

FY3/2026 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

2026/5/13

目次

01	2026年3月期 決算概要	P. 3-8
02	2027年3月期について	P. 9-19
03	財務方針について	P. 20-22
04	リーガルブレインについて	P. 23-28
05	各事業の概況	P. 29-47
06	ご参考	P. 48-86

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。



2026年3月期 決算概要

FY3/
2026
Q4

2026年3月期連結業績ハイライト

売上高は前年同期比 **15.7%増収**、営業利益は前年同期比 **58.7%増益**、かつ全ての計画から上振れて着地

売上高	16,288	百万円	—	前年同期比	15.7	%増
-----	---------------	-----	---	-------	-------------	----

EBITDA	3,186	百万円	—	前年同期比	46.9	%増
--------	--------------	-----	---	-------	-------------	----

営業利益	2,204	百万円	—	前年同期比	58.7	%増
------	--------------	-----	---	-------	-------------	----

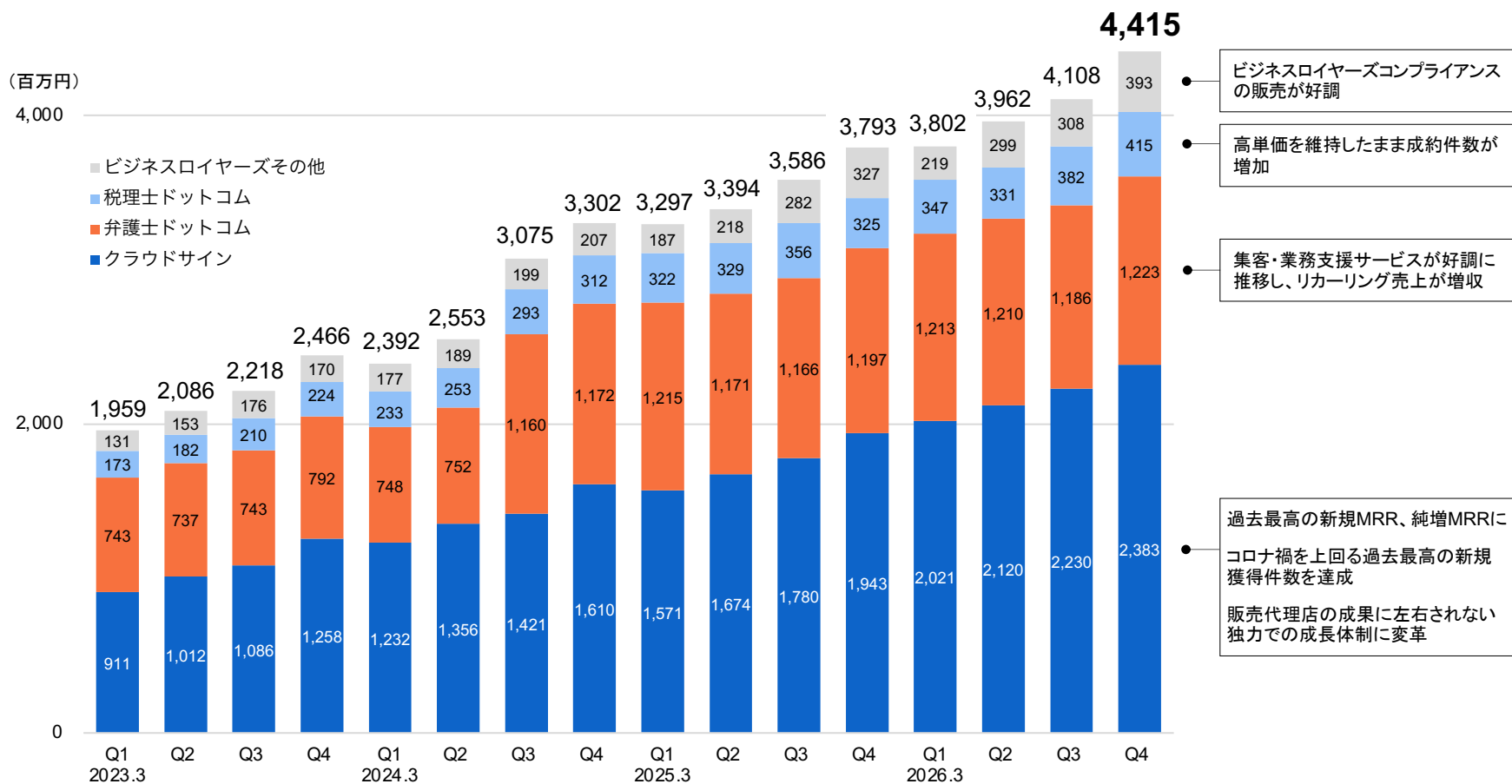
経常利益	2,197	百万円	—	前年同期比	56.3	%増
------	--------------	-----	---	-------	-------------	----

当期純利益	1,510	百万円	—	前年同期比	43.9	%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

売上高の四半期推移

第4四半期はQonQで過去最高の増収額※に
 通期売上高予想161億円に対し、1.8億円超過の162.8億円で着地



※M&Aによる一過性の増収(2024.3 Q2からQ3)を除く

ARRの四半期推移

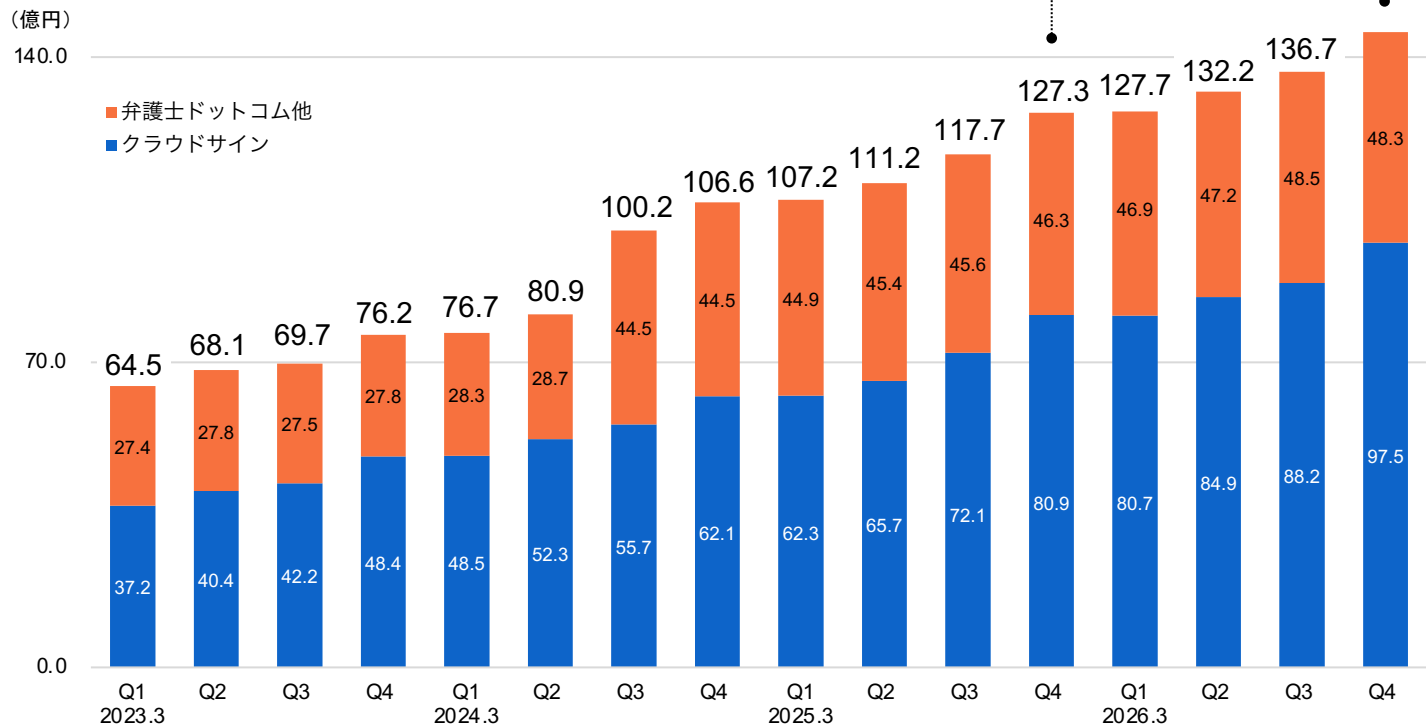
全社のARRは145.9億円

- クラウドサインのARRが **YoY+20.5%の成長**

クラウドサイン
前年同期比

+20.5%

ARR
145.9
億円



弁護士ドットコム

弁護士ドットコム
LIBRARY

判例秘書

弁護革命

BUSINESS LAWYERS
LIBRARY

LegalBrain Agent

CLOUDSIGN

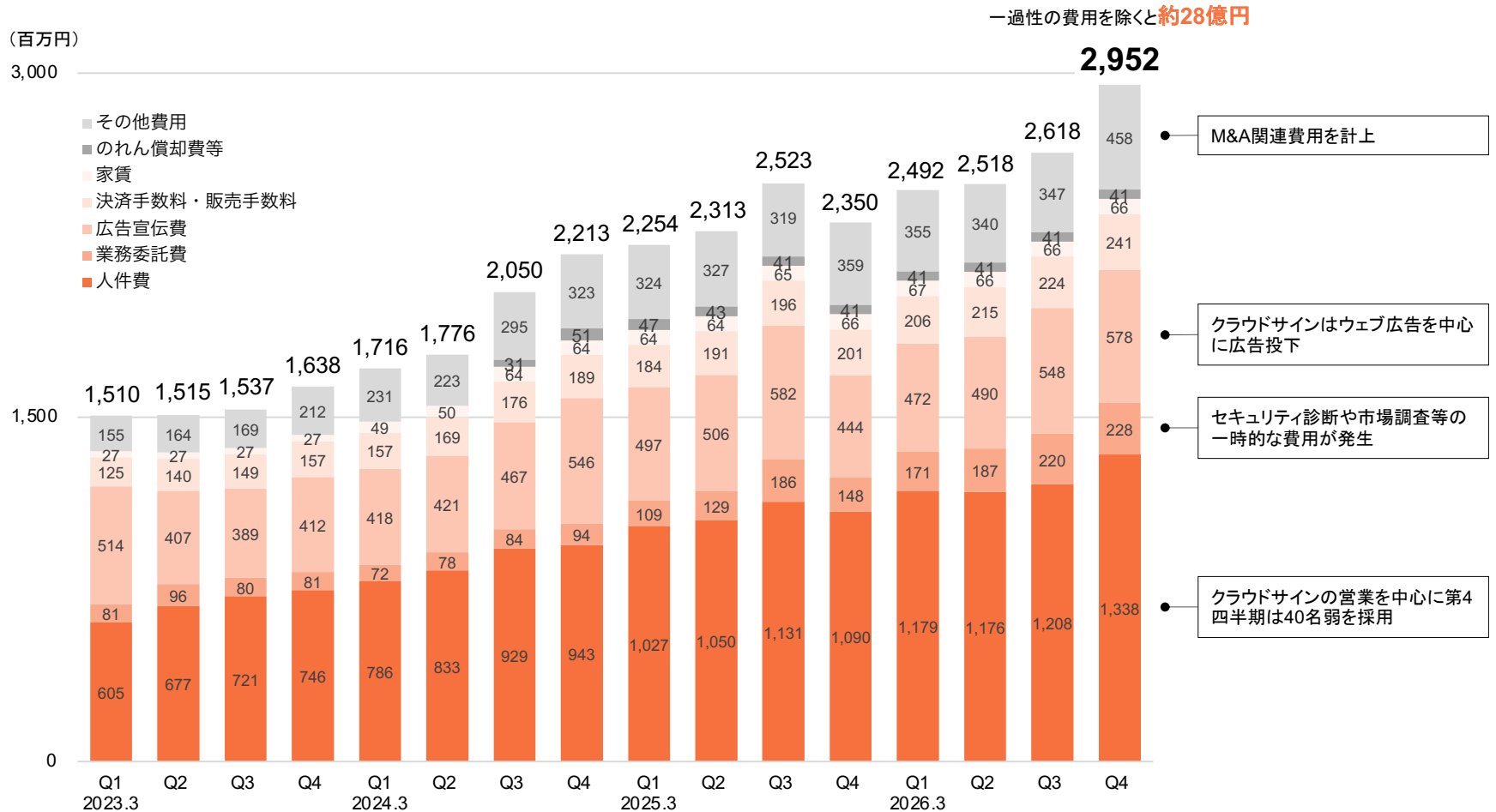
CLOUDSIGN
REVIEW

CLOUDSIGN
カンリ

※ 弁護士ドットコム他は弁護士ドットコムキャリア、税理士ドットコム、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

販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期はM&A関連費用等の一過性の費用(約1.6億円)が発生

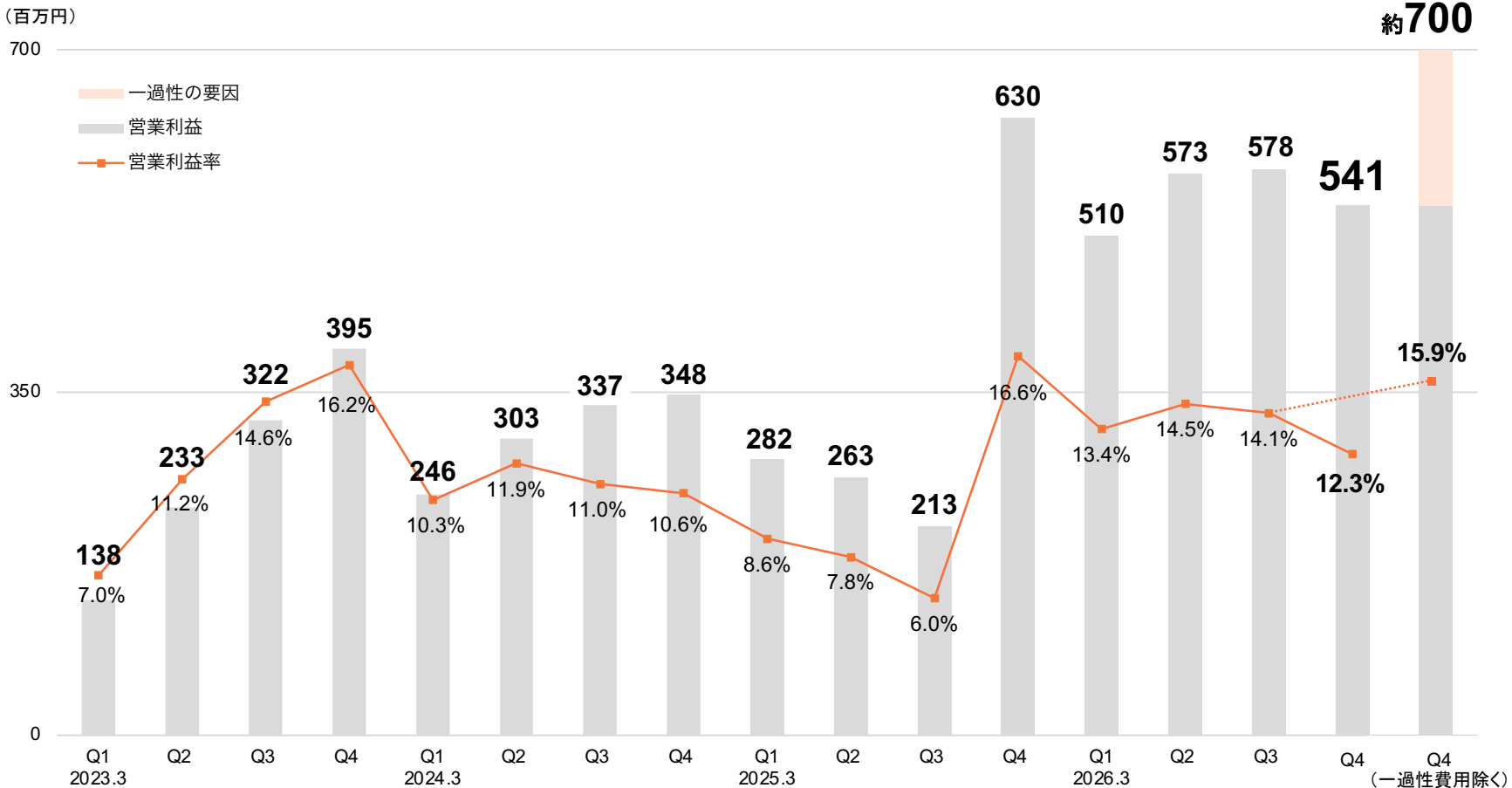


営業利益の四半期推移

通期営業利益予想20億円に対し、**過去最高益の22億円にて着地**

第4四半期は**一過性の費用を除くと営業利益約7億円、営業利益率15.9%**

引き続き、利益率の改善を意識する



2027年3月期について

FY3/
2027

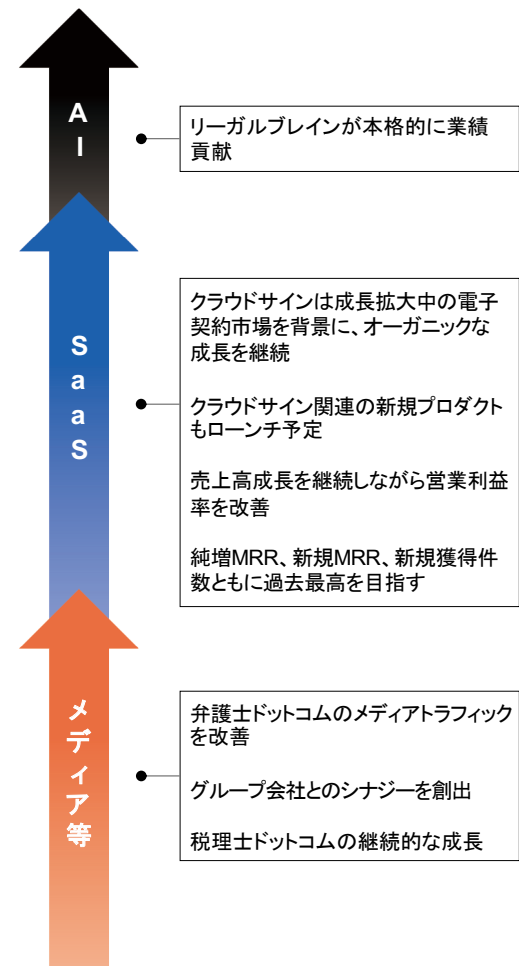
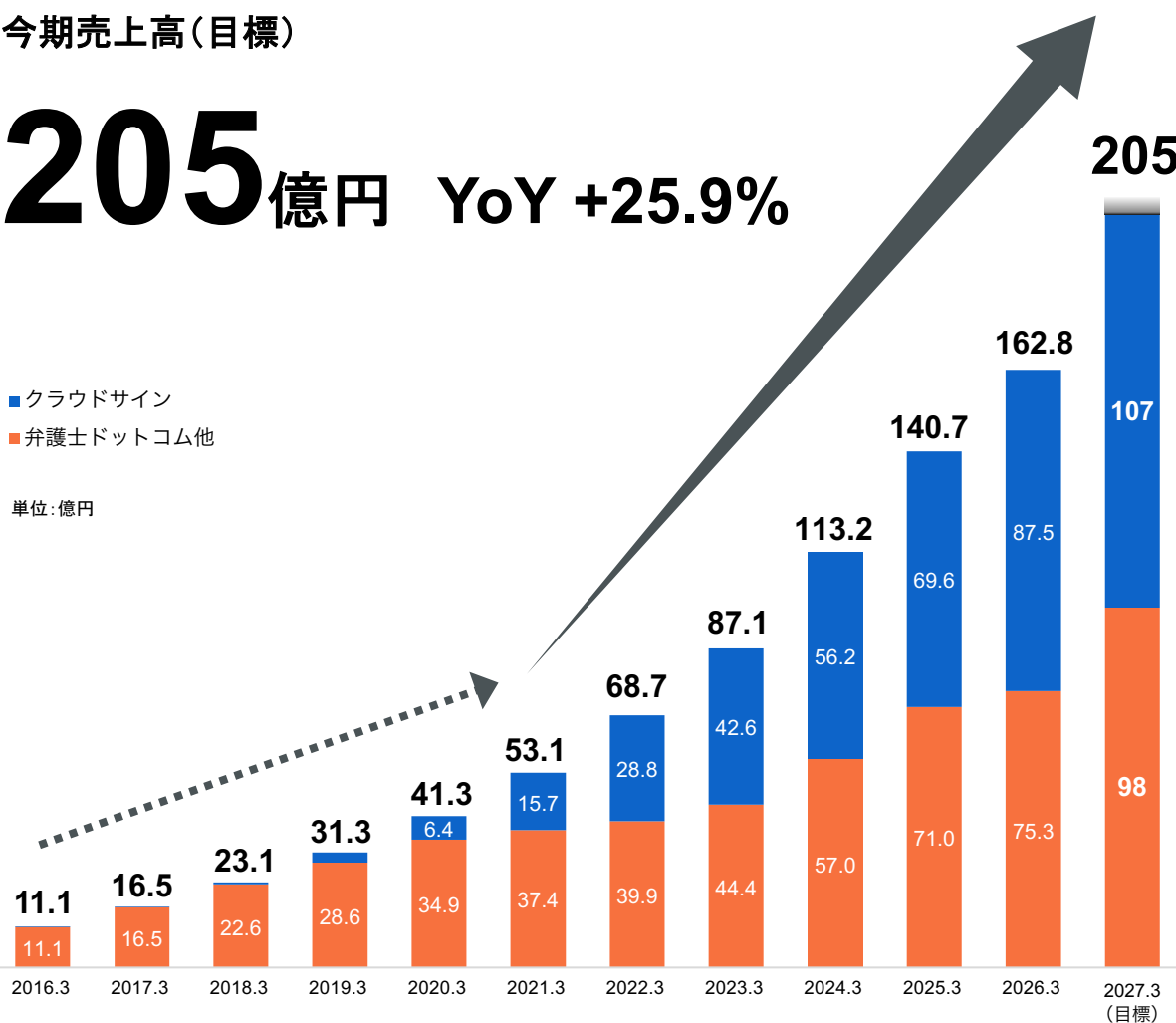
売上高の推移および今期計画

今期売上高(目標)

205億円 YoY +25.9%

■クラウドサイン
■弁護士ドットコム他

単位:億円

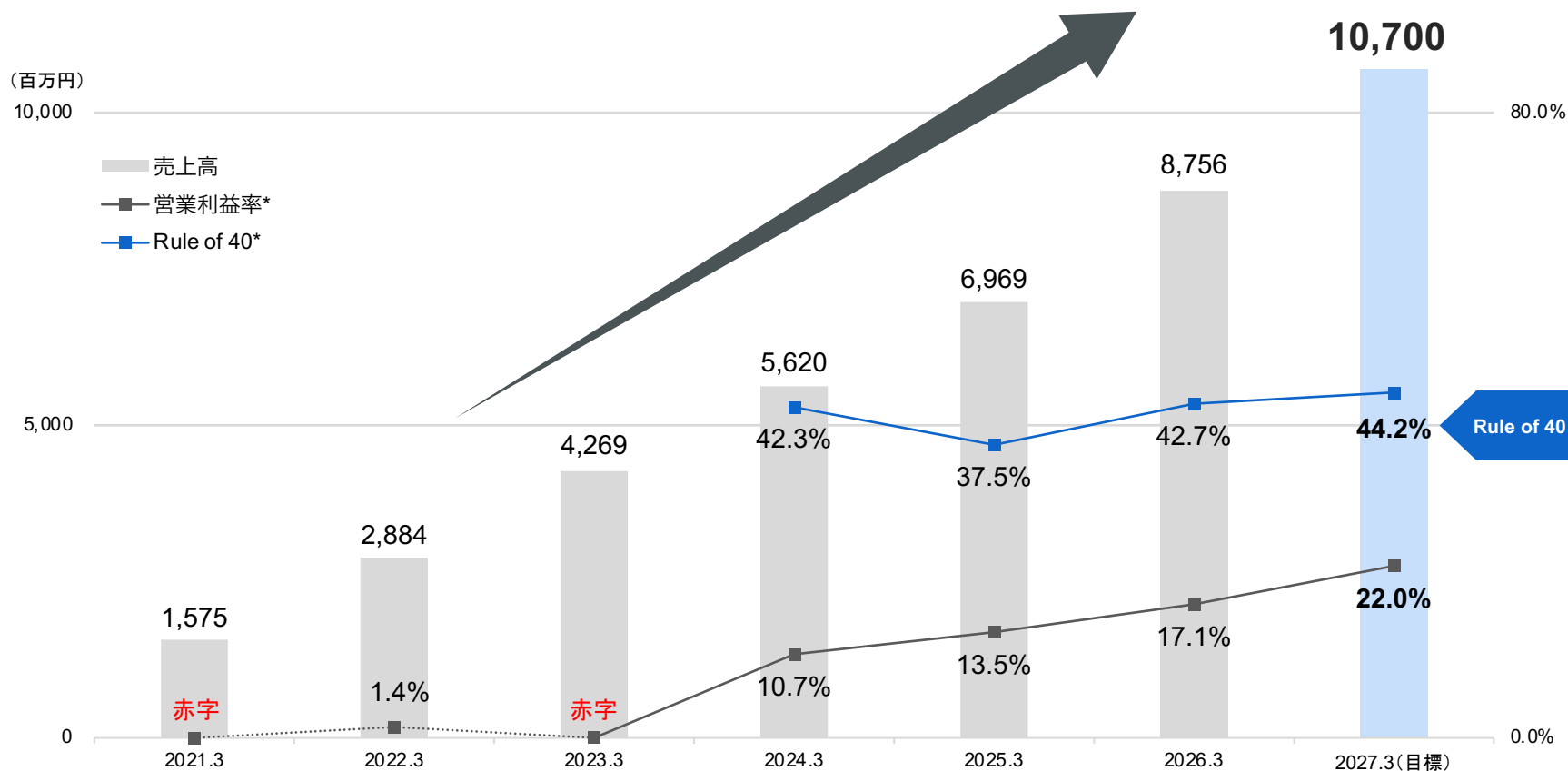


※ 今期よりグループジョインするミカタ少額短期保険株式会社株式会社、株式会社日本リーガルネットワークは「弁護士ドットコム他」に合算

クラウドサイン事業の業績推移および今期計画

クラウドサイン事業の売上高は**持続的な成長を実現**

高い限界利益率を背景に、営業利益率も継続的に改善。今後もRule of 40%を意識して事業運営を実施

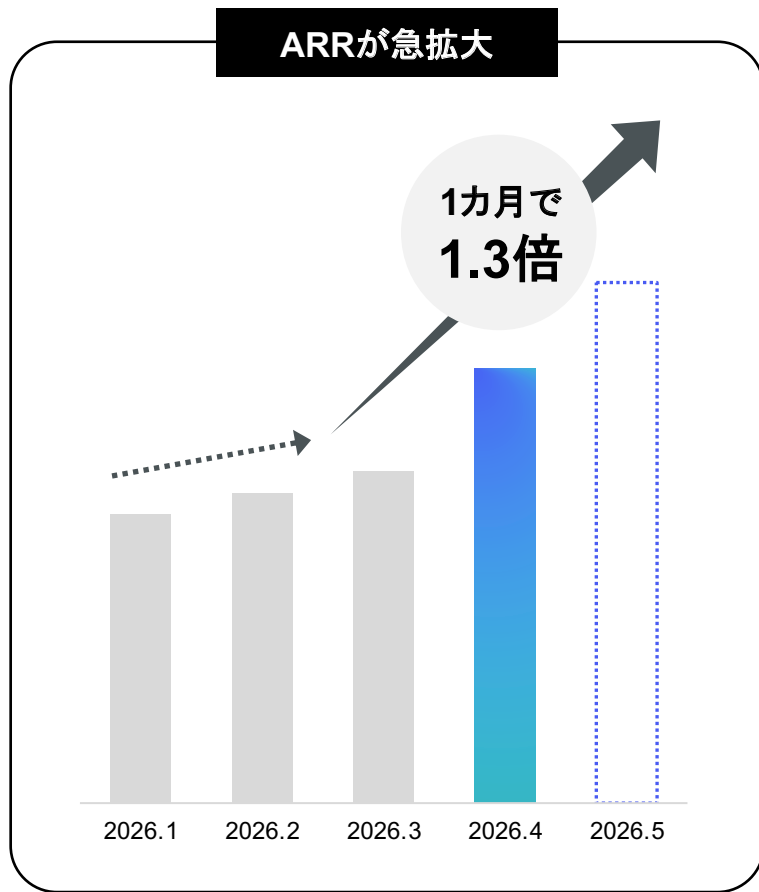


※ 営業利益率は管理会計上の数字、クラウドサイン事業に全社コストを按分して計算

※ Rule of 40 = 売上高成長率 + 営業利益率

AI事業であるリーガルブレインエージェントが急速に成長

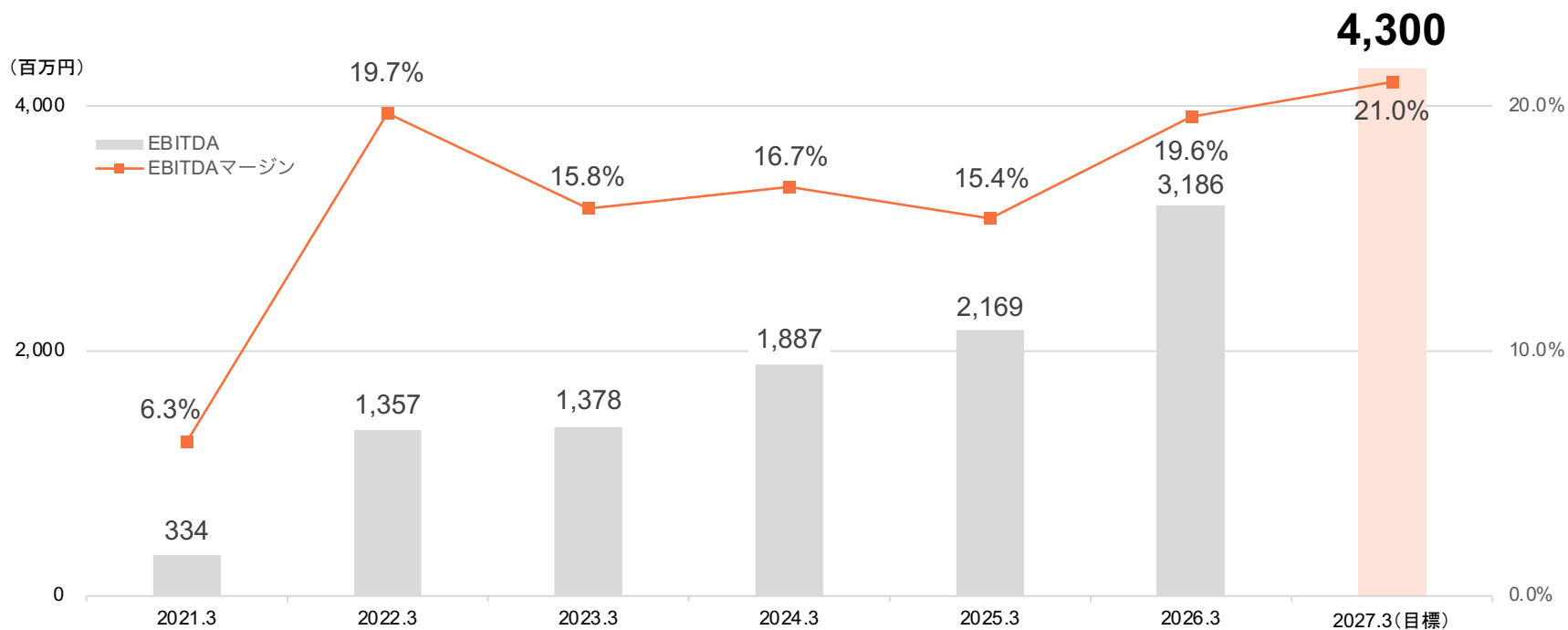
前期末より販売体制を整備し、プロダクトの圧倒的な価値を訴求することで、リーガルブレインエージェントが急速に普及、今期からいよいよ業績貢献



EBITDAの推移および今期計画

今期EBITDA(目標)

過去最高益 **43**億円 YonY +35.0%

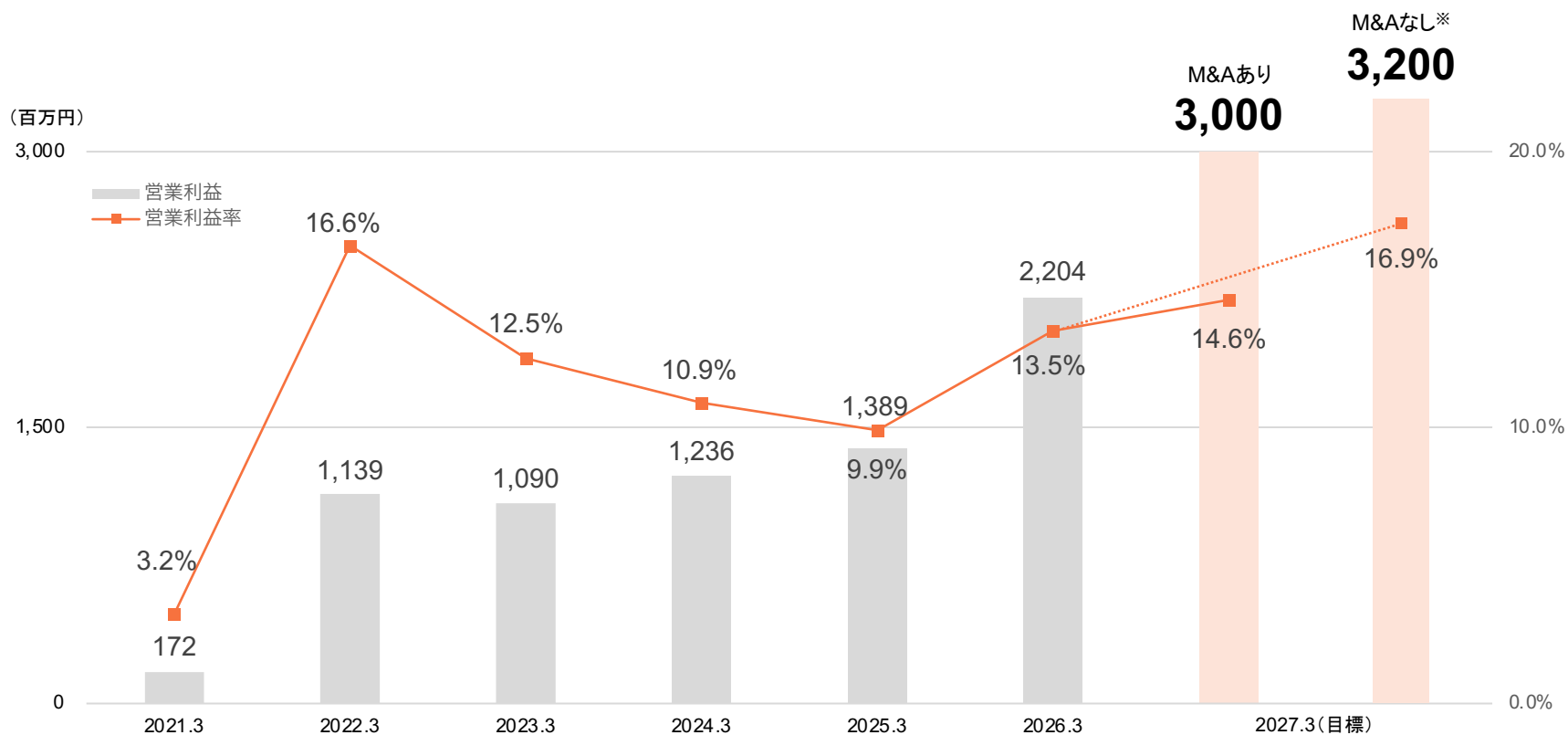


※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + 持分法による投資損益

営業利益の推移および今期計画

今期営業利益(目標)

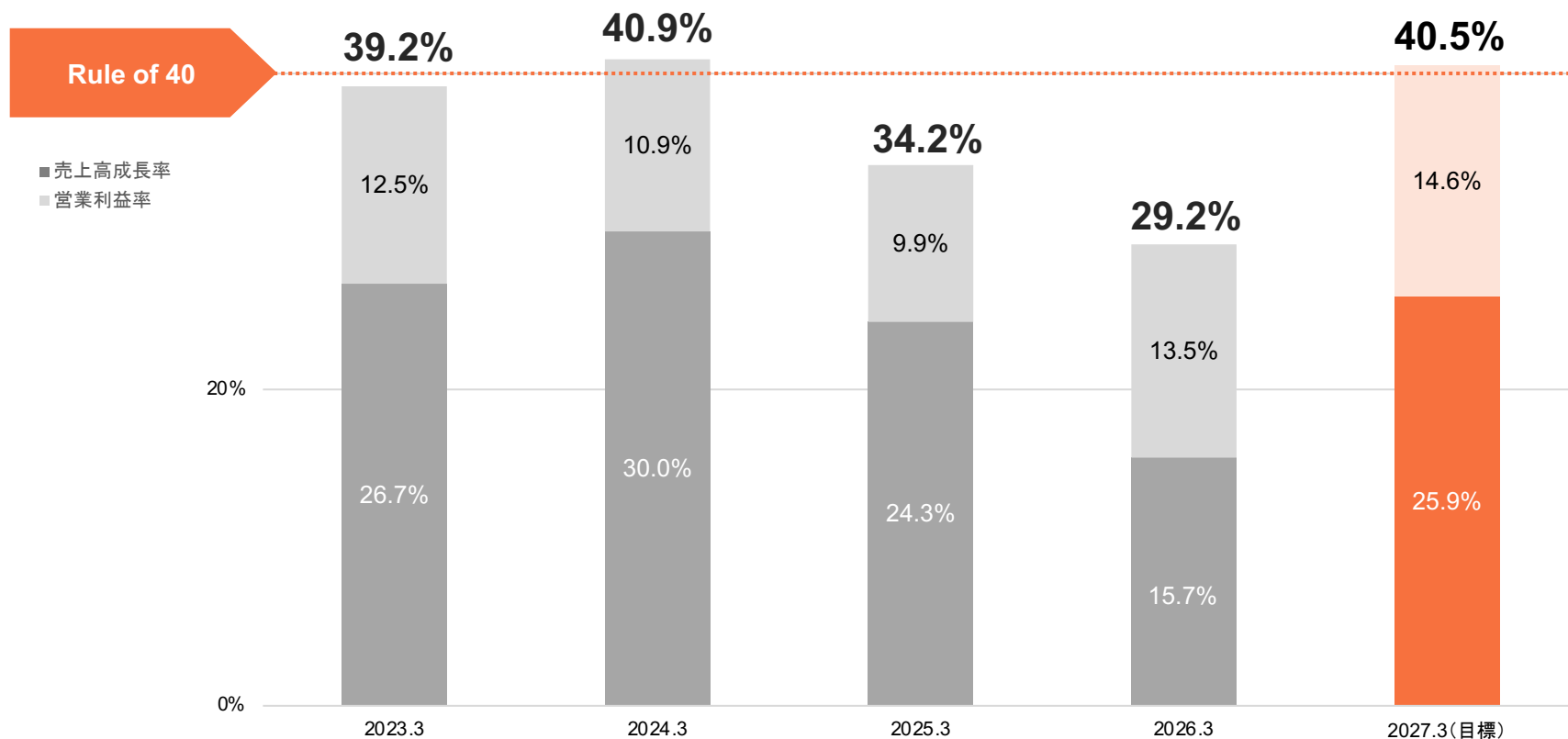
過去最高益 **30**億円 YonY +36.1%



※今期よりグループジョインするミカタ少額短期保険株式会社株式会社、株式会社日本リーガルネットワークの影響を除いた営業利益および営業利益率

「売上高成長率 + 営業利益率」(Rule of 40)の推移

「売上高成長率 + 営業利益率」※は40%を意識し、高い売上高成長と利益創出を図る



※調整費用を含まない財務会計ベースの営業利益率

当期純利益の推移と今期計画

今期当期純利益(目標)

過去最高益 **20**億円 YonY +32.4%

一過性要因を排除した
実質成長率
+57.9%

(百万円)
2,000

過去6年の一過性要因を除いた当期純利益の平均成長率は81.7%にて推移し、
今後も50%成長を意識して事業運営

PEG ratio 1.0倍とした場合、PER50倍の株価評価を目標とする



従業員持株制度の奨励金付与率引き上げ

従業員持株制度の奨励金付与率を現在の5%から25%※へ引き上げ
持株会加入率が24.8%から64.4%と約2.6倍に上昇

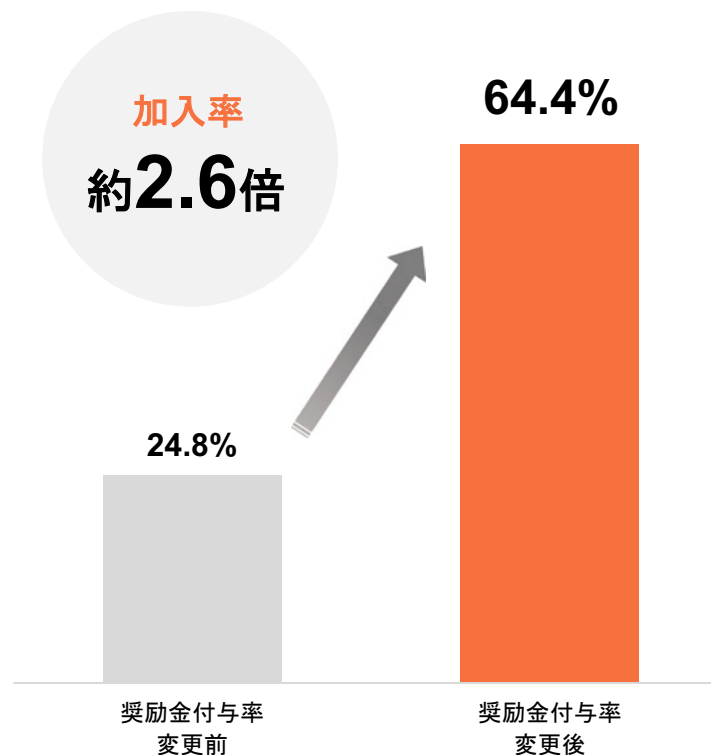
01 実施目的

- 従業員の財産形成支援を強化
- 持続的な成長にむけた従業員のモチベーションおよびエンゲージメントの向上
- 中長期の企業価値向上

02 変更内容

- 奨励金付与率を**5%** → **25%**
- 対象範囲を当社グループ会社まで拡大

※ 奨励金付与率は1万円まで25%とし、1万円を超える分は5%となります。



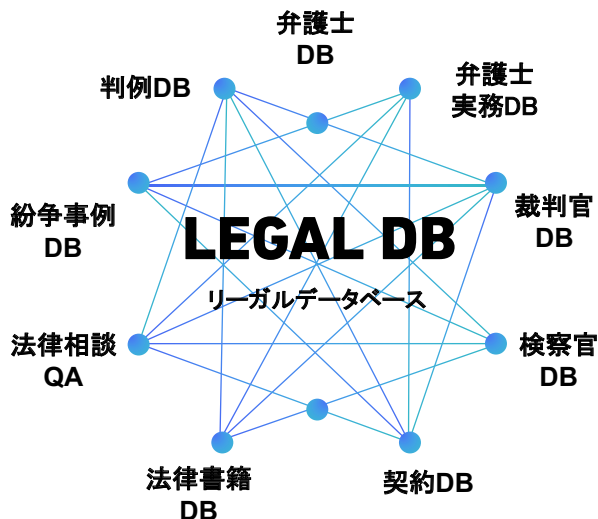
汎用AIエージェントと比較した当社プロダクトの競争優位性

投資事業である「リーガルブレインエージェント」、成長事業である「クラウドサイン」は、AIエージェントと比しても強い競争力を持つプロダクトである

LegalBrain™ Agent エージェント

データベースのMoat

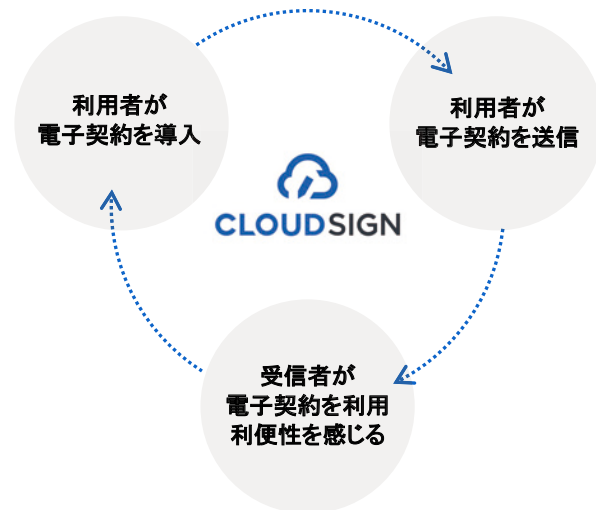
判例データを始めとする高い信頼性・専門性を有する
One & Onlyのリーガルデータを保有



CLOUDSIGN

ネットワーク効果のMoat

契約締結は2者間以上の取引行為であり強固なワークフロー
また、契約締結行為は第三者(当社)による証明が重要



勃興する海外のリーガルAI企業

Harveyをはじめとして、海外のリーガルAI市場は急速に拡大中

The logo for Harvey, featuring the word "Harvey" in a large, black, serif font.

Harvey AI Corporation

- 2022年11月設立
- リーガル特化型のAIエージェントを提供
- 法律事務所中心に導入社数 1,300社以上
- **ARR 1.9億 \$** (2026年1月時点)
- **企業価値 110億 \$** (2026年3月時点)

※参照URL : <https://www.harvey.ai/blog/harvey-raises-at-dollar11-billion-valuation-to-scale-agents-across-law-firms-and-enterprises>

財務方針について

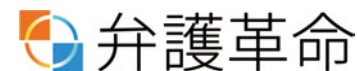
FY3/
2027

M&Aのトラックレコード

過去実行した2社は、当社グループジョイン後、高い成果を実現



エル・アイ・シー(2023年10月グループジョイン)



弁護革命(2024年4月グループジョイン)

収益性／成長性



今期の営業利益**4億円**
営業利益率**25%超**を目指す



今期ARR成長率 **+80%**
裁判手続きのIT化を目前として
いよいよ普及期に

バリュエーション



買収金額に対するEBITDA倍率**3.6倍**に



買収金額のARR倍率**1.5倍**に

シナジー



LICが有する判例データをもとに次世代
プロダクト「リーガルブレインエージェント」
を開発

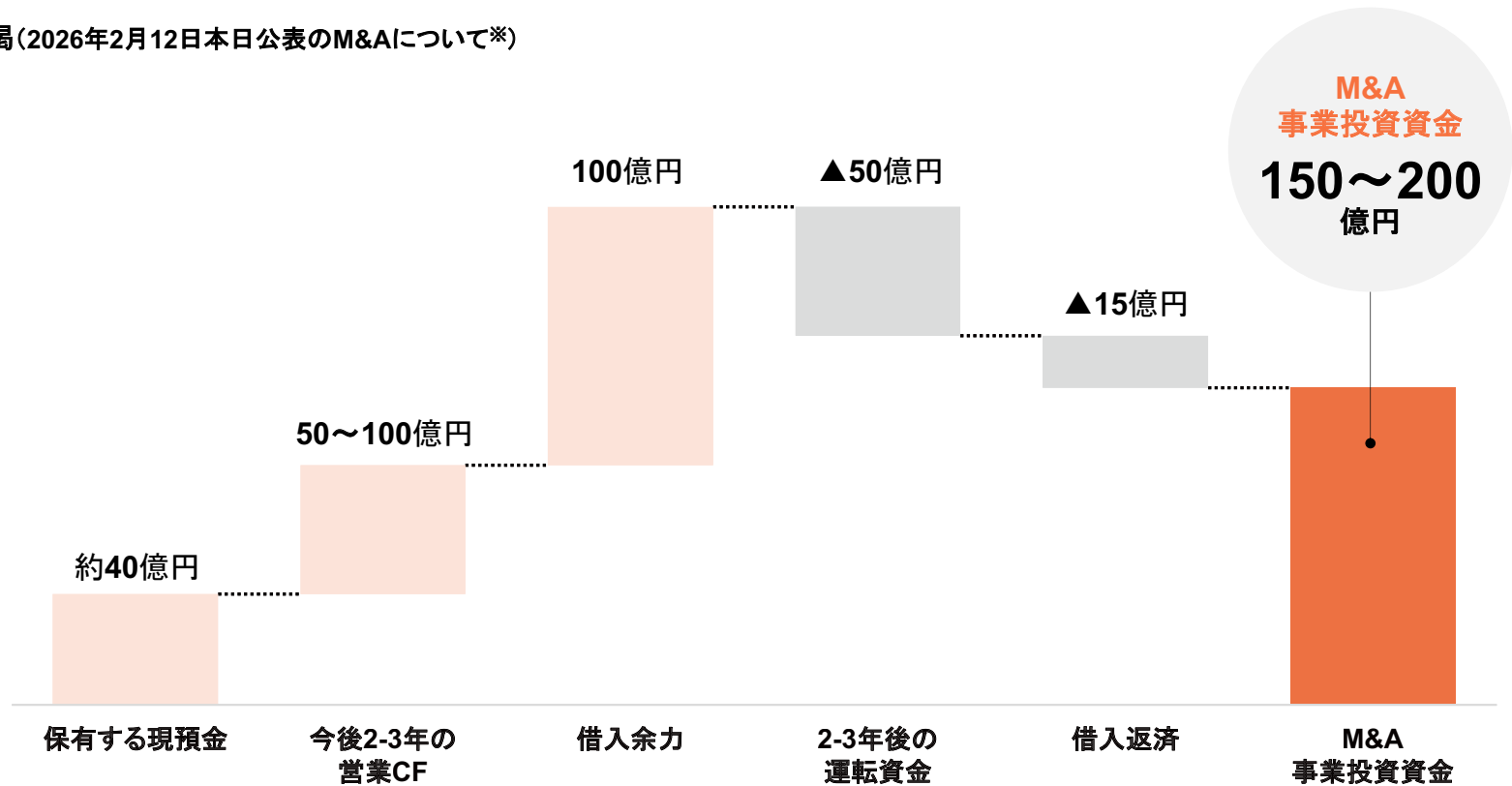


裁判IT化を見据えた中核的プロダクト
判例秘書・リーガルブレインエージェントの
連携を加速

投資の優先順位について

市場および当社の成長期である現段階は、M&A・事業投資へ優先的に資金を配分
配当や自社株買いの選択肢も排除せず、株主価値の最大化に資する方針を継続的に検討

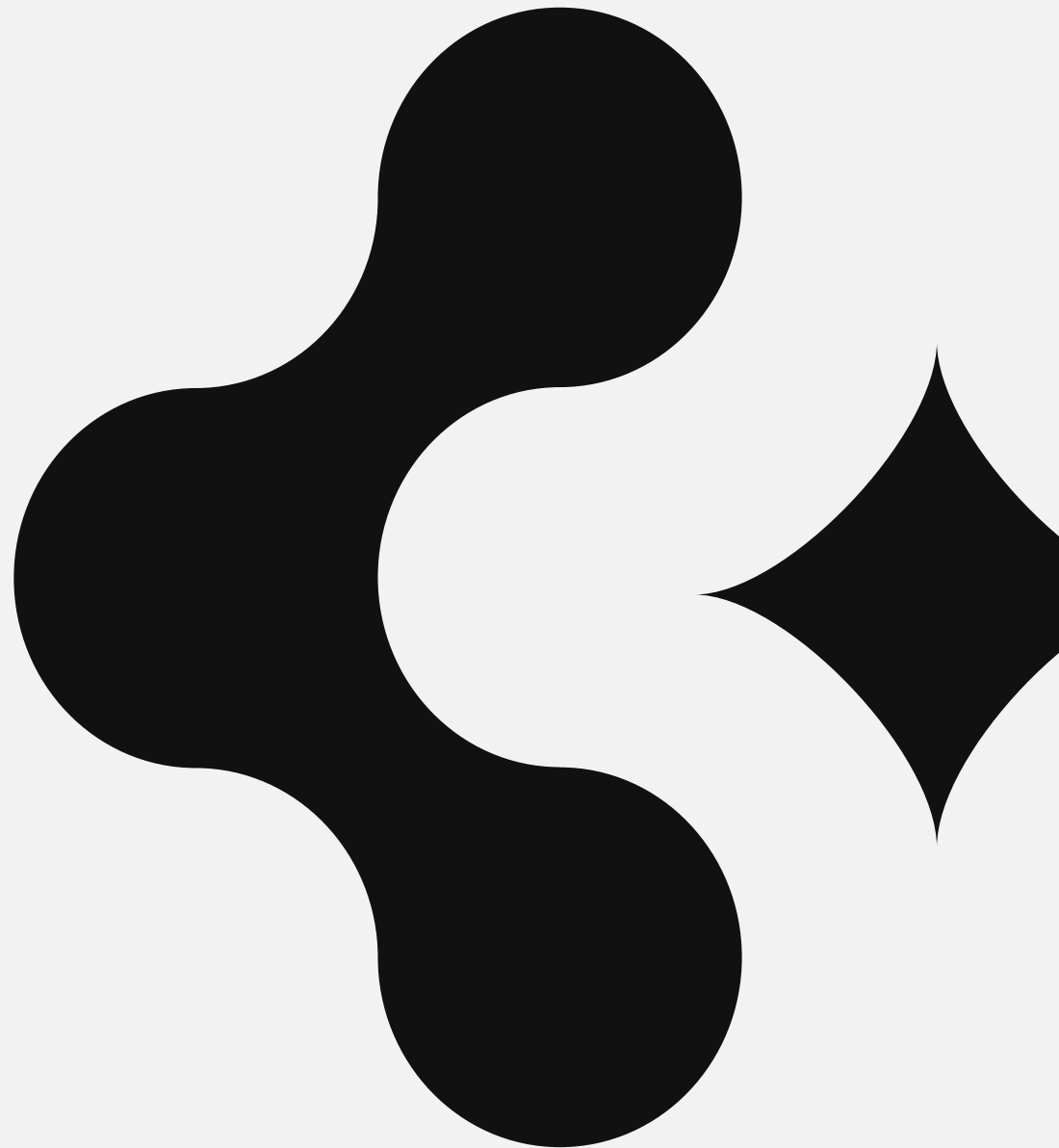
再掲(2026年2月12日本日公表のM&Aについて*)

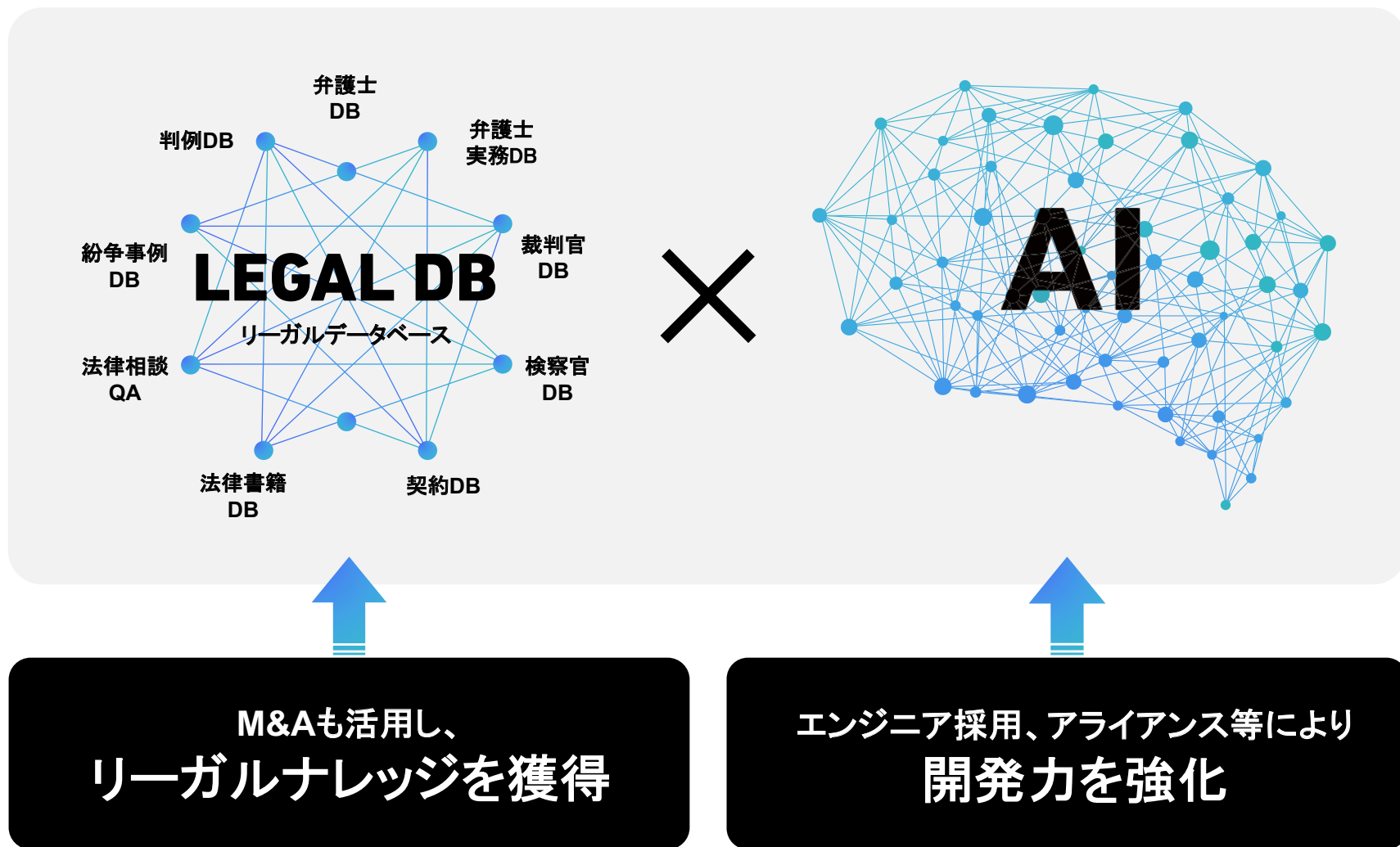


※<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS80401/730f5748/dcf1/483c/b50b/e4b86be0ddcc/140120260212556620.pdf>

LEGAL BRAIN

リーガルブレインについて





LegalBrain™



弁護士

LegalBrain™ Agent エージェント



企業

LegalBrain™ Agent エージェント



一般ユーザー

弁護士ドットコム
チャット法律相談
失言ひとつで人生終わる前に。
AI炎上チェッカー



「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



煩雑なリーガルリサーチ業務を支援する機能を**2025年5月から提供開始**
今後はリーガル業務を網羅的にカバーする機能を順次追加

主な特徴

01 自然言語による高度なリサーチ支援

- 1回の質問で関連性の高い情報を抽出
- 専門家による迅速な分析や判断をサポート

02 信頼できる出典・根拠の提示

- 根拠となる法令、判例、書籍、ガイドラインなどのリンクを付与
- 専門家自身が情報の正確性や妥当性を容易に検証可能

03 複雑な論点の整理・可視化

- 法的論点を自動で抽出し、箇条書きでわかりやすく構造化
- 専門家が複雑な問題の論点を効率的に把握可能



大手金融機関や大企業の法務部門、企業法務をメインとする法律事務所にて利用

利用企業※

AMT / ANDERSON MORI
& TOMOTSUNE



MIZUHO みずほ銀行

MUFG
三菱UFJ信託銀行

KADOKAWA

As 渥美坂井法律事務所・外国法共同事業
Atsumi & Sakai

弁護士法人
KK 片岡総合法律事務所
KATAOKA & KOBAYASHI LPC

CrossOver
LAW FIRM

利用メリット

01 スピーディーなリサーチ

- 専門分野以外のリサーチ案件でもスピーディーに対応可能
- 書籍・判例・法律・ガイドライン等の関連情報にリーチ

02 新人教育に活用

- 案件に関する論点整理や、出典元の書籍等から体系的な知識を獲得することで法務人材の即戦力化に繋がる

03 質の高いアウトプット

- 今まで知らなかった新たな関連情報を見つけることができ、より深掘りしたリサーチが可能に

※トライアル利用を含む／個別に許諾をいただいた企業のロゴおよび社名を掲載

リーガルブレインのユーザーは弁護士市場、契約関連市場に加え、企業法務市場も対象となる
1ツールに留まらず人件費を代替するサービスとして普及する見込み

ファイナンス市場

1.2兆円



ミカタ少額短期保険株式会社



LEGAL NETWORK

弁護士市場

3.5兆円



弁護士ドットコム

企業法務・
契約関連市場

7.5兆円※

CLOUDSIGN



BUSINESS LAWYERS

12.2兆円

リーガルブレインを通じた
事業展開による潜在市場

※国内企業における企業規模別の法務人員数を当社アンケートを用いて推計。推計した法務人員数に対して平均年収および社会保険料を乗じて算出
出所：総務省「平成28年経済センサス」

各事業の概況

FY3/
2026
Q4

CLOUDSIGN

クラウドサイン

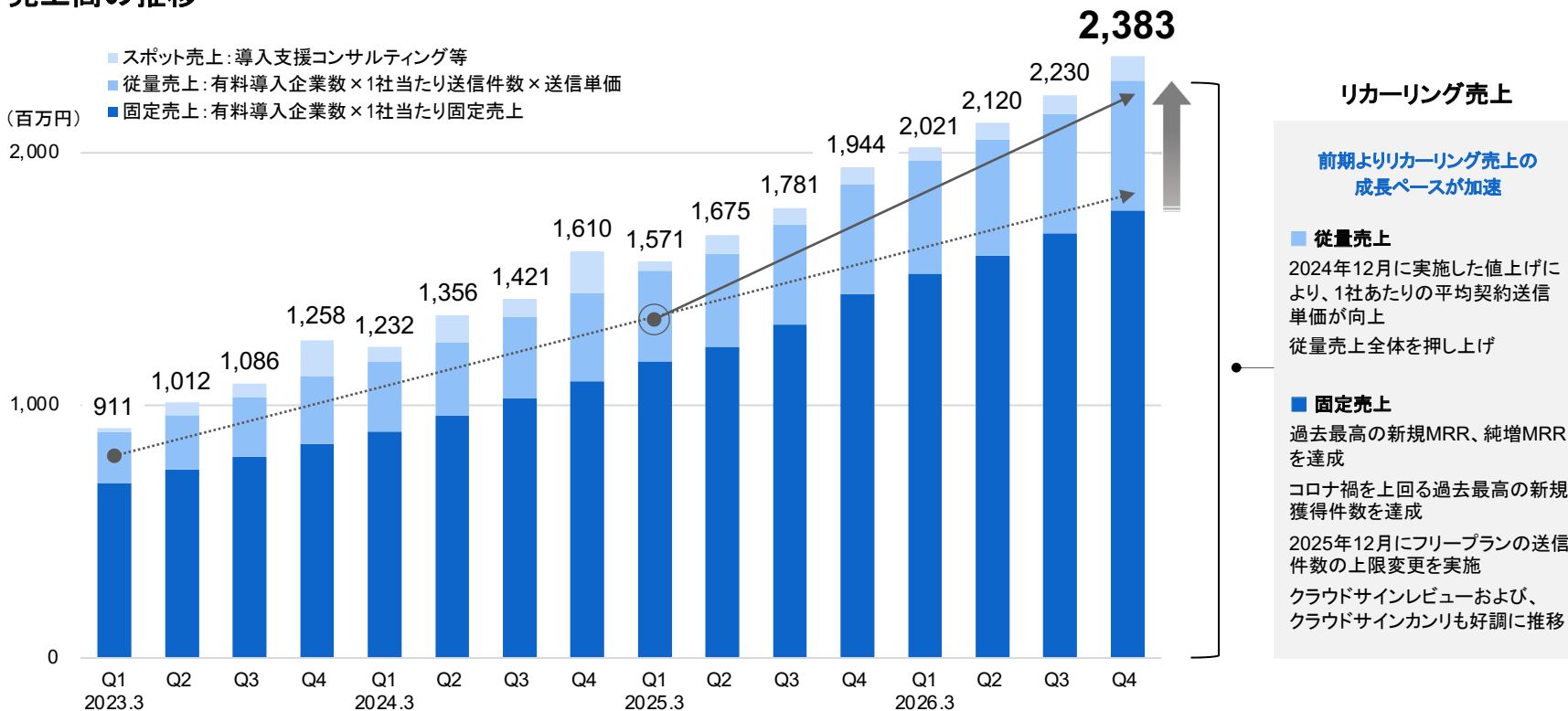


新規MRR、純増MRRが過去最高を更新

電子契約サービスへの強い需要を背景にコロナ禍を上回る過去最高の新規獲得件数を達成
日本の電子契約サービスの普及率は低く、市場の余白は依然として大きい



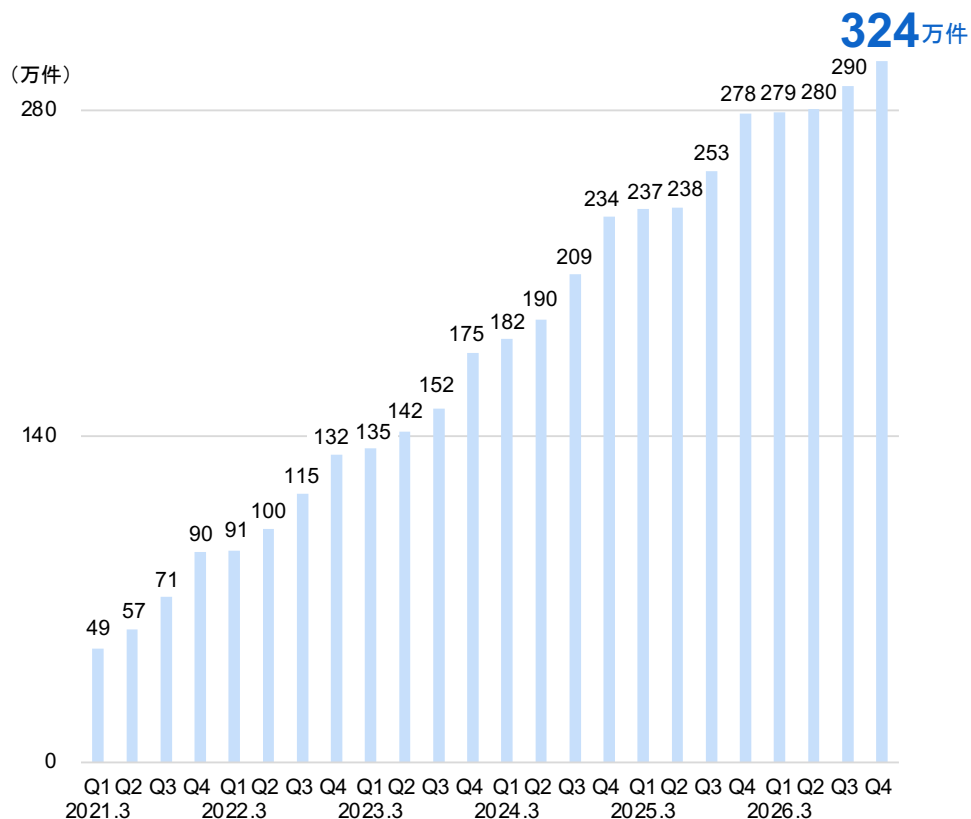
売上高の推移



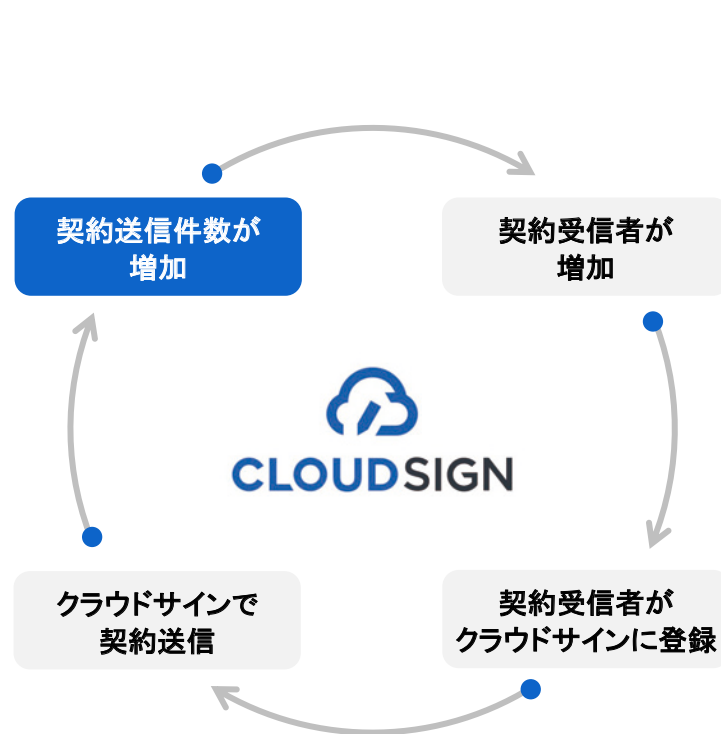
※ARR = 年間経常収益 (Annual Recurring Revenue)。各期末時点における月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出
※新規MRR = 新規顧客から新たに発生した初回の月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue)

契約送信件数は順調に増加し四半期で324万件を突破

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



建設・不動産



運輸・物流



ITサービス・情報・通信・人材・メディア



輸送機器・食品・化学・医薬品・その他製造



地方自治体・その他



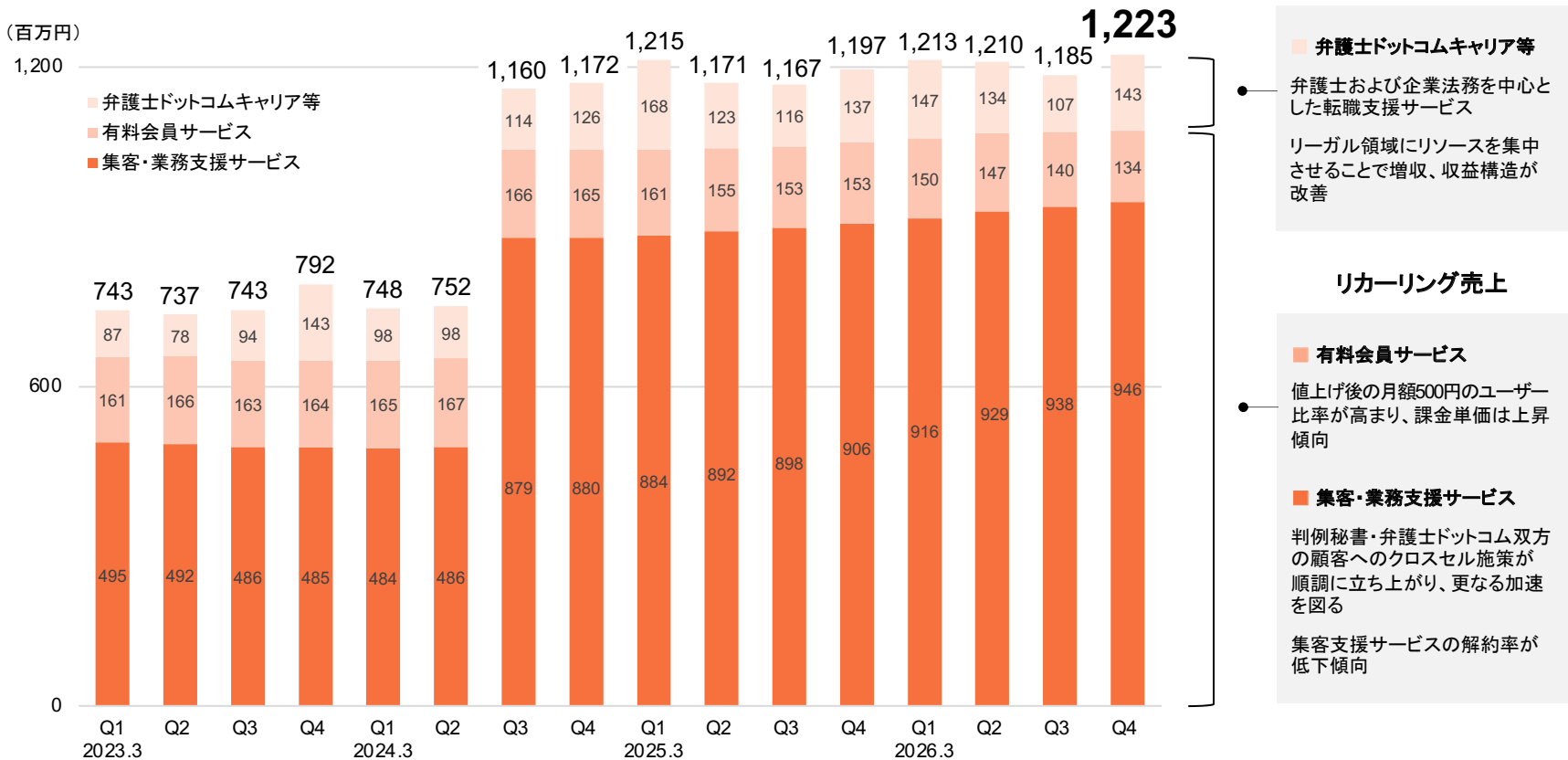
※導入企業はSMBCクラウドサインなどのOEM商材を含む
 ※個別に許諾を頂いた企業のロゴおよび社名を掲載

BENGO4.COM
弁護士ドットコム



集客・業務支援サービスは判例秘書がグループジョイン後、**10四半期連続増収と好調に推移**
 弁護士ドットコムライブラリーや判例秘書のクロスセルが進行

売上高の推移



登録弁護士数は**29,172人**、国内弁護士におけるシェアが**61%**

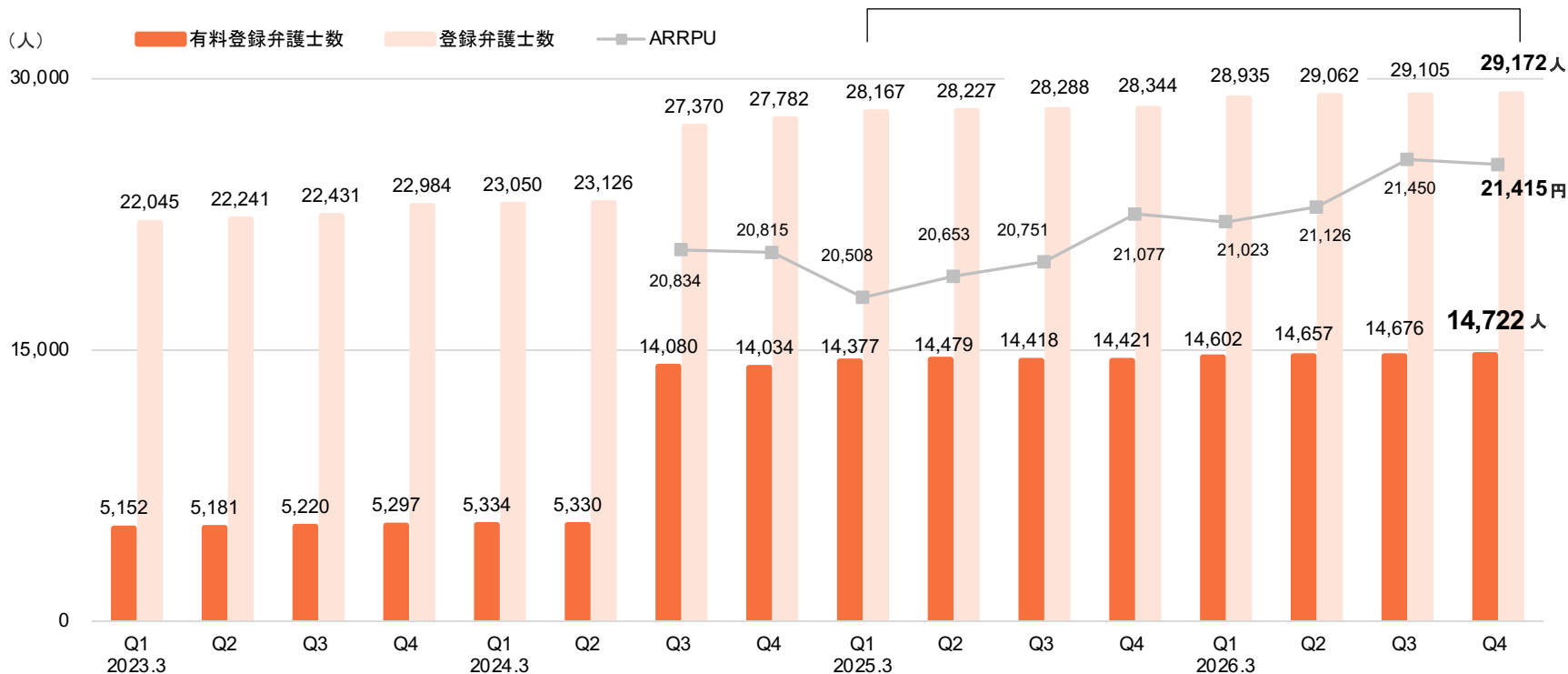
判例秘書および弁護革命の販売加速により、有料登録弁護士数が拡大

弁護士数
国内シェア※2

61%

登録弁護士数／ARPPU※1の推移（月末時点）

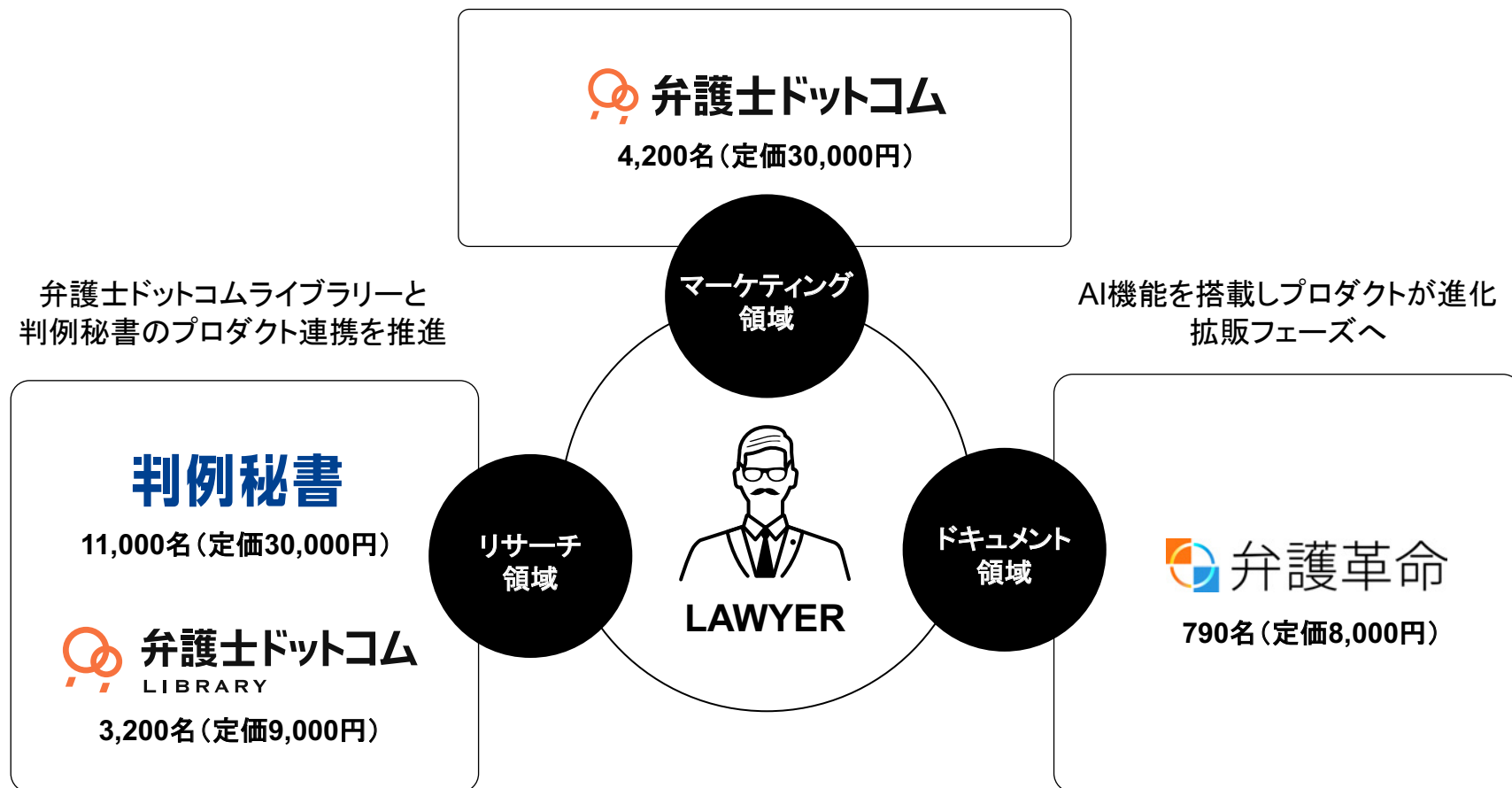
2025年3月期 Q1より
3サービス体制に
・弁護士ドットコム
・判例秘書
・弁護革命



※1 各期最終月のスポット売上高を除く集客・業務支援サービス売上高を有料登録弁護士数で割った値

※2 国内弁護士におけるシェアは2026年4月1日時点の国内弁護士数から算出

弁護士領域は弁護士ドットコム・判例秘書・弁護革命とのグループ連携を推進



上記数値は各サービスにおける2026年3月末時点の有料登録弁護士数実績

ZEIRI4.COM
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**72万人**、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7,358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16万件**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

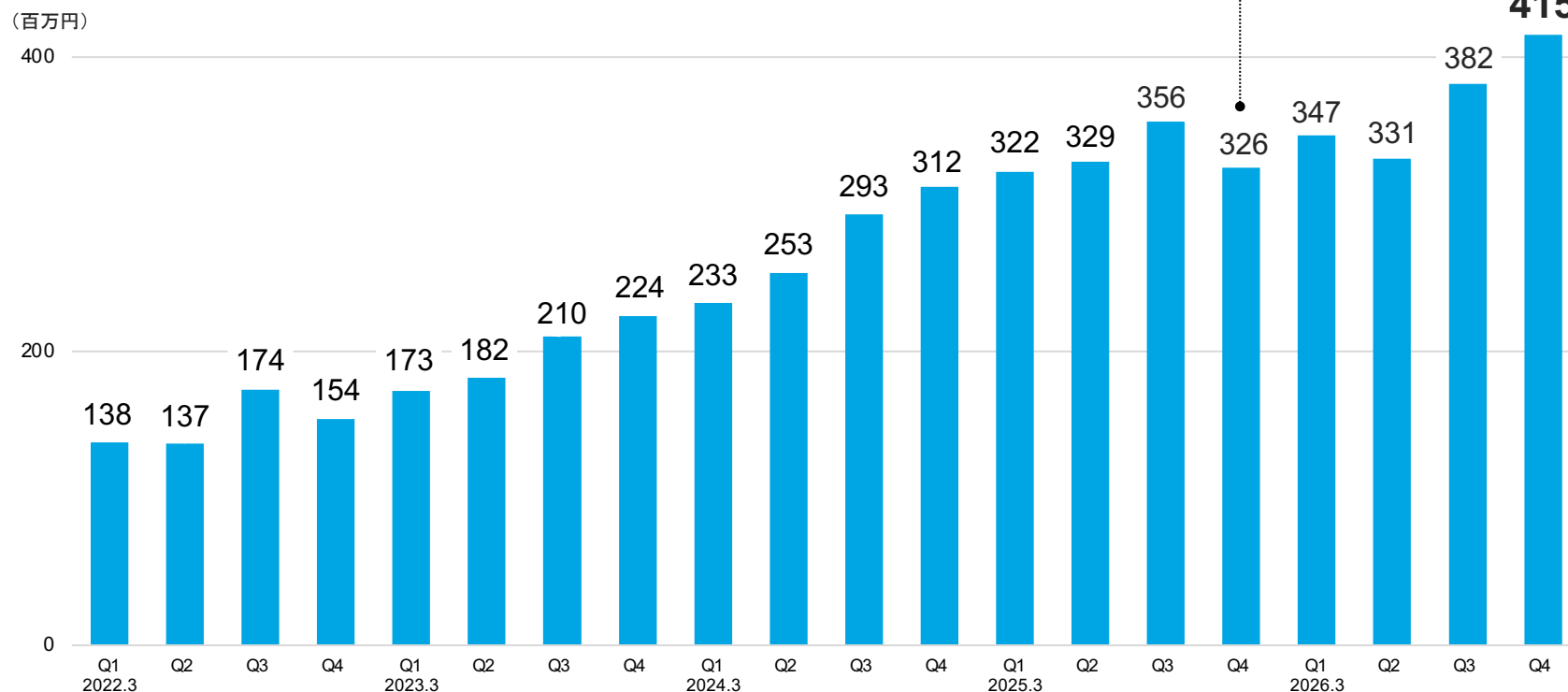


上記数値は、2026年3月末時実績数値

売上高は**過去最高を更新**、成約単価は引き続き高水準を継続
変更したリスティング広告の運用が安定したことにより、成約件数が増加傾向

YoY
+27.3%

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**34万人**、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**3,700冊**以上、法律系出版社**43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

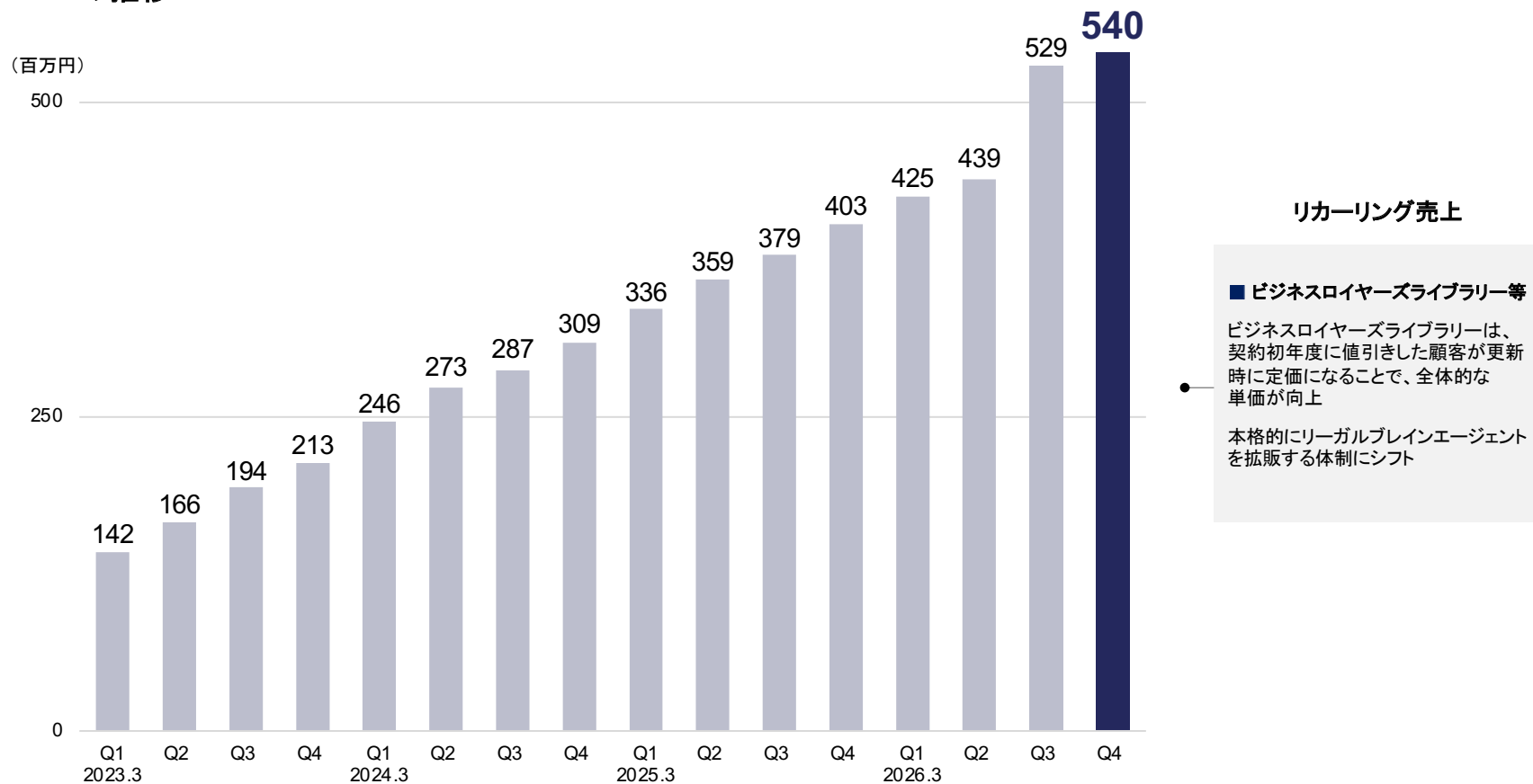


上記数値は2026年3月末時実績数値

ビジネスロイヤーズライブラリーは、社数微減、単価が向上

組織変更によりリーガルブレインエージェントの営業体制を強化、今後の販売を加速させる

ARRの推移



コーポレートトピックス

FY3/
2026
Q4

チャンネル登録者数30万人を突破

話題のニュースを、専門家視点でわかりやすく伝える
動画メディアを展開

再生回数

- 「91歳 無期懲役囚の独白」: 55万回
- 「元舞妓 現代の奴隷制度」: 161万回
- 「今更聞けないお金の話 投資編」: 15万回

※2026年5月8日時点

チャンネル名: 弁護士ドットコムニュース 公式YouTubeチャンネル
URL: <https://www.youtube.com/@bengo4topics>

弁護士ドットコム NEWS

チャンネル登録者数

30万人突破



『日経ムック リーガルテック最前線』

法務をデジタル技術で支援する「リーガルテック」の最新動向を網羅的に解説したムック本

目次

- Part 1 コンプライアンス経営とリーガルテック
- Part 2 電子契約から始まったリーガルテック
- Part 3 生成AIが可能にしたリーガルリサーチの進化
- Part 4 不正を把握して訴訟リスクを減らす
- Part 5 知財・登記・人事労務...広がるテックの活用
- Part 6 先進企業のリーガルテック導入事例
(三菱UFJ銀行／日本たばこ産業／パナソニックホールディングス／KADOKAWA)
- Part 7 法律事務所のリーガルテック活用戦略
(アンダーソン・毛利・友常法律事務所／西村あさひ法律事務所・外国法共同事業)

書名: 日経ムックリーガルテック最前線

監修: 弁護士ドットコム株式会社

発行: 日本経済新聞出版社

販売日: 2026年3月31日

価格: 2,200円(税込)

ISBN: 9784296130412

日経BOOKプラス: <https://bookplus.nikkei.com/atcl/catalog/26/03/17/02538/>



社外取締役候補として中村 利江氏を選任

エムスリーで実践した強い営業組織の構築経験をもとに
法務の専門家にLegal Brain(リーガルブレイン)
およびクラウドサインを普及させていくことを期待

中村 利江 RIE NAKAMURA

プロフィール

関西大学文学部卒業。学生時代に女子大生向けマーケティング会社を設立。卒業後、株式会社リクルートへ入社し1年目でトップセールスとなりMVP賞を受賞。出産退職後、マーケティング等に関わった後に、日本最大級の宅配ポータルサイト「出前館」を運営する株式会社出前館の代表となり約20年にわたり事業を拡大。2022年からエムスリー株式会社取締役を務める。

プレスリリース: <https://www.bengo4.com/corporate/news/article/nmgwyw23r6/>



ご参考

APPENDIX

2026年3月期 業績概要

※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

(単位: 百万円)

	2026.3 実績	2026.3 業績予想	2026.3 業績予想比	2025.3 実績	2025.3 実績比
売上高	16,288	16,100	+1.2%	14,072	+15.7%
売上原価	3,462	-	-	3,239	+6.9%
売上総利益	12,825	-	-	10,833	+18.4%
販売費及び 一般管理費	10,620	-	-	9,443	+12.5%
EBITDA	3,186	3,000	+10.6%	2,169	+46.9%
営業利益	2,204	2,000	+10.2%	1,389	+58.7%
営業利益率	13.5%	12.4%	+1.1pt	9.9%	+3.6pt
経常利益	2,197	2,000	+9.9%	1,405	+56.3%
当期純利益	1,510	1,200	+25.8%	1,049	+43.9%

貸借対照表

(単位:百万円)

	2026年3月末	2025年3月末	2025年3月末比
流動資産	8,525	6,604	+1,921
現金及び預金	5,199	4,171	+1,028
固定資産	4,855	4,692	+163
総資産	13,381	11,296	+2,084
流動負債	3,770	3,253	+517
固定負債	2,400	2,604	-203
純資産	7,209	5,438	+1,734
自己資本比率	53.2%	47.6%	+5.6pt

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638名 単体610名 (2026年3月末時点)
グループ会社	株式会社エル・アイ・シー 株式会社日本リーガルネットワーク ミカタ少額短期保険株式会社

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。



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 CFO 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

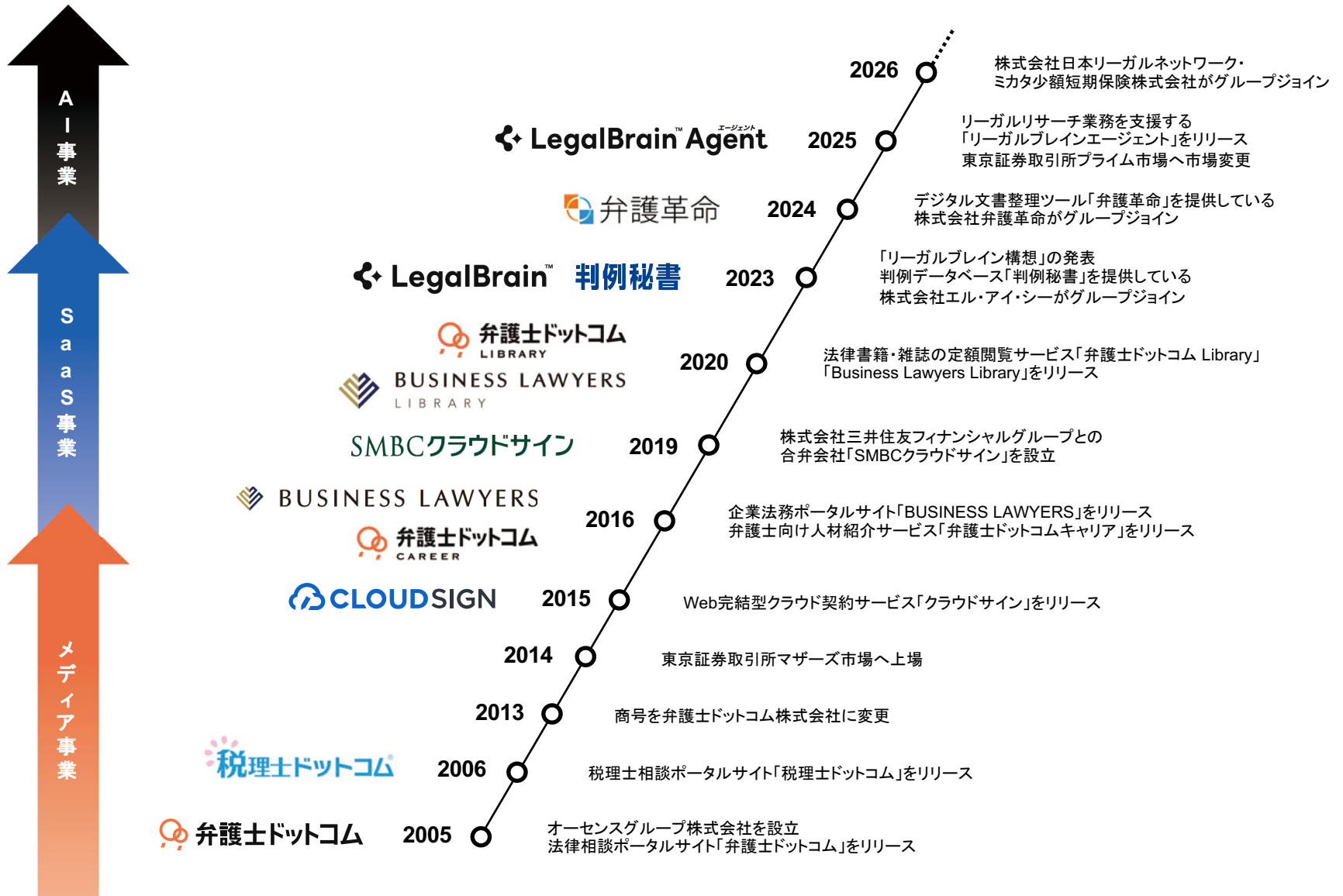
社外取締役 塩野 紀子

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



BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて

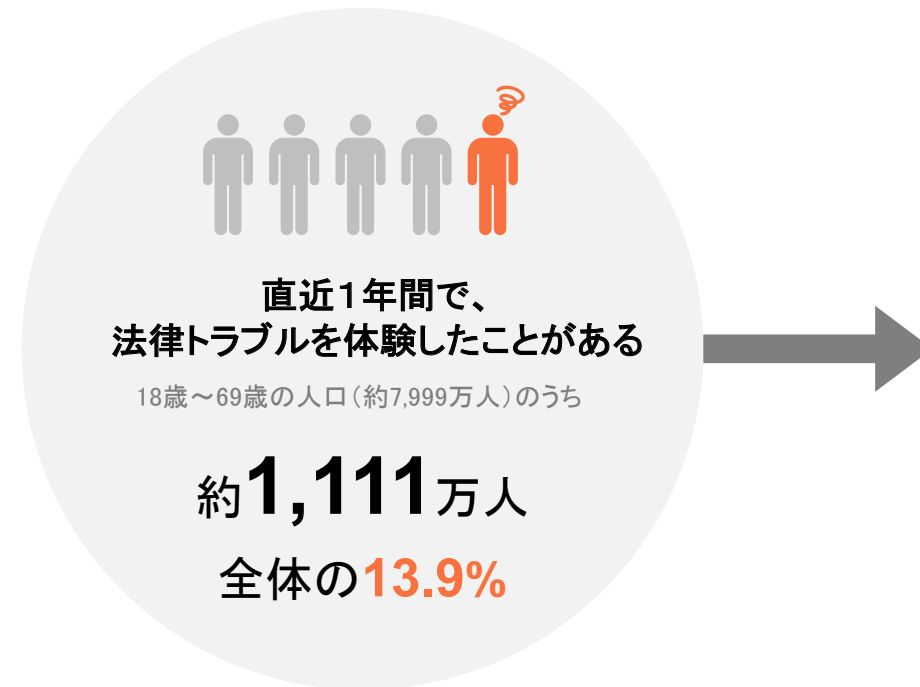


1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,111万人 (13.9%)**

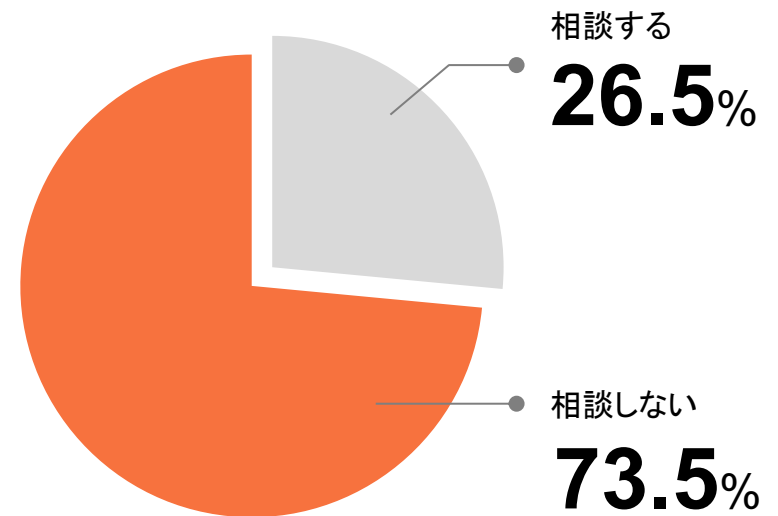
実際に弁護士に相談する人は**26.5%**

相談しない理由は「費用面での不安」**34.7%**、「頼む程では無い」**40.1%**

直近1年間で、法律トラブルにあった人の数



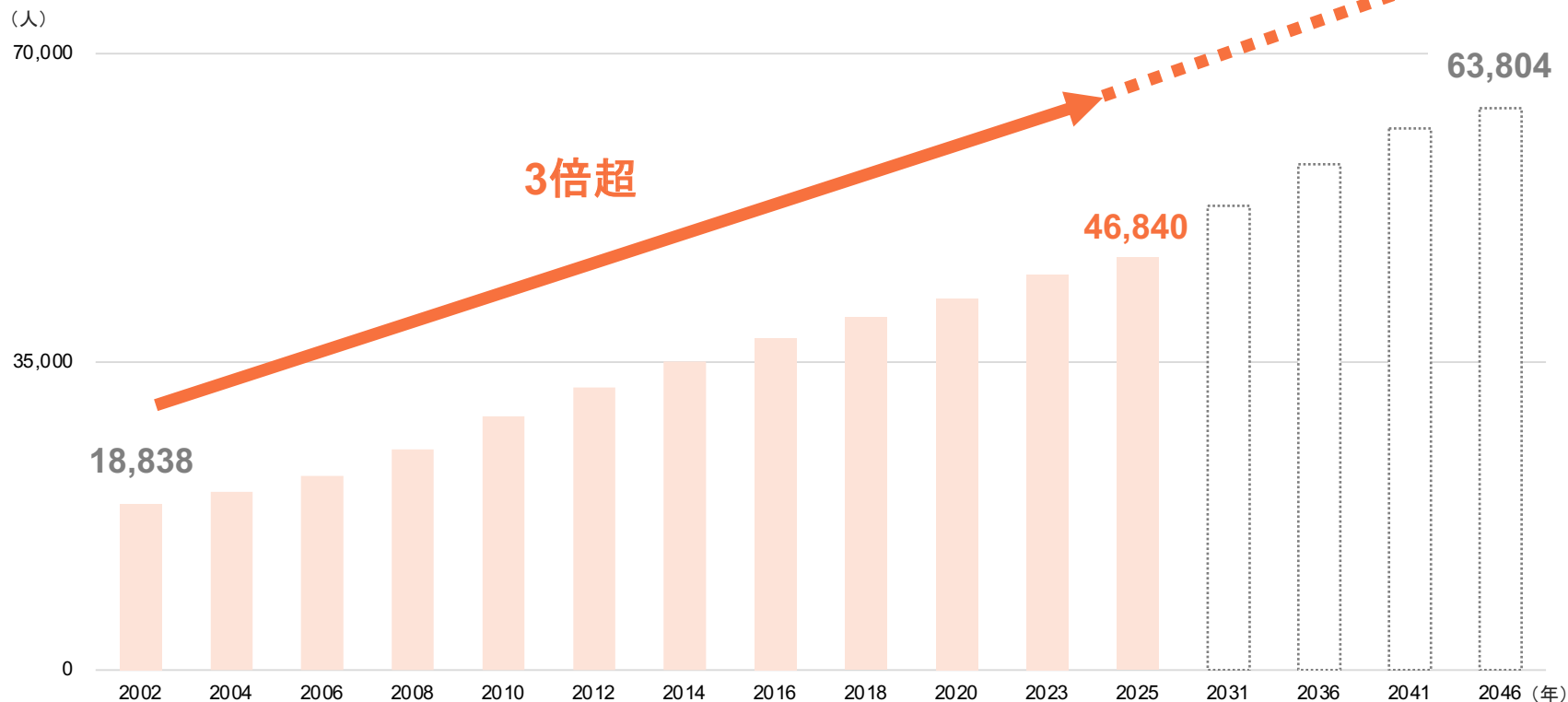
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



2026年1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

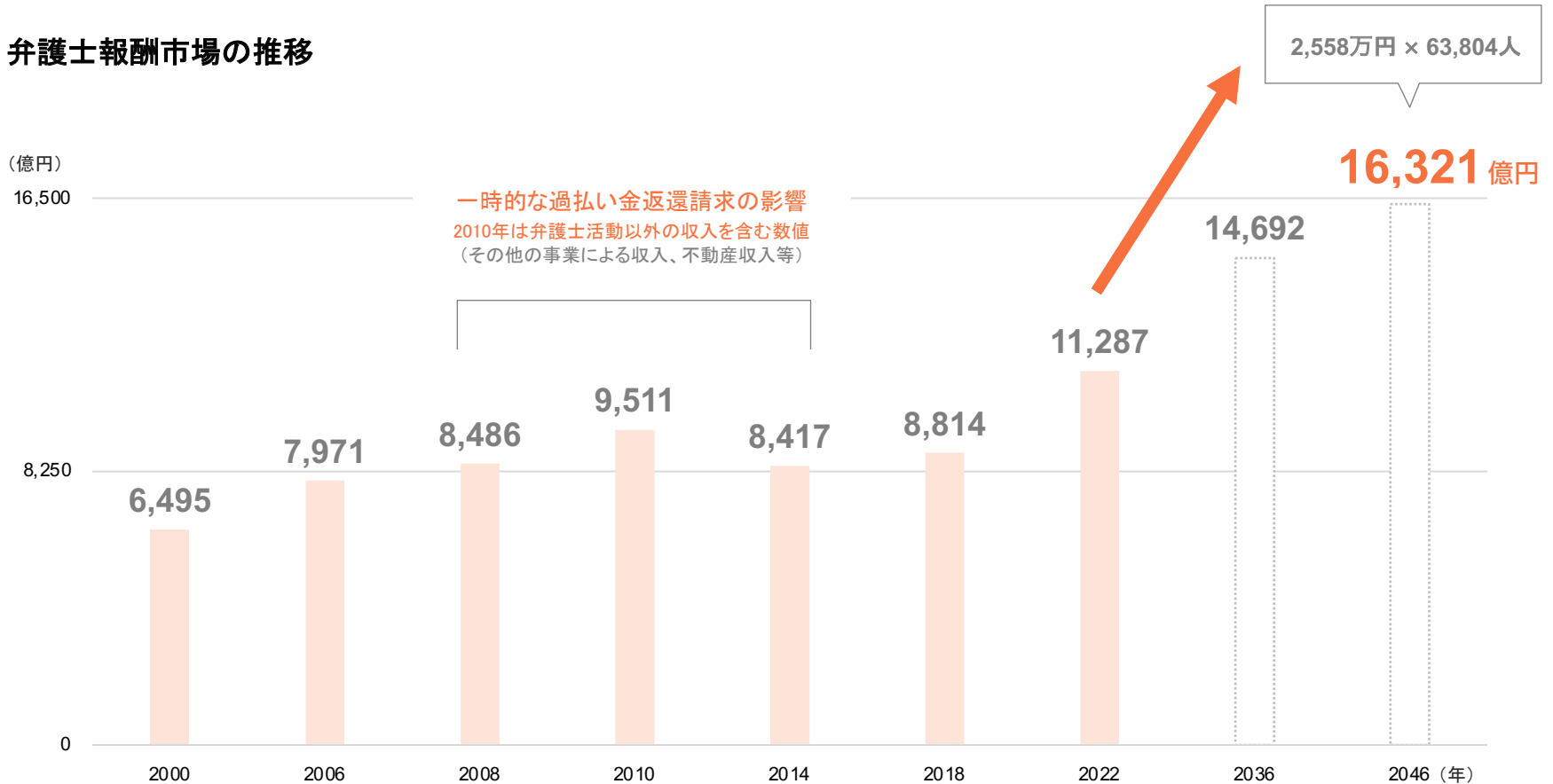
弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2024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2024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よくなるサービスを提供



月間サイト訪問者数約**589万人**、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**148万件**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**29,172名**国内弁護士約4.7万人の**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**432万人**



上記数値は2026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 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付けることができます



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)

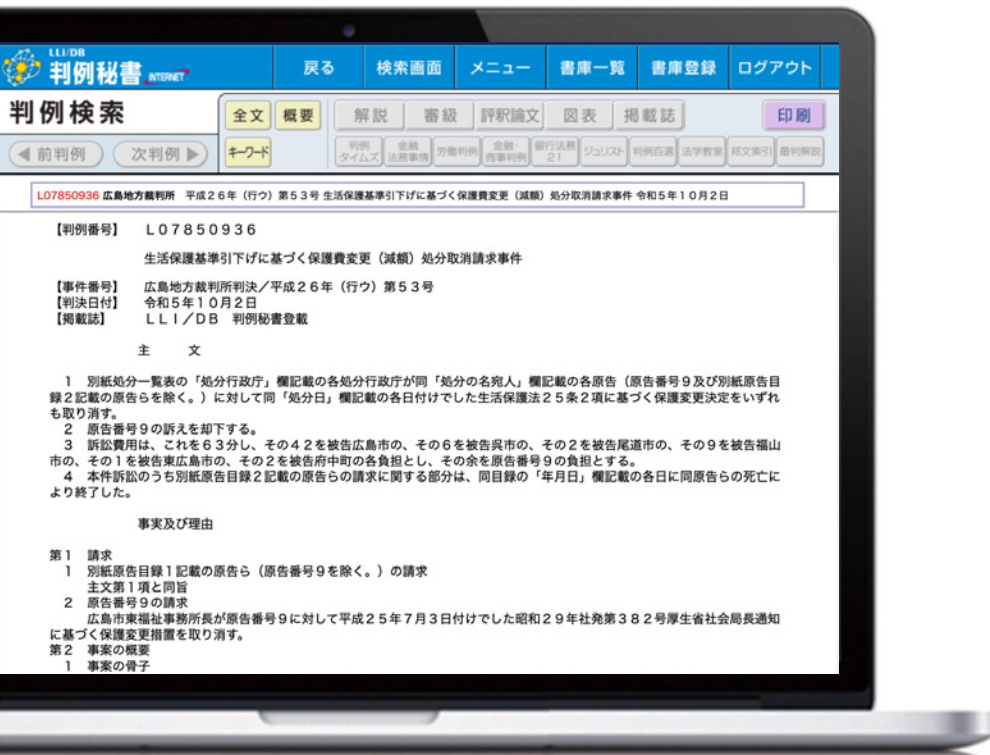


弁護士ドットコム LIBRARY

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	4,200冊以上
参加出版社	法律系出版社45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

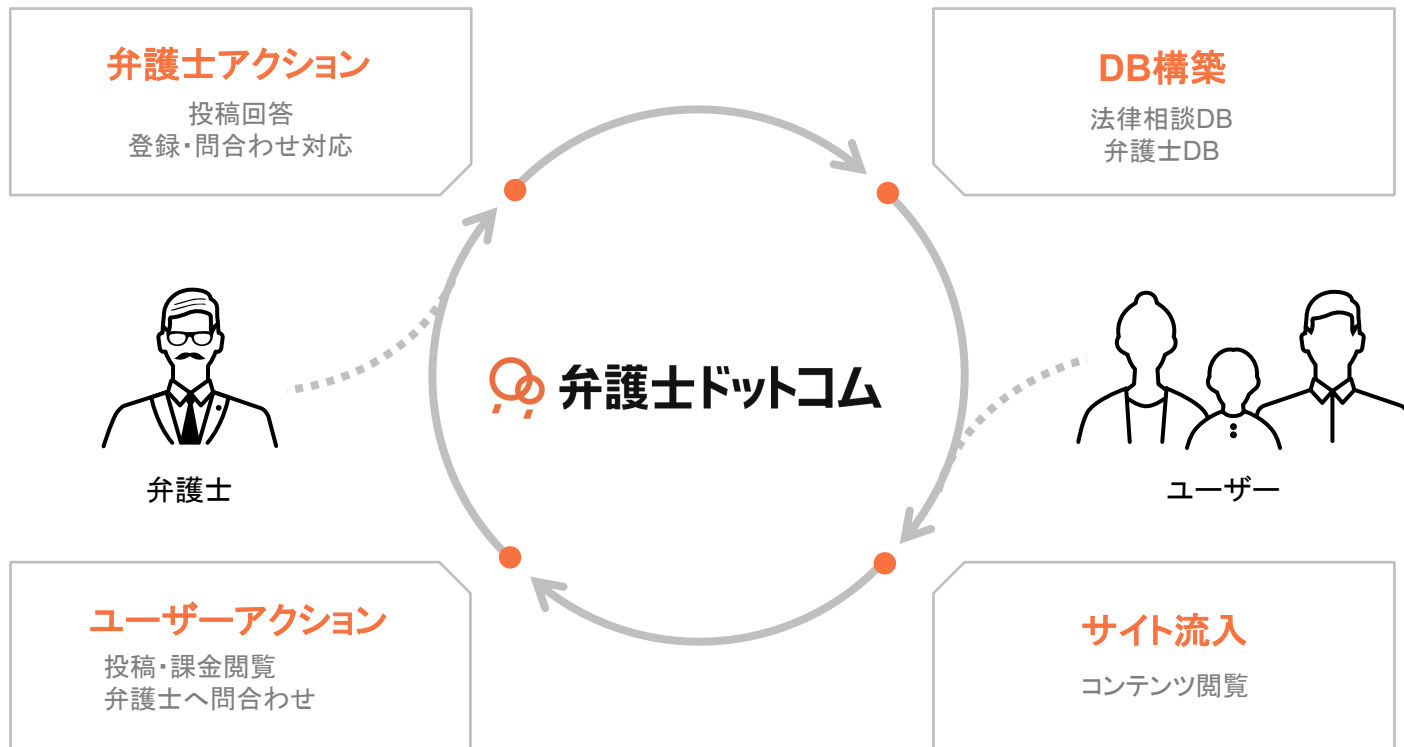
弁護士が弁護士のために開発した デジタル文書整理ツール

- 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×AI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

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

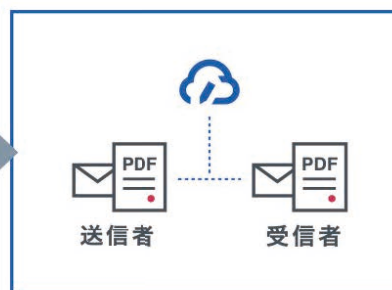
送信者側



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

郵送代・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 : 11,000円/月 送信件数ごと : 220円/件	固定費用 : 28,000円/月 送信件数ごと : 220円/件	固定費用 : 要問合せ 送信件数ごと : 220円/件
プラン内容 ユーザー数: 1ユーザー 契約送信件数: 2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

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



クラウドサイン カンリ

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

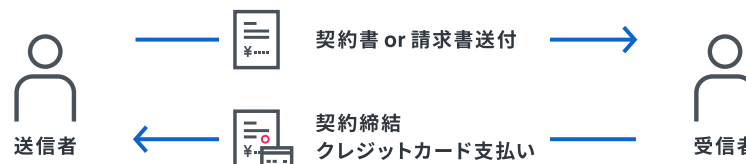
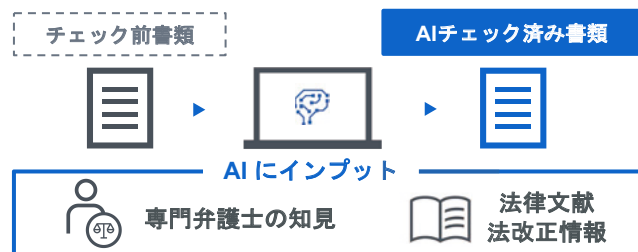
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・
書類情報の入力まで対応

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, there is a navigation bar with the logo and the text 'BUSINESS LAWYERS LIBRARY'. To the right, there are buttons for 'ログイン', '資料ダウンロード', and '個人利用はこちら'. Below the navigation bar, there is a horizontal menu with tabs: 'サービス概要', '特長', '機能', '料金プラン', '導入事例', and 'ご契約までの流れ'. The main content area features a grid of logos for various client companies, including:

- AMT / ANDERSON MORI & TOMOTSUNE
- WingArc 1ST (The Data Empowerment Company)
- Eisai hbc (human health care)
- odakyu ELECTRIC RAILWAY
- OLYMPUS
- kakao piccoma
- 北の達人 KITANO TATSUJIN
- 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
- 握りだそう。自然の力。 Calbee
- 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
- DaiwaHouse
- TATSUTA
- CHIYODA CORPORATION
- DIC 株式会社
- TRUSCO
- NICIGAS
- ZENOAQ Gazing at the future
- 日本郵船
- 日本豊達株式会社
- JT
- 未来は、つくれる。 KATARIBA Shape the Future
- NET YEAR
- PERSONAL パーソルホールディングス
- VISIONAL
- Hitz Hitachi Zosen
- hoyu
- Marubeni
- MITSUBI 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



The screenshot shows the homepage of the lawyer website. On the left, there are article teasers with images and headlines. The main content area features a grid of articles. A red box highlights an advertisement for divorce lawyers with the text: 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら 弁護士ドットコム」. A red arrow points from this ad to a larger, detailed view of the ad on the right. Below the main content, there is a footer with the website's name and a brief description.

カンファレンス



LEGAL TECH SHOW
小規模法務のDX
参加無料 4.14 wed 18:30 - ONLINE
BUSINESS LAWYERS



BUSINESS LAWYERS
Legal Innovation Conference
法務組織とキャリア
7.28 WED 12:30-
参加無料 / オンライン配信

SUS

TAINA

BILITY

サステナビリティ

サステナビリティの基本方針

3つの視点

01 For General

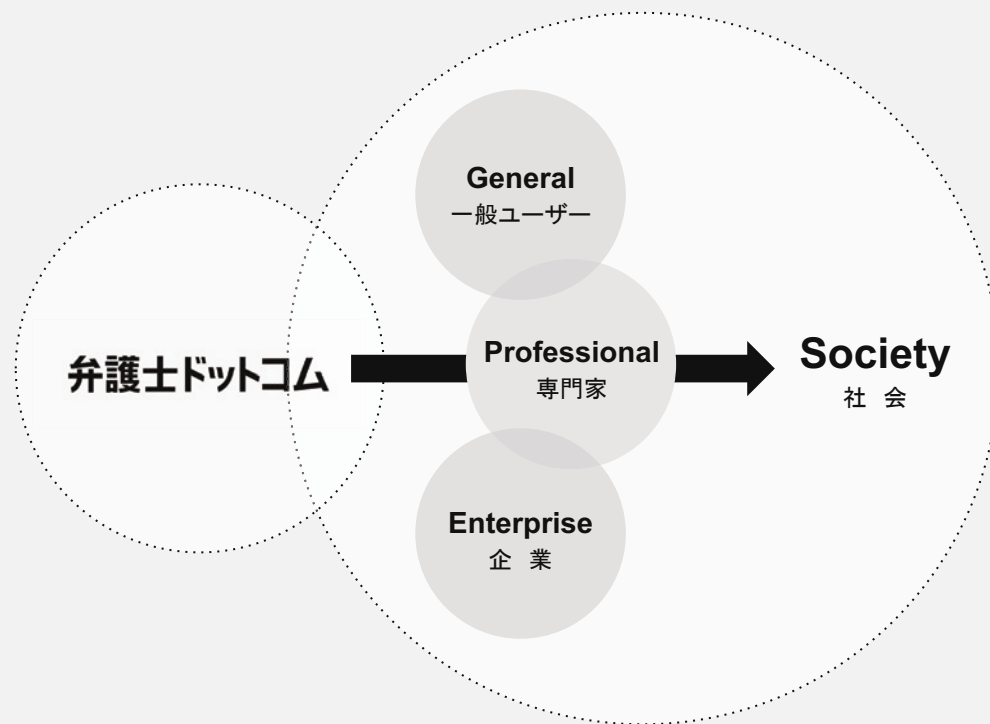
02 For Professional

03 For Enterprise

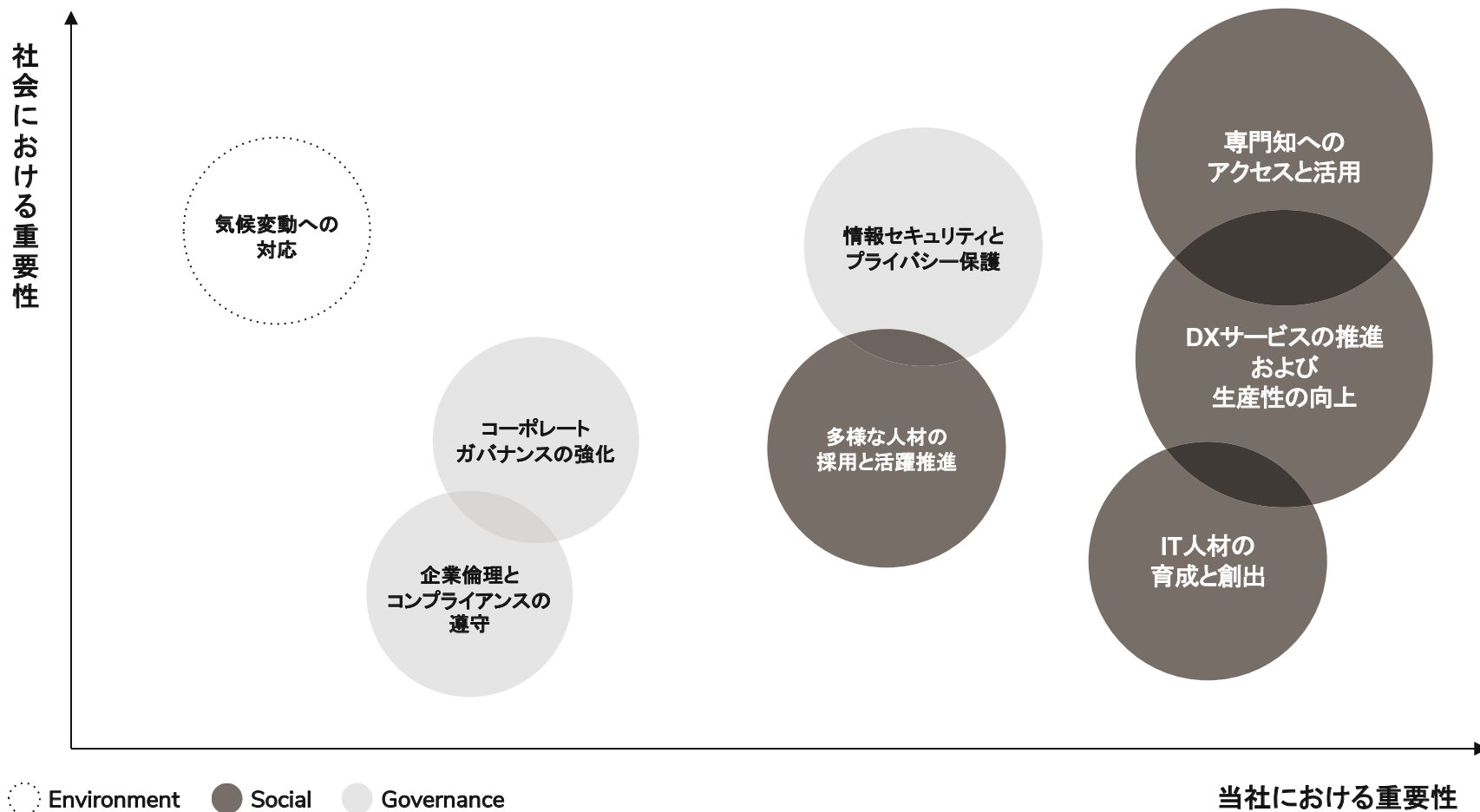
当社は、一般の方々が弁護士をはじめとする専門家と迅速につながることを可能にし、社会的に弱い立場の人々も含めた、すべての人を救うことを目的としています。

また弁護士事務所および企業が、人口減少の課題に直面してる中で、生産性やガバナンスの向上、さらにはリーガルリスクの低下を通じて、企業および日本の競争力の向上に貢献します。

私たちは「3つの視点」を持って社会課題の解決に向き合い、社会をエンパワーメントすることで、すべてのステークホルダーと協働し、持続可能な社会の実現を推進していきます。



マテリアリティマップ



MSCI ESGレーティング

MSCI ESGレーティングにおいて 「BBB」評価を獲得

マテリアリティの1つである
「情報セキュリティとプライバシー保護」に
対する取り組みにおいて高い評価を得ました。

「MSCI ESGレーティング」※は、米国のモルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル社(MSCI Inc.)が、世界の企業を対象に、環境(Environment)、社会(Social)、ガバナンス(Governance)の取り組みを分析し、最上位ランクの「AAA」から最下位ランクの「CCC」まで7段階で評価するものです。

※ MSCI Inc.「ESG Rating」
<https://www.msci.com/sustainable-investing/esg-ratings>

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	------------	---	----	-----

THE USE BY Bengo4.com, Inc. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES (“MSCI”) DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF Bengo4.com, Inc. BY MSCI.

MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED ‘AS-IS’ AND WITHOUT WARRANTY.

MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

RISK INFORMATION

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 技術革新	当社グループ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、当社グループの事業および業績に影響を与える可能性がある。	中/中長期	中	事業を多角的に展開することで対応
事業環境 競争状況	当社グループ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、当社の当社グループの事業および業績に影響を与える可能性がある。また、当社グループ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、または当社グループ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、事業展開に支障が生じ、当社グループ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	他社より優れたプロダクト・サービスを展開していくことで対応
事業環境 インターネット市場	当社グループはメディア事業、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、当社グループ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、当社グループ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	当社グループ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、当社グループ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	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
事業内容 固定資産の減損	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、当社グループ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

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、当社グループ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
システム	当社グループ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、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明	大	システム設定不備の監視および、セキュリティ対策ソフトの導入、また新たな開発技法の知識や技術をもつ人材を確保することで対応
法的規制 法的規制	当社グループ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、当社グループ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
法的規制 個人情報の管理	当社グループの保有する個人情報が流出し不正に使用された場合、当社グループが責任を問われ社会的信頼を失うことで、当社グループの事業展開に支障が生じ、当社グループの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 知的財産権	当社グループが認識していない知的財産権が既に第三者に成立しており、これを侵害したことを理由として損害賠償請求や差止請求を受けた場合、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明	中	知的財産の活用および適正な権利化ならびに侵害予防調査を実施することで対応
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

※ 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。