

## GVA TECH

298A・100株

12月26日

東証グロース上場

## 法務業務のDX推進で、契約を担う法務担当から フロントラインまで全社的にサポート

「法とすべての活動の垣根をなくす」をパーパスに、企業の法務部門や法律事務所向けDXプロダクトを提供する「LegalTech SaaS事業」と、法務機能を持たない中小企業等を対象に「登記事業」を展開する。2023年12月期にインサイドセールス強化により「登記事業」を大きく伸ばし、2024年12月期第2四半期以降は「LegalTech SaaS事業」が提供する法務OS「OLGA」の基盤モジュール追加により潜在需要を取り込み、大幅な伸長を見せた。これら成長を背景に全体平均顧客単価は8万6千円と上昇を続けている。2024年12月期第3四半期時点の顧客数は「登記事業」が累計約2万社、「LegalTech SaaS事業」約600社で、売上構成はほぼ半々となる。

足もと5期で経常損失が続くが、売上伸長の背景にある顧客基盤拡大を続けつつ、売上高成長率を同水準に維持することで、黒字転換を狙っている。コストについては、システム開発は投資回収フェーズに入っており、2023年12月期に膨らんだインサイドセールス業務委託費に関しても人材市場の落ち着きから縮小する見込み。コストの絶対額は継続的に増加したものの、売上高対比では低下傾向にあり、短期的な目線で黒字化実現の見通しを持つ。上場効果でtoB認知度向上も期待されるほか、「上場企業」の属性獲得により、高い機密性が要求される法務関連データ取り扱いでの信頼性が今まで以上に担保され、引き合いも増加するだろう。

## 法務プロセス支援による省力化をコンセプトに カスタマイズと法務データ基盤で差別化

「OLGA」は、確認したい契約書をwordで立ち上げ、ツールバーから起動して利用する仕掛けとなり、顧客利便性が高い。審査対象契約書の表題や内容と、登録された数千の契約書ひな形をAIが突合し、類似契約書を抽出して契約書レビュー（法的視点での記載内容チェック）を開始する。不足条文やリスク単語・条文が瞬時に提示され、法務業務の省力化を実現する。

標準装備される契約書ひな形には、提携する法律事務所等からの仕様に加え、顧客企業独自のひな形をカスタマイズできる。さらに推奨条文の解説集等、取引先対応に活用できる手順や要点を提供することで優位性を発揮し、市場でポジションを築いている。法務業務効率化を希望する、ひな形を持つ大手企業等からの受注増で案件規模の拡大が予想され、大幅な収益寄与の道が開ける。

## GVA TECH

298A・100株

12月26日

東証グロース上場

2023年1月に提供開始した法務データ基盤「法務案件受付管理」モジュールは、法務知見の少ない事業部門や、法務部門のない中小企業等が直接法務に接し、自ら活用できる環境を目指して構築された。法務部門のみならず、各事業部門が案件毎に法務内容や進捗状況など確認できる等、利便性を優先した設計によりフロントラインを法務業務に巻き込み更なる省力化を実現した。さらに、メールやチャットでの交渉状況等詳細情報を確認できるほか、事業部門向けAIチャットボット機能では、法務部門の負担となる雑多な問題（ひな形や案件を進める手順等）を解決する。

これら一連の事業部門向け法務関連業務サポート機能が大きな強みとなり、手掛ける競合他社も少ないことから、同領域で市場ポジションを確立している。実際、同社の案件管理機能の精度はもちろん使い勝手の良さから、同社に対する顧客評価は高く、競合比較の末に受注に至るケースも少なくない。結果、現在では利用アカウント数増加に伴い顧客単価が上昇し、業績を押し上げている。



## OLGA for Salesforceをアクセル要素に成長を加速

同社に資本参加するテラスカイ<3915>と協業し、Salesforce (CRM顧客管理システム)との連携Appを開発しており、2024年11月に「OLGA for salesforce」をリリースした。法務・契約案件の依頼、取引先毎の商談管理や案件確認等、すべての法務プロセスをSalesforceプラットフォームで実行することにより、顧客管理と法務案件管理のシームレスな連携を実現し、ワークフローの一元化で業務効率を向上させる。

同社KPIの顧客単価向上に向け、顧客企業からの全社的なアカウント獲得を狙っており、現時点では、1アカウントにつき数百円から数千円の追加フィーでの利用環境を想定している。Salesforceへの手数料加算のみで導入コスト等の顧客負担はない。同社既存顧客はもちろん、Salesforceユーザー全体へ同社の顧客基盤を広げる絶好の機会となり、2025年12月期には業績アップサイドも見えてくる。

なお、テラスカイはAWS関連も手掛けており、同社直販の「OLGA」はAWSプラットフォームで提供されていることから、連携強化等によるビジネス領域拡大も期待され、成長への道筋となるだろう。

**GVA TECH**

298A・100株

12月26日

東証グロース上場

**安定成長の「GVA法人登記」**
**スキーム水平展開で土業の認可業務を自動化**

司法書士業等に代替する「GVA法人登記」は、一部自動化等支援により最短10分で書類作成し、通常依頼コストの約4分の1で申請を完了する。2023年の商業・法人登記数はおよそ100万件と市場規模は大きい。また、GVA登記サービスの品質の高さを背景に、同サービスをOEM供給しており、登記事業売上の約3割を占めている。

日本では土業が多く関連ビジネス需要が見込める。同社は、DXで土業を再現し、顧客利便性や経済性のほか、土業支援観点からのサービス展開を計画している。領域を拡充して利用促進し、顧客タッチポイント増加による収益拡大の構図を描いている。

弁理士が担う商標出願や特許出願のほか、行政書士の各種認可業務の自動化を進める。同社がテクノロジー関連業務を請け負うことで弁理士の負担を軽減し、協業して効率にアウトプットを創出する。2025年12月期には弁理士の商標出願関連プロダクトの商用利用開始を計画している。提供価格については、弁理士による商標出願では事前調査から登録までの費用が数十万円に上るが、同社プロダクトはその半分以下でも十分な収益を見込める設計としているようだ。特に小規模予算の中小企業からの需要を見込み、まずは「GVA法人登記」既存顧客へのクロスセルにより顧客獲得コストを抑えてLTVを上げ、収益貢献を目指す。市場規模に関しては、商標登録出願は約16万件と大きく、将来的に特許出願約30万件や意匠登録出願約3万件も加われば、更なる顧客単価向上の糸口を掴めるだろう（2023年特許庁）。


**多言語契約書対応によるニーズ充足も成長要素に**

2024年12月に「OLGA」契約書レビューの翻訳機能の提供を開始し、Deep-LのAPIにより英文のみならず主要他言語への対応が可能となった。「OLGA」では、電子契約について世界180カ国以上150万社超に採用されているDocuSignと連携しているほか、「OLGA for Salesforce」では、SFA（営業支援システム）とCRMで世界トップシェアのSalesforceが15万社以上と繋がっており、これらを足掛かりにしたグローバル業務への対応も成長要素として意識されよう。

**GVA TECH**

298A・100株

12月26日

東証グロス上場



## 中長期の業績見通し

「OLGA」の法務データ基盤「法務案件受付管理」モジュールを成長ドライバーと捉えており、その基本機能拡充と利用アカウント機能強化を図る計画である。顧客での「法務案件受付管理」の導入率は、リリースから約4年の「AI契約書レビュー」に比べおよそ半分と拡販の余地は大きいことから、クロスセルで既存顧客への訴求を徹底し、アカウント増から顧客単価上昇を狙う。

企業の法務業務について、同社によれば、社員100人あたり法務担当1人の割合が通説なため、「OLGA」のターゲットは300-1,000人規模の企業を想定している。2024年3月時点で、従業員数が301-2千人の中堅企業は約9千社((株)東京商工リサーチ)に及び、「OLGA」顧客数は600社であることから、潜在需要規模は大きく相当の拡大余地がある。

長期的には、個人向けサービスの展開も確実に視野に入れている。法律の理解深耕の手助けになる、個人の生活に寄り添った利便性の高いソリューションを提供し、より良い生活の支えになりたいと考えている。2026年3月期には民事裁判IT化の完全施行が予定されており、関連書類作成など、同社が個人の法務関連手続きを支援する機会は増えるだろう。同社サービスの社会実装により「法と全ての活動の垣根をなくす」ことでインクルーシブな社会の実現を目指しており、着実な成長で一歩ずつ歩みを進めている。

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)		純損失	伸び率
		伸び率	経常損失		
2020/12	133	381.4%	▲189	▲193	—
2021/12	282	112.4%	▲251	▲488	—
2022/12	418	48.0%	▲296	▲297	—
2023/12	728	74.0%	▲430	▲431	—
2024/12 予	1,166	60.1%	▲565	▲568	—
2024/6 2Q	486	—	▲242	▲244	—
2024/9 3Q	800	—	▲396	▲398	—
予想EPS/配当	単独：—/0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

**免責事項(ディスクレーマー)**

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

**■お問い合わせ■**

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp