

リーガルテックツールの利用実態調査 アンケート集計レポート

2025年3月5日

Authense Consulting 株式会社

1. レポート概要

Authense Consulting株式会社が2024年11月～12月に実施した企業の法務担当者に対して実施したアンケート「リーガルテックツール利用実態調査」の集計レポート

2. 調査実施期間

2024年11月29日～2024年12月13日

3. 調査方法

「BUSINESS LAWYERS」によるインターネット調査

4. 調査対象

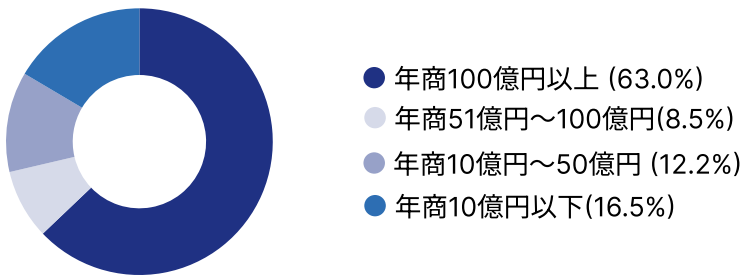
企業の法務担当者485名

1. アンケート回答者属性について

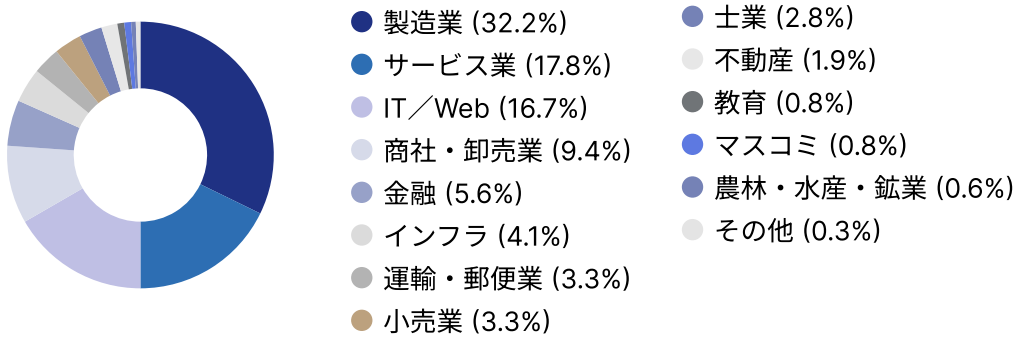
2. 契約書レビューツールについて

3. 契約書管理ツールについて

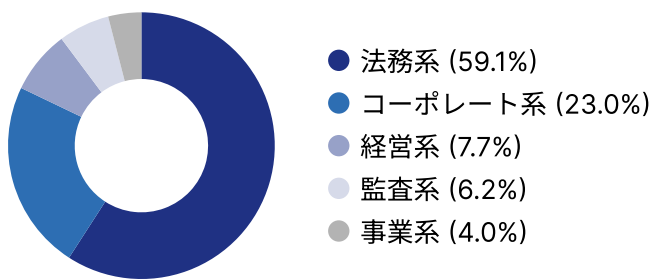
所属する企業規模



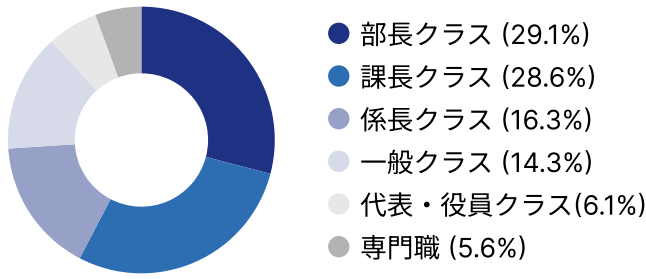
所属する企業の業種



所属する部署

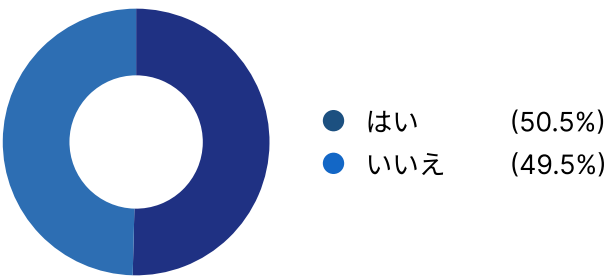


役職



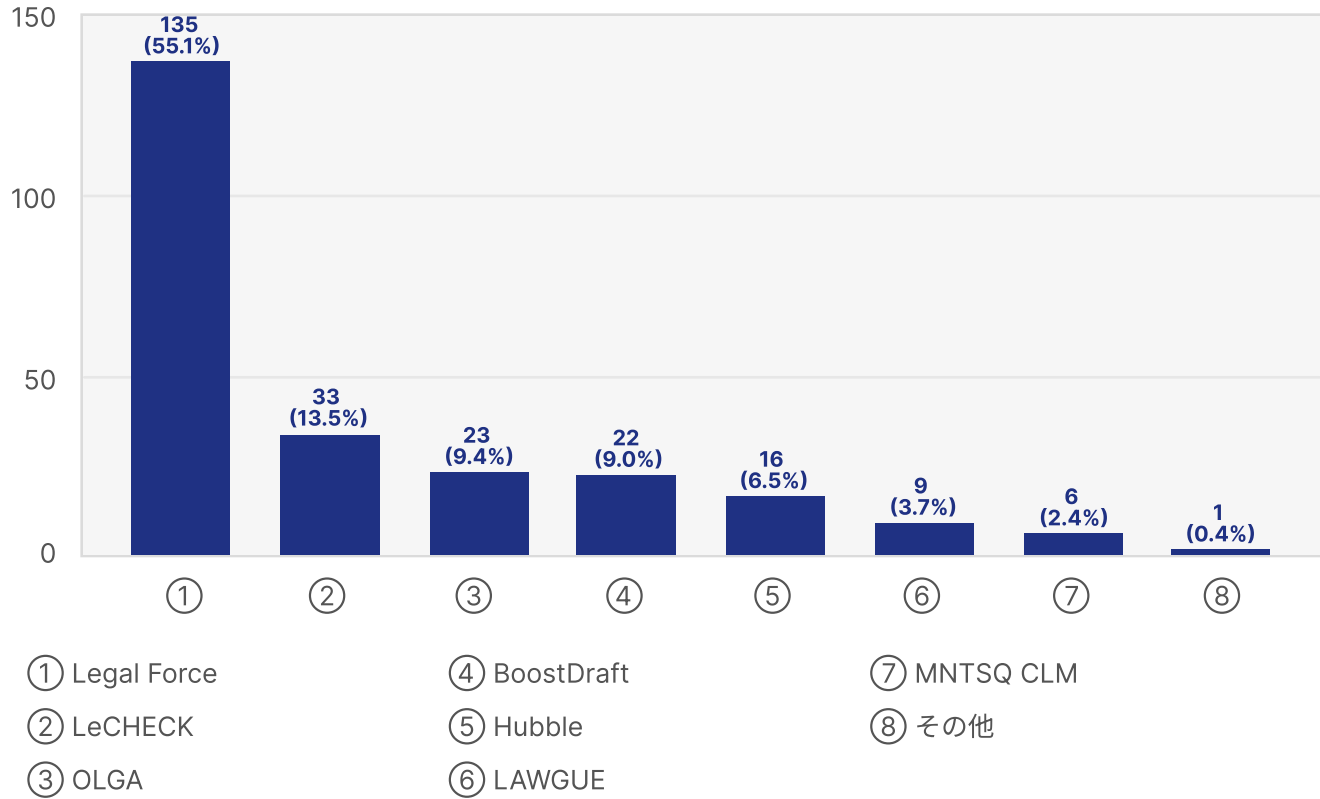
2. 契約書レビューツールについて

① 契約書作成・レビューツールを導入していますか？



今回のアンケートによると回答者485名のうち、およそ半数が所属する企業で契約書作成・レビューツールを導入していることがわかった。
2018年～2019年頃にサービス開始したツールが多い中、わずか5～6年でここまで利用が浸透しており、2024年12月には「OLGA」を提供するGVA TechがIPOするなど資本市場からも熱い視線が注がれている。

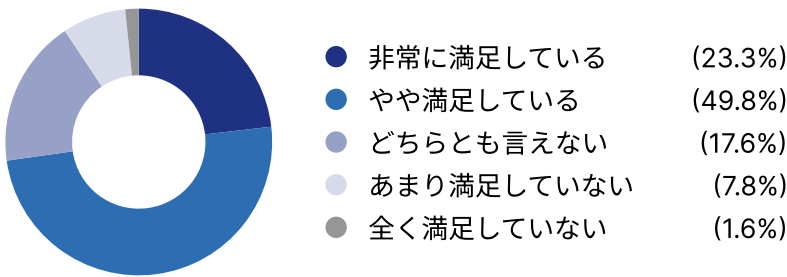
② 導入し、最もよく利用しているツール名を教えてください。



LegalForceが市場シェア55.1%で最も多く利用され、次いでLeCHECK（13.5%）、OLGA（9.4%）が続く。

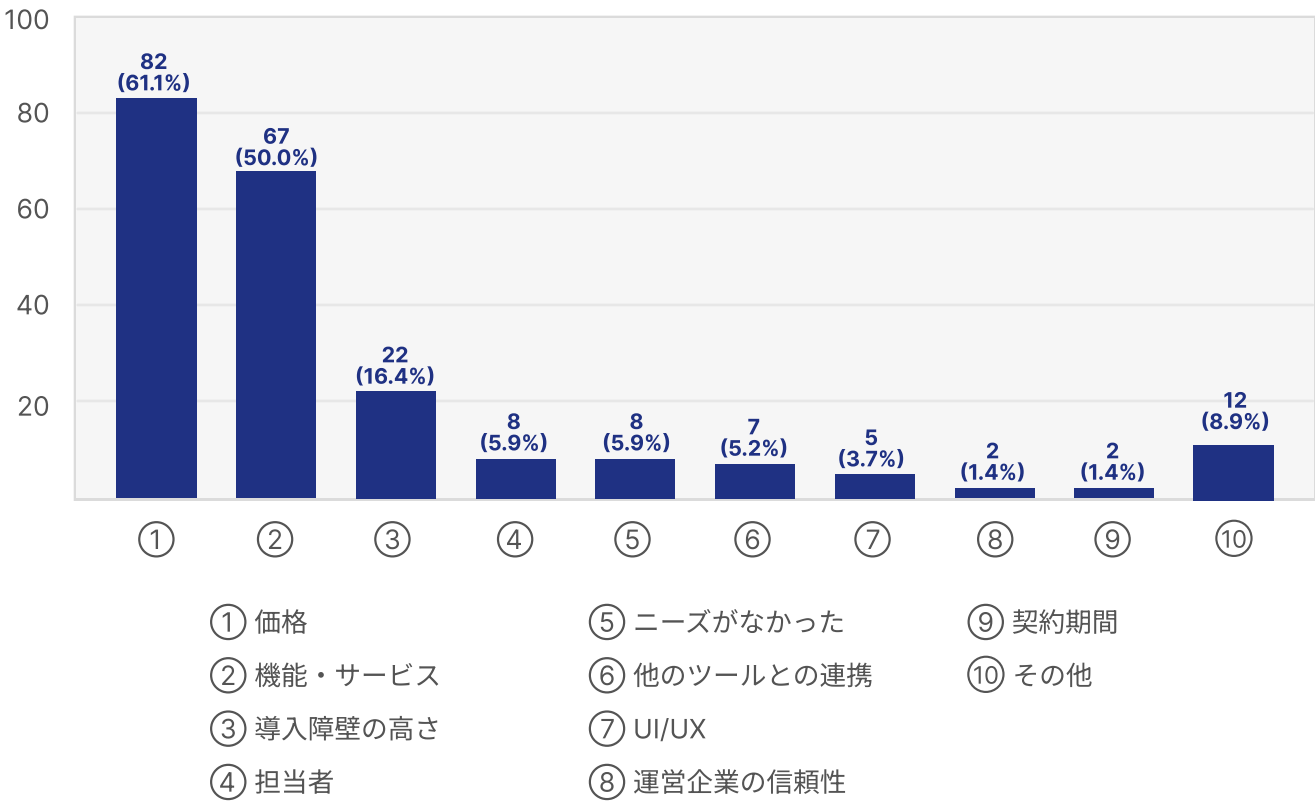
2. 契約書レビューツールについて

③ 導入後の満足度を教えてください。



契約書作成・レビューツールを導入していると回答した企業のうち、「非常に満足している」「やや満足している」をあわせると、7割以上の企業が導入しているツールに満足していると回答。
ほぼ全ての作成・レビューツールに生成AIが活用されており、他分野に先駆けて、法務の領域ではいち早くAIが企業の利用ニーズに応えられているようだ。

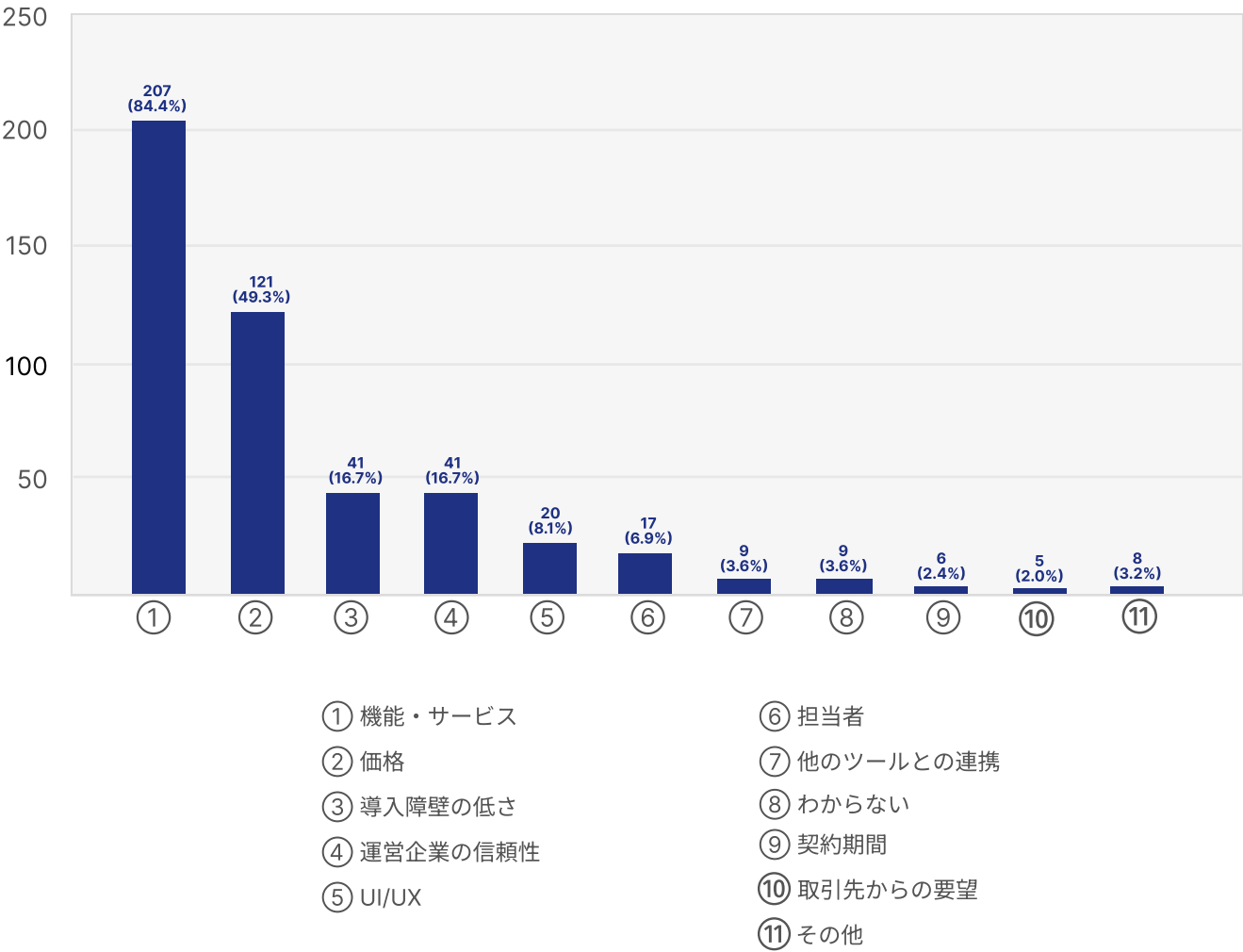
④ 導入しなかった理由について、該当するものをすべて教えてください。（複数回答）



一方、現在、契約書作成・レビューツールを導入していない企業になぜ導入していないのかを訊ねてみた。
「価格」と「機能」を理由に導入をためらっている企業が目立つ。
リーガルテックの歴史はまだ数年。その機能が価格以上の価値を発揮できると理解されるのに、まだ時間が必要かもしれない。

2. 契約書レビューツールについて

⑤ 導入を決定した理由について、該当するものをすべて教えてください。(複数回答)



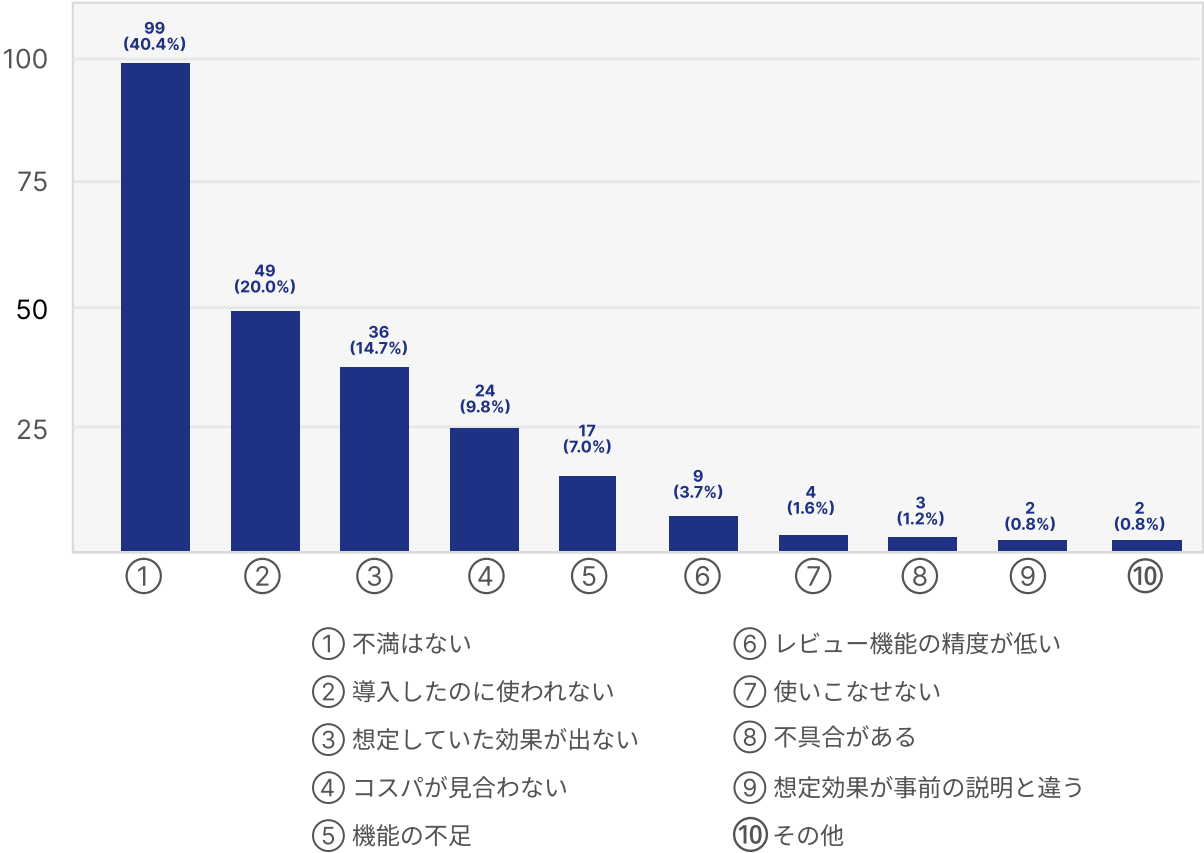
導入決定において最も重視されたのは「機能・サービス」であり、84.4%の回答者が挙げている。価格も重要な要素となり、次いで半数近くとなった。他の細かい要素よりも、シンプルに必要な機能を低コストで導入したい法務担当者の合理性がうかがえる。

レビューツールの導入は既存の業務フローとの整合性をそこまで求められない新規の業務フローとなる背景もこのシンプルな決定理由を後押ししているようだ。

2. 契約書レビューツールについて

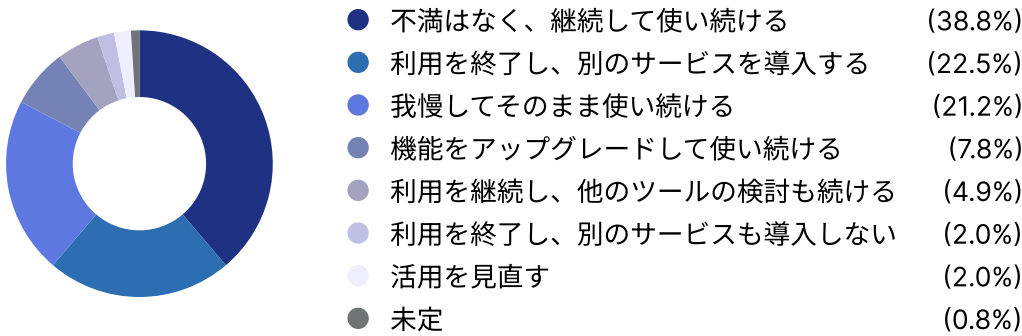
3. 契約書管理ツールについて

⑥ 導入後、不満に感じた点を教えてください。



ツール導入後、約6割の企業が何らかの不満を抱えており、特に「導入したのに使われない」「想定していた効果が出ない」といった課題が上位に挙げられている。登場からまだ数年のツールであるため、導入時に利用機能や業務フローを正確に想定するのは難しく、期待値との差が生じやすい面もありそうだ。現場の業務フローに馴染まず導入が形骸化するケースは契約書レビューツールだけでなく、契約書管理ツールにも共通する課題。リーガルテックツール全般において、導入後の定着支援や業務プロセスの見直しが求められている。

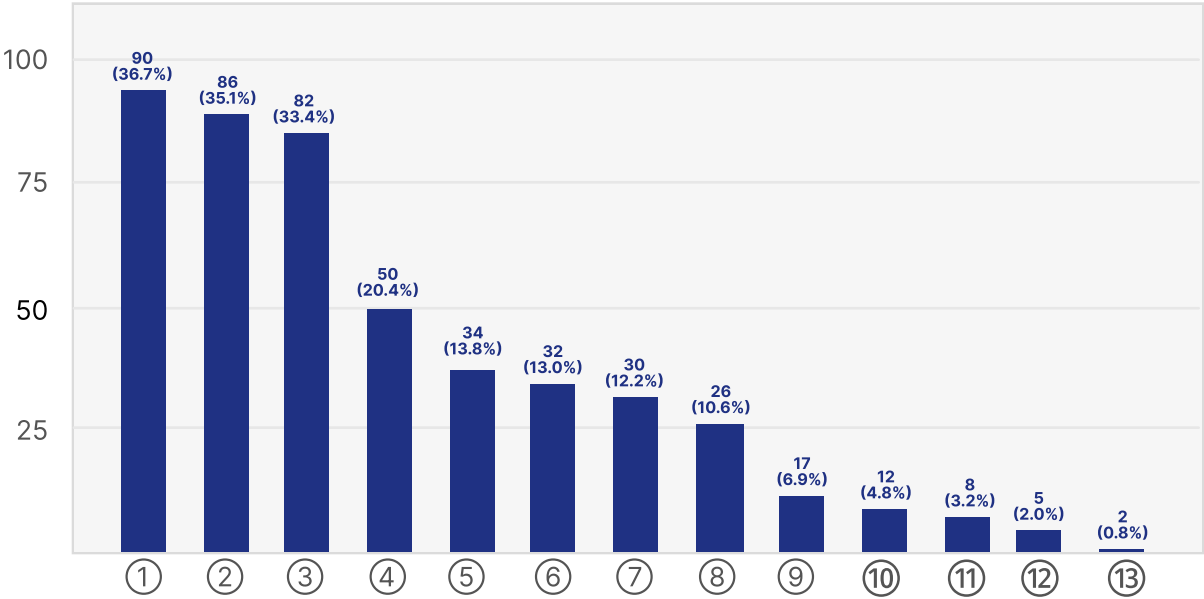
⑦ 不満なツールを今後どうするか教えてください。



導入ツールに不満を持つ企業の22.5%が「別のサービスを導入する」と回答、リーガルテック領域でもツールリプレースの動きが本格化しつつあるようだ。導入から一定期間が経過した企業が増えリプレースの検討対象となるケースが増えていることを考えるとこの傾向は今後さらに拡大していく可能性が高い。運用を重ねるなかで自社に本当に必要な機能が判明しても、ツールの多くはSaaS型で提供されておりカスタマイズの自由度が限られる。この現状は今後も変わらないのか、何か変化が出てくるのか。ツール提供側の対応が注目される。

2. 契約書レビューツールについて

⑧ 導入する時、難しかったこと、苦労したことについて、該当するものをすべて教えてください。(複数回答)



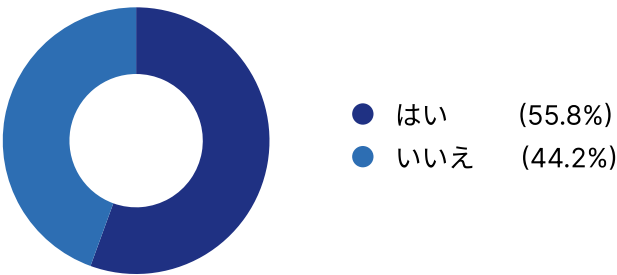
- ① ツール選定
- ② 社内決裁
- ③ 効果予測
- ④ 導入後の業務フロー構築
- ⑤ 社内利用促進
- ⑥ 価格交渉
- ⑦ 社内IT部門とのやり取り
- ⑧ 自社課題の把握
- ⑨ 他部署との連携
- ⑩ 特になし
- ⑪ わからない
- ⑫ ベンダーとのやり取り
- ⑬ 使い勝手が分からない

契約書レビューシステム導入時に最も苦労した点はツール選定（36.7%）であり、次いで社内決裁（35.1%）や効果予測（33.4%）が挙げられている。特に法務業務におけるDXは、ROI（投資対効果）が定量的に示しにくいいため、経営層の理解を得るのが難しい。同様の傾向は契約書管理ツールでも見られ、法務業務のデジタル化を推進する上での課題の一つとなっている。

2. 契約書レビューツールについて

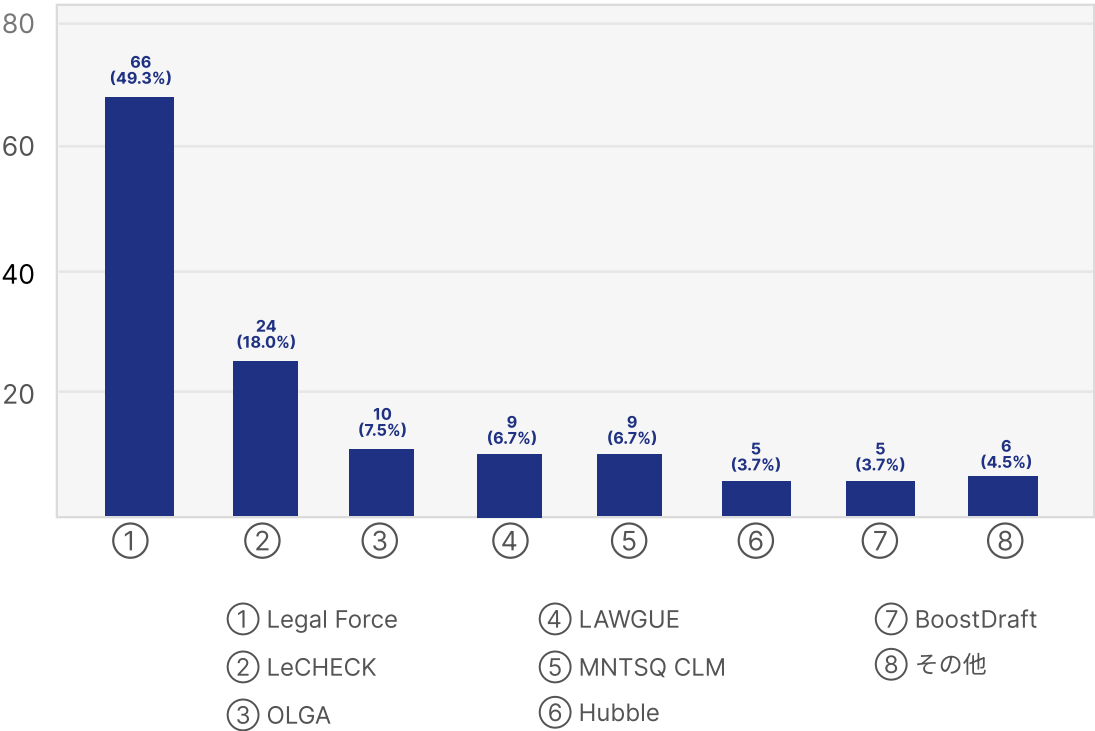
3. 契約書管理ツールについて

⑨ 契約書作成・レビューツールを導入していない方に質問です。これまでツールの導入を検討したことはありますか？



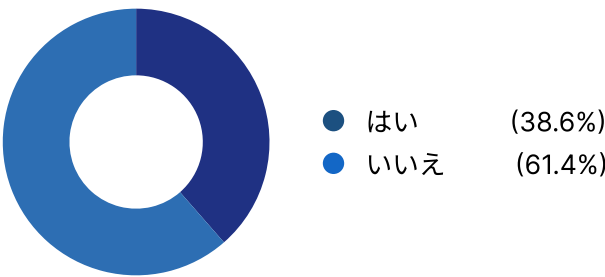
契約書作成・レビューツールを導入していない企業のうち 55.8% が導入を検討しており、導入済みの 50.5% と合わせると、78.1%の企業が導入を検討した 計算になる。
今後、導入のネックとなっていた価格と機能が改善されることで、市場の成長は确实視できる一方、市場の上限にも近づきつつあることも示されている。

⑩ 最も検討したものの、導入しなかったツールを教えてください。



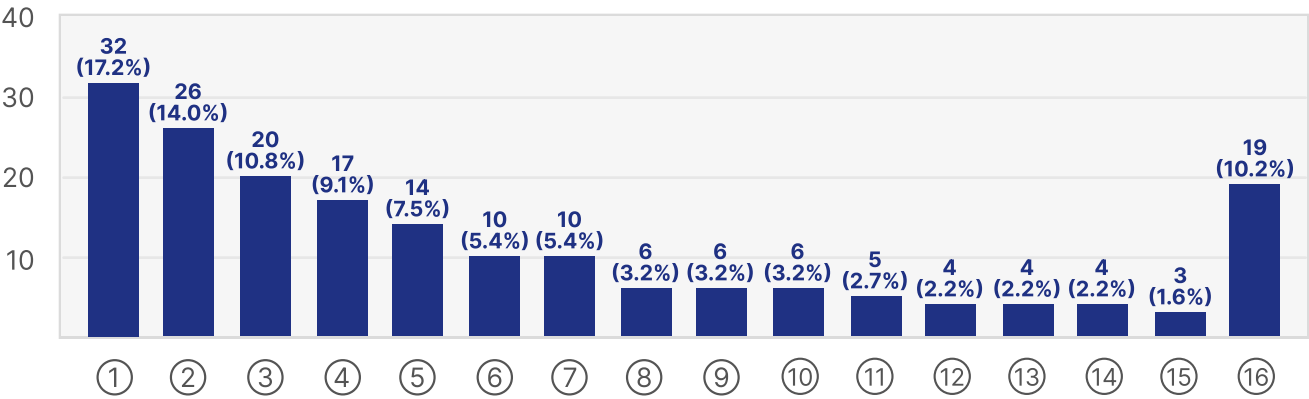
導入を検討したものの最終的に採用されなかったツールは、1位 LegalForce、2位 LeCHECK、3位 OLGA となり、導入されたツールと同じ並びとなった。
質問②の結果を踏まえて算出した「検討からの導入率」では、1位 BoostDraft（81.5%）、2位 Hubble（76.2%）、3位 OLGA（69.7%）という結果になり、BoostDraftの導入されやすさが際立っている一方、4位 LegalForce（67.2%）や5位 LeCHECK（57.9%）は検討される回数が多いものの、導入には慎重になる傾向が見られる。

⑪ 契約書管理ツールを導入していますか？



契約書管理ツールを導入しているかとの質問に対しては、およそ4割が「している」と回答。契約書作成・レビューツールは約半数が導入し、電子契約サービスは一般化していることを考えると、契約書関連業務全体のDXを進めている企業は増えていると言えるだろう。

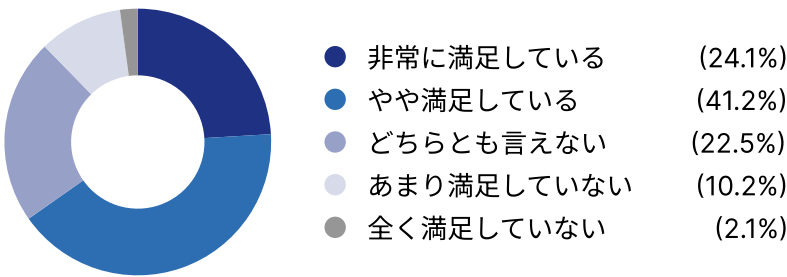
⑫ 導入し、最もよく利用しているツール名を教えてください。



- | | | |
|------------------|----------------------------|-----------|
| ① LegalForceキャビネ | ⑦ Contract Workflow System | ⑬ kintone |
| ② Hubble | ⑧ MyQuick | ⑭ LAWGUE |
| ③ 自社 | ⑨ CloudSign | ⑮ GMOサイン |
| ④ MNTSQ CLM | ⑩ Contract One | ⑯ その他 |
| ⑤ ContractS CLM | ⑪ WAN-Sign | |
| ⑥ OLGA | ⑫ OPTIM CONTRACT | |

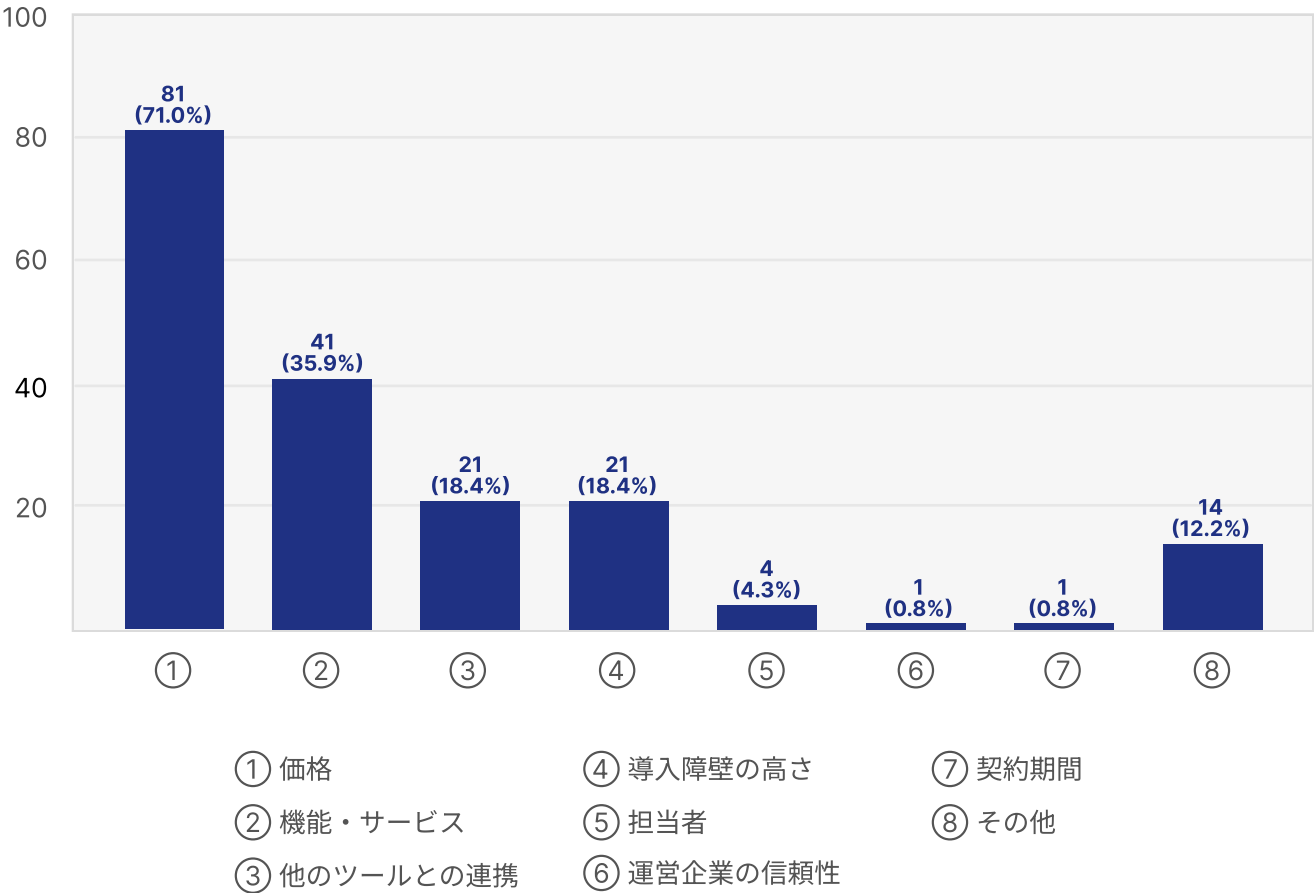
導入している契約書管理ツールでは、「LegalForceキャビネ」が最多の17.2%を占めるも、契約書作成・レビューツールである「LegalForce」のシェア55.1%からは大きく割合を下げている。「LegalForce」自体は使っていても、契約書管理は別のサービスを活用している企業が多いようだ。リーガルテックツールの登場前、社内の文書管理のデジタル化を進めた際に文書管理システムを自社開発した会社が多いためか、3位には「自社」が入る。同じ背景でさまざまな会社がサービス提供しており、管理ツールは百花繚乱の様相を呈している。

⑬ 導入後の満足度を教えてください。



「非常に満足している」「やや満足している」を合わせると65.3%と、契約書作成・レビューツールの満足度とほぼ同割合となった。一方で、「全く満足していない」「あまり満足していない」との不満を訴える声は12.3%と契約書作成・レビューツール（9.4%）よりも多く、ベンダー側は機能のアップデートまたはニーズの掘り起こしの余地がありそうだ。

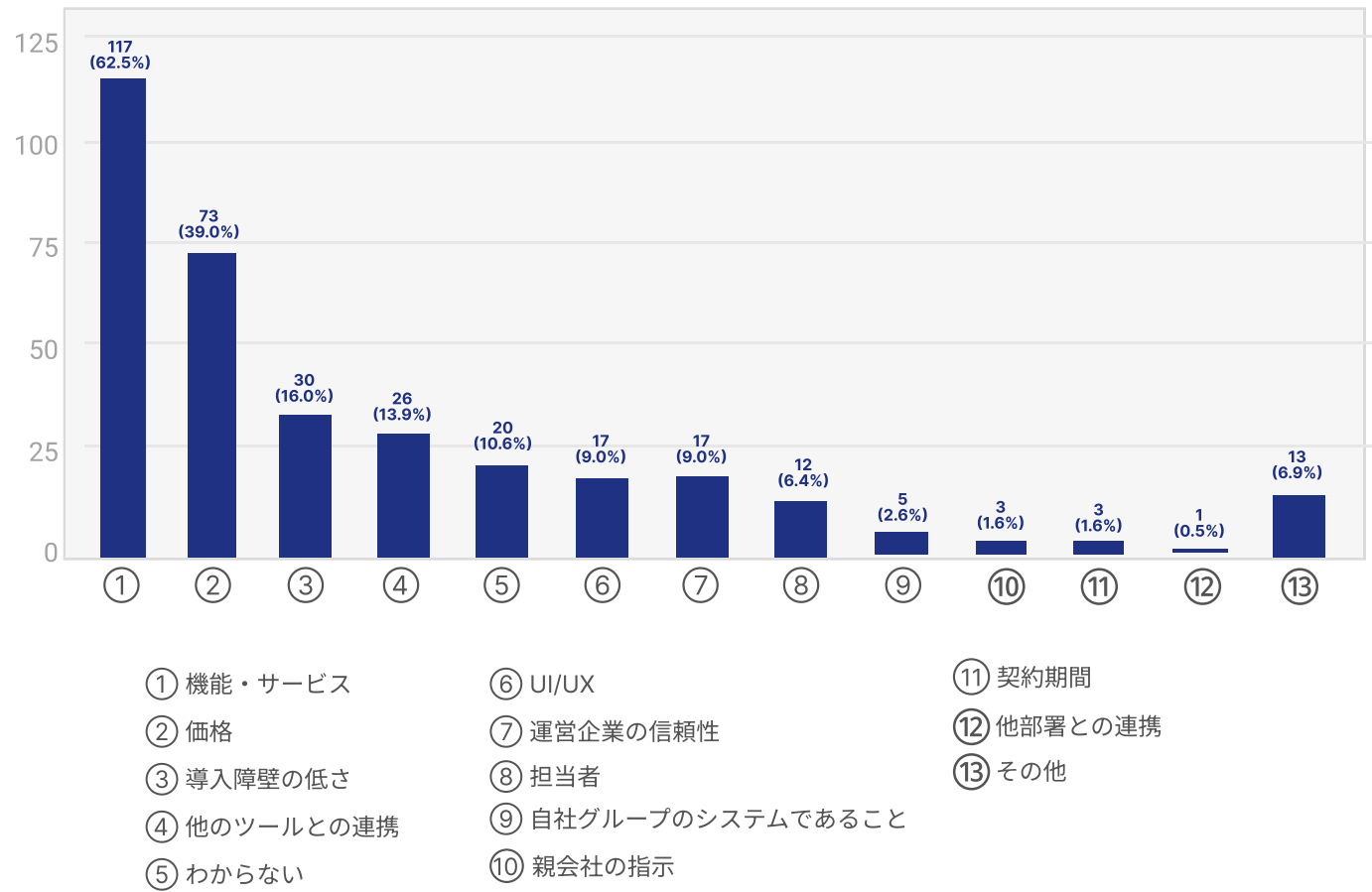
⑭ 導入しなかった理由について、該当するものをすべて教えてください。（複数回答）



業業務効率化を進めて実質的なコストダウンを図る契約書作成・レビューツールとは異なり、すでに何らかの形で契約書管理を行っているためか、管理ツールでは、「価格」がもっとも大きなネックになるようだ。また、「他のツールとの連携」を理由に導入を見送っている企業が18.4%ある。契約書作成・レビューツールや電子契約サービスとの連携、または自社開発した既存の管理ツールとの連携ニーズもあるのかもしれない。

3. 契約書管理ツールについて

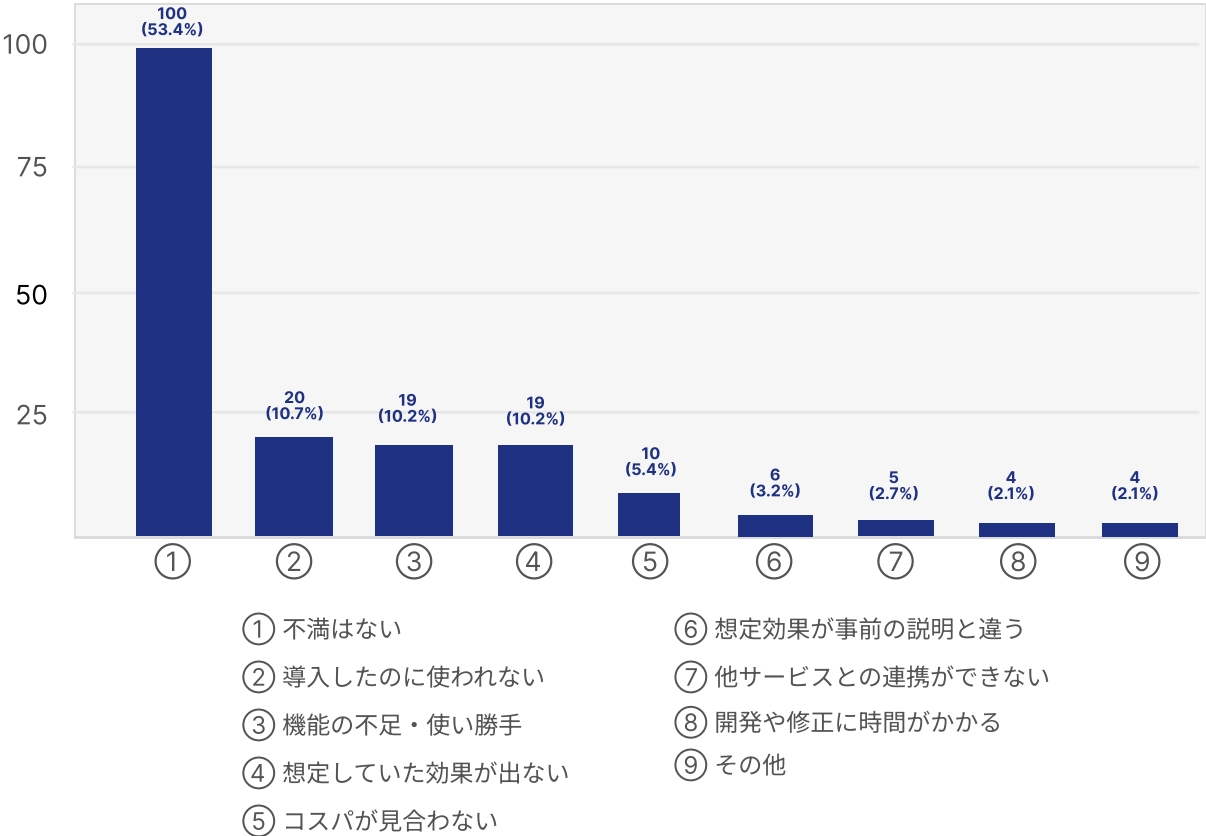
⑮ 導入を決定した理由について、該当するものをすべて教えてください。(複数回答)



契約書管理ツールの導入理由は契約書レビューツールと同様の傾向を示したが、「他のツールとの連携」(13.9%)が契約書レビューツール(3.6%)よりも高い点が特徴的である。

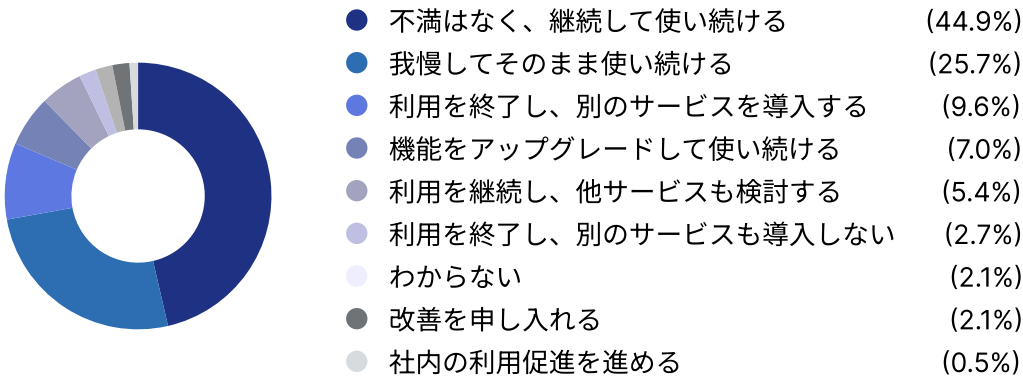
これは、契約書管理ツールが既存の文書管理システムやCRMツールとの連携・統合を求められる場面が多いためと考えられ、今後、契約書管理ツールがシェアを伸ばしていくには、多様な業務システムとの連携機能が不可欠になっていくだろう。

⑯ 導入後、不満に感じた点を教えてください。



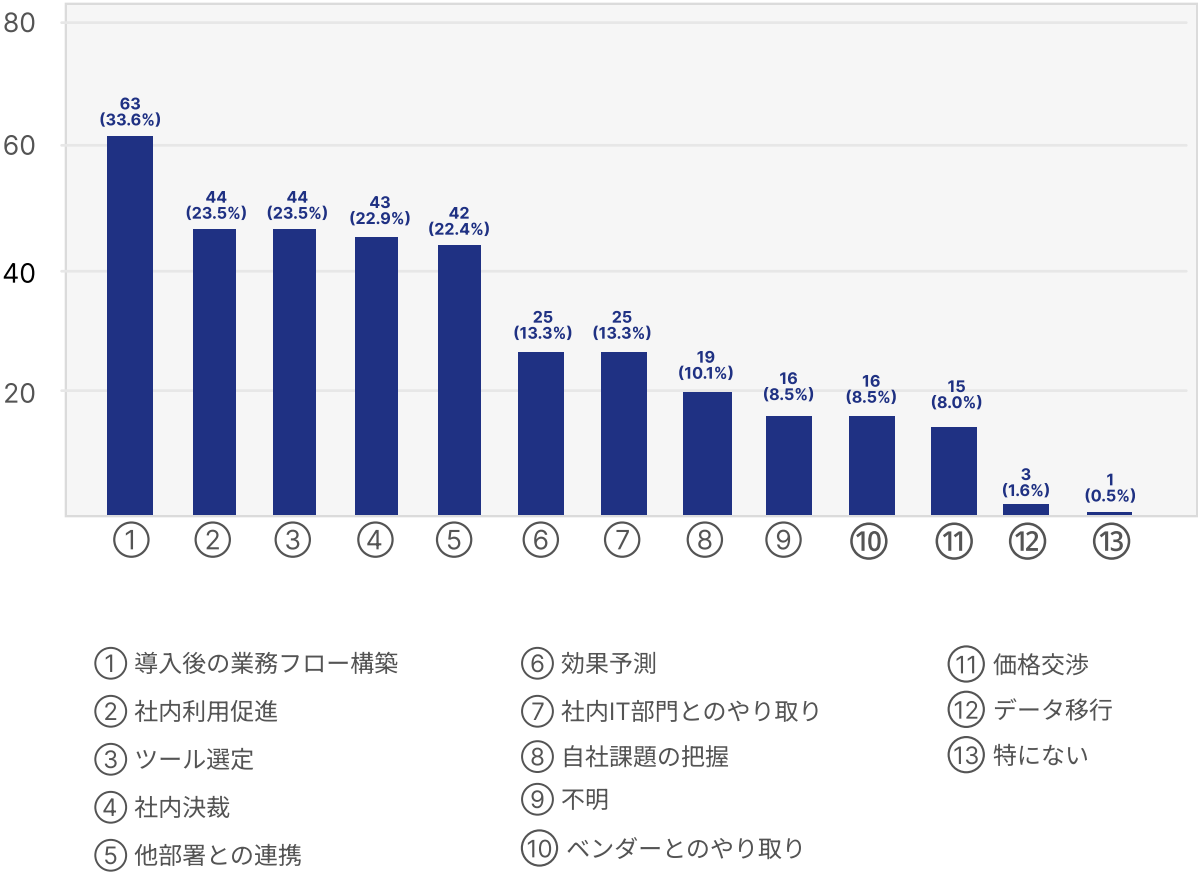
「不満はない」が最も多く53.4%を占め、契約書レビューツール（40.4%）と比べて満足度は高い。不満な点では次いで「導入したのに使われない」が10.7%、さらに「機能の不足」および「想定していた効果が出ない」がそれぞれ10.2%となり、導入後のギャップもレビューツールほど大きくないとの結果であった。

⑰ 不満なツールを今後どうするか教えてください。



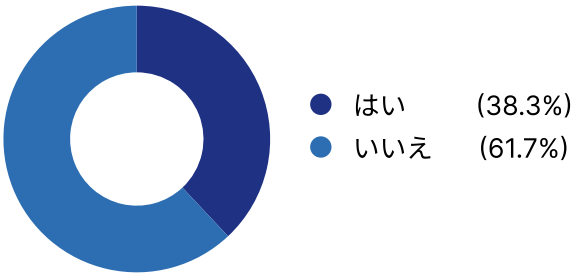
不満はなく、継続して使い続けるが44.9%と最も多い。次いで、我慢してそのまま使い続ける（25.7%）が多く、現状維持を選ぶ企業が多い。別のサービスを導入するという選択肢は9.63%でレビューツール（22.5%）と比べリプレイスリスクは半分以下で解約されづらく利用期間は長期になりそうだ。ツールのLTVに直結する結果となり、この点も織り込んでいるのかレビューツール、電子契約を提供する企業が管理ツール領域に力を入れ始めている。

⑱ 導入する時、難しかったこと、苦労したことについて、該当するものをすべて教えてください。(複数回答)



契約書管理システムの導入において最も苦労した点は「導入後の業務フロー構築」で33.6%を占め、次いで「社内利用促進」および「ツール選定」がそれぞれ23.5%であった。レビューツールとは異なり、既存システムも踏まえた実効性の高いフロー構築、他部署を巻き込んだ運用徹底への苦労がうかがえる。

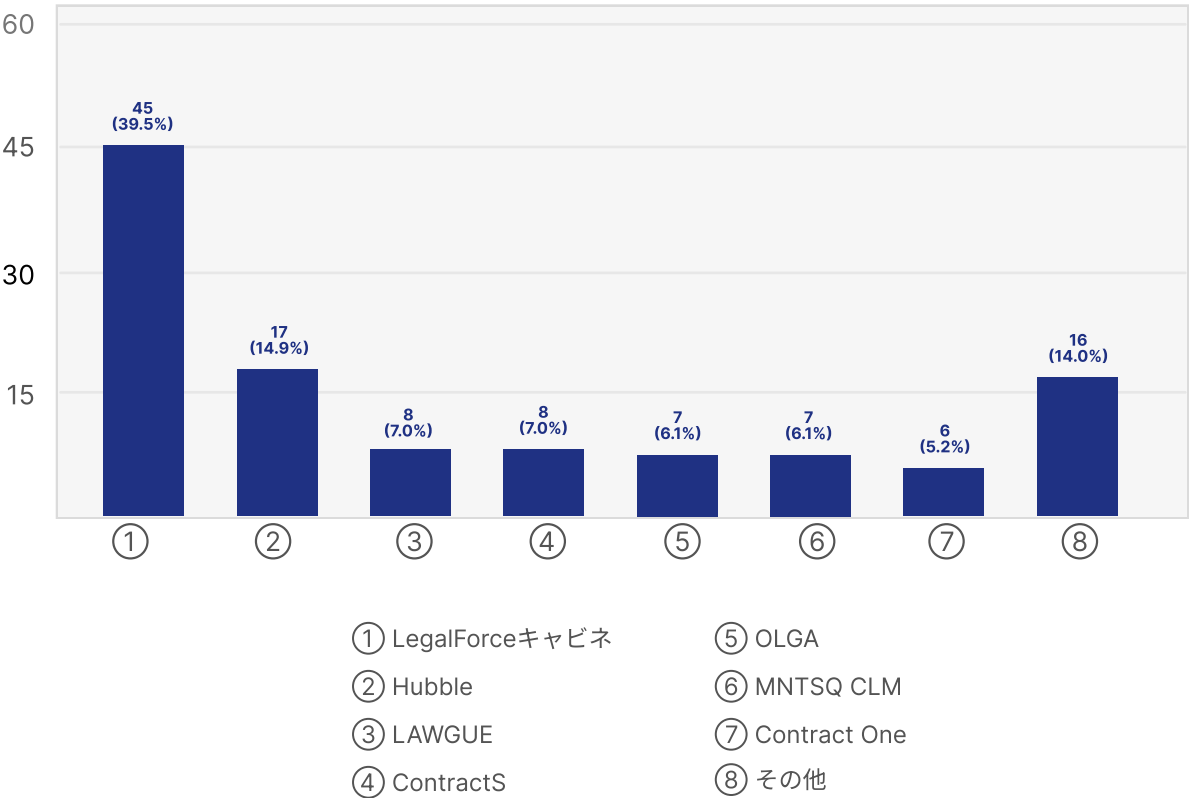
⑬ 「いいえ」と回答した方に質問です。これまで契約書管理ツールの導入を検討したことはありますか？



契約書管理ツールを導入していない企業のうち 38.3% が導入を検討しており、導入済みの 38.6% と合わせると、全体の62.1% の企業が導入を検討した計算となった。

契約書作成・レビューツールの導入検討率が 78.1% であったことと比較すると、契約書管理ツールはまだリーチできていない潜在顧客が多く、市場としての成長余力が高いことがうかがえる。

⑭ 最も検討したものの、導入しなかったツールを教えてください。



導入を検討したものの最終的に採用されなかったツールは、1位 LegalForceキャビネ、2位 Hubble、3位 LAWGUE となり上位2社は「導入されたツール」と同じ結果であった。

質問⑬の結果を踏まえて算出した「検討からの導入率」は1位MNTSQ CLM(70.8%) 2位ContractS(63.6%) 3位Hubble(60.5%) 7位までの平均は 52.7% で、契約書作成・レビューツール(65.6%)より低い結果となり、管理ツール市場は企業側の選択肢が多い一方で、ツール提供側の競争が激しいことがうかがえる。

Authense Consulting 株式会社について

Authense Consultingは2024年より企業における法務・契約に関する課題解決に特化した専門コンサルティング会社としてサービス提供を開始し、契約審査プロセスにおける業務効率化のご支援の一環として、リーガルテックツールの選定、導入、運用に関するDXコンサルティングを行なっています。

<https://www.authense-consulting.co.jp/>

【本件に関する問合せ先】
Authense Consulting 株式会社
コンサルティング事業部 担当：秋枝
メールアドレス：info@authense-consulting.co.jp
電話番号：03-6800-8786