

株式会社LegalOn Technologies

バックオフィス業務が変わる

契約業務の効率化と品質を向上させるには

～LegalOn Technologiesが提供するLegalForce・LegalForceキャビネの产品介绍～



会社概要



法とテクノロジーの力で、
安心して前進できる社会を創る。

会社名	株式会社LegalOn Technologies
設立	2017年4月21日
従業員等	443名（役員含む／2022年10月末日時点）
資本金	178.5億円（資本準備金含む／2022年6月時点）
所在地	〒135-0061 東京都江東区豊洲三丁目2番20号 豊洲フロント6階

株 主

※アルファベット順

企業法務・法律事務所それぞれの出身者を含む10名以上の弁護士が在籍。

創業者



角田 望

代表取締役執行役員 / 弁護士
(元 森・濱田松本法律事務所)



小笠原 匡隆

取締役 共同創業者 / 弁護士
(元 森・濱田松本法律事務所)

法務部



春日 舞

法務部 マネージャー
/ 弁護士
(元 TMI総合法律事務所)



吹野 加奈

法務部 / 弁護士
(元 リクルート)



柄澤 愛子

法務部 / 弁護士
(元 特許庁)



谷口 香織

法務部 / 弁護士
(元 法務省)

法務開発



奥村 友宏

法務開発部 マネージャー
/ 弁護士・NY州弁護士
(元 長島・大野・常松法律事務所)



小林 司

法務開発部 マネージャー
/ 弁護士
(元 DMM.com)



今野 悠樹

法務開発部
/ 弁護士
(元 ヤフー)



高澤 和也

法務開発部
/ 弁護士
(元 コクヨ)



軸丸 巖

法務開発部
/ 弁護士
(元 阪急阪神ホールディングス)



蒲 安斗竜

法務開発部 マネージャー
/ NY州弁護士
(元 東京エレクトロン)



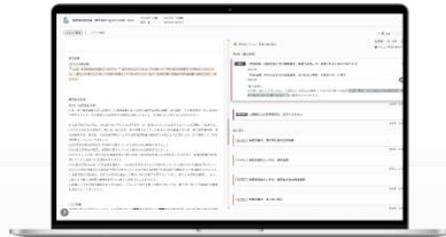
Angela Deng

法務開発部
/ NY州弁護士
(元 楽天モバイル)

株式会社LegalOn Technologies について

「全ての契約リスクを制御可能にする」

法務の手で全ての契約リスクがコントロール可能な状態を実現するため、最新のテクノロジーと法務の知見を組み合わせた製品の開発・提供を行っています。



契約書レビューの品質向上と
効率化を実現する
AI契約審査プラットフォーム



締結済みの契約書を自動で
データベース化するAI契約管理システム



Scan Plus

紙の契約書のスキャン（PDF化）からワンストップで
提供するサービス。契約管理のDXをトータルサポート



契約書に関する最新情報をお届けする情報メディア

LegalForceが提供する一気通貫でのソリューション



契約作成・審査

事業部からの依頼を受け、契約書の作成や、先方から提示された契約書の審査を行う。



締結

契約の両当事者の署名または押印を行い、契約を締結する。



契約書保管

締結済みの契約書の電子データを保管する。



契約書管理

自社の契約締結状況を把握し、更新期限、契約期間、契約上の権利・義務を管理する。



そもそも、契約とは

- ☑ 契約当事者間の**権利義務関係**を形成する

- ☑ 契約書上の義務違反は究極的には**司法権**によって**強制的に実現**される

- ☑ 契約書上の権利については**有効に活用**すれば**自社に大きな利益**をもたらす反面、義務については**違反すれば大きな損害**を及ぼす

そもそも契約書の見落としとは

第14条（損害賠償責任）

委託者又は受託者は、自らの帰責事由の有無を問わず、本契約に違反したことに起因して相手方が被った損害を賠償する責任を負う。

①「賠償額の上限」の定めがない。

発生した損害額が過大になっても、全額賠償する責任を負うことに。

第9条（再委託）

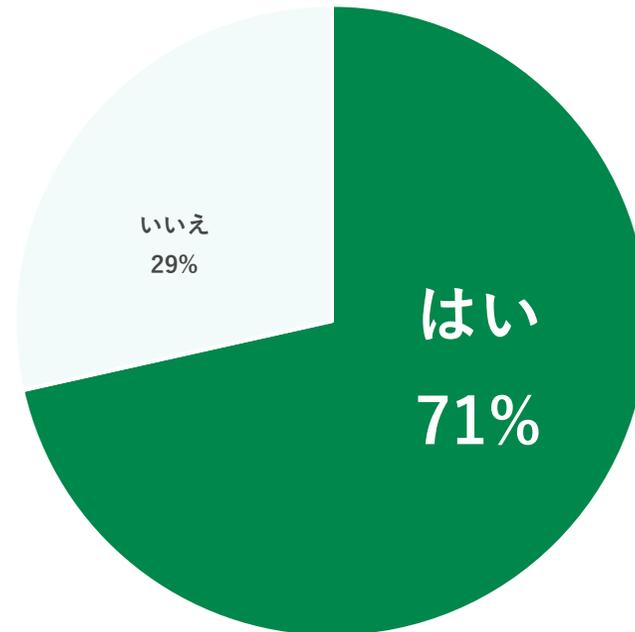
受託者は、業務の全部又は一部を第三者に再委託することができる。

②「再委託先も賠償責任を負う」旨の定めがない。

再委託先が委託者に損害を与えた場合、委託者は受託者に対し契約違反の責任を問えない可能性がある。

契約審査の見落としは経験しない人の方が少ない

契約書の審査を行うなかで「見落とし」をした経験はあるか



「見落とし」については、「修正すべき文言を見逃し、そのまま次工程（先方へ送付、社内の事業部へ返却、2次チェック担当者へ確認依頼など）に進んでしまったもの」とした。

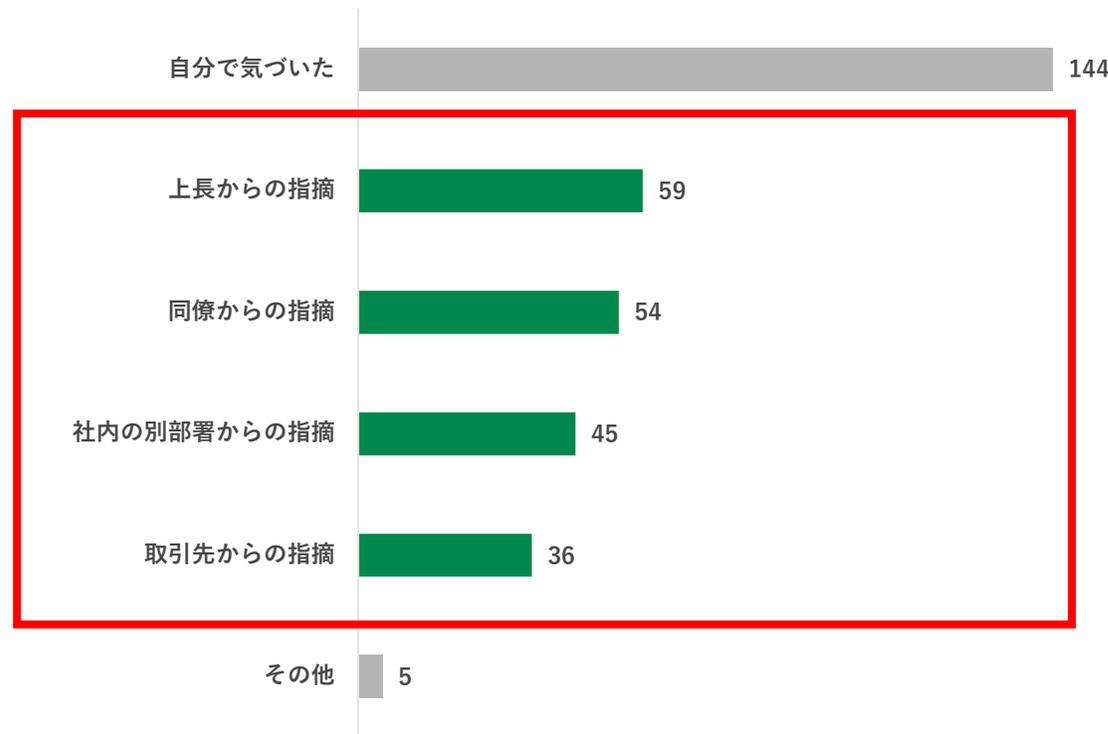
契約審査見落としの実態調査（2022年10月実施）n=263

見落しを自分だけで気づくのは難しい

見落としに自分で気づけたケースは42%にとどまり、残りの58%は他人からの指摘によって気づいたケース。

「取引先からの指摘」も19%あり、恥ずかしい思いをした担当者も少なくない。一人法務の場合には気づけない可能性が高くなる。

見落としに気づいたきっかけ(複数回答)



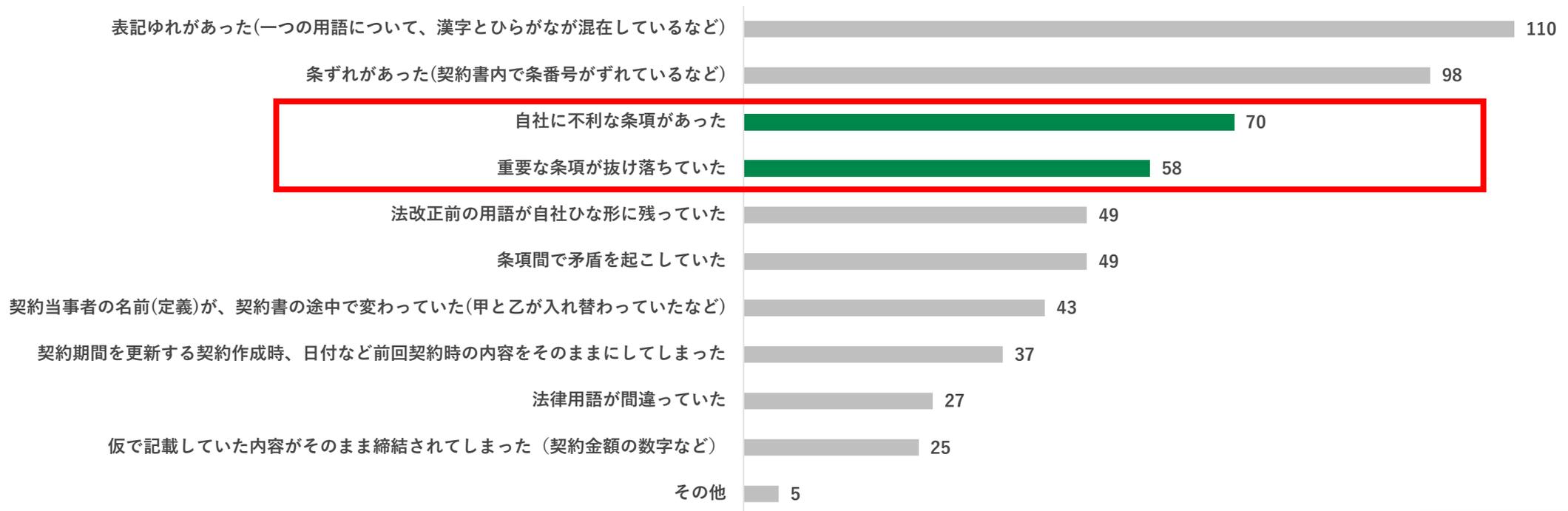
「その他」の回答
 ・トラブル発生時
 ・行政からの指摘
 ・弁護士からの指摘

「契約書の審査を行うなかで見落としをした経験がある」と答えた人 契約審査見落としの実態調査 (2022年10月実施) n=188

見落としは訴訟の種となり、会社を危険にさらす

不利な条項を見逃したり、重要条項の抜け落ちを見逃すと会社を危険にさらすことになる。

経験したことがある見落としの内容(複数回答)



「その他」の回答
・期日に関する誤り

契約審査見落としの実態調査(2022年10月実施) n=188

訴訟の事例

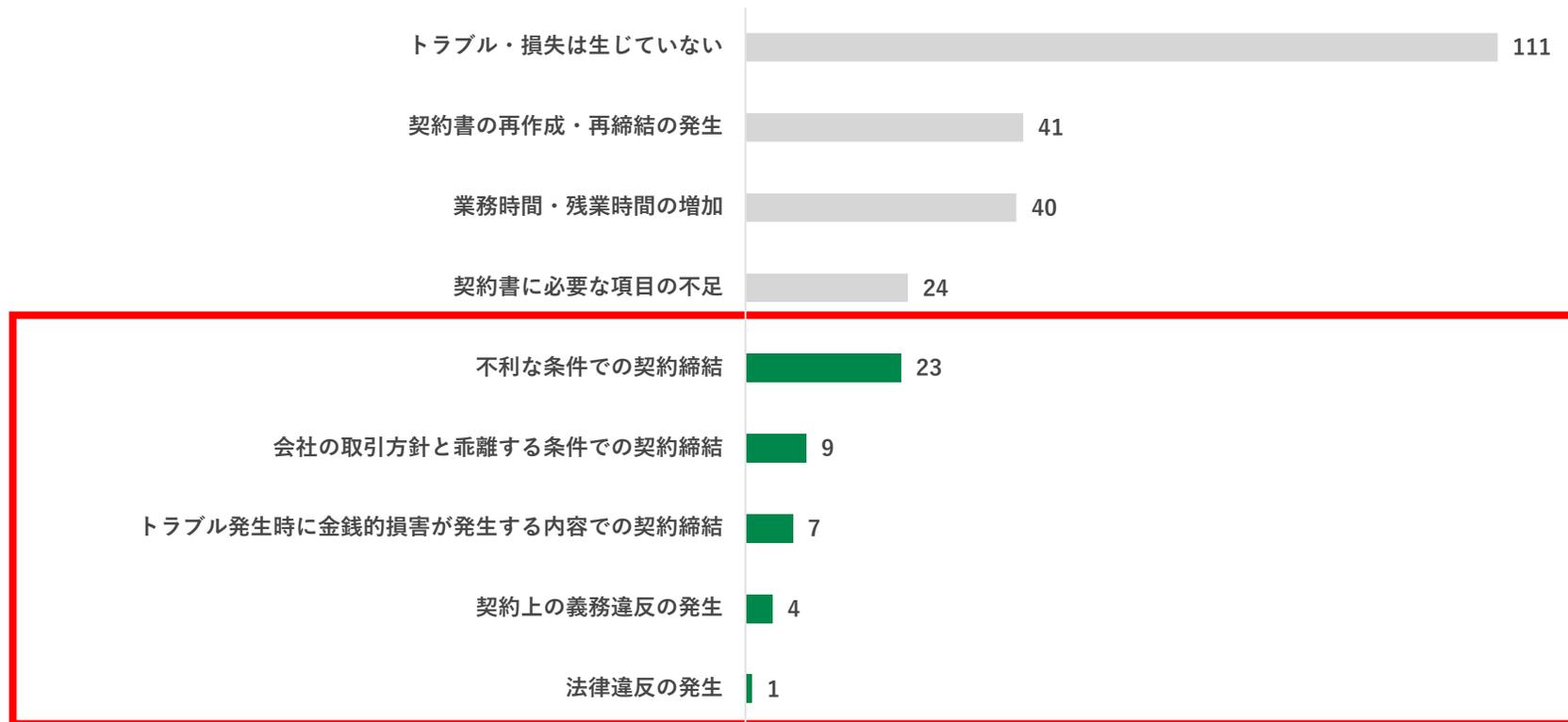
たった1つの条項の記載がなかった/たった1つの条項の記載が抽象的だったために、訴訟となり大きな損害が発生した事例

判決年	原告	被告	契約類型	概要（契約に関する部分）	裁判所の判断
2021年	食品用機械メーカー	食品用機械メーカー	事業譲渡契約	特定の事業を譲渡対象から除く旨の 記載をしなかった ため、譲渡人（被告）が事業譲渡後に行った同種事業につき、競業避止義務違反が問題となった。	当該事業も含め包括的に事業譲渡されたと判断。被告は対象地域での 営業活動を差し止められた 。
2021年	産廃処理業者	焼却炉メーカー	特許権譲渡契約 特許ライセンス契約	特許権譲渡契約において、 ライセンサーの地位の承継に関し記載がなかった 。 特許権譲渡によって、ライセンサーの地位も承継されるかが争点に。	被告はライセンサーの地位を承継したと判断。地位承継後に特許権を消滅させた被告は、原告（ライセンシー）が支払ったライセンス料、 約8,800万円を不当利得として返還 。
2020年	不動産賃貸業者	スポーツジム経営	賃貸借契約	原状回復に関する 条項に記載された明渡しの状態が抽象的だった ために、賃借人（被告）のプールの撤去義務の有無が問題となった。	プールの撤去義務は賃借人（被告）の原状回復義務に含まれないと判断。 原告が負担した原状回復費用約1億5000万円のうち、被告の負担は約4200万円にとどまる 。

見落としは取返しがつかないことが多い

見落としがあった場合、取引先に再締結を依頼できるケースもあり、この場合には取引先に負担をかけながらも取り返すことは可能。もっとも、多くの場合は再締結は難しく、もう取り返しがつかない。

見落としの結果生じたトラブル・損失(複数回答)

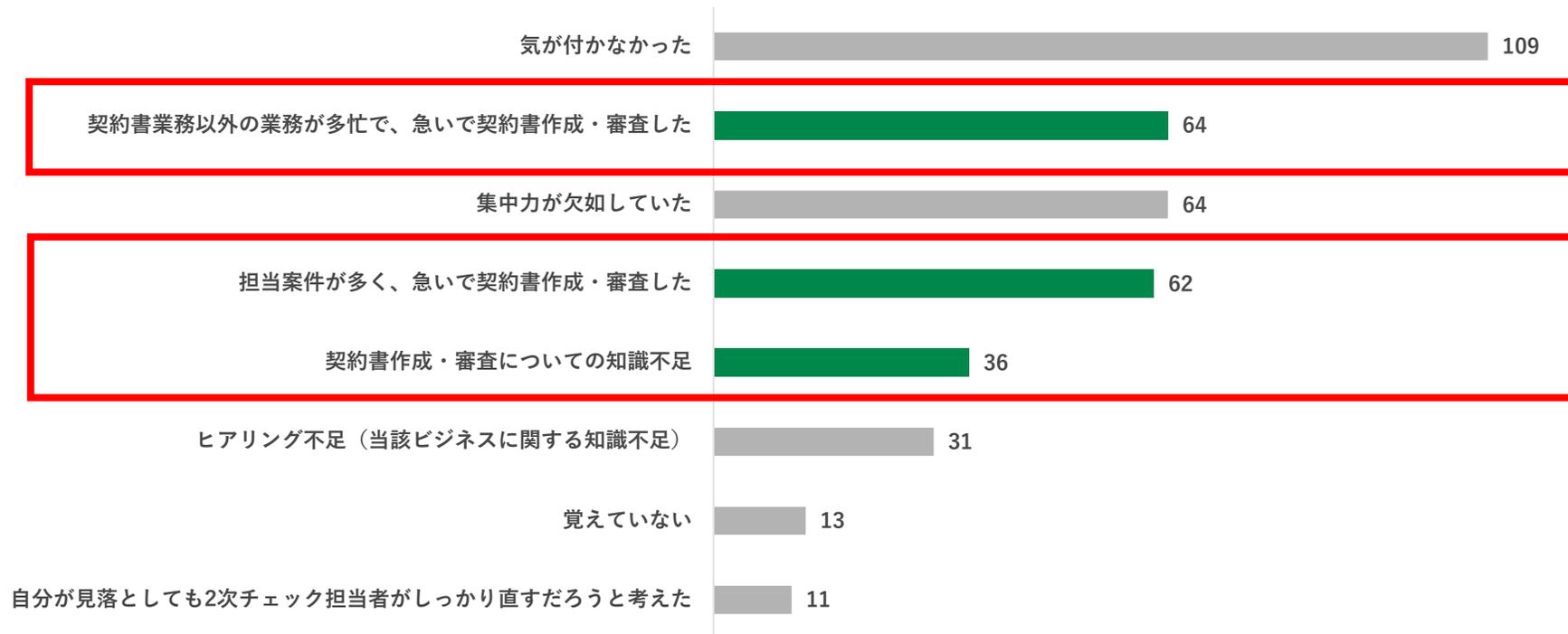


「契約書の審査を行うなかで見落としをした経験がある」と答えた人 契約審査見落としの実態調査（2022年10月実施）n=188

多くの場合「多忙」と「知識不足」が見落としを招く

見落としが発生した理由について聞くと「契約業務以外が多忙」「担当案件が多く急ぐ必要があった」「契約書作成・審査についての知識不足」などの回答が並んだ。

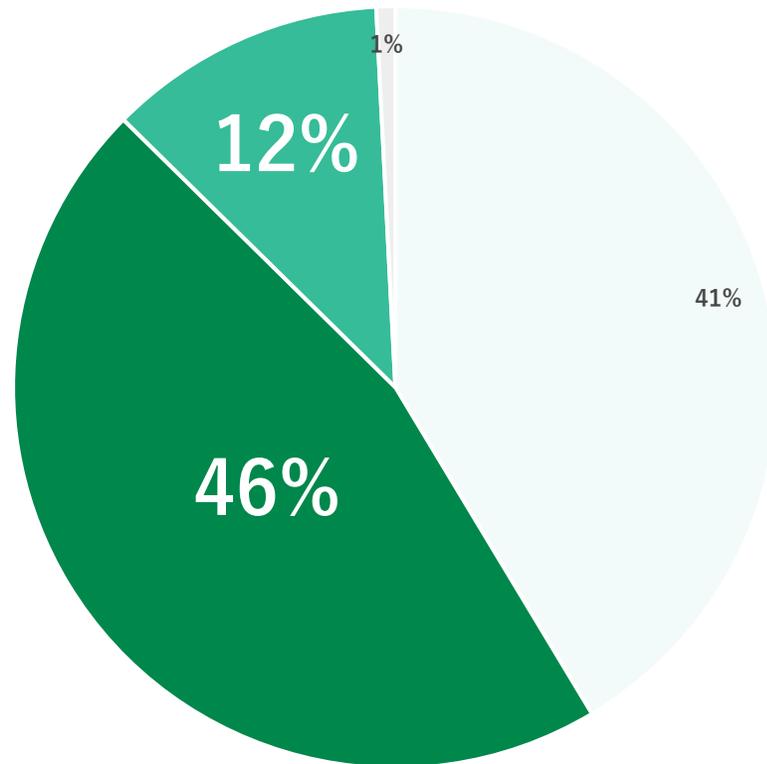
見落としが発生した理由(複数回答)



「契約書の審査を行うなかで見落としをした経験がある」と答えた人 契約審査見落としの実態調査（2022年10月実施）n=188

見落としだけでなく、回答方針を統一する必要がある

同一・類似の案件は担当者が変わっても過去の回答方針と同じ方針で審査・起案の回答をしてくれるか



- 法務担当部門の回答方針は、担当者が変わっても同じである
- 担当者によって回答方針が多少異なることがある
- 回答方針は、担当者によって異なる
- その他

n=500

契約審査見落としの実態調査（2022年10月実施）

回答方針が異なることで困ったこと

取引先等への影響

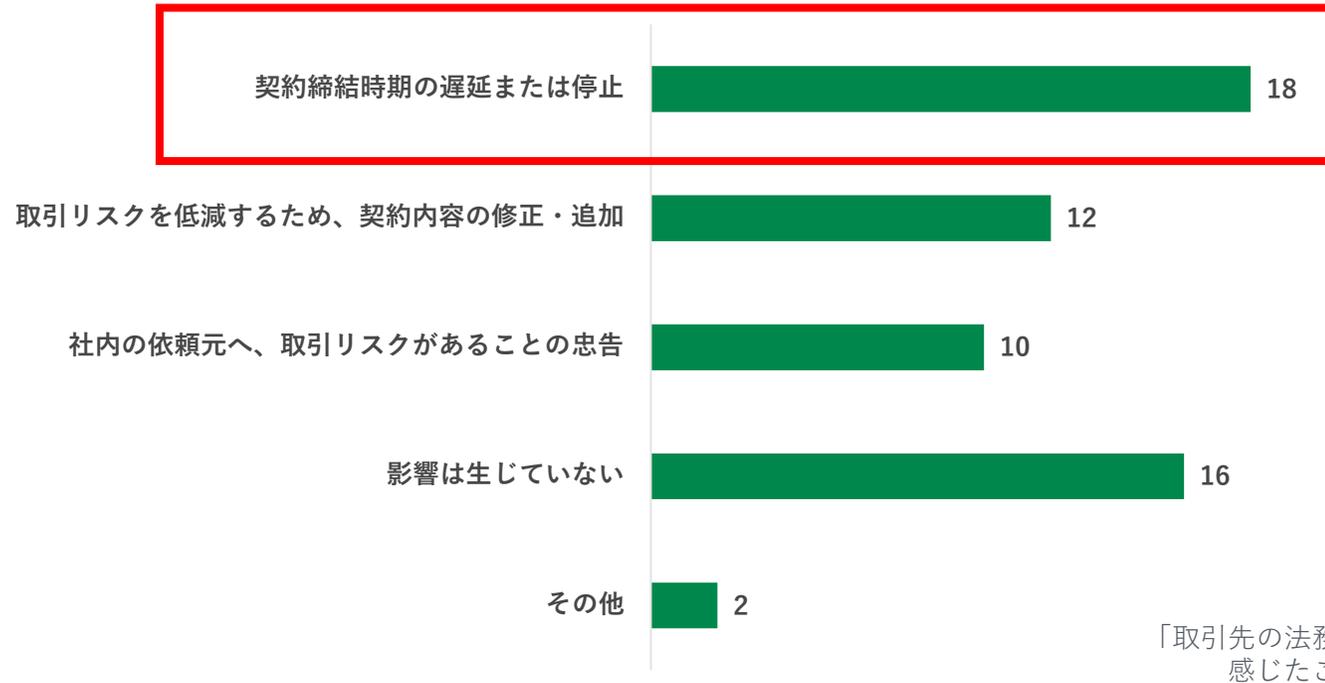
- ・ 同じ取引先、契約書でも判断が異なり相手が困惑した
- ・ 法務担当者が変わるとこれまでの判断と正反対になり、取引先との交渉に苦慮した
- ・ 取引先との信頼関係が崩れ交渉がスムーズに行かなくなった
- ・ 取引先への返答期限を守れなかった
- ・ 大型案件を受注し損ねた
- ・ 顧客から法務担当者を比較され対応に困った
- ・ 納期が遅れてしまった

契約審査見落としの実態調査（2022年10月実施）

法務担当者の交渉力の有無は、取引に強く影響する

契約書に関わる交渉力がないことによって、契約の締結が遅れてしまう、取引が停止してしまうといった影響が生じうる。

「契約内容の交渉力がないと感じない」取引先の
法務担当者との交渉の結果、生じた影響（複数回答可）

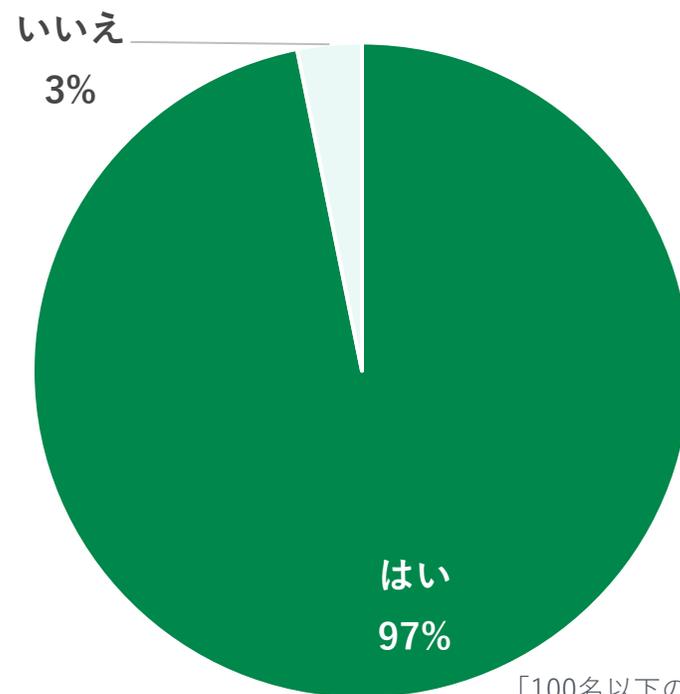


出展：株式会社LegalOn Technologies 「従業員規模1,000名以上企業対象『100名以下の取引先との契約条件交渉に関するアンケート』」

大企業の97%が、契約交渉に際して取引先からの提案内容を受け入れている。

一方で、97%の大企業が、取引先からの自社ひな形に対する修正依頼を受け入れていた。
取引先からの修正の可能性は織り込み済みで、あらかじめ有利に作成していることがうかがえた。

契約条件の交渉で、取引先からの提案内容の一部を受け入れた経験はあるか



n=95/
調査対象者のうち

「100名以下の取引先からの、契約条件の交渉を受け付けている」とした人

出展：株式会社LegalOn Technologies 「従業員規模1,000名以上企業対象『100名以下の取引先との契約条件交渉に関するアンケート』」

見落とし防止に効果のある予防策

多忙・知識不足の場合でも見落としを防ぐことが必要。確認項目を網羅的にまとめたチェックリスト・自社ひな形を用意し、突き合わせることが重要。

① チェックリスト (自社のチェック基準)

秘密保持契約・チェックリスト	
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密保持義務があるか。
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密情報の開示目的はあるか。
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密情報を開示する義務の例外があるか。
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密情報の対象範囲が限定されているか。
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密保持契約の「存在・内容」を、秘密情報に含めているか。
<input checked="" type="checkbox"/>	「受領者の帰責性によって」公知となった情報を、秘密情報から除外しているか。
<input checked="" type="checkbox"/>	「第三者から取得した情報」が、限定なく秘密情報から除外されるか。
<input checked="" type="checkbox"/>	秘密情報が第三者に開示される例外が規定されているか。

② 自社の契約書ひな形

秘密保持契約書[←]

【自社ひな形】[←]

株式会社 BBB (以下「甲」という。)と株式会社 OOO (以下「乙」という。)は、甲乙間の業務提携の可能性を検討する(以下「本件検討」という。)目的において、甲が乙に開示又は提供する秘密情報の取扱いに関し、次のとおり秘密保持契約(以下「本契約」という。)を締結する。[←]

第1条(定義)[←]

秘密情報とは、書面、口頭、電磁的記録媒体その他開示の方法及び媒体並びに本契約締結の前後を問わず、甲が乙に対し開示した一切の情報(本契約の存在及び内容、並びに本件取引に関する協議・交渉の存在及びその内容を含む。)をいう。[←]

第2条(目的外使用)[←]

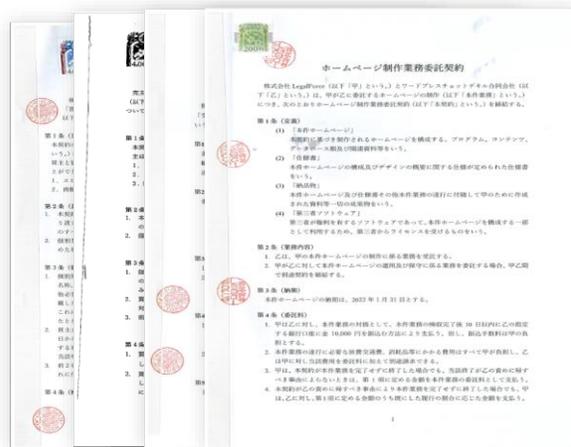
乙は、甲から開示、提供された秘密情報を、本件検討の目的でのみ使用できるものとし、当該目的以外の使用はできないものとする。[←]

契約書と他文書のちがい

契約書は他の文書に比べ、管理重要度が極めて高い。

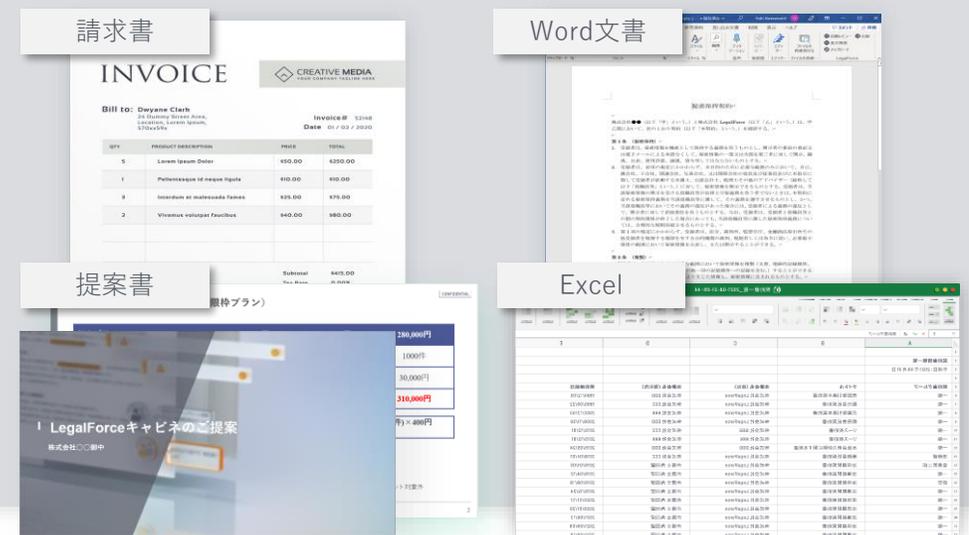
契約書

- 法的拘束力がある。
- 業務遂行上、複数部門で確認が必要。
- 有効期間がある。



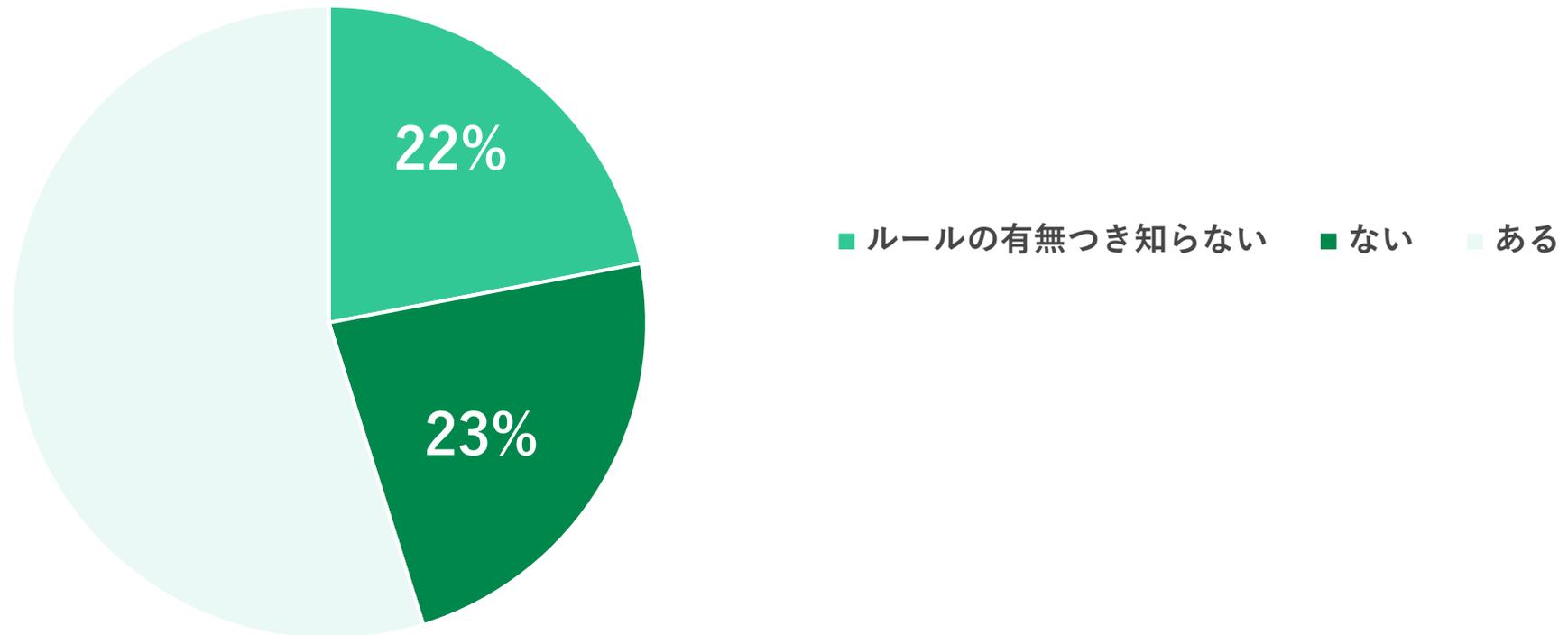
他文書

- 法的拘束力はない。
- 担当者もしくは部署内で探す程度。
- 期限管理の必要性がない。



そもそも契約書管理ルールが未整備・不明確な会社は少なくない

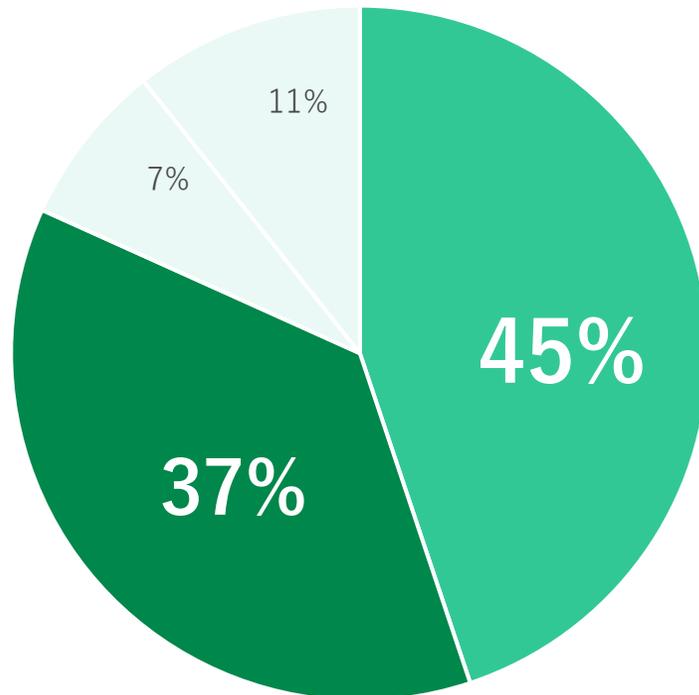
管理ルールが未整備・不明確な会社は45%あり、早急に管理ルールの策定が必要。
管理ルールが整備されている会社は55%あるが、ルールさえあればいいわけではなく、管理台帳を作成しているかどうかが重要。



過去6ヶ月以内に契約関連業務を経験した企業勤務の方1,000名

管理ルールがあっても、管理台帳を作成していない会社は多い

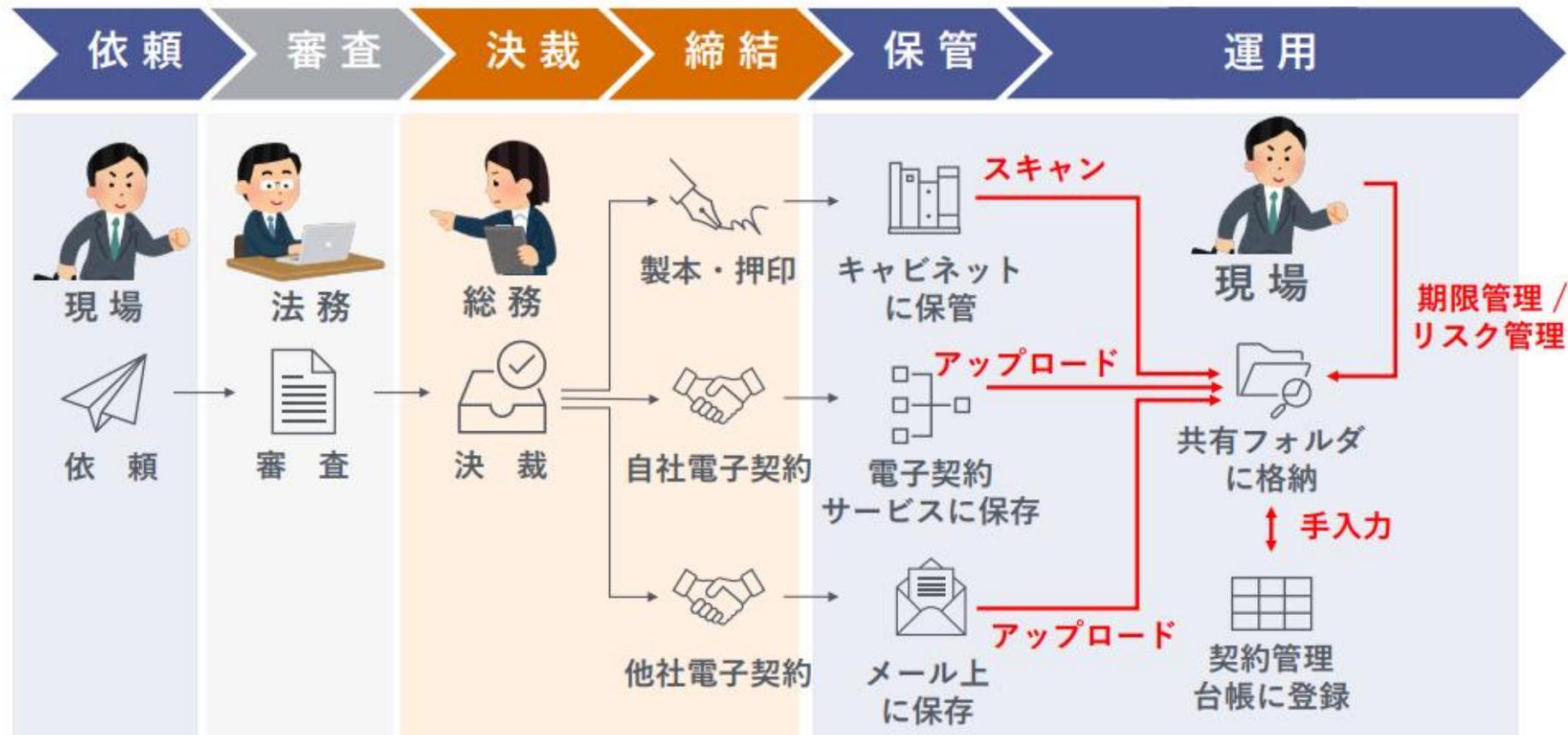
管理ルールがあっても管理台帳がない会社は45%あり、この場合、適切な契約書管理を行うことは難しい。管理台帳を作成している会社は37%あるが、台帳さえあればいいわけではなく、管理台帳の作成が手動でないことが重要。



- 契約書管理台帳を作成していない
- 契約書管理台帳を作成している
- 契約書管理システムで管理している
- わからない

台帳のメンテナンスには、人の手による作業が必要

管理台帳の作成や契約更新日・契約終了日の更新作業を手入力で行う場合、入力ミスを避けることは難しく、また、作業量は膨大になりがち。



管理台帳があっても、エクセルの手入力には限界がある

管理台帳の作成や契約更新日・契約終了日の更新作業を手入力で行う場合、入力ミスを防ぐことは難しく、また、作業量は膨大になりがち。

契約締結日	自動更新	契約開始日	契約期間	契約終了日	契約期間(更新中)	更新拒絶期限	更新拒絶期限日
2020/05/05	yes	2020/05/05	1年	2022/05/04	1年	1ヶ月通知	2022/04/03
2019/05/25	yes	2019/05/25	6ヶ月	2021/11/24	1年	1ヶ月通知	2021/10/23
2021/04/01	yes	2021/04/01	1年	2022/03/31	1年	1ヶ月通知	2022/02/27
2020/05/01	yes	2020/05/01	1年	2022/04/30	1年	1ヶ月通知	2022/03/29
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2020/12/01	yes	2020/12/01		2021/11/30	1年	1ヶ月通知	2021/10/29
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30
2019/01/01	yes	2019/01/01	1年	2021/12/31	1年	2ヶ月通知	2021/10/30

Excel + PDF管理では課題が残る



営業

台帳への反映がタイムリーではない

- 全部の契約書が入っているのかが分らない
- Excel上で探すのが面倒

メンテナンスの負担が大きい

- 入力が煩雑
- 現場への権限移譲が難しい



総務



管理

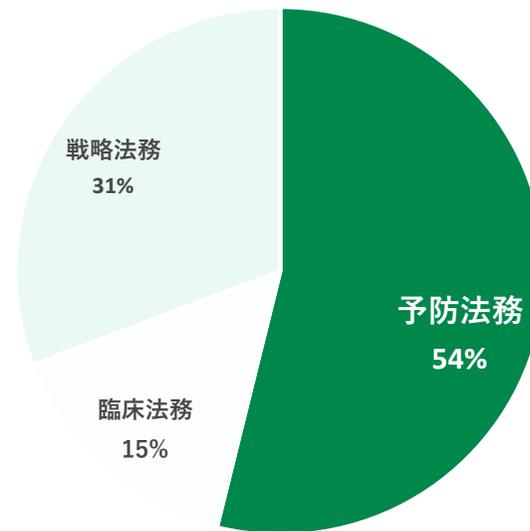
契約書の内容が探せない

- 新規契約の作成時に過去の「良い条文」を探せない
- 契約書の内容をコピーできない

契約書チェック・管理体制の不備は「会社を危険に晒す」。 そのため経営者は、「予防法務」を重視している。

経営者が法務担当部門に期待する役割としては、契約書チェックを含む「予防法務」が最も多く54%。法的なリスクを未然に防ぐ役割を期待している経営者が多いことが分かった。

今後の法務の役割として期待すること



予防法務：法的な紛争が生じることを避けたり、紛争発生時の悪影響を減らすために、予防的に行う取り組み（契約書チェック含む）

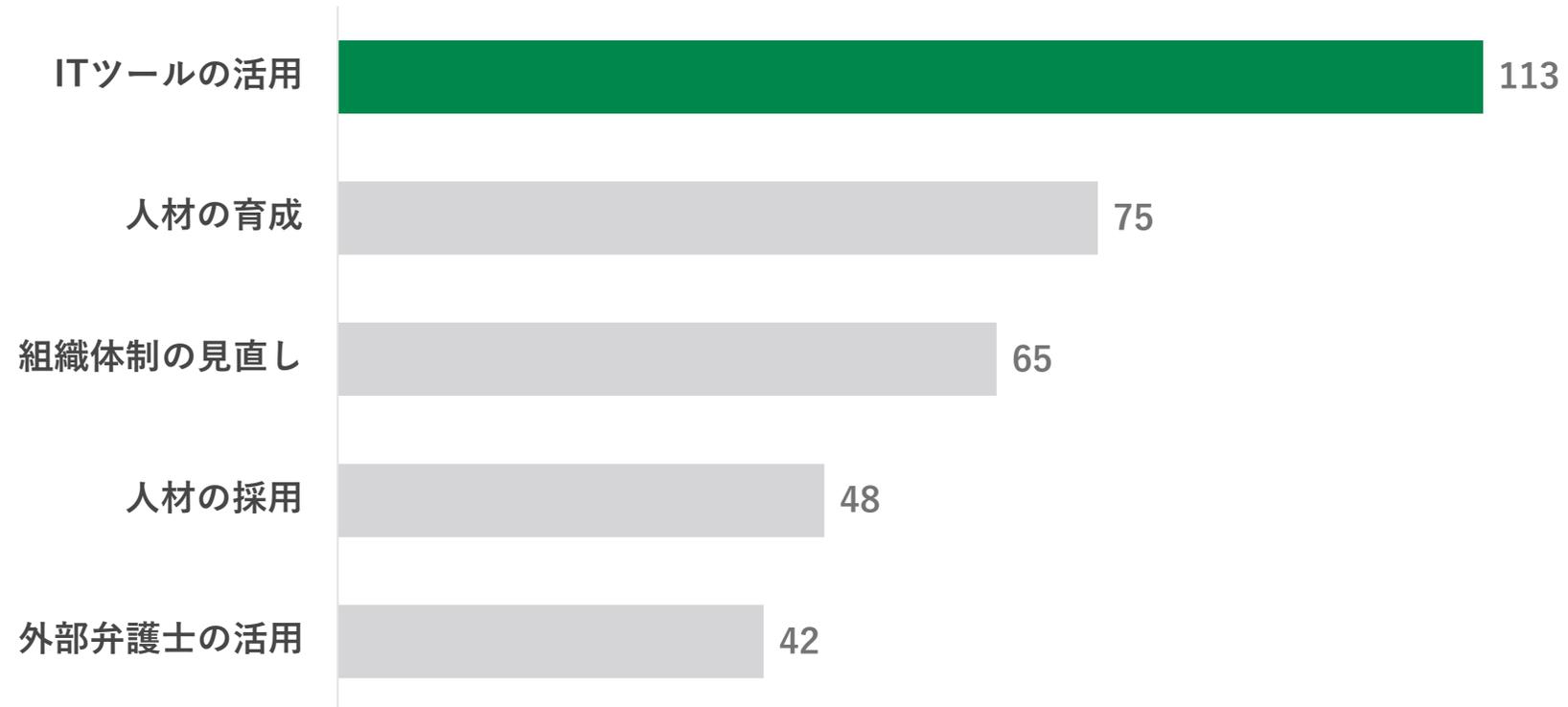
臨床法務：倒産処理や訴訟対応、クレーム対応など、発生したトラブルを直接解決する対応

戦略法務：法務部門／担当者が経営レベルの意思決定に関わったり、法務スキルを使って企業価値最大化に貢献する活動

n=234

法務機能強化のための施策として、ITツールの活用に焦点

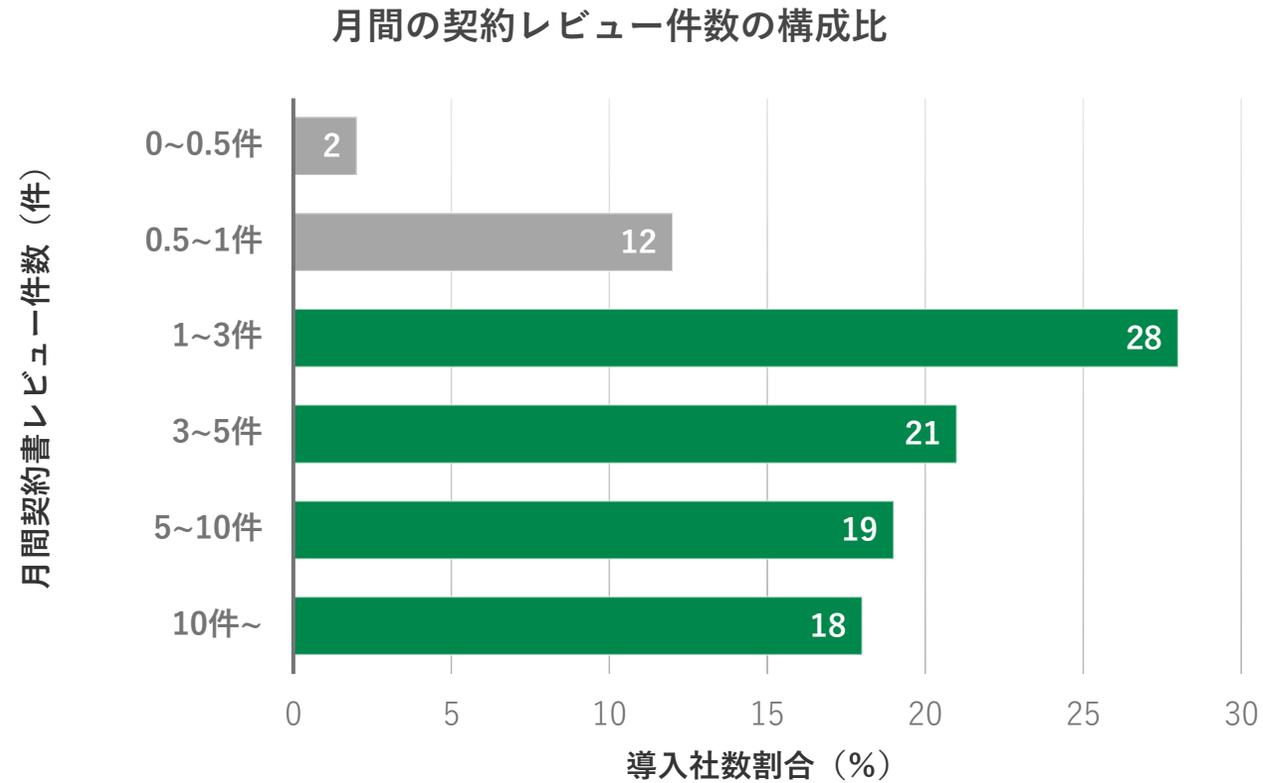
法務の重要性の高まりや業務量の増加のために必要と考える施策（複数選択可）



出展：株式会社LegalForceが2020年5月に実施した「法務担当者300人調査」<https://www.legalforce.co.jp/602> (N = 159)

契約書の取り扱いが月に1件以上あれば、法務DXを検討

法務業務のDXは、1件/月以上の件数をレビューする場合には、効果を実感しやすい。



契約審査を流れるように、スピーディーに。

LegalForceは、契約審査の効率化と品質向上を叶える

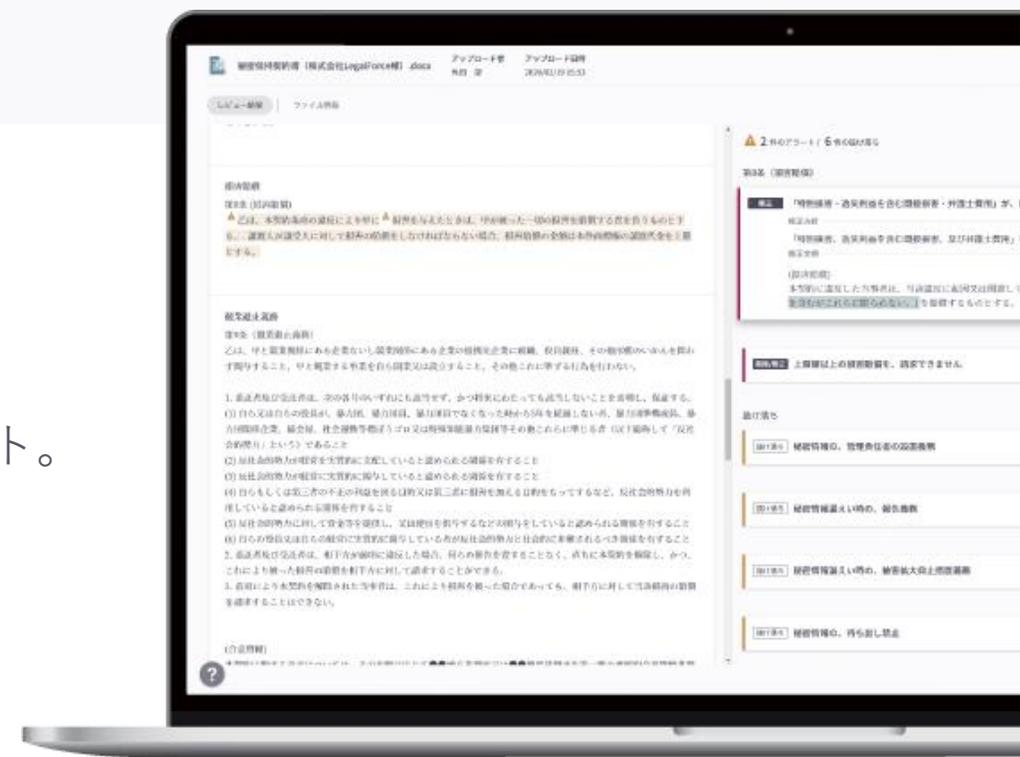
「**AI契約審査プラットフォーム**」です。

契約書に潜むリスクの洗い出しから、

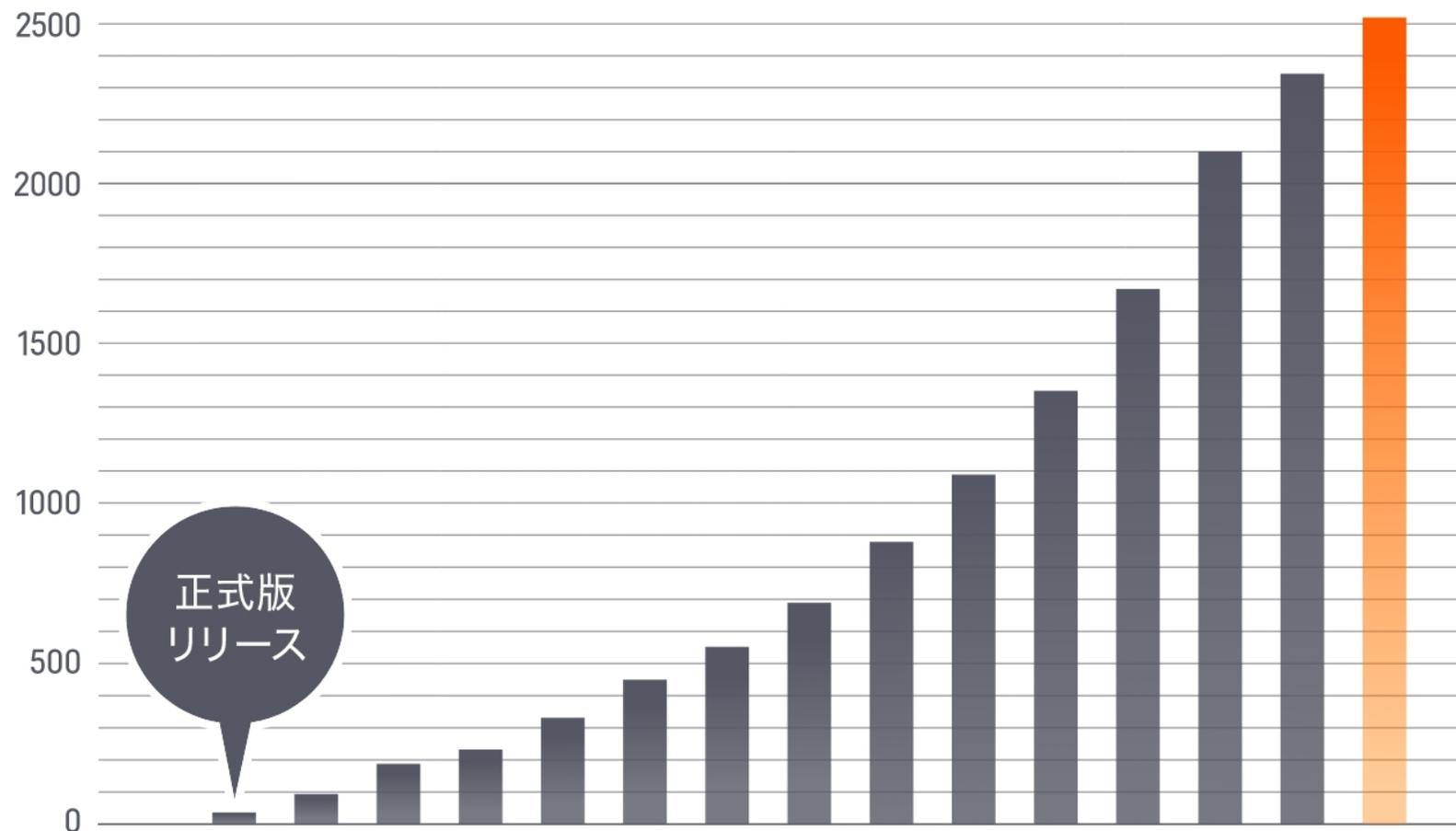
リサーチ・修正・案件管理までをワンストップでサポート。

流れるように快適な契約審査を実現し、

法務の仕事を加速します。



正式版リリースから約3年で2,500社導入



ご利用企業・事務所

2500以上

契約書
レビュー
支援ツール **No.1**^{導入実績}※

※ 出典：株式会社東京商工リサーチ「AI技術を用いた契約書レビュー支援サービス有償アカウント導入企業件数調査」2022年8月1日時点調査

企業規模や業種を問わず、多くの企業や法律事務所が活用。



LegalForce が契約審査フローをサポート。



契約書のリスクの洗い出しをサポート

秘密保持義務

第2条（秘密保持義務）

1. 乙は、秘密情報を機密として保持する義務を負うものとし、甲の事前の書面又は電子メールによる承諾なくして、秘密情報の一部又は全部を第三者に対して開示、漏洩、公表、使用許諾、譲渡、貸与等してはならないものとする。
2. 乙は、前項の規定にかかわらず、本目的のために必要な範囲のみにおいて、自己、**△ 親会社、子会社、関連会社、兄弟会社、又は関係会社の役員及び従業員並びに本取引に関して乙が依頼する弁護士、公認会計士、税理士その他のアドバイザー（総称して以下「役職員等」という。）**に対して、秘密情報を開示できるものとする。乙は、

第2条（秘密保持義務）

削除/修正 **△** 秘密情報が第三者に開示される例外が定められています

修正方針

以下のいずれかに修正

- ①【有利】該当部分を削除
- ②【中間】開示可能となっている第三者の範囲を限定

修正文例

解説を見る

（第三者への開示）

受領者は、本目的のために必要な範囲内において、**親会社、子会社、並びに自己及び関連会社の役員及び従業員**に対して、秘密情報を開示できるものとする。ただし、開示を受ける者が少なくとも本契約に定める秘密保持義務と同様の秘密保持義務を法令又は契約に基づき負担する場合に限るものとする。

弁護士監修

法改正対応

Word/PDF対応

英文対応

対応可能な契約書

55 類型

対応類型（自動レビュー）：日英合わせて54の類型に対応

秘密保持・覚書	秘密保持契約 個人情報保護の覚書
業務委託	業務委託契約（成果物なし） 業務委託契約（成果物あり） 業務委託基本契約（成果物なし） 業務委託基本契約（成果物あり） ソフトウェア開発委託契約 コンサルティング契約 物流委託契約 OEM契約 製造物供給契約 建設工事請負契約 産業廃棄物処理委託契約*1 人材紹介契約
売 買	取引基本契約(売買) 不動産売買契約*2
賃貸借	普通建物賃貸借契約 定期建物賃貸借契約
利用規約	Webサービス利用規約

販売代理	販売代理店契約(売買型) 販売代理店契約(代理形)
労働者派遣	労働者派遣基本契約
金銭消費貸借	金銭消費貸借契約
M&A関連	株式譲渡契約 事業譲渡契約
共同研究・開発	共同研究開発契約(対大学・研究機関、対企業) 共同出願契約
ライセンス	特許ライセンス契約 商標ライセンス契約 ソフトウェアライセンス契約 キャラクターライセンス契約 キャラクター商品化許諾契約 著作物ライセンス契約
社内規定	就業規則*3

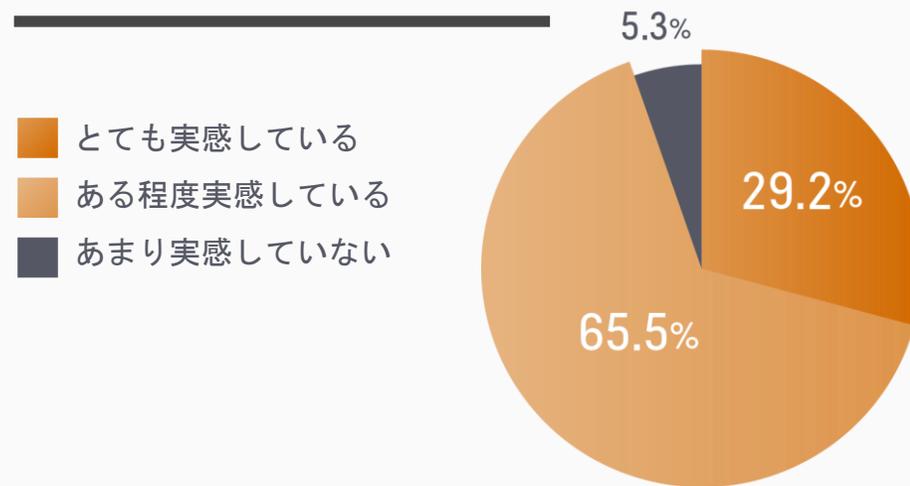
*1 「処分」「収集・運搬」「収集・運搬・処分」のそれぞれのパターンに対応しております。

*2 「土地」「建物」「土地・建物」のそれぞれのパターンに対応しております。

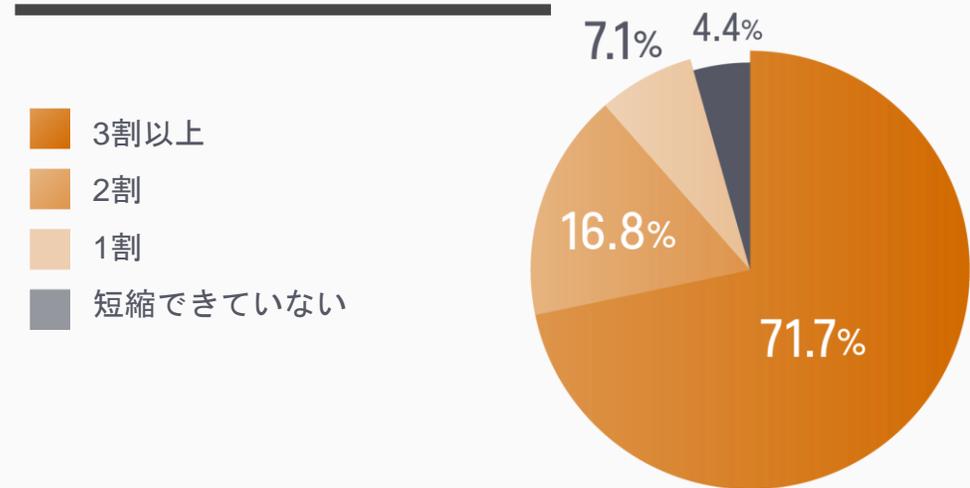
*3 「企業側（正社員）」の立場のみの提供となります。

導入企業の**94%**が品質向上を実感。**95%**が時間削減を実現。

LegalForceの導入により、
審査品質は向上したか



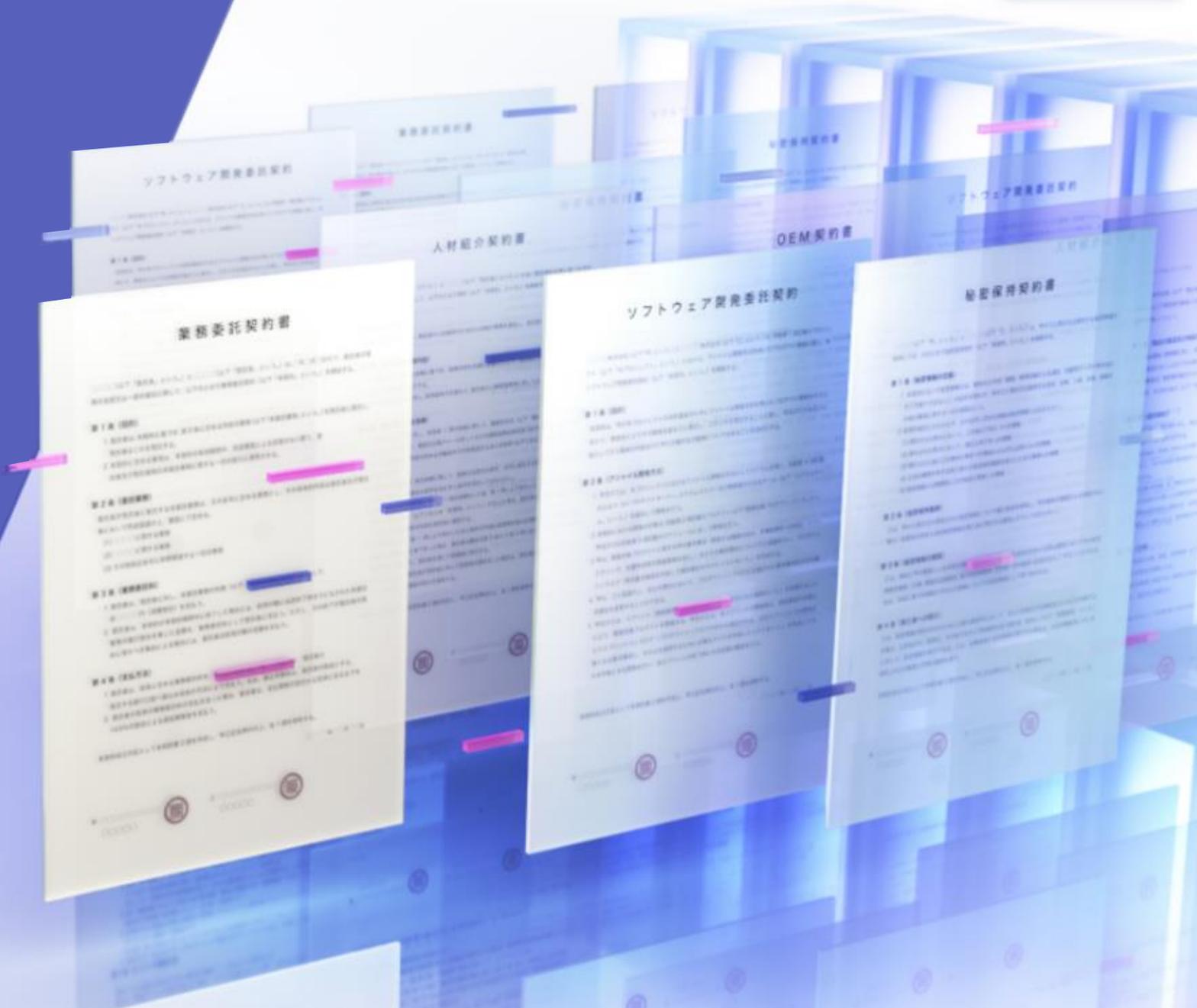
LegalForceの導入により、
審査時間はどの程度短縮したか



出典: 2021年9月 LegalForceユーザーアンケート (n=113)

AI契約管理システム

 LegalForce キャビネ

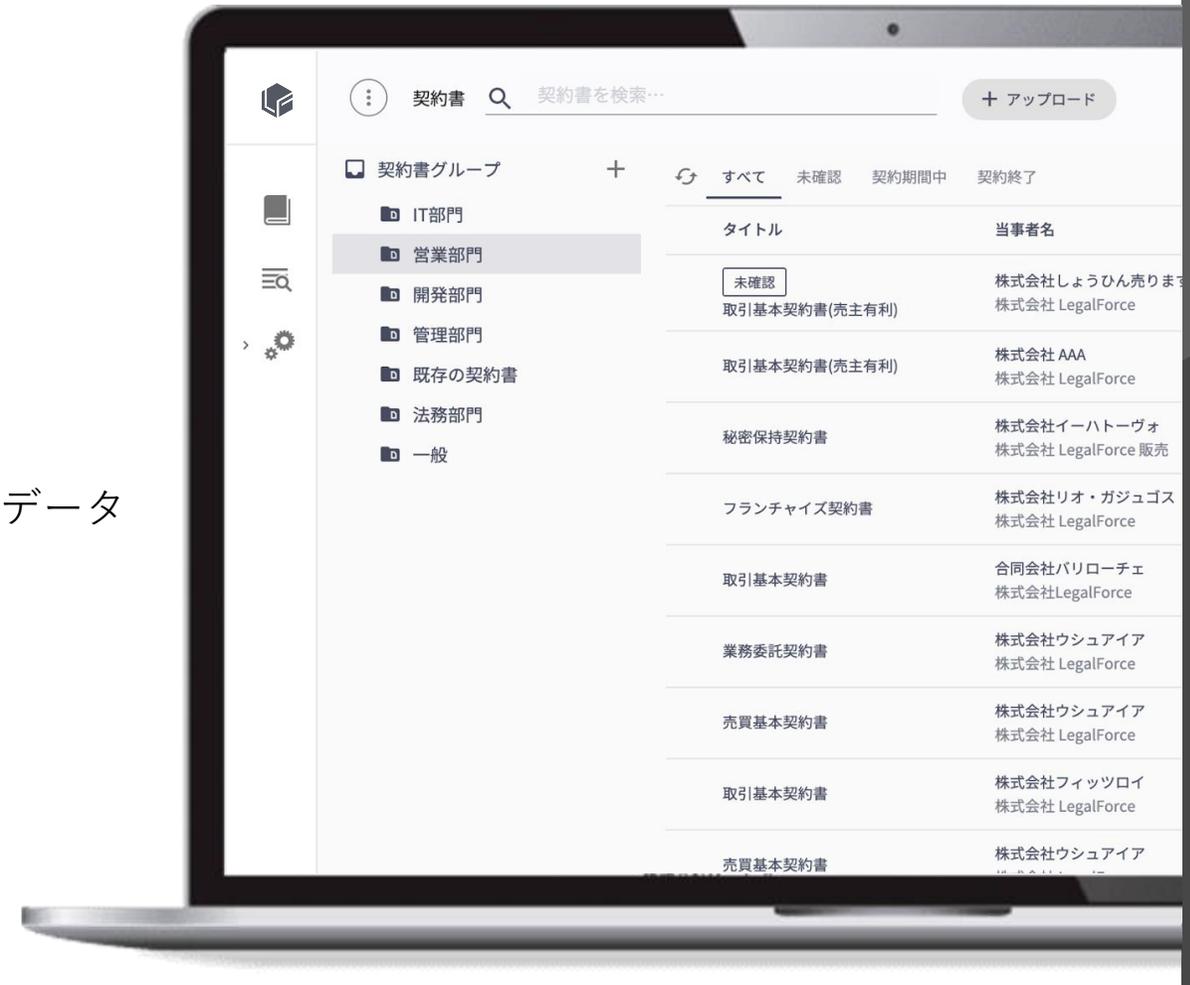


契約書管理は、 放り込むだけ。

LegalForceキャビネは、契約書管理をスマートにする
「AI契約管理システム」です。

締結済みの契約書を放り込むだけで、OCRで全文テキストデータ
化し、AIが管理台帳を自動生成するので、
過去の契約書がすぐに見つかります。

契約書の管理工数と探す時間を限りなくゼロにしながら、
スマートな契約管理を実現します。



出典: 2021年9月 LegalForceユーザーアンケート (n=113)

2022年11月に、導入企業600社を突破しました

LegalForce キャビネ

導入社数

600社突破!

The image shows a laptop displaying the LegalForce 'キャビネ' (Cabinet) interface. The interface includes a search bar, a list of document groups, and a list of documents with details such as dates and file names. A large blue and green circular graphic is overlaid on the right side of the laptop, containing the text '導入社数 600社突破!' (Number of companies introduced: 600 companies breakthrough!).

様々な業種・業態の企業様にご活用いただいています



 双日プラネット株式会社



 リックス株式会社





 鶴田病院


 大同工業株式会社
























LegalForce キャビネ 契約を自動で管理



LegalForce キャビネ アップロードだけで台帳化

The screenshot shows the LegalForce cabinet interface with a list of contracts on the left and a detailed view on the right. An orange box highlights the '一括データをExcelにダウンロード' (Download all data to Excel) button. Below it, an Excel spreadsheet titled '契約書一覧_2021-08-31-08-44' is shown, containing the following data:

契約書グループ	タイトル	当事者名(自社)	当事者名(取引先)	契約締結日
一般	売買取引基本契約書	株式会社 LegalForce	株式会社DDD	1984/12/03
一般	販売委託契約書	株式会社 LegalForce	株式会社HHH	1995/09/22
一般	売買取引基本契約書	株式会社 LegalForce	株式会社CCC	2002/12/03
一般	販売委託契約書	株式会社 LegalForce	株式会社OOO	2008/11/30
一般	リース契約書	株式会社GGG	株式会社KKK	2013/12/01
一般	リース契約書	株式会社GGG	株式会社KKK	2013/12/01
一般	反社会的勢力排除に関する覚書	株式会社AAA	BBB株式会社	2015/05/24
法務部	業務委託契約書	株式会社 LegalForce	株式会社ウシュアイア	2018/04/01
営業第2部	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
経営	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
法務部	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
経営	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
経営	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
一般	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01
経営	法律顧問契約書	株式会社 LegalForce	弁護士 角田望	2019/01/01



法とテクノロジーの力で、安心して前進できる社会を創る。

Creating a secure and innovative future with the power of law and technology.

株式会社LegalOn Technologies

<https://legalontech.jp/>

ご清聴ありがとうございました

 製品については03-4405-4857へお問合せください。（平日 9:00-18:00）