

# GVA TECH

2026年12月期1Q 決算説明資料

2026年5月15日

GVA TECH株式会社（ジーヴァテック株式会社）

証券コード:298A

今期通期黒字化に向けて、各事業で順調に進捗。

## 2026年12期 第1四半期業績

- 売上高は**過去最高を更新**。LegalTech SaaS事業の成長が牽引し、前年同期比・前四半期比で増収。
- 増収の効果により、**営業損失も縮小し黒字化に向けて進捗**（前年同期比+34百万円）

## 事業進捗

- ARRと顧客平均単価が**過去最高更新**
- 生成AIを活用したソリューションの複数リリース
  - 法務特化の生成AI活用コンサルティングサービス「**OLGA AIコンサルティング**」開始
  - 弁護士業務向けの生成AIネイティブのプロダクト「**ベンパル書面作成**」「**ベンパル契約レビュー**」リリース

## 業績見通し

- **積極的な投資から利益回収フェーズに向けて順調に進捗**。
- **創業以来初の通期黒字の業績予想に変更なし**。

LegalTech  
SaaS事業

過去最高

ARR <sup>(1)</sup>

899 百万円

YoY  
+22.1%

過去最高

平均顧客単価 (月額)

127 千円

YoY  
+29.8%

Net Revenue Churn Rate <sup>(2)</sup>

0.83%

良好な水準を維持

登記事業

登記事業売上

166 百万円

YoY ▲1.9%  
(QoQ +6.6%)

サービス利用数

3,761 件

YoY ▲6.3%  
(QoQ +10.3%)

累計利用社数

31,838 件

YoY +23.8%  
(QoQ +4.5%)

※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」

# 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

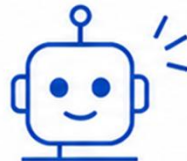


人がツールを使って  
作業する

# 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 第1四半期は生成AIソリューションを複数リリース



### 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

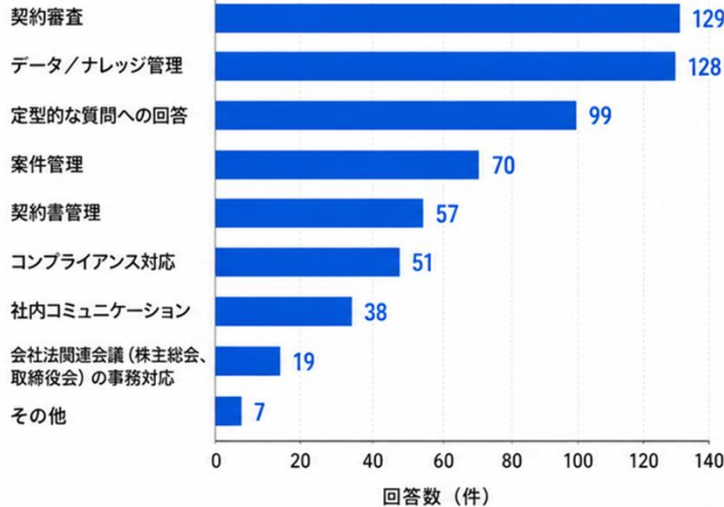
法務データを全社で活用するために、顧客の業務全体を理解・設計し、現場業務に定着させる

企業向けに法務AXの実装を伴走「OLGA AIコンサルティング」開始

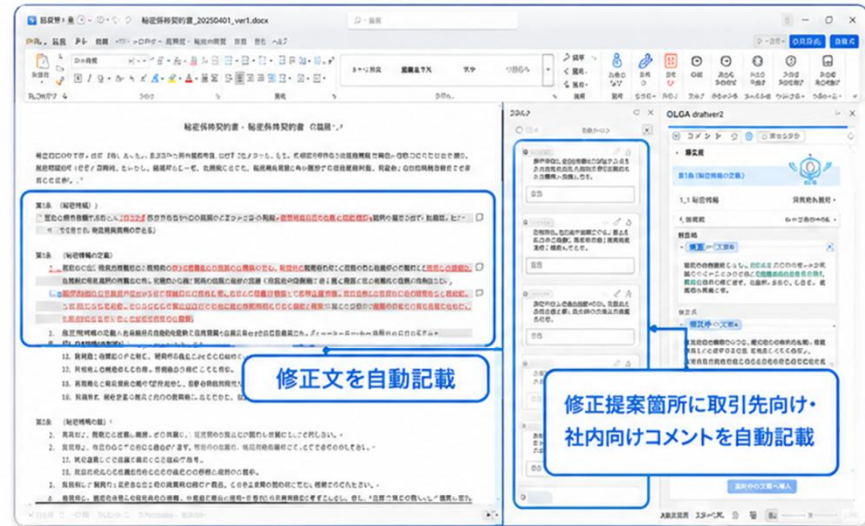
# OLGA AIコンサルティング

生成AIを法務業務で活用したい領域

アンケート結果（複数回答）



## 【契約書レビューの完全自動化の事例】



契約書1通あたり作業時間

数時間～数日



数分で完了!

## 企業向けに法務AXの実装を伴走「OLGA AIコンサルティング」開始

法務AXには、SaaSによるナレッジの蓄積と、生成AI活用のための設計・構築の両方が必要。  
両者を提供することにより、**1顧客当たりの収益性の向上**と、**生成AI活用ニーズを捉えた新規顧客開拓**を狙う。



×



## 企業向けに法務AXの実装を伴走「OLGA AIコンサルティング」開始

OLGA AIコンサルティングの販路拡大のために、積極的なアライアンスを実行  
国産唯一のガバメント・クラウドの提供事業者であるさくらインターネット社と連携し、  
国産インフラの安心感・信頼感を備えた生成AI活用が可能

### さくらインターネット

- ✓ 国内自社運営のデータセンター  
高度なセキュリティと堅牢な設備環境
- ✓ サーバー/ネットワーク技術者による  
24時間365日有人監視
- ✓ 充実した公式マニュアルと  
日本語でのサポート対応



### GVA TECH

- ✓ お客様の環境にあわせた法務AIの構築
- ✓ 法務実務の中で最適化させる運用支援
- ✓ 即利用型～オーダーメイド型を選べる  
段階的なサービス設計

## トピック②

### 弁護士業務向け生成AIソリューションのリリース

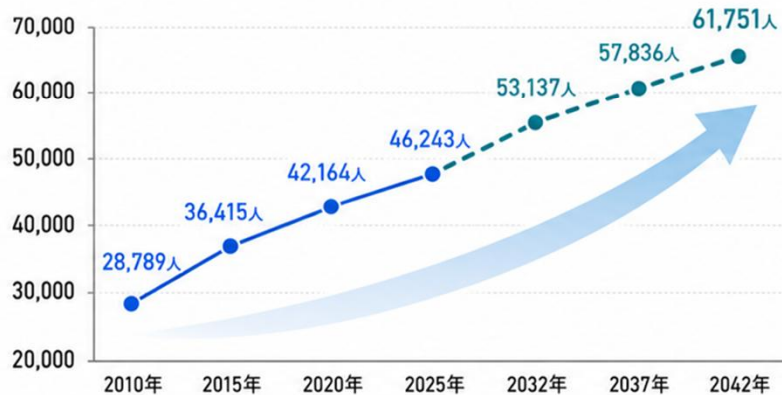
「ベンパル書面作成」 「ベンパル契約書レビュー」 「ベンパルAI活用顧問」

#### 市場規模

弁護士人口は増加し2010年→2025年で約1.6倍  
将来的にも継続的な増加が予想される

弁護士人口の推移 (人)

— 実績 (2010-2025年)    - - - 予測 (2026-2042年)



出典：

日本弁護士連合会「弁護士白書2025年版」を基にグラフ作成

#### 弁護士を取り巻く環境

- ✔ 社会課題の複雑化・高度化が進み、**弁護士への相談や依頼の需要増**。
- ✔ **弁護士のリソースは慢性的に逼迫**
- ✔ 生成AIへの関心は強いが、**何をどう始めてよいかわからない**。そもそもクラウドサービス自体に慣れていない弁護士も多数。

生成AIを実装したサービスから  
活用のコンサルティングまで総合的に支援

「ベンパル書面作成」 (訴訟対応)

「ベンパル契約書レビュー」 (契約実務)

「ベンパルAI活用顧問」 (伴走支援)

## ターゲット



企業向け



弁護士向け

## プロダクトラインナップ

新サービス

OLGA  
AIコンサルティング

新サービス

ベンパル

## 提供価値（ねらい）



既存市場の深耕  
1顧客当たりの収益力向上

- AI活用により法務業務の高度化・効率化を実現
- コンサルティングによる高付加価値・高単価収益を創出



新市場の開拓  
マーケットポテンシャルの拡大

- 弁護士市場への本格参入により新たな顧客基盤を獲得



### ARRの拡大を中心に収益の拡大を加速

既存サービスの価値向上と新たな市場開拓の両輪で、中長期的な成長を実現

- 01      2026年12月期      1Q決算概要**
  - 02      2026年12月期      通期業績予想**
  - 03      事業概要**
- APPENDIX**

# 01

## 2026年12月期1Q 決算概要



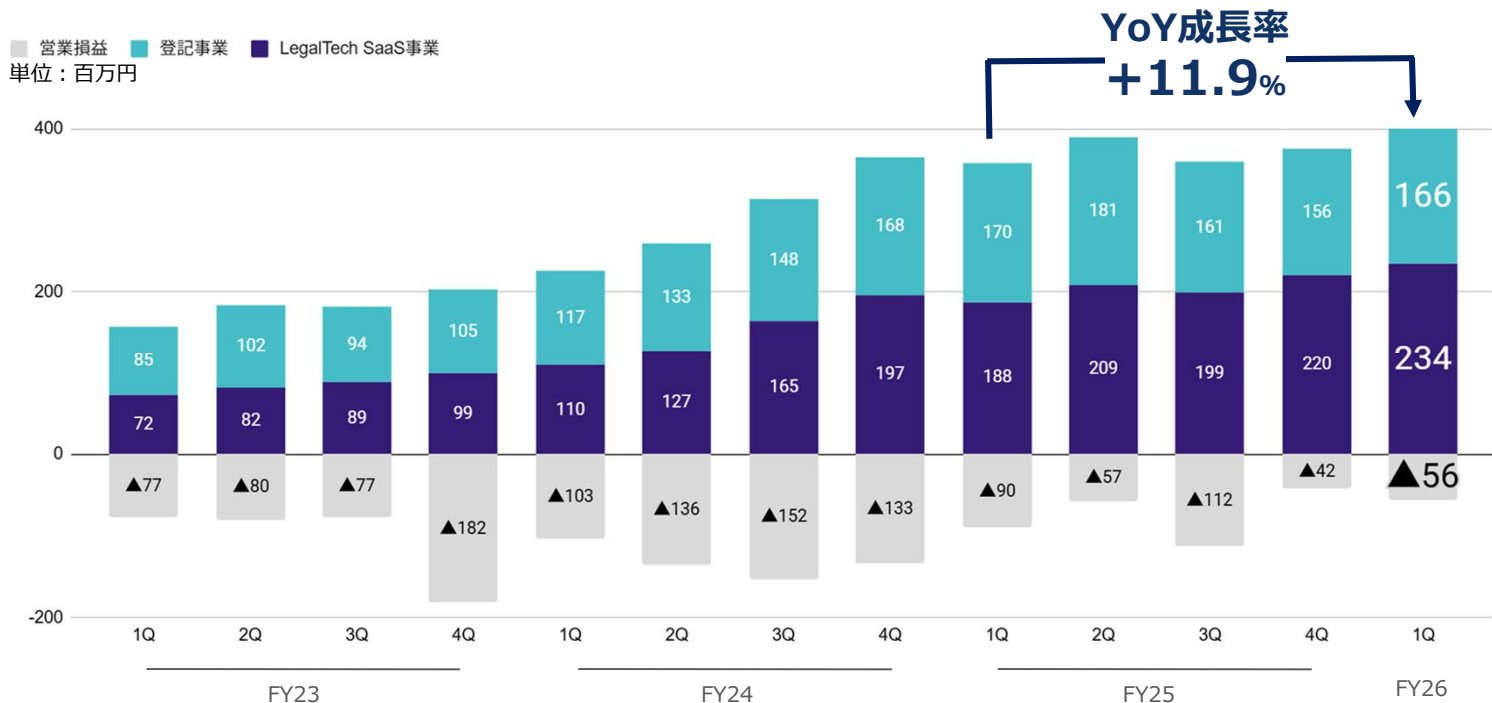
## P/Lサマリー

- 売上高は過去最高を更新。LegalTech SaaS事業の成長（前年同期比+24.5%）が牽引。
- 売上総利益の拡大とともに収益性が改善し、営業損失も縮小（前年同期比+34百万円）

単位：百万円	2025/12期 1Q	2026/12期 1Q	前年同期比		2025/12期 4Q	前四半期比	
			額	率		額	率
売上高	357	<b>400</b>	+42	+11.9%	376	+24	+6.5%
LegalTech SaaS事業	188	<b>234</b>	+46	+24.5%	220	+13	+6.4
登記事業	169	<b>166</b>	▲3	▲2.0%	156	+10	+6.7
売上総利益	216	<b>251</b>	+35	+16.2%	235	+16	+7.0%
売上総利益率	60.5%	<b>62.9%</b>	-	+2.4pt	62.6%	-	+0.3pt
販売費及び一般管理費	306	<b>307</b>	+1	+0.4%	277	+30	+10.8%
営業損失	▲90	<b>▲56</b>	+34	-	▲42	▲13	-
経常損失	▲92	<b>▲61</b>	+30	-	▲48	▲13	-
当期純損失	▲92	<b>▲62</b>	+29	-	▲45	▲17	-

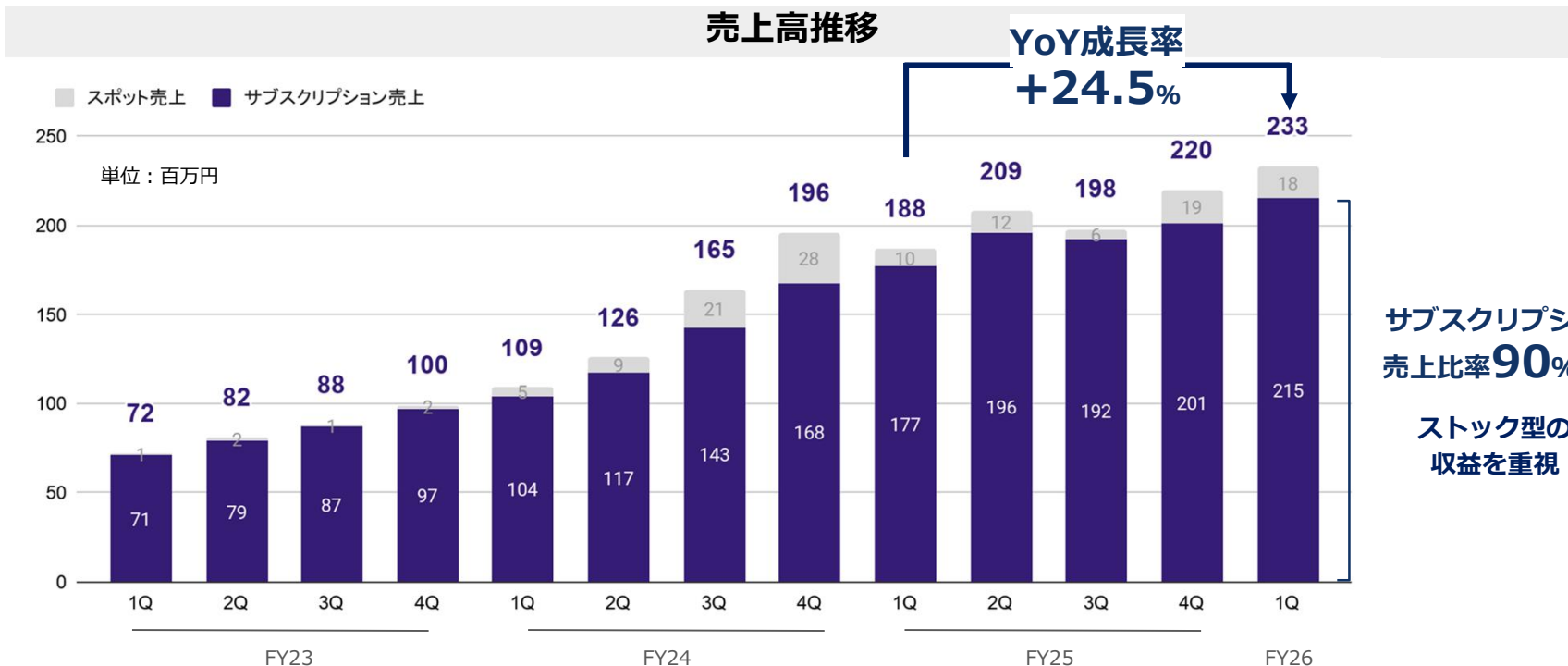
## 売上高・営業利益四半期推移

- 売上高は、LegalTech SaaS事業（前年同期比+24.5%）の成長が牽引し、全体で二桁成長
- 利益面では、人員強化のための採用費用等により、前四半期比で一時的に赤字幅が拡大



# LegalTech SaaS事業の主要KPI

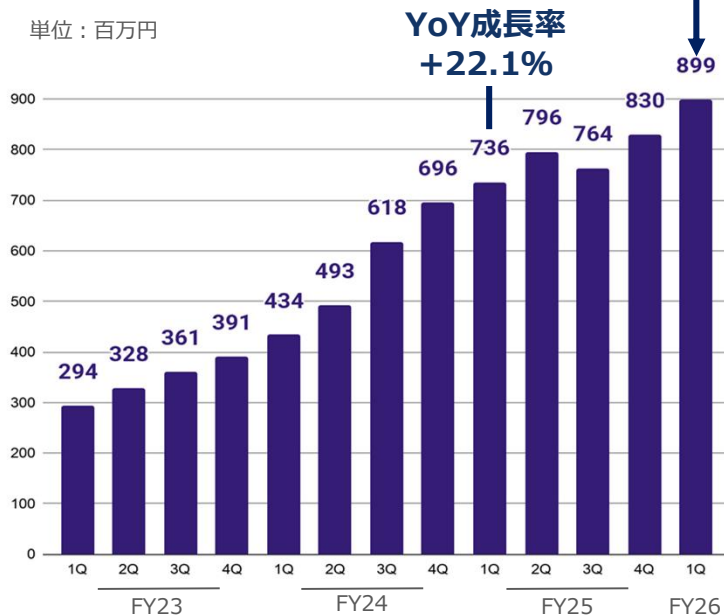
- 事業全体では**前年同期比+24.5%**と継続して成長
- 大企業～中堅企業中心に、OLGAの顧客単価が引き続き向上し、**サブスクリプション売上が安定増加**



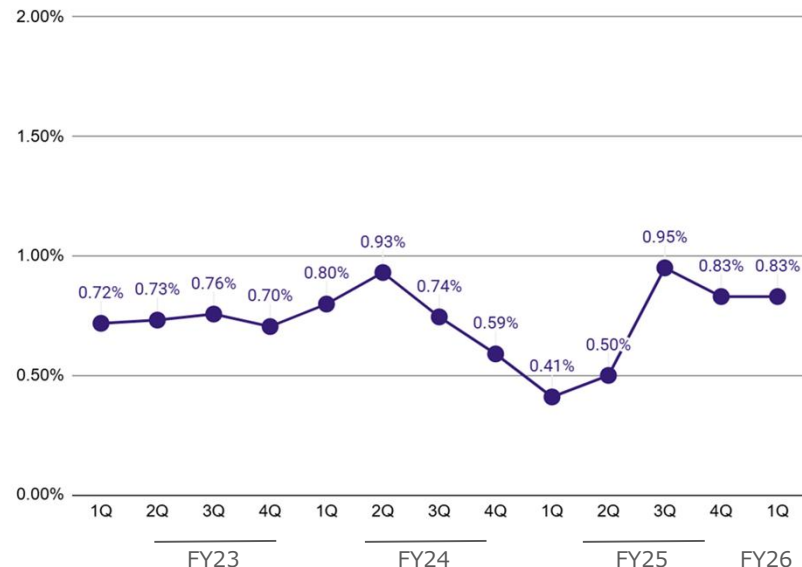
# LegalTech SaaS事業の主要KPI

- 顧客単価向上・顧客数増加・解約率の低水準維持が揃い、ARRが継続して成長
- 2026年3月に開始した複数の生成AIソリューションは2Q以降で本格的に貢献

## ARR推移



## Net Revenue Churn Rate<sup>(1)</sup>



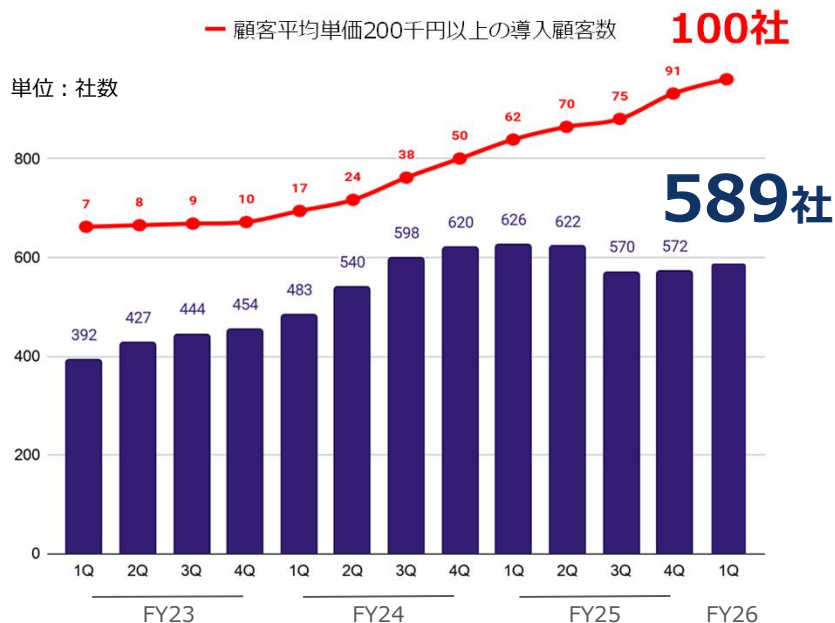
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。  
四半期決算月ごとに次の算式により算出。

「(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

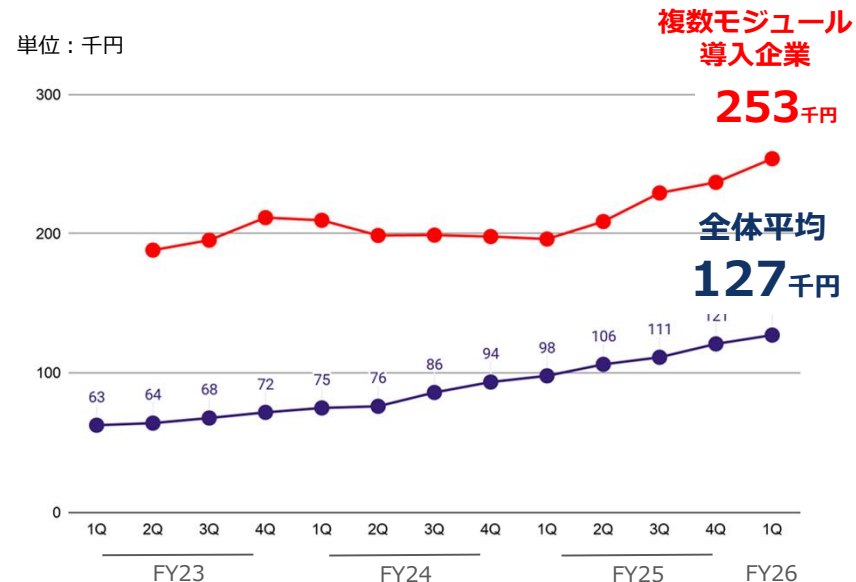
- 導入社数が継続して増加
- さらに、高単価顧客数とともに顧客平均単価も安定的に増加し、収益性向上に寄与

## 顧客数推移<sup>(1)</sup>



※1 2026年3月末現在のOLGAの契約社数

## 顧客平均単価推移<sup>(2)</sup>

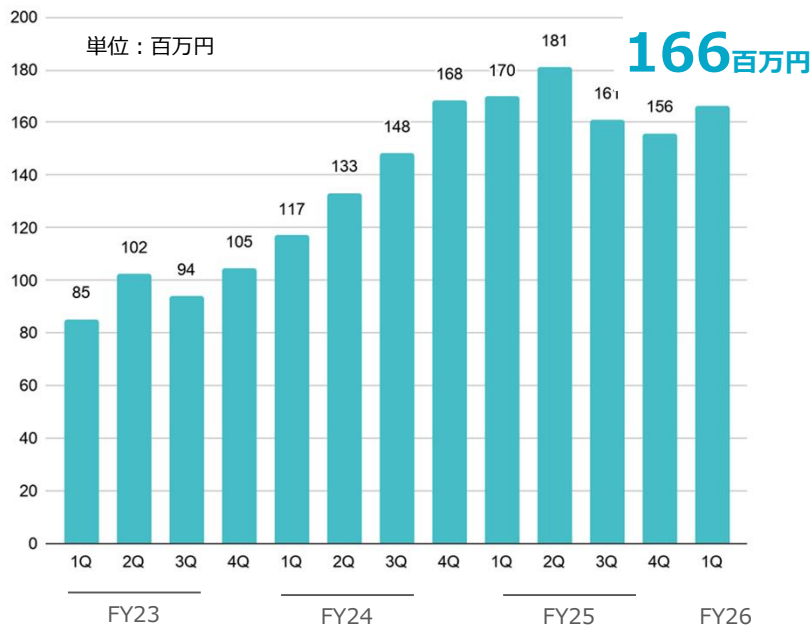


※2 2026年3月末現在の月額サブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

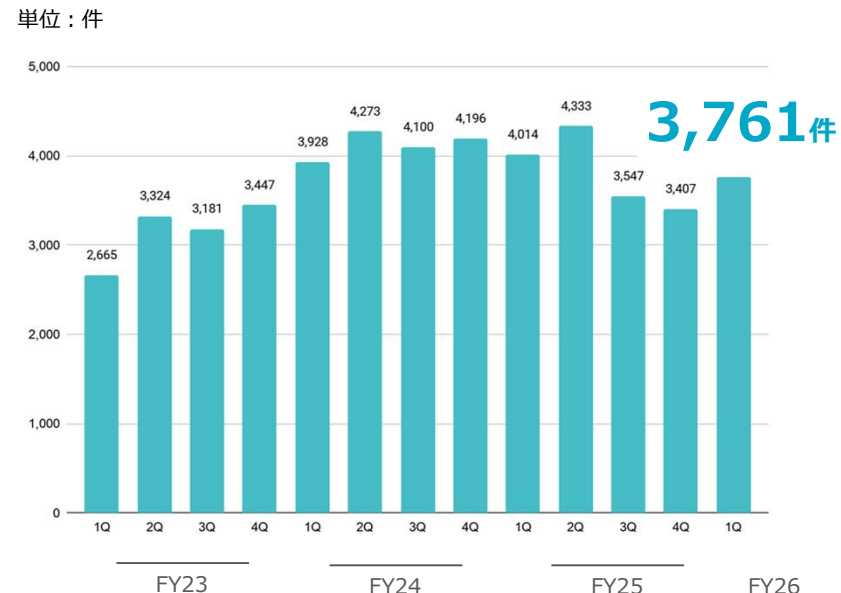
# 登記事業の主要KPI

AI検索やチャネルの最適化により、**サイト流入が回復傾向**  
**前四半期比でサービス利用数が増加し、売上推移も改善**

## 売上推移



## サービス利用数推移 (1)

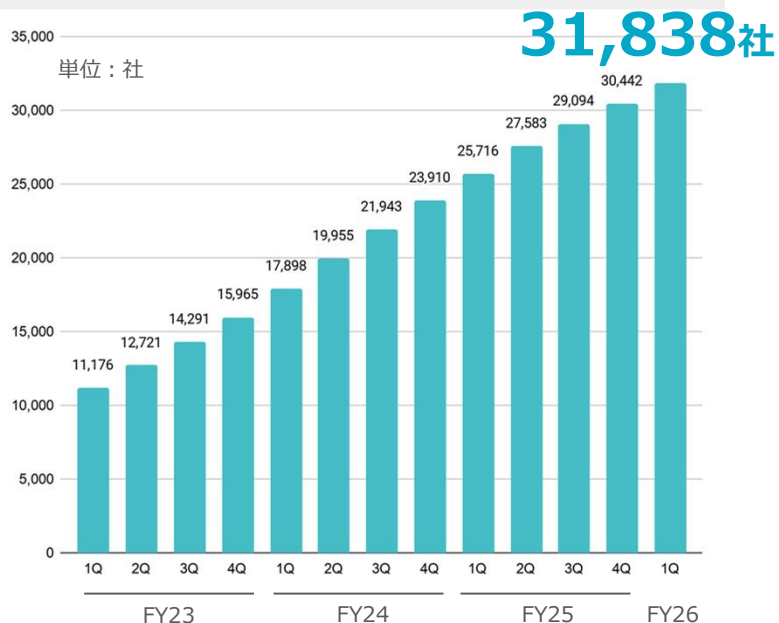


※1 四半期期間のGVA法人登記とOEMサービスの購入数の合計で算出。

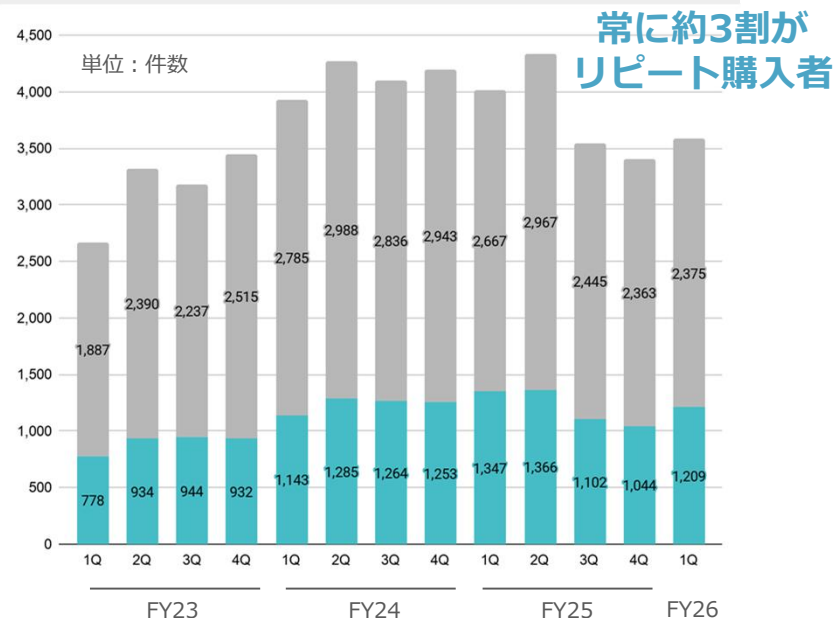
# 「GVA法人登記」の拡大する顧客数とリピート利用

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



## リピート利用数推移

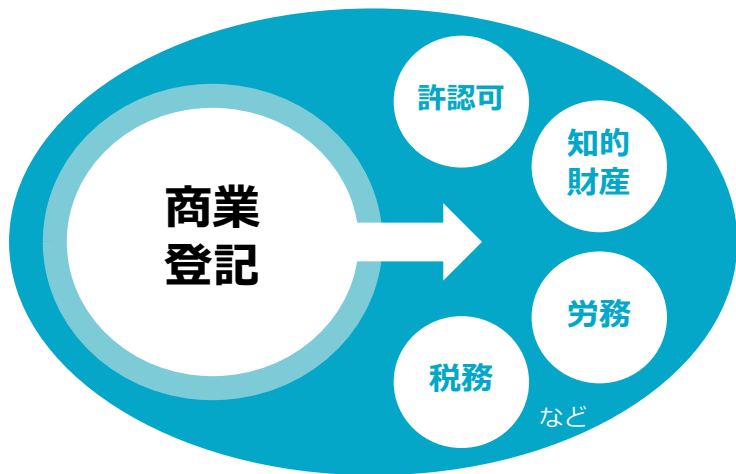


※1 GVA法人登記のみの過去に有償利用したことのある累計社数

## 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



# 02

## 2026年12月期 通期業績予想



## 業績見通し（変更なし）

- 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
- 利益率の高いLegalTech SaaS事業の拡大と販管費の適正化による収益性の向上**

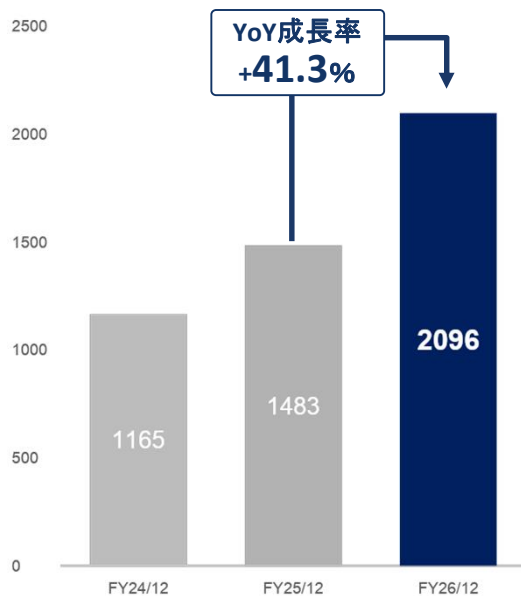
単位：百万円	2025/12期	2026/12期	対前期比増減	
	実績	予想	金額	率
売上高	1,483	2,096	+612	+41.3%
売上総利益	914	1,406	+492	+53.9%
売上総利益率	61.6%	67.1%	+5.5pt	-
販売費及び一般管理費	1,216	1,375	+158	+13.0%
営業利益・損失	▲302	31	+333	-
経常利益・損失	▲317	4	+321	-
当期純利益・損失	▲315	2	+317	-

## 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、LegalTech SaaS事業を中心に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

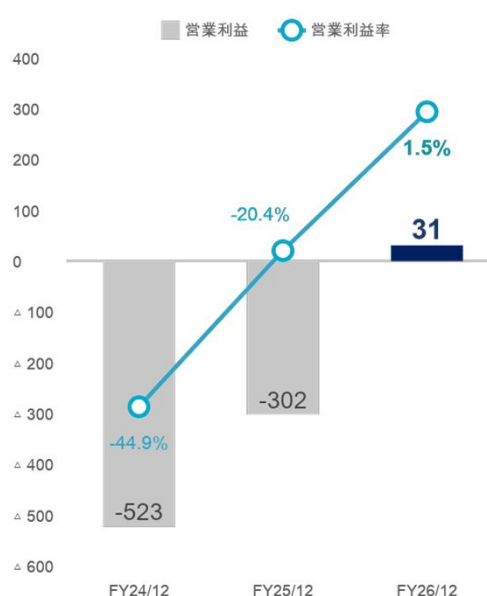
## 売上高推移

単位：百万円



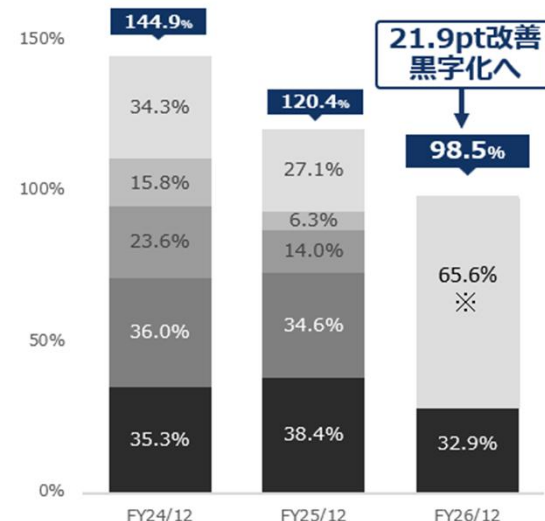
## 営業損益推移

単位：百万円



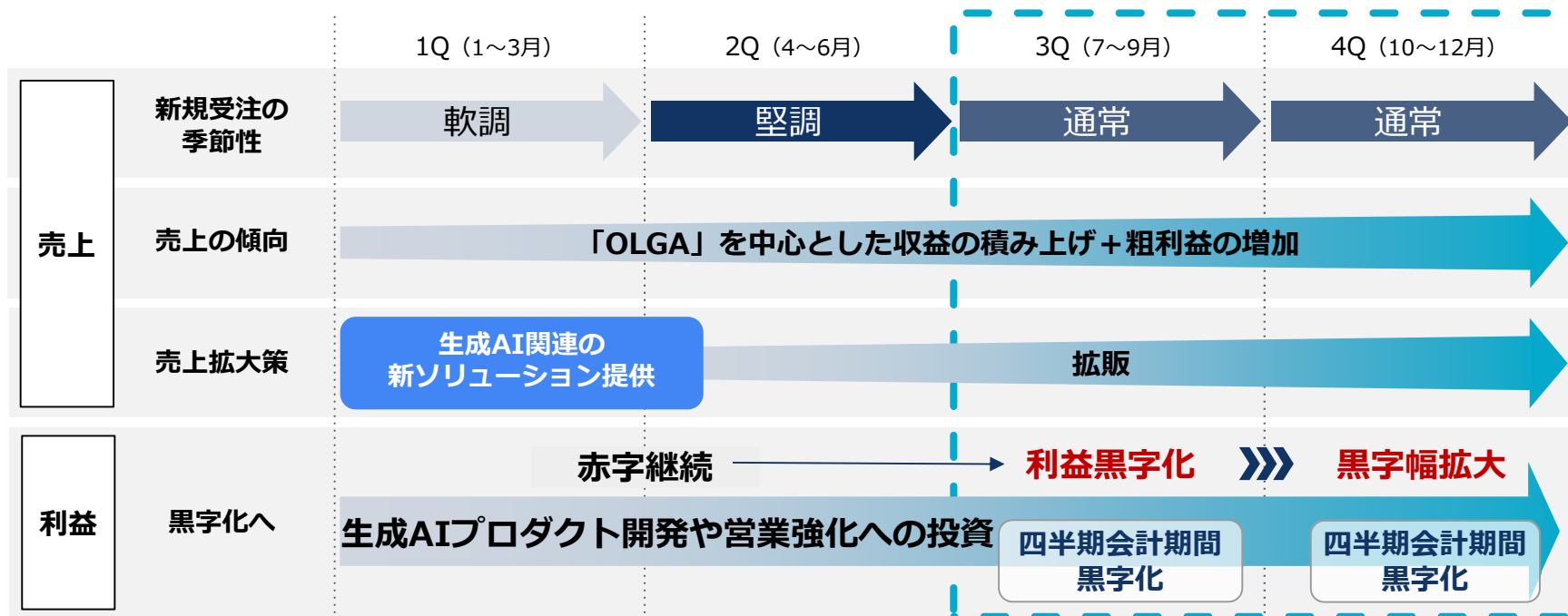
## 対・売上高のコスト比率

■ 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



# 03

## 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、  
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



# 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 ・ 弁護士	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」

### 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」

## 事業領域

### 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）

大企業から中堅企業まで、幅広く提供。

1

SoftBank

Asahi  
GROUPHT  
Honda TradingNestlé.  
Good food, Good life

Makita

kikkoman  
おいしい定番をつくりたい。自然を、おいしく、楽しく。  
KAGOME

ROHTO

Roche

CASIO.

三菱マテリアル

三井金属

住友ベークライト株式会社

YKK™  
Little Parts. Big Difference.™

KONICA MINOLTA

Osaka Metro

NICIGAS  
ニキガス

Yusen Logistics

三井倉庫ホールディングス

HASEKO

トヨタホーム

MISAWA  
ミサワホームその常識、変えてみせる。  
SHIFTNEOBANK  
住信SBIネット銀行京都大学  
KYOTO UNIVERSITY

## インタビュー動画紹介

ビジネス映像メディア「PIVOT」のにて法務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>



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/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。

# サービス概要

主力であるLegalTech SaaS事業にて『OLGA 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新たな領域へ横展開を進めることで、盤石かつ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	企業の法務業務をAIで生産性を上げる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 中堅企業	法務オートメーション  OLGA AIコンサルティング 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
	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 法律事務所	 書面作成 契約書レビュー AI活用顧問
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 小規模事業者	 法人登記  商標登録  登記簿取得  補助金診断  法人議事録

# 事業系統図



## 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 <sup>(1)</sup>

## 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」

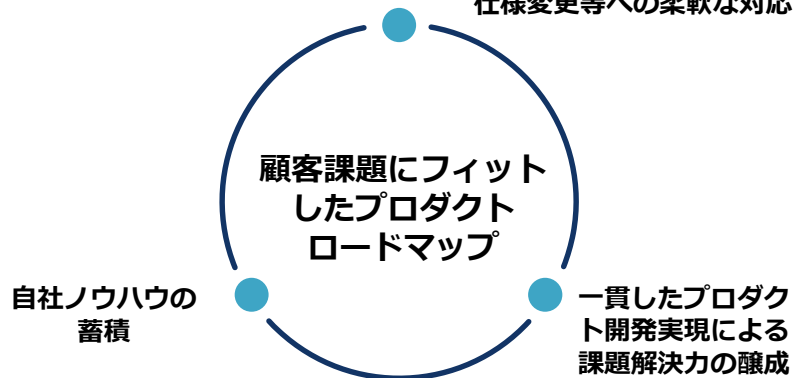
## 競合に対する優位性・事業ドメインの強み

### 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

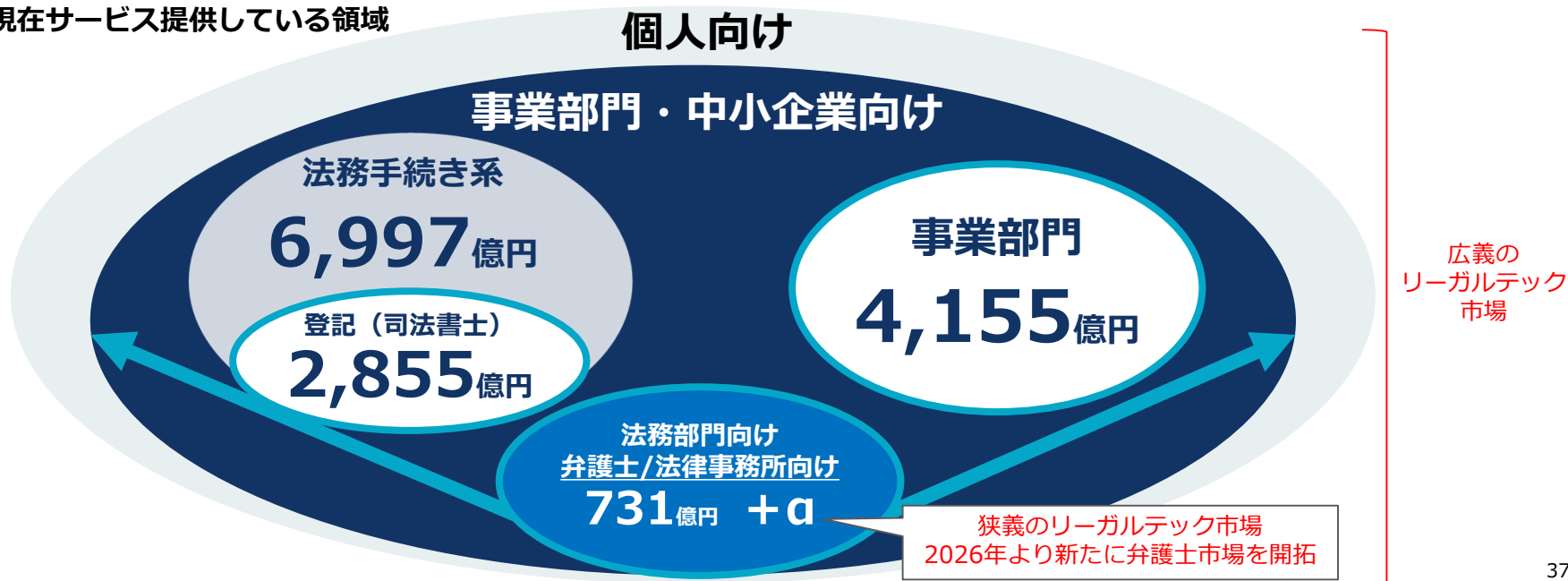
開発スピードと顧客満足度、コンプライアンスの  
すべてを満たせる体制

# 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／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。



現在サービス提供している領域

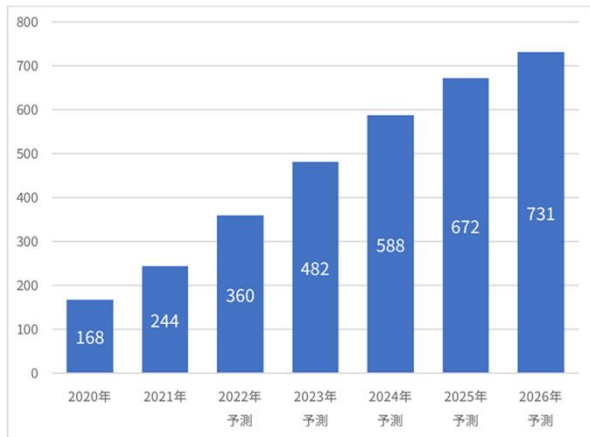


# リーガルテック市場規模（狭義の市場）

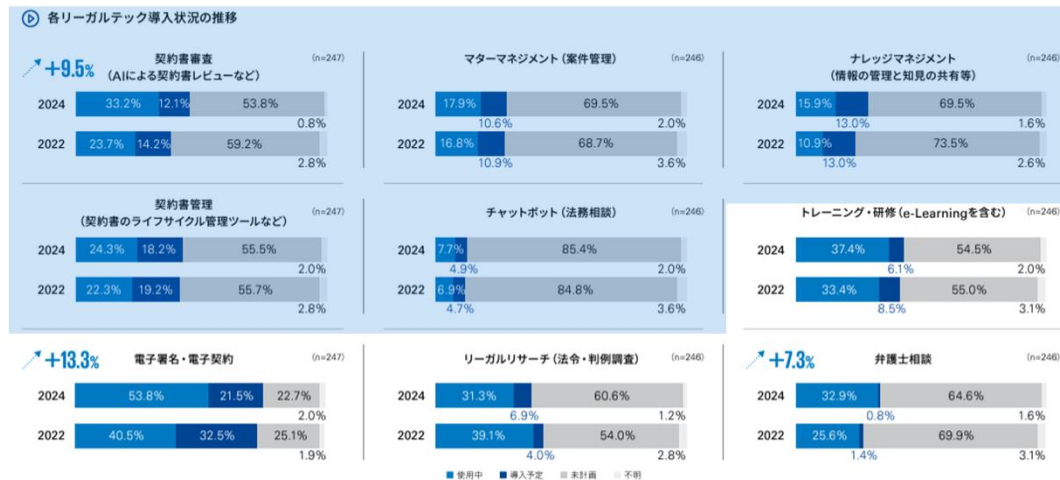
狭義のリーガルテック市場は電子契約や契約審査を中心に成長

「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)

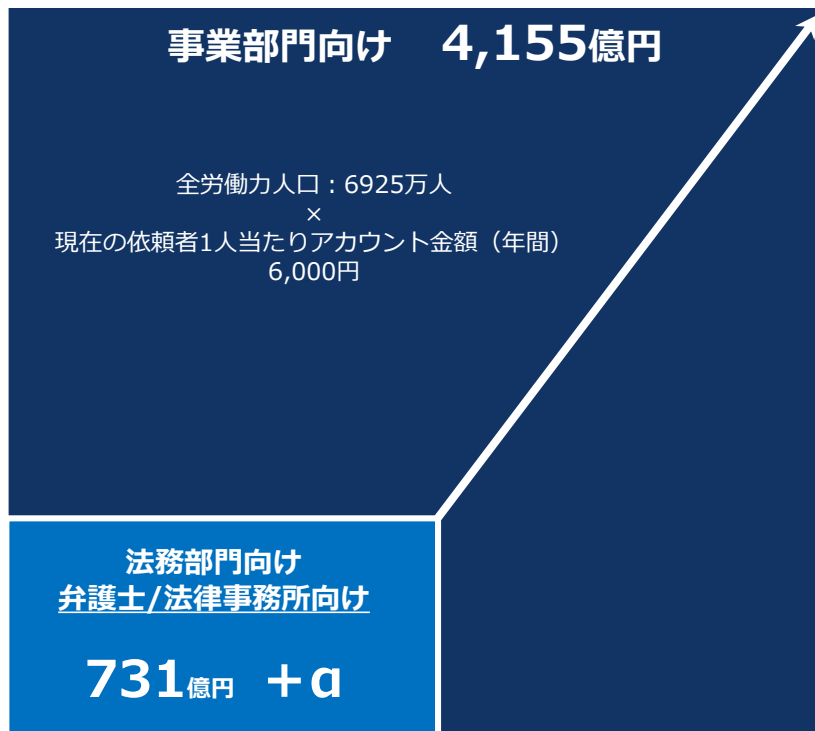


※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

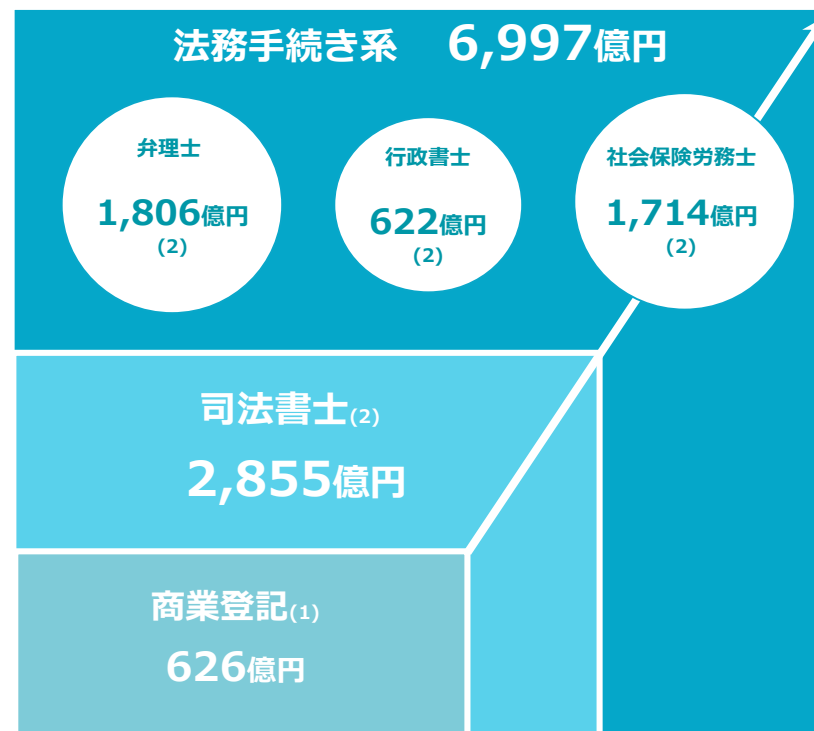
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024」より引用。

## 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×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（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**<sup>(1)</sup>

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**<sup>(1)</sup>

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**<sup>(1)</sup>

雇用保険  
健康保険、厚生年金  
労災保険

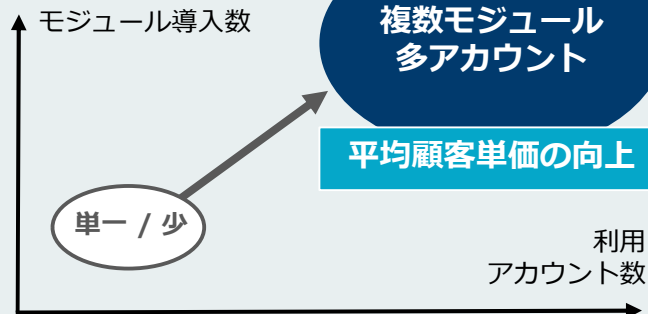
※1 総務省・経済産業省の「令和3年 経済センサス活動調査」より各士業の事業所の売上金額合計より算出。

## 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。

**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
163410	〇〇株式会社訴訟	GVA TECH	2024-11-29 00:00...	2024-11-15 14:24...	法務 七次	完了
163677	◆取引基本契約書	GVA TECH	2024-11-13 16:04...	2024-11-13 15:56...	法務 亮次	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 亮次	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  
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」

## 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。

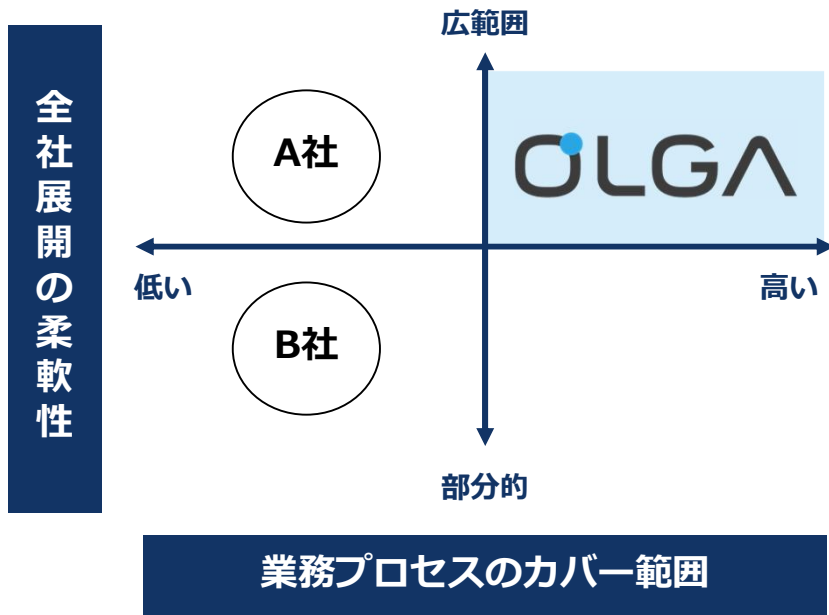
##### 対応可能な定型業務例

- ・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」の資源確保へ

## 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。

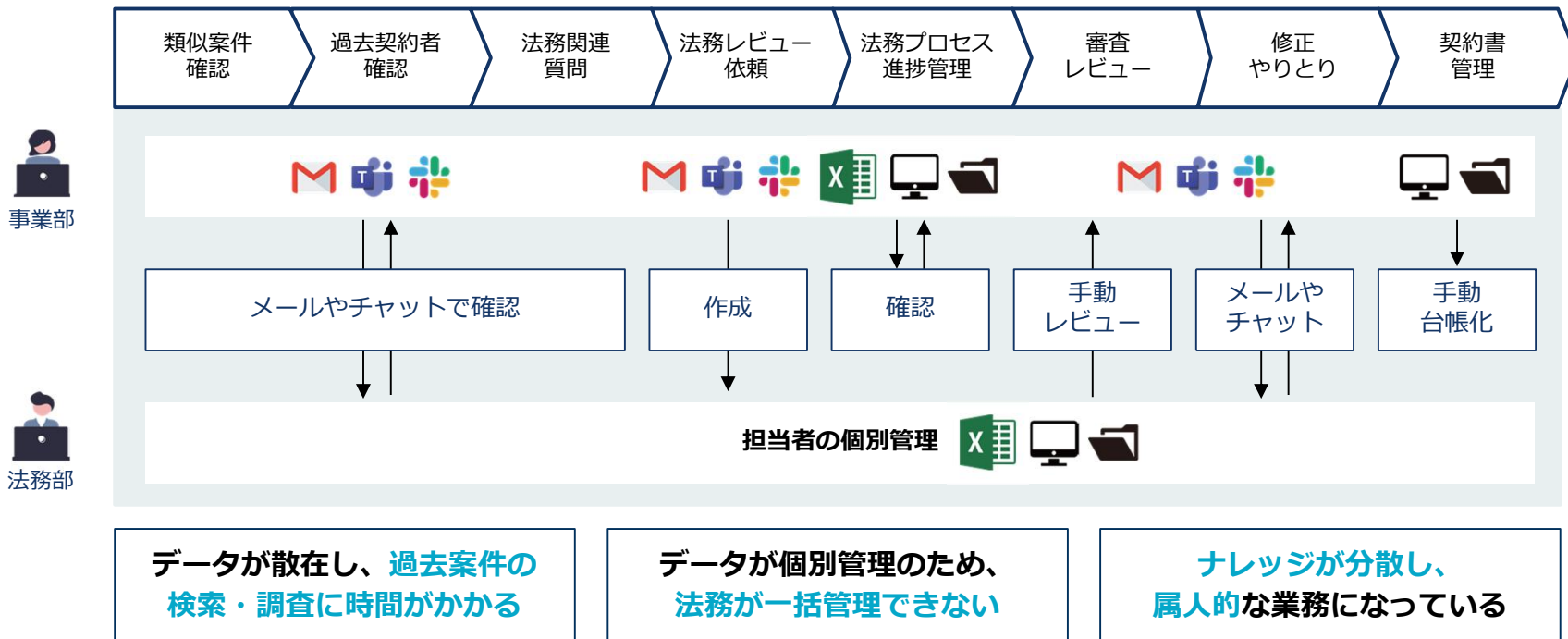


### OLGAの強み・他社との差別化

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

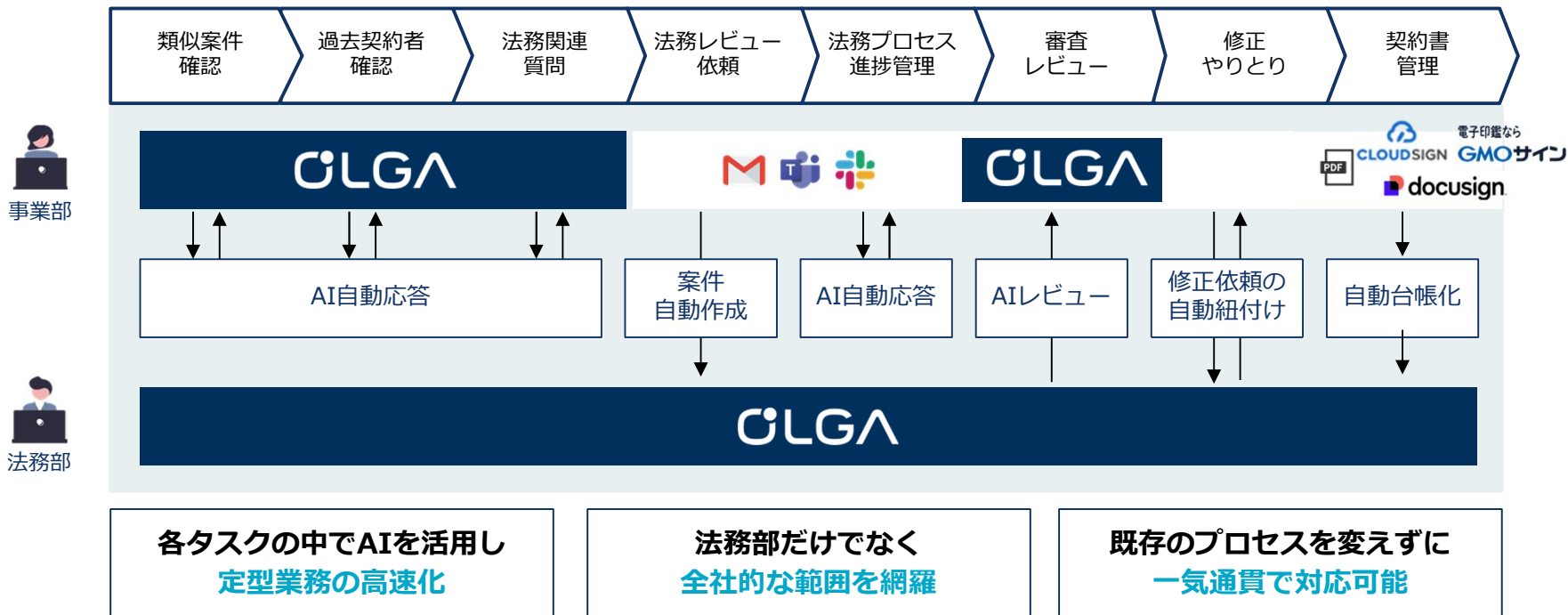
## 法務業務における現場の課題

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 ▶ <b>0秒</b>
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 ▶ <b>0秒</b>
変更依頼	● 法務	メール・Slack	各自PCドライブ	2日 ▶ <b>0秒</b>
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 ▶ <b>0秒</b>
法務チェック	● 法務	メール・Slack	法務部フォルダ	2日 ▶ <b>0秒</b>
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

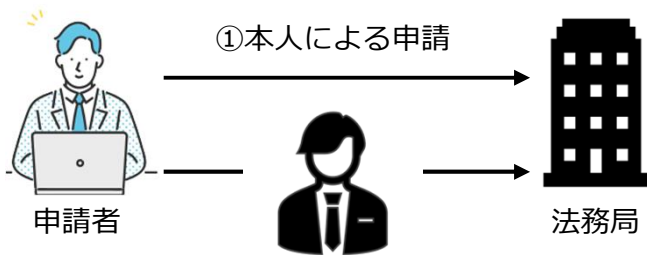
OLGA導入後

合計：3日前後

## 商業登記の申請について

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。



## 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。