



2025年2月28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（追加）

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

Q1：Salesforceとの連携アプリを開発し、「OLGA for Salesforce」を2024年11月にリリースしています。これはAIリーガルテックの領域では唯一の連携とのことですが、Salesforceとの連携アプリのリリースによる貴社の事業への効果について教えてください。

A1：

「OLGA for Salesforce」は、AIリーガルテック領域において唯一のSalesforce連携アプリであり、これにより法務部門と事業部門の間での契約業務の効率化が可能になります。

既存の「OLGA」では、主に法務部門のユーザーに対するアカウント課金を基本としていますが、「OLGA for Salesforce」を導入した場合、Salesforceを利用する事業部門のユーザーにもアカウント課金が発生するため、アップセルによる平均顧客単価の向上が見込まれます。また、Salesforce経由での販売チャネルとしての効果も想定されるため、新規顧客拡大も見込めると考えております。

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

The image displays the OLGA for Salesforce interface on the left and a monetization model diagram on the right. The interface includes a table of legal cases with columns for case name, status, and dates. Three callout boxes highlight features: '法務案件の一覧' (Overview of legal cases), '取引先に紐づいた法務案件の通知' (Notification of legal cases linked to counterparties), and '同じ取引先の法務案件情報' (Legal case information for the same counterparty). The diagram on the right shows a '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)' (Monetization model (Revenue share based on monthly fee)). It indicates that SFDC provides Salesforce App Exchange options, and GVA TECH provides OLGA for Salesforce. The revenue model involves a monthly fee for Salesforce users (approximately 150,000 domestic users worldwide) and a revenue share based on that fee.

国内Salesforceユーザー
(全世界約15万社)

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)

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

Q 2 : 全体の売上高に占めるLegalTech SaaS事業と登記事業の構成比は、現状では同程度の比率となっていますが、適正比率はどの程度と考えていますか。

A 2 :

当社は、LegalTech SaaS事業および登記事業のいずれも、市場のポテンシャルが大きく、今後の成長余力が十分にある事業と考えております。

そのため、基本的には両事業とも同程度の売上高成長を期待しておりますが、特にLegalTech SaaS事業において展開している「OLGA」は、需要の高まりを背景に、短中期的にはより高い成長を見込んでおります。

今後も各事業の成長機会を最大限に活かしながら、バランスの取れた事業成長を目指してまいります。

Q 3 : LegalTech SaaS事業について、サブスクリプション型の安定収益源である一方、更なる今後の成長が見込める理由や売上増加に向けた取り組みを教えてください。

A 3 :

「OLGA」をはじめとするリーガルテックサービスの導入企業は、現状まだ限定的であり、市場の成長ポテンシャルは十分にあります。特に、「OLGA」が強みを持つ案件管理領域の機能については、競争環境を踏まえても導入が進んでいない企業が多く、今後の認知拡大を通じて新規顧客の獲得を積極的に進めてまいります。

また、「OLGA」は多様なモジュールから構成されるSaaSサービスですが、現在は単一のモジュールのみを利用する企業も多く、今後は複数のモジュールのクロスセルを推進することで、1顧客あたりの平均単価向上を図ります。

こうした成長機会を最大限に活かすため、今後は新規顧客獲得に向けた認知拡大と営業強化に注力するとともに、既存顧客に対するアップセルの取り組みを進め、持続的な成長を目指してまいります。

Q 4：成長戦略にある登記以外の法的手続き領域への展開に伴い、登記事業においても、人員体制の強化などの新たな投資や費用は発生するのでしょうか。

A 4：

当社では、登記以外の法的手続き領域への展開に際し、必要な体制強化として、サービス開発を担うエンジニアの開発工数の確保、およびカスタマーサポートやマーケティングメンバーの増員が最低限必要と考えております。

一方で、「GVA 法人登記」の運営リソースを一定程度共有し、一部アロケーションを行うことを想定しているため、初期段階においての大きな追加投資や費用の発生は見込んでおりません。

今後、事業の成長速度や市場ポテンシャルを見極めながら、収益性にも十分配慮しつつ、適切なタイミングで体制の拡充や追加投資を行い、持続的な成長を実現してまいります。