

弁護士ドットコム

2023年3月期
決算説明資料

2023年5月12日

- 01** 2023年3月期決算概要 (P2-P6)
- 02** 2024年3月期について (P7-P12)
- 03** 中長期のビジョン (P13-P21)
- 04** 各事業の概況 (P22-P38)
- 05** ご参考 (P39-P72)

2023年3月期 決算概要

2023年3月期 業績ハイライト

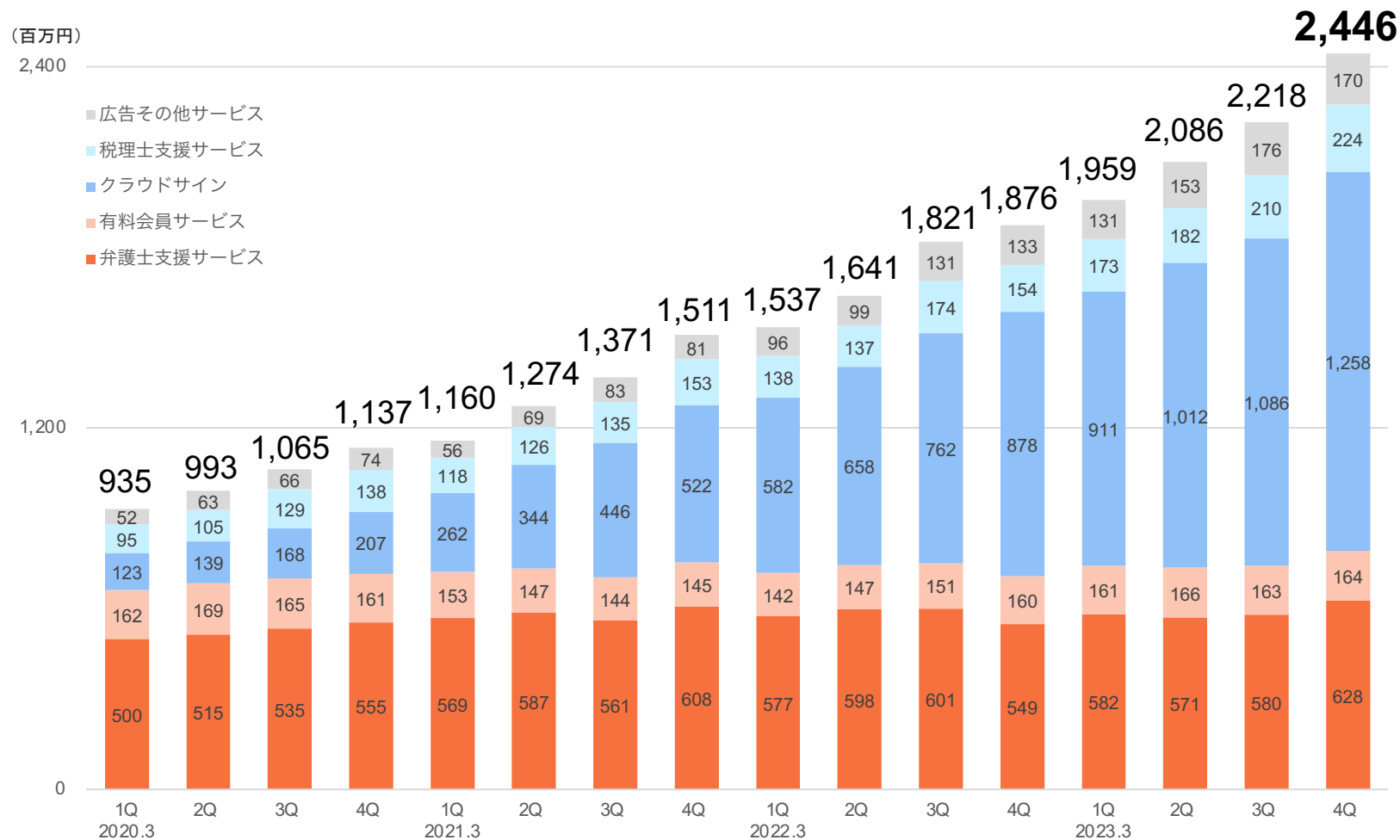
売上高は前年同期比**26.7%増収**、当期純利益は前年同期比**2.2%増益**

売上高	8,710	百万円	—	前年同期比	26.7 %増
EBITDA	1,378	百万円	—	前年同期比	1.6 %増
営業利益	1,090	百万円	—	前年同期比	4.3 %減
経常利益	1,103	百万円	—	前年同期比	4.0 %減
当期純利益	717	百万円	—	前年同期比	2.2 %増

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

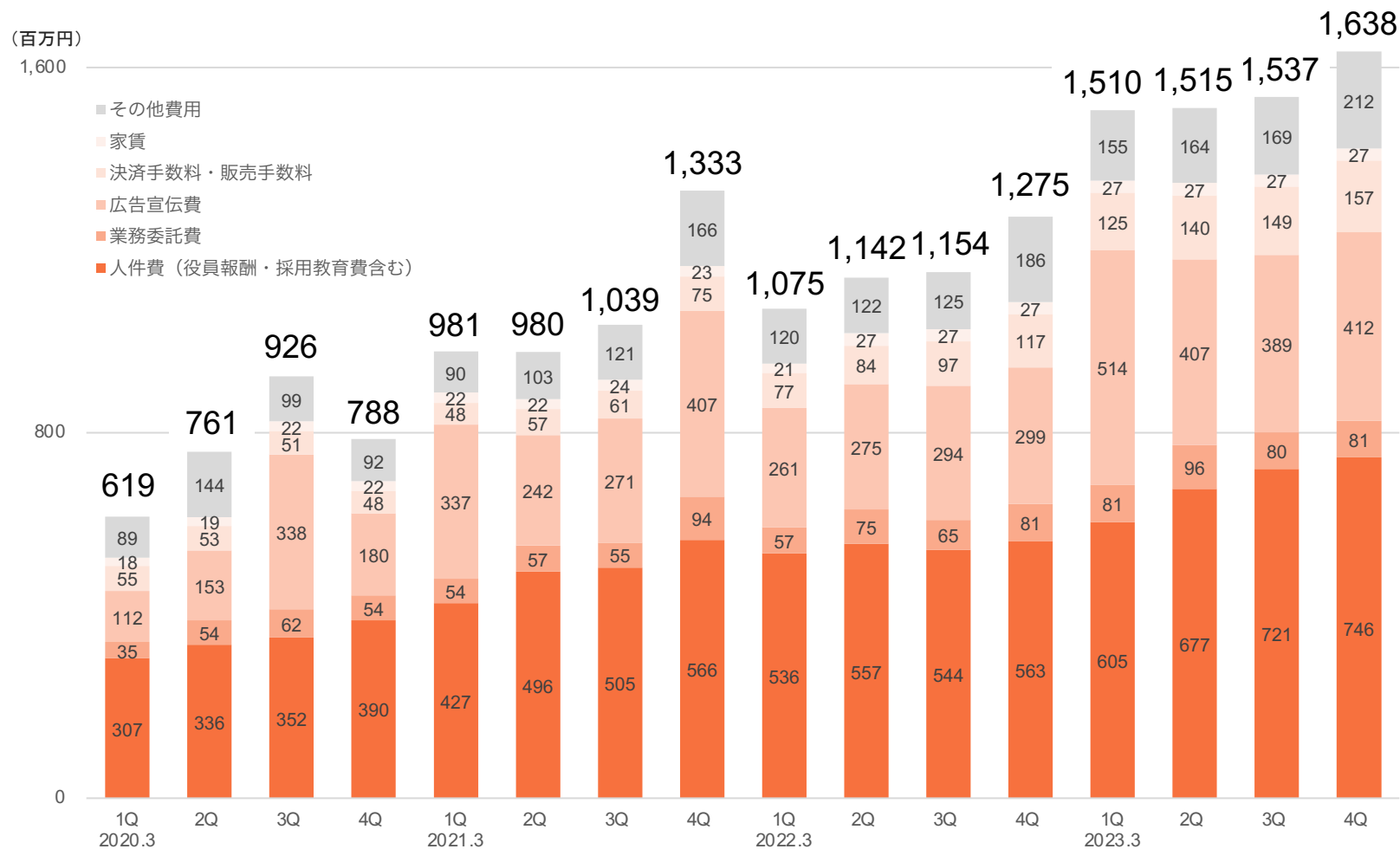
売上高の四半期推移

第4四半期は、QonQの増収額としては過去最高の伸びとなった
各主力事業が過去最高の売上高を記録



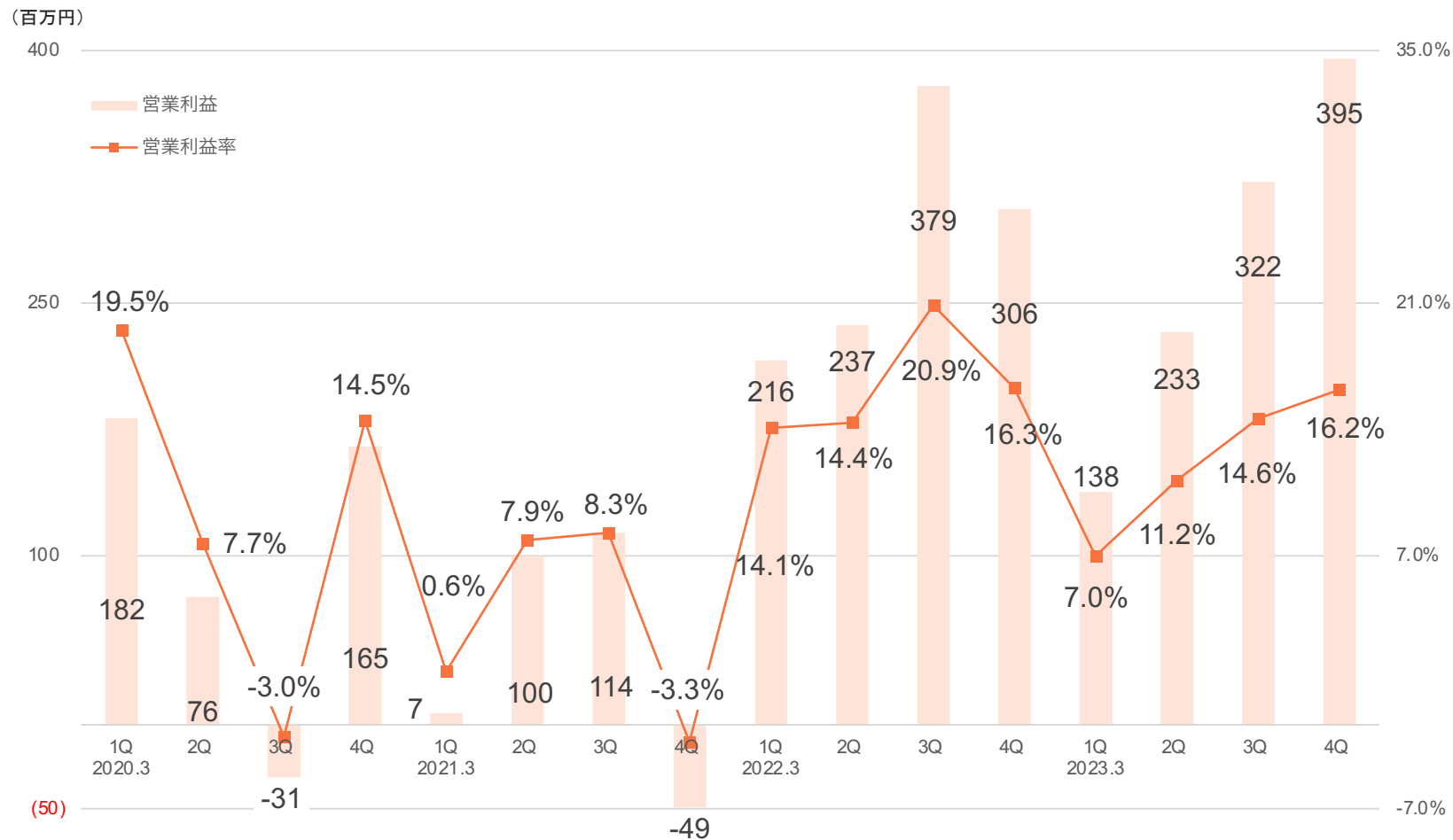
販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期は、採用が計画通りに進捗し、人件費が増加



営業利益の四半期推移

第4四半期は、営業利益395百万円の過去最高益で着地
EBITDAは475百万円

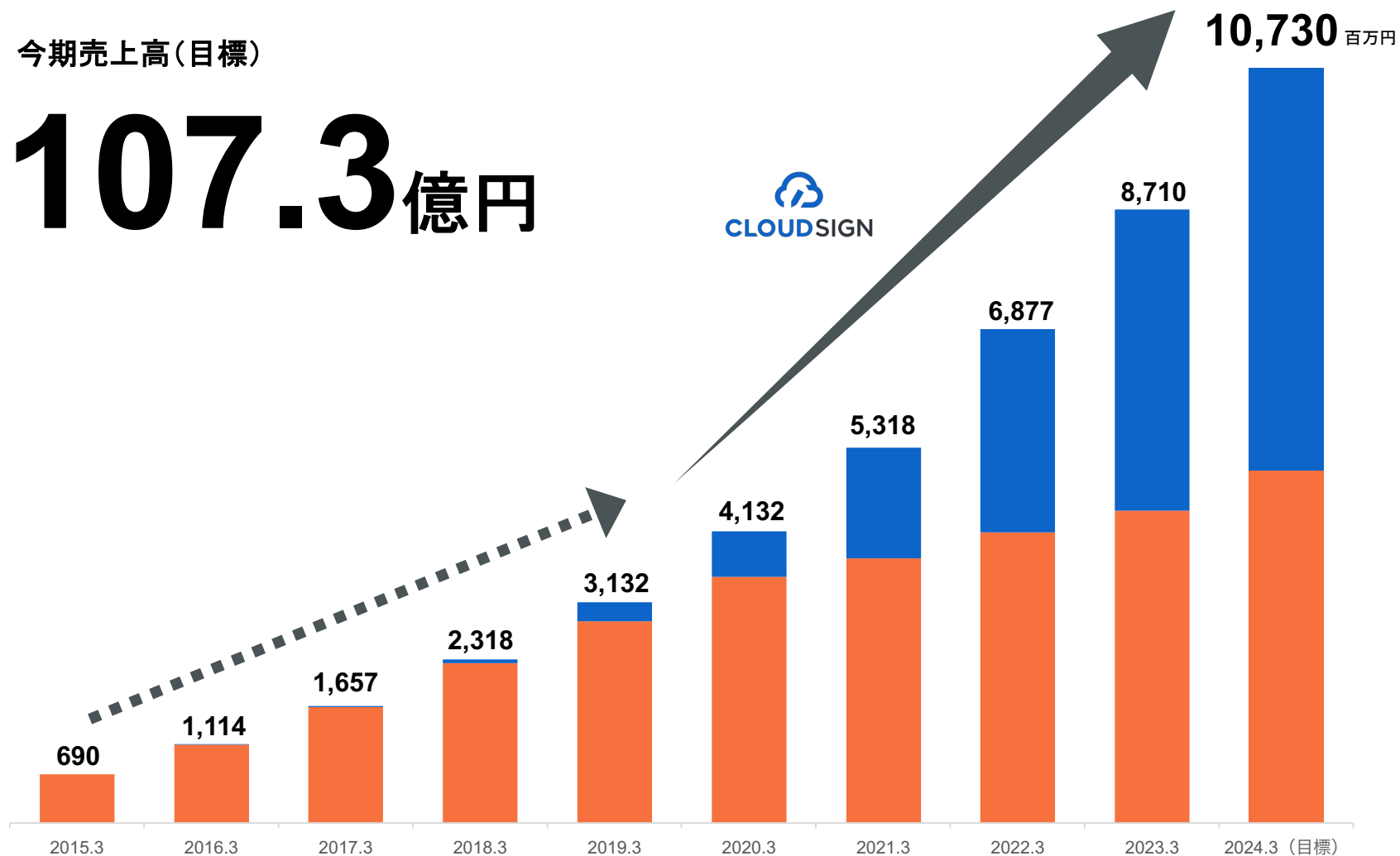


2024年3月期について

売上高の推移および今期計画

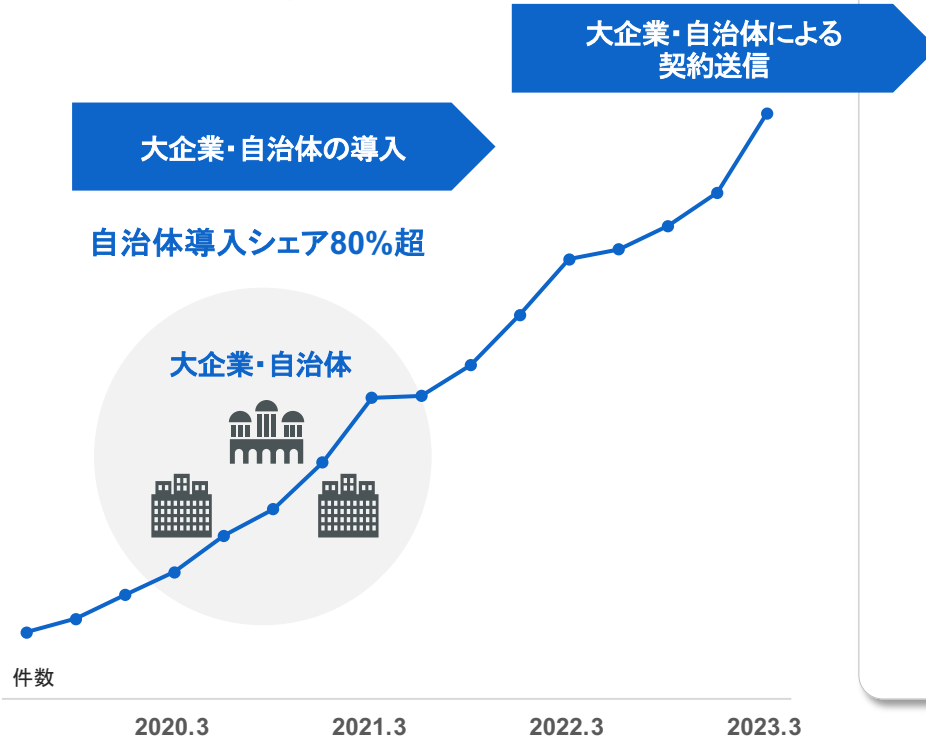
今期売上高(目標)

107.3億円



契約送信件数が着実に増加

契約送信件数の推移と成長イメージ



電子契約が 100%浸透する社会へ

社会的背景

経済活動の活発化に伴い、特に第4四半期以降、契約送信件数が増加傾向
政府によるデジタルガバメント構想も後押しに

当社施策

大企業向けの営業体制を構築し、一部の顧客を中心に着実に契約送信件数が増加

前例にない大規模な施策を実施予定

※<https://www.smbc-cloudsign.co.jp/>より引用

SMBC

SMBCグループ

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

紙より速くてセキュアな契約が ビジネスを変える

日本の法律に特化した弁護士監修の電子契約サービス

新機能 AI契約書管理 リリース!

契約書管理の
効率化・高度化を実現

業務委託基本契約書

250万社の顧客基盤を活かし 早期に売上高100億円へ



2024.3
1Q



2024.3
3Q

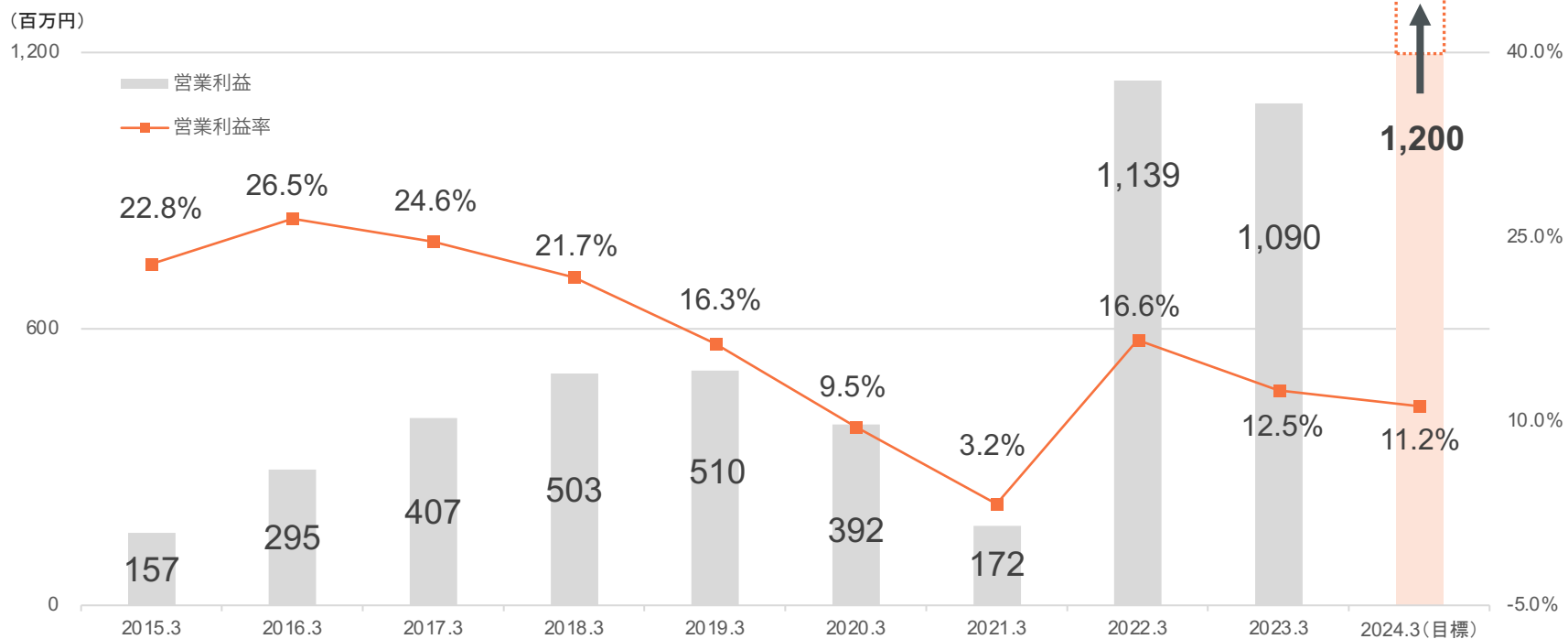


売上高の成長イメージ

営業利益の推移および今期計画

今期営業利益(目標)

12億円以上



中長期ビジョン

今後益々増加する弁護士ニーズ

- ✓ デジタル社会の進展に伴う、インターネット上の誹謗中傷や著作権侵害
- ✓ 高齢化社会の進展による、相続トラブル
- ✓ コーポレートガバナンスのさらなる高まり
- ✓ コロナ後の新たな法律トラブル

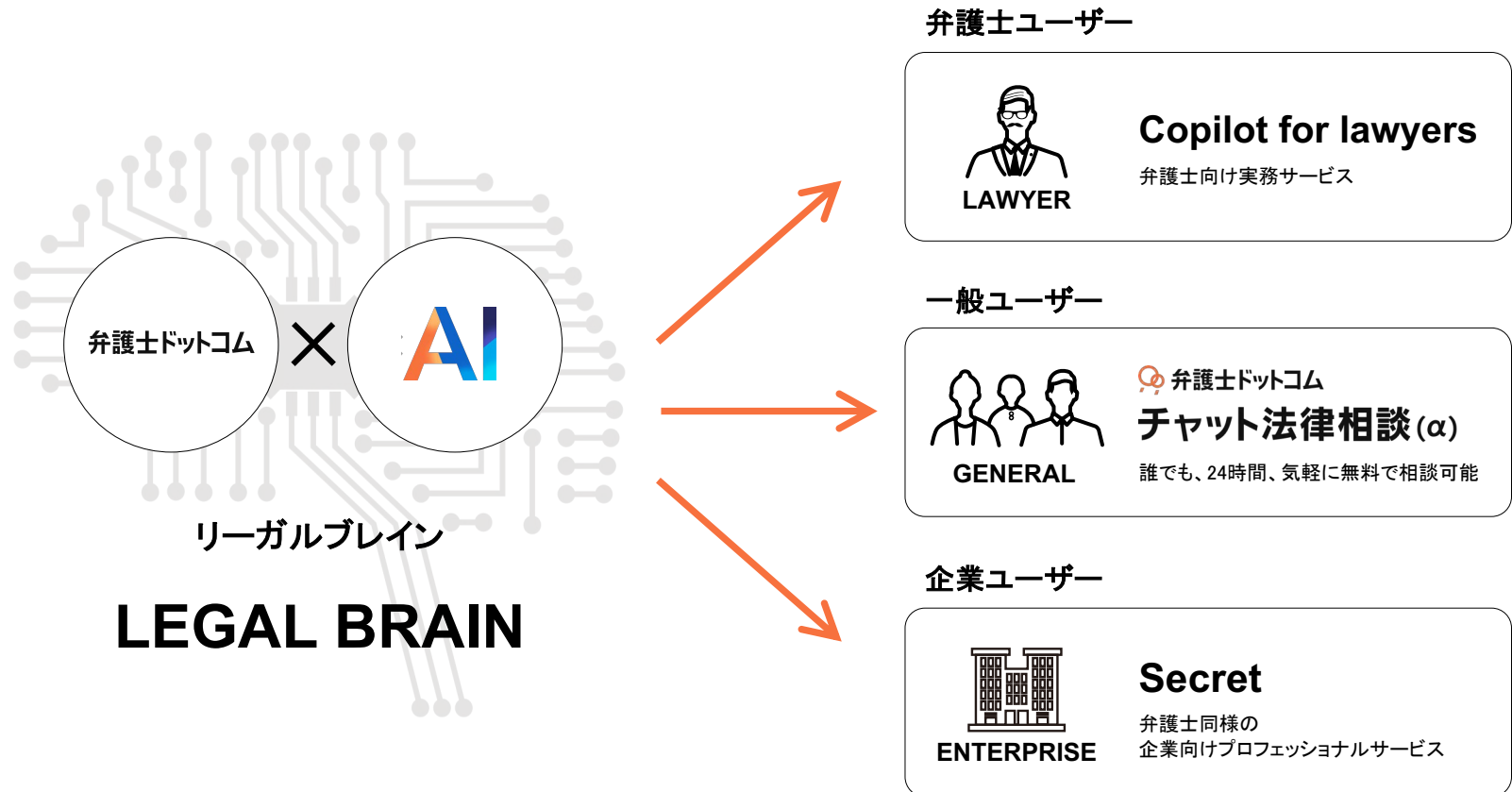
リーガルブレイン構想



● 当社独自のDB

※4月24日に日本初の裁判官データベースをリリース

リーガルブレインをあらゆるユーザーに



日本初「裁判官データベース」の開発

裁判官を身近に、
司法をもっと身近に。

裁判官データベース

弁護士 太郎

肩書1 東京地方裁判所判事
肩書2 情報がありません
司法修習期 50期
出身大学 情報がありません

コメントをする

① 裁判官の評価については、ポジティブなものとネガティブなものともに歓迎いたします。なお、登録規約違反等の投稿がなされた場合、弁護士ドットコムが対応することがあります。

コメント本文

本文を書く

入力できる文字数 | 残り10000文字

コメント一覧 | 2件

2023年04月25日

要件事実への理解が深く、判決もロジカルなので、頼りになる。事件が配属されるように日々願っている。

2023年04月25日

良くも悪くも質問が鋭い。無理筋の事件では当たりたくないが、勝ち筋の事件では当たりたい。

経歴

2020年4月 大阪地方裁判所判事
2017年4月 宇都宮地方裁判所判事

担当事件

情報がありません

「Professional Tech Lab」の創設



PROFESSIONAL TECH LAB

法律相談をはじめ、リサーチや契約にAIを活用

弁護士ドットコム

AI
GPT4/
LaMDA
etc.



8:40



別居中の夫と正式に離婚したい。
どう手続きを進めればよいのか

AIの回答



離婚の手続きの流れは、いくつかの
ステップがあります。

【離婚の流れ1】協議離婚の準備

1. 離婚の理由を明らかにする
2. 財産分与の準備をする

...



裁判

親権

チャット



「弁護士ドットコムチャット法律相談」の開発

弁護士ドットコム チャット法律相談(α)



AldeaLabとの業務提携

Copilot for lawyers

弁護士向けサービスの開発

弁護士ドットコム



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。



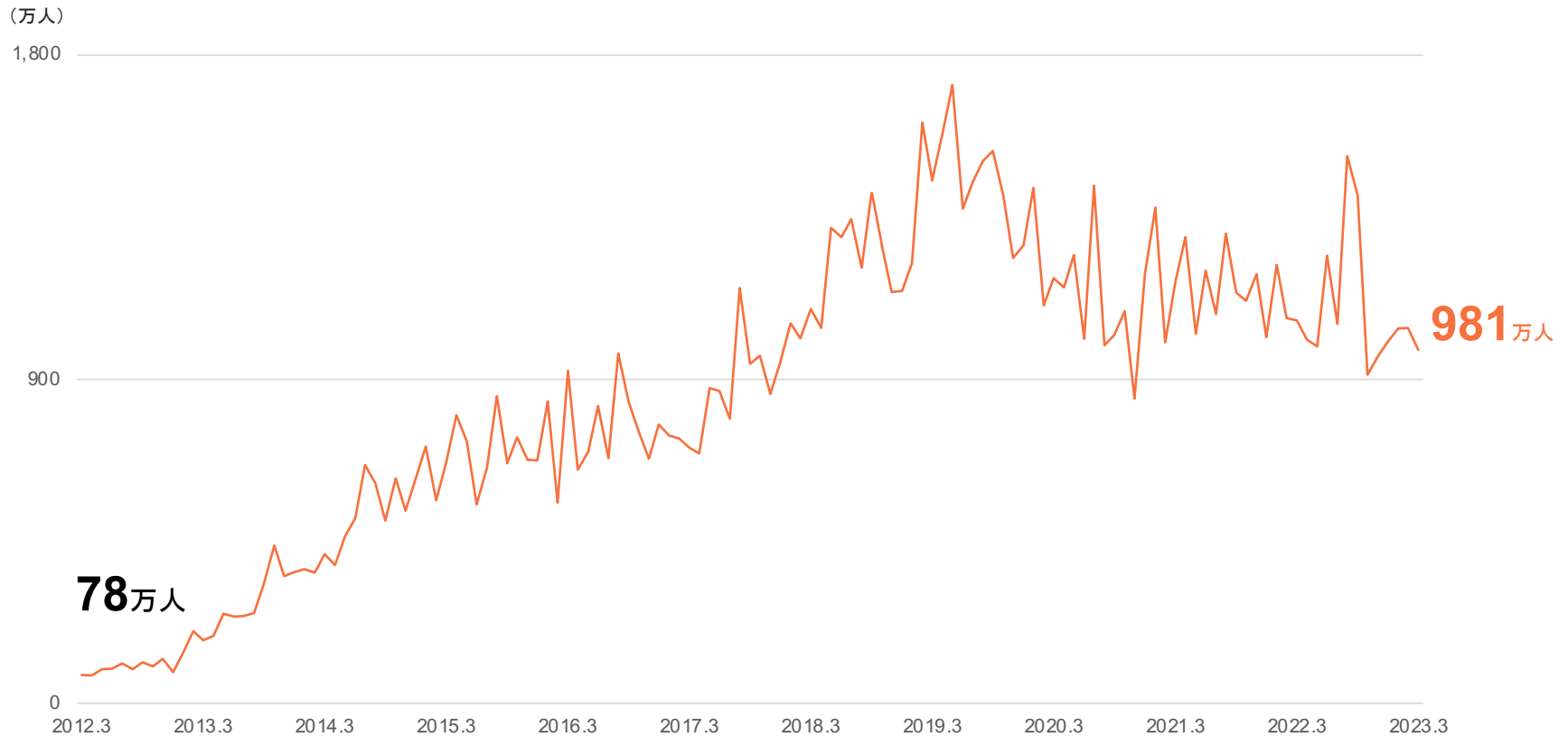
各事業の概況

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のボラティリティ等により変動はあるものの、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



有料会員数の推移(個人)

個人の有料会員数は微増、回復傾向で推移

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

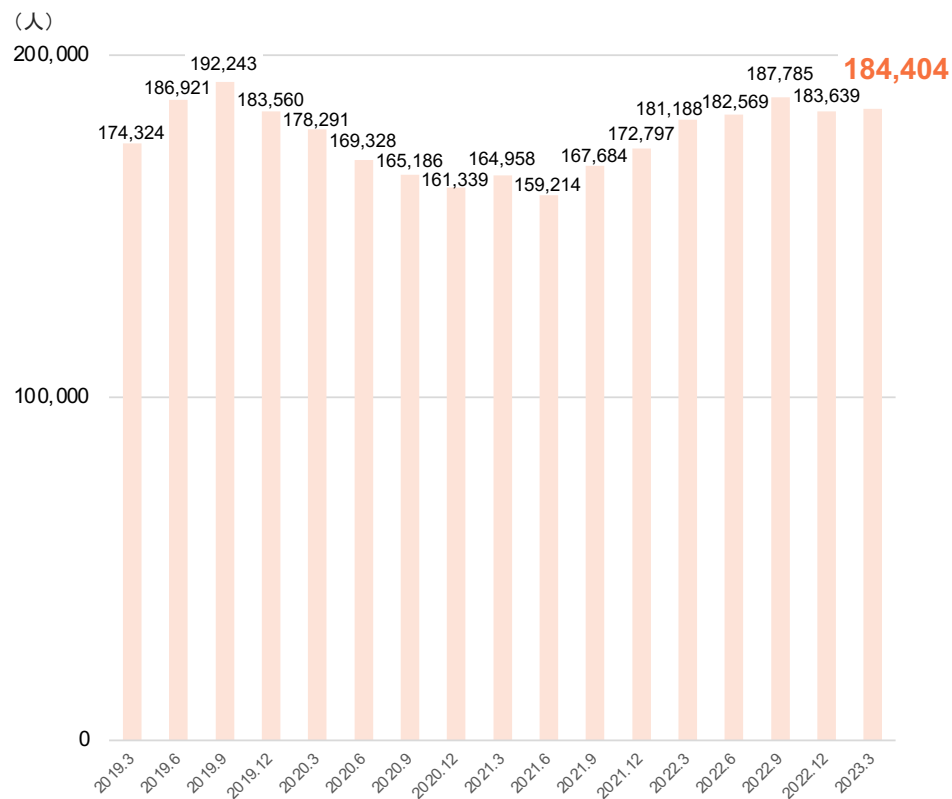
ベストアンサー

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

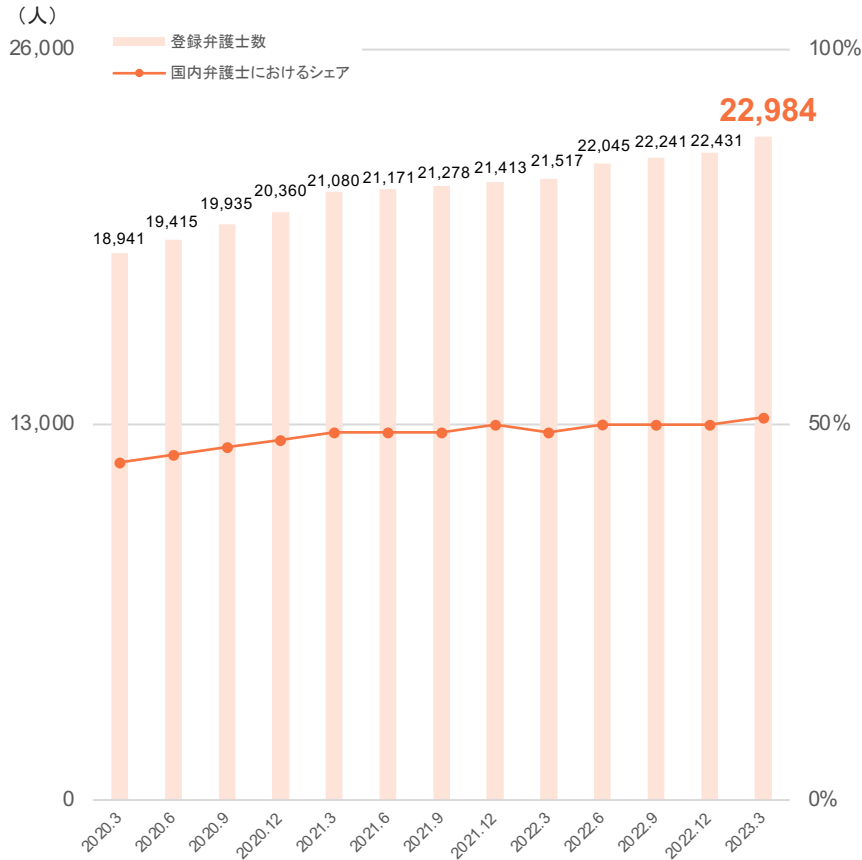


登録弁護士数の推移

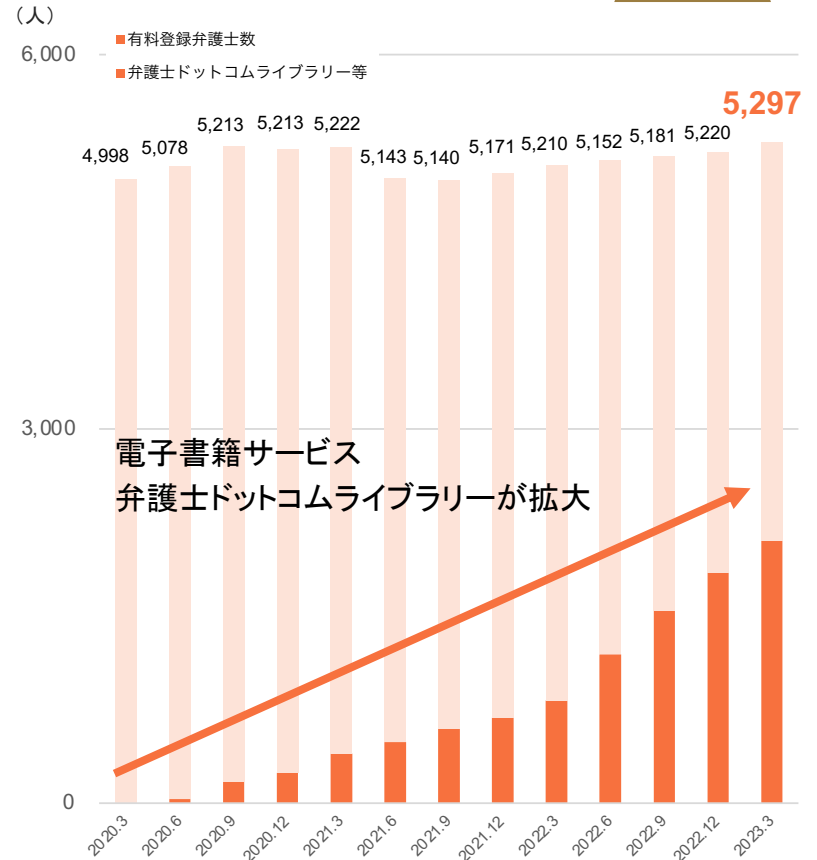
弁護士向けの集客サービスに加え、電子書籍サービス「弁護士ドットコムライブラリー」が堅調に拡大中
 有料登録弁護士は、**過去最高の5,297人**で着地



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)



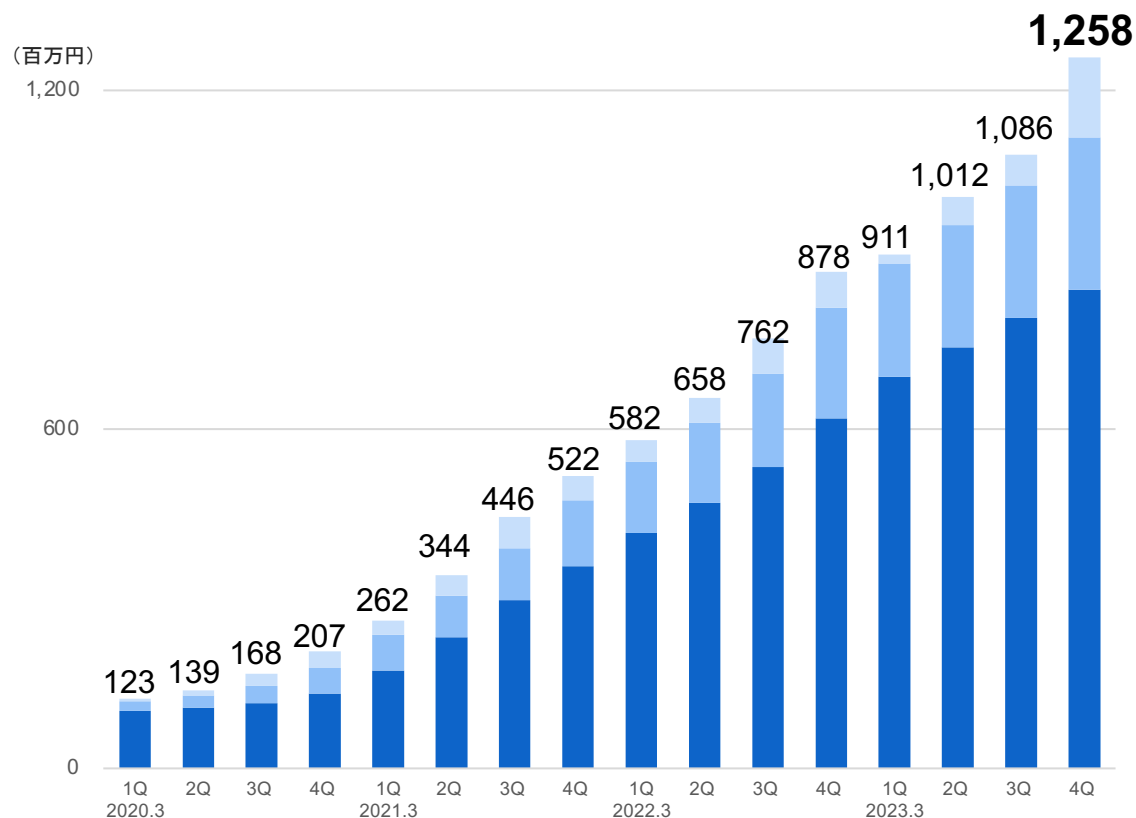
クラウドサイン

売上高の推移

第4四半期は固定売上、従量売上、スポット売上の各売上が順調に増加
スポット売上はSMBCクラウドサインのキャンペーンや大型カンファレンスの実施により大きく増加



売上高の推移



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などの一時売上

+

従量売上

有料導入企業数×1社当たり送信件数×送信単価

+

固定売上

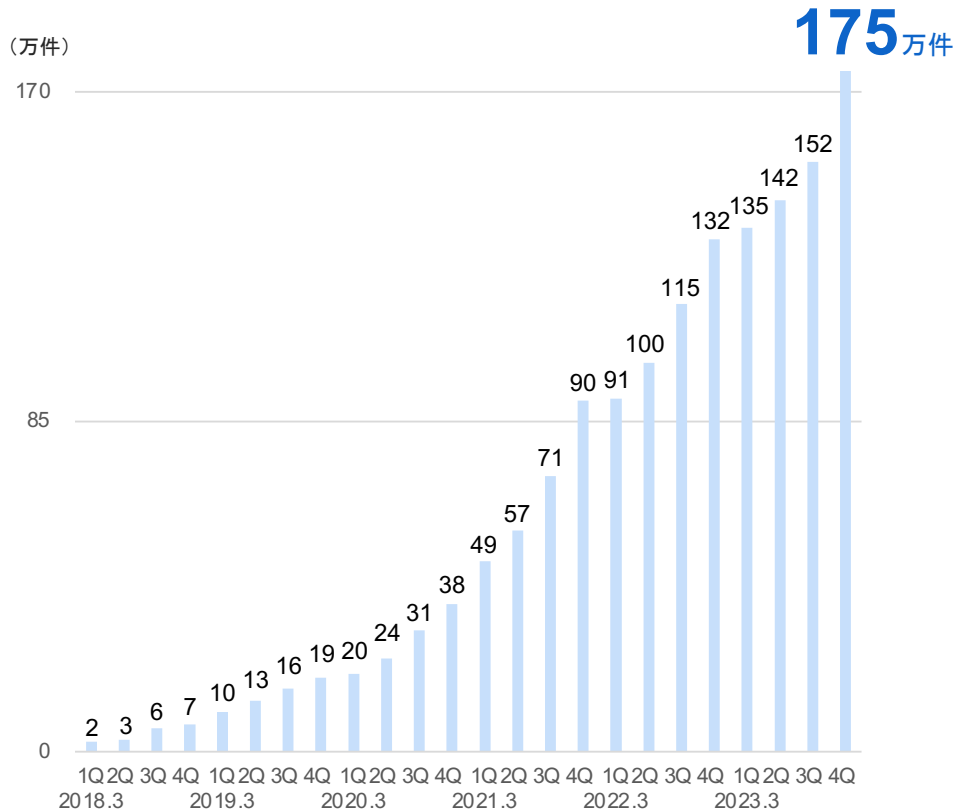
有料導入企業数×1社当たり固定売上

契約送信件数(電子署名およびタイムスタンプが付与された契約)の推移

契約送信件数は順調に増加、四半期で175万件を突破、QonQの増加件数が過去最高に

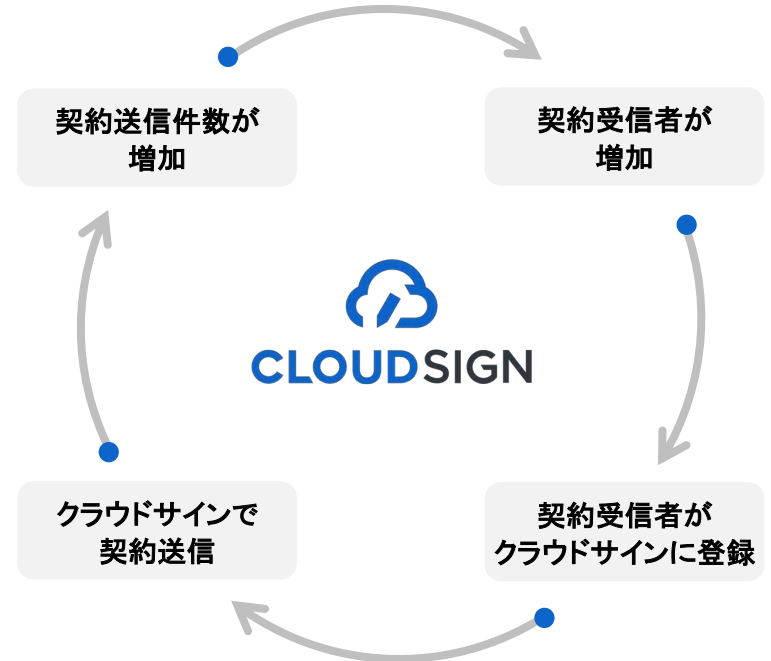
※電子契約は電子署名およびタイムスタンプが付与された契約であり、タイムスタンプのみの契約を除く

四半期別契約送信件数の推移



※ 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)

電子契約サービスにおけるネットワーク効果



各業界の導入状況



引き続き、大企業・地方自治体を中心に導入が加速、導入企業数は**258万社**を突破

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。

地方自治体の導入状況



地方自治体は、119自治体のうち**96自治体が導入**(シェア80%)

東京都内や長野県内の複数の市区町村でクラウドサインの導入が確定するなど、各地域においても寡占化が進む
民間企業同様、地方自治体においてもシェアが拡大

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
- 埼玉県
- 長野県
- 富山県
- 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
- 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
- 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

料金体系の変更について

2023年7月1日より、フリープランにおける、月間契約送信件数の上限を5件から3件に変更
ライトプランの顧客を増加させマネタイズを加速

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⇒ 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

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**103万人**、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6,167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10万件を誇る無料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

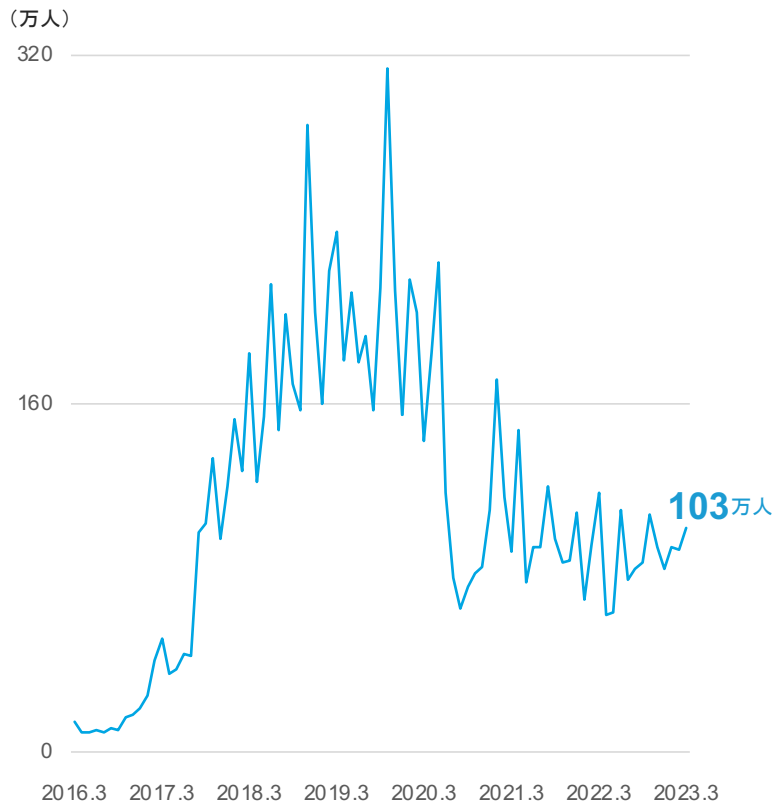
※ 会員登録税理士数は、累計登録税理士数から現登録税理士数に変更
上記数値は2023年3月末時実績数値



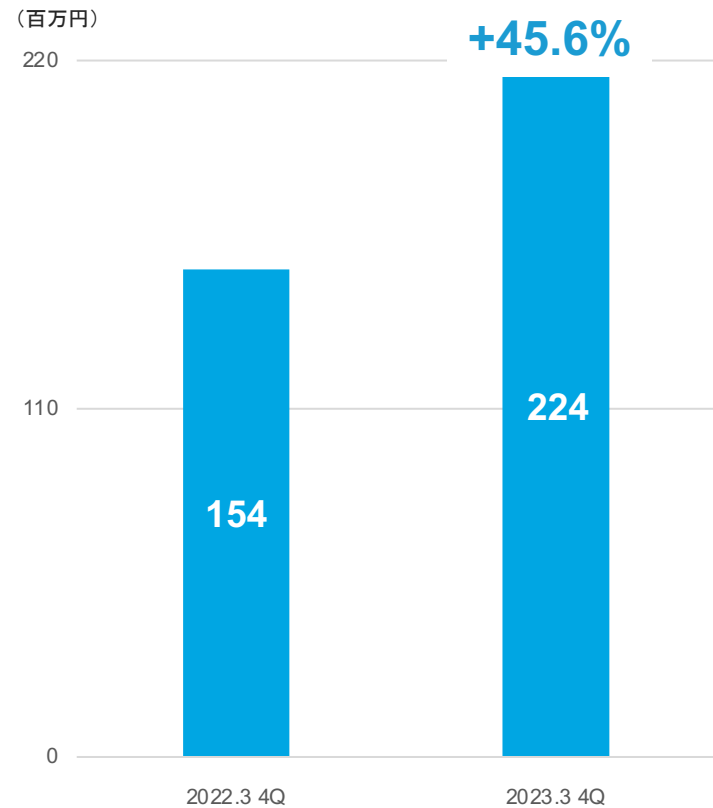
月間サイト訪問者数および売上高

売上高は大きく成長し、前年同期比45.6%の増収で着地

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**48万人**、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

107事務所、992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6,300円～、冊数1,508冊、法律系出版社27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



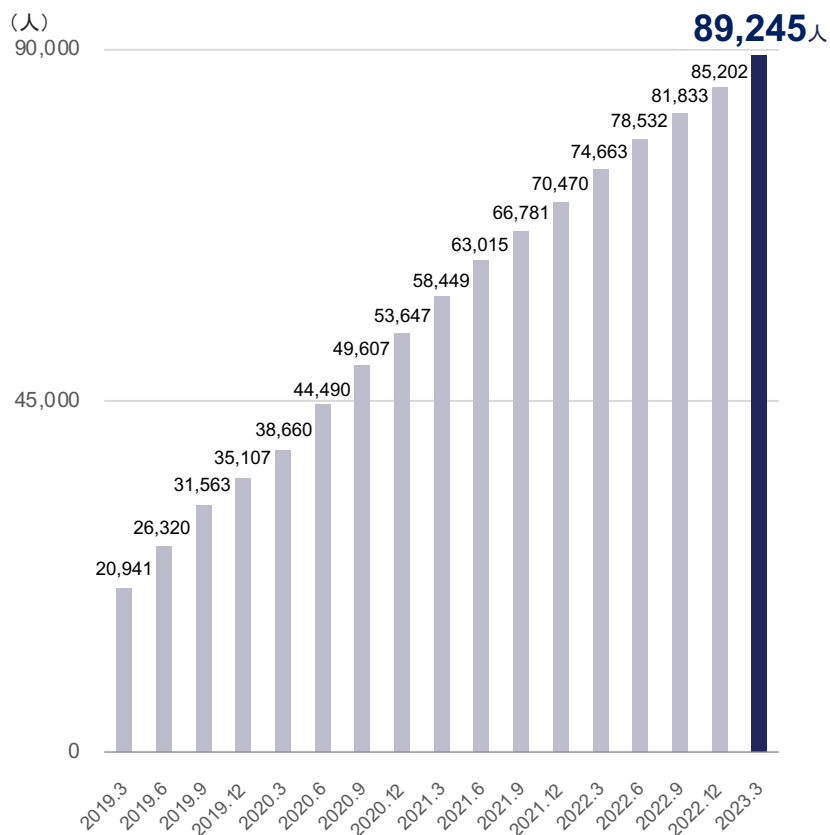
上記数値は2023年3月末時実績数値

ビジネスロイヤーズライブラリーも順調に成長

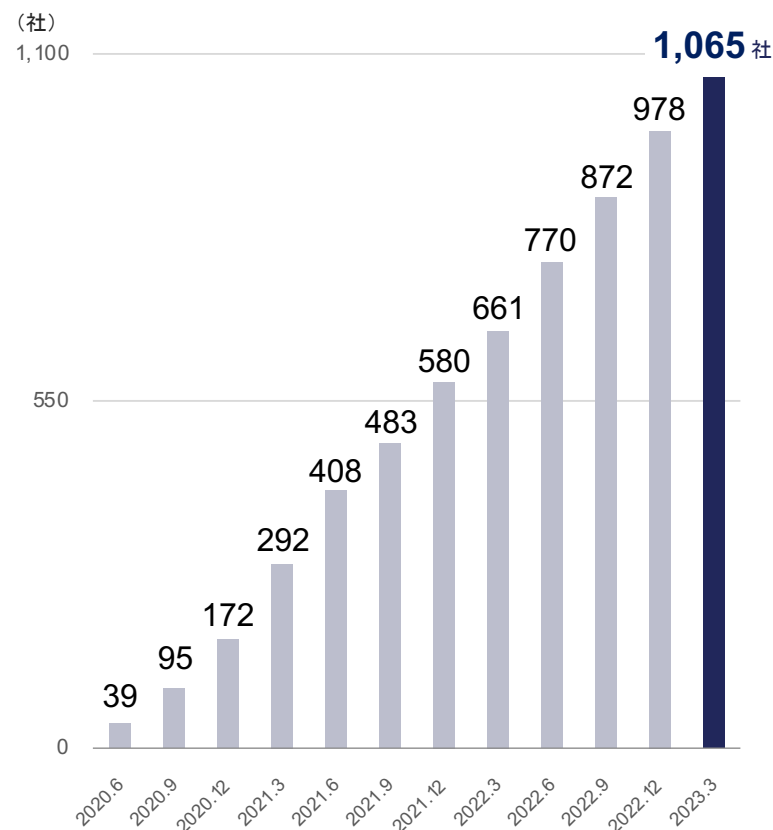
「ビジネスロイヤーズ」の会員数は90,000人を見込

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1,000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

2023年3月期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**26.7%増収**、当期純利益は前年同期比**2.2%増益**

売上高	8,710	百万円	—	前年同期比	26.7 %増
EBITDA	1,378	百万円	—	前年同期比	1.6 %増
営業利益	1,090	百万円	—	前年同期比	4.3 %減
経常利益	1,103	百万円	—	前年同期比	4.0 %減
当期純利益	717	百万円	—	前年同期比	2.2 %増

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

2023年3月期 業績概要

2023年3月期は売上高のみ具体的な業績予想数値を開示
業績予想数値に対し未達も、引き続き順調に成長

(単位: 百万円)

	2023.3 実績	2023.3 業績予想	2023.3 業績予想比	2022.3 実績	YoY
売上高	8,710	8,800	-1.0%	6,877	+26.7%
売上原価	1,419	-	-%	1,090	+30.2%
売上総利益	7,290	-	-%	5,787	+26.0%
販売費及び 一般管理費	6,200	-	-%	4,647	+33.4%
EBITDA	1,378	-	-%	1,356	+1.6%
営業利益	1,090	黒字	-%	1,139	-4.3%
営業利益率	12.5%	-	-pt	16.6%	-4.1pt
経常利益	1,103	黒字	-%	1,149	-4.0%
当期純利益	717	黒字	-%	702	+2.2%

貸借対照表

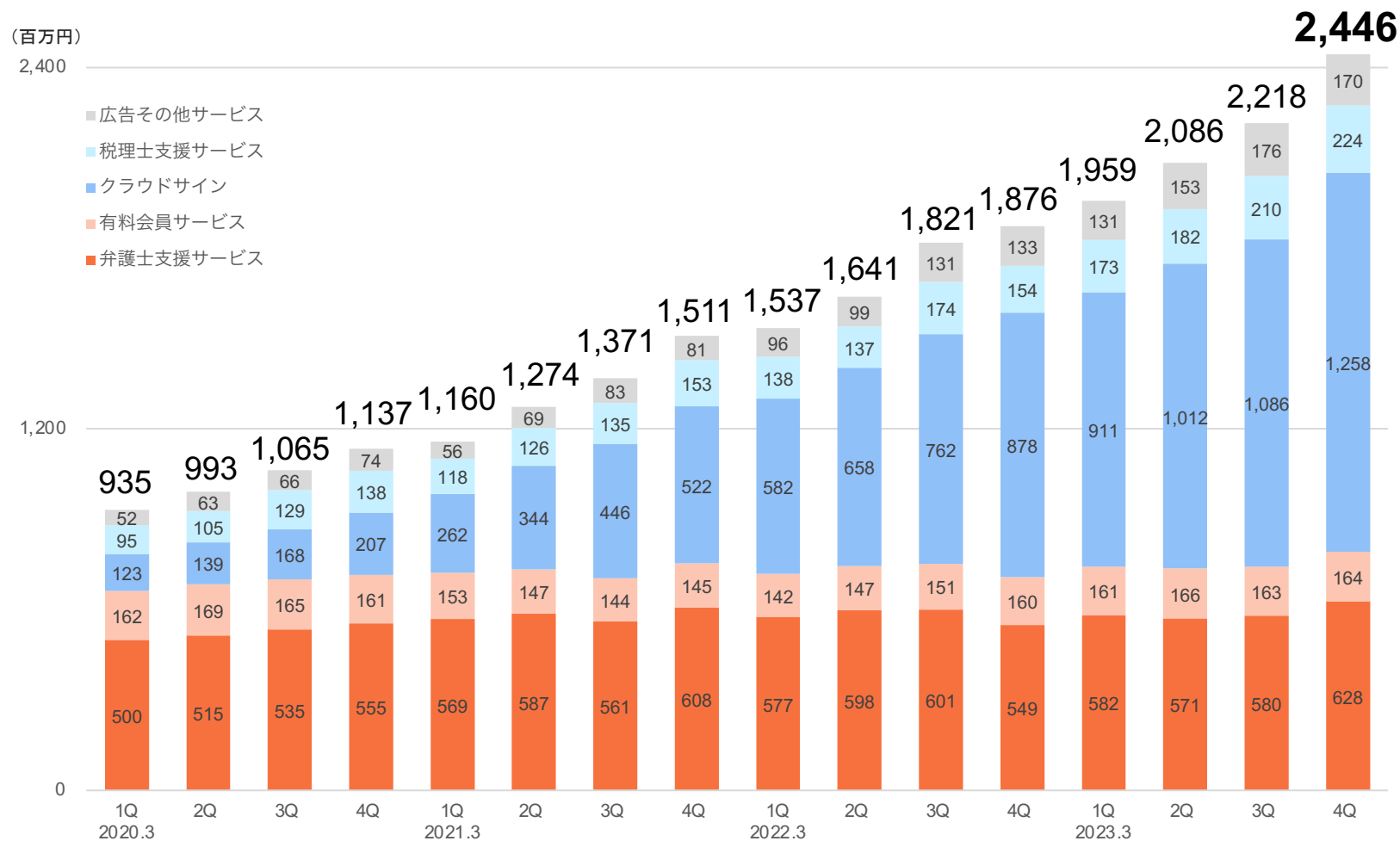
利益剰余金の増加により、純資産は768百万円増加

(単位:百万円)

	2023年3月末	2022年3月末	2022年3月末比
流動資産	3,232	2,897	+334
現金及び預金	1,646	1,676	-29
固定資産	1,177	914	+262
総資産	4,410	3,812	+597
流動負債	1,242	1,413	-170
固定負債	-	-	-
純資産	3,167	2,398	+768
自己資本比率	71.8%	62.9%	+8.9pt

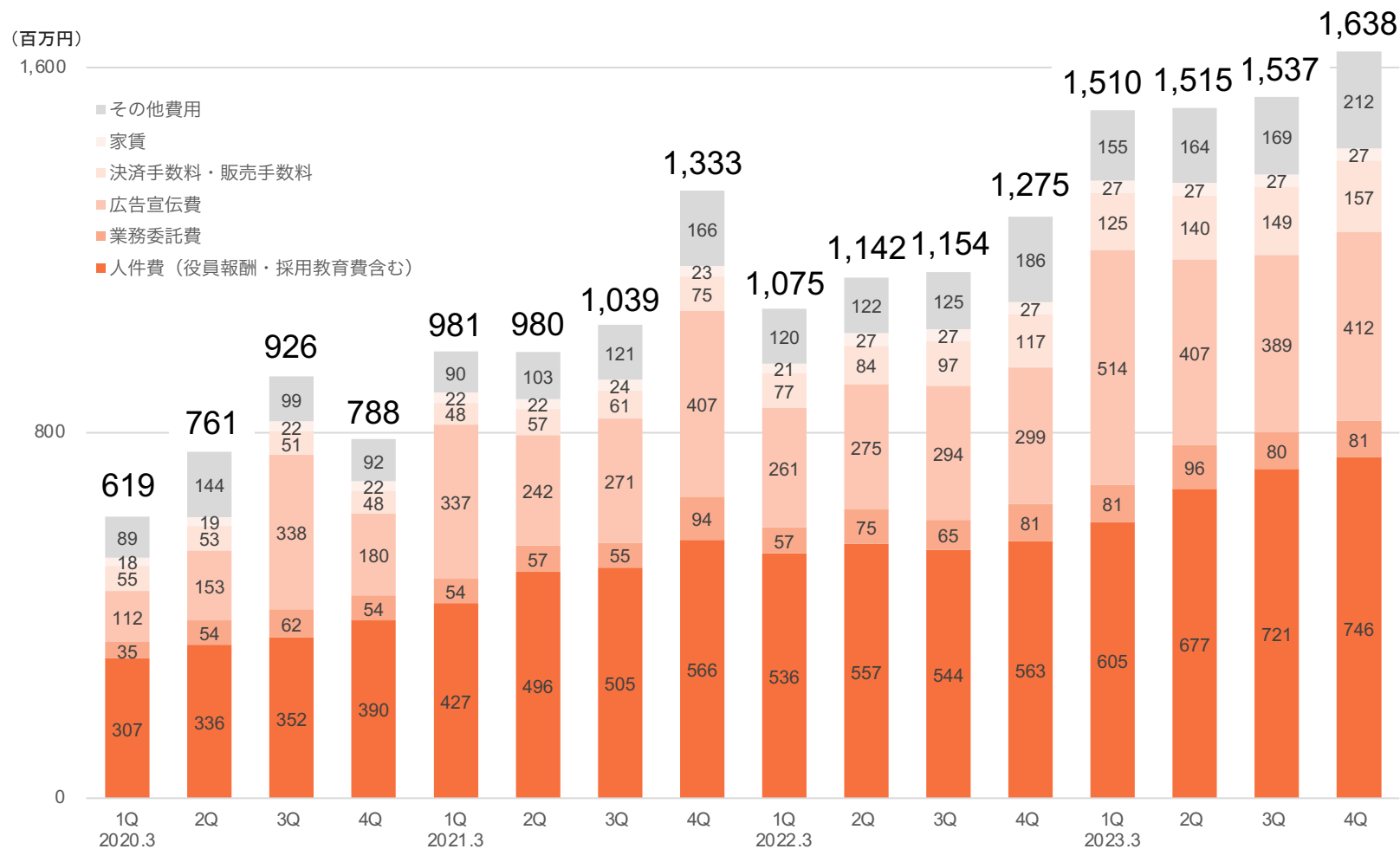
売上高の四半期推移

第4四半期は、QonQの増収額としては過去最高の伸びとなった
各主力事業が過去最高の売上高を記録



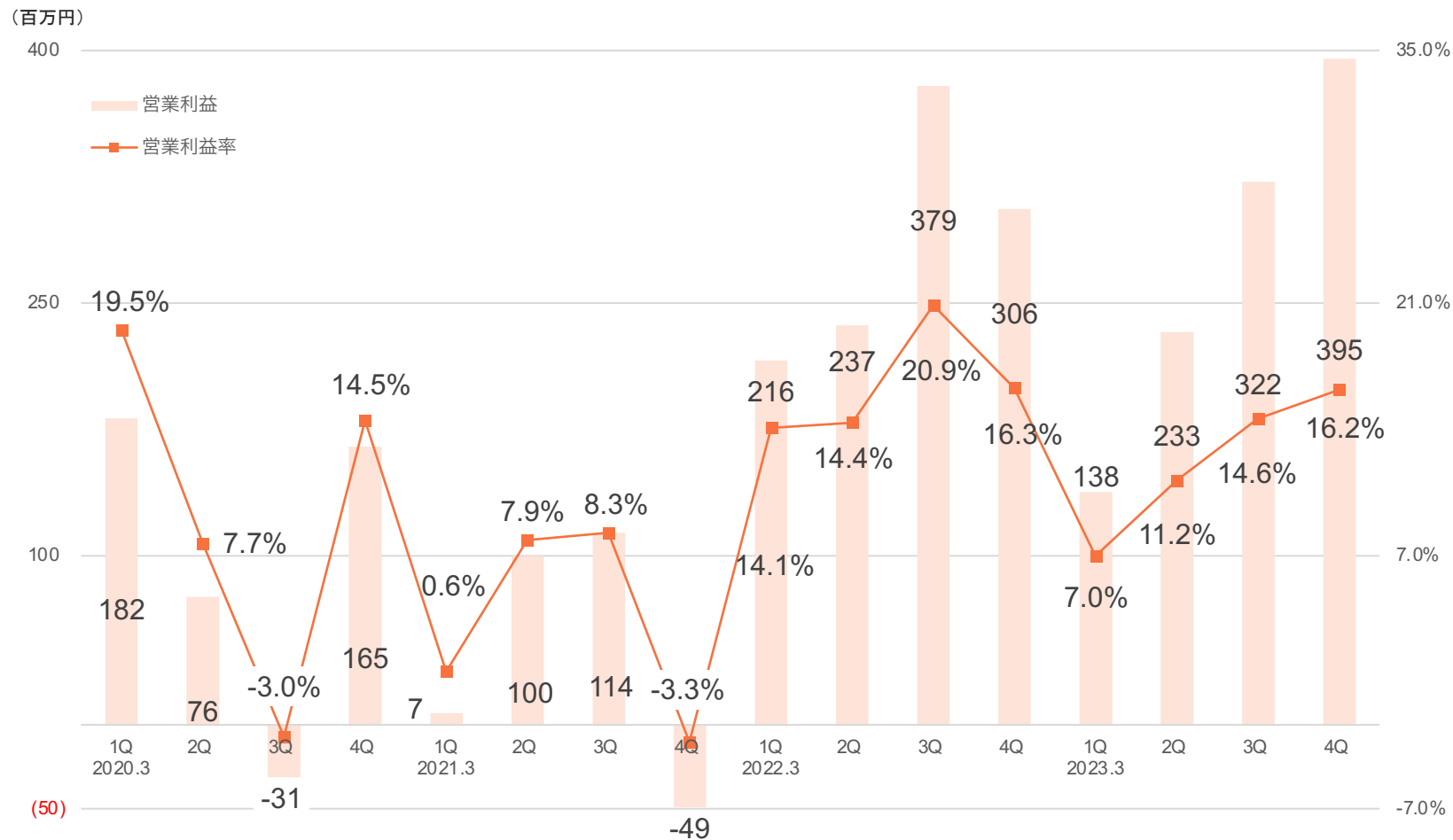
販売費及び一般管理費の四半期推移

第4四半期は、採用が計画通りに進捗し、人件費が増加



営業利益の四半期推移

第4四半期は、営業利益395百万円の過去最高益で着地
EBITDAは475百万円



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	427 名 (2023年3月末時点)

経営陣プロフィール

代表取締役社長 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／2022年6月代表取締役社長再任

取締役会長 内田 陽介

(株)カクコム取締役
(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 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 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

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

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。



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



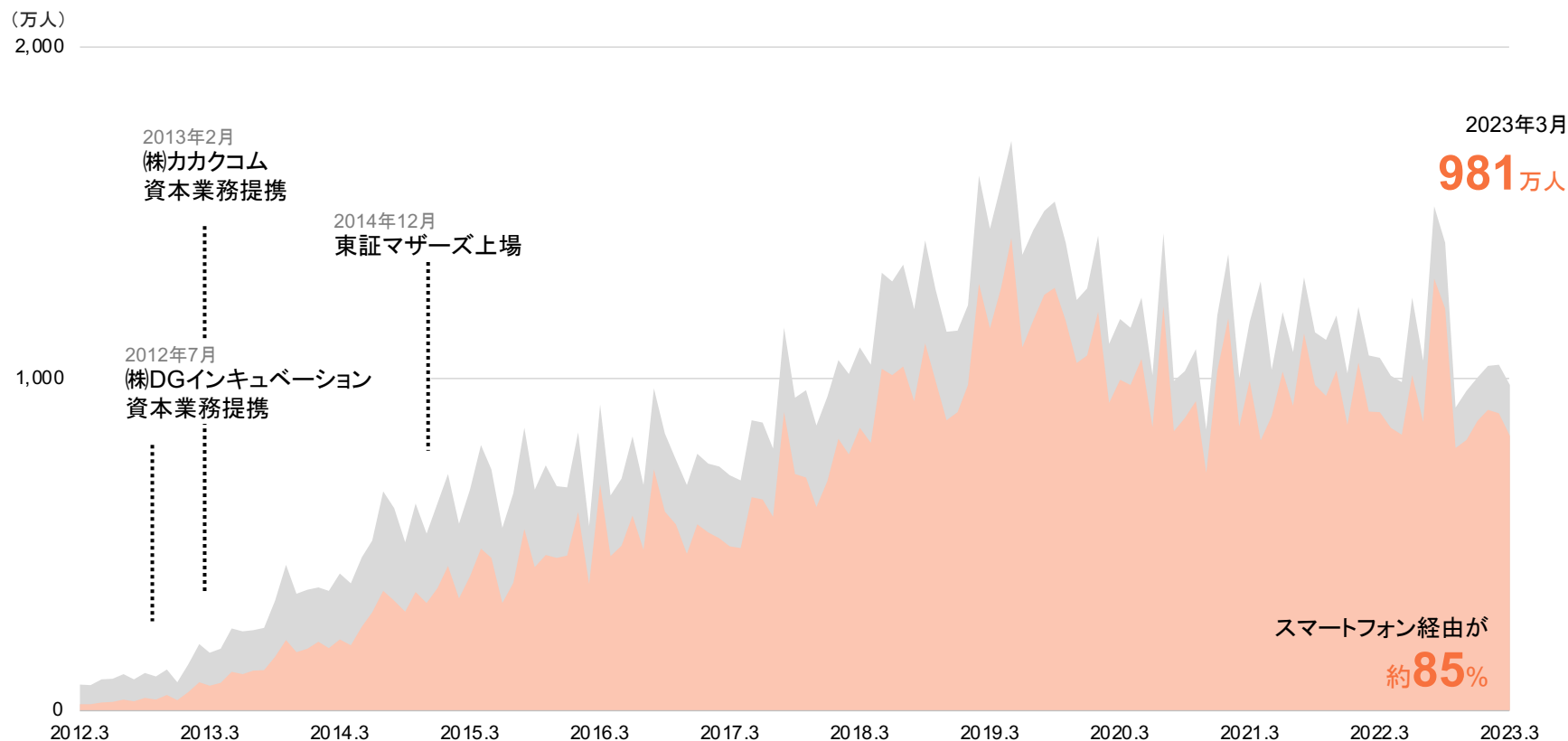
BUSINESS LAWYERS



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

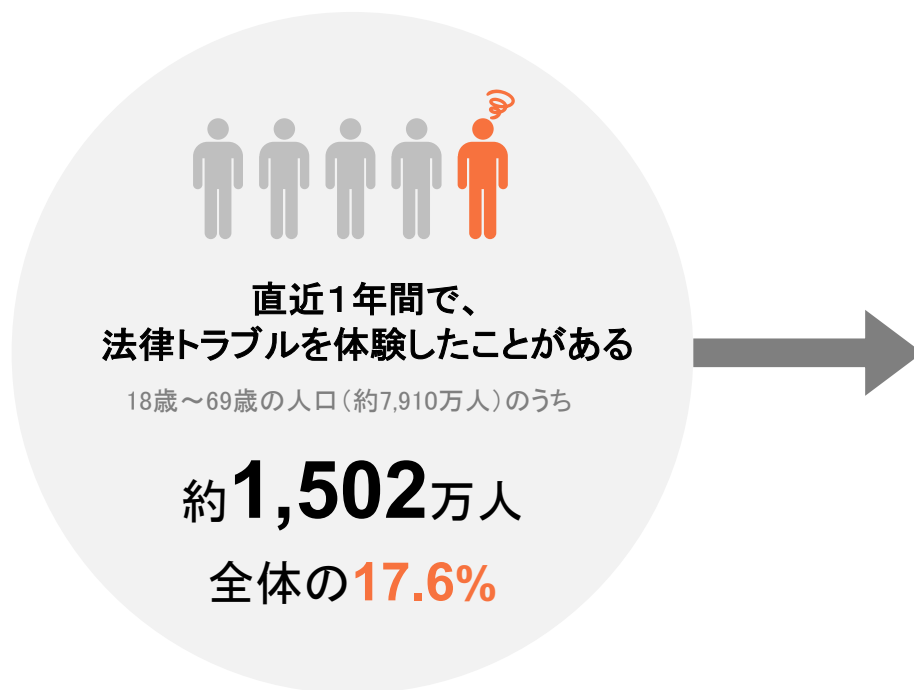
法律相談に関する社会的課題

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

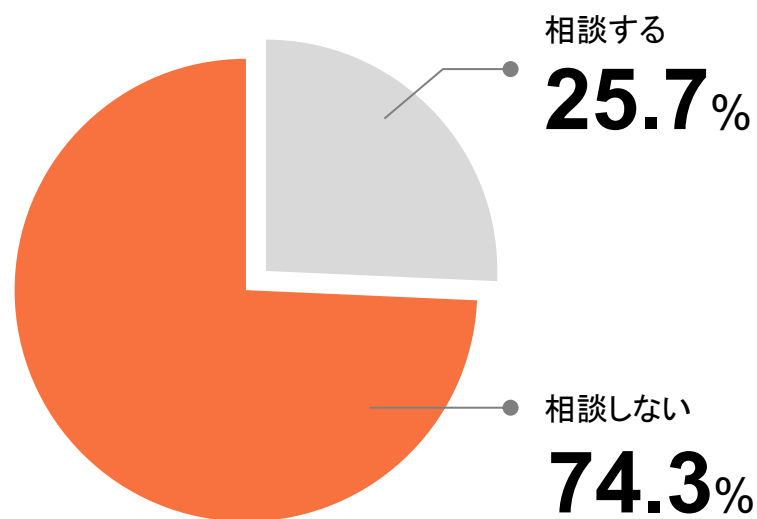
実際に弁護士に相談する人は**25.7%**

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

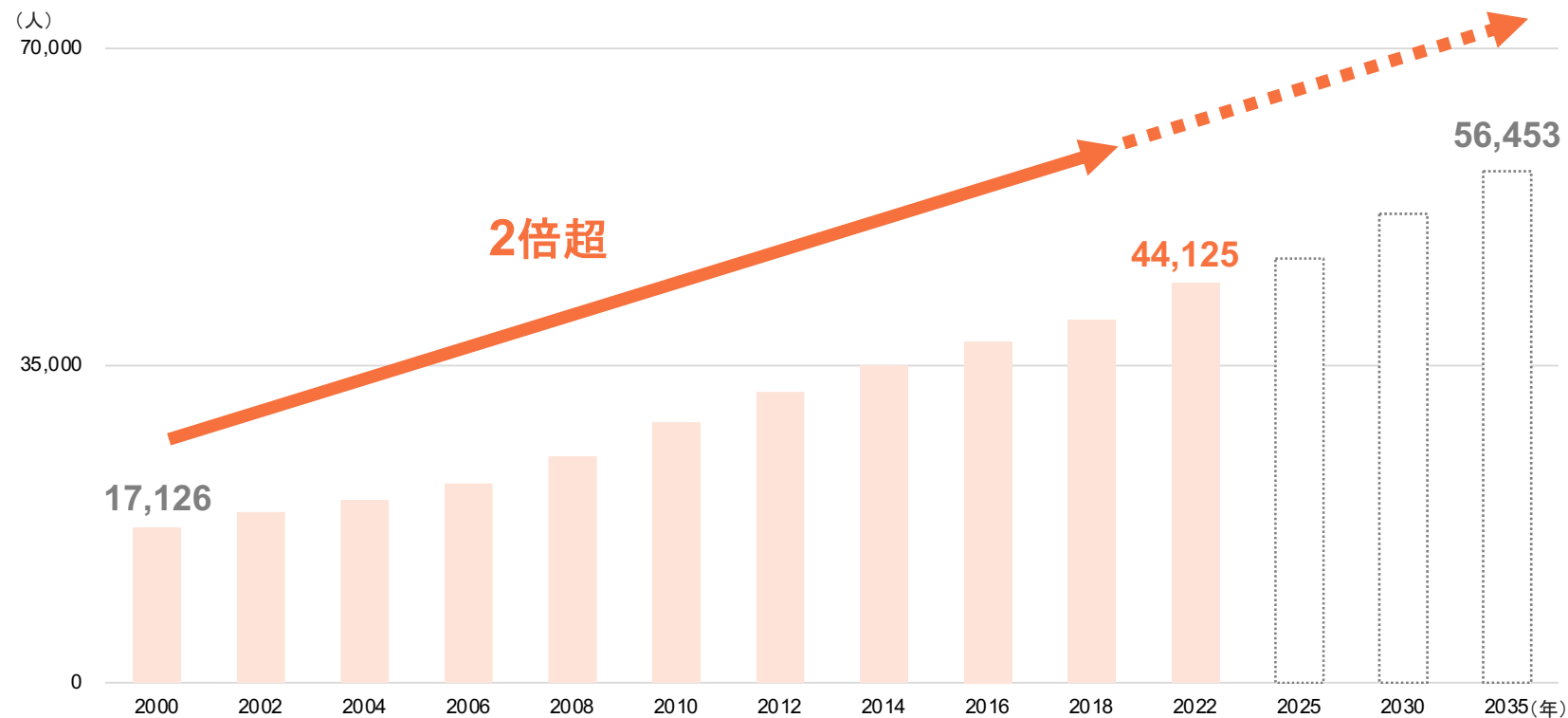


2022年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 1,200名対象)

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

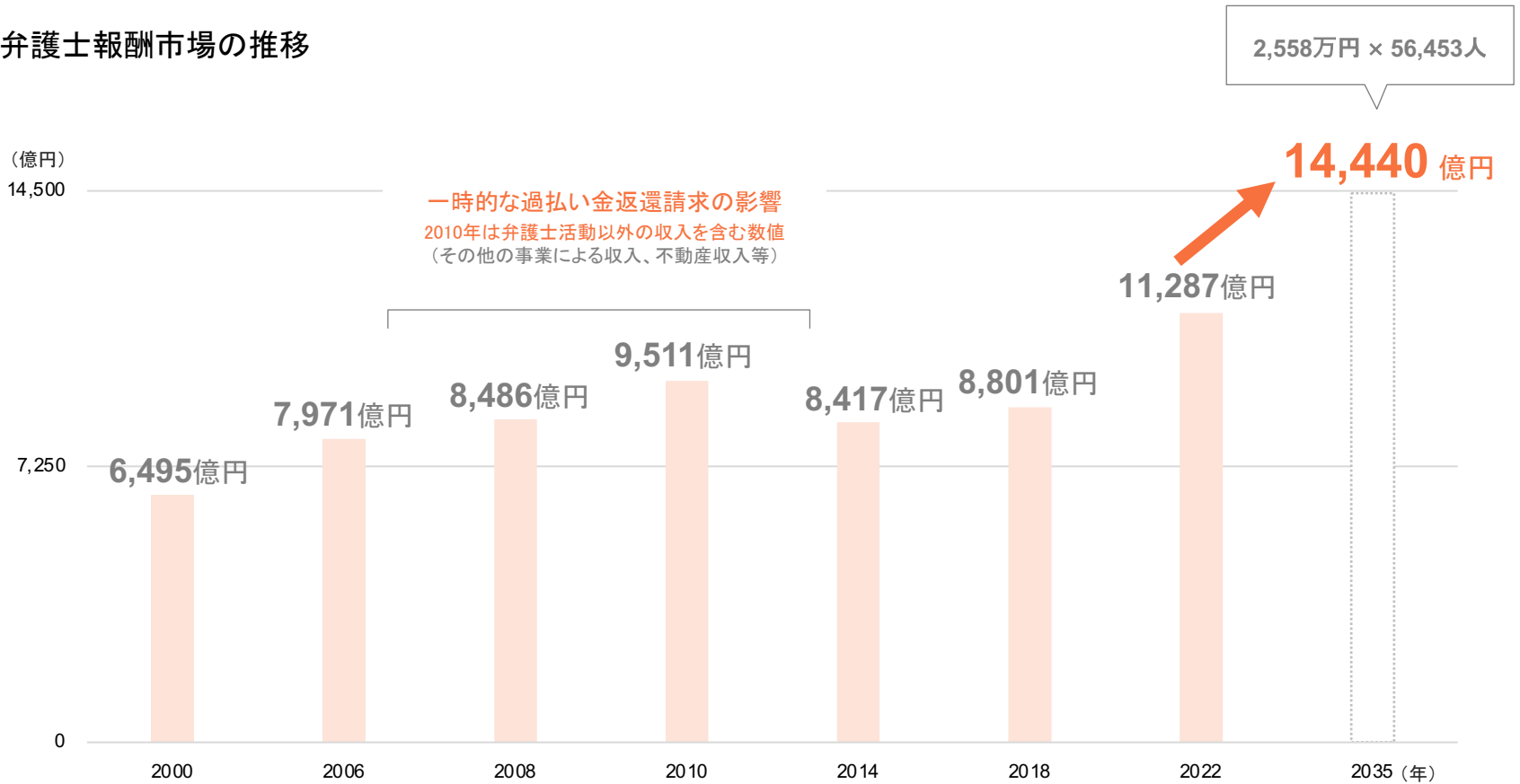


日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2019年版」弁護士人口将来予測(司法試験合格者数1,500名維持の場合)より抜粋

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」「弁護士白書2019年版」「日本弁護士連合会ホームページ」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**981万人**、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**123万件**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**22,984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**638万人**

上記数値は2023年3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4プラン)

弁護士向けサービスの概要(リサーチ支援)

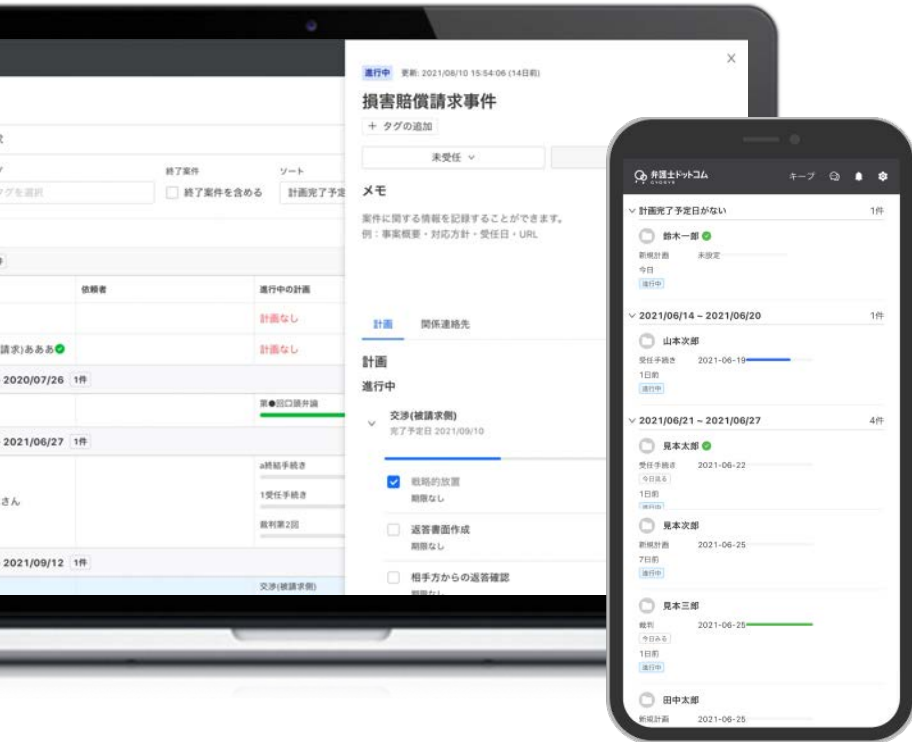


弁護士のリーガルリサーチをもっと快適に

- 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	1,700冊以上
参加出版社	法律系出版社29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 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

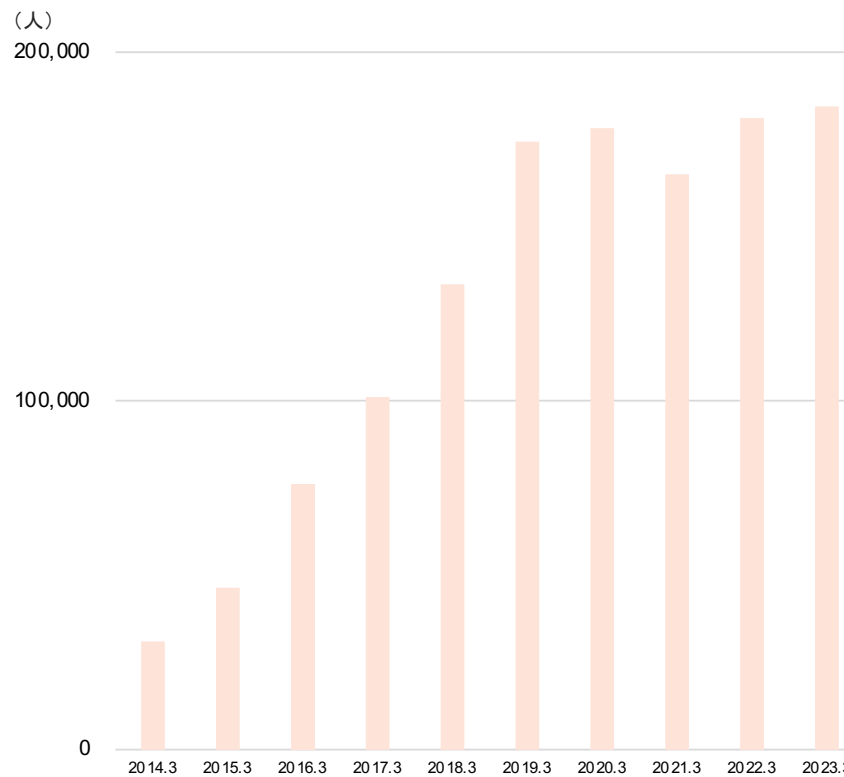
こんにちは。
たとえば、子どもが父親側で長いこと養育されていて、その状況が安定している場合には、あえて環境を変えてまで母親にすることはないでしょう。
また、極端ですが母親が虐待をしているような場合にも、母親を親権者にすることは無いと思います。

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

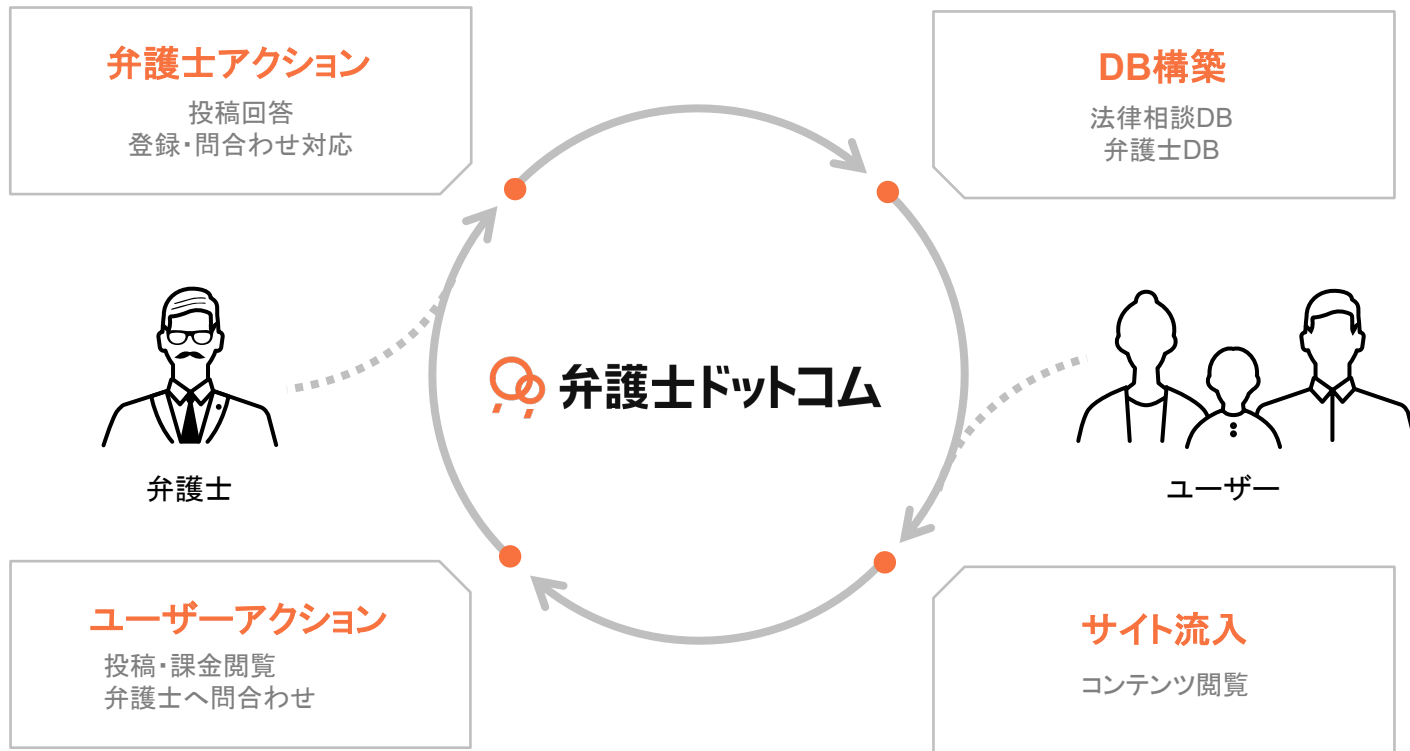


弁護士ドットコム の成長サイクル

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



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 displays the homepage of the Japanese legal services website '弁護士ドットコム' (Lawyer.com). It features several promotional banners and search results. A prominent advertisement on the left side, highlighted with a red border, reads '離婚問題に注力している 弁護士を探すなら' (Focusing on divorce issues, if you want to find a lawyer). Another banner below it says '「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' (Overwork death of a 50-year-old man, court orders compensation to the company and individual executives). The main content area shows search results for '離婚問題' (divorce issues) with a red box around a specific result and an orange arrow pointing to it from the text '広告表示' (Advertisement display). The website header includes the site name and navigation options.

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

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

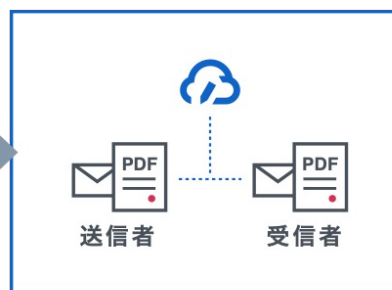
送信者側



受信者側



送信者・受信者



締結完了・契約書受信

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。

クラウドサインで使われている書類(一例)

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

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。

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 ・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

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広げるため、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

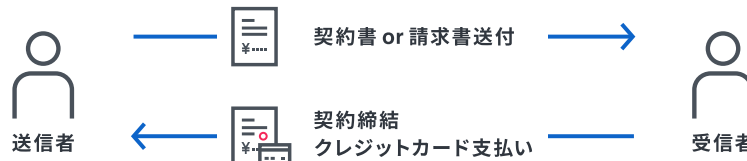
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・書類情報の入力まで対応

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。