収益ストリーム

Lawraは何を売り、誰が支払うのか

1ストリームにつき1行。このページのすべての価格は、経路を明記した上でLawra自身の公開ページから引用されています。ここには再構成、平均化、予測は一切含まれません。

> AI Suiteのサブスクリプション価格はページ読み込み時にStripeからライブで配信されるため、本リポジトリには固定値として記載されていません。以下に記載する数値はサイト自体が本文中で公開しているものです。現時点のティア別価格は、lawra.io/pricingに掲載されている内容をご確認ください。

AI Suiteサブスクリプション — セルフサーブ・ソフトウェアのみのツールおよびエージェントカタログのBasic、Optimum、Premium、Premium+ティア。

支払う相手

B2C — 個人消費者。B2B — 事業者。弁護士および法律事務所、フリーランサーおよび独立した専門家、大企業。

収入源

サブスクリプション（SaaS、会員制）

公開価格

「AIツールと自律型法律エージェントの階層型サブスクリプションカタログ。セルフサービス、純粋なソフトウェア。個人弁護士向けの月額$9から企業レベルまで。」

「価格は USD、月次請求。クーポンとトライアルクレジットはチェックアウト時に適用されます。」

ティア別サブスクリプション価格はStripeからライブで配信されており、ページ読み込み時にlawra.io/pricingから読み込まれます。

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

計画の中核をなす継続課金です。公開された3年目の収益構成では、AI Suite SaaSは収益の11%を占め、コンサルティングとケース実装に次ぐ第3位です。計画は明確にサービス先行でサブスクリプションへ移行するランプです。

Lawra Incorporate — 95以上の書類パッケージを生成する階層型会社設立パッケージジェネレーター。一回払いのアンロック、または月額サブスクリプションへのバンドルとして販売。

支払う相手

B2C — 個人消費者。B2B — 事業者。スタートアップ、中小企業、フリーランサーおよび独立した専門家。

収入源

製品の販売、サブスクリプション（SaaS、会員制）

公開価格

「無料（サインイン必要）」

「US$199〜（一括払い）」

「US$299〜（一括払い）」

「US$399〜（一括払い）」

「US$499（一括払い）・またはUS$149/月（無制限）」

掲載時点： /products/business-formation/incorporation/

ステータス

稼働中

計画における役割

フリーミアムの入口であり、最初の収益への最短経路です — サインインを要する無料ティア、その後の一回払いアンロック、そして月額バンドルという流れです。

Founders Package — 創業者向けの基盤：サービス契約、IP譲渡、サイドレターをパッケージとして生成。

支払う相手

B2C — 個人消費者。B2B — 事業者。スタートアップ、フリーランサーおよび独立した専門家。

収入源

製品の販売

公開価格

「無料（サインイン必要）」

「US$99〜（一括払い）」

「US$199〜（一括払い）」

掲載時点： /products/business-formation/founders-package/

ステータス

稼働中

計画における役割

Lawra Incorporateに付随する低単価の製品で、収益の柱としてではなく獲得用製品として位置づけられています。

Sovereign Suite — クライアント自身のインフラ内でのプラットフォーム展開。モデルAPIコストはクライアントが直接支払います。

支払う相手

B2B — 事業者。B2G — 政府および公共セクター。大企業、政府および公共セクター、銀行および金融機関。

収入源

ライセンスおよびロイヤリティ、サービスの販売

公開価格

「US$2,500から（一回限り）」

「US$5,000から（プロジェクト単位）」

「US$1,000/月から」

掲載時点： /services/sovereign-suite/

ステータス

稼働中

計画における役割

規制対象の買い手向けラインです。本ラウンドがSOC 2およびISO対応準備に資金を充てる理由でもあります — このコンプライアンス支出こそが、このストリームを大規模に販売可能にします。

コンサルティングおよびAIトランスフォーメーション — アセスメントから全社規模のトランスフォーメーションまでの戦略的ガイダンス。

支払う相手

B2B — 事業者。B2G — 政府および公共セクター。弁護士および法律事務所、大企業。

収入源

コンサルティング

公開価格

要問い合わせ

「サービス案件とソブリン展開は個別にスコーピングされます。フィットした提案はチームにお問い合わせください。」

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

公開された3年目の構成における最大の単一ラインで収益の41%を占め、サブスクリプションが立ち上がるまでの間、会社に資金を供給するラインです。

AI Readiness Assessment — 何かを展開する前に、事務所の現在地と必要なものを診断するもの。

支払う相手

B2B — 事業者。弁護士および法律事務所。

収入源

コンサルティング

公開価格

要問い合わせ

「サービス案件とソブリン展開は個別にスコーピングされます。フィットした提案はチームにお問い合わせください。」

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

コンサルティングおよびトレーニングへの入口であり、公開された3年目の構成では11%を占めます。

トレーニングプログラム — 無料の学習モジュールから完全カスタムのコホートまで、法律組織全体にAI能力を構築する体系的なプログラム。

支払う相手

B2B — 事業者。アカデミアおよび教育。弁護士および法律事務所、教育者および教育機関。

収入源

トレーニングおよびイベント

公開価格

要問い合わせ

「チームが翌日から適用できる実践的かつ実用的なAI研修。」

掲載時点： /services/

ステータス

稼働中

計画における役割

公開された3年目の構成ではトレーニングは10%を占めます。無料モジュールは他のすべてのラインのトップオブファネルでもあります。

ケース実装 — 特定のAIエージェントまたはワークフローを、実際の案件や実務分野にエンドツーエンドで展開すること。

支払う相手

B2B — 事業者。弁護士および法律事務所、大企業。

収入源

サービスの販売

公開価格

要問い合わせ

「サービス案件とソブリン展開は個別にスコーピングされます。フィットした提案はチームにお問い合わせください。」

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

公開された3年目の構成では2番目に大きいラインで15%を占め、コンサルティングと継続課金サブスクリプションをつなぐ橋渡しです。

Digital Twin — 事務所独自の法理論、判例、ドラフティングスタイルを再現し、AI Suite内で稼働する構成済みレプリカ。

支払う相手

B2B — 事業者。弁護士および法律事務所、大企業。

収入源

サービスの販売

公開価格

要問い合わせ

「サービス案件とソブリン展開は個別にスコーピングされます。フィットした提案はチームにお問い合わせください。」

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

最も信頼度が高く最も少量のラインで、公開された3年目の構成では5%を占めます。その事例はコンテンツという参入障壁を育てます。

講演 — 法律実務におけるAIに関するカンファレンス基調講演およびエグゼクティブセッション。

支払う相手

B2B — 事業者。アカデミアおよび教育。弁護士および法律事務所、教育者および教育機関。

収入源

トレーニングおよびイベント

公開価格

要問い合わせ

「サービス案件とソブリン展開は個別にスコーピングされます。フィットした提案はチームにお問い合わせください。」

掲載時点： /pricing/

ステータス

稼働中

計画における役割

公開された3年目の構成では講演は6%を占めます。その本当の役割は認知度向上であり、アセスメントとコンサルティングを支えます。

このページが公開していない情報と、その理由

Lawraは収益前段階であり、そのことを率直に述べています。公開ローンチは2026年5月16日で、これまでの収益、ランレート、クライアント別請求額の報告はありません。サービスが個別にスコープされる場合、その価格は本当に公開されていません — それはエンゲージメント次第であり、ここで平均値を示すことはサイトが持っていない数字を作り出すことになります。財務条件、財務モデル、詳細資料は要請に応じて入手可能です。クライアント名と個別の請求額は公開されておらず、署名済みNDAの下で投資家に提供されま

す。このページの数値は、今日構築され稼働している能力を表しています。3年目の収益構成は会社自身の計画であり、計画として明記されており、将来に関する記述はそのように明記されています。

情報源は優先順位順に：まずLawra自身の公開価格ページから、上記の経路を明記して逐語的に引用。次にこのイニシアチブに関するCEMI Business Profilesの正典情報源。それ以外はありません。

調達内容 →　ビジネスプラン →　料金 →

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