

リーガルテックを活用した 知財契約実務の在り方に関する考察

ライセンス第2委員会
第2小委員会*

抄 録 AIやビッグデータ等IT技術の急速な進展により、事業環境や産業構造は大きな変化を遂げており、知財分野にもその波は迫っている。殊に法務分野におけるITの導入の動きは「リーガルテック」と呼ばれ、契約書のドラフティングや契約手続き、訴訟対応等様々な場面で、実務の自動化・効率化・省力化を目的としたサービスが続々と登場している。一方、リーガルテックは黎明期にあり、実務での活用方法や留意点に関し体系的な整理がなされないままに情報が溢れ、導入のメリットやリスクが判然としないこと等から、関心度に比して実際に導入した企業はそれほど多くない状況にある。そこで本稿では、リーガルテックに関する情報を収集し、それが知財契約実務にどのような影響を与えるか、どのような観点で活用すればよいか等について調査研究を進め、リーガルテックとの「上手な付き合い方」を考察・提言する。

目 次

1. はじめに
2. リーガルテックの概観
3. 知財契約実務へのリーガルテックの適用可能性の検討
 3. 1 知財契約実務の特徴と課題
 3. 2 リーガルテックの実務への適用可能性
4. ヒアリングを通じたテック活用方策の検討
 4. 1 ベンダーへのヒアリング
 4. 2 ユーザーへのヒアリング
 4. 3 ヒアリングから得られた実務上の示唆
5. 業務プロセス全般を意識したテックの活用
 5. 1 「課題」のリフレーミング
 5. 2 他分野で活用が進むテックの適用可能性
 5. 3 リーガルテックの再定義（狭義・広義）
6. リーガルテックとの「上手な付き合い方」
 6. 1 ユースケースを通じた活用方策の検討
 6. 2 導入にあたっての視座と視点
 6. 3 導入時の課題・制約
7. おわりに

1. はじめに

AIやビッグデータ等IT技術の急速な進展やデジタルトランスフォーメーション（DX）推進の動きを受け、データの利活用を通じた企業活動における諸課題の解決や付加価値の創出を企図したサービスが多数登場し、様々な分野でこの種のテクノロジー（以下、「テック」という）の活用が盛んになってきている。「紙文化」の根強い法務（Legal）分野もこの動きと無縁ではなく、「リーガルテック」（以下、「LT」という）の名の下に次々とサービスが登場し、それらについての活用可能性の検討が緒に就いたところである。

そこで当小委員会では、LTの現状を調査し実態を把握すると共に、知財契約実務にどのような影響を与えるか、どのような観点で活用すれば

* 2019年度 The Second Subcommittee, The Second License Committee

よいか等について検討を進め、LTとの「上手な付き合い方」を考察することで、会員企業の契約実務の一助となることを目指した。

なお、本稿は2019年度ライセンス第2委員会第2小委員会の五嶋高裕（小委員長：中国電力）、深江雅史（小委員長補佐：鹿島建設）、押田裕子（三井化学）、蔭山有生（KDDI）、佐々木春実（日立製作所）、谷佐田統之（ダイセル）、塚本貴大（ニコン）、中井有悟（パナソニック）、伏田篤郎（ソシオネクスト）、望月大輔（DGホールディングス）、森長健（大日本印刷）、山田雅和（ラピスセミコンダクタ ※執筆時所属）、添田雅人（日立製作所）が執筆した。

2. リーガルテックの概観

リーガルテック（Legal Tech）とは、その名の通りリーガル（法務）とテック（技術）からなる造語である。言葉の厳密な定義はなされていないが、「IT（情報技術）を活用して法務の効率化を指す法律関連サービスやシステムの総称」と説明されることが多い。

「リーガル」の対象には、契約書の作成や締結、履行等契約実務の各工程を支援・管理するもの、訴訟対応を効率化するもの等実務的なものに始まり、法律関連文書の翻訳や法律文献調査、行政への登記・登録や交通事故の示談交渉の支援、弁護士相談のマッチング等、法律に関する機能・サービスが幅広く含まれる¹⁾。また、司法においても裁判の迅速化の観点から、論点整理等時間と労力を要する手続きにおけるテック活用の機運が高まっている。

「テック」については、従前から提供されているサービスに実装されているデータベース（DB）、統計処理、自然言語処理による文章解析、画像認識等の技術が基礎になるが、AIやロボット（RPA）、ブロックチェーン等比較的新しい技術が用いられ従来よりも精度や効率性を高めている点特徴的である。

この様に、一口にLTと言っても様々な分野で多様な機能・サービスが提供されている状況だが、本稿では近年特に耳目を集める「契約書作成関連機能」に着目し、共同研究開発やライセンス等における知財関連契約の作成実務を念頭にLTの適用可能性について考察を進める。ここで言う「契約書作成関連機能」とは、知財部門の契約実務担当者（以下、「契約担当者」という）が行う契約書のドラフティング（検討・作成）やレビュー（条文の妥当性確認、誤字等の指摘）、バージョン管理（修正履歴・差分の管理）等に関するテックを指し、執筆時点で確認できた機能のうち主なものを表1に概括した。

表1 契約書作成関連機能（主なもの）

主な機能		概要
ドラフティング	案文表示	・各種契約のひな形提供 ・条文修正案の提示（ひな形、過去契約から抽出）
	揺れ判定	・仮名、漢字等混在の指摘
	抜け漏れ確認	・必要な条項の規定漏れ ・条番号の飛びの指摘
レビュー	条文評価	・条文の有利／不利判定（自己の立場・方針を設定可） ・カウンター案の提示
バージョン管理	履歴管理	・更新履歴（作業別）
	差分確認	・任意の版との比較
情報共有	契約検索	・過去の契約をDB的に参照
	権限管理	・利用者毎にアクセス権を設定
コミュニケーション	コメント付与	・条項単位で註釈等を付与
	メッセージ	・システム上での相互連絡
付帯機能	OCR	・紙、PDFの契約書の取込み
	英文対応	・英日翻訳、ひな形提供等

なお、LTの活用度では、契約社会であることや訴訟行為が日常的であること、言語処理において英語の方が扱いやすい等の理由により海外が先行しているが、LTの黎明期にある日本において海外の事例が直ちに当てはまるものではないため、本稿の射程に海外の事情は含めない。

3. 知財契約実務へのリーガルテックの適用可能性の検討

3. 1 知財契約実務の特徴と課題

知財契約実務へのLTの適用可能性を考えるにあたっては、当該実務の特徴や課題の抽出・整理が必要であることから、まずこれらについて確認した。知財契約実務で対象となる契約類型は、各社の事業内容や扱う製品・サービス分野毎に異なり、技術関連契約（秘密保持、共同／委託開発、特許の許諾・譲渡ほか）やソフトウェア・コンテンツ・ブランド等に関する契約（著作権・商標の許諾・譲渡ほか）等があるが、共通的な特徴として次の様な点が挙げられる。

- ・法律のみならず、技術やコンテンツ等契約の客体やそれらを用いたビジネススキームに関する深い造詣や理解が必要
- ・案件毎に背景や事情が複雑・多様なため、検討に先立つ情報収集が重要
- ・関連契約が多数存在し、相互・密接に作用するため、それらの確認と理解が必須

・背景事情や関連契約を加味して都度最適案を作成するため、定型的事案が少ない

次に実務上の課題であるが、上述の特徴に起因するものが多く、次の様なものが挙げられる。

- ・必要な情報が多岐に亘るため、検索・収集・整理に多大な時間と手間が掛かる
- ・検討過程で得られる経験・知見・ノウハウ等のナレッジが組織内で偏在しており、可視化しにくく属人化しやすい
- ・知財部門の役割変化に伴い担当領域・案件数は拡大するが人員は増えない

特に近年は異業種間の連携、顧客との共創、新たな事業領域（海外やM&Aを含む）等難易度の高い案件が増加しており、これらを検討する際は従来以上の知識・経験を要する一方でより迅速な対応が求められるため、従前より課題感は強まる傾向にあると思われる。

これら時間・品質・人員面の課題は何れも知財契約実務に普遍的なものであると考えるが、とりわけ各社がどの様な事象に課題感を抱いているかを把握するため、ライセンス委員会所属の会員企業約50社を対象に簡易な調査(表2)を

表2 企業が抱える課題（ライセンス委員会所属企業へのヒアリングおよびアンケート結果）

<p>■ 人員不足</p> <p>① 相談案件数に対して、常時担当者が少ない _____</p> <p>② 普段は支障ないが、ピーク時は人手が不足 _____</p> <p>③ 退職・休職等で、予定外の人手不足が生じる _____</p> <p>④ 戦略機能への人の割り振りにより実務者が不足 _____</p>	<p>■ 品質不足</p> <p>① 案件の絶対数が多く案件毎の丁寧な対応ができない _____</p> <p>② 新人（若年層・転入者）のスキルが不足している _____</p> <p>③ ベテランのノウハウの共有が進まず、属人化する _____</p> <p>④ 案件難度が高いため、適切な対応が困難なことが多い _____</p>
<p>■ 時間不足</p> <p>① 案件数が多い、処理が遅い等で検討時間が不足 _____</p> <p>② 現場等からの問合せ対応などに時間を取られる _____</p> <p>③ 議事録作成や文書管理等の付帯業務に時間を取られる _____</p> <p>④ レビューやチェック、指導等の支援業務に手が取られる _____</p>	<p>■ 予算不足、その他</p> <p>① 課題解消のための人員・システム等の導入の予算がない _____</p> <p>② 予算が時間外の賃金等に充当され、課題解消に使えない _____</p> <p>③ 改善検討（仕組み見直しやシステム導入）の余力・時間がない _____</p> <p>④ 情報を社外（クラウド等）に出すことが困難 _____</p>

グラフは各問に該当すると回答した企業の割合（0～100%）

実施した。その結果、特に強い課題感が表出したのは品質に関する事象であった。もっとも品質と言っても契約実務者のレベル自体ではなく、ナレッジの偏在や繁忙感により契約品質のばらつきが生じていることが問題視されている。この他、案件数に比して案件の難度に見合う人員が不足していることや事前対応に時間を費やすことで契約作成の時間が確保できない等も挙げられている。ここから、品質不足の背景には相対的な人員不足・時間不足が存在し、契約検討段階での時間が十分確保できないことが品質面に影響を与えている（ばらつきを生じさせている）という関係性が見て取れた。

3. 2 リーガルテックの実務への適用可能性

(1) 文献調査

前節で挙げた知財契約実務の特徴や課題に対してLTが有効に機能するのか、その適用可能性を検討するため、まず文献調査を行った。LT関連の書籍やニュース記事、白書、LTイベント等を通じて情報を収集したが、LTの先進性や導入効果を喧伝するものが多く、どの様な機能が提供されメリットがもたらされるかの把握と共に、LTを活用した課題解決について一定の活用イメージや高い期待感が得られた。

人員不足や時間不足という課題は、人員数と業務量の不均衡に根差すため、作業効率を高めるソリューションで改善できる。LTのドラフティングやレビュー機能（条文案の提示、条件の有利／不利判定、抜け漏れ確認、表記揺れ判定等）がこれに資するとする文献も多く、こうした情報は、LTが契約担当者の代替足り得ることを期待させる。品質不足の一因と考えられる契約担当者の経験不足や知識の属人化についても、前記機能や多数登録されている契約書のひな形を活用することで契約担当者の知識・経験不足を補い、契約担当者間のばらつきを抑え、アウトプットの均質化を図ることができよう。

ただ、こうした期待は昨今AIに寄せるものと近い感もある。企業等の8割がLTによる効率化に期待している等のアンケート結果²⁾もあるが、これらの情報からは、黎明期ゆえに諸文献の謳い文句をそのまま受け止めてLTに万能感を抱いているのではないかと、という印象を受けた。また、企業法務系のジャーナル誌等では契約書作成におけるLTの限界について言及³⁾するものもあった。

(2) トライアルを通じた検討

そこで、文献調査で得たLTへの期待感、即ちLTが知財契約実務に耐え得るのかを検証するため、複数のLTサービスのトライアルを実施した。トライアルは、契約書作成関連機能において前節で見た知財契約実務の特徴を踏まえたドラフティングや自社の契約ポリシーに沿ったレビューが可能であるか、という観点で行った。

その結果、トライアル時点では、契約締結に至る背景事情や取引上の考慮事項等を踏まえた契約書作成や条文修正は実現しておらず、案件に即した個別の最適解は得られないため、LTを「人間（契約担当者）の代替」として適用するのは困難との見解に至った。これは、契約書作成関連機能がAIベースであることに拠るが、DBが格納する契約ひな形やアドバイスは言わば教科書的な一般共通解であり、AIはこれらに照らして妥当性を判断するため、提示される解は一般的にならざるを得ない。案件の背景事情を修正案に反映する機能は相当高度であり、現時点で実装が困難なこともあろう。もっとも、一般的な法律相談ではLTが返す様な回答を弁護士も示すであろうから、市中の弁護士と顧問弁護士とで相談に対する回答の濃度が異なるのと同様であるとも言える。

なお、用意されている契約ひな形の類型は、業種を問わず汎用的に使用するもの（NDA等）や事業活動全般（購買、賃借等）等豊富で、知

財関連契約（共研、開発委託等）も確認できたが種々の案件に応用が利くほどバリエーションに富んだものではないため、自社ひな形を有する企業はそちらを使えば事足りるであろう。

(3) 適用可能性を高めるための検討

LTが人間に代わり自律的に知財契約実務を遂行するのは現状困難と言わざるを得ないと考えるが、この事を以てLTによる知財契約実務の課題解決が困難とまで言えるであろうか。多くの企業から期待を寄せられLTを導入・活用している先進企業も実在している以上、「その機能特性を踏まえ、どの様に使い、メリットを得ていくか」という使う側の意識が適用可能性を高めるのではないかと思料する。また、契約担当者も人間である以上常に万全の状態に思考・行動できる訳ではなく、実務を取り巻く環境・状況も絶え間なく変動することから、実務を支援・補佐する観点での活用も十分考えられる。

そこで、文献調査やトライアルを通じて見えてきた事柄を踏まえLT活用シーンを模索した結果、以下の様な方策や場面が挙げられた。

- ・大量の案件を処理する際のスクリーニングをLTで行い、修正の必要性が高いものから優先的に対応（トリアージ的対応）
- ・単純な案件や低リスク案件でのLTの応答結果の追認（許容可能なリスクの受容）
- ・育児介護や転職・退職等での一時的な人員不足時の調整弁的利用（業務ピークを緩和）
- ・1人法務や兼務でリソースが確保できず個別検討が困難な状況での保険的利用（争点になりがちな条項への定型的対応）

何れのシーンにも共通するのは、LTに任せることが可能な分野や契約類型と人間が担うべき分野や契約類型との区分の重要性であろう。LTがその機能を十分発揮できる状況下で実務に適用していることが肝要であり、そうすることで業務処理の効率化・高速化・均質化等といっ

たLTの長所が最大限に活かされ、契約実務者の負担を軽減できると考える。ただし、LTが人間の代替として機能しない以上、LTのアウトプットを人間が確認・承認することが必要であるが、新たな工程を設けることは効率性や省力性の損失にもつながりかねないため、これにどう対応していくのか、という課題も残された。

4. ヒアリングを通じたテック活用方策の検討

知財契約実務上の課題に対しLT（契約書作成関連機能）が奏功する場面とそうでない場面があり、実務適用には課題があることも見えてきたが、これについてLTベンダーや既にLTを導入している先進的なユーザー企業は、どの様に考え対応しているのか。LTの活用方策の検討には、当事者の認識や課題意識の把握が欠かせないことから、それぞれへヒアリングを行った。

4. 1 ベンダーへのヒアリング

契約書作成関連機能を備えたサービスを提供する複数のLTベンダーから、サービスの設計思想や活用方法等を聞き取った。各サービスは機能的に共通する部分も多いが、サービスの中心に据える機能の違いにより「レビューに強い」「ドラフティングがし易い」「既存実務との親和性が高い」等の特徴を有している。これらの特徴が有用か否かは自社の業務体制等に拠るところが大きいためここでは深く触れず、各サービスに共通的な機能および3章で挙げた諸課題・活用場面に関して聞き取った内容等を包括的に紹介する。

なお、LTベンダー各社は開発ロードマップに基づきユーザーニーズの反映や英文契約対応等のバージョンアップを継続実施しており、本稿執筆時点では各サービスとも相当に強化・改善されていることを付言しておく。

(1) レビュー機能

契約書データをシステムに読み込ませると、修正検討を要する条項の指摘や検討に際してのアドバイス、修正文例等を表示してくれる機能であり、これらは弁護士が作成・監修⁴⁾しているとのことである。条番号や句読点の抜けや用語の不統一といった書式面の不備の指摘を基本的に、契約類型と立場（例えば、NDAであれば「開示者」「受領者」「中立（双方開示）」）を選択すると、AIを活用したLTが「追加」「削除／修正」すべき条項や「抜け落ち」している条項についてアラートを出す機能等を有するものもある。

こうした機能はあらゆる契約書に対応できる訳ではないが使用頻度の高い類型はカバーしており、リスク回避の観点から最低限チェックすべきポイントを自動で抽出・指摘してくれるため、案件数が多くて検討時間が足りない様な状況においても、スクリーニングとしてLTを介在させることで一定の品質を確保することが可能である。また、ベテランであっても必要な規定が無いことには気づきにくいいため、抜け落ち防止は実務の一助になるであろう。

表示される修正例や解説は、修正案作成時の参考にできるため、文案を検索したり一から検討する時間が短縮できる。むしろ一般条項等自社の契約ポリシーの反映がさほど必要ではないものについては、弁護士チェック済みであるから自身で作成するより品質が担保できるとも考えられる。法令改正はスピーディにキャッチアップしているとのこと、契約担当者が多忙で追いきれない法律の改廃等が指摘事項に反映されている点も、大きなメリットであろう。

(2) ドラフティング機能

LTのDBに各種契約類型のひな形が予め登録されていることは既に触れたが、これらや別途自社で登録した契約書を参照し、契約担当者のドラフティング（作成・修正）を「支援」して

くれる（LTがドラフトを作成する訳ではない）。

ドラフティング機能はブラウザベースのエディタとして提供されるが、支援には、AIが契約書を条項単位に分割することで作業中の契約書の条項単位を任意に入れ替えられる機能（条番号も連動して自動修正）や、DBに登録してある契約書から類似条項を検索し提示・挿入する機能などがある。自社契約書を登録してDB的に利用できるため、一般共通解的な修正だけでなく過去の事例を参照しての修正も可能であり、自社ポリシーを反映した契約書案の作成等において作業負担が軽減されるものと思われる。

過去に締結した契約書には当時携わった契約担当者の知見・経験が反映されているが、これまでは個人知に留まっていた。本機能では条文や契約書に註釈を付して共有できるため、条文案だけでなく検討にあたっての意図や留意点も可視化でき、これらを組織知化することで実務の品質向上にもつながると思われる。

なお、ドラフティングはブラウザ上での作業が基本となるが、DB上のデータをPCに保存し、PC上で文書作成ソフトにて編集した後でDBにアップロードすると既存データに差分が反映される等、現状の作業スタイルとの親和性を重視したものもある。

(3) バージョン管理機能

文書の蓄積・差分管理機能により、同一契約書の修正・改訂履歴を把握することができる。契約書の最新版を一目で確認できるほか、当該契約書の状態把握（作業中／確定済）、任意のバージョン間の差分比較や作業毎の改訂履歴の把握等ができる。契約書に関する付帯資料の登録ができDB的に利用できるものもある。

契約書の検討過程では、依頼部門や契約相手との調整・交渉結果を反映した修正版ファイルが複数生じるが、それらが混在してしまい最新版と誤って古いファイルで決裁を取るというケ

アレスミスが現実に生じている。これを避けるため日付や通し番号をファイル名に付したり1つずつ開いて中身を確認する対応が考えられるが、同日に修正が複数回加えられる場合等は判断が困難であり、本機能はこの種の手間や不便さを解消してくれる。ブラウザ上での修正履歴に相手方が返信してきた修正ファイルを登録した後継版として扱える等、従来の文書作成ソフトを使う実務運用との親和性も確保されている。

自社ひな形を有する企業であれば法改正等に伴うひな形改訂時に過去の版との新旧比較が簡便にできるほか、契約書以外の文書も比較可能であることから、書式が比較的統一されている有価証券報告書や決算短信等を年次比較することで経営状態の変化が把握でき、契約相手の与信判断材料として利用するといった使い方も可能だ。

4. 2 ユーザーへのヒアリング

LTの導入・活用において先行する企業が、どのような目的で、どの様な課題に対してLTを用いているのか、また当初企図した課題の解決につながっているのか、導入前の目論見と導入後の評価はどうか等を聞き取った。個別状況は以下に記載するが、各社に共通する点として、LTの実効性に期待しつつも現時点では高い成果を求めておらず、将来を見据えてLT活用の経験値を蓄積していく、という姿勢が見られた。

(1) X社の取り組み

X社は、自動車、航空、化学品ほか多分野でグローバルに事業展開する総合商社である。契約審査のノウハウが属人化し品質がばらつく事が課題で、その解決のためにレビュー機能に重点を置いたLT（以下、「レビュー系LT」という）とドラフティング機能に重点を置いたLT（以下、「ドラフティング系LT」という）を導入した。件数の多いNDA等定型・簡単な契約では

前者を利用し、経験のない契約類型への対応時は後者のひな形を参照する等、状況に応じて使い分けているが、専門性の高い領域や複雑な案件はLTでは対応困難なため、人間による判断工程が無くなった訳ではない。また、LTのアウトプットに人間のフォローが必要という点で、時間・人員不足には余り効いていないと感じている。

しかしながら、X社はそもそも足元の課題をLTで積極的に解決しようとしておらず、現時点のLTの限界を見極めつつも長期的には必ず実用に足るとの認識に立って、LTの実務への適用方法を模索しつつ機能向上状況を監視するというスタンスを採っているため、特に不満はないとのことだ。また、これまで契約担当者が個人で蓄積していた「使える」条文集をLTに登録し部内で共有化できるようになった点はナレッジマネジメントの観点から評価している。

X社ではこの他にも様々なLTを導入して業務に適用したり、社内各種の申請の案内にチャットボット（詳細は後述）の試験導入を実施する等、多様なテックを組み合わせる業務の効率化・省力化を図る試みを進めている。

(2) Y社の取り組み

Y社は、化粧品や日用品等のコンシューマー向け事業のほか産業界向けのケミカル事業を手掛ける化学業界の企業である。業界内の法務部門の集まりでLTが話題に上ったのをきっかけに、こうした動きを押さえていく必要性を感じてレビュー系LTを導入した。

ただY社の契約案件には、複雑に背景情報が絡むものや特殊な内容・スキームのものも多く、こうした案件では個別の取引事情を考慮した修正指摘が得られないため、現状はNDAや業務委託契約等を対象とした斜め読みやプルーフリーディング（最終的な確認）時のチェックツールとして利用している。レビュー機能は、

実務経験の少ない担当者においては経験不足を補ってくれる点で価値を感じているが、中堅やベテランの担当者が使用する場合、指摘内容は自分でも気付いていることや、改めて人間によるチェックが必要なことから、LTを利用することで却って工数や時間が掛かっていると感じている。

こうしたことから、LTを契約実務における課題解決のツールとして見た時に、業務の質および効率の両面において現状十分に貢献しているとは言いがたいと考えているが、自社過去案件での契約を取り込んだレビュー機能の開発や英文契約対応等には期待を寄せており、引き続きトライアル的に使用していく意向であった。Y社では英文契約DBや翻訳ツール等も導入しているが、これらが個別に提供されているため使い分ける煩雑さを感じており、実務を広くカバーしてくれるLTの登場を期待している。

(3) Z社の取り組み

Z社は個人・法人向けにインテリアや家具の企画・製造・販売を行う小売業界の企業である。

契約担当者数に対して審査件数が多く、時間不足が課題となっていた。同社ではITを活用した業務効率化で人手不足に対応し利益率を上げるという方針が示されており、会社として積極的にテックの導入を後押ししてくれたことから、審査の効率化による時間の創出を目的として2種類のレビュー系LTを導入した。

リスク判定やアラート機能は、契約実務経験の豊富なベテランでも抜け漏れが完全に防げるわけではないので、品質の維持に役に立つと感じている。LTの指摘事項に対する確認作業は必要であるが、指摘内容が一定程度の精度を有していれば、リスクの低い案件は割り切りでLTに任せても良いと考えている。

この先LTが実力を備えてくれば、NDAや売買契約等の定型的な契約については現場でレ

ビューしてもらうことで実務面の負担を軽減し、重要案件の契約審査や事業戦略への法務面での関与等法務部門に期待されるより高度な業務に注力していくことを目指している。

4.3 ヒアリングから得られた実務上の示唆

LTに期待される基本的効果には「多数の案件を効率的に処理して時間を創出する」「業務経験の浅い契約担当者を支援して一定の品質を確保する」「契約検討ノウハウの属人化を防ぎ共有する」があり、LTベンダーもユーザーもそれを現実のものとするべく試行錯誤している現状が、ヒアリングを通じて確認できた。また、各機能を活用して課題解決を図る際に踏まえておくべき特性や限界について、実務的観点での示唆を得ることができた。

時間創出や品質確保を目的とした場合にまず考えなければならないのは、それを誰が利用するのか、という点である。LTが奏功するか否かは利用者の経験値次第で変わってくる。例えば、抜け漏れの補完や表記揺れの指摘機能は万人に生じ得るミスの回避策として有効だが、リスクの指摘や修正案の提示機能は、経験の浅い契約担当者の支援や新規事業等で初めて扱う契約類型への対応としては有効である一方、ベテランにおいてはアラート内容の確認や提示された修正案の再修正等で却って負荷が増え、業務効率の改善や人員不足の解消にはつながらない。

自社ポリシーが定まっている企業にとっては、提示される修正案や一般的なリスク事項が、自社ポリシーと照らして本当にリスクとなるのか等の検討も必要となる。この点、LTの各機能に自社ポリシーを反映したいというユーザーニーズは強くLTベンダーもこれを承知しているので、レビュー系・ドラフティング系を問わず自社の契約書データを蓄積・参照できる機能を実装してきている。自社ポリシーが反映された契約書で構成されたDBを構築することで、

ドラフティングの時間短縮が図れるほか、合意が困難な契約交渉に際して過去の類似案件の合意内容や交渉経緯等を参照することで早期の合意が形成され、交渉期間の短縮も期待できよう。

ただし、自社の契約書を蓄積しDB化するには、ユーザーが自ら契約書データを登録しなければならないため、実際にナレッジベースとして利用できる状態になるには相当の時間と労力を必要とするであろう。また、無選別で契約書データを登録すると、DB参照時に、案文として適さない低品質の条文（失敗事例）をも抽出してしまうため、事前に登録に値するかのスクリーニングが必要である。短期的には却って契約担当者の負担が増えるため、これを将来への投資と捉えて許容できるかがポイントであろう。なお、3.2 (3) で触れた1人法務の様なケースや自社ポリシーという程の方針を策定していない企業では、弁護士が作成した“リーガルチェック済み”の条文例をそのまま使うことで特段の支障なく省力化や短時間化が可能と思料する。

このほか、若手にLTを利用させるにあたり、リーガルマインドの育成という観点からすれば安易に答えを参照させるのではなく、自分で考える力を身に付けた上で支援ツールとして使わせたい、という声も聞かれた。これは人員不足の程度や人材育成方針との折り合い次第、という面があり、一概に良し悪しは論じられないが、導入に当たり留意すべき点の1つと考える。

ここまでの検討を通じて、品質不足や時間不足の解決にLTが貢献するであろうことは検証できたが、知財契約実務を一任できるものではないことも、改めて理解しておくべきだろう。

LTベンダーの設計思想は、業務プロセス全てをカバーするオールラウンドなものを作るのではなく、強みが発揮できる部分を軸に実務担当者を支援する機能を充実させていく、というものであった。LTが人間の代替を志向するものではない以上、ユーザー自身が使う目的や理

由（＝将来的な業務の在り方）とそれに適した使い方を考える必要があるということである。ヒアリングしたユーザー企業では、契約書作成以外の課題についても様々なテックを活用した解決を志向しており、その点が印象的であった。

5. 業務プロセス全般を意識したテックの活用

5.1 「課題」のリフレーミング

前二章では文献調査やトライアル、ヒアリングを通じてLT（契約書作成関連機能）の知財契約実務への適用可能性を検証すると共にLTの有効性や実効性を高める方策を検討し、一定の結論を得ることができた。しかしながら、表2で確認した課題のうち「時間不足」については、契約書のドラフティングやレビューのみに起因するものではないことが見て取れる。時間不足は人員や品質に関する課題も生じさせるため、契約書作成関連機能にフォーカスしたテックのみを導入しても、知財契約実務が全体として大幅に改善されるとは言い難い。そこで知財契約実務を俯瞰し、契約作成の前後工程でどの様な課題が生じているかの抽出・整理を試みた結果、知財契約実務は7つの工程に大別でき、その実施内容や課題は表3の通りであった。

各工程における課題の解決が実務全体の効率化や時間短縮に資することは想像に難くない。

例えば、これまで検討の中心に据えてきた契約書のドラフティングやレビューは工程③（契約作成）に該当するが、ここでの品質確保という課題、即ち案件の背景等を適切に反映した契約書の作成については、前工程①②を省力化・効率化し工程③に割く時間を確保することで改善されると考える。また、契約書案の提示が遅滞なく行われることで、事業部門や契約相手における満足度も高まるであろう。そこで次節では工程①②の課題を解決し得るテックを選定

表3 知財関連契約に関する業務プロセスと課題

工程	①問合せ	②打合せ	③契約作成	④決裁	⑤締結手続き	⑥契約登録	⑦履行管理
実施事項	<ul style="list-style-type: none"> ・相談受付 ・案件登録 ・担当者決定 ・状況共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・打合せ設定 ・ヒアリング ・議事録作成 ・情報共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ドラフティング ・先方案の修正 ・相手方へ提示 	<ul style="list-style-type: none"> ・付帯 & 関連情報の登録 ・知財内決裁 ・主管へ通知 ・主管内決裁 	<ul style="list-style-type: none"> ・製本 ・押印 ・郵送 	<ul style="list-style-type: none"> ・最終案と原本の突合 ・情報登録(データ入力) 	<ul style="list-style-type: none"> ・履行管理 ・期限管理 ・入出金管理(ライセンス時)
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・相談フローの不徹底 ・情報不足 ・問合せ対応の手間 	<ul style="list-style-type: none"> ・合意形成が困難 ・調整が手間 ・議事録作成が面倒 	<ul style="list-style-type: none"> ・品質の担保 ・確認の手間 ・バージョン管理 <p>ここまでの検討の中心</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・主管との連携(時期・内容) ・関連取引の確認が面倒 	<ul style="list-style-type: none"> ・作業が面倒 	<ul style="list-style-type: none"> ・他システムとの連携 ・入力が面倒 	<ul style="list-style-type: none"> ・主管側の履行状況把握 ・残存効の把握 ・管理が面倒

し、その適用可能性について考察してみる。

5. 2 他分野で活用が進むテックの適用可能性

工程①②の課題は、3.1で挙げた情報収集に要する手間・時間の様に知財契約実務自体の特徴に起因するものや表2の「時間不足」の②(問合せ対応)の様に外部要因により生じるものが挙げられるが、取り分け後者は対応に掛ける時間やタイミングを自分で選択できないため、契約作成へ充てる時間の減少につながり易い。また前者についても、収集した情報(案件毎の背景事情等)は後々の証憑となるため記録を疎かにできない一方で、その負担感の大きさは多くの人が身をもって実感するところであろう。

では、問い合わせや記録の負担軽減という課題に対し、契約作成のための時間をより多く確保することをゴールとしたとき、課題解決可能なテックはどの様なものがあるだろうか。テックの「リーガル」という縛りを外し知財法務以外の分野に視野を広げてみると、こうした課題に対応する製品やサービスが意外と多いことに気づく。ここではそのうち「チャットボット」「議事録作成ツール」という2つのテックに着目する。以下それぞれの活用イメージを見ていくが、結論から述べると、これらのテックは「リーガ

ル」分野向けではない汎用的なものだが、契約作成に充てる時間の確保に資する可能性があることが確認できた。

(1) チャットボット

チャットボットは音声やテキストによりユーザーと対話(チャット)する自律的なプログラムで、ユーザーの質問内容を理解し適切・即時に回答する機能を備える。質問が曖昧な場合は、質疑を繰り返しながら適切な回答を絞り込む等、対話型のメリットを活かしたナビゲーションが特徴である。社内からの問い合わせが多い人事・経理・総務等の分野では、同種・類出の質問が方々から寄せられるため、この対策としてチャットボットの導入検討が進んでいる。

知財部門にも開発案件の交渉の進め方や契約に関する質問が多く寄せられるが、よくある質問についてはチャットボットが捌いてくれば、契約実務者は自身の作業に集中できる。

導入に際し予め想定問答シナリオを整備・登録し、運用開始後も定期的にログを確認しチャットボットが答えられなかった質問の正答を登録する(AIがログを参照し自動で正答率を向上させる機能を有するものもある)等メンテナンスコストを許容しなければならないものの、日々細切れに生じる問い合わせへの対応が減る

ことで契約書作成・検討に充てる纏まった時間を確保でき、その効果を実感できるであろう。

(2) 議事録作成ツール

議事録作成ツールの主な機能には音声入力、話者（音声）認識、音声のテキスト変換、テキスト出力がある。話者識別には指向性を有するマイクを備えたハードウェア型のものが必要であるが、記録を残すだけであればスマートフォン等で利用可能なソフトウェア型のものが簡便である。また、議事内容の要旨を纏める等付加価値を高めたものもある。

契約内容の検討に先立つ情報収集方法は様々であるが、対面での打ち合わせは有効な手段の一つである。文案検討に必要な技術面や事業内容についての深い理解を得ることができると共に、その記録を残しておけば検討結果の正当性を証する存在ともなる。また、事業分野毎に担当領域を設定している場合は類似する複数案件を抱えることも多く、記録を残すことで他契約案件との混同を防止することができる。

打ち合わせの都度議事録を作成し契約書のドラフティングやレビューの際に見返すことができるようにするのは好ましいが、その負担の大きさゆえ、交渉結果に関する主導権を握る等の状況でもない限り積極的に作業の手間を取りたいとは思わないであろうから、これが省力化できれば契約書作成・レビューのための時間をより多く確保することができ、アウトプットの質的向上も期待できるであろう。

5.3 リーガルテックの再定義(狭義・広義)

本章では知財契約に関する実務プロセス全体を俯瞰した上で「リーガル」分野以外のテックの適用可能性について、工程①②を引き合いに考察した。その結果、他分野で活用が始まっている汎用性の高いテックは、知財法務分野においても活用可能性があることが見て取れた。一

般に契約作成の工程を指して法務分野の業務はレガシーであると言われるが、事前打ち合わせや契約の履行管理等社内のどの部門でも実施している普遍的な業務については、法務か否かという垣根はさしたる意味を持たない。むしろ他分野で効率性や省力化のために活用されている様々なテックを知財分野に適用することで、その恩恵を享受できるであろう。

「契約書作成関連機能」をリーガル分野での活用を前提に提供される「狭義のLT」とすれば、他分野のテックのリーガル分野での活用は「広義のLT」として定義づけることができる。知財契約実務の在り方の検討にあたっては全体最適を志向する観点で取り組み、各工程が抱える課題に適した狭義・広義のLTを活用検討すべきであろう。なお、広義のLTはリーガル分野での活用を目的に開発されたものではないことから、「知財契約実務にどう適応させるか」という観点を持たず単にサービスを導入すると期待した結果が得られない点には留意が必要である。

近年の法務機能は、従来からの予防法務に対し、事業部の意向を踏まえてプロアクティブに対応するナビゲーション型の法務機能が求められており、有限のリソース(ヒト・モノ・カネ・時間)の中で、如何に戦略的取り組みに時間を割けるかが、契約担当者に求められる役割の達成に大きな影響を与える。機械(システムやAI)に任せられる部分と、人間が担うべき部分とを見極め、コア業務については狭義のLTの活用可能性を考えつつ、その前後の工程も上手に広義のLTに任せることで、契約担当者として創造的な業務に注力できるようになることが、現時点でテックの活用を志向した場合に取り得る現実解ではないかと思料する。

6. リーガルテックとの「上手な付き合い方」

6.1 ユースケースを通じた活用方策の検討

狭義・広義のLTとも、その機能の特性を踏まえ、自社の課題を明確化した上で適用すれば、一定の効果が期待できることは確認できたが、それでは具体的に、どの様な状況でどの様な使い方をすればLTと「上手く付き合える」のであろうか。そこで、まずはユースケースを通じて実務におけるLT活用のイメージを探っていく。

(1) 人的リソース不足への対応

A社では、昨今、契約案件数が増加している。これに対応するため、経験者の中途採用による人員強化や契約担当者のスキル向上に取り組んでいるが上手くいっていない。労働市場は法務人材難であり条件面の折り合いがつかないこと、社内の職能ローテーションにより契約担当者を育成してもすぐに異動してしまうこと、転出者が習得したスキルが組織内で継承されないこと等がその理由である。このため、ピーク時に案件数に対して人員の絶対数が足りないという課題に加え、複雑な案件に対応できる高スキル人材が不足するという課題を抱えていた。

そこでA社は狭義のLTに着目し、レビュー機能の充実したLTと、ドラフティングを支援してくれるLTの導入検討を行った。それぞれトライアルした結果、レビュー系LTは、複雑な案件では十分なレビュー結果が返ってこないものの、定型的な契約（NDA等）や単純・軽易な案件では複雑な修正を要さずトラブル時のリスクも許容可能であることから、こうした案件では実用に耐え得ると判断した。一方、ドラフティング系LTでは、予めDBに登録されている弁護士確認済みのひな形に加え、自社で過去に対応した契約書の実例、即ちベテラン契約担

当者の知見・経験の所産を登録・参照しつつ条文書の作成や修正を行えることから、複雑な案件や判断に間違いが許されない重要な案件において、若手や中堅の担当者の検討にあたっての支援に利用することとした。

これにより大量発生する単純な案件については、レビュー系LTを用いてスピード感をもって対応できるようになった。複雑・重要な案件についても、ドラフティング系LTにより暗黙的・属人的なベテラン契約担当者のノウハウが共有知となったことで、より質の高い契約書案を作成できるようになった。費用を掛けて新たに経験者を採用しても、異動や離職で再び人材が流出するリスクを考慮すると、現状の陣容でLTを使いこなす方が低コストかつ効率的・安定的に実務遂行が出来るという帰結に至った。A社はこの結果に非常に満足しており、今後は中堅契約担当者が対応した契約書もDB登録する等、活用の幅を広げていくこととした。

なお、A社は複数の契約担当者による業務体制が敷かれているためこうした使い分けを検討したが、契約担当者が1人か少数、或いは兼務のため契約実務の時間が取れない企業もあろう。その様な状況でLTの導入を検討する場合、契約毎の条文の精度の向上よりも最低限のリスク抽出と対応速度の向上が求められるであろうから、レビュー系LTの活用度合いがより大きくなると思われる。

(2) 時間不足への対応

B社では、知財契約実務に注力するための時間の確保 (①②)、リカバリーコストの抑制 (③) という3つの検討課題を抱えている。

①情報収集過程の短時間化

事業部門からの契約相談では背景事情や考慮事項等の情報が欠落していることも多く、検討に先立ち収集する必要があるが、この時間を短縮することで早期に検討に着手したい。

②雑多な問い合わせへの対応の効率化

問い合わせの内容は印紙の要否や押印の仕方等簡単なものだが、手段（電話やメール等）やタイミングを選ばず寄せられるので、作業を中断せざるを得ず、非効率になっている。

③事業部門による独断での合意の回避

事業部門が独断で契約相手と合意した場合、自社に不利な条件の変更交渉に余分な労力やコストが掛かる。そのため事業部門に一定の契約リテラシーを持って欲しい。

B社では、これらの課題を解決するため広義のLTに着目し以下の対応を採ることとした。

まず、課題①への対応として、議事録作成ツールを導入した。打ち合わせは話者識別が可能な指向性マイク等の設置された会議室ではなくオープンスペース等で行われることが多いため、携帯性の観点からソフトウェア型を使用することとした。テキストは未整形状態で出力され、専門用語の認識誤り等も散見されるため、書式調整や記録内容のチェックは必要であるが、書き起こし作業は不要なため、従来に比べて負担は軽減された。事業部門の発言等が正確に記録できるため、契約書案の作成意図を後日説明する際にも証憑付きで行える様になり、実務の品質面にも良い影響があったと考えている。

もっとも、検討に必要な情報が欠落していること自体に問題があるため、これを解消すべく、チャットボットによる情報収集の可能性についても検討した。具体的には、事業部門が相談に際して受付フォームにおいて選択する契約類型に対し、チャットボットがナビゲーション的に質問を投げかけ、これに答えていくと必然的に検討に必要な情報が集まる仕組みである。やり取りを通じて収集された情報が自箇所にログデータとして自動的に送信されるソリューションも提供されているため、そうしたシステムの構築も視野に入れている。

チャットボットを活用した取り組みは課題②

の解決にもつながる。頻出質問（FAQ）登録済みのチャットボットを実装した問い合わせフォームを用意し、簡単な質問はチャットボットに対応させた。契約担当者はチャットボットが回答できなかった複雑な内容や高度な質問のみに対応すればよいため対応件数は減少し、纏まった作業時間が確保できるようになった。

課題③も、同様にチャットボットでの解決を目指した。具体的には、取引相手方と条件交渉に臨む際に事業部門が留意すべきポイントについての解説をDBに登録し、事業部門が条件交渉に入る前にチャットボットで確認できるようにした。受付フォームや問い合わせフォームの利用とセットで本運用についても制定し、事業部門に対してチャットボットの利用を意識付けるための啓発活動を行ったことで、知財部門が知らないうちに不利な条件で合意してしまった案件の数は減少傾向にある。

なお、課題②③はチャットボットの本来的活用方法だが、課題①の様にチャットボットを対話式の入力インターフェースと捉えて、そこを起点に後工程のテックと連携させ入力データを引き継ぐことができれば、実務全般を通して更なる効率化・省力化が期待できるであろう。

6. 2 導入にあたっての視座と視点

では、実際に自社でLTの導入検討を進めることとなった場合、どうすればよいのだろうか。これまでの議論を踏まえると、自社が知財契約実務においてどの様な課題を抱えているのか、課題解決のためにどの様なテックを選定すべきかという2つの視点での検討が必要と考える。

なお、検討の目的の本質を見失わないよう、テック導入にあたっては視座の置き所を明確にしておくことが肝要だ。テックはあくまで手段であり、目的は知財契約実務、ひいては知財財務業務の改善（効率化・省力化・高度化等）にある。本稿では狭義のLTを中心にテックの活

用方策を考察してきたが、業務プロセスを俯瞰的に捉えレガシーな部分にテックを取り入れて改善していくことが大切なのであり、手段や方法論に捉われてはならない。

(1) 課題抽出にあたっての視点

3.1で見た様に企業は知財契約実務上の様々な課題を抱えている。テックは既存のリソースでは対応困難な課題の解決の一助として導入するものであるが、解決したい課題は企業毎に異なり、適したテックも当然異なってくる。課題の抽出にあたっては、各テックの特徴や機能が自社課題に照らし有用かどうかを具体的に比較検討できるまで細分化する必要がある。

例えば4章に登場するX社は、日本人社員が外国人社員向けに英訳していた社内文書の翻訳をテックに任せた。情報共有が目的のため趣旨が伝わればよく翻訳精度はそこまで求められない点に着目し、熟達した人間に及ばずとも必要十分な精度が担保できればよいとの判断の下、業務の効率化を図っている。翻訳関連の課題は様々であるが、抱える課題の要求水準を明らかにすることで、テックで達成すべき目標ラインを明確化した事例と言えらる。

この様に、個々の課題の性質に応じてこれに適合するテックを選定するためには、業務上要求されるレベルを踏まえ最適な粒度で課題を抽出することが不可欠である。

(2) テック選定の視点

抽出した課題の解決に、どの様なテックを選択すべきであろうか。LTが契約担当者の代替として自律的に実務を担う様な万能な存在でないことは既に述べたが、1つのテックが全ての課題を解決するものでない以上、課題によっては複数のテックの組み合わせを検討することも考えなければならない。ただし、表2からこの種の検討に対する人員・予算が十分でないこと

は明らかであり、全ての課題を検討の俎上に載せることは現実的ではない。解決すべき課題のうち優先度の高いものは何かを整理しておくことが必要であろう。

検討では個々のテックが課題にどの程度適合するかを見ていくが、その際、当該課題はそもそもLTに任せるべきものなのかの見極め、即ち「人と機械の役割分担」が重要になってくる。この点は3.2(2)でも触れたが、複数のテックを組み合わせると様々な実務処理が可能になるが、品質面や効率面において人間が担う方が良いものは確実に存在するため、その分界点をよく考えなくてはならない。また、テックの導入範囲が広がれば業務プロセスや各工程の実務内容も大きく変わってくるため、それらとの親和性や調和の取り方も意識しておく必要がある。

6.3 導入時の課題・制約

テック導入に際しては、①法務・コンプライアンス、②社内調整、③IT環境の面で、課題や制約が生じることが想定されるため、これらへの対応策も講じておく必要がある。

①は特に狭義のLTが該当するが、契約書の内容や契約締結の事実自体が秘密保持義務を負う場合に、LTベンダーが管理するシステム上に契約書データを保管することが許容されるのかという問題がある。LTの中でも電子契約は関連する法規や諸制度等により公的に認められていると解せるが、契約書作成関連機能については公的な見解は示されていない。多くの分野でクラウド系サービスは利用されておりこれと同様であるため問題ないとする意見も聞かれるが、導入に先立ち顧問弁護士の見解を取っておく等の対応をしておくのが無難であろう。

②については、まず社内でテック導入予算をどう獲得するかという問題が生じる。訴訟・翻訳等のテックは実務との親和性が高く、本小委員会の行ったヒアリングでも導入済みの企業が

多く確認された。既にこれらに予算が割かれている場合、LTの定量効果を示せなければ予算折衝が困難になるため、知財部門としての有用性とは別に、他部門が共感し得る導入メリットを整理しておくことが望ましい。

次に、社内で契約の審査・締結・管理の業務所管が異なる場合、各テックの予算をどの部門が負担するのか、全社最適化の検討はどこが行うのかという問題が生じる。このような問題は本件に限らないが、テックへの投資効果を最大限発揮するためには、どこかが全体最適の観点で旗振りを行う必要がある。ユースケース(2)ではチャットボットを軸に自部門の複数課題を解決したが、多部門に亘る課題の解決においては、これよりも一段高い視座・視点での課題抽出や検討が旗振り役に求められるであろう。

個人の問題に目を移すと、テック導入は程度の差こそあれ既存業務に影響を及ぼすため、仕事の仕方に変化が生じることを好ましく思わない担当者もいるであろう。こうしたケースでは、テック導入の目的や導入後の具体的な仕事の進め方のイメージを共有し、節減できた時間や労力をより付加価値の高い業務に活かしてもらいたい等の動機付けが有効と考える。

③については、社内のIT環境(PCのOSやブラウザのバージョン、外部との通信設定等)がテックの推奨利用環境や仕様条件に適合しないといった問題がある。多くのLTはブラウザベースで提供され、データはクラウド上のストレージに保管されるため、IT環境次第でLTが設計通りに動作しない可能性がある。また、企業のセキュリティ方針によっては契約書等の重要な資料・情報は外部ストレージではなく自社のサーバー上での保管が推奨されることもあり、こうした場合はLTの利用自体が難しいため、情報システム部門との調整が必要となる。

7. おわりに

IT技術を活用した労働生産性の向上や、経済産業省が喫緊の課題として提起している「2025年の崖」⁵⁾等、企業が前向きにデジタルトランスフォーメーション(DX)に取り組むべき動機は多々あるが、こうした「大義」がなくとも近時の技術の進展は著しいものがあり、日常慣れ親しんでいるOA環境が企図せず高度化・高性能化していくことは必然のものである。その際に旧態依然とした実務プロセスを引きずってれば、契約担当者のノウハウや蓄積した文書に内在する知見等の貴重な情報資産が活用できないだけでなく、先進的な企業に比して劣後してしまうのも想像に難くない。

現時点で知財契約実務にLTが有効に機能するかどうかは企業毎に判断が分かれようが、将来を見据えてアナログな実務プロセスから徐々に脱却しておくことは重要である。実効性の薄い過大な投資は不要であるが、無理のない範囲で自社なりのLTの活用を進めておくことで、先々の環境変化に柔軟に対応できると考える。

もっとも、知財法務業務は多様であるが、業務が抱える課題を明確化し、目的意識を持って課題解決に適したテックを選定すれば、現時点においても十分そのメリットを享受できるのは本稿で述べたとおりであり、それは知財契約実務に限ったものではない。まずは業務プロセスの棚卸しや課題の抽出を通じて、自社にどのようなテックが適用可能か気軽に話し合ってみるところから始めていただければ幸いである。

注 記

- 1) CLOUD SIGN, 日本のリーガルテック2020, <https://www.cloudsign.jp/media/20191216-legaltechinjapan2020/>
FRONTEO, リーガルテックAI白書(2019) <https://legal.fronteo.com/download>
- 2) 日経新聞「広がるリーガルテック 大企業の8

本文の複製、転載、改変、再配布を禁止します。

割「前向き」

<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO56173280Y0A220C2TCJ000/>

- 3) 佐々木隆仁, ビジネス法務, 2019年4月号, pp.33～37 (2019)
- 4) 非弁行為(弁護士法72条)への該当の可能性があるためLTベンダー自身は関与せず, 基本的に

提携弁護士が対応しているとのことであった。

- 5) 経済産業省デジタルトランスフォーメーションに向けた研究会, DXレポート～ITシステム「2025年の崖」克服とDXの本格的な展開～(2018)
(URLの参照日は全て2020年5月21日)

(原稿受領日 2020年4月7日)

