



2025年8月29日

各 位

会 社 名	G V A T E C H 株 式 会 社
代 表 者 名	代 表 取 締 役 社 長 山 本 俊 (コード番号：298A 東証グロース市場)
問 合 せ 先	取 締 役 C F O 板 倉 侑 輝 (TEL 03-6274-8260)

2025年12月期第2四半期 決算に関する質疑応答集

2025年12月期第2四半期決算に関して、当社で想定していました質問および発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問い合わせに対して回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

詳細につきましては別紙ご参照ください。

なお、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

以 上

Q 1. 2025年12月期2Qは、四半期会計期間の売上高が過去最高を更新しています。売上増加の理由を教えてください。

A 1. LegalTech SaaS事業における顧客平均単価の上昇によるARRの大幅成長や、登記事業の四半期過去最高の利用数など両事業が売上増を牽引しました。

Q 2. LegalTech SaaS事業において、顧客数の増加が停滞しているのが気になりますが、要因や背景を教えてください。

A 2. LegalTech SaaS事業の顧客純増ペースにつきましては、直近の四半期で緩やかになっております。この背景には、前期末の決算説明資料でもご説明している通り、当社の事業戦略が顧客単価の向上に注力していることがございます。SaaS企業が収益化を進めていくには、顧客単価向上が必要であり、この点については、順調に進捗しております。一方で、顧客単価が上昇したことにより、「受注までのリードタイム長期化」が生じており、直近の顧客獲得ペースに影響している側面があります。

顧客単価が上昇したことにより、お客様の社内における決裁プロセスや、厳格なセキュリティ・チェックに時間を要するケースが増加傾向にあります。この「受注までのリードタイム長期化」が、直近の顧客獲得ペースに影響している側面があると分析しております。

Q 3. 上記の受注タイムラインの長期化の改善策はありますか。

A 3. 今後の成長に向けた取り組み（改善策）

当社ではリードタイムの長期化をカバーするために、商談パイプラインを拡大する以下3つのコントロールに取り組んでおります。

1. 認知度向上による商談機会の創出

マーケティング投資を強化し、認知度向上と商談機会の創出に注力します。先日公開したビジネス映像メディア「PIVOT」への出演（『AI時代の新常識「法務オートメーション最前線」』）をはじめ、多角的な情報発信でリード獲得を加速させます。

2. アライアンス強化による販路拡大

Salesforceとの連携アプリ「OLGA for Salesforce」を軸に、広範な顧客基盤へのアプローチを強化します。

3. 「OLGA」の機能強化による競争優位性の確立

「AI変更覚書」や「マルチリンガル機能」といったAIを活用した新機能開発に継続投資します。プロダクトの魅力を高め続けることで競合に対する優位性を確立し、新規顧客の獲得を推進します。

Q 4. LegalTech SaaS事業の「複数モジュール導入企業」とは、具体的にどういった意味ですか。

A 4. OLGAが提供する4つのモジュール（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）について、従来は1モジュールだけの契約の企業も多かったところ、2つ以上のモジュールを組み合わせ導入する企業が増加しています。そういった企業を「複数モジュール導入企業」と定義しており、顧客単価の上昇につながっております。

Q 5. OLGAのサービスについて、複数モジュールの導入が進んでいる背景を教えてください。

A 5. お客様のニーズが「個別の課題解決」から「法務業務全体のDX」へと進化していることが最大の背景です。

具体的には、以下の2つのステップで導入が進むケースが多くなっております。

1. 特定業務の効率化からスタート

多くのお客様は、まず「契約書のレビュー・管理」といった、喫緊の課題を解決するためにOLGAの特定モジュールを導入されます。

2. 法務業務全体のプラットフォームへ

その後、当社の継続的な情報提供や法務DXのトレンドを背景に、お客様自身が「契約書だけでなく、法務相談やコンプライアンス対応など、あらゆる法務案件を一元管理したい」という、より幅広いニーズが高まっております。その結果、特に「法務データ基盤」という、法務案件全体をマネジメントする機能のご利用が広がっています。

法務案件管理については、こちらの動画（ビジネス映像メディア「PIVOT」への出演（『AI時代の新常識「法務オートメーション最前線」』 <https://www.youtube.com/@gvatech-legal>）にて、実際のお客様の導入事例を踏まえながらわかりやすくご説明しています。

このように、お客様のOLGAを単なるツールとしてではなく、法務業務全体のプラットフォームとしてご活用いただくケースが増加していることが、複数モジュールの導入、ひいては顧客単価の上昇に繋がっております。

Q 6. 3Qで広告宣伝費の追加投下予定とのことですが、LegalTech SaaS事業と登記事業、それぞれの程度の割合で投下予定ですか。

A 6. 具体的な投下割合は非開示ですが、ARR成長をさらに加速させるため、市場の潜在性がより大きいLegalTech SaaS事業に重点的に投下する計画です。先日公開したビジネス映像メディア「PIVOT」への出演（『AI時代の新常識「法務オートメーション最前線」』）もその一環であり、今後も多角的な情報発信でリード獲得を加速させます。