昭和100年 戦後80年

節目 OUT LOOK

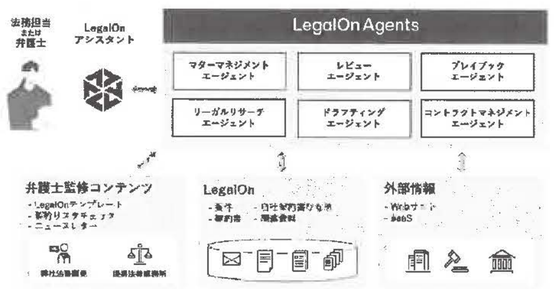
ＡＩ（人工知能）技術の進化と深化がめざましい。22年末に米国・ＯｐｅｎＡＩが自然な言語で応答する生成ＡＩ『ＣｈａｔＧＰＴ』を発表すると、日本では、23年に一般層、24年にはビジネスの活用で広がった。25年は〝ＡＩエージェント元年〟といわれる。今やＡＩは、単一なタスク（業務）を担う役割から、複数のタスクを理解・判断した上で自律的に稼働していく。私たちの仕事の〝パートナー〟になり始めている。（坂元浩二）

自律的に走り出す

ＡＩエージェント活用の世界へ

契約業務などのリーガル（法務）とＡＩを融合させる法務特化型ＡＩエージェントの展開を開始したＬｅｇａｌＯｎ Ｔｅｃｈｎｏｌｏｇｉｅｓ（東京都渋谷区）は、米国・ＯｐｅｎＡＩとの戦略的連携を７月24日に発表した。同日の記者会見で、同社代表取締役執行役員・ＣＥＯ（弁護士）の角田望氏は、「ＡＩ技術は、皆さんの成長限界を解き放つ」と強調した。

同社は現在、独自開発のＷｏｒｌｄ Ｌｅａｄｉｎｇ ＬｅｇａｌＡＩ（世界水準の法務ＡＩ）『ＬｅｇａｌＯｎ』を基盤に〝リーガルＡＩエージェント〟のサービス展開を加速させている。任意の指示・質問に、即座にＡＩが応答する搭載機能の法務ＡＩチャットボット『ＬｅｇａｌＯｎアシスタント』がまず、「人に求められたタスクを特定・整理して〝前裁き〟の窓口の役割を果たす」（同社ＬｅｇａｌＯｎ Ｈｅａｄ ｏｆ Ｐｒｏｄｕｃｔの泉真悟氏）。８月中にも実装する『マターマネジメントエージェント』がその背後に控え、必要な情報を自動で収集する。今後順次に発表する、各社独自基準の設定や作成を支援する『プレイブックエージェント』、契約書を自動レビュー（精査）する『レビューエージェント』など、各ＡＩエージェントが弁護士監修コンテンツなどと連携し、求められた成果を出していく（イメージ図㊤）。

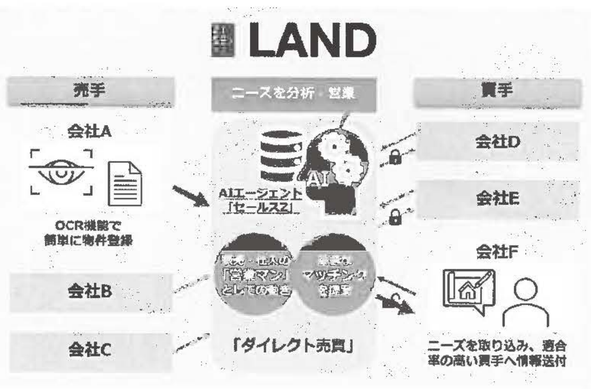


また、独自ＡＩエージェント『Ｓｅｌａ（セラ）：ＡＩ営業アシスタント』を同社の社内向けで稼働させた。例えば、「単にメール返信の文面案の作成ではない。ＡＩが受信メールの内容を理解・判断した上で、人の手を介在させず、ほぼ即座に個別最適な文面で返信作業そのものを実行する」（同社執行役員ＣｈｉｅｆＰｒｏｄｕｃｔ Ｏｆｆｉｃｅｒの谷口昌仁氏）。ＣＲＭ（顧客関係管理システム）やＳＦＡ（営業支援システム）と連携し、カスタマーサクセス領域でも活用していく。不動産会社が、『Ｓｅｌａ』の活用を希望する場合には、提供が可能だという。

仕入れ・売買を代行する

不動産業務に特化させたＡＩエージェントが誕生している。タスキホールディングス（以下・タスキＨＤ、東京都港区）グループのＺＩＳＥＤＡＩ（同）は、同社のクラウド型物件管理サービス『ＺＩＳＥＤＡＩ ＬＡＮＤ』で、独自開発の〝営業ＡＩエージェント〟の『セールスＺ』を搭載させた不動産マッチング機能『ダイレクト売買』の提供を６月25日に開始した。

売り手と買い手が導入活用する『ＺＩＳＥＤＡＩ ＬＡＤＮ』を介して、自律的に双方のニーズを分析し、最適なマッチングを提案する。事前登録の物件情報や用件、ニーズに応じ、人の手を介在させることなく、ＡＩが仕入れや売買関連の各業務を代行してくれる（イメージ図㊦）。



これは単に、従来のように情報と要望を突合するのではない。タスキＨＤ兼ＺＩＳＥＤＡＩ代表取締役社長の柏村雄氏は、「各社の取引状況やその傾向までもＡＩが日々学習する。使い込むほどに〝自社色〟に染まり、自律的に稼働していく」と説明する。いわば、自社の営業戦略を熟知するＡＩエージェントに成長していく。

今後は、人の営業担当者が指示する前に、自社が日々求めている案件情報についてレコメンド（推奨）する機能も実装させる。即座に人が次のアクションを起こせるように支え続けるパートナーや部下の役割を果たしていく。

一方、タスキＨＤは、既に運用実績のあるＣＶＣ（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）、これとＦＵＮＤＩＮＮＯ（東京都港区）が運営する株式投資型クラウドファンディングも併用した新たな出資の仕組みを活用して、有望なベンチャー企業の成長の後押しも始めている。

業務提携などで先進技術の活用を更に図り、不動産業界のＤＸの支援を強化する。その一環として、音声解析ＡＩ『ＦｒｏｎｔＡｇｅｎｔ』を開発するＵｍｅｅ Ｔｅｃｈｎｏｌｏｇｉｅｓ（東京都調布）と３月に資本業務提携した。商談中の音声をＡＩが解析することで、営業の〝勝ち筋〟を可視化して活用できる世界観を提供していく。

『ＴＡＳＵＫＩ ＬＡＮＤ』でも６月に不動産登記情報自動取得機能を刷新した。マップ上で対象地をクリックするだけで、地番情報を取得し、土地上の建物や複数物件の不動産登記情報を簡易に一括取得できるようにしている。更に今後は、人流データとその分析機能を実装させ、各社の不動産開発や商圏マーケティング業務も支援していく。

同社では、「グループとして不動産開発と共に、自社内にＩＴエンジニアを抱えている当社の強みを生かしたＤＸ支援サービスを両軸に主要事業に成長させていく」（同社の柏村氏）と話している。

ビジネスでのＡＩ活用は当たり前に

生成ＡＩやＡＩエージェントの活用は、暮らしやビジネスで当たり前になってきた。「感覚的な要素がデータ化されて、ビジネスは様変わりする。ＡＩなどを活用して若手人材をいかに早く育成できるのかが、今後の企業成長に直結する」（タスキＨＤの柏村氏）。「人が無駄に意識することがなく、都度の指示も要しない優秀な秘書のような存在のＡＩを各自が持てる。10年先や100年先ではなく、すぐにＡＩエージェント同士で一定程度に完結するビジネスの姿になっていく」（ＬｅｇａｌＯｎの谷口氏）。過去を振り返れば、パソコンが誕生しても、人の仕事は奪われなかった。人が手掛けるべき新しい仕事が生まれている。私たちが担うべき業務を今から見つめ直さなければＡＩの世界から取り残されてしまう。