

“0秒法務”を、企業競争力に。

全社を支える法務OS

OLGA

– 最小の負担で最大の効果を生む、法務DXの導入戦略 –

※0秒法務はコンセプトです

# INDEX

## OLGA 導入のご提案

01. GVA TECHのご紹介
02. 業界現況と法務の3つの課題
03. サービス詳細
04. OLGAが選ばれる理由
05. Appendix

# 01

## GVA TECHのご紹介

GVA TECHは法務DX化を全社に展開する先駆者としてスタートしました。

01. AIリーガルテック初上場
02. PIVOT出演
03. 会社概要
04. OLGA概要
05. 導入実績

# AIリーガルテック日本初上場

GVA TECHは、2024年12月26日に、AIリーガルテックとして日本初の上場を成し遂げました。



## PIVOTにGVA TECH代表 山本が出演

「経営・事業を加速する法務DX」をテーマにPIVOTにGVA TECH代表山本が出演しました。視聴は[こちら](#)から。



# 「法とすべての活動の垣根をなくす」

法務DXから企業競争力の向上を提案する唯一の企業

GVA TECHは、  
法務DX化を全社に展開する先駆者としてスタートしました。  
現在では多くの優良企業から信頼を得ております。

会社名	GVA TECH株式会社（ジーヴァテック） 東証上場（298A）
代表取締役	山本 俊（弁護士）
設立	2017年1月4日
所在地	東京都渋谷区代々木3-37-5-2F



世界的企業との提携

2024年トムソン・ロイター社と  
パートナー提携



大学との共同研究

東京大学と自然言語処理による  
契約書データ処理に関する共同研究  
武蔵野美術大学と法律・社会  
分野の共同研究



支援実績  
累計数万社以上

サブスクリプションサービス継続率  
99%以上



日本初のAI契約レビュー  
支援サービス

日本の法務・コンプライアンス部門にDX  
が訪れていない2018年に  
サービスを開始

# OLGAは、リーガルを全社に開く“OPEN LEGAL”の略称として誕生

OLGAを全社にインストールすることで“0秒法務”を実現し、企業成長を加速させていきます。



## 導入実績 (一部抜粋)

エンタープライズ



三井倉庫ホールディングス



スタートアップ



# 02

## 業界現況と法務の3つの課題

法務にまつわる3つの課題解決には、適切なツール導入が有効です。

01. あるべき姿
02. 現状
03. 原因
04. 課題
05. 起こしたい変化
06. ソリューション導入による解決

## あるべき姿

企業の理想的なあり方は、事業スピードが最速でありながらリスクを最小化し、希少性の高い専門職が、彼らにしか対応できない非定型な知的業務に注力している状態です。

理想的なあり方

定型業務は  
“0秒で完了”

法務部

円滑な連携

事業部

- 定型的な事業部からの質問対応
- 過去の案件調査

0秒で完了させるべき

定型業務

- 定型的な法務確認
- 過去の案件調査

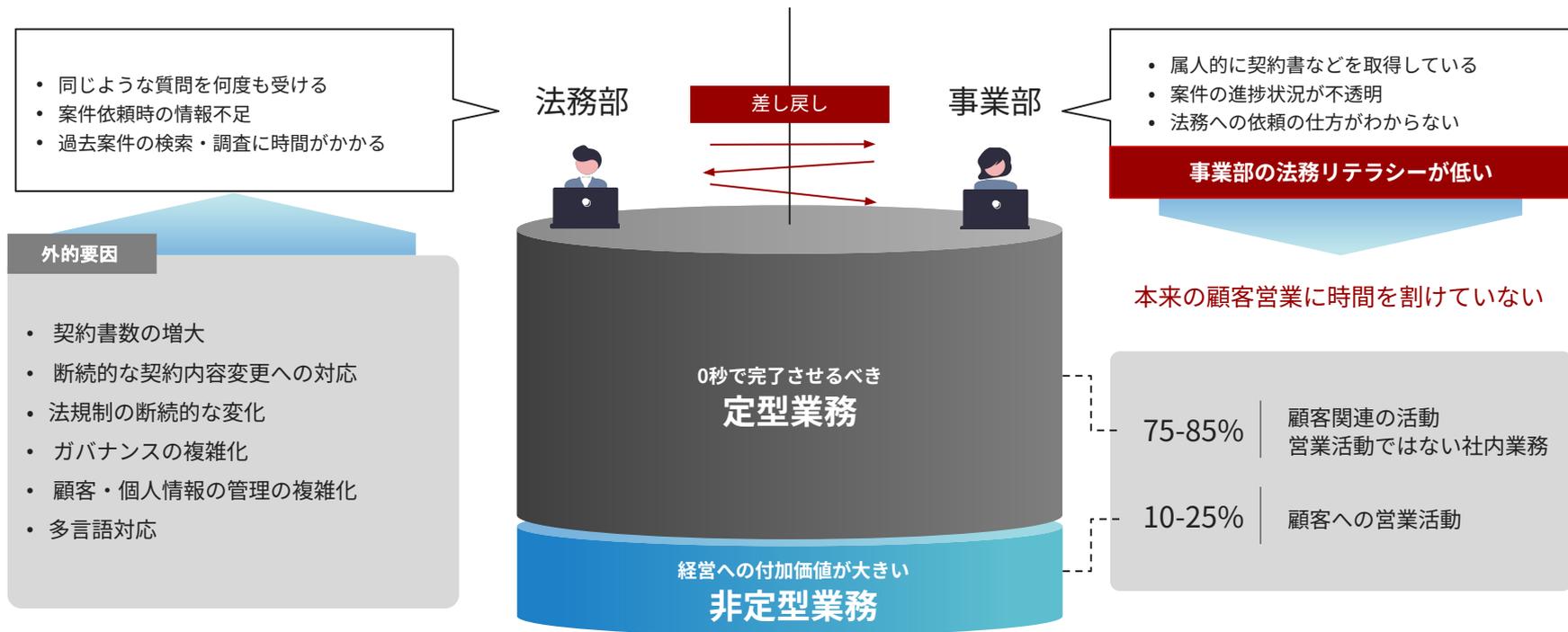
- 法改正への対応
- 新規ビジネスへの対応
- M&Aなどの高度な業務
- ベテランにしか対応できない複雑な業務

経営への  
付加価値が大きい  
非定型業務

- 戦略検討
- 能動的な営業活動
- その他生産的・知的労働

## 現状

しかし、実際には定型業務に追われて、不要なコミュニケーションやトラブルが生じ、本来注力すべき付加価値の高い非定型業務が圧迫されています。



出典：マッキンゼー・アンド・カンパニーが「日本の営業生産性はなぜ低いのか？」をもとに筆者編集

## 原因

情報が法務部門に集中し、負担が偏ることで、社内業務でありながら実質的に「アウトソーシング」のような状態になっています。

### 本来の法務業務の考え方

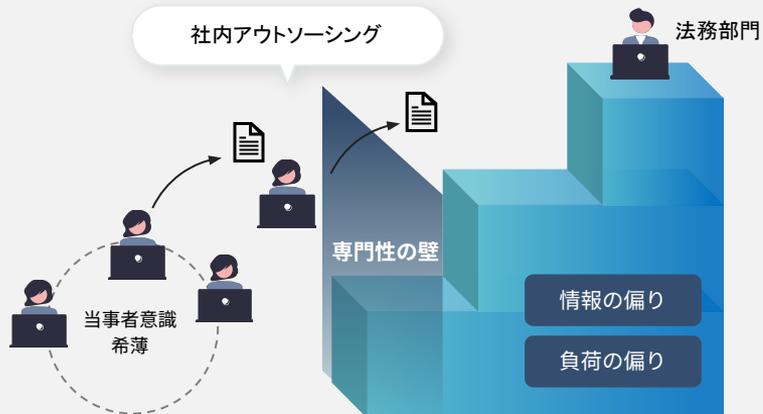
企業活動の全プロセスの背景には必ず法務の裏付けがある

法務とは依頼をこなす法務部門のみでなく、依頼する側＝事業部門も等しく行う業務である



### 実際の法務業務のあり方

事業部門が法務リテラシーを向上出来る構造になっていない



## 課題（あるべき姿と現状とのギャップ）

表面的には「案件管理の煩雑さ」「ナレッジの属人化」という課題が顕在化していますが、本質的な課題は「事業部門における**法務リテラシー向上を阻害する構造的要因**」です。

顕在課題

## 課題1 案件の管理方法が煩雑である

課題	リスク
<ul style="list-style-type: none"> <li>依頼や契約書などが複数ツールに<b>分散し見落とす</b></li> <li>案件管理台帳をExcel等で作成すると転記に<b>時間がかかる</b></li> <li><b>進捗やステータスがわかりにくい</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>やりとりを見落とす</li> <li>確認ミスや重要なポイントチェックの漏れが発生する</li> <li>案件量が増えたり、退職があると今後対応しきれなくなる</li> </ul> <p><b>ビジネスのスピード感が失われる</b></p>

## 課題2 法務ナレッジが属人化している

課題	リスク
<ul style="list-style-type: none"> <li>ナレッジが分散し、<b>共有されていない</b></li> <li>ナレッジを探すための<b>無駄なコミュニケーションが生じる</b></li> <li>属人的・重複作業が発生し、<b>組織力が発揮できない</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>培われた“特別条項”“特価条件”などが正しく引き継がれない</li> <li>契約審査の回答期限が長くなり、事業のリードタイムのが長期化する</li> </ul> <p><b>特に新ビジネス立ち上げや営業商談では、収益上の影響度が高い</b></p>

潜在課題

## 課題3 事業側の法務リテラシーが上がらない構造になっている

法務プロセスの遅延により、新製品やサービスの市場投入が遅れる

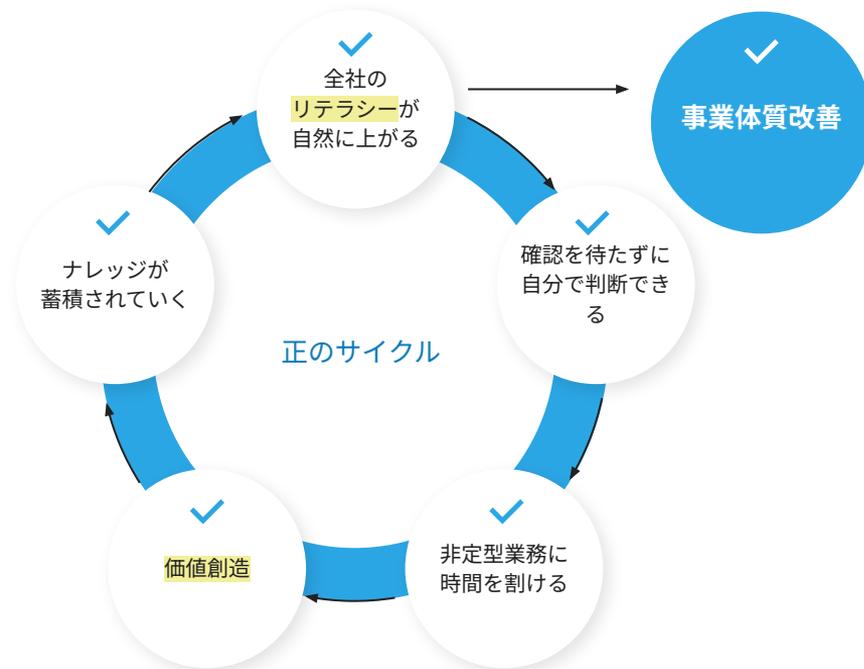
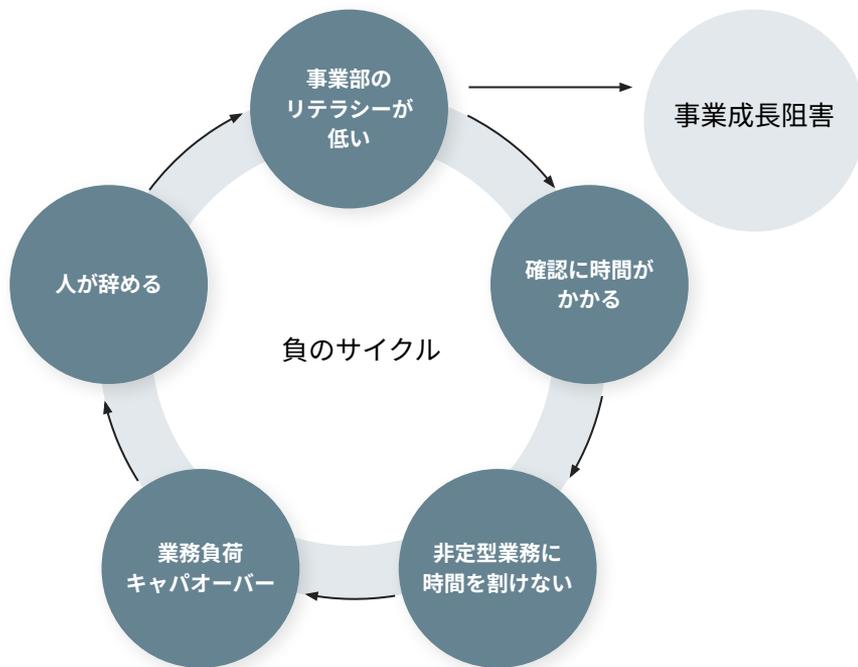
スピードが殺され、競争力やビジネスチャンスの損失に繋がる

引き継ぎが正しくされないことから企業間の関係性に支障をきたす

## 起こしたい変化

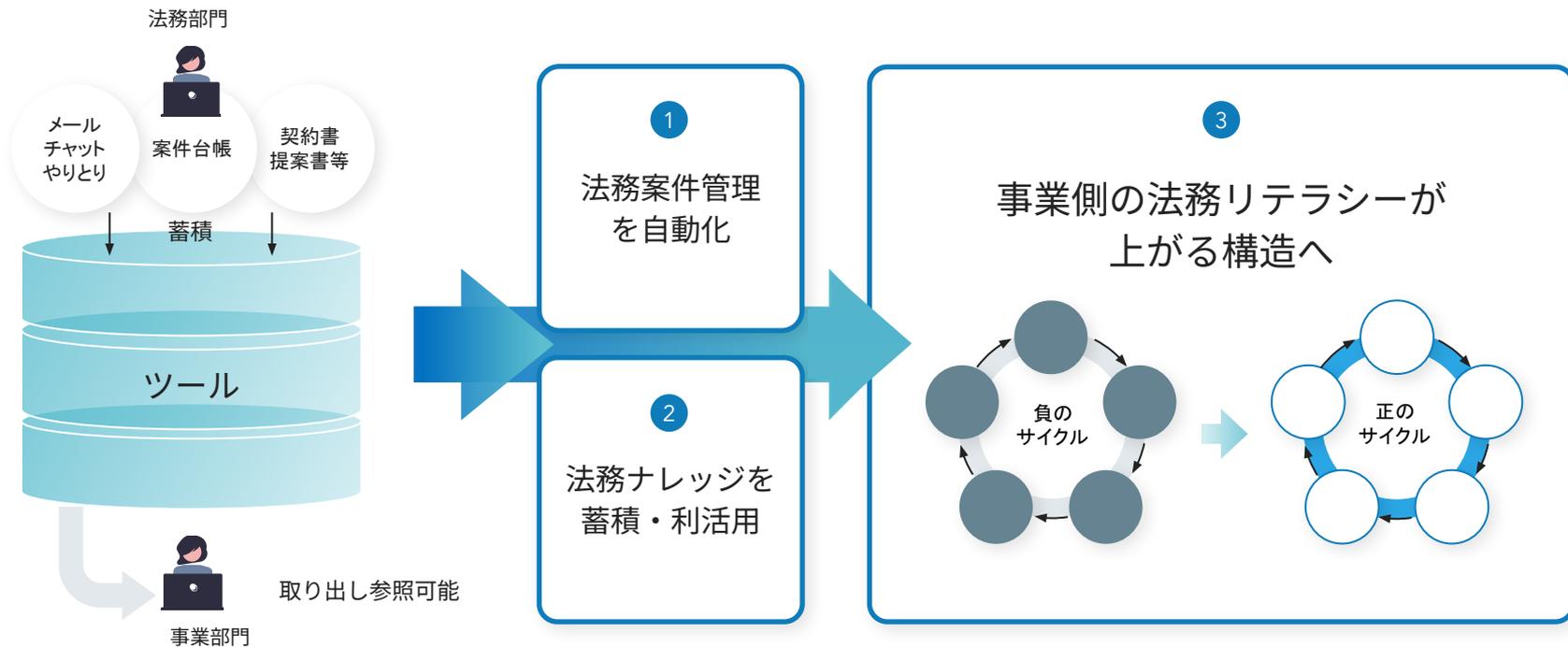
法務部門の効率化だけでは、負のサイクルを止めることはできません。

プロセス構造を改善し、事業部門の法務リテラシーを向上させることで正のサイクルを築くことができます。



## ソリューション導入による解決策

負のサイクルから正のサイクルへ移行するためには、ソリューションの導入が有効です。  
法務案件管理と同時にナレッジを蓄積して、事業部門もナレッジを利活用することができます。



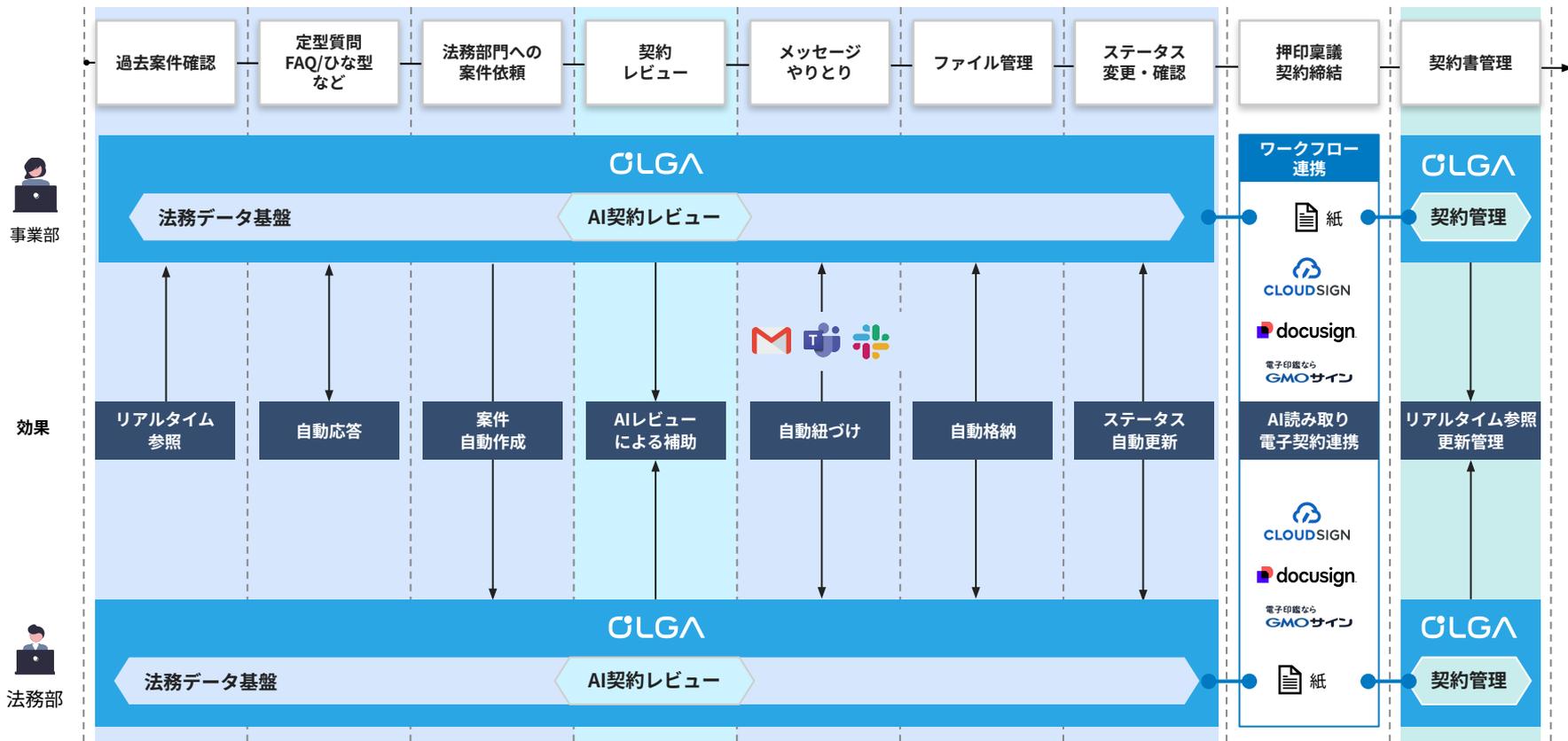
# 03

## サービス詳細

OLGAは法務プロセスの課題を一気通貫で解決するソリューションです。

01. OLGA全社モジュールマップ
02. 法務データ基盤
03. AI法務アシスタント
04. ひな型管理
05. AI契約レビュー
06. 契約管理
07. 連携ツール/オプション集

### OLGA 全社モジュールマップ

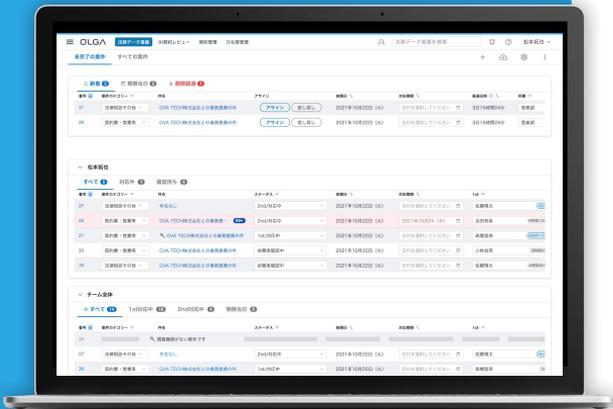


# 法務データ基盤

法務案件の受付を一元化し、案件台帳を自動作成。ステータスも自動更新されるため、常に最新の情報を維持できます。

さらに、メール・Teams・Slackと連携し、契約書などのファイルを案件ごとに自動整理・保存。

手作業ゼロでナレッジが蓄積され、業務効率が大幅に向上します。



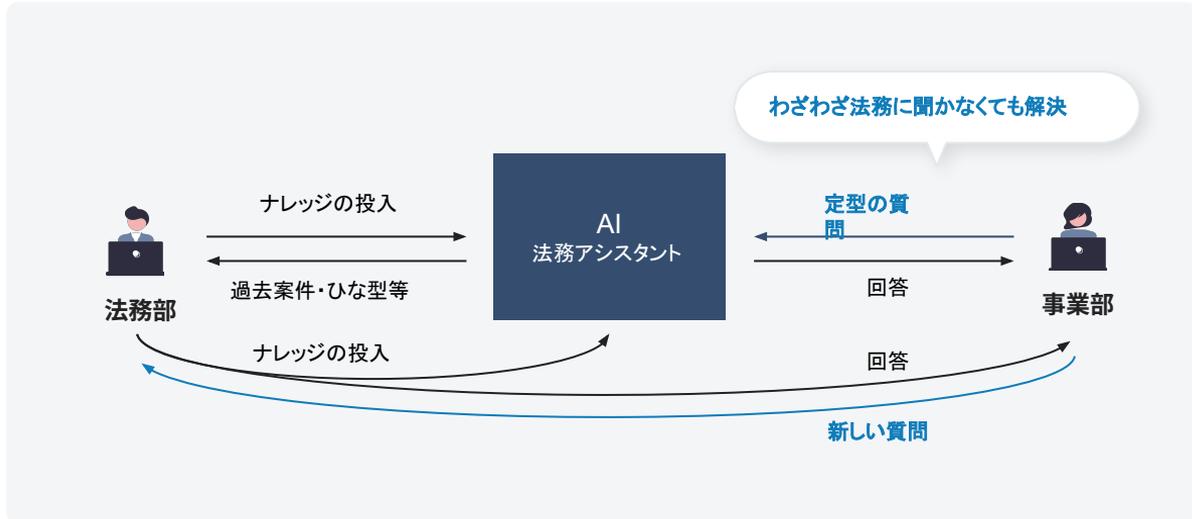
- ✓ **案件の可視化の実現**  
案件台帳が自動作成されることから、手作業で行なっている時と比べて見落としがなくなります。
- ✓ **法務ナレッジの自動蓄積**  
案件単位で、契約書のバージョンごと、メッセージなどをすべての法務ナレッジを自動蓄積できます。
- ✓ **検索・類似案件レコメンド**  
蓄積された契約書の全バージョン、コメント、参考資料、法律相談等の全てを検索できます。
- ✓ **各種ツール連携**  
メール・Slack・Teams、クラウドサイン・ドキュサイン等の連携が可能です。

# AI法務アシスタント

※法務データ基盤をご契約頂くとセットで利用できます。  
(法務部門のみ、依頼者利用はオプション)

AI法務アシスタントは、生成AIなどの最新テクノロジーとリーガルの知見を融合した最先端のサービスです。

事業部からの定型的な質問に対し、自動で回答することで、法務部の業務負担を軽減しながら、事業部の対応スピードを向上させます。



## FAQの自動応答

「ChatGPT」を活用したFAQデータベースを自動で作成でき、回答を呼び出せます。



## 類似案件の自動応答

類似の過去案件を自動で探し出し、その案件における対応内容を回答します。



## ひな型の自動応答

必要なひな型を呼び出します。



## ひな型・規程の自動応答

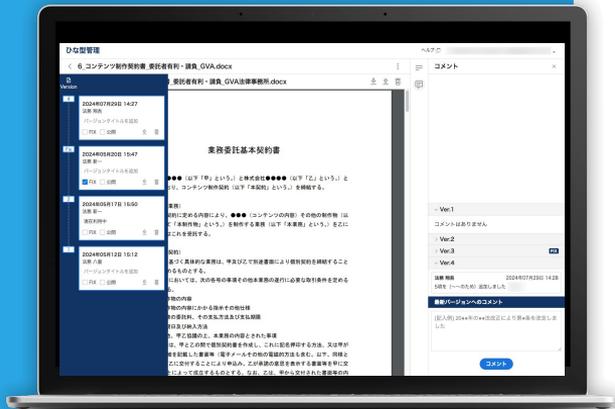
ひな型や規程の内容についての質問に自動回答します。

# ひな型管理

※法務データ基盤、AI契約レビューをご契約いただくセットで利用できます。

自社のひな型や規程についてのバージョンの管理を修正の理由と共に管理をすることができ、AI法務アシスタントとも連携しております。

また1500種類を超えるひな型や議事録を搭載しております。



組織のドキュメント管理を容易にし、最新のひな型に至る経緯などをチームで共有



## 自社ひな型の管理

事業部用と法務部用など分けて管理することも可能です。AI法務アシスタントからの呼び出しも可能です。



## バージョン管理機能

バージョンごとにコメントができるため、こういった背景で改訂したなどの記録を残しておくことができます。



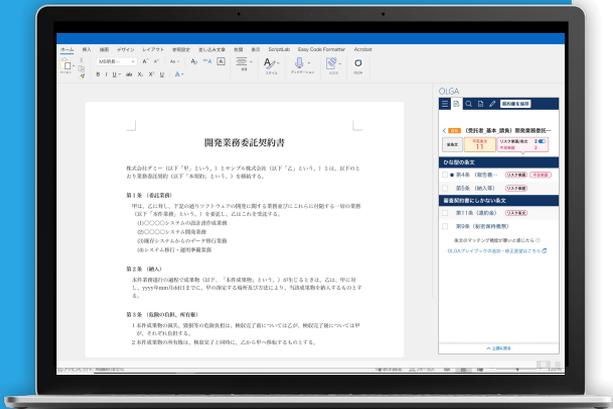
## OLGAひな型の活用

1,500通を超えるOLGAひな型をダウンロードできます。社内規定や株主総会議事録のサンプルなども搭載しています。

# AI契約レビュー

保存されたデータから取引の背景を自動で把握し、自社基準を効率的に整理。一般基準と自社基準の両方を考慮したAI契約レビューが可能になります。

さらに、法務データ基盤や契約書管理のデータを、契約審査に適した形で条文検索できるため、契約審査の業務効率が大幅に向上します。



## 自社基準によるAIリスクチェック

自社特有のリスクをチェックする基準に基づく、契約書の抜け漏れチェックを行うことが可能です。



## 弁護士基準によるAIリスクチェック

弁護士監修の一般基準に基づく、契約書の抜け漏れチェックを行うことが可能です。



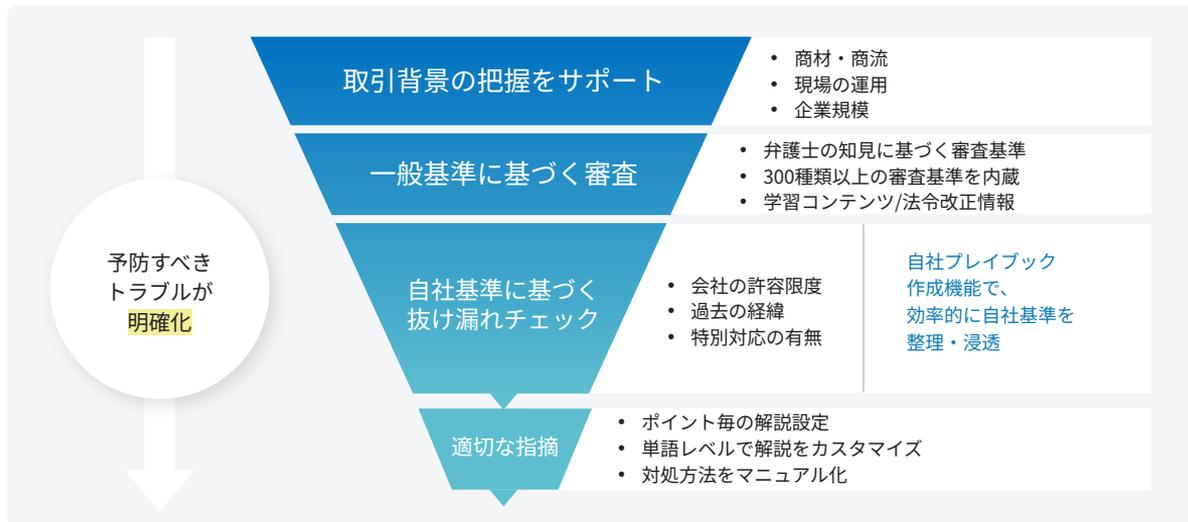
## 条文検索

法務データ基盤上のデータ、契約書管理上のデータも合わせて検索対象とすることが可能です。



## 形式チェック

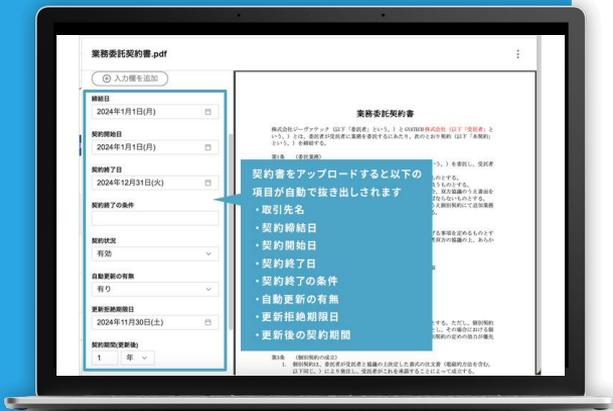
文書内の表記ゆれや、条番号のずれを自動で検知し、ワンタッチで一括修正が可能です。



# 契約管理

締結済みの契約書をアップロードするだけで、生成AIが自動で台帳を作成し、一元管理が可能。

さらに、更新期限のアラートなども自動で通知し、契約の管理業務を効率化します。



契約書をアップロードすると以下の項目が自動で抜き出しされる

- 取引先名
- 契約締結日
- 契約開始日
- 契約終了日
- 契約終了の条件
- 自動更新の有無
- 更新拒絶期限日
- 更新後の契約期間

検索しやすい

アラート通知



## 生成AIによる自動台帳作成

締結済みの契約書をアップロードするだけで生成 AIが自動で項目を抜き出して管理台帳を作成します。英文も対応



## 更新管理レポートの自動通知

契約終了日・更新期限日が到来する契約書の確認レポートが自動通知されます。



## 関連契約の紐付け

関連する契約書を紐付けることにより、一元的に管理が可能です。



## 電子契約連携

電子契約で締結した契約書を OLGAに自動で取り込みます。

# OLGAと連携しているツール一覧

OLGAは、既存の業務プロセスやツール利用への影響を最小限に抑えるために、様々なツールと連携しています。



- ✔ **メール・チャットツール連携**  
OLGAでのやりとりに関する各種通知をメールやチャットツールで確認したり、直接返信することができます。
- ✔ **電子契約連携**  
契約書ファイルを電子契約ツールに送信したり、締結したものを契約管理に取り込んだりすることができます。
- ✔ **アドレス帳連携**  
連携ツールに登録されているメールアドレスをOLGA上で選択可能になり、入力の手間を省き誤入力を防ぎます。
- ✔ **時間管理**  
連携することで、既存の時間管理ツールとの二重登録の手間を省きます。
- ✔ **編集**  
案件詳細画面から直接Wordを起動し、編集した内容はOLGAに最新バージョンとして保存されます。
- ✔ **ワークフロー**  
ワークフローでの依頼を維持しながらOLGAをシームレスに連携。業務フローの自動化・効率化が可能に。
- ✔ **OLGA for Salesforce**  
Salesforceの取引先情報・商談情報と契約書や法務情報とを紐づけることができます。



# OLGAオプション集

OLGAは、様々な有償オプションを用意しています。

詳細は担当にお問い合わせください。



- ✓ チーム機能
- ✓ AI法務アシスタントの依頼者アカウントなし利用
- ✓ 法務データ基盤マルチリンガル対応
- ✓ 法務データ基盤の通知を独自ドメインに設定
- ✓ ワークフロー連携API
- ✓ 電子契約連携（クラウドサイン、ドキュサイン、GMOサイン）
- ✓ Salesforce連携
- ✓ AI契約レビュー翻訳機能
- ✓ セキュリティオプション（IP制限、MFA、SSO）

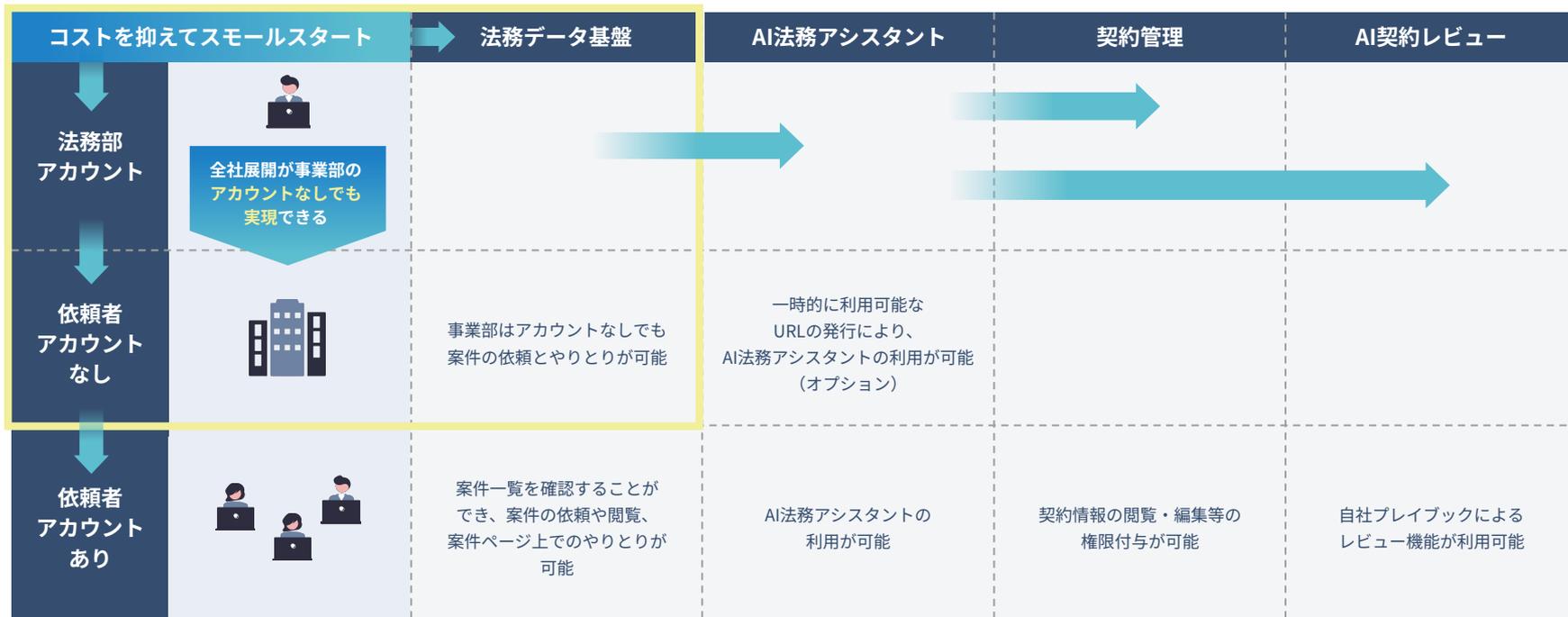
## ご提案（OLGAが選ばれる理由）

OLGAは段階的に導入できるため、負担を最小限に抑えつつ、最大の効果を発揮できます。

01. OLGAの特徴/価格の考え方
02. 事業部アカウント不要
03. コミュニケーション円滑化
04. 事業部活用の仕組み
05. OLGA導入後の業務フロー
06. ナレッジ活用の仕組み
07. 導入後の効果とサポート

### 段階的に導入が可能なOLGAの特長

事業部はアカウントなしでも導入できるため、スモールスタートが可能です。運用が軌道に乗った後は、事業部にアカウントを付与したり、AI契約レビューや契約管理などの追加モジュールを柔軟に導入できます。



## OLGAの価格の考え方

貴社の課題やご要望に応じて、最適な料金プランをご提案します。

また「複数年契約割引」「モジュールセット割引」「少人数法務割引」など、多様な割引プランもご用意しています。

(※2025年3月現在) ご要望があれば、料金表もお送りします。

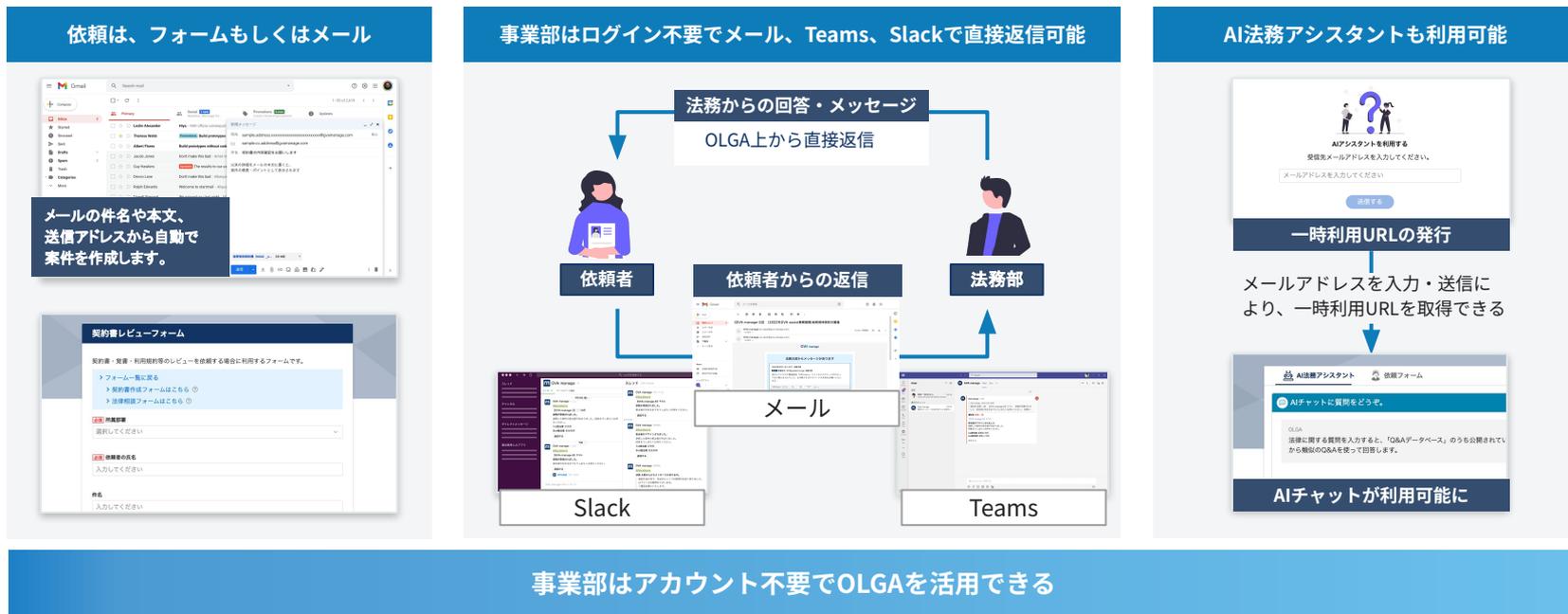


## 事業部がアカウント不要で導入できる仕組み

事業部はアカウント不要で、

- ①フォームでの依頼 ②メール・Teams・Slack連携による直接返信 ③AI法務アシスタントを利用できます。

これにより、アカウント管理の手間を省きつつ、事業部門と法務部門のコミュニケーションコストを削減できます。



## OLGAを活用したコミュニケーション

OLGAではあらゆる関係者(依頼者、上長等の情報共有者、法務担当、顧問弁護士、知財部門等の他部門等)とのやりとりを柔軟に情報共有したり、途中で巻き込んだりすることが可能です。

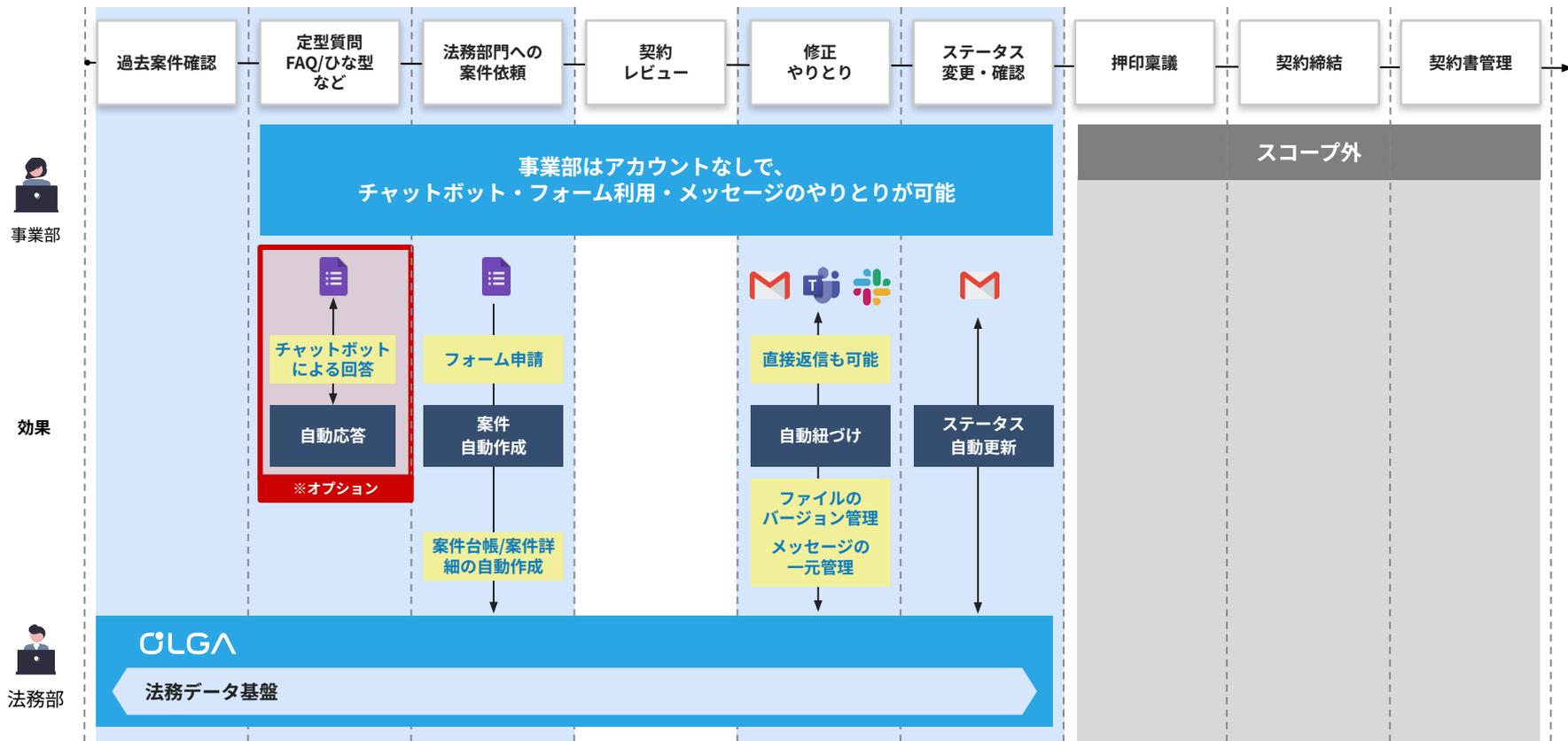


## 事業部の法務リテラシーを向上する仕組み

OLGAの活用により事業部門の法務リテラシーが向上すれば、  
事業部門は法務に頼らず自ら課題を解決できるようになり、業務のスピードが向上します。

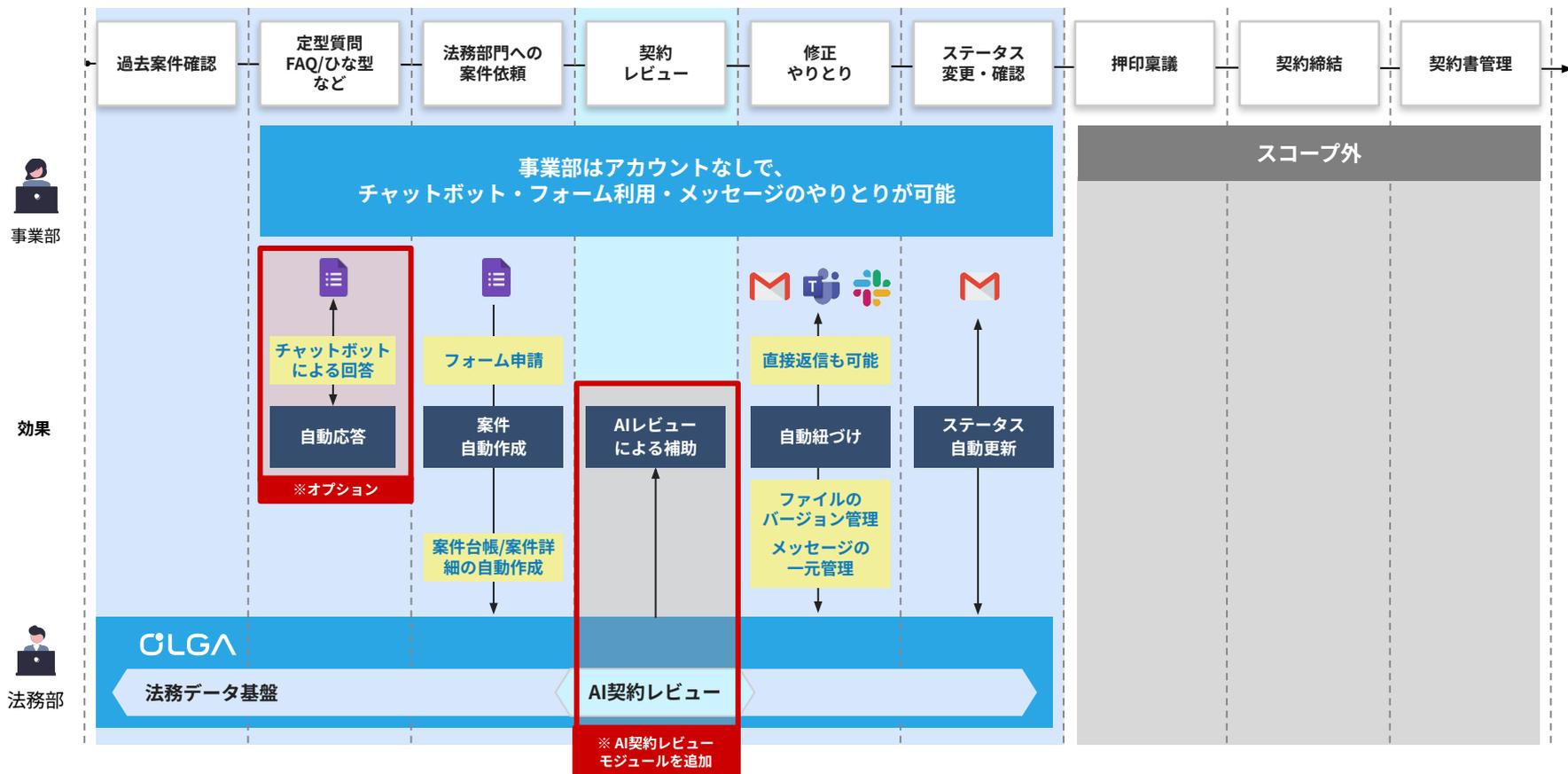
OLGA導入後	現状	<p><b>依頼の課題</b></p> <p>法務部門に対してどのように依頼したら良いかわからない。 必要な情報を伝えらず、コミュニケーションコストが増大している。</p>	<p><b>やりとりの課題</b></p> <p>法務部門に簡単な質問を何度もしてしまい、工数を奪ってしまう。回答までに時間がかかり、ビジネスリードタイムが長引く。</p>	<p><b>情報収集の課題</b></p> <p>同一の取引先や類似の案件など、過去の案件を参考にしたいがアクセス方法がなく、知らずに的の外れな依頼や交渉でトラブルになる。</p>
	OLGAの活用により、事業部門の法務リテラシーを向上	<p><b>フォームによる誘導</b></p> <p>事業部門が入力しやすいように設計されたフォームの誘導で、法務部門への依頼の仕方を理解できる。</p> <p><b>具体的な機能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>依頼内容によって分岐するフォーム</li> <li>依頼内容をプルダウンで選択できる</li> <li>どのような内容を記載したら良いか補足文が表示される</li> </ul>	<p><b>AI法務アシスタント</b></p> <p>FAQやひな型のリクエスト、ひな型や規程についてAI法務アシスタントが自動で回答してくれるため、法務部門に尋く前に法務の知識を得ることができる。</p> <p><b>具体的な機能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>FAQの自動回答</li> <li>ひな型のリクエスト</li> <li>ひな型・規程の内容についての回答</li> </ul>	<p><b>過去案件の確認</b></p> <p>事業部門が同一の取引先の過去案件や類似の過去案件、過去にどのような方法で法務部門に依頼したかを自ら確認することにより法務の知識を得ることができる。</p> <p><b>具体的な機能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>同一取引先レコメンド機能</li> <li>類似案件レコメンド機能</li> <li>過去案件の依頼事項をコピーする機能</li> </ul>

### OLGAミニマムスタート時点の業務フロー

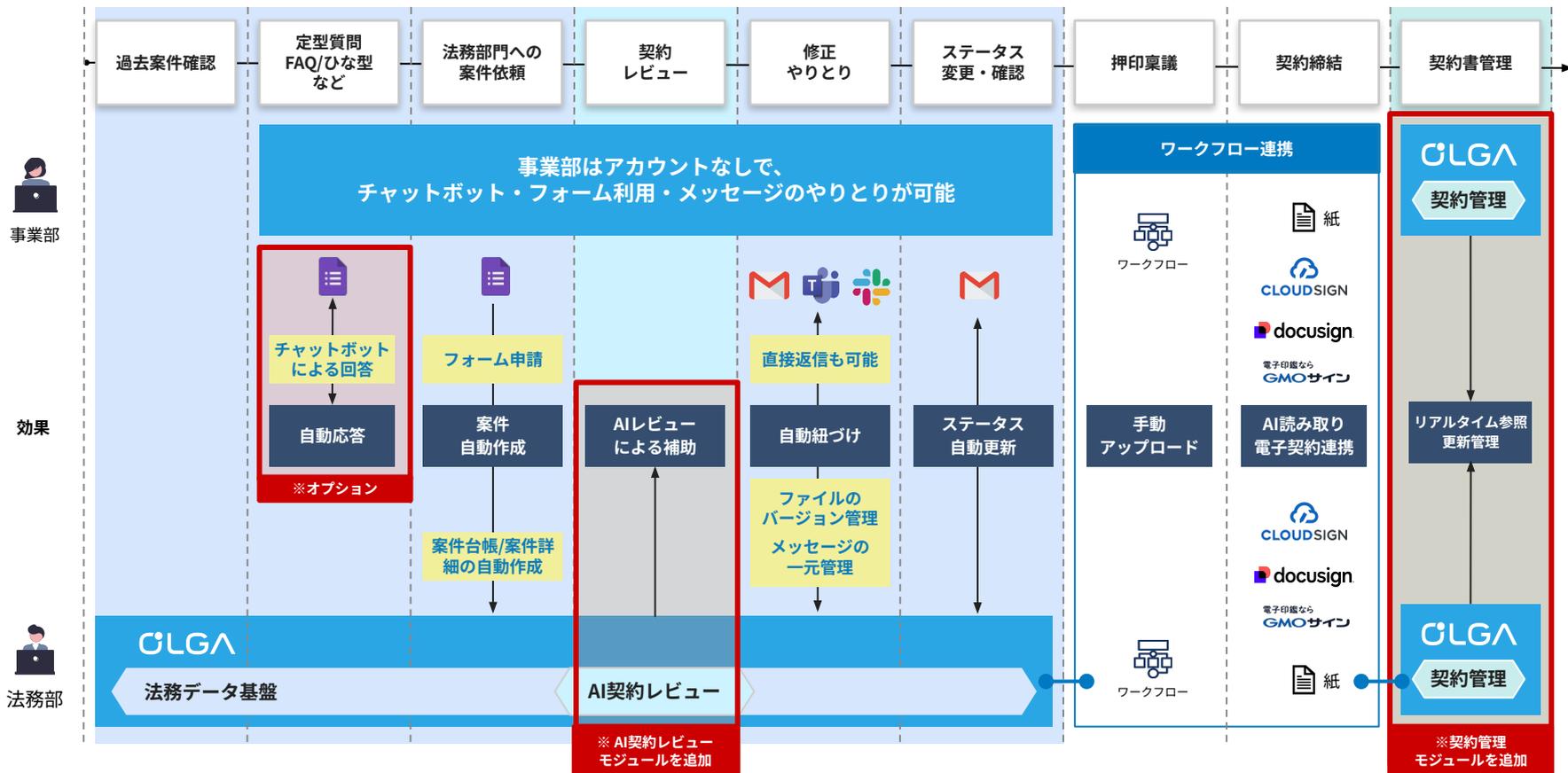




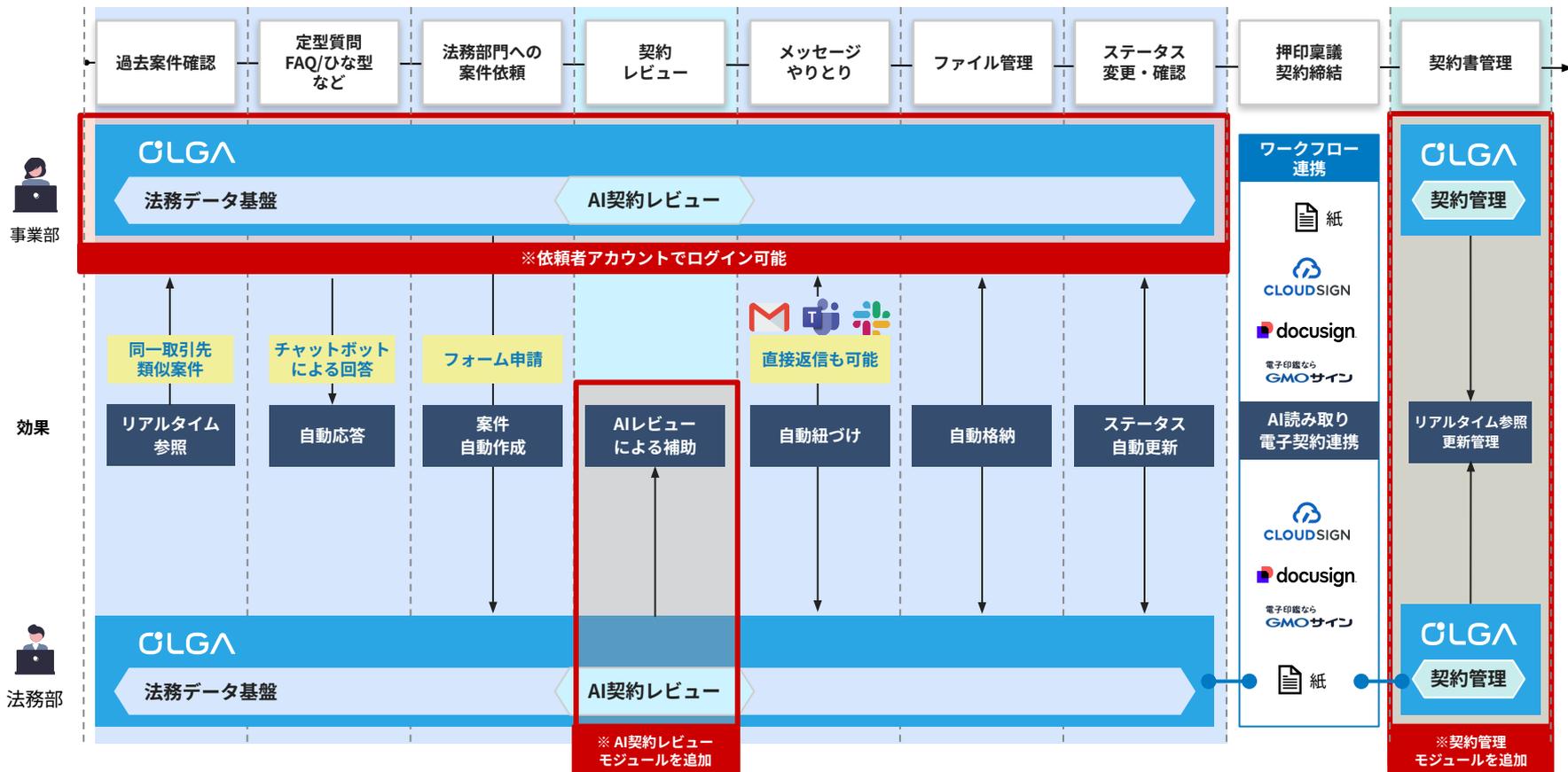
### OLGAミニマムスタート+AI契約レビューの業務フロー



### OLGAミニマムスタート+AI契約レビュー+契約管理

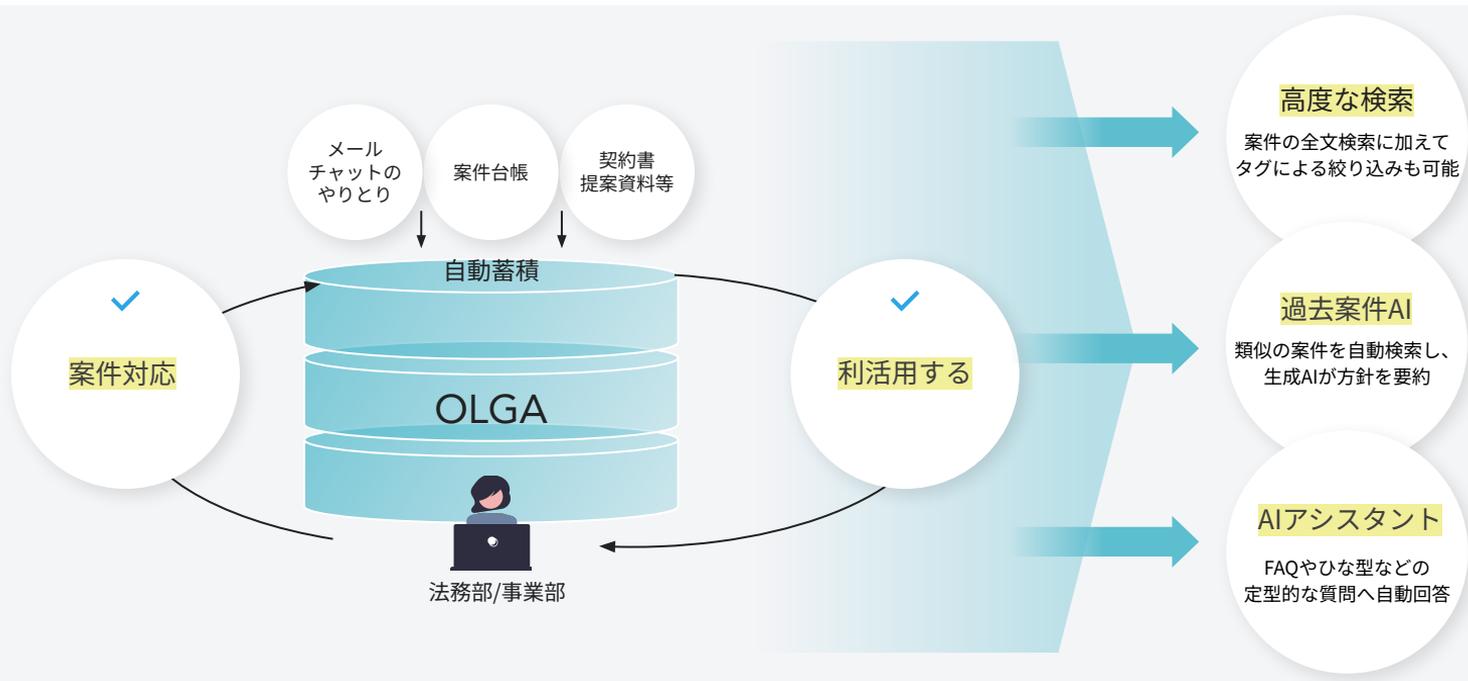


### OLGA全社フル活用+フルモジュール



### OLGAのナレッジ活用の仕組み

案件対応と同時に法務ナレッジを自動で蓄積し、ナレッジマネジメントの課題を仕組みで解決します。  
さらに、AIが適切な情報をサジェストすることで、誰でも簡単に活用できる環境を実現します。



## 一画面で法務ナレッジを確認できる仕組み

法務ナレッジは、案件単位のパッケージとして整理されます。  
(案件台帳・契約書のバージョン・参考資料・社内外のやりとり等)

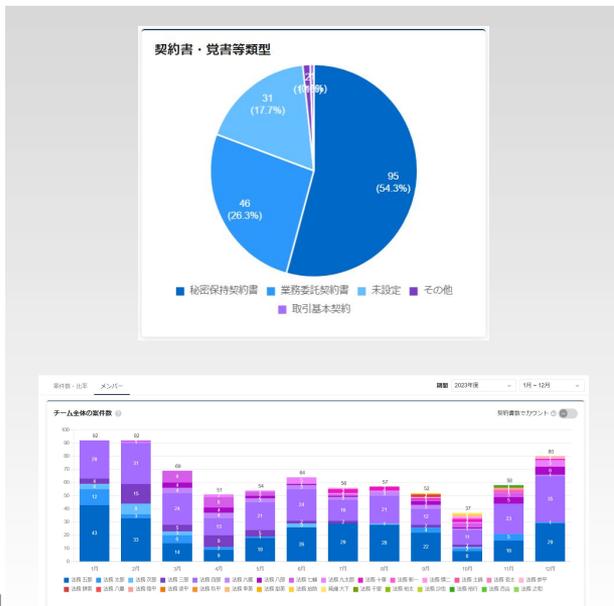
The screenshot displays the OLGA system interface with several key components highlighted by callouts:

- 案件ボードと同様の情報 (Case Board and Similar Information):** Points to the top navigation bar and a table listing cases.
- 主案件 (Main Case):** Points to the selected case '1688 契約書レビュー'.
- サブ案件 (Sub-case):** Points to the sub-case '1688-1 契約書レビュー'.
- 案件の固有情報 (取引先、契約書情報、概要など) (Case-specific information (counterparty, contract information, summary, etc.)):** Points to the left sidebar containing contract details like '秘密保持契約書 (4).docx'.
- 契約書等のバージョン管理 (Contract version management):** Points to the document viewer area showing '秘密保持契約書 (4).docx' with version history.
- メッセージのやりとり (Message exchange):** Points to the chat window on the right showing messages from '山本.s.yamamoto.e.takahashi'.
- サブ案件機能 (Sub-case function):** A callout box explaining that sub-cases can be created for related main cases, allowing for individual setting and management of assignees, status, and deadlines.

案件ID	案件カテゴリ	ステータス	依頼日
1688	契約書レビュー	1st対応中	2023年3月14日(火)
1688-1	契約書レビュー		2025年2月7日(金)

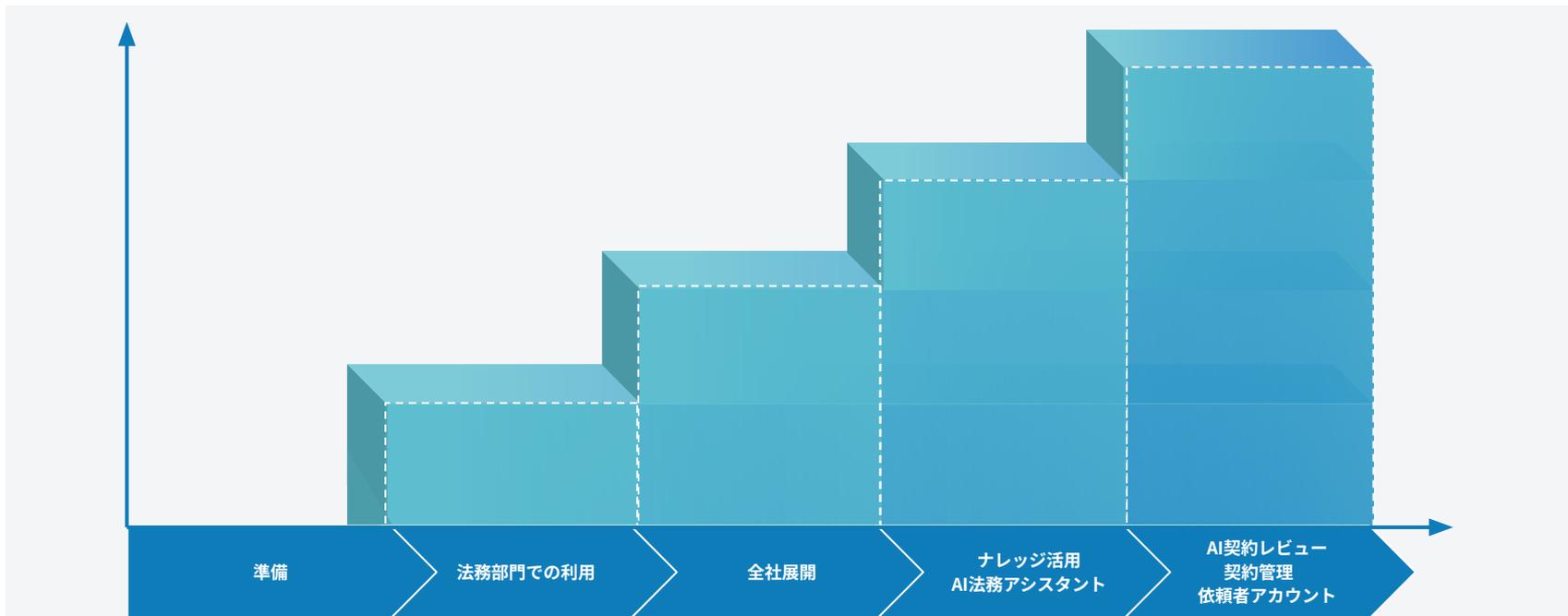
## 分析ダッシュボードの仕組み

OLGAで対応した案件は、自動で分析ダッシュボードに反映されます。  
月ごとの案件数や契約類型、部署別、全体・メンバー別の分析が可能です。



### 導入ハードルとコストを最小限に抑える仕組み

OLGAは、まず法務部での利用からスタートし、全社展開をスムーズに進めることが可能です。事業部アカウントなしでも全社展開できるため、導入のハードルとコストを最小限に抑えられます。まずは確実に課題を解決し、効果を確認しながら必要な機能やオプションを段階的に追加できます。



## 利用価値を最大化していくカスタマーサクセスチームのサポート

カスタマーサクセスチームが、導入支援から全社展開・利用定着までをサポート。

さらに、営業と連携し、中長期の目標設定やKPI運用を通じて、  
新たなモジュール活用など利用拡大に向けた徹底的な伴走支援を行います。

## 利用価値の最大化へ

新たなモジュールを追加したり、事業部への  
アカウント付与等、利用の拡大とともに  
効果を拡大していく状態

中長期の目標設定とKPI運用支援  
利用状況に応じた提案型の活用支援  
OLGAのより効果が拡大される活用方法のご提案  
AI契約モジュールの利用支援は弁護士や元法務部員が対応  
別システムからのデータ移行についても支援

### 全社展開・利用定着化

事業部に展開し、  
ほぼ全てのメンバーが問題なく使える状態

事業部へのマニュアル・説明会のサポート  
蓄積されたナレッジの活用提案  
日常的な運用から発生する質問対応

### 導入支援

法務部門の利用と  
全社展開への準備ができた状態

法務部門の利用  
フォームの初期設定  
その他業務フロー整備

ご契約

貴社  
導入  
フェーズ

### 担当営業

ご検討から契約締結までサポート

### 導入コンサルティングサービス

- 貴社で目指すゴールの設定
- 実現に向けたスケジューリング
- 個社ごとの活用方法の提案
- 貴社専任の担当カスタマーサクセス
- 他社の活用事例のご紹介
- ユーザー会による情報共有の場の提供

### テクニカルサポート

### カスタマーサクセス

弊社  
サポート  
体制

# 05

## Appendix

- 01. 費用対効果モデル
- 02. 費用対効果モデル
- 03. 導入事例①②③
- 04. OLGAのAI
- 05. 提供するベネフィット
- 06. 法務アウトソーシング利用
- 07. セキュリティ

## 費用対効果のモデル例

## 案件台帳作成・法務ナレッジ格納の自動化に伴う費用対効果試算

案件管理台帳の作成とファイル格納、案件管理の**時間**

Before

60分/件

案件項目10項目の入力 5分

ステータス変更 5分

メッセージ格納 5分

ファイル格納 5分

案件詳細確認 5分

引き継ぎ確認 5分

担当者間のやりとり 5分

過去案件の確認 10分

案件全体像の確認 5分

バージョン差分確認 10分

After

15分/件

作業時間の  
大幅な削減

15分/件

案件管理台帳の作成とファイル格納、案件管理の**タスク数**

Before

46件

Excel項目10項目の入力 10

ステータス変更 5

メッセージ格納 10

ファイル格納 10

案件確認 3

引き継ぎ確認 1

担当者間のやりとり 3

過去案件の確認 1

案件全体像の確認 3

バージョン管理 3

After

11件

タスク数の  
大幅な削減

11件

## リードタイム短縮のモデル例

OLGAを導入することで、従来2週間かかっていた手続きが約3日で完了する事例もあります。  
大幅なリードタイムの短縮を実現し、事業のスピードアップを加速させます。

## Before (一例)

	誰が	誰に	どのように	仕組み	データ保存先	所要時間
商談管理	● 担当営業	● 営業部	日報登録	SFA	SFA	-
類似商談確認	● 担当営業	● 営業部	営業会議	メール・Slack	営業部フォルダ	2日
法務相談	● 担当営業	● 法務部	フォーム登録	メール・Slack	メールサーバー	数分
類似案件確認	● 担当法務	● 法務部	部内会議	メール・Slack	ファイルサーバー	2日
変更依頼	● 担当法務	● 担当営業	Word	メール・Slack	各自PCドライブ	2日
変更内容確認	● 担当営業	取引先	Word	メール	各自PCドライブ	2日
変更依頼	● 担当営業	● 担当法務	Word	メール・Slack	メールサーバー	2日
法務チェック	● 担当法務	● 法務部	Word	メール・Slack	法務部フォルダ	2日
契約締結	● 担当営業	取引先	署名対応	電子署名・紙	法務部フォルダ	1日

OLGA導入前の作業  
合計  
**2週間前後**

## After (一例)

	誰が	誰に	どのように	仕組み	データ保存先	所要時間
商談管理	● 担当営業	● 営業部	日報登録	SFA	SFA	-
類似商談確認	● 担当営業					0秒
法務相談	● 担当営業					数分
類似案件確認	● 担当法務					0秒
変更依頼	● 担当法務					0秒
変更内容確認	● 担当営業	取引先	Word	メール		2日
変更依頼	● 担当営業					0秒
法務チェック	● 担当法務	● 法務部				0秒
契約締結	● 担当営業	取引先	署名対応	電子署名・紙		1日

OLGA導入後の作業  
合計  
**3日前後**



ミサワホーム株式会社様

法務人数 9名

住宅業界

OLGA導入でナレッジの共有化やメンバーの業務状況の「見える化」を実現

年間約2700件あった相談が、今では年間**900件以下に減少**する見込み

ミサワホーム株式会社様のOLGA活用状況はこちらから ▶

#### 導入前の課題

- 1 事業部からの相談だけで**年間約2700件**あった。
- 2 案件を受け付ける方法が定まっておらず、個人宛のメールや電話での依頼により**案件情報が属人化し、ナレッジが散逸**していた。

#### 導入後の効果

- 1 案件の受付方法や管理方法が統一されたことで、**属人化が解消され、ナレッジの共有化やメンバーの業務状況の「見える化」**を実現。
- 2 法務担当者の受付から回答までの**リードタイムの短縮による事業貢献**の実現。
- 3 OLGAの過去QAデータベースを活用して、社内に法務相談に関するFAQを展開し、**相談件数で年間900件以下に減少**する見込みで推移。



## 株式会社エムティーアイ様

法務人数 13名

IT業界

年間1万件以上のExcel管理・ファイル格納の**工数が0**になり、過去の案件の検索や分析時間が圧倒的に効率化されました。

エムティーアイ様のOLGA活用状況はこちらから ▶

### 導入前の課題

- 1 法律相談や契約書関連の依頼内容やファイルがメール、Teams、ワークフローなどに散在していたため、Excel管理や共有フォルダへの格納の作業が**年間では1万項目以上発生**していた。また、他チームに連携する場合の情報共有にも事前に1件あたり数十分の情報をもとめる作業が発生しており苦労していた。
- 2 案件受付に使用していたMicrosoft Formsのメンテナンス工数がかかっていた。具体的には情報システム部門との連携が必要であったため、場合によっては**約10時間の要件定義ややりとり、実装までの期間も1ヶ月**ほどかかっていた。

### 導入後の効果

- 1 すべての依頼をOLGAで受け付けるようになって、案件管理項目の転記とファイルなどの資料の手動格納作業が自動になったことから、**Excel管理・ファイル格納の工数は0**になり、**年間数百時間以上の業務効率化に繋がっている。**
- 2 他チームに連携する場合や引き継ぎの場合も、**情報をもとめる工数が0**になりOLGAの案件番号のみでの共有が可能になった。
- 3 OLGAでは、法務部門内で簡単に依頼フォームの作成やメンテナンスができることから、情報システム部門との連携が不要になり、**実装の工数や期間が1/10以上に短縮された。**



株式会社コロプラ様

法務人数 10名

ゲーム・エンタメ業界

法務部門は年間数万件の**手動業務が0**になり、  
事業部にもSlackから法務案件の依頼とやりとりが可能なが  
好評です。

コロプラ様のOLGA活用状況はこちらから ▶

### 導入前の課題

- 1 契約書関連の依頼はメール、法律相談はSlackと**依頼方法が分離**されてました。法務案件は、年間2000件ほどあり、案件管理項目は1案件あたり平均13個あることから、**年間で2万6000個も案件台帳に手動転記していた。**
- 2 契約書ファイルや参考となる資料等は、手作業で格納をしており、案件ファイルを作り契約書・添付書類等を年間で2000件フォルダを作り、数千ファイルを手動で格納していた。
- 3 Kintoneの手動のステータス管理では1案件あたり平均5回ほどステータス変更を行う必要があったが、煩雑なためステータス変更が行われていないことが多かった。どちらがボールを持っているかわからないため**リードタイムが長引いていた。**

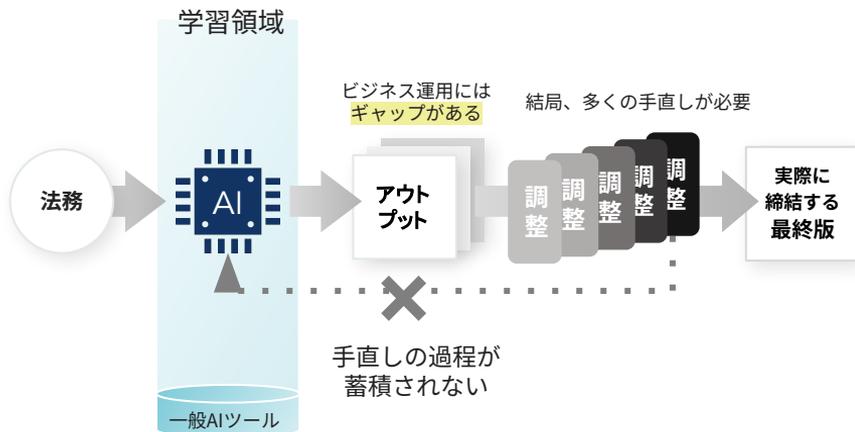
### 導入後の効果

- 1 すべての依頼をOLGAで受け付けるようになって、案件管理項目の転記とファイルなどの資料の手動格納作業が自動になったことから、**手動転記・格納の工数は0**になった。
- 2 OLGAでは、**ステータスが自動変更されるため手動で行うと年間1万回ステータス変更することを0にできた。**最新の案件と担当・納期が一覧化されることから、状況確認も不要で適切な案件配分もできるようになった。また、事業部がSlackのスレッドで各案件の進捗のやり取りが見られるという点も大変好評で、事業部門も法務部門も反応速度が上がり**リードタイムが短縮**できた。

## OLGAのAI

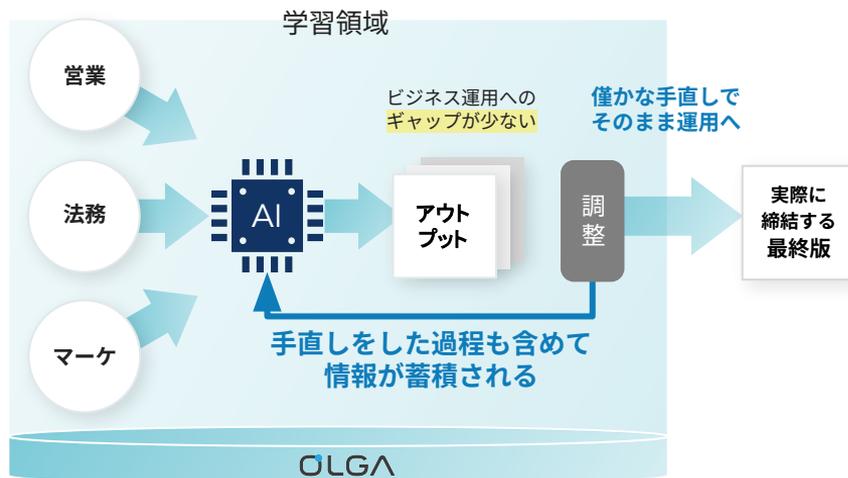
OLGAは、法務部門の修正データだけでなく、事業部門の依頼やコメント、ビジネスの背景まで学習し、使うほどにアウトプットの精度が向上する完全自社開発の独自のAIソリューションです。

## 一般的なAIツール



アウトプットに対する手直しの発生率が高く、  
手直しの過程がAIに蓄積されないため、  
精度は改善されず毎回同様の調整を行う必要がある。

## OLGA



関係部門のプロセスを統合したアウトプットなので  
手直しの工数を大幅に削減できる。その過程をAIが学習するため、  
アウトプットの精度は確実に向上していく。

## OLGAが提供するベネフィット

法務業務を効率化することで、事業部の業務スピードが上がり、経営層の意思決定も迅速に。  
その結果、組織全体の生産性が向上し、大きなベネフィットをもたらします。



## 法務部のベネフィット

1

法務案件管理  
を自動化

負荷軽減

進捗や案件傾向の分析により、  
工数削減

品質

コミュニケーションの質向上

スピード

契約書レビューの短納期化、  
リスク軽減の両立

品質

契約書管理の自動化・更新対応漏  
れの予防

2

法務ナレッジを  
蓄積・利活用

品質

担当者の知識や経験を問わず、  
会社としての法務ポリシーや得意先  
との経緯を加味した対応が可能



## 事業部のベネフィット

負荷軽減

メールやSlackから、法務進捗報告  
を直接受け取れて、確認の煩雑さ  
を軽減

スピード

契約書契約レビューの短納期化に  
よる、商談のボトルネック要因の  
一つを排除

スピード

法務質問がチャットボットで即解決  
し、顧客への応答速度が向上

品質

複数の担当者が跨った案件や、  
担当者が入れ替わっても正しい  
条件交渉、顧客対応が可能

品質

法務リテラシーを向上することで交  
渉力を底上げ

## 経営層のベネフィット

スピード

注力すべき重要案件・難易度が  
高い案件への対応時間が創出でき、経  
営戦略の実施スピードが  
向上

負荷軽減

替えが利きづらい希少且つ専門職の  
法務人的リソースが最適配分  
される

品質

人事流動で発生するリスクを低減  
し、中長期的な事業成長を支える  
取引先とのパートナーシップの継続

品質

事業部や関連子会社を跨った先でも  
均一な品質で対応する体制が取れる  
ようになり、将来にわたる事業の  
リスクが低減

## 法務アウトソーシングと同時に利用する方法

OLGAを通じて、法務アウトソーシングに対応可能な法律事務所を複数ご紹介できます。

### よくある課題



社内の案件管理と法務アウトソーシングの案件管理を二重でやらないといけなくなり見落としが発生する



法務アウトソーシングを使った場合にナレッジが分散してしまう



業務に追われ、ナレッジの整理やメンテナンスに手が回らない

### OLGAとアウトソーシングの連携で解決



OLGAのチーム機能で、同時に案件管理が可能となり見落としを防止



法務アウトソーシングのナレッジもOLGAに蓄積



法律事務所が実態業務を理解しナレッジを整理・メンテナンス

## セキュリティ

OLGAは高度で多様なセキュリティ対策を講じ、お客様の重要な法務・契約書データを保護します。

### AI policy

OLGAで格納される法務・契約書データは弊社AIの学習などへの二次利用は一切いたしません。

- 企業にとって法務・契約書は「契約先の企業名」「契約内容」「金額」等が記載されている機密情報です。
- その機密情報を守るために、OLGAでは、AIの学習に利用することは一切行っておりません。
- したがって、第三者開示にはならず、対象契約書の匿名化処理をすることもなく、ご利用いただけます。

• ISMS 認証 (ISO27001)	弊社が策定・運用する情報セキュリティマネジメントシステム (Information Security Management System) について、国際標準と同等の「ISMS認証基準」に準拠している旨の認証を取得しています。
• 通信経路の暗号化	クライアント/サーバー間でTLSによる暗号化通信を適用しています。これにより、悪意ある第三者からの通信の盗聴や改ざんを防いでいます。
• 第三者脆弱性診断	第三者機関によるアプリケーションの脆弱性診断を定期的に行い、外部からの侵入対策を行っています。
• IP制限	送信元の IP アドレスによってアクセス制限をかける機能です。貴社が用いる IP アドレスからのアクセスに限定することにより、セキュリティが向上します。
• 不正アクセス対策	WAF・FWIによる不正なアクセスや攻撃の対策や DDos対策を実施しております。また、IDS(Intrusion Detection System)により異常な通信の検知も行っております。
• AWS	弊社が用いる AWS (Amazon Web Services) クラウドは、世界中のさまざまなセキュリティ標準や規制をクリアすることができる認証を取得し、運用されています。
• MFA (多要素認証)	MFA (Multi-Factor Authentication) を採用しています。ユーザー名、パスワードの要求に加えて、携帯用アプリケーションを用いる方法により、認証に関するセキュリティをさらに高めています。
• 特定ドメイン制限	メールやチャットでの通知を特定のドメインに制限することができます。

## 本資料のまとめ

### 理想

定型業務は“0秒で完了”させ、希少性の高い専門職が高度な知的業務に注力している状態が理想。

### 現実

実際には、業務負荷が原因で注力すべき非定型業務が圧迫されている。

### 原因

- ① 案件の管理方法が煩雑であること
- ② 案件情報やナレッジが属人化していること
- ③ 事業部の法務リテラシーが上がらない構造になっていること

### 解決策

法務プロセスの構造が変われば、会社全体の体質改善が見込める。  
これにはソリューションの導入が有効。

### OLGAなら

OLGAは段階的に導入できるため、  
負担を最小限に抑えつつ、最大の効果を発揮できるソリューション。

使っていくうちに自ずと事業部の法務リテラシーが向上していく  
仕組みが組み込まれている。



## 事例

---

OLGAの導入事例はサイトでも公開しています。

<https://gvamanage.com/case/>

## 料金表・事例集

---

以下資料をご用意しておりますので、  
ご不明点があれば担当者までお問い合わせください。

- 料金表
- Slack導入企業のOLGA事例集
- Teams/メール導入企業のOLGA事例集
- スタートアップのOLGA事例集
- OLGA事例集（総集編）

ご不明な点やご質問・ご相談がございましたら  
お気軽にご連絡ください。

LegalTech SaaS**事業部**



03-6274-8260



[its.biz@gvatech.co.jp](mailto:its.biz@gvatech.co.jp)