

GVA TECH

事業計画及び成長可能性に関する事項について

2026年3月31日

GVA TECH株式会社（ジーヴァテック株式会社）

証券コード：298A

00

エグゼクティブサマリー



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」

事業領域

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」

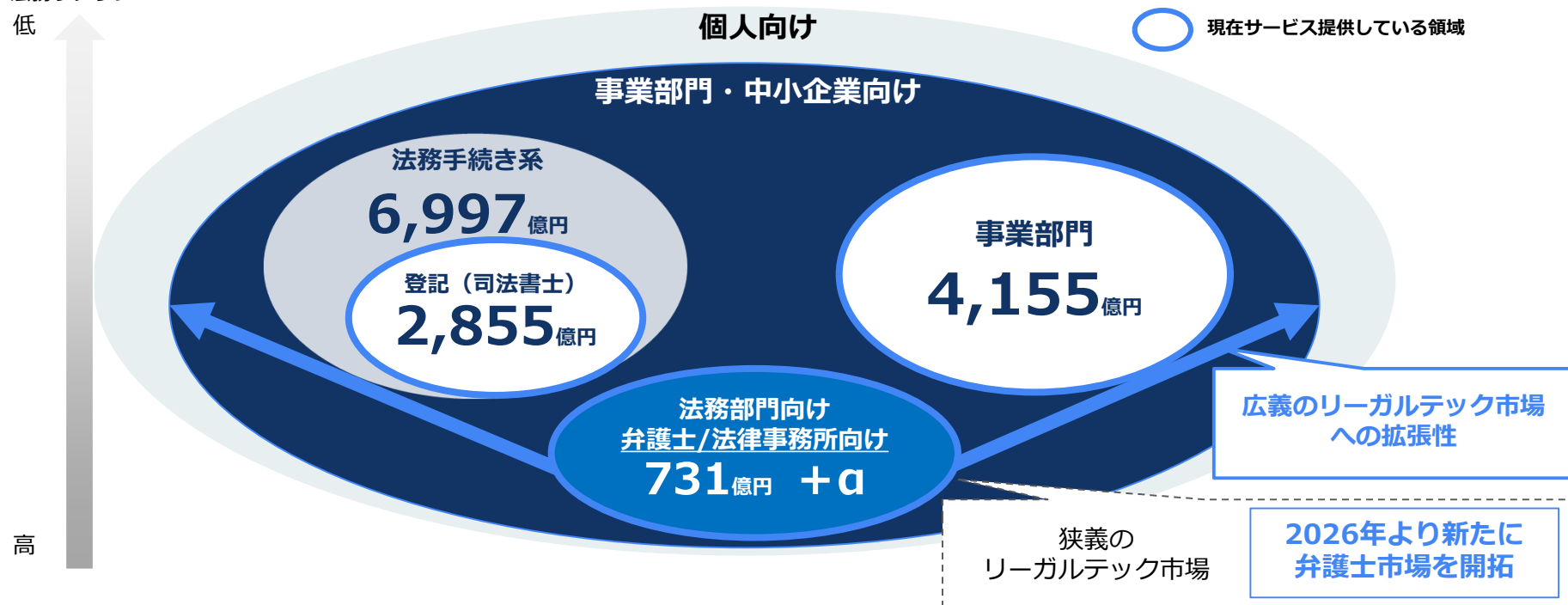
登記事業

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」

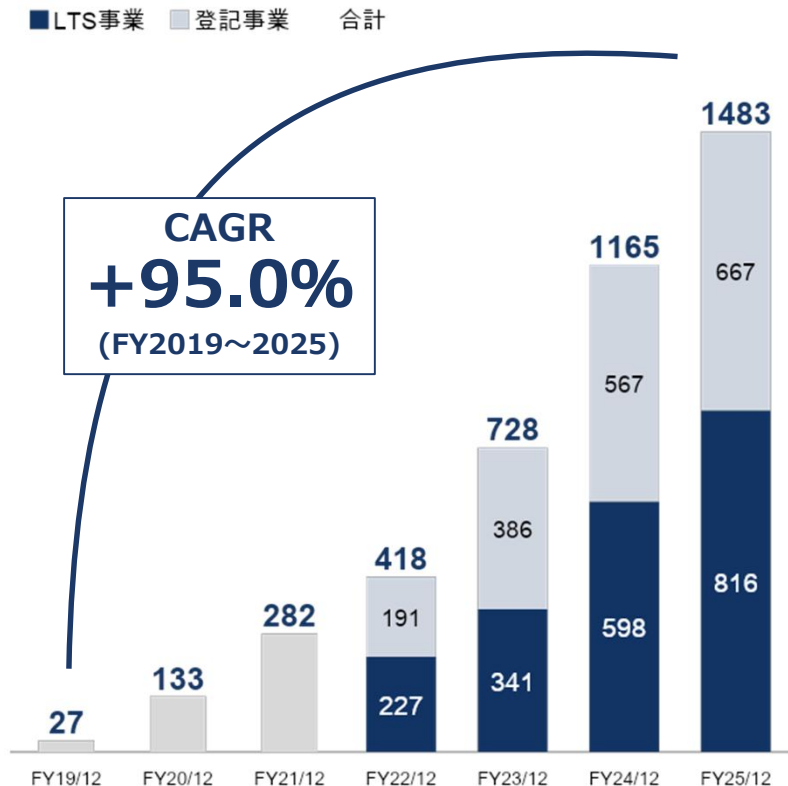
法務部門向けの専門業務の効率化を目的とした従来の「狭義のリーガルテック市場」から法務リテラシーが低い層にも価値を提供できる「広義のリーガルテック市場」を定義。異なる2つの事業を展開することで、市場の拡張性と新たな成長機会を追求

法務リテラシー
低

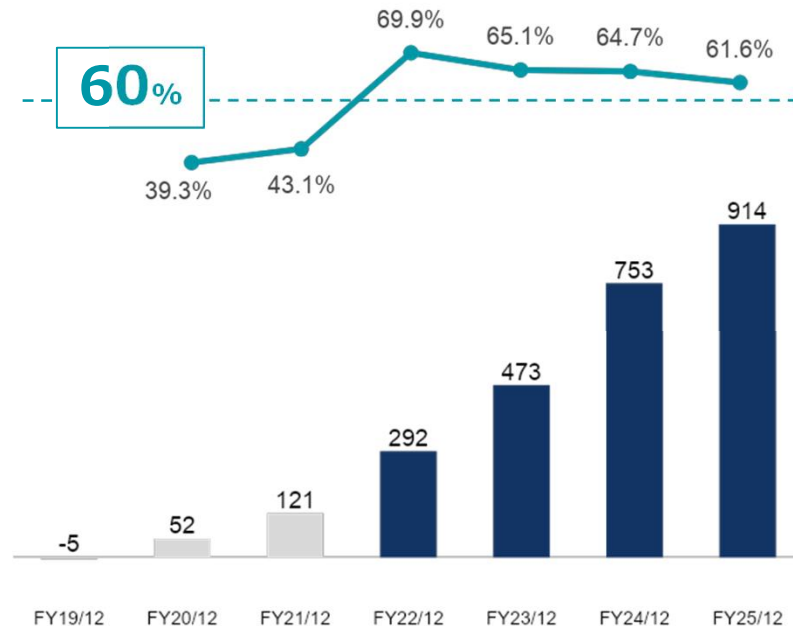
現在サービス提供している領域



売上高推移 (単位：百万円)



売上総利益・売上総利益率推移 (単位：百万円)



DX (Digital Transformation)

ITやデジタル技術を活用して業務プロセス
やビジネスモデルを抜本的に変革し、
競争優位性を高めること

人がツールを使って
作業する



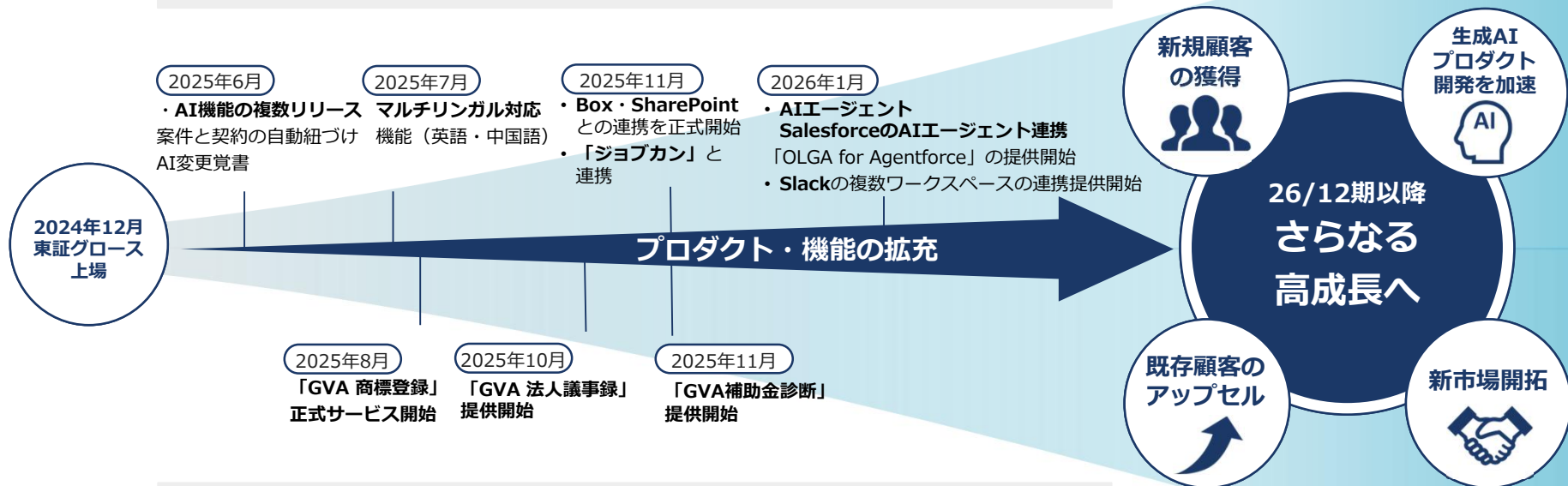
AX (AI Transformation)

AIを軸とした、業務プロセスやビジネス
モデルの根本的な再構築により、
持続的な競争優位を築く取り組み

AIが作業し、
人がチェックする

2025年は法務AXへの構造転換を進め、一定の成果を実現
生成AIを活用した更なるサービスラインナップや機能の拡充により2026年12月期以降の継続成長を目指す

LegalTech SaaS : AI機能や全社活用に向けた機能の拡充



登記：新領域への展開の取り組み

01

会社概要



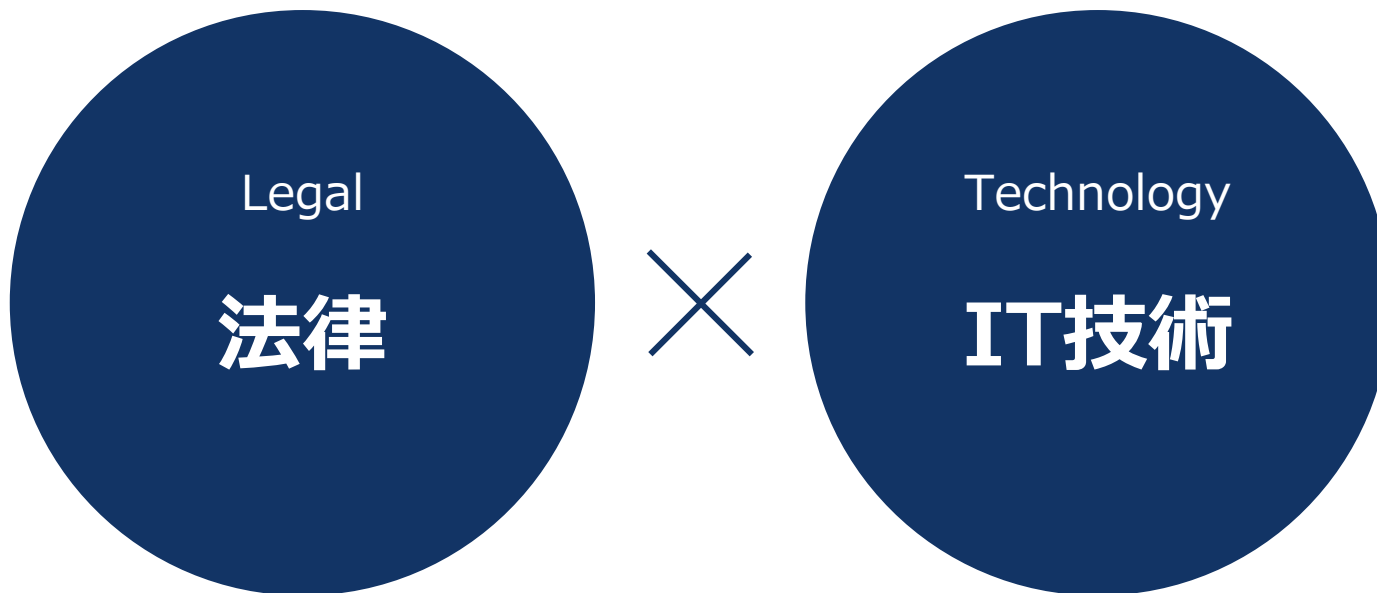
GVA TECH

会社名	GVA TECH株式会社（証券コード：298A）
代表取締役	山本 俊（弁護士）
設立	2017年1月4日
資本金	409,560千円
事業内容	リーガルテックサービスの開発・運営
従業員数	69名（アルバイト含む）

※2025年12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、この分断が大きなり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。

パーパス

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。

社会全体の变化と法務の課題

社会全体の大きな変化により、企業や法律事務所を問わず、
法務の業務に関連した課題は増大

社会全体の变化

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

法律事務所の課題

業務量の増大と範囲の拡大
リソースの慢性的な逼迫
汎用AIの進化への適応

← 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



代表取締役/CEO **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。



取締役/登記事業責任者 **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/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 **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CFOとして、経営企画、IRを管掌。2023年取締役就任。



取締役/管理部長 **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。現在は管理部を管掌。2024年4月より当社取締役に就任。



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。

事業ドメイン

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



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⁽¹⁾

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

※1 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」

財務サマリー

売上高
1,483百万円

2025年12月期4Q累計

売上高成長率
+27.3%

前期2024年12月期4Q累計対比

営業損失
▲302百万円

2025年12月期4Q累計

- 事業投資の拡大を続け、**LegalTech SaaS事業、登記事業ともに増収**
- 投資フェーズを継続した一方で、**営業損益率の改善**が進む。2026年12月期は**通期黒字化を見込む**。

単位：百万円

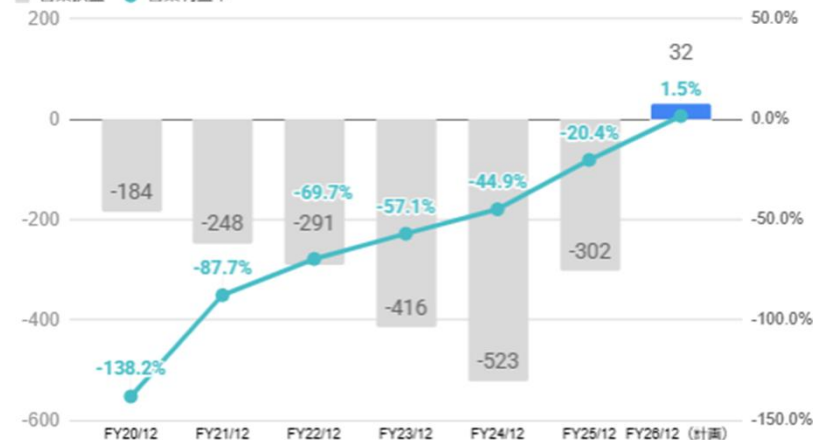
売上高推移

■ 登記事業 ■ LegalTech SaaS事業



営業損益推移

■ 営業損益 ● 営業利益率



※ FY21/12 以前の事業別売上高は非開示。 ※ 1 FY20/12-FY25/12におけるCAGR (年平均成長率)

主要KPI（2025年12月末時点）

LegalTech
SaaS事業ARR ⁽¹⁾
830 百万円YoY
+19.2%平均顧客単価（月額）
120 千円YoY
+29.2%Net Revenue Churn Rate ⁽²⁾
0.83%

良好な水準を維持

登記事業

登記事業売上
667 百万円累計 YoY
+17.7%サービス利用数
15,301 件累計 YoY
▲7.8%検索サイトにおけるAI
機能等の影響からSEO
の効果が限定的となり
一時的に影響累計利用社数
30,442 件YoY
+27.3%

※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（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）×12ヶ月分で算出。

※2 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」

02

事業概要



法務オートメーション「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

OLGA

モジュール 1

AI法務アシスタント

Q&Aデータベースや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。

対応可能な定型業務例

- 過去に類似案件のある問い合わせへの対応
- 蓄積したQAのデータベース化作業

モジュール 2

法務データ基盤

法務案件受付段階から法務データを自動で構造的に整備し、別途でのデータ管理作業を不要に。

対応可能な定型業務例

- 法務相談案件の受付管理
- 契約書のバージョン管理

モジュール 3

AI契約レビュー

保存データから取引背景を把握し、自社基準を効率的に整理。一般基準・自社基準の両軸からAIで契約書レビューを実施。

対応可能な定型業務例

- 契約書のドラフト作成
- 契約書のリスクチェック

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、AIが台帳を自動作成し一元管理。更新期限アラート等にも対応。

対応可能な定型業務例

- 各種契約書の台帳管理
- 契約終了・更新期限の確認

「定型業務」をAIの活用で大幅削減し、本来の顧客営業である「非定型業務」の資源確保へ

「OLGA」導入企業（一部抜粋）

大手企業から中堅企業まで、幅広く提供。






















インタビュー動画紹介

ビジネス映像メディア「PIVOT」の「& TALK」にて「AI時代の新常識『法務オートメーション最前線』」をテーマに「OLGA」を活用した法務DXに関して語る動画を公開しました。

法務オートメーション「OLGA」による、法務業務の自動化と各社での活用事例およびその効果がわかりやすくまとまっております。



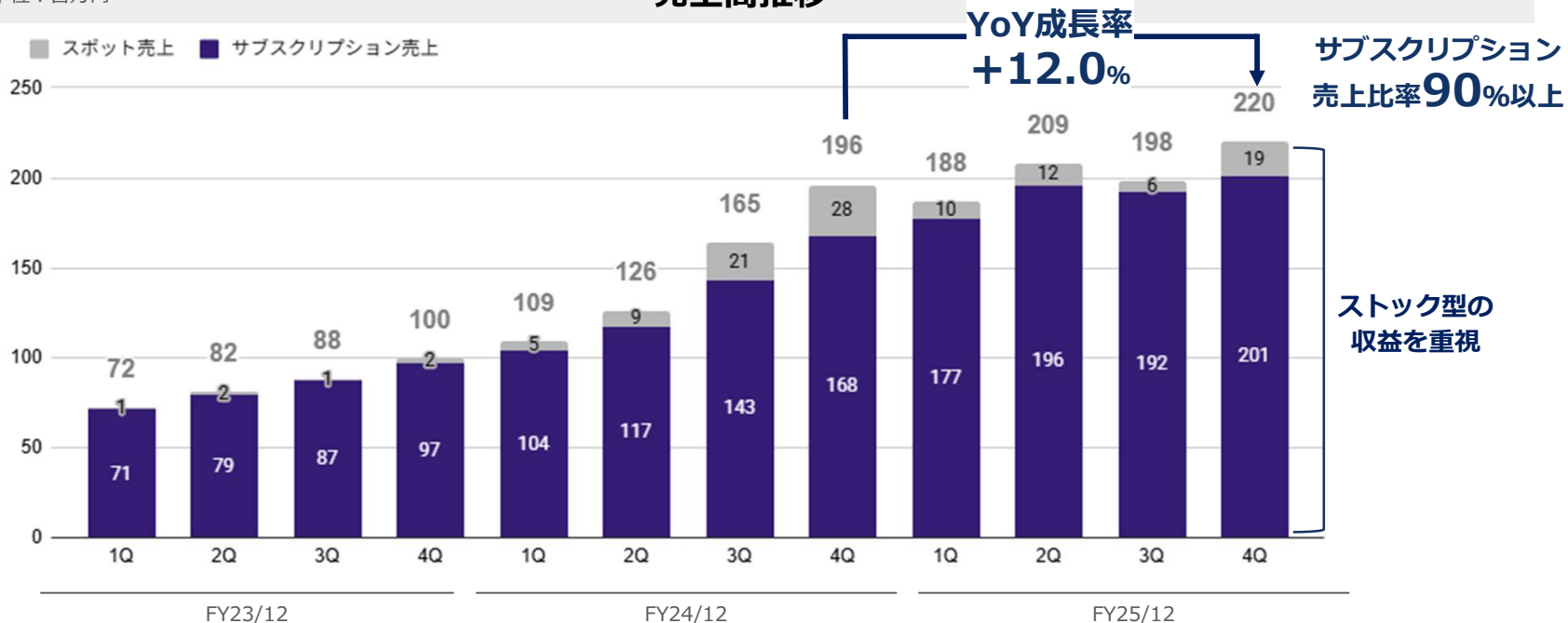
(視聴URL) <https://youtu.be/BR4tjjhLIWo>

LegalTech SaaS事業の主要KPI

- LegalTech SaaS事業全体の売上高は**前期比+12.0%の増収**
- メインターゲット顧客の単価上昇により、サブスクリプション売上が**過去最高を更新**

単位：百万円

売上高推移

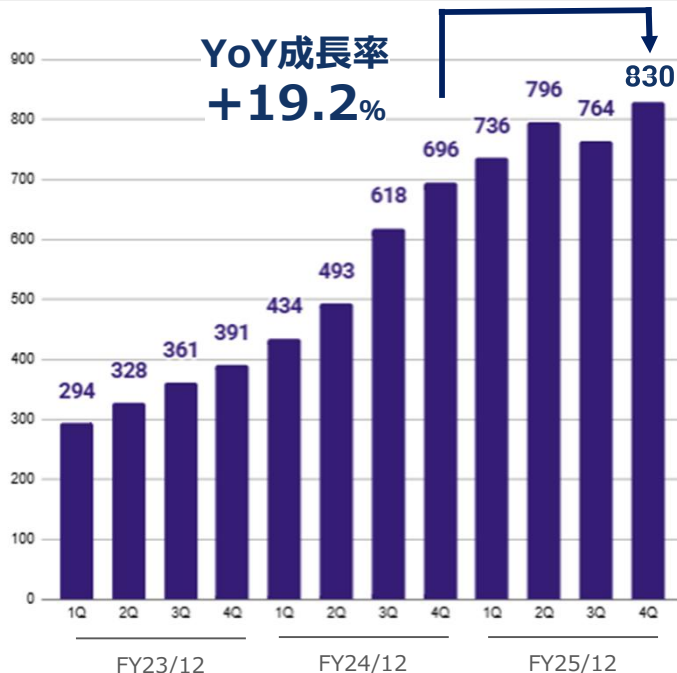


LegalTech SaaS事業の主要KPI

中小企業などの非メインターゲット層の解約による一時的な影響が収束し、
ARR・解約率ともに回復傾向

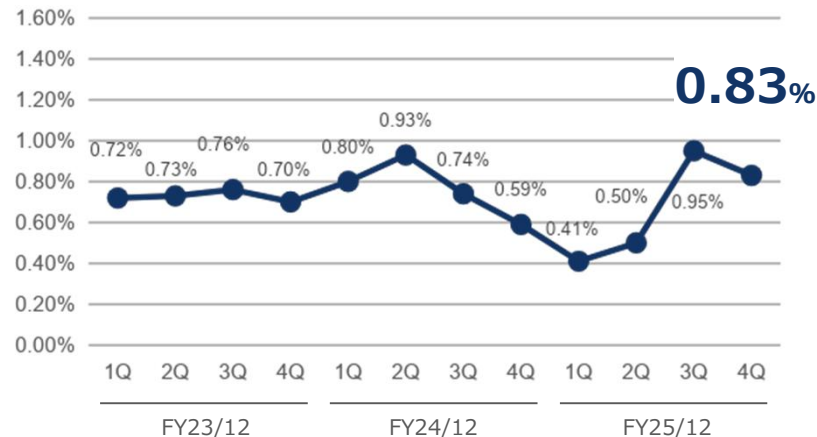
単位：百万円

ARR推移



Net Revenue Churn Rate⁽¹⁾

非メインターゲット層の解約により、3Qは上昇
4Q以降、徐々にこれまでの水準まで回復する見込み



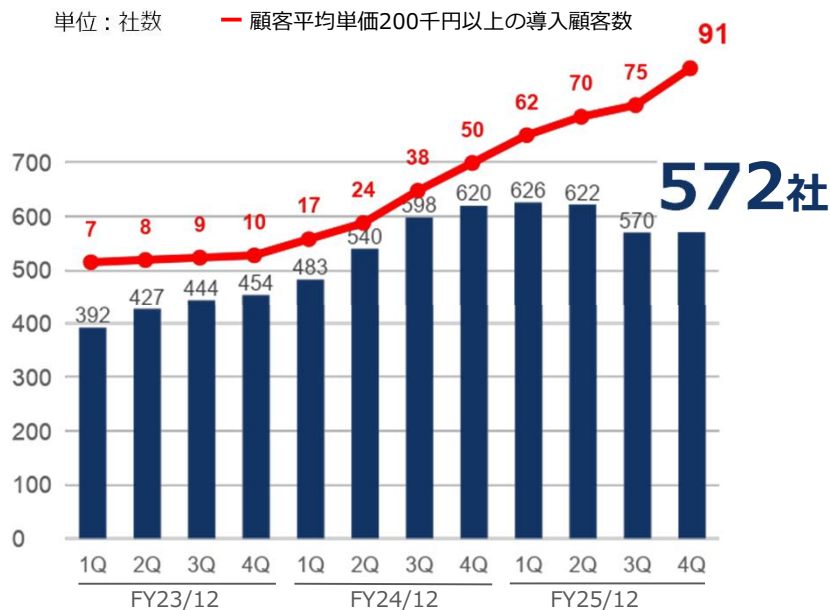
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。
四半期決算月ごとに次の算式により算出。

「(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

LegalTech SaaS事業の主要KPI

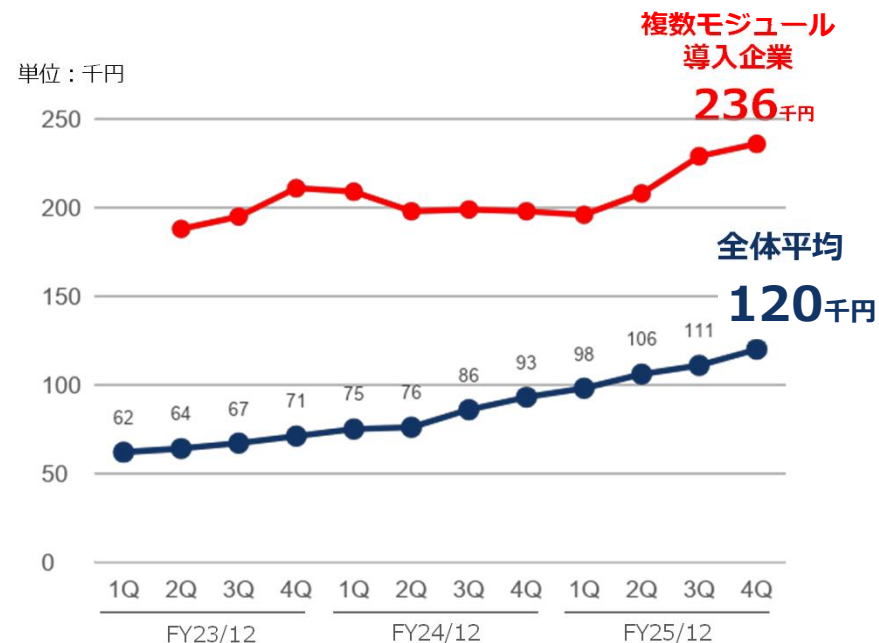
中小企業等などの非メインターゲット層での解約は収束
複数モジュール導入顧客の増加により顧客平均単価が上昇し、収益力向上

顧客数推移⁽¹⁾



※1 2025年12月末現在のOLGAの契約社数

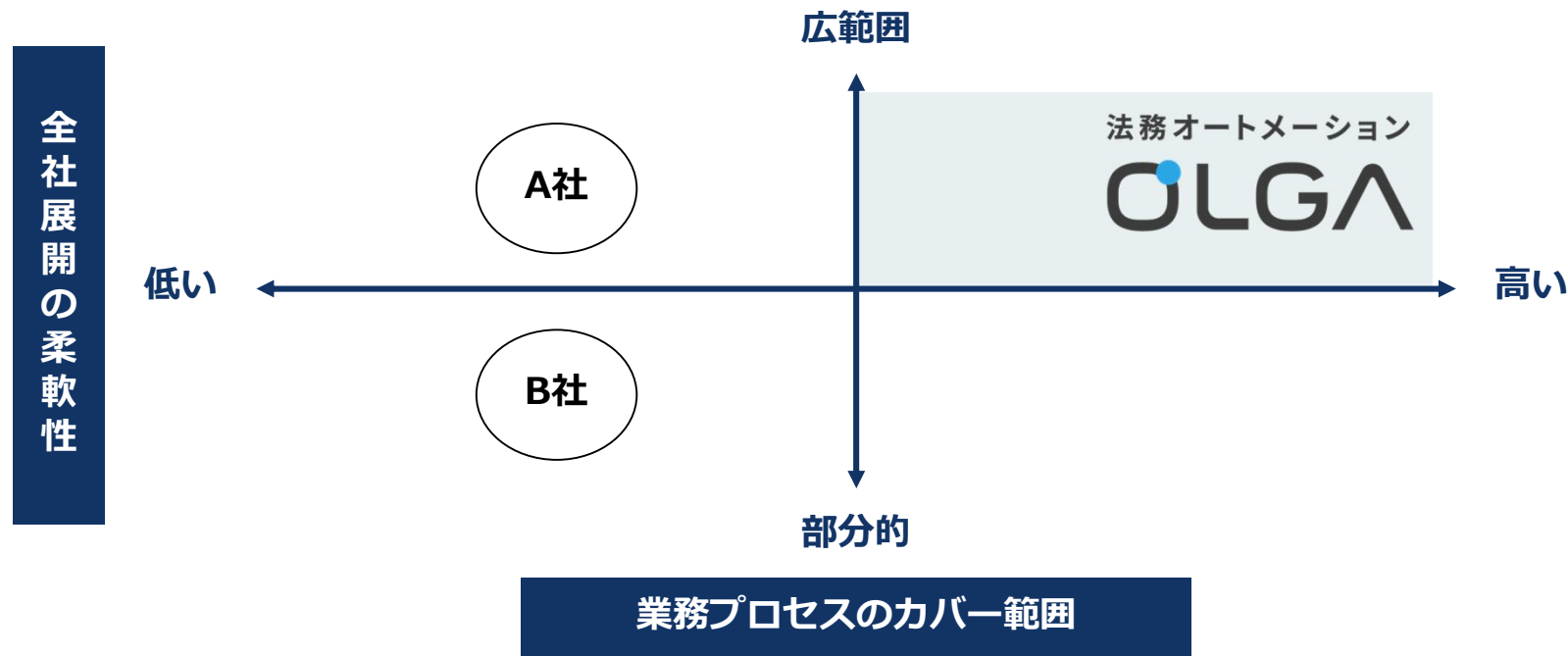
顧客平均単価推移⁽²⁾



※2 2025年12月末現在の月額のサブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

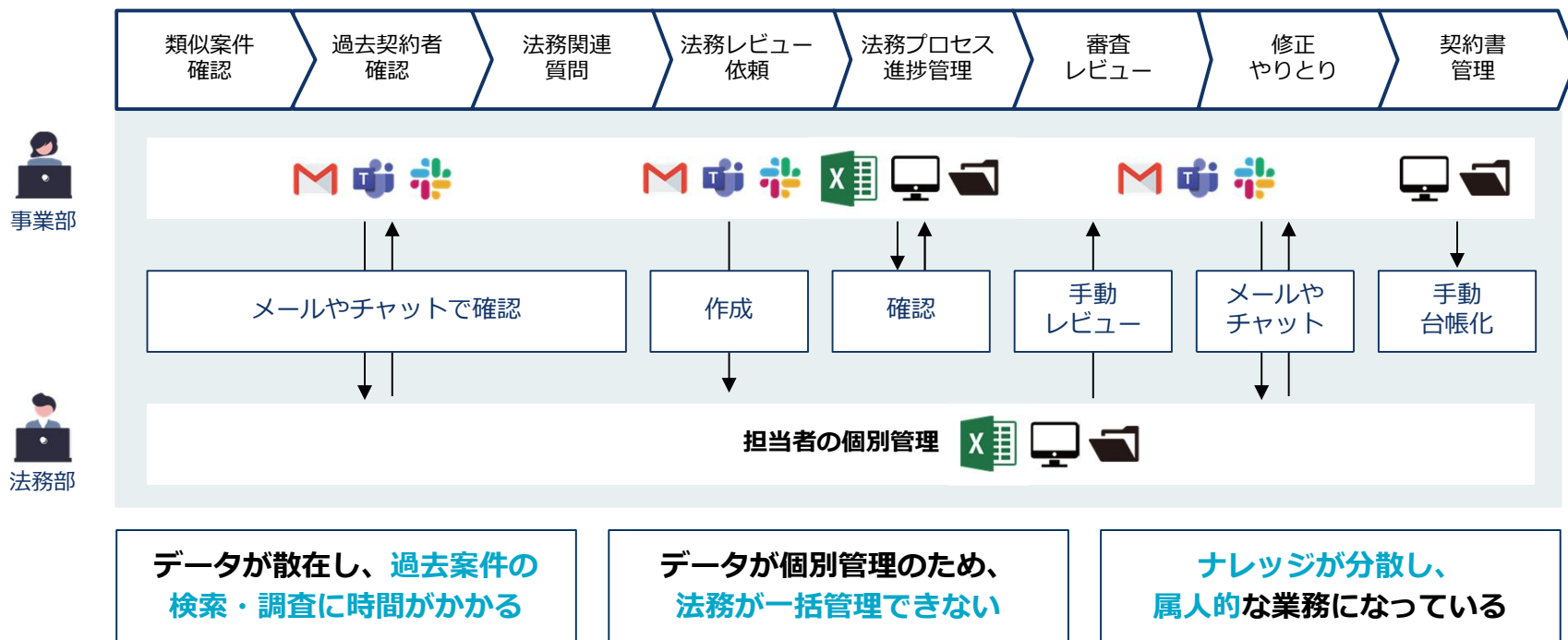
競合とのポジショニング

「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。



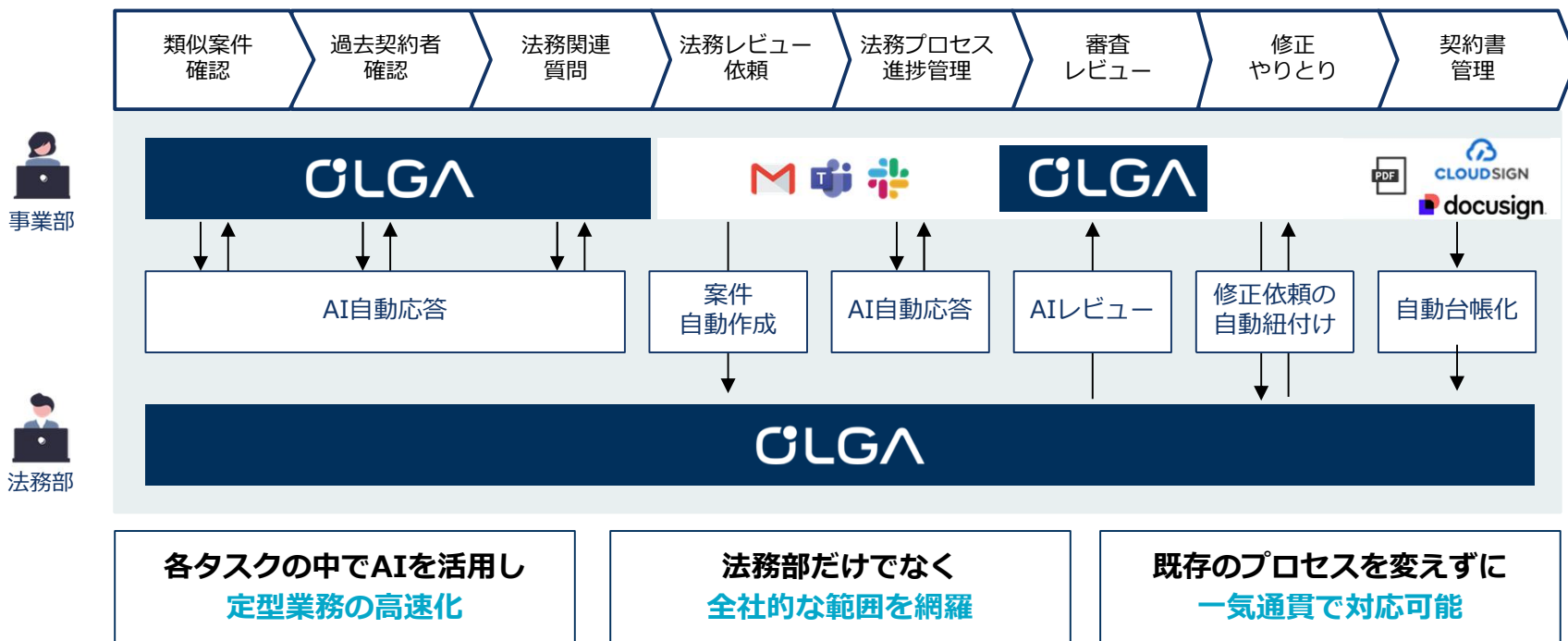
法務業務における現場の課題

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	ファイルサーバー	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

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」の独自の機能開発

申請者にとって利便性の高い機能の開発を実現。特許も取得・出願済み。

登記情報PDFからの自動入力（特許取得済み）（1）

①会社基本情報の取得

会員登録時に、一般財団法人民事法務協会が提供する登記情報を取得し、申請に必要な情報を自動反映

2018/11/26 19:04 現在の情報です。
 東京都中央区本町一丁目1番1号
 GVA 株式会社

会社法人番号	0310-01-114347
種 号	GVA 株式会社
本 店	東京都中央区本町一丁目1番1号 東京都中央区本町一丁目1番1号 平成30年 9月 1日発起 平成30年 9月 3日登記
公告を平方法	官報に掲載する方法によって行う
会社成立の日付	平成29年1月4日
目 的	1. コンピュータソフトウェアの開発・企画・設計、開発、販売及び保守 2. コンピュータシステム・情報処理に関する技術の提供 3. インターネット上の情報システムに関する企画・設計、開発、運用、保 4. 企業経営に関するコンサルティング業務 5. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務 6. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務 7. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務 8. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務 9. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務
発行可能な株式数	1株
発行済株式総数	1株
発行済株式の総数	1株
発行済株式の総数	1株
発行済株式の総数	1株

発行済株式の総数
平成29年11月 1日登記
平成30年 3月15日変更

会社基本情報の入力

登記情報 編集

本 店
東京都中央区本町一丁目1番1号
平成30年 9月 1日発起
平成30年 9月 3日登記

目的
1. コンピュータソフトウェアの開発・企画・設計、開発、販売及び保守
2. コンピュータシステム・情報処理に関する技術の提供
3. インターネット上の情報システムに関する企画・設計、開発、運用、保
4. 企業経営に関するコンサルティング業務
5. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務
6. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務
7. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務
8. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務
9. 企業経営者の成長と発展に資するコンサルティング業務

発行可能な株式数 1株
発行済株式総数 1株
発行済株式の総数 1株

発行済株式の総数
平成29年11月 1日登記
平成30年 3月15日変更

登記情報PDFを反映

書類に必要な会社情報を自動反映

② 変更する情報を入力するだけ

複数登記対応（特許取得済み）（2）

現実的には、複数の登記を同時に申請するケースは多い

引越し・移転
本店移転と代表取締役の住所変更

会社規模の拡大
募集株式の発行と役員変更

役員変更
役員退任と役員就任

たとえば自宅をオフィスにしていた場合の引越しや、オフィス移転と同時に会社に近くへ引越しをする場合など。

たとえば会社規模拡大のために、増資と同時に外部から新たな役員を受け入れ、役員の人数を増やす場合など。

たとえば役員退任と同時に新たな役員を就任（新任）させる場合など。

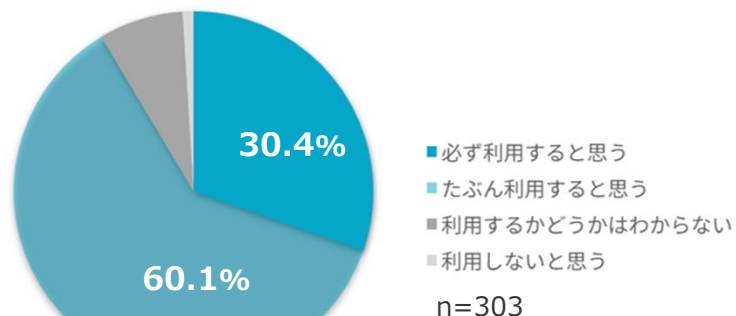
複数登記申請に対応。対応パターン飛躍的に増加。

- ・取締役の辞任や退任と取締役就任（役員の交代）
- ・商号変更と目的変更
- ・募集株式の発行（増資）と取締役就任
- ・募集株式の発行（増資）と株式分割
- ・本店移転と代表取締役の住所変更 など

「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

商標申請手続きのオンライン支援サービス「GVA 商標登録」

**GVA 商標登録は、作成した書類を自分で印刷・郵送出願することで、
経験のない方でも専門家に依頼することなく費用をかけずに出願できます**

GVA 商標登録

商業登録とは

商標を特許庁に出願し、審査官の審査を経て、商標権を取得するための手続きです。商標権とは、「商標法に基づいて、商標を独占的に使用することのできる権利」を言います。また、「商標」とは、文字、図形、記号、立体的形状、色彩、音等をいいます。

類似の商標を簡単検索

取得したい商標と読みがなを入力し、「商品・サービス」の区分(分類、種類)を選択するだけで、類似商標の有無を簡単に検索可能。

区分数がいくつでも値段は同一

複数の「商品・サービス」の区分を選択して出願しても、サービス利用料金は同じ。クレジットカード払いで簡単に決済が可能です。

出願書類を印刷して特許庁に提出するだけ

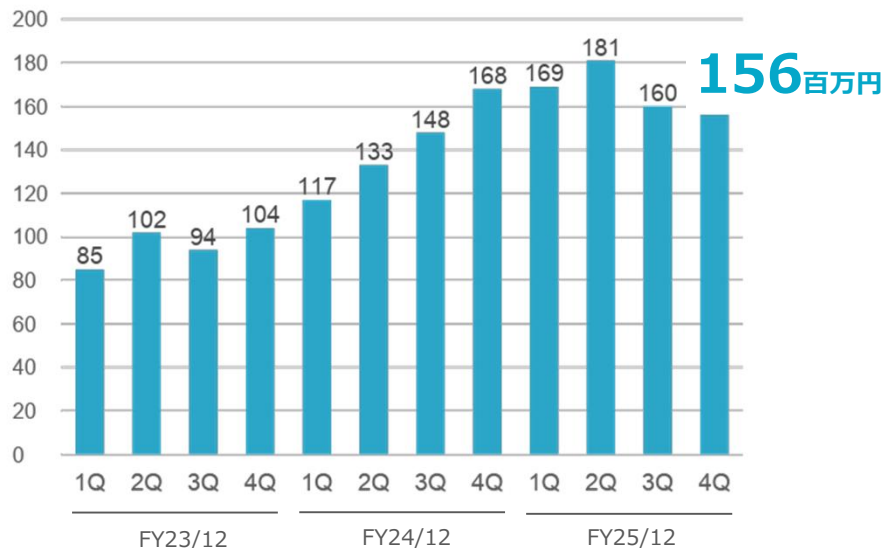
必要情報の入力と利用料金のお支払い後、出願書類と出願マニュアルが含まれた圧縮ファイルをダウンロード。印刷して特許印紙を貼り、郵送もしくは直接提出することで出願が完了します。

登記事業の主要KPI

検索サイトのAI機能等の影響からSEOの効果が限定的となったため、チャネルの多角化施策を継続中
 登記以外の領域への進出を加速し、潜在顧客の拡大と1顧客あたりの利用数拡大を狙う

売上推移

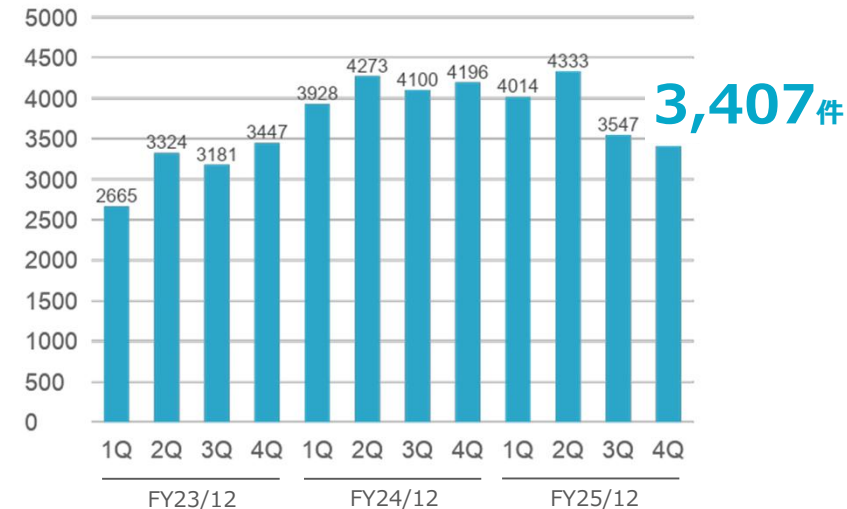
単位：百万円



サービス利用数推移 (1)

3Qより減少したが、1月時点では、AI最適化の改善策も奏功し、足元は下げ止まり回復基調。

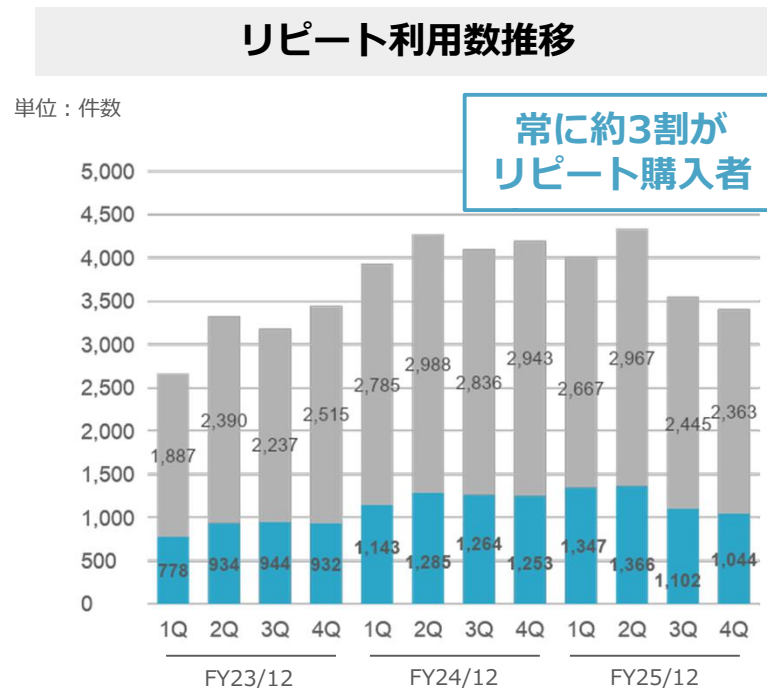
単位：件



※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～中小企業を中心に利用実績が**3万社**を突破⁽¹⁾
顧客満足度も高く、リピート利用も継続的に獲得



※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

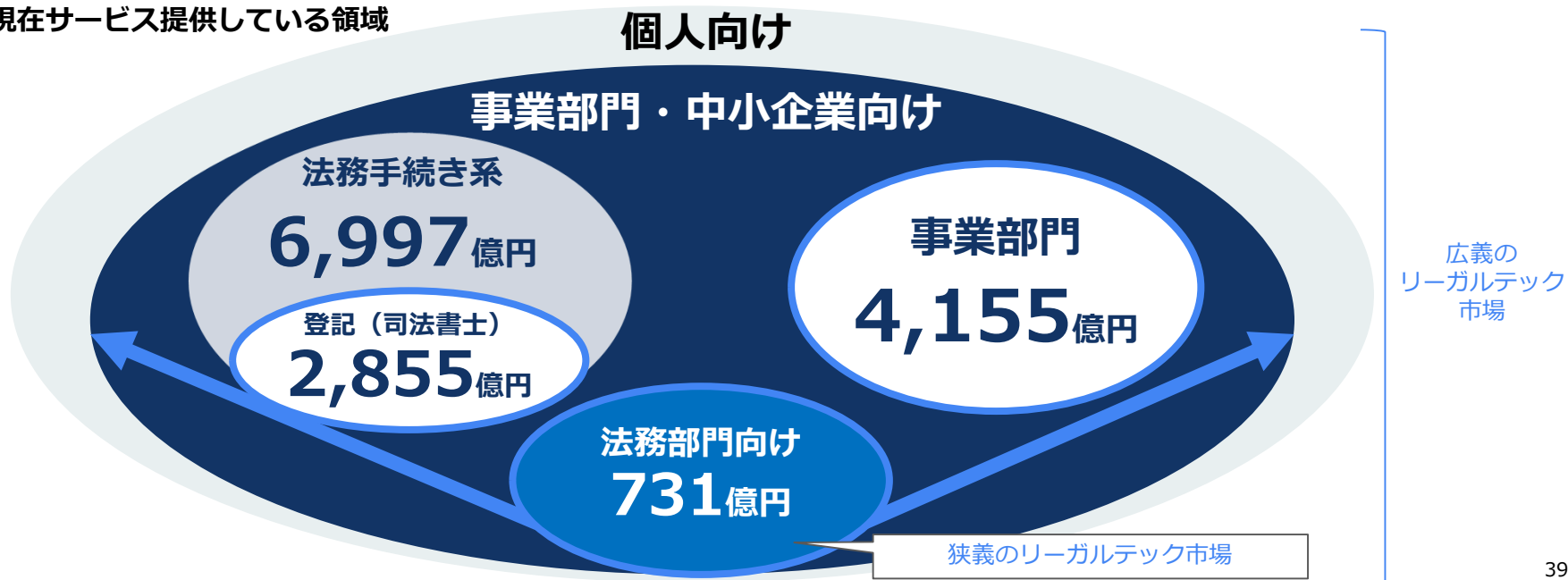


リーガルテック市場

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。



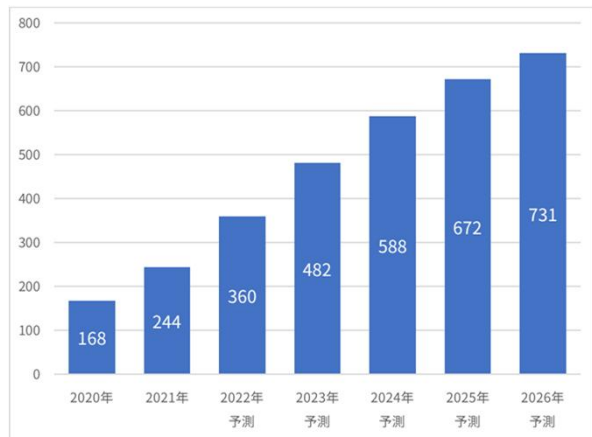
現在サービス提供している領域



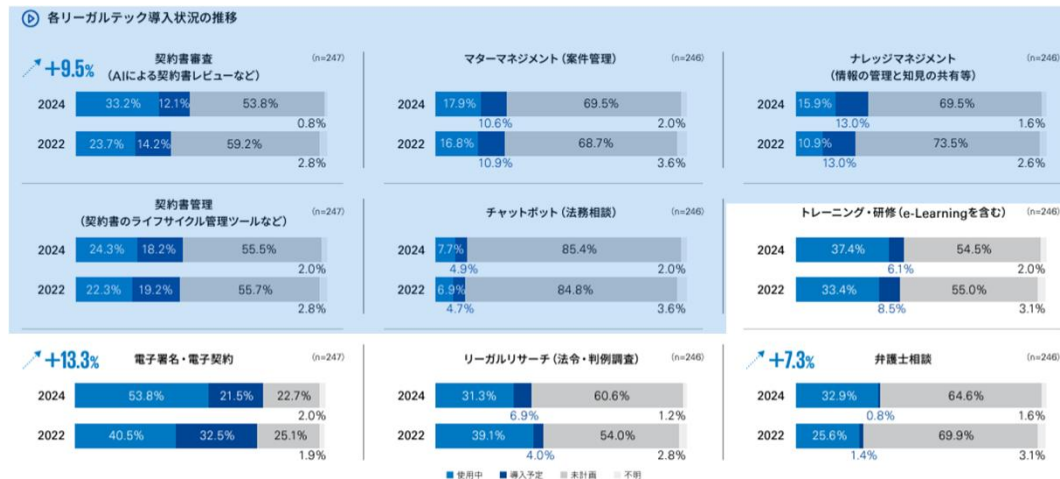
リーガルテック市場規模（狭義の市場）

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)

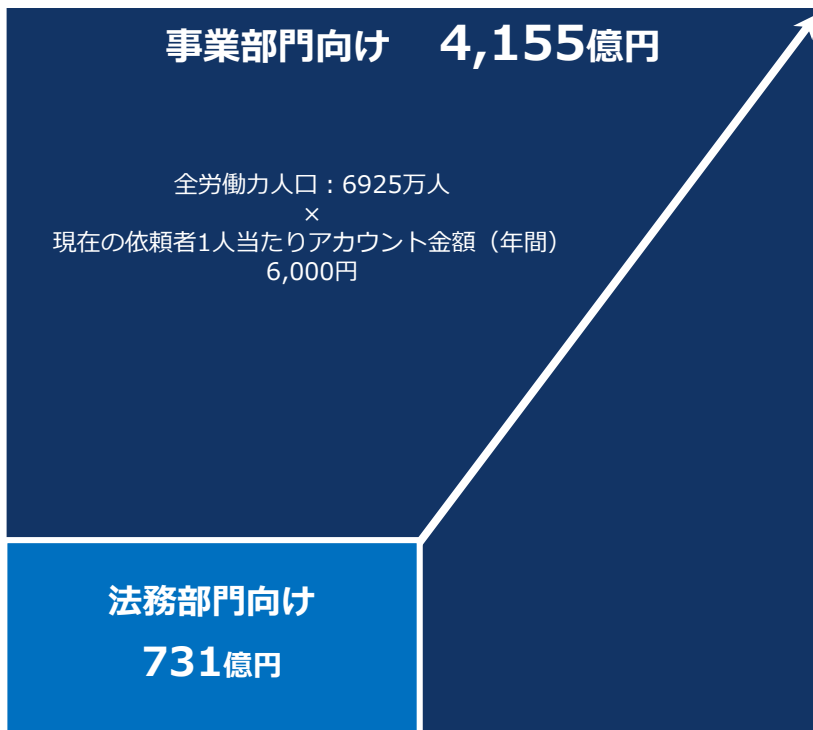


※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

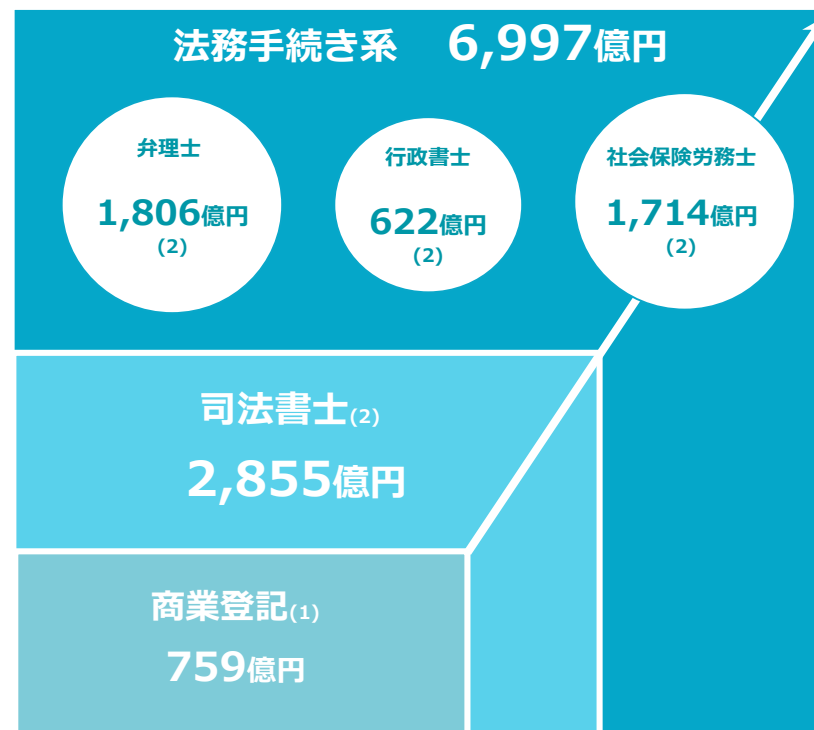
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024より引用。

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：47,168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（2024（令和6年）3月実施）商業・法人登記関係 第5本店移転を参照。登録免許税等の費用を含まない。

※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

①複数モジュール導入促進

他ツールとの連携機能の開発を進めることで、複数モジュール導入企業数の増加へ

②全社導入の促進によるアカウント増

法務部門にとどまらず、全社的な利用が可能なツールとして、導入済み企業内での利用アカウント数を増加

顧客平均単価の **向上**

登記事業

①登記領域での継続的な利用企業の拡充

これまでの利用対象であった株式会社、合同会社以外の法人にも対象を拡大

②登記手続き以外の領域への展開

商標申請など登記以外の法的手続きにもサービスを拡大していくことで、より多くの企業での利用を促進

サービス利用数の **拡大**

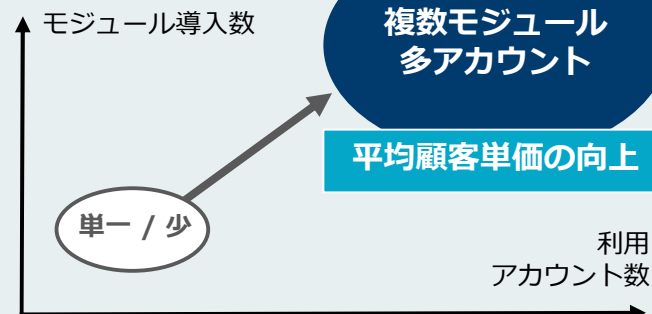
売上高の継続的な成長と早期の黒字化へ

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



複数モジュール導入の促進

モジュールの基盤となる「法務データ基盤」の導入を促進するための機能拡充を実行。

- 各種業務ツールとの連携強化（Box、SharePoint、ジョブカン、バクラク）
- モジュール間連携強化（モジュール間での全文検索機能強化、締結前の案件と締結後の契約書情報の紐づけ）など

アカウント数拡大の促進

事業部門での利用を促進するための機能拡充を実行。

- AIアシスタント機能の強化（チャットボット機能のアップデート、ひな型・規程AI機能）、
- Salesforce連携の強化（Agentforce連携など）
- 人事データ一括登録機能

2025年
の取組み

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...	2024-11-15 14:24...	法務 佐次	完了
163677	◆取引基本契約書	GVA TECH...	2024-11-13 16:04...		法務 佐次	依頼者の返信待ち
163671	◆売買契約書	GVA TECH...	2024-11-13 15:56...		法務 佐次	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 15:51...	法務 佐次	依頼者の返信待ち
163637	依頼者チャットの...			2024-11-13 15:14...		差し戻し

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

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

トムソンロイター社の顧客基盤

OLGAの提供 ↑



↓ 利用にかかる収益

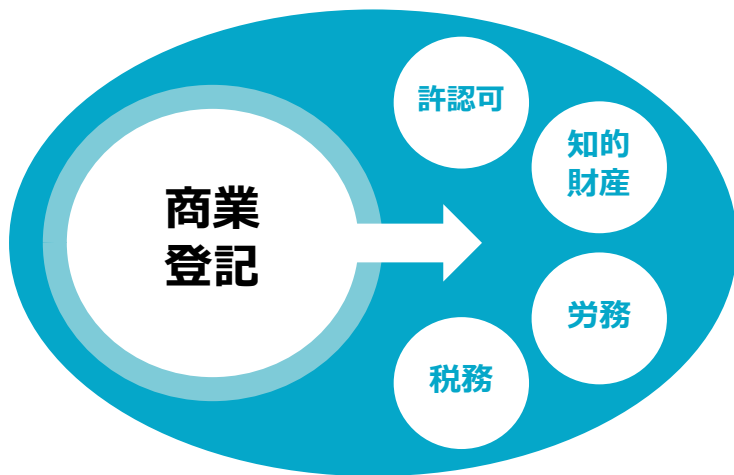
GVA TECH

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

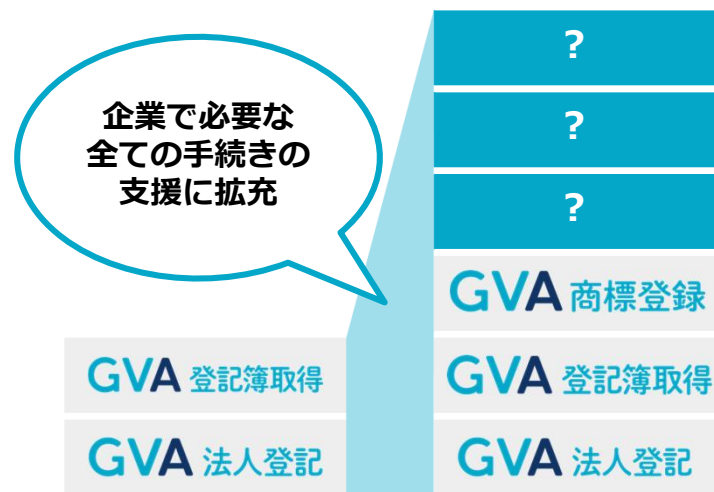
登記以外の法的手続き領域への展開

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

2025年は、商標の領域に進出し、収益プロダクトとして「GVA 商標登録」をリリース
2026年も引き続き新領域に進出し、新規顧客獲得を相乗的に創出する

	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

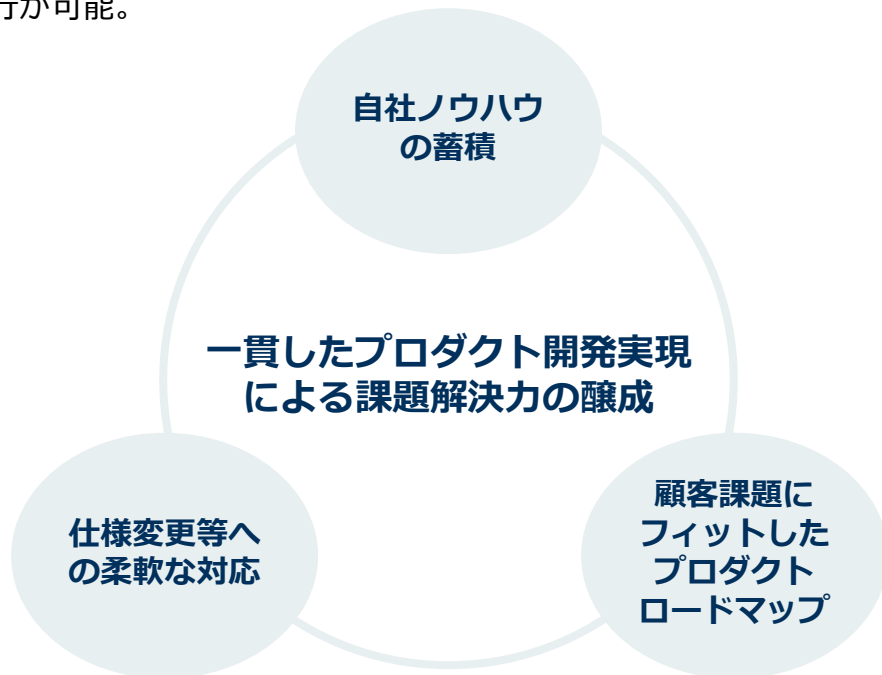
差別化

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

リリースプロダクト数

5プロダクト

リリース機能数

40機能⁽¹⁾

※1 2025年4月～2026年3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


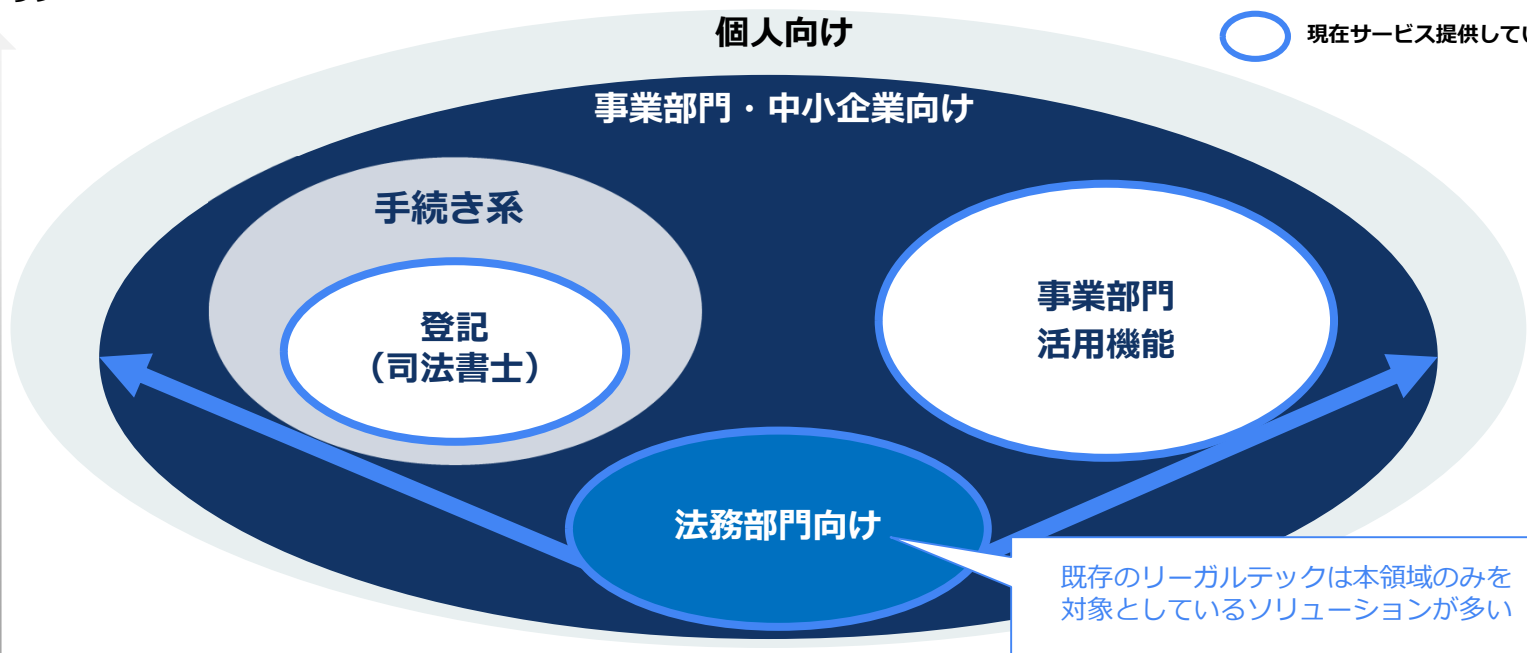
法務部門向け以外の事業群も有している独自のポジショニング

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

 現在サービス提供している領域

06

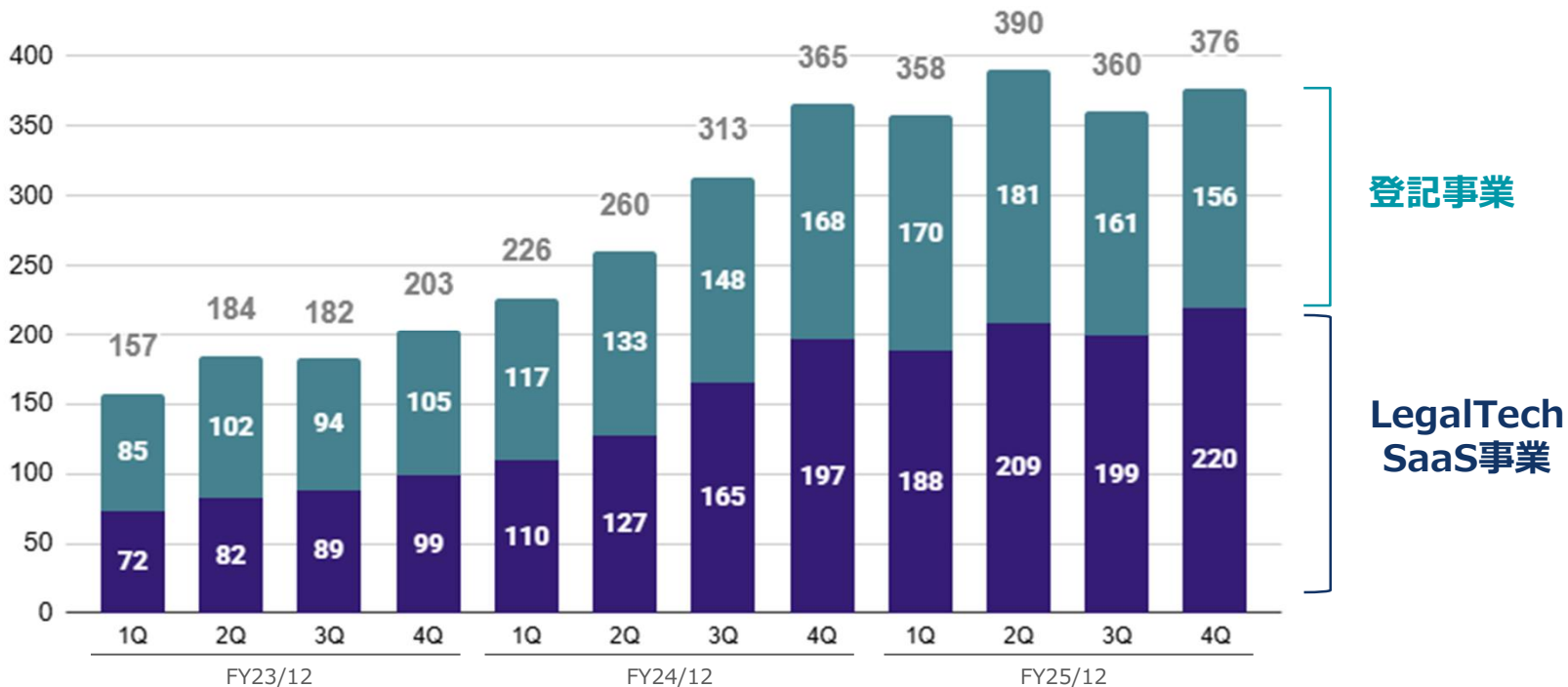
財務サマリー



売上高四半期推移

- 利用社数の増加や平均顧客単価の上昇を受け、2024年4Qは前年同期比+79.8%の増収
- 成長投資が売上増に大きく寄与、LegalTech SaaS事業と登記事業ともに2桁成長が続く

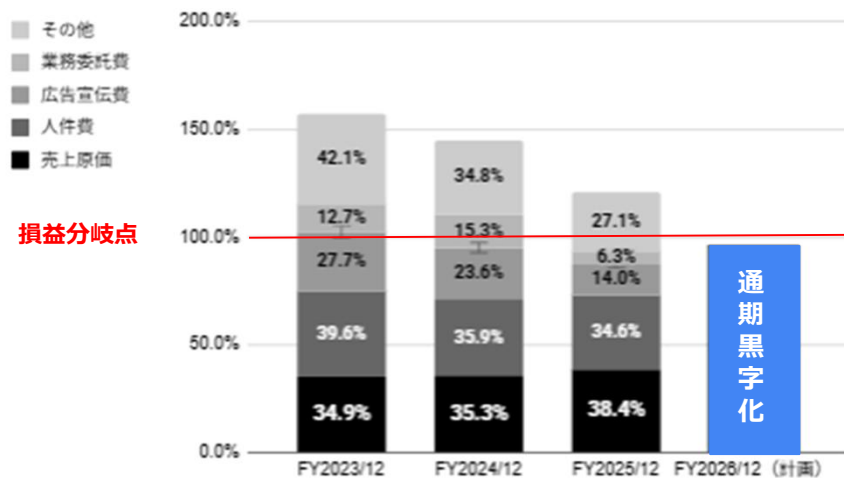
単位：百万円



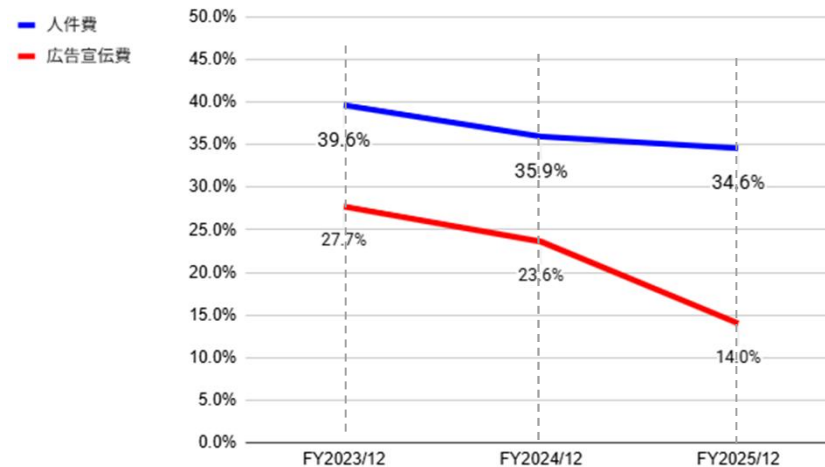
コスト構造

ストック型を中心とした売上高の増加に伴い、成長投資実施の一方で、各コストの比率は改善傾向

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>

※その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

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。 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>

※その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

※その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

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。