

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

**2021年3月期
決算説明資料**

2021年5月13日

01 2021年3月期決算概要 (P3-P9)

02 各事業の概況 (P10-P30)

03 2022年3月期業績予想 (P31-P33)

04 ご参考 (P34-P62)

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



2021年3月期 決算概要

2021年3月期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**28.7%増収**、営業利益は前年同期比56.1%減益

売上高	5,318	百万円	—	前年同期比	28.7	%増
-----	--------------	-----	---	-------	-------------	----

営業利益	172	百万円	—	前年同期比	56.1	%減
------	------------	-----	---	-------	-------------	----

経常利益	182	百万円	—	前年同期比	53.9	%減
------	------------	-----	---	-------	-------------	----

当期純利益	64	百万円	—	前年同期比	75.2	%減
-------	-----------	-----	---	-------	-------------	----

2021年3月期 業績概要

2021年3月期は売上高のみ具体的な業績予想数値を開示

売上高は業績予想を達成、利益においても将来成長に向けた投資を実行できた1年となった

(単位：百万円)

	2021.3 実績	2021.3 業績予想	2021.3 業績予想比	2020.3 実績	YoY
売上高	5,318	5,200	+2.3%	4,132	+28.7%
売上原価	809	-	- %	643	+25.9%
売上総利益	4,508	-	- %	3,489	+29.2%
販売費及び 一般管理費	4,335	-	- %	3,096	+40.0%
営業利益	172	黒字	- %	392	-56.1%
営業利益率	3.2%	-	-pt	9.5%	-6.3pt
経常利益	182	黒字	- %	395	-53.9%
当期純利益	64	黒字	- %	260	-75.2%

貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産は65百万円増加

(単位：百万円)

	2021年3月末	2020年3月末	2020年3月末比
流動資産	2,417	1,946	+471
現金及び預金	1,457	1,197	+260
固定資産	684	574	+110
総資産	3,102	2,520	+581
流動負債	905	389	+516
固定負債	-	-	-
純資産	2,196	2,130	+65
自己資本比率	70.8%	84.5%	-13.7pt

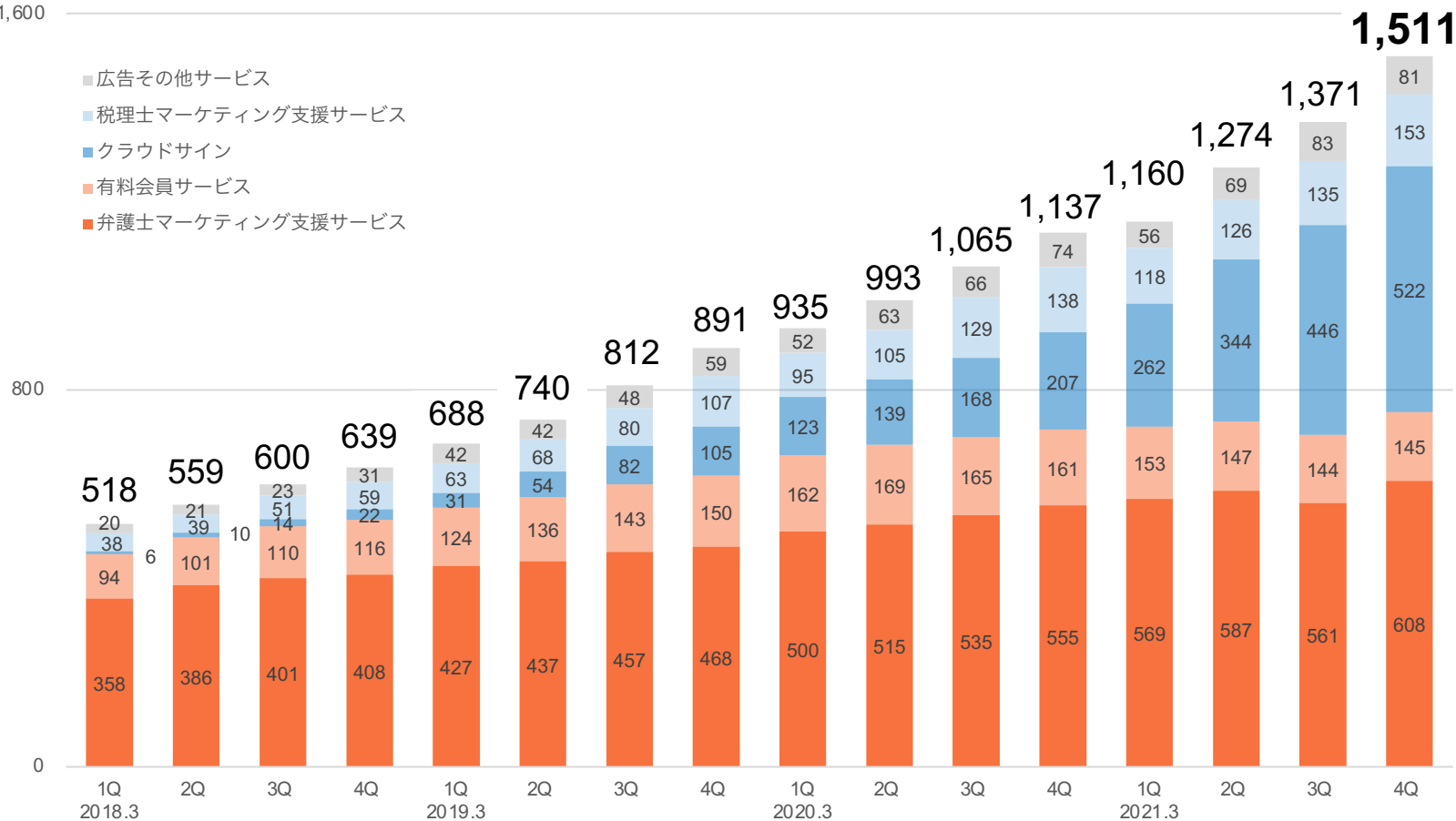
売上高の四半期推移

第4四半期は、クラウドサインが前年同期比で2.5倍、前四半期比で1.2倍に成長

弁護士マーケティング支援サービスおよび有料会員サービスは回復基調となりQoQで過去最高の成長となった

(百万円)

1,600



販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期は、クラウドサインにおける広告宣伝費、業務委託費の増加により販売費及び一般管理費が増加
計画通り投資を実行

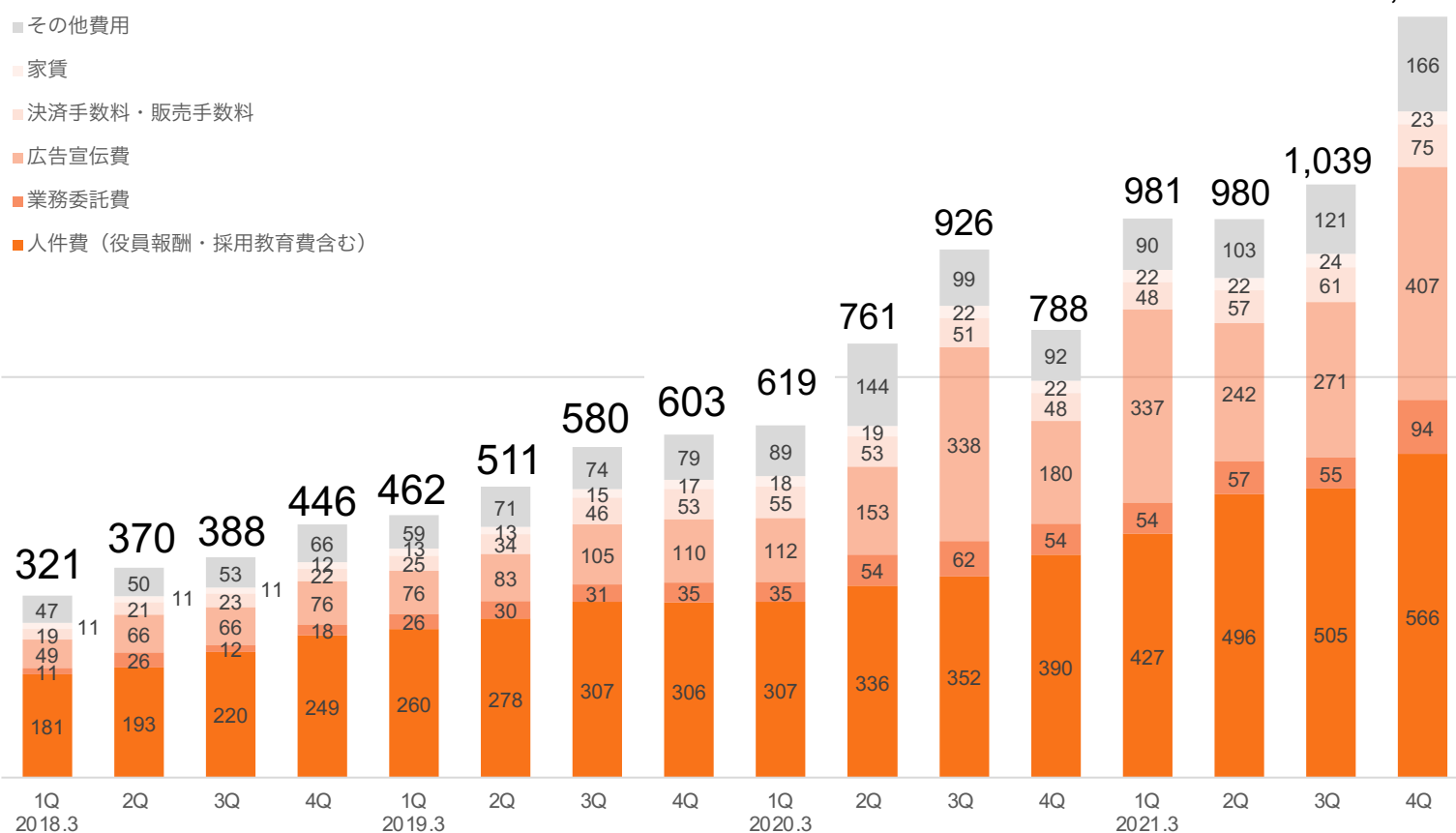
(百万円)

1,400

- 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）

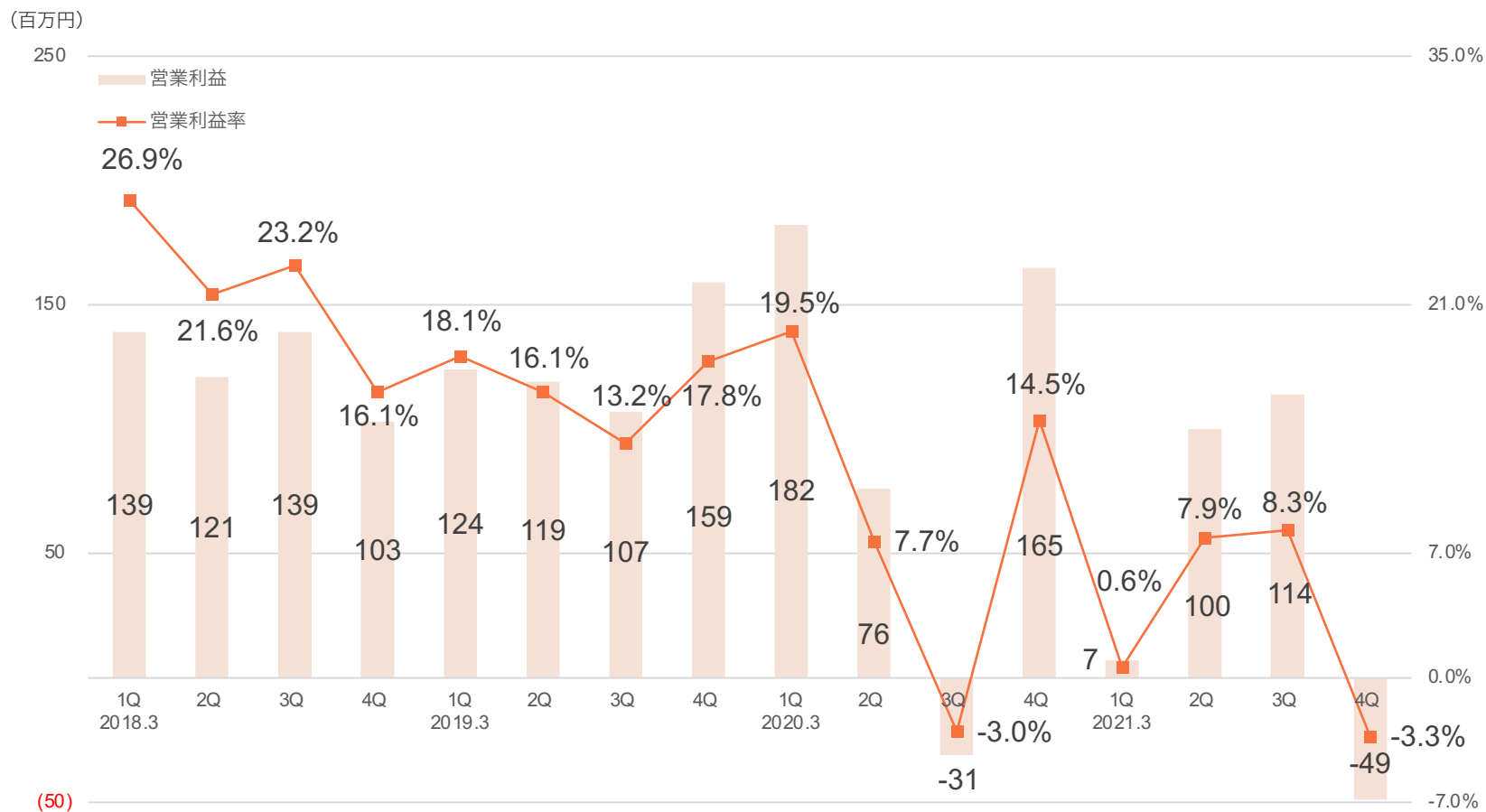
700

1,333



営業利益の四半期推移

積極的な投資実行により、第4四半期は営業利益▲49百万円で着地

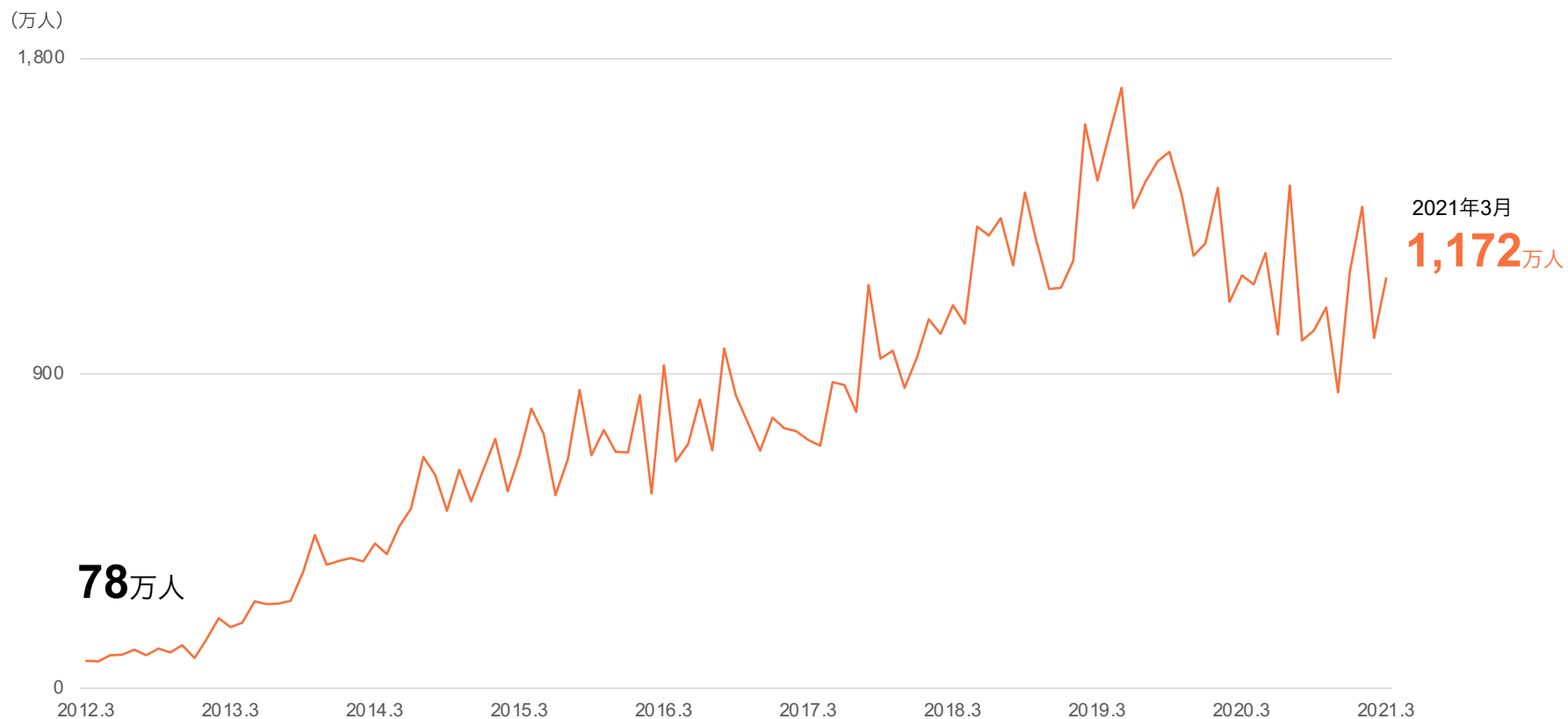


弁護士ドットコム

月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は底打ち上昇に転じる

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純増に転じる

みんなの法律相談が100万件を突破、引き続きサービス価値の向上に努める

有料会員サービス登録後の画面

親権が不利のケース

公開日：2020年10月19日 相談日：2020年10月03日

1弁護士 / 1回答

親権についてです。子どもが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。

960929さんの相談

回答タイムライン

見本 太郎 弁護士
東京都 港区
注力分野 離婚・男女問題

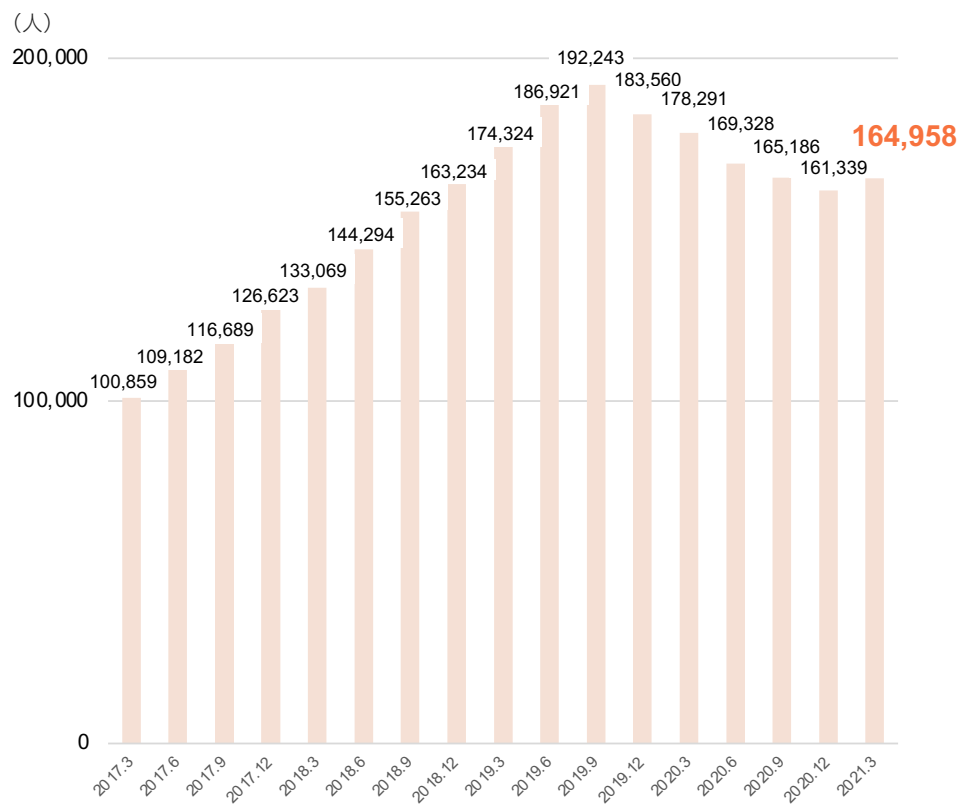
ベストアンサー

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、あ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無いと思います。

2020年10月04日 16時35分

弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

有料会員数推移

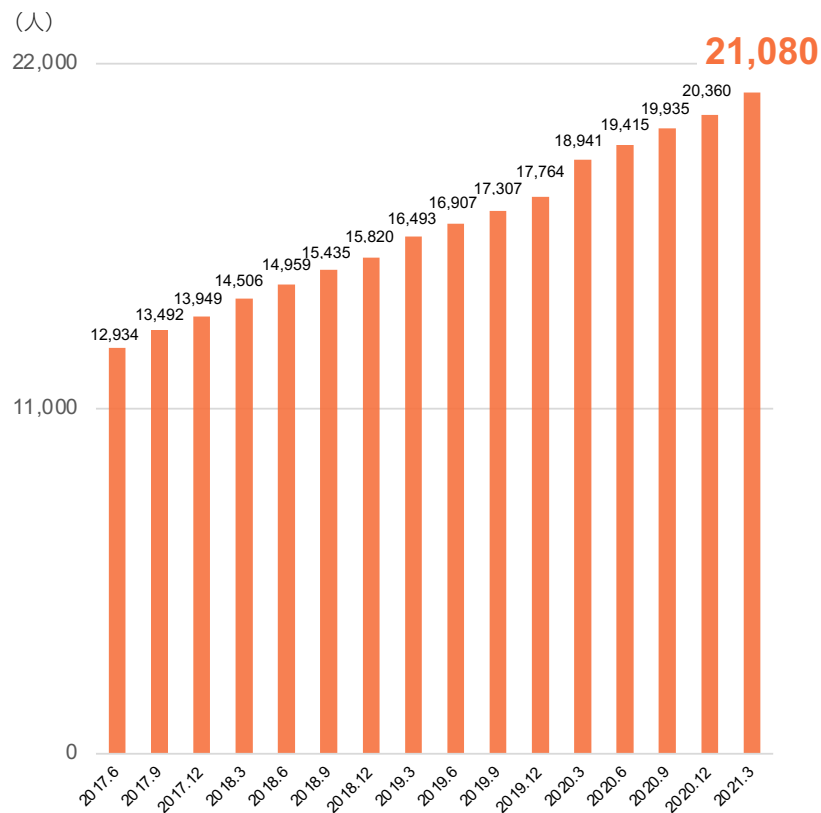


登録弁護士数の推移

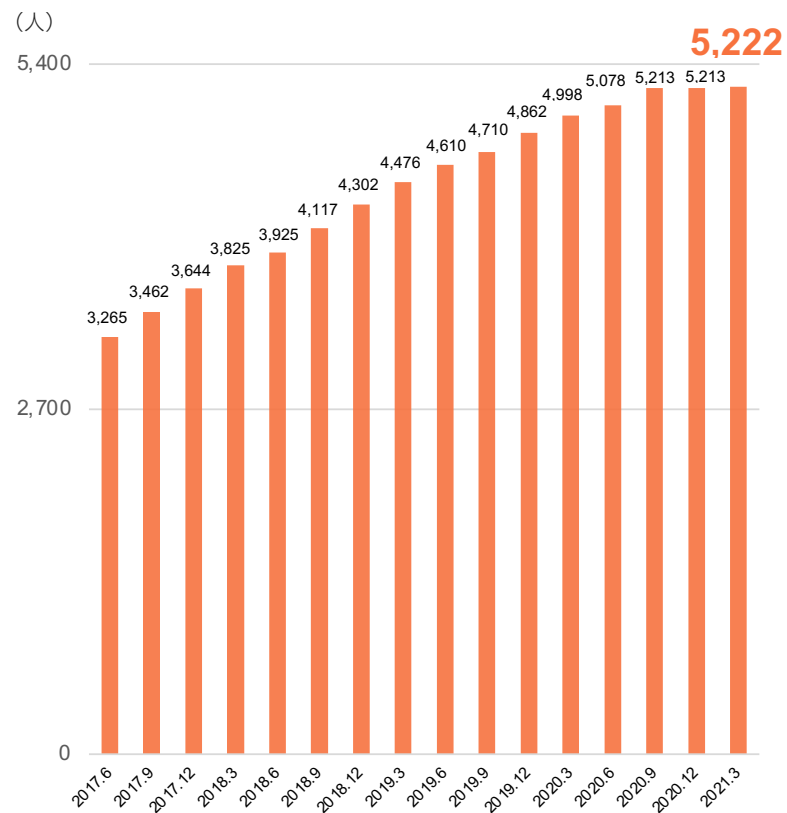
登録弁護士数は2.1万人を突破

有料登録弁護士数は集客中心のサービスからプラットフォーム化に向けて移行中

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)



弁護士業務のDXを多面的に推進し 弁護士にとって必要不可欠なサービスを目指す

 弁護士ドットコム

1. 集客支援

引続き、メディアパワーの拡大を図り、
弁護士への付加価値を高める

2. 学習支援

法律書籍・雑誌の定額閲覧サービス
「弁護士ドットコムライブラリー」
の機能およびコンテンツの質を向上

3. 業務支援

「案件管理システム」をコアとした
他サービスとの連携強化
弁護士・法務担当者向け人材紹介サービス
「弁護士ドットコムキャリア」の強化

クラウドサイン

行政（官公庁・地方公共団体）との契約等でも利用可能な電子契約に

2020年7-9月

- 総務省・法務省・経済産業省による電子署名法第2条および第3条の法解釈の整理

2021年2月

- グレーゾーン解消制度を利用し、総務省・法務省・経済産業省・財務省よりクラウドサインが電子署名法上の電子署名に該当すること、および契約事務取扱規則に定める電子情報処理組織に該当することが確認された。

2021年2月

- 東京都と契約実務等における実効性の高い「はんこレス」の実現に向けた実証実験を開始

2021年4月

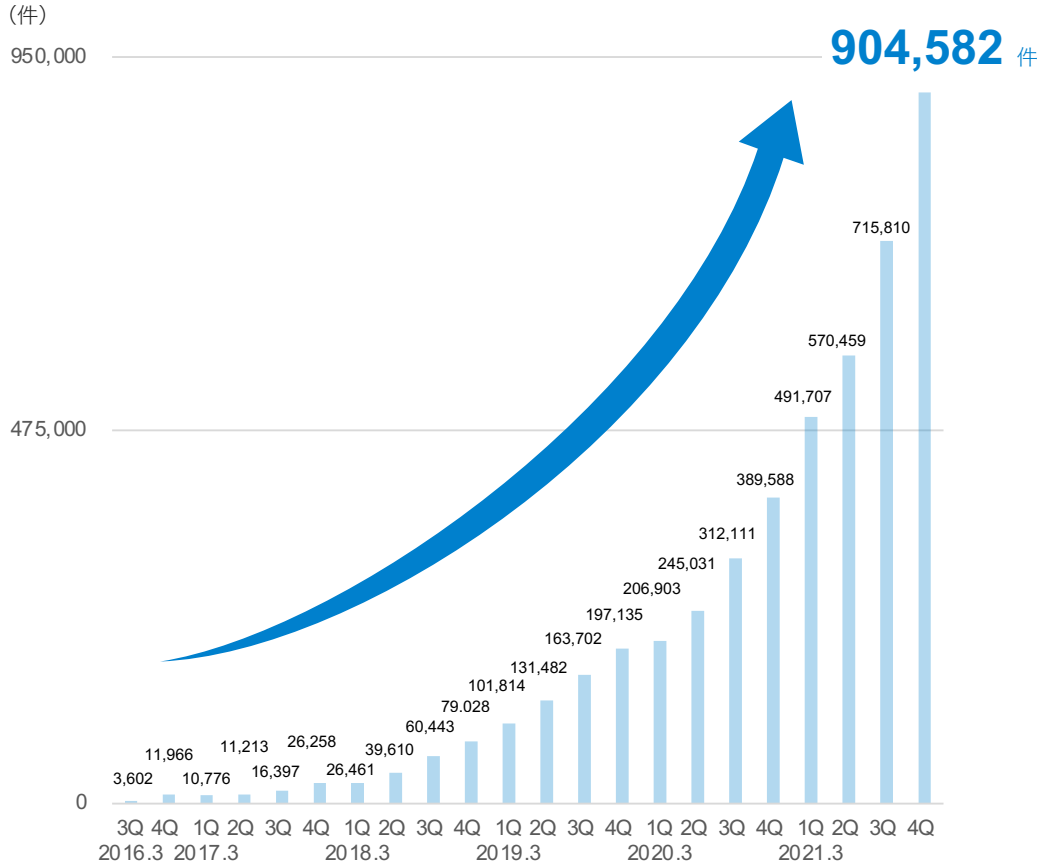
- 茨城県での導入が決定
都道府県では初の電子契約サービス正式導入

行政による電子契約サービス利用の準備を進める

契約送信件数の推移

大企業の獲得が進んでおり、契約送信件数は加速的に増加
累計契約送信件数は500万件を突破

四半期別契約送信件数の推移



導入企業 (3月24日に掲載した日本経済新聞の広告紙面より)

SCSK | TBS | LIXIL | 星野リゾート | TQES | Calbee | KOBELO
三井不動産レジデンシャルサービス | LINE | TOYOTA | ANA | CREDIT SAISON
あなたの未来を創る 住友生命 | RITSUMEIKAN | Glico | RICOH | 三井UFJリース株式会社 | docomo
SoftBank | HAPPY-EN
東電建設 | 大東建託
Human | SUNTORY
明治安田生命 | TOKYO GAS
BRIDGESTONE | KAKAKU.com
野村不動産グループ | MIZUHO みずほ証券
Good food, Good life | パーソルキャリア
フジテレビジョン | Daiwa House
NTT DATA
東京海上日動
反原発不動産 | co-op | Leverages
JGC 日鋼グローバル株式会社 | 三井地産コムユニティ株式会社
幻冬舎メディアコンサルティング | PARCO | MONEX GROUP

私たちは、
クラウドサインを選びました。
100年続いた商慣習を変えるため。

昨年秋、日本企業でテレワーク実施の社会的要請が高まったことを受け、歴史ある様々な企業において電子契約サービス「クラウドサイン」を導入、そして活用が本格化しています。契約がペーパーからデジタルに転換する。慣習も固くない。紙も回収も不要。事務の負担が軽減される。それがクラウドサインです。クラウドサインを導入した企業は既に14社です。経営課題である取引の円滑化、取引先・消費者・従業員との満足度向上のため、クラウドサインを活用する80%に達するのみならず、企業全体の生産性を向上、コスト削減の重要な役割を果たしています。電子署名法第16条第1項に定める「電子署名」に該当する範囲から認められた、日本初のクラウド電子契約サービス。MIDA、経済産業省の審判から、調査書や申請書まで、あらゆる契約でクラウドサインが利用されています。あなたも企業のクラウドサインサービスに、積極的に活用していただくことが可能になります。

さあ、次はあなたがクラウドサインする番です。

電子契約利用企業の約80%が利用

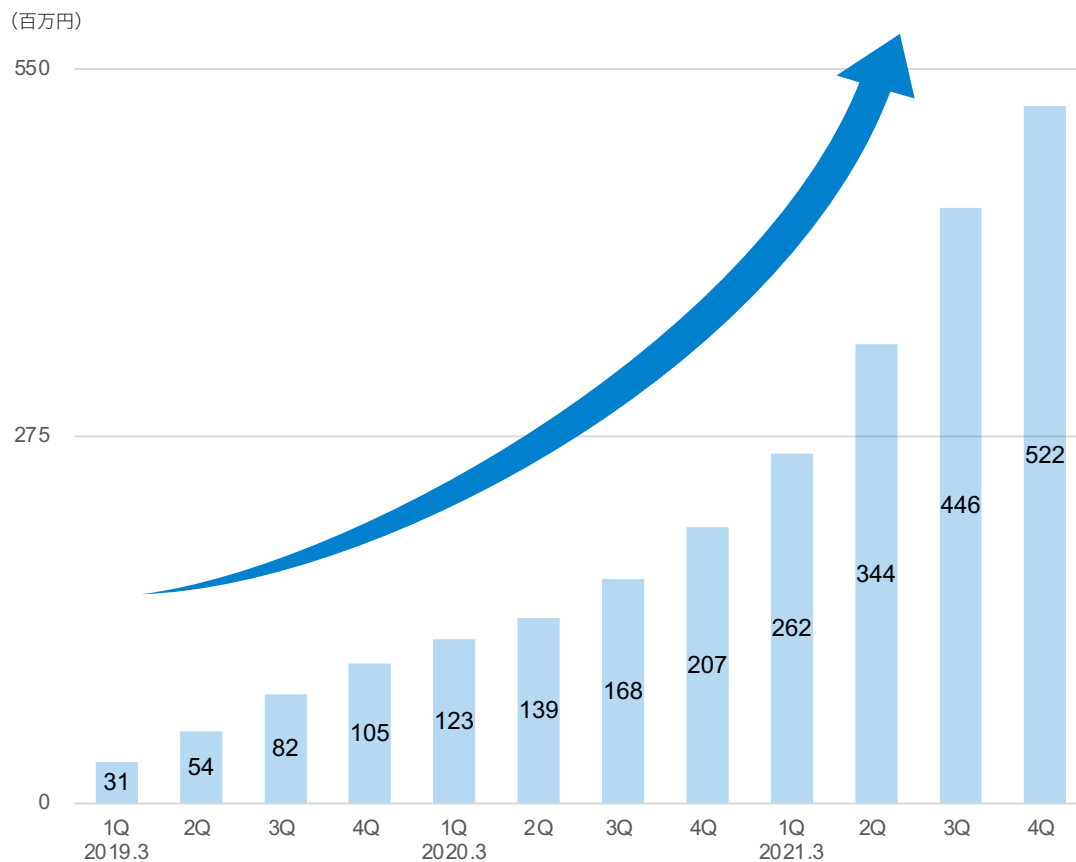
CLOUDSIGN
これからの100年、新しい契約のかたち。

導入事例はこちらからご覧いただけます
株式会社P2M

売上高の推移

大企業向けのマーケティングを強化し、ビジネスプランの導入を加速させることでARPPUが上昇
今期も2倍以上の売上高成長を見込む

売上高の推移



Business

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 : 無制限
契約送信件数 : 無制限

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
- ・ シングルサインオン
- ・ 高度な管理機能
- ・ 電話サポート

クラウドサインの成長戦略

国内電子契約市場はTAMが4,000億円とされる成長市場
競争激化する成長市場において次の戦略を推進

大企業の獲得強化

契約送信件数のポテンシャルが大きい大企業を獲得することで、
大企業をハブとしたネットワーク効果を発揮

パートナーアライアンスの強化

大手のセールスパートナーとのアライアンスによりスケラビリティを確保
プロダクトパートナーとのAPI網を拡充することによって契約締結の周辺機能を強化

CloudSign Partner Network (CPN) を発足

クラウドサインの強みである、パートナーネットワークを更に強化
88社のセールスパートナー、80社のプロダクトアライアンスパートナーとのパートナーシップの強化および、
新たなパートナー網を構築

CPNのプログラム概要



研修、認定資格制度



カスタマーサクセス支援



マーケティング支援



販売支援



コミュニティ活動



デジタル・ガバメント支援



クラウドサイン for Microsoft Teams

Microsoft Teams とクラウドサインの連携ソリューション

「クラウドサイン for Microsoft Teams」をSBテクノロジーから提供開始

開発のための3社連携

 SB Technology

 CLOUDSIGN

 Microsoft

SBテクノロジーとパートナー企業による拡販

 SB Technology

パートナー企業

日本マイクロソフトの協力

カスタマーサクセスマネージャー (CSM) による、
Microsoft Teams ユーザー向けのご提案活動

LINE WORKSとの連携

LINE WORKS上でクラウドサインでの契約締結ステータス通知を受け取ることができる機能
契約締結完了・却下のステータスはLINE WORKSの「トーク」で通知されるため、
契約の進捗状況および情報の一元管理が可能

LINE WORKS

 **CLOUDSIGN**

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**92万人**、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5,851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

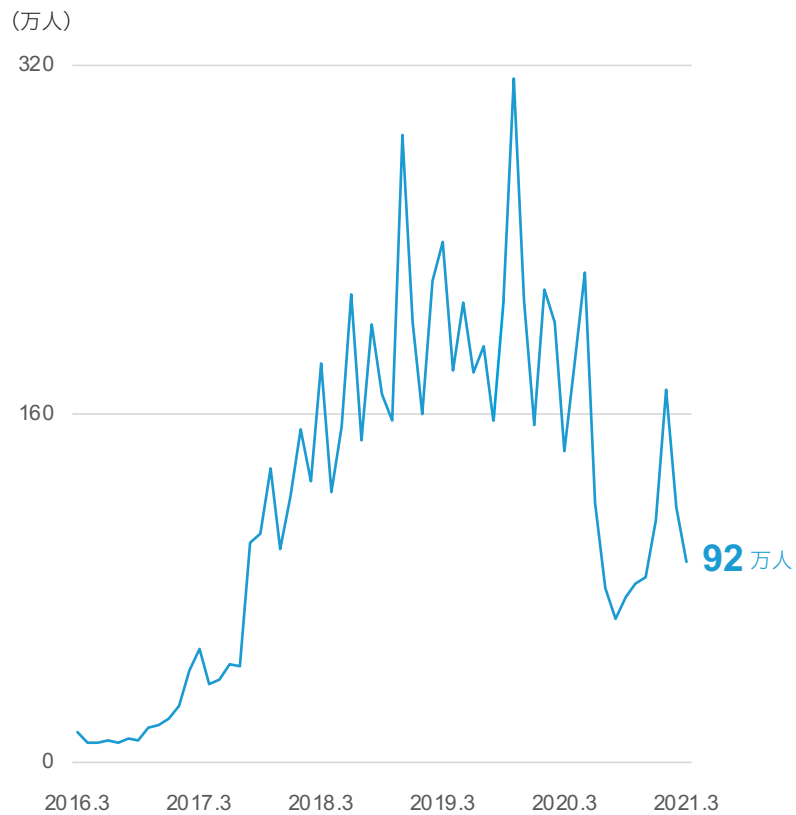
上記数値は2021年3月末時実績数値



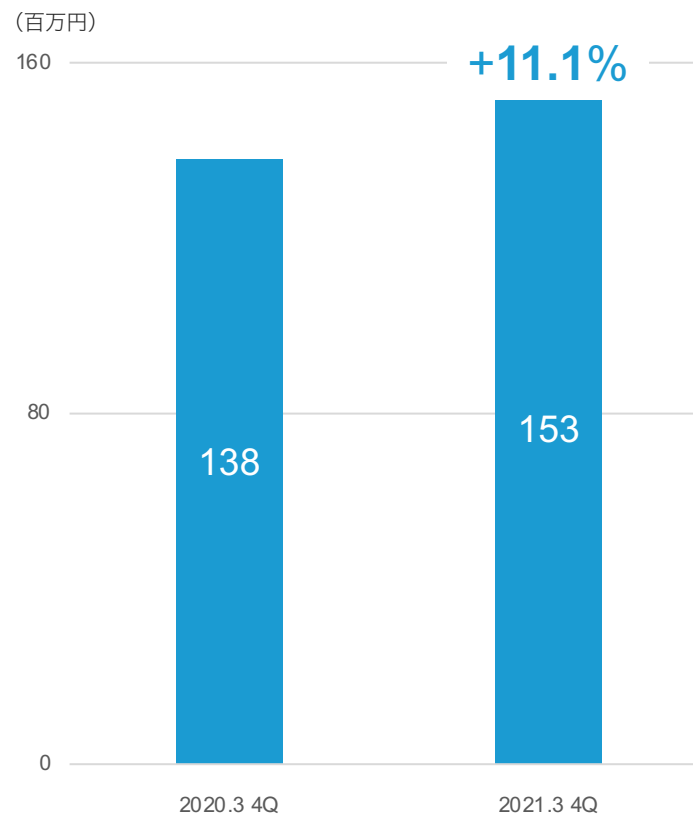
月間サイト訪問者数および売上高

サイト訪問者数は復調に転じる、売上高は堅調に推移

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

クラウド税務相談を開始

従来のマッチングサービスに加え、新たなサービスを立ち上げ収益の多角化を推進

クラウド税務相談

クラウド税務相談

税理士探しの手間不要。
税務のお悩みを
非公開でいつでも相談できます。

相談する

税務のお悩みを

クラウド税務相談でできること

- いつでも相談**
税理士探しや予定調整の手間は不要。24時間好きなタイミングで相談を投稿できます。
- 機密厳守**
税理士との相談ルームは非公開。他の人には見られないので具体的な相談ができます。
- 低コスト**
相談料は3,300円（税込）。クラウドサービスだからこそ、相場より低価格となっています。

非公開型の税務相談サービス

利用料 3,000円（税抜き）

最初の投稿以外に4回まで関連した質問や返信の投稿が可能

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. 登録弁護士が最新の法改正、判例を解説

- 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、TMI総合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が、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
91事務所、900人

2. 電子書籍サービス「ビジネスロイヤーズ ライブラリー」

- 実務に役立つ書籍をオンラインで閲覧、リサーチ業務が効率化
月額5,800円、冊数700冊、法律系出版社19社が参画

3. 動画サービス「ビジネスロイヤーズ コンプライアンス」

- 企業が抱える研修の課題を、オンライン動画でサポート



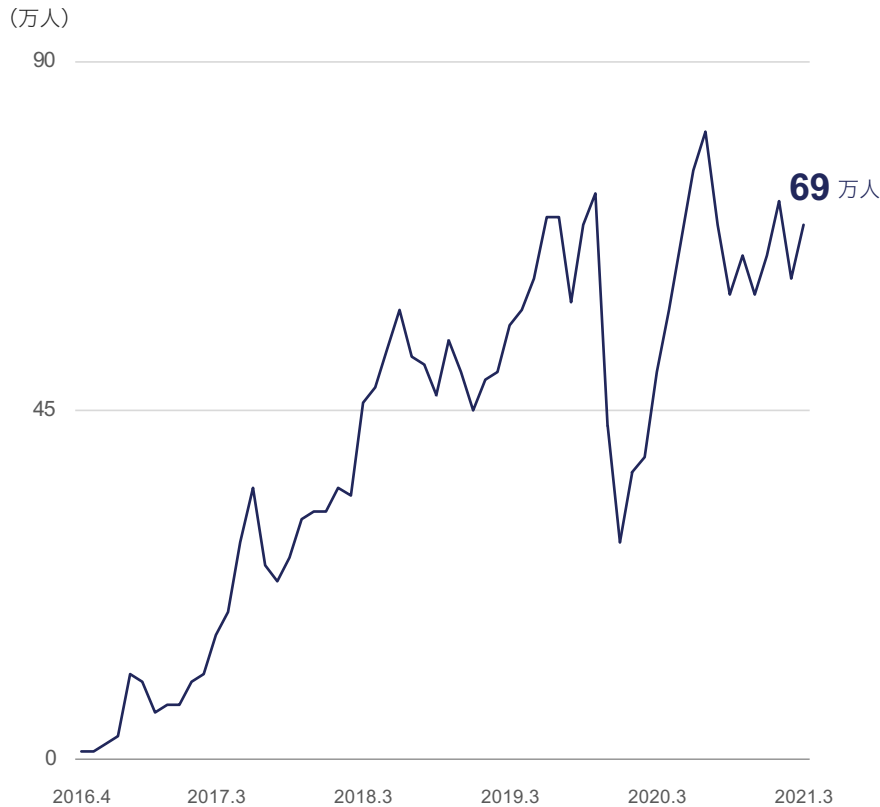
上記数値は2021年3月末時実績数値

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復調、会員数も順調に増加

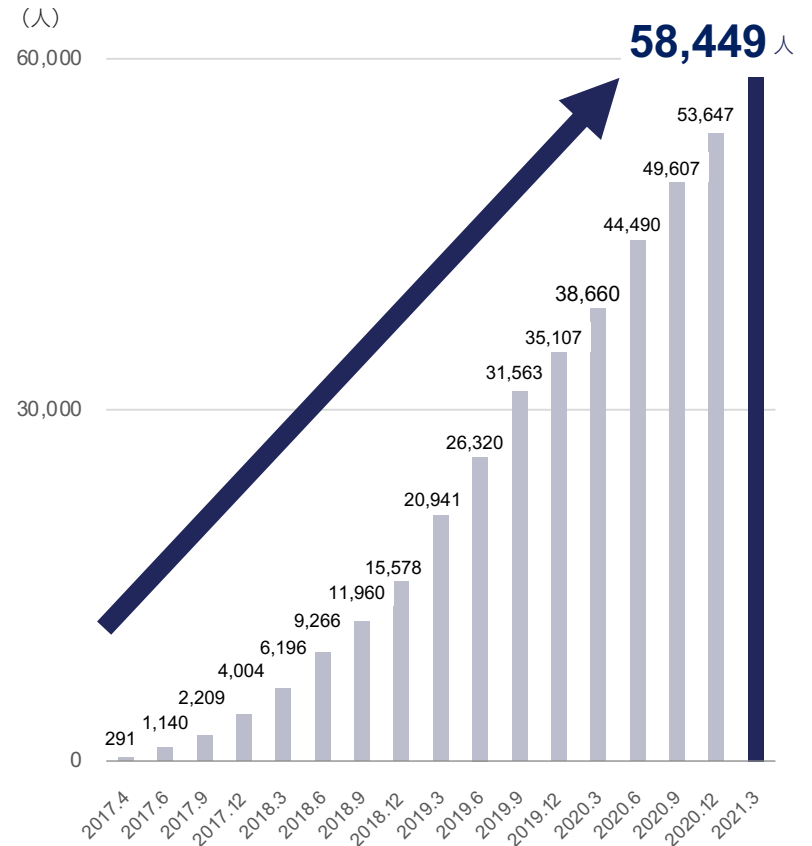
「ビジネスロイヤーズライブラリー」「ビジネスロイヤーズコンプライアンス」を中心に収益化を図る

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



良質な記事コンテンツ生成によってメディアパワーを強化 集客力を高め、3つの方法で収益化を推進

 BUSINESS LAWYERS

1. 独自商材の強化

ビジネスロイヤーズライブラリー、
ビジネスロイヤーズコンプライアンス、
有料セミナーなど独自商材を開発、提供

2. サービス間連携の推進

クラウドサインの販売、
弁護士ドットコムキャリアとの
連携強化

3. 他社商材の提供

投資先である
株式会社日本法務システム「Lawgue」
など商品力のある他社商材を販売

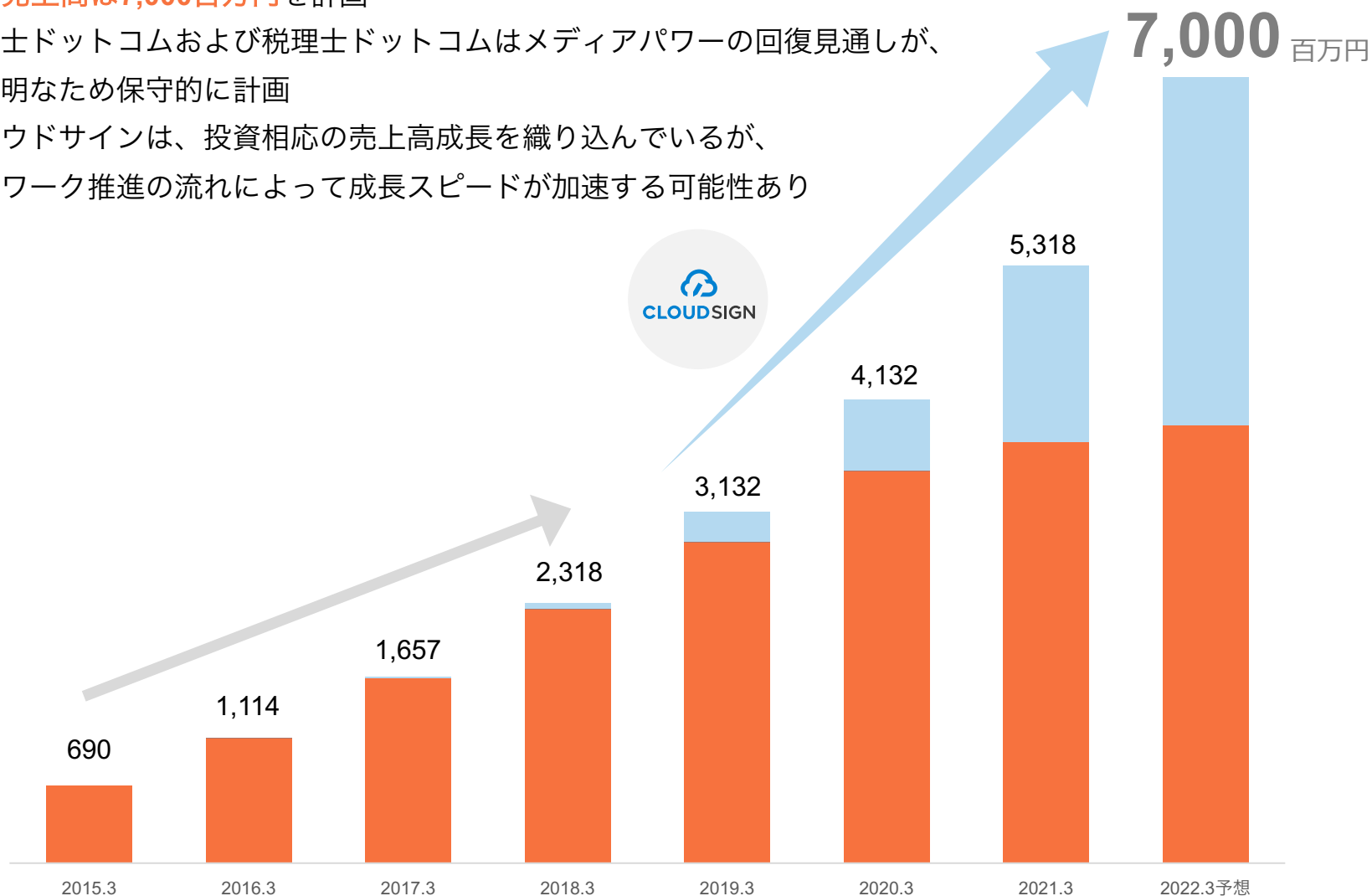
2022年3月期 業績予想

売上高の推移および今期計画

今期売上高は**7,000百万円**を計画

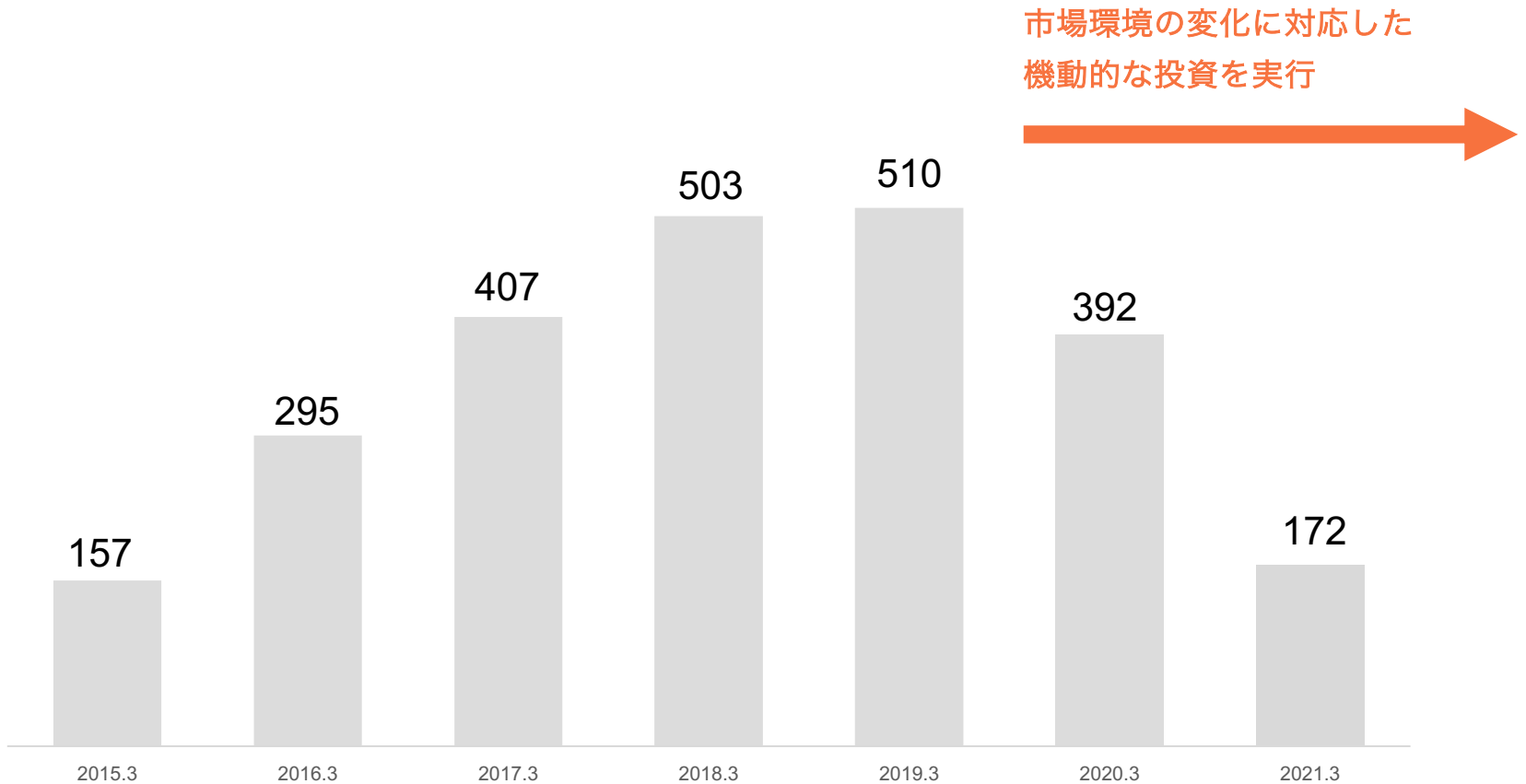
弁護士ドットコムおよび税理士ドットコムはメディアパワーの回復見通しが、不透明なため保守的に計画

クラウドサインは、投資相応の売上高成長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あり



営業利益の推移および今期計画

営業利益は自然体で大幅増益を創出できる状態を作るが、一方でクラウドサインにおいては、**市場環境の変化に対応した機動的な投資判断が必要**な状況であるため、開示方針は、前期同様『営業黒字を継続しつつ具体的数値は非開示』とする



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	内田 陽介
従業員	320 名 (2021年3月末時点)

経営陣プロフィール

代表取締役社長 内田 陽介

(株)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

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)カクコム取締役

「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

経営理念

専門家をもっと身近に

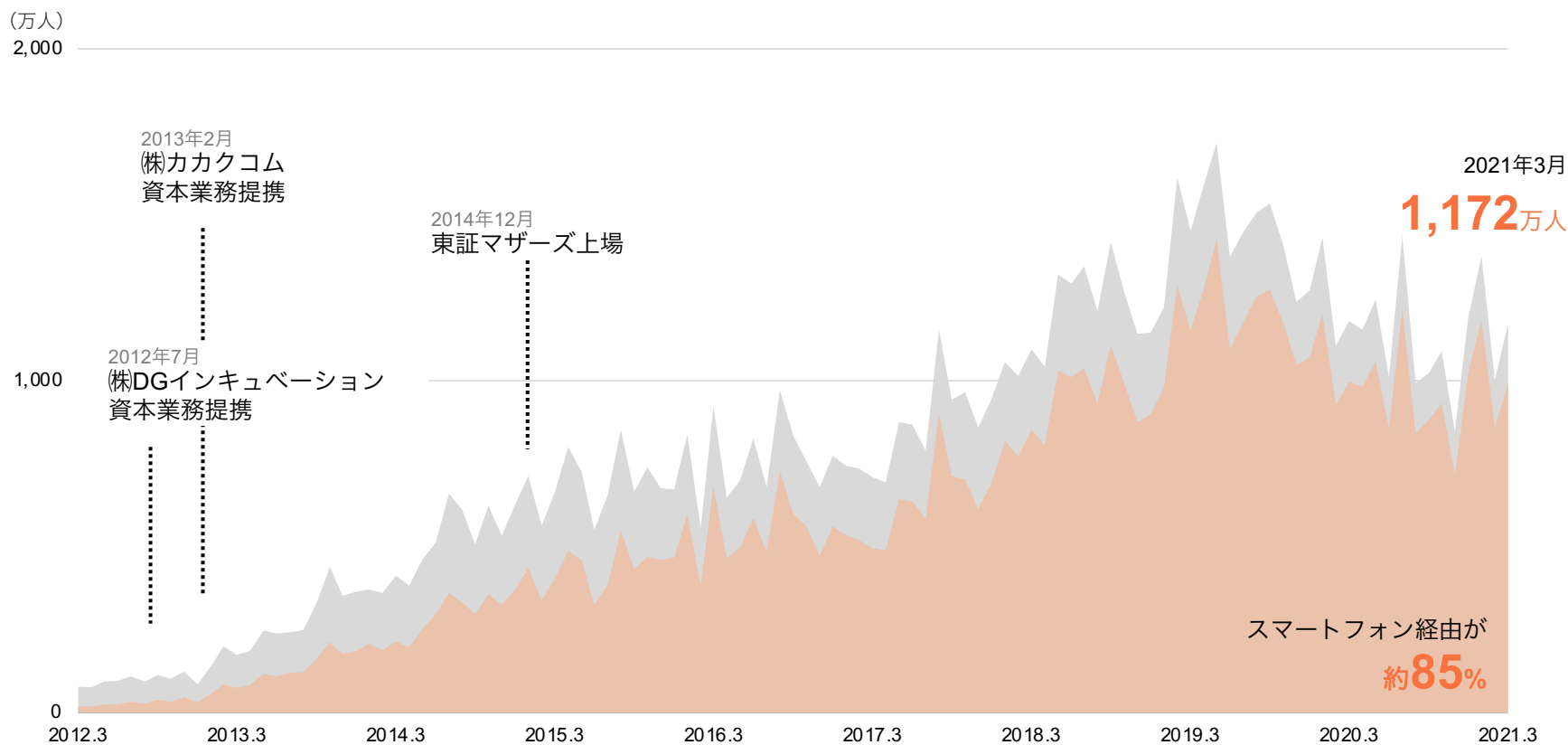
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています



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

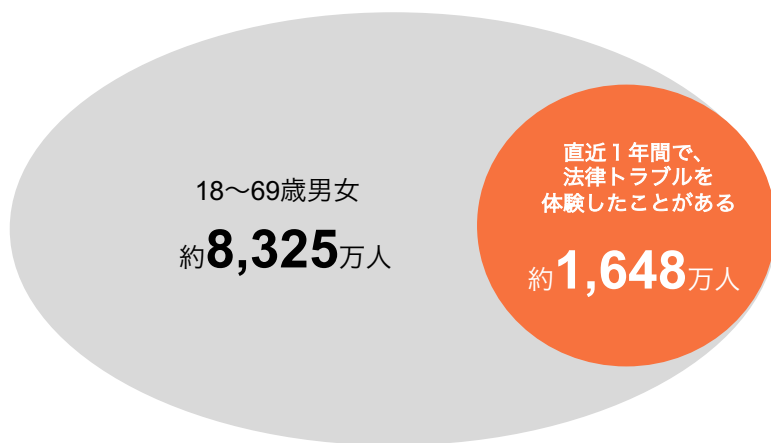
法律相談に関する社会的課題

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%)**

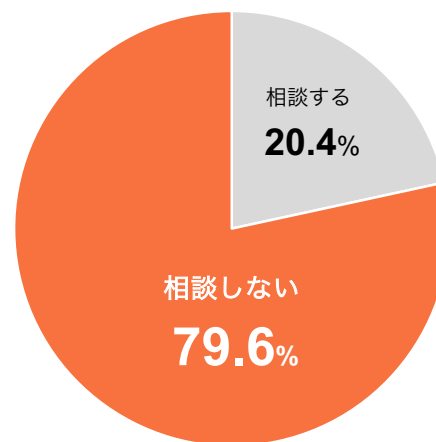
実際に弁護士に相談する人は**20.4%**

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

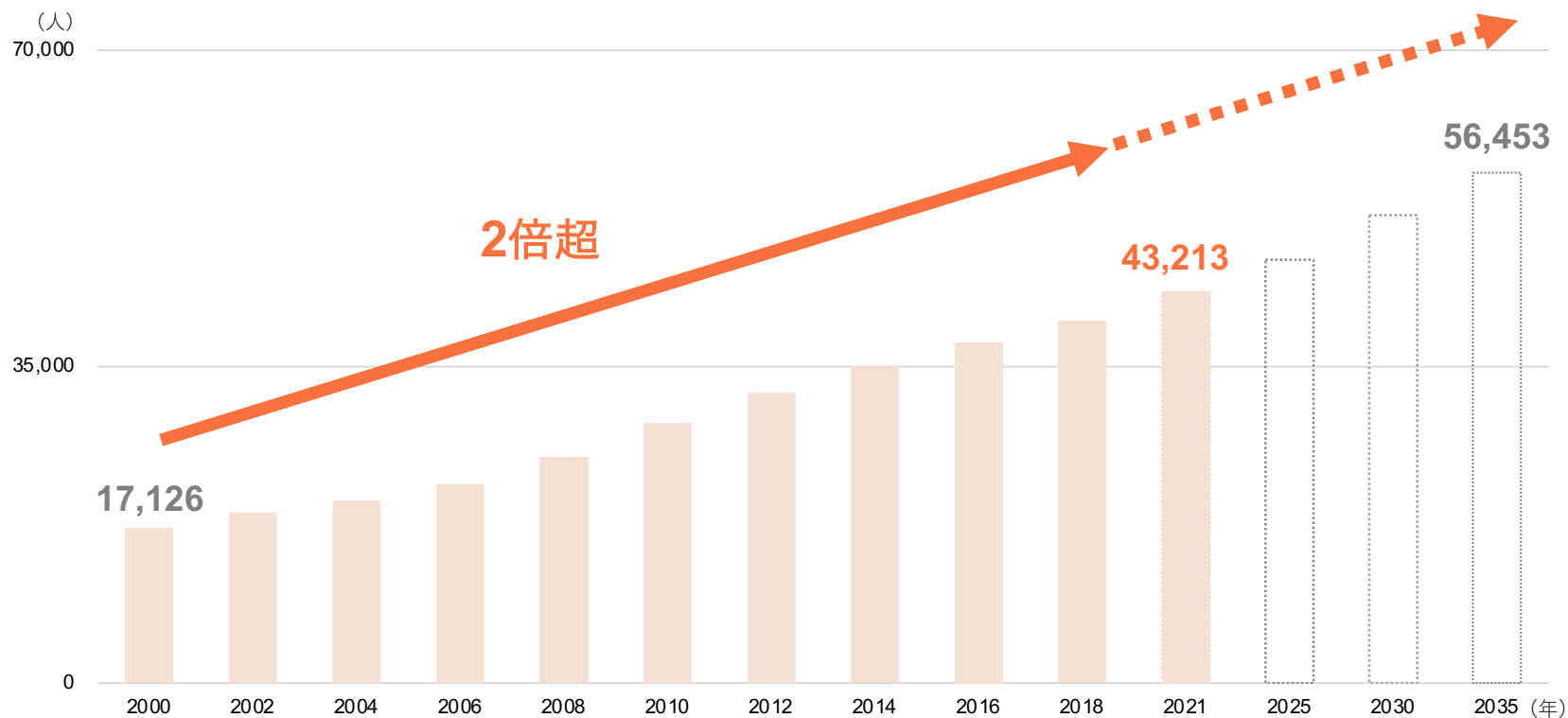


2019年12月 マクロミル調べ
調査対象者：18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

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

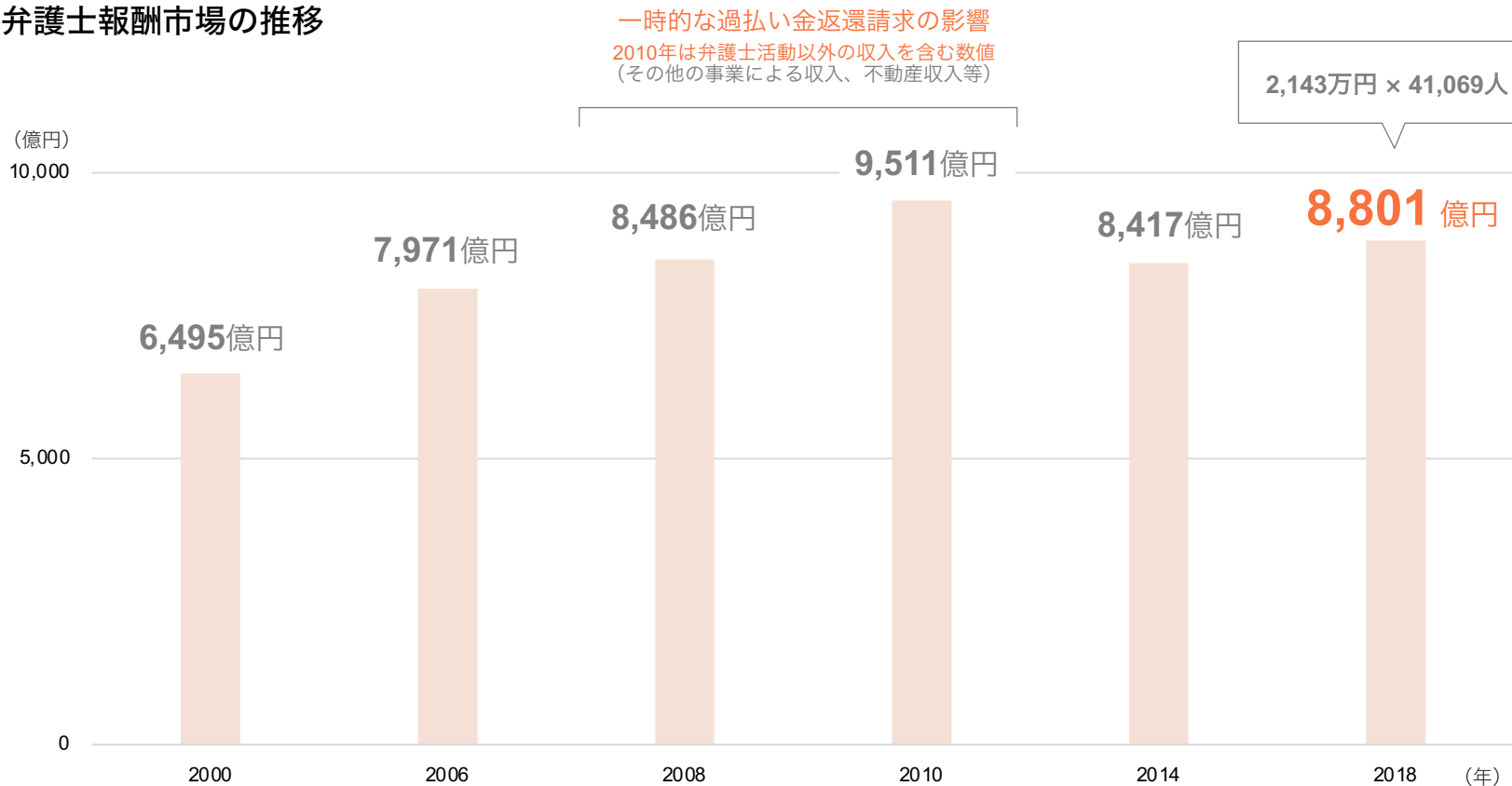


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」 弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

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**1,172万人**、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**101万件**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**21,080名** 国内弁護士約4万人の**2人に1人**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**805万人**

上記数値は2021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

弁護士向けサービスの概要（集客支援）

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 | メールでお問い合わせ | 本日営業 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 | テラテラス利用可 | 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 | メールでお問い合わせ | 本日営業 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 | テラテラス利用可 | 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 | メールでお問い合わせ | 本日営業 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 | テラテラス利用可 | 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

みほん たらお
見本 太郎 弁護士

弁護士ドットコム法律事務所テラテラス
東京都港区六本木四丁目1番4号黒崎ビル6階

現在営業中 09:30 - 19:00 | 000-5346-1047

離婚・男女問題

注力分野 | 解決事例 | 料金表 | 感謝の声

離婚・男女問題の料金表

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） 9~24%
成功報酬	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

1 弁護士プロフィールページ内、料金表の消費税に関して、新税率（8%）と旧税率（5%）が混在している可能性があります。
個別料金に関しては、直接弁護士にご確認をいただくことをお勧めします。

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ラテラスでは、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
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。

事務所対応体制

- 駐車場あり
- 完全個室相談
- 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

電話で問い合わせ
XXX-XXX-XXXX

※弁護士ドットコム法律事務所テラテラスでは、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

受付時間
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ラテラス
所在地 東京都港区六本木四丁目1番4号黒崎ビル6階
地図を見る
最寄り駅 六本木駅
六本木一丁目駅

弁護士向けサービスの概要（学習支援）

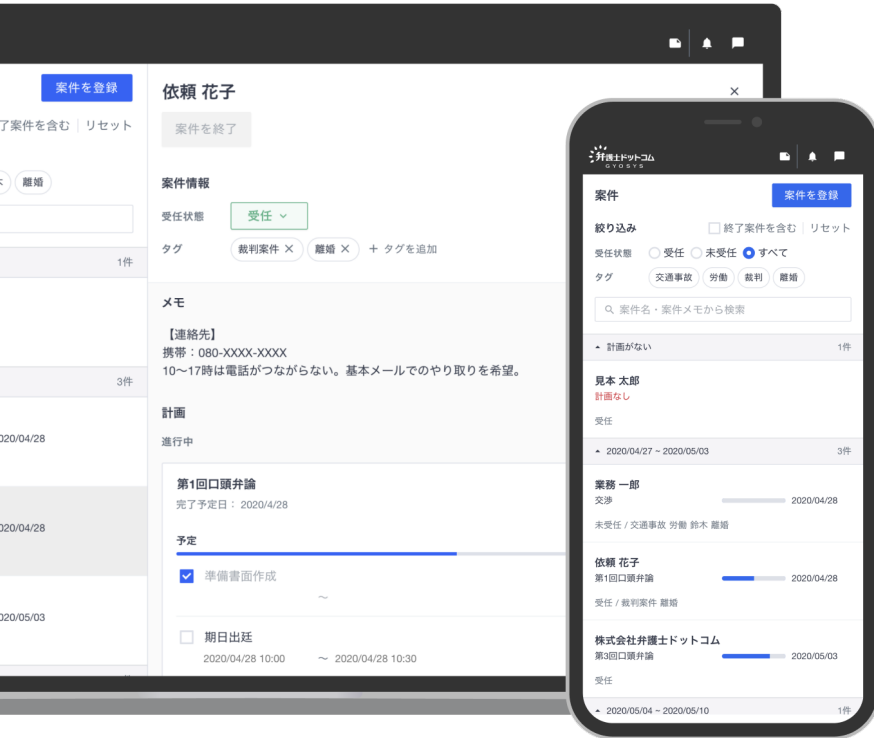


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 法律書籍の月額制閲覧サービス
- 在宅勤務でも書籍閲覧・リサーチ業務が可能に

金額	月額9,000円／初月無料
冊数	650冊以上
参加出版社	法律系出版社21社

弁護士向けサービスの概要（業務支援）



すべての受任案件を、計画的に

- 複数の案件を抱え多忙な弁護士の案件状況を可視化し、計画的な進行をサポート
- 裁判のIT化を見据え、弁護士業務のデジタルシフトを支援

サービス紹介動画 <https://youtu.be/O0mDUdE5SMY>

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いサービス**

有料会員サービス登録後の画面

親権が不利のケース


公開日：2020年10月19日 相談日：2020年10月03日

1弁護士 / 1回答

親権についてです。子どもが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。

960929さんの相談

回答タイムライン



見本 太郎 弁護士
◎ 東京都 > 港区
◎ 注力分野 離婚・男女問題

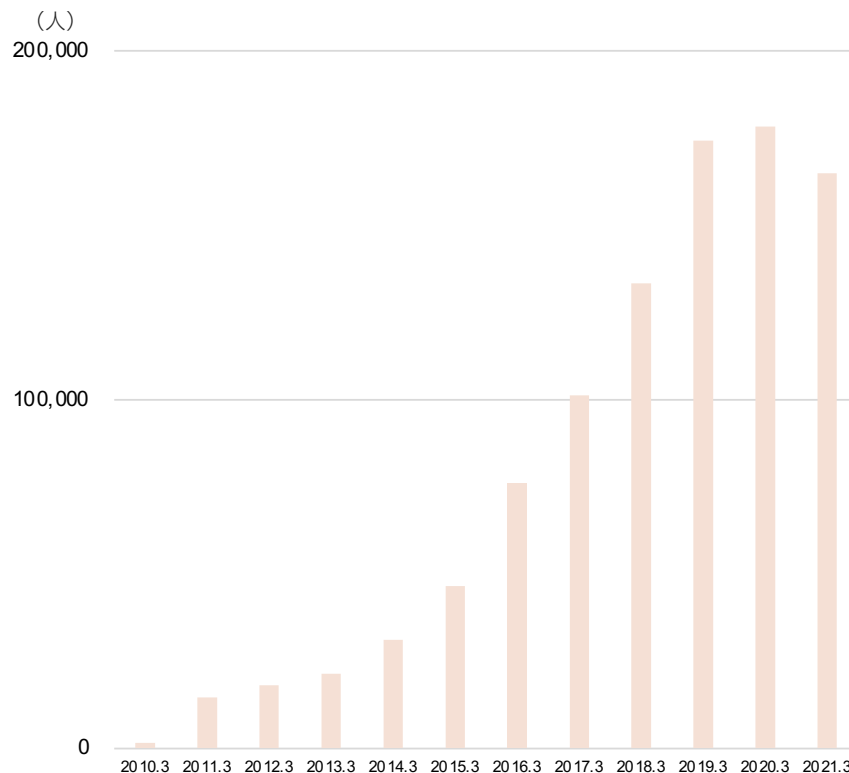
◎ ベストアンサー

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、あ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には無いと思います。

2020年10月04日 16時35分

↓
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

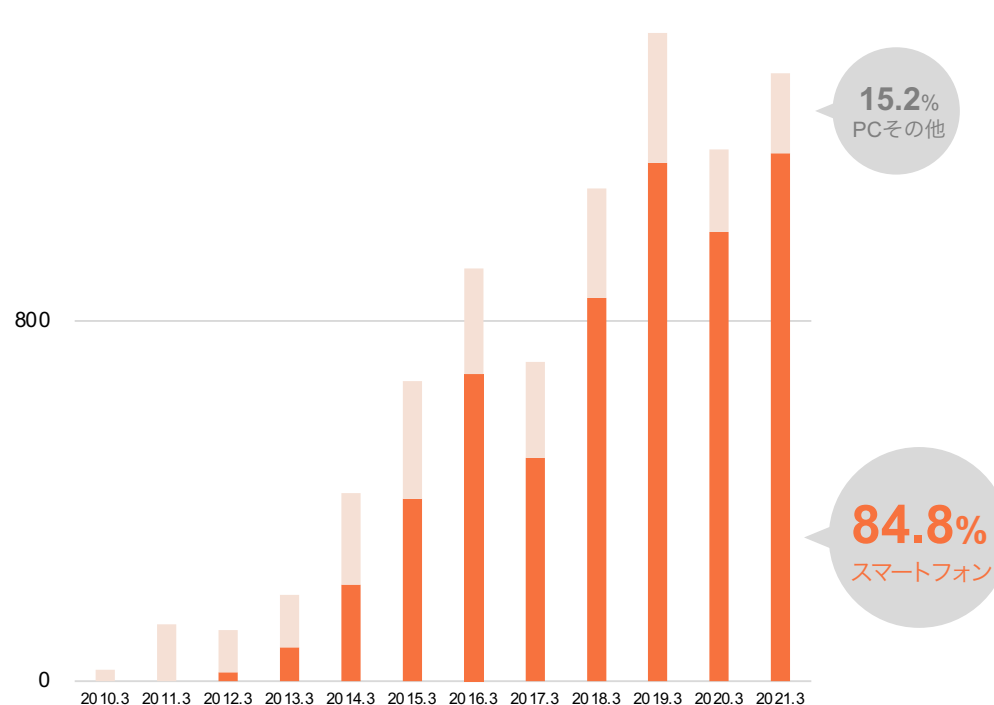
Webサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」上の広告売上がメインであり安定的に推移

サイトページ



月間サイト訪問者数推移

(万人)
1,600



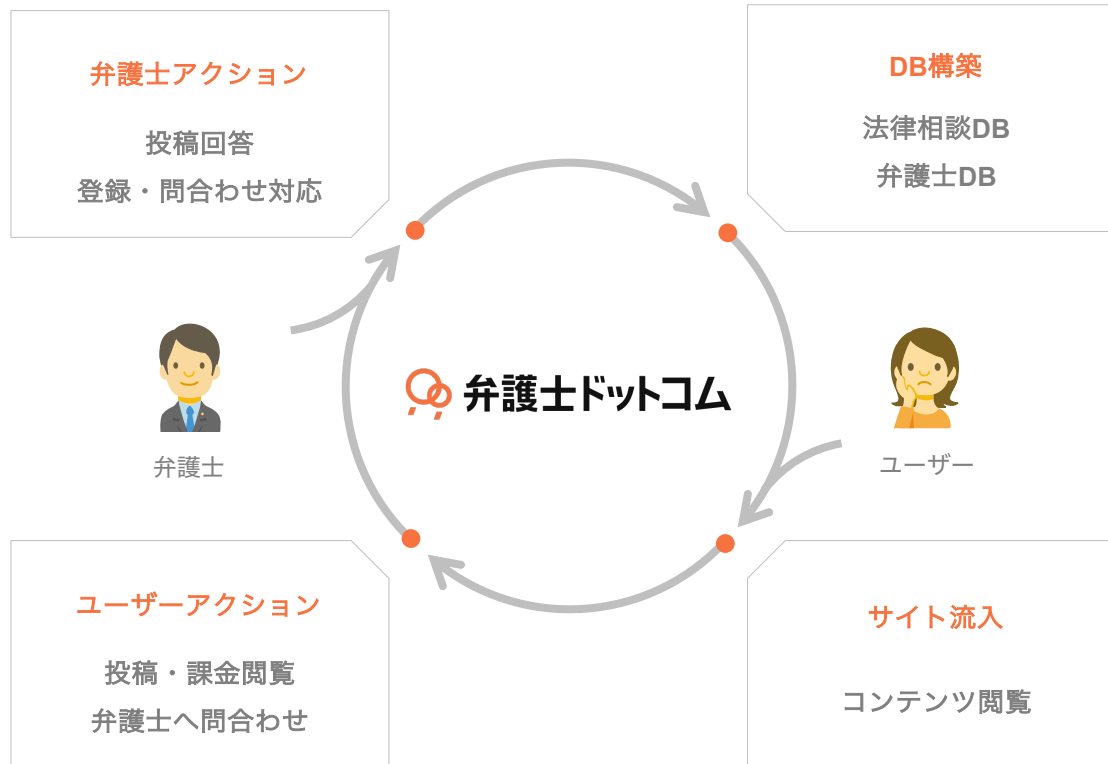
弁護士ドットコム の成長サイクル

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

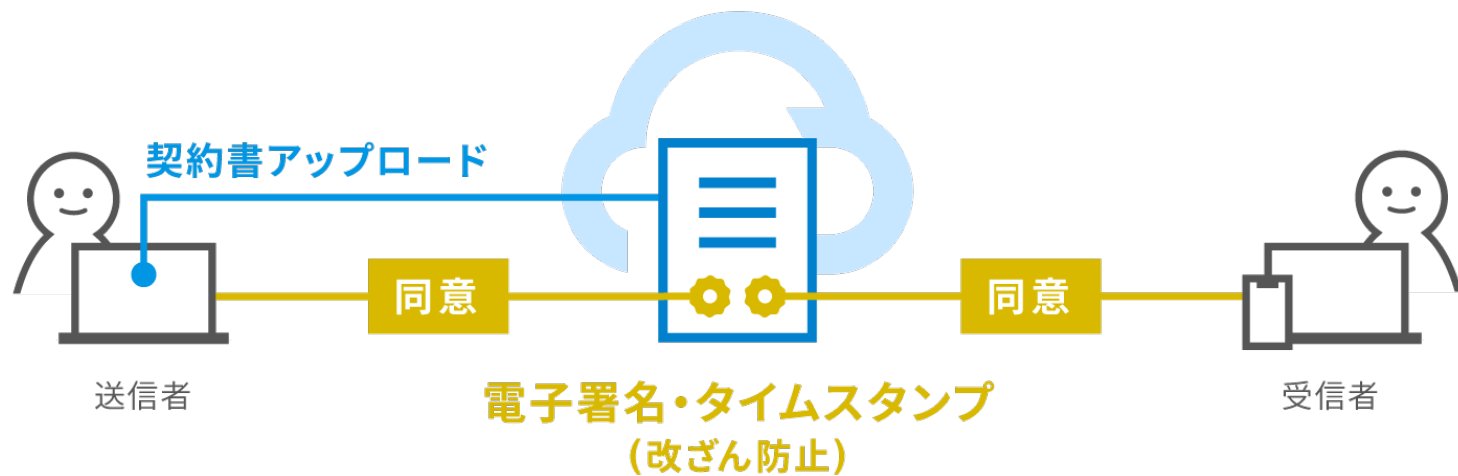


クラウドサインについて

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



弁護士ドットコム

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

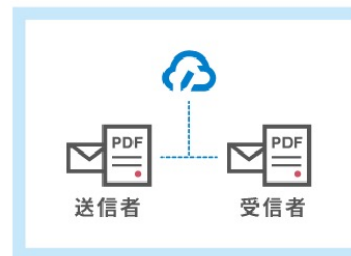


1 メールで受信

スマートフォンでの操作にも対応

2 契約書確認・合意

送信者・受信者



締結完了・契約書受信

締結した書類は、送信社・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



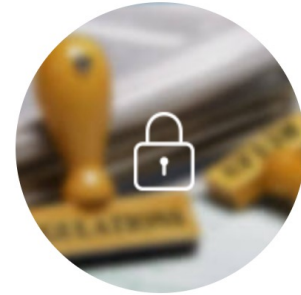
契約締結のスピード化

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	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 ・ 2要素認証機能	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 ・ API連携など	機能 ・ Standardプランの機能 ・ 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 ・ シングルサインオン ・ 高度な管理機能 ・ 電話サポート

※ 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

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、多数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. 業界スタンダードの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



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。

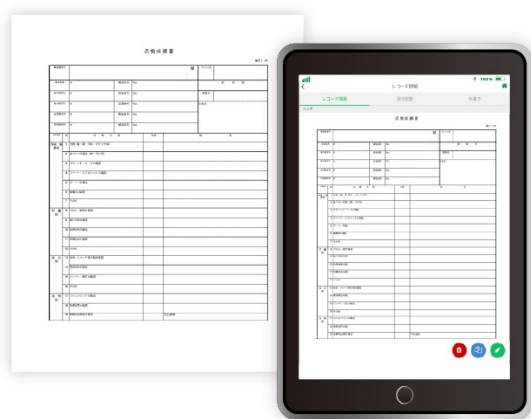


契約書の更新日、終了日の管理が可能

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。

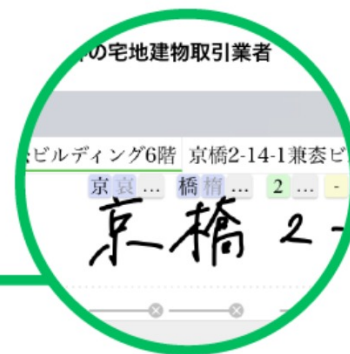
対面契約型iPadアプリ

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

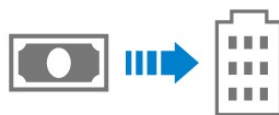
導入費用0円で、未回収を0円に

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。



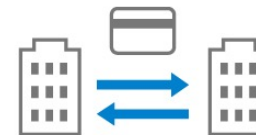
未回収ゼロ

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。

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。