



投資家向け FAQ — シードラウンド

よくある質問

Lawraのシードラウンドについて、本気の投資家が尋ねる質問への直接的な回答です。主要条件についてはaskページを、ピッチ全体についてはデックを、コミットメント段階のデューデリジェンスについては本ページ下部のリストをご覧ください。

シードラウンド ・ 受付期間 Q3 2026

収益前段階・1,950ページ以上を公開済み・50以上のツールを擁する製品カタログが稼働中・公開ロ
ーンプチは2026年5月16日

プレマネー

\$6,000,000

プライسدエクイティー キャップなし、ディスカウントなし、MFNなし

ポストマネー

\$7,000,000

調達規模

\$1,000,000

ローリングクローズ ・ 目標6〜10名の署名者



提供する株式	14.29% <i>\$7,000,000ポストマネーで\$1,000,000</i>
最低投資額	\$25,000 <i>戦略的エンジェル投資家には下限なし</i>
投資手段	プライスドエクイティ <i>バリュエーションキャップなし、ディスカウントなし、MFNなし — それらはSAFEの条件であり、本ラウンドはSAFEではありません。</i>
資金使途	エンジニアリング+製品 25%・セールス+カスタマーサクセス 25%・マーケティング+GTM 20%・コンプライアンス+法務 15%・クラウドインフラ+AI API 10%・リザーブ+ランウェイバッファ 5%
ランウェイ	18か月 <i>ARR \$1MとシリーズAのトリガーまで</i>
収益	Premium \$149/mo・Completeパッケージ \$499・コンサルティング + AI Suiteエンタープライズティア
実務分野カバレッジ	10以上の分野・商事・会社・訴訟は深く対応・労働・IP・プライバシー・規制・AIガバナンスは拡大中・家族法・税法はロードマップ上

[ピッチデッキ](#)[ビジネスプラン](#)[調達内容](#)invest@lawra.io

本FAQは現在のプライسدエクイティラウンドを検討する投資家向けです。出資単位は\$25,000から開始します。コリードおよびリードのポジション（\$250,000以上）には追加の権利が付随し、askページに記載されています。

投資形態は何で、その条件はどのようなものですか？

プライسدエクイティです。私たちは**\$6,000,000プレマネー / \$7,000,000ポストマネーで\$1,000,000**を調達しており、これは会社の**14.29%**に相当します。SAFEではなくプライスドラウンドであるため、**バリュエーションキャップなし、ディスカウントなし、MFN条項なし**です — 株式はクロージング時に発行され、待つべき転換イベントは存在しません。最低出資額は**\$25,000**です。各ティアには、株式そのものに加えて明記された権利が付随します：すべてのレベルで四半期アップデート、\$100,000からは情報開示権、\$250,000からは比例引受権、\$500,000からは取締役会オブザーバー枠。最終条件はサブスクリプション契約および株主間契約の文書で定められます。

なぜこの金額なのですか？

\$1,000,000は計画の18か月分にかかる費用であり、18か月はARR \$1Mと信頼できるシリーズAに到達するために必要な期間です。内訳は**エンジニアリングおよびプロダクトに25%・セールスおよびカスタマーサクセスに25%・マーケティングおよびゴートゥーマーケットに20%・コンプライアンスおよび法務に15%・クラウドインフラおよびAI APIに10%・予備費に5%**です。最大の2つのラインは技術系ではなく商業系のもので — 製品はすでに構築済みだからです。**\$750,000は成立可能な最低調達額**であり、同じ18か月を賄いますが、商業系採用は同時ではなく段階的に行われます。それを下回るとラウンドは成立しません。



私の出資額はどの程度希薄化しますか？

記載された\$7,000,000ポストマネーにおいて: **\$25,000 → 0.36% · \$50,000 → 0.71% · \$100,000 → 1.43% · \$250,000 → 3.57% · \$500,000 → 7.14%**。これらの割合は今後のラウンド以前のものであり、シリーズAは創業者を含むすべての保有者を比例的に希薄化させます。この希薄化テーブルはキットが公開する唯一の株主構成に関する数値です — 完全な株主名簿、創業者契約、株主間契約は署名済みNDAの下で入手可能です。

NDAの下で何が入手可能で、どうすれば入手できますか？

署名済みNDAの下で: **株主名簿、創業者契約および株主間契約、月次予測付きの財務モデル、これまでの収益とパイプライン、クライアント別請求額とクライアント名、技術アーキテクチャレビュー、コードリポジトリへのアクセス、IP譲渡の確認、SOC 2対応準備計画、そして締結済みのサブスクリプション契約テンプレート**。ご経歴と出資意向を添えて **invest@lawra.io** までご連絡ください。48時間以内に返信し、**NDA署名から24時間以内に資料一式をお渡しします**。

本ラウンドはCEMI.aiとどのような関係にありますか？

LawraはCEMIのイニシアチブです。CEMIは2つの階層での投資を受け入れています。**グループレベル**では、共有プラットフォーム — Personaiエンジン、CEMI Factory、CEMI Solutions — を支援し、その効果はポートフォリオ全体に積み上がります。**イニシアチブレベル**では、独自の市場、独自の顧客、独自の経済性を持つ、商業化が間近な特定のセクター事業を支援します。本ラウンドはイニシアチブレベルであり、Lawra独自のプランに充当されます。グループのキットは **cemi.ai/investors** に、機関投資家向けドシエは **cemi.ai/dossier** にあります。



エグジット経路は何ですか？

私たちが検討している順に、3つあります。**戦略的買収** — Thomson Reuters、LexisNexis、Wolters Kluwerといった法律情報の既存大手は、AI能力と市場アクセスを買収し続けており、多言語対応の大陸法プラットフォームは、彼らが短期間では構築できない種類のリーチです。**収益性のある独立** — サービスラインだけで、追加ラウンドなしに会社を維持できる可能性があり、その場合リターンはエグジットイベントではなく分配とセカンダリーから生まれます。**その後のグロースラウンド** — この時点で初期保有者の株式は値上がりし、比例引受権が意味を持ちます。私たちはIPOをモデル化しておらず、エグジット倍率も公開していません — リターンの算式は前提条件に依存し、私たちはそれを公開ページの数字に落とし込むよりも、NDAの下で入手可能な財務モデルの中でお見せしたいと考えています。

ラウンドが成立しなかった場合、何が起きますか？

会社はより緩やかなペースで継続します。\$750,000の成立可能な最低調達額を下回ると、ラウンドは成立せず、コミットされた資金は呼び込まれません。Lawraは本ラウンドの成立に依存して存在しているわけではありません — コンサルティング、ケース実装、トレーニングの各ラインは今日でも販売可能であり、一回限りの製品ライン（\$499のLawra Incorporate、\$149/monthのPremiumバンドル）は稼働中でセルフサードです。私たちが失うのは時間です — 商業系採用はより長い期間にわたって段階化され、カンファレンスおよびコンテンツプログラムは縮小し、ラテンアメリカにおける競争優位の窓は他者に対してより長く開いたままになります。それが本ラウンドが対処するために価格設定されているリスクであり、私たちはそれをヘッジせず、率直に述べます。



なぜ \$6M プレマネーなのですか — 比較根拠は？

2026年の、収益前・ローンチ前のリーガルAIシードラウンドは通常プレマネー400万~1,500万ドルの範囲にあり、Lawra はその範囲のうち**構築済み+多言語+複数事業ライン+複数創業者**の側に位置づけ、トラクションゼロ分を割り引いています。**Legora も Spellbook もシードの評価額を公表していません** — 両社が開示したのはラウンド規模のみです — したがって当社はシードの比較対象を主張しません。他方で両社が公表しているのは、リーガルAIが大型ラウンドと急速な収益を集めていることを示す後期段階の事実です。Legora は2024年5月、Benchmark がリードした1,050万ドルのシード（評価額非開示、当時の社名は Leya）から出発し（Artificial Lawyer の報道による、「Leya AI Assistant Bags \$10.5m Seed Funding...」、2024年5月16日 — [artificiallawyer.com/2024/05/16/...](https://artificiallawyer.com/2024/05/16/)）、Redpoint がリードした2,500万ドルのシリーズA（評価額の提示なし。出典：Legora 「Announcing \$25m in Series A」 2024年7月17日 — legora.com/blog/announcing-25m-in-series-a）、ICONIQ と General Catalyst がリードし評価額**6億7,500万ドル**が開示された8,000万ドルのシリーズB（出典：Legora、2025年5月21日 — legora.com/blog/series-b）、Bessemer Venture Partners がリードし評価額**18億ドル**が開示された1億5,000万ドルのシリーズC（出典：Legora、2025年10月30日 — legora.com/blog/series-c）を経て、Accel がリードした**5億5,000万ドルのシリーズD**、**評価額55億5,000万ドル**に至りました（出典：Legora 「Legora raises \$550 million Series D to fuel US growth」 2026年3月10日 — legora.com/newsroom/legora-raises-550-million-series-d-to-fuel-us-growth） — シードから55億5,000万ドルまで二年未満です。自社の投資家のひとつである Bessemer は、Legora が2026年4月に**1億ドルのARR**を突破したと報告しています。2024年10月のローンチから18か月後、累計調達額は8億1,500万ドル超、1,000を超える法律事務所およびインハウスチーム、50を超える市場での展開です（出典：Bessemer Venture Partners 「Legora: The fastest enterprise business to reach \$100M ARR」 2026年4月1日 — bvp.com/atlas/legora-the-fastest-enterprise-business-to-reach-100m-arr）。Spellbook は Moxxie Ventures がリードした1,090万ドルのシード（Legal IT Insider の報道による、2023年5月25日 — [legaltechnology.com/2023/05/25/...](https://legaltechnology.com/2023/05/25/)）、Inovia Capital がリードした2,000万ドルのシリーズA（出典：Spellbook、2024年1月13日 — spellbook.com/blog/spellbook-raises-20m-...）、そして Khosla Ventures の Keith Rabois がリードし Threshold、Inovia、Bling、Moxxie、Path、Jean-Michel Lemieux が参加した**5,000万ドルのシリーズB**（出典：Spellbook 「Spellbook Raises \$50m Series B led by Khosla Ventures」 2025年10月9日 — spellbook.com/blog/series-b）を実施しており、**三つのいずれも評価額は非開示**です。これらはすでに顧客と収益を持つ企業の後期段階の事実であり、Lawra のシードの基準では**ありません**。ラウンド規模をポストマネー評価額に換算することは数字の捏造にあたるため、行いません。600万ドルのプレマネーは代替コスト — 稼働中の



ツールカタログ、9つの言語面、公開済みコンテンツを再構築するのに必要なもの — を基準としており、アスクページで論証する当社の交渉の出発点です。

構築済み製品があるにもかかわらず、典型的なシードラウンドより低いバリュエーションなのはなぜですか？

理由は二つあります。第一に、顧客ゼロ、MRRゼロ、LOIゼロです（ステルス状態にあり、公開ローンは2026年5月16日）。第二に、初期のアップサイドを投資家と分け合いたいからです。プレマネー600万ドルであれば、最低出資額2.5万ドルは、ツールカタログ・9つの言語面・公開済みコンテンツがすでに構築され稼働している会社の約0.36%に相当します。

Lawra の競合優位性（モート）は何ですか？

3つの層があります。(1) **多言語対応** — 私たちはアラビア語（RTL対応）を含む9言語で展開しています。Harvey、CoCounsel、Luminance、Legoraはほぼ英語のみです。(2) **マルチプロダクトエコシステム** — コンテンツ＋教育＋弁護士が理解しやすい製品カテゴリに整理された50以上のツールカタログ＋コンサルティング＋Lawra Contracts＋Lawra Incorporate Premium。単一製品への賭けではありません。(3) **95以上の書類を揃えた会社設立ライブラリ** — 閲覧するだけの文書ライブラリではなく、フリーミアムの階層型パッケージジェネレーターとして提供しています。

なぜ今なのですか？

リーガルAIには資本が速く流れており、その先はもはや大手法律事務所だけではありません：2026年5月にラテンアメリカが初のAIユニコーンを生み、2026年6月には社内法務向けプラットフォームに7,000万ドルのシリーズBが入りました — いずれも事業計画に出典を記載しています。投資家は次のリーガルテック案件を積極的に探しています。Lawra は、カテゴリーの先行企業が扱わない買い手のために作られています：ラテンアメリカ、イベリア、そして多言語の大陸法ミッドマーケット — 9言語、大陸法への習熟、ソブリン展開。ここでは競合の現在の評価額を繰り返しません。数か月ごとに変動するため、当社が引用する数字には必ず出典を付けています。



Harvey や CoCounsel が Lawra の市場に参入したらどうなりますか？

彼らは参入する 3 年間があったにもかかわらず、参入していません。理由は構造的で：英語訓練モデル + 英語ビジネスチーム + AmLaw-100 GTM は翻訳されません。Lawra は大陸法管轄区域、スペイン語 + ポルトガル語 + アラビア語 + 中国語 + 日本語 + 4 つのヨーロッパ言語、そしてミドルマーケット価格設定向けにゼロから構築されています。Harvey が明日 LatAm に注目したとしても、私たちがすでに提供しているものを実現するには 12~18 ヶ月かかるでしょう。私たちはそのウィンドウを活用して流通をロックし、彼らが覆せない複数年のエンタープライズ + 政府案件を締結します。

希薄化後の創業者議決権はどのように保護されますか？

創業者は取締役会案件に関して**プールされた議決権契約**を保有し、ブロックとして投票します。**留保事項**（売却、解散、新規株式発行、ESOP変更）には創業者の特別多数決が必要であり、**ドラッグアロング**権により、同じ特別多数が売却を強制することができます。これはAcuerdo de Socios（株主間契約）に定められており、株主名簿とともに署名済みNDAの下で入手可能です。本ラウンドの投資家は、askページに記載されたティアごとの権利を受け取ります。

どのように始めればよいですか？

ご経歴と出資意向を添えて**invest@lawra.io**にメールしてください。48時間以内に資料とともに返信し、30分の紹介コールをご提案します。投資ではなく商業提携に関するお話については**business@lawra.io**までご連絡ください。Lawraは2026年5月16日にステルスモードを終了します — 現在から2026年第3四半期を通じて、対話を歓迎します。



AnthropicのオープンソースであるClaude-for-legalのリリースは、Lawraの立場にどう影響しますか？

Anthropic は2026年に **claude-for-legal** をリリースしました — 実務分野別の十数個のプラグインにわたる80以上のワークフローエージェントです (github.com/anthropics/claude-for-legal)。これは、Lawraが独立して構築してきたエージェントック法律テックカテゴリに対する、最も強力な形の検証です。それは英語優先でコモンロー（英米法）を前提としています。私たちの適応作業は、その上に重ねる大陸法、多言語の層です。9 言語対応、ラテンアメリカ、主権対応、シミュレーターというスタックは私たち独自のものです。

Lawraは法律実務分野別にどのようにサービスを整理していますか？

現在、私たちは深さにばらつきのある**10+ の実務分野**をカバーしており、その点について透明にしています。**深い分野**： 商事、会社、訴訟。**拡大中の分野**： 労働、プライバシー、IP、規制、AI ガバナンス — それぞれ少なくとも1つの中核ツールが稼働しており、Anthropicからの抽出を通じた拡大がロードマップ化されています。**ロードマップ上**： 家族法と税法。同じ 50+ のツールと 10+ のエージェントを、私たちが優位に立つ分野では深い専門性として、そうでない分野では率直なロードマップとして提示しています。



デューデリジェンスとデータルーム

署名済みNDAの下で入手可能で、署名から24時間以内に提供されるもの:

- 株主名簿、創業者契約および株主間契約
- 月次予測付きの財務モデル、およびこれまでの収益
- クライアント名、クライアント別請求額、商業パイプライン
- 技術アーキテクチャレビューおよびコードリポジトリへのアクセス
- IP譲渡の確認および商標出願状況
- SOC 2対応準備計画およびコンプライアンスロードマップ
- 締結済みのサブスクリプションおよび株主間契約のテンプレート

プロセス: (1) 本キットをお読みください — サマリー、ask、事業計画でほとんどの質問に答えられます。(2) フィット感を話し合うコール。(3) 出資額の仮コミット、NDA署名、24時間以内のデューデリジェンス資料一式の提供。(4) サブスクリプション契約への署名とクロージング時の資金呼び込み。

直接お問い合わせください

本FAQで解決しないご質問がある場合は、invest@lawra.ioまでご連絡ください。商業提携に関するお問い合わせはbusiness@lawra.ioへ。すべての投資家からのお問い合わせは私たち自身が直接確認します。

invest@lawra.ioにメールする

business@lawra.io

[デック全体を読む](#)



署名

Carlos Miranda Levy

CEMI 拡張知能コーディネーター

投資に関するお問い合わせ

invest@lawra.io

商業提携に関するフォローアップ

business@lawra.io

Lawraはイニシアチブレベルで、CEMI.aiはグループレベルで調達を行っています。どちらのキットも公開されています。

[CEMI.aiグループ投資家キット](#) ・ [CEMI機関投資家向けドシエ](#)



lawra.io/investors