

FY3/2026 Q2 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

2025/11/12

01	2026年3月期 第2四半期 決算概要	P. 3-12
02	リーガルブレインについて	P. 13-21
03	各事業の概況	P. 22-38
04	ご参考	P. 39-77

VISION

まだないやり方で、世界を前へ。

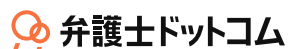
Drive a paradigm shift for the better world.

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



LegalBrain™

**2026年3月期
第2四半期 決算概要**

FY3/
2026
Q2

2026年3月期 上期連結ハイライト

売上高は前年同期比 **16.0%増収**、営業利益は前年同期比 **98.8%増益**、売上・利益ともに上期の予算を超過して推移

売上高	7,764	百万円	—	前年同期比	16.0 %増
-----	--------------	-----	---	-------	----------------

EBITDA	1,535	百万円	—	前年同期比	67.0 %増
--------	--------------	-----	---	-------	----------------

営業利益	1,084	百万円	—	前年同期比	98.8 %増
------	--------------	-----	---	-------	----------------

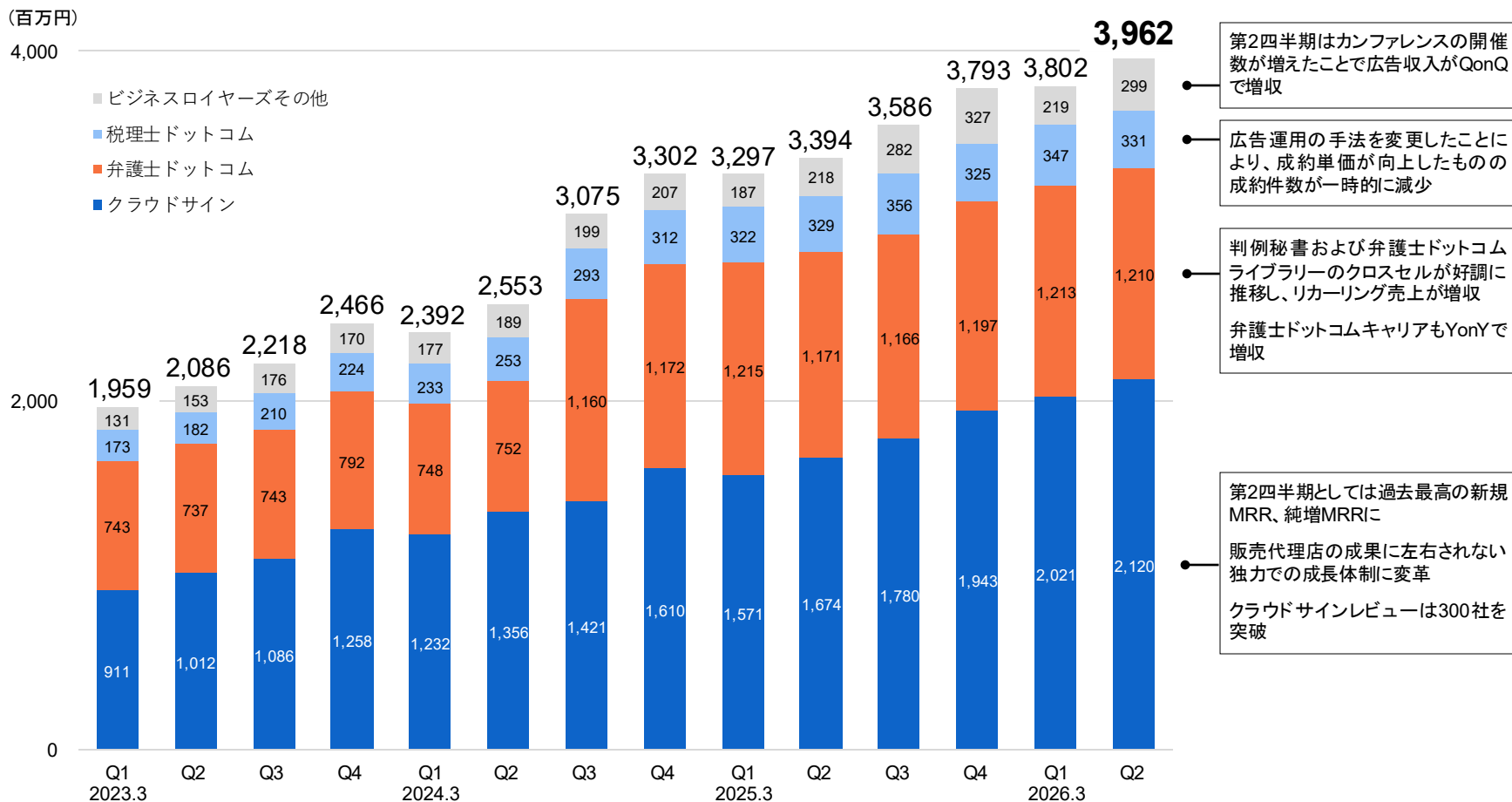
経常利益	1,085	百万円	—	前年同期比	92.7 %増
------	--------------	-----	---	-------	----------------

当期純利益	655	百万円	—	前年同期比	93.5 %増
-------	------------	-----	---	-------	----------------

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + 持分法による投資損益

売上高の四半期推移

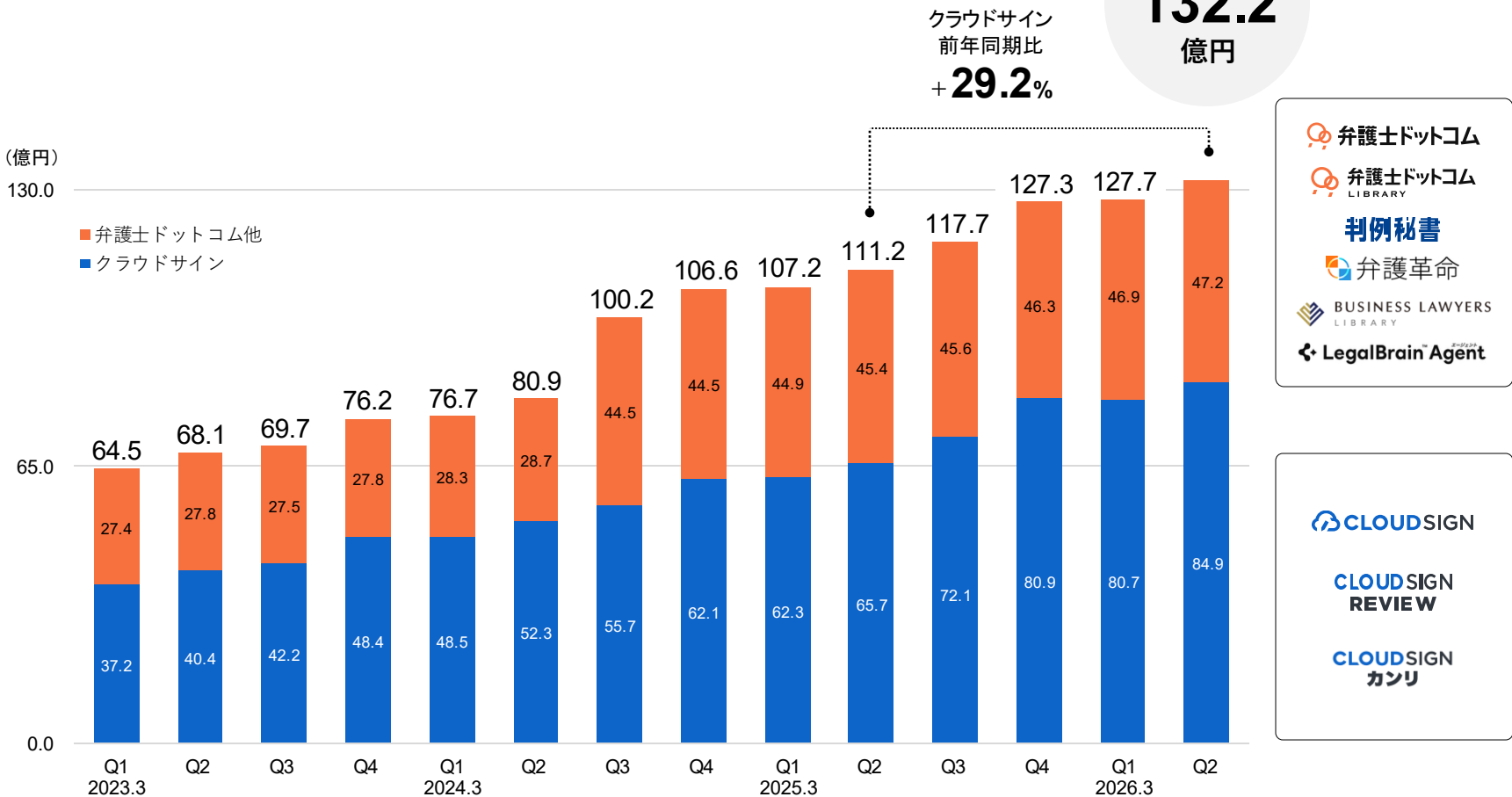
第2四半期も引き続き高い売上高成長を実現、通期売上高予想161億円に対し、計画超過ペースである48.2%の進捗率
リーガルブレインエージェントの大型受注が決定し、下期も堅調なスタート



ARRの四半期推移

全社のARRは132.2億円

- クラウドサインのARRが **YonY+29.2%の成長**



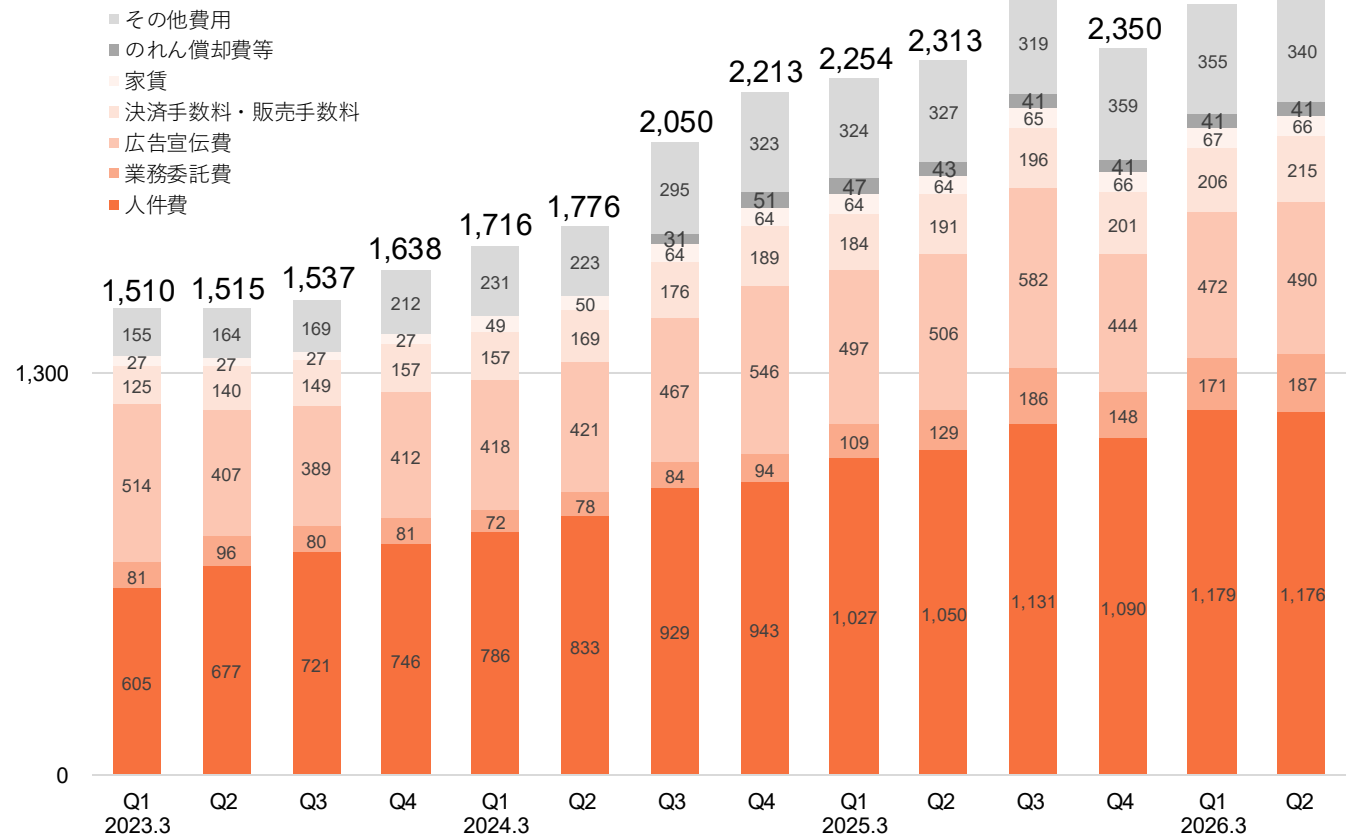
※ 弁護士ドットコム他は弁護士ドットコムキャリア、税理士ドットコム、ビジネスロイヤーズコンプライアンス、広告売上を除く課金収入の合計額／クラウドサインはスポット売上を除く課金収入
 ※ ARR = 年間経常収益 (Annual Recurring Revenue) / 各期末時点における月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

販売費及び一般管理費の四半期推移

採用は計画通り進捗も、採用feeがQonQで減少したことで人件費全体も微減
生産性を改善させながら売上高成長を実現

(百万円)

2,600



クラウドサインはウェブ広告を中心に
広告投下

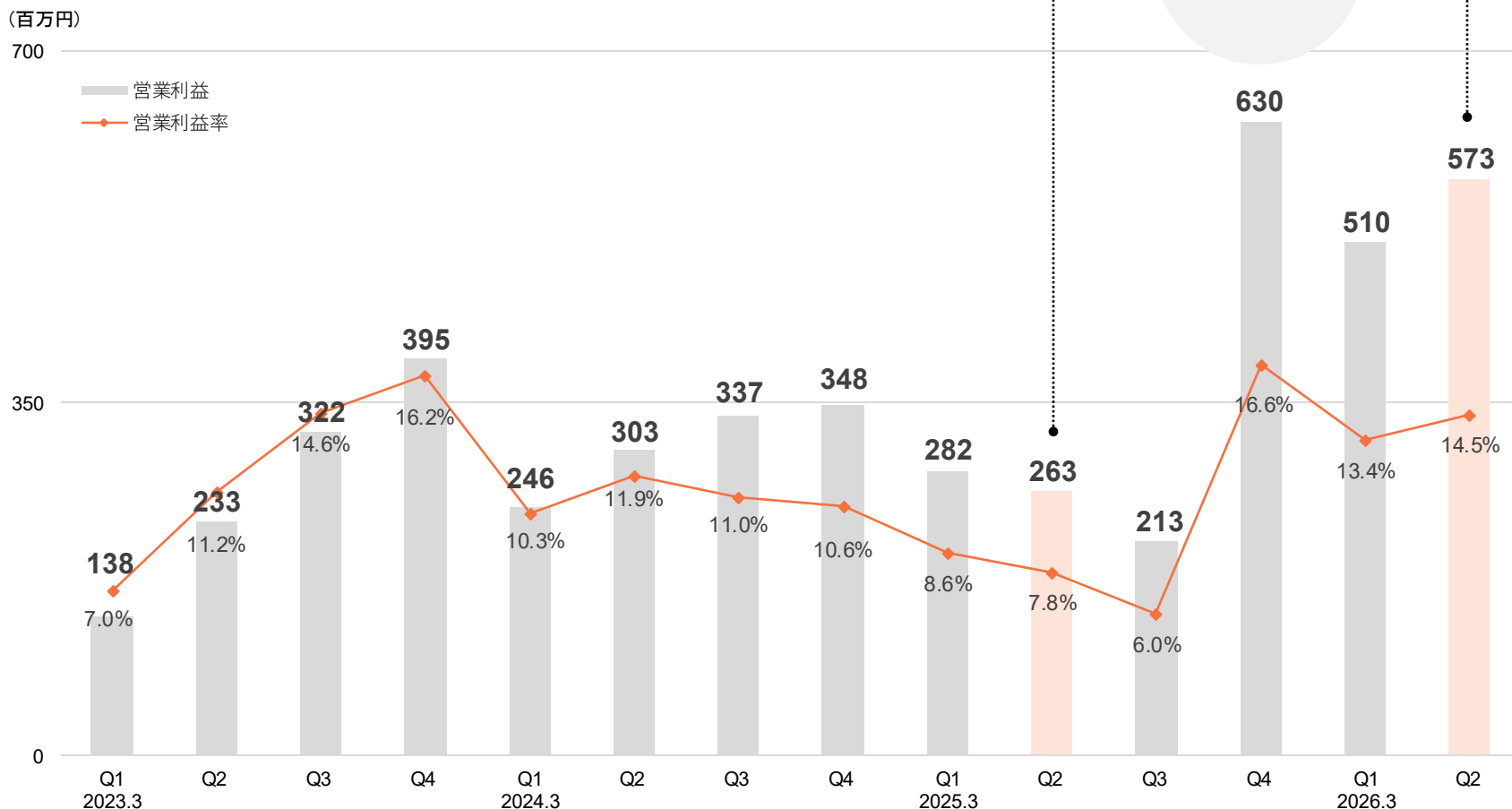
クラウドサインを中心に計画通りに
採用が進捗
第2四半期は40名弱を採用
採用feeが減少したことでQonQで費
用が微減

営業利益の四半期推移

第2四半期としては過去最高益の**営業利益573百万円**、**営業利益率14.5%**

上期予算を超過、通期営業利益予想20億円に対し54.2%の進捗率

EBITDAは810百万円となり、売上高EBITDA率は20.5%に



「AI共創経営」の推進

AIを「人の仕事を代替する道具」ではなく、「人と共創する経営資源」と位置づけ

専門家をはじめとする一人ひとりの専門性・可能性を最大化し、AIと共創することで『「プロフェッショナル・テック」で、次の常識をつくる。』という当社のミッションを実現



「AI共創経営」の成熟モデル

業務特性別の4類型（経営マネジメント型・専門職型・顧客接点型・業務運用型）ごとに独自の習熟度レベルを設定
体系的なフレームワークにより、全社的なAI活用の進捗を定量的に管理し、持続的な生産性向上を実現

	経営マネジメント × AI	専門職・開発者層 × AI	顧客接点・関係構築層 × AI	業務実行・運用者層 × AI
Level 5	戦略共創 - AIが過去データ・市場トレンドを基に「次に投資すべき領域」や「資源配分シナリオ」を提案 - 経営陣は意思決定者として最終判断を下すだけで、戦略の探索・選定はAIが先導	自己学習・創造性強化 - AIが過去のナレッジを継続学習し、次の業務改善や新機能案を自発的に提示 - 専門家は「判断と創造」に集中、AIが“共創パートナー”として定着	共創型の顧客関係 - 顧客の声をリアルタイムに吸い上げ、サービスやプロダクト改善に即反映 - AIが顧客との対話を分析し、新規サービスのヒントを提示	無人化+付加価値創出 - 定常業務はほぼ自動化。人は高度な判断・戦略・新規事業に集中 - AIが業務データを分析し、新しい収益機会を提示
Level 4	進捗・リスクの自動監視 - OKRやKPIを常時モニタリングし、逸脱があればアラート+是正案を提示 - 管理者は“発見”よりも“意思決定”に集中	プロセス改善・高度化 - 開発効率や企画作業などのボトルネックをAIが自動検出し、配置計画などの改善提案を自動生成 - 定期的に品質と速度を両立	予兆検知と先行型アクション - 解約リスクを事前に検知し、リカバリー施策を提案 - 採用候補者のモチベーションや定着リスクをAIが分析	自律的オペレーション - AIがリソース配分（人員・時間・システム稼働）をリアルタイムに調整 - トラブル発生前に未然防止
Level 3	シナリオ分析 - 契約数の伸び率や解約率の変動を踏まえ、複数のシナリオ（楽観・現実・悲観）をAIが自動生成 - 経営判断を数値に基づき検討可能	ペアワーク支援 - AIが設計レビューの相手役となり、抜け漏れや代替案を提示 - 法務文書の論理矛盾やコードのバグをリアルタイムで指摘	個客ごとの最適化 - 過去の取引履歴や相談内容をAIが解析し、顧客ごとにカスタマイズした提案を支援 - パーソナライズされた体験で満足度を向上	オペレーション最適化 - AIが業務フローを分析し、処理順序や工数配分を改善 - 業務効率とコスト削減を両立
Level 2	論点整理の支援 - AIが定例会議前に「注目すべき課題・トレンド」を要約し、資料にまとめる - 会議時間を“事実確認”から“意思決定”にシフト	チームレベルでの標準化・効率化 - AIプロンプトやドキュメントフォーマットを共通化 - レビュー基準や品質チェックを自動化し、成果物のブレを減らす	問い合わせ対応の効率化 - AIチャットボットでFAQを即時対応 - 基本的な顧客対応を自動化し、待ち時間を短縮	例外対応の補助 - イレギュラー案件をAIが自動検知し、対応案を提示 - 人は承認や判断だけに集中可能
Level 1	経営情報の可視化 - 各事業KPI（売上・LTV・解約率など）をAIが自動収集し、シンプルなダッシュボード化 - 経営陣が同じ数字をリアルタイムに確認でき、認識のズレを解消	個人作業の効率化 - 文書のドラフト作成、議事録自動生成、コード補完などの支援 - 日常業務の時間削減、属人性の低減	担当者のサポート - 商談に必要な情報の収集、企画書の作成などをAIがサポート - 商談中にAIがリアルタイムで提案文やトーク例を提示	定型処理の自動化 - 経費精算チェック、契約書入力、定期タスクの自動化 - 人的工数を削減、ヒューマンエラーを抑制

「思考力・判断力の強化」および「AI活用能力の育成」を実践

全社員を対象とした人間ならではの価値を発揮するための「思考力・判断力の強化」と「AI活用能力の育成」を二本柱とした人材開発戦略を展開

01 思考力・判断力の強化

CXO直伝 「深津式AI実践プログラム」

- AI領域の第一人者である当社CXOの深津が、最先端のAI活用手法を社内に浸透

AI時代の 「思考力強化プログラム」

- AIに代替されない人間の強み（構想力・洞察力・倫理的判断）を磨く戦略的研修
- 全社員の知的生産性を根本から向上

02 AI活用能力の育成

「AIイノベーションチャレンジ」

- 現場社員によるAI活用の成功事例を競うコンテスト
- 優秀事例を選出し、全社展開により組織全体の底上げを実現

全社ナレッジ共有基盤 「Prompt Library」

- 実務で検証済みの高精度プロンプト・活用ノウハウデータベース化
- 誰もが即座にベストプラクティスを活用できる環境を整備

弁護士ドットコム
人材開発戦略

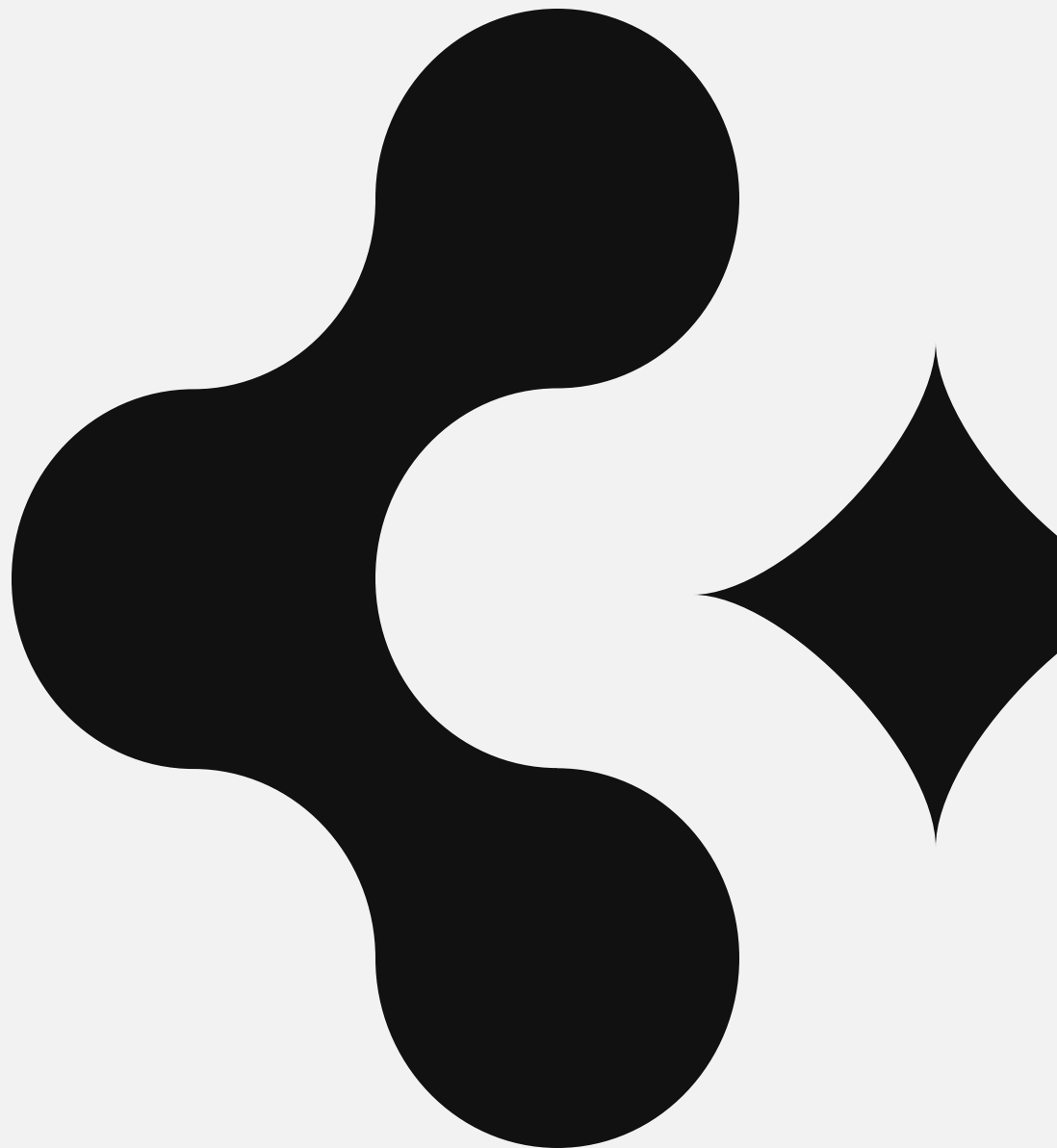
社内活用に留まらずAIネイティブなプロダクトを投下

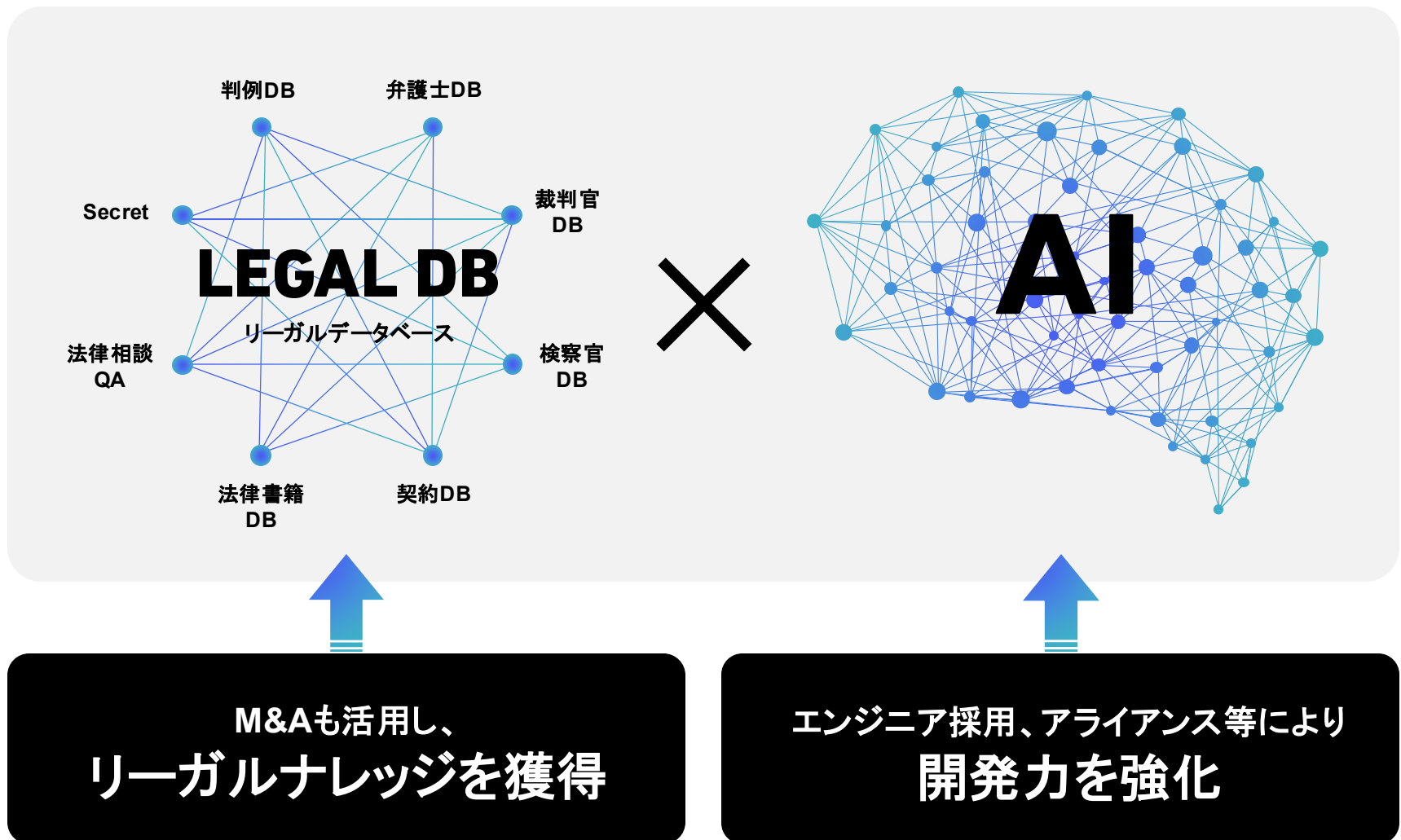
社内でのAI活用に留まらず、AIネイティブなプロダクトの開発・AI機能の実装を積極的に進める

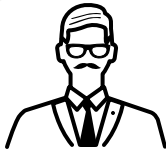
活用事例	場面	詳細
経営アジェンダの自動生成	社内活用	AIが社内外の膨大な情報を統合分析し、経営の盲点となりうる重要 이슈を可視化
コミュニケーション・ガーディアン	社内活用	チャットツール上のメッセージをリアルタイム分析し、ハラスメントや不適切表現の可能性がある投稿を検知した際、投稿者へ即座に注意喚起を実施
 LegalBrain Agent エージェント	プロダクト実装	独自開発したAI基盤技術「Legal Brain」を実装したリーガル特化型AIエージェント 自然文で法令、判例、書籍、ガイドラインの検索が完結
 弁護革命	プロダクト実装	デジタル化した事件記録類を効果的に整理・活用できるツール 事件記録から「要約」「年表」「陳述書」を生成
 失言ひとつで人生終わる前に。 AI炎上チェッカー	プロダクト実装	投稿文章を入力すると攻撃性、差別性、誤解を招く表現の3つの観点からリスクを評価危険度レベルをわかりやすく表示
 弁護士ドットコム チャット法律相談	プロダクト実装	無料法律相談サービス「みんなの法律相談」に寄せられた145万件以上の相談データに基づき、AIを用いて自動的に相談内容に対応した生成文章を提供

LEGAL BRAIN

リーガルブレインについて







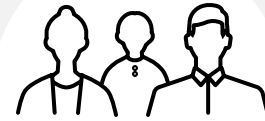
弁護士

LegalBrain™ Agent エージェント



企業

LegalBrain™ Agent エージェント



一般ユーザー

弁護士ドットコム
チャット法律相談
失言ひとつで人生終わる前に。
AI 炎上チェッカー



「日本の法務部」として
日本社会を法律サービスを通じてエンパワーする



煩雑なリーガルリサーチ業務を支援する機能を**5月23日から提供開始**
今後はリーガル業務を網羅的にカバーする機能を順次追加

主な特徴

01 自然言語による高度なリサーチ支援

- 1回の質問で関連性の高い情報を抽出
- 専門家による迅速な分析や判断をサポート

02 信頼できる出典・根拠の提示

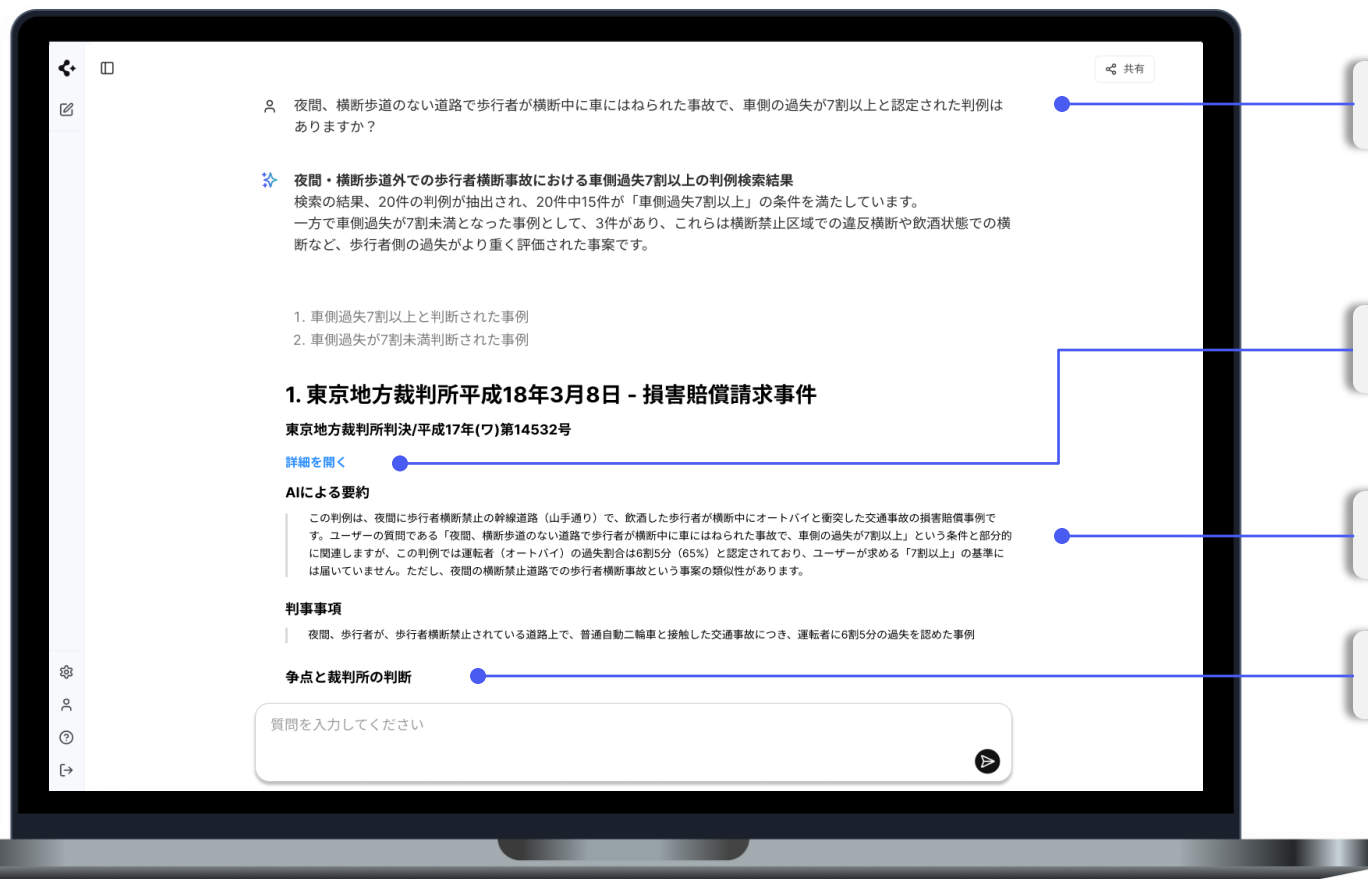
- 根拠となる法令、判例、書籍、ガイドラインなどのリンクを付与
- 専門家自身が情報の正確性や妥当性を容易に検証可能

03 複雑な論点の整理・可視化

- 法的論点を自動で抽出し、箇条書きでわかりやすく構造化
- 専門家が複雑な問題の論点を効率的に把握可能



具体的事例を入力することで、類似判例を即座に検索・提示



質問を表示

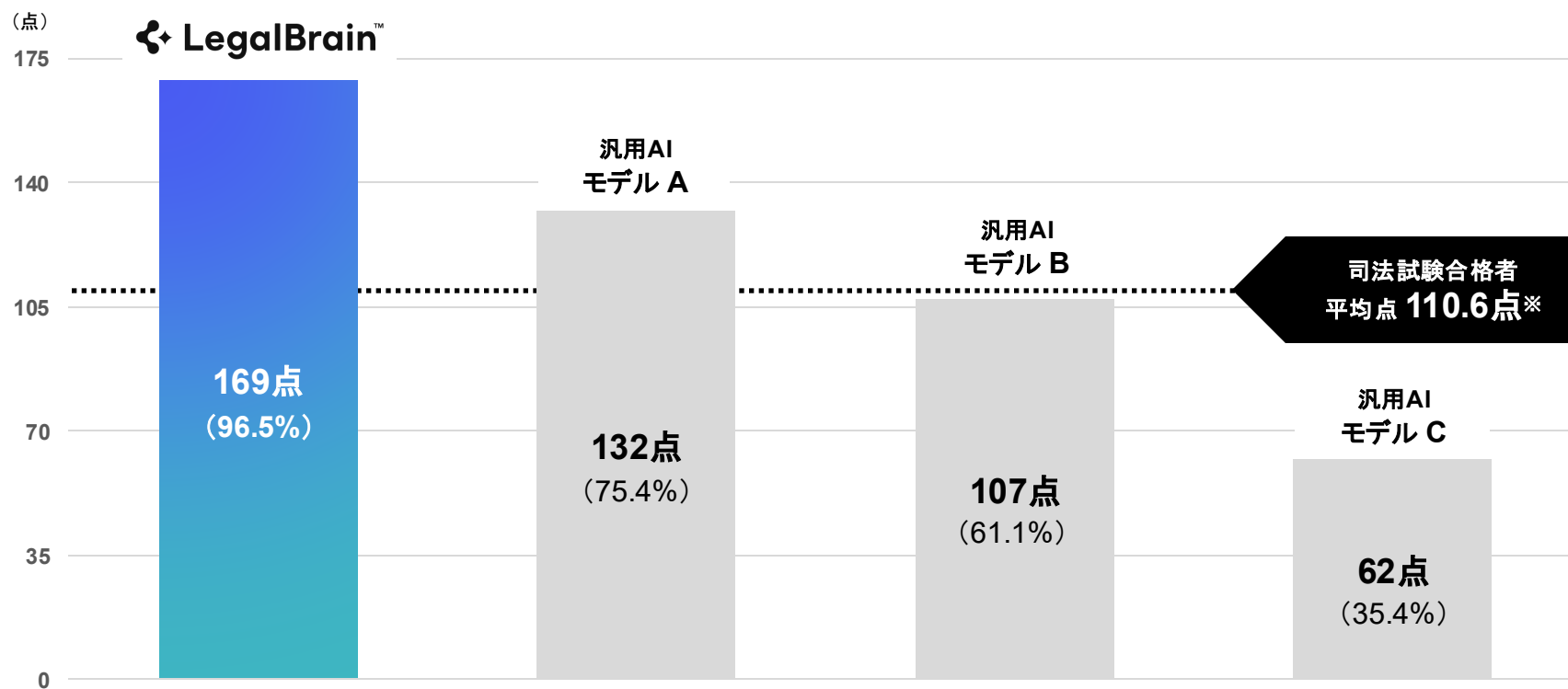
判例秘書の出典を確認

要約を表示

争点ごとの判決を表示

令和7年(2025年実施)の司法試験(短答式)において、175点中169点(正答率96.5%)を記録
受験者の最高得点(167点)を上回る成果を達成

司法試験(短答式) 175点満点 ()内は正答率



※出典: 法務省「令和7年司法試験(短答式試験)の結果」

大手金融機関や大企業の法務部門、企業法務をメインとする法律事務所にて利用

利用企業※

AMT / ANDERSON MORI
& TOMOTSUNE



MIZUHO みずほ銀行

MUFG
三菱UFJ信託銀行

kakaku.com

KADOKAWA

快適以上を、世の中へ。

TOEVEC トーエネック

Atsumi & Sakai
渥美坂井法律事務所・外国法共同事業

片岡総合法律事務所
KATAOKA & KOBAYASHI LPC

CrossOver
LAW FIRM

利用メリット

01 スピーディーなリサーチ

- ・ 専門分野以外のリサーチ案件でもスピーディーに対応可能
- ・ 書籍・判例・法律・ガイドライン等の関連情報にリーチ

02 新人教育に活用

- ・ 案件に関する論点整理や、出典元の書籍等から体系的な知識を獲得することで法務人材の即戦力化に繋がる

03 質の高いアウトプット

- ・ 今まで知らなかった新たな関連情報を見つけることができ、より深掘りしたリサーチが可能に

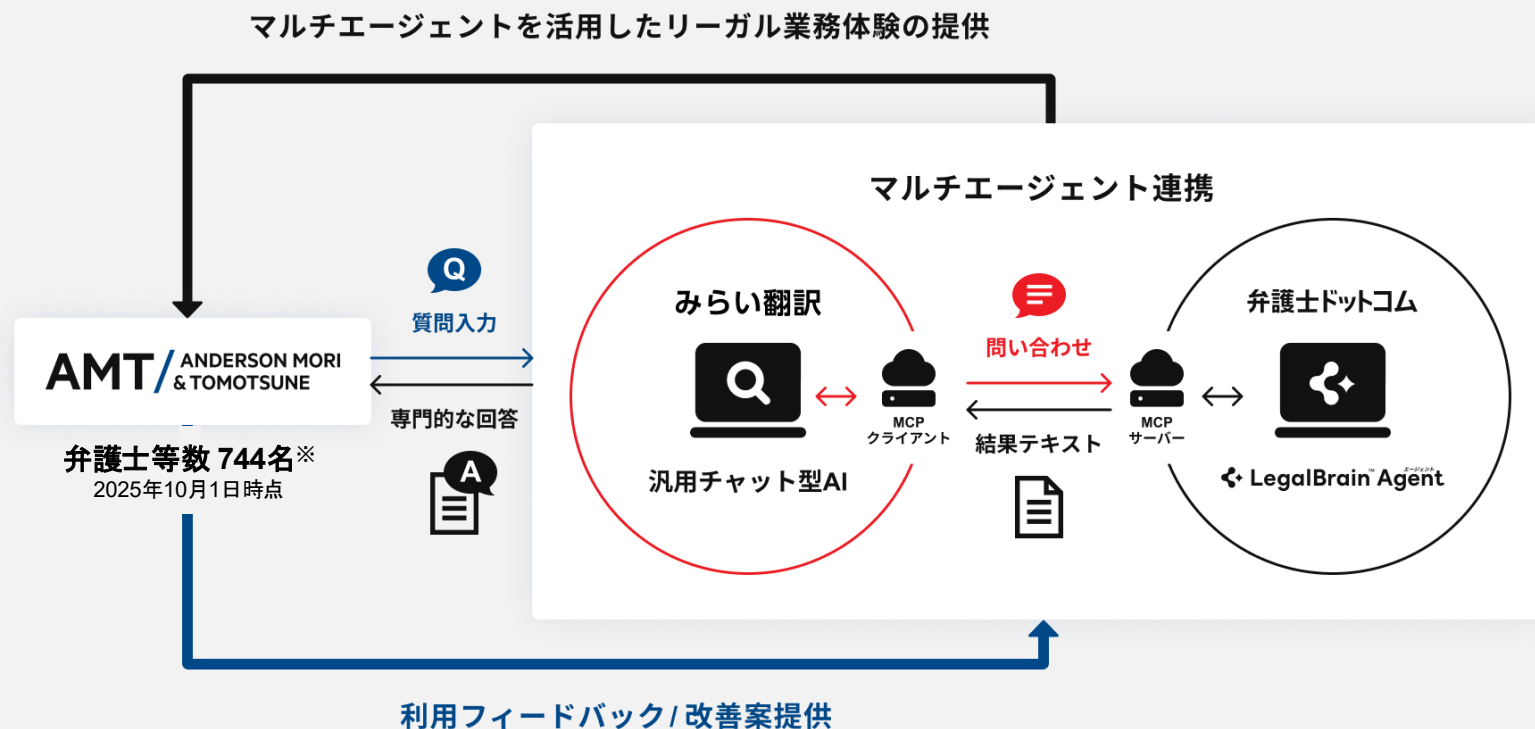
※トライアル利用を含む／個別に許諾をいただいた企業のロゴおよび社名を掲載

リーガルブレインエージェントを アンダーソン・毛利・友常法律事務所に導入

トライアルでの有用性を実証し、**全弁護士・パラリーガルが本格利用を開始**

利用開始に合わせて、アンダーソン・毛利・友常法律事務所、株式会社みらい翻訳と共に**法務領域における国内初の「マルチエージェント連携」**の実証実験も開始

将来のスキームイメージ



※出典: アンダーソン・毛利・友常法律事務所 (<https://www.amt-law.com/aboutus/>)

※パラリーガルを除く

リーガルブレインのユーザーは弁護士市場、契約関連市場に加え、企業法務市場も対象となる
法務ニーズは継続的に拡大しており、市場は今後も成長する見込み

弁護士市場

3.5兆円

 弁護士ドットコム

企業法務・
契約関連市場

7.5兆円※

 CLOUDSIGN
 BUSINESS LAWYERS

11兆円

リーガルブレインを通じた
事業展開による潜在市場

※国内企業における企業規模別の法務人員数を当社アンケートを用いて推計。推計した法務人員数に対して、平均年収および社会保険料を乗じて算出。
出所: 総務省「平成28年経済センサス」

各事業の概況

FY3/
2026
Q2

CLOUDSIGN

クラウドサイン

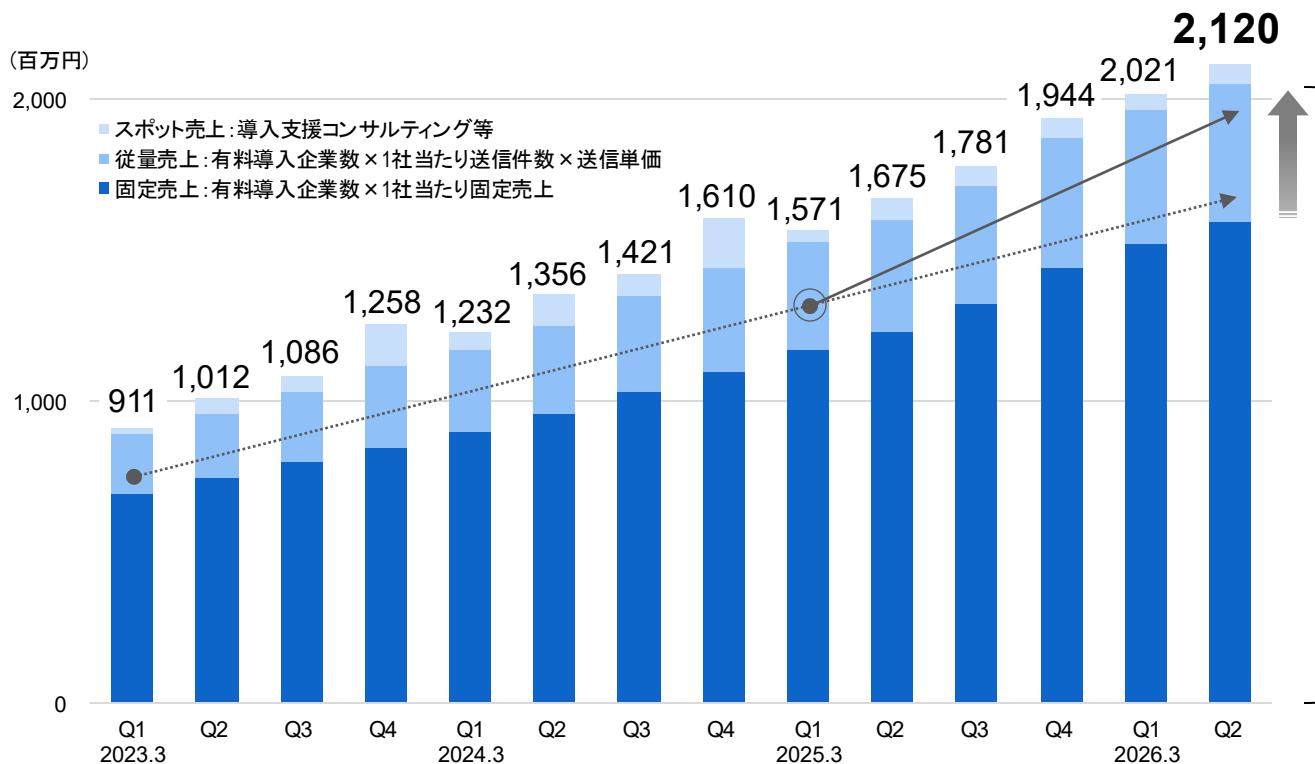


第2四半期としては**新規MRR、純増MRRが過去最高**を更新

電子契約サービスへの強い需要を背景に**前期よりリカーリング売上の成長ペースが加速**



売上高の推移



リカーリング売上

前期よりリカーリング売上の成長ペースが加速

■ 従量売上

2024年12月に実施した値上げにより、1社あたりの平均契約送信単価が向上

● 従量売上全体を押し上げ

■ 固定売上

第2四半期としては、過去最高の新規MRR、純増MRRを達成

2025年12月にフリープランの送信件数の上限変更を実施予定
 営業活動の改善、高単価商材の販売により新規受注単価が向上
 クラウドサインレビューは300社を突破、クラウドサインカンリも業績寄与し始める

※ARR = 年間経常収益 (Annual Recurring Revenue)。各期末時点における月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue) を12倍して算出

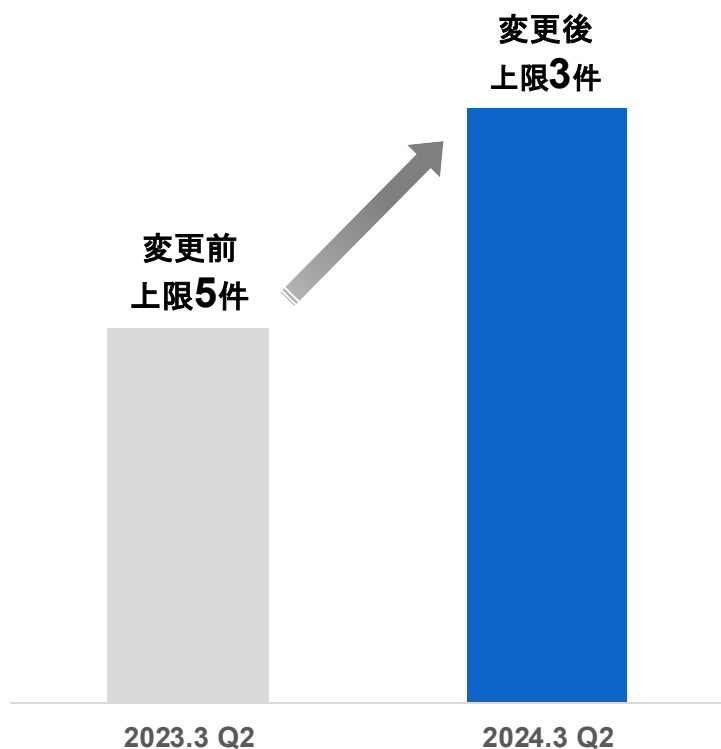
※新規MRR = 新規顧客から新たに発生した初回の月間経常収益 (Monthly Recurring Revenue)

2025年12月にフリープランの契約送信件数上限を変更

2025年12月1日より、フリープランの契約送信件数の上限を3件から2件に変更

2023年7月時と同様にフリープランからライトプランへの転換が進み、セルフサービスの新規獲得件数の増加を見込む

【ご参考】 2023年7月時、契約送信件数の上限変更(5件→3件)による影響結果



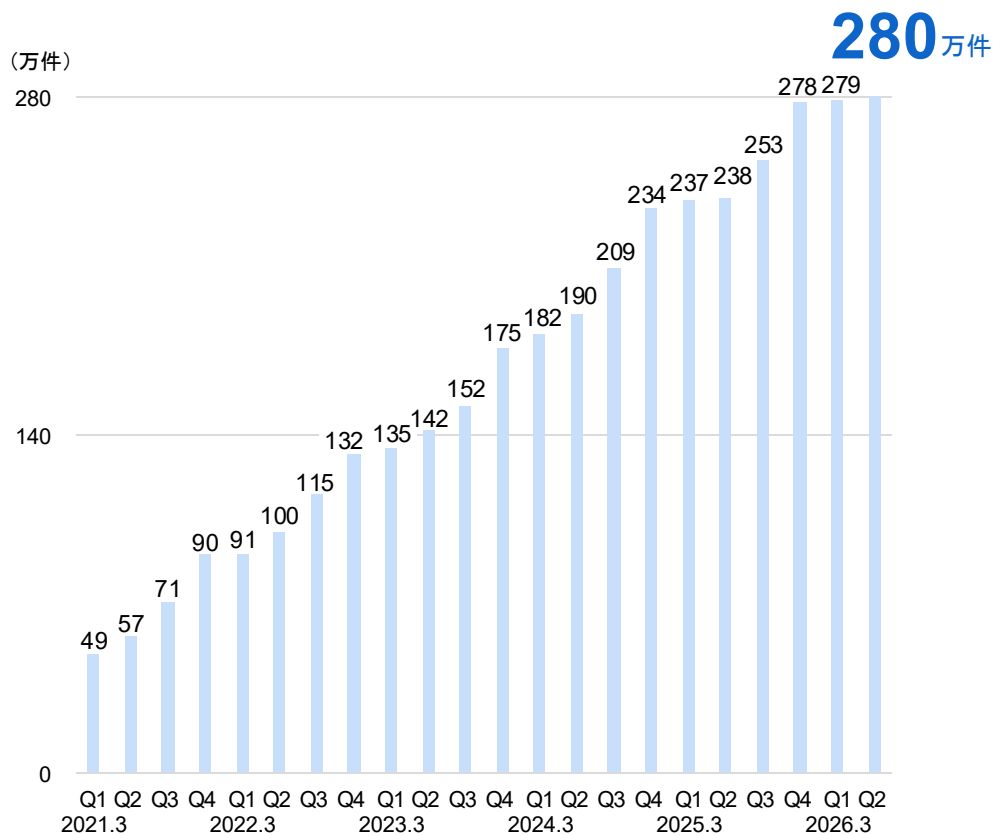
セルフサービスの新規獲得件数

YoY +59.0%

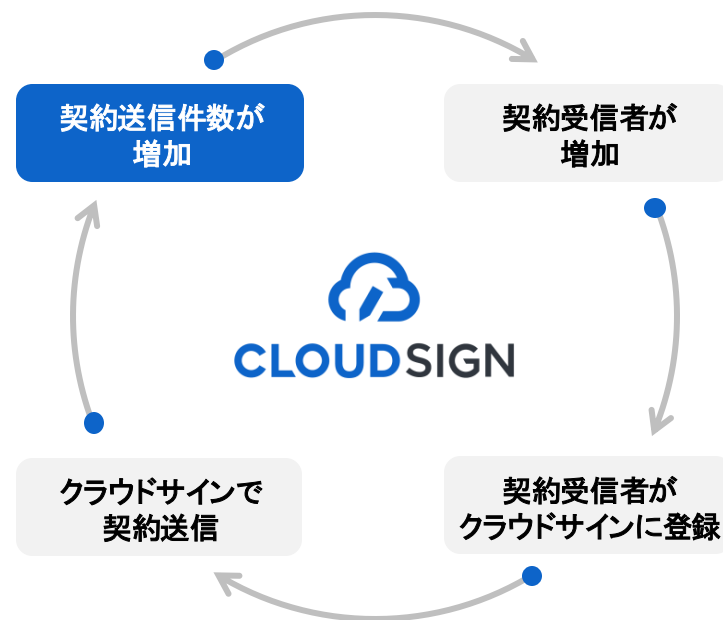
※セルフサービス 当社営業を介さずに顧客自身が有料プランの申し込みをするチャネル

契約送信件数は順調に増加し四半期で280万件を突破

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)

地方自治体は、505自治体のうち**343自治体**がクラウドサインを導入(シェア約70%)※

シェアを維持しながら導入自治体数が拡大

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
- 宮城県
- 栃木県
- 茨城県
- 千葉県
- 埼玉県
- 新潟県
- 長野県
- 愛知県
- 富山県
- 岐阜県
- 奈良県
- 和歌山県
- 兵庫県
- 香川県
- 高知県
- 徳島県
- 鹿児島県

市区町村

- 兵庫県 神戸市
- 静岡県 浜松市
- 北海道 ニセコ町
- 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
- 奈良県 生駒市
- 和歌山県 橋本市
- 愛媛県 松野町
- 島根県 海士町
- 岡山県 瀬戸内市
- 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

※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

※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(2025年11月1日時点調べ)

※導入自治体はSMBCクラウドサインなどのOEM商材含む

各業界の導入状況

地方自治体同様、エンタープライズ領域も導入が加速

銀行・証券・保険・その他金融



建設・不動産



運輸・物流



ITサービス・情報・通信・人材・メディア



輸送機器・食品・化学・医薬品・その他製造



地方自治体・その他



※導入企業はSMBCクラウドサインなどのOEM商材を含む
※個別に許諾を頂いた企業のロゴおよび社名を掲載

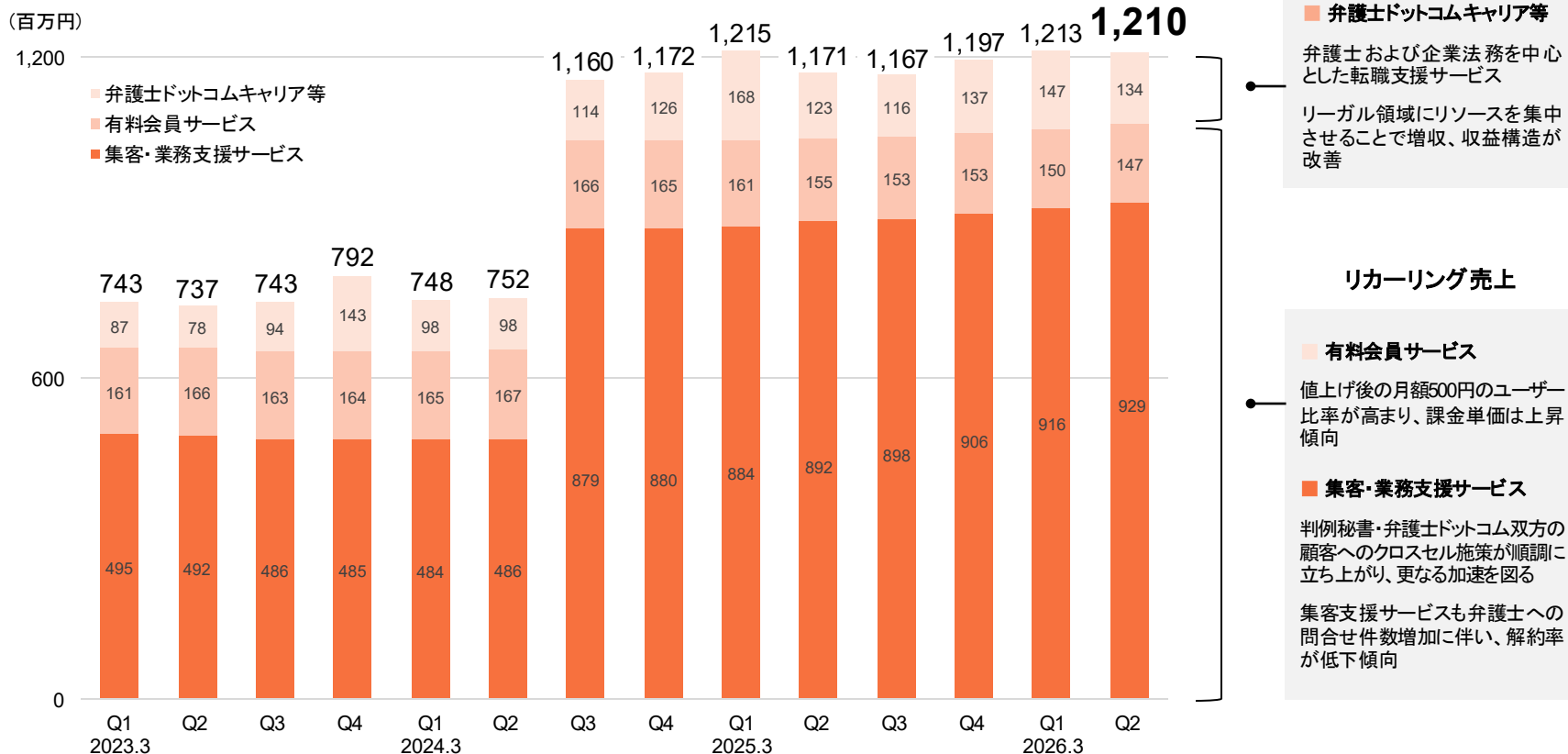
BENGO4.COM
弁護士ドットコム



集客支援サービスは判例秘書がグループジョイン後、**8四半期連続増収と復調**

弁護士ドットコムライブラリーや判例秘書のクロスセルが進行

売上高の推移

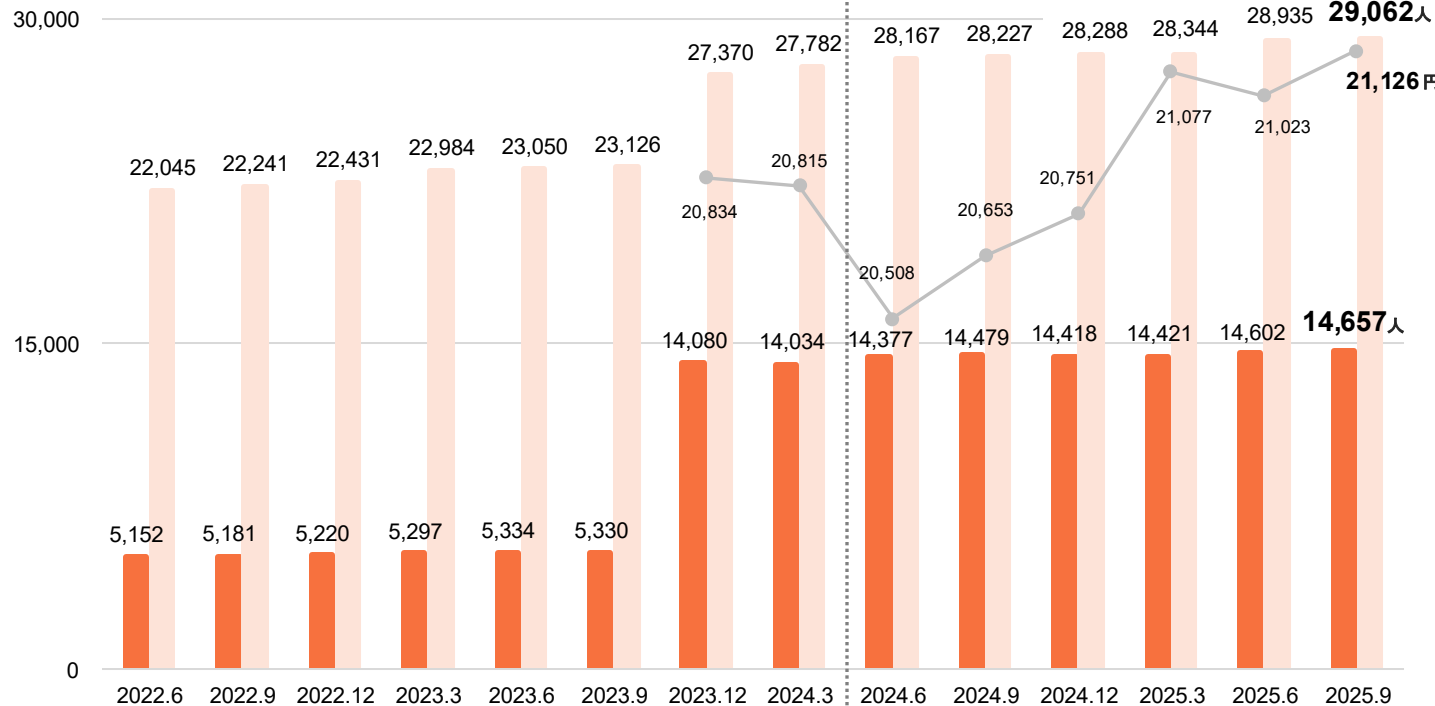


登録弁護士数は**29,062人**、国内弁護士におけるシェアが**62%**

弁護士ドットコムライブラリー・判例秘書のクロスセルおよび弁護革命の販売加速により有料登録弁護士数が拡大

登録弁護士数／ARPPU※1の推移（月末時点）

(人) 有料登録弁護士数 登録弁護士数 ARPPU



弁護士数
国内シェア※2

62%

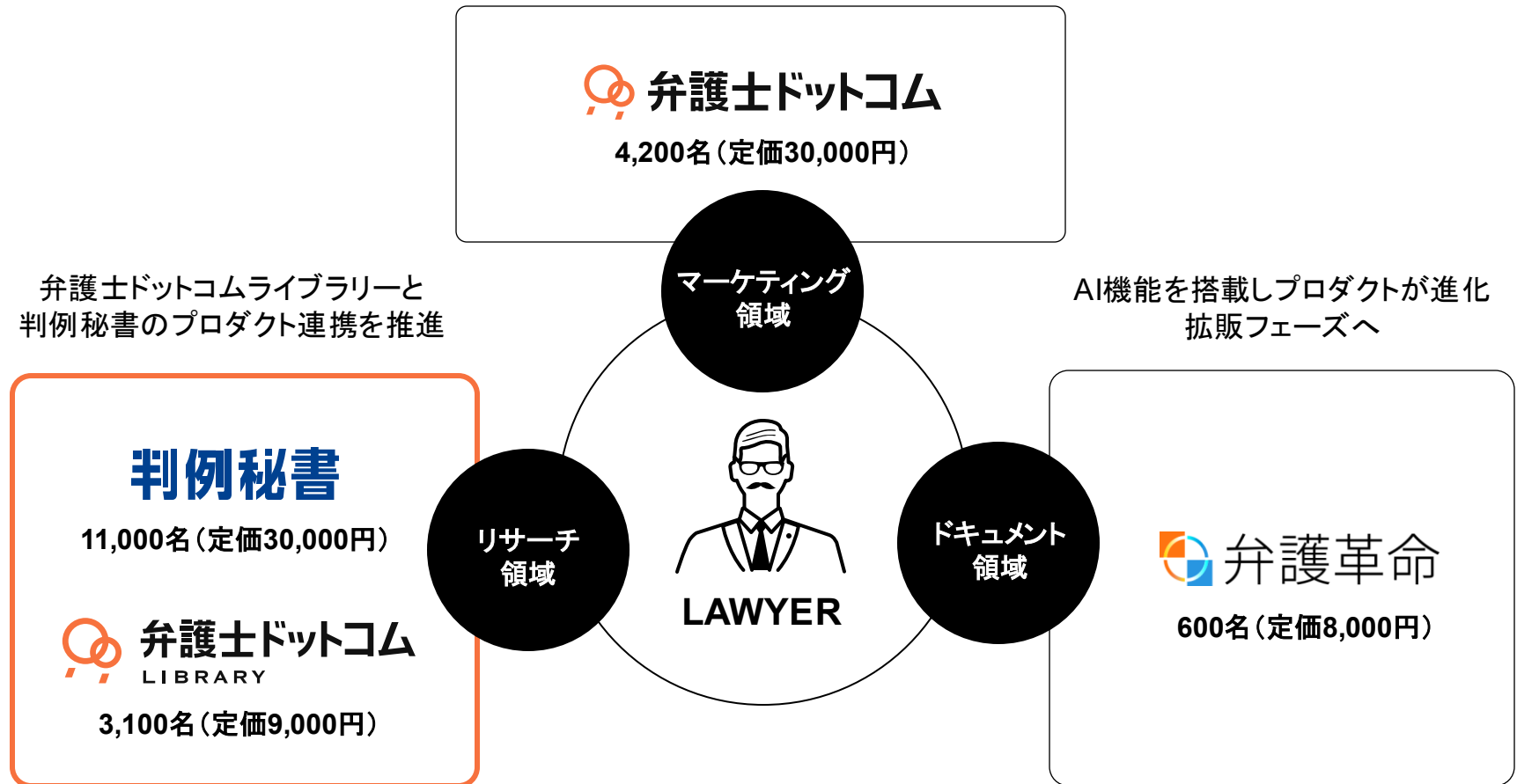
2025年3月期 Q1より
・弁護士ドットコム
・判例秘書
・弁護革命
の3サービス体制に

※1 各期最終月のスポット売上高を除く集客・業務支援サービス売上高を有料登録弁護士数で割った値

※2 国内弁護士におけるシェアは2025年10月1日時点の国内弁護士数から算出

弁護士領域は弁護士ドットコム・判例秘書・弁護革命とのグループ連携を推進

判例秘書と弁護士ドットコムライブラリーのクロスセルも順調に推移、弁護革命も販売加速



ZEIRI4.COM
税理士ドットコム



月間サイト訪問者数約**52万人**、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7,145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

- ・ 税理士に税務に関する相談ができる**累計税務相談件数約15万件**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



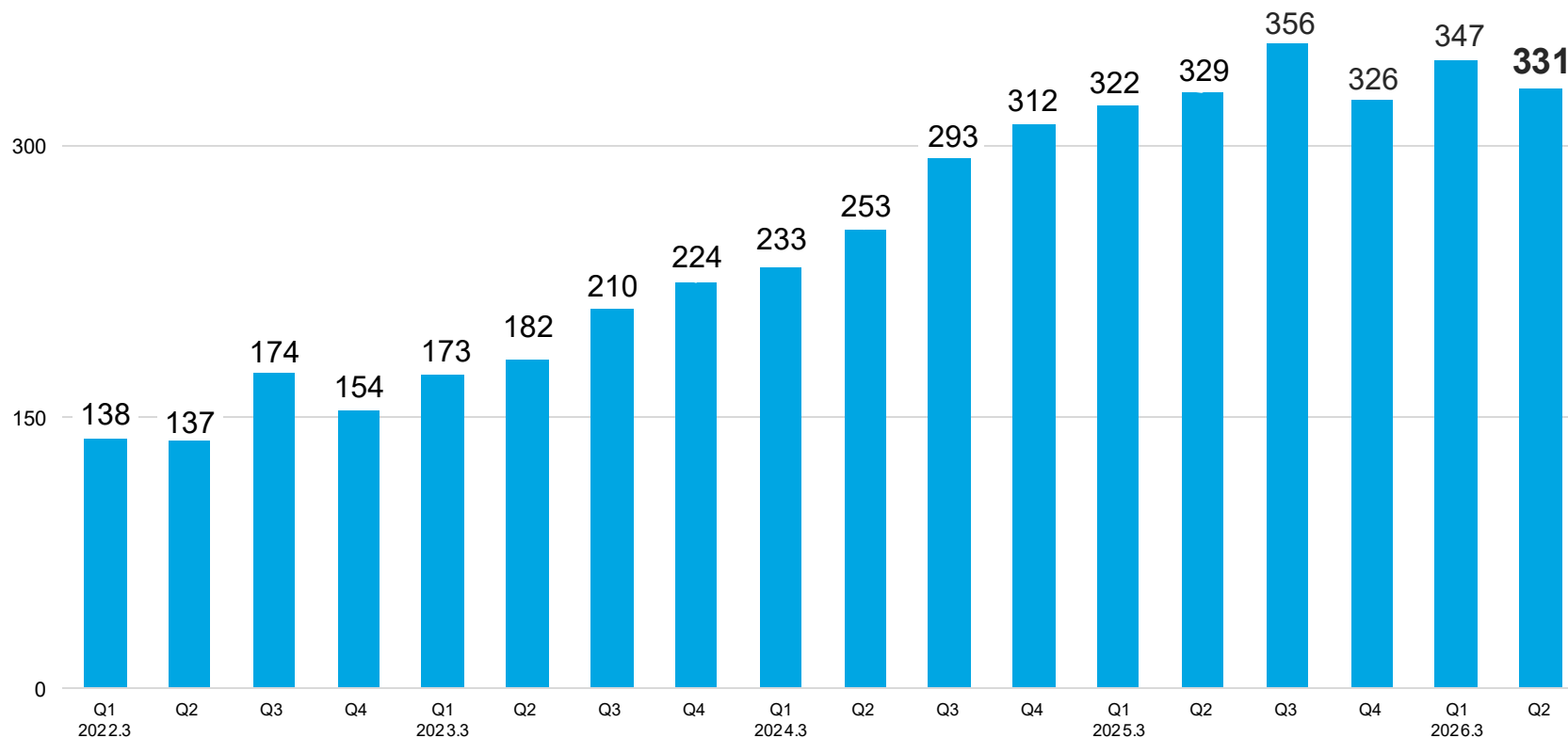
上記数値は、2025年9月末実績数値

売上高は堅調に推移、成約単価は過去最高水準

リスティング広告の運用手法を変更したことにより、一時的に成約件数が減少したものの今後増加見込み

売上高の推移

(百万円)



BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズ



月間サイト訪問者数約**44万人**、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**3,200冊**以上、法律系出版社**43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

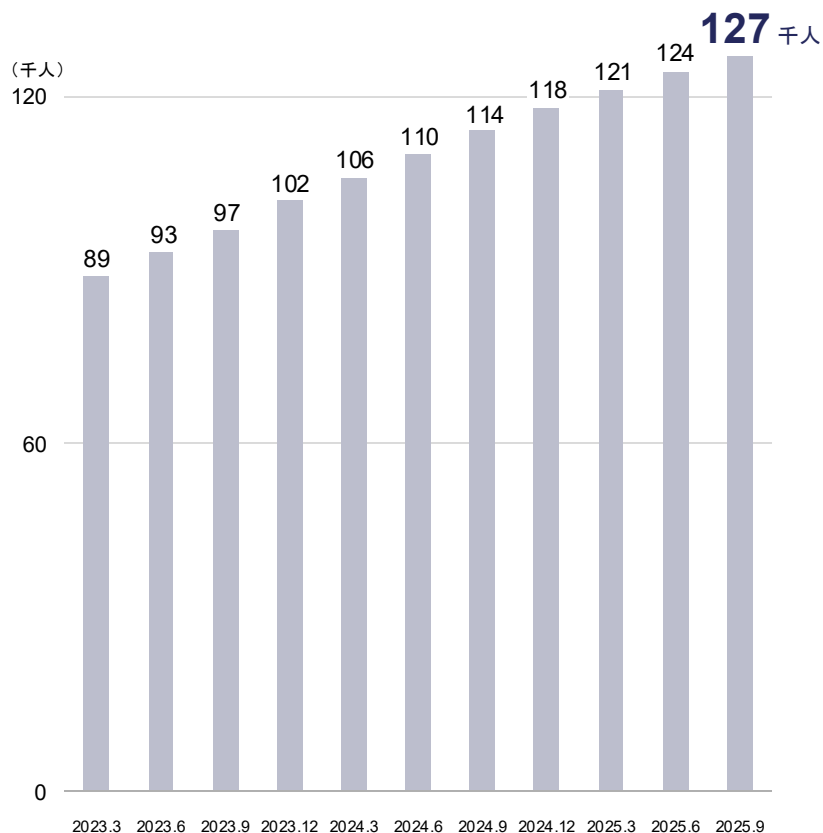


上記数値は2025年9月末実績数値

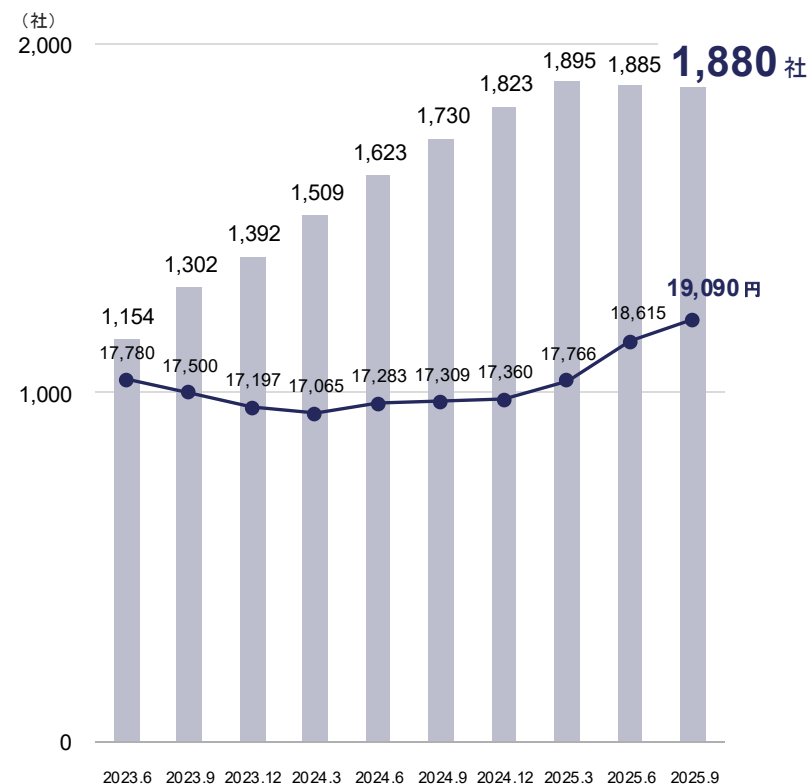
ビジネスロイヤーズの会員数は順調に増加

ビジネスロイヤーズライブラリーはアップセルにより導入社数が1,880社となり、ARPPUが上昇

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



※ 2025年3月期以前のビジネスロイヤーズライブラリーの導入企業数を修正

ご参考

APPENDIX

2026年3月期 第2四半期業績概要

売上高は前年同期比で16.8%の増収、営業利益は118%の増益

(単位:百万円)

	2026.3 Q2 実績	2025.3 Q2 業績	2025.3 Q2 実績比	2026.3 Q1 実績	2026.3 Q1 実績比
売上高	3,962	3,394	+16.8%	3,802	+4.2%
売上原価	870	816	+6.5%	798	+8.9%
売上総利益	3,092	2,577	+20.0%	3,003	+3.0%
販売費及び 一般管理費	2,518	2,313	+8.8%	2,492	+1.0%
EBITDA	810	435	+86.3%	724	+12.0%
営業利益	573	263	+118.0%	510	+12.4%
営業利益率	14.5%	7.8%	+6.7pt	13.4%	+7.9pt
経常利益	571	269	+112.3%	513	+11.2%
当期純利益	334	155	+115.0%	321	+4.2%

※EBITDA =営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 株式報酬費用 + 持分法による投資損益

貸借対照表

利益剰余金の増加等により、純資産は362百万円増加
自己資本比率は51.4%

(単位:百万円)

	2025年9月末	2025年6月末	2025年6月末比
流動資産	6,988	6,517	+470
現金及び預金	4,390	3,943	+446
固定資産	4,797	4,762	+34
総資産	11,785	11,280	+504
流動負債	3,614	3,052	+561
固定負債	2,048	2,468	-419
純資産	6,123	5,760	+362
自己資本比率	51.4%	50.5%	+0.8pt

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	連結613 名 単体585 名 (2025年9月末時点)
グループ会社	株式会社エル・アイ・シー、SMBCクラウドサイン株式会社

VISION

まだないやり方で、世界を前へ。

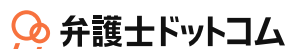
Drive a paradigm shift for the better world.

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



LegalBrain™

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 CFO 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 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)カクコム代表取締役社長

「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

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

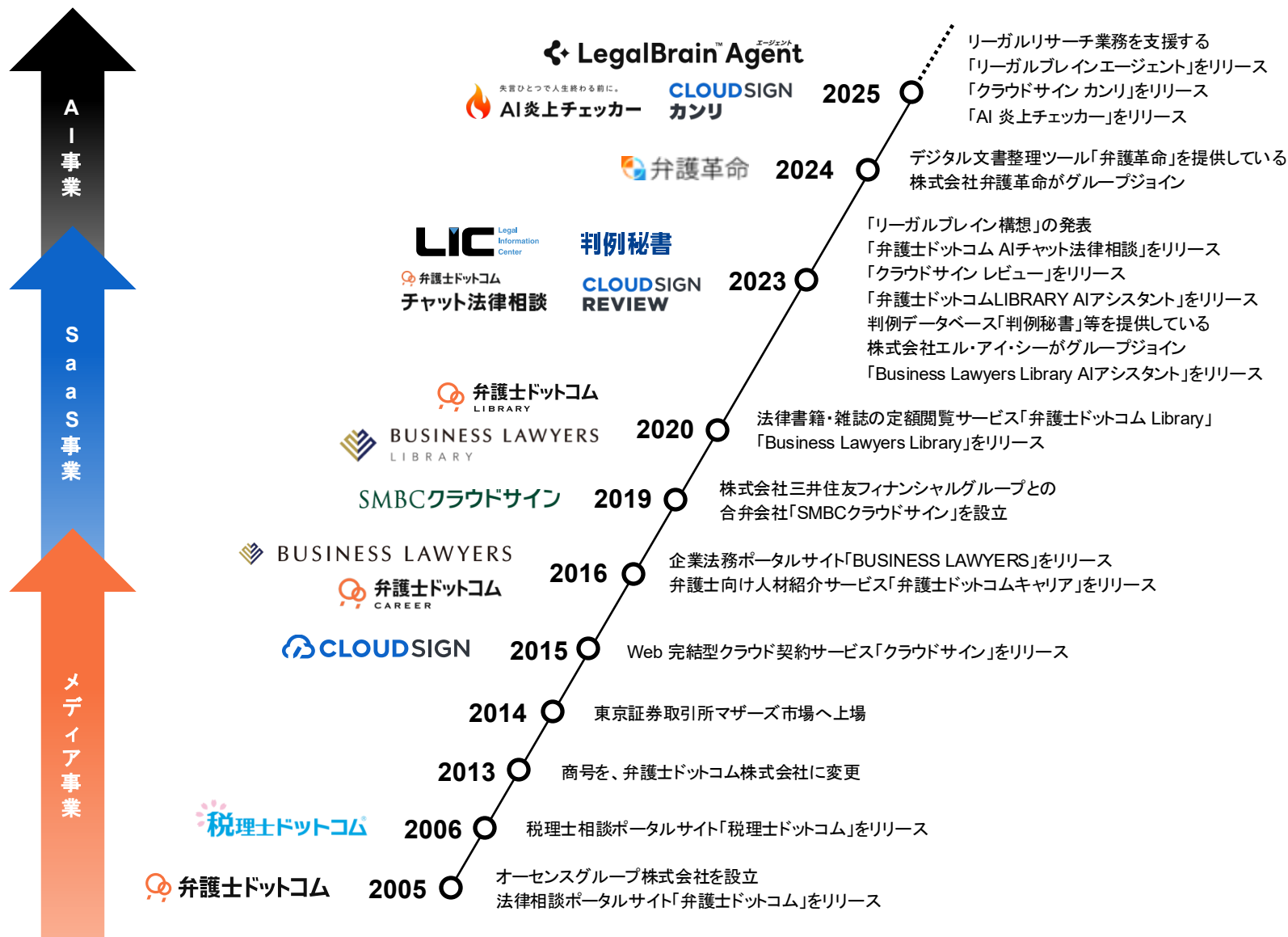
社外取締役 塩野 紀子

キリンホールディングス(株)、日本郵政(株) 社外取締役

ウォルト・ディズニー・ジャパン(株)マーケティングアンドセールス ヴァイス
プレジデント、エスエス製薬(株)代表取締役社長、コナミスポーツ(株)代表
取締役社長を歴任

2024年6月社外取締役就任

会社沿革



BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて



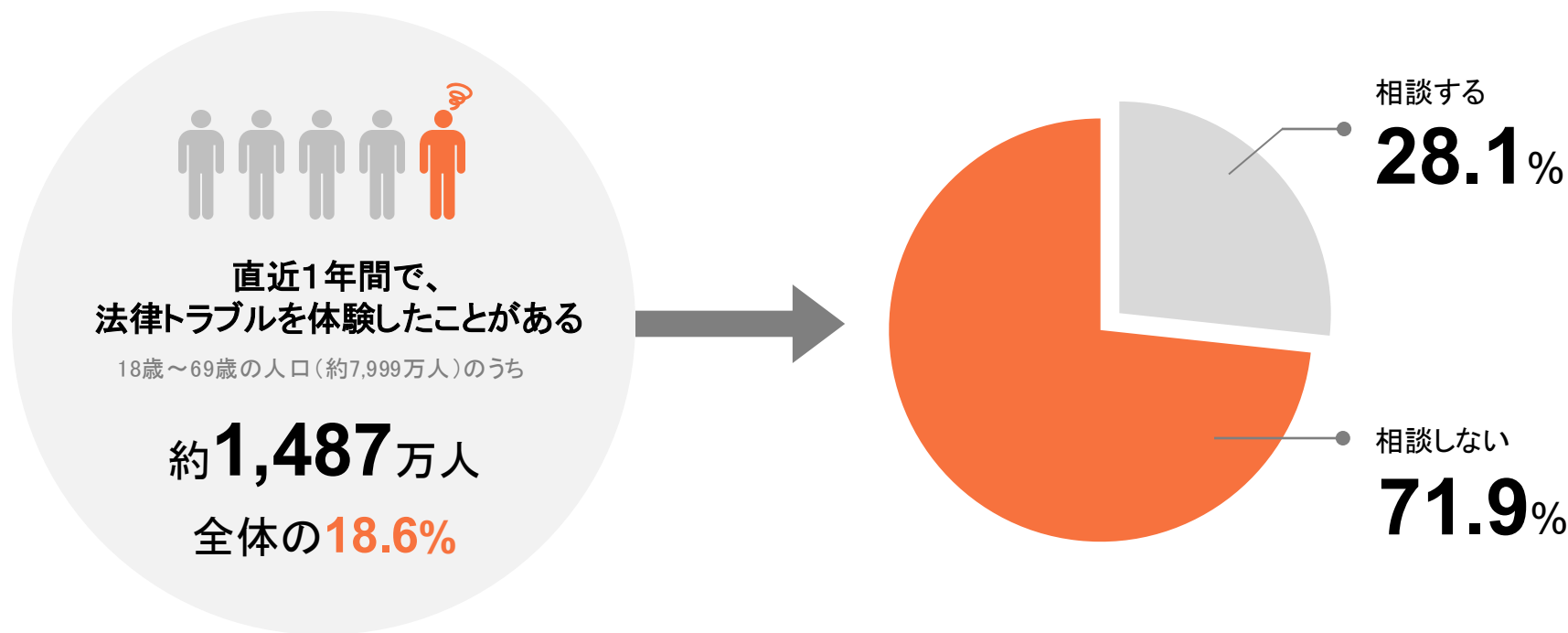
1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,487万人 (18.6%)**

実際に弁護士に相談する人は**28.1%**

相談しない理由は「費用面での不安」**36.3%**、「頼む程では無い」**43.9%**

直近1年間で、法律トラブルにあった人の数

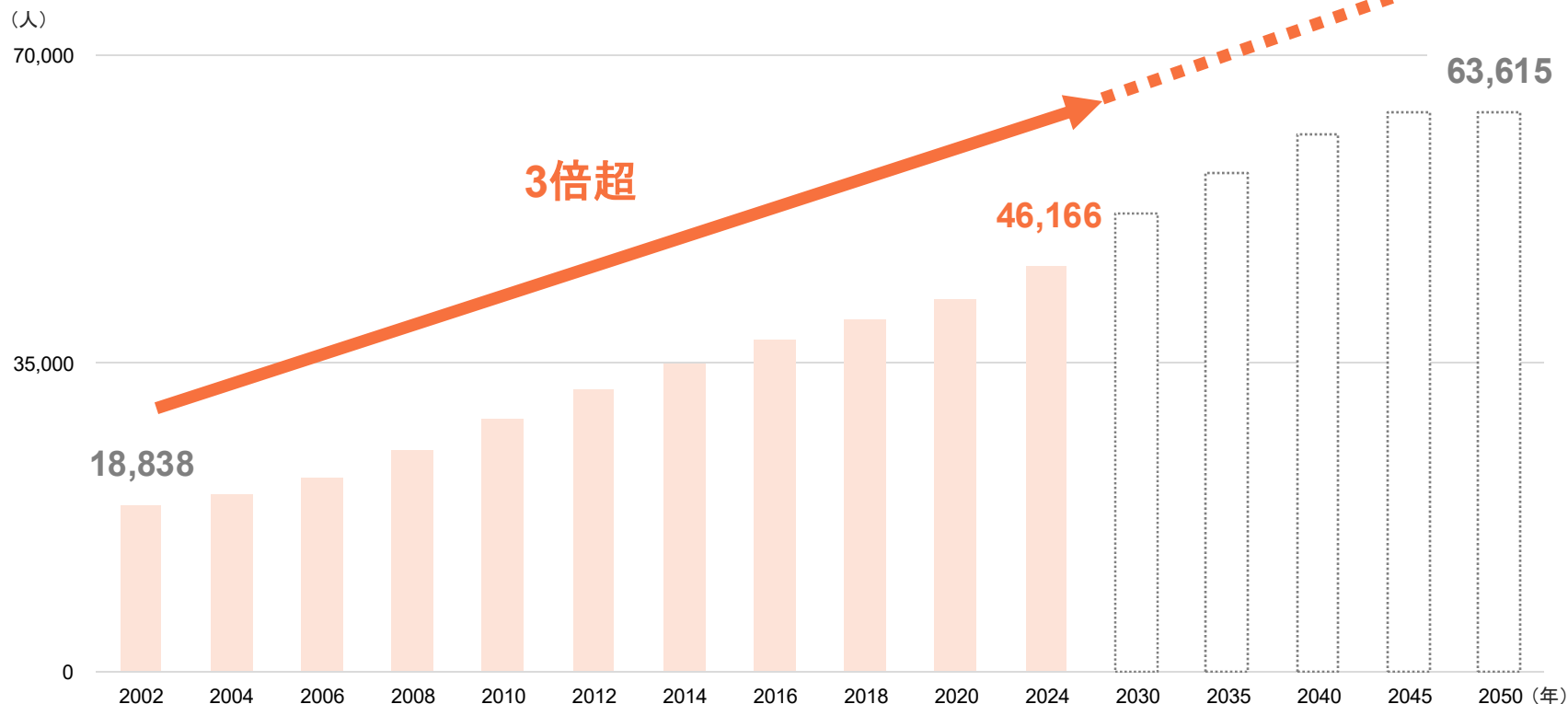
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



2024年12月 マクロミル調べ(調査対象者:18歳～69歳 男女個人 10,000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

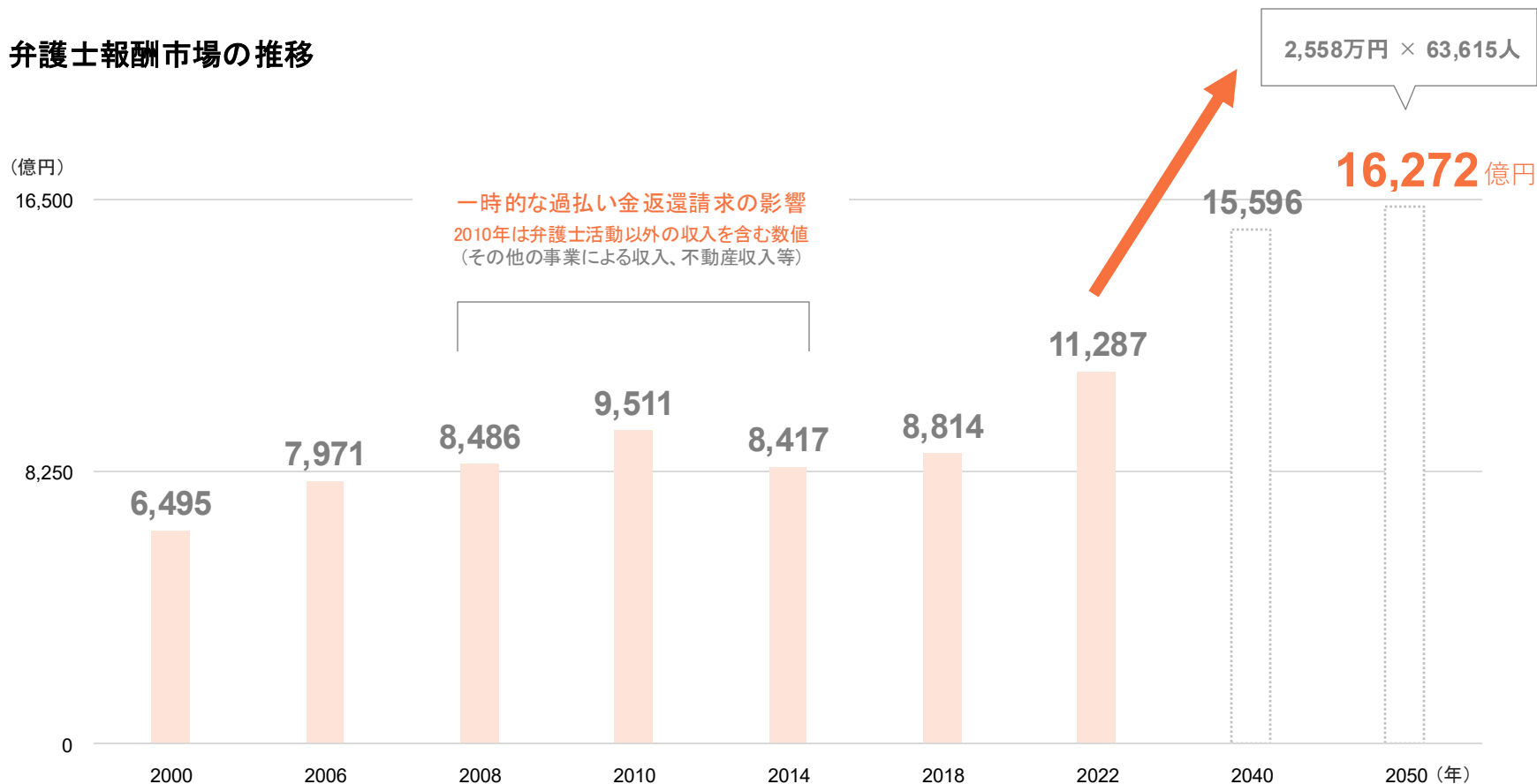
弁護士数の推移



日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2023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」「自由と正義2021年臨時増刊号」「弁護士白書2023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**645万人**、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**145万件**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**29,062名**国内弁護士約4.7万人の**半数以上**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**487万人**



上記数値は2025年9月末実績数値

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着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

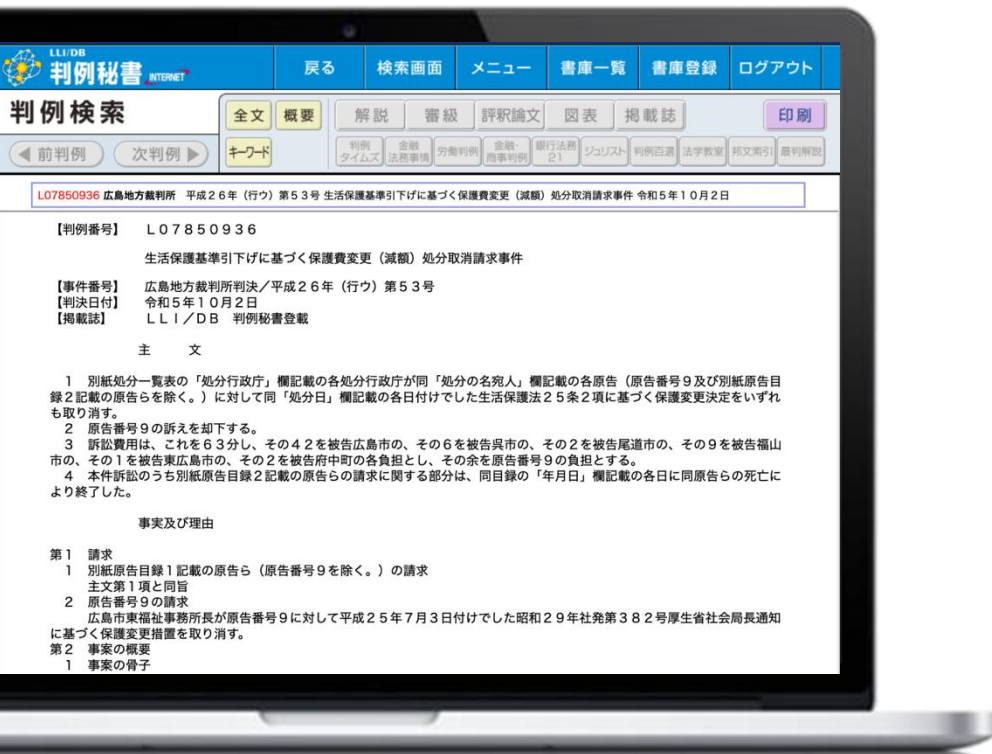
月額20,000円～(全4プラン)



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	3,700冊以上
参加出版社	法律系出版社45社



判例秘書

業界で圧倒的シェアを有する 判例データベース

- ・ 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



弁護革命

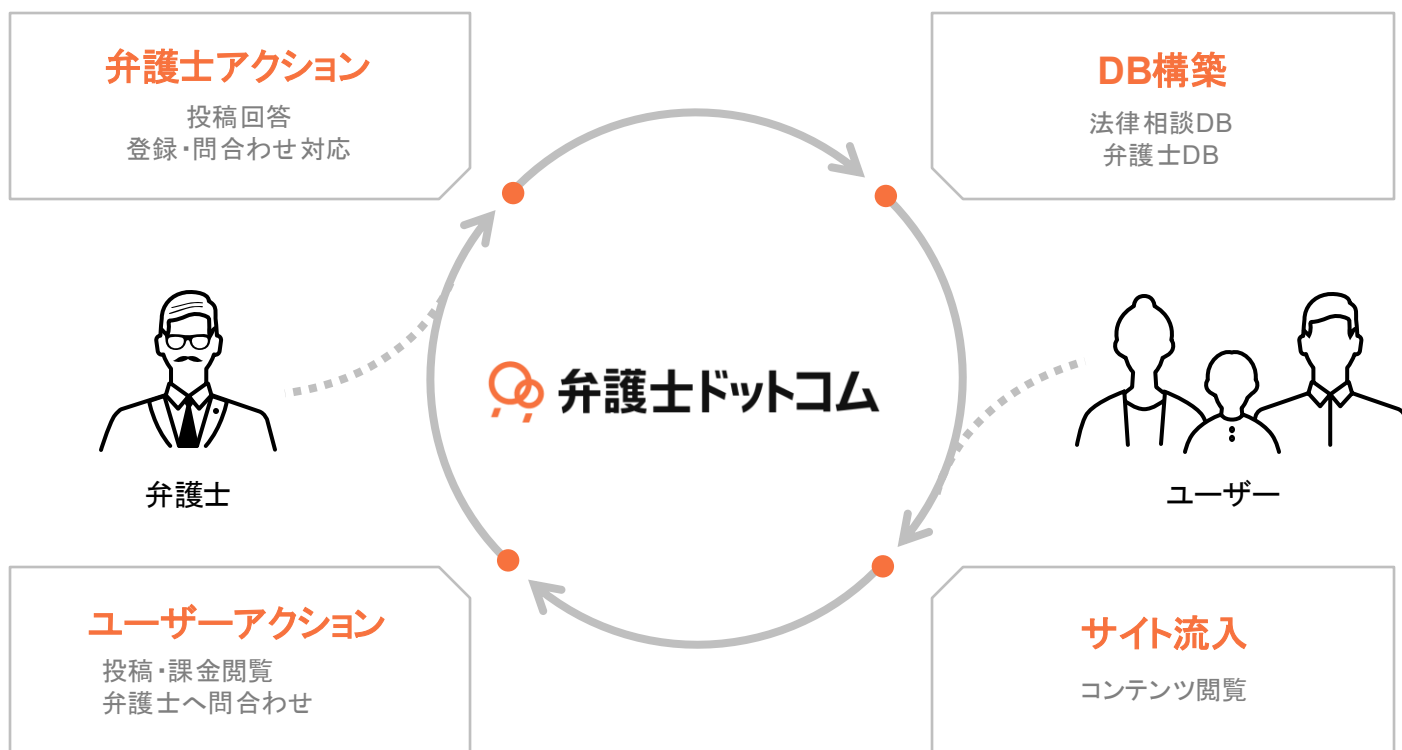
弁護士が弁護士のために開発した デジタル文書整理ツール

- デジタル文書を効率的に活用できる業務スタイルへの変革を後押し
- デジタル×AIの力で弁護士を強化
- 事件分析、書面作成など弁護士のコア業務を支える

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



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可能
書類の受信者はクラウドサインへの登録は不要



弁護士ドットコム

送信者側



受信者側



1 メールで受信



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

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くため、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



クラウドサイン カンリ

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

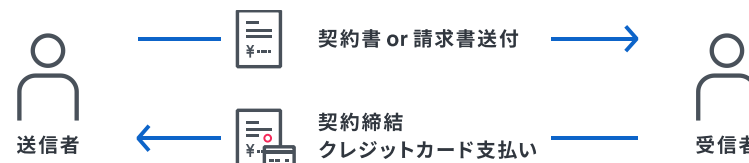
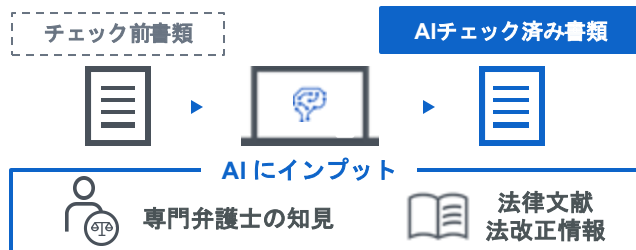
契約書のスキャンからクラウドサインへの格納・
書類情報の入力まで対応

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、変更条用例や解説を表示

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



BUSINESS LAWYERS

ビジネスロイヤーズ



企業法務向けに書籍の読み放題サービスである「ビジネスロイヤーズライブラリー」を提供

ライトプラン

一人法務のための必要最低限の
リサーチが可能なプラン

6,930円(税込)/月

1アカウント（年間契約）

請求書払い（一括）

- AIアシスタント
- セミナー受講 3,300円/回

スタンダードプラン

法務チームのための教育や
発信までを含めた標準プラン

33,000円(税込)/月

最大5アカウント（年間契約）

請求書払い（一括）

- AIアシスタント
- セミナー受講無料
- セミナーアーカイブ閲覧可
- 契約類型解説閲覧可
- 各種動画コンテンツ閲覧可
- コンプライアンス研修

※一部特典にて閲覧可

エンタープライズプラン

法務部門のためのコンプライアンス研修
まで含めたプラン

ご相談

アカウント数ご相談（年間契約）

請求書払い（一括）

- AIアシスタント
- セミナー受講無料
- セミナーアーカイブ閲覧可
- 契約類型解説閲覧可
- 各種動画コンテンツ閲覧可
- コンプライアンス研修

※ご相談

※スタンダードプランで6アカウント以上など、アカウントの追加をご希望の際、1アカウントに付き別途6,600円(税込)/月額費用が発生いたします

大手弁護士事務所・大企業を中心に利用が進む

※ビジネスロイヤーズライブラリー トップページより<https://services.businesslawyers.jp/lib/about/>

 BUSINESS LAWYERS
LIBRARY

ログイン
 資料ダウンロード
 個人利用はこちら

サービス概要
 特長
 機能
 料金プラン
 導入事例




























































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 shows the homepage of the website 弁護士ドットコム (Lawyer Dot Com). The site features a search bar at the top, a navigation menu, and several sections for legal services. A prominent advertisement is displayed on the left side, titled 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら」 (If you are looking for a lawyer who focuses on divorce issues). The ad includes a red box highlighting the text 「離婚問題に注力している 弁護士を探すなら」 and a green button labeled 「弁護士を探索」 (Search for lawyer). A red arrow points from the text 「広告表示」 (Advertisement display) to the highlighted area of the ad.

カンファレンス



The banner for the LEGAL TECH SHOW 小規模法務のDX (Small Scale Legal Business DX) features a background image of a person working on a laptop. The text on the banner includes:

- LEGAL TECH SHOW
- 小規模法務のDX
- 参加無料 4.14 wed 18:30 - ONLINE
- BUSINESS LAWYERS



The banner for the Legal Innovation Conference 法務組織とキャリア (Legal Organization and Career) features a background image of silhouettes of people standing in front of a bright light. The text on the banner includes:

- 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

サステナビリティ

SUS
TAINA
BILITY

サステナビリティの基本方針

3つの視点

01 For General

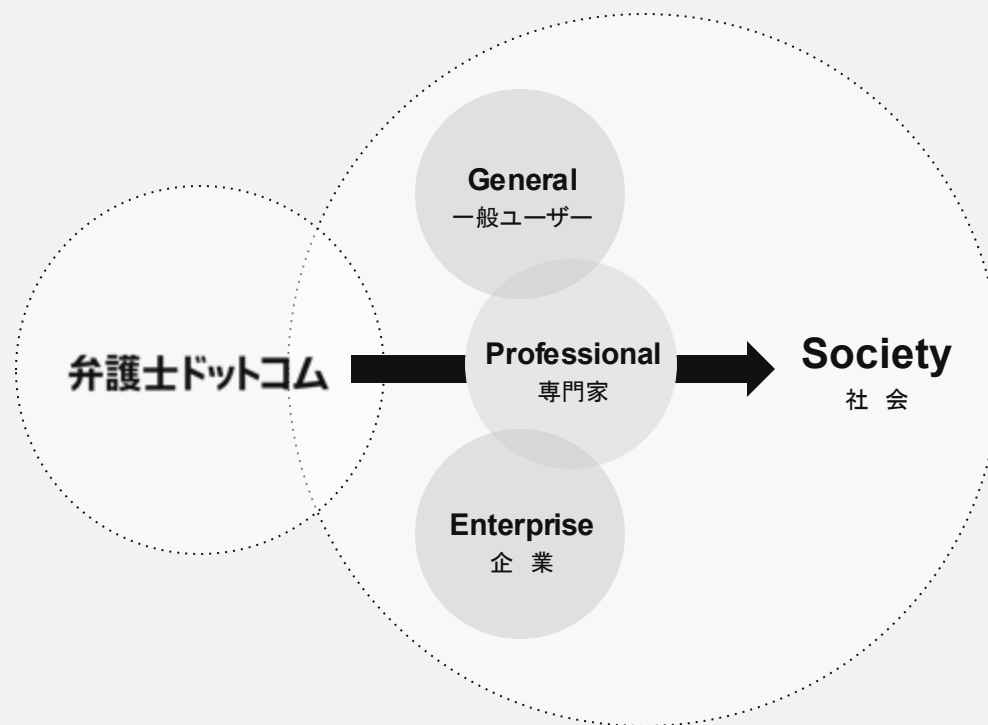
02 For Professional

03 For Enterprise

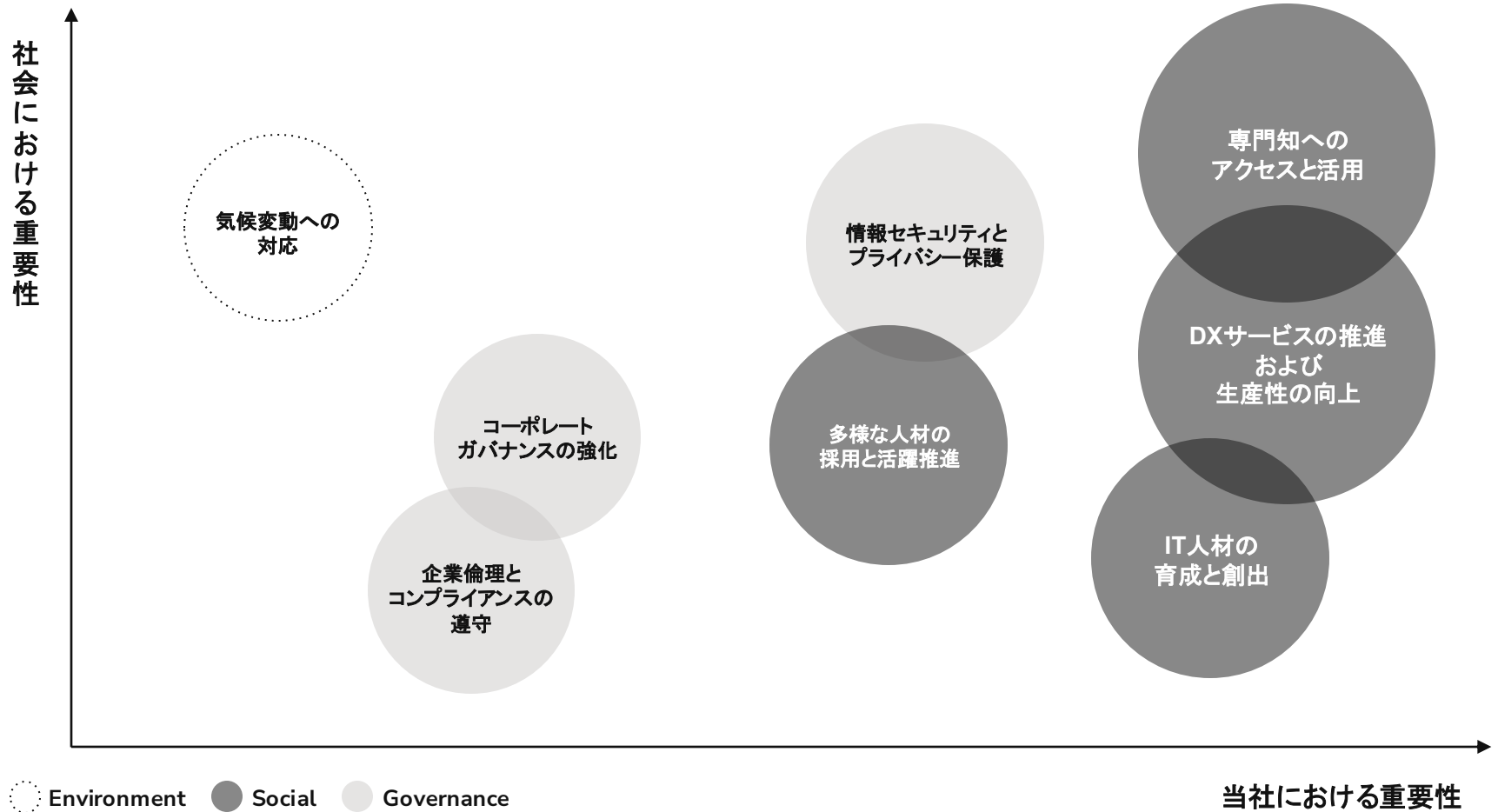
当社は、一般の方々が弁護士をはじめとする専門家と迅速につながることを可能にし、社会的に弱い立場の人々も含めた、すべての人を救うことを目的としています。

また弁護士事務所および企業が、人口減少の課題に直面してる中で、生産性やガバナンスの向上、さらにはリーガルリスクの低下を通じて、企業および日本の競争力の向上に貢献します。

私たちは「3つの視点」を持って社会課題の解決に向き合い、社会をエンパワーメントすることで、すべてのステークホルダーと協働し、持続可能な社会の実現を推進していきます。



マテリアリティマップ



MSCI ESGレーティング

MSCI ESGレーティングにおいて 「BBB」評価を獲得

マテリアリティの1つである

「情報セキュリティとプライバシー保護」に

対する取り組みにおいて高い評価を得ました。

「MSCI ESGレーティング」※は、米国のモルガン・スタンレー・キャピタル・インターナショナル社（MSCI Inc.）が、世界の企業を対象に、環境（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）の取り組みを分析し、最上位ランクの「AAA」から最下位ランクの「CCC」まで7段階で評価するものです。

※ MSCI Inc.「ESG Rating」
<https://www.msci.com/sustainable-investing/esg-ratings>

MSCI
ESG RATINGS



CCC	B	BB	BBB	A	AA	AAA
-----	---	----	-----	---	----	-----

THE USE BY Bengo4.com, Inc. OF ANY MSCI ESG RESEARCH LLC OR ITS AFFILIATES (“MSCI”) DATA, AND THE USE OF MSCI LOGOS, TRADEMARKS, SERVICE MARKS OR INDEX NAMES HEREIN, DO NOT CONSTITUTE A SPONSORSHIP, ENDORSEMENT, RECOMMENDATION, OR PROMOTION OF Bengo4.com, Inc. BY MSCI.

MSCI SERVICES AND DATA ARE THE PROPERTY OF MSCI OR ITS INFORMATION PROVIDERS, AND ARE PROVIDED ‘AS-IS’ AND WITHOUT WARRANTY.

MSCI NAMES AND LOGOS ARE TRADEMARKS OR SERVICE MARKS OF MSCI.

RISK INFORMATION

リスク情報

リスク情報1_今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	対応策
事業環境 技術革新	当社グループが予期しない急速な変化があり、その対応に遅れた場合、当社サービスの陳腐化や競争力の低下を引き起こし、当社グループの事業および業績に影響を与える可能性がある。	中/中長期	中	事業を多角的に展開することで対応
事業環境 競争状況	当社グループが運営する主力サイト「弁護士ドットコム」に関して、今後何らかの理由により弁護士からの支持を得られなくなった場合、または競合他社が弁護士から一定の支持を受けた状態で同サービスに参入した場合、競争激化となり、当社の当社グループの事業および業績に影響を与える可能性がある。また、当社グループが運営する契約マネジメントプラットフォーム「クラウドサイン」に関して、今後何らかの理由により当社が企業ユーザーからの支持を失った場合、または当社グループ以外の競合他社が企業ユーザーから一定の支持を受けた場合は、競争激化により、事業展開に支障が生じ、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期	大	他社より優れたプロダクト・サービスを展開していくことで対応
事業環境 インターネット市場	当社グループはメディア事業、IT・ソリューション事業を事業領域としているが、インターネット利用に関する新たな規制やその他予期せぬ要因により、インターネット利用環境の悪化、インターネット利用の順調な発展が阻害された場合、当社グループの事業および業績に影響を与える可能性がある。	低/中長期	大	事業環境の変化に応じて、インターネット関連市場に多角的にサービス展開をすることで対応
事業内容 新規事業	今後も事業内容の多様化や新規事業への取り組みを進め、事業規模の拡大と収益の向上に努めるが、人材の採用やソフトウェアなどの一時的な支出が発生する。新規事業が目論見通り推移しないことで、追加支出の回収が行えず、当社グループの利益率が一時的に低下する可能性がある。	中/中長期	中	事前に可能な限り市場調査を行い、十分にリスクを検討したうえで新規事業を推進することで対応
事業内容 サイト運営の健全性	当社グループでは一般のユーザーが、会員登録の上「みんなの法律相談」または「みんなの税務相談」を通じて、匿名で専門家に相談することが可能であり、相談および回答内容の全件監視体制を構築したうえで、利用規約に基づき、健全なサイトの運営を行っている。しかし、上記のような体制を構築しているにもかかわらず、不適切な投稿に対し当社が十分に対応できない場合、当社がサイト運営者として信頼を失う可能性があり、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	大	監視体制を常に強化しつつ、事業を多角的に展開し、影響を受けにくい収益基盤を構築することで対応
事業内容 固定資産の減損	当社グループは、のれんやソフトウェア等の固定資産を有しており、固定資産の減損に係る会計基準を適用しているため、減損の兆候が認められる資産又は資産グループについて、得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額が帳簿価額を下回った場合に、帳簿価額を回収可能価額まで減額し、その減額した当該金額を減損損失として計上することとなる。当該資産又は資産グループの経営環境の著しい変化や収益状況の悪化等により、固定資産の減損損失を計上する必要がある場合には、当社グループの事業および業績に悪影響を及ぼす可能性がある。	中/中長期	中	対象事業・事業環境について十分に調査検討を行い、リスクを最小限にすることで対応

リスク情報2_今後の成長に重要な影響を与える可能性があるとして認識するリスク

項目	主要なリスク	可能性/時期	影響度	対応策
事業運営体制	今後の業容拡大に伴い、継続的な人材の確保・育成が必要となるが、人材の確保および育成が計画通りに進まなかった場合は、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	中	人材採用については多様な採用手法を用いて優秀な人材確保に努め、教育研修も実施し、人材育成にも注力することで対応
システム	当社グループの事業はインターネット環境において行われており、サービス安定供給のためにセキュリティ対策を施しているが、当社が想定しないシステム障害などが発生した場合、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明	大	システム設定不備の監視および、セキュリティ対策ソフトの導入、また新たな開発技法の知識や技術をもつ人材を確保することで対応
法的規制 法的規制	当社グループは弁護士へのマーケティング支援サービス、税理士へのマーケティング支援サービスを提供しており、弁護士法および税理士法を順守する必要があるが、同法の内容または解釈が変更された場合には、当社のサービスが制約を受ける可能性があり、その場合、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/中長期	大	新規事業サービスを検討する際なども含め、適宜日本弁護士連合会などの所管組織に確認をし、細心の注意を払ったうえで事業運営を行うことで対応
法的規制 個人情報の管理	当社グループの保有する個人情報流出し不正に使用された場合、当社グループが責任を問われ社会的信頼を失うことで、当社グループの事業展開に支障が生じ、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明	中	個人情報や機密情報について厳格な管理体制を構築し、情報の取り扱いについての規定の整備、外部機関による監査を通して情報セキュリティを強化することで対応
法的規制 知的財産権	当社グループが認識していない知的財産権が既に第三者に成立しており、これを侵害したことを理由として損害賠償請求や差止請求を受けた場合、当社グループの事業および業績に影響を及ぼす可能性がある。	低/不明	中	知的財産の活用および適正な権利化ならびに侵害予防調査を実施することで対応
投資	成長戦略の一環として、国内外を問わず出資、M&A、合併会社の設立、アライアンス等の投資を実施する場合がある。投資先の事業の状況が当社グループに与える影響を確実に予想することは困難な場合もあり、投資額を回収できなかった場合や減損の対象となる事業が生じた場合には、当社グループの業績および財政状態に影響を与える可能性がある。	中/中長期	中	リスクおよび回収可能性を十分に事前評価をし、リスクを最小限にすることで対応

※ 有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクについては有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

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。