



2025年2月21日

各 位

会 社 名	G V A T E C H 株 式 会 社
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 山 本 俊 (コード番号：298A 東証グロース市場)
問 合 せ 先	取 締 役 経 営 企 画 部 長 板 倉 侑 輝 (TEL 03-6274-8260)

### 2024年12月期通期決算に関する質疑応答集

2024年12月期決算に関して、当社で想定していました質問および発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問い合わせに対して回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

詳細につきましては、別紙をご参照ください。

なお、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

以上

Q 1：売上高推移を見ると、2024年12月期の伸びが特に顕著です。売上高が好調となっている要因を教えてください。

A 1：

2024年12月期の売上高の成長を牽引しているのは、LegalTech SaaS事業における「OLGA」の拡大です。特に、2023年1月にリリースした、法務案件管理の機能を提供する法務データ基盤モジュールの導入が加速したことが大きな要因となっています。

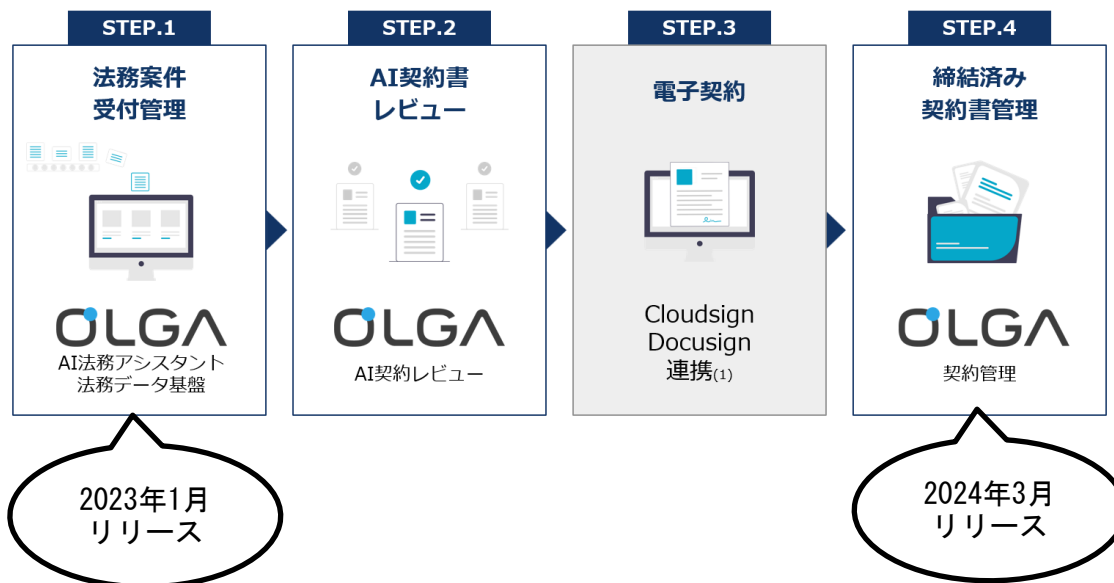
Q 2：「OLGA」の導入数が増加した理由について教えてください。

A 2：

当初、法務案件管理の領域で顧客の課題を十分に解決しているサービスは無く、市場においても課題認識が十分に浸透していませんでした。しかし、当社の継続的な認知や営業活動が奏功し、2024年12月期では法務データ基盤モジュールを起点とした「OLGA」の導入が拡大しました。企業の法律業務における課題は多岐にわたりますが、「OLGA」はその解決力の高さが評価され、導入が進んでいます。

さらに、2024年期初にインサイドセールスの採用が進み、商談数が増加したことも成長を後押ししています。これにより、新規顧客の獲得が大きく増加しました。

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



**Q 3 : 成長投資の主な内容や目的について教えてください。**

**A 3 :**

当社は今期、持続的な成長を実現するため、選択と集中を意識した戦略的な成長投資を進めてまいります。具体的には、以下の3点に重点を置いています。

**①広告宣伝費の最適化と認知拡大**

「OLGA」および「GVA法人登記」の認知拡大を目的に広告・マーケティング活動のための費用を継続投下します。ただし、費用対効果を精査しながら、ターゲットに最適な手法を選定し、効率的な投資を行います。

**②営業体制の強化**

LegalTech SaaS事業において、「OLGA」の受注増を目的とした営業人員の増強を進めます。なお、単に人員を増やすのではなく、顧客戦略に応じたフィールドセールスの活動を最適化し、生産性の向上を図りながら、効率的な営業活動を展開します。

**③「OLGA」の機能拡充に向けた開発投資**

「OLGA」のさらなる機能拡充を進め、より幅広く法務の業務に対応できるサービスへと進化させます。これにより、既存顧客の継続利用を促進するとともに、新規顧客の導入拡大を図り、売上成長につなげていきます。

投資効果を慎重に見極めながら、収益拡大につながる運営を行い、企業価値向上を目指してまいります。

Q 4 : LegalTech SaaS事業について、Net Revenue Churn Rate (※) の改善が進んでいます。何か対策を講じた結果でしょうか。

A 4 :

主に以下の2つの取り組みが、Net Revenue Churn Rateの改善につながっていると考えています。

#### ①継続的なプロダクト開発による提供価値の向上

当社では、カスタマーサクセスとプロダクトエンジニアの距離が近く、顧客のフィードバックを迅速に開発へ反映できる体制を構築しています。これにより、新たなモジュールの追加や既存機能の改善が進み、顧客の業務における定着度が高まっています。また、顧客インタビューにも注力しており、適切な顧客課題の仮説のもと、真の課題解決に向けたプロダクト開発を心掛けております。

#### ②カスタマーサクセスの強化による顧客満足度の向上

顧客がOLGAを最大限に活用できるよう、導入支援や継続的なフォローを強化した結果、長期的な利用につながっています。さらに、解約防止だけでなく、追加モジュールの導入などのアップセルにも寄与しています。今後もカスタマーサクセスには適切な人員の確保をしてまいります。

※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。

「(当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR－既存顧客の追加のMRR) /前月のMRR」の12か月平均」

Q 5 : 新規受注の季節性について教えてください。

A 5 :

当社の主要サービスにおいては、基本的には積み上げで収益は伸びてまいりますが、新規の受注に関して一定の季節性が見られます。

**①「OLGA」の季節性**

商談の開始時期にもよりますが、1～3月は比較的落ち着く傾向にあります。一方で、4～6月は年度初めに合わせて新たに導入を検討する企業が多く、この時期にやや受注が増える傾向があります。7月以降、年末にかけては大きなトレンドの変動は少なく、継続的に商談が進む形となっています。

**②「GVA法人登記」の季節性**

「GVA法人登記」については、株主総会の集中する時期に需要が高まる傾向があります。企業のガバナンス強化の一環として、登記業務の効率化を図る動きが活発になるため、この時期に受注が増える傾向があります。

Q 6 : 2025年12月期の業績予想では、前期比+49.1%となる売上高1,737百万円を見込んでいますが、引き続き高い売上成長を維持するための施策について教えてください。

A 6 :

当社は引き続き高い売上成長を維持するために、以下の2つの施策を重点的に推進してまいります。

#### **①LegalTech SaaS事業における新規顧客の拡大と顧客単価の向上**

営業体制の強化を進め、受注機会の拡大による「OLGA」の新規顧客の拡大を図ります。

また、「OLGA」における各モジュールの継続的な機能開発と連携強化を進めることで、複数モジュールでの導入を促進します。新規顧客における複数モジュール導入はもちろん、既存顧客へのアップセルやクロスセルの提案を進めてまいります。これにより新規顧客だけでなく、既存顧客も含めて、1顧客あたりの利用単価の向上につなげ、売上高だけでなく収益力の拡大を目指します。

#### **②登記事業のサービス利用数の拡大**

「GVA法人登記」については、さらなる認知拡大を進めるとともに、現在では、株式会社・合同会社・有限会社あわせて25種類に対応しているところ、対応可能な書類を増やすことで、より多くの企業のニーズに対応し、利用者の拡大を図ります。

また、登記申請以外に対応したサービスの開発も進めております。新サービスのリリースにより、より多くの企業が利用できる機会を創出します。

これらの施策を推進することで、2025年12月期も引き続き高い売上成長を実現し、企業価値の向上を目指してまいります。

Q 7 : 2025年12月期4Q会計期間では売上増加により黒字化する計画とのことですが、以降も継続的に黒字が継続する見込みですか。もしくは、大型案件など一時的な増収による黒字化なのでしょうか。

A 7 :

当社の黒字化は、一時的なスポット収益によるものではなく、ストック型の収益の積み上げを中心としたオーガニックな成長により実現することを見込んでおります。特に、「OLGA」の契約数・顧客単価の拡大や、「GVA法人登記」の利用者増加など、持続的な収益基盤の強化が黒字化に向けた要素と考えております。

来期以降の具体的な業績数値については現時点で非開示としておりますが、引き続き成長投資と収益のバランスを適切に管理しながら、持続的な収益基盤の拡大を図ってまいります。