

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

ミッション

「プロフェッショナル・テック」で、次の常識をつくる

2 中長期の経営戦略

1. 収益基盤強化と事業領域拡大

弁護士ドットコムのコンテンツ拡充・UX向上で認知度向上。税理士等専門家向けサービス展開。クラウドサイン活用で企業・個人の生産性向上

2. システム安定稼働とセキュリティ強化

サービス利用者増加時の環境変化対応。システム保守管理体制構築で安定稼働と高度なセキュリティ維持

3. 優秀人材確保と組織体制強化

開発・営業部門の中途採用活動強化。人事諸制度構築で人材モチベーション向上と最適配置実施

3 対処すべき課題

① 収益基盤強化と事業領域拡大

- ・ 弁護士ドットコムの利用者・弁護士支持獲得による収益拡大
- ・ 専門家向けサービス展開による事業領域拡大
- ・ クラウドサインのUX向上と認知度向上による収益拡大

② システム安定稼働とセキュリティ

- ・ 事業拡大時のサービス利用者増加への対応
- ・ サイバーセキュリティ管理体制の構築

③ 人材確保と組織体制強化

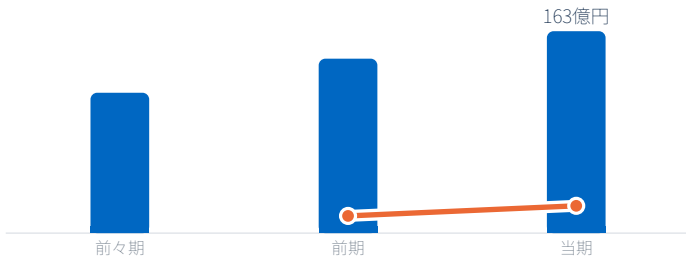
- ・ 開発・営業部門における優秀人材の中途採用
- ・ 採用人材のモチベーション向上施策構築

面接で使えるポイント

- ・ 弁護士ドットコムと税理士ドットコムを通じたインターネットメディア運営で、法律・税務相談のアクセス向上に貢献する事業
- ・ クラウドサイン等IT・ソリューションサービスで企業・個人のコンプライアンス強化と生産性向上を実現する取り組み
- ・ 2024年8月の弁護革命吸収合併により、弁護士向けデジタル文書整理ツール事業を統合した成長戦略

証券コード 6027

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高 163億円	営業利益率 13.5%	財務健康度 61点 / 100点
----------------	----------------	---------------------

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収 725万円 サービス業内 103位/524社	平均年齢 36.4歳 サービス業内 344位/527社	平均勤続 3.4年 サービス業内 441位/527社	女性管理職 23.1% サービス業内 147位/371社	男性育休 216.7% サービス業内 1位/311社
-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------------	----------------------------------

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに
弁護士ドットコム株式会社の事業概要
...

主力事業・セグメント

- ・クラウドSign 53.8%
- ・ProfessionalSupp 46.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率13.5%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は...）

直近ニュース十一言

参考:「弁護士ドットコム ホットライン」実証実験のご案内（弁護士ド

