

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

2023年3月期 第1四半期決算説明資料

2022年7月27日

- 01** 2023年3月期第1四半期決算概要(P4-P10)
- 02** 各事業の概況(P11-P28)
- 03** 今後の方針(P29-P30)
- 04** ご参考(P31-P56)

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**」
契約マネジメントプラットフォーム「**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



BUSINESS LAWYERS



2023年3月期 第1四半期決算概要

2023年3月期 第1四半期業績ハイライト

売上高は前年同期比**27.4%増収**、営業利益は前年同期比**36.1%減益**

売上高	1,959	百万円	—	前年同期比	27.4 %増
営業利益	138	百万円	—	前年同期比	36.1 %減
経常利益	138	百万円	—	前年同期比	36.8 %減
四半期純利益	90	百万円	—	前年同期比	34.1 %減

2023年3月期 第1四半期業績概要

売上高は前年同期比で27.4%の増収

テレビCMの実施により広告宣伝費が増加したものの、営業利益は黒字で着地

(単位:百万円)

	2023.3 1Q 実績	2022.3 1Q 実績	2022.3 1Q 実績比	2022.3 4Q 実績	2022.3 4Q 実績比
売上高	1,959	1,537	27.4%	1,876	+4.4%
売上原価	311	245	26.5%	294	+5.6%
売上総利益	1,648	1,291	27.6%	1,581	+4.2%
販売費及び 一般管理費	1,510	1,075	40.4%	1,275	+18.4%
営業利益	138	216	-36.1%	306	-54.9%
営業利益率	7.0%	14.1%	-7.0pt	16.3%	-9.3pt
経常利益	138	218	-36.8%	309	-55.4%
四半期純利益	90	137	-34.1%	181	-50.2%

貸借対照表

利益剰余金の積上げにより純資産が増加

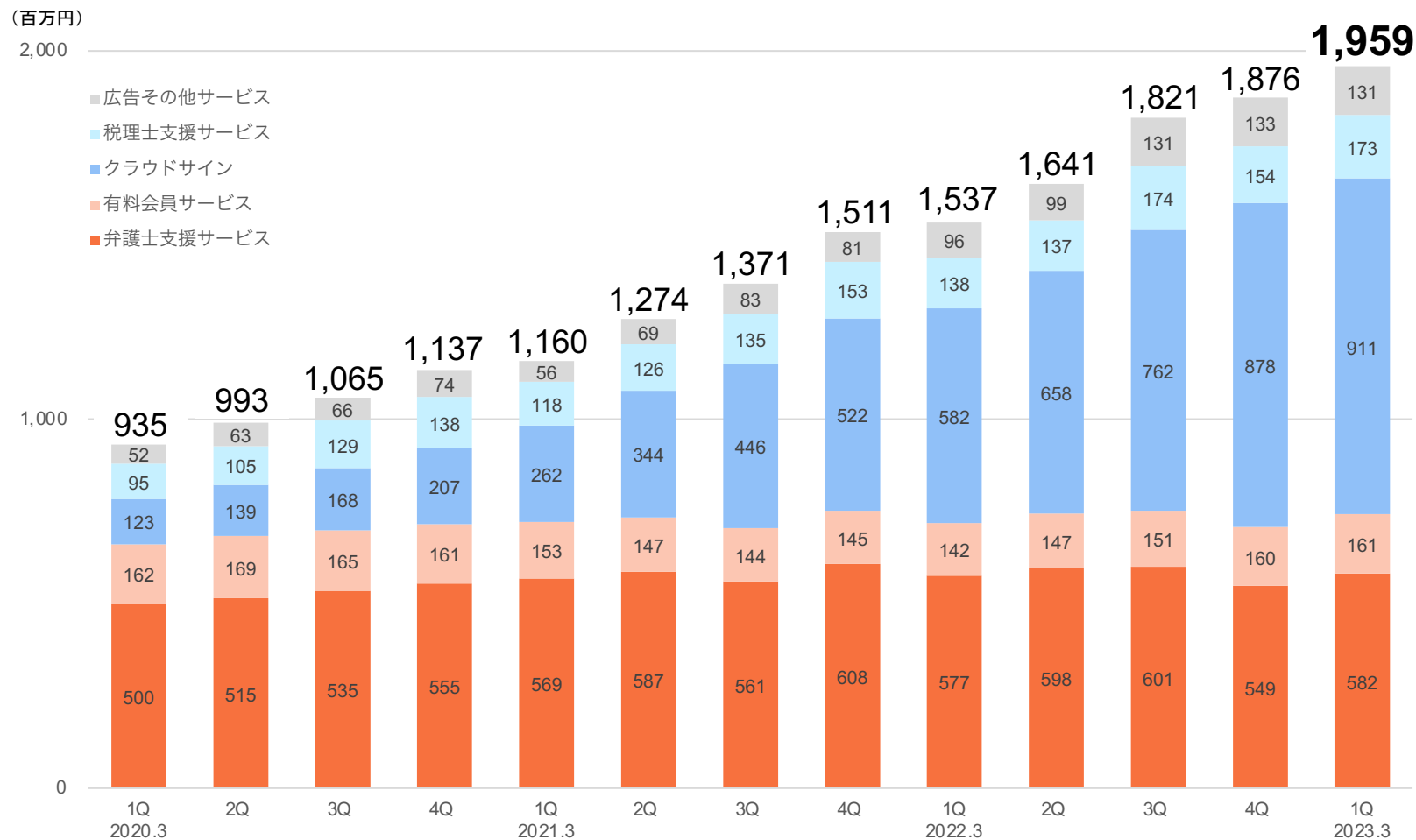
(単位:百万円)

	2022年6月末	2022年3月末	2022年3月末比
流動資産	2,697	2,897	-199
現金及び預金	1,416	1,676	-260
固定資産	924	914	+10
総資産	3,622	3,812	-189
流動負債	1,113	1,413	-280
固定負債	-	-	-
純資産	2,489	2,398	+90
自己資本比率	68.7%	62.9%	+5.8pt

売上高の四半期推移

第1四半期は、クラウドサインを中心として増収

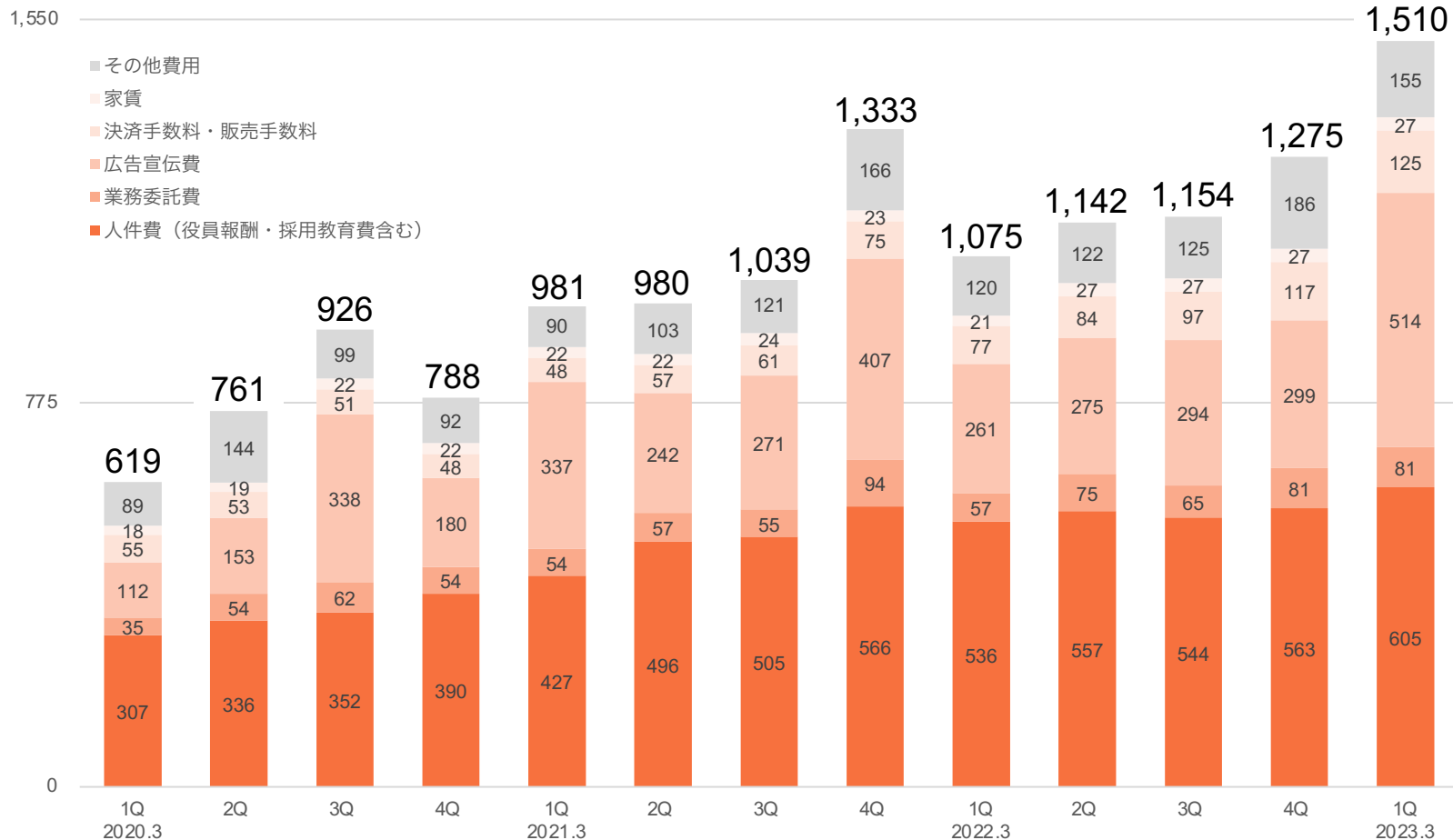
クラウドサインのスポット売上が計上基準の見直しにより減収となり、クラウドサイン全体の増収額が一定に留まった



販売費及び一般管理費の四半期推移

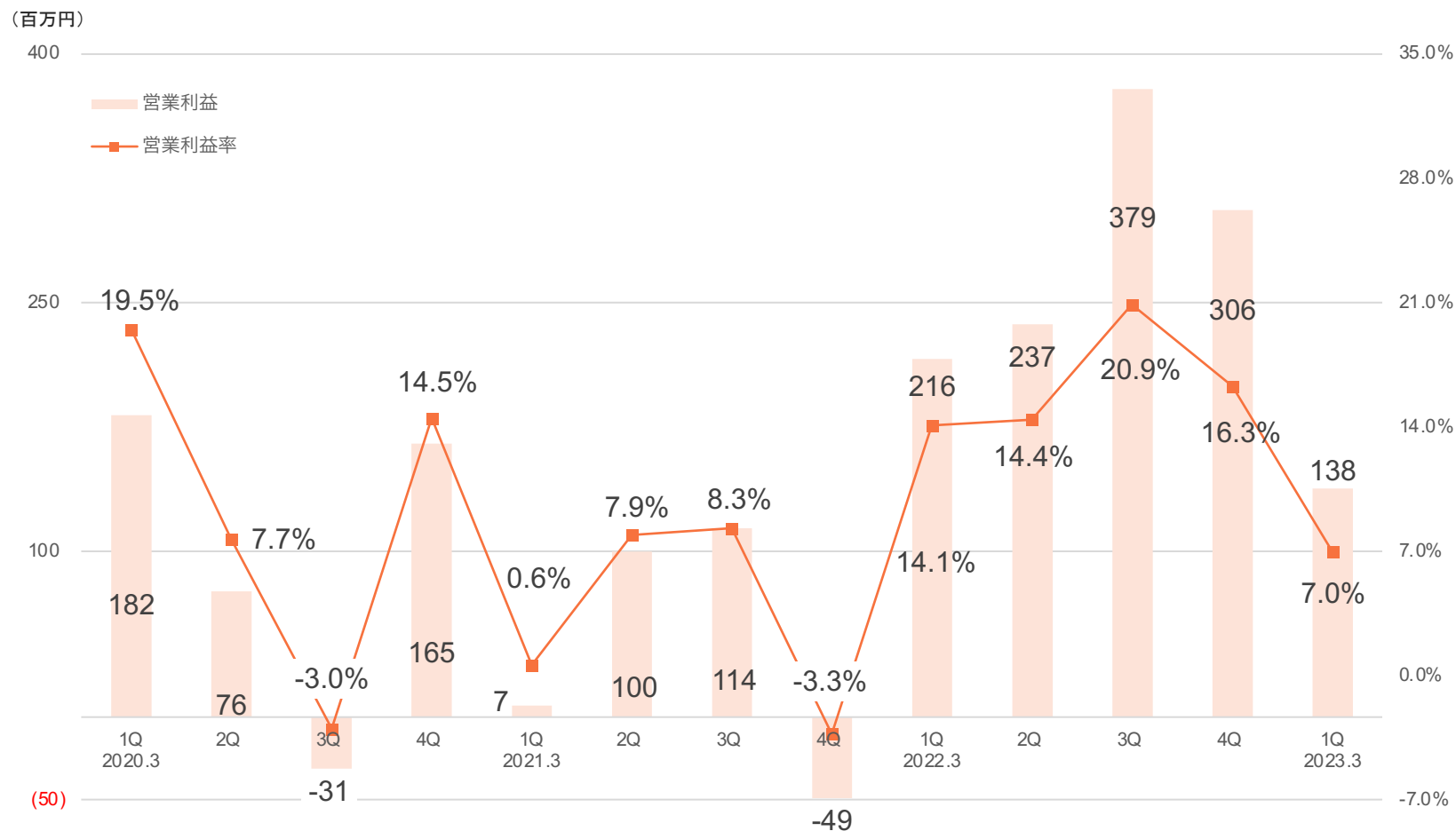
第1四半期は、社員数が計画通りに増員し、人件費が増加
クラウドサインにおけるテレビCM実施により広告宣伝費が一時的に増加

(百万円)



営業利益の四半期推移

第1四半期は、営業利益138百万円で着地
積極的な投資をしても四半期単位で黒字になる体質に

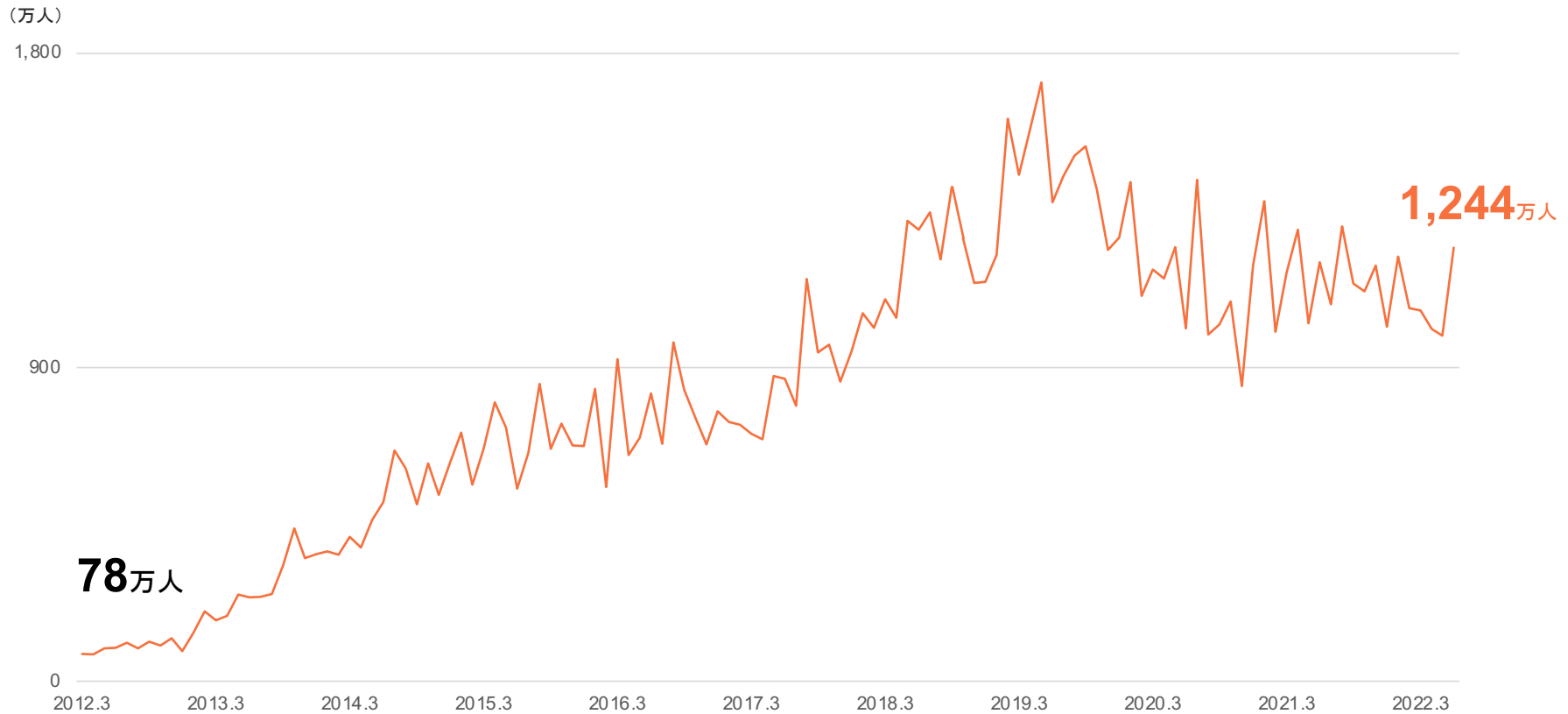


弁護士ドットコム

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)

みんなの法律相談件数は**116万件を突破**

個人の有料会員数は、期末にかけて一時的な退会者がでたものの、足元は順調に成長

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

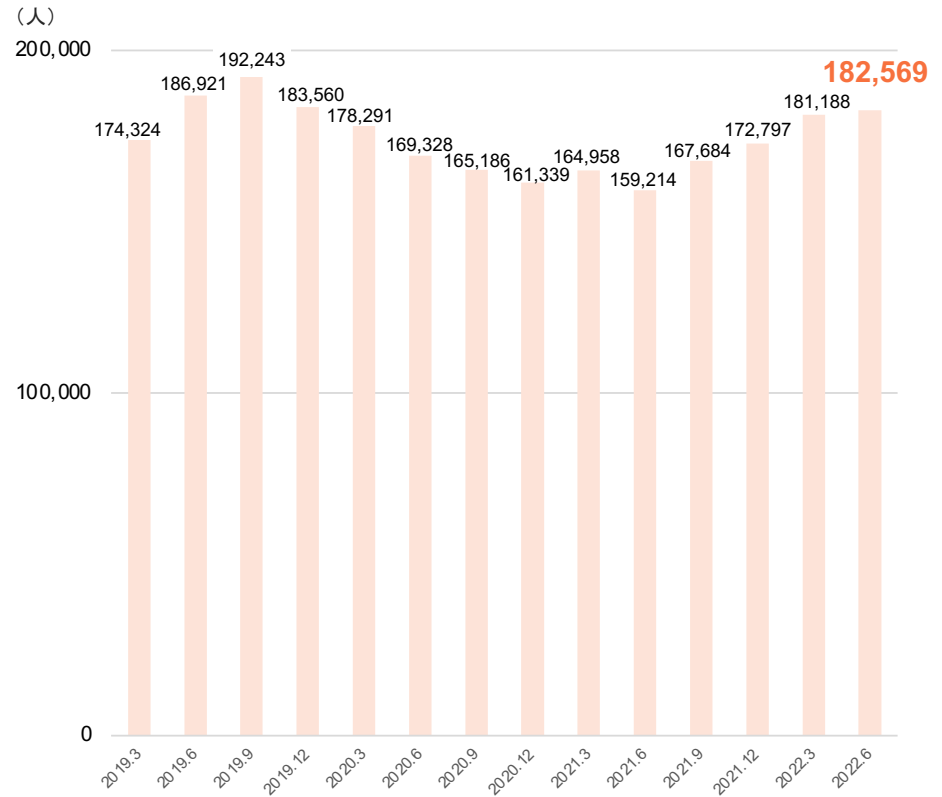
ベストアンサー

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

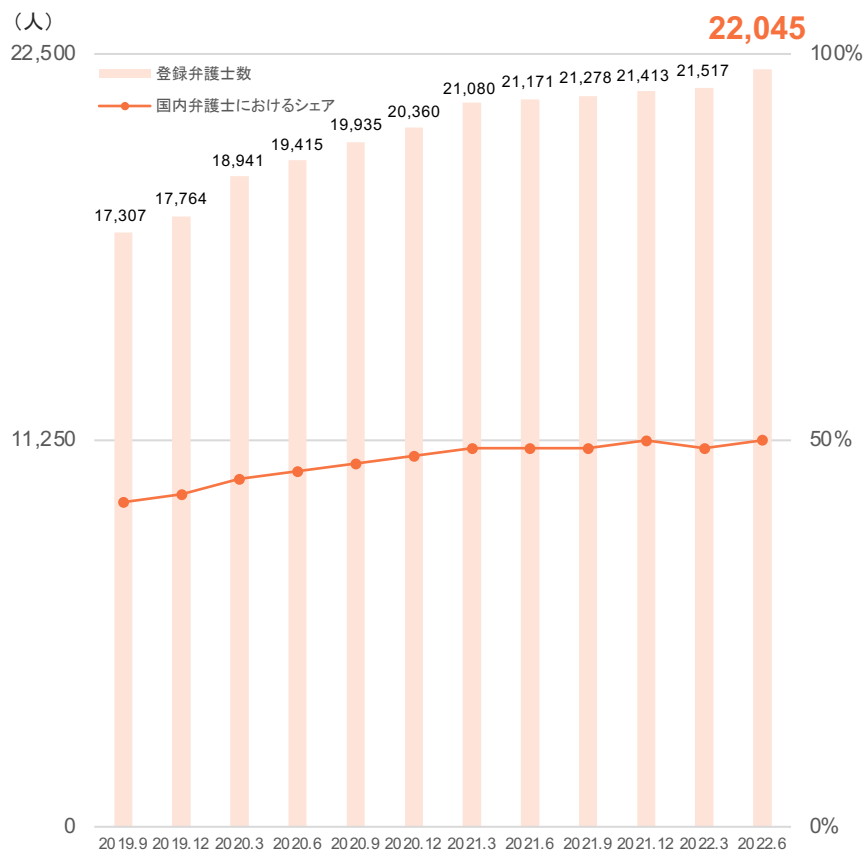
有料会員数推移



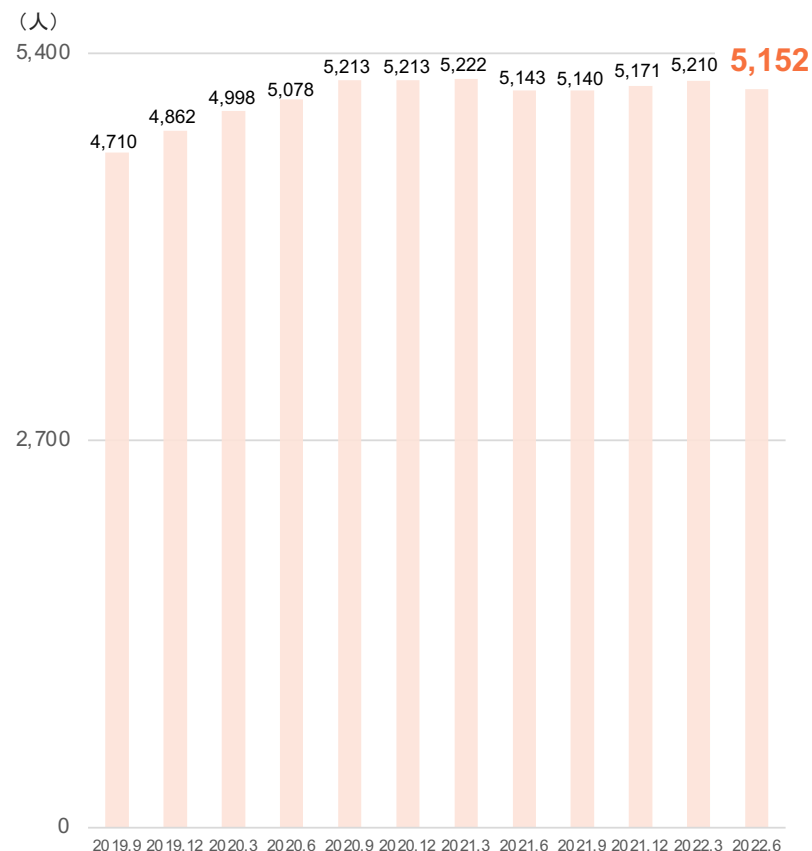
登録弁護士数の推移

登録弁護士は引き続き増加し国内弁護士の半数が登録するサービスに
有料登録弁護士数は一時的に減少も、プラットフォーム化を推し進め、年間通じて増加を見込む

登録弁護士数およびシェアの推移(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

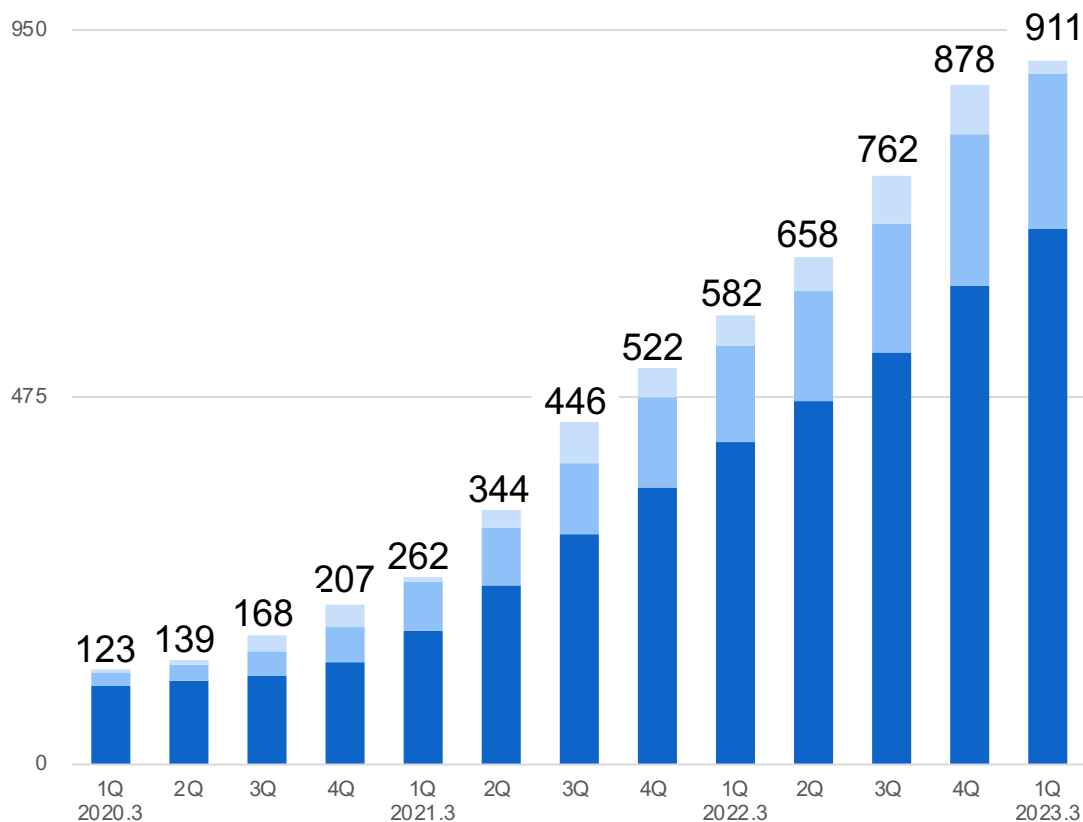
売上高の推移

第1四半期は固定売上が順調に増加

スポット売上は、売上高の計上基準の見直しにより一時的に減少

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

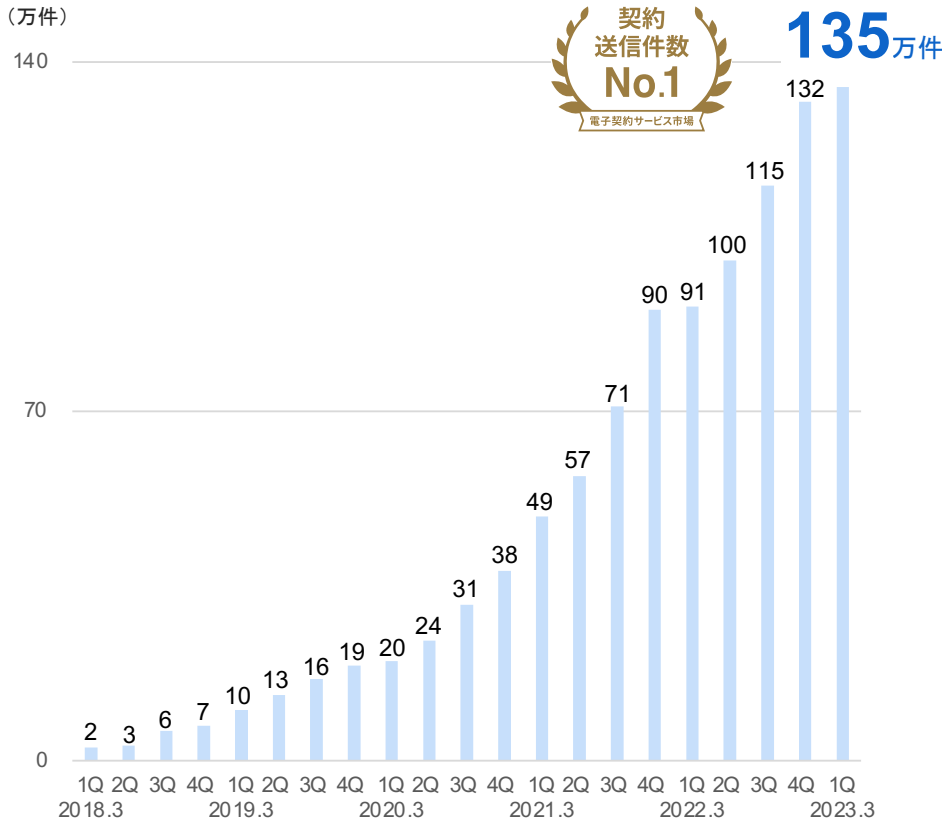
有料導入企業数×1社当たり固定費用

契約送信件数の推移

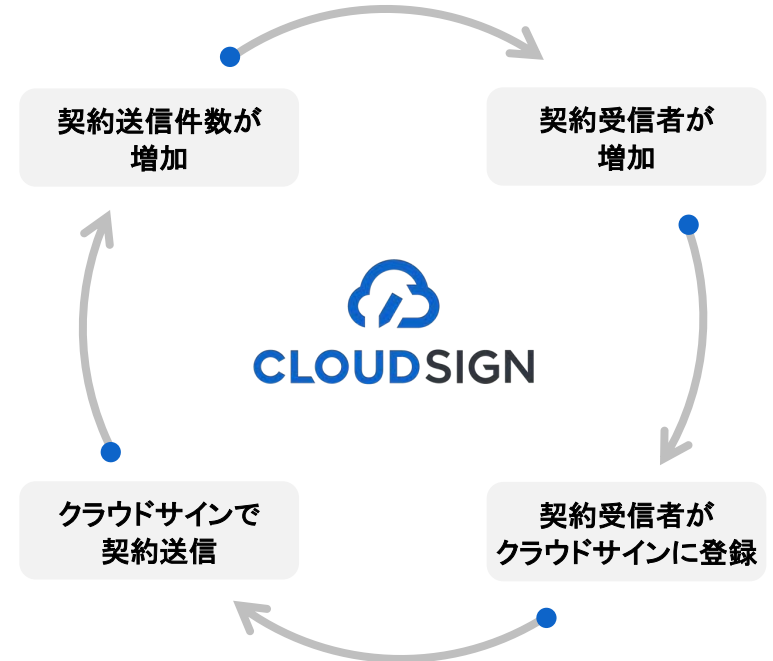
2022年5月に累計契約送信件数が**1,000万件**を突破

四半期別契約送信件数は第4四半期が季節要因により伸びやすいため、第1四半期は前四半期微増となる

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・大企業でクラウドサインの導入が加速、電子契約=クラウドサインのブランドを確立
また、2022年6月より、SMBCクラウドサイン株式会社にて「スタートダッシュキャンペーン」を実施

導入企業(一部抜粋)



銀行



保険



証券



不動産



食品



建設



製造



情報通信



ITサービス



メディア



電力



電機



人材



住宅



自治体



※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

テレビCMを実施

2022年6月13日より、「クラウドサイン」の更なるブランディングの強化を目的としてテレビCMを実施

テレビCM: <https://www.youtube.com/watch?v=0TAdNutXEzM&t=11s>



契約書は、クラウドサインする時代へ。

電子契約サービスから、契約マネジメントプラットフォーム「クラウドサイン」へ

電子契約サービスから契約マネジメントプラットフォームへ

契約締結に限らず、契約の作成、レビュー、管理などの周辺領域も展開し、契約ライフサイクルマネジメントサービスを提供

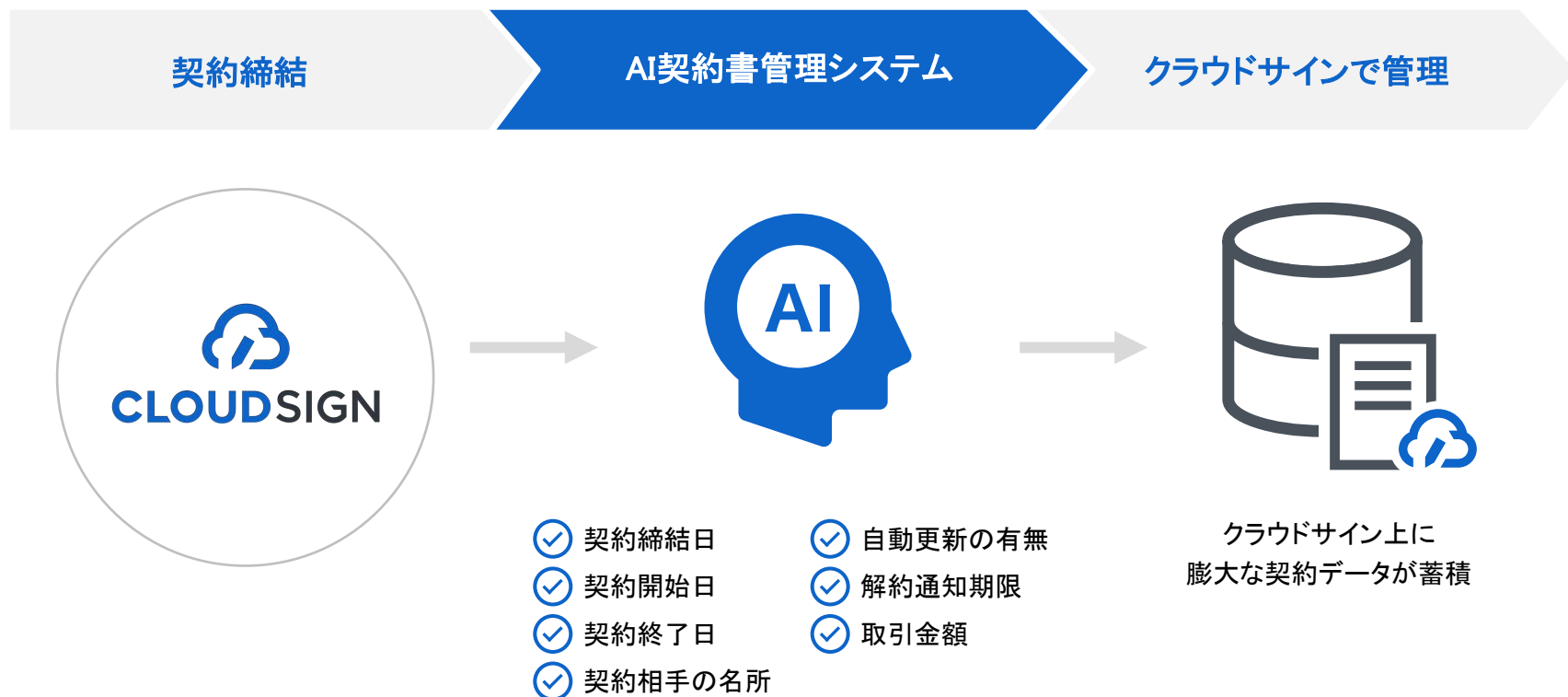
国内契約ライフサイクルマネジメント市場イメージ



※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。

第一弾としてAI契約書管理サービスを提供

「AI契約書管理」機能をクラウドサインの有料プランに標準搭載することで、契約締結の顧客拡大に合わせ、契約管理領域においてもシェアNo.1を目指す



※ サービス提供は2022年8月3日を予定

規約管理SaaS「termhub」を株式会社リクルートと共同開発

規約の掲出・更新、ユーザーの同意状況を一元管理できるSaaS「termhub」をリクルートと共同開発
法務部等が作成したウェブサイトの各規約の承認申請から掲出、更新までをワンストップで管理
サービス概要URL : <https://www.youtube.com/watch?v=pZeYzf3mKrc>



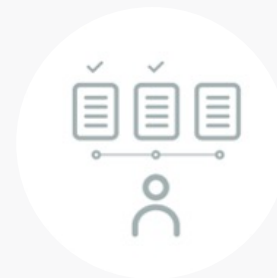
表示画面と規約の一元管理

「どの画面に、どの規約が紐づいていて、
どんな文面なのか」を1つの画面で
一元的に管理



規約承認・ 提出のワークフロー機能

termhub内で規約の作成・更新から、
最終承認後の自動反映が可能



ユーザーの同意記録の管理

ユーザーがどの規約のどのバージョン
に同意をしたか管理が可能

※ サービス提供は2022年10月を予定

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**111万人**、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6,255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

- 税理士に税務に関する相談ができる**累計税務相談件数約10万件を誇る無料Q&Aサービス**

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

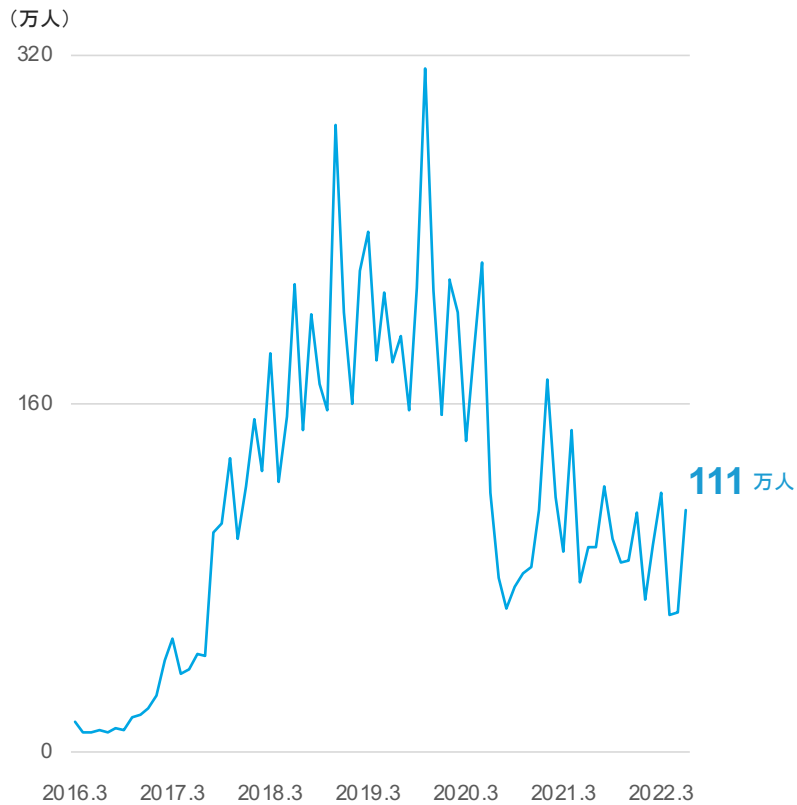
上記数値は2022年6月末時実績数値



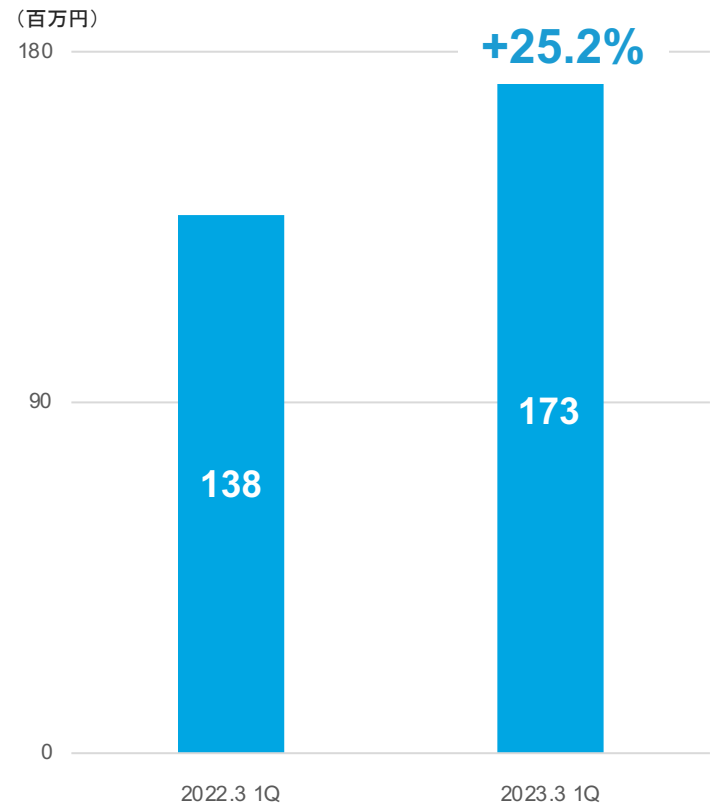
月間サイト訪問者数および売上高

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**66万人**、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、945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6,300円～、冊数1,334冊、法律系出版社24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



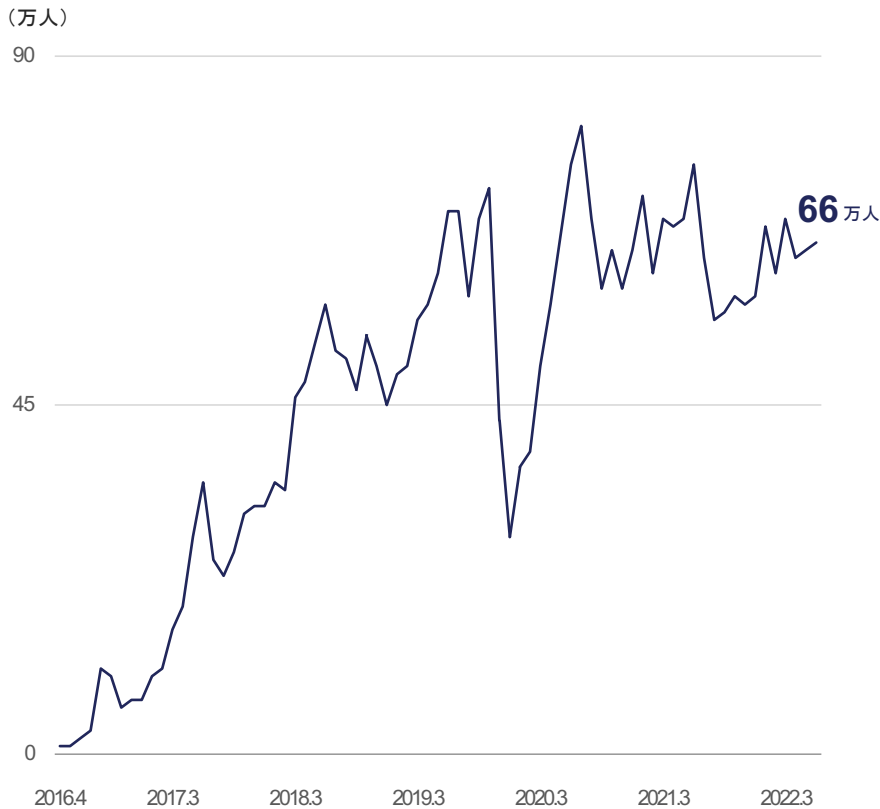
上記数値は2022年6月末時実績数値

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

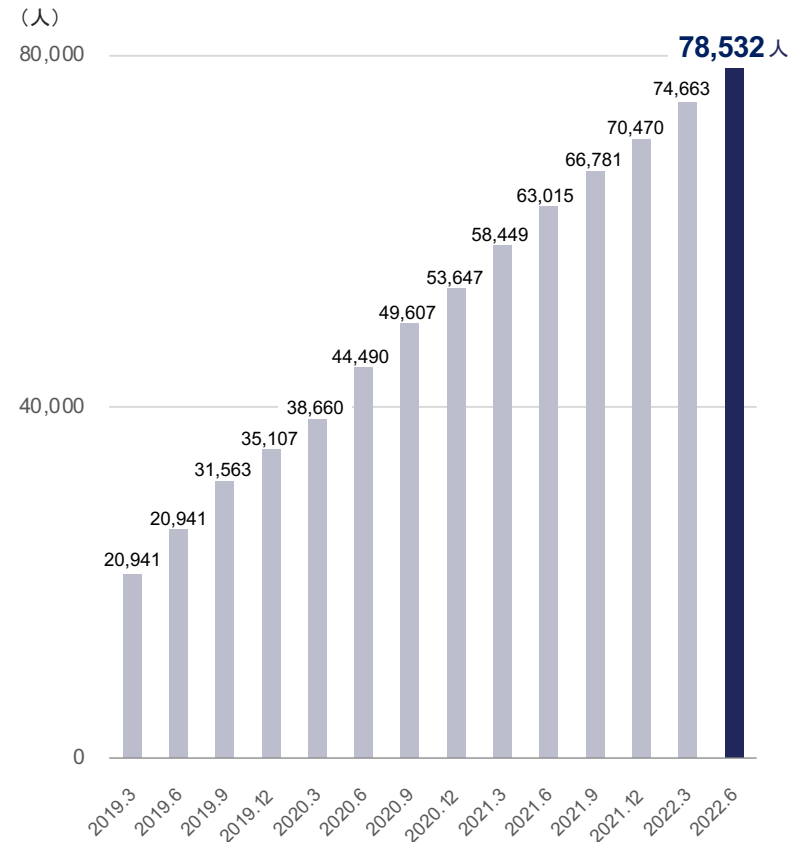
「ビジネスロイヤーズライブラリー」「ビジネスロイヤーズコンプライアンス」を中心に収益化を図る

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



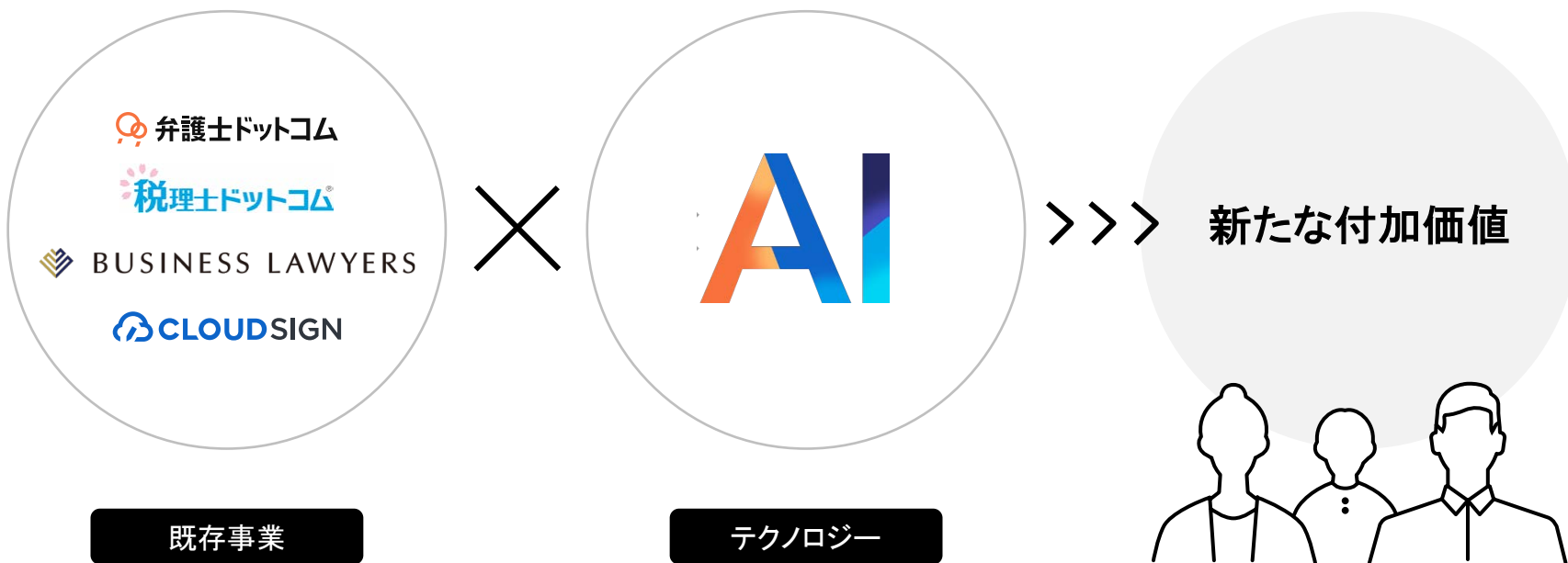
今後の方針

当社が有する事業に新たなテクノロジーを活用することで更なる付加価値を創出

法令・判例・法律相談などの法律データベースや契約データベースなど当社が有する情報資産に、テクノロジーを掛け合わせることで、新たな付加価値を創出

専門家とユーザーのマッチングサイトとしての新たなUIUXも提供

弁護士ドットコム



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
従業員	363 名 (2022年6月末時点)

経営陣プロフィール

代表取締役社長 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／2022年6月代表取締役社長再任

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 橋 大地

(株)サイバーエージェント、GVA法律事務所等で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 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／2021年6月取締役退任／2022年6月取締役再任

取締役 澤田 将興

(株)SBI証券入社、上場企業および未上場企業への法人営業全般に従事
2013年パラカ(株)に入社、東証一部への市場変更業務に従事

2014年当社入社／2022年6月取締役就任

取締役会長 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／
2022年6月取締役会長就任

社外取締役 村上 敦浩

(株)カクコム取締役

「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 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 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**」
契約マネジメントプラットフォーム「**クラウドサイン**」を提供しています。



BUSINESS LAWYERS

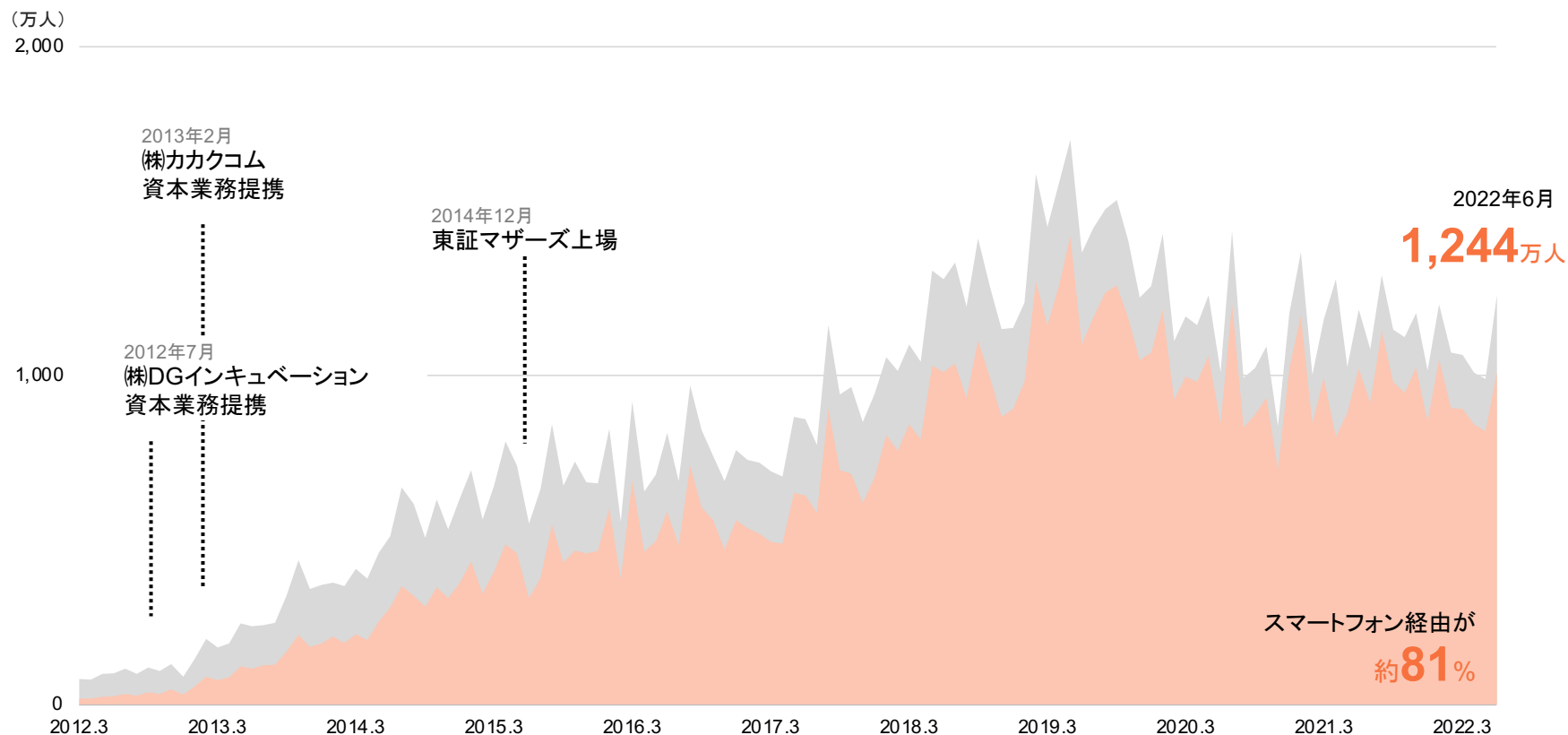


CLOUDSIGN

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

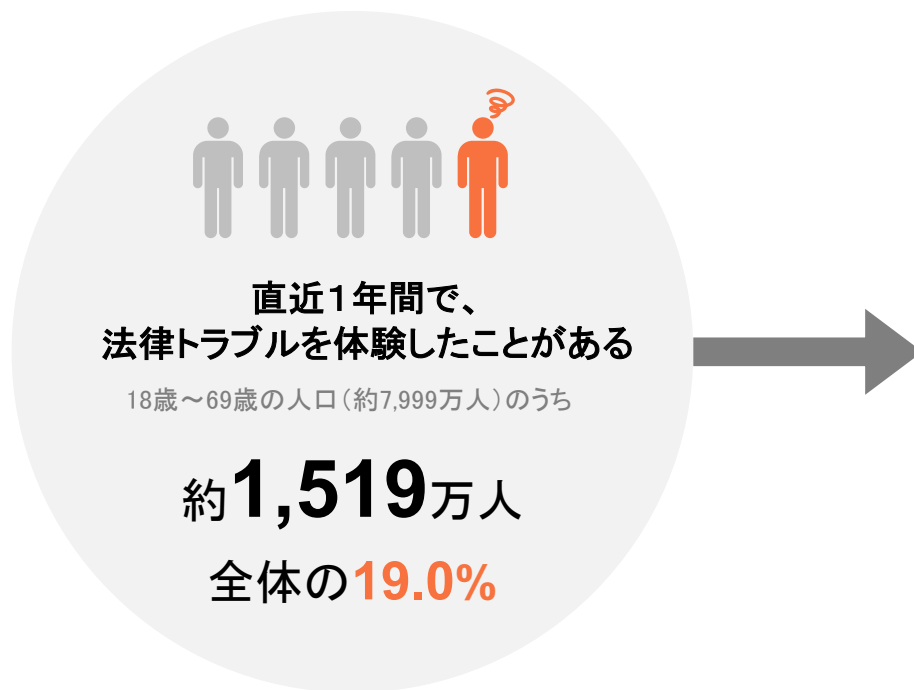
法律相談に関する社会的課題

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%)**

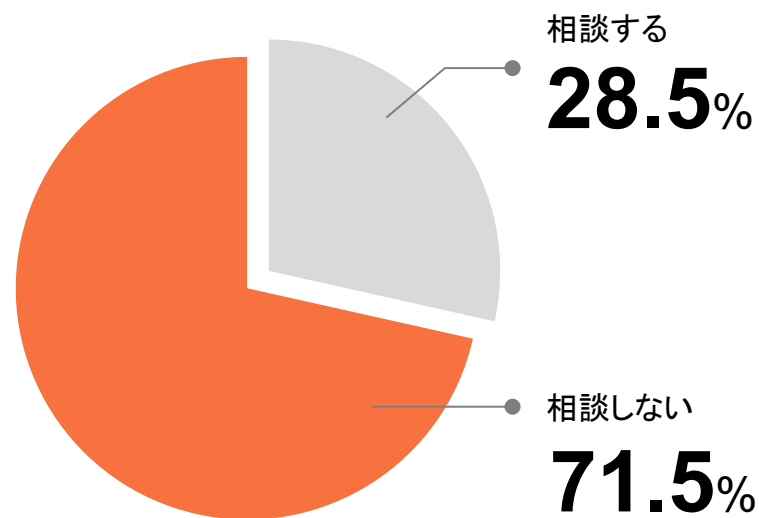
実際に弁護士に相談する人は**28.5%**

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

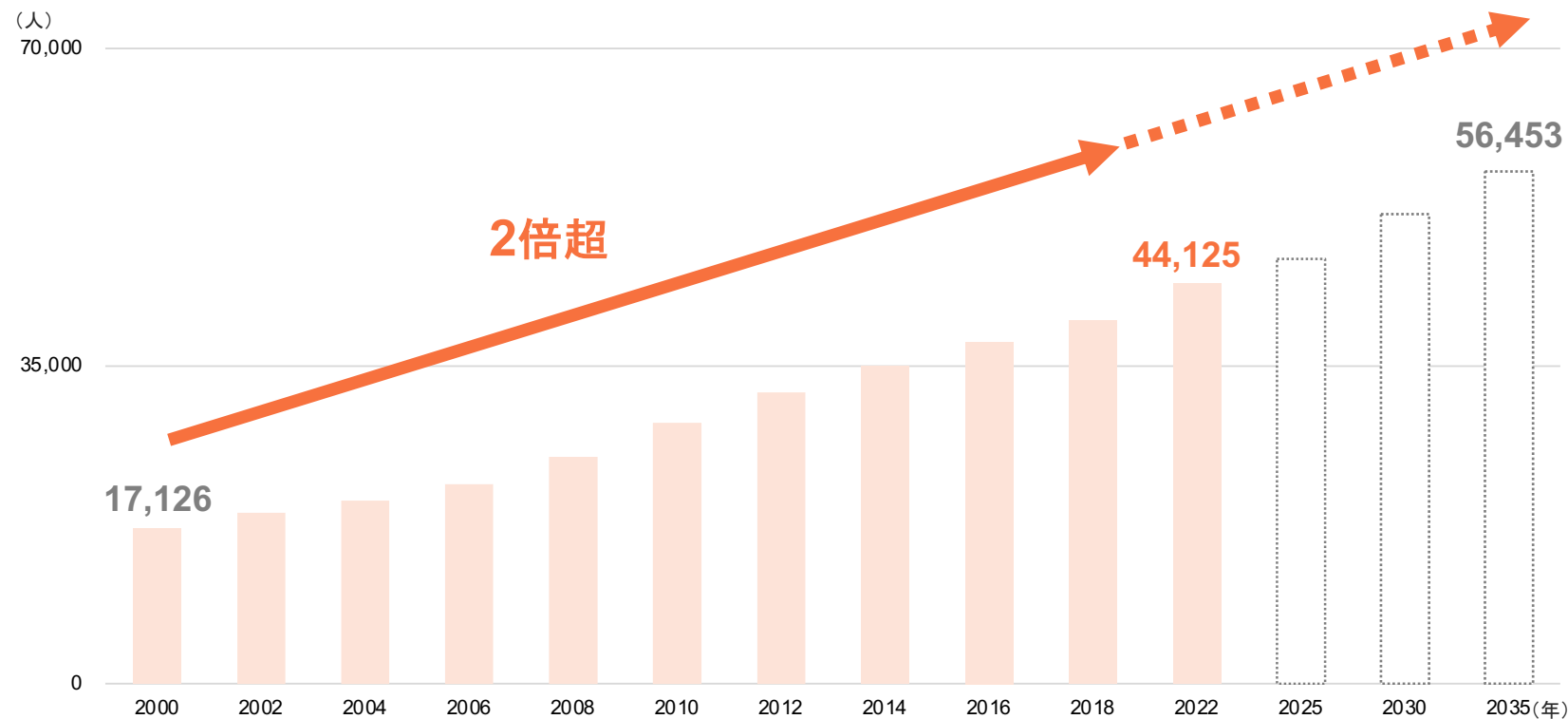


2021年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 1,200名対象)

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

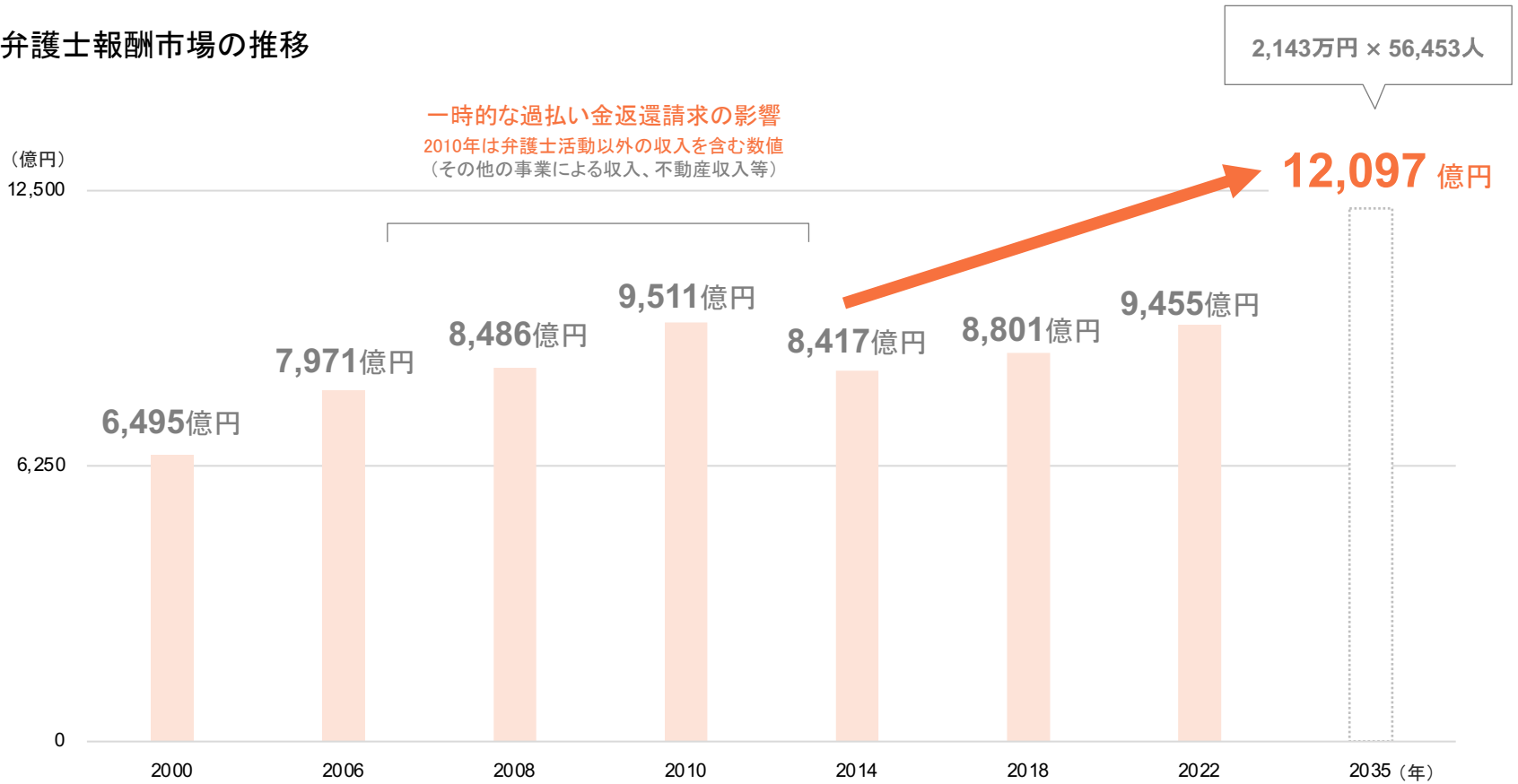


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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**1,244万人**、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**115万件**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**22,045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**806万人**

上記数値は2022年6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)

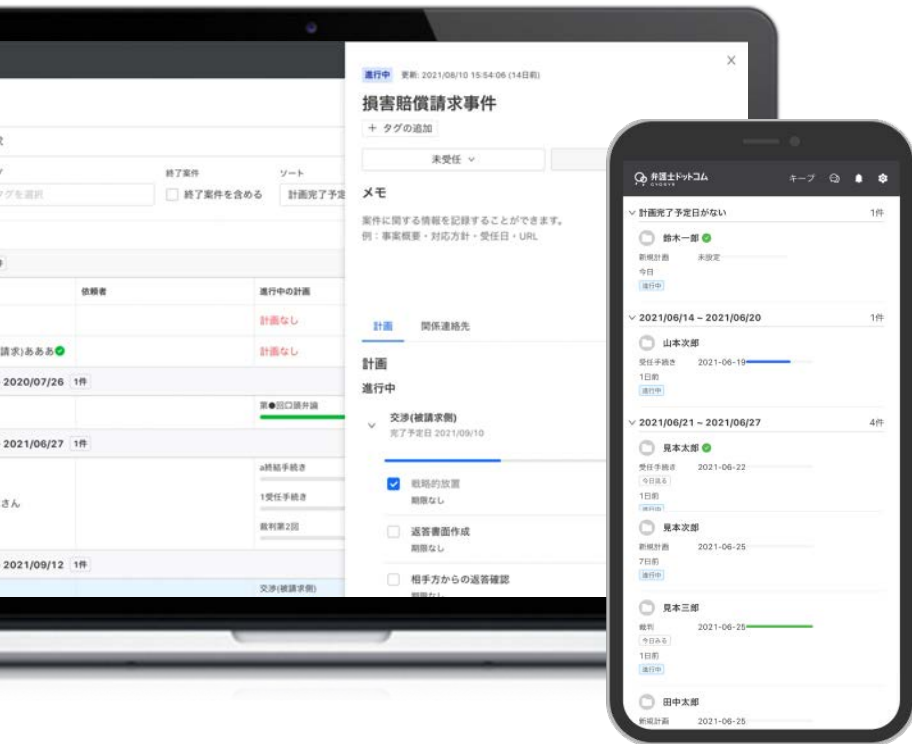


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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	1,300冊以上
参加出版社	法律系出版社27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

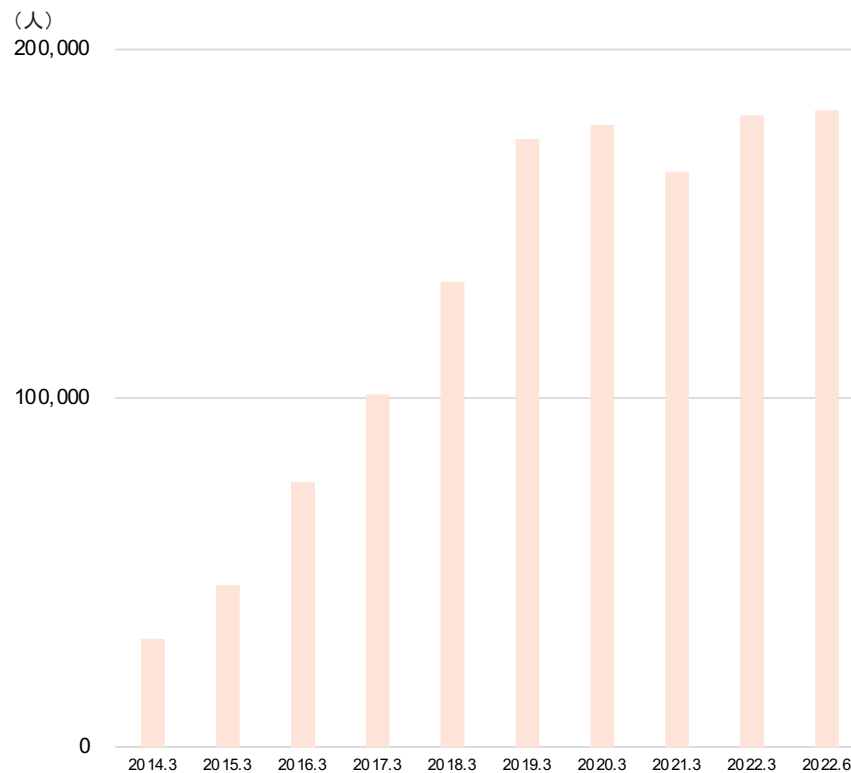
ベストアンサー

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

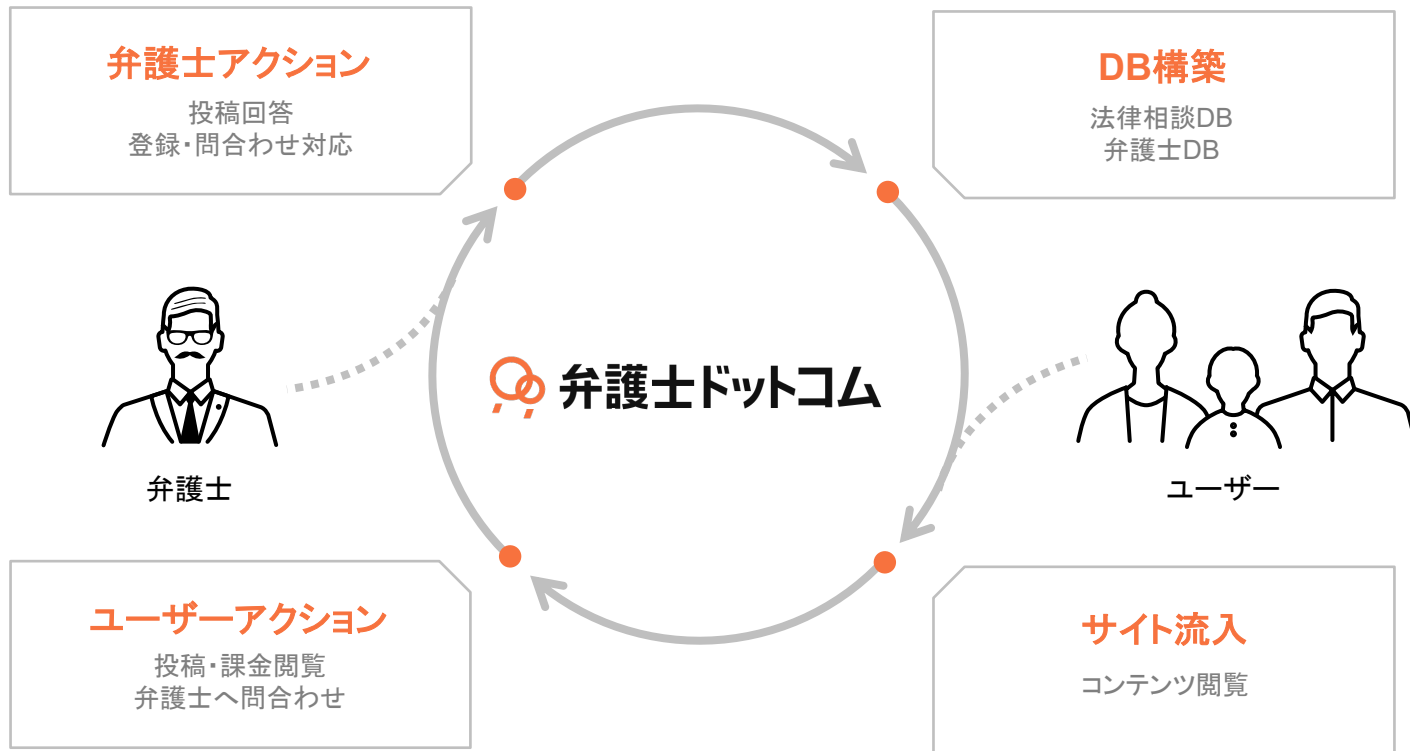


弁護士ドットコム の成長サイクル

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



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

Webサイト

The screenshot shows the homepage of the Japanese legal website '弁護士ドットコム' (Lawyer.com). It features a search bar at the top, a grid of article thumbnails, and a sidebar with navigation options. A red rectangular box highlights a specific advertisement for divorce lawyers, which includes the text '離婚問題に注力している 弁護士を探すなら' (Focusing on divorce issues, if you want to find a lawyer). An orange arrow points from the text '広告表示' (Advertisement Display) to this highlighted ad.

カンファレンス

LEGAL TECH SHOW
小規模法務のDX
参加無料 4.14 wed 18:30 - ONLINE
BUSINESS LAWYERS

BUSINESS LAWYERS
Legal Innovation Conference
法務組織とキャリア
7.28 WED 12:30-
参加無料 / オンライン配信

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

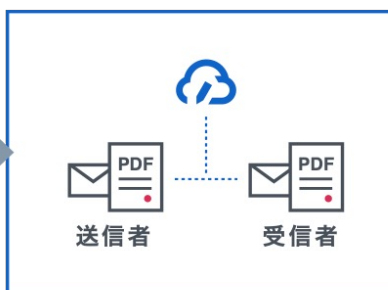
送信者側



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



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。

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 ・AI契約書管理	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

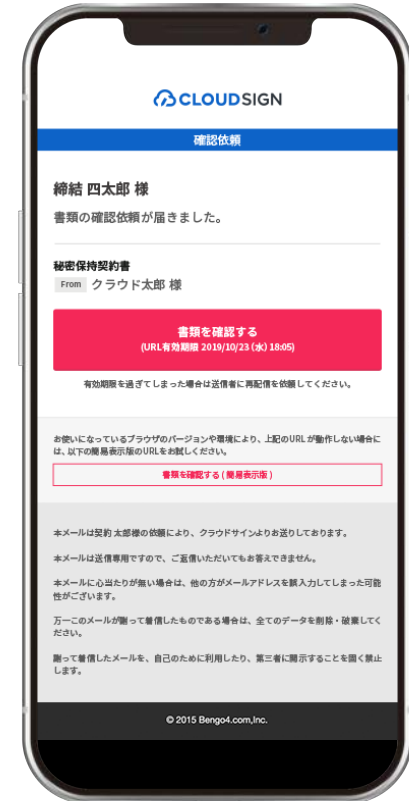
- 日本の法律に深い理解と知見を持つ弁護士ドットコム株式会社が、弁護士監修のもと運営しており、法的に安心いただけるプロダクトを提供

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



契約書 or 請求書送付



契約締結
クレジットカード支払い



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。