



2016年3月期 第2四半期決算説明資料

弁護士ドットコム株式会社(6027)

2015年10月28日

2016年3月期 第2四半期 決算概要

業績ハイライト 2016年3月期 第2四半期累計期間

売上高	487百万円	—	前年同期比	1.7倍
営業利益	123百万円	—	前年同期比	2.5倍
経常利益	123百万円	—	前年同期比	2.5倍
四半期純利益	79百万円	—	前年同期比	2.0倍

トピックス

- 弁護士マーケティング支援サービスが牽引し、
売上高・利益ともに前年同期比大幅増加
- 新メディア「**弁護士ドットコムライフ**」がスタート (2015年7月)
- 弁護士向け情報誌「**月刊弁護士ドットコム**」が創刊 (2015年9月)
- 社外取締役に内田陽介氏が就任 (2015年10月)
- クラウド契約サービス「**クラウドサイン**」がスタート (2015年10月)

2016年3月期 第2四半期 業績概要

売上高・各利益において **前年同期比大幅の増収増益を達成**、前四半期比においても増収増益

	2016.3 2Q 実績	2015.3 2Q 実績	増減率	2016.3 1Q 実績	増減率
売上高	255	155	+64.0%	231	+10.3%
売上原価	26	12	+107.7%	34	-23.2%
売上総利益	229	143	+60.1%	197	+16.2%
販売費及び一般管理費	159	112	+41.8%	142	+11.6%
営業利益	69	30	+127.8%	54	+28.2%
営業利益率	27.2%	19.6%	+7.6pt	23.4%	+3.8pt
経常利益	69	30	+128.8%	53	+29.6%
四半期純利益	44	21	+104.8%	35	+26.6%

(単位:百万円)

売上高・各利益において開示予想の達成に向けて順調に進捗

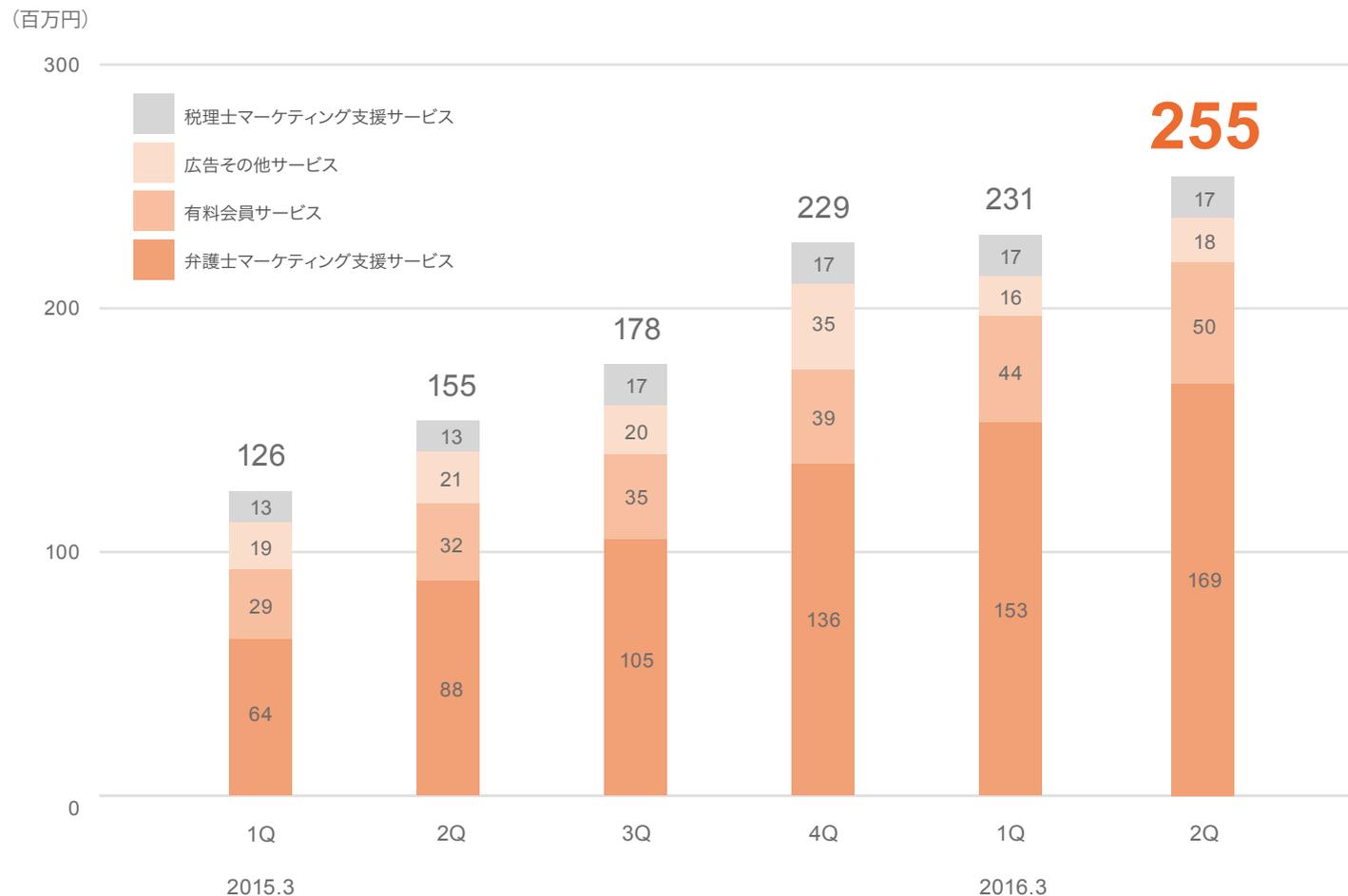
	2016.3 2Q 累計実績	累計予想	累計予想達成率	2016.3 通期予想	通期予想進捗率
売上高	487	485	100.5%	1,086	44.9%
営業利益	123	100	123.5%	285	43.3%
経常利益	123	99	124.6%	283	43.6%
四半期(当期)純利益	79	64	124.1%	177	45.1%

(単位:百万円)

売上高の四半期推移

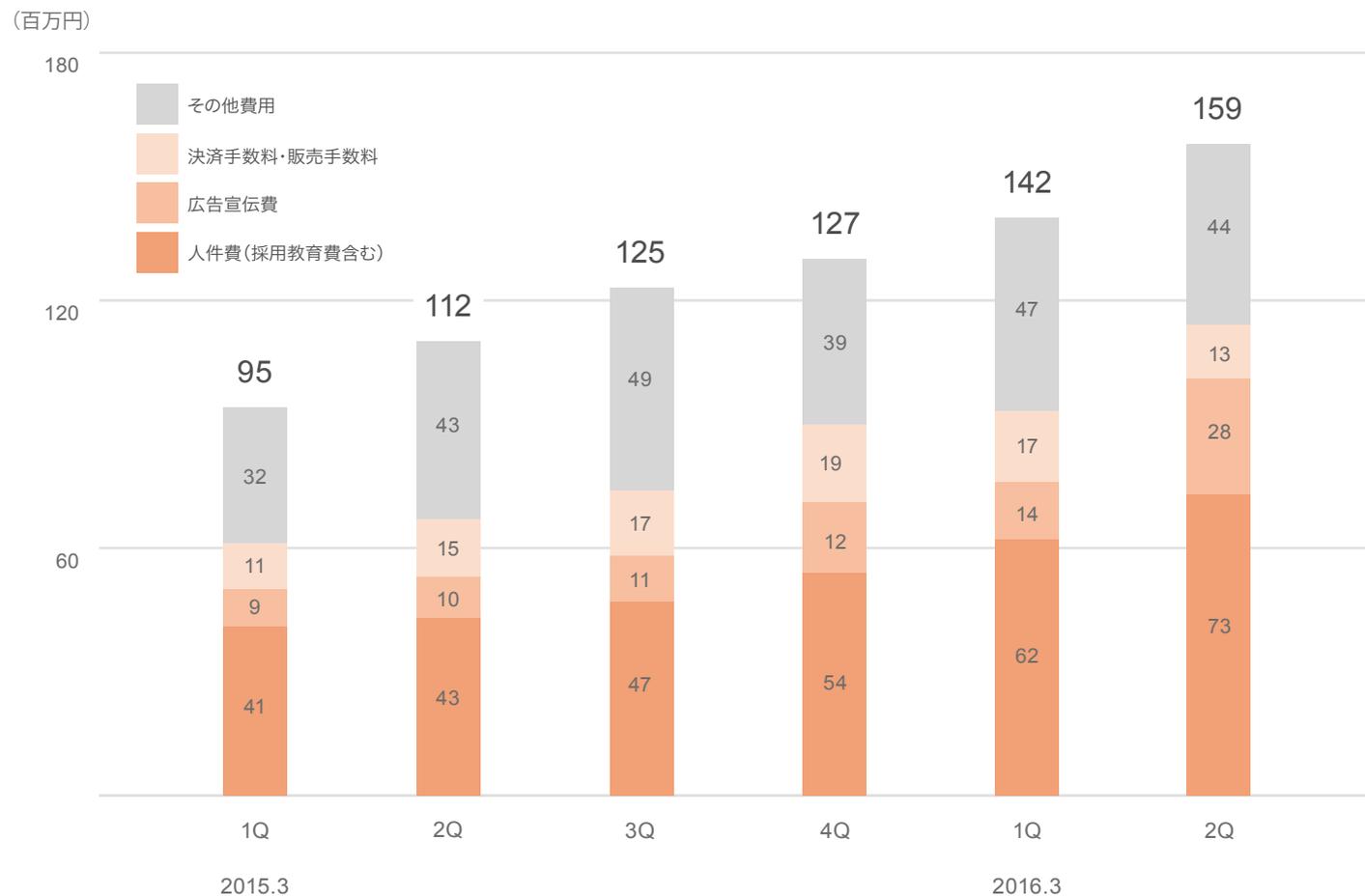
弁護士マーケティング支援サービスが順調に拡大

各サービスにおいて前四半期比増収を達成



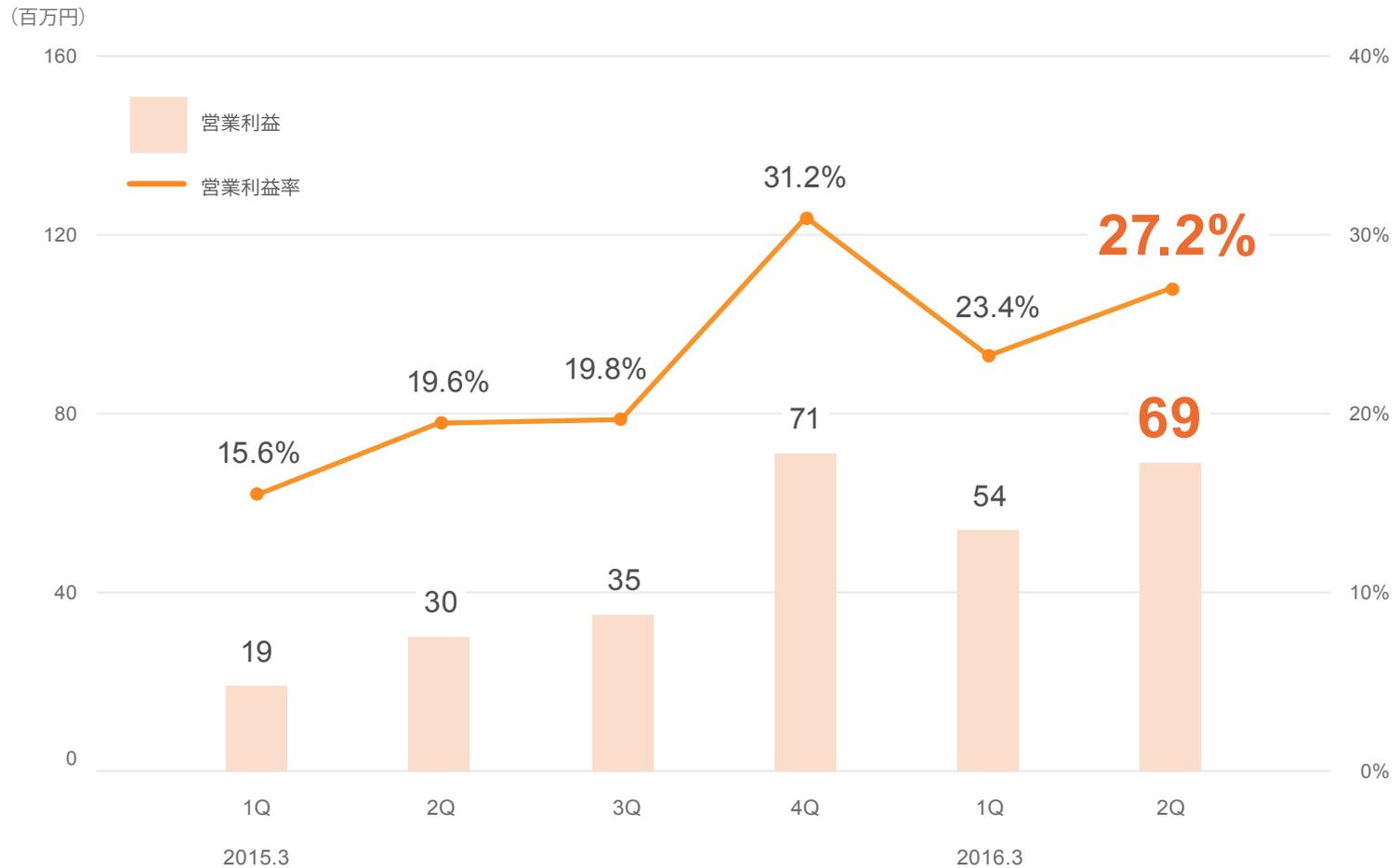
販売費及び一般管理費の四半期推移

継続的な人材採用および広告宣伝費の増加により、販売費及び一般管理費は増加



営業利益の四半期推移

営業利益、営業利益率ともに、前四半期比増加



現金及び預金の増加により流動資産が69百万円増加

利益剰余金の増加により純資産が44百万円増加

	2015年6月末	2015年9月末	前四半期末比
流動資産	942	1,012	+69
現金及び預金	806	873	+67
固定資産	76	83	+7
総資産	1,022	1,099	+76
流動負債	106	138	+32
固定負債	-	-	-
純資産	916	960	+44
自己資本比率	89.6%	87.4%	-2.2pt

(単位:百万円)

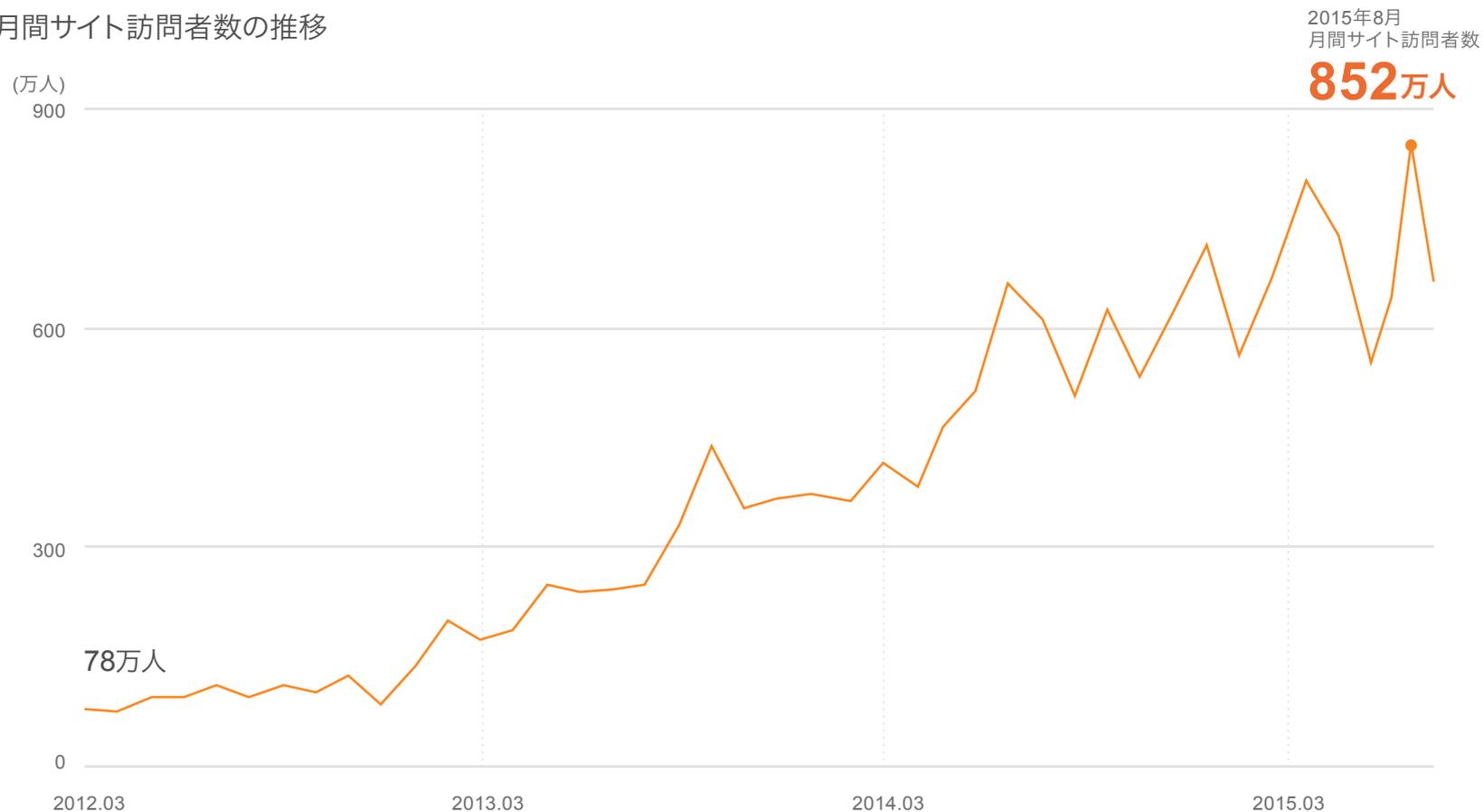
サービスの状況

月間サイト訪問者数の推移

弁護士ドットコムニュースの好調を背景に、月間サイト訪問者数は増加傾向

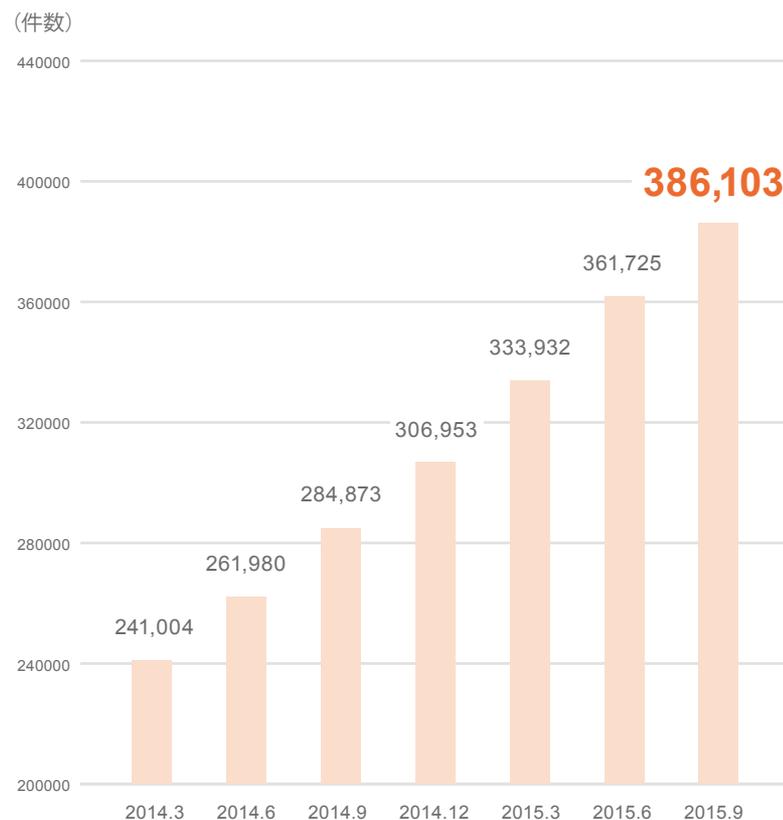
2015年8月には、**過去最高の852万人**を達成

月間サイト訪問者数の推移

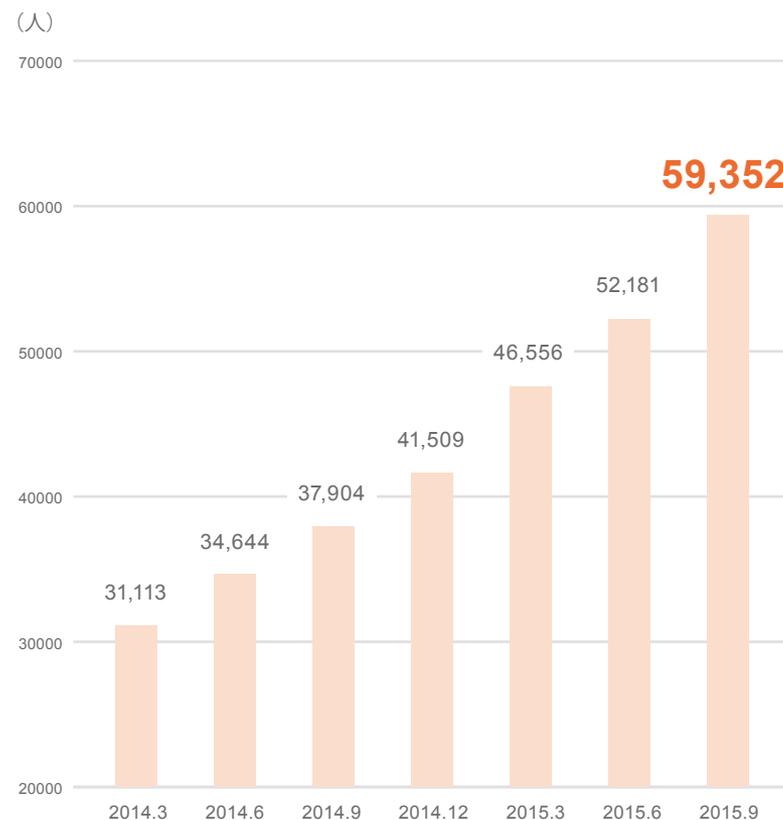


サイト訪問者数の増加を背景に、**累計法律相談件数および有料会員数は順調に増加**

累計法律相談件数の推移 (月末時点)

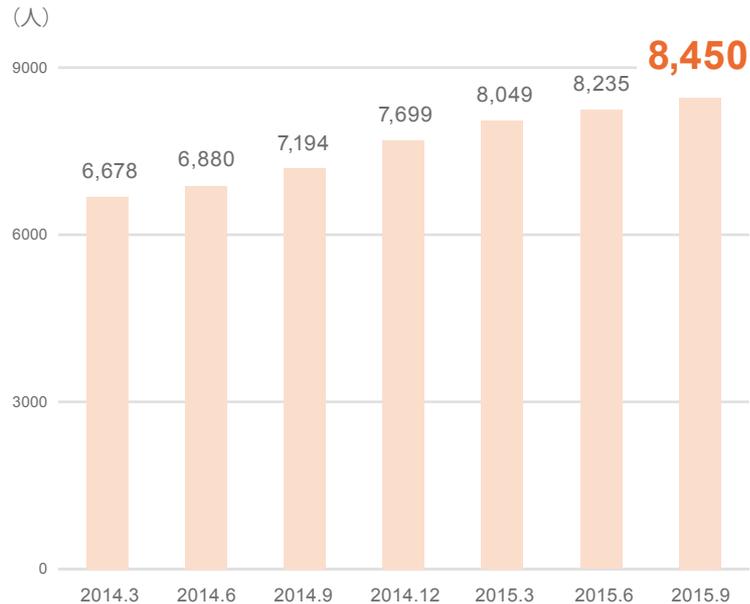


有料会員数の推移 (月末時点)

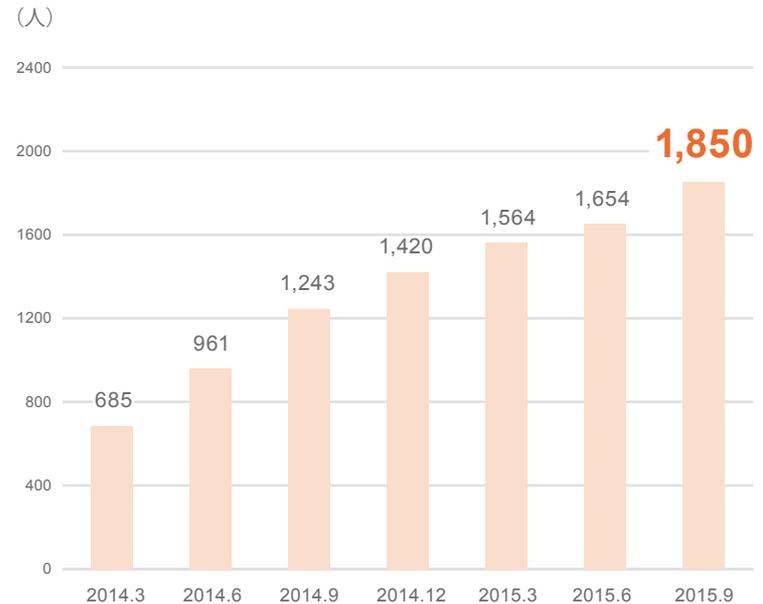


営業体制の強化により有料会員登録弁護士数が増加

会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



有料会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



イラストや図解を用いた女性向けコンテンツを提供
弁護士ドットコムのメディア力の向上、予防法務の拡大へ

44

シェア

いいね!

15

ツイート

ツレがうつになりました。そんな理由で離婚できますか？

2015年10月07日

質問は弁護士ドットコムの法律相談コーナー「みんなの法律相談」に寄せられた相談をもとに編集部が作成しました。

夫がうつ病で休職中という女性からの相談です。うつ病になる前から結婚生活は冷え切っていたといいます。また、女性は30代半ば。出産も考えると、このまま結婚生活を続けられないという気持ちに傾いているようです。金子愛蔵弁護士は「配偶者のうつ病」を理由に、離

弁護士ドットコムライフ
248 いいね!の数

いいね! 済み シェア

弁護士ドットコムライフ
昨日 6:37

「職場内で体臭について指摘をすることが、なんでも即座にパワハラやセクハラになるとは思いませんが、指摘の仕方によっては、パワハラになります」

おすすめの記事

隣家は「犬のフン」まで溜め込む「ゴミ屋敷」、片付けさせるには？

ネットで「地獄に堕ちろ」——誹謗中傷被害を受けときの対応策とは？

「旧姓に戻って、実家のお墓に入りたい」母の願いはかなうのか？【小町の法律相談】

ツレがうつになりました。そんな理由で離婚できますか？

1000万円の借金を作った弟の借金、家族が肩代わりしなければいけないの？

© Bengo4.com, Inc. 2015

13

弁護士ドットコムで蓄積された膨大な統計データ、業界のトップランナーのインタビュー、最新のマーケティング動向などのコンテンツを弁護士向けに提供

弁護士向けコンテンツの拡充



月刊弁護士ドットコムについて

部数 27,000部 (年4回) / 10,000部 (年8回)

仕様 A4変形・24ページ / オールカラー

編集 月刊弁護士ドットコム編集部

新規事業「クラウドサイン」について

※ビジネスモデル特許申請中

無料で利用可能な**日本初のWeb完結型クラウド契約サービス**

本サービスを皮切りに、**リーガルテック領域へ事業領域を拡大**、一般企業が日常的に業務で利用するサービスを提供

弁護士ドットコムの強みである約8,500人の会員登録弁護士と連携し、

契約書作成支援・契約書レビューサービスを今後検討、相乗効果を発揮



The image shows a screenshot of the CloudSign landing page. The background is a wooden desk with a white mug of coffee, a smartphone, a red ink pad, and a yellow stamp. The CloudSign logo is in the top left, and a 'Login' button is in the top right. The main headline reads 'クラウドで契約をかんたんに' (Easily sign contracts in the cloud) with a sub-headline 'たった数分で契約を結ぶことができます。しかも無料で利用可能。' (You can sign contracts in just a few minutes. And it's free to use). Below this is a navigation bar with a mail icon, a lock icon, and a pink '使ってみる' (Try it) button. At the bottom, there is a question in Japanese: '紙の契約書でこんなことに悩んでいませんか?' (Are you troubled by such things with paper contracts?) and the English translation 'Is not this trouble?'.

導入メリット

- 契約締結作業の**スピードアップ**
- 郵送代、紙代、インク代、印紙代などの**コスト削減**
- 業務の透明性向上による**コンプライアンス強化**

導入シーン

秘密保持契約書や業務委託契約書など企業間の契約書類、
見積書、発注書、請書、納品書、検収書、請求書、領収書、入社書類など

利用料金

	フリー	スタンダード
月額固定料金	0円	1万円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	30件/月	制限なし

ご参考

会社名	弁護士ドットコム株式会社
所在地	東京都港区六本木二丁目4番5号
設立日	2005年7月4日
代表者	<small>もと え</small> 元榮 太一郎
従業員	54名 (2015年9月末時点)

経営理念

専門家をもっと身近に

世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、パソコン、スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレットなどのあらゆるデバイスから人々と専門家をつなぐポータルサイト「**弁護士ドットコム**」「**税理士ドットコム**」を提供しています。



元榮 太一郎

- 1975年 12月 米国イリノイ州生まれ
- 1994年 3月 神奈川県立湘南高等学校卒業
- 1998年 3月 慶應義塾大学法学部法律学科卒業
- 1999年 10月 司法試験合格
- 2001年 10月 アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所
- 2005年 1月 独立開業し、法律事務所オーセンス設立
- 2005年 7月 当社設立 代表取締役社長 兼 CEO就任

現在、第二東京弁護士会・弁護士業務センター・副委員長
日本弁護士連合会・弁護士業務委員会
弁護士紹介制度検討プロジェクトチーム幹事を務める



取締役 COO 水木 孝幸

食品、音楽、モバイルコンテンツ、インターネットなど
様々な業界で多数の新規商品や新規事業、新会社
を立ち上げ、2013年当社入社

2013年9月取締役COO就任

取締役 CFO 杉山 慎一郎

不動産ファンド運用会社、ブライダル会社にて、
未上場から東証一部までの管理部門を担当・統括
2013年当社入社

2013年9月取締役CFO就任

社外取締役 石丸 文彦

(株)アコード・ベンチャーズ代表取締役
(株)デジタルガレージ執行役員、
(株)DGインキュベーション取締役COOを歴任
多数のインターネット企業へ投資実行、
投資先企業の社外取締役に兼任し、事業育成も行う

2012年8月社外取締役就任

社外取締役 村上 敦浩

(株)カカクコム取締役
「食べログ」を創設し利用者数国内No.1の
グルメサイトに成長させる2013年当社顧問として参画

2014年8月社外取締役就任

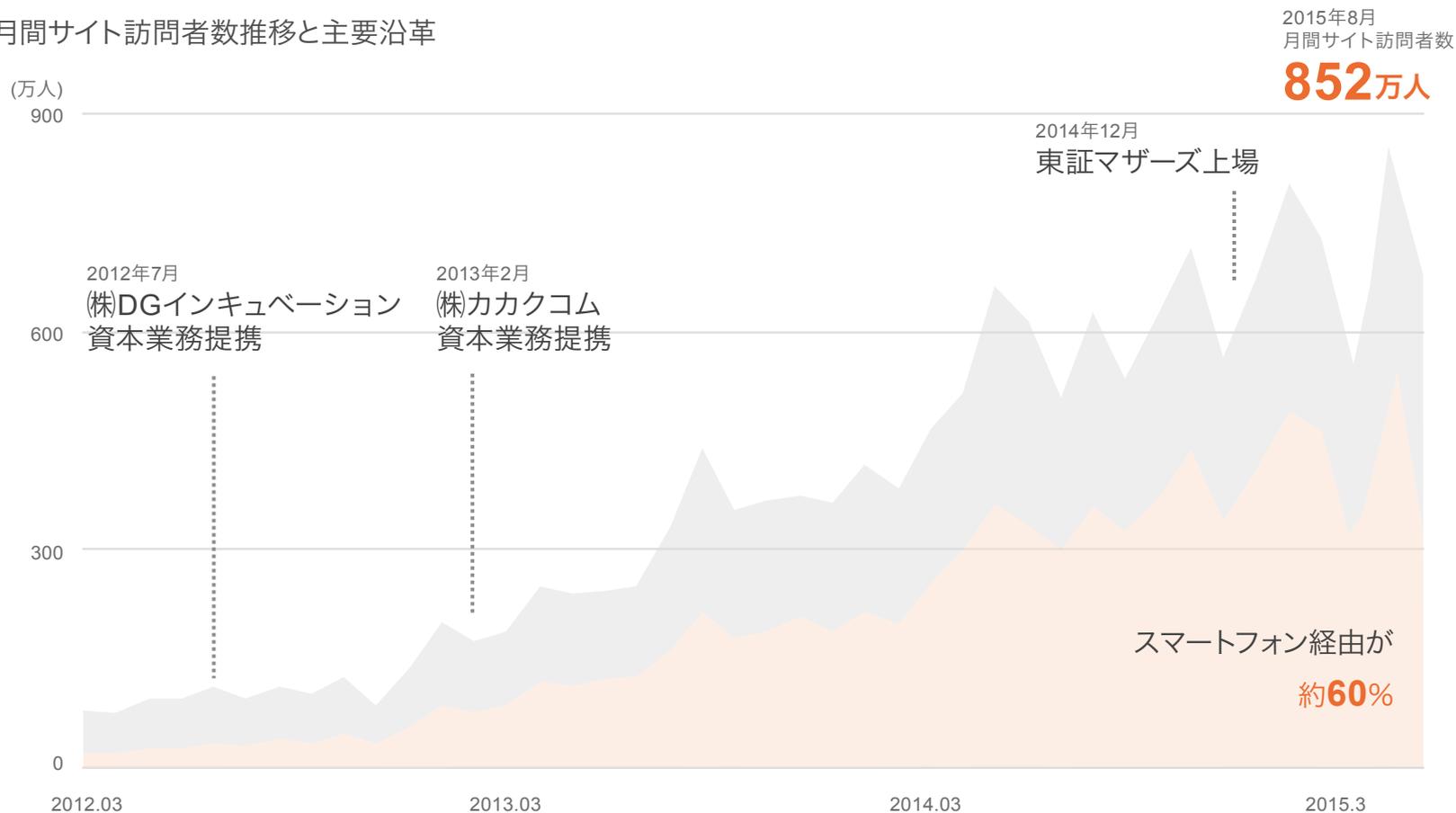
社外取締役 内田 陽介

オフィス内田代表
(株)カカクコム取締役、(株)みんなのウェディング
代表取締役に歴任

2015年10月社外取締役就任

サービス開始から11年目を迎え、プライバシーがより確保される
スマートフォン端末とコンテンツとの親和性を背景に法律相談ポータルサイトとしてのメディア力が成長

月間サイト訪問者数推移と主要沿革

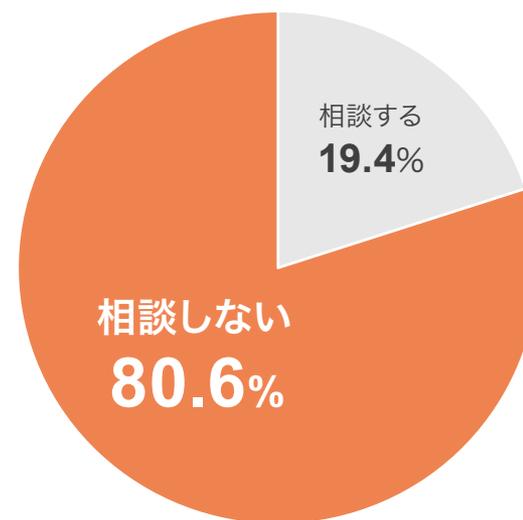


年間約**1,060万人**が何らかの法律トラブルにあっていて、実際に弁護士に相談する人は**19.4%**にとどまる
相談しない理由は「費用面での不安」**78.1%**、「頼む程では無い」**58.3%**、「敷居が高い」**24.5%**

直近1年間で法律トラブルを体験した人の数



直近1年間で弁護士に相談した人の割合

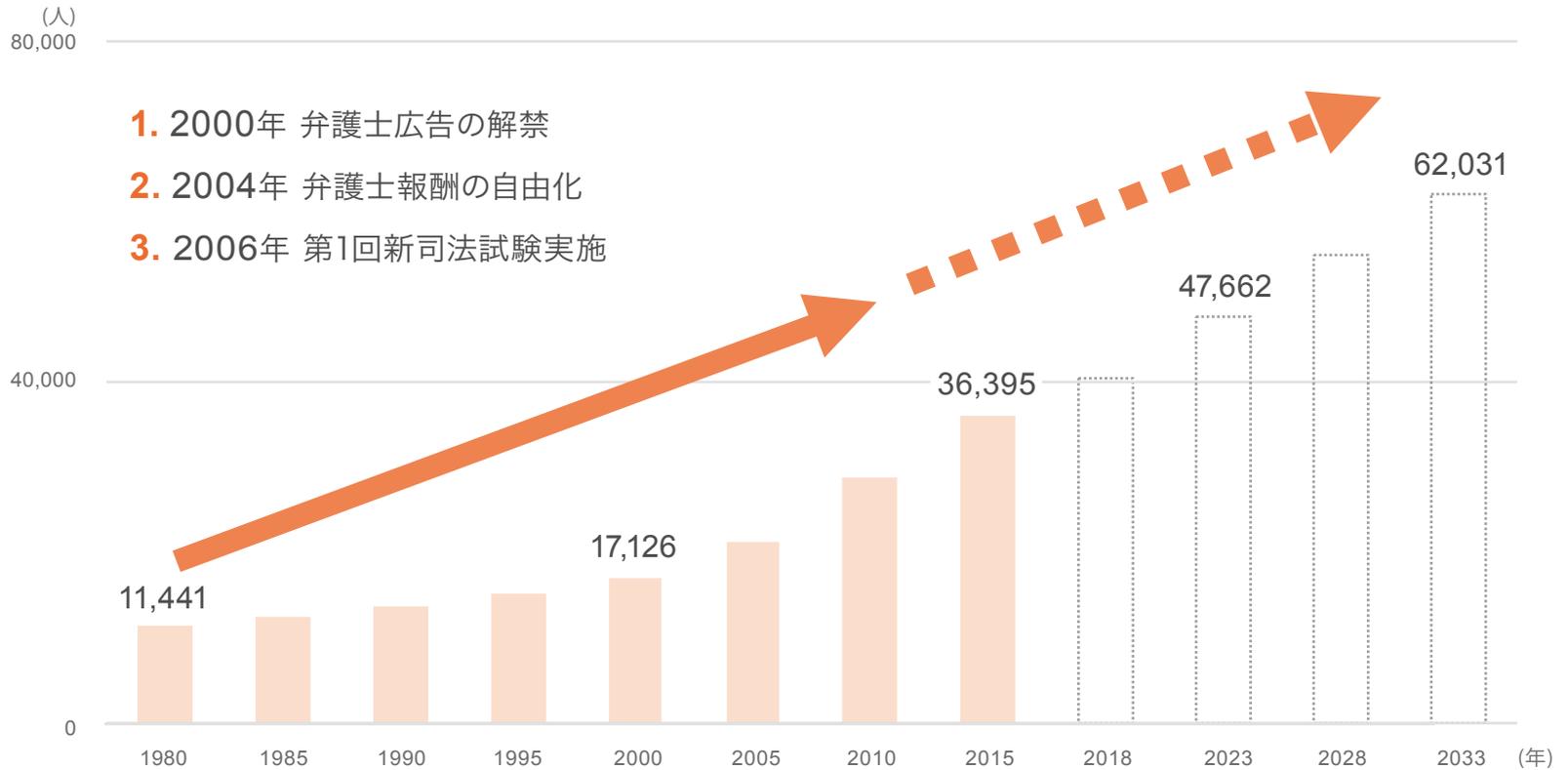


2014年9月 電通調べ

調査対象者：15歳～69歳 男女個人 1,000名対象

弁護士業界は2000年以降大きな変革が起こっており、
新司法試験制度導入により**弁護士数は2000年の1.7万人から3.6万人へと倍増**

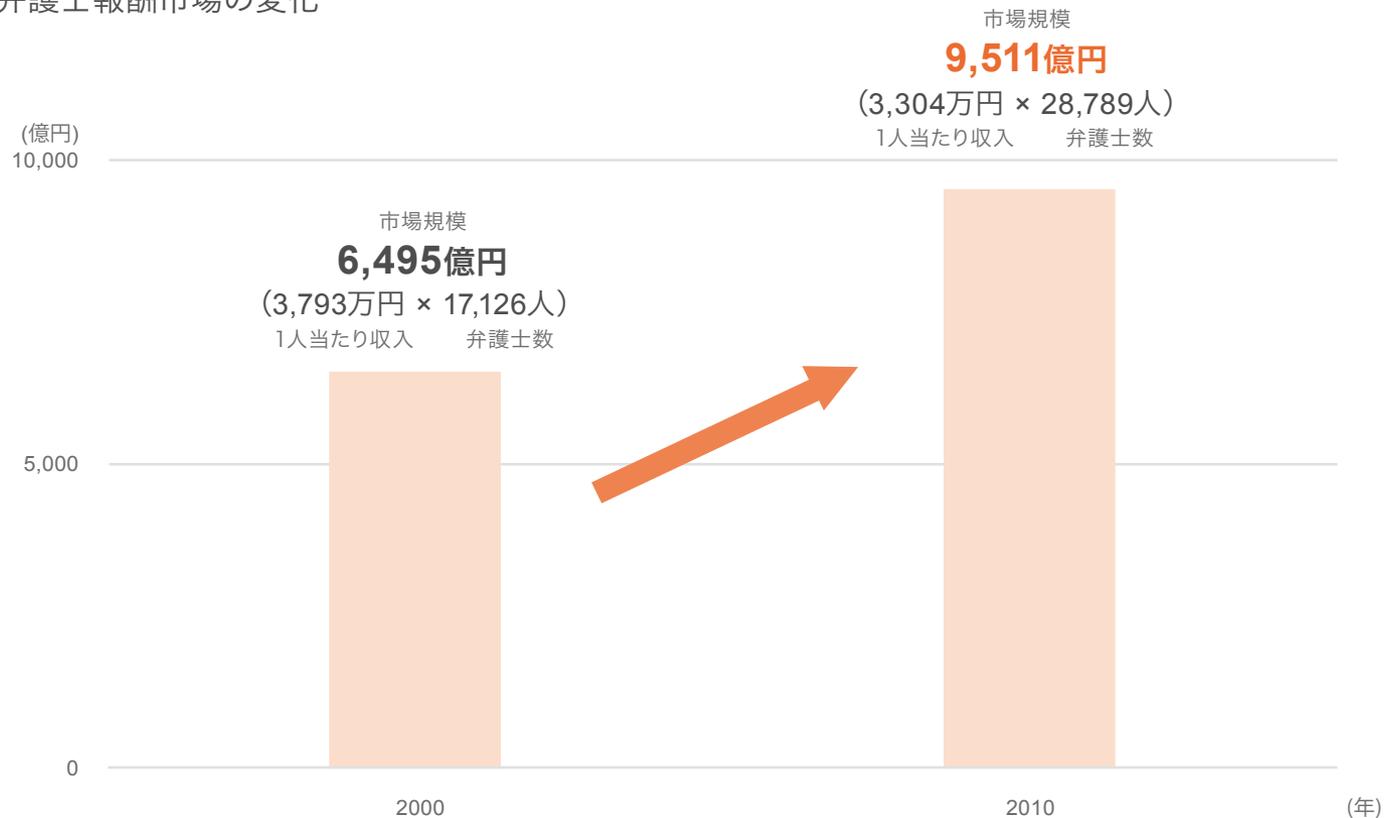
■ 弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2014年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数2000名維持の場合）より抜粋

弁護士数の増加に伴い弁護士のマーケティングニーズの高まりから顧客開拓が進み、弁護士報酬市場は拡大傾向

10年間の弁護士報酬市場の変化



日本弁護士連合会発行「弁護士白書2012年版」「自由と正義2011臨時創刊号」より当社推測

「身近な司法」の実現のため一般ユーザーと弁護士をインターネットで繋ぐプラットフォーム

無料の法律相談や弁護士に関する詳細な情報を元に、ユーザーがより弁護士に繋がりがやすくなるサービスを提供



月間サイト訪問者数約**667万人**、日本最大級の無料法律相談ポータルサイト

1. 弁護士が回答する無料インターネット法律相談

- 累計法律相談件数約**38万件**の圧倒的データベース

2. 豊富な弁護士データベース

- 登録弁護士数**8,450名** 国内弁護士約3.6万人の**4.5人に1人**が登録
- 弁護士の詳細なプロフィールを元に自分に合った弁護士を検索・問い合わせ
- 弁護士はインターネット顧客開拓メディアとして活用

3. ライトユーザーにもリーチするニュースメディア

- 時事問題の弁護士解説を中心としたメディア「弁護士ドットコムニュース」
- 法律×ニュースの独自のポジショニングで月間訪問者数約**416万人**

上記数値は全て2015年9月末実績数値



ユーザーの法律相談における深刻度に合わせた各コンテンツを提供

対象ユーザー	提供コンテンツ	ユーザーメリット
法的トラブルを抱えており、 すぐに弁護士に依頼したい ユーザー	弁護士プロフィール 弁護士検索	豊富な弁護士プロフィールと、 詳細な弁護士検索により、 ユーザーの法的トラブルに 最適な弁護士を 無料で検索することができます
法的トラブルを抱えており、 情報収集したいユーザー	みんなの法律相談	無料の法律相談投稿で弁護士に 相談することができます また、 他ユーザーの法律相談投稿と 弁護士の回答を閲覧することができます
法的トラブルを抱えていない 一般ユーザー	弁護士ドットコムニュース	法律に関する知識を高め、 いざという時のための 予防法務知識を身に着けることができます

注力分野検索結果の上位表示

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

★ お気に入り追加

東京都港区六本木2-4-5 興和六本木ビル

XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ | 本日営業 09:00 - 23:00

注力分野 **離婚・男女問題** | 料金表をみる | 解決事例をみる

初回相談無料 | 法テラス利用可 | 後払いあり

これまでに100件以上の離婚問題を扱った経験豊富な弁護士が、あなたの再出発をお手伝いします。

有料登録弁護士 ↑ ↓ 無料登録弁護士

弁護士プロフィールの詳細表示

見本 太郎 弁護士

XXX-XXX-XXX

弁護士ドットコム法律事務所
東京都港区六本木2-4-5 興和六本木ビル

企業法務・顧問弁護士 | 離婚・男女問題 | 遺産相続

プロフィール | **注力分野** | 解決事例 | 料金表 | 地図

離婚・男女問題の料金表

弁護士プロフィールページが滞在している可能性があります。個別料金に關しましては、注力分野ごとに掲載しております。

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分の相談は無料です。通常は30分5,250円(税込)です。
着手金	交渉・調停の場合は15万7,500円(税込) 訴訟の場合は31万5,000円(税込)
成功報酬	9~24% 得た経済的利益が300万円までは24% 300万~3,000万円以下の部分は15% 3,000万円以上の部分は9%
備考	項目：離婚協議書・離婚公正証書の作成 本文：手数料として9万4,500円

見本 有料登録弁護士へ問い合わせ

XXX-XXX-XXX

※お問い合わせの際は「弁護士ドットコムを見た」とお伝えいただけます。

メールでお問い合わせ

★ お気に入り追加

営業時間

月曜	09:00 - 18:00
火曜	09:00 - 18:00
水曜	09:00 - 18:00
木曜	09:00 - 18:00
金曜	08:00 - 22:00

定休日 土日祝

対応地域

関東 埼玉 | 東京 | 神奈川

経歴・資格

- 離婚経験
- 事務所の対応体制
- 駐車場あり
- 完全個室で相談

電話で問い合わせ XXX-XXX-XXX | メールで問い合わせ

※お問い合わせの際は「弁護士ドットコムを見た」とお伝えいただけます。 | 電話でのお問い合わせ方法

営業時間

月曜	08:00 - 18:00	火曜	08:00 - 18:00	水曜	08:00 - 18:00	木曜	08:00 - 18:00
金曜	08:00 - 22:00						

定休日 土日祝

対応地域

関東 埼玉 | 東京 | 神奈川

弁護士を探す | 法律Q&Aを探す

地域 全国 | 分野 指定しない | 検索 | 弁護士詳細検索

サービス | ヘルプ

弁護士ドットコムの サイト改善にご協力ください

注力分野・解決事例・料金表を分野別に切替

有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答閲覧が可能に
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**
スマートフォンシフトの流れに乗り、**スマートフォンからの流入、有料会員数が増加**

有料会員サービス登録後の画面

親権が不利のケース
2010年09月14日 役に立った582 人気ベストアンサー

親権についてです。子供が10歳までは殆どは母親が親権者と聞いていますが、母親が親権者にならないことがあると聞きました。それはどんな時ですか。回答をお願いします。

みきまさんからの相談

1名の弁護士が1件回答しています /

見本 太郎 弁護士
2010年09月14日

こんにちは。

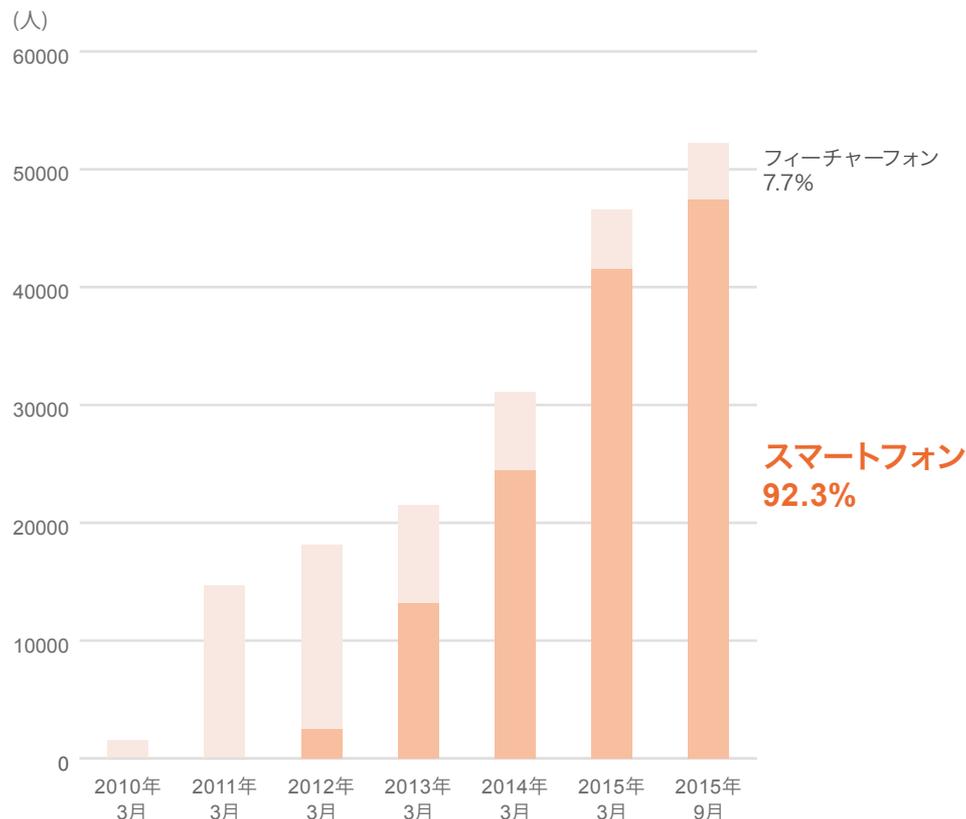
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、会えて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。

また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることはないと思います。

↓

**弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可**

有料会員数推移



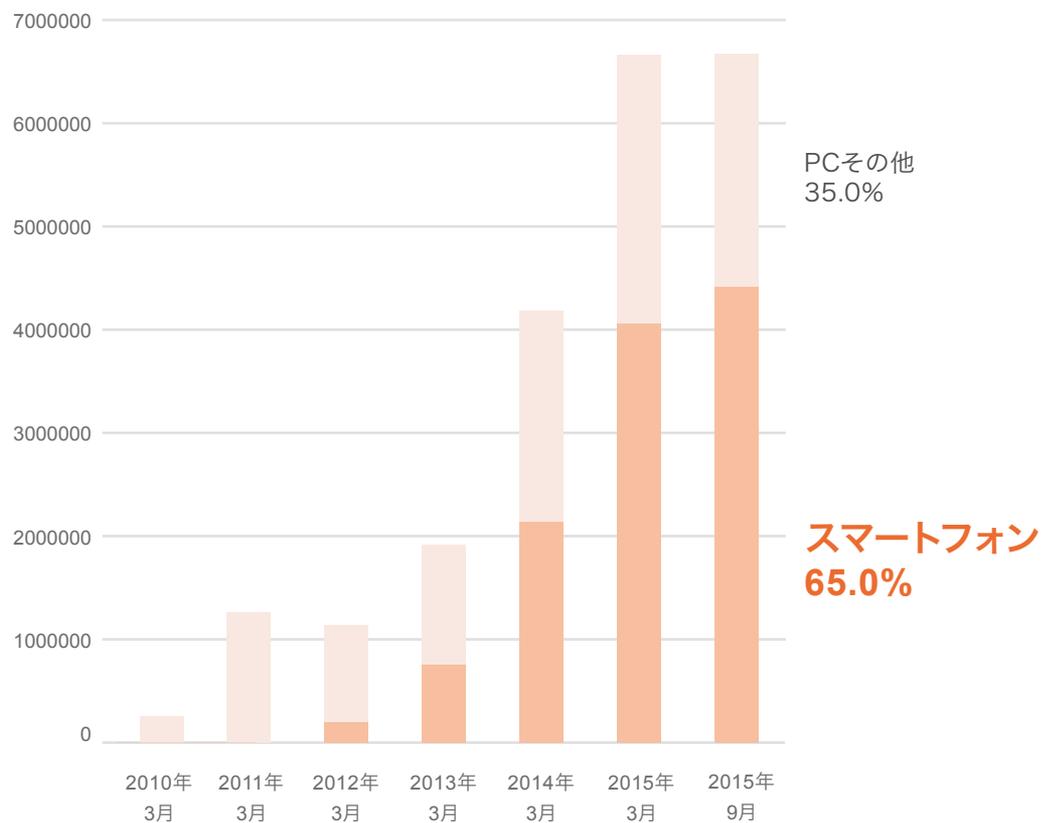
広告その他サービスの概要

サイト訪問者数増加により広告売上も拡大
スマートフォン経由の流入が増加

スマートフォン／PC サイトページ



月間サイト訪問者数推移



「**専門家をもっと身近に**」の理念実現のため、既存事業および新規事業において事業領域の拡大を目指してまいります

新規事業

- 弁護士市場における各ユーザーへ新サービスを提供
- 他専門家分野への水平展開

既存事業

- サイト訪問者数の拡大



本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。