

FY3/2024 3Q 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

2024/2/14

- 01** 2024年3月期 第3四半期 決算概要(P3-P9)
- 02** 各事業の概況(P10-P33)
- 03** ご参考(P34-P72)

VISION

まだないやり方で、世界を前へ。

Drive a paradigm shift for the better world.

MISSION

「プロフェッショナル・テック」で、
次の常識をつくる。

Be the Professional-Tech Company.

プロフェッショナルだからできること。専門知とテクノロジーで、社会に貢献する。



BUSINESS LAWYERS



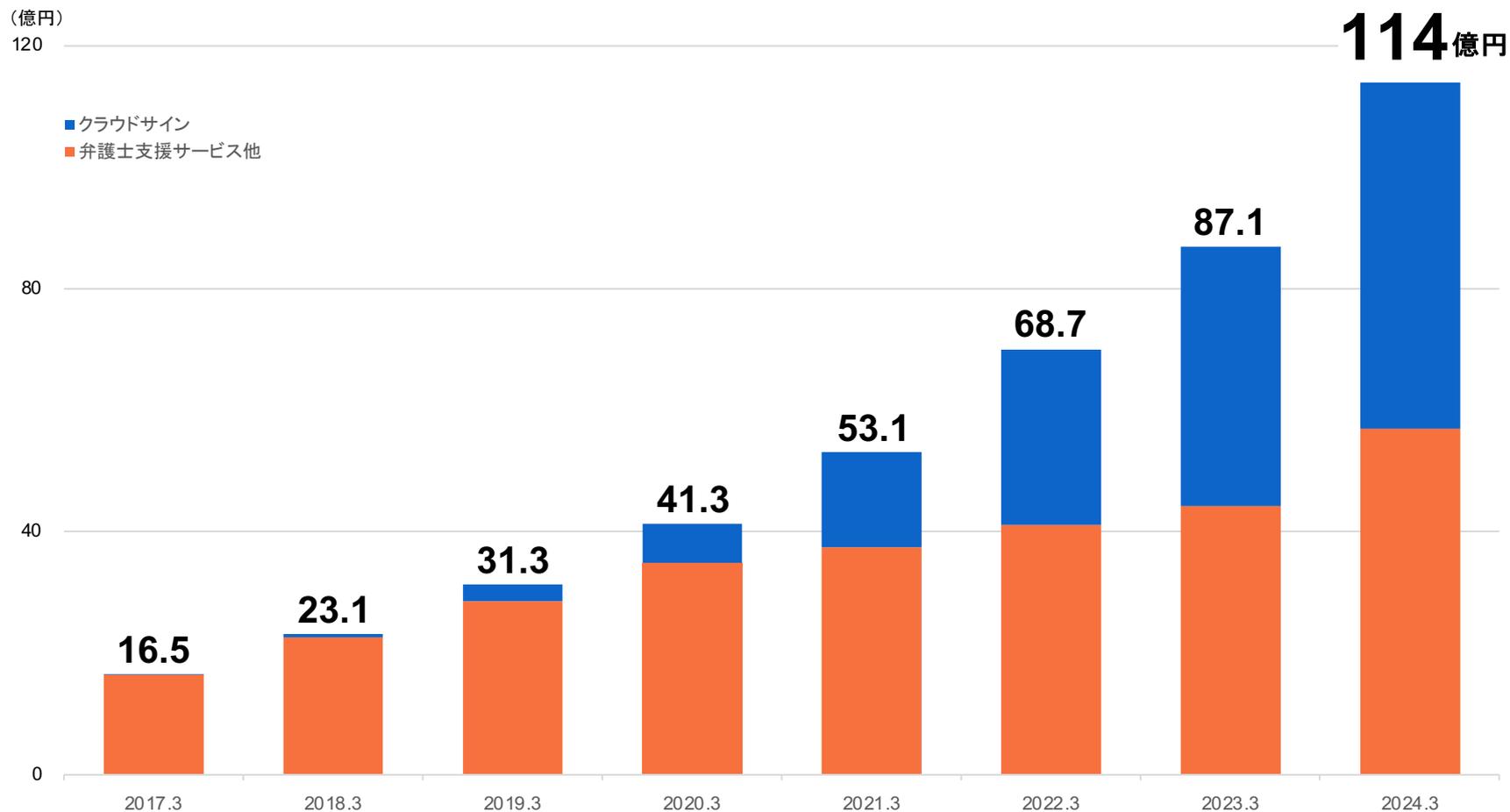
**2024年3月期
第3四半期決算概要**

FY3/
2024
Q3

業績予想の修正

第3四半期から連結決算を開始

グループジョインした株式会社エル・アイ・シーの売上高は弁護士支援サービスに加わる



2024年3月期 第3四半期連結業績ハイライト(4月-12月)

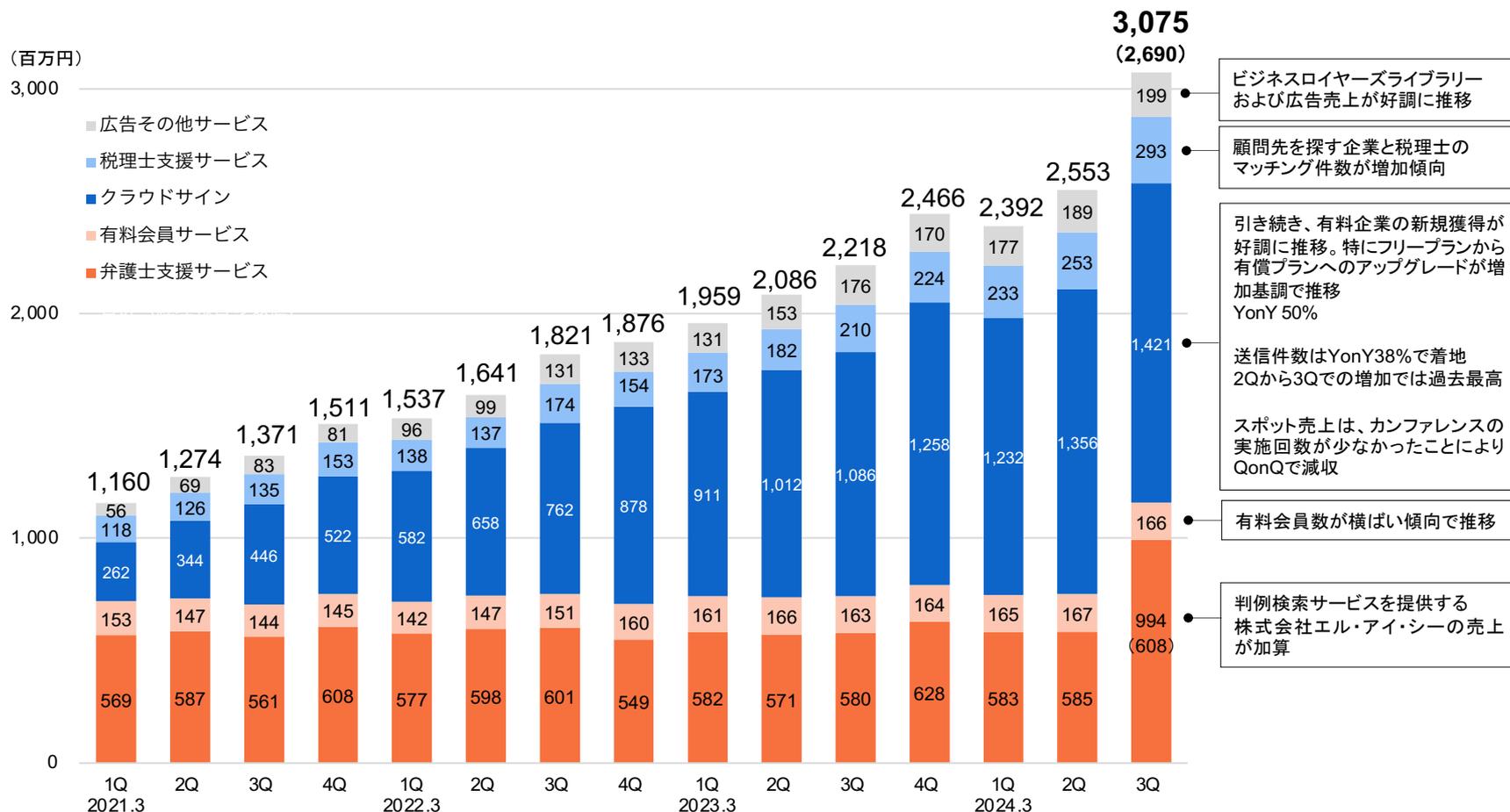
売上高は前年同期比 **28.0%増収**、営業利益は前年同期比 **27.8%増益**

売上高	8,020	百万円	—	前年同期比	28.0	%増
EBITDA	1,305	百万円	—	前年同期比	44.5	%増
営業利益	887	百万円	—	前年同期比	27.8	%増
経常利益	931	百万円	—	前年同期比	32.9	%増
四半期純利益	571	百万円	—	前年同期比	32.7	%増

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬 + 持分法損益
※前年同期比は、2023年3月期の個別業績に対する数値を参考値として記載

売上高の四半期推移

第3四半期は連結決算を開始したことにより、弁護士支援サービスの売上高が増加
クラウドサインは新規獲得企業数、送信件数が順調に推移



※()は単体業績を記載

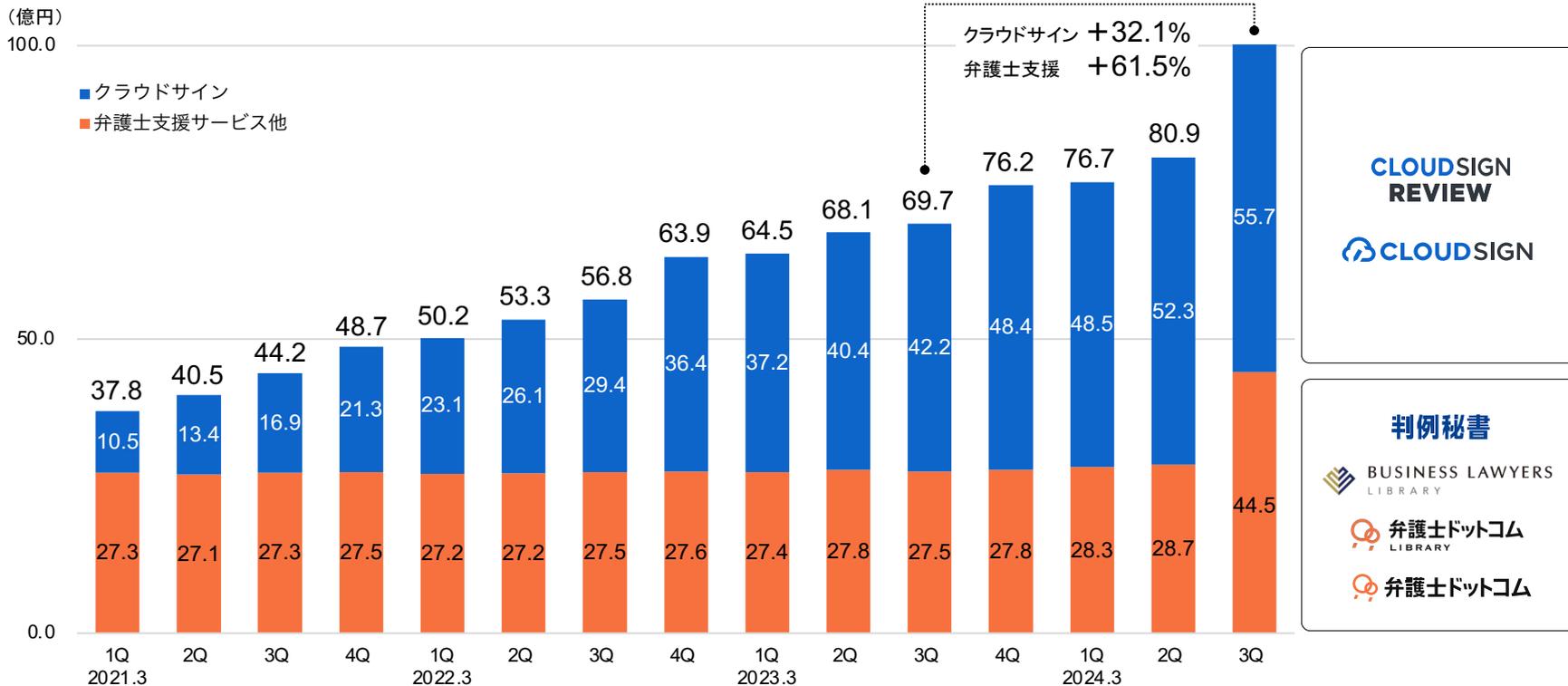
ARRの四半期推移

全社のARRは**100億**円規模に

急成長中のクラウドサインに加え、株式会社エル・アイ・シーのグループジョインにより
弁護士支援サービスもARR50億円を見込めるビジネス規模に

ARR
100.2
億円

前年同期比
+43.7%

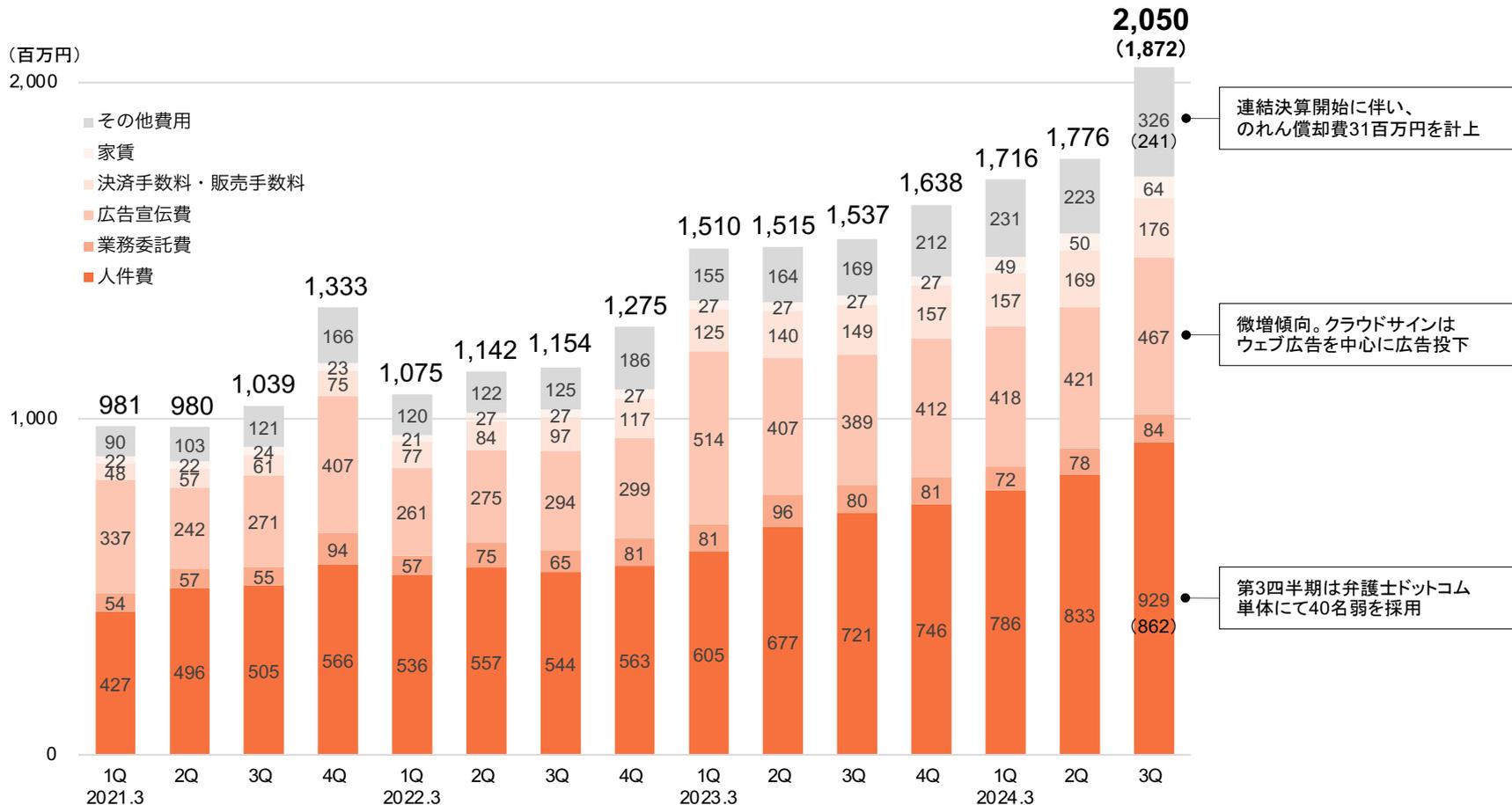


※弁護士支援サービス他は、弁護士ドットコムキャリア、税理士支援サービス、ビジネスロイヤーズコンプライアンス、広告売上を除く課金収入の合計額。クラウドサインはスポット売上を除く課金収入
※ARR = 年間経常収益 (Annual Recurring Revenue)。各期末時点における月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出
※前年同期比は、2023年3月期の個別業績に対する数値を参考値として記載

販売費及び一般管理費の四半期推移

第3四半期は、連結決算の開始に伴いのれん償却費を計上

また弁護士ドットコム単体において採用が計画通りに進捗したため、人件費を中心に販管費が増加

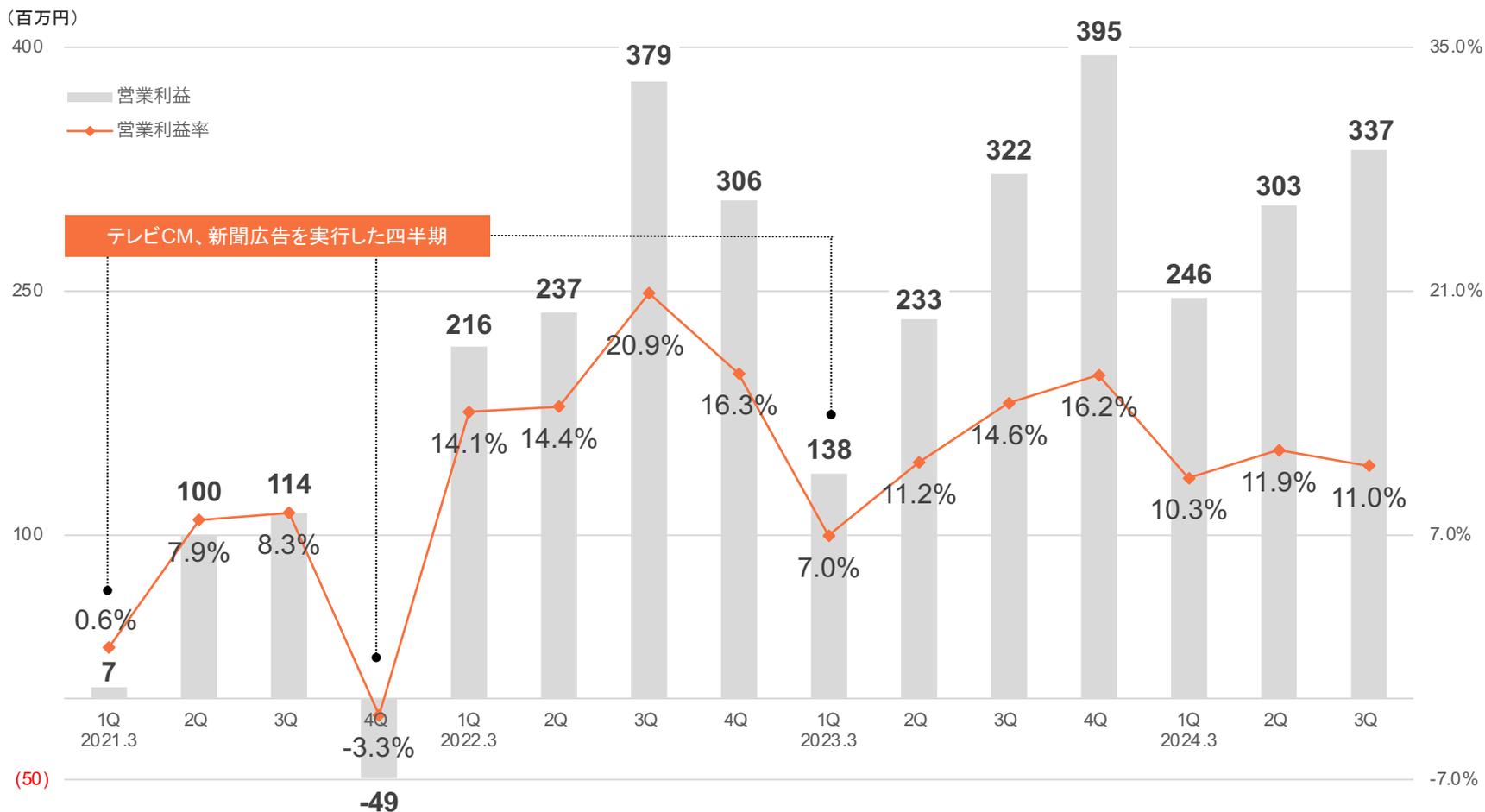


※()は単体業績を記載

営業利益の四半期推移

第3四半期は、営業利益337百万円で着地、EBITDAは511百万円

株式会社エル・アイ・シーの営業利益は、のれん償却費用を差し引いても黒字貢献



各事業の概況

FY3/
2024
Q3

CLOUDSIGN

クラウドサイン



第3四半期の売上高は14.2億円で着地、YonY+30.8%

契約送信件数上振れにより従量売上高はYonYで37.1%成長、売上高に占める従量売上の比率が徐々に増加

売上高の推移

(百万円)

1,400

- スポット売上：導入支援コンサルティング等
- 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



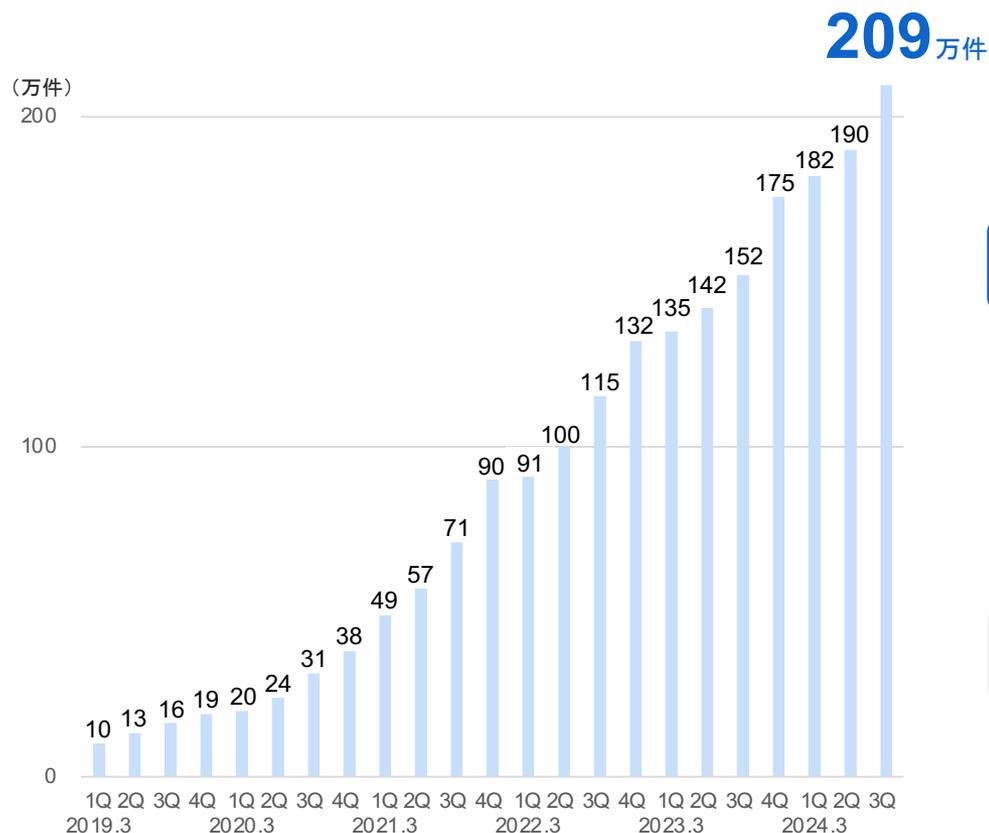
スポット売上
 自社イベント開催数減少により、
 広告収益がQonQで減収

リカーリング売上

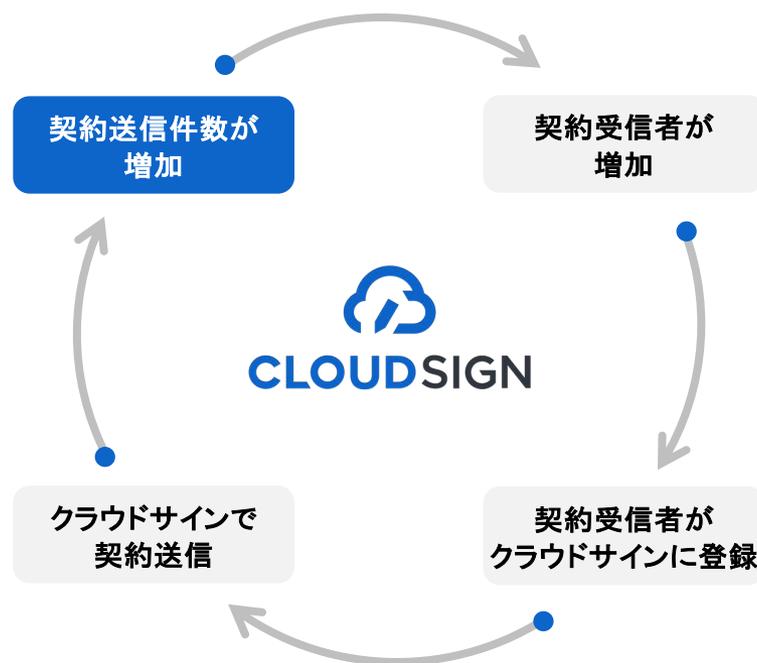
- **従量売上**
 引き続き、1社あたり契約送信
 件数が増加傾向
 業種、企業規模問わず増加、
 今後売上の牽引要素に
- **固定売上**
 引き続き、有料企業の新規獲
 得が好調に推移。特にフリーブ
 ランから有償プランへのアップ
 グレードが増加基調で推移
 YonY 50%

契約送信件数は順調に増加し、四半期で209万件を突破
 第2四半期から第3四半期の増加では、過去最高件数の増加

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

※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

地方自治体は、211自治体のうち**147自治体がクラウドサインを導入(シェア約70%)**※

シェアを維持しながら導入自治体数が拡大

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
- 栃木県
- 茨城県
- 千葉県
- 埼玉県
- 新潟県
- 長野県
- 愛知県
- 富山県
- 岐阜県
- 兵庫県
- 香川県
- 高知県
- 徳島県
- 佐賀県

市区町村

- 兵庫県 神戸市
- 静岡県 浜松市
- 北海道 二セコ町
- 新潟県 粟島浦村
- 栃木県 足利市
- 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
- 和歌山県 橋本市
- 愛媛県 松野町
- 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

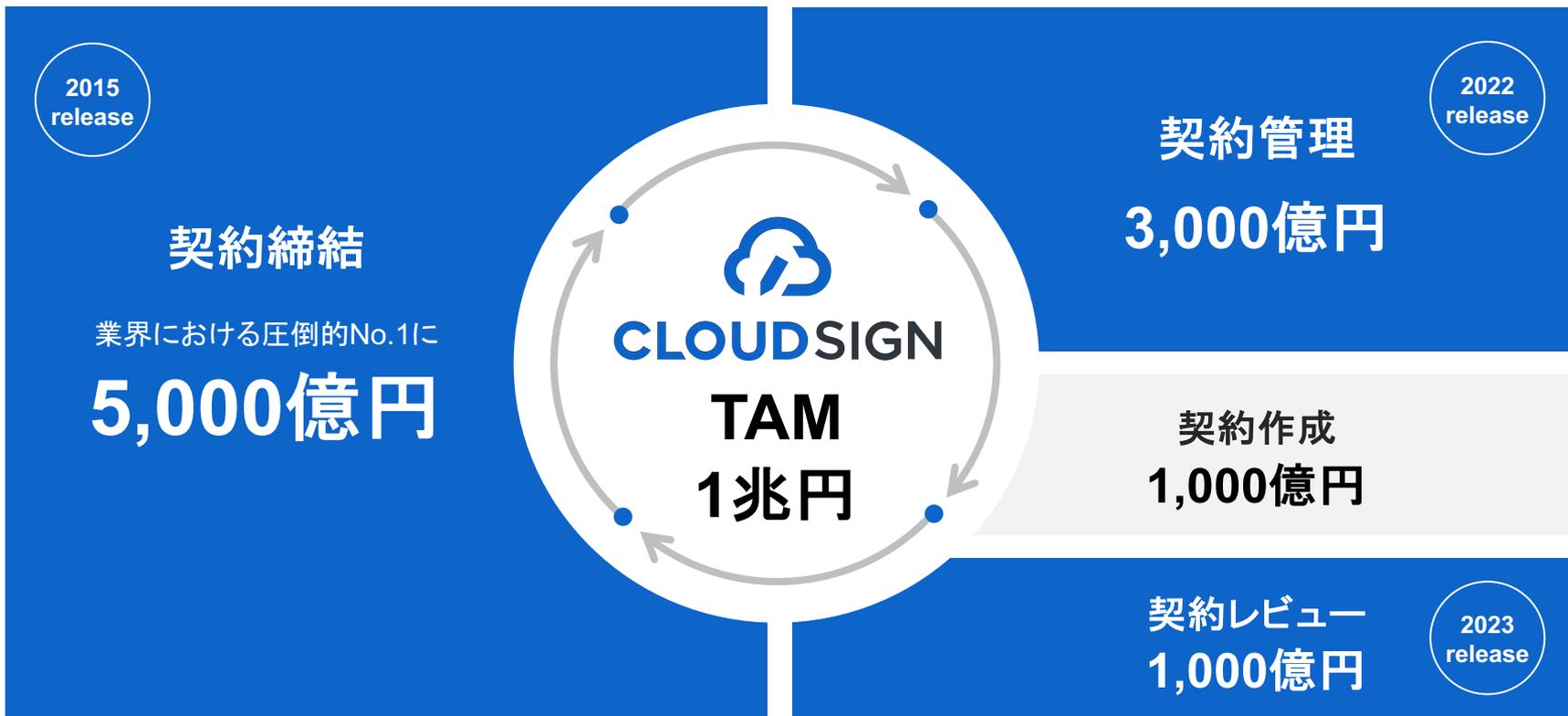
※1 全国の自治体が公開している公募、入札、プロポーザル情報、自治体に問い合わせた情報を自社で比較

※2 自治体が電子契約サービスを有償契約し、電子契約サービスの導入が決定している自治体をカウント(2024年1月1日時点調べ)

※3 導入自治体はSMBCクラウドサインなどのOEM商材含む

クラウドサインレビューのセールス人員拡大に伴い、商談数は着実に増加
拡販に向けて順調に立ち上がり、来期以降はMRR積上げへの貢献が見込める状態に

契約締結市場No.1のポジションを武器に、契約管理、レビューなどの周辺領域の立ち上げに注力する



※国内企業を従業員数規模で区分し、直近の実績を元にした各区分における企業数に想定単価をかけて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)

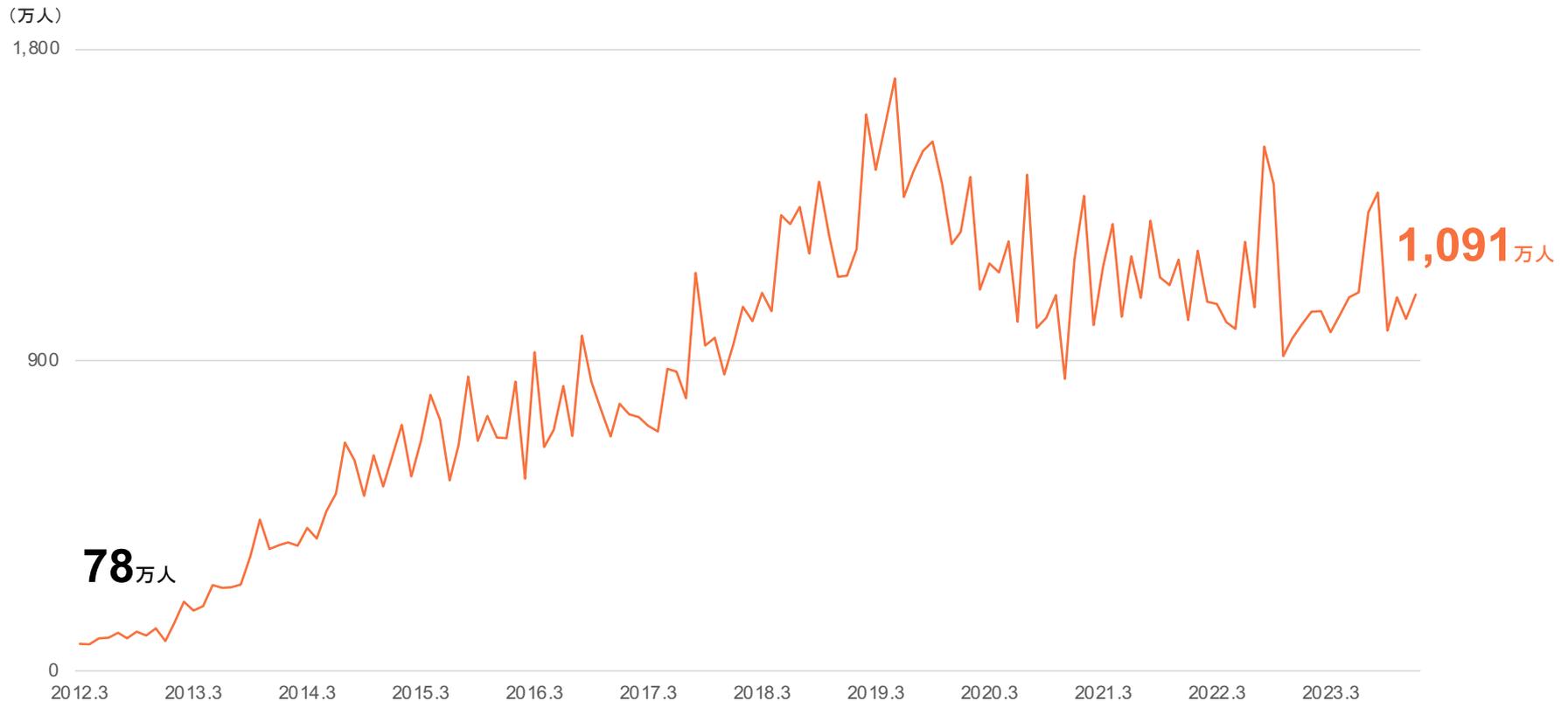
出所: 総務省「平成28年経済センサス」

BENGO4.COM
弁護士ドットコム



月間サイト訪問者数は、弁護士ドットコムニュースのヒット記事の有無による変動はあるものの、Google検索経由の流入は回復基調で推移

月間サイト訪問者数の推移



個人の有料会員数は横ばい傾向で推移

有料会員サービス登録後の画面

有料会員数推移

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

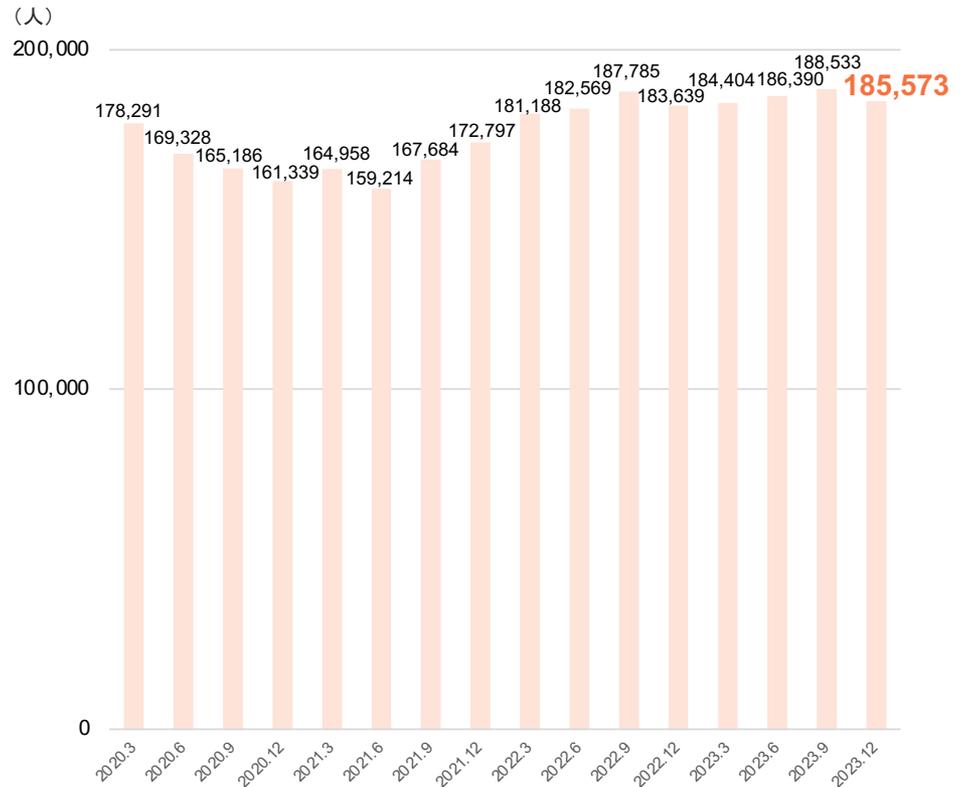
見本 太郎 弁護士
東京都 港区
注力分野 離婚・男女問題

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。

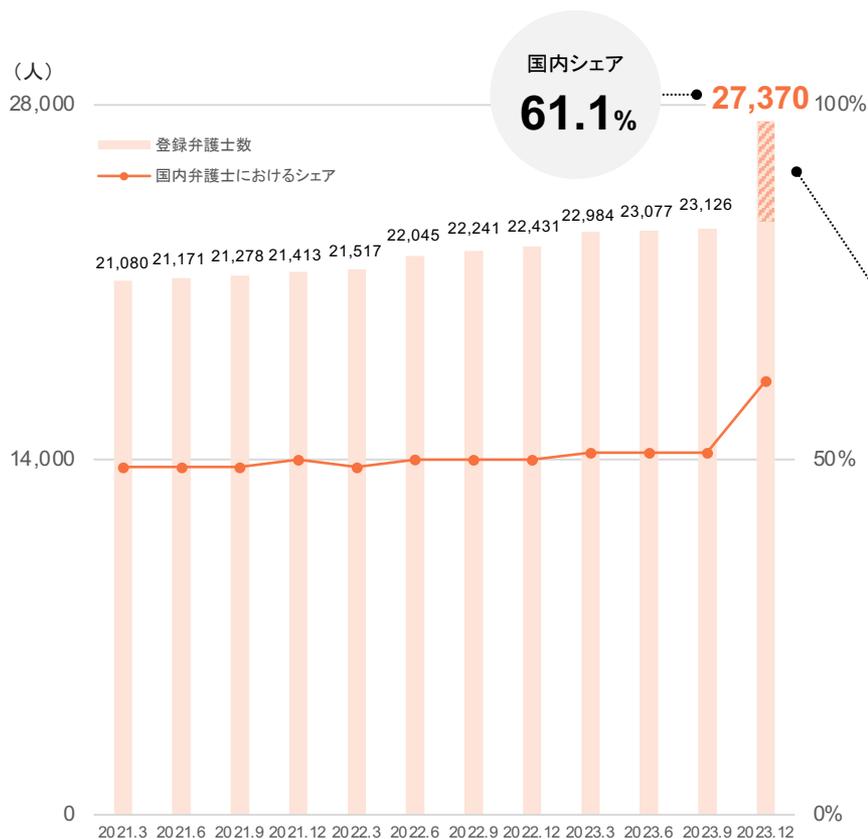
2020年10月04日 16時35分

弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

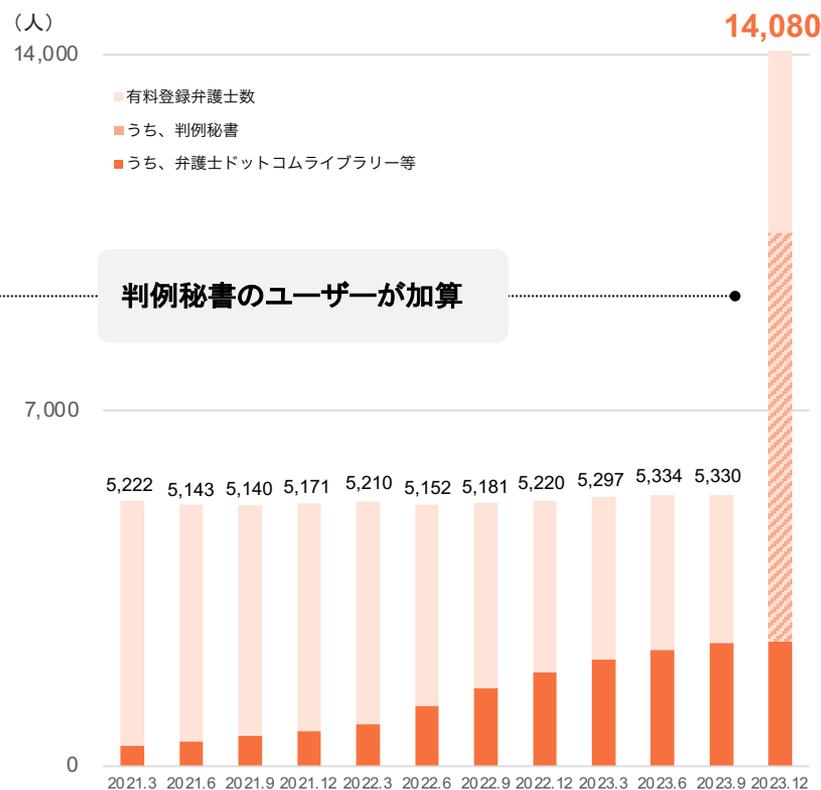


登録弁護士数は、判例秘書のユーザーが加算され**27,370人**、国内弁護士におけるシェアが**61%**
 有料登録弁護士数は**14,080人**と増加、判例秘書利用者に弁護士ドットコムライブラリ等のクロスセルに取り組む

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)



※国内弁護士におけるシェアは12月末時点の国内弁護士数から算出



01. 弁護士ドットコムサイトの強化

総合法律相談サイトに加え、法律分野別の専門サイトも展開
メディアトラフィックの強化を図り、弁護士向け集客支援サービスの拡大に繋げる

02. 判例秘書とのコラボレーションを推進

判例データベース「判例秘書」と電子書籍サービス「弁護士ドットコムライブラリー」の
シナジー創出

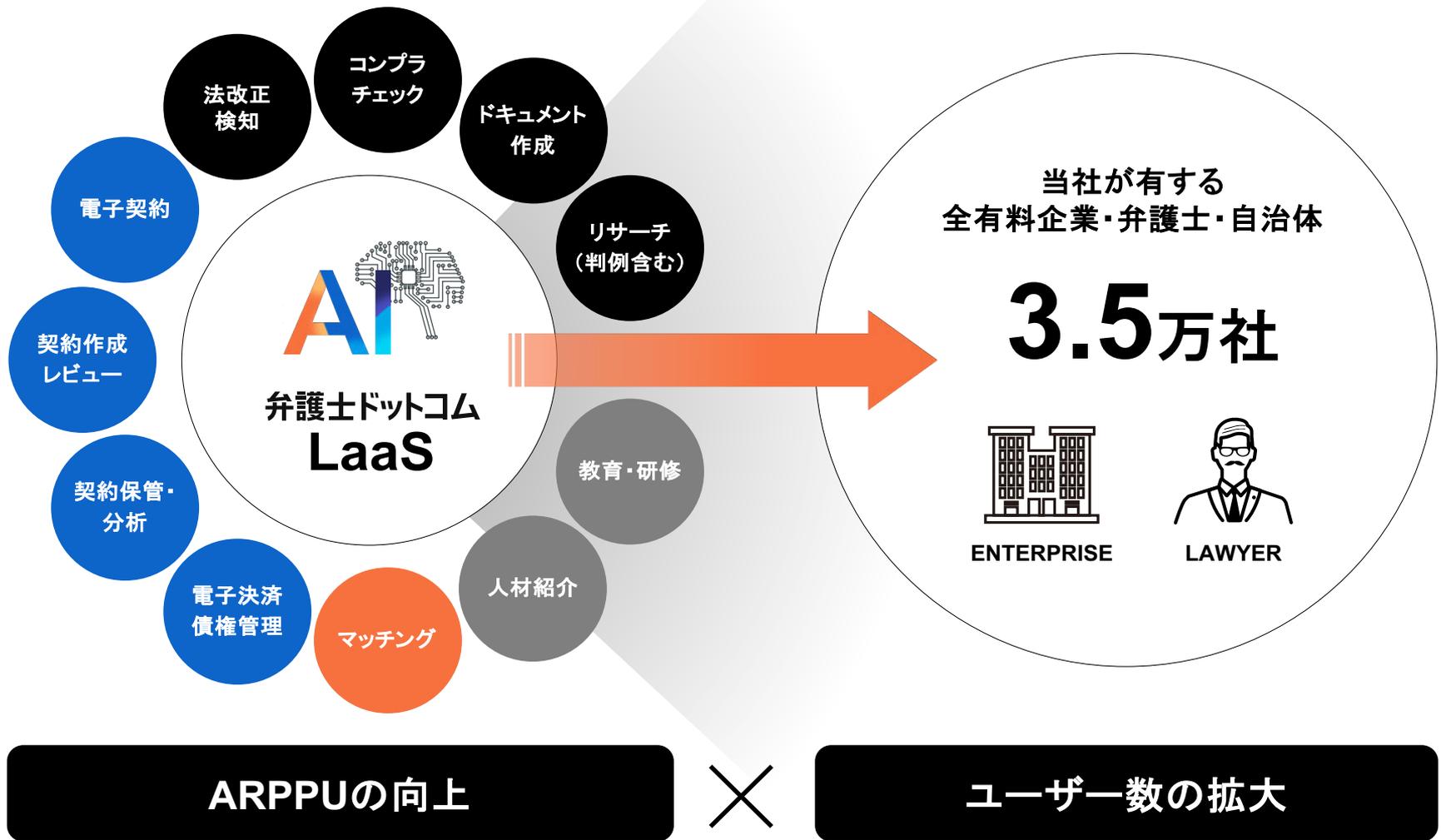
03. AIリサーチツールの開発

リーガルデータを学習させた日本初の法律特化の独自LLM「リーガルブレイン」を元に、
AIリサーチツールを開発（「リーガルブレイン」については63ページ参照）

「AIリサーチツール」を「企業の法務部」にも展開
クラウドサインを含む **LaaS (Legal as a Service)** ※ を提供

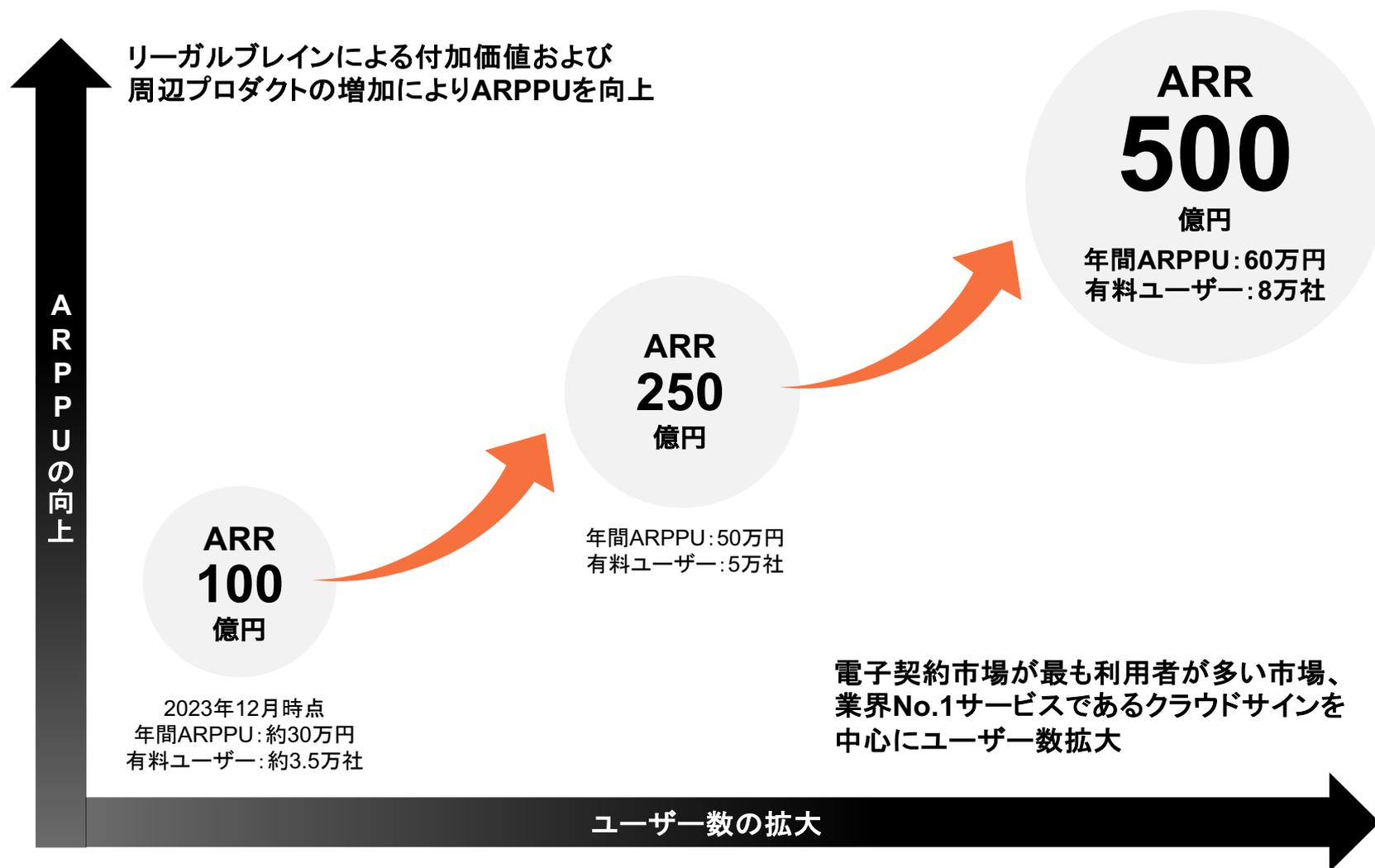
※次ページ参照

Legal as a Service (LaaS)の開発・提供 – 全プロダクト・サービスの連携 –



●重点AI領域 ●契約・トランザクション領域 ●弁護士領域 ●人材教育領域

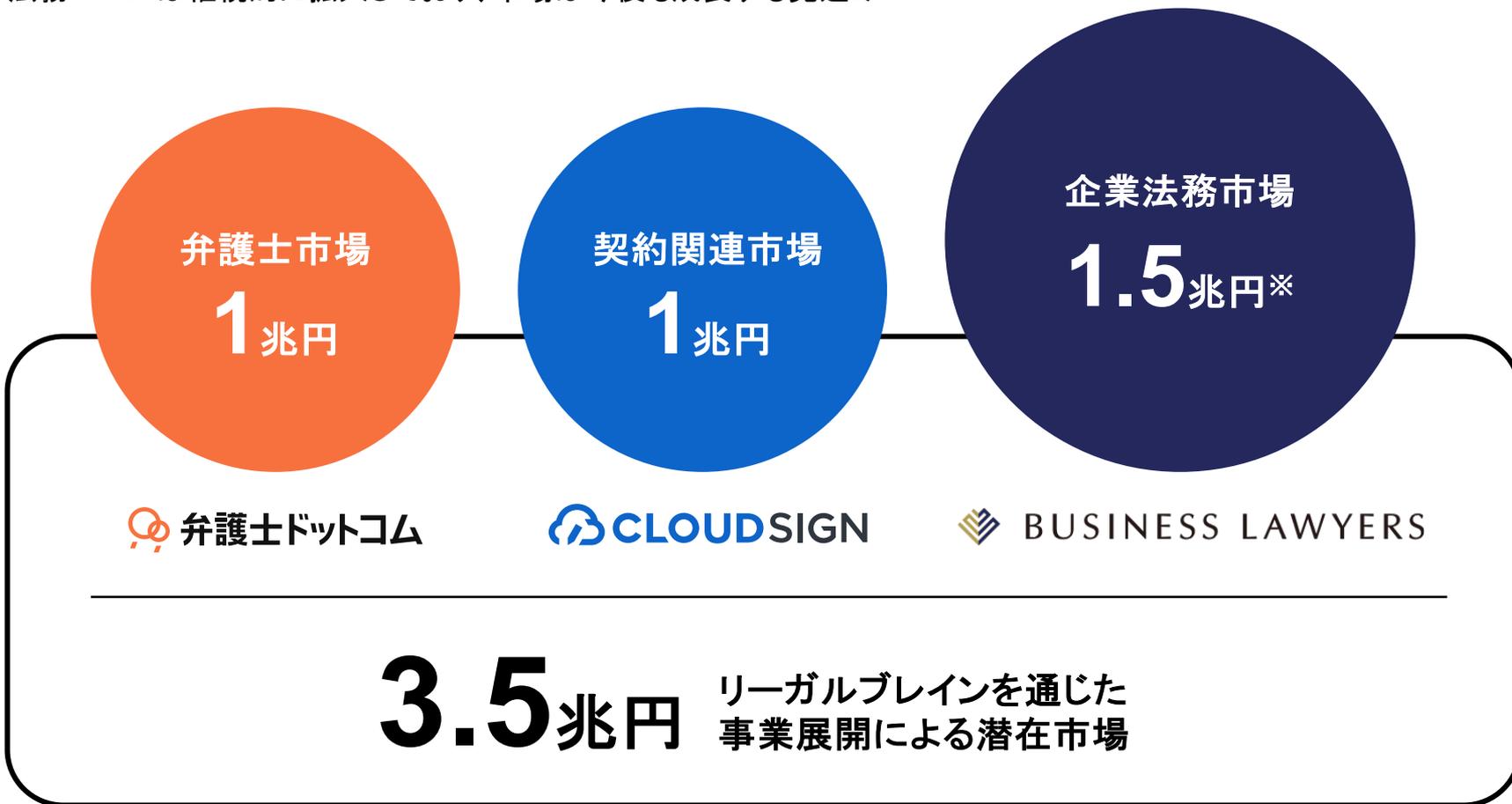
LaaSを元にした成長イメージ



※ARR = 年間ARPPU × 有料ユーザー(社)

弁護士市場、契約関連市場に加え企業法務市場も対象市場に

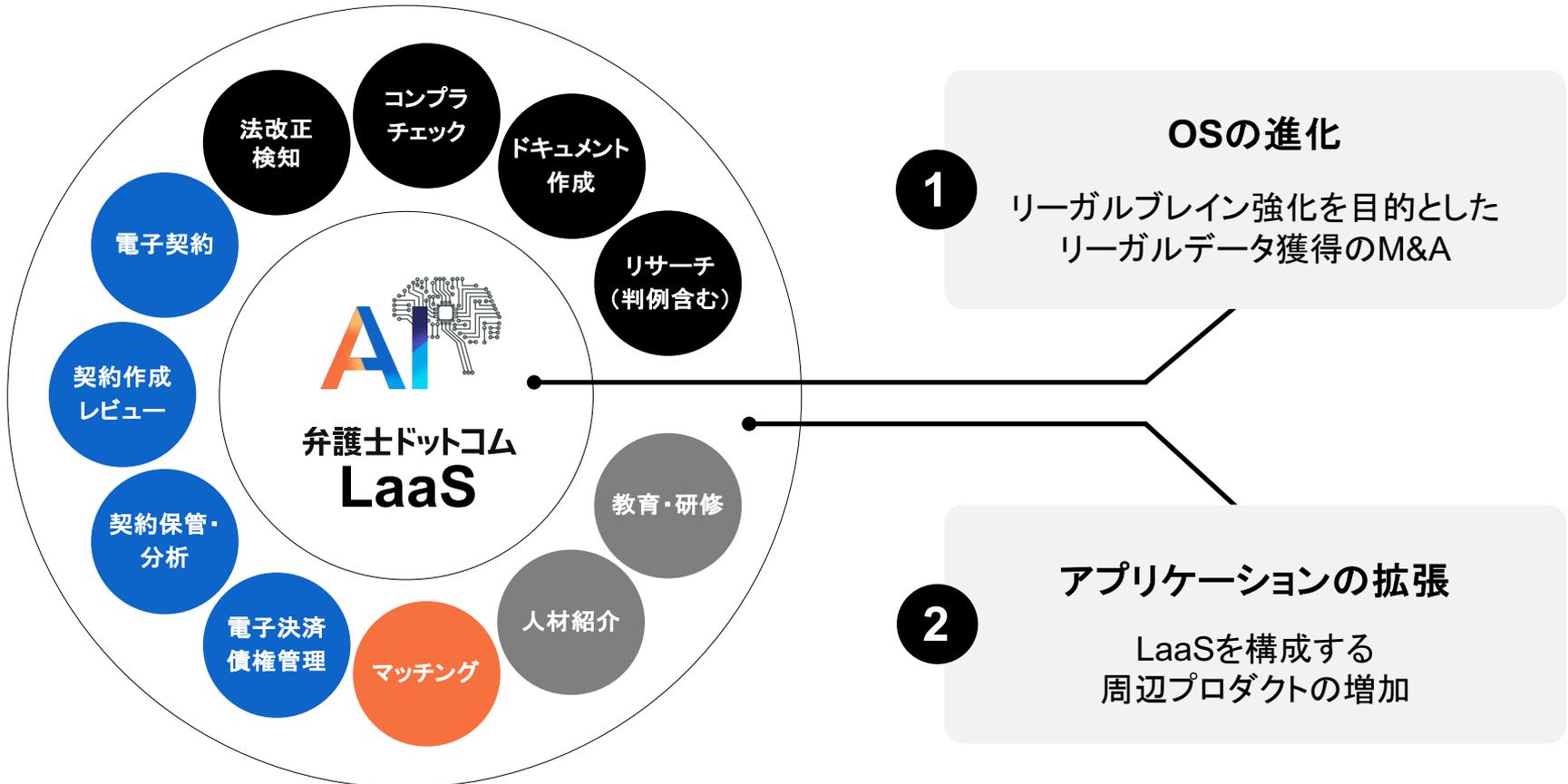
LaaSのユーザーは弁護士市場、契約関連市場に加え、企業法務市場も対象となる
法務ニーズは継続的に拡大しており、市場は今後も成長する見込み



※国内企業における企業規模別の法務人員数を当社アンケートを用いて推計。推計した法務人員数に対して、平均年収および社会保険料を乗じて算出。
出所:総務省「平成28年経済センサス」

今後のM&A戦略

当社のM&A戦略は、①リーガルブレインデータ獲得のM&Aと、②LaaSを構成する周辺プロダクト増加のM&Aを推進
2023年10月に買収した株式会社エル・アイ・シーは①判例データの取得、②判例検索サービスの提供、この2点を実現



ZEIRI4.COM
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**152万人**、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6,427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11万件**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

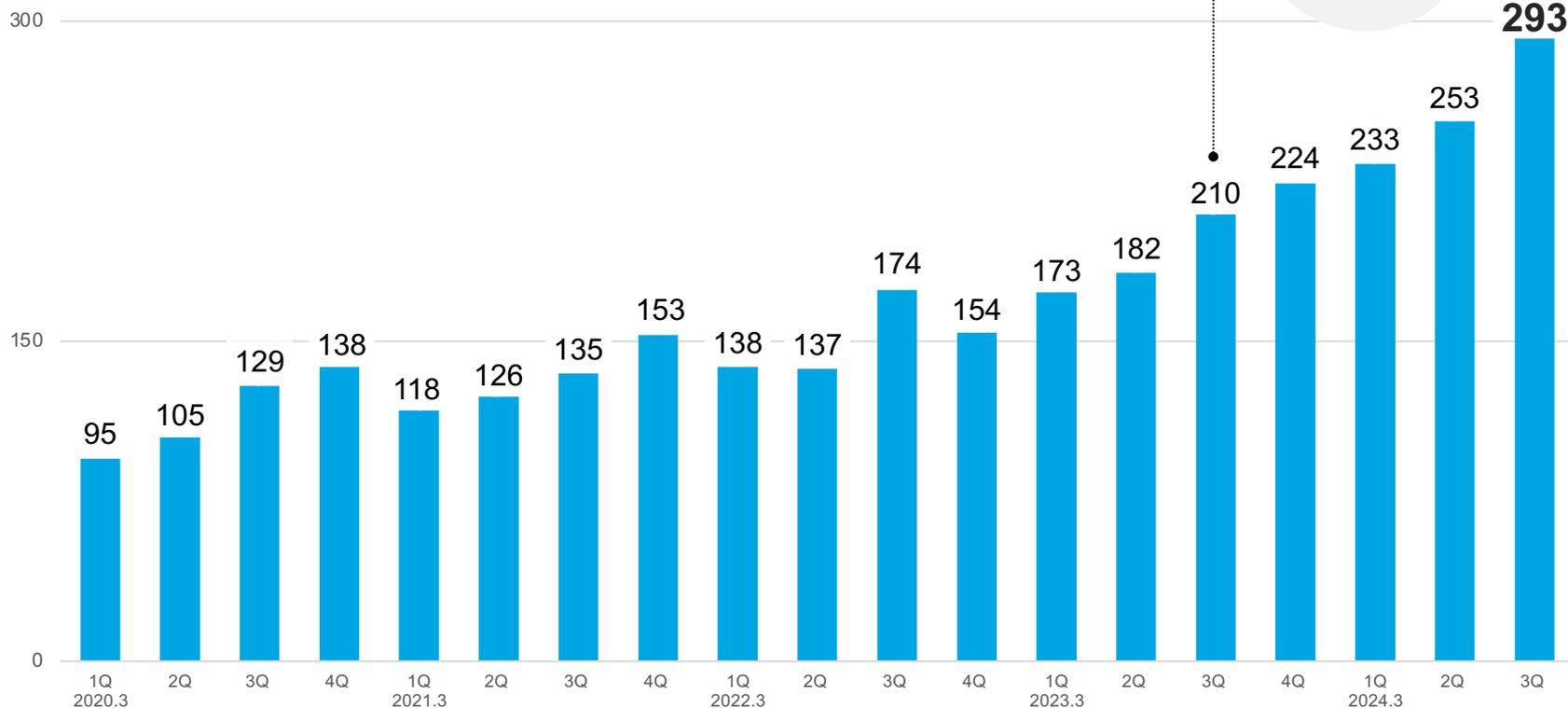


上記数値は、2023年12月末時実績数値

ウェブ広告などのマーケティング投資を積極化させることで、業界におけるポジショニングが日に日に増大
売上高は大きく成長し、前年同期比39.6%の増収で着地

売上高の推移

(百万円)



BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズ



月間サイト訪問者数約**51万人**、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

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**1,700冊**以上、法律系出版社**28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

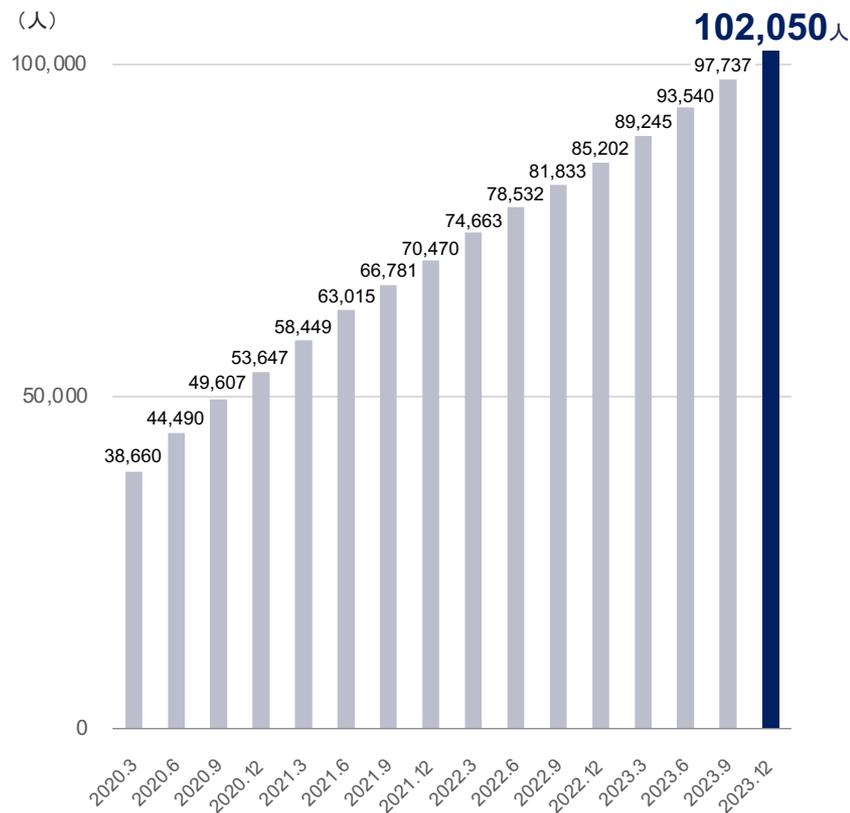


上記数値は2023年12月末時実績数値

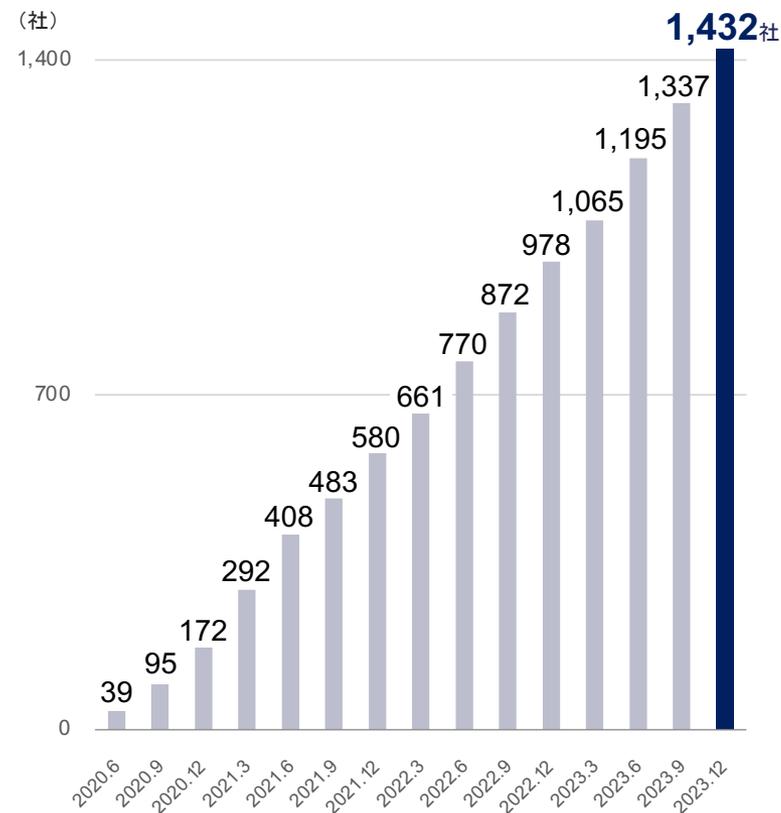
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は100,000人を突破

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」の導入社数は1,400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



2023年12月13日、ビジネスロイヤーズライブラリーにAIアシスタント機能を搭載
ユーザーからのフィードバックをもとに、マネタイズに向けたプロダクト開発



AIアシスタントで新しいリーガルリサーチ体験を。

質問表示

従業員がインサイダー取引を行ったことが判明した場合、会社がすべき対応とは

サマリーをAIで自動作成

従業員がインサイダー取引を行った場合、会社は情報の管理と適時適切な開示を行うことが重要です。また、インサイダー取引規制の意義や内容について従業員等に周知徹底を図る方策を講じるべきです。具体的には、情報を知りうる者の人数を最小限にし、情報の漏洩を防ぐことが必要です。また、適時開示を行う必要があり、投資者の投資判断に影響を及ぼす可能性がある場合は、第三者委員会を設置して調査することが望ましいとされています。詳しくは、以下の書籍をご覧ください。

参考となるページを自然言語処理でレコメンド (1~複数冊)

新・会社法実務問題シリーズ/9 組織再編 (第3版)
森・濱田松本法律事務所(編集)、石綿学(著者)、石井裕介(著者)、小松岳志(著...)
2022/03/15 | 中央経済社

448第4章 組織再編関連諸法の概要d 担当者の株式売買の禁止 合併等のプロジェクトに携わる従業員には当該会社の株式の売買を禁止することは当然である。これに加えて、他の部署の従業員や社外への情報の漏洩がインサイダー取引を誘発し、漏洩者自身は当該会社の株式の売買をしなくと

閲覧画面へのリンク

該当箇所をすべて表示 (3)

該当箇所を書籍で読む

画面は開発中のイメージです

ご参考

APPENDIX

2024年3月期 第3四半期業績概要

売上高は前年同期比で38.7%の増収、営業利益は4.4%の増益

(単位: 百万円)

	2024.3 3Q 実績	2023.3 3Q 実績	2023.3 3Q 実績比	2024.3 2Q 実績	2024.3 2Q 実績比
売上高	3,075	2,218	+38.7%	2,553	+20.5%
売上原価	688	358	+92.1%	472	+45.6%
売上総利益	2,387	1,860	+28.4%	2,080	+14.8%
販売費及び 一般管理費	2,050	1,537	+33.4%	1,776	+15.4%
EBITDA	511	396	+29.1%	420	+21.7%
営業利益	337	322	+4.4%	303	+10.9%
営業利益率	11.0%	14.6%	-3.6pt	11.9%	-0.9pt
経常利益	375	322	+16.1%	309	+21.1%
四半期純利益	233	197	+18.5%	186	+25.7%

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

※前年同期比および前四半期比は、2023年3月期の個別業績に対する数値を参考値として記載

貸借対照表

利益剰余金の増加により、純資産は343百万円増加
M&Aにより、自己資本比率は42.2%

(単位:百万円)

	2023年12月末	2023年9月末	2023年9月末比
流動資産	5,148	4,225	+922
現金及び預金	3,189	2,401	+787
固定資産	3,920	1,577	+2,343
総資産	9,068	5,803	+3,265
流動負債	2,508	2,270	+238
固定負債	2,684	-	+2,684
純資産	3,875	3,532	+343
自己資本比率	42.2%	60.2%	-18.0pt

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	連結505名 単体479名 (2023年12月末時点)
グループ会社	株式会社エル・アイ・シー、株式会社EOC.com

VISION

まだないやり方で、世界を前へ。

Drive a paradigm shift for the better world.

MISSION

「プロフェッショナル・テック」で、
次の常識をつくる。

Be the Professional-Tech Company.

プロフェッショナルだからできること。専門知とテクノロジーで、社会に貢献する。



BUSINESS LAWYERS



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

経営陣プロフィール

代表取締役社長 兼 CEO 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)カカコム取締役
(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 橋 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)カカコム取締役副社長

「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

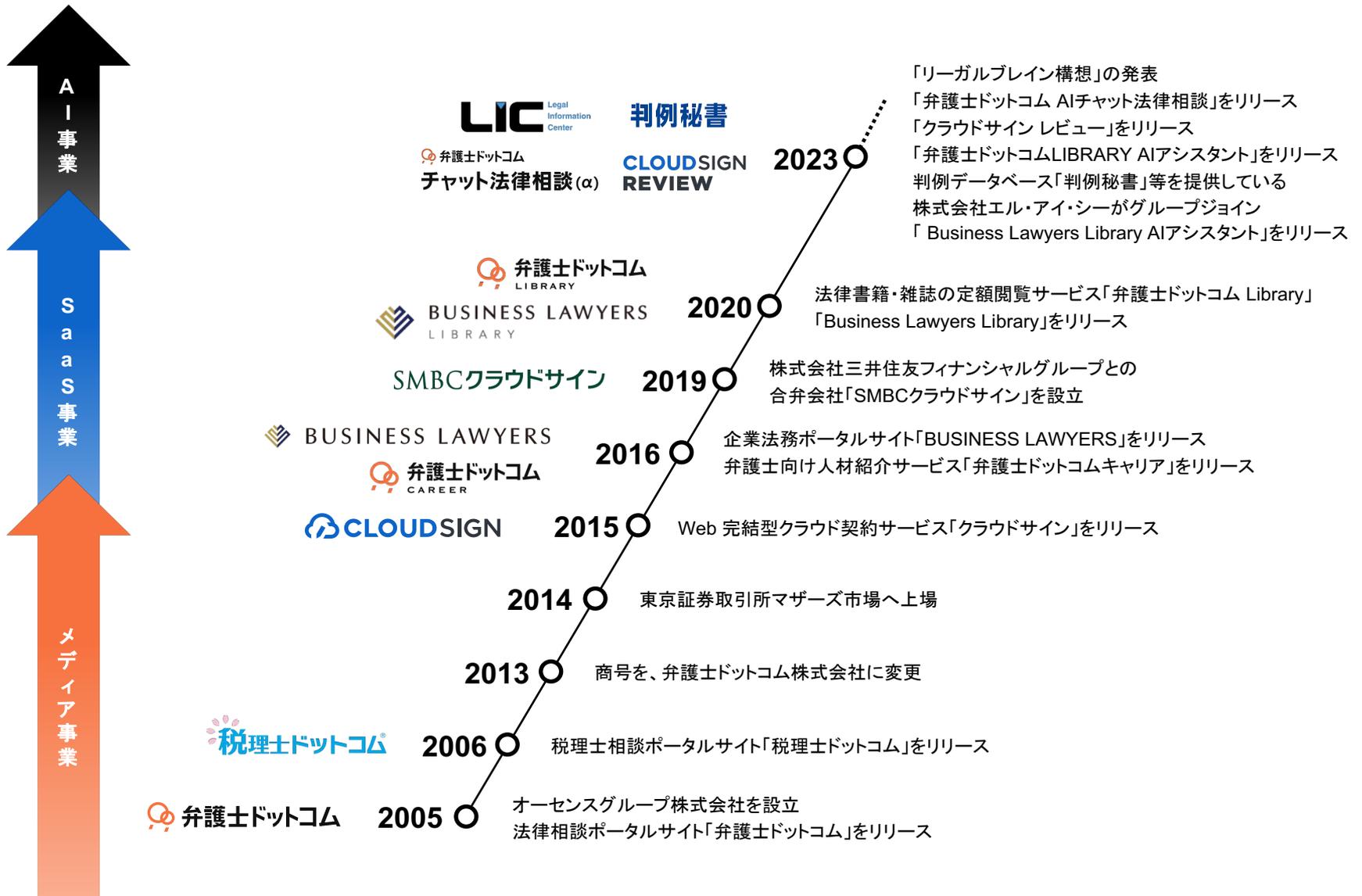
社外取締役 上野山 勝也

(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

会社沿革



BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて

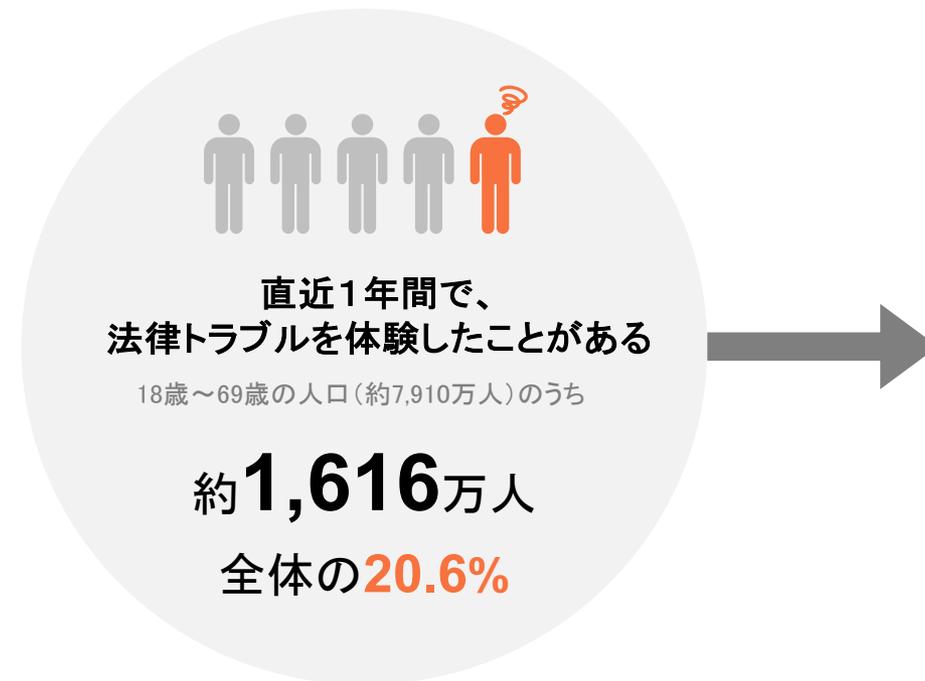


1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,616万人 (20.6%)**

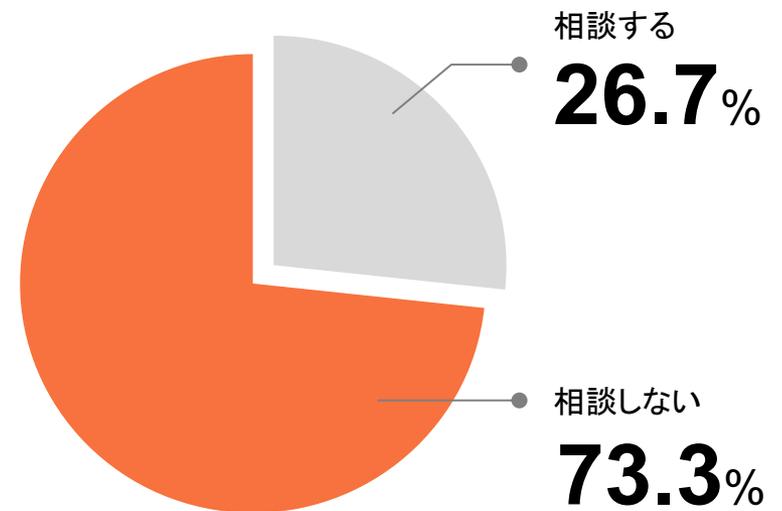
実際に弁護士に相談する人は**26.7%**

相談しない理由は「費用面での不安」**38.9%**、「頼む程では無い」**41.6%**

直近1年間で、法律トラブルにあった人の数



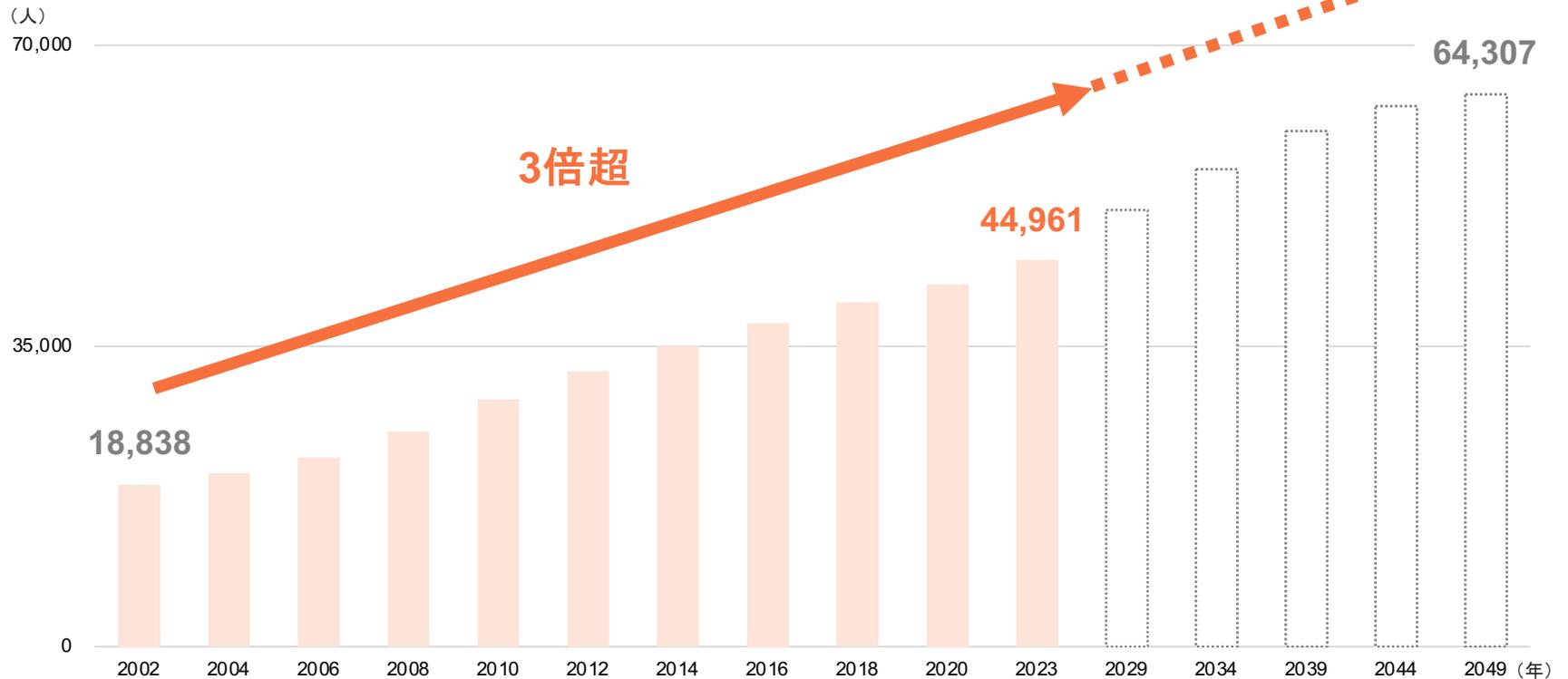
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



2023年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 10,000名対象)

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

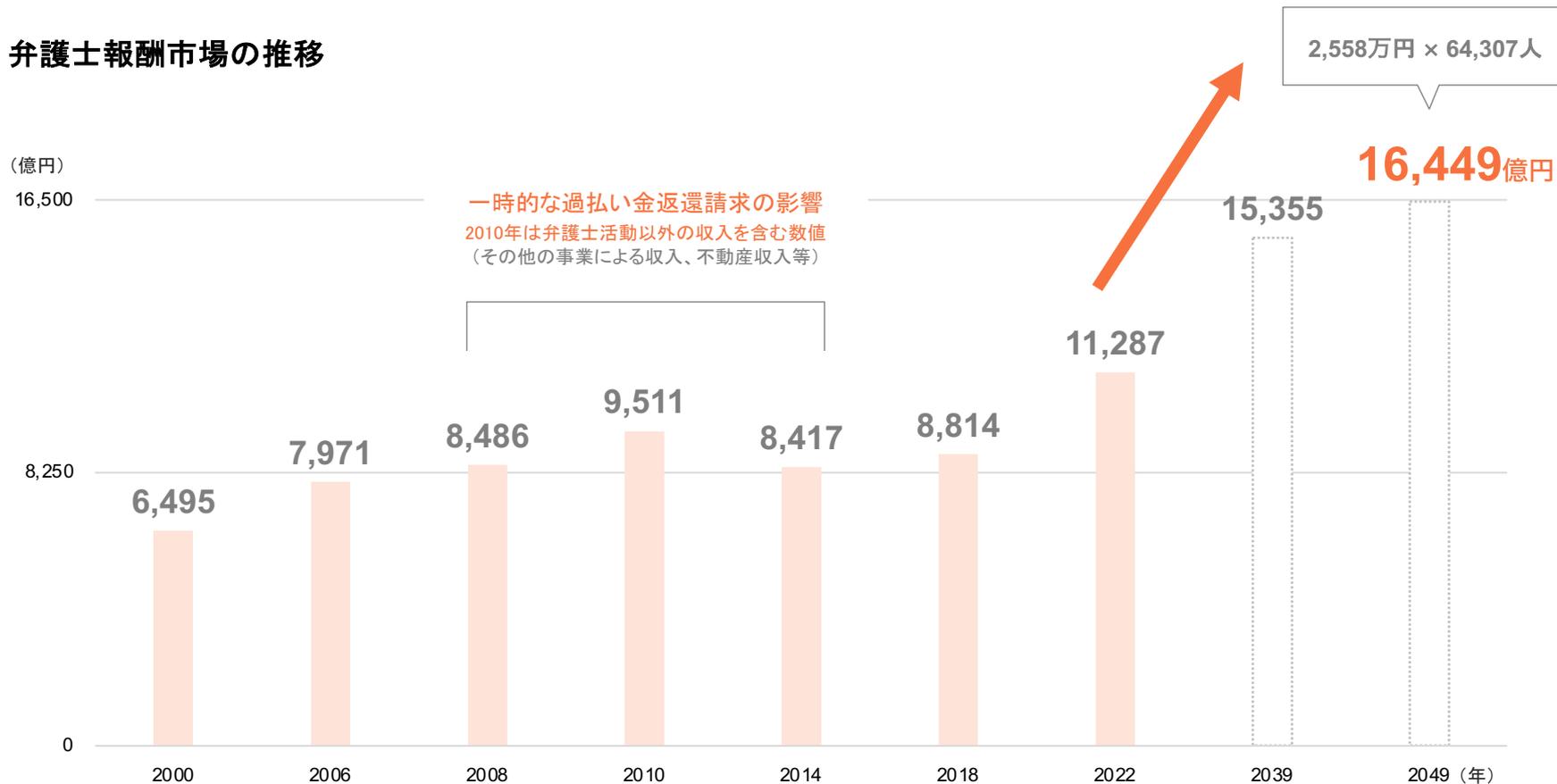
弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2022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」「自由と正義2021年臨時増刊号」「弁護士白書2022年版」「日本弁護士連合会ホームページ」より推測

「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



月間サイト訪問者数約**1,091万人**、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**131万件**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**23,274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**867万人**



上記数値は2023年12月末時実績数値

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

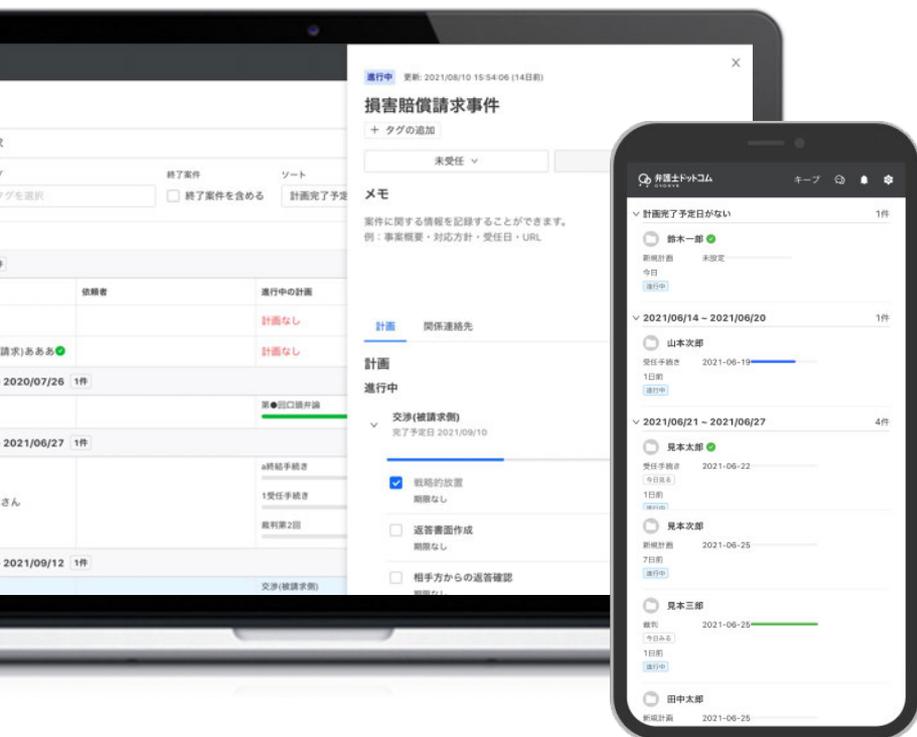
月額20,000円～(全4プラン)



弁護士のリーガル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	2,000冊以上
参加出版社	法律系出版社31社



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 削除日：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

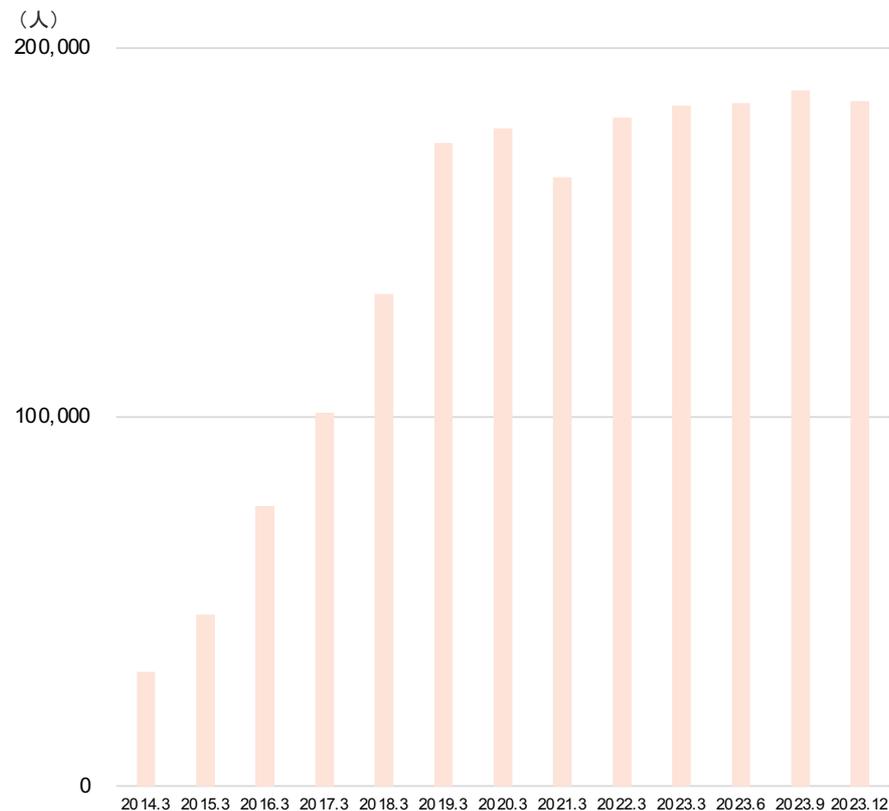
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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

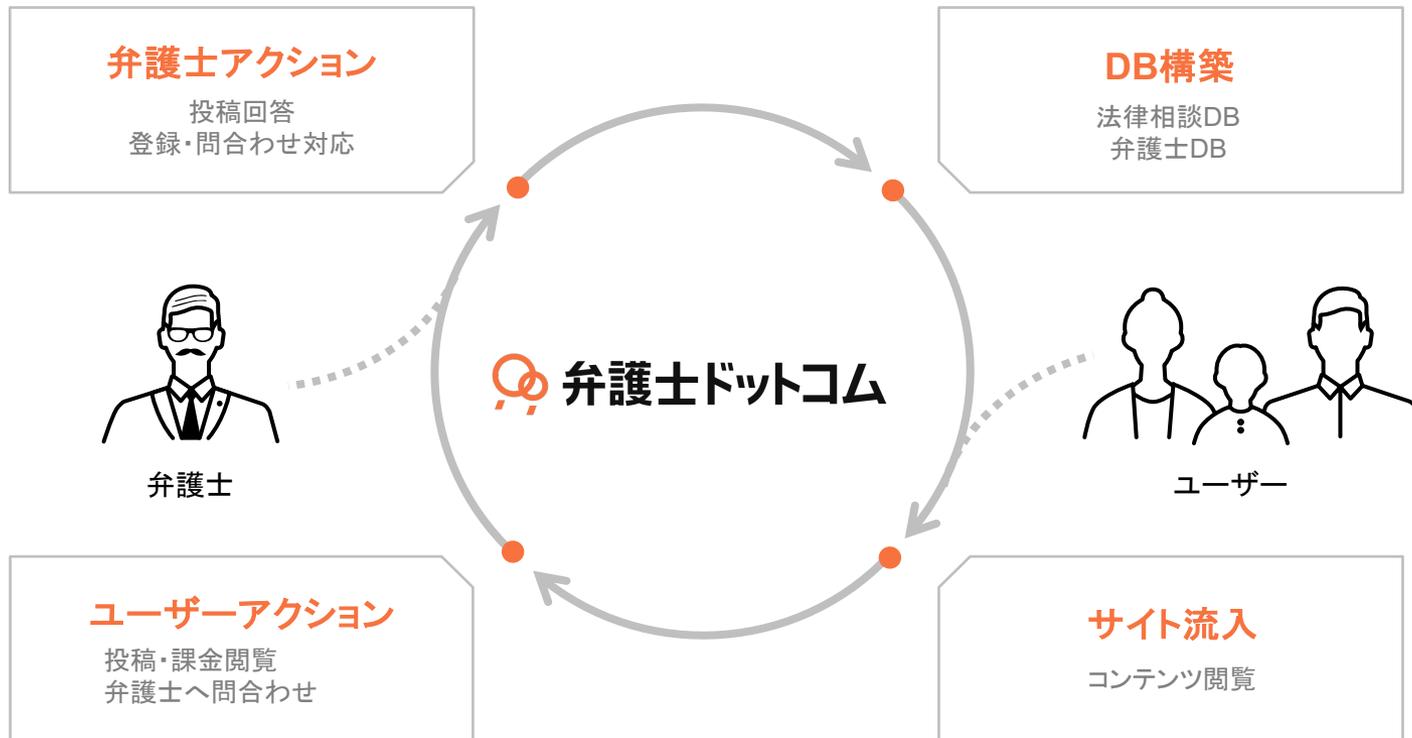
有料会員数推移



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



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. On the left, there are article teasers with images and headlines. The main content area features a grid of service categories like '離婚問題' (Divorce issues), '相続' (Inheritance), and '借金' (Debt). A prominent advertisement is highlighted with a red border, featuring a woman's face and the text '離婚問題に注力している 弁護士を探すなら' (If you are focusing on divorce issues, find a lawyer). Below the ad is a search button labeled '弁護士検索'. A red arrow labeled '広告表示' (Advertisement display) points from the ad to the main content grid.

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

CLOUDSIGN

クラウドサインについて



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可能
書類の受信者はクラウドサインへの登録は不要



弁護士ドットコム

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。

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。

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: 3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

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

自動データ化



AI契約書管理

締結した契約書データをAIが自動で読取り、
契約書台帳を自動で作成
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

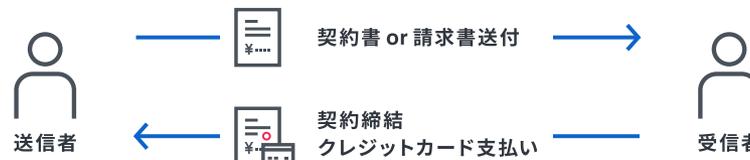
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・
書類情報の入力まで対応

クラウドサインレビュー

弁護士が開発したAIが条文ごとのリスク箇所を
瞬時に判定し、変更条用例や解説を表示

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



弁護士ドットコム[®]の成長戦略

「リーガルブレイン構想」について

FY3/
2024

リーガルブレイン構想とは

AIの技術革新

2022年11月30日 ChatGPTの登場



**弁護士法72条※
ガイドラインの公表**

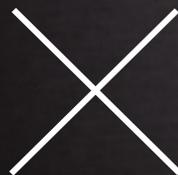
2023年8月1日 弁護士法72条ガイドラインの公表



**AIを活用することで、
革新的な法律サービスを社会に提供**

※弁護士法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。

リーガルブレインの構築戦略



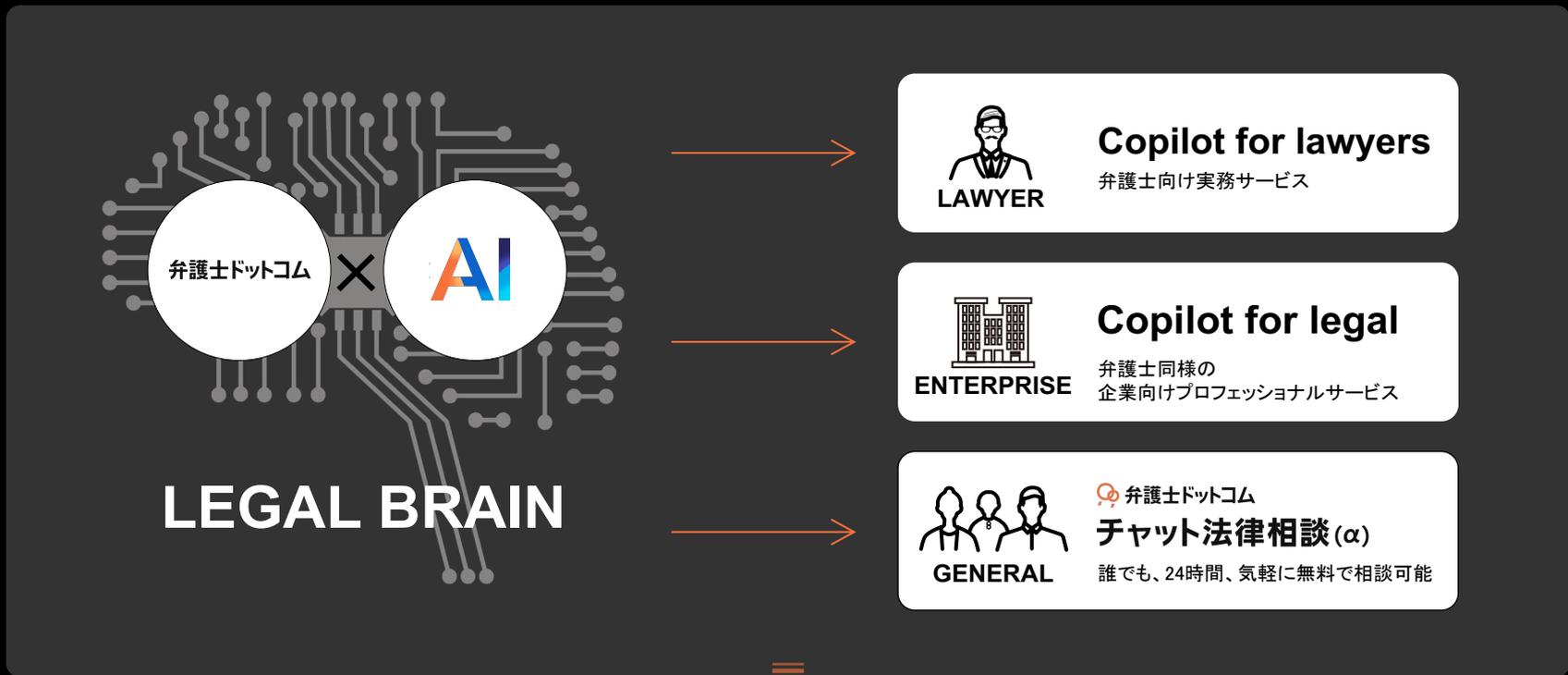
M&Aも活用し、
リーガルナレッジを**獲得**

エンジニア採用、アライアンス等により
開発力を**強化**

リーガルブレインの実装

FY3/
2024

リーガルブレインを通じて成し遂げたいこと



日本社会を法律サービスを通じてエンパワーする

拡大したリーガルテック市場

リサーチ・デューデリジェンス 支援業務

- 横断型リサーチ
- デューデリジェンス支援

弁護士向け業務 (法律事務所、企業内含む)

- 訴状作成支援
- 訴訟遂行支援
- 紛争解決プラットフォーム
- 損害賠償請求額試算
- リーガルファイナンス

法律相談業務

- AI法律相談
- 外国人向け法律サービス

コンプライアンスチェック業務

- 景表法
- 薬機法
- 特商法
- 下請法
- 与信反社

ドキュメント作成業務

- 利用規約作成
- 社内規定作成
- 特定法上の表記作成

契約業務

- AI契約レビュー
- AI契約作成
- AI契約分析



プロダクトロードマップ

付加価値の向上を優先

マネタイズの検討

2023年9月

2023年12月

2024年3月以降

第1弾プロダクト

弁護士ドットコムLIBRARY
AIアシスタント(α版)

第2弾プロダクト

弁護士ドットコムLIBRARY
AIアシスタント(β版)

BUSINESS LAWYERS
LIBRARY
AIアシスタント(β版)

第3弾プロダクト

リサーチ支援

データベース

既存DBの活用・整理／新規DBの獲得

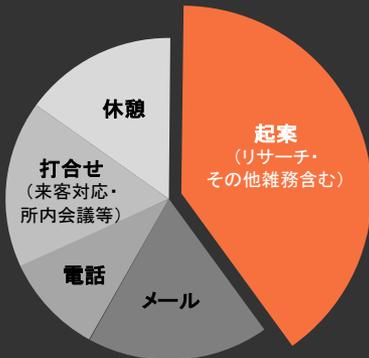
リサーチ領域から始める理由

01

業務に占める
リサーチの割合



弁護士業務生産性UP



事務所滞在中の業務の内訳

02

ターゲットが広い



弁護士のみならず
企業も対象

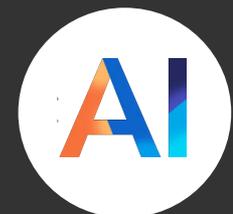


03

体系化しやすい情報



法体系の知識を構造化して内部のDBとして持つことで、AIを専門分野で活用できる可能性が非常に高まる



AIを搭載した書籍検索サービスを提供開始 2023年9月28日に弁護士向け、12月に企業法務向けをローンチ

イメージ動画URL: <https://youtu.be/wcronOSD048>



弁護士ドットコムLIBRARY AIアシスタント (α版)



相続人が一人だけの場合に限定承認する際の注意点とは？

質問表示

補足回答をAIで自動生成

限定承認を行う際には、相続人全員の一致が必要であり、相続開始を知った日から3か月以内に家庭裁判所に「相続限定承認申述書」を提出する必要があります。また、財産目録に記載漏れがあると単純承認とみなされる可能性があるため注意が必要です。限定承認が認められると、家庭裁判所によって相続財産管理人が選ばれ、清算手続きを行います。相続人が一人の場合、原則として、限定承認した相続人が相続財産の管理及び清算手続きを行います。詳しくは、以下の書籍をご覧ください。

参考となるページを
自然言語処理でレコメンド
(1~複数冊)



第3版 家庭裁判所における遺産分割・遺留分の実務

片岡 武、菅野 真一 | 2017年11月 | 日本加除出版

②限定承認(民922条)

①意義 相続した財産の範囲内で被相続人の債務を弁済し、余りがあれば、相続できるという制度である。被相続人の財産は、限定承認者によって相続債権者に対する弁済に充てられる。

②効果 限定承認者は、相続財産、相続債務を承継する。債務について

該当箇所をすべて表示 (3)

該当箇所を書籍で読む

閲覧画面へのリンク

画面は開発中のイメージです

判例秘書がグループジョインしたことで 判例・判例解説・法律書籍のクロスリサーチを実現 高い競争優位性を実現

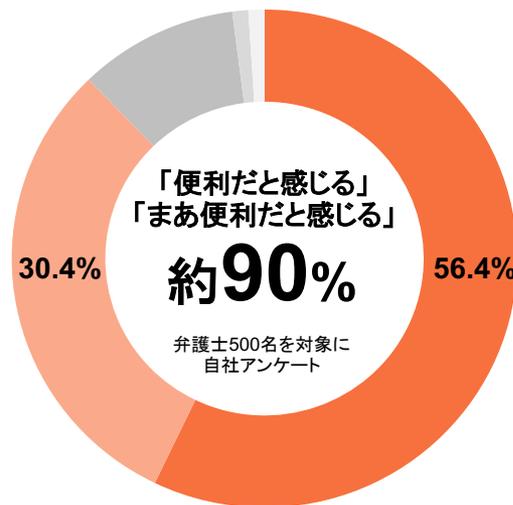
判例秘書



 弁護士ドットコム
LIBRARY

 BUSINESS LAWYERS
LIBRARY

Q.判例と法律関連書籍の両方を一括で検索できるサービスがあった場合、便利だと感じますか？



● 便利だと感じる ● まあ便利だと感じる
● どちらともいえない ● あまり便利だと感じない ● 便利だと感じない

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。