

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

法とすべての活動の垣根をなくす

国内SaaS市場規模
2.88兆円リーガルテック市場規
731億円ARR
830百万円顧客平均単価
120千円

② 中長期の経営戦略

1. OLGAモジュール連携強化

AI法務アシスタント・法務データ基盤・AI契約レビュー・契約管理の各モジュール機能連携を強化。2025年12月末時点での複数モジュール導入企業の顧客平均単価は236千円

3. 登記事業の機能拡充

未対応登記事項追加による購入数増加促進。2025年8月に「GVA商標登録」を正式リリース

2. 全社向けOLGA展開

法務部門だけでなく事業部門対応へ機能拡充。依頼者アカウント機能やAIチャットボット機能をリリース。全社の利便性向上と案件対応工数削減を実現

4. 新領域プロダクト開発

特許事務所1,806億円・行政書士事務所622億円・社会保険労務士事務所1,714億円の市場を視野に。登記顧客基盤への横展開で1顧客当たり利用数・売上を拡大

③ 対処すべき課題

① 技術革新への対応

- ・ AI技術をはじめとするIT技術開発への継続的な研究が必須
- ・ 優秀なAI関連人材の確保は同業他社・他業界との競合で困難
- ・ リーガルテック業界の知名度向上と労働環境充実により人材確保を推進

② 人的資本戦略の強化

- ・ 多様な優秀人材の積極採用と継続的な雇用創出
- ・ フレックス勤務・時短勤務・在宅勤務など多様な働き方制度の拡充
- ・ 従業員教育機会と適正な人事評価制度により成長できる組織構築

③ セキュリティと黒字化

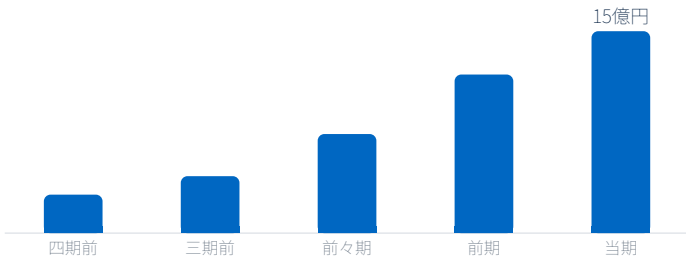
- ・ ISO/IEC27001:2022認証取得と情報セキュリティ教育の継続実施
- ・ スtock型収益モデルでの開発費・獲得費用の先行計上に対応
- ・ 売上高と利益の成長を両立させるバランス型成長を志向

面で使えるポイント

- ・ 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モジュール連携で業務シームレス化...
- ・ 2027年にリーガルテック市場が731億円に拡大する成長市場で、全労働力人口6,925万人を対象に事業展開予定
- ・ 2025年8月にGVA商標登録をリリースし、弁理士・行政書士・社会保険労務士の各士業領域へ拡大。

証券コード 298A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
5点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
697万円

情報・通信業内 214位/592社

平均年齢
37.0歳

情報・通信業内 354位/593社

平均勤続
2.9年

情報・通信業内 534位/593社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: G V A T E C H[298A]：2026年12月期 第1四半期

