

AIが弁護士にもたらす構造的変革：効率化から収益モデルの再設計へ

生成AIは法律実務の効率化を超え、経営構造を揺るがす。「タイムチャージ」から「価値ベース」への移行が加速。

グローバル法律事務所のAI導入成果

AIを活用した具体的な効率化事例 (A&O Shearman, Ashurst, CMS)



A&O Shearman
契約レビュー時間の
30%削減

「ContractMatrix」利用
で、1契約平均7時間短縮
(2,000名利用)。



Ashurst
特定タスクで45%
~80%の時間短縮

英国会社法関連書類の初
稿作成などで劇的な時短
(14カ国・23オフィス)。



CMS
ユーザーアクティブ率
95%の達成

日常の習慣化をKPIとし、
3,000人規模で成功。

未来の三層競争構造



戦略型専門家層 (高度判断・危機管理)

複雑な交渉、裁判、AIガバナンス助言。
人間による責任と判断にプレミアム。

効率化層 (顧問・中堅案件)

ナレッジ管理(KM)とAI一体運用。
再現性の高いサービスを固定価格・サブスク提供。

価格競争層 (定型・大量処理)

定型契約、一次レビュー。低価格・量重視。
ワークフローの自動化必須。

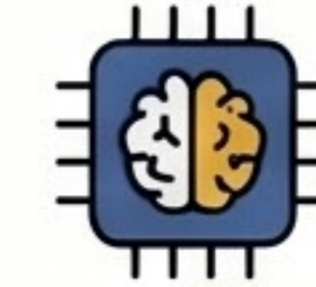
組織変革の5つの勝ち筋 (モデル別)



A&O型：
AIのプロダクト化と外販
クライアント向けSaaS
開発で新たな収益源に。



Ashurst型：
証拠ベースの抜本的展開
大規模銀行で棲業証明後、
教育重視で全納展開。



Cleary型：
AI開発能力の内訥化
エンジニア難用・異域
でベンダー依存脱却。



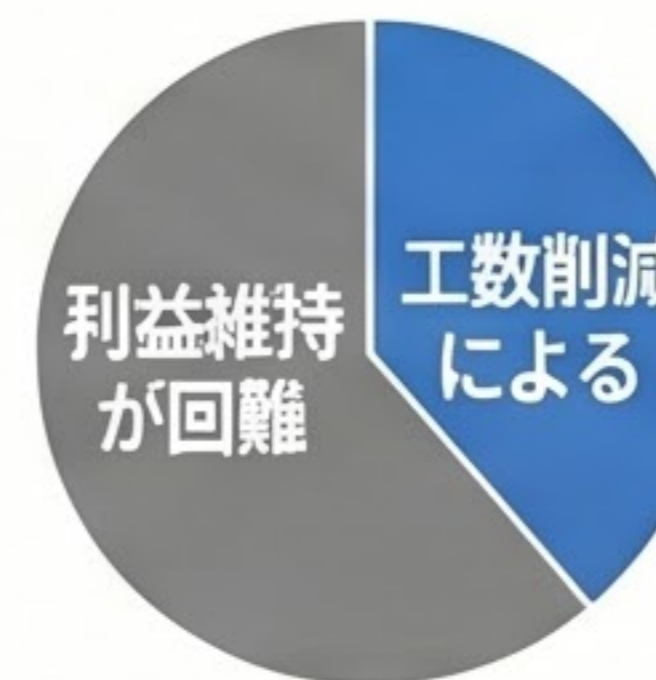
Ropes & Gray型：
人材算成・評価の削減
AIリテラシーを真逆助強
(1項目400時間学習)。



森・濱田松本型：
超現・多客請高単の畜産化
翻戻・法規則論理でクロス
ボーダー参入障壁後下。

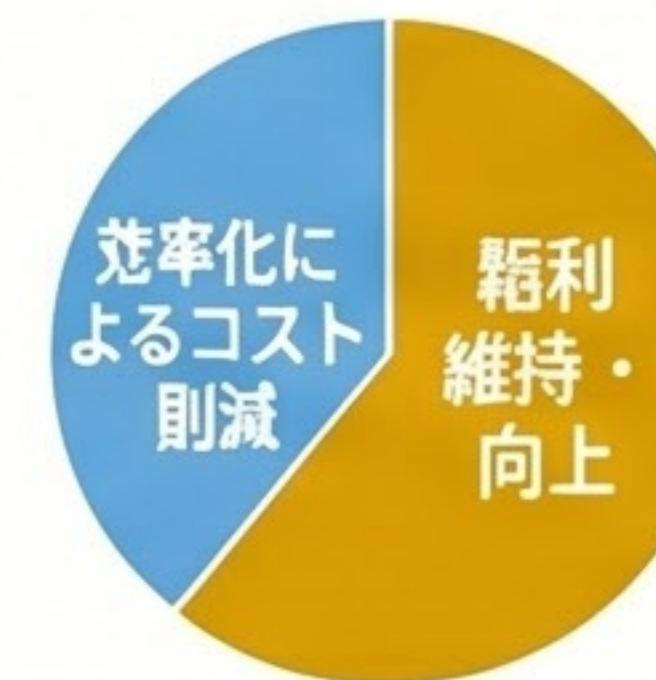
報酬体系のパラダイムシフト

タイムチャージ vs. 固定価格・価値ベース (利益構造の違い)



工数削減による
売上減リスク

AIで工数削減、時間を
売るモデルは収益減。



61% 法律部門が
価格体系の見直しを
要求 (ACC調査)

固定価格は利益を維持
しやすい。価値を回収。



弁護士の実質稼働時間は1日わずか2.4時間分 (Clioデータ)。非効率の改善が急務。

実務への提言：AI活用のロードマップ

短期：守りの枠組み作り

中期：再現可能な価格と運用

長期：AIをサービス基盤化

AI利用方針策定、データ分類、
入力禁止ルール徹底、特定
3集務でのPoC実施。

固定価格・サブスク対象業務の
サービスライン化。社内ナレッ
ジとプレイブックのAI統合。

独自ワークフロー構築、クラ
イアント共有スペース整備、
AIを超える判断・説得能力強化。