

# Changing the legal World, Keeping Word.



## リーガルテック予算確保のための ROI算出の考え方とその方法

リーガルテックを導入したいものの、予算確保や決裁を取ることが難しいとよくお聞きします。管理部門のシステムはROI（※）算出が難しいと言われ、特にリーガル部門に関するシステムについては、その導入によって、売上向上やコスト削減に繋がることを示しにくいと考えられています。しかし、ROIについての考え方やその具体的な算出方法を知ると、リーガルテックに関しても導入は難しいものではありません。本資料を通じて、リーガルテックの導入が進み、業務の効率化に寄与できると幸いです。

※ ROIとはReturn On Investmentの略で、「投資収益率」「投資利益率」を指します。

### 01. システム導入に 立ちはだかる壁 なぜ予算確保が難しいのか

参考資料：  
<https://www.businesslawyers.jp/articles/917>

#### システム導入の予算確保を難しくする3つの疑問

- 直ちに利益が上がらないのではないか？
- 具体的にどんなコストが削減されるのか？
- 「楽になる」と企業に利益が生まれるのか？

このような疑問が、法務領域におけるシステム導入の予算確保を難しくしています。目の前の業務が楽になることは想定できるものの、このような一見抽象的な効果をいかに説明、正当化するか。契約業務のDXを実現する上で、ここが社内推進の重要なポイントです。業務が楽になる、情報が一元管理できる、ミスが減る、トライアルを実施した効果等の要素を予算獲得に向けて、構造的に整理することが必要です。

実際、法務の現場でもこんな声がよく聞かれ、この定量と定性のバランスが難しいことがわかります。

「管理部門である法務の業務は、新たなテクノロジー導入にあたって必要となる費用対効果の算出・説明が難しいといえます。たとえ数値として説明ができなくとも、部員のリテラシーや業務効率の向上が期待できるものであれば、ある程度は必要な投資と割り切って活用を進めていきたいと考えています。一方で、現在、法務部内で定量的な指標の算出も進めているところです。それがあつて、よりテクノロジー導入が進めやすくなるのも事実だと思つます。」

## 02.

# ROIをどう算出、 どう説明するか

## ROIとは、費用対効果 × 投資対効果である

費用に対してどんな効果があるのか、いわゆるROIをいかに算出し、説得的に説明するべきでしょうか。

ROIは「リターン/コスト」の比で表され、「いくら投下して、いくら儲かったのか」を表す指標です。そして、投下対象により、「どこまでをリターンとして期待し、どこまでをコストとして考慮するべきか」が異なるものの、管理系システムや契約DXのシステム導入に伴うROI算出に関して重要な視点は、費用対効果と投資対効果をしっかり区別して整理することです。ついつい目先の費用対効果ばかりに目が行きがちですが、もうひとつ大切な指標が投資対効果です。

費用対効果とは、投下後、比較的即時的に発揮され、投下を中断又は中止することに伴い速やかに減衰もしくは消滅する効果（短期的な効果）に対するROIをいいます。これに対し、投資対効果とは、中長期的にその効果が発揮され、投下を中断又は中止した後も中長期に渡って発揮され比較的緩やかに減衰していく効果（長期的な効果）に対するROIです。

投資対効果に関しては、中長期的な視点であるがゆえ、あえて見にいこうとしなければ見ることができません。そのため、社内推進を進める上で、費用対効果と投資対効果を渾然一体として説明するのではなく、しっかり区別した上で、承認プロセスに必要な起案をすることが非常に重要です。

$$\text{ROI} = \text{費用対効果} \times \text{投資対効果}$$

### 費用対効果 …

即効性（短期的な効果）を求める際に重視  
来期の売り上げ向上、コスト削減に繋がるか

### 投資対効果 …

中長期的な効果を求める際に重視  
将来の資産として、中長期的にどれだけの利益を生むか

## 03.

# 費用対効果

参考資料：

<https://www.jpc-net.jp/research/detail/005625.html>  
<https://www.contractlogix.com/contract-management/determine-roi-contract-management-software/>

費用対効果の算出は、業務効率化、売上向上、損失削減の3つの要素から考えていくことが有用です。業務効率化に関しては、効率化の結果、会社にどれだけの経済的インパクトがあるかを示すことが重要です。売上向上、損失削減に関していうと、算出が難しい側面があるかと思われるかもしれませんが、以下のような定量的なデータもあります。

PwCによると、企業は、契約管理システムを実装して契約の正確性とコンプライアンスを向上させることにより、年間総コストの2%を節約でき、Goldman Sachsは、契約管理システムにより、交渉を50%スピードアップし、支払エラーを75~90%削減し、契約管理コストを10~30%削減し、契約管理に必要な人員を10~30人削減できると結論付けています。

ここから、実際に Hubble 導入による費用対効果について解説していきます。

$$\text{費用対効果} = \text{業務効率化} \times \text{売上向上} \times \text{損失削減}$$

# 業務効率化 3つのステップで算出するHubbleの経済的インパクト

## STEP 1 1日1人当たりの削減時間 0.5時間

- ファイルから契約書を探す時間
  - 過去の案件を検索する時間
  - ドキュメント管理にかかっていた時間
- 上記より算出した場合の一例

Hubbleの導入により削減される業務から一人当たりの削減時間を仮定します（例：情報検索時間、管理作業の時間削減等により、1日あたり30分の削減が可能）。この数字がスタートとなるため、いかに説得的な数字を示すことができるかが重要です。そのため、算出のためにシステムのトライアルを利用することをおすすめします。ページ下の表は、実際にHubbleをご利用いただいている企業さまにて、効果をまとめていただいたものです。

## STEP 2 企業全体の削減時間/年間 12万3000時間

1日1人当たりの削減時間0.5時間、従業員1000人、年間勤務日数246日で計算した場合

Step1で算出した削減時間×人数×日数

1日1人当たりの削減時間とシステムによる恩恵を受ける人数、年間稼働日数を乗算し、企業全体の時間的インパクトを算出します。

## STEP 3 企業全体で創出される価値/年間 約6億円

日本の時間当たり生産性5,086円で計算した場合

参考：OECDデータに基づく2020年の日本の時間当たり労働生産性（就業1時間当たり付加価値）は、49.5ドル（5,086円/購買力平価【PPP】換算）

Step2で算出した時間的インパクト×5,086円

Step1～2までで算出した時間的インパクトを経済的インパクトに置き換えていきます。一般に、日本の会社員の時間あたりの労働生産性は5,086円とされています。2020年の日本の労働生産性は、1970年以降で順位が最も低く、OECD加盟38カ国中28位となっています。

## Hubbleを実際にご利用いただいている企業さまでの効果の例

テーマ	従来	課題	導入後	効果（ミニマム）
契約書のワードファイルの保存	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メール添付ファイルとして共有メールにて保存</li> <li>●担当者が各自でローカル保存</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メール検索の手間</li> <li>●共有メールへの転送忘れの場合に共有できない</li> <li>●個人の管理方法に依存し属人化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●Hubble上で一元管理、ファイルの各バージョンが自動保存され案件ごとに一覧化されるため、検索の手間なし</li> <li>●すべて共有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1分/件×20件/週×5名=100分/週</li> <li>●データ共有、ミス防止に寄与</li> </ul>
契約書編集作業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各自がローカルで編集作業、保存</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●作業途中のファイルが共有できず</li> <li>●編集作業後のファイルの取り違え等の懸念あり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●システム上で編集作業が可能で、ローカルへの保存なくシステム上で自動保存される→作業途中での共有可能、ファイルの取り違えの懸念なし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1分/件×20件/週×5名=100分/週</li> <li>●データ共有、ミス防止に寄与</li> </ul>
契約交渉中の作業	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当社案と先方案の差分確認にワードの比較機能を使用（変更履歴がなかった場合など）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ワードの比較機能には、①前回ファイルの読み込み、②今回ファイルの読み込み、③比較機能の使用結果の保存という3ステップが必要=手間と時間がかかる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●Hubble上でファイルがバージョン管理されるため、今回ファイルのアップロードのみで比較結果がすぐに見られる（任意のバージョンとの比較もワンステップで可）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1分/件×20件/週×5名=100分/週</li> <li>●契約書変更箇所認識漏れという重大ミスの防止に寄与</li> </ul>
担当者/上司間でのやり取り	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メールに添付して送信</li> <li>●編集部分をハイライト</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●メール作成の手間、添付ファイルの取り違え等のミス</li> <li>●編集部分に個別にハイライトする作業の手間</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●システム上のコメント機能のみでメール送信可能、システム上でファイル閲覧</li> <li>●システム上前回ファイルとの比較が自動生成されるのでハイライト不要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●1分/件×20件/週×5名=100分/週</li> <li>●データ共有、ミス防止に寄与</li> </ul>

全体で週6.6h以上の業務時間短縮&ミス防止による業務品質向上

## 売上向上 Hubbleが導く売上の最大化

### 適切な価格交渉を逃さない 売上拡大機会の創出

Hubbleで契約期間の把握や契約締結当時の交渉内容を正確に記録することで、契約更新時に適切な価格交渉ができる場合があります。そのような機会を逃さず、売上の拡大につなげていきます。



### 契約締結までの時間短縮による 売上サイクルの向上

アナログな契約業務をシステムによって効率化できれば、営業の契約業務に関する事務処理を削減することが可能です。さらに、データ上で取引成立から契約締結までの業務を可視化することで、契約業務のリードタイムを改善することができます。このような時間短縮による売上サイクルの向上は、24%の売上向上につながるといわれています。<sup>(※)</sup>

※参考記事  
Realizing ROI from Contract Management Technology  
<https://www.accdocket.com/realizing-roi-contract-management-technology>

## 損失削減 Hubbleを活用し、いかにムダを減らしていくか

### 担当者の 残業代削減

ムダな業務時間を短縮することで不必要な人件費を削減することができます。契約台帳作成の手間の削減や、雛形の適切な管理、過去の契約情報へのアクセス時間の短縮等の効果があります。

### 不要な契約 の見直し

正確かつ適切な契約管理を行うことで、定期的に不要なコストの削減機会を作り出します。支払が発生する契約について、適切なタイミングでの見直しが可能になります。

### 外部弁護士 への依頼削減

企業の規模が大きくなるほど、年間で弁護士に支払うリーガルフィーも膨れ上がります。契約に関する外部弁護士のリーガルオピニオンを蓄積することで、過去の類似案件での依頼を減らすことができます。

# 04.

## 投資対効果

### データに基づく業務改善可能な環境を構築

これまで1000社以上の企業にヒアリングを行う中で、多くの企業は、現状の契約業務フローが一本化されず、取引開始から、営業と法務でのやりとり、法務検討、交渉、締結、更新情報等の契約情報すべてを一元的に管理することができていないという課題が浮き彫りになりました。メールで契約書をやりとり、エクセルで契約情報を管理し、共有サーバで保管する。といった管理方法では、現状の状態が把握できず、そもそも自社の契約業務のボトルネックがどこかわからない、どこをどうすれば業務非効率性が改善されるのかが不明である、といった環境が組織の中にビルドインされてしまっています。

このような環境に対して、Hubbleの導入はデータを蓄積し現状を可視化することを可能にします。俯瞰することで、限られたリソースをどこに割かなければいけないかを明確にし、業務改善するための定量的判断可能な土台を構築することができます。中長期で企業に恩恵をもたらす資産としてのシステムが機能していくのです。

### 雑務からの解放で、より魅力的な組織へ

従来のローカル環境での業務は、情報へのアクセスの非対称性を生じさせ、現場＝事業部門が自己決定できない（例えば、紙の契約書を閲覧したくもどこにあるかわからない等）などの非効率性やモチベーションの低下も生んでいます。

さらに、雑務から解放されるテクノロジードリブンで本質的な業務に集中できる環境の構築が、従業員のエンゲージメントを高め、その結果がパフォーマンスや顧客に対するサービスレベルの向上にもつながっていきます。Hubbleがもたらすこのような効果は、企業にとっては言うまでもなく重要です。

これらの効果に関しては、直近の効果を検討する以上に不確定で、そこに投資をすることは簡単ではないと思います。しかしここに目を向けて判断していくことこそ、経営判断、決裁権者に求められる意思決定ではないでしょうか。

#### Our Services

## Hubble

契約書の管理・共有を  
スマートにするソフトウェア

契約書をはじめとする法務ドキュメント業務に特化したクラウド型ソフトウェアです。Microsoft Wordを利用した書類作成時のバージョンや関連コミュニケーションの管理・共有を効率化。法務に携わる企業やチームが本当に使いやすいことを考え抜いた無駄のない機能で、業務の生産性を向上させます。

## OneNDA

NDAの統一規格化を目指すコンソーシアム型の  
NDA締結プラットフォーム

「OneNDA」に参画した企業同士の取引であれば、取引ごとに個別のNDAを締結することなく、「OneNDA」内のルールに基づいて企業活動を進めることができます。これにより、従来個別に締結されていたNDAに関する業務の効率化を図り、迅速に取引することができます。

## Hubble

株式会社 Hubble  
東京都港区港南二丁目15番1号 品川インターシティ A棟 22階 SPROUND内  
support@hubble-inc.jp



Hubble  
Website

