

本年9月19日、「まだ間に合う！ リーガルテック・AI 虎の巻」と題して月例会にてお話をさせていただいた。

当社の事業と法務部の体制を紹介した後、「リーガル業務」を支援するテクノロジーとして、契約レビュー、判例検索、電子署名、文書管理などを、「コンプライアンス業務」を支援するものとして、フォレンジック、チャットボット、RPA などについて、当社がどのように使用しているかを説明した。

実は事務局の方からは別の機会で話した内容をベースにしても構わないと伺い講師をお引き受けしたのだが、3ヵ月前の別のセミナー資料をいざ見直してみると、すでに古めかしく感じる部分も多く、相当な手直しが必要となった。つくづくリーガルテックの進化の早さを実感する。

月例会当日は冒頭で、「こんなに多くの方にお集まりいただいたのにナンですが、大したお話もできませんので、どうかリラックスして聞いてください」と申し上げ、随分と気が楽になった。その後は、「今まで4度転職しましたが、5度目の転職を検討中です」と自己紹介したところ、ややウケたため、調子に乗って小ネタを連発してしまった。「やりすぎか!？」と反省したが、終了後も15名ほどの参加者の方に列を作って質問していただき安堵した。

質問は、リーガルテック・AIをどう使ったら良いか、どこの製品が良いかなど、テクノロジーに関する質問が多かったが、「現在2度目の転職活動で悩んでいるのですが、どの会社が良かったですか？」との質問には思わず苦笑した。

セミナーでも紹介したが、リーガルテック・AIを本格的に導入するのであれば、やはり担当者を任命し、業務として認める必要がある。最新のテクノロジーをキャッチアップするには、インターネット情報をウォッチするのみならず、展示会などにも積極的に参加し、ベンダーと常に意見交換するなど、多くの手間がかかる。

導入時には、上司・部員、経営陣、セキュリティ部門、予算管理部門との調整・説得も必要

となるし、人事異動によるユーザー変更作業も一苦労だ。伝票処理などの目立たないが必要な業務も多い。無論、自社のオペレーションを知らなければ、適切なテクノロジーを選別することもできないので、誰でも良いというわけにはいかない。担当者をしっかりと評価し、モチベーションを保つことが適切なテクノロジーを導入することにもつながる。

米国では、法務部の事業計画・活動目標や予算の作成・管理、リーガルテックの導入やベンダー管理、ナレッジマネジメントといった直接

## 法務の眼 Legal Eyesight

### 「リーガルテック」から「リーガル・オペレーションズ」の時代へ

双日株式会社  
法務部 第一課

高林 淳 (Atsushi Takabayashi)

の法律業務以外の機能を「リーガル・オペレーションズ」として集約し、さらなる効率化を目指す企業が急増しているという。Legal Operations Department (あるいは単にLegal Operations) や Legal Operations Officer / Manager という名称で組織・役職を設置することが多い。日本の「法務企画」に近いかもしれないが、ジェネラルカウンセル(法務担当役員)の直接の補佐・秘書的機能を有し、法務部を統括する、より高い位置づけにあるようだ。

2018年度の米国におけるリーガルテック・ベンチャーへの投資額は850億円とも言われており、日本の20~30億円とは比較にならない。そのような中、日本のリーガルテック・ベンダーは健闘していると言えるかもしれないが、企業においても、リーガルテックを単なるツールでなく、より広い視点に立ったリーガル・オペレーションズの一部としてとらえ、相応の専門性を身に付ける体制としなければ、国際競争を勝ち抜けない時代を迎えているのかもしれない。