



## 2016年3月期 決算説明会

弁護士ドットコム株式会社(6027)

2016年5月11日

# 2016年3月期 決算概要

## 業績ハイライト

売上高	<b>1,114</b> 百万円	— 前期比	<b>1.6</b> 倍
営業利益	<b>295</b> 百万円	— 前期比	<b>1.9</b> 倍
経常利益	<b>294</b> 百万円	— 前期比	<b>1.9</b> 倍
当期純利益	<b>179</b> 百万円	— 前期比	<b>1.6</b> 倍

## トピックス

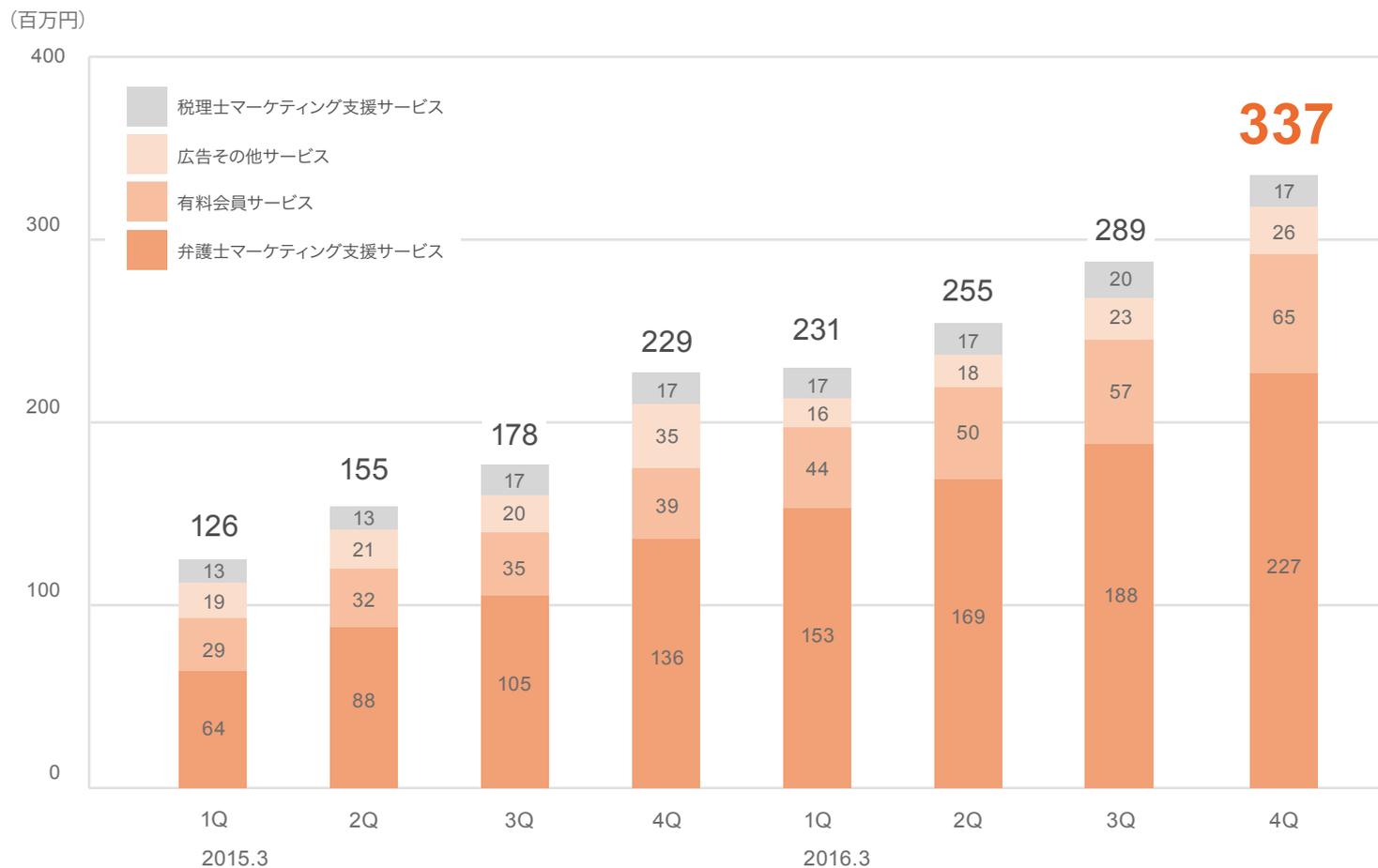
- 弁護士マーケティング支援サービスが牽引し、**売上高・各利益ともに前期比大幅増加**
- 「**月刊弁護士ドットコム**」を創刊、会員登録弁護士数は**1万人**を突破
- クラウド契約サービス「**クラウドサイン**」をリリース
- 企業法務ポータルサイト「**ビジネスロイヤーズ**」をリリース

売上高・各利益において業績予想を達成し、**大幅の増収増益**

	2016.3 実績	2016.3 業績予想	業績予想比	2015.3 実績	増減率
売上高	<b>1,114</b>	1,086	+28	690	61.5%
売上原価	<b>118</b>	-	-	72	63.0%
売上総利益	<b>996</b>	-	-	617	61.3%
販売費及び一般管理費	<b>701</b>	-	-	460	52.3%
営業利益	<b>295</b>	285	+9	157	87.7%
営業利益率	<b>26.5%</b>	26.3%	+0.2pt	22.8%	+3.7pt
経常利益	<b>294</b>	283	+10	156	87.6%
当期純利益	<b>179</b>	117	+2	112	59.0%

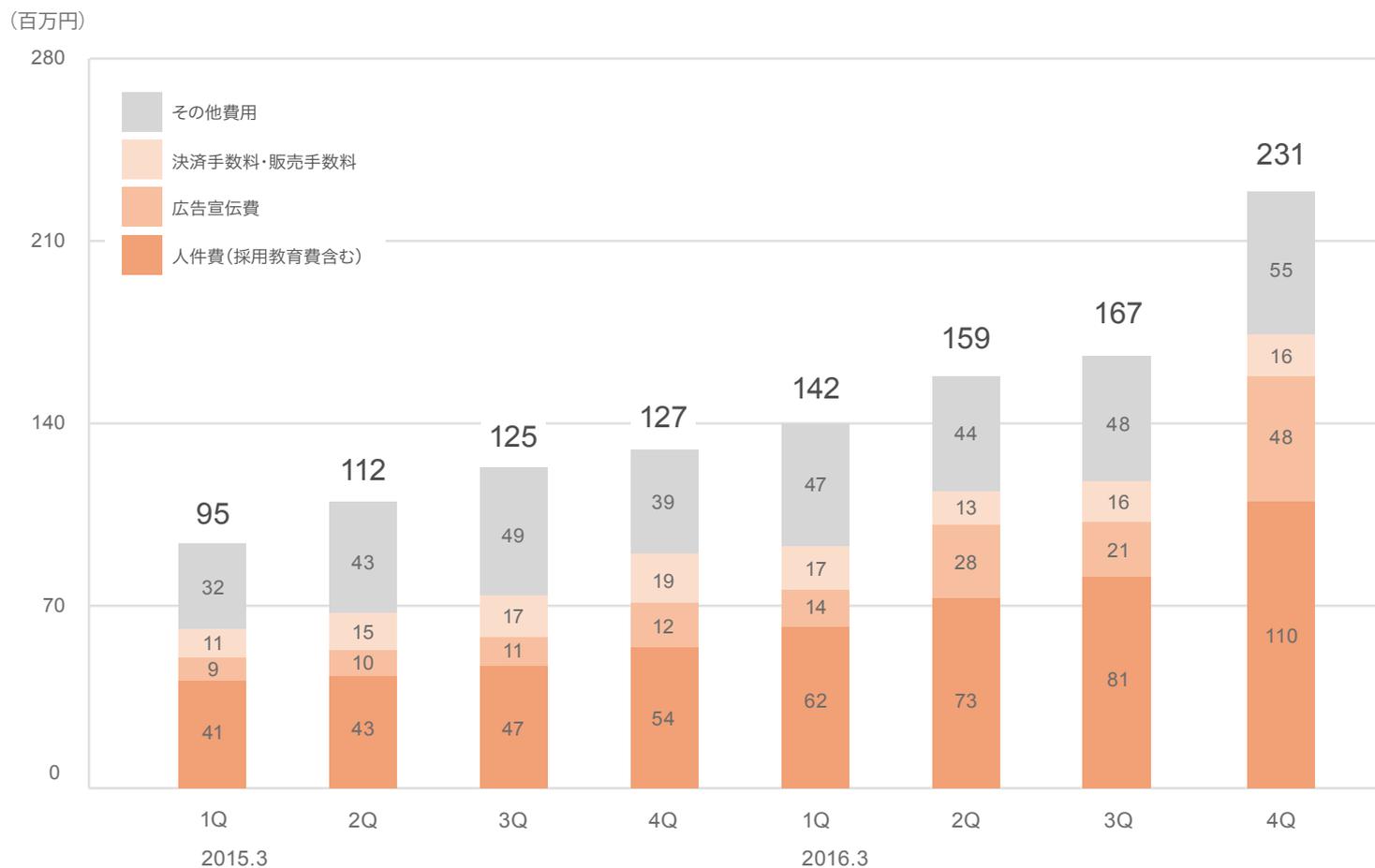
(単位:百万円)

## 弁護士マーケティング支援サービスが順調に拡大



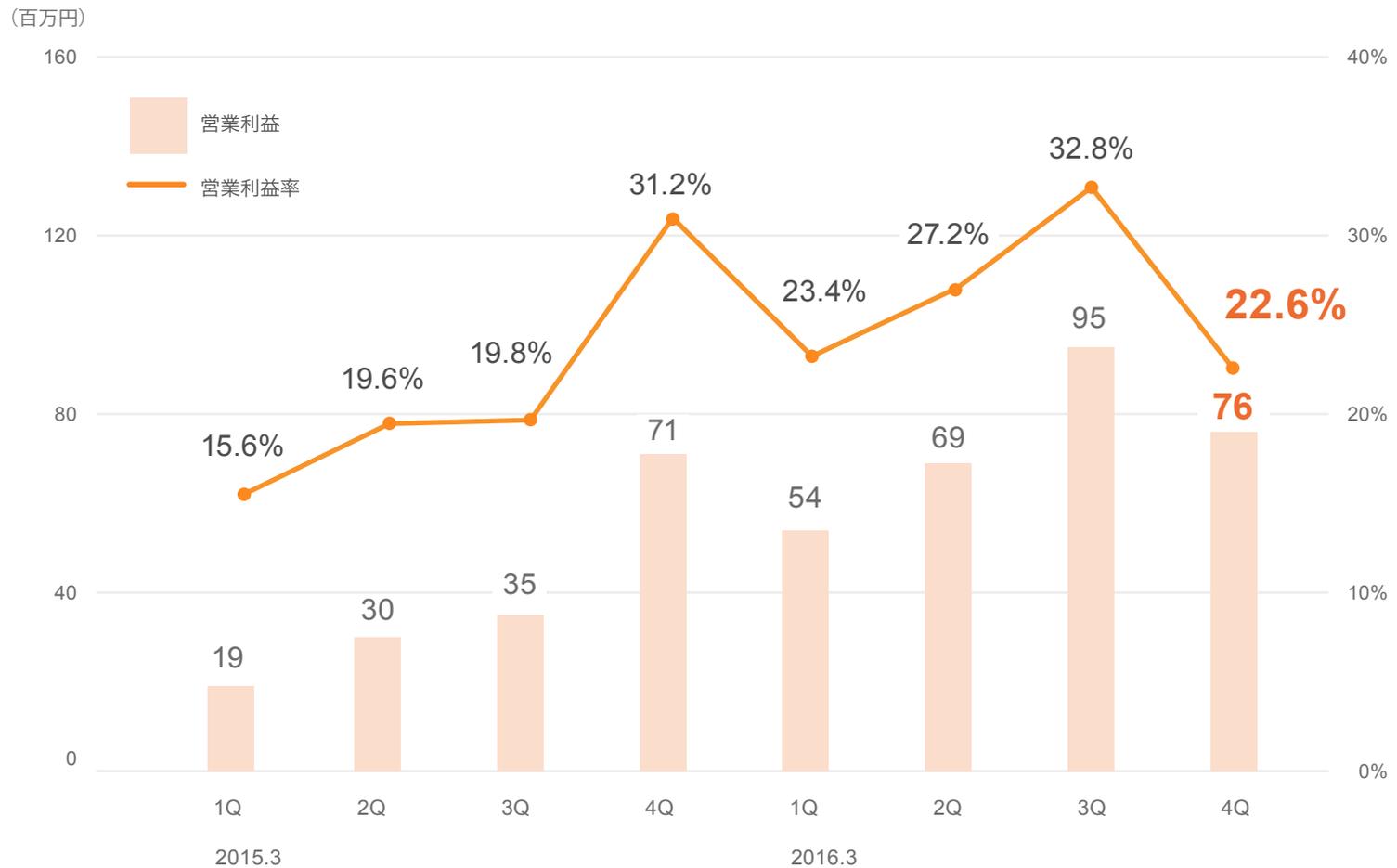
# 販売費及び一般管理費の四半期推移

第3四半期からの期ずれと来期に向けた先行投資により、  
第4四半期は**人件費、広告宣伝費を中心に費用が拡大**



# 営業利益の四半期推移

第3四半期からの期ずれと先行投資により営業利益・営業利益率は減少



# 貸借対照表

現金及び預金の増加により流動資産が**116百万円増加**

利益剰余金の増加および自己株式の取得により**純資産が99百万円増加**

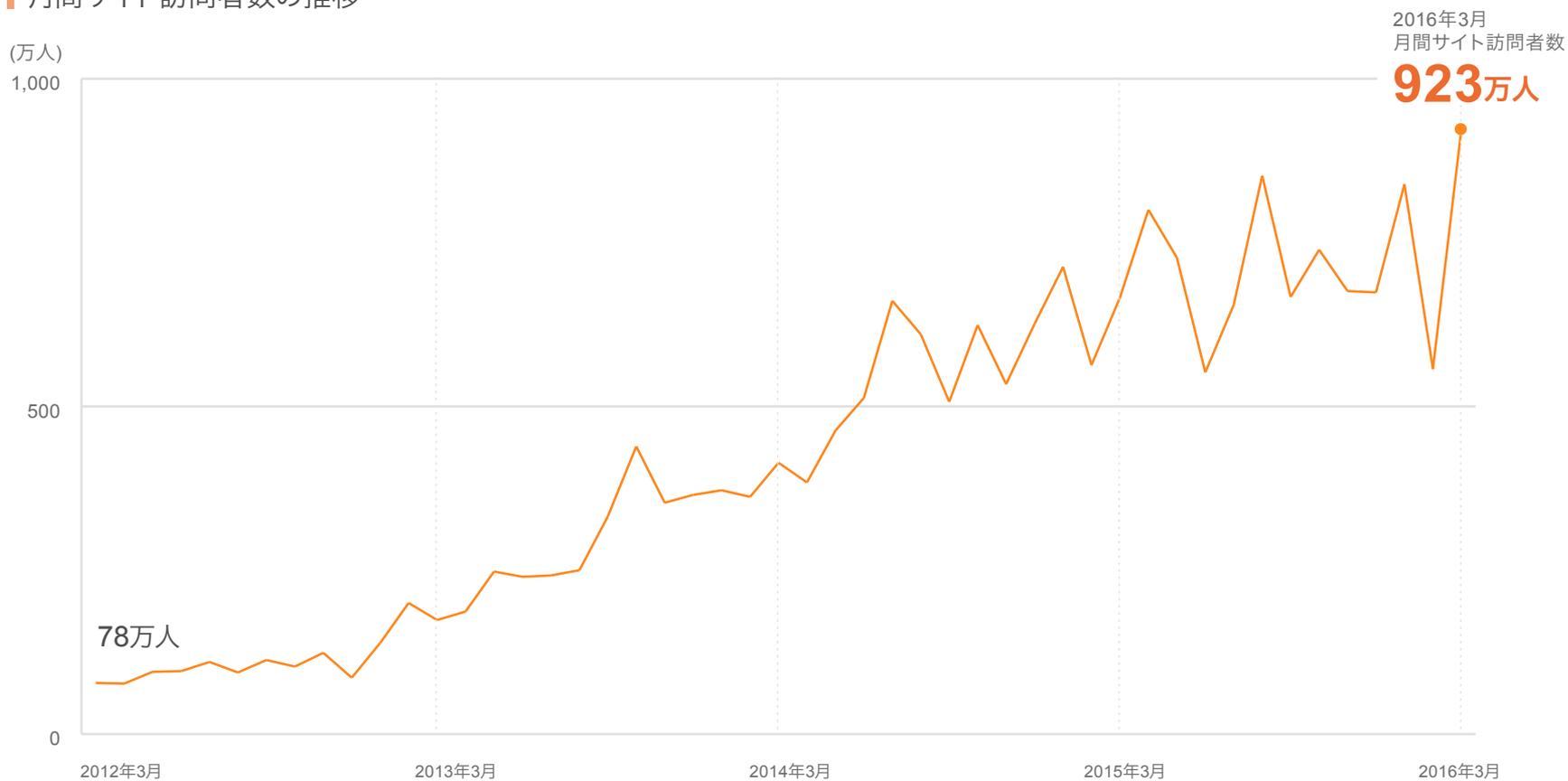
	2015年3月末	2016年3月末	前期末比
流動資産	951	<b>1,068</b>	+116
現金及び預金	807	<b>885</b>	+78
固定資産	71	<b>146</b>	+75
総資産	1,027	<b>1,218</b>	+190
流動負債	146	<b>238</b>	+91
固定負債	-	-	-
純資産	881	<b>980</b>	+99
自己資本比率	85.7%	<b>80.4%</b>	-5.3pt

(単位:百万円)

## サービスの状況

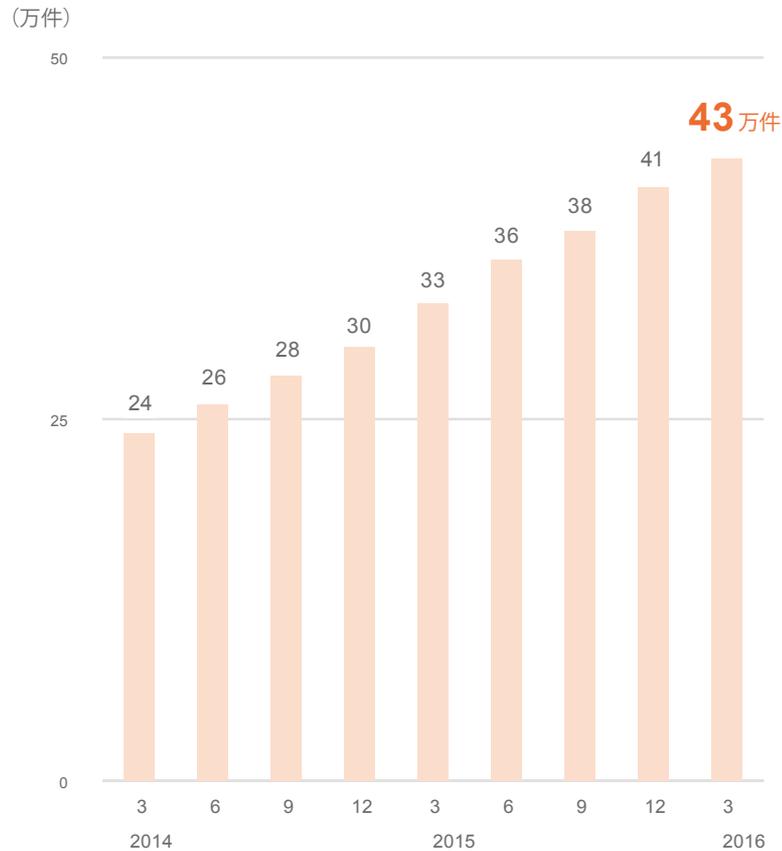
弁護士ドットコムニュースの好調を背景に、月間サイト訪問者数は順調に推移

## 月間サイト訪問者数の推移

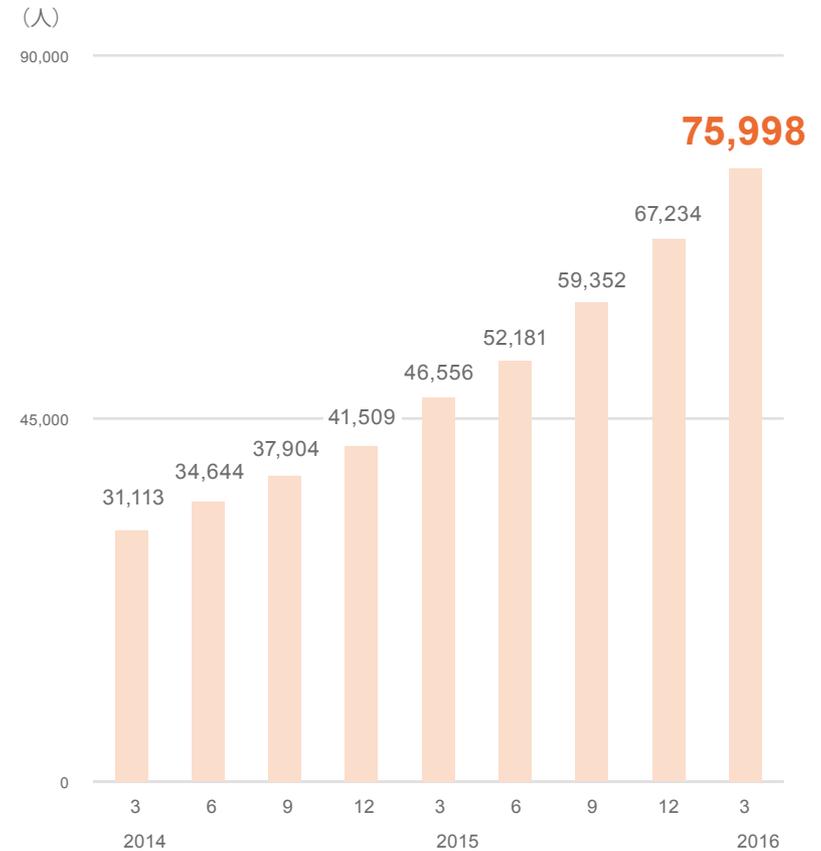


累計法律相談件数および有料会員数は**順調に増加**

## 累計法律相談件数の推移 (月末時点)

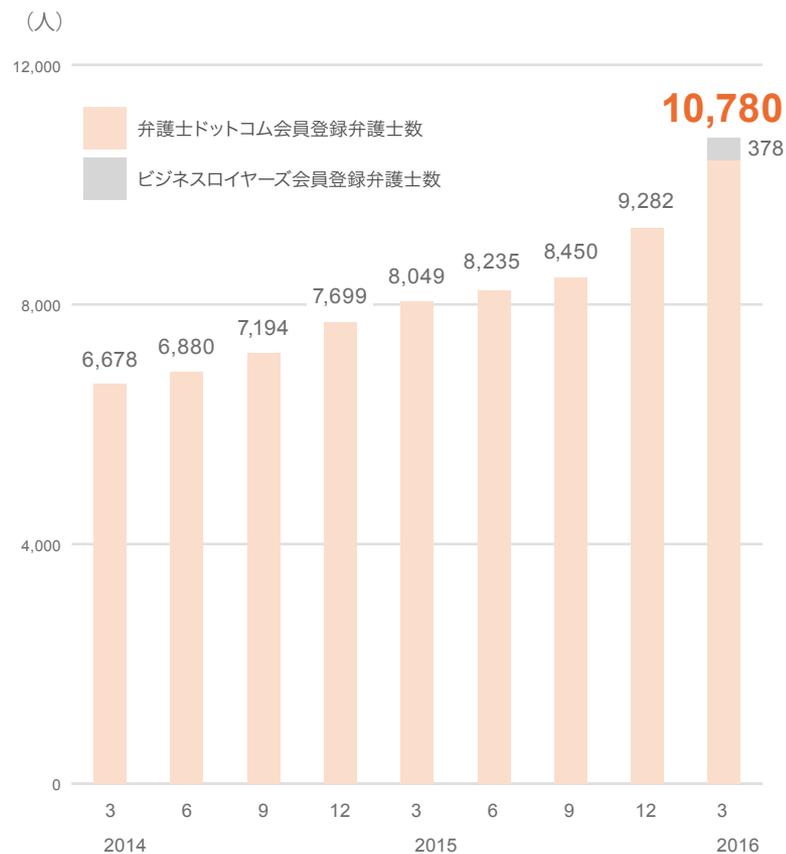


## 有料会員数の推移 (月末時点)



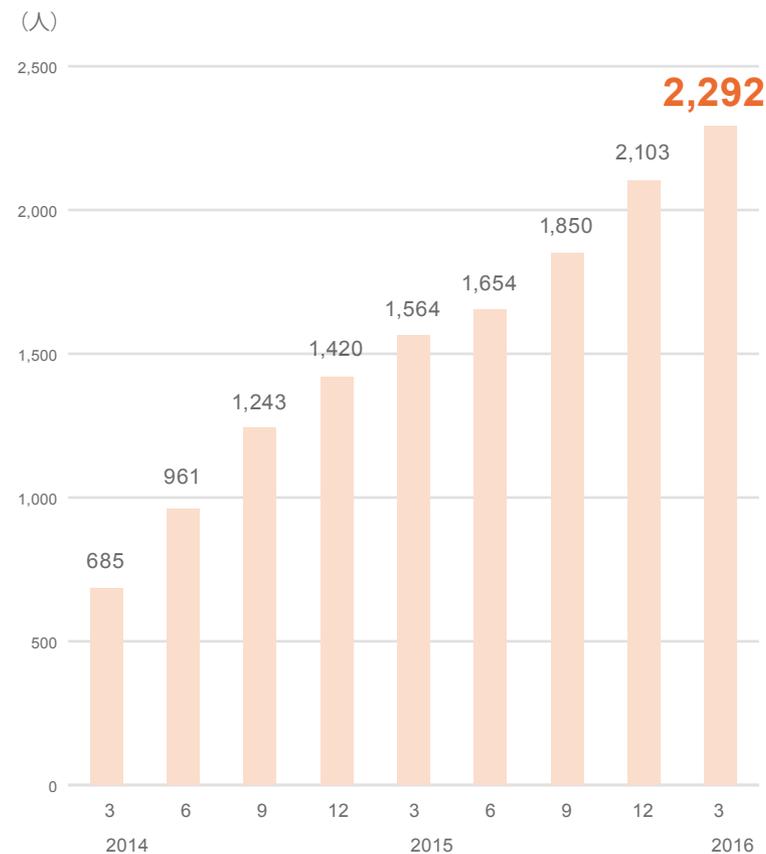
会員登録弁護士数は**1万人を突破**、有料会員登録弁護士数も順調に拡大

## 会員登録弁護士数の推移（月末時点）



※ビジネスロイヤーズ会員登録弁護士数は、弁護士ドットコム会員登録弁護士との重複人数および外国特別会員人数を除いた数値

## 有料会員登録弁護士数の推移（月末時点）



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**

導入企業数は**1,300社を突破**

累計締結契約件数は**1.2万件を突破**



The image shows a landing page for CloudSign, a cloud-based contract signing service. 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 is 'クラウドで契約をかんたんに' (Easily sign contracts in the cloud), followed by the 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 form with an email input field, a password input field, 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 this with paper contracts?) and the English translation 'Is not this trouble?'.

CLOUDSIGN

Login

## クラウドで契約をかんたんに

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。

[使ってみる](#)

紙の契約書でこんなことに悩んでいませんか？  
*Is not this trouble ?*

企業法務ポータルサイト **ビジネスロイヤーズ** をリリース

日本の企業法務をリードする法律事務所を中心に約20事務所、約450名の弁護士が登録

企業の法務部門、企業法務弁護士をメインターゲットとするコンテンツを提供



The screenshot shows the homepage of the 'BUSINESS LAWYERS' portal. At the top, there is a navigation bar with 'ニュース' (News), '特集' (Special), '実務Q&A' (Practical Q&A), and '弁護士名鑑' (Lawyer Directory). Below this is a search bar with the text '特集を探す | キーワードを入力してください' and a magnifying glass icon. The main content area features three large featured articles. The first article, titled '平成27年の企業不祥事を振り返る～弁護士・法務部が果たすべき役割～', is by 久保利 英明弁護士 (Kubiki Eimei) and dated 2016年03月22日 12:00. The second article, 'これからの弁護士になぜ税務の知識が求められるのか 「タックスロイヤー」という必然', is by 鳥飼 重和弁護士 (Torikado Shuwa) and dated 2016年03月22日 12:00. The third article, '改正マイナンバー法への対応で押さえておくべき3つの重要ポイント', is by 影島 広泰弁護士 (Kagejima Hiroyasu) and dated 2016年03月22日 12:00. Below the featured articles are three columns: '新着の特集' (New Special), '新着の実務Q A' (New Practical Q&A), and '新着のニュース' (New News). The '新着の特集' column shows a preview of the first featured article. The '新着の実務Q A' column shows a preview of a Q&A article titled '銀行・事業会社が資金決済サービスを行う場合にはどのような規制を受けるか' by 大上 良介弁護士 (Oogami Ryosuke). The '新着のニュース' column shows a preview of a news article titled '高度人材外国人に対するポイント制に係る出入国管理上の優遇制度に関する関係告示の改正について' by 官庁等 法務省 (Official etc. Ministry of Justice).

## 2017年3月期 業績予想

## 業績ハイライト

売上高	<b>1,642</b> 百万円	前期比	<b>1.5</b> 倍
営業利益	<b>400</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
経常利益	<b>398</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
当期純利益	<b>240</b> 百万円	— 前期比	<b>1.3</b> 倍

## トピックス

- 弁護士マーケティング支援サービスは、  
**弁護士業界全体のマーケティングニーズに合わせて継続的に増加**
- 既存事業における弁護士への営業体制の強化およびフォロー体制を充実
- 新規事業へ積極投資

売上高・各利益において**前期比増収増益を予想**

中長期的な成長に向けた積極的な人材採用により営業利益率は減少

	2017.3 業績予想	2016.3 実績	増減率
売上高	1,642	1,114	47.3%
売上原価	166	118	41.4%
売上総利益	1,475	996	48.0%
販売費及び一般管理費	1,075	701	53.3%
営業利益	400	295	35.5%
営業利益率	24.2%	26.5%	-2.2pt
経常利益	398	294	35.4%
当期純利益	240	179	34.5%

(単位:百万円)

これまで、弁護士マーケティング支援サービスを中心に成長  
「**弁護士ドットコム**」をはじめとする既存事業への投資を継続

- 法律相談ポータルサイトおよび税務相談ポータルサイトとしてのメディア力のさらなる向上
- 人材採用によりエンジニア、デザイナーおよび営業体制を強化



既存事業への投資とあわせて、

**複数事業へのポートフォリオ化を目的として新規事業への投資を実施**

弁護士、税理士のマーケティング支援から経営支援へ支援領域を拡大



企業法務ポータルサイト「ビジネスロイヤーズ」のメディア力の向上



クラウドサインの導入企業数拡大にともない、リーガルテック領域を拡大  
ブロックチェーン技術を用いた「スマートコントラクト・システム」の研究開発を実施



## 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4丁目1番4号 <small>2016年4月11日に上記住所に本社移転</small>
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	76名 (2016年3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、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」「ビジネスロイヤーズ」「税理士ドットコム」、Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」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、プライダル会社にて、  
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**

## 取締役 渡邊 陽介

人材支援会社、システム会社等で営業に従事  
2012年当社入社  
弁護士マーケティング支援サービスを立上げ、  
事業責任者として成長させる

**2016年6月取締役就任予定**

## 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

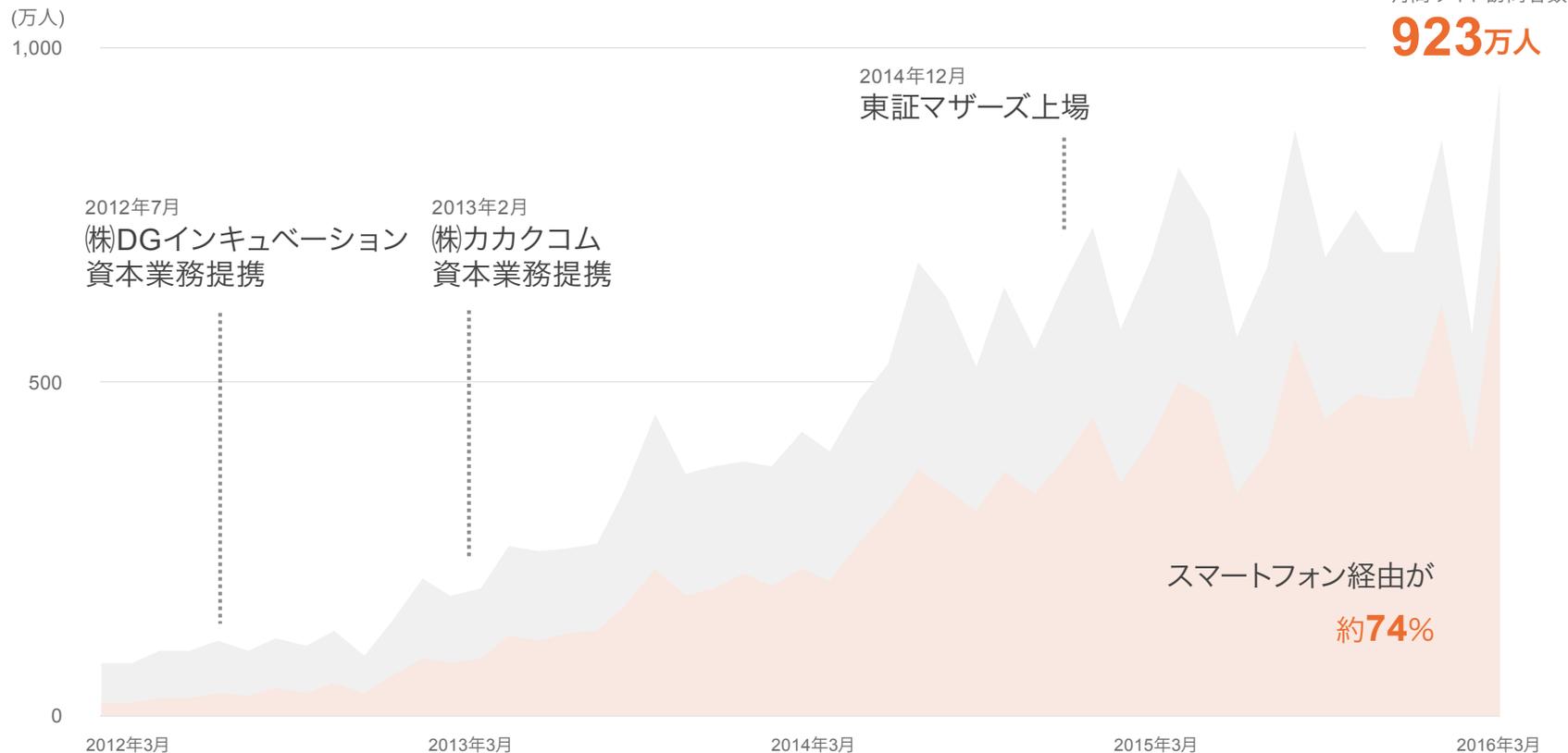
オフィス内田代表  
(株)カカクコム取締役、(株)みんなのウェディング  
代表取締役に歴任

**2015年10月社外取締役就任**

水木孝幸は2016年6月の定時株主総会をもって退任予定、渡邊陽介は2016年6月の定時株主総会をもって就任予定であります。

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

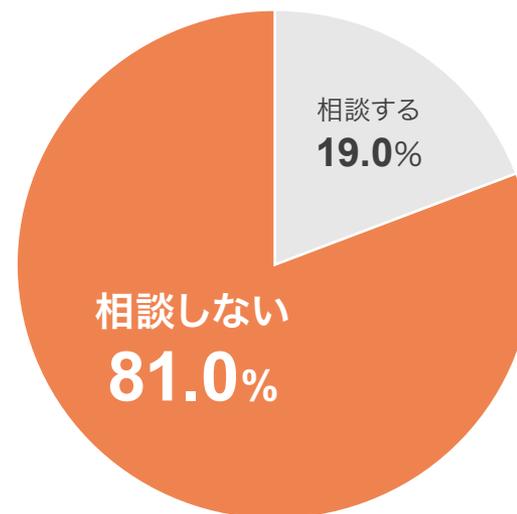


年間約**1,843万人**が何らかの法律トラブルにあっていて、実際に弁護士に相談する人は**19.0%**にとどまる  
相談しない理由は「費用面での不安」**53.8%**、「頼む程では無い」**48.1%**、「頼みづらい」**30.8%**

## 直近1年間で法律トラブルを体験した人の数



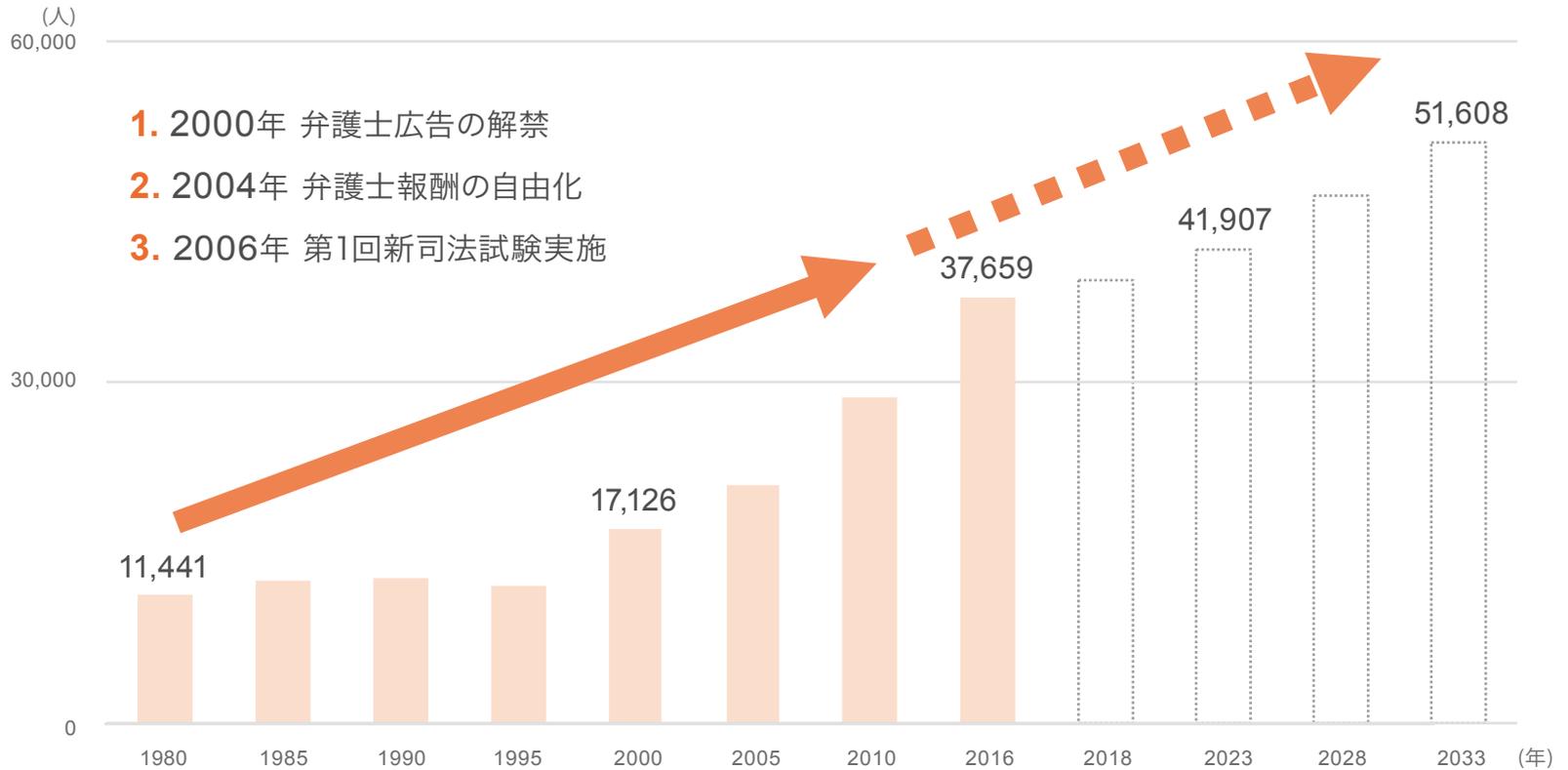
## 直近1年間で弁護士に相談した人の割合



2015年11月 マクロミル調べ  
調査対象者：15歳～69歳 男女個人 1,200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3.7万人へと倍増**

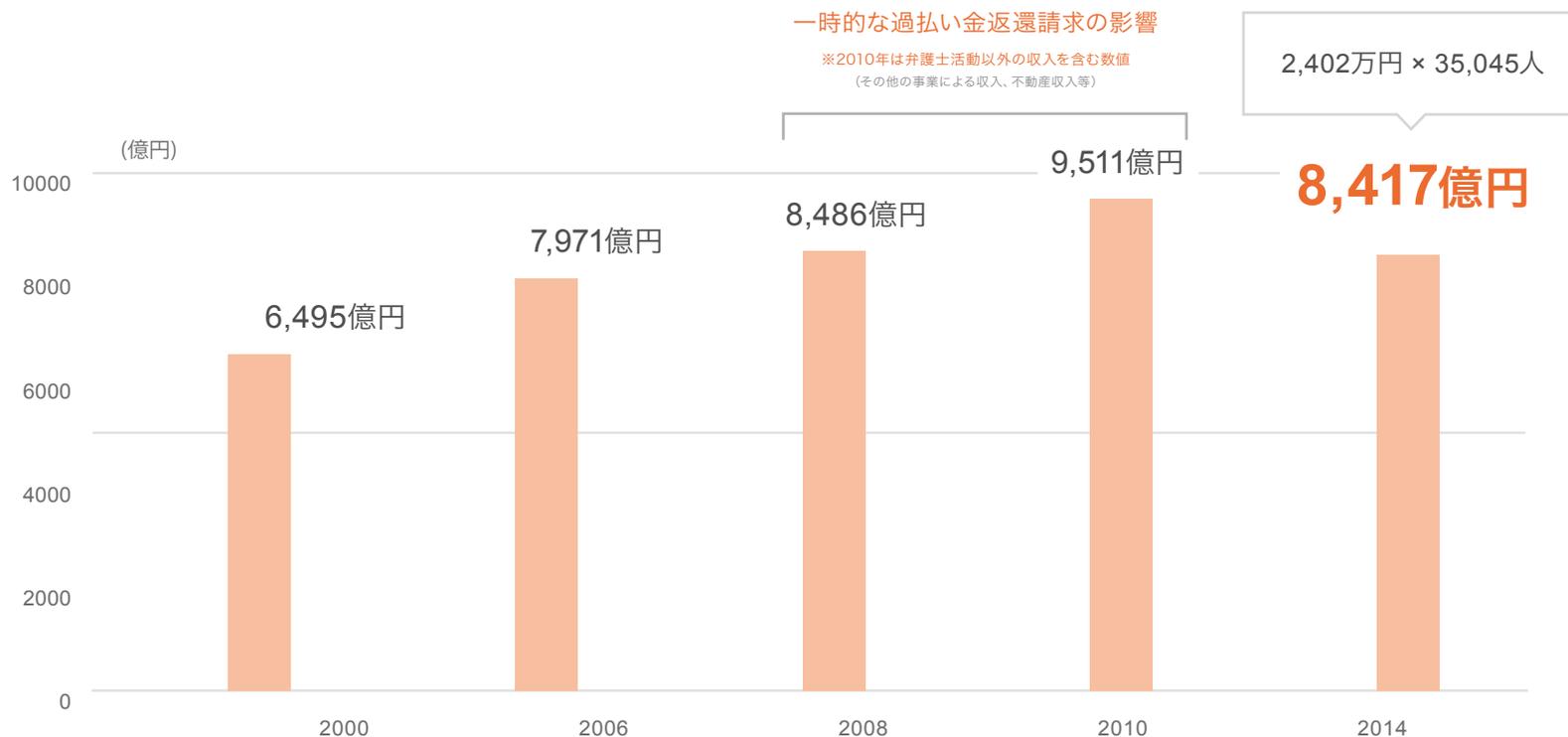
## ■ 弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2015年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1500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2000年から拡大している

## ■ 弁護士報酬市場の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2015年版」「自由と正義2011臨時創刊号」より推測

「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**923万人**、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**43万件**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**10,402名** 国内弁護士約3.7万人の**4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**657万人**

上記数値は全て2016年3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 <b>最適な弁護士を 無料で検索することができます</b>
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、 <b>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</b>
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 <b>予防法務知識を身に着けることができます</b>

## 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。

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。

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。

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

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

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

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

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内、料金表の消費税に関して、新税率（8%）と旧税率（5%）が混在している可能性があります。

個別料金に関しては、直接弁護士にご確認をいただくことをお勧めします。

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

離婚・男女問題 | 特徴をみる | 解決事例をみる

電話や問い合わせ  
 XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ

※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

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。

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

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。

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

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

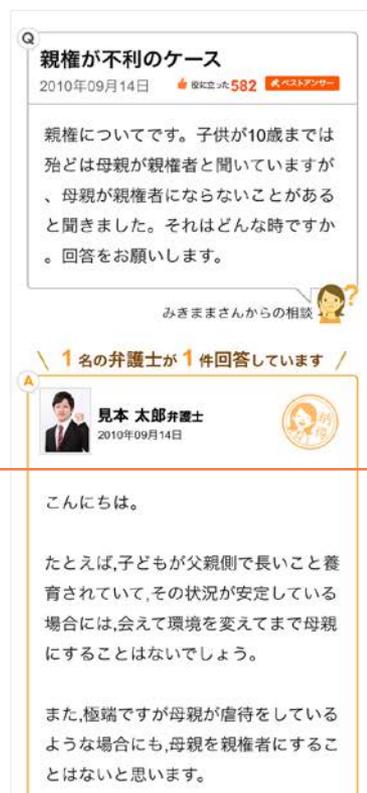
東京都港区六本木2-4-5 興和六本木ビル

注力分野  
解決事例

料金表

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



**Q 親権が不利のケース**  
2010年09月14日 役に立った582 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。

みまままさんからの相談

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。

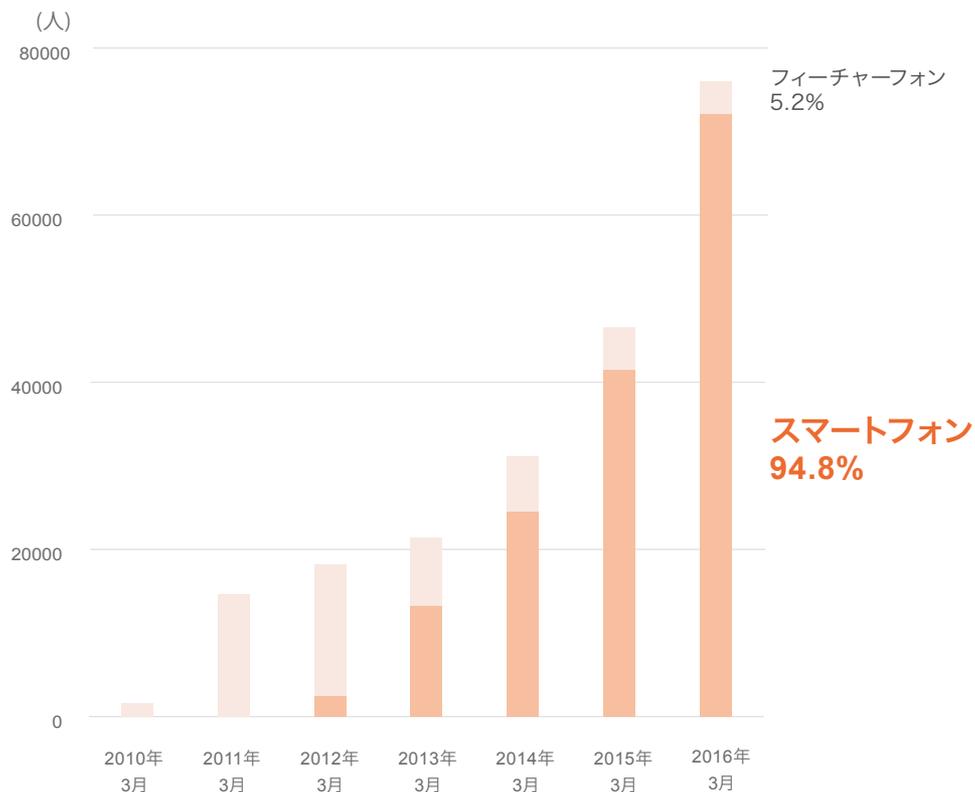
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、会えて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。

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



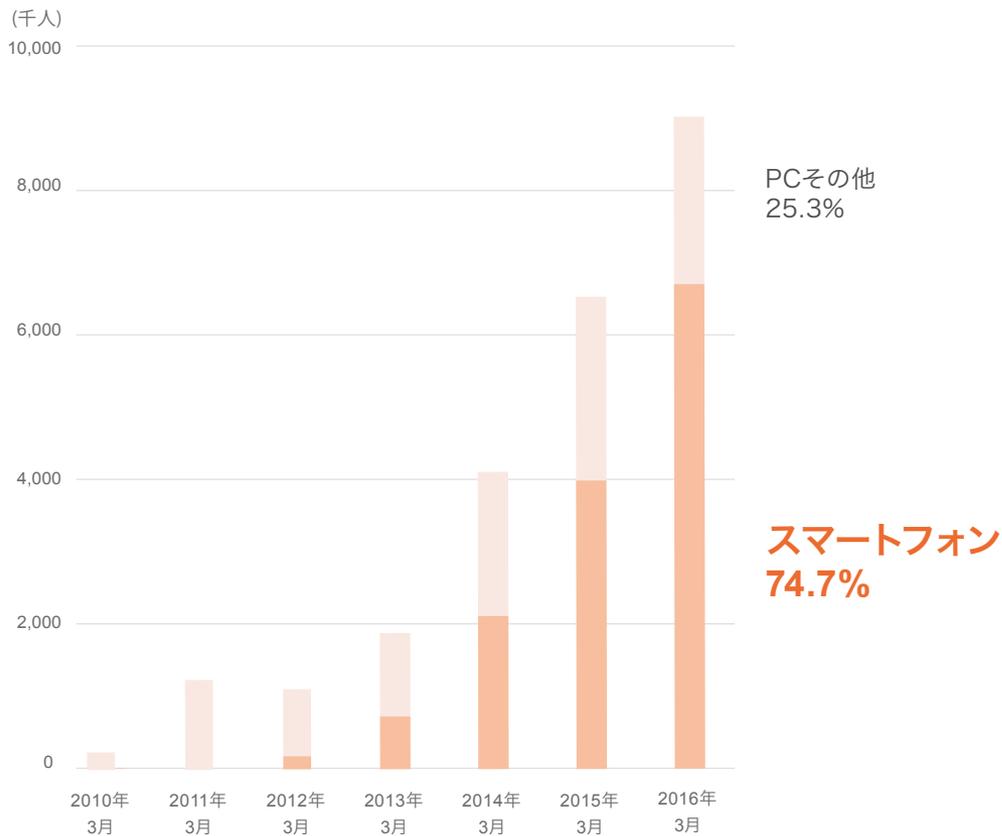
# 広告その他サービスの概要

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



圧倒的な法律相談DB (データベース) を背景にサイト訪問者が増加

**ユーザー投稿型コンテンツ**のため、相談投稿・弁護士回答が**日々自動増殖**

拡大したDBを目的にさらに訪問者が増え、増加した訪問者からの問い合わせに対応したい

**登録弁護士のDBも拡大する成長サイクル**



## 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。