

ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター
第 78 号 2021 年 5 月

HEADLINE

本号では、2021 年 3 月 2 日（18 時～20 時）に開催されたアジアビジネスローフォーラム研究会「日本及び韓国の法分野におけるリーガルテックと DX の状況」を取り上げました。日本ローエイシア友好協会、公益社団法人商事法務研究会及び当財団による共催のもと、アジアビジネスローフォーラム（ABLF）が主催したものです。韓国からの講演者も迎えて、Zoom を利用したウェブ会議方式にて開催されました。

（目次）

開会挨拶	ABLF 代表・日本ローエイシア友好協会会長 小杉 丈夫	2
講演 1	「コロナ禍の中で見えてきたリーガルテックと DX の現在地」	3
	弁護士ドットコム取締役 弁護士 田上 嘉一	
講演 2	「韓国の法律分野の DX とリーガルテック」	12
	法務法人太平洋パートナー（韓国）弁護士 裴 丁煥	
	法務法人太平洋パートナー（韓国）弁護士 金 珉助	
質疑・討論		16
閉会挨拶	同志社大学法学部法律学科教授 小倉 隆	21
司会	稲葉総合法律事務所弁護士 神庭 豊久	

【資料】（リンクをクリックすると資料を閲覧できます）

- ・ コロナ禍の中で見えてきたリーガルテックと DX の現在地
- ・ 韓国の法律分野の DX とリーガルテック

（司会） 本日はお忙しい中、お集まりいただきありがとうございます。アジアビジネスローフォーラム（ABLF）の事務局員を務める弁護士の神庭と申します。今日は司会を務めます。

本日のテーマは「日本及び韓国の法分野におけるリーガルテックと DX の状況」です。まさにこのコロナの時代においてかなり進んだデジタルトランスフォーメーション（DX）の状況とリーガルテックの内容について、日本のスペシャリストの先生と、日本よりもリーガルテックがかなり進んで

いる韓国の先生からお話しただろうと思います。

早速ですが、最初のオープニングリマークスをABLF代表の小杉先生からお願いします。

開会挨拶

小杉 丈夫 (ABLF 代表・日本ローエイシア友好協会会長)

ABLF代表の小杉丈夫です。ABLFは昨年1月、日本とアジア、官と民、世代間という三つの懸け橋になることを目標にして作ったフォーラムであります。幸いにも皆さまのご協力を得て、創立総会を含めると3回のセミナーを実施することができました。今日は今年初めてのセミナーです。今までのセミナーは、設立団体の一つである国際民商事法センターの機関誌「ICCLC NEWS」に全て掲載し、ホームページにアップしておりますので、興味のある方はご覧いただきたいと思います。

さて本日のセミナーは、今もお話があったように、DXという大きなテーマを選びました。単なるデジタル化の進行だけでなく、社会や経済に大きな変革をもたらすテーマだと思っています。非常に大きなテーマですので、いろいろな切り口があると思いますが、今日は第1回ということで、特に法律事務所、企業の法務部に近いところから入っていこうと考えています。今後もこのテーマについて、別の切り口からシンポジウム、セミナーを実施することも大いにあり得ると考えています。

今回はまず最初に、弁護士ドットコム of 役員を務める田上嘉一弁護士にお話しいただきます。弁護士であるばかりでなく、ドットコムの事業経営にも参画しながら第一線で活躍している方ですので、現在の日本の状況や将来の見取り図、どういう社会になっていくと考えているか、という話も伺うことができるのではないかと期待しています。

次に、韓国から、裴丁煥 (ペ・ジョンファン) 先生、金珉助 (キム・ミンジョ) 先生のお二人にご登場願います。このお二人が所属している法務法人太平洋 (Bae, Kim & Lee事務所) は、韓国の中でも知財についてはトップの事務所です。その創始者の1人である李俊昊 (Junhoon Lee) 弁護士 (2005~2006 ローエイシア会長) は、奇しくも私とLAWASIA (ローエイシア) の理事会で隣同士でした。そのように深いご縁がある事務所から、本日スピーカーとして出ただけは、大変うれしいことだと思っています。

韓国はIT化に関しては日本と比べて非常に進んでいます。私は2019年に、韓国・ソウルから車で1時間半の盆唐という所にある、大法院 (韓国の最高裁判所) の電算情報センターを見学したことがあります。そこは三つのシステムを管理していました。一つ目は司法システムです。韓国では民事訴訟だけでなく、知財や倒産事件についても刑事事件を除いて、全てコンピューター化が完了しており、それをこのセンターで管理しています。二つ目は登記についてのシステムで、不動産登記、商業登記も全てコンピューター管理しています。三つ目が家族関係のシステムで、戸籍関係や成年後見制度などを管理していました。当時、裁判所の職員145名と外部職員700名でセンターを管理していると伺いました。盆唐のセンターだけでなく、釜山にも別のセンターがあり、さらに世宗にも一つ設置する作業が進んでいるということでした。この三つのセンターで全国の裁判所を管理しようとしており、大変な衝撃を受けました。

本日は、二人の先生から、弁護士事務所として民の方でどのようなことをしているかというお話を伺います。その背景として、今お話ししたとおり、韓国では既に官の方でコンピューターシステムの整備が一通り完了しているということを頭に置いて聞いていただければと思います。ということで、今日のお三方のお話から皆さんと一緒に勉強できることを楽しみにしております。ご清聴ありがとうございました。

(司会) 小杉先生、ありがとうございます。それでは早速、講演に入りたいと思います。今、小杉先生からもご紹介いただいた田上先生、褔先生、金先生に、順番にご講話いただこうと思います。後ほど質問タイムを設けようと思いますが、何か事前に質問がありましたら、チャットで全員宛てにお送りいただければ、後でそれを拾い上げてご回答申し上げます。では田上先生、よろしく願いいたします。

「コロナ禍の中で見えてきたリーガルテックとDXの現在地」

田上 嘉一（弁護士ドットコム取締役 弁護士）

よろしく申し上げます。弁護士ドットコムの田上と申します。今日は、「コロナ禍の中で見えてきたリーガルテックとDXの現在地」というテーマでお話ししたいと思います。

まず、軽く自己紹介したいのですが、先ほどのご紹介にもありましたように、私は司法修習57期の弁護士でございます。最初、法律事務所に入って、留学などを経た後、IT企業を経て2015年に今の会社である弁護士ドットコムに入りました。2014年に上場したので、上場直後に入ったことになりません。その後、執行役員、今は取締役を務めています。法務という形ではなく、あくまで事業を推進する取締役として経営の方をしています。

ちょっとアイスブレイクではないのですが、その他に興味として昔からミリタリーが好きということもあって、予備自衛官もしています。皆さんご存じかどうか分からないのですが、弁護士の資格を持っていると予備自衛官の中でも違うルートがあって、階級が高いところから始まるというメリットがあります。予備自衛官は、災害などの場合には招集がかかって現地に行きますし、1年間に1週間ほど訓練があります。ただ、訓練といっても座学が中心なので、それほど肉体的にきつくはありません。その他に、メディアにも若干出たりしています。

内容に入る前に、簡単に会社のご紹介をしたいと思います。弁護士ドットコムの経営理念は「専門家をもっと身近に」ということで、困っている依頼者の方々と弁護士をつなぐ弁護士ドットコム、その税理士版である税理士ドットコム、企業法務のサイトであるビジネスロイヤーズ、そして最近では日本経済新聞などでも取り上げられていますが、ウェブ完結型のクラウド契約サービスであるクラウドサインを弊社では提供しています。

弁護士ドットコムは創業してもう16年がたちます。かつてはユーザーが弁護士を探すのは非常にハードルが高かったのですが、創業当初、無料で相談できるサイトを作ったら、たくさんの人に来ていただけるサイトになりました。一方、弁護士の先生方にとっては、困っている人とつながりやすくしたり、もしくは自分のやりたい案件を獲得できるマーケティングのプラットフォームとして活用いただいています。

その他、数字を若干挙げますと、法律相談をずっと続けていて、今では98万件的相談、弁護士の先生方による回答が蓄積されています。これだけの法律相談が公開されているウェブサイトは他にはないと思っています。実は先週、100万件を突破したので、今週中にもプレスリリースを出す準備もしています。

弁護士の先生方は国内で4万2000人ぐらいいるのですが、そのうち2万360人（12月時点）、約半数の方にご登録いただいています。弁護士の先生方のプロフィールを掲載しているので、依頼者からすれば地域や得意分野、その他いろいろな支払い条件などで弁護士を検索して問い合わせることができます。それから、先ほど申し上げたように、弁護士側としてはこのサイトを使って新たな顧客開

拓ができます。

その他、「弁護士ドットコムニュース」というものも出しています。世の中の法律に関わるニュースを取り上げて、場合によっては弁護士の先生方に解説していただく形のもので。こちらはライトな内容で、実際に困っていない方にも法律の予備知識を付けていただこうということで運営しています。このニュースはYahoo!やLINEなどにも配信しており、月間約100万人弱の方にご覧いただいています。

早速本題に入っていきたいのですが、今日の主題としては、弁護士事務所と企業の法務部を半々ぐらい取り上げていきたいと思えます。最初に、新型コロナが感染拡大し始めてほぼ1年たちますが、弁護士業界はどう変わったかというのを私どもで調査したので、それを一部だけご説明したいと思えます。

まず、受任・相談件数への影響について、弁護士の先生方にインタビューしました。そして、コロナによって案件数にどのぐらい変化があったかという調査をしました。約500名の先生にアンケート調査をしたのですが、「良い影響があった」という先生方は非常に少なく、「今後も影響ない」という先生方も1~2割ぐらいでしょうか。「今後悪い影響が出る」もしくは「既に悪い影響があった」と答えた先生方が半数を超えていました。

これを緊急事態宣言が発出された地域とそれ以外の地域で比べてみました。当時は首都圏と関西に発令されていたので今とあまり変わらないと思えますが、n数で言えば360と154という分布をしていて、緊急事態宣言地域の方が明らかに「悪い影響があった」という回答を多く頂きました。この調査は昨年4月の1回目の緊急事態宣言発出時のもので、今回はアンケートを取っていませんが、あのときは裁判所も止まったり、人出が大きく止まったりしたのに対し、今回の緊急事態宣言では恐らくそこまでの影響はないのではないかと考えています。

一方、4月の段階で大きく変わったこととしては、今回もZoomでセミナーが開催されていますけれども、1年前はそもそもこうしたオンラインのセミナーはあまりなかったし、オンラインで会議をすることも非常に少なかったと思えます。弁護士の先生方も、問い合わせや受任が増加した分野としては、一部は「なし」という回答もあったり、対面の打ち合わせが増えたという方もいるのですが、やはりウェブ会議が非常に浸透しました。電話も増えたのですが、1年前は誰も使っていなかったZoomやTeamsが非常に浸透したことが大きな特徴です。

分野としては、一般民事の分野が非常に多いのですが、弁護士ドットコムではGoogleなどで検索して入ってくる依頼者動向データをウォッチしています。私どものサイトは元々、離婚・男女問題が多いのですが、コロナ前後で見たところ離婚・男女問題に関しては微増でした。よく聞くのは、コロナでテレワークになり、家で顔を合わせる時間が増えるとどうしてもけんかや衝突が増えて、「コロナ離婚」などという言葉もありましたが、離婚にまでは至らずとも、お互いの嫌なところがどうしても目についてしまうことがあると思えます。

それから、今も増えているのですが、やはり労働問題が多いです。コロナで解雇されたり、もしくは残業代が減ってしまったりといった相談が増えています。それから大きなところでは、交通事故が減少していることが見て取れると思えます。やはり人出が減ることによって交通事故が減少しています。借金・債務問題は減っていますが、この期間よりも後で調査するともっと増えていると思えます。

必ずしも多くのお客さんが来たという先生方が多くはなかった中で、今後どういったところに力を入れていきたいかを伺うと、ホームページやポータルサイト、あとは紹介が続いており、やはりウ

ウェブ経由の受任経路を増やしたいという先生方が増えていると思います。一方、弁護士会などが行っている相談会がかなり開催できなくなっており、セミナー・相談会と回答した人が少なくなっています。

そのような中で、われわれでは一般の弁護士や法律事務所の先生方にどんなサービスを提供できるだろうと考えて、元々用意はしていたのですが、法律書籍の月額閲覧サービスを5月末にリリースしました。こちらは時期が非常にタイムリーだったこともあって、多くの先生方に活用いただいています。法律系出版社17社の書籍のPDFをブラウザで見ることができます。特にコロナ禍では弁護士会などの図書館が閉まってしまい、リサーチできないことがありましたので、その間だけでも使いたいという問い合わせが来ています。サービス当初は300冊だったのですが、今は600冊まで増えています。後ほど企業法務版の似たようなサービスもご紹介します。

これもコロナ以前から取り組みを開始していたのですが、弁護士の先生方のDXを考えたときに、やはり紙の書類が多いことと、どうしてもオフィスに行かなければならない、ファクスが来るといった問題があります。これらの根本的な解決はなかなか難しいのですが、一方で手帳やファイルをデジタル化できないかということで、クラウドに案件や依頼者の情報、今のタスクの進行状況、次の期日などを入力し、Googleのカレンダーなどと同期化することによって、仕事の残しとといいますか、やり忘れていることを管理するツールを出しました。今は裁判のIT化が進んでいるので、ゆくゆくは紙の書面をなるべく作らないで、オフィスにいなくても、スマートフォン一つで書面作りは難しいと思いますが、期日の確認や打ち合わせ日程の擦り合わせができるようにしていきたいと思っています。こちら是有料のサービスとして展開しており、先生方に少しずつ使い始めていただいています。

さらには、弁護士ドットコムを使ってお客さまから問い合わせが来るものの、お客さまがコロナ禍で弁護士事務所に行けないという状況が多発していました。今これに参加いただいている先生方はZoomやTeamsを駆使されていると思いますが、当初はまだこういったものに慣れていない先生方もいたので、「オンライン法律相談」ということでユーザー側にもご案内して、最初の面談をオンラインで行うツールを私どもの方で先生方に一部無償で提供しました。今までできなかったオンラインの相談によって相手の顔が見えたり、証拠書類を見ながら打ち合わせができたりということで好評を頂いています。

今後は弁護士と依頼者をつなぐだけでなく、裁判の部分はTeamsを使うように今はなっていますが、その前段階の交渉や和解の部分をオンラインで行えるようにしたいと考えています。先ほど出した案件管理のツールとつなげることによって、ゆくゆくはここで取った議事メモを自動的に案件ファイルに差し込むことで、後でまとめる必要をなくしたり、まとめたメモをオンライン相談を通じて依頼者に渡して、依頼者が先生のおっしゃったことと異なる勝手な解釈をして残すことがないようにメモを共有して進めていけるような機能も追加する予定です。

こういったことをしながら16年運営してきたのですが、元々は弁護士を探せる、法律相談ができるということのを売りにしたサイトとして始まりました。こうしたウェブサイトは、飲食店であれば食ベログやホットペッパーなどいろいろあると思いますし、見つけて探す、プロフィールを一覧性にある状態で並べておくサイト自体は他の業種にもいくらでもあると思いますが、われわれ弁護士ドットコムとしては、来るべき裁判のIT化に備えて、最終的な紛争解決をサポートできるようなプラットフォームに進化していきたいと考えています。

これまでは弁護士法の絡みもあり、ウェブサイトで依頼者と弁護士がつながった後は基本的に当

事者同士に任せ、われわれは中に入らないという形であり、今後もそこは法律のハードルがあるので入っていけないところではあります。しかし、法律相談にとどまることなく、弁護士の先生方にはリサーチや書面作成をサポートするツールを次々と出していきたくと考えていますし、依頼者には先ほどのオンライン相談のようなツールを使って、訪問しなくても先生方と打ち合わせができるようにしたり、案件管理のファイルから必要な書類やメモが送られるようにしたり、スマホさえ見れば先生が「次はこういうことをします」「次はこういうことに気を付けてください」「こういう書類を送ってください」といったことが管理できるようなツールを提供し、最終的には裁判IT化となぐことで、紛争解決を伴走できるようなプラットフォームを作りたいと考えています。

弁護士の方々に対しては、次世代の働き方をどんどんつくっていきたくと考えています。リサーチや書面作成、相談、打ち合わせなど、効率化するところは技術で進化させていくのですが、最終的に調べたことをどう当てはめていくのか、本件において何を主張していくのか、依頼者にどういった説得をするのか、もしくはどう励まして聞き取りを行っていくのかといったところが弁護士のコア業務だと思いますので、状況が変わってテクノロジーが進化していく中、われわれはツールをどんどん出していきたくと思っています。先生方が本質的な業務に向き合えるよう、今までは先生方が自分でしなければならなかった面倒なところを簡略化し、どんどん便利にしていきたいと考えています。

続いて、企業法務の話をしていきたくと思います。17ページは、私どもの方でいろいろなサービスを勝手に取りまとめて出しているリーガルテックのカオスマップです。上から文書作成・レビュー、文書・案件管理、締約締結、特許や商標の申請・出願、リサーチ・検索ポータル、デュエリ・フォレンジック、紛争解決・訴訟とありますが、やはり紛争解決・訴訟あたりは多少サービスは出ているものの、日本ではまだそこまで大きく伸張していないと思います。密度でご覧いただくと分かるように、今は文書作成や案件管理が非常に厚い状況ですが、徐々にリサーチのところもサービスが始めている状況と捉えています。

企業法務と一言に言っても、日常の業務は非常に多岐にわたると考えており、どこまでを法務がやり、どこまでを総務がやるかとか、もしくは知財部が別にあったり、いろいろな会社があると思うのですが、そういったものも全て俯瞰してみると、18ページのような業務があるのではないかと思います。契約作成・審査、法律相談といったところは従来から法務の主眼だったと思いますが、どんどん企業活動が進化し、グローバル化する中で、直近ではやはりM&A、リスクマネジメント、コンプライアンスといったところと、ここ数年のテーマであるガバナンスといったところも法務機能として提供することが増えてきていると思います。

先ほどのリーガルテックのカオスマップと照らし合わせると、従来の法務業務に近いところにやはりボリュームがあり、しかも法務の皆さんの中に蓄積があるので、サービスとしても出しやすくなっています。下の方もなくはないのですが、上の方のサービスがプレーヤーとしては多い状況です。

そのような中で、当社にはクラウドサインというサービスがあります。今年はコロナ禍ということで、喜んではいけないのですが当社のサービスにとっては強い追い風が吹きました。クラウドサインというのは、紙を使わずに契約締結から管理まで可能なクラウド型の電子サービスで、当事者同士が契約書をアップロードし、相手方が承認するだけで当社の方で電子署名を貼り、改ざん防止の一定の手続きをすることで契約締結に代えるというものです。直近の1月時点で14万社に導入されています。

当社にはリーガルデザインチームというものがあるのですが、この1年間、非常に多岐にわたる活躍をしてきました。特に菅政権発足以降、脱はんこ、DXを改革の一丁目一番地として押し出しているのも、さまざまな法解釈の変更や行政運用の変更が行われました。その中から幾つかかいつまんでご紹介します。

22ページの写真に写っているのは橘という弊社取締役の弁護士で、クラウドサイン事業を管掌しているのですが、政府のIT化戦略に提言をしたり、さまざまな市民会議に参加したりして意見を申し上げてきました。それから、グレーゾーン解消制度を利用して電子契約の適法性を確認したりもしました。

それから、会社法施行規則225条に取締役会の議事録に捺印することを定めた条文があるのですが、これについて電子署名でもよいという解釈の変更が昨年5月になされました。これについてはクラウドサインで行ってもよいことになり、法務省のウェブサイトのオンライン申請のところでも現在、当社のクラウドサインとサイバートラスト社が行っている電子署名の二つが事例として挙がっています。これらに関しては、実際に捺印しなくても電子署名で登記申請してもOKというふうに変わりました。クラウドサインを提供して5年ぐらいたっているのですが、このあたりはずっと動かなかったところだったのです。やはりコロナ禍であることと、改革を押し進める政権ということで一気に変更がなされました。

続いて、電子署名法の2条、3条についてです。2条には、電子署名とは何かという条文があります。先ほどの解釈で、クラウドサインは電子署名法2条の電子署名であると認めていただきました。電子署名を当事者が自分で買って、自分でそれを付してサインを送るという、法律が元々考えていたような形では全く普及が進まず、非常にコスト・手間がかかっていたのですが、クラウドサインのようなわれわれ事業者が電子署名を付すようなものも電子署名として認められるようになりました。

加えて、これまでは電子署名法3条で、いわゆる二段の推定、実際のはんこと同じ効力を認めるところがクラウドサインではどうなのかというのがずっとグレーだったのですが、昨年9月に総務省、法務省、経済産業省の3省合同で、クラウドサインのように当事者が付与せず、事業者側が付与する立会人型に関しても、一定の要件を満たせば認めることになりました。これにはさまざまな要件があり、非常にセキュリティ性が高い公開鍵と組み合わせて作ることに加え、さらには二要素認証が必要となります。これまでは自分で電子署名を取ってそれを文書に署名するというもので、全く普及しませんでした。海外ではどうかというと当事者型になっていて、認証局による本人確認も不要です。送信者はメールをもって署名すればよくて、当社のような電子契約の事業者がクラウドサインで署名すれば、それは勝手にやっているのではなくて送信者と受信者の指図に基づいてやっているということを解釈として認めてもらった形になります。

一方、やはり実印というのは非常に堅牢に守られているからこそ、なりすましが防がれているところが民事訴訟法の規定の根拠となっているのですが、電子署名はそこが大丈夫なのかというやりとりが熱く行われました。ここを二要素認証という形で、メールのログインに加えて例えばスマートフォンのSNSなどを使って、二段階認証と二要素認証は厳密に言えば違うのですが、二要素認証を行えばなりすましのリスクは極めて低いだろうと考えました。実際、はんこの持ち出しリスクと比べてどちらがどうかというのはなかなか判断が難しく、これを認めないと従来型の電子署名は非常に浸透しづらく、はんこのために出社する人たちがいるところは変えなければならないという行政の強いリードがあり、今まではどちらか分からないと言われていたものが、行政段階では一応認められたことは非常に大きなことでした。当然ですが、これによって法律上の効力ははんこと同じ

ぐらいあるということになり、クラウドサインにとっても非常に大きな後押しになったとともに、電子契約が浸透する非常なエンジンとなりました。

加えて、2021年に入ってさらに総務省、法務省、経産省、財務省が事業者署名型の電子契約サービスとしては日本で初めて、クラウドサインを地方自治体や官公庁の契約でも使えるようにしました。恐らく今日の時点でわれわれ1社だけが、推奨サービスという形で名前が挙がっています。このあたりは行政と非常に綿密に連携しながら、必要な情報を提供してきたことが奏功していると考えています。

電子契約のサービスについても簡単に説明したいと思います。今申し上げたのは契約締結サービスであり、日本ではクラウドサインと、GMOリーガルテックが提供しているGMO Agreeというサービスのほぼ2強となっています。しかし、世界に目を向けるとDocuSignというグローバルプレーヤーがいて、われわれとは比較にならない規模で立会人型の電子署名サービスを提供しています。さらに契約管理・エディタの部分では、LAWGUEやhubbleといったサービスがこれまでも提供されていますし、ユーザーを非常に伸ばしています。契約作成・レビューで今、あちこちでご覧になると思うのはLegalForceでしょうか。宣伝も非常に激しくやっていて、日本経済新聞などにも広告を出したり、セミナーを活発に開いたりしています。AI-CONというのは、法律事務所です。GVA法律事務所の山本さんという弁護士の先生がご自身のノウハウを生かして、自然言語処理、AIで判定するサービスを提供しています。この二つがずっとリードしてきています。それから、MNTSQ（モンテスキュー）はまだサービスの全貌がそこまで明らかになっていないのですが、4大法律事務所の長島・大野・常松法律事務所が8億円を出資して、サポーター・アドバイザーとしても入っていますし、役員としても長島のパートナーの先生方が入っているということで話題になっていて、非常に楽しいサービスです。

2週間ぐらい前には、LegalForceが30億円という非常に巨額の資金調達を行ったというニュースがありました。売り上げとしても既に数百社の大手企業が入っているということを知っても、堅調に伸ばしていると思いますし、ここで大型の資金調達を行うことにより、サービスの開発もそうですし、マーケティングにより力を入れていくのだろうと思っています。LegalForceに関しては、かなりの機能などを角田先生があちこちでお話しされていると思うので、そちらをご覧くださいと思います。

先ほど申し上げたりサーチに関して、弁護士の先生方の書籍という話もありましたが、われわれは企業法務の方々にも同じようなサービスの提供を開始しています。まず、BUSINESSLAWYERSというウェブサイトが4年ぐらい運営しています。サイトのPVは80万、直近では100万ぐらいまで行っていると思うのですが、そのぐらいの方がご覧になっています。会員登録数は昨年3月の時点で約3万8000人、今は約5万5000人に増えています。会員は全て無料ですが、このウェブサイトにはアクセスして一部の記事を見たり、メルマガを受けたりするには会員登録が必要です。その中で、会員の方々にいろいろヒアリングをして、どんなサービスが欲しいか聞いたところ、「書籍をもっと読みたい」「もっとリサーチを便利にしたい」といったご意見を受けて、法律書の閲覧サービスを昨年3月に開始しました。

これは弁護士ドットコムのところでも説明したものとほぼ同じサービスではあるのですが、中身はもっと企業寄りなので、離婚や交通事故といった本が入ってなかったり、税金やM&Aの本が多かったりします。企業法務の実務に役立つ本を閲覧できますし、雑誌も読めます。スマホ・タブレットを問わず読めるので、オフィスだけでなく自宅でもカフェでもどこでも読めるサービスとなっています。

ます。トップ画面には本がずらりと並んでいて、書籍名や中身の本文部分でも検索できます。民法改正や働き方改革などの文言を入れると、それに該当する本が出てきます。詳細な書誌情報や目次なども、本の詳細ページから見ることができ、どんなことが書いてある本なのか、ご覧いただけるようになっています。

実際には32ページのようにPDFがブラウザで表示されて、縦読み・横読みのどちらにも切り替えられます。タブレットでは横読みの方が便利だったりしますが、PC画面では横長だったりもするので、Wordと同じように縦にスクロールした方が読みやすいというお声を頂き、そのような機能を付けました。目次を横に出して、実際にそのページに飛んだり、検索したキーワードがハイライトされたりするような機能も実装しています。

LEGAL LIBRARYも徐々に熱くなっているマーケットで、同じように弁護士の二木先生という方が私どもより少し早く出したサービスがあります。こちらは書籍だけでなく省庁の資料などもデータベース化しており、こういうものを調べてほしいと投げると、中でサポートの人が調べてくれるようなサービスも一部ベータ版で提供している点が異なります。入っている本としては、かなり同じようなラインアップになっていると思います。

もう一つは、こちらはまだよく分かっていないのですが、LION BOLTというサービスがサピエンスという会社から出ています。こちらは書籍をそのまま読むというより、持っている書籍を管理して検索しやすくする機能と、LEGAL LIBRARYも近いのですが金融機関などのパブリックコメントをもっと見ることができて、金融業者など規制に非常に強いところに提供しているサービスと見えています。

このような形でコロナ禍というタイミングを踏まえて、リーガルのデータベース、判例にリモートでアクセスできるサービスのニーズが高まっており、プレーヤーも出始めています。われわれの二つのライブラリーサービスも日増しに会員が増えています。そうするとUIなども変更できますし、どんどんお声を頂戴して利用時間や見ているページ数などもどんどん増えている状況です。

ここまでざっと話してきましたが、こういった弁護士事務所、そして企業法務に対して、テクノロジーとコロナということでいろいろなサービスが続々と出てきている状況ではあるのですが、こうした中でリーガルテックによるDXとリーガルプロフェッショナルの未来というやや大上段のお話を最後にしたいと思います。

36ページは当社がクラウドサインを導入する企業に配っている資料で、この中身自体というよりは、こういったことを説明しているということをお示ししたいのですが、電子契約を始めたいという会社は非常に多く、問い合わせが非常にたくさんあります。ただ、それはトップの掛け声であったりして、「とにかくはんこをなくすのだ」「紙をやめろ」と社長や役員がおっしゃるので、それを現場の人が受けてやらなければならないと、恐らく幾つかネットで見積もりを取って問い合わせをしてくるのですが、「どうしますか」と聞くと、いろいろ決まっていないことが結構多いのです。

何を言いたいかというと、企業は特に、今は何か入れなければいけない、やらなければいけない、乗り遅れてはいけないということややるのですが、活用できている事例が全部かということ、必ずしもそうではないのです。入れたもののほとんどを使っていない企業も一部に見受けられると思います。これは電子契約の例なのですが、電子契約であれば何を電子化して、何を紙のまま残すのかというところが会社や業種によって大きく異なるので、そこをまず決めていかなければなりません。

それから、単に紙とはんこを電子化すればいいだけではなくて、働き方が大きく変わっている中で、37ページのようなチェックポイントが重要になります。紙とはんこだけでなく、それ以外でまだ

出社している部分があるのであればそこも一緒に洗い出して、業務のフローを整理するいい機会になるのではないかと考えています。クラウドサインでは、そういったコンサルティングも同時に請け負っています。

同時に、細かい話ですが、電子契約にするときに、契約書のひな型でまだまだ「2部印刷して押印するものとする」となっている文言を変えたり、押印規程、印章管理規程、文書管理規程などで管理する社内規程があるところでは、実態と乖離する可能性があるため、社内規程をそれに合わせて整備することを法務としてしなければなりません。

さらに、自社だけが取り入れればいいわけではなくて、取引先にもこういったサービスをうちは使いますと通知したり、もしくは強い会社の場合は、「うちは電子契約でなければ取引しません」などと伝える必要があります。これはかなり立場が強くなければできないとは思いますが、やはり取引先によって一部は紙、一部は電子が混在している状況が一番マネジメントコストが高いのです。ですから、やるなら全部やらなければいけません。業界を巻き込んで移行していくことによって初めて効果が絶大になると思うので、取引先とも連携してやっていくことが必要だと思っています。

法律サービスを入れるとなったときに、今申し上げたようにただ入れるだけではなくて、ただお金を払えばいいというわけではなくて、入れるためにはどういったことが必要かというのが非常に肝であり、それをきちんとやったところとやっていないところでは効果に大きな差が出ます。入れる前の方が効率が良かったのではないかとということにならないようにする必要があります。

39ページは、ポストコンサルティングがかなり前に出した資料で、私は好きでよく使っています。当初出した意味は今回の文脈とはやや異なるのですが、法律事務所の姿を表したもので、左側は一部の少数パートナーが多くのアソシエイトを使い、アワリーレートで売り上げを上げるというピラミッド型のモデルだったのですが、今後はリーガルテック、特にAIをはじめとするものが進化して業務に当たり前のように入ってくると、法律事務所もロケット型に変わっていくのではないかと考えています。

その意味するところは、弁護士の資格保持者は場合によっては少なくとも構わないかもしれない。パートナーの数は変わらなくてもアソシエイトの数はひょっとしたら変わるかもしれない。では、何が代わりを果たすかという点、M&Aなどをするときにもそうしたサービスを使ってどのように案件を進めていくかというプロジェクトマネジャーであるとか、顧客がリーガルテックを導入しようとしたときに印章規程や契約書の文言を変えたいといった相談が増えてくると思います。こういったところを法律事務所としては知見をためて、「皆さんこういうふうにしていますよ」とか「こういったサービスを使うとこのようなことができます」といったアドバイスをすることで、リーガルコンサルから1歩、2歩進んで、リーガルに関するプロジェクトのマネジャー、総合コンサルタントという新たな市場が生まれるのではないかと考えています。

欧米では4大会計事務所のデロイト・トウシュ・トーマツ、プライスウォーターハウスクーパース(PwC)、アーンスト&ヤング(EY)、KPMGが法律部門をどんどん強化しています。日本でもこのうち三つが弁護士法人を作って運営していますが、こういったところの強みは、元々が総合コンサルで会計事務所を持っているので、「GDPR(EU一般データ保護規則)に対応したいのだがどうしたらいいか」といった法律相談に加えて、テクノロジーのツールやセキュリティの組み方といったところまで総合して案内できることにあります。ですから、リーガルテクノロジーの導入に関しても非常に強みがあるのではないかと、そういった時代が日本にも遠からず来るのではないかと考えています。ですから、日本の法律事務所も負けないようにというか、良い競争環境をつくるためにはそ

ういった部分が必要になってくると考えています。

長らくお話してきましたが、取りあえずの結論めいたものをお話いたします。新型コロナの感染拡大というこれだけのことが全世界で起きたのは、私が生きてきた中でも初めてだったのですが、こうした未曾有の危機によって生活や仕事ぶりが大きく変わってしまいました。われわれは実際そこに柔軟に対応して業務を何とか回している状況だと思っていますが、これは弁護士業界や企業の法務部に関しても全く例外ではないと思っています。

一方で、ワクチンがどんどん浸透していくというニュースを日々見ていますが、コロナが仮に今の風邪やインフルエンザのような状況になったとしても、いったん動いたDXの流れは不可逆だと思います。5GやAIの進化は日進月歩ですから、リーガルテックサービスの今の形は、ひょっとしたらここはちょっと使えないという部分があるかもしれませんが、多分ふっと押した瞬間にこんなに進化したのかというぐらい進んでいくのではないかと考えています。ですので、コロナが終わったとしても恐らく、これまでと同じように全部紙にして、出社するということはあり得ないだろうと思うのです。政府もそれは全く考えていませんし、DXは今後進んでいくことになるでしょう。

何度も申し上げているとおり、リーガルテックサービスを導入するだけでは駄目で、業務にはどんなことがあって、何人でどのぐらいの人月、時間をかけているのかを洗い出して、このサービスを入れればここは圧縮できるとか、この業務を剥がして他の業務ができるとか、最終的に生産性の向上につながらなければ意味がないと思っています。ですから、DX、DXといわれていますけれども、ツールを入れてDXができたと言っているだけでは不十分で、導入した上で実際の運用まで行い、生産性を向上させて初めてDXになると考えた方がいいと思っています。

そのように有効なDXを実施するためには、今ある業務を正確に把握する必要があると思います。特に地位や役職のある方は現場の方々がどのようなことをしているかをまず把握して、それを分解し、実際にサービスの内容を聞いて、それを入れたらどうなるかというイメージを持って入っていき、齟齬が生まれたら何が課題となっているのかを洗い出していくことが求められます。これはなかなか息の長い話だと思います。

こういったことを行うに当たって、法務もしくは弁護士には、先ほど申し上げたように、単に「法律上こうです」「この契約書にはこうしたリスクがあります」と言うだけでなく、それも大事ですけども、それに加えて「このように生産性を向上していくのだ」と言う役割が求められると思います。そのためには法律の知識は当然ですが、ビジネスの理解、業務の理解、そして何よりもこういったサービスの背景にどんなテクノロジーがあって、今後どういった方向性があるのかということ、何となく予測といいますか、肌感覚で分かるようなテクノロジーの理解が必要になってくると思います。

ですので、リーガルテックサービスが普及することによって、単に働き方や業務が変わるだけではなく、われわれが求められている役割も大きく変わってくると考えていますので、そうしたことを皆さんと情報共有し、勉強していければと考えています。

(司会) 田上先生、ありがとうございます。皆さんご質問等、いろいろあるかもしれませんが、続いて韓国の先生方にご講話をお願いしたいと思います。上柳先生からもご案内いただいたとおり、ご質問やコメントがありましたらぜひチャットの方で、全体向けが望ましいのですが、個別に神庭宛てでも、田上先生宛てでも構いません。チャットか、後で質問タイムに手を挙げていただいても構いませんけれども、事前に頂ければありがたいと思います。

田上先生、日本のリーガルテック、DX、法務部門の先頭を走る一社の取締役として、深い話をありがとうございました。後ほどまた質問タイムによろしく願いいたします。

では、韓国のリーガルテックとDXについて、法務法人太平洋の裴先生、金先生、よろしくお願いいたします。

「韓国の法律分野のDXとリーガルテック」

裴 丁煥（法務法人太平洋パートナー（韓国）弁護士）

金 珉助（法務法人太平洋パートナー（韓国）弁護士）

（裴） 初めまして。韓国の法務法人太平洋の弁護士の裴丁煥と申します。田上先生の発表をありがたく聴きました。これから韓国の法律分野のDXとリーガルテックについて発表します。

本日の発表の主な内容は、韓国のリーガルテックがどの段階まで来たのか、韓国のリーガルテックサービスは現在どんなサービスがあってどの水準で提供されているのか、韓国ではリーガルテックはまだそれほど活発化していないのですが、その理由は何なのか、どのようなハードルがあるのかということについて申し上げたいと思います。

まずは、2019年8月、韓国でAlpha Law Competitionという、AIと弁護士が雇用契約書の検討を巡って対決した前代未聞の大会が開催されました。数年前、韓国ではAlphaGoという囲碁AIと人間のプロ棋士が対決し、AIが完勝したことがありました。Alpha Law Competitionはその法律バージョンとなります。

参加チームは、人間弁護士2人1組の9チームと、AIと人間弁護士の混合による2チーム、AIと弁護士ではない一般人1人が組んだ1チームの計12チームでした。種目は雇用契約書の検討で、1時間30分の間に3件の雇用契約書の検討を行い、内容は適切か、紛争発生の可能性はないか、危険条項の確認などをまとめた報告書を作成することでした。

結果は混合チームの完勝で、混合チームが1位から3位を占めました。AIと一般人の組が3位となって、あらゆる側面でAI混合チームが人間弁護士チームより2倍以上高い点数を獲得したそうです。大会に参加した弁護士の一人は、「時間の制約がある状況で、AIが年棒についてボーナス、福利厚生まで細かく分析し、違法かどうかを見極めていたことに驚いた」といいます。この面白い事例はリーガルテックが今どのくらい成長しているかを象徴していると思います。

ご存じのように、リーガルテックとは法律と技術の結合により、従来の法律関連ソフトウェアや補助的な技術の段階を超え、ビッグデータとAI技術を基に、消費者に効率的で革新的な法的サービスを提供することができます。

リーガルテックは、主に英米法系国家で活発に発展しており、大きく検索、分析、作成の三つがあり、さらに細分すると九つのサービスに分類されます。

英米法系国家において、リーガルテックは一つの産業として成長しています。市場調査によると、グローバルリーガルテックへの投資規模は2016年の2億ドルから2019年には11億ドルの水準となり、特にアメリカ、イギリスなどのリーガルテックへの投資規模は同期間中、6～7倍に増加して、企業価値が10億ドル以上のユニコーン企業も登場しています。日本の弁護士ドットコムも、日本のリーガルテック企業としてユニコーン企業にまで成長していると思います。

一方、韓国の場合、投資規模は、2015年から2020年上半期までで、累積1200万ドルの水準にとどまっています。弁護士ドットコムと同じようなサービスを韓国で展開しているLaw&Company社は、

2019年に140億ウォンの投資を受けましたが、それ以外のほとんどの韓国のリーガルテック企業はまだスタートアップ投資の初期段階にとどまっています。

ここからは、韓国のリーガルテック業界の動向について本格的に説明します。先述したように、リーガルテックはアメリカなどのリーガルテック先進国など世界的に既に商用化段階で、産業として拡大しています。しかし韓国では、データ不足の問題や法令・規制の問題のため、いまだに一部の事業モデルしか存在せず、事業規模も初期段階にとどまっています。韓国のリーガルテック・スタートアップ企業のうち、シリーズB以上の投資段階に達した企業は、先ほど紹介した、「LAWTALK」を運営するLaw&Companyと、AIの法律および判例検索サービスを提供するIntelliconの2社だけです。その他にも幾つかの企業が市場開拓のために努力していますが、事業の初期段階にすぎません。

現在、韓国でのリーガルテックサービスは、大きく分けて弁護士の仲介、検索サービス、法律サービスの三つの類型に分類されます。

まず、弁護士の仲介サービスを行っている企業は、LAWTALKが代表的です。しかし、韓国での弁護士仲介サービスは、収益モデルを巡って弁護士法違反という 이슈があります。

法律検索および判例情報を提供する企業は、Intelliconが代表的ですが、これに関しても韓国で公開されている法律関連データ（判例データ）が不足しているというハードルがあります。それ以外にも法律サービスを提供しているHELP MEがありますが、非弁護士による法律サービスの提供、弁護士と非弁護士の協業など、弁護士法違反の問題が残っています。

具体的なサービスの内容と、関連する法的な問題についてこれから詳しく説明します。まずLAWTALKは、2014年に始まった弁護士仲介のプラットフォームであり、今年2月末時点で会員として加入している弁護士は3,925人、総訪問者数は1,770万人、累積相談件数は45万件を記録しています。現在、1カ月当たりの相談件数は1万5000件となっているなど急速に増加しています（2019年は月8,000件程度）。

LAWTALKを通じた弁護士の受任料が毎年150億ウォンほどに上ると推定されるという報道もありました。LAWTALKの会員弁護士数3,925人は、韓国の弁護士全体の13%程度であり、会員弁護士数が全体の弁護士数の40%以上ということが知られている日本の弁護士ドットコムをみると、韓国のLAWTALKはこれからも成長を続けることが期待されます。

LAWTALKは利用者や弁護士から仲介手数料を取らず、相談料は利用者が弁護士に直接支払います。つまり、LAWTALKは仲介手数料ではなく、弁護士から広告費用を受け取るという収益構造を取っています。弁護士が広告目的で特定のキーワードを購入すれば、利用者が該当キーワードを検索したときに当該弁護士を上段に露出させる仕組みです。

LAWTALKは昨年8月、LAWTALK B2Bサービスも新たに始めました。利用企業が問題状況と質問が盛り込まれた提案依頼書を登録すると、LAWTALKがそれを会員弁護士に閲覧させ、それぞれの提案書を企業に伝達すると、企業は提案書を検討した上、適切と思うローファームを選択するシステムです。LAWTALKでは利用企業の希望に応じてローファーム範囲を設定することが可能です。また、会社は匿名で利用できますし、会員間の提案書の閲覧を許さないことなどが定められています。

LAWTALKはデジタル消費者にとって、法律サービスへのアクセスのハードルを大きく下げたと評価されています。消費者の立場からすれば、利用者メニューに基づいて希望する弁護士を簡単に選択し、安い費用で相談できるというメリットがあります。弁護士の立場からすれば、プラットフォームは自分の競争力を高める機会となります。大手法律事務所に所属していなくても認知度を高めて、さまざまな訴訟経験を積むことができます。しかし弁護士の間では、LAWTALKというプラット

フォームに弁護士が吸収されることへの反発も少なくありません。

LAWTALKサービスについては、韓国の弁護士法違反の 이슈があります。韓国の弁護士法によれば、有償で弁護士を紹介することは禁止されていますが、一方弁護士の広告行為はルールを守る限り可能です。LAWTALKが行っている事業が、弁護士の紹介行為なのか、あるいは広告行為なのかというのはいまだに議論されている状況ですが、このことについては後半で詳しく説明します。

次に、検索や法律サービスを提供するIntelliconについてお話しします。Intelliconは、U-LEX、Law-Meca、Alpha Lawの三つのサービスを提供しています。

まずU-LEXは知能型法律情報検索システムのことで、AIの自然語処理技術を融合して、従来の法律情報検索システムとは異なり、法律用語ではなく一般的な文章で検索できるようにしたものです。例えば「お金を回収できなかった場合」といった検索をすることが可能です。韓国のある法律事務所が2018年、弁護士やパラリーガルが数日かけて作業しなければならない法律や判例などのリサーチ業務を、U-LEXは30秒で終わると宣伝したことがありましたが、実際業務にどのように活用されたかは公開されていません。

次に、Alpha Lawサービスです。IntelliconのAlpha Lawサービスは、先ほど申し上げたAIと人間弁護士の対決に勝利したAIです。Alpha Lawは知能型契約書分析システムのことで、AIが数秒以内に契約書を分析し、契約書の法的争点、抜け落ちていた条項、特約条項などを説明して、契約書の修正に関する提案と解説を提供してくれます。Intelliconによると現在、雇用契約書、賃貸借契約書、不動産契約書、約款などさまざまな種類の契約書の分析が可能といわれています。最近、韓国の他の法律事務所が、Alpha Lawを含むリーガルテックサービスに関連しIntelliconとM&Aを締結したと発表しました。Alpha Lawサービスに関しても弁護士法違反の争点があります。

次に、HELP MEサービスです。弁護士の仲介もしていますが、LAWTALKとは異なり、弁護士から広告料を受け取ることもなく、弁護士仲介で収益を取ることはありません。主なサービスは、法律関連の書類作業をAIを使って自動化し、提供することです。比較的プロセスが単純といえる会社の法人登記、商標登録などのリーガルサービスや、相続放棄、限定承認など相続に関する書類の作成などが主なサービスです。HELP MEによると、従来の一般的な手数料より20~30%程度低いようです。

次に、MODUSIGNは電子契約および電子署名サービスを提供する会社です。韓国1位の電子契約サービス会社であり、8万7000以上の企業や機関が使っているそうです。韓国民法上の契約は諾成契約・非要式契約であり、別途の形式を要求せず、当事者間の合意さえあれば契約の成立が認められ、韓国電子署名法でも法令の規定または当事者間の約定により署名、署名捺印または記名押印の方式で電子署名を選択した場合には、それは効力を持つと明確に規定しています。

ここまで、韓国で提供されているリーガルテックサービスについてお話ししました。韓国のリーガルテックは産業としてまだ初期段階にとどまり、活発化していないのですが、その理由について、金珉助からご説明したいと思います。

(金) 弁護士の金珉助と申します。ここからのお話は妻が既にお話ししたことをまとめたものであり、気軽に聴けるとお思いますので、よろしくお願ひします。

今までの状況を踏まえて、韓国においてリーガルテック産業の活性化を阻害している要因を大きく分けると、法律的な面と、AIやリーガルテックの基礎となる判例や法律文書データの不足が指摘されています。

まず法律面から申し上げますと、日本とほぼ同じだと思いますが、韓国では非弁護士によるブロー

カーを禁止しており、かつ、弁護士によるブローカーも禁止しています。韓国では非弁のブローカーをより厳しく取り締まってきた経緯があるのですが、やはり弁護士同士のブローカー行為も問題になり得ます。

ブローカー禁止に関しては、LAWTALKの弁護士法違反の議論がありました。大韓弁護士協会が2016年、初めてLAWTALKを弁護士法違反で刑事告発しました。LAWTALKは、弁護士仲介のプラットフォームで、利用者と弁護士のどちらからも手数料を取っていないし、相談料はユーザーが担当の弁護士に直接支払うことになっているので、法律的には問題なく、弁護士から広告料をもらう収益構造であり、弁護士法上は広告が許されているので、弁護士法違反ではないと主張し、結局は嫌疑なしで終わったのです。

しかし、弁護士団体が昨年11月、LAWTALKがプレミアムサービスを開始したことについて、弁護士法違反であるとして再び告発しました。このプレミアムサービスとは、キーワード検索時に、弁護士の経歴や実績よりは追加お金を出した有料会員からプレミアムロイヤーとして優先的に表示させるというものです。

告発した側としては、LAWTALKは広告にとどまらず、利用者とプレミアムサービスに加入した弁護士との間で、相談あるいは事件の受任関係が結ばれるような積極的な役割をし、こうしたサービスは単なる広告ではなく、消費者が弁護士に接近するルートを遮断・掌握し、弁護士をそのプラットフォームに従属させることに該当すると主張しており、まだ検察が調査中ですが、LAWTALK側は先ほど申し上げたとおり、有料会員を優先してホームページなどに表示すること自体は、GoogleやNAVER、Daumなどで頻繁に見られる検索キーワード広告と変わりがないとして反駁しています。

次は、法律事務の禁止です。韓国弁護士法第34条5項では、弁護士でなければ行うことができない業務を通じて報酬や利益を分配してはならないと定めているため、民間企業（非弁）と弁護士が共同でリーガルテックサービスを提供することが難しくなります。

開発・製作を誰がしたかに関係なく、まず運営主体は必ず弁護士でなければならず、運用主体が非弁の場合、或いは弁護士と非弁の共同運営の場合のいずれも、弁護士法違反の 이슈が生じることになります。例えば、Intelliconの場合は、脳科学の博士号まで取った方が弁護士法違反の 이슈を回避するためにわざわざロースクールに入って弁護士資格を取得したという経緯もあります。

やはり改正議論が非常に高まっており、改正を要請している側としては、AIを活用した場合、リーガルテック産業が発展するという側面と、リーガルサービスを利用する一般市民の効用増大が期待される側面を強調しています。主に国会など政治圏を中心に、非弁も法律文書のデータを活用して電子的形態で法律文書を生成・提供したり、その利益分配を可能とする改正案を議論中ですが、一方で弁護士業界の大半が反対している模様です。

その理由として、弁護士数の急増でその分競争が激しくなっている上に、「AIやプラットフォームとも収益を分けると言うのか」という否定的な認識が存在しているそうです。その根底には、先ほどのAlpha Law Competitionの事例など、この分野があまり発達し過ぎると弁護士の労働状況にまで影響が及ぶのではないかと批判的な見解もあると私は思っています。

一部の弁護士団体は、リーガルテック企業と弁護士の共同事業を認めてしまうと、資本力や技術力を備えた少数の企業が弁護士を介して法律商売に出るのではないかと反対声明も出していますし、今年1月当選されたソウル弁護士協会の新任会長が、今後協会の許可を得ていない、あるいは法律違反の恐れがある、非弁がつくったプラットフォーム運営に関して、刑事告訴などの法的措置

を講ずる方針を表明しているなど、今後厳しい状況になっていくのではないかと思います。

続いて、データ不足の問題です。最も有効に使えるのは判例データで、これをどんどん活用することができれば、より詳しくて明らかな結果予測が出せると思うのですが、韓国の裁判所では判決文を極めて制限的にしか公開していないため、データとして具備するには非常に厳しい状況であると批判されています。

韓国の判決文の閲覧方式は、大きく分けて①総合法律情報システム、②判決書インターネット閲覧制度、③判決書写し提供申請、④判決書の訪問閲覧の四つがあります。

まず、①の総合法律情報システムは、大法院（日本の最高裁判所に相応）ホームページからオンラインで誰でも容易に閲覧できて、基本的には無料です。プリントアウトも自分の事務所ででき、非常に優れています。ただ、ごく制限的な判決しかオープンにされていなくて、大法院判決の3.25%、下級審判決は0.003%しか公開されていません。

②の判決書インターネット閲覧に関しては、確定した刑事判決と確定した民事・行政判決は公開されますが、民事、行政、特許事件に関して未確定の判決まで拡大する動きがあり、2年後の2023年からの施行が予定されています。ただし、無罪推定の原則や名誉毀損の問題があり、未確定の刑事判決は除かれることになっています。

③と④は、事件番号などが必要で、例えば裁判所まで行かなければならなかったり、写しなので活用できない部分があったりするため、あまりデータとして使われていません。

データ不足に関していろいろ申し上げましたが、やはり反対議論もあって、判事たちの約80%が拡大公開された場合の懸念を表しています。その理由は、先ほど申し上げたとおり、無罪推定の原則に反していることと、個人情報漏洩の問題があって匿名化するには莫大な費用が伴うこと、判決文が改ざん・偽造されるリスクです。確かにリーガルテック産業の発展のためには、広く使える判決文の公開が絶対に必要です。

電子証拠開示制度（e-Discovery）に関しては、先生方もご存じだと思いますので、割愛します。e-Discoveryが導入されれば、リーガルテックが発展できる風土になるのですが、やはり法律的には無理であり、韓国でも日本でも導入はちょっと時期尚早ではないかと思うので、資料の説明だけ参考にしていただければと思います。

結論になりますが、韓国はリーガルテックの技術発展において初期段階にとどまっている理由は、弁護士法による限界と、精度の高いデータ確保の限界があり、本格的な産業としてはまだまだ制度改善が必要と思われる。

以上になります。なお、弊所太平洋の紹介を簡単に申し上げますと、先ほど小杉先生からもご紹介いただいたように、弊所は韓国では弁護士数で3番目、実績では2番目の総合法律事務所で、1980年設立以降もう40年以上になります。日本チームとしては専従の専門家が10人、専従ではないけれども日本語対応が可能な専門家を含めると合計30~40人がおります。日本東京で数年間韓国弁護士として活動していた大先輩の李厚東（イ・フドン） 弁護士を含み、また先生方々とお会い出来る機会があればと思います。

質疑・討論

（司会） 裴先生、金先生、ありがとうございます。韓国におけるリーガルテック、DXの法務における状況を、日本と同じようないろいろな問題点、弁護士法上の枷（かせ）やそれに反対する勢力もいろいろあるというかなり似た状況を教えていただき、大変勉強になりました。

ここからは質問タイムに入りたいと思います。まずチャットの方で全体宛てにお送りいただいたものを順番にご紹介します。

まず、鈴木五十三先生から皆さん宛てに「ありがとうございます」というお話がありました。鈴木先生はもういらっしゃらないのですね。

続いて、中村圭吾様からご質問いただいた点を読み上げます。裴先生、金先生宛ての質問です。チャットではハングル文字でも質問されていて、こちらの方が読みやすいかもしれませんが、日本語の方を読ませていただきます。「韓国の弁護士の先生に質問があります。法務法人太平洋をはじめとする韓国の大型ローファームでは、事件をどのように管理しておられるでしょうか。また、大法院の電子訴訟システムで管理する事件記録を法人のシステム、例えばLAWTALKなどと連携することはできるのか知りたいです。われわれ日本ではまだファクスで書面をやりとりしています」というご質問ですが、いかがでしょうか。

(金) 大型ローファームでは、事務所内部に簡易システムがありまして、例えば弁護士が裁判所に行くときには、1人ずつタブレットが支給されているので、今は紙を持っていくことがまずありません。もちろん紙にわざわざプリントして持っていかれる先輩もいるのですが、最近の弁護士たちは薄いタブレットを持って訴訟や弁論を準備しています。

それから、LAWTALKやわれわれのような大型のローファームが連携するということはまだ聞いていませんし、LAWTALKも個人事務所など中小以下の知名度を上げたいということで、小規模の弁護士事務所や個人事務所が主な対象になっていて、ある程度規模のあるローファームは加入していないのではないかと思います。日本はいかがでしょうか。

(司会) 日本の大型ローファームの方は、ご参加いただいている方では片山先生がいらっしゃるのではないですか。ご発言できますか。日本の大型ローファームで、事件を管理するシステムの会社、リーガルテック企業との提携などはされているでしょうか。

(片山) 私どもでもいろいろ研究はしているのですが、どこまでお話しできるのか分からないので、失礼させていただきます。

(司会) では、TMIの酒井先生、何かご存じの点がありましたらお願いできますか。

(酒井) 私は事件を全くやっていないので、全然分かりません。

(司会) ありがとうございます。私の方で得ている情報を踏まえると、いわゆるリーガルテック企業と提携している大手の事務所は、日本にはあまりないのではないかと思います。先ほど田上先生からもお話がありましたが、長島・大野などのように、自分たちでそういうリーガルテック企業をサポートしていたり、自分たちの事務所にいる先生が独立して作ったリーガルテック企業に出資して、人も出して一緒に作り上げていたり、あとはTMIがまさに社内ベンチャーを立ち上げていて、社内の弁護士がリーガルテック事業を新たに始めるところに事務所としてもサポートしているという話は聞きますが、それ以外に具体的に提携している話は聞きません。田上先生、この点はいかがですか。

(田上) 私が片山先生のところで厳しい指導を受けていたのはだいぶ前のことになるのですが、当時の案件管理は恐らく各事務所内部でシステムの方がそれぞれ、ドキュメント管理や働いている時間の計算などをしていたと思うのですが、ちょっと最新の状況は存じ上げません。

今日のお話では、神庭先生がおっしゃったとおり、割愛は一部しましたが、動きとしてはやはり大きなローファームによる出資ないし提携が進んできていると思います。書籍を読むものでもリーガルスケープとって、まだベータ版でしか公開されていないのですが、森・濱田の先生と一緒にリサーチの仕方を研究して、それを再現していくようなものであったり、MNTSQもそうですし、LegalForceなども森の先生方が作ったということもあって、一部連携しているところがあると思います。やはりリーガルテックサービスを作っている方々は弁護士事務所出身の先生が多いので、うまく連携している部分はあると思います。

弁護士事務所は恐らく、それぞれお考えはあるのでしょうか、何かしないといけないのだろうと思っていることはいろいろな方とお話しして感じています。恐らく新しいテクノロジーを導入することで、弁護士業務、リーガルサービスの価値をどう向上させていけるかということが主眼になってくると思っています。

(酒井) ひょっとしたらTMI総合法律事務所マネージングディレクターの伊藤亮介さんが参加されているかもしれないので、場合によっては伊藤さんに聞いてみたらいかがでしょうか。

(伊藤) リーガルテックという意味では、会社を作ってやっているのはフォレンジックのところが中心で、契約書を検索したりレビューしたりするところまでは行っていません。それから、裁判所の記録なのですが、弁護士によってはPCの中に全部入れて、裁判を検索しながらやっている弁護士もいますが、実際に証人尋問のときに、PCの中に引用された書面、甲120号証や甲60号証などを即座に見て用意するのは結構課題で、そういうことを工夫しながらやっている弁護士もいます。ただ、多くの弁護者は今でも厚い書面を持って裁判に入っているのが実情です。

(司会) 斐先生、金先生、日本の状況はそのような形ですけれども。

(金) われわれの事務所も、以前にLAW&Bというネット上の判例や有料書籍を公開するシステムを買い、数年間開発して、7年間運営して、結局は売却したそうです。もちろん大手の法律事務所やローファームはそういうことに対してとても関心があるのですが、実際は品質保持や自分たちのクライアントの行動が注意義務を要することもあって、韓国の大手企業をクライアントにしているところは、管理システムをちゃんと工夫してほしいという要請もあるようです。

(司会) 質問者の中村先生、このような回答内容でよろしいでしょうか。補足や追加質問などがありますか。

(中村) 大丈夫です。ありがとうございます。

(司会) ご質問ありがとうございました。それではチャットに戻って、酒井先生からご質問を頂い

ています。内容を読ませていただきます。「革新的なリーガルテックの導入により、弁護士の存在意義が薄れてしまうというショックな分析がありましたが、リーガルテック先進国である英米ではどうなっているのでしょうか」。英米のお話ですけれども、まずは日本でいろいろ分析されていて英米の知識にも詳しい田上先生からいかがでしょうか。

(田上) ご質問ありがとうございます。英米の実際の弁護士の業務を最新状況まで把握しているわけではないのですが、恐らく働き方であったり、チャージの仕方が変わってきている部分はあると思います。今まではアワリーレートでたくさん時間をかけて、作業量が付加価値、プロフェッショナルの投下時間が対価となっていたと思うのですが、ツールを使えば、場合によってはそこを圧縮できてしまうので、存在意義が薄れたり、弁護士が提供するサービスが変わってしまったりすることはないと思うのですが、そういった部分の単純作業や非常に時間を費やすような作業は圧縮されて、そこでお金を取ることは難しくなってくるのではないかと考えています。

ただ一方で、プレゼンの中でもお話ししたとおり、弁護士や法務部の人実際に考えること、課題解決をすることというのは、なかなかリーガルテックサービスでは難しい状況です。反復継続して同じものの中から一定の寄与度を見つけてきたり、似たようなものを探してきたり、データベース上に入っている過去の情報と照らし合わせて、「これは入れなくていいのですか」と確認したりすることはできると思うのですが、では見つかったものが実際に目の前にある案件に照らしてどういった意味をなすのかという、知的創造の部分は人間でないとできない部分があります。ましてや、それをもってプロジェクトならプロジェクト、訴訟なら当事者の方々を納得させて動かしていく部分も、なかなか難しいと思います。今まで膨大な時間をかけていた単純作業の部分はぎゅっと圧縮されると思いますが、弁護士の存在意義が薄れるというのは、どの分析のことをおっしゃっているのか存じ上げていませんけれども、一つの物の見方としてはあるかもしれませんが、そんなことはないだろうとちょっと楽観的に考えています。

それから、先ほど申し上げたように、リーガルテクノロジーを活用して業務をどう変えていくか、生産性をどのように向上させていくかというところをアドバイスするような業態として、リーガルビジネスは逆に今後ますます発展していくのではないかと考えています。

(司会) 田上先生、ありがとうございます。裴先生、金先生、いかがでしょうか。

(金) 韓国では否定的な認識が結構広がっています。例えば2020年のアメリカ労働統計局の発表によると、5年以内に真っ先になくなる業務が弁護士と法律従事者であるということでした。それは、AIやディープラーニングの普及によって弁護士や判事が要らなくなるのではないかという極端な話なのです。弁護士になったばかりの若手たちは、こうした否定的なニュースを不安に感じているのではないかと思いますし、田上先生がおっしゃったとおり、やはりこのことを前提として、われわれ弁護士たちが社会に貢献できる道が別途あるのではないかということを今後研究すべきではないかと思います。

(司会) 私から、司会なのに恐縮ですけども1点だけ、まさに英米の弁護士の必要なくなっているかどうかという点で述べたいと思います。私も数年前まで外資系の法律事務所に十数年いたこともあって、英米系の法律事務所に詳しい方ではあります。ここ数年で英米、特にアメリカのリーガ

ルテックの最新情報をいろいろ仕入れたり、サンフランシスコでも講演したりしたこともあるのですが、2016年にアメリカでAI弁護士を開発する「ROSS Intelligence」という会社が発足しました。そこはAIで法律相談を受けるということで弁護士法上の問題もあつたりして、基本的には法律事務所の下請けとなる形に収まったようなのですが、そのときにAIが弁護士に取って代わる、特に若手などは全て取って代わられる、裁判官も必要なくなるという話がかかなりあつて、私も怖いなと思つていろいろ調べて見ていたのです。しかし、2021年の今になつても、英米の法律事務所は全く消えていませんし、人数が減つたという話も聞きません。

結局、そうしたAIで相談できるシステムは増えるのでしようけれども、弁護士が要らなくなるというのはまだまだ遠い未来のことのようです。ROSSの創業者の話をノースカロライナで聞いたことがあるのですが、そのとき言つていたのは、やはり減らなくて、実際に減る業務というのは、現実には日本でも起きていることですが、パラリーガル業務であるとか、アメリカでいえばディスカバリーといつてメールを何万通も見るとな、まさに先生方がおっしゃつていたような単純作業が取って代わられる部分は相当出てきています。

しかしやはり、弁護士として法律相談に乗つて回答したり、実際に契約書をチェックしたりするのは、契約書のチェックに関してはLegalForceが今はだいぶ出てきていますけれども、やはりまだまだ弁護士の数は少なく、今後数年は足りる状況にはなつていません。私が見ている限りでは英米はそうした状況です。酒井先生、そのような形でいかがでしょうか。

(酒井) 私がちょっと感じているのは、田上さんのパワーポイントでも最後の方にありましたが、デロイトやKPMGなど、企業に対してコンサルをしているところがあります。これはガバナンスであれ、M&Aであれ、いろいろなコンサルをしています。この分野は法律分野でもあるし、そうかといつて非弁活動とはいえない非常に微妙な分野なのです。私は先日、デロイトが法律相談的なアドバイスをしていたので若干文句を言つたこともあるのですが、この分野はやはり、AIを導入しようとすると資本的には圧倒的にこちらの方が強いのですよね。

英米では恐らくロイヤーがそこを牛耳っているのですが、日本は全くロイヤーが牛耳れていないのです。ですから、AIがリーガルテックに導入されて革新的になつたときに、その革新に君臨するのが英米ではロイヤーだけでも、日本ではひょつとするとそうでないという点が異なるという感じがしました。

(司会) ありがとうございます。今ちょうど、田上先生からチャットに送つていただいて、これは私も気付いていなかった情報なのですが、先ほどお伝えしたROSSがまさに今年1月31日に事業を撤退したのですね。

(田上) ウェストローから訴訟を提起されたのです。詳細は不明ですが、アドバイスをしているところにウェストローの持っている著作物というか、データベースを活用している部分があつたという内容で訴えられたため、弁護士費用がかかなりかさんで難しくなつたというのが表向きの理由のようです。私もその創業者と1回会つたことがあるのですが、AIでロイヤーということで話題になつていたので、ちょっと残念ではあります。

それから補足ですけれども、酒井先生がおっしゃることは何となくそうかなと私も思つています。私もロンドンに留学していたときがあつたり、外資系の金融機関にいて、向こうの弁護士とプロジ

ェクトを進めたりしたことがあったのですが、やはり英米の弁護士の方が、単純に規制がどうか、契約書のチェックがどうというよりも、元々ビジネスコンサルやいわゆるコンサルティングファームに近い立ち位置にあると思っています。十把一絡げに言うことは難しいのですが、日本の弁護士の方がどちらかというと法規制や契約書上のリスクの提起が多いようです。本当に大御所の一部の先生方は、社長の相談役や指南役としていろいろやっている方もいるのでしょうけど、そういった価値をなして、法律的な正確性という点ではだんだんと難しくなっている部分はあるという気はします。

(酒井) ありがとうございます。大変勉強になりました。

(司会) 時間も押してきました、8時ちょっと前になりましたので、ひとまず質問タイムはここで打ち切らせていただき、個別にご質問がある方は引き続き、講師の先生方でも、私でも、ABLFの事務局を通してでも直接頂ければ回答したいと思います。

田上先生も、金先生も、斐先生も、皆さん無料無償でこのセミナーにご参加いただき、ご説明いただいていますので、ぜひ法律事務所でも、企業の皆さまでも、日本でしたら、何かあれば弁護士ドットコムさんにご相談なりサービスを見ていただいて、韓国で何か案件がありましたら、読み書きも全て日本語でできますので、斐先生、金先生にぜひご連絡いただきたいと思います。ゆくゆくは韓国に行ったときに彼らにご連絡いただければ、先ほどの李厚東先生も含めて飲み連れて行っていただけたと思いますので、ぜひお声掛けいただければと思います。田上先生、斐先生、金先生、ありがとうございます。

(一同) ありがとうございます。

(司会) では最後に、クロージングリマークスとしてABLFの企画運営委員、小倉先生から一言お願いしたいと思います。

閉会挨拶

小倉 隆 (同志社大学法学部法律学科教授)

神庭先生、名司会どうもありがとうございました。改めまして田上先生、そして韓国からご参加いただきました斐先生、金先生、大変貴重なご講演をありがとうございました。Q&Aセッションも非常に深く突っ込んだ話題を皆さんにさせていただいて、大変盛り上がったと思います。

私は、ABLFの企画委員を務めております同志社大学の小倉でございます。大学では企業法務、国際契約、国際仲裁・国際調停等の国際ADR(裁判外紛争解決制度)を教えております。大学教員になる前は企業におきまして、長年、国際法務を担当しておりました。今日は企業法務の方々もかなり数多く参加されておられますが、特に田上先生の後半部分、企業法務へのDXのインパクトというのは非常に大きいなと思いました。

この分野は、特に私のようなオールドボーイ、IT音痴にとっては苦手なところではありますが、この流れは不可逆的というお話がありました。これはまさに実感するところであり、大学におきましても、昨年は非常に苦しんだ年でした。私も1年前は、例えば「Zoomって何？」というところから

始まりました。昨年度の春学期はキャンパスに学生が入れず、講義は全てオンラインというところでもないことになりましたが、何とか1週間遅れでオンライン講義を必死に立ち上げながら、少しは時代に追いついていっているのかなという気が致しました。さらに学生たちは、今はもうオンラインで就活というのがデフォルトになっており、それを教員も後押ししなければならない状況になっているので、まさに新しい時代が開かれていると思います。

企業法務も、先ほど企業の業務ごとに業務改善やフローの見直しをしなければならないというお話がありましたけれども、実はビフォー・コロナから既にデジタル対応はかなり進んでいて、社内の「はんこレス」、これはジャパニーズイングリッシュですが、はんこをなくして電子署名を進めている企業もごさいます。そのように、2019年までに既に進めていたことをコロナ禍になって単に実行しただけという先進的な企業法務もある一方で、後手に回って昨年は非常に格闘した企業もあるようで、かなりまだら模様になっております。

いずれに致しましても、今日のお話は大変参考になり、今後の企業法務にも大きな活力を与えてくれたのではないかと思います。今後もこのABLFの研究会がますます盛んになることを願ひまして、私のクロージングリマークスとさせていただきます。どうもありがとうございました。

(司会) 小倉先生、ありがとうございました。改めまして、今日は田上先生、斐先生、金先生、ありがとうございました。今日は大変楽しい話で、盛り上がってよかったと思います。何か事務連絡などはございますか。

(事務局) 今日のお話は大変ためになりました。先ほど会長からもお話がありましたように、ICCLCの方でテブ起こしをしてホームページに掲載しますので、原稿ができましたら皆さんに内容を確認させていただきますので、その節はよろしくお願ひします。今日はありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。では、また次回の勉強会も設定したいと思ひますので、ぜひ皆さんご参加いただければと思ひます。講師の先生方、ご参加いただいた皆さま、ありがとうございました。お疲れさまでした。

公益財団法人国際民商事法センター
〒107-0052 東京都港区赤坂 1-3-5 赤坂アビタシオンビル
TEL : (03) 3505-0525 FAX : (03) 3505-0833
E-mail : icclc-sa@js5.so-net.ne.jp
担当 : 青木