2020年1月28日

会社名　弁護士ドットコム株式会社
（コード6027：マザーズ）
住所　東京都港区六本木四丁目１番４号
代表者　代表取締役社長　内田　陽介
問合先　担当者　澤田　将興
電話番号　03－5549－2555

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

開催日時	2020年1月27日（月）16:30～17:30
開催方法	対面による実開催
開催場所	TKP東京駅日本橋カンファレンスセンター４Fホール４A （東京都中央区八重洲一丁目２番26号 TGビル別館４F）
説明会資料名	2020年３月期第３四半期決算説明資料

【添付資料】

１．投資説明会において使用した資料

※この書面（添付資料を含む）は、有価証券上場規程施行規則第４２７条に基づき、公衆縦覧に供されます。

2020年3月期
第3四半期決算説明資料

2020年1月27日

© Bengo4.com, Inc. 2020

目次

01 **2020年3月期第3四半期決算概要**（P3-P10）

02 各事業の概況（P11-P28）

03 ご参考（P29-P58）

© Bengo4.com, Inc. 2020

経営理念・提供サービス

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

弁護士ドットコム®　税理士ドットコム®

BUSINESS LAWYERS　CLOUDSIGN

© Bengo4.com, Inc. 2020

2020年3月期
第3四半期決算概要

© Bengo4.com, Inc. 2020

2020年3月期 第3四半期 業績ハイライト

売上高は前年同期比**33.6%増収**

売上高	2,994	百万円	ー	前年同期比	33.6	%増
営業利益	227	百万円	ー	前年同期比	35.2	%減
経常利益	229	百万円	ー	前年同期比	34.8	%減
四半期純利益	141	百万円	ー	前年同期比	34.4	%減

© Bengo4.com, Inc. 2020

2020年3月期 第3四半期 業績概要

売上高は順調に増加、営業利益はクラウドサインにおける広告宣伝費の増加により赤字に

（単位：百万円）

	2020.3 3Q 実績	2019.3 3Q 実績	2019.3 3Q 実績比	2020.3 2Q 実績	2020.3 2Q 実績比
売上高	**1,065**	812	+31.1%	993	+7.2%
売上原価	**170**	125	+36.3%	155	+9.8%
売上総利益	**894**	687	+30.1%	838	+6.7%
販売費及び一般管理費	**926**	580	+59.6%	761	+21.6%
営業利益	**-31**	107	- %	76	- %
営業利益率	**-**	13.2%	- pt	7.7%	- pt
経常利益	**-30**	107	- %	77	- %
四半期純利益	**-18**	60	- %	40	- %

© Bengo4.com, Inc. 2020

2020年3月期 通期予想に対する進捗

売上高および各利益の通期予想に対する進捗率はビハインドしているものの、通期予想に変更なし

（単位：百万円）

	2020.3 3Q 実績	2020.3 通期 予想	通期 予想進捗率
売上高	2,994	4,300	69.6%
営業利益	227	520	43.8%
経常利益	229	520	44.1%
四半期(当期)純利益	141	335	42.2%

© Bengo4.com, Inc. 2020

貸借対照表

テレビCMの実施等により現預金が273百万円減少

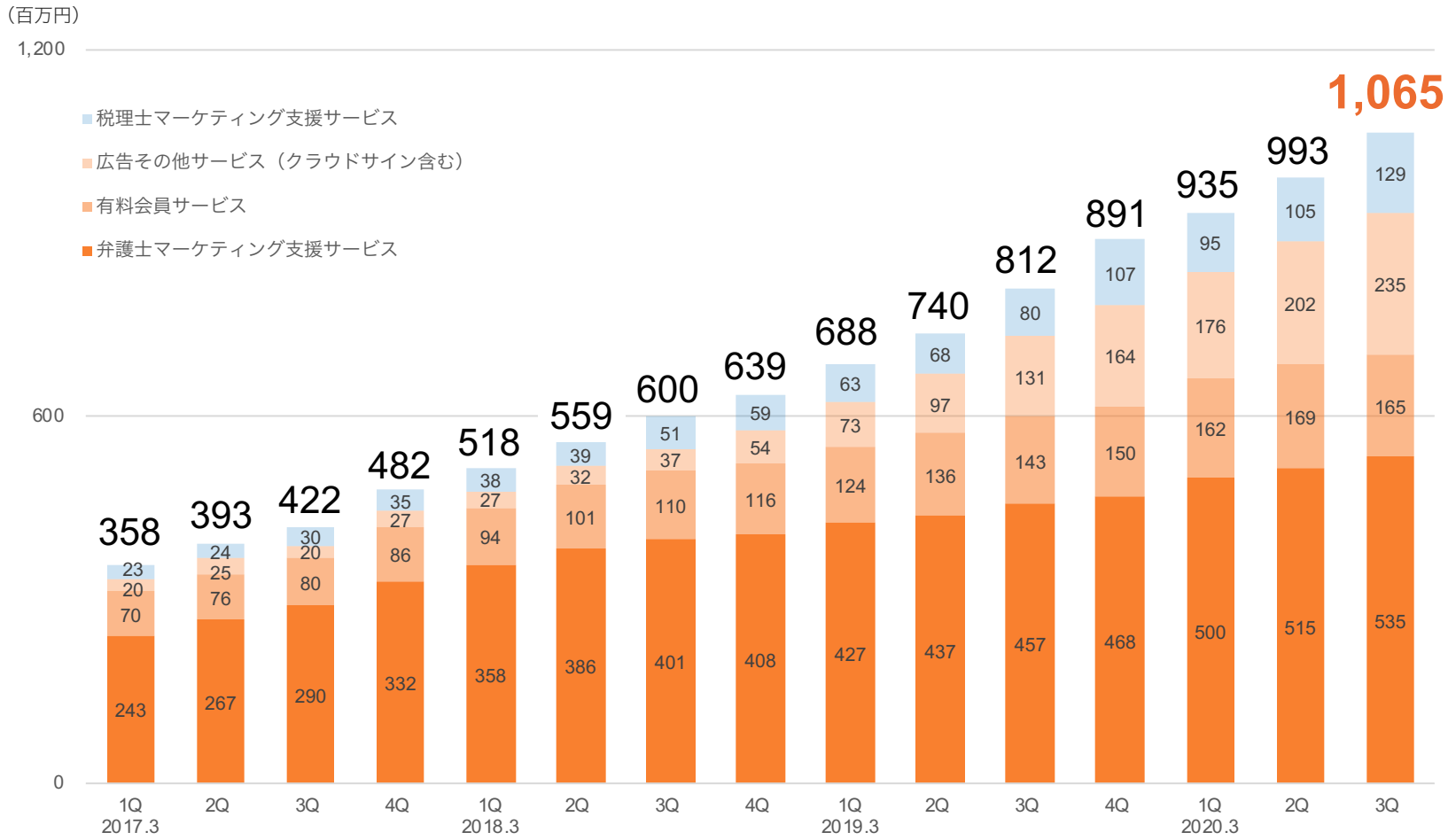
（単位：百万円）

	2019年12月末	2019年9月末	2019年9月末比
流動資産	**1,888**	2,030	-141
現金及び預金	**1,118**	1,392	-273
固定資産	**542**	492	49
総資産	**2,431**	2,523	-91
流動負債	**419**	492	-73
固定負債	**-**	-	-
純資産	**2,011**	2,030	-18
自己資本比率	**82.7%**	80.4%	+2.3pt

© Bengo4.com, Inc. 2020

売上高の四半期推移

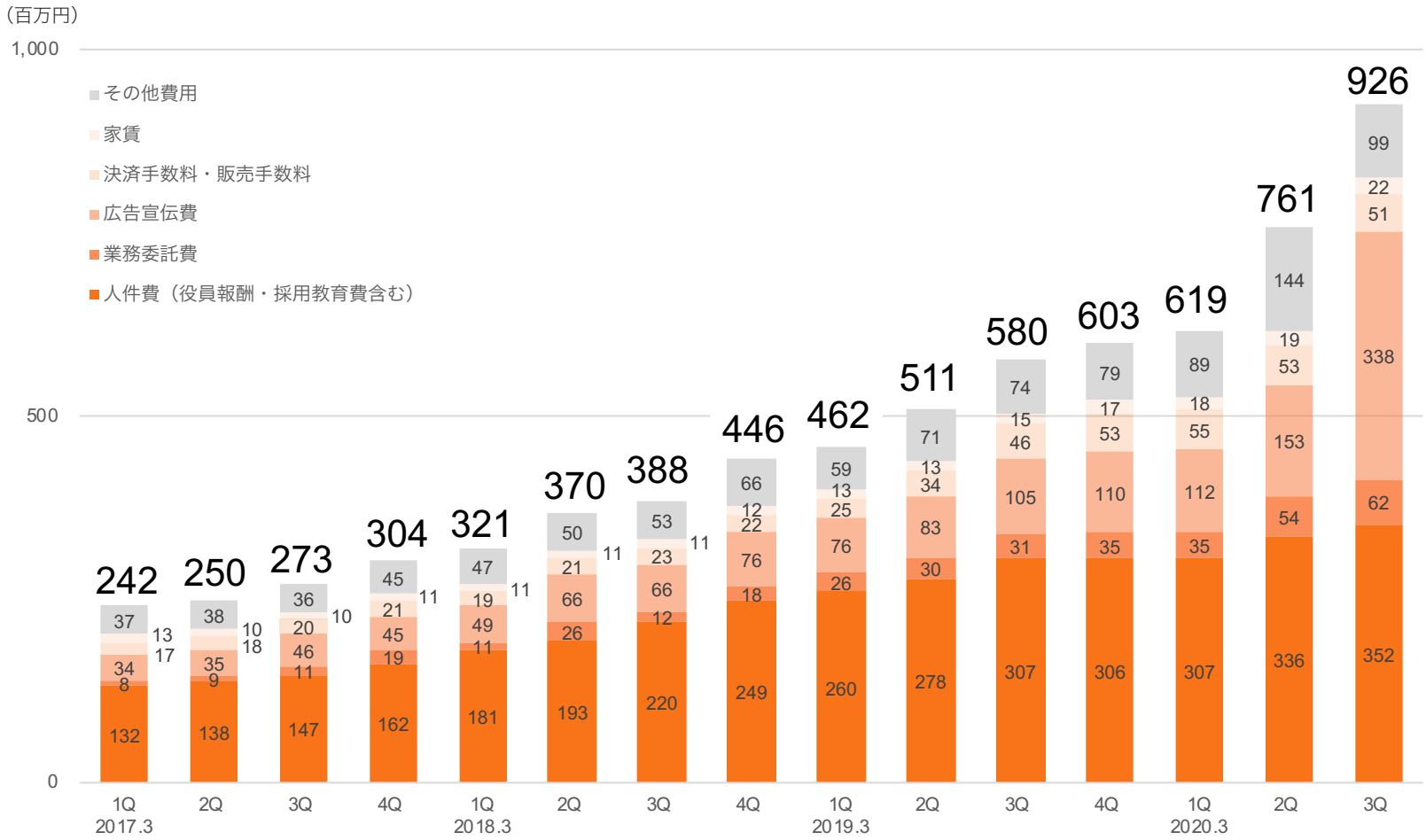
第3四半期は、税理士マーケティング支援サービスおよび広告その他サービスにおけるクラウドサインが牽引
有料会員サービスは、検索経由によるサイト訪問者数の減少により有料会員数が減少し、前四半期比減収



© Bengo4.com, Inc. 2020

販売費及び一般管理費の四半期推移

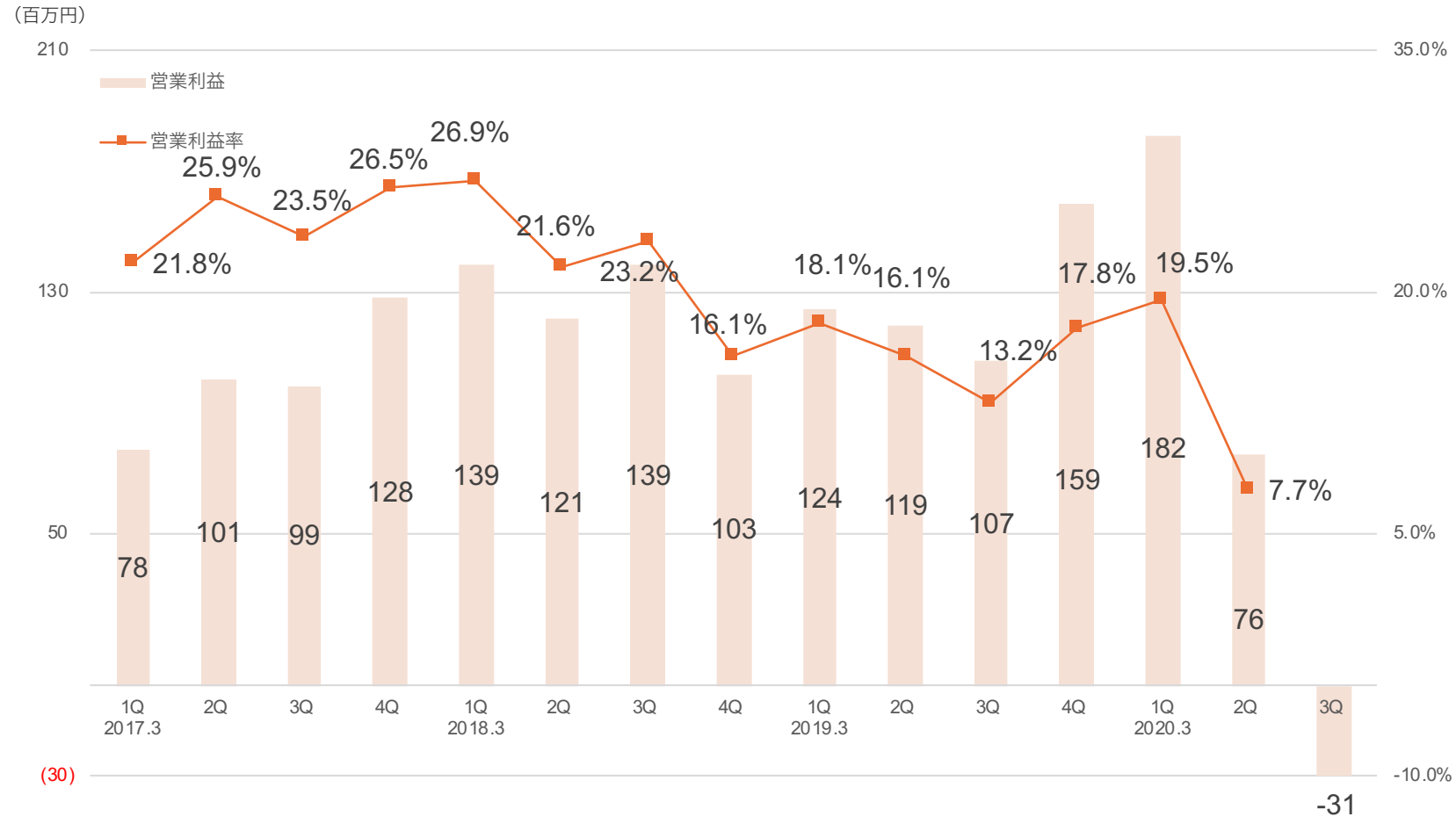
第3四半期は、クラウドサインにおけるテレビCM実施により広告宣伝費が増加



© Bengo4.com, Inc. 2020

営業利益の四半期推移

第3四半期はクラウドサインにおけるテレビCM実施により営業利益は一時的に赤字に
第4四半期はテレビCMは実施しないため黒字転換見込み



© Bengo4.com, Inc. 2020

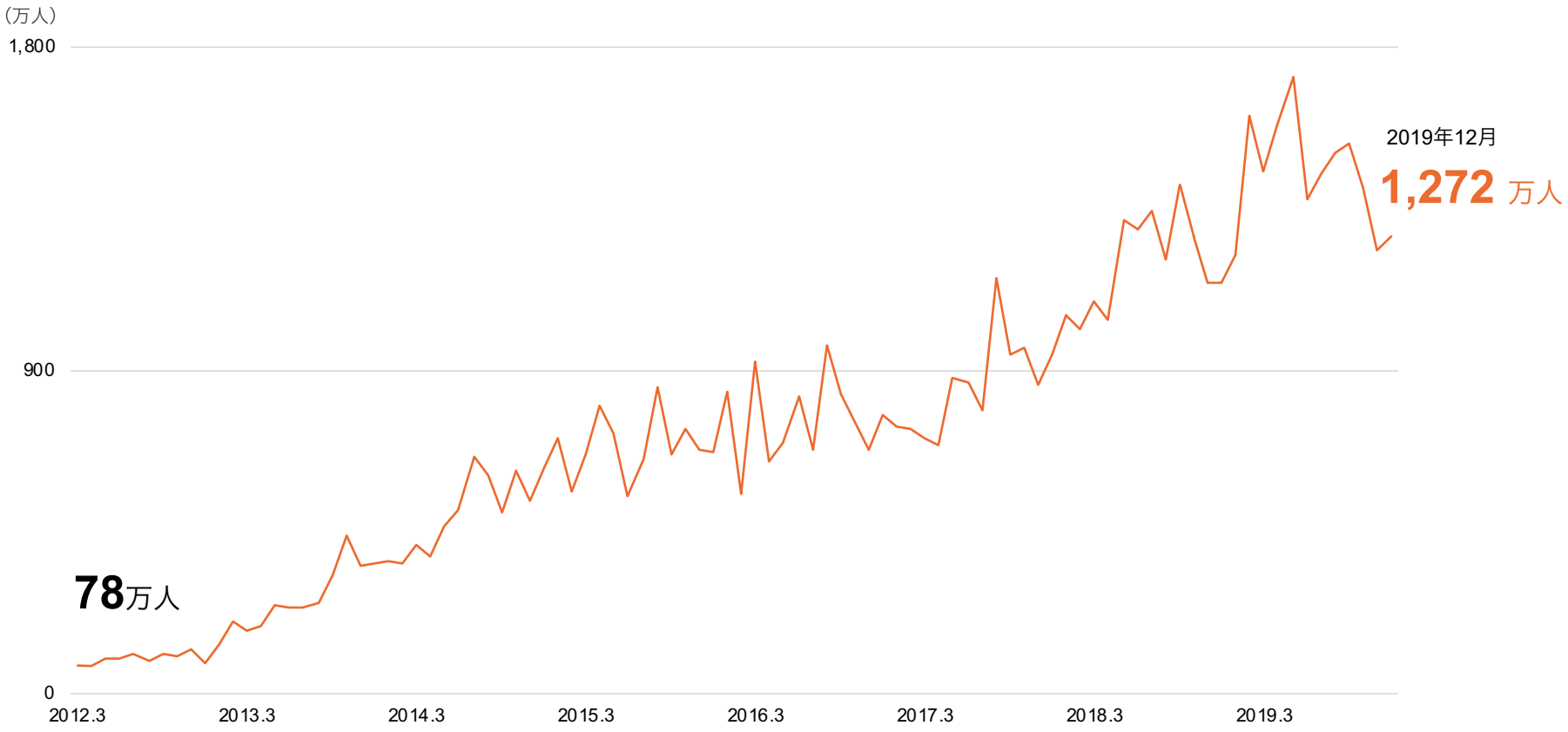
弁護士ドットコム

© Bengo4.com, Inc. 2020

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による流入は堅調も、検索経由による流入が減少

月間サイト訪問者数の推移



© Bengo4.com, Inc. 2020

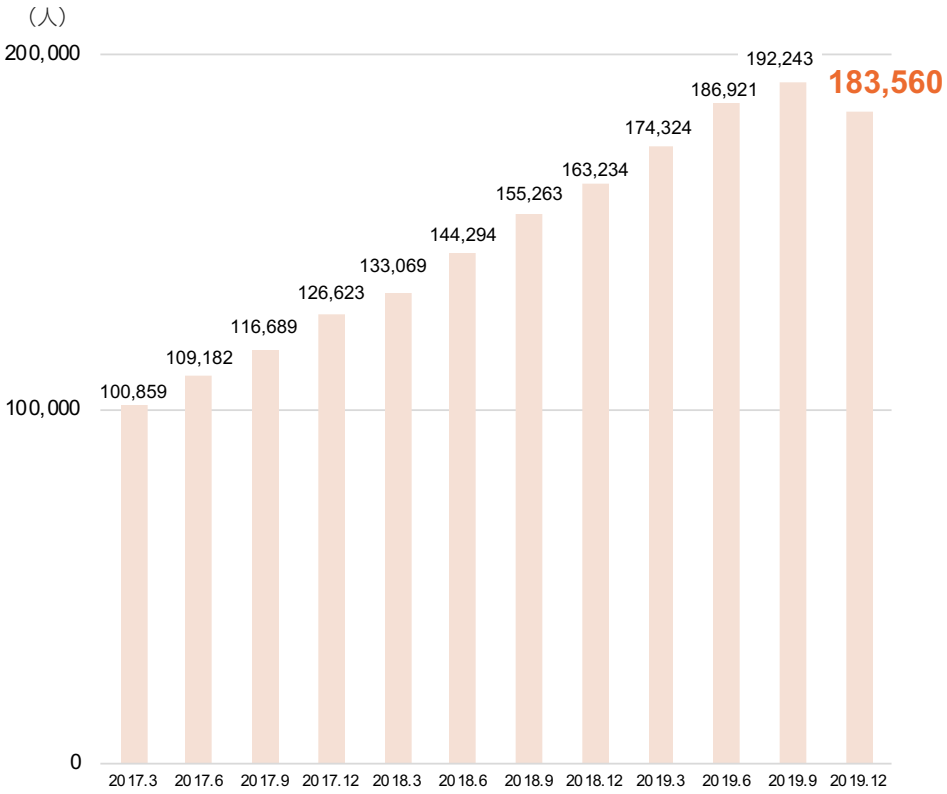
有料会員数の推移（個人）

個人の有料会員数は、検索経由によるサイト訪問者数が減少したため、減少

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

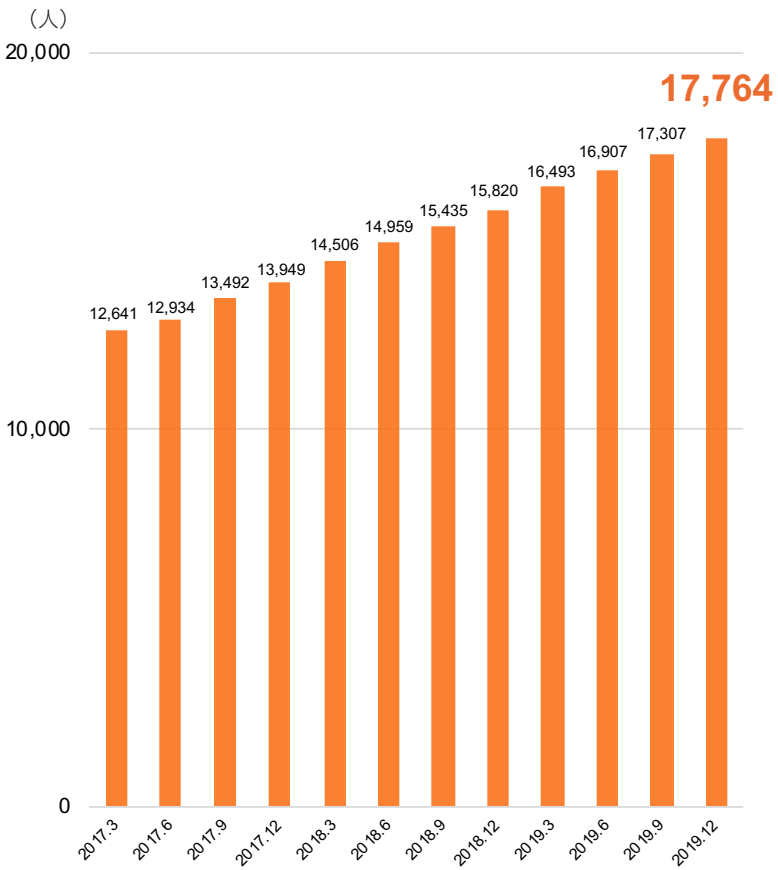


© Bengo4.com, Inc. 2020

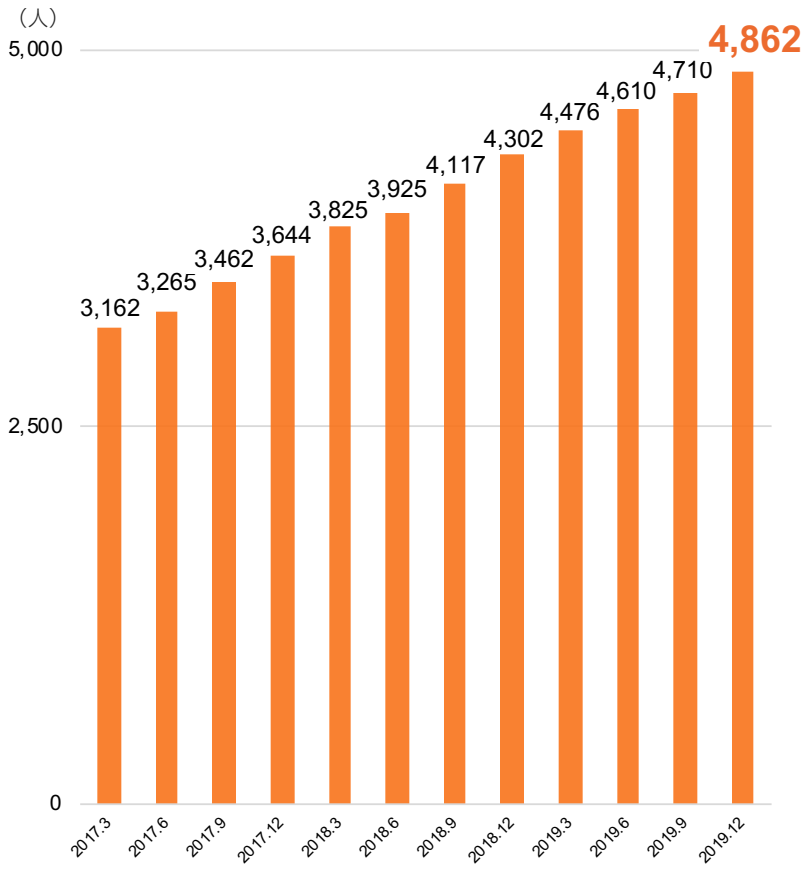
登録弁護士数の推移

登録弁護士数は国内弁護士の**4割強の17,000人を突破**、有料登録弁護士数は四半期での変動はあるが計画通り推移

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）



© Bengo4.com, Inc. 2020

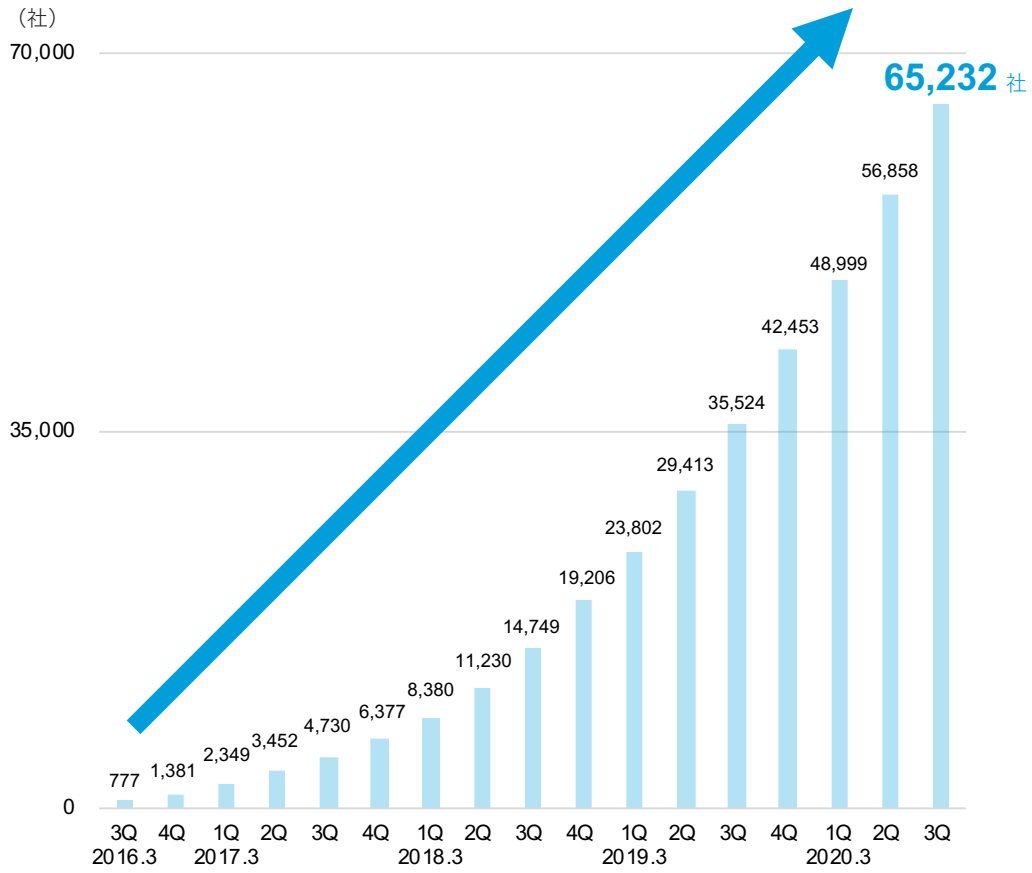
クラウドサイン

© Bengo4.com, Inc. 2020

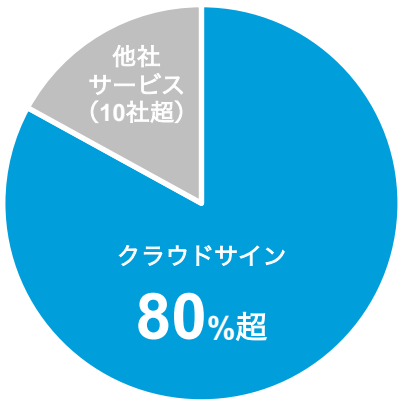
導入企業数の推移

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**
導入企業数は四半期で**過去最高の伸び**を記録

導入企業数の推移（四半期末時点）



導入企業数のシェア



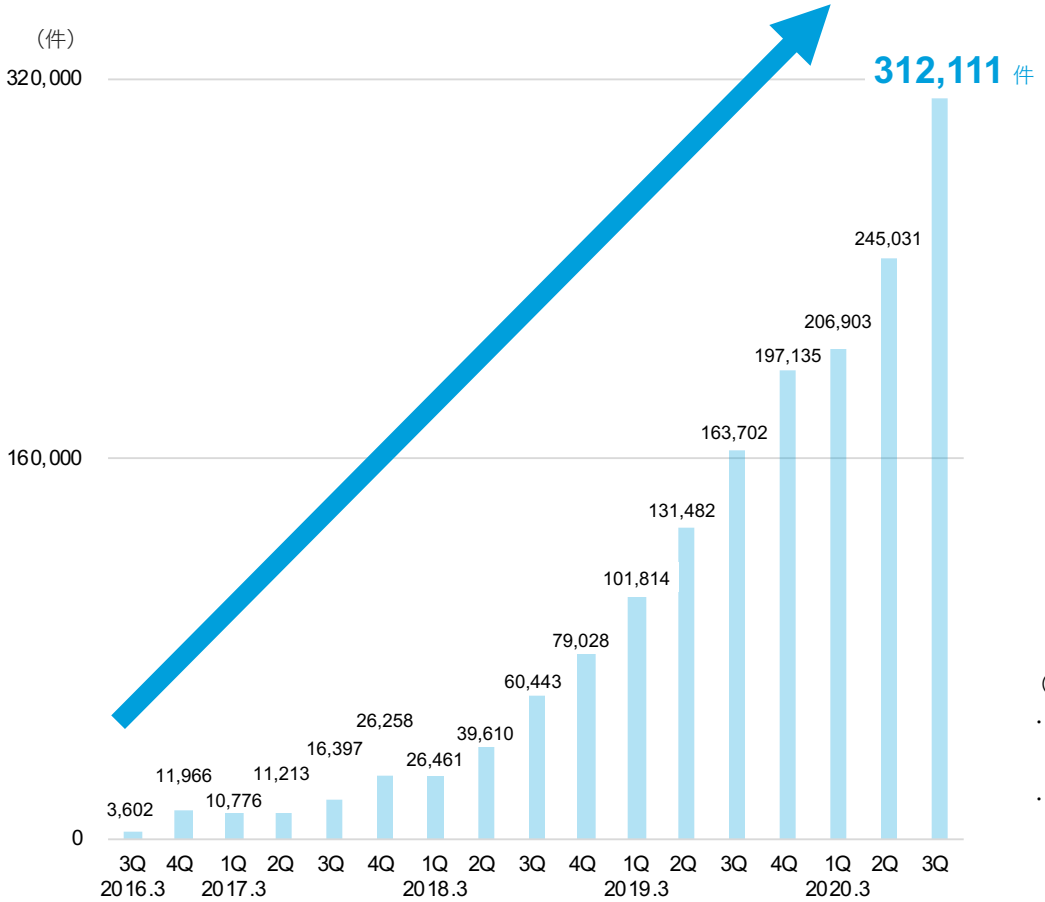
2019年7月末時点　矢野経済研究所株式会社調べ

© Bengo4.com, Inc. 2020

契約送信件数の推移

今回の決算説明資料より、契約締結件数ではなく契約送信件数を開示（※）
契約送信件数は、第2四半期を大幅に上回り推移

四半期別契約送信件数の推移



導入企業（一部抜粋）

NOMURA
SUNTORY
RECRUIT
SQUARE ENIX
三菱UFJモルガン・スタンレー証券
MIZUHO
みずほ証券
Nestlé Good Food, Good Life
TamaHome
KDDI
Daiwa House
SAISON CARD INTERNATIONAL

（※）契約締結件数から契約送信件数に開示数値を変更した理由

・クラウドサインの料金体系は1送信当たり200円のため、送信件数を開示することがより適切と判断しました。

・契約締結件数は、 契約の相手方が承認した時点で加算されるため、相手方の契約承認状況によって数字が変動いたします。今後は開示以降数字が変動しない契約送信件数を開示いたします。

© Bengo4.com, Inc. 2020

テレビCMを実施

2019年10月23日より、「クラウドサイン」の認知向上を目的としてテレビCMを実施しました
テレビCM：https://youtu.be/4yvvmNODKLA

© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサインの料金体系

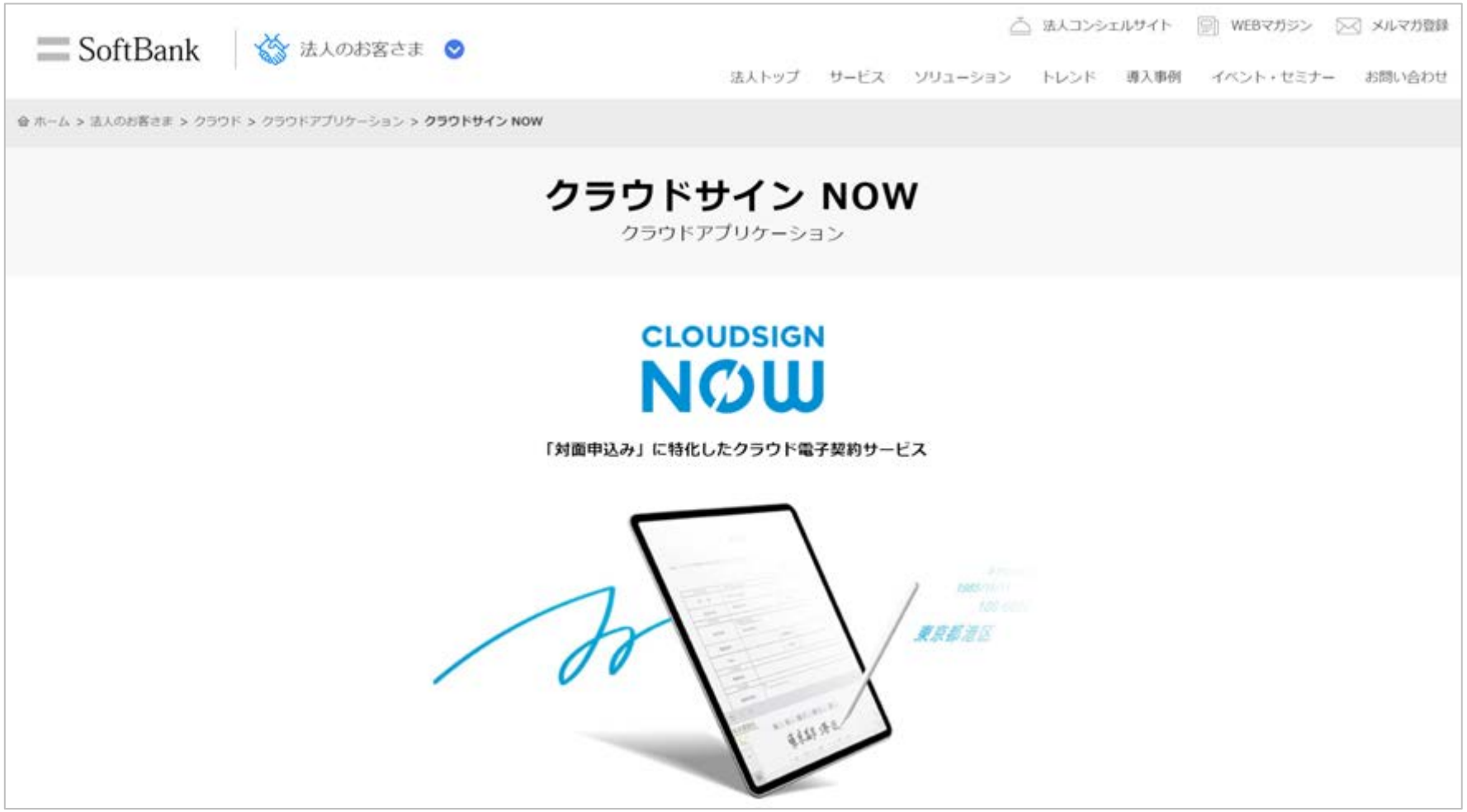
	Free	Standard	Standard plus （2019年9月開始）	Business （2019年4月開始）
固定費用	0円/月	10,000円/月	20,000円～/月	100,000円/月
送信件数ごと	0円/件	200円/件	200円/件	200円/件
プラン内容	ユーザー数：1ユーザー 契約送信件数：5件	ユーザー数：無制限 契約送信件数：無制限	ユーザー数：無制限 契約送信件数：無制限	ユーザー数：無制限 契約送信件数：無制限
機能	・契約書の送信、保管、検索	・Freeプランの機能 ・一括書類作成/送信機能 ・書類テンプレート機能 ・アラート機能 ・2段階認証機能 ・API連携など	・Standardプランの機能 ・**書類の取込み機能**	・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

※ 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

© Bengo4.com, Inc. 2020

ソフトバンク株式会社が販売を開始

ソフトバンクが持つ広い販路を通じて、クラウドサインおよびクラウドサインNOWの販売体制をより強化



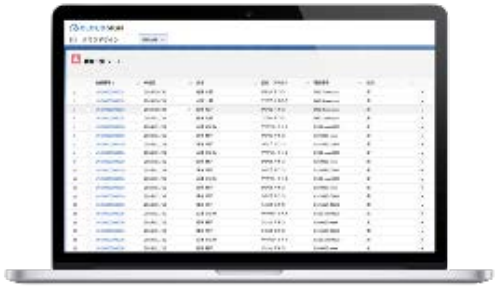
© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサイン Sales Automationをリリース

顧客からの問い合わせフォーム、顧客管理システム（CRM）、申込書や契約書を作成・締結システム、
これら全てのシステムを自動連携し、営業プロセス全体の自動化が可能に
クラウドサイン Sales Automationにより、問い合わせから契約締結までのフローをすべて自動化
営業リードタイムの短縮を実現

お問い合わせフォーム作成 → 情報の一元管理と可視化 → 契約書作成・締結

自由に高度な問合せフォームを作成でき、入力されたデータは顧客管理システムに自動で入力されます。



Salesforce ®等の顧客管理システムと連携し、簡単に顧客管理が可能です。

クリック1つで自動で帳票を作成し、顧客管理システムから申込書・契約書を送り、直ぐに契約締結することができます。

© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサイン Sales Automationの料金体系

Basic
（CRMツール導入済企業向け）

料金

固定費用	：	2万円～ /月
月額ID費用	：	ー
送信件数ごと	：	200円/件

機能

・CRMからの帳票作成、送信
・電子契約

Standard
（CRMツール未導入企業向け）

料金

固定費用	：	5万円/月
月額ID費用	：	8,000円/ID
送信件数ごと	：	200円/件

機能

・Basicコースに備わっている機能
・問合せフォームの作成
・問合せフォームとCRMの自動連携
・CRM上での分析レポート作成
・CRMからのメール配信

Business
（CRMツール未導入企業向け）

料金

固定費用	：	5万円/月
月額ID費用	：	8,800円/ID
送信件数ごと	：	200円/件

機能

・Standardコースに備わっている機能
・ワークフロー
・カレンダー
・掲示板
・タスクの管理、共有
・ファイル閲覧権限の設定

※ 料金は上記以外に、各プランとも初期費用が発生

© Bengo4.com, Inc. 2020

税理士ドットコム

© Bengo4.com, Inc. 2020

税理士ドットコムについて

月間サイト訪問者数約**155万人**、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4,491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

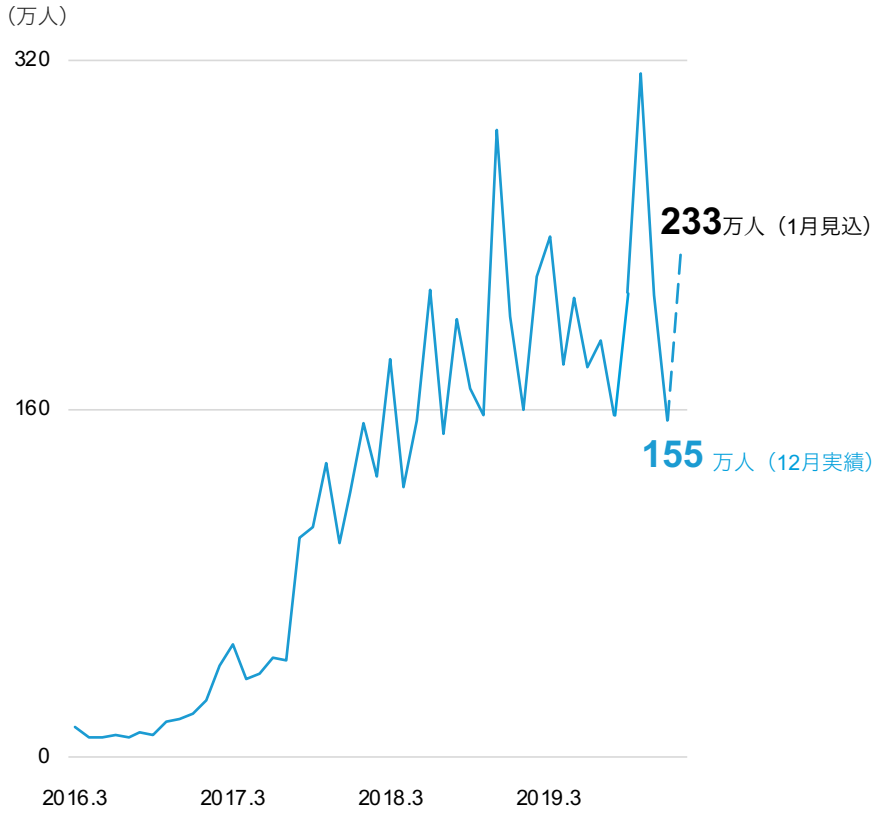
上記数値は2019年12月末時実績数値

© Bengo4.com, Inc. 2020

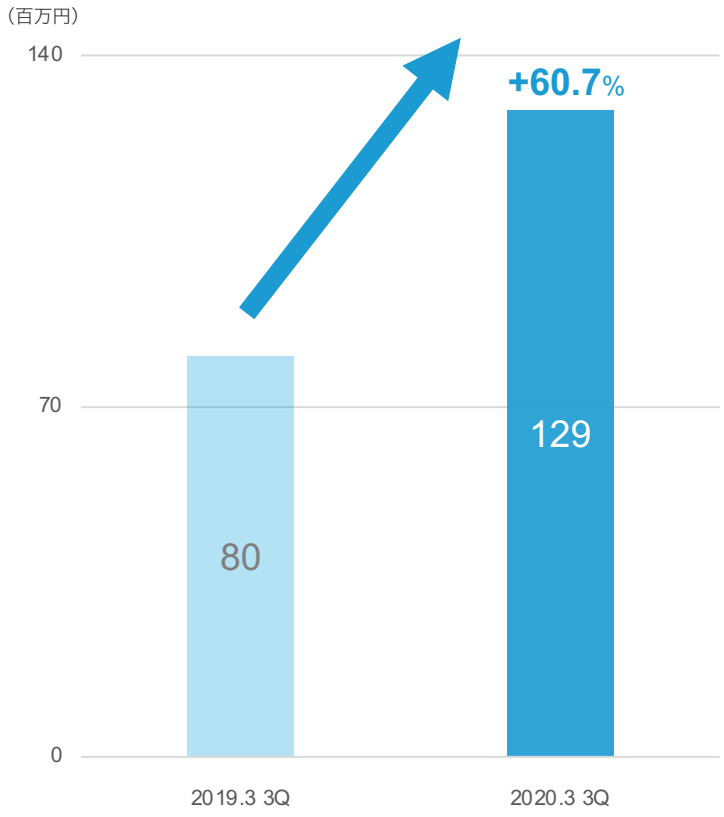
月間サイト訪問者数および売上高

月間サイト訪問者数の変動はあるものの売上高は順調に拡大

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

© Bengo4.com, Inc. 2020

ビジネスロイヤーズ

© Bengo4.com, Inc. 2020

ビジネスロイヤーズについて

月間サイト訪問者数約28万人、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・友常法律事務所等に所属し企業法務の第一線で活躍する弁護士
  85事務所、837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1,100本超のQ&A

- 会社法、M&A、人事労務、ファイナンス、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Q&A解説を掲載

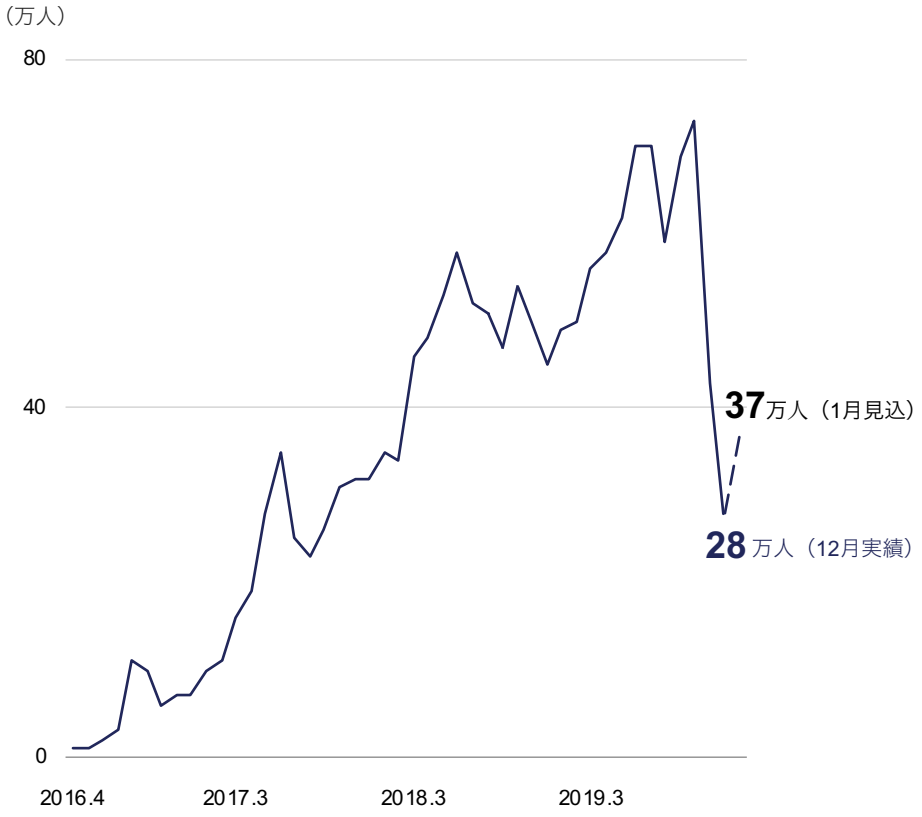
上記数値は2019年12月末時実績数値

© Bengo4.com, Inc. 2020

月間サイト訪問者数および会員数

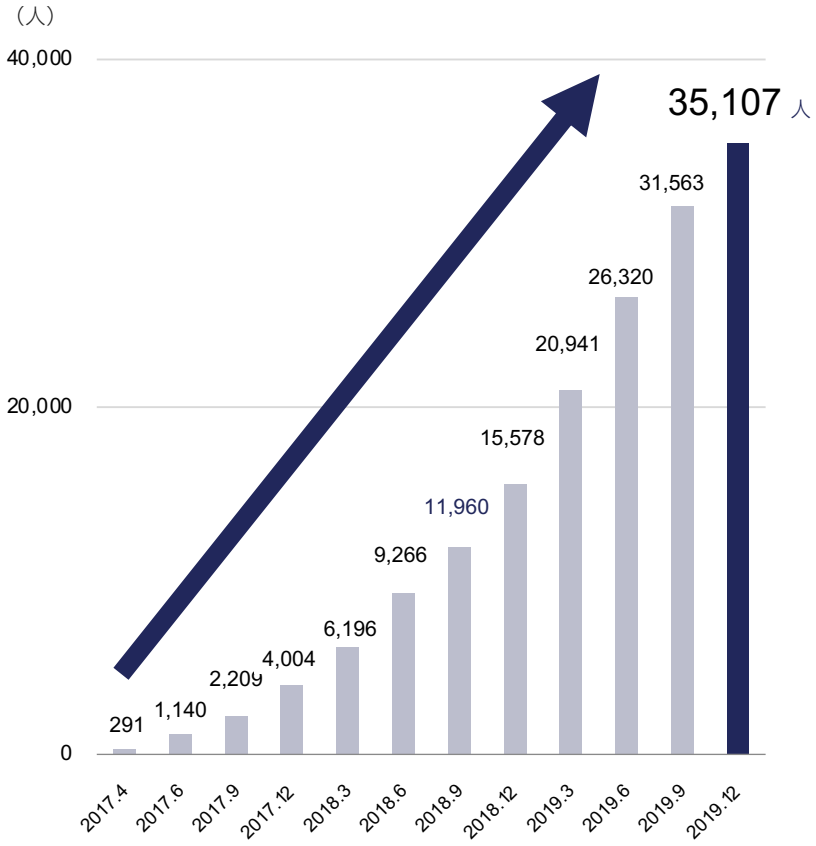
月間サイト訪問者数は、検索経由によるサイト訪問者数の影響により減少も、
1月中旬より回復基調に転換

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



© Bengo4.com, Inc. 2020

ご参考

© Bengo4.com, Inc. 2020

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	元榮（もとえ） 太一郎、内田 陽介
従業員	221 名（2019年12月末時点）

© Bengo4.com, Inc. 2020

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

㈱カカクコム取締役、㈱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㈱、㈱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㈱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

㈱サイバーエージェント、GVA法律事務所で、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

㈱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

㈱アコード・ベンチャーズ代表取締役
㈱デジタルガレージ執行役員、
㈱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

㈱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

© Bengo4.com, Inc. 2020

経営理念・提供サービス

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。

弁護士ドットコム®　税理士ドットコム®

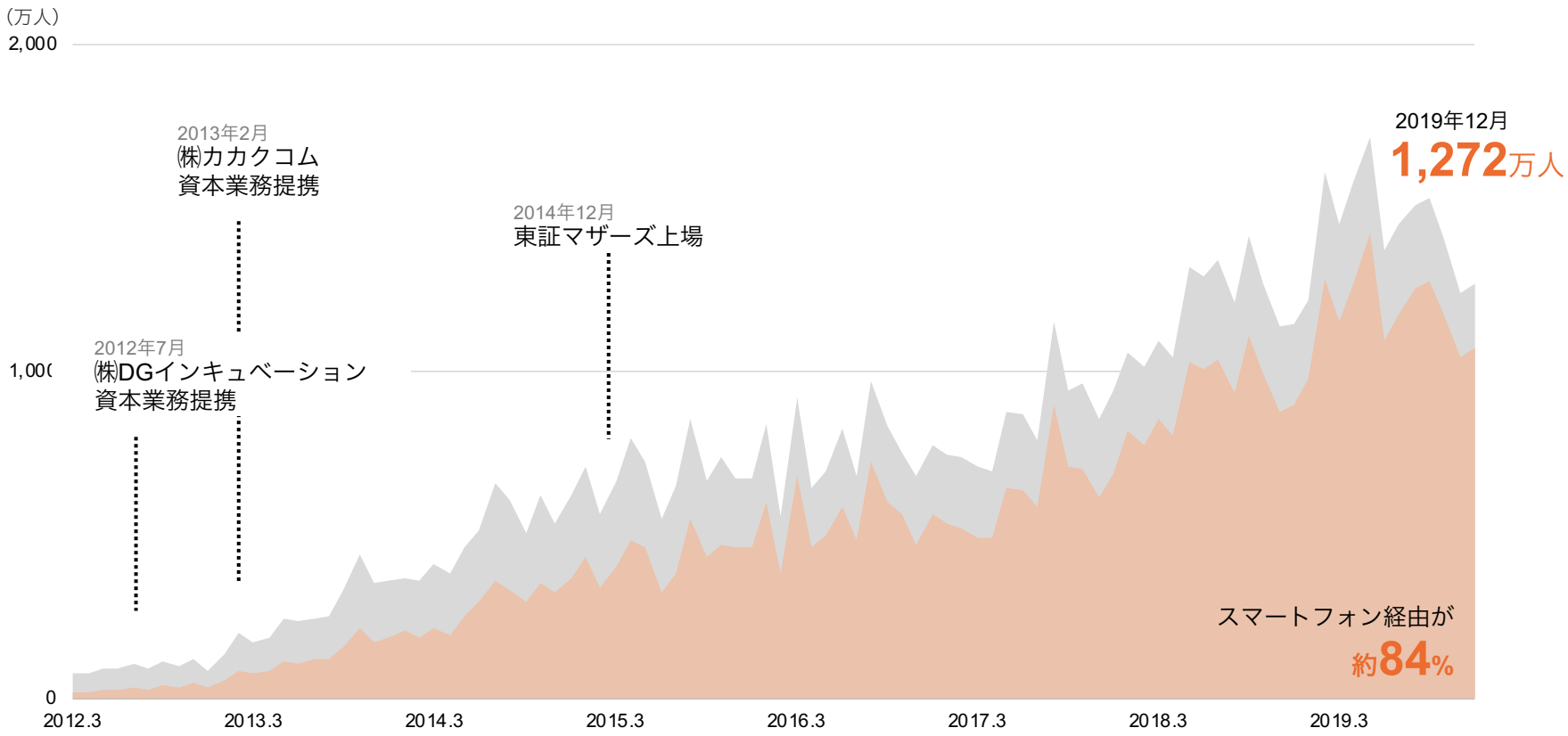
BUSINESS LAWYERS　CLOUDSIGN

© Bengo4.com, Inc. 2020

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



© Bengo4.com, Inc. 2020

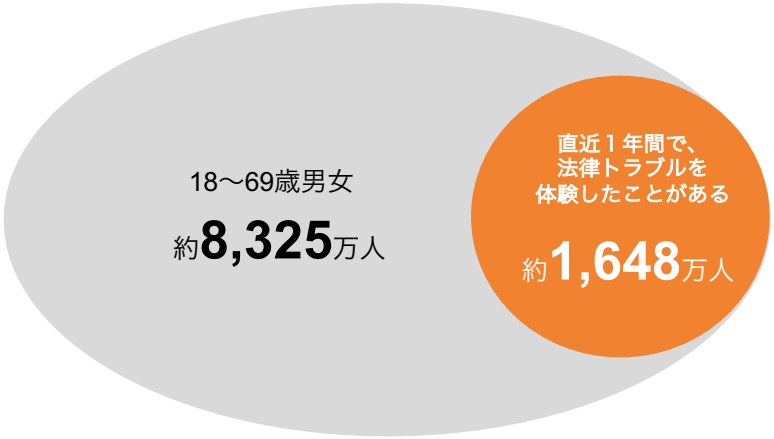
弁護士ドットコムについて

© Bengo4.com, Inc. 2020

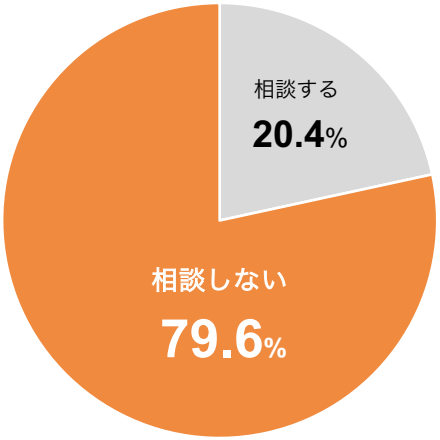
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,648万人 (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



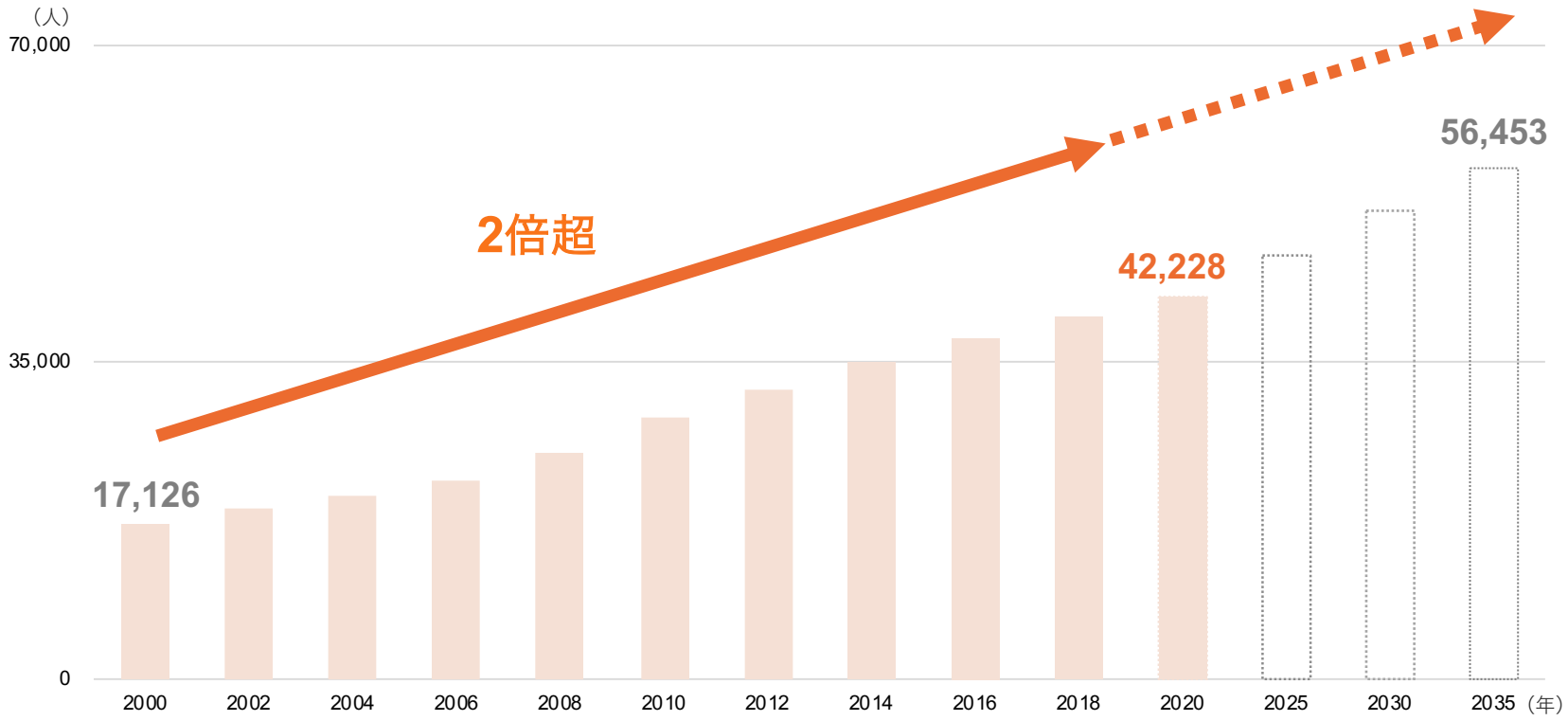
2018年12月　マクロミル調べ
調査対象者：18歳～69歳　男女個人　1,200名対象

© Bengo4.com, Inc. 2020

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



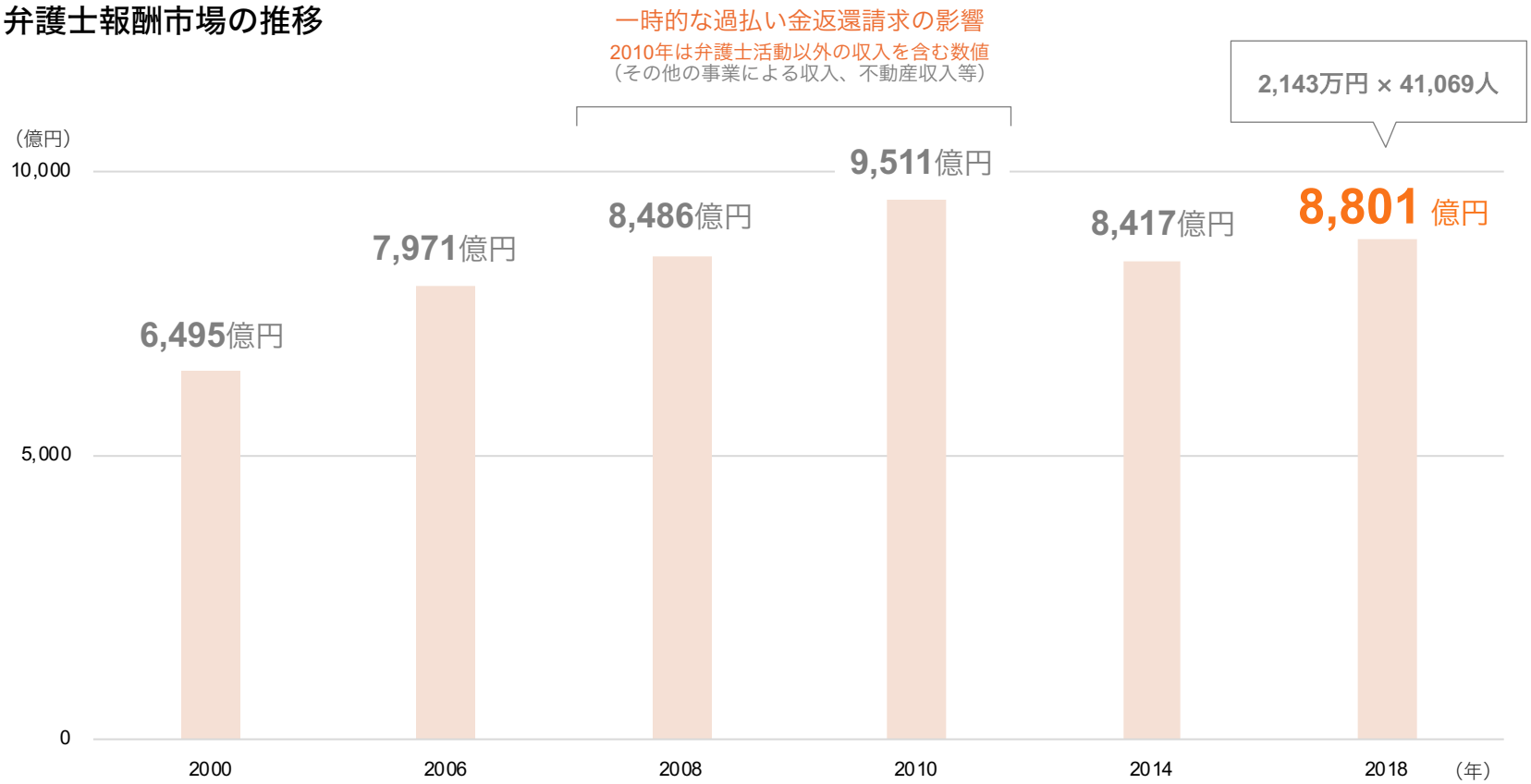
日本弁護士連合会発刊「弁護士白書2018年版」弁護士人口将来予測（司法試験合格者数1,500名維持の場合）より抜粋

© Bengo4.com, Inc. 2020

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

© Bengo4.com, Inc. 2020

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

弁護士ドットコム®

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

© Bengo4.com, Inc. 2020

弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約**1,272万人**、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**87万件**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**17,764名** 国内弁護士約4万人の**2.5人に1人超**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**987万人**

上記数値は2019年12月末時実績数値

© Bengo4.com, Inc. 2020

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**

© Bengo4.com, Inc. 2020

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

弁護士プロフィールの詳細表示

© Bengo4.com, Inc. 2020

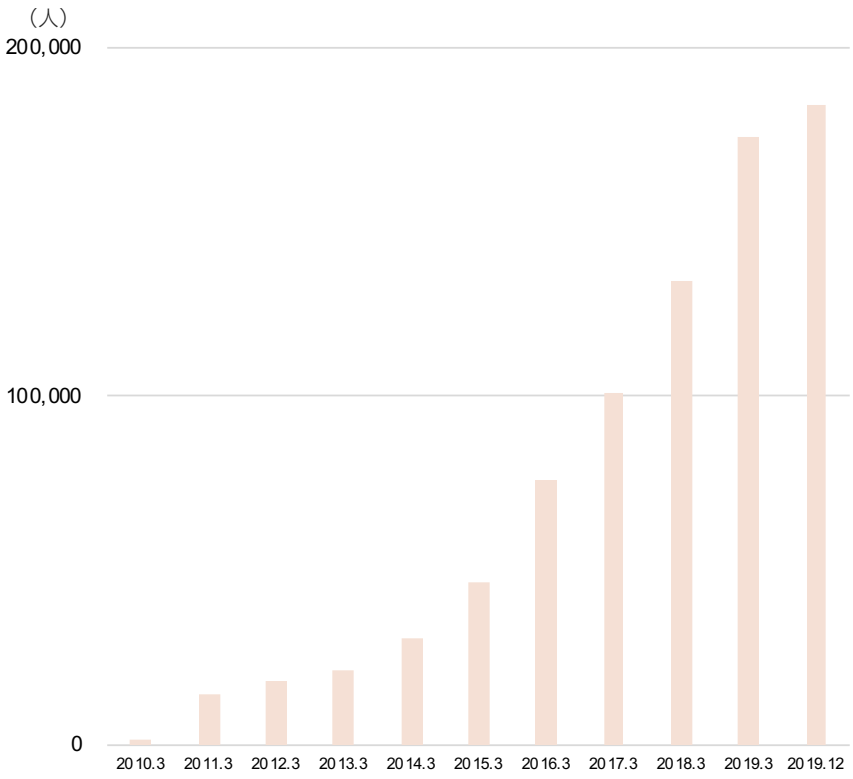
有料会員サービスの概要

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

弁護士の回答は
有料会員のみ閲覧可

有料会員数推移



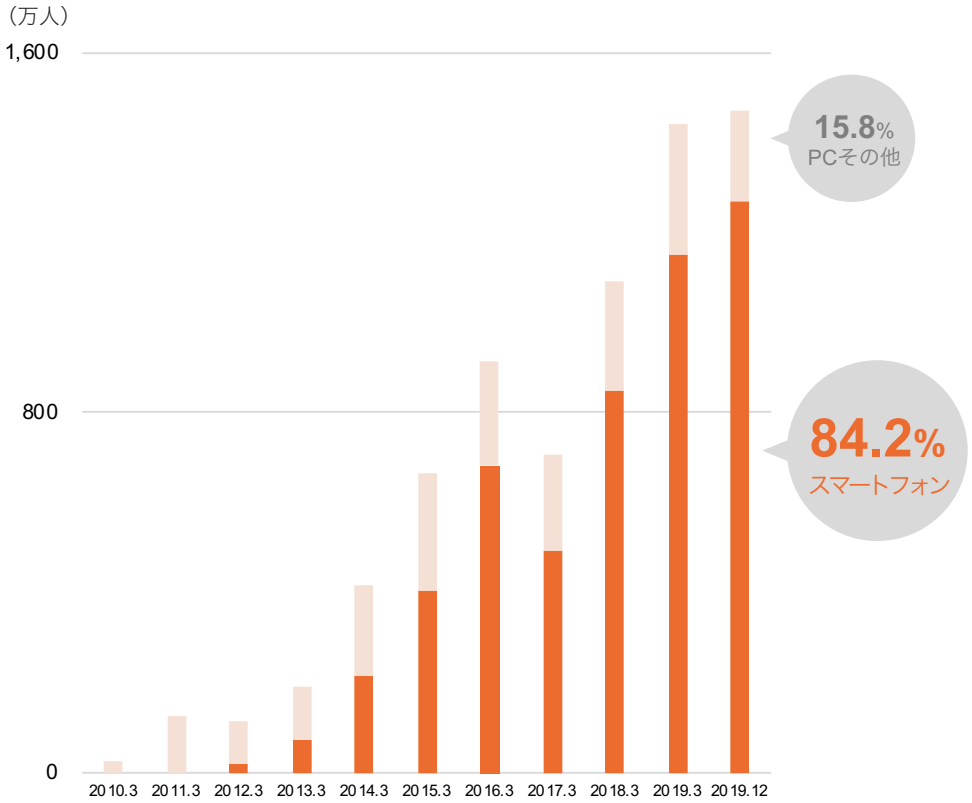
© Bengo4.com, Inc. 2020

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

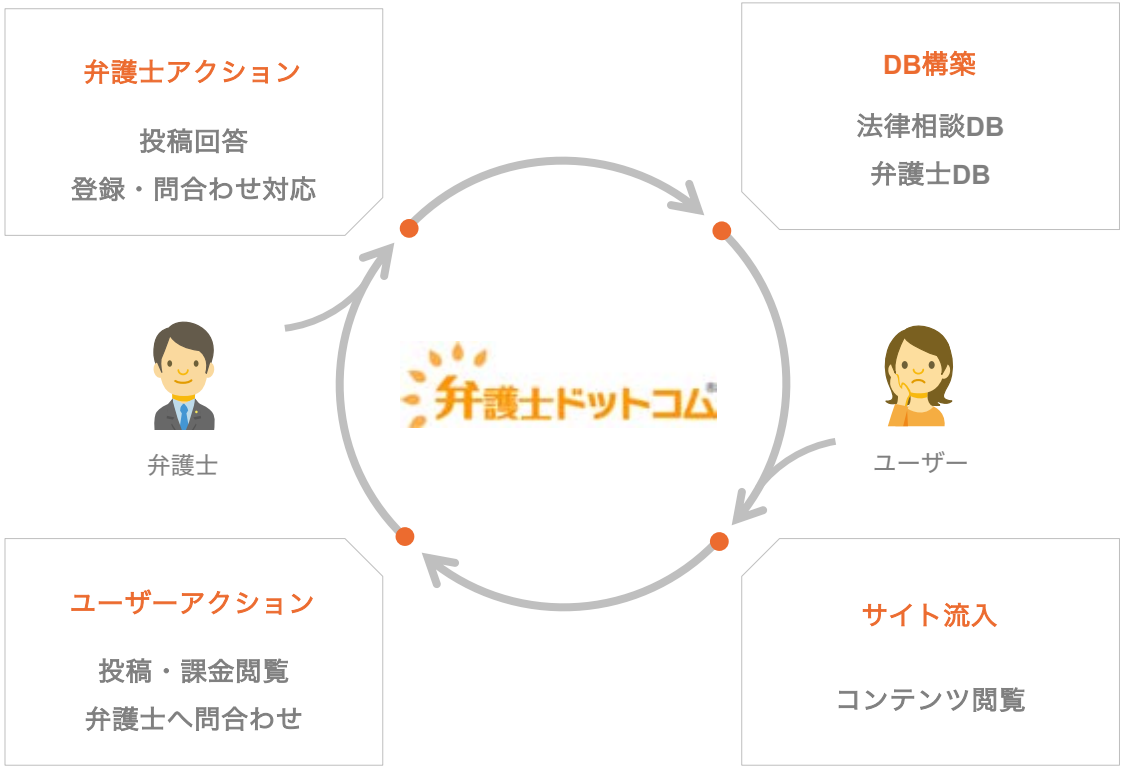
月間サイト訪問者数推移



© Bengo4.com, Inc. 2020

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



© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサインについて

© Bengo4.com, Inc. 2020

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出来ます
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

合意締結後の最終ステップ

締結した書類は、送信者・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）

© Bengo4.com, Inc. 2020

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

© Bengo4.com, Inc. 2020

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。

© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサインの料金体系

Free	Standard	Standard plus	Business
固定費用 ： 0円/月	固定費用 ： 10,000円/月	固定費用 ： 20,000円/月	固定費用 ： 100,000円/月
送信件数ごと： 0円/件	送信件数ごと： 200円/件	送信件数ごと： 200円/件	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	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 ・2段階認証機能 ・API連携など	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 ・2段階認証機能 ・API連携など ・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

※ 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

© Bengo4.com, Inc. 2020

クラウドサインの特徴

導入企業数60,000社、導入シェア80%強の電子契約サービス

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、6万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

© Bengo4.com, Inc. 2020

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。

© Bengo4.com, Inc. 2020

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。

入金のスピード化

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。

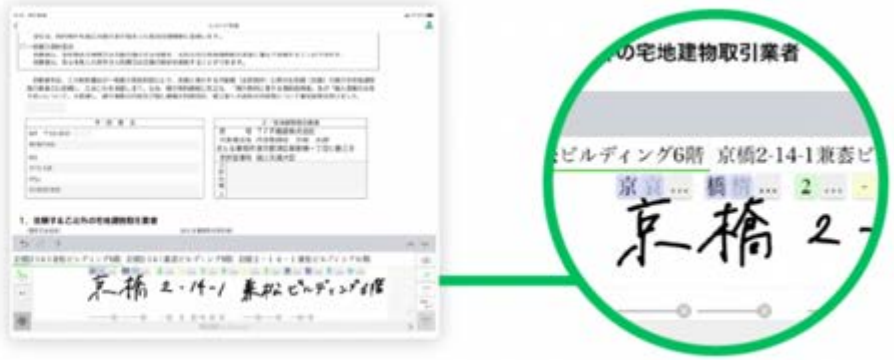
© Bengo4.com, Inc. 2020

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



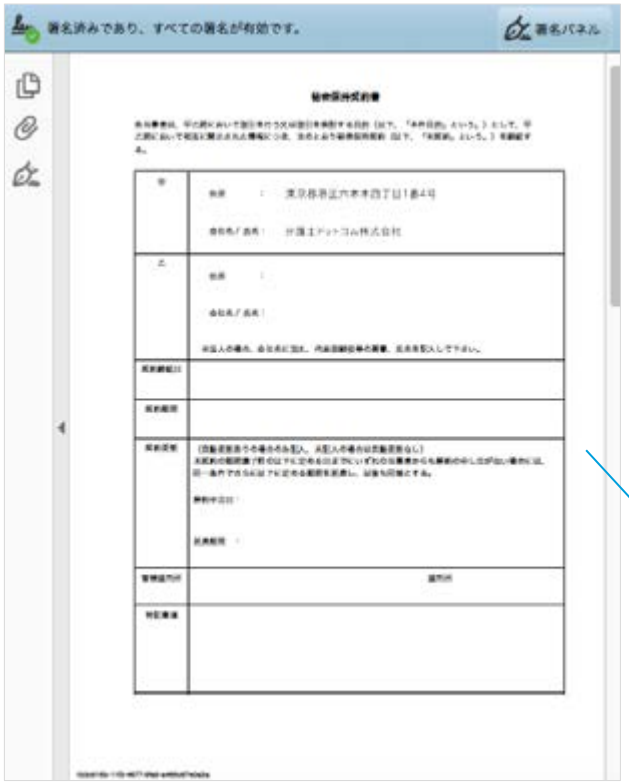
iPad上で手書き記入するだけで
デジタル文字に自動変換
顧客管理システムへ自動同期

© Bengo4.com, Inc. 2019

法的証拠力（電子署名）

合意された書類に「弁護士ドットコム株式会社」名義で
電子署名を付す方法で、証拠力を担保しております

締結済み契約書PDFは双方にメールでも送られます。



電子署名を施した書類をPDF閲覧ソフトであるAdobe Acrobat Reader(無料)で開くことによって、署名パネル欄から以下の事項を確認することができ、証拠力の保持が確認できます。

1. 送信者及び受信者が合意した日時(秒単位)
2. 送信者及び受信者のメールアドレス
3. 締結後、書面内容に改竄がなされていないこと

PDF署名パネル

© Bengo4.com, Inc. 2020

契約を証明するための仕組み①

以下の方法により本人の同一性の確認、および書類への改ざんがないことを証明しており、合意締結の証明に十分な証拠力を有します。

受信者の特定・認証

クラウドサインでは、送信者が書類を送ると、受信者のメールアドレス宛に、書類を閲覧・確認するためのユニークURLを都度発行いたします。このURLに悪意を持った第三者が不正にアクセスするためには、１秒間に１億回ランダムなURLを作成してアクセスを試みても、宇宙の寿命より長い期間が必要です。従って、このURLをクリックできるのはメールアドレスの保持者のみであり、これにより本人を特定しています。

また、万が一クラウドサインからのメールそのものが流出してしまった場合でも、送信者は、受信者が書類を開くためのアクセスコード（パスワード）を予め設定することができ、それを別途受信者に連絡しておくことで、当事者外による書類の閲覧を防ぐことができます。

双方の合意の意思表示の証明

クラウドサインでは、送信者が送ったPDFファイルに対して受信者が確認・同意することにより、合意締結が成立します。（確認完了済みのPDFファイルに、弁護士ドットコム株式会社が相互同意を示す改ざん不可能な電子署名を付与いたします）。

書類に対する改竄防止

クラウドサインで合意締結されたすべての書類には、クラウドサインのみが発行可能な電子署名が付与されますので、それにより真正な書類を判別することができます。電子署名の仕組みには、強固な暗号化方式によって守られている公開鍵暗号方式に基づくデジタル署名を採用しています。

© Bengo4.com, Inc. 2020

契約を証明するための仕組み②

以下の方法により電子契約の「完全性」をより強固にしており、合意締結の証明に十分な証拠力を有します。

電子署名と認定タイムスタンプの利用による完全性の確保

電子データに電子署名とタイムスタンプを付与することで、「誰が」「何を」「いつ」合意したかが証明でき、電子契約の完全性がより強固になります。

クラウドサインでは、合意したPDFファイルの証拠力を担保し、安心して長期保管していただけるよう、弁護士ドットコム株式会社による電子署名に加え、認定タイムスタンプを付与しています。

タイムスタンプの概要

スタンダードプラン以上では、時刻認証業務認定事業者（セイコーソリューションズ株式会社）の認定タイムスタンプを施しています。
これにより、確定時刻に電子データが存在していたこと、並びに電子データがその時点から改ざんされていないことを証明可能です。

電子署名の有効期間は、タイムスタンプの付与により、10年間に延長されます（長期署名）。このことで、10年間に渡って改ざんを検知可能になります。

※フリープランでは、認定タイムスタンプは付与されず、電子署名の有効期間は1年となります。

「認定タイムスタンプを利用する事業者に関する登録制度」に基づく登録については、公式サイトで確認できます。
https://www.dekyo.or.jp/touroku/contents/repository/index.html

U0018-001（登録日2018.9.4）
弁護士ドットコム株式会社

© Bengo4.com, Inc. 2020

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。

© Bengo4.com, Inc. 2020