



**2018年3月期  
第3四半期決算説明資料**

2018年1月29日

# 2018年3月期 第3四半期決算概要

## 業績ハイライト

売上高	<b>1,679</b> 百万円	—	前年同期比	<b>1.4</b> 倍
営業利益	<b>400</b> 百万円	—	前年同期比	<b>1.4</b> 倍
経常利益	<b>400</b> 百万円	—	前年同期比	<b>1.4</b> 倍
四半期純利益	<b>251</b> 百万円		前年同期比	<b>1.4</b> 倍

## 事業トピックス

- 弁護士ドットコムの有料会員数が**12万人**を突破
- 「みんなの法律相談」の累計法律相談件数が**60万件**を突破
- 「みんなの税務相談」の累計税務相談件数が**1万件**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**1.4万社**、累計契約締結件数が**15万件**を突破

# 2018年3月期 第3四半期 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 3Q 実績	2017.3 3Q 業績	増減率	2018.3 2Q 実績	増減率
売上高	<b>600</b>	422	42.3%	559	7.3%
売上原価	<b>72</b>	49	45.7%	68	5.4%
売上総利益	<b>528</b>	372	41.9%	491	7.6%
販売費及び一般管理費	<b>388</b>	273	42.3%	370	5.1%
営業利益	<b>139</b>	99	40.6%	121	15.3%
営業利益率	<b>23.2%</b>	23.5%	- 0.3pt	21.6%	+1.6pt
経常利益	<b>140</b>	100	39.9%	120	16.4%
四半期純利益	<b>87</b>	63	36.1%	74	17.0%

# 2018年3月期 通期予想に対する進捗

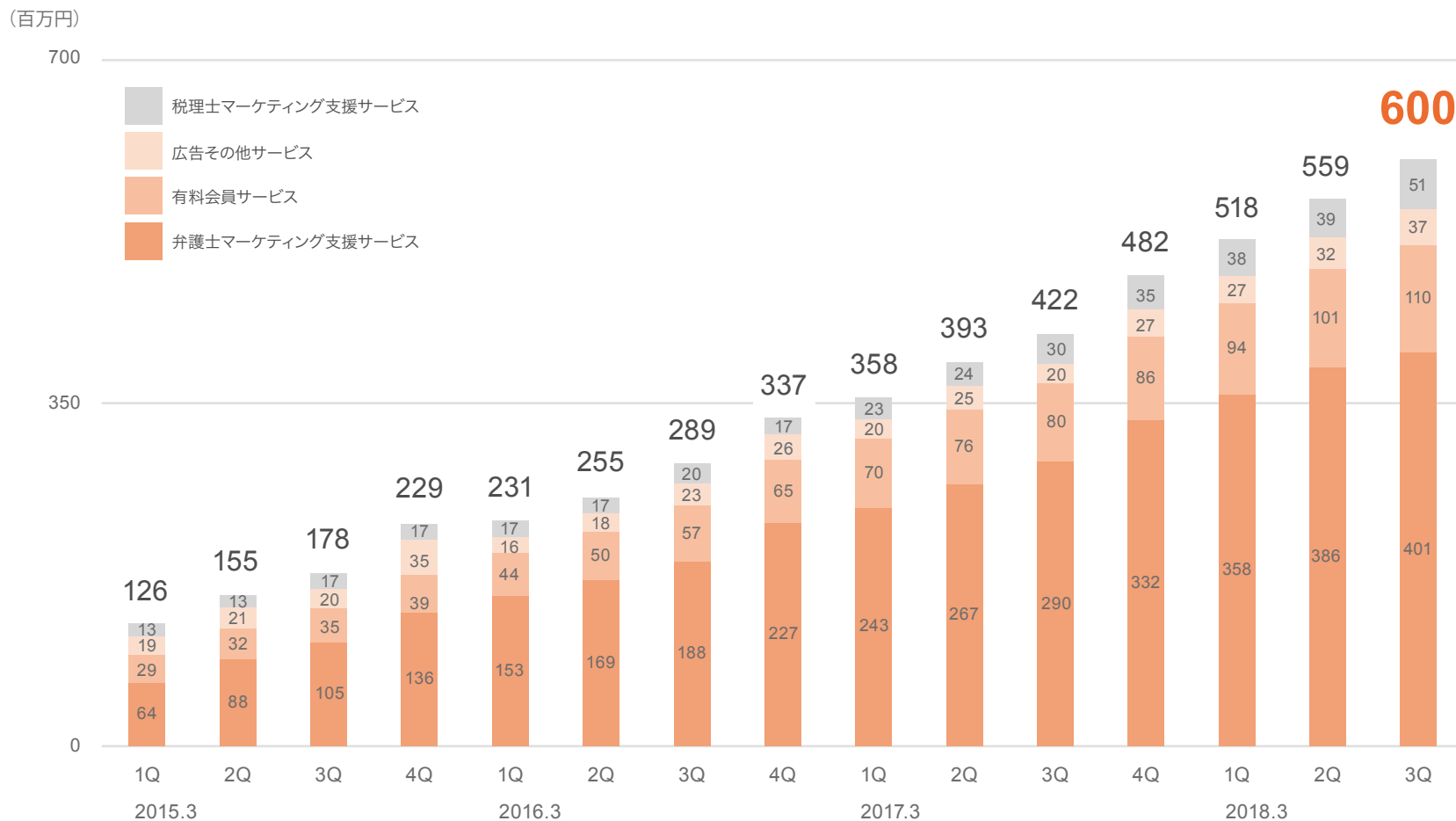
通期予想の達成にむけて順調に進捗

(単位:百万円)

	2018.3 3Q 累計実績	2018.3 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	1,679	2,240	<b>75.0%</b>
営業利益	400	500	<b>80.0%</b>
経常利益	400	500	<b>80.2%</b>
四半期(当期)純利益	251	310	<b>81.3%</b>

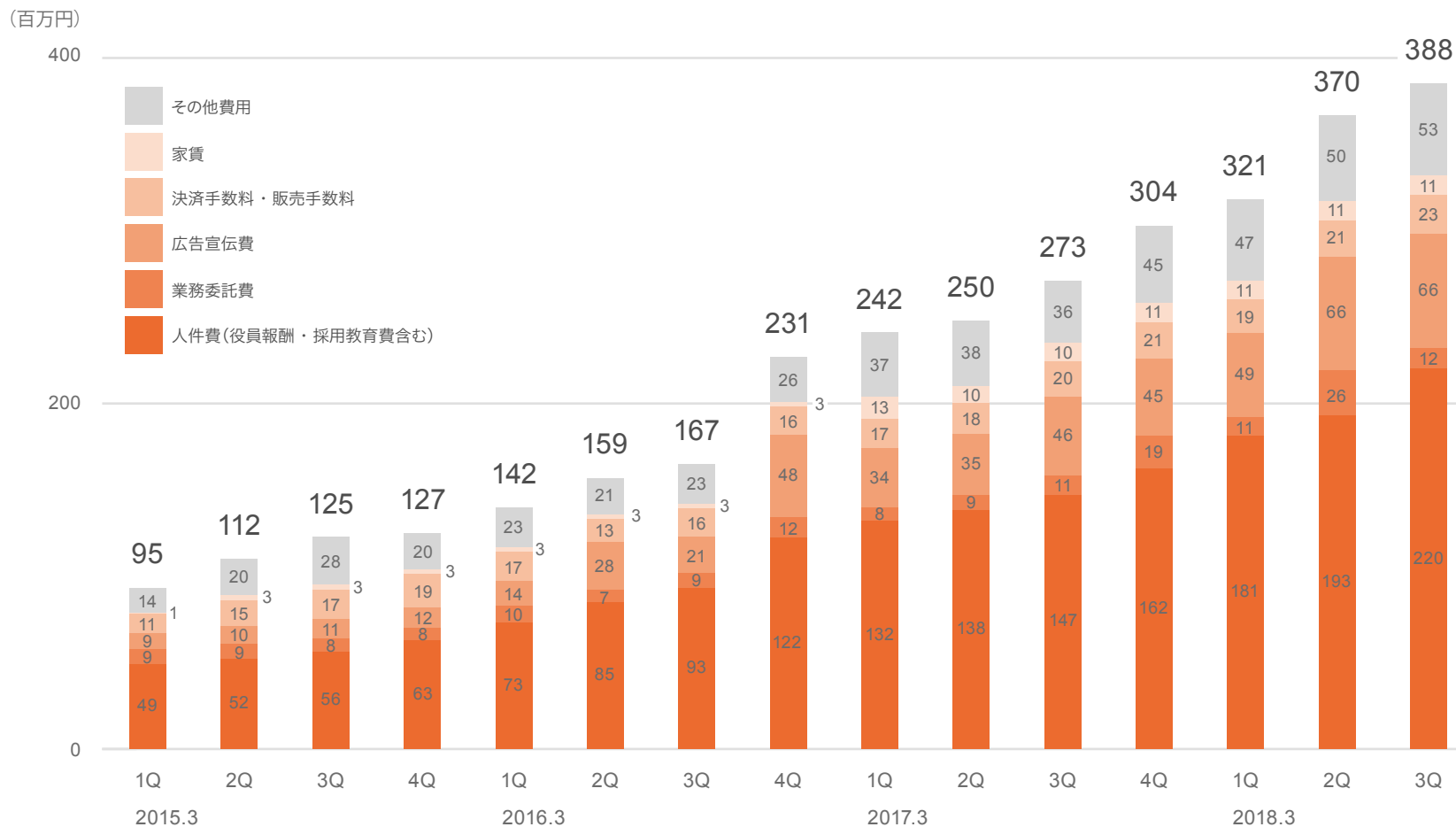
# 売上高の四半期推移

各事業が成長し、売上高は順調に増加



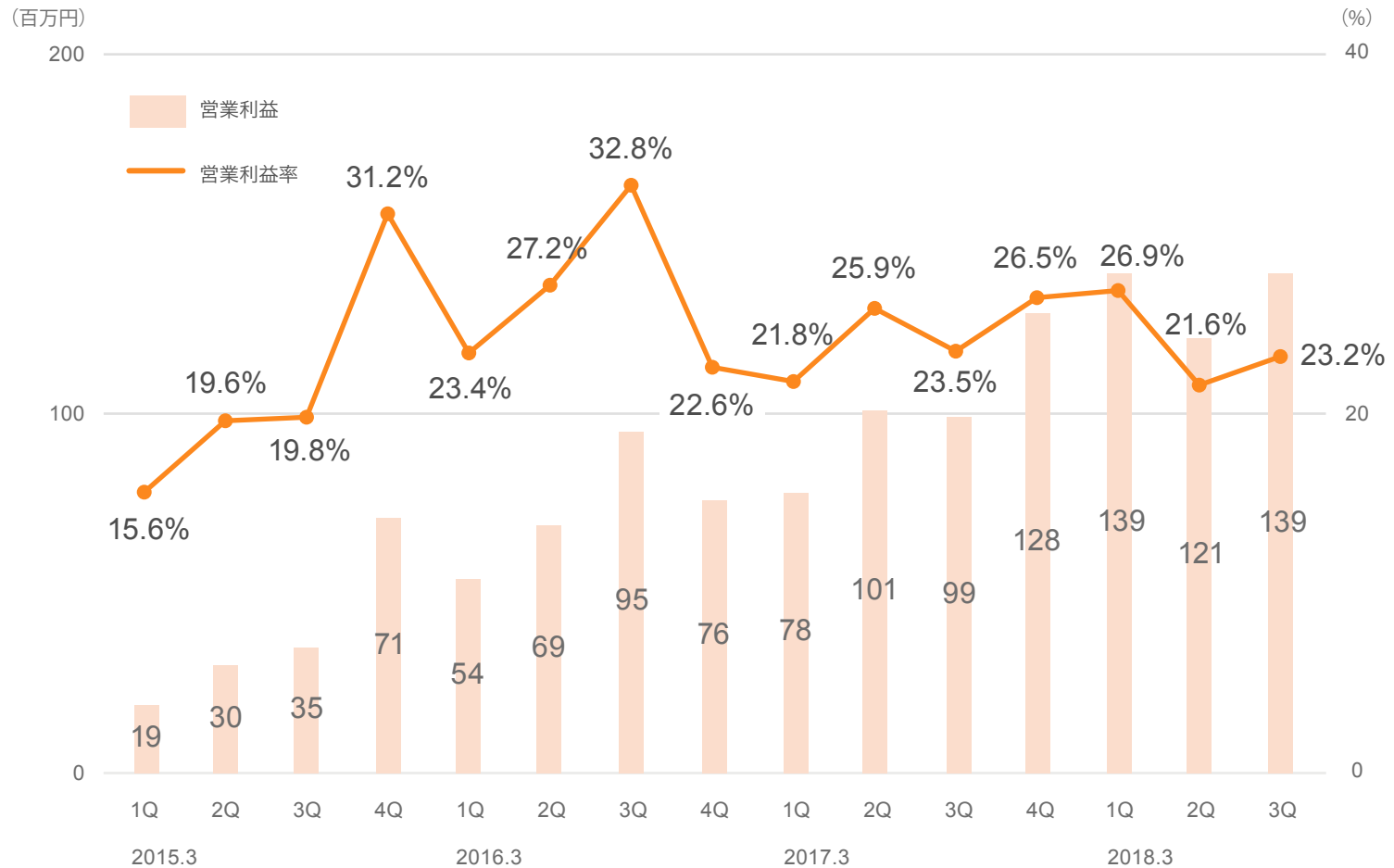
# 販売費及び一般管理費の四半期推移

積極的な人材採用により人件費が増加



# 営業利益の四半期推移

営業利益は順調に推移、第4四半期においても積極的に投資をする方針





利益剰余金の増加により純資産が87百万円増加

	2017年12月末	2017年9月末	前四半期末比
流動資産	<b>1,461</b>	1,427	+34
現金及び預金	<b>1,138</b>	1,125	+13
固定資産	<b>241</b>	220	+20
総資産	<b>1,702</b>	1,648	+54
流動負債	<b>244</b>	278	-33
固定負債	-	-	-
純資産	<b>1,457</b>	1,370	+87
自己資本比率	<b>85.5%</b>	83.0%	+2.5pt

(単位:百万円)

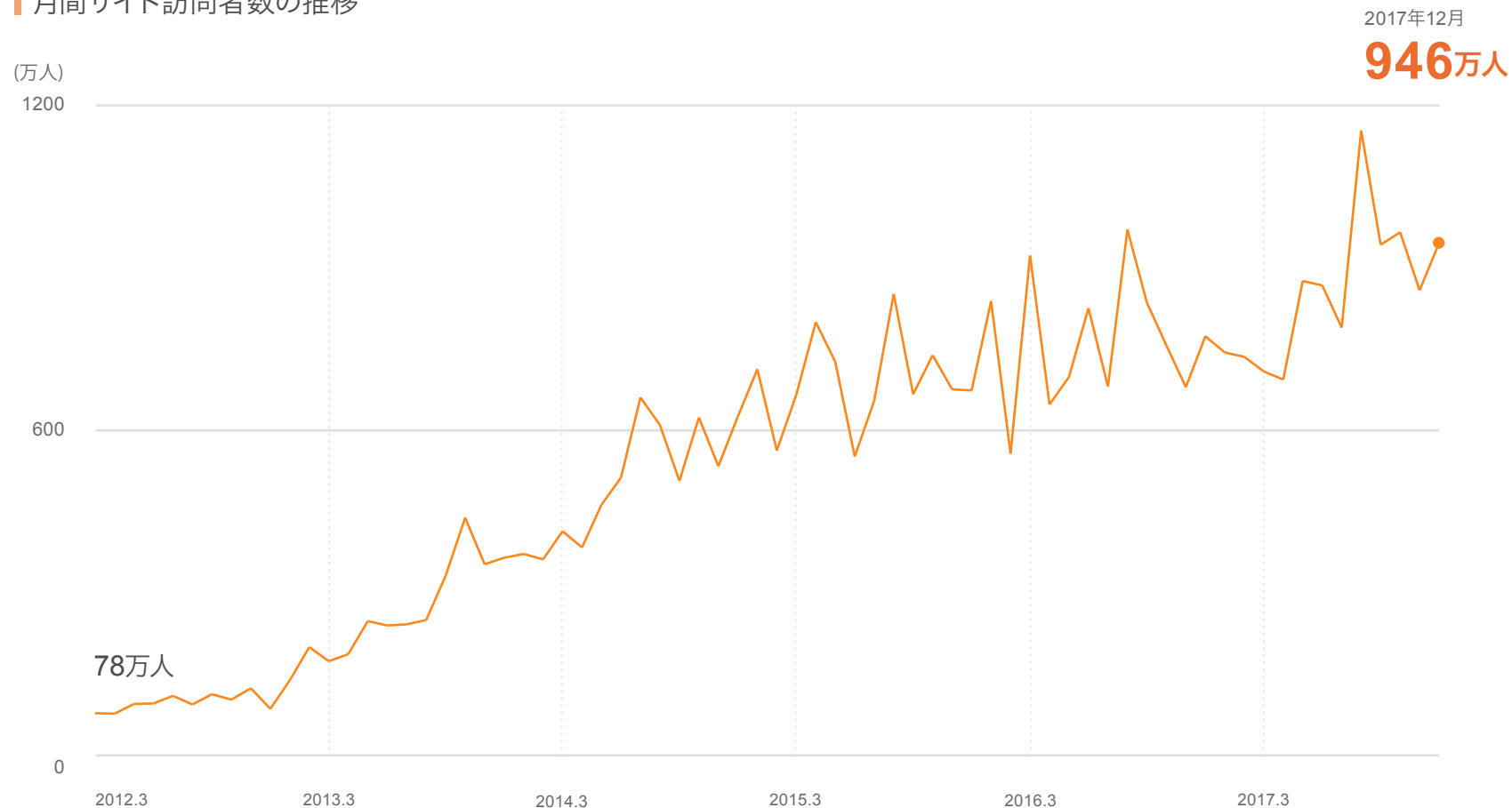
## 弁護士ドットコムについて

# 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**

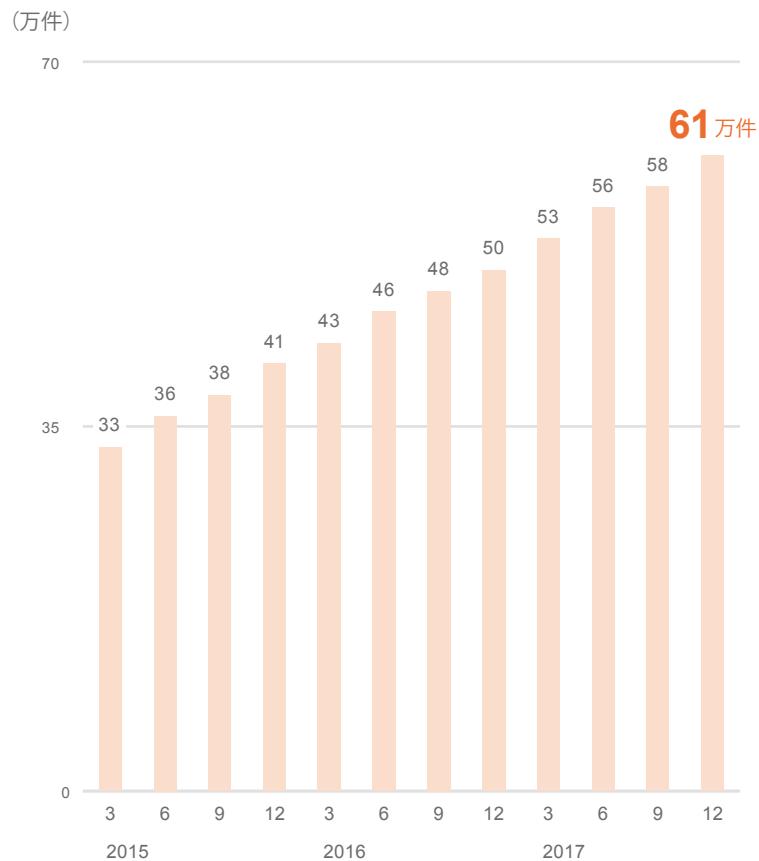
## 月間サイト訪問者数の推移



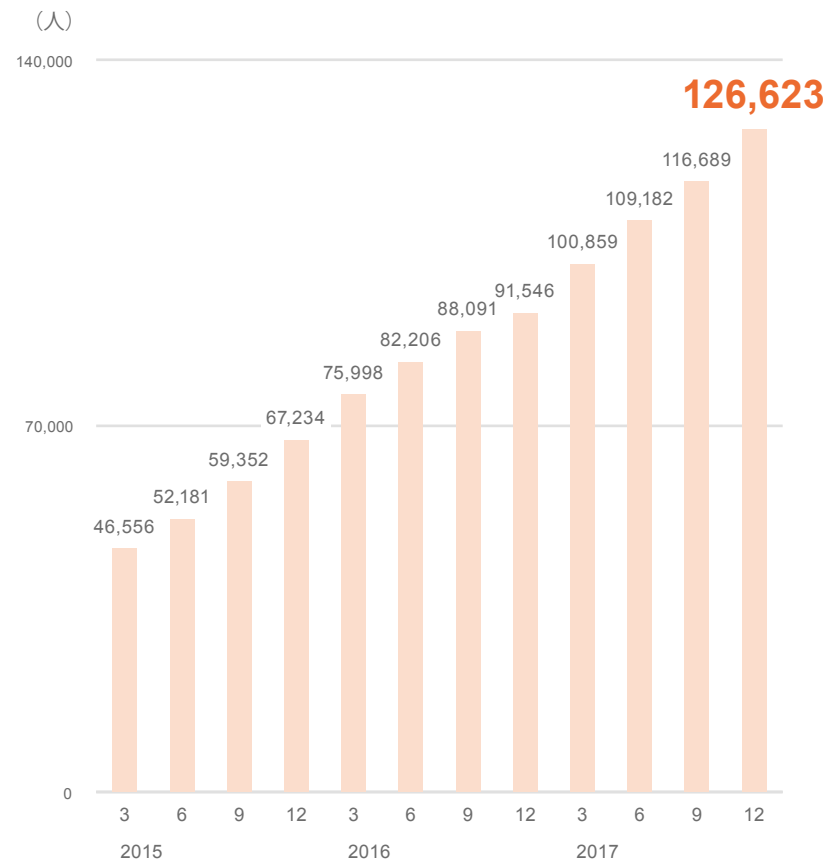
# 累計法律相談件数および有料会員数について

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)



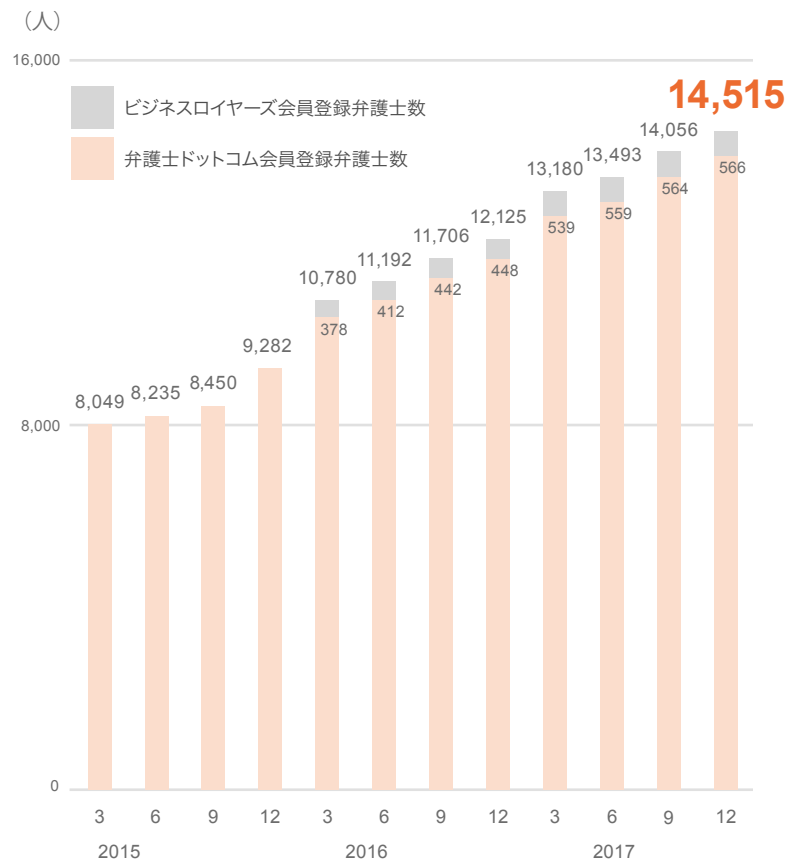
## 有料会員数の推移 (月末時点)



# 会員登録弁護士数について

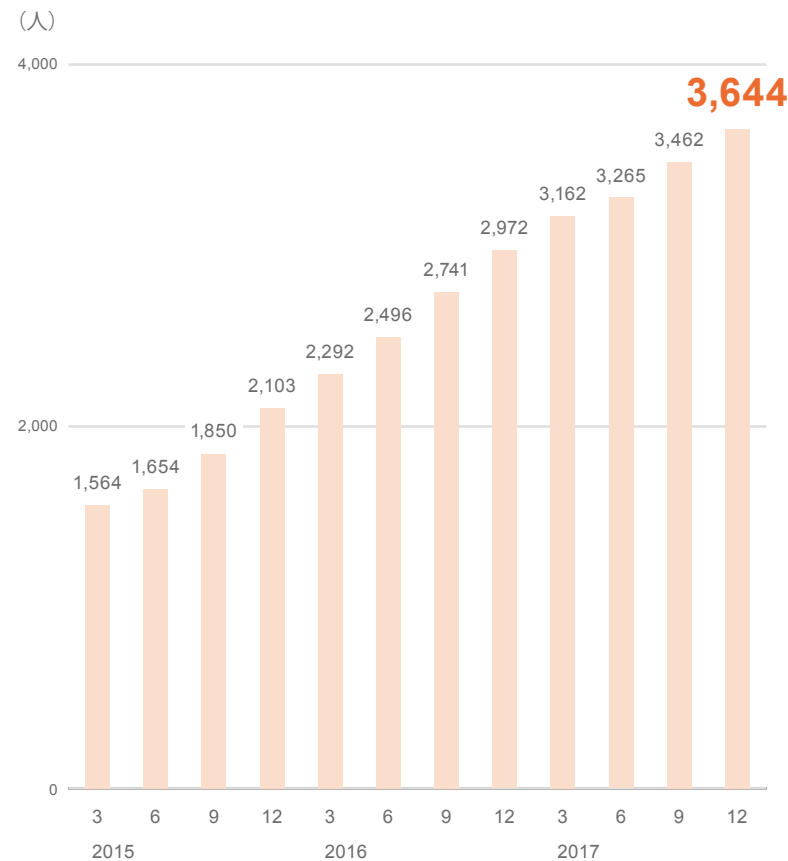
有料会員登録弁護士数は**計画どおり推移**

## 会員登録弁護士数の推移（月末時点）



※ビジネスロイヤーズ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）



## クラウドサインについて

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

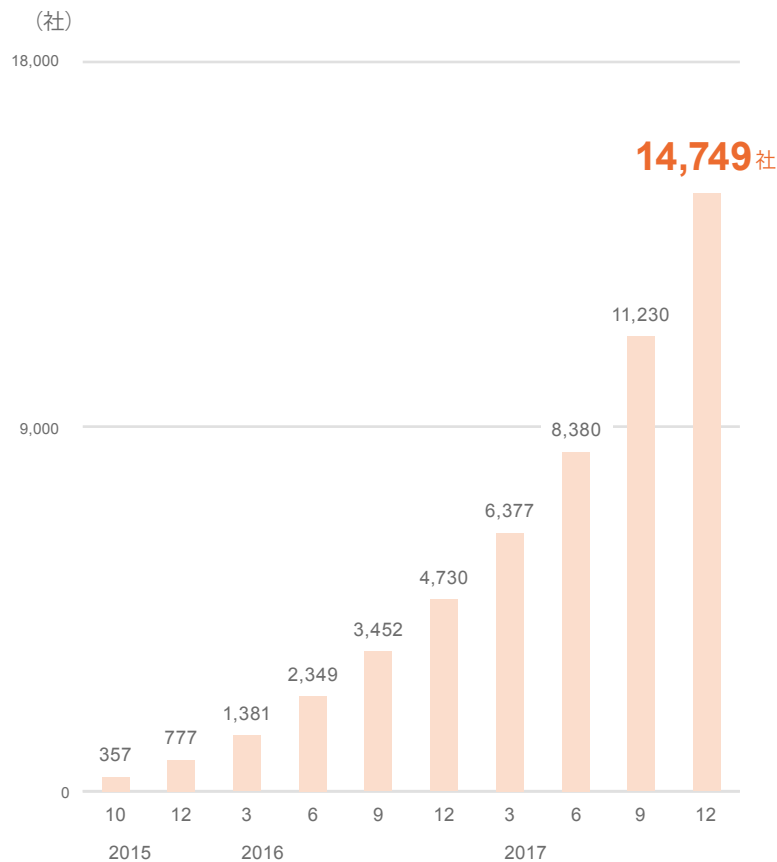
	フリー	スタンダード
月額固定料金	0円	10,000円
1通当たりの料金	0円	50円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	10件/月	制限なし

# 導入企業数および累計契約締結件数について

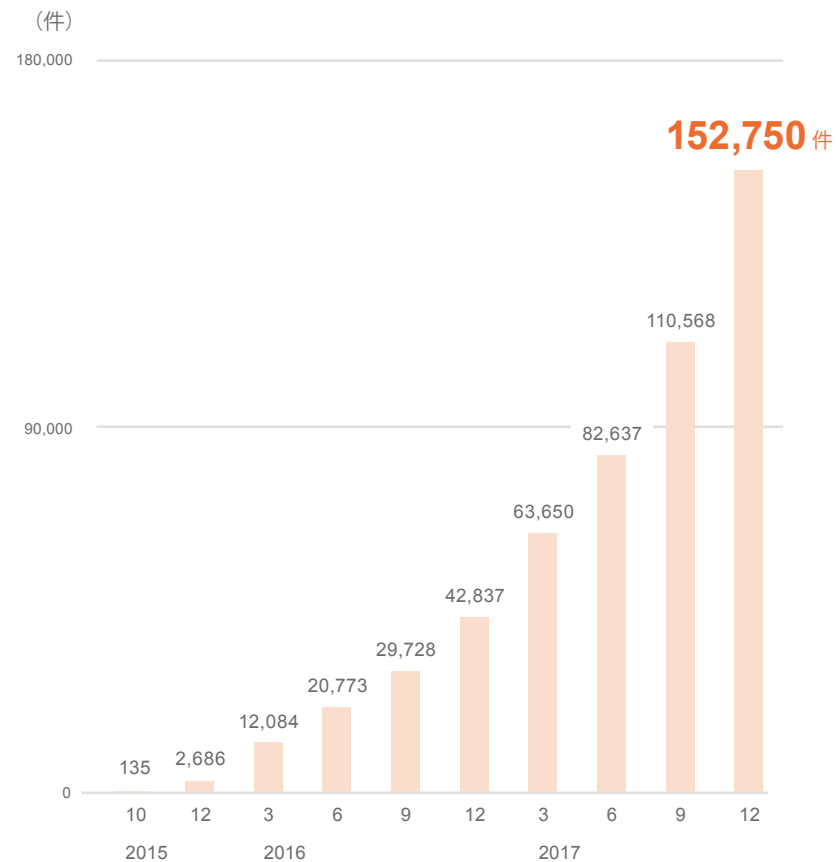
クラウドサインの導入企業数および累計契約締結件数は**順調に増加**

※2018年1月29日時点で導入企業数は**1.6万社**、累計契約締結件数は**17万件**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）





## 1. クラウドサインペイメント

2017年10月リリース。  
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。

## 2. オフィシャルパートナープログラム

2017年10月リリース。  
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. 不動産領域における連携強化

2017年12月リリース。  
株式会社LIFULL、株式会社いい生活に続き、Web会議システム「V-CUBEミーティング」を提供する株式会社ブイキューブと提携。  
クラウド技術を活用した不動産業界の業務効率化を推進。

## 4. サインのリ・デザイン

2017年11月リリース。  
サイト名「サインのリ・デザイン」として、オウンドメディアをリニューアル。  
電子契約における情報を中心に発信。

## 5. プロダクト強化

- クラウド上で帳票作成から契約締結・保管・管理まで実行できる「クラウドサイン #MAKE」を提供開始。
- チェックボックス挿入機能をリリース。クラウドサインにアップロードする契約書ファイルの書式の柔軟性が向上。



1.クラウドサインペイメント



4.サインのリ・デザイン

# 税理士ドットコムおよび ビジネスロイヤーズについて



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**、  
 累計税務相談件数が**1万件**を突破  
 売上が順調に拡大。

月間サイト訪問者数  
**122万人**

会員登録税理士数  
**2,374人**



企業法務ポータルサイト。  
 コンテンツを拡充しサイト育成中  
**株式会社ロゼッタと提携**し、海外コンテンツを強化、  
 翻訳ツールを法律事務所・企業に販売。

月間サイト訪問者数  
**32万人**

会員登録弁護士数  
**689人**

## ご参考

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	135名 (2017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、  
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。



## 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**

## 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**

## 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**

## 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**

## 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

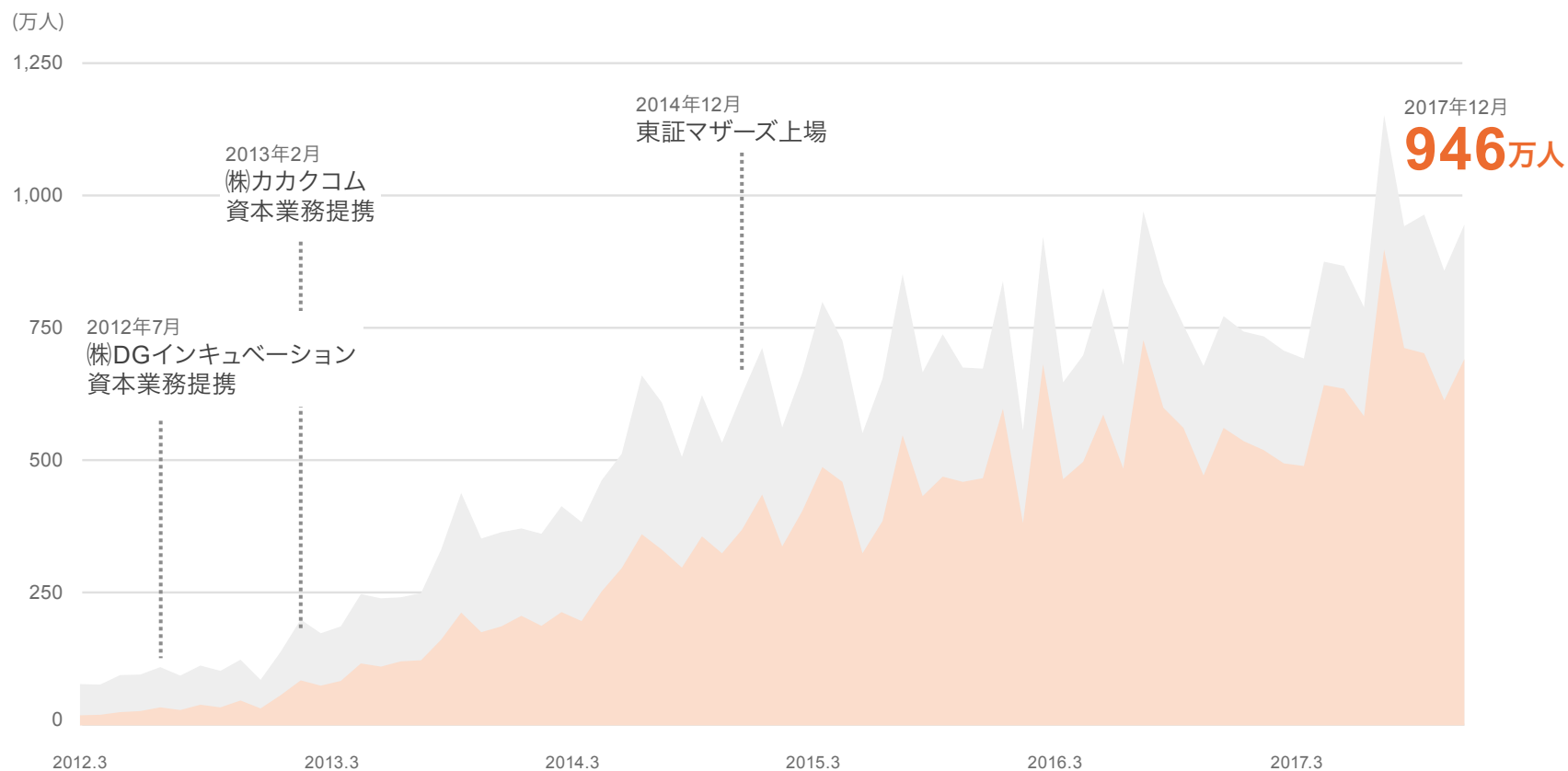
弁護士マーケティング支援サービスを立上げ、

事業責任者として成長させる

**2016年6月取締役就任**

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





1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,689万人**

実際に弁護士に相談する人は**21.6%**

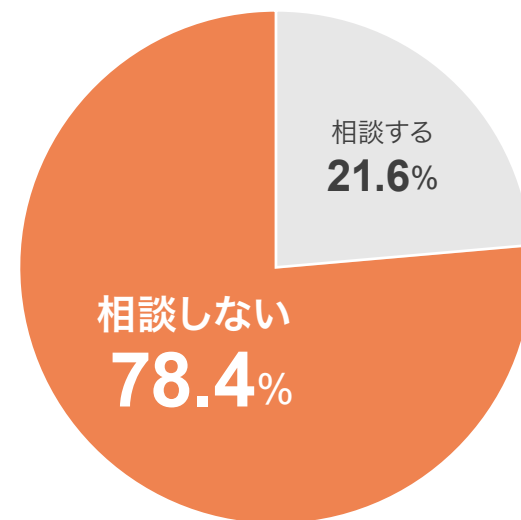
相談しない理由は「費用面での不安」**49.4%**、「頼む程では無い」**40.8%**、

「相談でも費用が請求されそう」**24.7%**

## 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

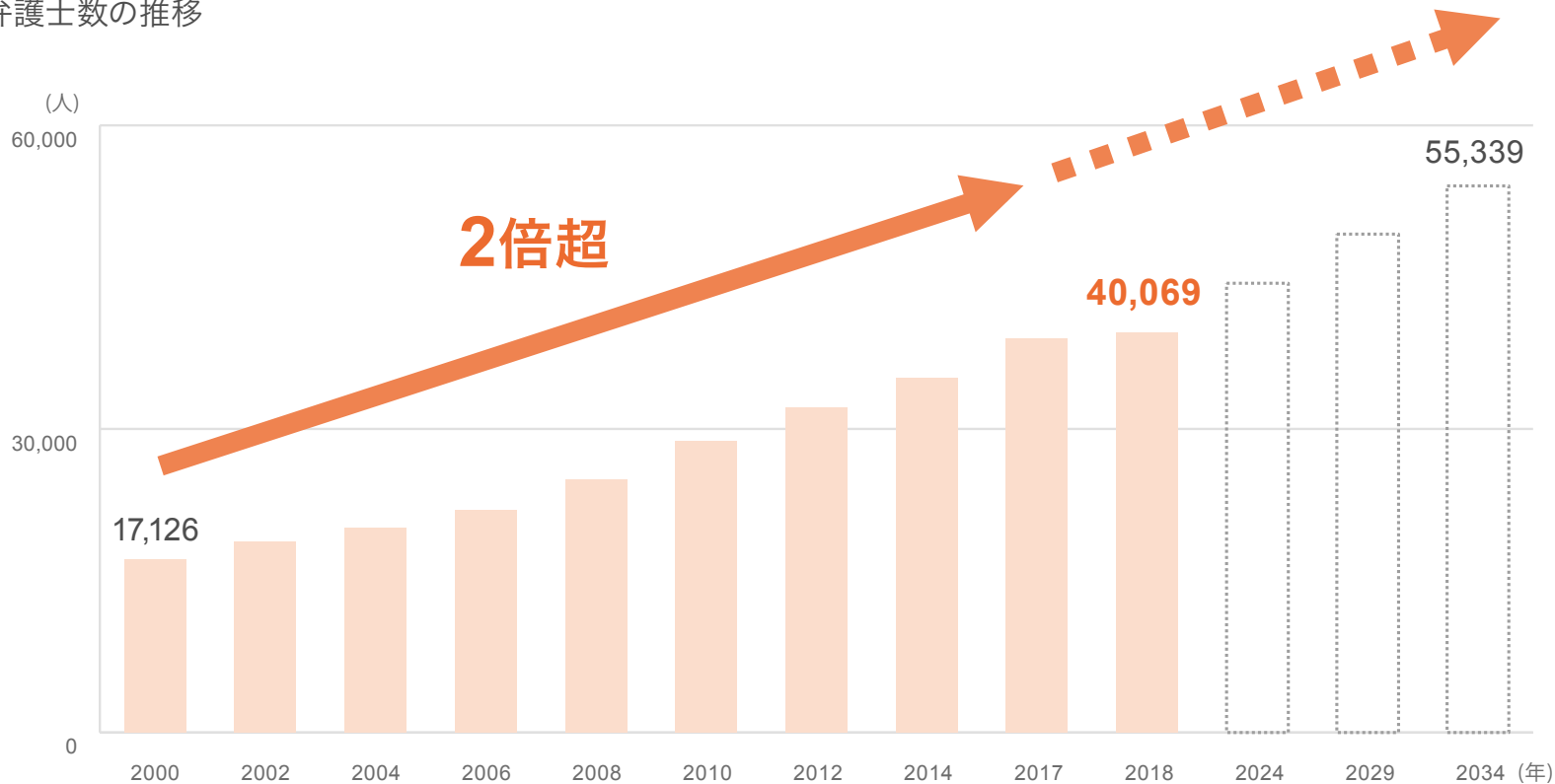


2017年12月 マクロミル調べ

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

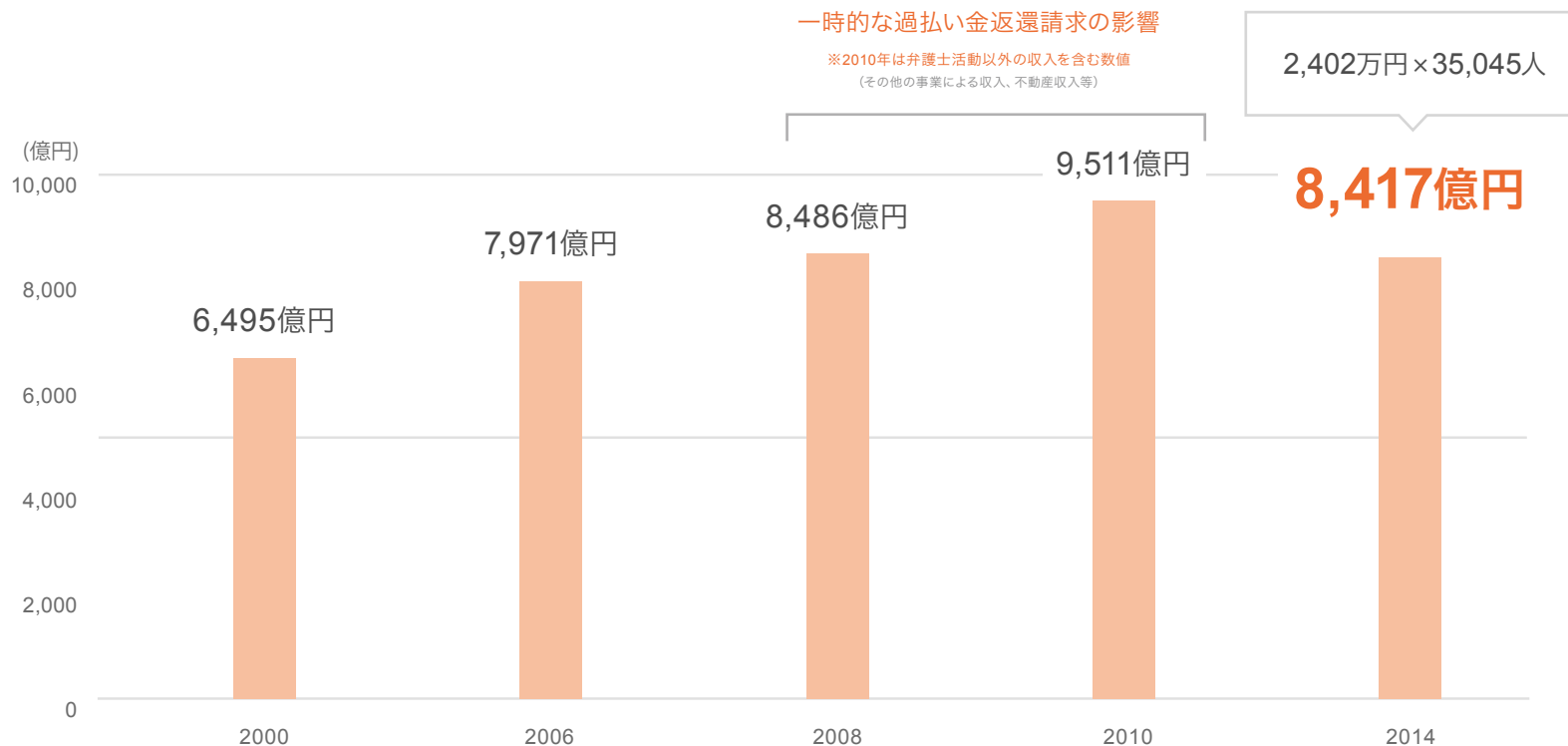
## ■ 弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2017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

「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



月間サイト訪問者数約**946万人**、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**61万件**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**13,949名** 国内弁護士約4万人の**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**511万人**

上記数値は全て2017年12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 <b>最適な弁護士を 無料で検索することができます</b>
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、 <b>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</b>
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 <b>予防法務知識を身に着けることができます</b>

## 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

★ お気に入り追加

東京都港区六本木4-1-4  
XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ | 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。

---

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

★ お気に入り追加

東京都港区六本木4-1-4  
XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ | 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。

---

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

★ お気に入り追加

東京都港区六本木4-1-4  
XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ | 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。

---

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

★ お気に入り追加

東京都港区六本木4-1-4

---

見本 太郎 弁護士 | 法律事務所弁護士ドットコム

★ お気に入り追加

東京都港区六本木4-1-4

有料登録弁護士  
↑  
無料登録弁護士

## 弁護士プロフィールの詳細表示

見本 太郎 弁護士

XXX-XXX-XXX

注力分野 | 解決事例 | 料金表 | 地図

離婚・男女問題の料金表

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分の相談は無料で承ります。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15% 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9万4,500円

1 弁護士プロフィールページ内、料金表の消費税に關しまして、新税率(8%)と旧税率(5%)が混在している可能性があります。個別料金に關しましては、直接弁護士にご確認をいただくことをお勧めします。

離婚・男女問題 | 特徴をみる | 解決事例をみる

電話でお問い合わせ XXX-XXX-XXX | メールでお問い合わせ

受付時間: 月曜 10:30 - 17:00 火曜 09:00 - 20:00 水曜 12:00 - 18:00 祝日 02:00 - 06:00

定休日: 木金土日

備考: 営業時間の備考欄です。

対応地域: 全国

経験・資格: 離婚経験、元裁判官、元検事、元弁護士、元司法書士、元公認会計士、医師・薬剤師、不動産鑑定士・宅建、一級・二級建築士、IT国家資格、海外法実務、中小企業診断士、一級FP・CFP

事務所の対応体制: 駐車場あり、完全個室で相談、民営系・キッズルーム、バリアフリー、英語、中国語、韓国語(朝鮮語)、フランス語、スペイン語、ポルトガル語、ドイツ語

この弁護士に依頼したことがある方、感謝の声をくださいませんか? 投稿いただけるとAmazonギフト券500円分プレゼント!

離婚・男女問題に強い弁護士を探す

注力分野  
解決事例

料金表

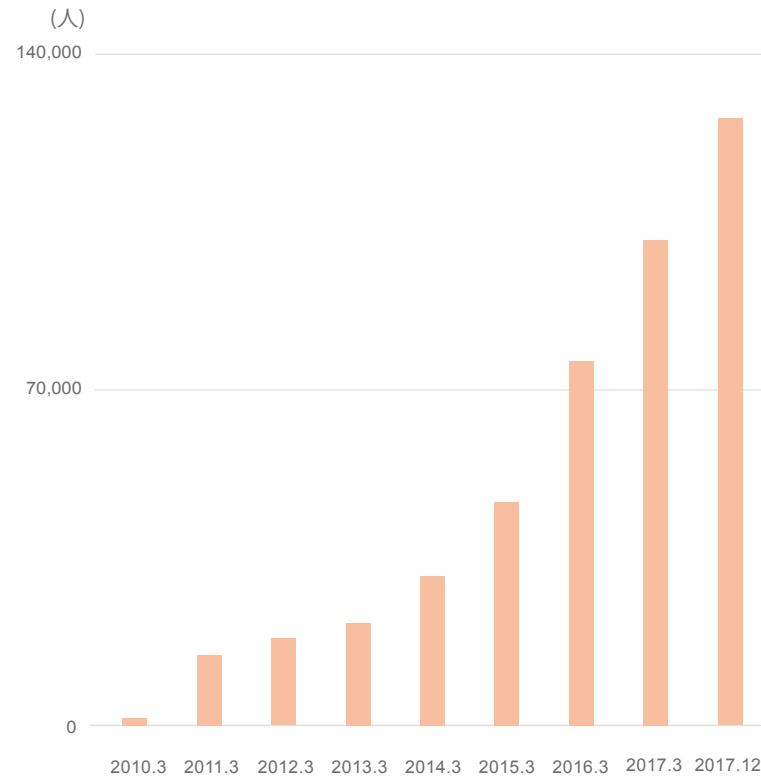
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**  
**スマートフォンからの流入により、有料会員数が増加**

## 有料会員サービス登録後の画面

The screenshot shows a question titled "親権が不利なケース" (Cases where custody is disadvantageous) posted on April 26, 2016. The question asks about custody rights for children under 10. Below the question, it indicates that 1 lawyer has answered 2 questions. The answer is provided by Atsuhiko Inoue, a lawyer in Tokyo, who explains that custody is not automatically granted to the mother and depends on the child's living situation.

↓  
弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

## 有料会員数推移





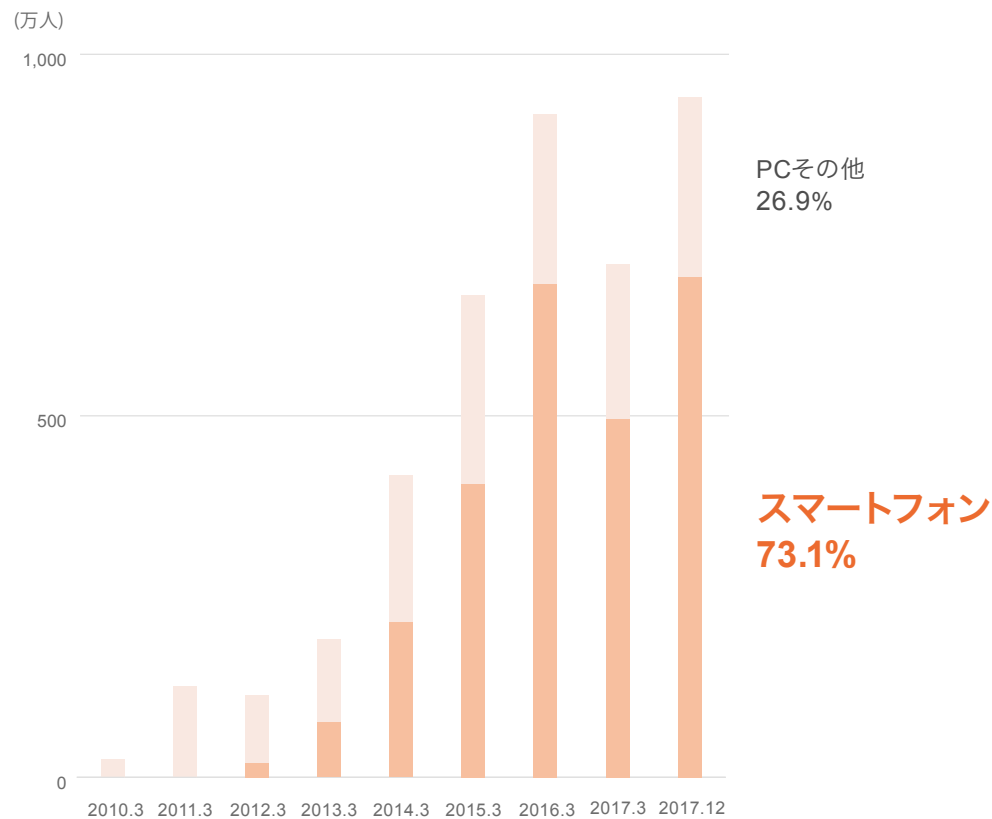
# 広告その他サービスの概要

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

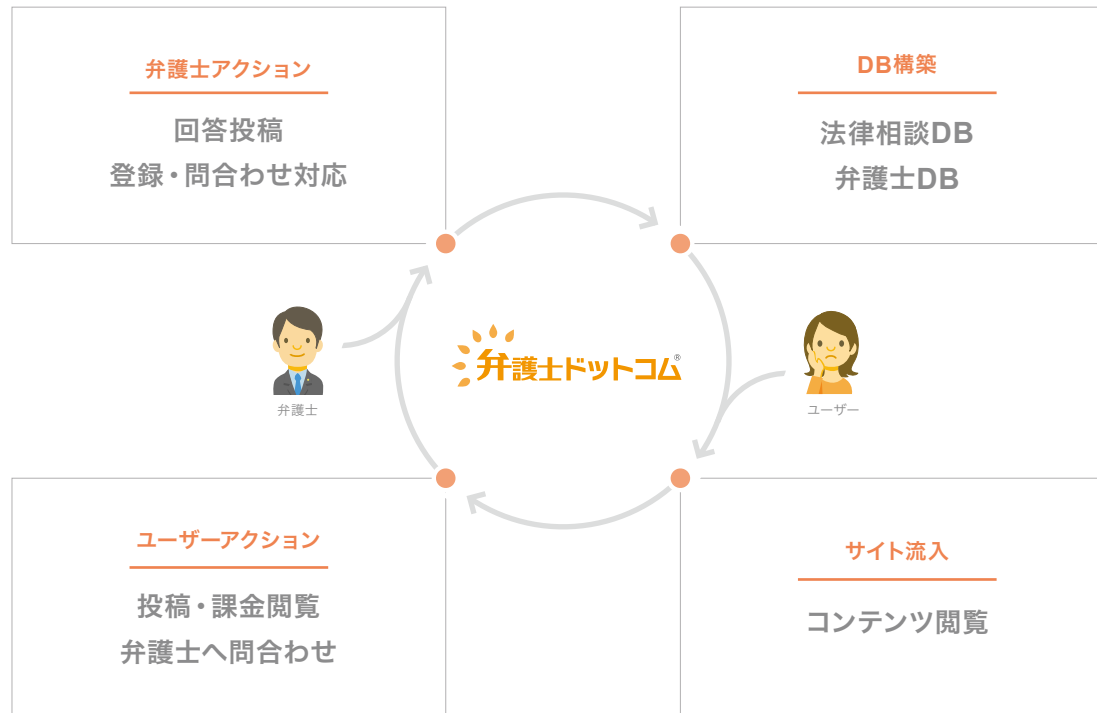


法律相談DB (データベース) を背景にサイト訪問者が増加

**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**



## 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。