調達内容

すでに構築済みのものをスケールするための$1,000,000

製品はすでに稼働しており、各言語も公開済みです。本ラウンドが買うのは、ディストリビューション、コンプライアンス、そしてローンチ済みのプラットフォームを有料アカウントへ転換する時間であり、プラットフォームが機能するかどうかを確かめる時間ではありません。

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 · 公開ローンチは2026年5月16日

プレマネー	**$6,000,000** *プライスドエクイティ — 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%** *$7,000,000ポストマネーで$1,000,000*
最低投資額	**$25,000** *戦略的エンジェル投資家には下限なし*
投資手段	**プライスドエクイティ** *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。*
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** *ARR $1Mとシリーズ*Aのトリガーまで*
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

invest@lawra.io

双方の視点から検証したバリュエーション

これは私たち自身の見積もりであり、初期ポジションであって、市場倍率ではありません。

なぜこれより低くしないか

この製品はデックではありません。50以上のツールを擁するカタログ、10以上の自律型エージェント、1,950ページ以上の公開済みコンテンツ、9つのネイティブ言語が、すでに稼働し維持されています。より低いエントリー価格は、何年もの構築済みの成果をプロトタイプであるかのように評価することになり、ディストリビューションを買わなければならないまさにその瞬間に、会社を資金不足の状態に置いてしまいます。

なぜこれより高くしないか

当社には売上も、締結済みのエンタープライズ契約も、コホートデータもありません。そしてシードの比較対象を作り出すことはしません：Legora も Spellbook もシードの評価額を公表しておらず、双方について流布している数字はラウンド規模です。公表されているのは後期段階のものであり、この価格についてではなくカテゴリーについての証拠です。Legora は2024年5月に Benchmark がリードした1,050万ドルのシードを評価額非開示で実施し（Artificial Lawyer の報道による、2024年5月16日、artificiallawyer.com/2024/05/16/...）、二年未満で Accel がリードする5億5,000万ドル・評価額55億5,000万ドルのシリーズDに到達しました。その途上でシリーズBに6億7,500万ドル（2025年5月）、シリーズCに18億ドル（2025年10月）の評価額が開示されています（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）。投資家である Bessemer は、ローンチから18か月後の2026年4月に1億ドルのARRに達したと報告しています（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 Khosla Ventures の Keith Rabois がリードする5,000万ドルのシリーズBを評価額非開示で実施しました（出典：Spellbook「Spellbook Raises $50m Series B led by Khosla Ventures」2025年10月9日、spellbook.com/blog/series-b）。いずれもすでに顧客と収益を持つ企業のラウンドです。当社はそのどちらも持たないため、自社の数字はそれらと対比するのではなく代替コストに基づいて設定しています。この水準に置いているのは、トラクションが当社が今なお示せない唯一のものであり、初期投資家に実質的なアップサイドを担っていただきたいからです。600万ドルのプレマネーは当社の交渉の出発点であり、市場価格ではありません。

資金使途

$1,000,000全体に対する割合と、その内訳項目および金額。

25%

エンジニアリング＋製品 $250,000

Stripe ペイウォール＋AI Suite Premium サブスクリプションゲーティング；モバイルアプリ（Lawra.app）ローンチ；Word・Outlook アドイン（Microsoft AppSource）；1,950 ページコーパスに対するフェーズ 3 RAG；マルチプロバイダー AI プロキシ（Gemini に加えて Claude、OpenAI）；SOC 2 対応実装作業。

25%

セールス＋カスタマーサクセス $250,000

2〜3名採用：エンタープライズセールスリード（LatAm）、カスタマーサクセスマネージャー、デマンドジェネスペシャリスト。MX／CO／BR／PE／AR＋イベリア半島の中堅事務所へのアウトバウンド。エンタープライズパイロットへの転換。

20%

マーケティング＋GTM $200,000

ステルスモード解除キャンペーン＋投資家検証済みローンチ。LatAm 法律カンファレンス（CEDEX、ABA LatAm、LegalTech Forum BR）。9 言語でのコンテンツマーケティング。カテゴリー定義製品としての Council of Jurists、Trial Simulator、Lawra Incorporate Premium のブランド認知向上。

15%

コンプライアンス＋法務 $150,000

2027年のSOC 2プログラム——Type 1に続いてType II、VantaまたはDrata経由。本ラウンドのクローズ後に開始し、本ラウンドで賄う；ISO 27001＋42001（AI マネジメントシステム）準備；国際商標登録（USPTO＋EUIPO＋INPI BR＋IMPI MX）；継続的な法的顧問；Lawra, S.R.L. 法人化。

10%

クラウドインフラ＋AI API $100,000

大規模 Gemini API＋Cloud Functions 経由のClaude／OpenAI マルチプロバイダープロキシ計画；Firestore＋Firebase Auth＋Hosting；Pagefind 検索インフラ；バックアップ＋DR 構成；モニタリング＋オブザーバビリティ。

5% **リザーブ＋ランウェイバッファ** $50,000

予期せぬ事態への運転資本クッション — パートナーデータの遅延、長引く営業サイクル、機会主義的な動き、必要に応じたシリーズ A ブリッジ。

ランウェイ

本ラウンドは18か月分を賄います。この期間は、ARR $1MとシリーズAのトリガーに到達する規模で設計されています：メキシコ、コロンビア、ブラジル、ペルー、アルゼンチン、イベリア半島をカバーする2〜3名の商業系人材採用、無料ユーザーを有料アカウントへ転換するペイウォールとサブスクリプションゲーティング、WordおよびOutlookのアドイン、そして規制対象の買い手が署名前に求めるSOC 2およびISO対応準備作業です。成立可能な最低調達額である$750,000でも同じ18か月が賄われますが、商業系採用は同時ではなく段階的に行われます。

出資単位ティアと、それぞれが持つもの

株式そのものに加えて、各ティアには明記された権利が付随します。

出資単位	$7Mポストマネーでの持分	付随する権利
$25,000	**0.36%**	ラウンドの投資家名簿に記載、四半期ごとの書面アップデート。
$50,000	**0.71%**	四半期ごとの書面アップデート、年次投資家コール。
$100,000	**1.43%**	四半期アップデート、年次コール、要請に応じた情報開示権。
$250,000	**3.57%**	情報開示権、次ラウンドでの比例引受権、四半期ごとの経営陣アクセス。
$500,000+	**7.14%**	情報開示権、比例引受権、オブザーバーとしての取締役会参加、投資家ページへの名前掲載。

チケット（出資単位）は柔軟です。投資家は最低$25,000以上の任意の金額を選択できます。すべてのチケットは金額に比例して同一条件を持ち、権利の列は各ティアが株式そのものに加えて受け取る内容を示します。

希薄化

各出資単位が、記載された$7,000,000ポストマネーにおいて何を意味するか。これはキットが公開する唯一の株主構成に関する数値であり、それ以外は署名済みNDAの下で入手可能です。

$25,000	$50,000	$100,000	$250,000
0.36%	**0.71%**	**1.43%**	**3.57%**

$500,000+
7.14%

調達しない対象

私たちは製品を構築するために調達しているのではありません — すでに構築され、稼働しています。リブランディング、オフィス、それ自体を目的としたカンファレンス巡業、あるいは人員数のための調達でもありません。法律リサーチのコーパスを買うためでもありません — 私たちの立場は、コーパスはコモディティ化し、専門知識は複利で積み上がるというものであり、そのお金は販売する人々と、それを可能にするコンプライアンスに使いたいと考えています。そして、決断を先延ばしにするためのブリッジ資金として調達しているのでもありません — 本ラウンドが成立しなくても、サービスおよび一回限りの製品ラインは、より緩やかなペースで会社に資金を供給し続けます。

成立可能な最低調達額とタイミング

本ラウンドは2026年第3四半期までローリング方式でクローズします。$750,000が成立可能な最低調達額です — これ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。それを上回れば、追加される各出資単位は計画を変えるのではなく、商業系採用までの時間を短縮します。

CEMI.aiグループラウンドとの関係

各イニシアチブは自らのレベルで、自らの計画のために資金を調達します。CEMI.aiはグループレベルで、共有プラットフォーム、ラボ、そしてすべてのイニシアチブが築かれている生産ラインのために資金を調達します。投資家はいずれのレベルからでも参加でき、二つの金額は択一ではなく相互補完です。イニシアチブへの資金はその会社の計画を支え、グループへの資金はすべてのイニシアチブが動く仕組みそのものを支えます。

これらの数字の背景にあるストリーム — 何が売られ、誰が支払い、それぞれのページから引用した公開価格については、収益ストリーム資料をご覧ください。

収益ストリーム →

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

本ページは情報提供を目的としたものであり、有価証券の募集を構成するものではありません。投資条件は正式な法的文書に従うものとします。