



**2018年3月期
第2四半期決算説明資料**

2017年10月30日

2018年3月期 第2四半期決算概要

2018年3月期 第2四半期 ハイライト

業績ハイライト

売上高	1,078 百万円	— 前年同期比 1.4 倍
営業利益	260 百万円	— 前年同期比 1.4 倍
経常利益	260 百万円	— 前年同期比 1.5 倍
四半期純利益	164 百万円	— 前年同期比 1.4 倍

事業トピックス

- 弁護士ドットコムの会員登録弁護士数が**14,000人**を突破
- 弁護士ドットコムの月間サイト訪問者数が**1,150万人**を突破
- 税理士ドットコムの月間サイト訪問者数が**100万人**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**11,000社**、累計契約締結件数が**110,000件**を突破
※2017年10月30日時点で導入企業数は**12,000社**、累計契約締結件数は**120,000件**を突破。

2018年3月期 第2四半期 業績概要

売上高・各利益において、**前年同期比増収増益を達成**

(単位:百万円)

	2018.3 2Q 実績	2017.3 2Q 業績	増減率	2018.3 1Q 実績	増減率
売上高	559	393	42.2%	518	8.0%
売上原価	68	41	66.9%	57	18.7%
売上総利益	491	352	39.3%	460	6.6%
販売費及び一般管理費	370	250	47.6%	321	15.2%
営業利益	121	101	19.0%	139	-13.1%
営業利益率	21.6%	25.9%	-4.2pt	26.9%	-5.2pt
経常利益	120	101	18.6%	139	-13.4%
四半期純利益	74	63	16.4%	90	-17.7%

2018年3月期 通期予想に対する進捗

上期業績は売上高・各利益において予想を達成

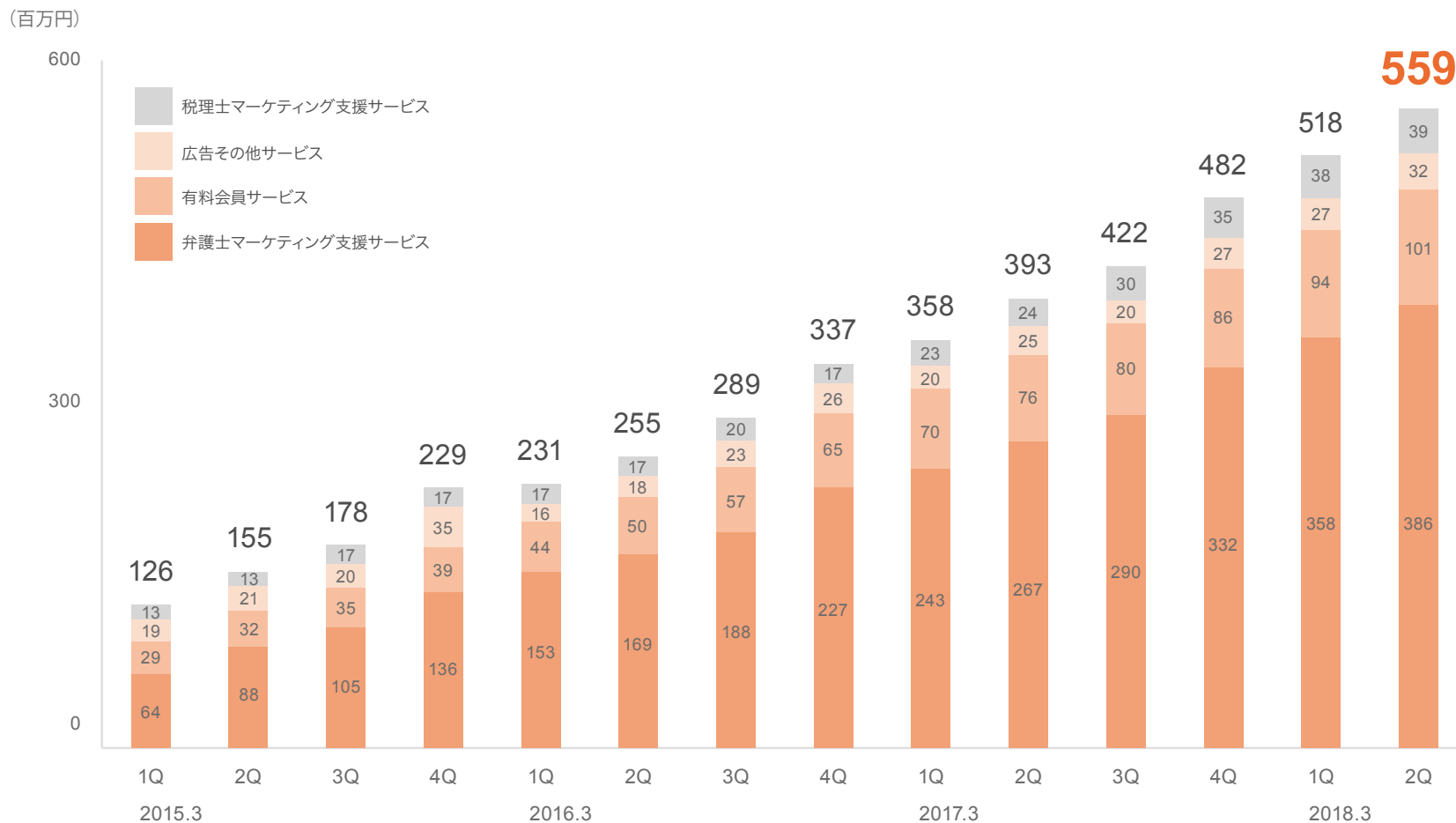
通期予想の達成にむけて順調に進捗

(単位:百万円)

	2018.3上期 実績	2018.3上期 予想	上期 予想達成率	2018.3通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	1,078	1,040	103.7%	2,240	48.1%
営業利益	260	230	113.2%	500	52.1%
経常利益	260	230	113.1%	500	52.0%
四半期(当期)純利益	164	140	117.7%	310	53.2%

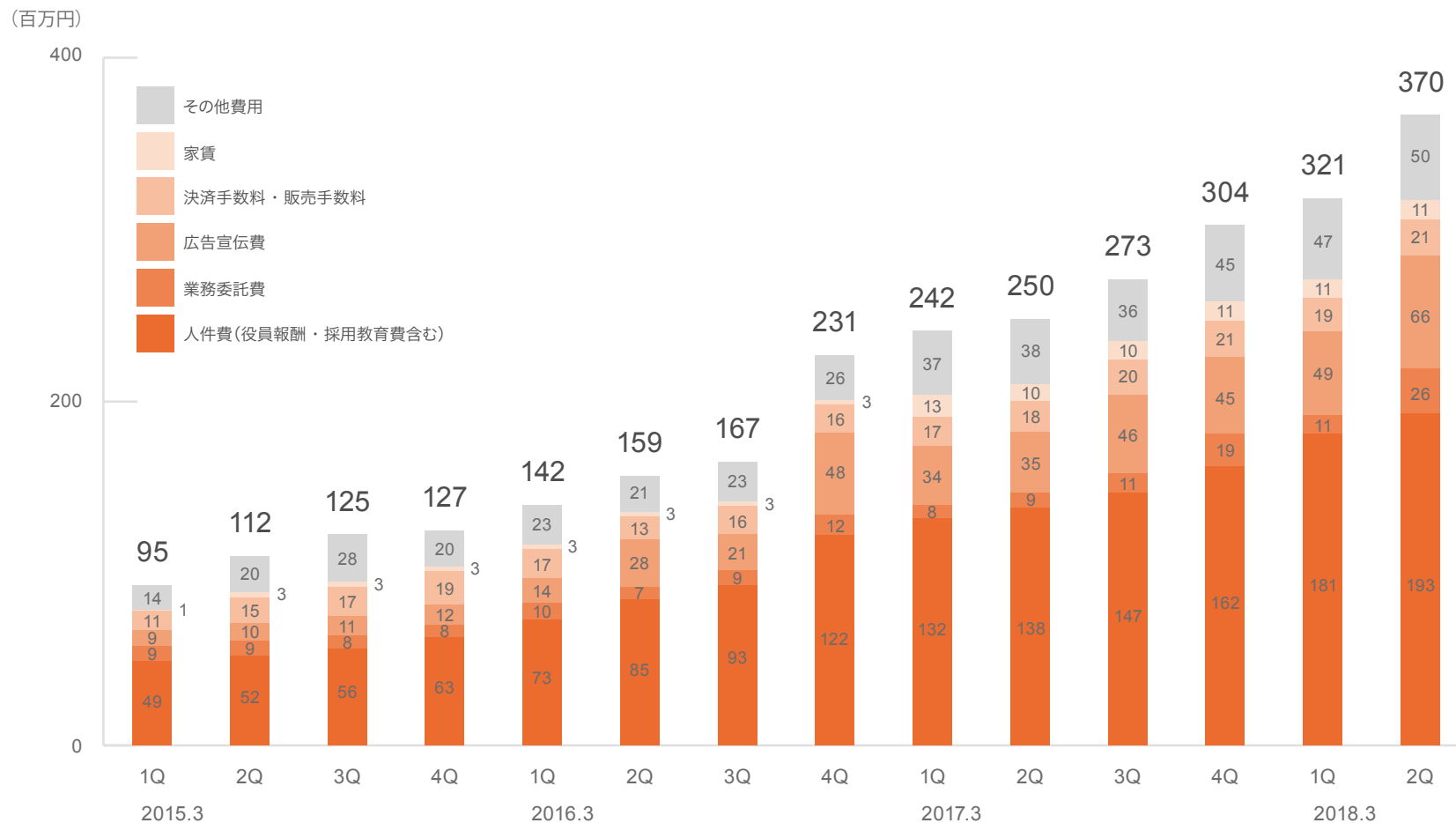
売上高の四半期推移

弁護士マーケティング支援サービスを中心に順調に拡大



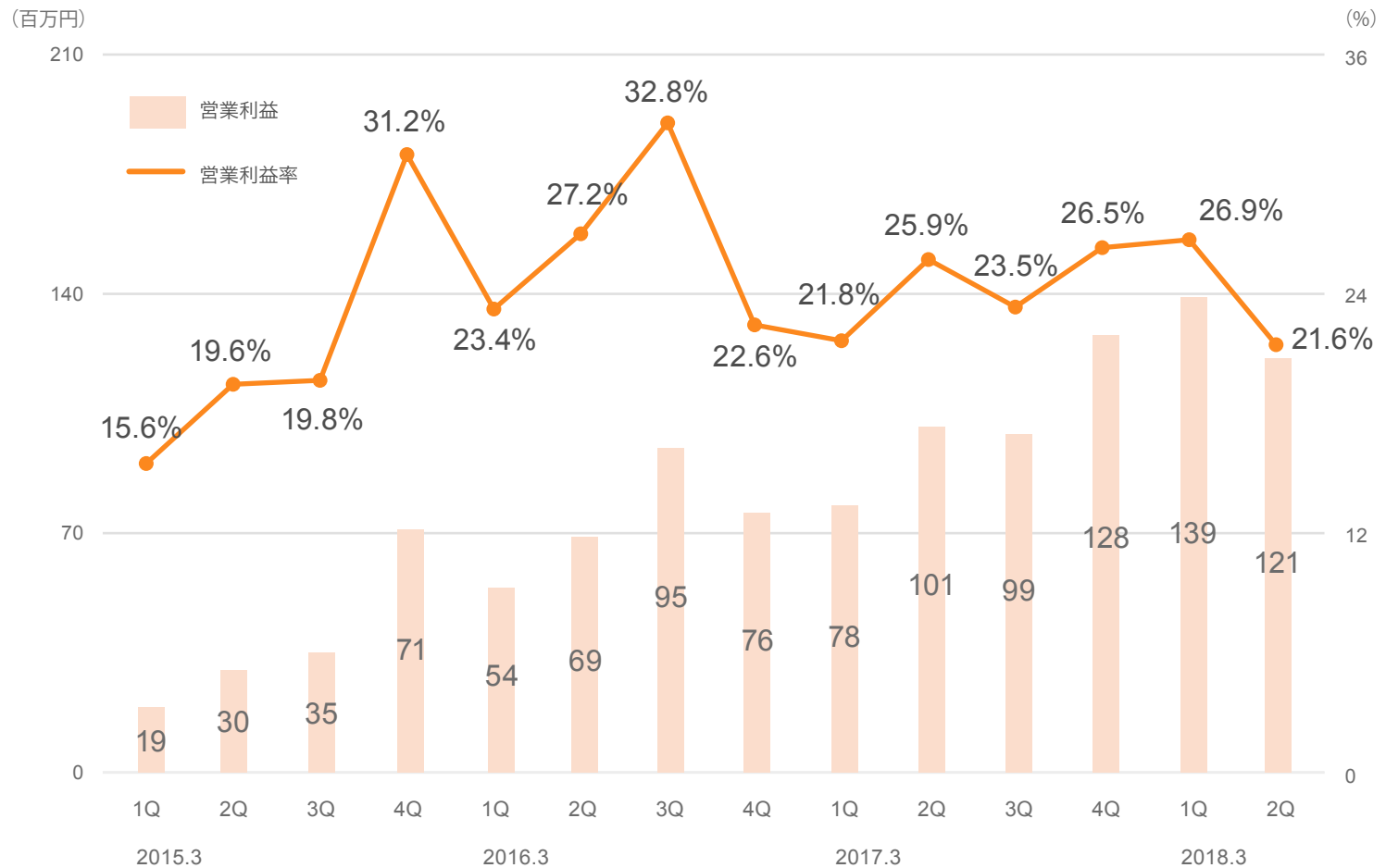
販売費及び一般管理費の四半期推移

人件費および広告宣伝費を中心に増加



営業利益の四半期推移

積極的な人材採用等により営業利益は前四半期比減益も、上期予想は達成



貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が74百万円増加

	2017年9月末	2017年6月末	前四半期末比
流動資産	1,427	1,261	+166
現金及び預金	1,125	990	+134
固定資産	220	204	+16
総資産	1,648	1,466	+181
流動負債	278	170	+107
固定負債	-	-	-
純資産	1,370	1,295	+74
自己資本比率	83.0%	88.3%	-5.3pt

(単位:百万円)

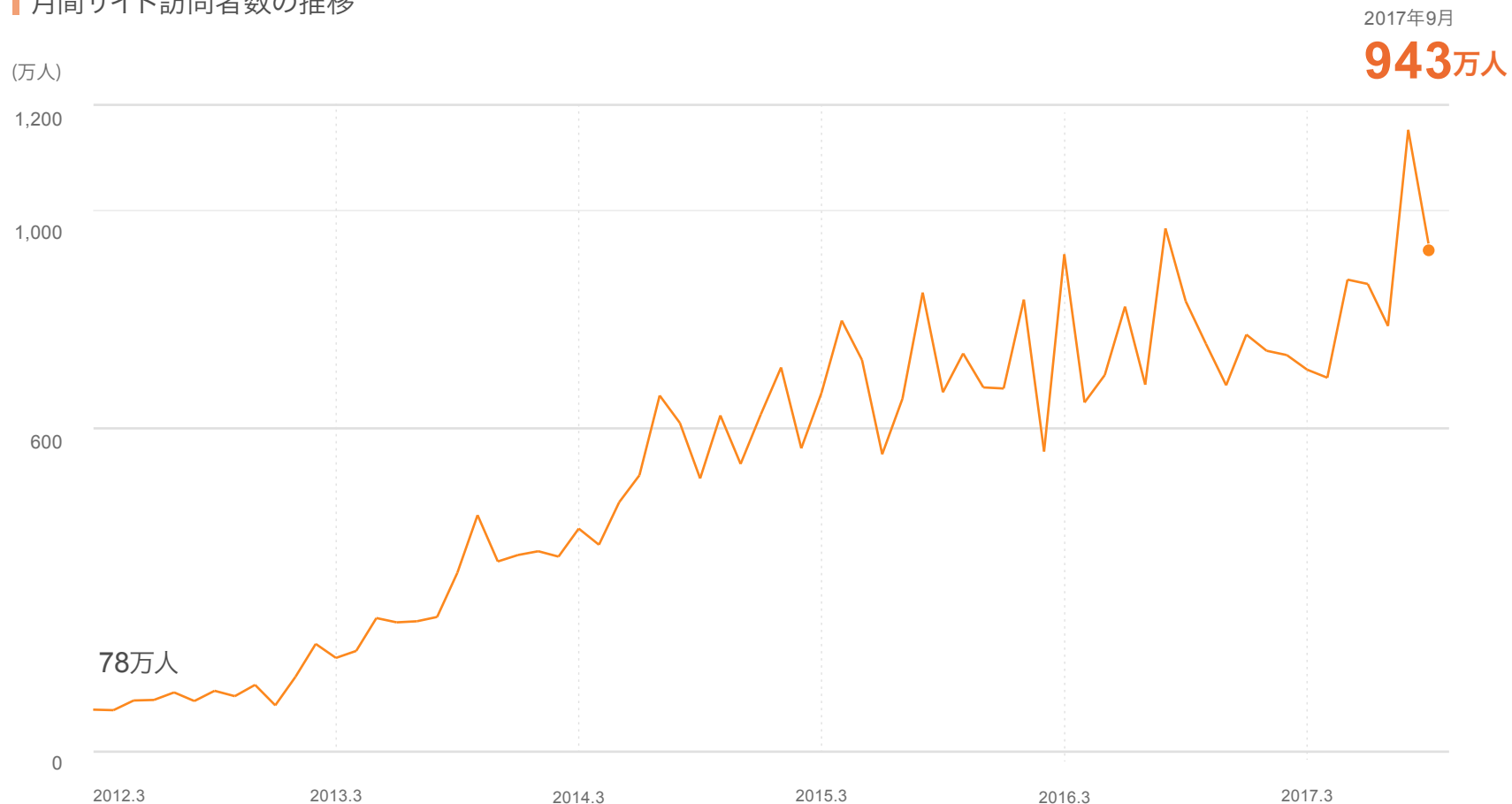
弁護士ドットコムについて

月間サイト訪問者数の推移

弁護士ドットコムニュースによる変動はあるが月間サイト訪問者数は順調に推移

2017年8月は、**過去最高の1,150万人を突破**

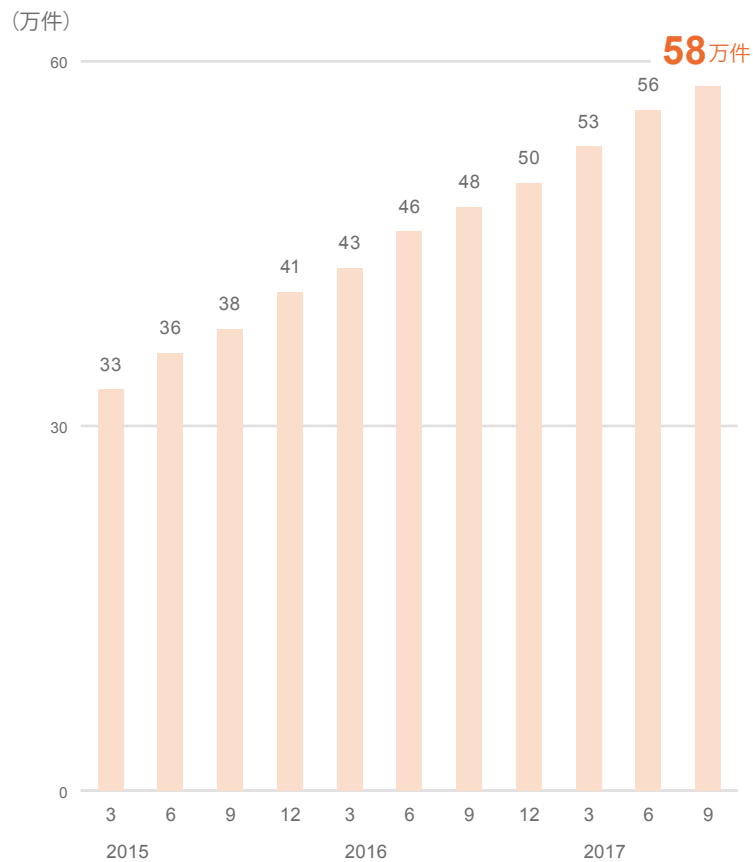
月間サイト訪問者数の推移



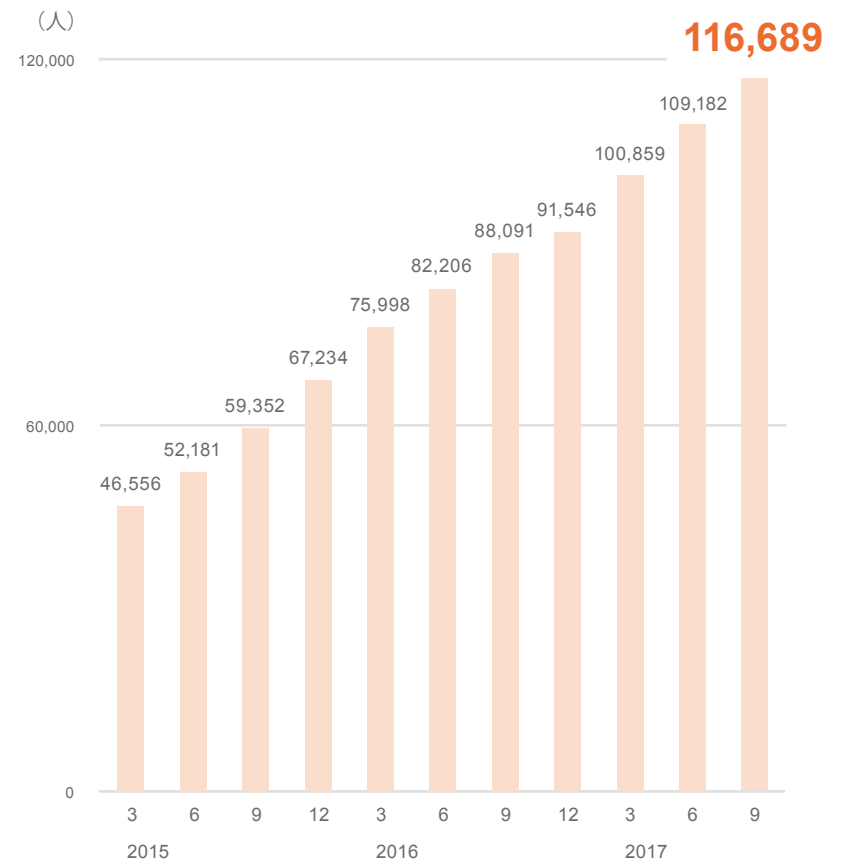
有料会員数について

累計法律相談件数および有料会員数は**順調に増加**

累計法律相談件数の推移 (月末時点)



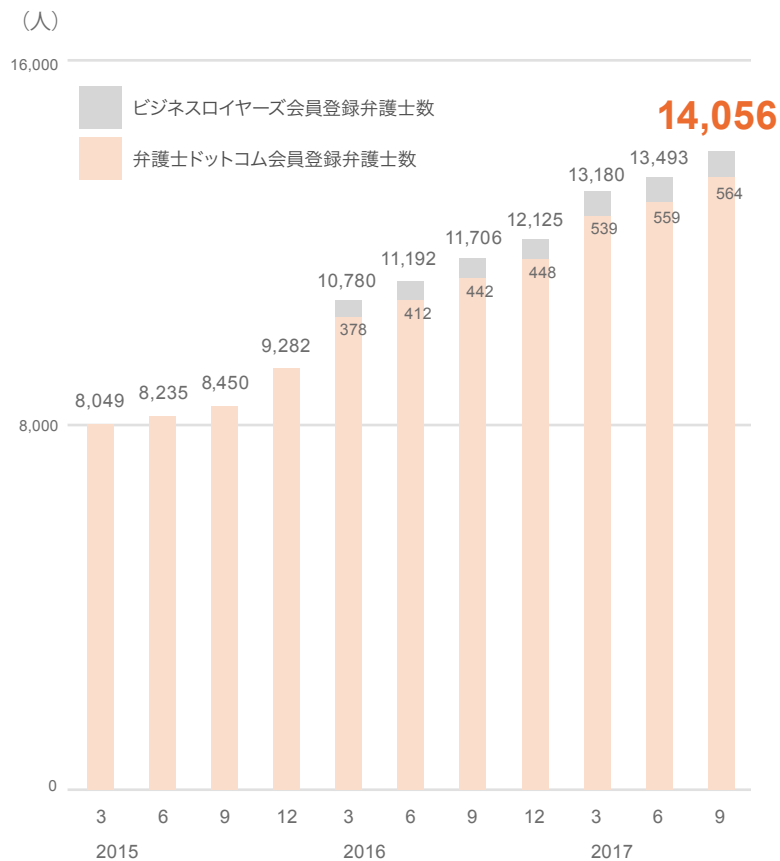
有料会員数の推移 (月末時点)



会員登録弁護士数について

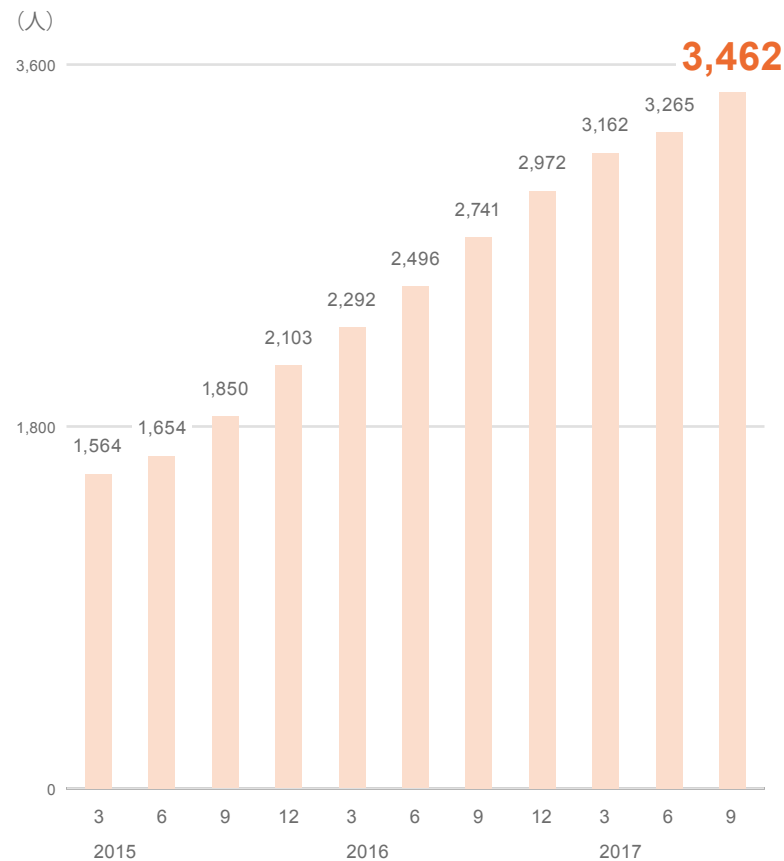
会員登録弁護士数および有料会員登録弁護士数は**順調に増加**

会員登録弁護士数の推移（月末時点）



※ビジネスロイヤー会員登録弁護士数は、弁護士ドットコム会員登録弁護士との重複人数および外国特別会員人数を除いた数値

有料会員登録弁護士数の推移（月末時点）



Book for Lawyersを創刊

弁護士向け書籍情報誌「Book for Lawyers」を創刊

法律書籍の情報をまとめてご提供

- 弁護士は、複数社の書籍をかんたんに一括して注文
- 出版社は、当社のネットワークを活用して低コストで書籍を販売
- 当社は、**マーケティングサービス以外の付加価値を弁護士に提供**

創刊号

弁護士のための専門書籍情報誌 Powered by 日経法律書ネットワーク

Book for Lawyers

「一括注文」 20冊以上の専門書籍を、請求書1枚で一括注文可能。送料も無料。送料も無料。送料も無料。

「特別価格」 本誌に掲載の専門書籍は、通常価格より特別価格で販売。特別価格で販売している書籍は、本誌に掲載されている書籍と同様に、一括注文が可能です。

「最新情報」 最新の法律情報や、最新の判例情報、最新の法律改正情報などを、本誌に掲載しています。

日経法律書ネットワーク

20年定期預金と定期貯蓄

改正民法 債権法 受遺者の特権

債権放棄の要件として 任意売却のポイントを知ることが重要

M&A 買収交渉の法務

最新民法改正の解説 債権放棄の要件として 任意売却のポイントを知ることが重要

50代からの身内相続

解決が難しい「離婚専断」に悩んだら 初めての法律事務所、つらい言葉！

この時代ライオンは「読者の声」に耳を傾ける！ 企業家の経済危機への対策とアドバイス

離婚専断の法律実務

個人情報保護法

現代の民法改正の解説 債権放棄の要件として 任意売却のポイントを知ることが重要

離婚 離婚の法務

債権放棄の要件として 任意売却のポイントを知ることが重要

クラウドサインについて

クラウドサインの概要

クラウドサインは「紙と印鑑」で行っていた契約作業をWeb上で完結できる**日本初のクラウド契約サービス**です

導入メリット

- 契約締結作業の**スピードアップ**
- 郵送代、紙代、インク代、印紙代などの**コスト削減**
- 業務の透明性向上による**コンプライアンス強化**

導入シーン

秘密保持契約書や業務委託契約書など企業間の契約書類、
見積書、発注書、請書、納品書、検収書、請求書、入社書類など

基本料金

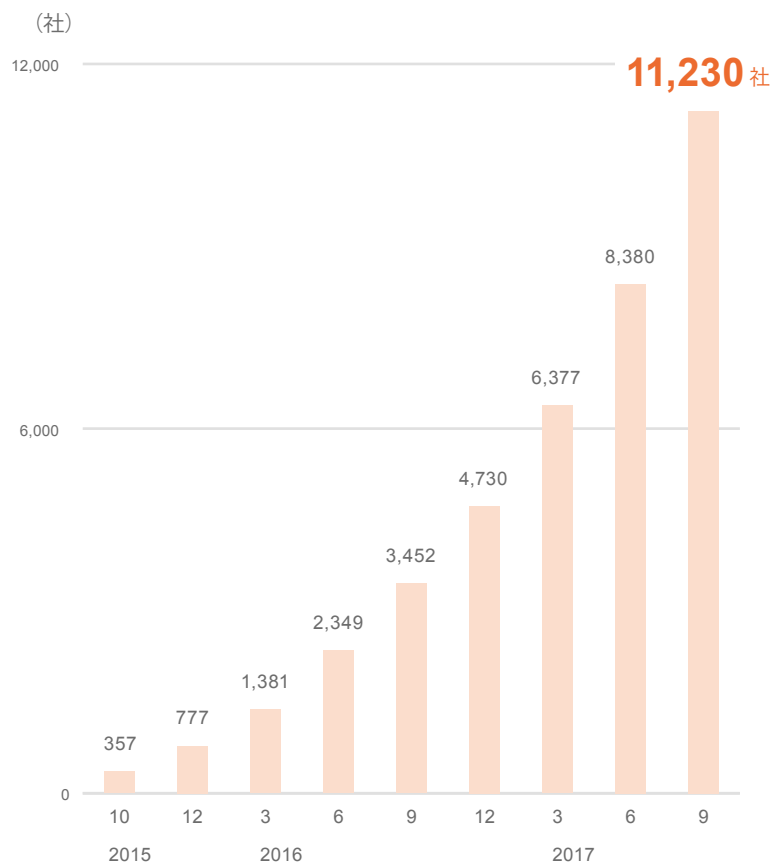
	フリー	スタンダード
月額固定料金	0円	10,000円
1通当たりの料金	0円	50円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	10件/月	制限なし

導入企業数および累計契約締結件数について

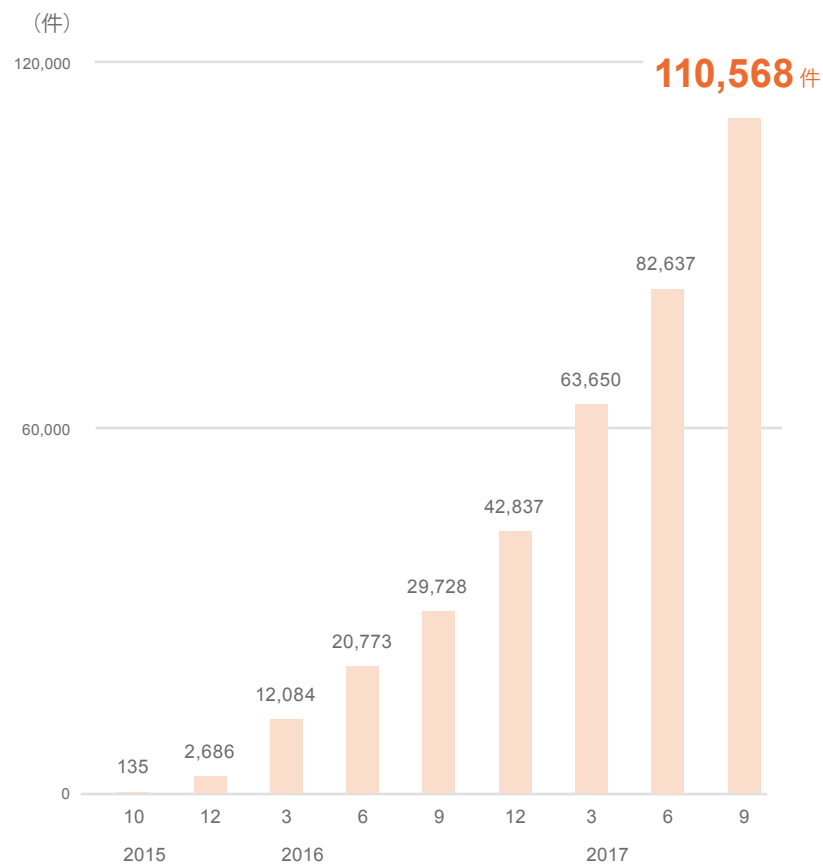
クラウドサインの導入企業数および累計契約締結件数は**順調に増加**

※2017年10月30日時点で導入企業数は**12,000社**、累計契約締結件数は**120,000件**を突破。

導入企業数の推移（月末時点）



累計契約締結件数の推移（月末時点）



第2四半期におけるトピックス

1. Salesforceとのサービス連携

2017年9月リリース。

Salesforce上の顧客情報と連携して利用できる新サービスをSalesforceのマーケットプレイス「AppExchange」にて提供開始。

2. 不動産領域における連携

2017年9月・10月リリース。

不動産情報サイト「LIFULL HOME'S」を運営する株式会社LIFULLおよび、不動産会社向け業務クラウドサービスを提供する株式会社いい生活と提携し、不動産領域における契約の電子化を推進。

3. プロダクト強化

- クラウドサインの受信者側のインターフェースの対応言語に英語および中国語を追加。
- スピーディーかつ適切な決裁権限ルートでの契約締結を可能とするため受信者側の転送機能を開発。
- フリーテキスト欄への入力依頼内容を補足説明できるラベル機能を開発。
- 管理機能のユーザービリティ向上のため、管理画面のレイアウトを変更。



第3四半期の施策

1. クラウドサインペイメント

2017年10月30日リリース。

契約締結と決済が同時に行える日本初のクラウドサービス。
契約に基づく請求業務や取引先からの代金回収、与信業務の軽減を実現。

※P39に詳細説明

2. オフィシャルパートナープログラム

2017年10月30日リリース。

販売チャネルの拡大および、プロダクト強化を目的として、
オフィシャルパートナープログラムを開始。

3. チェックボックス機能

2017年10月19日リリース。

クラウドサインにアップロードした契約書ファイルにチェック
ボックスを設置。これにより、契約書の書式の柔軟性が向上。

4. 書類管理機能

書類に紐づく契約締結日、契約終了日、自動更新の有無、
該当部署名などのデータを設定する機能を開発予定。

5. セキュリティ

よりセキュアなサービスとするため、パスワード設定時の
条件を強化、二段階認証を開発予定。

税理士ドットコムおよび ビジネスロイヤーズについて

各サービスのトピックス

下記数値は2017年9月末時点の数字



日本最大級の税務相談ポータルサイト。
月間サイト訪問者数が**100万人を突破**し、
堅調に成長。

月間サイト訪問者数
105万人

会員登録税理士数
2,274人



企業法務ポータルサイト。
会員向けコンテンツの拡充やセミナーを開催。
サイト育成中。

月間サイト訪問者数
26万人

会員登録弁護士数
685人



リーガルテックラボについて



「交通事故過失割合Chatbot」をリリース

一般の方にとって調べづらい交通事故の過失割合を、Chatbot形式で無料で自動算定するサービス。

今後もリーガルテック領域における研究・開発を推し進める。

こんにちは。交通事故の過失割合を判定します。今回は何と何の事故でしたか？

「歩行者と車」または「歩行者とバイク」

自動車は前進していましたか？後退していましたか？

後退する自動車との事故

事故が起こった状況はどれに近かったですか？

歩行者が車のすぐ後ろを横断していた場合

歩行者が車から離れたところを横断していた場合

交差点での事故でしたか？

交差点以外の場所での事故

どのような事故でしたか？

急ブレーキによる交通事故

事故が起こった状況はこの絵に近いですか？

はい

この場合ですと、自動車と自動車との過失割合は基本的には「80:20」となります。ただし、状況によっては「100:0」から「30:70」の例となることがあります。詳細については弁護士にご相談ください。

今後の成長イメージ

既存サービスに加え、リーガルテックサービスにも投資をすることで、
更なる成長を目指す。

売上イメージ

クラウドサインを中心とした
リーガルテックサービス

弁護士マーケティング支援サービス
を中心とした既存サービス

ご参考

会社概要

会社名	弁護士ドットコム株式会社
所在地	東京都港区六本木四丁目1番4号
設立日	2005年7月4日
代表者	<small>もと え</small> 元榮 太一郎、内田 陽介
従業員	121名 (2017年9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、
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」、
弁護士事務所および税理士事務所の業務支援サービス
「弁護士ドットコムPro」「税理士ドットコムPro」「弁護士ドットコムキャリア」、
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています。



経営陣プロフィール

代表取締役会長 元榮 太一郎

アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所後、
法律事務所オーセンスを設立

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

代表取締役社長 内田 陽介

(株)カカコム取締役、
(株)みんなのウェディング代表取締役を歴任

2015年10月社外取締役就任

2017年6月代表取締役社長就任

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

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インキュベーション取締役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

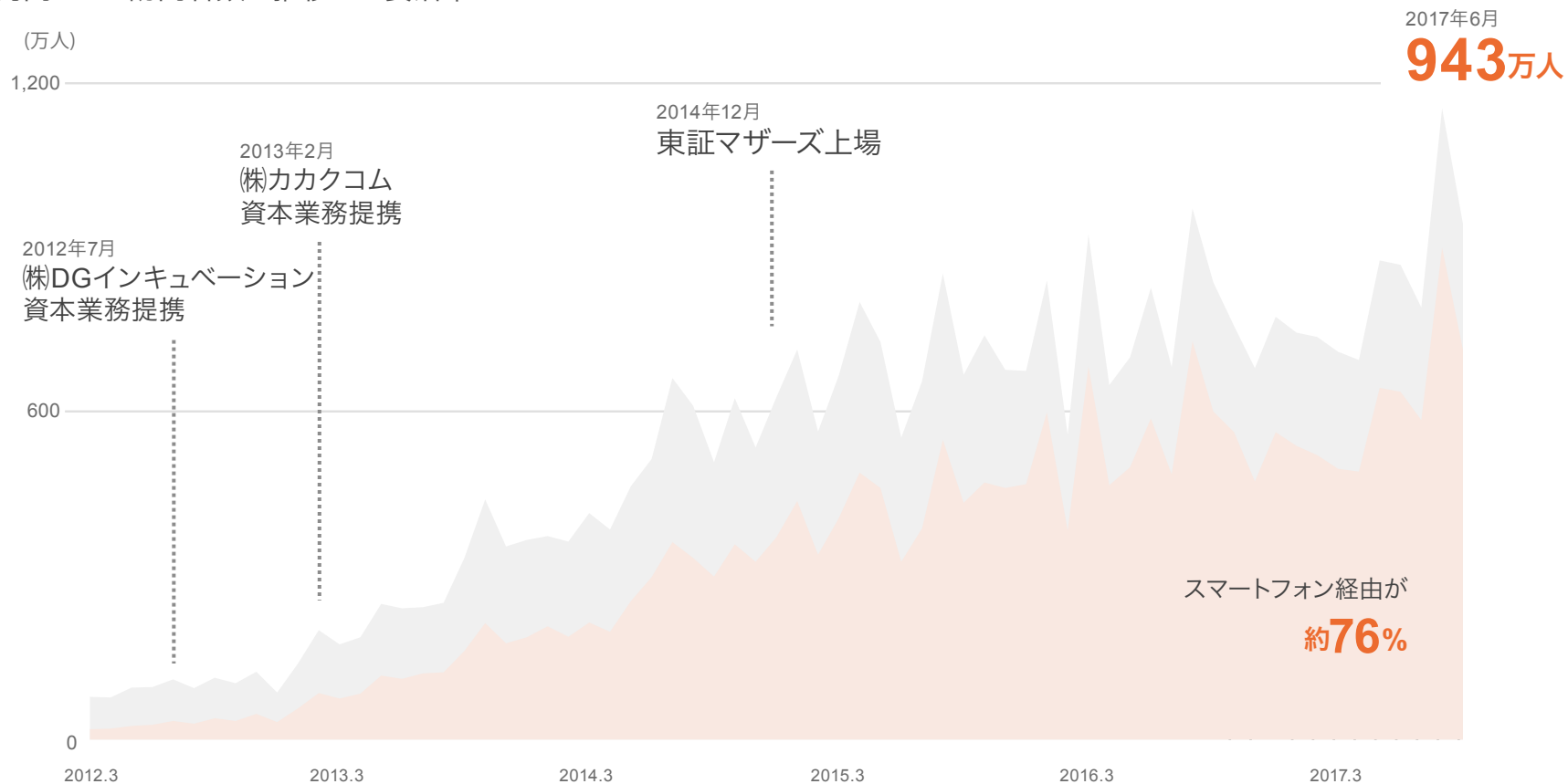
2013年当社顧問として参画

2014年8月社外取締役就任

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



法律相談に関する社会的課題

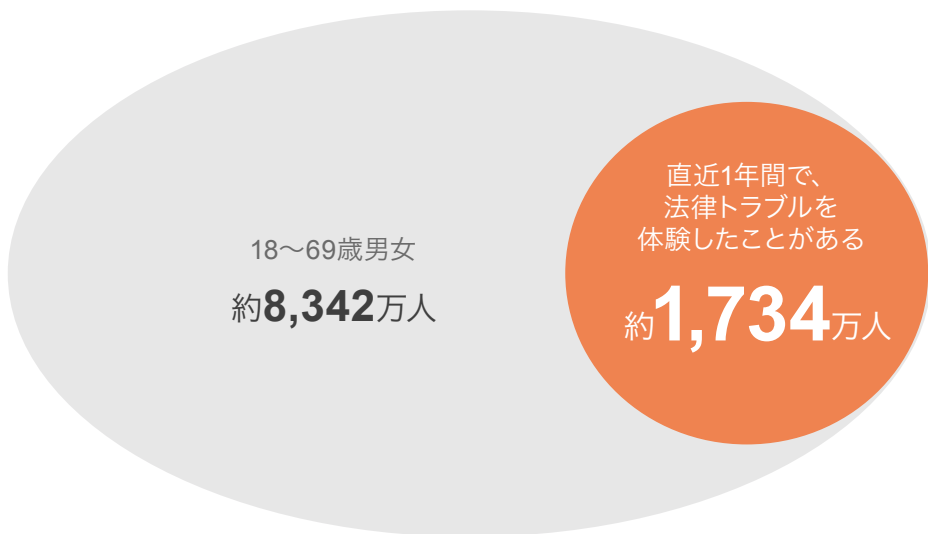
1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,734万人**

実際に弁護士に相談する人は**23.8%**

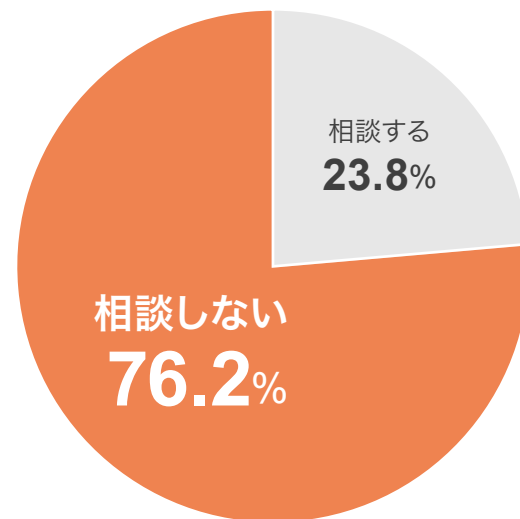
相談しない理由は「費用面での不安」**53.2%**、「頼む程では無い」**51.1%**、

「相談でも費用が請求されそう」「弁護士に頼むのは最終手段」**25.5%**

■ 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



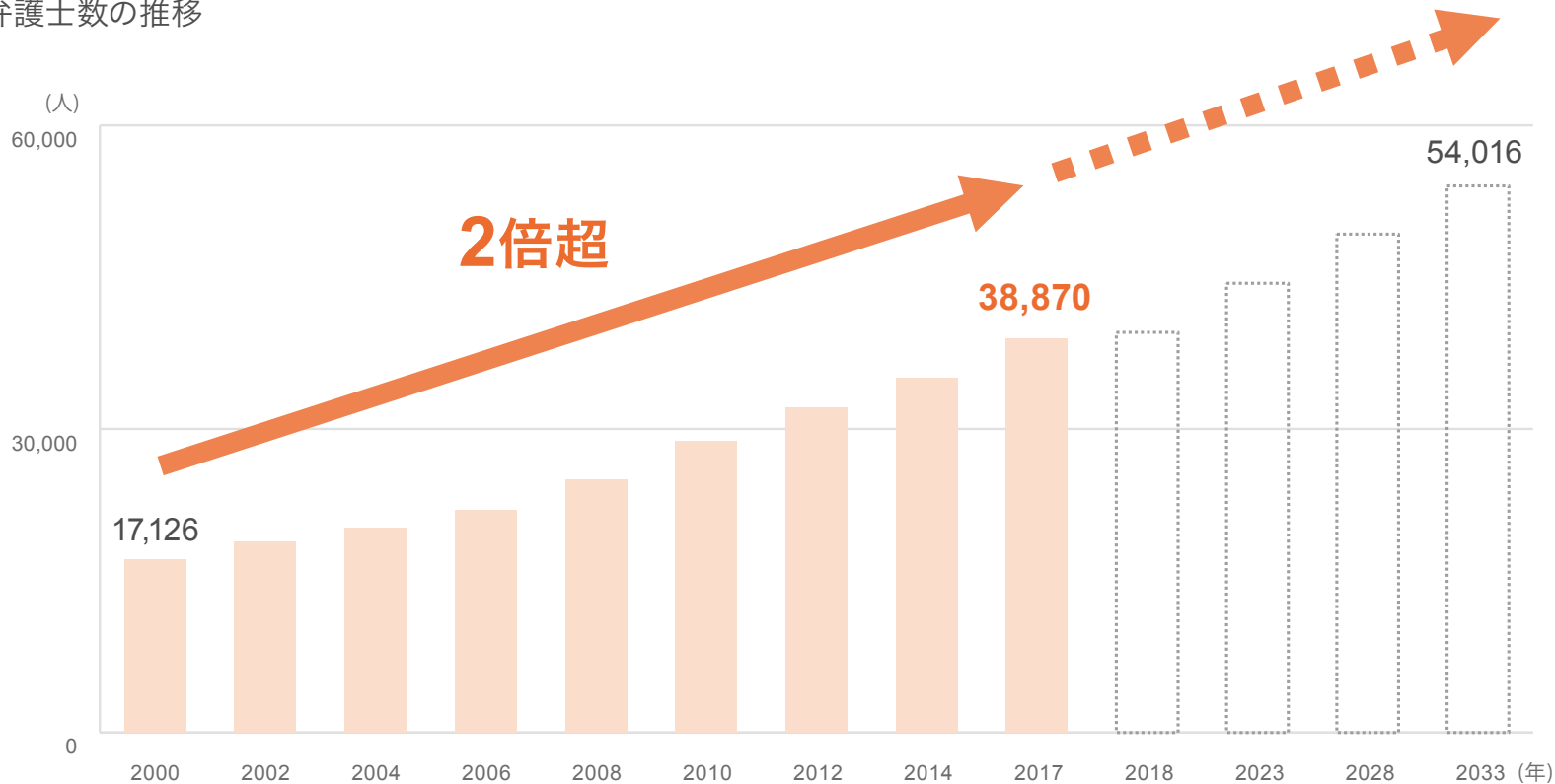
2016年12月 マクロミル調べ

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

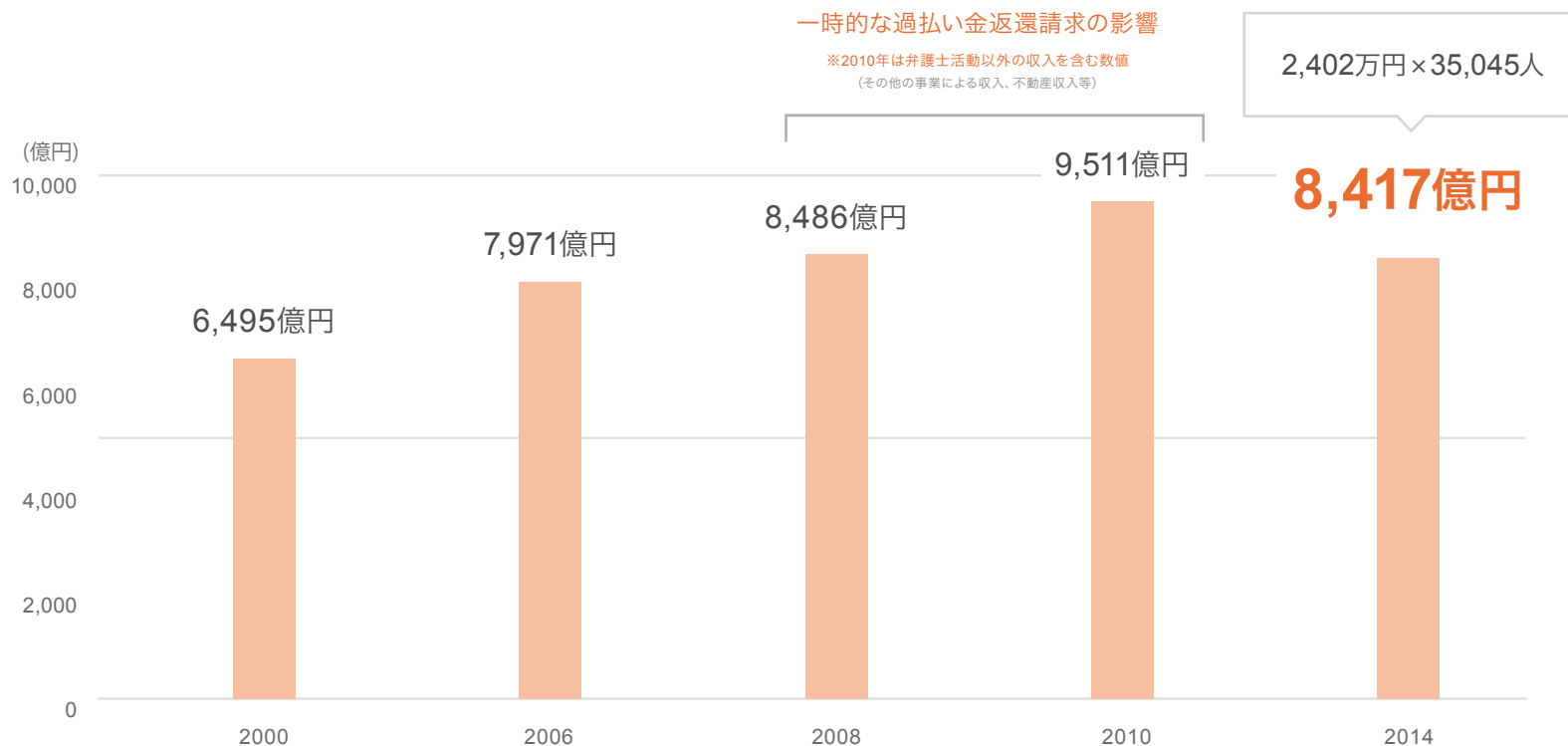


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2016年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1500名維持の場合）より抜粋

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2015年版」「自由と正義2011臨時創刊号」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よ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**943万人**、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**58万件**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**13,492名** 国内弁護士約3.9万人の**3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**549万人**

上記数値は全て2017年9月末実績数値



弁護士ドットコムのサービス

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

弁護士マーケティング支援サービスの概要

注力分野検索結果の上位表示

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

東京都港区六本木4-1-4

XXX-XXX-XXX | メールでのお問い合わせ | 本日営業 09:00 - 23:00

注力分野 | 離婚・男女問題 | 料金表をみる | 解決事例をみる

初回相談無料 | 法テラス利用可 | 後払いあり

これまでに100件以上の離婚問題を扱った経験豊富な弁護士が、あなたの再出発をお手伝いします。

弁護士プロフィールの詳細表示

見本 太郎 弁護士

注力分野 | 解決事例 | 料金表 | 地図

項目	費用・内訳説明
相談料	初回30分の相談は無料です。 通常は30分5,250円（税込）です。
着手金	交渉・調停の場合は15万7,500円（税込） 訴訟の場合は31万5,000円（税込）
成功報酬	9~24% 得た経済的利益が300万円までは24% 300万~3,000万円以下の部分は18% 3,000万円以上の部分は9%
その他の記入例	項目：離婚協議書・離婚公正証書の作成 本文：手数料として954,500円

注力分野

料金表

有料会員サービスの概要

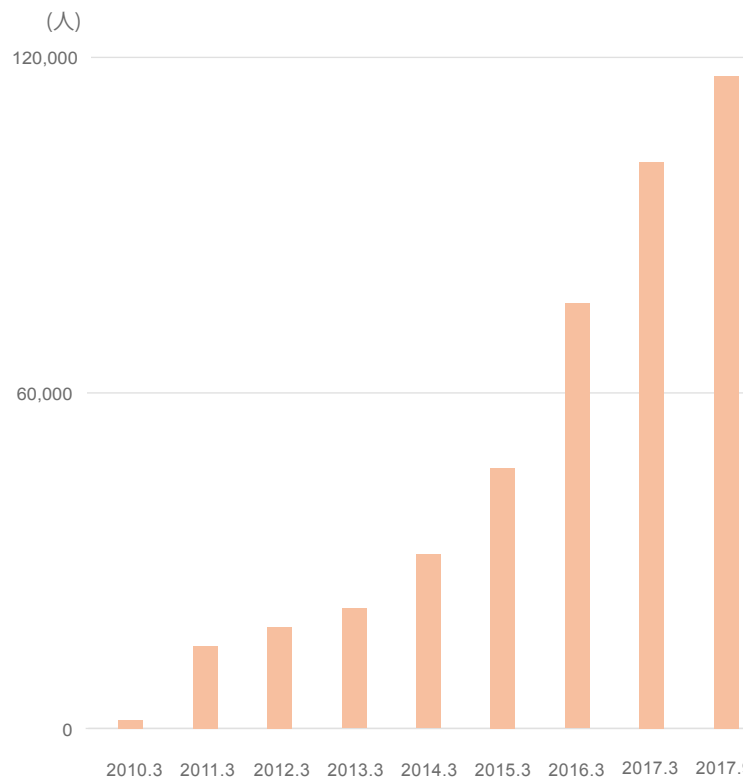
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**
スマートフォンシフトの流れに乗り、**スマートフォンからの流入、有料会員数が増加**

有料会員サービス登録後の画面

The screenshot displays a user's question and a lawyer's response. The question, titled "親権が不利なケース" (Cases where custody is disadvantageous), asks about custody rights for children under 10. The answer, from lawyer 見本 太郎 (Mimoto Taro), explains that while mothers are often the custodial parent, it's not always the case, and extreme cases exist where mothers are not the custodial parent. The interface includes a search bar, a star icon, a date (2016年04月26日), a view count (13), and a "プロフィールを見る" (View profile) button for the lawyer.

↓
弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

有料会員数推移



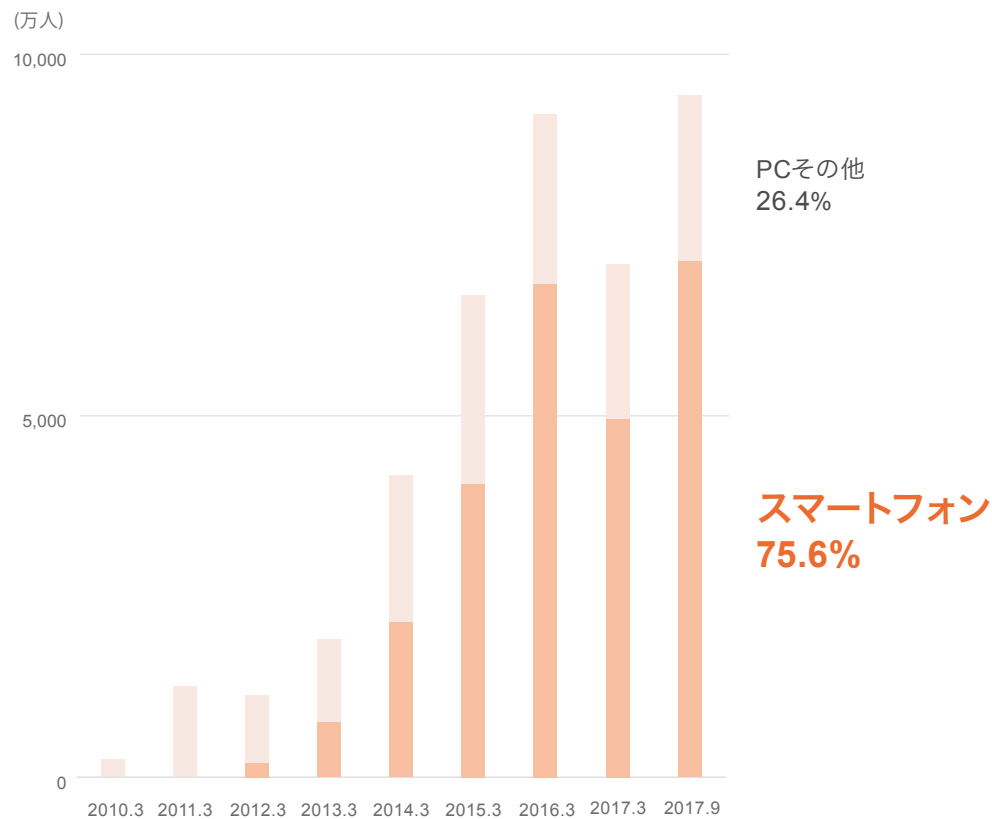
広告その他サービスの概要

サイト訪問者数が増加傾向にあり広告売上は安定的に推移
スマートフォン経由の流入が増加

■ サイトページ



■ 月間サイト訪問者数推移



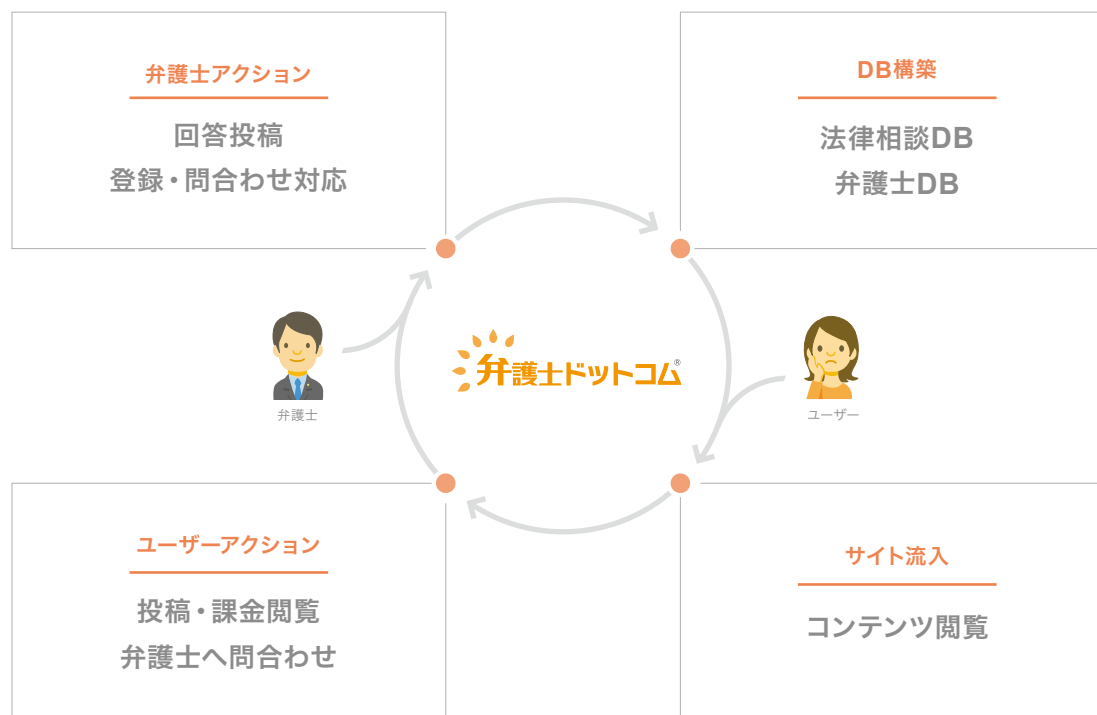
弁護士ドットコム[®]の成長サイクル

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**

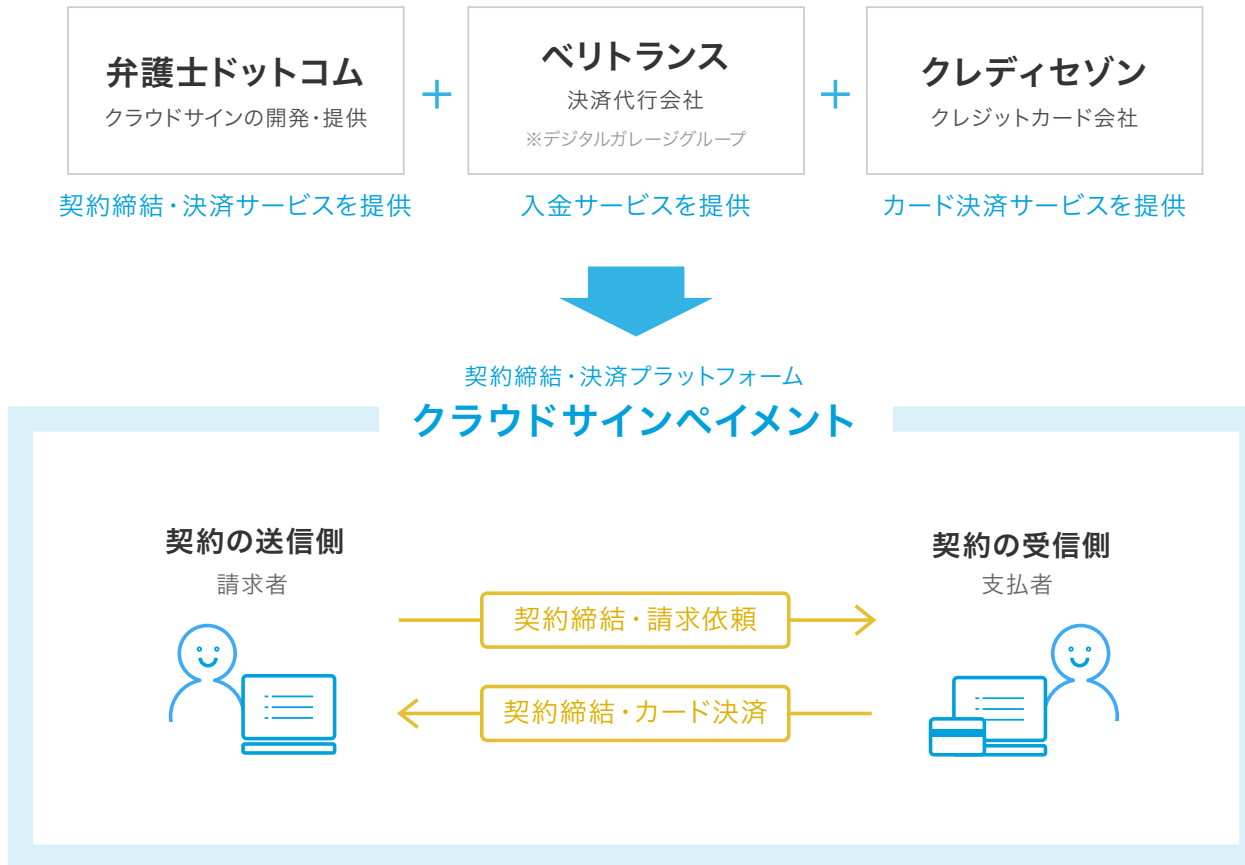
拡大したDBを目的にさらに訪問者が増え、増加した訪問者からの問い合わせに対応したい

登録弁護士のDBも拡大する成長サイクル



クラウドサインペイメントについて

契約締結・決済プラットフォーム「**クラウドサインペイメント**」をリリース
あらゆる商流の起点となる「契約締結」と「決済」を同時に実行



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。