

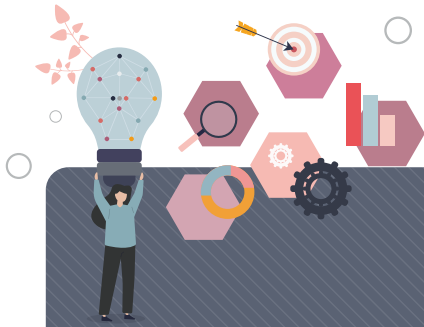
特集

三会国際セミナー

リーガルテックの 現状と展望

目覚ましいスピードで進化するChatGPTをはじめとするテクノロジーについては、一方ではその利活用法、他方ではその危険性、課題、あるべき規制が、毎日のように各国で議論されており、リーガルサービスもこれらテクノロジーの影響を大きく受けています。リーガルサービスの担い手たる法律家は、何を知り、何に気を付け、どのようにこれらテクノロジーと付き合っていくべきなのか。企業の法務部門インハウス、法律事務所の外部弁護士、大学の研究者それぞれの視点から、海外事情も踏まえつつ最新の状況を伝えていただき、リーガルテックの将来像について展望します。





リーガルテックを支える リーガルオペレーションズ



吹野 加奈 Fukino Kana (68期)
当体会員、
株式会社LegalOn Technologies
法務部 シニアマネージャー

リーガルオペレーションズとは

法務部門が社内クライアント、つまり依頼部門である他部門に対して効果的、効率的に法的サービスを提供するためのプロセスと専門家のことです。戦略立案、財務、プロジェクトマネジメント、テクノロジーの専門知識、つまり法律の知識以外の知識を活用しているという点が特徴です。

ここでは社内の依頼部門を社内クライアントと位置付けており、リーガルオペレーションズは社内クライアントに対していかに効果的、効率的に法的サービスを提供するのかということを考えるものだとも言えます。

リーガルオペレーションズが誕生した経緯ですが、まず初めにアメリカで1990年代初期に、少数の企業がリーガルオペレーションズ担当という専門職を採用し始めました。GE、バンク・オブ・アメリカ、プルデンシャルといった企業で採用が始まったと言われています。

背景としては、アメリカの企業の場合、その支出に占める弁護士費用の割合が非常に高く、それらの費用を削減することが経営上も非常に大きな課題だと言われていたことから、経営者からこういった取組に従事する専門職を雇ってほしいということで、採用が始まったとされています。

2015年には、CLOCという非営利団体が設立

されました。これは各社のリーガルオペレーションズ担当が、それぞれの取組について情報交換したり研究したりといった活動をする団体です。その結果、2018年にCore12といった枠組をつくり、どうやって法務部門において、リーガルオペレーションズに取り組んでいったらいいのかといったフレームワークをつくりました。

こういった取組もあり、リーガルオペレーションズという考え方が浸透し始めました。Gartnerというコンサル会社の調査によりますと、2020年には約75%の企業でリーガルオペレーションズが設置されているということで、リーガルオペレーションズが、法務部門とは別に、部門あるいは担当者として置かれているのが、アメリカの企業のスタンダードになりつつあります。

リーガルオペレーションズ担当に 求められるスキル

様々なバックグラウンドの方がいて、法律家であることは望ましいものの必須ではなく、どちらかというとビジネスのスキルが求められています。MBA、データアナリスト、エンジニア等、様々なバックグラウンドの方がリーガルオペレーションズ担当として今活躍されています。

最近ではロースクールでもリーガルオペレー

ションズの講義を設けているところがあり、学生が、当初は純然たる弁護士を目指していたけれども、転身して弁護士の資格を持ちながらファーストキャリアからリーガルオペレーションズの担当者としてスタートすることも、今徐々に増えつつあるそうです。

日本における リーガルオペレーションズ

日本でリーガルオペレーションズという言葉で語られるようになったのは比較的最近です。アメリカの状況を早くから把握している商社などでは、CLOCに会員を送り込んだりして情報収集をしている会社もありましたが、色々な会社が情報交換する団体としては、2020年に日本版リーガルオペレーションズ研究会というものが最初に立ち上がりました。

小さな会社の法務部のメンバーは少なく、どちらかという大手の企業の執行役員やマネジメント層で構成されています。恐らく日本の場合は、若いときは実務経験を積んで、レイヤーが上がってマネジメントポジションになったときに組織をどうするかということを考える場合が多いことから、マネジメントポジションの方が、リーガルオペレーションズに関心を持つ傾向にあると思います。

立ち上げの翌年にCORE8というものを発表し、CLOCのCore12というものから、日本独自の枠組みをつくりました。4つのコアに分けて、それぞれの取り組むべきことや具体例をまとめています。

CORE8という形で別につくった理由としては、アメリカと日本では法務部の特徴、法務部を取り巻く環境がかなり違っているため、アメリカの議論をそのまま日本に持ち込んだときにワークしないのではないかという懸念があったからです。

例えば、アメリカはジョブ型で法律の専門家としてその企業に従事するのに対して、日本は、まだまだローテーションの一環で法務部を経験されているメンバーも混在しており、法律だけでなく、その会社のビジネスを理解したり、ビジネスについての知識をOJTの中で学んだりしている人材が多いというのが日本の特徴です。

リーガルテックとの関係

リーガルテックというのは、2000年代頃にアメリカで生まれた、「リーガル」と「テクノロジー」を組み合わせた造語です。

アメリカを中心とする海外でリーガルテックといったときに、どういったサービスが使われているのかですが、ACCという世界的なインハウスの大きな団体の調査レポートによると、契約書ライフサイクルマネジメント、リーガルリサーチ、請求管理、文書管理等のサービスが多く利用されているようです。

特に契約書ライフサイクルマネジメントは、直近の2年で10%も利用者を伸ばしたことで非常に注目されている分野です。

同じレポートでは、多くの企業がリーガルテックについて「マストハブ」、特に持たなければならないものと回答しています。「持たないと業務が回らない」と認識されている方が非常に増え、多くを占めている状態で、リーガルテックがいかにアメリカ等、グローバルに浸透して重要性が増しているかがうかがえます。

日本ではどうなっているのかと言いますと、2014年頃から日経新聞などで言葉が報道され始めましたが、そのときはまだ1年に1回か2回の報道でした。2018年から結構注目をされて多く報道されるようになり、私は2019年から今のリーガルテックの会社にいるので、まさにちょっと注目され始めたときに関わるようになりました。

今一番利用されているのは、リーガルリサーチ、契約書レビュー、CLM（コントラクト・ライフサイクル・マネジメントの略で、契約の発生から締結、履行、更新、終了といったプロセスを、人生のようなライフサイクルというふうに位置付けて、それを横断的に管理して契約業務の生産性向上やリスクの低減を目指そうというプロセスのこと）、電子契約の普及が結構目立っている状況だと思います。アメリカやグローバルと比べたら非常に少ないものの、増えてきています。

当社が実施した調査になりますが、法務業務における時間がかかる業務として、契約関連が圧倒的に多いのが課題です。契約書レビュー、CLM、電子契約、全部が契約関連ですので、そういったところが、リーガルテックが注目されたり利用が促進されたりした1つのきっかけであると推測されます。

リーガルオペレーションズとの関係ではどう位置付けられるのかと言いますと、CLOCが発表しているCore12の中では、独立したコアとして11個目に「テクノロジー」があります。リーガルテックの導入については、リーガルオペレーションズ担当がイニシアチブを取ることを求められていると言えます。

テクノロジーを単に導入するだけではなく、何が組織において大事なのか、重要なのか、チェンジマネジメントを見失うことなく、設計、導入、実現していくというのが理想的な状態であり、行うべきことだと言われています。

日本版の方は、各コアのレベル1から3でそれぞれ何をしたらいいのかというレベル分けをして説明をしています。テクノロジーの活用ということで、レベル3の一番高い状態が、ただ導入するだけではなく、それを使いこなす状態が目指されているということが、CLOCのCore12とも非常に近い部分だと思います。

当社の取り組み

当社の法務部は非常に歴史が浅く、2020年に私1人でリーガルユニットという小さな組織を立ち上げました。そこから3年経ち、弁護士4名の8名体制になりました。

所管業務としては、契約審査が非常に大きな割合を占めており、随時4名体制で回しています。リーガルオペレーションズの実践に当たっては、まず課題から出発して解決するというのを大事にしてきました。

私は、日本版リーガルオペレーションズ研究会と、CLOCのCore12を参照しながら独自に基準を自分でつくりました。その基準をもとに自分でヘルスコアをチェックして、点数化し、点数が高く取り組んだ方がいいものを一覧化します。その一覧化したものの中から、さらに難易度と重要性といったものを掛け合わせながら、取り組むべきことをリストアップして、年度を通して取り組むべき課題として明確にしております。

各プロセスにおいて、契約書作成・審査の部分では「LegalForce」という製品を使い、締結の部分では「GMOサイン」、「クラウドサイン」等のサービスを使い、ほかのところでは「LegalForceキャビネ」で管理をするようにしております。さらに業務を細分化しまして、各プロセスにおいて、その各サービスのシステムのどのような機能を使うべきかというものを明示して、業務を遂行するようにしています。

1人法務だったときはここまでする必要はなかったのですが、メンバーが増えて8名体制でやっていくというときに、できるだけメンバーがその機能について知って、手を動かして活用してもらえるようにする、導入しただけではなくて活用してもらえるようにするために、こういった取り組みをしておりました。

このプロセスも完成して終わりではなく、プロセスを進めていくうちに、新たな課題が出てきま

す。私たちの場合には、依頼された案件が煩雑になってチームで共有されない、納期を徒過してしまうといったところが徐々に出てきたので、さらに1歩進んで、レビューの受け付け、つまり依頼のところにしても、システムを用いて効果的にできないかということで、開発部門に依頼して作成してもらいました。

これによって格段に納期のステータスがコントロールしやすくなりましたし、チーム間での共有や引き継ぎもスムーズにできるようになったと思います。

また、ある程度メンバーが増えたときに、各自が各自の契約書レビュー基準でレビューしてしまうと、アウトプットの成果にばらつきが生じてしまうので、品質のばらつきを防ぐために、最低限でもこの点はこういうふうレビューしようという自社基準のルールをつくりました。

ルールをつくって、それを人力で各自行うということでももちろんいいのですが、せっかく社内にエンジニアもおりますので、うまくテクノロジーを使ってできないかというのを相談して、自社基準レビューを、テクノロジーを活用しながらもっとスムーズにできるような仕組みをつくらせたり、マニュアルを整備したりしております。

あとは、データの活用にも注力しており、当社の法務部でデータアナリスト担当を設置して、毎月契約審査の件数を可視化してもらうようにしています。どの部門からの依頼が一番多いのかとか、どの種別の契約書が一番多いのかという点が数字で示されます。

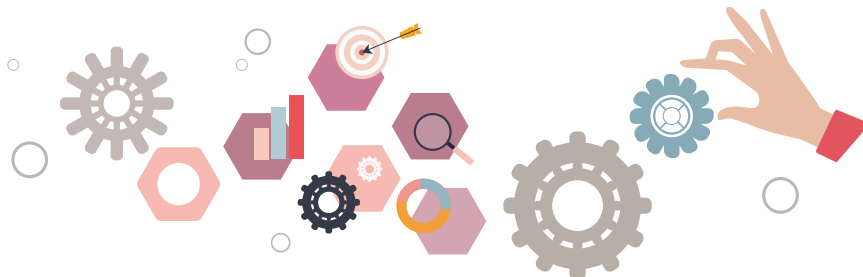
どの担当者に何件ぐらいあるのかも分かり、1

名の残業が非常に多くなってしまい、これはまずいということで人事部門に掛け合って採用を強化してもらったこともありました。そういったデータとしても活用することができた点はよかったと思います。

最近では、データ分析をさらに進めて、年間を通して件数をさらに可視化して、どの時期に依頼件数が多くなるのか、繁忙期を事前に把握して、そのときには担当者を少し増やし、ほかの案件はセーブするような形で、先を見て人員を配置することにも取り組むようにしております。

それでも課題というのはまだまだたくさん出てくるもので、解決のための手段として、どうテクノロジーを活用するのかが、今も、一番の課題だと思っています。それを考えるのは楽しいので、リーガルオペレーションズは楽しいことではあります。社内にはリーガルテックに取り組んでいるエンジニアがたくさんいますので、データの抽出を頼むこともあります。データは出てくるものの、どう活用しようか頭を悩ませております。「ChatGPT」といった新しい技術もどんどん出てきましたので、いち早くキャッチアップしてどう業務に落とし込んでいくのかを、これからも考えていきたいと思っています。

リーガルテックの導入はリーガルオペレーションズの成功ではないということをお願いしたいです。いかに業務プロセスに組み込み、「ナイス・トゥ・ハブ」から「マストハブ」にしていくかが、リーガルオペレーションズ担当が行っていくべきことだと思います。





リーガルテックの導入状況と 将来像・利用者に必要な リテラシー



松尾 剛行 Matsuo Takayuki (60期)

桃尾・松尾・難波法律事務所
パートナー弁護士

1 法律事務所への リーガルテック導入

(1) はじめに

法律事務所へのリーガルテックの導入が進展している。例えば、契約レビュー AI、電子契約、リサーチ、案件管理等に関するリーガルテックが挙げられる。このような法律事務所におけるリーガルテックの現状と将来像をまとめたい。

(2) 法律事務所における契約レビュー AIの 現状と将来像

㊦ 案件ごとの向き不向き

筆者は、契約レビュー AIに関する業界団体(AI・契約レビューテクノロジー協会)の代表理事を務めるものの、個人的な業務との関係では、基本的には上場企業等、法務担当者からご依頼を受ける案件では契約レビュー AIを利用していない。それは、そもそも契約レビュー AIが準備していないような契約類型であったり、準備済の類型だとしても、非常にユニークでそれぞれの案件に応じて、テイラーメイドで作成・レビューしなければならない場合が多いからである。むしろ、契約レビュー AIが有用な種類の契約であれば、依頼者の法務担当者の方が(必要に応じて契約レビュー AIを活用して)レビューしてしまい、弊事務所に依頼しない。そこで、社長から直接依頼が来る

ようなスタートアップ支援案件における、上場企業なら法務部門で対応するような契約こそ、契約レビュー AIの利用が有用だと感じている。

㊦ 弁護士がリーガルテックを利用して 更に活躍する未来が待っている!

契約レビューテクノロジーはますます皆様の契約業務を便利にすると予想される。対応する契約類型が広がる、文例等がより適切な形になる等、一般論の範囲であれば、ますます利便性が高まると考えられる。また、後述のナレッジマネジメントとうまく結合すれば、「最近あなたの事務所では、類似条項に対しこういう修正をした」等の情報が表示されることで、利便性は更に向上するだろう。ただし、個別具体的な事情に照らして「これこそが本件の具体的な事案に即した契約修正内容だ!」というものは少なくともこれから20年程度の将来を想定すれば、難しいように思われる。

将来、一般論の部分、ある意味では「正解がある部分」はリーガルテックが強みを持つことになる。これに対し、個別具体的な正解がない部分こそ、弁護士の強みである。だからこそ、筆者は弁護士がリーガルテックを利用して更に活躍する未来が待っていると考える(松尾剛行『ChatGPTと法律実務』235頁参照)。

(3) 法律事務所におけるリサーチの現状と将来像

㊦ ChatGPTでリサーチをしてはいけない理由

ChatGPTはインターネット上のデータに基づいて回答をしている。もし読者の皆様が指導する新人や若手にリサーチを任せただけの場合に「インターネットで調べたところ、こんなまとめサイトがありました！」と言ってきたら、きっと優しく「そういう調べ方ではダメだ」と指導されることだろう。普通にChatGPTを使うだけではまさにそのような問題のあるリサーチしかできない。

加えて、ChatGPTのhallucination（幻覚）によって、間違った回答が提示されることもある。NY州の弁護士がChatGPTが創作した架空の判例を準備書面に記載してペナルティを受けたと報じられているところであるが、まさにそのようなリスクも高い（『ChatGPTと法律実務』216・217頁参照）。少なくとも、ChatGPTでリーガルリサーチをしてはならない。

㊧ 法律書・判例・雑誌等データを利用したリサーチ系リーガルテックの高度化

しかし、それはあくまでも「汎用的」なChatGPTそのものの話である。リーガルテック各社は、インターネット外の書籍データ、判例データ、雑誌データ等の弁護士や法務担当者と共通の資料を利用したリサーチ系ChatGPTプロダクト開発のため日々努力をしている（『ChatGPTと法律実務』228頁参照）。

現在の潮流としては、いわゆる検索系プロダクトが注目されている。つまり、ChatGPTはプロンプトとして入れることができるデータの量が限定されていること（ただし、2024年現在ではかなりの分量のデータを入れることができるので、筆者は自分の著作データを入力してそれに基づいて回答させる「松尾bot」を作っている。）、及び、要約能力は一定以上あるので、まずはデータベース内で検索をかけてその検索で出てきた、質問と関係しそうなデータをChatGPTに入れて、そのデータを使って回答させる、というのがある程度

のリサーチの質を担保する方法である。

ただし、この方法だと、検索で時間がかかり、ChatGPTの回答のところでも時間がかかる、ということととにかく遅いのが難点である。本稿執筆時点（2024年1月時点）では、そのような難点をいわば精度を犠牲にすることでカバーしたり、UI（ユーザー・インタフェース）で工夫する等がみられる。しかし、今後はこの点が技術的に解決されることが期待される。

㊨ 「正解」がある範囲でAIが一人勝ちしても弁護士が優位性を保ち続ける未来像

さしあたり短期的には、人間の弁護士はこうしたリサーチ系リーガルテックの示す回答に対して、本当にそれでよいのかどうか、示された根拠を踏まえて再度確認・検証をすることになるだろう。そして、その後も確認・検証は必要であるとはいえ、その程度は徐々に低下する。

現在、定評あるコンメンタールが存在する分野において、「コンメンタールにはこのように条文・判例・通説・先例実務に関する記載があるが、本当だろうか？『多数説』とされている見解が本当に多数の学者によって支持されているのかどうか、全ての書籍・論文を数え上げて確かめてみよう」ということを実務において毎回行っている人は、恐らく存在しないだろう。これは、オーソリティ（権威）が一定以上認められると、もはや（内容が一見して誤記らしいと分かる等の例外的な場合を除き）確認・検証をしなくてもよいと一般に理解されるということである。そこで2040年には、特定のリーガルテックプロダクトが、定評あるコンメンタールと同程度に「再度確認・検証なく実務上使ってよい」という意味でのオーソリティを獲得する将来像は十分にあり得る、と筆者は考えている。

それでは、弁護士は不要になるか、というと筆者はそうは考えていない。書籍でリサーチできるのは、一般論、例えば、条文・判例・通説等である。確かにそのような情報は有用だが、あくまでもそ

れは参考情報に過ぎない。そのような一般論を前提に、目の前の事案をどう対応するか、という正解のない事項について、弁護士はその付加価値を発揮することができる。

(4) 法律事務所におけるナレッジマネジメントの現状と将来像

⑦ ナレッジマネジメントと弁護士業務の高度化

弁護士として仕事をする中で、このような悩みにぶつかったことはないだろうか。

- この契約はどこかでレビューしたものと似ているが、どれか思い出せない／思い出せてもその参照すべき契約がすぐに取り出せない
- このリサーチは過去に行ったりサーチと似ているが、どれか思い出せない／思い出せてもその参照すべきリサーチメモがすぐに取り出せない

このような点については、もちろん、ファイルを整理してすぐに取り出せるようにするという方法もあるが、少なくとも、類似する文言の契約条項やリサーチメモを探すという意味では、これらの過去データを適切にデータベース化し、必要なタイミングで、いつでも自由に取り出すことができるのであれば、大変便利だと思われる。

⑧ ナレッジマネジメントの悩みと、リーガルテックによる解決の可能性

そして、現在既に様々な法律事務所がナレッジマネジメントを試みている。ところがそこではいくつかの悩みが指摘される。

- ナレッジマネジメントをしよう、という総論や、そのナレッジマネジメントの成果を享受することについては全員が賛成だが、そ

のナレッジマネジメントのために特定の対応をする、例えばデータベースに（標準化された形で）データを入れるとなると、実際にはワークしない。

- 例えば、一部の積極的な人しかデータベースにデータを入れようとしないので、数人がとても時間をかけてデータを入れる状況が生じる。それ以外の人は全くデータを入れないのに、そのデータベースを使っている。そのような状況を知って、一部の積極的だった人も馬鹿らしくなってデータを入れなくなる。そうすると、新しいデータが入らなくなり、古いデータしか入っていないから、誰もデータベースを使わなくなる。
- 例えば、クライアントにリサーチメモや契約を送った後、クライアントが「それでいい」と言って確定することもあるが、「ここを修正してくれ」と言われて修正することを繰り返す場合もあるし、連絡がないこともある。そうすると、「完成版ができたならデータベースに登録する」といったルールにした場合、どのタイミングで登録すればいいのか等の実務的課題が残る。

このような悩みに対しては、基本的には、リーガルテックによる解決が相当程度期待できる。例えば、リーガルテックソフトが自動生成するメールアドレスをCCに入れるだけで、自動的にその案件の情報がリーガルテックソフトに蓄積する等、様々な負担なく最新のナレッジを蓄積し続けることができるための方法が考えられている。

⑨ リーガルテックを利用したナレッジマネジメント時代だからこそ弁護士が活躍できる理由

このようにリーガルテックを利用してナレッジマネジメントがされることの意味は、今後、様々な業務を行う際に、皆様の業務上の悩みと関係す

るナレッジを自由自在に取り出すことができる時代が来るということである。そして、筆者は、「弁護士が中心となって業務を行う際に、ナレッジマネジメントによって利便性が向上する」という未来像を想定している。

例えば、その事案と最も類似するものが3年前の事案で、類似点がこの部分、相違点がこの部分、というのは、リーガルテックが迅速に教えてくれるかもしれない。しかし、それを前提に、過去との連続性を持った対応をするのか、それとも切断するのかというのは人間の弁護士が行うべきひとつの重要な意思決定事項である。案件が「類似している」といってもそれと「同一である」ということは異なる。そして法律業務においては厳密な意味で「同一の案件」は存在しない。「確かに類似している案件だが、個別具体的なこのような事情からこの条項が入っている／入っていないところ、今回はそれと事情が違うので、この条項は入れるべきではない／入れるべき」ということは、十分にあり得る。そして、そのような判断というのは、まさに個別事情を踏まえた「正解がない」対応である。だからこそ、リーガルテックが人間の弁護士を代替するのではなく、このような正解のない対応を人間の弁護士がよりよく行う際にナレッジマネジメントを生かしていくことが重要である。

2 法律家に求められるリテラシー等

(1) AIの専門性を習得すべきか

もちろんAIの専門性を習得するということはAI時代への対応という意味で1つのスタンスであろう。AI技術者として一流で、その中で、法律・法務の知識もある、というスタンスであればITやAIのコミュニティにおいて引っ張りだこになれるのではないか。本稿の元となった講演を聞きに来てくださった方の中にはそのような方もい

らっしゃった。

ただし、簡単にはそのレベルに至ることができない。少なくとも、全ての弁護士に対し「これからはAIの時代だ、さあAIの専門性を習得しよう！」とまで述べるつもりはない。

(2) 短期的には伝統的な能力が必要であること

AIは間違える、ということは、人間が確認・検証しなければならない。そして、確認・検証をするためには、(AIを利用せずに) その業務ができなければならない。典型的には「英語ができない弁護士がAIを使って英文契約のレビューをする」ということは、AIが間違った場合においてその間違いが弁護士の成果物の間違いになる、という意味で非常に危ない。

だからこそ、あくまでもAIの利用を「支援」の範疇に止めるため、少なくとも短期的には、伝統的な(AIを利用しない)業務の遂行能力が必要である。

(3) リスキングでリーガルテックのリテラシーを学ぶと「引っ張りだこ」の人材になれるか?

将来、AIの支援を受ける形で法実務が大きく変革することは間違いないだろう。そして、このような文脈においては、頻繁に、今後の弁護士は、「ChatGPT・AI・リーガルテックを使える人材」にならなければならない、と言われる。しかし、単にAIの提示する回答を安易にチェックして提出するだけであれば、将来的には、ある意味で「それができて当たり前」の、いわば最低限のリテラシーとなる可能性があり、そうなれば他人との差別化もできないことになってしまうことには、留意が必要である。

筆者は、少なくとも2040年におけるAI・リーガルテックのリテラシーは、2023年時点におけるパソコンのリテラシーと同様に、誰でもAI・リーガルテックを使えないといけないものの、使えるからといって引っ張りだこにはならないと予想している(『ChatGPTと法律実務』263・264頁参照)。

(4) AI・リーガルテックについて弁護士が学ぶべきものは何か？

上記のとおり最低限のリテラシー、つまり、利用方法や、利用の上での留意点は学んでおく必要があるだろう。もちろん、自分の事務所で導入しているソフトの使い方は学んでおく必要があるが、それに加えて、ケンタウロスモデル、つまり、AIと人間が協力し合い、AIの回答等を人間が確認・検証しながら利用していくことになるので、そのような利用上の留意点を学んでいくべきである。

このような確認・検証をよりよく行う上では、AIの弱み（『ChatGPTと法律実務』第2章では「技術的制約」と呼んでいる）を理解することが重要である。学習型AIの技術的制約として、「既に多くの類似のことが言われているのであればいい感じの回答を示すことができるものの、そうでない新しい問題や、仮に問題がデータが多い分野に属していてもその問題における（他の類似の問題と異なる）特徴的な部分に対してうまく回答できない、根拠『らしきもの』は示せても、本当の意味での人間の弁護士のような根拠の列挙はできない、操作・攻撃のリスクもある」という問題が少なくとも一定範囲の将来にわたって残り続けるはずである。だからこそ、そのAIの回答は、このような点からのミスが出ているのではないかと言った観点で検証すべきである。

そして、AIが通常は、個別具体的な状況に即した対応が苦手な、一般論しか（信頼のおける）回答ができないことも多いため、一般論として正しいかの確認検証に加え、「それが仮に一般論として正解であっても、本件ではそれでいいのか」という点を問い直さなければならない。

加えて、変化していく時代だからこそ、ポリシーを持ちつつ柔軟に対応することが重要である（『ChatGPTと法律実務』290-298頁参照）。すなわち、様々な事案や案件へのスタンス、業務への取り組みの方針としては、ある程度固定的なものを考えた上で、それ以外は柔軟に対応すべきである。例えば、次の（5）の検討を踏まえて、「AI

企業へのリーガルサービス提供に注力して、そこで付加価値を最大化する」ということを基本方針とした場合、この方針を簡単に変えるべきではないが、逆に言うとそれぞれのタイミングでAI企業が求めるリーガルサービスの内容が異なる以上、そのようなサービス内容については柔軟に変えて企業の依頼に対応していく、というイメージである。

(5) ますますテクノロジーが発展する中で、弁護士が付加価値を持ち続けるためにはどうすれば良いか

基本的には、「正解がない」分野の中でどこで自分が付加価値を発揮するかを考えるキャリアデザイン（松尾剛行『キャリアデザインのための企業法務入門』参照）及びキャリアプランニング（松尾剛行『キャリアプランニングのための企業法務弁護士入門』参照）が鍵となる（『ChatGPTと法律実務』第7～9章参照）。そこで、筆者は、弁護士を含む法律系のキャリアに関するキャリア教育が重要だと考えている（松尾剛行『法学部生のためのキャリアエデュケーション』参照）。

基本的には、正解がある分野ではAIの能力がますます高まると予想される中、例えば、翻訳や一般論のリサーチ（1（3）ウ）等の正解がある分野でAIと真っ向から勝負することはお勧めしない。しかし、弁護士の活躍の場はそれだけではないはずである。

筆者は、以下のような観点でAI時代においても弁護士として付加価値を発揮し続けることは可能だと考えている。

- ・ 具体的事案に照らしてAIに尋ねるべき内容が何かを考える（依頼者と協力しながらこれを考えるサポートをする）：間違った質問をすれば（出てきたのがその質問に対する正しい回答であっても）少なくとも目の前の事案との関係では使えないものになって

しまう。だからこそ、何を尋ねるべきか、具体的事案を踏まえて依頼者と協議をして確定していく業務は弁護士が2040年においてもなお付加価値を発揮し得る業務である。

- **AIの一般論を具体的事案に適用する**：一般論が出てきてもそれだけでは実務では使えない。「顧問弁護士が違法と言ったが、営業が動かない」等の話はよく聞く。だからこそ、依頼者と協力をして、このAIの一般論をどのように具体的事案に適用してより良い事案の解決を目指すことは、弁護士が2040年においてもなお付加価値を発揮し得る業務である。
- **コミュニケーション**：上記の点と関連して、例えば、違法と言っても社長が動かないのであれば、顧問弁護士自らが社長と話をして社長の心を動かして適切な意思決定をしてもらうといったコミュニケーションを行うことは（いくらコミュニケーションがAIに大幅に支援されるとしても）重要な弁護士の業務である。
- **ルール作り、組織体制作り**：2023年に多くの企業から、生成AIの社内ルール策定を依頼していただいた。このようなルール作り

や組織体制づくりも、単に雛形があればいい、というものではなく各社の実情に照らしてワークするように落とし込む過程が必要であり、それをサポートできる弁護士が求められるだろう。

- **「この人」の意見が聞きたいと思われる**：最大公約数的な回答はAIができる。そうではないユニークでオリジナルな「もっともらしい」を超えた「もっとも」な回答をする。その際は、AIの回答をベースにより良いものにするのを模索することが考えられる。
- **ニッチな分野を狙う**：学習型AIはデータに基づいているので、データがたまりにくいニッチな分野を開拓する。
- **AI企業へのアドバイス**：AI企業は常に変化するサービス・技術や新たな法令の改正等に伴う法的アドバイスを求めている。

後記：なお、弁護士実務とAIの関係では、『ChatGPTと法律実務』刊行後の検討内容等を踏まえた「特集記事 生成AIと弁護士業務（座談会）」が第一東京弁護士会会報 ICHIBEN Bulletin 令和5年12月号(604号)における筆者の発言が参考になるかもしれない。



リーガルテックの法規制

—比較法的視点から



石田 京子 Ishida Kyoko

早稲田大学大学院法務研究科教授

問題の所在

リーガルテックをめぐる法規制の問題は日本に特有の問題ではありません。技術の発展はボーダーレスです。グローバルレベルでDX化が進む中で、どこの国でもリーガルテックと既存の法規制がどのように折り合いを付けるべきかということが議論されています。

そして、もう1つ重要なこととして、原則として法律サービスの規律というのは各ジュリスディクション（法域）ごとに行われているということです。そうすると、グローバルに展開されるリーガルテックに対して、日本の法規制がどう向き合うべきかという課題が出てきます。

法律家は専門職です。専門職は、高度に専門的な技術を用い、その職務に公益性が内包され、さらに資格や教育・規律保持のための自律的な団体を持つ。これが3つのエッセンスだと職業社会学では言われています。

専門職は、特定のクライアントのためだけでなく、社会のためにも役立つ仕事であるということによって、どこの国においてもマーケットで一定の独占が認められているという関係があります。

テクノロジーがリーガルサービスを提供することを、この中でどのように考えるかです。弁護士

倫理、これは道徳ではなく弁護士職務基本規程を中心とする規律ですが、このコアバリューとしてまずは有能であること、すなわち、適切に高度で専門的なサービスを提供できること（適格性）が大前提になります。それに加えて誠実義務、守秘義務、利益相反回避義務があります。

この弁護士の適格性が、技術の発展によって影響を受けるのかということについてですが、やはり一定程度受けると思います。リーガルテックの発展の中で、きちんとキャッチアップすることが必要になります。

技術を利用することによってコアバリューの内容が変わるのかについても、当然のことながら影響は受けると思います。

技術の発展は法律家の在り方から独立して発展していきます。当たり前ですが、パソコンが出たときも、「ChatGPT」が出たときも、法律家の規律の在り方を気にして出てきたわけではありません。そして、これをリーガルテックとして商品化するときに、伝統的な法律家の規律とどこかで衝突する部分が出てきます。

さらに別の側面として、技術の発展がグローバルレベルで進んでいて、この国際的な競争が展開される市場において、どのようなことを考慮して規律をしていくべきかという問題も出てきます。

欧米における規制緩和

日本では契約書レビューの関係でリーガルテックの話が出てきたときに、弁護士法72条だけがフォーカスされていましたが、車の両輪であるのが非弁行為と非弁提携です。

主要な欧米諸国において、この弁護士業務をめぐるこの2つの規律が一定程度、規制緩和の方向に動いています。

20年以上前になりますが、2001年、オーストラリアのニュー・サウス・ウェールズ州で異業種共同事務所（MDP）が法制化されました。弁護士が弁護士以外の職種と共同経営することを合法化したのは、これが最初であったとされています。

2000年には、カナダ弁護士会が各州の弁護士を規律する機関に対してMDPを認めるよう求める議決をしています。これを受けて、オンタリオ州、ブリティッシュコロンビア、ケベック州、それぞれの規制機関においてMDPが認められるようになりました。

ただ、これらの国でMDPを認めるといったときに、それは無条件に認めたわけではありません。細部は州によって違いますが、例えば、シェアのマジョリティーは必ず弁護士でなければならないとか、何らかの形で弁護士と規制当局がきちんとコントロールできるような形で規制緩和が行われています。これはどこの法域でも同じです。

日本において注目が大きかったのは、イングランド・ウェールズにおける規制緩和です。まず2007年にイングランド・ウェールズにおいてリーガルサービス法（Legal Services Act）が制定されます。

この中でABS（Alternative Business Structure）と呼ばれる制度が認められて、弁護士以外の者が法律事務所に出資をしたり、あるいは経営に参画したりすることができるようになりました。

このリーガルサービス法は、当時、テスコローなどと言われました。テスコというのはスーパーマー

ケットみたいなもので、要は大型スーパーに法律事務所があったら、ネギを買った後に一緒に法律相談もできるではないか、司法アクセスを促進していく動きの中で、消費者の視点から見て、よいものではないかという判断の下で提供されています。

イングランド・ウェールズの動向を受けて、スコットランドも2010年にリーガルサービス法を制定してABSを解禁しています。ただ、こういったイングランド・ウェールズがやっているような外部投資型のABSを認めている国は現時点においても限定的です。

他方、業務参画を何らかの形で認める法域は、少しずつ増えてきているようです。どの法域でも、司法あるいはリーガルサービスへのアクセスを促進するという視点が示されますが、法専門職自体は、これによって倫理観が下がる、あるいはサービスの質が下がるといったことはあってはいけないため、高い倫理観の維持が求められます。

ドイツの動き

もともと、ドイツは日本とわりと近い法規制があり、非弁規制が厳しく、リーガルテック企業の展開は難しい環境があったと言われています。そのような中でいくつかのリーガルテック企業が債権回収業者としての許可を得て、そのサービスを展開できると最高裁判所で認めさせました。

2020年から2021年の間に、ドイツでは3つの最高裁の判決が出ています。リーガルテックサービス業者が提供するものが非弁かどうか争点となったもので、3つともリーガルテック側が勝っています。これを受けて2021年にリーガルテック法と通称される立法がされました。

ここで、リーガルテック業者も一定程度リーガルサービスを提供することを認めたわけですが、そうであるならば、そのサービスもきちんと規律をしようということで、情報提供義務、依頼者の

資金の保護、報酬契約の書面化、こういった専門家に対して課されていたルールをリーガルテック業者にも課しました。消費者から見た視点で、サービスの質を保証するような形で立法をしたということです。

ドイツは弁護士法改正までしており、2021年にはさらにMDPも導入しています。ドイツの弁護士の場合には、それ以前に税理士、弁理士、公認会計士との共同事業を認める改正がなされましたが、自由業、専門職ともパートナーシップが結べるようになりました。

ただ、ここでただし書きが付いています。共同事業の行使をすることが弁護士という職業、特に司法の独立機関としての弁護士の地位と両立しない場合、又は弁護士の独立性に対する信頼を危くする可能性がある場合は除くということで、弁護士が本来あるべき姿というのを維持しつつ、他の専門職との共同事業を認めたとと言えます。

アメリカの動き

アメリカでは、ABA（アメリカ法曹協会）で2005年にリーガルプラクティス（法律事務）という言葉进行定義しようと報告書を作り、「リーガルプラクティスは弁護士の領域である」としたかったのですが、最終的には全米での統一は見送られました。しかしながら、その報告書の中で、各州において何がリーガルプラクティスで、何を弁護士のみが提供できる仕事とするべきかという考慮要素が4つ挙げられています。

第一は、法へのアクセスと公衆の保護を念頭に、非弁護士が法サービスを提供する際の最低限の要件を設置することです。リーガルに関連するからという理由で弁護士に完全な独占を付与すると一般市民の法アクセスが難しくなってしまうので、一定程度、非弁護士が関与することは前提とされています。その上で非弁護士が法サービスを提供

するのであれば、最低限の質を担保しなさいということなのです。

加えて、法律サービスの提供は一定のきちんとした能力がある人が行うこと、そして、説明責任を負うこと。また、一般市民の法アクセスを遮断してはいけないこととされています。

こういった議論がある中でリーガルズームという会社が台頭してきます。カリフォルニアでできた会社で、当初はベンチャーだったと思いますが非常に大きな会社です。サービスの特徴は、リーガルのフォーム作成をオンラインで行うことです。

しかも、オンラインで行うときに、契約書であったり、あるいは遺書であったり、何のフォームを作りたいですかというやり取りを完全に自動的なチャットの形で行います。「遺書を作りたい」と言ったら、「あなたは何歳ですか」「配偶者は、今、生きていますか」「子供は何人ですか」「資産はいくらですか」というのが自動的にやり取りされます。それによって最終的にできたフォームは、その後、入力されたものに何らかのスペルミスなどがなければ人間がチェックします。人間がチェックした後で法的な文書として出すというサービスです。

過去20年間で個人向けの遺産分割関連文書は350万件、そして事業者向けの文書が200万件を超える利用があったとされます。これは相当な数で、アメリカは弁護士費用も高いので、こういったもので何とか済ませようという方が多いということです。これが非弁だということで全米のいくつかの州で、クラスアクションの形で争われました。

大変興味深いのは各州によって判断が違うことです。2013年、サウスカロライナ州は非弁行為に該当しないと判断しました。最後に介入する従業員は必ずしもその州の弁護士ではなく、このような、人間が介入してチェックをすることが非弁だと言われることが多かったわけですが、ここでの人間のチェックは単なる代書人にすぎないと思いました。要は本人が書いたことに間違いがないか、齟齬がないかのチェックなので、何ら高度な法的知識を要するものではなく非弁行為でないとしたのです。

ミズーリ州の場合には逆に非弁行為であると判断しました。アメリカでは弁護士と依頼者との関係が非常に重要視されますが、それを弁護士でない人と結ぼうとするサービスだとしました。

これに対してオハイオ州とノースカロライナ州は、このサービス自体が非弁かどうかを判断しませんでした。あえて判断せずに、日本で言う和解のような手続で、州でサービスを展開するのであれば、そこで介入する人は、その州のライセンスを持った弁護士にするという合意をしました。実質は、その州の弁護士でない人が介入することはだめだと言っているのに近いのですが、あえてこの部分については非弁だという判断はしませんでした。

背景にあるのは、非弁規制は誰のためかという視点です。ここでだめだと言って、真正面からリーガルズームを州から追い出した場合に、どれだけの人や中小企業がリーガルサービスにアクセスできなくなるかという視点からの司法判断だったと思います。

弁護士による市場独占のためではなく、社会のためのことを考えなければいけない。そうすると不当にリーガルサービスへのアクセスを制限するのではなくて、より適切な形でサービスが提供されるようにという視点が必要になるということです。

非弁提携規制に関する動向

非弁提携についてはABAの規則5.4で、弁護士の専門職上の独立がうたわれています。すなわち、弁護士は専門職として独立しなければいけないから、非弁と一緒にはビジネスをしてはならないということです。しかしながら、何をもって独立とするのか、独立しているときにどのような義務が法律家に課されているのかについては、何ら具体的な定義がないということが批判されています。

実は、最初にMDPの形を認めたオーストラリ

アにしても、あるいは大々的に認めたイギリスのABSにしても英米法体系の国ですので、アメリカもこれに影響を受けて2000年以降、何度かこの規定を緩和しようとしています。第三者との報酬分配を認めるべきだという議論も挙がっているのですが、繰り返し却下されています。

論者からは、結局弁護士の独占を守るために弁護士の独立という言葉を使っているのではないかという批判もあるのですが、ABA総会で、2019年、2020年など近年も却下されているということは、毎年機運やニーズもあって、せめぎ合いがあるということです。

アメリカで非常に興味深いのがユタ州とアリゾナ州の動きです。

サンドボックスという制度を使って、一定期間、制度としてうまくいくかどうかを見るという試験的な枠組の下、2020年にユタ・オフィス・オブ・リーガル・サービスズ・イノベーションを創り、実質的にUPL（日本でいう非弁取締規制）の廃止とABSの解禁を導入しました。リーガルズームもこの枠組の中でユタ州ではサービスを提供するという申請をしています。

アリゾナ州の場合には最高裁規則を変えました。各州の弁護士というのは最高裁規則によって規律されている場合が多いのですが、非弁の規定は残っているものの、ほかの企業と一緒に弁護士が事業を行うABSを認めるということでルールを変えました。

この動向について2022年にスタンフォード大学の研究所が公表していますが、技術と他の革新をもって中小企業や消費者の司法アクセスを促進していること、長らく懸念されていた質の低下は今のところ見られないこととしています。

日本の課題

現在の弁護士法は、1933年の「法律事務取扱

「取締ニ関スル法律」の文言がそのまま弁護士法72条として引き継がれています。リーガルテックもスマートフォンもなく、テクノロジーがリーガルサービスに関わることは何も想定されていなかった時代です。

なぜ弁護士法72条のような規律があるのかについては、昭和46年の大法廷判決が、資格もない何ら規律にも服しない者が、自らの利益のため、みだりに他人の法律事件に介入することを業とするような例もないではない、これを放置することは当事者その他の関係人らの利益を損ね、法的生活を公正かつ円滑な営みを妨げるからであるとしています。

一方で、弁護士法72条は規律として広いものです。非弁行為となった部分は、弁護士がいなければリーガルサービスを提供できないエリアになるわけです。

2000年前後においても司法制度改革の際に非常に大きな議論になり、いわゆる事件性必要説が法務省から提示され、このときは親会社が子会社のリーガルサービスを提供することについて、予測可能性を確保するためにも事件性必要説が相当であり、その他一般の法律事件と言うためには、争いや懐疑が具体化又は顕在化していることが必要だという見解を述べました。このときは企業法務のニーズの拡大を踏まえての見解でした。

その後、平成22年の最高裁決定は、交渉において解決しなければならない法的紛議が生ずることがほぼ不可避である案件に非弁護士が関わることは非弁であるとし、これは解説書等では事件性必要説に親和的と言われています。

2022年には、契約書レビューサービスが弁護士法72条の関係で問題となりました。このときは経済産業省のグレーゾーン審査に申請されてメディアでも話題になり、2022年、内閣府規制改革推進会議のスタートアップ・イノベーションワーキング・グループでも議題となりました。それが2023年8月の法務省ガイドラインの公表につながったと理解しております。

ただ、これは結局、契約書等関連業務支援サービスに関するものです。契約書等関連業務支援サービス以外のリーガルテックはどうかというと、テクノロジーの進歩は極めて速く、実際既に市場では、様々なリーガルテックが存在しています。

これらについて、業務提携の規律の在り方も併せて検討する必要があります。いかにして競争力のある利用者の司法アクセスに資するか、信頼できるサービスを提供していけるかという基盤が日本においてはまだ不十分です。

AIを用いて無資格者が弁護士のように振る舞って、他人の紛争に立ち入ることも簡単になりました。これは規律しなければいけません。

他方で、利用者を保護しつつ、リーガルテック産業を発展させるのはどのようにしたらいいか、中小企業のコンプライアンスの促進、日本企業の国際競争力強化のためにも不可欠な視点です。

さらにもう1つ重要なのが、リーガルテックを使いこなせる法律家や企業の法務担当者の養成です。

アメリカではリーガルテッククリニックは既に多くのロースクールで導入されています。ソウル国立大学ロースクールにもリーガルテッククリニックがあるそうですが、日本においてはなかなか厳しい状況だと思います。

非紛争案件の企業部分についてはガイドラインも策定されますが、様々な分野での質の保証を提供者側がしていく、企業の法務担当者もスキルアップしていく必要があります。重要なのはやはり全ての領域においてリーガルテックを適切に使用できる専門家を育てていくことです。

それから、最低限の行為規範は必要です。ヨーロッパにおいても、アメリカにおいても、技術の発展を正しく理解し、リスクとベネフィットを理解した上で使える法律家であることが弁護士としての能力に入っています。この視点は弁護士会においても正面から議論していただきたいと思えます。

