



**2019年3月期  
第2四半期決算説明資料**

2018年10月29日

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」、  
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。



# 2019年3月期 第2四半期決算概要

# 2019年3月期 第2四半期ハイライト

## 業績ハイライト

売上高	<b>1,428</b> 百万円	— 前年同期比	<b>32.5%</b> 増
営業利益	<b>244</b> 百万円	— 前年同期比	<b>6.2%</b> 減
経常利益	<b>244</b> 百万円	— 前年同期比	<b>6.1%</b> 減
四半期純利益	<b>155</b> 百万円	— 前年同期比	<b>5.8%</b> 減

## トピックス

- 売上高および各利益は上期予想を超えて着地
- 弁護士ドットコム の月間サイト訪問者数が過去最高の**1,417万人**を突破
- 弁護士ドットコム の個人の有料会員数が**15万人**を突破
- 弁護士ドットコム の登録弁護士数が**16,000人**(※)、有料登録弁護士数が**4,000人**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**2.5万社**、累計契約締結件数が**35万件**を突破

※ 弁護士ドットコム、ビジネスロイヤーズ合計

# 2019年3月期 通期予想に対する進捗

上期予想は達成、通期予想の達成にむけて順調に進捗

(単位:百万円)

	2019.3 上期 実績	2019.3 上期 予想	上期 予想達成率	2019.3 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	1,428	1,400	102.0%	3,100	46.1%
営業利益	244	230	106.2%	510	47.9%
経常利益	244	230	106.3%	510	47.9%
四半期(当期)純利益	155	150	103.5%	330	47.0%

# 2019年3月期 第2四半期 業績概要

期初計画の元、投資を積極化

営業利益率は低下も**売上高においては順調に拡大**

(単位:百万円)

	2019.3 2Q 実績	2018.3 2Q 実績	増減率	2019.3 1Q 実績	増減率
売上高	740	559	32.2%	688	7.5%
売上原価	109	68	59.1%	100	8.2%
売上総利益	630	491	28.4%	587	7.4%
販売費及び一般管理費	511	370	38.2%	462	10.5%
営業利益	119	121	-1.3%	124	-4.1%
営業利益率	16.1%	21.6%	-5.5pt	18.1%	-2.0pt
経常利益	119	120	-0.9%	124	-4.0%
四半期純利益	73	74	-0.8%	81	-9.3%

# 貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が前四半期末比73百万円増加

※「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用により、繰延税金資産は投資その他の資産の区分（固定資産）に含んでおります。

	2018年9月末	2018年6月末	前四半期末比
流動資産	1,716	1,554	+161
現金及び預金	1,320	1,197	+122
固定資産	302	287	+14
総資産	2,018	1,842	+176
流動負債	331	229	+102
固定負債	-	-	-
純資産	1,686	1,612	+73
自己資本比率	83.5%	87.5%	-4.0pt

(単位:百万円)

# 売上高の四半期推移

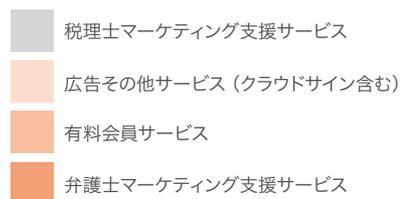
全サービスが増収、売上高は順調に増加

(百万円)

900

450

0



1Q

2Q

3Q

4Q

2016.3

1Q

2Q

3Q

4Q

2017.3

1Q

2Q

3Q

4Q

2018.3

1Q

2Q

2019.3

# 販売費及び一般管理費の四半期推移

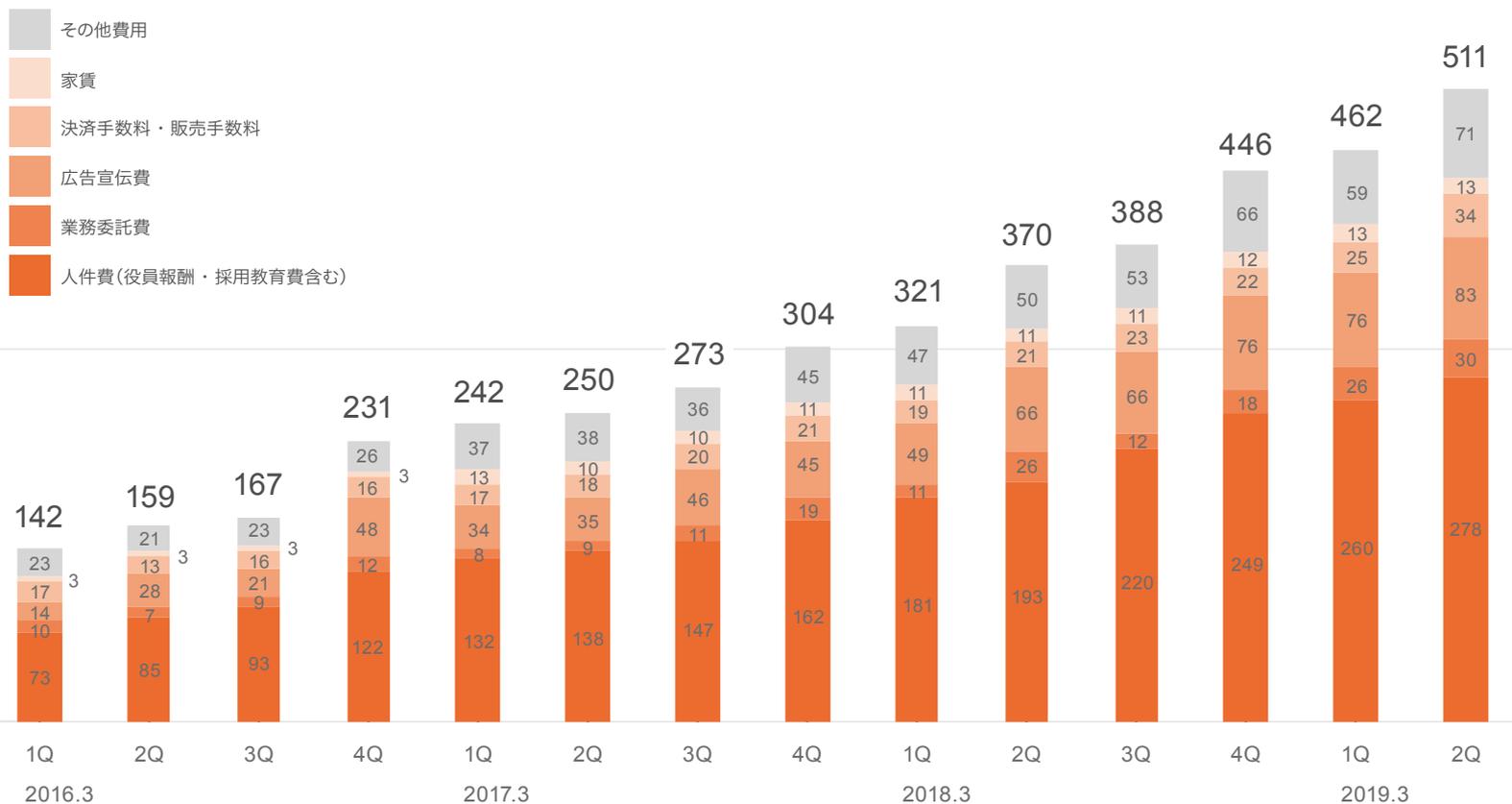
期初計画の元、積極的な人材採用を行い、人件費を中心に増加

(百万円)

600

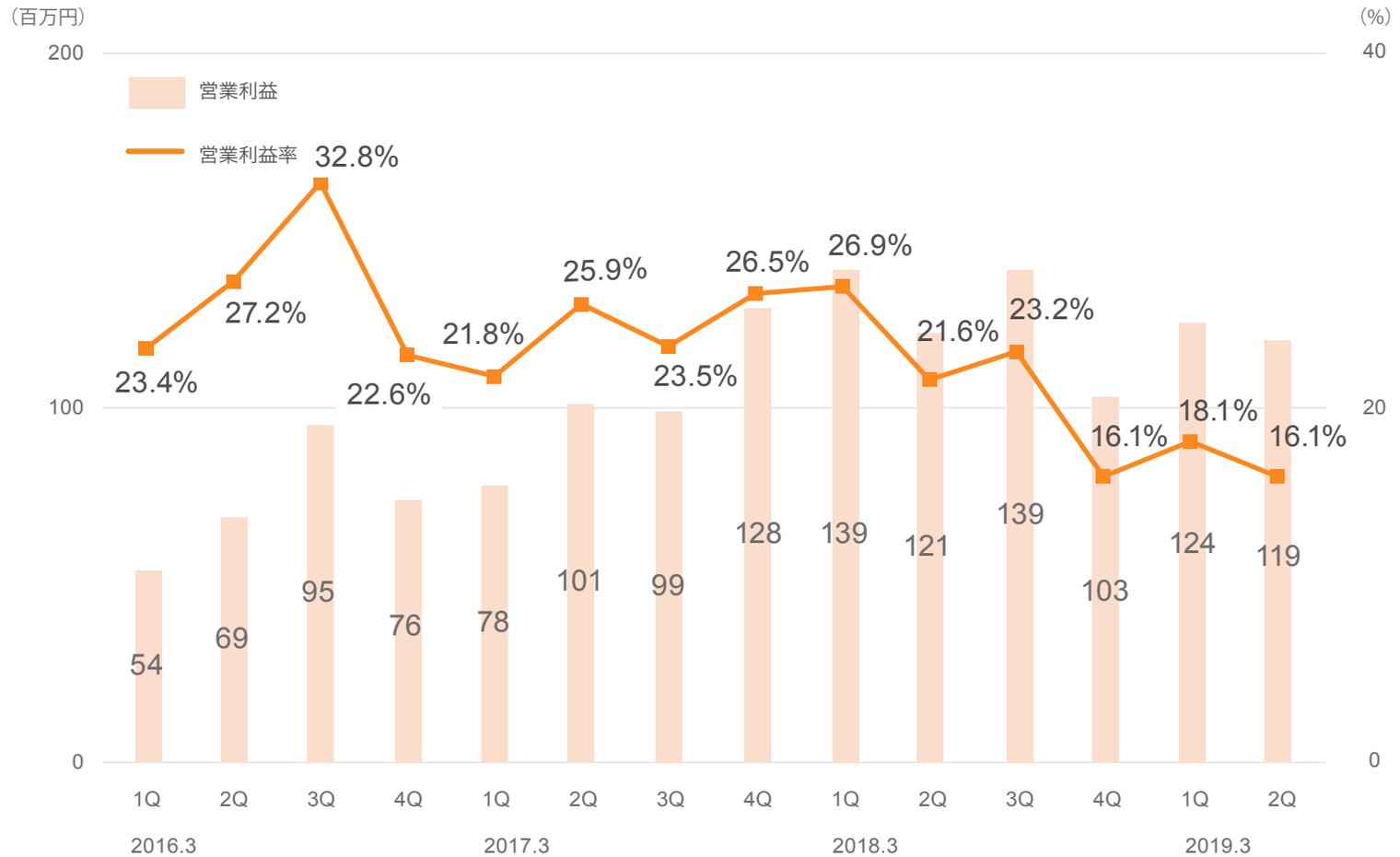
300

0



# 営業利益の四半期推移

積極的な投資により営業利益率は低下も、計画を上回り着地

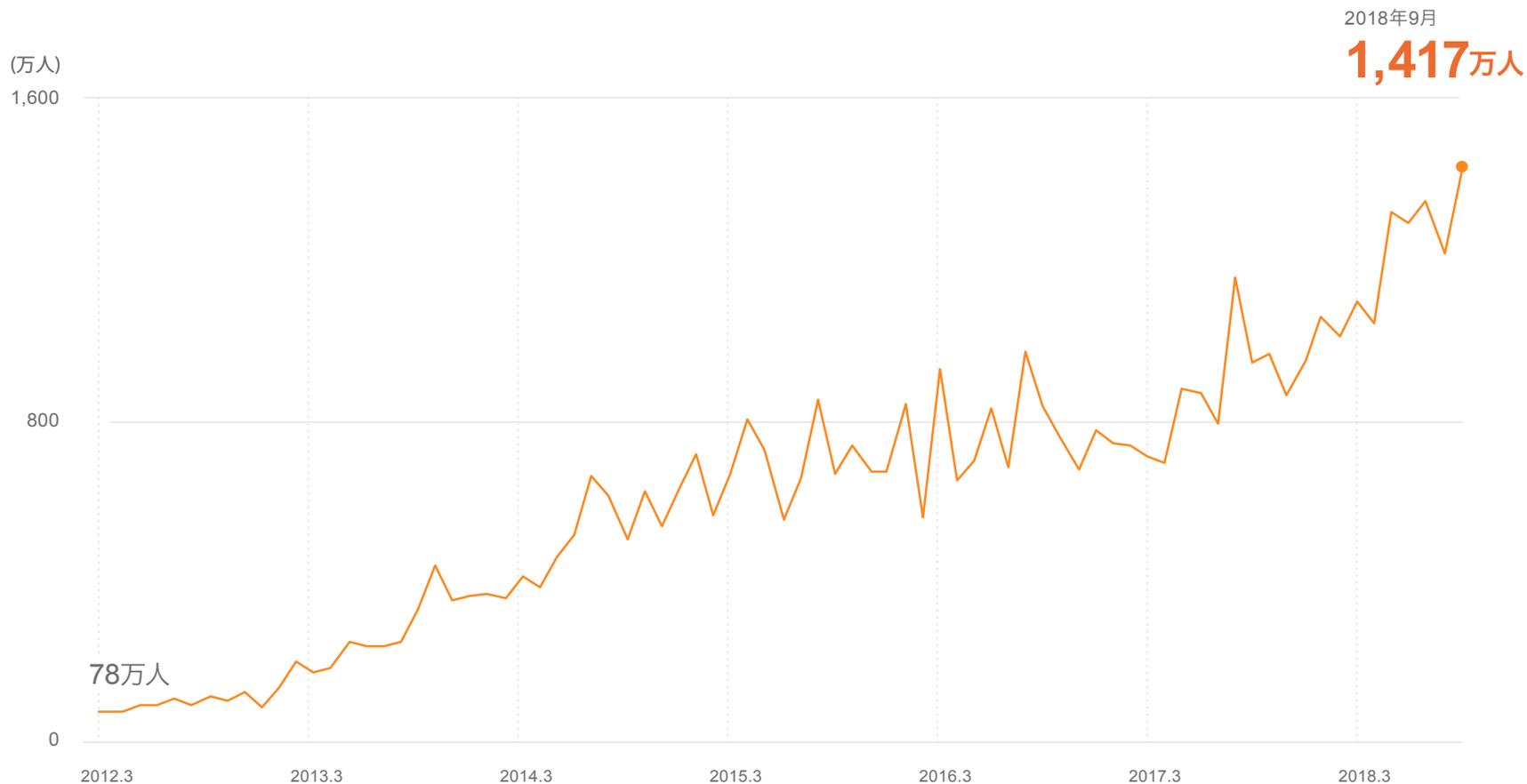


# 弁護士ドットコム

# 月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は2018年9月に過去最高の1,417万人を達成

## 月間サイト訪問者数の推移

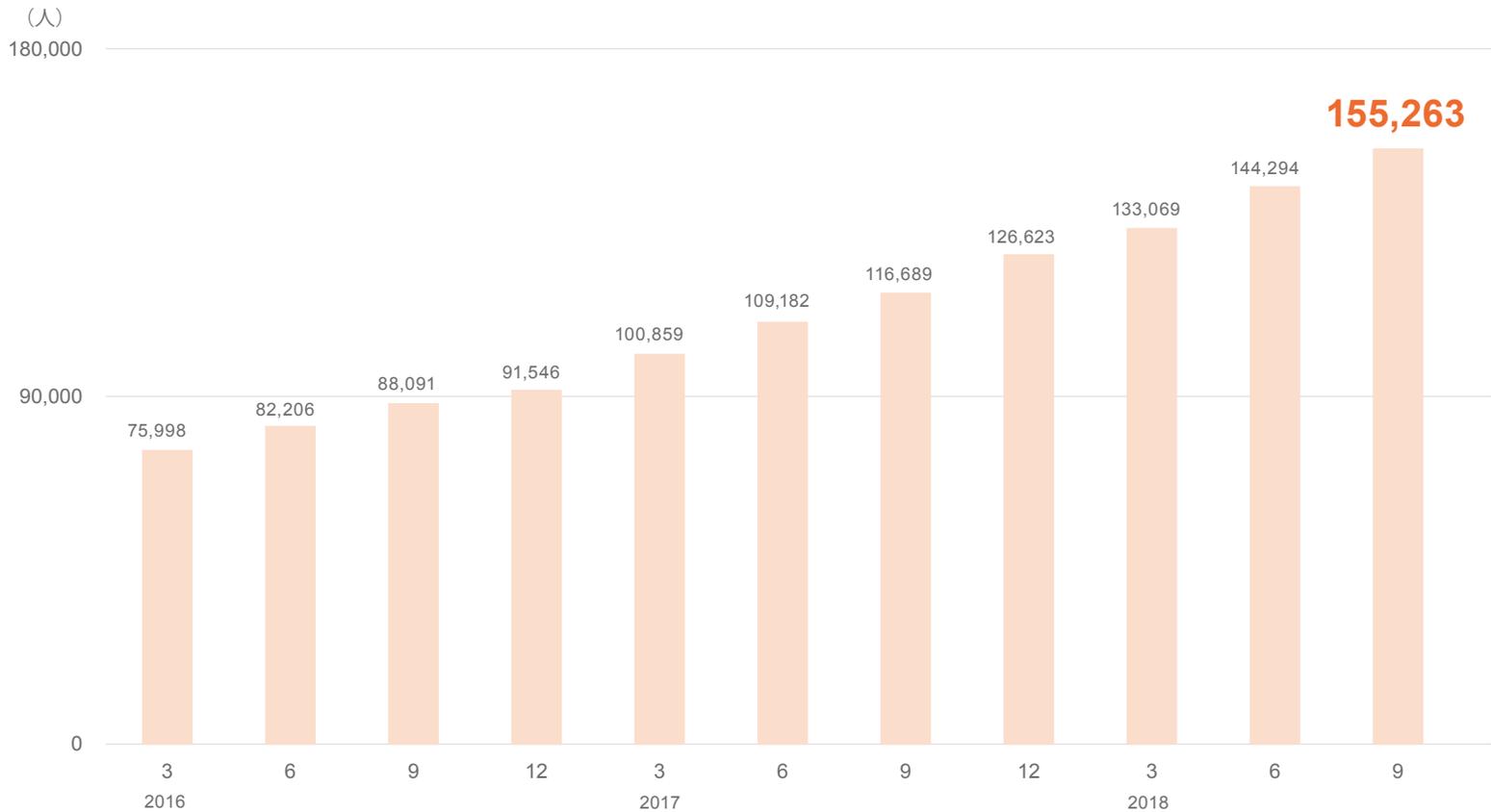


# 有料会員数の推移 (個人)

個人の有料会員数は**計画を若干超過するペースで推移**

有料会員は月額300円 (税抜) で全ての法律相談に対する弁護士回答が閲覧可能

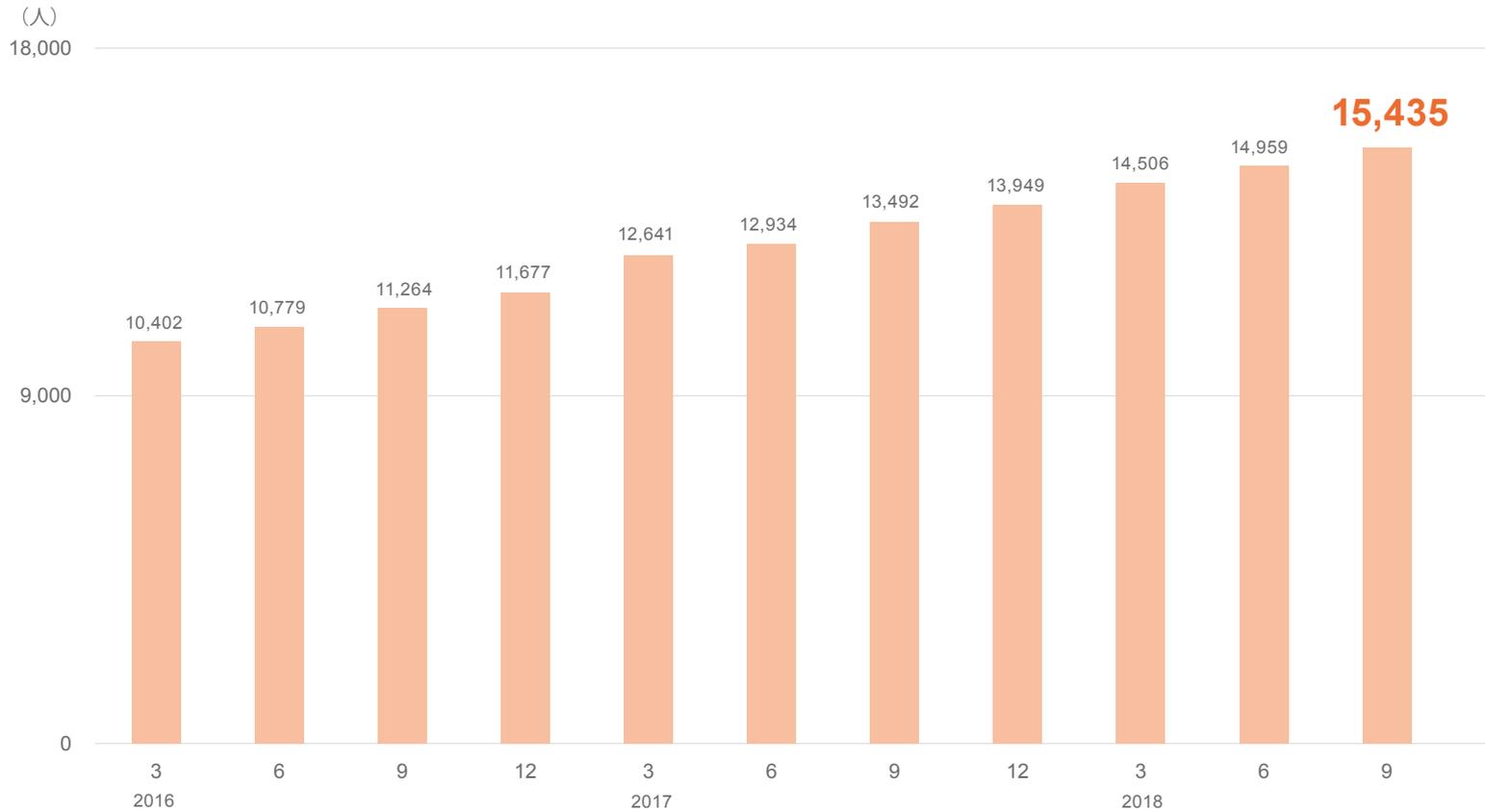
## 有料会員数の推移 (月末時点)



# 登録弁護士数の推移

登録弁護士数は15,000人を突破し順調に推移

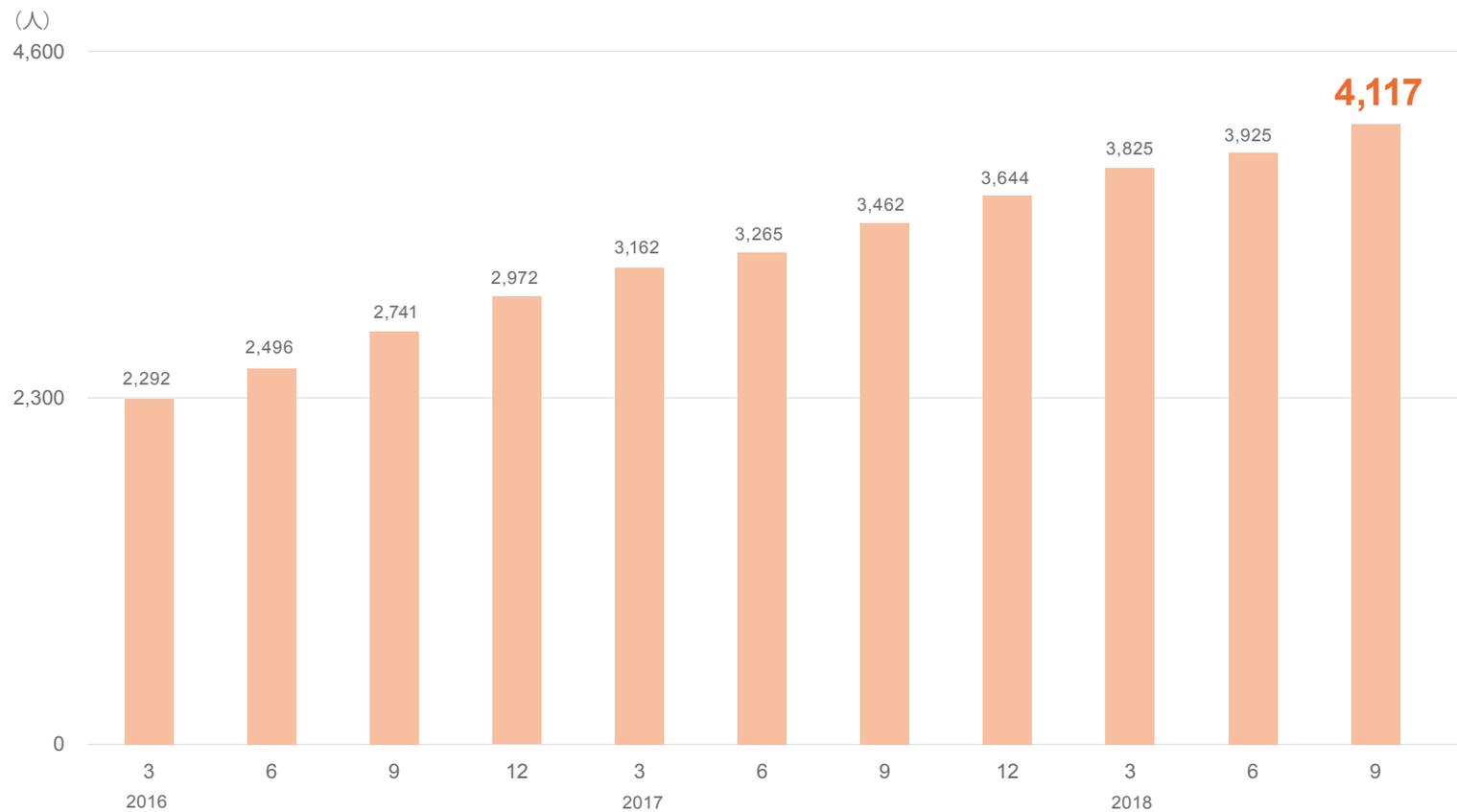
## 登録弁護士数の推移 (月末時点)



# 有料登録弁護士数の推移

有料登録弁護士数は計画どおり推移。国内弁護士の10%超が登録。

## 有料登録弁護士数の推移（月末時点）



# 弁護士向けサービスにおける今後の展開

これまで集客支援を中心に価値を提供してきたが、

今後、情報提供・業務支援におけるサービスを拡充していくことで**より多くの弁護士に利用して頂くプラットフォームに**

付加価値	これまで	今後
集客支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・弁護士マーケティング支援サービス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・弁護士マーケティング支援サービス</li></ul>
情報提供	<ul style="list-style-type: none"><li>・弁護士向け月刊誌</li><li>・弁護士向けデイリーニュース</li><li>・オフライン/オンラインセミナー</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・弁護士向け月刊誌</li><li>・弁護士向けデイリーニュース</li><li>・オフライン/オンラインセミナー</li><li>・<b>弁護士向けコミュニティ</b></li><li>・<b>書籍レビューなど</b></li></ul>
業務支援	<ul style="list-style-type: none"><li>・電話代行サービス</li><li>・ホームページ作成支援サービス</li><li>・人材紹介サービス</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・電話代行サービス</li><li>・ホームページ作成支援サービス</li><li>・人材紹介サービス</li><li>・<b>案件管理ツール</b></li><li>・<b>判例データベースなど</b></li></ul>

# 弁護士向けコミュニティについて

弁護士専用ページ上でスレッドを立て意見交換することが可能に

**Web上で弁護士間のコミュニケーションが図れる、新たな付加価値をご提供**

## コミュニティ

弁護士限定の匿名掲示板だから、  
本音わかる、語れる



最新 スレッドを立てる

- 大量懲戒請求送り請求者に賠償命令 8分前  
[ニュース](#) 4
- 青山学院議員を懲戒請求 静岡県弁護士会に市議ら 59分前  
[ニュース](#) 2
- 折松巖に口つくむ片山氏 「順序が逆」讀者批判 週刊文春の口利き疑惑報道 1時間前  
[ニュース](#) 1
- 殺人罪認めず懲役3年6月 弁護側の求刑意見も下回る 13時間前  
[ニュース](#) 1
- 好きな音楽について語るスレ 17時間前  
[プライベート・フリートーク](#) 4

## コミュニティ

書き込む

ハンドルネーム

本文

---

### 弁護士に業停1月 事件処理を「総合判断」

[ニュース](#) 4

2018年10月16日 16:13

0. ニュース 返信

受任した不貞行為事件の処理に問題があったとして、東京弁護士会は10月15日、吉岡一誠弁護士（31）に対して、業停1月の懲戒処分とした。東弁は調査不足や過大な請求など複数の事実をまとめて、「総合的に品位にもとると判断した」と説明。調査の中で吉岡弁護士は「（いずれの行動も）正当な理由があった」と主張していて、所属事務所は日弁連に審査請求を求める方針。

「金銭を取り立てに腐心」と指摘

吉岡弁護士は、2016年2月、所属事務所を通じて、ある夫婦の妻から、夫の不貞相手である懲戒請求者の女性に対する慰謝料請求事件を受任した。東弁は、複数の行為を問題視した上で、「品位を失うべき非行に該当する」と認定した。

# クラウドサイン

# クラウドサインの概要

契約締結から契約書管理まで可能なクラウド型の電子契約サービス



## 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**

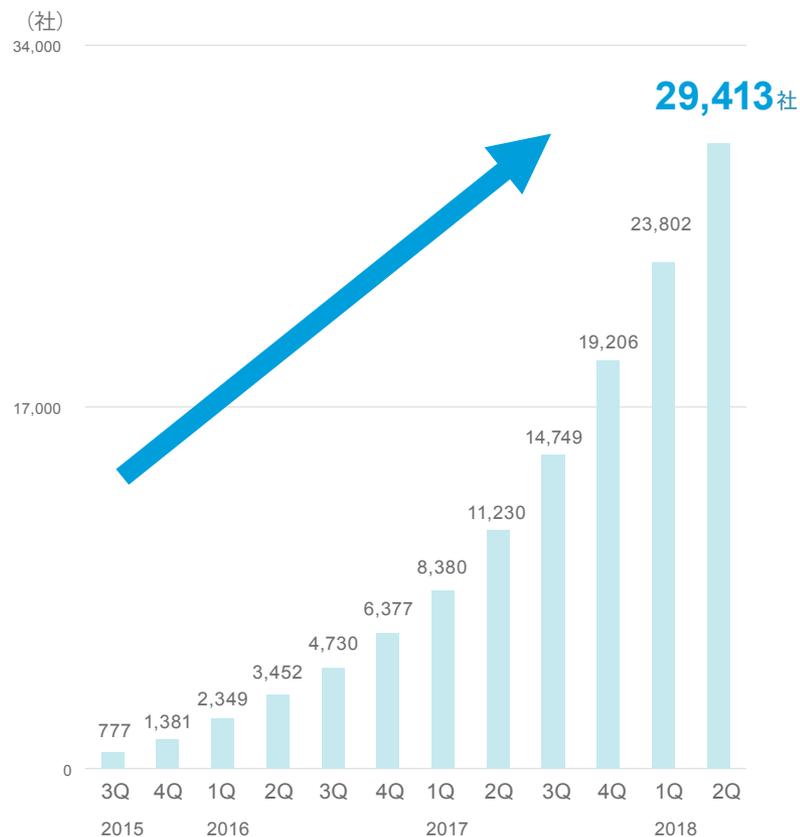
## 基本料金

	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	100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

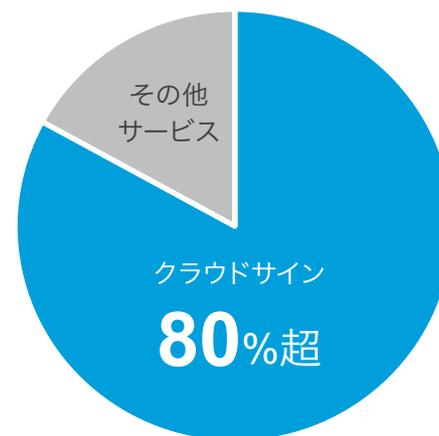
# 導入企業数の推移

導入企業数は順調に増加、業界シェアは80%超

## 導入企業数の推移 (四半期末時点)



## 累計登録社数のシェア

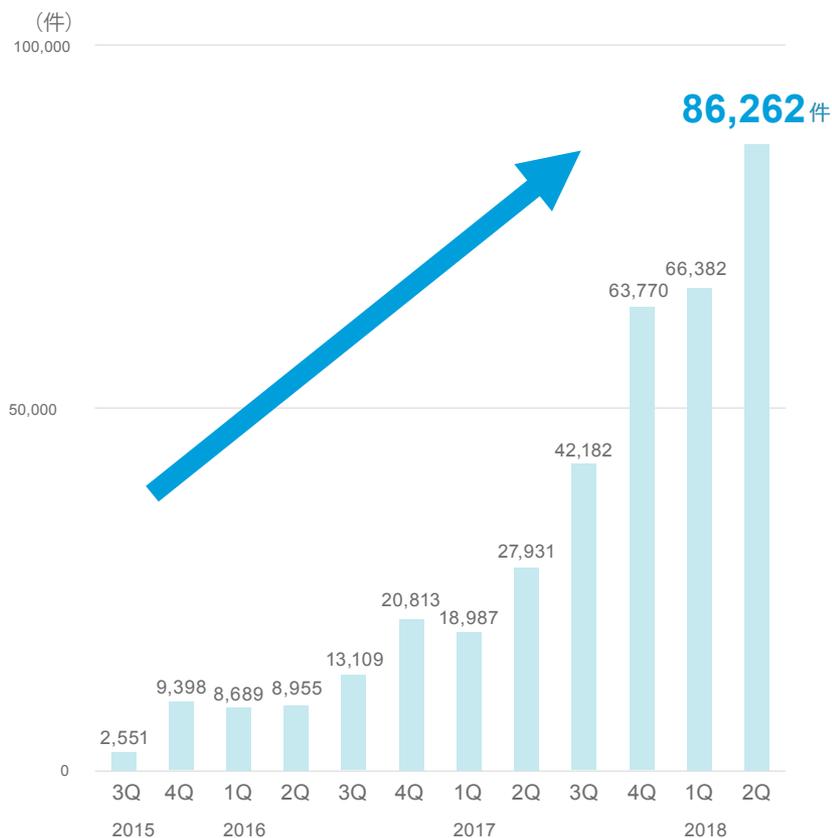


2018年8月末時点 株式会社矢野経済研究所調べ

# 契約締結件数の推移

契約締結件数は時期により変動はあるが増加基調

## 契約締結件数の推移



## 導入企業(一部抜粋)

NOMURA



ヤマトフィナンシャル

三菱UFJモルガン・スタンレー証券



みずほ証券



SQUARE ENIX



# 規制緩和による電子契約マーケットの拡大

2019年4月より、労働条件通知書の電磁的方法による提供が認められることに  
政府による規制緩和が事業の追い風に

サインのリ・デザイン 契約を再構築するメディア  
LTD. 0120-800000

## 労働条件通知書の電子化がついに解禁—労働基準法施行規則の改正ポイント

リ・デザイン - 2018/10/09

(一般労働者用：常用、有期雇用型)

労働条件通知書

年 月 日	
雇	事業場名称・所在地 使用者 職 氏 名
契約期間	期間の定めなし、期間の定めあり( 年 月 日～ 年 月 日) ※以下は、「契約期間」について「期間の定めあり」とした場合に記入 1 契約の更新の有無 【自動的に更新する・更新する場合があります・契約の更新はない・その他( )】 2 契約の更新は次により判断する。 ・契約期間満了時の業務量 ・勤務成績、態度 ・能力 〔 ・会社の経営状況 ・従事している業務の進捗状況 ・その他( ) 〕
就業の場所	【有期雇用特別更新法による特別の労働者の場合】 無期転換申込みが生じない期間： Ⅰ (高年齢者)・Ⅱ (定年後の高齢者) Ⅲ 特定有期労働者の開始から完了までの期間( 年 か月(上限10年)) Ⅳ 定年移行を以て規定されている期間

2019年4月より、労働条件通知書の電磁的方法による提供が認められること  
に。これまで書面交付が義務とされ雇用契約の完全電子化を阻んできた古い規  
制が緩和されることで、電子契約の利便性が更に向上します。

# タクシー動画広告をスタート

2018年10月1日より、タクシー動画広告をスタート  
「電子契約といえばクラウドサイン」という認知を向上



税理士ドットコム

# 税理士ドットコムについて

月間サイト訪問者数約**169万人**、日本最大級の無料税務相談ポータルサイト

## 1. 税理士紹介サービス

- 会員登録税理士**2,718人**の中から、経験豊富な税理士コーディネーターが最適な税理士をご紹介

## 2. みんなの税務相談

- 税務に関する**無料Q&Aサービス**  
税理士に税務に関する相談が可能

## 3. 税理士プロフィール・税理士検索

- 地域、注力分野などから自身に最適な税理士を検索

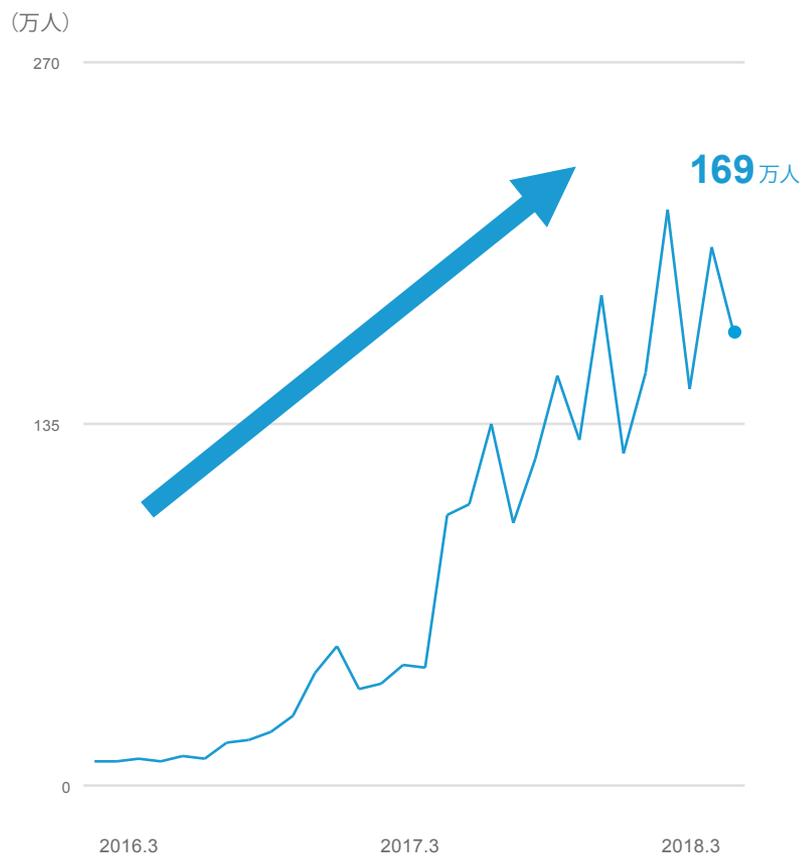
上記数値は2018年9月末実績数値



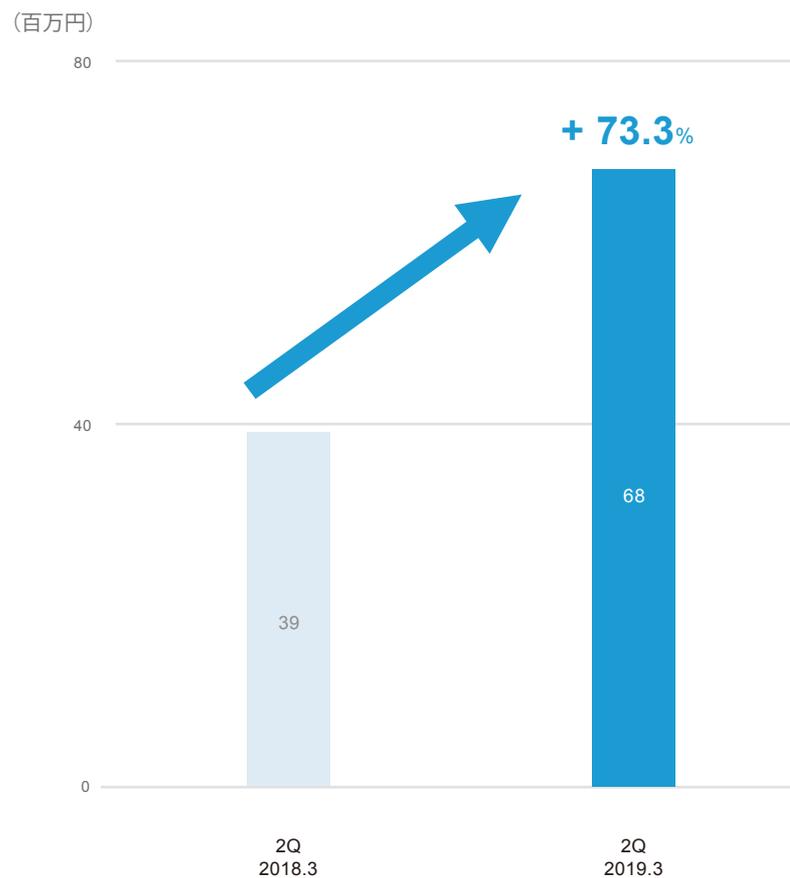
# 月間サイト訪問者数および売上高

サイト訪問者数および売上は順調に拡大

## ■ 月間サイト訪問者数の推移



## ■ 売上高 (前年同期比)



# ビジネスロイヤーズ

# ビジネスロイヤーズについて

月間サイト訪問者数約**47万人**、日本最大級の企業法務ポータルサイト

## 1. 登録弁護士

- 西村あさひ法律事務所、アンダーソン・毛利・友常法律事務所、長島・大野・常松法律事務所、森・濱田松本法律事務所等に所属し企業法務の第一線で活躍する弁護士

**58事務所 747人**

## 2. 最新の法改正、判例を弁護士が解説

- 最新の法改正や判例のポイントを弁護士がわかりやすく解説、実務への影響をタイムリーにお届け。

## 3. 具体的な場面を想定した600本以上のQ&A

- 会社法、M&A、人事労務、ファイナンス、知的財産など幅広い分野をカバーし、業務で起こる様々な場面を想定したQ&A解説を掲載。

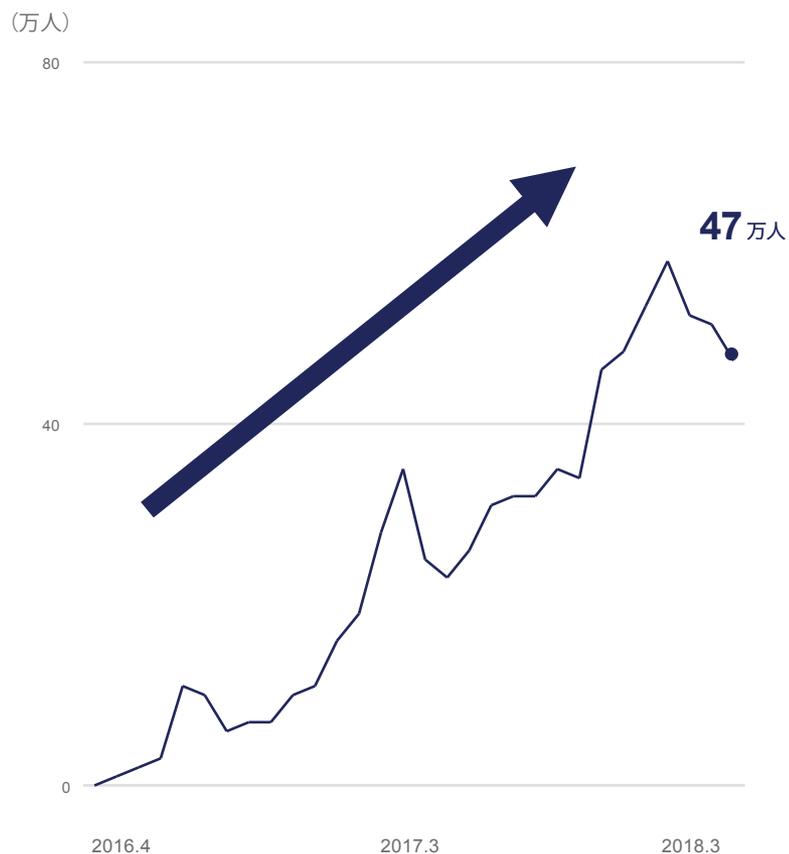


上記数値は2018年9月末実績数値

# 月間サイト訪問者数および会員数

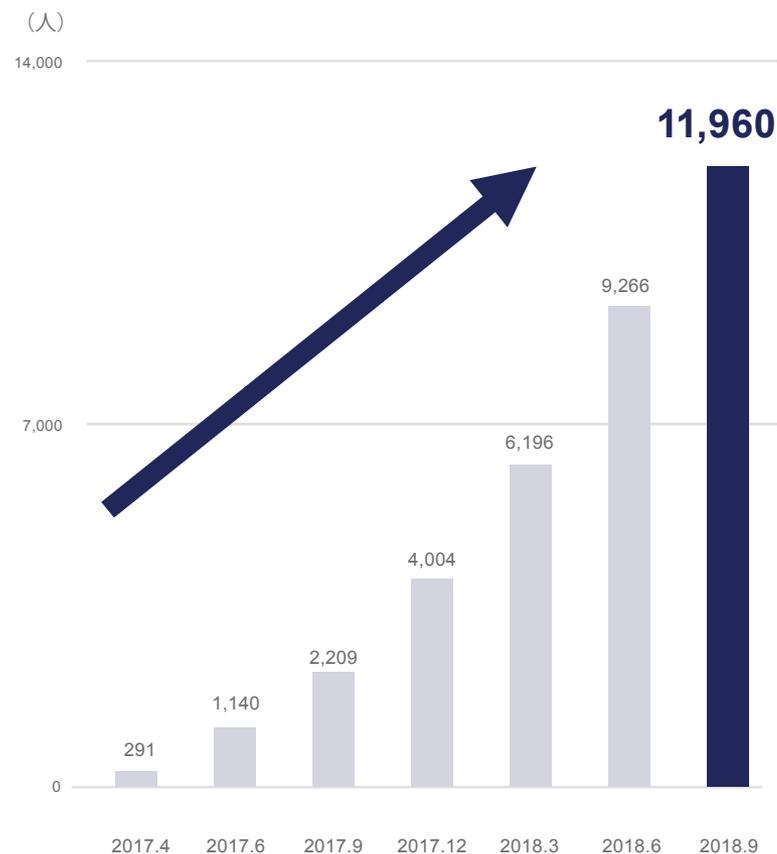
サイト訪問者数は季節要因により減少も、会員数は拡大し収益基盤を構築

## 月間サイト訪問者数の推移



## 会員数の推移 (月末時点)

※ 会員登録(無料)することで、ビジネスロイヤーズの全コンテンツが閲覧可能となります



# 今後の成長イメージ

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

ご参考

<b>会社名</b>	弁護士ドットコム株式会社
<b>所在地</b>	東京都港区六本木四丁目1番4号
<b>設立日</b>	2005年7月4日
<b>代表者</b>	<small>もと え</small> 元榮 太一郎、内田 陽介
<b>従業員</b>	172名 (2018年9月末時点)

# 経営陣プロフィール

---

## 代表取締役会長 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

## 代表取締役社長 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

## 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

経営理念

## 専門家をもっと身近に

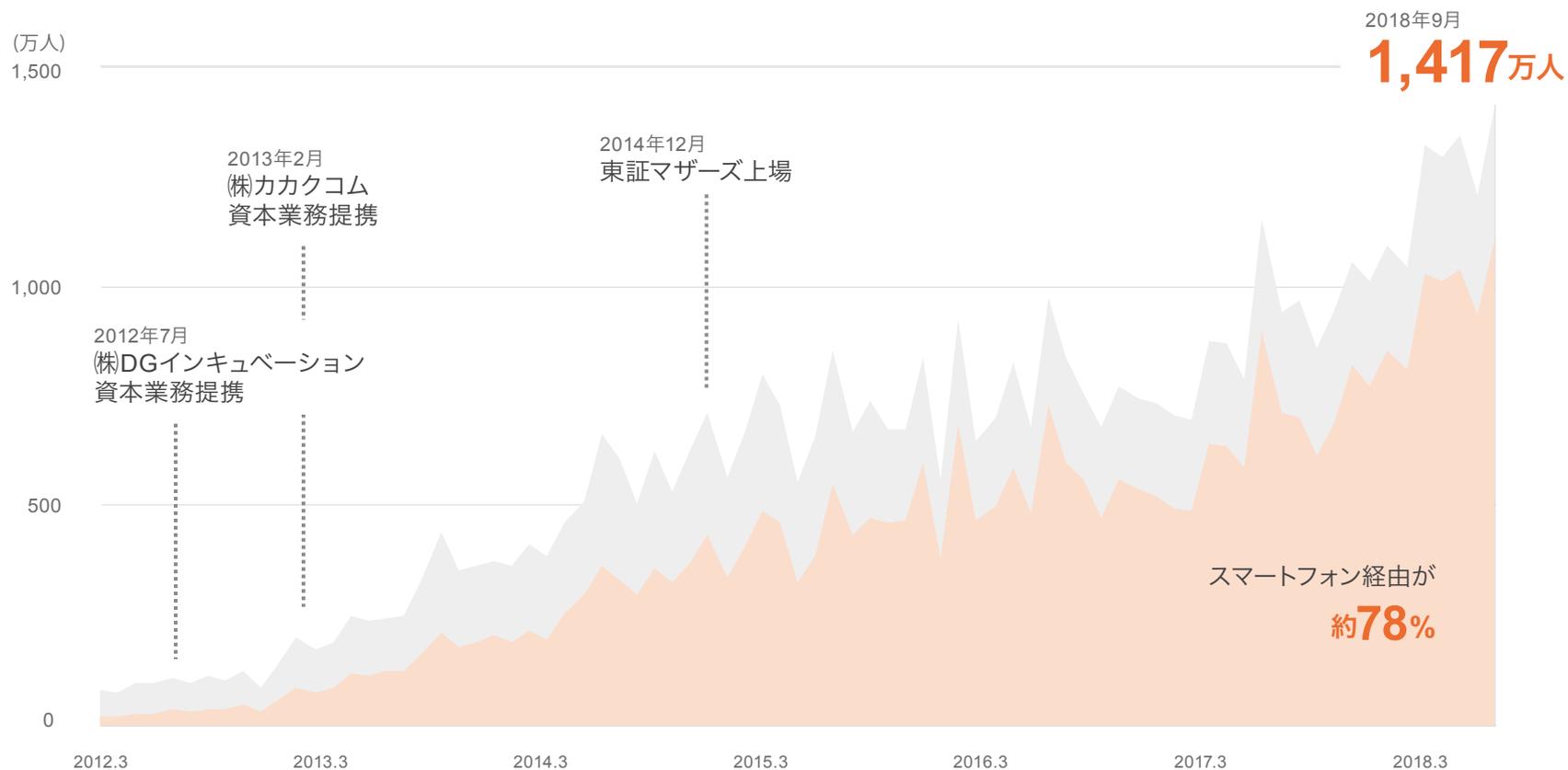
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、  
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、  
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」、  
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています。



# 会社沿革

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



# 法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,689万人**

実際に弁護士に相談する人は**21.6%**

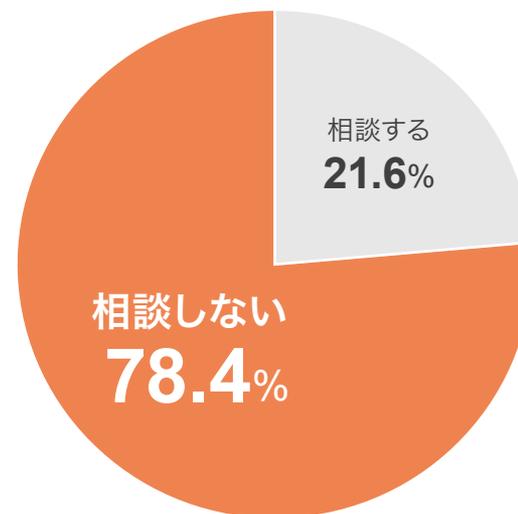
相談しない理由は「費用面での不安」**49.4%**、「頼む程では無い」**40.8%**、

「相談でも費用が請求されそう」**24.7%**

■ 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



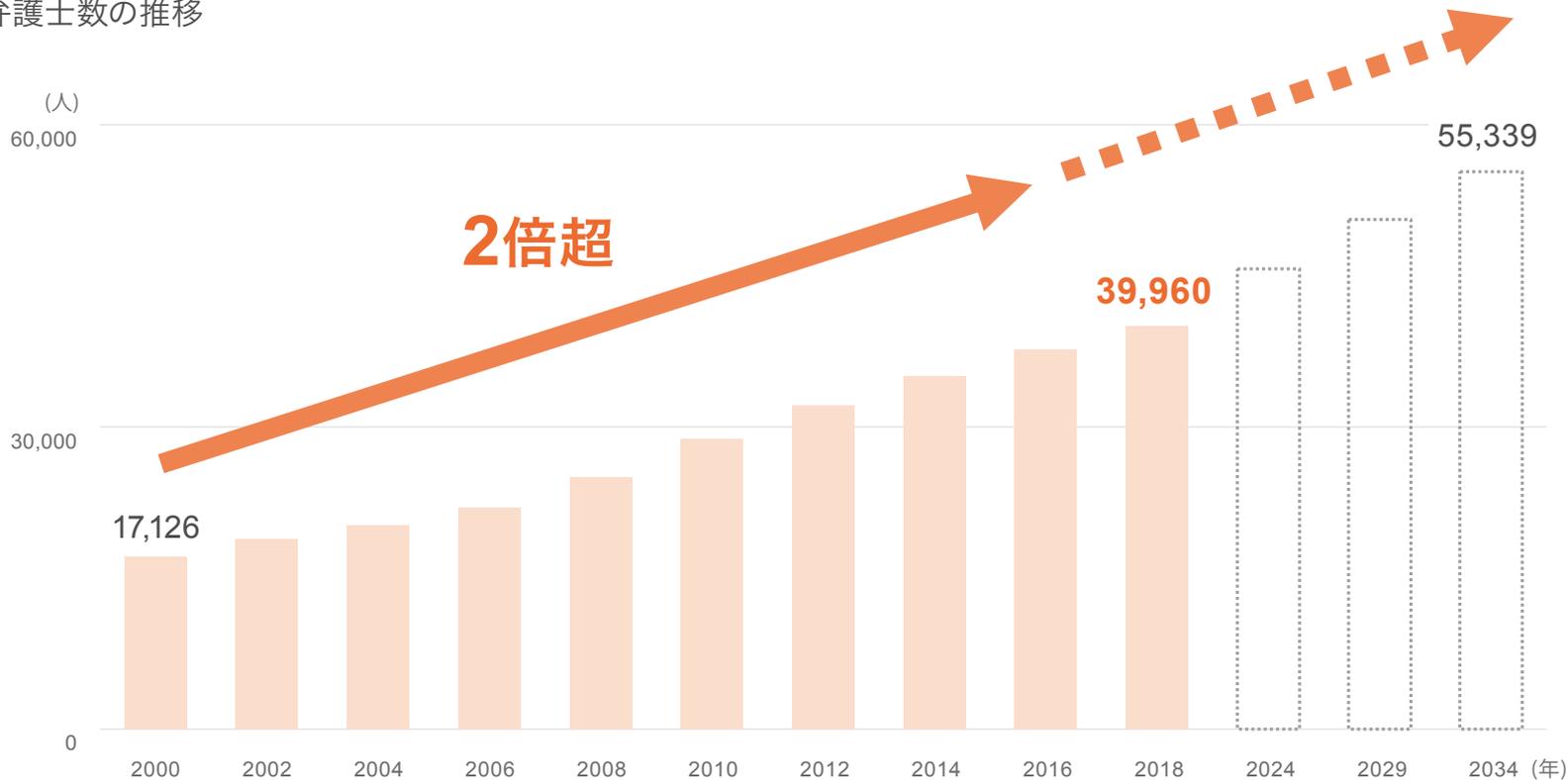
2017年12月 マクロミル調べ

調査対象者：18歳～69歳 男女個人 1,200名対象

# 弁護士業界の動向

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

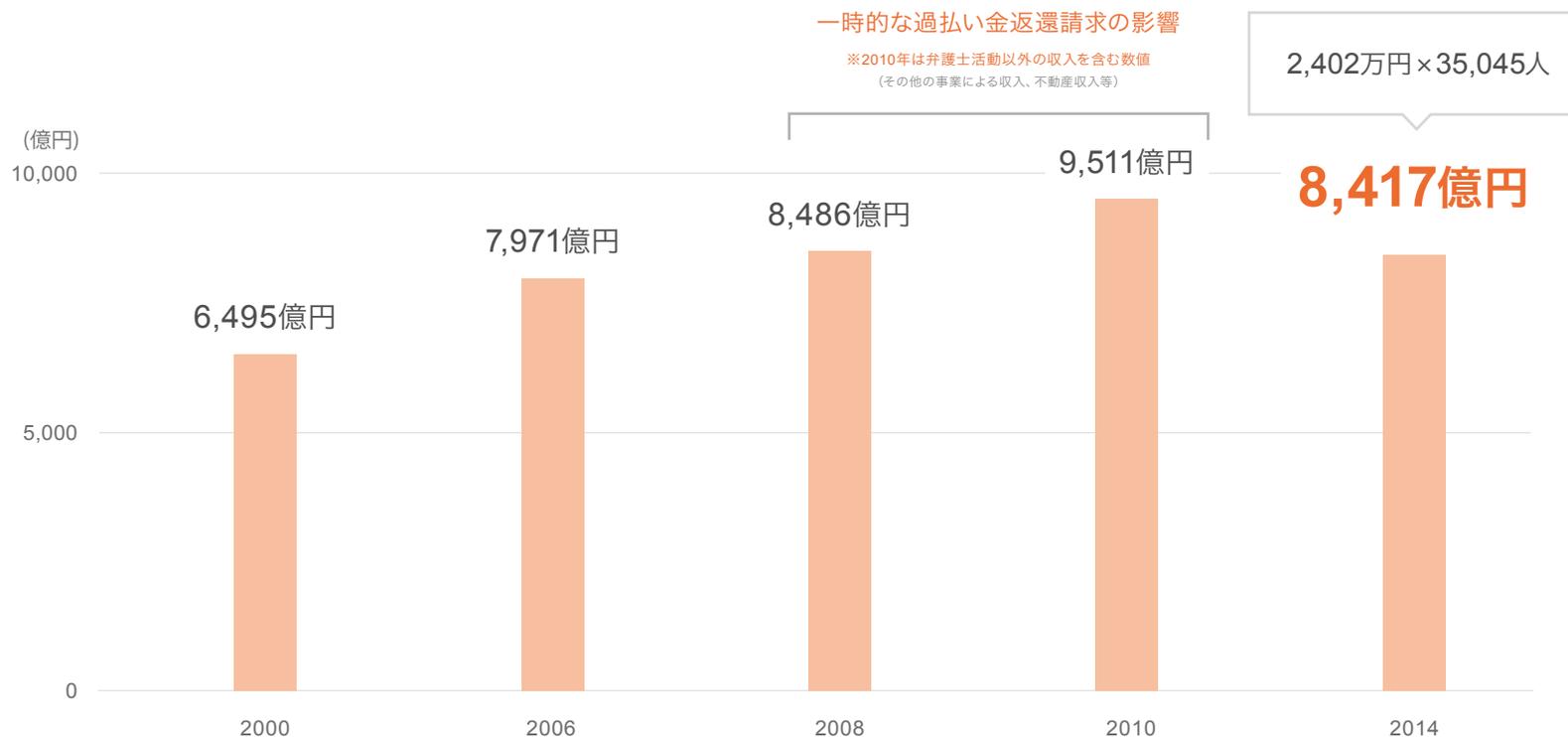


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2017年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1500名維持の場合）より抜粋

# 弁護士業界の市場環境

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

# 弁護士ドットコム<sup>®</sup>の役割

「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



# 弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約**1,417万人**、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**70万件**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**15,435名** 国内弁護士約4万人の**3人に1人超**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**836万人**

上記数値は2018年9月末実績数値



# 弁護士ドットコムのサービス

---

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**

# 弁護士マーケティング支援サービスの概要

## 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 firm (法律事務所弁護士ドットコム). The search criteria are clearly visible: '注力分野' (Specialized Field) is set to '離婚・男女問題' (Divorce/Relationship Issues). The results are sorted by relevance, with the top three results being '有料登録弁護士' (Paid Registered Lawyers) and the bottom two being '無料登録弁護士' (Free Registered Lawyers).

## 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 firm name (法律事務所弁護士ドットコム).
- Navigation:** Buttons for '注力分野' (Specialized Field), '解決事例' (Case Studies), '料金表' (Fee Schedule), and '地図' (Map).
- 注力分野 (Specialized Field):** A section highlighting the lawyer's expertise in '離婚・男女問題' (Divorce/Relationship Issues).
- 解決事例 (Case Studies):** A section listing specific cases handled by the lawyer.
- 料金表 (Fee Schedule):** A table detailing the lawyer's fees for various services.
 

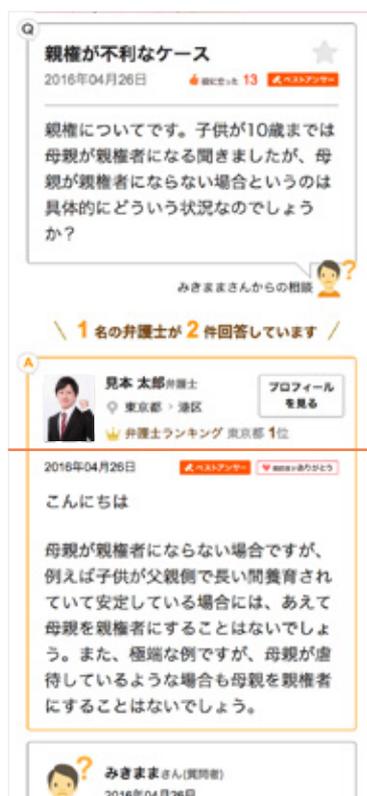
項目	費用・内容説明
相談料	初回30分の相談は無料です。通常は30分6,250円(税込)です。
着手金	交渉・調停の場合は15万7,500円(税込) 訴訟の場合は31万5,000円(税込)
成功報酬	9~24% 得た経済利益が300万円までは24% 300万~3,000万円以下の部分は15% 3,000万円以上の部分は9%
その他の記入例	項目・連絡先変更・連絡先変更の作成 本文・手数料として9万4,500円
- お問い合わせ (Contact):** A section with a phone number (XXX-XXX-XXX) and a 'メールで問い合わせ' (Contact by Email) button.
- サービス内容 (Service Content):** A section listing various legal services offered by the lawyer.

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

# 有料会員サービスの概要

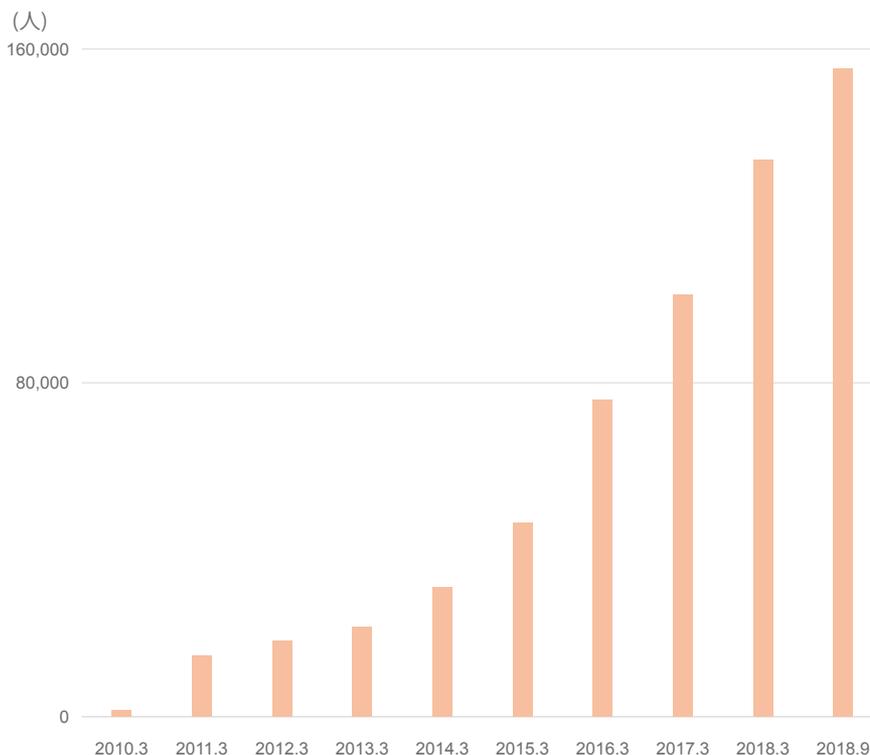
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**  
**スマートフォンからの流入により、有料会員数が増加**

## 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



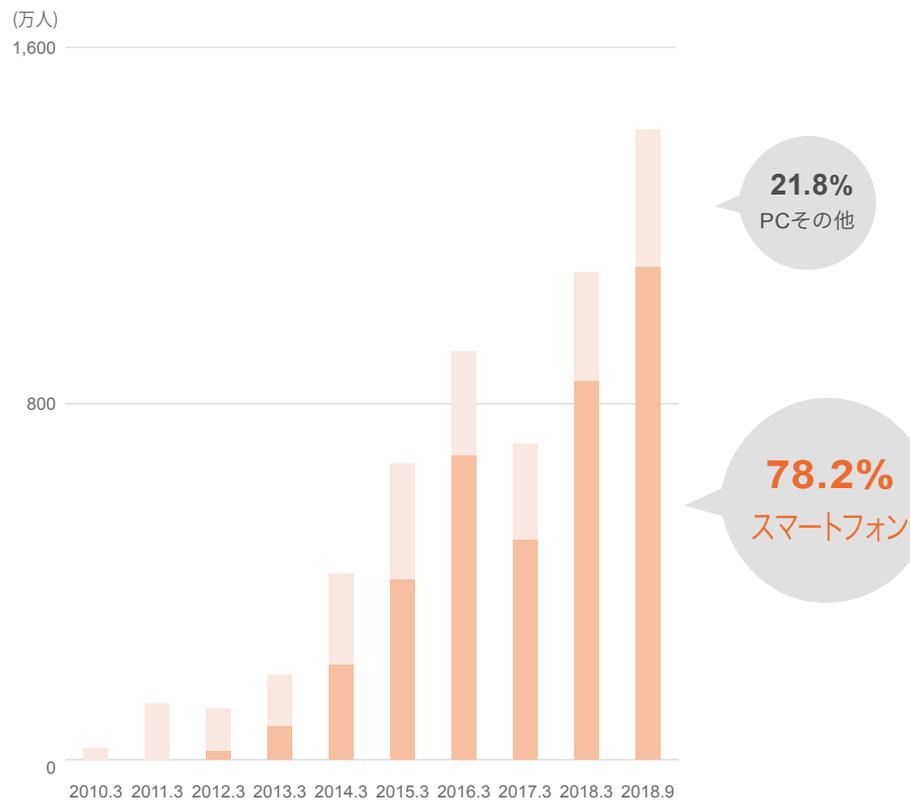
# 広告その他サービスの概要

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



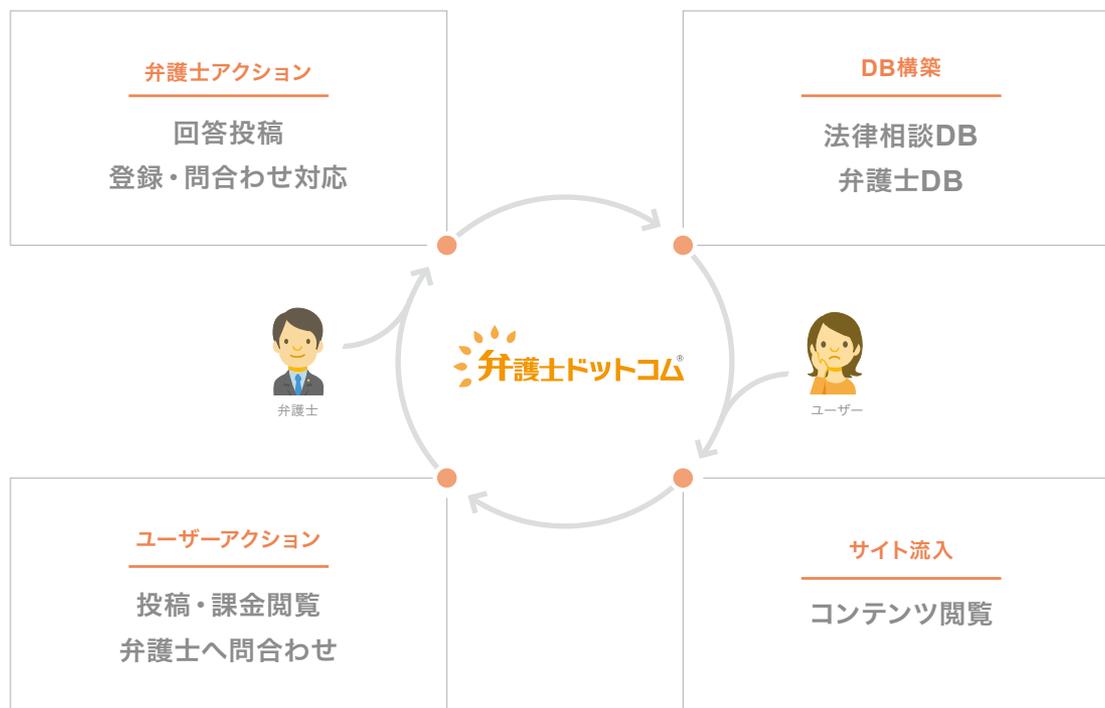
# 弁護士ドットコム<sup>®</sup>の成長サイクル

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、マクロ経済動向およ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。