



2015年3月期 第3四半期決算説明会

弁護士ドットコム株式会社(6027)

2015年1月29日

会社概要

会社名	弁護士ドットコム株式会社
所在地	東京都港区六本木二丁目4番5号
設立日	2005年7月4日
代表者	<small>もと え</small> 元榮 太一郎
従業員※	39名
株主	元榮 太一郎 (株)DGインキュベーション(デジタルガレージグループ) (株)カカクコム 大前 研一

※2014年12月末時点

経営理念

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、パソコン、スマートフォン、フィーチャーフォン、タブレットなどのあらゆるデバイスから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」を提供しています。



元榮 太一郎

- 1975年 12月 米国イリノイ州生まれ
- 1994年 3月 神奈川県立湘南高等学校卒業
- 1998年 3月 慶應義塾大学法学部法律学科卒業
- 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 独立開業し、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就任

現在、第二東京弁護士会・弁護士業務センター・副委員長
日本弁護士連合会・弁護士業務委員会
弁護士紹介制度検討プロジェクトチーム幹事を務める



取締役 COO 水木 孝幸

食品、音楽、モバイルコンテンツ、インターネットなど
様々な業界で多数の新規商品や新規事業、新会社
を立ち上げ、2013年当社入社

2013年9月取締役COO就任

取締役 CFO 杉山 慎一郎

不動産ファンド運用会社、ブライダル会社にて、
未上場から東証一部までの管理部門を担当・統括
2013年当社入社

2013年9月取締役CFO就任

社外取締役 石丸 文彦

(株)デジタルガレージ執行役員

(株)DGインキュベーション取締役COO

多数のインターネット企業へ投資実行、
投資先企業の社外取締役に兼任し、事業育成も行う

2012年8月社外取締役就任

社外取締役 村上 敦浩

(株)カカクコム取締役 新規事業準備室長

「食べログ」を創設し

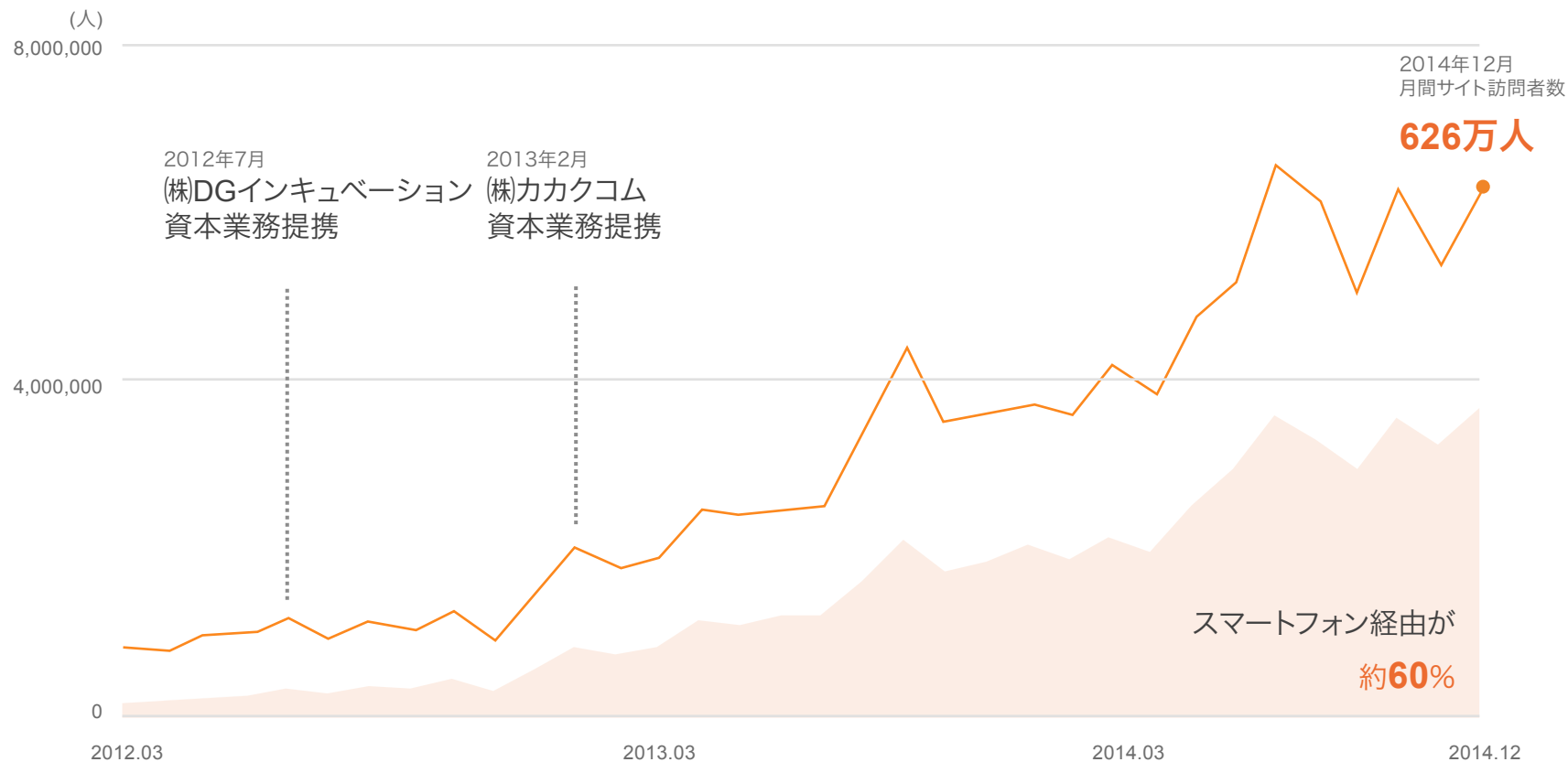
利用者数国内No.1のグルメサイトに成長させる

2013年当社顧問として参画

2014年8月社外取締役就任

サービス開始から10年目を迎え、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推移と主要沿革

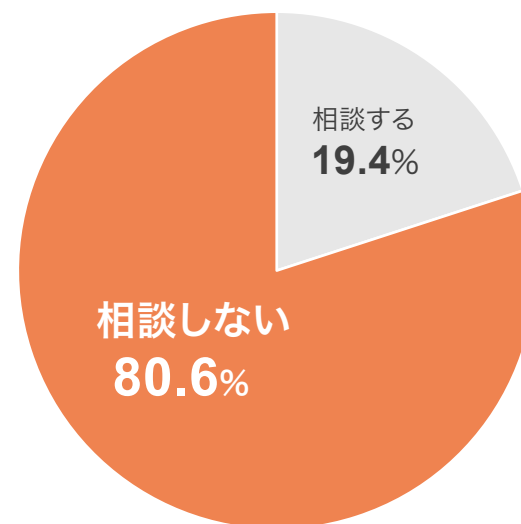


年間約**1,060万人**が何らかの法律トラブルにあっていて、実際に弁護士に相談する人は**19.4%**にとどまる
相談しない理由は「費用面での不安」**78.1%**、「頼む程では無い」**58.3%**、「敷居が高い」**24.5%**

直近1年間で法律トラブルを体験した人の数



直近1年間で弁護士に相談した人の割合

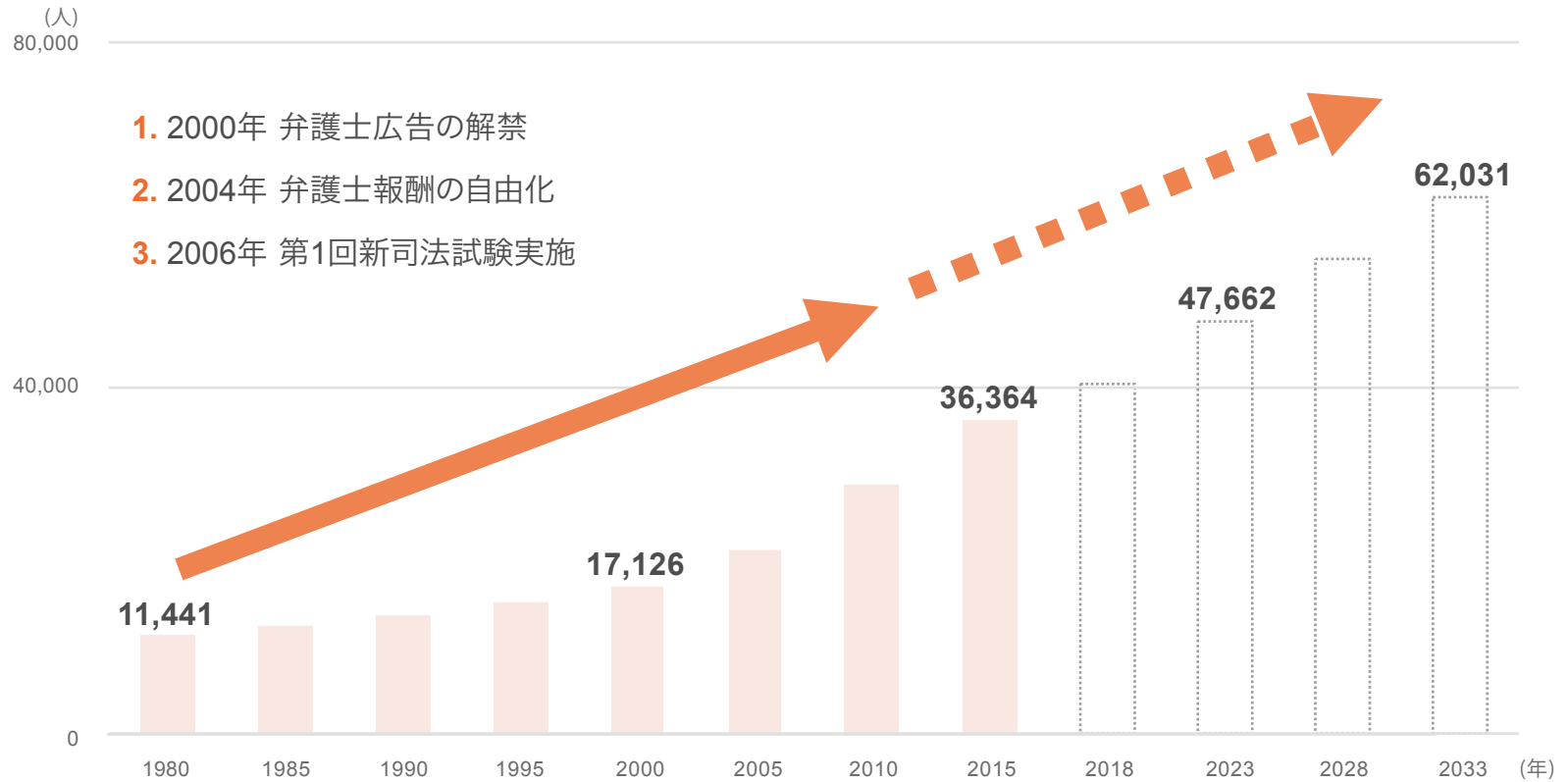


2014年9月 電通調べ

調査対象者: 15歳~69歳 男女個人 1,000名対象

弁護士業界は2000年以降大きな変革が起こっており、
新司法試験制度導入により**弁護士数は2000年の1.7万人から3.6万人へと倍増**

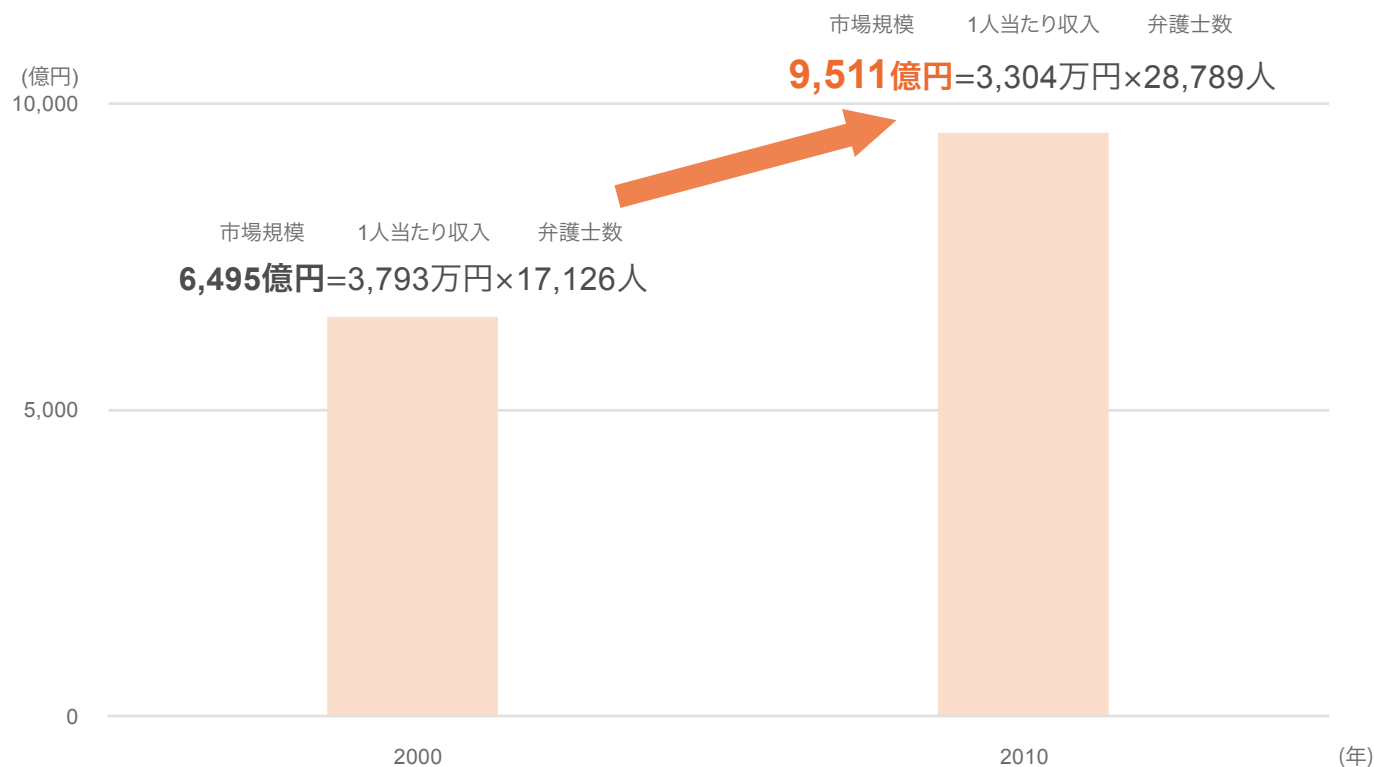
■ 弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2014年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数2000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、弁護士報酬市場は拡大傾向

10年間の弁護士報酬市場の変化



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2012年版」「自由と正義2011臨時創刊号」より当社推測

「身近な司法」の実現のため一般ユーザーと弁護士をインターネットで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

プラットフォーム



ユーザー

- ・費用が不安
- ・頼む程ではない
- ・敷居が高い

弁護士

多くのユーザーと繋がりたい



事業概要

月間サイト訪問者数約**626万人**、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**30万件**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**7,699名** 国内弁護士約3.6万人の**5人に1人**が登録
- ・弁護士の詳細な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
- ・弁護士はインターネット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

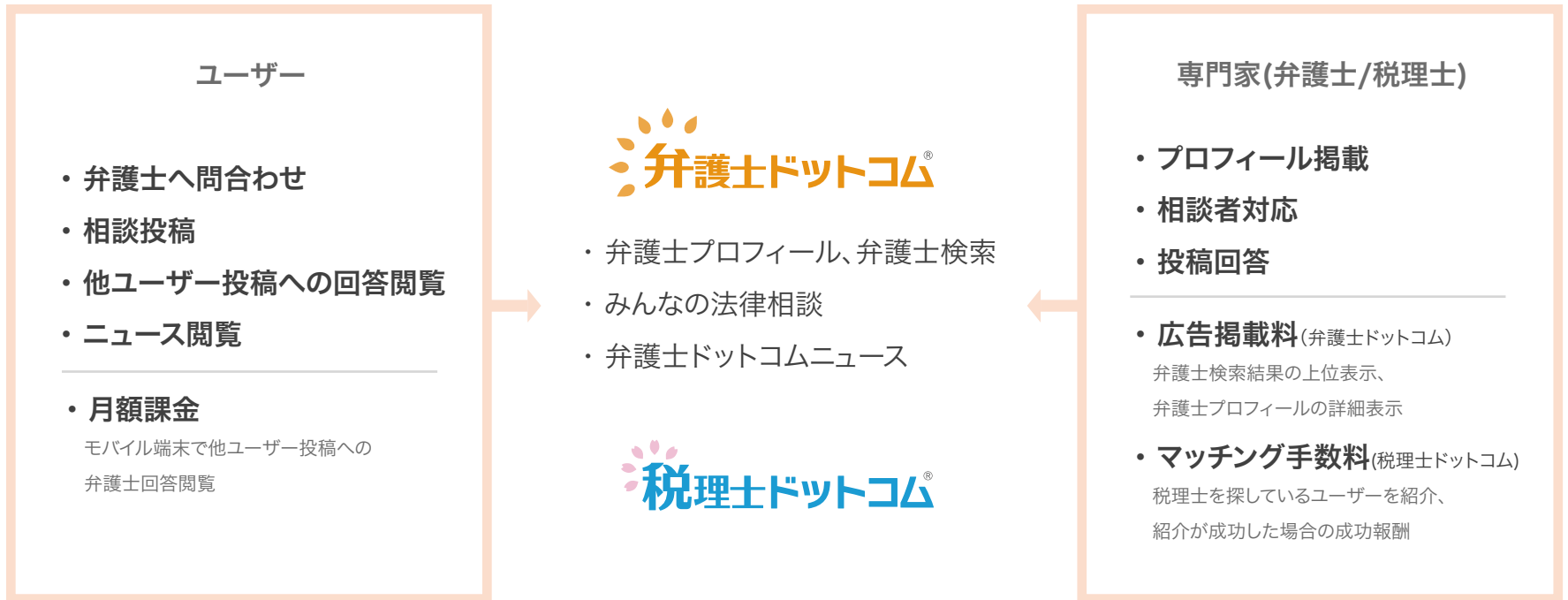
- ・時事問題の弁護士解説を中心としたメディア「弁護士ドットコムニュース」
- ・法律×ニュースの独自のポジショニングで月間訪問者数約**400万人**

上記数値は全て2014年12月末実績数値



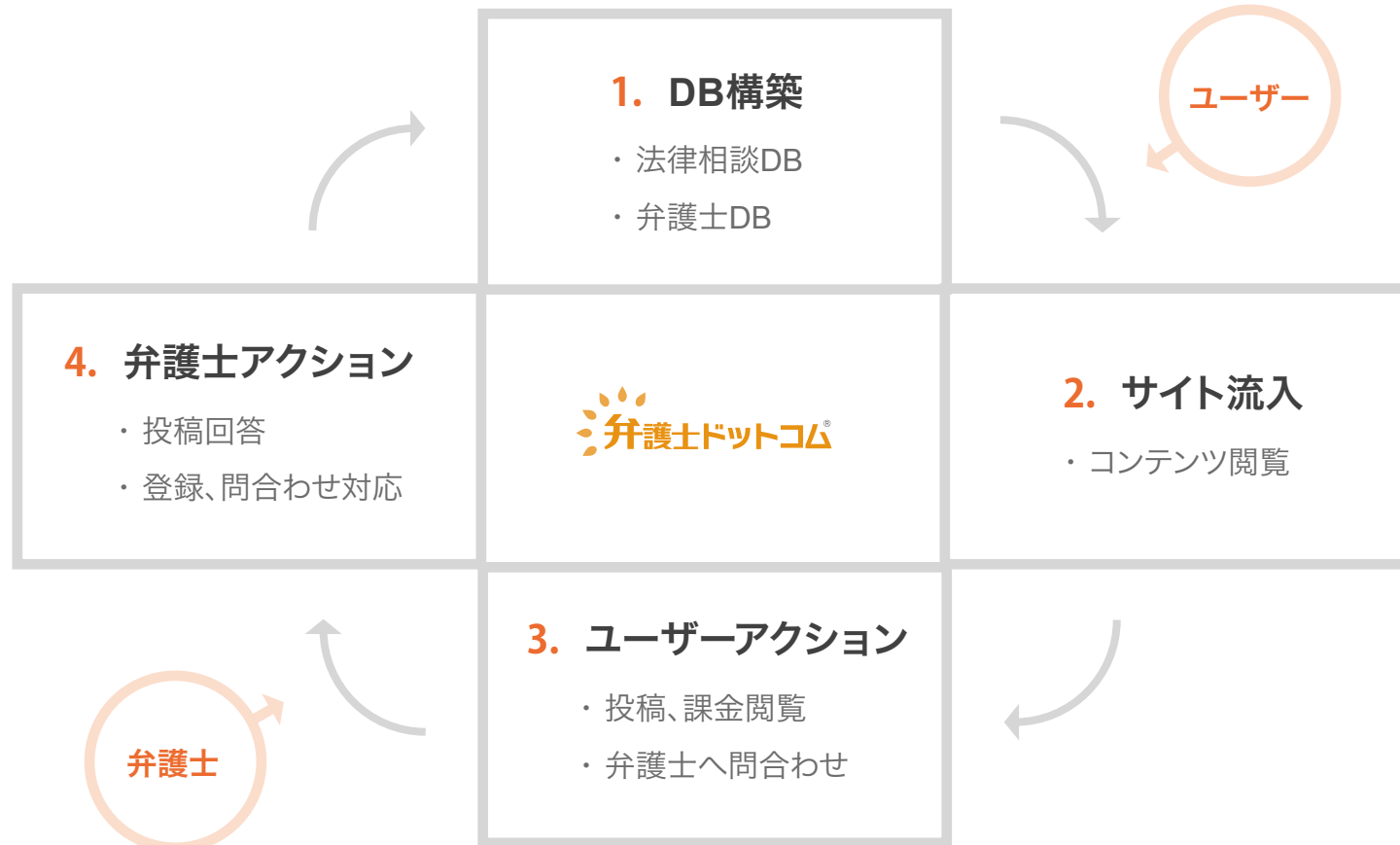
ユーザーのニーズに合わせた各コンテンツを提供

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



圧倒的な法律相談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**



2015年3月期第3四半期 決算概要

業績ハイライト (2015年3月期 第3四半期累計期間)

売上高	461百万円
営業利益	85百万円
経常利益	85百万円
四半期純利益	60百万円

トピックス

2014年12月 東京証券取引所マザーズ市場へ**新規上場**

弁護士マーケティング支援サービスが、**有料会員登録弁護士数の増加により大幅増収**

2015年3月期 第3四半期 業績概要

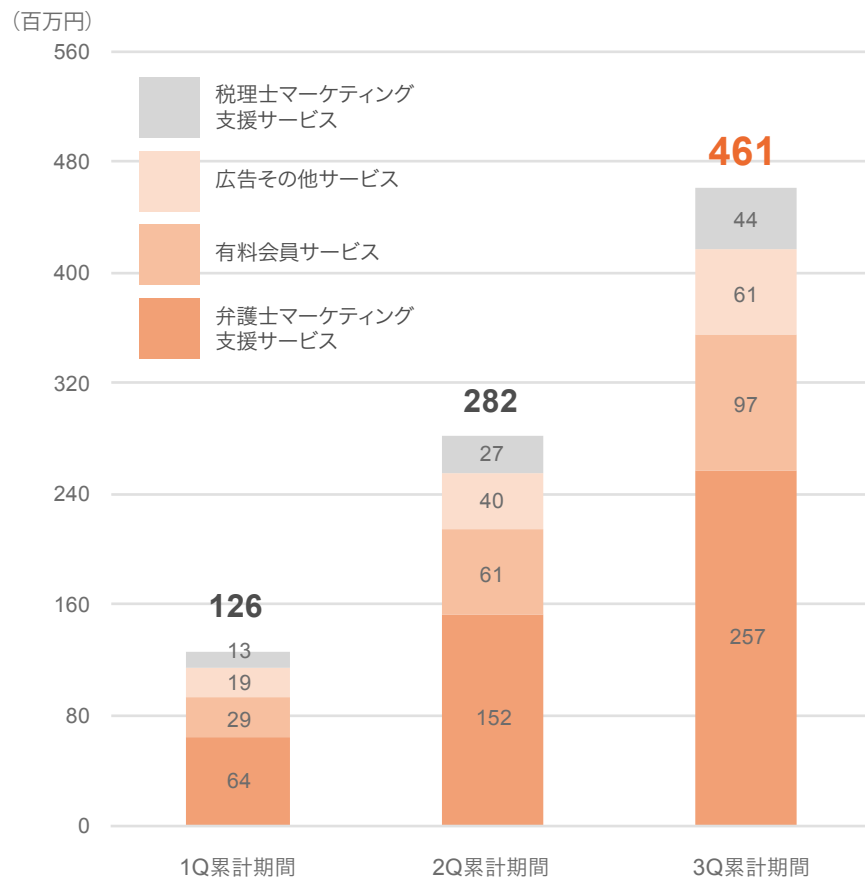
売上高・営業利益ともに**大幅増加**、通期予想に向けて**順調に進捗**

	2015年3月期3Q累計 (2014年4-12月)	2015年3月期2Q累計 (2014年4-9月)	前四半期 累計比	2015年3月期通期予想 (2014年4月-2015年3月)	進捗率
売上高	461	282	+63.3%	674	68.4%
売上総利益	419	258	+62.1%	-	-
営業利益	85	50	+70.5%	151	56.6%
営業利益率	18.6%	17.8%	+0.8pt	22.5%	-
経常利益	85	50	+70.8%	151	56.7%
当期(四半期)純利益	60	40	+51.0%	102	58.7%

(単位:百万円)

弁護士マーケティング支援サービスが牽引し**売上高が大幅増加**

売上高の四半期累計推移 (2015年3月期)

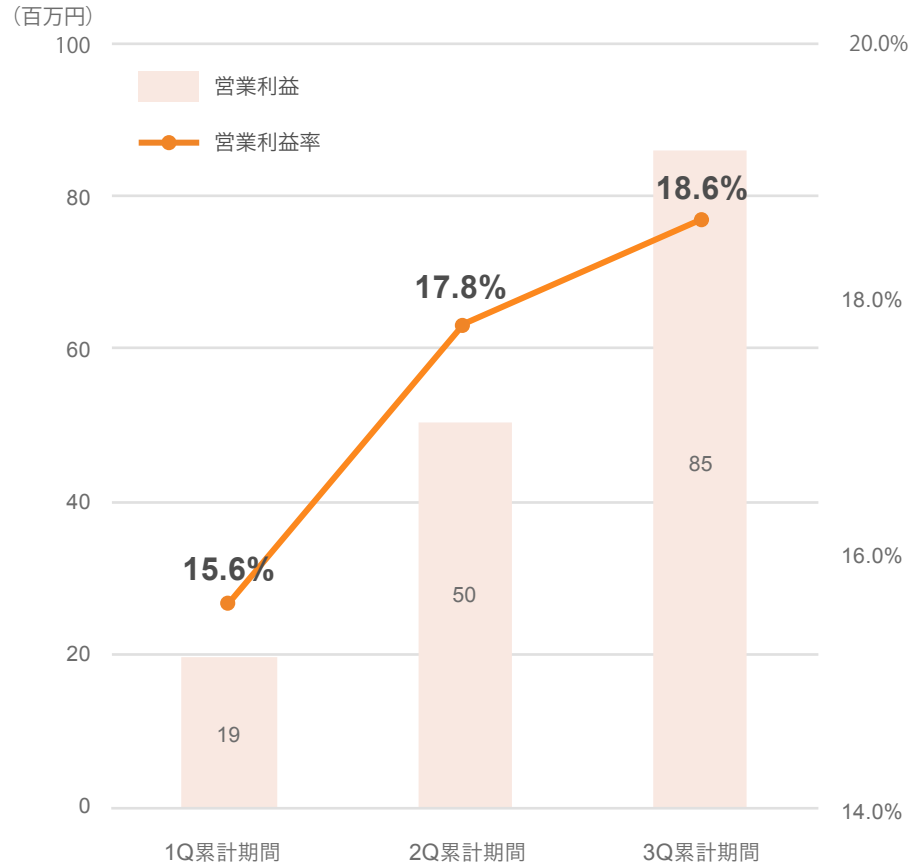


第3四半期トピックス

税理士マーケティング支援サービス	成約率の向上により増加
広告その他サービス	サイト訪問者数の拡大により増加
有料会員サービス	有料会員数の拡大により増加
弁護士マーケティング支援サービス	有料会員登録弁護士数の拡大により増加

売上高の増加に伴い**営業利益が増加**

営業利益の四半期累計推移 (2015年3月期)



第3四半期トピックス

上場関連費用 東証マザーズ上場により
上場関連費用を第3四半期に約1000万円計上

営業利益 売上高の増加に伴い**営業利益が増加**

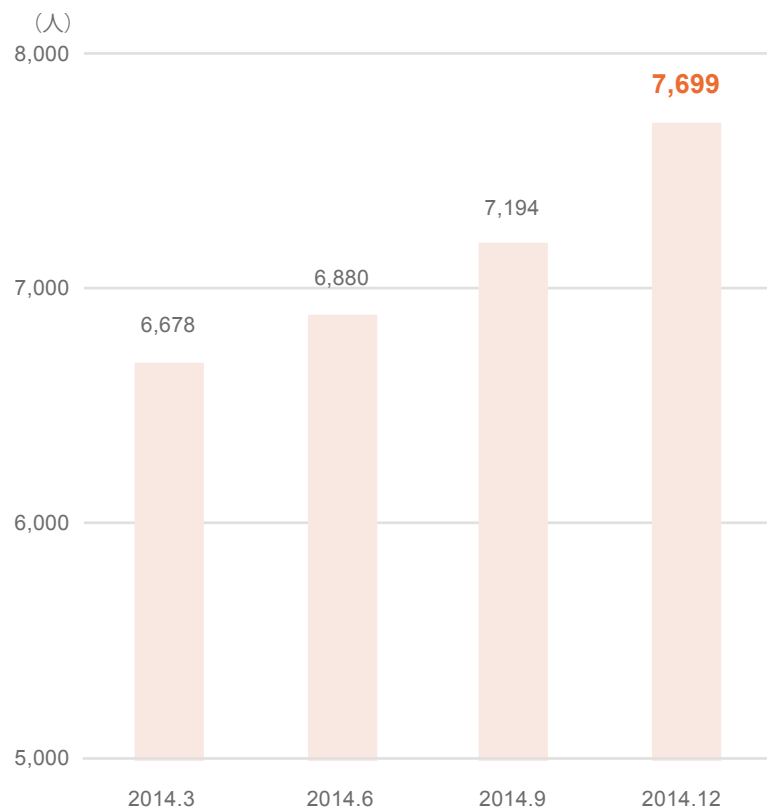
上場に伴う資金調達により、現金及び預金が**567百万円**に、さらにオーバーアロットメントに関連して実施された第三者割当増資の払込により2015年1月9日に現金及び預金が**190百万円増加**

	2014年12月末	2014年9月末	前四半期末比	2014年3月末	前期末比
流動資産	680	214	+217.2%	194	+250.4%
現金及び預金	567	114	+395.2%	126	+350.2%
固定資産	62	58	+7.2%	15	+315.3%
総資産	747	273	+173.6%	209	+256.3%
流動負債	108	73	+48.0%	50	+117.2%
固定負債	-	-	-	-	-
純資産	638	199	+219.8%	159	+299.9%

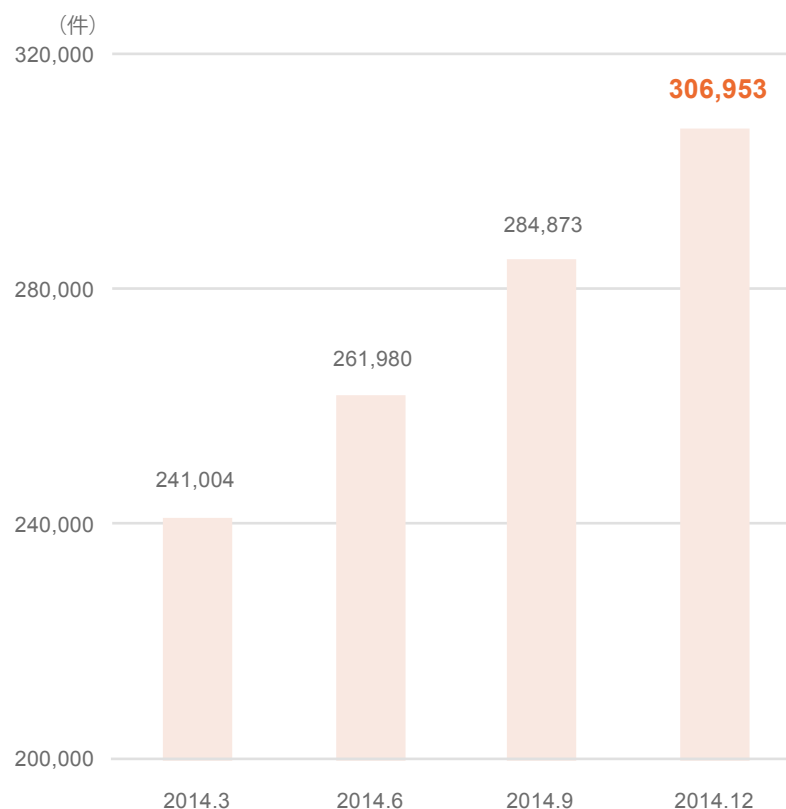
(単位:百万円)

弁護士データベースおよび法律相談データベースも**順調に増加**

■ 会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



■ 累計法律相談件数の推移 (月末時点)



今後の成長イメージ

法律相談ポータルサイトとしてのメディア力のさらなる向上によりサイト訪問者数は継続して増加、各サービスの売上は拡大

サービス名	今後の展望
弁護士マーケティング支援サービス	弁護士の顧客開拓ニーズの継続拡大により、有料登録弁護士数は引続き増加
有料会員サービス	UX/UIの改良、コンテンツの追加等による有料会員数の増加
広告その他サービス	弁護士ドットコムニュースの質・量の向上によるニュース訪問者数の増加
税理士マーケティング支援サービス	弁護士ドットコム運営ノウハウの水平展開によるマッチング数の増加

「弁護士をもっと身近に」の実現

リーガルサービスプロバイダーとして、各ユーザー向けに新サービスを提供。弁護士が身近となる社会を実現

ユーザー	現在	将来
一般ユーザー	有料会員サービス	弁護士費用保険 弁護士費用保険の普及により、一般ユーザーの弁護士に対する「費用面での不安」を解消、弁護士に相談しやすい社会へ
弁護士ユーザー	マーケティング支援	業務支援 法律事務所の経営効率向上のため、マーケティング支援に限らず、業務支援サービスを提供
企業ユーザー	広告	電子契約プラットフォーム、契約書作成支援サービス 契約書のデジタル化、契約書作成支援等のLegalTech事業を通じ、契約にかかる事務コストを低減、ユーザーの利便性を向上

「専門家をもっと身近に」の実現

弁護士ドットコムの運営を通じて得たノウハウを、**税理士ドットコムを初めとした他専門家分野へ水平展開**

「**専門家をもっと身近に**」の理念実現のため、既存事業および新規事業において事業領域の拡大を目指してまいります

新規事業

- ・ 弁護士市場における各ユーザーへ新サービスを提供
- ・ 他専門家分野への水平展開

既存事業

- ・ サイト訪問者数の拡大



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、マクロ経済動向及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。