



2025年12月期1Q 決算説明資料

2025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

エグゼクティブサマリー

2025年12月期
1Q 決算概要

- 売上高は 前年同期比57.8%増の357百万円
- LegalTech SaaS事業において、アップセルや価格改定のプラス影響に加え、解約率も低水準で維持し、継続的なARR成長に寄与
- コストの適正化により1Q会計期間の赤字幅は計画よりも縮小

2025年12月期
通期業績予想
(変更なし)

- 売上高は平均単価の向上と利用サービス数の増加を図ることで、前期比49.1%増の1,737百万円を計画
- 投資フェーズの最終段階として、営業損失は250百万円（第4四半期会計期間での黒字化）を見込む

今後の取り組み

2025年5月にβ版リリースの「GVA商標登録」等、引き続き新サービス・新機能の提供を進め、利用増およびアップセルに取り組む

「GVA商標登録」β版リリース

商標の出願書類の作成をサポートする「GVA商標登録」をリリース
β版として、有償利用開始

GVA 商標登録



特長 1

類似商標の検索や出願書類の作成が
わかりやすいUI/UX

特長 2

最短1日での出願も可能

特長 3

5,500円から利用ができ、
専門家に依頼するよりも低コスト

中小企業やスタートアップ企業、個人事業主向けに、法務手続きの支援範囲を拡大

「GVA商標登録」β版リリース

国内の年間19万件の市場規模の獲得とともに、「GVA法人登記」のメインターゲットである
中小企業やスタートアップ企業を軸に、潜在市場の掘り起こしを狙う

市場規模



「必要性は感じているが、手続きが分からない/費用が高い」
といった理由で申請を諦めている潜在層

メインターゲット層

中小企業・スタートアップ企業

中小企業・スタートアップにおける3つの壁

- 1 知識の壁** 複雑な書類作成、類似商標の調査、適切な区分選択など、高度な専門知識が不可欠。
- 2 時間の壁** 出願書類準備で数週間かかることもあり、本業が忙しい経営者や担当者にとって、大きな負担。
- 3 費用の壁** 弁理士への依頼費用は、1区分あたり数万円～数十万円が相場。
区分数が増えれば、さらに高額化。

「GVA商標登録」による解決

「GVA法人登記」が西武信用金庫と業務提携

「GVA法人登記」により、中小企業にとっても頻度と重要度の高い業務である
登記申請を簡単かつスムーズに対応できる環境を提供



リリース： <https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS83525/9ca8aa77/fbfc/4cf7/81ac/21a6128c37ea/140120250407509783.pdf>



西武信用金庫

「GVA 法人登記」を割引価格で
利用できるクーポン付きチラシをご案内



法人登記申請が
必要なお客さま

「GVA 法人登記」の利用で簡単に登記
申請に対応

特に、任期満了に応じて必要となる役員の重任登記は、
対応を怠ることで融資手続きなどに影響が出る可能性も。

登記の専門知識がなくても簡単に対応できる環境をより多くの
中小企業に提供することで、中小企業の事業継続や成長の支援へ

積極的なアライアンス拡大により、サービス認知度のさらなる向上を目指す

「島耕作」が 法人登記DX推進アンバサダーに就任

「GVA法人登記」の認知拡大のために、メインターゲットである中小企業の皆様に対して、より親しみやすさや身近さを感じていただけるよう、アンバサダー就任を決定しました。

GVA 法人登記 ×

島耕作

法人登記DX

推進アンバサダーに就任！



「社会をよくなる企業応援プロジェクト」
公式アンバサダー 島耕作

社会をよくなる企業
応援プロジェクト
create a better world

© 弘兼憲史 / 講談社

01 事業概要

02 2025年12月期 1Q決算概要

03 2025年12月期 通期業績予想

APPENDIX

01

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。

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

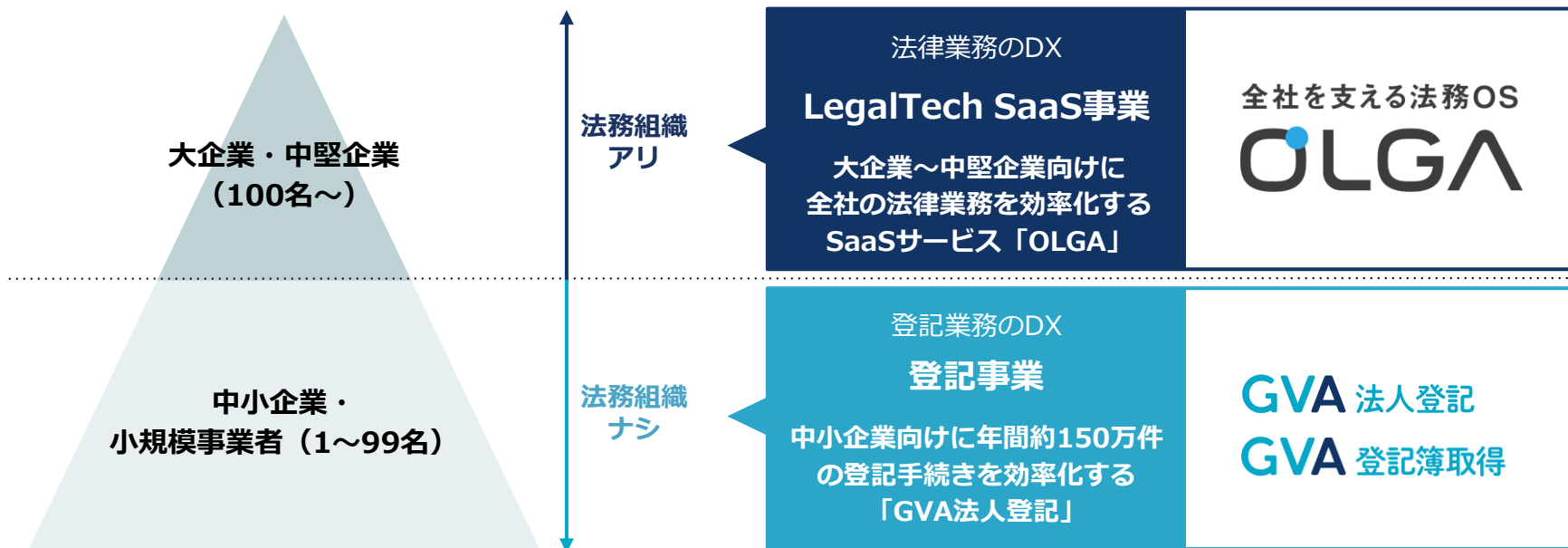
大企業～中堅企業向けに全社の法律業務を
効率化するSaaSサービス「OLGA」

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」

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



全社を支える法務OS「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



モジュール① AI法務アシスタント

Q&Aデータベースに基づいたり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します。

モジュール② 法務データ基盤

法務案件の受付段階から法務データを構造的に整備します。法務案件の受付管理と同時に、法務データの整備が自動で行われるため、別途作業は不要です。

モジュール③ AI契約レビュー

保存したデータから取引背景を把握。取引背景から自社基準を効率的に整理し、一般基準・自社基準の両軸からAI契約書レビューを行います。

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自動で生成AIが台帳を作成し一元管理が可能。更新期限アラート等にも対応しています。

モジュール⑤ ひな型管理

自社のひな型や規程についてのバージョンの管理を修正の理由と共に管理をすることができ、AI法務アシスタントとも連携しております。

「OLGA」導入企業（一部抜粋）

大手企業から中堅企業まで、600社超の企業に幅広く提供。

 SoftBank

 Asahi
GROUP

 HITACHI
Inspire the Next
日立ソリューションズ東日本

 CASIO®

 三井金属


三井倉庫ホールディングス

 三菱マテリアル

 YKK™
Little Parts. Big Difference. >>>

Eat Well, Live Well.
 AJINOMOTO

 kikkoman
おいしい記憶をつくりたい。

 Nestlé®
Good food. Good life.

 Roche

 Yusen Logistics

 HT
Honda Trading

 NICIGAS
ニチガス

 NEOBANK
住信SBIネット銀行

 Rohto

 SHIFT
その常識、変えてみせる。

 あしたを元気に
ソラスト

住まいを通じて生活のおつきあい
 MISAWA
ミサワホーム

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「経営・事業を加速する法務DX」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。事業の内容や当社の目指す世界がわかりやすくまとまっております。



(視聴URL) <https://youtu.be/Es8-RaFEaMQ>

02

2025年12月期1Q 決算概要



主要KPI

LegalTech SaaS事業

ARR ⁽¹⁾

736百万円

FY25/12 1Q時点

前年同期比 +69.4%

平均顧客単価

98千円

FY25/12 1Q時点

前年同期比 +30.7%

Net Revenue
Churn Rate ⁽²⁾

0.41%

FY25/12 1Q時点

改善が継続

登記事業

登記事業売上

169百万円

FY25/12 1Q時点

前年同期比 +44.9%

サービス利用数

4,014件

FY25/12 1Q時点

前年同期比 +2.2%

累計利用社数

25,716件

FY25/12 1Q時点

前年同期比 +43.7%

※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

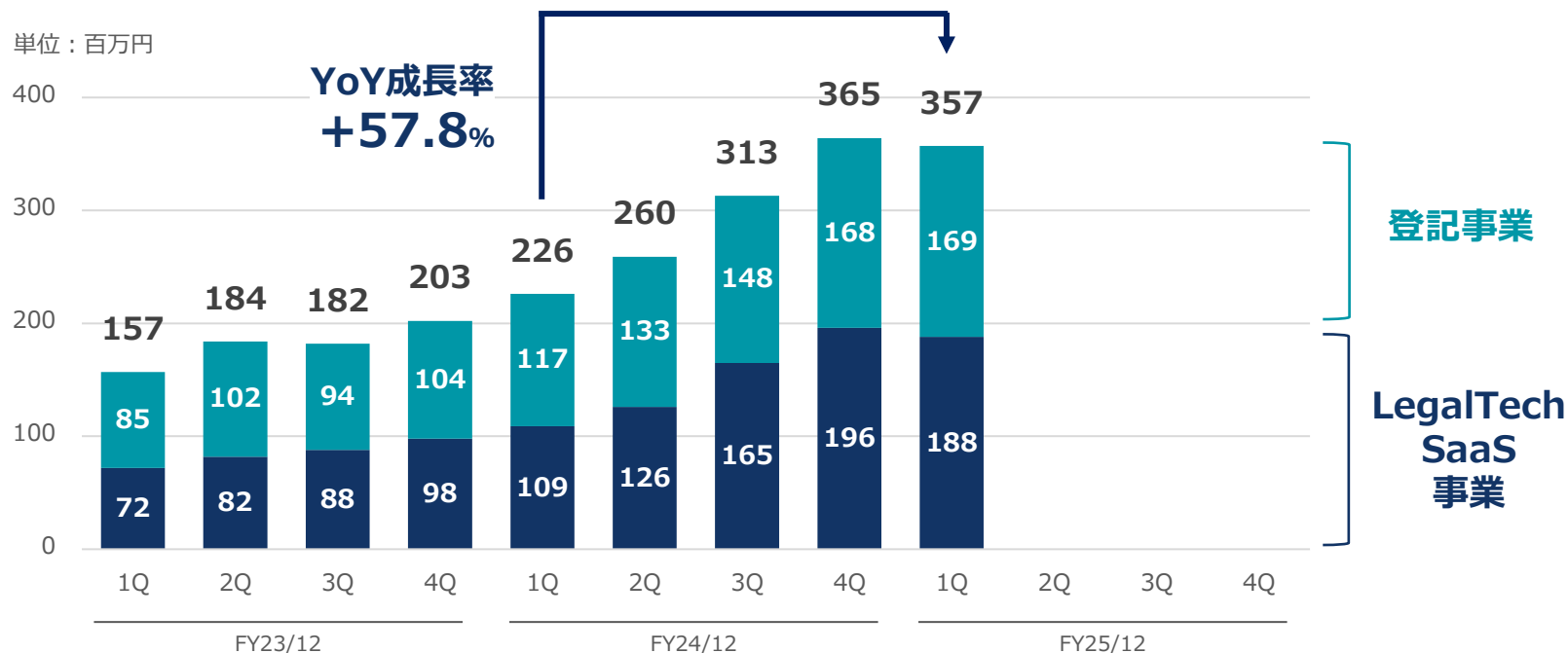
- **売上高は前年同期比+57.8%、LegalTech SaaS事業の売上高が前年同期比+72.6%と大きく成長したことが寄与し、増収を達成**
- **引き続き成長投資フェーズにあるものの、業務委託費等のコストの最適化により、赤字幅縮小**

	2024/12期1Q 実績	2025/12期1Q 実績	前年同期比	
			額	率
売上高	226	357	+131	+57.8%
売上総利益	150	216	+66	+44.4%
売上総利益率	66.2%	60.6%	-	▲5.6pt
販売費及び一般管理費	253	306	+53	+21.1%
営業損失	▲103	▲90	+13	-
経常損失	▲105	▲92	+13	-
四半期純損失	▲105	▲92	+13	-

単位：百万円

売上高四半期推移

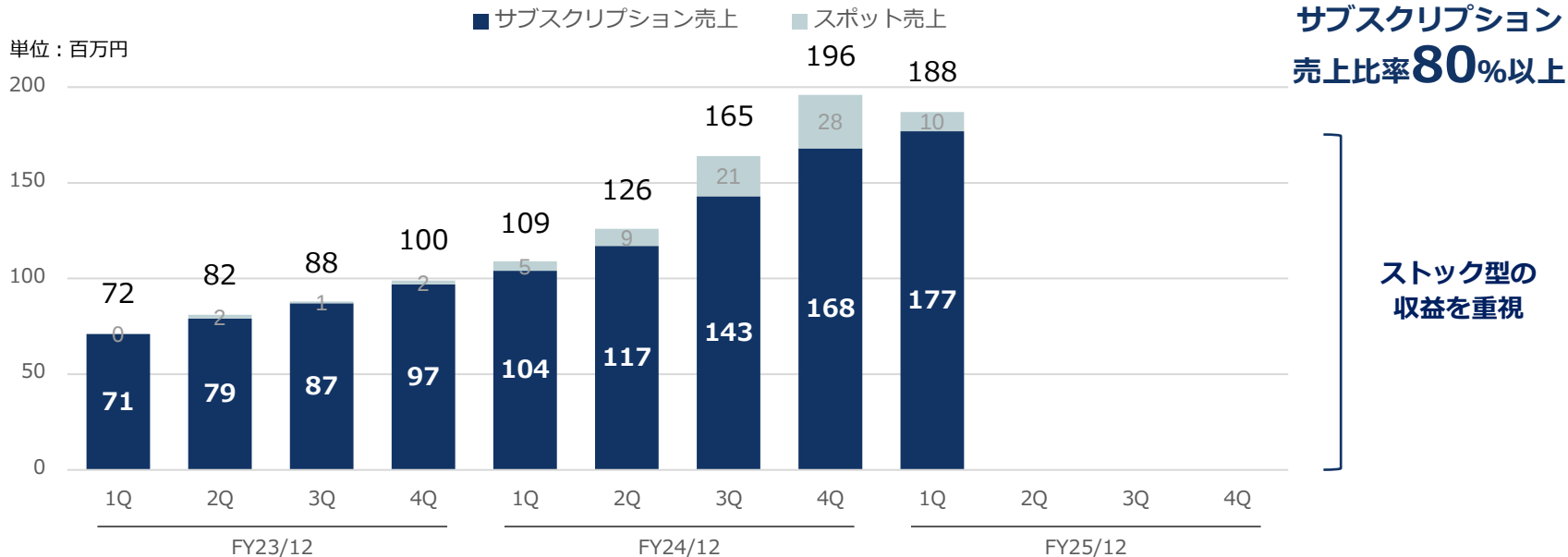
- サブスクリプション売上の増加やアップセルにより、2025年1Qは前年同期比+57.8%の増収
- LegalTech SaaS事業、登記事業ともに、引き続き2桁成長を維持



LegalTech SaaS事業の主要KPI

- 全体の売上高は前年同期比+71.5%の大幅成長
- OLGAの認知拡大や機能アップデート等により、サブスクリプション売上が安定して増加

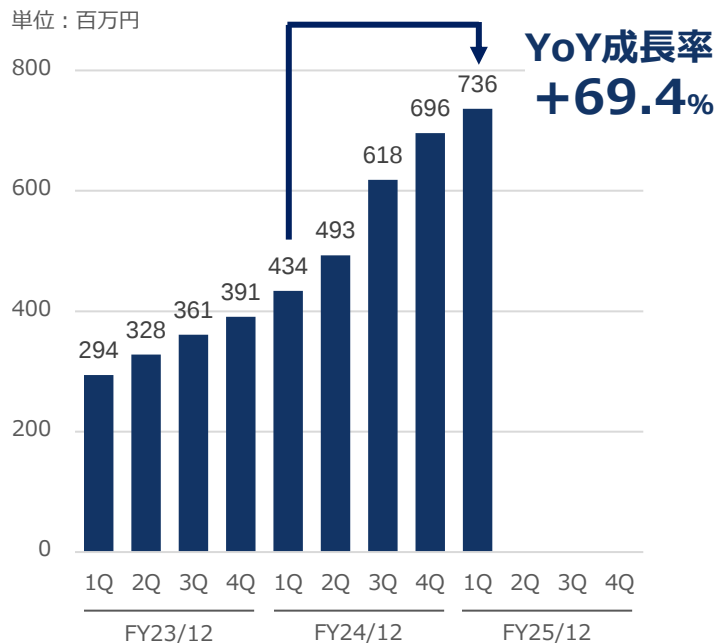
売上高推移



LegalTech SaaS事業の主要KPI

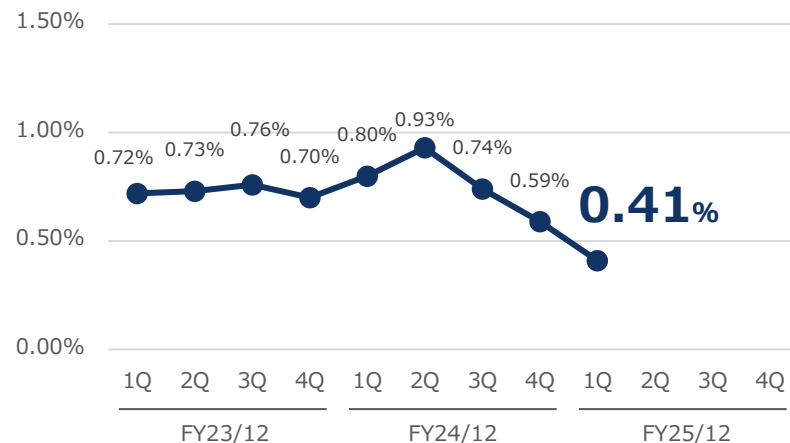
解約率を1%未満の低水準で維持することで、安定したARRの成長が売上増に寄与

ARR推移



Net Revenue Churn Rate⁽¹⁾

プロダクトの継続的な機能開発やカスタマーサクセスの注力により、良好な水準を維持



※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。

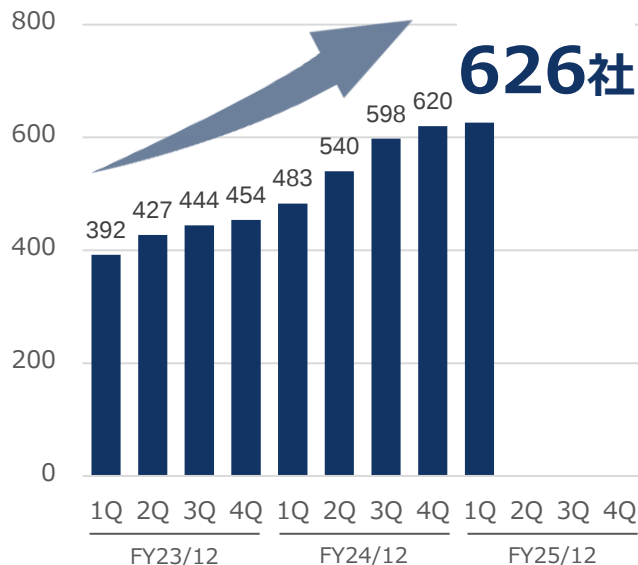
「(当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR－既存顧客の追加のMRR) / 前月のMRR」の12か月平均

LegalTech SaaS事業の主要KPI

顧客数推移⁽¹⁾

新規顧客獲得による顧客数増加。一方で、顧客の単価上昇に伴い、受注タイムラインが長期化。

単位：社数

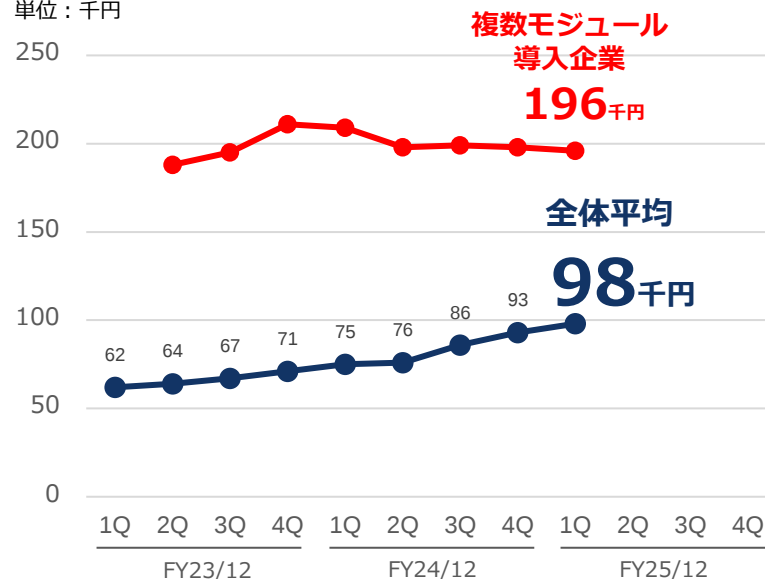


※1 2025年3月末現在のOLGAの契約社数

顧客平均単価推移⁽²⁾

複数モジュール導入企業の増加や料金プランの見直しにより、全体の平均単価が上昇

単位：千円



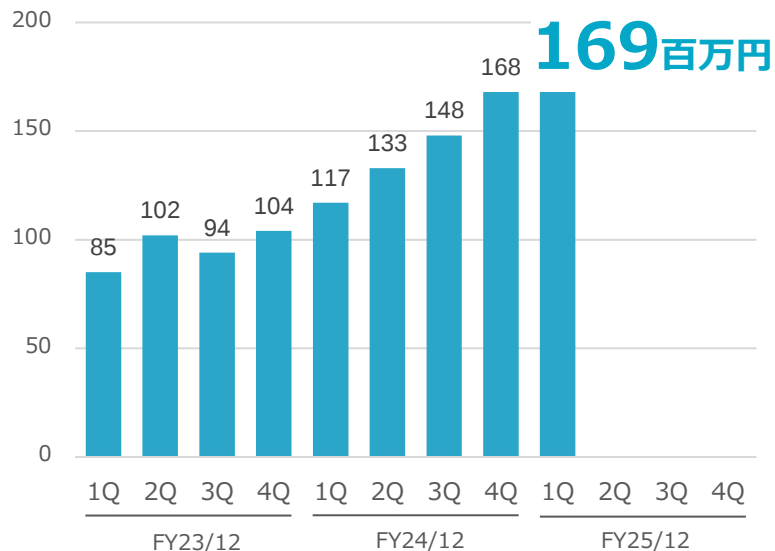
※2 2025年3月末現在の月額のサブスクリプション売上をOLGAの顧客数で除した金額

登記事業の主要KPI

効率的な広告費の投下とSEO対策により、利用数は安定して推移
 対応登記の増加や購入単価の向上により、売上高は前年同期比44.9%増

売上推移

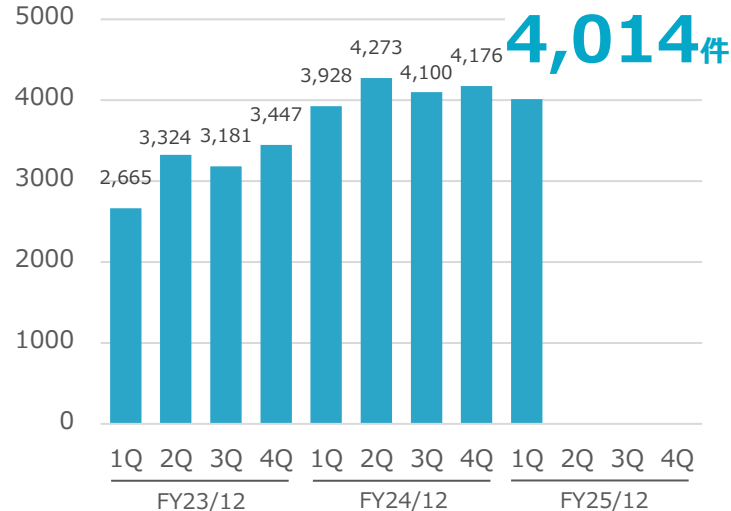
単位：百万円



サービス利用数推移 ⁽¹⁾

SEOを中心としたマーケティング施策や、
 OEMパートナーとのアライアンス施策により
 利用数は継続的に増加。

単位：件



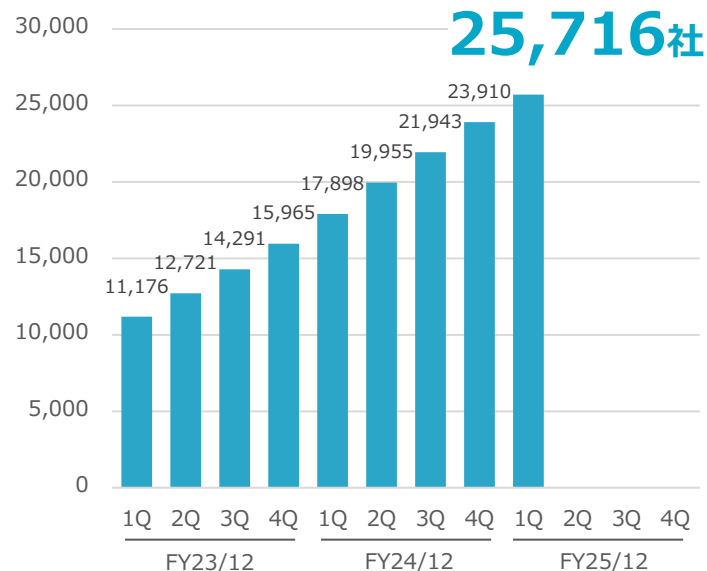
※1 四半期期間のGVA法人登記とOEMサービスの購入数の合計で算出。

「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**2.5万社超** ⁽¹⁾
顧客満足度も高く、リピート利用も安定して獲得

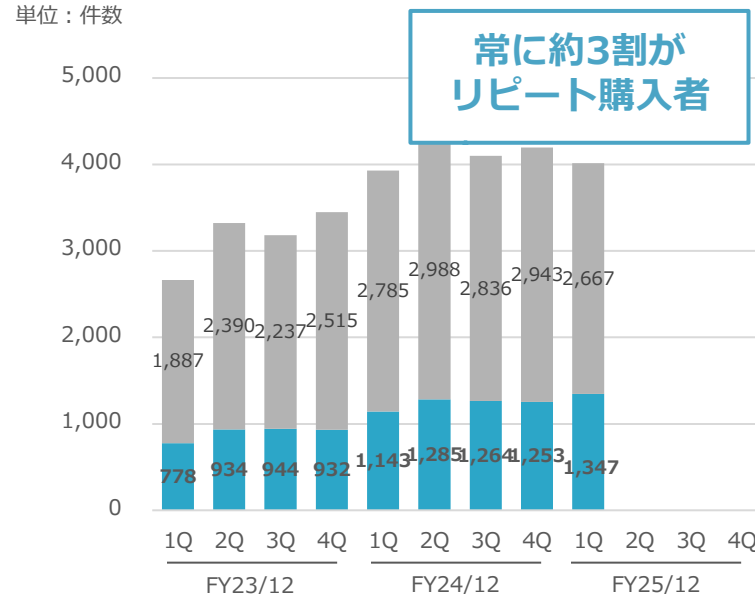
累計利用社数

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

03

2025年12月期 通期業績予想



業績見通し（変更なし）

● 事業投資を継続する一方で、**着実な売上高の拡大**と**収益性の改善**に注力

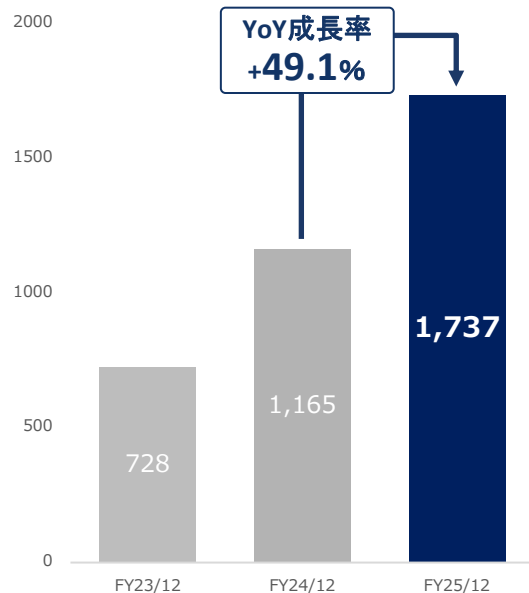
単位：百万円	2024/12期	2025/12期	対前期比増減	
	実績	予想	金額	率
売上高	1,165	1,737	+572	+49.1%
売上総利益	753	1,102	+349	+46.3%
売上総利益率	64.7%	63.4%	▲1.3pt	-
販売費及び一般管理費	1,277	1,353	+76	+5.9%
営業利益	▲523	▲250	+273	-
経常利益	▲531	▲259	+272	-
当期純利益	▲532	▲261	+271	-

業績見通し

- 新規顧客を継続的に拡大し、売上高の堅調な増加を計画
- 効率的なコストの投下により、各コストの増加比率を抑制し、収益を大幅に改善

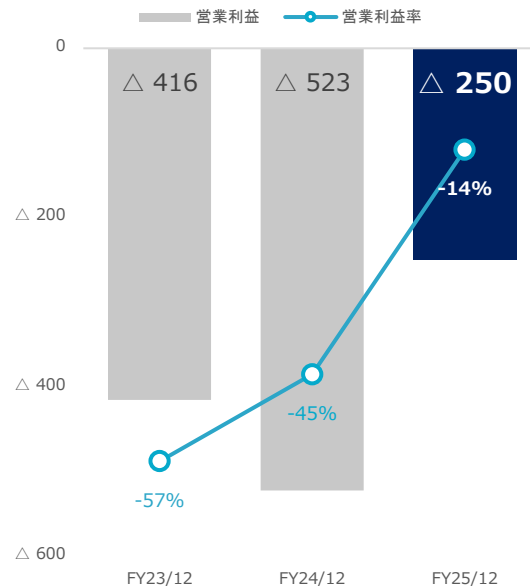
売上高推移

単位：百万円



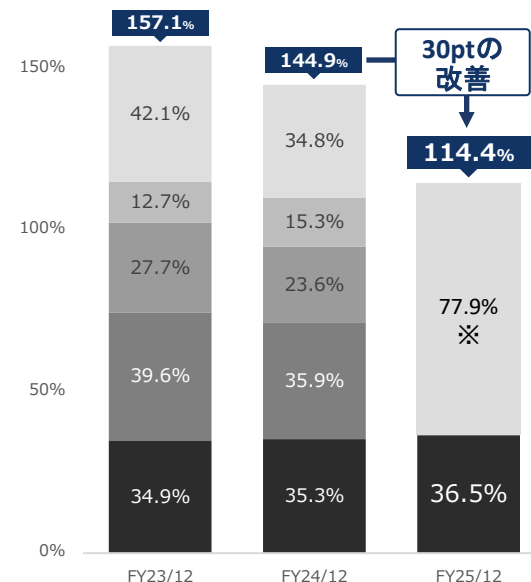
営業損益推移

単位：百万円



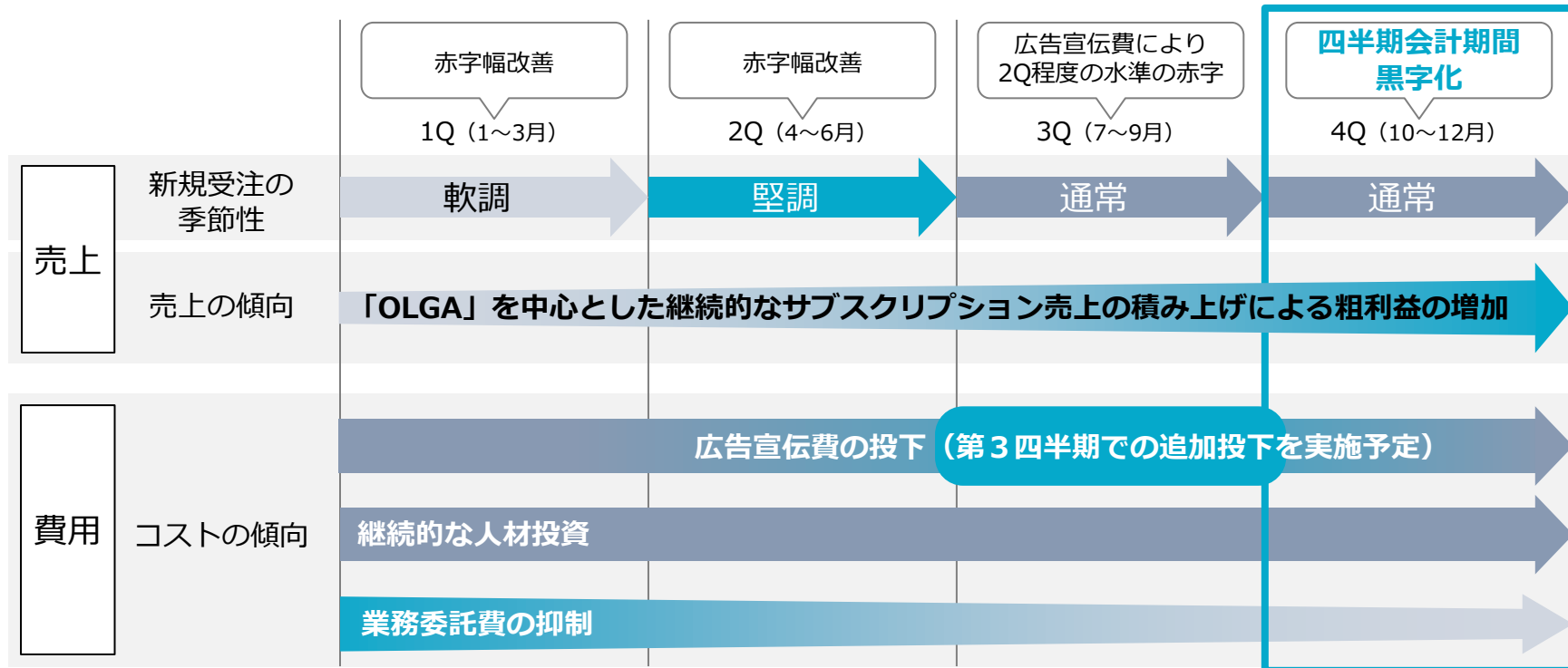
対・売上高のコスト比率

■ 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3Q会計期間までは赤字継続、一部費用の投下時期に関する計画を変更
- 4Q会計期間は費用負担を上回る売上増加により、黒字化の見込み



2025年12月期の取り組み

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

進捗

2025年3月

「GMOサイン」との連携開始

2025年4月

「バクラク申請」との連携開始

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

進捗

2025年2月

対応登記種類が一般社団法人向けを含む28種に拡大

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

進捗

2025年4月

GVA商標登録 β版リリース

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

業績予想の前提

売上高	LegalTech SaaS事業	・「OLGA」の新規導入社数および平均顧客単価の拡大を見込む
	登記事業	・「GVA法人登記」のサービス利用数の増加を見込む
売上原価	・主に登記事業における収入印紙や登記情報購入などの商品仕入れ費用として発生 ・「GVA法人登記」の利用件数増加に比例し増加傾向	
販売費及び一般管理費	・主に、人件費、業務委託費、広告宣伝費、その他で構成。売上拡大のために効果の高い施策にコストを投下し、全体的には対売上高での販管費比率の改善を見込む ・広告宣伝費は、効果の高い施策に集中して投下予定 ・業務委託費は、アウトバウンドリソース外注の内製化等により削減予定 ・人件費は、「OLGA」の導入社数拡大のためのフィールドセールス強化を中心とした増員による増加見込み	
営業外収益・費用	・主に金融機関等に対する支払利息の計上を見込む	

APPENDIX

A person's hands are shown writing in a notebook with a pen. In the background, there is a laptop and a set of scales of justice, suggesting a legal or professional context. The entire image is overlaid with 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の経営企画と法務部門の立ち上げ、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/管理部門管掌

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。2024年4月より当社取締役（管理部門管掌）に就任。



社外取締役

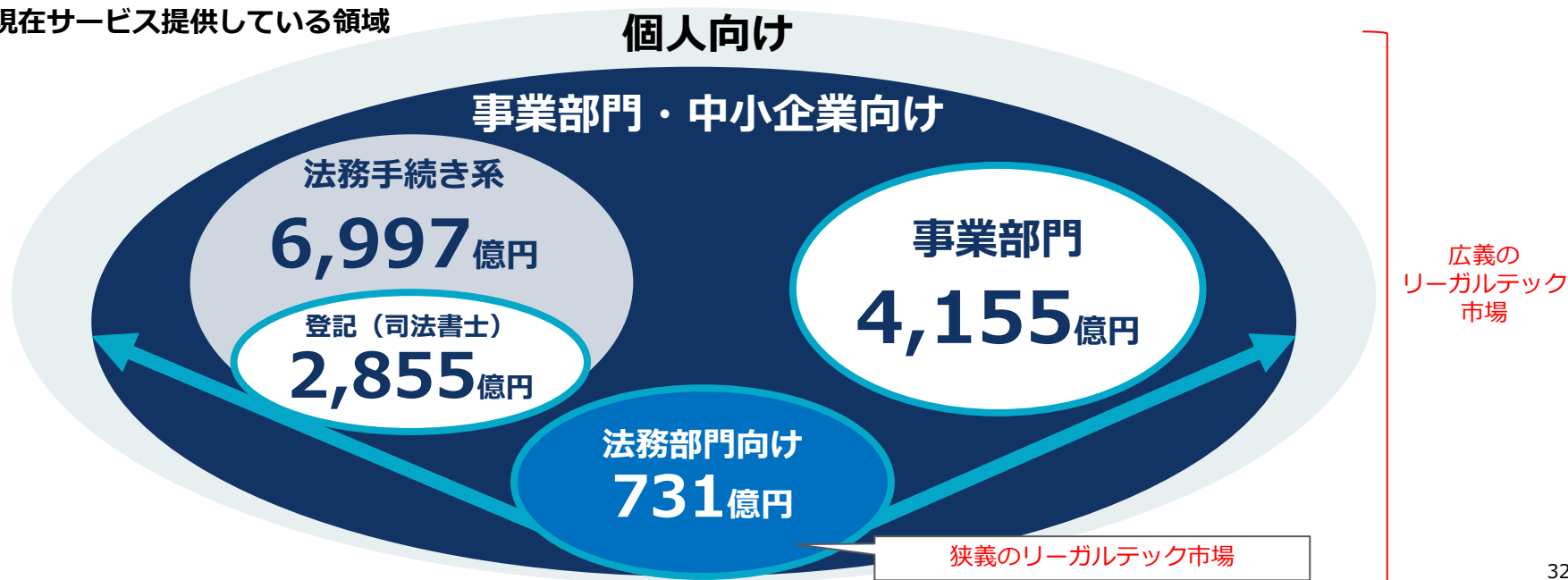
菅原 貴与志

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。

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。

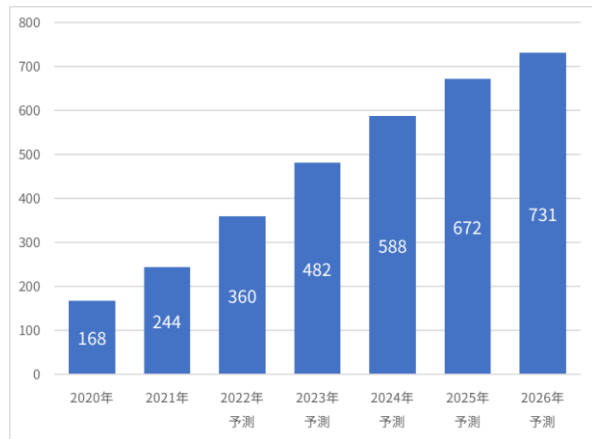
○ 現在サービス提供している領域



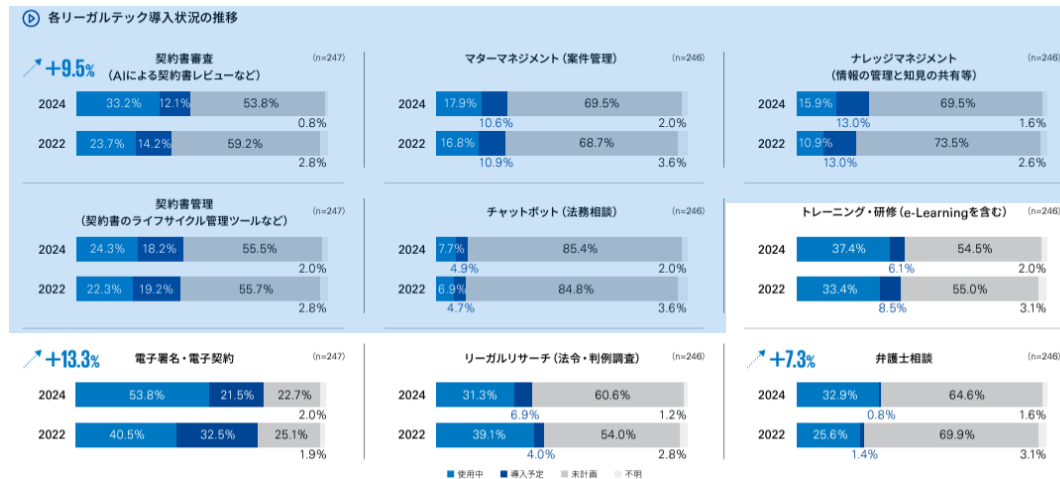
リーガルテック市場規模（狭義の市場）

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)

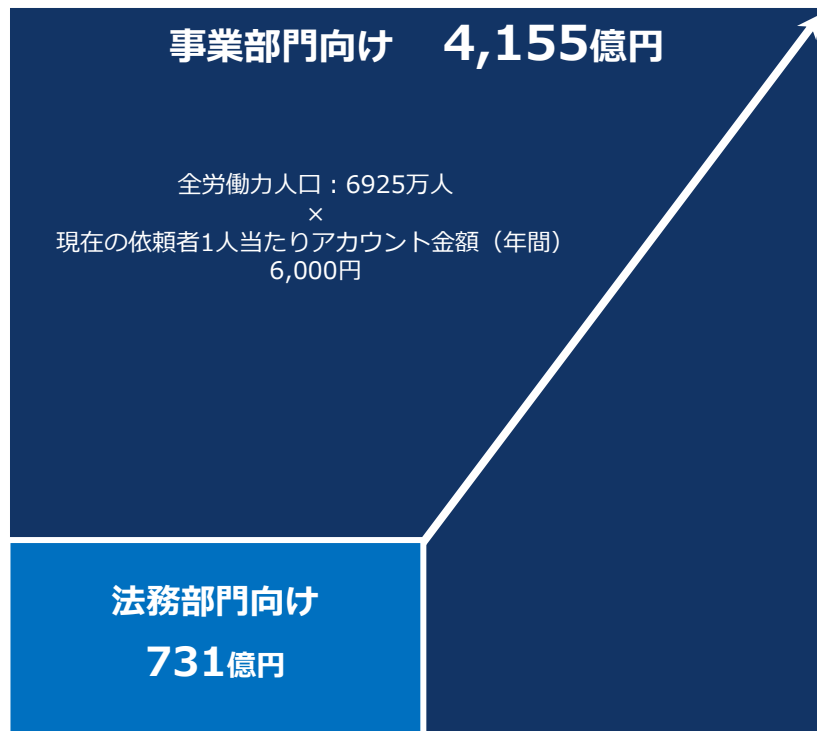


※1 ITRMarketView「リーガルテック市場2022」よりサービスごとの市場規模予測を集計し作成。

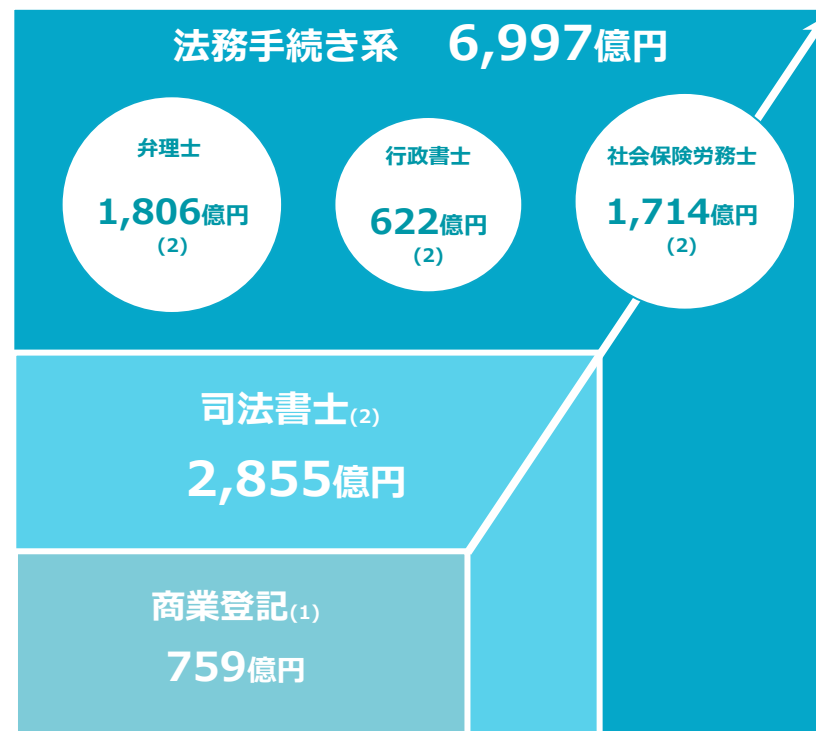
※2 KPMGコンサルティング株式会社とトムソン・ロイター株式会社が共同で実施した「法務・コンプライアンスリスクサーベイ2024より引用。

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

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、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

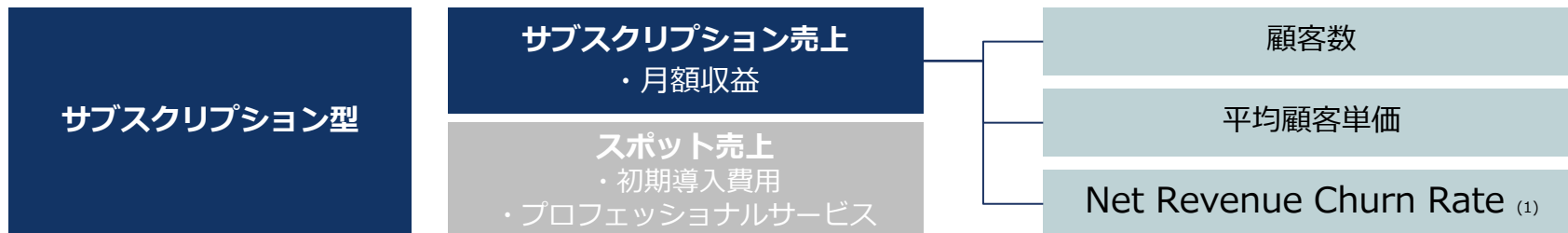
1,714億円⁽¹⁾

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



登記事業



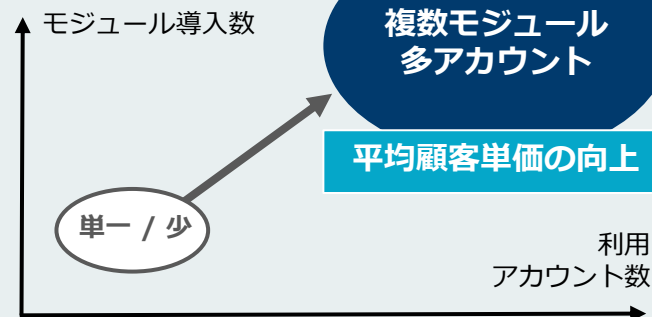
※1 サービスの解約率の指標であり、既存顧客のアップセル/ダウンセルを考慮した指標。四半期決算月ごとに次の算式により算出。
「(当月解約のあった顧客及び減額された顧客のMRR－既存顧客の追加のMRR) / 前月のMRR」の12か月平均」

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（上場による認知度の向上）

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担当者	ステータス
163493	OO株式会社/訴訟...	GVA TECH...	2024-11-29 00:00...	2024-11-16 14:34...	法務 辻本	完了
163677	◆取引先訴訟/書...	GVA TECH...	2024-11-29 16:04...	2024-11-29 16:04...	法務 荒木	依頼者の返信待ち
163671	◆売買契約書...	GVA TECH...	2024-11-29 16:04...	2024-11-29 16:04...	法務 荒木	依頼者の返信待ち
163668	OO株式会社/訴訟...	GVA TECH...	2024-11-29 00:00...	2024-11-29 15:51...	法務 辻本	依頼者の返信待ち
163637	依頼者セットの...		2024-11-29 15:54...			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

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、アカウンタビリティ(説明責任)の確立を支援します。

総合カタログ

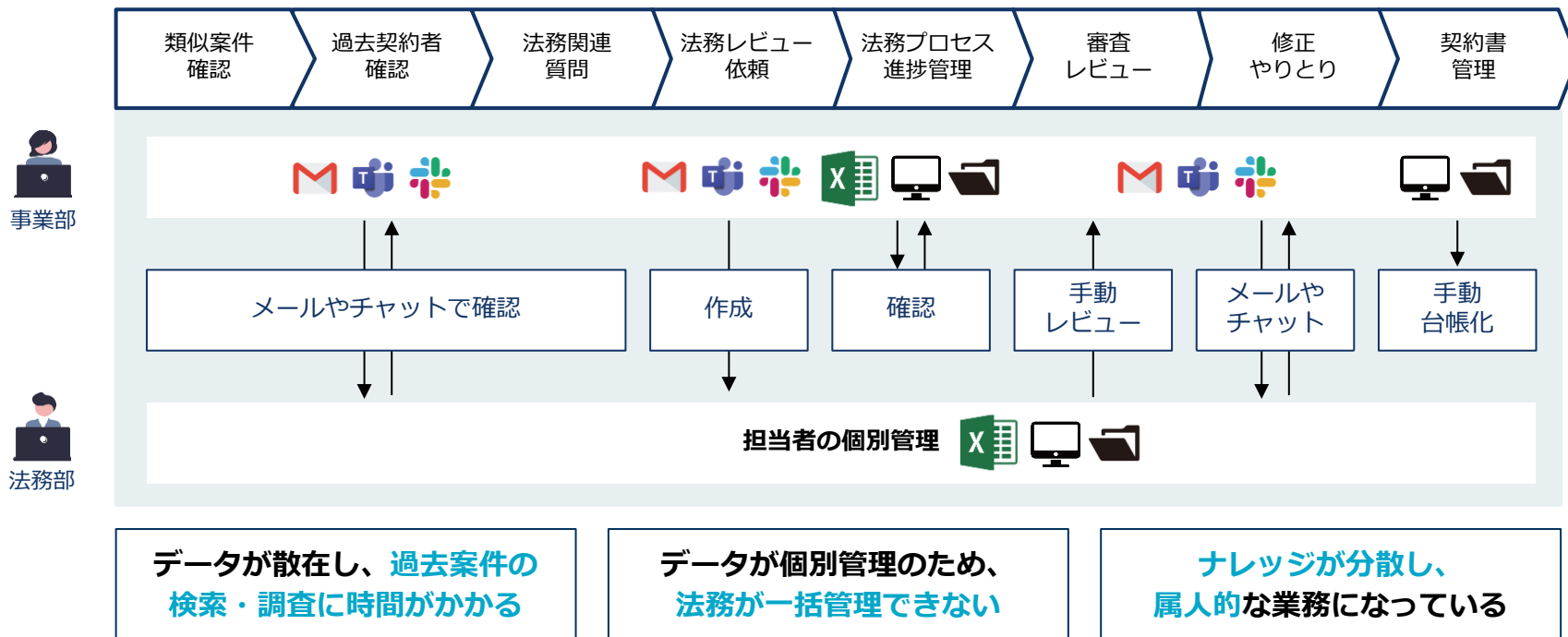
法律 x テクノロジー総合カタログ



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

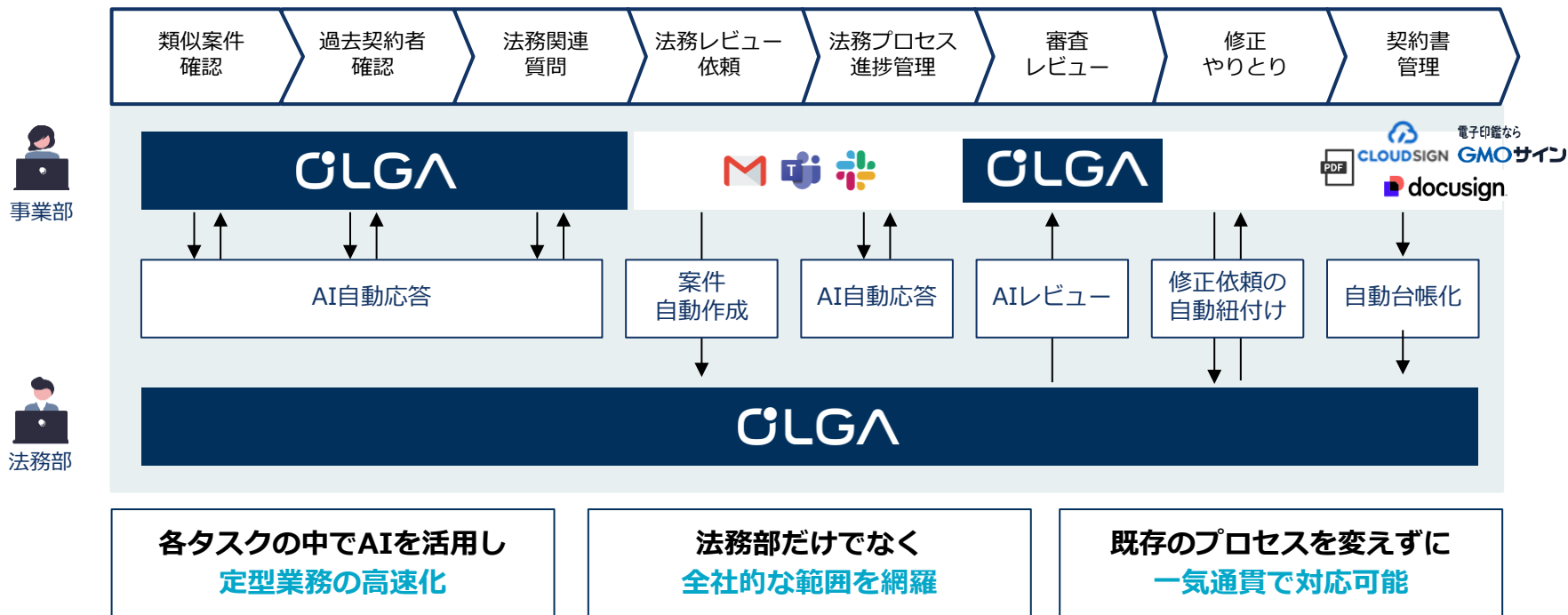
法務業務における現場の課題

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

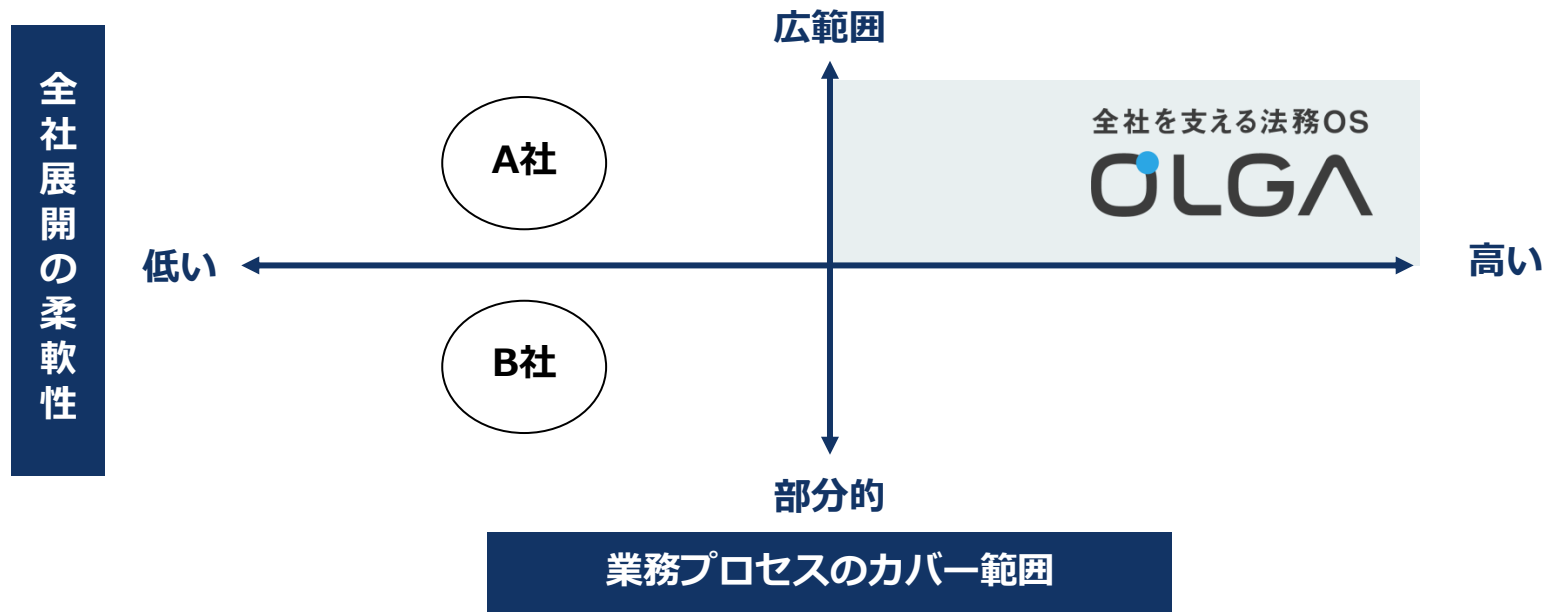
合計：2週間前後

OLGA導入後

合計：3日前後

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、AI法務アシスタントに加え、法務データ基盤システム、AI契約レビュー、契約管理、ひな型管理と業務プロセスのカバー範囲が広い。



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47,168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

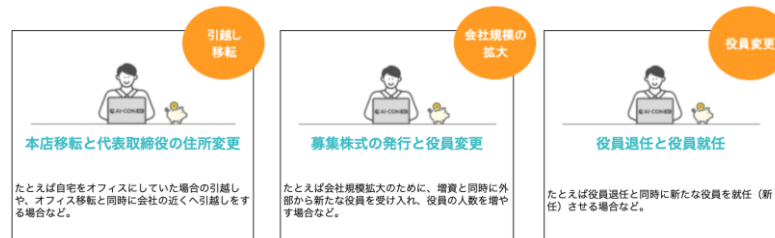
会員登録時に、一般財団法人民事法務協会が提供する登記情報を
取得し、申請に必要な情報を自動反映

[illegible][illegible]

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



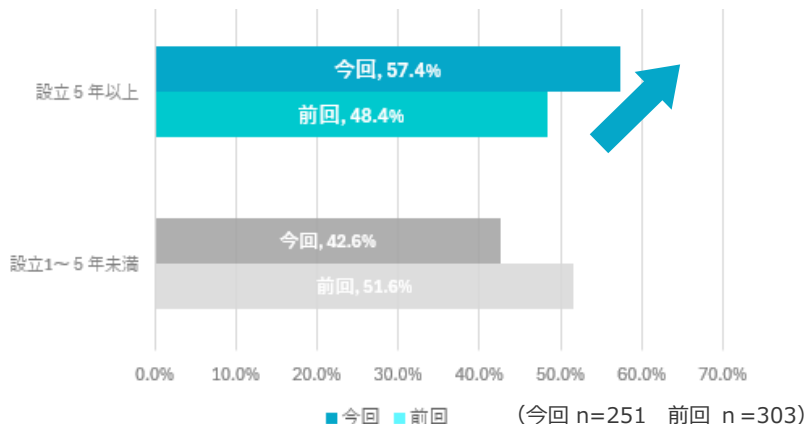
複数登記申請に対応。対応パターン飛躍的に増加。

- ・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

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

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。