



**2019年3月期
第3四半期決算説明資料**

2019年1月28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3四半期決算概要

2019年3月期 第3四半期 ハイライト

業績ハイライト

売上高	2,241	百万円	—	前年同期比	33.5	%増
営業利益	351	百万円	—	前年同期比	12.2	%減
経常利益	351	百万円	—	前年同期比	12.3	%減
四半期純利益	215	百万円	—	前年同期比	14.4	%減

トピックス

- 売上高および各利益は計画に沿って推移
- みんなの税務相談の累計税務相談件数が**2万件**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**3万社**、累計契約締結件数が**50万件**を突破

2019年3月期 通期予想に対する進捗

売上高・各利益ともに計画に沿って推移

通期業績予想の達成に向けて、第4四半期も推移する見込み

(単位：百万円)

	2019.3 3Q 累計実績	2019.3 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	2,241	3,100	72.3%
営業利益	351	510	68.9%
経常利益	351	510	68.9%
四半期(当期)純利益	215	330	65.3%

2019年3月期 第3四半期 業績概要

第3四半期は期初計画どおり先行投資を実施、**売上高が順調に増加**

(単位：百万円)

	2019.3 3Q 実績	2018.3 3Q 実績	増減率	2019.3 2Q 実績	増減率
売上高	812	600	35.3%	740	9.8%
売上原価	125	72	73.1%	109	14.6%
売上総利益	687	528	30.1%	630	9.0%
販売費及び 一般管理費	580	388	49.3%	511	13.5%
営業利益	107	139	-23.3%	119	-10.3%
営業利益率	13.2%	23.2%	-10.1pt	16.1%	-3.0pt
経常利益	107	140	-23.8%	119	-10.4%
四半期純利益	60	87	-30.8%	73	-18.4%

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60百万円増加

※ 『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。

(単位：百万円)

	2018年12月末	2018年9月末	前四半期末比
流動資産	1,675	1,716	-40
現金及び預金	1,242	1,320	-78
固定資産	339	302	+37
総資産	2,014	2,018	-3
流動負債	267	331	-64
固定負債	-	-	-
純資産	1,747	1,686	+60
自己資本比率	86.6%	83.5%	+3.1pt

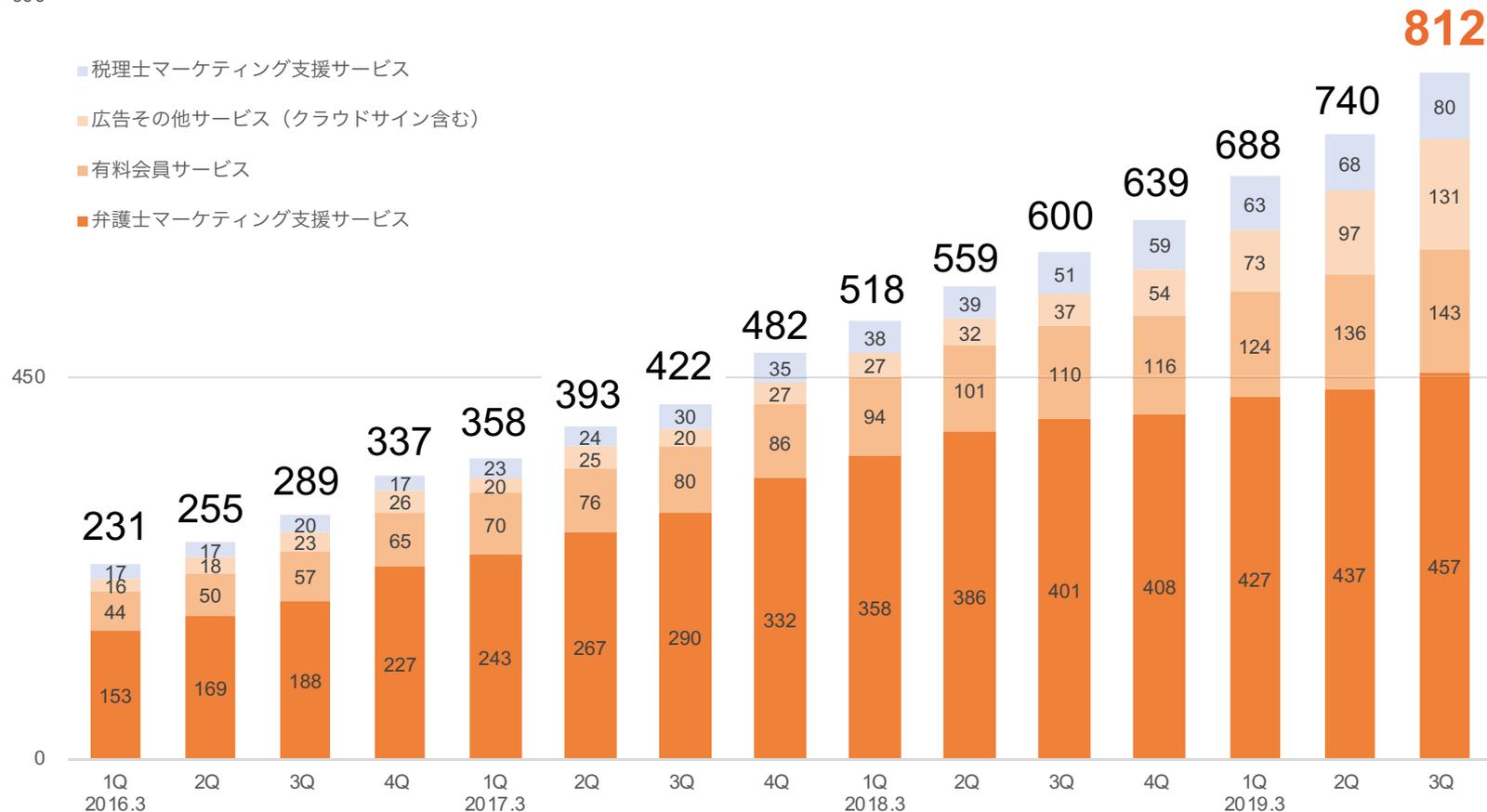
売上高の四半期推移

広告その他サービスおよび税理士マーケティング支援サービスが大幅増収

広告その他サービスはクラウドサインの売上増加に加え、ビジネスロイヤーズ関連の売上も寄与

(百万円)

900



販売費及び一般管理費の四半期推移

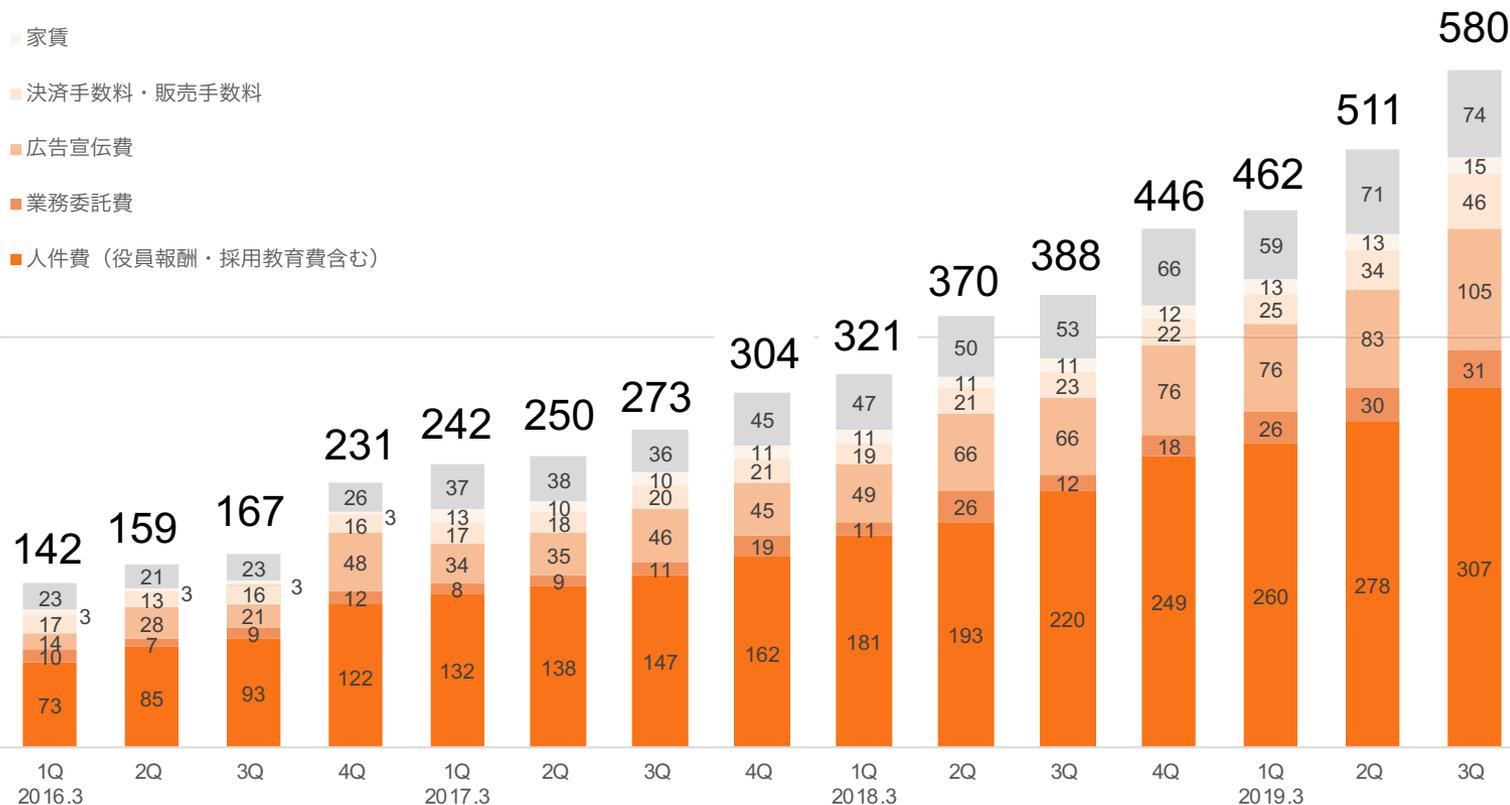
人件費の増加に加え、クラウドサインにおける広告宣伝費・販売手数料が増加

(百万円)

700

- その他費用
- 家賃
- 決済手数料・販売手数料
- 広告宣伝費
- 業務委託費
- 人件費（役員報酬・採用教育費含む）

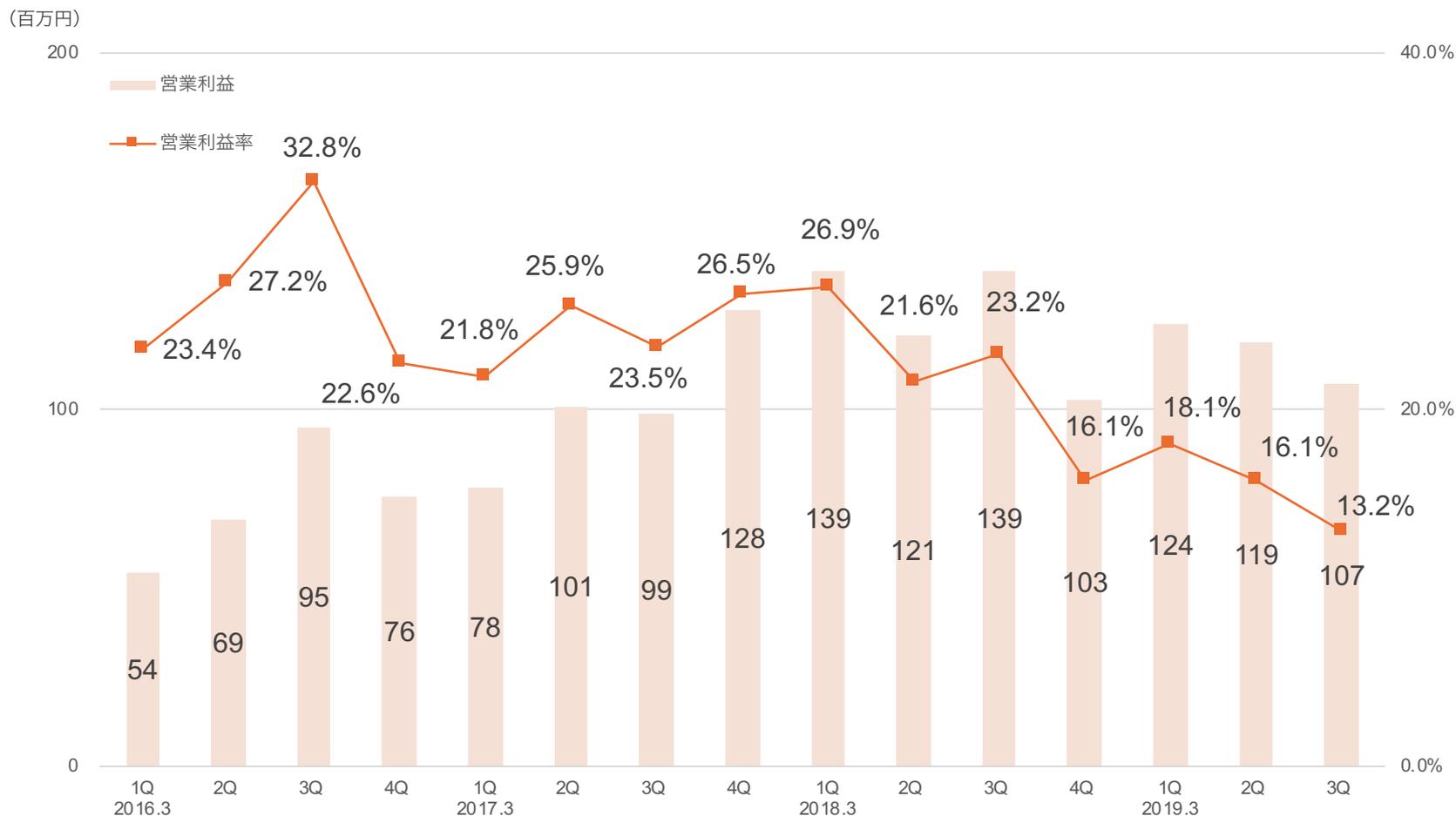
350



営業利益の四半期推移

第3四半期は積極的な先行投資により営業利益は減少

第4四半期は通期営業利益の達成に向けて推移する見込み

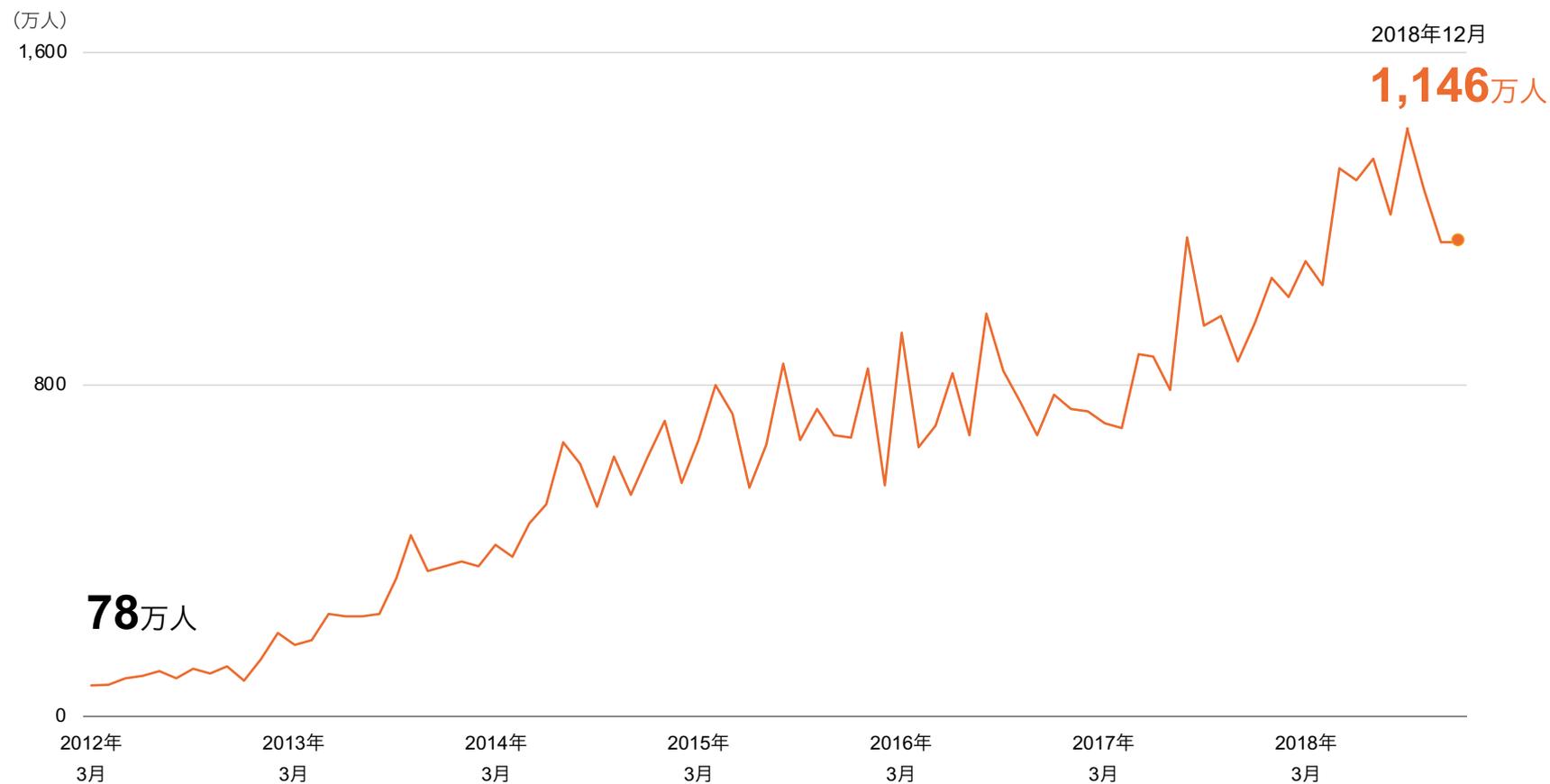


弁護士ドットコム

月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は弁護士ドットコムニュースによる変動はあるものの順調に推移

月間サイト訪問者数の推移

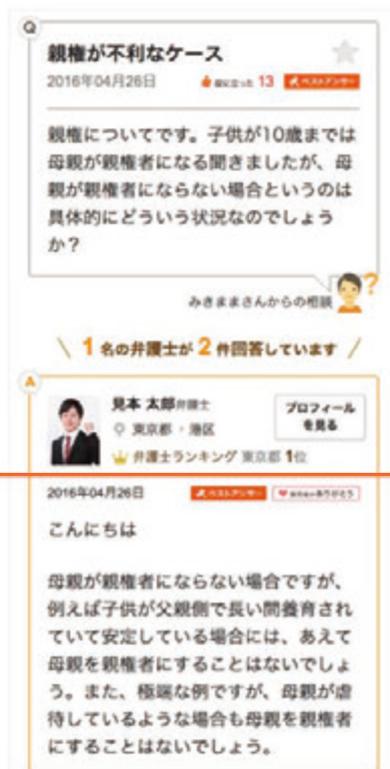


有料会員数の推移（個人）

個人の有料会員数は**期初計画を上回り順調に推移**

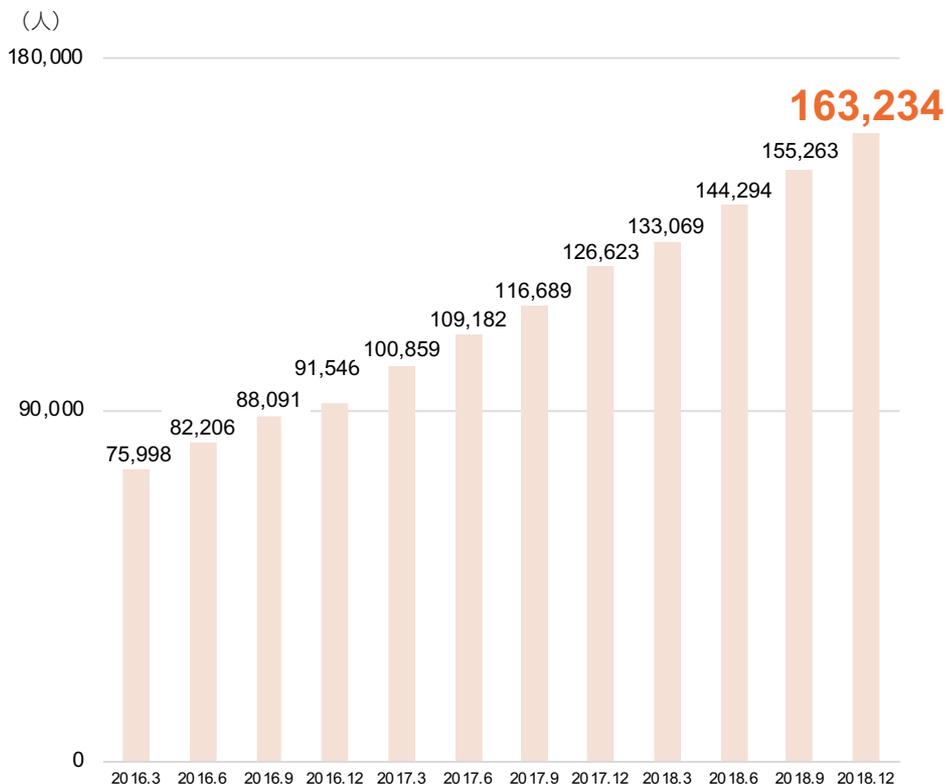
有料会員は月額300円(税抜)で他人の法律相談に対する弁護士回答が閲覧可能

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

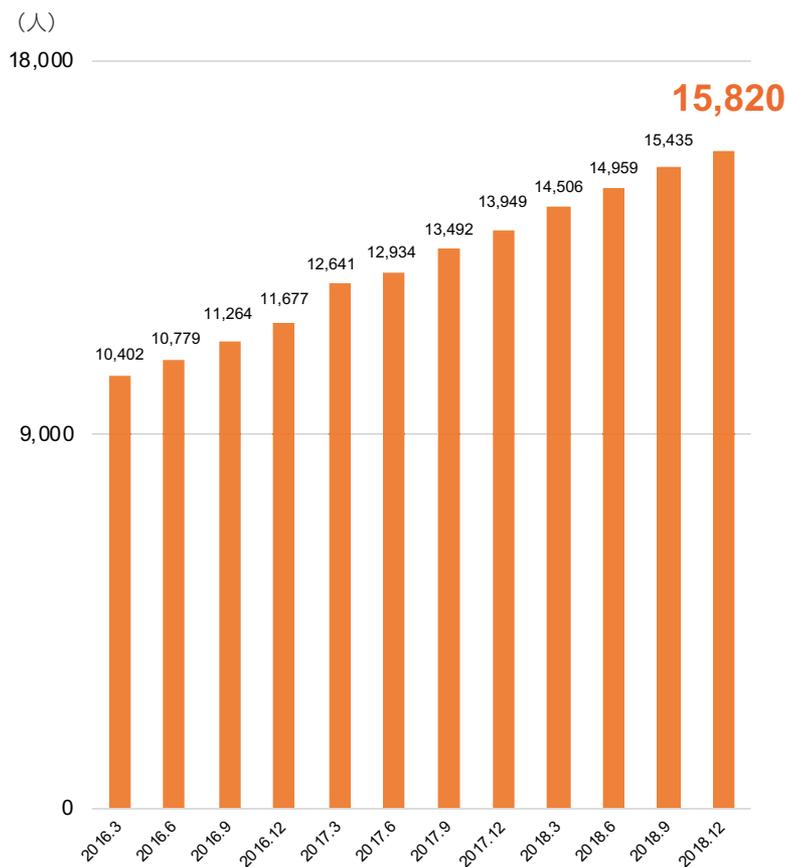
有料会員数推移



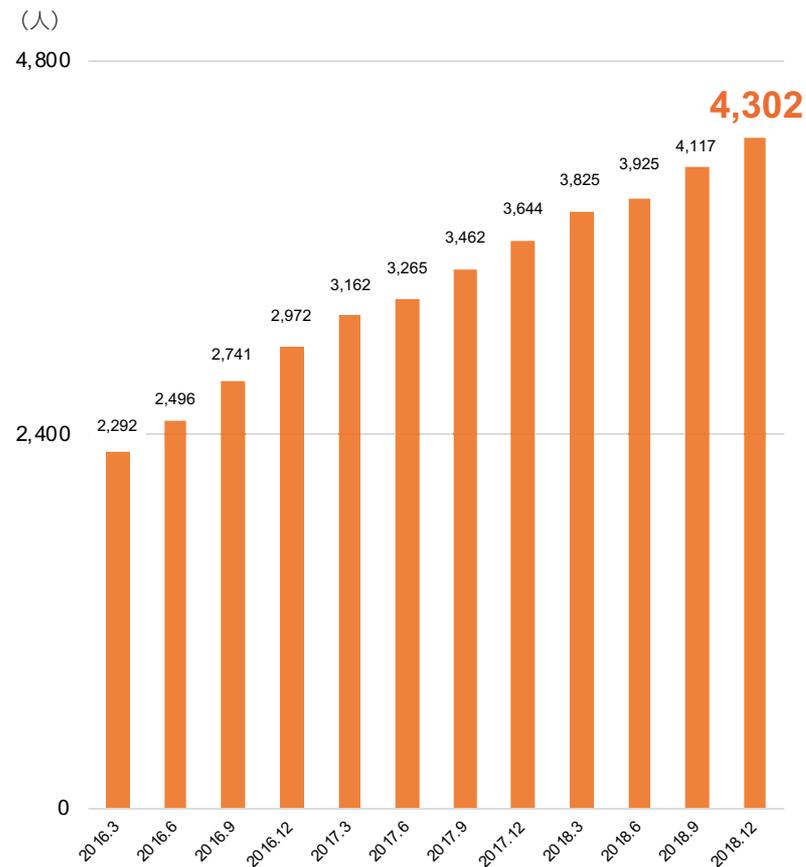
登録弁護士数の推移

登録弁護士数は15,000人を突破、有料登録弁護士は年間純増数600人に向けて計画どおり推移。

登録弁護士数の推移 (月末時点)



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

※赤字が今後の重点開発領域

登録弁護士向けの情報提供

月刊弁護士ドットコム、Webマーケティング白書の提供およびオンラインセミナーを配信
登録弁護士にマーケティング以外の付加価値を感じて頂けるよう情報提供を積極化



月刊弁護士ドットコム



Webマーケティング白書



オンラインセミナー

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	0円	10,000円
従量（1通当たり）	0円	100円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	5件/月	制限なし

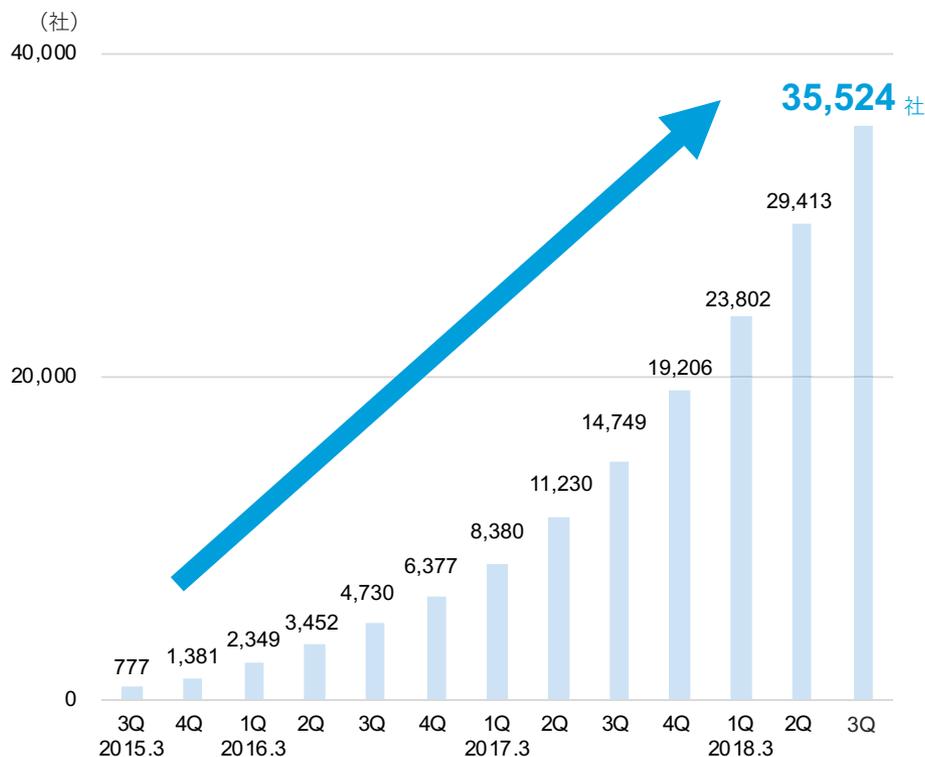
※ 2018年12月よりフリーユーザーの契約締結件数を10件から5件に変更。
2019年3月より1通あたり100円から200円に変更予定。

導入企業数の推移

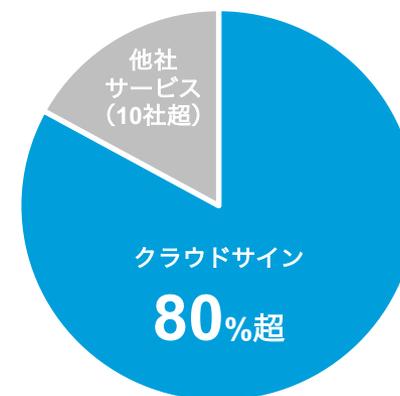
ネットワーク効果により導入企業が増加、**業界シェアは80%超**

導入企業数および業界シェアが参入障壁となり、独占的ポジションを構築

導入企業数の推移 (四半期末時点)



累計登録社数のシェア



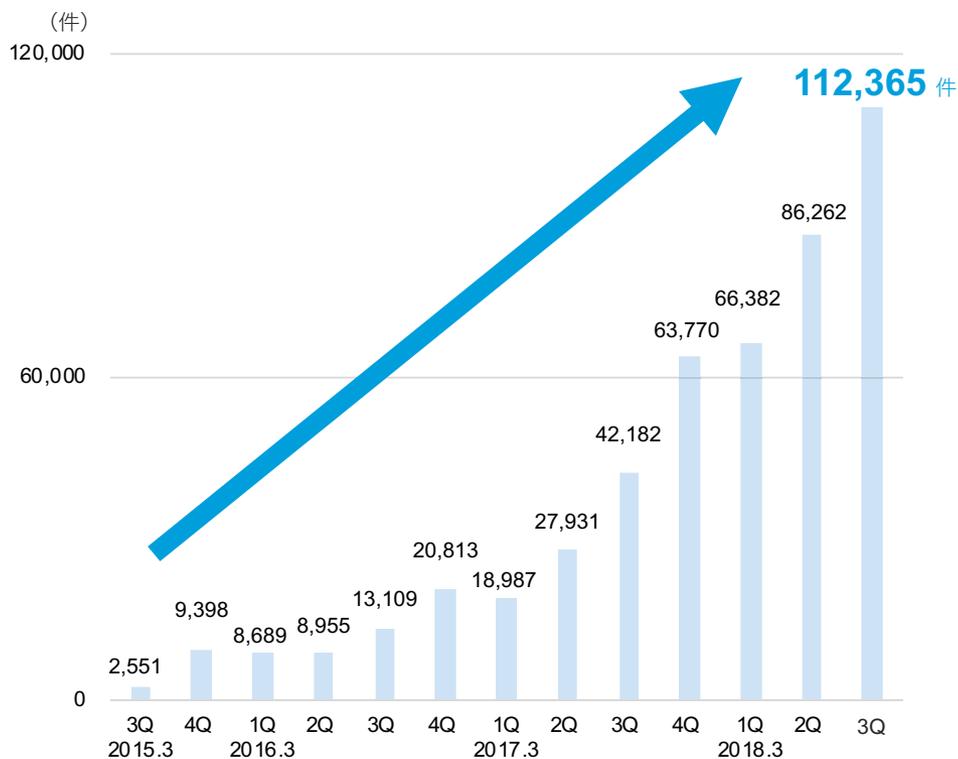
2018年8月末時点 矢野経済研究所株式会社調べ

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順調に増加
導入企業によるクラウドサインの活用が進む

※ 2018年12月末時点で累計契約締結件数は50万件を突破

契約締結件数の推移



導入企業 (一部抜粋)

NOMURA



RECRUIT



ヤマトフィナンシャル

三菱UFJモルガン・スタンレー証券

MIZUHO

みずほ証券

mercari

ZOZO

ぐるなび

SQUARE ENIX

Money Forward

SAISON CARD INTERNATIONAL

Slackとの連携開始

世界で800万人以上が利用する、ビジネスコラボレーションハブ「[Slack](#)」と連携開始
Slack上で契約の進捗状況の把握が可能に
チームメンバーとの共有も簡単に



各表彰によりクラウドサインの認知度が向上

各表彰を通じてクラウドサインの認知度が向上。

「**2018年度グッドデザイン賞**」受賞

「**ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2018**」ASP・SaaS 部門 準グランプリ受賞

「**ITreview Grid Award 2018 Winter**」における製品レビュートップスコア獲得



2018年度グッドデザイン賞



ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2018



ITreview Grid Award 2018 Winter

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**202万人**、日本最大級の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2,886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

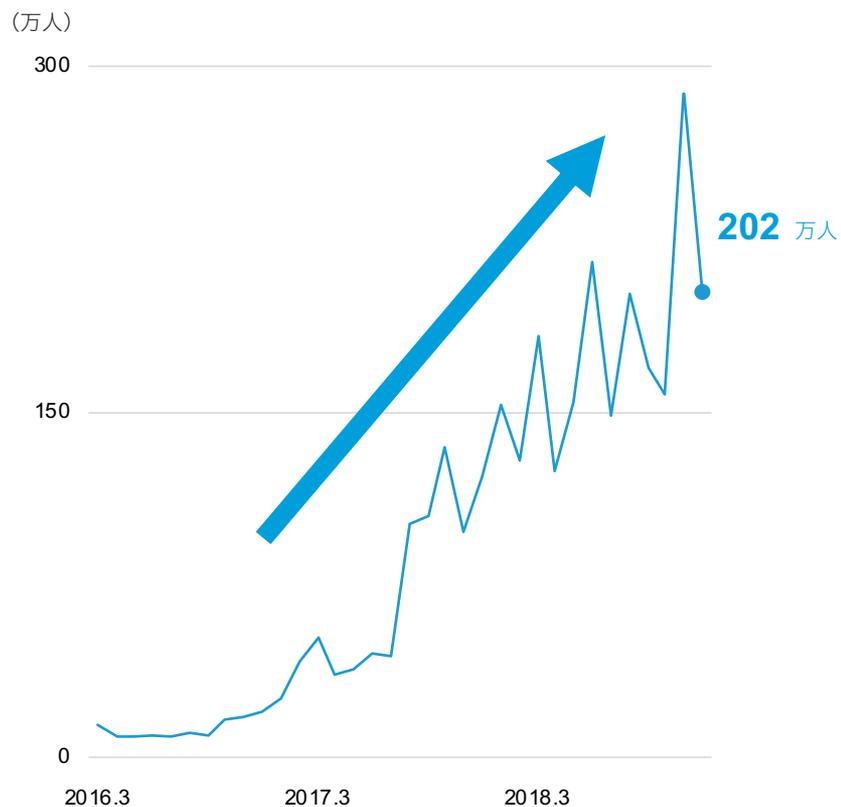
上記数値は2018年12月末時実績数値



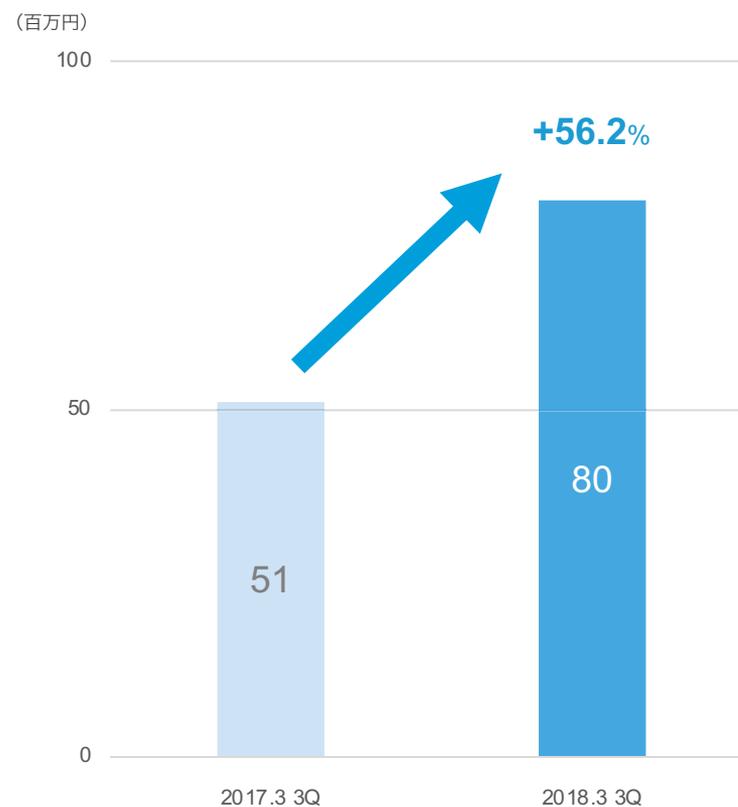
月間サイト訪問者数および売上高

月間サイト訪問者数および売上高は順調に拡大

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**45万人**、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、森・濱田松本法律事務所、長島・大野・常松法律事務所、アンダーソン・毛利・友常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65事務所、769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が**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。**

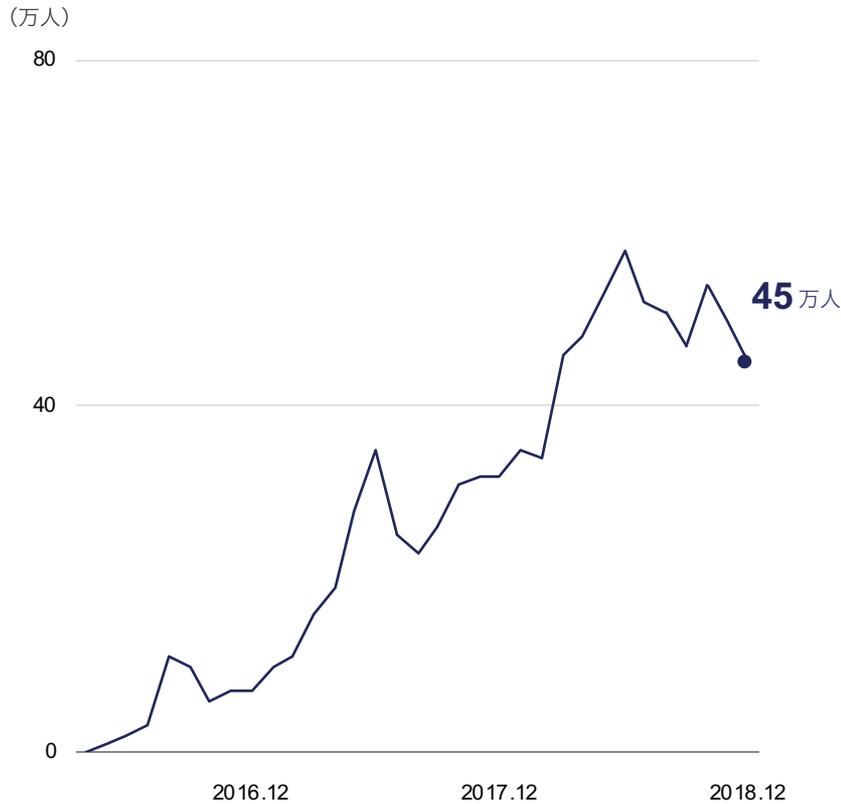


上記数値は2018年12月末時実績数値

月間サイト訪問者数および会員数

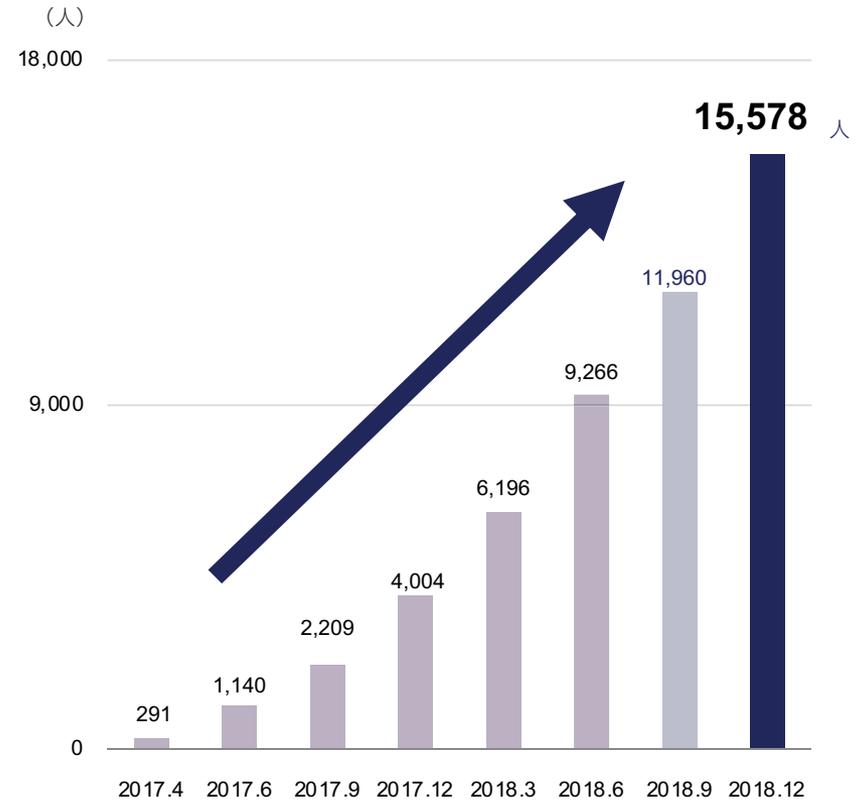
月間サイト訪問者数は季節要因により変動はあるが、会員数は順調に拡大し収益基盤を構築

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



リーガルイノベーションカンファレンスを開催

ビジネスロイヤーズ主催のイベント「**リーガルイノベーションカンファレンス**」を開催。
AIをはじめとしたテクノロジーが法務部門の業務に与える影響をテーマにしたイベントで総勢300名がご来場
リアルイベントにおいても多くのユーザーが集まるサービスに



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

会社	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	もとえ 元榮 太一郎、内田 陽介
従業員	186 名 (2018年12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)カカクコム取締役、(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

経営理念

専門家をもっと身近に

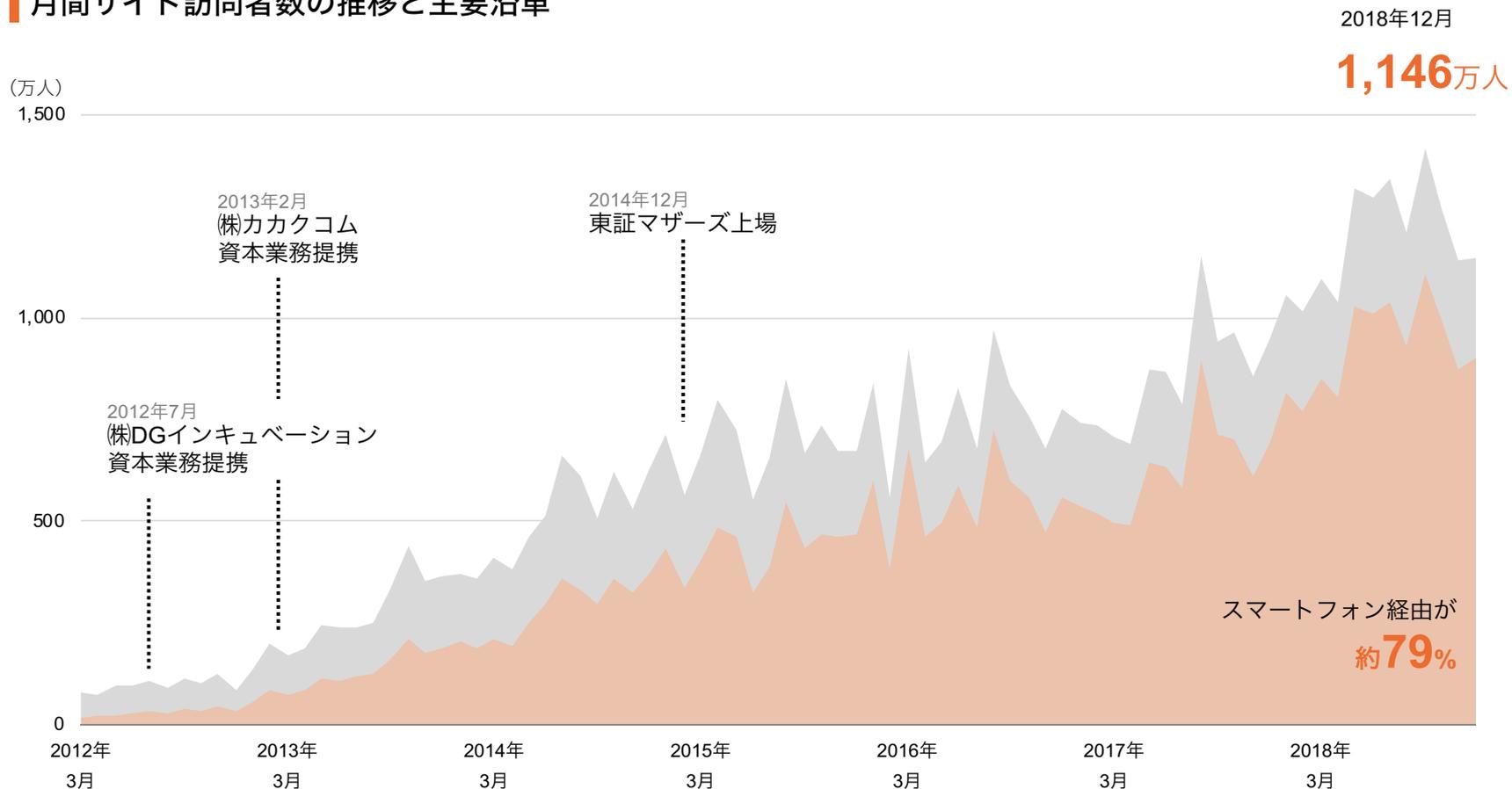
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています。



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

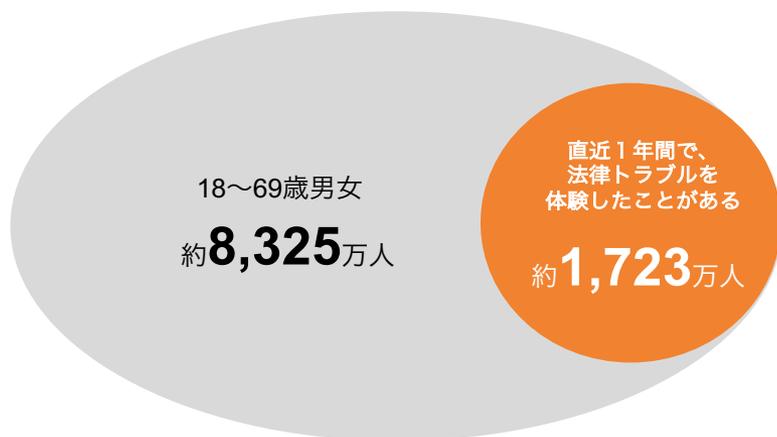
1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,723万人** (20.7%)

実際に弁護士に相談する人は**21.9%**

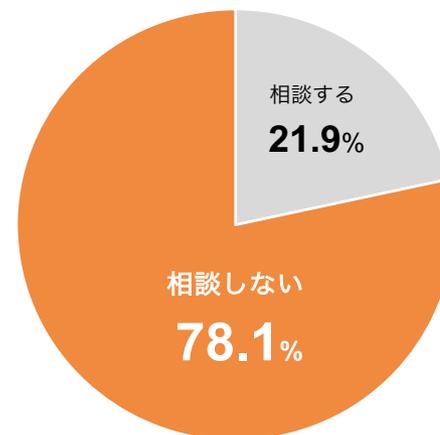
相談しない理由は「費用面での不安」**55.6%**、「頼む程では無い」**30.2%**、

「相談でも費用が請求されそう」**27.7%**

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

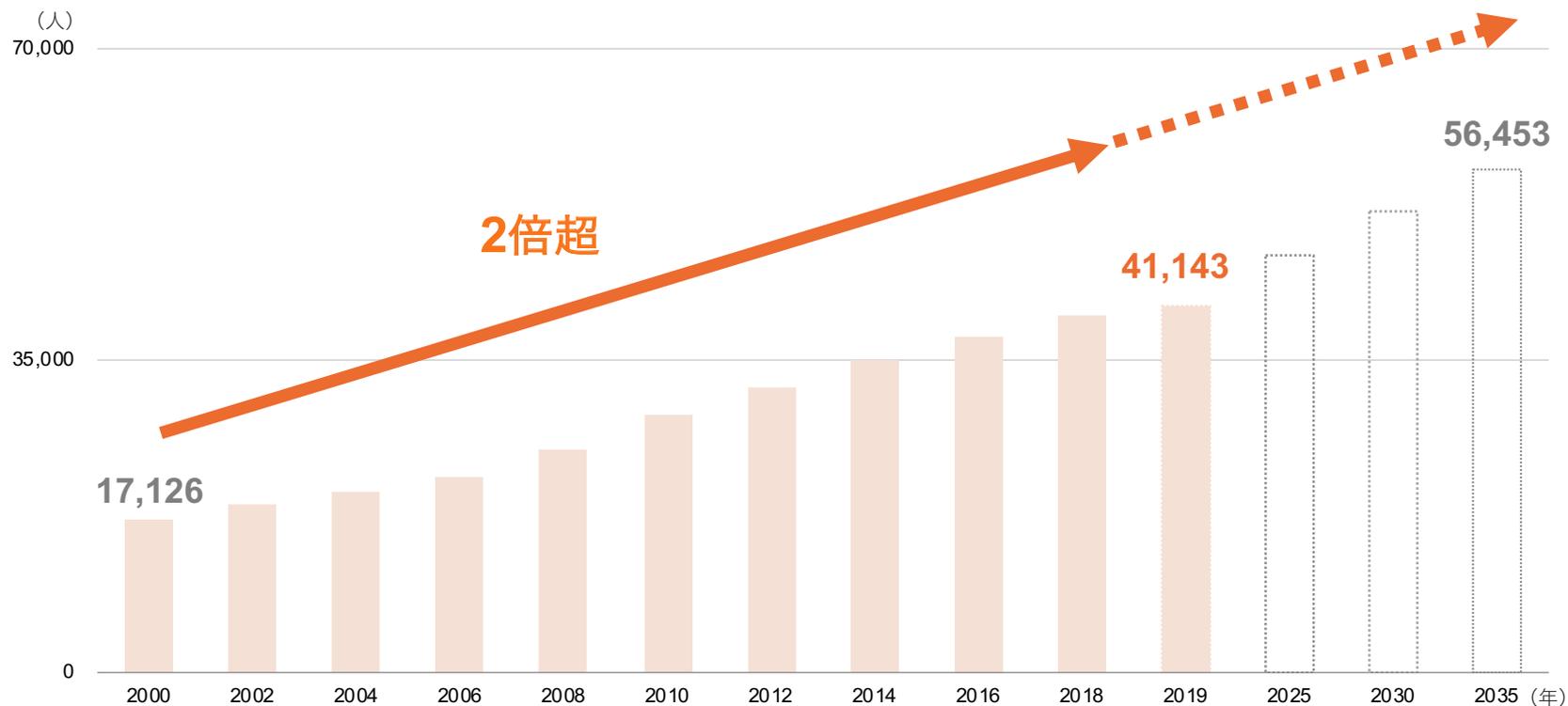


2018年12月 マクロミル調べ
調査対象者：18歳～69歳 男女個人 1,200名対象

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

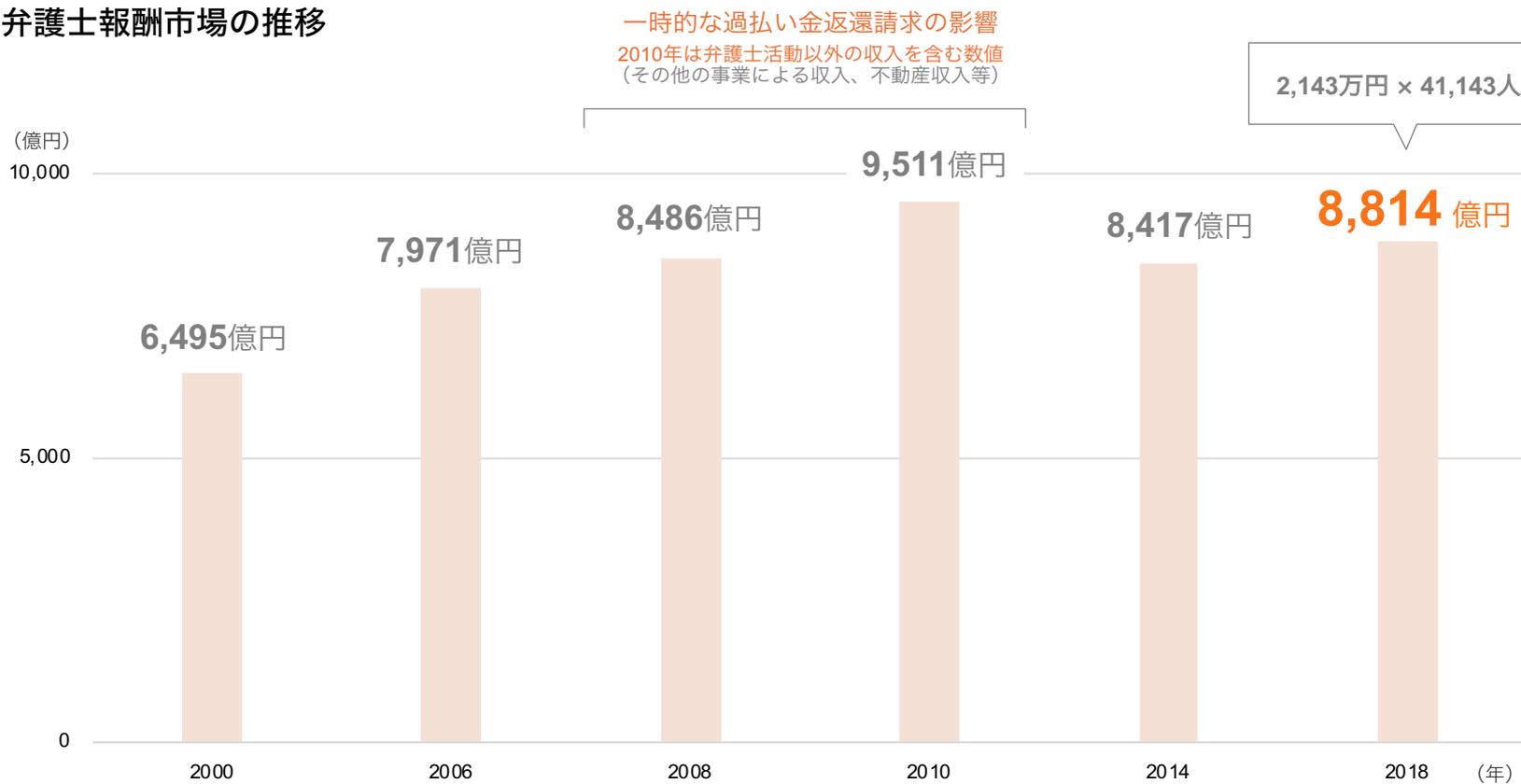


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2018年版」 弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

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2018年版」より推測

弁護士ドットコム[®]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やすくなるサービスを提供



ユーザー

費用が不安
頼む程ではない
頼みづらい



弁護士

多くのユーザー繋がりたい

弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約**1,146万人**、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**74万件**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**15,820名** 国内弁護士約4万人の**3人に1人超**が登録
- 弁護士の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**636万人**



上記数値は2018年12月末時実績数値

弁護士ドットコムサービス

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

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4-1-4

XXX-XXX-XXX メールでのお問い合わせ 本営業 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4-1-4

XXX-XXX-XXX メールでのお問い合わせ 本営業 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4-1-4

XXX-XXX-XXX メールでのお問い合わせ 本営業 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4-1-4

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4-1-4

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

注力分野
解決事例
料金表

見本 太郎 弁護士

XXX-XXX-XXX

注力分野 解決事例 料金表 地図

注力分野 離婚・内親族相続

項目	費用・内訳説明
相談料	初回30分の相談は無料です。通常は30分2,500円（税込）です。
着手金	定額・標準相場は150万2,800円（税込） ※別の場合は3175,000円（税込）
成功報酬	0~24% 成功報酬の範囲が300万円未満は24% 300万~3,000万円以下の場合は15% 3,000万円以上の場合は9%
年々の収入	※注：標準相場・標準的収入を参考 本文・手取りとして324,300円

この弁護士に依頼したことがある方、感謝の声をおくりませんか？

感謝の声 0件

この弁護士に依頼したことがある方、感謝の声をおくりませんか？

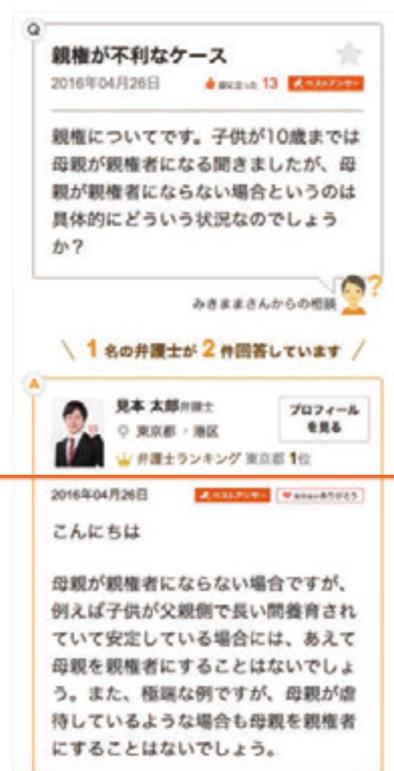
感謝の声 0件

離婚・男女問題に強い弁護士を探す

有料会員サービスの概要

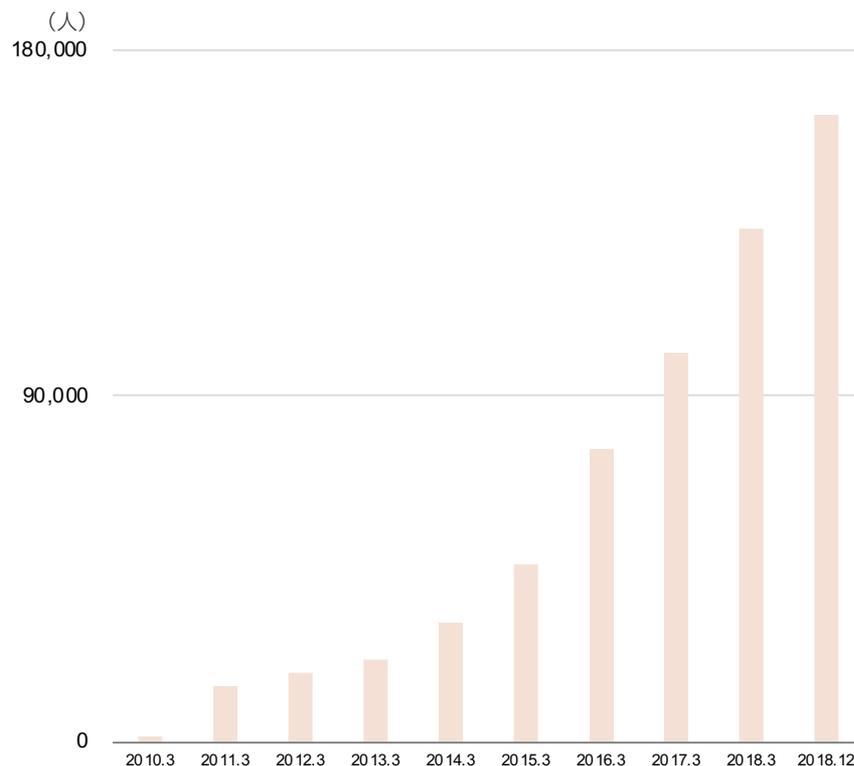
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談DBの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高くスマートフォンからの流入により有料会員数が増加**

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



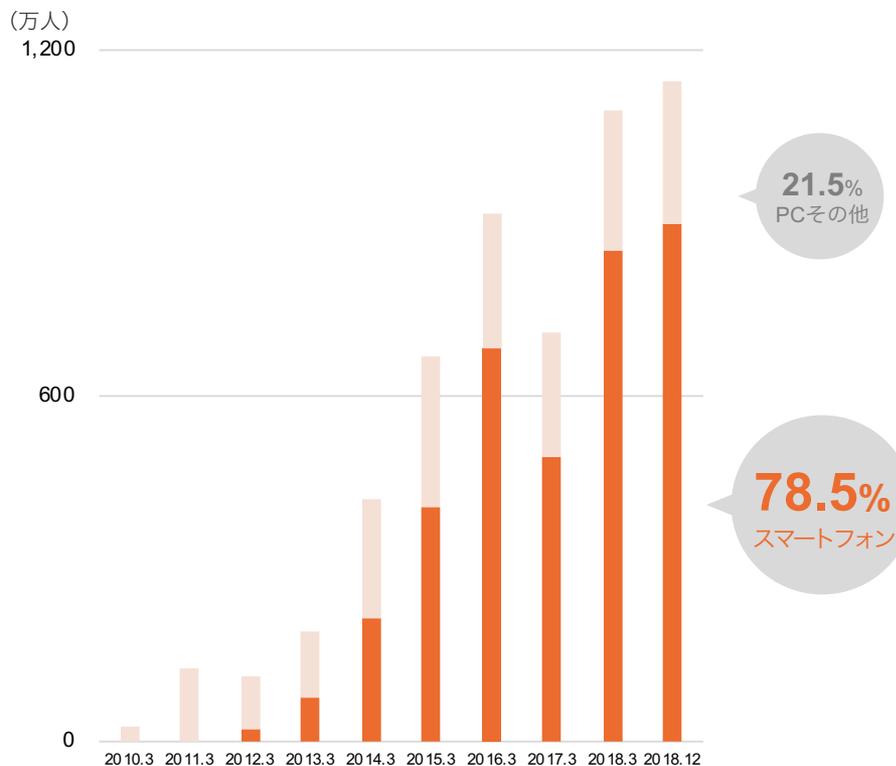
広告その他サービスの概要

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



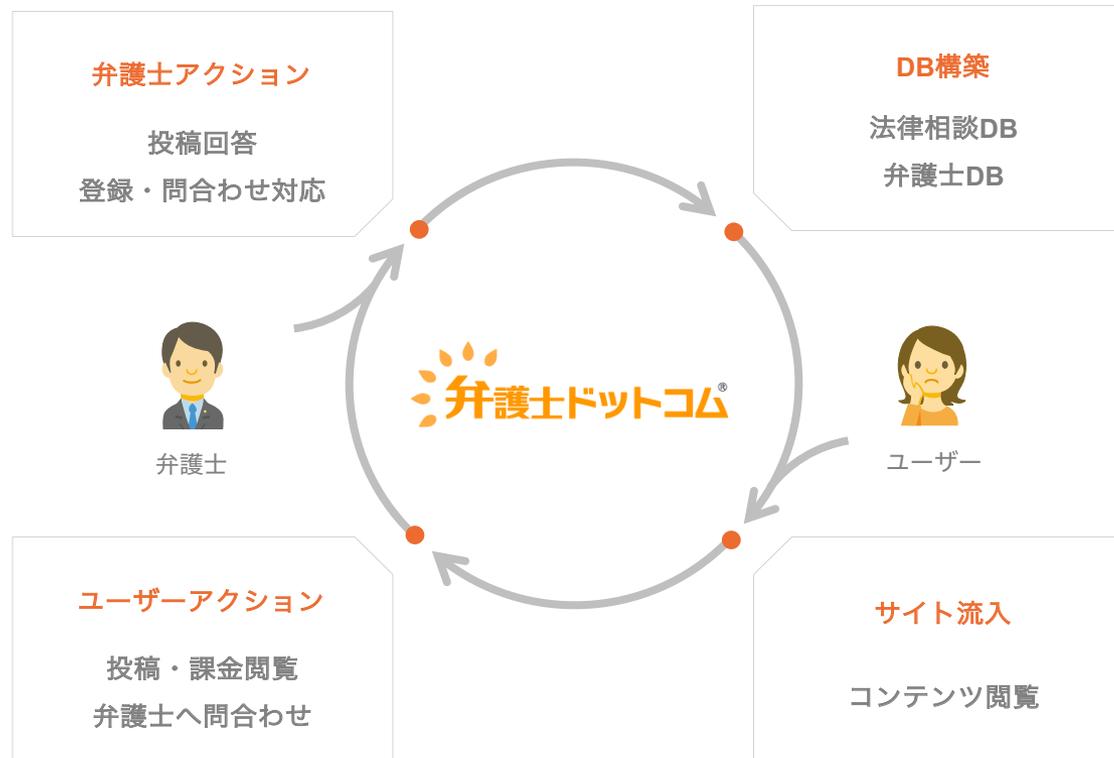
弁護士ドットコム[®]の成長サイクル

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。