



## 2017年3月期 決算説明資料

2017年5月15日

# 2017年3月期 決算概要

## 業績ハイライト

売上高	<b>1,657</b> 百万円	— 前期比	<b>1.5</b> 倍
営業利益	<b>407</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
経常利益	<b>409</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
当期純利益	<b>257</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍

## 事業トピックス

- 会員登録弁護士数が**13,000人**を突破
- 有料会員登録弁護士数が**3,000人**を突破
- 有料会員数が**100,000人**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**6,000社**を突破

# 2017年3月期 業績概要

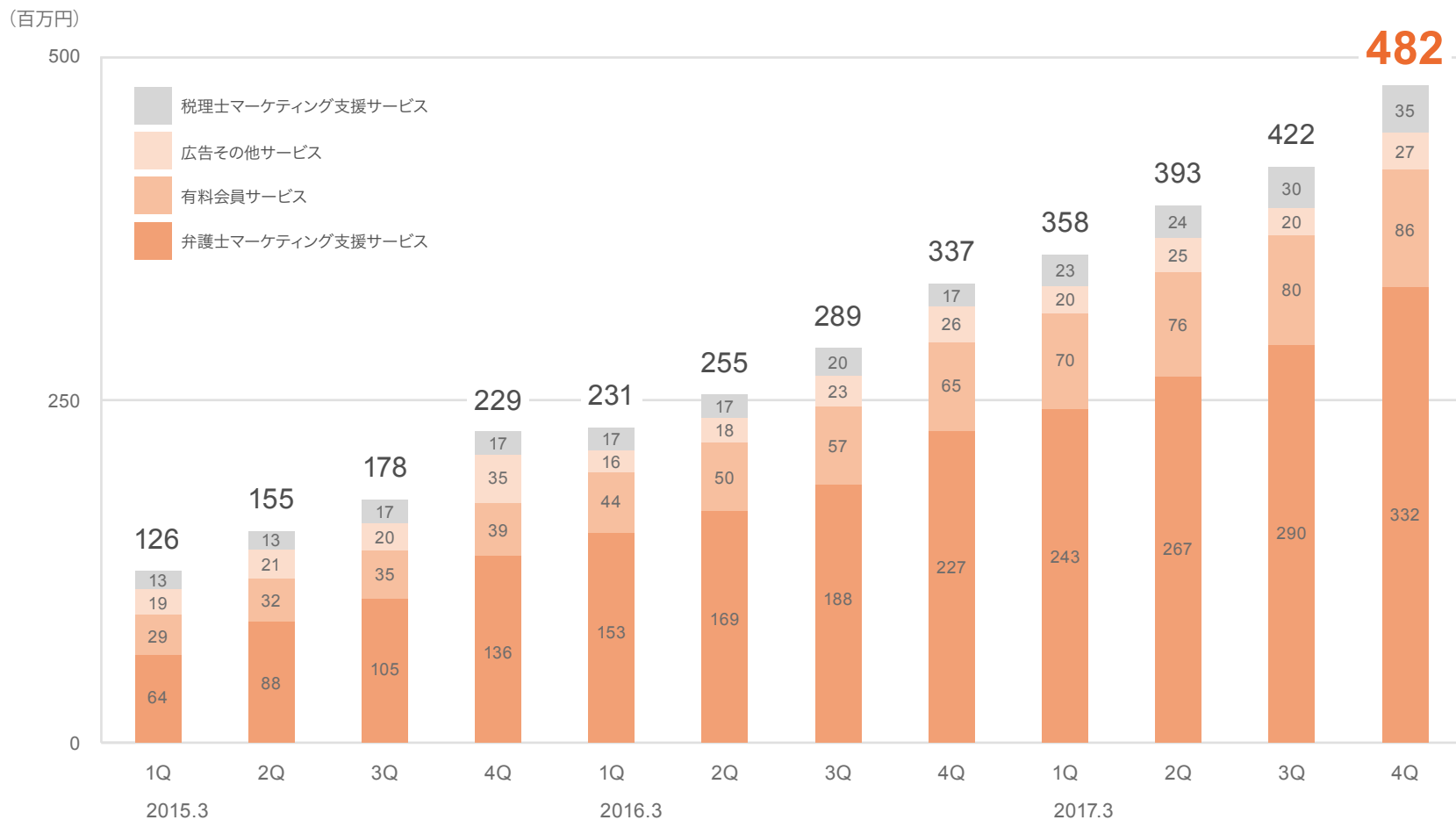
売上高・各利益において、**開示予算を達成**

(単位:百万円)

	2017.3 実績	2017.3 業績予想	業績予想比	2016.3 実績	増減率
売上高	<b>1,657</b>	1,642	+14	1,114	48.6%
売上原価	<b>178</b>	166	+11	118	51.0%
売上総利益	<b>1,478</b>	1,475	+2	996	48.4%
販売費及び一般管理費	<b>1,071</b>	1,075	-4	701	52.7%
営業利益	<b>407</b>	400	+7	295	38.0%
営業利益率	<b>24.6%</b>	24.4%	+0.2pt	26.5%	-1.9pt
経常利益	<b>409</b>	398	+11	294	39.2%
当期純利益	<b>257</b>	240	+17	179	44.0%

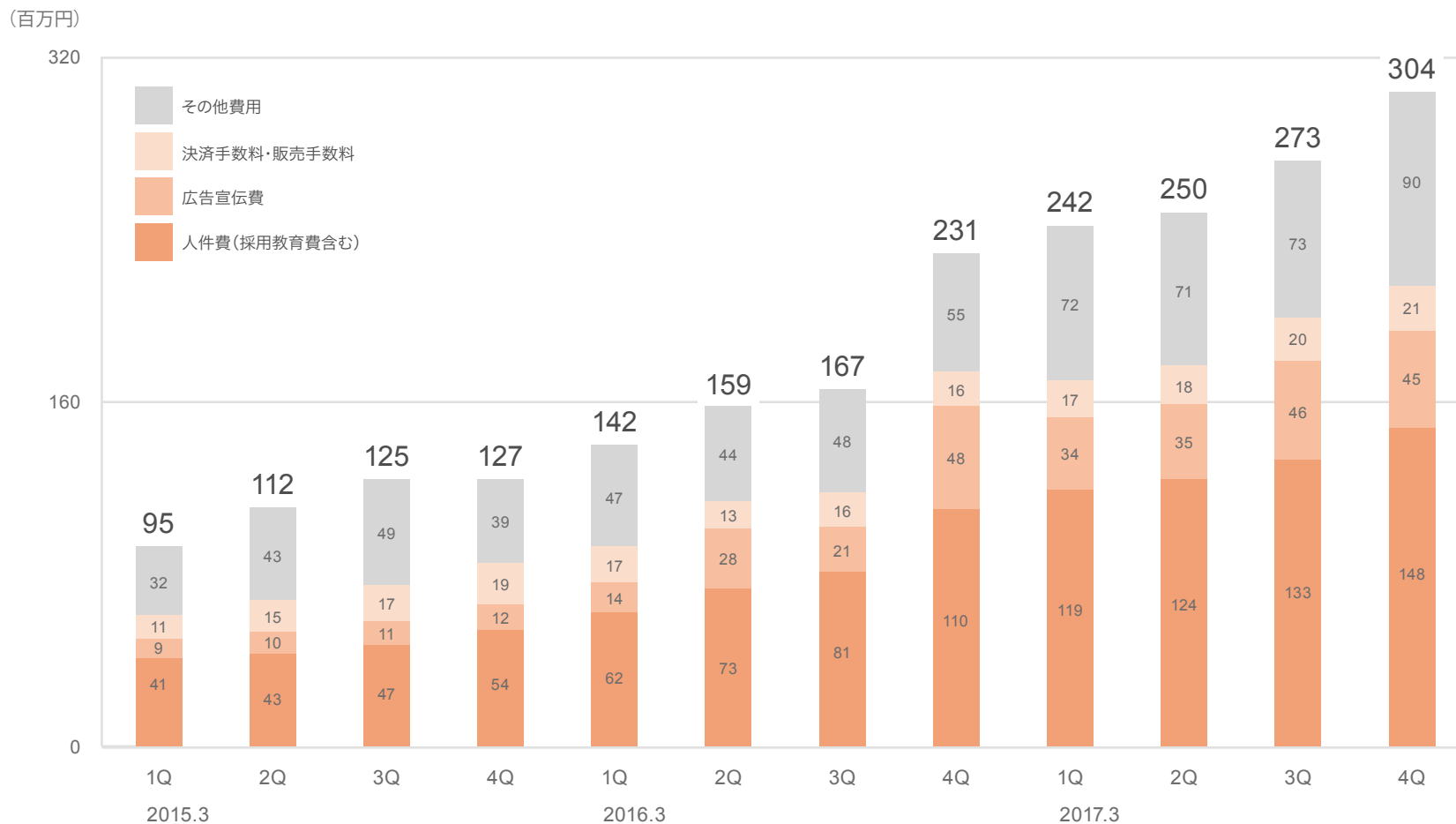
# 売上高の四半期推移

弁護士マーケティング支援サービスを中心に**順調に拡大**



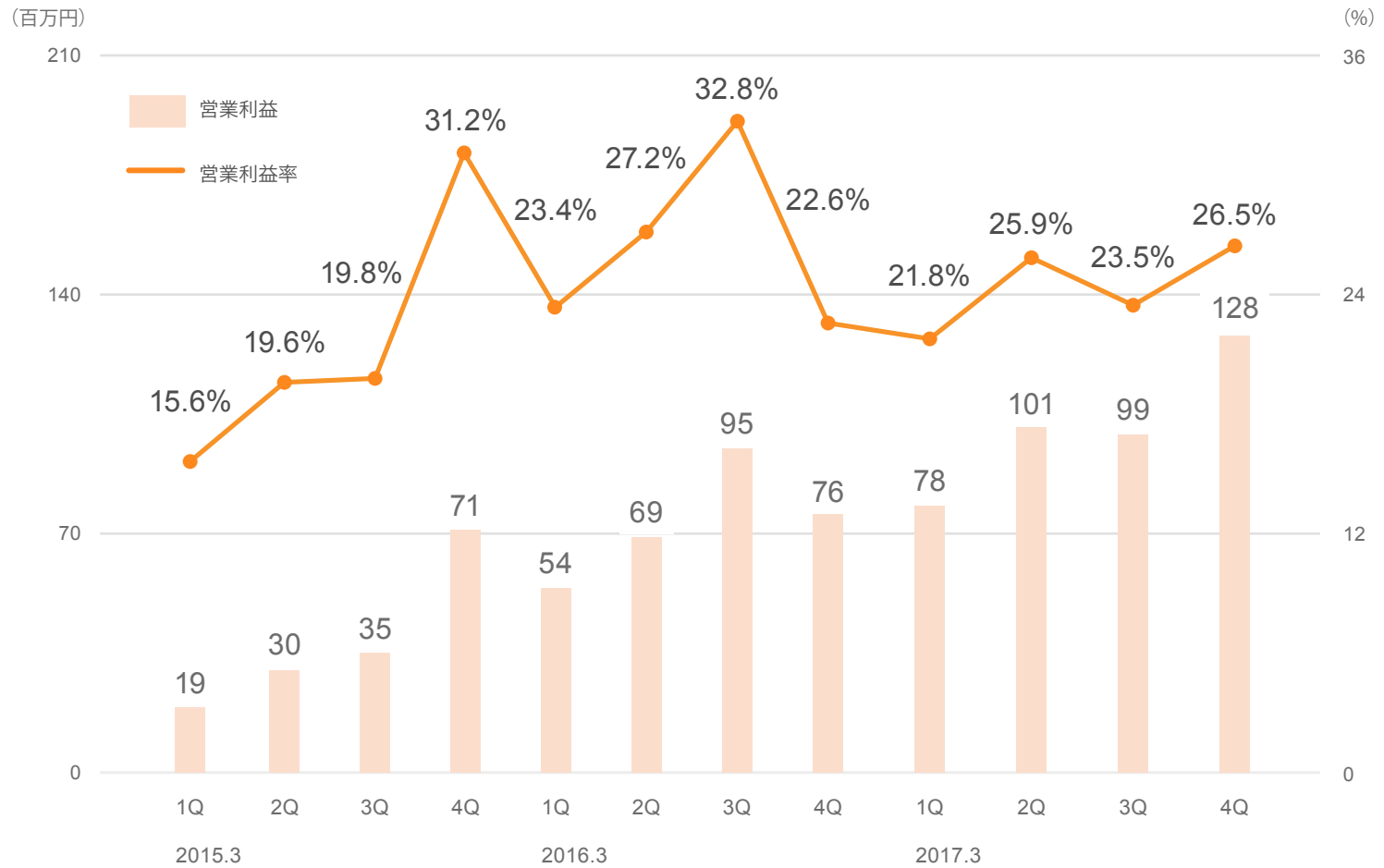
# 販売費及び一般管理費の四半期推移

人件費およびその他費用が増加



# 営業利益の四半期推移

営業利益は過去最高を達成



利益剰余金の増加により純資産が199百万円増加

	2017年3月末	2016年3月末	前期末比
流動資産	1,228	1,068	+159
現金及び預金	974	885	+89
固定資産	194	146	+47
総資産	1,423	1,218	+205
流動負債	243	238	+5
固定負債	-	-	-
純資産	1,179	980	+199
自己資本比率	82.9%	80.4%	+2.4pt

(単位:百万円)

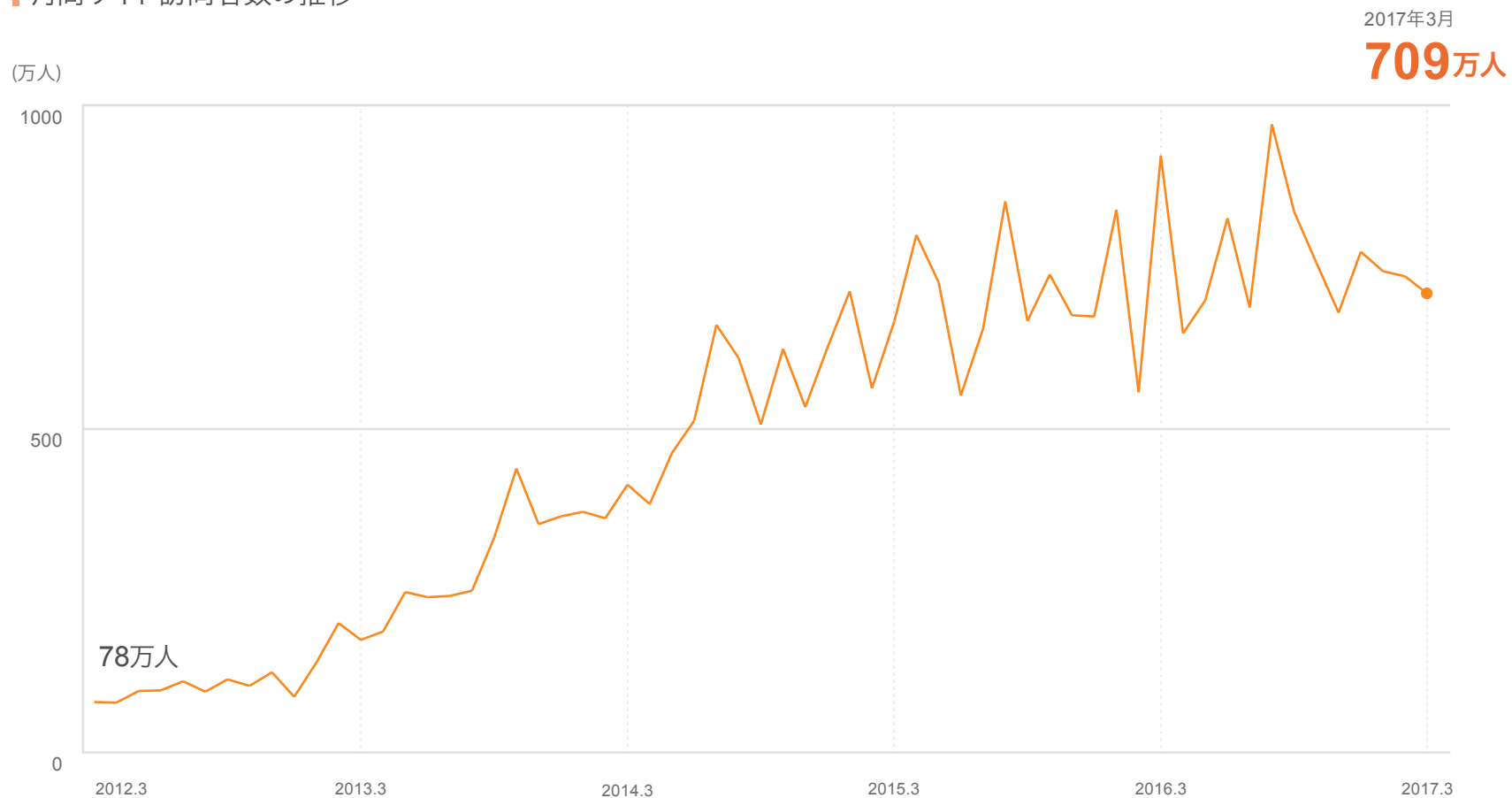


## サービスの状況

# 月間サイト訪問者数の推移

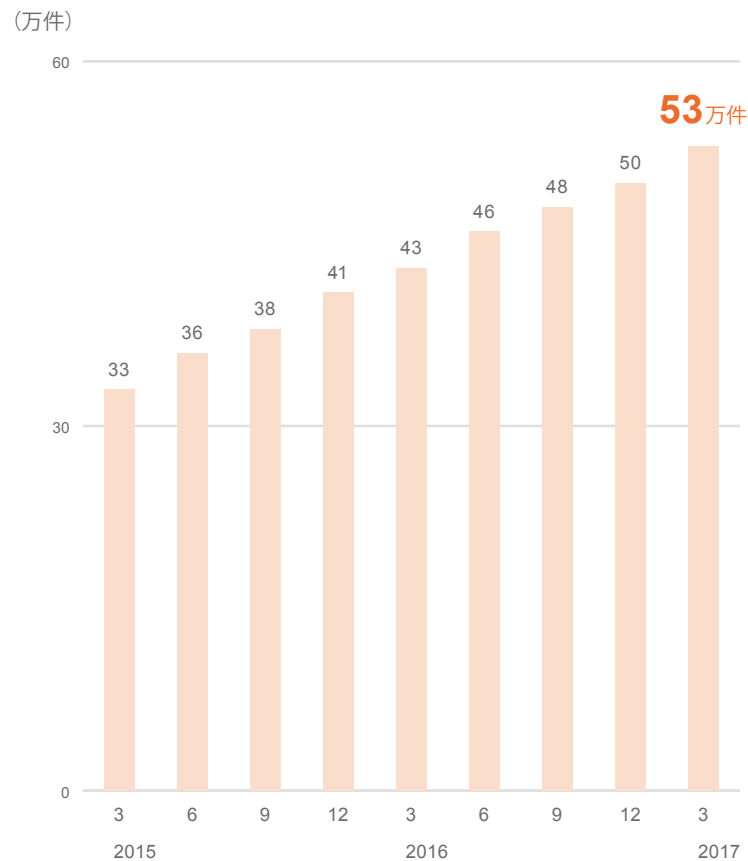
弁護士ドットコムニュースによる変動はあるが月間サイト訪問者数は順調に推移

## 月間サイト訪問者数の推移

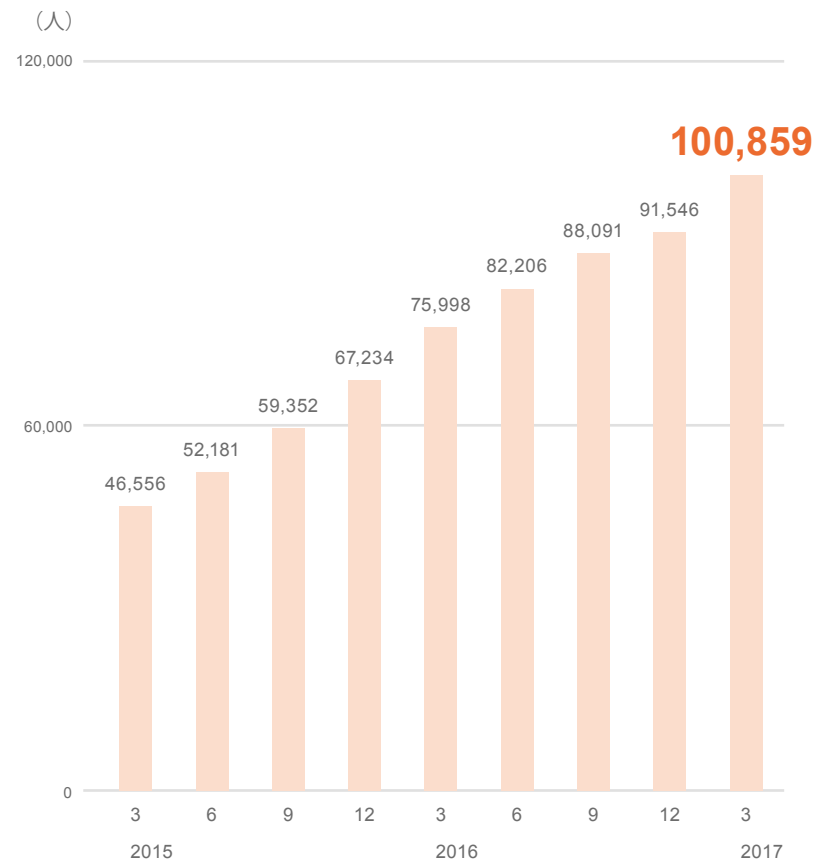


累計法律相談件数および有料会員数は**順調に増加**

## 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)



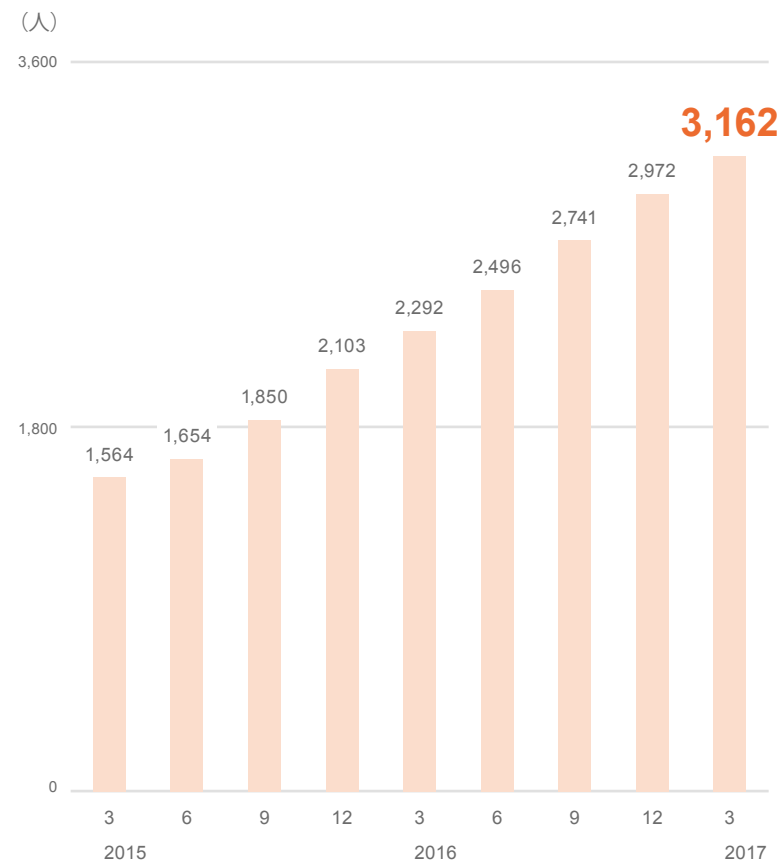
会員登録弁護士数および有料会員登録弁護士数は**順調に増加**

## 会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



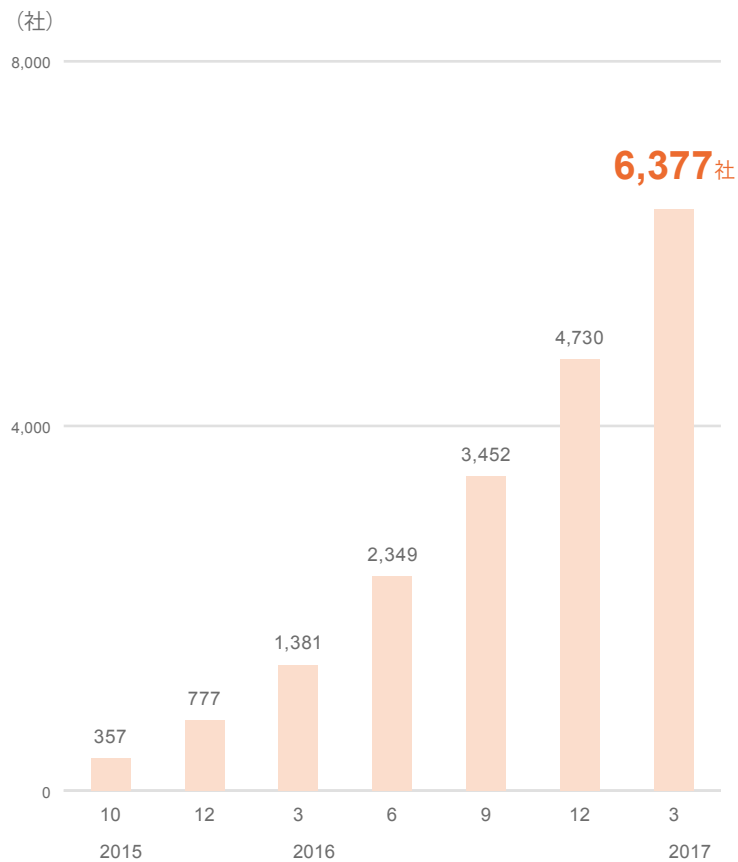
※ビジネスロイヤーズ会員登録弁護士数は、弁護士ドットコム会員登録弁護士との重複人数および外国特別会員人数を除いた数値

## 有料会員登録弁護士数の推移 (月末時点)

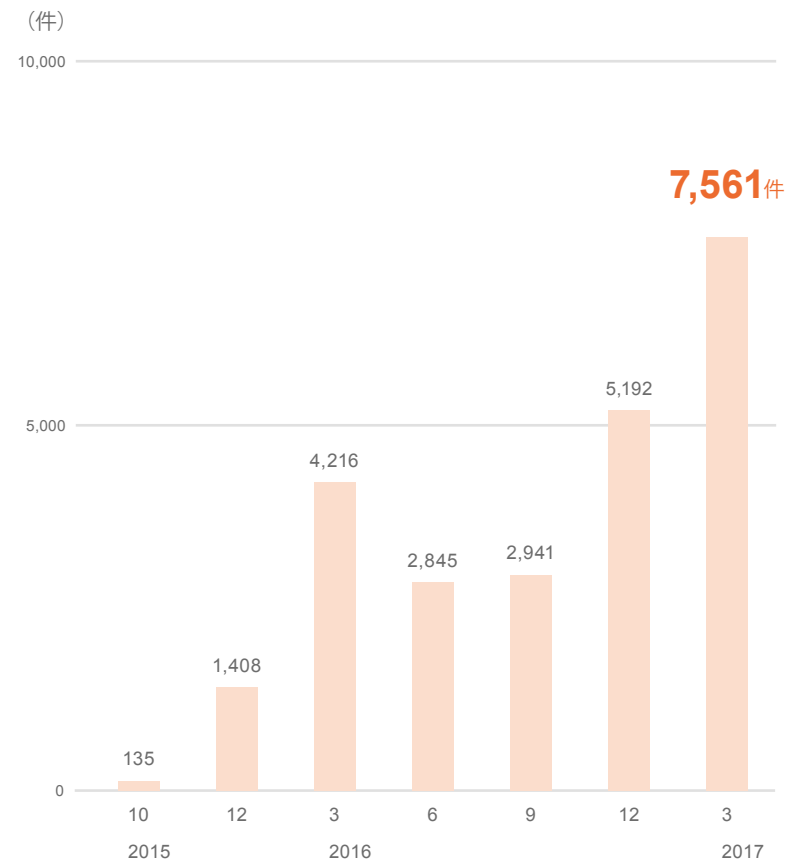


クラウドサインの導入企業数および月間契約締結件数は**順調に増加**

## 導入企業数の推移 (月末時点)



## 月間契約締結件数の推移 (月末時点)



サービス

状況



サービス開始1年半で導入企業数が6千社、  
累計契約締結件数が6万件を突破。

**野村証券株式会社など大手企業が導入し順調に拡大。**

※2017年5月15日時点で導入企業数が7千社、  
累計契約締結件数が7万件を突破。



弁護士ドットコムのメディア力を背景に、

**弁護士マーケティング支援サービスが業績を牽引。**

弁護士ドットコムキャリアは事業拡大フェーズ。

弁護士ドットコムProはWeb制作・電話代行サービスを中心に提供。



**月間サイト訪問者数が50万人を突破**、メディア力が成長。

税理士マーケティング支援サービスの売上は堅調に推移。



サービス開始1年で月間サイト訪問者数が16万人を突破、

大手法律事務所の弁護士が640人登録し、

**企業法務ポータルサイトとして育成中。**

## 2018年3月期 業績予想

## 業績ハイライト

売上高	<b>2,240</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
営業利益	<b>500</b> 百万円	— 前期比	<b>1.2</b> 倍
経常利益	<b>500</b> 百万円	— 前期比	<b>1.2</b> 倍
当期純利益	<b>310</b> 百万円	— 前期比	<b>1.2</b> 倍

## トピックス

- 「クラウドサイン」の成長スピードを更に加速させるため、  
積極的に投資する1年として位置付ける
- 「弁護士マーケティング支援サービス」が業績を牽引



売上高・各利益において**前期比増収増益を予想**

「クラウドサイン」を中心とした**先行投資**により営業利益率は減少

	2018.3 業績予想	2017.3 実績	増減率
売上高	2,240	1,657	35.2%
売上原価	250	178	40.3%
売上総利益	1,990	1,478	34.6%
販売費及び一般管理費	1,490	1,071	39.1%
営業利益	500	407	22.7%
営業利益率	22.3%	24.6%	-2.3pt
経常利益	500	409	22.2%
当期純利益	310	257	20.2%

(単位:百万円)

サービス

方針



リーガルテック領域の拡大のため、クラウドサインペイメントを始めとするプロダクトを開発・拡充。セミナー開催、外部企業との連携などを通じて、導入企業数および月間契約締結件数を拡大。



弁護士ドットコムのメディア力を背景に、弁護士マーケティング支援サービスが業績を牽引。弁護士ドットコムキャリア、弁護士ドットコムProは育成・拡販。



税務相談ポータルサイトとしてメディア力を成長させ、税理士マーケティング支援サービスの売上を拡大。

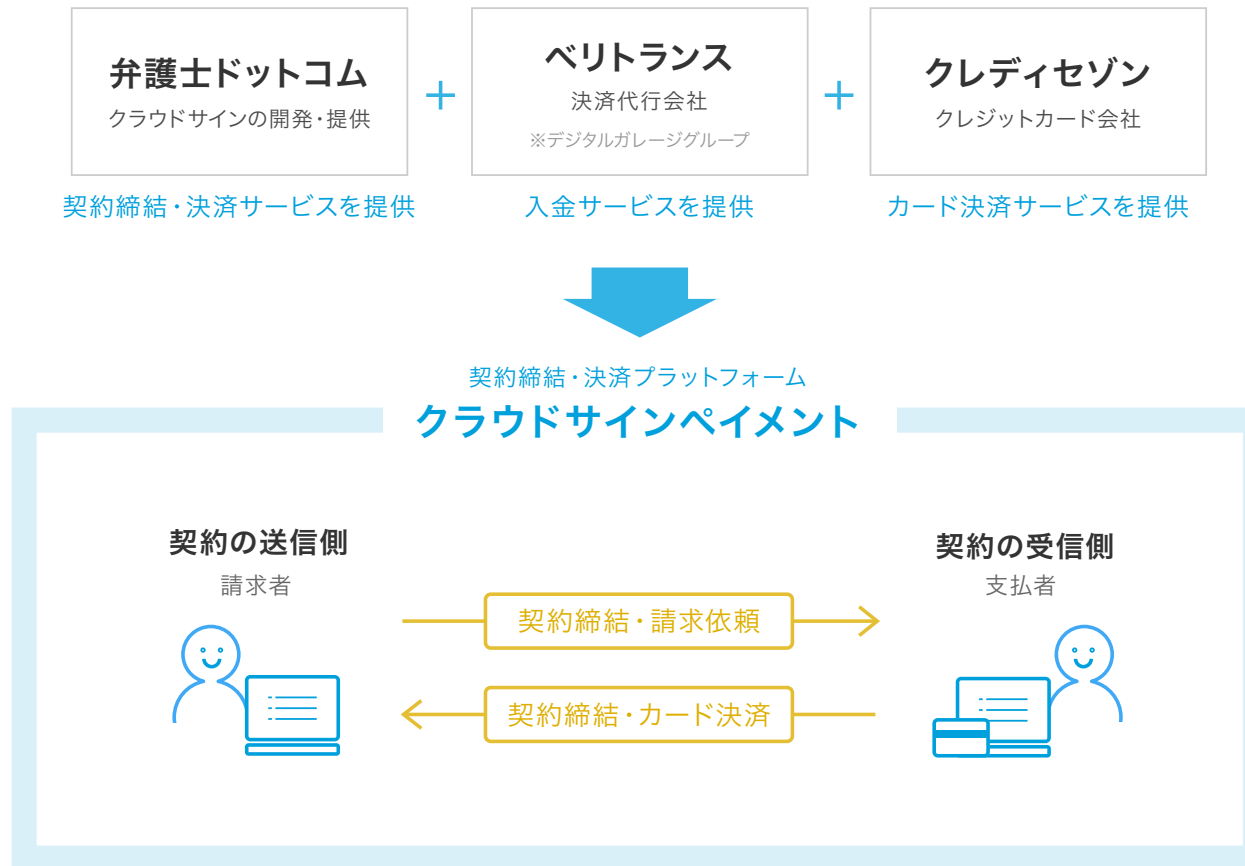


企業の法務部門および企業法務弁護士を対象とする企業法務ポータルサイトとして育成。

# クラウドサインペイメントについて

契約締結・決済プラットフォーム

「クラウドサインペイメント」を2017年8月に開始予定



※上記イメージは、契約の送信者と請求者が同一のケースを想定しており、契約の送信者が支払者となるケースもあります。

クラウドサインを弁護士マーケティング支援サービスに次ぐ  
中長期的な事業の柱とする

## ■ 売上イメージ



クラウドサインを中心とした  
リーガルテックサービス

弁護士マーケティング支援サービス  
を中心とした既存サービス

代表取締役を2名配置し、経営体制の更なる強化をはかる。

**元榮は弁護士を始めとする専門家業界との関係強化に努め、内田は経営の実務を担当。**

## 代表取締役会長 元榮 太一郎

- 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 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 内田 陽介

- 2000年 4月 三菱商事株式会社入社
- 2000年 11月 株式会社アイシーピー入社
- 2003年 11月 株式会社カカコム入社
- 2006年 6月 株式会社カカコム取締役就任
- 2014年 12月 株式会社みんなのウェディング代表取締役社長兼CEO就任
- 2015年 10月 当社社外取締役就任



※代表取締役の異動は、2017年6月開催予定の株主総会の承認および取締役会の決議が前提となります。

## ご参考

会社名	弁護士ドットコム株式会社
所在地	東京都港区六本木四丁目1番4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	106名 (2017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」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」、  
弁護士事務所および税理士事務所の業務支援サービス  
「弁護士ドットコムPro」「税理士ドットコムPro」「弁護士ドットコムキャリア」、  
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歴任



## 代表取締役社長 兼 CEO 元榮 太一郎

アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所後、  
法律事務所オーセンスを設立

**2005年7月**当社設立、代表取締役社長兼CEO就任  
**2017年6月**代表取締役会長就任（予定）

## 社外取締役 内田 陽介

(株)カカコム取締役、  
(株)みんなのウェディング代表取締役を歴任

**2015年10月**社外取締役就任  
**2017年6月**代表取締役社長就任（予定）

## 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

※元榮太一郎は2017年6月の定時株主総会後の取締役会をもって代表取締役会長に就任予定。

内田陽介は2017年6月の定時株主総会後の取締役会をもって代表取締役社長に就任予定。

杉山慎一郎は2017年6月の定時株主総会をもって退任予定、その後顧問に就任予定。

## 取締役 渡邊 陽介

エン・ジャパン(株)、(株)オロ等で営業に従事  
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

## 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

**2012年8月**社外取締役就任

## 社外取締役 村上 敦浩

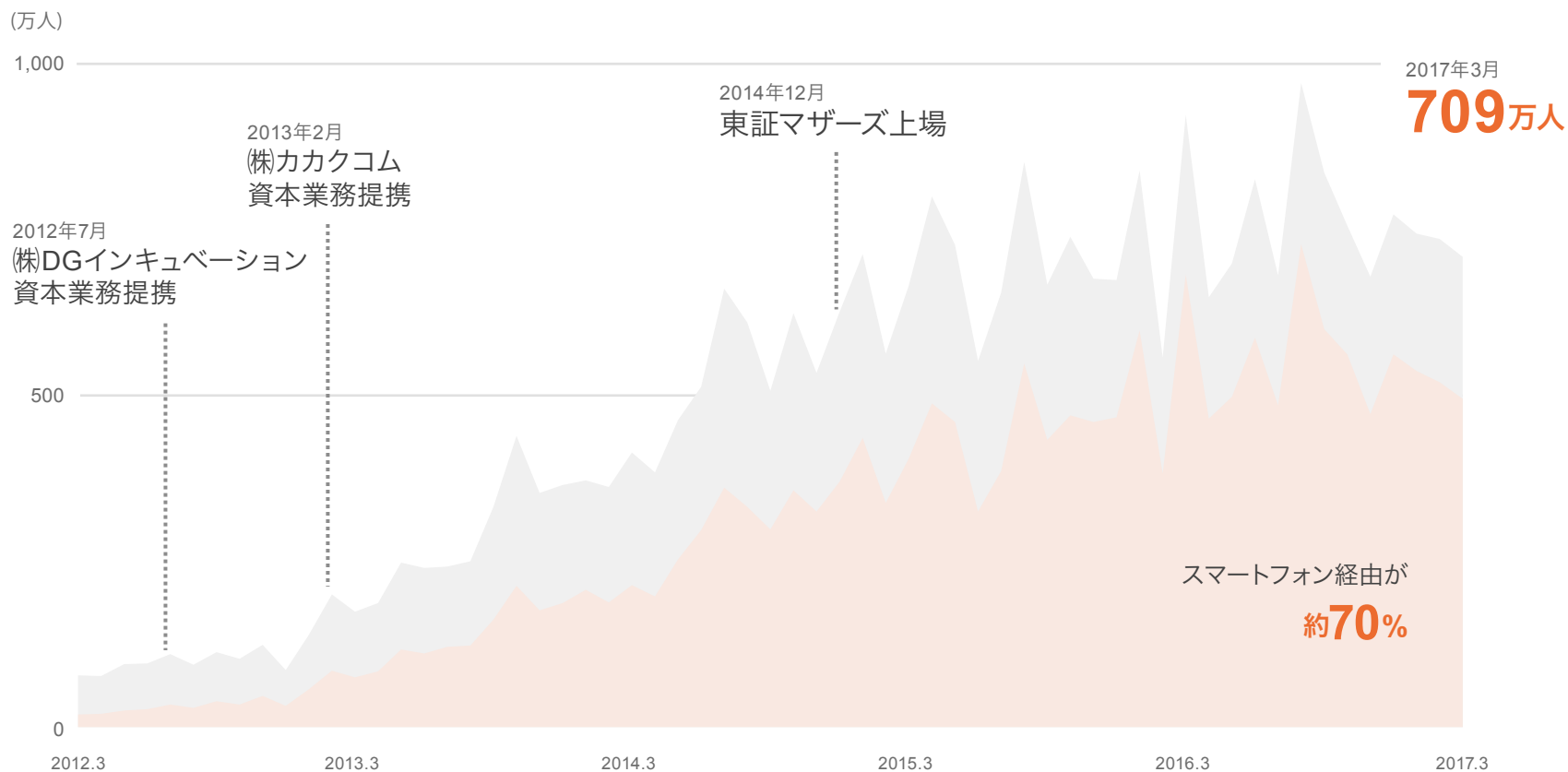
(株)カカコム取締役

「食ベログ」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

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の推移と主要沿革



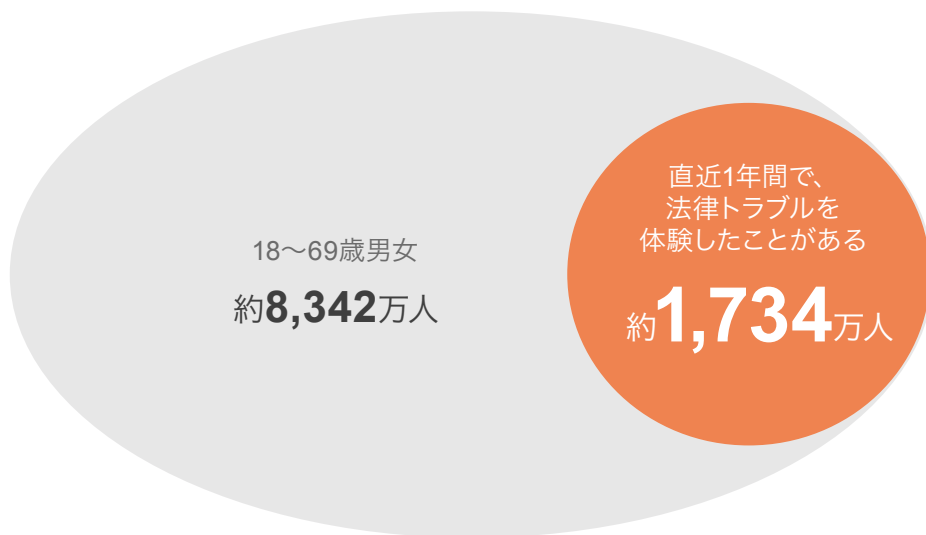
1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,734万人**

実際に弁護士に相談する人は**23.8%**

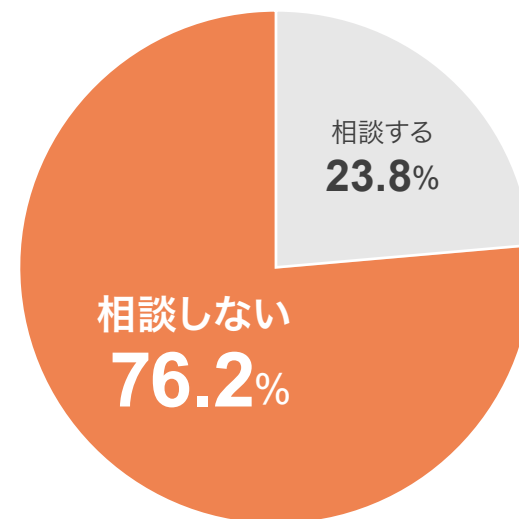
相談しない理由は「費用面での不安」**53.2%**、「頼む程では無い」**51.1%**、

「相談でも費用が請求されそう」「弁護士に頼むのは最終手段」**25.5%**

## 直近1年間で、法律トラブルにあった人の数



## 直近1年間で、弁護士に相談した人の割合

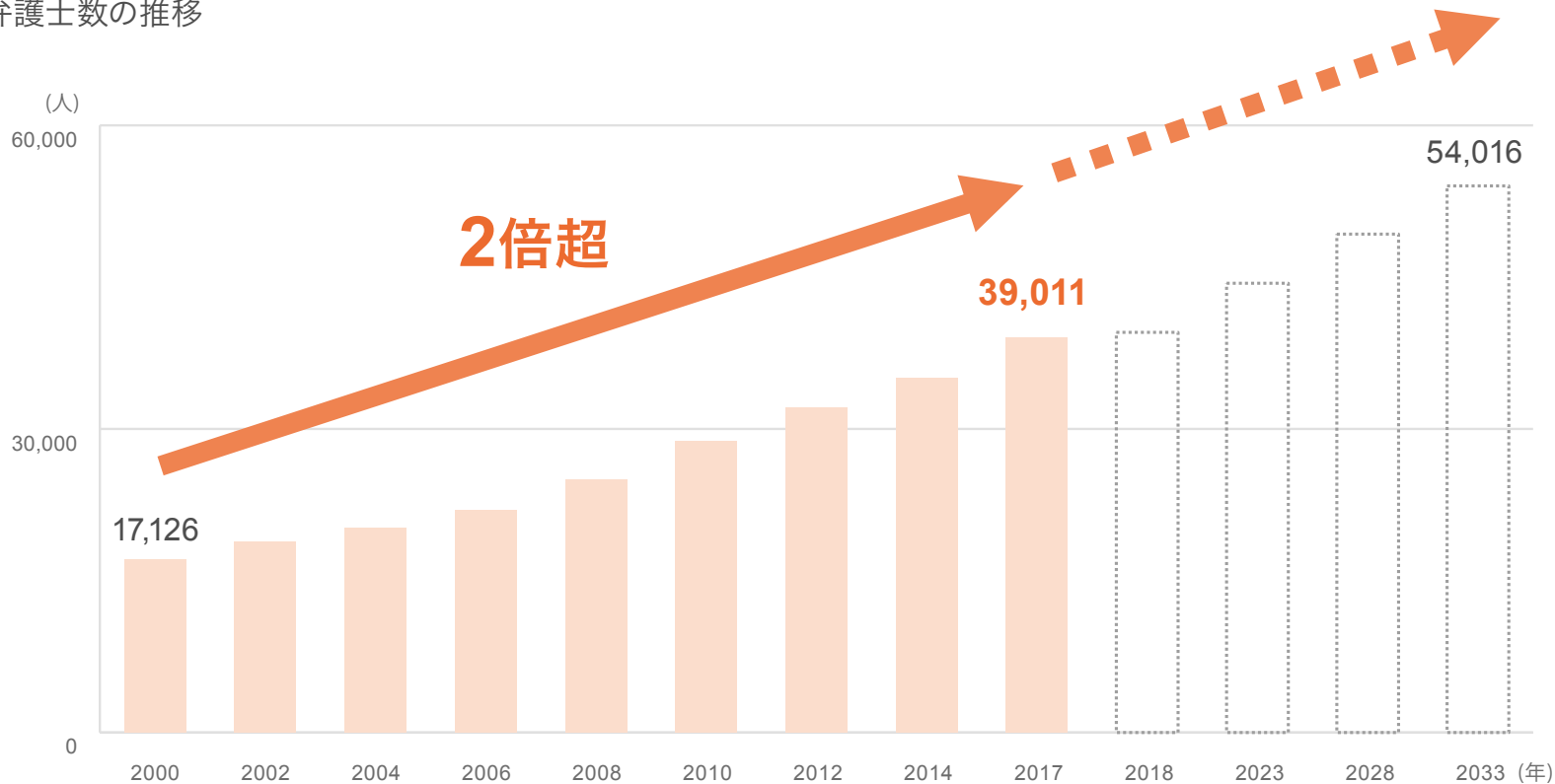


2016年12月 マクロミル調べ

調査対象者：18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

弁護士広告の解禁、弁護士報酬の自由化、第1回新司法試験の実施など  
2000年以降の司法制度改革により弁護士業界は大きな変化が起きている

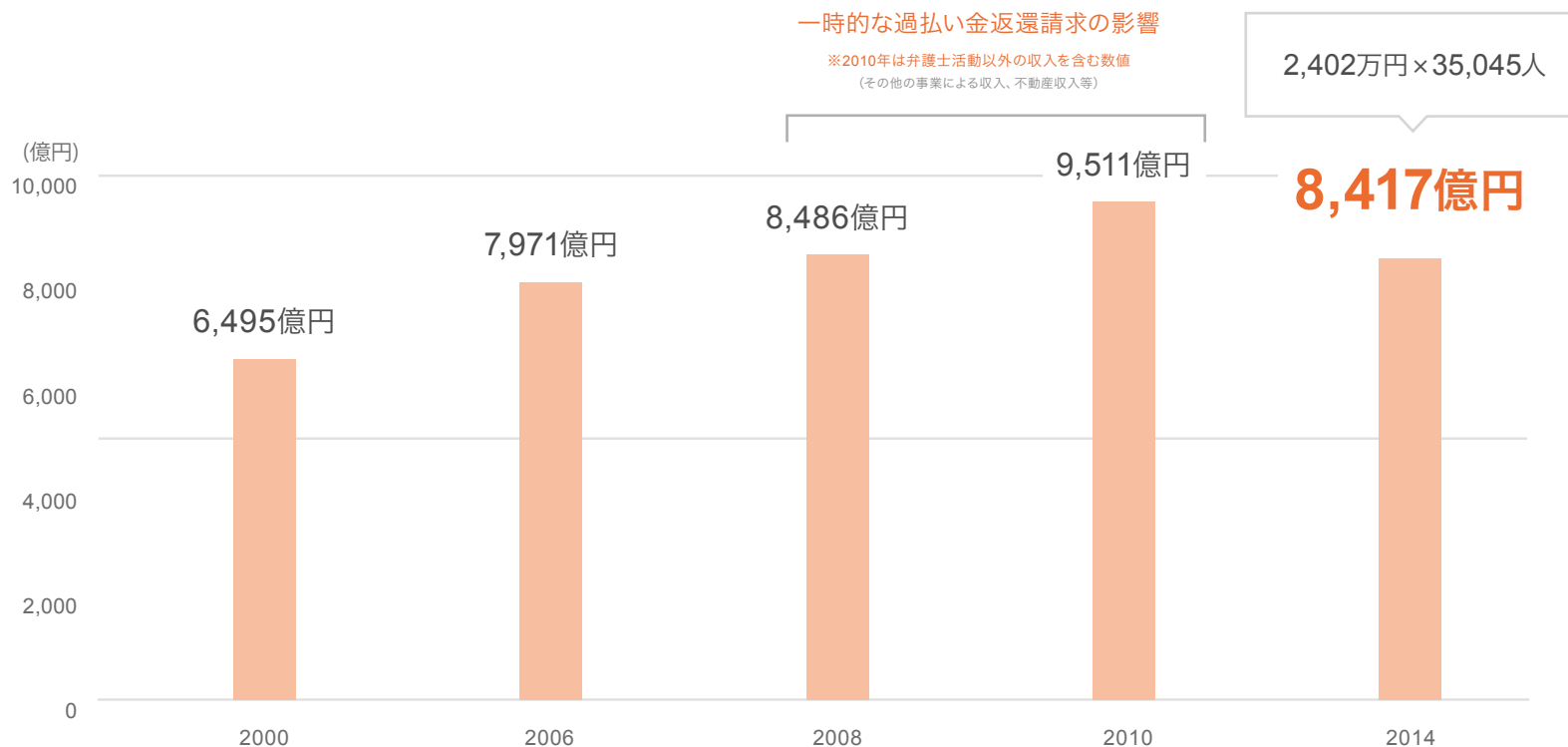
## ■ 弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2016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よくなるサービスを提供



月間サイト訪問者数約**709万人**、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**53万件**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**12,641名** 国内弁護士約3.9万人の**3.1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**365万人**

上記数値は全て2017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

The screenshot shows a list of search results for lawyers. Each result includes a profile picture, name (見本 太郎), title (弁護士), and office address (東京都港区六本木4-1-4). The primary specialty is '離婚・男女問題'. Other specialties listed include '初回相談無料', '法テラス利用可', and '後払いあり'. A vertical red arrow on the right side of the list points upwards, labeled '無料登録弁護士' (Free registration lawyer).

## 弁護士プロフィールの詳細表示

The screenshot shows the detailed profile of a lawyer (見本 太郎). The page is divided into several sections:

- Header:** Lawyer's name, title, and contact information (XXX-XXX-XXX).
- Navigation:** Buttons for '注力分野' (Specialty), '解決事例' (Case Studies), '料金表' (Fee Schedule), and '地図' (Map).
- Specialty Section:** A table titled '離婚・男女問題の料金表' (Fee Schedule for Divorce/Relationship Issues) with columns for '項目' (Item) and '費用・内容説明' (Fee/Content Description).
 

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分の相談は無料で承ります。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%
その他の記入例	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
- Additional Information:** A note about the lawyer's profile page fee structure: '弁護士プロフィールページ内、料金表の消費税に關しまして、新税率(8%)と旧税率(5%)が混在している可能性があります。個別料金に關しましては、直接弁護士にご確認をいただくことをお勧めします。' (Within the lawyer's profile page, regarding consumption tax on the fee schedule, the new rate (8%) and the old rate (5%) may be mixed. Regarding individual fees, we recommend you confirm directly with the lawyer.)
- Right Sidebar:** Contact information (XXX-XXX-XXX), a 'メールで問い合わせ' (Contact by email) button, and a list of services offered, including '離婚・男女問題', '相続・遺言', '借金・債務整理', '労働問題', '不動産鑑定士・宅建士', '一級・二級建築士', 'IT国家資格', '海外法事務', '中小企業診断士', '一部FP・CFP', '駐車場あり', '完全個室で相談', '託児所・キッズルーム', 'バリアフリー', '英語', '中国語', '韓国語(朝鮮語)', 'フランス語', 'スペイン語', 'ポルトガル語', 'ドイツ語'.

注力分野  
解決事例

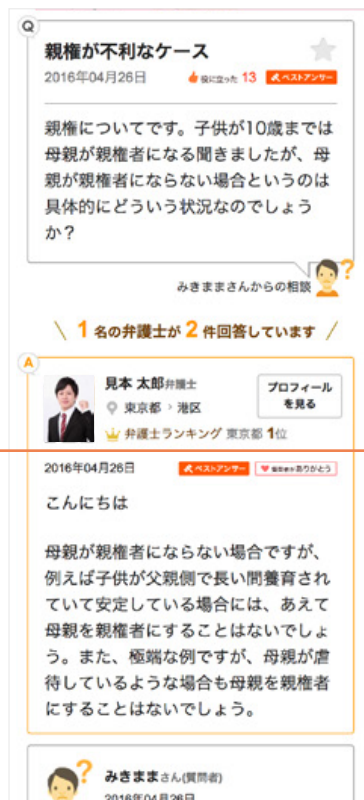
料金表

有料登録弁護士

無料登録弁護士

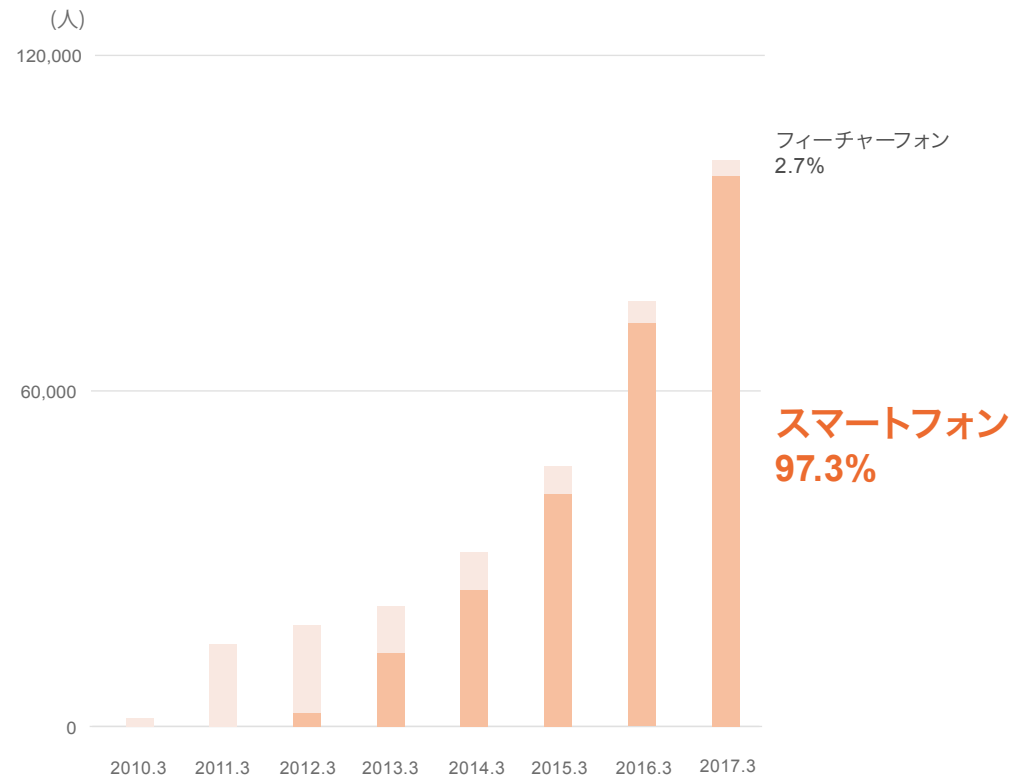
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**  
スマートフォンシフトの流れに乗り、**スマートフォンからの流入、有料会員数が増加**

## 有料会員サービス登録後の画面



弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

## 有料会員数推移



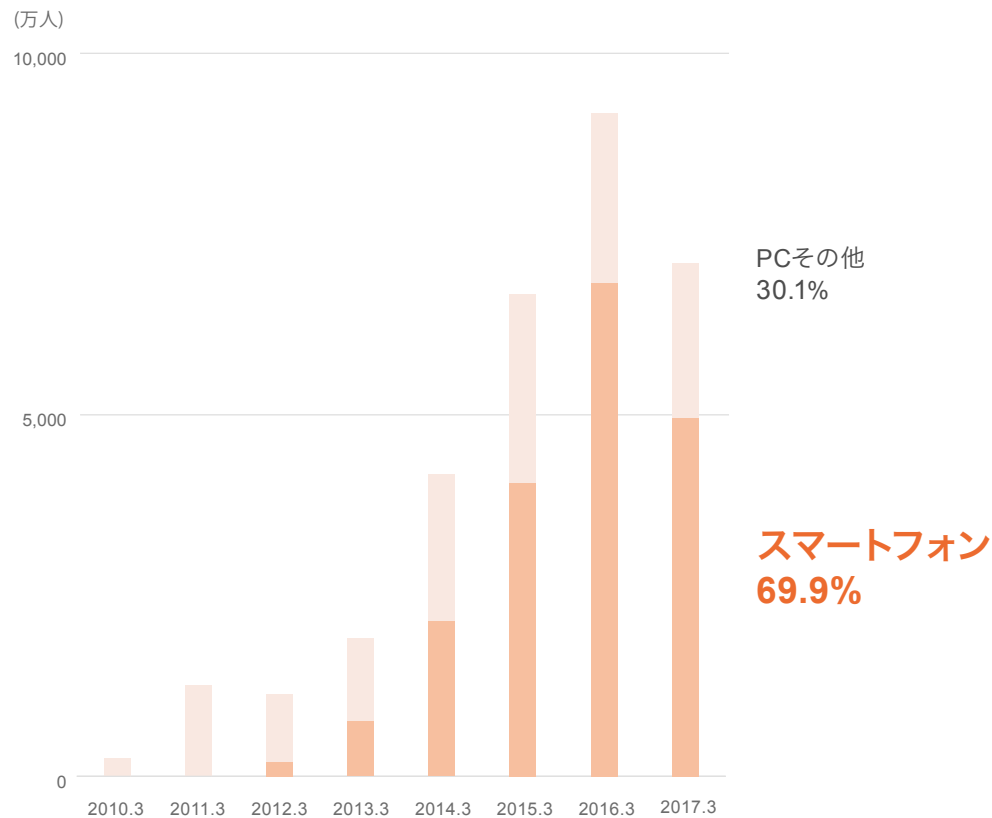
# 広告その他サービスの概要

サイト訪問者数が増加傾向にあり広告売上は安定的に推移  
スマートフォン経由の流入が増加

## サイトページ



## 月間サイト訪問者数推移

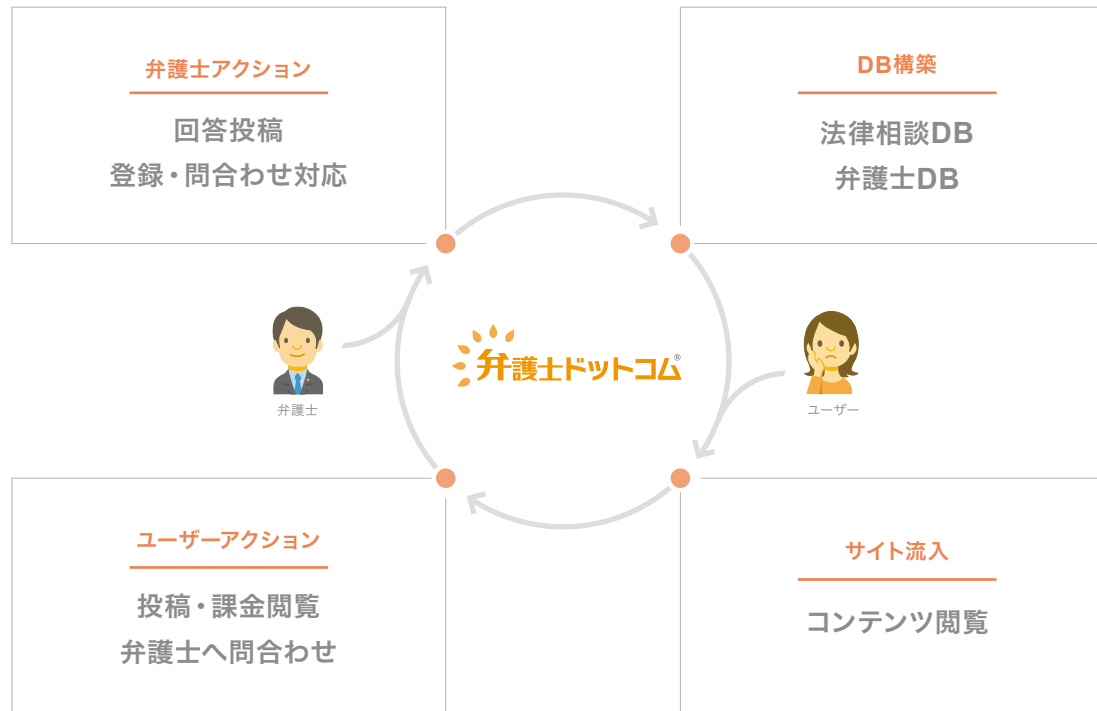


圧倒的な法律相談DB (データベース) を背景にサイト訪問者が増加

**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**



クラウドサインは2015年10月にリリースした**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**です

## 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、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	10,000円
1通当たりの料金	0円	50円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	10件/月	制限なし

## 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。