

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## GVA TECH

298A 東証グロース市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年9月18日(木)

執筆：客員アナリスト

**渡邊俊輔**

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2025年12月期中間期の業績概要	01
2. 2025年12月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業内容	04
■ 業績動向	10
1. 2024年12月期の業績概要	10
2. 2025年12月期中間期の業績概要	10
3. 2025年12月期の業績見通し	11
4. 財務状況と経営指標	12
5. キャッシュ・フローの状況	13
■ 成長戦略	14
1. LegalTech SaaS 事業	15
2. 登記事業	16
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 成長著しいリーガルテック企業。 2025年12月期4Qは黒字化、投資フェーズの最終段階へ

GVA TECH<298A> (ジーヴァテック) は、2017年に設立したリーガルテック企業である。法務部門を持つ大企業・中堅企業や法律事務所向けに「LegalTech SaaS事業」を展開し法務のデジタル化(DX)を支援している。また、社内に法務機能を持たないスタートアップや中小企業向けに登記手続きをサポートする「登記事業」を展開している。LegalTech SaaS事業では、法務案件やナレッジを一元管理し、事業部門とのやり取りも含めて標準化・可視化することにより、法務部門がより専門的な業務にリソースを割けるよう法務オートメーション「OLGA(オルガ)」を提供している。登記事業では、登記変更に必要な書類作成をサポートする「GVA法人登記」、商業登記簿謄本を取得する「GVA登記簿取得」、商標登録に必要な資料作成をサポートする「GVA商標登録」を提供する。これらのサービスにより、手戻りが少なく、コストを抑えた手続き運用を可能にした。同社は、法務業務における社会課題やニーズを的確に捉え急成長しており、2024年12月に東京証券取引所(以下、東証)グロース市場に上場した。

#### 1. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の業績は、売上高で前年同期比53.6%増の747百万円、営業損失で147百万円(前年同期は238百万円の赤字)、経常損失で151百万円(同242百万円の赤字)、中間純損失で152百万円(同244百万円の赤字)となった。売上高は、LegalTech SaaS事業では顧客平均単価の上昇、登記事業ではサービス利用件数の増加(過去最高)が寄与し、増収となった。利益面では、依然として成長投資フェーズにあるため赤字となったが、売上増加とコスト最適化の取り組みにより、四半期会計期間・累計においても赤字幅が縮小した。

#### 2. 2025年12月期業績見通し

2025年12月期の業績は、売上高で前期比49.1%増の1,737百万円、営業損失で250百万円(前期は523百万円の赤字)、経常損失で259百万円(同531百万円の赤字)、当期純損失で261百万円(同532百万円の赤字)を予想している。売上高は、LegalTech SaaS事業及び登記事業ともに前期比で大幅な増収を見込む。利益面では、売上高の推移を見極めつつ効率的にコストを投下し、各費用をコントロールすることで赤字幅の縮小を図る。なお、同社は投資フェーズの最終段階と位置付けており、第4四半期会計期間での黒字化を見込んでいる。

要約

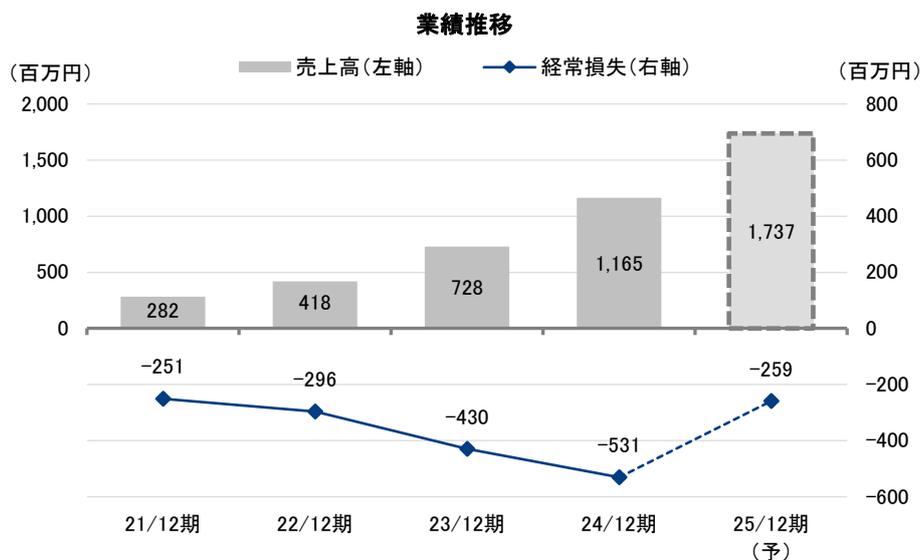
3. 成長戦略

同社が対象とする潜在市場の規模は、LegalTech SaaS 事業が約 4,155 億円、登記事業が約 6,997 億円と大きい。LegalTech SaaS 事業は法務オートメーション「OLGA」の機能拡充及び外部連携を進め、複数モジュール導入と全社展開によるアカウント数増加に注力し、顧客平均単価の引き上げを目指す。直近では、人事データ一括登録、「AI 変更覚書」、マルチリンガル機能を実装した。さらに外部連携では Salesforce との連携、Salesforce、トムソン・ロイター（株）及び（株）リセとの販売協業により、顧客獲得効率を高める。新規獲得は、営業人員の増強と適正な広告投資の継続により拡大を図る。一方、登記事業では、簡易な登記申請に特化しつつ、登記以外の領域へ拡張を進める。さらに登記関連記事の SEO※強化、中小企業向けサービスを展開する企業向けの OEM 展開、税理士チャネルを通じて流入を増やし、新規の積み上げとリピートで利用件数を伸ばす。収益面では、外注業務の内製化などで効率化するとともに、売上とのバランスを取りながらコストコントロールを強化し、投資回収フェーズへの移行を進める。

※ Search Engine Optimization の略で、ネット検索エンジンにおける検索表示順位の向上を目的として、キーワード設計やコンテンツ最適化、表示速度・モバイル対応などの技術的最適化を行うこと。

Key Points

- ・法務業務の社会課題やニーズを的確に捉え、LegalTech SaaS 事業と登記事業を展開し急成長中
- ・2025 年 12 月期中間期は赤字も、成長投資フェーズは最終段階にあり同第 4 四半期は黒字化を見込む
- ・LegalTech SaaS 事業は顧客平均単価の向上、登記事業はサービス利用件数の増加施策に注力し、さらなる成長を目指す



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 法務業界のデジタルトランスフォーメーションを推進する リーガルテック企業

#### 1. 会社概要

同社は、代表取締役社長である山本俊（やまもとしゅん）氏が2017年に設立したリーガルテック企業である。山本氏は弁護士として、大企業からスタートアップまで幅広く支援した経験を通じて法務業界における課題を痛感し、進化が著しいITを活用して課題を解決するために起業した。「法とすべての活動の垣根をなくす」というパーパスの下、法務とほかの業務・活動を統合し、企業や個人がより創造的かつ効果的に活動できる社会の実現を目指している。同社名の「GVA」はGlobal、Venture、Achievementの頭文字に由来する。

近年、コンプライアンスの重要性の高まり、人材不足、技術革新や国際化に伴う法務リスクの複雑化、さらにデジタルトランスフォーメーション（DX）の進展などにより、社会環境は大きく変化している。こうしたなか、各企業の法務部門は様々な課題を抱えている。たとえば、大企業での法務部門では人材不足により1人当たりの業務量・業務範囲が拡大している。一方、事業部門では、法務対応スキルが未熟なため、法務部門への過度な依存や連携不足が生じ、法務ノウハウの部門内共有も進んでいない。DXによる効率化も遅れているのが現状である。さらに中小企業や個人事業主では、法務知識やリソースが不足しており、専門家への報酬料やリーガルコストの負担が増大している。

こうした課題に対応するため、同社は主に法務部門を持つ大企業・中堅企業や法律事務所向けに「LegalTech SaaS事業」を展開し、法務業務のDXを推進している。また、社内に法務機能を持たない中小企業や個人事業主向けには、登記手続きを効率化する「登記事業」を展開し、会社運営に必要な数多くの法的手続きを支援している。

2024年12月に東証グロース市場に上場し、さらなる成長を目指している。

なお、2025年12月期中間期より、登記事業の名称を「法務手続きクラウド事業」に変更したが、当レポートでは従来の名称である「登記事業」で統一する。

なお、代表取締役社長の山本氏は、弁護士法人GVA法律事務所の創業者であるものの、現在はGVA TECHの経営のみで、同法律事務所の経営には関与しておらず、両法人に資本関係等は一切ない。

会社概要

会社沿革

年月	内容
2017年 1月	同社設立
2018年 4月	秘密保持契約書チェックサービス「AI-CION (現 GVA NDA チェック)」リリース
2019年 1月	商業・会社変更登記申請オンライン支援サービス「AI-CON 登記 (現 GVA 法人登記)」リリース
2019年 2月	契約審査クラウド「AI-CON Pro (現 GVA assist)」リリース
2021年11月	法人の登記簿謄本取得サービス「GVA 登記簿取得」リリース
2023年 1月	法務データ基盤システム「GVA manage」リリース
2024年 3月	生成 AI 契約管理システム「GVA 契約書管理」リリース
2024年11月	「OLGA」をリリースし、「GVA manage」「GVA assist」「GVA 契約書管理」を統合
2024年12月	東証グロース市場に上場

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

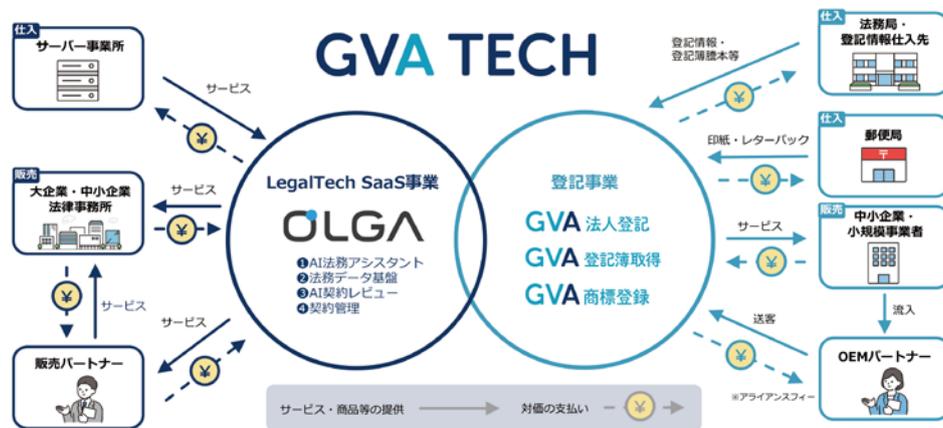
## LegalTech SaaS 事業と登記事業を展開

### 2. 事業内容

同社はリーガルテック事業の単一セグメントであるが、LegalTech SaaS 事業と登記事業の 2 事業部門に分けて業績を開示している。2025 年 12 月期第 2 四半期の事業別売上高は、LegalTech SaaS 事業部門が 209 百万円で全体の 53.6%、登記事業が 181 百万円で 46.4% となり、2 事業バランスが取れた構成となっている。また両事業とも大きく売上を伸ばしている。

同社と競合する企業は存在するものの、特定の分野や機能に特化したサービス提供にとどまっている。これに対し、同社は法務業務及び登記に関して幅広く対応できる点が強みである。また、プロダクト開発及びビジネスサイドには有資格者を配置しており、専門知識と実務に基づくカスタマーサクセスを通じて、業容拡大と解約リスクの最小化を図っている。

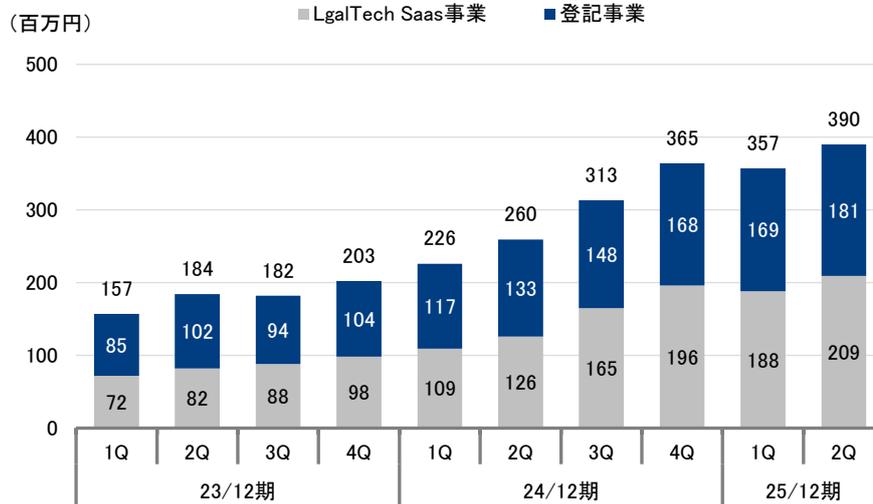
### 事業の概要



出所：決算説明資料より掲載

会社概要

事業別売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) LegalTech SaaS 事業

LegalTech SaaS 事業では、主に法務部門を持つ大企業・中堅企業及び法律事務所を対象に、法務業務を効率化する SaaS 型のクラウドサービスである法務オートメーション「OLGA」を提供している。同サービスは、法務案件の情報やナレッジ、法務部門と事業部門間のコミュニケーションを一元管理し、案件の進捗管理を可視化する。さらに、AI を活用して QA チャットボットの自動作成や過去の類似案件の対応事例を参照し、提案する機能を備えている。

「OLGA」は「AI 法務アシスタント」「法務データ基盤」「AI 契約レビュー」「契約管理」の4つのモジュールで構成される。「OLGA」の導入により、事業部門との円滑なコミュニケーション、組織全体の工数削減と業務品質の向上を実現する。法務部門においては、より専門的な知識を要する「非定型業務」に割くリソースを確保できる。以下、「OLGA」の各モジュールについて説明する。各モジュールは個別導入も可能で、企業のニーズや業務実態に応じた柔軟な対応が可能である。

「法務データ基盤」モジュール

事業部門と法務部門間のコミュニケーションツールを提供し、案件の進捗管理やタスク管理を可能とする。加えて、あらゆる法務関連情報やノウハウを体系的に集約し、担当者の退職や異動による知識のブラックボックス化を防ぐ。法務業務においては、過去の規範や法律の解釈、交渉経緯などのナレッジは極めて重要であり、本モジュールによりそれらを一元的に蓄積できる。

「AI 法務アシスタント」モジュール

法務データ基盤モジュールで一元管理されたデータを活用し、定型的な相談内容を自動的にデータベース化して事業部門へ回答するほか、過去の類似案件を検索・提案する機能をチャットボット形式で提供する。そのため、業務部門では案件推進のスピードアップ、法務部門では工数削減を実現する。

会社概要

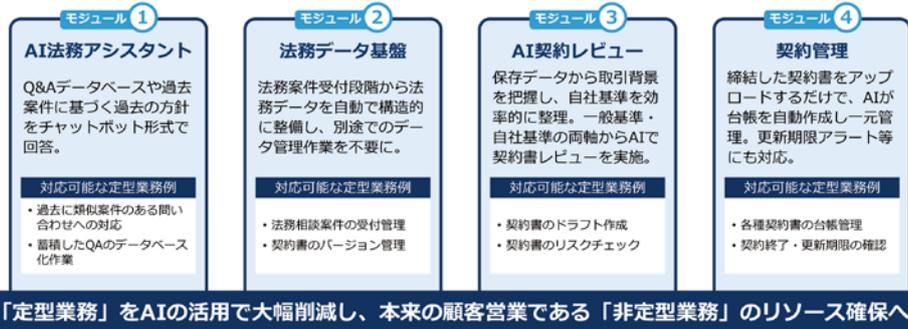
「AI 契約レビュー」モジュール

契約書の論点検知・過去のナレッジ活用・形式チェックといった機能を提供する。従来は、人力に依存していた膨大な契約書審査業務において、品質向上と効率化を実現することで、法務部門は年々高度化する契約審査に対応するリソースを確保できる。なお、論点検知機能は顧客企業独自の基準にカスタマイズ可能であり、自社ルールやマニュアルに沿った審査が可能である。

「契約管理」モジュール

締結済の契約書の管理台帳を自動生成・管理する機能を提供する。契約書をアップロードするだけで AI が必要項目を抽出し、契約期限に応じたアラートを発出することで、更新や終了の漏れを防ぎ、リスクを低減する。

「OLGA」のモジュール



「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

出所：決算説明資料より掲載

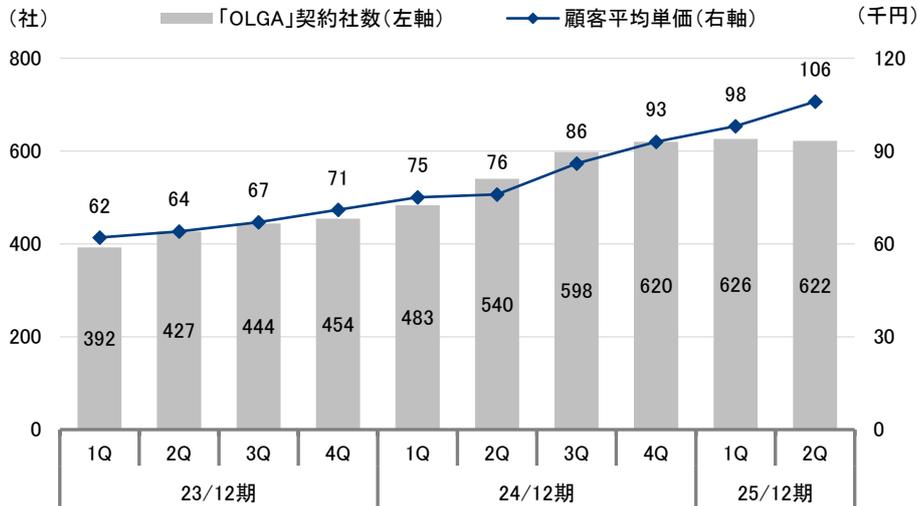
LegalTech SaaS 事業の収益モデルは、契約時に発生する初期費用やコンサルティングフィーをスポット売上として計上し、その後はモジュール数やアカウント数に応じて設定される月額課金によるサブスクリプション売上を計上する。売上の大部分はストック型のサブスクリプションにより構成されており、同事業売上全体の90%以上を占める。サブスクリプション売上は、「OLGA 契約社数×顧客平均単価」で構成される。

2025年12月期中間期末の「OLGA」契約社数は大企業を中心に622社（前年同期末比15.2%増）、顧客平均単価は月額106千円（前年同期比39.5%増）と堅調に拡大した。さらに、複数モジュールを導入する企業の顧客平均単価は同208千円と、全体平均と比べて約2倍の水準となっている。今後、中小企業へのターゲット拡大に伴い、顧客平均単価が一時的に低下する可能性はあるものの、同社はアップサイド余地として現状比20～30%の上昇が見込めるとしている。また、同時点でのARR※は796百万円となり、前年同期比61.3%増加した。なお、同時点の契約社数は同第1四半期末比で若干減少したが、法務部門を持つ大企業・中堅企業を主なターゲットとし、複数モジュールの導入を促進する戦略を推進した結果、顧客平均単価の上昇により顧客企業内での決裁権限が上位化し、契約決定に時間を要したためである。これまでの解約事例は、単一モジュールのみの廉価版利用企業が中心であり、業績への影響は限定的と見ており、レベニューベースで見た解約率は0.5%程度で推移しており、同社では適正水準にあるとしている。下期に向けては、マーケティング投資やアライアンス強化などを通じて、契約社数の増加を目指している。

※ Annual Recurring Revenue の略で、年間経常収益のこと。同社では「対象月末時点における継続課金契約に基づく当月分の料金合計×12ヶ月分」で算出している。

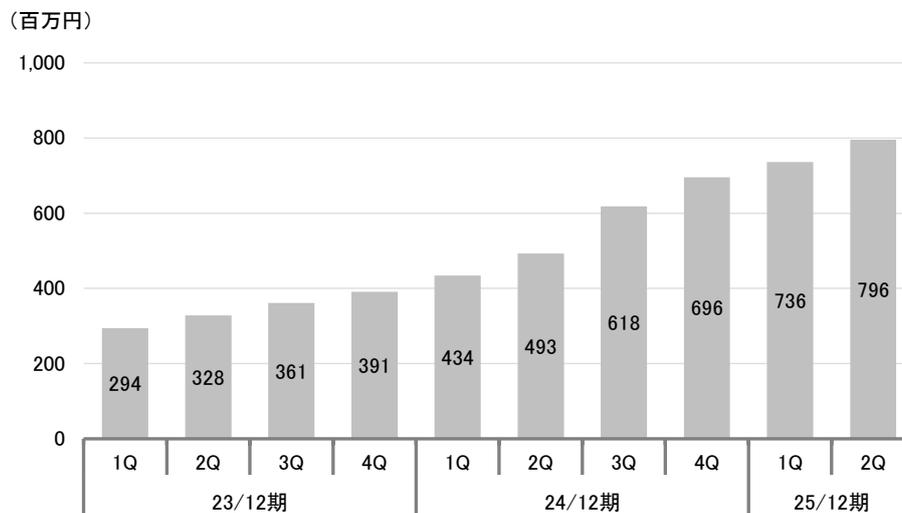
会社概要

LegalTech SaaS事業の「OLGA」契約者数及び顧客平均単価推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

LegalTech SaaS事業ARR推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、弁護士法 72 条では「弁護士または弁護士法人でない者が、報酬を得る目的で、訴訟事件、非訴訟事件、審査請求・再調査の請求、再審査請求その他行政庁に対する不服申立事件、その他一般の法律事件について、鑑定、代理、仲裁、和解その他の法律事務を取り扱い、または周旋すること」を禁止している。「OLGA」においては、提供される機能やカスタマーサポートの対応についても機能説明にとどまり、同条に抵触しない適法なサービス運営を行っている。この点について、外部の法律事務所から適法である旨の意見をj得ている。

会社概要

## (2) 登記事業

登記事業は主に法務部門を持たない中小企業や小規模事業法人向けに、登記手続きを効率化するサービスを提供している。具体的には、商業登記における変更申請書類の作成サポートをする「GVA 法人登記」、法人の履歴事項全部証明書等を簡単に取得できる「GVA 登記簿取得」を展開している。さらに、登記以外の領域への拡張施策として、2025年4月に「GVA 商標登録」のβ版の提供を開始し、同年9月の正式リリースにより商標登録申請書類の作成サポートを開始した。

商業登記とは、商法や会社法等で定められた事項（社名・役員情報・資本金・会社の目的など）を登記簿に記載し、公示する制度である。変更登記を行う際は、専門家以外が自力で作成するとミスが多く、司法書士へ依頼するケースが一般的である。そのため、費用や時間がかかるほか自分に合った司法書士を探す手間や、依頼後の煩雑なやり取りが発生するという課題がある。「GVA 法人登記」では、指定フォームに必要事項を入力するだけで必要書類を自動作成できるうえ、自力作成よりも「簡単・確実に」、司法書士依頼よりも「スムーズかつ低コスト」で手続きを進められるメリットがある。

変更登記では、まず変更前の情報を正確に記載する必要があり、ここで多くのミスが発生する。同社の強みは、株式会社や合同会社に加え、一般社団法人など28種類の法人形態に対応できる点と、各法人の登記簿PDFを正確に読み込む技術にある。これによって手間やミスを削減し、書類作成プロセスを大幅に簡便化している。なお、このPDF読み込みや複数登記対応の技術については特許も取得している。

登記事業の収益モデルはトランザクション型であり、企業が利用するごとに課金し、売上を計上する仕組みである。売上高は「サービス利用件数 × 平均利用単価」で構成される。

2025年12月期中間期末までに累計27,583社（前年同期末比38.2%増）が本サービスを利用した。同第2四半期の利用件数は4,333件（前年同期比1.4%増）で、そのうちリピート利用は1,366件、リピート比率は31.5%であった。従来から利用件数全体の約3割がリピート利用であり、1社当たり年間2件程度の登記頻度を踏まえると、同利用率は極めて高いと言える。

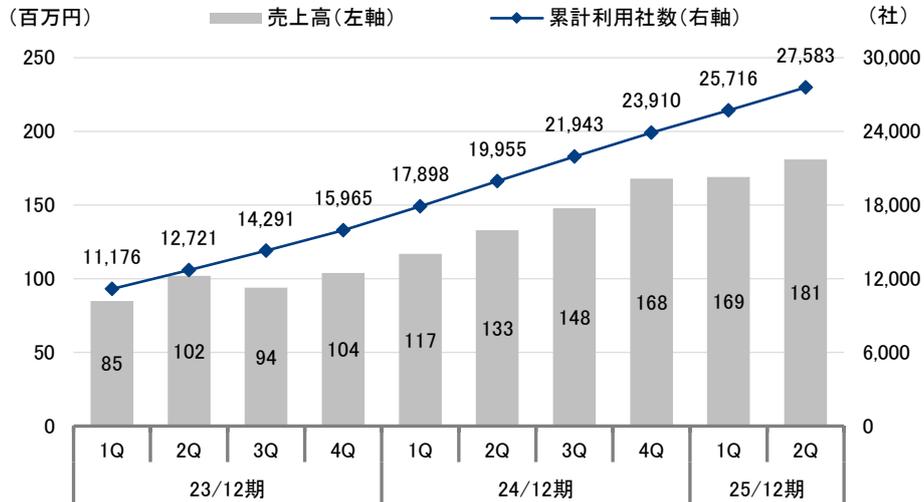
また、同社が実施した顧客アンケートでは、9割以上が「必ず利用する」または「たぶん利用する」と回答しており、顧客のニーズに即した利便性が高いサービスであることが裏付けられている。さらに「GVA 法人登記」を利用して申請書類作成した場合の補正率※1は9.8%にとどまり、法務省の目標値である20.4%※2を大きく下回る水準となっている。

※1 申請書類の不備で訂正等が発生する比率。

※2 法務省ホームページ「規制改革推進会議行政手続き部会取りまとめに基づく基本計画について」に記載の、役員変更登記に関わる補正割合の「将来的な目標数値（2022年3月）」。

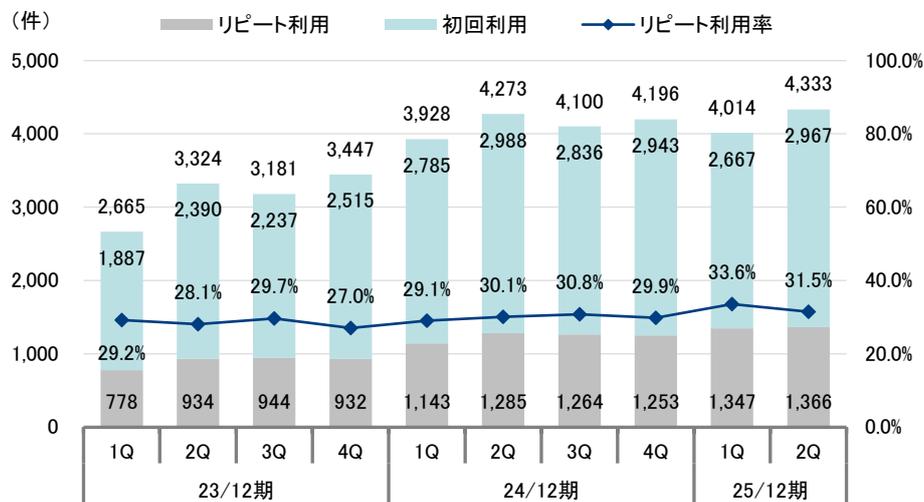
会社概要

登記事業の売上高と累計利用者数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

登記事業の利用件数推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、司法書士法3条及び73条で、司法書士でない者が法務局に提出する書類を作成したり、その相談に応じたりすることを禁止している。しかし、「GVA 法人登記」における登記申請書類作成機能は、あくまで申請者本人による書類作成をサポートするものである。また、サービス内で提供される機能やカスタマーサポートの対応も機能説明にとどめており、この点については外部の法律事務所から適法である旨の意見を得ている。

当該事業は司法書士と競合する側面を持つものの、複雑な登記案件には対応していないため、司法書士の役割は依然として必要である。同社は簡易な登記に特化し、司法書士との棲み分けを想定している。

## 業績動向

### 売上高は前期比 60.0% 増も投資フェーズ継続により、赤字幅拡大

#### 1. 2024年12月期の業績概要

2024年12月期の業績は、売上高で前期比 60.0% 増の 1,165 百万円、営業損失で同 523 百万円（前期は 416 百万円の赤字）、経常損失で 531 百万円（同 430 百万円の赤字）、当期純損失で 532 百万円（同 431 百万円の赤字）となった。売上高は、LegalTech SaaS 事業及び登記事業の両事業でサービス機能の拡充や営業活動の強化により新規顧客獲得が進み、増収となった。特に、「OLGA」の「AI 法務アシスタント」及び「法務データ基盤」モジュールのリリースが、新規顧客の獲得拡大に寄与した。利益面では、中長期的な成長のための営業人員の増加や、業務委託費及び新規顧客獲得のための広告宣伝費用などが増加し、販管費は前期比 387 百万円増加した。投資フェーズが継続しており、営業損失以下の各段階利益はいずれも前期を上回る赤字幅となった。

#### 2024年12月期業績

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	728	100.0%	1,165	100.0%	437	60.0%
LegalTech SaaS 事業	341	46.9%	598	51.3%	256	75.0%
登記事業	386	53.1%	567	48.7%	180	46.8%
売上原価	254	34.9%	411	35.3%	157	61.7%
売上総利益	473	65.1%	753	64.7%	280	59.1%
販管費	889	122.2%	1,277	109.6%	387	43.6%
営業損失	-416	-57.1%	-523	-44.9%	-107	-
経常損失	-430	-59.1%	-531	-45.6%	-101	-
当期純損失	-431	-59.3%	-532	-45.7%	-100	-

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

### 売上高は前年同期比 53.6% 増と成長ペース持続、コストの最適化が奏功し赤字幅縮小

#### 2. 2025年12月期中間期の業績概要

2025年12月期中間期の業績は、売上高で前年同期比 53.6% 増の 747 百万円、営業損失で 147 百万円（前年同期は 238 百万円の赤字）、経常損失で 151 百万円（同 242 百万円の赤字）、中間純損失で 152 百万円（同 244 百万円の赤字）となった。売上高は、LegalTech SaaS 事業が前年同期比 68.0% 増の 397 百万円、登記事業が同 40.1% 増の 350 百万円と大きく伸長した。LegalTech SaaS 事業では顧客平均単価の上昇、登記事業ではサービス利用件数の増加（過去最高）が寄与した。利益面では、依然として成長投資フェーズにあるものの、売上増加とコスト最適化の取り組みにより、四半期会計期間・累計においても赤字幅が縮小した。

## 業績動向

## 2025年12月期中間業績

(単位：百万円)

	24/12 期中間期		25/12 期中間期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	486	100.0%	747	100.0%	261	53.6%
LegalTech SaaS 事業	236	48.6%	397	53.1%	160	68.0%
登記事業	250	51.4%	350	46.9%	100	40.1%
売上原価	168	34.5%	290	38.8%	122	72.8%
売上総利益	318	65.5%	457	61.2%	138	43.5%
販管費	557	114.5%	605	80.9%	47	8.5%
営業損失	-238	-49.0%	-147	-19.7%	91	-
経常損失	-242	-49.9%	-151	-20.3%	91	-
当期純損失	-244	-50.1%	-152	-20.4%	91	-

出所：半期報告書よりフィスコ作成

## 第4四半期は黒字化、通期では増収・赤字幅縮小を見込む

### 3. 2025年12月期の業績見通し

2025年12月期の業績は、売上高で前期比49.1%増の1,737百万円、営業損失で250百万円（前期は523百万円の赤字）、経常損失で259百万円（同531百万円の赤字）、当期純損失で261百万円（同532百万円の赤字）を予想している。売上高は、LegalTech SaaS 事業における新規導入社数及び平均顧客単価の拡大、登記事業におけるサービス利用件数の増加を見込んでおり、前期比で大幅な増収の見通しである。特に、前期までに行った成長投資による営業力強化が寄与すると見込まれる。利益面では、効率的なコスト投下により各費用の増加を抑制し、赤字幅の縮小を見込んでいる。既存社員の待遇改善や中途採用活動の強化などの人材投資、開発リソース確保のための費用、新規顧客獲得のための広告宣伝費を織り込む一方、外注していた業務を内製化することで業務委託費を削減する計画である。投資フェーズの最終段階と位置付け、第4四半期会計期間では黒字化を見込んでいる。

### 2025年12月期業績見通し

(単位：百万円)

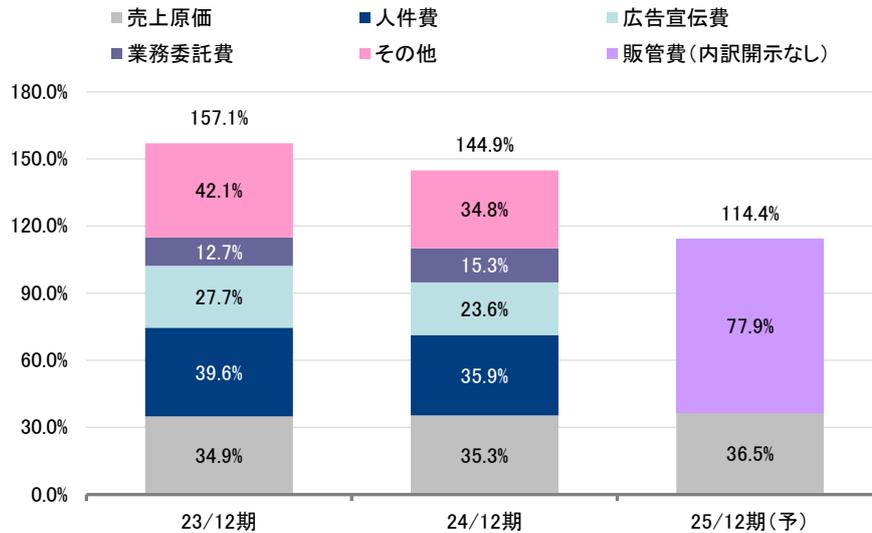
	24/12 期		25/12 期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	1,165	100.0%	1,737	100.0%	572	49.1%
売上原価	411	35.3%	635	36.6%	224	54.3%
売上総利益	753	64.7%	1,102	63.4%	349	46.3%
販管費	1,277	109.6%	1,353	77.9%	76	5.9%
営業損失	-523	-44.9%	-250	-14.4%	273	-
経常損失	-531	-45.6%	-259	-14.9%	272	-
当期純損失	-532	-45.7%	-261	-15.0%	271	-

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

同社は投資回収フェーズを見据え、売上高とのバランスを意識したコストコントロールに注力していく方針である。売上原価は主にユーザー向けの登記申請に必要な印紙とソフトウェアの減価償却費である。売上高に対して一定水準で計上されるコストであり、2025年12月期の売上原価率は36.5%を見込んでいる。一方、人件費、広告宣伝費、業務委託費は同社がコントロール可能なコストである。内訳は非開示ながら、販管費全体では売上比77.9%を見込み、前期比で31.7ポイントの改善を計画している。

コストの対売上高比率推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 流動比率が100%を割るも、 同社ビジネスモデルを踏まえると問題なし

### 4. 財務状況と経営指標

2025年12月期中間末の財務状況を見ると、総資産は前期末比85百万円減少の1,216百万円となった。これは主にソフトウェア（無形固定資産）が122百万円増加した一方で、現金及び預金が229百万円減少したことによる。負債合計は前期末比62百万円増加の757百万円となった。これは主に未払金が33百万円減少した一方で、契約負債が53百万円増加、有利子負債が31百万円増加したことによる。純資産合計は前期末比147百万円減少し458百万円となった。これは利益剰余金が152百万円減少したことによる。経営指標については、財務の安全性を示す自己資本比率は前期末比9.1ポイント低下し34.6%、有利子負債と自己資本の比率を示すD/Eレシオは0.28上昇し0.87倍となったが、引き続き問題ない水準を維持した。一方、1年以内に返済する必要のある負債に対し1年以内に現金化される資産の割合を示した流動比率は93.1%となった。一般的に、100%を割る水準は資金繰りの懸念があると言われるが、同社の場合、資金流出を伴わない契約負債※が流動負債全体の50%超を占めるため、特段の問題はないと言える。

※ 契約負債は顧客から受領済で未履行のサービスに関する残高を指し、年払いのサブスクリプション料などが含まれる。中途解約がない限りは返金の義務はなく、資金流出を伴わずに毎月残高が減少していく負債勘定である。

## 業績動向

また、2025年8月末に3銀行から合計5億円を借入調達し、手元流動性の補完を図った。

**連結貸借対照表及び主要な経営指標**

(単位：百万円)

	23/12 期末	24/12 期末	24/12 期 中間期末	増減
<b>流動資産</b>	647	681	476	-205
現金及び預金	536	542	312	-229
売上債権	62	84	85	1
前払費用	31	42	37	-5
<b>固定資産</b>	370	619	739	120
無形固定資産	356	593	715	122
<b>資産合計</b>	1,018	1,301	1,216	-85
<b>流動負債</b>	433	503	511	8
契約負債	123	209	263	53
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	205	142	120	-22
未払金	93	124	90	-33
<b>固定負債</b>	251	191	246	54
長期借入金	251	191	246	54
<b>負債合計</b>	685	695	757	62
(有利子負債)	457	334	366	31
<b>純資産合計</b>	333	605	458	-147
資本金	4	407	409	2
資本剰余金	995	1,398	1,400	2
利益剰余金	-704	-1,237	-1,389	-152
<b>&lt;安全性&gt;</b>				
自己資本比率	28.9%	43.7%	34.6%	-9.1pp
D/E レシオ	1.56 倍	0.59 倍	0.87 倍	0.28
流動比率	149.4%	135.4%	93.1%	-42.3pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ソフトウェア投資継続により、現金及び現金同等物は減少

### 5. キャッシュ・フローの状況

2025年12月期中間期の営業活動によるキャッシュ・フローは35百万円の支出となった。主な支出は税引前中間純損失が151百万円、未払金の減少30百万円であった。一方、主な収入は減価償却費が100百万円、契約負債の増加が53百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは230百万円の支出で、ソフトウェア(無形固定資産)の取得によるものである。財務活動によるキャッシュ・フローは36百万円の収入であり、借入金の増加が31百万円であった。この結果、2025年12月期中間期の現金及び現金同等物は229百万円減少し、同期末残高は312百万円となった。

## 業績動向

## キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	23/12期	24/12期	24/12期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-262	-296	-35
投資活動によるキャッシュ・フロー	-220	-381	-230
財務活動によるキャッシュ・フロー	864	683	36
現金及び現金同等物の増減額	381	5	-229
現金及び現金同等物の期末残高	536	542	312

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 成長戦略

### LegalTech SaaS 事業の市場規模は 4,155 億円、 登記事業は 6,997 億円

同社は、自社のサービスの対象市場を、法務部門向けの「狭義のリーガルテック市場」に加えて、大企業の事業部門や中小企業向けも含めた「広義のリーガルテック市場」と定義している。

狭義のリーガルテック市場は、電子契約、契約審査、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拡大しており、この領域では「OLGA」の強みであるマターマネジメント、ナレッジマネジメントを軸に、さらなる事業領域拡大の余地があると考えている。広義のリーガルテック市場では、相対的に法務リテラシーが低い層を対象とするが、同社はむしろこの市場においてサービス価値を発揮できる機会が大きいと見込んでいる。

LegalTech SaaS 事業が対象とする広義のリーガルテック市場規模については、2024年の全労働力人口 6,925 万人<sup>※1</sup>を対象に、1人当たり年間アカウント単価 6,000円と仮定した場合、4,155億円と同社は試算している。登記事業については、法務手続き全般を対象に 6,997億円<sup>※2</sup>と見積もっている。その内訳は、登記や法務手続きを行う司法書士市場が 2,855億円<sup>※2</sup>、商標・特許・意匠登録出願を取り扱う弁理士市場が 1,806億円<sup>※2</sup>、建設業・飲食店営業・古物商許可などを取り扱う行政書士市場が 622億円<sup>※2</sup>、雇用保険・健康保険・厚生年金・労災保険を取り扱う社会保険労務士市場が 1,714億円<sup>※2</sup>となっている。

※1 総務省統計局の労働力調査（年平均）。

※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合計金額より同社にて算出。

成長戦略

市場規模



※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。  
出所: 決算説明資料より掲載

## 複数モジュール導入促進とアカウント増加により、顧客平均単価の向上を目指す

### 1. LegalTech SaaS 事業

LegalTech SaaS 事業では、「OLGA」に対して新規機能の追加やほかのツールとの連携機能の開発を進め、複数モジュール導入企業数の拡大を図っている。その一環として、他社との提携による機能拡充に注力している。2024年11月にはSalesforceと連携して案件の進捗管理・アラーム機能を追加するとともに、販売パートナーとして協業を開始した。2025年4月には(株)LayerXが提供するクラウド型ワークフローシステム「バクラク申請」と連携、同年6月には、AI契約書レビュー「LeCHECK」を提供するリセと販売パートナーとして協業を開始した。機能追加では、2025年6月に人事データ一括登録機能と「AI変更覚書」をリリースし、同年7月には英語・中国語に対応したマルチリンガル機能を提供開始した。また、世界でも有数のリーガルサービスを展開するトムソン・ロイターとも販売パートナー契約を締結し、その顧客基盤へのアプローチを進めている。

さらに、「OLGA」導入済企業に対し、法務部門にとどまらず全社導入を促進し、1社当たりのアカウント数増加に注力している。法務部門のIT予算は限られるため、機能拡充を通じて全社のDX予算からの導入を促進し、そのための営業体制を強化している。

これらの施策により、顧客平均単価の向上を目指す。また、広告宣伝費については、成長とのバランスを踏まえ、現状水準での投資を継続する方針である。

現状、「OLGA」は日本法準拠の契約書対応に限定されるが、将来的には顧客ニーズに応じ外国法対応も視野に入れている。

## 利用企業の増加と登記以外の領域への拡大により、サービス利用数の拡大を目指す

### 2. 登記事業

登記事業では、引き続き利用企業の拡充に注力する。株式会社や合同会社だけでなく、一般社団法人など28種類の法人形態にも対応済みである。また、登記手続き以外の法的手続き領域に展開も進めており、2025年4月には商標登録をサポートする「GVA 商標登録」をリリースした。これらの施策によって、サービス利用件数の拡大を目指す。

同社は、登記関連のネット記事を多数発信しており、SEO対策を強化して、ネット検索からの流入に注力している。同社の記事は、一部のキーワードの検索ボリュームにおいて、法務局のホームページと同等水準に達している。さらに、中小企業向けの各種サービスを提供する企業との提携を増やし、自社サービスをOEM提供する。また、中小企業・個人事業主の相談役となる税理士へのアプローチを強化し、登記関連の相談があった際に同社サービスを紹介してもらえる体制づくりを進めている。

## ■ 株主還元策

### 当面は無配を継続し、内部留保の充実と事業基盤の強化及び成長投資への充当を優先

同社は、2017年の創業以来、まだ配当を行っていない。株主への利益還元を経営上の重要な経営課題と位置付けているものの、現在は成長過程にあるため、当面は事業拡大のための成長投資及び財務基盤の強化を最優先課題としている。今後はそのバランスを見ながら、必要な内部留保を確保したうえで、安定的な配当ができる体制を整えた後、実施する方針である。現時点では、配当実施の可能性及びその実施時期等については未定であり、2025年12月期の配当は予定していない。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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・表示したのですが、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。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

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、配布等することは堅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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp