

Webサービスの利用規約

藤井 総

TEL: 045-680-0572 eMail: fujii@ypartner.com

世の中を便利にするサービスを生み出す IT企業をサポートするのが私の使命



IT企業への想いを強く語る藤井弁護士

IT企業に特化した弁護士

2014年5月、大手アパレルメーカーが発表したスマホアプリの利用規約が炎上し、同年8月、今度はテレビ局が発表したWebサービスの利用規約が炎上した。ユーザーの反発を招く一方的な規定が紛れていたことが原因だ。法務部を持たない規模の企業では、そもそも利用規約の作成自体が困難を極める。その一方で、高度な利用規約を作成できるはずの冒頭の大企業でさえ、このようなトラブルが起こってしまうのだ。

利用規約に悩む企業の強い味方になっているのが、IT企業に特化している藤井総弁護士だ。現在顧問契約を結んでいる企業は、ITベンダー（Sier、受託開発、パッケージソフト、ASPサービス）、Web制作・マーケティングといったIT企業が90%以上を占めているという。

藤井弁護士は大学在学中に司法試験に合格し、23歳にして弁護士としての歩みをスタートさせた。キャリアだけ見るとITに無縁な印象を持つ。他方で、高校時代にHTMLを学び、ホームページを制作したことを皮

切りに、ITへの造詣を深めていったというバックグラウンドがある。このように法律とITに精通する彼の想いとは何だろうか。

「IT企業は、世の中を便利にするサービスを生み出してくれる素晴らしい存在です。しかし、多くのIT企業が、ITに関する十分な知識と経験を有した弁護士からのサポートを受けることができずに、不利な契約を結んだり、トラブルに巻き込まれたりしています。そのようなIT企業をサポートするのが、私の使命（ミッション）だと考え、IT企業に特化したリーガルサービスを提供しています」。

このような想いから、専門サイト「IT弁護士.com」を立ち上げ、IT企業に役立つ情報を配信しているほか、セミナーへの登壇や、業界紙での連載、メディアからの取材、書籍の出版などに、精力的に取り組んでいる。特に、Webサービスの利用規約の作成には力を入れていて、講師を頼まれ登壇した利用規約の作成セミナーは、2014年だけで10回を超える。セミナー参加者からは、「利用規約についての文献は少なく、非常に勉強になった」と好評である。

「利用規約を作成する際に、多くの法務担当者は、会社の権利を最大に、責任を最小に、と考えがちです。ですが、特にBtoCのサービスの利用規約は、ネット上で不特定多数の人の目に触れるので、ユーザー目線で納得感が得られる内容になっていないと、炎上するリスクがあります」。

こうした専門性を足がかりに、上場企業からベンチャー企業まで、様々な規模のIT企業の顧問弁護士を務め、コーポレート、契約書（作成・審査・交渉サポート）、労働問題、債権回収、知的財産、経済特別法、訴訟など、企業活動全般の案件に対応しているのが強みだ。

弁護士業務にチャットを導入

藤井弁護士が抱える顧問先数は、実に50社近い。し



講師として登壇する「利用規約作成セミナー」は東京、大阪、名古屋、広島、福岡など全国各地で開催



企業法務の各分野に特化した弁護士が集う事務所

かも顧問先の所在地は、東北、関東、関西、中部、九州など全国に点在している。どのような方法で、全国の数多くの顧問先にサービスを提供しているのか。

「顧問先とのやり取りは全て、チャットに一本化しています。これは大手企業であっても同様で、社内稟議を通してチャットを導入してもらっています」。利用しているのはChatWork(株)が提供するクラウド型ビジネスチャットツール「ChatWork」。なお、同社も藤井弁護士の顧問先である。では、一体チャットにどのようなメリットがあるのか。

「チャットは互いに都合の良い時に送信、確認ができますし、文字に残るので失念や認識の相違も起きません。グループチャットで、メンバー全員と情報共有ができます。クラウド型なので、スマホやタブレットからも利用できます。さらにメールとは違い、細かいメッセージをテンポよくやり取りできるので、相談対応やディスカッションもスムーズにできます。打合せを面談で行う必要もないので、同時に複数の顧問先からの相談に対応できますし、全国対応も可能になります」。

弁護士業務にチャットを導入する異色のスタイルは注目を集め、そのテーマでたびたび講演依頼や取材を受けている。

できない理由を探すのではなく できる方法を考える



顧問先や懸念にするIT企業のステッカーが貼られた

藤井弁護士には、5つの行動指針があるという。

- ①IT企業に特化して、専門性の高いサービスを提供する。
- ②できない理由ではなく、できる方法を考える。
- ③聞かれたことに答えて終わりではなく、気付いていない問題を見つけて、先回りして提案する。
- ④365日24時間以内に回答して、ビジネスにアクセルをかける。
- ⑤クライアントの利益を最優先に行動して、クライアントを全力で守る。

いずれも、企業からすれば頼もしい言葉だ。

「特に意識しているのが、できない理由ではなく、できる方法を考えることです。そのリスクが発生する可能性はどの程度か。そのリスクを回避、軽減する方法はないのか、最終的にどの方法を取るべきなのか。そこまで踏み込んだアドバイスを、企業は弁護士に求めています。それに対して、できない理由を探すのではなく、知恵を絞って、できる方法を考え、提案をする。それこそが弁護士の役割だと考えています」。

親しみやすい人柄に、弁護士としての理念を語るときの屈託のない笑顔。一般の弁護士象とは違う印象を持つ。ほとんどのクライアントが、「先生」ではなく「さん」付けで呼ぶというのも、うなずける話だ。

Profile

ふじい そう
05年司法試験合格。06年慶應義塾大学法学部法律学科卒業。07年弁護士登録。「世界を便利にしてくれるサービスを生み出すIT企業をサポートする」ことを使命とし、IT企業に特化したリーガルサービスを提供している。顧問先の90%以上がIT企業。業務にチャットを導入し、ITを活用することで、365日24時間以内のほぼリアルタイムでの全国対応を可能にしている。主著に『Web業界 受注契約の教科書』、『IT業界 人事労務の教科書』（監修）、『弁護士10年目までの相談受任力の高め方』（共著）がある（いずれもレクシスネクシス・ジャパン刊）。