FY3/2027 Q2 決算説明資料

弁護士ドットコム

Bengo4.com, Inc.

2026/11/11

© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain エージェントが急速に普及している社会的背景

なぜ、LegalBrain エージェントが急速に普及しているのか？

01 弁護士が不足している

- 弁護士1人あたりのカバー国民数は、アメリカが約260人に対して日本は約2,600人 （アメリカの弁護士数 132万人、日本の弁護士数 4.8万人）
- 日本の弁護士の60%超は首都圏に集中し、地方の人手不足が深刻

02 AI活用に積極的な20～50代が、国内弁護士におけるボリュームゾーン

- 司法制度改革により2004年に法科大学院が開校し、弁護士数が増加
- 日本の弁護士の77%超が20～50代
- 高齢化の日本において、AI活用に積極的な若い世代の弁護士が多い

急速な売上成長

LegalBrain™ Agent（エージェント）

国内上場企業の主要SaaSプロダクトの中で最速でARR10億円を達成
（次ページ参照）

※日本弁護士連合会「弁護士白書 2025年版」、総務省統計局「人口推計」、米国商務省 国勢調査局「U.S. Census Bureau, Population Estimates Program」

© Bengo4.com, Inc. 2026

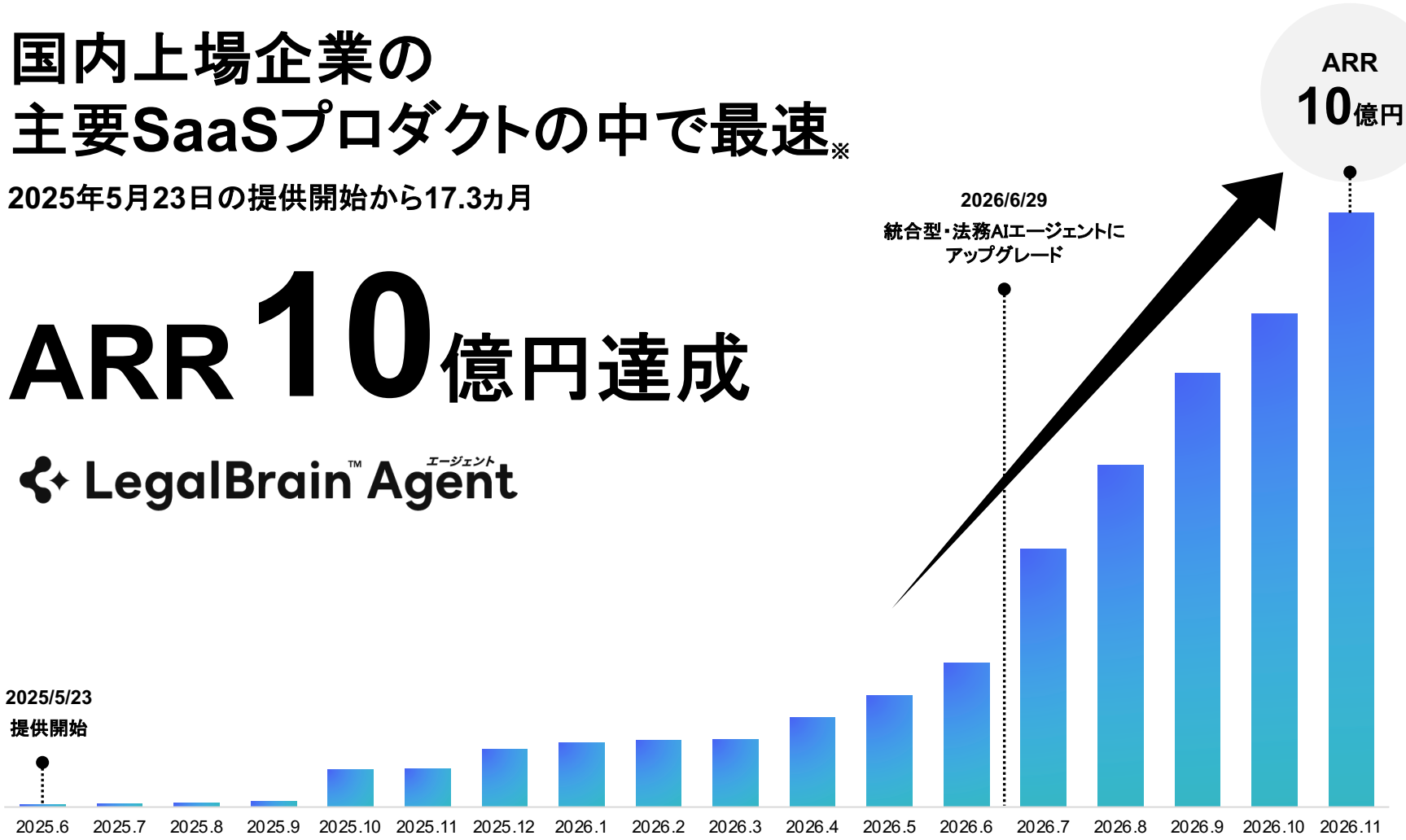
期初の社内目標を上回るペースでARR10億円を達成

国内上場企業の主要SaaSプロダクトの中で最速※

2025年5月23日の提供開始から17.3ヵ月

ARR 10億円達成

LegalBrain™ Agent エージェント



※三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社調べ（2026年10月、公開情報をもとに調査）

© Bengo4.com, Inc. 2026

海外のリーガルAI企業

海外のリーガルAI市場は急速に拡大。年間経常収益（ARR）の約40倍の企業価値がついている
日本でもリーガルAI市場がLegalBrain エージェントによって急速に拡大

Harvey

- **2022年11月設立**
- **リーガル特化型のAIエージェントを提供**
- **法律事務所中心に導入社数 3,000社以上**
- **ARR 4.0億＄**（2026年9月時点）
- **企業価値 155億＄**（2026年9月時点）

LEGORA

- **2023年5月設立**
- **リーガル特化型のAIエージェントを提供**
- **法律事務所中心に導入社数 2,400社以上**
- **ARR 2.0億＄**（2026年10月時点）
- **企業価値 88億＄**（2026年10月時点）

※https://www.harvey.ai/blog/harvey-raises-dollar550m-at-a-dollar155b-valuation-to-help-legal-teams-own-their-intelligence
※https://legora.com/blog/series-e

© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain エージェントの競争優位性

海外リーガルAIの日本進出は、LegalBrain エージェントの脅威か？

No!

01 顧客はLegalBrain エージェントと併用

- 海外プレイヤーは、海外案件を手掛ける国内の大手法律事務所がターゲット
- すでに大手法律事務所はLegalBrain エージェントと併用している
- LegalBrain エージェントは大手法律事務所以外もターゲット

02 データ

- 当社は国内におけるOne&Onlyのリーガルデータを保有
- 海外プレーヤーは海外のリーガルデータを主に保有

03 プロダクト&セールス

- 徹底的なローカライズによるユーザーフレンドリーなプロダクト
- 自社のセールス組織により、既存の弁護士・企業法務ユーザーを有する

04 サービスシェア

- 電子契約サービスでは主要4社におけるクラウドサインのシェアは48%（海外競合のシェアは30%）
- 判例検索サービス主要4社における判例秘書のシェアは51%（海外競合のシェアは17%）

© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain エージェントの将来性

LegalBrain エージェントは、売上高1,000億円以上のビジネスになるか？

Yes!

01 国内弁護士 4.8万人

- 弁護士4.8万人 × 50万円※1 × 12ヵ月 = **3,000億円**
- 訴訟相手の弁護士がAIを活用すると、自身も活用する必要性が高まる

02 法務部を有する企業 5.3万社※2

- 社員数100名以上の法務部を有する企業5.3万社 × 法務部員数平均4.4人 × 50万円※1 × 12ヵ月 = **1.4兆円**
- 法務部の人手不足が企業課題となっている中、LegalBrain エージェントが解決策に

03 法務部がない企業 350万社※2

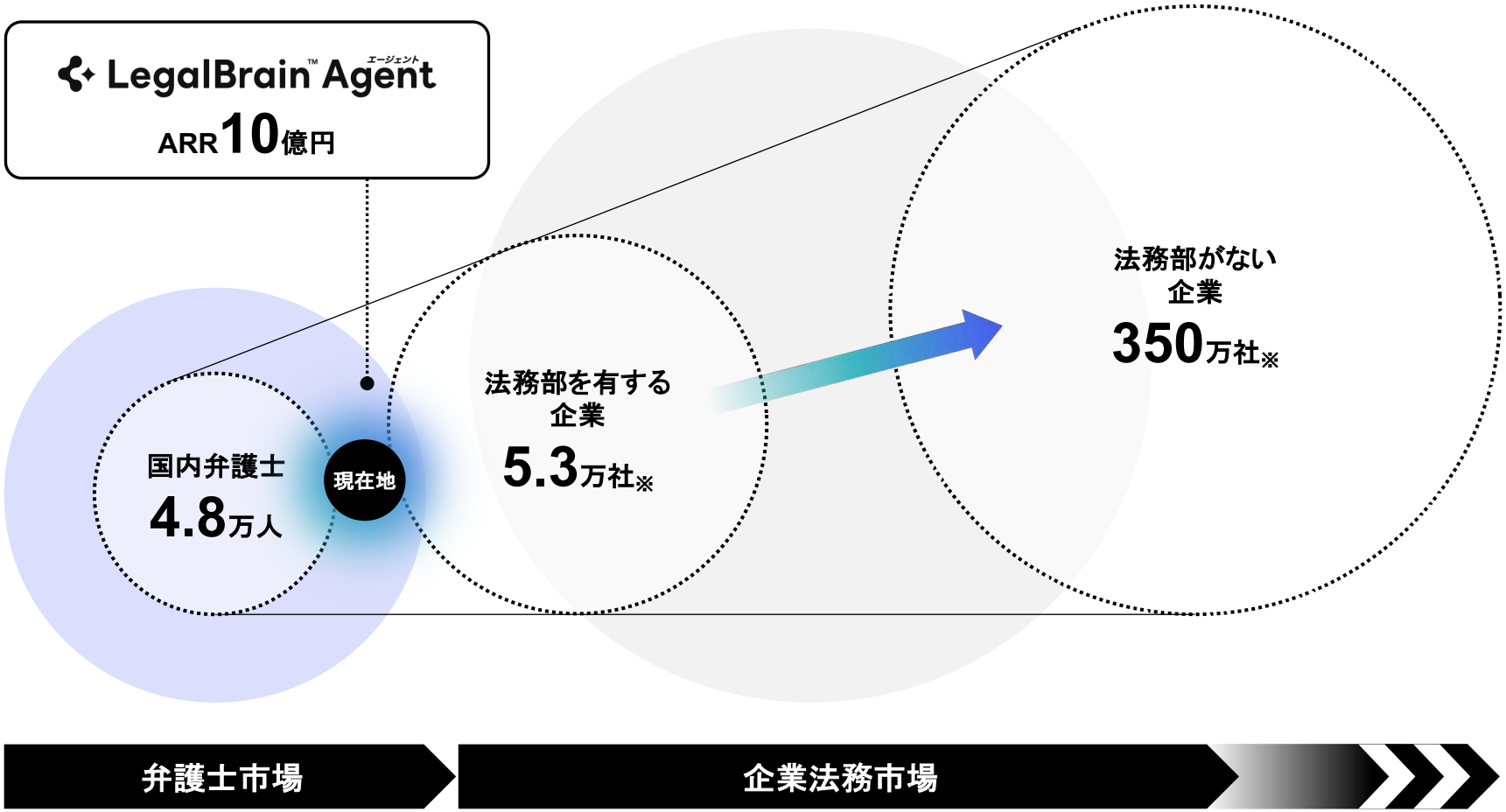
- 法務部がない企業でもLegalBrain エージェントで法務機能を強化
- 「日本の法務部」として日本社会をエンパワーする

※1 1IDあたり月額50万円と仮定
※2 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

© Bengo4.com, Inc. 2026

ポテンシャルが大きい企業法務市場への展開を加速

弁護士市場を中心としたターゲット獲得とともに、ポテンシャルのより大きな企業法務市場への展開を加速させていく



※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

© Bengo4.com, Inc. 2026

2027年3月期
第2四半期決算概要

FY3/2027 Q2

© Bengo4.com, Inc. 2026

2027年3月期 上期連結業績ハイライト（4月- 9月）

売上高は前年同期比 27.4%増収、EBITDAは前年同期比 32.8%増益

主要数値が計画から全て上振れて着地

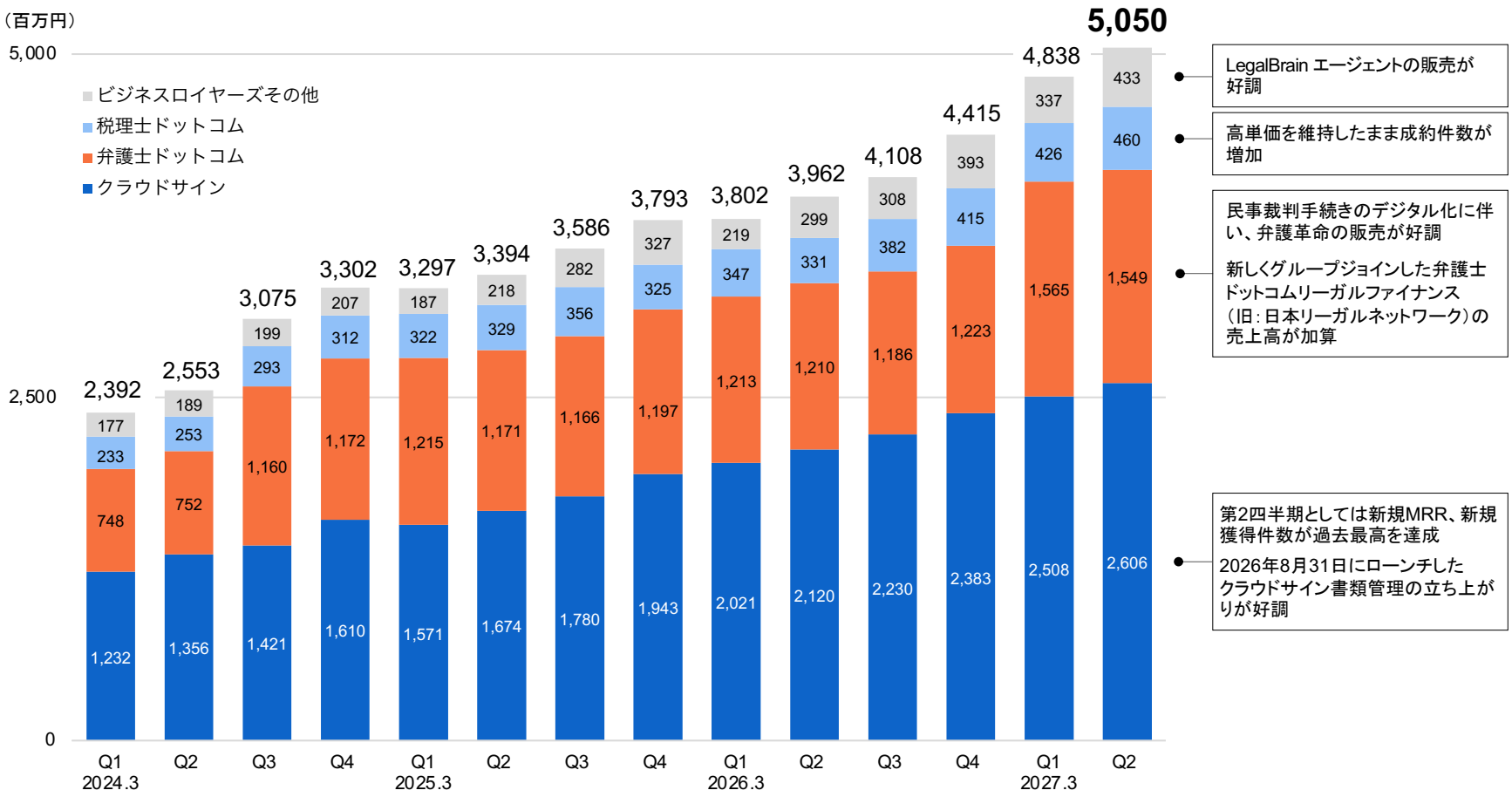
売上高	9,888	百万円	―	前年同期比	+27.4 %
EBITDA	2,039	百万円	―	前年同期比	+32.8 %
営業利益	1,414	百万円	―	前年同期比	+30.5 %
経常利益	1,416	百万円	―	前年同期比	+30.5 %
当期純利益	892	百万円	―	前年同期比	+36.1 %

※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

© Bengo4.com, Inc. 2026

売上高の四半期推移

第2四半期の売上高はYoY +27.4%と高い売上高成長を実現
通期売上高予想205億円に対し、計画超過ベースである 48.2%の進捗率

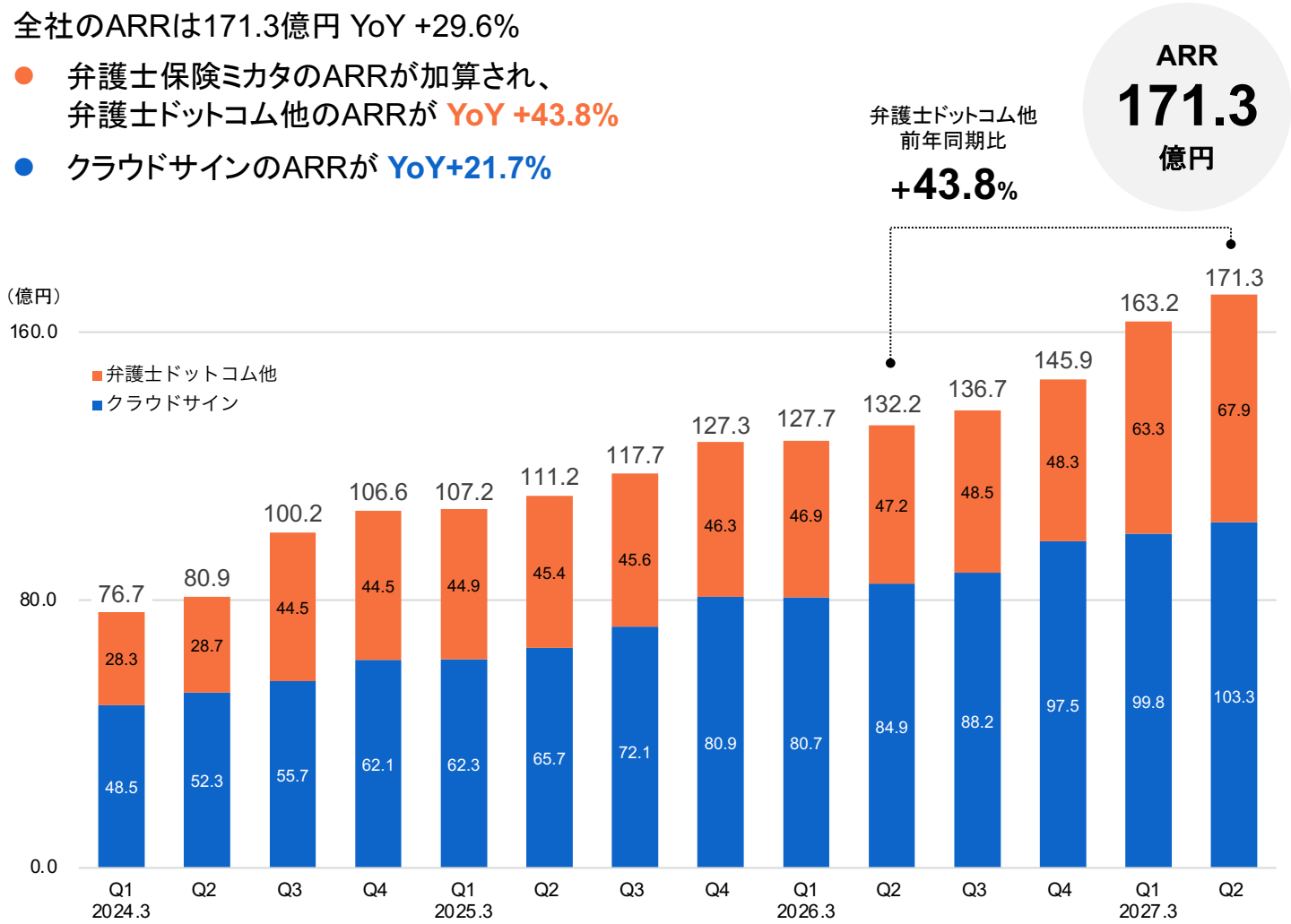


© Bengo4.com, Inc. 2026

ARRの四半期推移

全社のARRは171.3億円 YoY +29.6%

- 弁護士保険ミカタのARRが加算され、弁護士ドットコム他のARRが YoY +43.8%
- クラウドサインのARRが YoY+21.7%



弁護士ドットコム
弁護士ドットコム LIBRARY
判例秘書
弁護革命
BUSINESS LAWYERS LIBRARY
LegalBrain Agent
弁護士保険 ミカタ

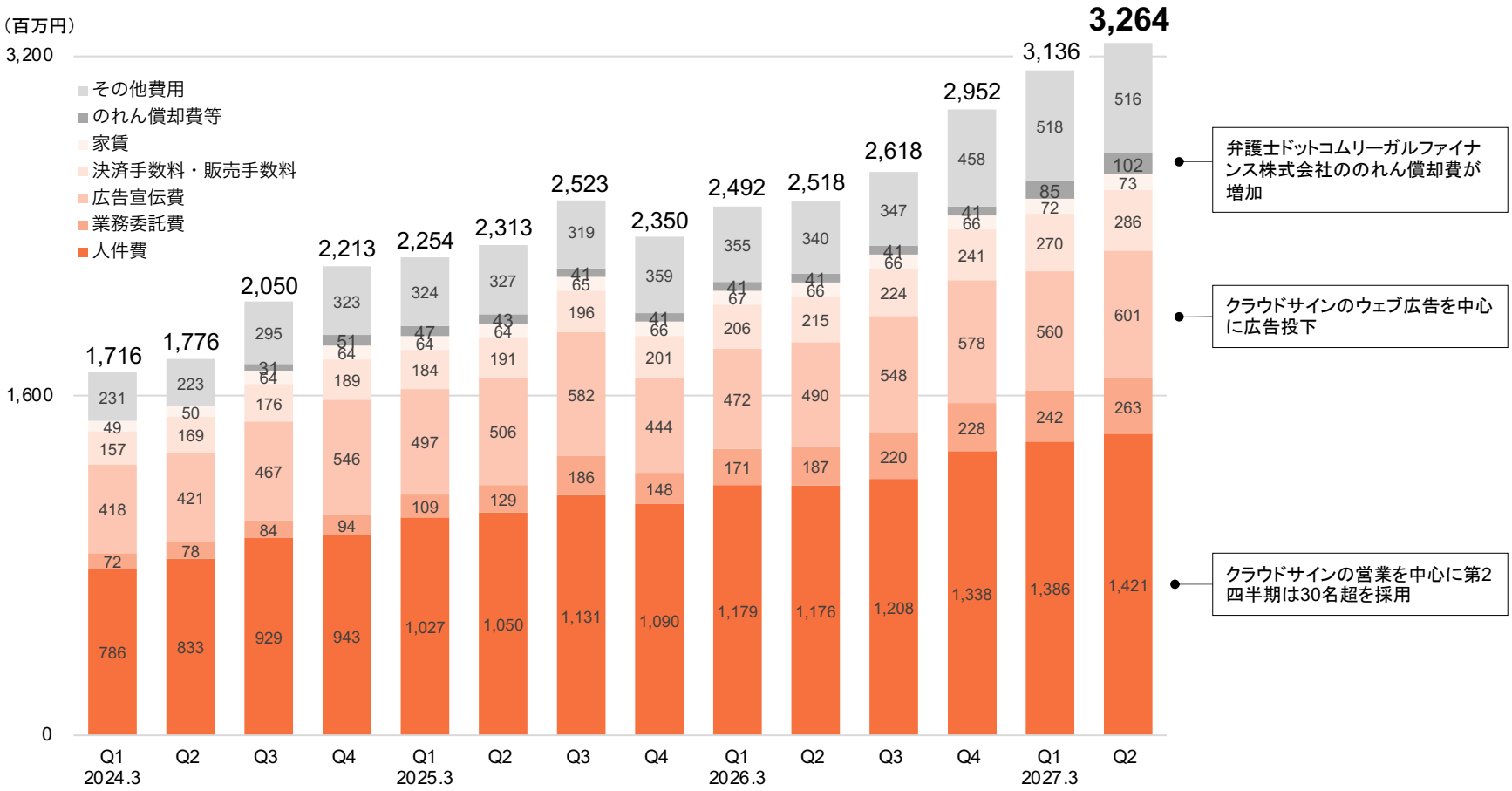
CLOUDSIGN
CLOUDSIGN REVIEW
CLOUDSIGN カンリ
CLOUDSIGN 書類管理

※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

© Bengo4.com, Inc. 2026

販売費及び一般管理費の四半期推移

第2四半期は、弁護士ドットコムリーガルファイナンス株式会社の新規連結化の影響で費用が増加
既存事業は、生産性を改善させながら筋肉質な投資を実行



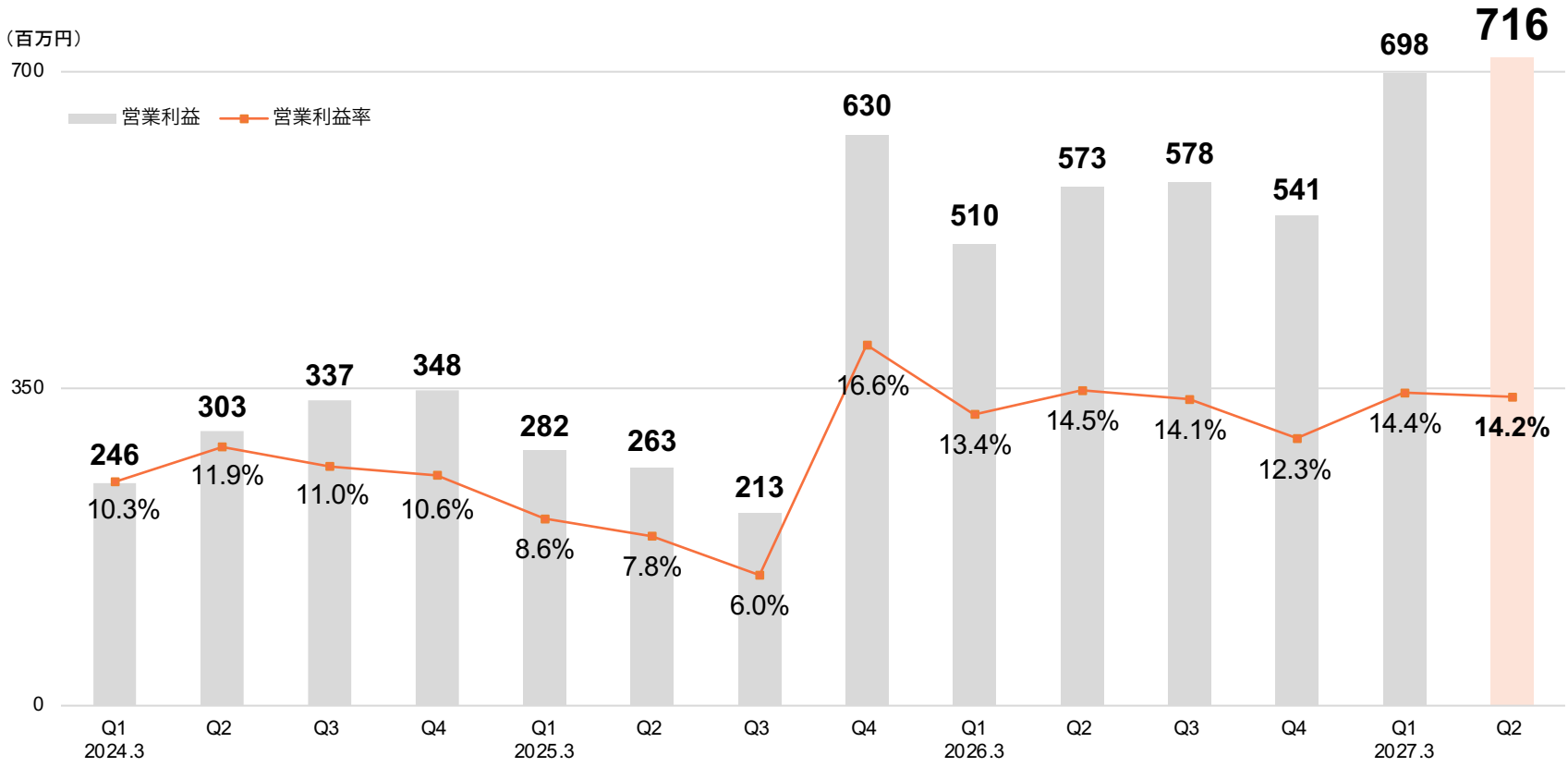
© Bengo4.com, Inc. 2026

営業利益の四半期推移

第2四半期は過去最高益である営業利益716百万円を達成

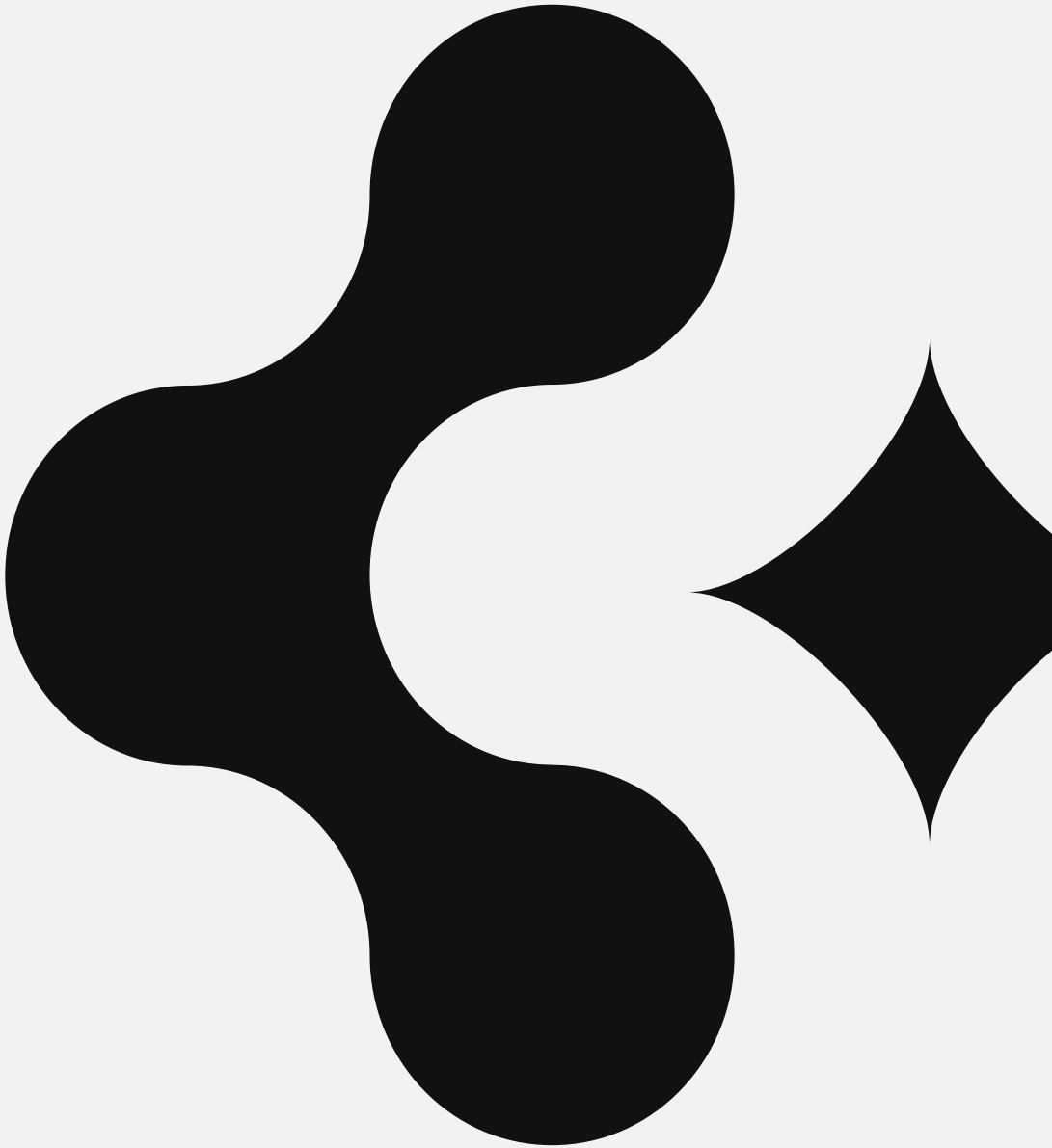
引き続き予算超過。通期営業利益予想30億円に対し、47.2%の進捗率

将来成長に向けた先行投資と生産性の改善の両立を行う



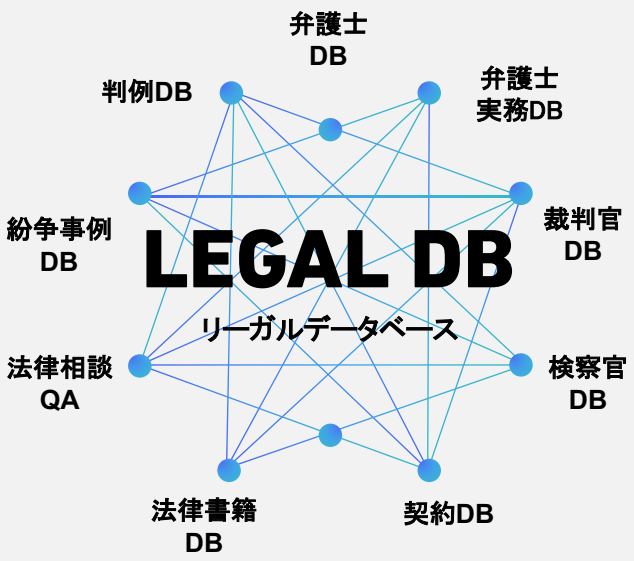
© Bengo4.com, Inc. 2026

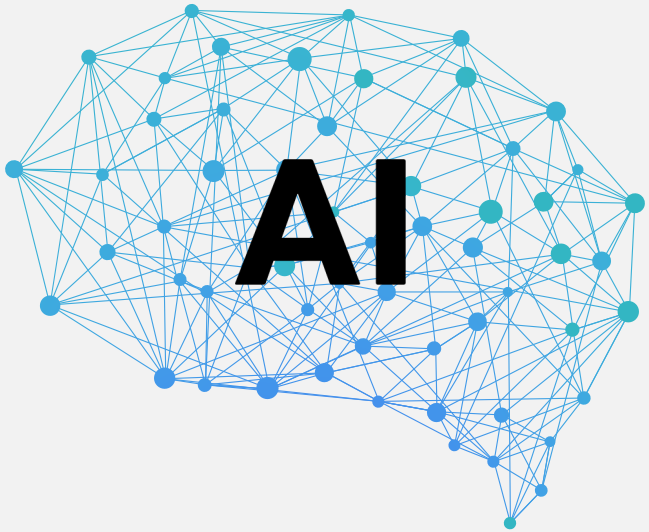
LEGALBRAIN
リーガルブレイン



© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain構想





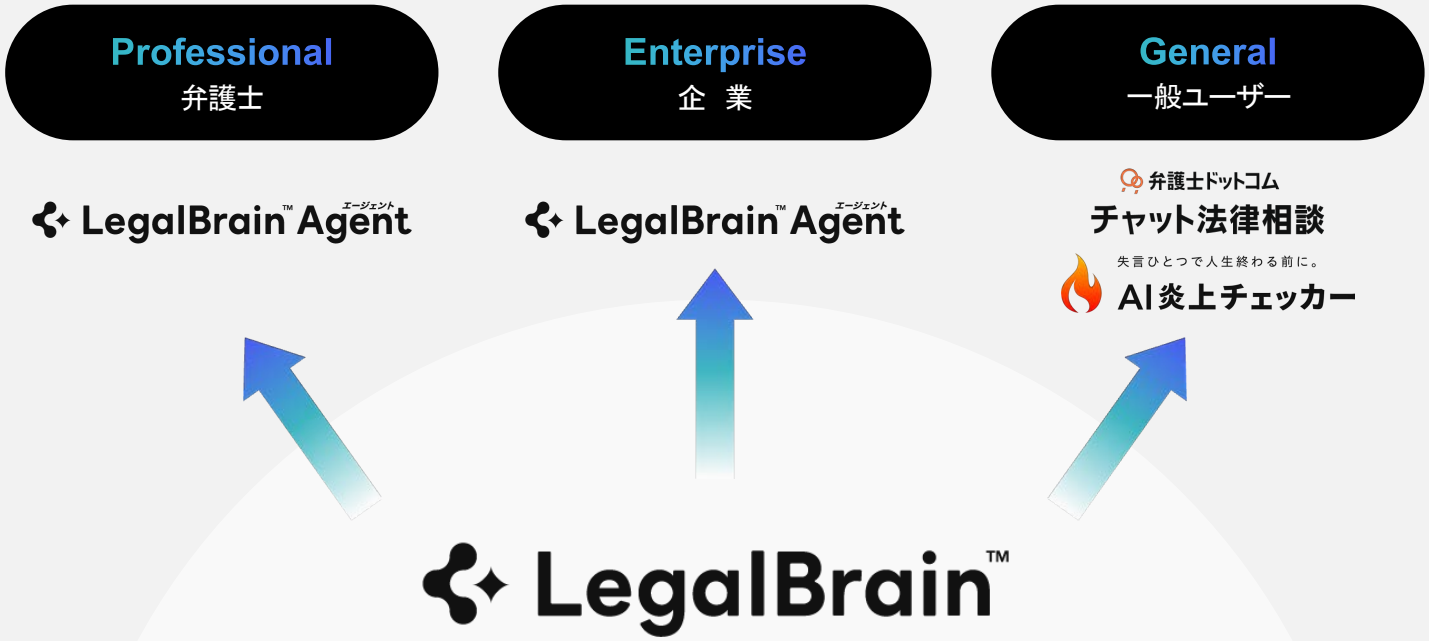
M&Aも活用し、
リーガルナレッジを獲得

エンジニア採用、アライアンス等により
開発力を強化

© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain構想を通じて成し遂げたいこと

「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



© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain エージェントが
日本初の統合型・法務AIエージェントへ進化

LegalBrain™

日本の法令、判例、ガイドライン、法律専門書籍のデータを統合し、対話を重ねることで論点の検討からリサーチ、分析、メールや資料の草案作成まで法務業務を進めることが可能に

LegalBrain™ Agent（エージェント）

アップグレード ユースケース（一部）

弁護士

- 知見の薄い分野の論点洗い出し
- 論点の深掘りや関連論点への派生
- 法令・法律書籍・判例などの横断検索
- 各種文書の下書き作成
- 書面起案の準備

企業法務

- 法令・法律書籍・判例などの横断検索
- 相談内容への対応方針と選択肢の整理
- 法務相談の論点整理と法的リスク可視化
- 各種文書・回答メールの下書き作成
- 契約書の作成、レビュー、重要リスクの抽出

© Bengo4.com, Inc. 2026

LegalBrain エージェントがClaude、Microsoft Copilotと連携

既に広く普及しているClaude、Copilotとの連携を開始
Claude、Copilotの画面から、日本の法令・判例・ガイドライン・法律書籍などに基づく調査結果を出典付きで得られるように



© Bengo4.com, Inc. 2026

長島・大野・常松法律事務所が導入

LegalBrain™

国内大手法律事務所である長島・大野・常松法律事務所が、所属弁護士からパラリーガルなどのスタッフに至るまで、事務所全体でLegalBrain エージェントを導入

NAGASHIMA
長島・大野・常松 法律事務所

×

LegalBrain™ Agent（エージェント）



© Bengo4.com, Inc. 2026

法務AIと弁護士法72条に関する新たなガイドラインが公表

LegalBrain™

2026年8月21日、法務省より弁護士法72条に関するガイドラインが公表

適法性の判断指針が明確になり、AIサービスを積極的に展開できる環境に

生成AIの進化に伴い、AI活用を前提とした国家レベルのルールづくりが急ピッチで展開

2023年8月1日	法務省が「AI等を用いた契約書等関連業務支援サービスの提供と弁護士法第72条との関係について」を公表
2026年1月9日	経団連が、内閣府規制改革推進会議にて生成AIを活用したリーガルテックサービスの提供条件の見直しを要望 法務省は「現状・時代ニーズに即した再整理を行い、必要な措置を検討する必要性」を表明
2026年2月26日	規制改革推進会議が中間答申を取りまとめ、「令和8年度上期結論、結論を得次第速やかに措置」するよう法務省に対し要求
2026年3月	三谷英弘法務副大臣（当時）の下に、AIリーガルテックと弁護士法との関係やAIリーガルテックの適切な利活用のためのガバナンスの在り方等について検討を行う省内タスクフォースを立ち上げ
2026年7月21日	日本成長戦略・官民投資ロードマップの閣議決定 「バーティカルAI（領域特化型AI）」官民投資促進に向けた課題と政策パッケージの中で、弁護士業務におけるAI活用の促進が具体例として記載
2026年8月21日	**法務省が「ビジネス分野におけるAI等法務業務支援サービス提供 と弁護士法第72条の関係について」を公表**

© Bengo4.com, Inc. 2026

リーガル領域のTAM

LegalBrain

LegalBrain エージェント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
1ツールに留まらず人件費を代替するサービスとして普及する見込み



ミカタ少額短期保険
弁護士ドットコム リーガルファイナンス

弁護士ドットコム

CLOUDSIGN
BUSINESS LAWYERS

12.2兆円 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」

© Bengo4.com, Inc. 2026

各事業の概況

FY3/2027 Q2

© Bengo4.com, Inc. 2026

CLOUDSIGN
クラウドサイン



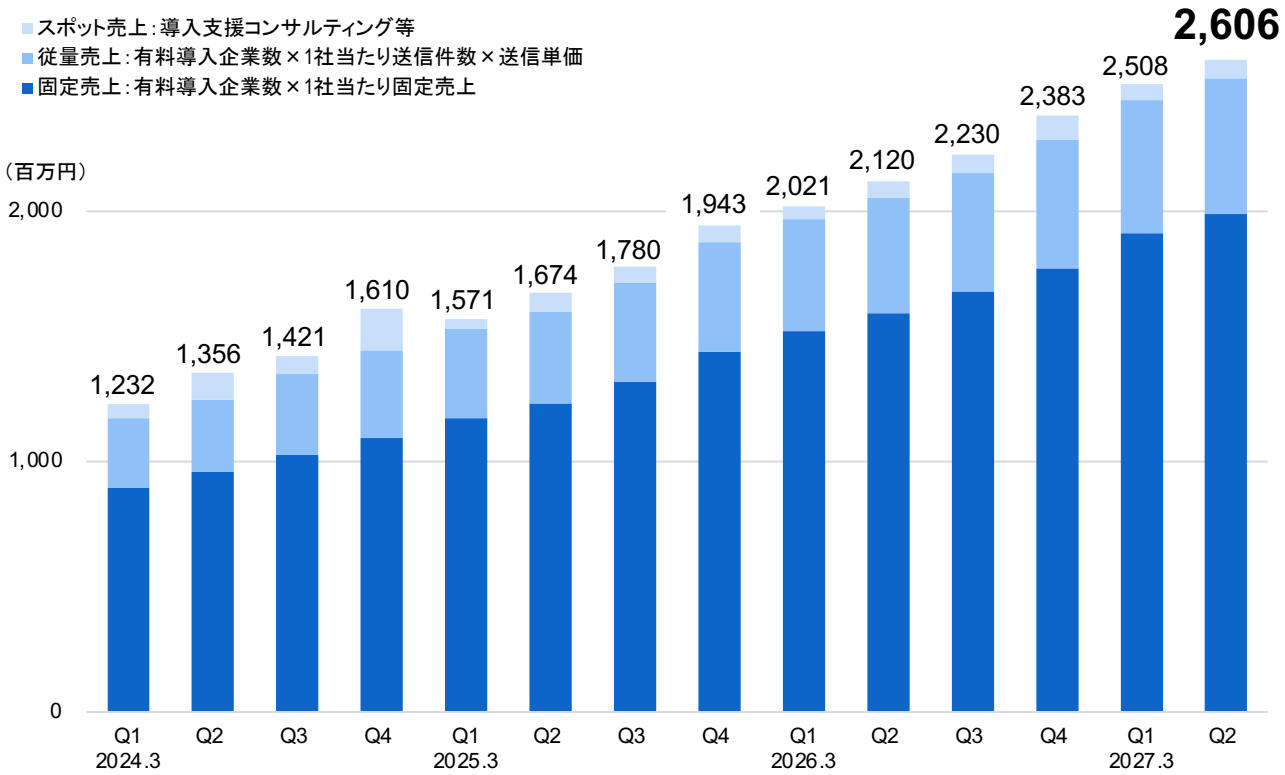
© Bengo4.com, Inc. 2026

売上高の推移

第2四半期としては**新規MRR、新規獲得件数が過去最高**を更新

売上高 No.1
電子契約サービス市場

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
2026年4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2四半期としては新規MRR、新規獲得件数が過去最高を達成

2026年8月にローンチしたクラウドサイン 書類管理の立ち上がりが好調

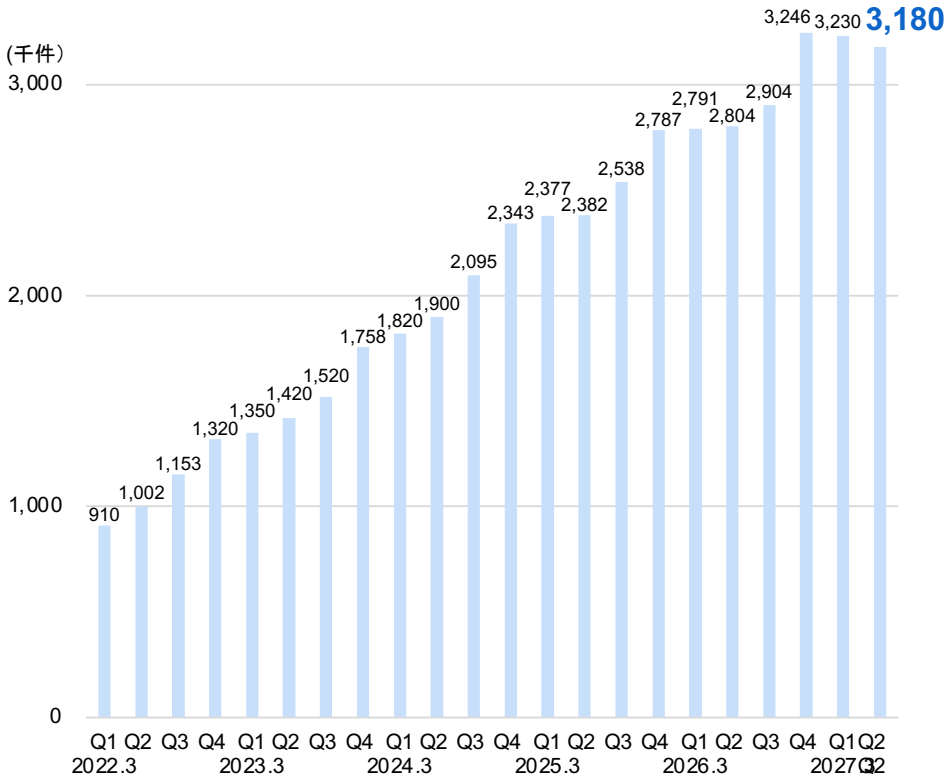
※ARR = 年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。各期末時点における月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）を12倍して算出
※新規MRR = 新規顧客から新たに発生した初回の月間経常収益（Monthly Recurring Revenue）

© Bengo4.com, Inc. 2026

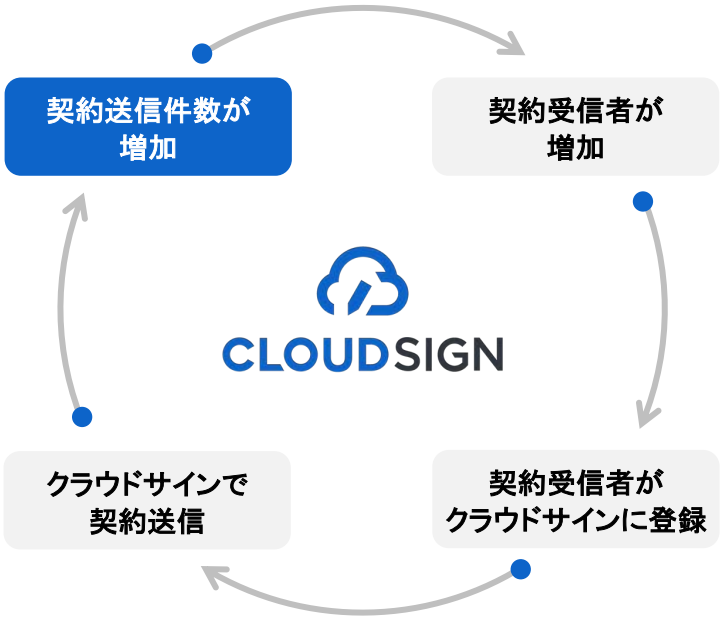
契約送信件数の推移（電子署名およびタイムスタンプが付与された契約）

契約送信件数は四半期で318万件を超過

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）

© Bengo4.com, Inc. 2026

BENGO4.COM
弁護士ドットコム

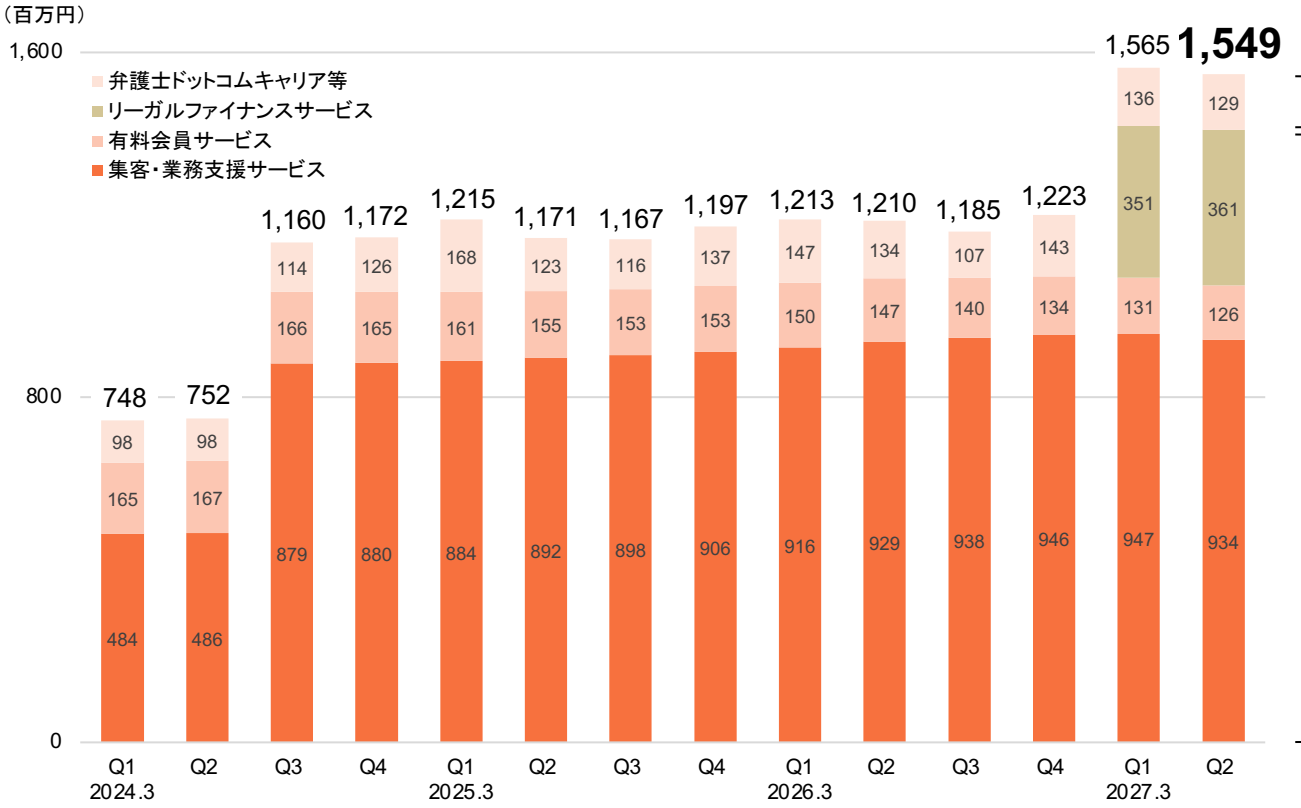


© Bengo4.com, Inc. 2026

売上高の推移

民事裁判手続きのデジタル化の追い風を受けている弁護革命の販売が好調

売上高の推移



弁護士ドットコムキャリア等

弁護士および企業法務を中心とした転職支援サービス

リーガル領域にリソースを集中させることで増収、収益構造が改善

リカーリング売上

リーガルファイナンスサービス

トラブル前から備える保険サービスを提供

有料会員サービス

値上げ後の月額500円のユーザー比率が高まり、課金単価は上昇傾向

集客・業務支援サービス

民事裁判手続きのデジタル化に伴い、弁護革命の販売が好調

集客支援サービスの料金改定を2026年10月から実施

© Bengo4.com, Inc. 2026

登録弁護士数の推移

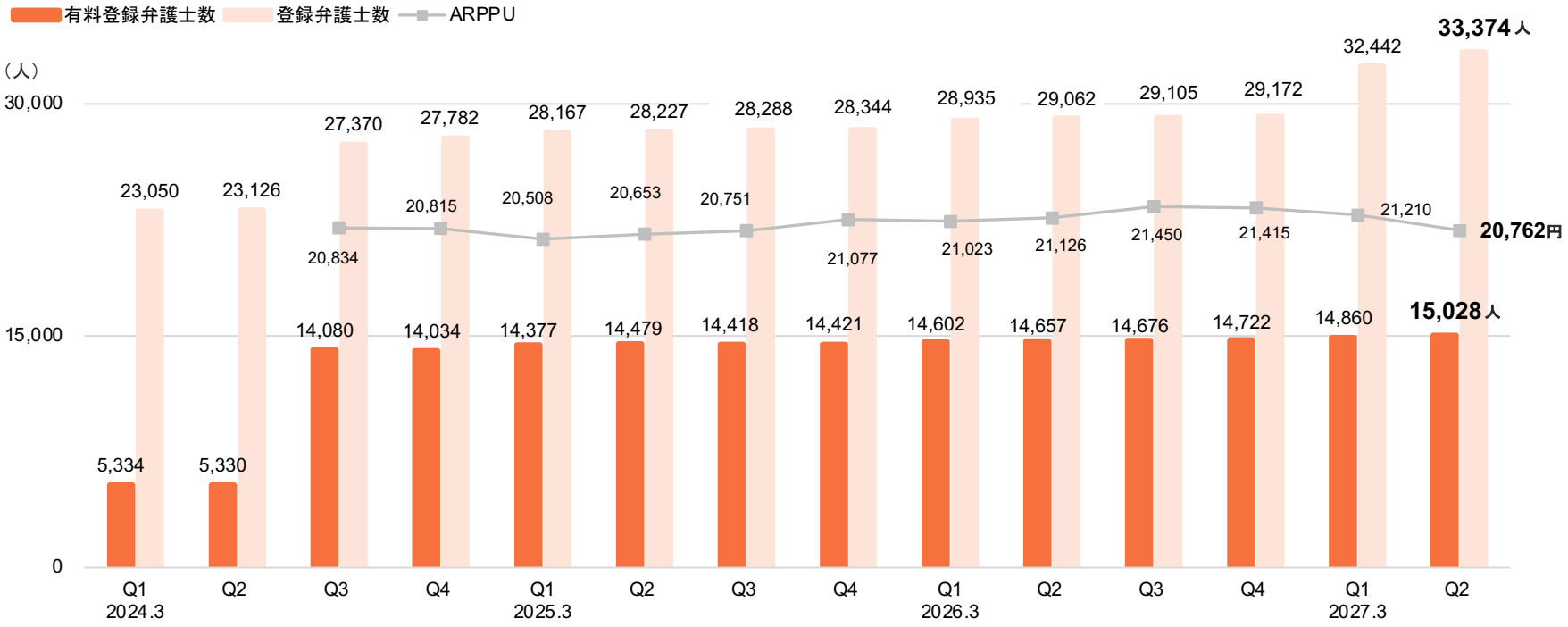
弁護士ドットコム

登録弁護士数は33,374人、**国内弁護士の70%が登録**

判例秘書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

弁護士数
国内シェア※2
70%

登録弁護士数／ARPPU※1の推移（月末時点）



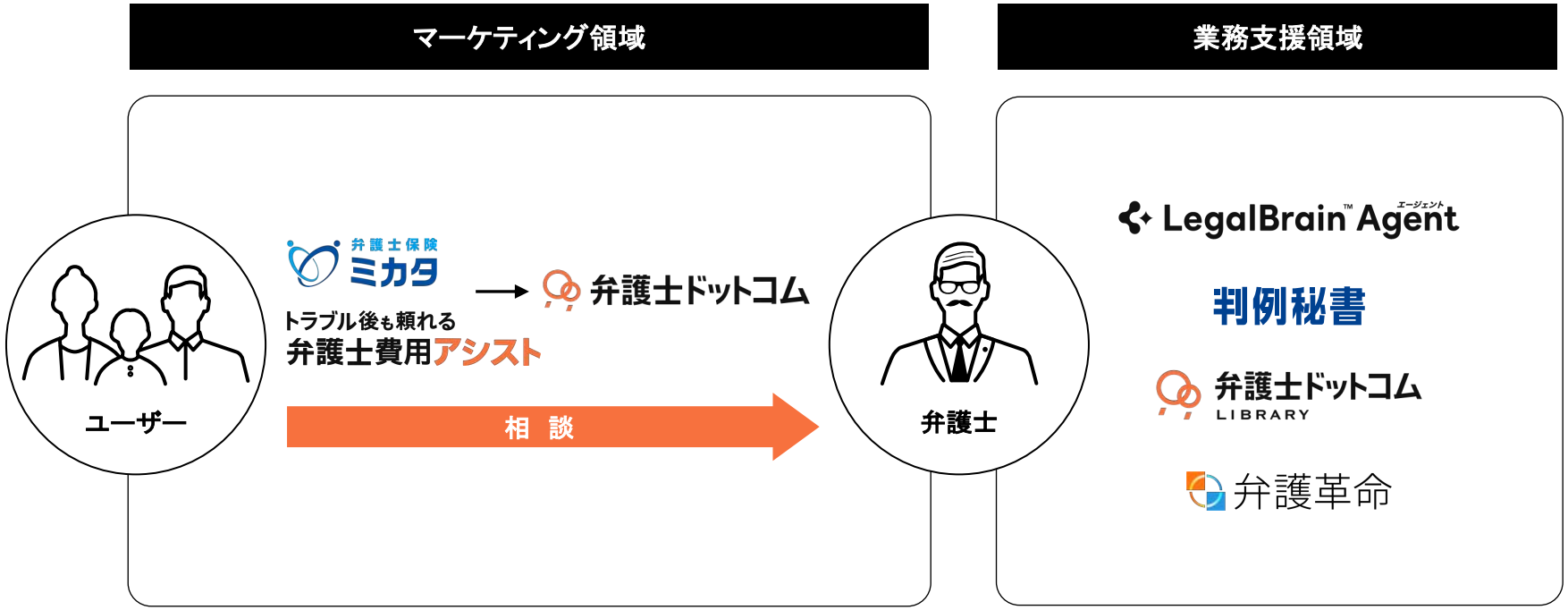
※1 各期最終月のスポット売上高を除く集客・業務支援サービス売上高を有料登録弁護士数で割った値
※2 国内弁護士におけるシェアは2026年11月1日時点の国内弁護士数から算出
※2 2027年3月期Q1から弁護士ドットコム株式会社のサービスを利用している全ての弁護士の数をカウント

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士をあらゆる面からトータルサポート

弁護士ドットコム

サービス間の連携を強化することで、シナジーを創出する



リーガルファイナンスで一般ユーザーの費用面での不安を解消

プロダクト間連携を推進
弁護士にとって最適なUI／UXを追求

LegalBrain エージェントの売上高は、ビジネスロイヤーズその他に含む

© Bengo4.com, Inc. 2026

ZEIRI4.COM
税理士ドットコム



© Bengo4.com, Inc. 2026

税理士ドットコムについて

月間サイト訪問者数約**80万人**、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7,587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16万件を誇る無料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2026年9月末時点実績数値

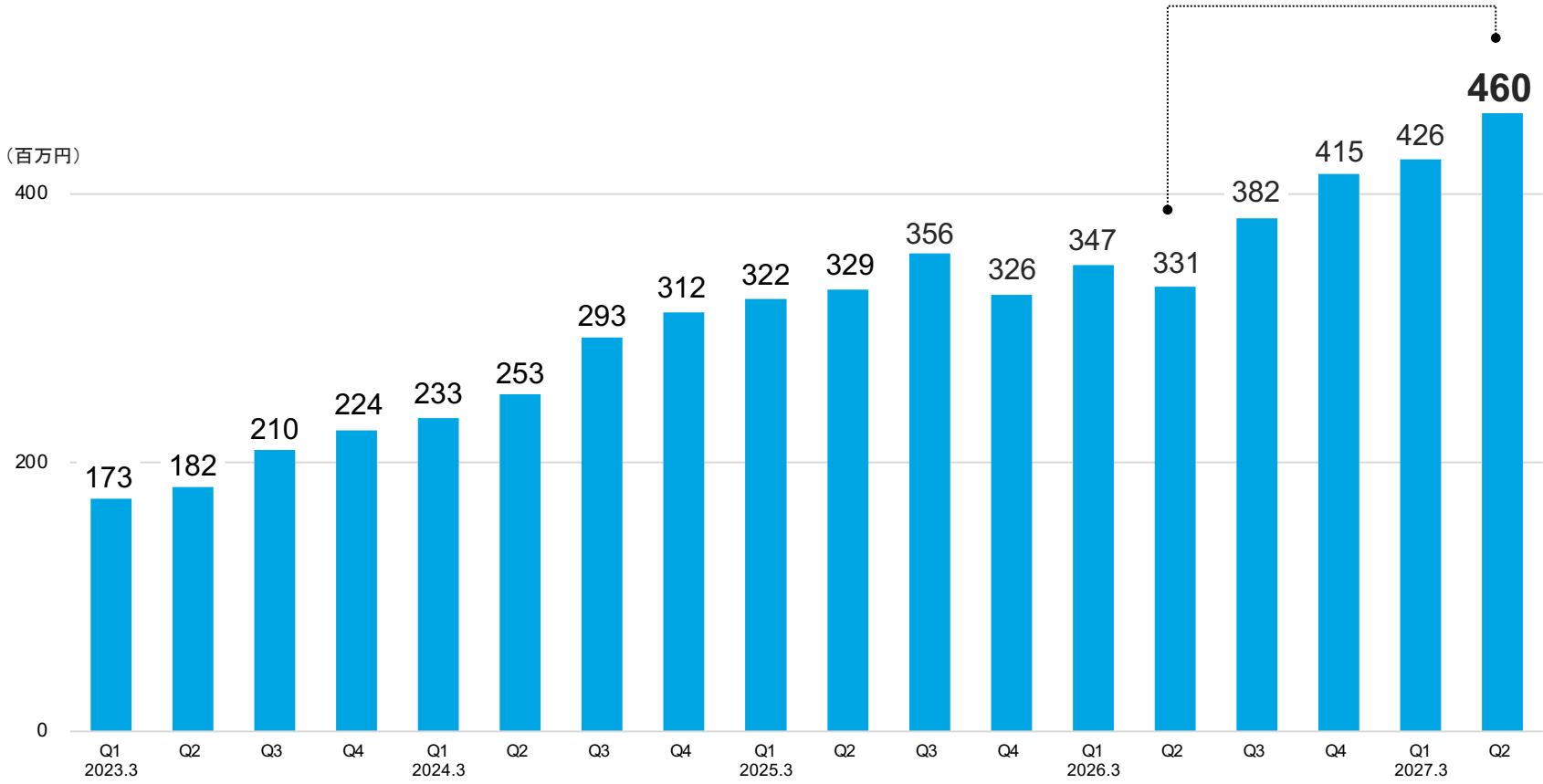
© Bengo4.com, Inc. 2026

売上高の推移

売上高は**過去最高を更新**、成約単価は引き続き高水準を継続
変更したリスティング広告の運用が安定したことにより、成約件数が増加傾向

YoY
+39.0%

売上高の推移



© Bengo4.com, Inc. 2026

BUSINESS LAWYERS
ビジネスロイヤーズ



© Bengo4.com, Inc. 2026

ビジネスロイヤーズについて

BUSINESS LAWYERS

月間サイト訪問者数約43万人、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4,200冊以上、法律系出版社45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2026年9月末時点実績数値

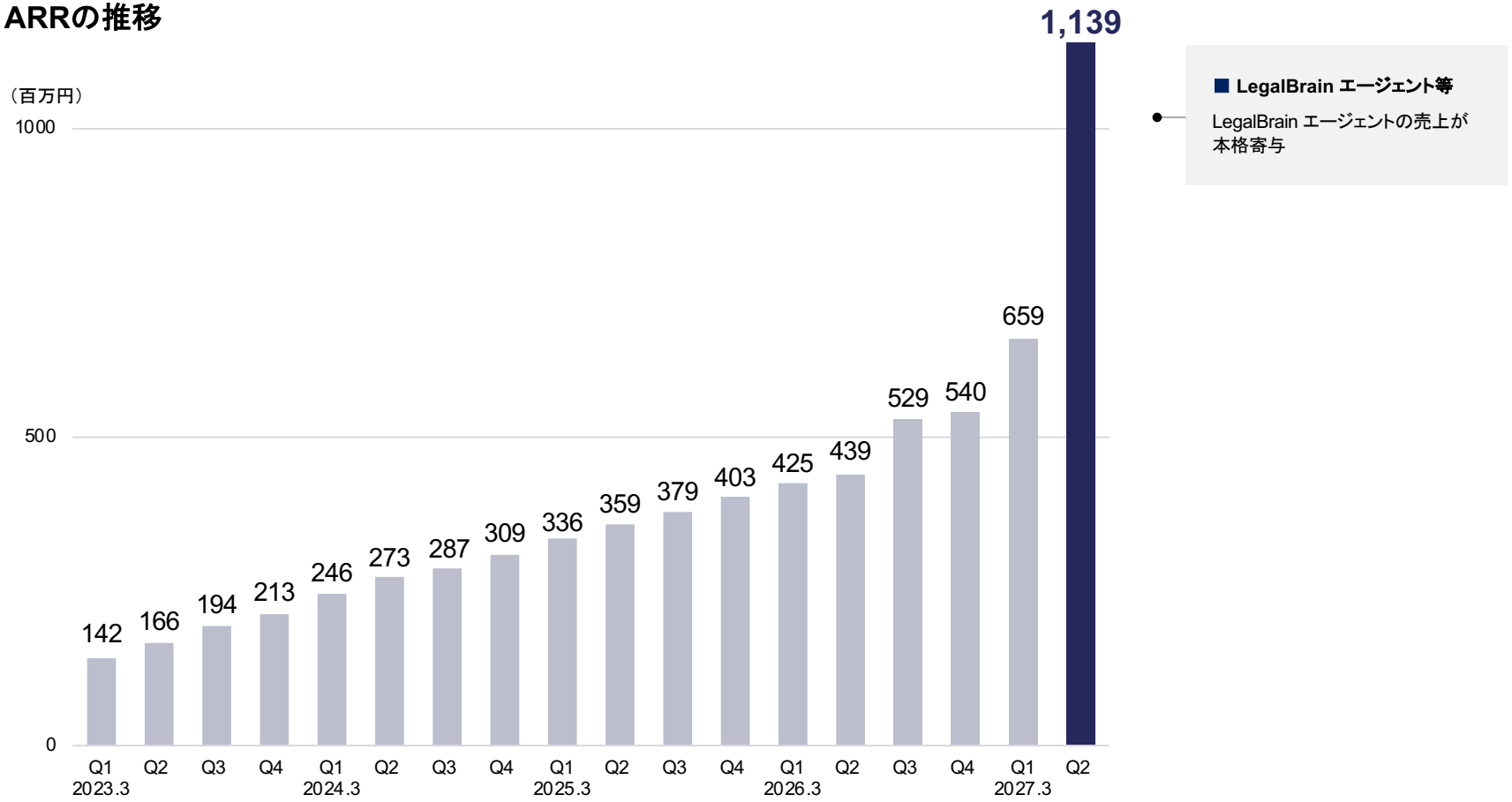
© Bengo4.com, Inc. 2026

ARRの推移

BUSINESS LAWYERS

LegalBrain エージェントの伸長により、大幅にARRが増加

ARRの推移



© Bengo4.com, Inc. 2026

コーポレートトピックス

FY3/2027 Q2

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士ドットコム初のユーザーカンファレンス「弁護士ドットコム PARADIGM 2026」を開催

各事業の未来像を語るトークプログラムや業界の最前線で活躍するゲストを交えたトークセッションをはじめ、弁護士ドットコムのプロダクト体験ができるブースを設置。業界最大級のネットワーキングも同時開催。

弁護士ドットコムのユーザーカンファレンス

PARADIGM

2026





■「弁護士ドットコム PARADIGM 2026」特設サイト：https://paradigm.bengo4.com/
■プレスリリース：https://www.bengo4.com/corporate/news/article/nfr5gjj-q/

© Bengo4.com, Inc. 2026

企業・社会変革を担う弁護士を表彰する「BUSINESS LAWYERS AWARD 2026」を開催

のべエントリー626名から、グランプリには先端技術部門の古川 直裕弁護士（株式会社ABEJA）が選出。あわせて、ガバナンス改革部門、ビジネスと人権部門、プロボノ・社会貢献部門、公共政策部門、先端技術部門の5部門で最優秀賞受賞者を決定。





■「BUSINESS LAWYERS AWARD 2026」公式ホームページ：https://www.bengo4.com/award/bl/2026/
■プレスリリース：https://www.bengo4.com/corporate/news/article/0p9zx7_dr/

グランプリ / 先端技術部門 最優秀賞
古川 直裕 弁護士（株式会社ABEJA / AI法研究会）

© Bengo4.com, Inc. 2026

ご参考

APPENDIX

© Bengo4.com, Inc. 2026

2027年3月期 第2四半期業績概要

※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

（単位：百万円）

	2027.3 Q2 実績	2026.3 Q2 実績	2026.3 Q2 実績比	2027.3 Q1 実績	2027.3 Q1 実績比
売上高	**5,050**	3,962	+27.4%	4,838	+4.4%
売上原価	**1,069**	870	+22.9%	1,003	+6.6%
売上総利益	**3,981**	3,092	+28.7%	3,834	+3.8%
販売費及び一般管理費	**3,264**	2,518	+29.6%	3,136	+4.1%
EBITDA	**1,037**	810	+28.0%	1,001	+3.7%
営業利益	**716**	573	+24.8%	698	+2.6%
営業利益率	**14.2%**	14.5%	-0.3pt	14.4%	-0.2pt
経常利益	**719**	571	+25.8%	697	+3.1%
当期純利益	**453**	334	+35.4%	439	+3.0%

© Bengo4.com, Inc. 2026

貸借対照表

（単位：百万円）

	2026年9月末	2026年6月末	2026年6月末比
流動資産	**8,079**	7,627	+452
現金及び預金	**4,513**	4,193	+320
固定資産	**8,912**	8,946	-34
総資産	**16,991**	16,573	+417
流動負債	**4,280**	4,029	+250
固定負債	**4,669**	4,928	-259
純資産	**8,042**	7,615	+427
自己資本比率	**45.5%**	44.2%	+1.3pt

© Bengo4.com, Inc. 2026

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
従業員	連結 758 名　単体679 名（2026年9月末時点）
グループ会社	株式会社エル・アイ・シー 弁護士ドットコムリーガルファイナンス株式会社 ミカタ少額短期保険株式会社

© Bengo4.com, Inc. 2026

ビジョン・ミッション

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。

弁護士ドットコム　税理士ドットコム　BUSINESS LAWYERS　CLOUDSIGN　LegalBrain

判例秘書　弁護革命　弁護士保険ミカタ　トラブル後も頼れる弁護士費用アシスト

© Bengo4.com, Inc. 2026

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 CFO　澤田 将興

㈱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㈱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

㈱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

㈱カ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

㈱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㈱、日本郵政㈱　社外取締役

ウォルト・ディズニー・ジャパン㈱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㈱代表取締役社長、コナミスポーツ㈱代表取締役社長を歴任

2024年6月社外取締役就任

社外取締役　中村 利江

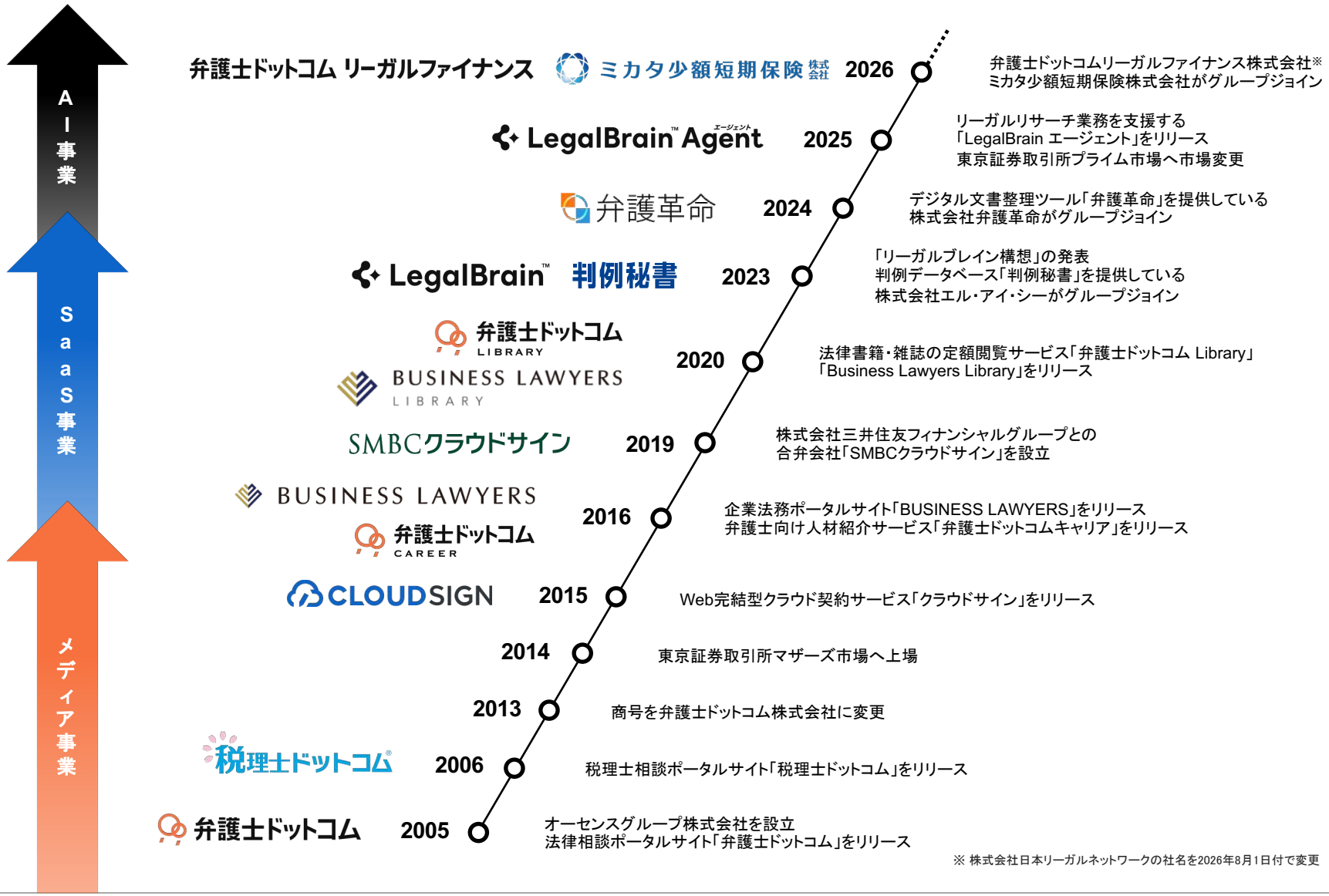
エムスリー㈱　取締役

㈱出前館代表取締役社長、エムスリーソリューションズ㈱代表取締役社長を歴任

2026年6月社外取締役就任

© Bengo4.com, Inc. 2026

会社沿革



※ 株式会社日本リーガルネットワークの社名を2026年8月1日付で変更

© Bengo4.com, Inc. 2026

BENGO4.COM

弁護士ドットコムについて



© Bengo4.com, Inc. 2026

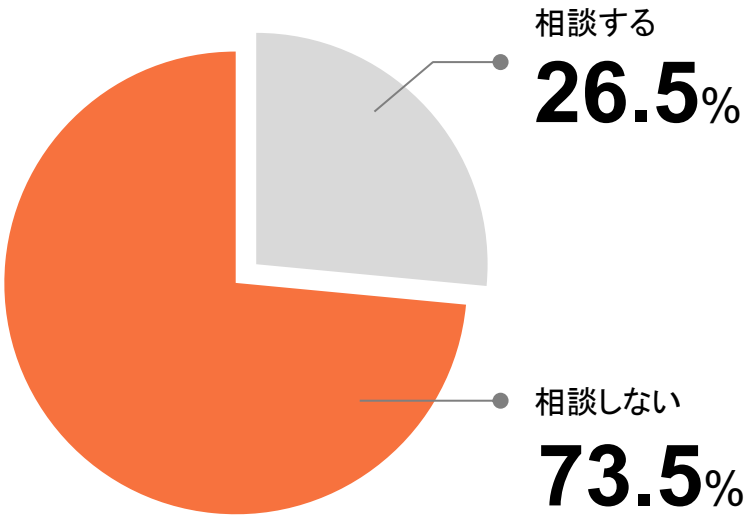
法律相談に関する社会的課題

1年間に何らかの法律トラブルにあっている人が約**1,111万人（13.9%）**
実際に弁護士に相談する人は**26.5%**
相談しない理由は「費用面での不安」**34.7%**、「頼む程では無い」**40.1%**

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



2026年1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）

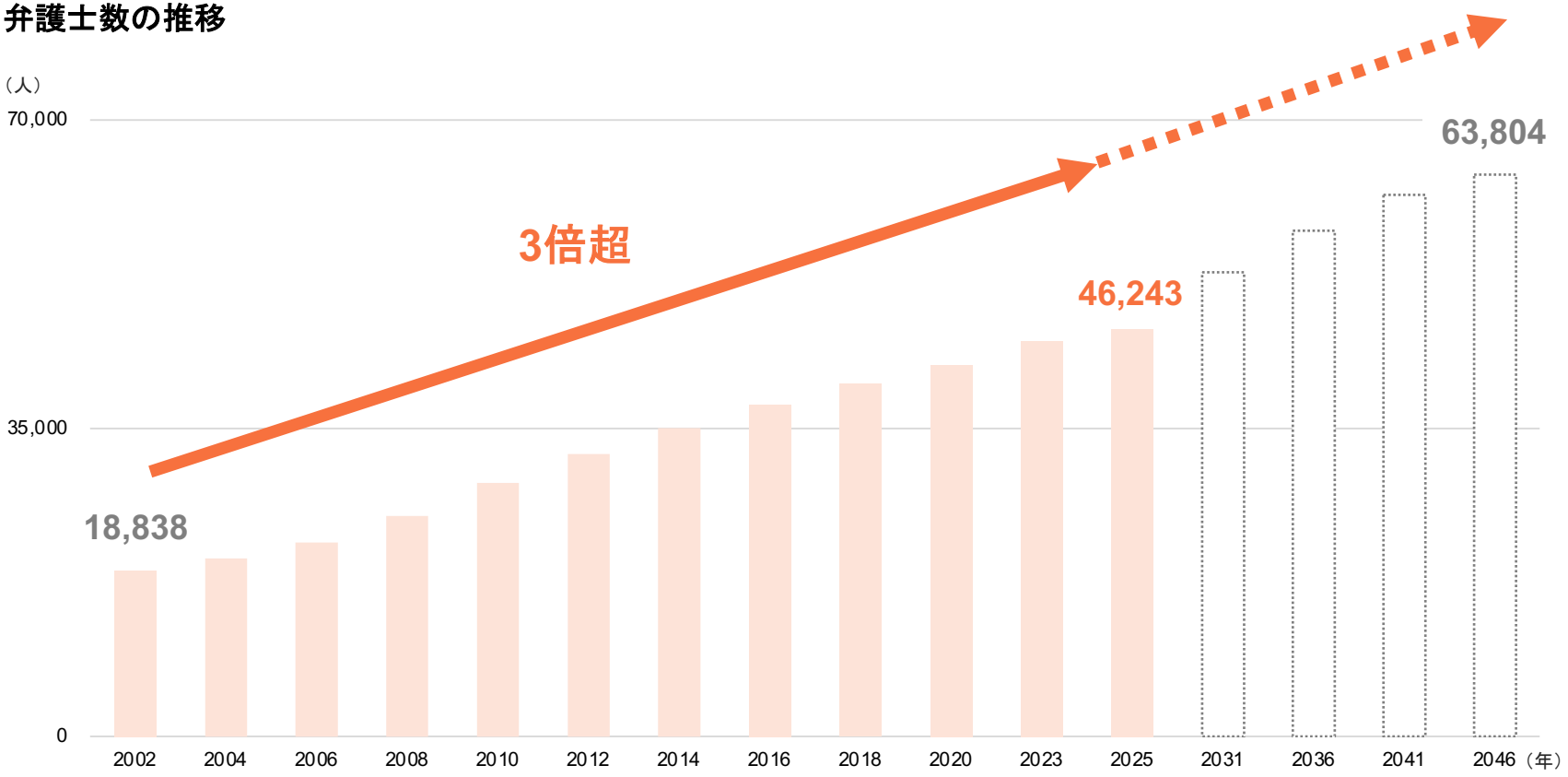
© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士業界の動向

弁護士ドットコム

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2025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

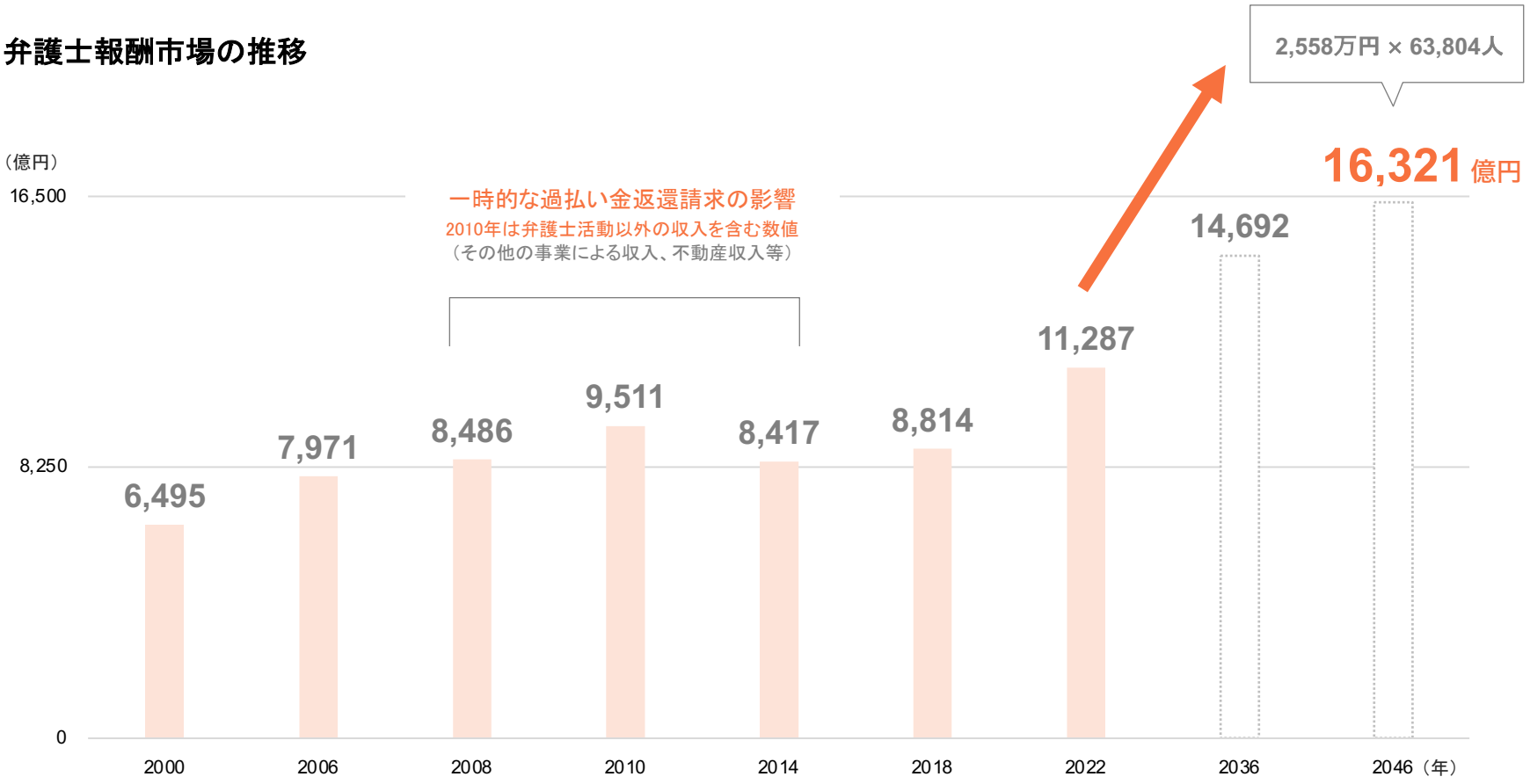
© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士業界の市場環境

弁護士ドットコム

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2024年版」「日本弁護士連合会ホームページ」より推測

© Bengo4.com, Inc. 2026

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



© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士ドットコムの特徴

月間サイト訪問者数約618万人、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150万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30,176名国内弁護士約4.8万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481万人



上記数値は2026年9月末時点実績数値

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士ドットコムのサービス

弁護士ドットコム

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. 2026

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 600万人超
- 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）

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士向けサービスの概要（リサーチ支援）



弁護士ドットコム LIBRARY

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	4,600冊以上
参加出版社	法律系出版社47社

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士向けサービスの概要（リサーチ支援）

弁護士ドットコム



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

© Bengo4.com, Inc. 2026

弁護士向けサービスの概要（業務支援）



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

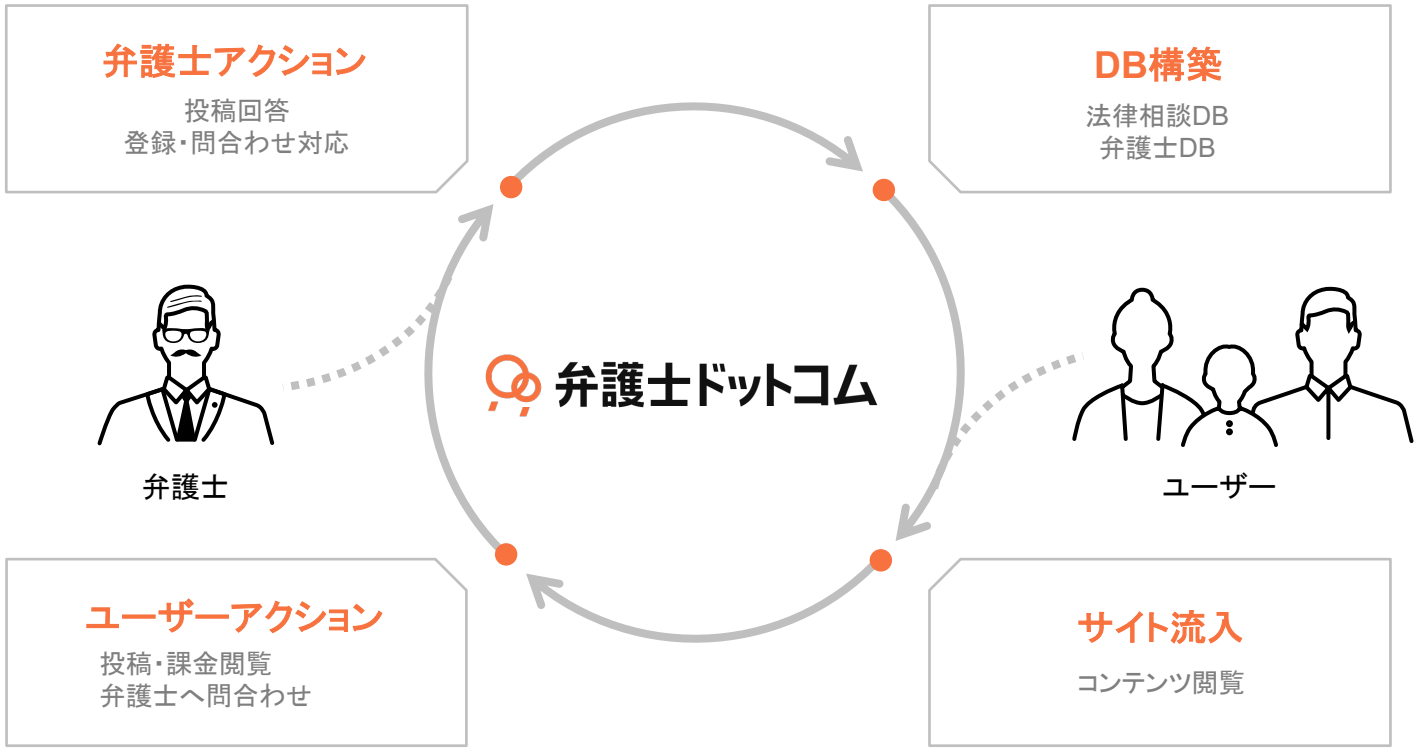
© Bengo4.com, Inc. 2026

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. 2026

CLOUDSIGN

クラウドサインについて



© Bengo4.com, Inc. 2026

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

© Bengo4.com, Inc. 2026

利用イメージ

送信者側



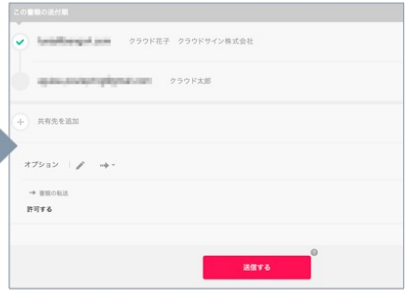
1 書類をアップロード



2 宛先入力



3 帳票作成



4 送信

受信者側

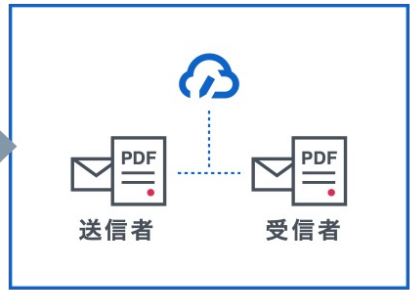


1 メールで受信



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。

© Bengo4.com, Inc. 2026

クラウドサインで使われている書類（一例）

CLOUDSIGN

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

© Bengo4.com, Inc. 2026

導入メリット

CLOUDSIGN



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. 2026

クラウドサイン 料金体系

CLOUDSIGN

Free	Light	Corporate	Enterprise
固定費用 ： 0円/月 送信件数ごと： 0円/件	固定費用 ： 11,000円/月 送信件数ごと： 220円/件	固定費用 ： 28,000円/月 送信件数ごと： 220円/件	固定費用 ： 要問合せ 送信件数ごと： 220円/件
プラン内容 ユーザー数：1ユーザー 契約送信件数：2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 ・電話サポート	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

© Bengo4.com, Inc. 2026

各業界の導入状況

CLOUDSIGN

銀行・証券・保険・その他金融

SMBC
東京海上日動
NOMURA
SBI Holdings
りそな銀行
三菱UFJモルガン・スタンレー証券
MIZUHO みずほ証券
明治安田生命
農林中央金庫
住友生命
三菱HCキャピタル
東海東京証券
ORIX
CREDIT SAISON

ITサービス・情報・通信・人材・メディア

SoftBank
KDDI
フジテレビ
NTT DATA
docomo Business
NTT東日本
パーソル キャリア
en
VISIONAL

建設・不動産

100年をつくる会社 鹿島
三菱地所
住友不動産
野村不動産
大東建託
Daiwa House
三井不動産レジデンシャル
東京建物
東急不動産
小田急不動産

輸送機器・食品・化学・医薬品・その他製造

TOYOTA
Marubeni
BRIDGESTONE
住友金属鉱山
AISIN
TOYOTA 株式会社 豊田自動織機
RICOH
Nestlé
SUNTORY
LION
Calbee
Otsuka 大塚ホールディングス

運輸・物流

JR東日本
JR九州
odakyu
LOGISTEED
東京メトロ
SAGAWA
Nishitetsu

地方自治体・その他

東京都
茨城県
関西電力 power with heart
関西大学 KANSAI UNIVERSITY
神戸市 Kobe City
長野県

※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, Inc. 2026

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

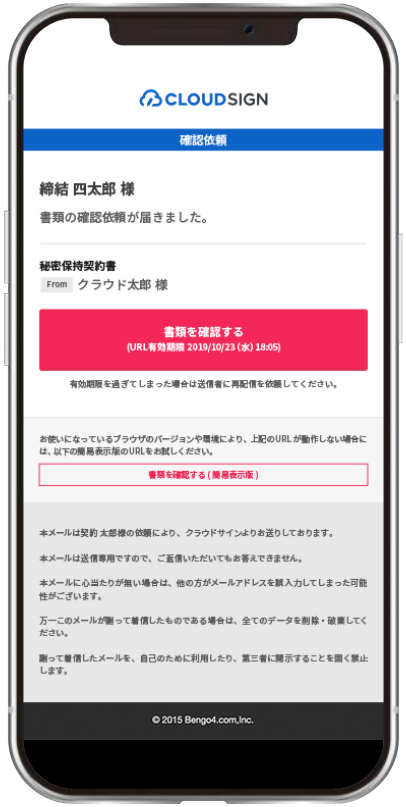
- 日本の法律に深い理解と知見を持つ弁護士ドットコム株式会社が、弁護士監修のもと運営しており、法的に安心いただけるプロダクトを提供

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、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**



© Bengo4.com, Inc. 2026

クラウドサインのサービス展開

CLOUDSIGN

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

CLOUDSIGN

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、変更条文例や解説を表示



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



© Bengo4.com, Inc. 2026

BUSINESS LAWYERS
ビジネスロイヤーズ



© Bengo4.com, Inc. 2026

ビジネスロイヤーズライブラリー　料金体系

BUSINESS LAWYERS

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）/月額の費用が発生いたします

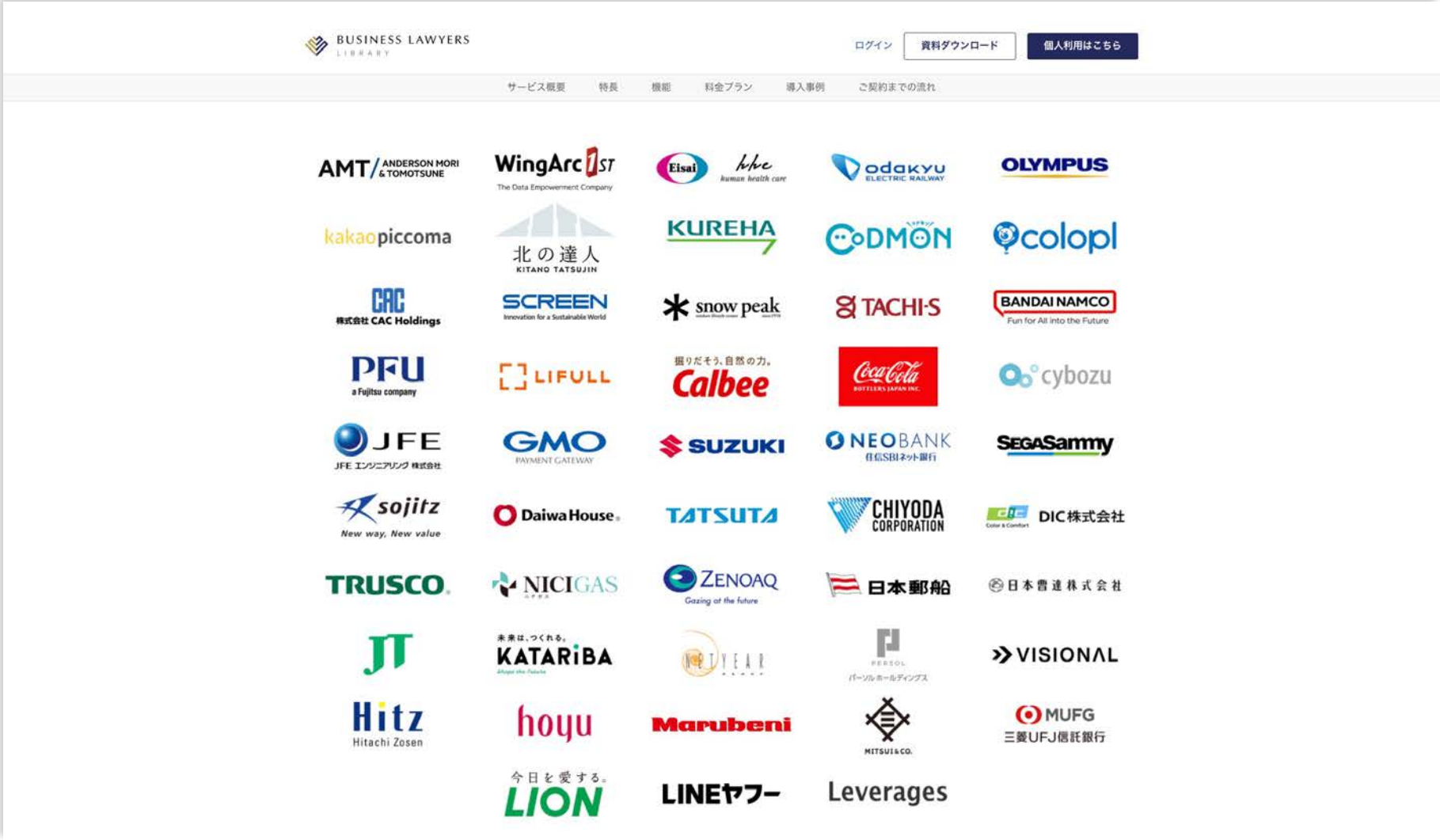
© Bengo4.com, Inc. 2026

ビジネスロイヤーズライブラリー　導入企業

BUSINESS LAWYERS

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/



© Bengo4.com, Inc. 2026

その他サービスの概要

BUSINESS LAWYERS

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



カンファレンス





© Bengo4.com, Inc. 2026

サステナビリティ

SUSTAINABILITY

© Bengo4.com, Inc. 2026

サステナビリティの基本方針

3つの視点

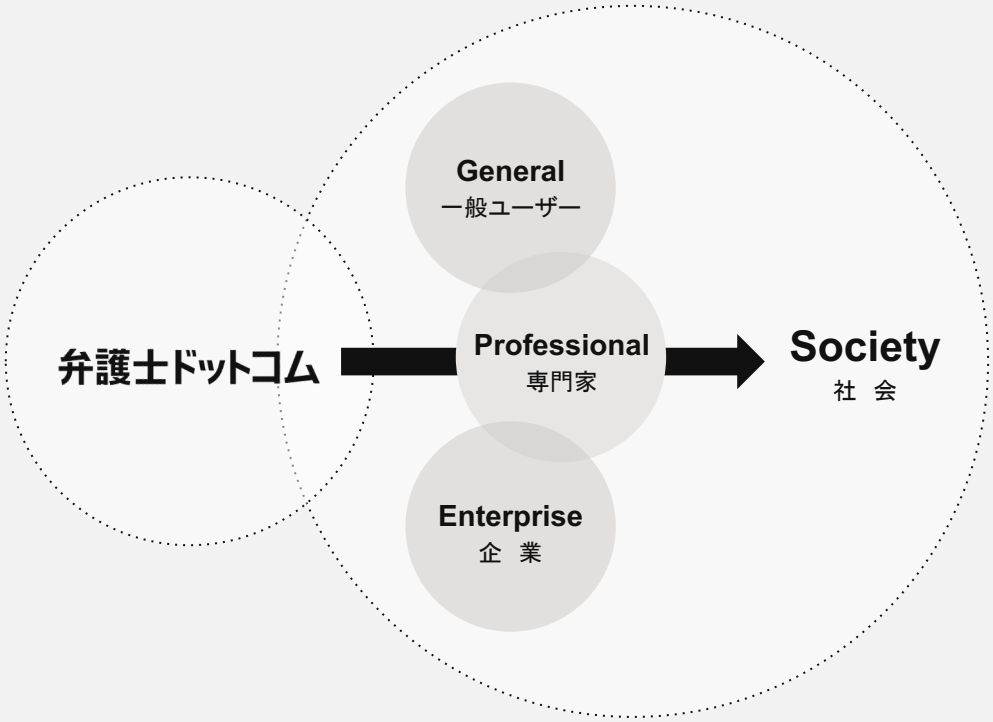
01 For General

02 For Professional

03 For Enterprise

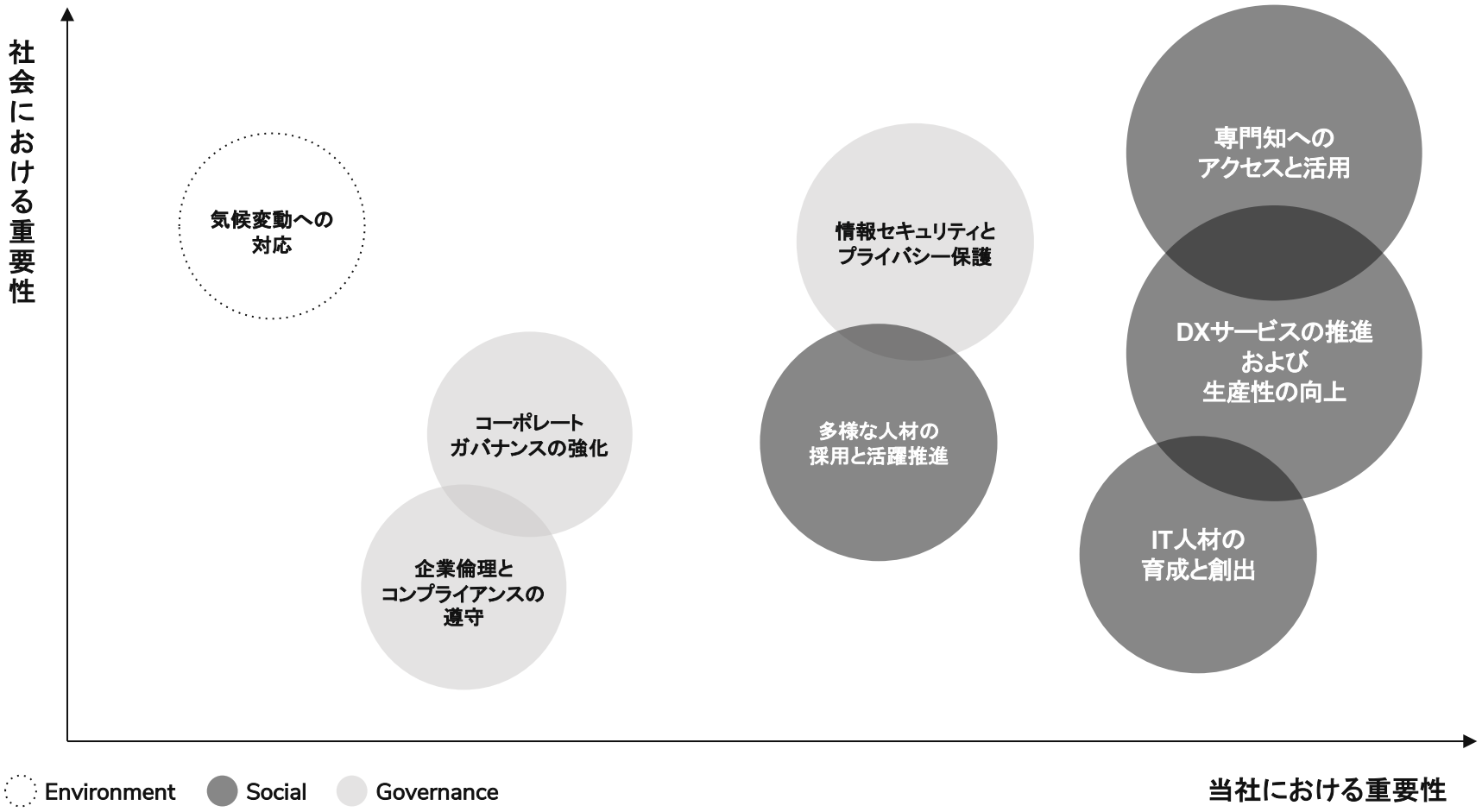
当社は、一般の方々が弁護士をはじめとする専門家と迅速につながることを可能にし、社会的に弱い立場の人々も含めた、すべての人を救うことを目的としています。
また弁護士事務所および企業が、人口減少の課題に直面してる中で、生産性やガバナンスの向上、さらにはリーガルリスクの低下を通じて、企業および日本の競争力の向上に貢献します。

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。



© Bengo4.com, Inc. 2026

マテリアリティマップ



© Bengo4.com, Inc. 2026

リスク情報

RISK INFORMATION

© Bengo4.com, Inc. 2026

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 **競合状況**	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	他社より優位なプロダクト・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、のれんやソフトウエ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生じた場合には、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

© Bengo4.com, Inc. 2026

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が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、合弁会社の設立、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

© Bengo4.com, Inc. 2026

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. 2026