



**2020年3月期
決算説明資料**

2020年5月11日

- 01 **2020年3月期決算概要** (P3-P9)
- 02 **新型コロナウイルス感染症の影響とその対策** (P10-P11)
- 03 **各事業の概況** (P12-P33)
- 04 **2021年3月期業績予想** (P34-P37)
- 05 **ご参考** (P38-P67)

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 決算概要

2020年3月期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**31.9%**増収

売上高	4,132	百万円	—	前年同期比	31.9	%増
営業利益	392	百万円	—	前年同期比	23.0	%減
経常利益	395	百万円	—	前年同期比	22.6	%減
当期純利益	260	百万円	—	前年同期比	21.9	%減

2020年3月期 業績概要

クラウドサインの売上が期初計画に届かなかったため、開示予想は未達も、**引続き事業は順調に成長**

(単位：百万円)

	2020.3 実績	2020.3 業績予想	2020.3 業績予想比	2019.3 実績	2019.3 実績比
売上高	4,132	4,300	-3.9%	3,132	+31.9%
売上原価	643	661	-2.8%	464	+38.6%
売上総利益	3,489	3,638	-4.1%	2,668	+30.8%
販売費及び 一般管理費	3,096	3,118	-0.7%	2,157	+43.5%
営業利益	392	520	-24.5%	510	-23.0%
営業利益率	9.5%	12.1%	-2.5pt	16.3%	-6.7pt
経常利益	395	520	-23.9%	511	-22.6%
当期純利益	260	335	-22.3%	333	-21.9%

貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産は261百万円増加

(単位：百万円)

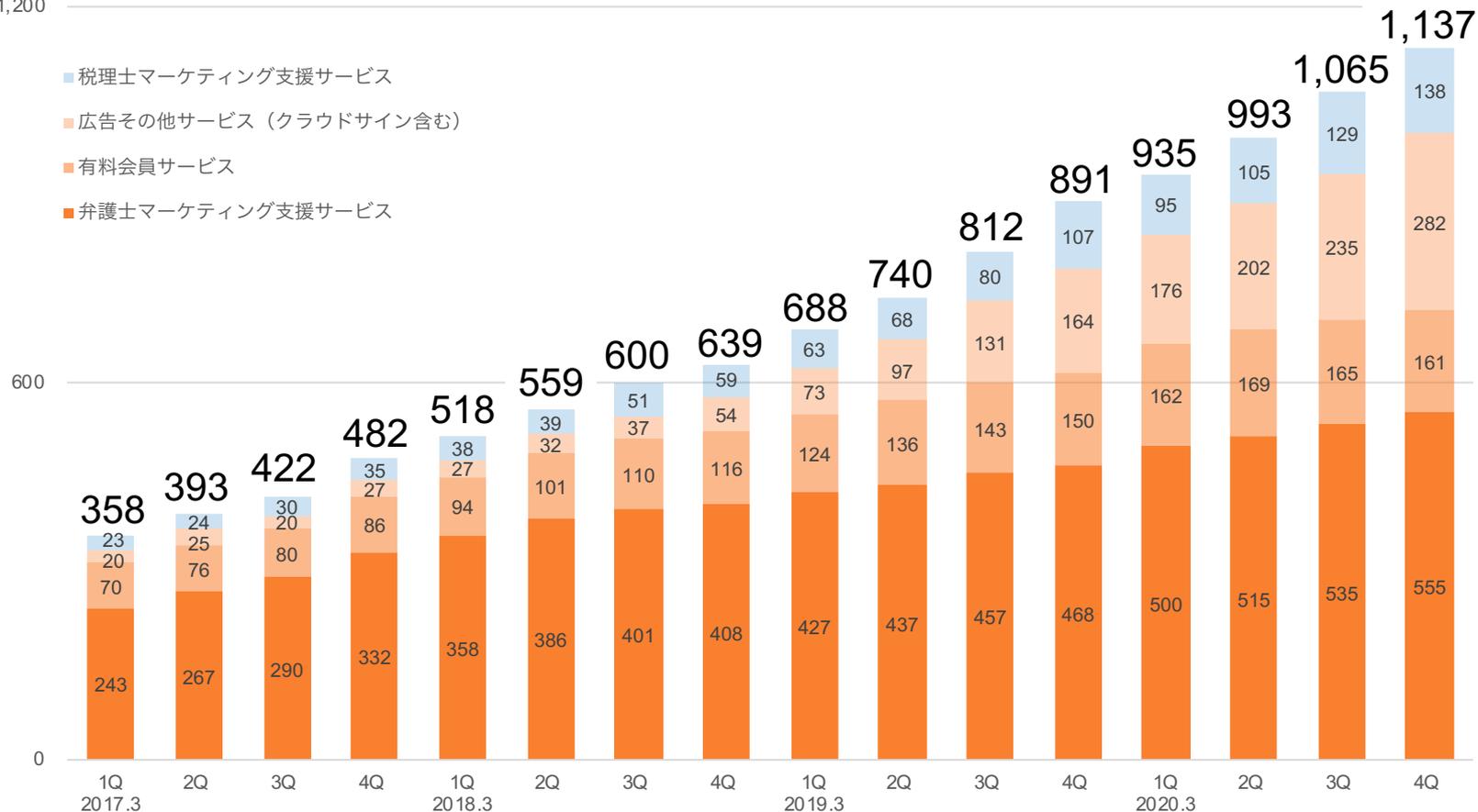
	2020年3月末	2019年3月末	2019年3月末比
流動資産	1,946	1,896	50
現金及び預金	1,197	1,395	-198
固定資産	574	357	216
総資産	2,520	2,253	266
流動負債	389	384	5
固定負債	-	-	-
純資産	2,130	1,869	261
自己資本比率	84.5%	82.9%	+1.6pt

売上高の四半期推移

第4四半期は、広告その他サービスにおけるクラウドサインが大きく牽引

(百万円)

1,200

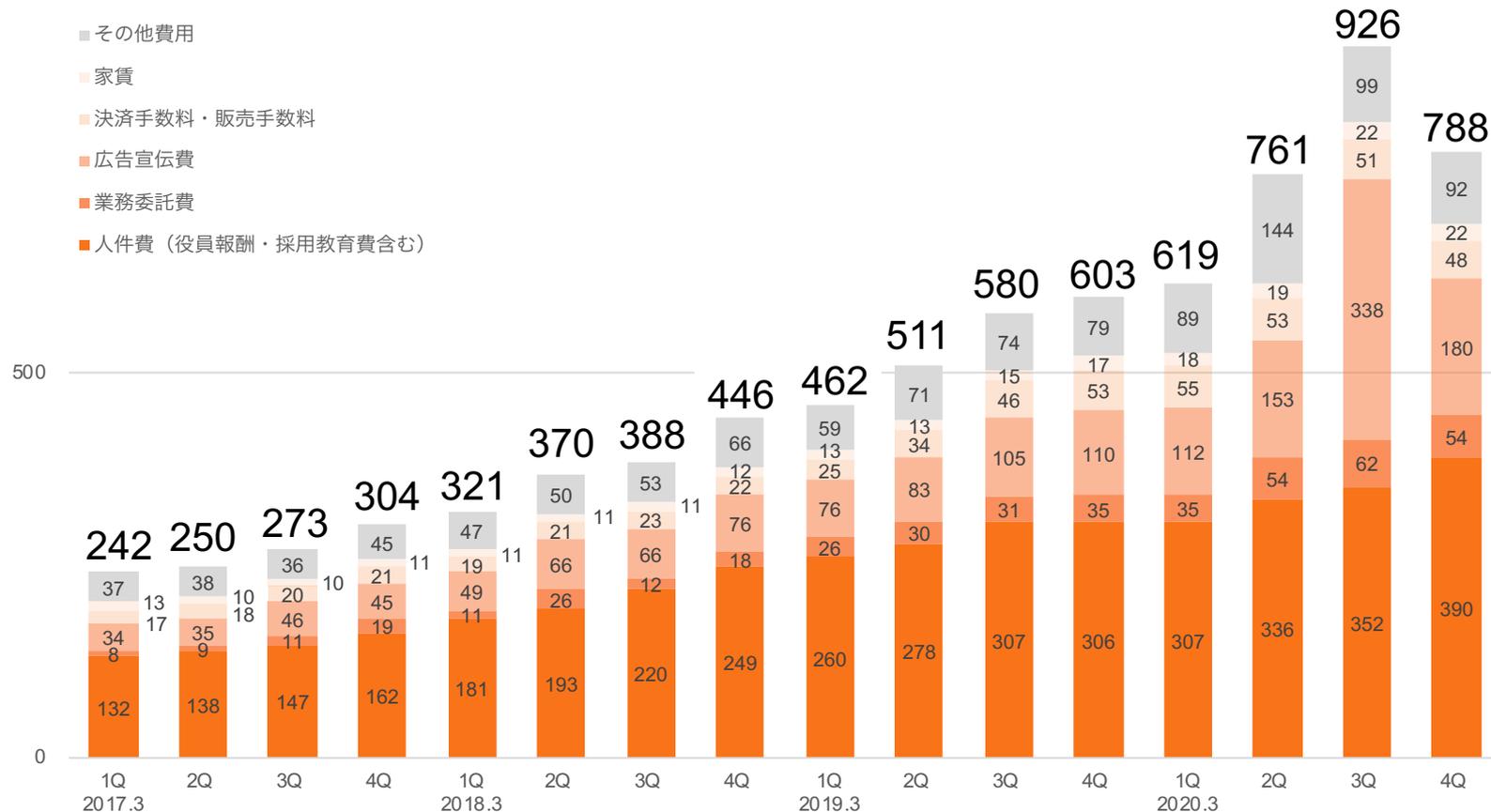


販売費及び一般管理費の四半期推移

第3四半期はクラウドサインにおけるテレビCM実施により広告宣伝費が一時的に増加、
第4四半期はクラウドサインの人員採用を更に強化したため人件費が増加

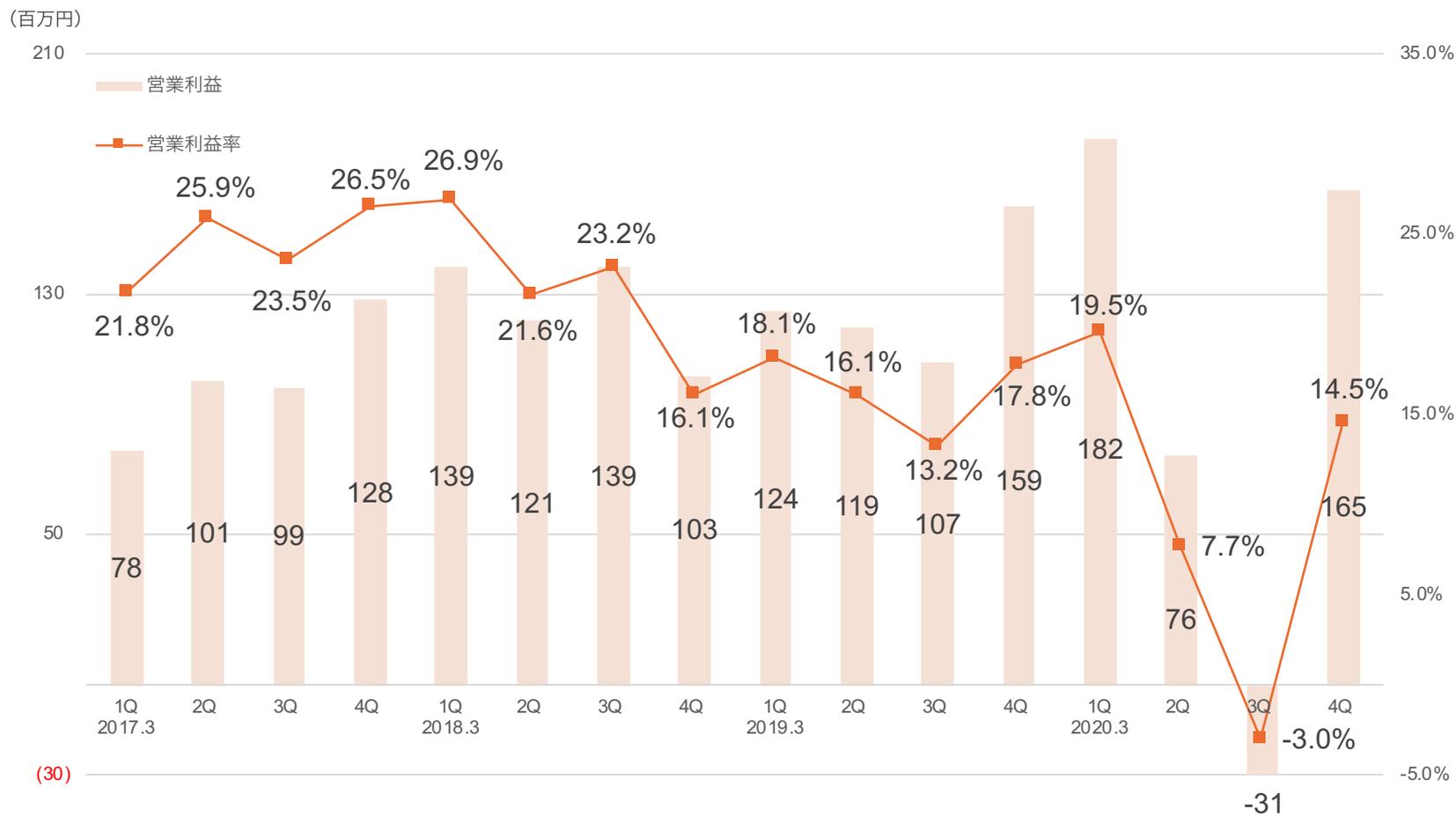
(百万円)

1,000



営業利益の四半期推移

第4四半期は営業黒字で着地



(30)

新型コロナウイルス感染症の影響と その対策について

新型コロナウイルス感染症の影響とその対策について

新型コロナウイルス感染症拡大および在宅勤務実施における事業への影響は限定的
デジタルシフトの流れを掴み、新たな社会変革の担い手となるべく積極的な投資を実行する



事業への影響

- 社会的なテレワーク推進の流れにより、電子契約サービスの導入を検討する企業が増加していくと想定される

- 直面している課題の解決に向けて、弁護士などの専門家が有する知恵・知識の必要性は益々高まっていくと想定される
- 一方で、弁護士向けの営業現場においては、対面商談が出来ないことによる受注率の悪化懸念がある

- 直面している課題の解決に向けて、税理士などの専門家が有する知恵・知識の必要性は益々高まっていくと想定される

- 企業が直面する、新型コロナウイルス感染症に関わる法律問題への対応など、情報メディアへの需要の高まっていくと想定される
- 一方で、企業の法務部門向けの有料セミナー・カンファレンスが開催できないことによる売上の低下懸念がある

対応策

- 社会変革の流れを確実に掴むため、人員投資およびマーケティング投資を加速化

- 弁護士向け集客支援サービス以外のプロダクトを開発、拡販
- 弁護士と相談者を繋ぐWebマーケティングサービスの開発を検討
- 弁護士のデジタルシフトを支援

- これまで同様、継続的に事業を伸ばしつつ、弁護士ドットコムとの連携を深め、新たなビジネスモデルを創出

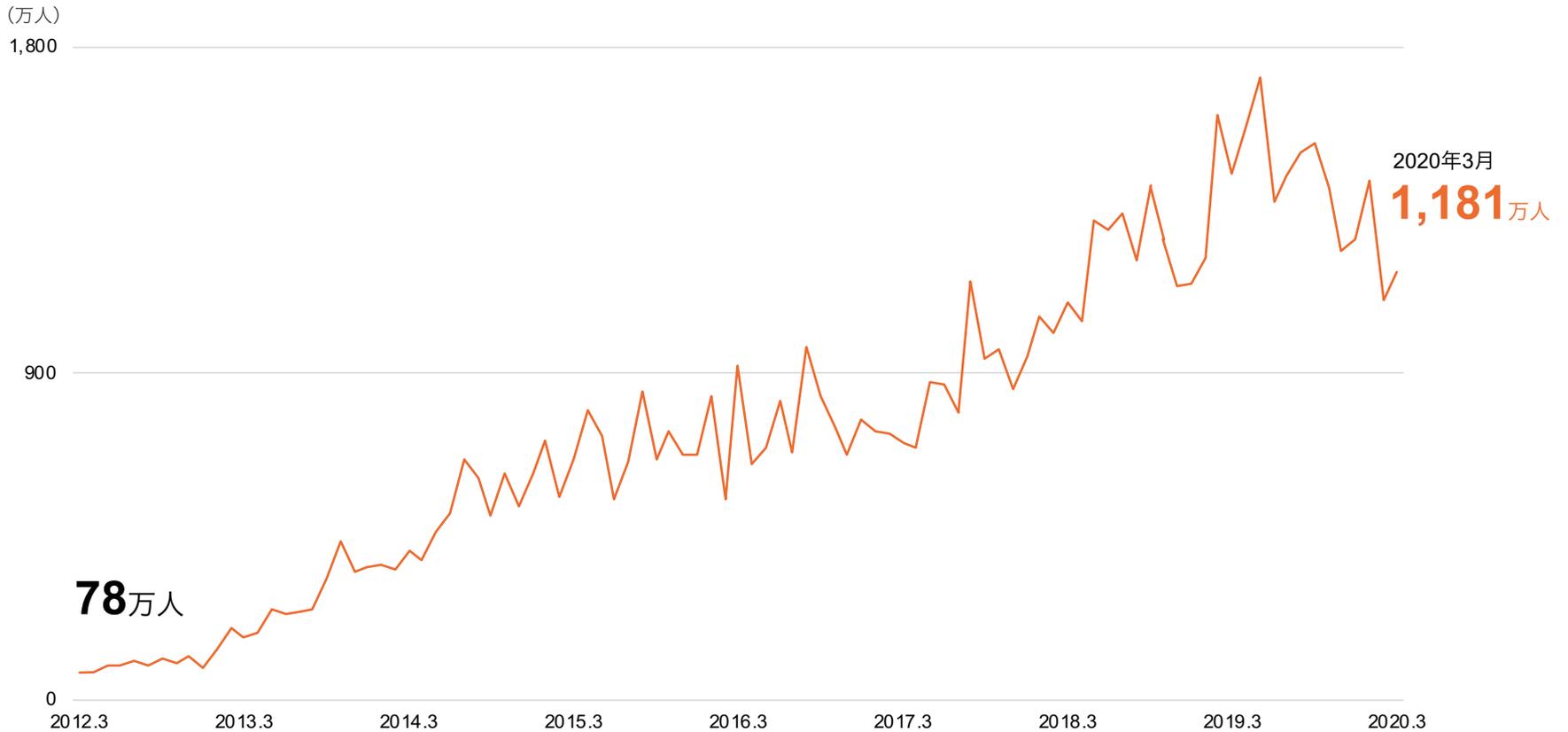
- 企業の法務部門向けWebセミナーの開催
- 法律書籍をWeb上で閲覧可能なサービス「ビジネスロイヤーズライブラリー」を拡販

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流入は堅調、
検索経由による流入は依然変動的（5月5日のGoogleアルゴリズムアップデートでも一部下落傾向が見られる）

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、減少傾向が続く

東京海上日動火災保険と協業し、2020年7月より保険加入者を対象に有料会員サービスを提供予定

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。

みきまさんからの相談 

A 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。

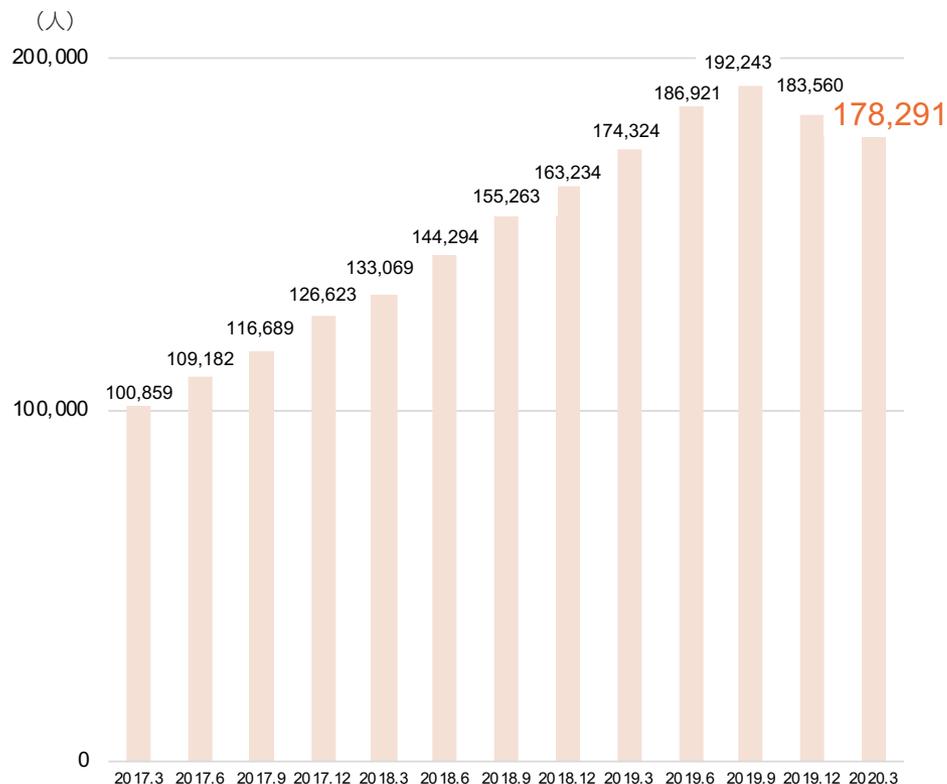
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、会えて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。

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

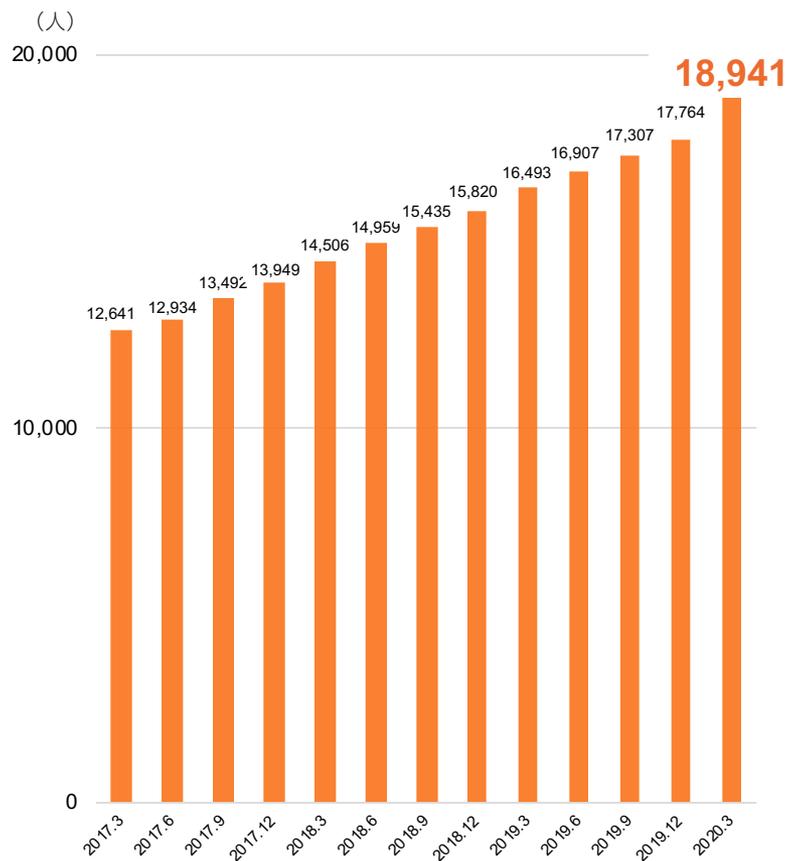


登録弁護士数の推移

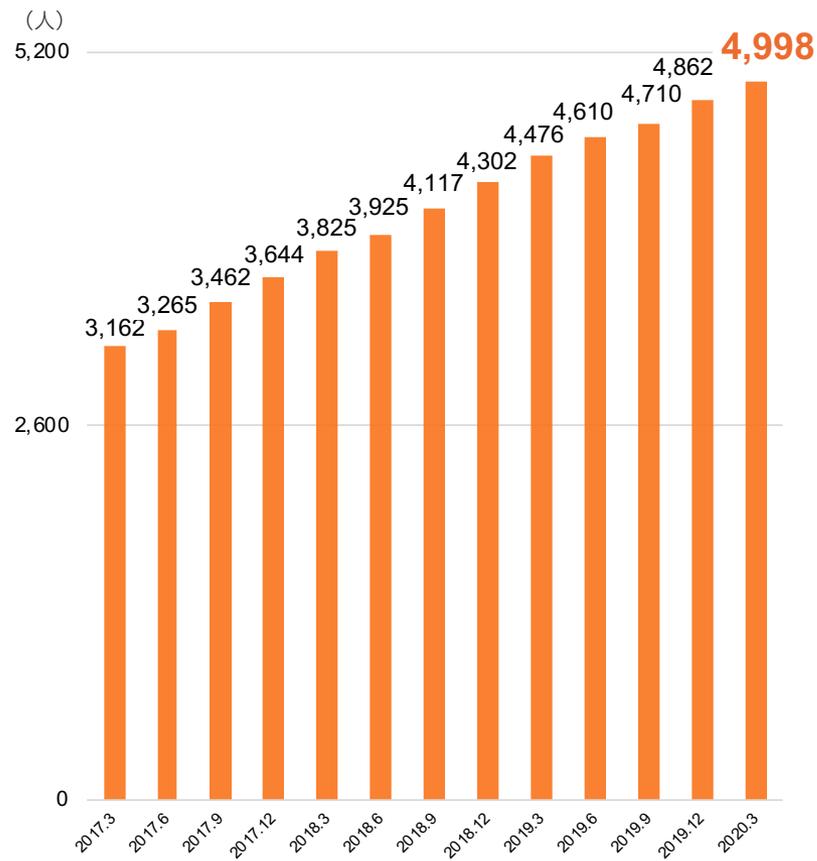
登録弁護士数および有料登録弁護士数は順調に推移

2020年4月に登録弁護士は国内弁護士の45%超となる19,000人を突破、有料登録弁護士は5,000人を突破

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)



登録弁護士拡大に向けて

集客支援に加え、情報支援および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**弁護士が活用するプラットフォーム**に

集客支援

- 集客支援サービス（弁護士個人向け・弁護士事務所向け）

情報支援

- 情報配信（季刊誌弁護士ドットコム・デイリーニュース）
- 弁護士SNS
- オンラインセミナー
- **オンライン法律専門書籍閲覧**

業務支援

- 電話代行
- ホームページ作成支援
- 人材紹介「弁護士ドットコムキャリア」
- **案件管理システム**

今期提供予定のサービス

情報支援領域および業務支援領域それぞれにおいて新サービスをリリース予定

情報支援領域



オンライン法律専門書籍閲覧

書籍のオンライン化で学習・リサーチを効率的に
2020年6月リリース予定

業務支援領域



案件管理システム

裁判IT化を見据え、弁護士の業務効率化支援
2020年7月リリース予定

クラウドサイン

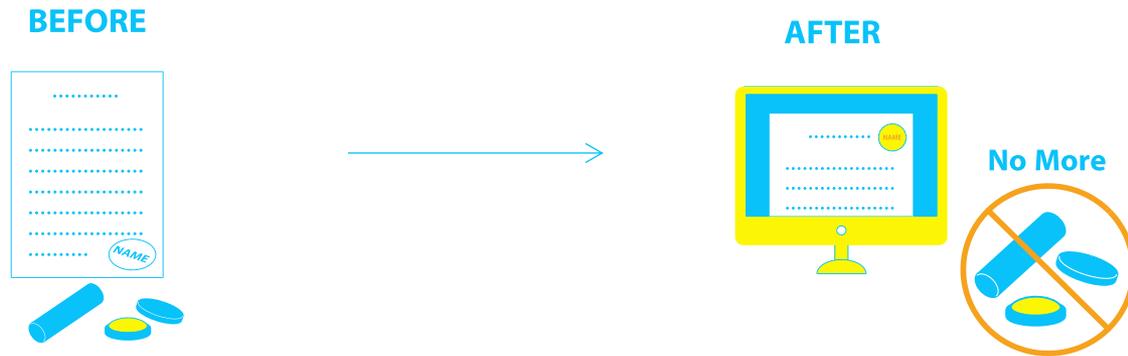
電子契約を取り巻く社会環境の変化

- ✓ 新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、各企業によるリモートワークへの移行
- ✓ リモートワークにおける「紙・ハンコ」の壁、電子契約導入に向けた商慣習の見直し
- ✓ 政府による、行政手続きおよび民間の契約のデジタル化に向けた法改正の動き



官民両面で電子契約普及に向けた社会変革を推進

契約行為がもたらすネットワーク効果により、今後加速的に普及する可能性



電子契約の活用に向けた各社の対応

各社に広がる電子契約サービス導入の動き

mercari 企業情報 プロダクト プレスルーム IR サステナビリティ 採用情報 [日本語](#) | [English](#)

[ニュース](#) [プレスキット](#)

お知らせ

2020.4.8 Print

メルカリ・メルペイ、新型コロナウイルスの感染拡大の長期化を受け、電子署名による契約締結を推進

株式会社メルカリと株式会社メルペイは、新型コロナウイルスの感染拡大長期化に伴い、取引先との契約締結時に必要な捺印および署名手続きを、権限者の署名による対応、または電子署名サービスでの契約締結に切り替えていく方針を決定いたしました。

新型コロナウイルスの感染が世界的に拡大する中、メルカリ・メルペイでは2月19日より、原則在宅勤務の導入、および社内外における会議をオンラインで実施するなど社内外への感染被害抑止と従業員の安全確保を最優先に取り組んでまいりました*。

※新型コロナウイルスに対する当社対応方針について
https://about.mercari.com/press/news/article/20200218_coronavirus/

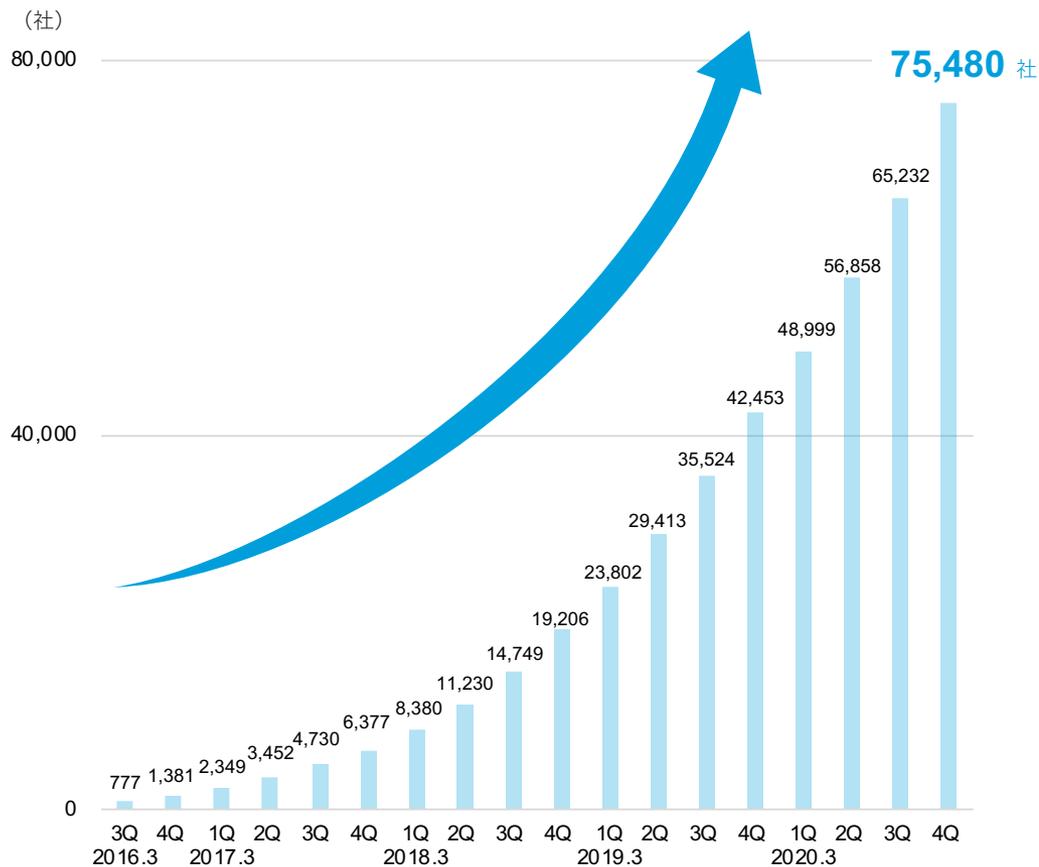
株式会社メルカリ プレスリリースより https://about.mercari.com/press/news/article/electronic_seal/

導入企業数の推移

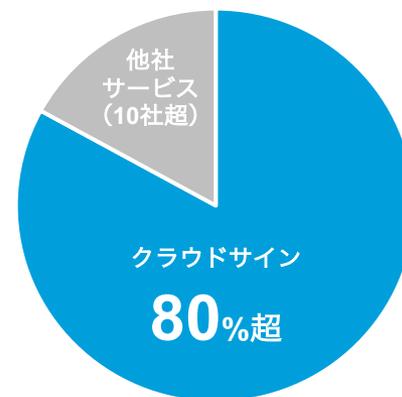
ネットワーク効果により導入企業数が増加、**業界シェアは80%超**

導入企業数は社会的なテレワーク推進の流れから、テレビCMを実施した第3四半期を上回り**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

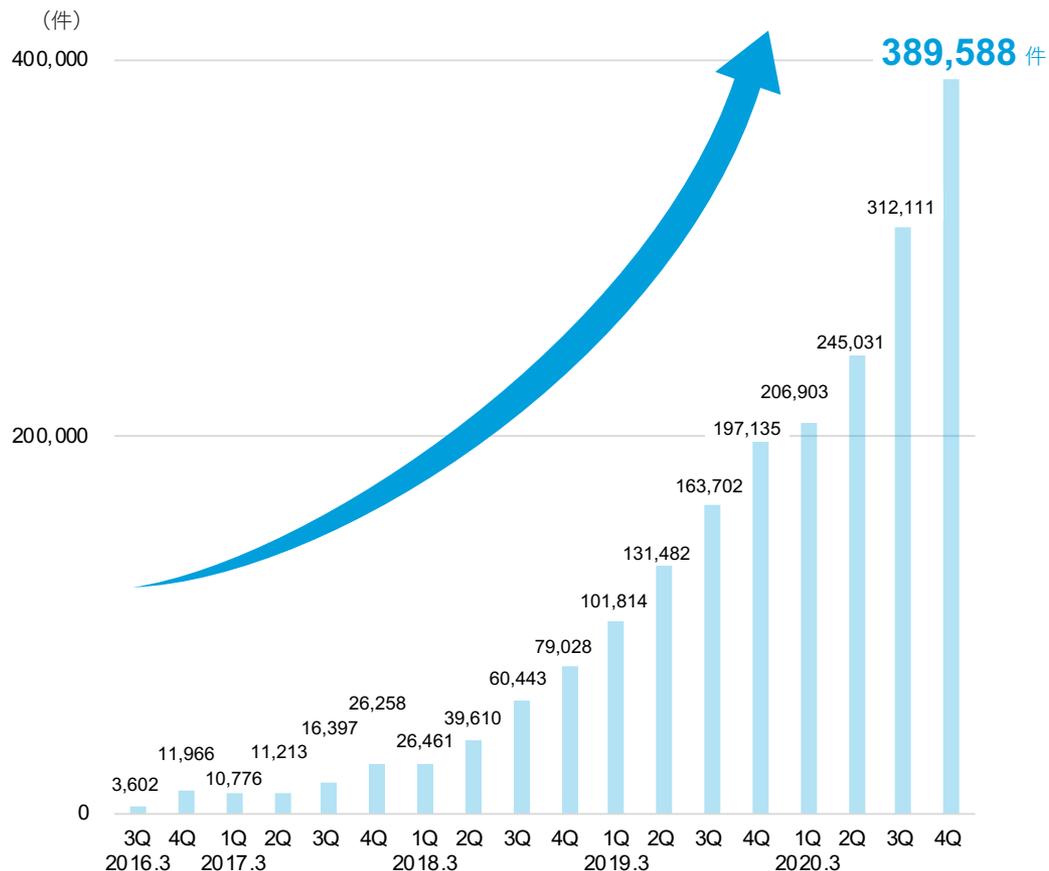


2019年7月末時点 矢野経済研究所株式会社調べ

契約送信件数の推移

契約送信件数においても、第3四半期を大幅に上回り推移
電子契約サービスの全社導入や政策提言を発表した企業も既にクラウドサインを導入

四半期別契約送信件数の推移



導入企業 (一部抜粋)



2020年4月の月次状況

テレワーク推進の流れにより、4月月次は好調にスタート
更なる登録企業数の拡大および契約送信件数拡大に向けて投資を強化

4月月次の導入企業数

6,544社

(前年同月比**3.1**倍)

4月月次の契約送信件数

156,871件

(前年同月比**2.4**倍)

2020年5月9日よりテレビCMを実施

2020年5月9日より、全国主要都市にてテレビCMをスタート

今後、加速的な拡大を見込む電子契約市場において、全国的ブランディングを強化

URL : <https://youtu.be/IG7lr9SGvpM>



クラウドサインAI

Sansan株式会社が提供する「Contract One」の技術を活用し、クラウドサイン上にある契約書のPDFデータから、契約相手先、契約日、解約期日、取引金額等を自動判別しデータ化、契約管理業務をAIにより自動化

クラウドサインAI導入による業務効率化イメージ

導入前



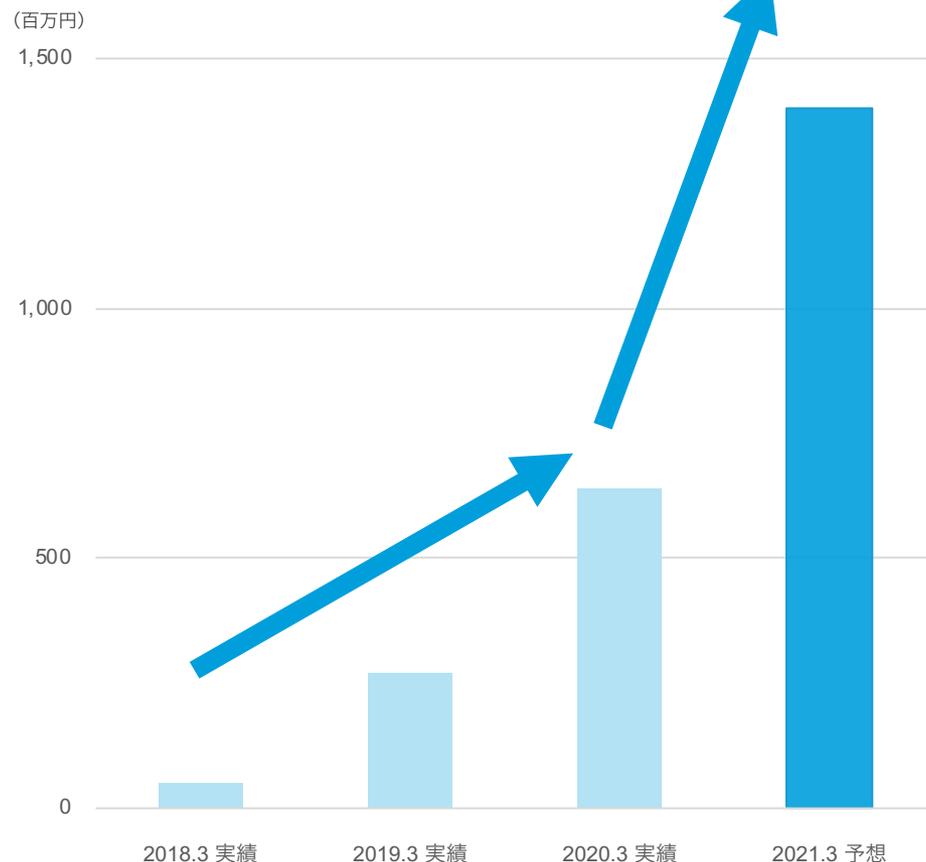
導入後



今期の売上高見通し

クラウドサインの売上を伸ばすための投資を実行
投資の内容は、採用などの人員投資と広告宣伝費の大きく2点

クラウドサインの売上高



クラウドサイン売上

||

固定売上

有料社数×1社当たり固定費用

+

従量売上

有料社数×1社当たり送信件数×送信単価

+

スポット売上

クラウドサインNOW、クラウドサインSCAN
などの初期費用

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**143万人**、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5,258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

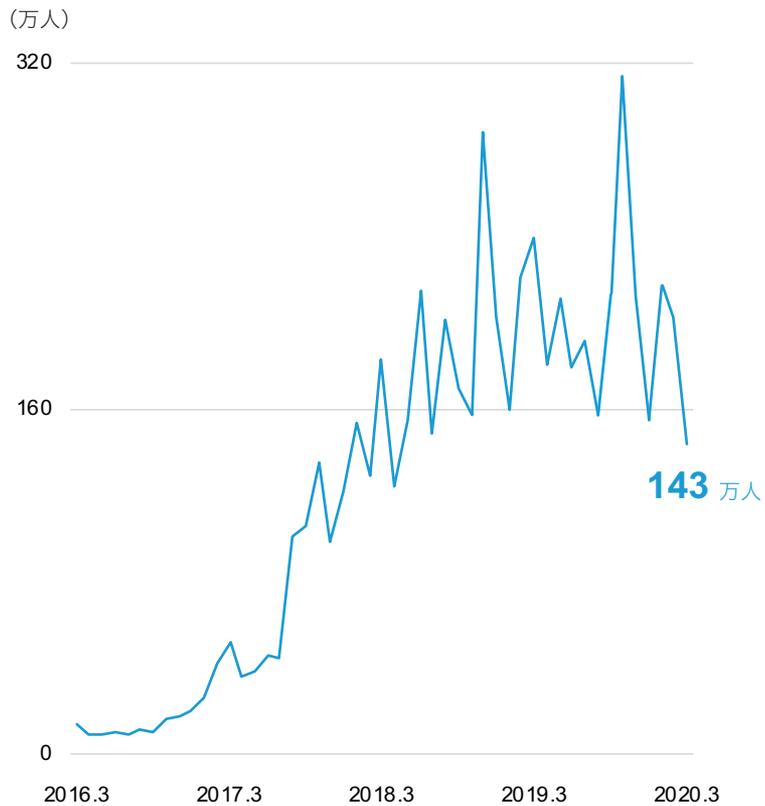
上記数値は2020年3月末時実績数値



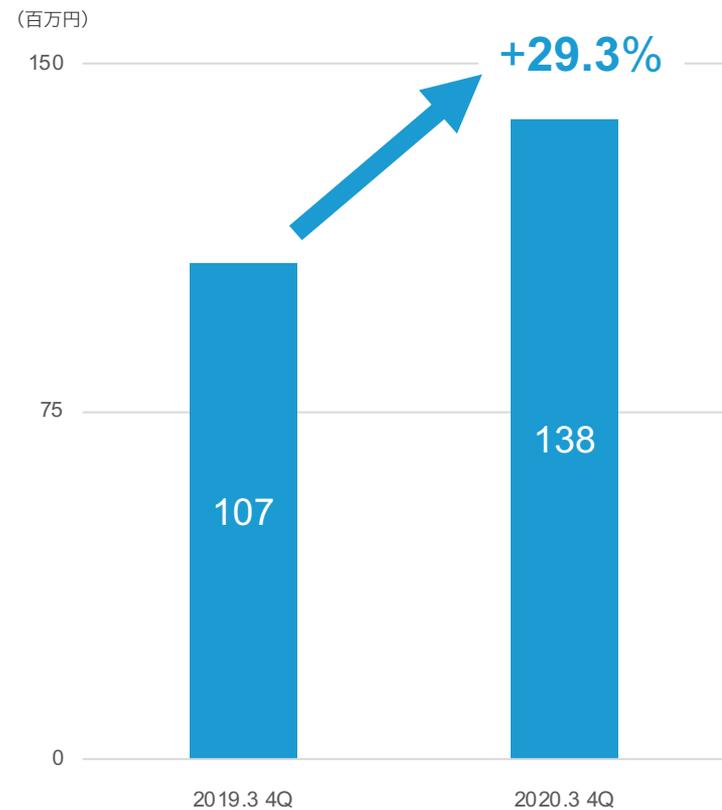
月間サイト訪問者数および売上高

確定申告期限延長による影響が一定程度あったものの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**50万人**、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
87事務所、851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1,100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2020年3月末時実績数値

月間サイト訪問者数および会員数

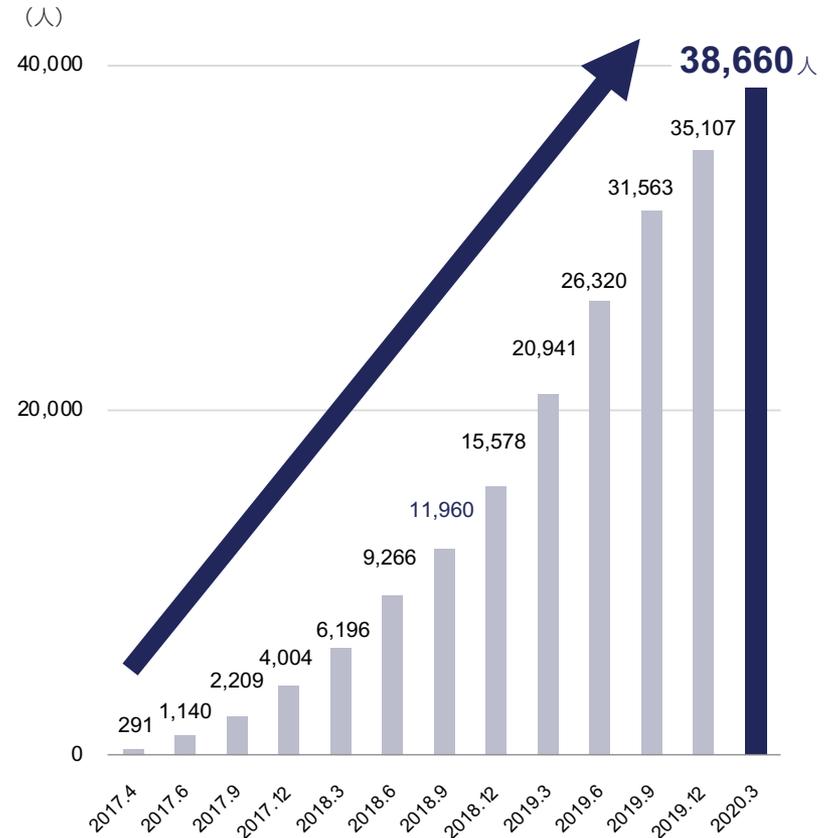
月間サイト訪問者数は、検索経由によるサイト訪問者数の影響により減少も、回復基調に転換

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



企業法務向け電子書籍サービスを開始

2020年3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
企業の法務部門からの問い合わせが旺盛



BUSINESS LAWYERS LIBRARY

ログイン 10日間無料でお試し

企業法務のリーサーをもっと自由に。

実務に役立つ法律書籍をオンラインで閲覧できます

10日間無料で試してみる

BUSINESS LAWYERS LIBRARYは
400冊以上の法律書籍を利用できます

リーサーのための時間がかかる、書籍代の負担も大きい
テレワークの普及により場所に縛られない働きが増えた
法改正や判例など、最新情報を追うのが大変
こんな企業法務の課題解決をサポートします。

金額
月額6,300円（税抜）
10日間無料トライアル

冊数
400冊以上

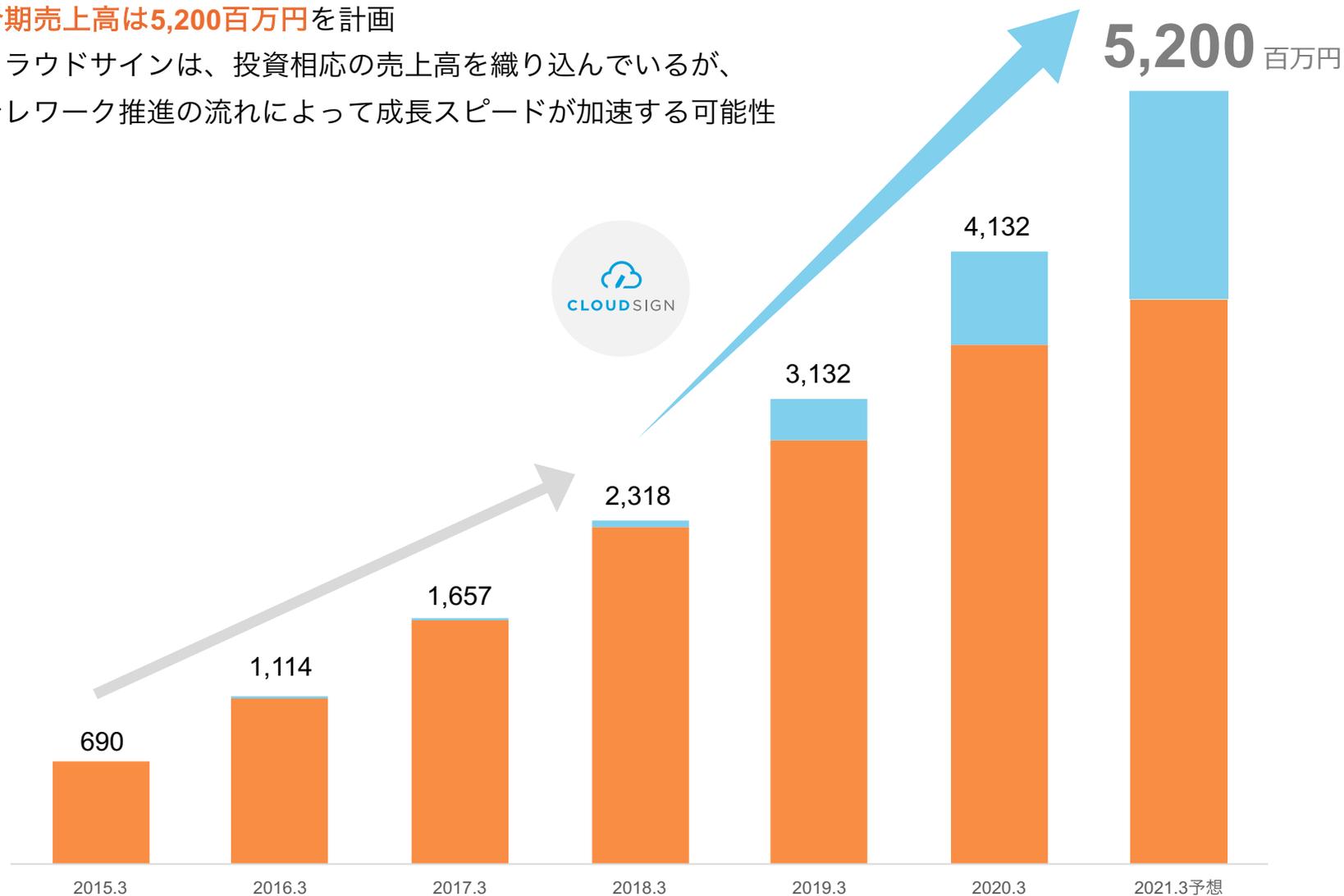
参加出版社
法律系出版社13社

2021年3月期 業績予想

売上高の推移および今期計画

今期売上高は**5,200**百万円を計画

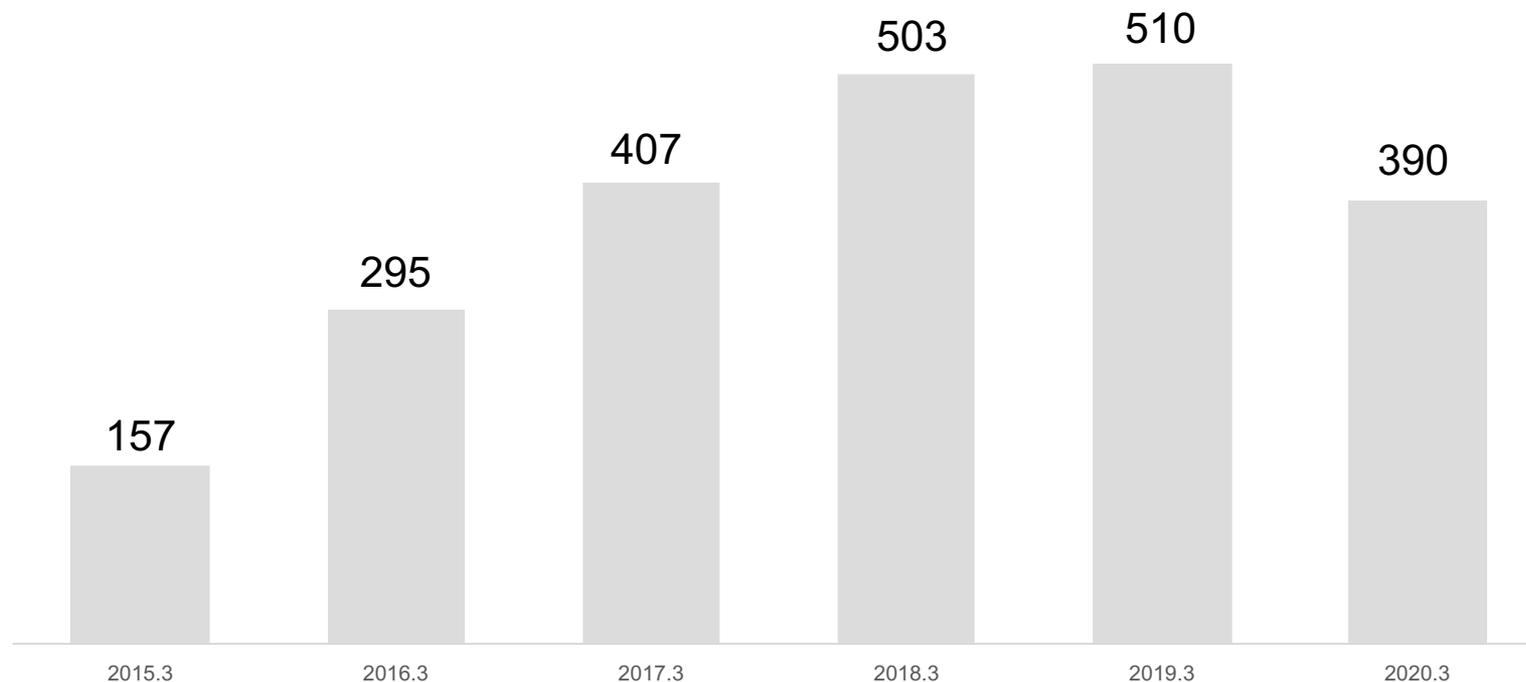
クラウドサインは、投資相応の売上高を織り込んでいるが、
テレワーク推進の流れによって成長スピードが加速する可能性



営業利益の推移および今期計画

クラウドサインにおいて、**市場環境の急速な変化に対応した機動的な投資判断が必要**との観点から、2021年3月期の営業利益の方針は黒字を継続しつつ、具体的数値は非開示とする

2021年3月期はクラウドサインへの投資を更に強化



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

売上高イメージ

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	240 名 (2020年3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、
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

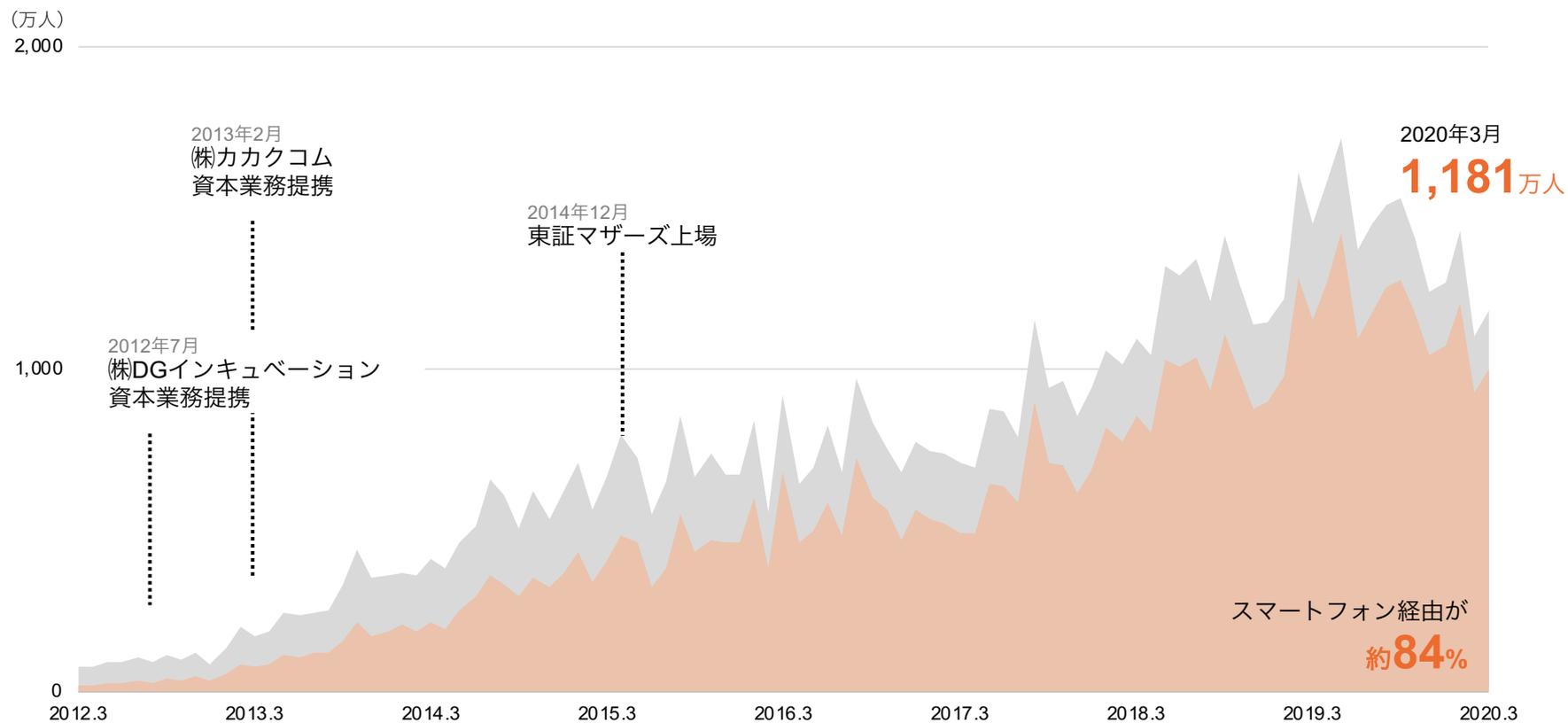
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています。



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

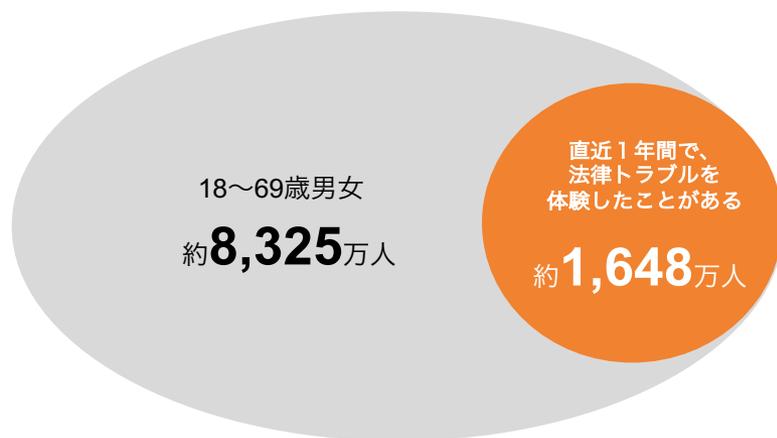
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,648万人 (19.8%)**

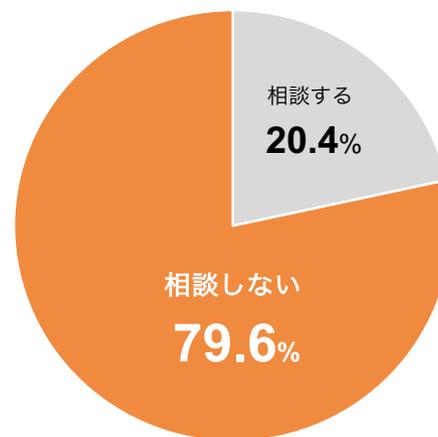
実際に弁護士に相談する人は**20.4%**

相談しない理由は「費用面での不安」 **52.5%**、「頼む程では無い」 **44.3%**

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

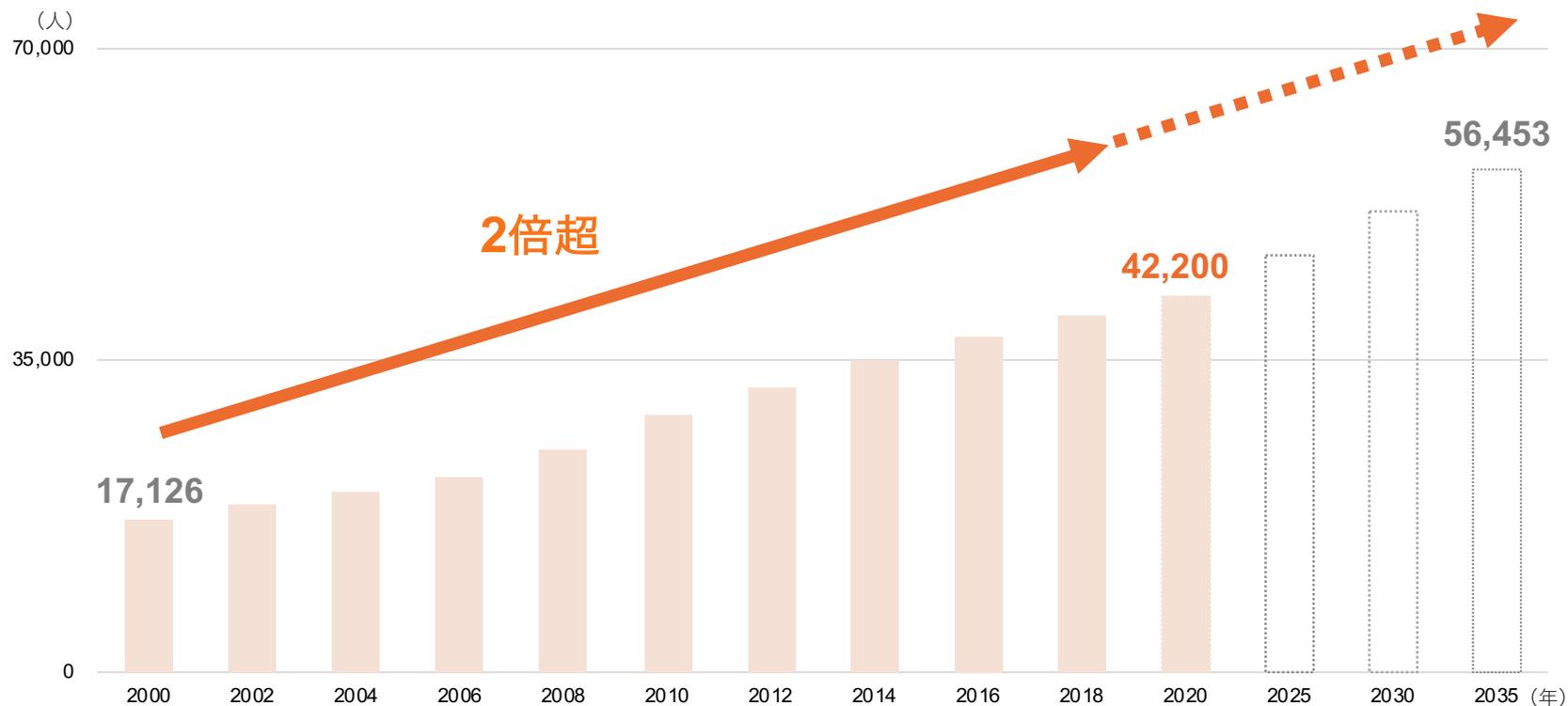


2018年12月 マクロミル調べ
調査対象者：18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

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

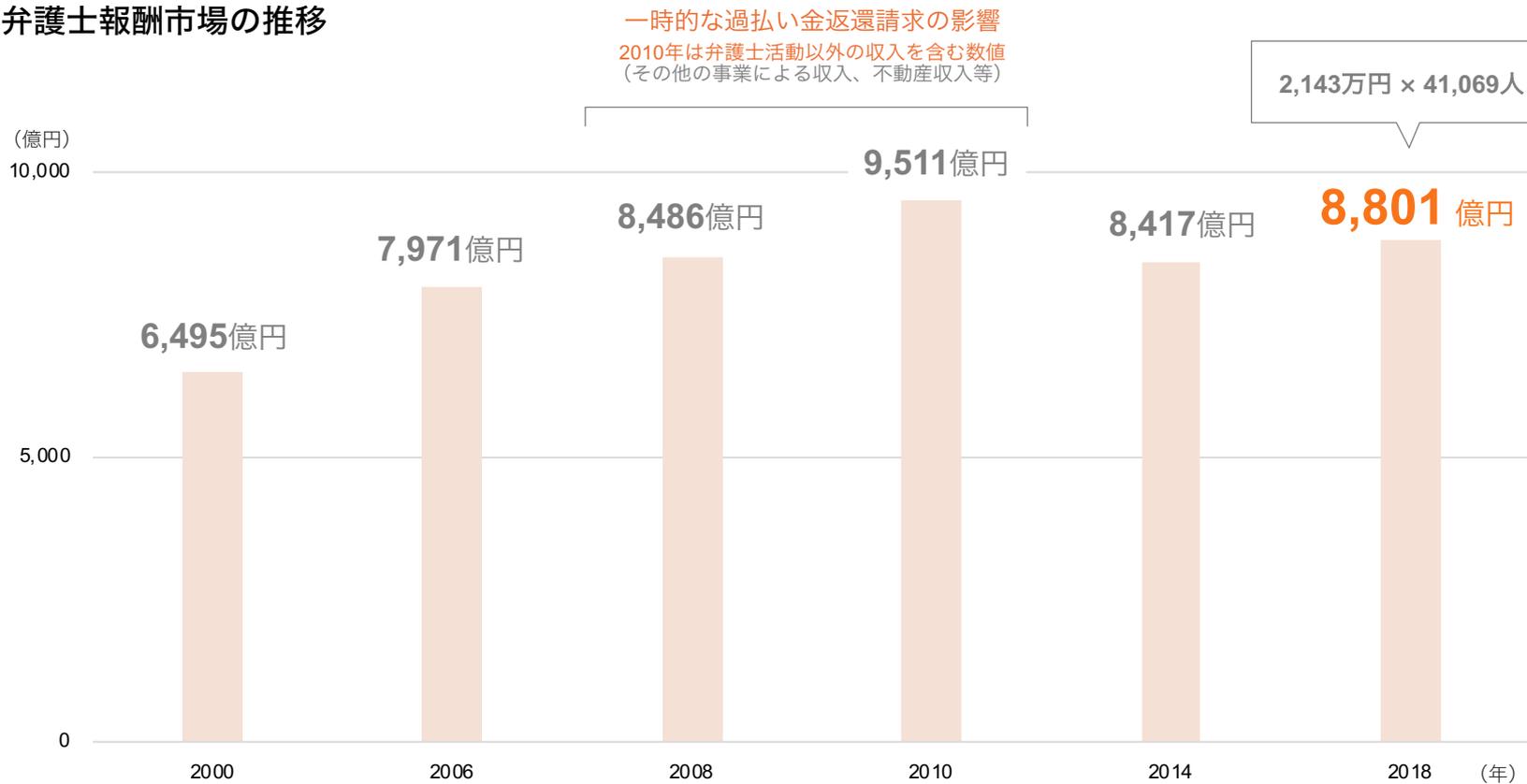


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2018年版」 弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

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

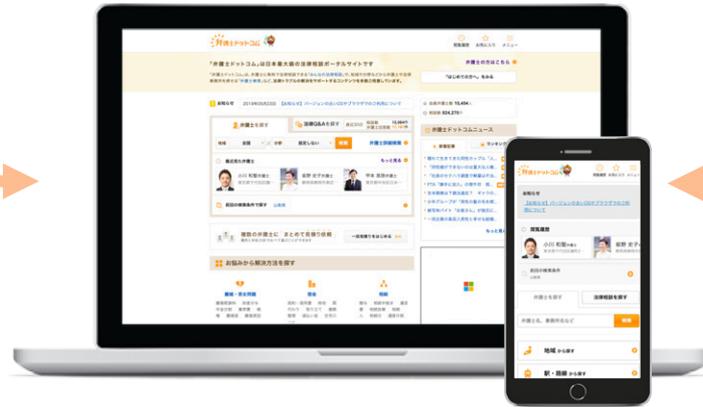
弁護士ドットコム の役割

「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**1,181万人**、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**90万件**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**18,941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**836万人**

上記数値は2020年3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 shows a list of search results for lawyers. Each result card 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 primary specialization is '離婚・男女問題'. Other details include the address (東京都港区六本木4-1-4), phone number (XXX-XXX-XXX), and email. A '★ お気に入り追加' button is present on each card. Below the cards, a vertical arrow indicates the sorting order: '有料登録弁護士' (Paid Registration Lawyer) at the top and '無料登録弁護士' (Free Registration Lawyer) at the bottom.

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 detailed profile page for lawyer 見本 太郎 includes the following sections:

- Header:** Profile picture, name (見本 太郎), title (弁護士), and firm (弁護士ドットコム法律事務所テスト). Address: 東京都港区六本木四丁目1番4号黒崎ビル6階. Phone: 000-5346-1047. Specialization: 離婚・男女問題.
- Navigation:** Buttons for '注力分野', '解決事例', '料金表', and '感謝の声'.
- Fee Schedule Table (料金表):**

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分相談無料 通常は30分5,000円(税別)です。
着手金	交渉・調停の場合は15万円(税別) 訴訟の場合は30万円(税別)
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10万円
- 現在営業中 (現在営業中 09:30 - 19:00):**
 - 見本太郎弁護士へ問い合わせ: XXX-XXX-XXXX
 - ※弁護士ドットコム法律事務所テストでは、ご相談内容に応じて、最適な弁護士が担当します。
 - スムーズな問い合わせのポイント
 - ★ お気に入り追加
- 受付時間:** 平日 09:30 - 19:00, 定休日 土日祝
- 備考:** ※米川総合法律事務所では、ご相談内容に応じて、最適な弁護士が担当します。
- 対応地域:** 北海道・東北 宮城 福島 岩手 山形 青森 秋田 関東 茨城
- 所属事務所情報:**
 - 所属事務所: 弁護士ドットコム法律事務所テスト
 - 所在地: 東京都港区六本木四丁目1番4号黒崎ビル6階
 - 最寄り駅: 六本木駅 六本木一丁目駅

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

Q
親権が不利のケース
2010年09月14日 役に立った **582**

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。

みきまさんからの相談

1名の弁護士が1件回答しています /

A
見本 太郎 弁護士
2010年09月14日

こんにちは。

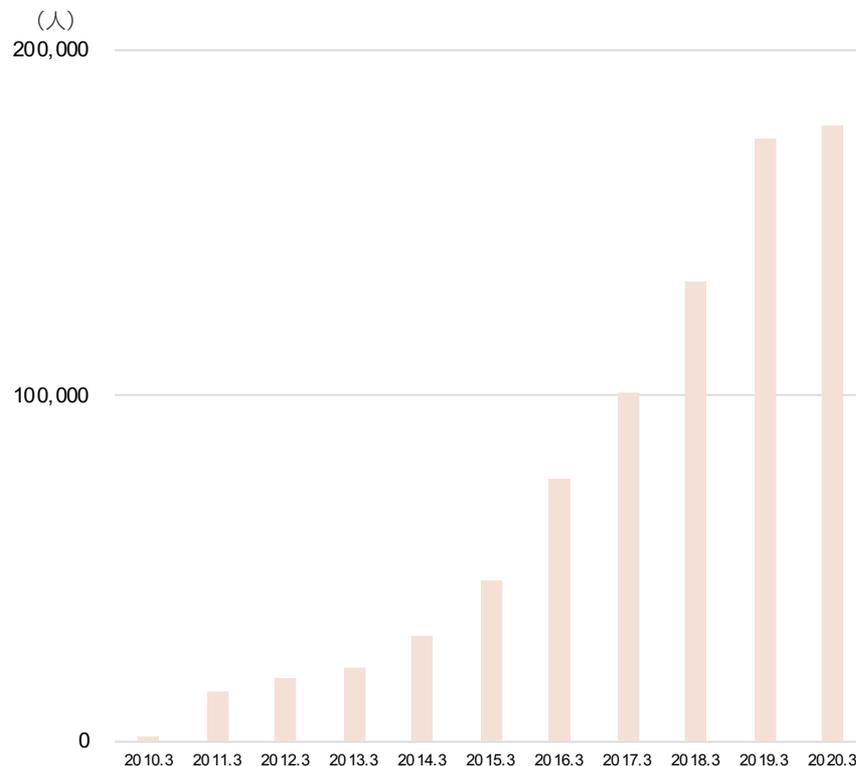
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、会えて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。

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



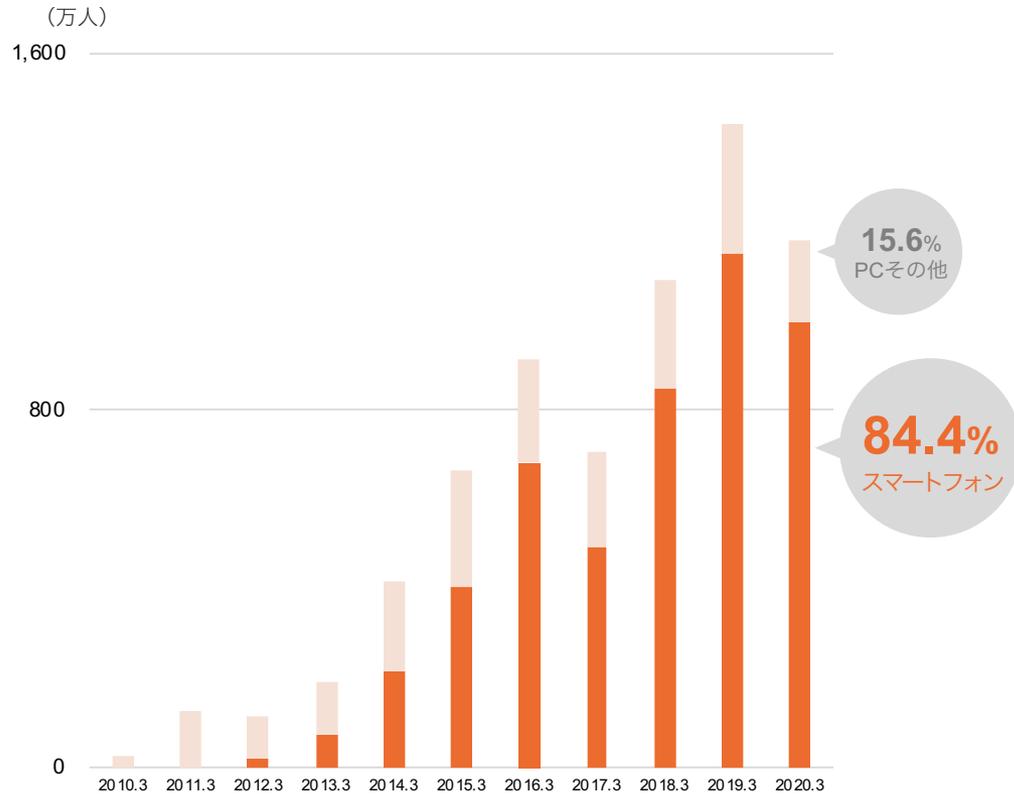
広告その他サービスの概要

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



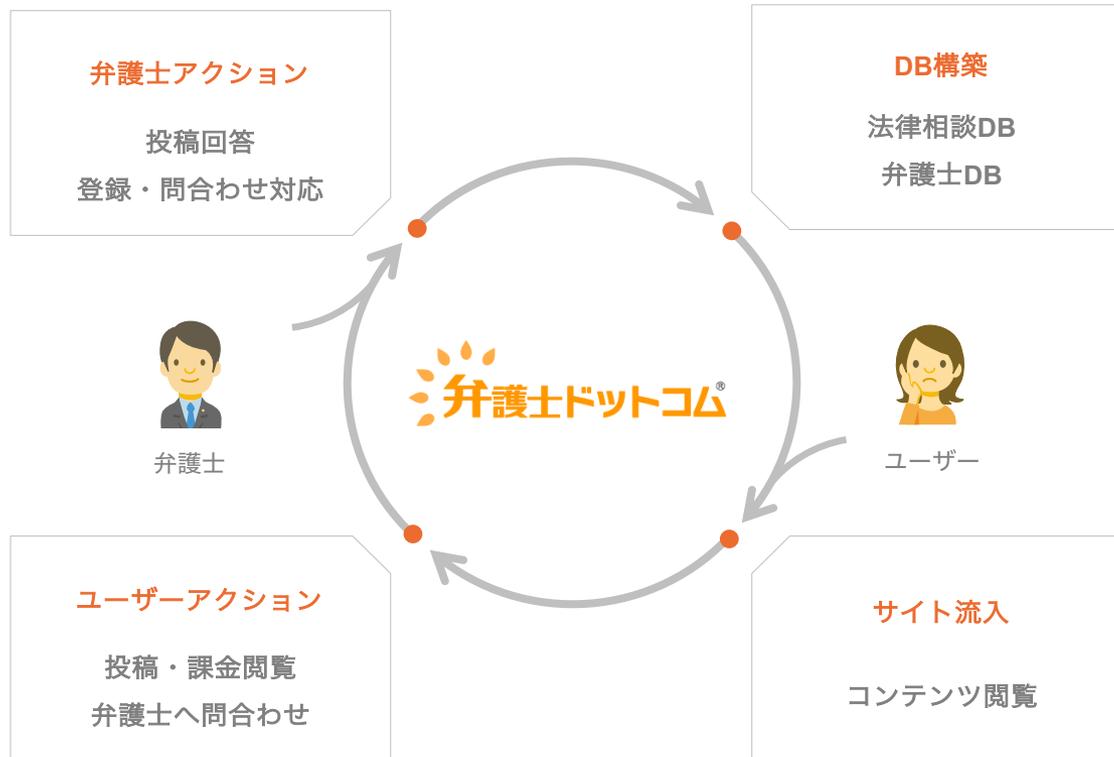
弁護士ドットコム[®]の成長サイクル

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

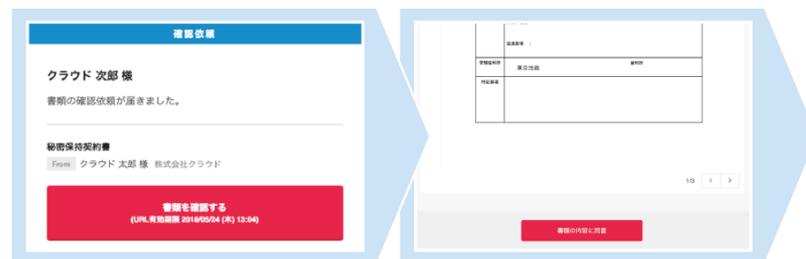
送付順を組むこともできます
三者間契約なども可能です

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



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

郵送代・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	Standard plus	Business
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 : 20,000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	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プランの機能 ・ 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 ・ Freeプランの機能 ・ 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 ・ 紙の書類インポート機能	機能 ・ Standardプランの機能 ・ 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80,000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、8万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。



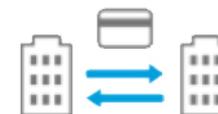
未回収ゼロ

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。

対面契約型iPadアプリ

対面契約を実現



各社の帳票フォーマットを個別作成
対面で記入した情報を元に帳票作成

書類情報の活用



iPad上で手書き記入するだけで
デジタル文字に自動変換
顧客管理システムへ自動同期

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。

署名済みであり、すべての署名が有効です。 署名パネル

秘密保持契約書

本契約書は、甲乙間において取引を行う又は取引を締結する目的（以下、「本件目的」という。）として、甲乙之間において相互に開示された情報に基づき、次のとおり秘密保持契約（以下、「本契約」という。）を締結する。

甲	住所 : 東京都港区六本木四丁目1番4号 会社名 / 氏名 : 弁護士ドットコム株式会社
乙	住所 : 会社名 / 氏名 : ※法人の場合、会社名に加え、代表取締役等の署名、氏名を記入して下さい。
契約締結日	
契約期間	
契約更新 <small>（自動更新ありの場合のみ記入、未記入の場合は自動更新なし） 本契約の期間満了日の以下に定める日までにいずれの当事者からも解約の申し出がない場合は、同一条件でさらに以下に定める期間を延長し、以後も同様とする。</small>	
解約申出日	
延長期間	
管轄裁判所	裁判所
特記事項	

15359150-1153-6077-0160-465527e2a3a

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。

電子書類



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。