

事業計画及び成長可能性に関する事項

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

- 01** 業績ハイライト(P5-P9)
- 02** 各事業の説明および成長戦略(P10-P43)
- 03** 今後の成長イメージ(P44-P53)
- 04** 主要リスク(P54-P56)

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



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 根垣 昂平

大手医療グループにて新規事業などに従事。アパレル企業の買収後支援
(株)メディカルトリビューン取締役副社長を経て、2018年12月に当社入社

2018年当社入社／2024年6月取締役就任

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

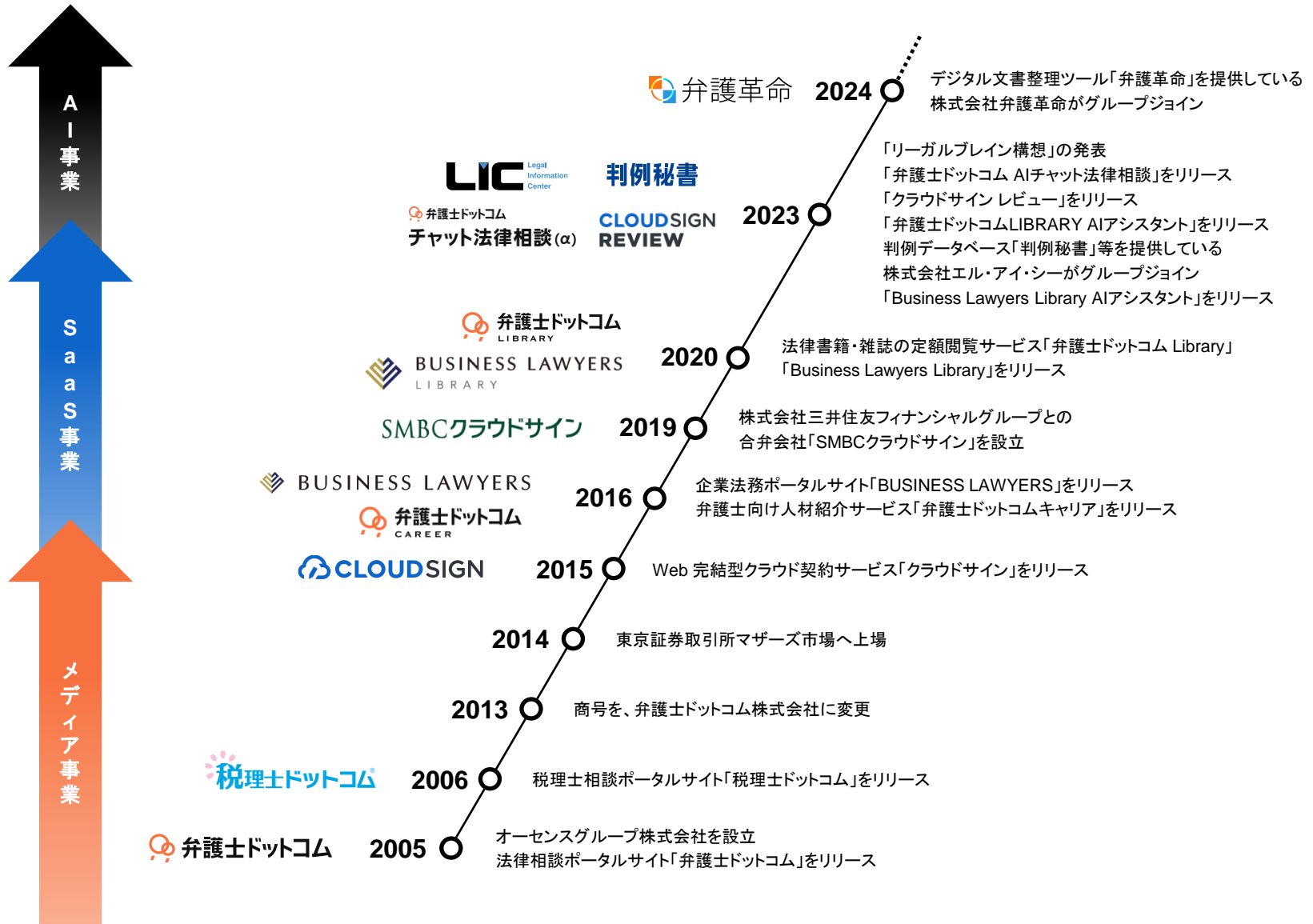
社外取締役 塩野 紀子

キリンホールディングス(株)、日本郵政(株) 社外取締役

ウォルト・ディズニー・ジャパン(株)マーケティングアンドセールス ヴァイスプ
レジデント、エスエス製薬(株)代表取締役社長、コナミスポーツ(株)代表取締
役社長を歴任

2024年6月社外取締役就任

会社沿革



BENGO

4.COM,

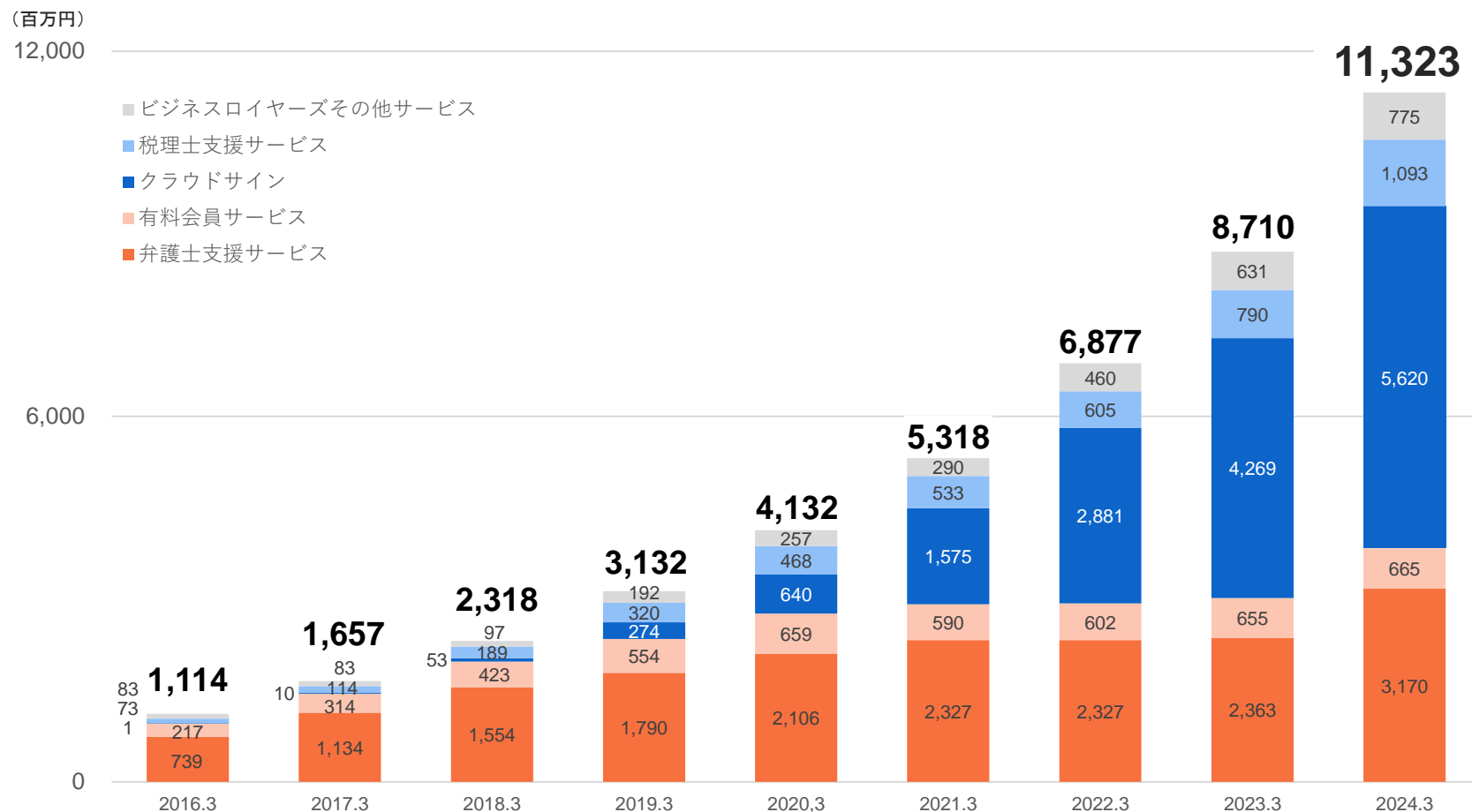
INC.

業績ハイライト

売上高の推移

2023年4月期は売上高113億円を達成、クラウドサインが足元急成長中

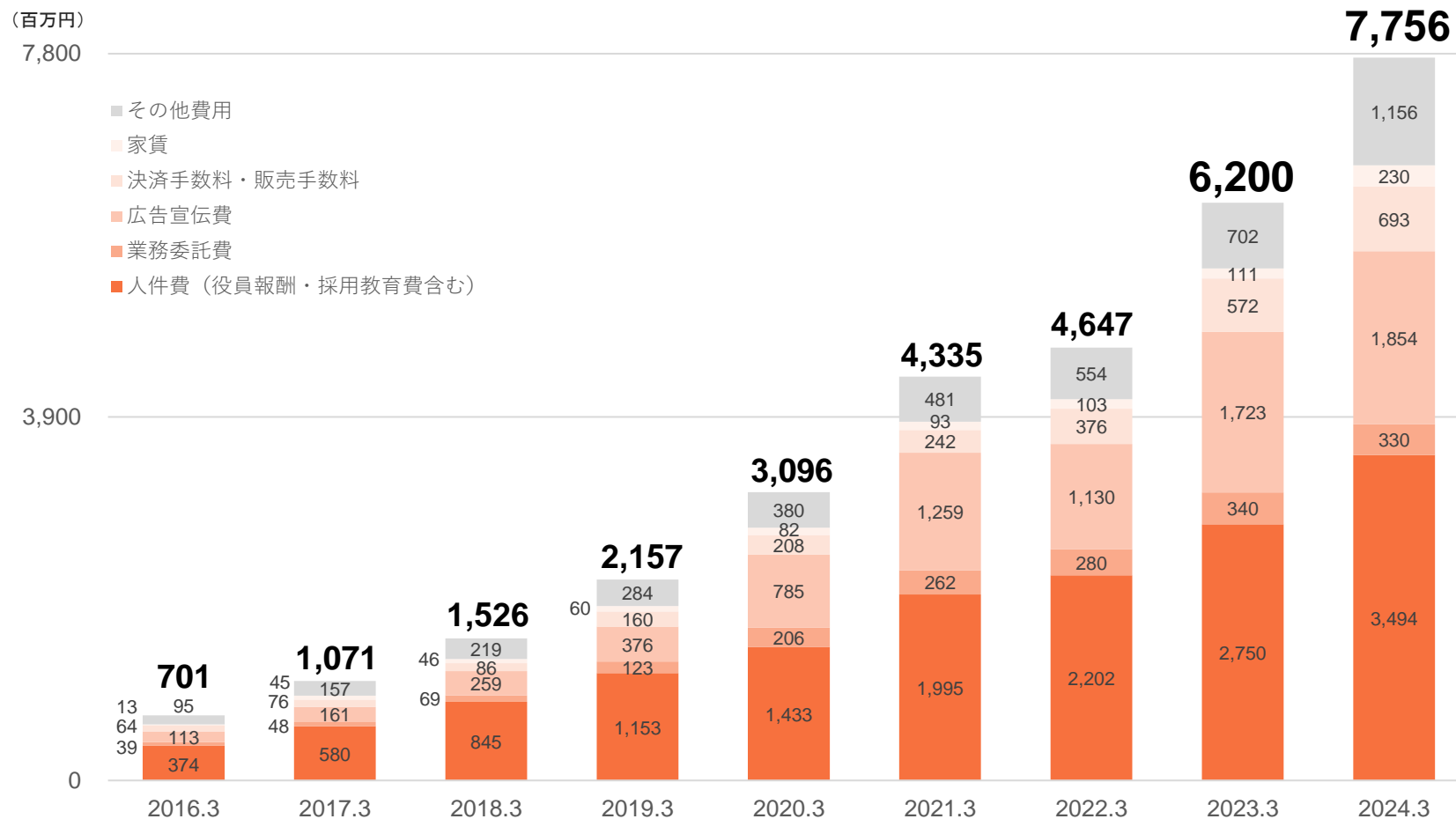
2023年10月に株式会社エル・アイ・シーを子会社化、弁護士支援サービスが増加



販売費及び一般管理費の推移

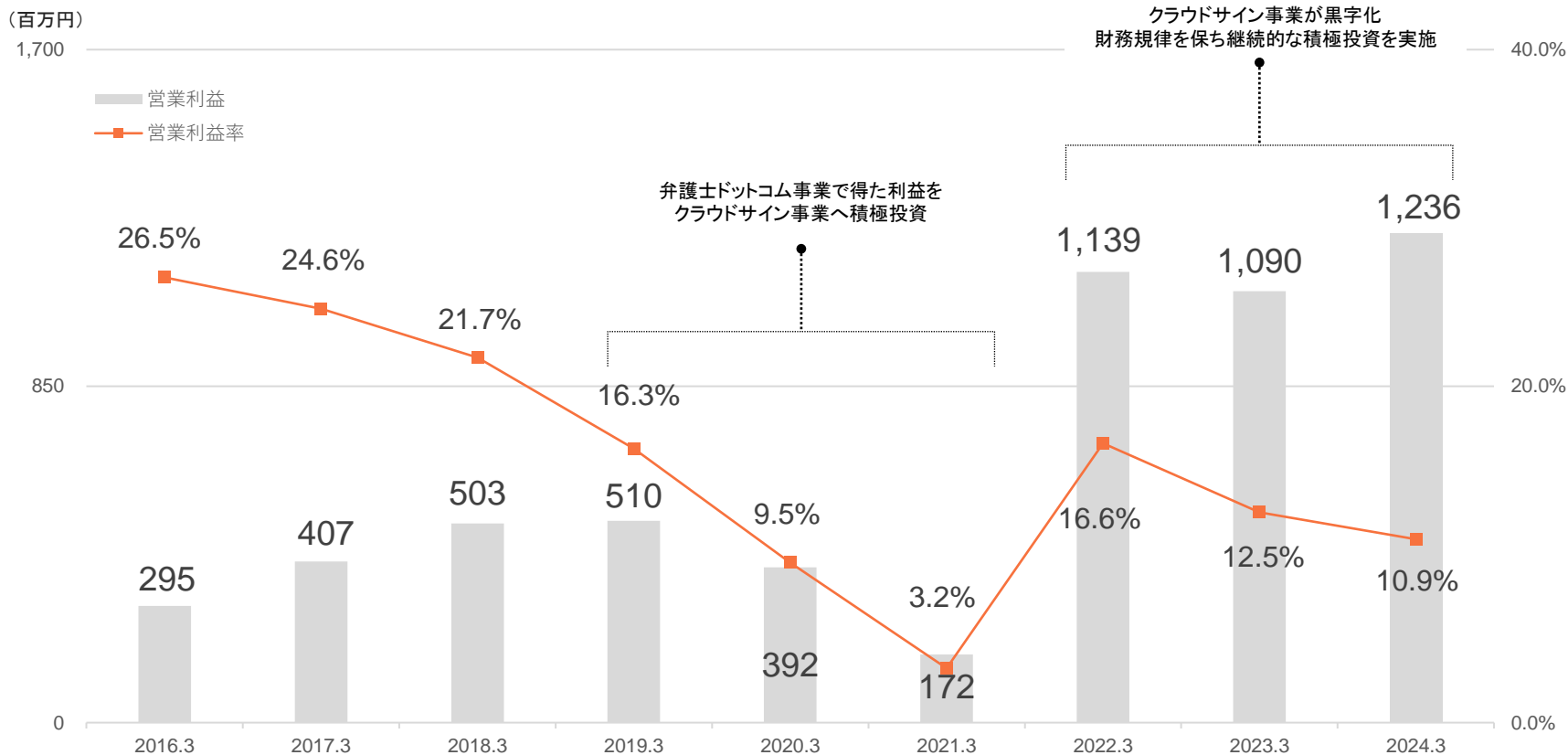
事業の拡大に伴い人件費および広告宣伝費が増加

連結決算の開始に伴い、のれん償却費を含む子会社関連費用の計上、その他費用が増加



営業利益の推移および今期計画

2024年3月期は過去最高益となる営業利益12億円
売上高の成長と利益の創出を実現



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

CLOUDSIGN

クラウドサインの
説明および成長戦略



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できます
書類の受信者はクラウドサインに登録する必要がありません



弁護士ドットコム

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。

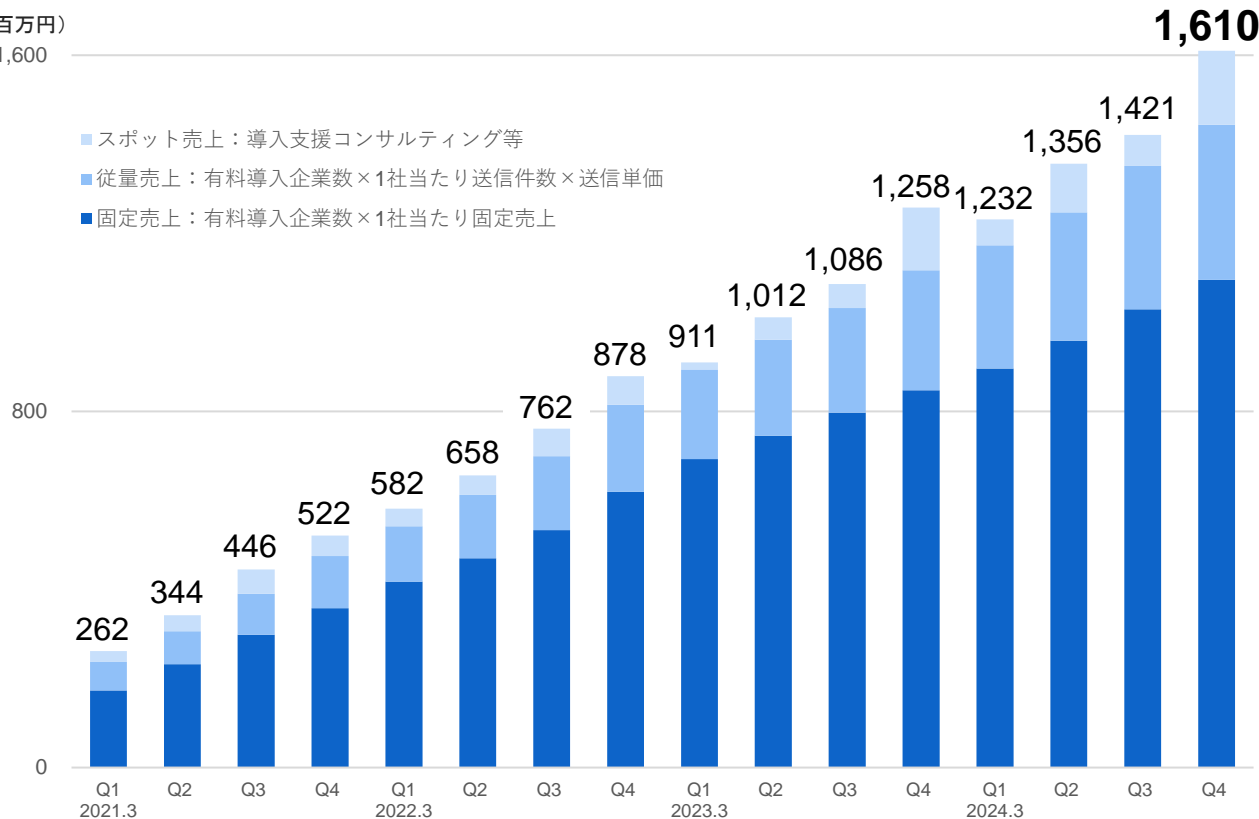
Free	Light	Corporate	Enterprise
固定費用 : 0円/月 送信件数ごと : 0円/件	固定費用 : 10,000円/月 送信件数ごと : 200円/件	固定費用 : 28,000円/月 送信件数ごと : 200円/件	固定費用 : 要問合せ 送信件数ごと : 200円/件
プラン内容 ユーザー数: 1ユーザー 契約送信件数: 3件	プラン内容 ユーザー数: 無制限 契約送信件数: 無制限	プラン内容 ユーザー数: 無制限 契約送信件数: 無制限	プラン内容 ユーザー数: 無制限 契約送信件数: 無制限
機能 ・契約書の送信、保管、検索 ・2要素認証機能	機能 ・Free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

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

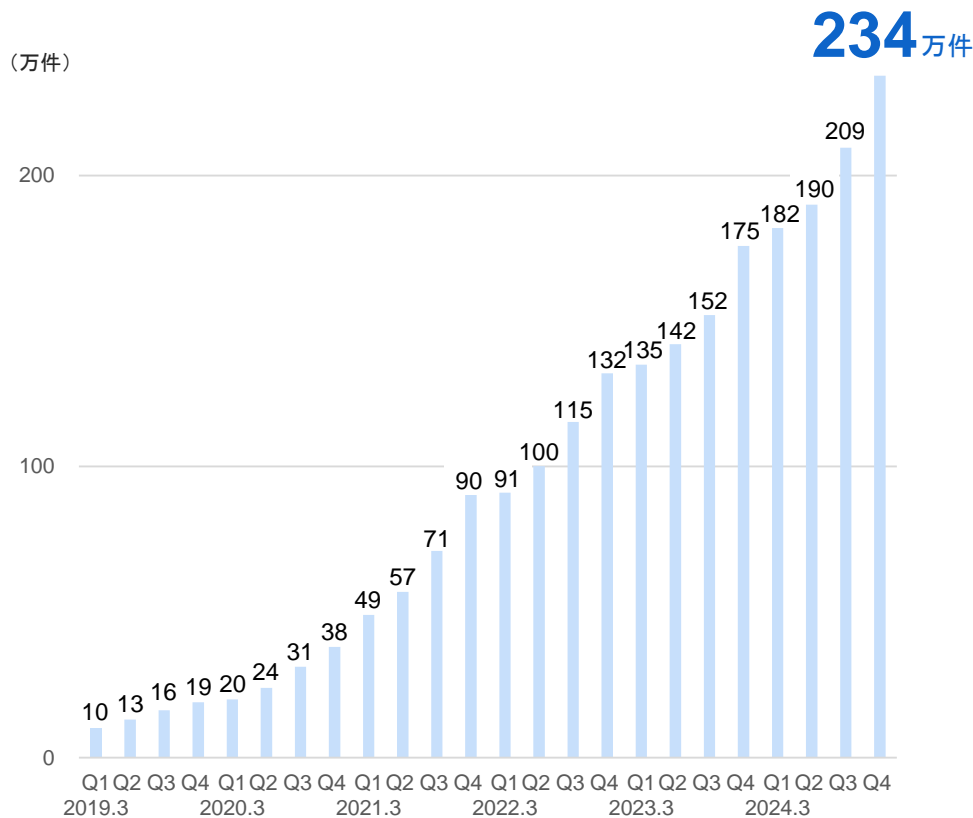
リカーリング売上

■ 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

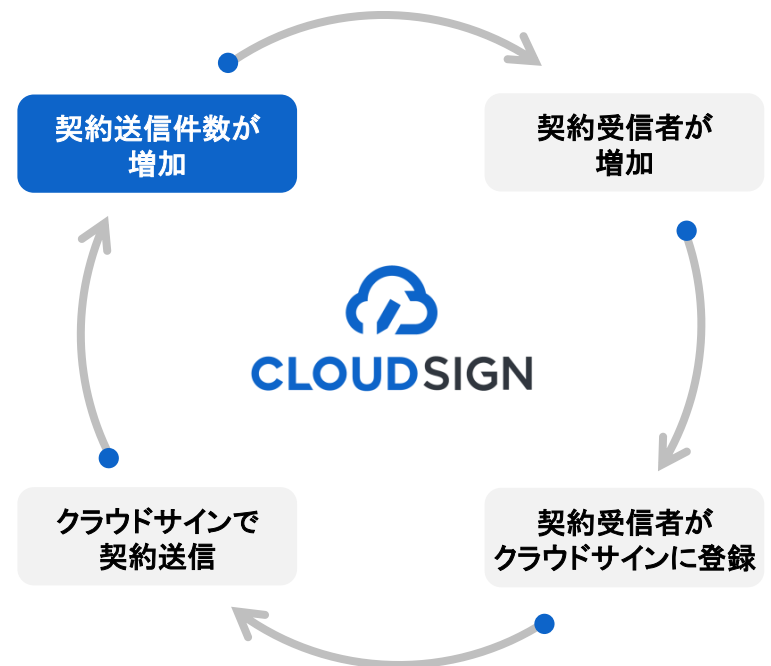
■ 固定売上
 有料企業の新規獲得が好調。
 引き続き、フリープランから有償
 プランへのアップグレードが増加
 基調で推移。またSMBCCSの
 キャンペーンにより、新規獲得企
 業数が増加。

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)

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

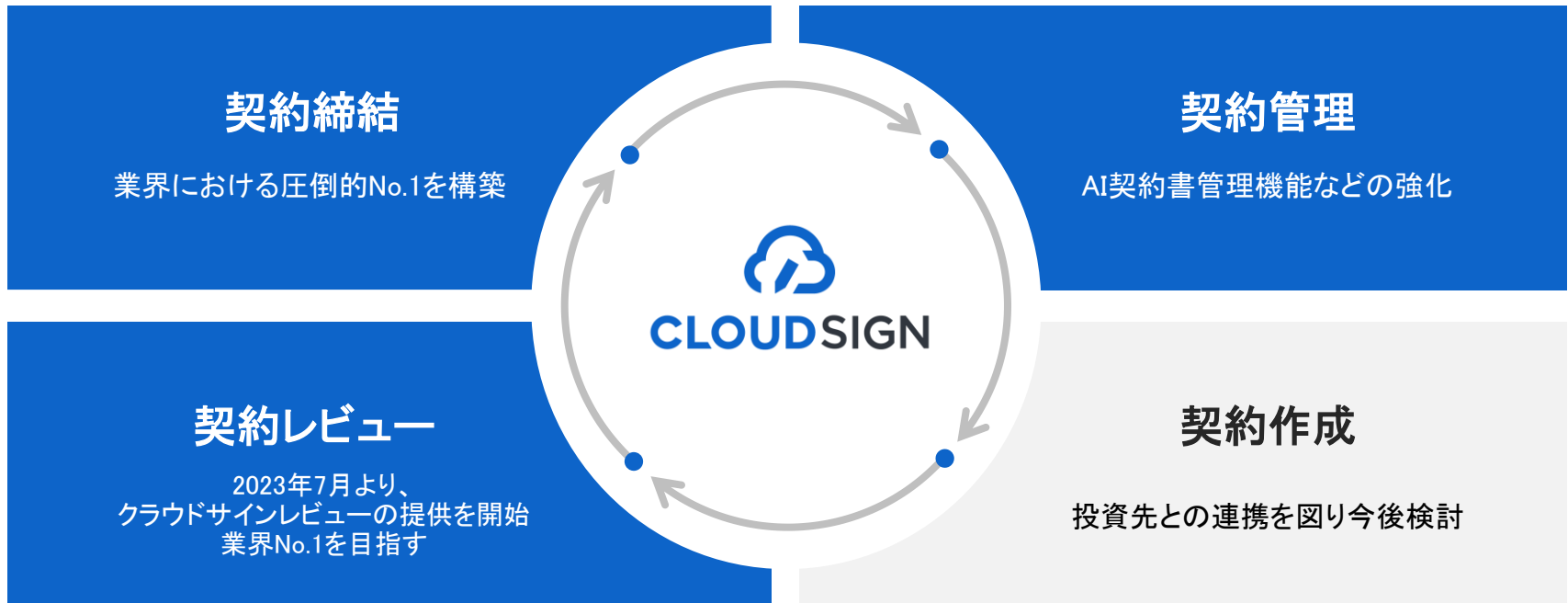
既存顧客に対し、セカンドアクト、サードアクトの提供を開始
SaaSの複層化により、早期の売上高100億円を目指す

※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」

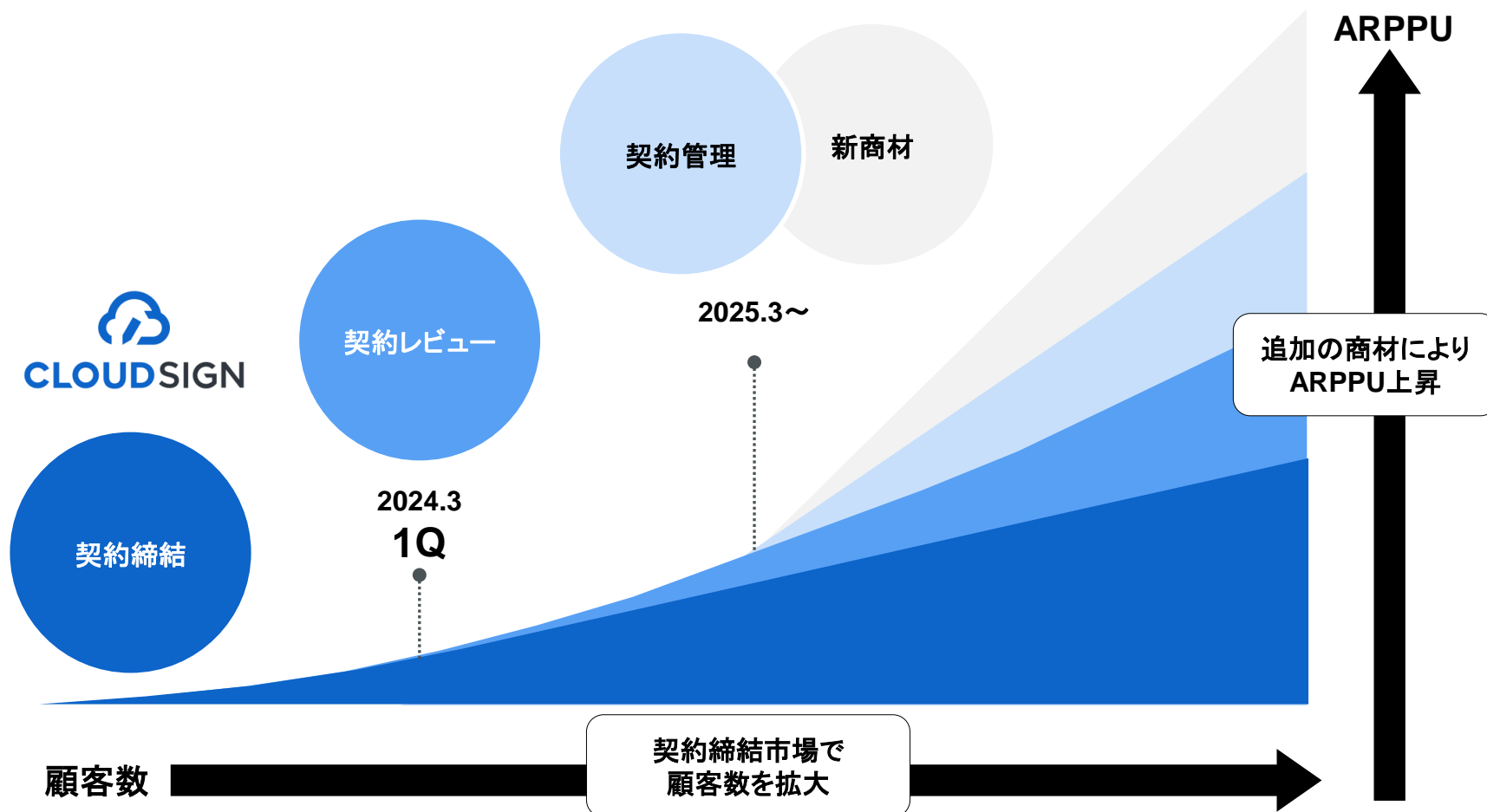
クラウドサインは契約の作成からレビュー、締結、管理まで一元管理できる契約ライフサイクルマネジメントサービスを提供
利用者が最も多い契約締結領域における圧倒的No.1ポジションを構築し、契約管理、レビューサービスを展開

契約ライフサイクルマネジメントのイメージ



※契約作成サービスの詳細な内容・時期については今後検討

SaaSの複層化によるARPPUの上昇



BENGO4.COM

弁護士ドットコム
の説明および成長戦略



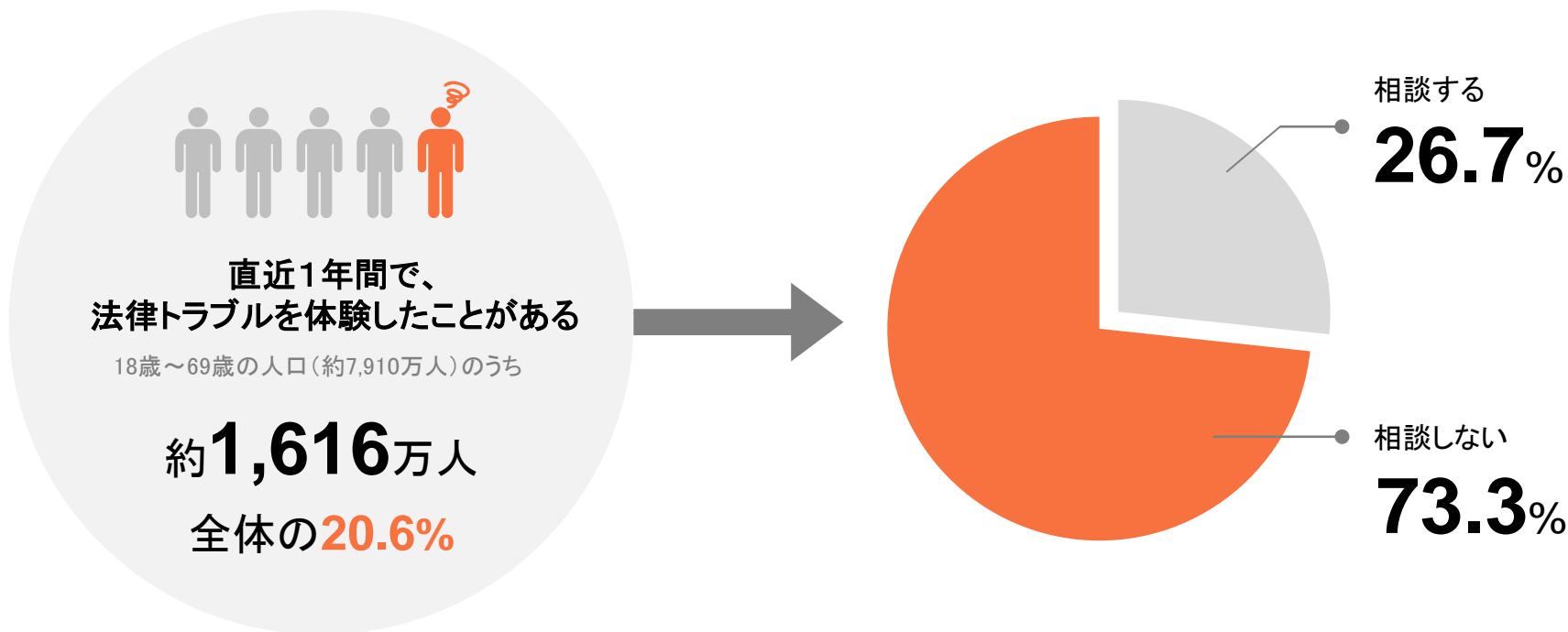
1年間に何らかの法律トラブルにあっていてる人が約**1,616万人 (20.6%)**

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

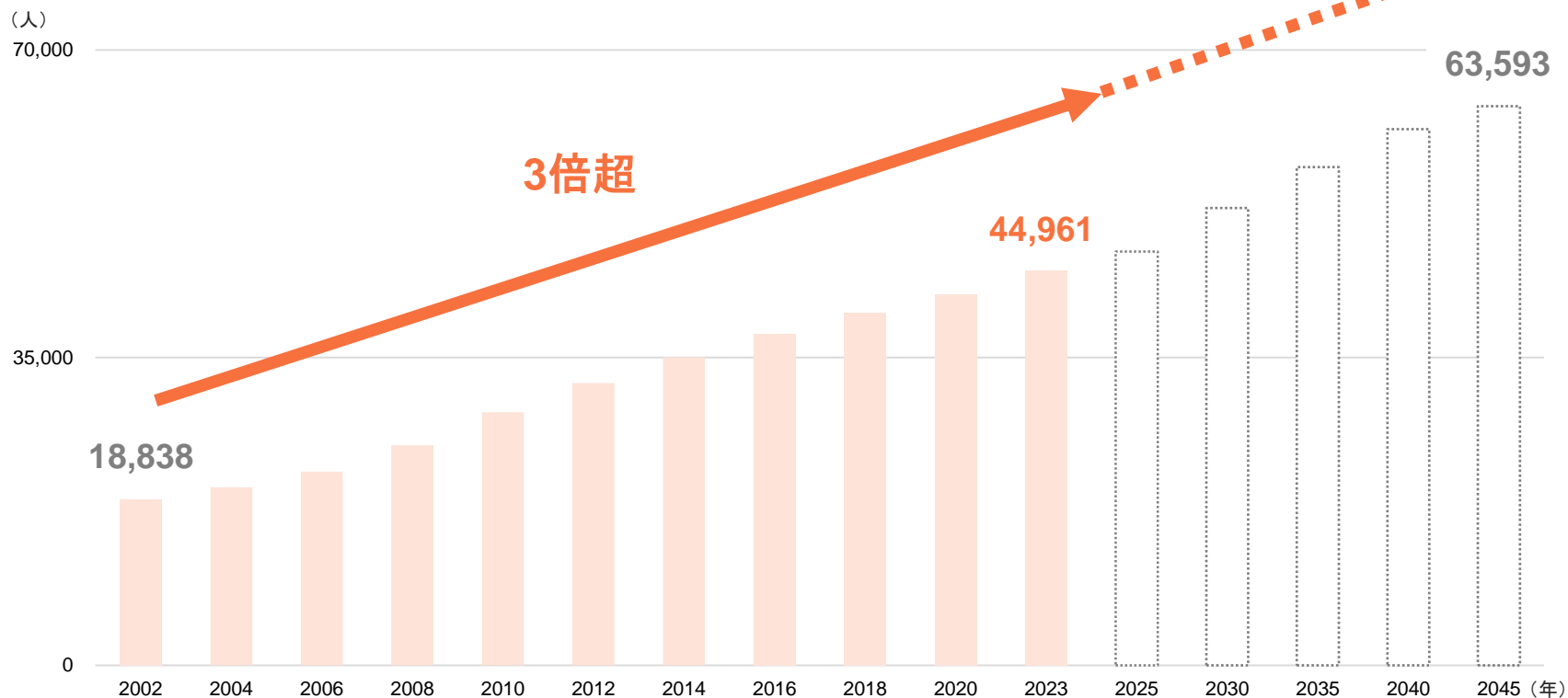
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



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

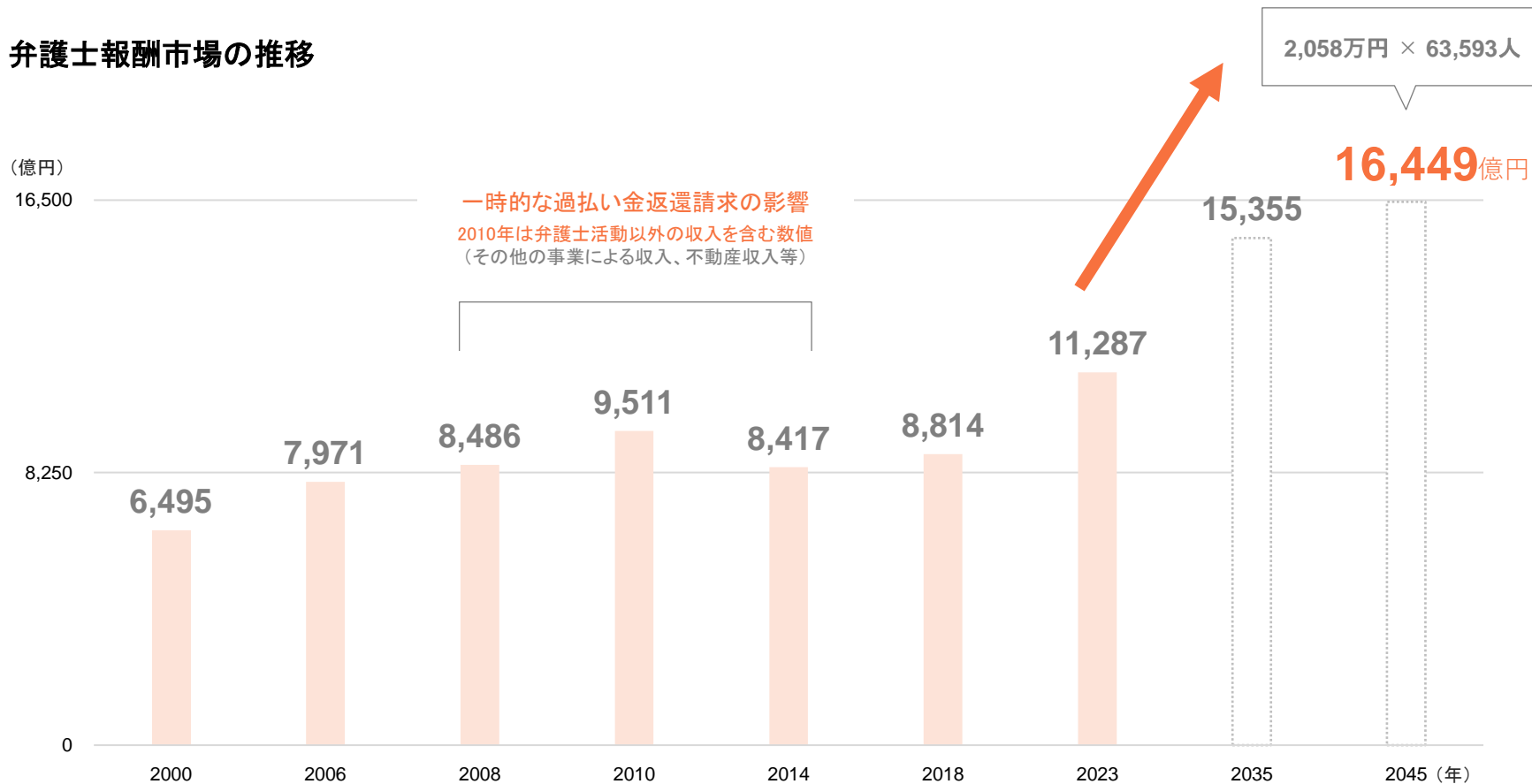
弁護士数の推移



日本弁護士連合会発行「弁護士白書2023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2023年版」「日本弁護士連合会ホームページ」より推測

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

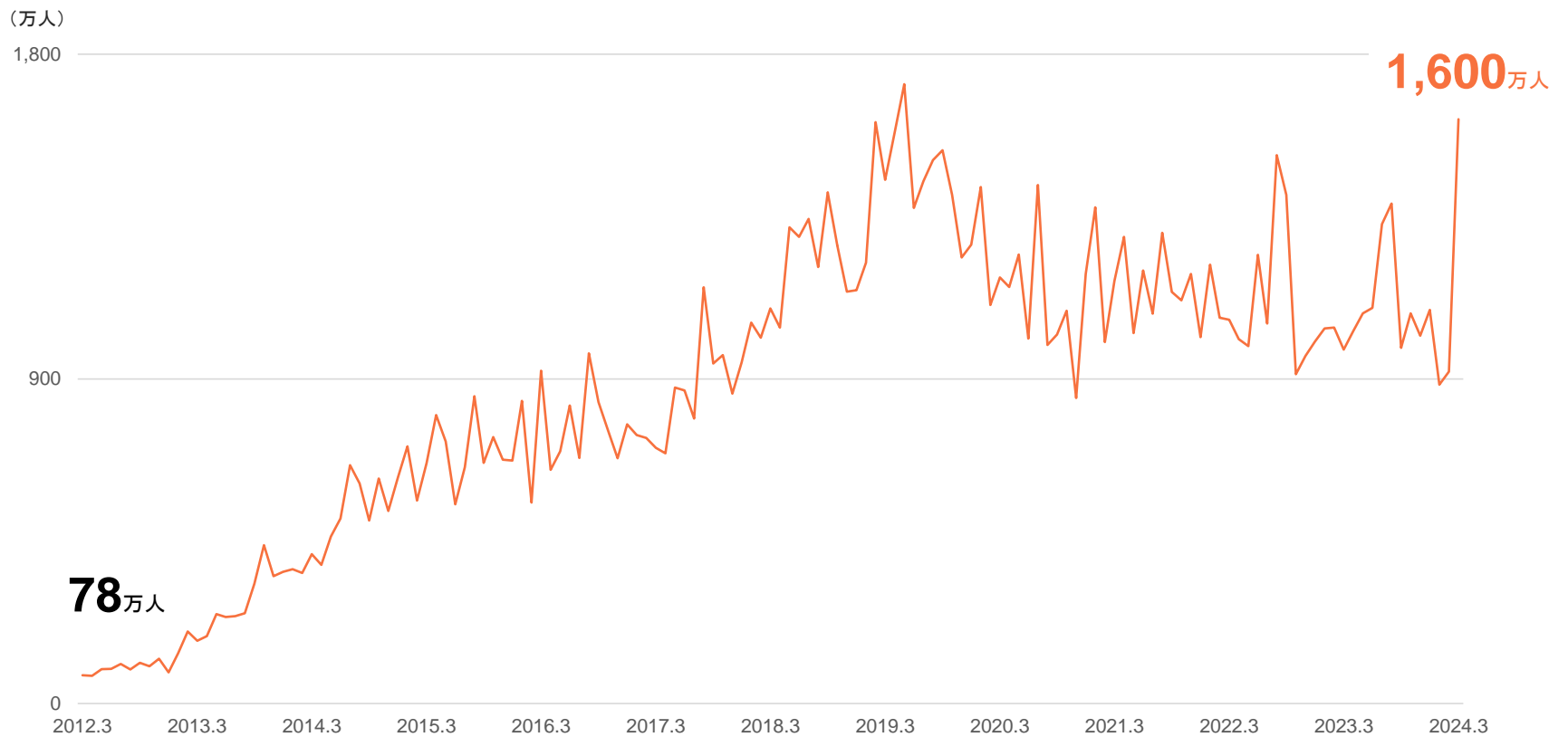
- 時事問題の弁護士解説を中心としたメディア「**弁護士ドットコムニュース**」
- 法律 × ニュースの独自のポジショニングで月間訪問者数約**1,344万人**



上記数値は2024年3月末時実績数値

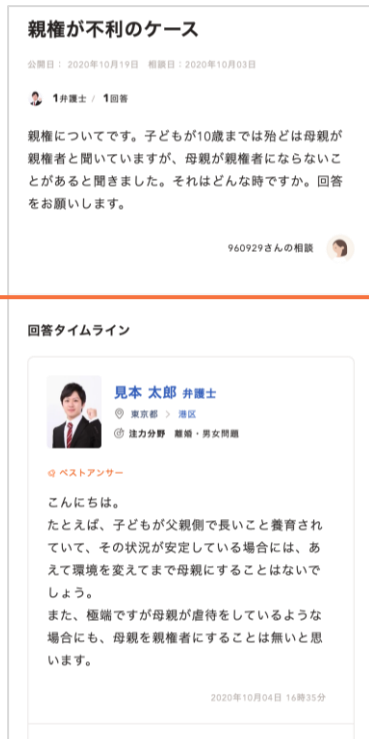
月間サイト訪問者数は、弁護士ドットコムニュースのヒット記事により過去最高レベルのトラフィックを記録
Google検索経由の流入は回復基調で推移

月間サイト訪問者数の推移



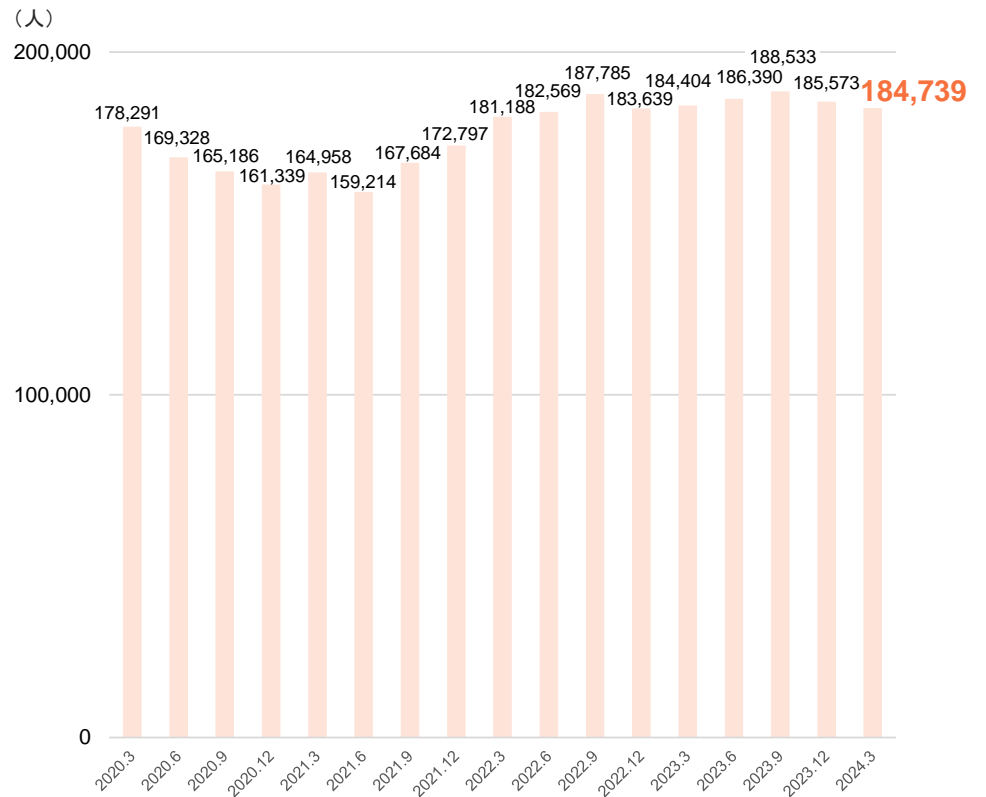
個人の有料会員数は横ばい傾向で推移

有料会員サービス登録後の画面



弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

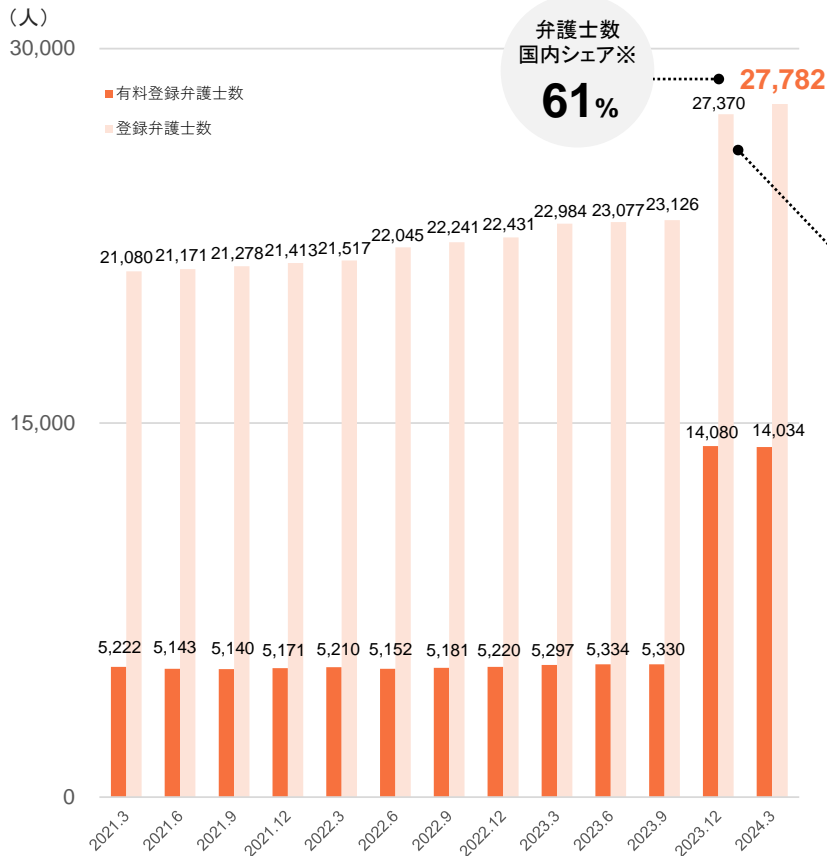
有料会員数推移



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

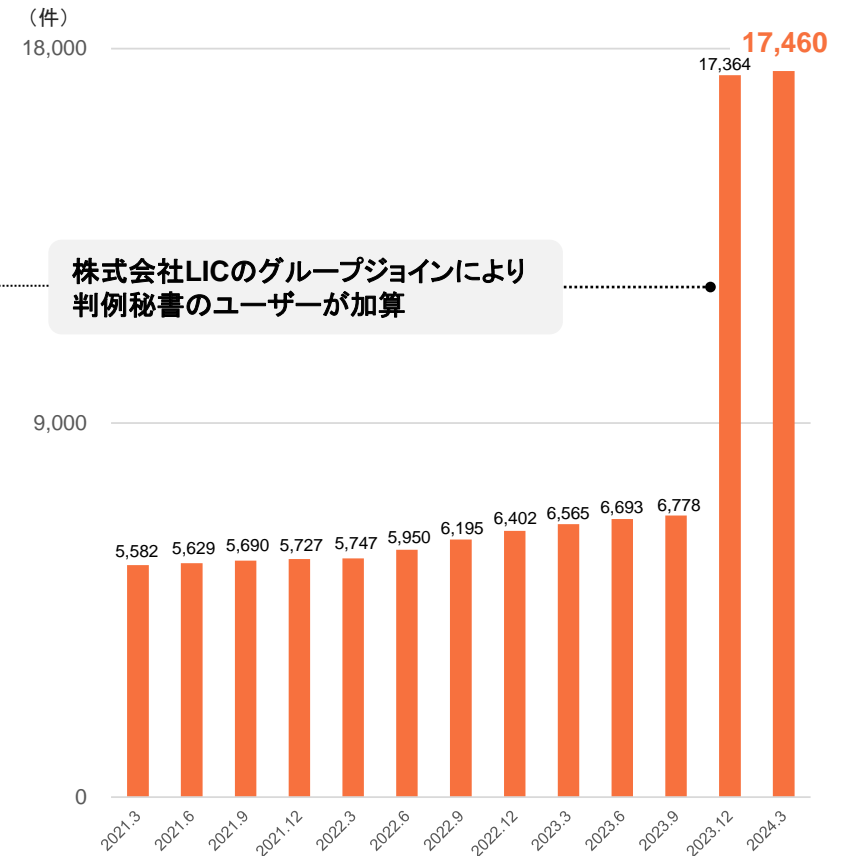
有料登録弁護士数は**14,034人**、判例秘書利用者に弁護士ドットコムライブラリ等のクロスセルに取り組む

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)





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	1,900冊以上
参加出版社	法律系出版社32社



判例秘書

業界で圧倒的シェアを有する

判例データベース

- 弁護士の判例検索サービス利用率は95%
- その中でも「判例秘書」は全裁判官・全検察官に利用されており、法曹三者では圧倒的なシェアを占めるサービス



弁護士革命

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

- 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

弁護士業務のDXを多面的に推進 弁護士にとって必要不可欠なサービスを目指す



1. 弁護士ドットコムサイトの強化

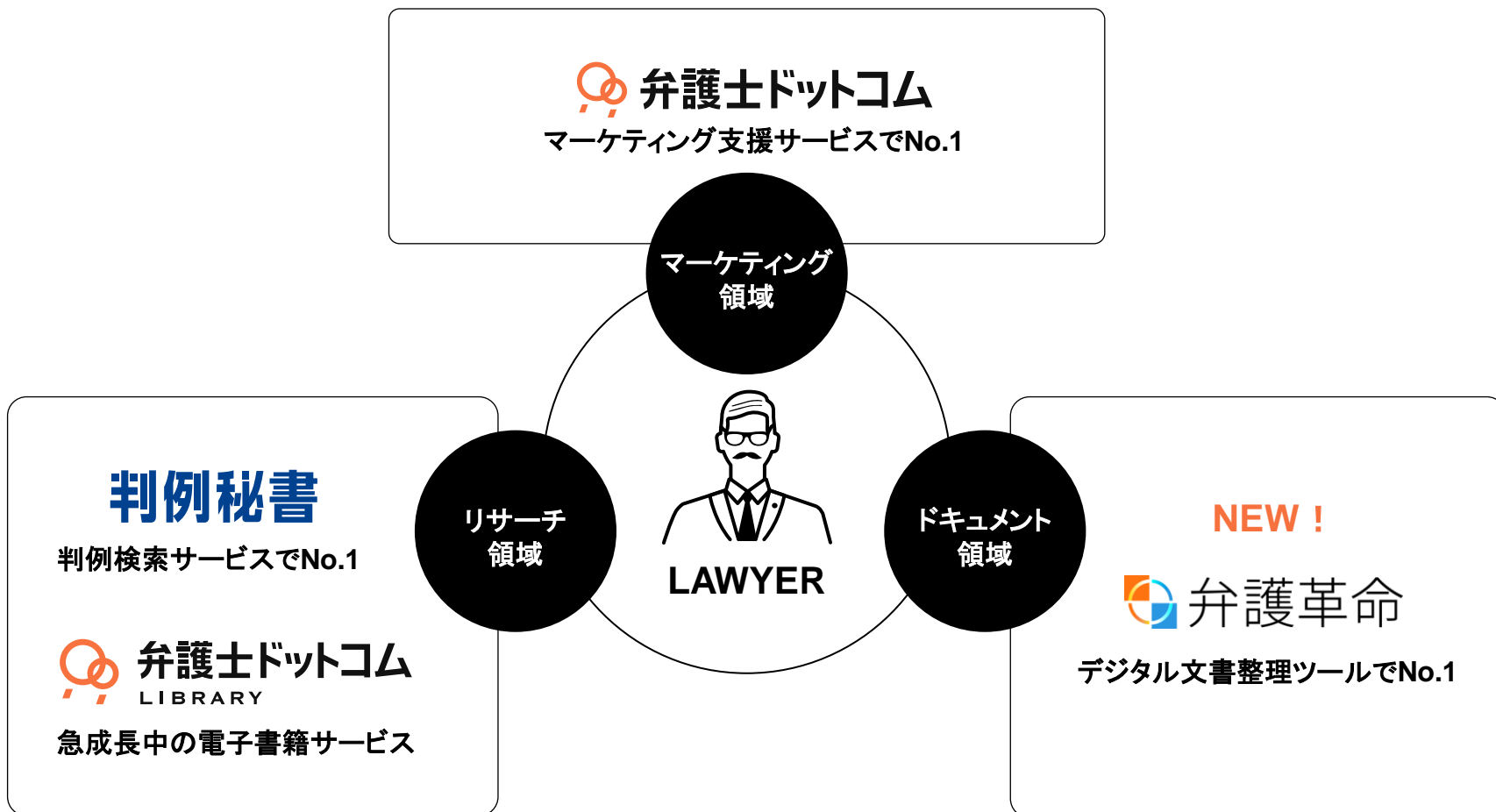
総合法律相談サイトに加え、法律分野別の専門サイトも展開
メディアトラフィックの強化を図り、弁護士向け集客支援サービスの拡大に繋げる

2. 判例秘書・弁護革命とのコラボレーションを推進

M&Aによりグループジョインした「判例秘書」「弁護革命」と、当社既存プロダクトとのシナジー創出

3. AIリサーチツールの開発

リーガルデータを学習させた日本初の法律特化の独自LLM「リーガルブレイン」を元に、AIリサーチツールを開発(P51ページ参照)



ZEIRI4.COM

税理士ドットコム
の説明および成長戦略



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します

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

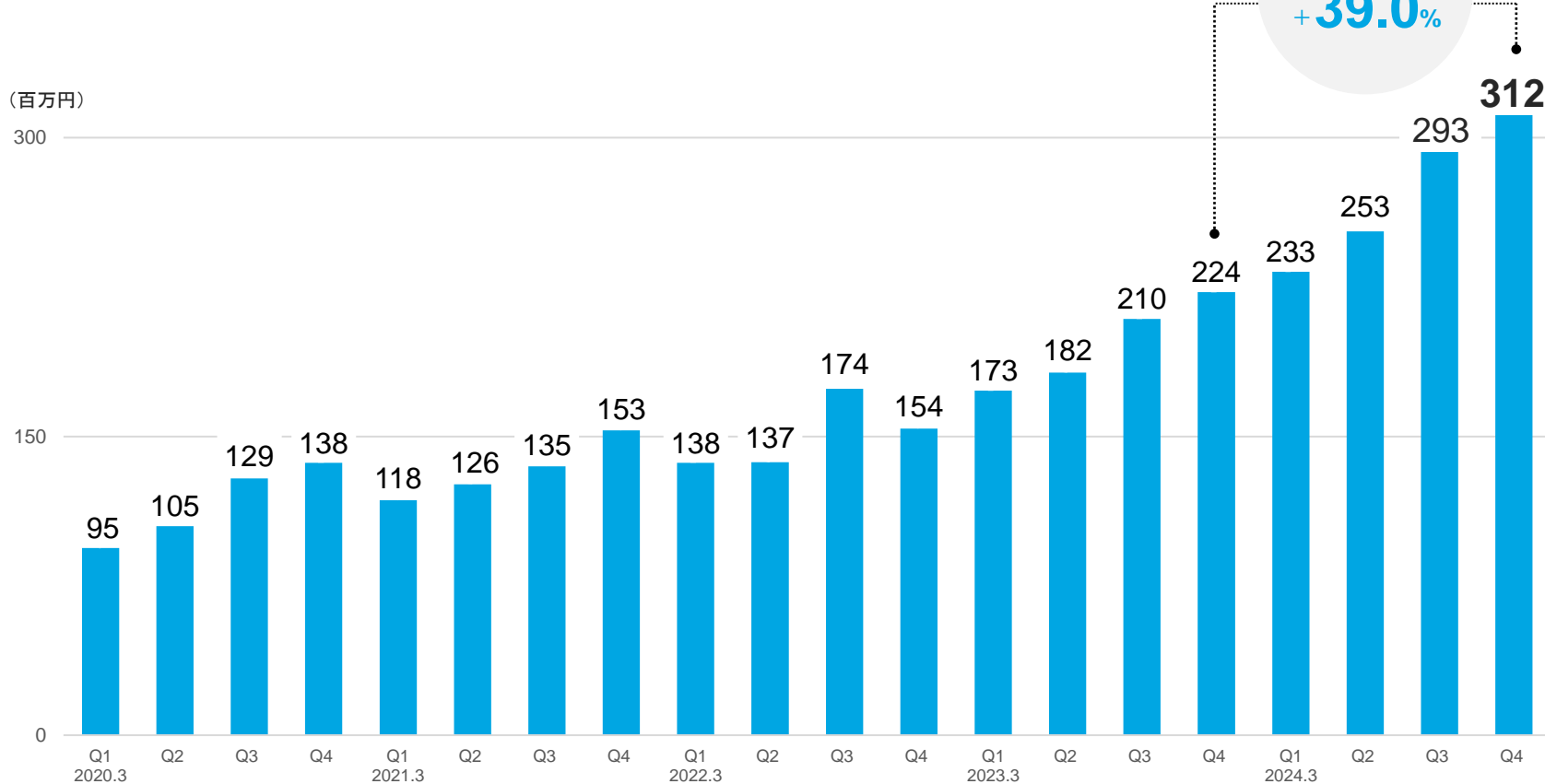
- 地域、注力分野などから自身に最適な税理士を検索



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



集客支援サービスにおける圧倒的No1のポジションを構築し、 新たな付加価値を提供



1. 集客支援

メディアパワーの拡大と他社連携により、税理士への付加価値を高める

2. 業務支援

税理士事務所向け事業承継サービスの提供や採用支援の強化

3. 中小企業支援

税理士ドットコムを利用する中小企業および中小企業オーナーに向けた新たなサービスを提供

BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズの
説明および成長戦略



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

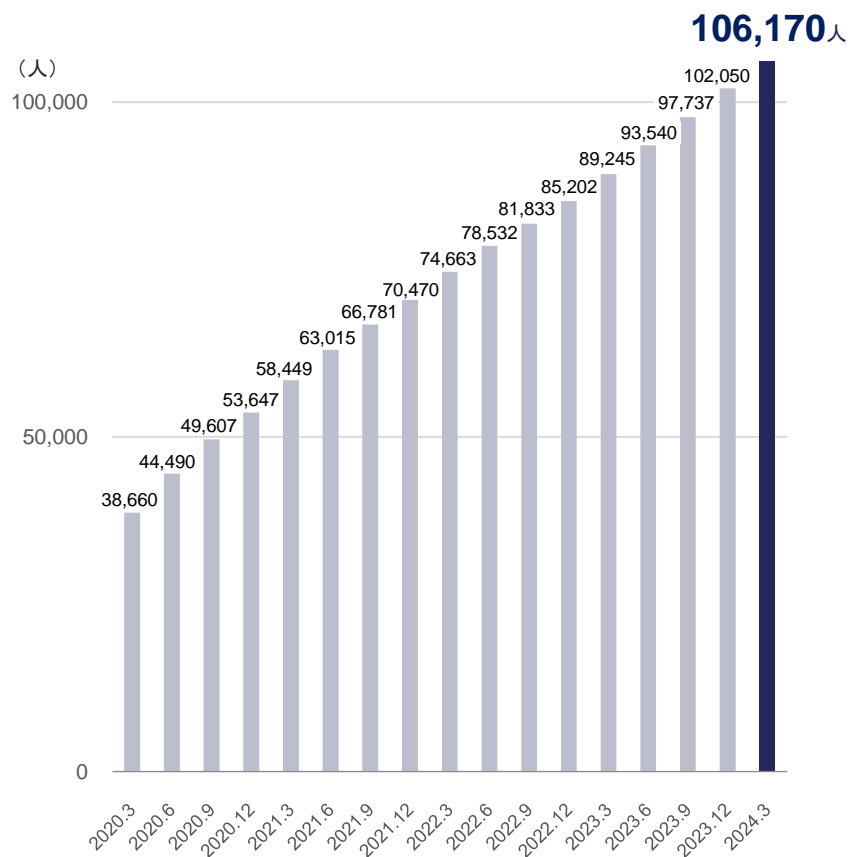


上記数値は2024年3月末時実績数値

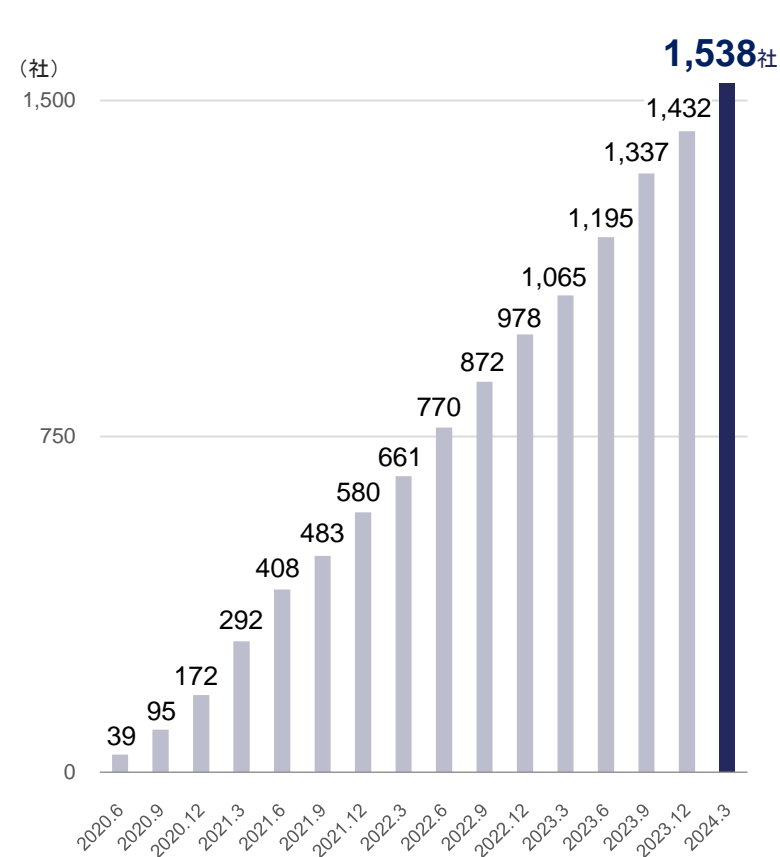
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は順調に増加

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



ライト

1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)

- セミナー受講 3,300円/回

スタンダード

法務チームのための教育や
発信まで含めた標準プラン

33,000円(税込)/月

最大5アカウント(年間契約)

- 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

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)

- 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

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, there is a navigation bar with the logo, a 'ログイン' (Login) button, a '資料ダウンロード' (Download Materials) button, and a '個人利用はこちら' (Click here for personal use) button. Below the navigation bar, there are tabs for 'サービス概要' (Service Overview), '特長' (Features), '機能' (Functions), '料金プラン' (Pricing Plans), and '導入事例' (Introduction Cases). The main content area is a grid of logos for various companies, including:

- ANDERSON MORI & TOMOTSUNE
- WingArc1ST (The Data Empowerment Company)
- Eisai hbc (human health care)
- odakyu ELECTRIC RAILWAY
- OLYMPUS
- kakaopiccoma
- 北の達人 (KITA no DATAN)
- KUREHA
- ODMON
- 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
- DIC 株式会社 (Color & Comfort)
- 東邦亜鉛株式会社
- TRUSCO
- NICIGAS
- 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)
- NET YEAR
- PERSOL (パーソルホールディングス)
- VISIONAL
- Hitz (Hitachi Zosen)
- hoju
- MITSUBISHI CO.
- MUFG (三菱UFJ信託銀行)
- LION (今日を愛する。)
- LINEヤフー
- Leverages

良質な記事コンテンツ生成によってメディアパワーを強化 集客力を高め、3つの方法で収益化を推進



1. メディアを中心とする会員の拡大

企業法務の第一線で活躍する弁護士が開設する良質な記事コンテンツにより、メディアパワーを強化、会員を拡大

2. ビジネスロイヤーズライブラリーの拡販

ビジネスロイヤーズの会員を中心に、企業法務向け電子書籍サービス「ビジネスロイヤーズ ライブラリー」を拡販

3. リーガルブレイン商材のアップセル

「ビジネスロイヤーズ ライブラリー」のユーザーを中心に、リーガルデータを学習させた日本初の法律特化の独自LLM「リーガルブレイン」を元にしたAIリサーチツールをアップセル(P51ページ参照)

今後の成長イメージ

弁護士ドットコム[®]の成長戦略

「リーガルブレイン構想」について

FY3/
2025

リーガルブレイン構想とは

AIの技術革新

2022年11月30日 ChatGPTの登場



**弁護士法72条※
ガイドラインの公表**

2023年8月1日 弁護士法72条ガイドラインの公表



**AIを活用することで、
革新的な法律サービスを社会に提供**

※弁護士法72条：弁護士又は弁護士法人でない者は、報酬を得る目的で、訴訟事件、非訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して、鑑定、代理、仲裁若しくは和解その他の法律事務を取り扱い、又はこれらの周旋をすることを、業とすることができない。

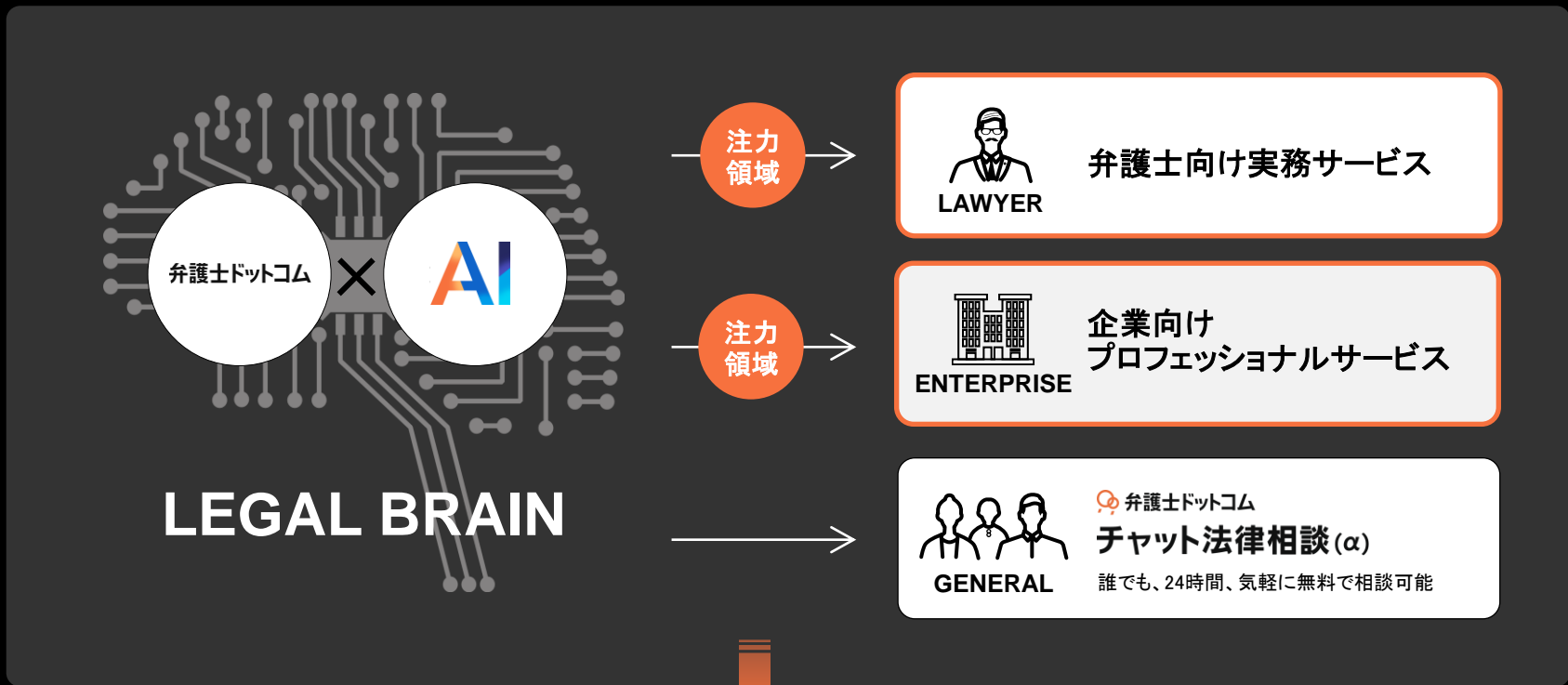
リーガルブレインの構築戦略



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

拡大したリーガルテック市場

リサーチ・デューデリジェンス 支援業務

- 横断型リサーチ
- デューデリジェンス支援

弁護士向け業務 (法律事務所、企業内含む)

- 訴状作成支援
- 訴訟遂行支援
- 紛争解決プラットフォーム
- 損害賠償請求額試算
- リーガルファイナンス

法律相談業務

- AI法律相談
- 外国人向け法律サービス

コンプライアンスチェック業務

- 景表法
- 薬機法
- 特商法
- 下請法
- 与信
- 反社

ドキュメント作成業務

- 利用規約作成
- 社内規定作成
- 特定法上の表記作成

契約業務

- AI契約レビュー
- AI契約作成
- AI契約分析



プロダクトロードマップ

付加価値の向上を優先

有償版の開始

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

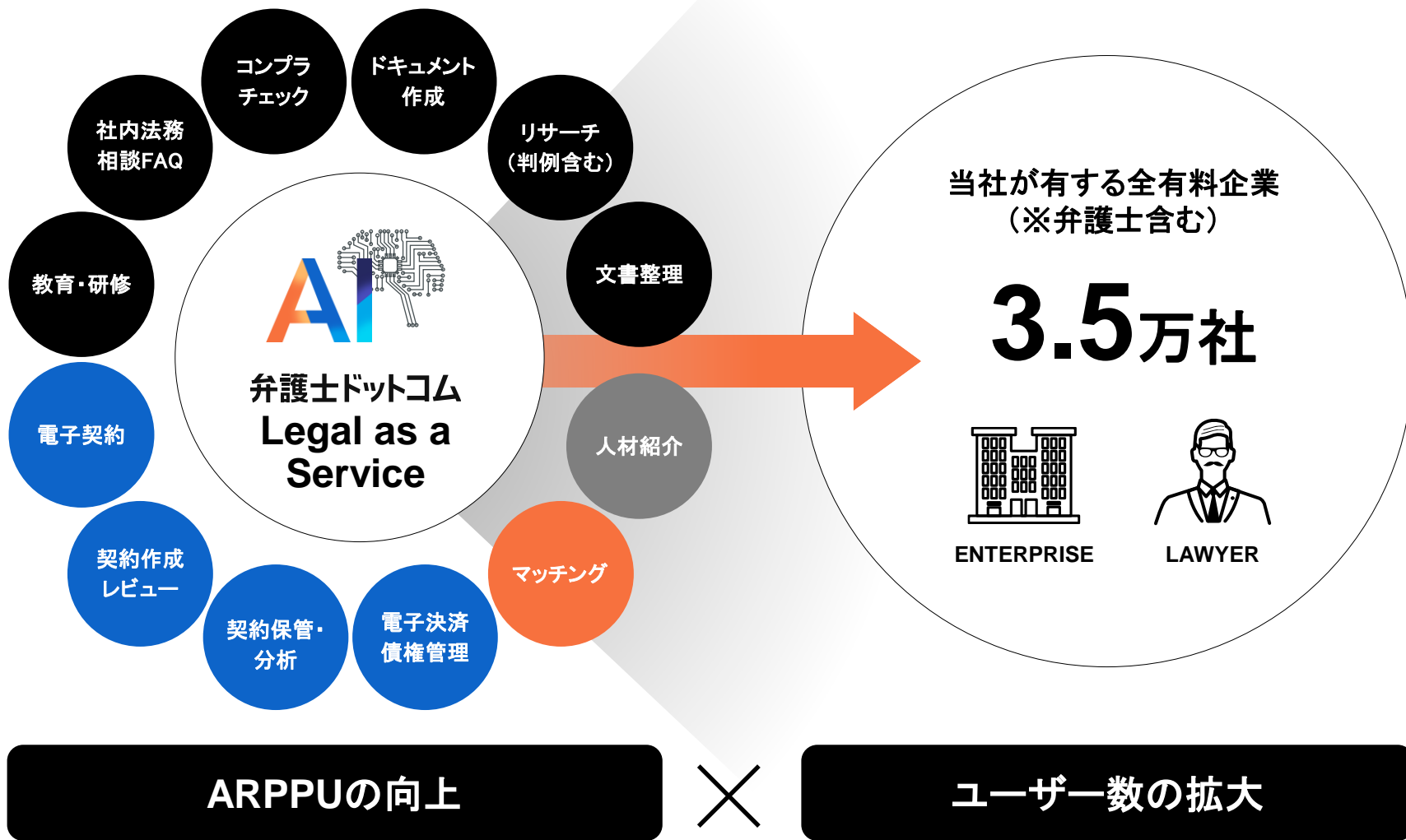
既存DBの活用・整理／新規DBの獲得

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



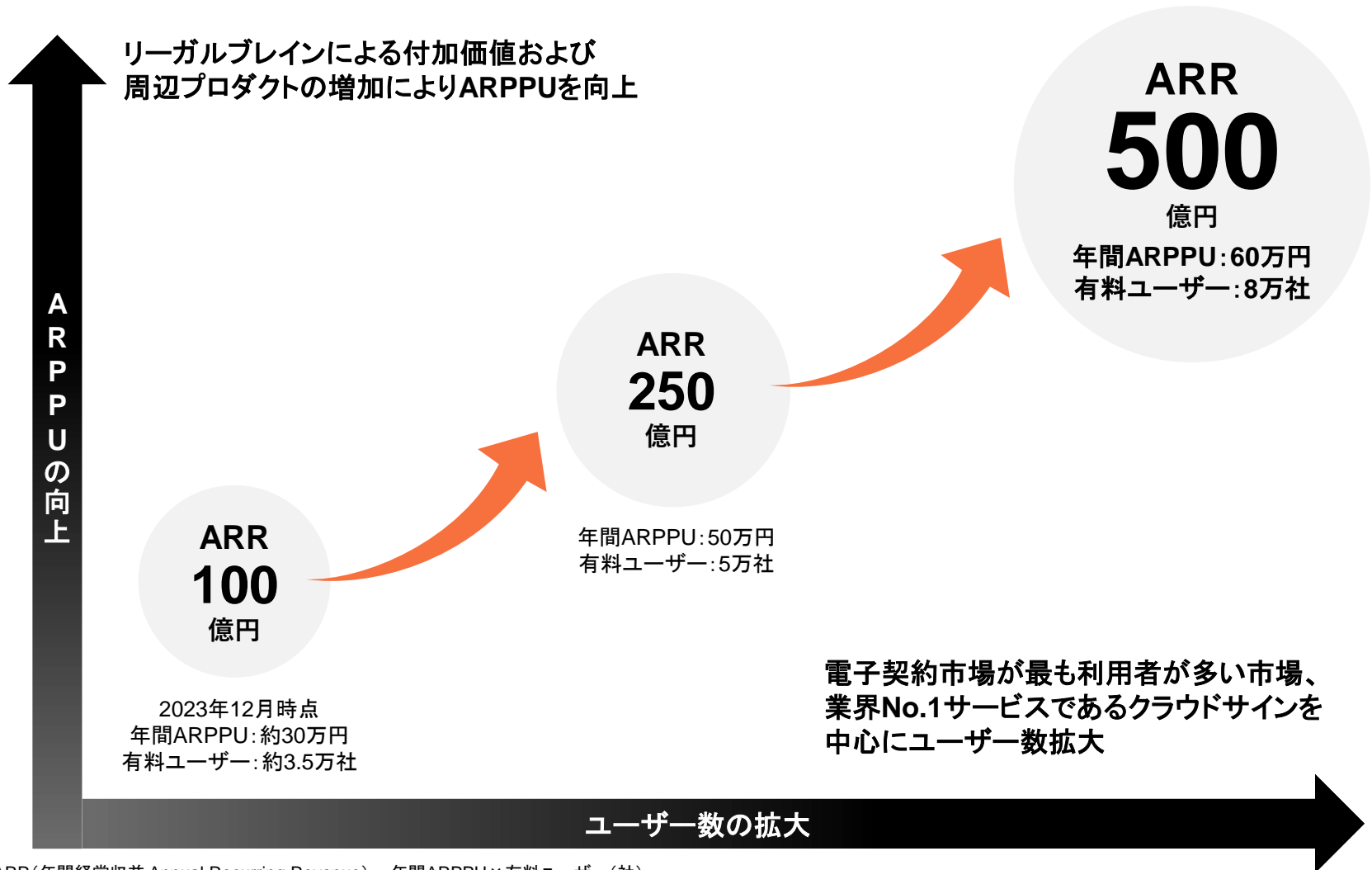
画面は開発中のイメージです

Legal as a Serviceの開発・提供 – 全プロダクト・サービスの連携 –



●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

Legal as a Serviceを元にした成長イメージ



※ARR(年間経常収益 Annual Recurring Revenue) = 年間ARPPU × 有料ユーザー(社)
※2023年12月時点年間ARPPU 約30万円 = ARR100億円 ÷ 有料ユーザー 約3.5万社

次回「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新時期は2025年6月末を予定

リスク情報

RISK
INFORM
ATION

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場合がある。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。