

法律家による、法律家のための、指示文入力術を徹底解説！
様々な活用可能性について、実際のデモンストレーションを多数収録



法律事務所のための ChatGPT 利活用ガイドブック

仕組みから解き明かすリーガル・プロンプト

弁護士 寺島英輔 編著 / 弁護士 小谷野雅晴 著

2023年11月刊 A5判 232頁 定価2,750円(本体2,500円) 978-4-8178-4928-1 商品番号:40969 略号:法G

- 弁護士業務、及び法律事務所の業務の中で ChatGPT が活用できる可能性を、具体例を用いて解説。
- 著作権に係る問題、個人情報・機密情報漏えいの危険性、虚偽情報生成の可能性など、生成 AI を活用することによる法的問題やリスクについても、詳細に解説。
- 「法律事務所版・生成 AI 利用ガイドラインひな型」を収録。

第1章 生成 AI の原理と特性

第2章 生成 AI を利活用する際に生じる法的問題点その他の諸問題

第3章 法律事務所において生成 AI を利活用する際に留意すべき諸事項

第4章 法律事務所において生成 AI を利活用する際の一般的な技法

具体例 1: 貸金返還請求の可否・内容
具体例 2: 不作為による殺人罪の成否
具体例 3: SEO 対策の契約と解除
具体例 4: 殺人罪と因果関係
具体例 5: 継続的供給契約解除の要件

第5章 生成 AI の法律事務所における利活用のデモンストレーション

- ChatGPT と法律相談
具体例 6: クライアントからの法律相談への回答
具体例 7: 難解な法律概念の言い換え
具体例 8: 婚約の不当破棄の相談を受けた弁護士の対応
具体例 9: ChatGPT の回答を持って来訪した相談者への対応
- ChatGPT と交渉手続
具体例 10: 賃貸物件の家賃交渉
具体例 11: 再開発計画をめぐる複雑な交渉とロールプレイ
- ChatGPT と訴訟手続
具体例 12: 事案についての顧客の言い分の要約
具体例 13: 事実関係の時系列作成
具体例 14: 裁判官の心情に訴えかけ、注意を惹くためのテーマの提案
具体例 15: 陳述書に基づく尋問事項案の作成
具体例 16: 判決か和解かの意思決定と顧客の説得
- ChatGPT と刑事弁護
具体例 17: 示談の際に参考となるお詫びのポイントやフレーズを含む謝罪文の作成
- 法律事務所のマネジメント/弁護士の転職活動など
具体例 18: 所内勉強会のテーマの提案
具体例 19: 事務所旅行のプランの提案
具体例 20: 生成 AI を利用した法律事務所のマーケティング
具体例 21: 弁護士の転職活動とロールプレイ

第6章 未来への挑戦と展望

具体例 11: 再開発計画をめぐる複雑な交渉とロールプレイ

Prompt:
東京都内の鉄道会社甲は、駅周辺の再開発計画を進めることを決定しました。再開発計画は都の指定する期限と条件に基づいており、駅周辺の土地を活用して商業施設やオフィスビルを建設する予定です。しかし、甲が再開発計画を進めるためには、現在鉄道会社が所有している土地上に借地契約に基づき建物建てて営業している地権者乙、丙、丁に立ち退いてもらう必要があります。そこで、甲は、地権者乙、丙、丁と賃貸借契約の合意解約を巡る交渉を開始したいと考えています。あなたは鉄道会社甲の代理人弁護士です。甲の立場にたった場合、どのような法的問題を検討し、乙らにどのような提案をすべきでしょうか？

ChatGPT
鉄道会社甲の代理人弁護士として、甲の立場に立った法的問題を検討し、地権者乙、丙、丁に対する提案を行う際に考慮すべき要点は以下の通りです。

- 借地契約を確認し、乙らに通知する
- 乙らに再開発計画の概要を説明し、乙らの意向を確認する
- 乙らに立ち退き料や補償額を提示し、乙らの意向を確認する
- 乙らと合意解約の交渉を進める
- 交渉が進展しない場合は、法的リスクを評価し、乙らに法的リスクを説明する

具体例 16: 判決か和解かの意思決定と顧客の説得

Prompt:
私は、弁護士です。あるクライアントから、相手方に対し 300 万円の支払いを求める訴訟の委任を受け、現在訴訟が進行中です。私は、判決を受けた場合にもらえる金額は 100 万円未満であると考えています。しかし、クライアントは、200 万円以上もらわなければ納得できないと述べています。私は、訴訟の状況に鑑みて、クライアントに対し、判決をもらうより、100 万円もらう和解をした方が得策であることを説得したいと考えています。あなたなら、クライアントに対し、和解をした方が得策であることを、どのように説得しますか？

ChatGPT
弁護士としてクライアントに和解を提案する際に、以下のようなアプローチを検討することができます。和解が得策である理由を説得するには、法的な観点だけでなく、実務的な側面も考慮して説明することが大切です。

- 法的リスクの評価:
現在の訴訟の状況や証拠をもとに、判決が出た場合にクライアントがもらえる金額を再評価し、100 万円未満である可能性を明示します。これには過去の類似の判例や裁判官の過去の判断を考慮することが含まれます。
- 時間とコスト:
訴訟は時間とコストがかかります。訴訟が長期化すれば、弁護士費用や裁判費用が膨らむ可能性があります。クライアントに、和解による時間とコストの削減を説明し、和解を促します。

「まずは無償版よりはじめよ」をモットーに、実際の無償版 ChatGPT を用いた、プロンプト（質問）及び回答のデモンストレーションを収録！

まで結果を確認して確実な
クライアント
リスクを回避す