

本日公表のM&Aについて

# 弁護士ドットコム

**Bengo4.com, Inc.**

2026/2/12

# ミカタ少額短期保険・日本リーガルネットワークがグループジョイン 「リーガルファイナンス」事業へ本格参入

弁護士ドットコム

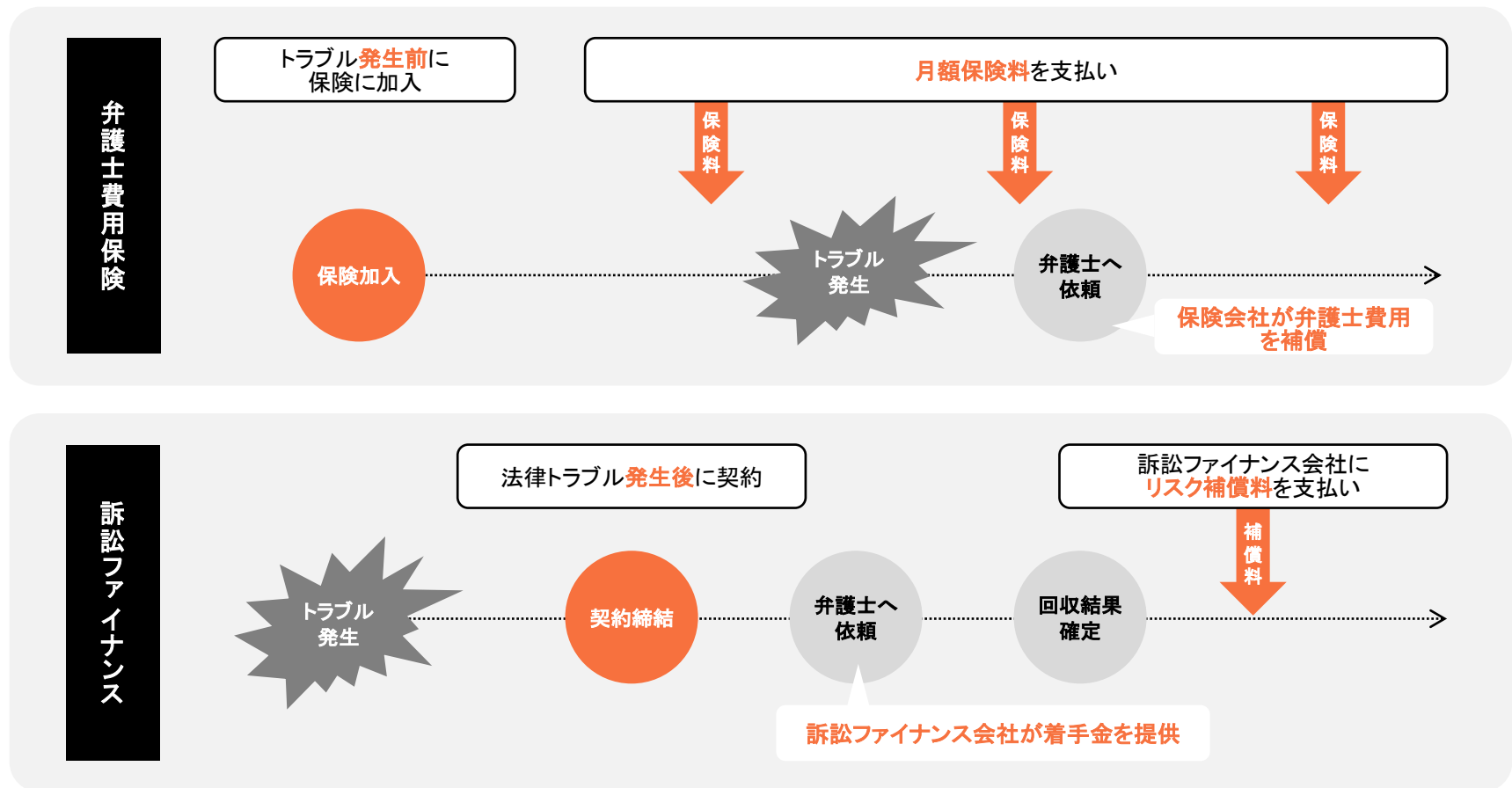


LEGAL NETWORK

# 「リーガルファイナンス」について

## リーガルファイナンスとは

「弁護士相談や訴訟に伴う経済的ハードルを下げ、司法へのアクセスを容易にするための金融サービス」です。事故や日常トラブルで弁護士に法律相談・交渉・訴訟を依頼した際、その費用を保険金でカバーできる「弁護士費用保険」や、高額な裁判費用や弁護士費用をファイナンス会社が提供し、勝訴して回収に成功した場合にのみファイナンス会社にリスク補償料を支払う「訴訟ファイナンス」のことを指します。



# ミカタ少額短期保険株式会社について

2013年5月に日本初となる単独型弁護士費用保険の販売を開始

当該市場の**業界最大手**であり、堅調に業績を拡大

## 会社概要



会社

ミカタ少額短期保険株式会社

所在地

東京都中央区日本橋富沢町11番1号  
富沢町111ビル6階

設立日

2011年4月

代表者

花岡 裕之

事業内容

少額短期保険業及びこれに付随する業務

## 業績推移

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
経常収益	909百万円	1,048百万円	1,180百万円
経常利益	△16百万円	△2百万円	12百万円
純資産	413百万円	437百万円	438百万円
総資産	815百万円	891百万円	990百万円

## ディールサマリ

- 取得価格:2,955百万円(上限)
- 取得対価:現金
- 取得日:2026年4月30日(予定)
- 取得持分:67%(上限)
- 下限は定めず、過半数の株式取得を目指す

# ミカタ少額短期保険のサービス概要

生活・事業トラブルの弁護士相談・依頼費用（相談料・着手金・報酬金など）を補償

ウェブ広告を中心とする継続的なプロモーションにより、2025年2月に契約件数が**30,000件**を突破

## 基本プラン

### 個人向け

#### 弁護士保険ミカタ



対象：生活トラブル

**2,980** 円/月

- 法律相談保険金 限度額10万円/年
- 弁護士費用等保険金 限度額200万円/事案
- 弁護士直通ダイヤル
- 弁護士紹介サービス
- 税務相談サービス

### 法人向け

#### 事業者のミカタ



対象：事業トラブル

**7,000～19,940** 円/月

- 法律相談保険金 限度額10～30万円/年
- 弁護士費用等保険金 限度額50～200万円/事案
- 弁護士直通ダイヤル
- 弁護士紹介サービス
- 税務相談サービス
- 労務相談サービス

# 株式会社日本リーガルネットワークについて

トラブル発生後でも契約できる

**日本初**の新たな弁護士費用サポートサービスを提供

## 会社概要



**LEGAL NETWORK**

会社

株式会社日本リーガルネットワーク

所在地

東京都港区南青山二丁目4番15号

設立日

2015年4月

代表者

南谷泰史

事業内容

Legal Finance事業

## 業績推移

	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
売上高	144百万円	39百万円	29百万円
営業利益	△37百万円	△62百万円	△38百万円
純資産	218百万円	340百万円	303百万円
総資産	411百万円	591百万円	432百万円

## ディールサマリ

- 取得価格: 非開示
- 取得対価: 現金
- 取得日: 2026年4月1日
- 取得持分: 100%

# 日本リーガルネットワークのサービス概要

日本リーガルネットワークが敗訴・回収失敗時のリスクを引き受け、費用を理由に泣き寝入りしていた方も安心して弁護士に依頼が可能

## 従来の選択肢

リスクを取れない／取りたくない  
依頼者

請求を諦める・泣き寝入り

費用割れの  
心配はないが  
回収額はもちろん

0

ゼロ



リスクを取れる  
依頼者

初期費用を自己負担

初期費用分で  
**赤字**

敗訴  
回収失敗

勝訴  
回収成功



## サービス利用時

リスクを取れない／取りたくない  
依頼者

赤字リスクを補償

リスク補償料

**100%  
損をしない**

敗訴  
回収失敗

勝訴  
回収成功

※サービス利用には事前の審査があります。

弁護士ドットコムの役割

## 弁護士を、もっと身近に。

弁護士ドットコムは、法律トラブルを解決に繋がりたい専門家と相談者を繋ぐプラットフォームを通じて、誰もが豊かで安心できる暮らしを送る社会を目指しています。





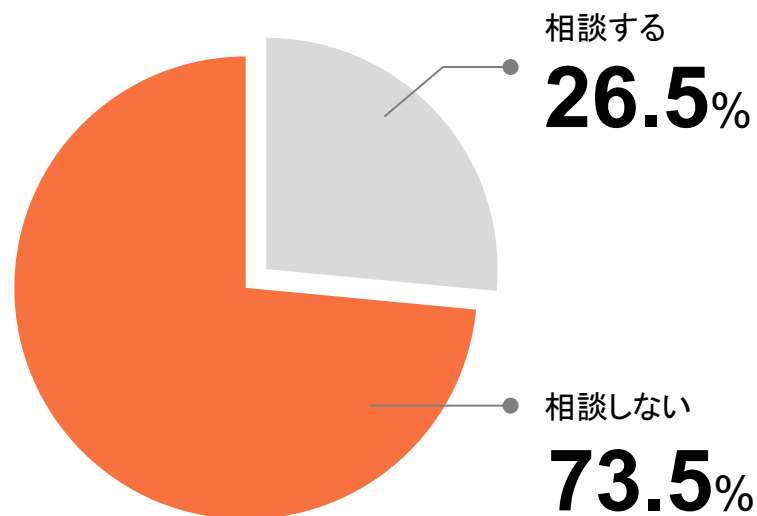
# 法律相談に関する社会的課題

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



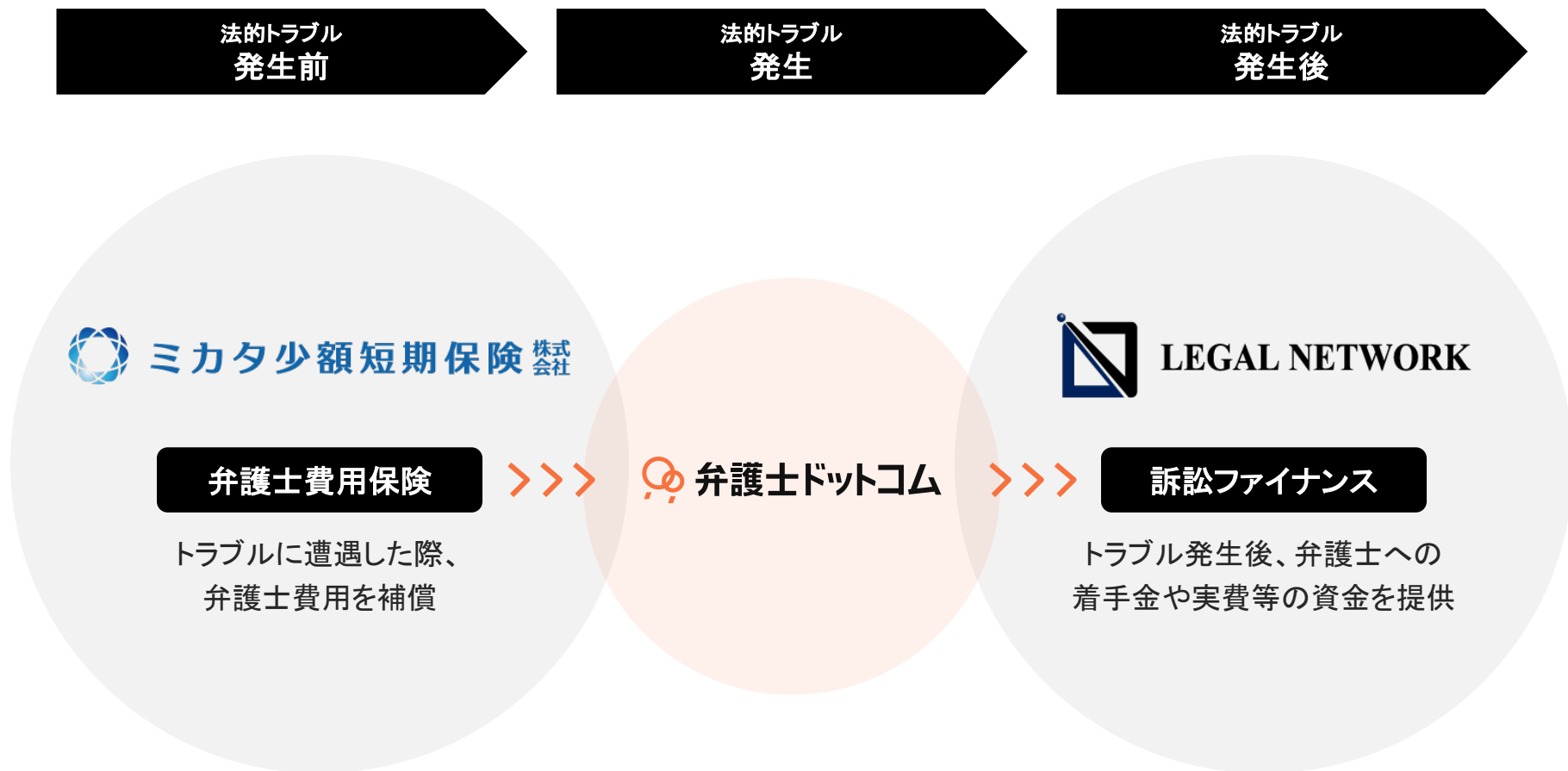
直近1年間で弁護士に相談した人の割合



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）

# 「費用面での不安」を保険と訴訟ファイナンスの両輪で取り除く

これまでの「弁護士を探す・相談する」というプラットフォームとしての役割に加え、  
法律トラブルの費用面の不安の解消に向けて法的トラブル発生「前」と「後」の双方からアプローチ



## POINT

### 01

## 顧客基盤を活用した一般ユーザー向けの拡販

短中期

- ミカタ少額短期保険:「弁護士ドットコム」メディアを活用し拡販
- 日本リーガルネットワーク:登録弁護士のネットワークを活用し拡販

## POINT

### 02

## 法人向けサービスの開発・強化

短中期

- 「クラウドサイン」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」を活用した法人向けサービスの拡販

## POINT

### 03

## リーガルブレイン構想の推進

中長期

- 紛争事例データを蓄積し、新たなプロダクトの開発および既存サービスでの活用を進める

# 01 顧客基盤を活用した一般ユーザー向けの拡販

「弁護士ドットコム」メディアを起点とした**一般ユーザーへのマーケティング**により弁護士費用保険の販売が加速  
**弁護士からの案件紹介**により、日本リーガルネットワークの対応件数が増加



## 02 法人ユーザー向けサービスの開発・強化

「クラウドサイン」「税理士ドットコム」「ビジネスロイヤーズ」を活用し法人向けのリーガルファイナンスサービスの開発

### プロダクトシナジー



- 事前サービスのミカタと事後サービスのリーガルネットワークのパッケージ
- クラウドサインを付加し「法人向け」の顧問パッケージサービスを提供
- 将来的に「大企業向け」の訴訟ファイナンスも

### チャネル



税理士ドットコムが有する

中小企業ユーザー

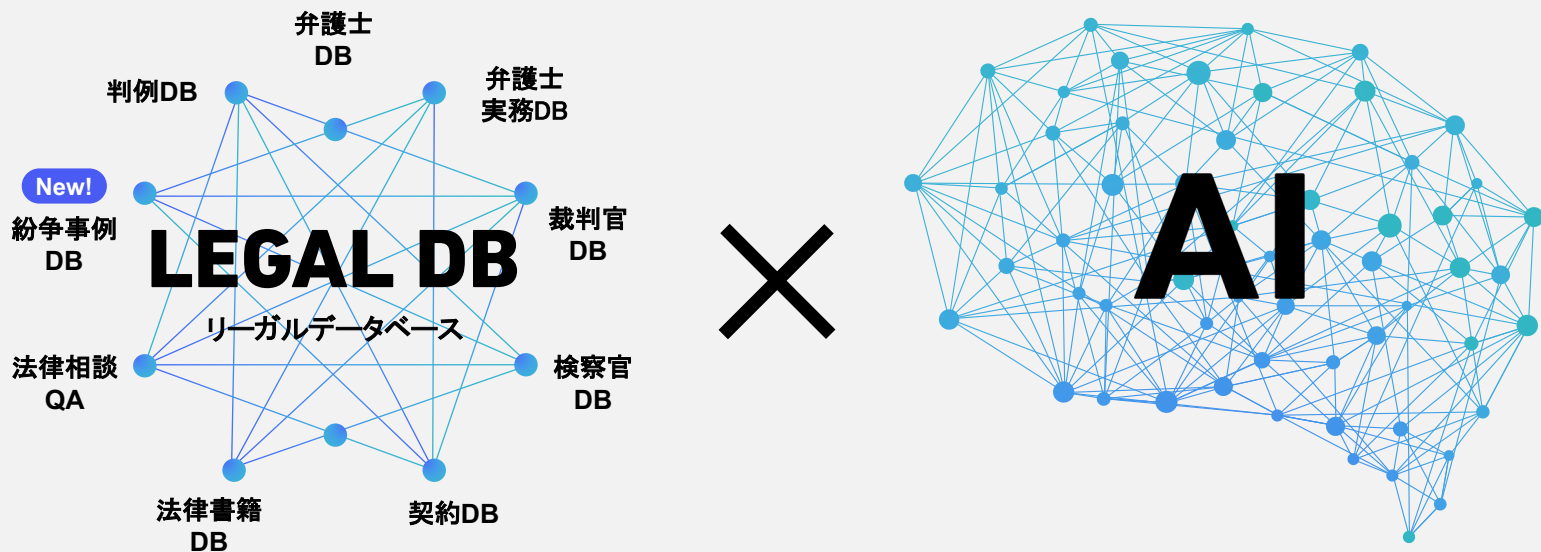
ビジネスロイヤーズが有する

大企業ユーザー

への拡販

### 03 リーガルブレイン構想の推進

世の中に埋もれている、判決以外を含む紛争事例をデータベース化することで、法的判断をサポート  
当社の強みであるユニークなリーガルデータベースをより強固にし、AI時代における競合優位性をつくる

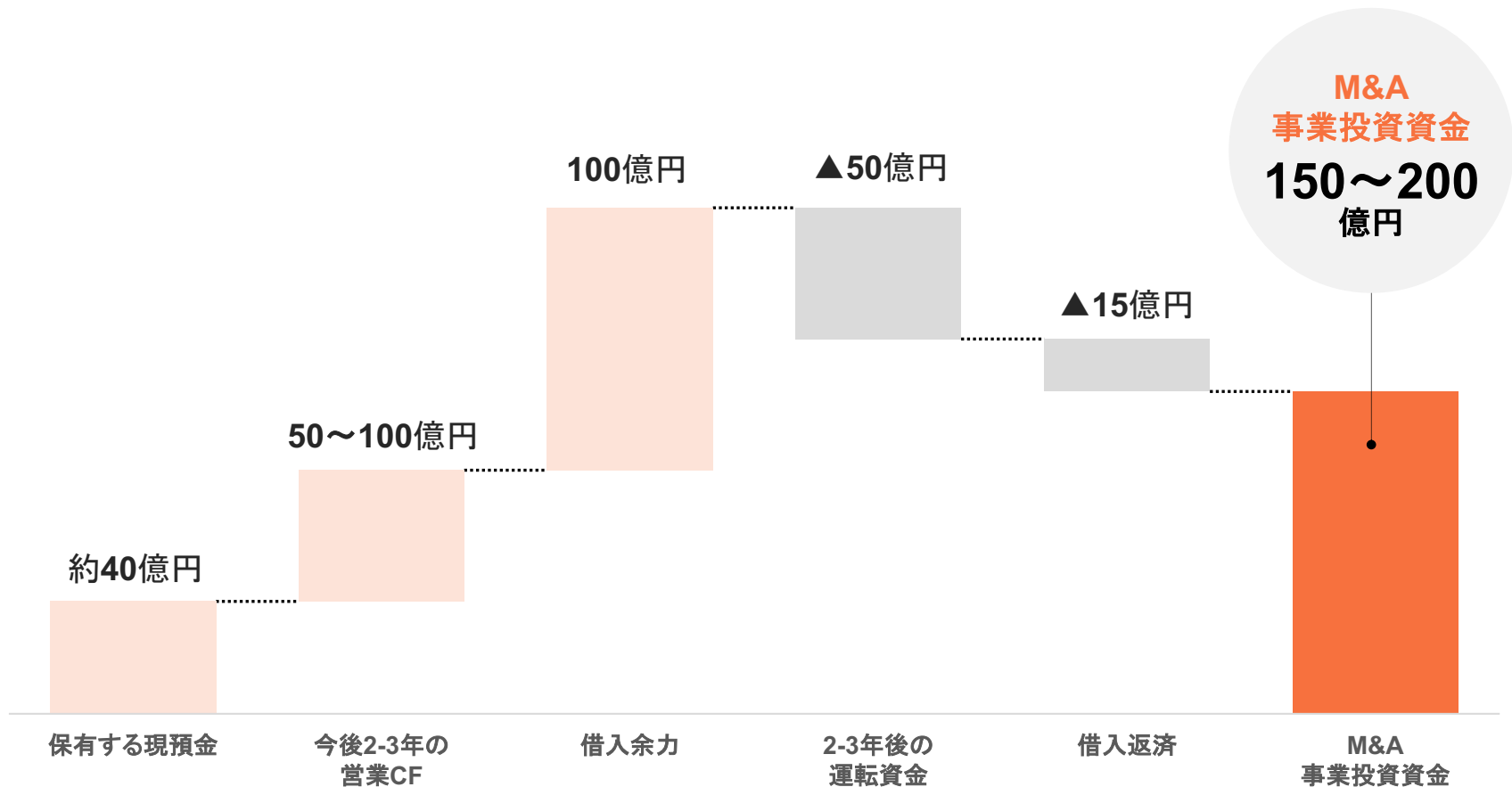


BENGO  
4.COM,  
INC.

## 財務方針について

# M&Aおよび事業投資への成長投資を継続

現預金は配当などの株主還元ではなく、M&Aおよび事業投資資金としての活用を優先して検討





# M&A方針

AI時代における競争優位を強化するため、以下3点を中心に検討  
オンリーワンの日本を代表するプロフェッショナルテックカンパニーを目指す

**01** リーガルブレインの競争優位性の源泉である、リーガルデータの獲得・強化

**02** 税務・会計・知財・労務など他プロフェッショナルテック領域の拡大

**03** 契約締結を起点とした取引プロセス全体の支援

# PMI実績

プロダクトシナジーの創出とグロース支援を実施



エル・アイ・シー(2023年10月グループジョイン)

リーガルコンテンツを活用し  
次世代の成長事業へ

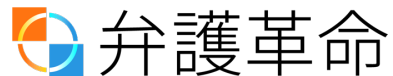
エル・アイ・シー提供

**判例秘書**

×

弁護士ドットコム

 **LegalBrain Agent** エージェント



弁護革命(2024年4月グループジョイン)

PMF後の事業グロースを支援

ARR  
+100%

グループ  
ジョイン後

グループ  
ジョイン前

## 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。