

専門家を、もっと身近に。

# 弁護士ドットコム

## 2021年3月期 第3四半期決算説明資料

2021年1月25日

**01** 2021年3月期第3四半期決算概要 (P3-P9)

**02** 各事業の概況 (P10-P26)

**03** ご参考 (P27-P55)

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



# 2021年3月期 第3四半期決算概要

## 2021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**27.1%増収**、営業利益は前年同期比2.3%減益  
通期売上高予想52億円に対し、進捗率73.2%と順調に推移

売上高	<b>3,806</b>	百万円	—	前年同期比	<b>27.1</b>	%増
営業利益	<b>222</b>	百万円	—	前年同期比	<b>2.3</b>	%減
経常利益	<b>225</b>	百万円	—	前年同期比	<b>1.5</b>	%減
四半期純利益	<b>111</b>	百万円	—	前年同期比	<b>21.2</b>	%減

# 2021年3月期 第3四半期 業績概要

売上高・営業利益は、前年同期比および前四半期比ともに**増収増益**

(単位：百万円)

	2021.3 3Q 実績	2020.3 3Q 実績	YoY	2021.3 2Q 実績	QoQ
売上高	<b>1,371</b>	1,065	+28.7%	1,274	+7.6%
売上原価	<b>217</b>	170	+27.5%	192	+12.9%
売上総利益	<b>1,153</b>	894	+28.9%	1,081	+6.6%
販売費及び 一般管理費	<b>1,039</b>	926	+12.2%	980	+6.0%
営業利益	<b>114</b>	-31	-%	100	+13.2%
営業利益率	<b>8.3%</b>	-	-pt	7.9%	+0.4pt
経常利益	<b>116</b>	-30	-%	100	+15.5%
四半期純利益	<b>43</b>	-18	-%	63	-30.2%

# 貸借対照表

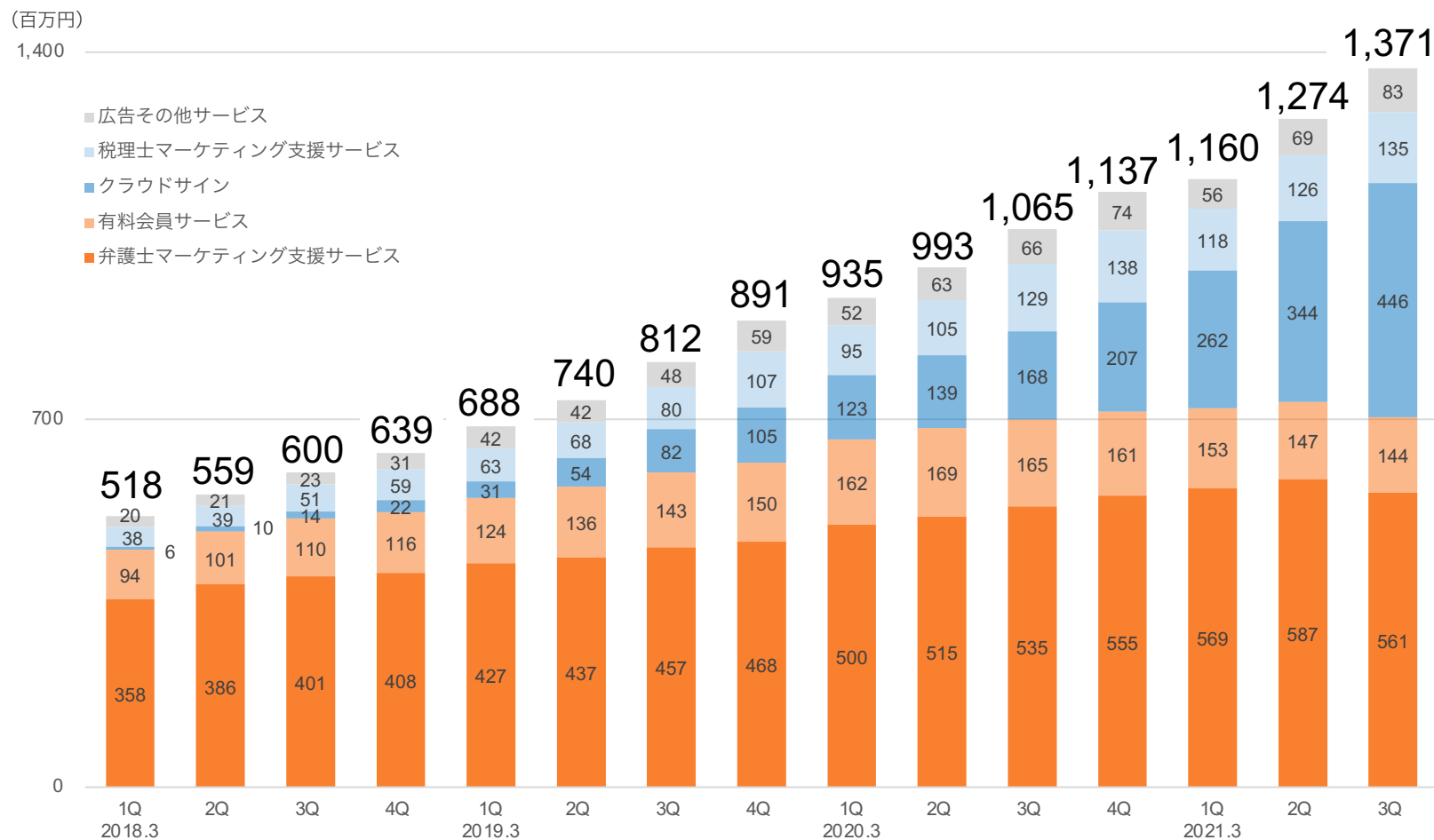
利益剰余金の増加により純資産は43百万円増加

(単位：百万円)

	2020年12月末	2020年9月末	2020年9月末比
流動資産	2,172	2,060	+111
現金及び預金	1,315	1,300	+14
固定資産	664	649	+14
総資産	2,836	2,710	+126
流動負債	593	511	+82
固定負債	-	-	-
純資産	2,243	2,199	+43
自己資本比率	79.0%	81.1%	-2.1pt

# 売上高の四半期推移

第3四半期は、クラウドサインが大きく成長、前年同期比で2.6倍、前四半期比で1.3倍と急拡大  
 弁護士マーケティング支援サービスは、弁護士ドットコムキャリアの売上減少が響き前四半期比減収



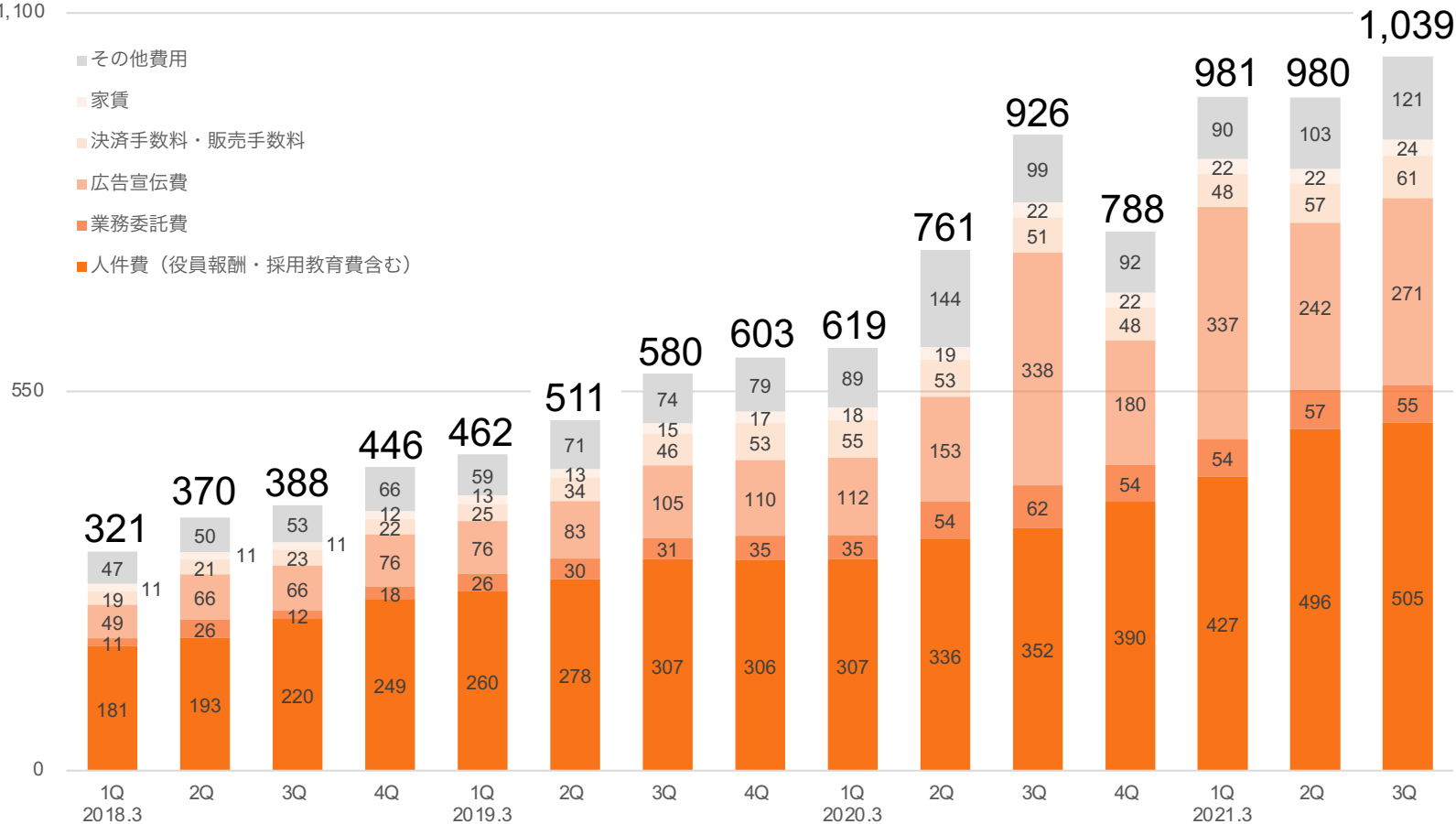


# 販売費及び一般管理費の四半期推移

第3四半期は、クラウドサインにおけるシステム投資および本社分室移転費用等の影響からその他費用が増加

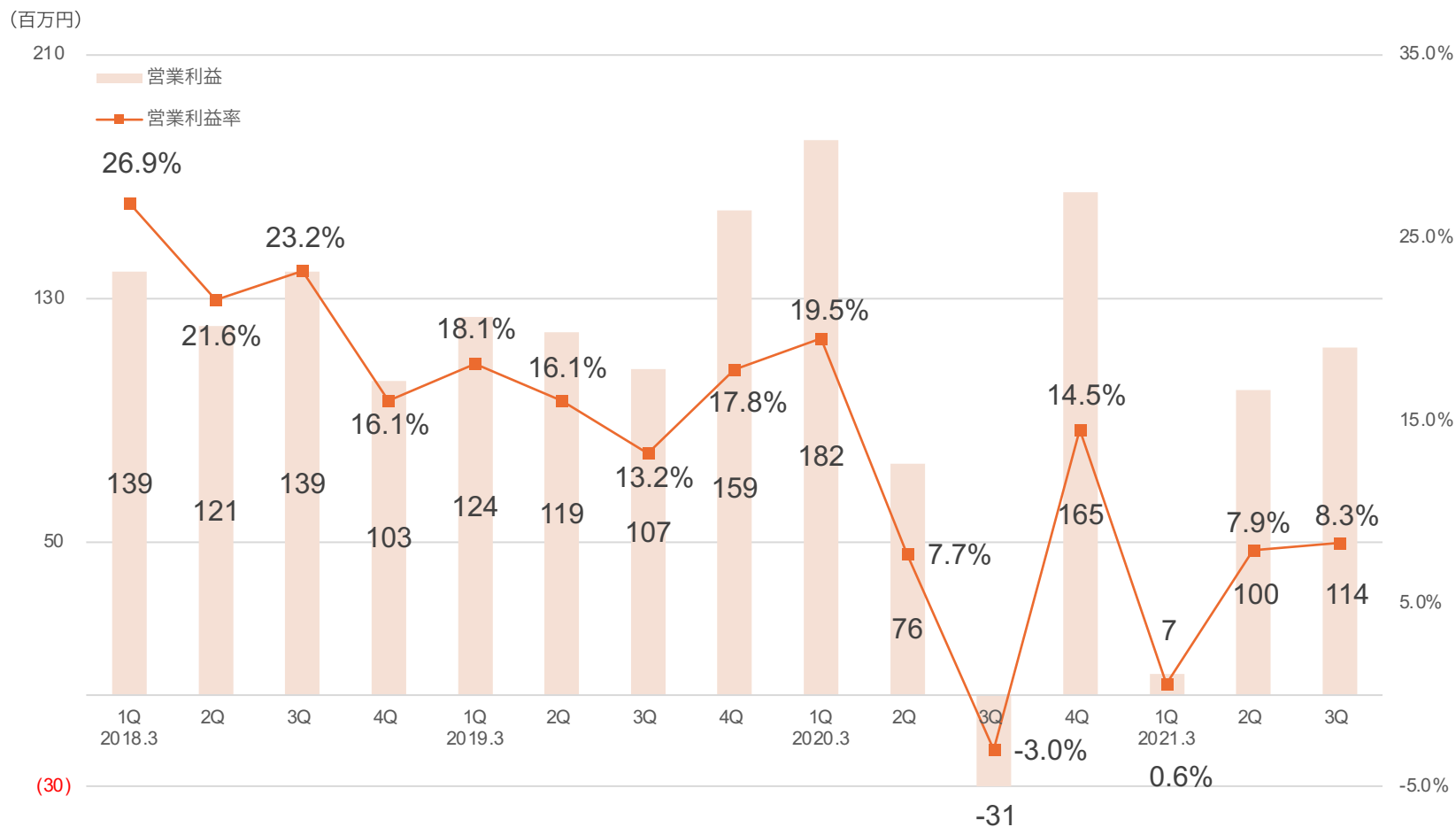
(百万円)

1,100



# 営業利益の四半期推移

第3四半期は営業利益114百万円で着地



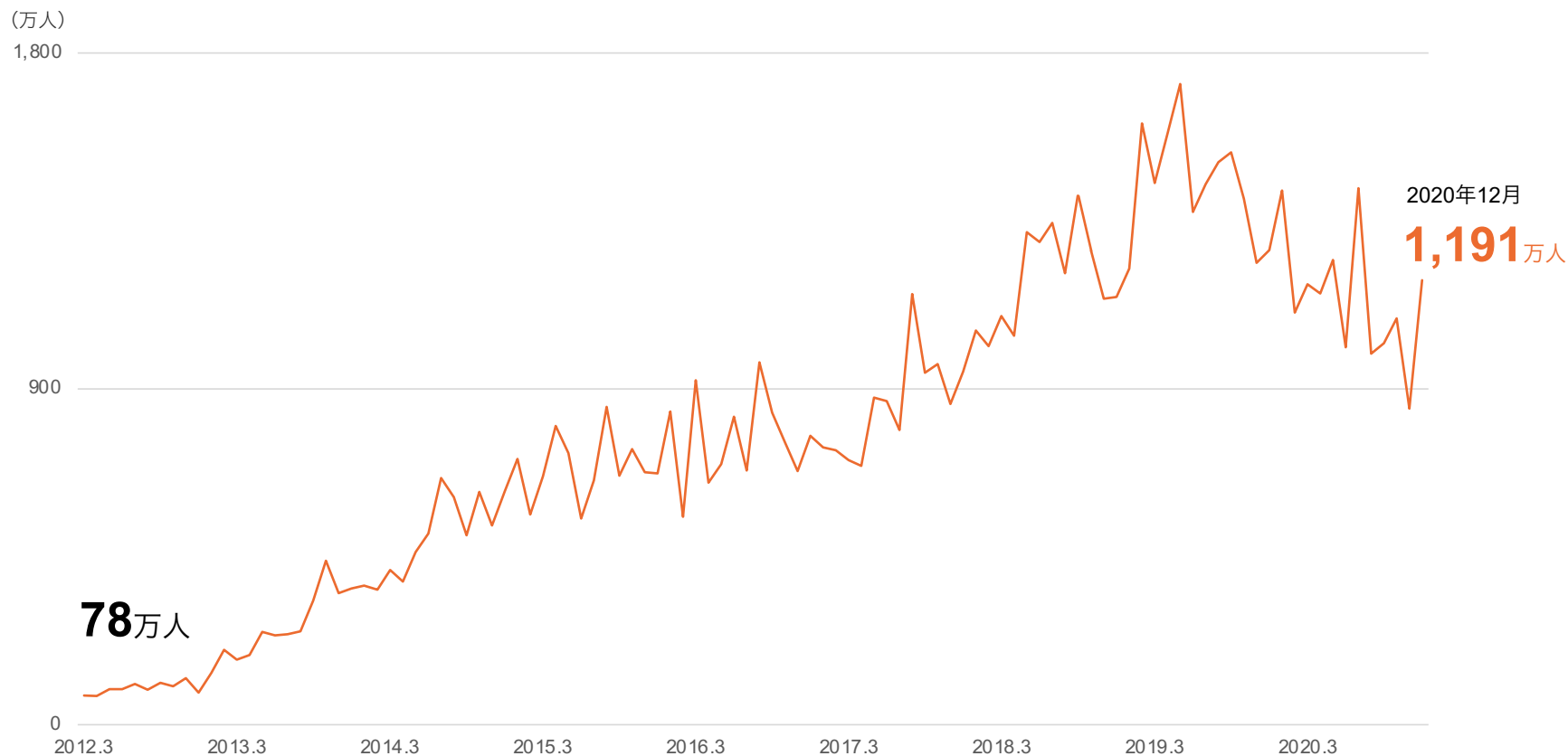
(30)

# 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底打ち上昇に転じる

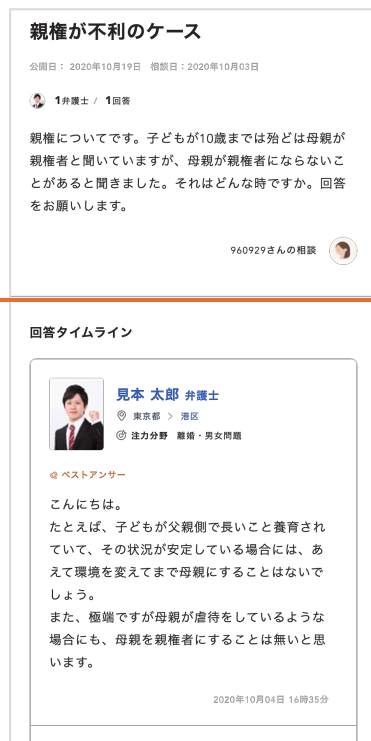
## 月間サイト訪問者数の推移



# 有料会員数の推移（個人）

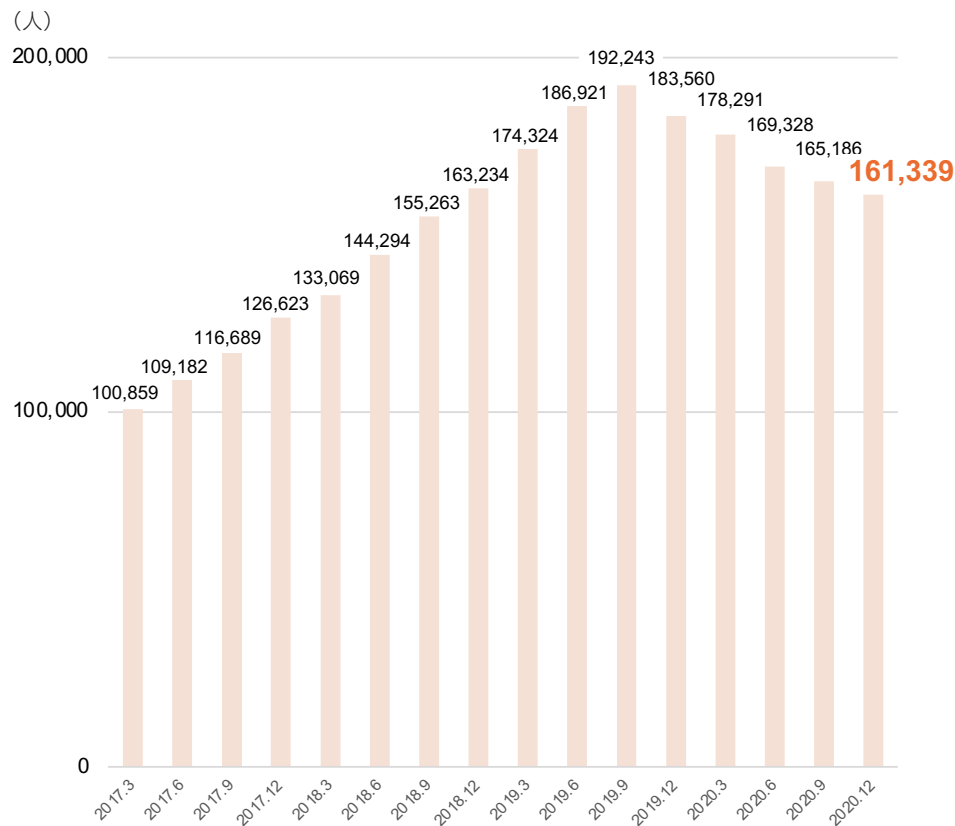
個人の有料会員数も底打ち、12月月次は純増に転じる  
1月月次も純増ペースに

## 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

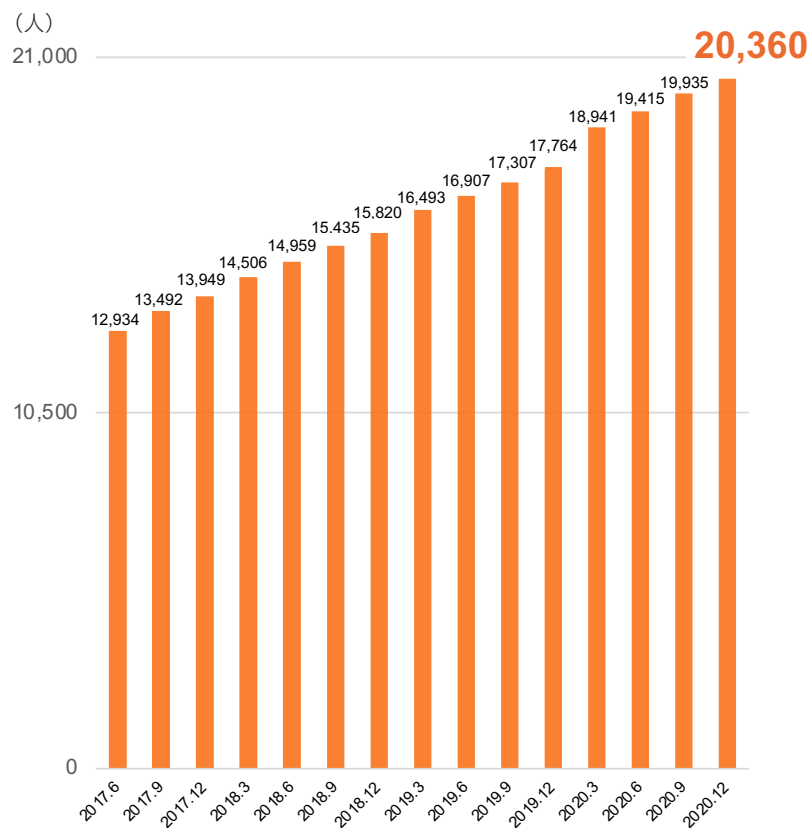


# 登録弁護士数の推移

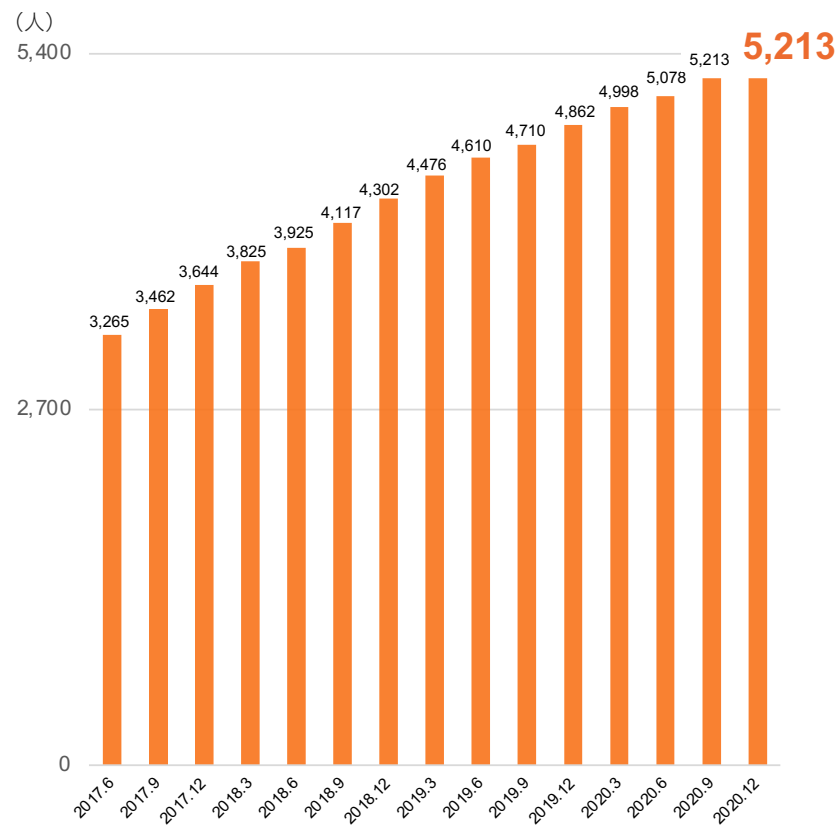
登録弁護士数は10月に2万人を突破

有料登録弁護士数は集客中心のサービスからプラットフォーム化に向けて移行中

## 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)



# クラウドサイン

# 電子契約普及に向けた政府による急速な法整備

2020年7-9月

- 総務省・法務省・経済産業省による電子署名法第2条および第3条の法解釈の整理

2020年9月

- 菅政権の発足、更なるデジタル化推進の指示

2020年10月

- 全府省に原則押印廃止を要請、複数の関連する法案の一括改正を検討

2021年1月

- 労働者派遣法が改正され、労働者派遣契約の電子化が解禁

2021年1月-

- 通常国会において、
  - ・不動産賃貸・売買等の契約に係る書面
  - ・特定商取引法の特定継続的役務提供に係る契約前後の書面
  - ・借地借家法における定期借家契約書面
  - ・建築士法における重要事項説明書について電磁的方法による提供を可能とするよう法改正の審議がなされる予定

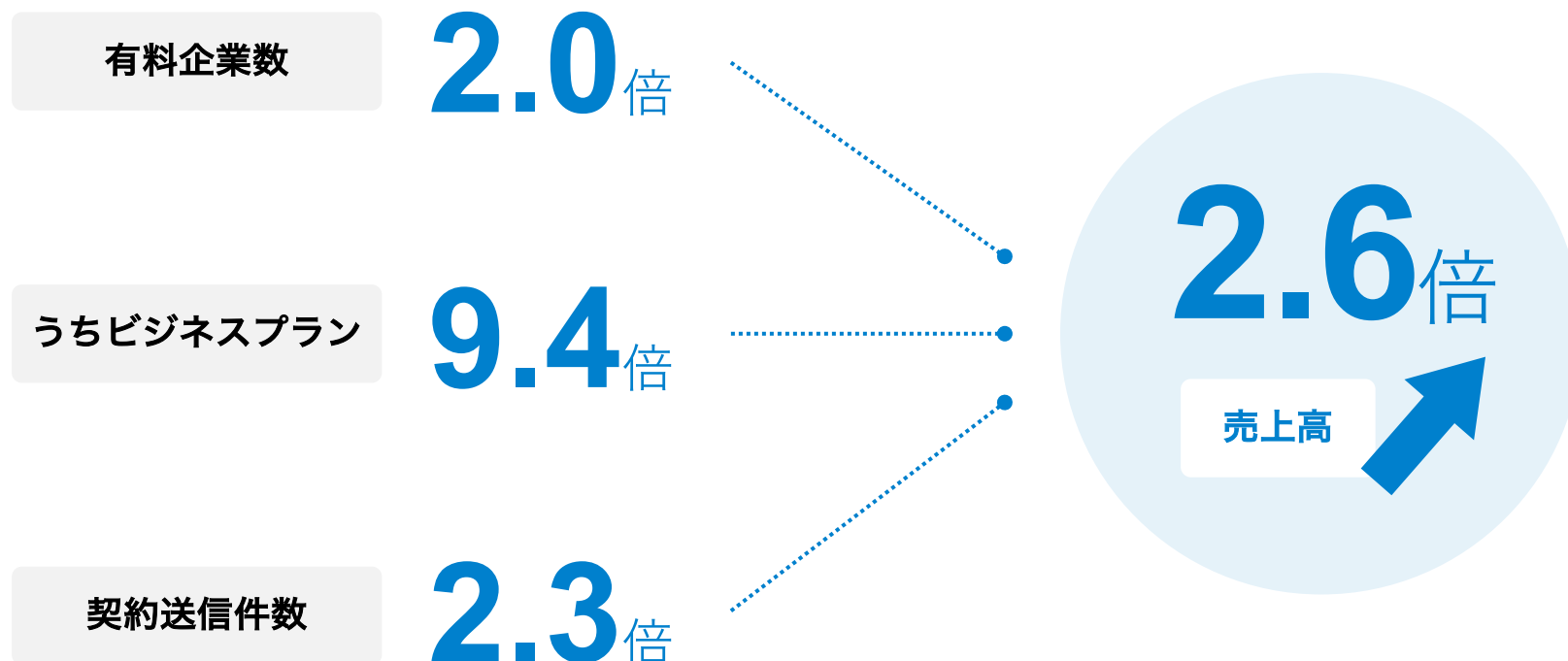
電子署名法をはじめ、電子契約を普及するための法整備が急速に進む



# 売上の成長が加速化

社会的なテレワーク推進の流れを背景として、

①有料企業の増加、②大企業によるビジネスプランの導入、③契約送信件数の増加などによりクラウドサインの売上成長が加速



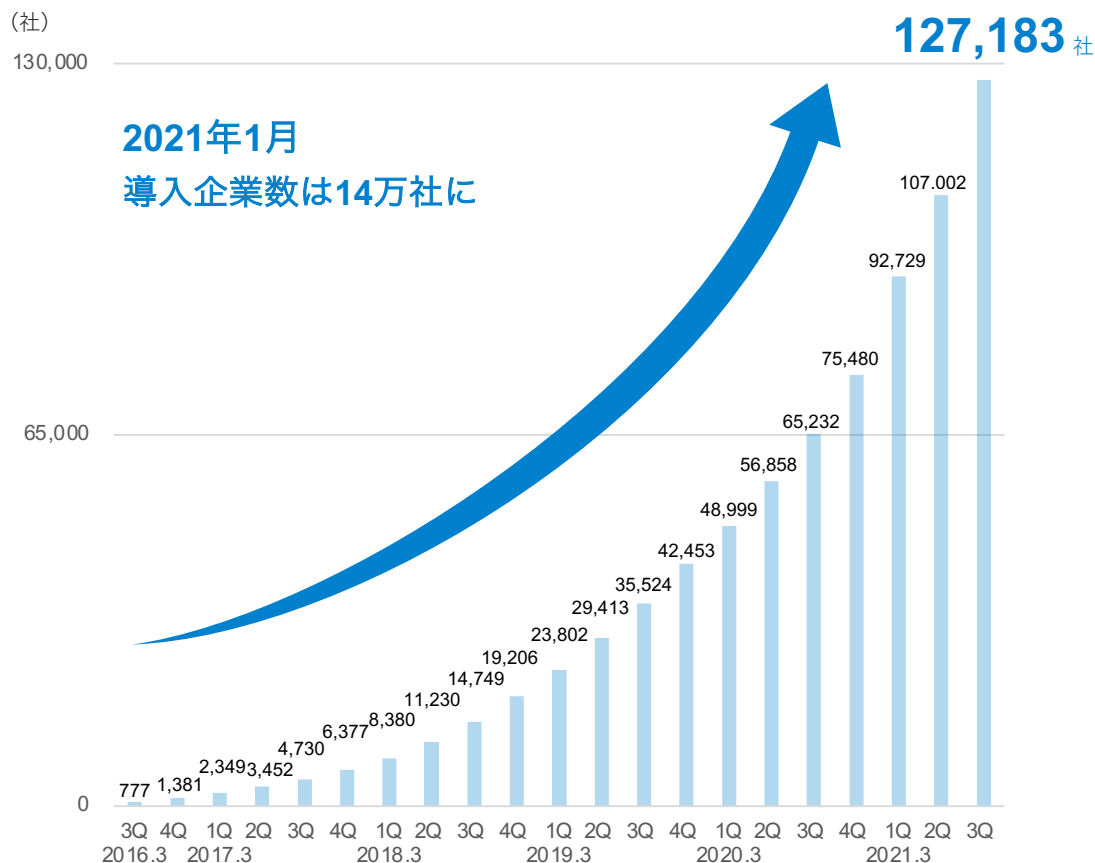
※ 売上高は前年同期比の数値、売上高以外は前年同月比の数値

# 導入企業数の推移

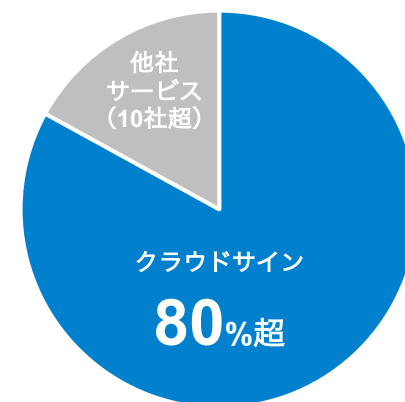
ネットワーク効果により導入企業数が増加、業界シェアは80%超

第3四半期は過去最高の増加数を記録、1月は月次で過去最高の増加数となり導入企業数は14万社に

## 導入企業数の推移（四半期末時点）



## 導入企業数のシェア

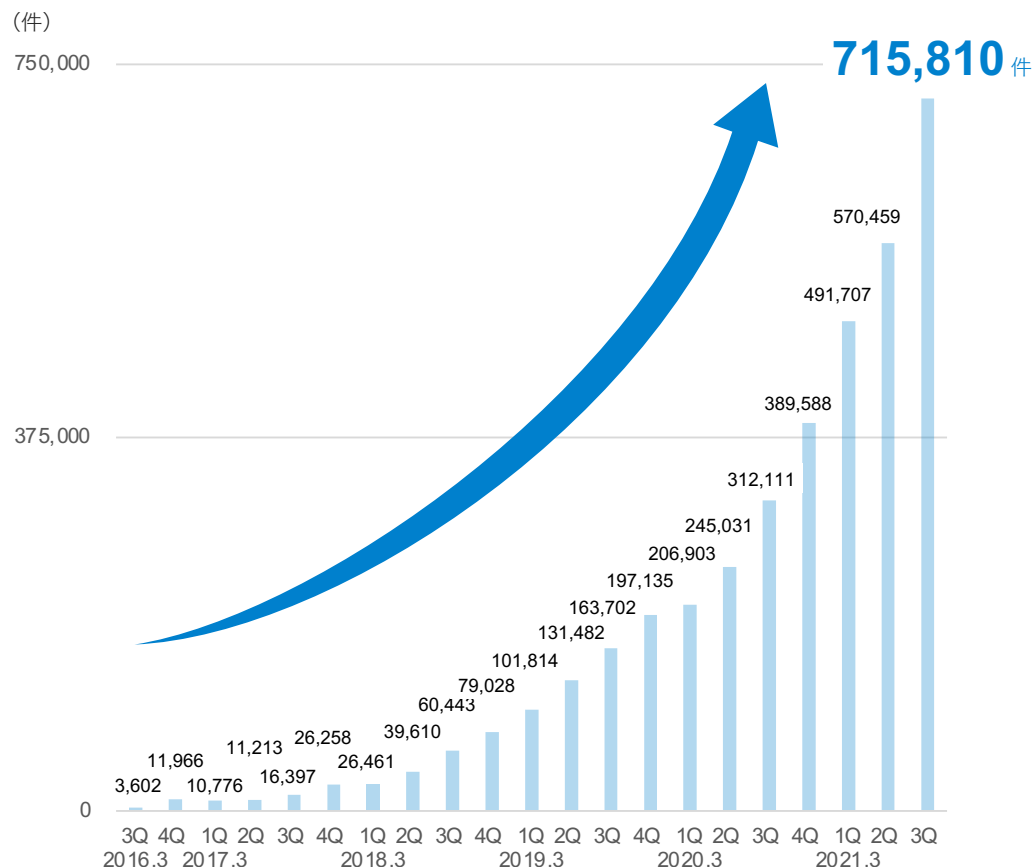


※ 2020年3月末時点、調査機関調べ  
電子署名法2条1項に定める電子署名を用いる電子契約サービス  
において、有償・無償を含む発注者側ベースでの利用登録社数

# 契約送信件数の推移

大企業の獲得が進んでおり、契約送信件数は加速的に増加  
今後も更なる増加を見込む

## 四半期別契約送信件数の推移



## 導入企業 (一部抜粋)

**TOYOTA**



株式会社 豊田自動織機

**NOMURA**

三菱UFJモルガン・スタンレー証券

**MIZUHO**

みずほ証券

**SUNTORY**

**RECRUIT**

**SQUARE ENIX**

**TamaHome®**



**Daiwa House®**

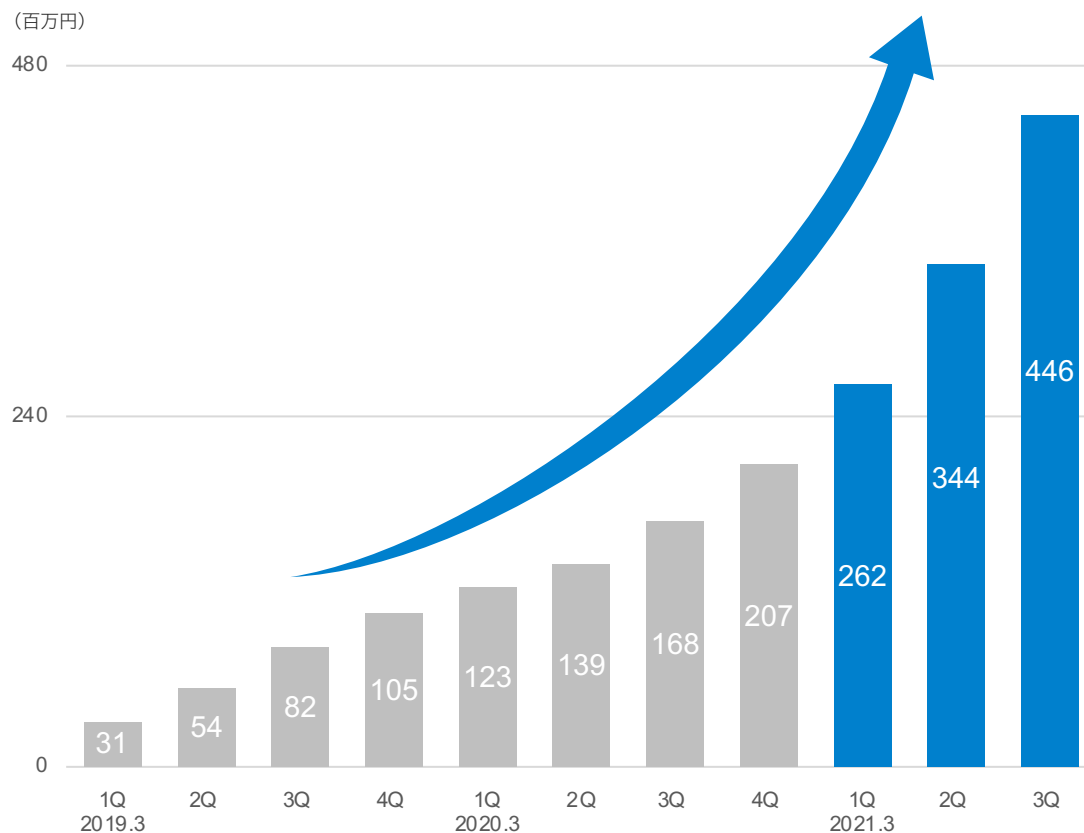


# 来期以降の成長に向けて

大企業によるビジネスプランの導入が進みARPPUが上昇

期初目標である年間売上高14.2億円を上回る見込み、来期以降も2倍成長を見込む

## 売上高の推移



### Business

固定費用 : 100,000円/月  
送信件数ごと : 200円/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

- ・ Standard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
- ・ 高度な管理機能

これからの100年、  
新しい契約のかたち。

 **CLOUDSIGN**  
電子契約サービス クラウドサイン

Photo by Domagoj Domagoj, Marek Pienkosi and Jack Ward on Unsplash

# 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**111万人**、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5,767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

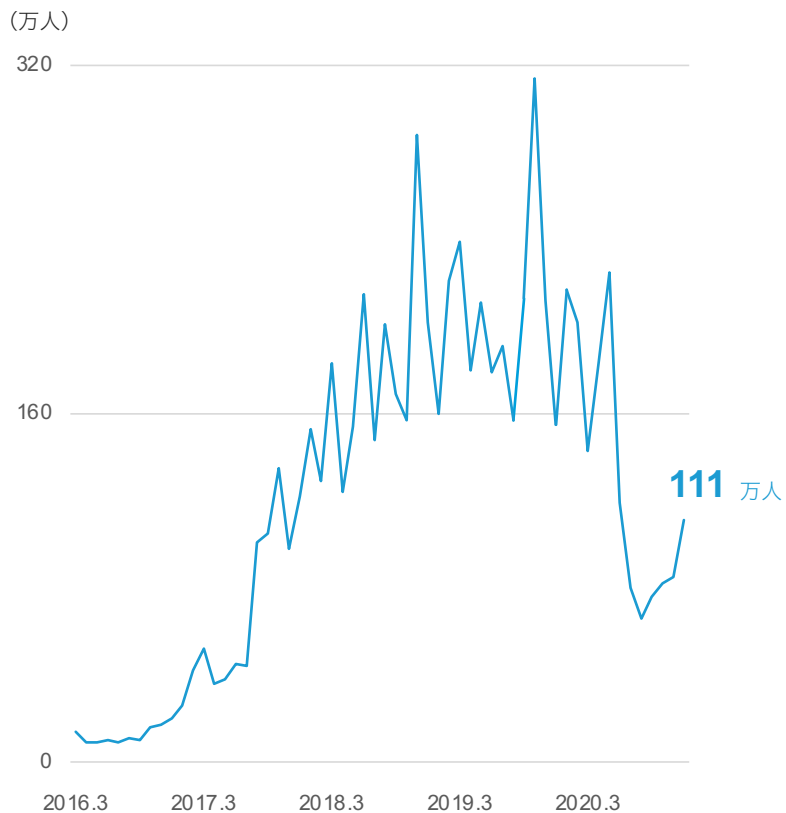
上記数値は2020年12月末実績数値



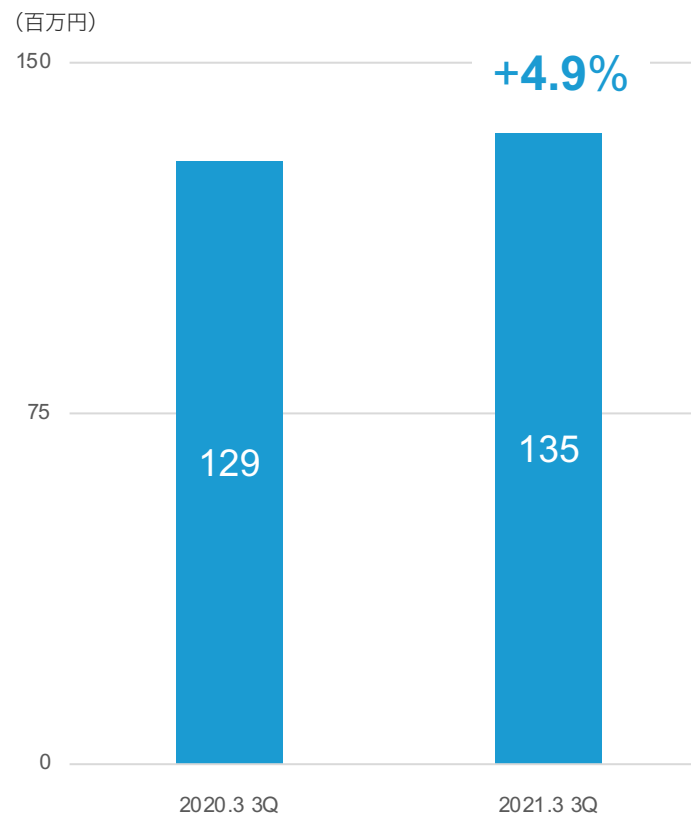
# 月間サイト訪問者数および売上高

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



# 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**65万人**、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、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

**91事務所、875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
- 会社法、M&A、人事労務、知的財産など幅広い分野をカバーし、業務で起こる様々な場面を想定した1,200本超のQ&Aを掲載

## 3. 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700冊、法律系出版社16社が参画**

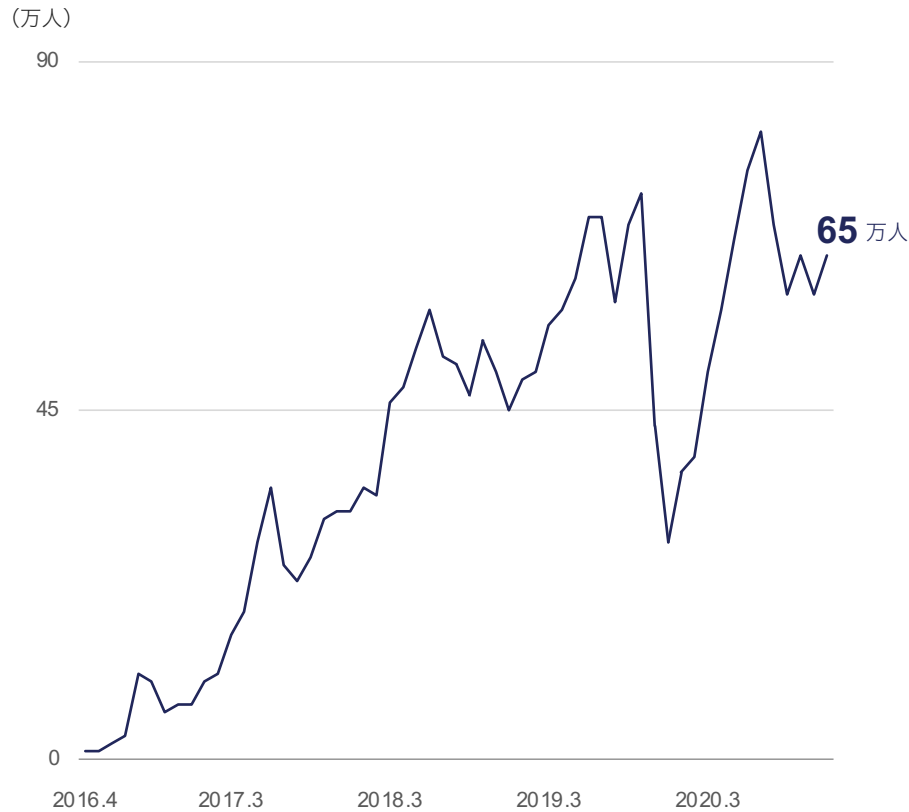
上記数値は2020年12月末時実績数値



# 月間サイト訪問者数および会員数

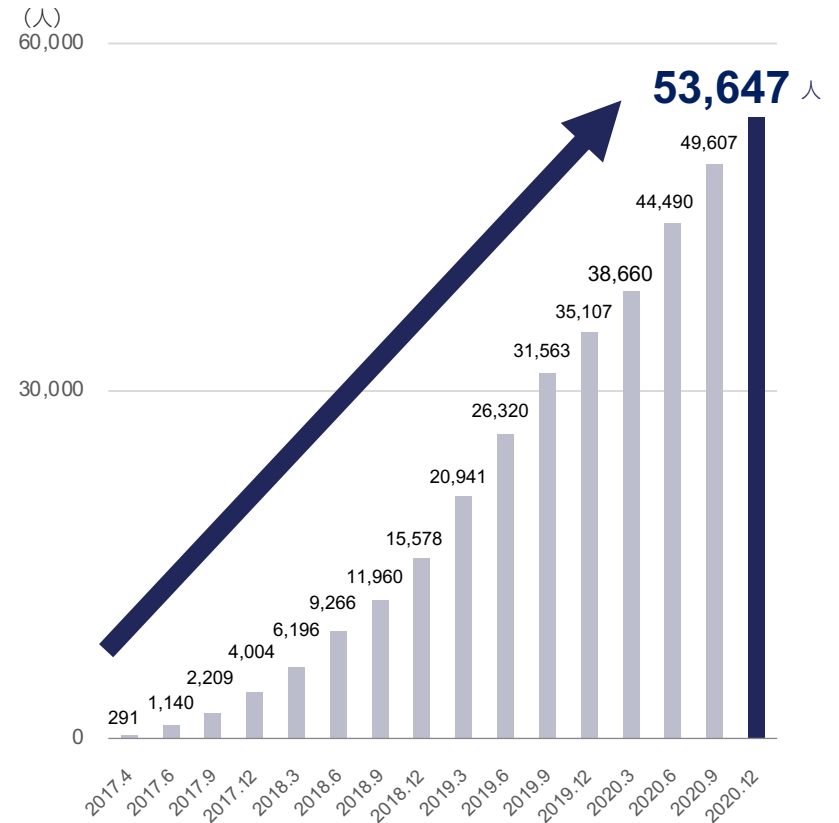
月間サイト訪問者数は復調、会員数も順調に増加  
新サービス「ビジネスロイヤーズライブラリー」の収益を図る

## 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	内田 陽介
従業員	306 名 (2020年12月末時点)

# 経営陣プロフィール

---

## 代表取締役社長 内田 陽介

(株)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

## 取締役 田上 嘉一

アンダーソン・毛利・友常法律事務所入所後、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)カクコム取締役

「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

経営理念

## 専門家をもっと身近に

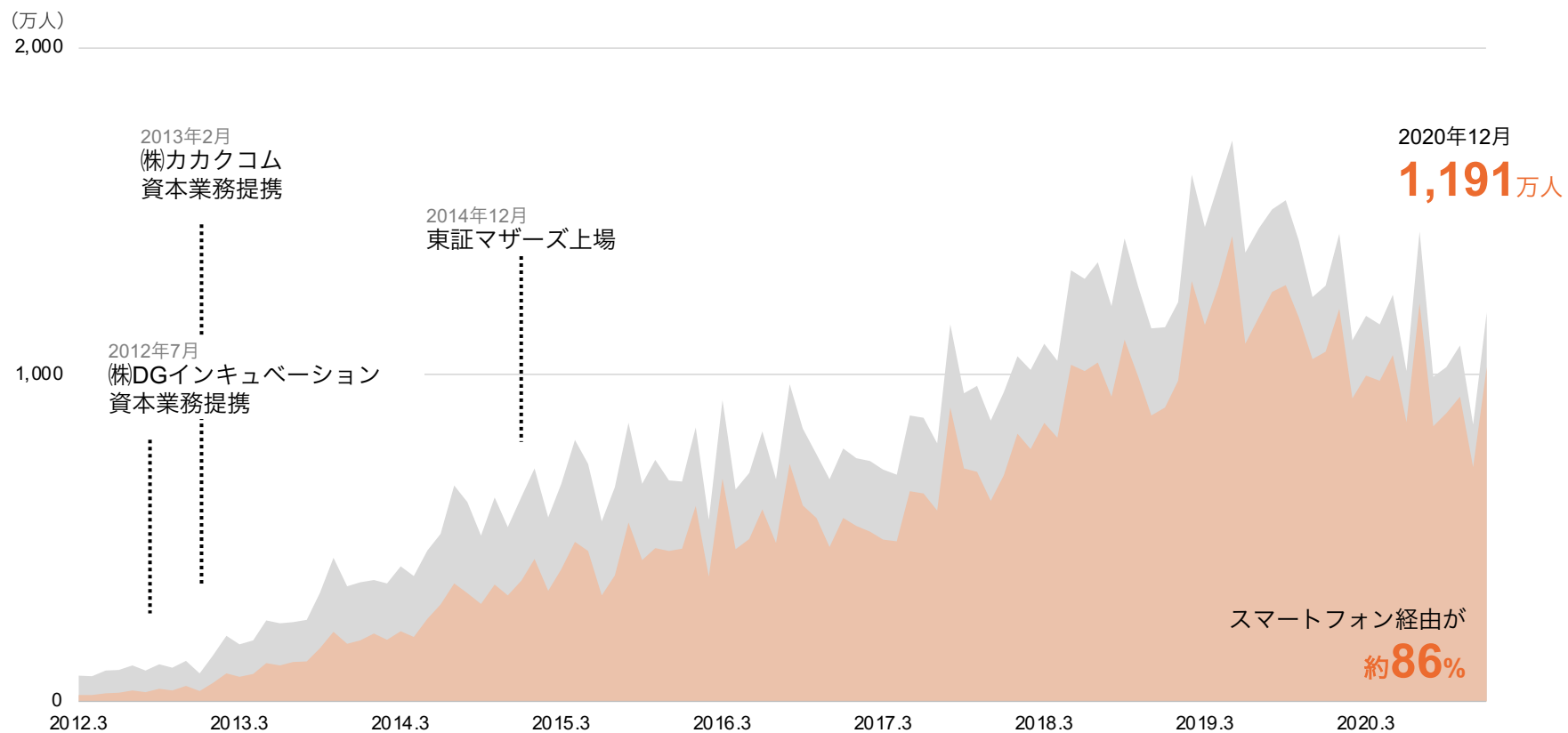
世界中の人達が「生きる知恵＝知的情報」をより自由に活用できる社会を創り、  
人々が幸せに暮らせる社会を創造するため、「**専門家をもっと身近に**」を理念として、  
人々と専門家をつなぐポータルサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」  
Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」を提供しています



# 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

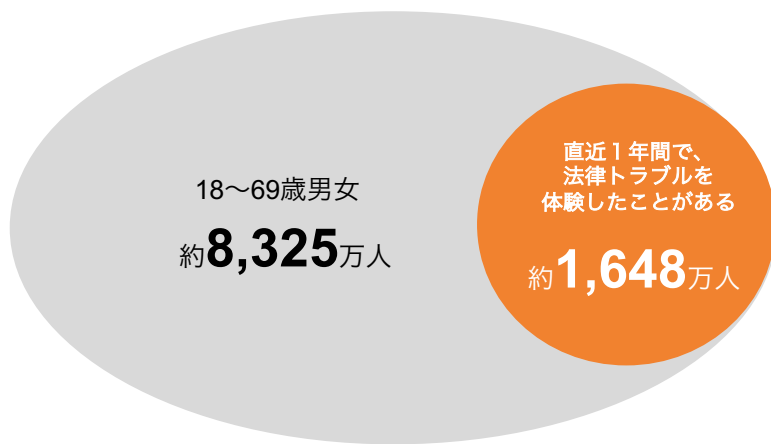
# 法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあってる人が約**1,648万人 (19.8%)**

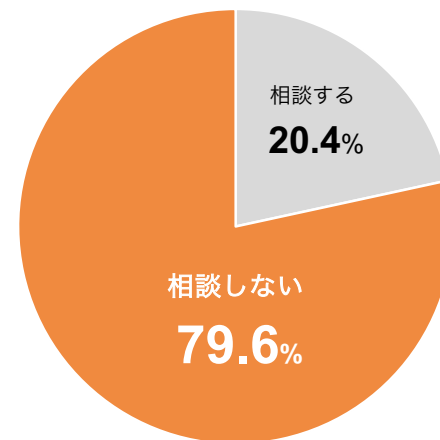
実際に弁護士に相談する人は**20.4%**

相談しない理由は「費用面での不安」**52.5%**、「頼む程では無い」**44.3%**

## 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

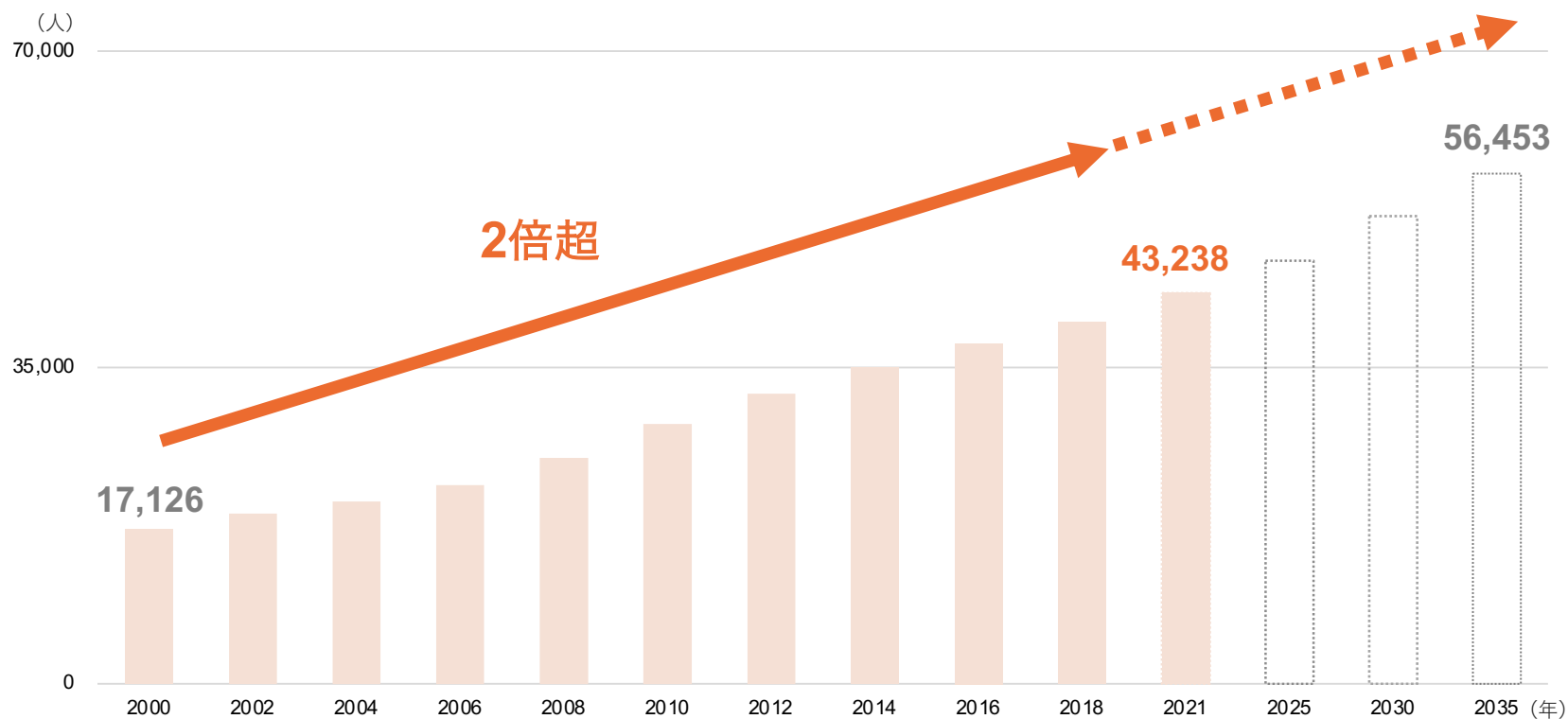


2019年12月 マクロミル調べ  
調査対象者：18歳~69歳 男女個人 1,200名対象

# 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

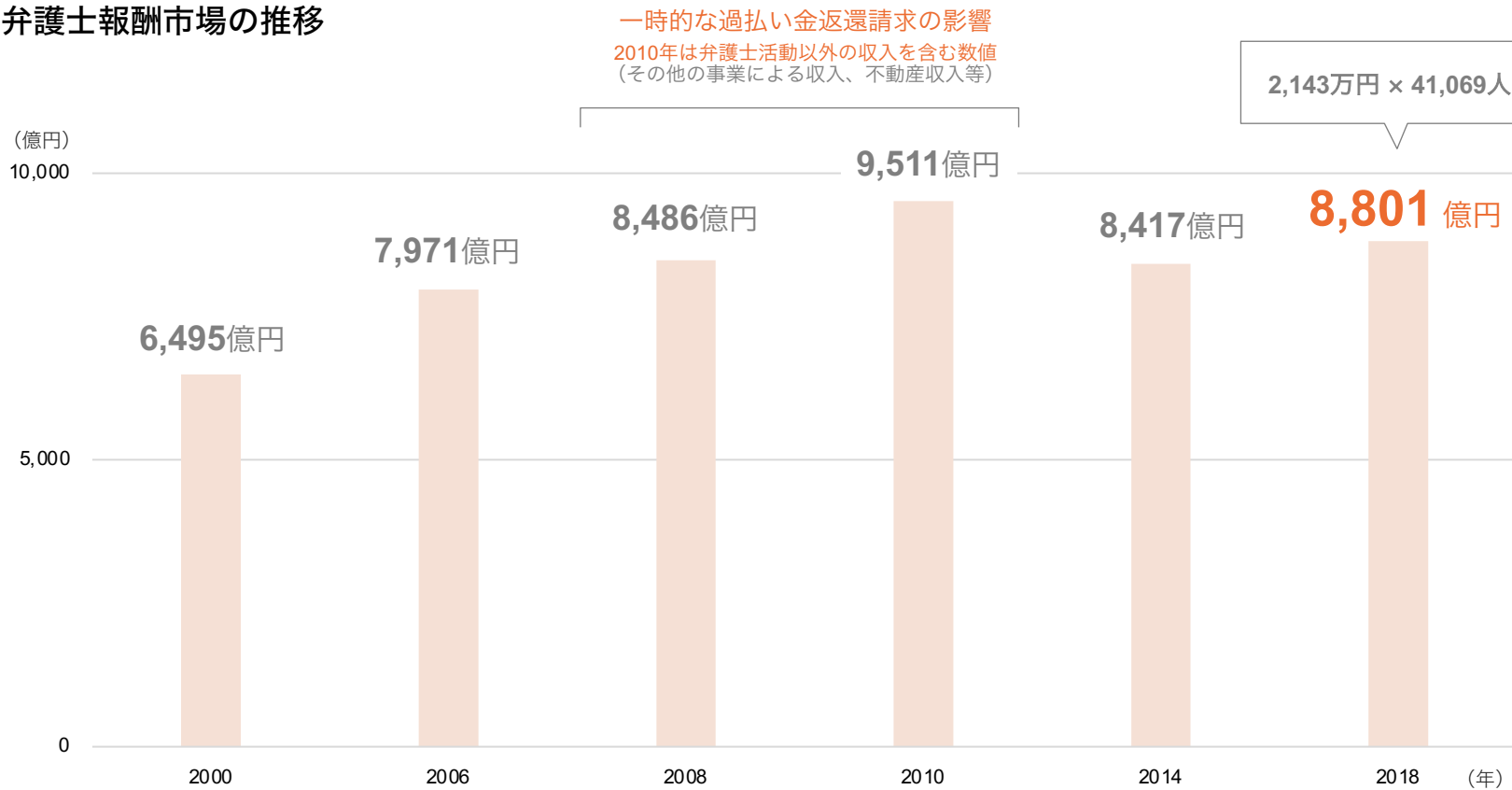


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」 弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

# 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やすくなるサービスを提供



ユーザー

費用が不安  
頼む程ではない  
頼みづらい



弁護士

多くのユーザー繋がりたい

# 弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約**1,191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**98万件**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**20,360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**920万人**

上記数値は2020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 <b>最適な弁護士を無料で検索することができます</b>
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、 <b>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</b>
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 <b>予防法務知識を身に着けることができます</b>

# 弁護士向けサービスの概要（集客支援）

## 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 address is 東京都港区六本木4-1-4, and the phone number is XXX-XXX-XXX. The specialization is '離婚・男女問題'. A red arrow points to the '注力分野' (Specialized Field) filter, and a blue arrow points to the '有料登録弁護士' (Paid Registered Lawyer) status.

## 弁護士プロフィールの詳細表示

注力分野  
解決事例  
料金表

The detailed profile page for lawyer 見本 太郎 includes the following information:

- プロフィール:** 見本 太郎 弁護士, 弁護士ドットコム法律事務所テスト, 東京都港区六本木四丁目1番4号東緯ビル6階, 現在営業中 09:30 - 19:00, 000-5346-1047.
- 注力分野:** 離婚・男女問題
- 料金表 (離婚・男女問題の料金表):**

項目	費用・内容説明
相談料	初回30分相談無料 通常は30分5,000円（税別）です。
着手金	交渉・調停の場合は15万円（税別） 訴訟の場合は30万円（税別） 9~24%
成功報酬	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10万円
- 現在営業中:** 09:30 - 19:00
- 電話番号:** XXX-XXX-XXXX
- 受付時間:** 平日 09:30 - 19:00, 土日祝 土日祝
- 対応地域:** 北海道・東北 宮城 福島 岩手 山形 青森 秋田, 関東 茨城
- 所属事務所:** 弁護士ドットコム法律事務所テスト, 所在地 東京都港区六本木四丁目1番4号東緯ビル6階, 最寄り駅 六本木駅 六本木一丁目駅

有料登録弁護士  
無料登録弁護士



# 弁護士向けサービスの概要（学習支援）

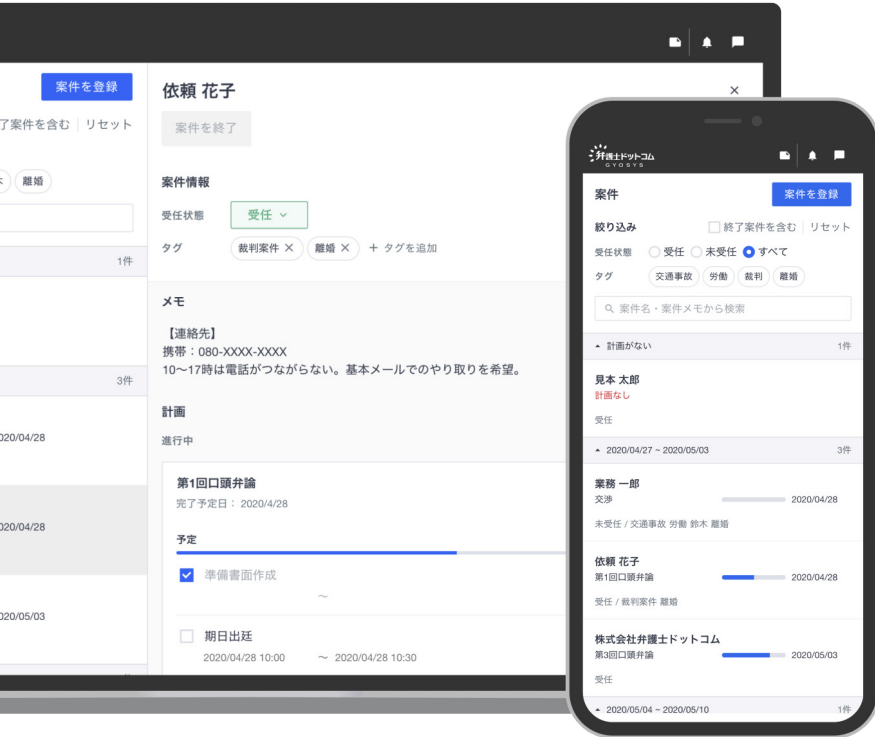


## 弁護士の書籍リサーチをもっと快適に

- 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／初月無料
冊数	600冊以上
参加出版社	法律系出版社17社

# 弁護士向けサービスの概要（業務支援）



## 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)で携帯端末で法律相談DBの他ユーザー投稿への弁護士回答が閲覧可能に  
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いサービス**

## 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

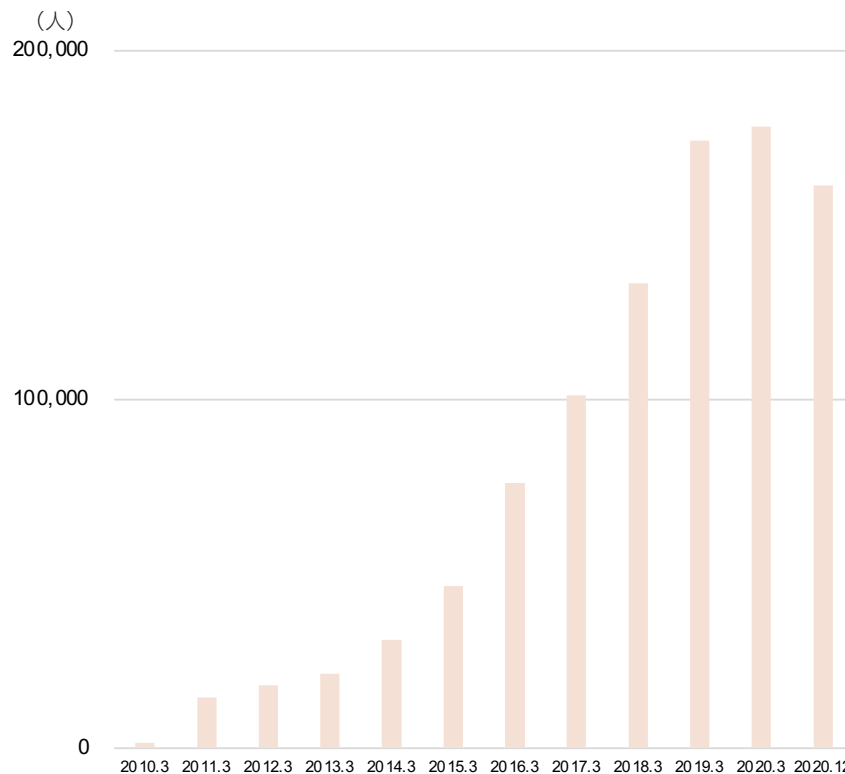
こんにちは。  
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。  
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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

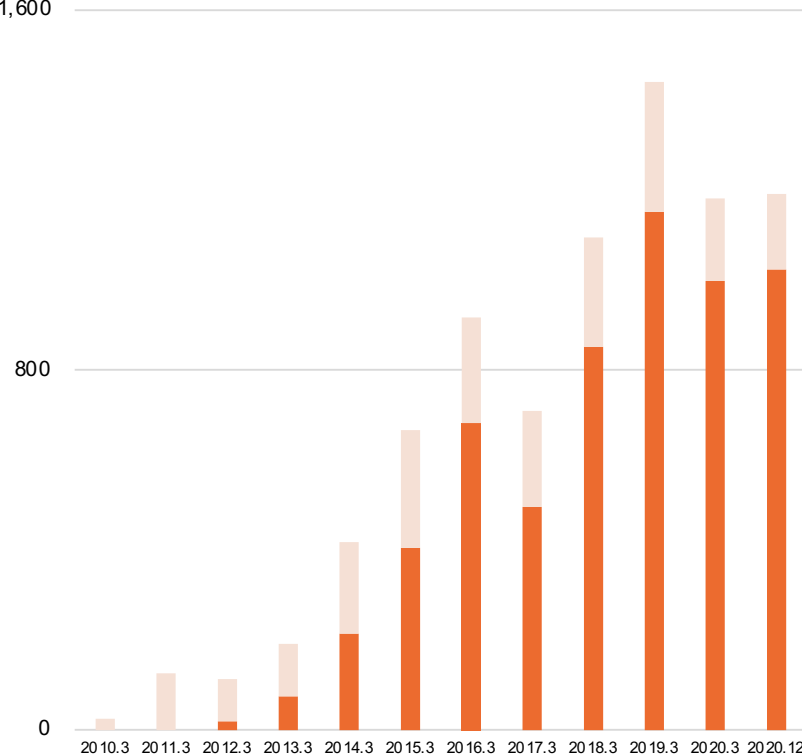
Webサイト「弁護士ドットコム」「税理士ドットコム」上の広告売上がメインであり安定的に推移

## サイトページ



## 月間サイト訪問者数推移

(万人)  
1,600



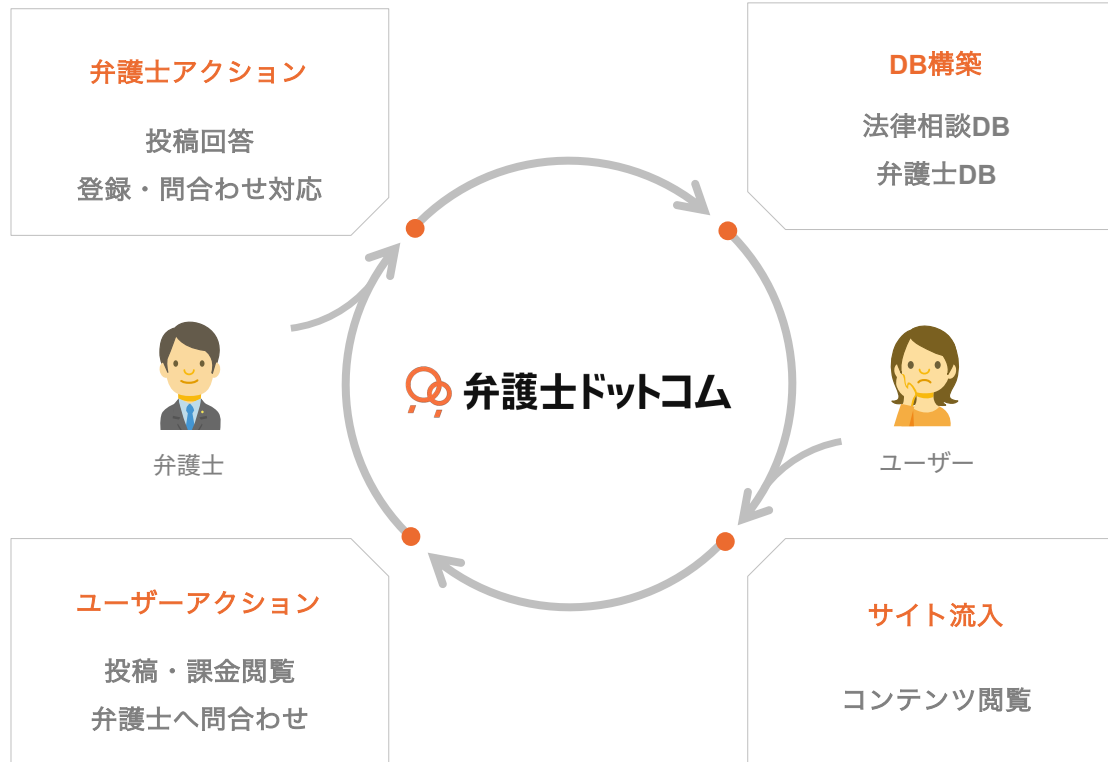
# 弁護士ドットコム の成長サイクル

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**

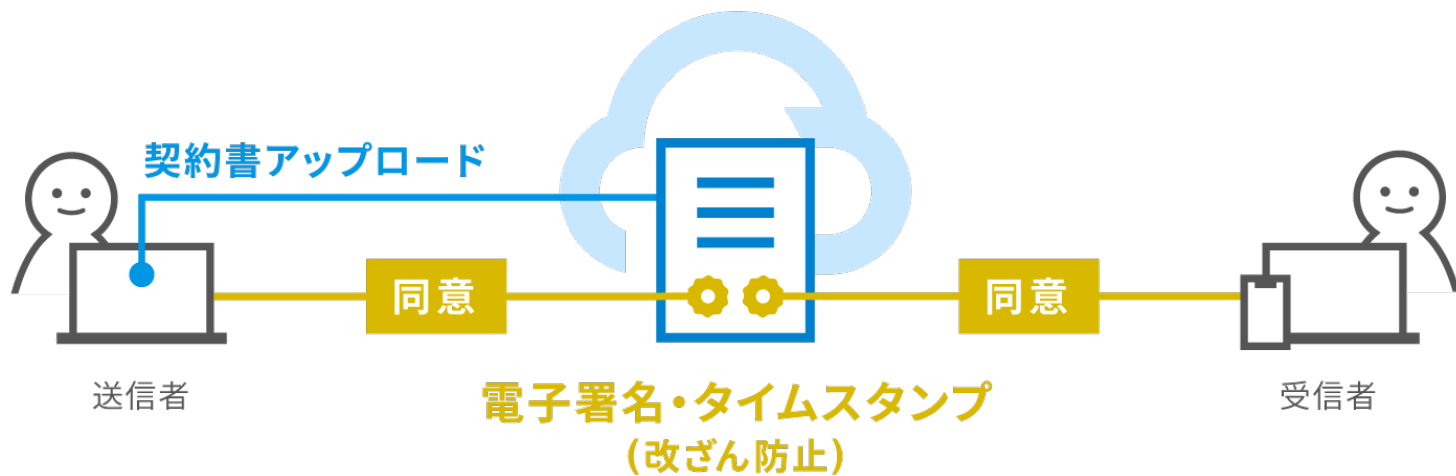


# クラウドサインについて

# 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

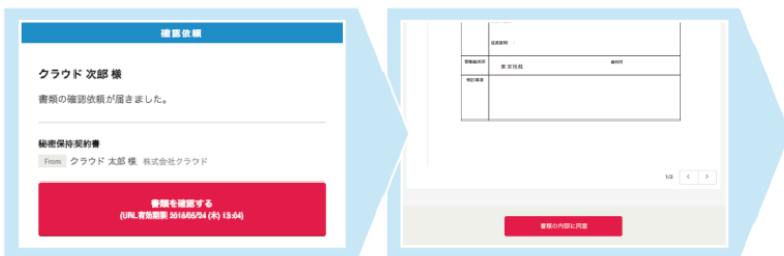
送付順を組むこともできます  
三者間契約なども可能です

### 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

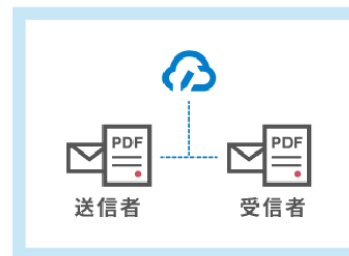


### 1 メールで受信

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

---



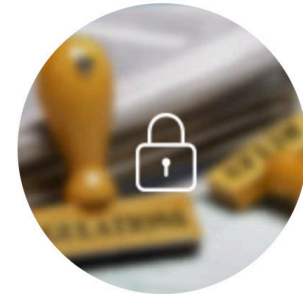
## 契約締結のスピード化

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。

# クラウドサインの料金体系

Free	Standard	Standard plus	Business
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 : 20,000円/月 送信件数ごと : 200円/件	固定費用 : 100,000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	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 ・ API連携など	機能 ・ Standardプランの機能 ・ 紙の書類インポート機能	機能 ・ Standard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 ・ 高度な管理機能

※ Standardプランの送信単価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、14万社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No.1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 SCAN導入で 契約管理をかんたんに



スキャンやデータ入力の手間が不要

書類のスキャンからクラウドサインへの書類情報入力までを一貫して対応します。



取り込んだ契約書をすぐ検索・参照可能

契約締結日や自動更新の有無、部署名など様々な情報で検索。お探しの契約書がすぐに見つかります。



契約書の更新日、終了日の管理が可能

アラート機能を利用することで、更新日や終了日が近づいた際に管理者に自動でメールが送られてきます。

## 導入費用0円で、未回収を0円に

クラウドサインで契約書（請求書）を送るだけで、契約締結と同時にクレジットカードでの決済を受けられます。クレジットカード決済完了後はカード会社からの立替払いがされるため、取引先の未回収が実質ゼロに。



### 未回収ゼロ

契約の締結と同時に、クレジットカードでの支払いが確定。クレジットカード決済完了後はカード会社からの立替払いがされるため、実質未回収金額が0円に。



### 入金スピード化

月3回締め、5営業日後入金。振込による代金回収よりも入金サイクルが早まります。



### コンプライアンスの強化

決済手段はクレジットカードになるため、取引先与信リスクが軽減されます。

### コスト削減

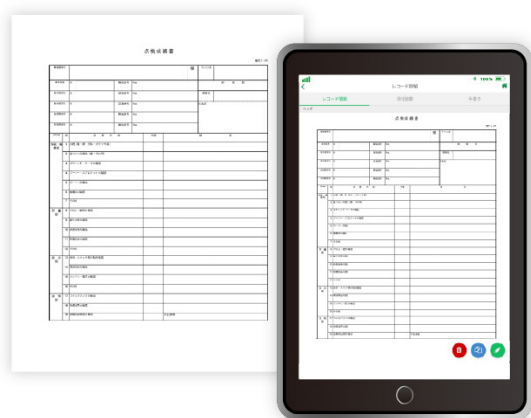
請求書作成、印刷、送付、入金確認、督促などの事務作業が不要になり、人的・経済的コストが大幅に削減されます。

### 契約書・請求書を一括管理

監査対応などの際にすぐに取り出すことができ利便性が上がります。

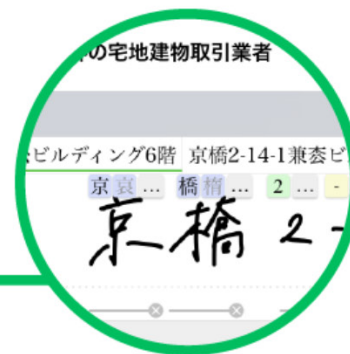
## 対面契約型iPadアプリ

### 対面契約を実現



各社の帳票フォーマットを個別作成  
対面で記入した情報を元に帳票作成

### 書類情報の活用



iPad上で手書き記入するだけで  
デジタル文字に自動変換  
顧客管理システムへ自動同期

## 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。