

2022年1月28日

会社名 弁護士ドットコム株式会社
(コード 6027: マザーズ)

住所 東京都港区六本木四丁目1番4号

代表者 代表取締役社長 内田 陽介

問合せ 担当者 澤田 将興

電話番号 03-5549-2555

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

開催日時 2022年1月27日(木) 16:30~17:30

開催方法 Web開催

開催場所 Web開催

説明会資料名 2022年3月期第3四半期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

※この書面(添付資料を含む)は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

専門家を、もっと身近に。

弁護士ドットコム

2022年3月期 第3四半期決算説明資料

2022年1月27日

01 2022年3月期第3四半期決算概要 (P4-P10)

02 各事業の概況 (P11-P28)

03 ご参考 (P29-P54)

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」
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



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



2022年3月期 第3四半期決算概要

2022年3月期 第3四半期 業績ハイライト（4 - 12月）

売上高は前年同期比**31.4%増収**、営業利益は前年同期比**274.4%増益**

売上高	5,000	百万円	—	前年同期比	31.4 %増
-----	--------------	-----	---	-------	----------------

営業利益	833	百万円	—	前年同期比	274.4 %増
------	------------	-----	---	-------	-----------------

経常利益	839	百万円	—	前年同期比	271.9 %増
------	------------	-----	---	-------	-----------------

四半期純利益	520	百万円	—	前年同期比	367.5 %増
--------	------------	-----	---	-------	-----------------

2022年3月期 第3四半期 業績概要

売上高は増収、営業利益率は前年同期から大幅に改善

(単位:百万円)

	2022.3 3Q 実績	2021.3 3Q 実績	2021.3 3Q 実績比	2022.3 2Q 実績	2022.3 2Q 実績比
売上高	1,821	1,371	+32.9%	1,641	+11.0%
売上原価	287	217	+32.1%	262	+9.4%
売上総利益	1,534	1,153	+33.0%	1,379	+11.3%
販売費及び 一般管理費	1,154	1,039	+11.1%	1,142	+1.1%
営業利益	379	114	+232.7%	237	+60.3%
営業利益率	20.9%	8.3%	+12.5pt	14.4%	+6.4pt
経常利益	380	116	+226.1%	240	+57.8%
四半期純利益	235	43	+435.7%	147	+60.0%

貸借対照表

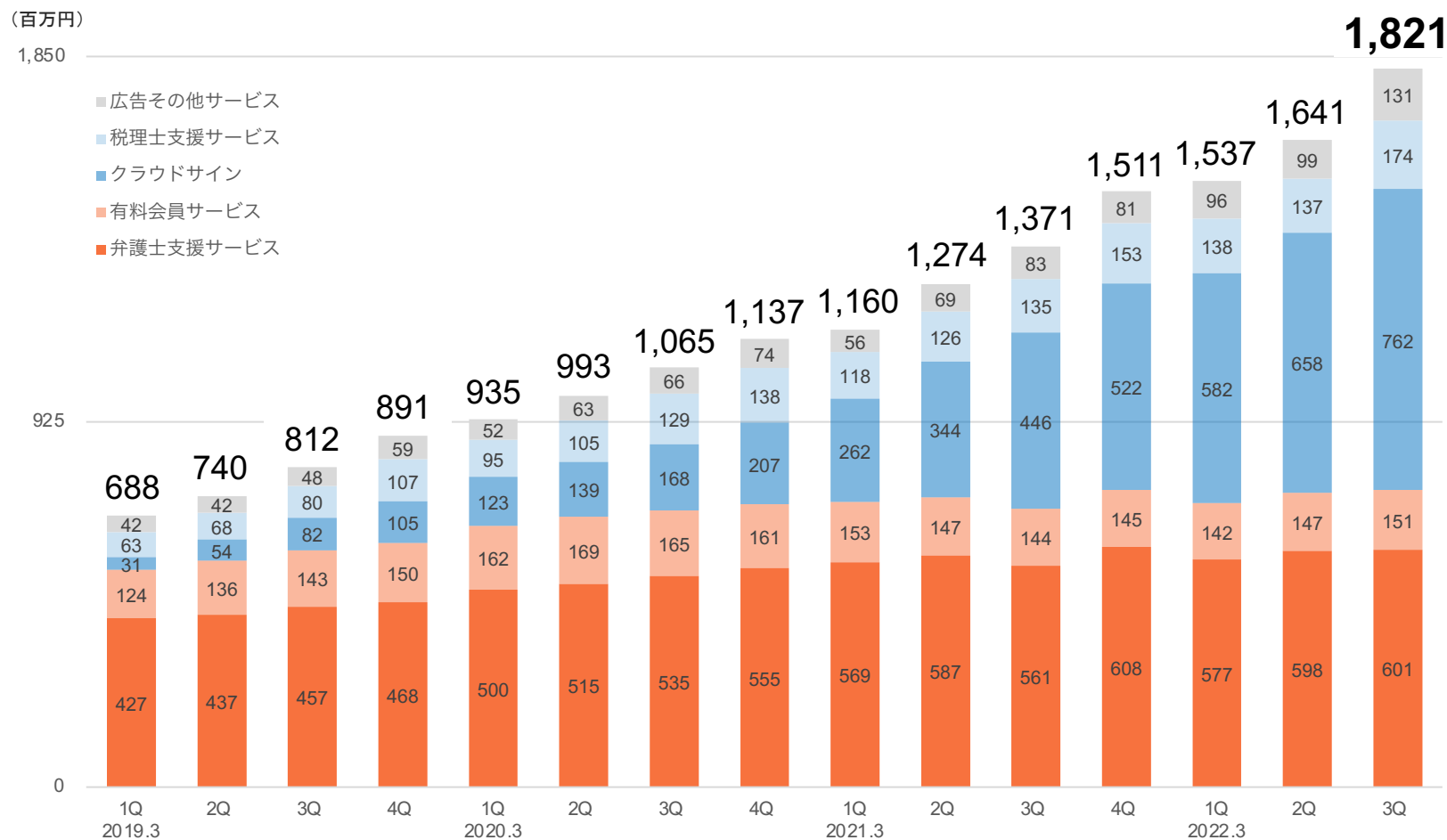
利益剰余金の増加により純資産は235百万円増加

(単位:百万円)

	2021年12月末	2021年9月末	2021年9月末比
流動資産	2,910	2,544	+365
現金及び預金	1,782	1,487	+294
固定資産	858	837	+21
総資産	3,769	3,381	+387
流動負債	1,052	900	+151
固定負債	-	-	-
純資産	2,716	2,481	+235
自己資本比率	72.0%	73.3%	-1.3pt

売上高の四半期推移

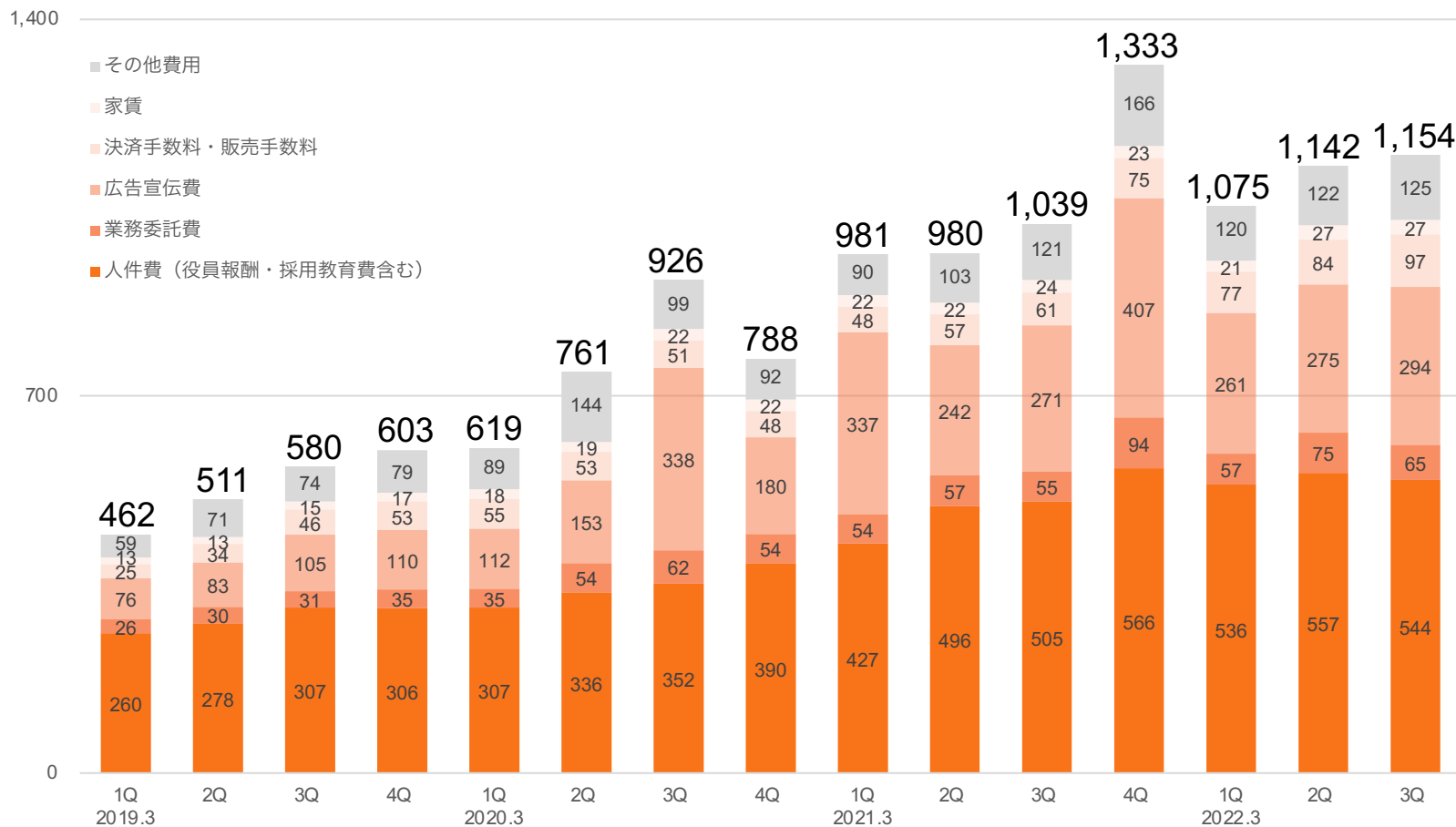
第3四半期はクラウドサインを中心として各サービスが増収



販売費及び一般管理費の四半期推移

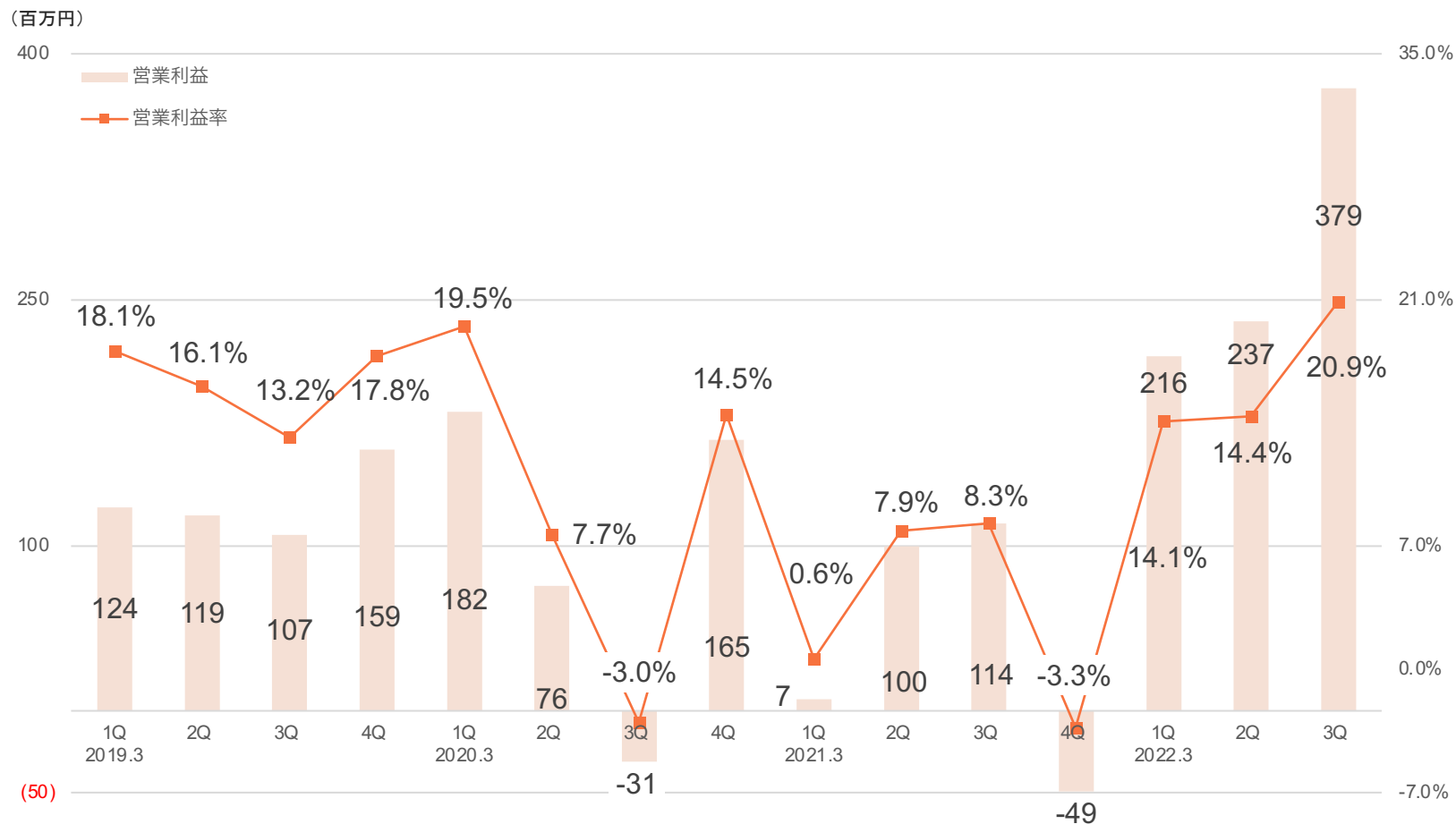
販売費及び一般管理費は微増、状況に応じた適切な投資を実行

(百万円)



営業利益の四半期推移

営業利益は過去最高益の379百万円で着地

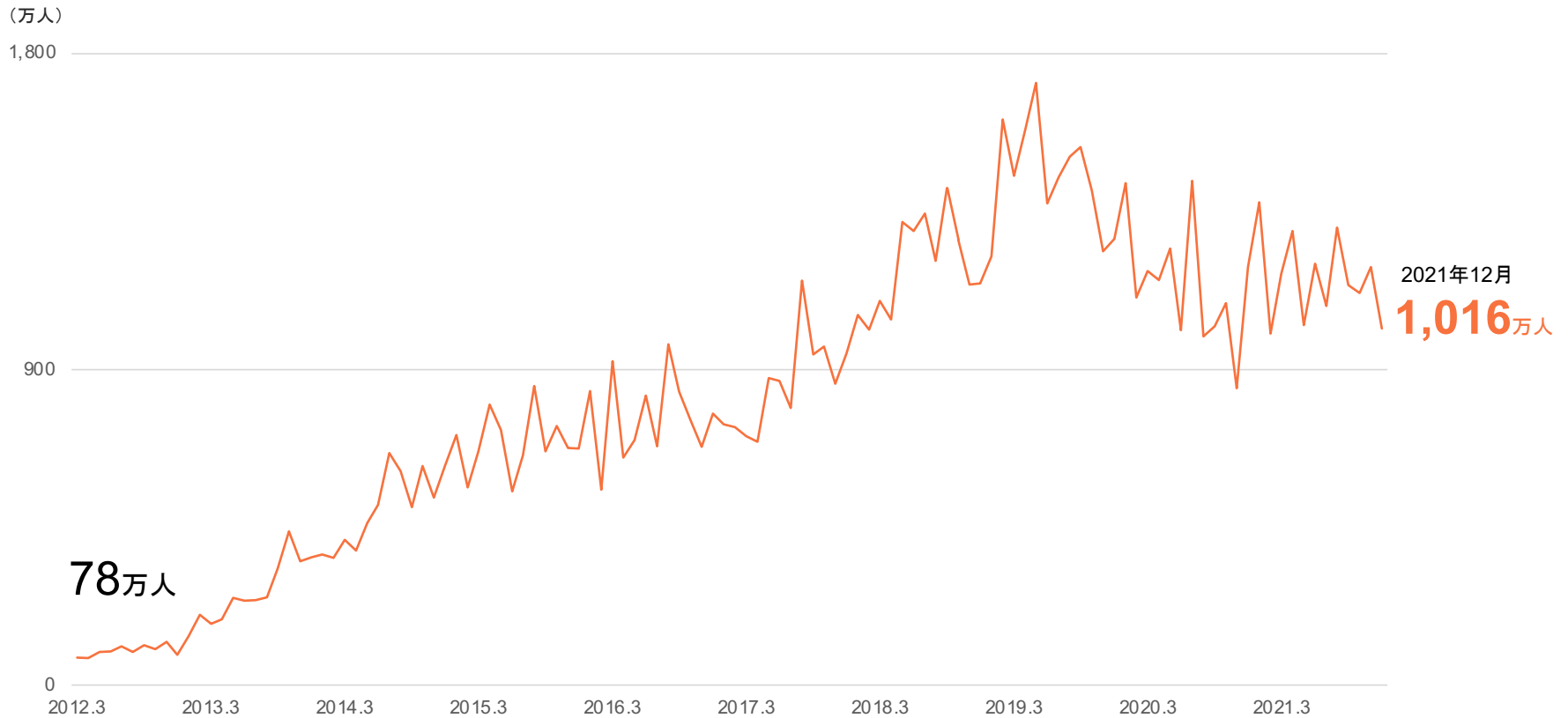


弁護士ドットコム

月間サイト訪問者数の推移

月間サイト訪問者数は、弁護士ドットコムニュースによる変動はあるものの、Google検索経由の流入は引続き回復基調にある

月間サイト訪問者数の推移



有料会員数の推移(個人)

個人の有料会員数は、Google検索経由の流入と連動し回復基調に

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 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

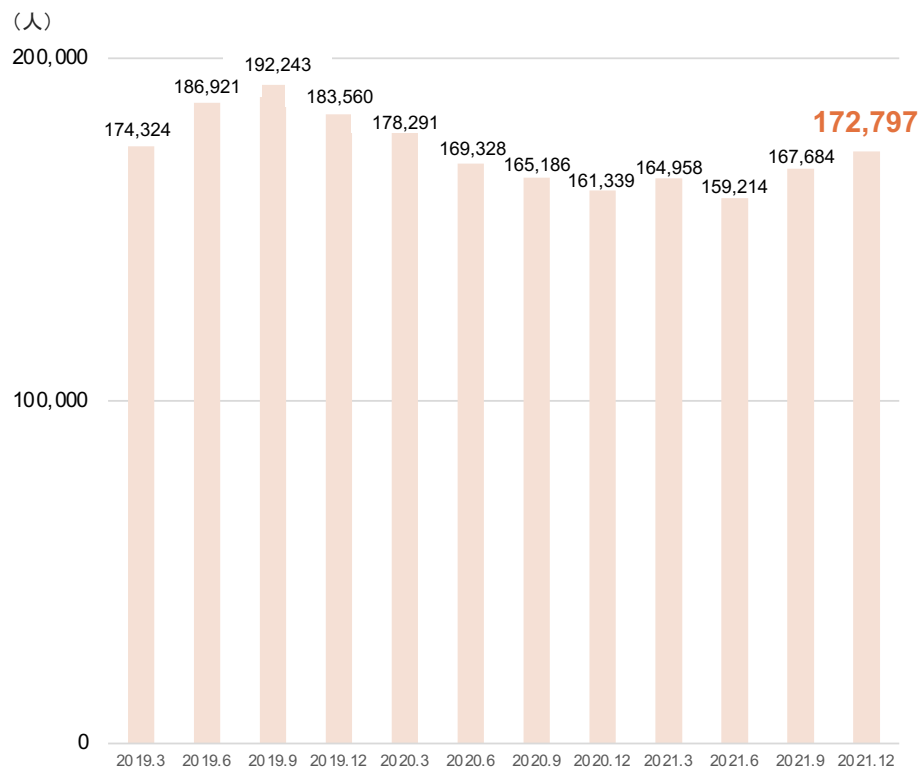
ベストアンサー

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

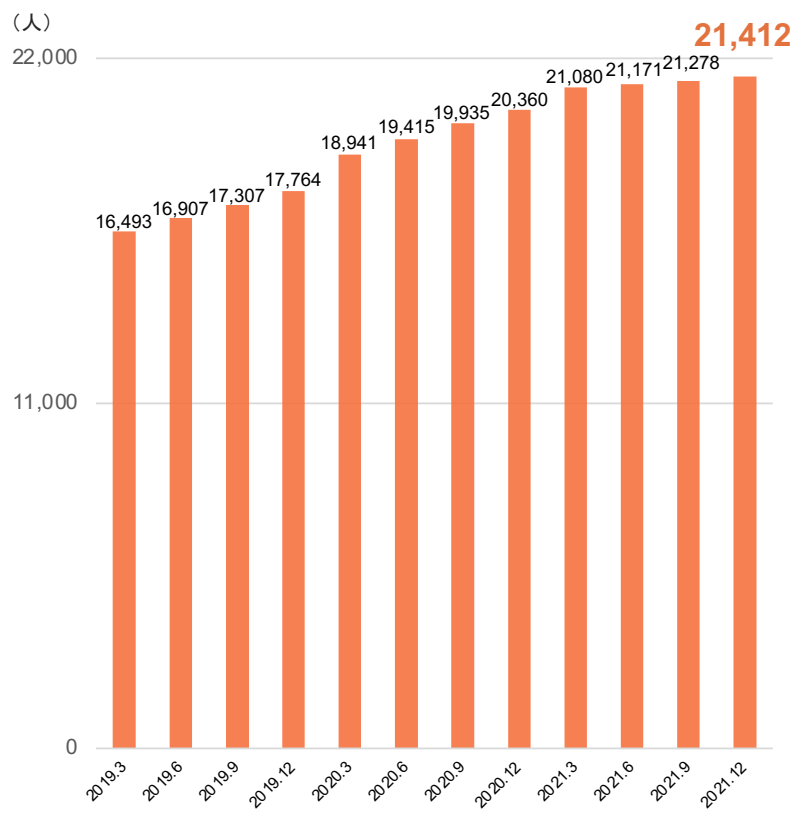
有料会員数推移



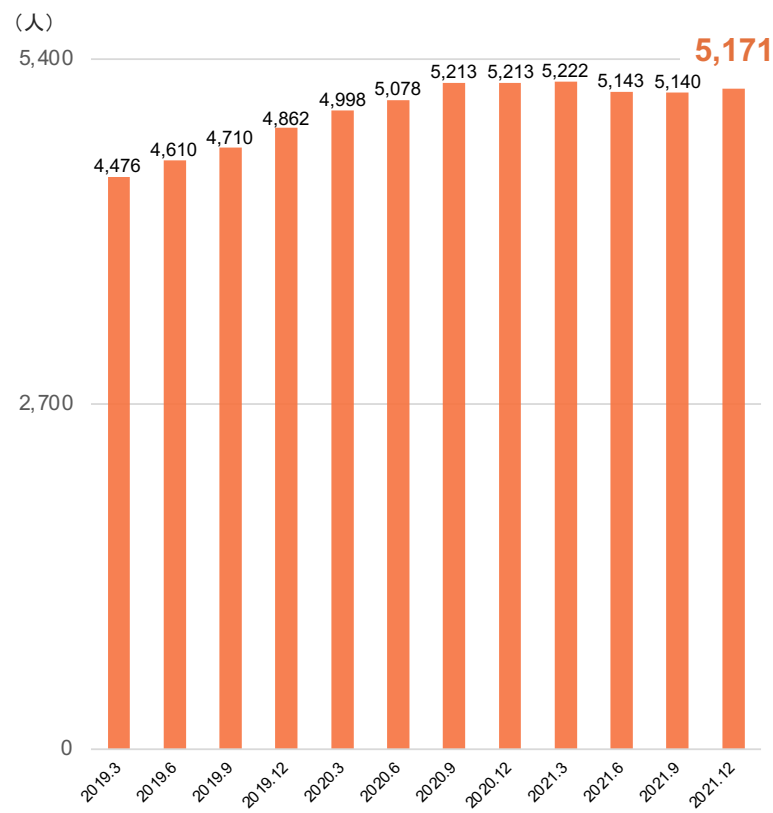
登録弁護士数の推移

弁護士支援サービスは集客中心のサービスから、学習支援、業務支援へと領域を拡大
有料登録弁護士数は増加に転換

登録弁護士数の推移 (月末時点)



有料登録弁護士数の推移 (月末時点)



弁護士業務のDXを多面的に推進し 弁護士にとって必要不可欠なサービスを目指す

 弁護士ドットコム

1. 集客支援

引続き、メディアパワーの拡大を図り、
弁護士への付加価値を高める

2. 学習支援

法律書籍・雑誌の定額閲覧サービス
「弁護士ドットコムライブラリー」
の機能およびコンテンツの質を向上

3. 業務支援

「案件管理システム」をコアとした
他サービスとの連携強化
弁護士・法務担当者向け人材紹介サービス
「弁護士ドットコムキャリア」の強化

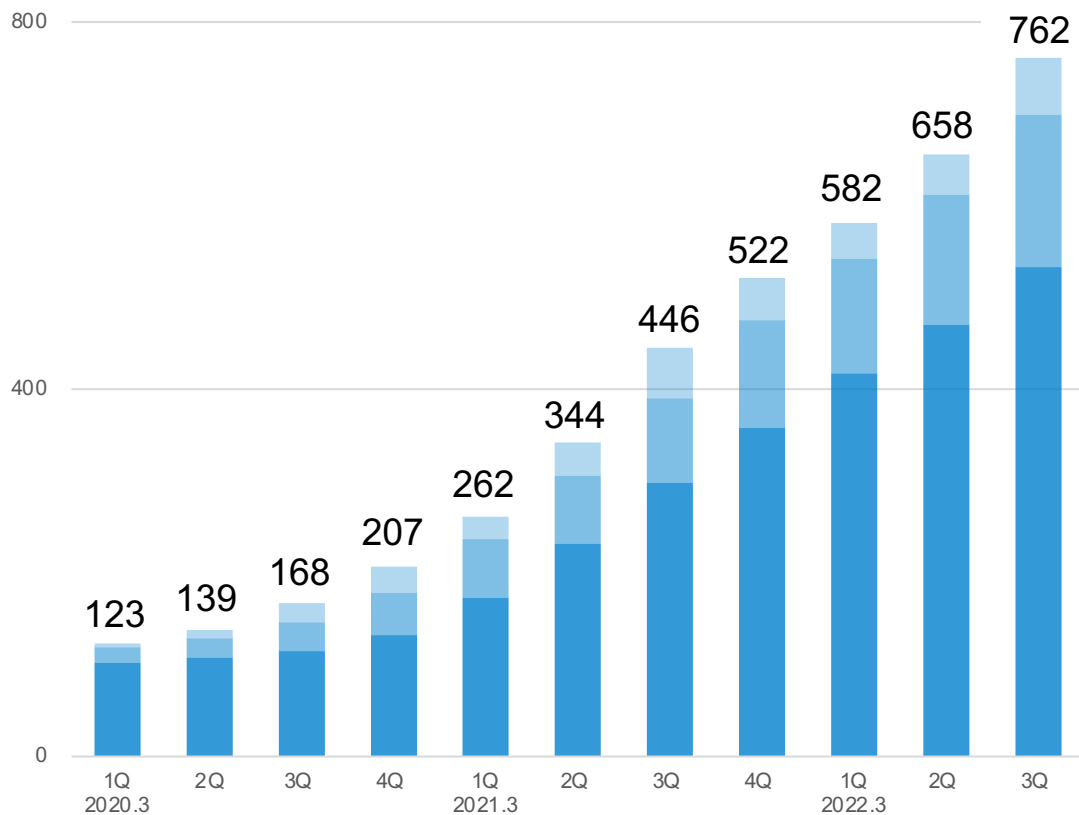
クラウドサイン

売上高の推移

第3四半期は固定売上、従量売上、スポット売上の各売上が順調に増加

売上高の推移

(百万円)



クラウドサイン売上

||

スポット売上

クラウドサインの導入支援コンサルティング、
クラウドサインSCANなどの初期費用

+

従量売上

有料社数×1社当たり送信件数×送信単価

+

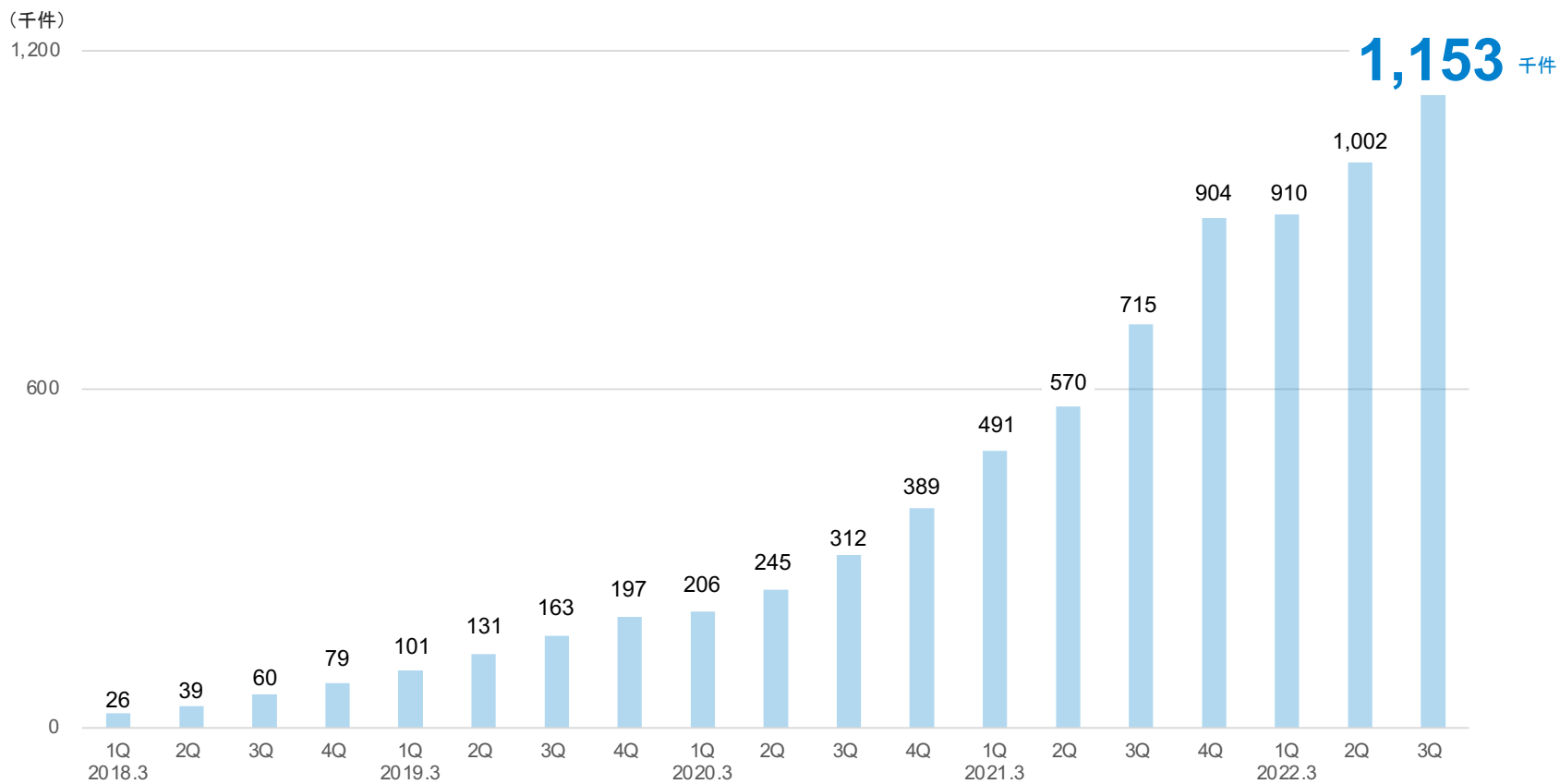
固定売上

有料社数×1社当たり固定費用

契約送信件数の推移

四半期別契約送信件数は、**115万件**を突破
第4四半期に向けて更なる増加を見込む

四半期別契約送信件数の推移



料金体系の改定

2021年10月1日より、既存の機能と対象顧客層を整理して最適な料金体系に改定

2021年9月以前に導入した企業は旧料金体系を適用

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: 5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	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	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 ・高度な管理機能 ・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

SMBCクラウドサインのキャンペーン

SMBCクラウドサイン株式会社にて、脱ハンコを加速させる「電子契約の無料キャンペーン」を2021年10月12日より実施
このキャンペーンによりコーポレートプランの販売が加速

SMBC

SMBCクラウドサイン

TOP | 料金プラン・機能 | 導入事例 | お知らせ | お問い合わせ | ログイン | 資料請求

脱・ハンコ! キャンペーン

お申込期間：2021/10/12 ~ 2022/3/31

※お申込状況に応じて期間が変更になる可能性があります。

長期化するコロナ禍を乗り越えよう。
真のテレワークを実現するため、
脱ハンコを加速させる
キャンペーンを実施中です。

紙より速くてセキュアな契約が
ビジネスを変える

SMBCクラウドサイン株式会社ホームページより <https://www.smbc-cloudsign.co.jp/campaign/>

NTTドコモが運営する「ビジネスdXストア」に、クラウドサインの取り扱いが決定

株式会社NTTドコモが提供する、中堅・中小企業向けオンラインストア「ビジネスdXストア™」のサービスラインナップに、「クラウドサイン」が正式採用。「dX電子契約」というサービス名で提供開始することが決定

The screenshot shows the Business dX Store homepage. The header includes the docomo business logo, a user account section with 'ようこそゲスト様', 'ビジネスdアカウント', and 'ログイン' buttons, and navigation links for 'ビジネスdXストア', 'ビジネスdXストアとは', '商品一覧', and 'コラム'. There are also links for 'よくあるご質問', 'ご利用ガイド', and a '資料請求・お問い合わせ' button. The main content area is a grid of service cards:

- リモート営業**: どこでも手軽にオンラインで商談が可能に。
- 在宅勤務**: 会社のパソコンにリモートアクセスが可能。どこにいても、いつもと同じ仕事ができます。
- 労務管理**: すべての従業員情報を一元管理。人事・経理業務が大幅に改善できます。
- 福利厚生**: リゾート利用から生活支援まで、豊富なメニューで従業員の満足度を向上できます。
- 助成金支援**: 申請の手間は少なく、受給額を最大化。助成金に強い専門家がサポートします。
- メディア・ニュース**: ビジネスにおける身近な成功事例や業界トピックス、トレンド情報を営業活動や人材育成に活用。
- 電子契約** (highlighted): 日本の法律に特化した電子契約サービス。契約作業をオンラインで完結。Coming Soon
- 商談・名刺管理**: 営業プロセスや進捗管理を徹底することで、商談から受注までの確度を向上。Coming Soon
- 電子請求書発行**: 様々な帳票発行の要望に対応可能な電子請求書発行サービス。経理業務の効率化による働き方改革を促進。Coming Soon

※「ビジネスdXストア」は、株式会社NTTドコモの商標です。
ビジネスdXストアホームページより <https://biz-dxstore.docomo.ne.jp/>

税理士ドットコム

税理士ドットコムについて

月間サイト訪問者数約**110万人**、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6,107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

- 税務に関する**無料Q&Aサービス**税理士に税務に関する相談が可能

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

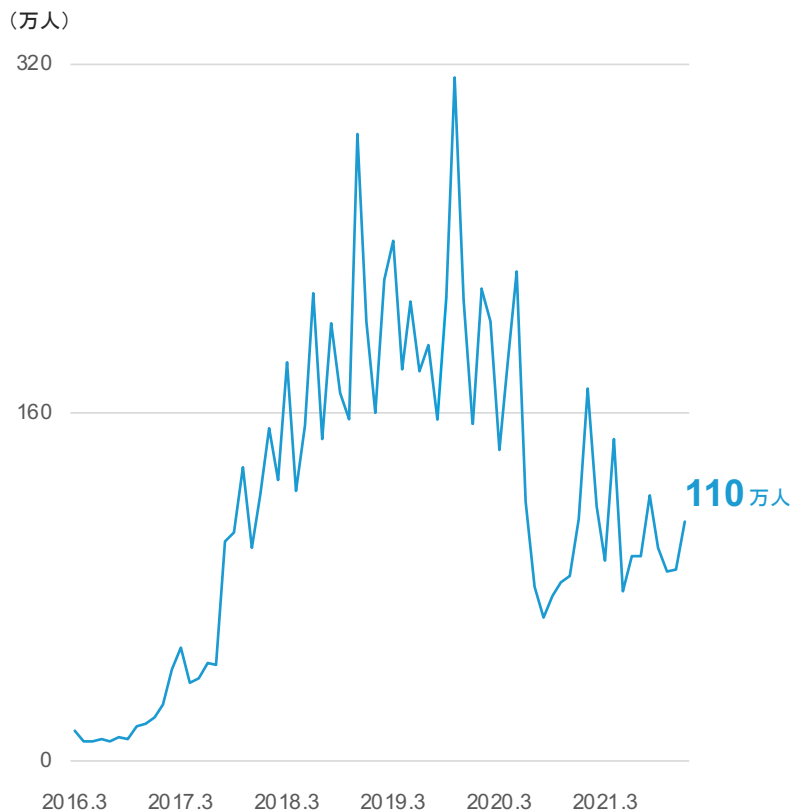
上記数値は2021年12月末時実績数値



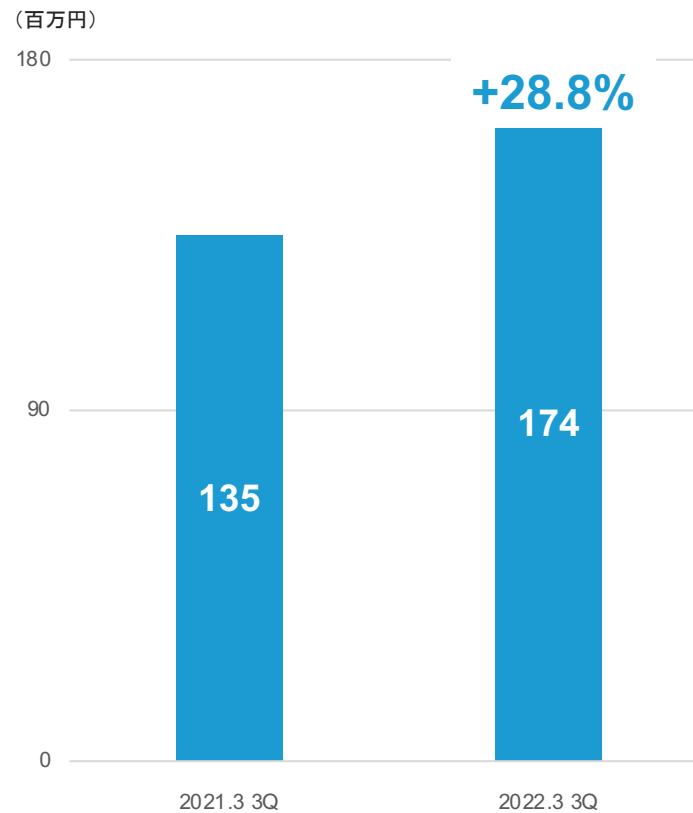
月間サイト訪問者数および売上高

サイト訪問者数は復調に転じる、売上高は堅調に推移

月間サイト訪問者数の推移



売上高 (前年同期比)



※上記グラフの売上高は百万円未満を切下げした数値

中小企業・個人事業主向けサービスを提供している企業との連携を加速

パートナー企業を通じて、全国の中小企業・個人事業主へサービスを提供



当社

パートナー企業

顧客

- 中小企業、個人事業主向けのサービスを開発
(税理士紹介サービス、クラウド税務相談等)
- パートナー企業は顧客向けの付加価値向上を目的として弊社サービスを紹介
- 中小企業、個人事業主を取り巻く税務の悩みは益々複雑化しており専門家への相談ニーズは高まっている
- パートナーネットワークの拡大

ビジネスロイヤーズ

ビジネスロイヤーズについて

月間サイト訪問者数約**59万人**、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

95事務所、916人

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5,800円、冊数1,153冊、法律系出版社23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



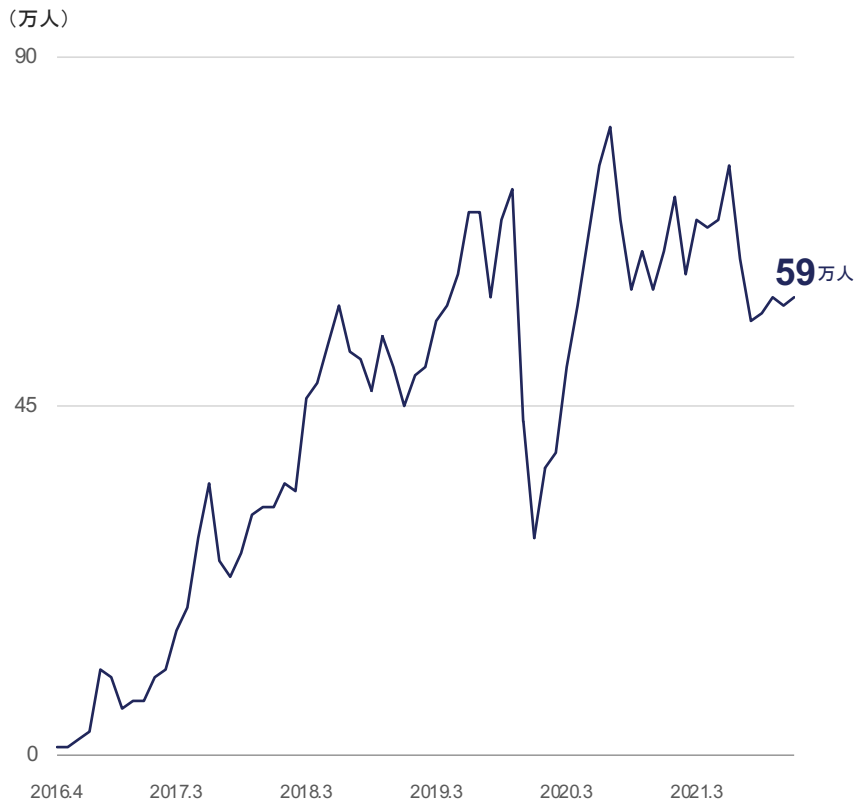
上記数値は2021年12月末時実績数値

月間サイト訪問者数および会員数

月間サイト訪問者数は復調、会員数も順調に増加

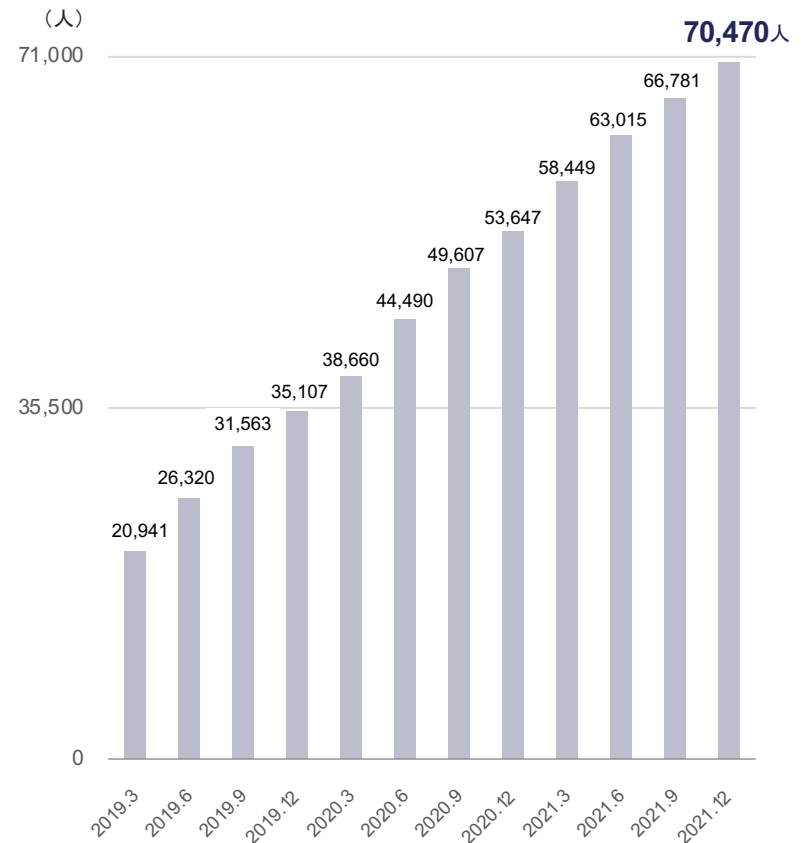
「ビジネスロイヤーズライブラリー」「ビジネスロイヤーズコンプライアンス」を中心に収益化を図る

月間サイト訪問者数の推移



会員数の推移 (月末時点)

※会員登録(無料)することで、
ビジネスロイヤーズの全コンテンツが閲覧可能となります



ご参考

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	<small>もとえ</small> 元榮 太一郎、内田 陽介
従業員	341 名 (2021年12月末時点)

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

代表取締役社長 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

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 橘 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 松浦 啓太

(株)エスクリにて未上場から東証一部までの管理部門を担当

2013年当社入社

2019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

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

経営理念

専門家をもっと身近に

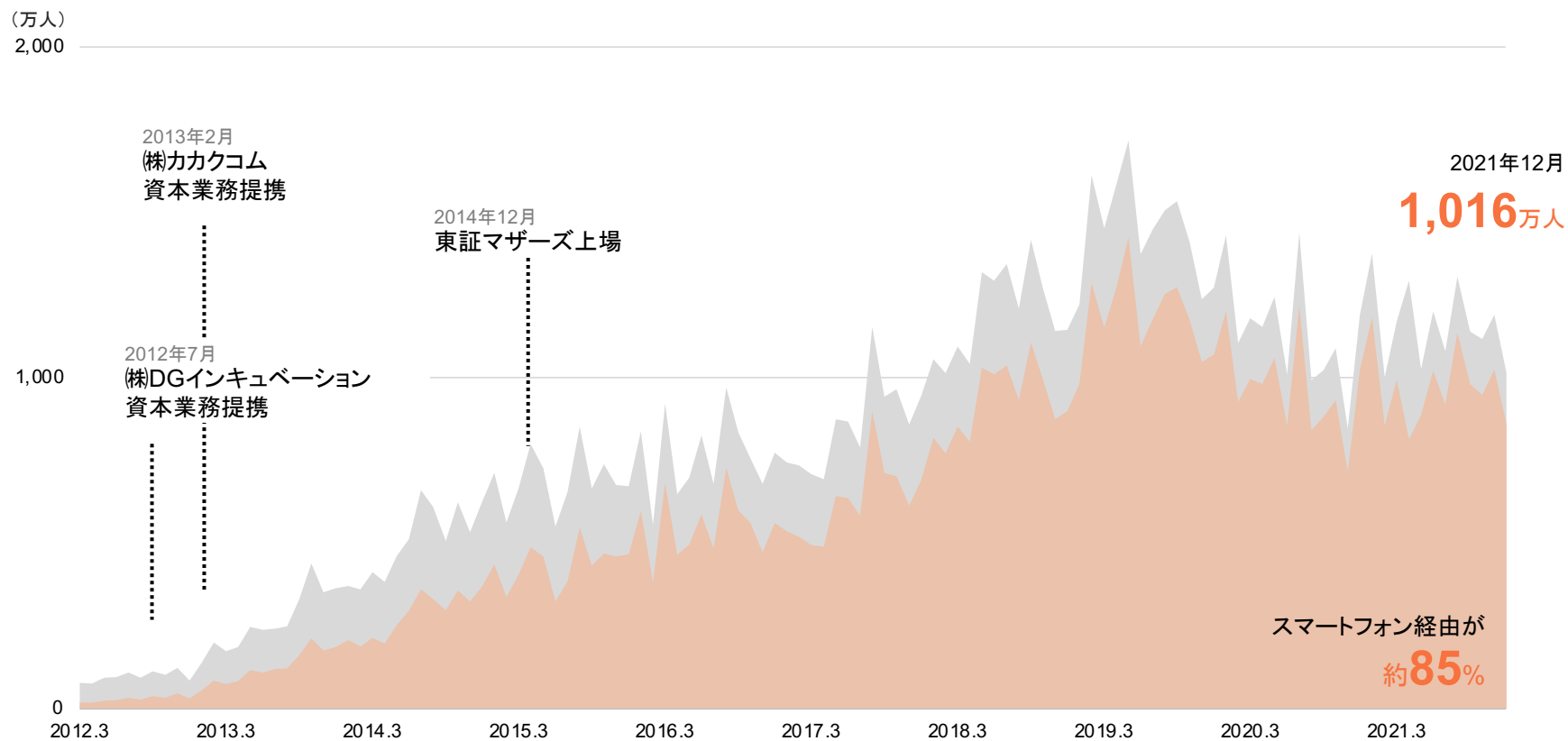
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「専門家をもっと身近に」を理念として、
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています



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



弁護士ドットコムについて

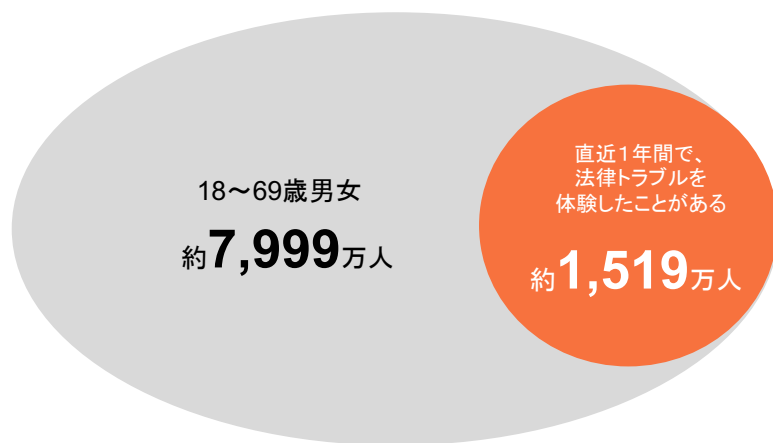
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,519万人 (19.0%)**

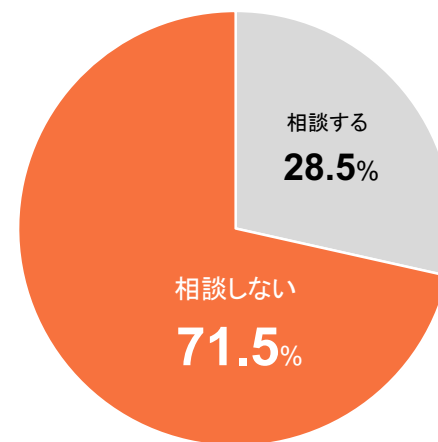
実際に弁護士に相談する人は**28.5%**

相談しない理由は「費用面での不安」**41.5%**、「頼む程では無い」**45.1%**

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

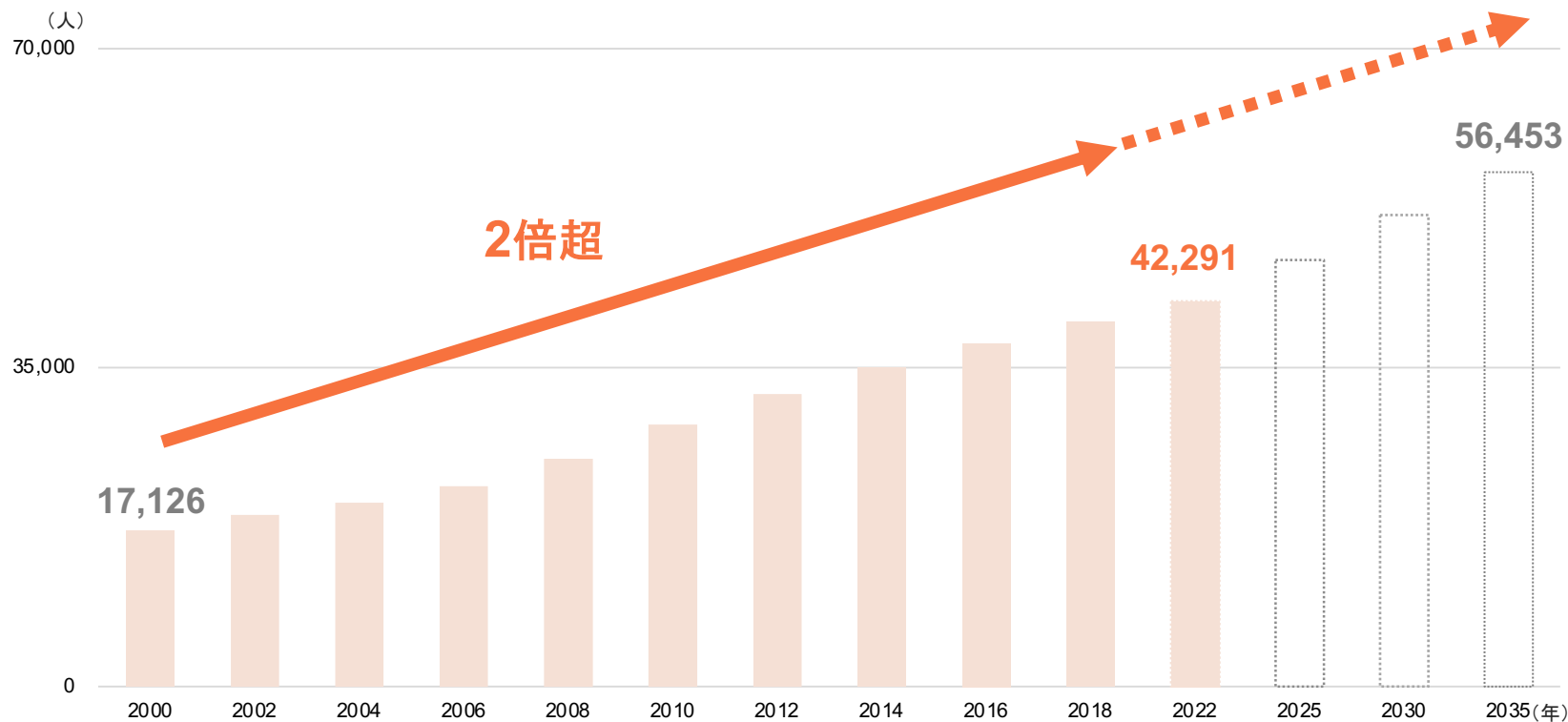


2021年12月 マクロミル調べ
調査対象者:18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

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

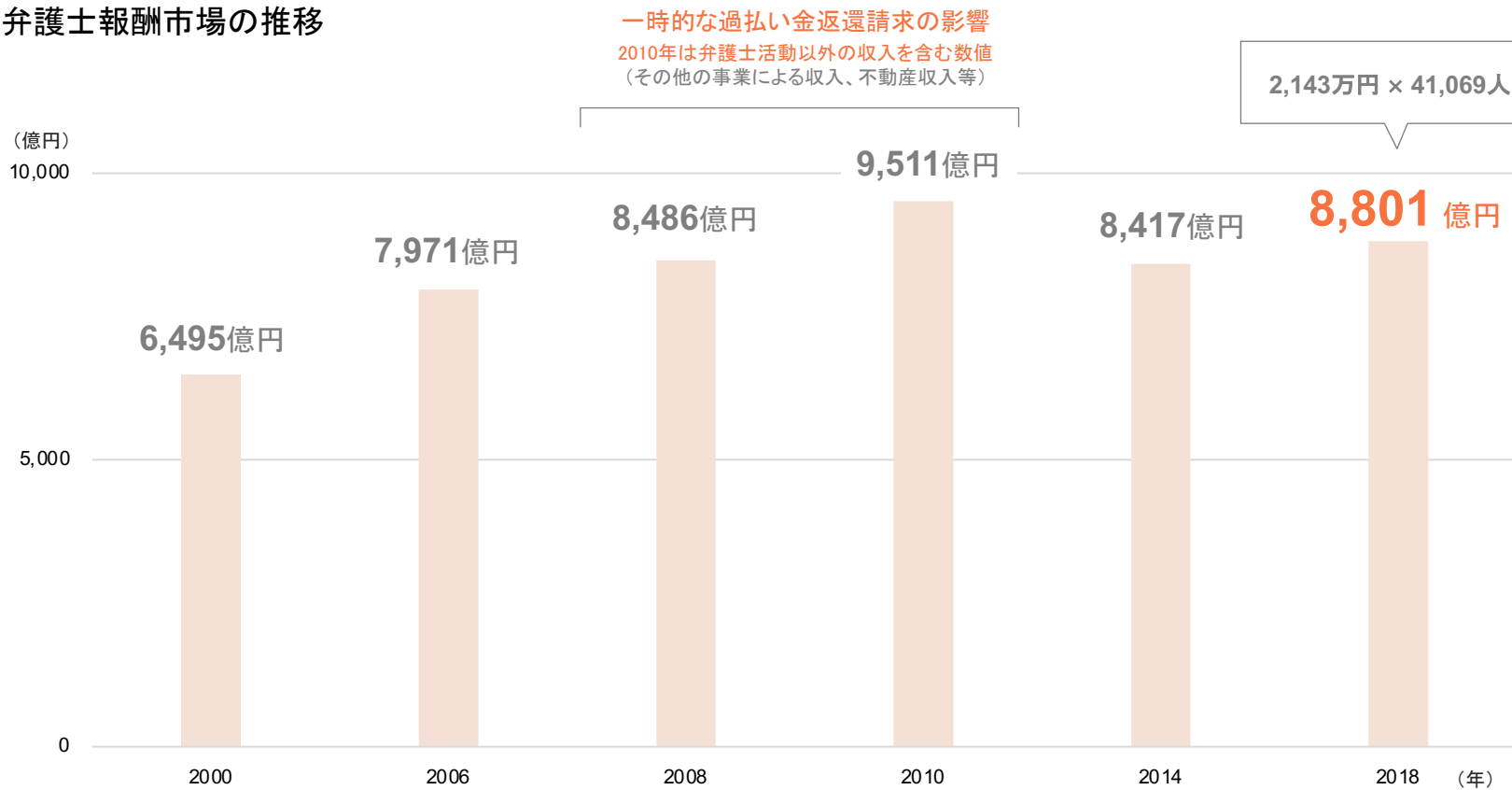


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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2018年版」より推測

弁護士ドットコム 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やす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**1,016万人**、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**109万件**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**21,412名**国内弁護士約4万人の**2人に1人**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**664万人**

上記数値は2021年12月末時実績数値



弁護士ドットコムサービス

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 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着けることができます

弁護士向けサービスの概要(集客支援)



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3プラン)

弁護士向けサービスの概要(学習支援)

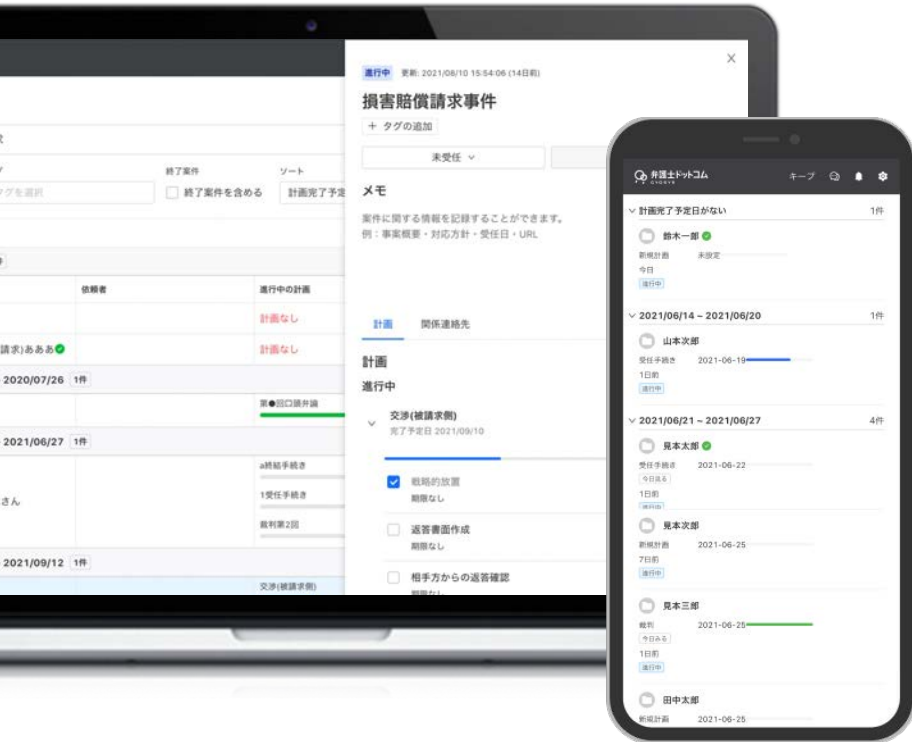


弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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	1,000冊以上
参加出版社	法律系出版社25社

弁護士向けサービスの概要(業務支援)



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>

有料会員サービスの概要

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 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

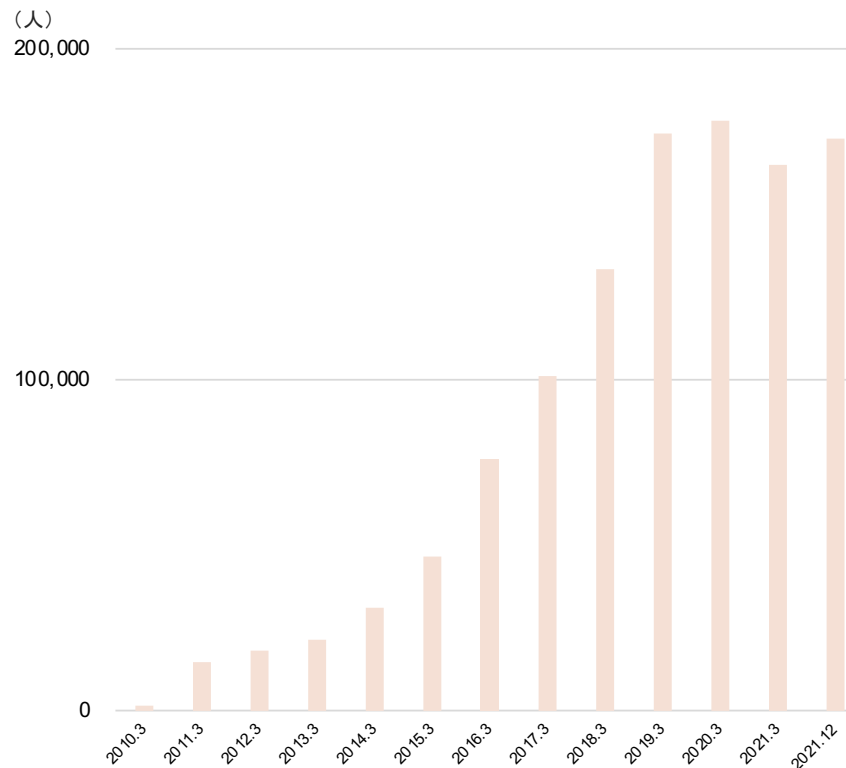
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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



広告その他サービスの概要

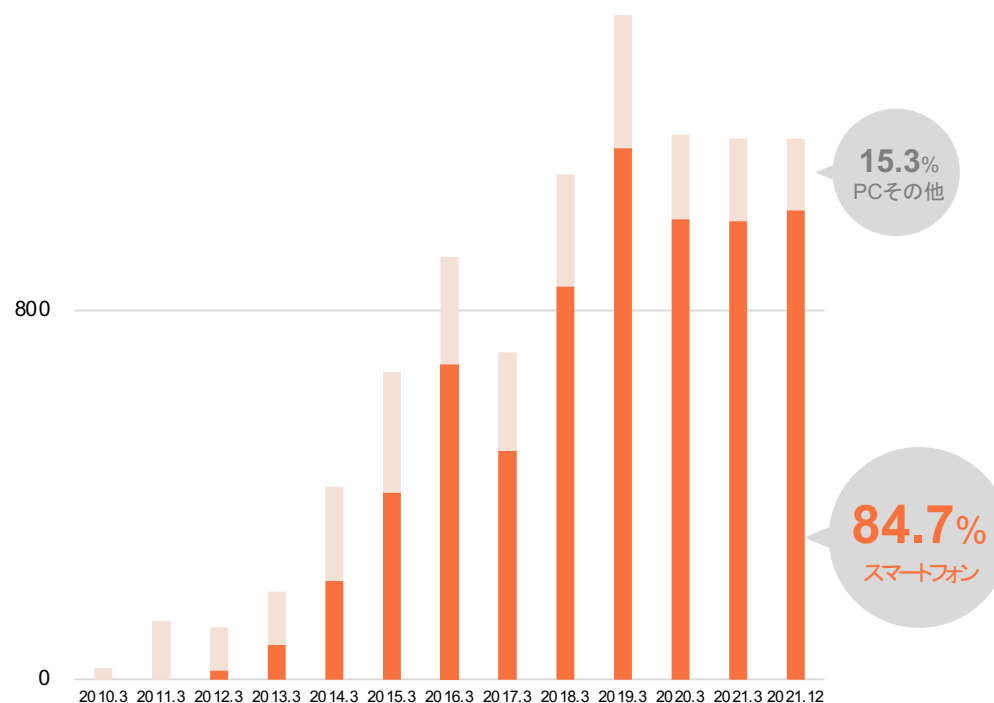
Webサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」上の広告売上がメインであり安定的に推移

サイトページ



月間サイト訪問者数推移

(万人)
1,600



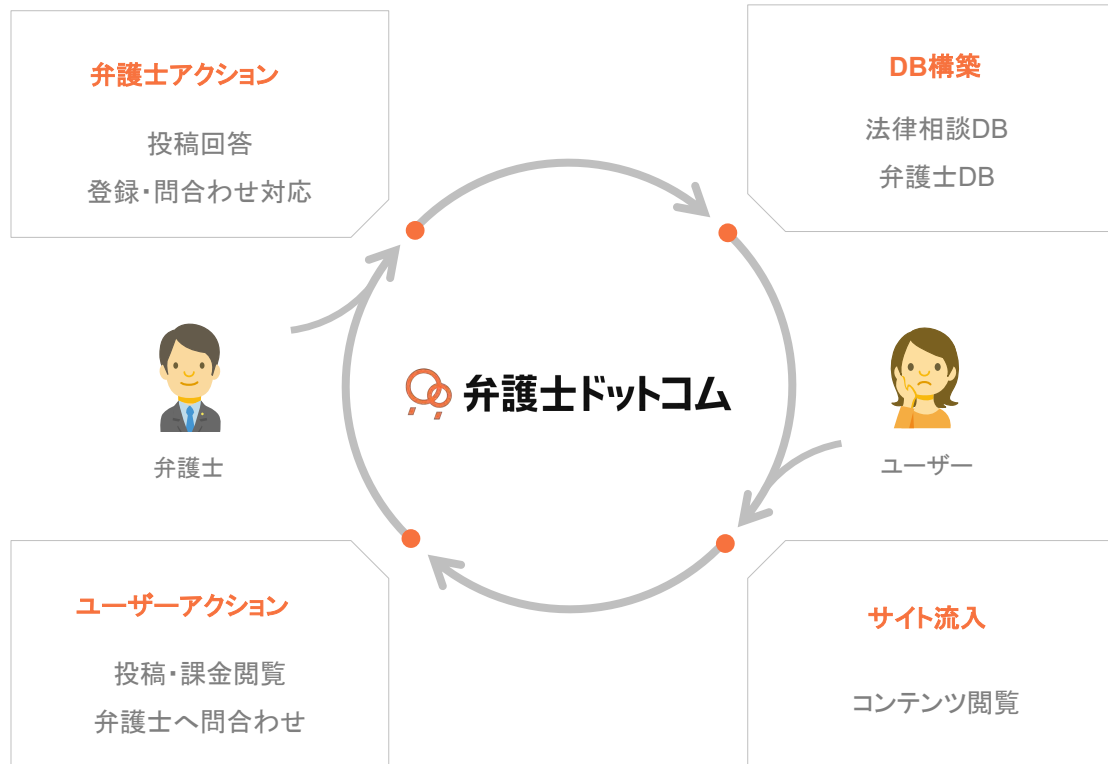
弁護士ドットコム の成長サイクル

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

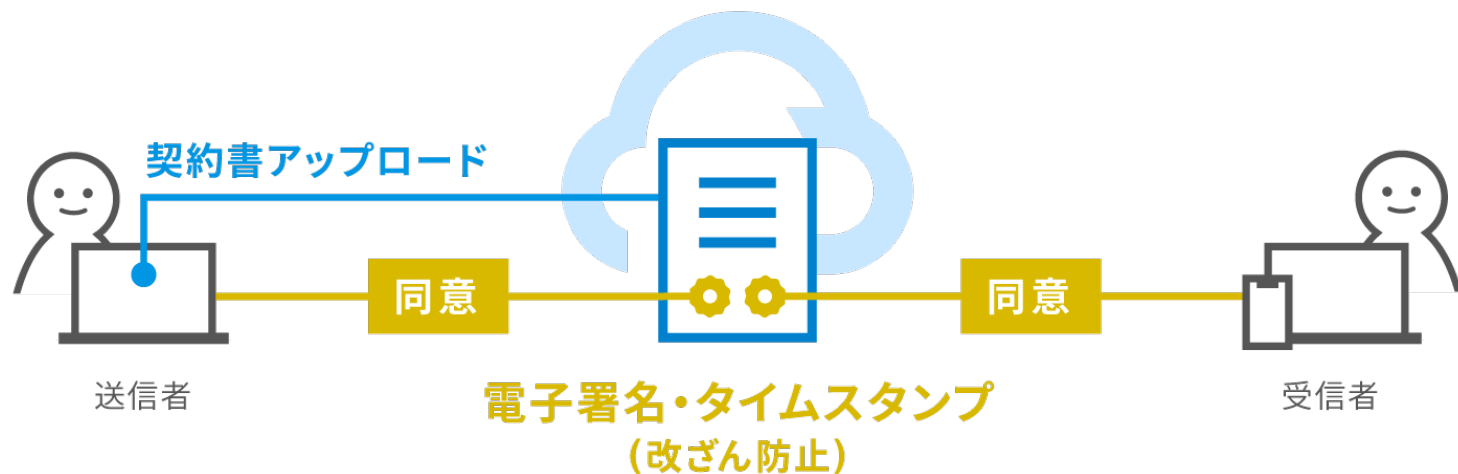


クラウドサインについて

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

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

利用イメージ

送信者側



1 書類をアップロード

PDF化した書類をアップロード

2 宛先入力

送付順を組むこともできます
三者間契約なども可能です

3 帳票作成

書類の中にテキスト入力欄やチェック
ボックスなどを、必要に応じて設置

4 送信

受信者側

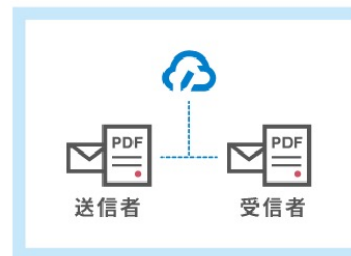


1 メールで受信

スマートフォンでの操作にも対応

2 契約書確認・合意

送信者・受信者



締結完了・契約書受信

締結した書類は、送信社・受信者に自動で
メールにて届けられます。

(クラウドサイン上にも自動で保管されます)

クラウドサインで使われている書類(一例)

クラウドサインで使われている書類(一例)

- 秘密保持契約書
- 雇用契約書
- 物品購入契約書
- 債権譲渡契約書
- 建設請負契約書
- 代理店契約書
- 見積書
- 納品書
- 業務委託契約書
- 誓約書
- 売買基本契約書
- 連帯保証契約書
- リフォーム契約書
- フランチャイズ契約書
- 発注書
- 検収書
- 顧問契約書
- 個人情報同意書
- 投資契約書
- 人材紹介基本契約書
- 更新契約書
- 覚書
- 請書
- 請求書

上記は、申し込み時に各企業にヒアリングした利用書類類型の一例

導入メリット



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。

料金体系

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 : 5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	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	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 ・高度な管理機能 ・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

クラウドサインの特徴

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拓げるため、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**



クラウドサインのサービス展開

PDFアップロード → 自動データ化



クラウドサインAI

クラウドサインに格納されている契約書のPDFから契約先や契約金額などの項目をAIにより自動判別・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

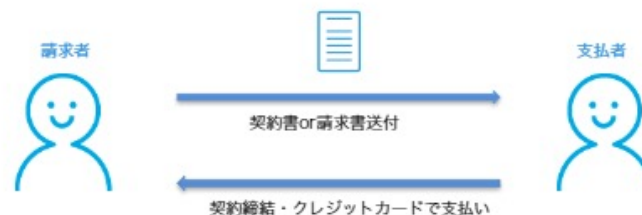
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・書類情報の入力まで対応

クラウドサインNOW

タブレット端末を活用し、対面取引でも利用可能な電子契約サービス

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



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。