



2026年9月4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 CFO 板 倉 侑 輝 (TEL 03-6274-8260)

2026年12月期第2四半期決算に関する質疑応答集

2026年12月期第2四半期決算に関し、当社で想定していた質問、ならびに発表以降に株主・投資家などの方々からいただいたお問い合わせに対する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。

ご参考: [2026年12月期第2四半期決算説明資料](#)

以 上

Q1. 粗利益が伸びている中で営業損失が拡大しているように見えるが、広告宣伝費の拡大など要因はあるか。広告など販促費用は今後も増えていく想定か。

A1. 第2四半期会計期間の営業損失は、新規事業であるベンパルおよび OLGA AIコンサルティング等の展開に伴う増員により、採用費用等が一時的に増加したこと、ならびに人件費が増加したことが主な要因です。

広告宣伝費は前四半期から大きく増加しておらず、現時点では、広告宣伝費を大きく積み増して新規顧客の獲得を進めることは想定していません。今後もコストコントロールを徹底するとともに、集客チャネルの多角化・最適化および顧客1社当たりの収益性向上を進めていきます。

Q2. 登記事業の売上高およびサービス利用数が減少していますが、今後の回復に向けた取組を教えてください。

A2. 登記事業の回復に向けては、サイト流入およびサービス利用数を回復させられるかが重要です。

従来強みとしてきたSEOを中心とした集客はAI検索の影響を受けています。当社では、AI検索および集客チャネルの最適化を進め、必要な方に当社サービスを届けられる状態の実現に注力しています。

今後の進捗を判断するうえでは、サイト流入、サービス利用数および売上高の推移が重要な指標となります。

Q3. 上期時点では営業損失を計上していますが、通期黒字化に向けた主な前提と、注目すべきKPIを教えてください。

A3. 通期黒字化に向けては、利益率の高いLegalTech SaaS事業をどこまで成長させられるかならびに登記事業のサービス利用数を回復させられるかが重要です。

LegalTech SaaS事業では、顧客数の拡大に加え、OLGA AIコンサルティングや人材紹介等を通じた顧客1社当たりの収益性・平均顧客単価の向上を重視しています。登記事業では、AI検索および集客チャネルの最適化を通じ、サイト流入とサービス利用数の回復に取り組んでいます。

黒字化に向けた進捗を確認する主なKPIは、LegalTech SaaS事業のARR、顧客数および平均顧客単価、ならびに登記事業のサイト流入・サービス利用数です。LegalTech SaaS事業を中心とした売上の積み上げとコストコントロールにより収益化を進めてまいります。

Q4. 開発は継続されると思いますが、資金の調達について、増資や業務提携なども考えていますか。

A4. 資金調達については、現在の資本コスト等を踏まえ、当面は金融機関からの借入を中心に検討しています。増資については、資本政策および事業環境を踏まえ、必要に応じて検討していきます。

Q5. ARRの成長と収益性の向上について、今後はどのような優先順位で経営していきますか。

A5. 現時点では、早期の黒字化と収益性の向上を最優先に進めています。

一方で、ARRの成長および良好な解約率の維持は、中長期的な成長の基盤と認識しています。LegalTech SaaS事業では、ARRの拡大、顧客数および平均顧客単価の向上に必要な人員・投資を継続していきます。

登記事業では、AI検索および集客チャネルの最適化を通じて、サイト流入とサービス利用数の回復に取り組めます。

成長投資については、収益性の向上や顧客基盤の拡大への寄与を見極めながら行い、コストコントロールを徹底することで、事業成長と収益性向上の両立を図っていきます。

Q6. LegalTech SaaS事業において、サービスを必要とする顧客層にどのようにアプローチし、接

点を広げていますか。

A6. Web検索、資料請求・お問い合わせ、ウェビナー、展示会等の複数チャネルを活用しています。そのうえで、各チャネルの投下費用に対する効果を見極めながら、継続的に最適化を進めています。

また、OLGA AIコンサルティングやGVA Executive Agent等を通じて、お客さまの課題に寄り添った接点をつくり、そこからLegalTech SaaS事業の新規顧客獲得や既存顧客への提案につなげていきます。

Q7. OLGA AIコンサルティングや法務人材紹介に対する顧客ニーズと、今後の投資方針を教えてください。

A7. OLGA AIコンサルティングや法務人材紹介に対する顧客ニーズは広く存在すると認識しています。一方で、これらの領域では人材採用等の先行コストも発生するため、必要な人員と見込まれる収益のバランスを見極めながら、慎重に投資を進めています。

現時点では大規模な先行投資を行う段階ではありませんが、既存顧客への提案機会の拡大や新規顧客との接点創出につながる領域として、成長余地があると考えています。

Q8. OLGAのMCP連携により、顧客にはどのような価値を提供でき、今後どのような拡張を考えていますか。

A8. MCP連携により、OLGAに蓄積された法務案件のデータやナレッジを、汎用AIや他の業務ツールと連携して活用できるようになります。利用者は、一つのAIエージェントやチャット画面を起点に、複数のツールやデータを横断して必要な情報を取得し、業務を進めることが可能になります。

今後は、OLGAから活用できるデータの範囲を拡張するとともに、契約書データと他の業務データを組み合わせることで、より幅広い業務支援や新たな価値の提供につなげていきます。

Q10. OLGAで活用するAIモデルの考え方と、顧客が汎用AIを内製で活用する場合との違いを教えてください。

A10. 当社は、特定のAIモデルに固定するのではなく、各時点での性能、セキュリティ、コスト等を総合的に評価し、最適な技術を活用する方針です。具体的な利用モデルの詳細については、開示を差し控えています。

OLGAの価値は、AIモデルそのものに加え、企業ごとの法務業務に合わせた業務フローの設計、社内ルールやナレッジの活用、および利用者が日常業務で使いやすい形で提供する点にあります。汎用AIを内製で活用する場合と比較して、これらの構築・運用に係る負担を抑えながら、法務業務での活用を進められることが差別化要因であると考えています。

Q11. Claudeなどの汎用AIを法務業務で活用する場合と比べ、OLGAの特徴・差別化要因を教えてください。

A11. OLGAは、AIモデルを利用すること自体に加え、企業ごとの法務方針、社内ルールおよびナレッジを活用し、個別企業に適した契約書レビューや法務業務の支援を提供しています。

汎用AIを活用して同様の環境を構築するためには、適切なプロンプトやナレッジベースの整備・運用が必要となります。当社は、これらの構築を支援するとともに、Wordアドイン等を通じて、利用者が日常の業務フローのなかで使いやすい形で提供しています。

なお、利用しているAIモデルの詳細については、開示を差し控えます。

Q12. 汎用AIサービスが法務領域の機能を拡充する場合、当社はどのように競争優位性を維持していきますか。

A12. 汎用AIサービスの進化や競合企業の参入は、当社にとって競争上のリスクの一つであると認識しています。

当社は、継続的な製品開発・機能改修およびサービス品質の向上に取り組み、価格だけでなく付加価値で選ばれるサービスの提供を目指しています。
企業法務においては、各社固有の法務方針、社内ルール、過去の契約書や法務案件のデータを、業務のなかで適切に蓄積・活用できることが重要です。OLGAは、これらの情報を一元管理し、企業固有のナレッジを法務業務の支援に活用できる基盤を提供しています。こうした価値の提供を通じて、競争力の維持・向上に取り組んでいきます。

Q13. AIを活用するサービスにおいて、誤った出力等に起因するリーガルリスクをどのように低減していますか。

A13. 登記や労務書類等の申請書類作成支援は、AIではなくルールベースで提供しており、関係法令に抵触しないようサービスを設計しています。また、必要に応じて外部の専門家の意見も踏まえ、リスクの低減に努めています。
OLGAや契約書レビュー等のAIを活用するサービスについても、関係法令に抵触しないよう設計しています。生成AIを活用する場合には、法務担当者による確認を前提とした役割分担とすることで、リスクの低減を図っています。
また、利用規約において、出力内容および成果が特定の結果を保証するものではない旨を明記しています。

Q15. 商標登録等の新領域において、競合が存在するなか、当社はどのような強みを活かして事業を拡大していきますか。

A15. 商標登録等の新領域においては、競合が存在するなかで、サービスの利便性に加え、中小企業や小規模事業者との効率的な顧客接点を構築できるかが重要であると考えています。
当社は、LegalTech SaaS事業および登記事業を通じて培ってきた顧客基盤や集客・サービス運営に関する知見を有しています。これらを活用しながら、既存顧客への提案機会の拡大や集客チャネルの最適化を進め、効率的な顧客獲得につなげていきます。

Q16. 生成AIの進展により、利用者が自ら変更登記関係書類を作成する選択肢が広がるなか、GVA法人登記の成長余地をどのように考えていますか。

A16. ご指摘のとおり、生成AIを活用して利用者自身が書類を作成するケースは、今後一定程度増えていくと考えています。
一方で、生成AIを活用してご自身で手続を完結できる方は、全体から見るとリテラシーの高い少数の方々にとどまるのではないかと考えています。
GVA法人登記が対象としている変更登記は年間100万件程度あります。そのうち、ご自身で対応される方と司法書士に依頼される方がそれぞれいらっしゃるなかで、当社は、「自分で手続を行いたい、専門家への依頼よりも簡単かつ安価に進めたい」というニーズに応える第三の選択肢となることを目指しております。
現状のシェアは年間で1%から2%程度の水準であり、拡大余地はあると考えています。一方で、AI検索等の影響により、必要な方へのリーチが難しくなっていることは課題であり、どのように利用者を広げていくかが重要だと考えています。
なお、汎用AIを活用して作成した申請書で申請がなされて、各法務局での手間が増え問題視されているという声も聞きますので、一定の限界はあると考えております。

以上