



# 2018年3月期 決算説明資料

2018年5月14日

# 2018年3月期 決算概要

## 業績ハイライト

売上高	<b>2,318</b> 百万円	— 前期比	<b>1.4</b> 倍
営業利益	<b>503</b> 百万円	— 前期比	<b>1.2</b> 倍
経常利益	<b>505</b> 百万円	— 前期比	<b>1.2</b> 倍
当期純利益	<b>323</b> 百万円	— 前期比	<b>1.3</b> 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**15,000人**を突破
- 弁護士ドットコムの有料会員登録弁護士数が**3,800人**を突破
- 税理士ドットコムの月間サイト訪問者数が**180万人**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**1.9万社**、累計契約締結件数が**21万件**を突破

# 2018年3月期 業績概要

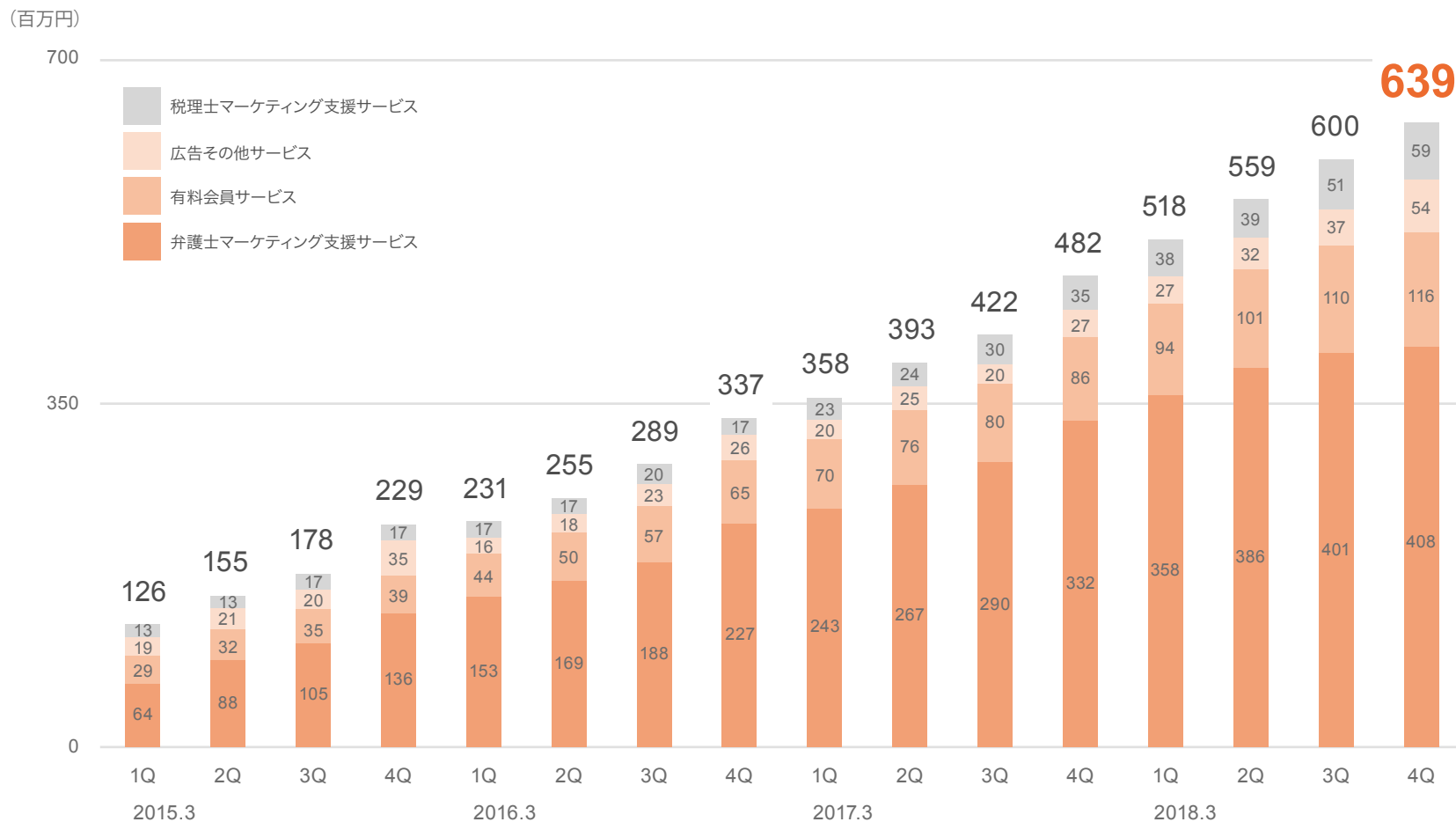
売上高・各利益において、**開示予算を達成**

(単位:百万円)

	2018.3 実績	2018.3 業績予想	業績予想比	2017.3 実績	増減率
売上高	<b>2,318</b>	2,240	+78	1,657	39.9%
売上原価	<b>288</b>	250	+38	178	61.9%
売上総利益	<b>2,030</b>	1,990	+40	1,478	37.3%
販売費及び一般管理費	<b>1,526</b>	1,490	+36	1,071	42.5%
営業利益	<b>503</b>	500	+3	407	23.6%
営業利益率	<b>21.7%</b>	22.3%	-0.6pt	24.6%	-2.9pt
経常利益	<b>505</b>	500	+5	409	23.4%
当期純利益	<b>323</b>	310	+13	257	25.4%

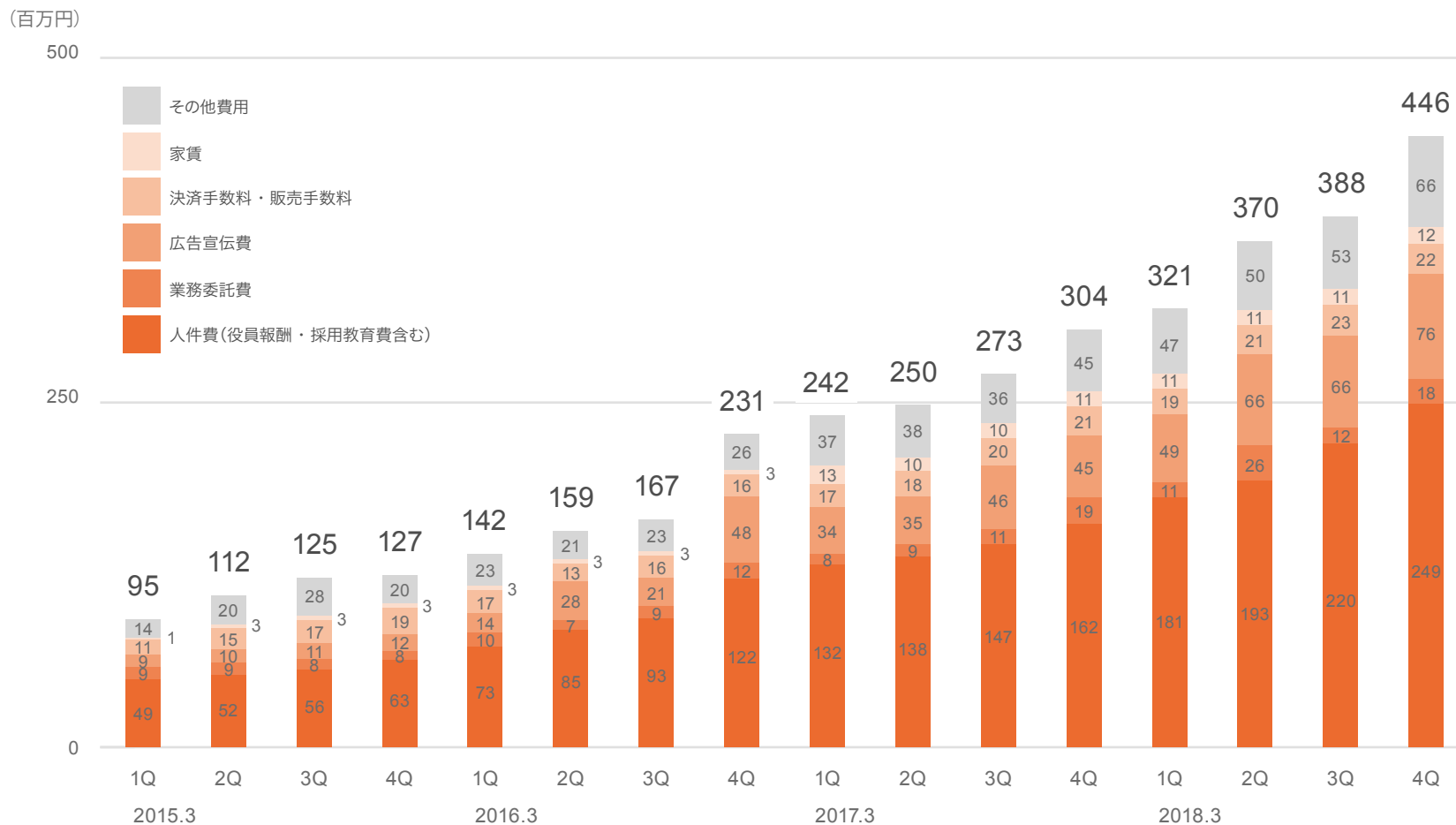
# 売上高の四半期推移

各事業が成長し、売上高は順調に増加



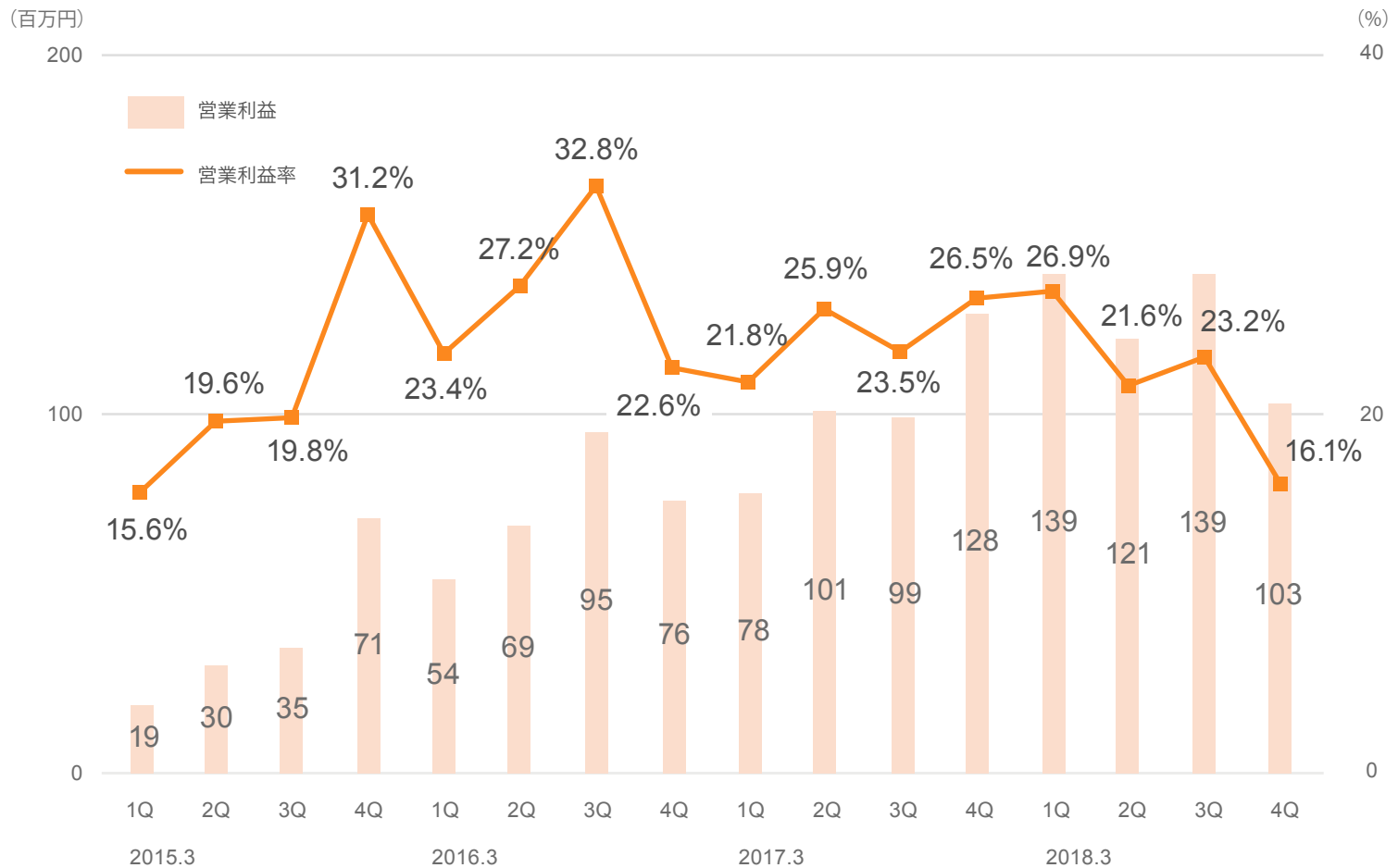
# 販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期は計画どおり来期に向けた積極的な人材採用を実施、人件費が増加



# 営業利益の四半期推移

積極的な投資により営業利益は減少も、通期の営業利益は計画通り着地



# 貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が前期末比351百万円増加

	2018年3月末	2017年3月末	前期末比
流動資産	1,600	1,228	+372
現金及び預金	1,256	974	+282
固定資産	277	194	+83
総資産	1,877	1,423	+454
流動負債	346	243	+103
固定負債	-	-	-
純資産	1,531	1,179	+351
自己資本比率	81.5%	82.9%	-1.4pt

(単位:百万円)

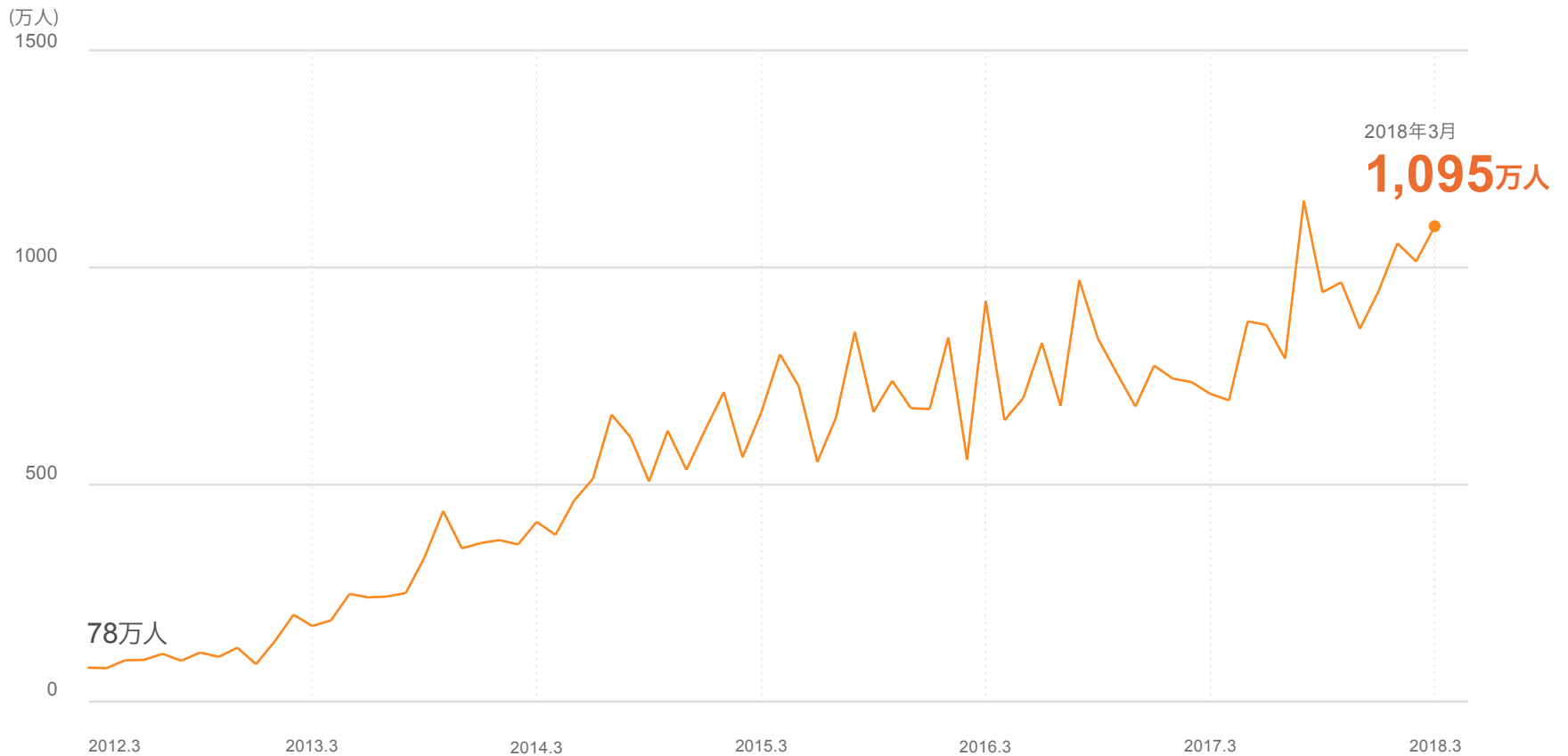


# 弁護士ドットコム

# 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サイト訪問者数は過去最高水準で推移

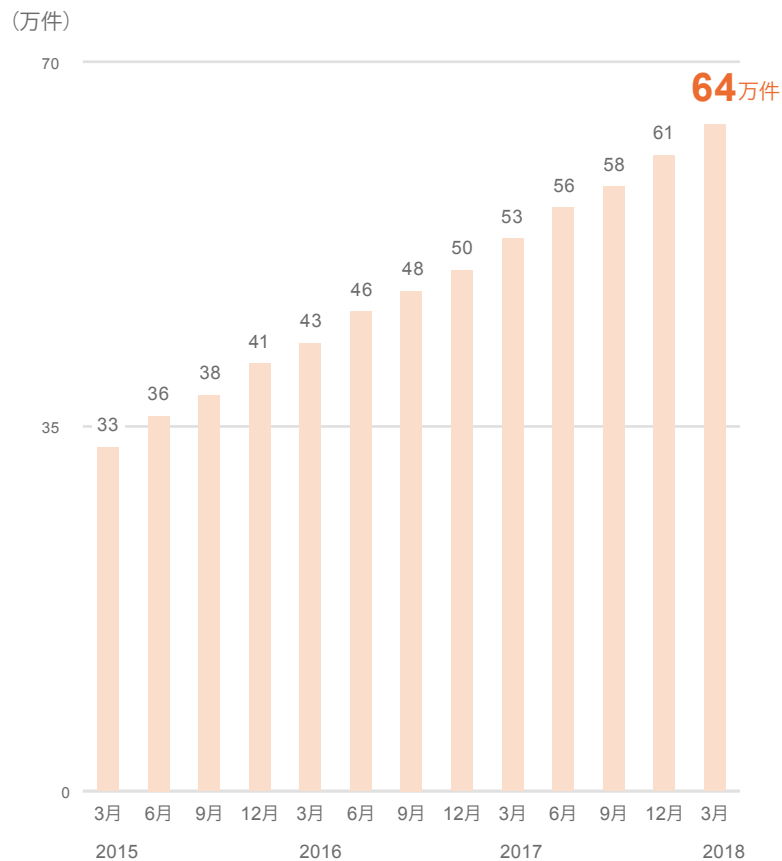
## 月間サイト訪問者数の推移



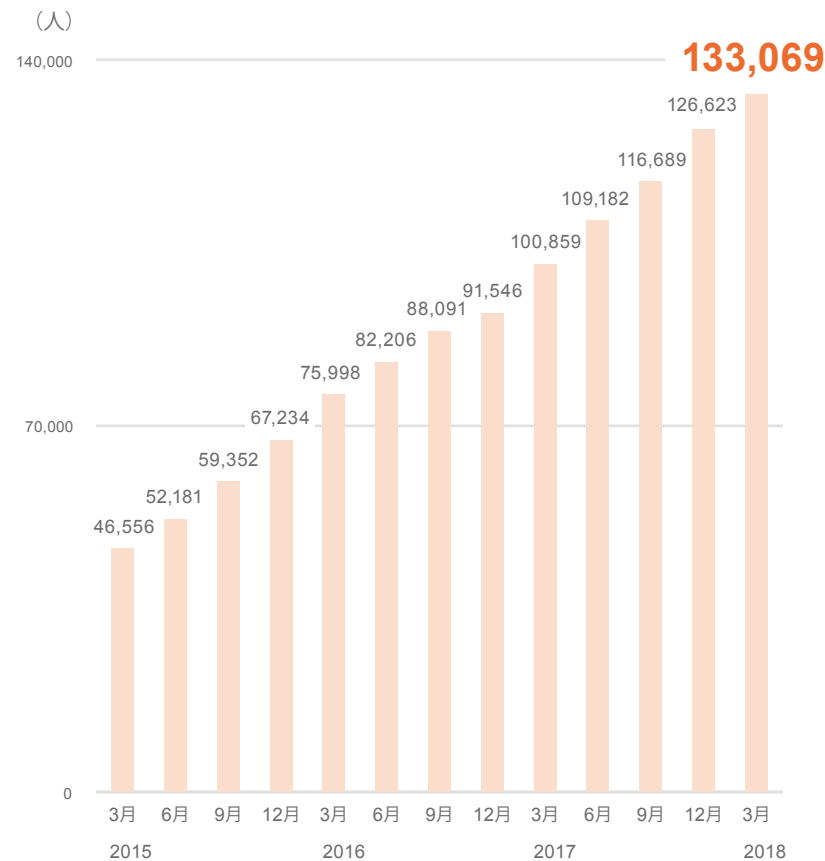
# 累計法律相談件数および有料会員数について

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）



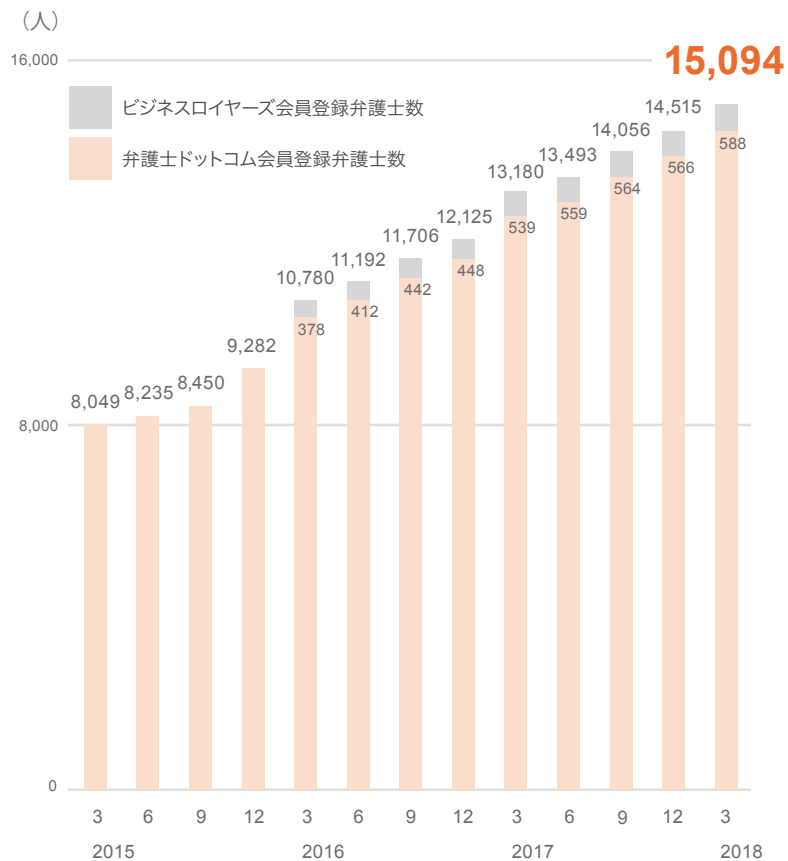
## 有料会員数の推移（月末時点）



# 会員登録弁護士数について

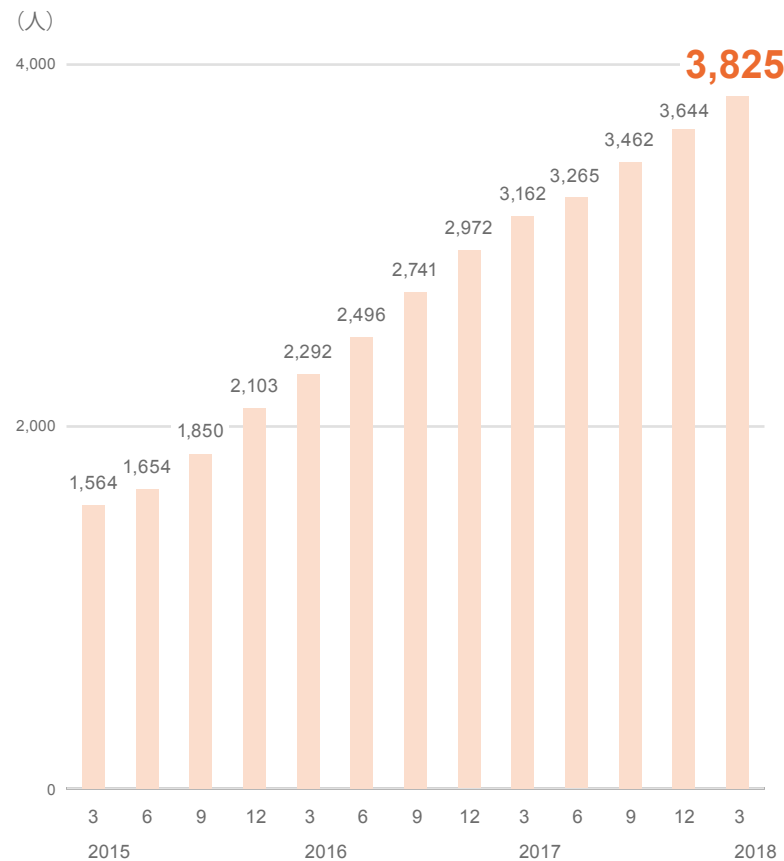
有料会員登録弁護士数は**計画どおり推移**

## 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

# クラウドサインの概要

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



## 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**

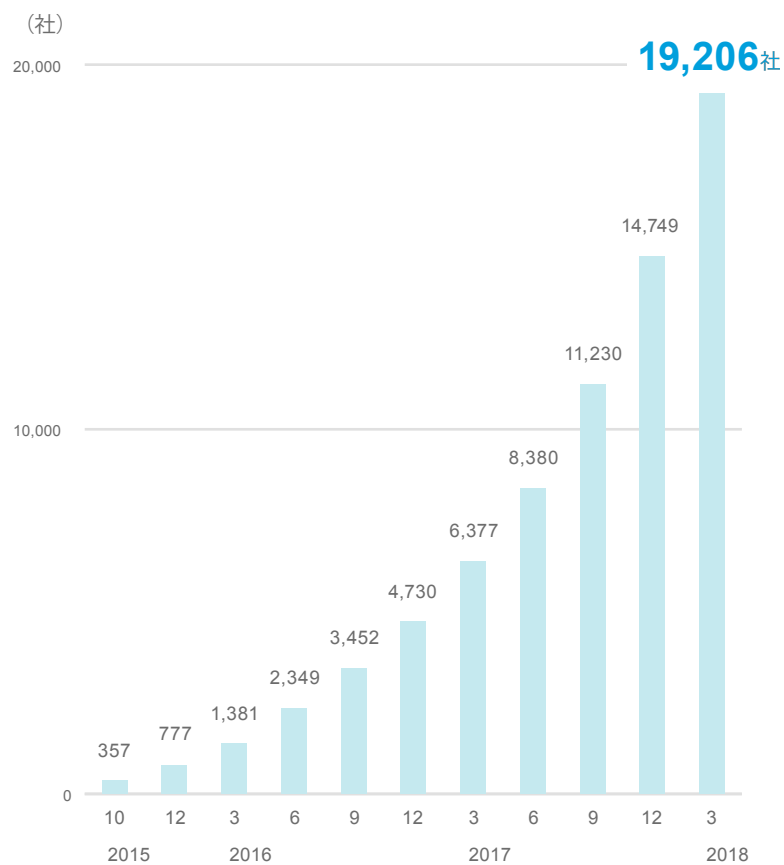
## 基本料金

	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	100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

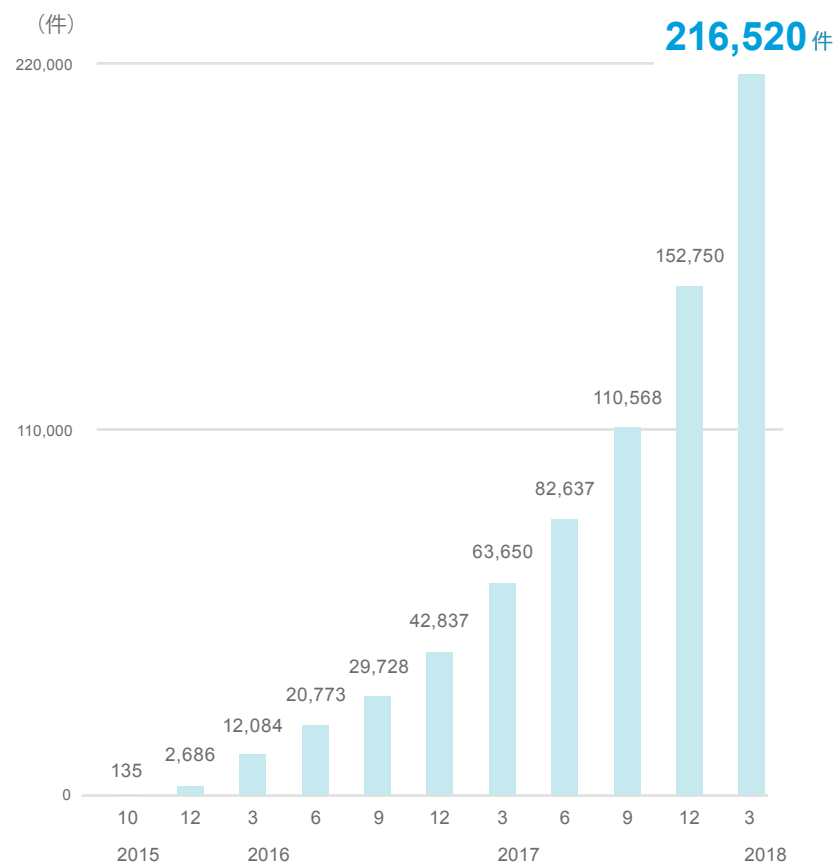
# 導入企業数および累計契約締結件数について

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**加速度的に増加中**

## 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4四半期におけるトピックス

## 1. 契約管理機能の強化

契約ファイルに、契約情報（契約締結日・契約期間・自動更新の有無・取引金額など）を登録する機能を開発。  
契約の検索が大幅に便利に。

## 2. クラウドサイン SCAN リリース

2018年3月リリース。  
株式会社うるるBPOと業務提携し、過去の締結済み契約書のデジタル化を推進。  
契約書管理の大幅な業務効率化、リスク管理の強化を実現。

## 3. 建設領域への進出

2018年1月に、産業競争力強化法に基づく「グレーゾーン解消制度」を活用し、クラウドサインを利用した建築工事請負契約が適法であることを明確化。

2018年2月リリース。  
日本最大級の建設業マッチングサイトを運営する株式会社ハンズシェアと業務提携し、建設領域におけるクラウドサインの拡販を強化。



クラウドサイン SCAN



税理士ドットコム

# 税理士ドットコムの特ピックス



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**180万人**、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

**183万人**

会員登録税理士数

**2,455人**



上記数値は2018年3月末時点の数字

# ビジネスロイヤーズ

# ビジネスロイヤーズのトピックス

## BUSINESS LAWYERS

企業法務ポータルサイト。  
企業の法務・管理部門向け転職支援サービス「EXCAREER」をリリース  
ビジネスロイヤーズとの連携を強化

月間サイト訪問者数

**46万人**

会員登録弁護士数

**720人**



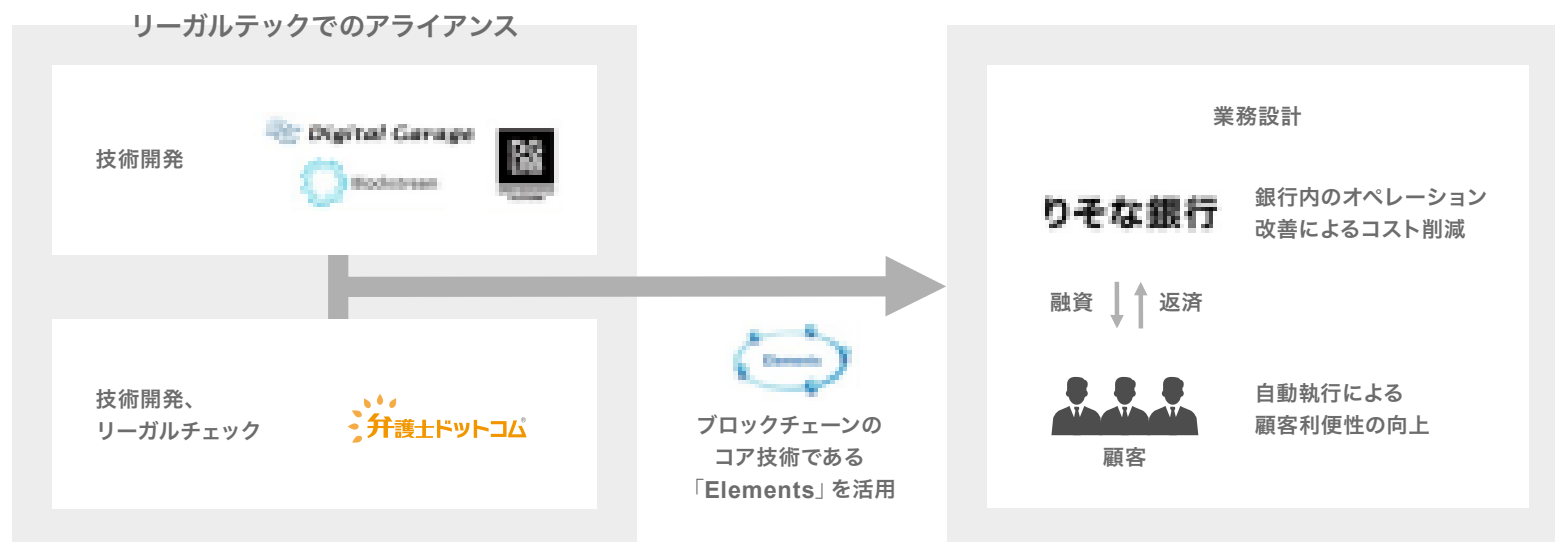
上記数値は2018年3月末時点の数字

# リーガルテックラボ

# リーガルテックラボのトピックス

## LegalTech Lab

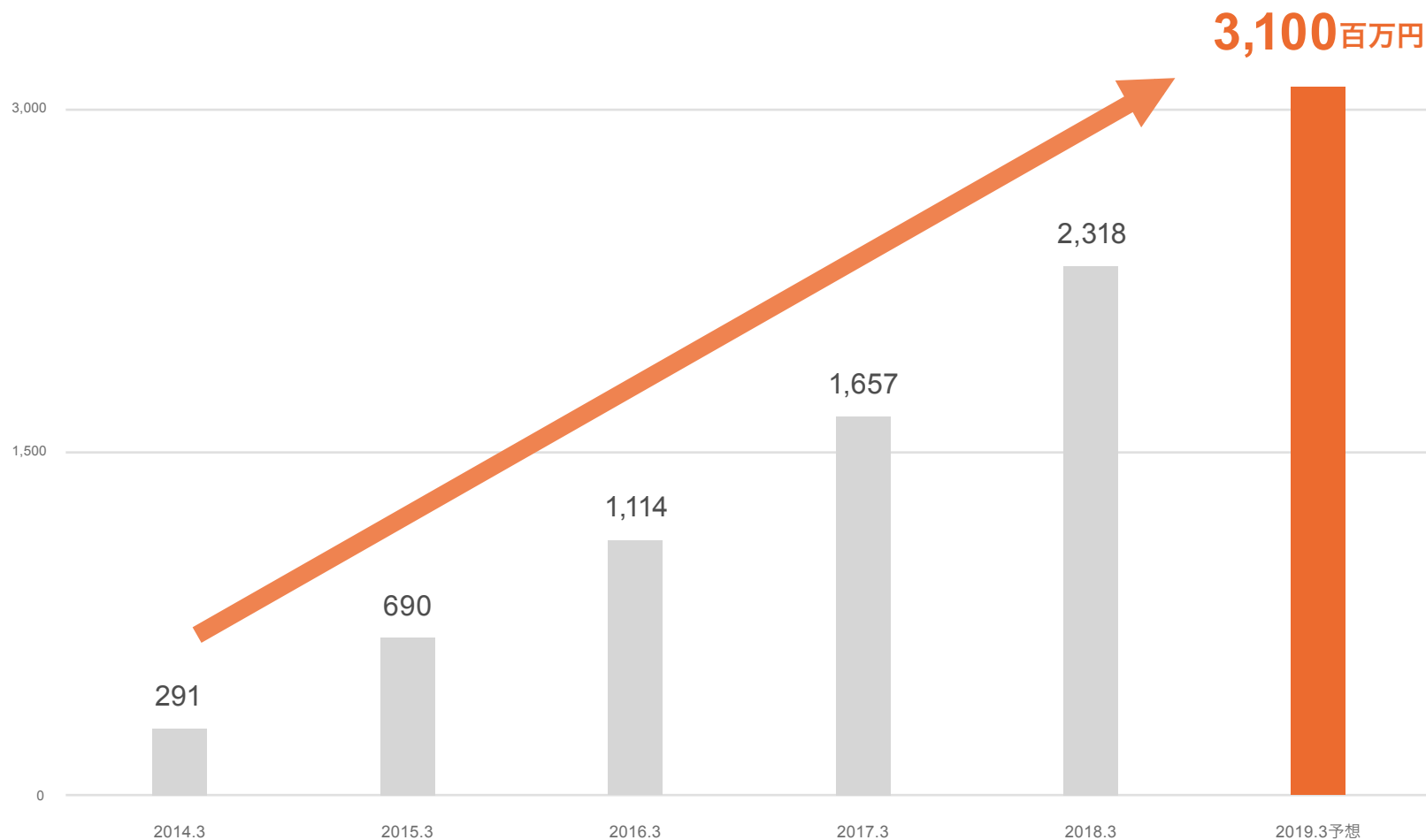
株式会社りそな銀行、株式会社デジタルガレージと提携し、  
個人向けローン業務の効率化を実現する「**スマートコントラクトシステム**」の実証実験を開始



# 2019年3月期 業績予想

# 売上高の推移および今期計画

売上高は約34%増収の31億円を計画





# 営業利益の推移および今期計画

今期もクラウドサインへの投資期と位置づける



## 各サービスの今期方針

# 各サービスの今期方針

---

中長期的な成長を見据え、**クラウドサインへの投資および既存事業を強化**



クラウドサインSCANを始めとするプロダクトの開発  
および販売パートナーとの連携等を通じて、  
導入企業数および契約締結件数を拡大。



弁護士マーケティング支援サービスの拡大。  
リーガルテックを活用した弁護士向け業務支援システムを開発中。



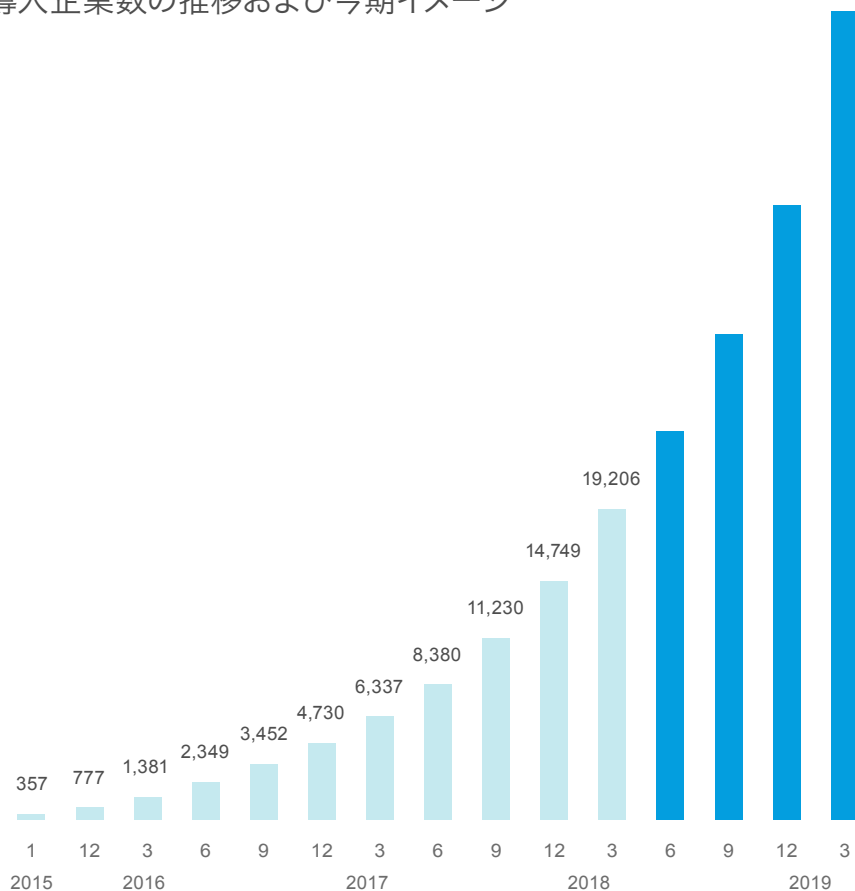
税理士マーケティング支援サービスの拡大。  
弁護士ドットコムに次ぐCGMとして、事業拡大ステージに入る。

# クラウドサインについて

# クラウドサインの成長イメージ

世界の電子契約市場は2023年までに**5,500億円以上**に拡大すると予測  
今期も注力投資をすることで日本における独占的ポジションを築く。

## 導入企業数の推移および今期イメージ



## 導入企業 (一部抜粋)

NOMURA



三菱UFJモルガン・スタンレー証券



SQUARE ENIX



# クラウドサインの今期施策

---

## 1. 拡販スピードの加速化

KDDI請求代行での提供など、大手企業との連携および直販機能を強化し、拡販スピードを加速。



## 2. 海外展開

海外代理店との提携をスタートし、アジア地域を中心とした海外展開を開始。シンガポール展開を本日発表。



## 3. 機能強化

契約管理機能を中心に強化することでユーザビリティの向上を図る。クラウドサインSCANの販売も促進。

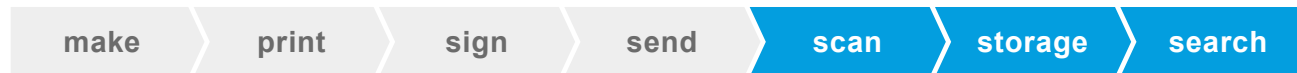
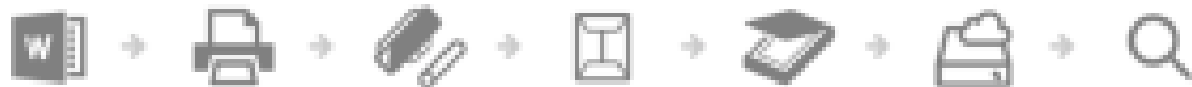


# 契約管理機能の強化

今期は法務関係者のニーズが高い契約管理機能を強化し、  
契約領域における**Vertical SaaS**として生産性向上を一段と推進

今期開発を強化

クラウドサイン  
なし



クラウドサイン  
あり



# クラウドサインSCANについて

クラウドサインSCANを拡販し、契約書類のデジタル化を推進。  
データ入力/紙文章の電子化の市場規模は**1,000億円超**。



**スキャンやデータ入力の  
手間が不要**

書類のスキャンからクラウドサインへの書類情報入力まで一貫して対応。



**取り込んだ契約書を  
すぐ検索・参照可能**

契約締結日や自動更新の有無、部署名など様々な情報で検索することで、探している契約書をすぐに確認。



**契約書の更新日、  
終了日の管理が可能**

アラート機能を利用することで、更新日や終了日が近づいた際に契約管理者に自動でメールが送信。



# 今後の成長イメージ

クラウドサインを弁護士マーケティング支援サービスに次ぐ  
中長期的な事業の柱とする

## ■ 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	149名 (2018年3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

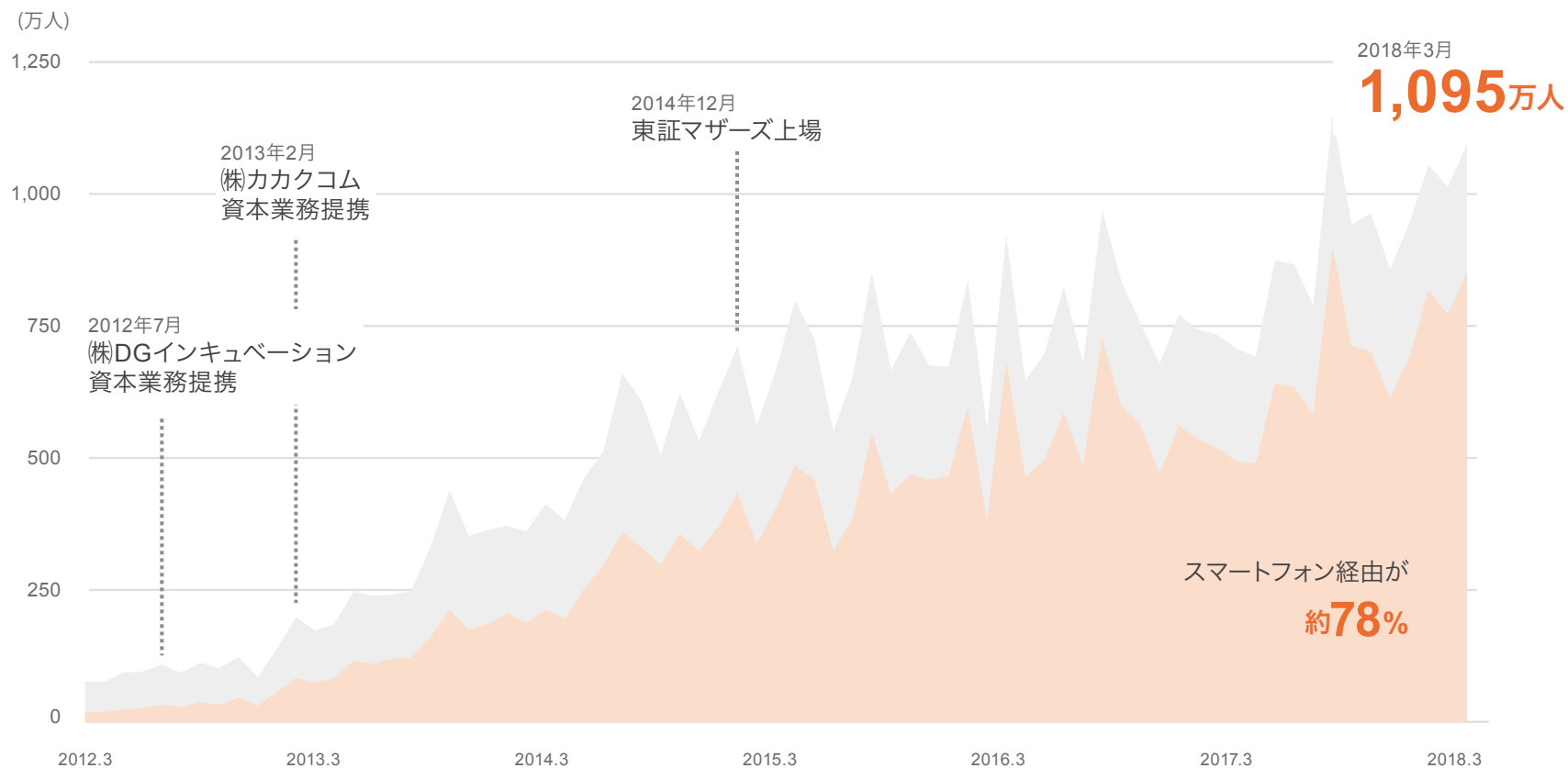
2013年当社顧問として参画

**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**1,689万人**

実際に弁護士に相談する人は**21.6%**

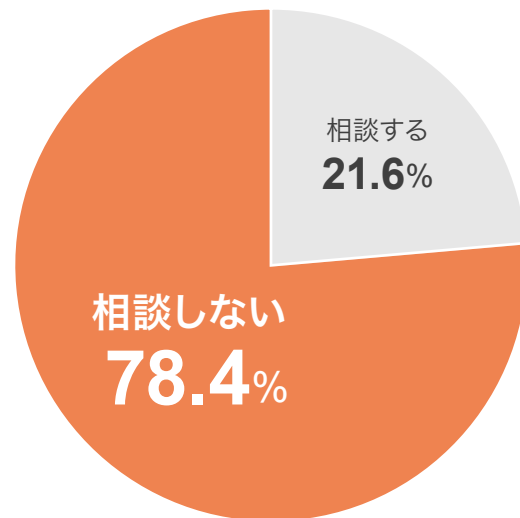
相談しない理由は「費用面での不安」**49.4%**、「頼む程では無い」**40.8%**、

「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



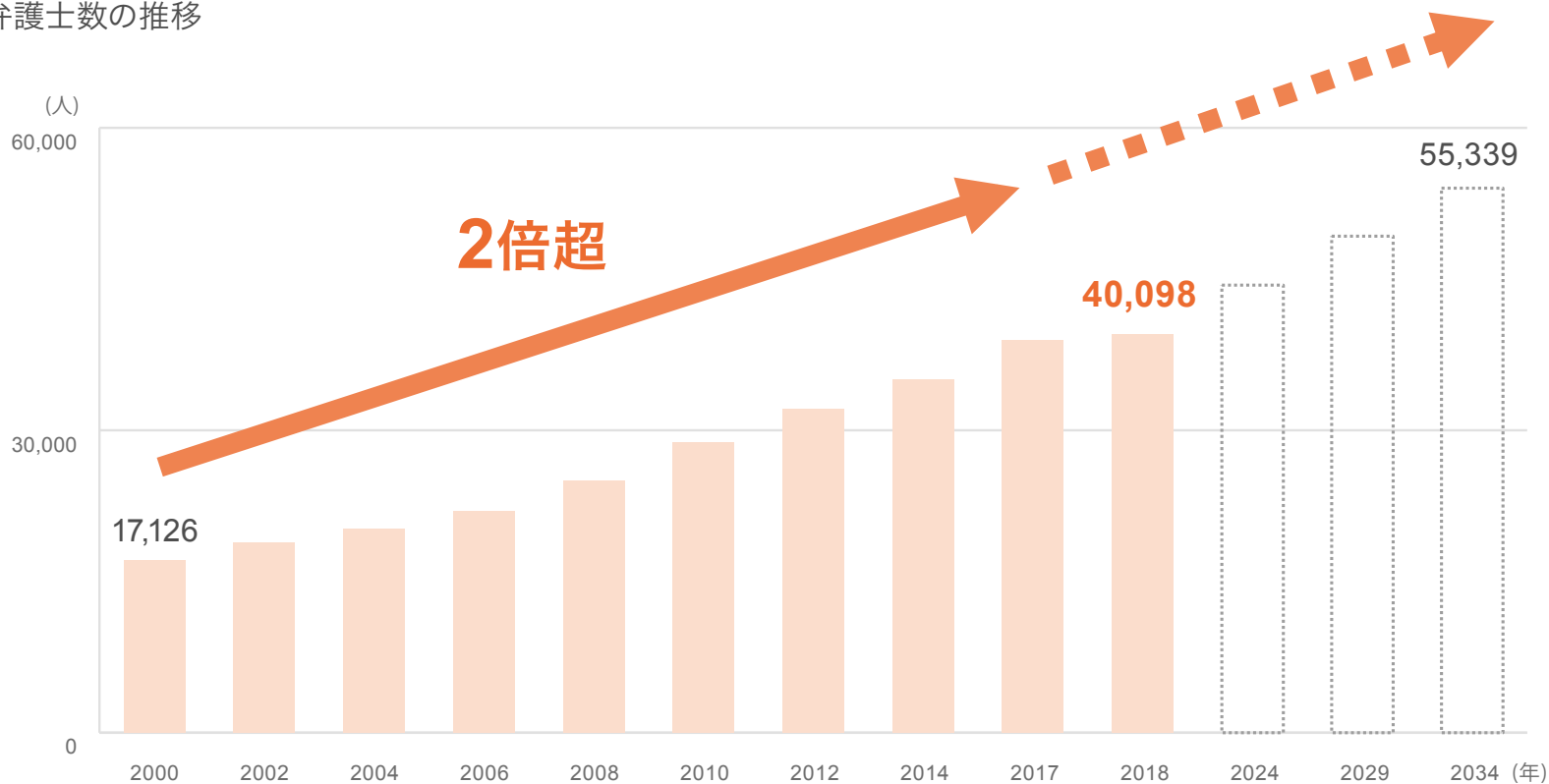
2017年12月 マクロミル調べ

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



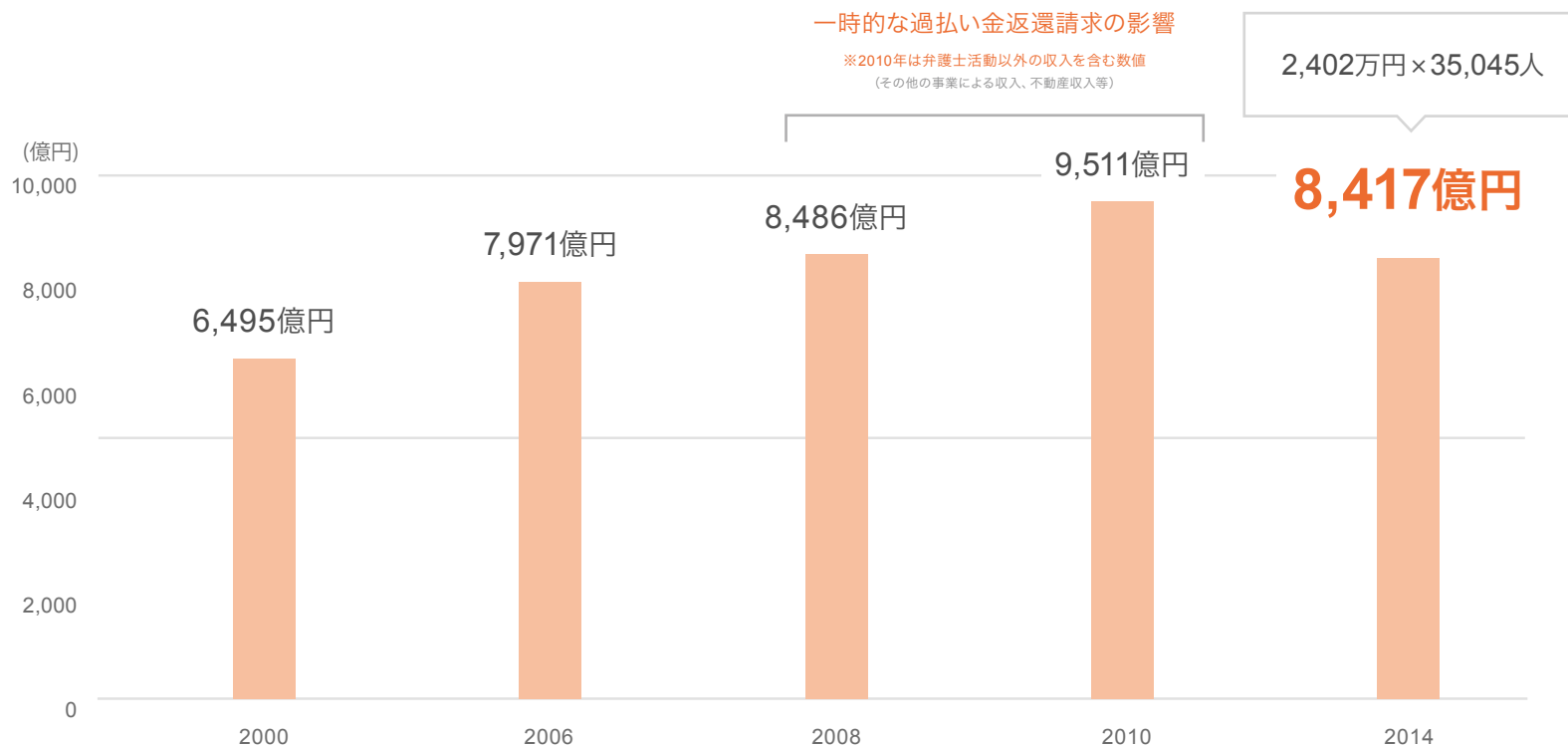
日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2017年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1500名維持の場合）より抜粋



# 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<sup>®</sup>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**1,095万人**、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**64万件**の圧倒的データベース

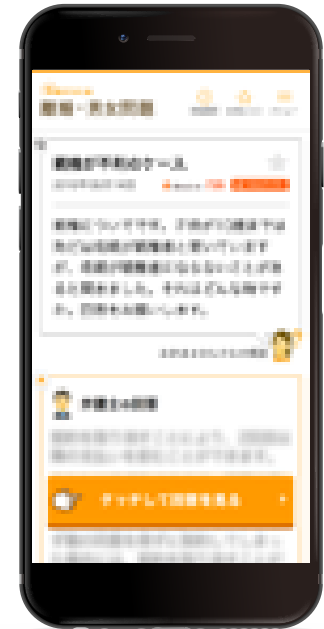
## 2. 豊富な弁護士データベース

- 登録弁護士数**14,506名** 国内弁護士約4万人の**3人に1人超**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**666万人**

上記数値は全て2018年3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 <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>

# 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

The screenshot shows a list of five lawyer profiles. Each profile includes a name, photo, and a list of specialties. The top three profiles have a yellow background, indicating they are the top results for the search. The bottom two profiles have a white background. A vertical arrow on the right side of the list points upwards from the bottom two profiles to the top three, labeled '有料登録弁護士' (Paid registration lawyer). Another vertical arrow on the right side of the list points downwards from the top three profiles to the bottom two, labeled '無料登録弁護士' (Free registration lawyer).

## 弁護士プロフィールの詳細表示

解決事例

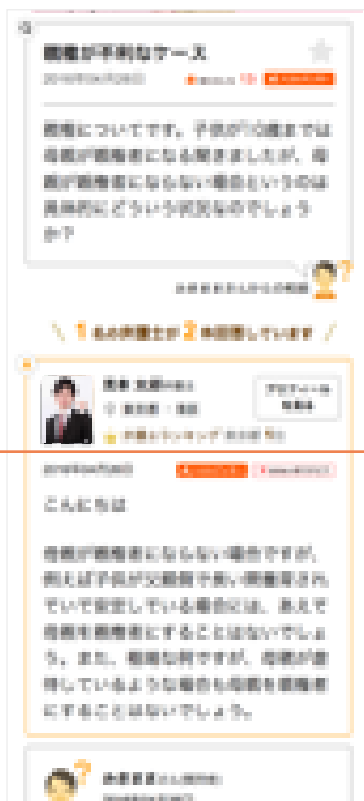
料金表

The screenshot shows a detailed profile for a lawyer named '馬本 友樹' (Umemoto Tomoki). The profile includes a photo, name, and contact information. A red box highlights the '注力分野' (Specialty) tab, which is selected. Below this, a table lists various legal services and their associated fees. A red box highlights the '料金表' (Fee schedule) section. To the right of the main content, there is a sidebar with a phone number and a button to contact the lawyer. A vertical arrow on the left side of the profile points to the '注力分野' tab, labeled '注力分野' (Specialty). Another vertical arrow on the left side of the profile points to the '料金表' section, labeled '料金表' (Fee schedule).

# 有料会員サービスの概要

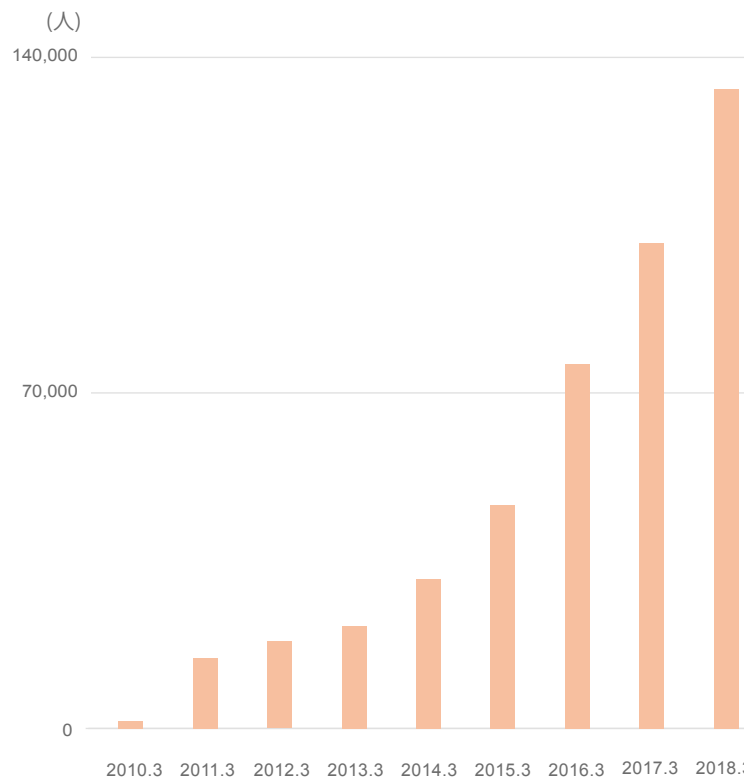
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**  
**スマートフォンからの流入により、有料会員数が増加**

## 有料会員サービス登録後の画面



↓  
弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

## 有料会員数推移



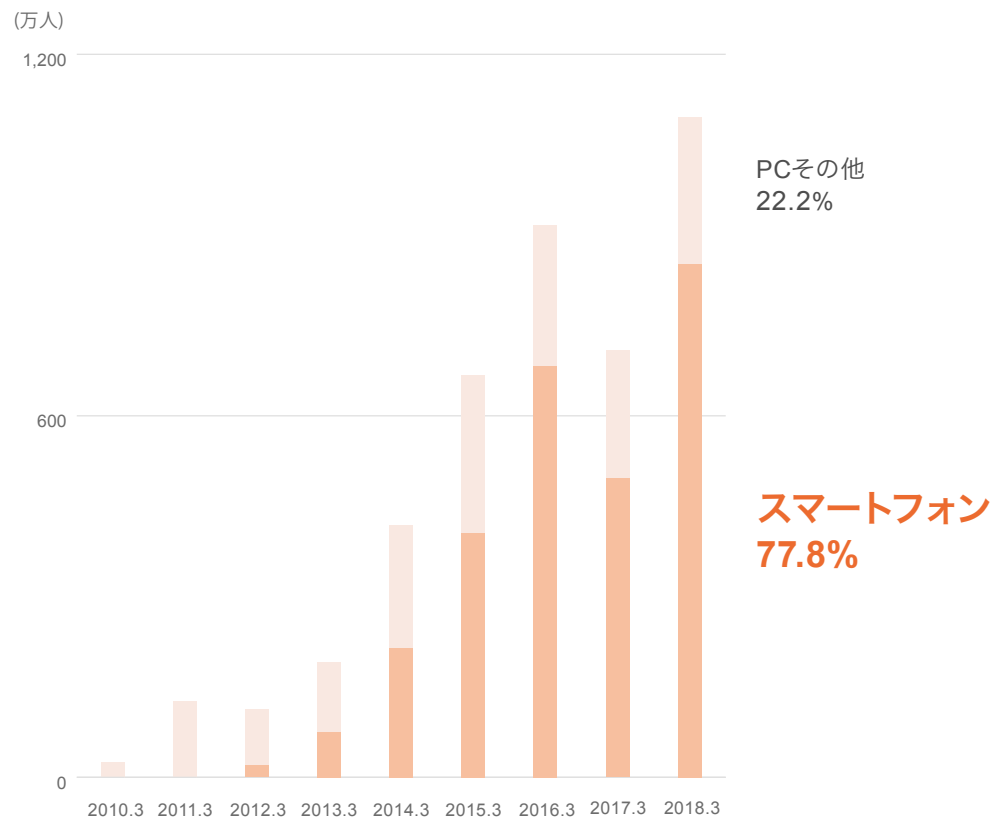
# 広告その他サービスの概要

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



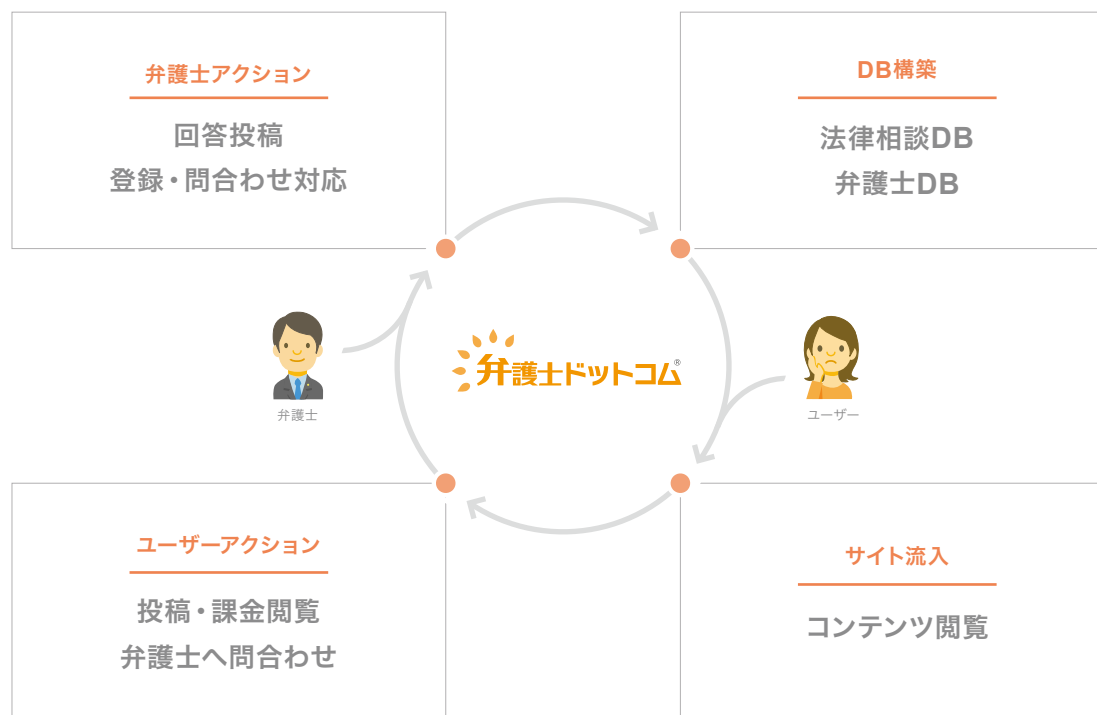
# 弁護士ドットコム<sup>®</sup>の成長サイクル

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。