

GVA TECH

事業計画及び成長可能性に関する事項について

2024年12月26日

GVA TECH株式会社（ジーヴァテック株式会社）

増大する法務の課題とリーガルテックによる解決

社会全体の大きな変化

コンプライアンス
の重要性の高まり

DX化への対応

人材不足

技術革新・国際化
による
リスクの複雑化

法務の業務の課題

法務の課題は、法務部門に限らない

大企業 ・法務部門	人材不足・採用難 業務量の増大と範囲の拡大 ノウハウの共有不足 DXによる効率化の遅れ
事業部門	法務対応のスキル不足 法務部門への依存と連携不足 ノウハウの共有不足
中小企業 ・個人事業主	法務知識や対応リソースの不足 手続き業務の負担増大 高いリーガルコスト

GVA TECH の創業

創業者である山本が、弁護士として大企業からスタートアップまで様々な企業の支援を通じて課題を痛感し、進化するIT技術を活用して課題解決するために当社を創業

パーパス

「法とすべての活動の垣根をなくす」

LegalTech SaaS事業

大企業～中堅企業向けに全社の法律業務を効率化するSaaSサービス「OLGA」

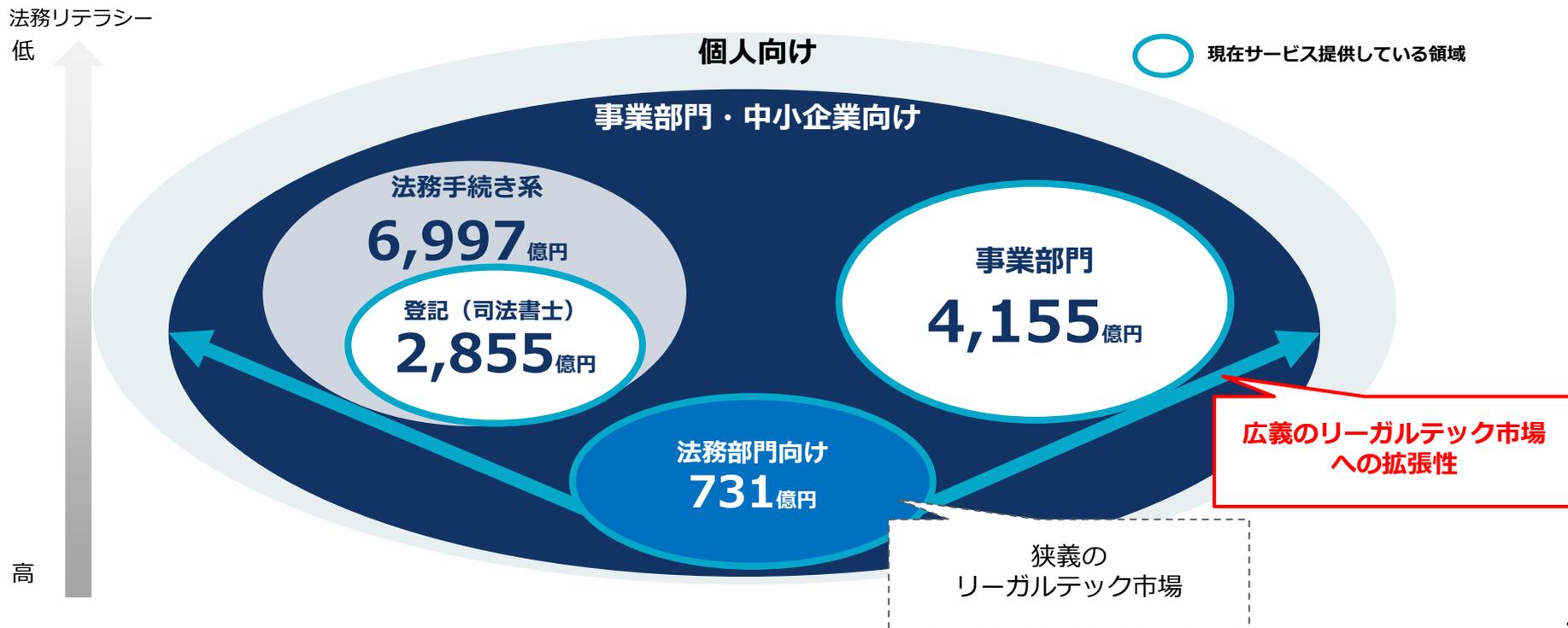
登記事業

中小企業向けに年間約150万件の登記手続きを効率化する「GVA法人登記」

事業領域

高いポテンシャルを誇る市場と独自のポジショニング

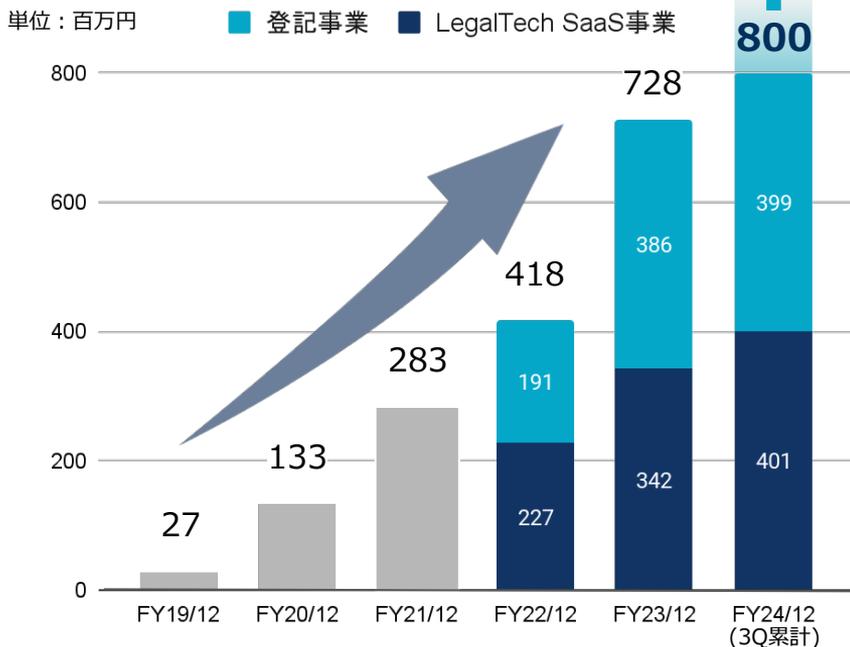
法務部門向けの専門業務の効率化を目的とした従来の「狭義のリーガルテック市場」から法務リテラシーが低い層にも価値を提供できる「広義のリーガルテック市場」を定義。異なる2つの事業を展開することで、市場の拡張性と新たな成長機会を追求。



各事業の実績と成長戦略

両事業とも継続的に顧客数を拡大することによる、売上高を拡大
中長期的な更なる成長のために、各成長戦略を実行

売上高推移⁽¹⁾



※1 FY21/12以前の事業別の売上高は非開示。

LegalTech SaaS事業の成長戦略

- ①複数モジュール導入促進
- ②全社導入の促進によるアカウント増

顧客平均単価の**向上**

登記事業の成長戦略

- ①登記領域での継続的な利用企業の拡充
- ②登記手続き以外の領域への展開

サービス利用数の**拡大**

01

会社概要

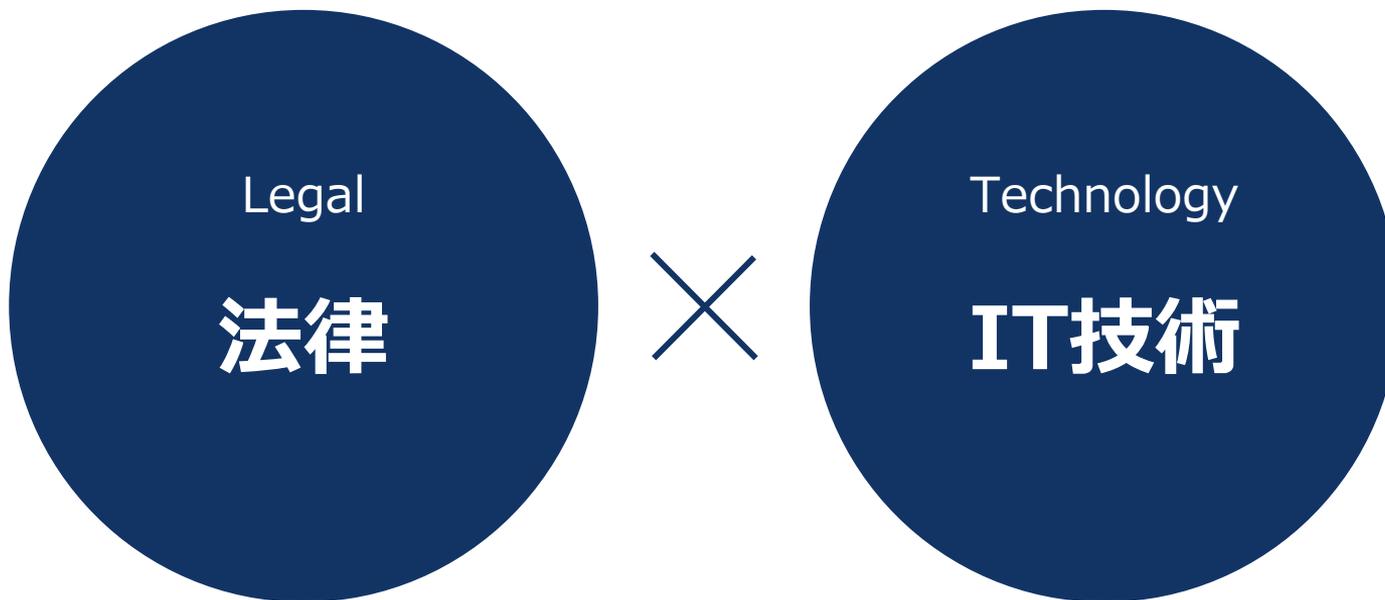


GVA TECH

会社名	GVA TECH株式会社
代表取締役	山本 俊（弁護士）
設立	2017年1月4日
資本金	12.9億円（資本準備金含む）
事業内容	リーガルテックサービスの開発・運営
従業員数	72名（アルバイト含む） ※2024年10月末時点

AIリーガルテック企業⁽¹⁾として初の上場

リーガルテックは、複雑かつ高度な専門性が必要な法律業務や法的なプロセスを、テクノロジーを活用して支援します



※1 AI (Artificial Intelligence、人工知能) とは、コンピュータを用いて「認識、言語の理解、課題解決」などの知能行動を実行する技術を指す。

創業の経緯

GVA TECHの創業者である山本は、弁護士として大企業支援やスタートアップ支援に携わり、企業の法務課題を深く理解するに至りました



代表取締役
山本 俊

弁護士登録後、鳥飼総合法律事務所を経て、2012年にGVA法律事務所を創業（現在グループで弁護士・司法書士・海外弁護士含め総勢約80名、顧問先300社以上）。2017年1月に当社を創業、代表取締役に就任。

大企業支援での課題

大企業の法務支援を通じて、山本は法務部門と事業部門の間にある垣根が、経営のスピードを低下させる大きな要因であることを痛感しました。特に、外部環境の変化が激しい現代において、迅速な意思決定が求められる経営者にとって、この分断が大きなリスクとなっています。

スタートアップ支援での課題

スタートアップや中小企業では、法務部門が存在しないことが多く、契約業務のみならず、登記や労務、知財に関する手続きでも課題を抱えています。山本は、これらの幅広い支援を行う中で、法務リソースが不足している企業にとって、これらの対応が経営者の負担となり、成長の妨げになっていることを実感しました。

GVA TECH創業の決意

山本は、法とすべての活動の垣根をなくし、企業規模を問わず効率化を実現するために、GVA TECHを創業しました。会計や労務分野ではすでにテクノロジーによるイノベーションが進んでおり、AIの進化が始まりました。このAI技術が法務分野でも活用できると確信し、企業の成長を支える法務ソリューションの提供を目指しました。

法とすべての活動の垣根をなくす

私たちの社会では、企業活動や個人の行動はすべて法に支えられています。
しかし、法の複雑さが垣根となり、多くの活動に制約を与えています。

この垣根をなくすため、まずは大企業の法務部門や弁護士といった専門家向けに、
業務効率化のプロダクトを提供し、市場に参入しました。

その後、技術を進化させ、法務部門だけでなく、
事業部門を含む全社対応のソリューションを展開しています。

さらに、中小企業向けの支援も進めながら、今後は個人ユーザーにまで広げ、
最終的にはすべての活動から法の垣根を取り除くことを目指します。

社会全体の変化と法務の課題

社会全体の大きな変化により、大企業・中小企業、法務部門・事業部門を問わず、
法務の業務に関する課題が増大

社会全体の変化

コンプライアンス
の重要性の高まり

DX⁽¹⁾化への対応

人材不足

技術革新・国際化に
伴うリスクの複雑化

大企業・法務部門の課題

人材不足・採用難
業務量の増大と範囲の拡大
ノウハウの共有不足
DXによる効率化の遅れ

事業部門の課題

法務対応のスキル不足
法務部門への依存と連携不足
ノウハウの共有不足

中小企業・個人事業主の課題

法務知識や対応リソースの不足
手続き業務の負担増大
高いリーガルコスト

← リーガルテックによる課題の解決は、企業規模や部門を超えて全社的に求められている →

※1 DX (Digital transformation、デジタル変革) とは、企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。

マネジメント体制



取締役/CLO **康 潤碩**

2016年1月にGVA法律事務所に入所。AI、IoT、エクイティ・ファイナンスの法務を中心に担当し、FinTech、VR・ARといった領域でも、顧問弁護士として幅広く活動を展開。2019年より当社CLO（Chief Legal Officer）に就任し、現在はLegalTechSaaS事業を統括。2021年取締役就任。



取締役/CFO **秦野 元秀**

大学卒業後、証券会社に10年勤務。ベンチャー企業のコーポレート部門の取締役を経て、オンラインサービス3社の東証グロース市場へのIPO / 東証プライム市場への市場変更1社を経験。2024年4月より当社取締役CFOに就任。



社外取締役 **菅原 貴与志**

弁護士（弁護士法人 小林総合法律事務所）、東京弁護士会 会社法部 部長、日本商工会議所 経済法規専門委員会 学識委員、慶應義塾大学（2004～法科大学院、2022～SFC特任）教授、日本空法学会理事。法制審議会委員、ANAホールディングス上席執行役員（法務担当）等を歴任。2024年当社社外取締役就任。



取締役 **有賀 之和**

大学卒業後、アスキー、ライブドア、楽天など複数のインターネット関連企業を経て2011年に株式会社ベーシックに入社し、同社取締役や子会社代表、SaaS事業責任者に従事。2019年にビジネス統括責任者として当社に入社し、現在は、登記事業を統括。2021年取締役就任。



取締役/経営企画部長 **板倉 侑輝**

上場SIerで、経営企画業務と法務業務に従事。その後、アプリベンチャーで、経営企画と法務部門の立ち上げ、上場関連業務、東証一部への市場変更対応などを経験。スタートアップ支援の会社にて、複数のスタートアップ企業への支援業務を経て、2021年9月より当社のコーポレート業務全般を管掌。現在は、経営企画、IRを主に管掌。2023年取締役就任。

上場の目的

**AIリーガルテック企業で初の上場企業として、リーガルテック領域でのポジションを確立
社会的信用力や調達資金を活用し、非連続成長を実現する**

①リーガルテック企業としての社会的信頼性と認知度の確保

法務データという機密性の高い情報を取り扱うため、事業の拡大のためには企業としての信頼性や認知の向上が必要不可欠です。当社がいち早く顧客開拓の推進を図るうえで重要な要素であると考えます。

②信頼性や認知度向上による、優秀な人材の確保

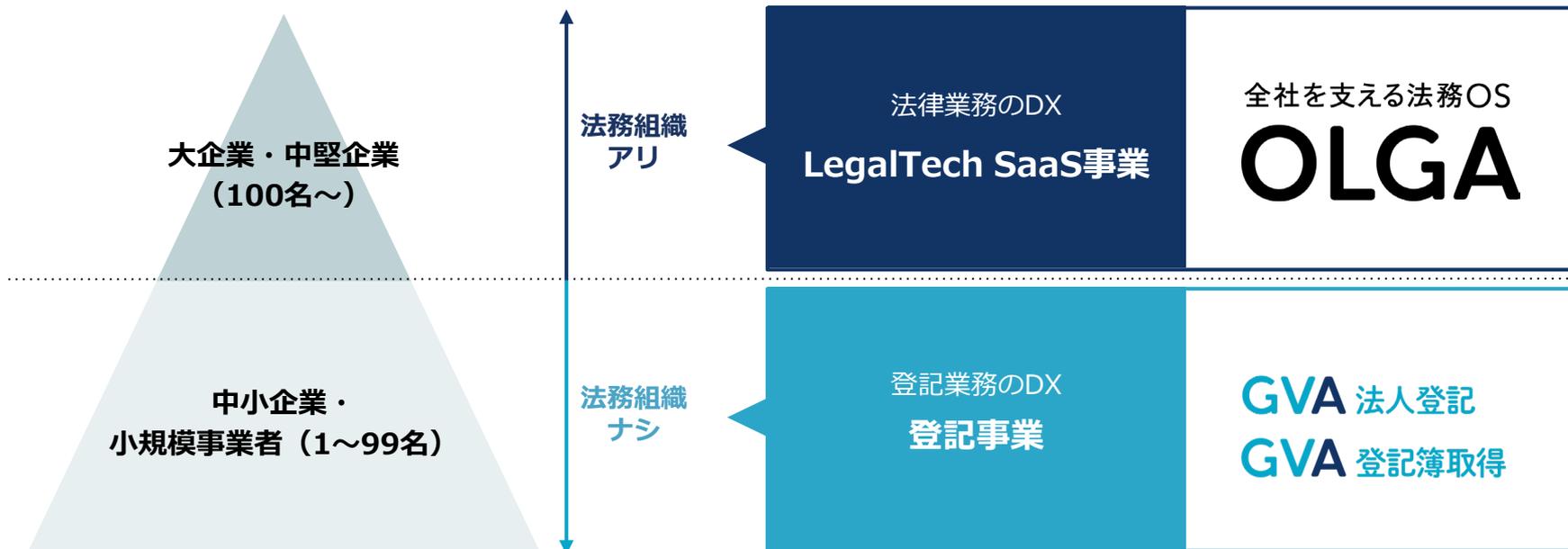
信用力や知名度の向上は、優秀な人材の確保や従業員の士気向上につながるものであり、競争力の維持・発展に資するものと考えます。

③資金調達の多様化

非連続の成長のためには継続的な成長資金の確保が必要不可欠です。株式の上場により、多様な資金調達手段が可能となり、また、金融機関の信用も高まることで、より積極的な財務戦略の実行が可能になると考えております。

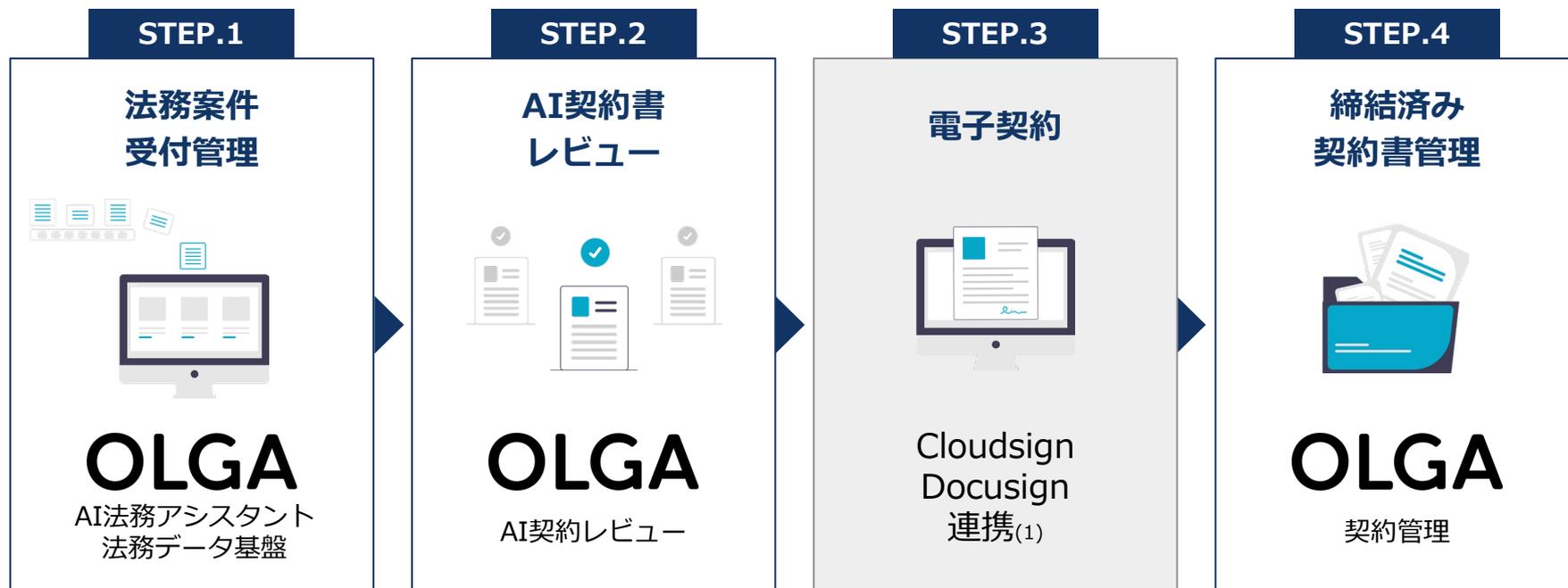
事業ドメイン

幅広い顧客のニーズに合った、
企業の法務関連業務のDXを行うプロダクトをマルチに展開



法律業務のDX

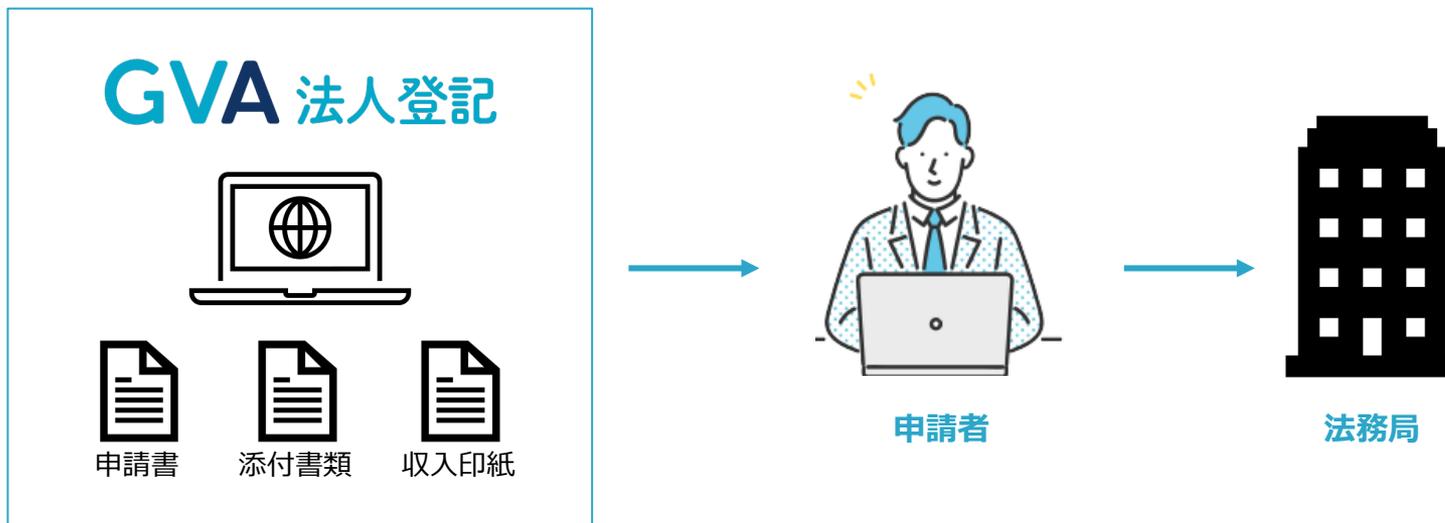
企業の法務部門における法律業務に対して、総合的なソリューションをSaaS型で提供



※1 「OLGA」では電子契約サービスを提供していません。

登記業務のDX

数多くある法的な手続きの対応にかかるリソースが十分でない企業に対して、
登記手続き書類を「簡単に」「安く」「早く」作成することができるWebサービスを提供



収益モデル

LegalTech SaaS事業

サブスクリプション型

収益項目

サブスクリプション売上
・月額収益スポット売上
・初期導入費用
・プロフェッショナルサービス

詳細項目

顧客数

平均顧客単価

Net Revenue Churn Rate

登記事業

トランザクション型

収益項目

売上
・利用の都度課金

詳細項目

サービス利用数

平均利用単価

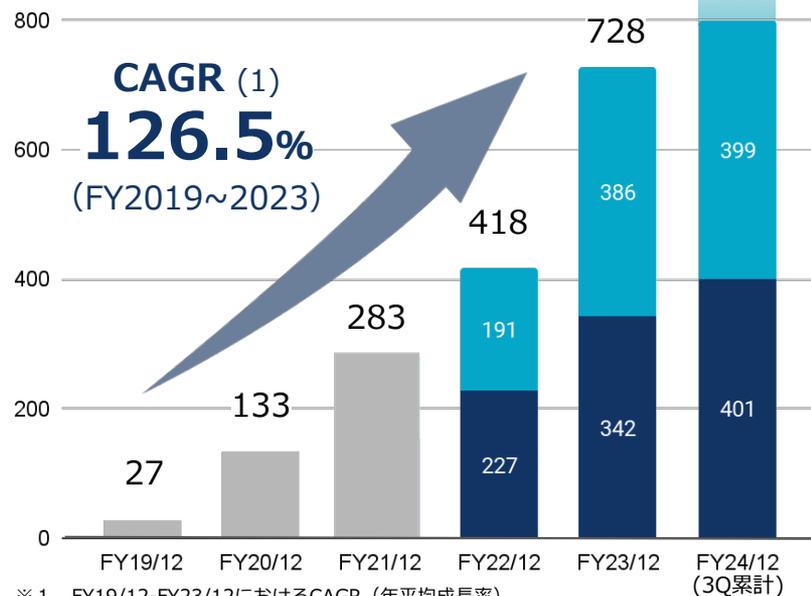
財務ハイライト

事業投資を拡大しながら、両事業とも継続的な売上高成長を実現

売上高推移

単位：百万円

■ 登記事業 ■ LegalTech SaaS事業

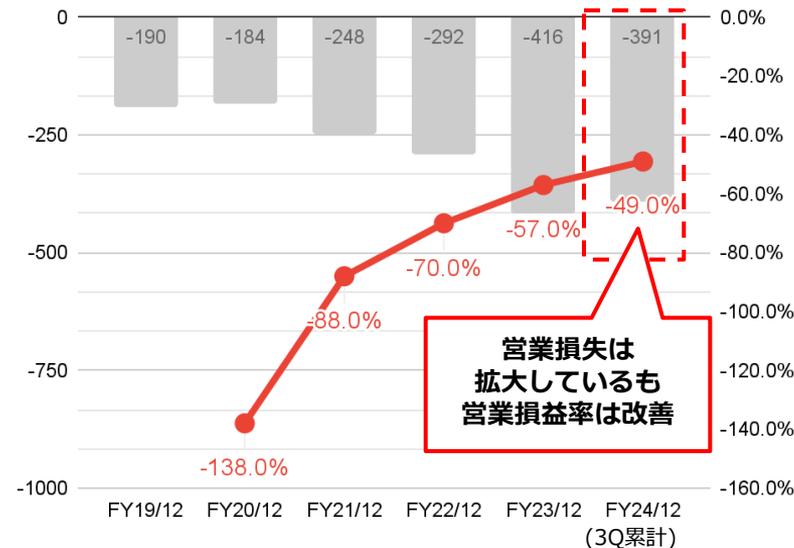


※1 FY19/12-FY23/12におけるCAGR (年平均成長率)

営業損益推移

単位：百万円

● 営業利益率 ■ 営業利益



GVA TECH at a Glance

売上高
800百万円

2024年12月期3Q累計

売上高成長率
+52.4%

前期2023年12月期3Q累計対比

LegalTech
SaaS
事業

ARR⁽¹⁾
618百万円

2024年12月期3Q末時点の
MRR (Monthly Recurring Revenue) (2)×12

ARR成長率
+71.1%

2023年12月期3Q末時点の
ARR対比

Net Revenue Churn Rate⁽³⁾
0.74%

2024年9月末時点のネットレベニューチャーン
レートを算出し直近12か月の平均をとったもの

登記事業

売上高
398百万円

2024年12月期3Q累計

売上高成長率
+41.6%

2023年12月期3Q累計対比

サービス利用数
12,301件

2024年12月期3Q累計

※1「ARR」は毎期決まって発生する売上(経常収益)の1年分を指す。MRR×12ヶ月分で算出。

※2「MRR」は経常収益のうちの1か月分を指す。対象月末時点における継続課金となる契約に基づく当月分の料金の合計額によって算出。

※3 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。四半期決算月ごとに次の算式により算出。
「(既存顧客の追加のMRR - 当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR) / 前月のMRR」の12か月平均」

02

事業概要



全社を支える法務OS「OLGA」

OLGAは、契約業務を中心とした企業の法律業務の業務効率化を実現し、事業部や経営層の業務スピードを加速させ、組織全体にベネフィットをもたらすSaaSプロダクト



モジュール① AI法務アシスタント

Q&Aデータベースに基づいたり過去案件に基づく過去の方針をチャットボット形式で回答します。

モジュール② 法務データ基盤

法務案件の受付段階から法務データを構造的に整備します。法務案件の受付管理と同時に、法務データの整備が自動で行われるため、別途作業は不要です。

モジュール③ AI契約レビュー

保存したデータから取引背景を把握。取引背景から自社基準を効率的に整理し、一般基準・自社基準の両軸からAI契約書レビューを行います。

モジュール④ 契約管理

締結した契約書をアップロードするだけで自動で生成AIが台帳を作成し一元管理が可能。更新期限アラート等にも対応しています。

導入企業（一部抜粋）

大手企業から中堅企業まで、約600社の企業に幅広く提供。





HITACHI
Inspire the Next
日立ソリューションズ東日本





三井倉庫ホールディングス




YKK™
Little Parts. Big Difference. >>>

Eat Well, Live Well.

AJINOMOTO



kikkoman
おいしい記憶をつくりたい。



Nestlé
Good food. Good life.





HT
Honda Trading



NICIGAS
ニチガス



NEOBANK
住信SBIネット銀行



その常識、変えてみせる。




あしたを元気に
ソラスト

住まいを通じて生活のつづきあい

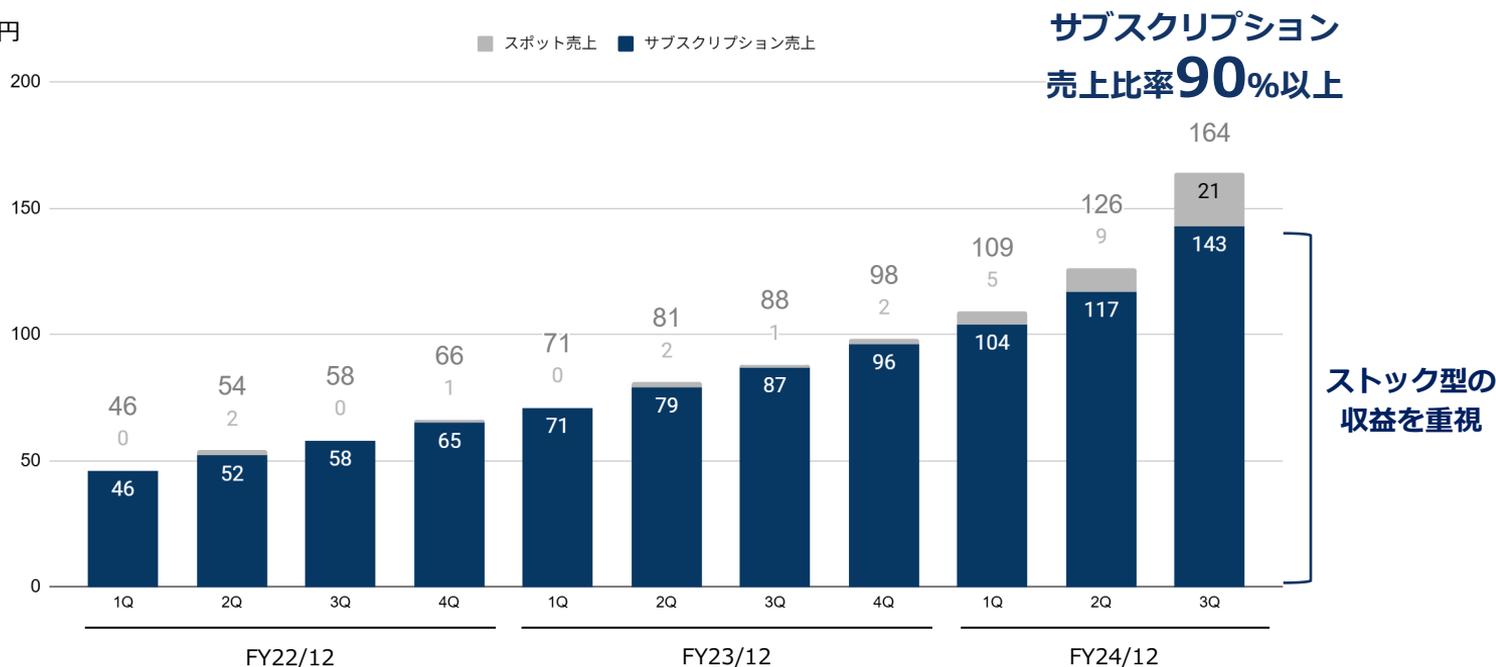
ミサワホーム

LegalTech SaaS事業の主要KPI

OLGAの認知拡大や機能アップデート等により、
サブスクリプション売上の積み上げによる継続的な売上高の成長

売上高推移

単位：百万円



LegalTech SaaS事業の主要KPI

新規顧客拡大および解約率を一定維持し、継続的なARR成長を実現

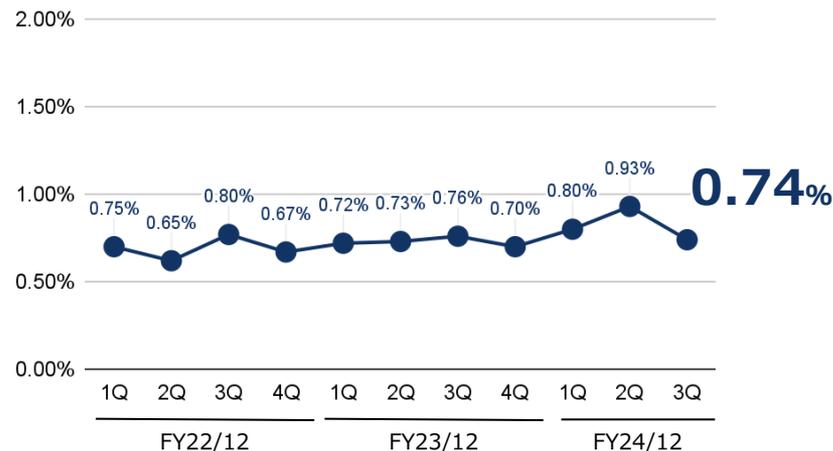
ARR推移

単位：百万円



Net Revenue Churn Rate

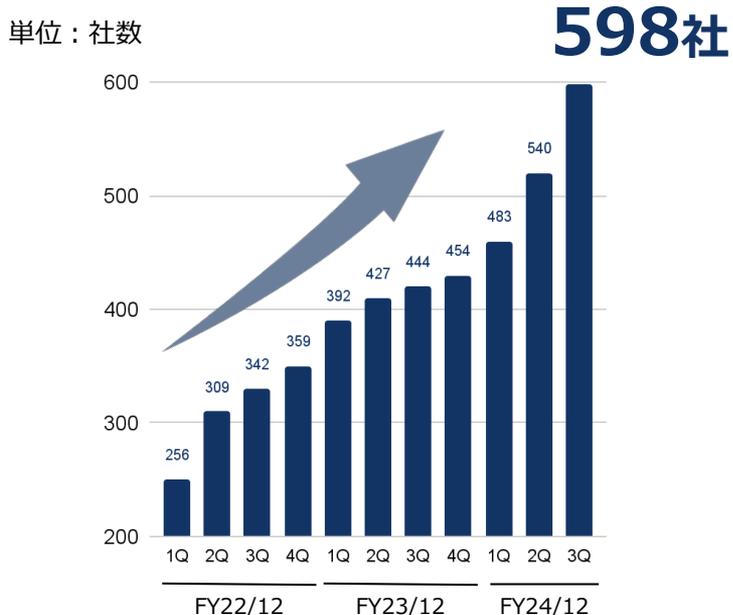
プロダクトの継続的な機能開発や
カスタマーサクセスの注力により、
1%未満の良好な水準を常に維持



LegalTech SaaS事業の主要KPI

顧客数推移 (1)

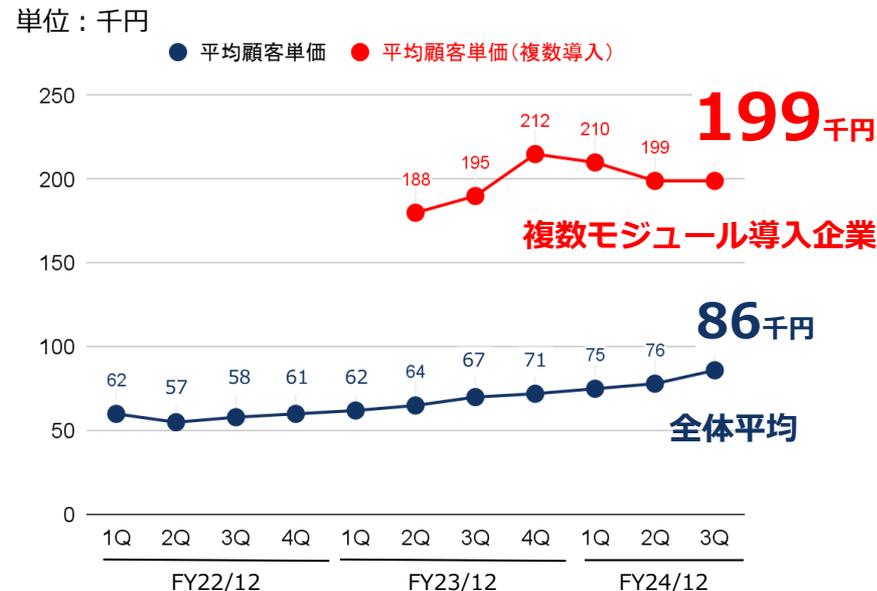
認知拡大や営業人員増強により
新規顧客獲得が積みあがり、堅調に増加して推移



※1 2024年9月末現在のOLGAの契約社数

顧客平均単価推移 (2)

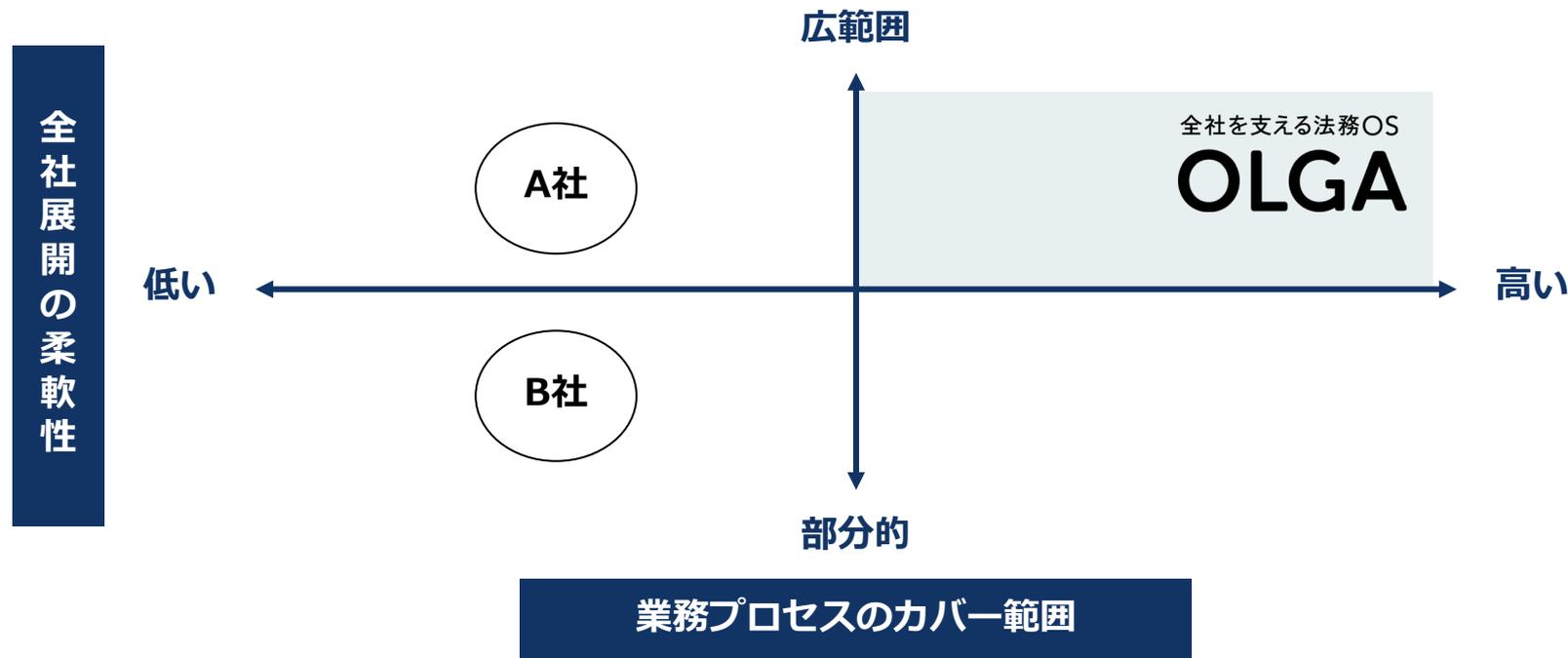
直近1年間で、複数モジュールの導入や
料金プランの見直しが進み上昇傾向



※2 2024年9月末現在の月額サブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額 25

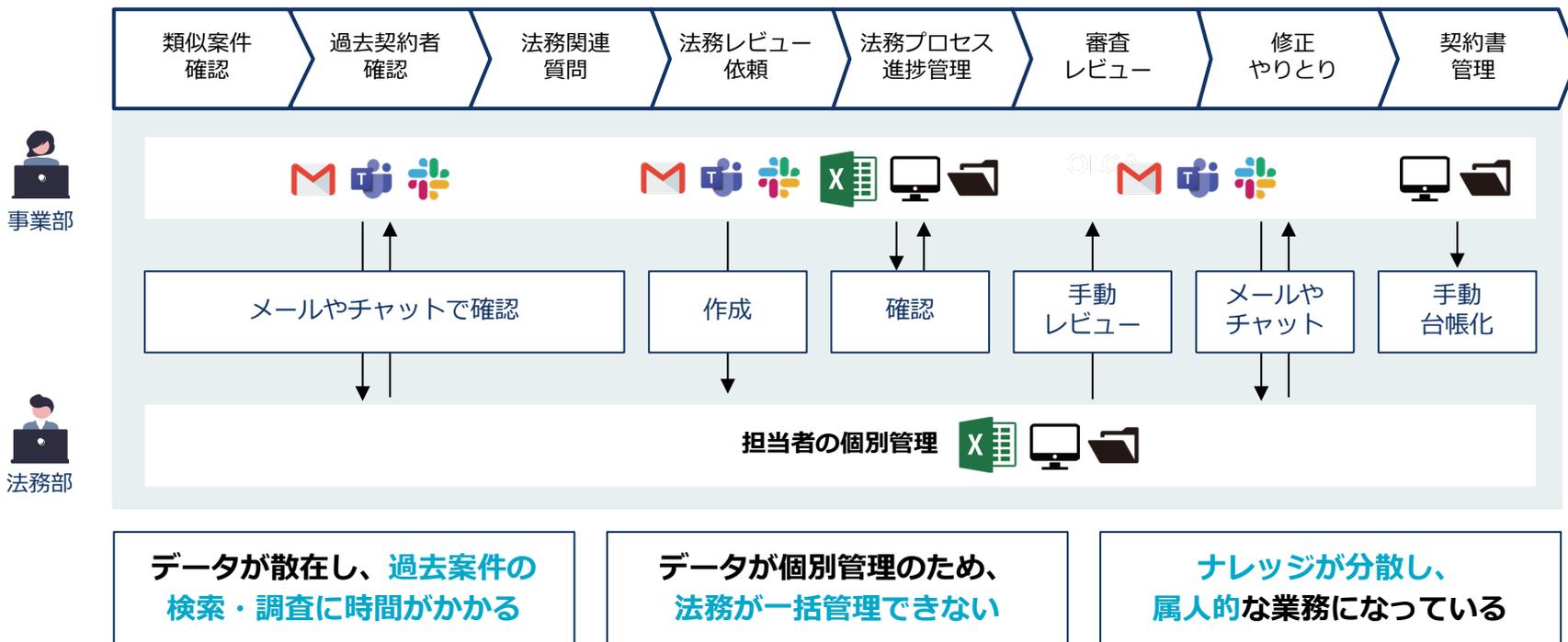
競合とのポジショニング

「OLGA」は、メールやチャットなど既存の業務ツールとの連携が可能のため、事業部門へのアカウント発行の可否やAI法務アシスタントの事業部門による活用など、柔軟な設計が可能。また、「OLGA」は、法務データ基盤システム、AI契約レビュー、契約管理と業務プロセスのカバー範囲が広い。



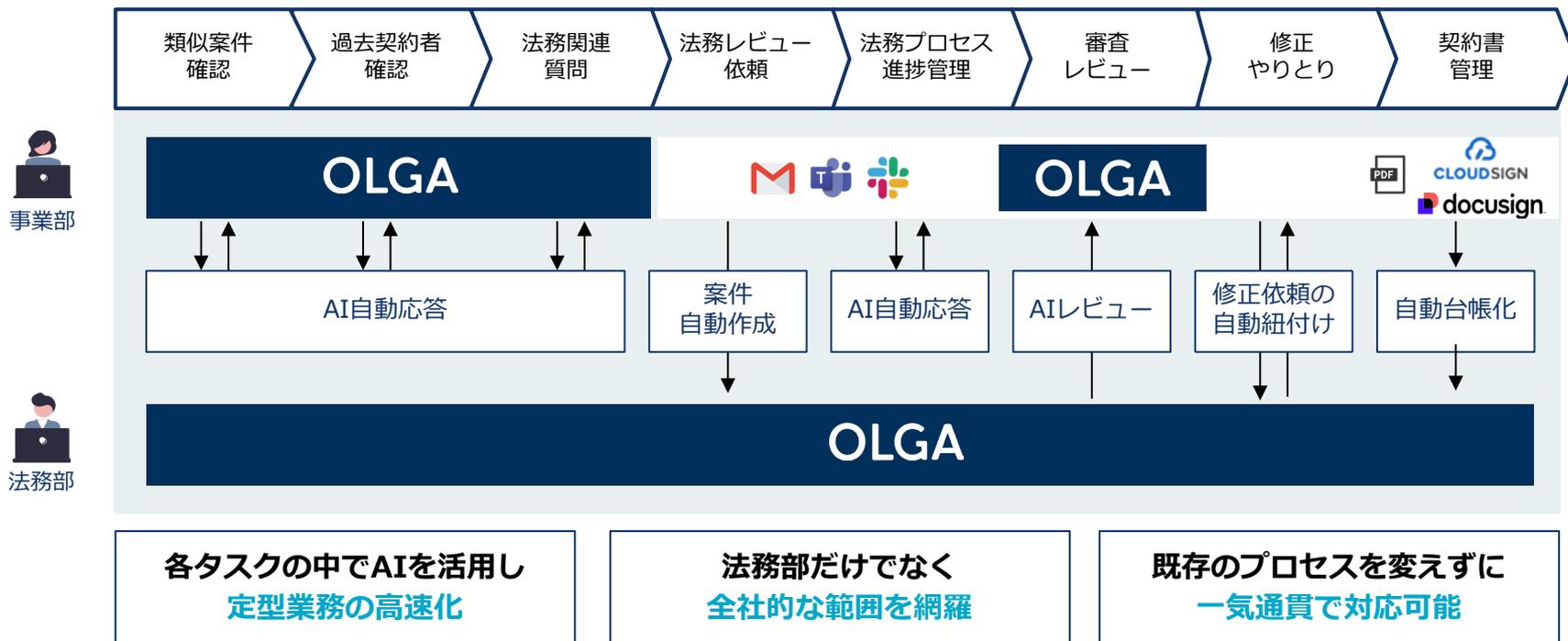
法務業務における現場の課題

定型業務に追われて、無用なコミュニケーションやリスクが散在し、
不要な業務負荷が原因で、注力すべき非定型業務が圧迫されている



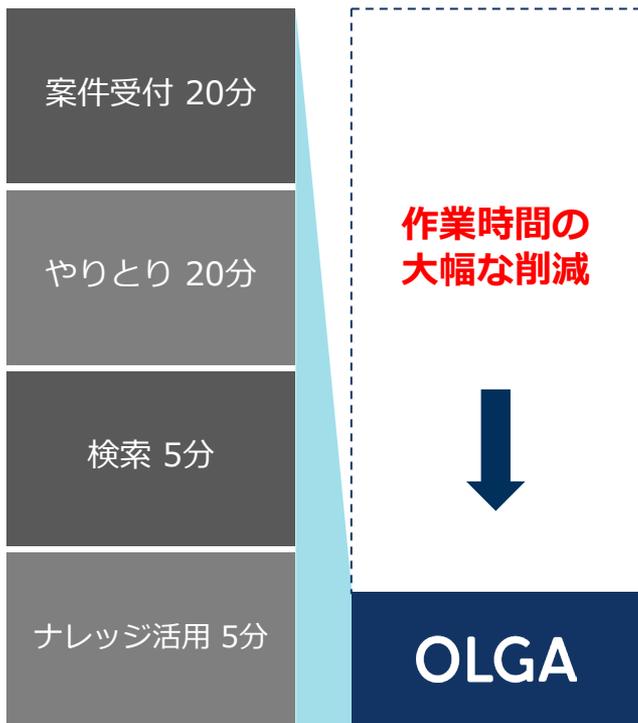
「OLGA」によるソリューション

「OLGA」は、法務案件に関するコミュニケーションやナレッジを一元的に集約し、作業時間の大幅な削減が可能



「OLGA」導入の効果

工数削減のイメージ



OLGAで置換可能な範囲

内容	誰が	仕組み	データ保存先	所用時間
商談管理	● 営業	SFA	SFA	—
類似商談確認	● 営業	メール・Slack	営業部フォルダ	2日 ▶ 0秒
法務相談	● 営業	メール・Slack	メールサーバー	数分
類似案件確認	● 法務	メール・Slack	メールサーバー	2日 ▶ 0秒
変更依頼	● 法務	メール・Slack	各自PCドライブ	2日 ▶ 0秒
変更内容確認	● 営業	メール	各自PCドライブ	2日
変更依頼	● 営業	メール・Slack	メールサーバー	2日 ▶ 0秒
法務チェック	● 法務	メール・Slack	法務部フォルダ	2日 ▶ 0秒
契約締結	● 営業	電子署名・紙	法務部フォルダ	1日

OLGA導入前

合計：2週間前後

OLGA導入後

合計：3日前後

導入事例

「OLGA」導入でナレッジの共有化やメンバーの業務状況の「見える化」を実現
年間約2700件あった相談が、今では**年間900件以下**に減少する見込み



ミサワホーム株式会社様

導入前の課題

- ・新規事業からの相談だけで年間約2700件
- ・案件を受け付ける方法が定まっておらず、個人宛のメールや電話での依頼により案件情報が属人化し、ナレッジが散逸

「OLGA」の活用

- ・法務データ基盤モジュールを中心に導入し、案件管理の一元化を実現。
- ・案件一覧ボードでチーム全体の案件をリアルタイムで進捗管理。
- ・他のメンバーの案件情報やナレッジについて、検索機能を用いて容易にアクセス。

導入効果

- ・案件の受付方法や管理方法が統一されたことで、**属人化が解消され、ナレッジの共有化やメンバーの業務状況の「見える化」**を実現。
- ・法務データ基盤モジュールを軸とした法務相談の業務標準を策定したことで、**マネジメントの向上や人材育成**にも効果。
- ・法務担当者の受付から回答までの**リードタイムの短縮による事業貢献**の実現。
- ・OLGAの過去QAデータベースを活用して、社内に法務相談に関するFAQを展開し、**相談件数で年間900件以下に減少**する見込みで推移。

変更登記申請オンライン支援サービス「GVA 法人登記」

**GVA 法人登記は、変更登記に必要な申請書類や添付書類を簡単に自動作成できるWebサービス
ユーザーは、「簡単に」「安く」「早く」登記申請を行うことが可能**

GVA 法人登記

商業登記とは

企業に関する法的な情報を公的に記録し、一般に公開するための制度です。日本では、商業登記法に基づいて行われ、企業の基本情報（会社名、所在地、代表者、資本金、事業内容など）や法人の変更事項（代表者の変更、資本金の増減、事業内容の変更など）を登記します。

幅広い企業に利用可能

現在は、株式会社、合同会社、有限会社まで広く利用可能。
25種類の手続きに対応。

ミスが起こりにくい機能設計とUI/UX

変更前時点の登記情報をAPIで取得し、自動反映するなど、手入力項目を最小限に。わかりやすいUI/UXにすることで、自力で申請するよりも申請の補正率が減少。

製本作業や印紙購入などの多彩なオプション

オプションサービスにより、製本作業や登録免許税納付のための印紙購入などの手間を削減可能。より満足度の高いソリューションとなる。

法人の登記簿謄本をらくらく取得申請「GVA 登記簿取得」

GVA 登記簿取得は、法務局に行かなくても、様々な手続きなどに必要な履歴事項全部証明書などのいわゆる登記簿謄本を、24時間いつでもスマートフォンやPCから取得することができます

GVA 登記簿取得

事前手続き不要ですぐに使える

事前手続きも無く、GVA登記簿取得のWebサイトから、取得したい法人を検索し、取得したい証明書を選択、支払い情報と届け先の入力をすれば、すぐに購入が可能。

24時間オンラインで注文が可能

変更前時点の登記情報をAPIで取得し、自動反映するなど、手入力項目を最小限に。わかりやすいUI/UXにすることで、自力で申請するよりも申請の補正率が減少。

支払い決済も簡単に

クレジットカード払いで簡単に購入が可能です。

商業登記の申請について

変更登記の申請は、非常に専門性の高い申請であり、専門の士業である司法書士に依頼するケースが多い。

「GVA法人登記」は、本人による申請を支援し、変更登記の書類作成を「簡単に」「安く」「早く」行うことが可能。



②司法書士に依頼して申請

- ・専門的な知識が必要なため時間がかかるし、間違いやすい
- ・司法書士の依頼先を探したり、決めるだけでも時間がかかる
- ・依頼コストがかかる（本店移転登記の平均で47,666円(1)）



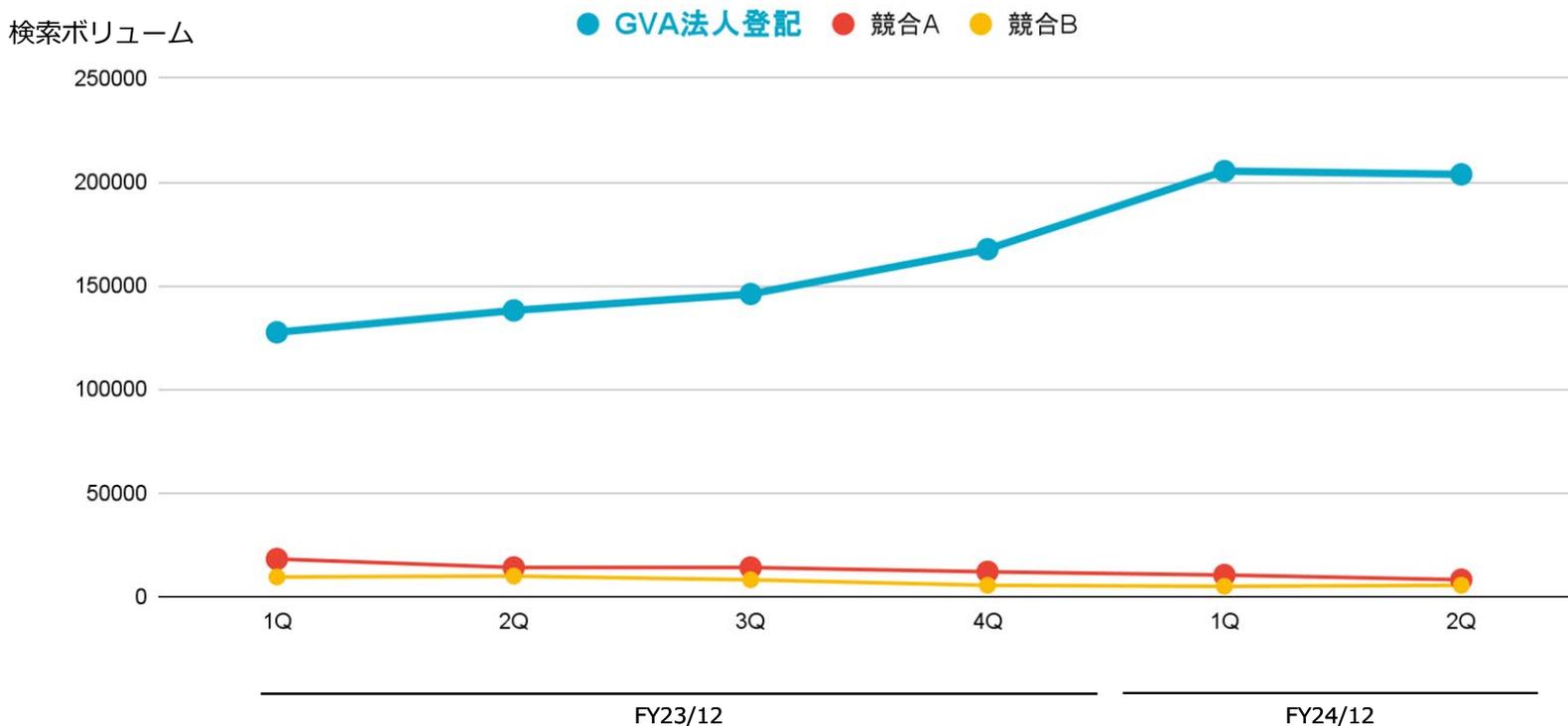
- ・最短10分以内で書類作成が可能
- ・一部の申請箇所を自動化し、間違いにくく、簡単に申請書の作成ができる
- ・1回あたり12,000円程度(2)で利用可能

※1 日本司法書士会連合会 報酬アンケート結果（2018年（平成30年）1月実施）より、関東地区・近畿地区の全体の平均値を参照。登録免許税等の費用を含まない。

※2 オプション利用にかかる料金は含まない。

「GVA法人登記」の圧倒的なSEOの強み

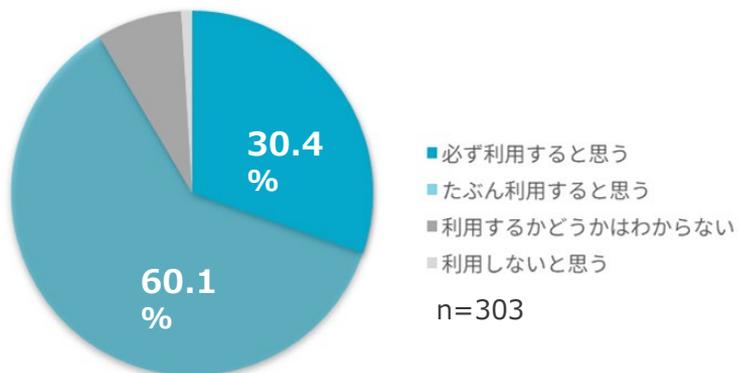
競合サービスと比較して、圧倒的に多い検索ボリューム



「GVA法人登記」の高い顧客満足度と行政の目標への貢献効果

高い顧客満足度

ユーザーアンケート(1)の結果より、約9割が次回の登記申請でも「必ず利用する」「たぶん利用する」と回答



※1 調査方法：GVA 法人登記を2022/10/1～2023/9/30に利用したユーザーへの当社独自アンケート調査
調査対象：GVA 法人登記の利用企業（株式会社・合同会社）303社
調査期間：2023年10月25日～2023年11月26日

補正率の低減効果

登記申請の際に、申請書等の不備で訂正等が発生する比率（補正率）がGVA法人登記経由の場合、法務省の目標値を大きく下回る結果に。

※法務省の「行政手続きコスト削減のための基本計画」補正率の目標値(2)

【本人申請】

	2017年10月	2020年3月	将来的な目標 (2022年3月)
法人設立登記	23.5%	18.8%	15.0%
役員変更登記	31.9%	25.5%	20.4%

GVA法人登記経由での補正率：9.9%(3)

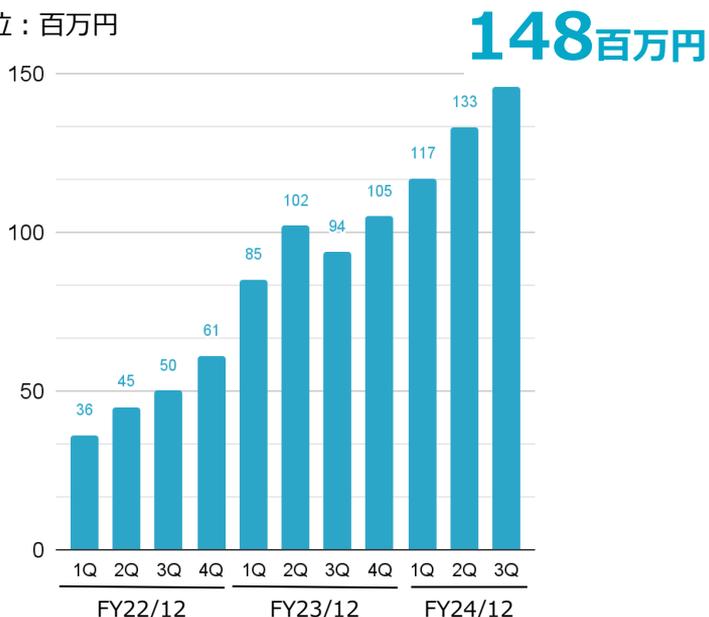
※2 法務省HP「規制改革推進会議行政手続部会取りまとめに基づく基本計画について」様式2-05【民事局】（商業登記等）基本計画の「2 削減方策（コスト削減の取組内容及びスケジュール）」より引用
※3 左記アンケート調査より、役員変更登記に該当する回答から算出

登記事業の主要KPI

サービス利用数の増加とともに売上が、継続的に拡大

売上推移

単位：百万円



サービス利用数推移 (1)

単位：件



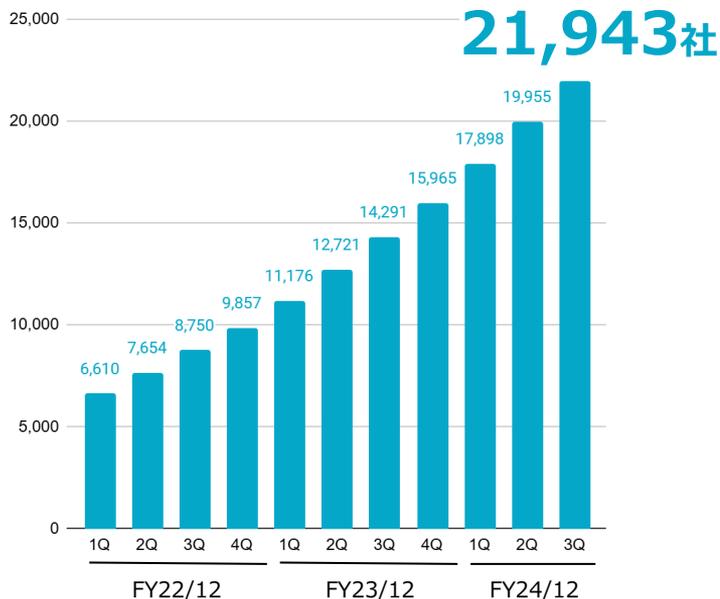
※1 四半期期間のGVA法人登記とOEMサービスの購入数の合計で算出。

「GVA法人登記」の拡大する顧客数とリピート利用

小規模事業者～中小企業を中心に約2.2万社の利用実績(1)
顧客満足度も高く、リピート利用が継続して積み上げ

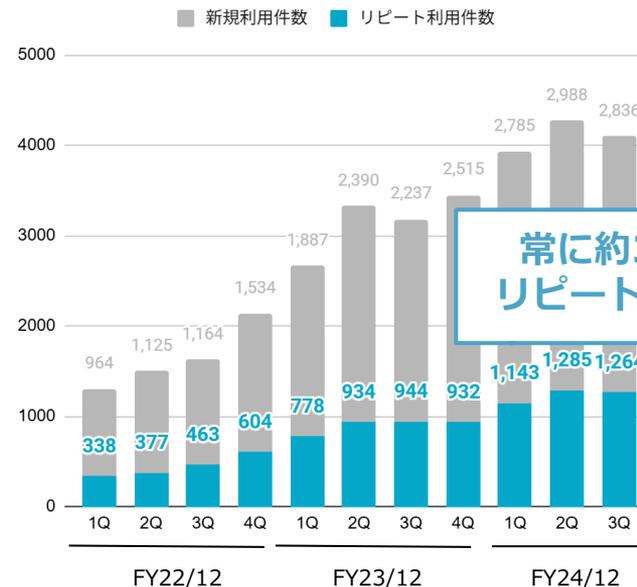
累計利用社数

単位：社



リピート利用数推移

単位：件数



※1 GVA法人登記のみの過去に有償利用したことのある累計社数

03

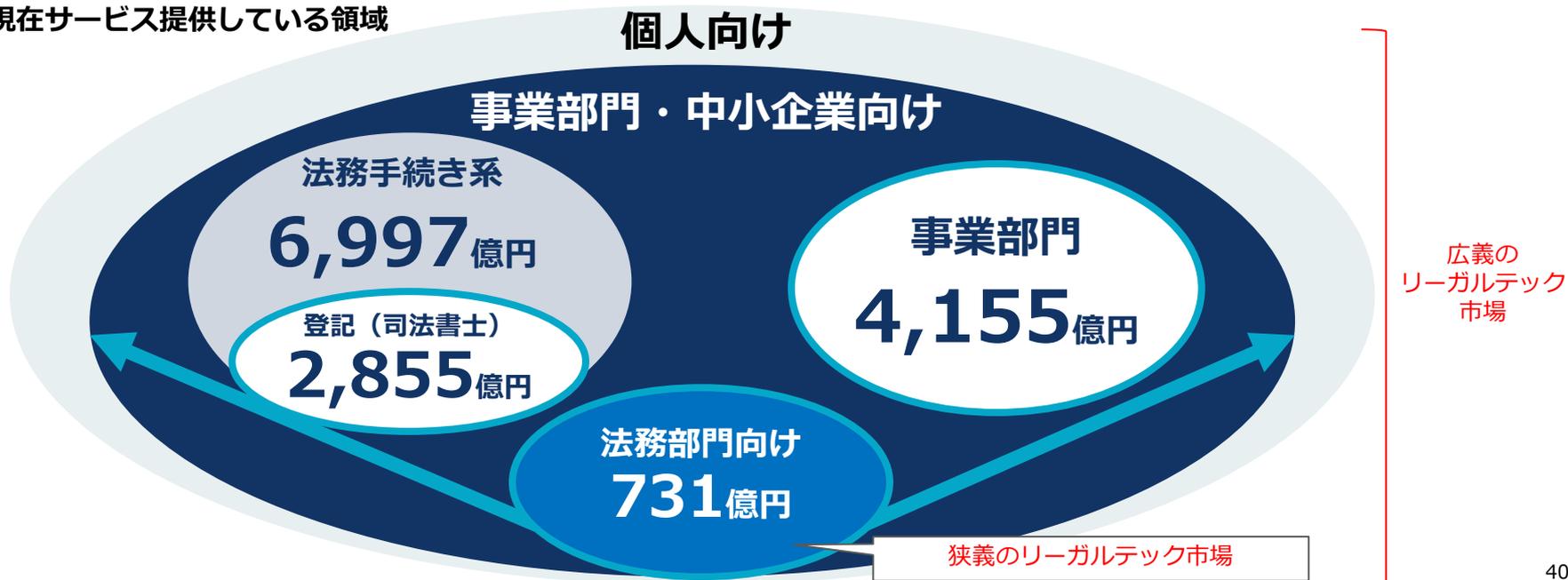
市場環境



リーガルテック市場

従来のリーガルテック市場は、主に法務部門向けのソリューションを中心とした「**狭義のリーガルテック市場**」。
この市場は、契約書のレビューやコンプライアンス管理など、専門的な法務業務の効率化を目的として急速に成長。
一方で、当社では法務リテラシーが相対的に低い層にこそ、リーガルテックの価値を発揮できる機会があると考え、さらなる成長機会を見据えた「**広義のリーガルテック市場**」を定義している。

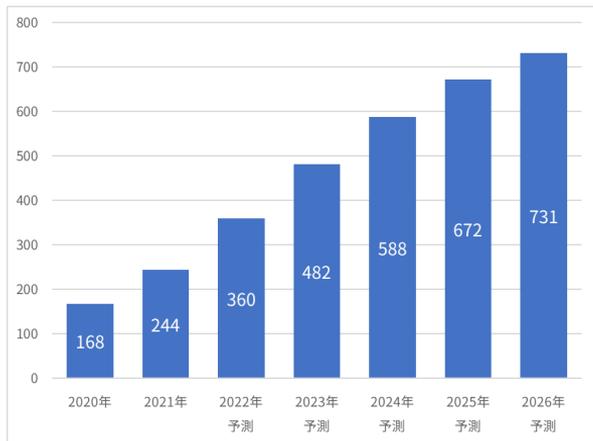
○ 現在サービス提供している領域



リーガルテック市場規模（狭義の市場）

狭義のリーガルテック市場は電子契約や契約審査を中心に成長
「OLGA」が強みを持つナレッジマネジメントなどの事業領域のポテンシャルは今後より一層高まる見込み

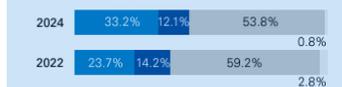
リーガルテック市場規模(1)



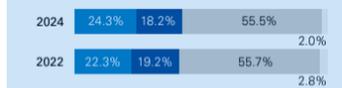
リーガルテックの導入率(2)

各リーガルテック導入状況の推移

+9.5% 契約審査 (AIによる契約書レビューなど) (n=247)



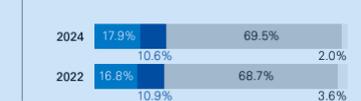
契約書管理 (契約書のライフサイクル管理ツールなど) (n=247)



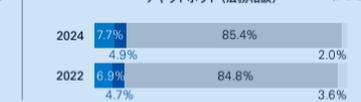
+13.3% 電子署名・電子契約 (n=247)



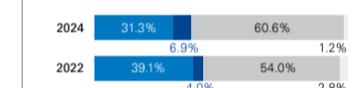
マタマナ管理(案件管理) (n=246)



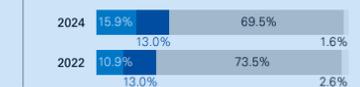
チャットボット(法務相談) (n=246)



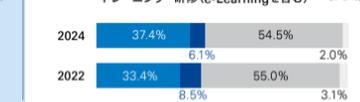
リーガルリサーチ(法令・判例調査) (n=246)



ナレッジマネジメント (情報の管理と知見の共有等) (n=246)



トレーニング・研修(e-Learningを含む) (n=246)



+7.3% 弁護士相談 (n=246)



※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

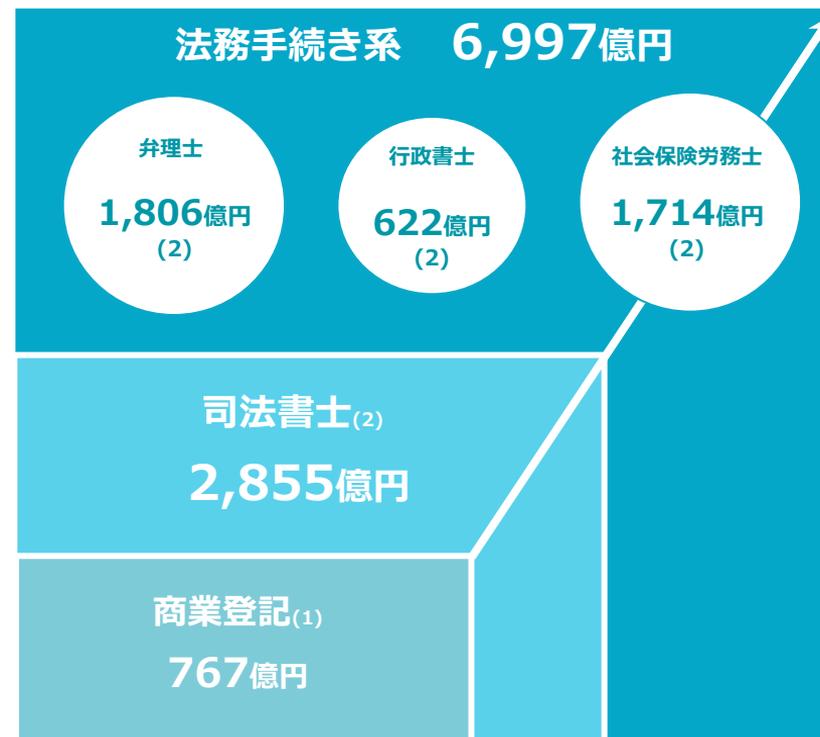
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024より引用。

リーガルテック市場規模（広義の市場）

LegalTech SaaS事業



登記事業



※1 司法書士に依頼した場合の報酬平均：47,666円×2023年商業法人登記申請数：161万件。

なお、この報酬平均は、日本司法書士会連合会 報酬アンケート結果（2018（平成30年）1月実施）より関東地区の本店移転登記の事例をもとに算出。

※2 総務省・経済産業省の「令和3年 経済センサス活動調査」より各土業の事業所の売上金額合計より算出。

登記以外の法務手続きマーケット

日本国内においては、登記に限らず、数多くの種類の法務手続きがある。法務機能や法務の知見が少ない、中小企業や小規模事業者・フリーランスにおいては、各専門の士業の支援を受け対応を行っている。

一方で、登記と同様に、士業に依頼せず、**簡単に効率的に手続きを行いたいニーズ**があり、GVA法人登記のように**申請手続きをDXするプロダクト**を検討。

日本国内においては、この分野のIT化が対応されていない領域は多く、ブルーオーシャンの市場と捉えている。

弁理士

市場規模

1,806億円⁽¹⁾

商標出願
特許出願
意匠登録出願

行政書士

市場規模

622億円⁽¹⁾

建設業許可
飲食店営業許可
古物商許可
など数千種類以上

社会保険労務士

市場規模

1,714億円⁽¹⁾

雇用保険
健康保険、厚生年金
労災保険

※1 総務省・経済産業省の「令和3年 経済センサス活動調査」より各士業の事業所の売上金額合計より算出。

04

成長戦略



各事業の成長戦略のテーマ

LegalTech SaaS事業

複数モジュール導入と
法務部門から全社への導入の促進
による単価の向上

登記事業

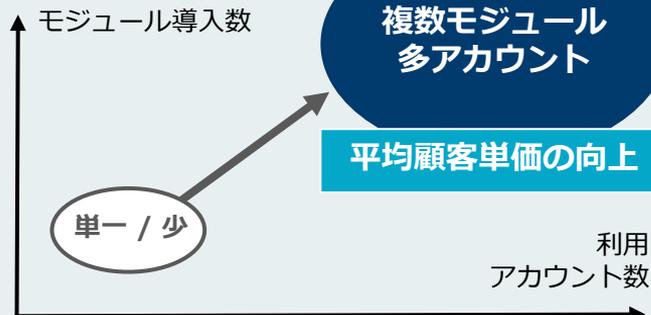
登記領域での継続的な利用企業の拡充
と登記手続き以外の領域への展開

顧客単価の向上による中長期的な成長

1企業に「OLGA」の複数のモジュールが導入されることで、平均顧客単価は2倍程度。
各モジュール間の連携強化や、OLGAの統合的なソリューション提案により複数導入の社数増加。

「OLGA」の統合的なソリューション提案や
既存顧客へのクロスセル提案による複数モジュールの導入

事業部門も含めた全社利用による
アカウント数の拡大



プロダクト

- ・ 事業部アカウントの機能追加
- ・ AI機能の更なる活用
- ・ OLGA for Salesforceのリリース

マーケティング / セールス

- ・ アカウントセールス体制によるクロスセル機会の創出
- ・ セールスパートナーとの取り組み（セールスフォース、トムソンロイター）
- ・ 継続的な広報認知活動（上場による認知度の向上）

OLGA for Salesforceの展開

世界No.1シェアのSFA・CRMツールであるSalesforceとの連携アプリを開発
「OLGA for Salesforce」として2024年11月にリリース

法務案件の一覧

案件番号	案件名	取引先	対応期間	依頼日	2nd担当	ステータス
164410	〇〇株式会社/訴訟...	GVA TECH...	2024-11-29 00:00...	2024-11-16 14:24...	法務 七次	完了
163677	◆取引基本契約書	GVA TECH...	2024-11-13 16:04...	2024-11-13 16:04...	法務 高次	依頼者の返信待ち
163671	◆売買契約書	GVA TECH...	2024-11-13 16:56...	2024-11-13 16:56...	法務 高次	依頼者の返信待ち
163668	〇〇株式会社/訴訟...	GVA TECH...	2024-11-29 00:00...	2024-11-13 16:51...	法務 七次	依頼者の返信待ち
163637	依頼者チャット...			2024-11-13 16:14...		差し直し

取引先に紐づいた法務案件の通知

同じ取引先の法務案件情報

マネタイズモデル
(月額利用料に応じたレベニューシェア)

国内Salesforceユーザー
(全世界約15万社)

SFDCが提供する
Salesforce App
Exchange上にて
OLGA for Salesforceの
オプション提供

↑ ↓
salesforce

Salesforce
ユーザー課金含めた
月額利用料

GVA TECH

AIリーガルテックの領域では、唯一の連携

トムソンロイターとの取り組み

世界でも有数のリーガルサービスを提供する企業である トムソンロイター社と「OLGA」に関して販売パートナーの取り組み

Thomson Reuters 日本 国際貿易管理 ▼ 法律 ▼ 税務・会計 ▼ リスクとコンプライアンス管理 ▼ Q

トムソン・ロイター / Legal Solutions | 法務業務効率化ソリューション

次世代の法律業務効率化ソリューション

法的実務をより効率的に、安全に、そして柔軟に管理

法務業務効率化とリーガルテックの革命

グローバル化やテクノロジーの進化に伴ってビジネスのあり方が大きく変わり、法令、規制、基準なども厳しくなる傾向にあります。トムソン・ロイターが提供する法律ソリューションは、各種法令への遵守や内部統制の速やかな構築、また健全性の保持や社会的責任を果たすための、アカウントビリティ(説明責任)の確立を支援します。

総合カタログ

法律xテクノロジー総合カタログ

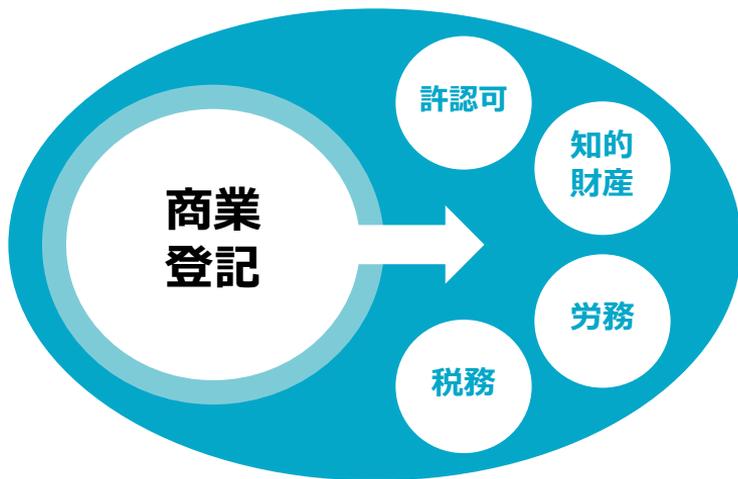


同社提供の「Westlaw」などのリーガルサービスは、大手法務部門や法律事務所で広く利用されている

登記以外の法的手続き領域への展開

市場のポテンシャルを考慮し、新領域を選定
 登記事業のノウハウを活かし法的支援サービスを拡充、新規顧客獲得を相乗的に創出する

新規領域への進出



1顧客当たりの利用頻度の創出



登記以外の法的手続き領域への展開

来期以降で、まずは商標手続きに関するプロダクトからリリースしていく予定

	代表的な申請手続き	1申請あたりの費用
弁理士	<ul style="list-style-type: none"> ・商標出願：17万件 ・特許出願：28万件 ・意匠登録出願：3.1万件 	例：商標 <ul style="list-style-type: none"> ・事前調査（0～数万円） ・出願時（数万円～数十万円） ・登録時（0～数万円） ※そのほか印紙代実費
行政書士	<ul style="list-style-type: none"> ・建設業許可 ・飲食店営業許可 ・古物商許可 など、数千種類以上	内容や数に応じて数千円～数万円
社会保険労務士	<ul style="list-style-type: none"> ・雇用保険関連 ・健康保険、厚生年金関連 ・労災保険関連 	内容や数に応じて数千円～数万円

05

競合優位性



当社の強み

開発スピード

自社開発による
迅速かつ柔軟な
プロダクト開発

高い専門性

専門性の高い士業
メンバーによる
事業ドメインの強み

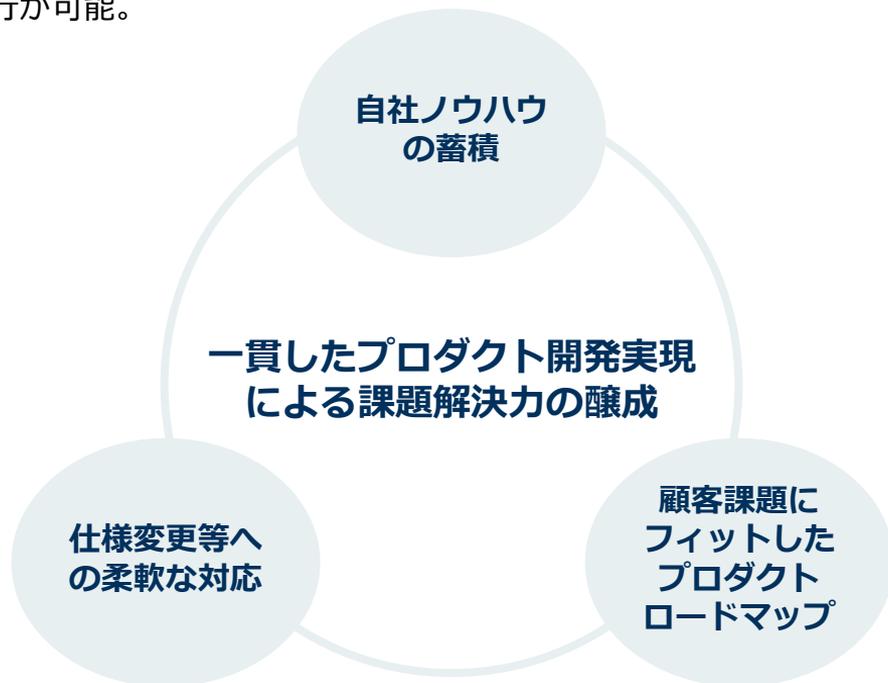
差別化

法務部門向け以外
の事業群も有して
いる独自の
ポジショニング

自社開発による迅速かつ柔軟なプロダクト開発

リーガルテック業界は発展途上の領域であり、解決すべき課題は多い。

内製で開発を進めることにより、顧客の新しい課題とそれに対応したソリューションの実現に対して、迅速な意思決定と実行が可能。



直近1年間の開発

リリース機能数

81機能⁽¹⁾

リリースプロダクト数

2プロダクト

※1 2023年9月～2024年8月までの期間にプレスリリースで公表した件数ベース。

専門性の高い士業メンバーによる事業ドメインの強み

各プロダクトでプロダクトサイド・ビジネスサイドに士業もしくは法務経験者を配置。

顧客業務の理解や専門的な法律知識・業務知識により、顧客への提供価値を最大化。新規顧客獲得や解約率の低減に寄与。

常勤役員に2名の弁護士

プロダクト開発の
意思決定スピードと
コンプライアンスを両立

有資格者がプロダクトのPM担当

ユーザー視点と専門性の
融合で、正確かつ直感的な
操作性を実現

有資格者がCS対応

専門知識を備えたCSが
解約リスクを最小化

開発スピードと顧客満足度の両面を支える専門家の基盤

法務部門向け以外の事業群も有している独自のポジショニング

法務部門向けのサービスだけでなく、法務リテラシーの低い層向けのサービスを提供し、一定の顧客層を有しているリーガルテック企業は当社以外になく、独自のポジショニングを築いている。

法務リテラシー

低

高

個人向け

 現在サービス提供している領域

事業部門・中小企業向け

手続き系

登記
(司法書士)事業部門
活用機能

法務部門向け

既存のリーガルテックは本領域のみを対象としているソリューションが多い

06

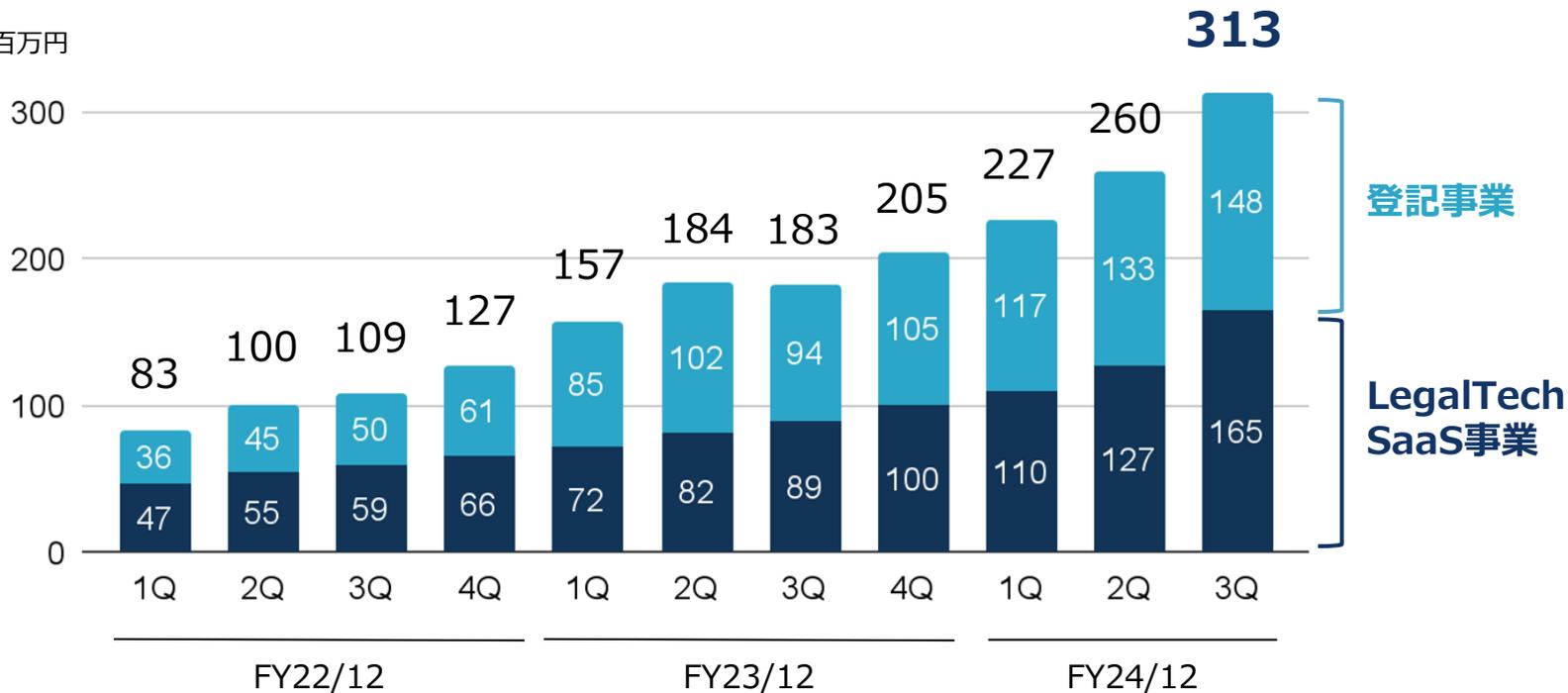
財務サマリー



売上高推移（四半期）

利用顧客数および単価の拡大に伴い、継続的に売上高が拡大して推移。
成長戦略の推進により、更なる拡大を見込む

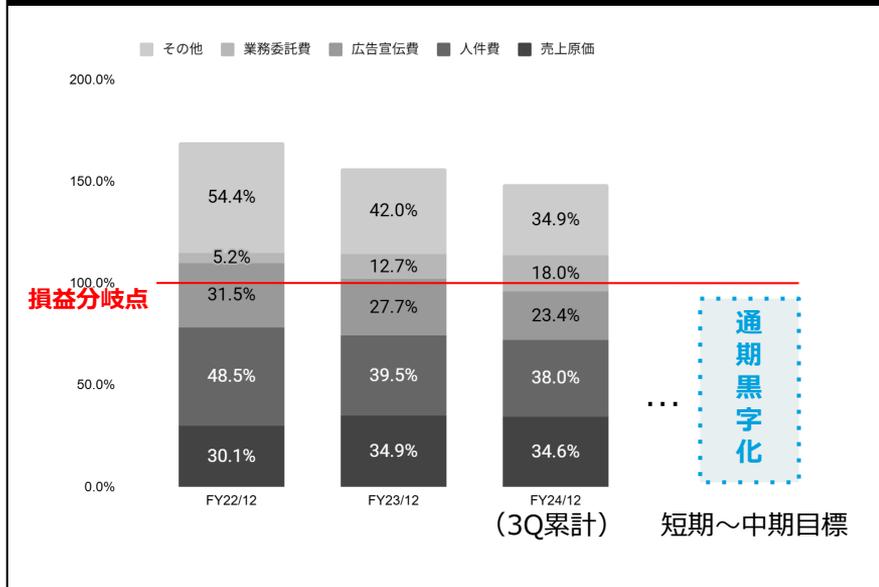
単位：百万円



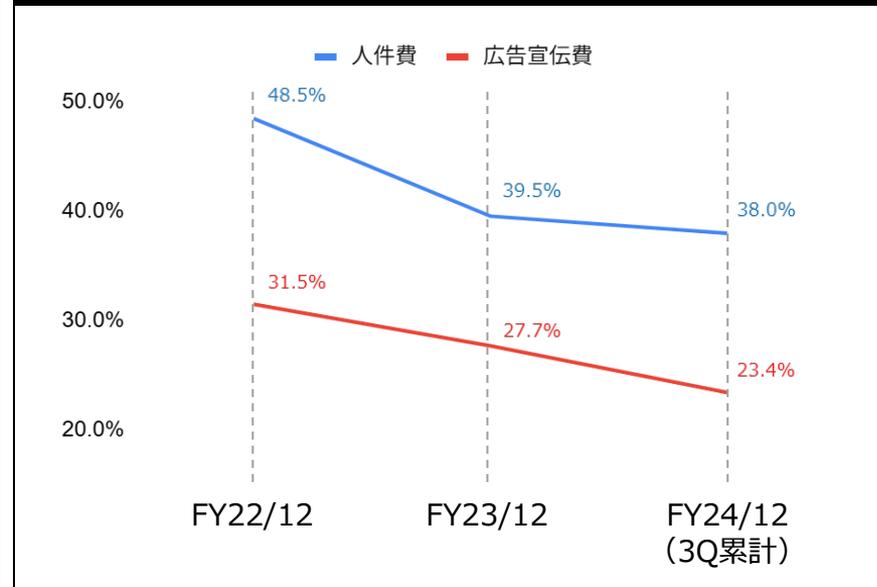
コスト構造

売上高成長を重視し、広告宣伝費や人員補強のための追加投資を実施
 ストック性の高い収益の増加により、各コストの比率は改善傾向で、短～中期での黒字化を見込む

対・売上高のコスト比率



対・売上高の人件費・広告宣伝費比率



07

リスク情報



主要なリスクと対応策

主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	発生時期	リスク対応策
<p>法的規制について</p> <p>(1)弁護士法72条 弁護士法72条では、「弁護士又は弁護士法人ではない者が、報酬を得る目的で、訴訟事件、非訴訟事件及び審査請求、再調査の請求、再審査請求等行政庁に対する不服申立事件その他一般の法律事件に関して、鑑定、代理、仲裁、若しくは和解その他の法律事務を取扱い、又は周旋することを業とすること」を禁止しております。当社のサービスである「OLGA」のAI契約レビューモジュールにおける「論点検知機能」（契約書上の論点や契約締結後に不利になりうるような単語をAIが検知し提示する機能）などをはじめ、各機能が本条文の規制に抵触しないよう遵守する必要があります。</p> <p>当社では、複数の企業で「一般社団法人AI・契約レビューテクノロジー協会」を設立し、同法72条とAI契約レビューのツールに関して従来明確でなかった解釈について、内閣府規制改革推進会議等を通じて提言をしてまいりました。その結果、2023年8月1日法務省大臣官房司法法制部より、「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」と題するガイドラインが公表されております。</p> <p>当社では、「OLGA」のAI契約レビューモジュールが、前述のガイドラインに準拠するものであり、同法72条は抵触せず適法である旨、外部の法律事務所からも意見をいただいております。</p> <p>今後においても、当社サービスの機能の拡充や変更に際して、適宜事前に社内及び外部の顧問弁護士のリーガルチェックを行い、当該法令に抵触しないよう十分に留意しております。しかしながら、同法の内容または解釈が変更された場合には、当該規制の内容や解釈の変更等により、当社の事業が制約を受ける可能性があり、その場合、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	常時	<p>プロダクト開発業務およびカスタマーサクセス業務においてマニュアルを作成し対応。</p> <p>適宜事前に社内及び外部の顧問弁護士のリーガルチェックを行い、抵触リスクを低減している。</p>

主要なリスクと対応策

主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	発生時期	リスク対応策
<p>法的規制について</p> <p>(1)司法書士法 司法書士法第3条にて、司法書士が行うことができる業が規定されており、その中に「法務局又は地方法務局に提出し、又は提供する書類又は電磁的記録（電子的方式、磁気的方式その他の人の知覚によつては認識することができない方式で作られる記録であつて、電子計算機による情報処理の用に供されるものをいう。第四号において同じ。）を作成すること。ただし、同号に掲げる事務を除く。」（第3条第一項第2号）および、同第3条第5号では「前各号の事務について相談に応ずること。」とされており、また同法第73条では、「司法書士会に入会している司法書士又は司法書士法人でない者（協会を除く。）は、第三条第一項第一号から第五号までに規定する業務を行つてはならない。」とされて、司法書士でない者が、法務局に届出を行う書類の作成を行うこと、その相談に応じることを禁じております。当社のサービスである「GVA法人登記」の各機能による、登記申請書類の作成支援が、本条文の規制に抵触しないように遵守する必要があります。</p> <p>当社では、「GVA法人登記」によって登記申請書類作成の機能は、あくまでも申請者本人による書類作成をサポートするものであり、サービス内で提供される機能やカスタマーサポートの対応についても、機能等の説明に留まるものとして対応しており、外部の法律事務所からも適法である旨の意見をいただいております。</p> <p>今後においても、当社サービスの機能の拡充や変更に際して、適宜事前に社内及び外部の顧問弁護士のリーガルチェックを行い、当該法令に抵触しないよう十分に留意しております。しかしながら、同法の内容または解釈が変更された場合には、当該規制の内容や解釈の変更等により、当社の事業が制約を受ける可能性があります。その場合、当社の事業および業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	常時	<p>プロダクト開発業務およびカスタマーサクセス業務においてマニュアルを作成し対応。</p> <p>適宜事前に社内及び外部の顧問弁護士のリーガルチェックを行い、抵触リスクを低減している。</p>

主要なリスクと対応策

主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化した場合の影響度	発生時期	リスク対応策
<p>競合他社の動向について</p> <p>リーガルテック市場は、今後規模の大小を問わず競合企業の新規参入が予測されます。当社の競争力が相対的に低下した場合、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	常時	プロダクトの機能強化または新サービスを積極的に提供、特許や商標の出願・登録を積極的に進めるほか、価格だけでなく付加価値で対抗できるブランディングを図る。
<p>過年度における継続的な損失計上について</p> <p>当社は、サービス提供のための先行投資により創業以来継続して営業赤字を計上しております。技術革新や競合他社の参入及び既存顧客の解約等が当社の想定を超えて発生した場合には、営業赤字が継続し、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中	大	常時	投資の成果による売上高の拡大及び収益性の向上による早期収益化。
<p>資金調達について</p> <p>当社の借入金に係る契約のうち一部の契約には、各月末日における純資産及び預金残高の金額、2025年12月期以降の経常損益に関する財務制限条項が付されております。これに抵触し、借入先金融機関の請求があった場合、当該借入金について、期限の利益を喪失する可能性があります。当社が借入金について期限の利益を喪失し、一括返済の義務を負った場合には、当社の財政状態に悪影響をもたらす可能性があります。</p>	中	大	常時	適宜、金融機関からの借入による資金確保の実行、事業の早期収益化、資金調達の多様化による早期返済など、複数の対応策を検討・実行する。

本資料の取扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらは当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包しています。その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または暗黙的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があることをご留意ください。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。すでに知られたもしくは、未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものでもありません。

当資料のアップデートは、今後、毎年1回、3月頃を目途として開示を行う予定です。次回は2025年3月を予定しております。