

FY3/2025 Q1 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com,Inc.

2024/8/14

01	2025年3月期 第1四半期決算概要	P. 3-8
02	成長戦略の進捗	P. 9-19
03	各事業の概況	P. 20-35
04	ご参考	P. 36-73

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



CLOUDSIGN

**2025年3月期
第1四半期決算概要**

FY3/
2025
Q1

2025年3月期 第1四半期連結業績ハイライト(4月-6月)

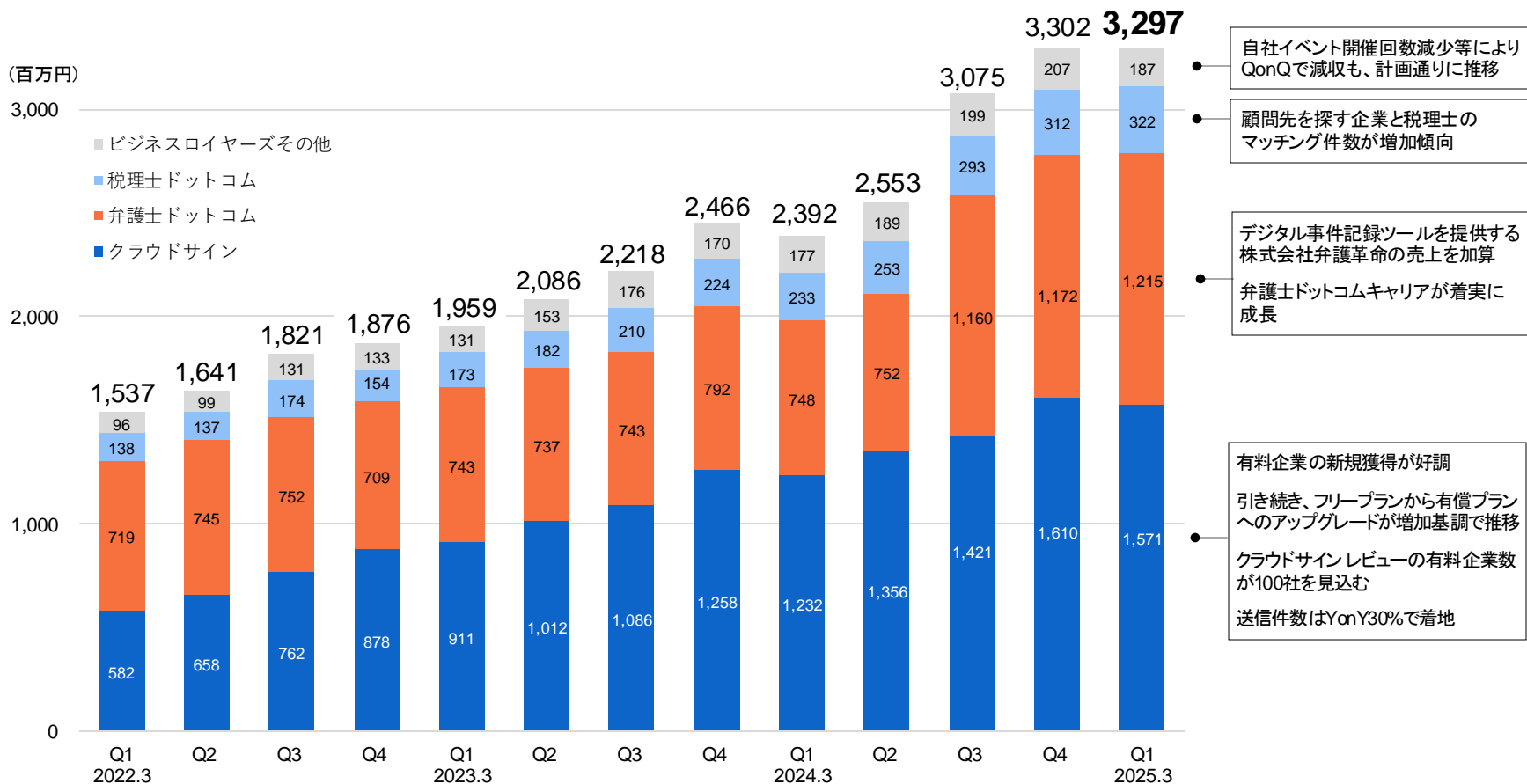
売上高は前年同期比 **37.9%増収**、EBITDAは前年同期比 **39.6%増益**

売上高	3,297	百万円	—	前年同期比	37.9 %増
EBITDA	484	百万円	—	前年同期比	39.6 %増
営業利益	282	百万円	—	前年同期比	14.6 %増
経常利益	294	百万円	—	前年同期比	19.5 %増
四半期純利益	183	百万円	—	前年同期比	21.3 %増

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + 持分法による投資損益
※前年同期比は、2024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1四半期は計画から上振れて着地、弁護士ドットコムおよび税理士ドットコムがQonQで増収
 今期より、クラウドサインセグメントの広告売上(スポット売上)を、「ビジネスロイヤーズその他」にて計上
 弁護士ドットコムは、有料会員サービスと弁護士支援サービスを合算



ARRの四半期推移

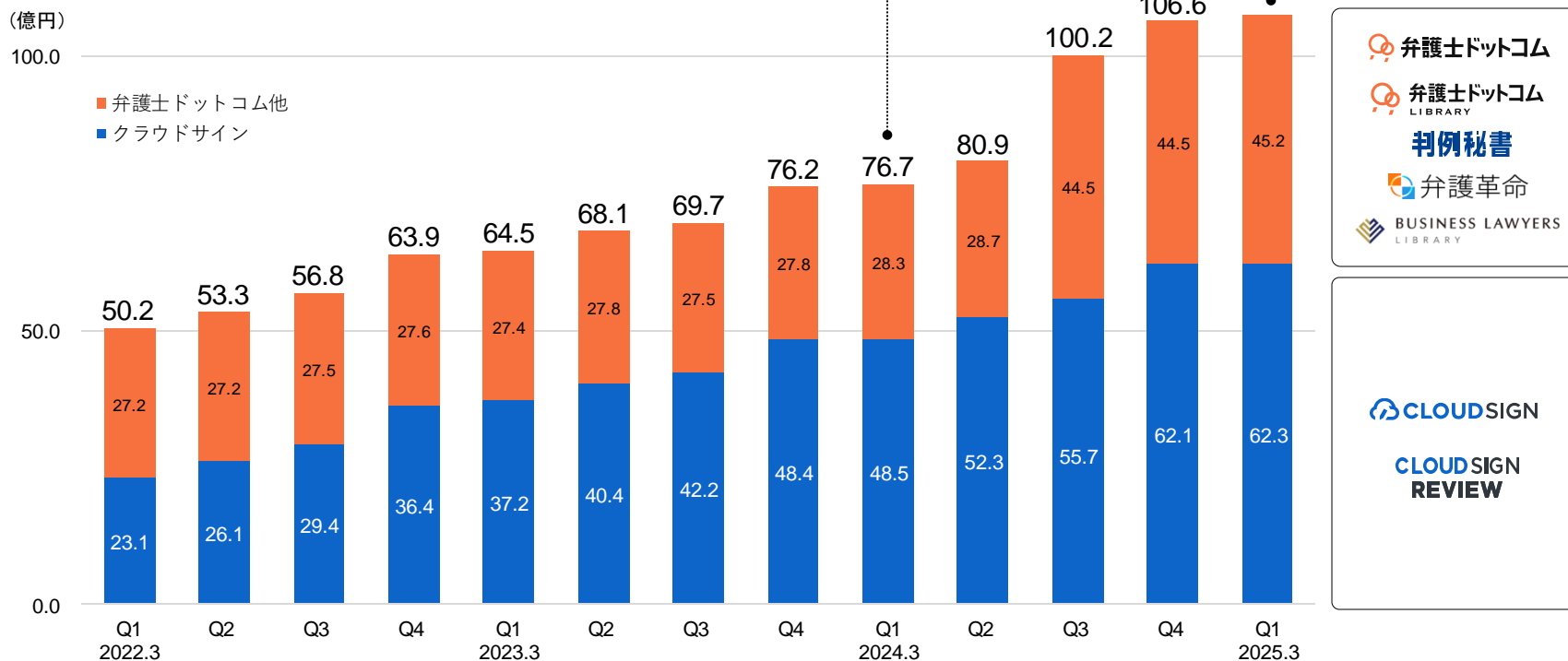
全社のARRは107.6億円、YonY+40.1%

クラウドサインのARRはQonQで2,000万円の増加

例年通り3月の契約送信件数が強いことからQonQでは微増も、
計画通りに推移

前年同期比
+**40.1%**
弁護士ドットコム他 +60.0%
クラウドサイン +28.6%

ARR
107.6
億円

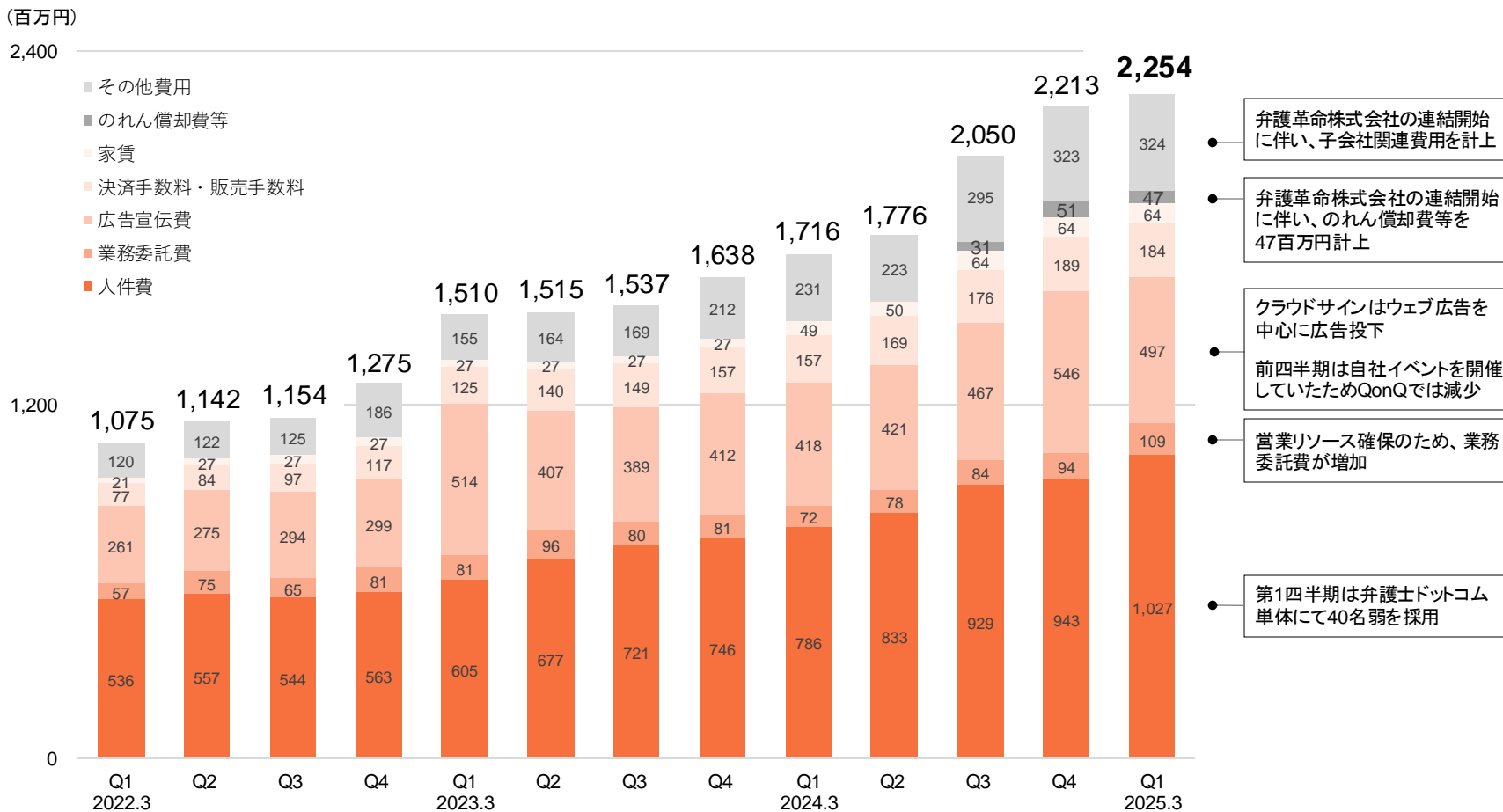


※1 弁護士ドットコム他は弁護士ドットコムキャリア、税理士ドットコム、ビジネスロイヤーズコンプライアンス、広告売上を除く課金収入の合計額。クラウドサインはスポット売上を除く課金収入
 ※2 ARR = 年間経常収益 (Annual Recurring Revenue)。各期末時点における月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出
 ※3 前年同期比は、2024年3月期の個別業績に対する数値を参考値として記載

販売費及び一般管理費の四半期推移

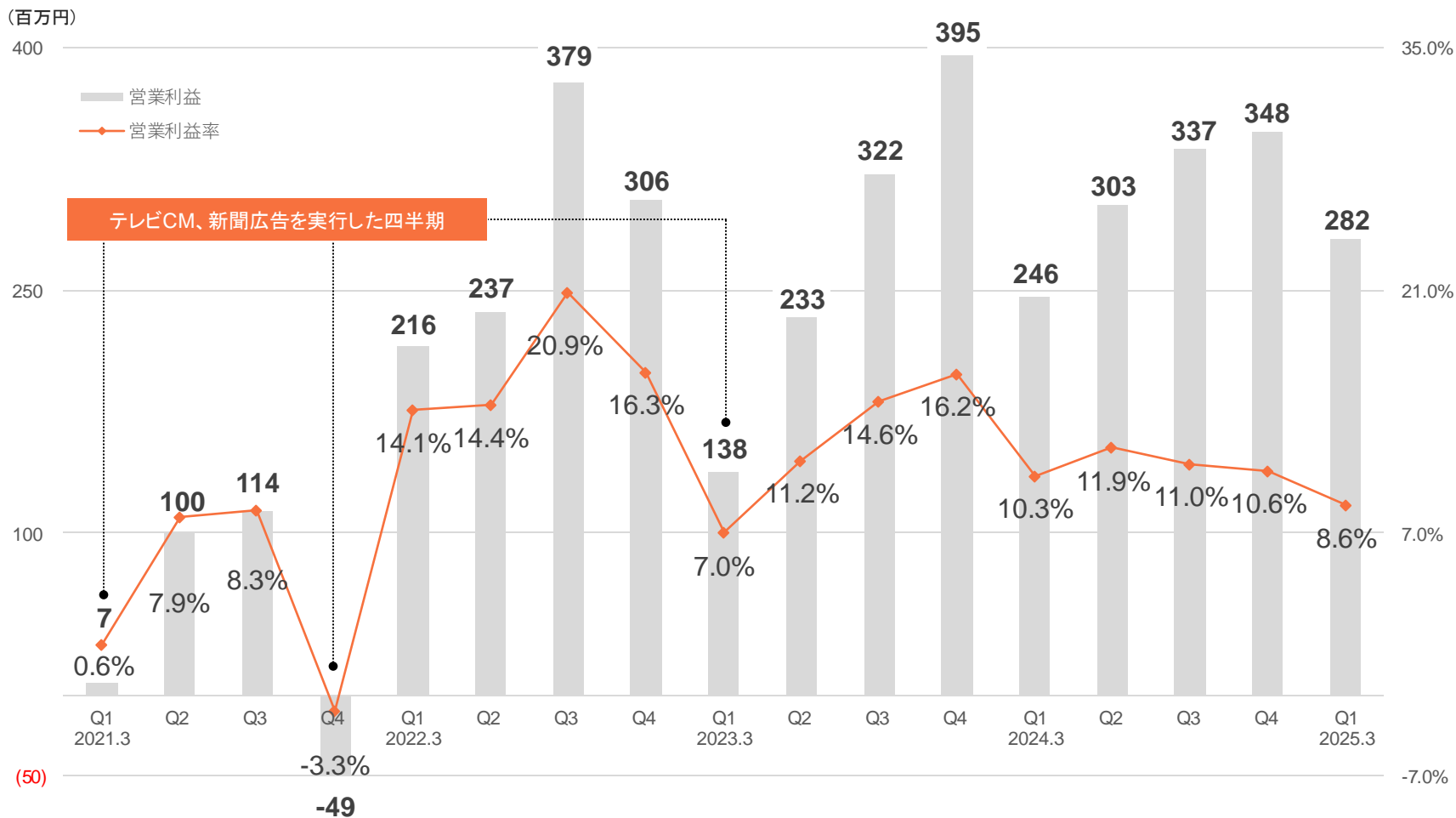
第1四半期は、弁護士ドットコム単体において採用が計画通りに進捗し、人件費が増加

広告宣伝費は、前四半期に自社イベントの開催に伴う一時的な費用が増加していたことにより、QonQでは減少



営業利益の四半期推移

第1四半期は、営業利益282百万円で着地、EBITDAは484百万円



成長戦略の進捗

FY3/
2025
Q1

各事業の今期方針



1. 大企業の獲得強化

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

2. 契約業務に限定しない取引業務全体と繋がるプラットフォームへ

クラウドサインレビューなどのクロスセルを推進
ユーザーファーストに考え、取引業務全体を滑らかにするサービスを構築



1. 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、法律分野別相談サイトを展開
メディアトラフィックの強化を図り、集客支援サービスの拡大に取り組む

2. 弁護士のDXを推進

2026年に控える民事判決オープンデータ化および裁判のIT化に向けて
グループ会社とのプロダクト・販売の連携を強化、本格的なシナジーの創出に取り組む



1. リーガルブレイン構想の実現

既存事業をブーストさせるプロダクト開発に注力

クラウドサインは順調に成長

新規有料社数は順調に増加傾向であり、また契約送信件数の増加によりARPPUも向上
富士キメラ総研調べによるとクラウドサインの売上高は業界首位でかつ市場占有率を高めている
また、12月に向けて一部ユーザーの値上げも実施

新規有料社数 ※1 **1,192** 件 — YoY **+26.7** %

月次解約率 ※2 **0.72** % — YoY **▲0.05** pt

契約送信件数 **237** 万件 — YoY **+30.4** %

リカーリング売上 **15.3** 億円 — YoY **+30.6** %

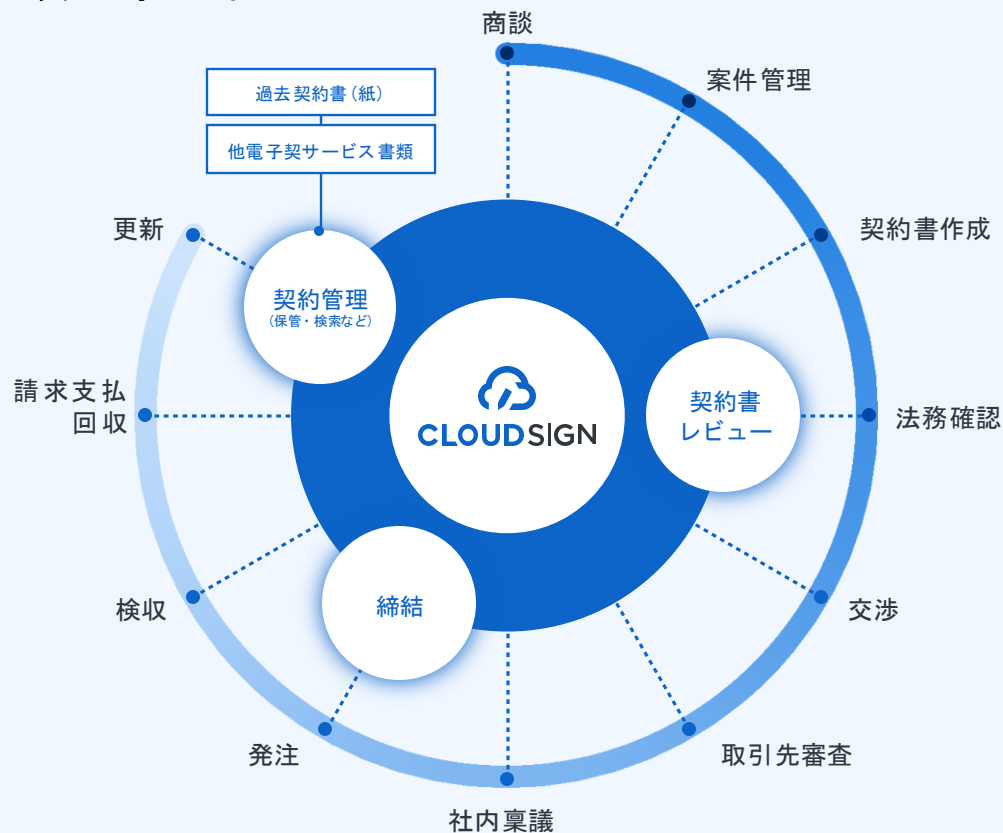
※1 上記数値は変動が大きい代理店を除く数値

※2 月次解約率は該当月における解約顧客数÷前月末有料顧客数で算出

契約業務に限定しない取引業務全体を網羅するサービスへ

契約書レビュー、締結、契約管理などの狭義のコントラクトライフサイクルマネジメントサービスから
企業が行う取引業務全体と繋がるサービスに拡張、特に帳票作成・ワークフローシステムとの連携を強化

クラウドサインが目指すプラットフォームイメージ

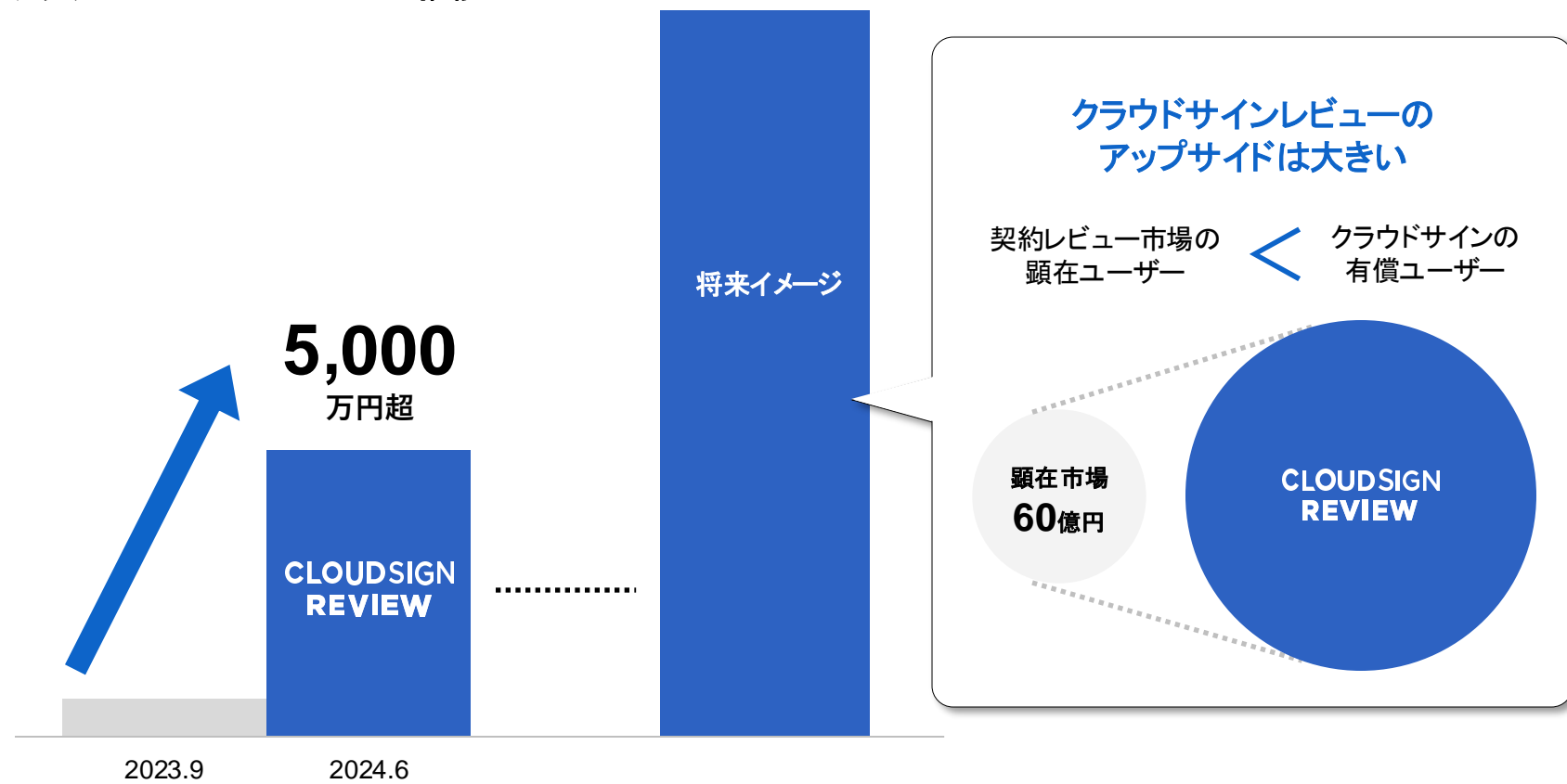


最注力クロスセル商材であるクラウドサインレビューも順調に育成

クラウドサインレビューのARRは5,000万円超に

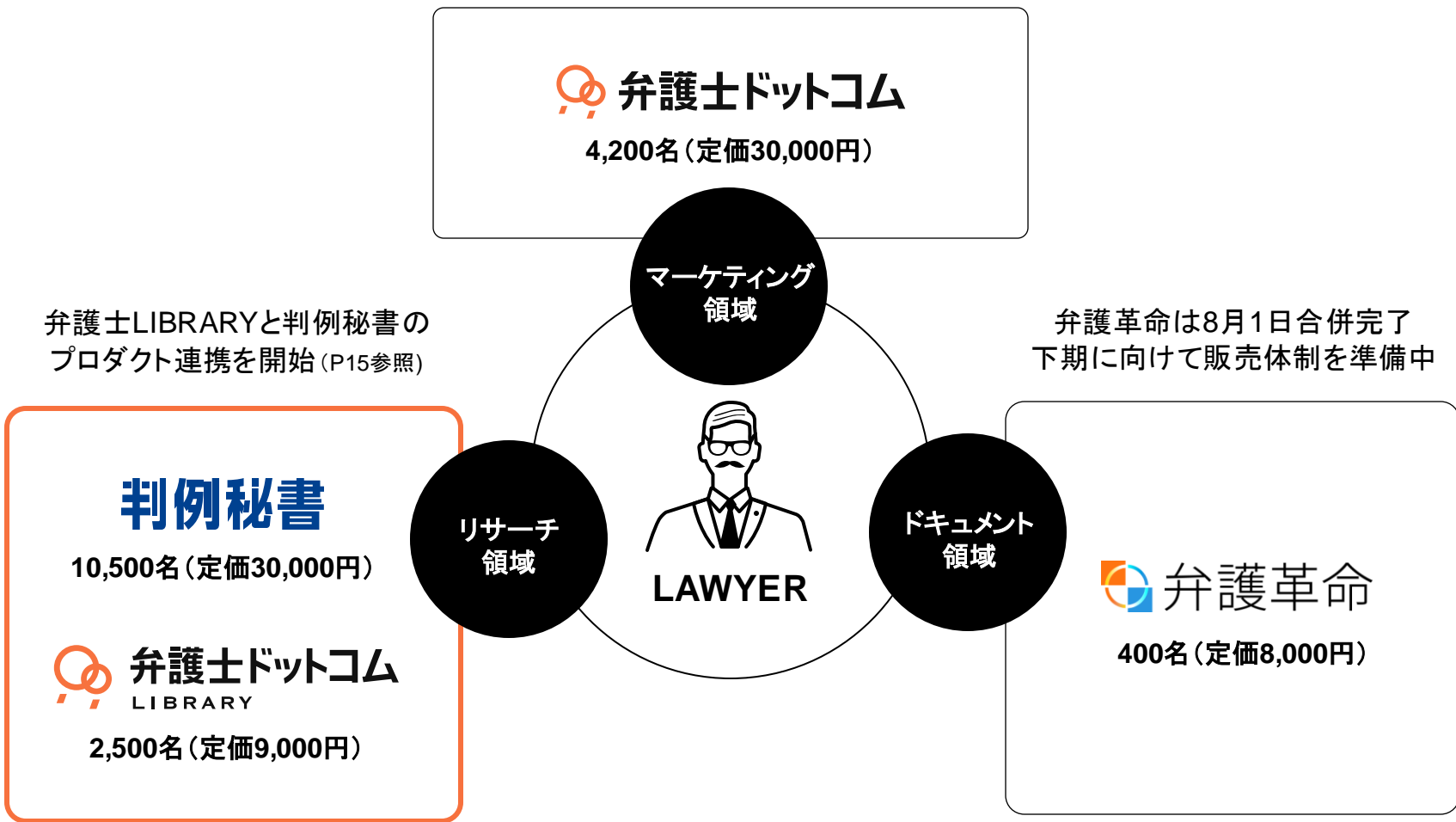
契約書レビューの顕在市場は60億円程度(8千社)と推定、クラウドサインとの相乗効果を活かし事業拡大させる

クラウドサインレビューのARR推移



弁護士向けプロダクトの販売連携を推進

弁護士領域は弁護士ドットコム・判例秘書・弁護革命とのグループ連携を推進



弁護士ドットコムLIBRARYと判例秘書とのプロダクト連携開始

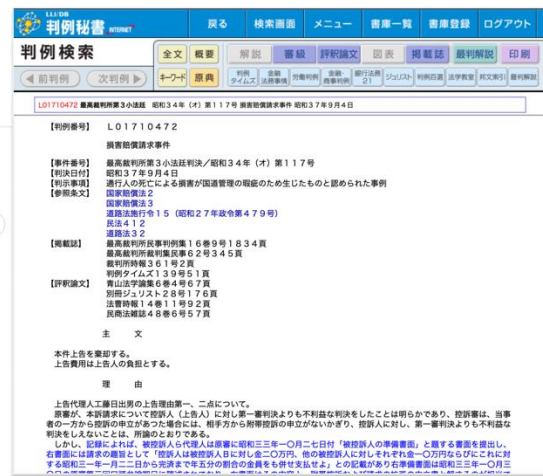
8月5日より判例秘書とのPMI第1弾スタート

弁護士ドットコムLIBRARYの書籍に掲載している判例から判例秘書にアクセス可能に

1万人超の判例秘書ユーザーに、弁護士ドットコムLIBRARY(定価 9,000円)のクロスセルを推進

弁護士ドットコムLIBRARYで 閲覧中の書籍に引用されている判例を

判例秘書で、すぐに確認



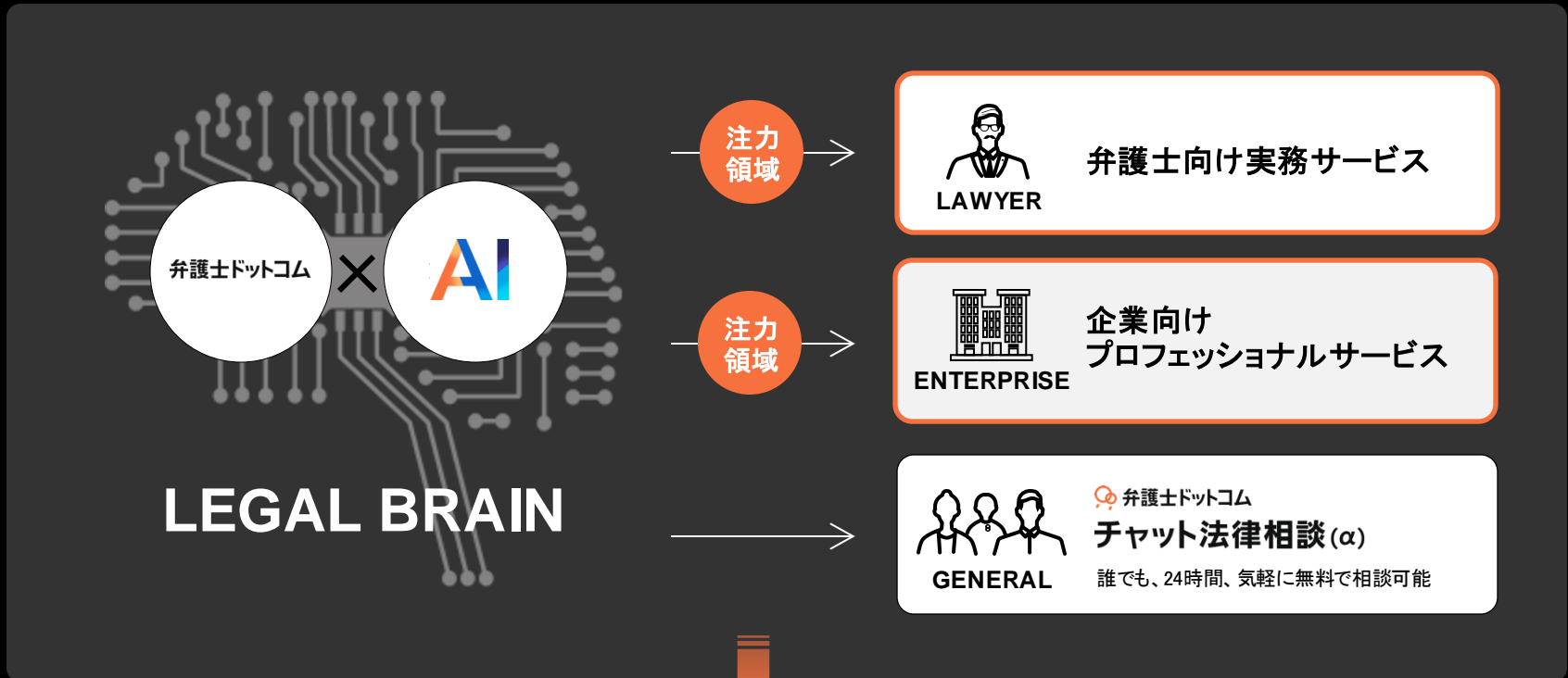
リーガルブレインの構築戦略



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

リーガルブレインを通じて成し遂げたいこと



「ニッポンの法務部」として
日本社会を法律サービスを通じてエンパワーする

リーガルブレインを搭載した初のリサーチツールを提供開始

8月26日にリーガルブレインを搭載したリサーチプロダクトを提供開始

プロダクトマーケットフィットを目指して、顧客フィードバックをもらいながら改善を重ねる

顧客フィードバックの一例

The screenshot shows a search results page for '労働基準法 | 解雇の予告、解雇制限'. The interface includes a search bar, a list of search results, and a detailed view of the selected result. The detailed view shows the title '労働基準法 | 解雇の予告、解雇制限', a summary, and a list of three points regarding dismissal procedures. The interface also features a sidebar with navigation options and a search input field at the bottom.

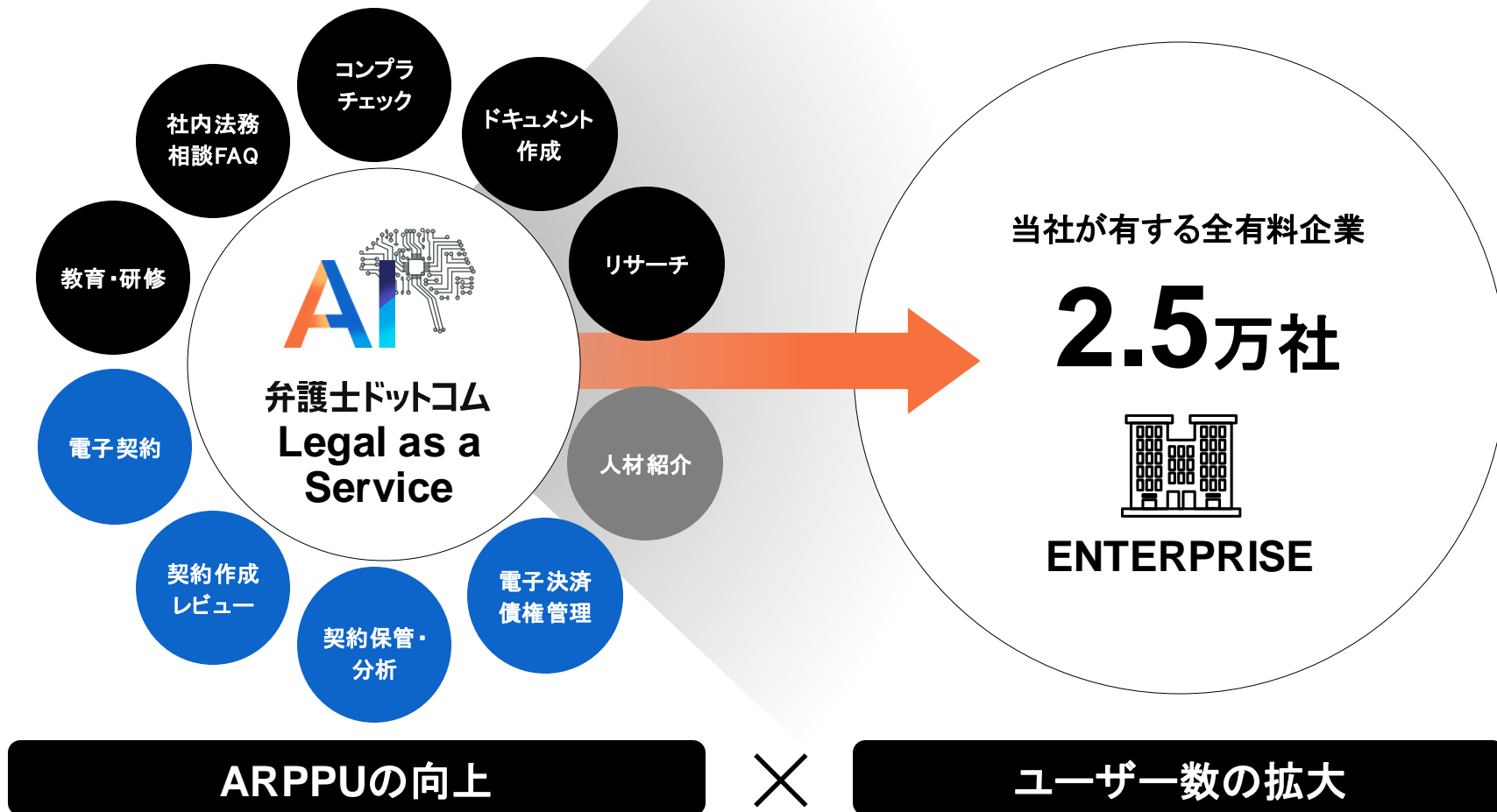
書籍、法令、判例、通達の検索はすごい価値。
結局、本を探して、eGOV見て、判例秘書探して、
通達探してというのが大変なんです。

AIを使った検索の精度が高い。
次々と関連情報を調べられるのが秀逸。

自然文での質問から一発で、これだけの関連
情報を持ってこれると圧倒的にリサーチ業務が、
効率化します。

LaaSについて今後の方針

BtoB領域におけるセールスマーケティングの機能連携を強化
各ユーザーアセット、データアセットを活用し成長スピードを高める



●重点AI領域 ●契約・トランザクション領域 ●人材教育領域

各事業の概況

FY3/
2025
Q1

CLOUDSIGN

クラウドサイン

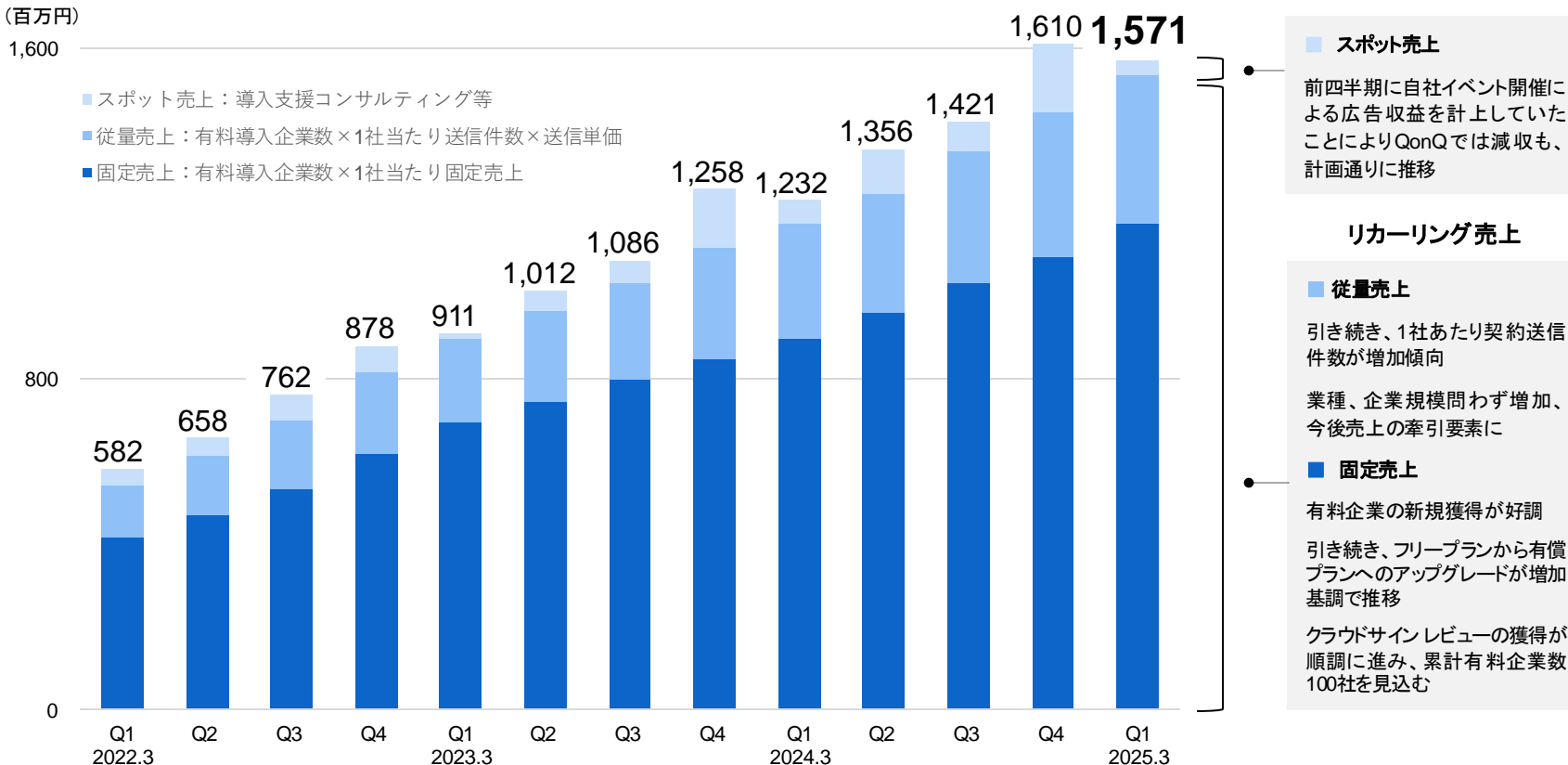


第1四半期の売上高は15.7億円で着地、YonY+27.5%、リカーリング売上はYonY+30.6%で堅調に推移
クラウドサインのARRが60億年に達する



売上高の推移

(百万円)



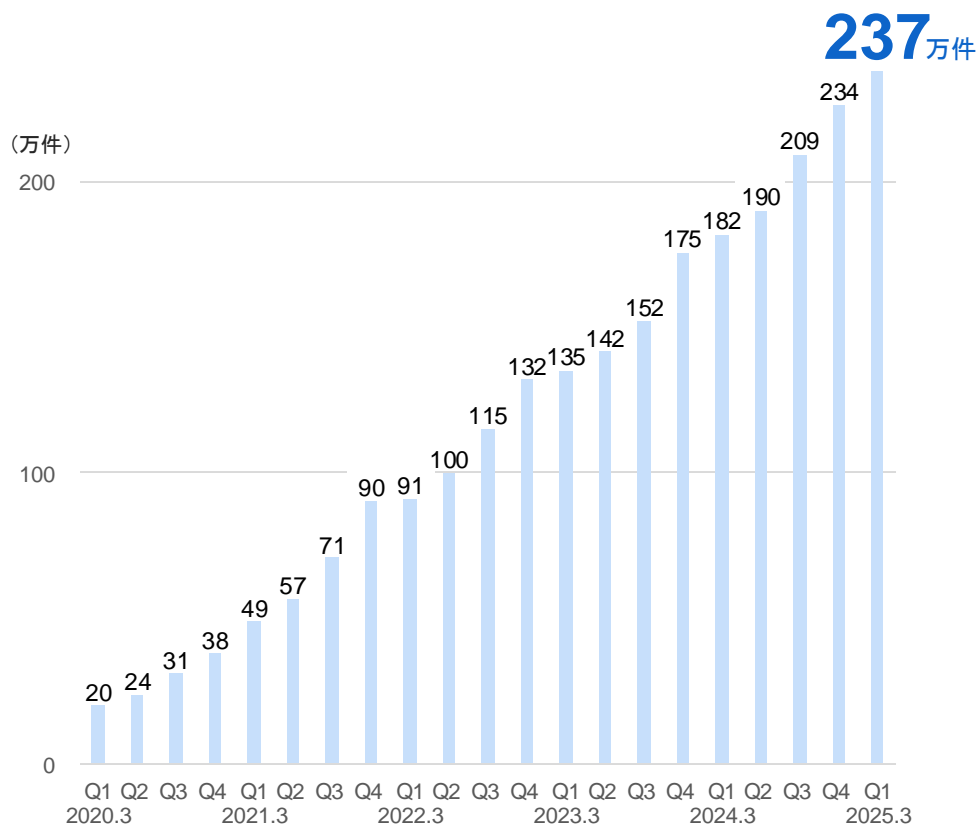
スポット売上
前四半期に自社イベント開催による広告収益を計上していたことによりQonQでは減収も、計画通りに推移

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

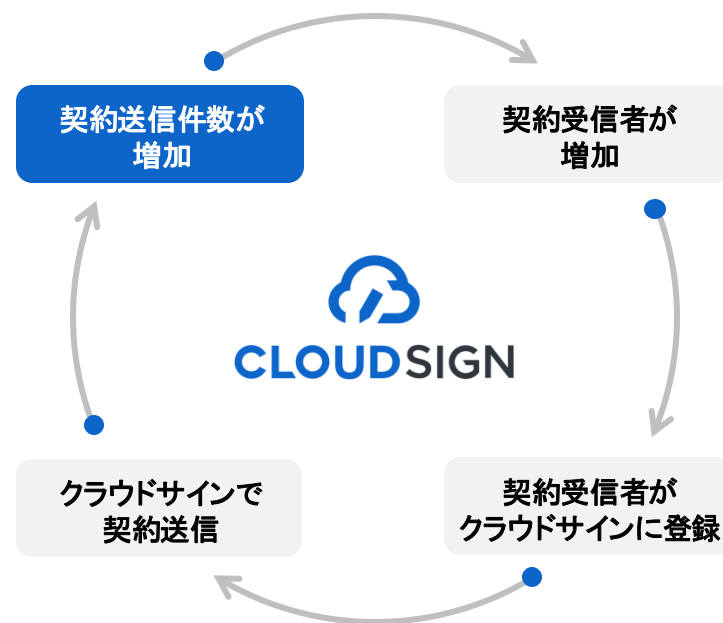
固定売上
有料企業の新規獲得が好調
引き続き、フリープランから有償プランへのアップグレードが増加基調で推移
クラウドサイン レビューの獲得が順調に進み、累計有料企業数100社を見込む

契約送信件数は順調に増加し、四半期で237万件を突破

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

地方自治体は、327自治体のうち**226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
- 鹿児島県

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
- 奈良県 生駒市
- 和歌山県 橋本市
- 愛媛県 松野町
- 島根県 海士町
- 岡山県 瀬戸内市
- 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7月1日時点調べ)

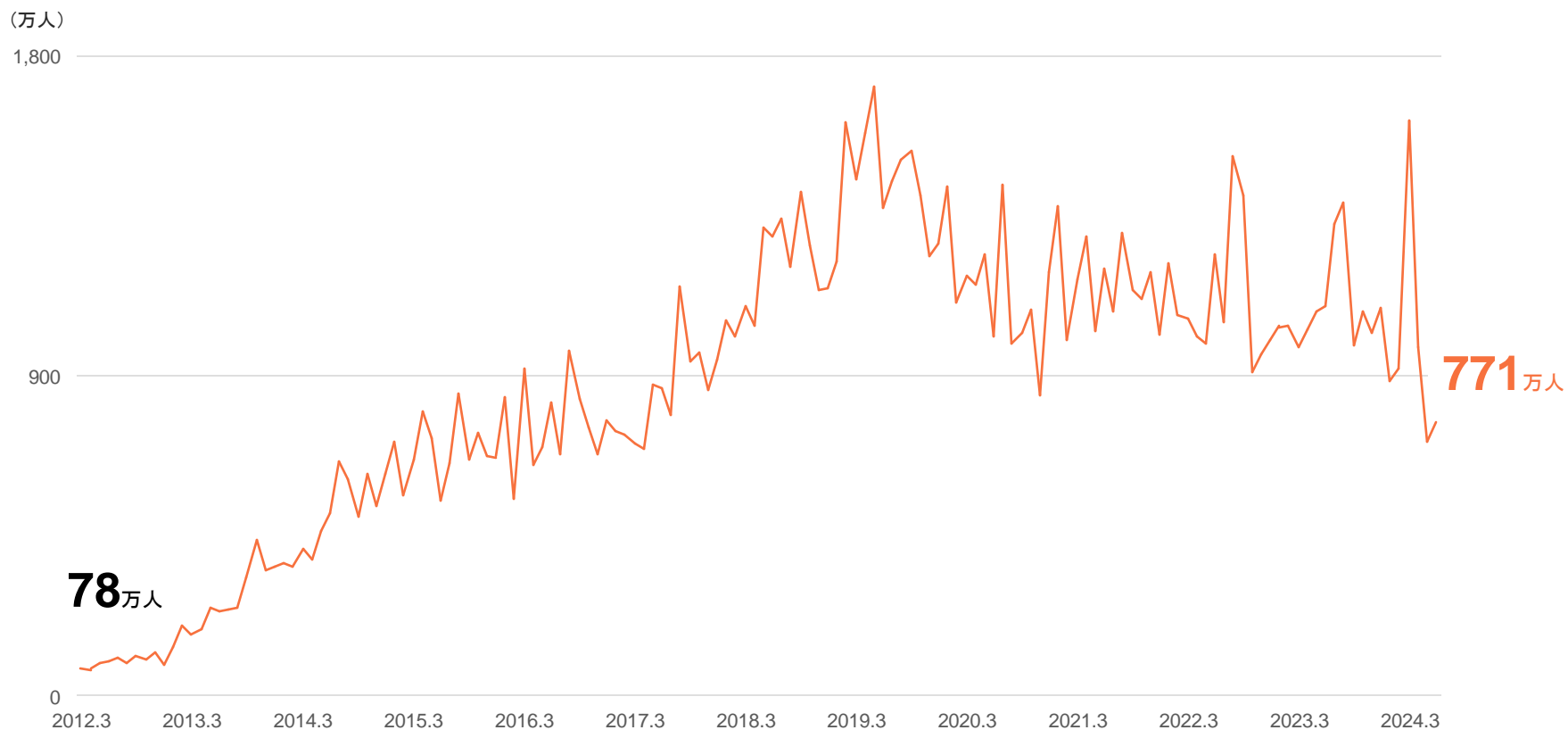
※3 導入自治体はSMBCクラウドサインなどのOEM商材含む

BENGOSHI.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ボラティリティはあるものの、
弁護士検索ページへのアクセスは改善傾向、集客サービスの有料登録弁護士数は今後増加を見込む

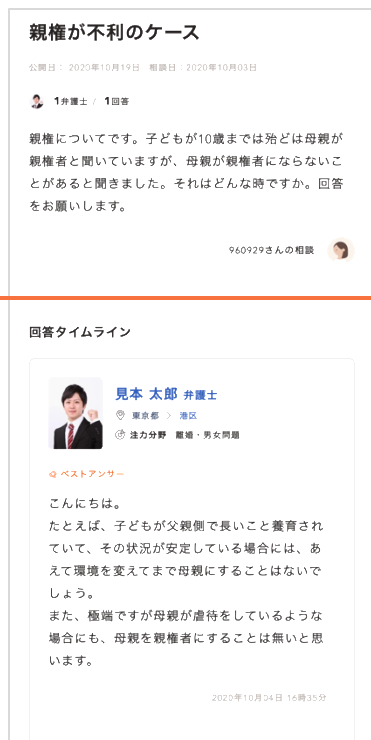
月間サイト訪問者数の推移



弁護士検索ページへのアクセスは改善している一方で、みんなの法律相談が減少傾向
 下期は有料会員サービスの値上げを実施予定(現在は月額300円)

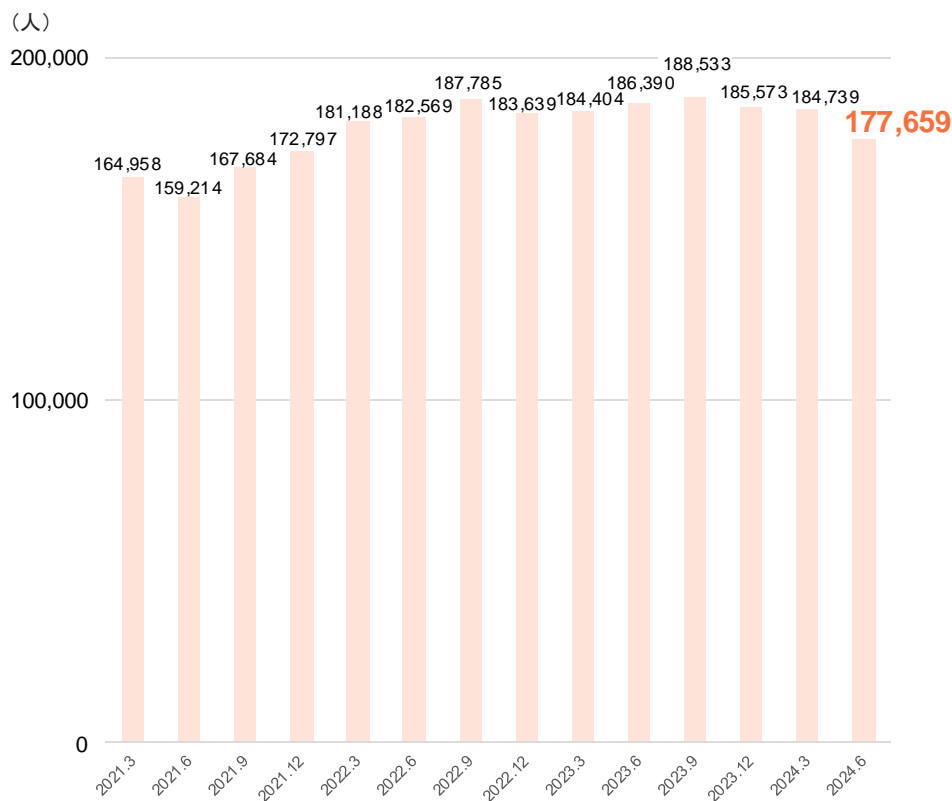
有料会員サービス登録後の画面

有料会員数推移



↓

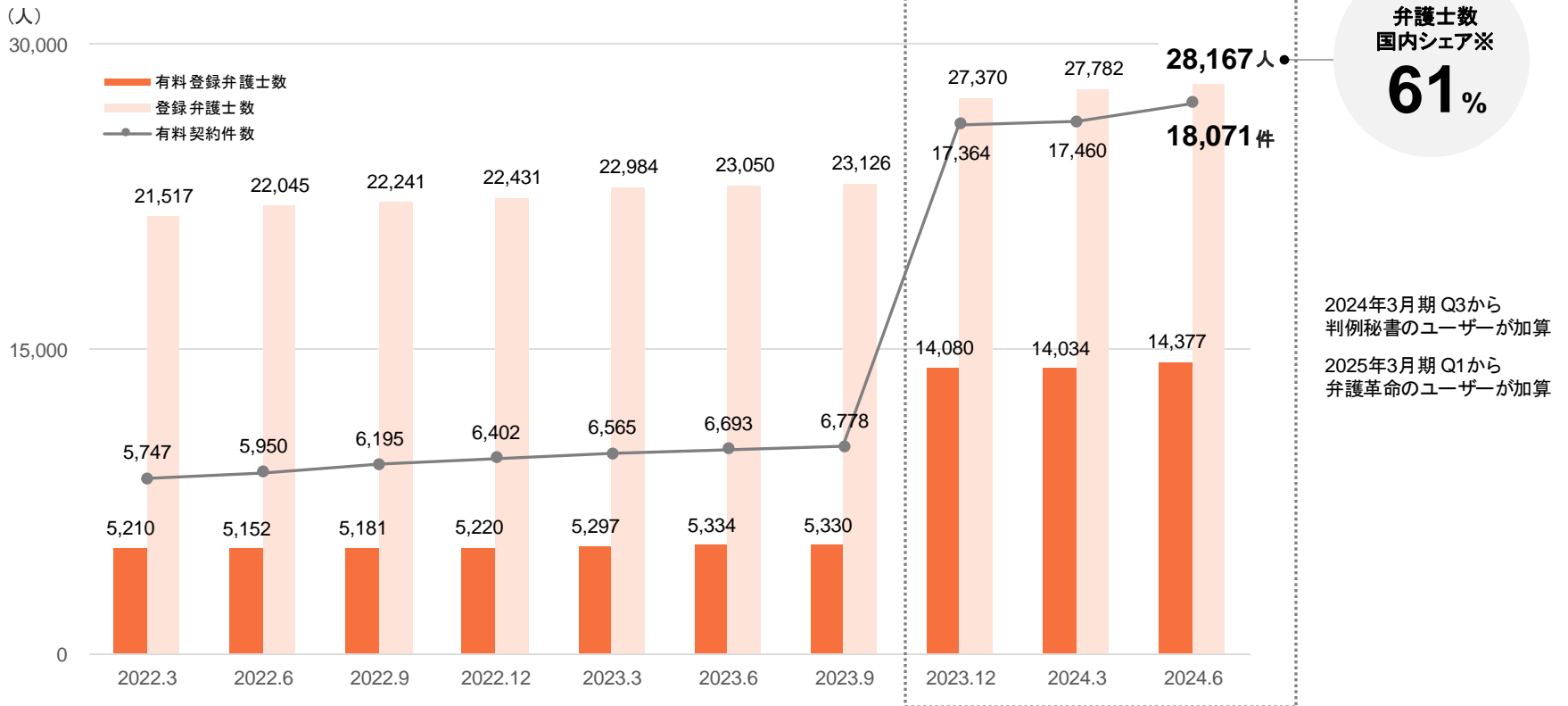
弁護士の回答は
 有料会員のみ閲覧可



登録弁護士数は、**28,167人**、国内弁護士におけるシェアが**61%**

有料登録弁護士数は**14,377人**、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／有料契約件数の推移 (月末時点)



※国内弁護士におけるシェアは2024年7月1日時点の国内弁護士数から算出

ZEIRISHI.COM
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**68万人**、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6,646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

- 税理士に税務に関する相談ができる**累計税務相談件数約14万件**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

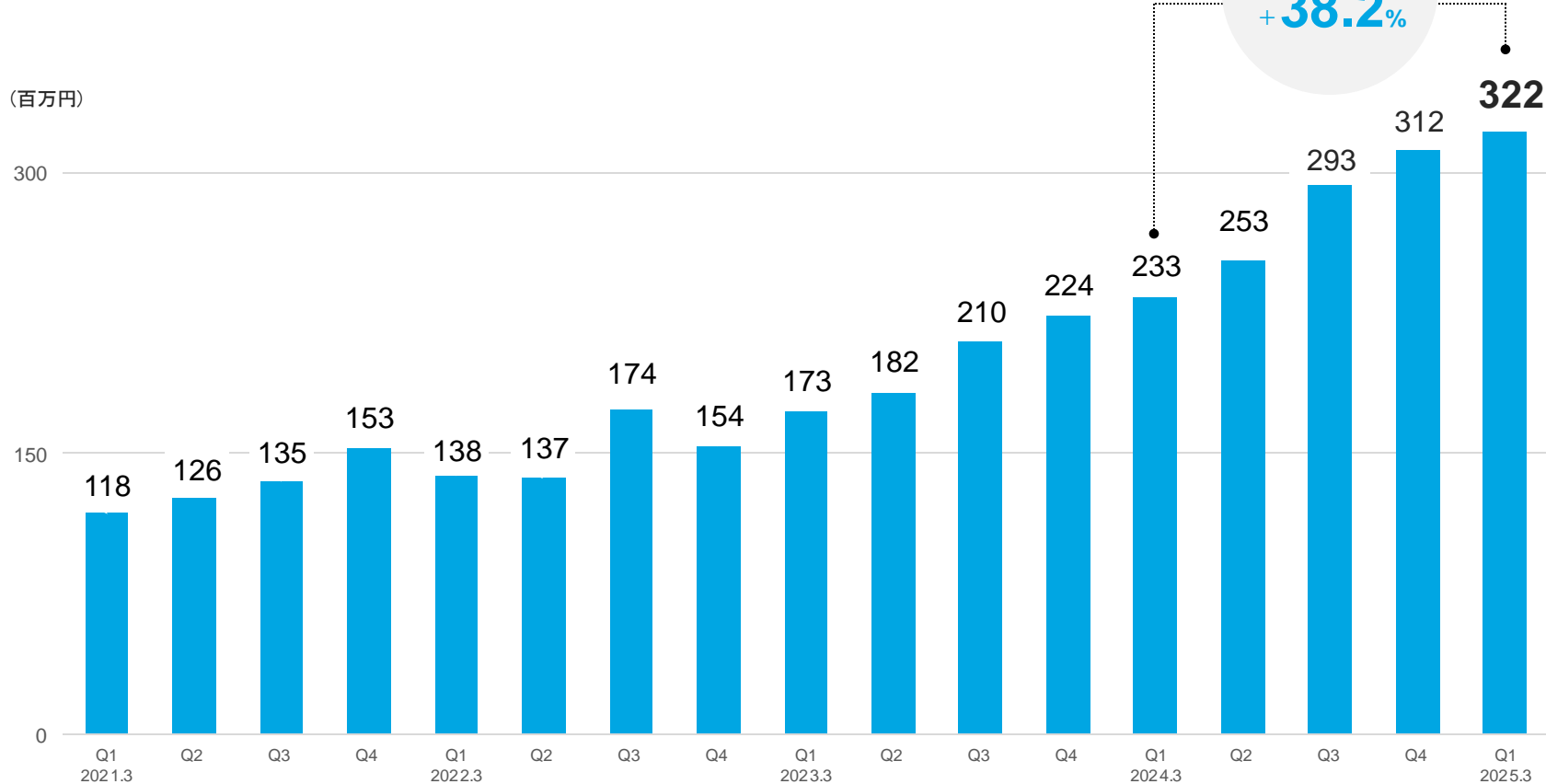
- 地域、注力分野などから自身に最適な税理士を検索



上記数値は、2024年6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38.2%の増収で着地

売上高の推移



BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズ



月間サイト訪問者数約**59万人**、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**2,000冊**以上、法律系出版社**32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

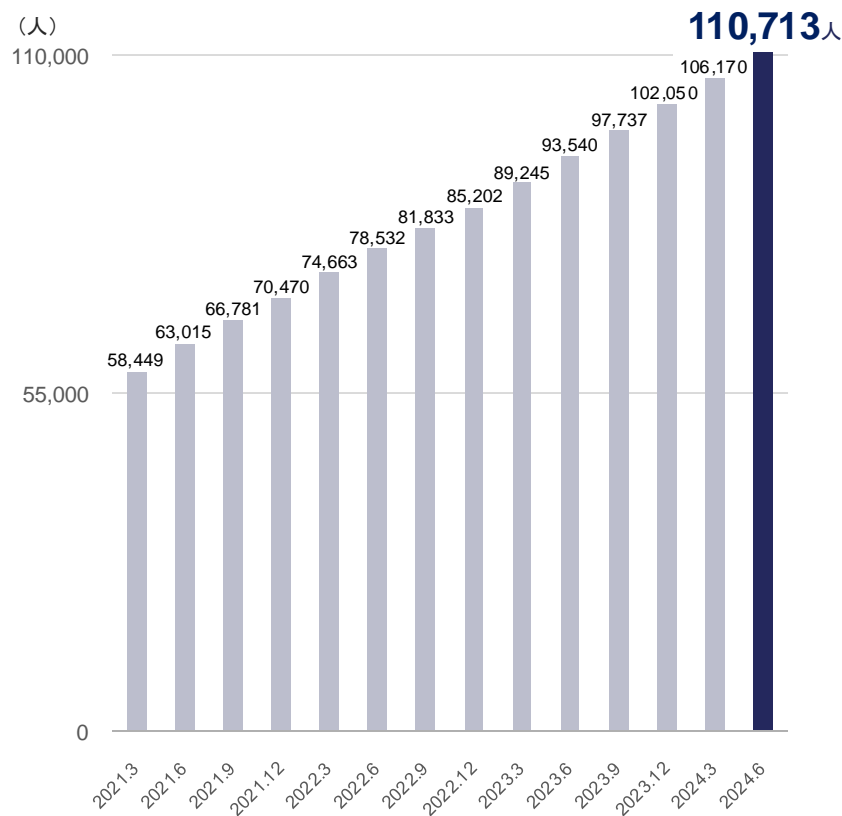


上記数値は2024年6月末実績数値

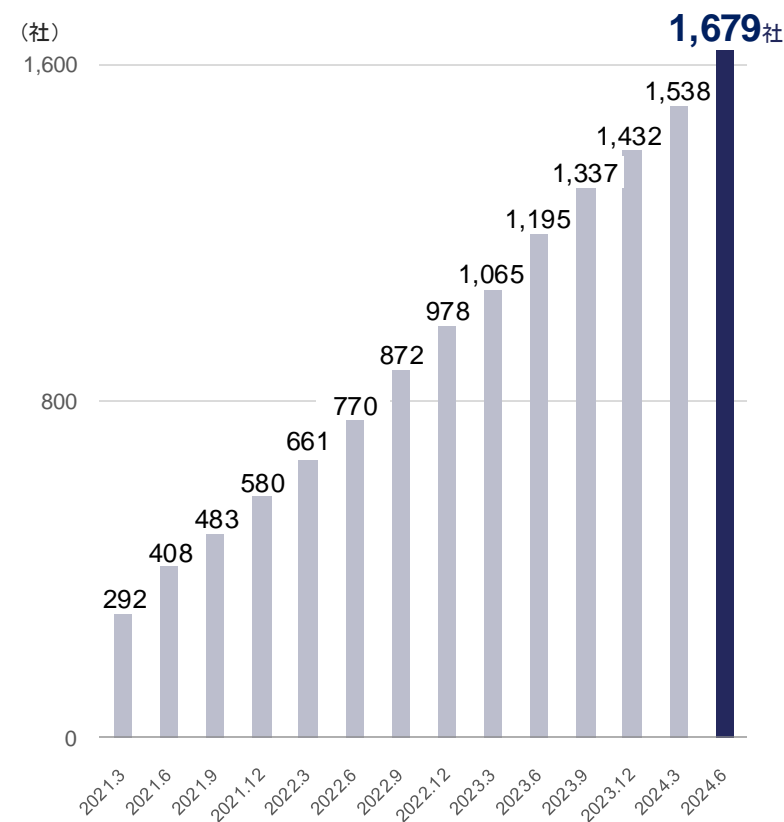
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は順調に増加

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1,600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



ご参考

APPENDIX

2025年3月期 第1四半期業績概要

売上高は前年同期比で37.9%の増収、営業利益は14.6%の増益

(単位:百万円)

	2025.3 Q1 実績	2024.3 Q1 業績	2024.3 Q1 実績比	2024.3 Q4 実績	2024.3 Q4 実績比
売上高	3,297	2,392	+37.9%	3,302	-0.2%
売上原価	760	429	+77.1%	741	+2.7%
売上総利益	2,537	1,962	+29.3%	2,561	-1.0%
販売費及び 一般管理費	2,254	1,716	+31.4%	2,213	+1.9%
EBITDA	484	346	+39.6%	608	-20.4%
営業利益	282	246	+14.6%	348	-19.1%
営業利益率	8.6%	10.3%	-1.7pt	10.6%	-2.0pt
経常利益	294	246	+19.5%	386	-23.9%
四半期純利益	183	151	+21.3%	266	-31.2%

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + 持分法による投資損益

※前年同期比および前四半期比は、2024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

利益剰余金の増加等により、純資産は276百万円増加

(単位:百万円)

	2024年6月末	2024年3月末	2024年3月末比
流動資産	5,584	5,654	-70
現金及び預金	3,327	3,469	-141
固定資産	4,651	4,509	+142
総資産	10,235	10,164	+71
流動負債	2,831	2,906	-74
固定負債	2,970	3,100	-130
純資産	4,433	4,157	+276
自己資本比率	42.6%	40.3%	+2.3pt

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543名 単体517名 (2024年6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



CLOUDSIGN

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CFO 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 根垣 昂平

大手医療グループにて新規事業などに従事。アパレル企業の買収後支援
(株)メディカルトリビューン取締役副社長を経て、2018年12月に当社入社

2018年当社入社／2024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)カカコム代表取締役社長

「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

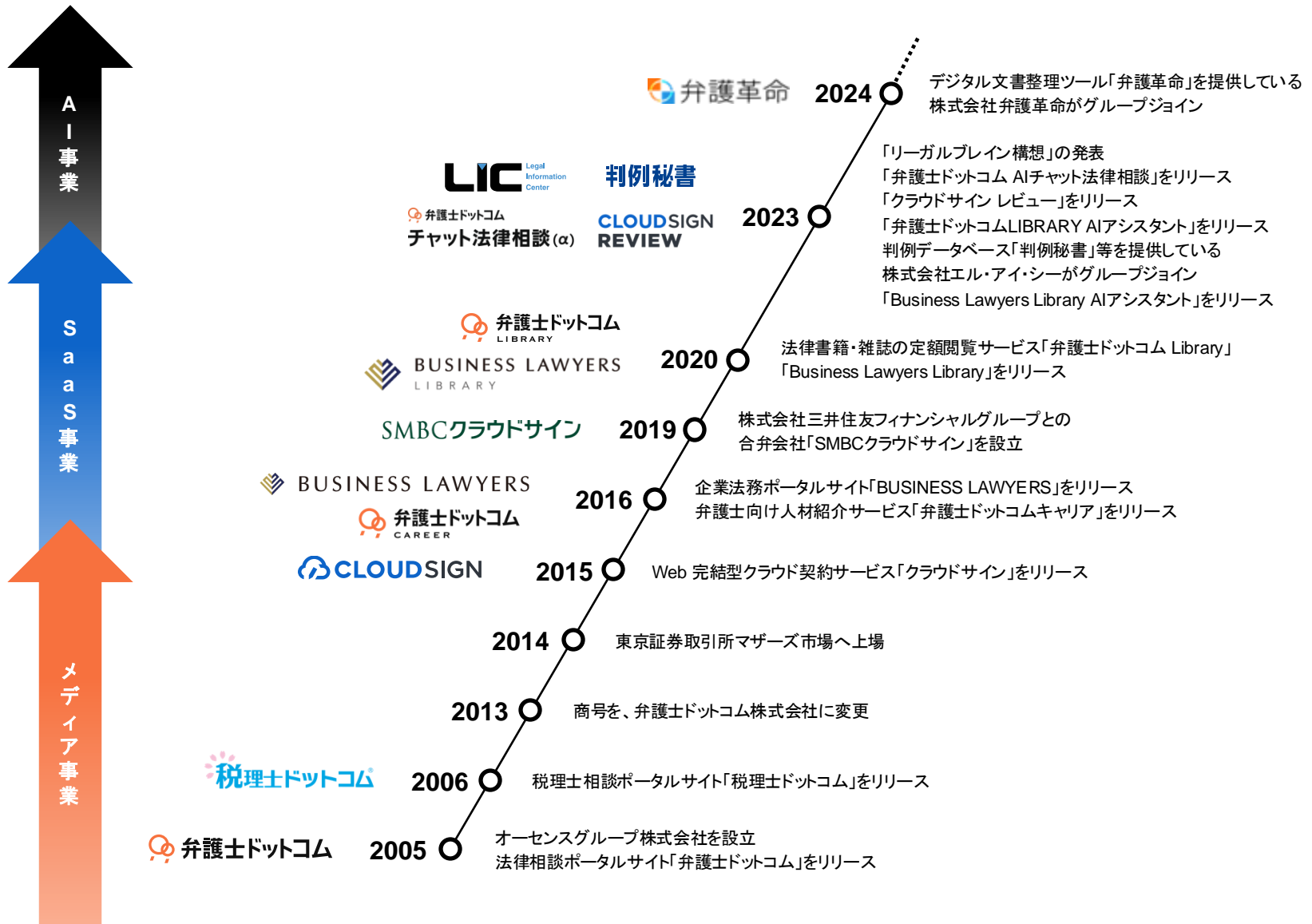
社外取締役 塩野 紀子

キリンホールディングス(株)、日本郵政(株) 社外取締役

ウォルト・ディズニージャパン(株)マーケティングアンドセールス ヴァイスプ
レジデント、エスエス製薬(株)代表取締役社長、コナミスポーツ(株)代表取締
役社長を歴任

2024年6月社外取締役就任

会社沿革



BENGOSHI.COM

弁護士ドットコムについて

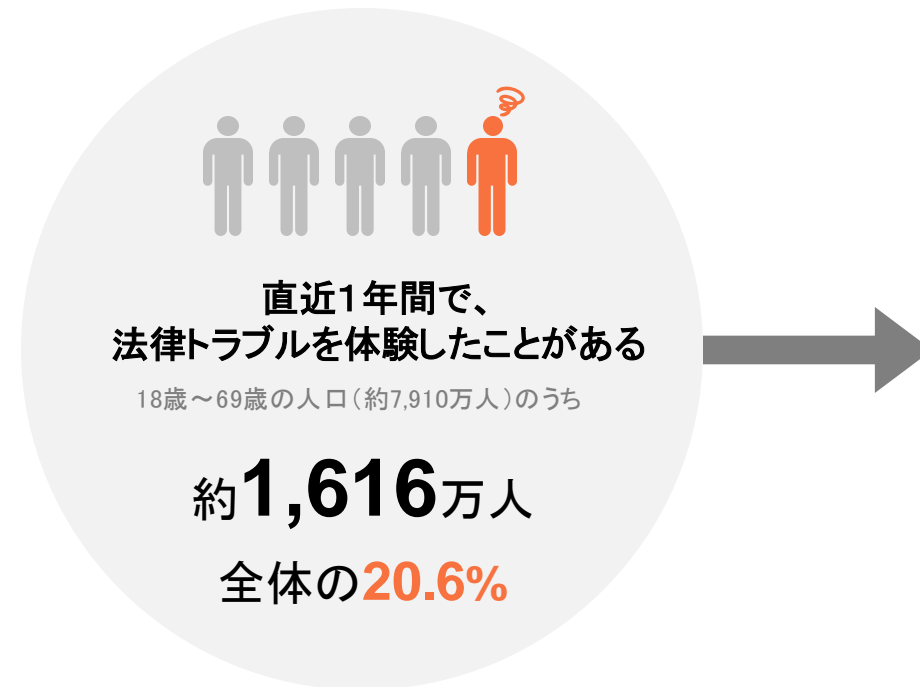


1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,616万人 (20.6%)**

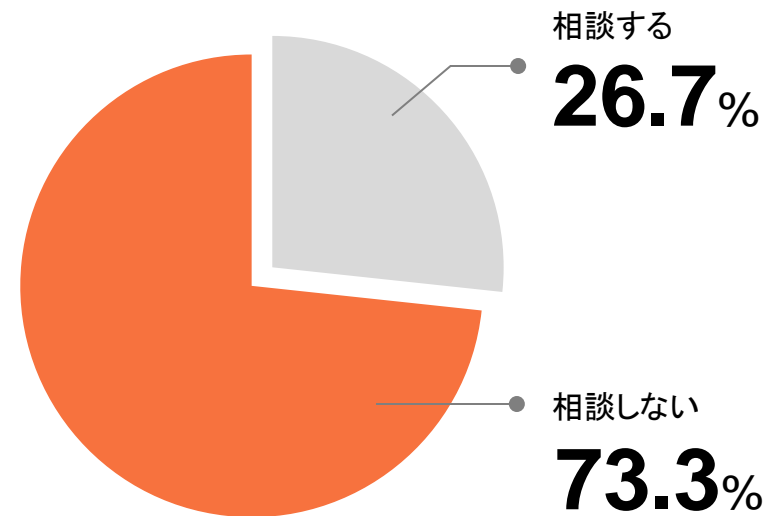
実際に弁護士に相談する人は**26.7%**

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



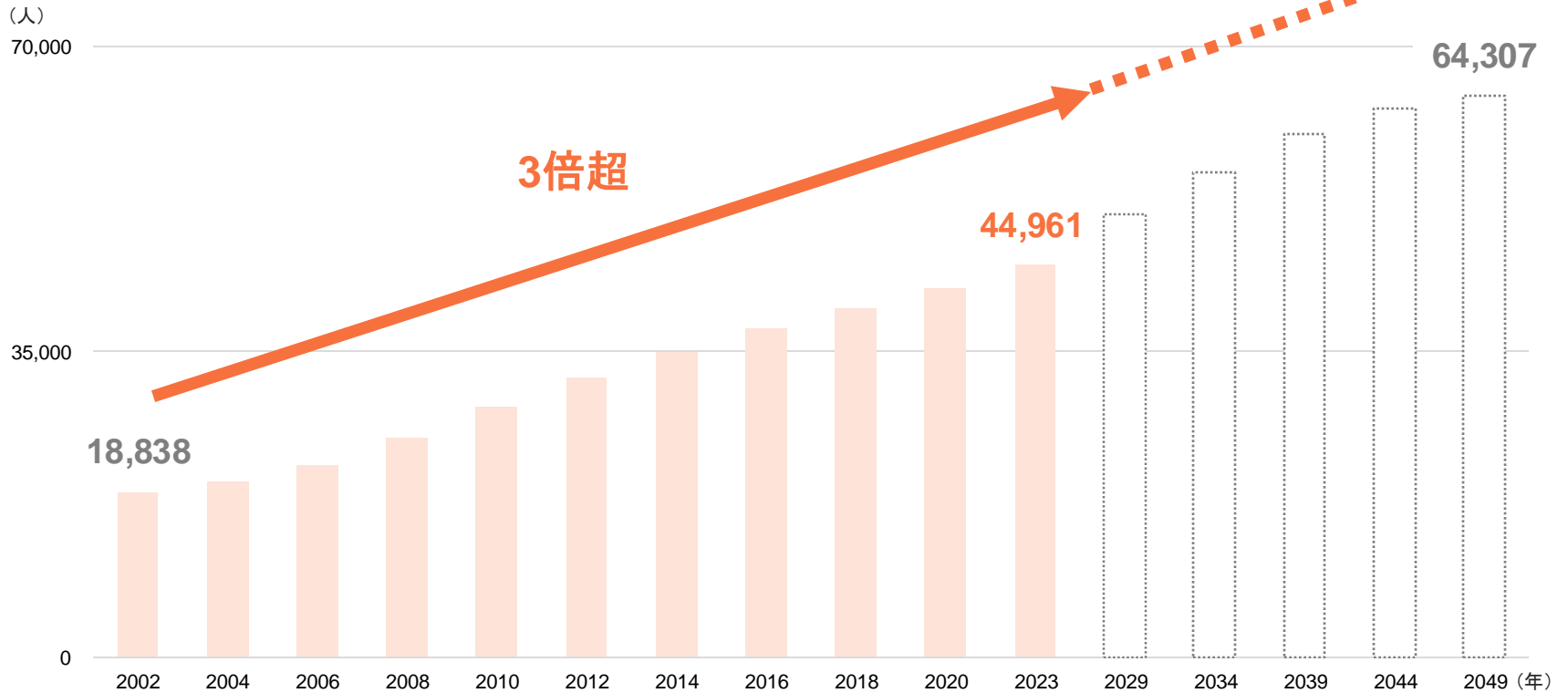
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



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

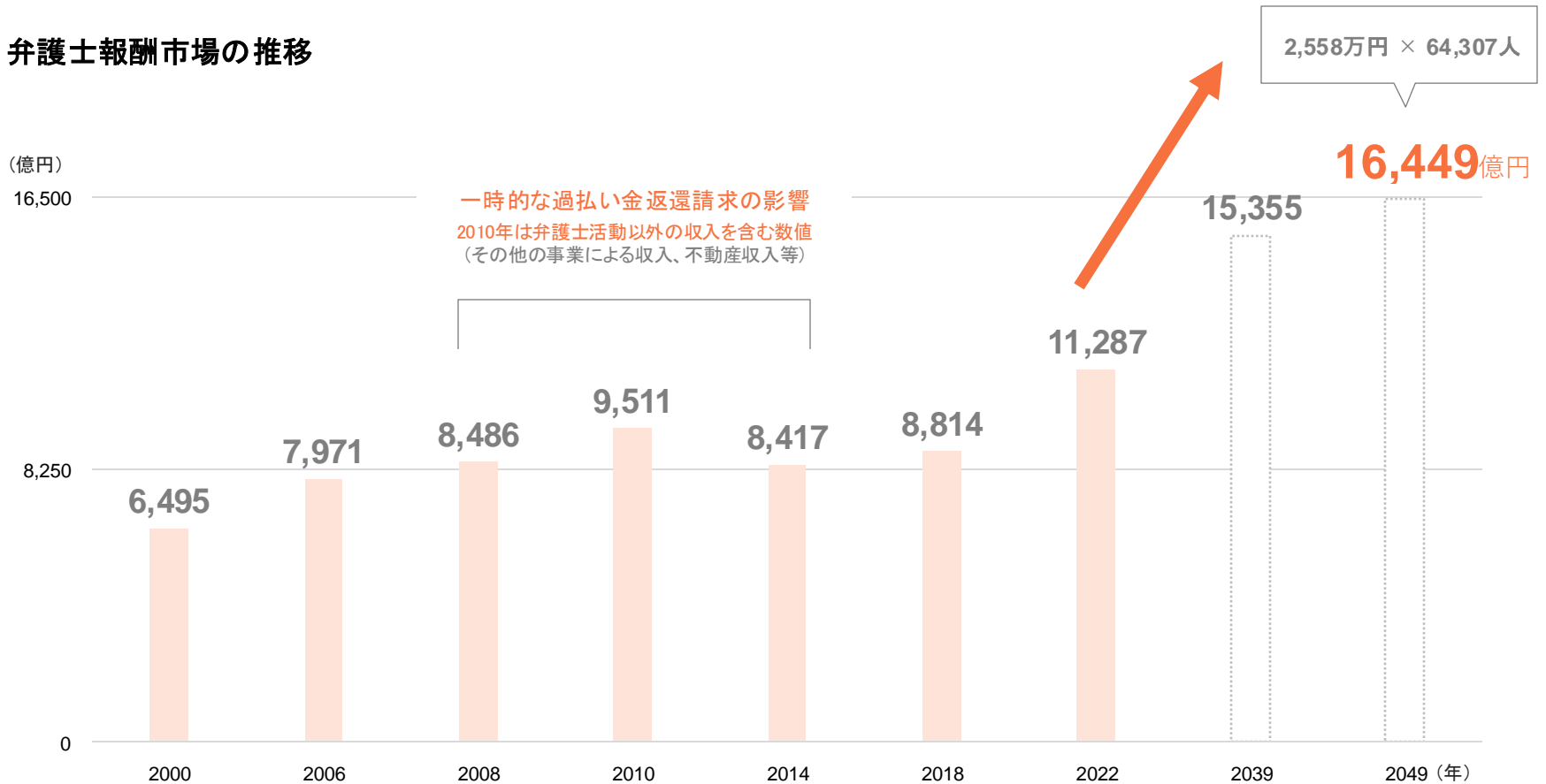
弁護士数の推移



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**771万人**、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**136万件**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**28,167名**国内弁護士約4.5万人の**半数以上**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**1,344万人**



上記数値は2024年6月末実績数値

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着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

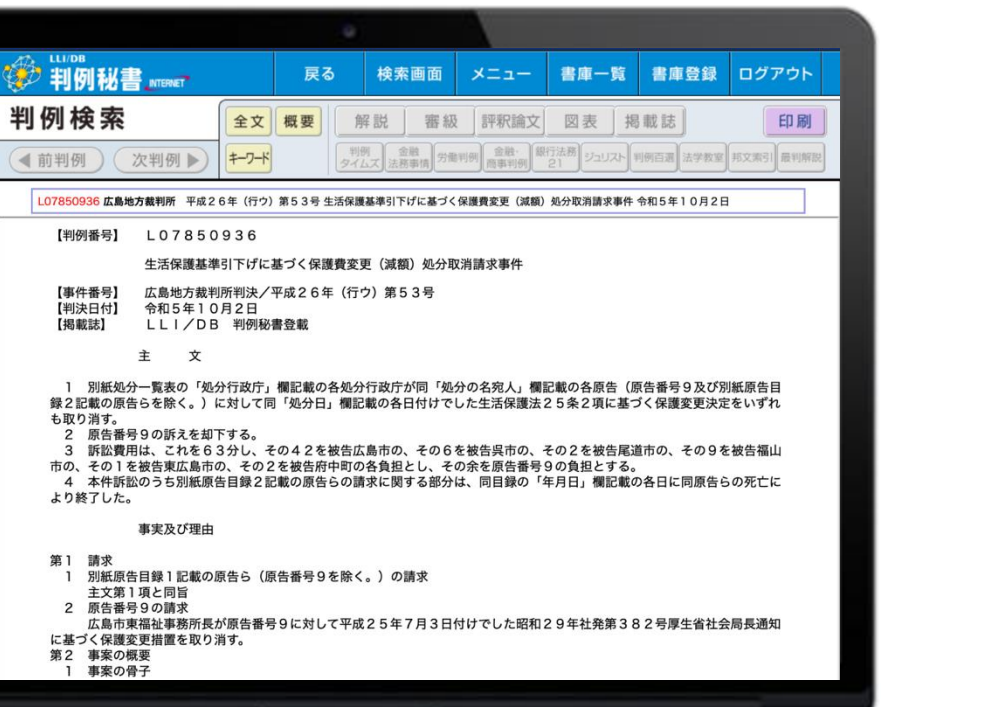
月額20,000円～(全4プラン)



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	2,300冊以上
参加出版社	法律系出版社34社



判例秘書

業界で圧倒的シェアを有する 判例データベース

- 弁護士の判例検索サービス利用率は95%
- その中でも「判例秘書」は、全裁判官・全検察官に利用されており、法曹三者では圧倒的なシェアを占めるサービス



弁護士革命

弁護士が弁護士のために開発した デジタル文書整理ツール

- デジタル文書を効率的に活用できる業務スタイルへの変革を後押し
- デジタルの力で弁護士を強化
- 事件分析、書面作成など弁護士のコア業務を支える

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 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

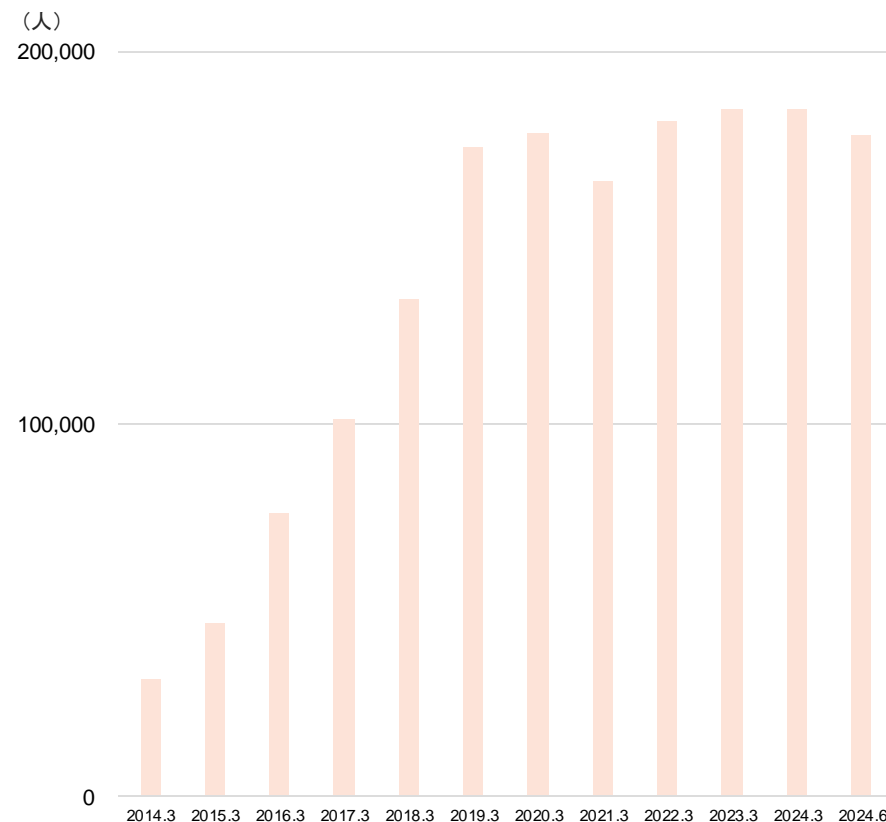
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

2020年10月24日 16時35分

↓

弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

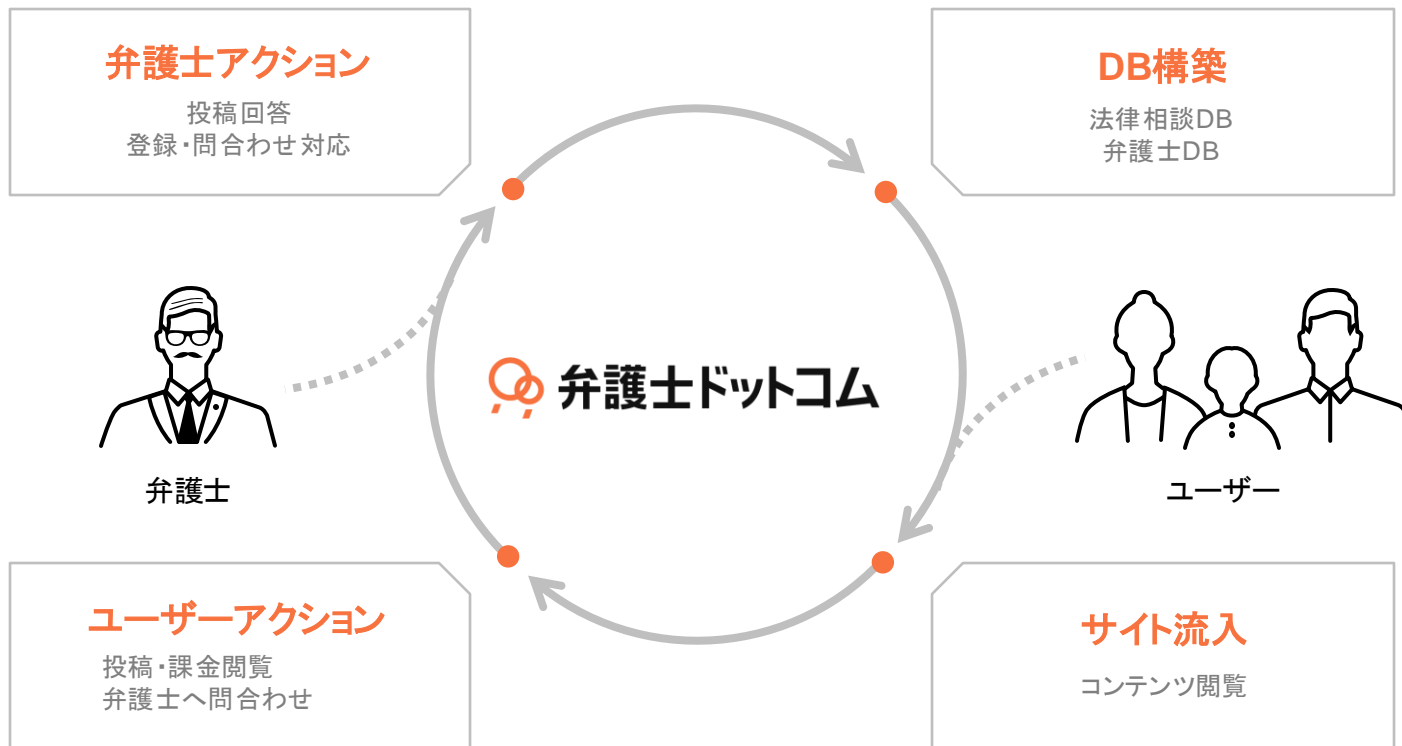
有料会員数推移



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



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拓げるため、
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

チェック前書類

AIチェック済み書類



AIにインプット



専門弁護士の知見



法律文献
法改正情報



契約書 or 請求書送付



契約締結
クレジットカード支払い



BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズ



企業法務向けに書籍の読み放題サービスである「ビジネスロイヤーズライブラリー」を提供

ライトプラン

一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)

請求書払い (一括)

- AIアシスタント
- セミナー受講 3,300円/回

スタンダードプラン

法務チームのための教育や
発信までを含めた標準プラン

33,000円(税込)/月

最大5アカウント (年間契約)

請求書払い (一括)

- AIアシスタント
- 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

エンタープライズプラン

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)

請求書払い (一括)

- AIアシスタント
- 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

※スタンダードプランで6アカウント以上など、アカウントの追加をご希望の際、1アカウントにつき別途6,600円(税込)/月額が発生いたします。

大手弁護士事務所・大企業を中心に利用が進む

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

The screenshot displays the Business Lawyers Library website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo and name 'BUSINESS LAWYERS LIBRARY', a 'ログイン' (Login) button, a '資料ダウンロード' (Download Materials) button, and a '個人利用はこちら' (Click here for individual use) button. Below the navigation bar is a menu with categories: 'サービス概要' (Service Overview), '特長' (Features), '機能' (Functions), '料金プラン' (Pricing Plans), and '導入事例' (Introduction Cases). The main content area is a grid of logos for various client companies, including:

- ANDERSON MORI & TOMOTSUNE
- WingArc1ST (The Data Empowerment Company)
- Eisai hbc (human health care)
- odakyu ELECTRIC RAILWAY
- OLYMPUS
- kakaopiccoma
- 北の達人 (KITA no DATAN)
- KUREHA
- DMON
- colopl
- CAC (株式会社 CAC Holdings)
- SCREEN (Innovation for a Sustainable World)
- snow peak
- TACHI-S
- BANDAI NAMCO (Fun for All into the Future)
- PFU (a Fujitsu company)
- LIFULL
- 握りだそう、自然の力。 Calbee
- Coca-Cola BOTTLERS JAPAN INC.
- cybozu
- JFE (JFE エン지니어リング 株式会社)
- GMO (PAYMENT GATEWAY)
- SUZUKI
- NEOBANK (住信SBIネット銀行)
- SEGASammy
- sojitz (New way, New value)
- Daiwa House
- TATSUTA
- CHIYODA CORPORATION
- DIC 株式会社 (Color & Comfort)
- 東邦亜鉛株式会社 (TOHO ZINC)
- TRUSCO
- NICIGAS (ニキガス)
- ZENOAQ (Gazing at the future)
- 日本郵船 (NIPPON Yusen)
- 日本曹達株式会社 (NIPPON SODA)
- JT
- KATARIBA (未来は、つくれる。 Shape the future.)
- WET YEAR
- PERSOL (パーソルホールディングス)
- VISIONAL
- Hitz (Hitachi Zosen)
- hoyu
- MTSUI&CO.
- MUFG (三菱UFJ信託銀行)
- LION (今日を愛する。)
- LINEヤフー
- Leverages

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 lawyer website. It features a search bar at the top, a navigation menu, and several article thumbnails. One prominent article is titled 「俺に何かあったら訴える」50代男性の過労死、会社と役員個人に賠償命令. Another article is titled 「まるで疑問」コロナで深刻化する「働きの見直し」. A red box highlights a search bar with the text 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら」 and a button labeled 「弁護士を検索」. A red arrow points from this box to a similar box on the main page content, which also contains the text 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら」 and a button labeled 「弁護士を検索」. A red arrow labeled 「広告表示」 (Advertisement Display) points from the bottom of the page to the highlighted search bar area.

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

サステナビリティ

SUS
TAINA
BILITY

サステナビリティの基本方針

3つの視点

01 For General

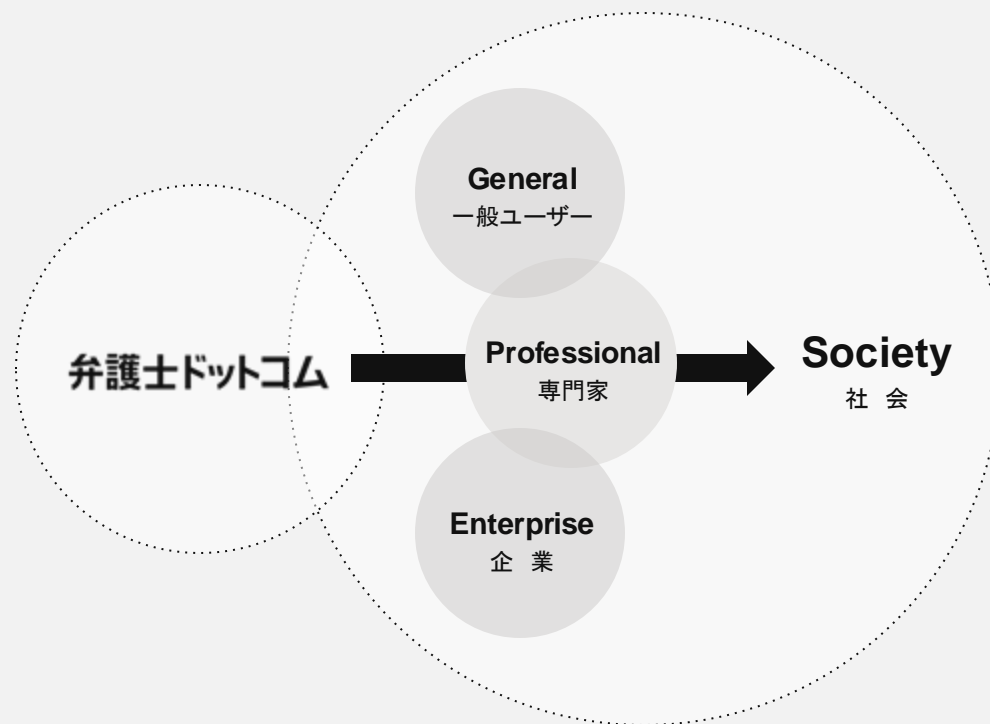
02 For Professional

03 For Enterprise

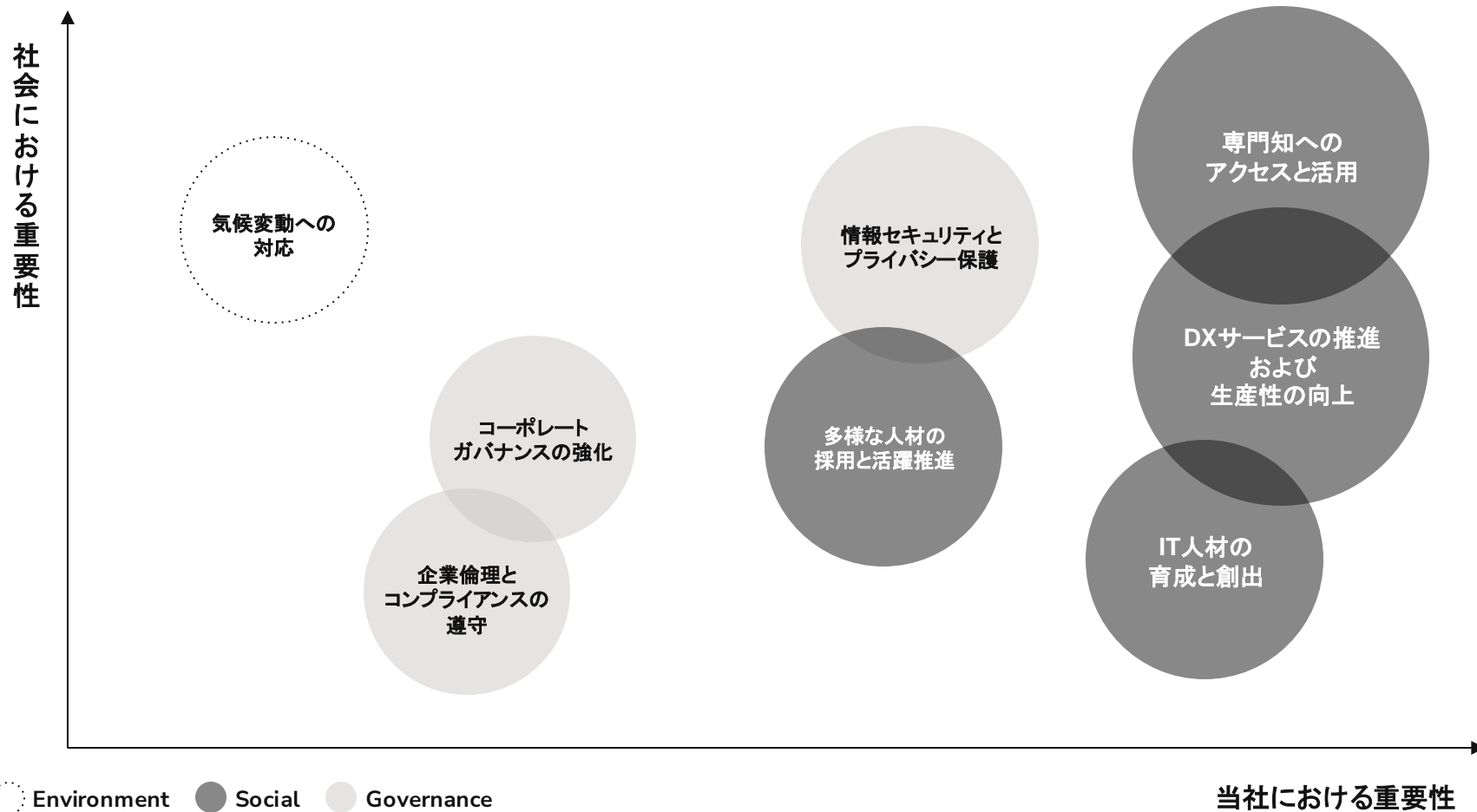
当社は、一般の方々が弁護士をはじめとする専門家と迅速につながることを可能にし、社会的に弱い立場の人々も含めた、すべての人を救うことを目的としています。

また弁護士事務所および企業が、人口減少の課題に直面してる中で、生産性やガバナンスの向上、さらにはリーガルリスクの低下を通じて、企業および日本の競争力の向上に貢献します。

私たちは「3つの視点」を持って社会課題の解決に向き合い、社会をエンパワーメントすることで、すべてのステークホルダーと協働し、持続可能な社会の実現を推進していきます。



マテリアリティマップ



RISK

INFORM

ATION

リスク情報

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	当社はメディア事業、IT・ソリューション事業を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、当社の事業およ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	当社が運営する主力サイト「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。 また、当社が運営する契約マネジメントプラットフォーム「クラウドサイン」に関して、今後何らかの理由により当社が企業ユーザーからの支持を失った場合、または当社以外の競合他社が企業ユーザーから一定の支持を受けた場合は、競争激化により、当社の事業展開に支障が生じ、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	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、相談およ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、事業およ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、人材の確保およ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
事業運営体制	当社グループは、のれんやソフトウェア等の固定資産を有しており、固定資産の減損に係る会計基準を適用しているため、減損の兆候が認められる資産又は資産グループについて、得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回った場合に、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、その減額した当該金額を減損損失として計上することとなる。当該資産又は資産グループの経営環境の著しい変化や収益状況の悪化等により、固定資産の減損損失を計上する必要が生じた場合には、当社の事業および業績に悪影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期	中	対象事業・事業環境について十分に調査検討を行い、リスクを最小限にすることで対応
投資	成長戦略の一環として、国内外を問わず出資、M&A、合併会社の設立、アライアンス等の投資を実施する場合がある。投資先の事業の状況が当社グループに与える影響を確実に予想することは困難な場合もあり、投資額を回収できなかった場合や減損の対象となる事業が生じた場合には、当社グループの業績および財政状態に影響を与える可能性がある。	中/中長期	中	リスクおよび回収可能性を十分に事前評価をし、リスクを最小限にすることで対応
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、事業およ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、税理士へのマーケティング支援サービスを提供しており、弁護士法および税理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、当社の事業およ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。