

報道関係者各位

2025年9月18日
ドキュサイン ジャパン株式会社

**ドキュサイン、AI活用型バイサイド契約ライフサイクル管理部門で
「IDC MarketScape 2025年版」リーダーに選出**

～DocuSign CLMが、契約サイクルの迅速化、コンプライアンス強化、部門間連携の推進に貢献すると
高評価～

インテリジェント契約管理（IAM）のリーディングカンパニーであるドキュサインは、米国のIT専門調査会社であるIDC社が発行したレポート「IDC MarketScape : Worldwide AI-Enabled Buy-Side Contract Lifecycle Management Applications 2025 Vendor Assessment (2025年版 世界のAI対応バイサイド契約ライフサイクル管理アプリケーション ベンダー評価)」において、リーダーに認定されたことを発表しました。

※本リリースは、ドキュサイン本社が2025年8月21日に公開した[プレスリリース](#)を抄訳したものです。

AIを搭載したインテリジェント契約管理システム（IAM）プラットフォームを基盤とする[DocuSign CLM](#)は、契約業務のあらゆるプロセスを安全かつ効率的に管理します。文書の作成から共同での交渉、ワークフローの自動化、そして電子署名に至るまで、AIがプロセス全体を支援します。既存の業務システムとの統合、および、あらかじめ用意されたテンプレートや条項ライブラリ、契約ごとの詳細な分析機能を活用することで、より迅速な契約締結とコンプライアンスリスクの低減を実現します。

ドキュサイン CEOのAllan Thygesen（アラン・ティゲセン）は次のように述べています。

「AI対応バイサイド向け契約ライフサイクル管理アプリケーションにおけるIDC MarketScapeレポートの評価でリーダーとして認められたことを光栄に思います。この評価は、当社のIAMプラットフォームが、契約管理における独自の価値を提供していることを示すものであり、当社が個別の事業部門が抱える固有のニーズにも応えることを可能にしていると確信しています。」

IDC MarketScape 主要な評価

IDC MarketScapeのレポートによると、「強力なAIを活用した契約分析機能、シームレスな電子署名連携、そして主要なビジネスアプリケーションとの幅広い接続性を備えた、実績あるエンタープライズ向けソリューションを求める企業は、DocuSign CLMを検討すべきである。DocuSign CLMは、契約サイクルの迅速化、コンプライアンスの向上、および部門間の連携強化を目指す組織に特に適している。」

IDCの調達・エンタープライズアプリケーション担当リサーチディレクター、Patrick Reymann（パトリック・レイマン）氏は次のように述べています。

「DocuSign CLM は、インテリジェント契約管理プラットフォームを通じて断片化された契約プロセスを統合できる点が評価されました。調達業務に重点を置くドキュサインは、強力なAI分析、動的なワークフロー、深いレベルでの企業システム連携を提供することで、顧客が義務を管理し、リスクを低減し、バイサイドの契約を迅速化できる環境を実現しています。」

さらにIDC MarketScapeレポートでは、DocuSign CLMについて「ユーザーフレンドリーな操作性、強力なセキュリティ管理、そして契約ライフサイクル全体を通じたコラボレーションとバージョン管理をサポートする能力が高く評価されており、契約管理プロセスをデジタル化し、最適化したい組織にとって人気の高い選択肢となっている」とも述べられています。

IDCが指摘するドキュサイン CLM の主な強み

- **信頼性の高いエンタープライズ向けAI**：DocuSign CLM は、そのブランドが持つ信頼性を活かし、契約レビュー、条項分析、リスク管理に特化した成熟したAIを提供します。これにより、契約サイクルの迅速化と契約リスクの低減が可能となります。
- **シームレスな電子署名とワークフロー統合**：ドキュサインの電子署名（eSignature）や主要業務システム（Salesforce、SAP Ariba、Microsoft、Google など）とのネイティブ連携により、契約プロセスの最初から最後までをサポートするワークフローを実現し、ユーザーの利用を促進します。
- **ユーザー体験と協働**：DocuSign CLM は直感的なインターフェース、契約作成のガイド機能、リアルタイムでの共同編集機能（Google Docsとの連携を含む）、包括的な監査証跡により、部門横断の効率的な作業とコンプライアンスを支援します。

IDC MarketScapeによるドキュサインの評価内容について詳しく知りたい方は、[こちら](#)からレポートの抜粋を無料でダウンロードしてご覧いただけます。

IDC MarketScapeについて

IDC MarketScapeのベンダー分析モデルは、特定の市場におけるICTサプライヤーの競争力の概観がわかるように設計されています。この調査手法は、定性的および定量的な基準に基づく厳密なスコアリング法を採用しており、特定の市場における各ベンダーのポジションを1枚のグラフに示しています。IDC MarketScapeは、サプライヤーの製品・サービスの提供内容、機能・戦略、現状および将来の市場

成功要因を比較可能なフレームワークで提示します。バイヤーはこのフレームワークを利用することで、サプライヤーの強みと弱みを包括的に把握することができます。

【DocuSign / ドキュサイン・ジャパン株式会社について】

DocuSign（ドキュサイン）は、合意・契約の変革を推進しています。現在、180カ国以上で170万社以上のお客様と10億人を超えるユーザーがドキュサインのソリューションを利用して、ビジネスプロセスを加速し、人々の暮らしをよりシンプルなものにしています。従来、合意・契約文書に含まれる重要なビジネスデータは基幹システムから切り離され、時間、コスト、機会の損失をもたらしていました。しかし、インテリジェント契約管理システムを使えば、これらのデータを効果的に活用できるようになります。ドキュサインが提供する「インテリジェント契約管理システム（IAM）」は、業界No.1の電子署名および契約ライフサイクル管理（CLM）ソリューションとともに、シームレスな合意・契約文書の準備、締結、活用を実現します。ドキュサイン・ジャパン株式会社は、米国DocuSign, Inc.の日本法人です。