



2026年12月期 2Q 決算説明資料

2026年8月14日

GVA TECH株式会社（ジーヴァテック株式会社）

証券コード:298A

SaaSの成長が業績を牽引。法務AX戦略の進展と提供領域の拡張が進む。

2026年12月期 第2四半期業績

- 2Q売上高は420百万円で過去最高を更新
- 特に、収益性の高いLegalTech SaaS事業の成長が牽引（前年同期比23.1%増）
- 売上総利益率も向上し、64.4%に（前年同期比2.7pt増）

事業進捗

- ARRと顧客平均単価が引き続き過去最高更新
- 法務AXの取り組みが進捗
 - 「OLGA AIコンサルティング」「ベンパル書面作成」の導入が進行
 - 「OLGA」のMCPサーバー対応をリリース
- 法務領域の強みを活かした人材紹介「GVA Executive Agent」を開始

業績見通し

- 期初の業績見通しに変更なし

LegalTech SaaS事業

過去最高

ARR ⁽¹⁾

970 百万円

YoY
+21.7%

過去最高

平均顧客単価（月額）

130 千円

YoY
+22.4%

Net Revenue Churn Rate ⁽²⁾

0.75%

良好な水準を維持

登記事業

登記事業売上

162 百万円

YoY **▲10.1%**
(QoQ **▲2.3%**)

サービス利用数

3,524 件

YoY **▲18.6%**
(QoQ **▲6.3%**)

累計利用社数

33,698 社

YoY **+22.1%**
(QoQ **+5.8%**)

※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」

法務AXの取り組みの進捗

継続的な事業成長に向けて、法務AXの取り組みが進捗し、収益の向上に貢献

ターゲット	プロダクトラインナップ	提供価値	上期実績
 企業向け	法務オートメーション OLGA OLGA AIコンサルティング	既存市場の 深耕 1顧客当たりの 収益力向上	顧客数の拡大 平均顧客単価 の向上  
 弁護士向け	ベンパル	新市場の開拓 マーケットポテンシ ャルの拡大	

**ARR / 顧客平均単価 / 顧客数が増加
全社の売上総利益率の向上に寄与**

法務人材特化型の人材紹介サービスを始動「GVA Executive Agent」

テクノロジー×人材紹介で、企業法務の「業務」と「組織」の課題を一気通貫で支援
既存の法務・管理部門・弁護士との接点を活かし、法務人材領域で新たな収益機会を創出

市場課題

国内主要企業の
約8割

で法務人材が不足⁽¹⁾

- コンプライアンス、DX、グローバル化により法務部門の役割と業務量が増加
- 高度な専門性を持つ人材の採用難が経営課題化

テクノロジーだけでは補いきれない
「人」の課題

GVA Executive Agent



法務人材に強みを持つ人材紹介サービス

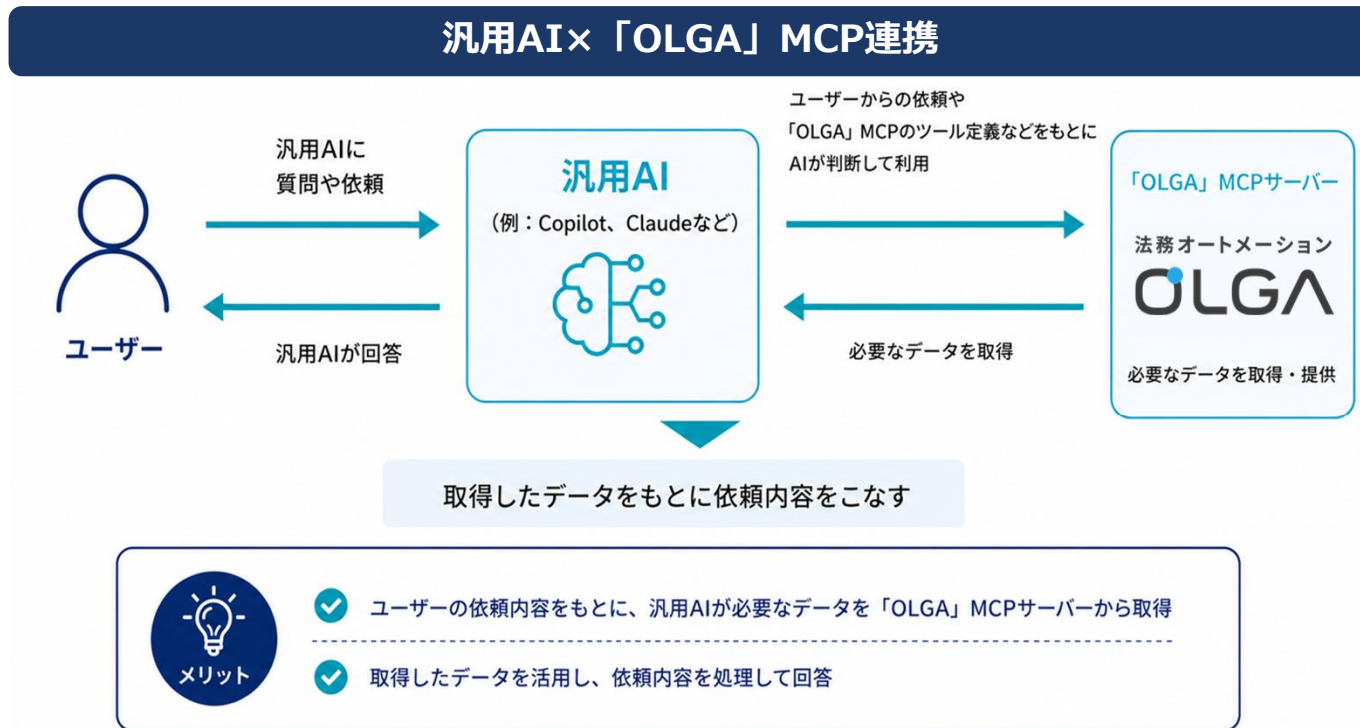
弁護士や企業の法務人材と多くの接点を有しており、
法務人材の需給バランスを補完

既存顧客のクロスセル／新規顧客への接触機会増加

※1：日本経済新聞社「企業法務税務・弁護士調査 2024」主要277社の回答より引用

「OLGA」がMCPサーバーの提供開始

「OLGA」に蓄積された固有の法務案件のデータを、生成AIでスムーズに活用することが可能に



「GVA労務書類」のリリース

会社設立直後の社会保険書類の作成・提出を支援する「GVA労務書類」をリリース

GVA 労務書類

特長 1

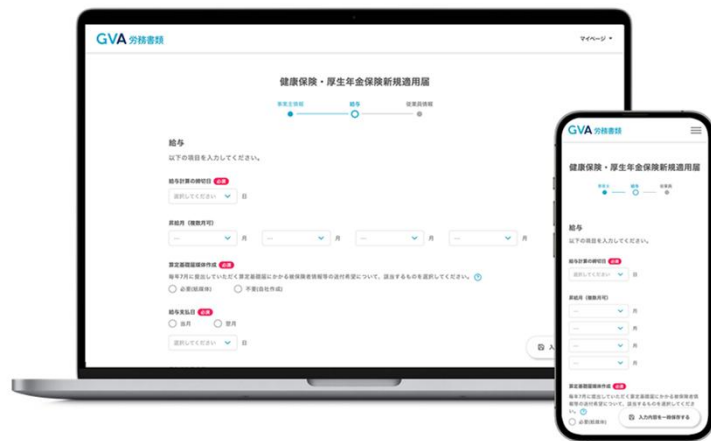
フォーム入力だけで社会保険書類を作成
専門知識がなくても、ガイドに沿って会社情報・必要事項を入力

特長 2

1書類3,000円からのリーズナブルな料金体系
必要な書類だけをスポットで作成でき、月額料金や顧問契約は不要

特長 3

登記簿謄本もセットで届く提出サポート
オプション利用で提出書類と登記簿謄本を郵送で受け取り、送付するだけ



登記や商標の手続きで培ったノウハウを活かし、社会保険という新たな領域へ支援を拡大

01 2026年12月期 2 Q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2Q 決算概要



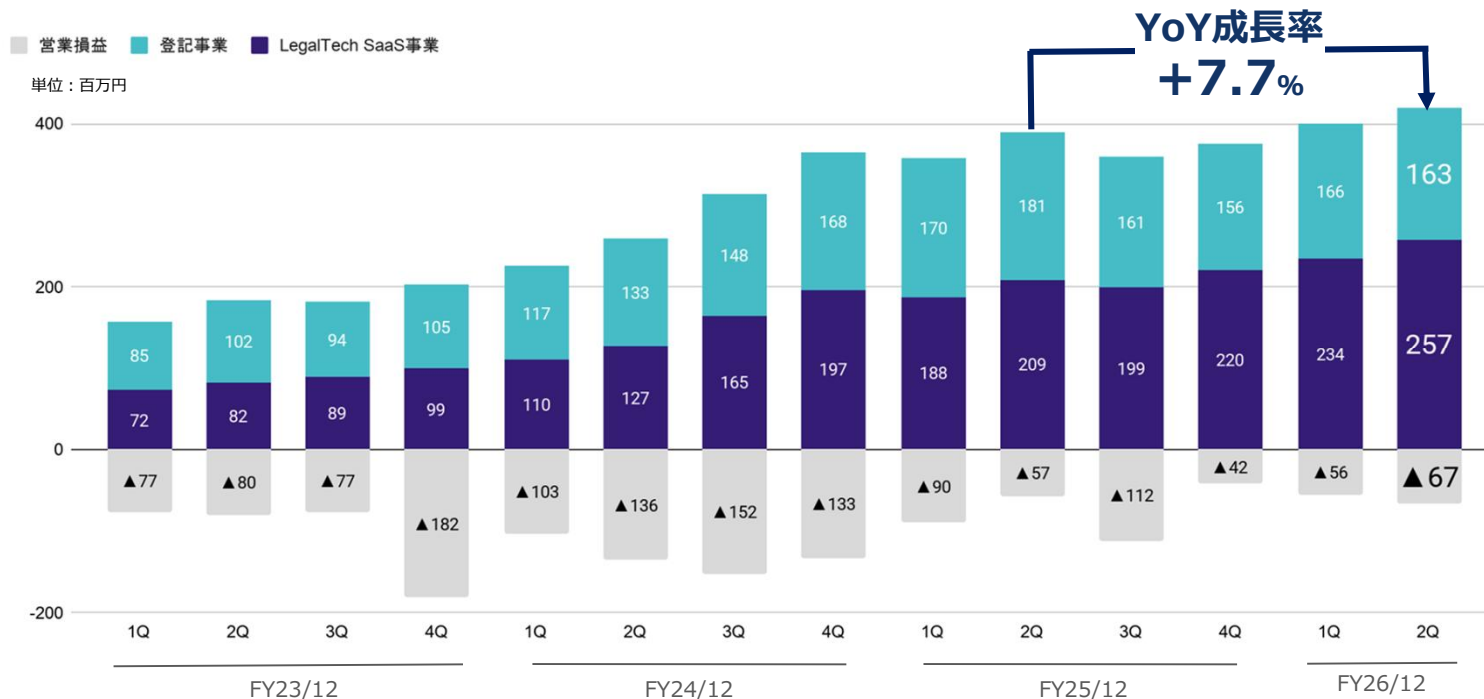
P/Lサマリー

- ・売上高は、LegalTech SaaS事業の成長により**820百万円（前年同期比9.7%増）**。
- ・利益面では、**売上総利益率が2.5pt向上**し、営業損失は123百万円と**前年同期から赤字幅が24百万円縮小**。

単位：百万円	四半期会計期間				四半期累計期間			
	2025/12期 2Q	2026/12期 2Q	前年同期比		2025/12期 2Q累計	2026/12期 2Q累計	前年同期比	
			額	率			額	率
売上高	390	420	+29	+7.7%	747	820	+72	+9.7%
LegalTech SaaS事業	209	257	+48	+23.1%	397	491	+94	+23.8%
登記事業	181	162	▲18	▲10.1%	350	329	▲21	▲6.2%
売上総利益	240	270	+30	+12.5%	457	522	+65	+14.3%
売上総利益率	61.7%	64.4%	-	+2.7pt	61.1%	63.7%	-	+2.5pt
販売費及び一般管理費	298	337	+39	+13.3%	605	645	+40	+6.8%
営業損失	▲57	▲67	▲9	-	▲147	▲123	+24	-
経常損失	▲59	▲74	▲14	-	▲151	▲136	+15	-
当期純損失	▲60	▲75	▲14	-	▲152	▲137	+14	-

売上高・営業利益四半期推移

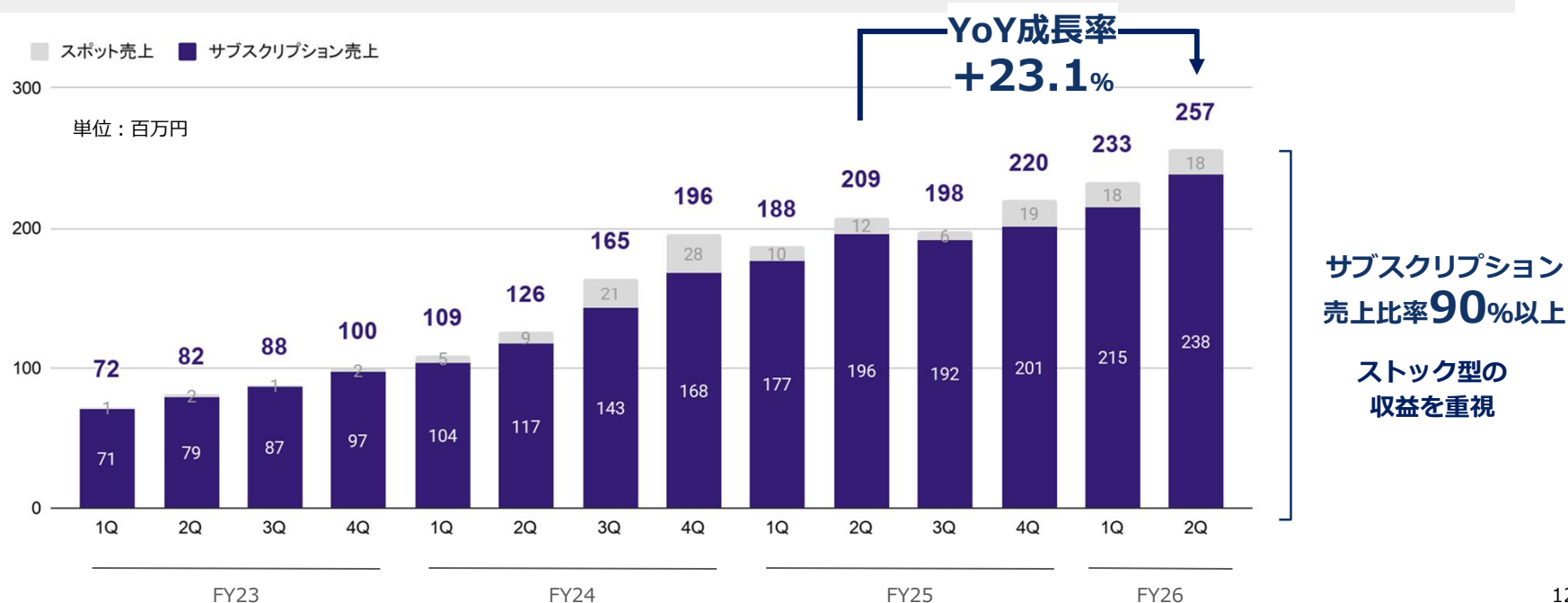
- ・売上高は、LegalTech SaaS事業が牽引し**420百万円と2四半期連続で過去最高を更新**（前年同期比7.7%増、前四半期比4.9%増）。
- ・利益面では、売上総利益が前年同期比30百万円増加した一方、増員に伴う採用費用等により販管費が39百万円増加し、**営業損失は67百万円**。



LegalTech SaaS事業の主要KPI

- LegalTech SaaS事業の売上高は、**257百万円となり、3四半期連続で過去最高を更新**（前年同期比23.1%増、前四半期比10.0%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。

売上高推移



LegalTech SaaS事業の主要KPI

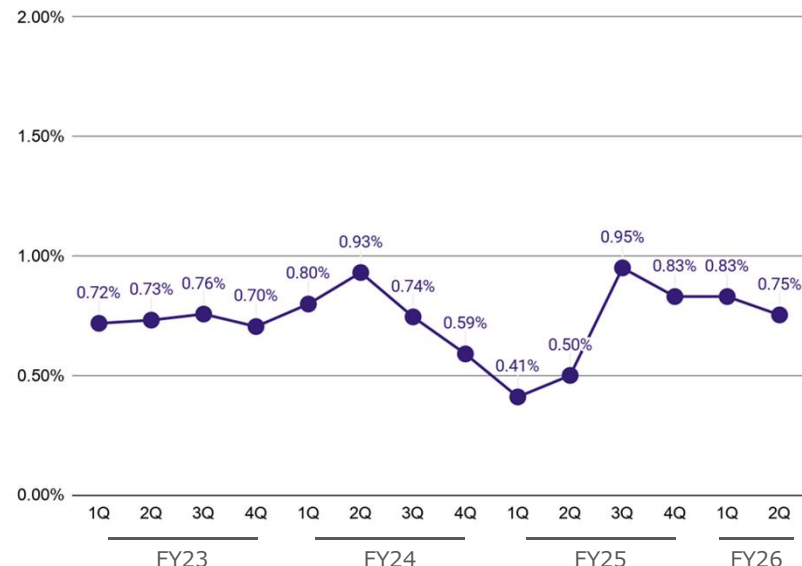
- ・ 2026年6月末のARRは**970百万円（前年同期比21.7%増）**となり、**過去最高を更新**。
- ・ Net Revenue Churn Rateは**0.75%**と**良好な水準を維持**し、ARRの継続成長を支え。

ARR推移

単位：百万円



Net Revenue Churn Rate⁽¹⁾



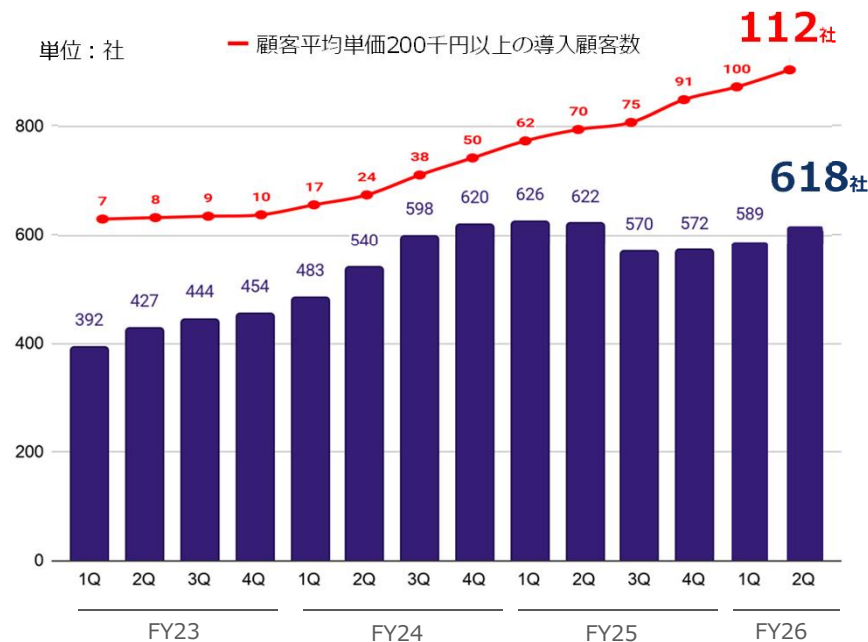
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。
四半期決算月ごとに次の算式により算出。

「(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

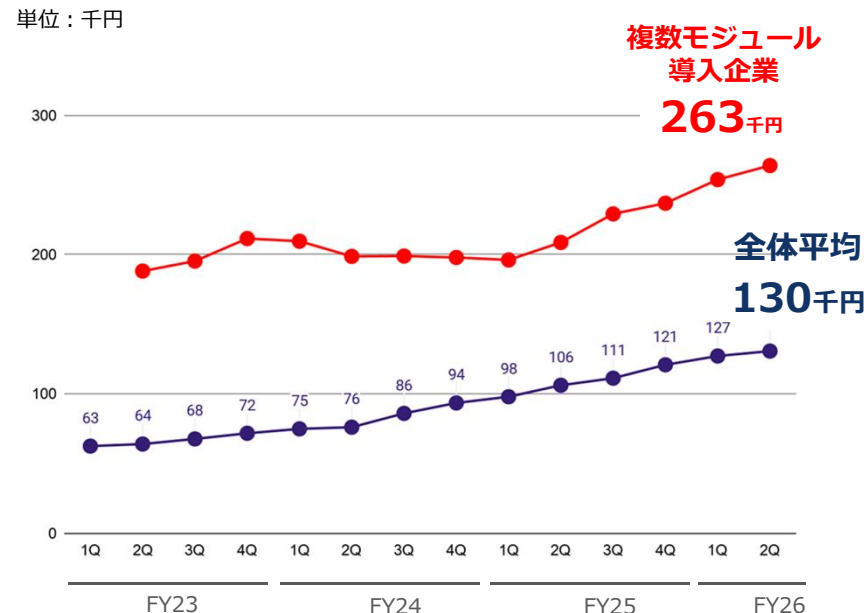
- ・OLGAの導入社数は618社となり、**前四半期末から29社増加**。
- ・顧客平均単価は**130千円**、**200千円超の導入顧客数は112社**となり、**ともに過去最高を更新**。

顧客数推移⁽¹⁾



※1 2026年6月末現在のOLGAの契約社数

顧客平均単価推移⁽²⁾

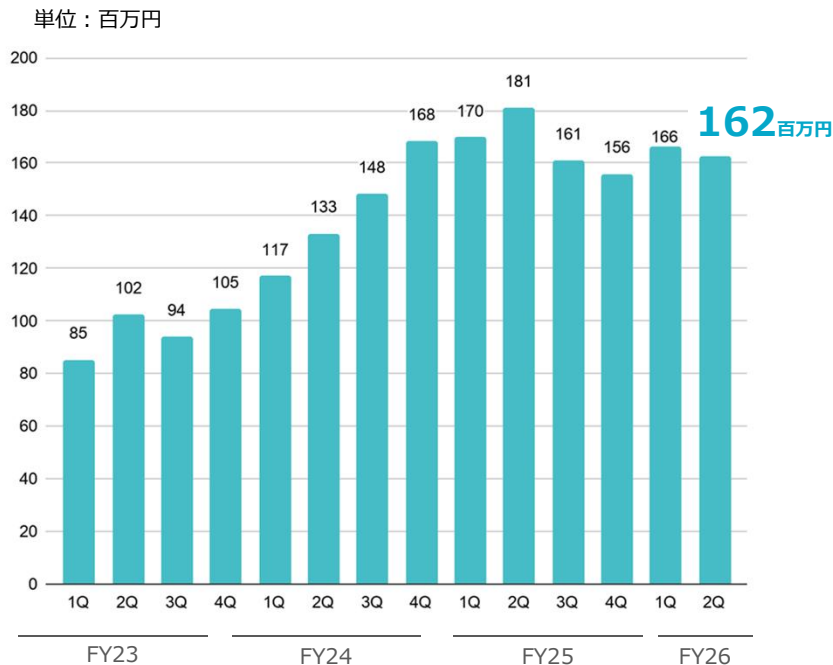


※2 2026年6月末現在の月額のサブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

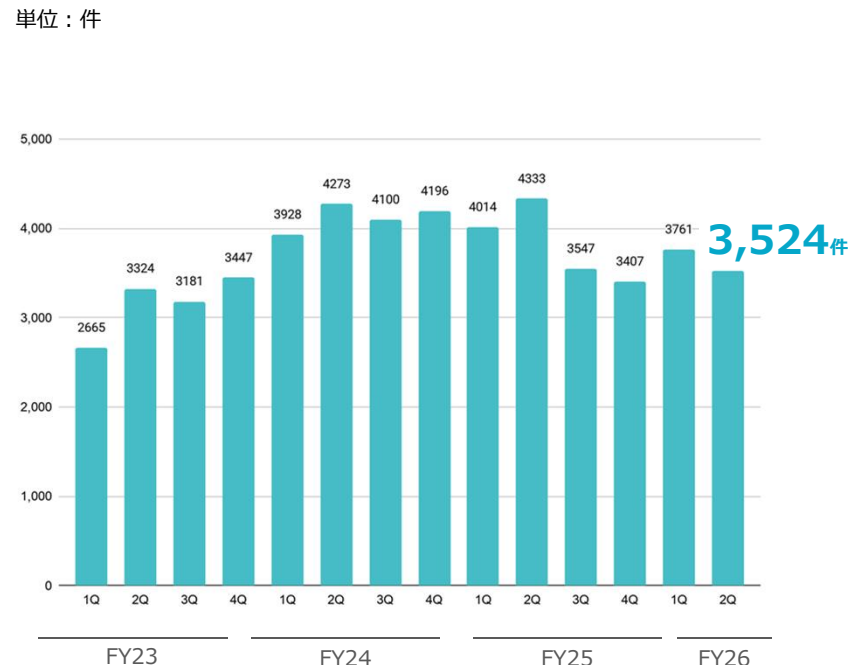
登記事業の主要KPI

- ・登記事業の売上高は**162百万円**（前年同期比**10.1%減**、前四半期比**2.3%減**）、サービス利用数は**3,524件**（前年同期比**18.6%減**、前四半期比**6.3%減**）。
- ・AI検索による影響を受け、前年同期比で減少。AI検索や集客チャネルの最適化を推進し、サイト流入とサービス利用数の回復に取り組む。

売上推移



サービス利用数推移 (1)



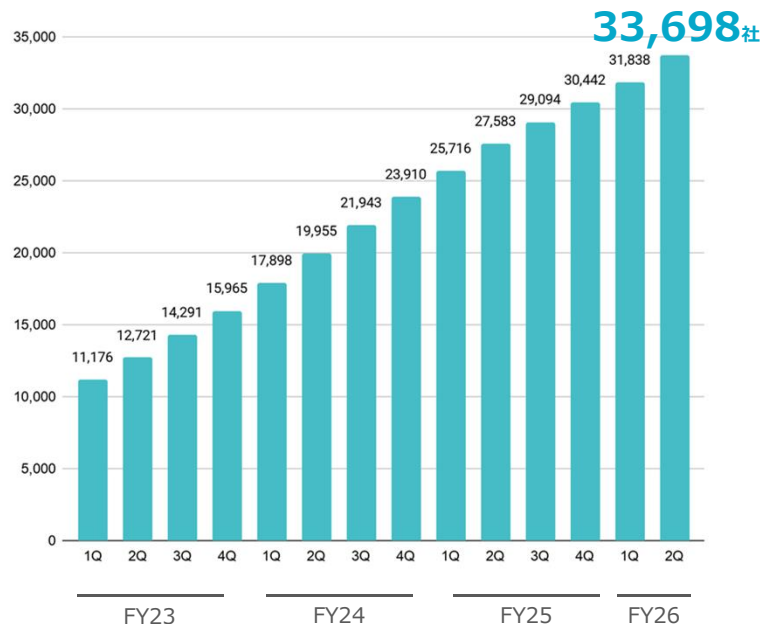
※1 四半期期間のGVA法人登記とそのOEMサービス、GVA商標登録の購入数の合計で算出。

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**33,698社**となり、顧客基盤が着実に拡大。
- 「GVA法人登記」の第2四半期の利用件数に占めるリピート利用は35.3%（1,165件）となり、約3割の水準を維持。

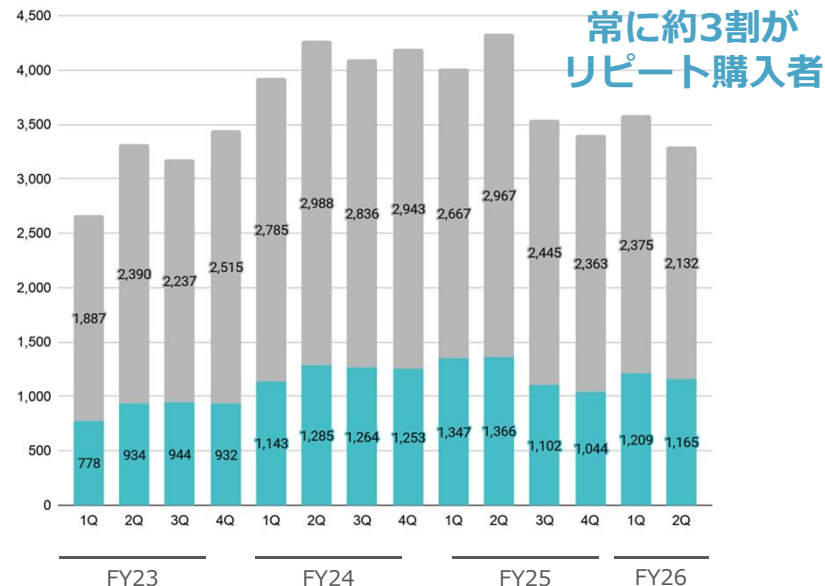
累計利用社数

単位：社



リピート利用数推移

単位：件数

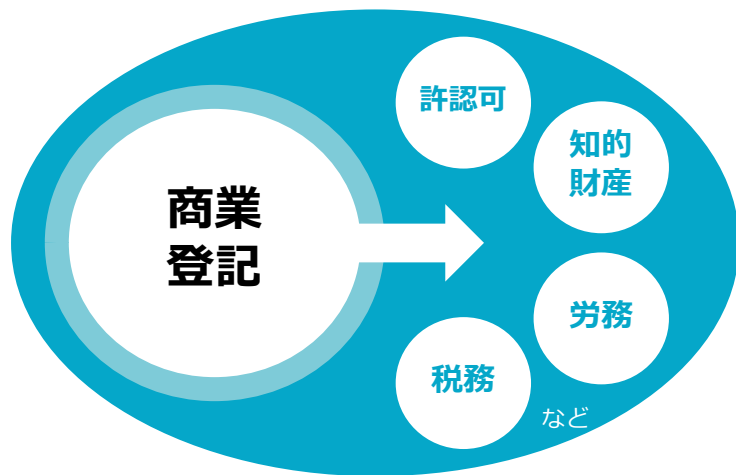


※1 「GVA法人登記」及び「GVA商標登録」を過去に有償利用した累計社数の合計。両サービスを利用した企業は、それぞれのサービスで計上。

登記以外の法的手続き領域への展開

- ・ 2025年に「GVA商標登録」、**2026年6月に「GVA労務書類」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



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

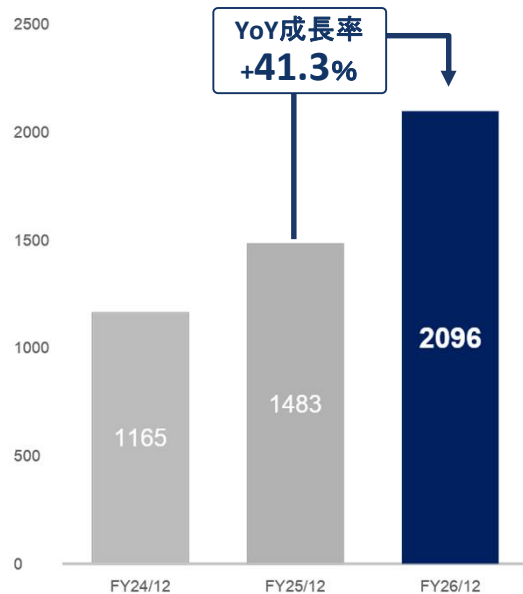
単位：百万円	2025/12期	2026/12期	対前期比増減	
	実績	予想	金額	率
売上高	1,483	2,096	+612	+41.3%
売上総利益	914	1,406	+492	+53.9%
売上総利益率	61.6%	67.1%	+5.5pt	-
販売費及び一般管理費	1,216	1,375	+158	+13.0%
営業利益・損失	▲302	31	+333	-
経常利益・損失	▲317	4	+321	-
当期純利益・損失	▲315	2	+317	-

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

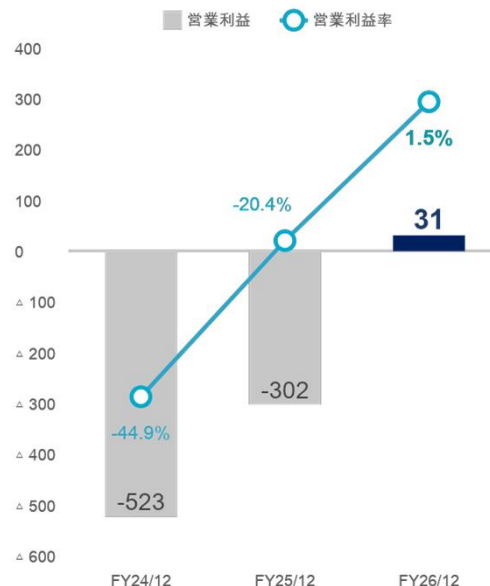
売上高推移

単位：百万円



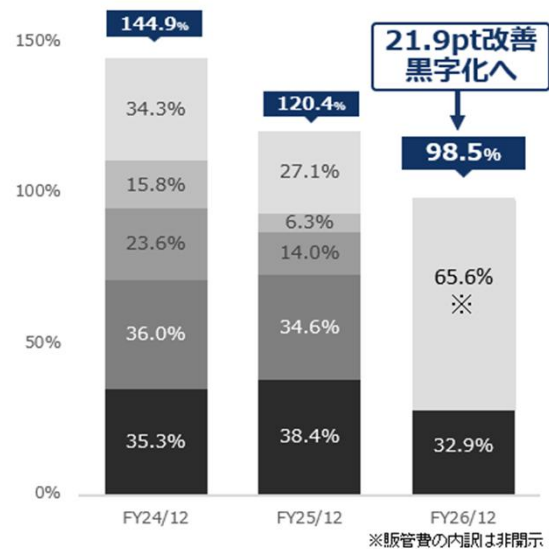
営業損益推移

単位：百万円



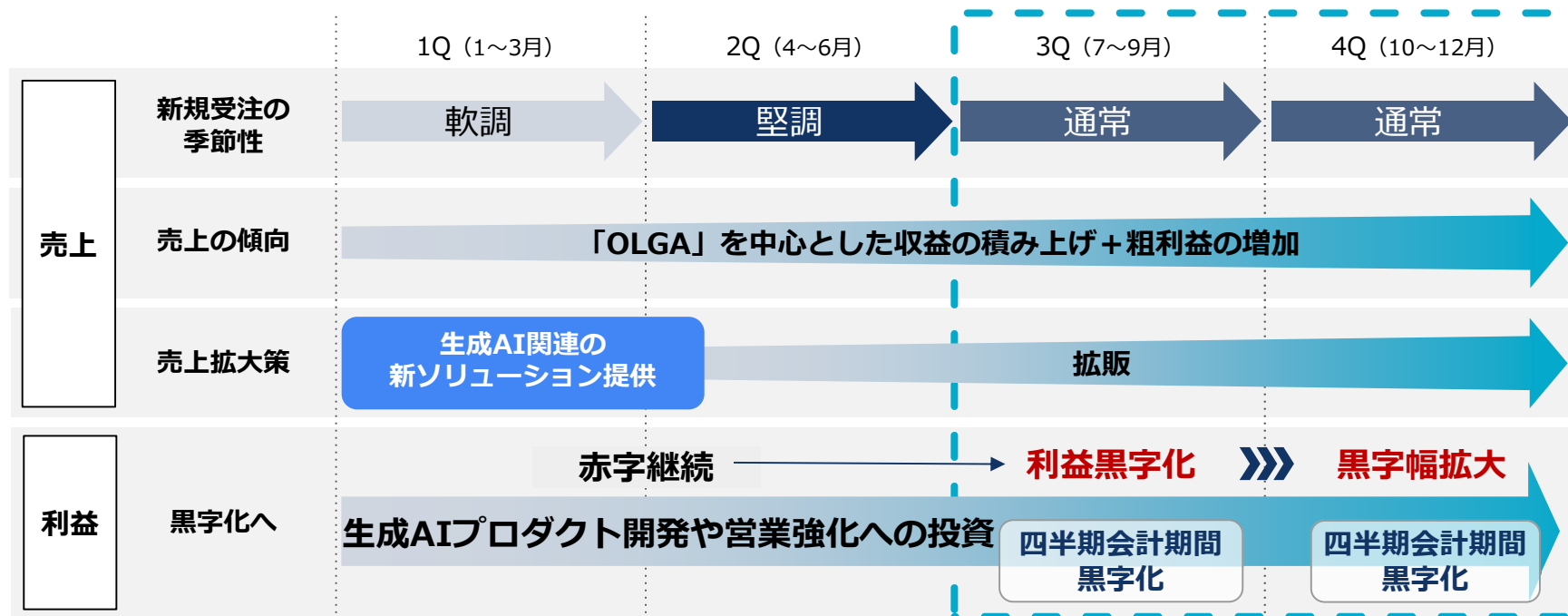
対・売上高のコスト比率

■ 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」

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）

大企業から中堅企業まで、幅広く提供。

 SoftBank

 Asahi
GROUP

日立ソリューションズ東日本

 Nestlé.
Good food, Good life

 Makita

 kikkoman
おいしい足指をつくりたい。

 KAGOME
自然を、おいしく、楽しく。

 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

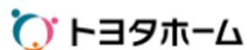
 Osaka Metro

 NICIGAS
ニチガス

 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

 SHIFT
その常識、覚えてみせる。

 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」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>



APPENDIX

A person's hands are shown writing in a notebook with a pen. The person is wearing a dark long-sleeved shirt and a watch. In the background, there is a laptop and a statue of justice (scales of justice). The entire image has a blue tint.

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
「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。

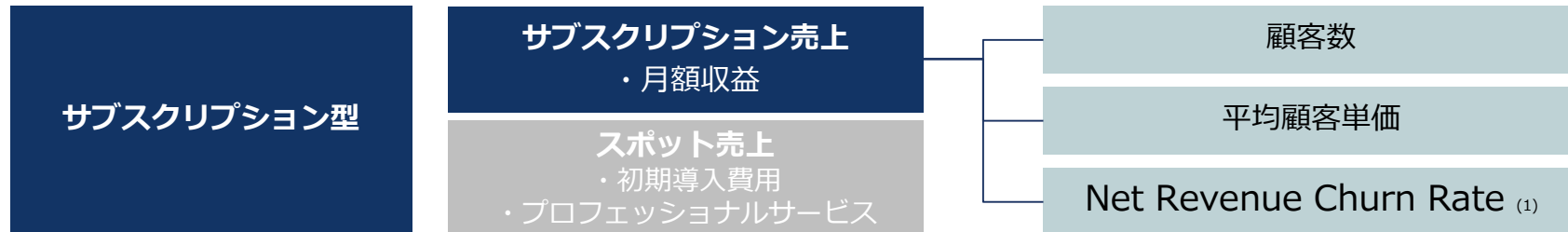
	事業内容	主要顧客	主要サービス	
LegalTech SaaS 事業	企業の法務業務をAIで生産性を上げるSaaSサービス法務オートメーション「OLGA」と社内汎用AIの利用を促進させる「OLGA AI コンサルティング」を提供。	大企業 中堅企業	法務オートメーション OLGA	AI法務アシスタント 契約管理 AI契約レビュー 法務データ基盤
	集客からAI活用、情報管理や運用体制の整備まで。弁護士の近くで、事務所をまるごと支えるサービス「ベンパル」シリーズを提供。	弁護士 法律事務所	OLGA AIコンサルティング ベンパル	
登記事業	企業が対応する数多くの法的手続きをITで支援。	中小企業 小規模事業者	書面作成 契約書レビュー AI活用顧問	
			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

事業系統図



収益モデル

LegalTech SaaS事業



登記事業



※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



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

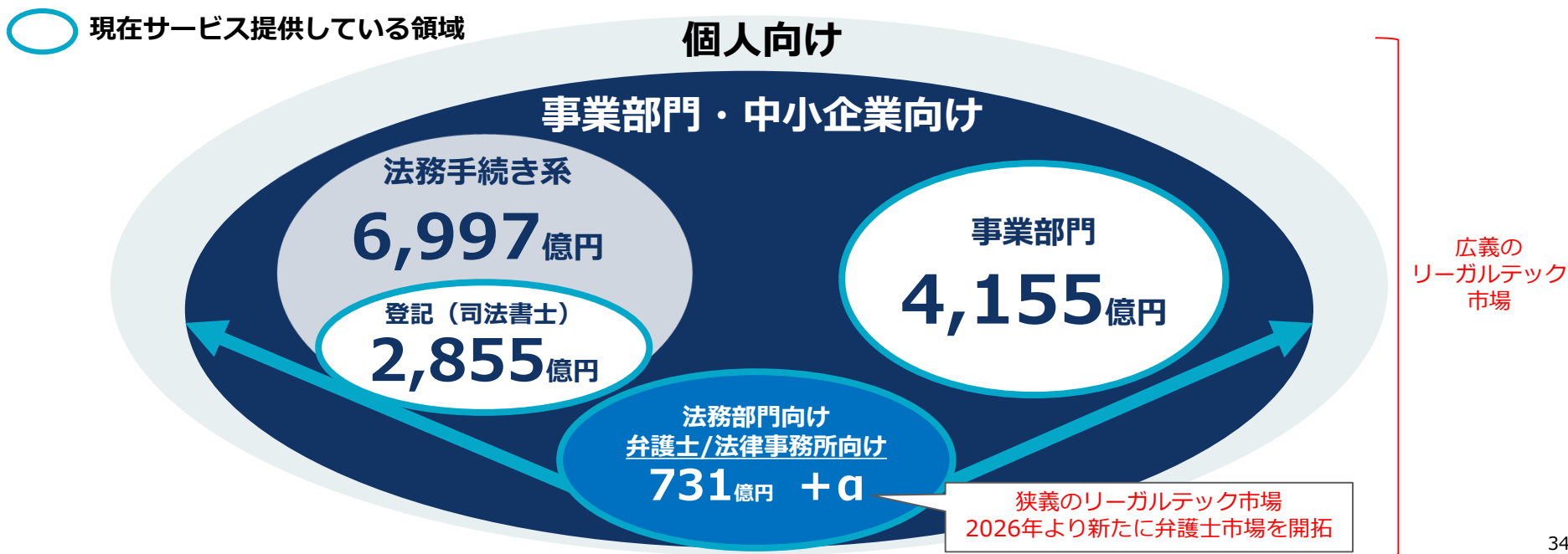
有資格者がCS対応

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

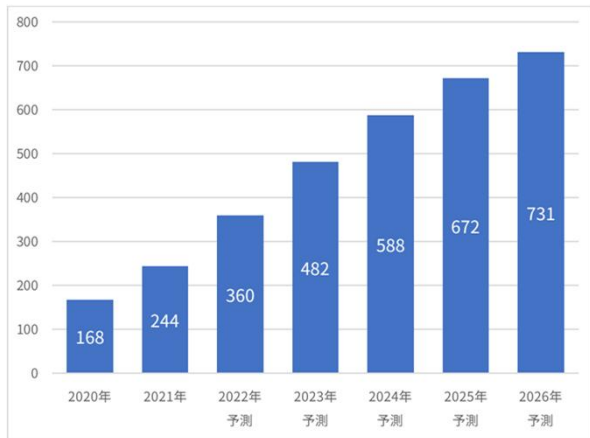
従来のリーガルテック市場は、主に法務部門／弁護士向けのソリューションを中心とした「**狭義のリーガルテック市場**」。
この市場は、契約書のレビューやコンプライアンス管理など、専門的な法務業務の効率化を目的として急速に成長。
一方で、当社では法務リテラシーが相対的に低い層にこそ、リーガルテックの価値を発揮できる機会があると考え、さらなる成長機会を見据えた「**広義のリーガルテック市場**」を定義している。



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

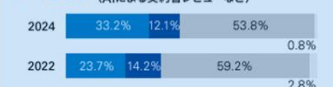
リーガルテック市場規模(1)



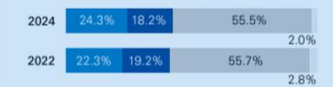
リーガルテックの導入率(2)

各リーガルテック導入状況の推移

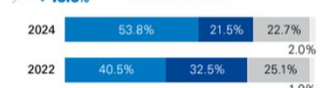
契約審査 (AIによる契約書レビューなど) (n=247)



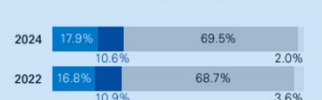
契約書管理 (契約書のライフサイクル管理ツールなど) (n=247)



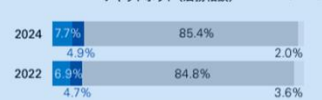
電子署名・電子契約 (n=247)



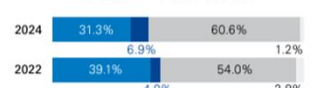
マタマナ管理 (案件管理) (n=246)



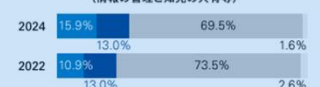
チャットボット (法務相談) (n=246)



リーガルリサーチ (法令・判例調査) (n=246)



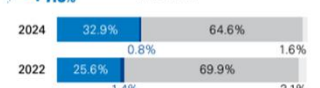
ナレッジマネジメント (情報の管理と知見の共有等) (n=246)



トレーニング・研修 (e-Learningを含む) (n=246)



弁護士相談 (n=246)

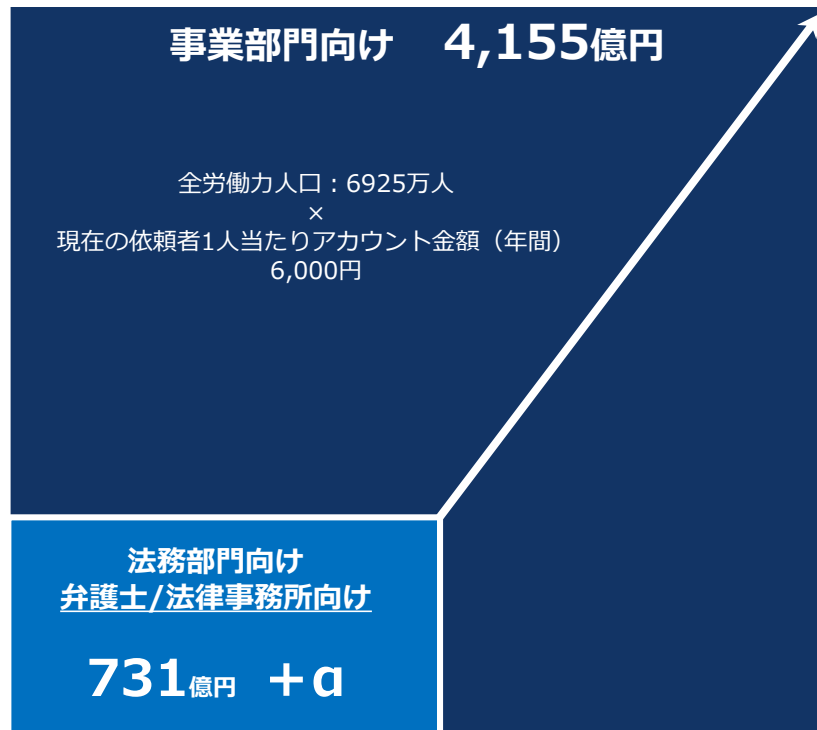


※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

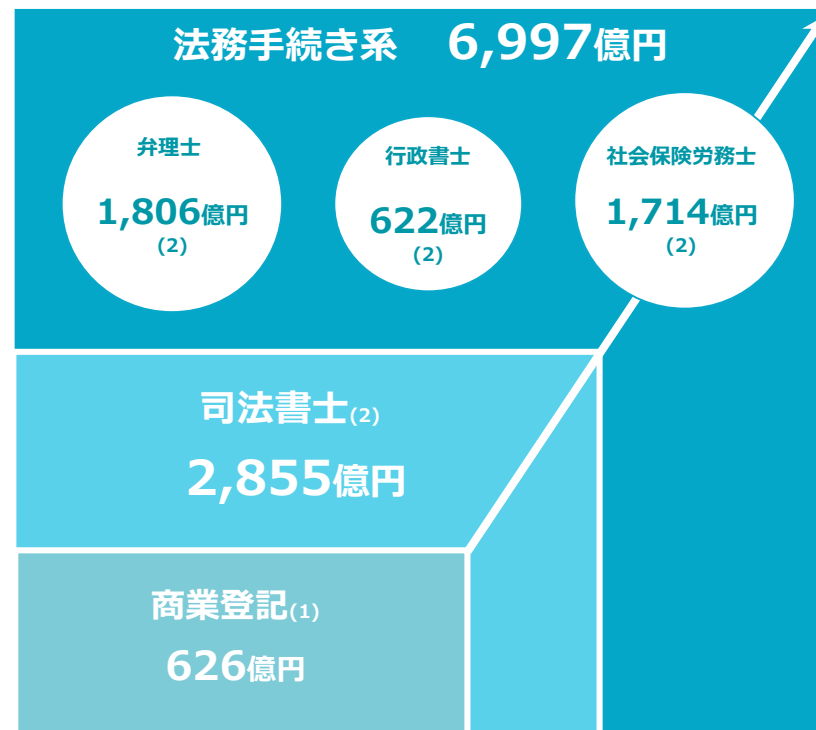
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024」より引用。

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⁽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

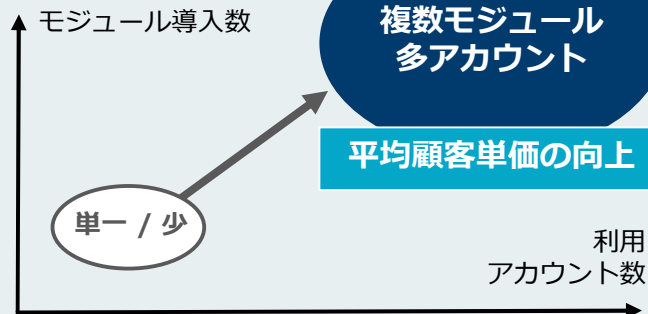
※1 総務省・経済産業省の「令和3年 経済センサス活動調査」より各士業の事業所の売上金額合計より算出。

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。

The screenshot displays the OLGA for Salesforce interface. It features a sidebar with navigation options like 'セールス' (Sales), 'ホーム' (Home), 'OLGA', '取引先' (Contact), '取引先担当者' (Contact Person), 'リード' (Lead), '商談' (Meeting), 'ToDo', 'カレンダー' (Calendar), and 'レポート' (Report). The main area shows a list of legal cases with columns for '案件番号' (Case Number), '案件名' (Case Name), '取引先' (Contact), '対応期間' (Response Period), '依頼日' (Request Date), '2nd担当者' (2nd Person in Charge), and 'ステータス' (Status). Below this, there's a section for '取引先に紐づいた法務案件の通知' (Notification of legal cases linked to the contact) and another for '同じ取引先の法務案件情報' (Legal case information for the same contact).

法務案件の一覧

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)



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



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。

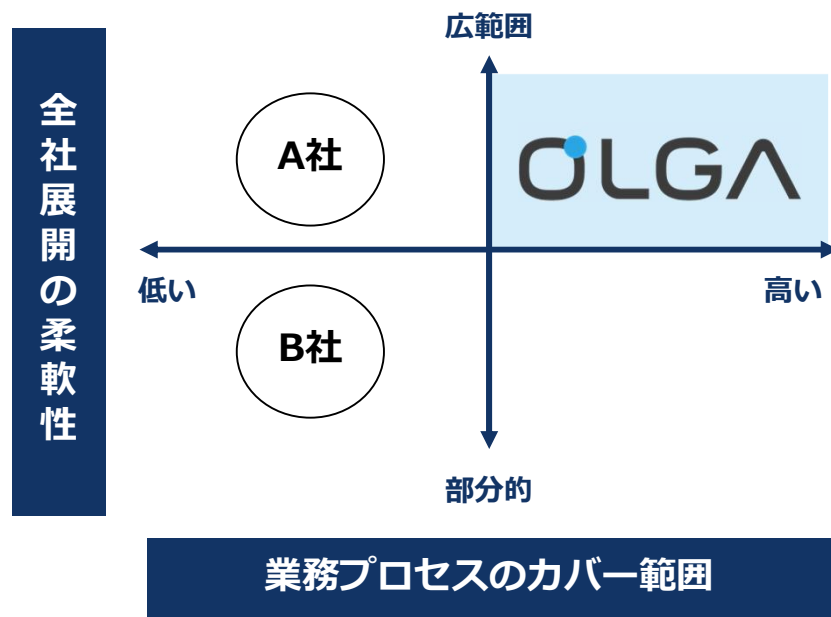
対応可能な定型業務例

- ・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。

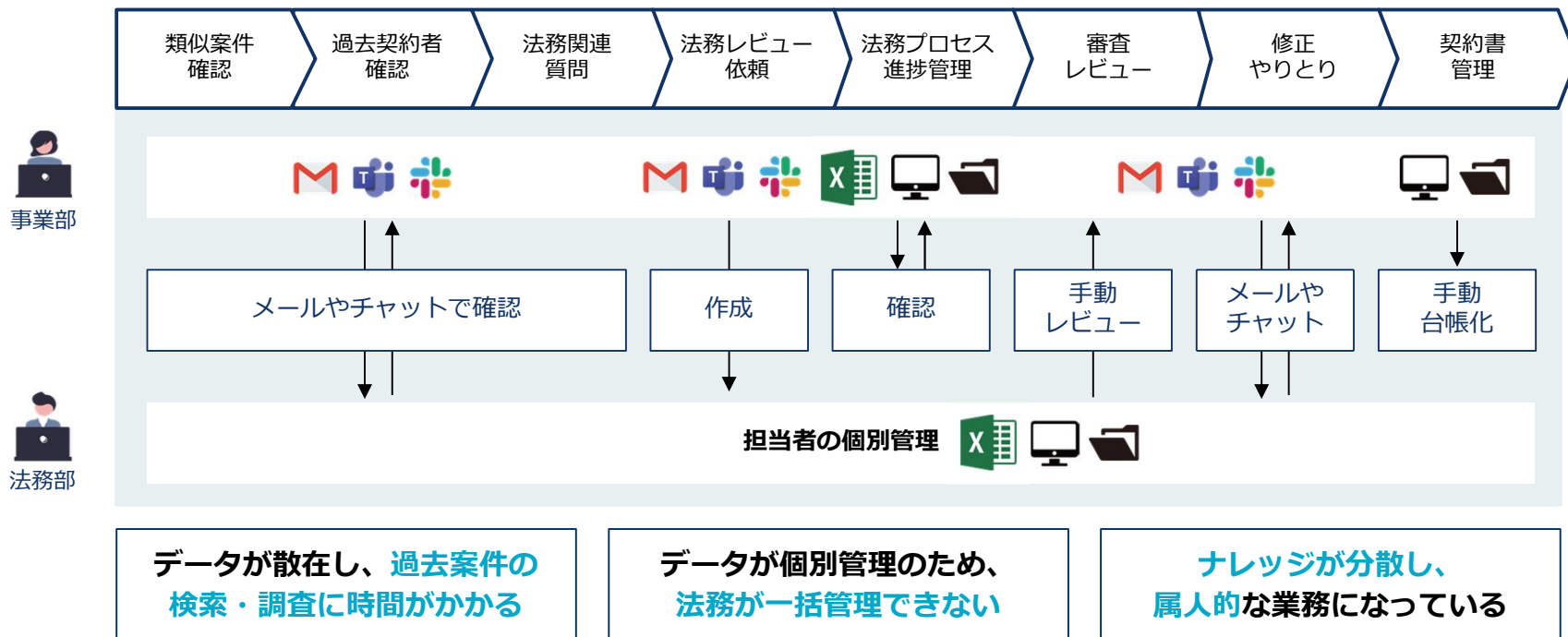


OLGAの強み・他社との差別化

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

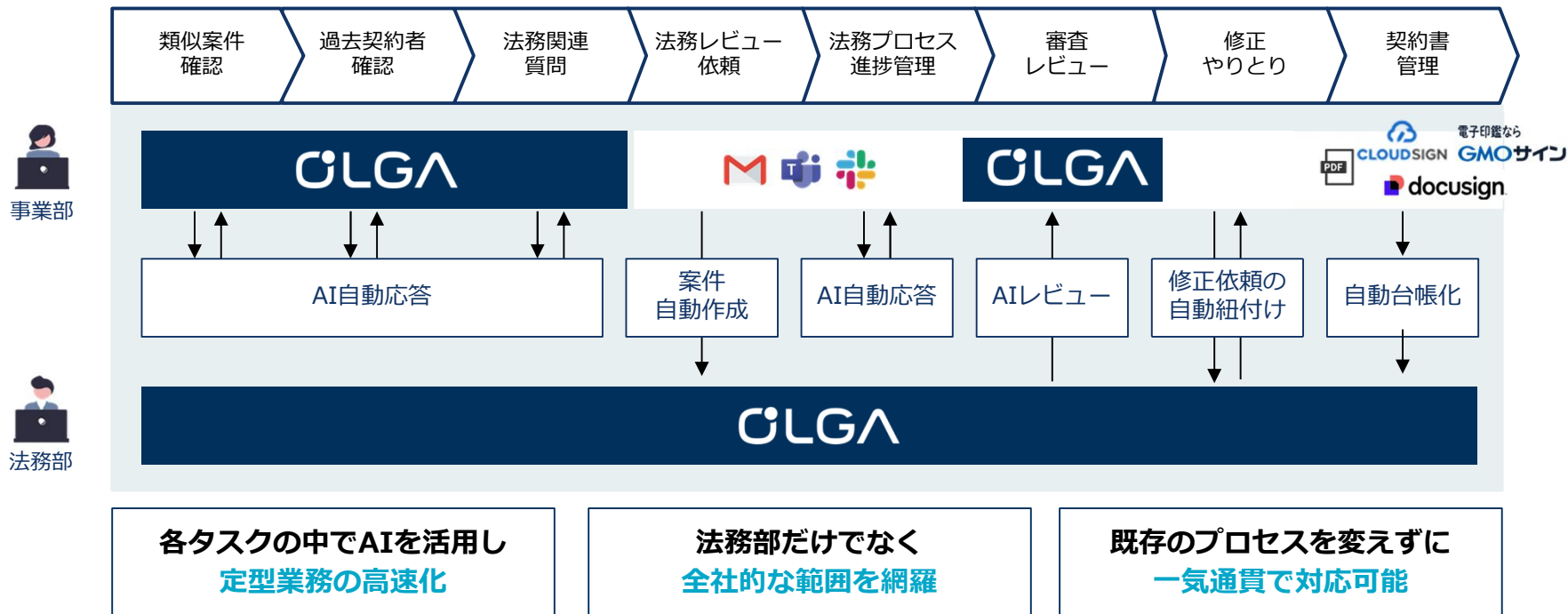
法務業務における現場の課題

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	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

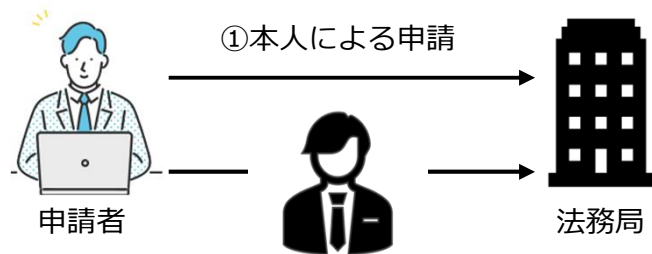
OLGA導入後

合計：3日前後

商業登記の申請について

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。

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。
 東京商工法律事務所 登記第1号
 GVA 株式会社

会社法人番号	0110001-114347
種 号	GVA 株式会社
本 店	東京都港区赤坂一丁目1番1号 平成30年 9月 1日移転 平成30年 9月 3日登記
報告をする方法	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. コンピュータプログラムの開発、企画、設計、開発、販売及び保守 2. コンピュータプログラムの開発、企画、設計、開発、販売及び保守 3. インターネット等の情報システムに関する企画、設計、開発、運用、保守 4. 情報処理に関するコンサルティング業務 5. 企業管理業務の委託及び管理に関するコンサルティング業務 6. 情報処理に関するコンサルティング業務 7. 情報処理に関するコンサルティング業務 8. 情報処理に関するコンサルティング業務
発行可能株式総数	1 総数
発行済株式総数	所収の株式総数
登記情報PDFを反映	
発行済株式の総数	平成29年11月 末日登記 平成30年 3月15日変更



会社基本情報の入力

登記情報 株式会社

本店移転と代表取締役の住所変更

募集株式の発行と役員変更

役員退任と役員就任

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
移転

本店移転と代表取締役の住所変更

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の近くへ引越しをする場合など。

会社規模の
拡大

募集株式の発行と役員変更

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。

役員変更

役員退任と役員就任

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

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。