



Company Profile For Recruiting

-Updated in June 2022-



目次

Section **01** **会社概要**

Section **02** **事業紹介**

Section **03** **どんな会社？**

Section **04** **求める人物像**

Section **05** **福利厚生のご紹介**

Section **06** **トップメッセージ**

Section

01 会社概要

アシロってどんな会社？

アシロに関わる人を誰よりも深く幸せにすることで よりよい社会の実現に貢献する。

アシロは主体性を持ったメンバーで構成されています。

目の前のお客様をできる限り幸せにすることで
社会に貢献していくという基本的な価値観を会社全体で共有しています。

顧客主義という原理・原則を見失わず、チャレンジ精神を持ち続け
クライアントやユーザーから愛されるアシロを今後も目指していきます。



社名の由来は深海魚！

「日常生活のインフラとなるサービスを作りたい」 という思いから、最深地点の深海魚の名前から命名

(特定の事業分野やプロダクトに囚われることが無いように、「色につかない」ことも意識)

「世界中の誰よりも**深く**ユーザーとお客様を幸せにしたい」
「社会基盤となりうる水準までサービスを**深化**させたい」
という思いから、

世界最深地点で生存が確認された深海魚の名前
(ヨミノアシロ) を拝借したのが社名の由来です

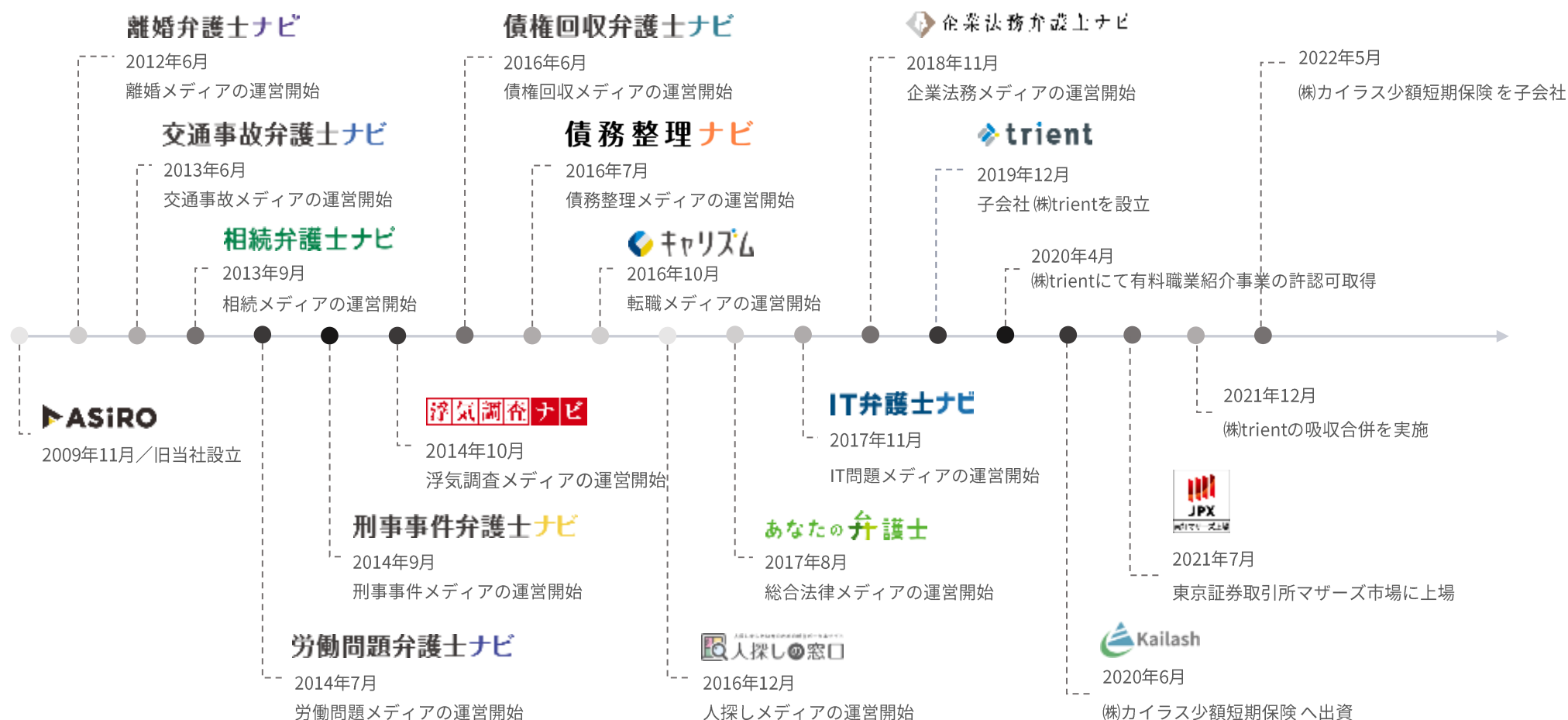
創業時から一貫してその思いが変わることはありません。

新規事業開発をずっと継続！

メディアの横展開だけでなく、HRや保険等にも進出

2009

2022



(ご参考) 会社概要

テクノロジー企業の成長率ランキングで3年連続受賞

社名	株式会社アシロ
主要事業	リーガルメディア関連事業、リーガルHR事業
創業	2009年11月
資本金	542百万円
代表取締役	中山博登
従業員数	約50名
所在地	東京都新宿区西新宿7-7-6 トーワ西新宿ビル3F
子会社	(株)カイラス少額短期保険
受賞歴	デロイトトーマツ 日本テクノロジー Fast50 3年連続受賞 (2019年・2020年・2021年) 



Section

事業紹介

現在の当社グループの事業内容

ウェブマーケティング力（ウェブ集客力）を活かして事業展開

リーガルメディア事業

離婚問題や労働問題、相続問題などの法律問題で悩みを抱える方が、ニーズに適した専門家と出会うための「リーガルメディア」を運営しています

離婚弁護士ナビ 相続弁護士ナビ 刑事事件弁護士ナビ
IT弁護士ナビ 労働問題弁護士ナビ 債務整理ナビ
交通事故弁護士ナビ 債権回収弁護士ナビ 企業法務弁護士ナビ

派生メディア事業

法律問題から派生して生じる事象の専門家と出会うための「派生メディア」の運営を行っています



リーガルHR事業

培ってきた顧客網や業界知識を活用し、弁護士や公認会計士等の有資格者をはじめとしたプロフェッショナル人材の紹介事業を行っています



保険事業

日常生活で遭遇したトラブルの解決を弁護士に依頼したときに生じる費用を補償対象とする「ベンナビ弁護士保険」を販売しています



※子会社の㈱カイルス少額短期保険が運営

【事業紹介】リーガルメディア事業

悩みに合った法律事務所を探せる、法律業界のインフラを運営

法律業界における「食べログ」「ぐるなび」となる、法律ポータルサイトを運営しています。

専門分野ごとに独立したサイトを運営しており、ユーザーが抱える法律トラブルに合った弁護士・法律事務所を見つけることが可能となっています。

収益構造は、顧客の法律事務所から毎月の掲載料金を頂く“ストック収益型”の事業であり、解約が発生しない限り売上が継続する、非常に安定したビジネスモデルとなっています。



【事業紹介】 派生メディア事業

法律問題から派生したユーザーニーズに対応したメディアを運営

離婚問題から派生した浮気調査ニーズや、労働問題から派生した転職ニーズなどを捉えて、リーガルメディアのユーザーが抱える派生ニーズも解決できるメディアを運営しています。
(当社としては、1ユーザーに複数のサービスを利用頂くことで、1ユーザーあたりの価値を最大化)

浮気調査ナビ

浮気調査の全てが分かる「浮気調査ナビ」。
長年の実績がある浮気調査会社に相談できるサイトです。

CARISM キャリズム

自身の希望にあった転職エージェントが見つかる「キャリズム」。
あなたの転職を支援するためにぴったりの
転職エージェントを探して応募できるサイトです。

人探しの窓口

家出、失踪、生き別れ、思い出の人などの人探しをしたい方のための
家出調査・所在調査の相談窓口「人探しの窓口」。
人探しをしたい方のための総合ポータルサイトです。

いえぽーと

不動産の売却や土地活用を検討されている方のための情報サイト。
難しくて複雑な不動産の知識を
できる限りわかりやすく解説しています。

【事業紹介】リーガルHR事業

弁護士を始めとしたプロフェッショナル人材の人材紹介事業

顧客である法律事務所にとって、リーガルメディアへの出稿により広告効果が出ると次は案件処理の人手が必要となることから、顧客側の強いニーズを捉えて
弁護士の人材紹介事業を開始いたしました。

当初は弁護士のみの紹介でしたが、会計士、税理士等他の職種への拡大も進めています。

(メディア運営で培ったウェブマーケティング力を活かすことで、
転職希望のプロフェッショナル人材をウェブ経由で集客)

NO/LIMIT

ノーリミット

弁護士専門の転職エージェント。
弁護士に特化した求人のご紹介から
戦略的な内定獲得支援まで、
弁護士業界に精通した
プロフェッショナルが対応します。

XEXE

エグゼ

社外取締役、非常勤監査役の
マッチングサービス。
『独立性の担保』『兼務社数5社未満』
『経験10年以上』等の基準を満たした
エグゼクティブ人材をご紹介可能。

OUTSIDE
MAGAZINE

アウトサイドマガジン

社外取締役/監査役候補
「選任 | 就任」について解説する
オウンドメディアを運営しています。

【事業紹介】 保険事業

個人の方向けに、弁護士費用が補填される保険商品を販売

日常生活で遭遇したトラブルの解決を、弁護士に依頼したときに生じる費用を補償対象とする「ベンナビ弁護士保険」を子会社である少額短期保険会社で取り扱ってます。

弁護士費用がネックとなって法的弱者が救済されない等といった社会課題の解決の一助となるべく、本保険商品の普及を進めています。

また、本保険商品の加入者は、将来的な法律トラブルの潜在層であることから、法律トラブルの顕在層を対象とするリーガルメディアとの強い相乗効果が存在しています。

**（保険事業においてもメディア運営で培ったウェブマーケティング力を活かし、
ほぼ全ての保険加入者をウェブ経由で集客）**



法的トラブルを解決するために、弁護士に事件委任をしたときにかかる弁護士費用を補填するための少額短期保険。

弁護士に支払う法律相談料、着手金、報酬金、手数料、日当等のうち、着手金を補償の対象としており、付帯サービスとして60分初回相談無料の弁護士を紹介するサービスを展開。

※本事業は、子会社の(株)カイラス少額短期保険が運営しています。

Section

どんな会社？

どんな会社？

少数精鋭で高い収益を上げて、その財務的な安定性をもとに
新規事業や人材の抜擢といった投資・挑戦を積極的に行う会社です



1

少数精鋭



2

安定した収益基盤



4

実績に応じた抜擢人事



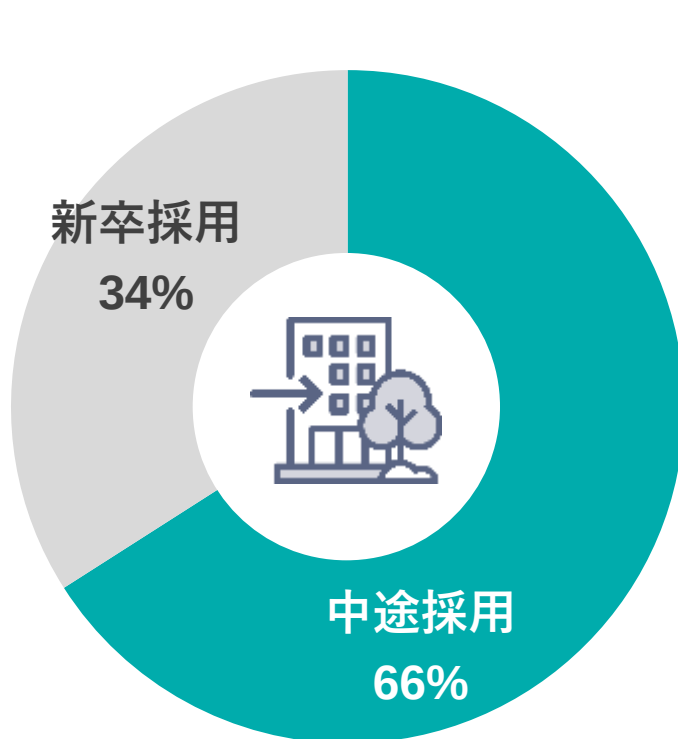
3

積極的な新規事業展開

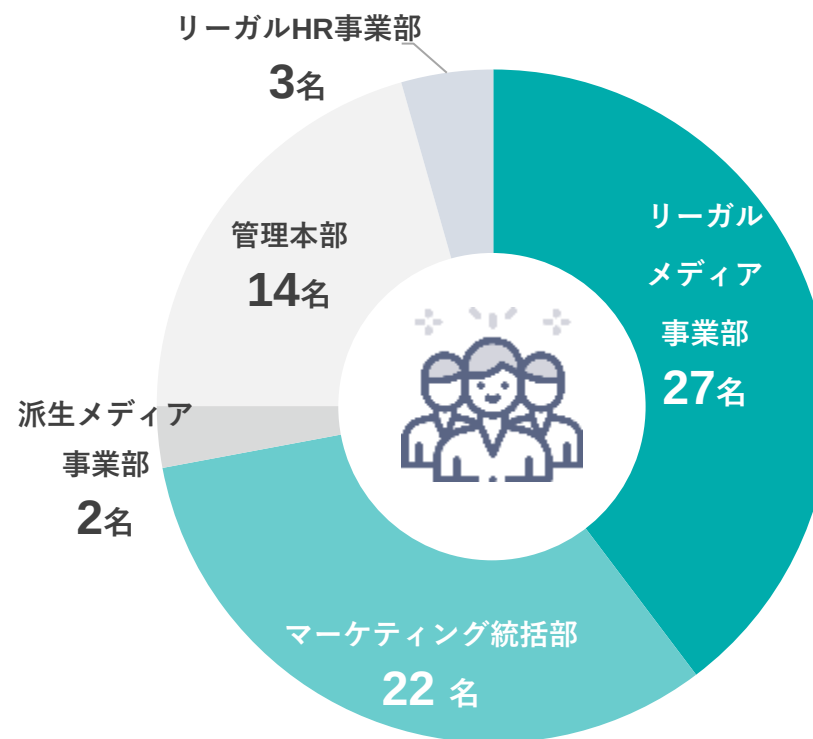
① 厳選した採用による少数精鋭の組織体制

応募から入社に至る率は1%～2%と厳選した採用活動を実施

20年卒より新卒採用を開始し、新卒比率が徐々に拡大



新卒・中途比率



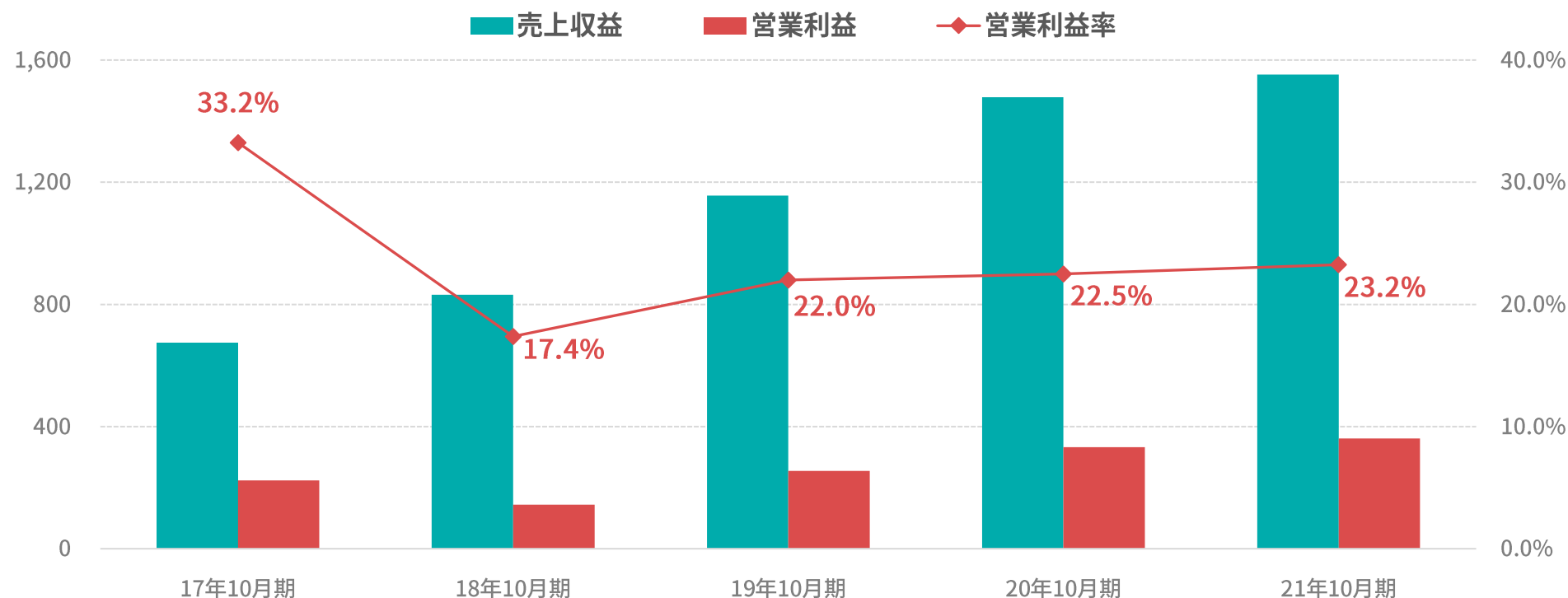
部署人数

②安定成長 & 高利益率の収益基盤

売上を每期拡大しつつ、20%程度の利益率を確保しており、
売上成長と利益成長の両立に成功しています

当社過年度業績¹

左軸：売上収益、営業利益（百万円） ／ 右軸：営業利益率（％）



注：1 18年10月期以前は日本基準に準拠した経営成績（但し、旧アシロを吸収合併したことに伴うのれん償却費の影響を調整する為、18年10月期以前はのれん償却費142百万円を足し戻した調整後営業利益及びそれに基づく調整後営業利益率としております）を表示し、19年10月期以降はIFRSに準拠した経営成績を表示しております（19年10月期以降は調整項目は無く、連結損益計算書と一致しております）。尚、19年10月期以降の財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、EY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりますが、18年10月期以前については、EY新日本有限責任監査法人の当該監査を受けておりません

②安定成長 & 高利益率の収益基盤（補足）

ストック収益型の自社プロダクトを持っていることで、
社員に無理を強いることなく成長が実現

WEB広告業界あるある

- ◆ 売上は単発で収益の持続性がない（ストック収益ではなく、フロー収益）
- ◆ 案件を常時獲得する必要があることから、労働時間が長くなりがち傾向
- ◆ 広告代理店の場合、更に労働時間が長くなりがちで、利益率も低い傾向

当社の特徴

- ◆ スtock収益であり、解約が発生しない限り売上が継続
- ◆ ほとんどの売上は、新規獲得顧客ではなく、既存の掲載顧客から発生
- ◆ 他社商材ではなく、自社プロダクトを持っていることで高利益率を確保

以上の特徴から、残業時間は全社平均で月間20時間程度でありながら、売上収益が每期成長し、営業利益率も20%以上と高水準で推移

③積極的な新規事業展開を通じた事業拡大

ユーザーや顧客のニーズのある分野に、経営資源を掛け合わせる
ことで事業開発を行い、事業領域を拡大してきております

派生メディア

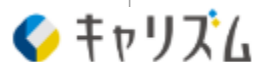
転職メディア

ニーズ

労働問題弁護士ナビの一部の
ユーザーは転職ニーズ有り

経営資源

メディア運営で培った
マーケティングノウハウ



リーガルHR

人材紹介事業

ニーズ

広告出稿等により拡大を目指す
事務所は採用ニーズ有り

経営資源

マーケティングノウハウ+転職
メディアの求職者集客ノウハウ



保険事業

弁護士費用保険

ニーズ

ユーザー/弁護士とも
費用保険の介在ニーズ有り

経営資源

法律問題に関心のある
ユーザーの集客力



浮気調査メディア

ニーズ

離婚弁護士ナビの一部の
ユーザーは浮気調査ニーズ有り

経営資源

メディア運営で培った
マーケティングノウハウ



④実績に応じた、年齢に囚われない抜擢人事

年齢はもちろん、社歴や経験も問わず、
実績・結果に基づいた抜擢人事を積極的行っています

新卒で入社し、
最年少役員に就任！



執行役員
マーケティング部 統括責任者

竹田 津 淳

早稲田大学卒業
新卒としてアシロへ2016年に入社。
2020年に20代の最年少役員となる

入社後1年半で
子会社社長に就任！



派生メディア事業部 責任者

横尾 謙佑

慶応大学卒業
新卒としてベイカレントコンサルティングへ入社。
2018年にアシロへ中途入社し、2019年12月に子会社の
代表取締役就任。現在は派生メディア事業部責任者

新卒入社2年目で
営業責任者に就任！



リーガルメディア事業部
営業チーム マネージャー

松井 敬祐

青山学院大学卒業
新卒としてアシロへ2020年に入社。
2021年11月より営業責任者となる

Section

求める人物像と主な職種

アシロが求める人物像とは…

何かしらの高いモチベーションを持って仕事に取り組める方、
将来的に起業したい、新規事業に携わりたい方を歓迎します。

（強い成長意欲があれば、法律への関心は一切不要です！）



アシロが
“求める人物像”

- ✓ 顧客満足度を何より重視する社風に共感いただける方
- ✓ 自ら考え、学び、主体的に取り組む姿勢を持っている方
- ✓ 成果へのコミットメントを持って、やりきれる方
- ✓ 事業の成長のため、周りを巻き込み推進できる方
- ✓ モラル・良心のある方（数字よりも倫理を重視する方）

主な職種のご紹介

当社では各チームが密接に連携し、顧客に提供する広告効果を最大化

営業

顧客獲得を担うチーム

リーガルメディアやリーガルHRにおいて、法律事務所等への提案営業を担当しています。



CS（カスタマーサクセス）

顧客満足度を担うチーム

リーガルメディアの顧客満足度向上・解約率低下に向けた施策の企画・実行・分析を担当しています。



ウェブディレクター

ユーザーの集客を担うチーム

コンテンツマーケティングや広告を活用することで、ウェブ上での集客数の最大化を担当しています。



エンジニア

サイト改善を担うチーム

ユーザーや顧客にとって最適な技術を用いることで、最適なUI・UXの提供を担当しています。



WEBディレクター（WEBマーケター）

自社メディアのCV最大化に向けたマーケティングを担当

✓ 主な業務内容

当社メディアサイトのCV最大化に向け、複数のメディアを横断して担当頂く予定です。

- ・ 担当のメディアサイトのUI/UXの見直し、デザイナーやエンジニアと連携したサイトのアップデート対応
- ・ CV数増加を目的としたマーケティング部内施策チームとの連携
（新規コンテンツ制作、SNSやYouTube/LINEなどのコミュニケーションチャネルを活用した施策の立案/実施）
- ・ サイト管理方法含めた管理画面の改修、進捗管理
- ・ 営業チームやCSチームと連携した個別クライアントの成果分析
- ・ 広告運用チームと連携して広告成果の確認、見直し

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ WEBマーケティングのご経験を活かして、今より責任のある業務に携わりたい方
- ・ WEBメディアやWEBサービスのグロース、立ち上げをやりたい方
- ・ マーケティング担当者として、幅広い業務に携わりたい方

広告運用担当

自社メディアのCV最大化に寄与するWEB広告運用専任担当！

✓ 主な業務内容

リーガルメディア事業部のディレクターと密に連携を取り、担当メディアの広告運用を担当頂きます。

- ・ 自社メディアのCV数増加を目的とした広告運用（Google、Yahooへのリスティング出稿がメイン）
- ・ 新しい広告出稿先の開拓（SNSやYouTube、オフライン広告などを想定）
- ・ 目標CV数、CPAなどKPIに対する実績進捗管理、打ち手の検討・実行
- ・ 担当メディアの広告費管理
- ・ 社内の広告運用メンバーの育成

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ WEBマーケティングのご経験を活かして、今より責任のある業務に携わりたい方
- ・ WEBメディアやWEBサービスのグロース、立ち上げをやりたい方
- ・ マーケティング担当者として、幅広い業務に携わりたい方

SEOマーケティング担当（コンテンツディレクター）

企画～制作まで、一気通貫でコンテンツマネジメントを行う

✓ 主な業務内容

SEO記事に限らず動画コンテンツやインタビュー記事など、幅広いコンテンツ戦略の立案/実行を担当頂きます。まずは、自社メディア（法律に特化したサイト）へ掲載するSEO記事の校閲・校正・編集業務やGoogleアナリティクスやサーチコンソールなどを活用した分析業務をお願いする予定です。

- ・ 社内外のライターが執筆した記事の校閲・校正・編集、簡単な修正
- ・ 運営メディア掲載中の弁護士の方への記事監修の依頼、監修記事の編集、修正
- ・ 記事発注先の選定、調整、納期管理
- ・ WEBディレクターと連携してマーケティング施策の立案/実行

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ コンテンツマーケティング（SEO記事構成作成、SEO記事執筆、外注先品質制御、EAT業務）のご経験
- ・ 運営サイトの記事検索順位の全体の把握、数字やトレンドからコンテンツ制作方針/フローの見直しやブラッシュアップの経験がある方
- ・ WEBマーケティングのご経験を活かして、今より責任のある業務に携わりたい方
- ・ WEBメディアやWEBサービスのグロース、立ち上げをやりたい方

CS（カスタマーサクセス）担当

自社メディア掲載顧客へ満足度の向上を担う、事業運営の要！

✓ 主な業務内容

アシロの主力サービスであるリーガル事業成長の「顧客満足度の向上」や「解約率の低減」を目的に定期的なフォローアップ、アップセル・クロスセル商談、広告反響データ分析をはじめとするLTV向上のためのプロジェクト推進を担当し、“法律事務所のアドバイザー”として活躍頂きます。

- ・ 弁護士の強みや魅力、獲得したい案件像をインタビューで深掘りし、弁護士ナビに掲載する原稿を作成
- ・ 担当顧客の成果分析や改善施策の検討
- ・ 追加のご契約（アップセル・クロスセル）／方針変更（掲載メディアの切り替え）のご提案
- ・ 顧客へ向けたメルマガでの情報発信やセミナー実施

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ 法人相手の新規開拓、ルート営業や、個人相手の提案営業経験などの顧客折衝経験
- ・ 顧客管理経験（自身の担当顧客として契約後も定期的にフォローの実施などを想定）
- ・ ロジカルかつ数字に基づいた提案経験
- ・ 1つの商材ではなく、複数の商材を顧客の意向を伺って提案してきた方
- ・ 業務改善の企画・計画、実行したことのある方

デザイナー① 業務内容

制作にとどまらず、事業成長にコミットできるデザイナーチーム

✓ 主な業務内容

自社運営メディアのデザイン業務を主に担当頂きます。

社内に在籍しているWebディレクターや営業/CS担当から依頼を受け、運営する複数のメディアに関わるウェブデザイン・クリエイティブディレクションを担当頂きます。

- ・ 既存サービスのフロントデザイン改善・改修
- ・ 新規事業に関わるデザイン業務（WEB・DTP問わず）
- ・ 掲載画像・PRのデザイン制作
- ・ LP/バナー制作

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ 自社サービスの企画・設計・開発・運用・改修の一貫した業務に携わることにより意欲的な方
- ・ 新規サービスの立ち上げやサービスの成長期において、多くの挑戦をしていきたい方
- ・ Photoshop、Illustratorを使ったデザイン業務経験
- ・ サイト、LPのPC、SPデザイン制作経験
- ・ HTML/CSSの知識
- ・ UI／UXを意識したデザイン経験
- ・ XDを使ったWEBデザイン経験

デザイナー② 制作物 イメージ



エンジニア① 業務内容

企画から運用まで、自社サービスのグロースに携われる開発環境

✓ 主な業務内容

自社Webメディアの開発～運用、ゆくゆくは新規メディアの企画、開発などもお任せいたします。
企画～開発・運用まで携わることができる開発環境です。

※少数精鋭メンバーで構成されているため、担当していただく業務はフロントエンドに加えて、バックエンド側も含めて対応頂く場合があります。

- ・ 既存サイト、コーポレートサイトの新機能開発や改善／サーバー保守／運用
- ・ 外部サービスとの連携
- ・ 管理画面の新機能開発／改善
- ・ サイト内検索エンジンの品質向上
- ・ 分析業務の自動化

✓ 歓迎スキル/経験

- ・ 自社サービスの企画・設計・開発・運用・改修の一貫した業務に携わることに意欲的な方
- ・ 新規サービスの立ち上げやサービスの成長期において、多くの挑戦をしていきたい方
- ・ 何らかの言語での開発経験（Ruby、PHPなど）
- ・ MySQLの設計経験
- ・ WEBメディア等の業務経験
- ・ サーバー開発及び運用の豊富な経験
- ・ Linux/Unix環境での開発経験
- ・ Gitを利用したチーム開発経験

エンジニア② 技術スタック・社内ツール

✓ 開発関連ツール

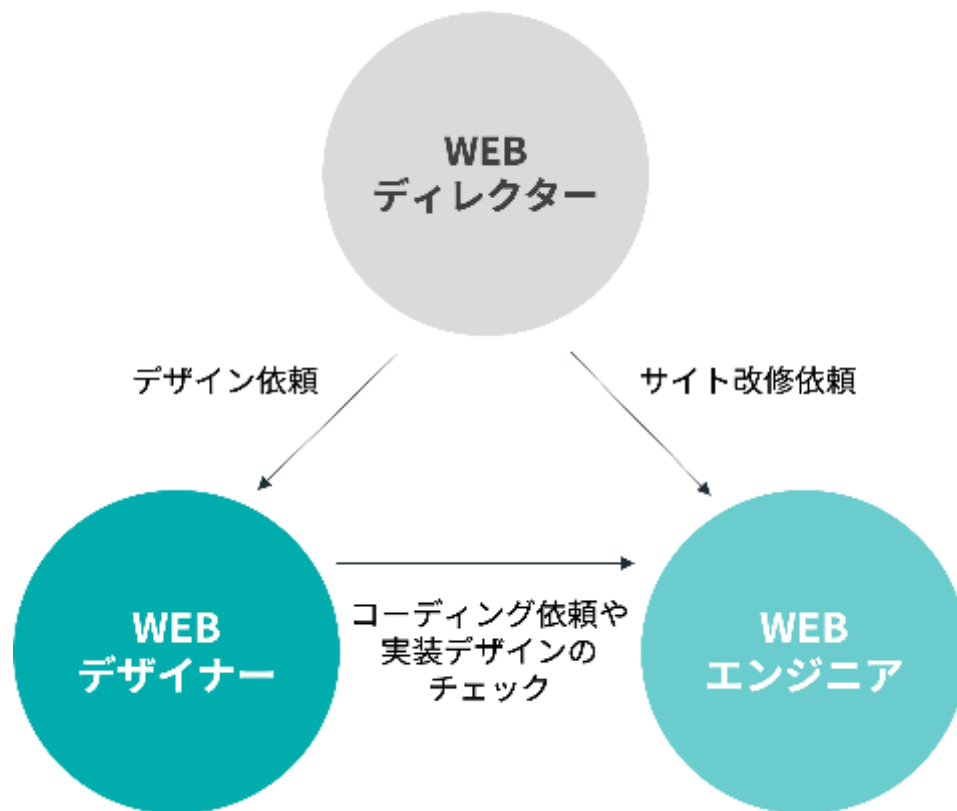


✓ 社内ツール



【補足】エンジニア/デザイナーの他チームとの連携イメージ

スクラム等の開発手法は現状採用しておらず、
下記フローでタスク毎にフローを進めています。



Director

- 担当メディアサイトの施策検討
- サイト改修要件定義
- サイト運用、分析業務
- 施策の効果検証、新施策の検討・実行

Designer

- 自社メディアやランディングページのデザイン
- 自社メディア内画像の制作・編集
- LINE等の連携サービスに関するデザイン
- 運用中メディアのデザイン制作及び簡単なコーディング

Engineer

- 既存サイト、コーポレートサイトの新機能開発／改善
- 各サイトのサーバー保守／運用
- 外部サービスとの連携
- 管理画面の新機能開発／改善
- サイト内検索エンジンの品質向上

Section

福利厚生のご紹介

福利厚生のご紹介

働きやすい環境を提供することが、顧客への価値提供の最大化に繋がるという認識のもと、充実した福利厚生制度を設けています

家賃負担をサポート！

フタエキサポート

(近接住宅手当)



従業員のワークライフバランスをサポートする為、当社最寄り駅から2駅以内の物件（※駅徒歩等の要件有り）を賃借している場合、月額2万円を住宅手当として支給しています。

選べる働き方！

ハイブリッド勤務制度



週2日を出社日、週3日をリモートワーク可能日とするハイブリッド勤務制度を運用しています。柔軟な働き方を推進することで、社員のワークライフバランスの向上を図っています。

快適なりもート環境を支援！

リモートワーク用の備品購入費補助



快適なりもートワークを推進する為リモートワーク用の備品購入費を会社補助しています。本制度を活用して、デスクや椅子、ディスプレイ、マウスなど必要なものを揃えて頂くことが可能になっています。

福利厚生のご紹介

働きやすい環境を提供することが、顧客への価値提供の最大化に繋がるという認識のもと、充実した福利厚生制度を設けています

スキルアップを応援！

マナビ応援制度



業務に関係する書籍や研修、資格取得費用（維持費用含む）は全額・または一部の費用を補助し、従業員の継続学習や主体的なキャリア形成を支援しています。

キャリア形成を支援！

キャリアチャレ

（社内異動制度）



四半期に一度、社内でオープンポジションを周知して、異動希望のある方と異動希望先部署の責任者が合意すれば部署異動ができる制度です。

部署を超えた取り組み！

社内公募プロジェクト制度



全社的なプロジェクトを社内で幅広く周知し、プロジェクトメンバーを集めることを行っており、普段の業務とは異なる新たな知識や経験、ネットワークを得て頂くことが可能になっています。

Section

トツプメツセージ

トップメッセージ

最後までご覧頂きありがとうございます。

本資料や当社採用サイトなどをご覧頂いたとしても、当社がこれから成長するかどうかや、当社の想いを100%お伝えする事は難しいと感じています。

しかし、これからもアシロはさらに成長していき、社会に対してより大きな役割を発揮していきます。

ご自身の力で成果を出して成長したい、圧倒的な熱量で働きたい、という思いをお持ちの方と是非一緒に働きたいと思っています。

皆様からのご応募、心よりお待ちしております。

代表取締役社長 中山 博登

