

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

2023年3月期 第3四半期決算説明資料

2023年1月25日

01 2023年3月期第3四半期決算概要(P4-P10)

02 各事業の概況(P11-P30)

03 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3四半期決算概要

2023年3月期 第3四半期業績ハイライト(4月-12月)

売上高は前年同期比**25.3%増収**、営業利益は前年同期比16.7%減益

売上高	6,263	百万円	—	前年同期比	25.3 %増
EBITDA	903	百万円	—	前年同期比	8.9 %減
営業利益	694	百万円	—	前年同期比	16.7 %減
経常利益	700	百万円	—	前年同期比	16.6 %減
四半期純利益	430	百万円	—	前年同期比	17.3 %減

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬

2023年3月期 第3四半期業績概要

売上高は前年同期比で**21.8%の増収**、着実な利益体質に

(単位: 百万円)

	2023.3 3Q 実績	2022.3 3Q 実績	2022.3 3Q 実績比	2023.3 2Q 実績	2023.3 2Q 実績比
売上高	2,218	1,821	+21.8%	2,086	+6.3%
売上原価	358	287	+24.7%	337	+6.0%
売上総利益	1,860	1,534	+21.2%	1,748	+6.4%
販売費及び 一般管理費	1,537	1,154	+33.1%	1,515	+1.5%
EBITDA	396	435	-9.1%	303	+30.3%
営業利益	322	379	-15.0%	233	+38.4%
営業利益率	14.6%	20.9%	-6.3pt	11.2%	+3.3pt
経常利益	322	380	-15.0%	239	+35.0%
四半期純利益	197	235	-16.2%	142	+38.6%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬

貸借対照表

利益剰余金の積み上げにより、純資産が**206百万円増加**
自己資本比率は75.6%に

(単位:百万円)

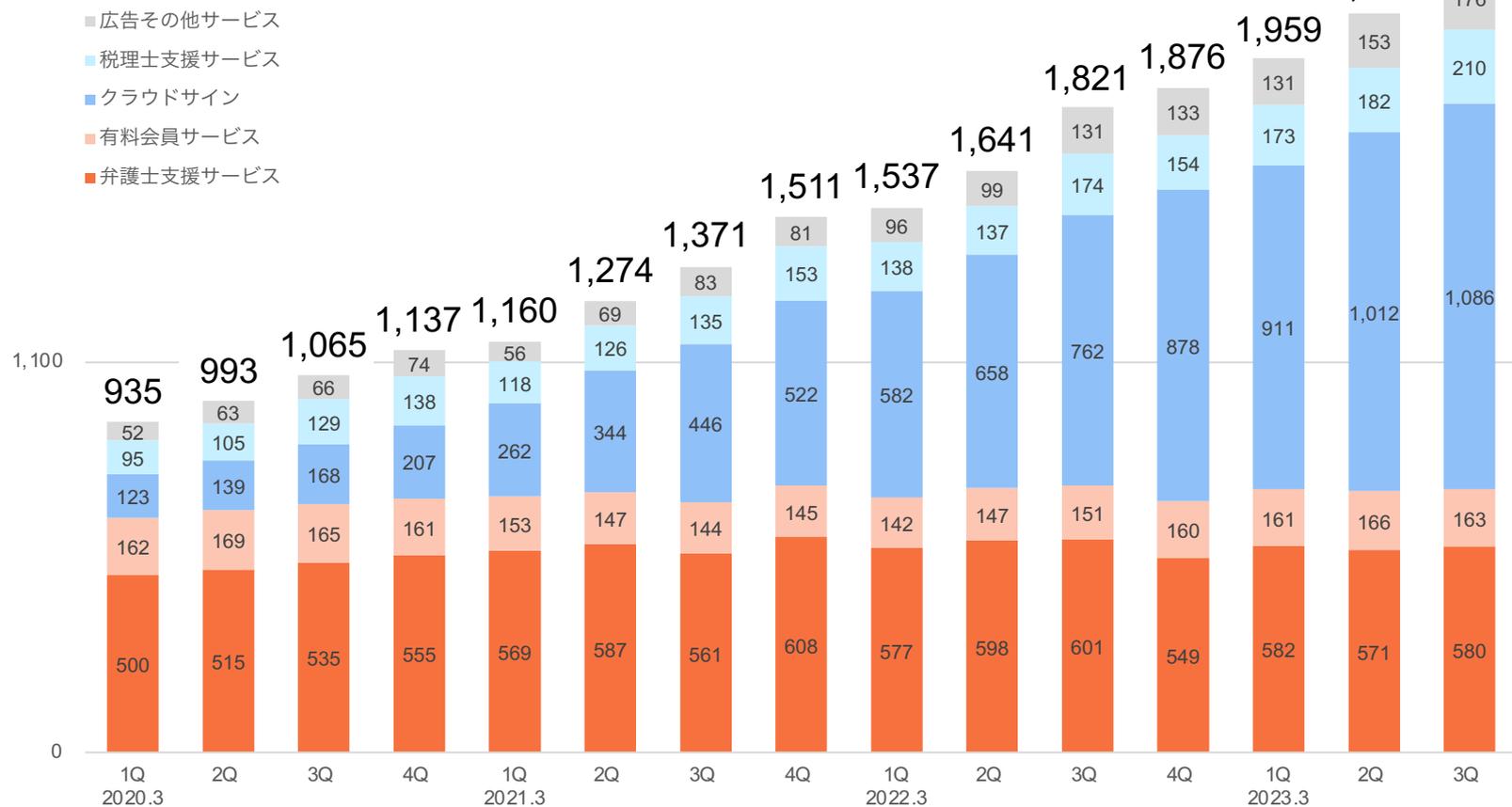
	2022年12月末	2022年9月末	2022年9月末比
流動資産	2,735	2,709	+25
現金及び預金	1,296	1,333	-37
固定資産	1,039	984	+55
総資産	3,775	3,694	+80
流動負債	903	1,029	-125
固定負債	-	-	-
純資産	2,871	2,664	+206
自己資本比率	75.6%	71.9%	+3.7pt

売上高の四半期推移

第3四半期は、クラウドサインを中心に増収
税理士支援サービスが堅調に成長

(百万円)

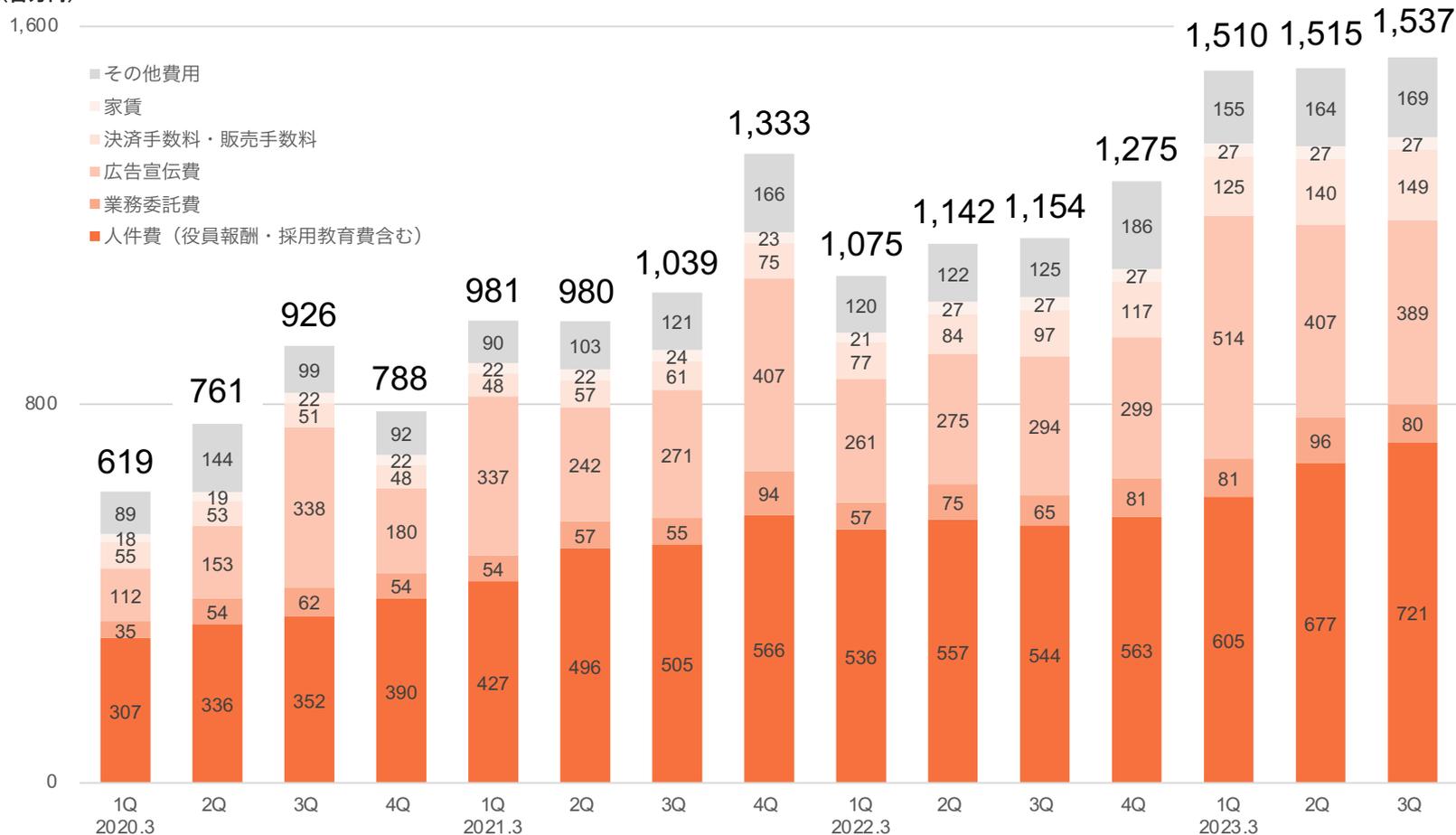
2,200



販売費及び一般管理費の四半期推移

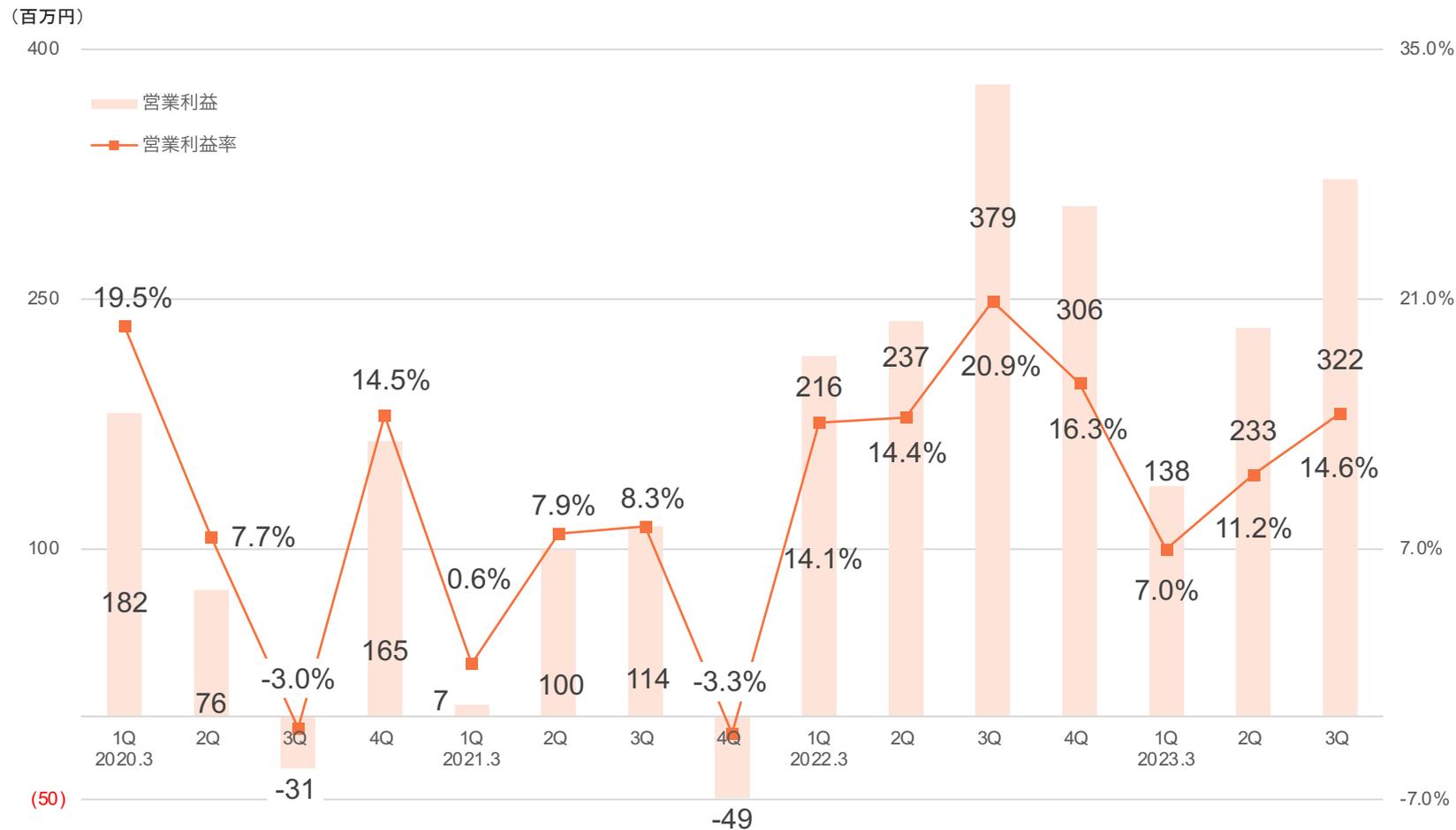
社員数が計画通りに増員し人件費が増加、広告宣伝費はテレビCMを実施しなかったため減少、販売費及び一般管理費は微増

(百万円)



営業利益の四半期推移

第3四半期は、営業利益322百万円、EBITDAは396百万円で着地
テレビCMの実施がなければ、今期は過去最高益のペースに

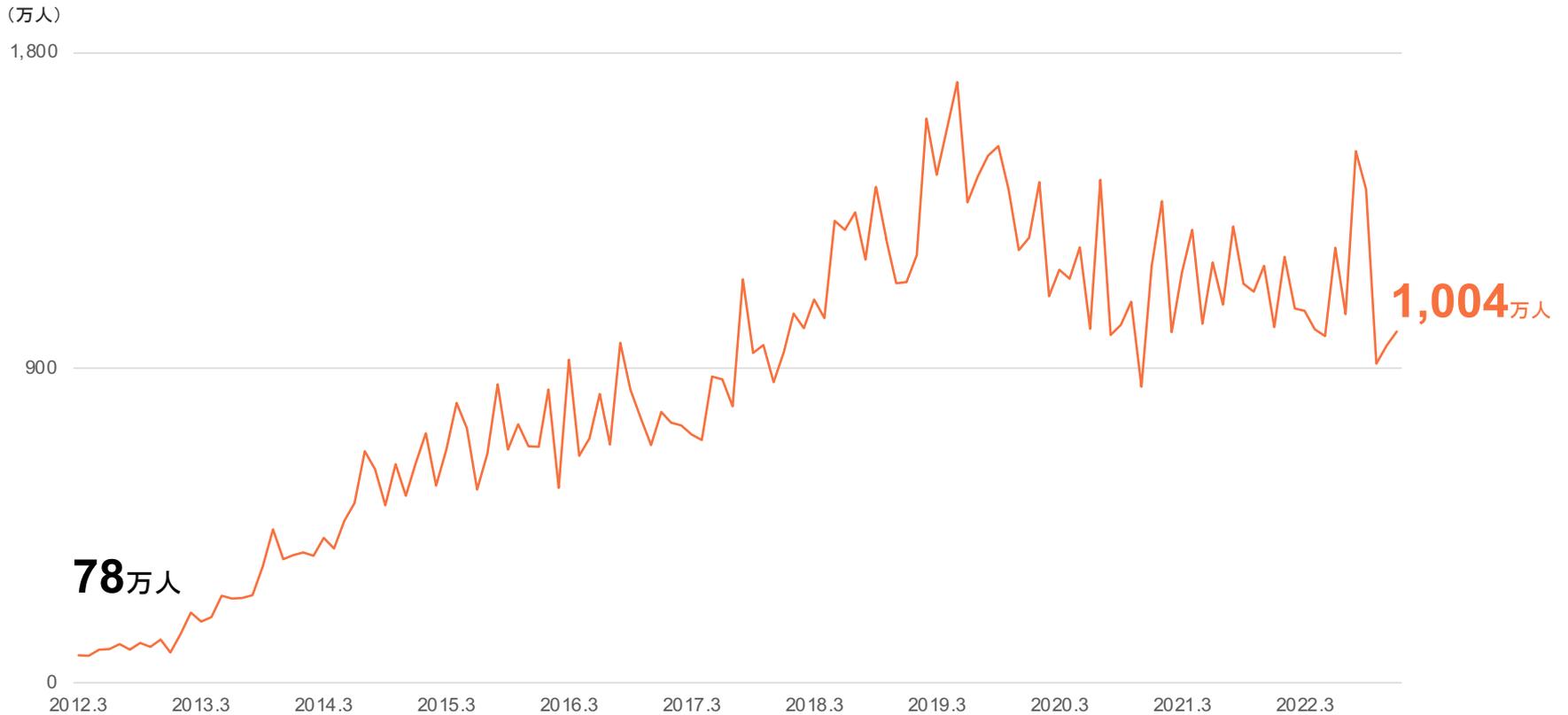


弁護士ドットコム

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のボラティリティ等により減少

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アルゴリズムアップデートの影響により微減も足元は回復傾向に

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 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

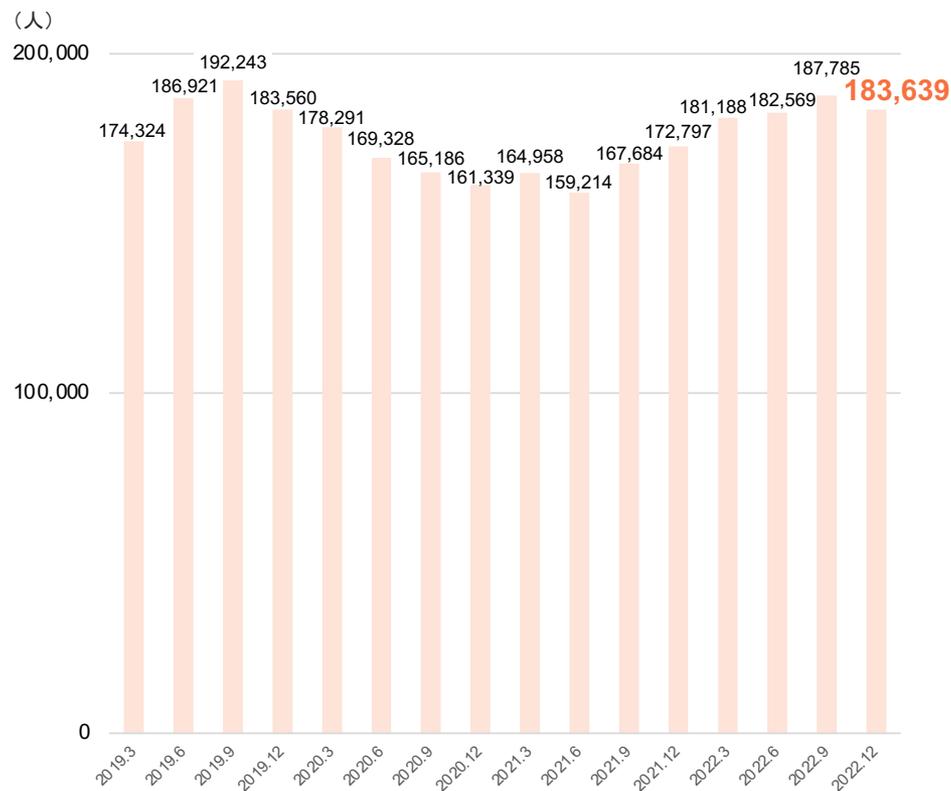
ベストアンサー

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

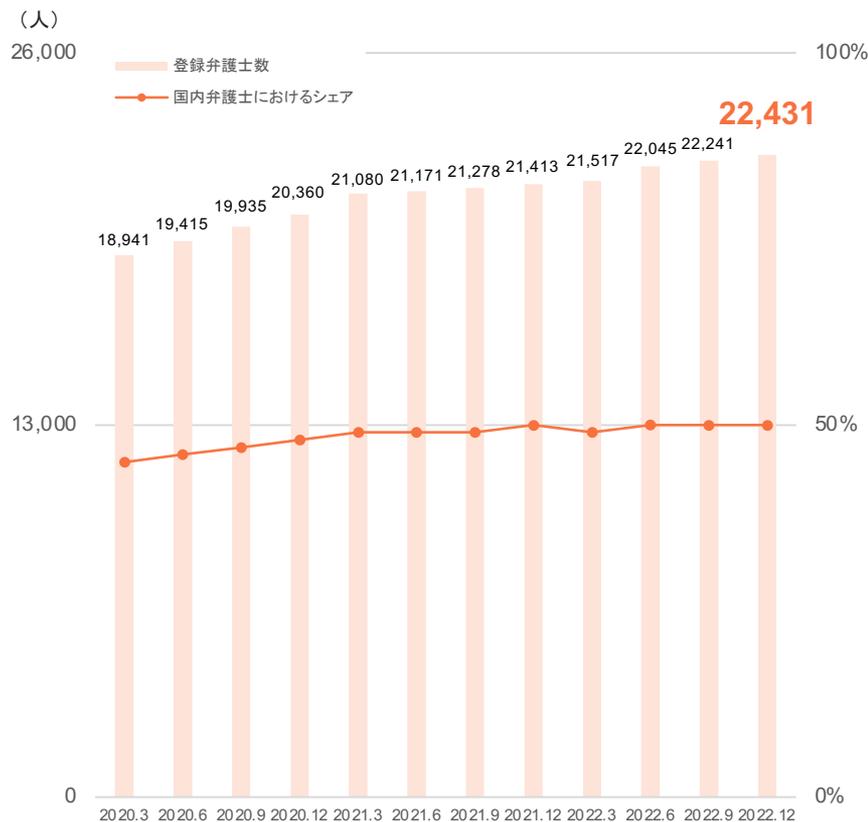


登録弁護士数の推移

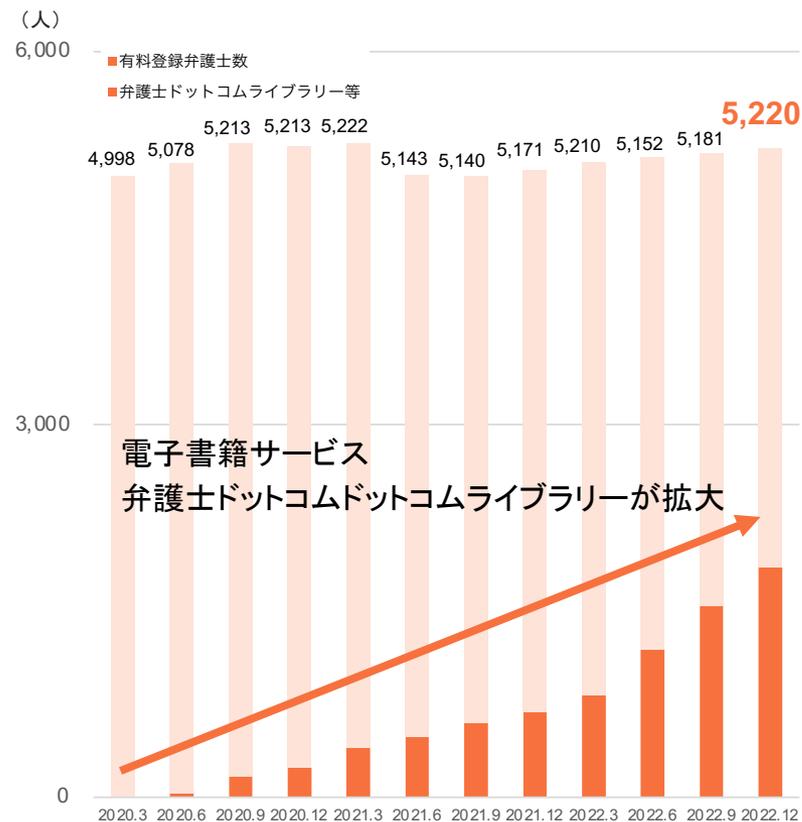
弁護士向けの集客サービスに加え、電子書籍サービス「弁護士ドットコムライブラリー」が堅調に拡大中
リーガルリサーチ検索サービスとしては業界No.1に



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)



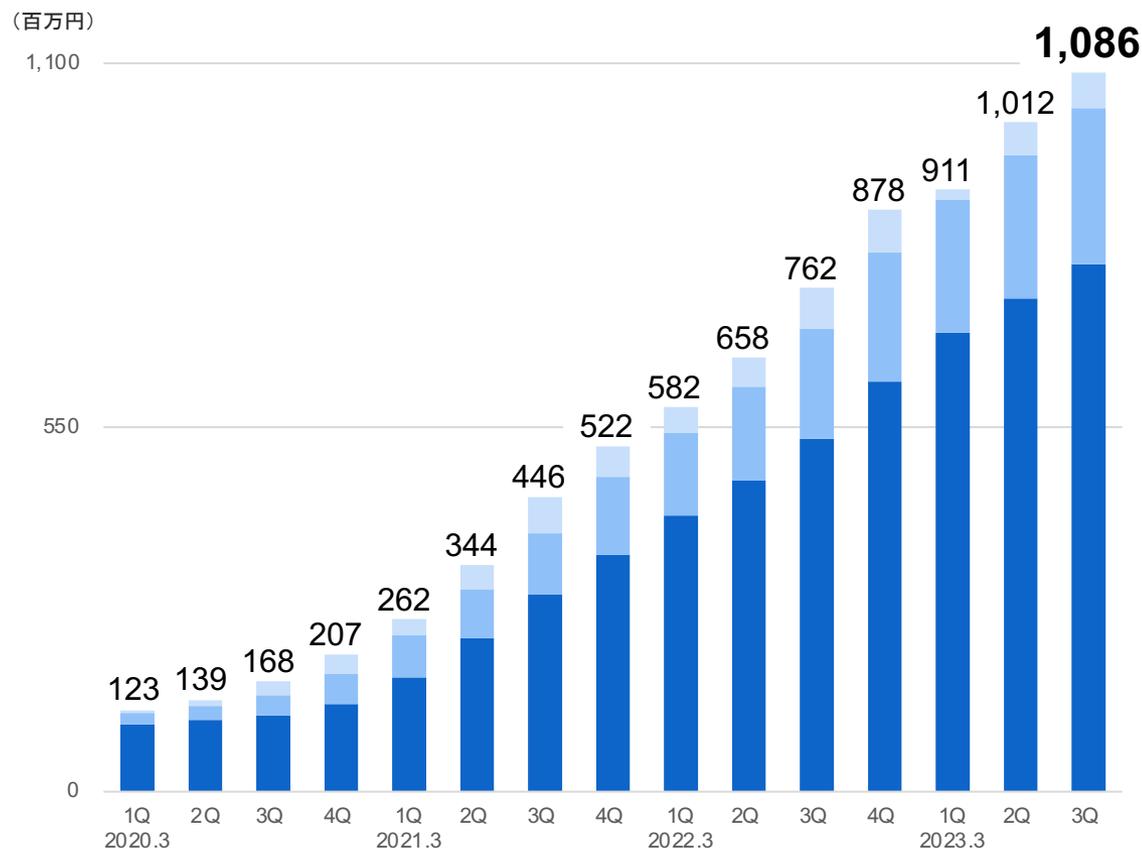
クラウドサイン

売上高の推移

第3四半期は固定売上、従量売上、スポット売上の各売上が順調に増加



売上高の推移



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などの一時売上

+

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社当たり固定売上

営業利益の推移

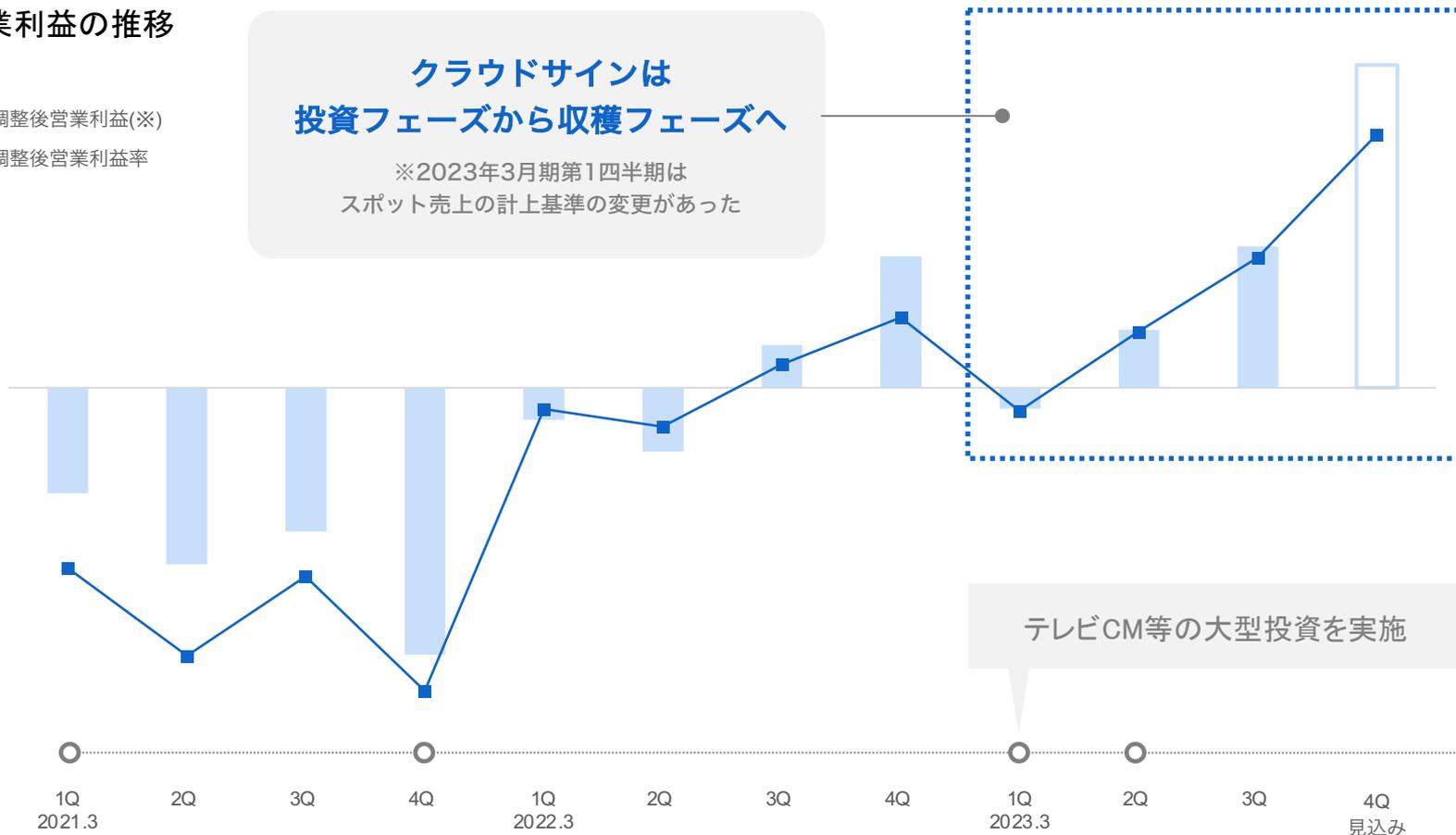
クラウドサインは前期から黒字となっており、売上高成長と利益の創出の両立をしながら事業拡大

営業利益の推移

- 調整後営業利益(※)
- 調整後営業利益率

クラウドサインは
投資フェーズから収穫フェーズへ

※2023年3月期第1四半期は
スポット売上の計上基準の変更があった



テレビCM等の大型投資を実施

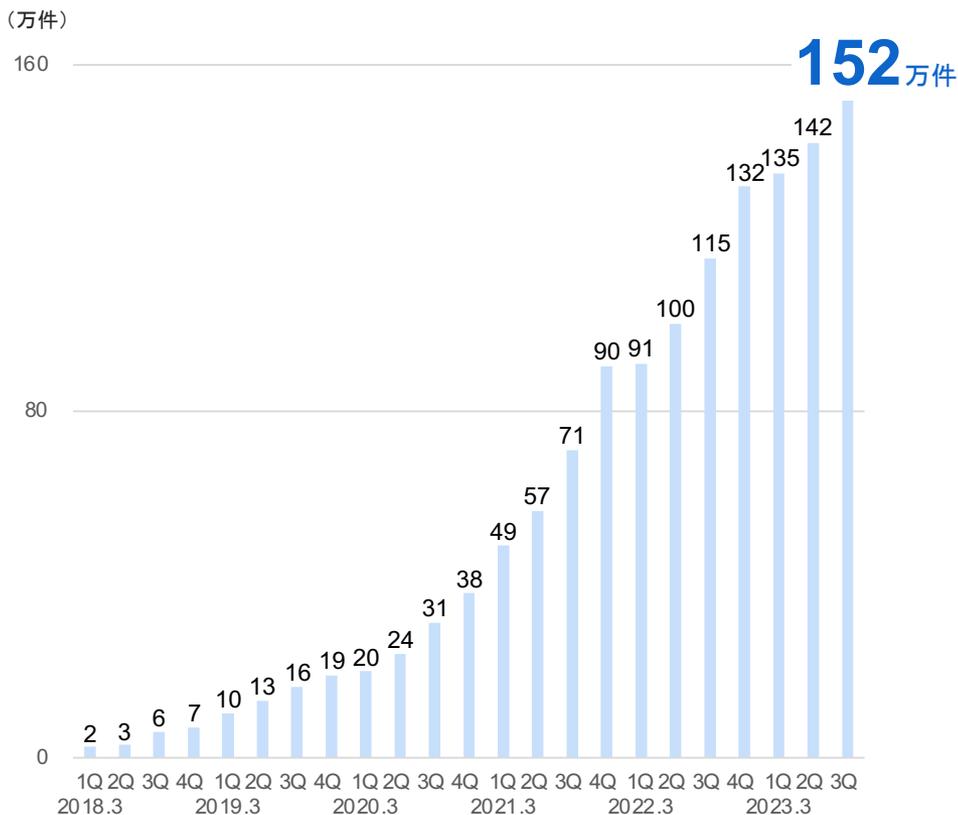
※テレビCM等の大型投資費用を除く営業利益

契約送信件数(電子署名およびタイムスタンプが付与された契約)の推移

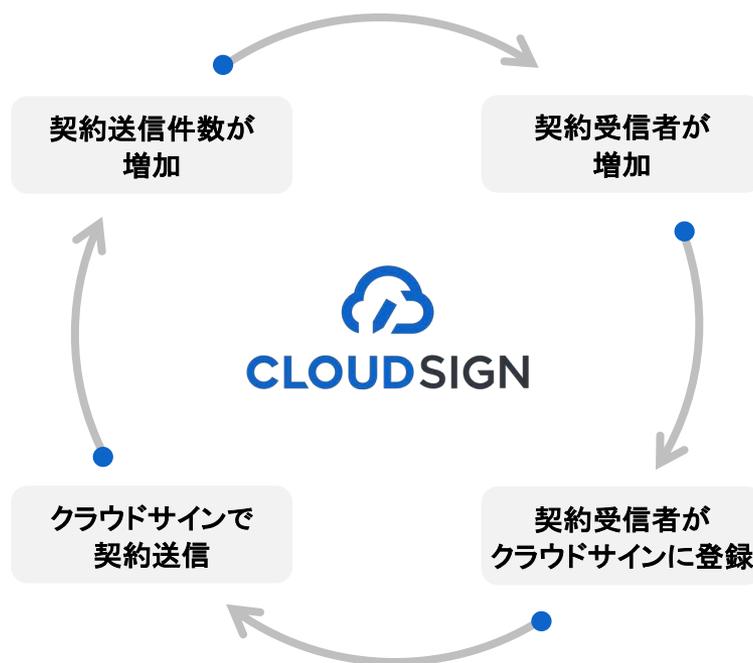
契約送信件数は順調に増加、四半期で152万件を突破。第4四半期は更なる増加を見込む

※電子契約は電子署名およびタイムスタンプが付与された契約であり、タイムスタンプのみの契約を除く

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



※ 契約送信件数とは、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の契約を除く)

各業界の導入状況

引き続き、大企業・地方自治体を中心に導入が加速

銀行・証券・保険・その他金融



ITサービス・情報・通信・人材・メディア



建設・不動産



輸送機器・食品・化学・医薬品・その他製造



運輸・物流



地方自治体・その他



※1 導入企業はSMBCクラウドサインなどのOEM商材を含む ※2 個別に許諾を頂いた企業のロゴおよび社名を掲載

リコー株式会社様 導入事例

新型コロナウイルス感染症の拡大後に導入した顧客の利用が本格化

引き続きサポート体制を強化し、顧客の取引先まで含めた利用のご支援を行うことで、利用の促進を目指す

8,000人のセールススタッフが電子契約活用へ。移動を最小限にし、業務効率を全国で高める

2022年1月7日(金)

売買契約書 | 請負契約書 | 申込書(注文書) | 1000名以上 | 製造業 | 卸売業・小売業 | 営業活動の効率化 | 契約締結のスピードアップ | その他外部サービス連携

リコー株式会社
経営企画本部 構造改革推進センター 販売システム統括室
室長 陶山智弘様
経営企画本部 構造改革推進センター ビジネスプロセス革新室
副室長 吉田敦様

RICOH
imagine. change.

日本・リコーグループ企業・IRサイト Change

リコーについて | 株主・投資家情報 | サステナビリティ | 製品・サービス | 技術 | 採用 | ニュース | 検索

ホーム > ニュースリリース > 2021年のニュースリリース > リコージャパン、お客様との契約の電子化を全国展開

ニュースリリース

リコージャパン、お客様との契約の電子化を全国展開

～DXによる営業活動の効率化を図り、その活用ノウハウをお客様にも提供～

2021年2月1日
リコージャパン株式会社

リコージャパン株式会社(社長執行役員:坂主 智弘)は、DX(デジタルトランスフォーメーション)の一環として、お客様との契約締結に関連する一連の業務を電子化するシステムを導入し、2021年2月1日から全国の支社で展開します。これにより、営業活動の効率化と非対面での契約締結によるニューノーマル対応を実現するとともに、その活用ノウハウをお客様にも提供し、お客様が取り組むDXを支援してまいります。

近年、デジタル技術を活用して企業の生産性を大幅に向上させる環境整備が進むものの、契約や受発注など企業間を跨る業務にはいまだ多くの紙が存在しており、生産性向上の障壁となっています。また、最近では、紙文書での作業や押印のための出社などがリモートワークの妨げになっており、注文書や請求書、契約書などの手書き業務の電子化が急務となっています。

今回、リコージャパンの販売管理システムに、クラウド型の契約システムを連携させ、クラウド上でお客様との契約を締結できる体制を構築します。リコージャパンとお客様は双方の合意に基づき、電子ファイルで作成する契約書を承認することで、契約の締結が完了します。お客様に特別なシステムの構築は不要で、クラウド上で契約書類の確認や締結を行います。契約書の作成からお客様への送付、締結、契約書の保管までのプロセスを電子化することで、契約に関連する業務の大幅な削減が図れます。押印や印紙が不要となり、出張時や在宅勤務時でも締結処理を完了できるため、契約締結のスピード化やコスト低減に寄与します。また、契約書の電子化により、保管スペースや保管コストの削減も実現します。非対面での契約締結が可能のため、新型コロナウイルス(COVID-19)などの感染リスク低減にもつながります。

リコージャパンでは、全国展開に先駆けて2020年11月から4支社(愛知、三重、山口、長崎)に同システムを先行導入し、効果を検証してきました。実際に電子契約を活用してご契約いただいたお客様からは「非常に簡便で時間の短縮につながる」「自社の働き方改革にも参考になる」「非対面での契約の締結が行えるため感染対策につながる」といった声をいただいています。また、電子契約を使用したリコージャパンの営業担当者からも、「契約手続きのためだけの移動が不要になり効率が良

※1 <https://www.cloudsign.jp/case/2022/01/07/ricoh/>より引用 ※2 https://jp.rioh.com/release/2021/0201_1より引用

地方自治体の導入状況

地方自治体は、47自治体で導入が確定(導入シェア72%)

都道府県・全国の市区町村で導入が加速、東京都をはじめ、来期以降に本格的な利用を見込む

導入・支援した主な自治体 ※一部抜粋



都道府県

- 東京都
- 青森県
- 秋田県
- 茨城県
- 埼玉県
- 長野県
- 富山県
- 高知県

市区町村

- 兵庫県 神戸市
- 静岡県 浜松市
- 新潟県 粟島浦村
- 茨城県 笠間市
- 千葉県 浦安市
- 埼玉県 坂戸市
- 長野県 中野市
- 大阪府 枚方市
- 奈良県 生駒市
- 広島県 三原市
- 熊本県 菊池市
- 佐賀県 小城市
- 鹿児島県 志布志市
- 沖縄県 竹富町

Salesforce AppExchangeサイトカスタマー評価ランキング1位を獲得

クラウドサインはSalesforceのAppExchangeサイトカスタマー評価ランキングで第1位を獲得
プロダクトパートナーであるSalesforceとの連携をより深め、販売を加速させる

appexchange

AppExchange を検索

サインアップ ログイン

ホーム はじめての方へ アプリ アプリ事例 コンサルティングパートナー 学ぶ

中小企業部門 大企業部門 カスタマーレビュー

NEW

AppExchange サイトお客様評価 ランキング

2022年お客様の評価が高かった
AppExchangeアプリランキング

2

oproarts

請求書、契約書など書類の電子化はもちろん、外部サービスと連携し紙業務のペーパーレス化を実現できるクラウド帳票サービス

詳しく見る

1

CLOUDSIGN for Salesforce

電子契約サービス「クラウドサイン」のさらなる進化。Salesforce上で契約締結業務、進捗状況の見える化を実現

詳しく見る

3

mitoco

Salesforceと連携する次世代グループウェア。ビジネスにまつわるすべてのコミュニケーションをこれ1つで

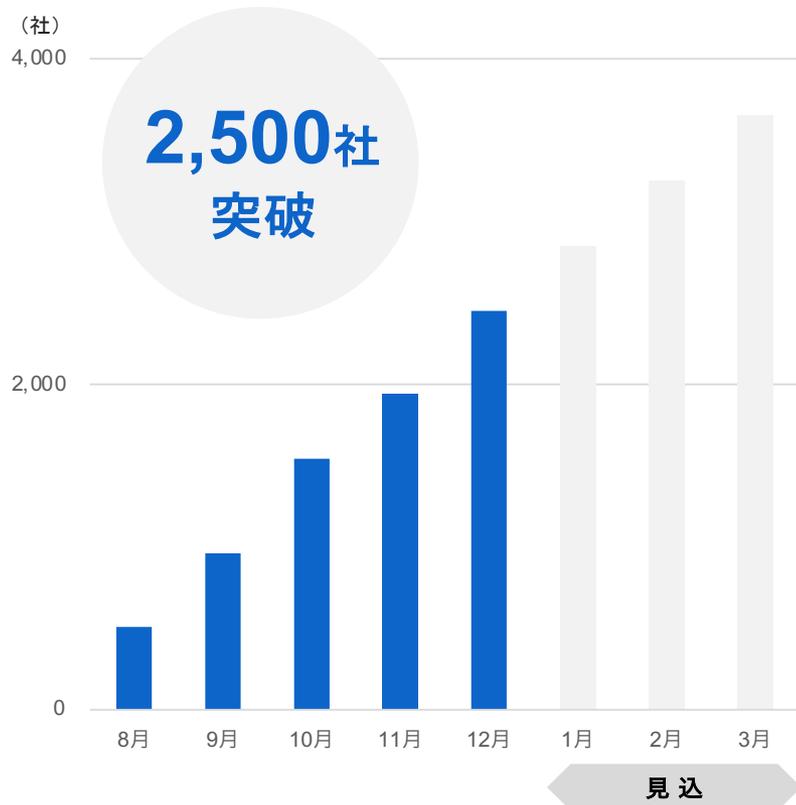
詳しく見る

※ <https://appexchangejp.salesforce.com/mktcollections/curated/appranking2022#section3>より引用

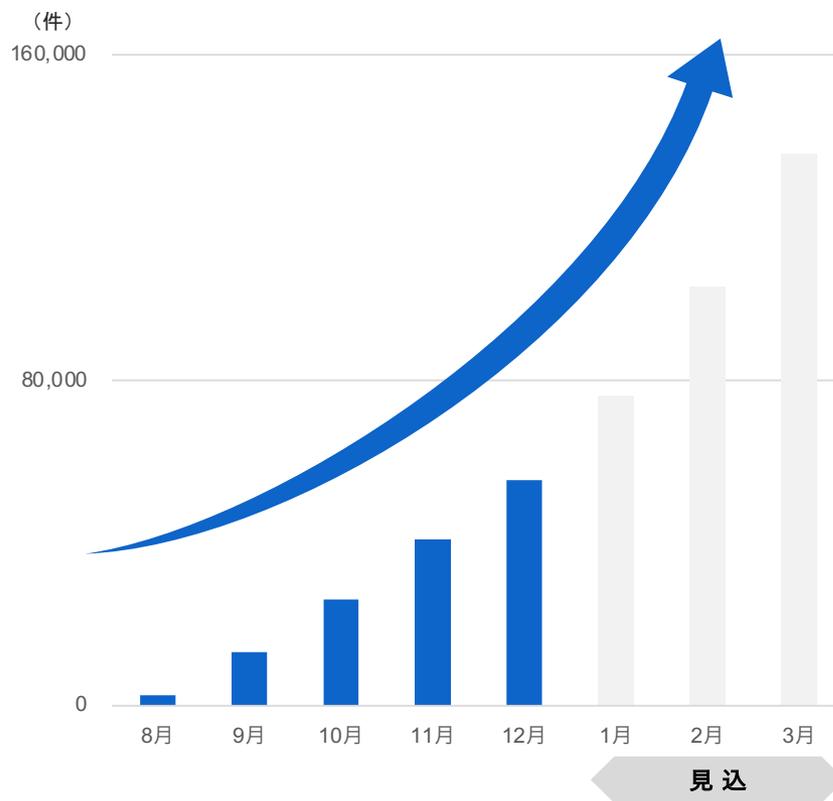
クラウドサインAIの導入状況

2022年8月にリリースしたAI契約書管理の利用企業数は2,500社を突破
読み取り可能な契約類型が12種類まで拡大し、さらなる利用増加を見込む
引き続き付加価値向上に取り組み、来期以降ARPPUの向上を目指す

導入企業



累計読み取り件数



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**84万人**、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6,415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

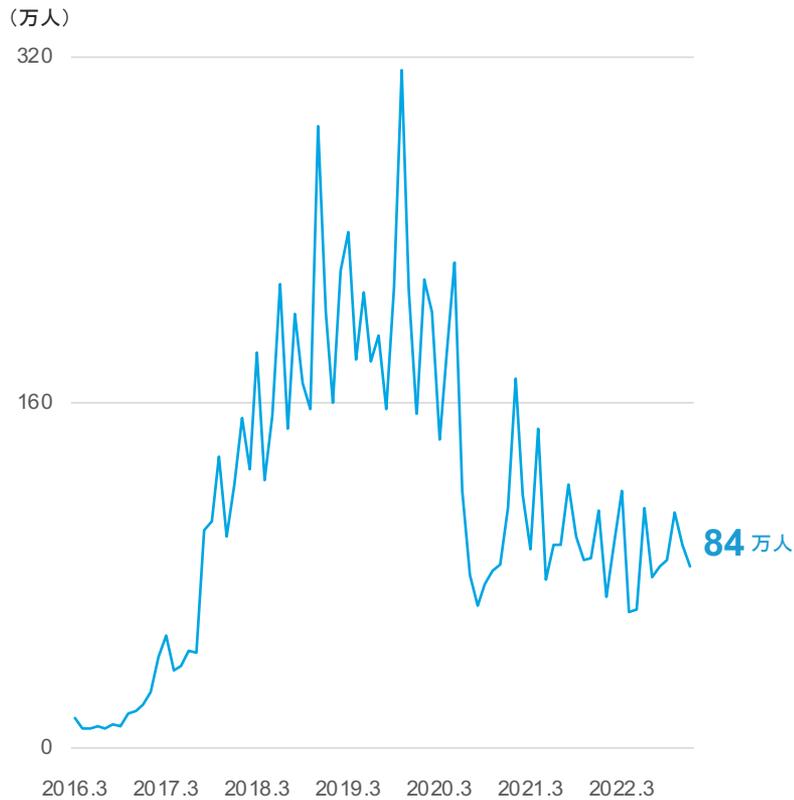
上記数値は2022年12月末時実績数値



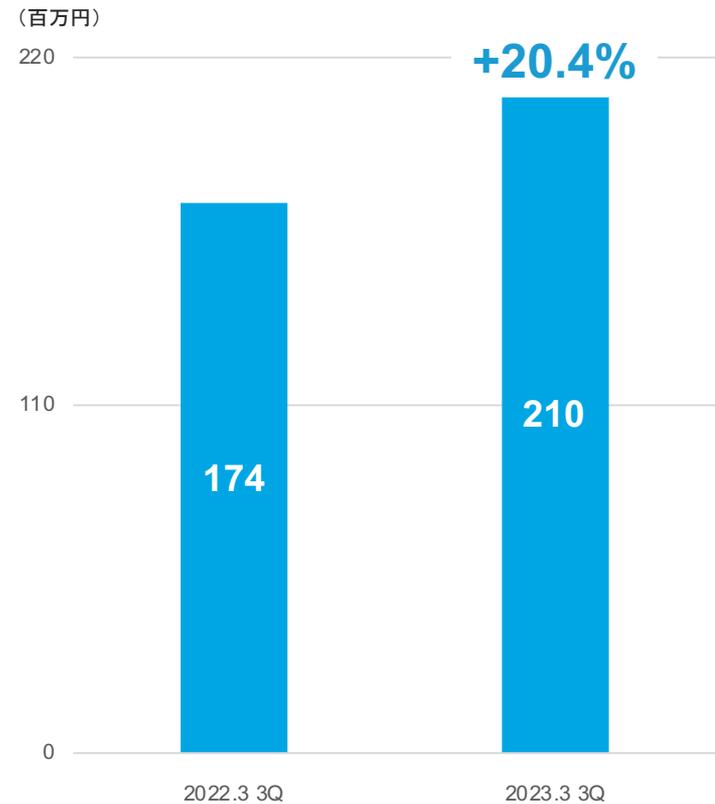
月間サイト訪問者数および売上高

売上高は堅調に推移、業務プロセスを磨き上げることで強いビジネスに

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**47万人**、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

97事務所、959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1,412冊、法律系出版社25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



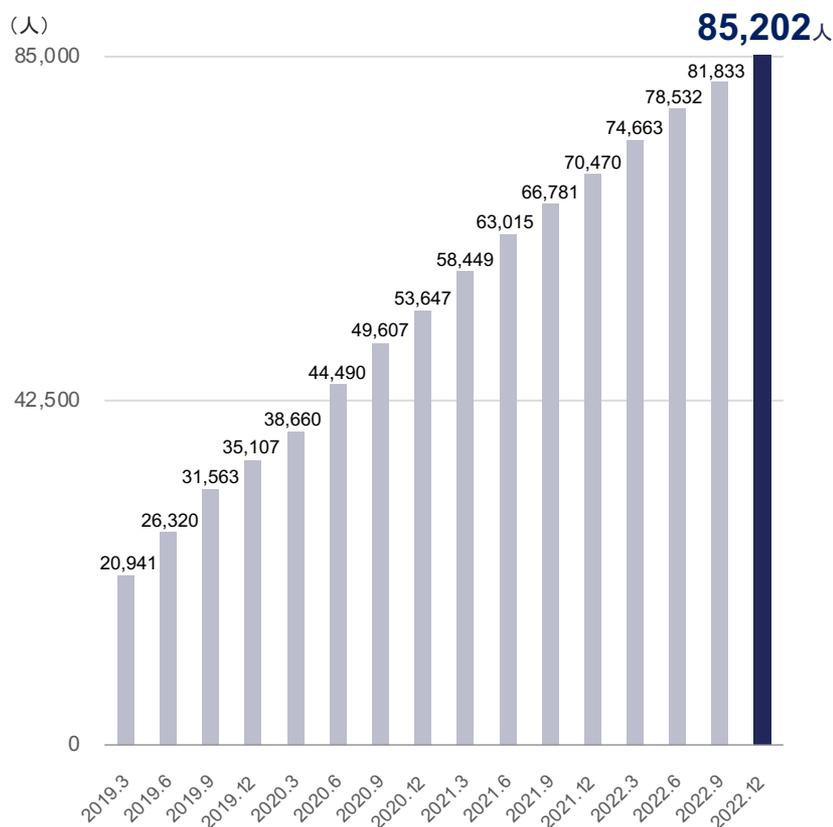
上記数値は2022年12月末時実績数値

ビジネスロイヤーズライブラリーも順調に成長

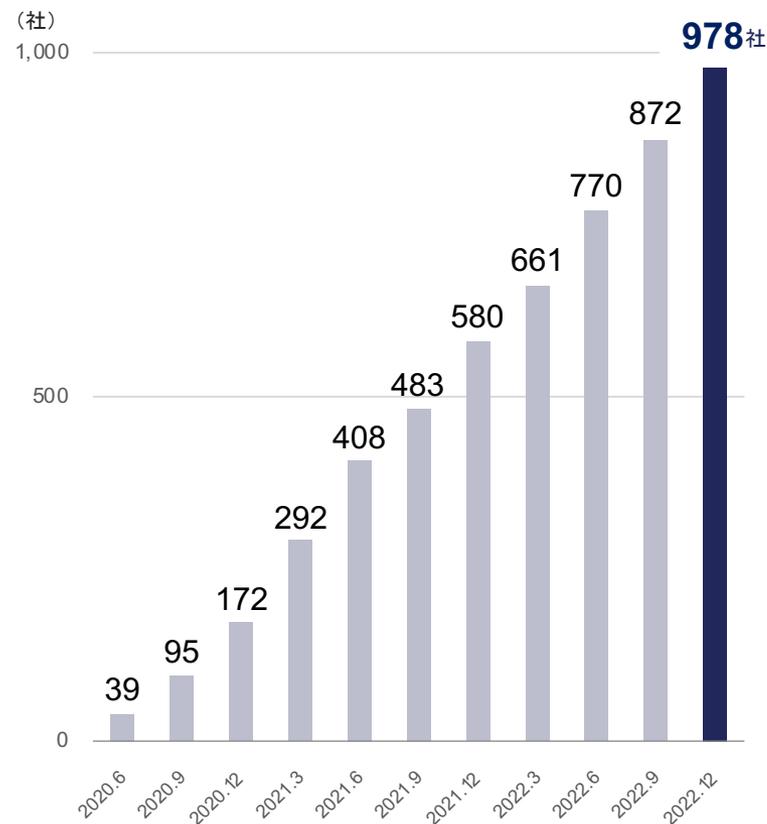
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は85,000人を突破

法律書籍・雑誌が閲覧できるサービス「ビジネスロイヤーズライブラリー」の導入社数が2023年1月に1,000社を突破

会員数の推移(月末時点)



ビジネスロイヤーズライブラリー導入企業数



ビジネスロイヤーズライブラリーの導入企業

リモートワークの普及に伴う「在宅勤務でも法律書籍を閲覧したい」というニーズにより、
大手法律事務所・大企業を中心にご利用

リーガルリサーチ検索サービスとしては業界No.1に



ビジネスロイヤーズライブラリートップページより <https://www.businesslawyers.jp/lib/about>

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	410名 (2022年12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

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 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

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

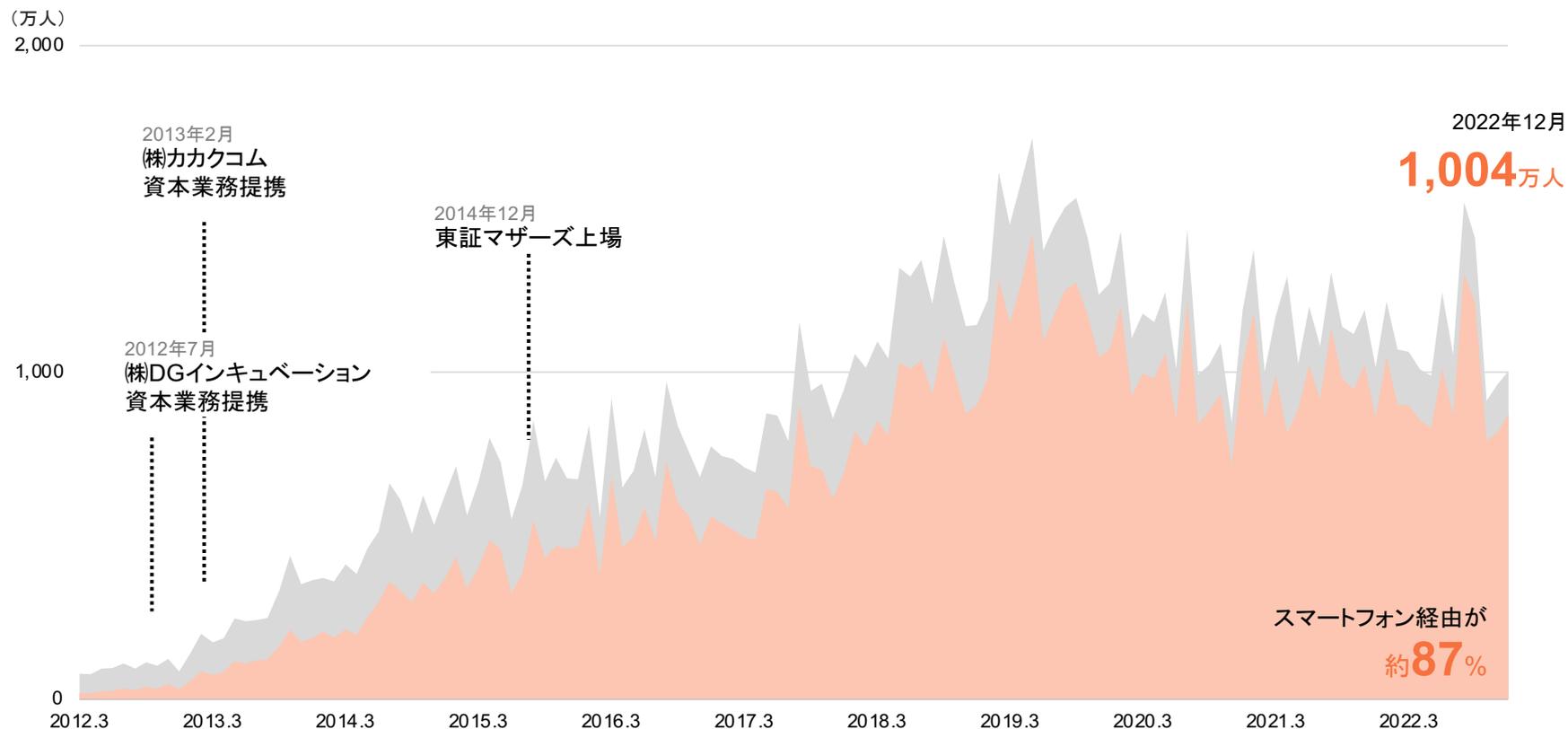


CLOUDSIGN

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

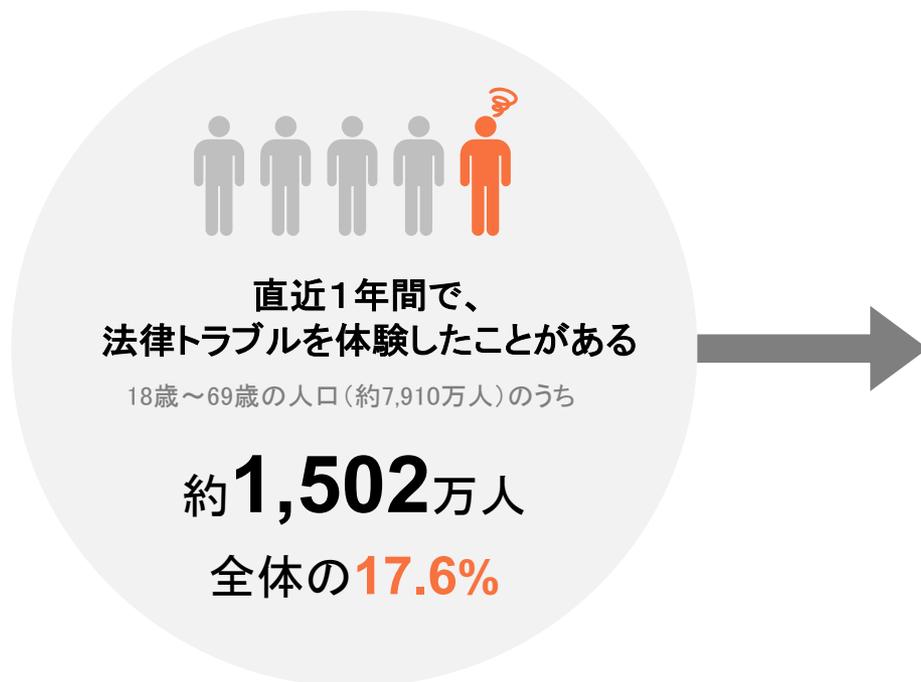
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,502万人 (17.6%)**

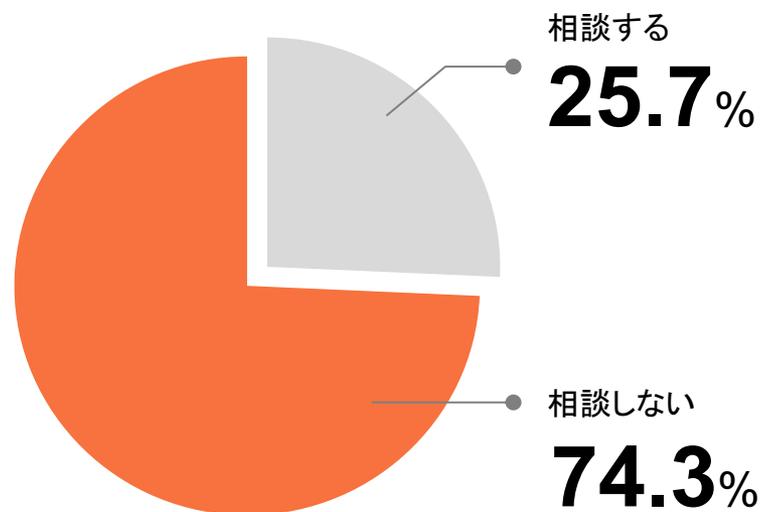
実際に弁護士に相談する人は**25.7%**

相談しない理由は「費用面での不安」**44.3%**、「頼む程では無い」**38.5%**

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

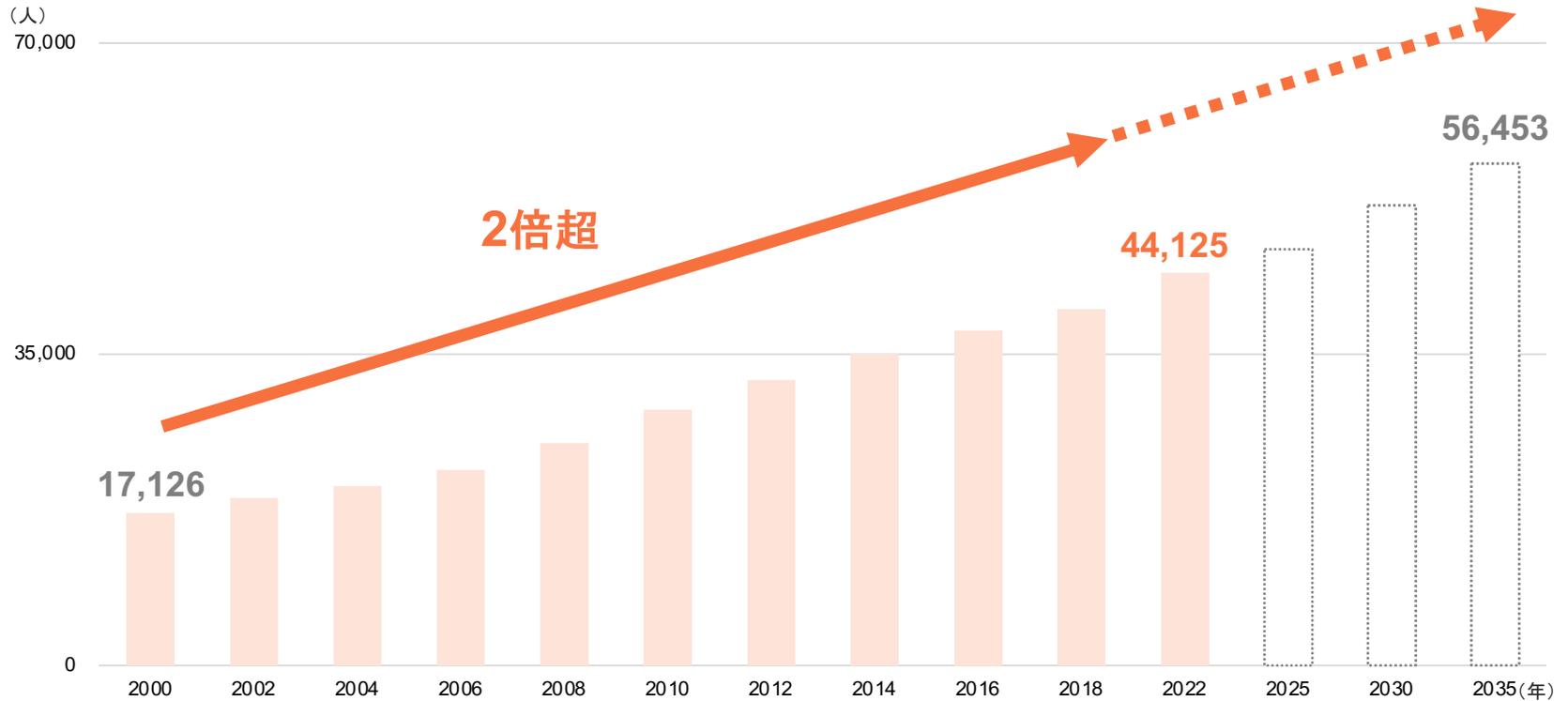


2022年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 1,200名対象)

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

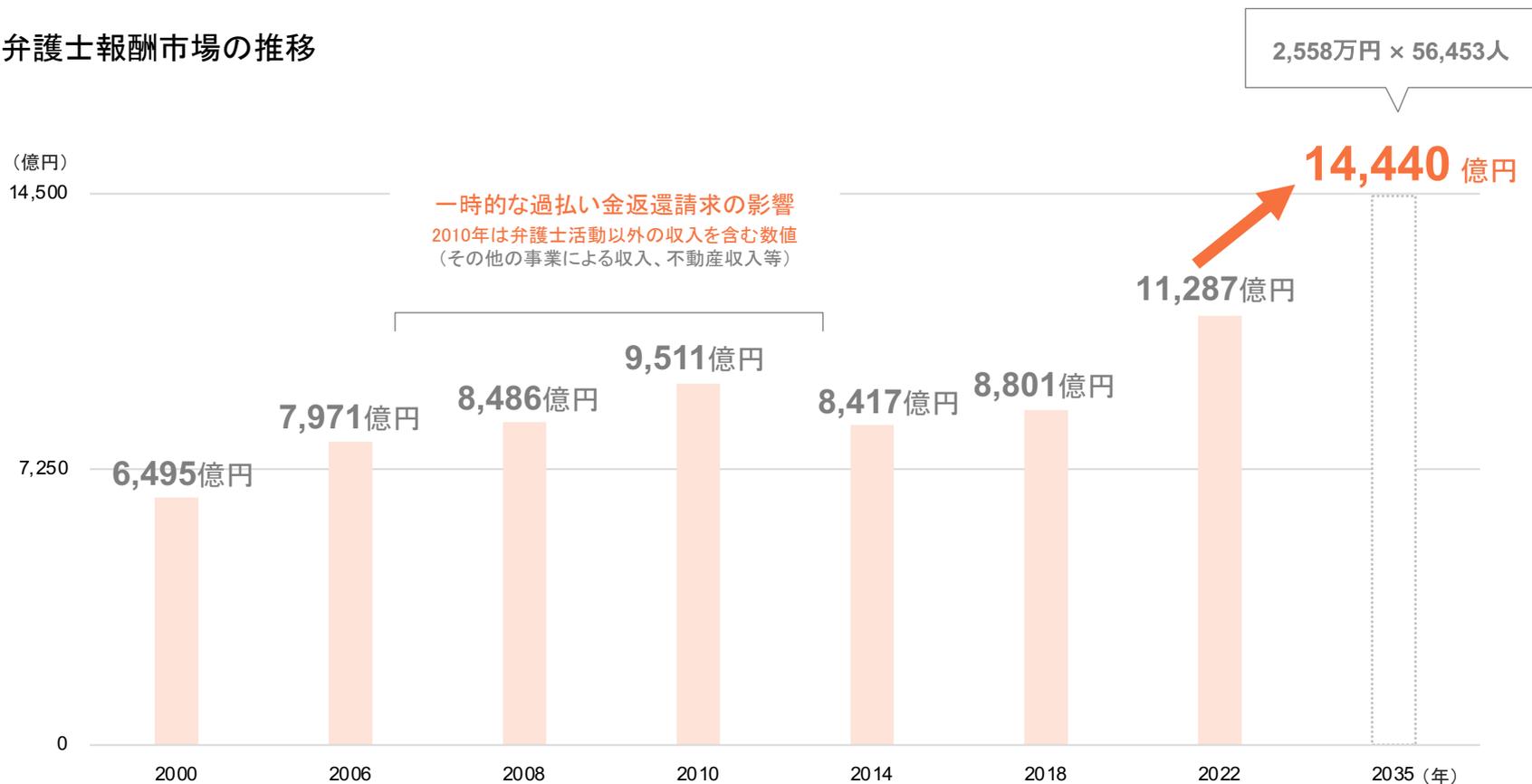


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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**1,004万人**、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**121万件**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**22,431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**697万人**

上記数値は2022年12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(リサーチ支援)

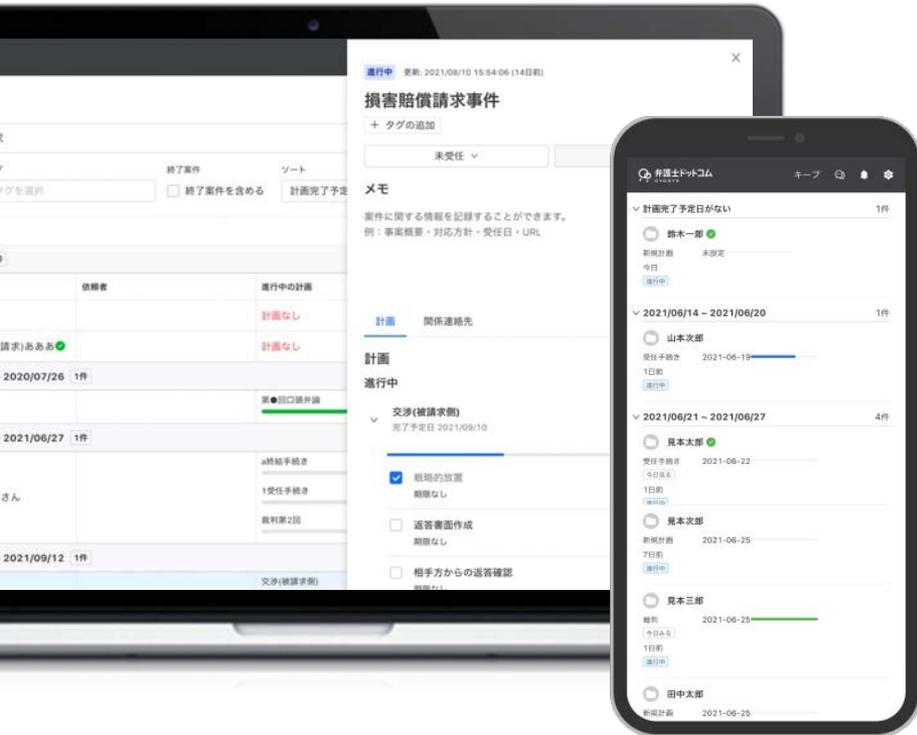


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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	1,500冊以上
参加出版社	法律系出版社29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

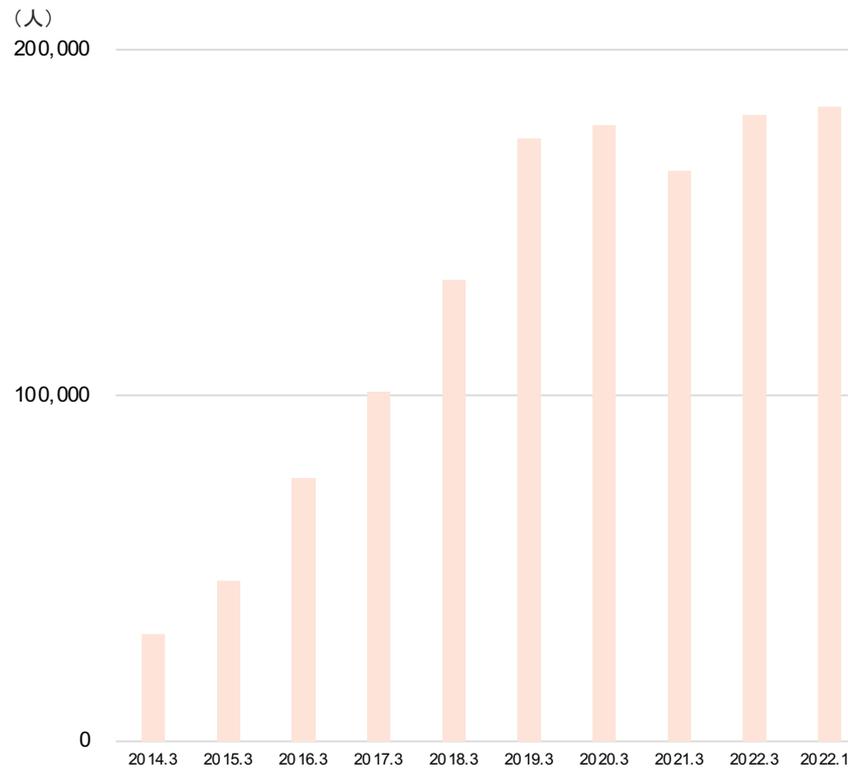
ベストアンサー

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

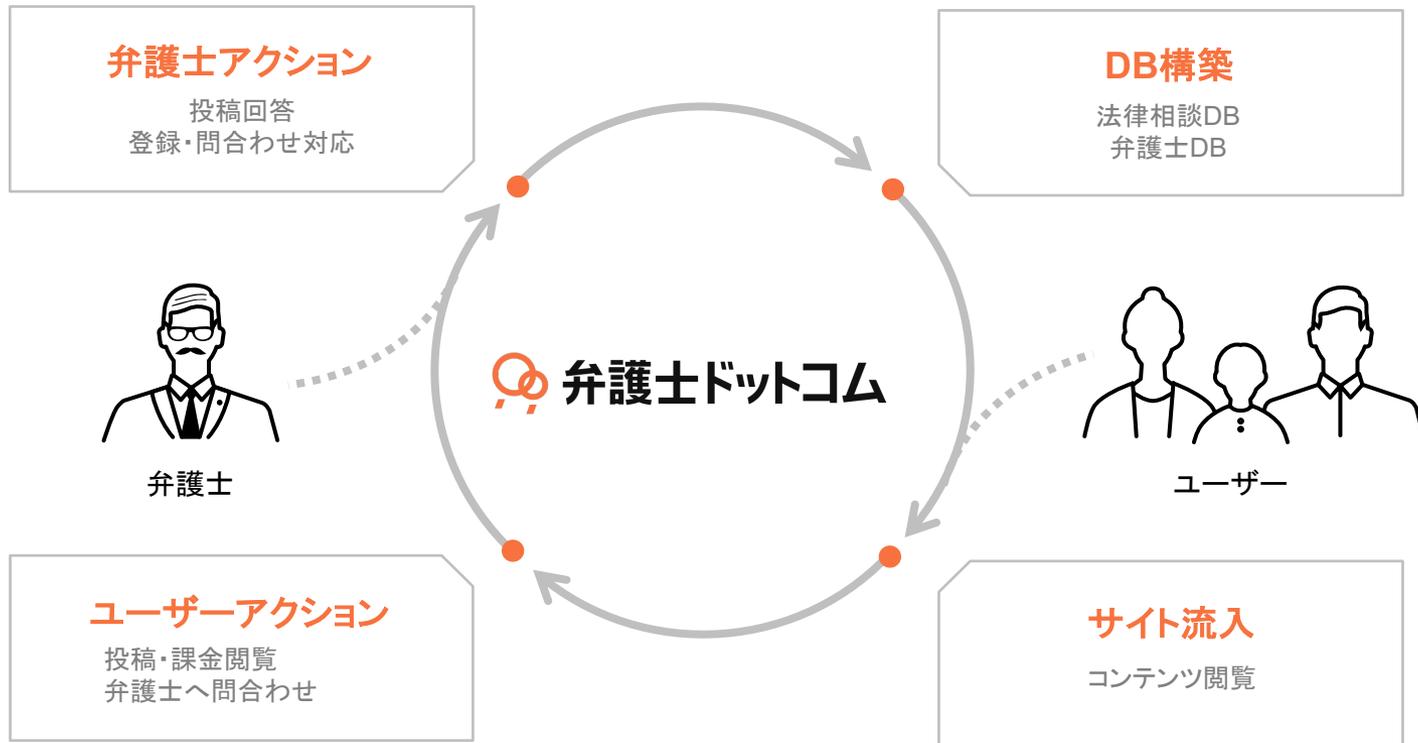


弁護士ドットコム の成長サイクル

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 website 弁護士ドットコム. At the top, there is a search bar and navigation menu. Below, there are several article thumbnails. A red box highlights an advertisement for divorce lawyers with the text: 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら 弁護士・検索」. An orange arrow points to this advertisement with the text 「広告表示」.

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 ・複数部署管理機能 ・スマートキャビネット機能 ・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

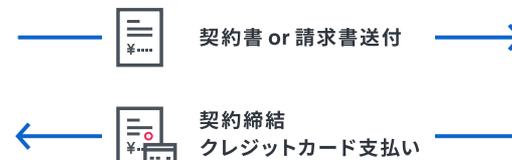
タブレット端末を活用し、対面取引でも利用可能な電子契約サービス

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



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。