GVA TECH

# 2026年12月期３Ｑ　決算説明資料



2026年11月13日

GVA TECH株式会社（ジーヴァテック株式会社）

証券コード:298A

# エグゼクティブサマリー

GVA TECH

**2026年12月期 第３四半期業績**

- 3Q売上高（会計期間）は400百万円で前年同期比+11.3%の増収
- 特に、収益性の高いLegalTech SaaS事業の成長が牽引（前年同期比+40.3%）
- 売上総利益率も前Qに引き続き向上し、66.9%に（前年同期比+5.4pt）

---

**事業進捗**

- ARR、平均顧客単価、Net Revenue Churn Rateが過去最良を更新
- 特に既存顧客の継続率を表すNet Revenue Churn Rateは、前年同期0.95%から0.07%に大きく改善
- 構造転換の取り組みが進捗
  - 「OLGA」のAI契約レビュー機能を大幅刷新
  - 会社設立を支援する「GVA 会社設立」のリリース

---

**業績見通し**

- 期初の見通しに対して下回る見込みのため、下方に修正。
- LegalTech SaaS事業を注力領域としながら、適切なバランスで全社のコスト最適化を実行し、早期黒字化を実現する。

# LegalTech SaaS事業のARR、平均顧客単価が過去最高

GVA TECH

## LegalTech SaaS事業

過去最高

**ARR** (1)

**1,026**百万円

YoY
+34.2%

過去最高

**平均顧客単価（月額）**

**132**千円

YoY
+19.0%

過去最良

**Net Revenue Churn Rate** (2)

**0.07**%

大幅に改善

## 登記事業

**登記事業売上**

**121**百万円

YoY
▲24.5%

**サービス利用数**

**2,782**件

YoY
▲21.5%

**累計利用社数**

**34,848**社

YoY
+19.7%

※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

# P/Lサマリー（2026年12月期3Q）

GVA TECH

- 3Q累計の売上高は、LegalTech SaaS事業の成長により**1,221百万円（前年同期比10.2%増）**。
- 3Q累計の利益面は、**売上総利益率が3.5pt向上**。営業損失は161百万円と**前年同期から赤字幅が98百万円縮小。**

| 単位：百万円 | 四半期会計期間 | | | | 四半期累計期間 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2025/12期 3Q | 2026/12期 3Q | 前年同期比 | | 2025/12期 3Q累計 | 2026/12期 3Q累計 | 前年同期比 | |
| | | | 額 | 率 | | | 額 | 率 |
| 売上高 | 359 | 400 | +40 | +11.3% | 1,107 | **1,221** | +113 | +10.2% |
| LegalTech SaaS事業 | 198 | 279 | +80 | +40.3% | 596 | **770** | +174 | +29.3% |
| 登記事業 | 160 | 121 | ▲39 | ▲24.5% | 511 | **450** | ▲61 | ▲12.0% |
| 売上総利益 | 221 | 267 | +46 | +21.0% | 678 | **790** | +111 | +16.4% |
| 売上総利益率 | 61.5% | 66.9% | - | +5.4pt | 61.2% | **64.7%** | - | +3.5pt |
| 販売費及び一般管理費 | 333 | 306 | ▲27 | ▲8.1% | 938 | **951** | +13 | +1.4% |
| 営業損失 | ▲112 | ▲38 | +73 | - | ▲259 | **▲161** | +98 | - |
| 経常損失 | ▲117 | ▲47 | +69 | - | ▲268 | **▲183** | +85 | - |
| 当期（四半期）純損失 | ▲117 | ▲48 | +69 | - | ▲270 | **▲185** | +85 | - |

# 通期業績見通しの下方修正

GVA TECH

- 前期比では、LegalTech SaaS事業が**ストック売上を中心に堅調に成長。売上高は増収、営業損失は96百万円縮小の見込み。**
- 一方で、当初予想比では、登記事業の減収等の要因により下回る見通しであり、以下の通り修正。

| 単位：百万円 | 前期実績 2025/12期 | 当初予想 2026/12期 | 修正予想 2026/12期 | 前期比 | | 当初予想比 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | 額 | 率 | 額 | 率 |
| 売上高 | 1,483 | 2,096 | 1,624 | +141 | +9.5% | ▲472 | ▲22.4% |
| LegalTech SaaS事業 | 816 | 1,280 | 1,060 | +244 | +29.9% | ▲220 | ▲17.1% |
| 登記事業 | 667 | 815 | 564 | ▲103 | ▲15.4% | ▲251 | ▲30.7% |
| 営業利益・損失 | ▲302 | 31 | ▲206 | +96 | - | ▲237 | - |
| 経常利益・損失 | ▲317 | 4 | ▲239 | +78 | - | ▲243 | - |
| 当期純利益・損失 | ▲315 | 2 | ▲242 | +73 | - | ▲244 | - |

# 通期業績予想の修正理由

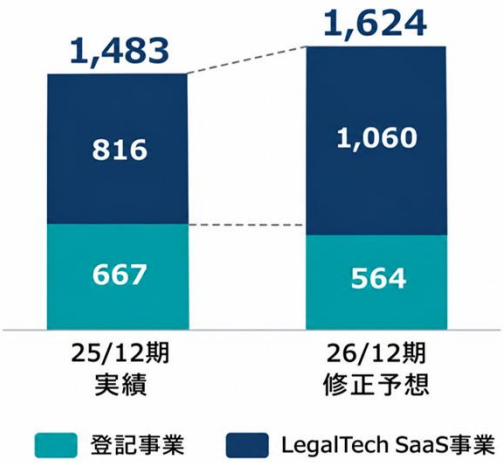
GVA TECH

| | 顧客ターゲット | 修正理由 |
|---|---|---|
| LegalTech SaaS 事業 | 大企業<br>中堅企業 | • 企業法務向けのSaaSサービス「OLGA」は、**ストック売上の指標であるARRが堅調に推移し、平均顧客単価が向上し、既存顧客の解約や減額を表すNet Revenue Churn Rateも大きく改善**いたしました。<br>• 一方で、当期より開始した生成AIを活用した受託開発やコンサルティングサービスについて、案件の受注が一定程度進捗したものの、**案件獲得プロセスや納品から検収までの期間が想定以上に長期化**。これにより、当事業年度の売上計上が限定的となりました。 |
| | 弁護士<br>法律事務所 | • 弁護士向けの支援サービスである「ベンパル」シリーズを当期より開始し、**裁判書類作成に特化したAIシステム「ベンパル書面作成」を中心に、多くの弁護士/法律事務所への導入が進捗**し、当期の売上に寄与しております。<br>• 一方で、弁護士検索メディアである「ベンパル離婚ステップ」について、よりメディアの品質や集客力を高めるため、**当初想定していた4月のリリースを9月に延期させたことに伴い、広告商品の収益化が遅延**。当期への収益貢献は、想定を下回る見込みとなりました。 |
| 登記事業 | 中小企業<br>小規模事業者 | • 前期に発生したAI検索の影響に伴うサイト流入件数の減少を受け、当期は変更登記手続き以外の領域にサービスを広げ、**潜在顧客層を拡大するため、6月に「GVA労務書類」、10月に「GVA 会社設立」をリリース**いたしました。<br>• 一方で、主要サービスである「GVA 法人登記」において、AI検索への最適化によるサイト流入件数の増加を推進し上半期は回復基調にあったものの、**当第3四半期（７月～９月）は再びサイト流入件数が低調に推移**いたしました。その結果、サービス利用数が想定を下回る見込みとなりました。 |

# 法務AX企業への構造転換が進捗し、赤字幅は縮小。

GVA TECH

## 売上高（単位：百万円）




## 営業利益（単位：百万円）

| 25/12期 実績 | 26/12期 修正予想 |
|---|---|
| ▲302 | **▲206** |

## 期初における各事業の構造転換と今後の方針

| | 期初の経営判断（2026.2.14決算説明資料より） | |
|---|---|---|
| **LegalTech SaaS事業** | 構造転換<br>「モジュール単体提供」から「複数モジュールや全社連携」を前提とした提供価値拡大への転換<br>2026年への効果<br>❑ 複数モジュール提供による単価増と継続率の向上<br>❑ 新しい生成AIプロダクトなど短期で受注可能な案件を組み合わせ、ARRの安定的な成長 | 平均顧客単価と継続率の向上によるARRの継続的な成長を実現<br>**継続して成長領域として注力** |
| **登記事業** | 構造転換<br>SEO施策への集中から脱却し、複線的な集客・販売チャネルへの転換<br>2026年への効果<br>AI検索への最適化と広告プラットフォームによらない安定的な成長実現 | AI検索への最適化や複数サービスでの複線的な集客を進めたが減収<br>**コスト効率を最大化し、利益創出に重点** |

GVA TECH

# 「OLGA」のAI契約レビュー機能を大幅刷新

**生成AIの技術を活用して、修正文の作成からWord反映までを自動化**
**法務AIコンサルティングでの構築実績をもとに、「OLGA」の「AI契約レビュー機能」に落とし込み**

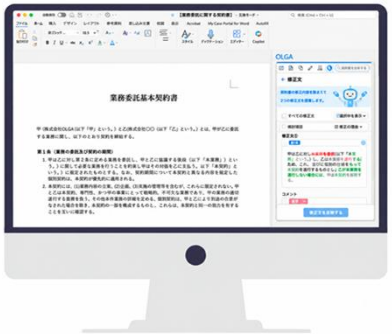
## 刷新の3特長

**1 自社基準でAIレビュー**
自社ひな型・チェックリスト等を活用し、判断根拠も可視化

**2 修正文・理由コメントを自動生成**
リスク指摘にとどまらず、修正案と社内外向けコメントを提示

**3 修正文をWordへ自動反映**
初回レビューから修正交渉まで、使い慣れたWord上で支援

## 「OLGA」 × Word 連携イメージ




Wordアドインで、修正案と修正コメントを簡単に反映

**「OLGA」の提供価値を高め、新規顧客獲得・既存顧客の深耕を推進**

GVA TECH

# 「GVA 会社設立」のリリース

## 年間約10万社ある株式会社の設立をサポートする「GVA 会社設立」をリリース




GVA 会社設立

**特長 1**

**手続き書類を無料で作成**
専門知識がなくても、ガイドに沿って必要事項を入力

**特長 2**

**公証役場や法務局へ足を運ばずに手続きが完了**
有料オプションの利用により電子定款の認証から書類の印刷・製本、郵送申請の代行までをフルサポート

**特長 3**

**最新制度にも対応**
代表取締役等住所非表示措置・登録免許税の軽減措置に対応可能

**ターゲット層である小規模事業者～中小企業に対して、早期の顧客接点を創出し、既存サービスの展開を推進**

GVA TECH

01　2026年12月期　３Q決算概要

02　事業概要

APPENDIX

GVA TECH

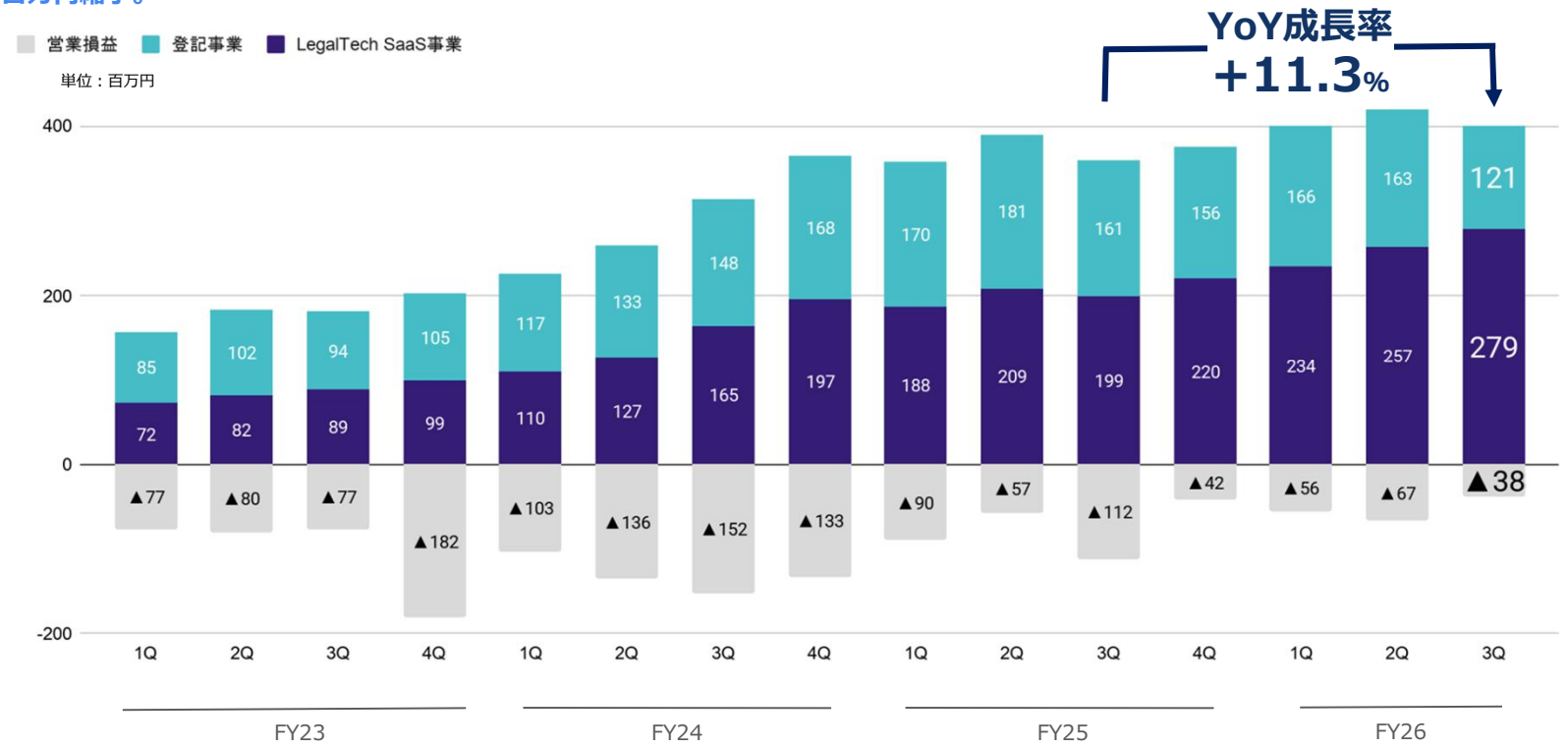
# 01

# 2026年12月期３Ｑ　決算概要



# 売上高・営業利益四半期推移

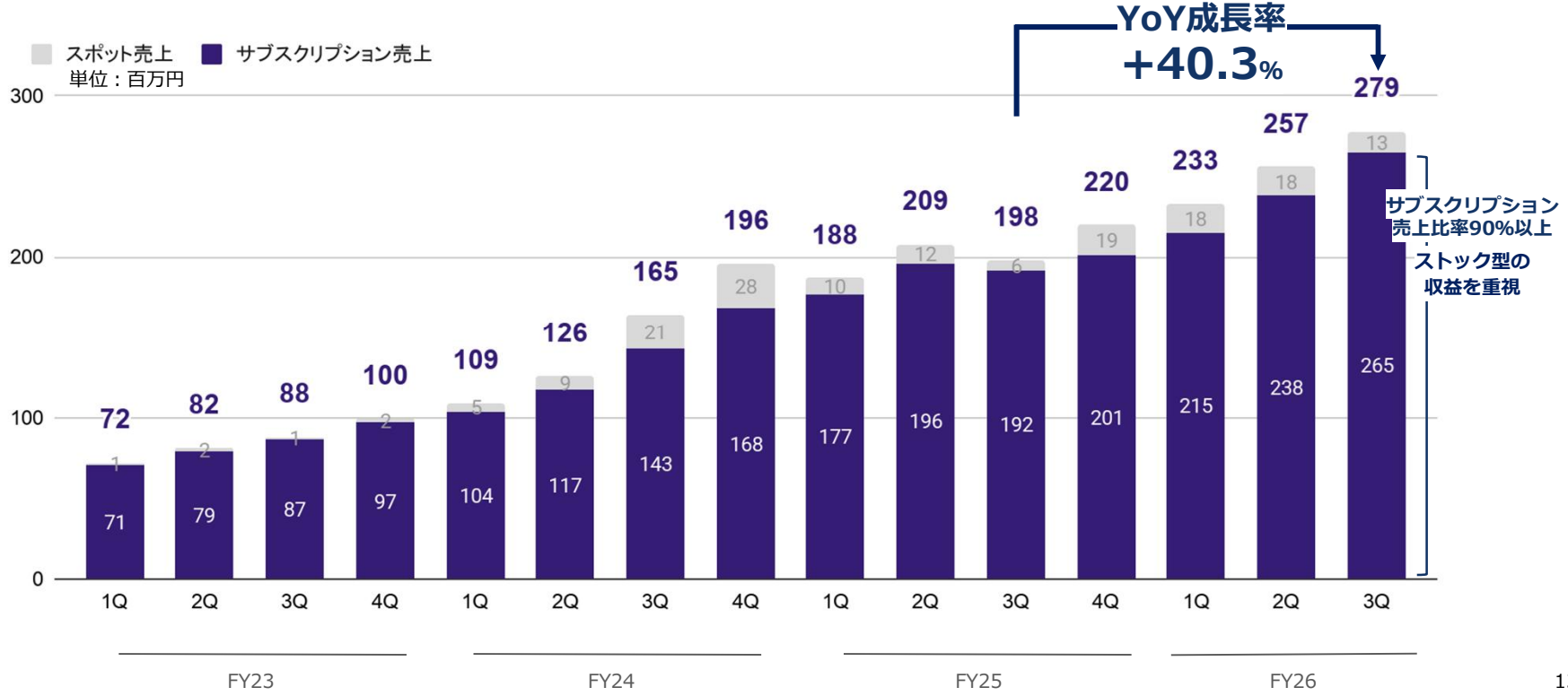
・売上高は、400百万円（前年同期比11.3%増、前四半期比4.7%減）。LegalTech SaaS事業は279百万円と**４四半期連続で過去最高を更新**
・利益面では、売上総利益が前年同期比46百万円増加した一方で、販管費は27百万円減少。**営業損失は38百万円となり、赤字幅が前年同期比73百万円縮小。**



# LegalTech SaaS事業の主要KPI

GVA TECH

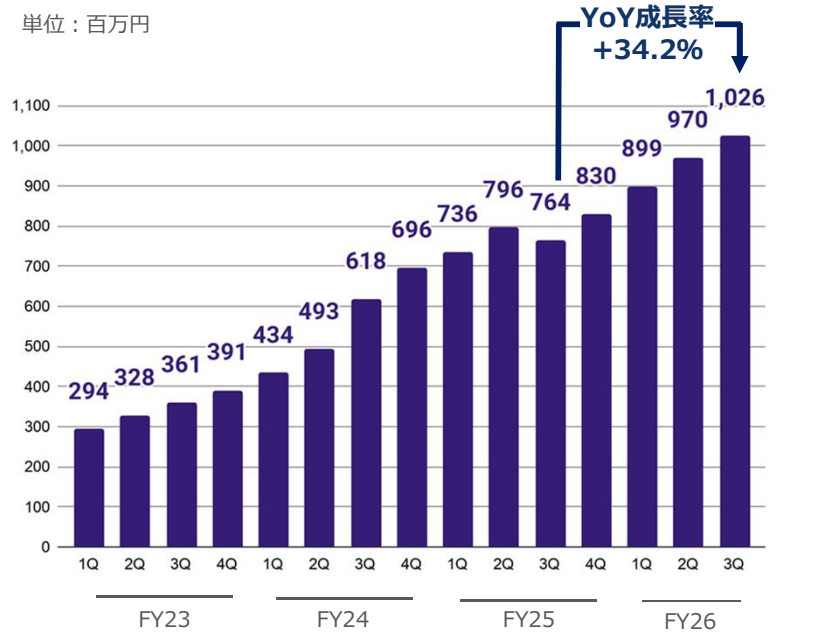
・LegalTech SaaS事業の売上高は、279百万円となり、**4四半期連続で過去最高を更新**（前年同期比40.3%増、前四半期比8.4%増）。
・OLGAを中心に、**サブスクリプション売上比率90%以上を維持し、ストック収益が安定的に拡大。**



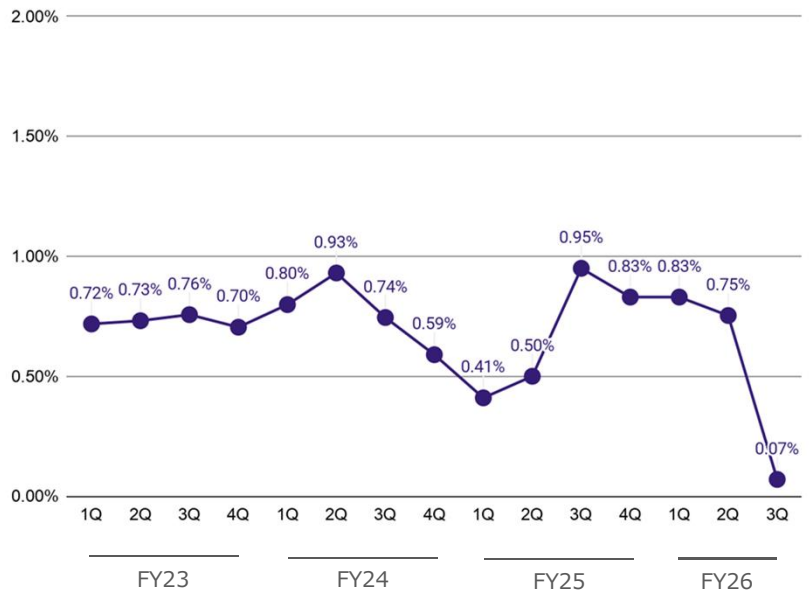
# LegalTech SaaS事業の主要KPI

・2026年９月末の**ARRは1,026百万円（前年同期比34.2%増）となり、過去最高を更新**。
・Net Revenue Churn Rateは、直近1年間における解約率の改善と既存顧客のアップセル/クロスセルの拡大により**0.07%と大幅に改善。**

## ARR推移




## Net Revenue Churn Rate(1)



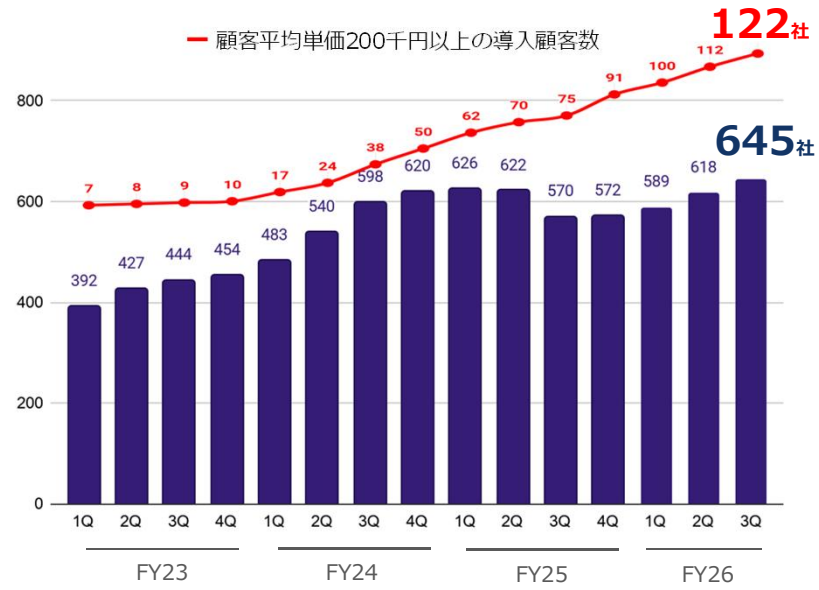

※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。
四半期決算月ごとに次の算式により算出。
「（当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR－既存顧客の追加のMRR）/前月のMRR」の12か月平均」

# LegalTech SaaS事業の主要KPI

・導入社数は645社となり、**前四半期末から27社増加。**平均顧客単価200千円以上の導入顧客数は122社となり、**前四半期末から10社増加。**
・複数モジュール導入の拡大などを背景に、平均顧客単価も132千円に上昇。**導入社数、200千円以上の導入顧客数、平均顧客単価はいずれも過去最高を更新。**

## 顧客数推移(1)

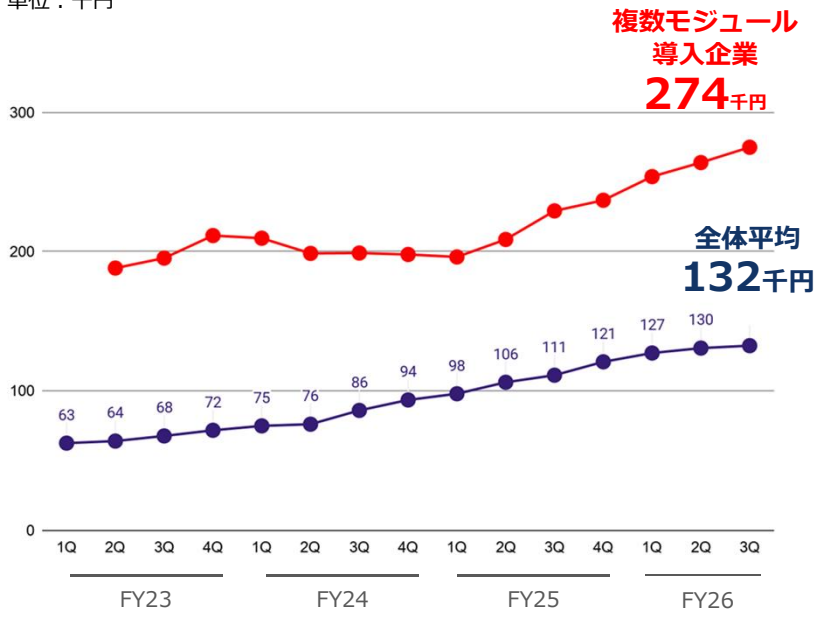
単位：社




※1　2026年９月末現在のOLGAの契約社数

## 平均顧客単価推移(2)

単位：千円

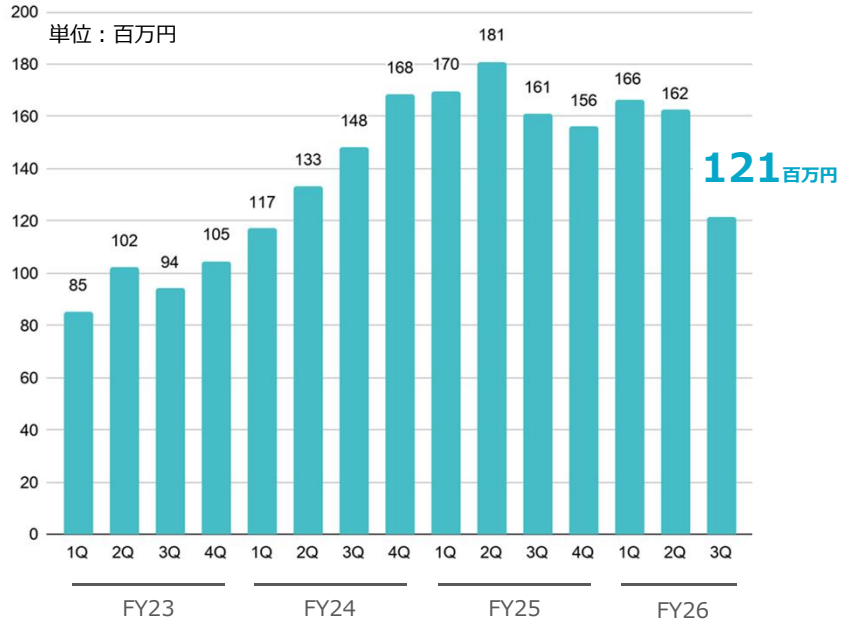



※2　2026年９月末現在の月額のサブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

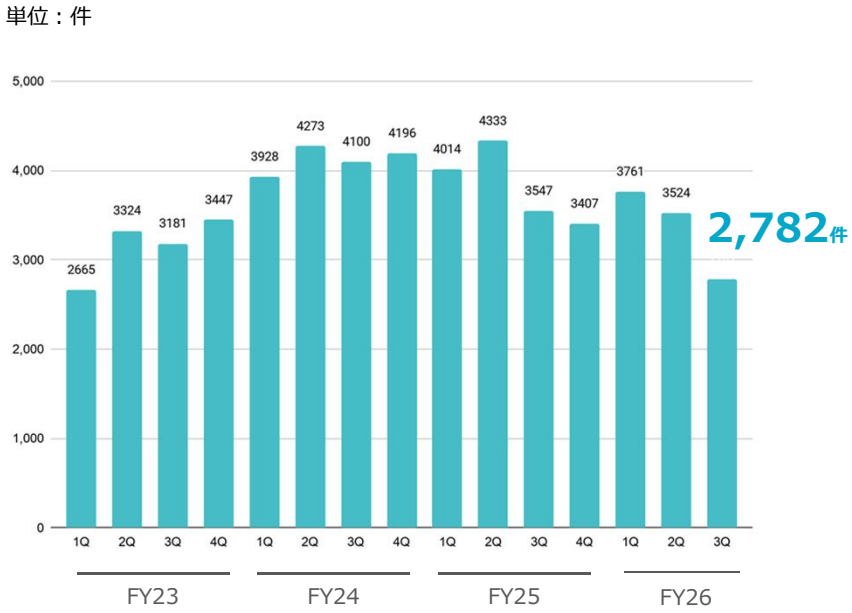
# 登記事業の主要KPI

・登記事業の売上高は121百万円（前年同期比24.5%減）、サービス利用数は2,782件（前年同期比21.5%減）。
・AI検索の普及に伴うサイト流入の減少が売上高・サービス利用数に影響。**AI検索への対応強化と集客チャネルの多角化を推進し、回復に取り組む。**

## 売上推移




## サービス利用数推移 (1)

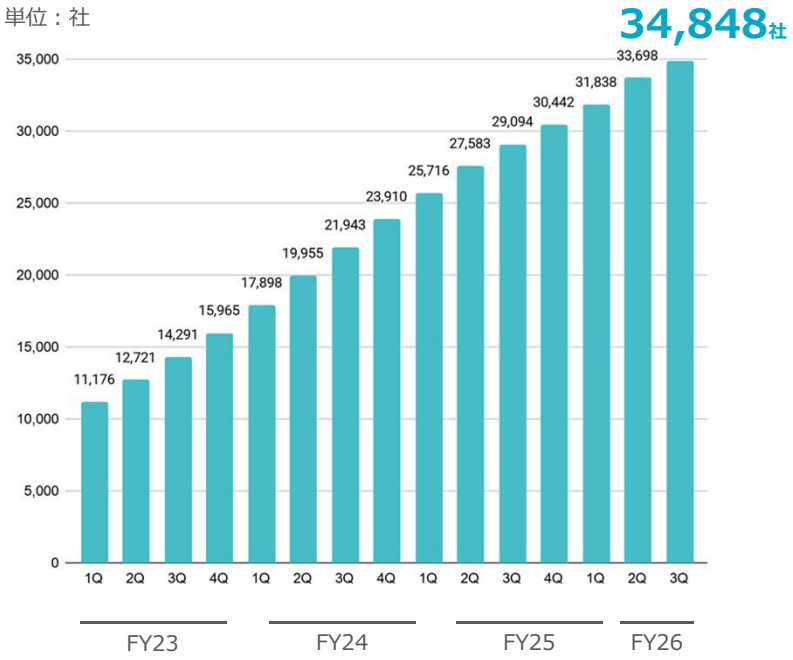



※1　四半期期間のGVA法人登記とそのOEMサービス、GVA商標登録の購入数の合計で算出。

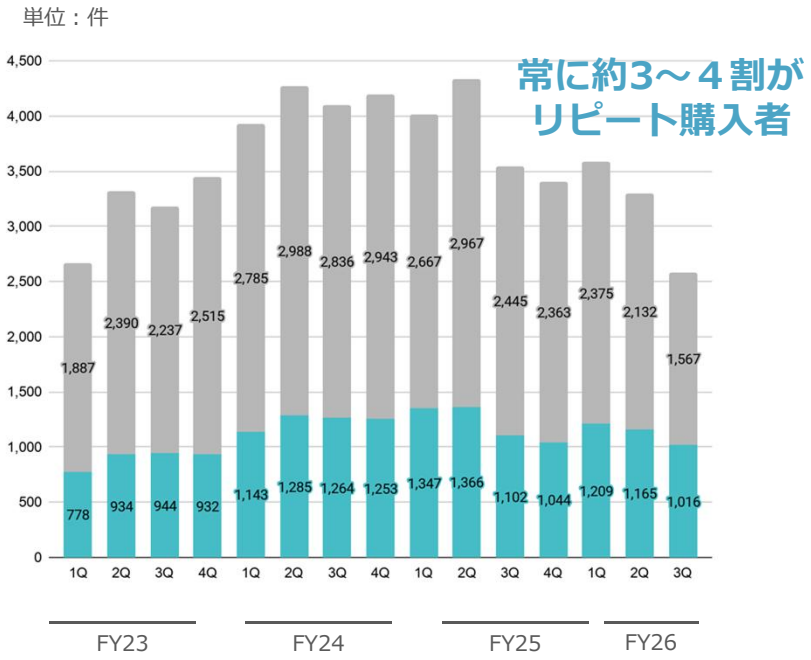
# 拡大する顧客数とリピート利用

- 「GVA法人登記」及び「GVA商標登録」の累計利用社数は**34,848社（前年同期末比19.7%増）となり、顧客基盤が着実に拡大。**
- 「GVA法人登記」の第3四半期のリピート利用率は39.3%（1,016件）となり、前四半期の35.3%から3.9pt上昇。

## 累計利用社数(1)




## リピート利用数推移



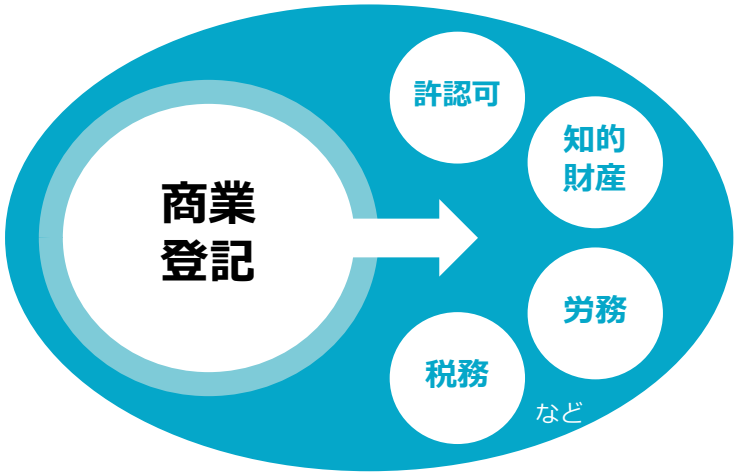

※1 「GVA法人登記」及び「GVA商標登録」を過去に有償利用した累計社数の合計。両サービスを利用した企業は、それぞれのサービスで計上。

# 登記以外の法的手続き領域への展開

GVA TECH

・2025年に「GVA商標登録」、**2026年6月に「GVA労務書類」、10月に「GVA会社設立」を提供開始**し、**対応領域を拡大**
・新規顧客の獲得と既存顧客の利用機会拡大を通じて、登記事業の成長を目指す

## 新領域への進出




## １顧客あたりの利用頻度の創出



GVA TECH

# 02

# 事業概要



# パーパス

GVA TECH

## 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。

# 事業ドメイン

GVA TECH

**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**

専門組織アリ

専門組織ナシ

| | | |
|---|---|---|
| 大企業・中堅企業<br>&<br>弁護士・<br>法律事務所 | **LegalTech SaaS事業**<br>企業の法務業務や弁護士業務の生産性をAIで高めるSaaSサービス | 企業向けAX：法務オートメーション OLGA AIコンサルティング<br>弁護士向けAX：ベンパル |
| 中小企業・<br>小規模事業者 | **登記事業**<br>企業が対応する数多くの法的手続きをITで支援 | GVA 法人登記<br>GVA 商標登録<br>GVA 労務書類<br>GVA 登記簿取得<br>GVA 補助金診断<br>GVA 法人議事録<br>GVA 会社設立 |

# 増大する法務の課題とリーガルテックによる解決

GVA TECH

## 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・弁護士 | 人材不足・採用難<br>業務量の増大と範囲の拡大<br>ノウハウの共有不足<br>DXによる効率化の遅れ |
| 事業部門 | 法務対応のスキル不足<br>法務部門への依存と連携不足<br>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<br>手続き業務の負担増大<br>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法務オートメーション「OLGA」
弁護士向けAI支援サービス「ベンパル」

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」

# 「OLGA」導入企業（一部抜粋）

GVA TECH

**大手企業から中堅企業まで、600社超の企業に幅広く提供。**







日立ソリューションズ東日本











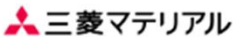

















































# インタビュー動画紹介

GVA TECH

**ビジネス映像メディア「PIVOT」にて法務AIの徹底活用術を**
**「OLGA AIコンサルティング」の実演とともにご紹介しています。**

【視聴URL】https://www.youtube.com/watch?v=pymz67a2v-A



GVA TECH



# APPENDIX

# 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/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LegalTech SaaS事業を統括。2021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。



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/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。



社外取締役 **菅原 貴与志**

弁護士（弁護士法人 小林綜合法律事務所）、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。

# サービス概要

主力であるLegalTech SaaS事業にて「法務AIコンサルティング」を開始し、生成AIを活用した法務AXを牽引。
新ブランド「ベンパル」による弁護士市場への本格参入に加え、安定した収益基盤である登記事業においても
「GVA法人登記」を基盤に「GVA商標登録」「GVA労務書類」へ対応領域を拡大し、多角的な成長ポートフォリオを構築。

| | 事業内容 | 主要顧客 | 主要サービス |
|---|---|---|---|
| LegalTech SaaS事業 | 企業の法務業務の生産性をAIで高めるSaaSサービス法務オートメーション「OLGA」と社内汎用AIの利用を促進させる「OLGA AI コンサルティング」を提供。 | 大企業<br>中堅企業 | 法務オートメーション OLGA<br>AI法務アシスタント / 契約管理 / AI契約レビュー / 法務データ基盤<br>法務AIコンサルティング |
| | 集客からAI活用、情報管理や運用体制の整備まで。弁護士の近くで、事務所をまるごと支えるサービス「ベンパル」シリーズを提供。 | 弁護士<br>法律事務所 | ベンパル<br>書面作成 / 契約書レビュー / 離婚ステップ |
| 登記事業 | 企業が対応する数多くの法的手続きをITで支援。 | 中小企業<br>小規模事業者 | GVA 法人登記 / GVA 商標登録 / GVA 労務書類<br>GVA 登記簿取得 / GVA 補助金診断 / GVA 法人議事録 / GVA 会社設立 |

# 事業系統図


GVA TECH
仕入
サーバー事業所
サービス
¥
販売
大企業・中小企業
法律事務所
サービス
¥
¥
サービス
販売パートナー
サービス
¥
LegalTech SaaS事業
法務オートメーション
OLGA
OLGA AIコンサルティング
ベンパル
登記事業
GVA 法人登記
GVA 商標登録
GVA 労務書類
GVA 登記簿取得
GVA 補助金診断
GVA 法人議事録
GVA 会社設立
登記情報・
登記簿謄本等
¥
仕入
法務局・
登記情報仕入先
印紙・レターパック
¥
仕入
郵便局
サービス
¥
販売
中小企業・
小規模事業者
流入
送客
¥
OEMパートナー
※アライアンスフィー
サービス・商品等の提供
対価の支払い
¥

# 収益モデル

GVA TECH

## LegalTech SaaS事業

| | 収益項目 | 詳細項目 |
|---|---|---|
| サブスクリプション型 | **サブスクリプション売上**<br>・月額収益 | 顧客数 |
| | | 平均顧客単価 |
| | **スポット売上**<br>・初期導入費用<br>・プロフェッショナルサービス | Net Revenue Churn Rate (1) |

## 登記事業

| | 収益項目 | 詳細項目 |
|---|---|---|
| トランザクション型 | **売上**<br>・利用の都度課金 | 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」

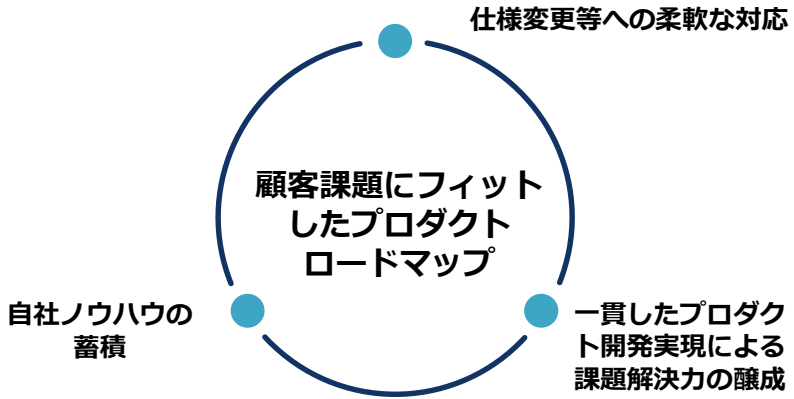
# 競合に対する優位性・事業ドメインの強み

GVA TECH

## 自社開発による迅速かつ柔軟なプロダクト開発と専門性の高い士業メンバーによる運営体制の構築

### プロダクトの自社開発

代表自らが開発に関わることによる迅速な意思決定
および、内製による迅速な実行




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が可能

### 専門性の高いメンバーによる運営体制

各プロダクトにおいて、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

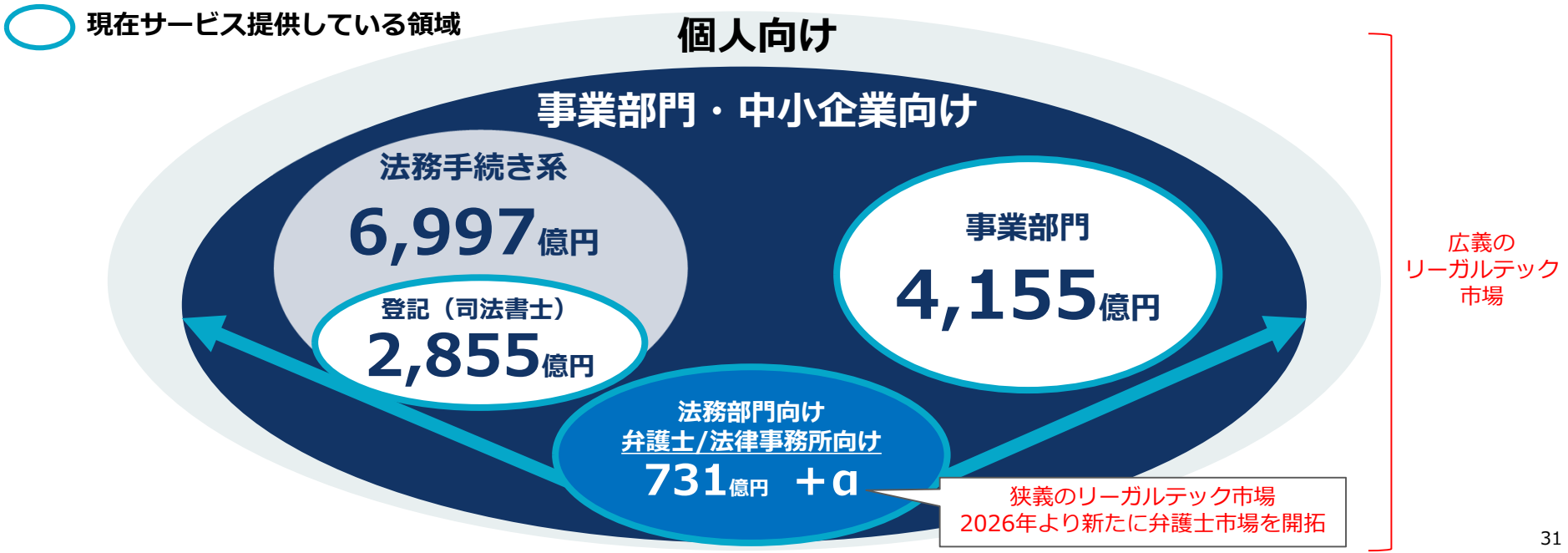
**有資格者がCS対応**

専門知識を備えたカスタマーサクセスが解約リスクを最小化

開発スピードと顧客満足度、コンプライアンスのすべてを満たせる体制

# 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／弁護士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。

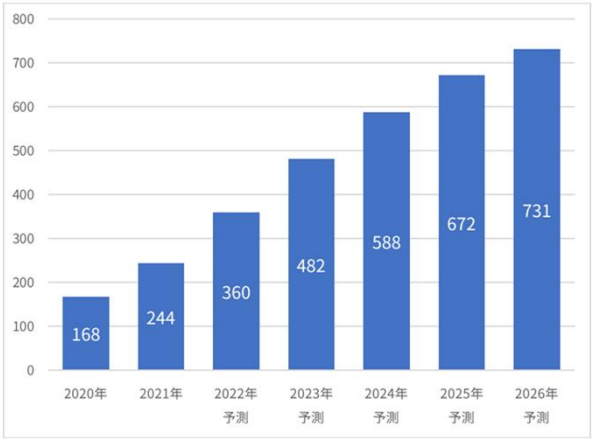


# リーガルテック市場規模（狭義の市場）

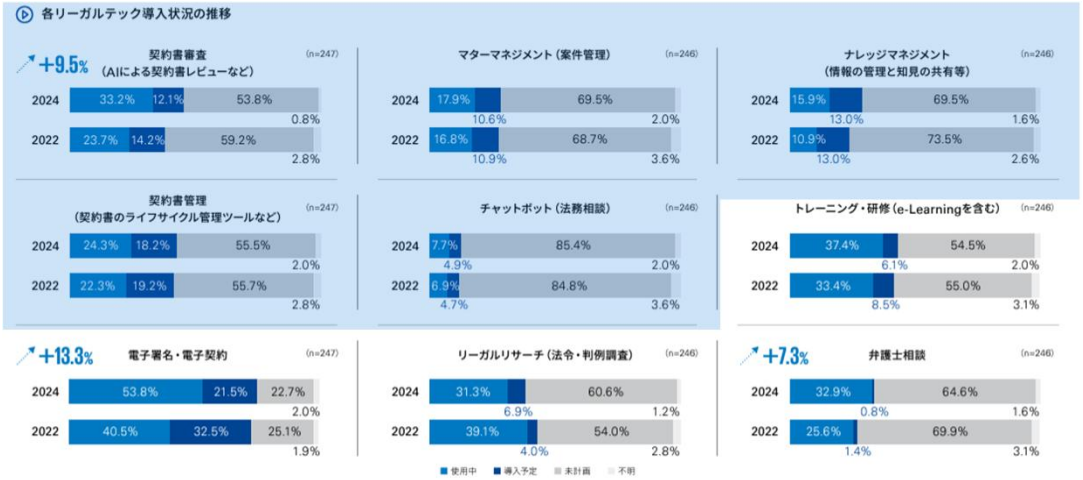
GVA TECH

**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)

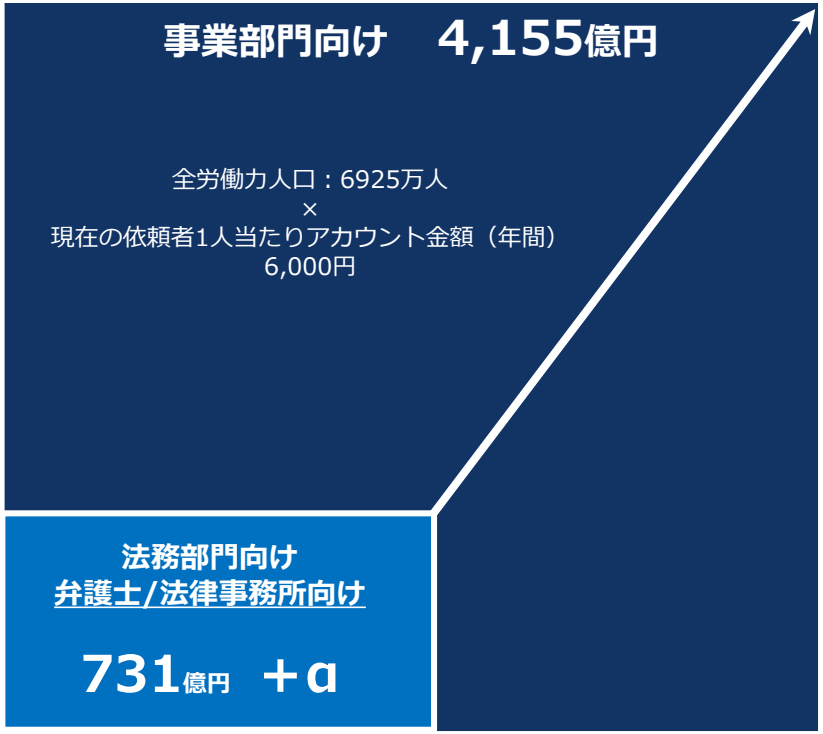



※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024」より引用。

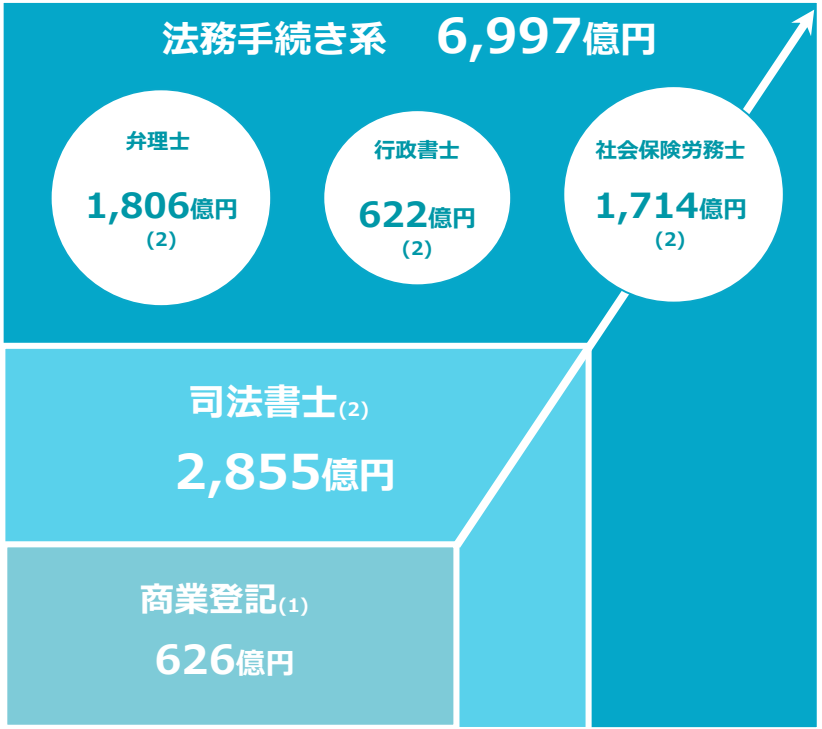
# リーガルテック市場規模（広義の市場）

GVA TECH

## 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×2024年商業法人登記申請数：132万件。
　　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年（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」より各士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

GVA TECH

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、**簡単で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化が進んでいない領域は多く、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

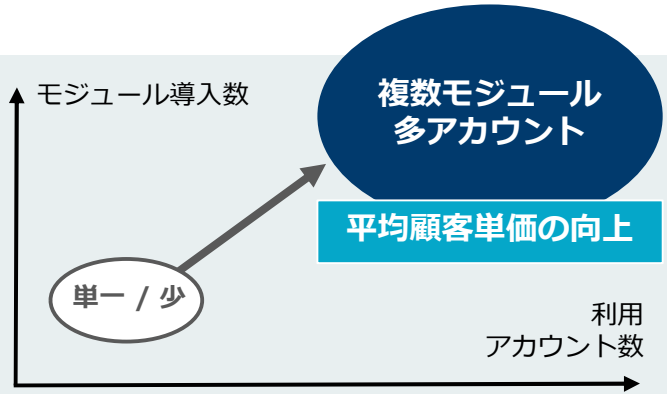
※1　総務省・経済産業省の「令和3年　経済センサス活動調査」より各士業の事業所の売上金額合計より算出。

# 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

# OLGA for Salesforceの展開

**世界No.1シェアのSFA・CRMツールであるSalesforceとの連携機能強化。**
**AIエージェント「Agentforce」とも連携した「OLGA for Agentforce」をリリース。**




**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）**

**Salesforceユーザー**
**（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
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**

# 「OLGA」が削減する法務の「定型業務」

GVA TECH

## 法務部門の業務

**定型的な契約書の作成・管理や**
**法務案件に関する社内問い合わせなど、**
75-85%は顧客関連の活動や
営業活動ではない社内業務

**定型業務や同一の質問、**
**差し戻しの繰り返しによる業務圧迫**



- 法務案件に関する問い合わせ
- 蓄積したQAのデータベース化作業
- 法務相談案件の受付管理
- 契約書のバージョン管理
- 契約書のドラフト作成
- 契約書のリスクチェック
- 各種契約書の台帳管理
- 契約終了・更新期限の確認
- ひな型のバージョン管理　等…

**「非定型業務」に**
**割けるリソースが不足**

OLGA

導入

**法務案件に関する**
- メールやチャット
- 台帳
- 契約書・資料等

自動蓄積 → OLGA

**1. 法務案件管理を自動化**

**2. 法務ナレッジを蓄積・利活用**



**定型業務を自動化し、**
**「0秒」で対応、事業部の**
**法務リテラシーも向上**

# 「OLGA」が提供するモジュール

GVA TECH

**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

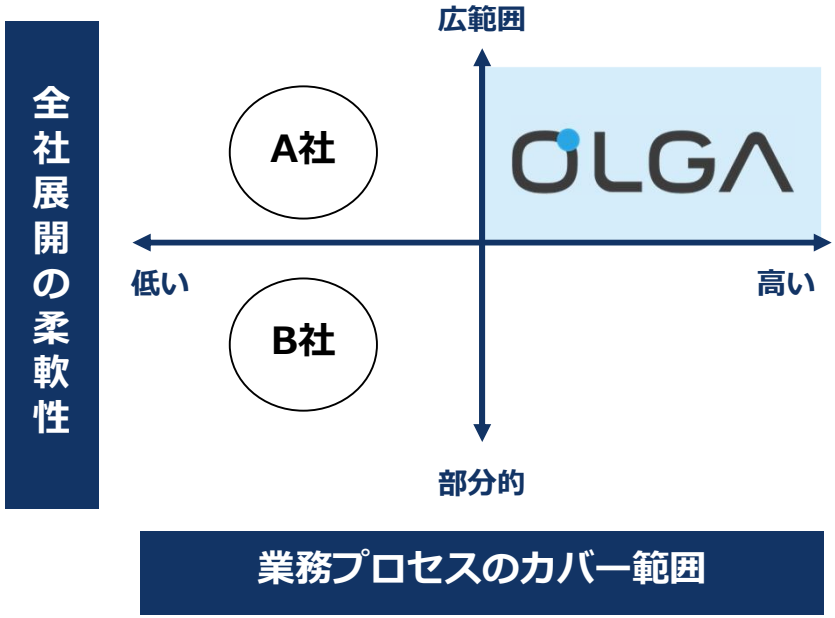
- 各種契約書の台帳管理
- 契約終了・更新期限の確認

**「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」のリソース確保へ**

# 競合とのポジショニング

GVA TECH

「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なため、
事業部門へのアカウント発行の要否や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。



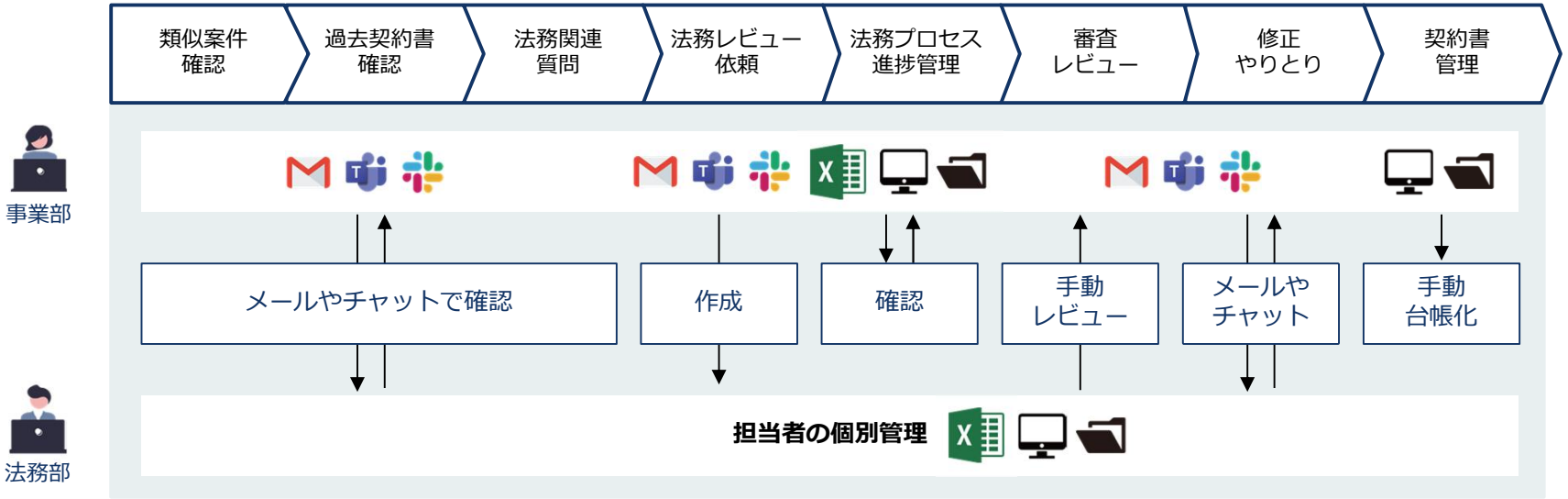

## OLGAの強み・他社との差別化

1. 分散しがちな法務案件データの集約
2. AIによる定型業務の自動化
3. 様々な法務業務に一気通貫で対応
4. 外部ツールとの柔軟な連携

# 法務業務における現場の課題

GVA TECH

**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**




**データが散在し、過去案件の検索・調査に時間がかかる**

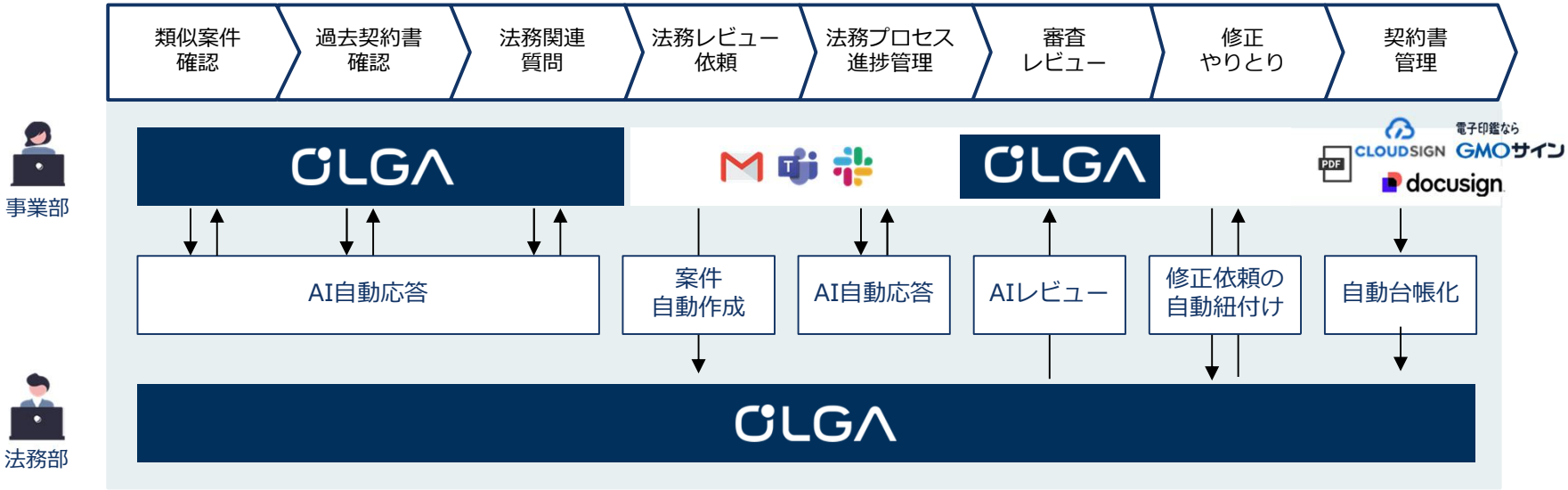
**データが個別管理のため、法務が一括管理できない**

**ナレッジが分散し、属人的な業務になっている**

# 「OLGA」によるソリューション

GVA TECH

**「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**




| | | |
|---|---|---|
| 各タスクの中でAIを活用し<br>**定型業務の高速化** | 法務部だけでなく<br>**全社的な範囲を網羅** | 既存のプロセスを変えずに<br>**一気通貫で対応可能** |

# 「OLGA」導入の効果

GVA TECH

## 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 | 所要時間 |
|---|---|---|---|---|
| 商談管理 | 営業 | SFA | SFA | ー |
| 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**

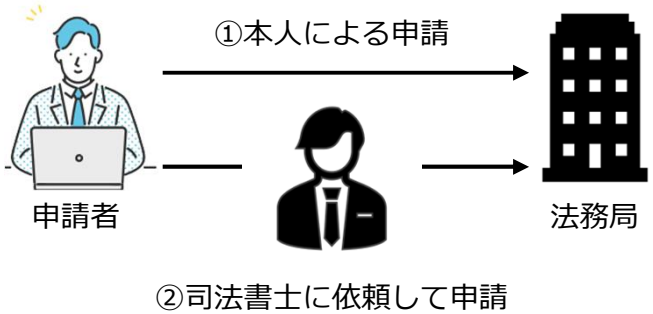
**OLGA導入後**

合計：**3日前後**

# 商業登記の申請について

GVA TECH

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。







・専門的な知識が必要なため時間がかかり、誤りも生じやすい
・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47,168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（2024年（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 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

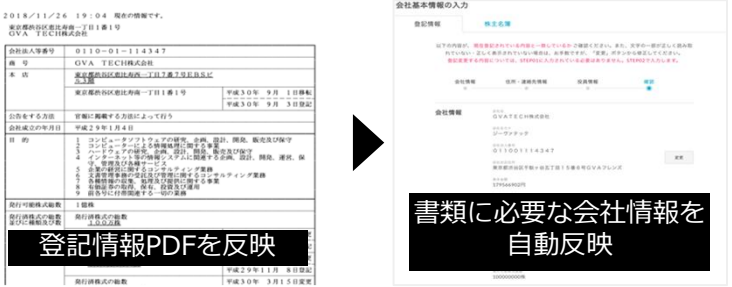
GVA TECH

## 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。

### 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




#### 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




#### 複数登記申請に対応。対応パターンが飛躍的に増加。

- 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

※1　登録番号 第6623404号
※2　登録番号 第7487945号

# 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。