

GVA TECH

2025年12月期 決算説明資料

2026年2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

2025年の構造転換を経て、2026年の通期黒字化に向けた収益化の実現へ。

✓ 売上高は前期比+27.3%成長

- LegalTech SaaS事業はストック収益であるARRが積み上がり、前期比+36.4%と成長を牽引。
- 生成AIを取り巻く環境変化を踏まえて「法務AX」企業への構造転換を優先し、業績予想に対してビハインド。

✓ ARRや顧客平均単価が過去最高更新

- 「OLGA」の複数モジュールでの新規導入や既存顧客のアップセルが進み、案件規模が大型化。
- プロダクトの機能開発や連携が進み、顧客業務に入り込んだソリューションへの進化。

✓ 2026/12期は前期比+41.3%増の大幅な売上成長と通期での黒字化を計画

- 「法務AX」企業への構造転換の結果として、生成AIソリューションや機能を収益化。市場の深耕と開拓を加速し、LegalTechSaaS事業を中心に収益力を向上し通期黒字へ。

01 2025年12月期総括と2026年12月期の方向性

02 2025年12月期 決算概要

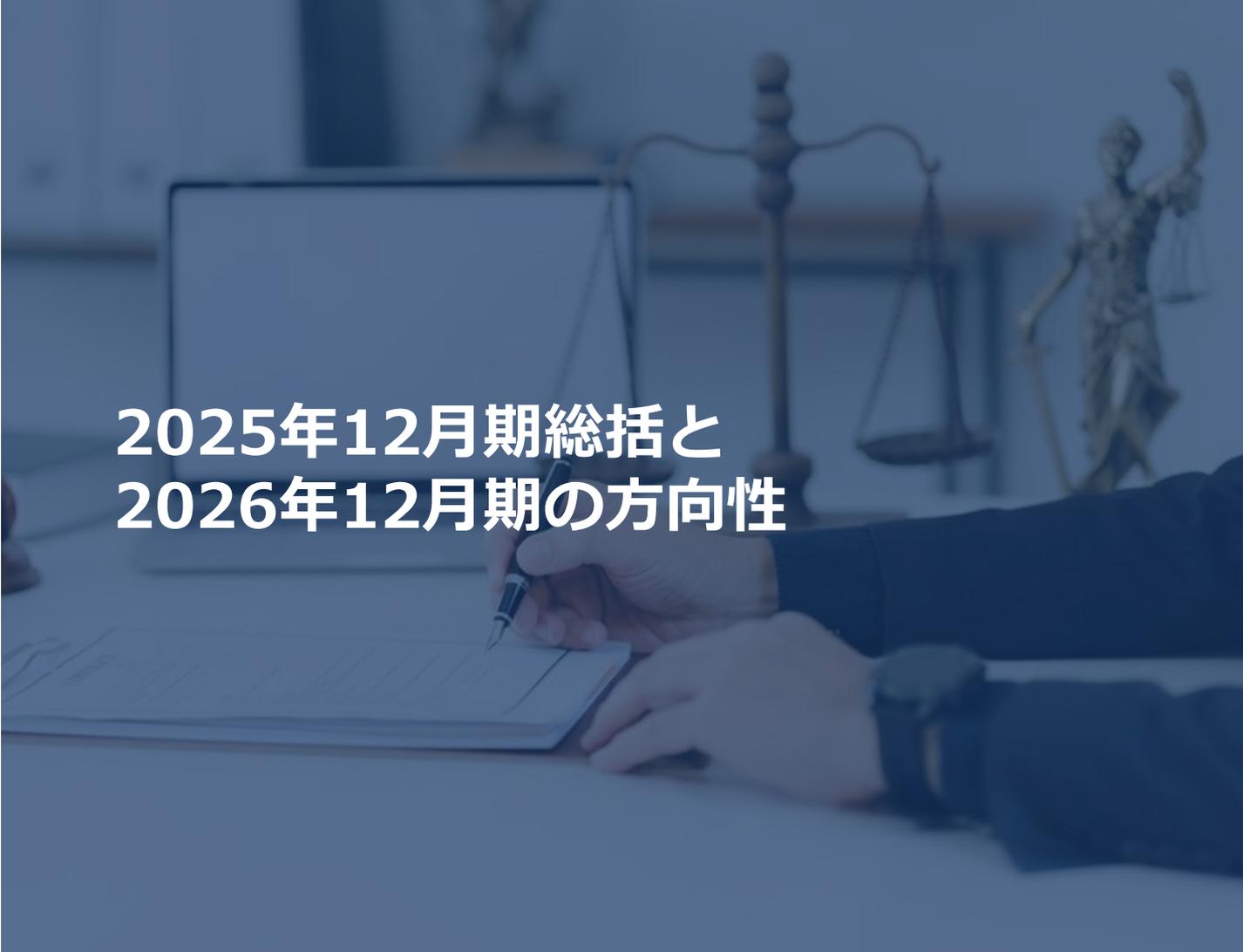
03 2026年12月期 通期業績予想

04 事業概要

APPENDIX

01

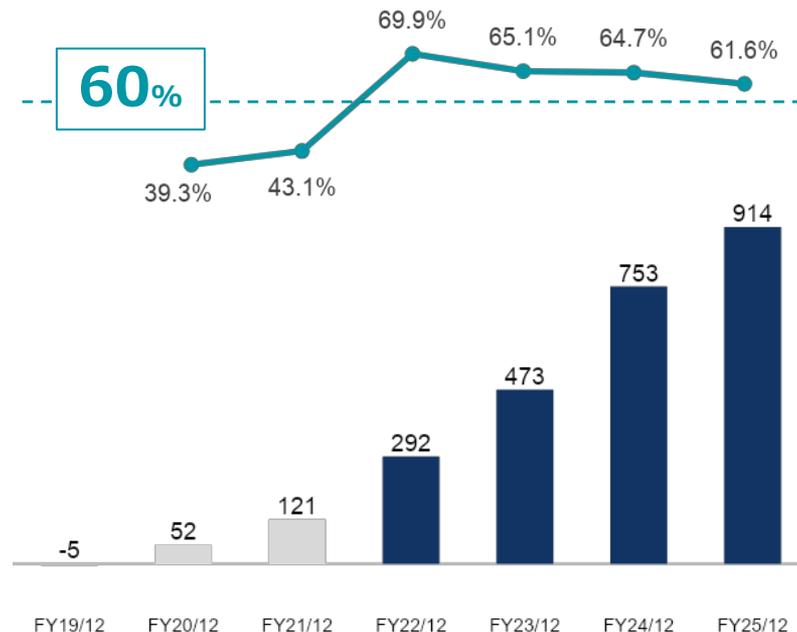
2025年12月期総括と 2026年12月期の方向性



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

法務AX企業への構造転換に注力



法務データの プラットフォーム化

単一機能の提供から、法務データ基盤を軸とした複数モジュールの提供による法務データのプラットフォーム化



全社業務フローとの 一気通貫

全社ツールとの連携により、全社業務フローになじみながら、法務プロセスの入口から出口までを最適化



生成AIソリューションの 実装と定着

法務データを全社で活用するために、顧客の業務全体を理解・設計し、現場実務に定着させる

✓ 生成AIを取り巻く変化が大きく、その変化に適応し、2026年での通期黒字化と 中期的な成長を実現するための「法務AX企業」への構造転換に注力

生成AIの影響

LegalTech
SaaS
事業

- 汎用AIの技術により、**AI契約レビューのモジュール単体での価値提供が相対的に低下**。
- 特に、中小企業など専門的な法務が不在の場合など、自社のナレッジを活用できるというOLGAの強みを生かせず、解約が増加（3Qでの解約増加理由）
- 今後も、個別機能を提供するモデルは汎用AIに代替される可能性が大きい

登記
事業

- GoogleのAI Overviewなどの影響により、「検索して終わる（ゼロクリック）」が進行し、サイト来訪者数が減少。
- 特に、ハウツー系のコンテンツは、AI Overviewに代替されやすく、検索順位が低いコンテンツは大きな影響を受けている。

構造転換

- 個別機能を提供するSaaSから、顧客業務全体を設計し、現場に定着させるソリューションをSaaSとAIで価値提供する軸への転換を加速（複数モジュールの導入、全社ツールとの連携、AI活用機能の拡充など）。
- 生成AIを既存事業の脅威としてではなく、**単価向上と導入スピードを同時に高めるための追い風**に変化。
- 具体的には、**生成AIネイティブなプロダクトの開発・提供開始とともに、生成AI活用を前提とした法務業務全体の設計・定着を支援する体制を構築**
- また、新たに弁護士業務の領域にて、生成AIの進化により、**弁護士実務の中核である証拠解析・裁判書類作成まで自動化**。契約業務支援から紛争実務支援へと進化。

- AI検索への最適化
- 複線的な集客・販売チャネルへの転換
- AIでは代替困難なBPO的な価値訴求の強化

2026年12月期の方針：生成AIソリューション創出に注力

LegalTech SaaS事業は高単価を継続しARRを拡大、登記事業は登記手続き以外の領域へ加速

顧客ターゲット	方針
<p>大企業 中堅企業</p>	<p>LegalTechSaaS事業</p> <p>全社の法律業務を効率化する法務オートメーション「OLGA」</p> <p>生成AIプロダクトの開発を強化し、新規顧客開拓</p> <ul style="list-style-type: none">• 前期から継続して、複数モジュールでの導入や全社での利活用を前提とした平均顧客単価向上の深耕• 直販だけでなく、パートナーアライアンスを含めた新規顧客開拓の加速• プロダクトミックスによりARRを安定的に伸長 <p>既存の弁護士ネットワークにより、新規サービス導入を加速させる土台を構築</p> <ul style="list-style-type: none">• 生成AIの技術力を活用したプロダクトを市場投入（証拠解析・裁判書類作成までを自動化する「AI書面作成」β版）
<p>中小企業 小規模事業者</p>	<p>登記・商標</p> <p>登記手続きの効率化「GVA法人登記」 商標登録の効率化「GVA商標登録」</p> <p>新規顧客開拓、登記手続きメインからの領域拡大</p> <ul style="list-style-type: none">• 集客チャネルの多角化• 登記領域以外の法務手続きを効率化するプロダクトの提供を進め、潜在顧客層の拡大と、既存顧客のクロスセルを推進

業務提携等も活用

「生成AI × 法務」において、企業側だけでなく、弁護士側にもソリューションを提供でき、高い優位性を構築できる

弁護士・法律事務所向け市場の課題

- 高い専門性・責任領域により参入障壁が高い市場
- 弁護士・法律事務所向けマッチング・人材サービスは多数存在するが、生成AIによる「業務効率化プロダクト」は未成熟



当社のアドバンテージ

- AI×法務の高い専門性
- リーガルドキュメントを対象にしたプロダクト開発・提供実績
- OLGAの利用顧客には一部弁護士事務所も含まれ、既存の顧客チャネルを活用可能
- 既に証拠解析・裁判書類作成の新プロダクト「AI書面作成」のβ版での利用を開始し、十分な需要を確認

企業

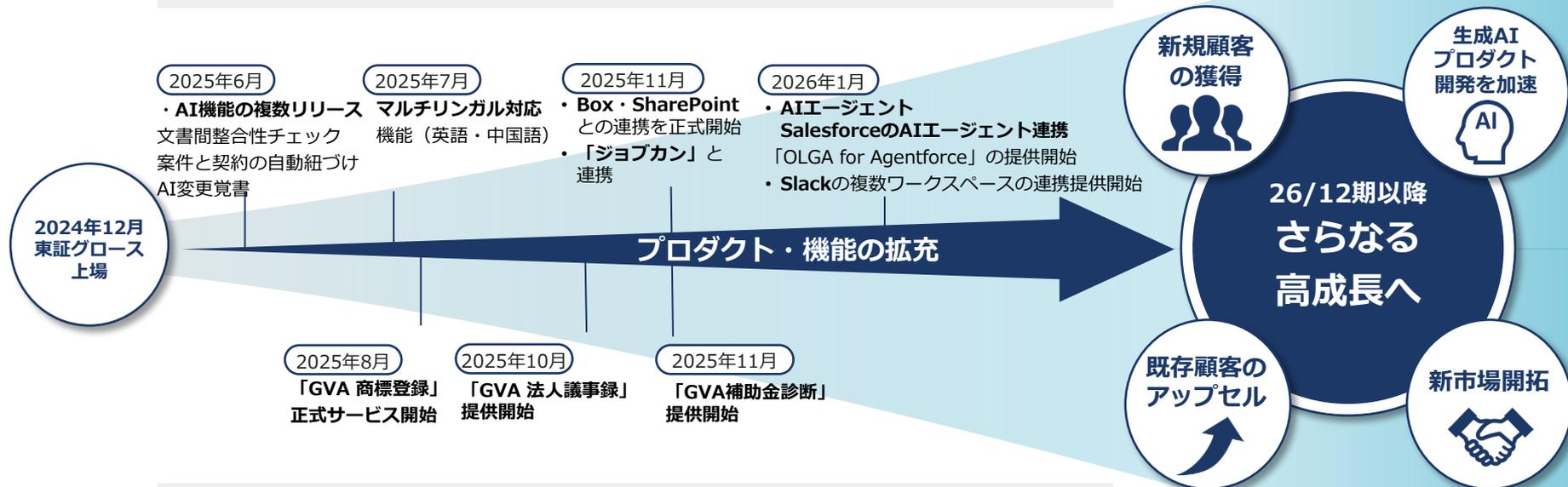


弁護士
法律事務所

両方のアプローチで法務業務全体を効率化

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

02

2025年12月期 決算概要



P/Lサマリー

- **4Q累計の売上高は前期比+27.3%の増収**
- **売上の未達が利益面に影響し、会計期間での黒字化は達成できなかったものの、4Q会計期間は営業赤字が▲42百万円まで縮小**

単位：百万円	四半期会計期間				四半期累計期間			
	2024/12期 4Q	2025/12期 4Q	前年同期比		2024/12期 4Q累計	2025/12期 4Q累計	前期比	
			額	率			額	率
売上高	365	376	+10	+2.9%	1,165	1,483	+318	+27.3%
売上総利益	230	235	+5	+2.3%	753	914	+160	+21.3%
売上総利益率	63.0%	62.6%	-	▲0.4pt	64.7%	61.6%	-	▲3.1pt
販売費及び一般管理費	363	277	▲85	▲23.5%	1,277	1,216	▲61	▲4.8%
営業損失	▲133	▲42	+90	-	▲523	▲302	+221	-
経常損失	▲134	▲48	+86	-	▲531	▲317	+214	-
当期純損失	▲133	▲45	+88	-	▲532	▲315	+216	-

LegalTech
SaaS事業

過去最高

ARR ⁽¹⁾

830 百万円

YoY
+19.2%

過去最高

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

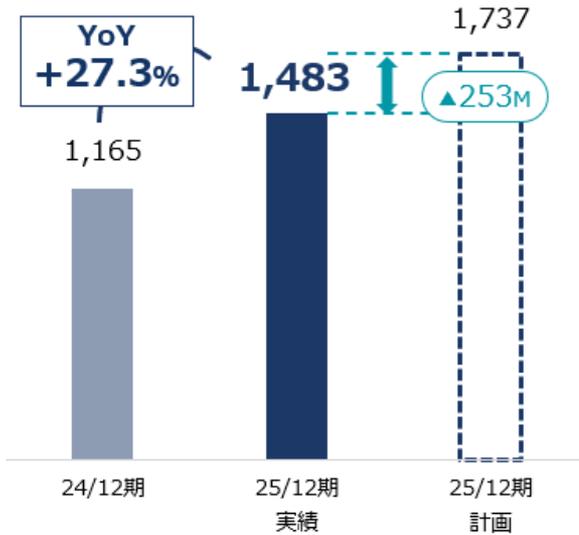
YoY
+27.3%

※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」

売上高は前期比27.3%増となるも通期予想に対しては未達となり、利益にも影響
構造転換により短期的なGAP影響が生じた

売上高 (単位：百万円)



営業利益 (単位：百万円)

24/12期	25/12期 実績	25/12期 計画
▲523	▲302	▲250

構造転換による効果と短期的影響

LegalTech SaaS事業

構造転換の経営判断

構造転換

「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

2026年への効果

- ❑ 複数モジュール提供による **単価増と継続率の向上**
- ❑ 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**

構造転換

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

2026年への効果

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**

短期的にGAPとして発生

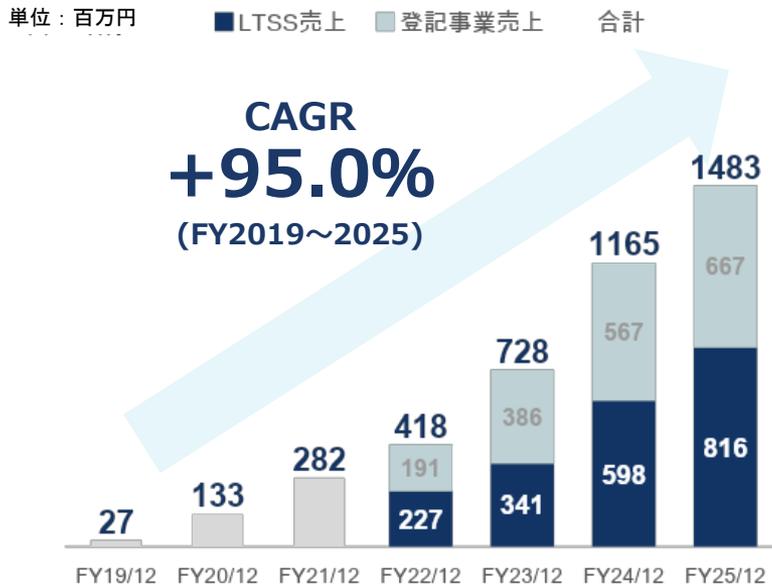
- ❑ 中小企業などAI契約レビューモジュール単体で利用している一部の企業での解約増
- ❑ 案件規模拡大に伴い、新規案件の商談長期化による新規獲得減速

- ❑ サイト流入数の一時的な減少によるサービス利用数の減少

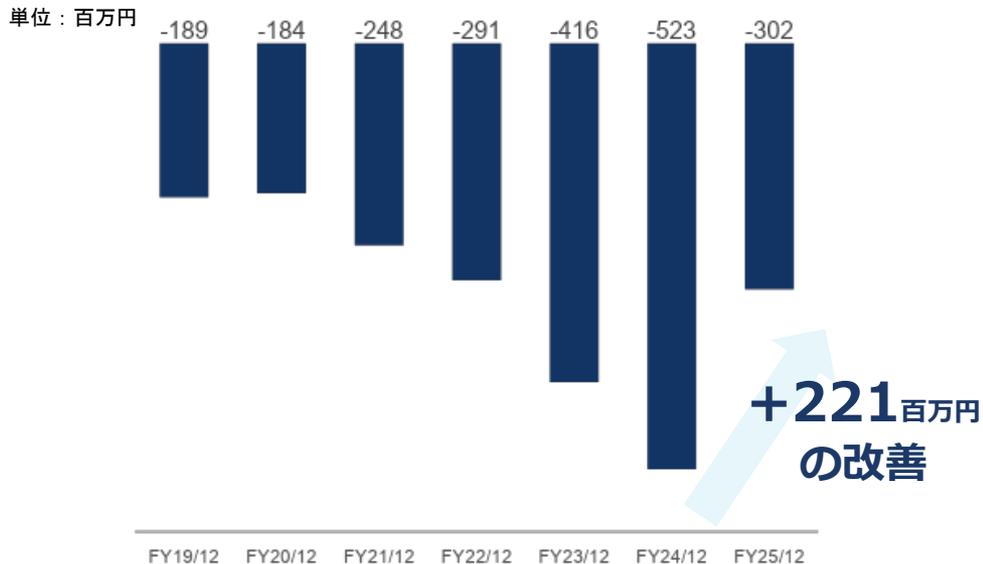
売上高・営業利益四半期推移

- LegalTech SaaS事業、登記事業ともに売上高が**前期比増**
- 会計期間での黒字化には至らなかったものの、**営業赤字幅が大きく縮小**

売上高推移



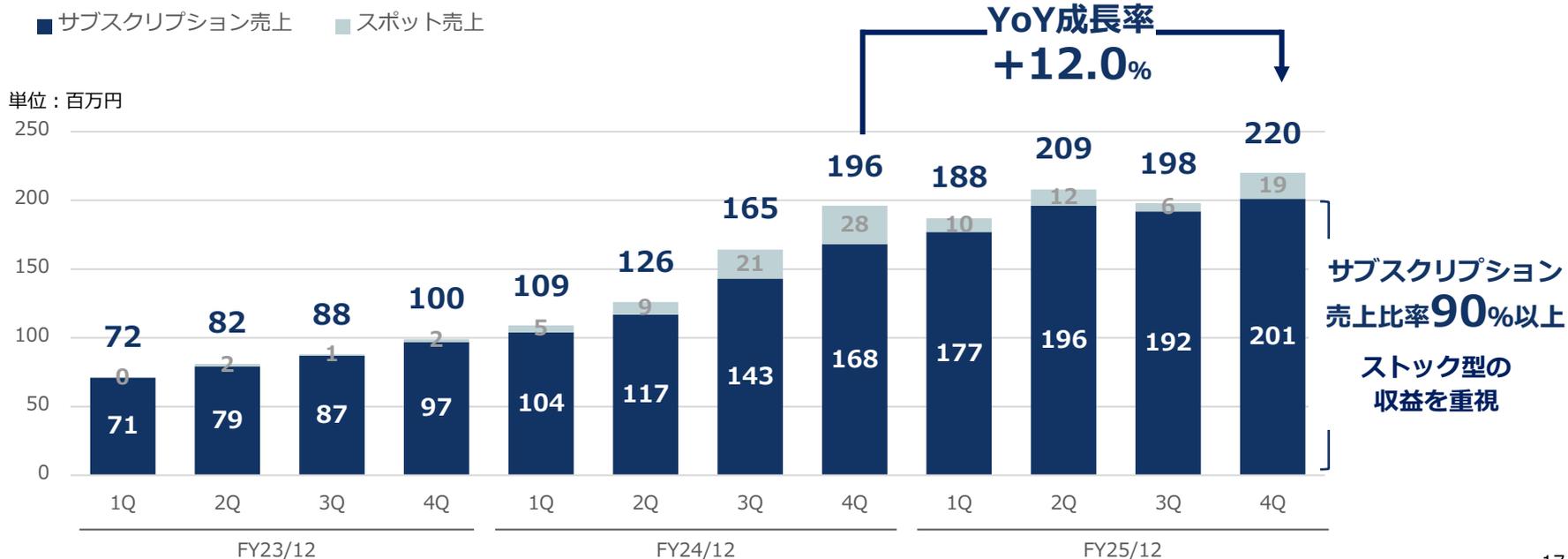
営業損失推移



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**

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

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



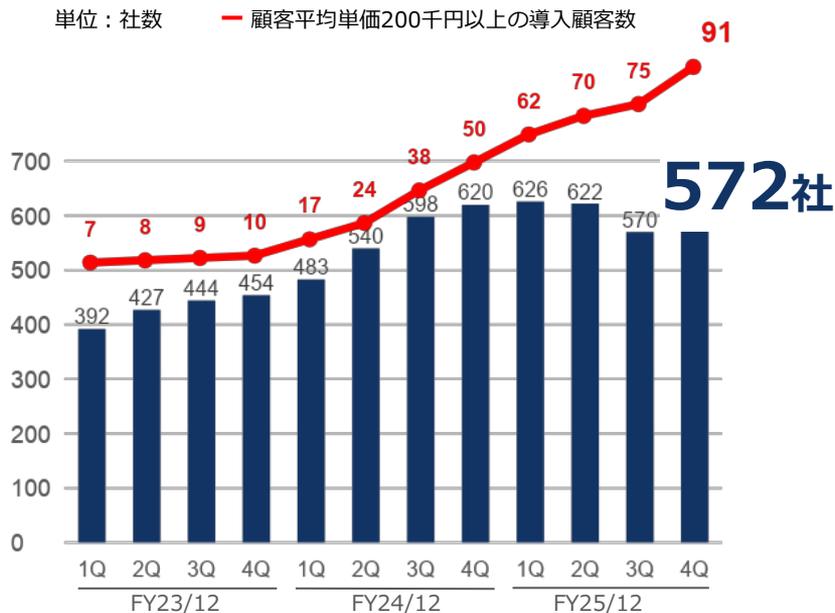
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。
四半期決算月ごとに次の算式により算出。

「(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

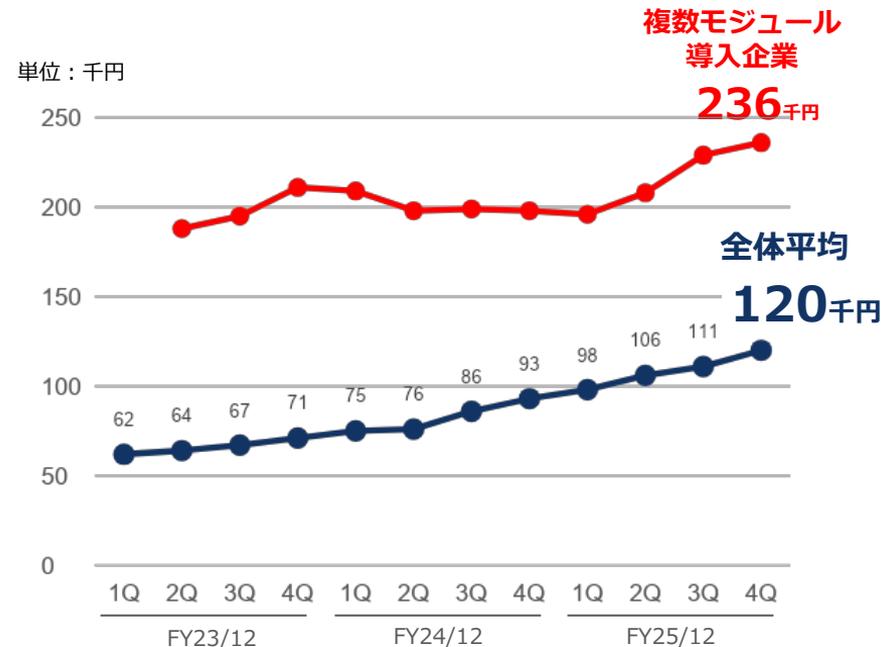
中小企業等などの非メインターゲット層での解約は収束
複数モジュール導入顧客の増加により顧客平均単価が上昇し、収益力向上

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月末現在の月額サブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

OLGAの顧客単価向上の取り組み

法務以外の事業部門も含めた
全社利用拡大によるアカウント増とワークフロー組み込み・ナレッジ蓄積による
高収益・高継続モデルを目指す

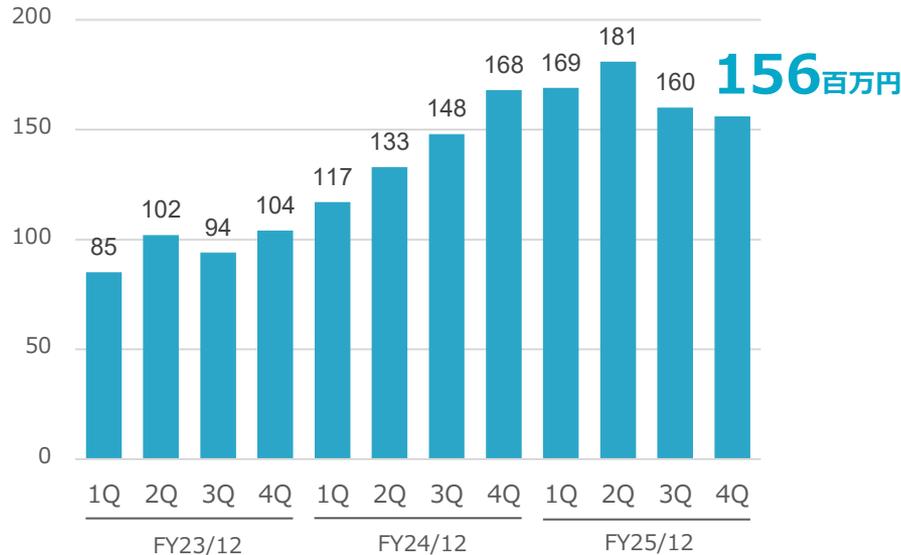


登記事業の主要KPI

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

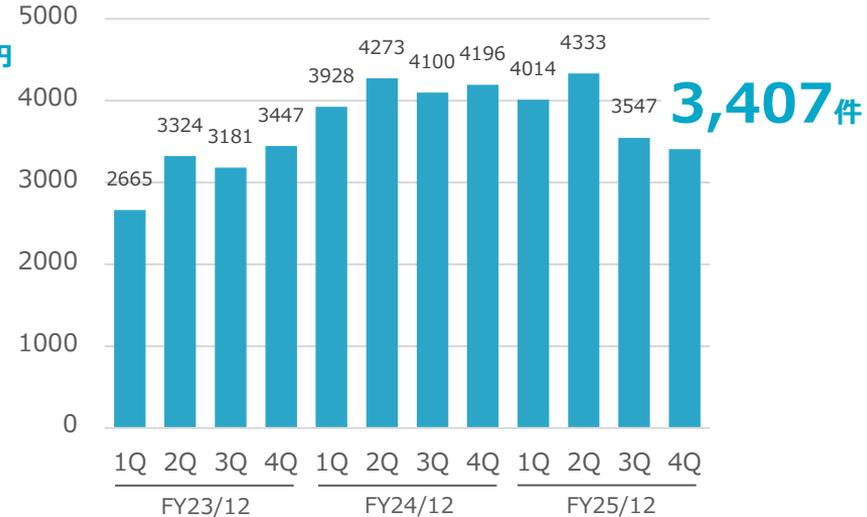
単位：百万円



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



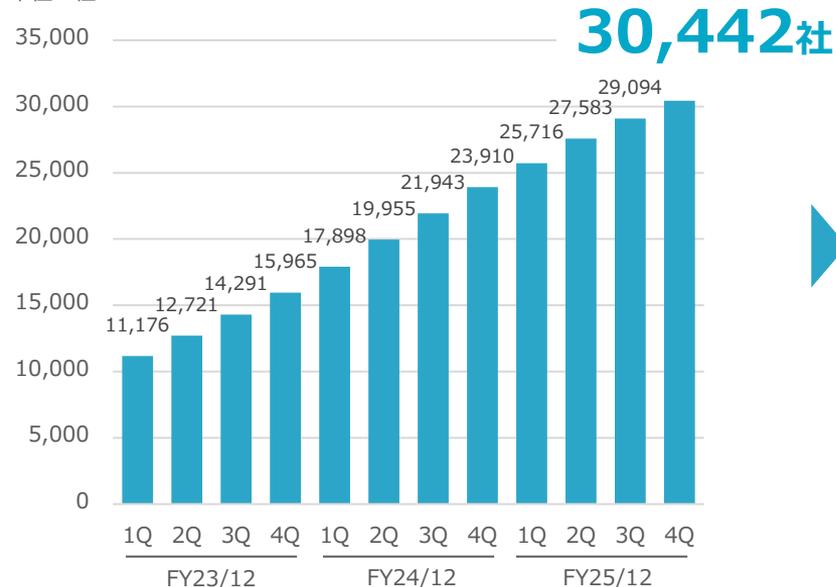
※1 四半期期間のGVA法人登記とOEMサービスの購入数の合計で算出。

「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

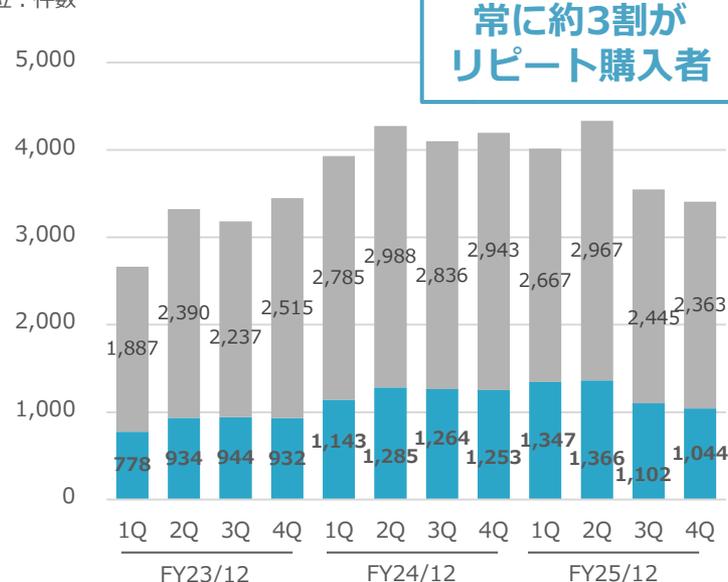
累計利用社数

単位：社



リピート利用数推移

単位：件数

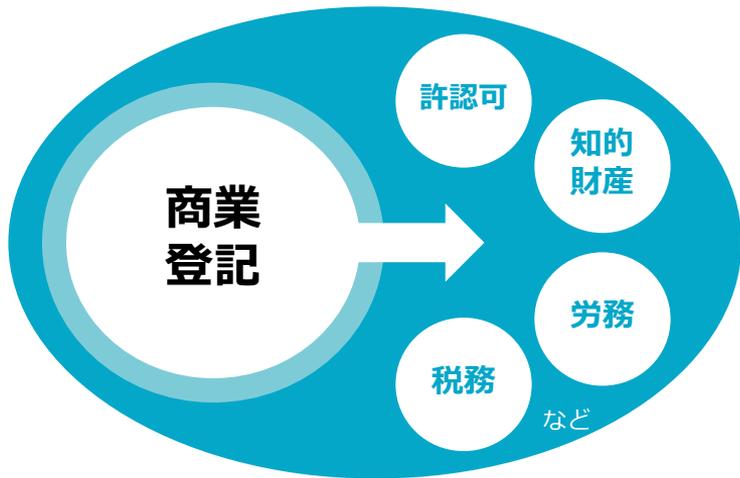


※1 GVA法人登記のみの過去に有償利用したことのある累計社数

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

新規領域への進出



1 顧客あたりの利用頻度の創出

領域の拡充を加速
2026年も新領域
に拡大予定

GVA 登記簿取得

GVA 法人登記

?

?

?

GVA 商標登録

GVA 登記簿取得

GVA 法人登記

03

2026年12月期 通期業績予想



業績見通し

- 2026/12期は前期比+41.3%の大幅な売上成長と通期での黒字化を計画

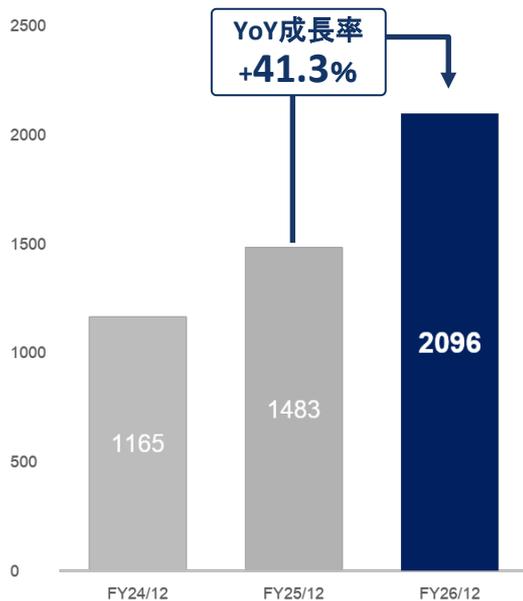
単位：百万円	2025/12期	2026/12期	対前期比増減	
	実績	予想	金額	率
売上高	1,483	2,096	+612	+41.3%
売上総利益	914	1,406	+492	+53.9%
売上総利益率	61.6%	67.1%	+5.5pt	-
販売費及び一般管理費	1,216	1,375	+158	+13.0%
営業利益・損失	▲302	31	+333	-
経常利益・損失	▲317	4	+321	-
当期純利益・損失	▲315	2	+317	-

業績見通し

- 2025年12月期の取り組みを継続しつつ、法務AXの取り組みを加速し、生成AIを活用した新サービスの導入や事業領域の拡大により、売上高の大幅な増加を計画
- コストコントロールを徹底し、各コストの増加比率を抑制することで通期黒字化を目指す

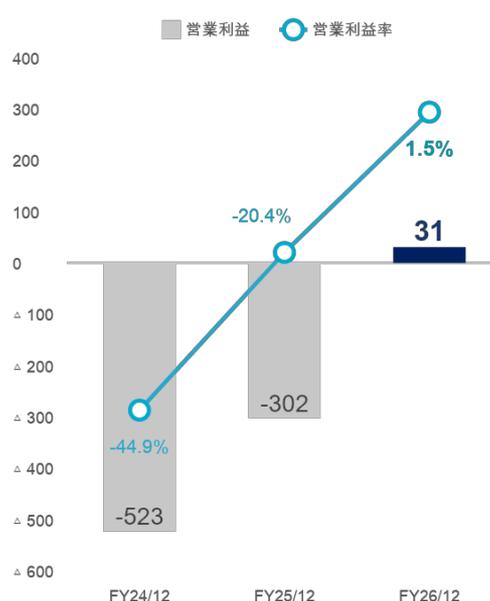
売上高推移

単位：百万円



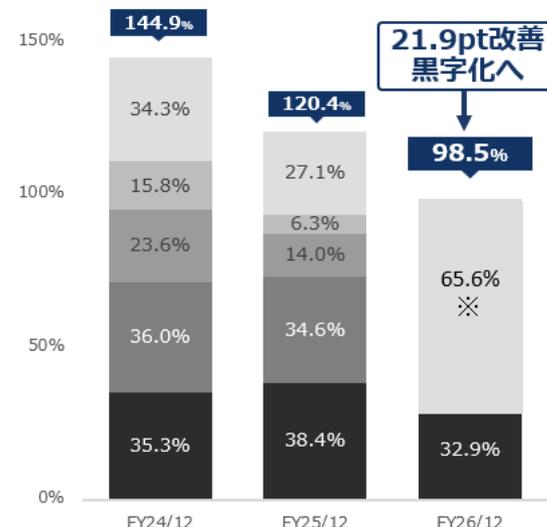
営業損益推移

単位：百万円



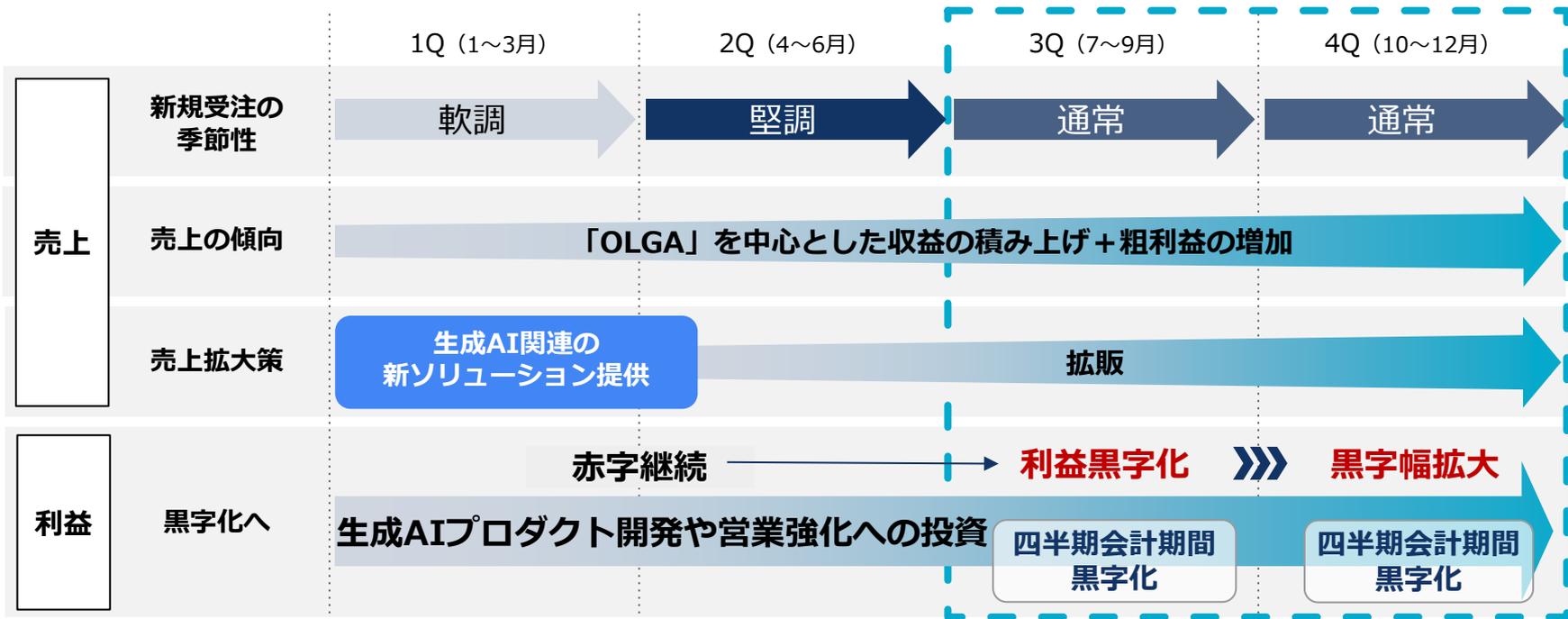
対・売上高のコスト比率

■ 売上原価 ■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 業務委託費 ■ その他



四半期事業計画

- 成長投資による費用先行から2Q会計期間までは赤字継続
- 3Q会計期間から費用負担を上回る売上増加で、損益分岐点をブレイクスルー（黒字化）の見込み



04

事業概要



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。

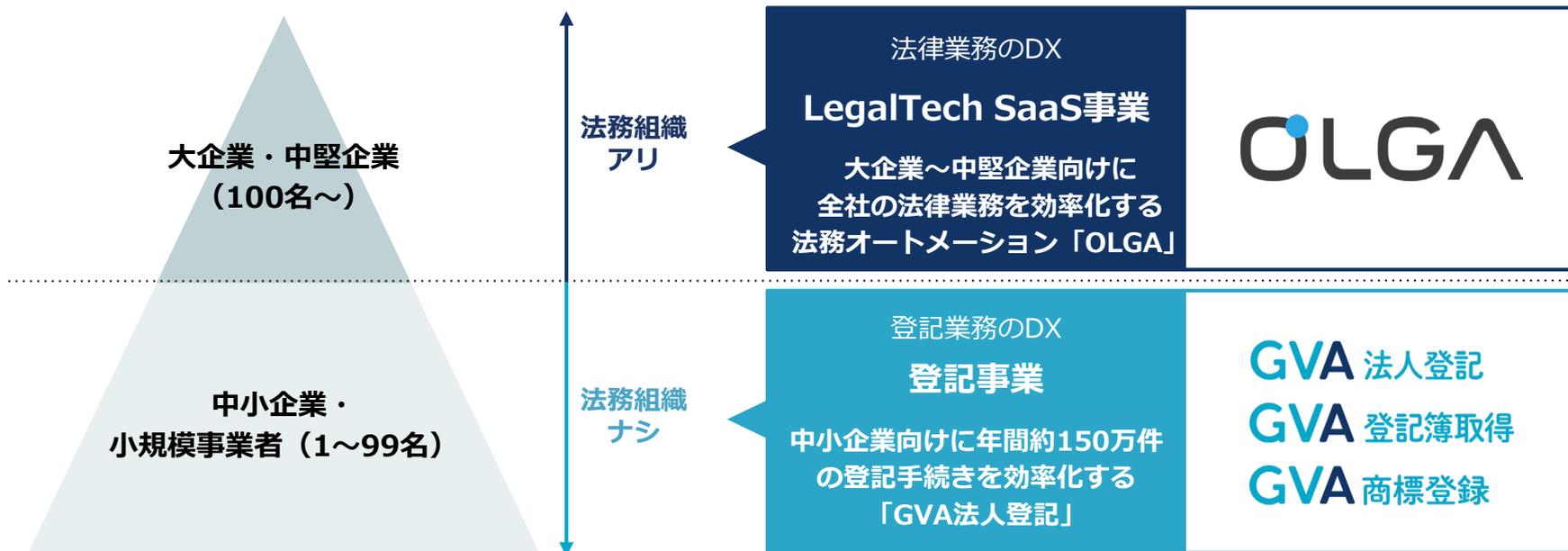
この垣根をなくすため、まずは大企業の法務部門や弁護士といった専門家向けに、
業務効率化のプロダクトを提供し、市場に参入しました。

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

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



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」

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」

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）

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>

A person's hands are shown writing in a notebook with a pen. The scene is set on a desk with a laptop and a pair of scales of justice in the background. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

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LegalTechSaaS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**

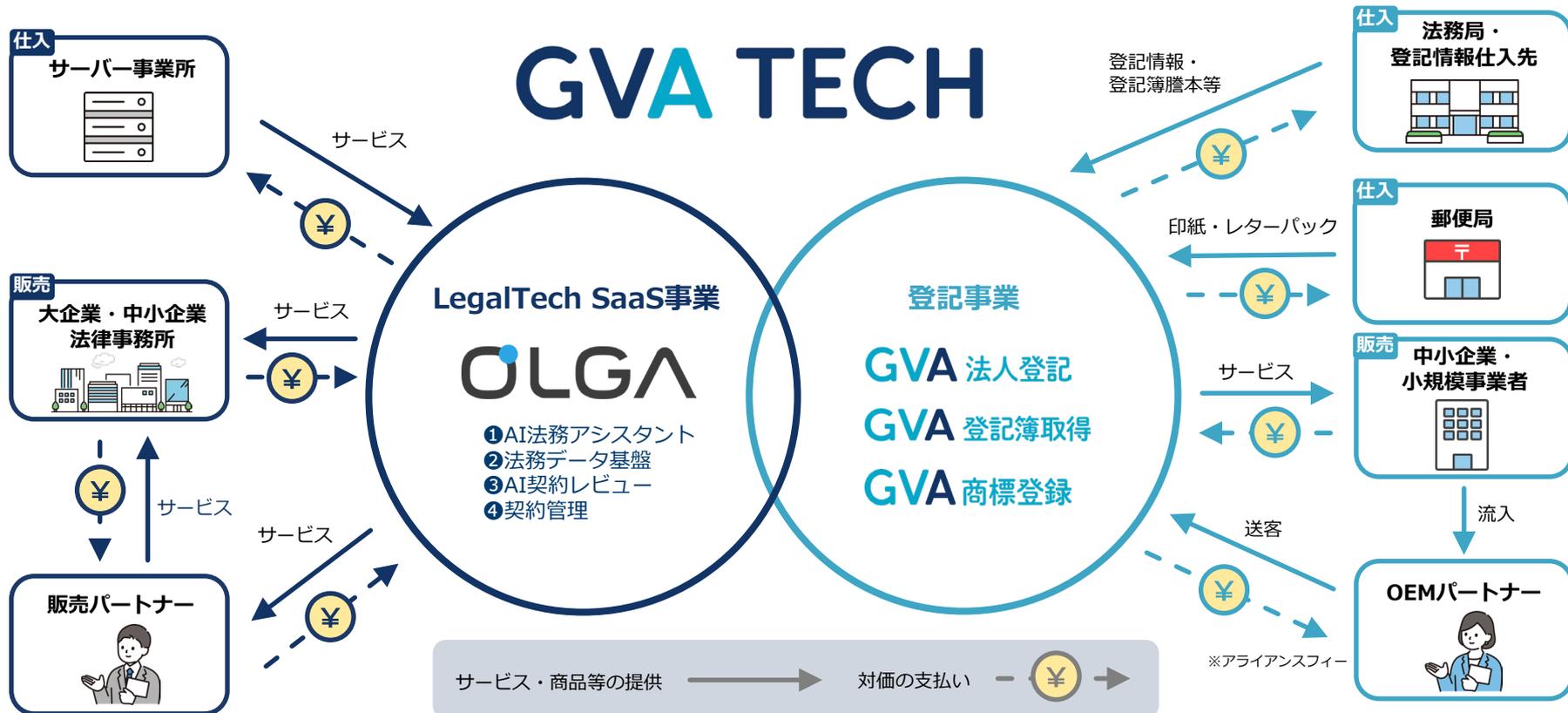
上場SIerで、経営企画業務と法務業務に従事。その後、アプリベンチャーで、経営企画と法務部門の立ち上げ、上場関連業務、東証一部への市場変更対応などを経験。スタートアップ支援の会社にて、複数のスタートアップ企業への支援業務を経て、2021年9月より当社のコーポレート業務全般を管掌。現在はCFOとして、経営企画、IRを管掌。2023年取締役就任。



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。

事業系統図



競合に対する優位性・事業ドメインの強み

自社開発による迅速かつ柔軟なプロダクト開発と 専門性の高い土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

仕様変更等への柔軟な対応



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
サイドに土業もしくは法務経験者を配置

有資格者がCS対応

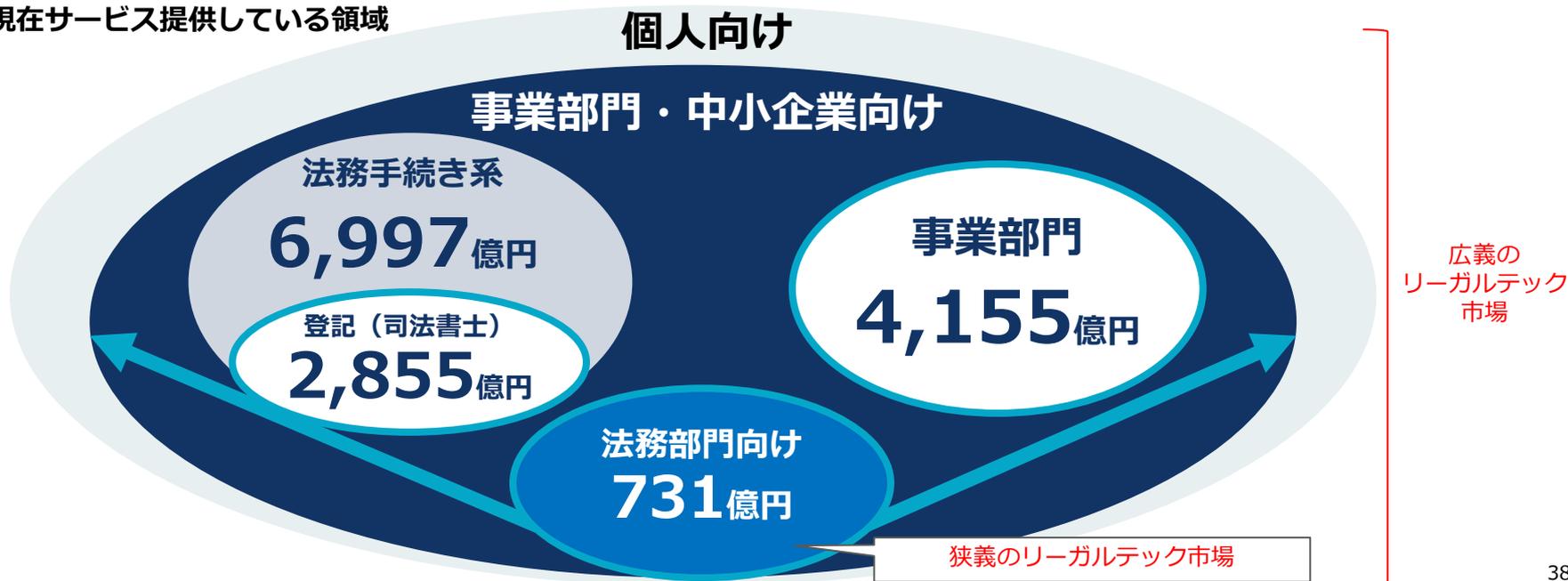
専門知識を備えたカスタマー
サクセスが解約リスクを最小化

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

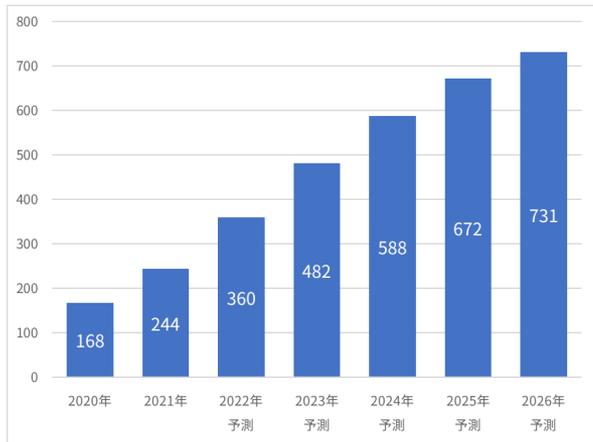


リーガルテック市場規模（狭義の市場）

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

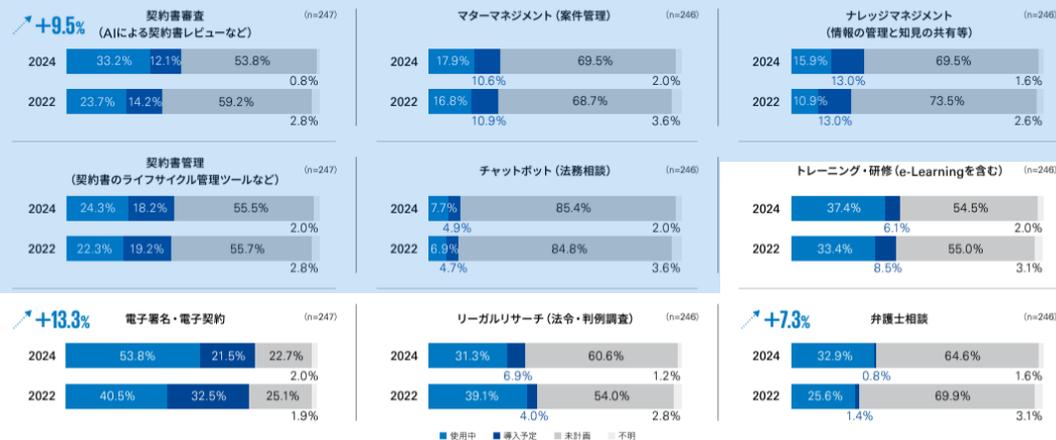
「OLGA」が強みを持つナレッジマネジメントなどの事業領域のポテンシャルは今後より一層高まる見込み

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

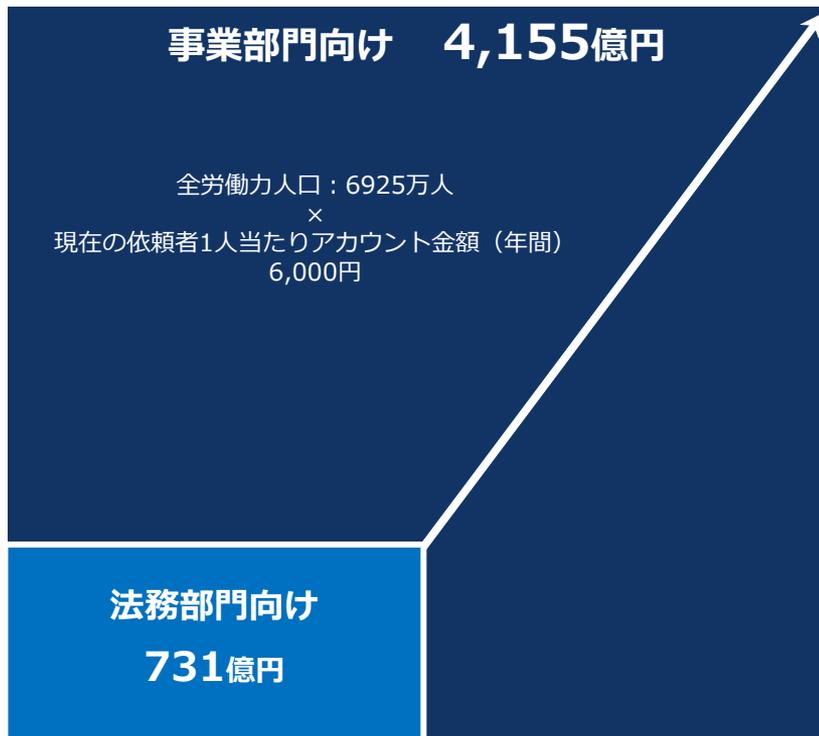


※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

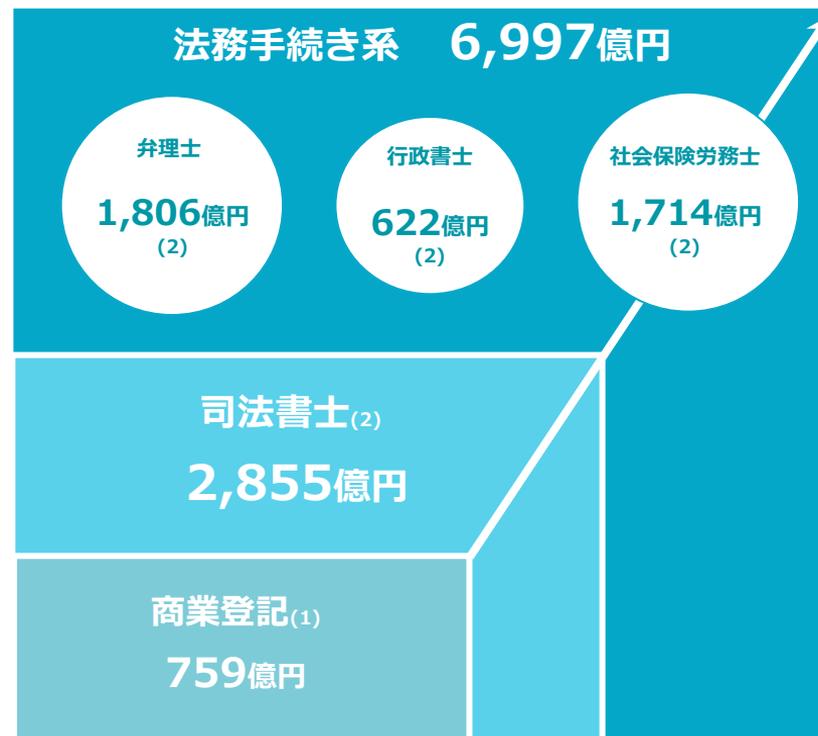
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024」より引用。

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。

収益モデル

LegalTech SaaS事業



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



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

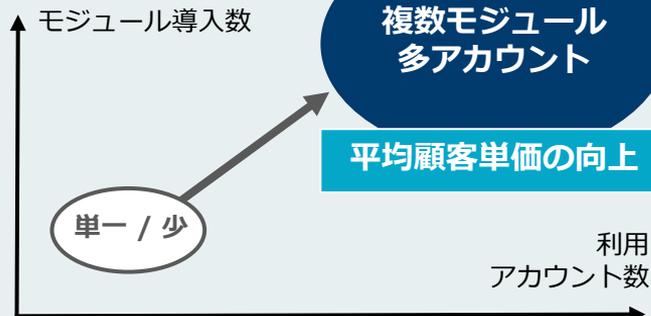
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。四半期決算月ごとに次の算式により算出。
「(当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR-既存顧客の追加のMRR) / 前月のMRR」の12か月平均」

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。

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 18:04...	2024-11-13 15:56...	法務 高次	依頼者の返信待ち
163671	◆売買契約書	GVA TECH...	2024-11-13 15:56...	2024-11-13 15:51...	法務 七次	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 七次	依頼者の返信待ち
163637	依頼者チャット...			2024-11-13 15:14...		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
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運やかな構築、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

「OLGA」が削減する法務の「定型業務」

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



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

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。

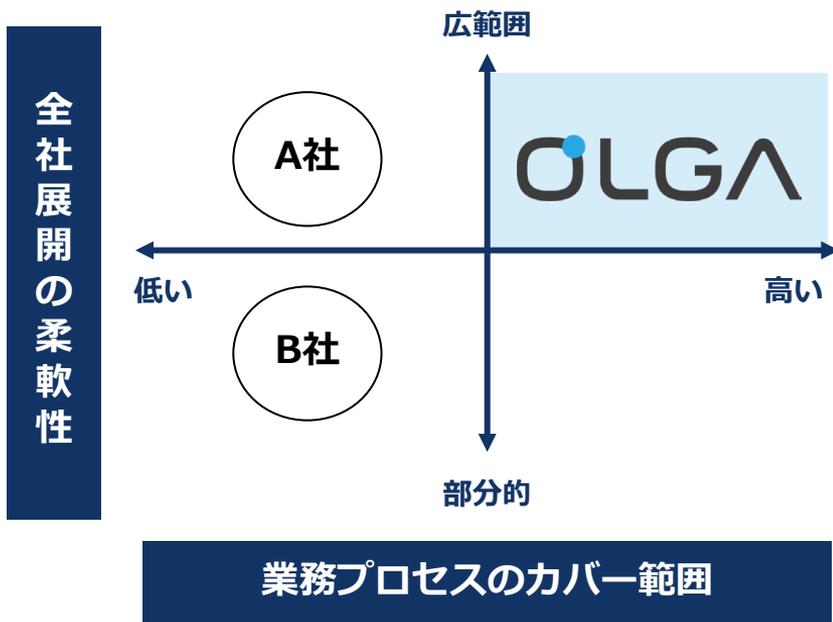
対応可能な定型業務例

- 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

「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。

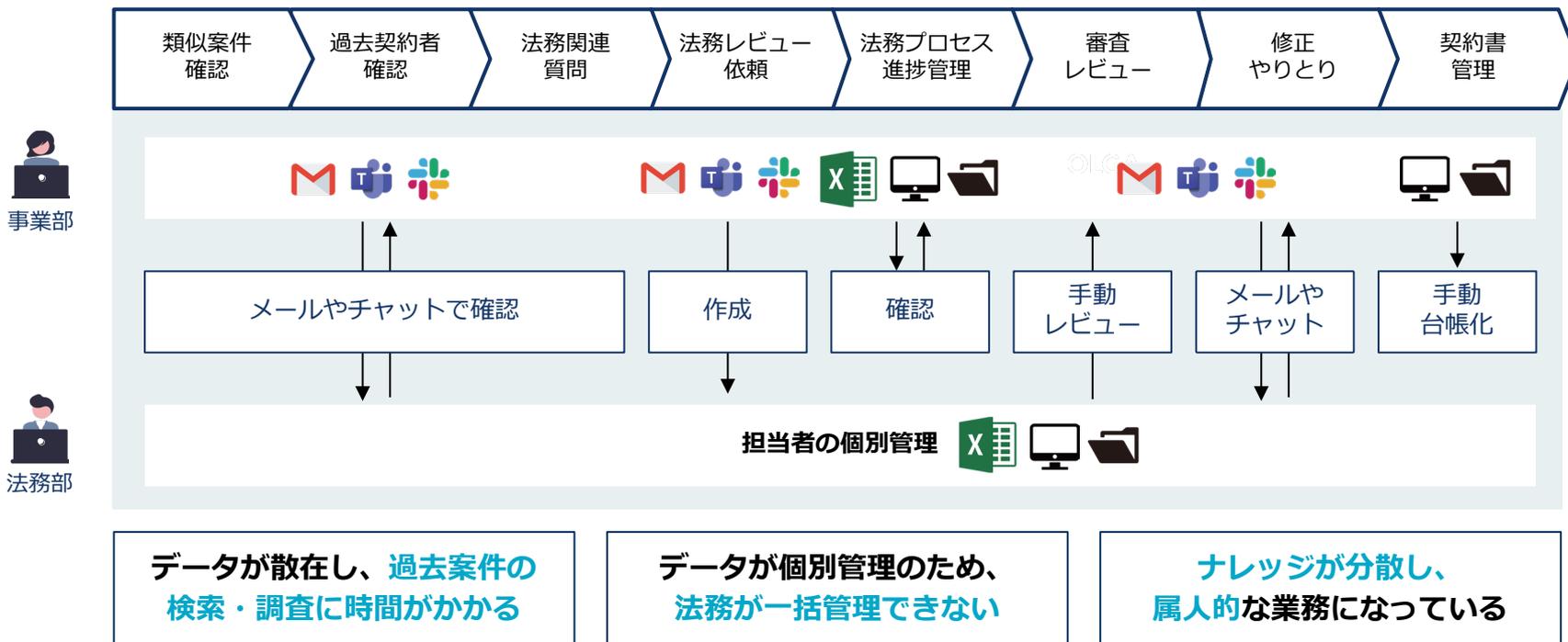


OLGAの強み・他社との差別化

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

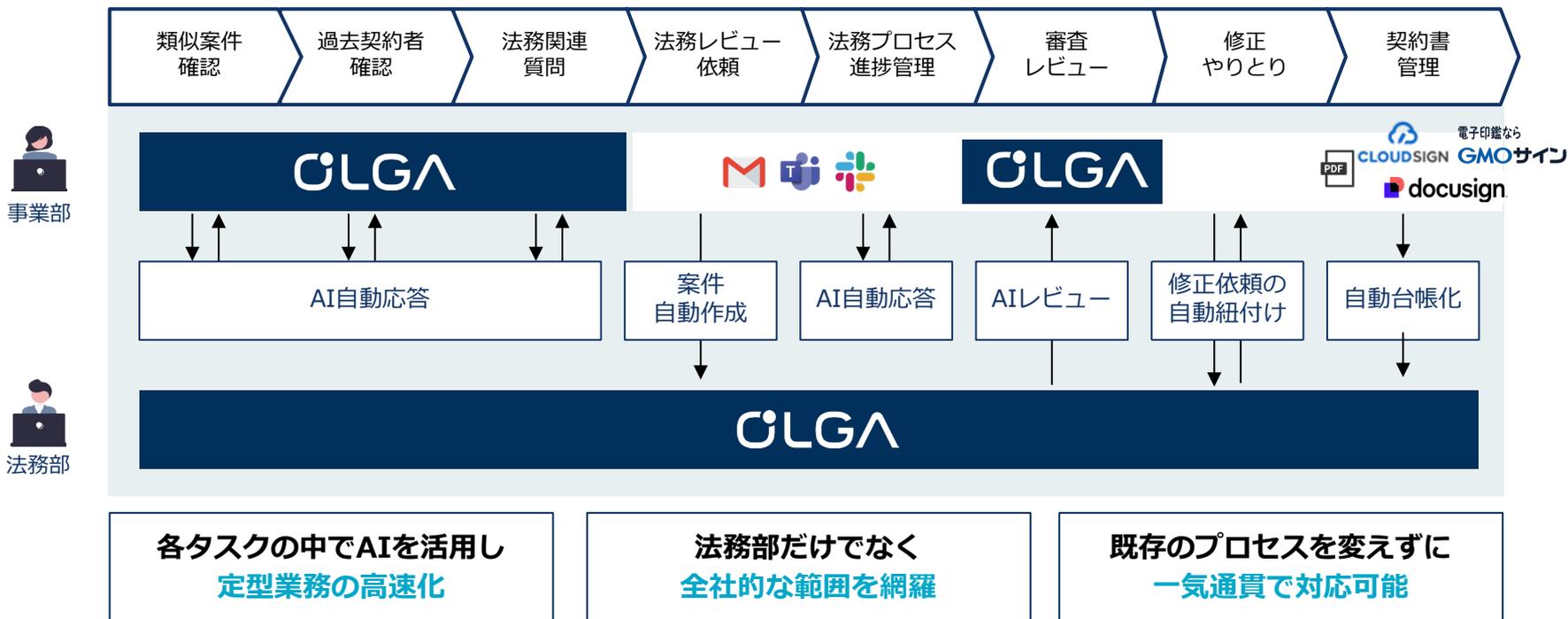
法務業務における現場の課題

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

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。

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47,168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

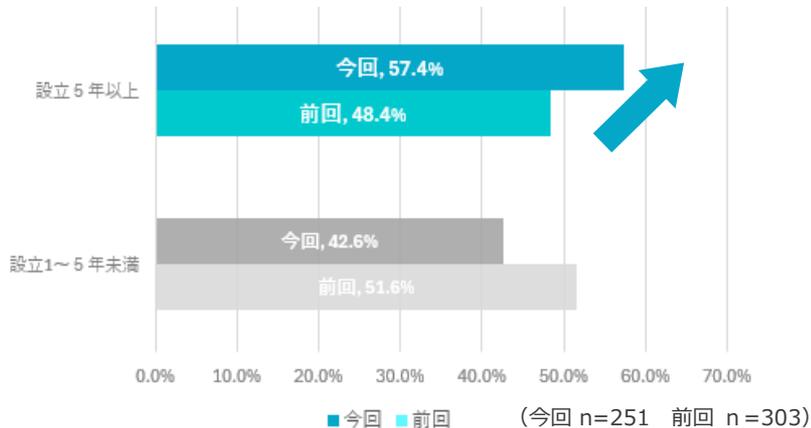
※1 日本司法書士会連合会 報酬アンケート結果（2024年（令和6年）3月実施）商業・法人登記関係 第5 本店移転を参照。登録免許税等の費用を含まない。

※2 オプション利用にかかる料金は含まない。

「GVA法人登記」の高い顧客満足度と行政の目標への貢献効果

成長・成熟フェーズの企業への広がり

前回調査（2023年12月）と比較して、設立から5年以上の企業の比率が上昇しており、利用層が初期フェーズ企業だけでなく、成長・成熟フェーズ企業にも広がる結果に。



※1 調査方法：GVA 法人登記を2023/10/1～2025/1/31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、有限会社）251社
 調査期間：2025年4月1日～2025年4月17日

補正率の低減効果

前回調査（2023年12月）から継続して、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：9.8%(3)

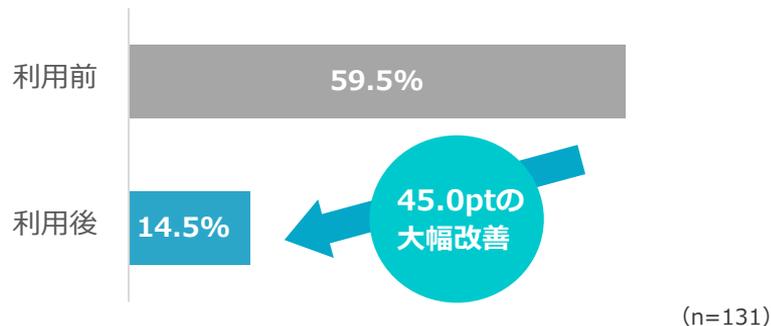
※2 法務省HP「規制改革推進会議行政手続部会取りまとめに基づく基本計画について」様式2-05【民事局】（商業登記等）基本計画の「2 削減方策（コスト削減の取組内容及びスケジュール）」より引用
 ※3 左記アンケート調査より、役員変更登記に該当する回答から算出

「GVA法人登記」によりユーザーの負担を大幅に軽減

「登記申請」に関する負担を大幅低減

多岐にわたる煩雑な手続きが必要な本店移転プロジェクトにおいて、ユーザーが最も負担に感じているのは「登記申請」だと判明。しかし、GVA法人登記の利用により、「登記申請」に感じる負担は45.0ptと大幅に減少。

オフィス移転において「登記申請」を最も負担に感じる割合

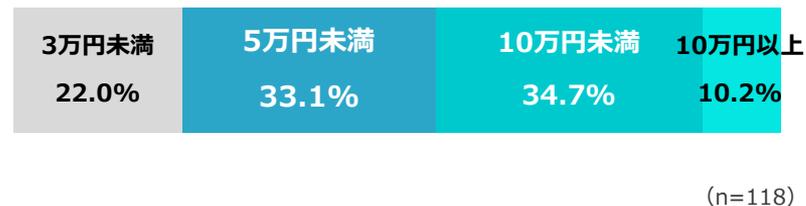


司法書士に依頼した場合と比較した費用削減効果

GVA法人登記の利用により、司法書士へ依頼した場合と比較してどの程度の費用削減効果があったと考えるか調査したところ、「3万円以上」と回答したユーザーが78.0%（「わからない・答えられない」を除く）を占めた。

GVA法人登記の利用により、多くのユーザーが登記申請に感じる負担のみでなく、費用面でも大幅な削減効果を感じているという結果に。

GVA法人登記による費用削減効果



※1 調査方法：GVA 法人登記で本店移転書類を購入したユーザーへのWebアンケート調査
 調査対象：GVA 法人登記で本店移転書類を購入した131社
 調査期間：2025年9月25日～2025年10月10日

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。