

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

事業計画及び成長可能性に関する事項

01

業績ハイライト (P5-P9)

02

各事業の説明および成長戦略 (P10-P38)

03

今後の成長イメージおよび主要リスク (P39-P42)

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	内田 陽介
従業員	338 名 (2021年9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 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

社外取締役 上野山 勝也

(株)PKSHA Technology代表取締役

外資系大手コンサルティングファームに従事
松尾研究室にて博士(機械学習)取得
2012年株式会社PKSHA Technology 創業

2021年6月社外取締役就任

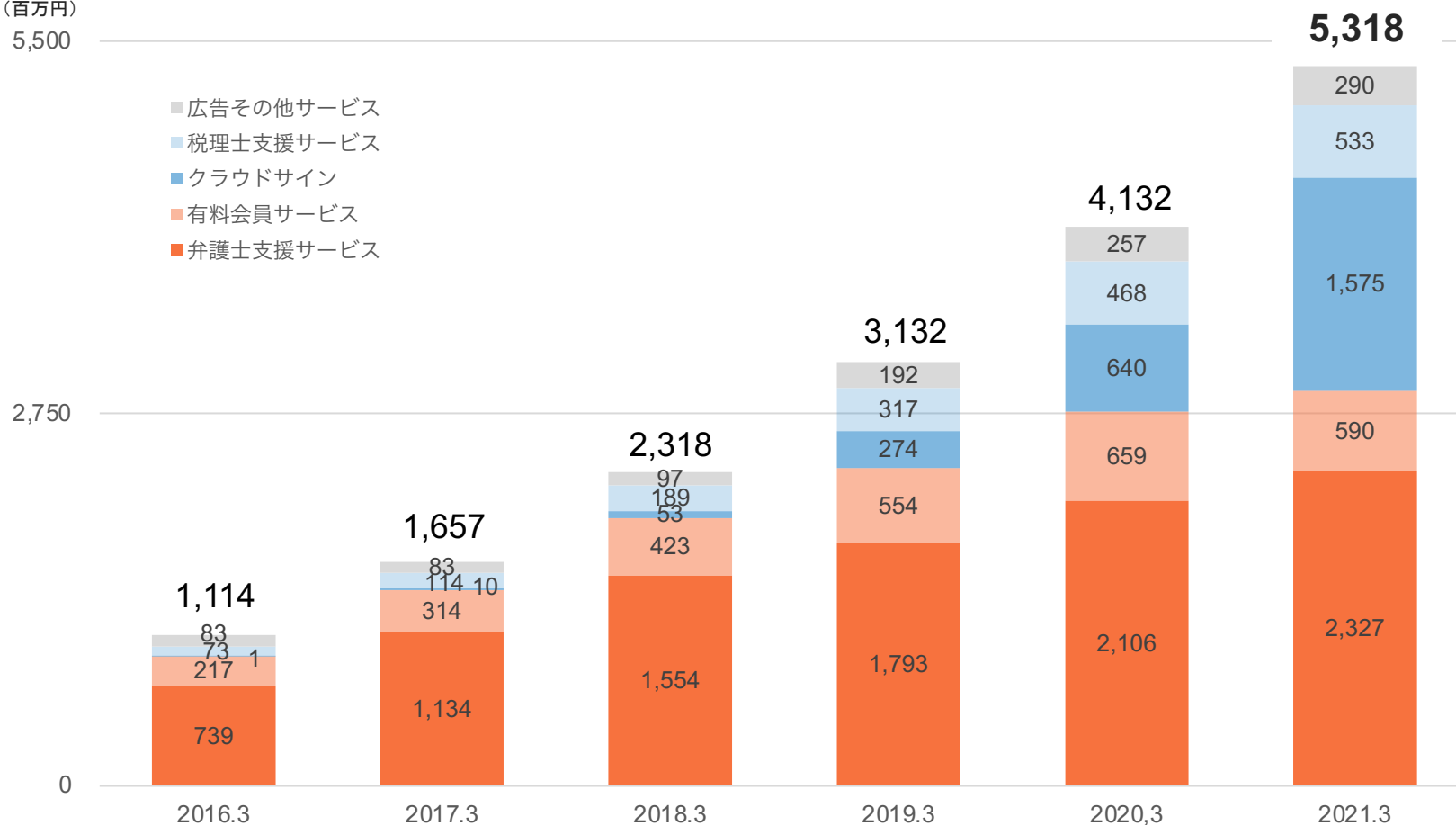
業績ハイライト

売上高の推移

2021年3月期は売上高53億円を達成

弁護士支援サービスが安定的に推移し、クラウドサインは足元急成長中

(百万円)
5,500

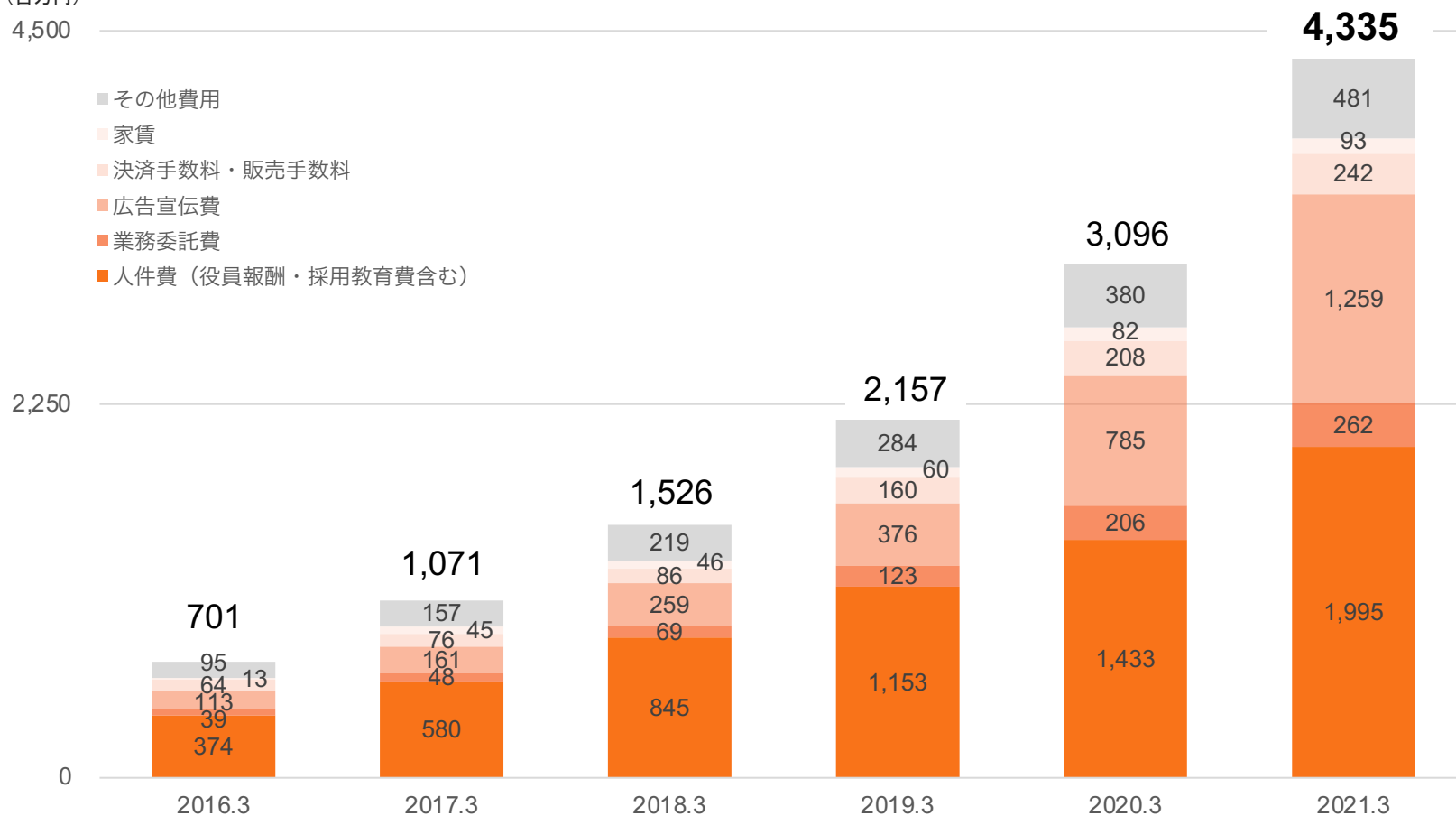


販売費及び一般管理費の推移

事業の拡大に伴い人件費が増加、直近はクラウドサインの事業成長のために広告宣伝費が増加

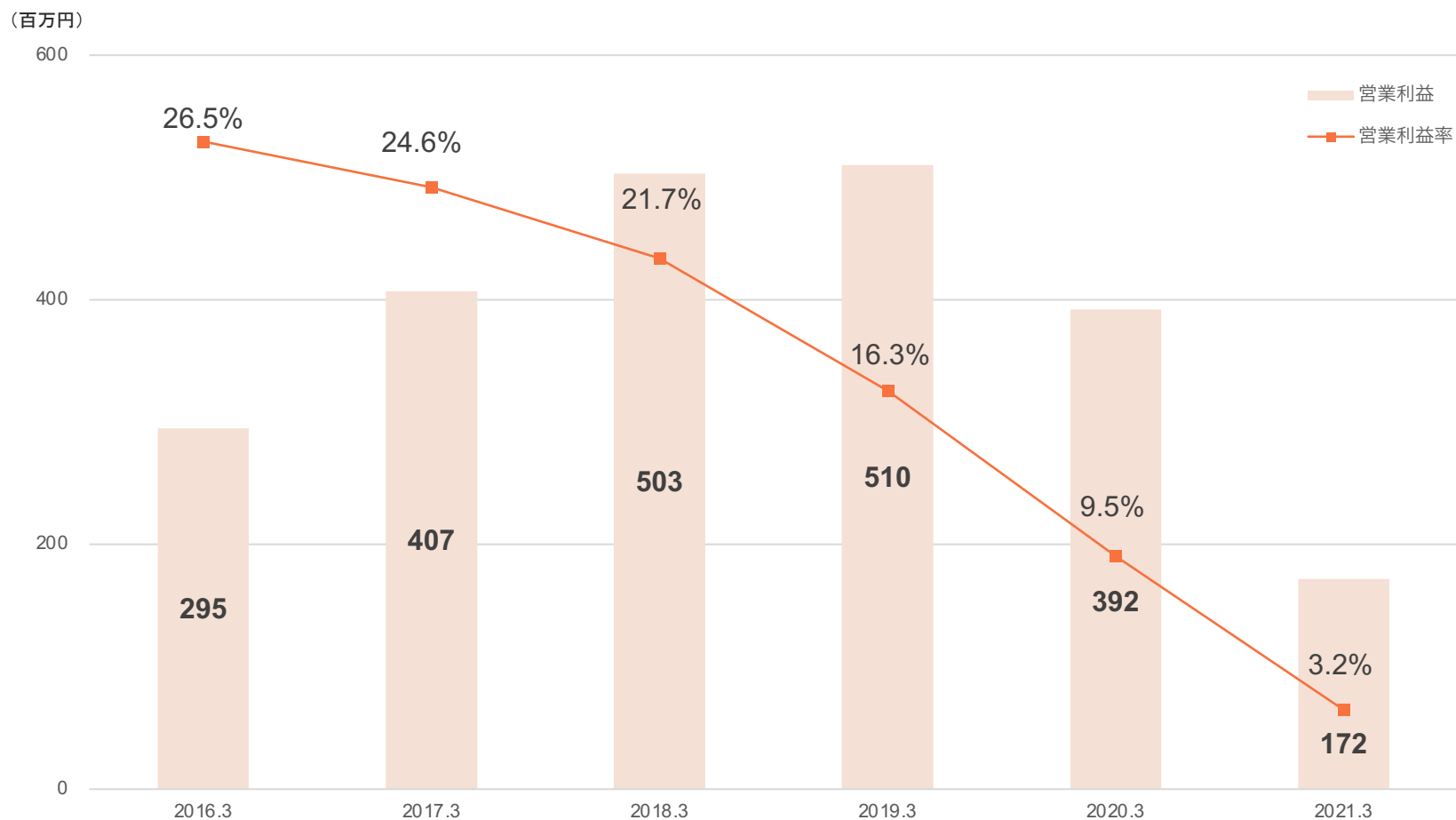
(百万円)
4,500

- 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）



営業利益の推移

弁護士支援サービス等で得た利益をクラウドサインに先行投資



貸借対照表

自己資本比率70.8%であり健全な財務体質

(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

弁護士ドットコムの説明および成長戦略

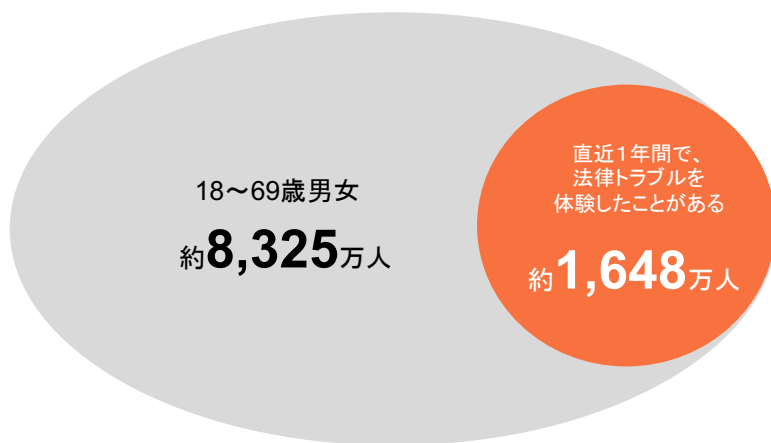
法律相談に関する社会的課題

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

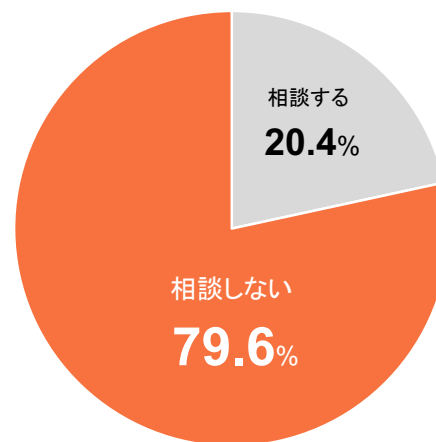
実際に弁護士に相談する人は**20.4%**

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

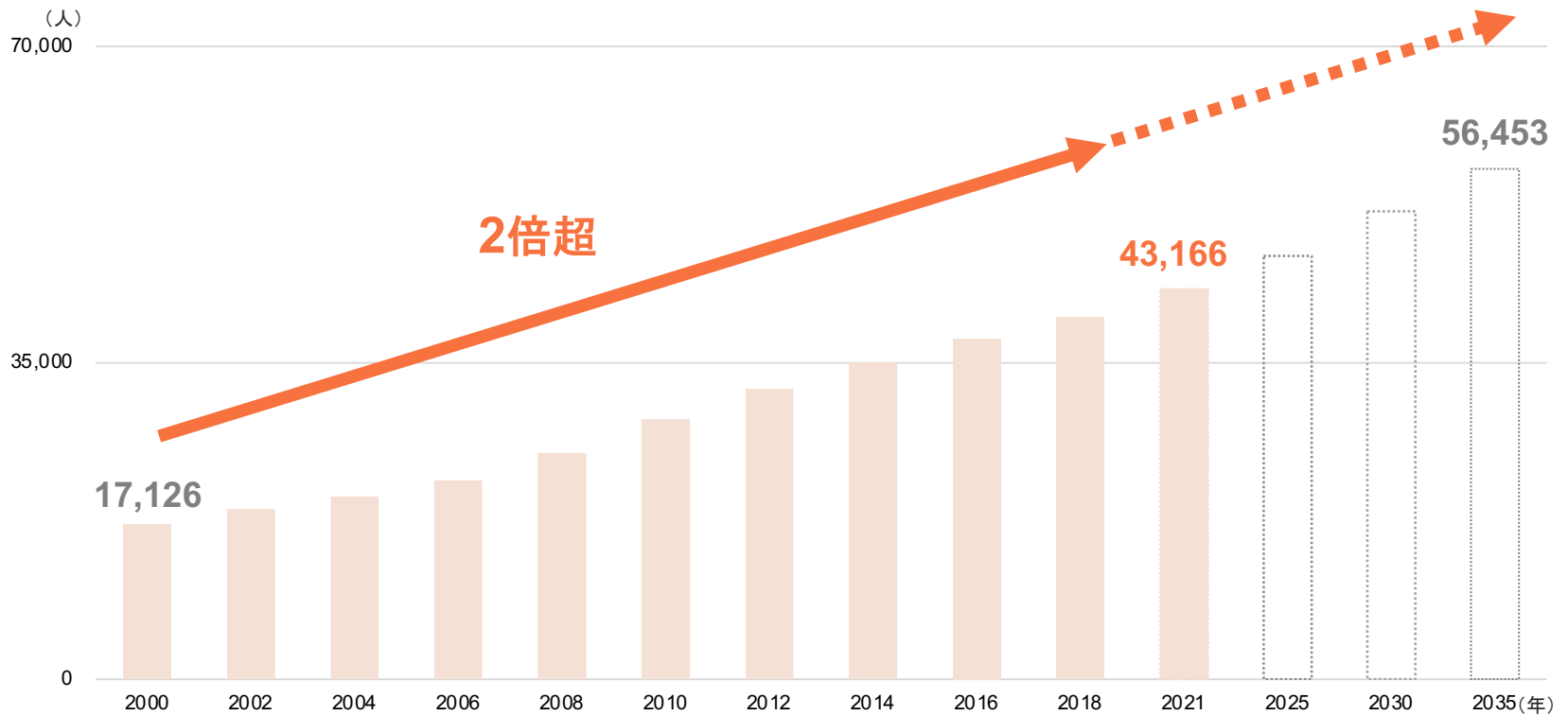


2019年12月 マクロミル調べ
調査対象者: 18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

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

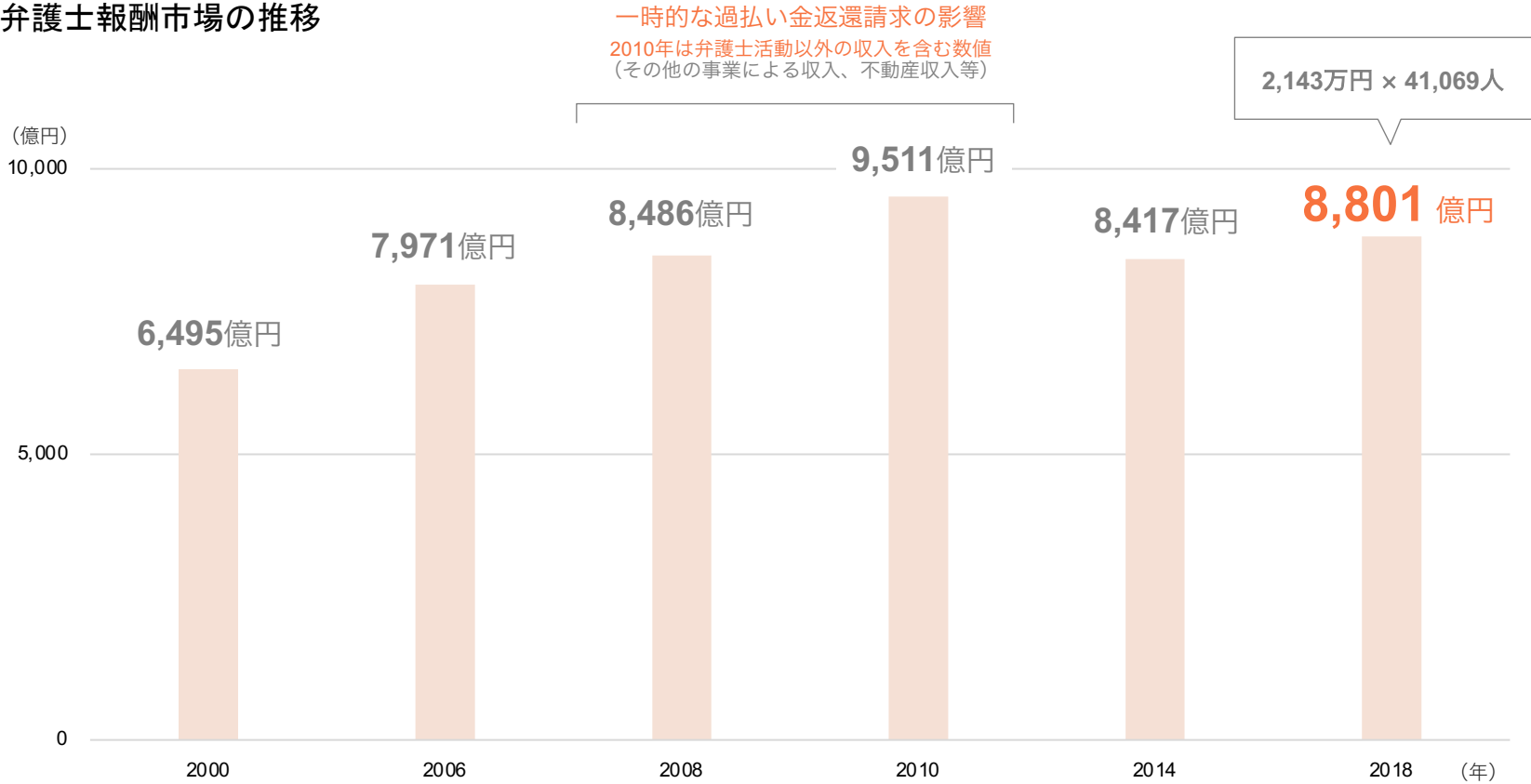


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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

「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



ユーザー
1,200万人/月
有料会員 167,000人

費用が不安
頼む程ではない
頼みづらい



弁護士
21,278人(登録弁護士)
5,140人(有料登録弁護士)

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**1,141万人**、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**106万件**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**21,278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**793万人**

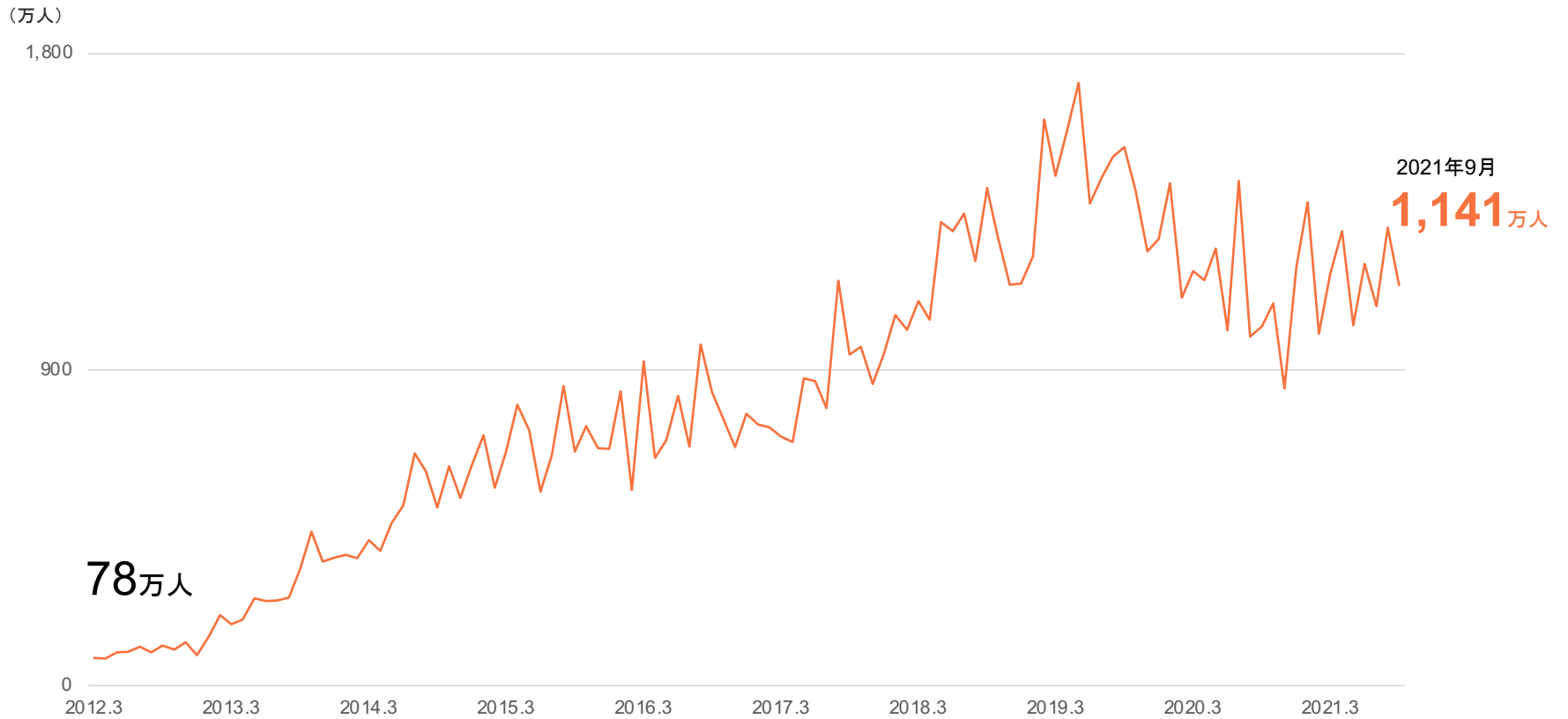
上記数値は2021年9月末時実績数値



月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は2020年末より回復基調に転換

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、月間サイト訪問者数の回復とともに増加に転じる

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

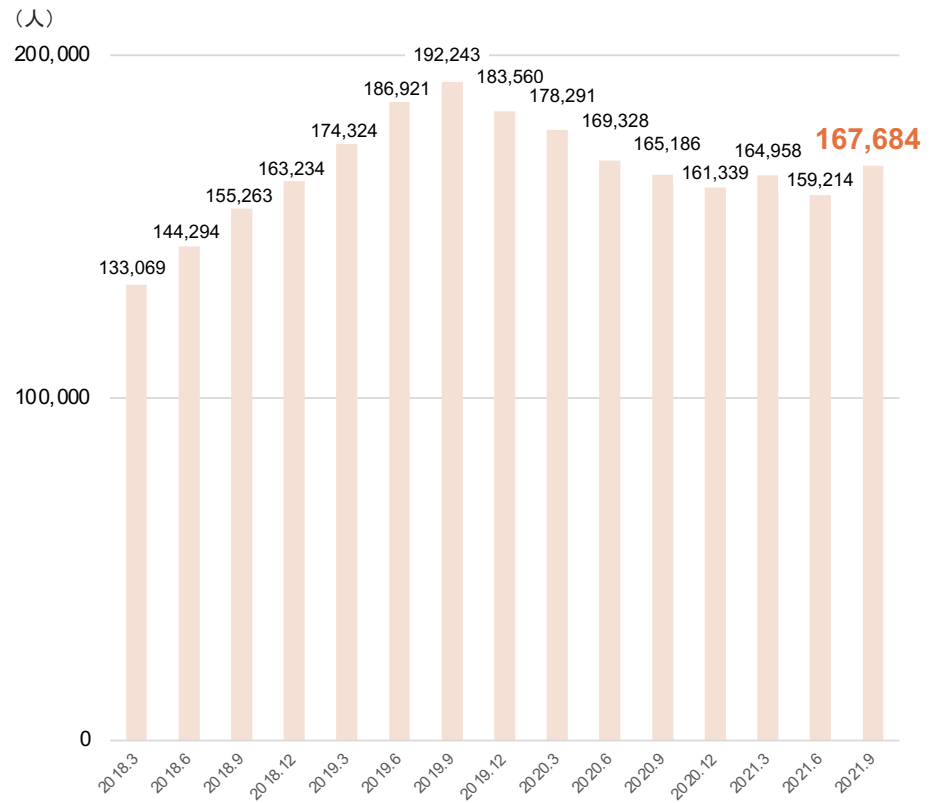
ベストアンサー

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



弁護士向けサービスの概要(集客支援)



弁護士ドットコム

依頼獲得のための 弁護士向け集客サービス

- サイト訪問者数1,000万人超
- 注力分野に合わせて、効率よく問合せを獲得

金額

月額20,000円～(全3プラン)

弁護士向けサービスの概要(学習支援)

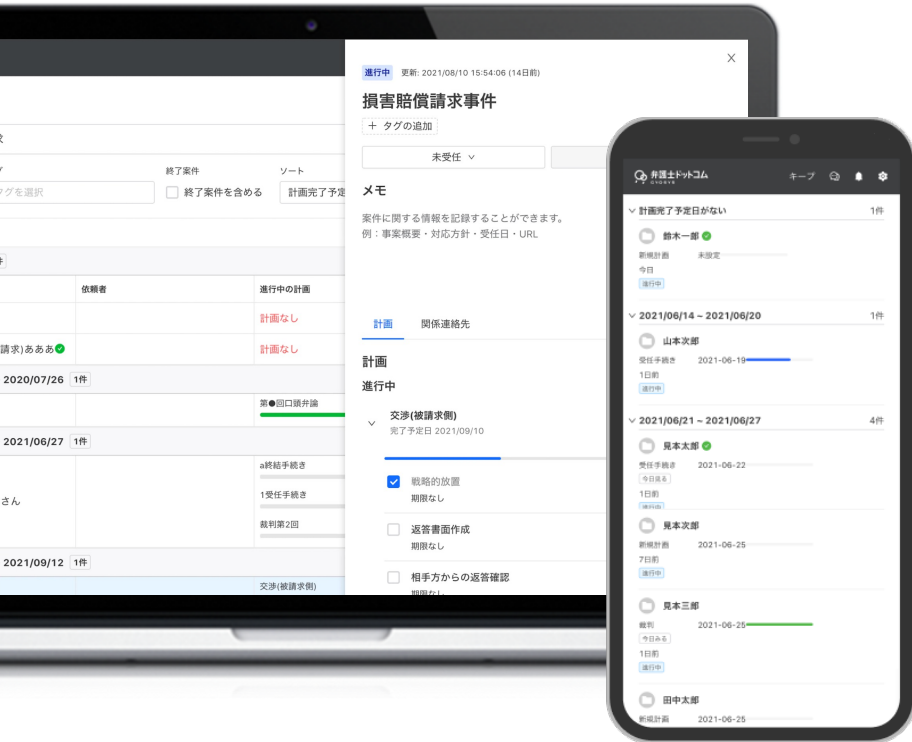


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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
冊数	900冊以上
参加出版社	法律系出版社24社

弁護士向けサービスの概要(業務支援)



弁護士ドットコム

弁護士ドットコム案件管理システム

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

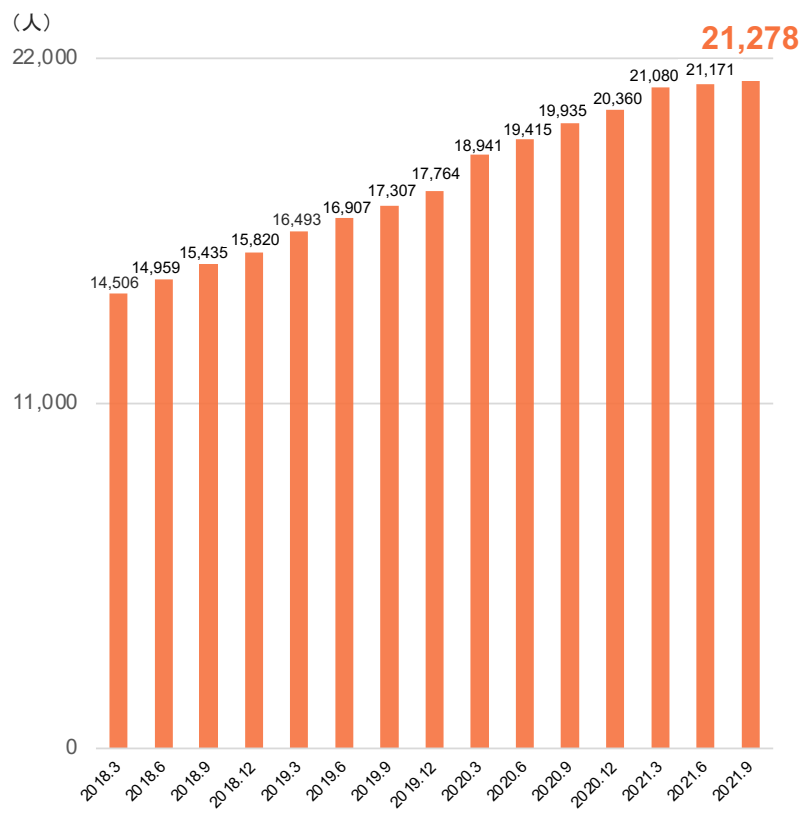
サービス紹介動画 <https://youtu.be/O0mDUdE5SMY>

登録弁護士数の推移

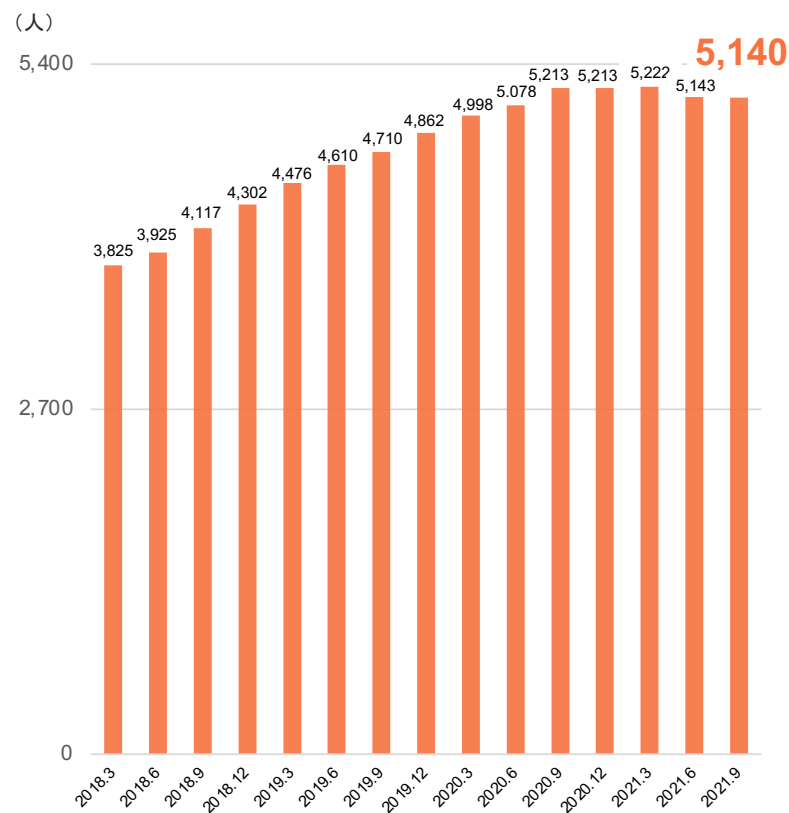
登録弁護士数は堅調に推移

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

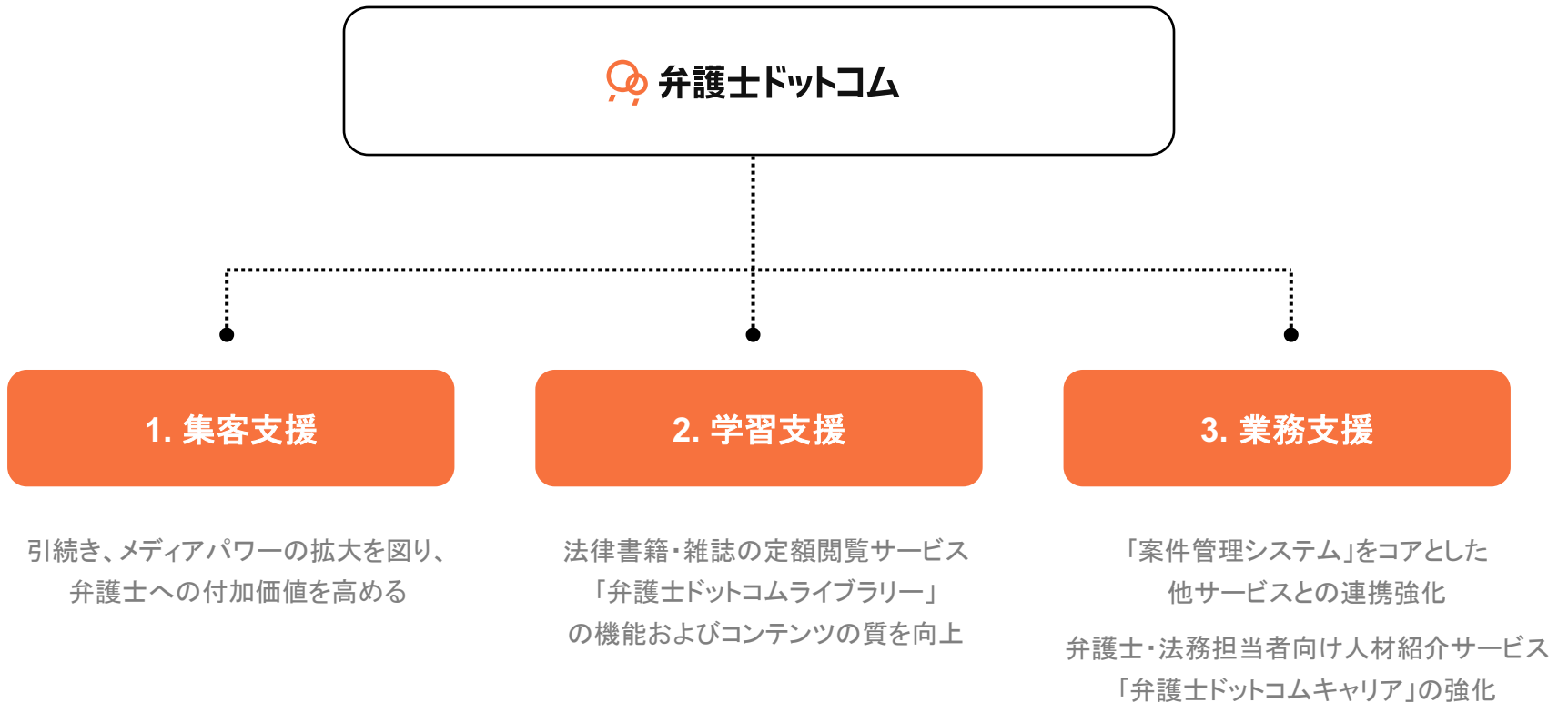
登録弁護士数の推移 (月末時点)



有料登録弁護士数の推移 (月末時点)



集客支援サービスのみの事業展開はリスクがあるため
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

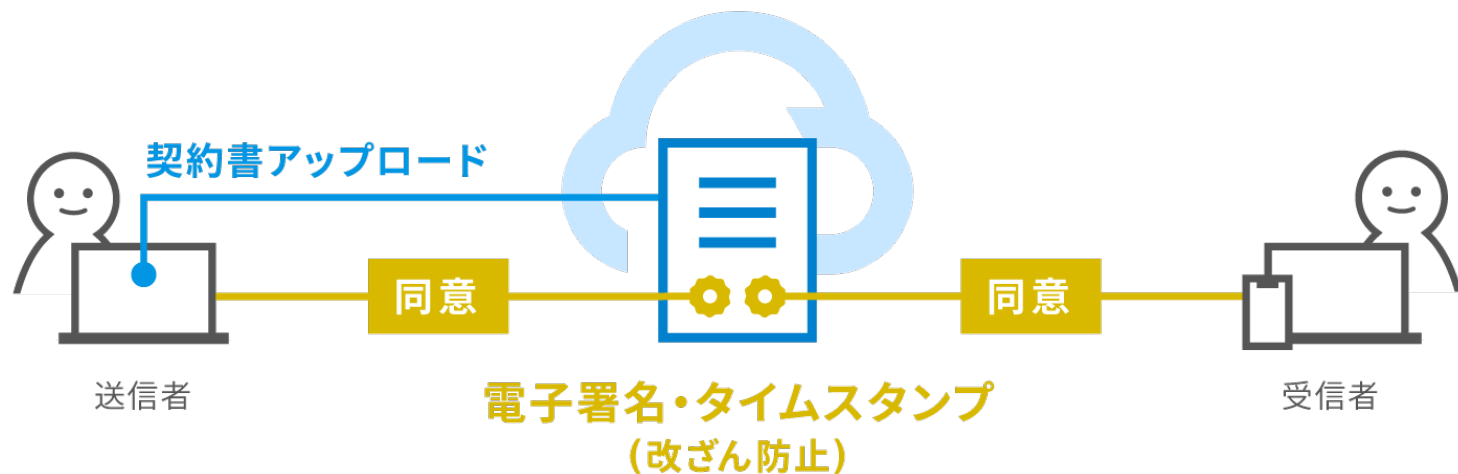


クラウドサインの説明および成長戦略

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

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





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	Light	Corporate	Enterprise
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 : 28,000円/月 送信件数ごと : 200円/件	固定費用 : 要問合せ 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 ・英語、中国語での契約締結	機能 ・Lightプランの機能 ・監査ログ機能 ・紙の書類インポート機能 ・Web API機能	機能 ・Corporate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機能 ・高度な管理機能 ・電話サポート

※ 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

契約送信件数の推移

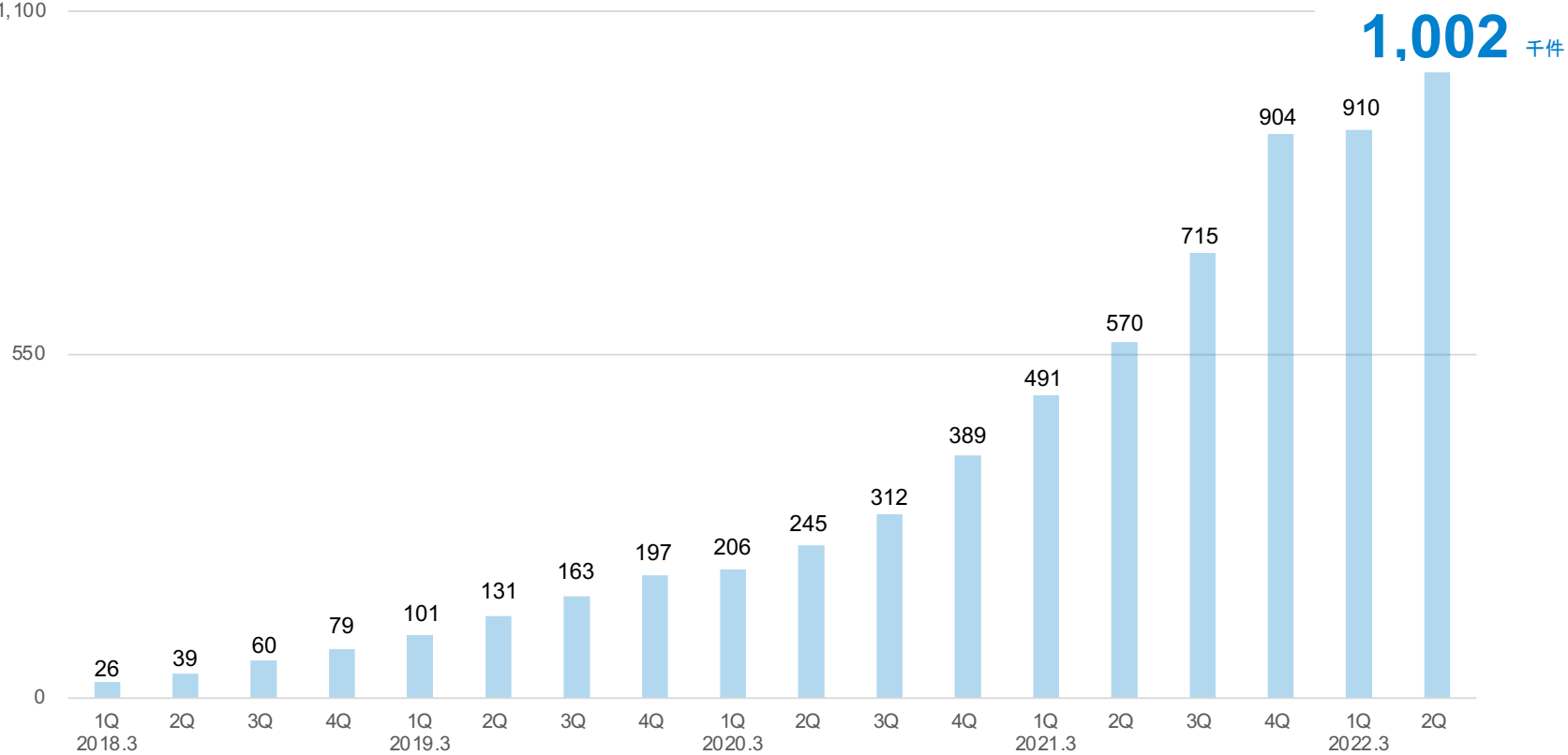
四半期別契約送信件数は、100万件を突破

2020年4月以降のコロナ禍に獲得した企業の契約送信件数が伸び始め全体を牽引

四半期別契約送信件数の推移

(千件)

1,100



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

※国内企業を従業員数規模で区分し、各区分における企業数にクラウドサインの想定単価をかけてTAMを算出
小規模企業(～19名以下)、中規模企業(20～999名)、大規模企業(1,000名以上)

出所:総務省「平成28年経済センサス」

クラウドサインのサービス展開

PDFアップロード

自動データ化



クラウドサインAI

クラウドサインに格納されている契約書のPDFから契約先や契約金額などの項目をAIにより自動判別・データ化し契約管理業務をより簡単に

クラウドサインSCAN

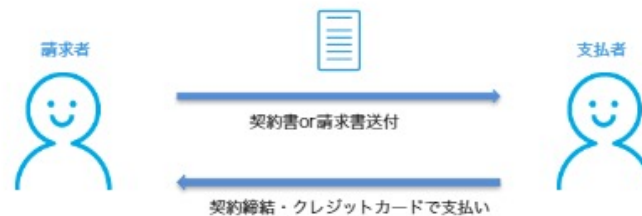
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・書類情報の入力まで対応

クラウドサインNOW

タブレット端末を活用し、対面取引でも利用可能な電子契約サービス

クラウドサインPAYMENT

契約締結と同時に契約内容の決済を履行



税理士ドットコムの説明および成長戦略

税理士ドットコムについて

月間サイト訪問者数約**98万人**、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6,012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

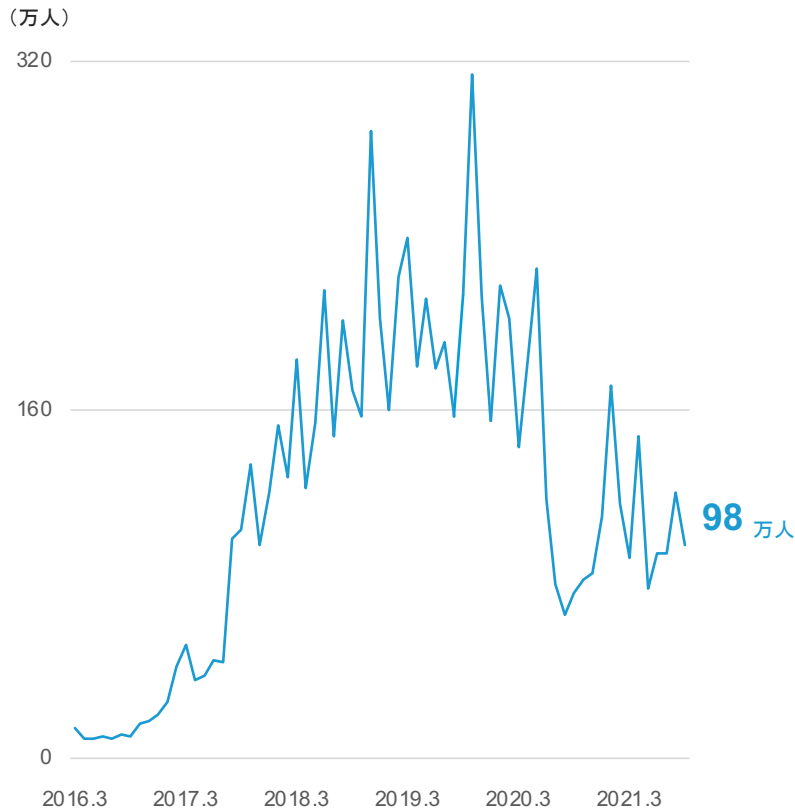
上記数値は2021年9月末時実績数値



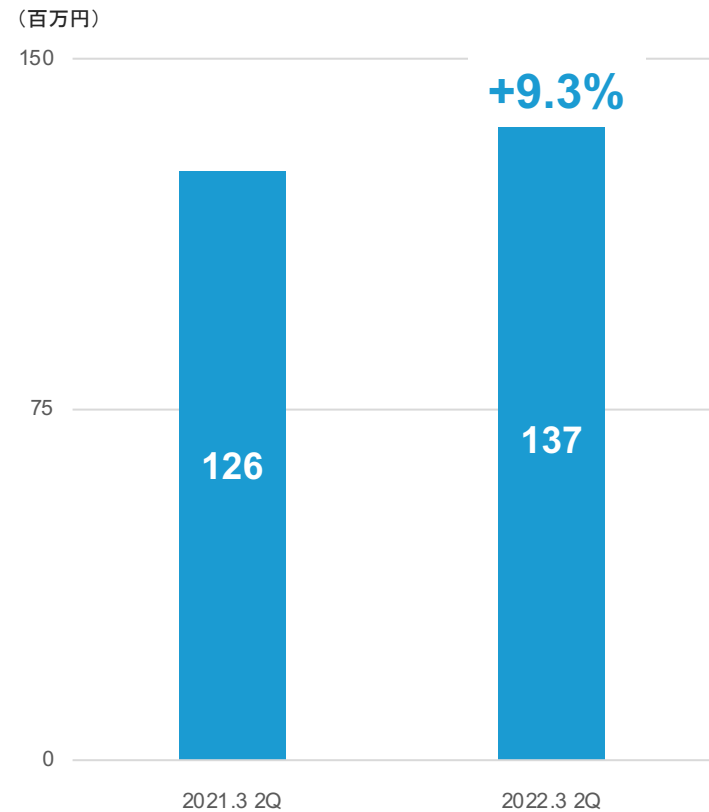
月間サイト訪問者数および売上高

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

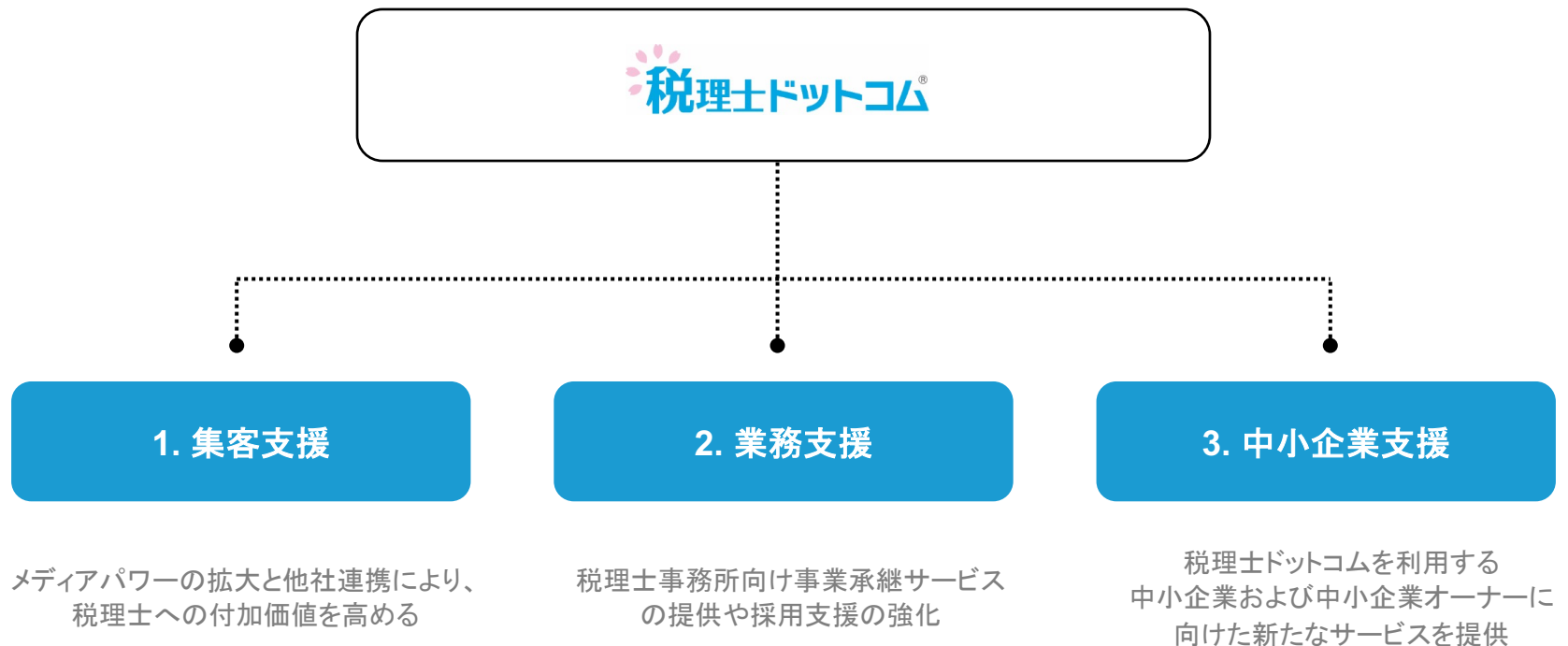


売上高 (前年同期比)



※上記グラフの売上高は百万円未満を切下げた数値

集客支援サービスにおける圧倒的No1のポジションを構築し、 新たな付加価値を提供



ビジネスロイヤーズの説明および成長戦略

ビジネスロイヤーズについて

月間サイト訪問者数約**57万人**、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

94事務所、914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1,026冊、法律系出版社23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



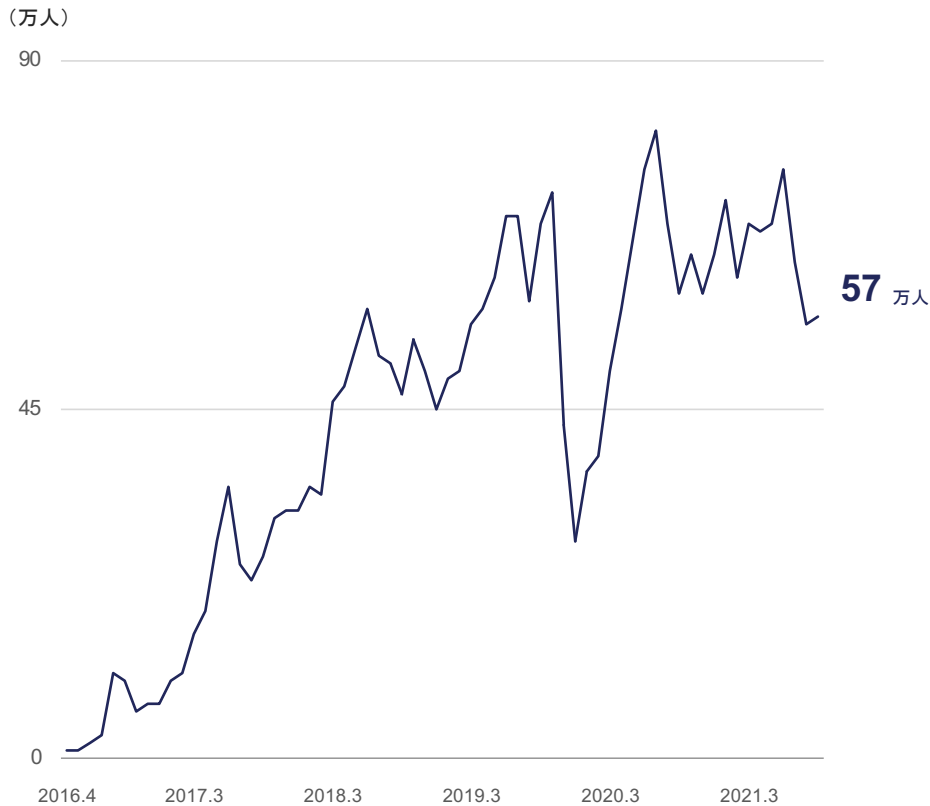
上記数値は2021年9月末時実績数値

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

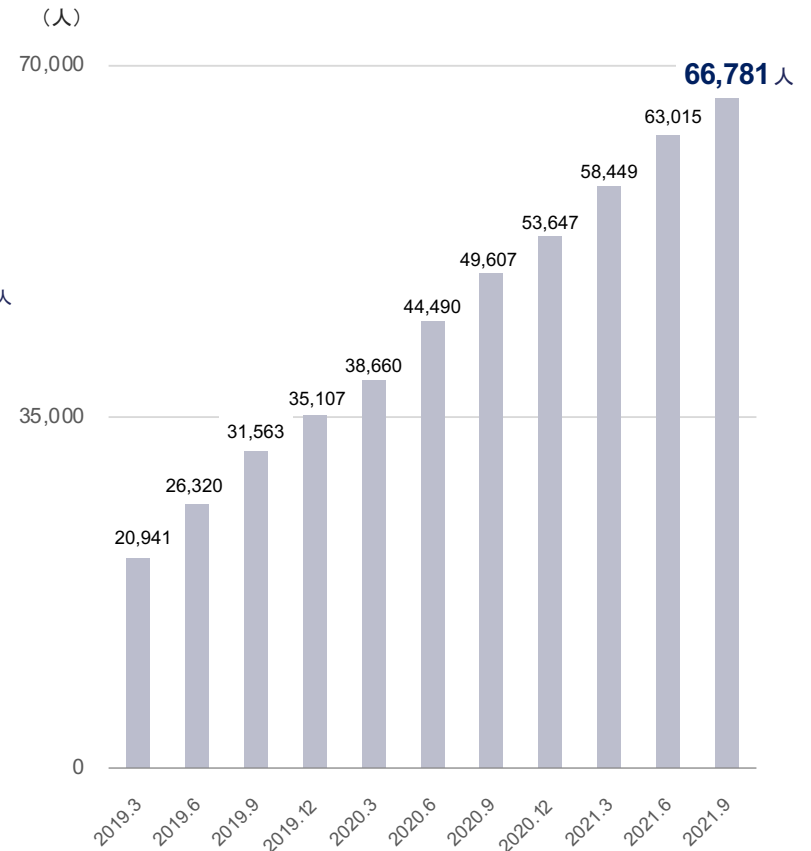
「ビジネスロイヤーズライブラリー」「ビジネスロイヤーズコンプライアンス」を中心に収益化を図る

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FRAIM株式会社の
「Lawgue」など商品力のある
他社商材を販売

今後の成長イメージおよび主要リスク

今後の成長イメージ

人員採用および広告宣伝投資を継続的に実行することで、
弁護士ドットコム、クラウドサインを中心とした売上拡大を図る

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

 **CLOUDSIGN**

弁護士支援サービスを中心とした既存領域

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2022年年6月末を予定

リスク情報-1 今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	対応策
事業環境 インターネット市場	当社はインターネットメディア事業を主要な事業領域としているが、インターネット利用に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により、インターネット利用環境の悪化、インターネット利用の順調な発展が阻害された場合、当社の事業および業績に影響を与える可能性がある。	低/中長期	大	事業環境の変化に応じて、インターネット関連市場に多角的にサービス展開をすることで対応
事業環境 技術革新	当社が予期しない急速な変化があり、その対応に遅れた場合、当社サービスの陳腐化や競争力の低下を引き起こし、当社の事業及び業績に影響を与える可能性がある。	低/中長期	中	事業を多角的に展開することで対応
事業環境 競合状況	当社が主力で運営する「弁護士ドットコム」に関して、今後何らかの理由により弁護士からの支持を得られなくなった場合、または競合他社が弁護士から一定の支持を受けた状態で同サービスに参入した場合、競争激化となり、当社の事業および業績に影響を与える可能性がある。	中/中長期	大	他社より優位なプロダクト・サービスを展開していくことで対応
事業内容 新規事業	今後も事業内容の多様化や新規事業への取り組みを進め、事業規模の拡大と収益の向上に努めるが、人材の採用やソフトウェアなどの一時的な支出が発生する。新規事業が目論見通り推移しないことで、追加支出の回収が行えず、当社の利益率が一時的に低下する可能性がある。	中/中長期	中	事前に可能な限り市場調査を行い、十分にリスクを検討したうえで新規事業を推進することで対応
事業内容 サイト運営の健全性	当社では一般のユーザーが、会員登録の上「みんなの法律相談」または「みんなの税務相談」を通じて、匿名で専門家に相談することが可能であり、相談及び回答内容の全件監視体制を構築したうえで、利用規約に基づき、健全なサイトの運営を行っている。しかし、上記のような体制を構築しているにもかかわらず、不適切な投稿に対し当社が十分に対応できない場合、当社がサイト運営者として信頼を失う可能性があり、事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	大	監視体制を常に強化しつつ、事業を多角的に展開し、影響を受けにくい収益基盤を構築することで対応

リスク情報-2 今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	対応策
事業運営体制	今後の業容拡大に伴い、継続的な人材の確保・育成が必要となるが、人材の確保及び育成が計画通りに進まなかった場合は、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	中	人材採用については多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努め、教育研修も実施し、人材育成にも注力することで対応
システム	当社の事業はインターネット環境において行われており、サービス安定供給のためにセキュリティ対策を施しているが、当社が想定しないシステム障害などが発生した場合、事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	低/不明	中	個人情報や機密情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取り扱いについての規定の整備、外部機関による監査を通して情報セキュリティを強化することで対応
法的規制	当社は弁護士へのマーケティング支援サービスを提供しており、弁護士法を順守する必要があるが、同法の内容または解釈が変更された場合には、当社のサービスが制約を受ける可能性があり、その場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性がある	低/中長期	大	新規事業サービスを検討する際なども含め、適宜日本弁護士連合会などの所管組織に確認をし、細心の注意を払ったうえで事業運営を行うことで対応

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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。