



**2020年3月期
第2四半期決算説明資料**

2019年10月28日

01

2020年3月期第2四半期決算概要 (P3-P10)

02

各事業の概況 (P11-P29)

03

ご参考 (P30-P57)

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



2020年3月期 第2四半期決算概要

2020年3月期 上期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**35.1%増収**、営業利益は前年同期比**6.2%増益**

売上高	1,929	百万円	—	前年同期比	35.1	%増
営業利益	259	百万円	—	前年同期比	6.2	%増
経常利益	259	百万円	—	前年同期比	6.3	%増
四半期純利益	159	百万円	—	前年同期比	2.9	%増

2020年3月期 第2四半期 業績概要

売上高は順調に増加、営業利益は広告宣伝費および人件費等の増加により減益

(単位：百万円)

	2020.3 2Q 実績	2019.3 2Q 実績	2019.3 2Q 実績比	2020.3 1Q 実績	2020.3 1Q 実績比
売上高	993	740	+34.3%	935	+6.2%
売上原価	155	109	+42.3%	133	+16.5%
売上総利益	838	630	+32.9%	802	+4.5%
販売費及び 一般管理費	761	511	+49.0%	619	+23.0%
営業利益	76	119	-35.9%	182	-58.1%
営業利益率	7.7%	16.1%	-8.4pt	19.5%	-11.8pt
経常利益	77	119	-35.5%	182	-57.7%
四半期純利益	40	73	-45.2%	119	-66.1%

2020年3月期 通期予想に対する進捗

売上高は計画通り推移

営業利益は費用の一時的な増加があったものの、通期計画に変更なし

(単位：百万円)

	2020.3 2Q 実績	2020.3 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	1,929	4,300	44.9%
営業利益	259	520	49.9%
経常利益	259	520	49.9%
四半期(当期)純利益	159	335	47.7%

貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が2019年6月末比**41百万円増加**

(単位：百万円)

	2019年9月末	2019年6月末	2019年6月末比
流動資産	2,030	1,965	+64
現金及び預金	1,392	1,428	-35
固定資産	492	363	+129
総資産	2,523	2,329	+193
流動負債	492	340	+152
固定負債	-	-	-
純資産	2,030	1,988	+41
自己資本比率	80.4%	85.3%	-4.9pt

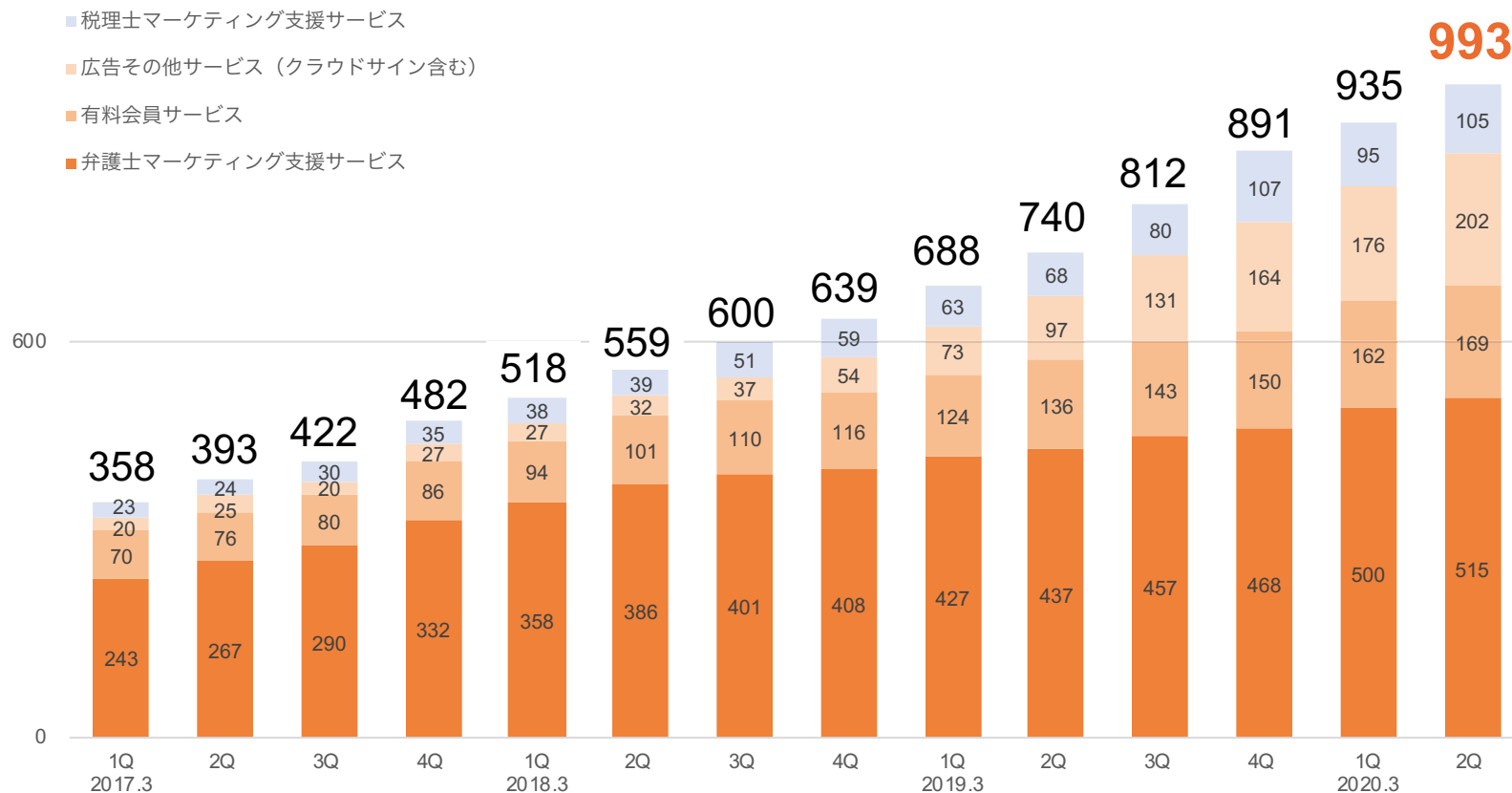
売上高の四半期推移

第2四半期は全サービスが前四半期比増収で着地

その中でも、広告その他サービスにおけるクラウドサインが牽引

(百万円)

1,200



販売費及び一般管理費の四半期推移

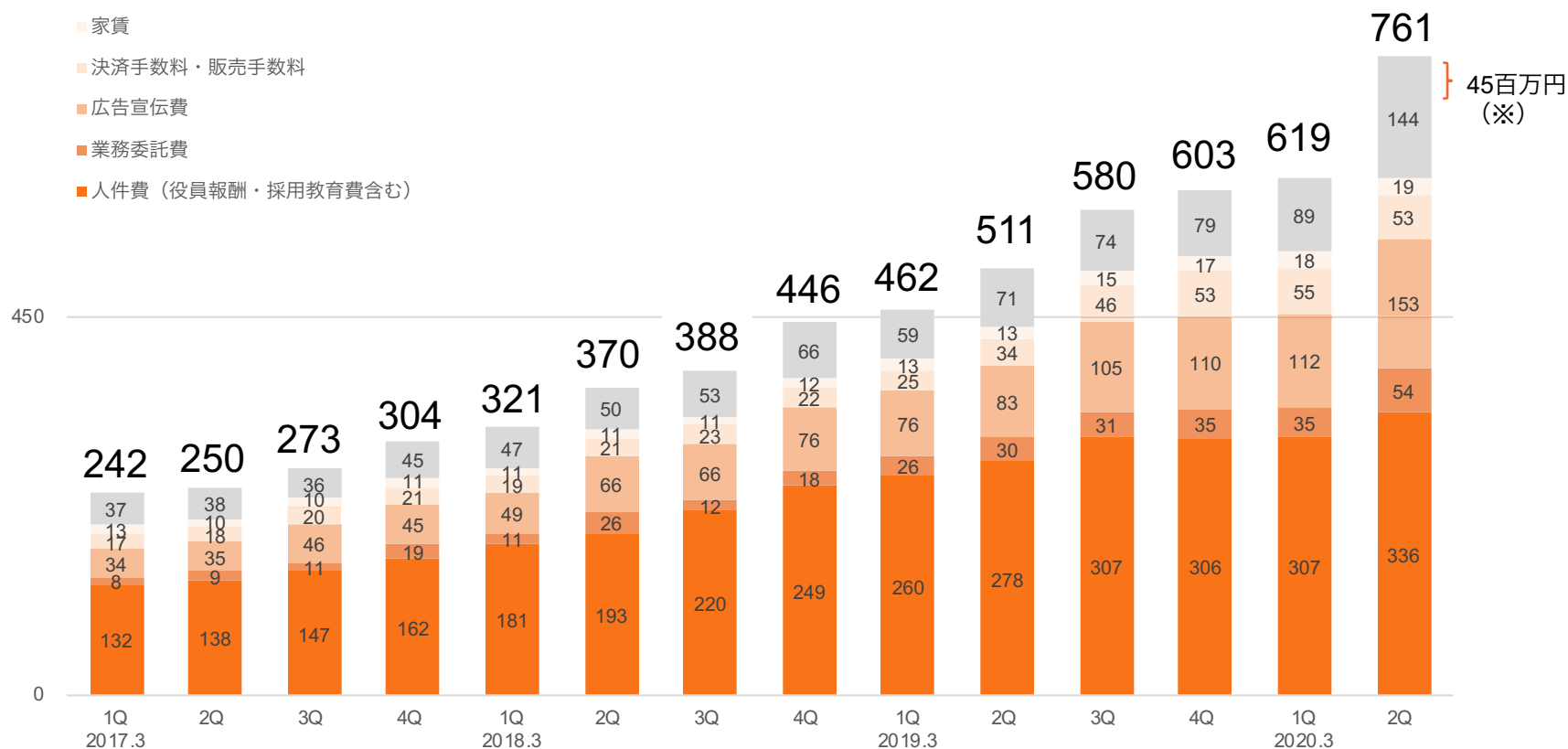
第2四半期は、広告宣伝費および一時的にその他費用が増加

第3四半期は、10月23日に開始したTVCMにより広告宣伝費が増加する見込み

(百万円)

900

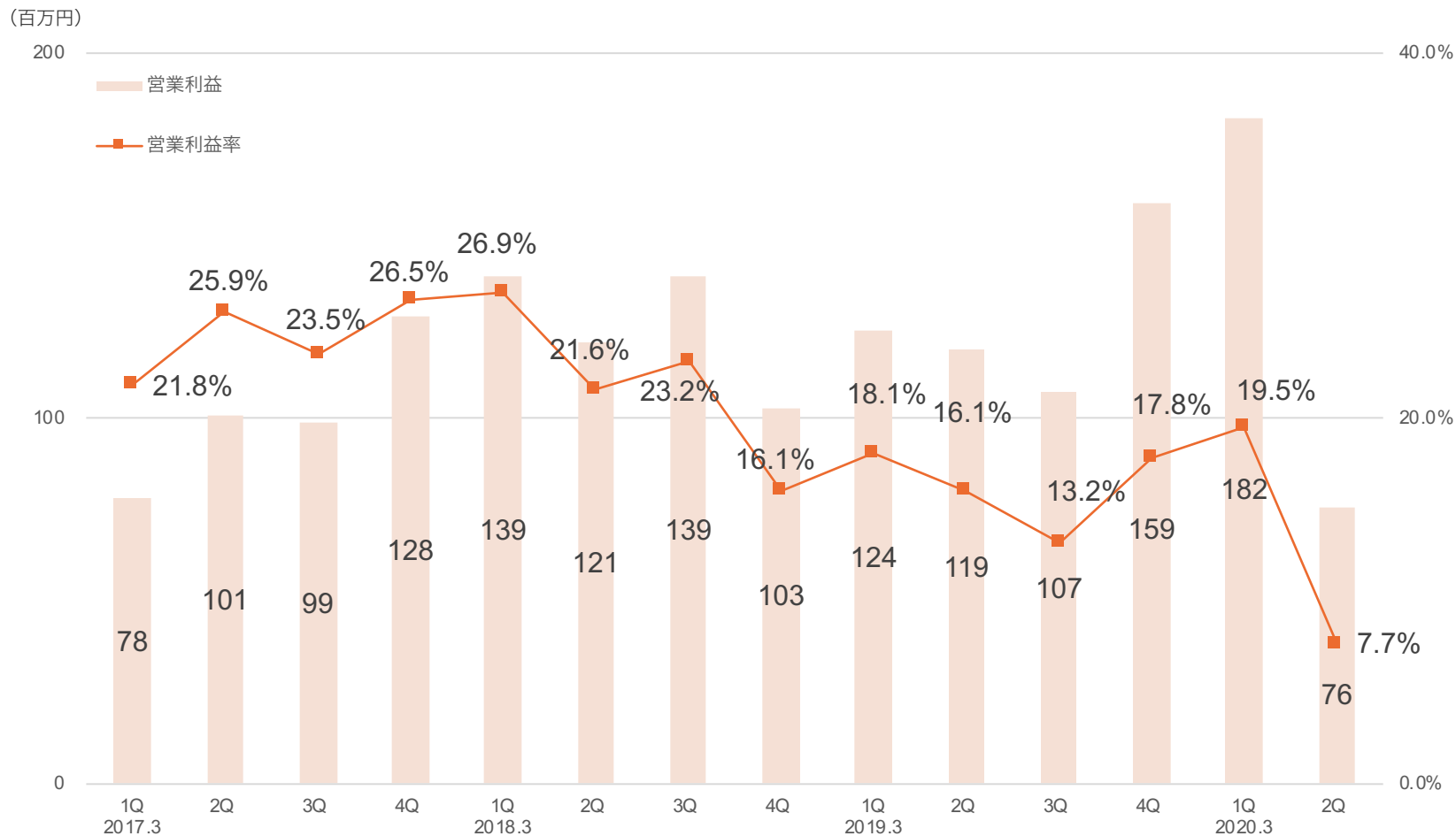
- その他費用
- 家賃
- 決済手数料・販売手数料
- 広告宣伝費
- 業務委託費
- 人件費（役員報酬・採用教育費含む）



※ 新たに認識した時間外手当に関する一時金

営業利益の四半期推移

第2四半期の営業利益は76百万円で着地

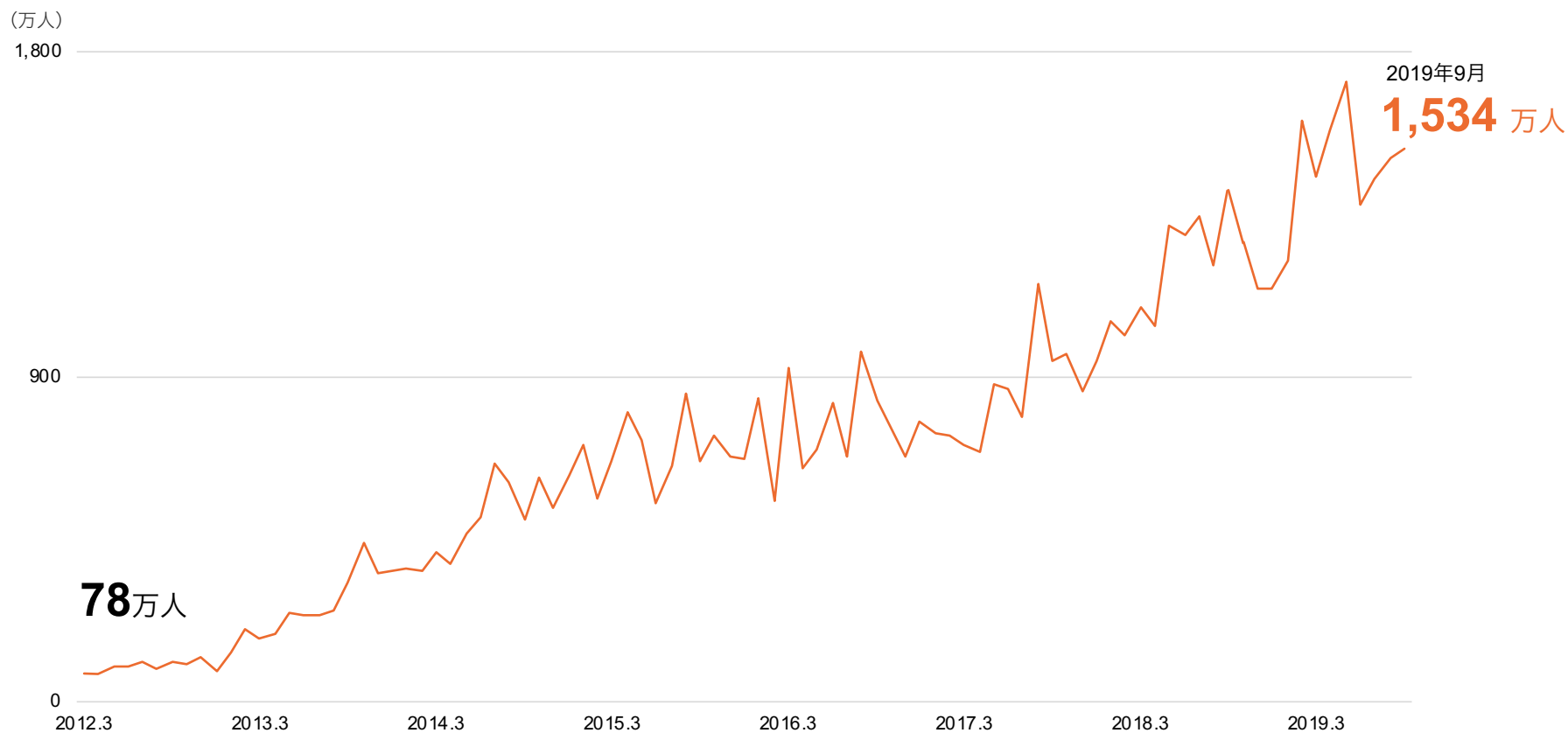


弁護士ドットコム

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着実に推移

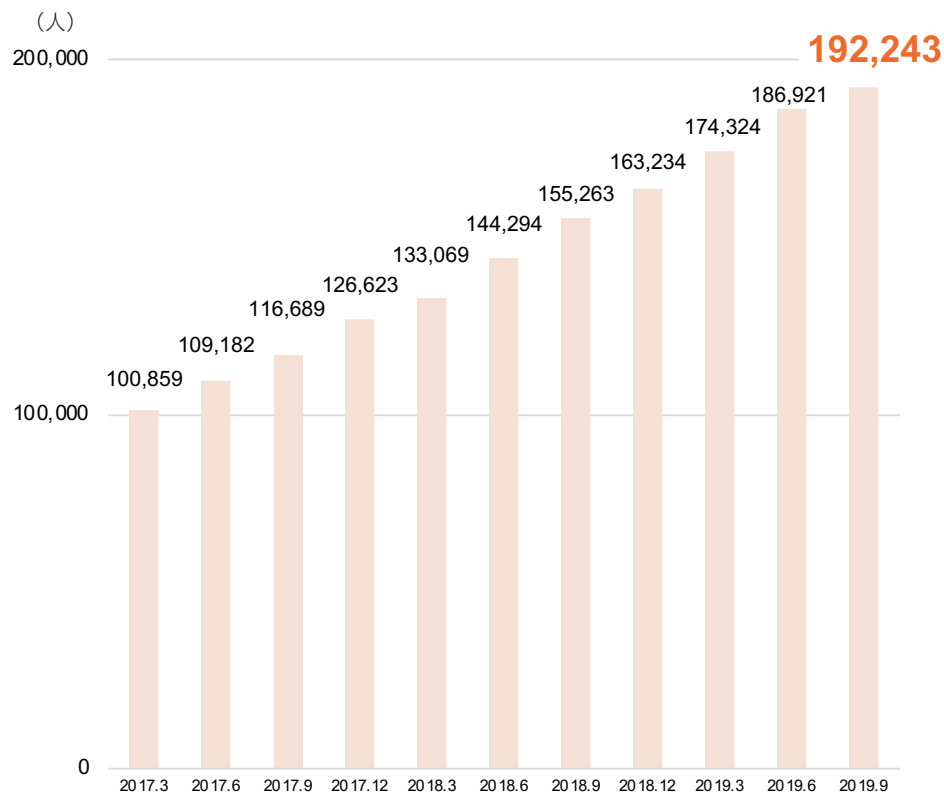
有料会員は月額300円（税抜）で他人の法律相談に対する弁護士回答が閲覧可能

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

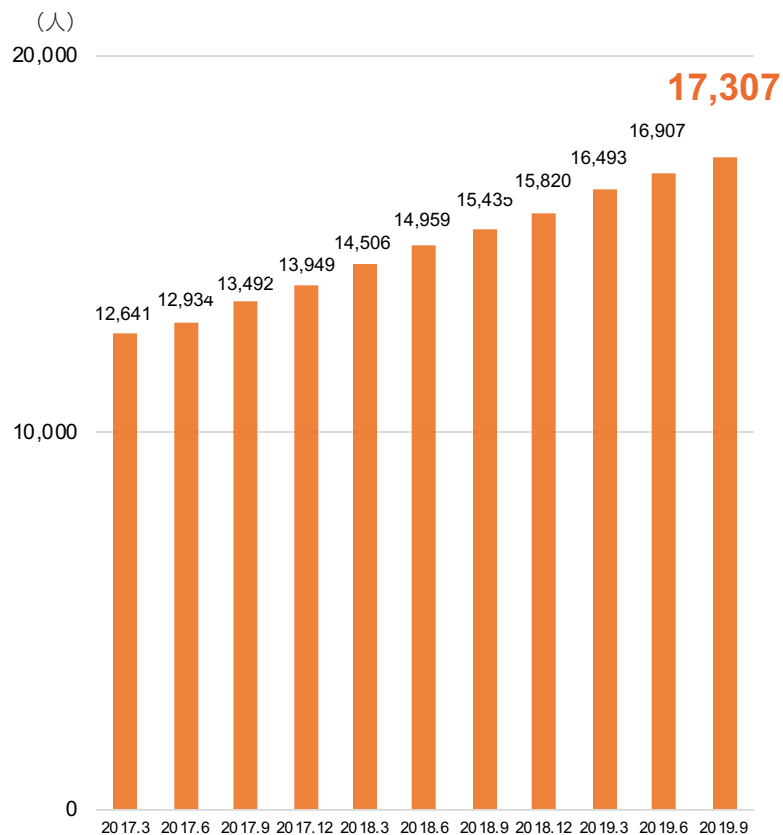
有料会員数推移



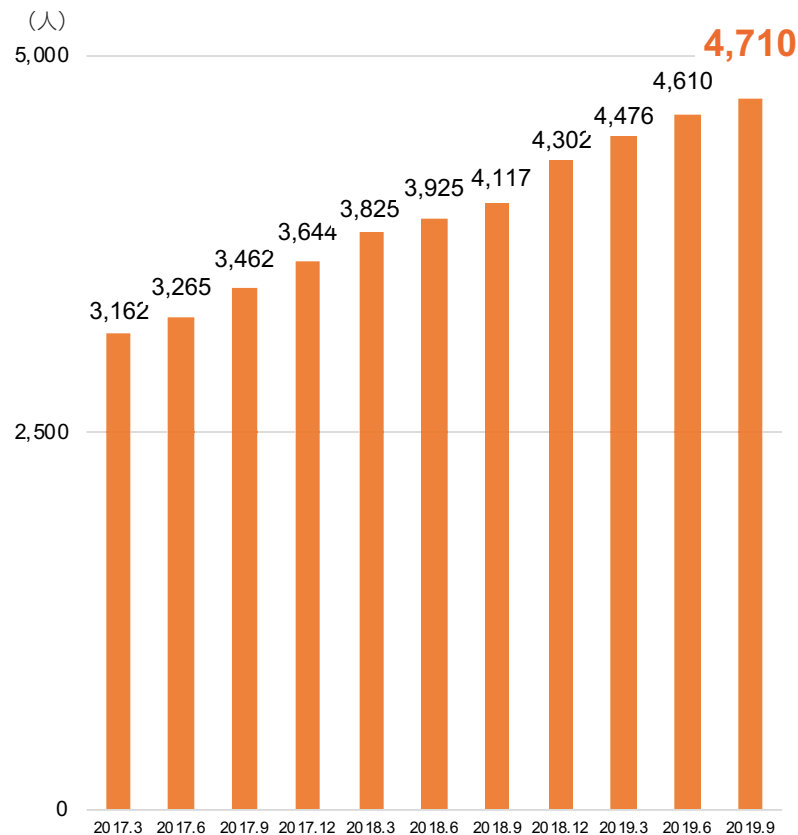
登録弁護士数の推移

登録弁護士数は国内弁護士の**4割強の17,000人を突破**、有料登録弁護士数は四半期での変動はあるが計画通り推移

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)

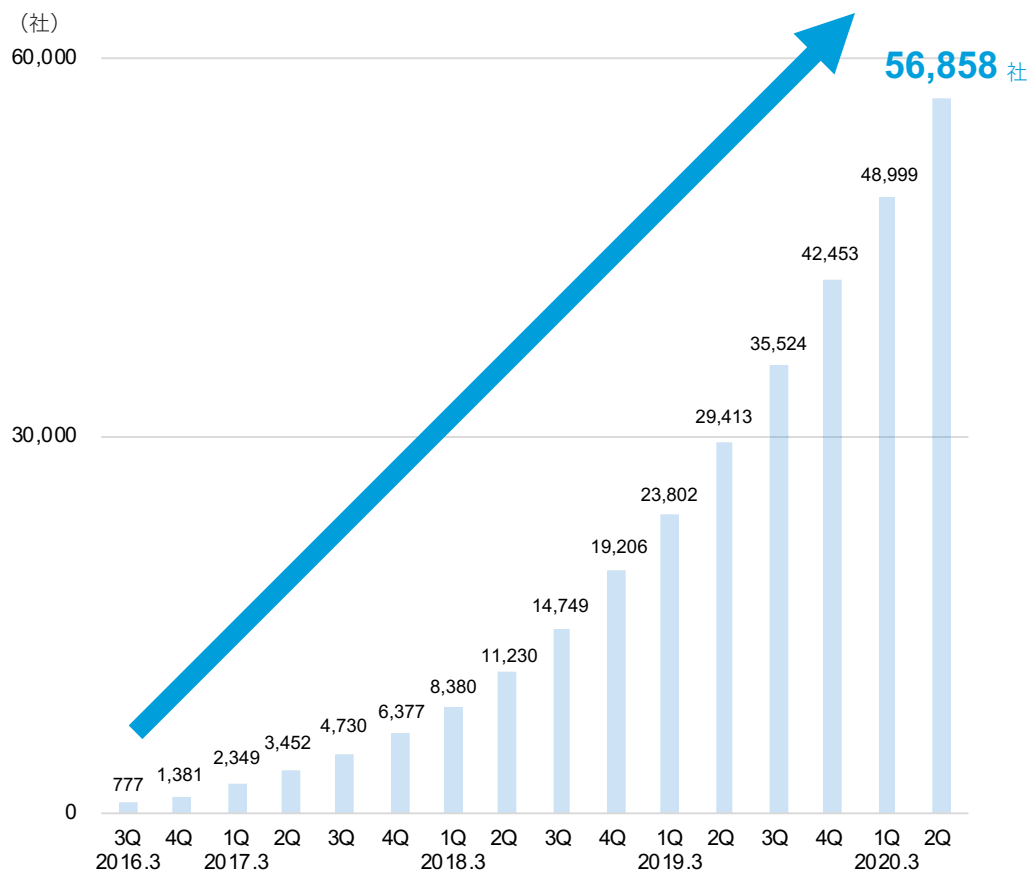


クラウドサイン

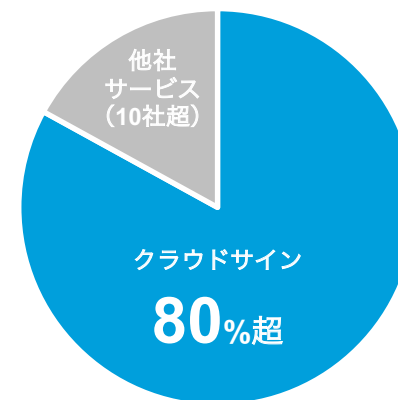
導入企業数の推移

ネットワーク効果により導入企業数が増加、**業界シェアは80%超**
導入企業数は四半期で**過去最高の伸び**を記録

導入企業数の推移（四半期末時点）



導入企業数のシェア

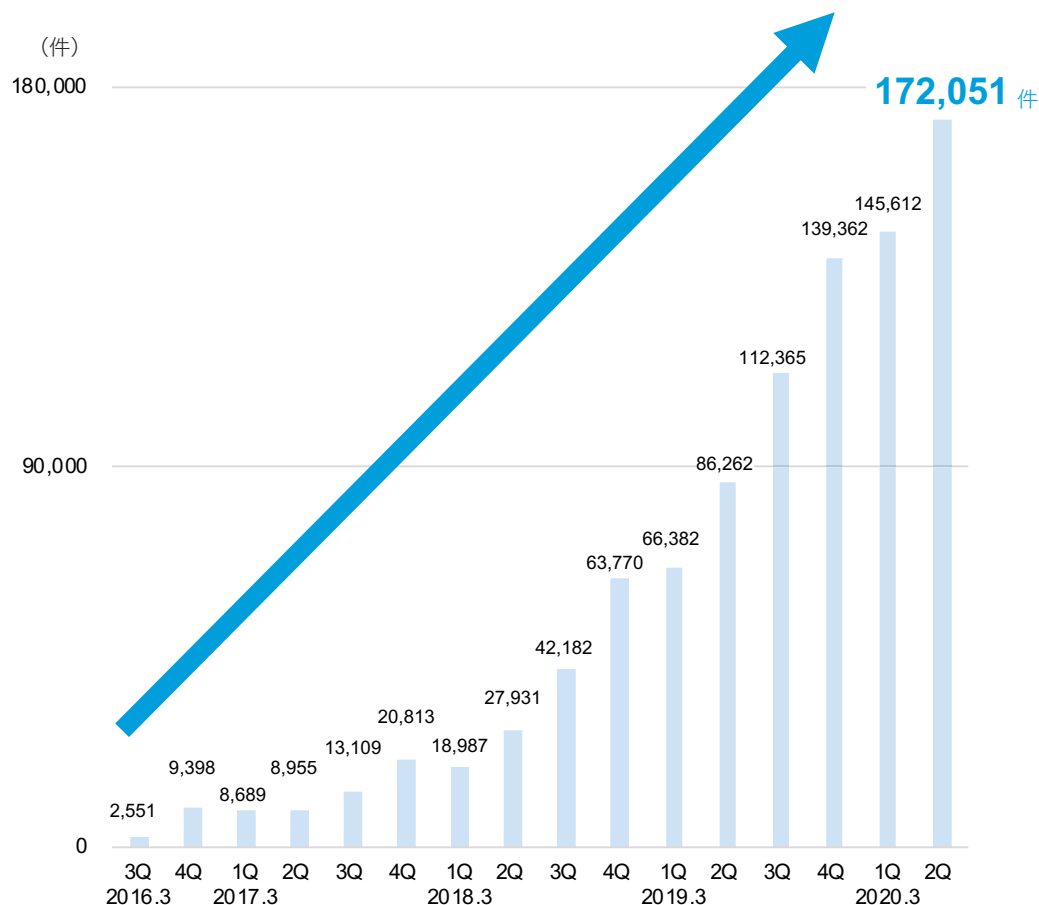


2019年7月末時点 矢野経済研究所株式会社調べ

契約締結件数の推移

契約締結件数は、第1四半期を大幅に上回り推移

四半期別契約締結件数の推移



導入企業 (一部抜粋)

NOMURA

SUNTORY

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

Nestlé
Good Food, Good Life

TamaHome®

KDDI

SQUARE ENIX

Daiwa House®

SAISON
CARD
INTERNATIONAL

テレビCMをスタート

2019年10月23日より、「クラウドサイン」の認知向上を目的としてテレビCMをスタート

テレビCM：<https://youtu.be/4yvvmNODKLA>



SMBCクラウドサイン株式会社を設立

株式会社三井住友フィナンシャルグループとの合併会社「SMBCクラウドサイン株式会社」を10月に設立
三井住友フィナンシャルグループの基盤を活用し、電子契約サービスの普及および新事業を創出

会社	SMBCクラウドサイン株式会社
設立日	2019年10月1日
代表者	三嶋 英城
資本金	1億円（資本準備金含む）
出資比率	株式会社三井住友フィナンシャルグループ 51% 弁護士ドットコム株式会社 49%
事業内容	契約プロセスのデジタル化を目的とした商品企画・開発・販売 その他前号に付帯又は関連する一切の事業

三井不動産リアルティ株式会社との業務提携について

三井不動産リアルティ株式会社との業務提携をリリース

2019年10月1日から個人の貸主・借主間で締結する普通賃貸借契約において、電子契約サービスの運用を開始。



クラウドサインNOWの料金体系

クラウドサインNOW

- 書類作成・送信
- 電子署名+タイムスタンプ
- Web API
- iPad上での手書き入力
- 顧客管理システムへ自動同期
- 帳票フォーマットを個別作成

月額固定費用 50,000円

ユーザー月額費用 8,000円 / ID

送信件数ごと 200円 / 件

初期費用 要相談

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**213万人**、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4,050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します

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

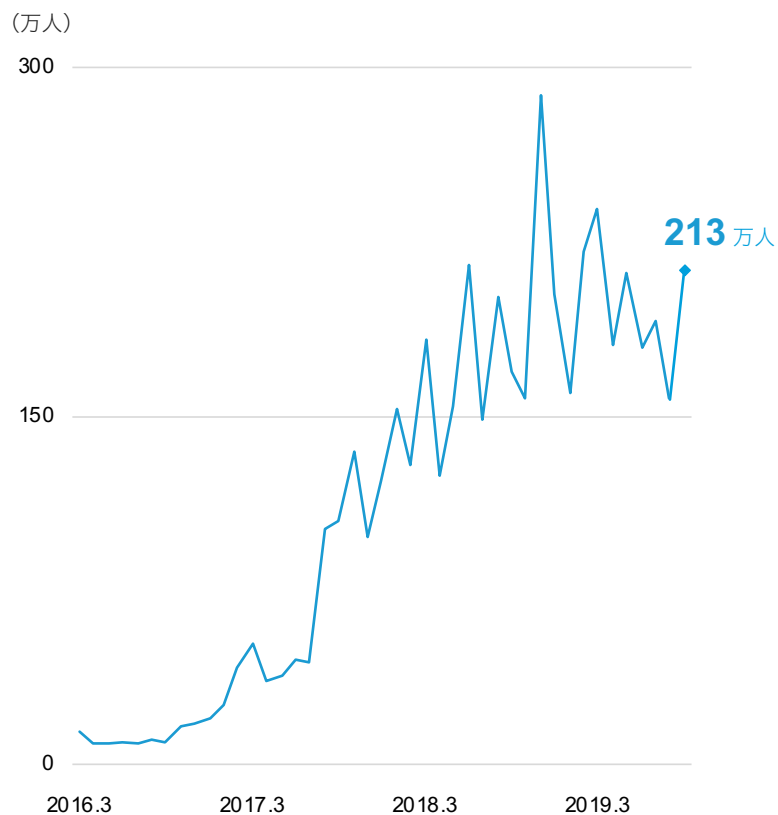
上記数値は2019年9月末時実績数値



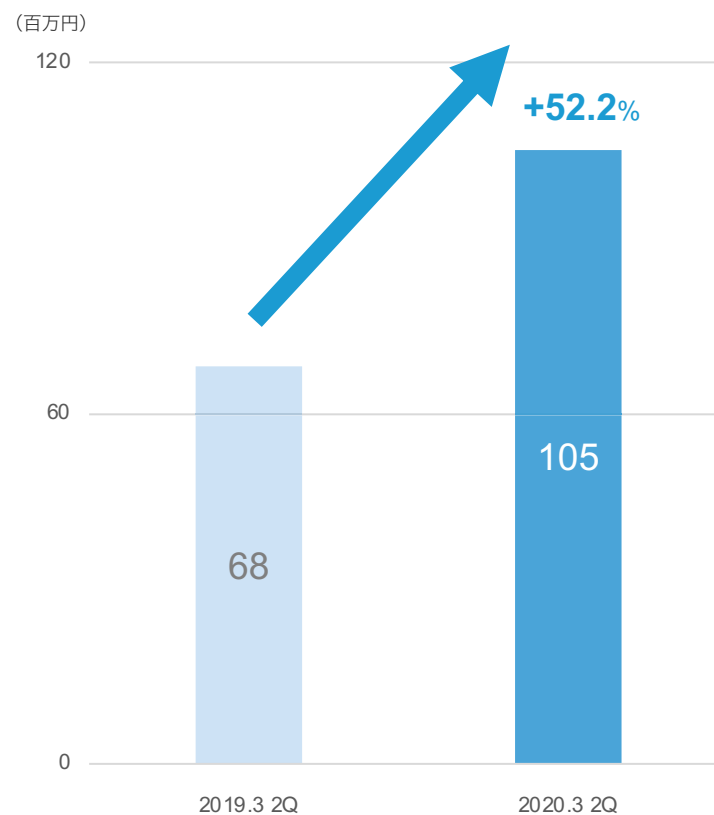
月間サイト訪問者数および売上高

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)



※上記グラフの売上高は百万円未満を切下げした数値

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**69万人**、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
81事務所、827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1,000本超の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

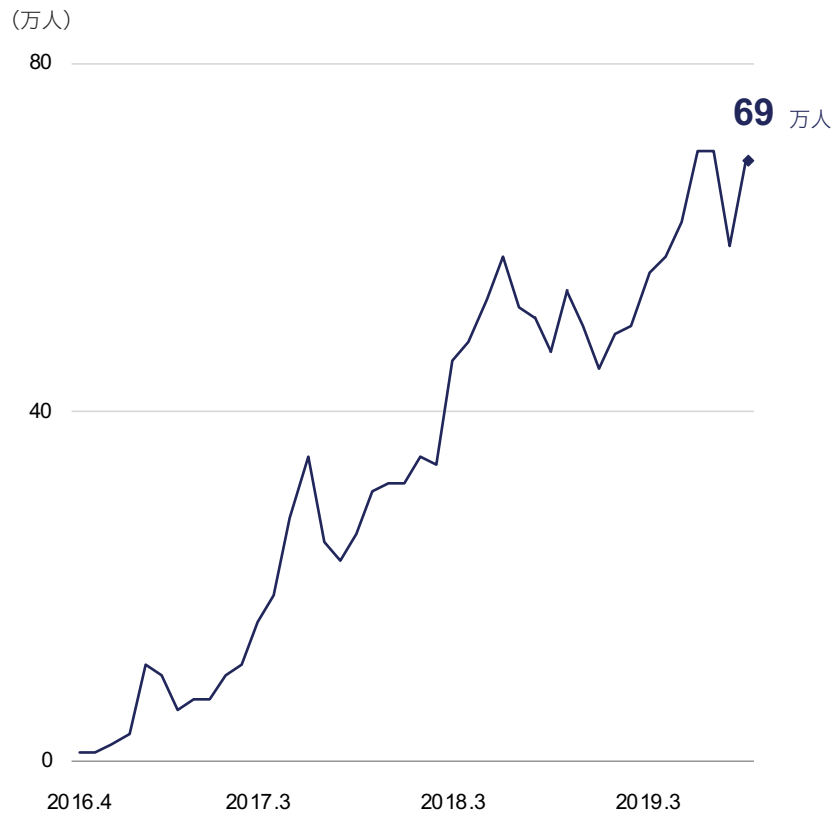


上記数値は2019年9月末時実績数値

月間サイト訪問者数および会員数

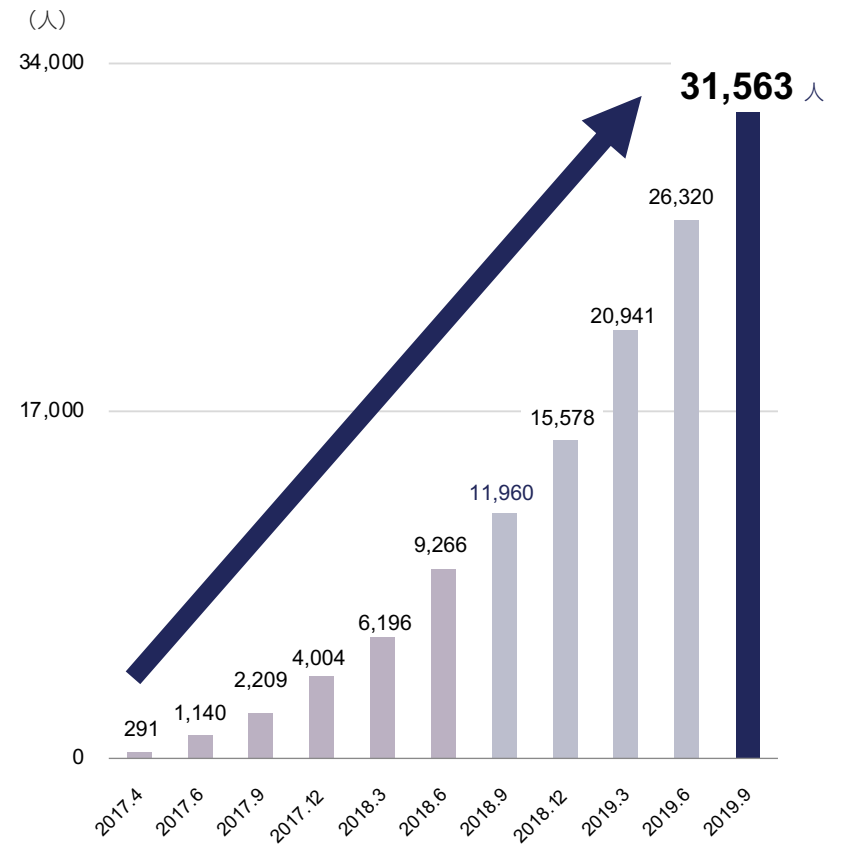
月間サイト訪問者数は増加基調で推移、会員数についても順調に拡大

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



書籍サービスを開始

2019年11月より法律書籍の月額閲覧サービス「BUSINESS LAWYERS LIBRARY」の提供を開始
企業法務におけるリサーチ業務の効率化を推進

BUSINESS LAWYERS LIBRARY

今月の特集
法務・税務の「今」を読む

閲覧履歴

タイトル検索

法務・税務の「今」を読む

もっと見る

書籍タイトル	出版社
ジュリスト 1517 有斐閣	有斐閣
ビジネス法務 9月号 中央経済社	中央経済社
T&Aマスター 776 新日本法規出版	新日本法規出版
月刊税経通信 2018年1月号 税務経理協会	税務経理協会
Business Law Handbook 契約実務ハンドブック 日本能率協会マネジメントセンター	日本能率協会マネジメントセンター
事例でみる 事業承継の実務 新日本法規出版	新日本法規出版
事業者必携 消費税率10%引き上げに対応! 入門図解 会社の... 三修社	三修社

ご参考

会社概要

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	207 名 (2019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

取締役 田上 嘉一

アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所後、2013年グリー(株)に入社、
弁護士活動や法務、新規事業に従事
2015年当社入社
2019年6月取締役就任

取締役 橘 大地

(株)サイバーエージェント、GVA法律事務所では法務や弁護士活動に従事
2015年当社入社
2019年6月取締役就任

取締役 松浦 啓太

(株)エスクリにて未上場から東証一部までの管理部門を担当
2013年当社入社
2019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

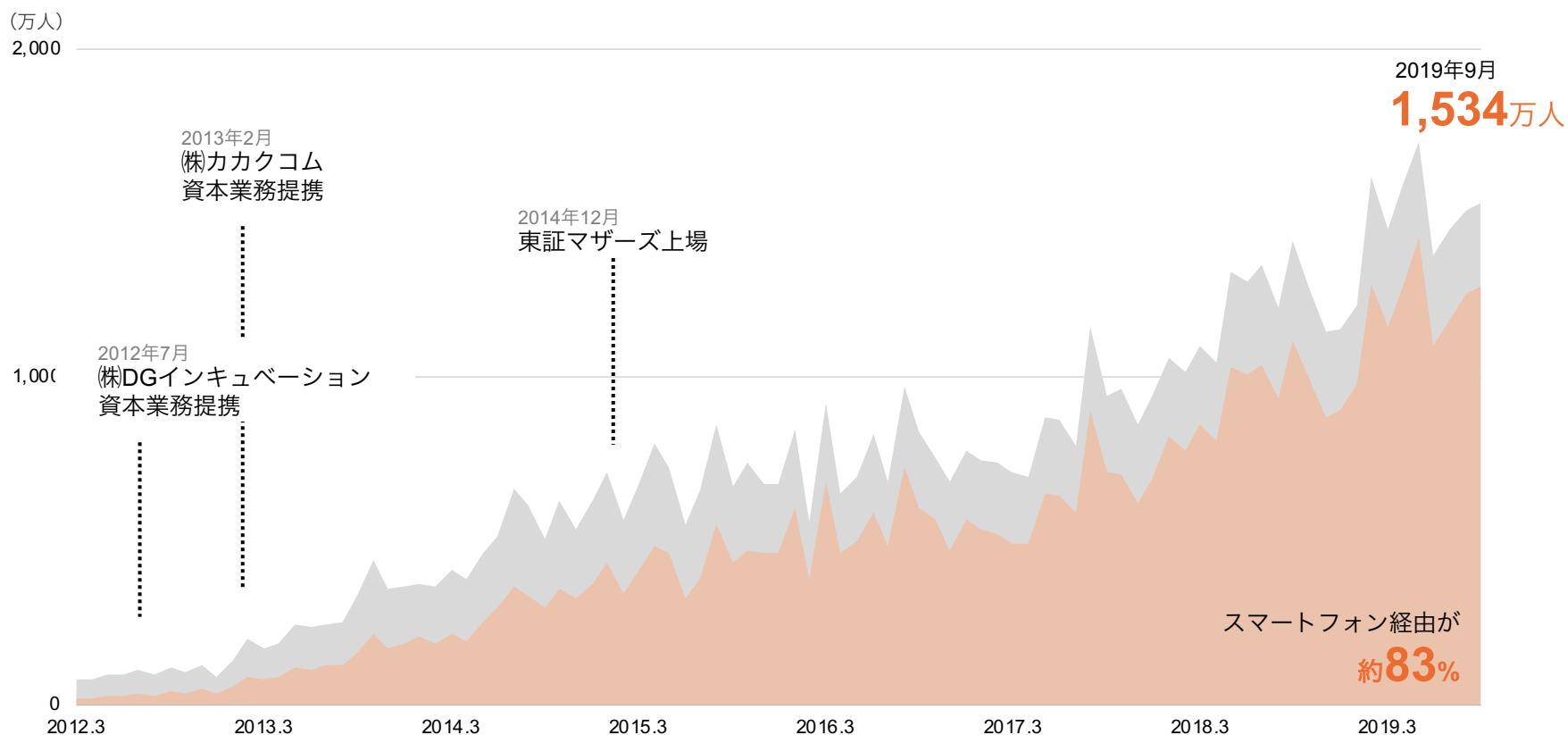
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています



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



弁護士ドットコムについて

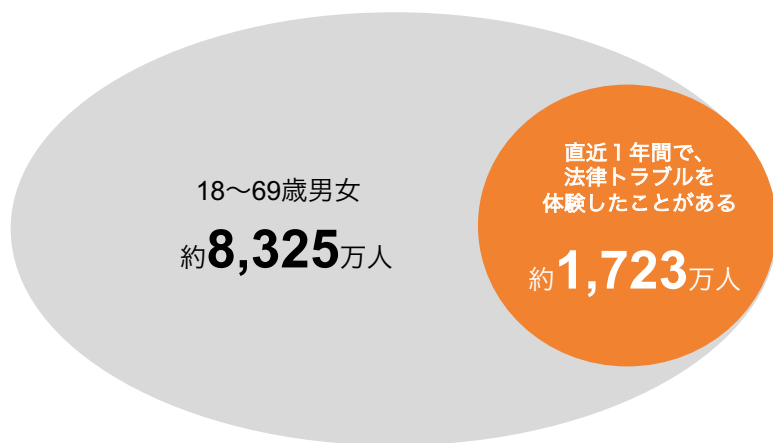
法律相談に関する社会的課題

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%)**

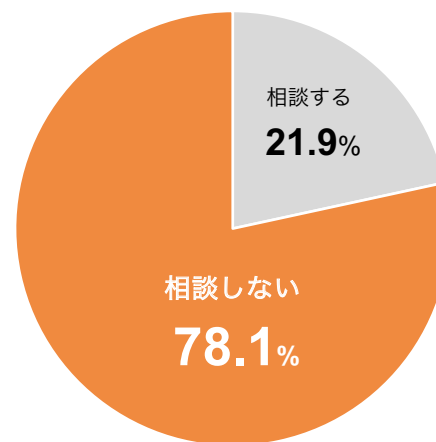
実際に弁護士に相談する人は**21.9%**

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

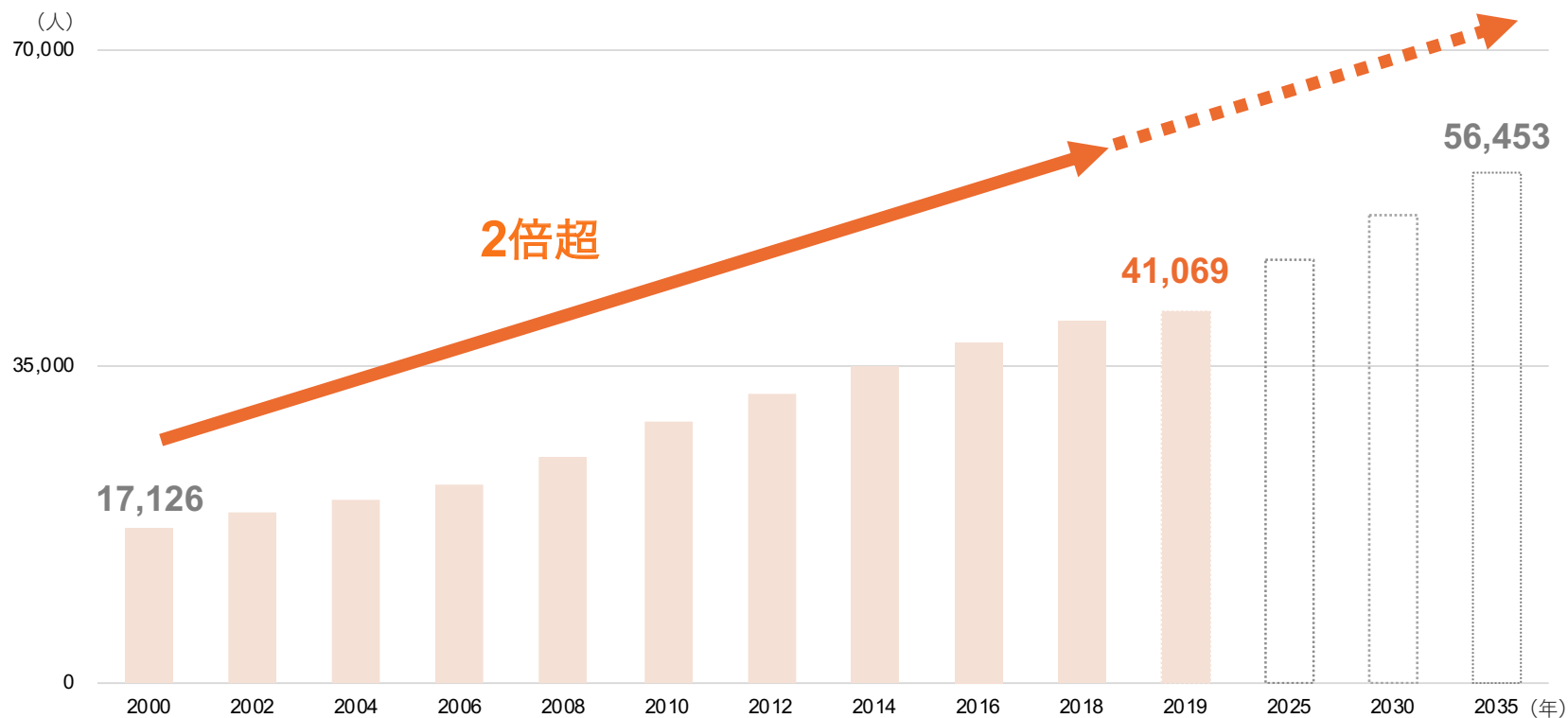


2018年12月 マクロミル調べ
調査対象者：18歳～69歳 男女個人 1,200名対象

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

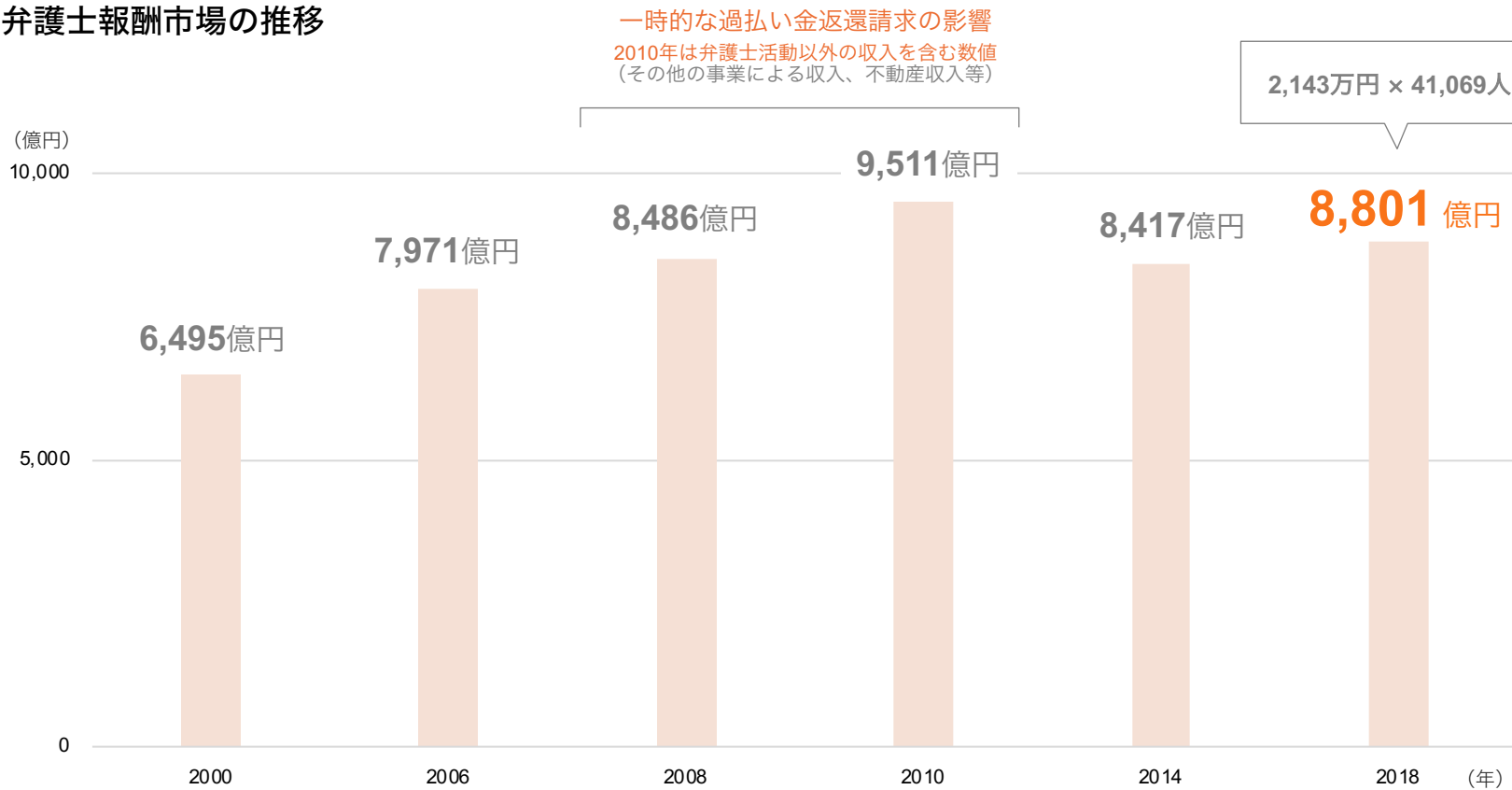


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2018年版」 弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

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**1,534万人**、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**84万件**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**17,307名** 国内弁護士約4万人の**2.5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**974万人**

上記数値は2019年9月末実績数値



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付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 displays a list of search results for lawyers. Each result card includes a profile picture, the lawyer's name (見本 太郎), a star rating, and a '注力分野' (Specialized Field) tag. In this search, the tag is '離婚・男女問題' (Divorce/Relationship Issues). Below the name, there is contact information and a brief bio. At the bottom of each card, there are buttons for '料金表をみる' (View Fee Schedule) and '解決事例をみる' (View Case Studies). A red arrow points to the '注力分野' tag, and another red arrow points to the '料金表をみる' button.

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

有料登録弁護士
無料登録弁護士

The screenshot shows the detailed profile page for lawyer 見本 太郎. The page is divided into several sections. At the top, there is a header with the lawyer's name and a star rating. Below this, there is a section for '注力分野' (Specialized Field) and '解決事例' (Case Studies). The '注力分野' section is highlighted with a red box and an arrow from the text '注力分野' on the left. The '解決事例' section is also highlighted with a red box and an arrow from the text '解決事例' on the left. Below these sections, there is a '料金表' (Fee Schedule) section, which is highlighted with a red box and an arrow from the text '料金表' on the left. The '料金表' section contains a table with columns for '項目' (Item) and '費用・お支払い方法' (Fee/Payment Method). The table lists various services and their corresponding fees. To the right of the profile, there is a '現在営業中' (Currently Open) badge and a 'お問い合わせ' (Contact Us) button. The bottom of the page features a 'お問い合わせ' (Contact Us) form with fields for name, email, and phone number, and a '送信' (Send) button.

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

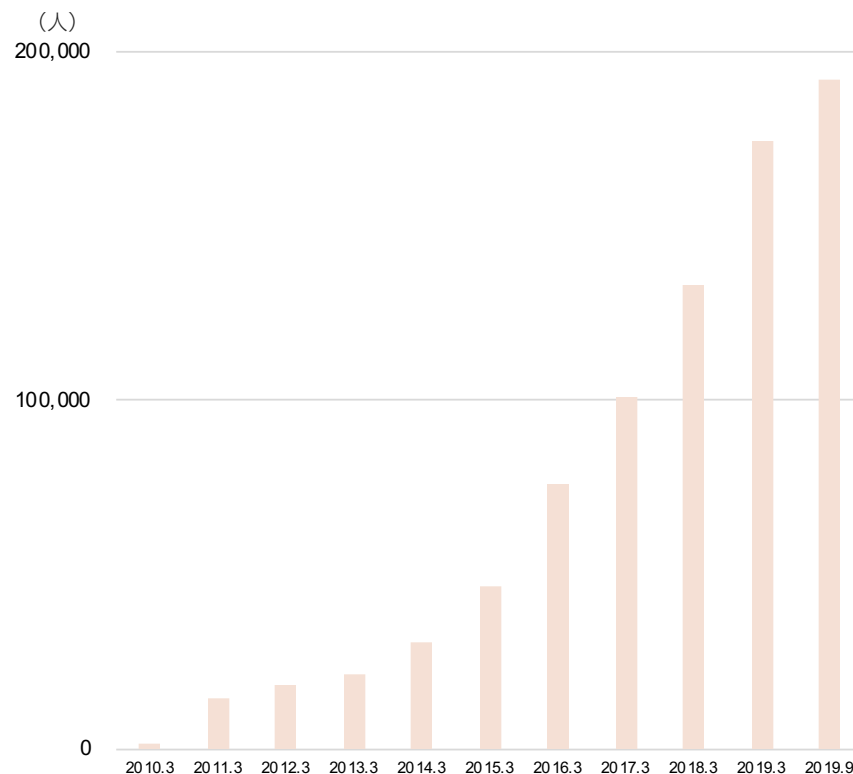
有料会員サービス登録後の画面



↓

弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

有料会員数推移



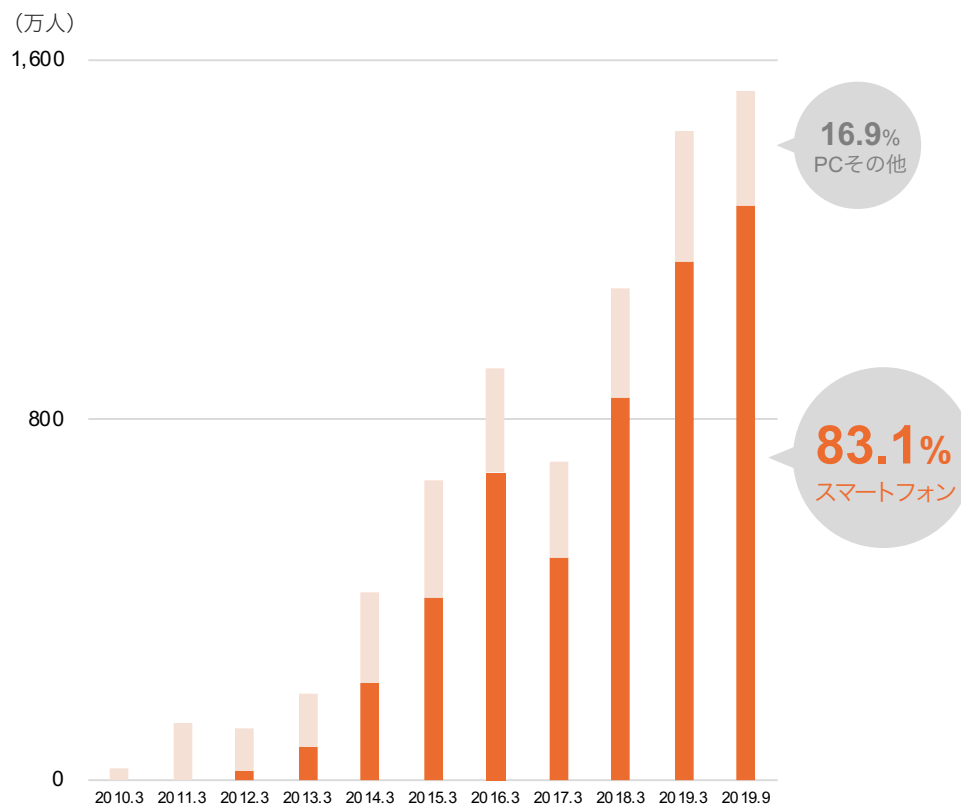
広告その他サービスの概要

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



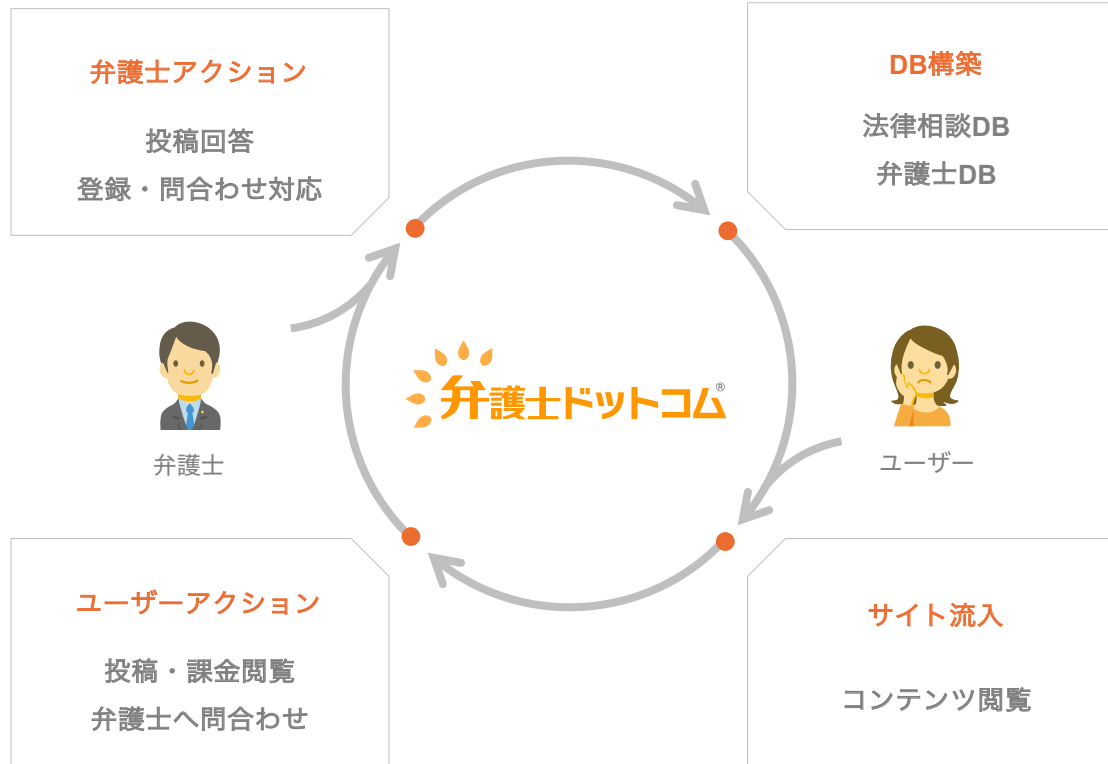
弁護士ドットコム[®]の成長サイクル

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



クラウドサインについて

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

契約交渉が済んだ完成済の契約書をアップロードし、相手方が承認するだけで契約を締結することができます
書類の受信者はクラウドサインに登録する必要がありません



利用イメージ

送信者側



1 書類をアップロード

PDF化した書類をアップロード

2 宛先入力

送付順を組むこともできます
三者間契約なども可能です

3 帳票作成

書類の中にテキスト入力欄やチェック
ボックスなどを、必要に応じて設置

4 送信

受信者側



1 メールで受信

スマートフォンでの操作にも対応

2 契約書確認・合意

合意締結後の最終ステップ

締結した書類は、送信者・受信者に自動でメールにて届けられます。
(クラウドサイン上にも自動で保管されます)

クラウドサインで使われている書類（一例）

クラウドサインで使われている書類（一例）

- 秘密保持契約書
- 雇用契約書
- 物品購入契約書
- 債権譲渡契約書
- 建設請負契約書
- 代理店契約書
- 見積書
- 納品書
- 業務委託契約書
- 誓約書
- 売買基本契約書
- 連帯保証契約書
- リフォーム契約書
- フランチャイズ契約書
- 発注書
- 検収書
- 顧問契約書
- 個人情報同意書
- 投資契約書
- 人材紹介基本契約書
- 更新契約書
- 覚書
- 請書
- 請求書

上記は、申し込み時に各企業にヒアリングした利用書類類型の一例

導入メリット



契約締結のスピード化

すべてがクラウド上で完結するので、早ければたったの数分でお互いの作業を終えることができます。契約締結がスピードアップすれば、取引先とのコミュニケーションもよりスムーズになります。



コスト削減

郵送料・紙代・インク代は当然のこと、印紙代もかかりません。また紙での作業がなくなるため、事務作業にかかる間接的なコストも削減することができます。



コンプライアンスの強化

契約書をクラウド上で一元管理することで、業務の透明性が向上し、抜け・漏れを少なくすることができます。またバックアップデータも写しではなく原本ですので、原本保全の確実性が高まります。

クラウドサインの料金体系

Free	Standard	Business (2019年4月より開始)
固定費用 : 0円/月 送信件数ごと : 0円/件	固定費用 : 10,000円/月 送信件数ごと : 200円/件	固定費用 : 100,000円/月 送信件数ごと : 200円/件
プラン内容 ユーザー数 : 1ユーザー 契約送信件数 : 5件	プラン内容 ユーザー数 : 無制限 契約送信件数 : 無制限	プラン内容 ユーザー数 : 無制限 契約送信件数 : 無制限
機能 ・ 契約書の送信、保管、検索	機能 ・ Freeプランに備わっている機能 ・ 一括書類作成/送信機能 ・ 書類テンプレート機能 ・ アラート機能 ・ 2段階認証機能 ・ API連携など	機能 ・ Standardプランに備わっている機能 ・ 契約承認者の制限 ・ 社内利用者の制限 ・ IPアドレスによるアクセス制限

※ Standardプランの送信単価200円は、2019年3月以降に登録した企業から適用
2019年2月以前にご登録した企業は送信単価50円および100円で利用

クラウドサインの特徴

導入企業数50,000社、導入シェア80%強の電子契約サービス

1. 弁護士ドットコムが提供する電子契約サービス

- 日本の法律に深い理解と知見を持つ弁護士ドットコム株式会社が、弁護士監修のもと運営しており、法的に安心いただけるプロダクトを提供

2. 日本の商慣習に合わせた製品開発

- 日本では馴染みのなかった電子契約サービスを拡げるため、初めてのユーザーにも分かりやすいUIを開発
- 日本の商慣習に合わせて、5万社の導入企業の意見を参考にしながら、最善かつ迅速な製品開発

3. 業界No.1クラウド契約サービス

- 先行者メリットと電子契約によるネットワーク効果のもと、業界のスタンダードサービスとして普及



クラウドサイン SCAN導入で 契約管理をかんたんに



スキャンやデータ入力の手間が不要

書類のスキャンからクラウドサインへの書類情報入力までを一貫して対応します。



取り込んだ契約書をすぐ検索・参照可能

契約締結日や自動更新の有無、部署名など様々な情報で検索。お探しの契約書がすぐに見つかります。



契約書の更新日、終了日の管理が可能

アラート機能を利用することで、更新日や終了日が近づいた際に管理者に自動でメールが送られてきます。

導入費用0円で、未回収を0円に

クラウドサインで契約書（請求書）を送るだけで、契約締結と同時にクレジットカードでの決済を受けられます。クレジットカード決済完了後はカード会社からの立替払いがされるため、取引先の未回収が実質ゼロに。



未回収ゼロ

契約の締結と同時に、クレジットカードでの支払いが確定。クレジットカード決済完了後はカード会社からの立替払いがされるため、実質未回収金額が0円に。



入金スピード化

月3回締め、5営業日後入金。振込による代金回収よりも入金サイクルが早まります。



コンプライアンスの強化

決済手段はクレジットカードになるため、取引先与信リスクが軽減されます。

コスト削減

請求書作成、印刷、送付、入金確認、督促などの事務作業が不要になり、人的・経済的コストが大幅に削減されます。

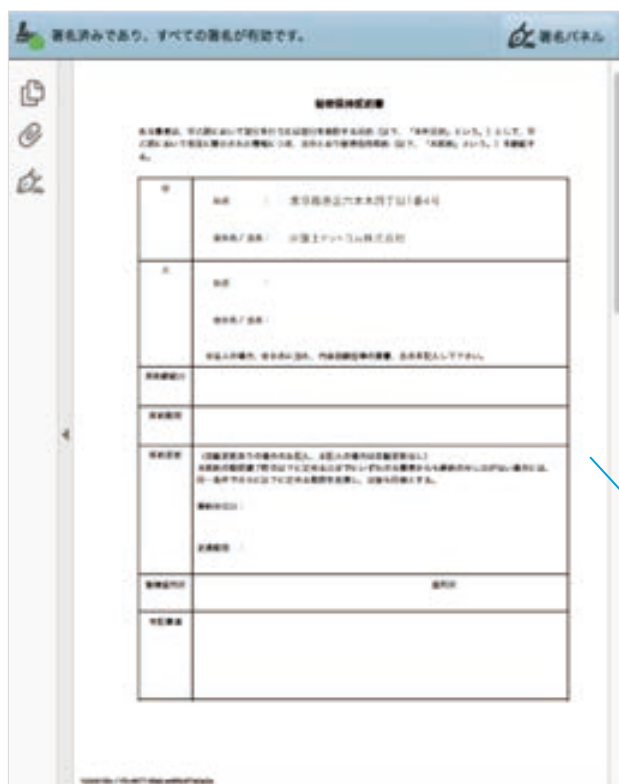
契約書・請求書を一括管理

監査対応などの際にすぐに取り出すことができ利便性が上がります。

法的証拠力（電子署名）

合意された書類に「弁護士ドットコム株式会社」名義で
電子署名を付す方法で、証拠力を担保しております

締結済み契約書PDFは双方にメールでも送られます。



電子署名を施した書類をPDF閲覧ソフトであるAdobe Acrobat Reader(無料)で開くことによって、署名パネル欄から以下の事項を確認することができ、証拠力の保持が確認できます。

1. 送信者及び受信者が合意した日時(秒単位)
2. 送信者及び受信者のメールアドレス
3. 締結後、書面内容に改竄がなされていないこと



契約を証明するための仕組み①

以下の方法により本人の同一性の確認、および書類への改ざんがないことを証明しており、合意締結の証明に十分な証拠力を有します。

受信者の特定・認証

クラウドサインでは、送信者が書類を送ると、受信者のメールアドレス宛に、書類を閲覧・確認するためのユニークURLを都度発行いたします。このURLに悪意を持った第三者が不正にアクセスするためには、1秒間に1億回ランダムなURLを作成してアクセスを試みても、宇宙の寿命より長い期間が必要です。従って、このURLをクリックできるのはメールアドレスの保持者のみであり、これにより本人を特定しています。

また、万が一クラウドサインからのメールそのものが流出してしまった場合でも、送信者は、受信者が書類を開くためのアクセスコード（パスワード）を予め設定することができ、それを別途受信者に連絡しておくことで、当事者外による書類の閲覧を防ぐことができます。

双方の合意の意思表示の証明

クラウドサインでは、送信者が送ったPDFファイルに対して受信者が確認・同意することにより、合意締結が成立します。（確認完了済みのPDFファイルに、弁護士ドットコム株式会社が相互同意を示す改ざん不可能な電子署名を付与いたします）。

書類に対する改竄防止

クラウドサインで合意締結されたすべての書類には、クラウドサインのみが発行可能な電子署名が付与されますので、それにより真正な書類を判別することができます。電子署名の仕組みには、強固な暗号化方式によって守られている公開鍵暗号方式に基づくデジタル署名を採用しています。

契約を証明するための仕組み②

以下の方法により電子契約の「完全性」をより強固にしており、合意締結の証明に十分な証拠力を有します。

電子署名と認定タイムスタンプの利用による完全性の確保

電子データに電子署名とタイムスタンプを付与することで、「誰が」「何を」「いつ」合意したかが証明でき、電子契約の完全性がより強固になります。

クラウドサインでは、合意したPDFファイルの証拠力を担保し、安心して長期保管していただけるよう、弁護士ドットコム株式会社による電子署名に加え、認定タイムスタンプを付与しています。



タイムスタンプの概要

スタンダードプラン以上では、時刻認証業務認定事業者（セイコーソリューションズ株式会社）の認定タイムスタンプを施しています。これにより、確定時刻に電子データが存在していたこと、並びに電子データがその時点から改ざんされていないことを証明可能です。

電子署名の有効期間は、タイムスタンプの付与により、10年間に延長されます（長期署名）。このことで、10年間に渡って改ざんを検知可能になります。

※フリープランでは、認定タイムスタンプは付与されず、電子署名の有効期間は1年となります。

「認定タイムスタンプを利用する事業者に関する登録制度」に基づく登録については、公式サイトで確認できます。

<https://www.dekyo.or.jp/touroku/contents/repository/index.html>



U0018-001（登録日2018.9.4）
弁護士ドットコム株式会社

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。