



**2019年3月期  
第1四半期決算説明資料**

2018年7月30日

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。



# 2019年3月期 第1四半期決算概要

# 2019年3月期 第1四半期ハイライト

---

## 業績ハイライト

売上高	<b>688</b> 百万円	— 前年同期比 <b>32.8%</b> 増
営業利益	<b>124</b> 百万円	— 前年同期比 <b>10.5%</b> 減
経常利益	<b>124</b> 百万円	— 前年同期比 <b>10.6%</b> 減
四半期純利益	<b>81</b> 百万円	— 前年同期比 <b>10.0%</b> 減

## 事業トピックス

- 弁護士ドットコムの月間サイト訪問者数が過去最高の**1,320万人**を突破
- 弁護士ドットコムの個人の有料会員が**14万人**を突破
- 税理士ドットコムの登録税理士が**2,500人**、月間サイト訪問者数が**210万人**を突破
- クラウドサインの導入企業数が**2万社**、累計契約締結件数が**25万件**を突破

# 2019年3月期 第1四半期 業績概要

期初計画の元、投資を積極化したため利益においては前年同期比減益だが、**売上高においては順調に拡大**

(単位:百万円)

	2019.3 1Q 実績	2018.3 1Q 実績	増減率	2018.3 4Q 実績	増減率
売上高	<b>688</b>	518	32.8%	639	7.6%
売上原価	<b>100</b>	57	74.6%	89	12.4%
売上総利益	<b>587</b>	460	27.6%	549	6.9%
販売費及び一般管理費	<b>462</b>	321	44.1%	446	3.6%
営業利益	<b>124</b>	139	-10.5%	103	20.9%
営業利益率	<b>18.1%</b>	26.9%	-8.8pt	16.1%	2.0pt
経常利益	<b>124</b>	139	-10.6%	104	19.6%
四半期純利益	<b>81</b>	90	-10.0%	71	13.9%

# 2019年3月期 通期予想に対する進捗

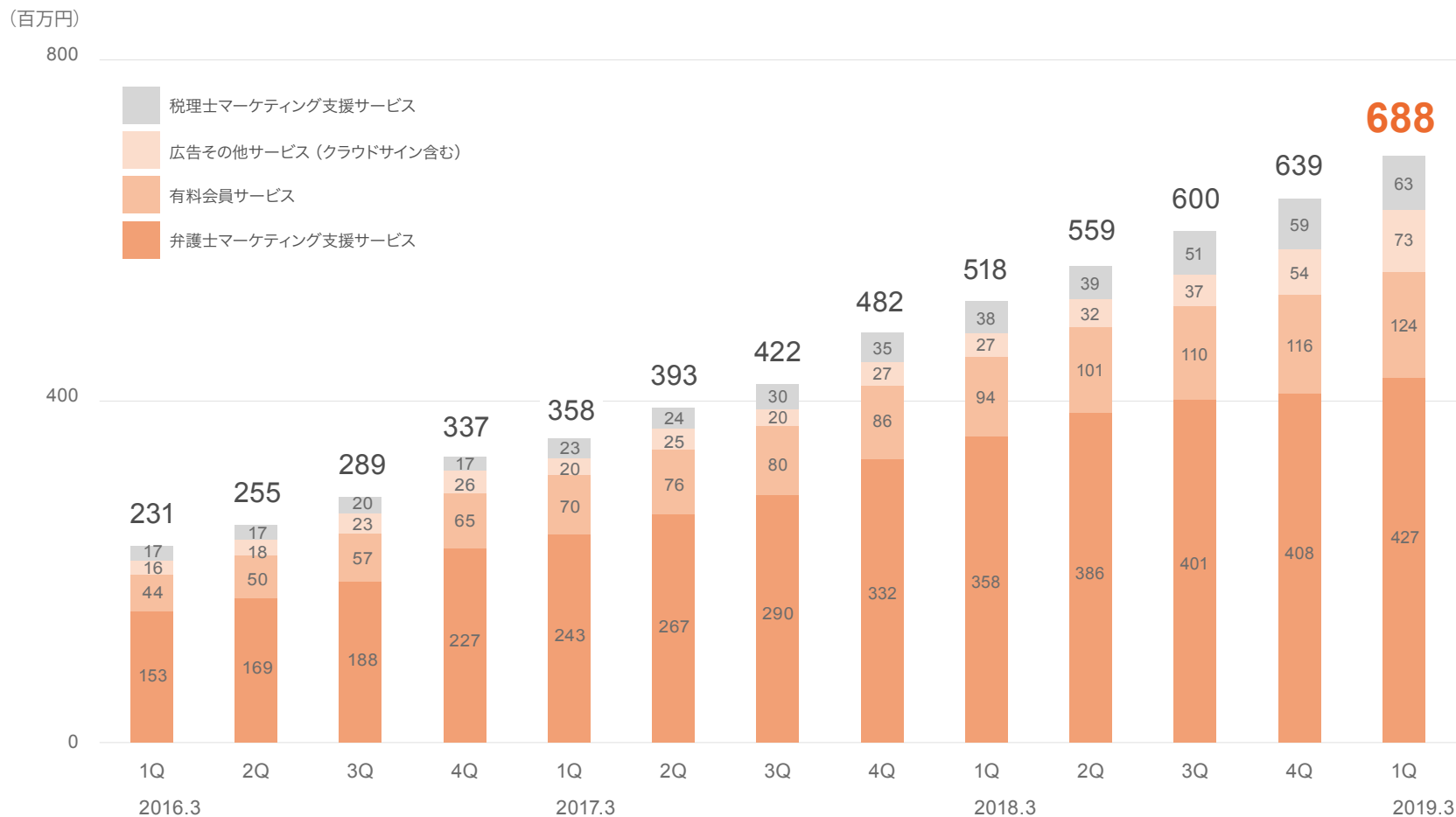
通期予想の達成にむけて順調に進捗

(単位:百万円)

	2019.3 1Q 実績	2019.3 上期 予想	進捗率	2019.3 通期 予想	進捗率
売上高	688	1,400	49.2%	3,100	22.2%
営業利益	124	230	54.2%	510	24.4%
経常利益	124	230	54.2%	510	24.4%
四半期(当期)純利益	81	150	54.3%	330	24.7%

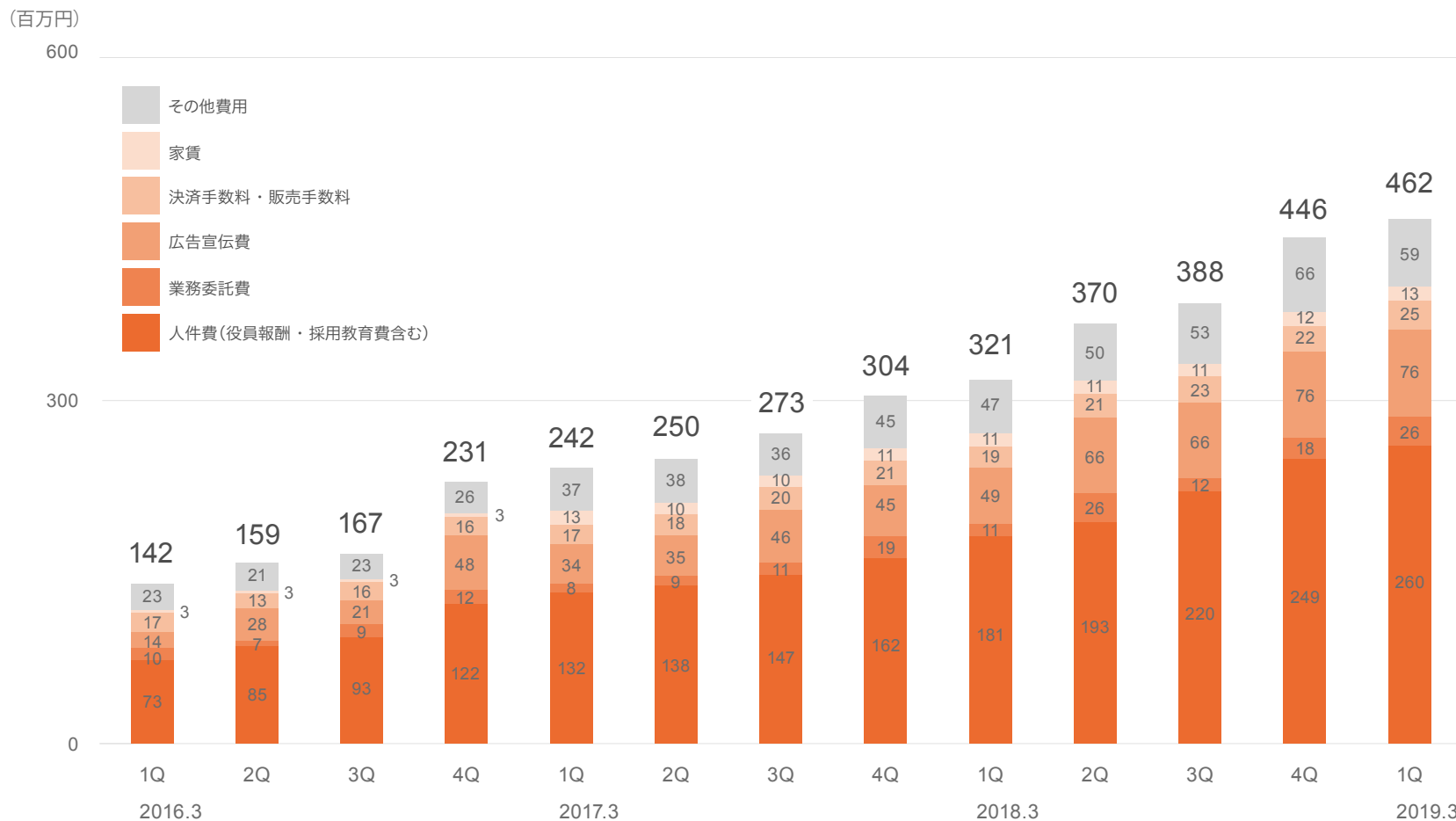
# 売上高の四半期推移

全サービスが増収、売上高は順調に増加



# 販売費及び一般管理費の四半期推移

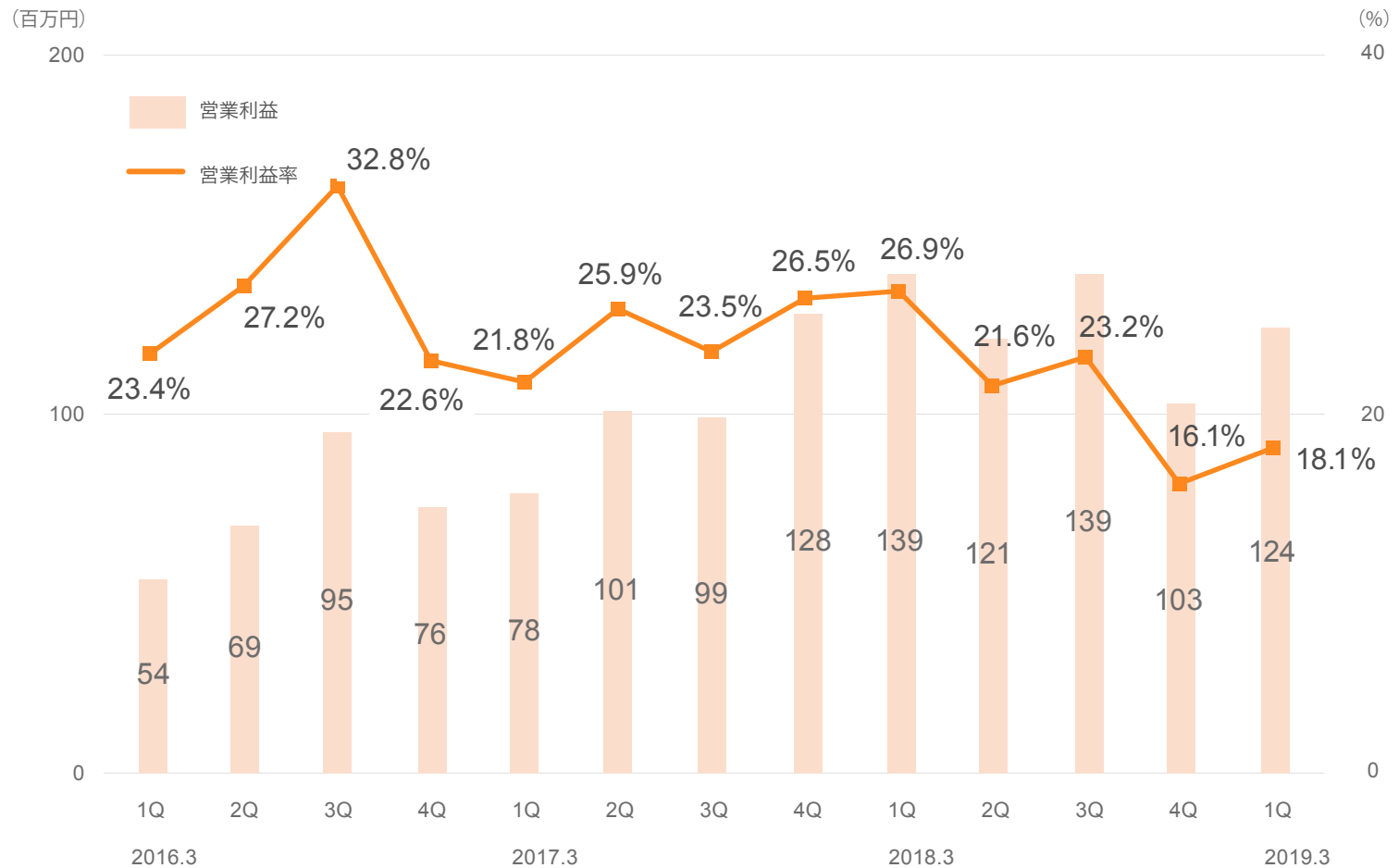
第1四半期は期初計画の元、積極的な人材採用を行い、人件費を中心に増加





# 営業利益の四半期推移

積極的な投資により営業利益は前年同期比減少も、計画通り推移



# 貸借対照表

利益剰余金の増加により純資産が前期末比81百万円増加

※「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用により、繰延税金資産は投資その他の資産の区分(固定資産)に含んでおります。

	2018年6月末	2018年3月末	前四半期末比
流動資産	1,554	1,589	-35
現金及び預金	1,197	1,256	-59
固定資産	287	287	-0
総資産	1,842	1,877	-35
流動負債	229	346	-117
固定負債	-	-	-
純資産	1,612	1,531	+81
自己資本比率	87.5%	81.5%	+6.0pt

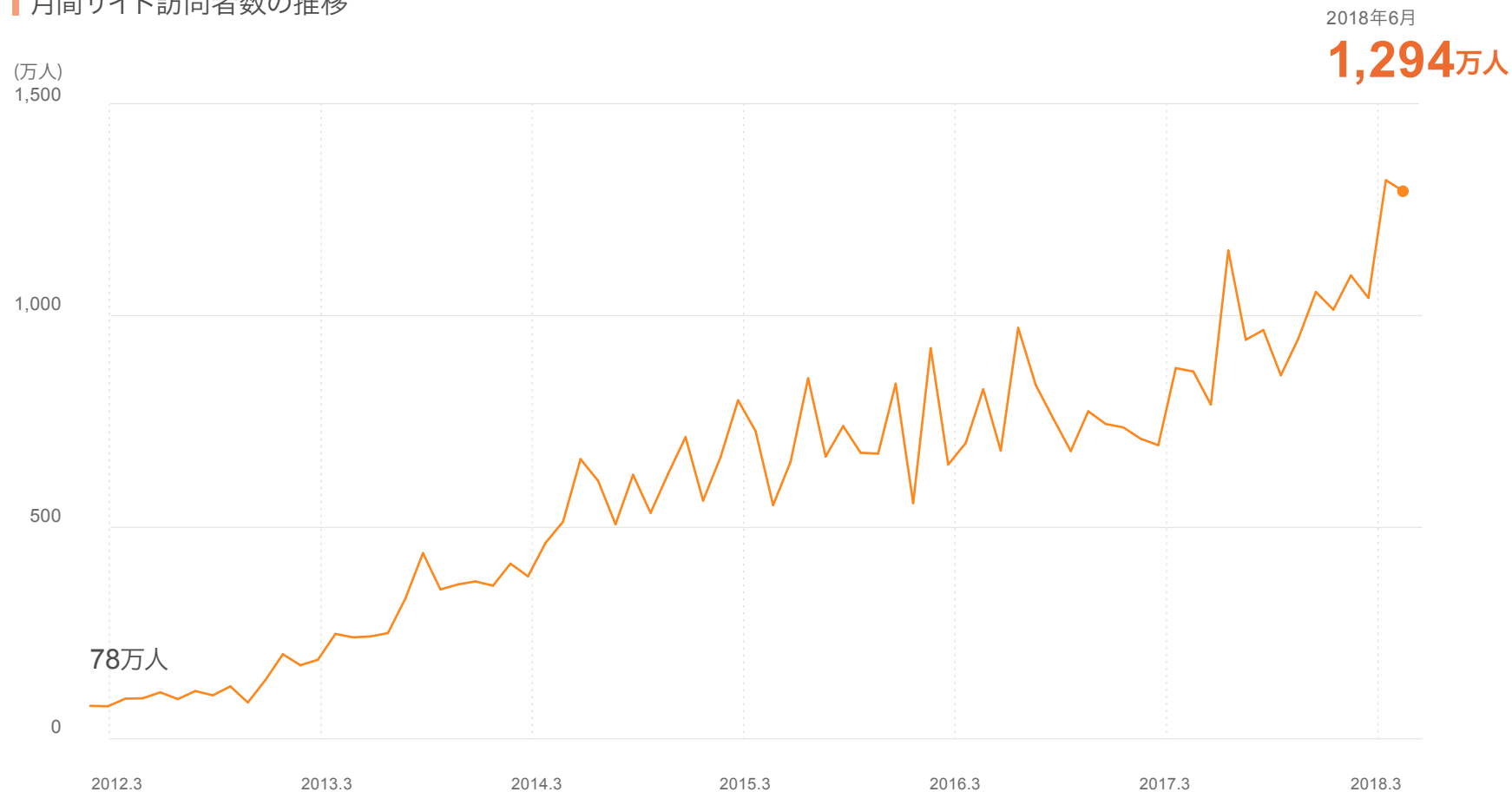
(単位:百万円)

# 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2018年5月に過去最高の1,320万人を達成

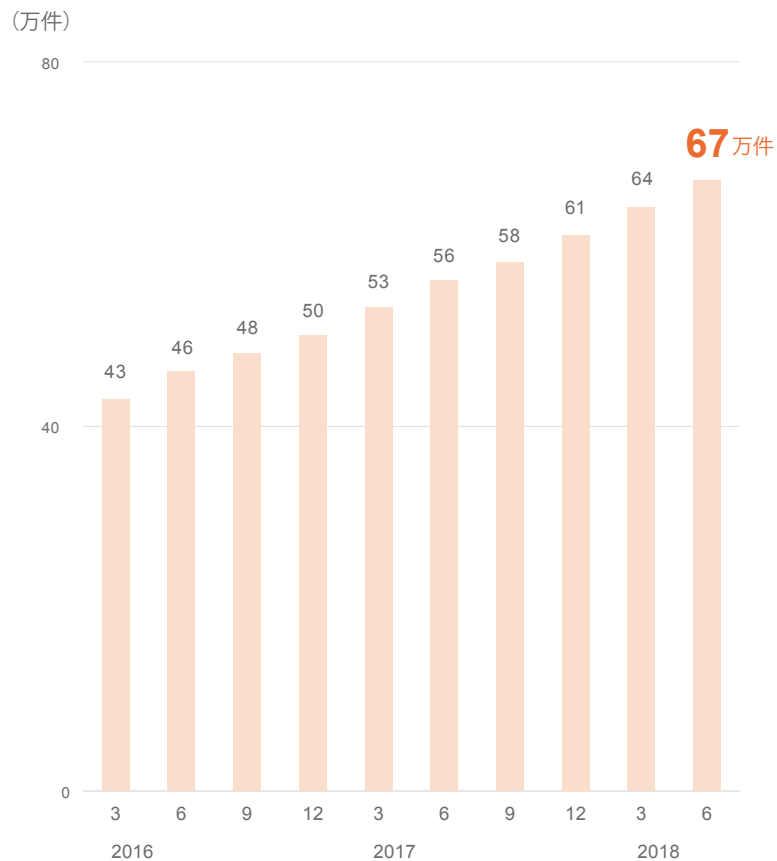
## 月間サイト訪問者数の推移



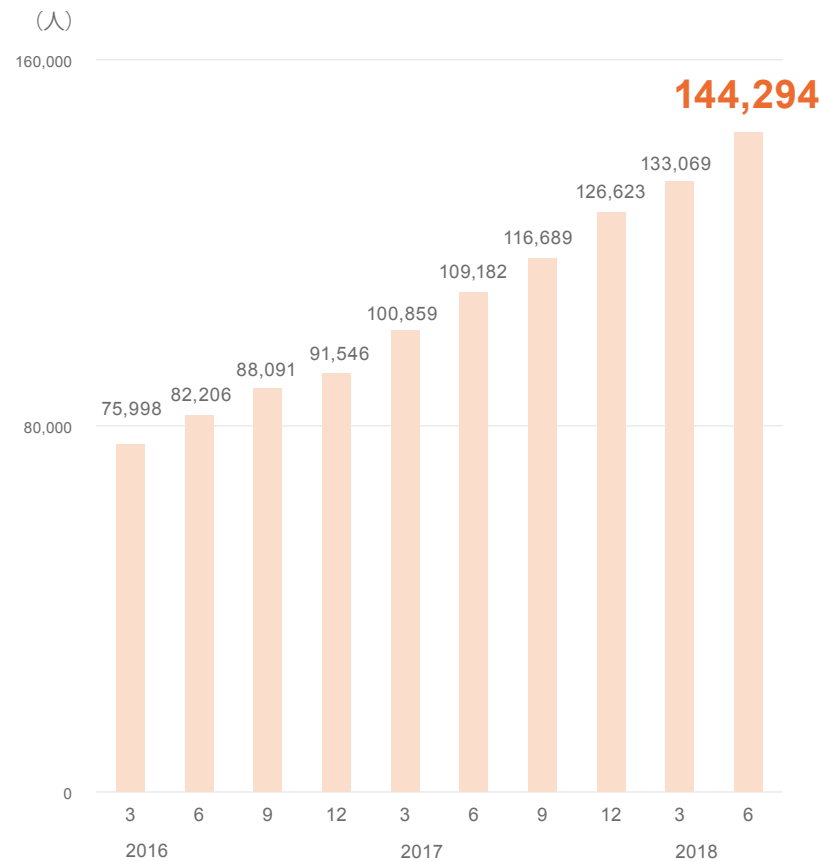
# 累計法律相談件数および有料会員数について

有料会員数は四半期で**過去最高の増加**

## 累計法律相談件数の推移（月末時点）



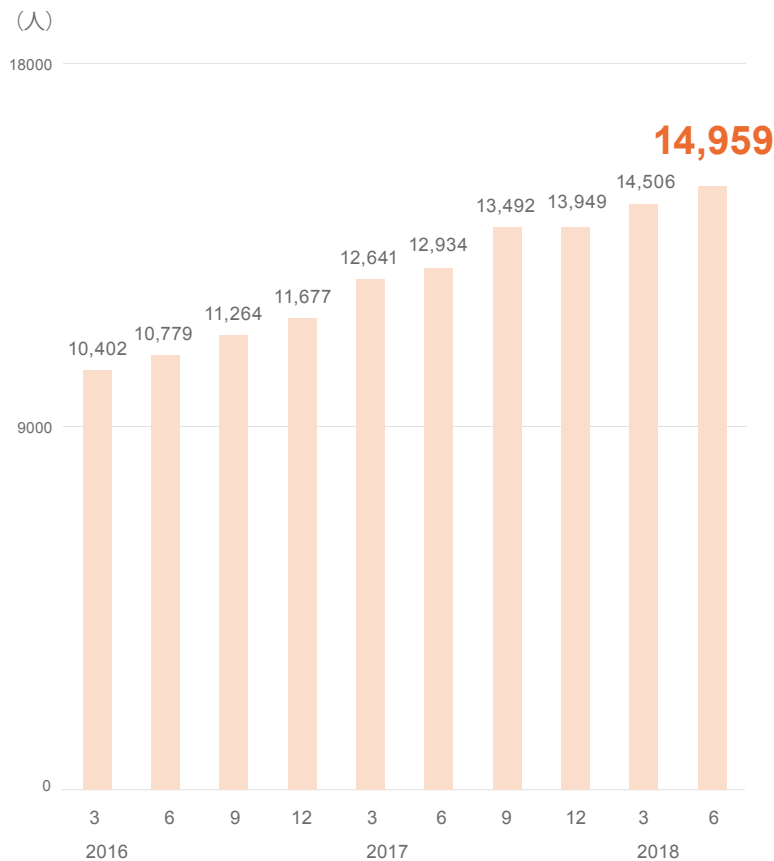
## 有料会員数の推移（月末時点）



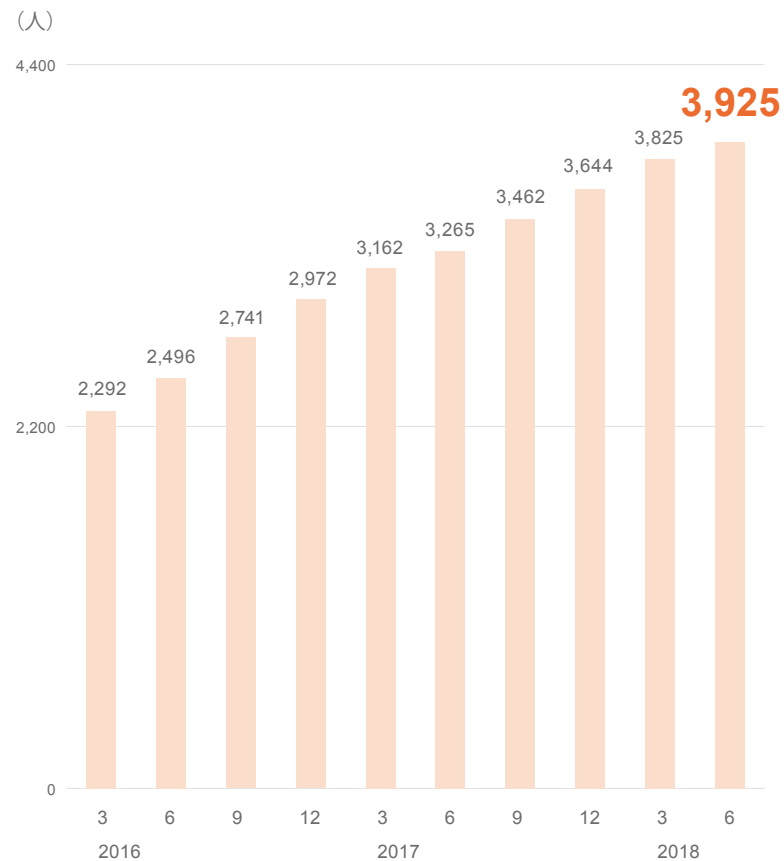
# 会員登録弁護士数について

有料会員登録弁護士数は**計画通り推移**

会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



有料会員登録弁護士数の推移 (月末時点)



# テレビ番組「弁護士といっしょです」

弁護士ドットコムが監修・協力する番組「**弁護士といっしょです**」(テレビ朝日)が4月21日よりスタート



放送日

**毎週土曜日 / 深夜1時30分～**

# クラウドサイン



# 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



## 導入メリット

- 契約締結作業の**スピードアップ**
- 郵送代、紙代、インク代、印紙代などの**コスト削減**
- 業務の透明性向上による**コンプライアンス強化**

## 基本料金

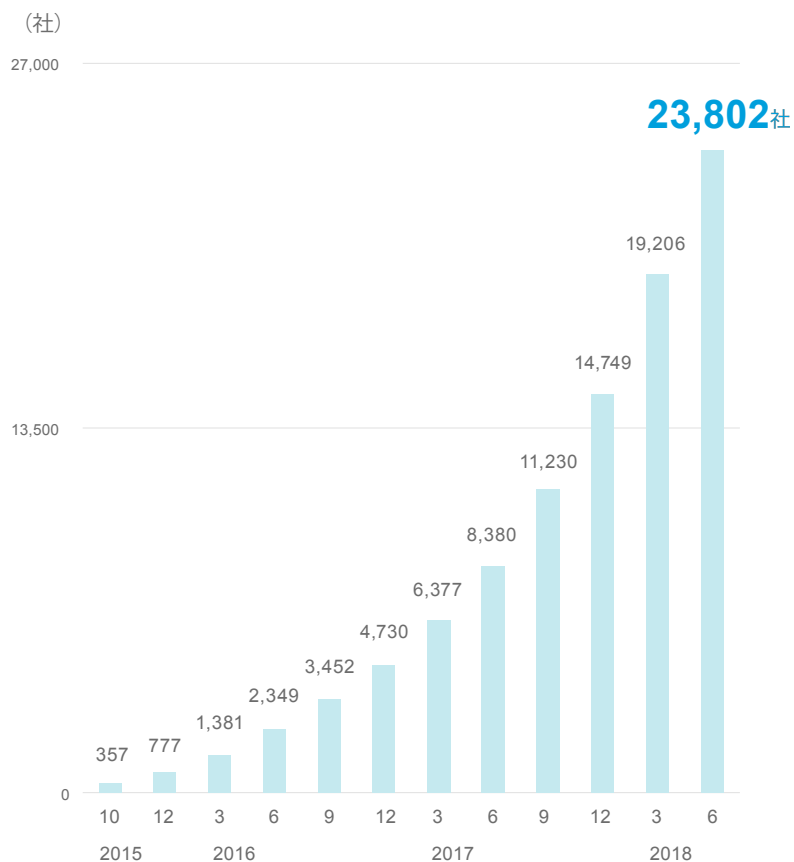
	フリー	スタンダード
月額固定料金	0円	10,000円
1通当たりの料金	0円	100円
ユーザー数	1人	制限なし
契約締結件数	10件/月	制限なし

# 導入企業数および累計契約締結件数について

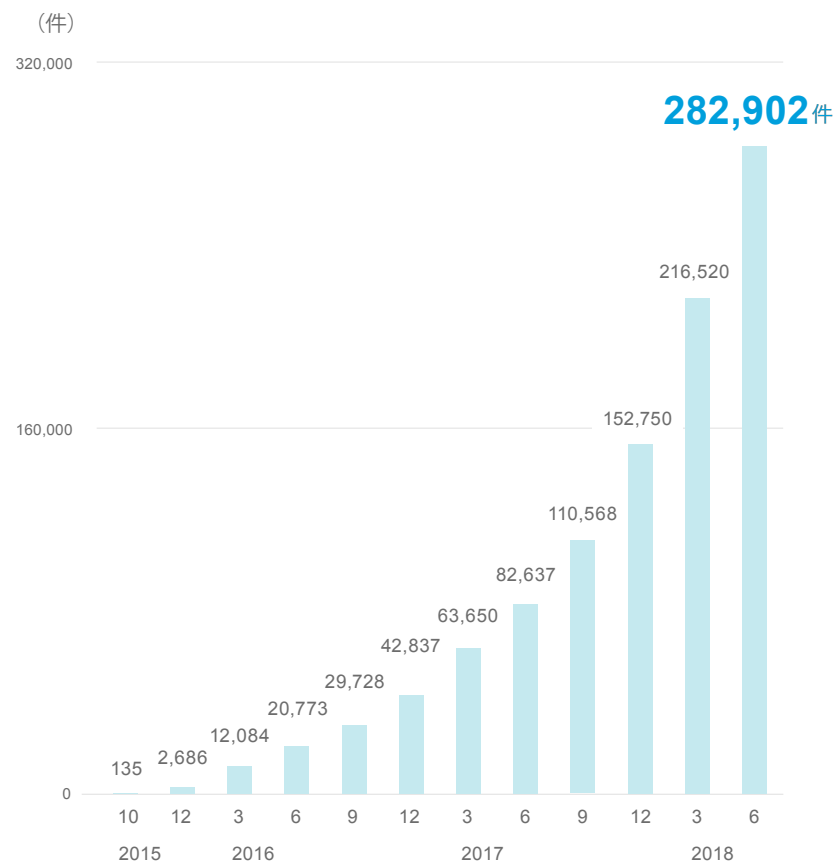
クラウドサインの導入企業数および累計契約締結件数は順調に増加

※2018年7月30日時点で導入企業数は2.5万社、累計契約締結件数は31万件を突破

## 導入企業数の推移 (月末時点)



## 累計契約締結件数の推移 (月末時点)



# オフィシャルパートナーが拡大

オフィシャルパートナーが順調に拡大

有力なパートナーが続々と参画し、サービス連携および拡販体制を構築

## セールspartner (一部抜粋)



## プロダクトパートナー (一部抜粋)

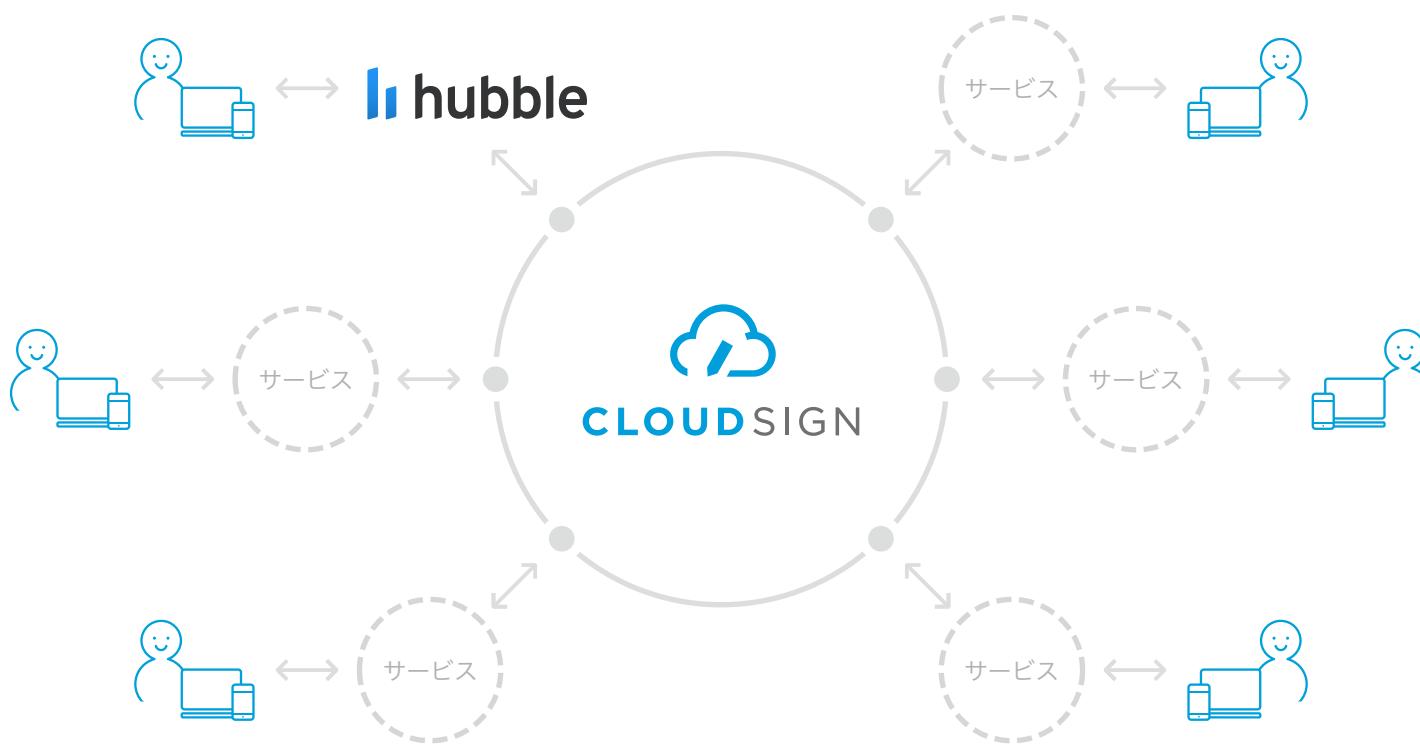


# リーガルテックAPIエコシステムをスタート

クラウドサインと各リーガルテックサービスをシームレスに連携

ユーザーにストレスなく各サービスをご利用いただくためエコシステムを構築

第1弾として契約書ワークスペースサービス「Hubble」と連携



# 契約のアラート機能をリリース

契約期限の失念を原因とした、「うっかり自動更新」や「うっかり失効」を防ぐ、契約のアラート機能をリリース。契約管理機能を強化。

## 日付の設定画面

契約開始日

契約終了日

自動更新の有無

解約通知期限

2018年 7月						
日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

## アラート・メッセージを表示

書類の期限が近づいています

クラウド株式会社  
クラウド太郎 様

2件の書類の期限が近づいています。ご確認をお願いします。

\*本メールは管理者によってアラート設定された日付にお送りしております。メールの送信先は本チームの管理者全員です。

1. 秘密保持契約書

送信者: クラウド太郎 様 クラウド株式会社  
受信者1: サイン花子 様 サイン株式会社  
受信者2: カブラ 様

解約通知期限:未設定  
契約終了日:2018/06/28  
必ず営業部に確認すること

2. 販売代理契約

送信者: クラウド太郎 様 クラウド株式会社  
受信者1: 弁護五郎 様

解約通知期限:未設定  
契約終了日:2018/06/14

# 「契約書タイムバトル」を開催

企業法務を盛り上げるための新しい取り組みを実施



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**215万人**、日本最大級の無料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**2,580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

上記数値は全て2018年6月末実績数値

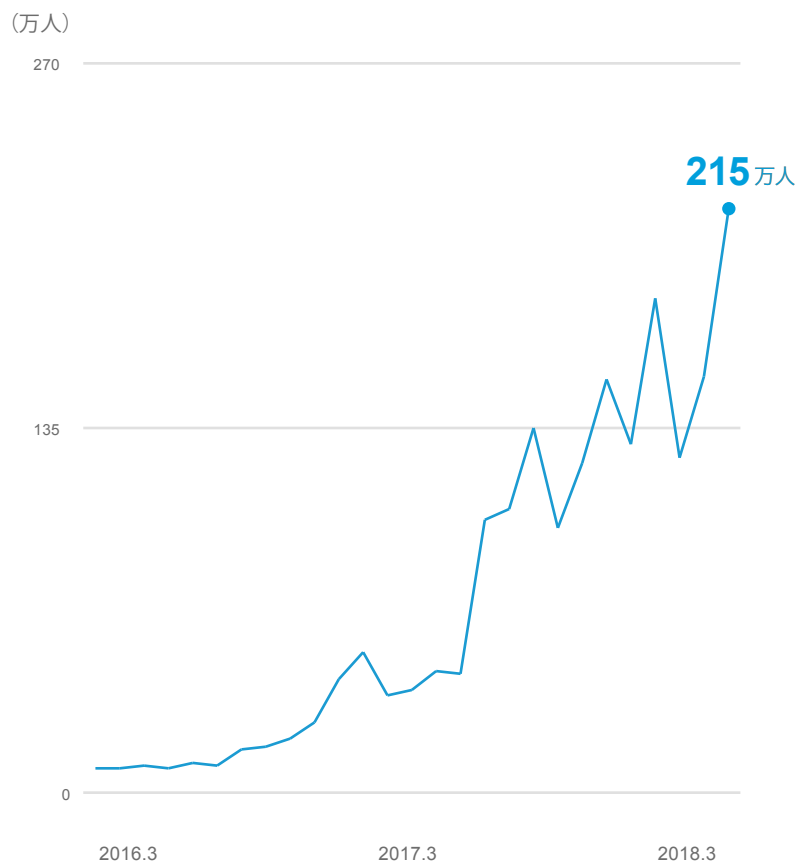




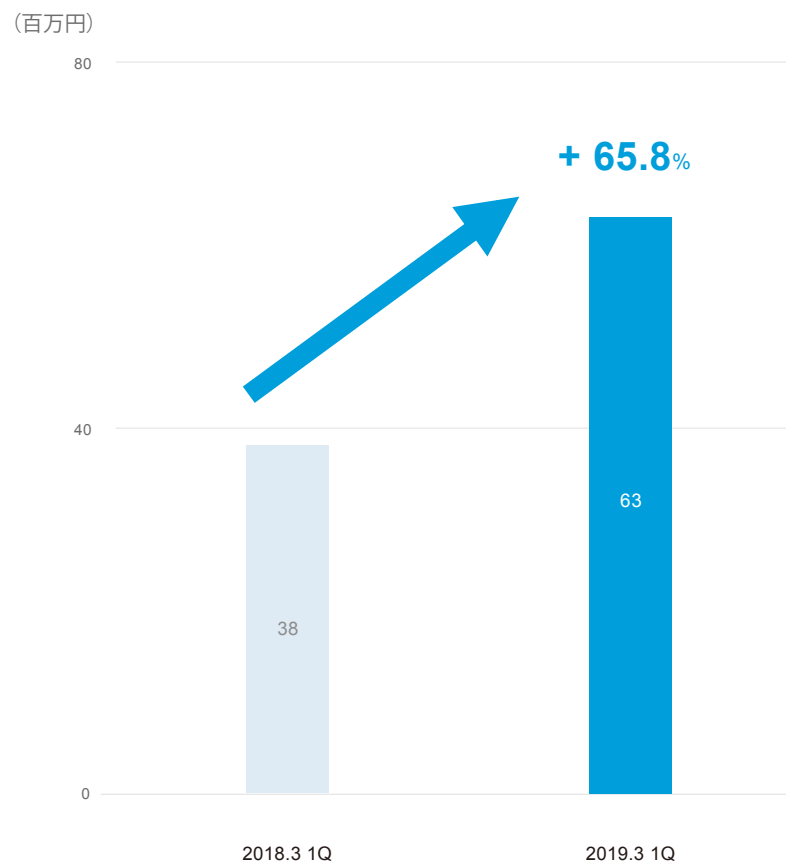
# 月間サイト訪問者数および売上高

楽天株式会社および楽天インシュアランスプランニング株式会社との業務提携を実施、外部連携を推進しながら業容拡大フェーズへ

## ■ 月間サイト訪問者数の推移 (月末時点)



## ■ 売上高 (前年同期比)



# 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**58万人**、日本最大級の企業法務ポータルサイト

## 1. 登録弁護士

- 西村あさひ法律事務所、アンダーソン・毛利・友常法律事務所、長島・大野・常松法律事務所、森・濱田松本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

**53事務所 730人**

## 2. 最新の法改正、判例を弁護士が解説

- 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。

## 3. 具体的な場面を想定した600本以上のQ&A

- 地域、注力分野などから自身に最適な税理士を検索

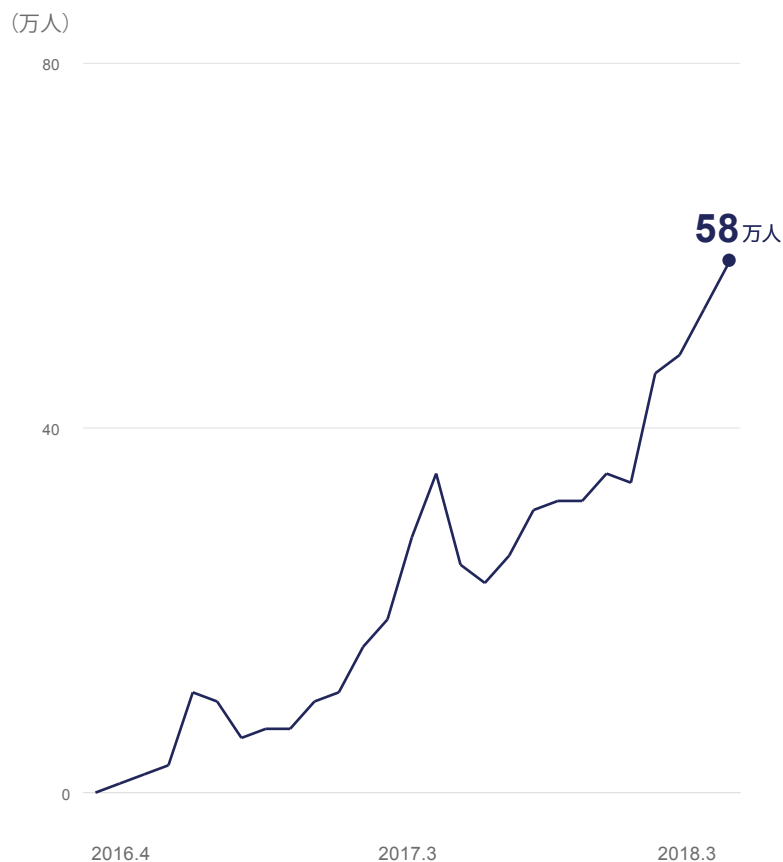
上記数値は全て2018年6月末実績数値



# 月間サイト訪問者数および会員数

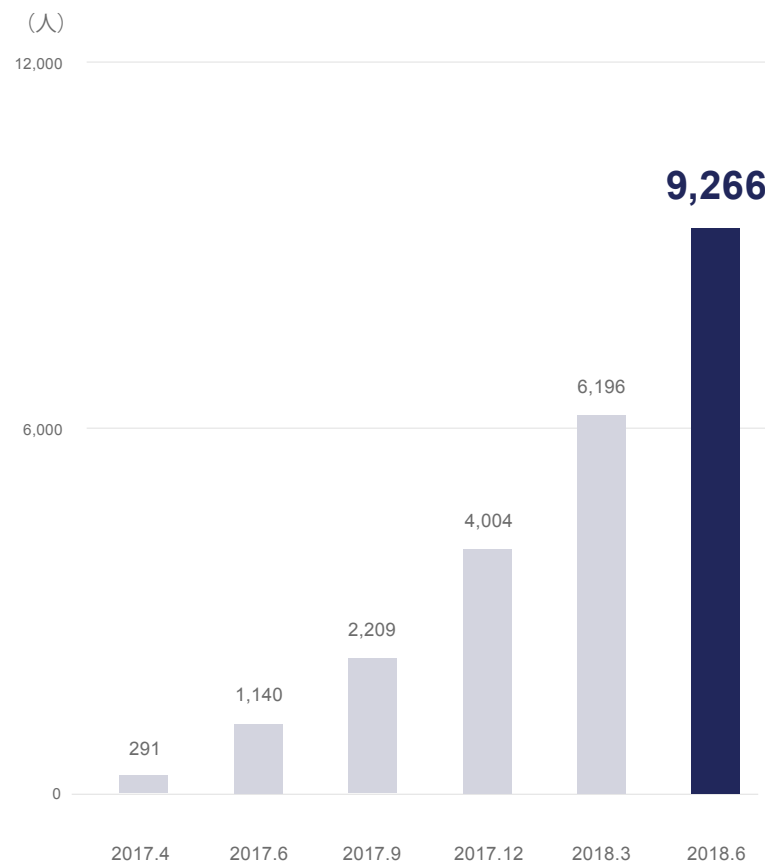
企業法務領域におけるプレゼンスを高め、広告販売、セミナー開催、企業法務ツールの拡販等により収益基盤を構築中

## ■ 月間サイト訪問者数の推移 (月末時点)



## ■ 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



# 今後の成長イメージ

クラウドサインを弁護士マーケティング支援サービスに次ぐ  
中長期的な事業の柱とする

## ■ 売上イメージ

クラウドサインを中心とした  
リーガルテックサービス

弁護士マーケティング支援サービス  
を中心とした既存サービス

ご参考

# 会社概要

---

会社名	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	159名 (2018年6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・友常法律事務所入所後、  
法律事務所オーセンスを設立

**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**

## 代表取締役社長 内田 陽介

(株)カカクコム取締役、  
(株)みんなのウェディング代表取締役を歴任

**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 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**

## 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インキュベーション取締役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)カカクコム取締役

「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

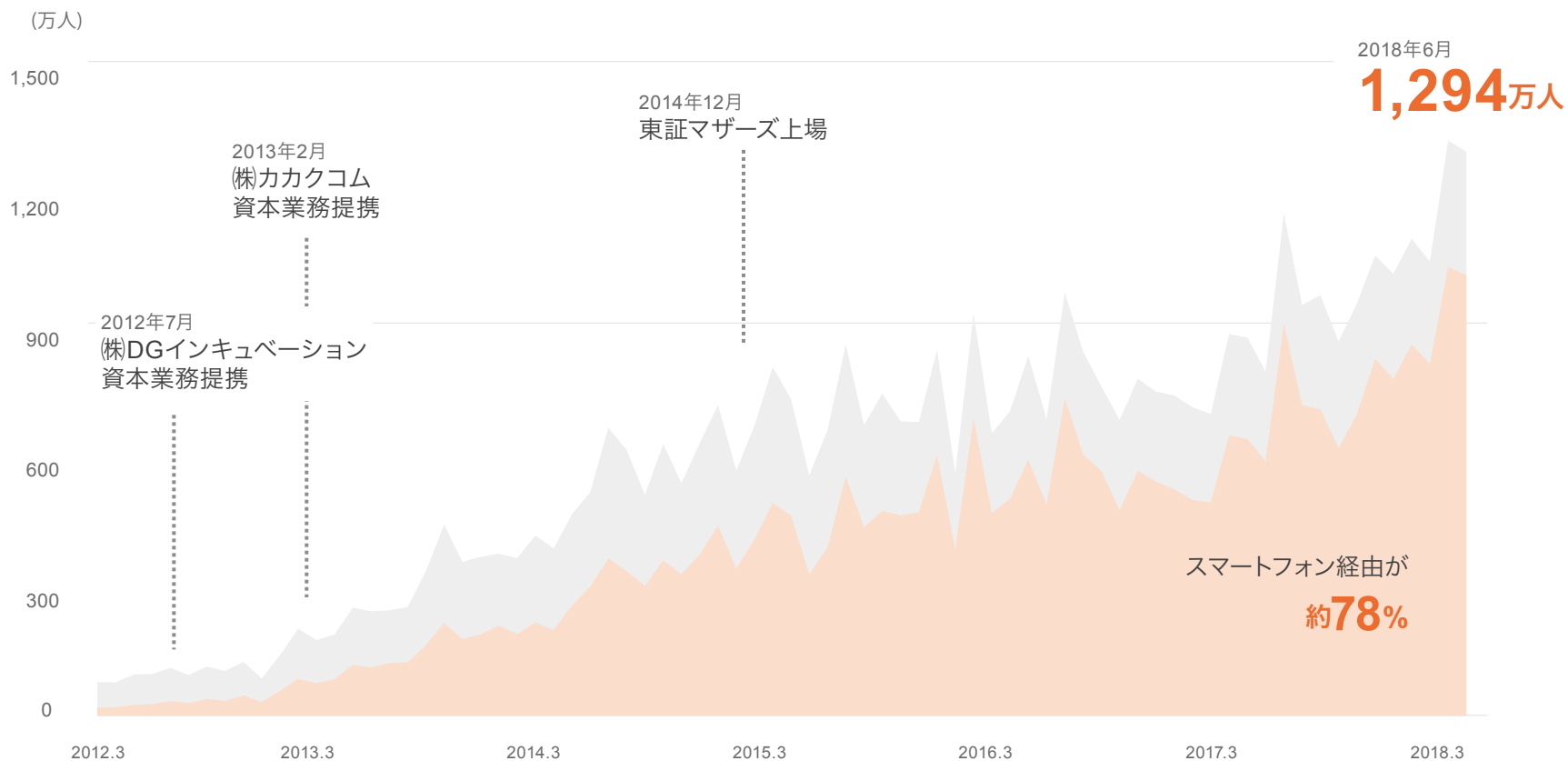
**2014年8月社外取締役就任**



# 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



# 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る人が約**1,689万人**

実際に弁護士に相談する人は**21.6%**

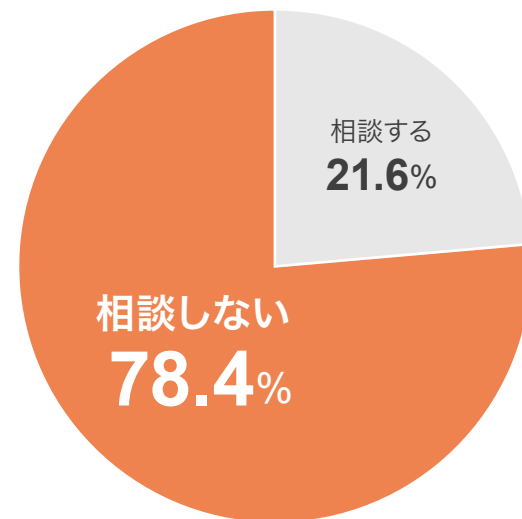
相談しない理由は「費用面での不安」**49.4%**、「頼む程では無い」**40.8%**、

「相談でも費用が請求されそう」**24.7%**

■ 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



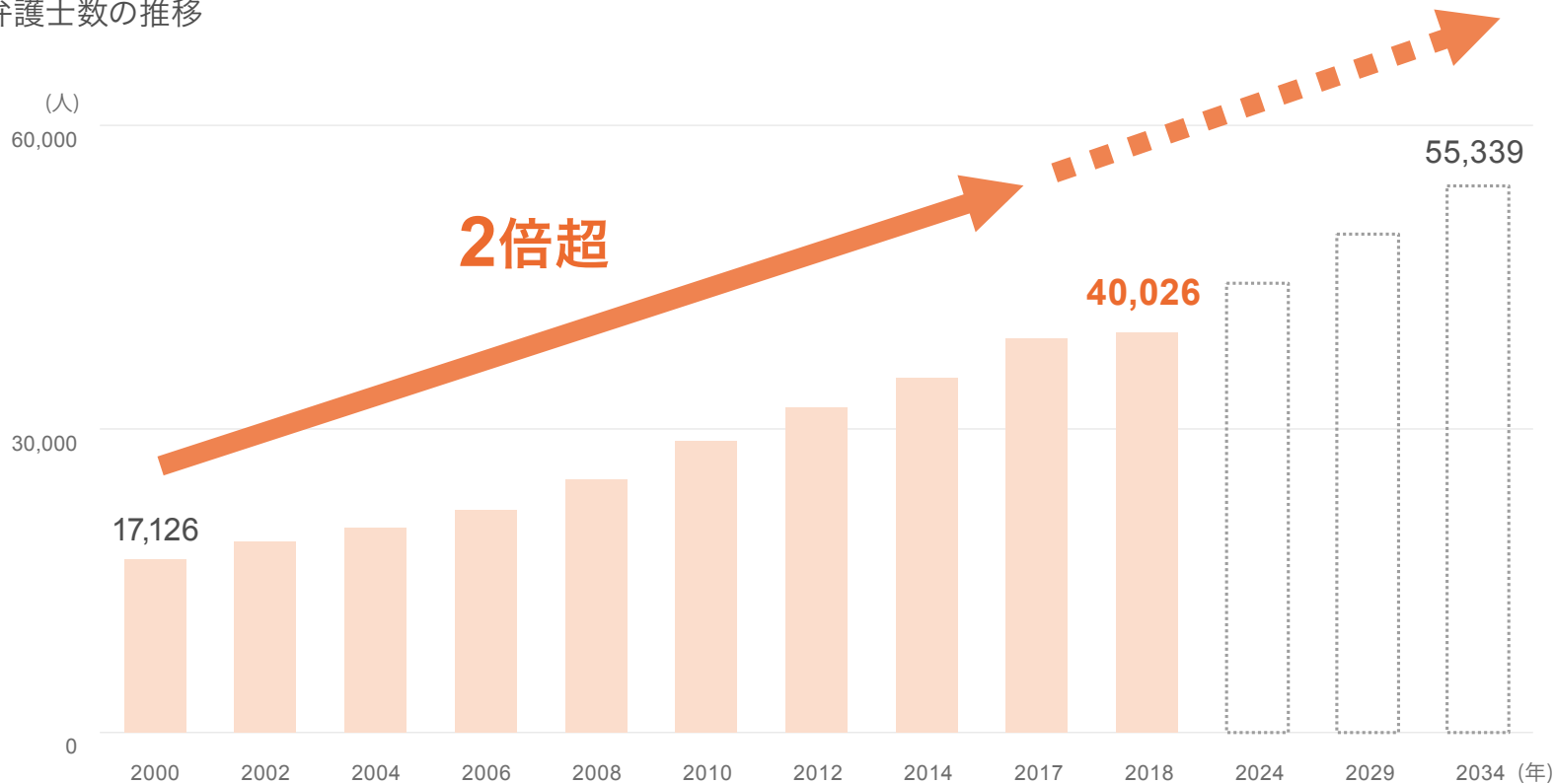
2017年12月 マクロミル調べ

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

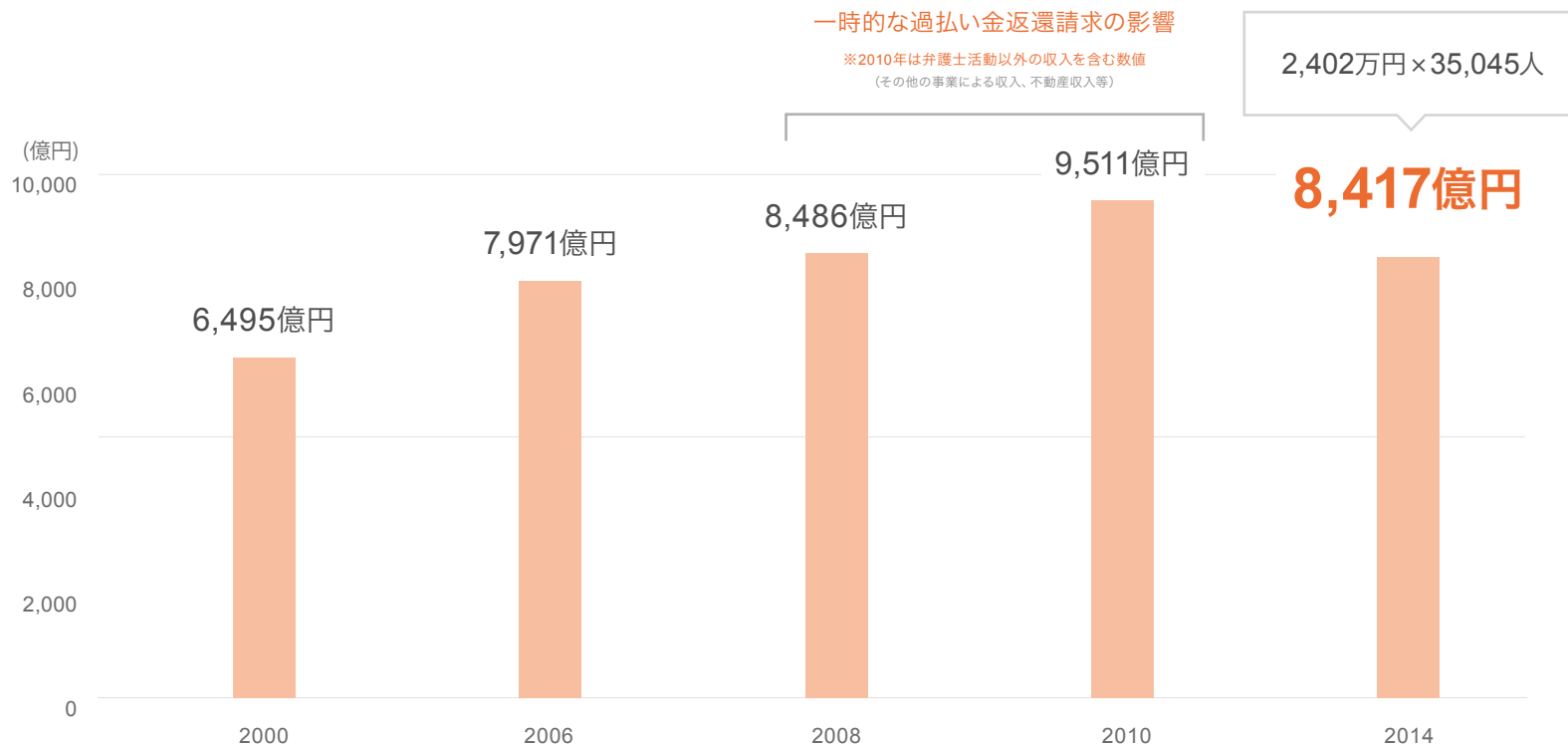


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2017年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1500名維持の場合）より抜粋

# 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2015年版」「自由と正義2011臨時創刊号」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よ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**1,294万人**、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**67万件**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**14,959名** 国内弁護士約4万人の**3人に1人超**が登録
- 弁護士の詳細な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**703万人**

上記数値は全て2018年6月末実績数値



# 弁護士ドットコムのサービス

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**

# 弁護士マーケティング支援サービスの概要

## 注力分野検索結果の上位表示

The screenshot shows a list of search results for lawyers. Each result includes a profile picture, name (見本 太郎), title (弁護士), and firm (法律事務所弁護士ドットコム). The primary specialty is '離婚・男女問題' (Divorce/Women's Issues). Other specialties listed include '初回相談無料' (Free initial consultation), '法テラス利用可' (Lawson available), and '後払いあり' (Payment on account). A note states: 'これまでに100件以上の離婚問題を扱った経験豊富な弁護士が、あなたの再出発をお手伝いします。' (An experienced lawyer who has handled over 100 divorce cases will assist you in your new beginning.)

注力分野  
解決事例

料金表

有料登録弁護士

無料登録弁護士

## 弁護士プロフィールの詳細表示

The detailed profile page for '見本 太郎' (Mihon Taro) includes the following sections:

- Header:** Name, title, firm, and contact information (phone XXX-XXX-XXX, email, office hours 09:00-23:00).
- Specialties:** '離婚・男女問題' (Divorce/Women's Issues).
- Buttons:** '注力分野' (Specialty), '解決事例' (Case Studies), '料金表' (Fee Schedule), and '地図' (Map).
- Fee Schedule Table:**

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分の相談は無料で承ります。通常は30分5,250円(税込)です。
着手金	交渉・調停の場合は15万7,500円(税込) 訴訟の場合は31万5,000円(税込)
成功報酬	9~24% 得た経済的利益が300万円までは24% 300万~3,000万円以下の部分は15% 3,000万円以上の部分は9%
その他の記入例	項目：離婚協議書・離婚公正証書の作成 本文：手数料として9万4,500円
- Additional Info:** '弁護士プロフィールページ内、料金表の消費税に関して、新税率(8%)と旧税率(5%)が存在する可能性があります。個別料金に関しては、直接弁護士にご確認をいただくことをお勧めします。' (Within the lawyer profile page, regarding the consumption tax on the fee schedule, the new rate (8%) and the old rate (5%) may exist. For individual fees, we recommend you confirm directly with the lawyer.)
- Contact Options:** '電話で問い合わせ' (Contact by phone) and 'メールで問い合わせ' (Contact by email).
- Office Hours:** 受付時間 (Reception hours): 月曜 10:30-17:00, 火曜 09:00-20:00, 水曜 12:00-18:00, 祝日 02:00-06:00. 定休日 (Closed days): 木金土日 (Thu, Fri, Sun).
- Qualifications:** 婚姻経験 (Married), 元裁判官 (Former judge), 元検事 (Former prosecutor), etc.
- Languages:** 日本語 (日本語), フランス語, スペイン語, ドイツ語.



# 有料会員サービスの概要

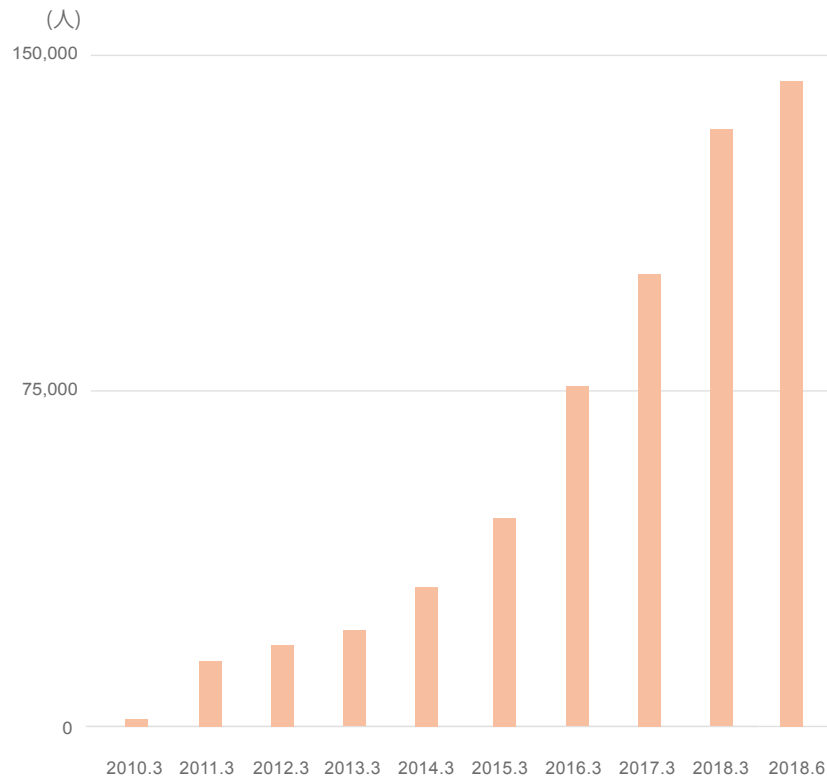
有料会員は月額300円(税抜)で携帯端末で法律相談データベースの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
法律相談はユーザーのプライバシーがより確保される**携帯端末との親和性が高く**  
**スマートフォンからの流入により、有料会員数が増加**

## 有料会員サービス登録後の画面

The screenshot shows a user interface for a legal consultation service. At the top, there is a search bar with the text "親権が不利なケース" (Cases where custody is disadvantageous) and a star icon. Below this, the date "2016年04月26日" and a red button "ベストアンサー" are visible. The main content is a question: "親権についてです。子供が10歳までは母親が親権者になる聞きましたが、母親が親権者にならない場合というのは具体的にどのような状況なのでしょうか？" (Regarding custody, I heard that until the child is 10 years old, the mother becomes the custodian. In specific cases where the mother does not become the custodian, what kind of situations are there?). Below the question, it says "みきまさんからの相談" (Consultation from Miki-ma-san). A red arrow points to the answer section, which is titled "1名の弁護士が2件回答しています" (2 answers from 1 lawyer). The answer is from "見本 太郎 弁護士" (Mitsuhito Taro, Lawyer), located in "東京都 港区" (Minato-ku, Tokyo), and is ranked "弁護士ランキング 東京都 1位" (Lawyer Ranking Tokyo 1st). The answer text reads: "母親が親権者にならない場合ですが、例えば子供が父親側で長い間養育されていて安定している場合には、あえて母親を親権者にするのではないでしょう。また、極端な例ですが、母親が虐待しているような場合も母親を親権者にするのではないでしょう。" (In cases where the mother does not become the custodian, for example, if the child has been raised by the father for a long time and is stable, it is not necessarily the case that the mother should become the custodian. Also, in extreme cases, such as if the mother is abusing the child, it is not necessarily the case that the mother should become the custodian.). At the bottom, the asker's name "みきまさん(質問者)" and the date "2016年04月26日" are shown.

↓  
弁護士の回答は  
有料会員のみ閲覧可

## 有料会員数推移



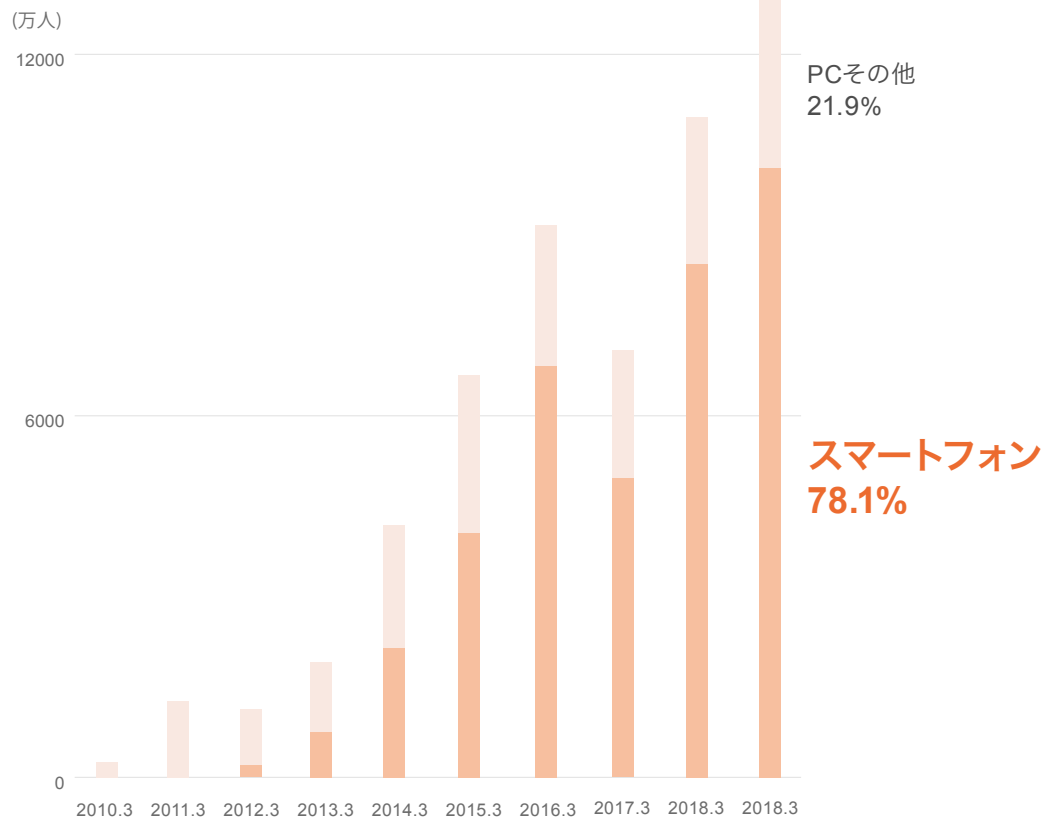
# 広告その他サービスの概要

サイト訪問者数が増加傾向にあり広告売上は安定的に推移  
スマートフォン経由の流入が増加

## サイトページ



## 月間サイト訪問者数推移



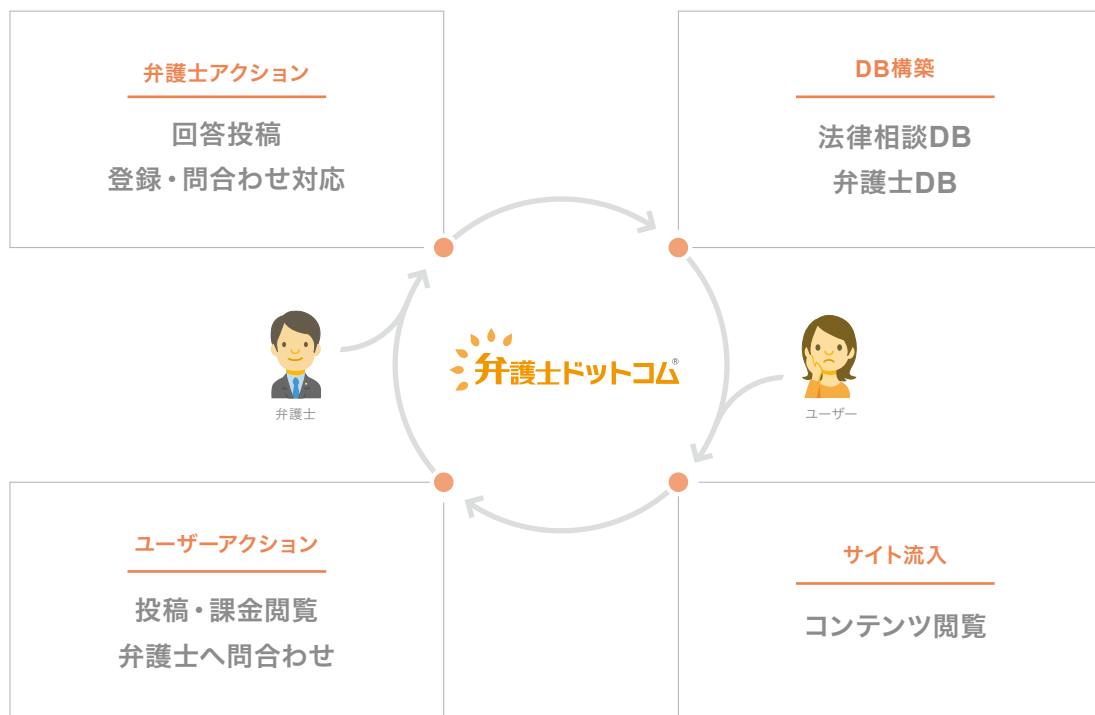
# 弁護士ドットコム<sup>®</sup>の成長サイクル

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**



## 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。