

熊野先生講演会「AI 社会と士業の実際」コメント用メモ

池田 雄二

3 頁 先生の経歴からも判るように、法学は潰しがきく。かつて経済学部が新進の学問であった頃、民法の大学者川島武宜先生は法学部生は「パンの為に法学をやっているのだろう」といわれて、複雑な思いをしたとき。それはともあれ、法学がパンになることは間違いない。社会のどこでも必要だから、どこの会社でも必要となる。法務部が一番、適任だろうが、法務部でなくても、また仕事をやめても、独立開業できる資格につながりやすいから、潰しが効くといえる。

5 頁 宅建士等の不動産関係の専門家は昔は足で情報を稼いで、土地の査定を行っていたと聞く。もちろん実際に現場に行く事は今でも大事だが、最近の住宅地査定は住宅地価格査定マニュアルシステムを使う。必要情報を入れると自動計算される。従って技術の理解があれば、査定できそうだが、最終的にはプロの目からみた微調整が必要になるというから、まだまだ専門家の手が必要だ。また不動産売買は売り手にとっては思い入れがあることが多い。その他当事者の心理に大きく左右されるから、効率性だけでなく、頻繁に足を運んでコミュニケーションを取る等いわゆる足で稼ぐケアや信頼獲得が必要となるから、この辺は AI では代替できないと聞く。

6 頁 かつては、通販会社等がこうした顧客情報を元手にカタログ送付先選別等に用いており、こうした情報自体が価値を持つものとして不正競争防止等で保護されてきた。こうした個人を特定できる情報のまま第三者提供はできないが、匿名加工情報にすることで、一定のルールの下で、本人同意を得ることなく、事業者間データ取引、連携に利用できる。個人情報保護法 2017 年改正によって導入された。

18-20 頁 法的判断はあらゆる仕事で必要になる。例えば、教員でも例外ではない。例えば、卒アル業者等に学生の個人情報を学生の同意を取らずに伝えて良いか等、つまり自分のやろうとしていることが適法かどうか、相手のやっていることが適法かどうか判断できることは、自分の身を守るためにも必要となる。また組織内部の交渉でも道義だけに訴えて交渉するよりは具体的な法令等のルールを示してやった方が説得性をもつ。もっとも、人は正しい事を言われると、正しいと解っていても反って気を損ねる心理も働く。特に法律はその典型であるから、伝え方等には細心の注意が必要である。

15 頁 行政書士以外の士業でも多くは同じだが、特に行政書の仕事の幅は非常に広い。その全てに精通することは不可能なので、専門分野を決めることが大事である。また顧客が依頼するときも、「何でもやります」と書いているような者は、実際何もできず、専門を絞れ

ていないことがほとんどなので、むしろ専門を絞っている士業を信頼した方がよいと聞く。また他の同業者と比べて安くしているところも仕事がこないからそうしているのであるから、安かろう悪かろうと思った方がよい。

21 頁 法律は正義の実現を目指す、それを掲げるだけでは往々にして人は動かない。なるべく広く隣接分野を学ぶことが必要である。伝え方が大事という話があったが、こういったことは法令そのものの勉強だけでは身に付かない。このような法を運用する者の持つべき教養、姿勢をリーガルマインドというが、そういうものは法学だけでは身に付かないから、ベースとして幅広い教養、経験が必要である。