

**FY3/2024 決算説明資料**

# **弁護士ドットコム**

**Bengo4.com, Inc.**

2024/5/10

- 01** 2024年3月期 決算概要 (P3-P8)
- 02** 2025年3月期について (P9-P13)
- 03** リーガルブレインの成長戦略の進捗 (P14-P20)
- 04** 株式会社弁護革命のグループジョイン (P21-P31)
- 05** M&A戦略について (P32-P34)
- 06** 各事業の概況 (P35-P51)
- 07** ご参考 (P52-P86)

## 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

**2024年3月期  
決算概要**

FY3/  
2024  
Q4

# 2024年3月期 連結業績ハイライト

売上高は前年同期比 **30.0%増収**、営業利益は前年同期比 **13.4%増益**

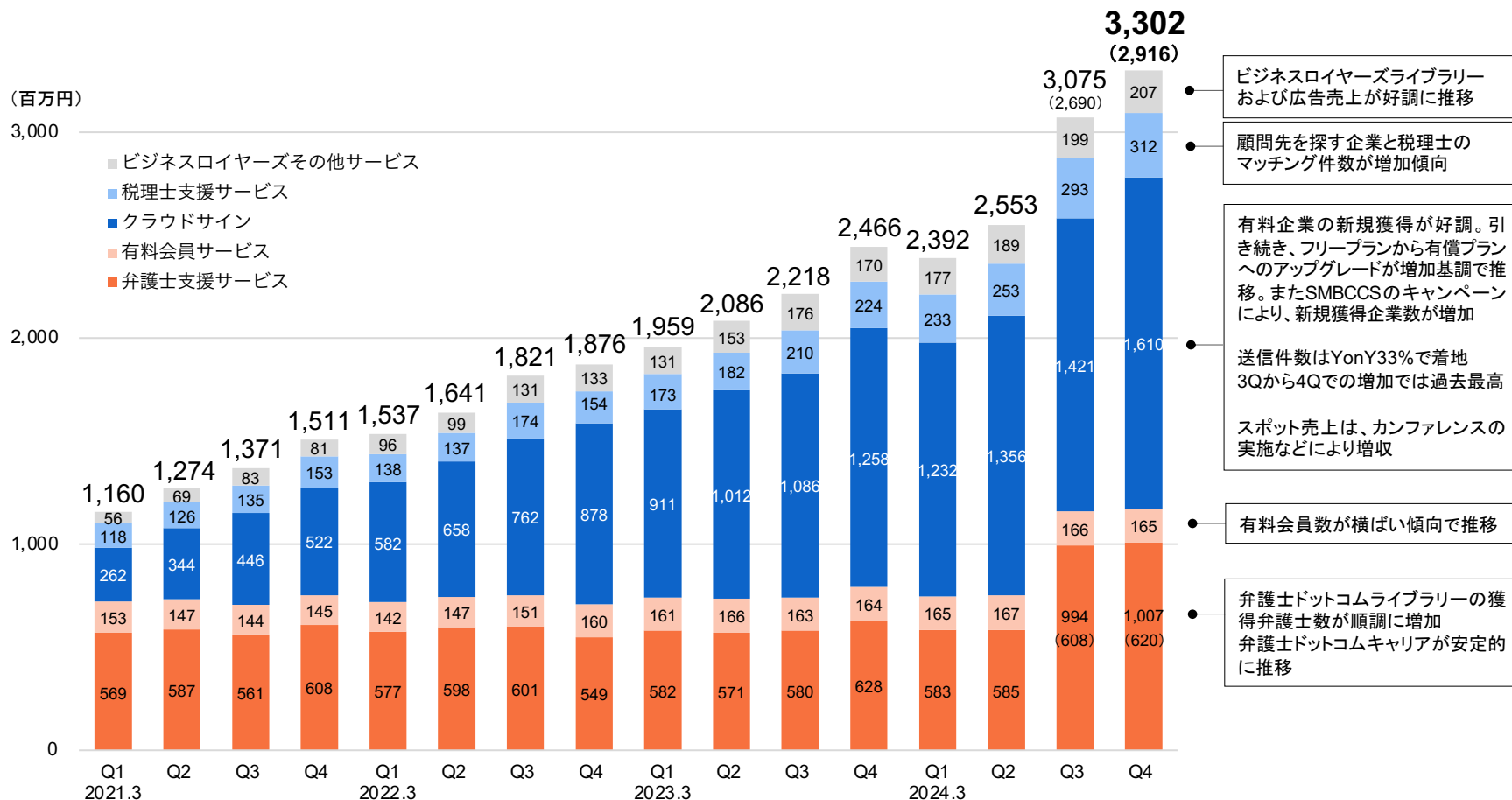
売上高	<b>11,323</b>	百万円	—	前年同期比	<b>30.0</b> %増
EBITDA	<b>1,887</b>	百万円	—	前年同期比	<b>36.9</b> %増
営業利益	<b>1,236</b>	百万円	—	前年同期比	<b>13.4</b> %増
経常利益	<b>1,315</b>	百万円	—	前年同期比	<b>19.2</b> %増
当期純利益	<b>837</b>	百万円	—	前年同期比	<b>16.8</b> %増

※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、2023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4四半期は、弁護士支援サービスの四半期売上高が10億円を突破

クラウドサインは、新規導入企業および送信件数が順調に推移、QonQの増収額が過去最高を記録



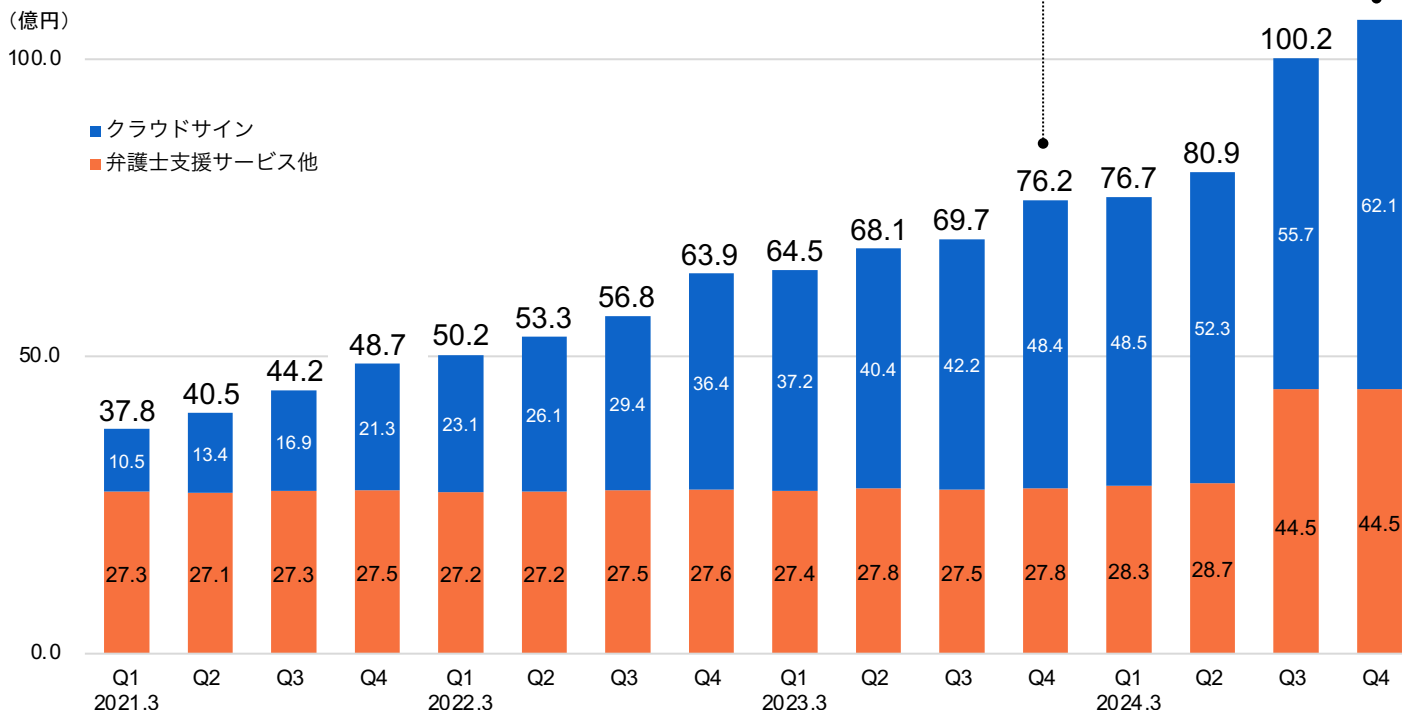
※( )は単体業績を記載

# ARRの四半期推移

全社のARRは106.6億円、YonY+39.8%  
クラウドサインのARRが順調に増加し、60億円を突破

前年同期比  
**+39.8%**  
クラウドサイン +28.2%  
弁護士支援 +60.0%

ARR  
**106.6**  
億円



CLOUDSIGN  
REVIEW

CLOUDSIGN

判例秘書

BUSINESS LAWYERS  
LIBRARY

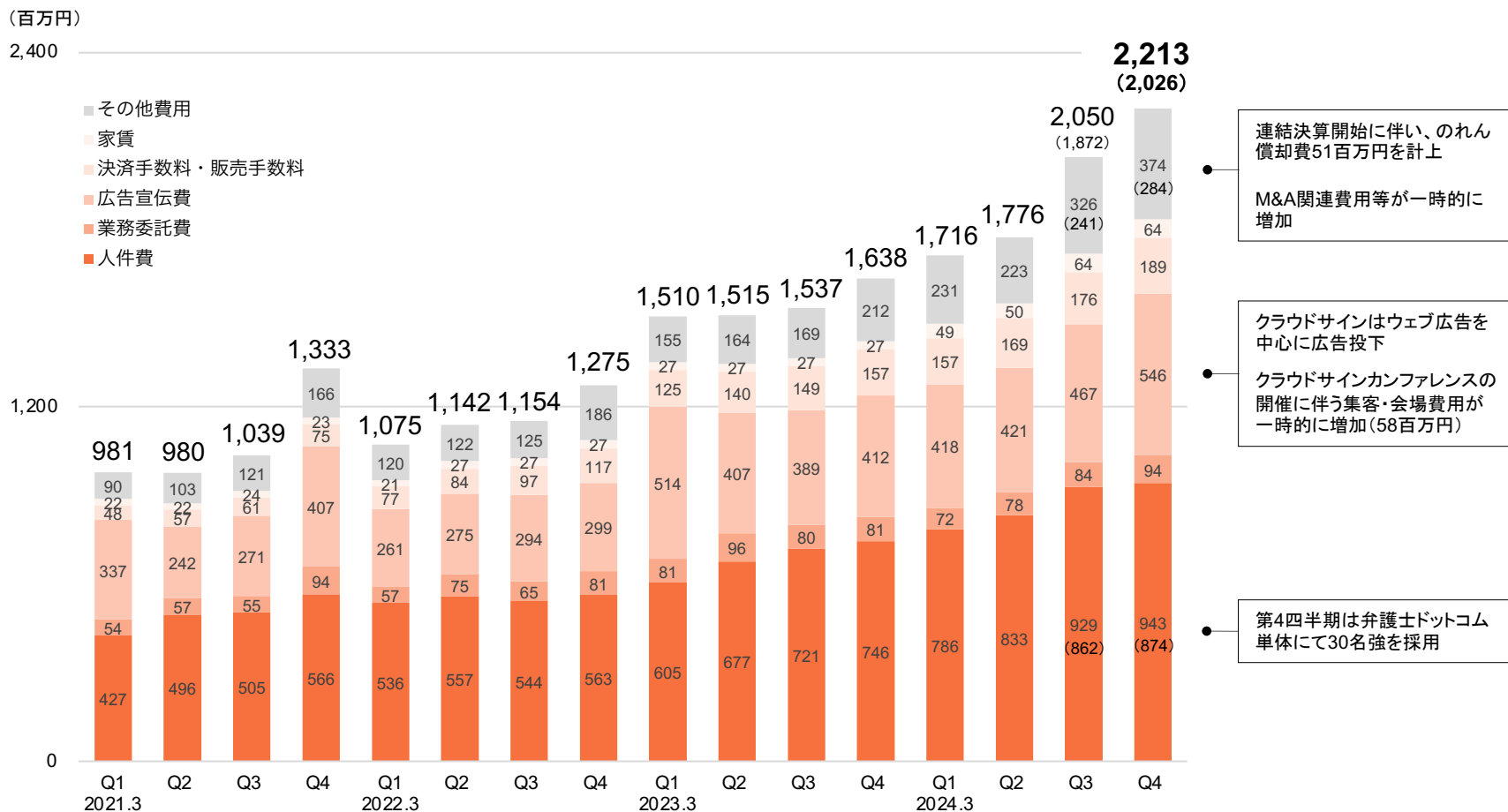
弁護士ドットコム  
LIBRARY

弁護士ドットコム

※弁護士支援サービス他は、弁護士ドットコムキャリア、税理士支援サービス、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  
※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  
※前年同期比は、2023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4四半期は、クラウドサインのカンファレンス開催に伴う集客・会場費用の発生により広告宣伝費が増加  
M&A関連費用等により、その他費用が一時的に増加

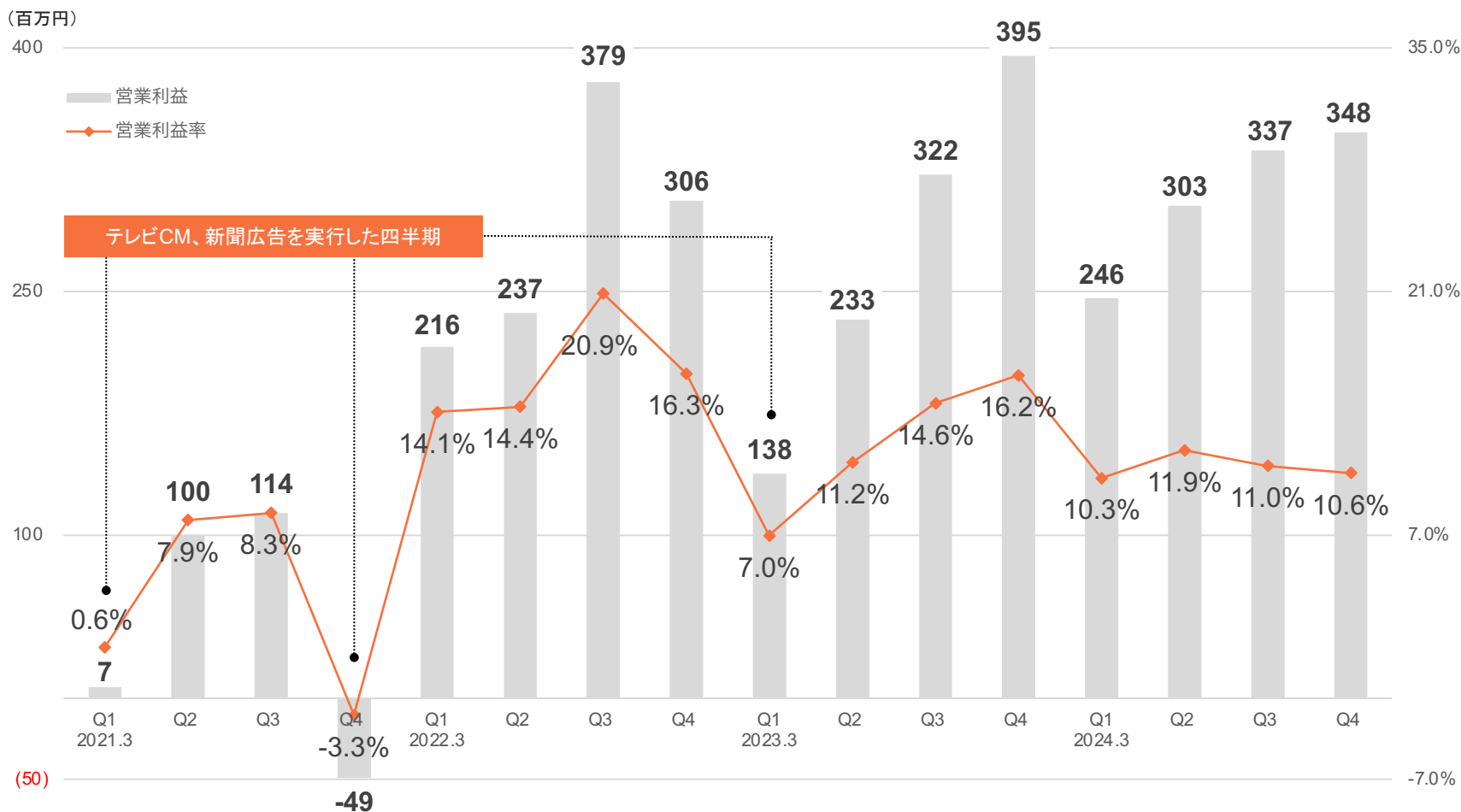


※()は単体業績を記載



# 営業利益の四半期推移

第4四半期は、営業利益348百万円で着地、EBITDAは582百万円



**2025年3月期について**

FY3/  
2025

# 売上高の推移および今期計画

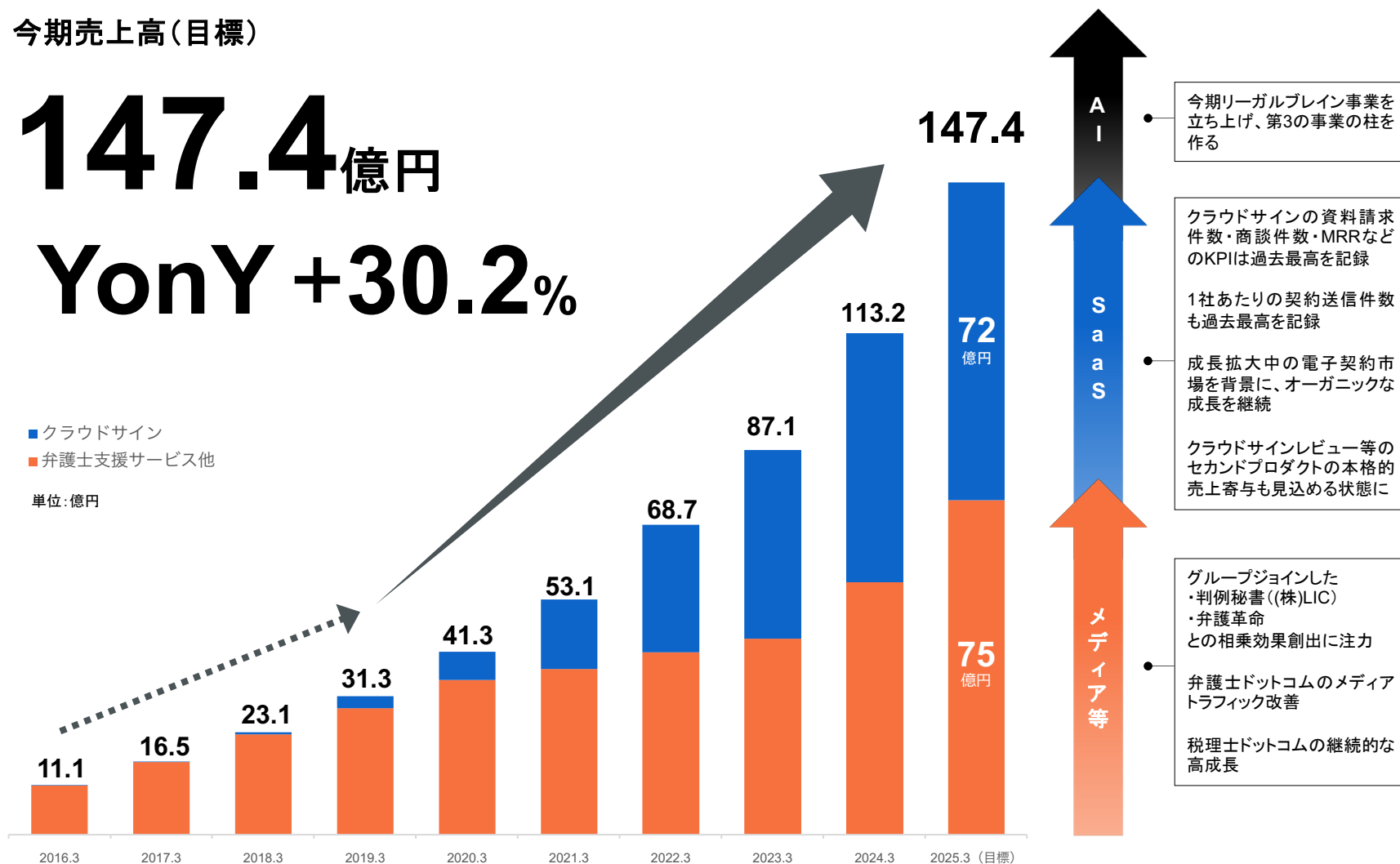
今期売上高(目標)

# 147.4億円

# YoY +30.2%

■クラウドサイン  
■弁護士支援サービス他

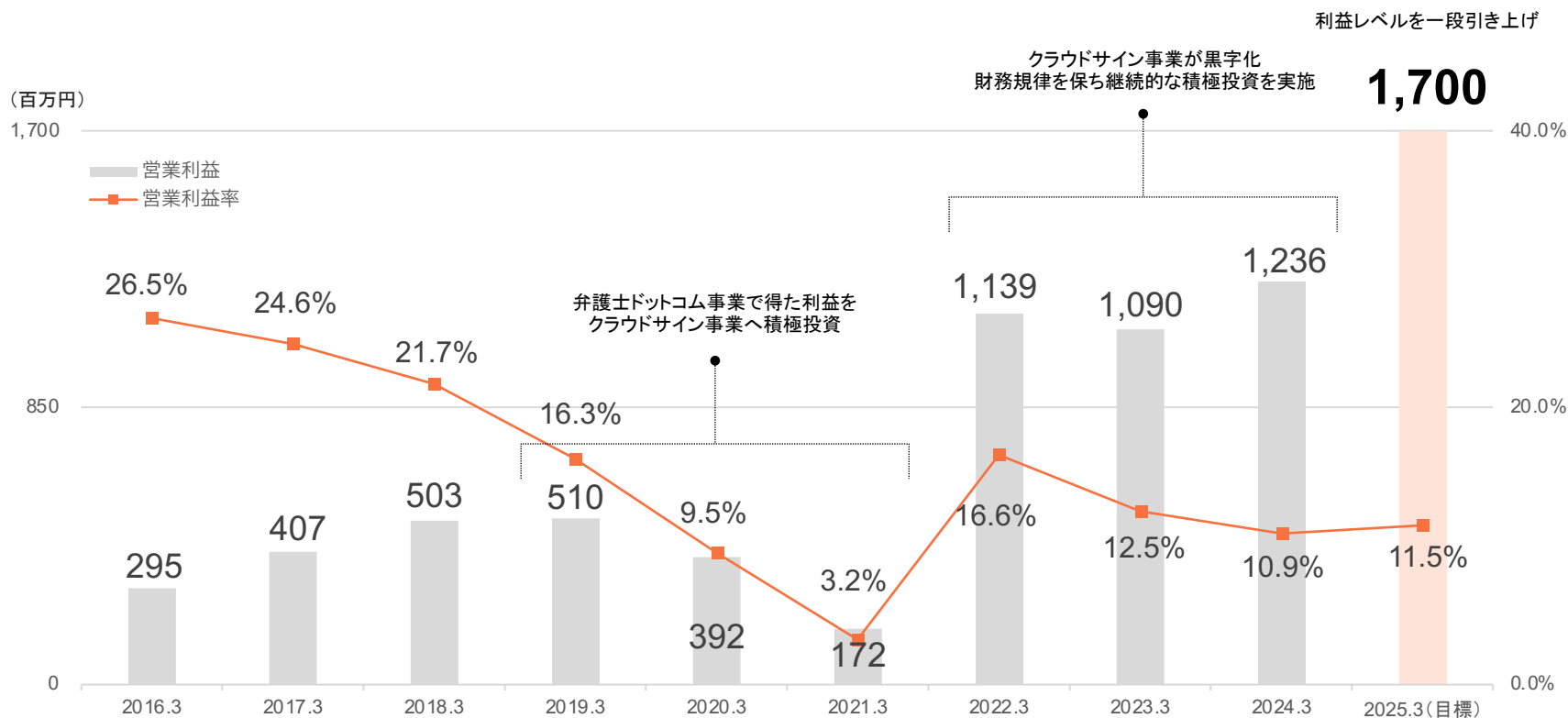
単位:億円



# 営業利益の推移および今期計画

今期営業利益(目標)

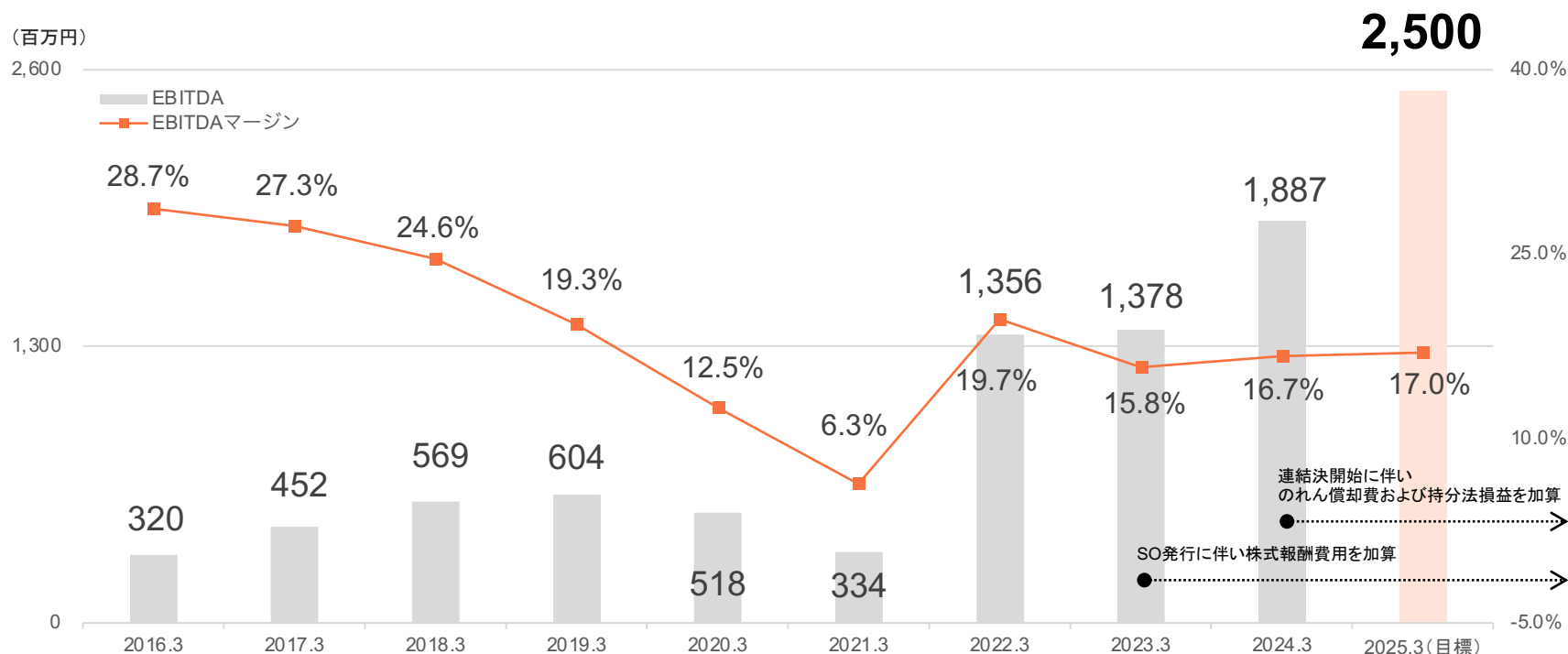
過去最高益 **17.0**億円 **YoY +37.5%**



# EBITDAの推移および今期計画

今期EBITDA(目標)

過去最高益 **25.0** 億円 **YoY +32.5%**



※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

# 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. 契約ライフサイクルマネジメントサービスの提供

AI契約書レビューサービスの立ち上げ、サードアクトの検討  
SaaSの複層化により、早期に売上高100億円へ



## 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



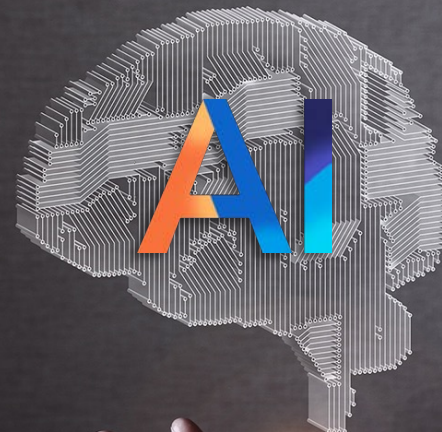
## 1. リーガルブレイン事業の立ち上げ

2024年9月にマネタイズに向けたプロダクトの開発に取り組み、早期のPMFを目指す

FY3/  
2025

## リーガルブレインの成長戦略の進捗

# リーガルブレインの構築戦略

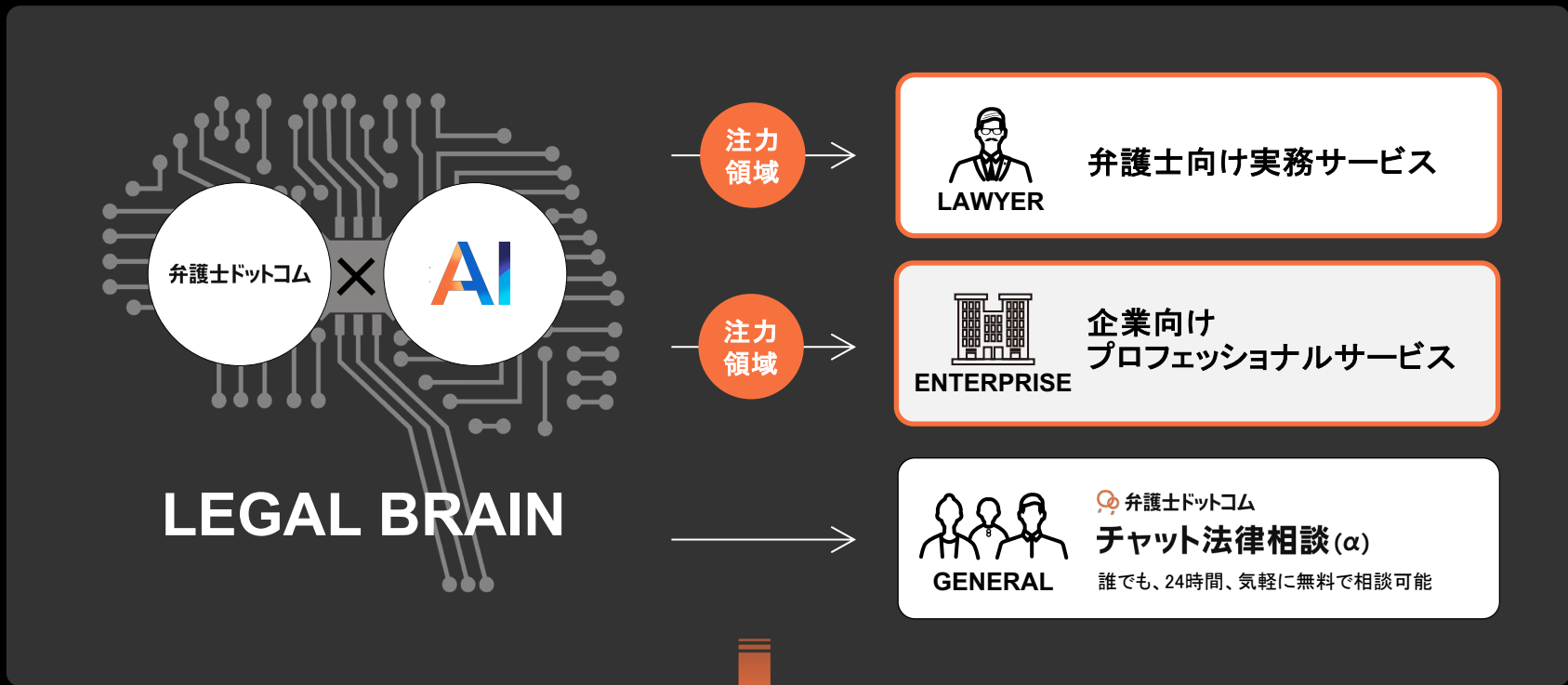


M&Aも活用し、  
リーガルナレッジを**獲得**

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



「日本の法務部」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

# プロダクトロードマップ

付加価値の向上を優先

マネタイズの開始

2023年9月

2023年12月

2024年9月

## 第1弾プロダクト

弁護士ドットコムLIBRARY  
AIアシスタント(α版)

## 第2弾プロダクト

弁護士ドットコムLIBRARY  
AIアシスタント(β版)

BUSINESS LAWYERS  
LIBRARY  
AIアシスタント(β版)

## 第3弾プロダクト

リサーチ支援

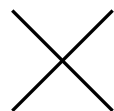
データベース

既存DBの活用・整理／新規DBの獲得

# アンダーソン・毛利・友常法律事務所外国法共同事業と協業を基本合意

- 生成AIを活用したリーガルブレイン事業の社会実装に向け、アドバイザリー業務に関する協業を開始
- 実務家視点のニーズを反映したプロダクトの開発に取り組み、早期のプロダクトマーケットフィットを目指す

弁護士ドットコム



ANDERSON  
MŌRI &  
TOMOTSUNE

# 判例秘書がグループジョインしたことで 判例・判例解説・法律書籍を用いたクロスリサーチを開発中



あなた  
取引先が民事再生手続を開始したという情報を入手しましたが、どのように対応したらよいでしょうか。

Legal Brain  
連絡文書や信用情報会社のウェブサイトから再生債務者の情報を収集し、その正確性を確認することが重要です。1 また、自社のビジネス活動が資金繰りや供給体制の面で影響を受けないか、詳しく調査することが求められます。2

一般的に、民事再生手続の申立をした債務者は、申立の直後に債権者や主要な取引先へ、その旨を通知する文書を郵送やファクシミリなどで送付されます。また、状況によっては自社サイトにもその情報を掲載される結果、民事再生手続の事実が公に知られることになります。3

案内文書には、以下の内容が記載されており、同文書から必要な情報を得ることが可能です。この案内文書には、目次が記載されているため、これを読むことで必要な情報を得ることが可能です。

- 民事再生申立ての事実
- 保全処分や監督命令の内容
- 民事再生手続申立てに至った経緯や背景、原因
- 取引先や債権者に対して迷惑をかけることに対する対応
- 直近の債権者説明会の予定日時や会場の案内

案内文章が確認できない場合は、どうやって情報収集すればいいでしょうか。

1 書籍 倒産法\_三上威彦著  
2017/07/30 | 信山社 | 三上威彦(著者) | 500ページ

2 書籍 ストーリーで学ぶ初めての民事再生  
2019/11/01 | 中央経済社 | 小川 洋子(編集), 近藤 智也(著者), 事業再生支援グループ | 320ページ

3 書籍 令和4年(行ウ)第23号 療養補償給付等不支給決定処分取消請求事件 | 東京地方裁判所 | 令和5年3月30日  
甲船と乙船が衝突した事故に係る海難につき小型船舶操縦士である甲船の船長に職務上の過失があるとの判断に違法があるとされた事例

4 書籍 民事再生法(平成十一年法律第二百二十五号)

質問表示

補足回答をAIで自動生成

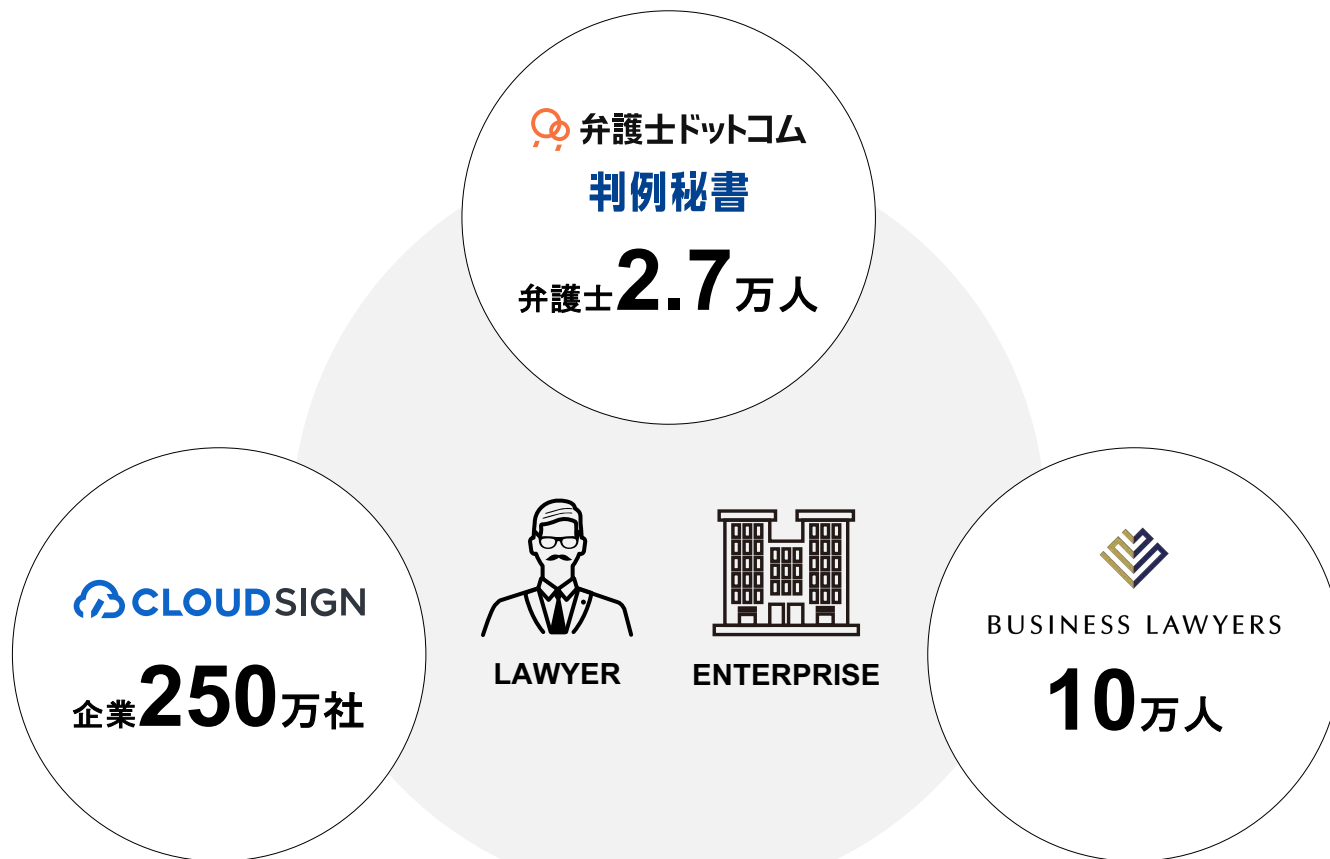
引用判例・書籍・法令を表示

追加の質問が可能

画面は開発中のイメージです

# セールスマーケティング戦略

## 親和性の高い既存のユーザーアセットをフル活用




**株式会社弁護革命のグループジョイン**  
**(2024年5月1日実行)**

FY3/  
2025

# 弁護士向けデジタル文書整理ツールを提供する 株式会社弁護革命がグループジョイン

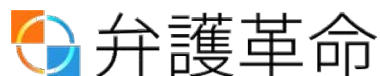
弁護士ドットコム



 弁護革命

## 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「弁護革命」を提供

### 会社概要



会社  
株式会社弁護革命

所在地  
京都府京都市下京区中堂寺南町134番地

設立日  
2019年1月

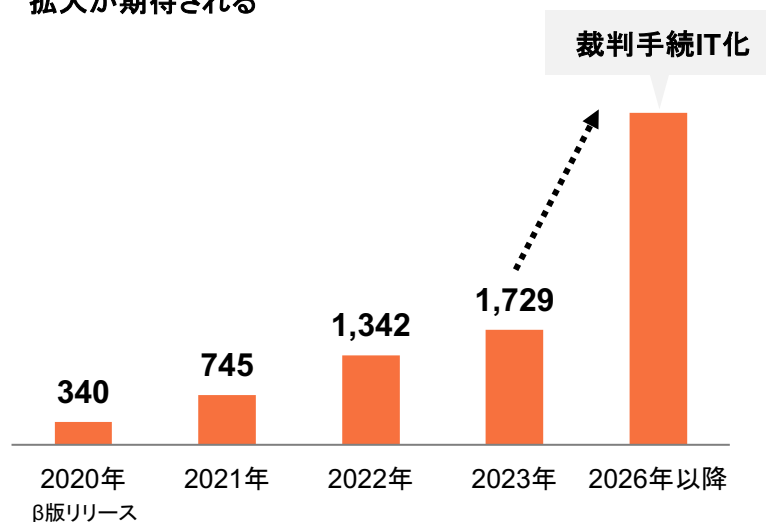
代表者  
山本 了宣 (弁護士)

事業内容  
デジタル事件記録「弁護革命」の開発および提供

売上高  
32,993千円 (2023年12月期 ※税込経理方式)

### ユーザー数の推移

- ✓ 2021年のプロダクトリリース以降、好評価の業界口コミで利用が広がり、ユーザー数は急速に増加
- ✓ 2026年の「民事裁判手続のIT化」の施行により、飛躍的な拡大が期待される





## 2026年裁判手続IT化を踏まえ、業績は拡大中

### 業績推移

(千円)	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
売上高	8,378	19,086	32,993
営業利益	▲163	▲3,092	▲6,485
当期純利益	2,188	▲3,200	▲6,720
純資産	3,573	373	▲6,346

### 業績の見通し

- 2024年4月より弁護革命の業績が加算
- 今期年間売上高は4,000万円程度を見込む
- 営業利益は若干の黒字を見込む
- のれん償却費用は3,000万円程度を見込む

### ディールサマリ

- 取得価格：—
- 取得対価：現金
- 取得日：2024年5月1日
- 取得持分：100%

POINT

01

## 2026年「裁判手続のIT化」全面施行

法曹業界におけるカタリストであり、弁護士業務のDXが加速

POINT

02

## 弁護士向けプロダクトの販売連携

「弁護革命」「弁護士ドットコム」「判例秘書」の三位一体の販売による圧倒的ユーザーベネフィットの提供

POINT

03

## プロダクト間のデータネットワーク効果

「弁護革命」「弁護士ドットコムライブラリー」「判例秘書」間でのデータネットワーク効果を実現  
圧倒的ユーザー体験の提供

# 01\_法曹界におけるカタリスト「民事裁判手続のIT化」とは

2026年より全面施行される「民事裁判手続のIT化」により、紙文書・対面による裁判手続が、デジタル文書・Web会議等になっていく  
弁護士業務のDXが益々加速

## 「3つのe」の実現

01 e 提出  
e-Filing

- 主張・証拠をオンライン提出に一本化
- 手数料の電子納付・電子決済
- 訴訟記録を電子記録に一本化

02 e 事件管理  
e-Case Management

- 主張・証拠への随時オンラインアクセス
- 裁判期日をオンラインで調整
- 本人・代理人が期日の進捗・進行計画を確認

03 e 法廷  
e-Court

- ウェブ会議・テレビ会議の導入・拡大
- 口頭弁論期日(第1回期日等)の見直し
- 争点整理段階におけるITツールの活用

弁護士業務における  
ITを活用した  
業務効率化  
の流れが益々加速する

参照：平成30年3月30日裁判手続等のIT化検討会

# 01\_弁護革命上で整理する「デジタル事件記録」とは

弁護士業務は  
紙ファイルでもPDFフォルダでも  
不十分

高機能な  
デジタル文書整理ツール  
が解決

## 紙文書・ファイリング



## PDF・フォルダ管理

名前	更新日
甲1.pdf	2019/0
甲2.pdf	2019/0
甲3.pdf	2019/0
甲4.pdf	2019/0
甲5.pdf	2019/0
甲6.pdf	2019/0
甲7.pdf	2019/0
甲8.pdf	2019/0
甲9.pdf	2019/0
甲10.pdf	2019/0



- ✓ 読みやすく、素早く参照できる  
メリットに根強い支持
- ✗ 検索・共有・運搬などは、  
デジタル文書に大きく劣る
- ✗ ワークライフバランスを阻害しやすい
- ✗ 裁判IT化後に紙を使うと、  
二重管理となる
- ✓ 検索・共有・運搬など、  
デジタルのメリットがある
- ✗ 弁護士は多くの文書を何度も参照  
→ アクセシ性が逆に低下
- ✗ 弁護士業務に最適でなく、  
検索メリット等は限定的
- ✗ 紙文書・デジタル文書の  
二重管理をしている弁護士が多数

- ✓ 「紙以上によく頭に入ってくる」優れたUI
- ✓ 瞬時に文書を表示できる高い検索性とアクセス性
- ✓ 弁護士業務にジャストフィットした整理機能
- ✓ 高度なセキュリティ機能を搭載
- ✓ 『弁護革命』で初めて  
デジタル一元化できた弁護士が多数

# 01\_弁護革命はユーザーから圧倒的な支持を受けている

クラウドストレージでは無理だった  
デジタル一元化を、『弁護革命』で初めて実現  
できました。

これまでなら  
5分、10分かかっていた書類探しが、  
『弁護革命』で3秒に。感動しました。

仕事だけでなく、「生活」に欠かせないです。  
弁護士の必須ツールだと思います。

依頼者とのミーティングで大活躍します。  
「依頼者との距離を縮めるために役立つ」ツールです。

これまでの半分の時間で書面を書けました。  
『弁護革命』は、圧倒的にはかどります。

『弁護革命』で書いた  
書面が依頼者から非常に高く評価されました。  
「網羅性と深度が素晴らしい」と。


職員のワークライフバランスの向上に  
非常に役立ちます。  
経営弁護士として採用を決めました。

今年導入したツールでナンバーワンです。  
開発してくれた人に感謝しています。

# 01\_裁判手続のIT化が、弁護革命の普及を加速

## 裁判IT化により、書面のデータ化・電子提出は義務に

※裁判所に提出された申立書等は、原則として電子データで保管され、判決などの裁判書、調書、家庭裁判所調査官の報告書も電子データで作成・管理される

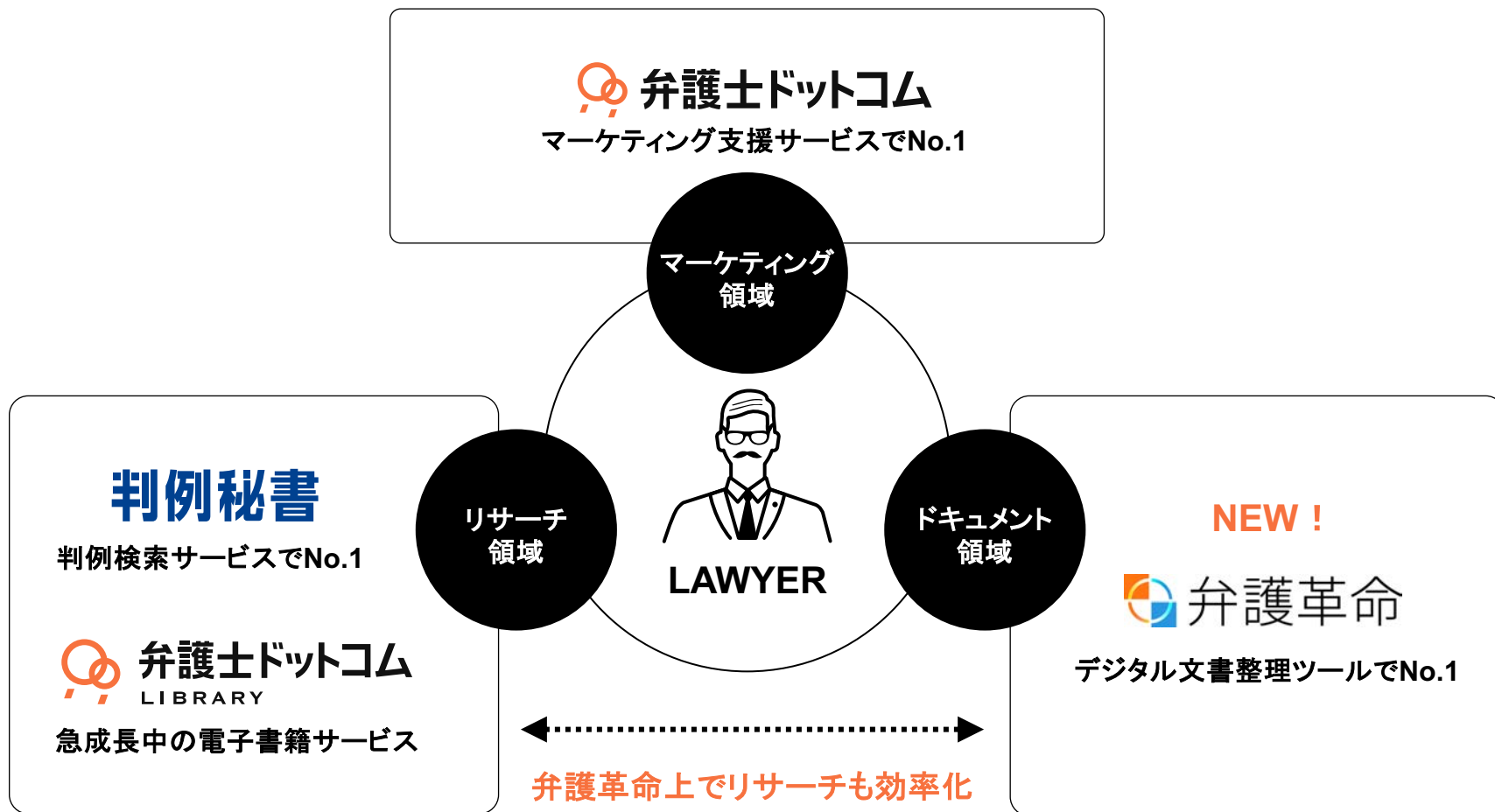
 弁護革命が、デジタル文書を  
効率的に活用できる  
業務スタイルへの変革を後押し



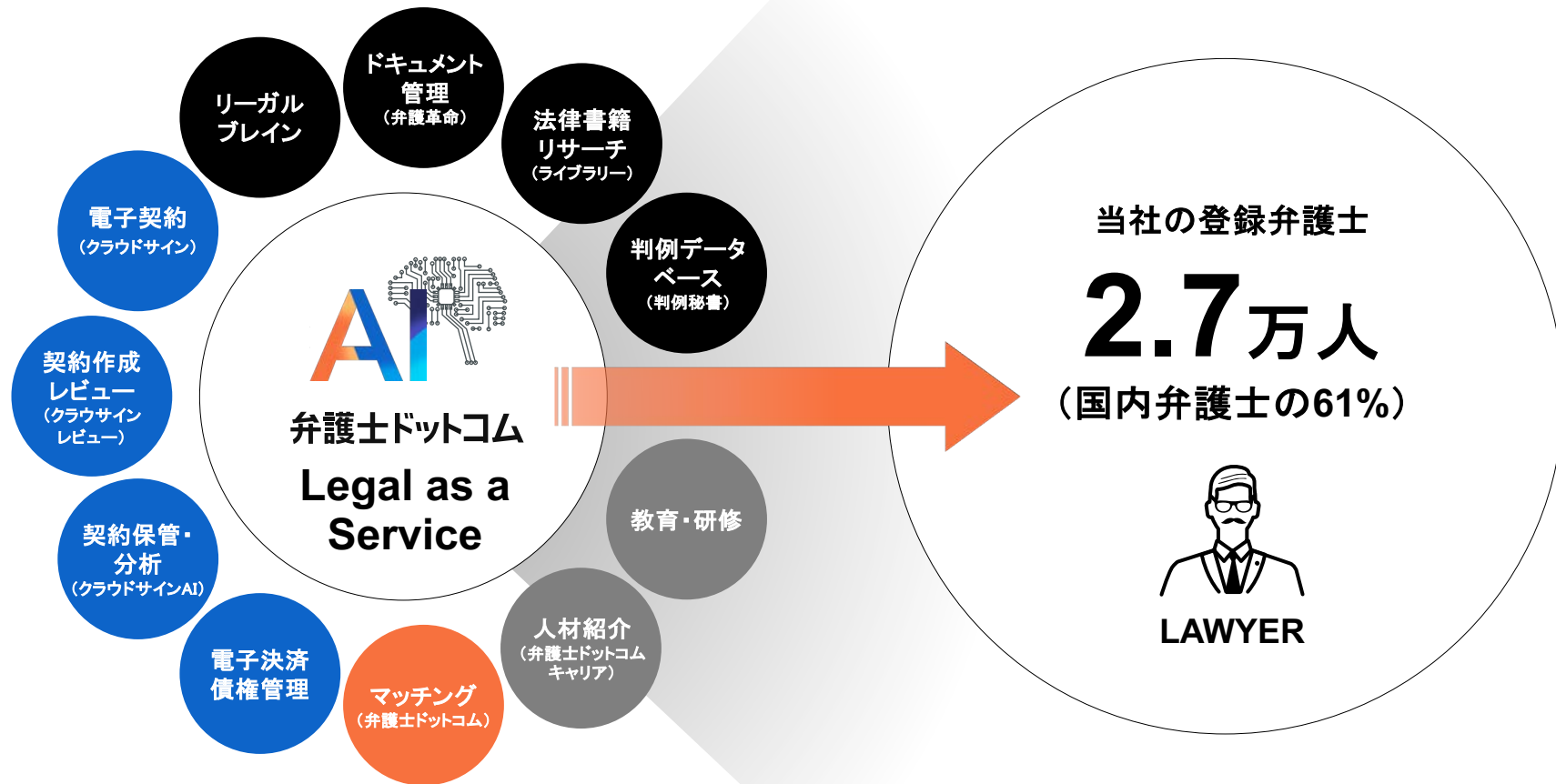
デジタルの力で弁護士を強化  
事件分析、書面作成など  
弁護士のコア業務を支える



## 02\_弁護士向けプロダクトの販売連携



# 03\_プロダクト間のデータネットワーク効果を追求



●重点AI領域 ●契約・トランザクション領域 ●弁護士領域 ●人材教育領域



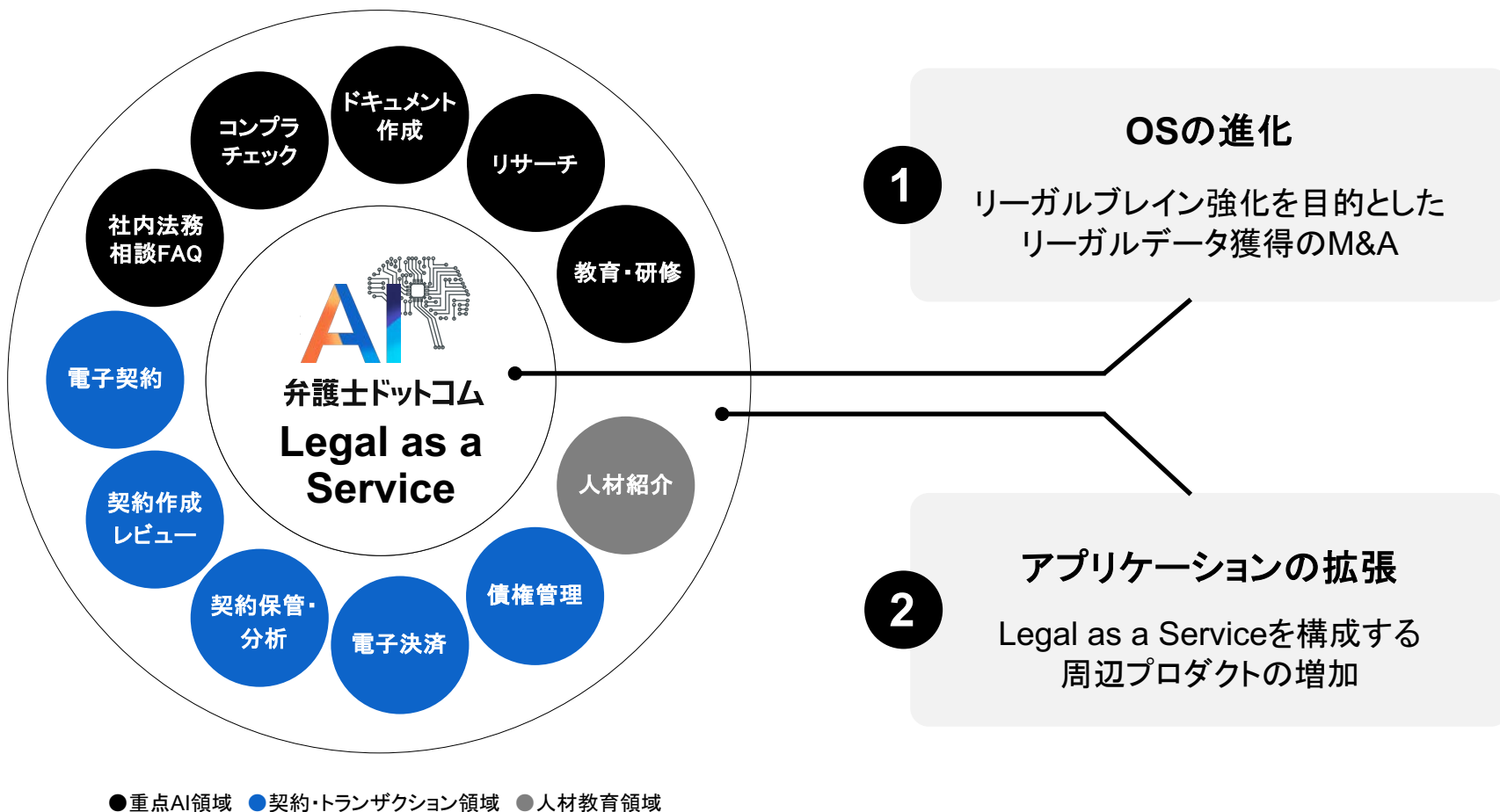
## M&A戦略について

FY3/  
2025

# 今後のM&A戦略

当社のM&A戦略は、①リーガルブレインデータ獲得のM&Aと、②Legal as a Serviceを構成する周辺プロダクト増加のM&Aを推進

2023年10月に買収した株式会社エル・アイ・シーは①判例データの取得、②判例検索サービスの提供、この2点を実現



# M&A・資本業務提携のトラックレコード

リーガルブレインの構築に向けたリーガルナレッジの拡充、およびクラウドサインのSaaS複層化の観点から、引き続き投資機会を追求

年月	スキーム	会社名／事業内容	目的
2019年 7月	資本業務提携	<b>FRAIM株式会社</b> クラウドドキュメントワークスペースの 研究・開発・提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約ライフサイクルマネジメント領域を中心にSaaSの複層化</li> </ul>
2019年 7月	資本業務提携	<b>株式会社リーガルスクリプト</b> 登記支援サービス「LegalScript」の提供	
2023年 7月	資本業務提携	<b>株式会社リセ</b> 契約書レビューサービス「LeCHECK」の提供	
2023年 10月	100%子会社化	<b>株式会社エル・アイ・シー</b> 判例データベース「判例秘書」の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ リーガルブレインの強化</li> <li>✓ 判例秘書とのプロダクト連携</li> <li>✓ 判例オープン化に向けた戦略投資</li> </ul>
2024年 5月	100%子会社化	<b>株式会社弁護革命</b> デジタル文書整理ツール「弁護革命」の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 弁護革命とのプロダクト連携</li> <li>✓ 裁判手続IT化に向けた戦略投資</li> </ul>

## 各事業の概況

FY3/  
2024  
Q4

# CLOUDSIGN

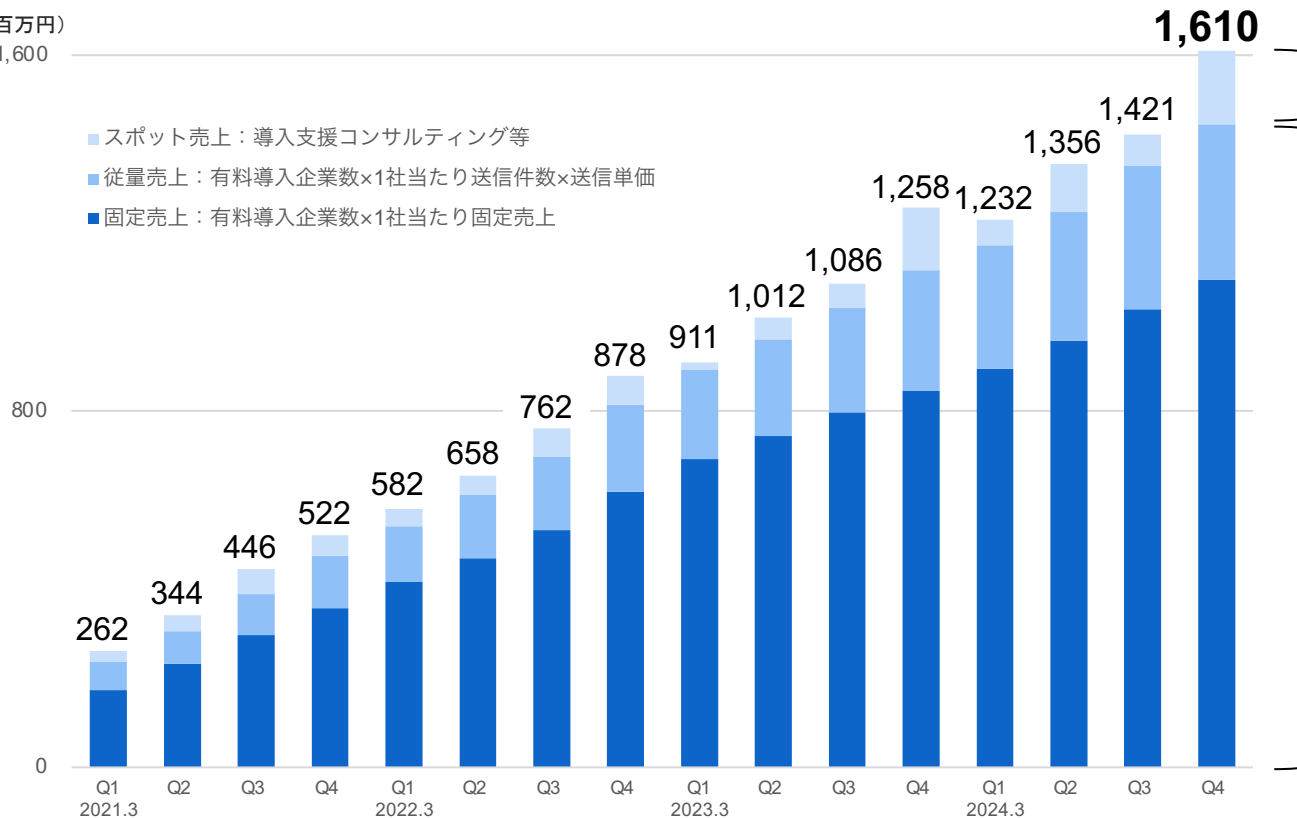
クラウドサイン



第4四半期の売上高は16.1億円で着地、YonY+28.0%、QonQでの売上高増加額では過去最高  
 契約送信件数上振れにより従量売上高はYonY+29.2%成長、売上高に占める従量売上の比率が徐々に増加  
 SMBCクラウドサインのキャンペーンやカンファレンスの実施等に伴い、スポット売上高が増加

## 売上高の推移

(百万円)  
1,600



**■ スポット売上**  
 自社イベントの開催により、  
 広告収益がQonQで増収

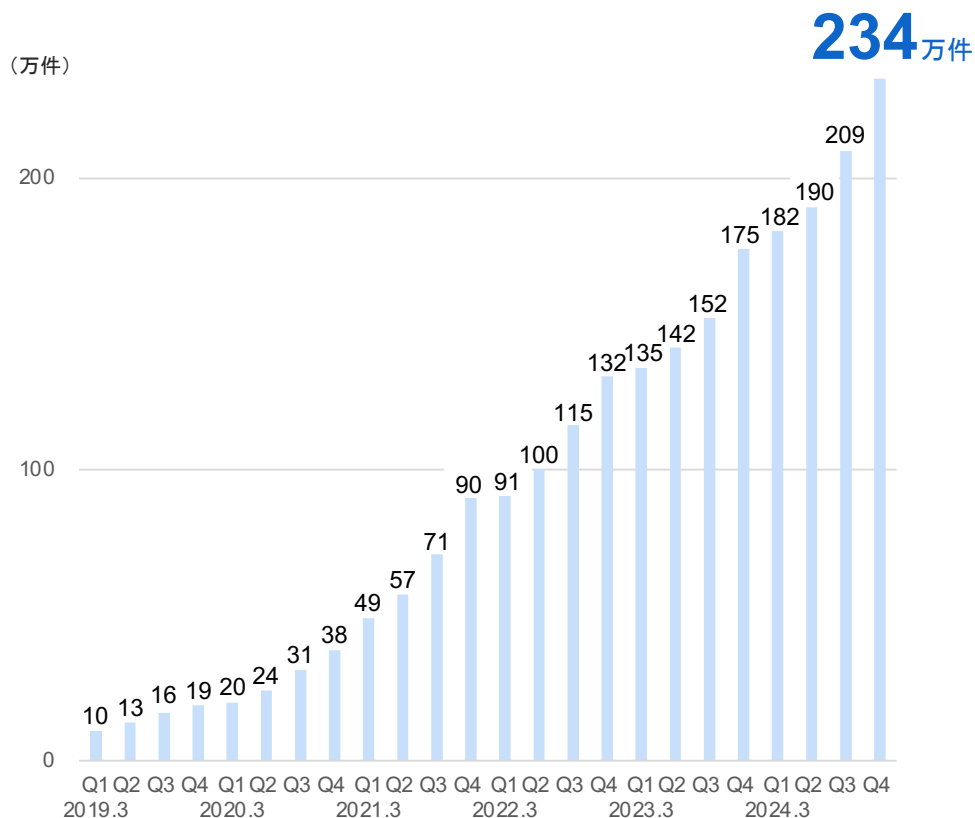
**リカーリング売上**

**■ 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

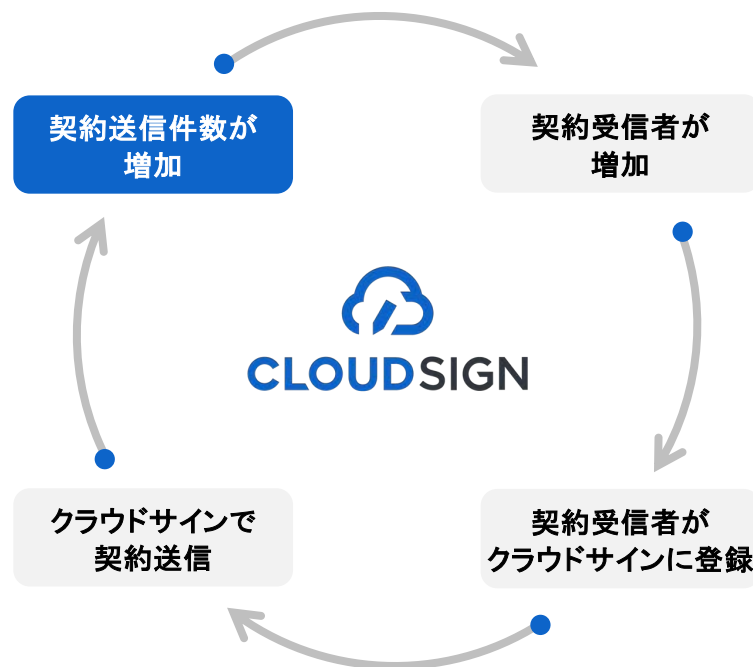
**■ 固定売上**  
 有料企業の新規獲得が好調。  
 引き続き、フリープランから有償  
 プランへのアップグレードが増加  
 基調で推移。またSMBCCSの  
 キャンペーンにより、新規獲得企  
 業数が増加。

契約送信件数は順調に増加し、四半期で234万件を突破  
第3四半期から第4四半期の増加では、過去最高件数の増加

## 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)

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、238自治体のうち**157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
- 大阪府 枚方市
- 奈良県 生駒市
- 和歌山県 橋本市
- 愛媛県 松野町
- 広島県 三原市
- 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、自治体に関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4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

## 国内電子契約締結市場はTAMが5,000億円\*とされる成長市場 顧客基盤の拡大とARPPUの上昇に向け、次の戦略を推進



### 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. SMBCクラウドサインとの連携を強化

三井住友銀行の全法人顧客にフリープランを提供  
有償プランへの転換施策を実施

### 3. 契約ライフサイクルマネジメントサービスの提供

既存顧客に対し、セカンドアクト、サードアクトの提供を開始  
SaaSの複層化により、早期の売上高100億円を目指す

※国内企業を従業員数規模で区分し、直近の実績を元にした各区分における企業数にクラウドサインの想定単価をかけてTAMを算出  
小規模企業(～19名以下)、中規模企業(20～999名)、大規模企業(1,000名以上)

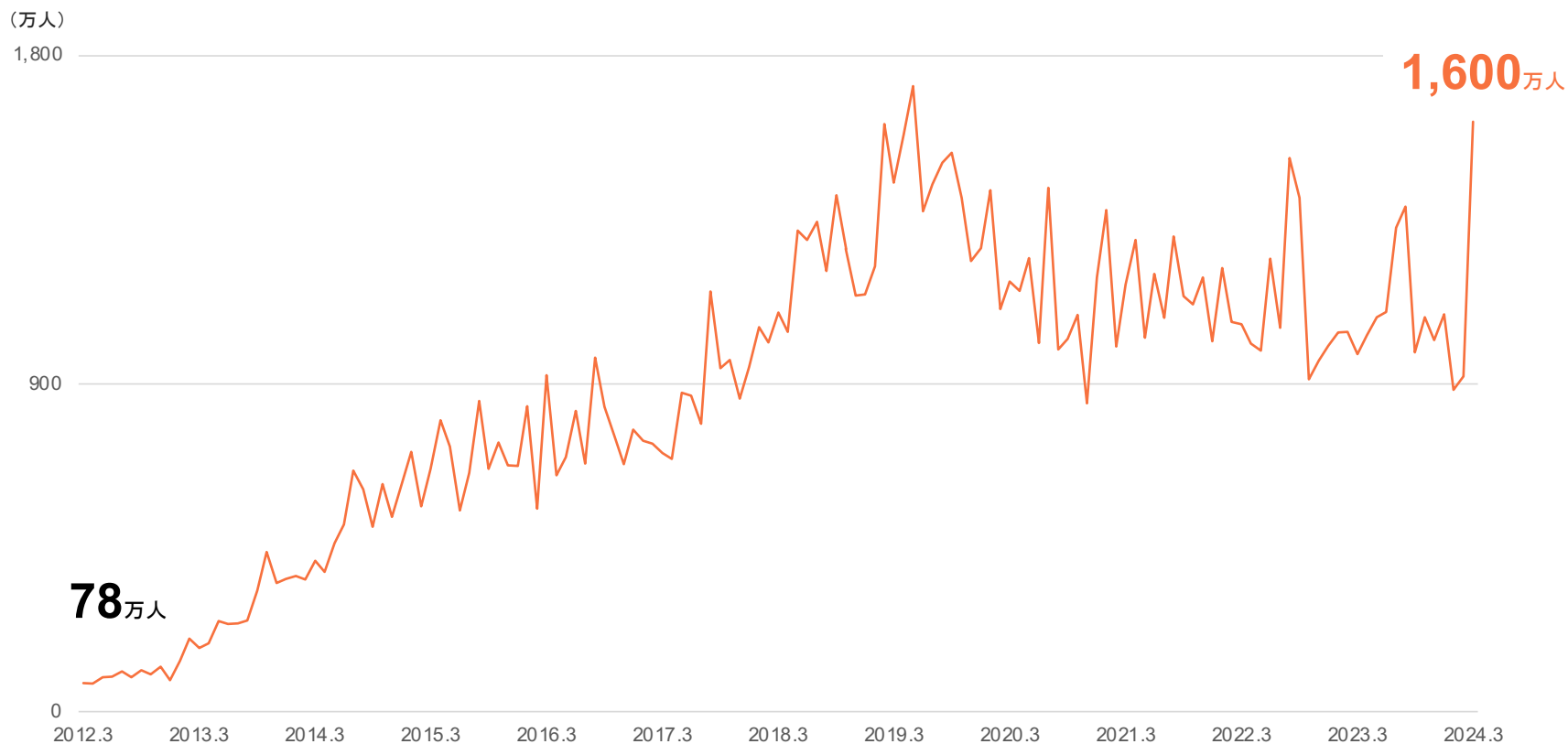
出所:総務省「平成28年経済センサス」

**BENGO4.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ヒット記事により過去最高レベルのトラフィックを記録  
Google検索経由の流入は回復基調で推移

## 月間サイト訪問者数の推移



個人の有料会員数は横ばい傾向で推移

## 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

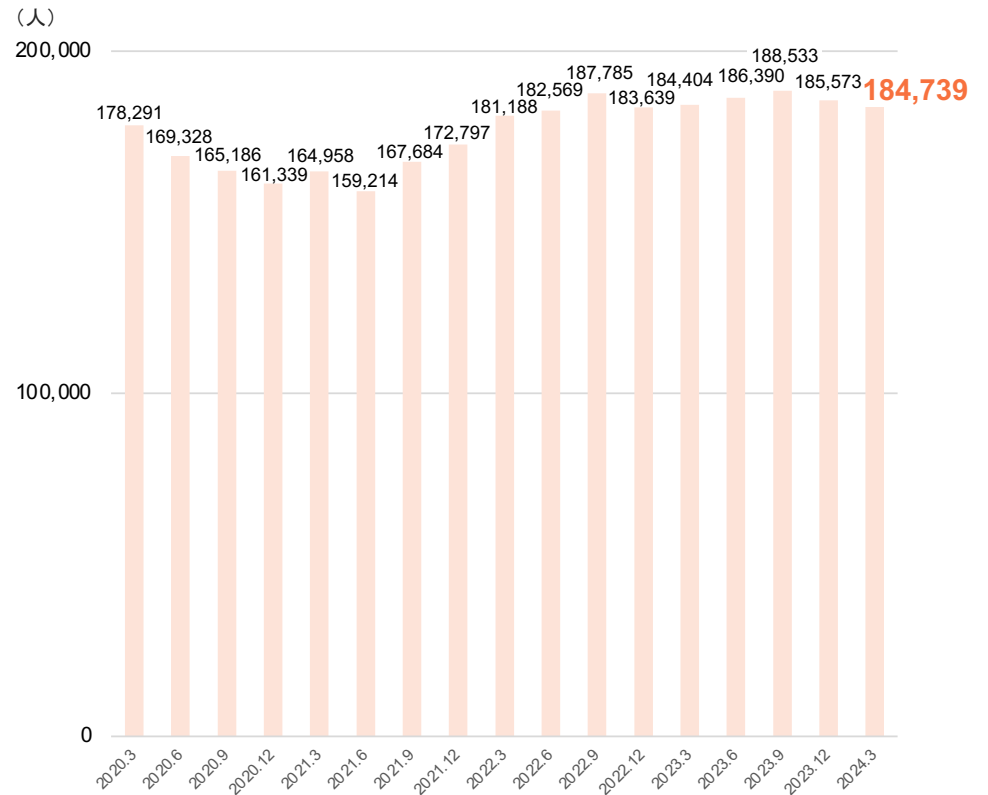
ベストアンサー

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04日 16時35分

↓  
弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

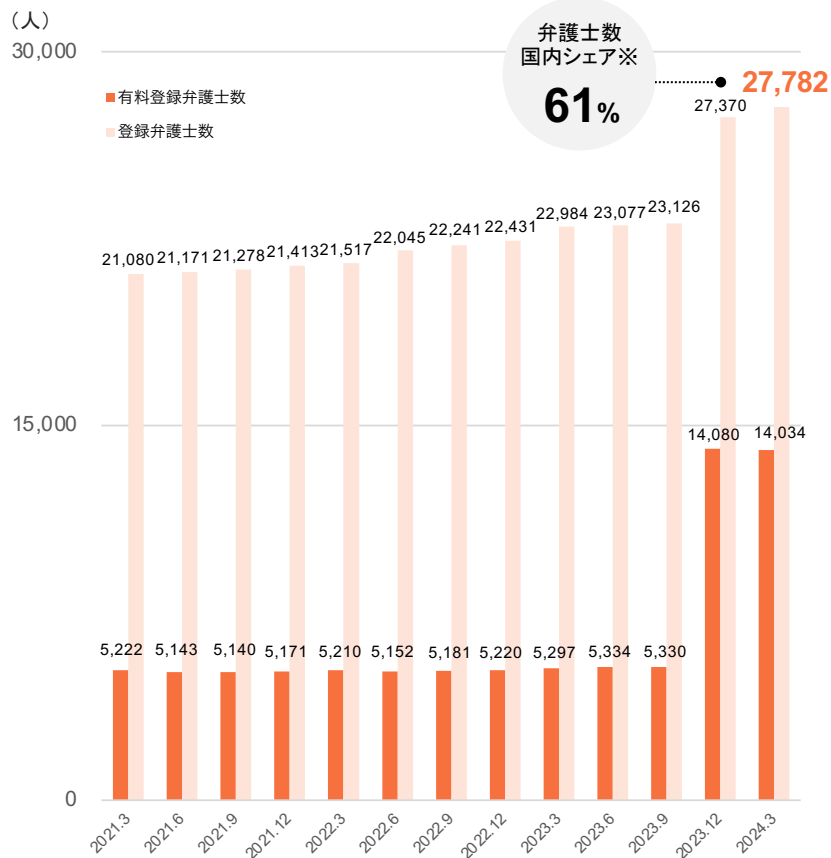
## 有料会員数推移



登録弁護士数は、**27,782人**、国内弁護士におけるシェアが**61%**

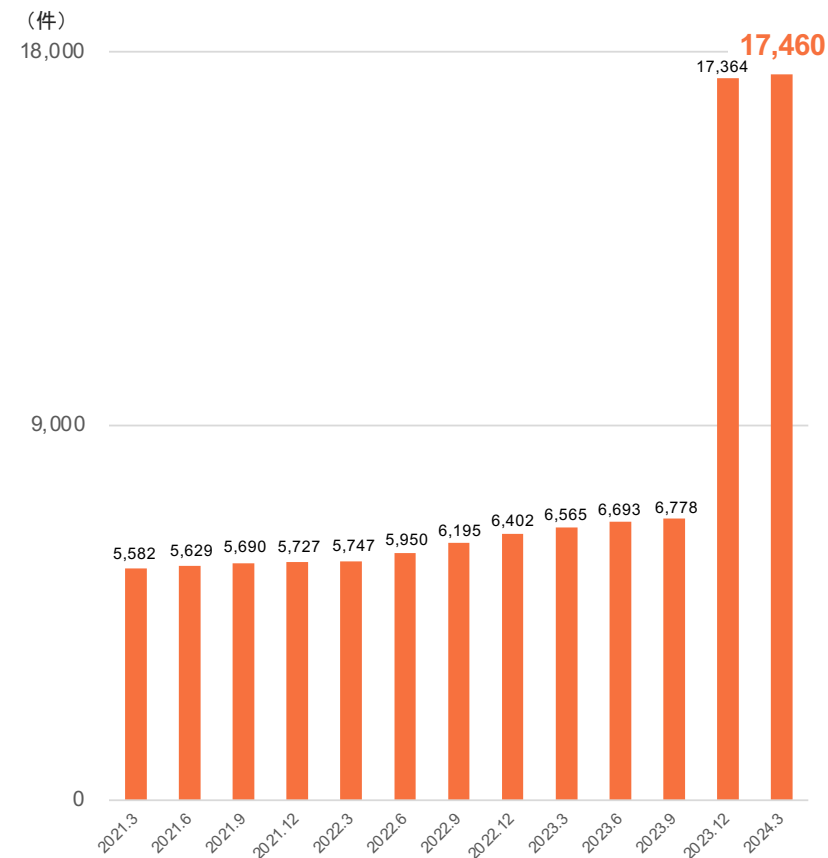
有料登録弁護士数は**14,034人**、判例秘書利用者に弁護士ドットコムライブラリ等のクロスセルに取り組む

## 登録弁護士数の推移 (月末時点)



※国内弁護士におけるシェアは2024年4月1日時点の国内弁護士数から算出

## 有料契約件数の推移 (月末時点)



**ZEIRI4.COM**  
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**133万人**、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6,505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

## 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13万件**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

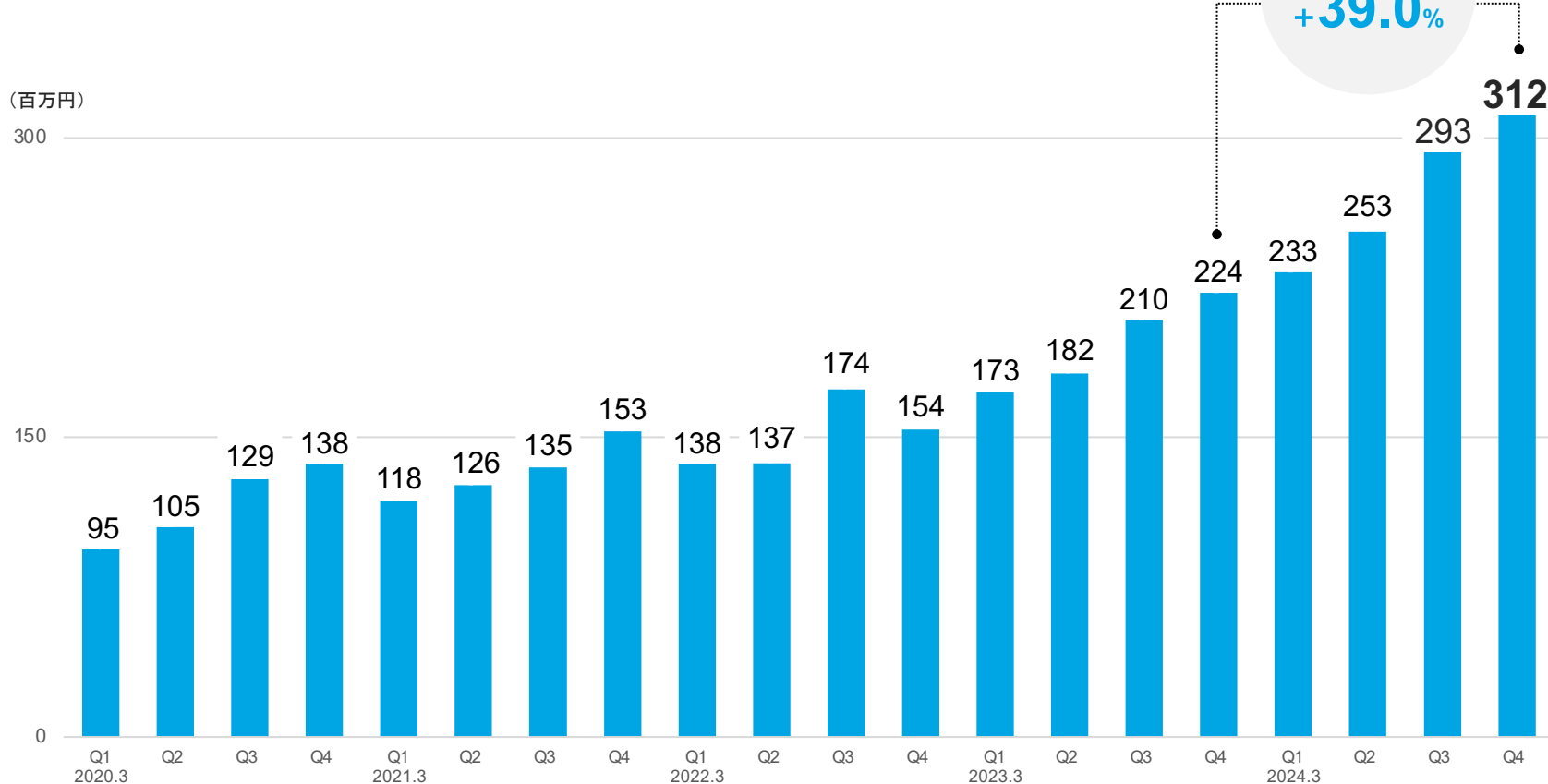


上記数値は、2024年3月末時実績数値



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39.0%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**52万人**、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**1,900冊**以上、法律系出版社**29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

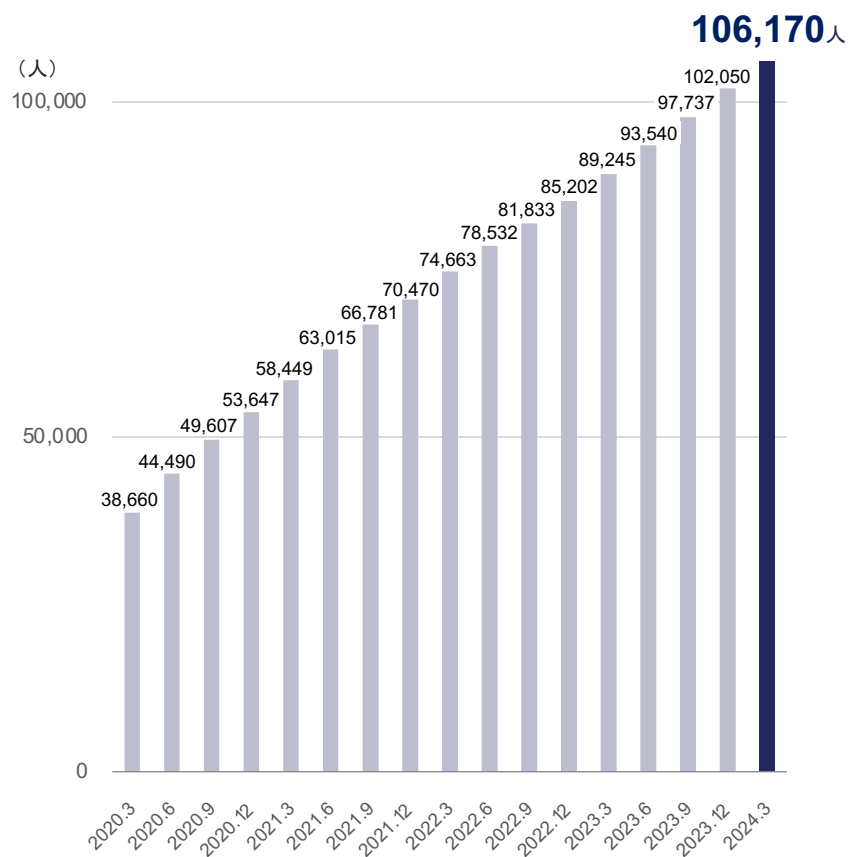


上記数値は2024年3月末時実績数値

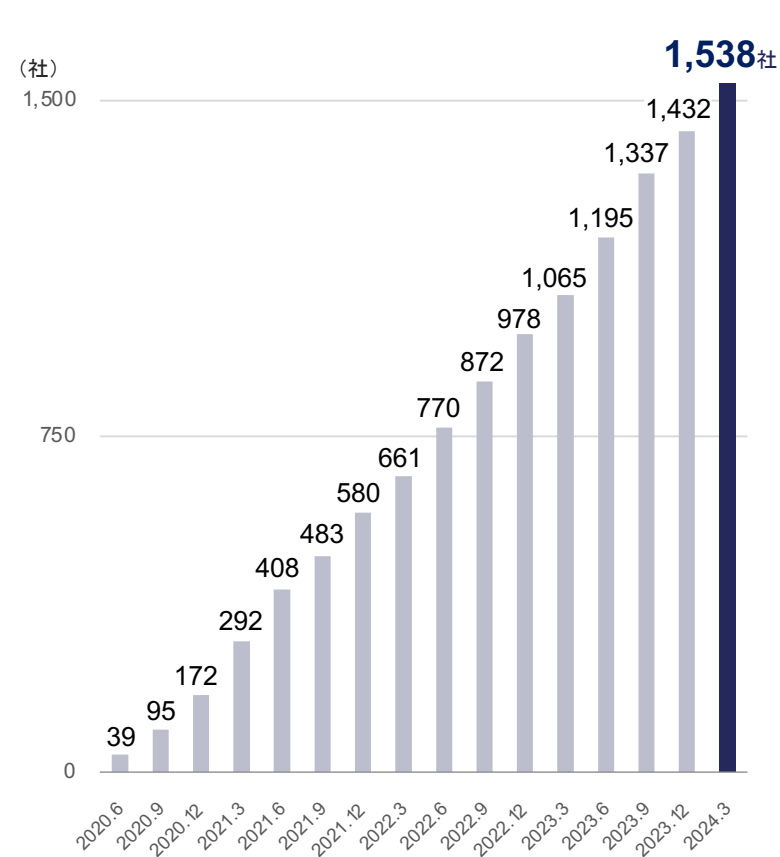
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は順調に増加

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1,500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

# 2024年3月期 業績概要

売上高は前年同期比で30.0%の増収、営業利益は13.4%の増益

(単位: 百万円)

	2024.3 実績	2024.3 業績予想	2024.3 業績予想比	2023.3 実績	2023.3 実績比
売上高	11,323	11,400	-0.7%	8,710	+30.0%
売上原価	2,331	-	-%	1,419	+64.2%
売上総利益	8,992	-	-%	7,290	+23.3%
販売費及び 一般管理費	7,756	-	-%	6,200	+25.1%
EBITDA	1,887	-	-%	1,378	+36.9%
営業利益	1,236	12億円以上	-%	1,090	+13.4%
営業利益率	10.9%	-%	-%	12.5%	-1.6pt
経常利益	1,315	12億円以上	-%	1,103	+19.2%
当期純利益	837	7.4億円以上	-%	717	+16.8%

※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、2023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

利益剰余金の増加により、純資産は990百万円増加  
M&Aの実施等により、自己資本比率は40.3%

(単位:百万円)

	2024年3月末	2023年3月末	2023年3月末比
流動資産	5,654	3,232	+2,422
現金及び預金	3,469	1,646	+1,822
固定資産	4,509	1,177	+3,331
総資産	10,164	4,410	+5,754
流動負債	2,906	1,242	+1,663
固定負債	3,100	-	+3,100
純資産	4,157	3,167	+990
自己資本比率	40.3%	71.3%	-31.0pt

# 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519名 単体494名 (2024年3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



ESGを意識した事業運営を通じて、  
専門家の知恵を誰もが自由にアクセスできる持続可能な社会を目指してまいります

## Environment

---

- ハンコレスによるペーパーレス化の推進
- リモートワークによるCO2などのエネルギー削減

## Social

---

- 法律トラブルなど社会的課題を解決
- 専門家の知恵を活用し、社会のDXを推進
- 企業の事業運営をサポート

## Governance

---

- コーポレートガバナンスの強化
- 情報セキュリティ管理体制の構築
- 内部統制の整備/運用
- 企業のガバナンス強化に繋がるサービスの提供

# 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 橋 大地

(株)サイバーエージェント、GVA法律事務所法務や弁護士活動に従事

2015年当社入社／2019年6月取締役就任

## 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／2021年6月取締役退任／2022年6月取締役再任

## 取締役 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

## 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

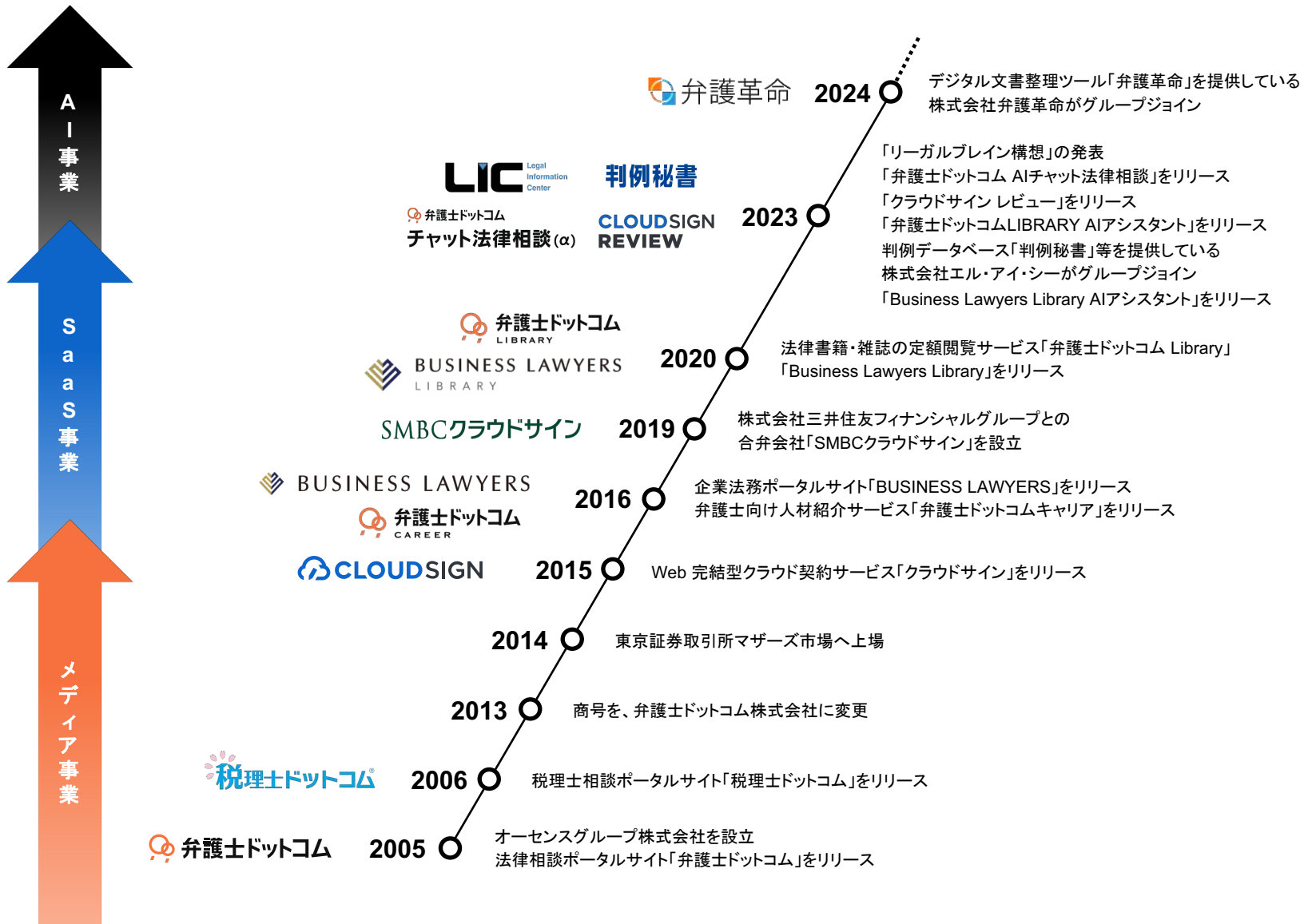
## 社外取締役 上野山 勝也

(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

# 会社沿革



# BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて

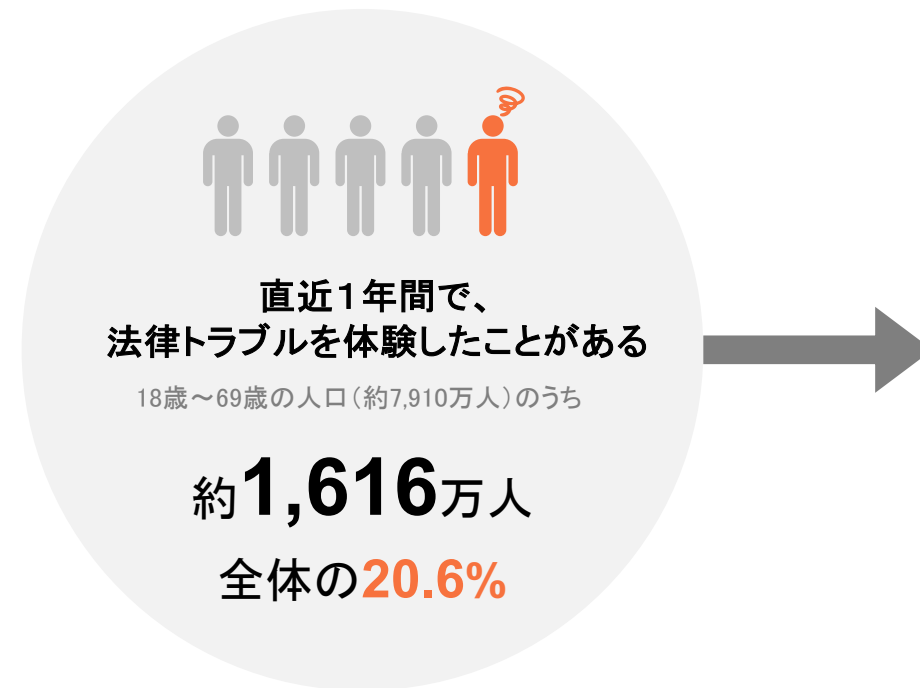


1年間に何らかの法律トラブルにあっていない人が約**1,616万人 (20.6%)**

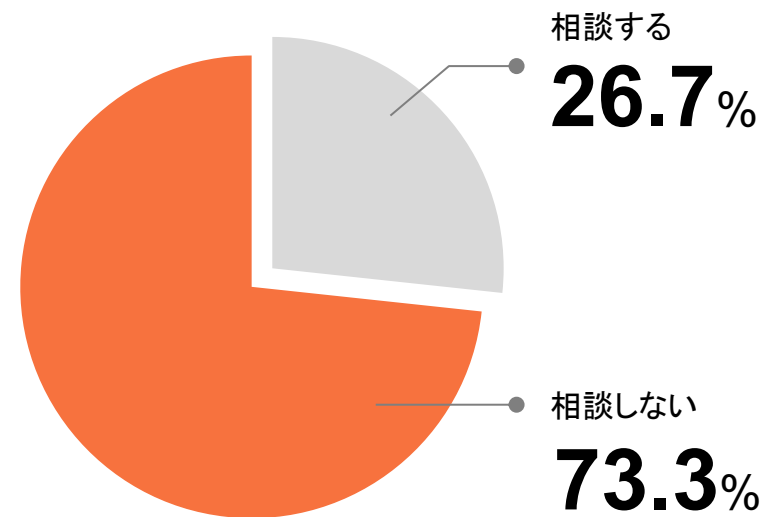
実際に弁護士に相談する人は**26.7%**

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



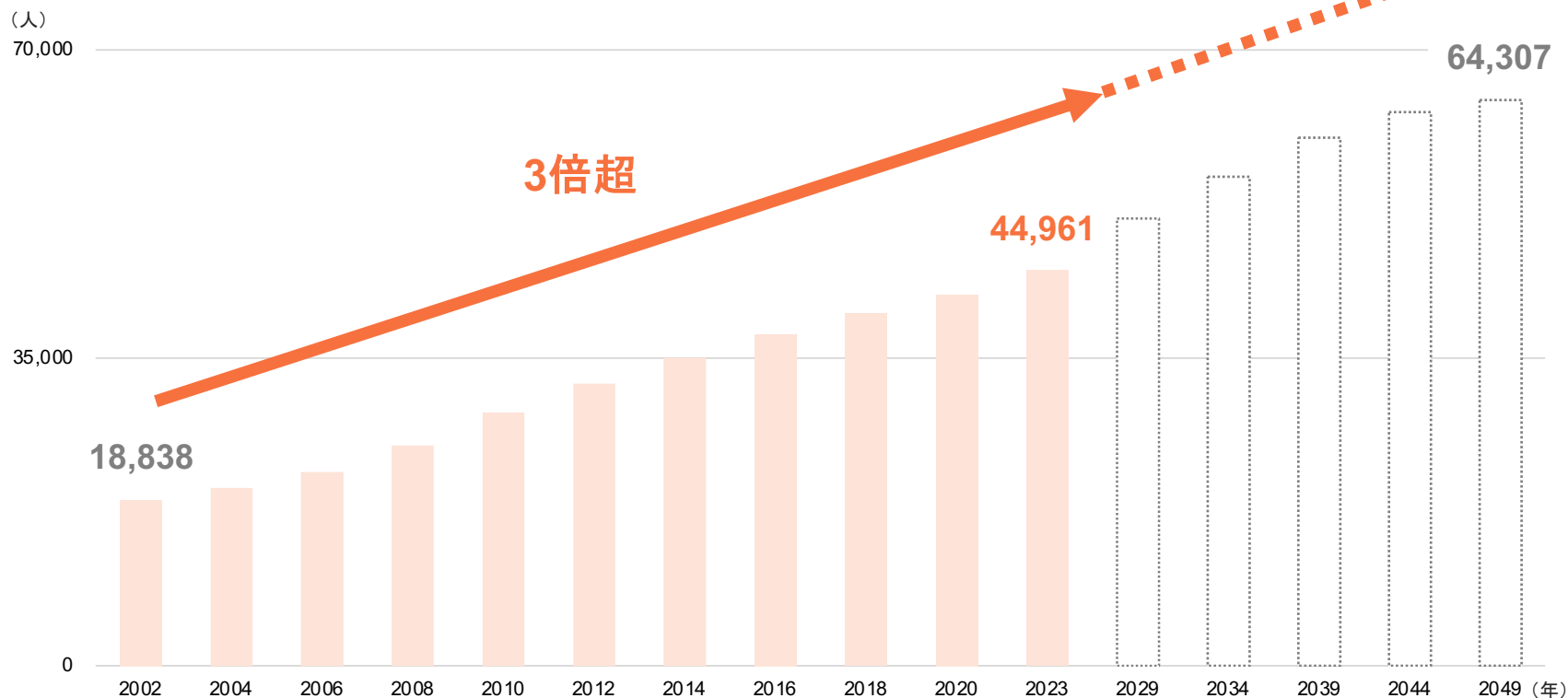
## 直近1年間で弁護士に相談した人の割合



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

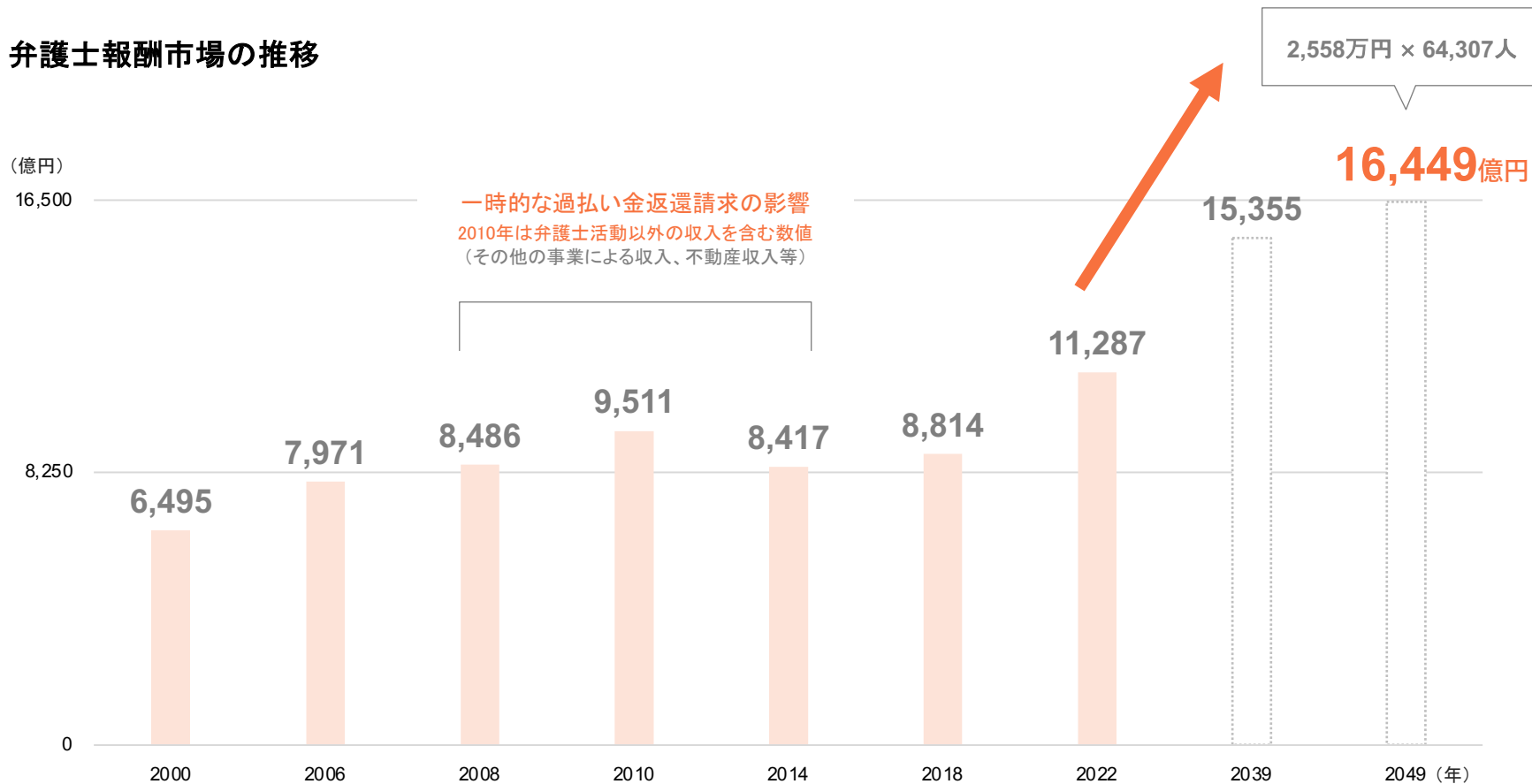
## 弁護士数の推移



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**1,601万人**、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**134万件**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**27,782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3月末時実績数値

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付けることができます</b>



## 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)

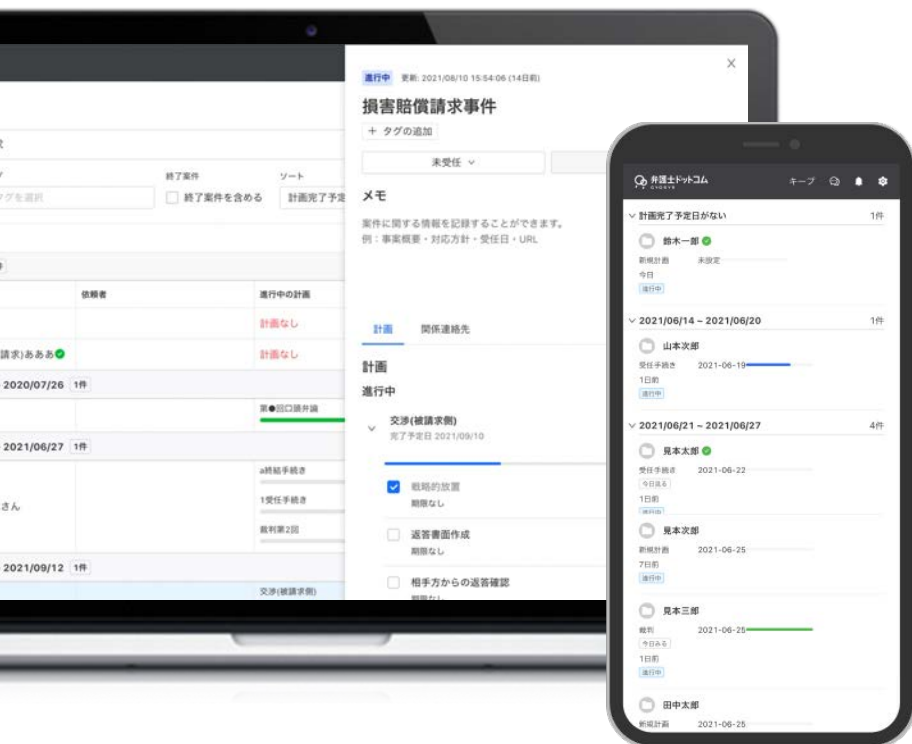


## 弁護士ドットコム LIBRARY

### 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	2,100冊以上
参加出版社	法律系出版社32社



## 弁護士ドットコム

### 弁護士ドットコム案件管理システム

## すべての受任案件を、計画的に

- 複数の案件を抱え多忙な弁護士の案件状況を可視化し、計画的な進行をサポート
- 裁判のIT化を見据え、弁護士業務のデジタルシフトを支援

サービス紹介動画 <https://youtu.be/O0mDUdE5SMY>

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 閲覧日：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

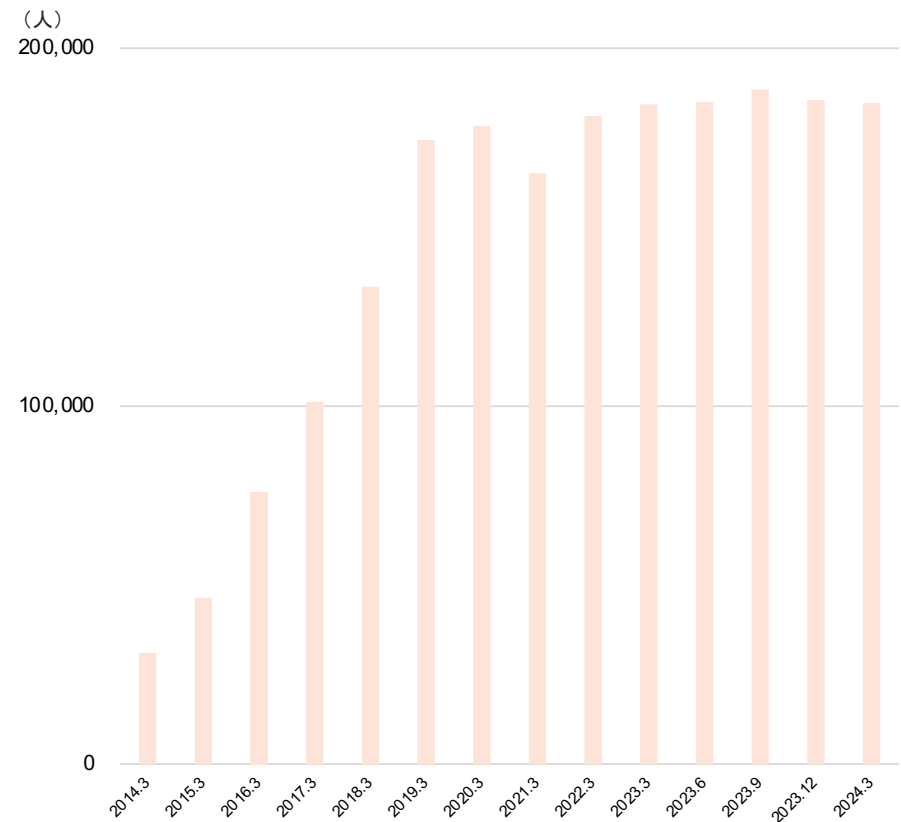
こんにちは。  
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。  
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

2020年10月04日 16時35分

↓

弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

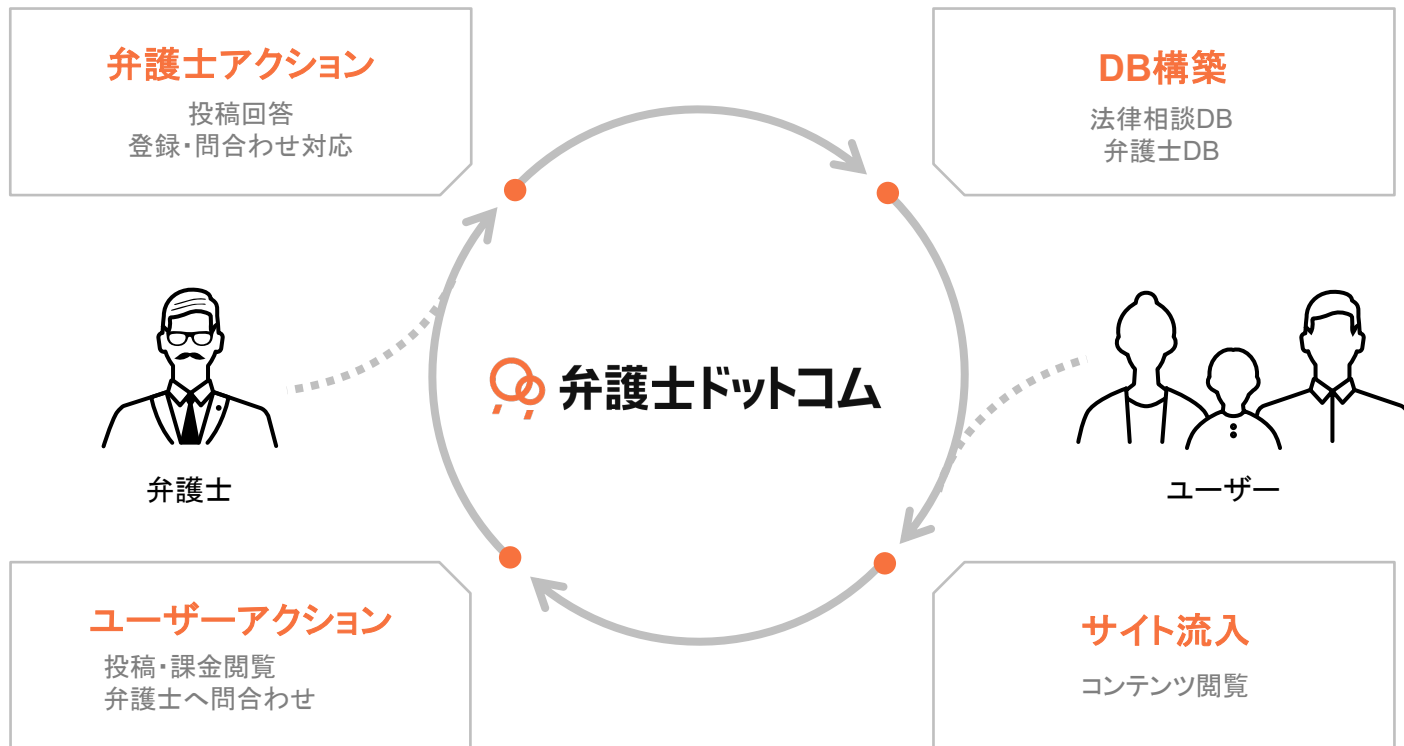
## 有料会員数推移



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拡げるため、  
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

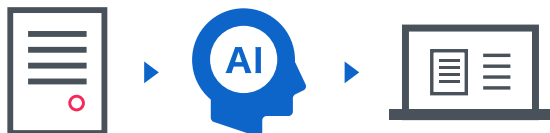
## 3. 業界スタンダードのクラウド契約サービス

- 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

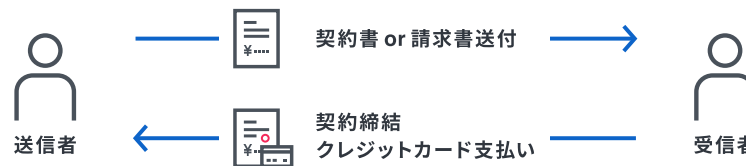
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・  
書類情報の入力まで対応

## 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、変更条文例や解説を表示

## 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





# 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, the logo 'BUSINESS LAWYERS LIBRARY' is on the left, and navigation links 'ログイン', '資料ダウンロード', and '個人利用はこちら' are on the right. Below the header is a horizontal menu with 'サービス概要', '特長', '機能', '料金プラン', and '導入事例'. The main content area features a grid of logos for various client companies, including:

- ANDERSON MORI & TOMOTSUNE
- WingArc ST (The Data Empowerment Company)
- Eisai hbc (human health care)
- odakyu ELECTRIC RAILWAY
- OLYMPUS
- kakao piccoma
- 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
- Calbee (握りだそう、自然の力。)
- Coca-Cola (BOTTLERS JAPAN INC.)
- cybozu
- JFE (JFE エンジニアリング 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 (Color & Comfort)
- DIC 株式会社
- 東邦亜鉛株式会社
- TRUSCO
- NICIGAS (NIGAS)
- ZENOAQ (Gazing at the future)
- 日本郵船
- 日本曹達株式会社
- JT
- KATARIBA (未来は、つくれる。 Shape the future.)
- 101 YEAR
- PERSOL (パーソルホールディングス)
- VISIONAL
- Hitz (Hitachi Zosen)
- hoyu
- MITSUBI 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



## カンファレンス



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可能性がある。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。