

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

**2022年3月期
決算説明資料**

2022年5月13日

- 01** 2022年3月期決算概要(P4-P10)
- 02** 各事業の概況(P11-P27)
- 03** 2023年3月期について(P28-P35)
- 04** ご参考(P36-P61)

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



BUSINESS LAWYERS



CLOUDSIGN

ESGを意識した事業運営を通じて、
専門家の知恵を誰もが自由にアクセスできる持続可能な社会を目指してまいります

Environment

- ハンコレスによるペーパーレス化の推進
- リモートワークによるCO2などのエネルギー削減

Social

- 法律トラブルなど社会的課題を解決
- 専門家の知恵を活用し、社会のDXを推進
- 企業の事業運営をサポート

Governance

- コーポレートガバナンスの強化
- 情報セキュリティ管理体制の構築
- 内部統制の整備/運用
- 企業のガバナンス強化に繋がるサービスの提供



2022年3月期 決算概要

2022年3月期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**29.3%増収**、営業利益は前年同期比**560.2%大幅増益**

売上高	6,877	百万円	—	前年同期比	29.3	%増
営業利益	1,139	百万円	—	前年同期比	560.2	%増
経常利益	1,149	百万円	—	前年同期比	530.6	%増
当期純利益	702	百万円	—	前年同期比	986.1	%増

2022年3月期 業績概要

2022年3月期は売上高のみ具体的な業績予想数値を開示
業績予想数値に対し未達も、引き続き順調に成長

(単位:百万円)

	2022.3 実績	2022.3 業績予想	2022.3 業績予想比	2021.3 実績	YoY
売上高	6,877	7,000	-1.7%	5,318	+29.3%
売上原価	1,090	-	-%	809	+34.6%
売上総利益	5,787	-	-%	4,508	+28.4%
販売費及び 一般管理費	4,647	-	-%	4,335	+7.2%
営業利益	1,139	黒字	-%	172	+560.2%
営業利益率	16.6%	-	-pt	3.2%	+13.3pt
経常利益	1,149	黒字	-%	182	+530.6%
当期純利益	702	黒字	-%	64	+986.1%

貸借対照表

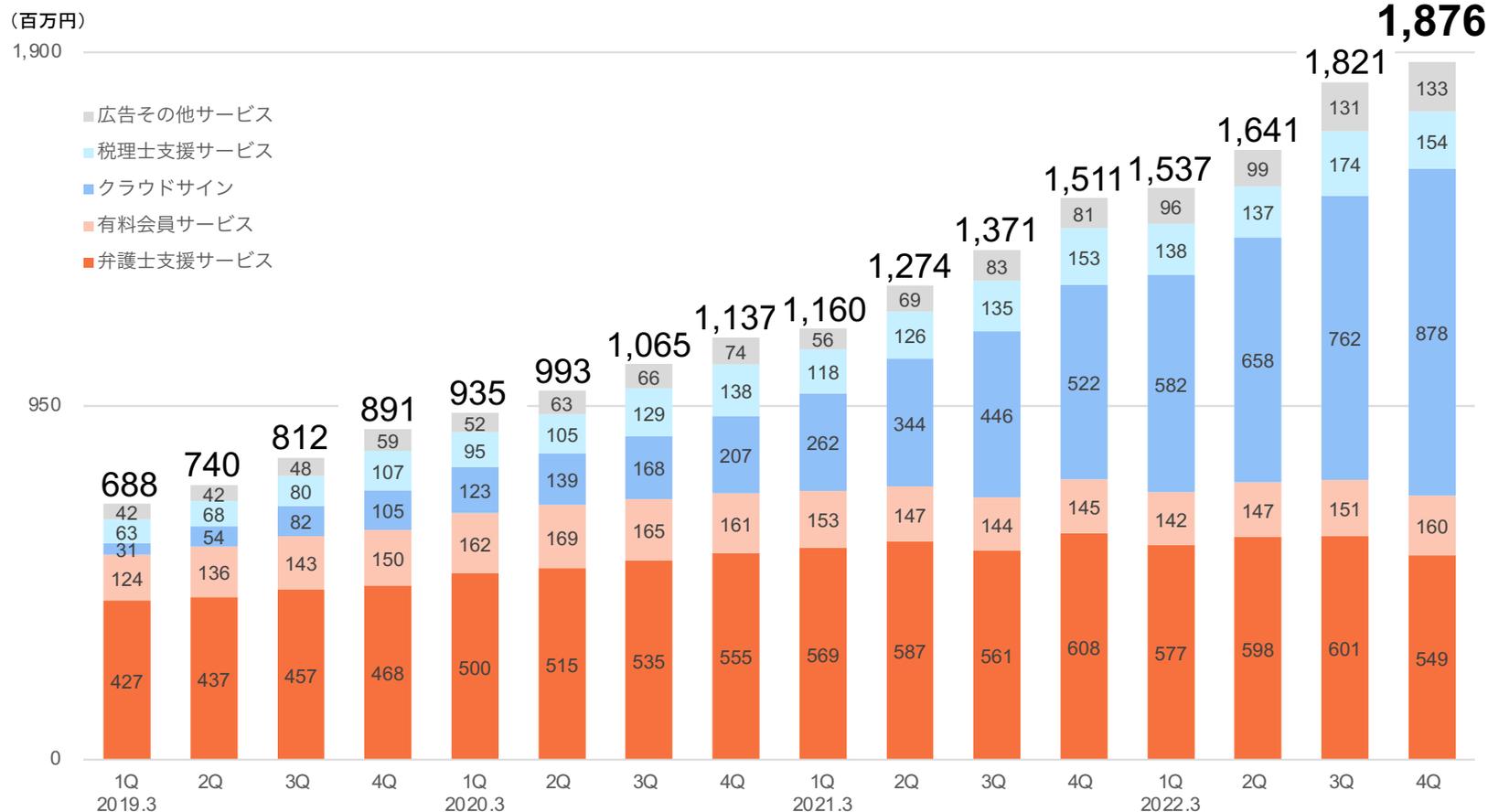
利益剰余金の増加および自己株式の取得により、純資産は202百万円増加

(単位:百万円)

	2022年3月末	2021年3月末	2021年3月末比
流動資産	2,897	2,417	+479
現金及び預金	1,676	1,457	+218
固定資産	914	684	+230
総資産	3,812	3,102	+709
流動負債	1,413	905	+507
固定負債	-	-	-
純資産	2,398	2,196	+202
自己資本比率	62.9%	70.8%	-7.8pt

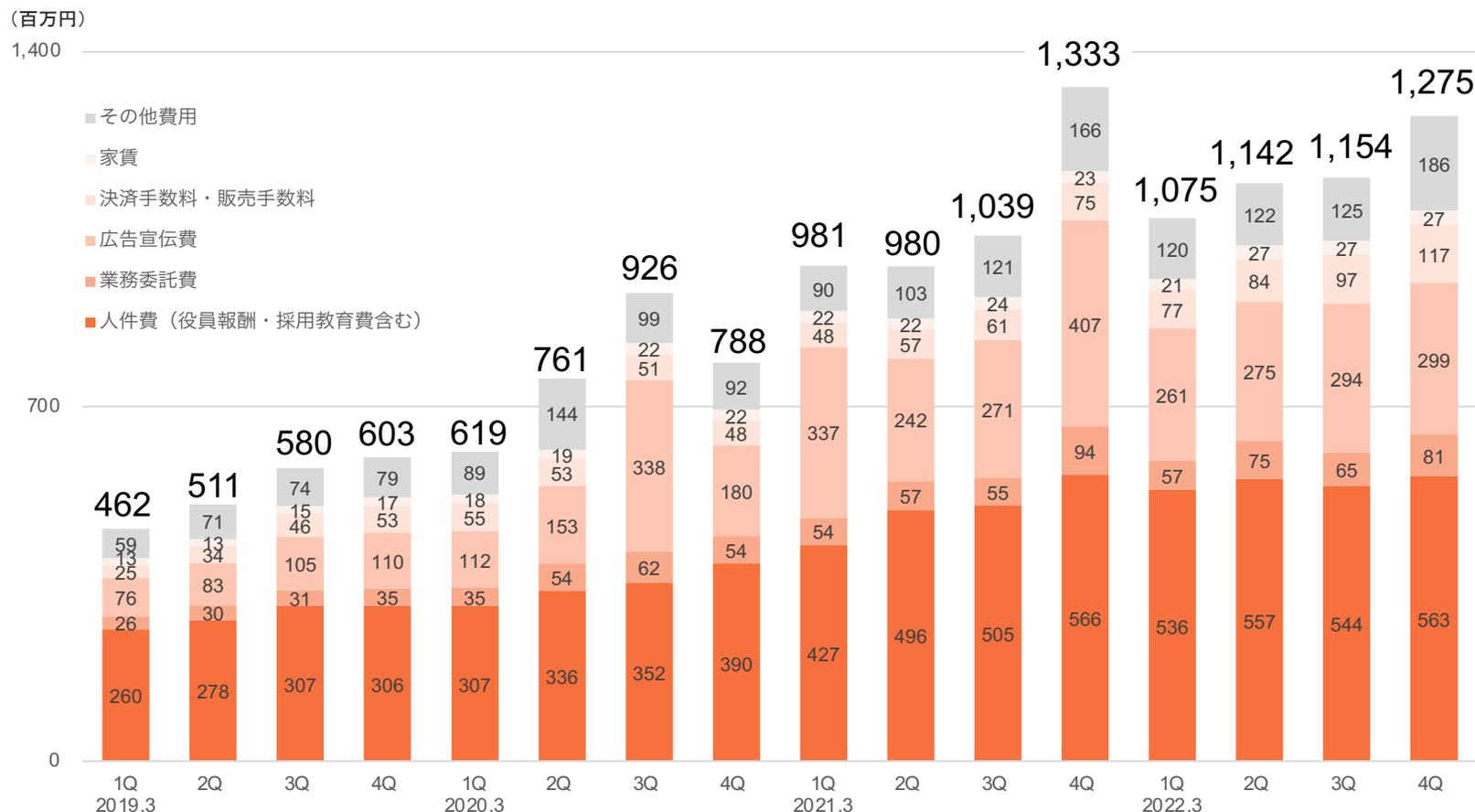
売上高の四半期推移

第4四半期は、クラウドサインが引き続き堅調に成長



販売費及び一般管理費の四半期推移

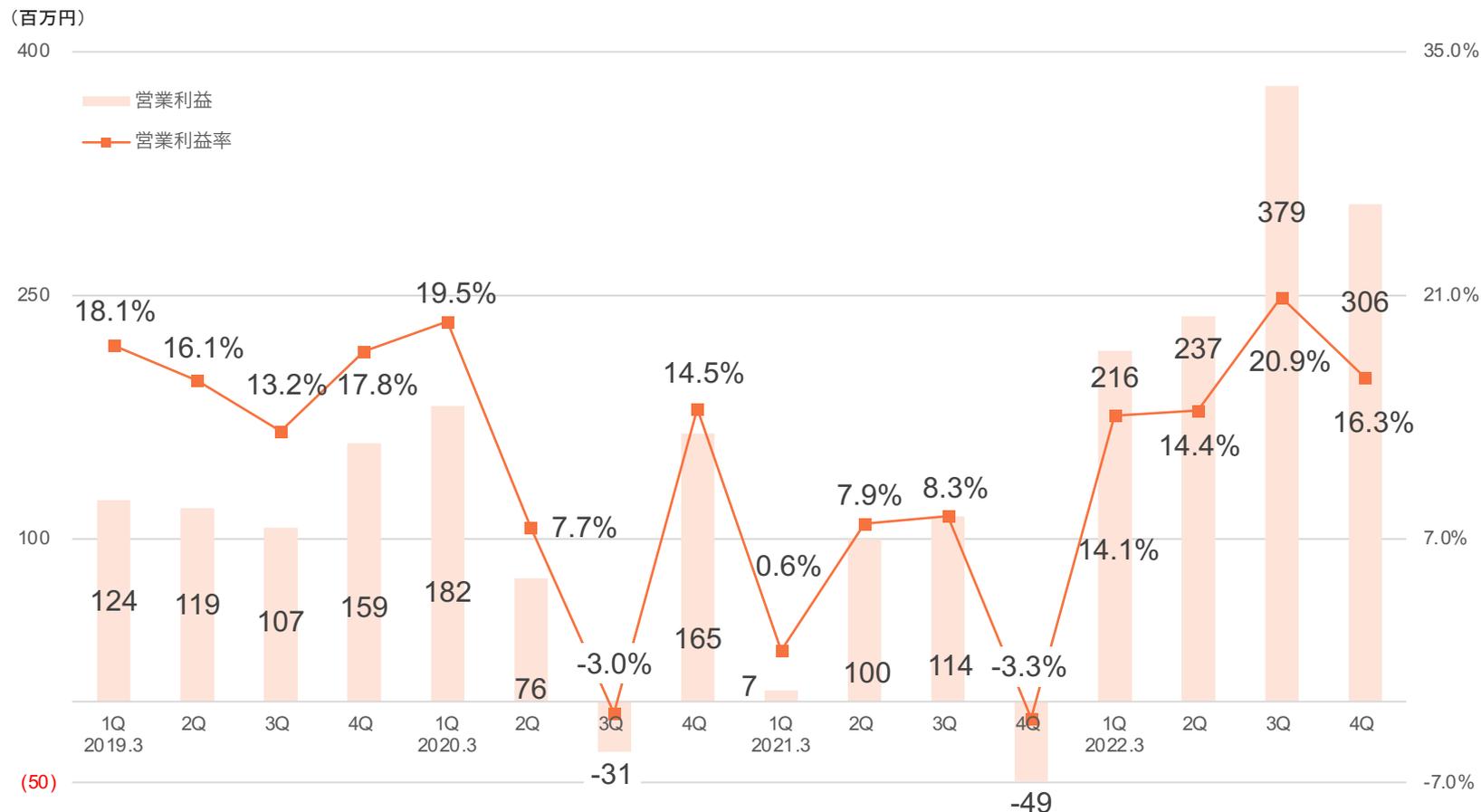
第4四半期は、人件費およびその他費用（ISMAP取得などセキュリティ体制強化に関連する費用）の増加により、販売費及び一般管理費が増加



※ ISMAP(イスマップ)は、政府が求めるセキュリティ要求を満たしているクラウドサービスを予め評価・登録することにより、政府のクラウドサービス調達におけるセキュリティ水準の確保を図り、もってクラウドサービスの円滑な導入に資することを目的とした制度です。

営業利益の四半期推移

第4四半期は、営業利益306百万円で着地

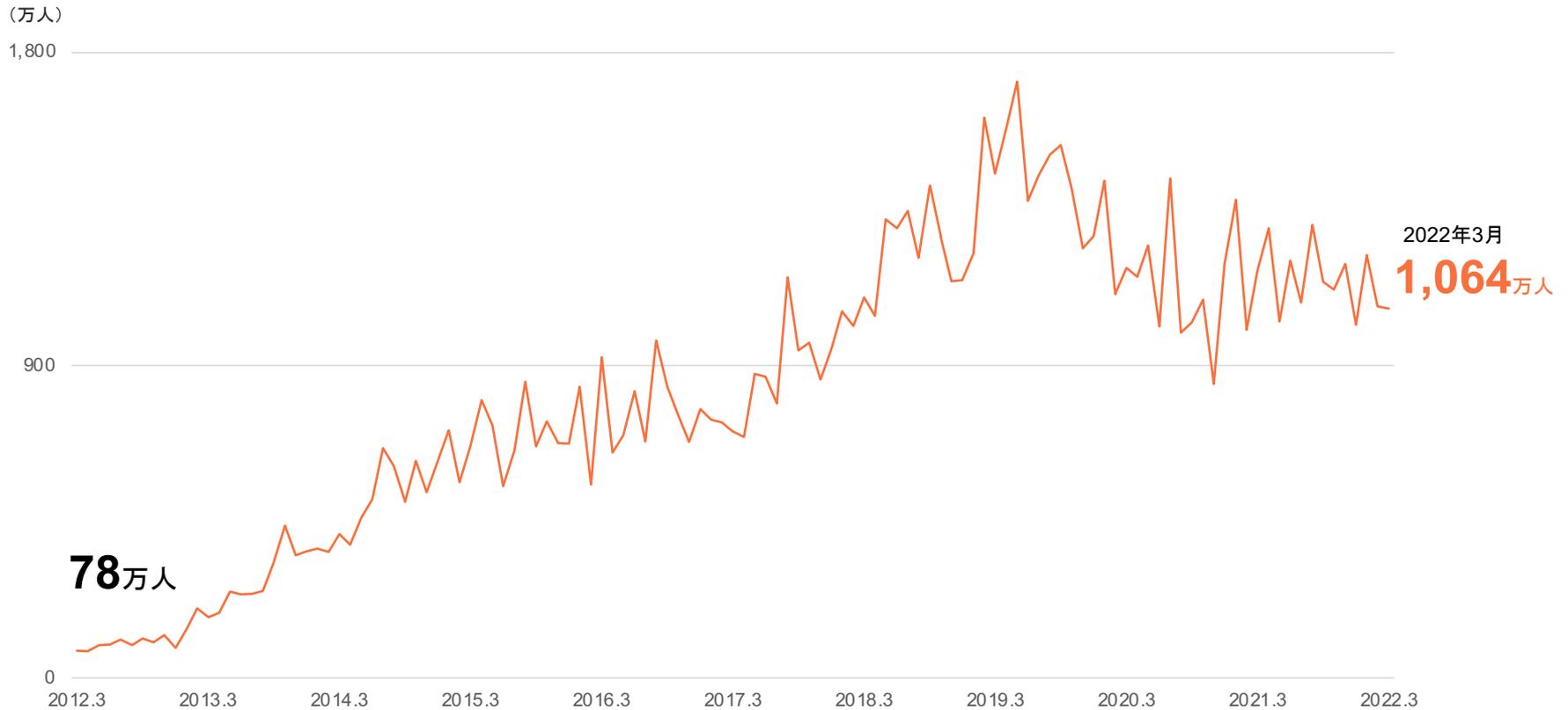


弁護士ドットコム

月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は、弁護士ドットコムニュースによる変動はあるものの、Google検索経由の流入は引続き回復基調にある

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、Google検索経由の流入と連動し、増加

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

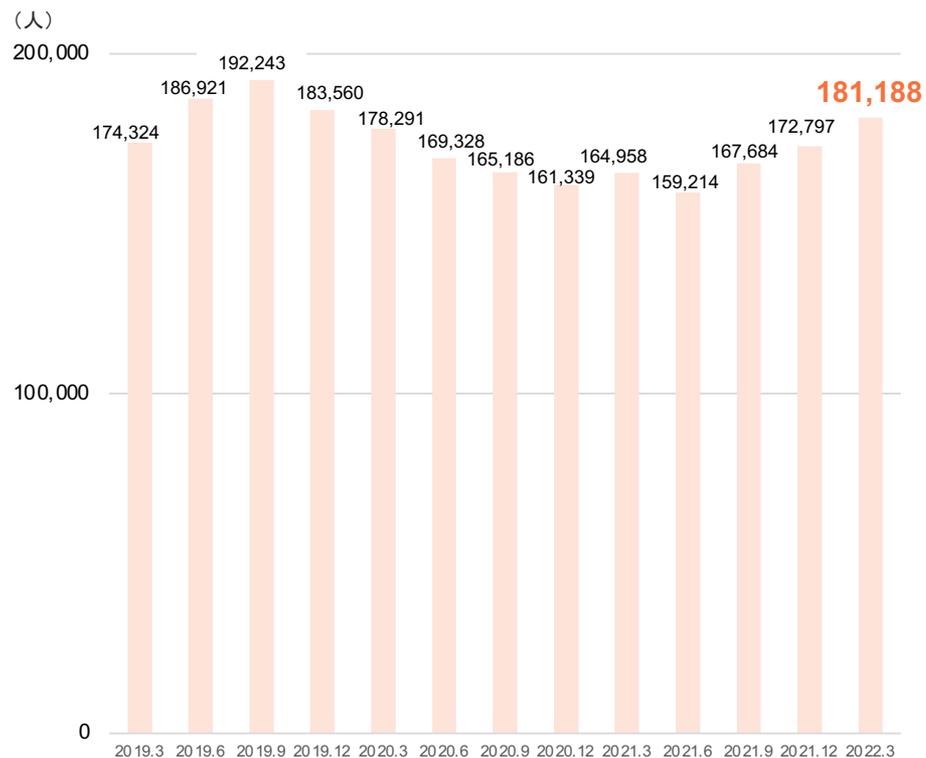
ベストアンサー

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事は無いと思います。

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

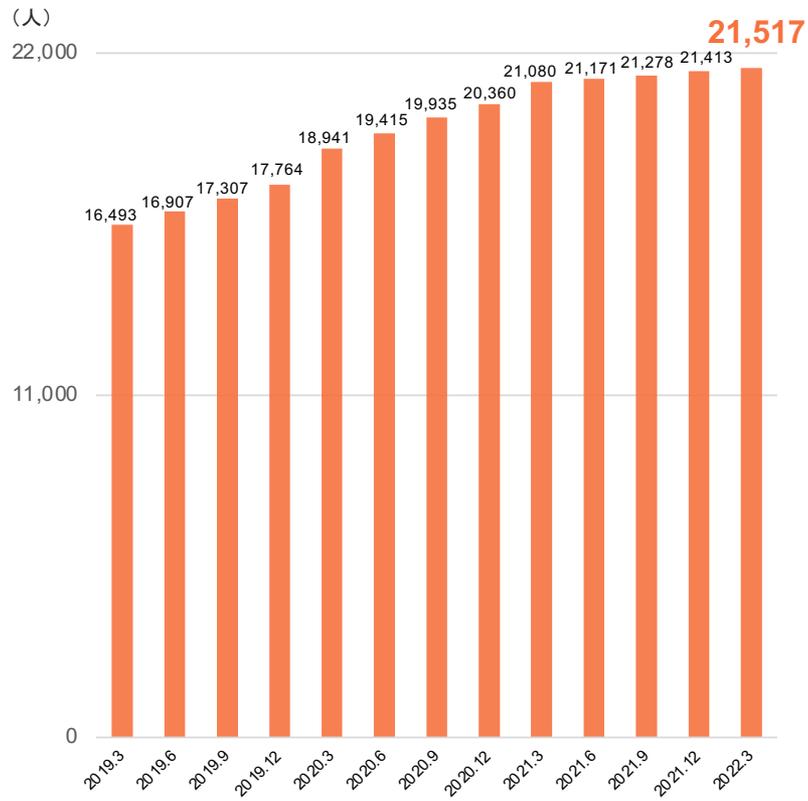
有料会員数推移



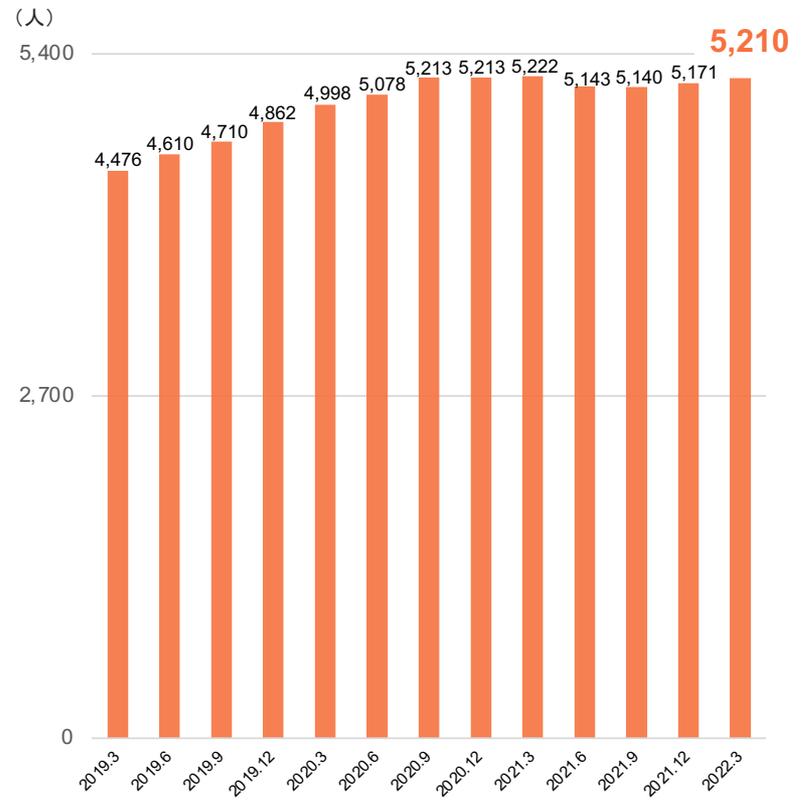
登録弁護士数の推移

登録弁護士、有料登録弁護士は引き続き増加

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)



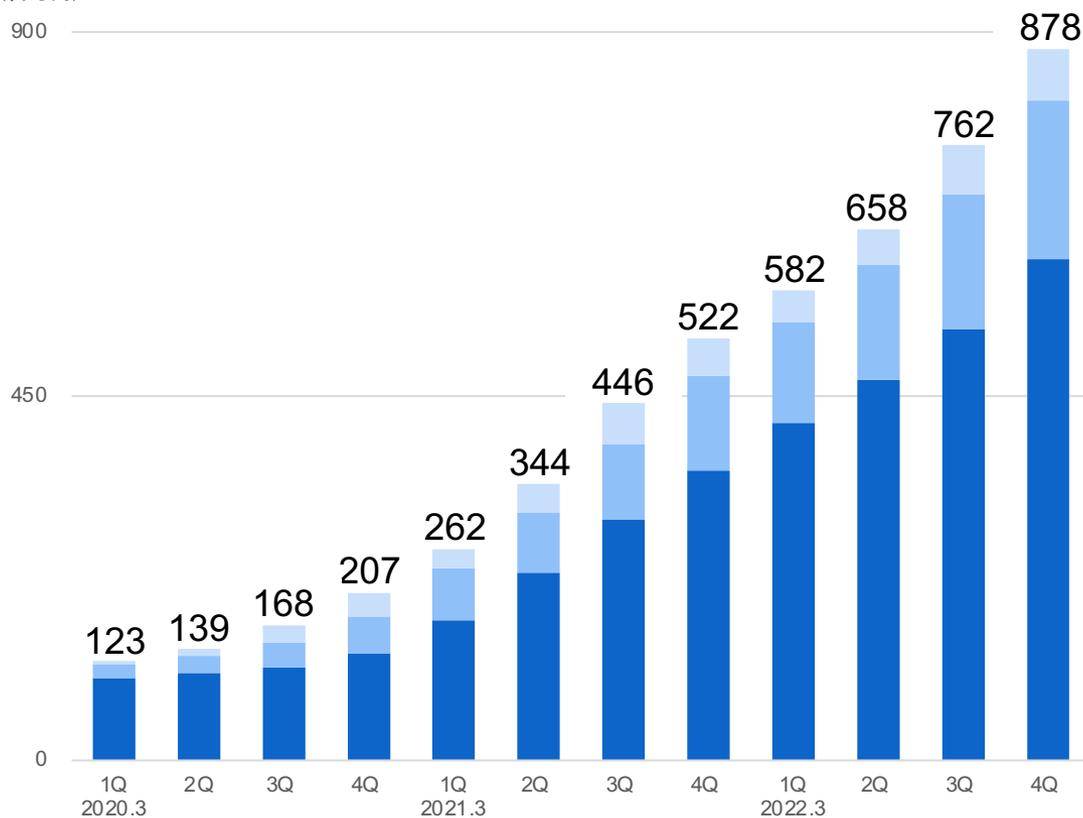
クラウドサイン

売上高の推移

第4四半期は固定売上、従量売上、スポット売上の各売上が順調に増加
SMBCクラウドサインのキャンペーンにより有料導入企業数が増加、QoQの売上高増加額が過去最高に

売上高の推移

(百万円)



クラウドサイン売上

||

スポット売上

クラウドサインの導入支援コンサルティング
クラウドサインSCANなどの初期費用

+

従量売上

有料導入企業数×1社当たり送信件数×送信単価

+

固定売上

有料導入企業数×1社当たり固定費用

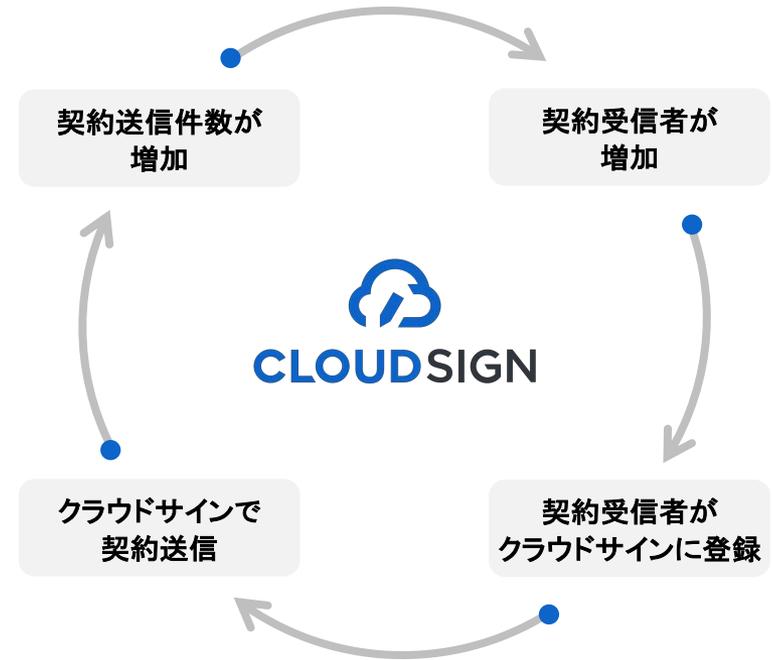
契約送信件数の推移

四半期別契約送信件数(※)は、**130万件**を突破
契約送信件数が増加することで、ネットワーク効果を促進

四半期別契約送信件数の推移



電子契約サービスにおけるネットワーク効果



※電子署名法上の電子署名の要件を踏まえ、電子署名およびタイムスタンプが付与された契約の送信件数とする(タイムスタンプのみを除く)

各業界の導入状況

多くの業界でクラウドサインの導入が加速、導入企業数は**130万社**を突破
大企業の導入も順調に進捗



導入企業(一部抜粋)

銀行	保険	証券	不動産
建設	製造	情報通信	ソフトウェア
電力	電機	人材	住宅

※1 導入企業はSMBCクラウドサインなどのOEM商材を含む

※2 2021年3月30日付日本経済新聞の広告紙面に掲載した企業および個別に許諾を頂いた企業のロゴおよび社名を掲載

※3 導入企業数は、クラウドサインを利用した事業者(企業または個人)の数。1社で複数人が利用している場合は、1とカウントする。

各地方自治体への導入が加速

2022年4月1日より、東京都が発注した電子契約サービスの導入支援業務にパートナーのNECを通じて参画
実証実験などを経てクラウドサインを導入する地方自治体が増加、地方自治体における**導入シェアNo.1**



都道府県

東京都



茨城県



高知県

市区町村



熊本県菊池市



奈良県生駒市



広島県三原市



浦安市

千葉県浦安市



茨城県つくば市



笠間市
KASAMA

茨城県笠間市



長野県中野市



長野県下伊那郡高森町



粟島浦村

新潟県粟島浦村

2022年6月よりテレビCMを実施

2022年6月より、関東・関西・中京エリアにてテレビCMを実施、ブランディングの強化に取り組む
タレントは、前回のテレビCMと同様に小澤征悦氏を起用



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**119万人**、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6,181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

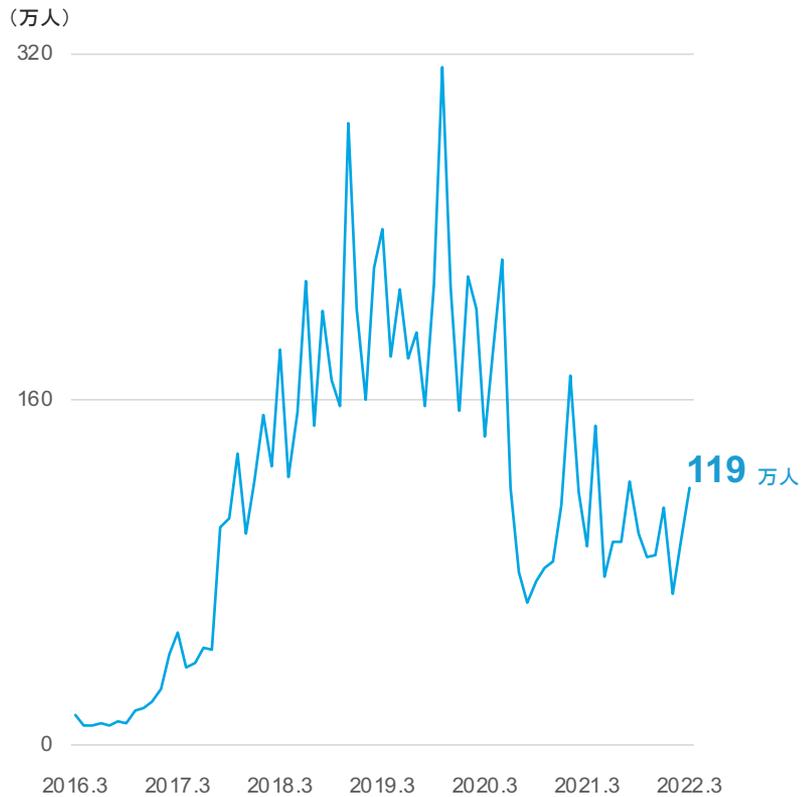
上記数値は2022年3月末時実績数値



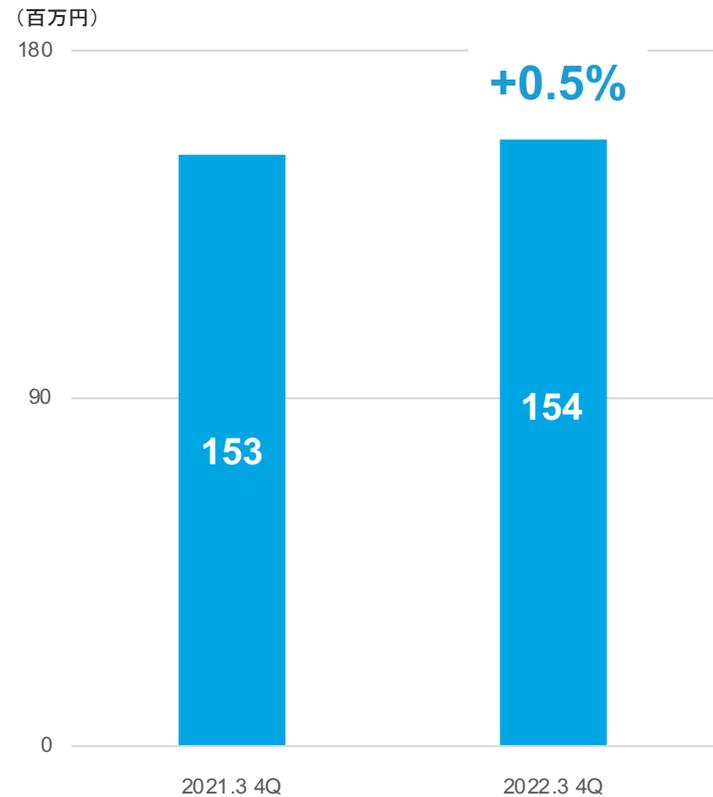
月間サイト訪問者数および売上高

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

96事務所、939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6,930円、冊数1,274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



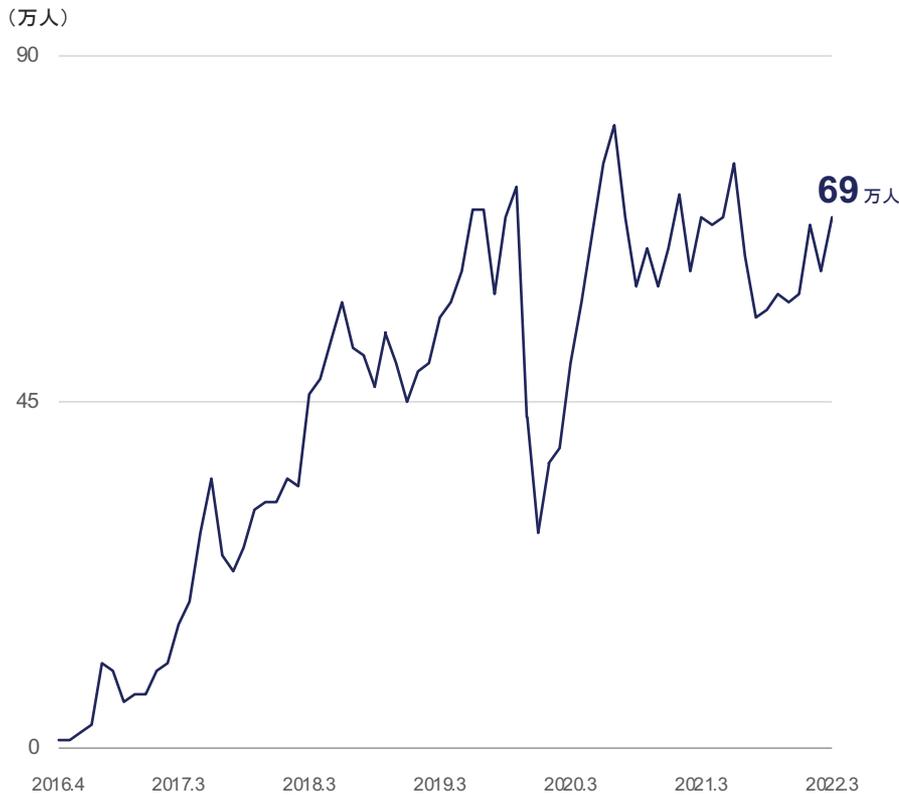
上記数値は2022年3月末時実績数値

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

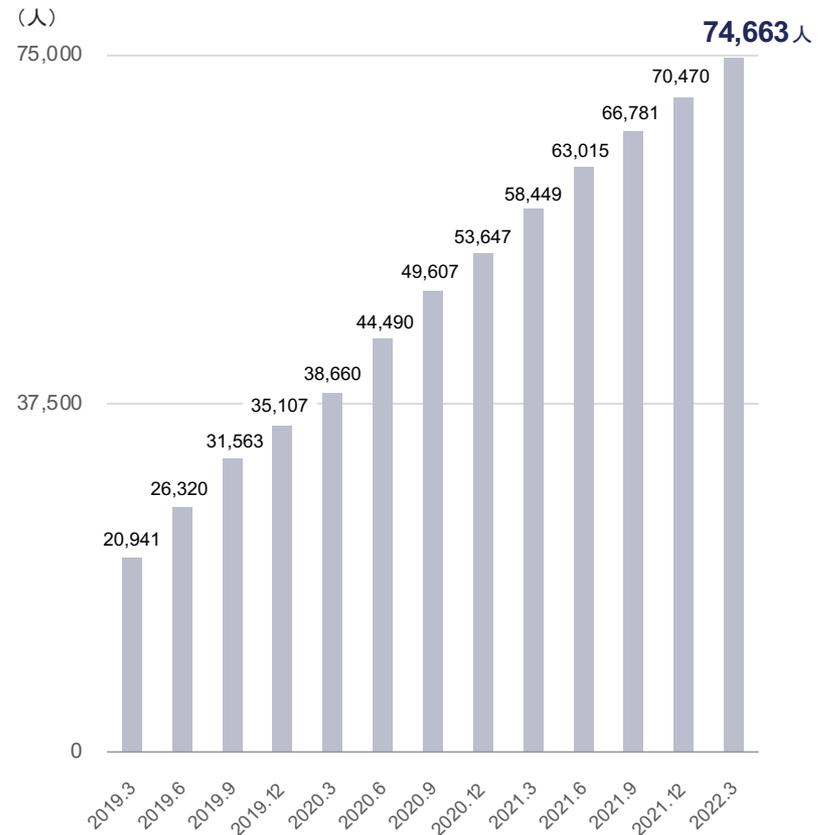
「ビジネスロイヤーズライブラリー」「ビジネスロイヤーズコンプライアンス」を中心に収益化を図る

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



ビジネスロイヤーズライブラリーの料金体系の改定

2022年3月より提供機能を整理し料金体系を改定

ビジネスロイヤーズ事業の収益化を見据えた改善を図る

ライト

1人法務のための必要最低限の
リサーチが可能なプラン

6,930円(税込)/月

1アカウント(年間契約)

- セミナー受講 3,300円/回

スタンダード

法務チームのための教育や
発信まで含めた標準プラン

33,000円(税込)/月

最大5アカウント(年間契約)

- セミナー受講(無料)
- セミナーアーカイブ閲覧可
- 契約類型解説閲覧可
- 各種動画コンテンツ閲覧可
- コンプライアンス研修
※一部特典にて閲覧可

エンタープライズ

法務部門のためのコンプライアンス研修
まで含めたプラン

ご相談

アカウント数ご相談(年間契約)

- セミナー受講(無料)
- セミナーアーカイブ閲覧可
- 契約類型解説閲覧可
- 各種動画コンテンツ閲覧可
- コンプライアンス研修
※ご相談

2023年3月期について

経営体制の変更について

より機動的な経営体制に移行するため代表取締役の異動を発表

代表取締役社長 元榮 太一郎

1999年10月 司法試験合格
2001年10月 アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所
2005年 1月 法律事務所オーセンス設立
2005年 7月 当社設立、代表取締役社長 兼 CEO
2017年 6月 当社代表取締役会長
2020年 9月 財務大臣政務官
2021年12月 参議院文教科学委員長
2022年 6月 当社代表取締役社長就任(予定)



取締役会長 内田陽介

2000年 4月 三菱商事株式会社入社
2003年11月 株式会社カカコム入社
2006年 6月 株式会社カカコム取締役
2014年12月 株式会社みんなのウェディング(現:株式会社エニマリ)代表取締役社長
2015年10月 当社社外取締役
2017年 6月 当社代表取締役社長
2022年 6月 当社取締役会長就任(予定)



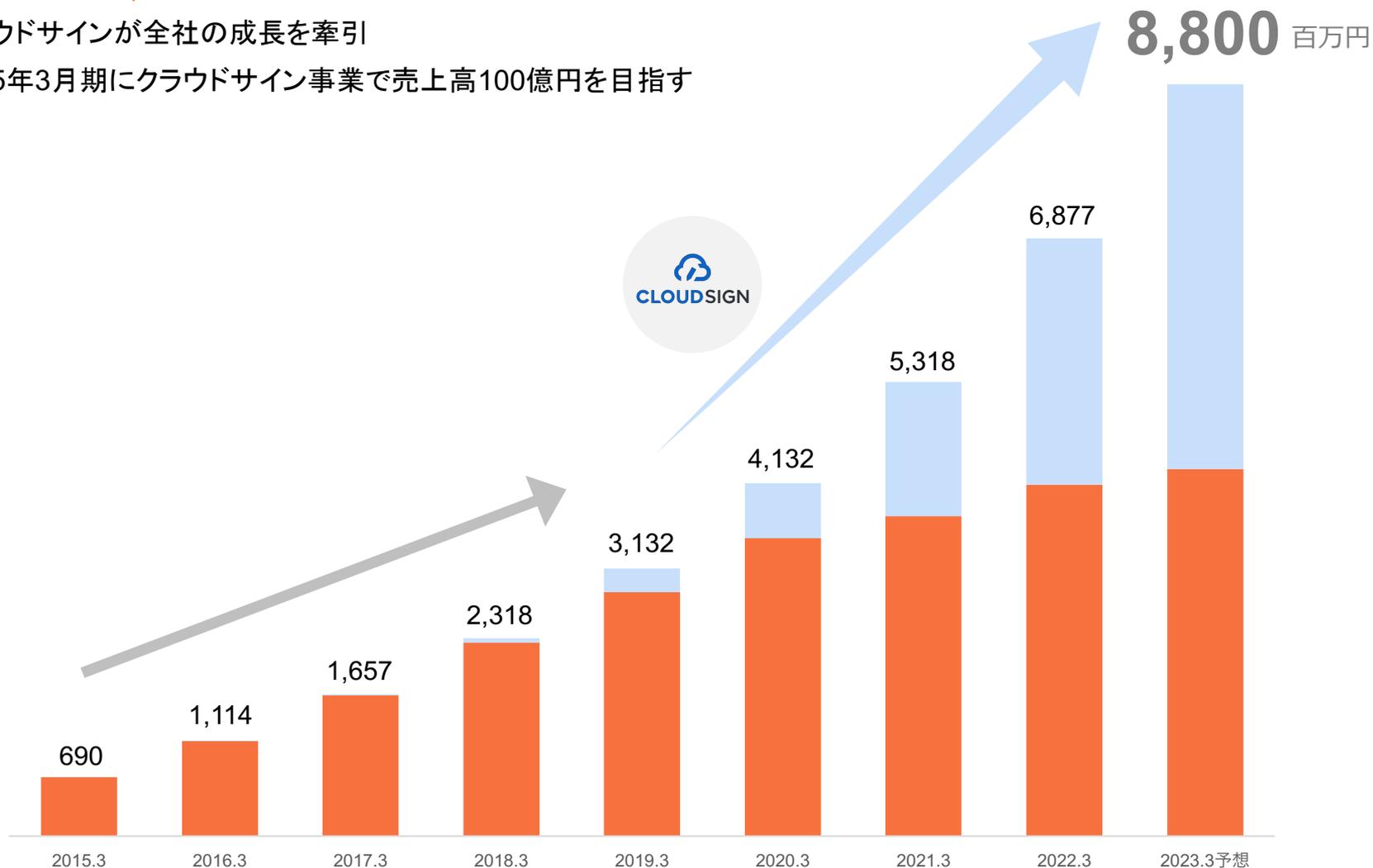
※代表取締役の異動は、2022年6月開催予定の定時株主総会の承認および取締役会の決議が前提となります。

売上高の推移および今期計画

今期売上高は8,800百万円を計画

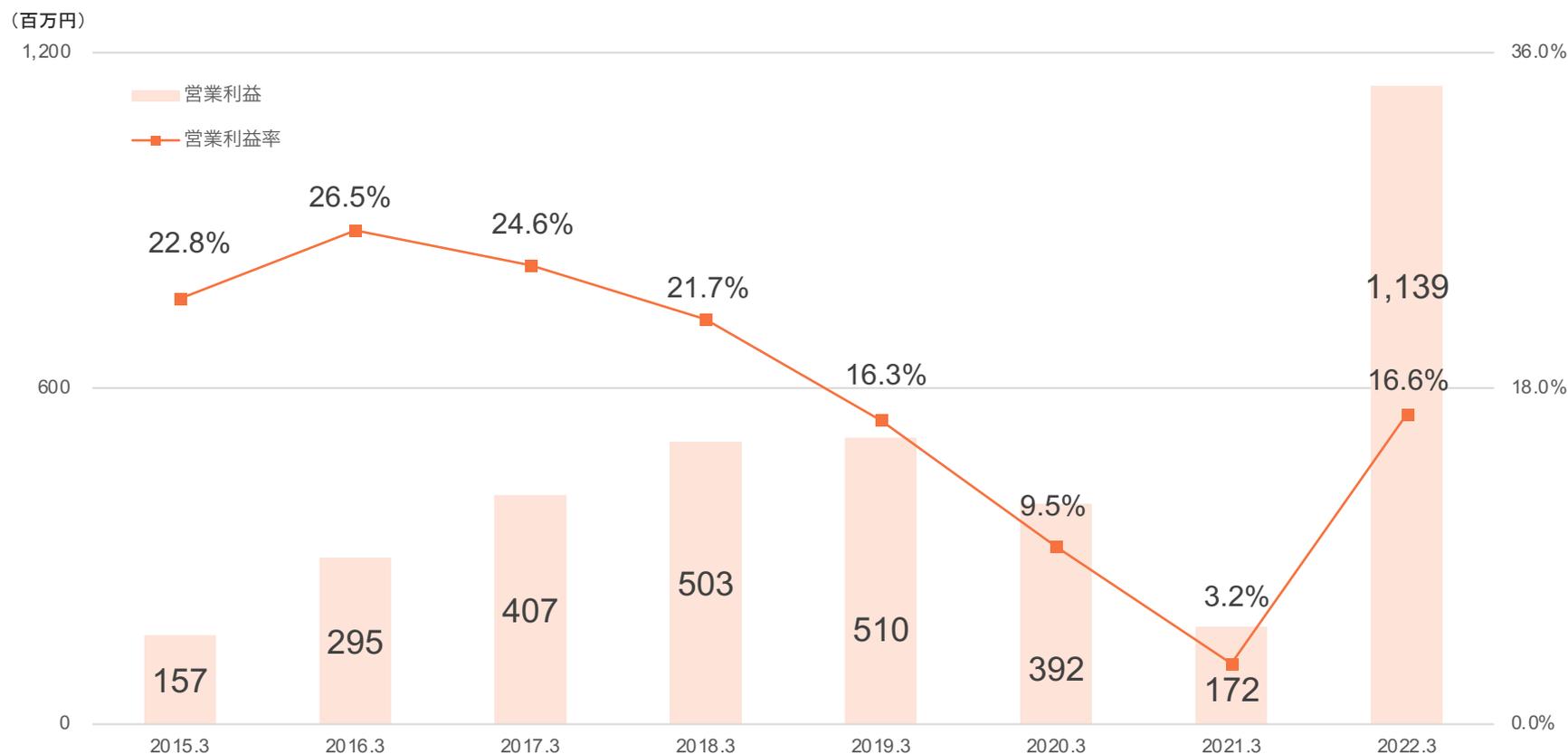
クラウドサインが全社の成長を牽引

2025年3月期にクラウドサイン事業で売上高100億円を目指す



営業利益の推移および今期計画

2022年3月期よりクラウドサインは黒字となり、全社的に一定の営業利益を創出できる状態に
一方、中長期の成長に向けた投資を随時機動的に実施していくため、
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



各事業の今期方針



集客サービスに加え、学習支援サービス、業務支援サービスと広げていき、弁護士向けサービスのプラットフォームとしての地位をより強固にする



引き続き大企業を中心に獲得することで、業界No.1プレイヤーのポジションをより強固に
契約締結領域の先にある、契約ライフサイクルマネジメントサービスの本格開始

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

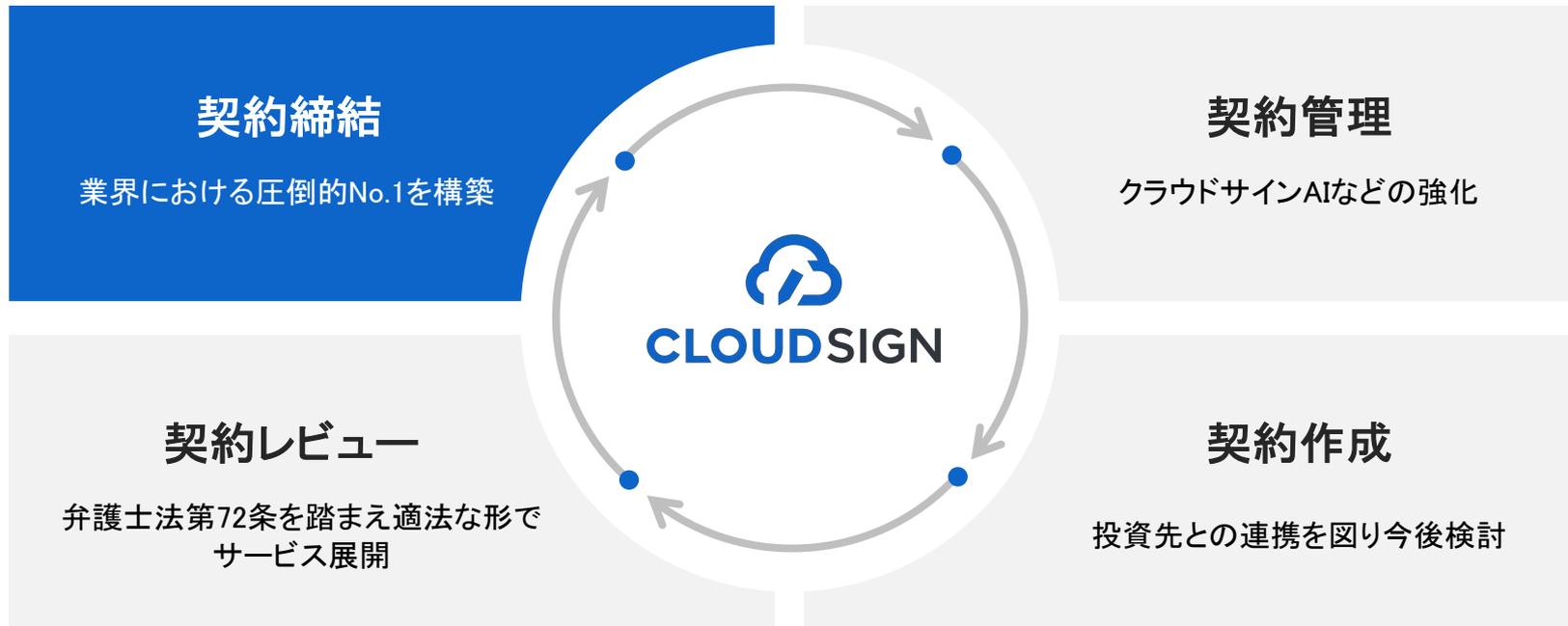
3. 業務支援

「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

契約ライフサイクルマネジメントサービスについて

クラウドサインは契約の作成からレビュー、締結、管理まで一元管理できる契約ライフサイクルマネジメントサービスを提供
利用者が最も多い契約締結領域における圧倒的No.1ポジションを構築し、その後、契約管理、レビューサービスを展開予定

契約ライフサイクルマネジメントのイメージ

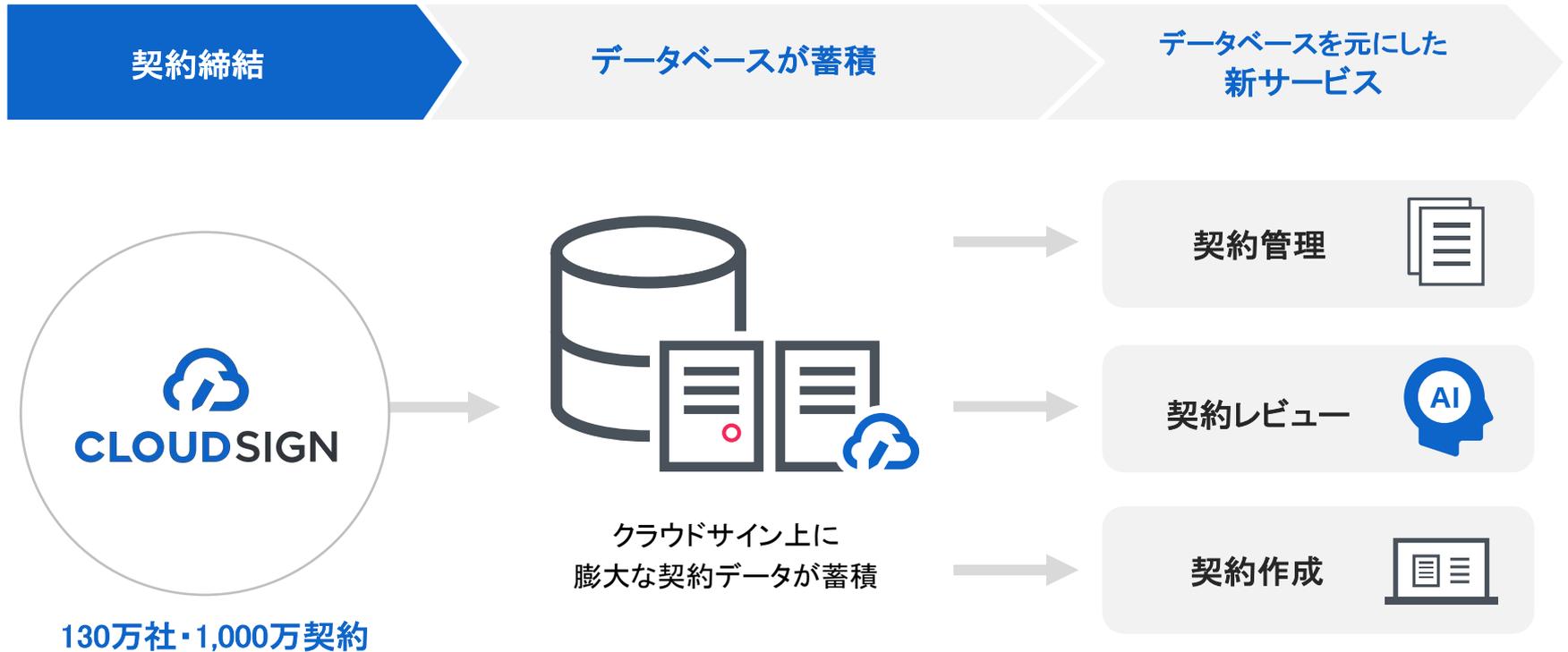


※弁護士法第72条: 弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを業とすることができない。ただし、この法律又は他の法律に別段の定めがある場合は、この限りでない。

契約ライフサイクルマネジメントサービスの戦略

クラウドサインを通じて蓄積される膨大な契約データを元に、契約ライフサイクルマネジメントサービスを展開
導入企業130万社超、累計契約件数1,000万件に迫るクラウドサインが、業界No.1ポジションを背景に圧倒的なデータ
ベースを構築。契約管理・契約レビュー・契約作成においてもNo.1ポジションを実現

成長戦略イメージ



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	<small>もとえ</small> 元榮 太一郎、内田 陽介
従業員	343 名 (2022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・友常法律事務所外国法共同事業入所後、
弁護士法人Authense法律事務所を設立

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、2020年9月財務大臣政務官就任に伴い、
代表取締役会長を退任
2021年12月財務大臣政務官退任に伴い、代表取締役会長に就任

代表取締役社長 内田 陽介

(株)カクコム取締役、(株)エニマリ代表取締役を歴任

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・友常法律事務所外国法共同事業入所後、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ベンチャーズ取締役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

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

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



BUSINESS LAWYERS

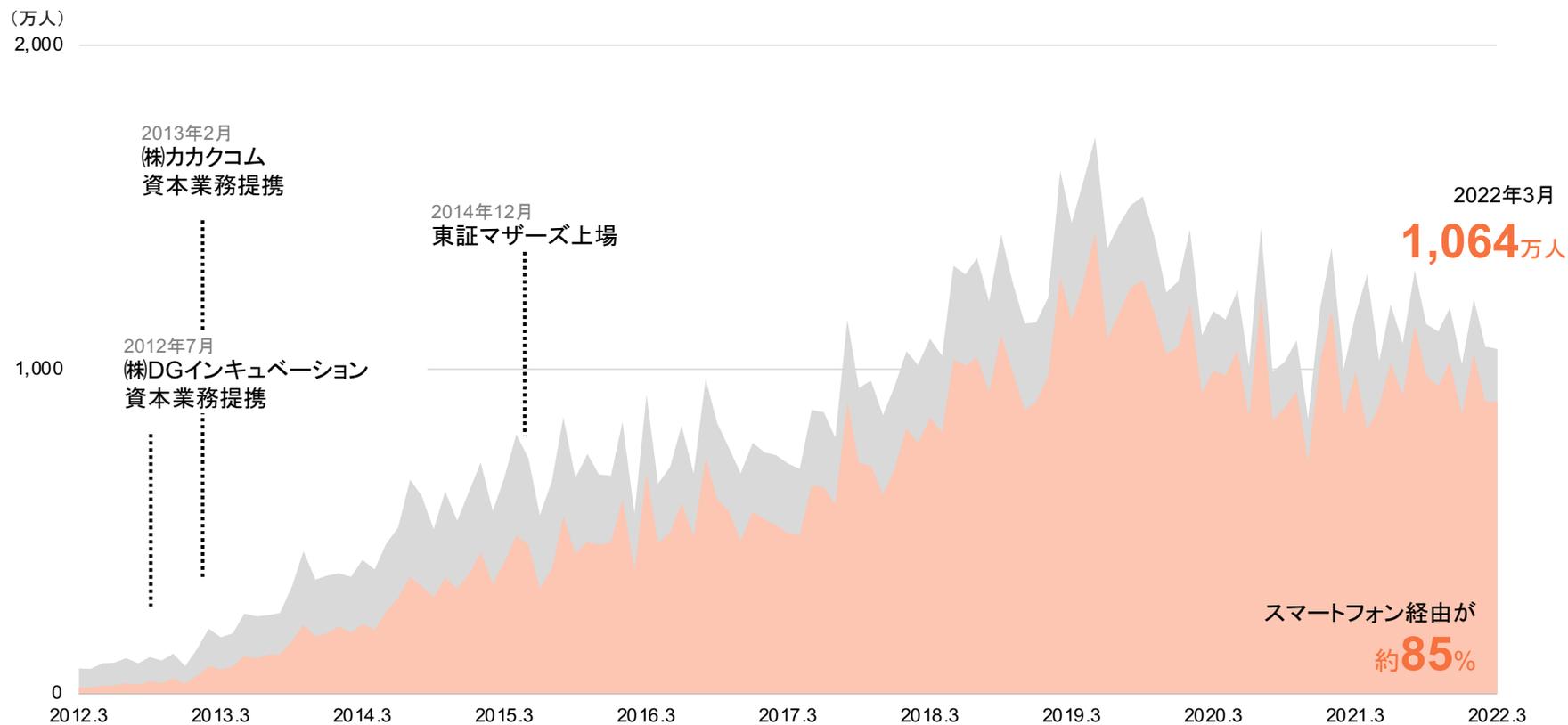


CLOUDSIGN

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

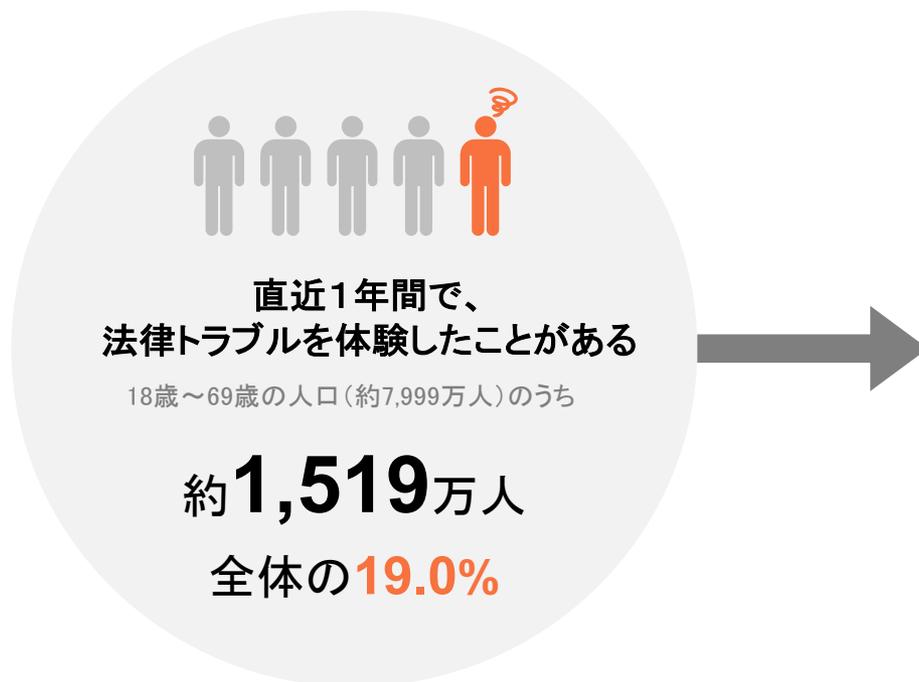
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,519万人 (19.0%)**

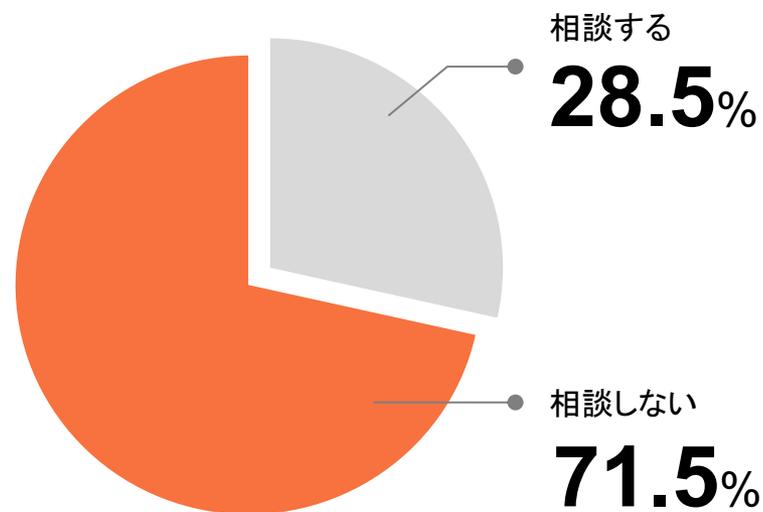
実際に弁護士に相談する人は**28.5%**

相談しない理由は「費用面での不安」**41.5%**、「頼む程では無い」**45.1%**

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

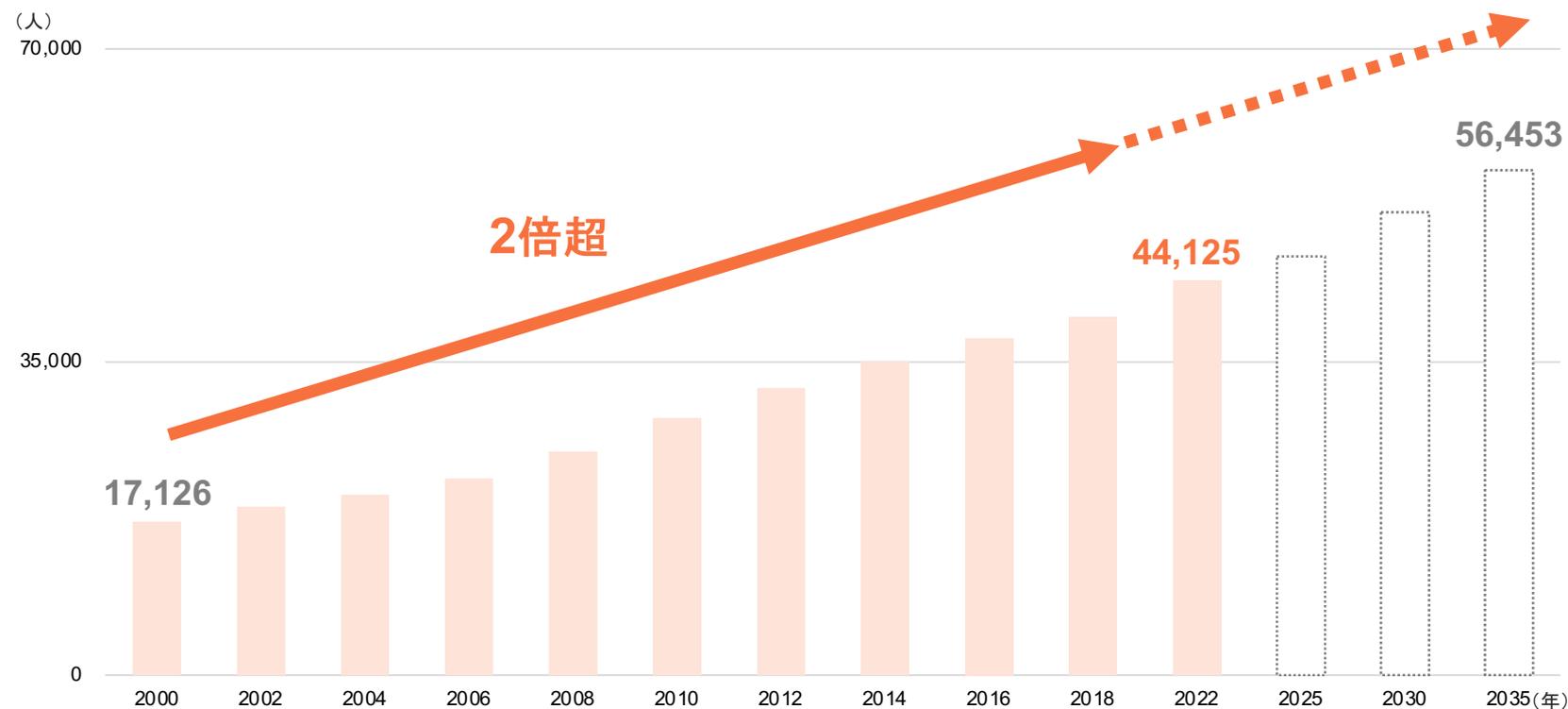


2021年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 1,200名対象)

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

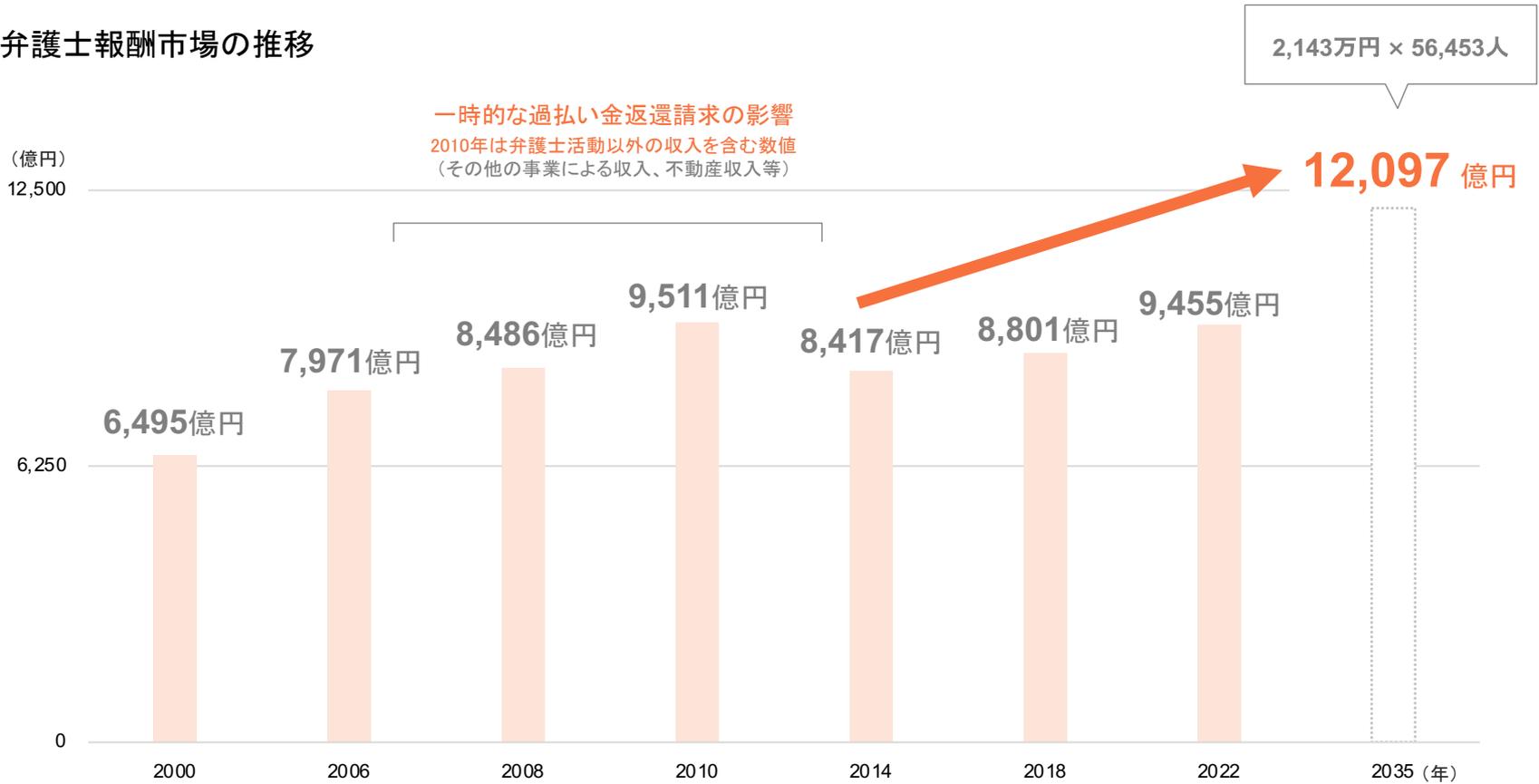


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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」「弁護士白書2019年版」「日本弁護士連合会ホームページ」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がやすくなるサービスを提供



弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約**1,064万人**、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**112万件**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**21,517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**670万人**

上記数値は2022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着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)



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4プラン)

弁護士向けサービスの概要(学習支援)

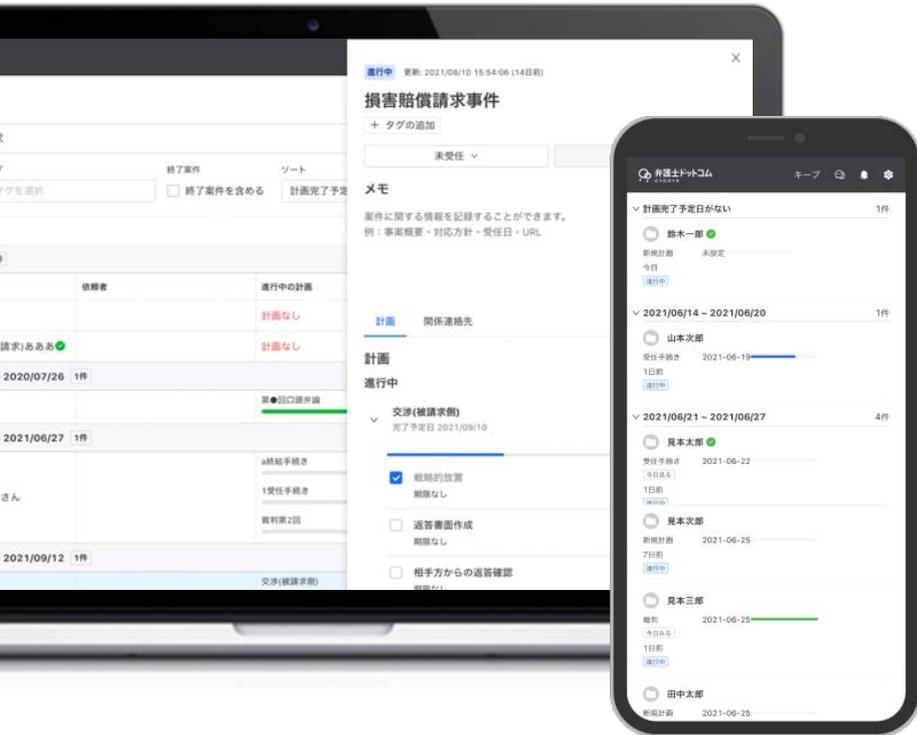


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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	1,100冊以上
参加出版社	法律系出版社25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>

有料会員サービスの概要

有料会員は月額300円(税抜)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

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 閲覧日：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

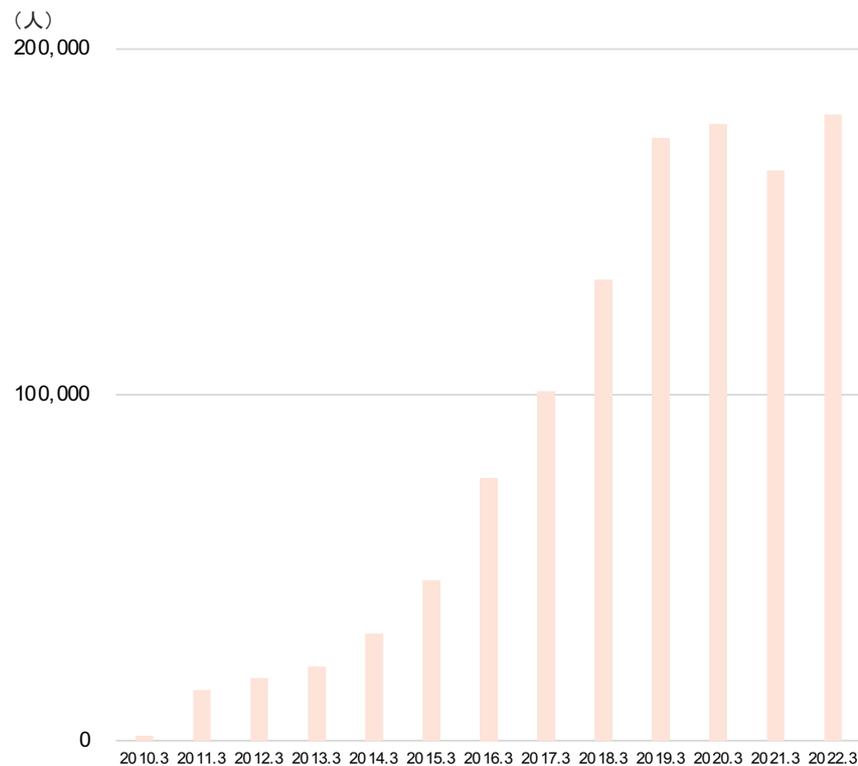
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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



広告その他サービスの概要

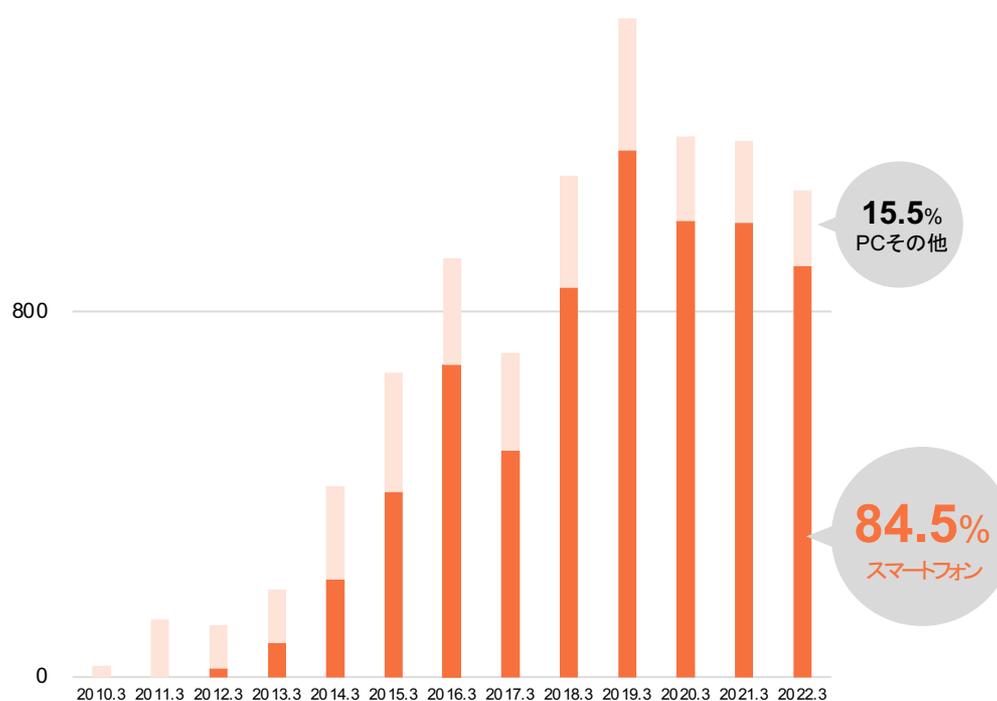
Webサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」上の広告売上および、
ビジネスロイヤーズのカンファレンス開催に伴う広告売上

サイトページ



月間サイト訪問者数推移

(万人)
1,600



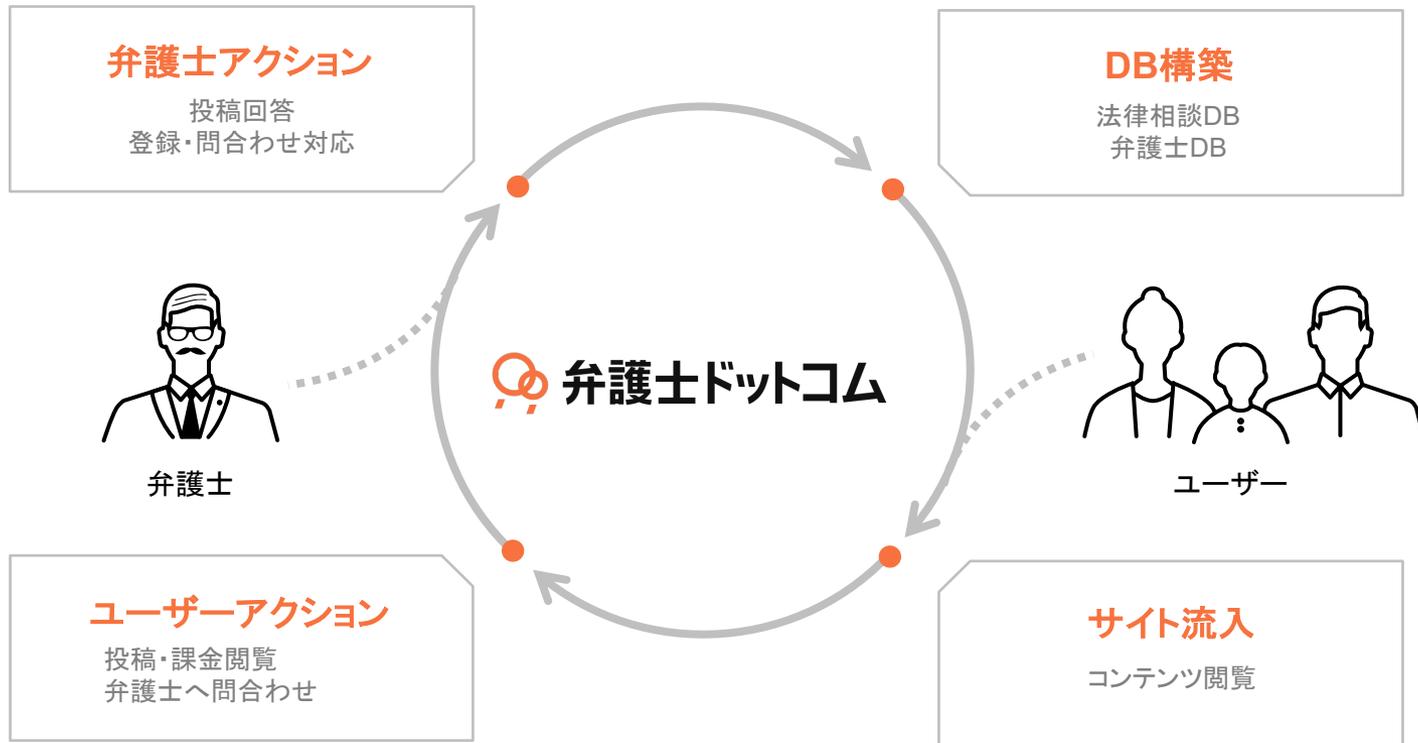
弁護士ドットコム の成長サイクル

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



受信者側



送信者・受信者



締結完了・契約書受信

締結済み書類は送受信者双方に電子メールで配信され、クラウド上にも自動保存されます。

クラウドサインで使われている書類(一例)

人事系

雇用契約書
労働条件通知書
身元保証書 採用内定通知
入社誓約書(入社承諾書)

売買系

物品売買契約書
土地売買契約書
建物売買契約書
不動産売買契約書

賃貸借系

建物賃貸借契約書
土地賃貸借契約書
駐車場使用契約書
建物使用貸借契約書

営業・購買系

取引基本契約書
サービス利用申込書
注文書 注文請書 請求書
領収書

金銭貸借系

金銭消費貸借契約書
金銭借用書
債務承認弁済契約書
債権譲渡契約書

業務委託・請負系

業務委託契約書 請負契約書
建設請負契約書 販売特約店契約書
代理店契約書 商品販売委託契約書
供給契約書 製造委託契約書

その他

秘密保持契約書 機密保持契約書 株式譲渡契約 個人情報取扱同意書
契約変更合意書 契約解除通知書 遺産分割書 死因贈与契約書
著作権譲渡契約書 合併契約書 取締役会議事録

導入メリット



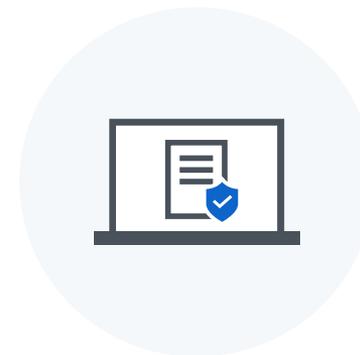
契約締結のスピード化

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。

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 ・受信者認証機能	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

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広げるため、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

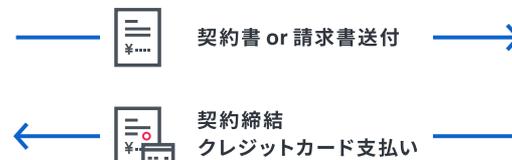
タブレット端末を活用し、対面取引でも利用可能な電子契約サービス

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



送信者



契約書 or 請求書送付

契約締結
クレジットカード支払い



受信者

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。