

FY3/2024 2Q 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

2023/10/25

- 01** 2024年3月期第2四半期決算概要 (P3-P7)
- 02** 株式会社エル・アイ・シーのグループジョイン (P8-P15)
- 03** 成長戦略の進捗 (P16-P31)
- 04** 各事業の概況 (P32-P48)
- 05** ご参考 (P49-P82)

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



**2024年3月期
第2四半期決算概要**

FY3/
2024
Q2

2024年3月期 上期業績ハイライト

売上高は前年同期比**22.2%増収**、営業利益は前年同期比**48.2 %増益**

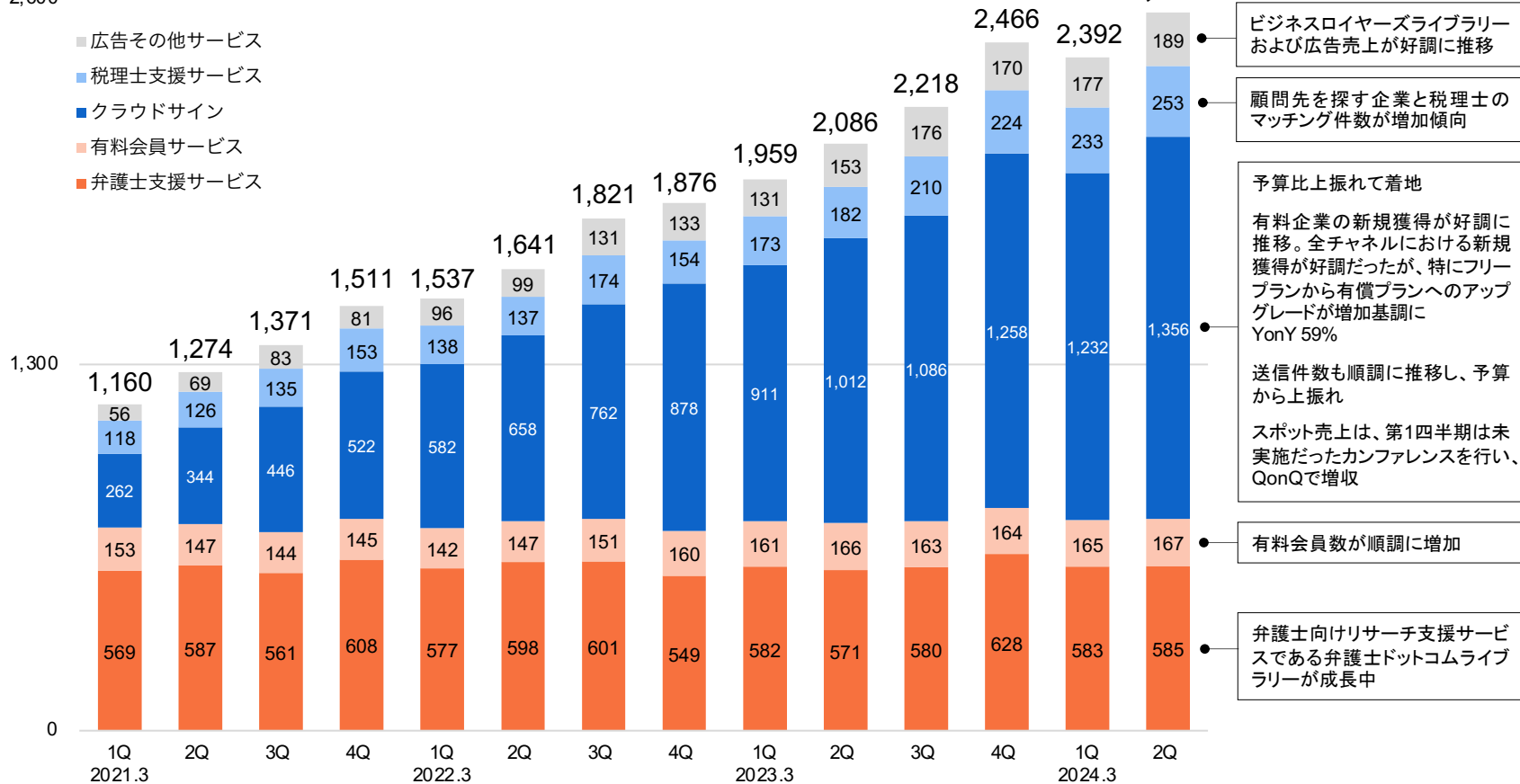
売上高	4,945	百万円	—	前年同期比	22.2 %増
EBITDA	767	百万円	—	前年同期比	51.3 %増
営業利益	550	百万円	—	前年同期比	48.2 %増
経常利益	555	百万円	—	前年同期比	47.3 %増
上期純利益	337	百万円	—	前年同期比	44.8 %増

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬

売上高の四半期推移

第2四半期は全セグメントの売上高がQonQで増収、クラウドサインをはじめとして予算比上振れて着地
クラウドサインの新規有料企業数、送信件数ともに順調に推移

(百万円)
2,600



● ビジネスロイヤーズライブラリーおよび広告売上が好調に推移

● 顧問先を探す企業と税理士のマッチング件数が増加傾向

● 予算比上振れて着地
有料企業の新規獲得が好調に推移。全チャネルにおける新規獲得が好調だったが、特に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に YonY 59%

● 送信件数も順調に推移し、予算から上振れ

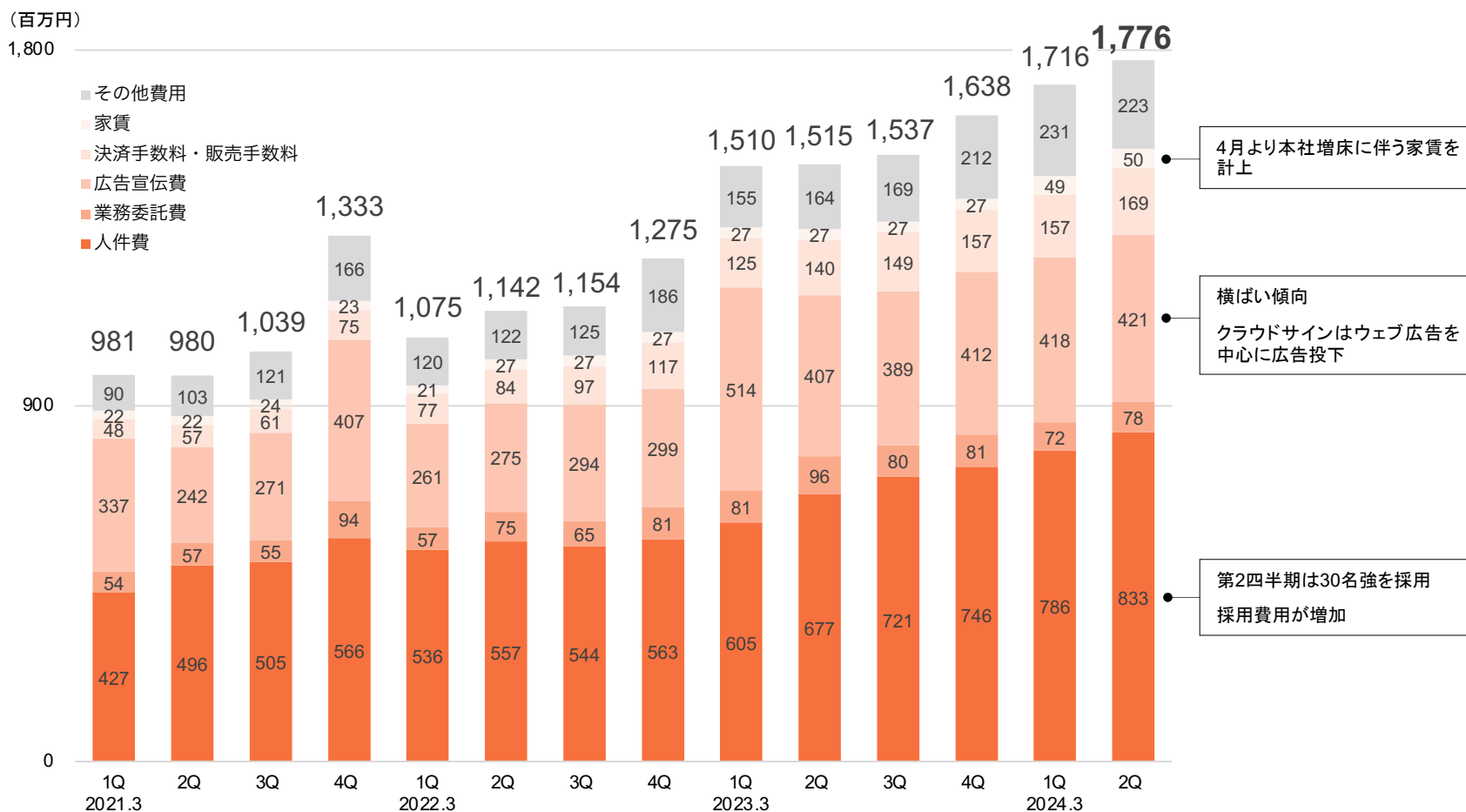
● スポット売上は、第1四半期は未実施だったカンファレンスを行い、QonQで増収

● 有料会員数が順調に増加

● 弁護士向けリサーチ支援サービスである弁護士ドットコムライブラリーが成長中

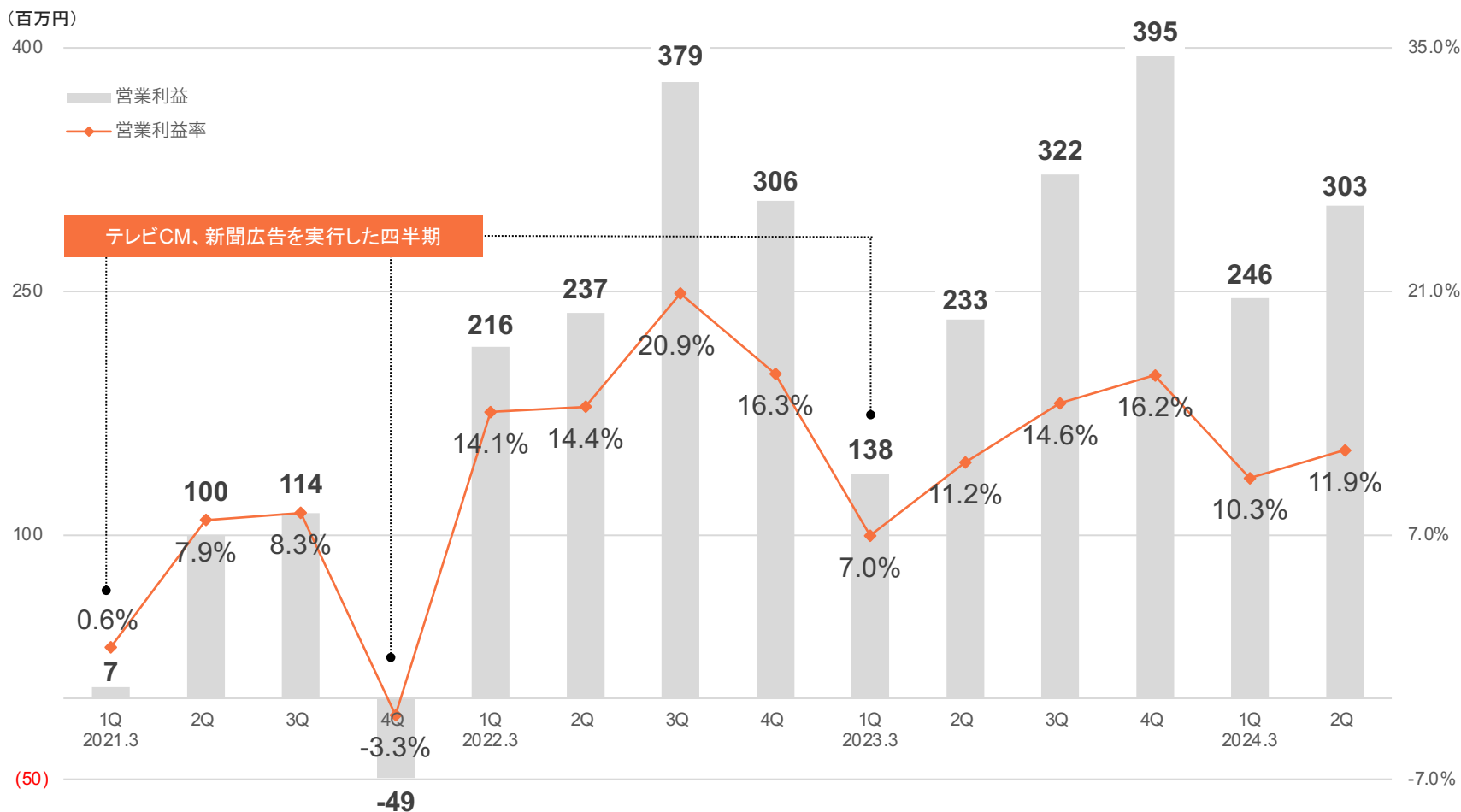
販売費及び一般管理費の四半期推移

第2四半期は、採用が計画通りに進捗したため、人件費を中心に販管費が増加



営業利益の四半期推移

第2四半期は、営業利益303百万円で着地、EBITDAは420百万円



FY/3

2024

2Q

株式会社エル・アイ・シーのグループジョイン

「判例秘書」を提供する 株式会社LICのグループジョイン

弁護士ドットコム

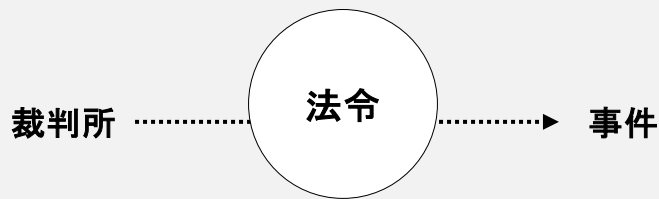


LIC Legal
Information
Center

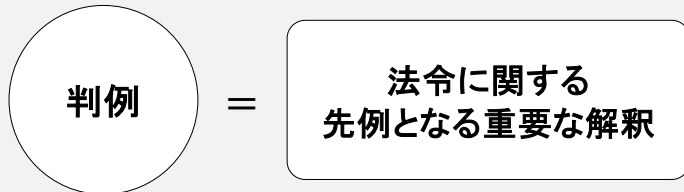
判例秘書

判例は、法令に関する先例となる重要な解釈であり リーガルリサーチにおける必須情報

法令と判例の関係



法令を元に法律的判断



リーガルリサーチにおける 法令・判例・解説文献の位置づけ



いしかわまりこ他「リーガル・リサーチ」第5版(2016)日本評論社を参考に作成

業界で圧倒的シェアを有する 判例データベース「判例秘書」を提供

会社概要



会社
株式会社エル・アイ・シー

所在地
東京都港区南青山二丁目6番18号

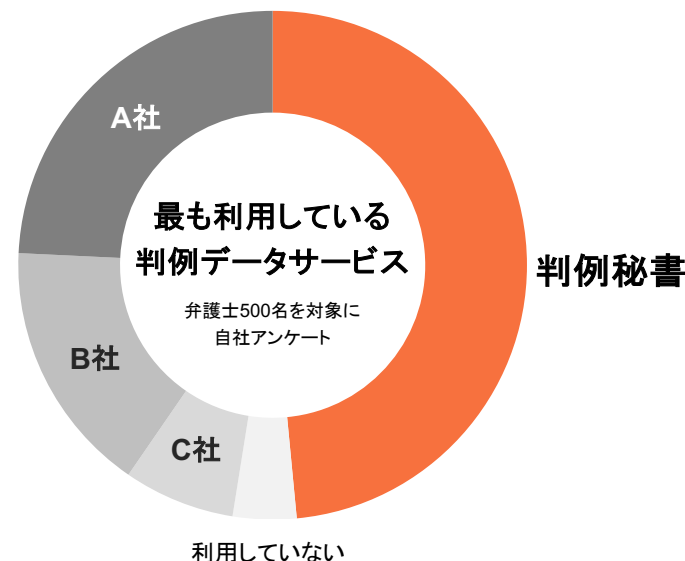
設立日
1996年4月

代表者
讚井 泰雄

事業内容
判例データベース「判例秘書」の開発および提供

判例秘書のシェア

- ✓ 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



POINT
01

高い収益性、財務健全性

(足元) 足し算の効果

POINT
02

弁護士向け事業の盤石化

(短中期) 掛け算の効果

POINT
03

リーガルブレイン構想の加速

(中長期) 掛け算の効果／P16以降後述

安定的な売上高推移と高い自己資本比率

業績推移

LIC	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
売上高	1,584	1,640	1,665
営業利益	211	175	146
純資産	984	1,134	1,236
総資産	1,904	1,952	1,964

EOC.com	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
売上高	241	277	310
営業利益	47	55	78
純資産	232	267	322
総資産	256	295	350

※ LIC及びEOC.comの消費税などの会計処理は税込経理方式を採用
※ EOC.comはLICの100%子会社であり、「判例秘書」を販売する会社
※ EOC.comの売上高はLICからの販売手数料のみを計上

業績の見通し

- 2024年3月期下期よりLIC、EOC.COMの業績が反映
- 売上高は7-8億円の増収寄与、営業利益は1-1.5億円の増益寄与を見込む
- LIC、EOC.COMの連結純資産は15億円程度
- 営業利益の増益寄与分から、のれん償却費用を差し引いても黒字貢献する見込み
- 2023年12月までに連結業績予想を公表予定

ディールサマリ

- 取得価格: 非開示
- 取得対価: 現金
- 取得日: 2023年10月2日
- 取得持分: 100%

今期業績への影響

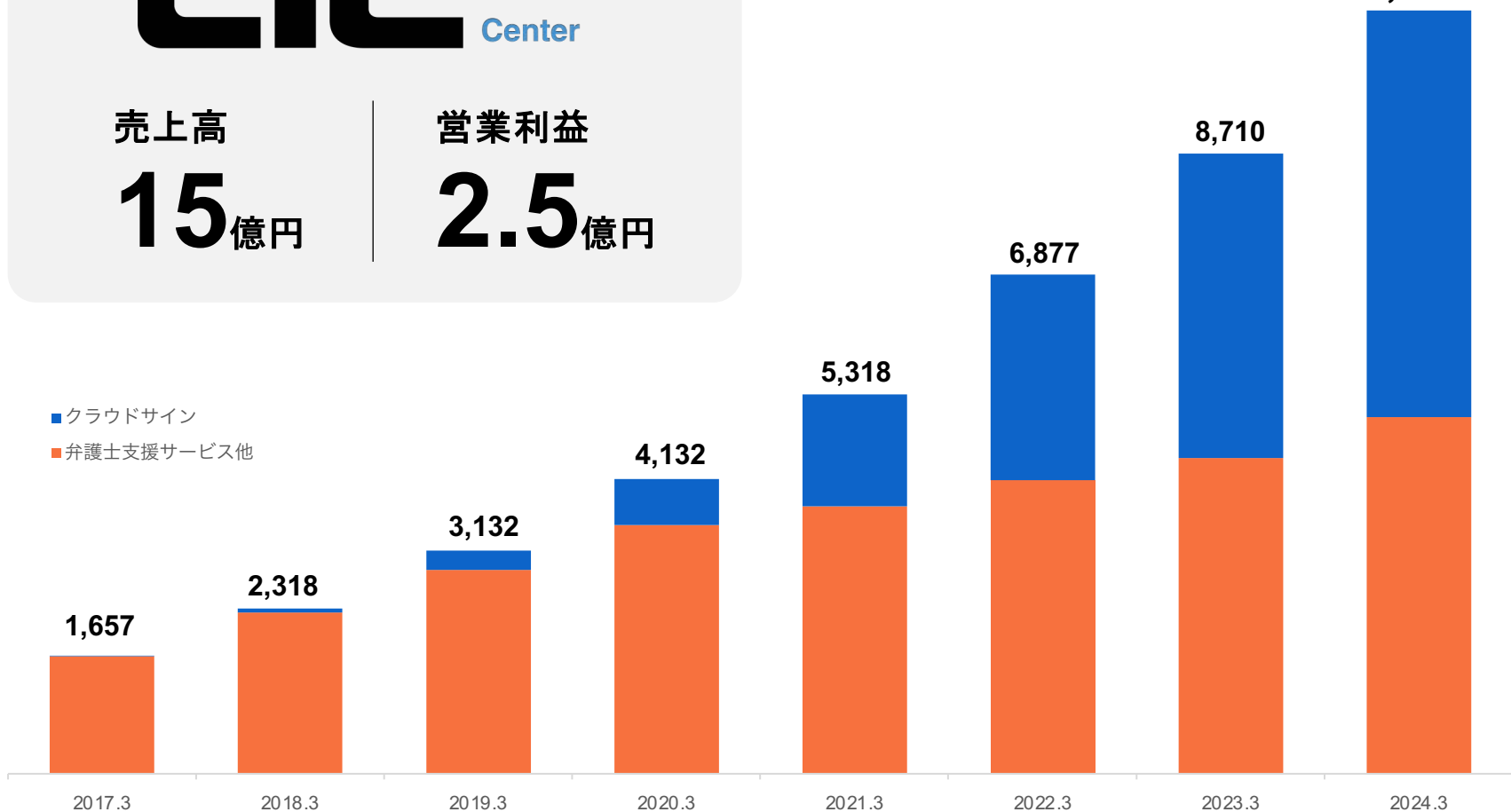


売上高
15億円

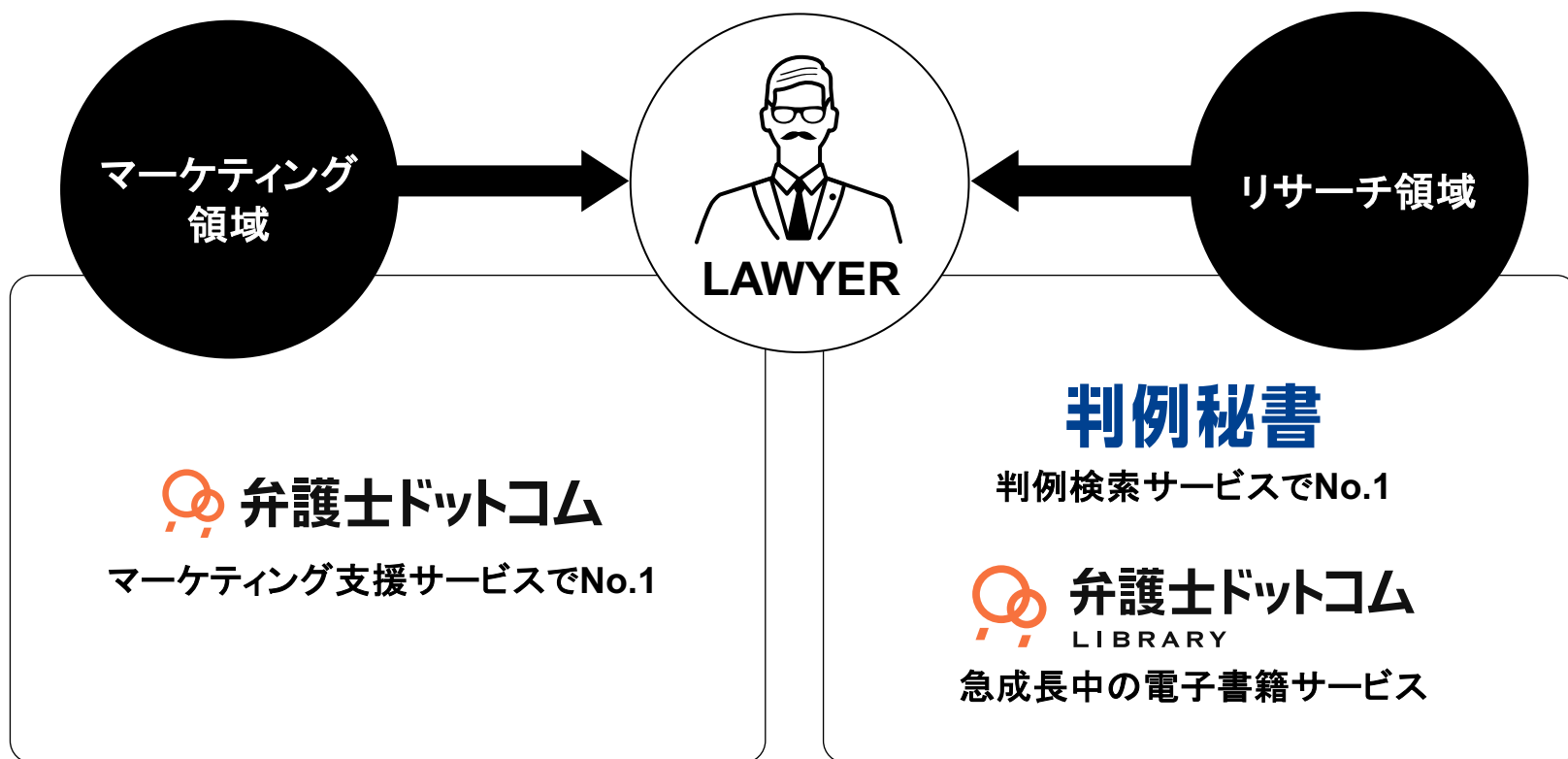
営業利益
2.5億円

従来の売上高予想(単体)107.3億円に
LICの業績(半期分)が加算

10,730 百万円



各サービス間の価格・プロダクト連携により、 有料登録弁護士数の増加ペースを加速



リーガルブレインの構築戦略

FY3/
2024
Q2

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**

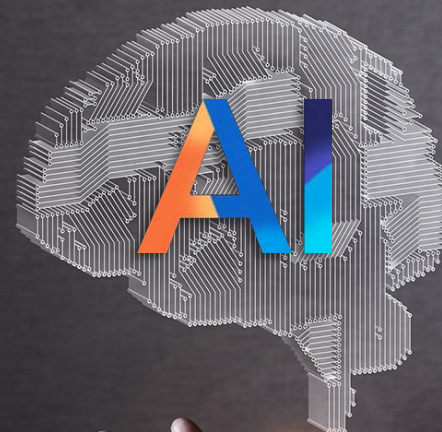
2023年8月1日 弁護士法72条ガイドラインの公表



**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**

判例データベースの重要性

判例
D
B



利用率

弁護士の95%が利用

Ex. 投資家におけるBloomberg



入手困難

最高裁判所が設置される前の、大審院時代からのデータがあり、現在では入手できない情報



豊富な情報量 (25万件の判例が収録)

判例以外の判例解説情報など豊富な情報が搭載

リーガルブレイン構築における当社の優位性

圧倒的な顧客基盤と弁護士事務所の経営で培った経験を活かし、オンリーワンのリーガルブレインを構築

当社の3つの強み

01 事業で培った圧倒的な顧客基盤

- 弁護士23,000人超
- クラウドサインユーザー250万社超

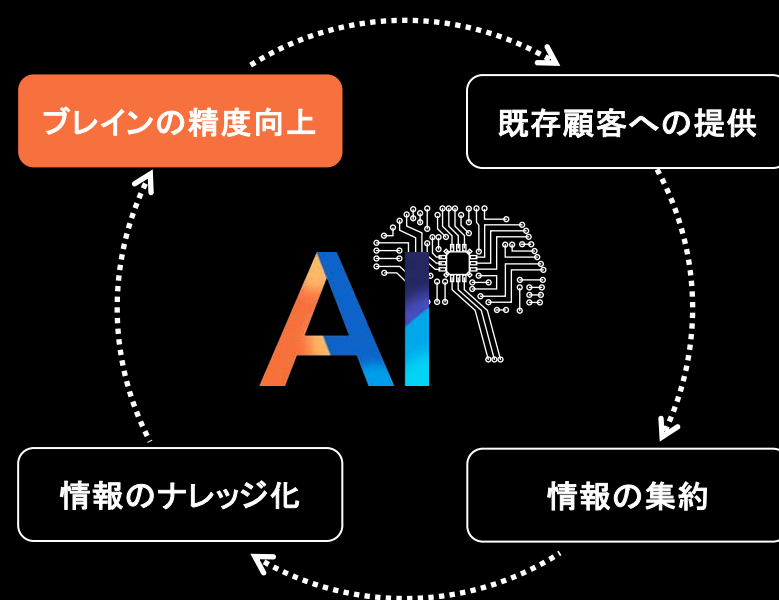
02 当社独自のデータ

- 弁護士DB、判例DB、契約DB, etc

03 弁護士業務への解像度の高さ

- 代表取締役社長の元榮太一郎は、
弁護士法人Authense法律事務所を経営し、
個人法務、企業法務双方への高い解像度を持つ

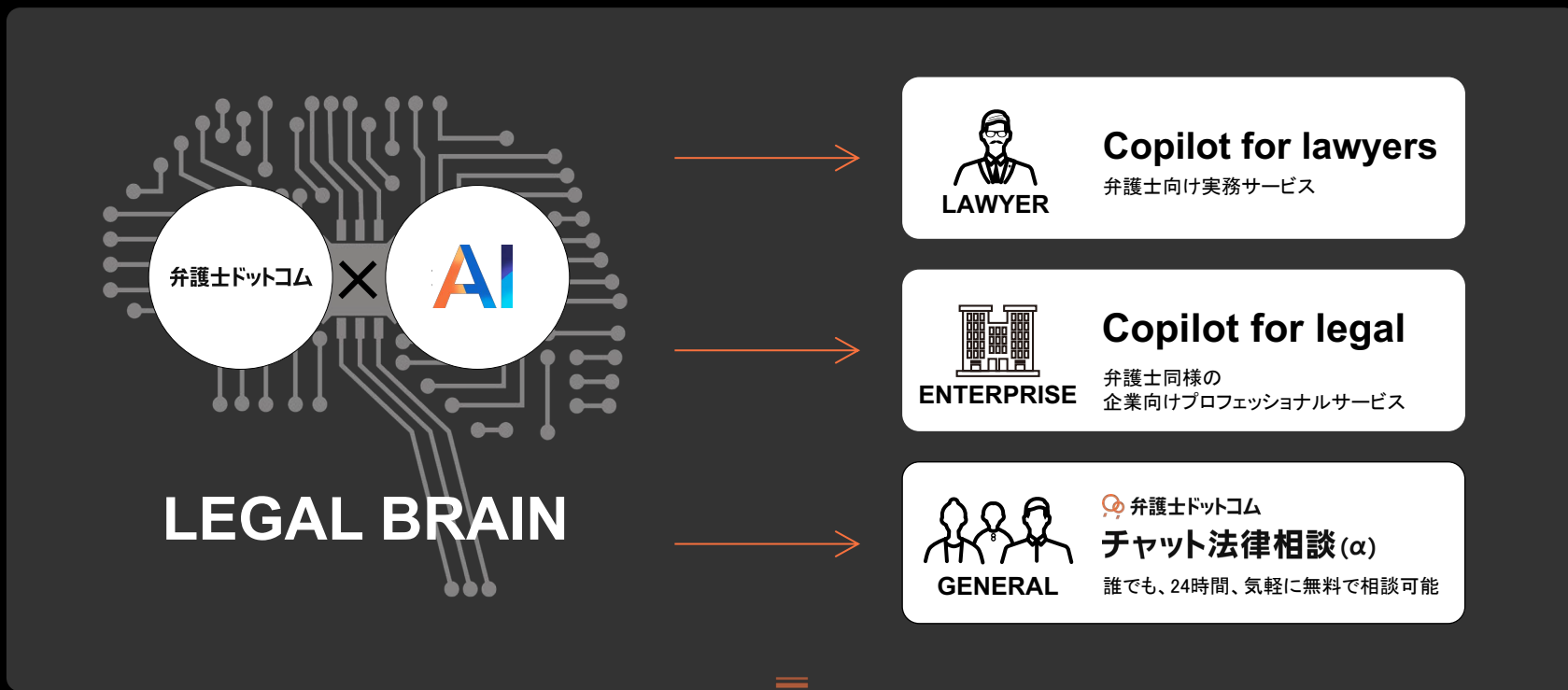
Lawyer in the loop



リーガルブレインの実装

FY3/
2024
Q2

リーガルブレインを通じて成し遂げたいこと



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

マネタイズの検討

2023年9月

2023年12月

2024年3月以降

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

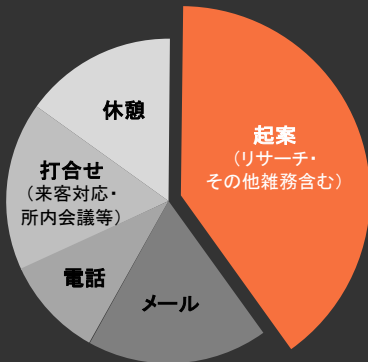
リサーチ領域から始める理由

01

業務に占める
リサーチの割合



弁護士業務生産性UP



事務所滞在中の業務の内訳

02

ターゲットが広い



弁護士のみならず
企業も対象

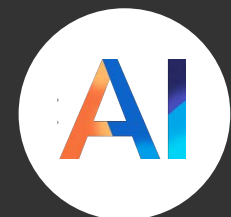


03

体系化しやすい情報



法体系の知識を構造化して内部のDBとして持つことで、AIを専門分野で活用できる可能性が非常に高まる



AIを搭載した書籍検索サービスを提供開始 9月28日に弁護士向け、12月に企業法務向けをローンチ

イメージ動画URL: <https://youtu.be/wcronOSD048>



弁護士ドットコムLIBRARY AIアシスタント (α版)



相続人が一人だけの場合に限定承認する際の注意点とは？

質問表示

補足回答をAIで自動生成

限定承認を行う際には、相続人全員の一致が必要であり、相続開始を知った日から3か月以内に家庭裁判所に「相続限定承認申述書」を提出する必要があります。また、財産目録に記載漏れがあると単純承認とみなされる可能性があるため注意が必要です。限定承認が認められると、家庭裁判所によって相続財産管理人が選ばれ、清算手続きを行います。相続人が一人の場合、原則として、限定承認した相続人が相続財産の管理及び清算手続きを行います。詳しくは、以下の書籍をご覧ください。

参考となるページを
自然言語処理でレコメンド
(1~複数冊)



第3版 家庭裁判所における遺産分割・遺留分の実務

片岡 武、菅野 真一 | 2017年11月 | 日本加除出版

②限定承認(民922条)

①意義 相続した財産の範囲内で被相続人の債務を弁済し、余りがあれば、相続できるという制度である。被相続人の財産は、限定承認者によって相続債権者に対する弁済に充てられる。

②効果 限定承認者は、相続財産、相続債務を承継する。債務について

該当箇所をすべて表示 (3)

該当箇所を書籍で読む

閲覧画面へのリンク

画面は開発中のイメージです

判例秘書がグループジョインしたことで 判例・判例解説・法律書籍のクロスリサーチを実現 高い競争優位性を実現

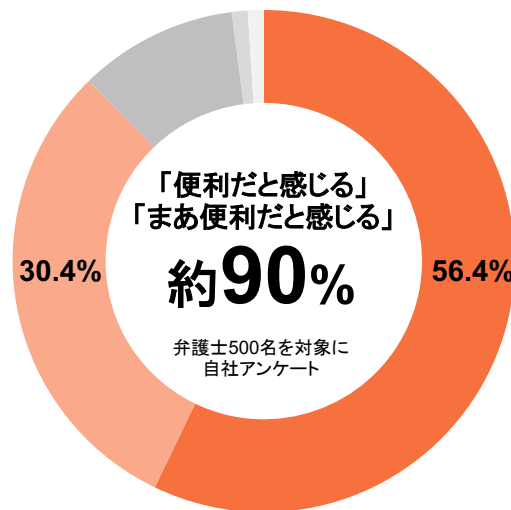
判例秘書



 弁護士ドットコム
LIBRARY

 BUSINESS LAWYERS
LIBRARY

Q.判例と法律関連書籍の両方を一括で検索できるサービスがあった場合、便利だと感じますか？



● 便利だと感じる ● まあ便利だと感じる
● どちらともいえない ● あまり便利だと感じない ● 便利だと感じない

クラウドサインのトピックス

FY3/
2024
Q2

01 全顧客へのフリープラン提供

三井住友銀行の法人口座を保有する全企業に対し、SMBCクラウドサインのフリープランを提供

02 有償プランへの転換施策

- 全国の150支店で案内を開始
- コールセンターによる架電
- 三井住友銀行サイト内での広告露出
- 10月～12月でキャンペーン実施

03 顧客獲得を加速

三井住友銀行
法人口座数
240万※



※ 2023年9月26日読売新聞朝刊より

契約送信件数上限の引き下げにより FreeからLightへの有料転換が促進

フリープラン Free	有料プラン Light
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
プラン内容 ユーザー数: 1ユーザー 契約送信件数: 5件→3件	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

フリープランからの有料プラン申込件数
四半期 過去最高

YoY **+59.0%**

契約書レビュー業界における業界No.1を目指す

プロダクト／プライス

第2四半期

- クラウドサインとのセットプランを提供
- エンプラ向けの機能開発

第3四半期以降～

- クラウドサインとプロダクト連携を検討
- フリープランの提供を検討

マーケティング／セールス

第2四半期

- 既存顧客に案内開始
- クラウドサインと共に展示会等に出展
- 専門部署の立ち上げ

第3四半期以降～

- 営業リソースを追加投下し、顧客獲得を加速させる

<https://www.cloudsign.jp/review/>

CLOUDSIGN REVIEW

AIレビューをもっと身近に

電子契約シェアNo.1のクラウドサインが提供する
新たなAIレビューサービス

まずは資料ダウンロード（無料）

リスクチェック

秘密保持契約書

甲乙株式会社（以下、「甲乙」という。）と、弁護士ドットコム株式会社（以下、「弁護士ドットコム」という。）は、甲乙および弁護士ドットコム間においてクラウドサインを利用する業務（以下、「本件業務」という。）を行うにあたって締結された秘密保持契約（以下、「本契約」という。）を締結し、本契約に基づき本件業務を行うこととする。

第1条（目的）

甲乙及び弁護士ドットコムは、本件業務の遂行のために必要と認められる範囲で、

第2条（秘密情報の定義）

1 本契約において、秘密情報とは、本件業務の遂行に必要と認められる範囲で、甲乙が相手方から知り得た技術的ノウハウ、営業秘密、その他一切の情報をいう（以下、「開示を受けた乃至当該情報を知らしめた相手方」という。）。

2 前項の規定にかかわらず、次の各号の一に該当するものは秘密情報として扱われない。

- (1) 開示者から開示された時点ないし知得した時点以前に公知であったもの
- (2) 開示者から開示された時点ないし知得した時点より後に、受領者から開示された時点ないし知得した時点以前から自ら知り得たもの



第3条（目的外使用の禁止）

受領者は、開示者から開示された秘密情報を本件目的以外の目的で使用してはならない。

第4条（複製等）

- 1 受領者は、事前に開示者から書面による承諾を得た場合を除き、秘密情報を複製、転写、翻案、翻訳（以下、「複製等」という。）してはならない。
- 2 秘密情報を複製等した物は、本契約における秘密情報として取り扱われる。

第5条（秘密保持義務）

各事業の概況

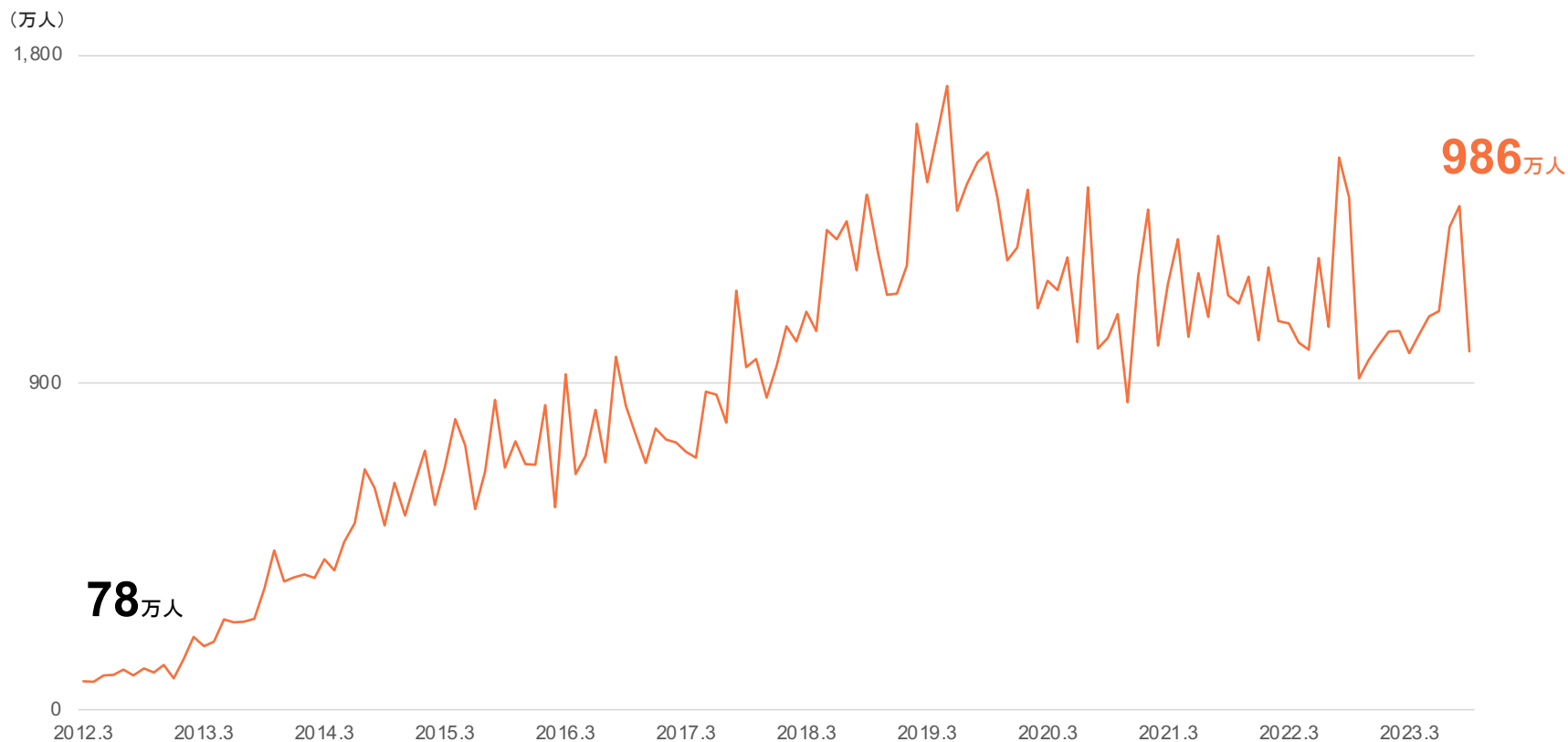
FY3/
2024
Q2

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の有無による変動はあるものの、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



検索流入の改善により、個人の有料会員数は回復傾向に転換

有料会員サービス登録後の画面

有料会員数推移

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

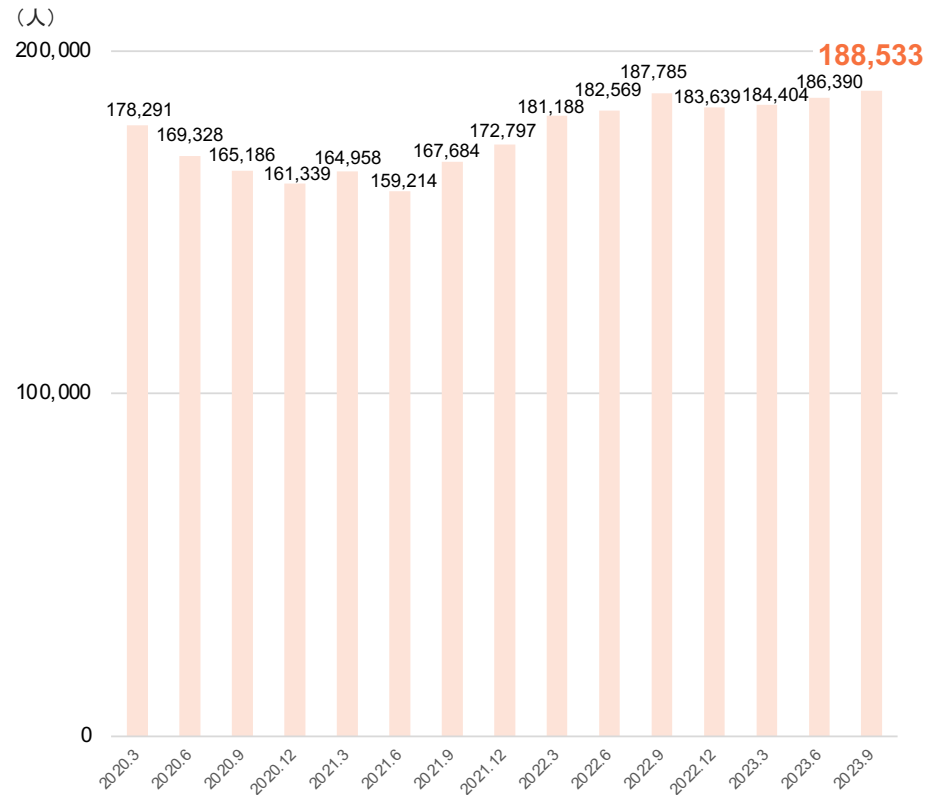
見本 太郎 弁護士
東京都 港区
注力分野 離婚・男女問題

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には無いと思います。

2020年10月04日 16時35分

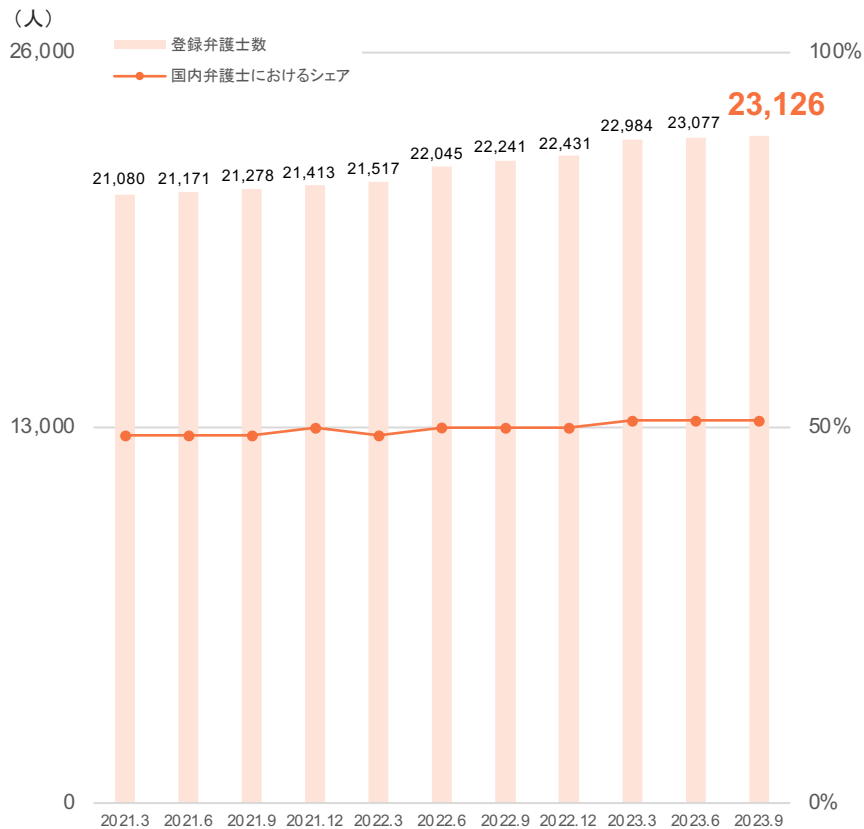
弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可



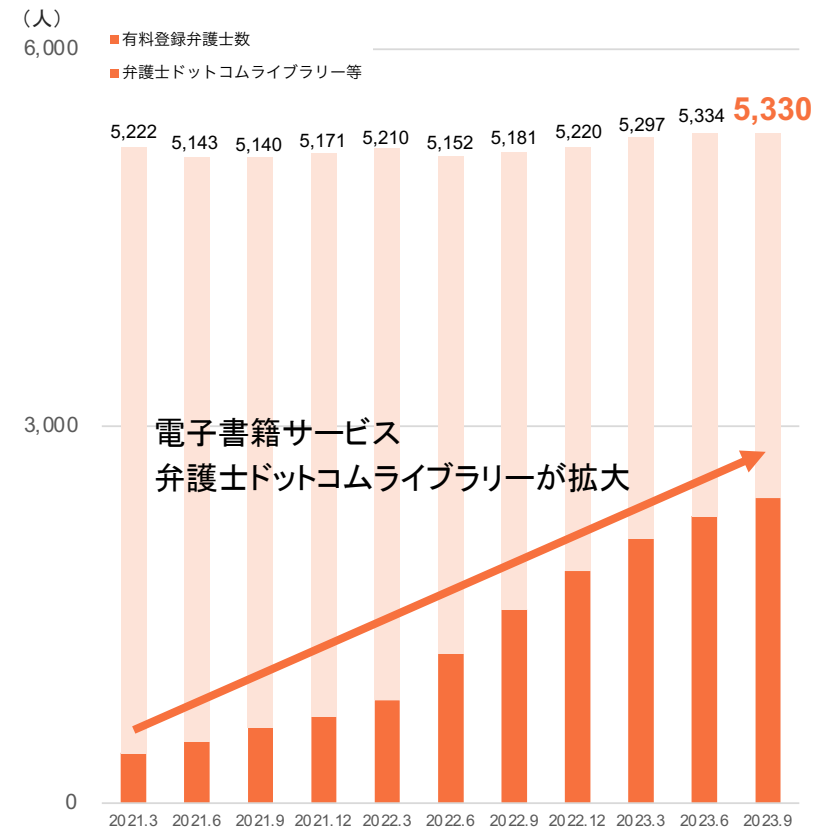
有料登録弁護士数は、電子書籍サービス「弁護士ドットコムライブラリー」が堅調に拡大中



登録弁護士数およびシェアの推移 (月末時点)



有料登録弁護士数の推移 (月末時点)



CLOUDSIGN

クラウドサイン



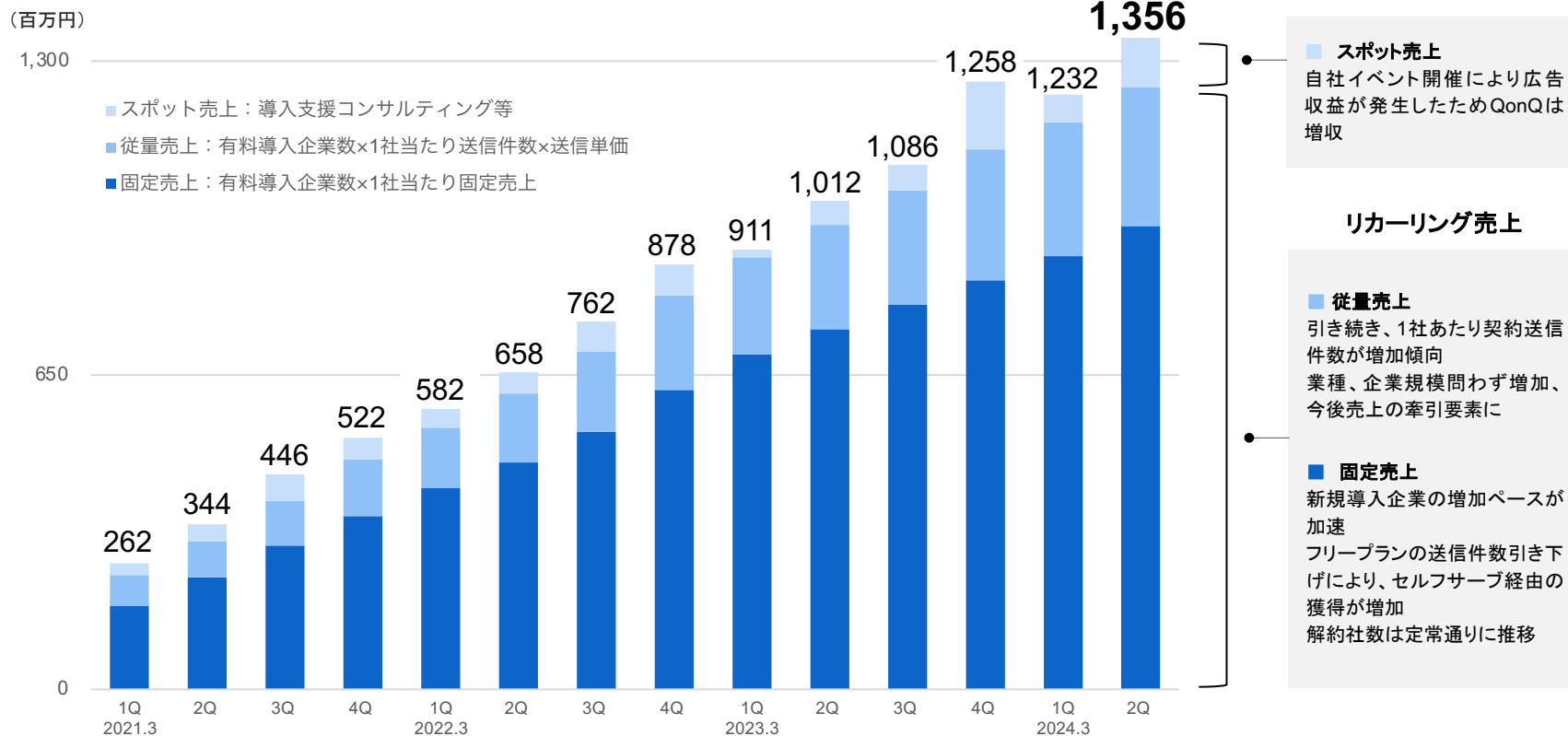
第2四半期の売上高は予算を上回って着地、YonY+34%

固定売上、従量売上のリカーリング売上が順調に増加、カンファレンス開催によりスポット売上がQonQで増収

特に契約送信件数は予算比上振れて推移

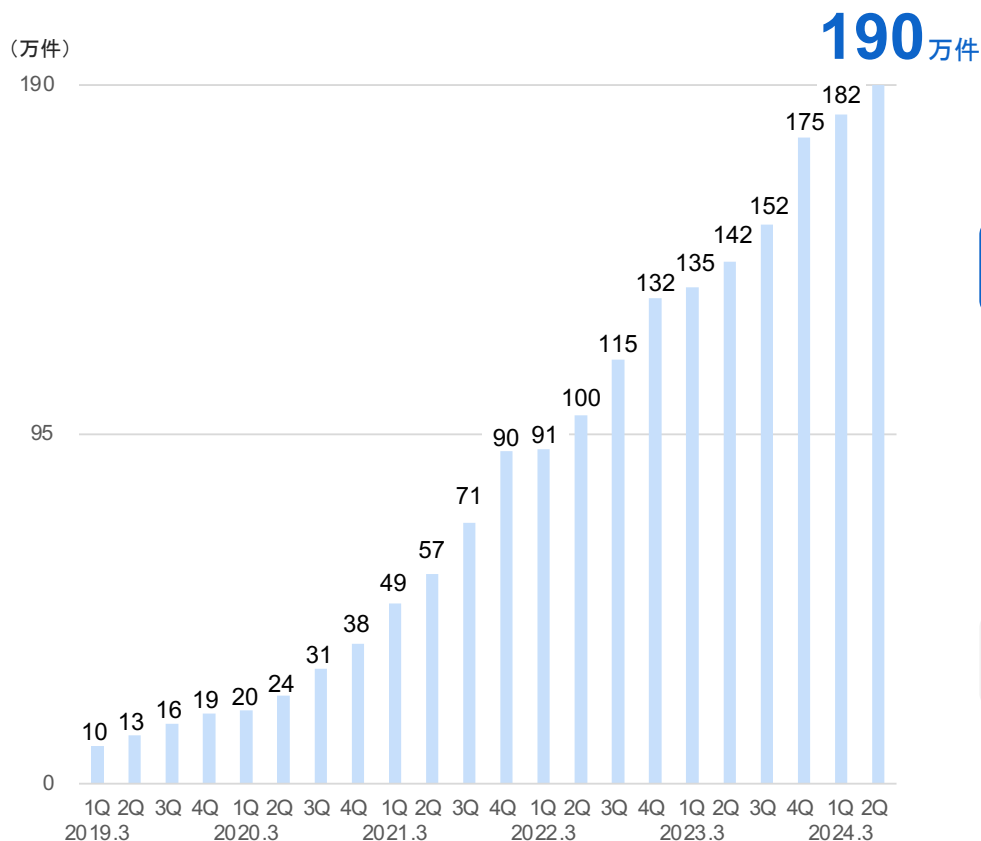


売上高の推移

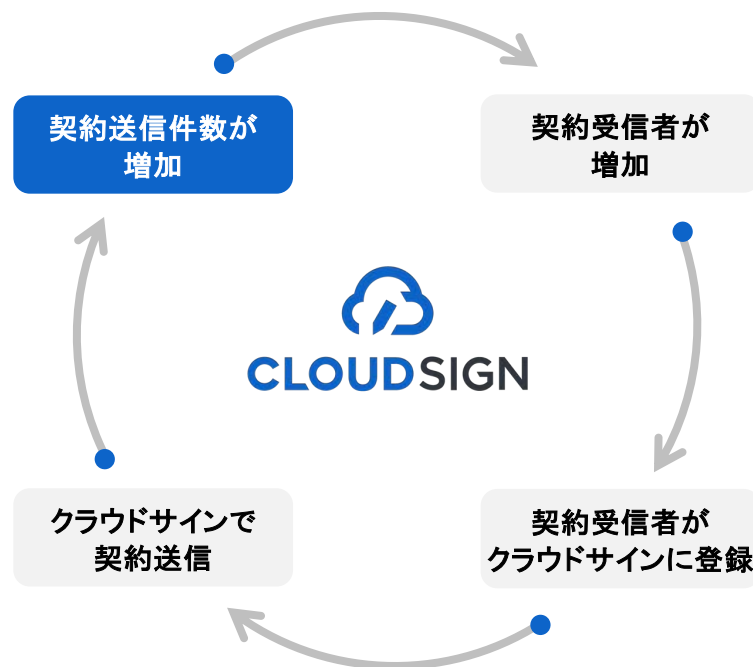


契約送信件数は順調に増加、四半期で190万件を突破 YonYで33%成長し、リカーリング売上の成長を牽引

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

※3 導入企業数は、クラウドサインを利用した事業者（企業または個人）の数。1社で複数人が利用している場合は、1とカウントする

地方自治体は、176自治体のうち**122自治体が導入(シェア約70%)**※
岐阜県内や新潟県内の複数の市区町村でクラウドサインの導入が確定
各地域において寡占化が進む

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
- 茨城県
- 千葉県
- 埼玉県
- 新潟県
- 長野県
- 愛知県
- 富山県
- 岐阜県
- 香川県
- 高知県

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、自治体に問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(2023年10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

2023年9月21日に東京都から 電子契約サービスの導入についてリリース 10月2日からクラウドサインの利用が開始

【新着】2023年9月21日 財務局

電子契約サービスの導入について

東京都は、事業者の皆様への利便性の向上と業務負担の軽減を図るとともに、都の事務の効率化、簡素化を実現するため、令和4年11月以降、財務局契約の一部にて電子契約サービスの試行運用を行いました。令和5年10月2日(月)から、知事部局等において、段階的に電子契約サービスの運用を開始します。

1. 電子契約のメリット

① 契約手続きにかかる時間が短縮されます

従来の手続きでは、落札決定してから、郵送又は来庁により契約書の受領、押印、提出を行っていました。電子契約ではクラウド上で契約書の確認を行い、電子署名を施すことにより、オンラインで契約締結事務が完了します。これにより、契約書の郵送や出社しての押印、来庁しての契約書の持ち込みといった作業にかかる労力を削減することができます。

② 収入印紙その他の費用が削減できます

印紙税は文書の取り交わしに対し課せられるものですが、電子契約は電磁的記録で作成されたデータのやり取りのため、印紙税が課せられることはありません。そのため、電子契約を利用することにより、印紙税の対象となる契約であっても、受注者が都に提出する契約書に貼付する収入印紙が不要となります。

(※都が受注者に提出する契約書は印紙税が非課税のため、いずれの場合も印紙は貼付されていません。)

また、書類の印刷製本や郵送等が不要となるため、それらの費用も削減できます。

受注者の皆様の時間と費用を削減できる電子契約のご利用を是非ご検討ください

※ <https://www.zaimu.metro.tokyo.lg.jp/keiyaku/denshikeiyaku/>

2. 電子契約の利用方法

- ① 東京都電子調達システムホームページの電子入札メニューにログインし、契約手続担当者の事前登録を行います。
- ② 入札情報サービスに掲載される発注予定表の契約書種別欄に「電子契約対象案件」と表示されている案件が電子契約の対象となります。
- ③ 入札参加を希望する電子契約対象案件について、希望申請を行う際に、希望する契約書種別（電子契約or紙契約）を選択します。
- ④ 希望申請を提出した後、「契約手続情報登録」から対象案件を選択します。応札にあたり、契約手続担当者登録状況の確認や電子契約実施について承諾する手続きを行います。
- ⑤ 落札後、契約書の作成に必要な書類データを起工（事業所管）部署を通じて提出します。
↓（東京都が、書類データを確認のうえ契約書を作成し、電子契約サービスにアップロードします。）
- ⑥ 電子契約サービス(クラウドサイン)から契約締結の確認同意をを求めるメールが届きます。
- ⑦ メール内のリンクをクリックし、内容を確認の上、確認同意する旨操作します。
↓（東京都が、同様に確認同意を行います。）
- ⑧ 双方が確認同意したことを証明する電子署名が付与された契約書（PDFファイル）がメールで届きます。
PDFを保存することで、インターネット接続環境下であれば、双方が合意したことの記録を署名パネルより確認できます。

ZEIRI4.COM
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**118万人**、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6,324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11万件**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

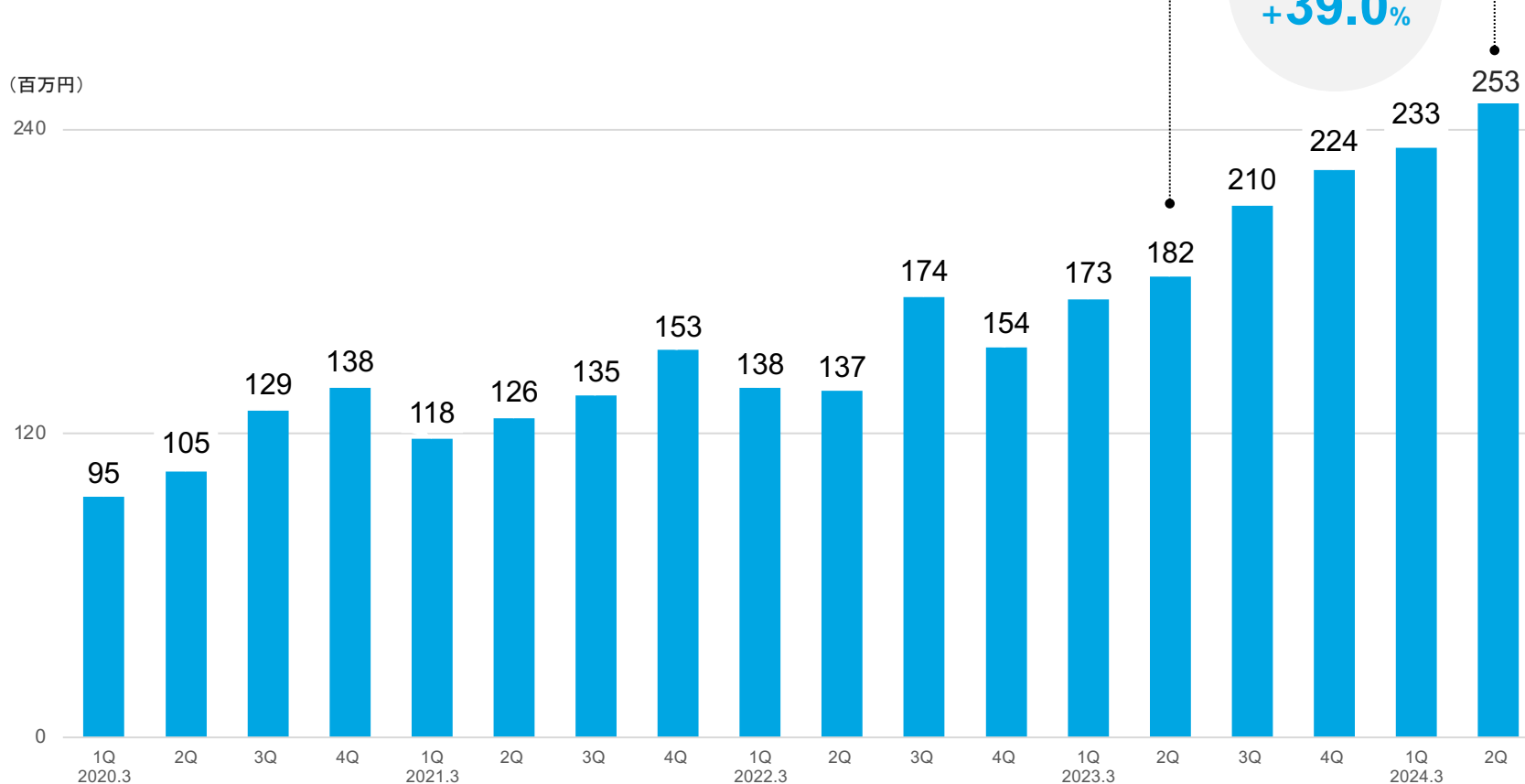
- 地域、注力分野などから自身に最適な税理士を検索

上記数値は、2023年9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**53万人**、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**1,700冊**以上、法律系出版社**28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

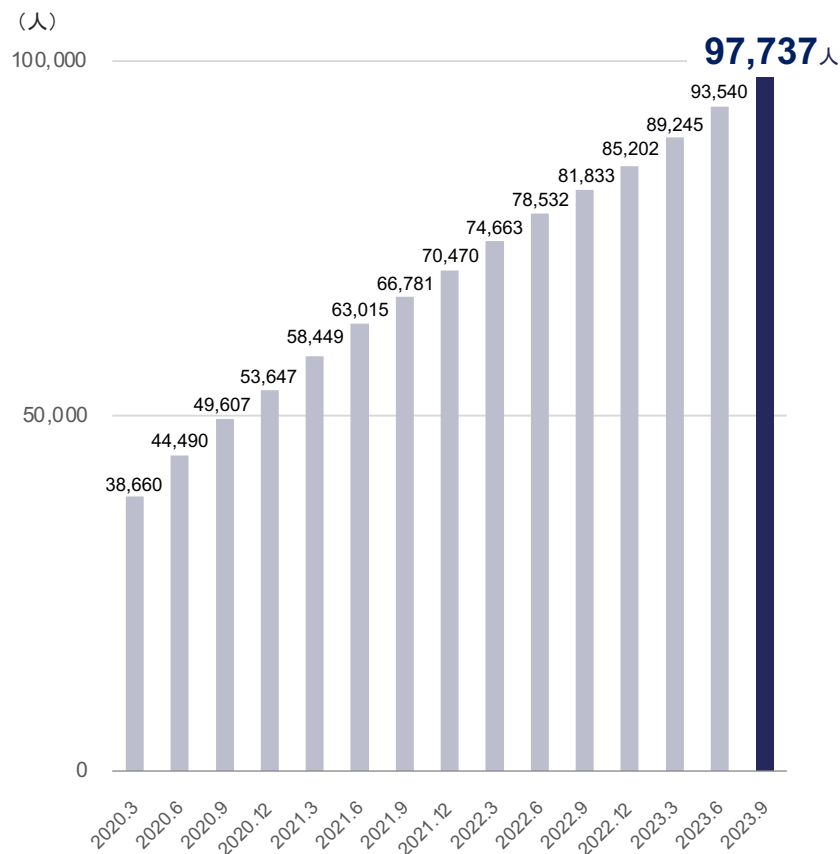


上記数値は2023年9月末時実績数値

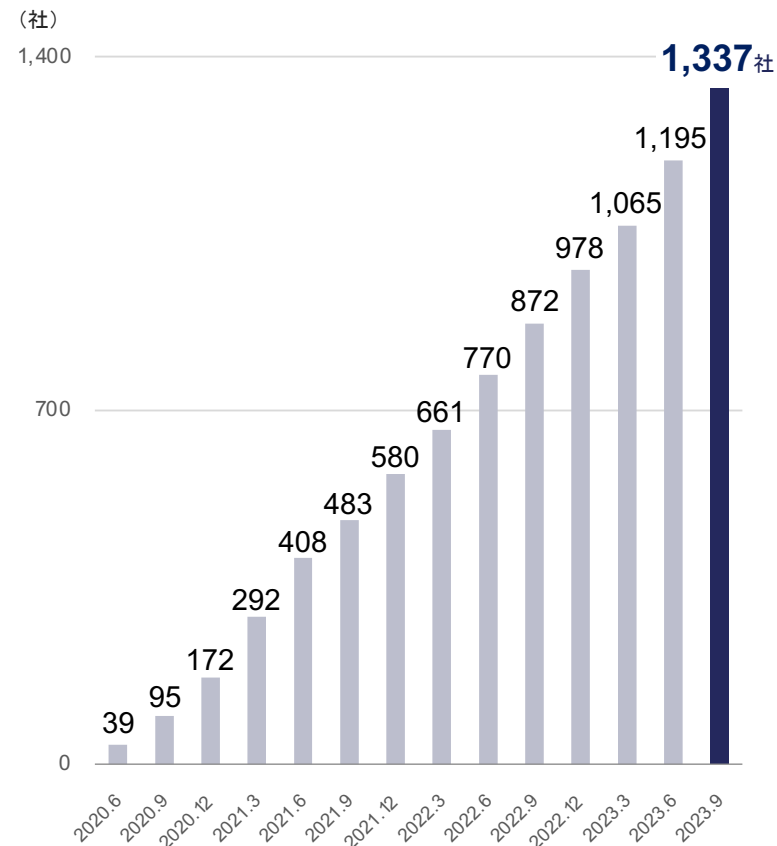
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は100,000人を見込む

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1,300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 上期業績ハイライト

売上高は前年同期比**22.2%増収**、営業利益は前年同期比**48.2 %増益**

売上高	4,945	百万円	—	前年同期比	22.2 %増
EBITDA	767	百万円	—	前年同期比	51.3 %増
営業利益	550	百万円	—	前年同期比	48.2 %増
経常利益	555	百万円	—	前年同期比	47.3 %増
上期純利益	337	百万円	—	前年同期比	44.8 %増

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬

2024年3月期 第2四半期業績概要

売上高は前年同期比で22.4%の増収、営業利益は30.3%の増益

(単位: 百万円)

	2024.3 2Q 実績	2023.3 2Q 実績	2023.3 2Q 実績比	2024.3 1Q 実績	2024.3 1Q 実績比
売上高	2,553	2,086	+22.4%	2,392	+6.7%
売上原価	472	337	+39.9%	429	+10.0%
売上総利益	2,080	1,748	+19.0%	1,962	+6.0%
販売費及び 一般管理費	1,776	1,515	+17.3%	1,716	+3.5%
EBITDA	420	403	+4.3%	346	+21.2%
営業利益	303	233	+30.3%	246	+23.4%
営業利益率	11.9%	11.2%	+0.7pt	10.3%	+1.6pt
経常利益	309	239	+29.5%	246	+25.8%
四半期純利益	186	142	+30.7%	151	+23.2%

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 株式報酬

貸借対照表

利益剰余金の増加により、純資産は194百万円増加

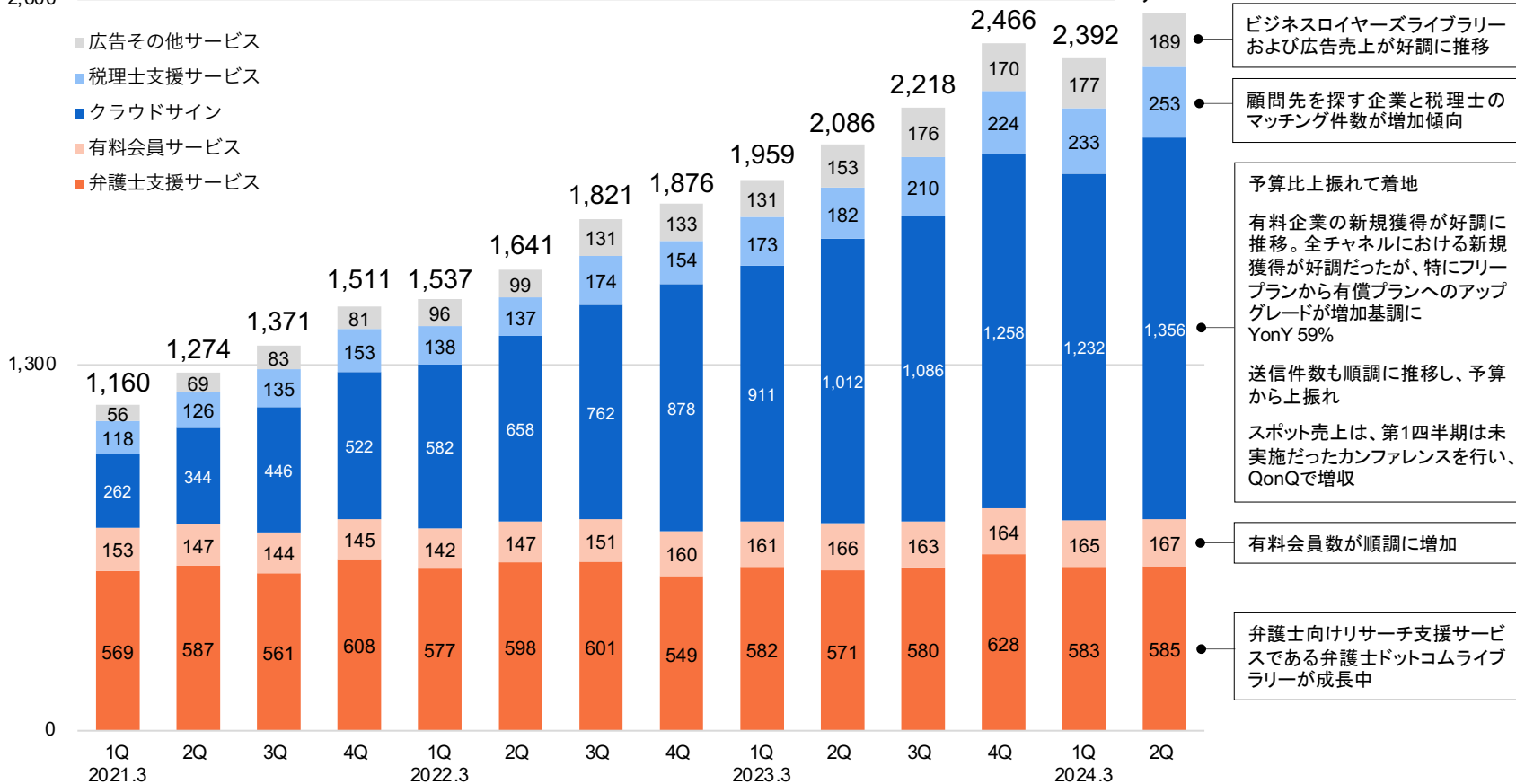
(単位:百万円)

	2023年9月末	2023年6月末	2023年6月末比
流動資産	4,225	3,251	+974
現金及び預金	2,401	1,583	+818
固定資産	1,577	1,311	+265
総資産	5,803	4,563	+1,239
流動負債	2,270	1,225	+1,045
固定負債	-	-	-
純資産	3,532	3,338	+194
自己資本比率	60.2%	72.5%	-12.3pt

売上高の四半期推移

第2四半期は全セグメントの売上高がQonQで増収、クラウドサインをはじめとして予算比上振れて着地
クラウドサインの新規有料獲得企業数、送信件数ともに順調に推移

(百万円)
2,600



● ビジネスロイヤーズライブラリーおよび広告売上が好調に推移

● 顧問先を探す企業と税理士のマッチング件数が増加傾向

● 予算比上振れて着地
有料企業の新規獲得が好調に推移。全チャネルにおける新規獲得が好調だったが、特に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に YonY 59%

● 送信件数も順調に推移し、予算から上振れ

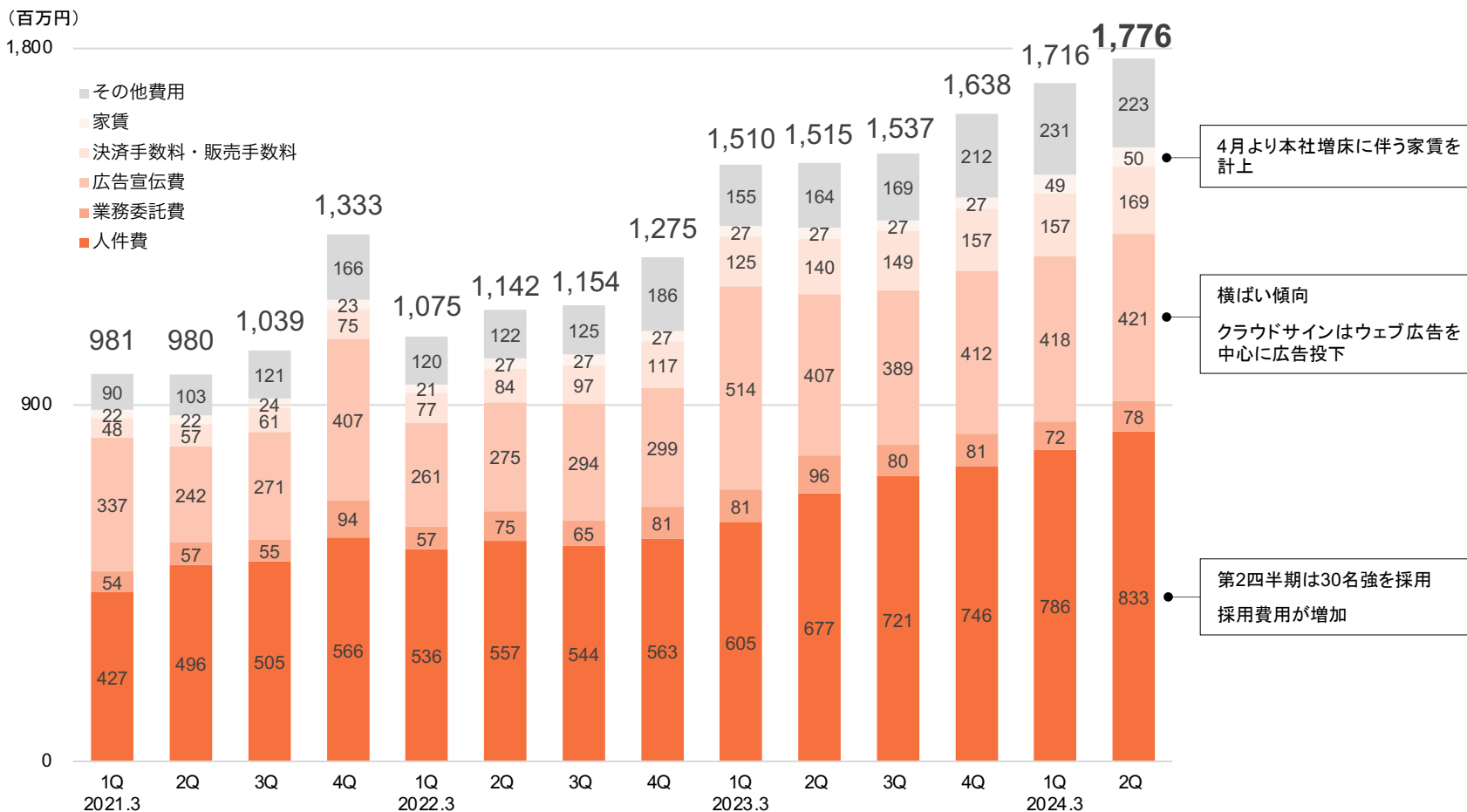
● スポット売上は、第1四半期は未実施だったカンファレンスを行い、QonQで増収

● 有料会員数が順調に増加

● 弁護士向けリサーチ支援サービスである弁護士ドットコムライブラリーが成長中

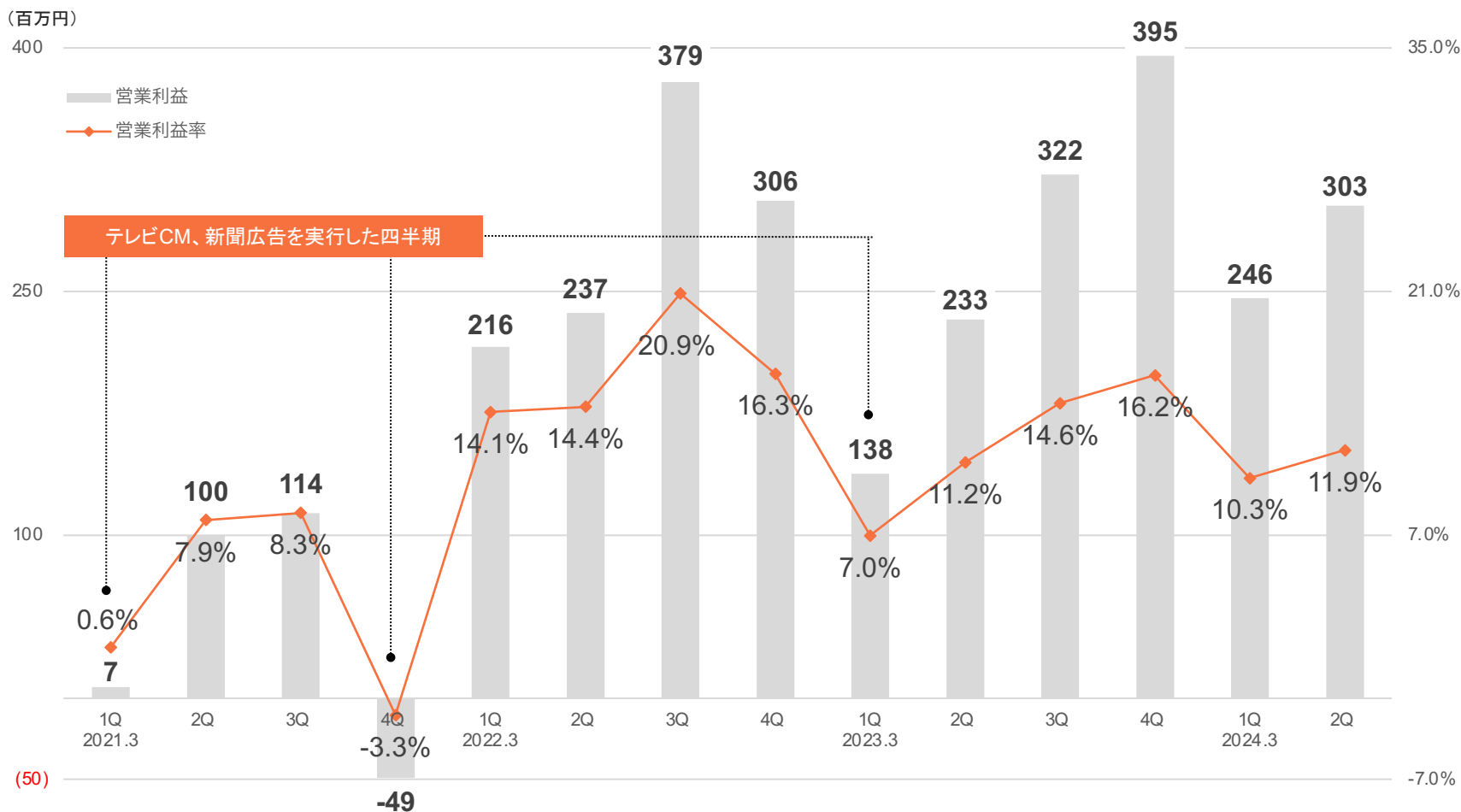
販売費及び一般管理費の四半期推移

第2四半期は、採用が計画通りに進捗したため、人件費を中心に販管費が増加



営業利益の四半期推移

第2四半期は、営業利益303百万円で着地、EBITDAは420百万円



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	461名 (2023年9月末時点)

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

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 村上 敦浩

(株)カカコム取締役副社長

「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 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 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

- | | | |
|------|-----|---|
| 2005 | 7月 | 東京都目黒区青葉台三丁目において、オーセンスグループ株式会社を設立 |
| | 8月 | 法律相談ポータルサイト「弁護士ドットコム」運営開始 |
| 2006 | 8月 | 税理士相談ポータルサイト「税理士ドットコム」を運営開始 |
| 2007 | 5月 | 「弁護士ドットコム」サイト内で、無料法律相談サービス「みんなの法律相談」をリリース |
| 2012 | 4月 | 「弁護士ドットコム」サイト内で、法律関連記事配信サービス「弁護士ドットコムニュース(旧: 弁護士ドットコムトピックス)」をリリース |
| 2013 | 10月 | 商号を、弁護士ドットコム株式会社に変更 |
| 2014 | 12月 | 東京証券取引所マザーズ市場へ上場 |
| 2015 | 10月 | 無料で利用可能な日本初のWeb 完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」をリリース |
| 2016 | 3月 | 最新の法改正や実務についてわかりやすく解説する企業法務ポータルサイト「BUSINESS LAWYERS」をリリース |
| | 5月 | 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」をリリース |
| 2018 | 2月 | 企業の管理部門向け転職支援サービス「EXCAREER」を運営開始 |
| 2019 | 10月 | 株式会社三井住友フィナンシャルグループとの合弁会社「SMBCクラウドサイン」を設立 |
| 2020 | 3月 | 法律書籍・雑誌の定額閲覧サービス「Business Lawyers Library」をリリース |
| | 5月 | 弁護士向け法律書籍・雑誌の定額閲覧サービス「弁護士ドットコム Library」をリリース |
| | 7月 | 弁護士の計画的な案件管理をサポートする「弁護士ドットコム業務システム」をリリース |
| | 10月 | オンラインで学べるコンプライアンス研修動画「BUSINESS LAWYERS COMPLIANCE」をリリース |
| 2022 | 10月 | 法務の規約管理を支援するSaaSプロダクト「termhub」をリリース |
| 2023 | 2月 | 「弁護士専用の裁判官データベース(β版)」をリリース |
| | 5月 | 「弁護士ドットコム チャット法律相談(α版)」をリリース |
| | 9月 | 「クラウドサイン レビュー」をリリース |
| | 10月 | 「弁護士ドットコムLIBRARY AIアシスタント(α版)」をリリース |
- 判例データベース「判例秘書」等を提供している株式会社エル・アイ・シーがグループジョイン



BUSINESS LAWYERS



CLOUDSIGN

BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて

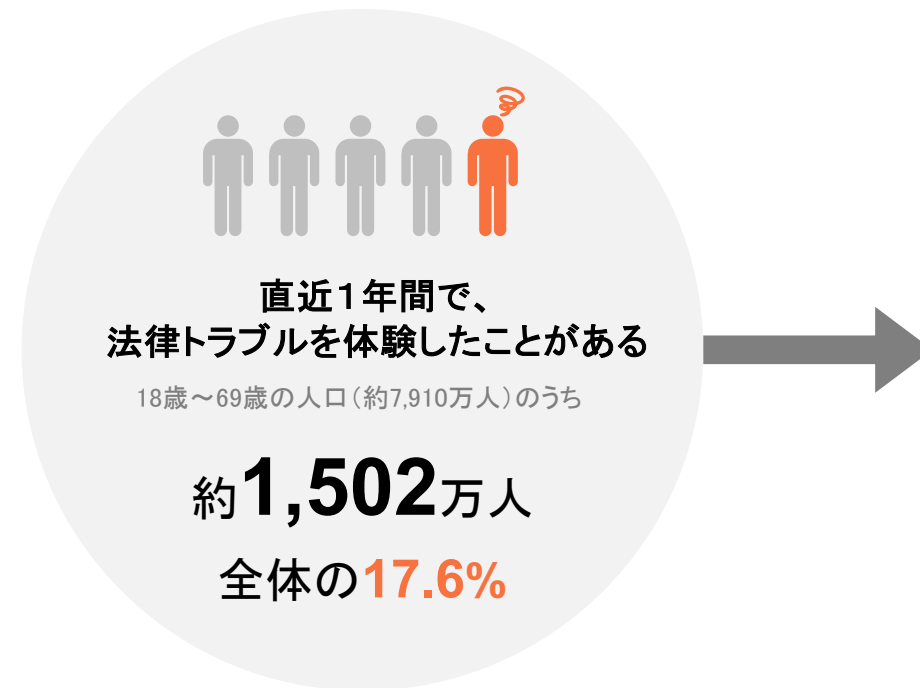


1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,502万人 (17.6%)**

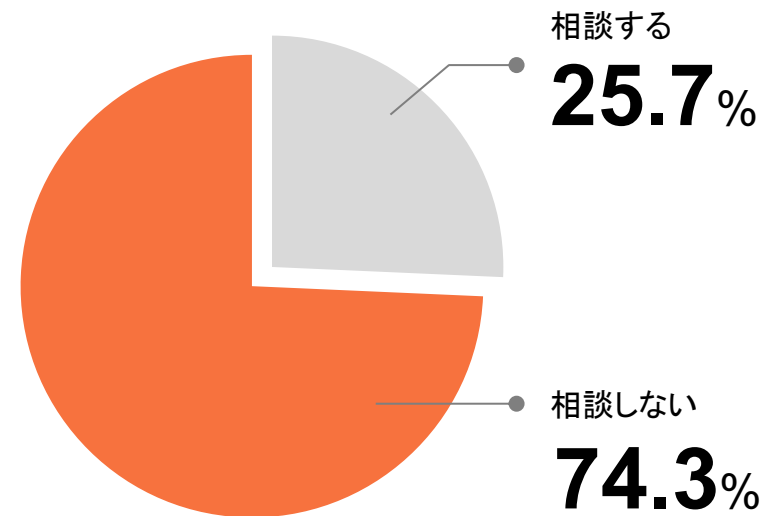
実際に弁護士に相談する人は**25.7%**

相談しない理由は「費用面での不安」**44.3%**、「頼む程では無い」**38.5%**

直近1年間で、法律トラブルにあった人の数



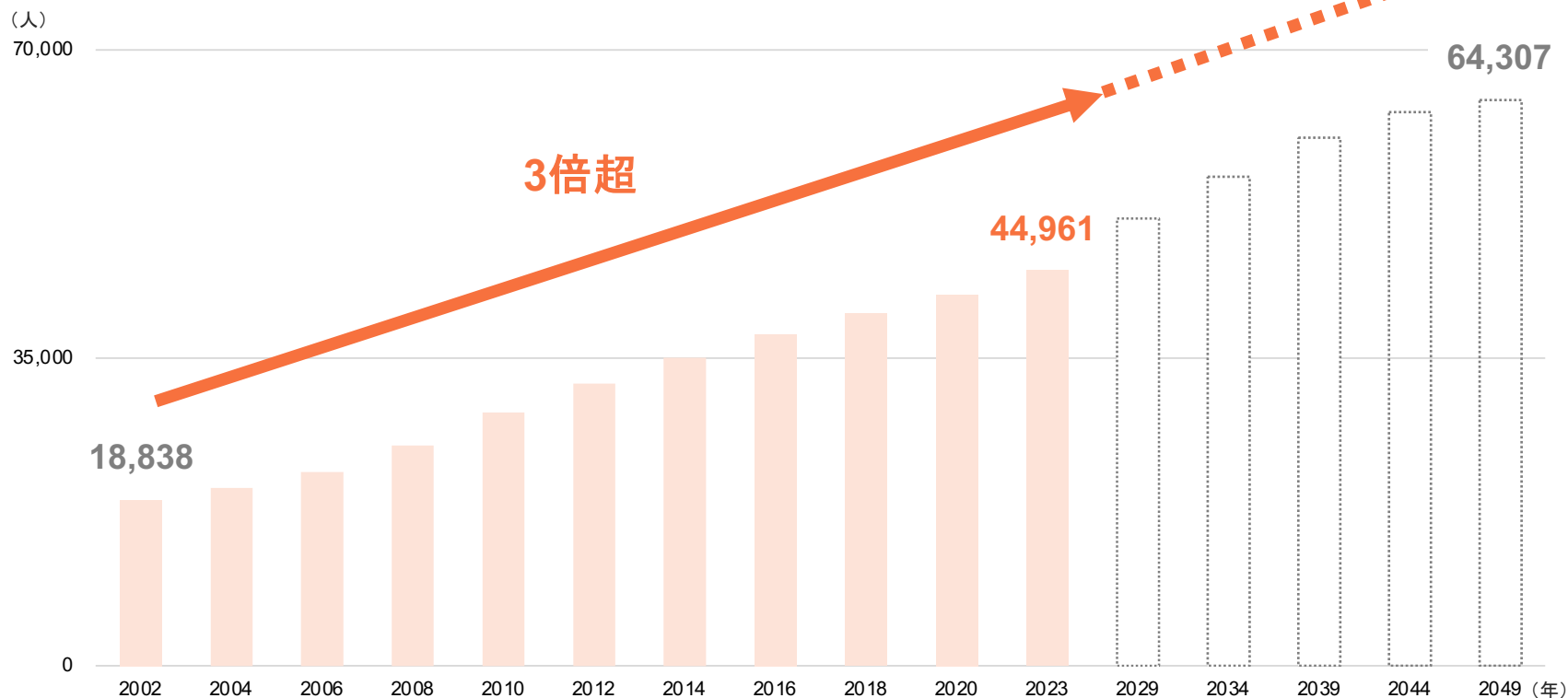
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



2022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

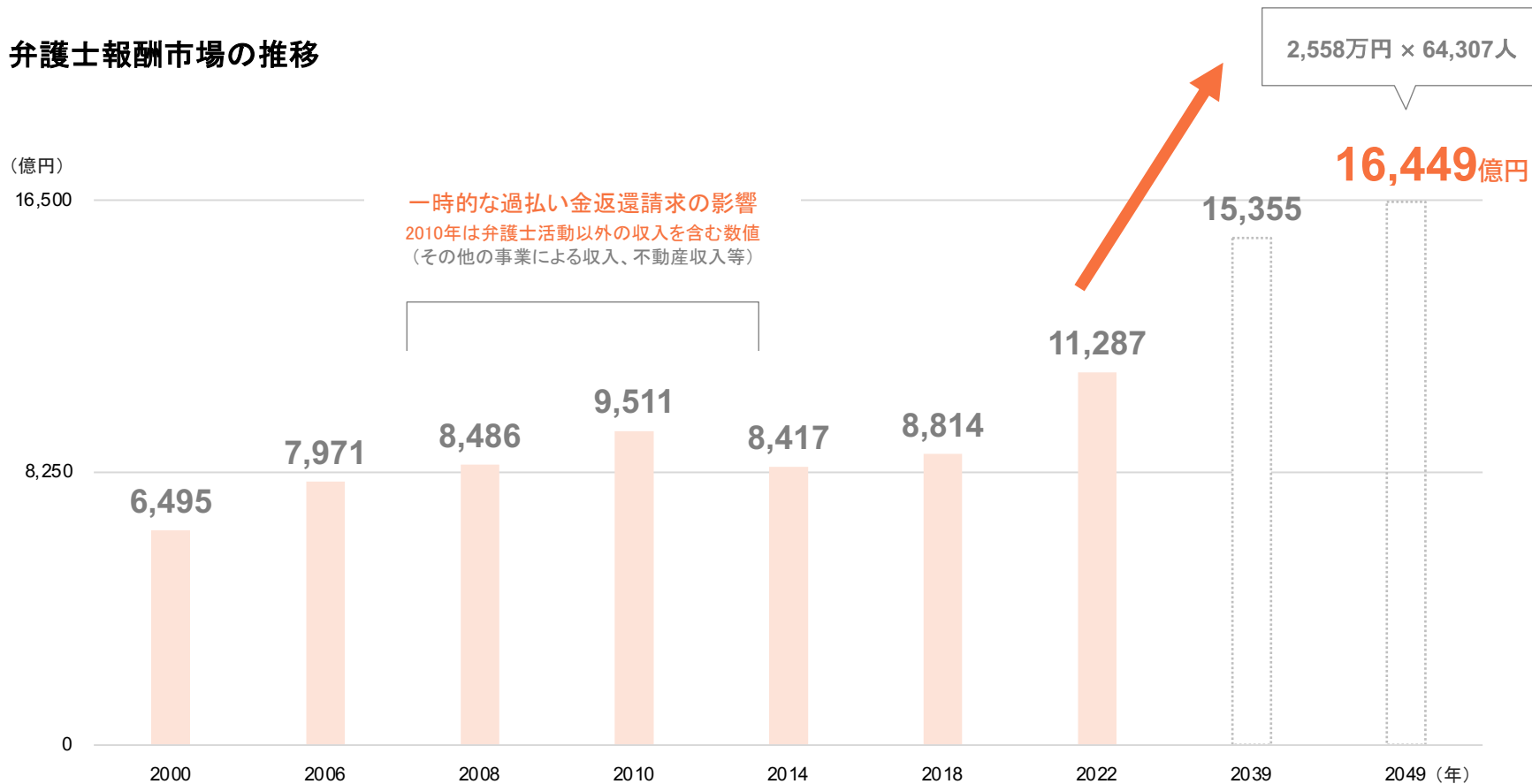
弁護士数の推移



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」「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**986万人**、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**129万件**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**23,126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**678万人**

上記数値は2023年9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)

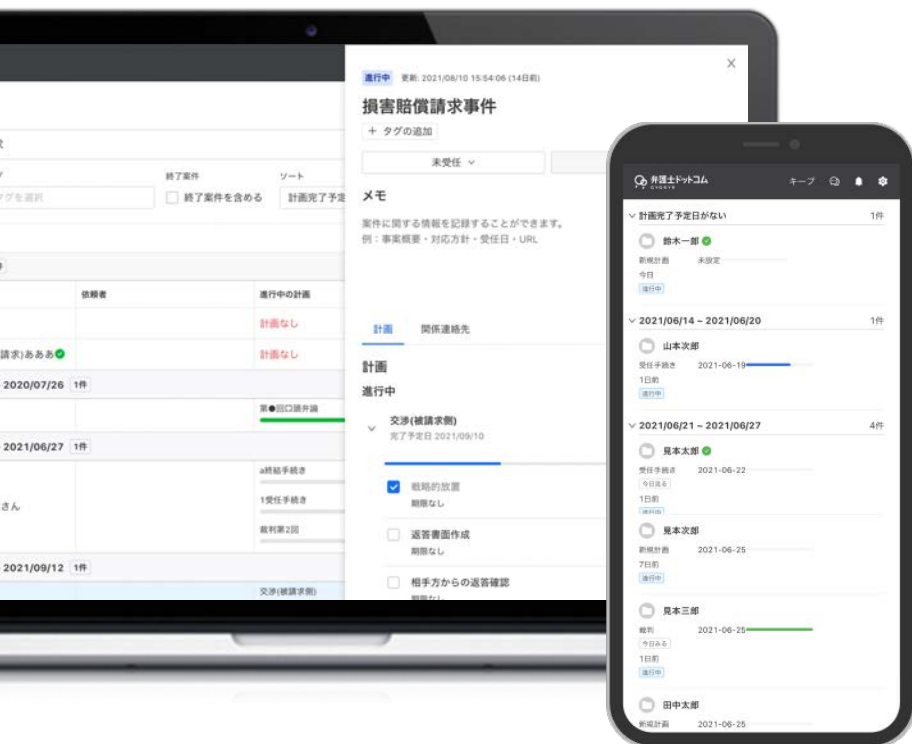


弁護士ドットコム LIBRARY

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	1,900冊以上
参加出版社	法律系出版社30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

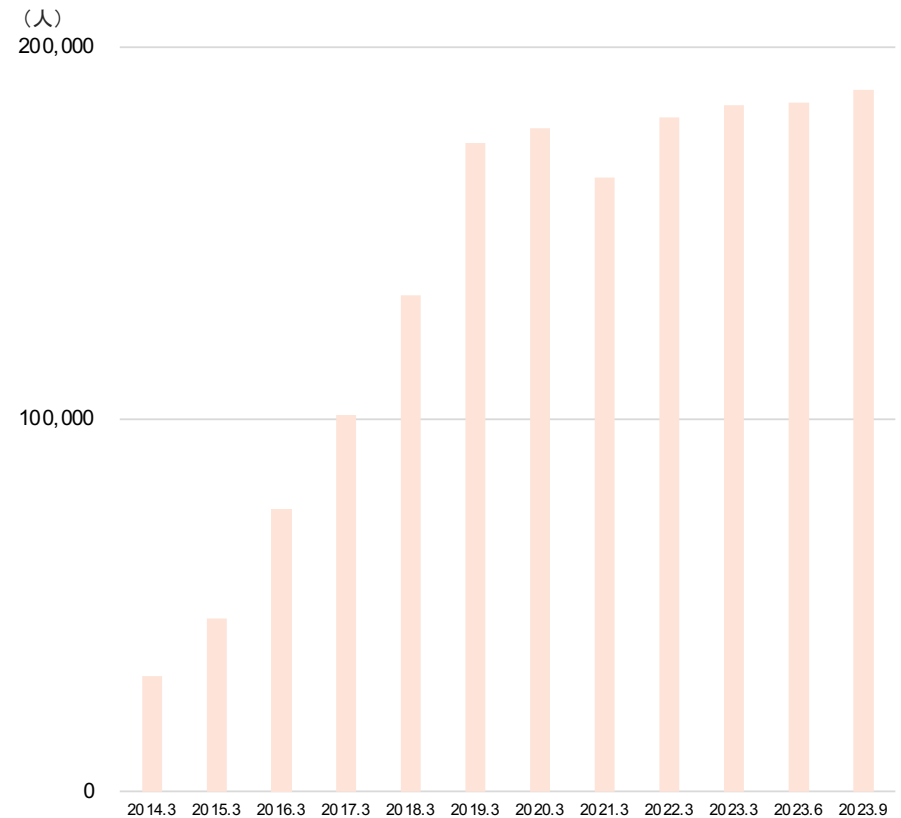
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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

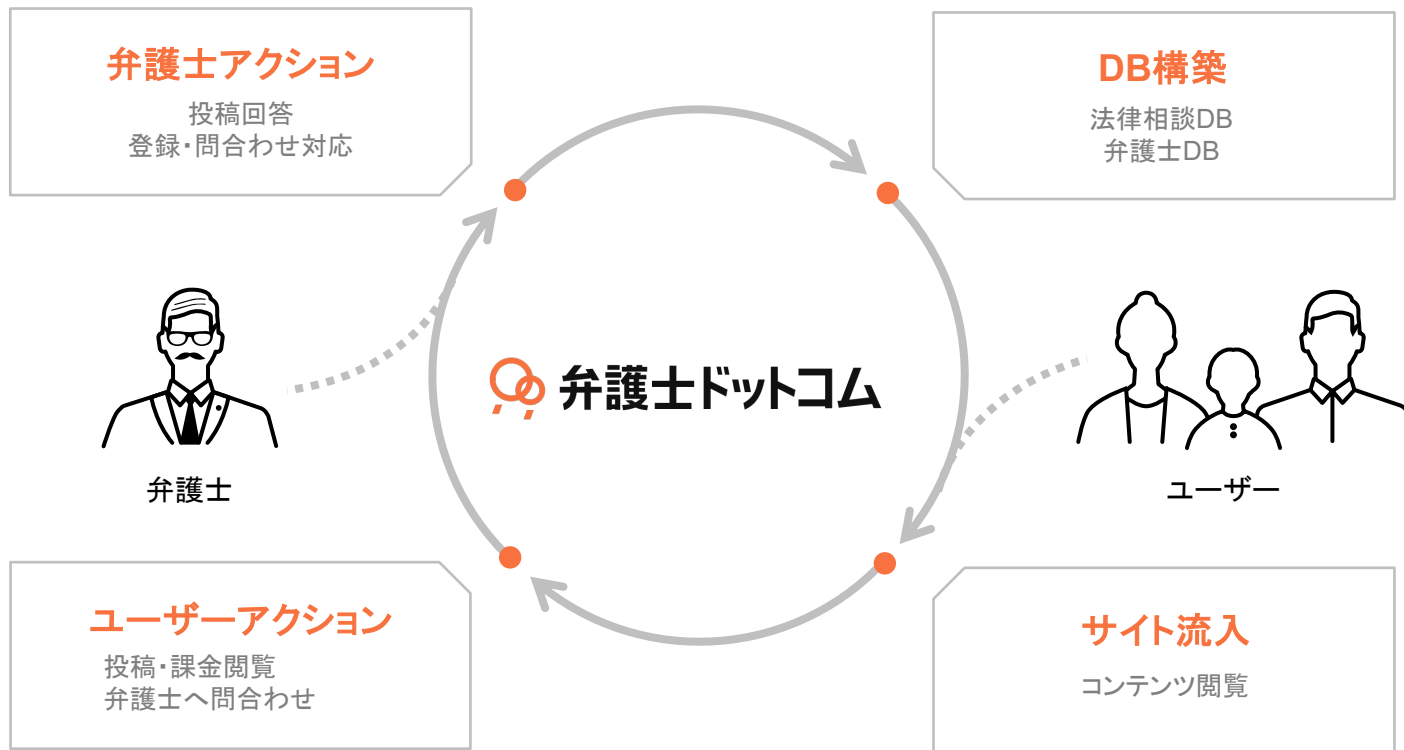
有料会員数推移



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



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

「他に何かあったら訴える」50代男性の過労死、会社と役員個人に賠償命令

「まるで神問」コロナで深刻化する離婚問題

離婚問題に注力している
弁護士を探すなら

弁護士検索

弁護士ドットコム

弁護士ドットコムは日本最大級の弁護士検索・法律相談サイトです。法律トラブルの解決をサポートするコンテンツを多数用意しています。詳しくは「初めての方へ」をご覧ください。

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

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

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るので、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

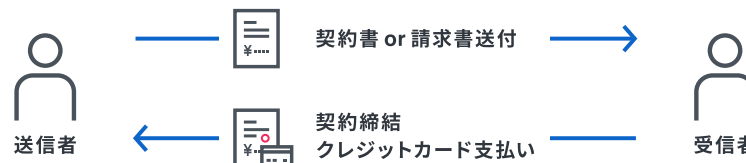
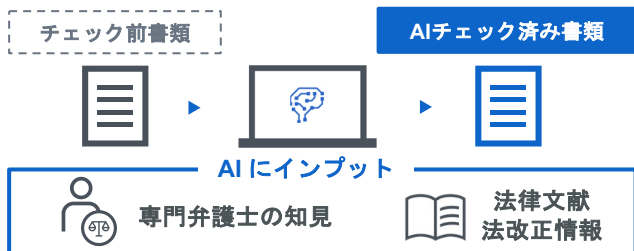
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・
書類情報の入力まで対応

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



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。