

## 目指す「法の民主化」



※ウォール・ストリート・ジャーナルの英文記事を翻訳したものです

私は 2020 年に創業し、投資家としても活動していましたが、現在はその規模を縮小し、ロボット弁護士の開発事業に注力しています。と語る株式会社 Robot Consulting 会長の横山英俊氏に話を聞いた。

ロボット弁護士とは、ネット検索のような手軽さで法律相談ができる、LLM（大規模言語モデル）などの AI 技術を活用したボット型の法律支援ツールです。24 時間無償で利用可能で、居住地を問わず誰でもアクセスできるのが特徴。また、専門用語を多用せず、法律に詳しい友人に相談するような親しみやすい言葉で回答します。さらに、ロボット弁護士では対応しきれない複雑な相談内容の場合には、リアルな弁護士とつなぐ仕組みも備えています。

このシステムを活用すれば、法律事務所に出向くことなく法的手続きが進められ、法律相談の新しい形を創出するゲームチェンジャーとなる可能性があります。システムのクオリティを高めて本格運用が始まれば、法律へのアクセスがより便利で身近なものになるでしょう。

私自身はエンジニアではありませんが、法律事務所にアドバイザーとして参画した経験があり、法曹界の DX の遅れなどを体感してきました。また、アメリカのような訴訟社会とは異なり、日本では法律は一般の人々にとって身近なものではありません。私見ですが、弁護士と関わった経験がある人は 10 人のうち 1 人程度で、多くの人が弁護士に相談すること自体に非常に高いハードルを感じています。だからこそ、法的問題を抱えていても泣き寝入りをしてしまうケースは少なくありません。

こうした現状を変えるため、私は法律相談における費用負担の軽減と手続きの煩雑さの解消を目指し、ロボット弁護士の開発に取り組んでいます。このツールが実現すれば、法律がもっと身近で利用しやすいものになると信じています。

私たちは広い視野で世界を見据えています。なかでも注視しているのはアメリカです。アメリカのリーガルテック市場は世界最大の規模であり、世界的市場全体の大部分を占めています。また、同国の上場に関するルールは、たとえ赤字であっても情報開示が適切であれば新規事業も受け入れてもらえます。さらに資金調達についても、フォローオン（公募増資）を繰り返し実施できる環境が整っており、それを活用して企業規模を拡大していくことが可能になっています。

このような理由から、私たちはまず NASDAQ での上場を目標としました。その成功を通じて、日本のリーガルテックスタートアップ企業がグローバル市場で活躍するモデルケースを築き、他の企業の海外進出を後押しする一助になりたいと考えています。

日本市場にとどまることなく、まずはアメリカ市場、将来的にはヨーロッパやアジア市場にも進出し、多くの人に「便利」と「有益」を届けることも私たちの目標の一つです。

それを実現し、グローバル市場である程度の実績を残すためには、国ごとに異なる言語と法律への対応が課題となるでしょう。現在、ロボット弁護士は日本語対応となっていますが、今後は多言語展開を進めるよう計画しています。特にアメリカでは、州法と連邦法が混在し、判例の多様性も特徴的であるため、これらをどのように LLM に学習させるかが重要になってくると考えているところです。

一方で、非常に注目しているのが SNS の動向です。私たちの活動は主にインターネット上で行われるため、SNS が持つ影響力を無視できません。ロボット弁護士への相談が増えることで、これまで見えなかった「法律に対する人々の声」が多くの弁護士に認識されるようになると思います。

特に SNS を積極的に活用している若い世代は、様々な問題を抱えていることもあるでしょう。そんな時、ロボット弁護士の手を借りれば、本人訴訟が可能になったり、開示請求を行ったりすることができます。そして、その結果が SNS で拡散されれば、法に関わるハードルが下がり、法曹界に影響を与えることが予測され、社会的変化も期待できます。

さらに注目すべきは、ロボット弁護士への相談を通じて、そこから一定の「民意」を吸い上げられる点。どのような相談が多いか、人はどのような悩みを抱えているかなどを集積してマップ化することで、それが新しいデータとして活用される可能性があります。これにより、今存在する人と法律との間の壁が崩れ、法的手続きへのアクセスが一層容易になると予測しています。

日本の法曹界、市場、そして社会的意識などを変えていく可能性は大いにあり、それを現実のものにするのが私の役割です。そのためにも、法律や AI 領域の最新知識を積極的に吸収し続け、決断力や先導力、統率力を持って前進し続けたいと思います。