

## <研究ノート>

# ドイツにおける新人弁護士の就業状況に関する調査 —適正な弁護士人口についての補助的考察—

Eine Untersuchung über die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen  
und Rechtsanwälte in Deutschland

—Eine Hilfsbetrachtung über die angemessene Anwaltszahl in Japan—

荒井 真

Makoto ARAI

### 0. はじめに

司法制度改革審議会は、2001年6月12日に「司法制度改革審議会意見書<sup>1)</sup>」を小泉内閣に提出した。「意見書」は、「我が国の法曹人口は、先進諸国との比較において、その総数においても、また、司法試験、司法修習を経て誕生する新たな参入者数においても、極めて少なく、我が国社会の法的需要に現に十分対応できていない状況にあり、今後の法的需要の増大をも考え併せると、法曹人口の大幅な増加が急務であることは明らかである<sup>2)</sup>」と述べ、法曹人口の大幅増加へと舵を切った。具体的には、2010年頃には新司法試験の合格者数を年間3,000人とするを指し、このような措置により、おおむね2018年頃までには、実働法曹人口は5万人規模に達することを見込んでいる。さらには、「なお、実際に社会の様々な分野で活躍する法曹の数は社会の要請に基づいて市場原理によって決定されるものであり、新司法試験の合格者数を年間3,000人とすることは、あくまで「計画的にできるだけ早期に」達成すべき目標であって、上限を意味するものではないことに留意する必要がある<sup>3)</sup>」として、合格者年間3,000人が上限ではないことを明記した。

日本弁護士連合会も、「意見書」は、「司法制度を支える法曹の在り方」を取り上げ、法曹人口の大幅増加を軸として、裁判官、検察官、弁護士等の人的体制の充実と質的改革を提案するとともに、「国民の期待に応える司法制度」を取り上げ、制度面においても、国民に利用しやすくするという観点から、改革の方向といくつかの具体的提案を示している。その方向は、基本的に日弁連が求めていた「小さな司法から大きな司法へ」の要求に合致する<sup>4)</sup>と述べ、当時は原則として「意見書」に賛同の意を示していた。

ところが最近、弁護士会を中心として、司法試験年間合格者3,000人体制に対する見直しおよび反対意見が数多く表明されている。筆者の知る限りでも、中部弁護士会連合会<sup>5)</sup>、兵庫県弁護士会<sup>6)</sup>、埼玉弁護士会<sup>7)</sup>、仙台弁護士会<sup>8)</sup>、東北弁護士会連合会<sup>9)</sup>、千葉県弁護士会<sup>10)</sup>、第一東京弁護士会<sup>11)</sup>や武本夕香子弁護士<sup>12)</sup>、瀨瀬和義(こうけつ・かずよし)弁護士<sup>13)</sup>が反対意見を公表している。そして当初は2010年頃の合格者3,000人体制に賛成していた日弁連も、「法曹人口問題に関する緊急提言<sup>14)</sup>」を2008年7月18日に採択し、司法改革を推進する立場を堅持しつつも、「法曹人口問題について、「法科大学院を含む新たな法曹養成制度の整備の状況等を見定めながら、平成22年頃には司法試験の合格者数を年間3,000人程度とすることを目指す」という数値目標と、それに基づいて設定されている本年度の合格者数目安について、現時点における「新たな法曹養成制度の整備の状況等」に鑑み、目標数値自体にこだわることなく慎重な審議を求め、当面の法曹人口増員のペースダウンを求めるものである」と述べている。弁護士会や弁護士のみならず、計画の推進役であるはずの鳩山元法務大臣が、3,000人体制見直し論を表明したことは記憶に新しい。

司法試験合格者3,000人体制に対する主たる批判は、現在、弁護士に対する需要が現実に存在しておらず、やみくもに合格者を増やすと弁護士の過剰供給が生まれてしまう。そしてそれは、既

存の法律事務所が「イソ弁」(居候弁護士=勤務弁護士)として新人弁護士を受け入れることができなくなることにつながり、その結果、固定給なしで事務所の机(軒先)だけを借りる独立採算型の「ノキ弁」(軒先弁護士=事務所内独立採算弁護士)や新人でありながら即独立を迫られる「即独」弁護士、自宅を事務所として登録せざるを得ない「タク弁」、さらには、携帯一つで営業する「ケータイ弁」の増大を引き起こす。これらの弁護士は、先輩弁護士からOJT(オン・ザ・ジョブ・トレーニング)を受けることができないため、結果として弁護士の質の低下につながるというものである。

筆者は弁護士としての資格も活動経験もないため、最近の新人弁護士の実情については、文字を通してしか知らない。したがって、3,000人体制の妥当性についても想像に基づく抽象的な議論しかできない。ただし、筆者はすでに弁護士の数が飽和状態にあるドイツの新人弁護士の状況について詳述したゾルダン弁護士経営研究所 Soldan Institut für Anwaltmanagement の諸研究<sup>15)</sup>を読む機会があったため、この研究を紹介することにより、本稿が今後の弁護士人口論の一助となることを願うものである。

## 1. ドイツにおける弁護士および法律家全体の現状および変化

### 1.1. ドイツにおける弁護士数

ドイツの弁護士は1950年代から一貫して増加傾向にある。1950年には12,844人であった弁護士は、2000年には10万人を突破し、2008年1月1日の段階で146,910人となり、実に11.4倍となっている。弁護士数は1980年代より大幅な増加を開始し、1990年頃からは毎年4.7%の高い増加率を維持してきた。ただし、2007年、2008年はそれぞれ3.42%および2.86%となり増加率は少々鈍化している<sup>16)</sup>(表1、図1参照)。

日本弁護士連合会のウェブサイトによると、1950年の日弁連

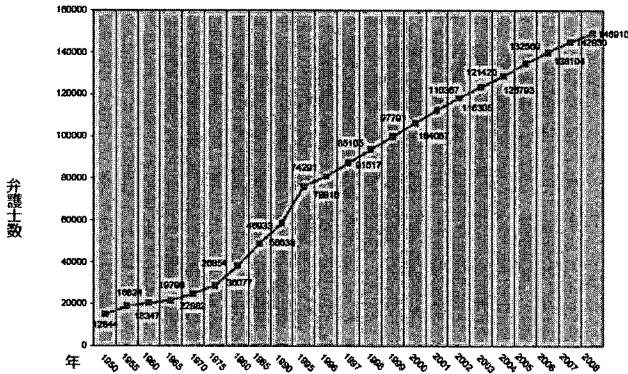
の会員数が5,827人で、2008年が25,041人となっているので<sup>17)</sup>(図2)、この間4.3倍となっている。日本とドイツを比較すると、確かに東ドイツとの再統一があったとはいえ、ドイツの弁護士増加率は格段に高いと言える。

〈表1〉1950-2008年までのドイツにおける認可弁護士数の推移

年	弁護士数	前年比での増加	
		絶対数	率 %
1950	12844		
1951	14151	1307	10.18
1952	14976	825	5.83
1953	15756	780	5.21
1954	16301	545	3.46
1955	16824	523	3.21
1956	17149	325	1.89
1957	17517	368	2.15
1958	17895	378	2.16
1959	18214	319	1.78
1960	18347	133	0.73
1961	18720	373	2.03
1962	19001	281	1.50
1963	19230	229	1.21
1964	19453	223	1.16
1965	19796	343	1.76
1966	20068	292	1.48
1967	20543	455	2.27
1968	21197	654	3.18
1969	22108	911	4.30
1970	22862	754	3.50
1971	23599	737	3.13
1972	24322	723	3.06
1973	25008	686	2.82
1974	25829	821	3.28
1975	26854	1025	3.97
1976	28708	1854	6.90
1977	31196	2488	8.67
1978	33517	2321	7.44
1979	35106	1591	4.75
1980	36077	969	2.76
1981	37314	1237	3.43
1982	39036	1722	4.61
1983	41489	2453	6.28
1984	44526	3037	7.32
1985	46933	2407	5.41
1986	48658	1725	3.68
1987	50247	1589	3.27
1988	51952	1705	3.39
1989	54108	2156	4.15
1990	56638	2530	4.68
1991	59455	2817	4.97
1992	64311	4856	8.17
1993	67130	2809	4.37
1994	70438	3318	4.94
1995	74291	3853	5.47
1996	78810	4519	6.08
1997	85105	6295	7.99
1998	91517	6412	7.53
1999	97791	6274	6.86
2000	104087	6276	6.42
2001	110387	6300	6.05
2002	116306	5938	5.38
2003	121420	5115	4.40
2004	126793	5373	4.43
2005	132599	5776	4.56
2006	138104	5502	4.18
2007	142830	4726	3.42
2008	148610	4080	2.86

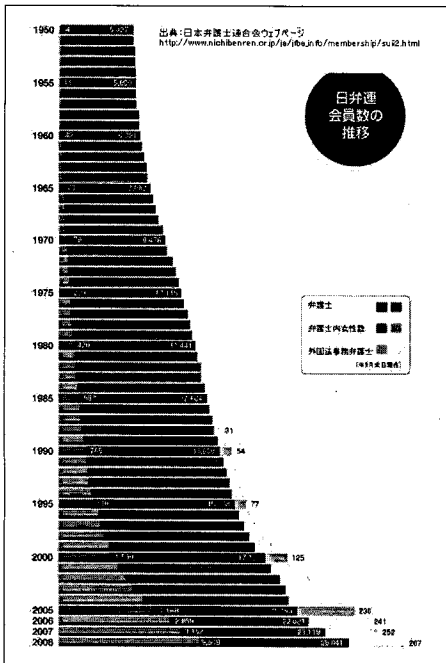
出典: ドイツ連邦弁護士協会ウェブサイト  
<http://www.brk.de/seiten/pdf/Statistiken/2008/gesamtst60.pdf>

〈図 1〉ドイツにおける認可弁護士数の推移



出典:ドイツ連邦弁護士連合会(BRAK)

〈図 2〉日弁連会員数の推移



弁護士数だけではなく、弁護士密度も日本に比べてドイツははるかに高い。ドイツ連邦統計局 Statistisches Bundesamt Deutschland によると、2007年12月31日現在のドイツにおける人口は82,217,800人である<sup>18)</sup>。それに対して、総務省統計局の人口推計月報によると、日本における2008年7月1日現在の確定総人口は、127,704,000人となっている<sup>19)</sup>。弁護士一人当

たりの人口を計算すると、ドイツでは559.6人となり、日本では、5099.7人となる。比較すると、ドイツにおける弁護士密度は、日本の約9.1倍であることがわかる。

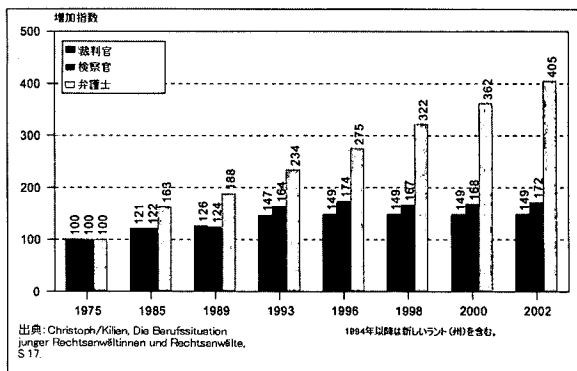
ドイツにおける法曹人口増加の背景には、ドイツの司法試験が競争試験ではなく、純粋な資格試験であることが指摘されている<sup>20)</sup>。法律家（完全資格法曹 Volljurist）になるためには、2回の国家試験に合格する必要があるが、その両方とも定員は存在しない。成績の絶対評価によらずに定員制のような参入規制をすることは、ドイツ基本法12条の職業選択の自由を侵害し、無効と解されている<sup>21)</sup>。よって、毎年法律家が大量に供給される構造になっているのである。

また、ドイツの法学部を卒業するためには、第一次国家試験に合格することが必要であるため、法学部生が増加すると、それに伴って完全資格法曹も増加する可能性が強い。しかも、理系の学部が多くは、実験設備の制約等の理由から入学者を制限しているのに対し、法学部には定員制限がないことから、ドイツ人の高学歴化によって増加した大学入学者の少なからぬ部分を法学部が引き受けることになり、結果として法律家人口が激増することになったのである<sup>22)</sup>。

さらに、ドイツの再統一も法律家の増加に影響を与えている。再統一により、90年代初めから司法、行政における法律家の需要が増え、弁護士に対する需要も増大した。1997年には前年比約8%の弁護士増加率を記録している<sup>23)</sup>。

このように法律家の数は増加したが、裁判官や検察官の数は弁護士ほど増えなかった。図3を見ていただくと明らかなように、裁判官・検察官ともに1993年まではある程度の伸びを示しているが（再統一需要のためと思われる）、それ以降はほぼ停滞状態にある。

〈図3〉1975年以降の裁判官・検察官・弁護士の増加指数



具体的には、1975年を指数100とすると、裁判官は1993年には指数147まで増加するが、その後はほとんど増加していない。検察官も同様で、1996年の指数174を最高として、以後は停滞または減少傾向にある。一貫して増えているのは弁護士だけであり、1975年の指数100に対して、2002年には指数405となっている。さらには、行政においても法律家の需要は後退している。したがって、増加した法学部卒業生の受け皿となることができたのは弁護士のみであった。その結果必然的に弁護士間の競争は激しくなり、弁護士業界は飽和状態に達していると言えるであろう<sup>24)</sup>。

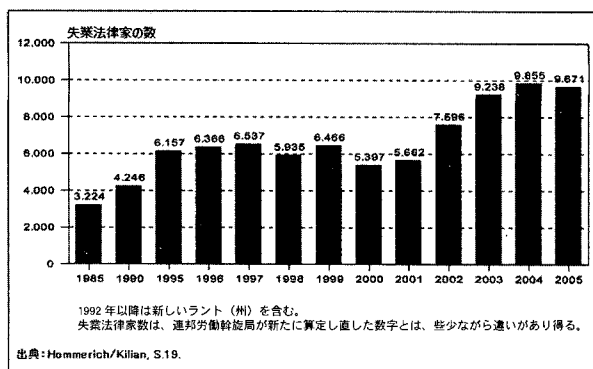
## 1.2. 法律家の失業者数

法律家の供給過剰により、法律家の失業も普通のこととなっている。連邦労働斡旋局 Bundesagentur für Arbeit の調査によると(図4)、失業者であると申告した法律家の数は、2000年から2004年まで急激に増加している。

ただし、別の資料によると2005年から2007年にかけては減少傾向にあり、2007年には2004年と比べて約40%法律家の失業者が減っている(表2)。いずれにせよ、5千人から1万人という失業

法律家の数は決して少ないものとは言えない。2004年には9,639人が第二次国家試験に合格し<sup>25)</sup>、法律家（完全資格法曹）となっているが、同年にはそれとほぼ同数の9,855人が失業届を出している。

〈図4〉 公式に失業申請をした法律家の数の推移



〈表2〉 2001年～2007年までの法律家の失業者数の推移（各年7月15日時点）

年	失業法律家の数	変化率%
2001	6,001	
2002	7,545	25.7
2003	9,000	19.3
2004	9,436	4.8
2005	8,787	-6.9
2006	6,521	-25.8
2007	5,593	-14.2

2005年1月1日のハルトツIV法 Hartz IV-Gesetzの施行以降、認可された69の地方自治体が地方労働総局の関与なしに、自らの地区の長期失業者を担当することになった。これらの自治体が報告したデータには問題があったため、ここではそれらの自治体を除いた郡 Landkreiseからのデータのみが使用されている。

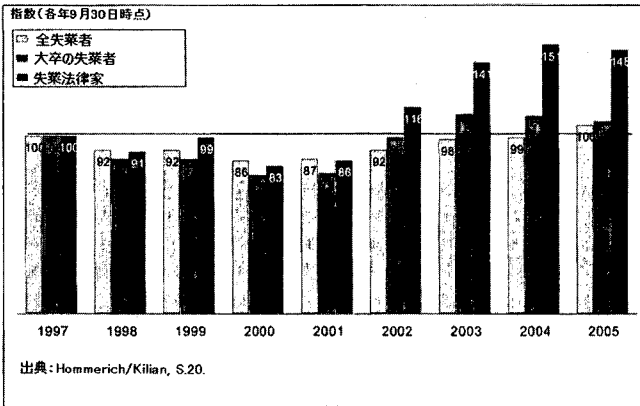
出典: Hommerich/Kilian/Dreske, S.132.

失業法律家を全失業者および大学卒の失業者と比較してみても、図5に示されるように、法律家の失業指数が圧倒的に高いことがわかる。1997年の失業者数をそれぞれ100とすると、2004年には法律家の失業者が51%も増加しているのに対し、大学卒の失業者の増加は11%のみであり、全失業者は1%減となっている。

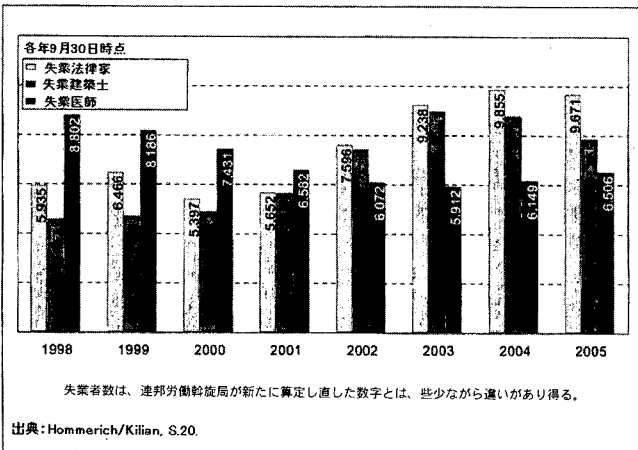


他の自由業者と比べても法律家の失業者は多い。図6は、法律家と建築士および医師との失業者数の比較を示しているが、医師の失業者数が減少傾向にあるのに対して、2002年度以降、法律家の失業者数が最も多くなっている。

〈図5〉失業者数の推移（指数）



〈図6〉失業者数の推移—法律家、建築士、医師



ここで心に留めておかななくてはいけないのが、公式の労働市場統計に現れた数がすべてではないということである。活動を行っていない法律家のすべてが失業申告をしているわけではない。経歴に傷がつくことを恐れて申告しない法律家も多い。そして、失業法律家の暗数を正確に見積もることは困難である<sup>26)</sup>。ただ少なくとも、ここに挙げられた数以上の失業法律家が存在することだけは確実である。

### 1.3. 弁護士全般の収入状況

弁護士の収入状況はどうなっているのであろうか。それを知るためには、売上税の課税対象（年間売上額 16,617 ユーロ超、2004 年以降は 17,500 ユーロ超）となっている全弁護士事務所の売上げを合算し、それを弁護士総数で割ればよい。そうすれば弁護士一人当たりのおおよその収入が明らかになる。

1997 年から 2005 年までの課税対象となる事務所の売上げ（税引き前）の推移を示したのが表 3 である。ご覧の通り、公証人付きの弁護士事務所においても、公証人なしの弁護士事務所においても、さらにその他の法的助言においてもほぼ一貫して増加傾向にある。一見すると毎年弁護士の収入は増えているかのように錯覚してしまうが、総弁護士数で割るとそうではないことが明らかになる。

1994 年から 2005 年までの弁護士一人当たりの平均収入額を示しているのが表 4 である。1994 年から 2004 年まで、平均収入額は一貫して明らかに減少している。1994 年を指数 100 とすると 2004 年には指数 80.5 まで約 20% も下がっている。

(表 3) 1997 年から 2005 年までの課税対象となる事務所の売上げ(税引き前)の推移 (単位 1,000 ユーロ)

年	公証人付きの 弁護士事務所	変化率 %	公証人なしの 弁護士事務所	変化率 %	その他の 法的助言	変化率 %
1997	2.002.123	0,9	7.372.824	2,9	463.158	6,4
1998	2.045.617	2,2	7.774.570	5,4	514.261	11,0
1999	2.116.012	3,4	7.932.928	2,0	538.757	4,8
2000	2.264.388	7,0	8.080.247	1,9	616.011	14,3
2001	2.345.373	3,6	8.578.481	6,2	722.876	17,3
2002	2.410.008	2,8	8.870.273	3,4	685.587	-5,2
2003	2.487.277	3,2	9.036.221	1,9	708.582	3,4
2004	2.471.415	-0,6	9.396.779	4,0	746.044	5,3
2005	2.606.786	5,5	10.182.913	8,4	794.695	6,5

出典: Hommerich/Kilian/Dreske, S.101.

(表 4) 1994 年から 2005 年までの弁護士一人当たりの平均売上げ

年	弁護士一人当たりの売上げ(ユーロ)	変化率 %	指数(基準年1994年)
1994	116.311		100
1996	116.121	-0,2	99,8
1997	110.157	-5,1	94,7
1998	107.305	-2,6	92,3
1999	102.759	-4,3	88,3
2000	99.404	-3,3	85,5
2001	98.978	-0,4	85,1
2002	96.990	-2,0	83,4
2003	94.906	-2,1	81,6
2004	93.603	-1,4	80,5
2005	96.476	3,1	82,9

出典: Hommerich/Kilian/Dreske, S.102.

気を付けなければいけないのは、この計算方法では課税対象以下の売上げしか上げていない事務所の売上額は、合算額に含まれていないことである。その結果、弁護士一人当たりの平均収入額は実際より下がることになる。また、企業や団体により雇用されて働く組織内弁護士 Syndikusanwalt は、給与により生活し、基本的に個人的な弁護士活動による報酬を得ることはないのであるが(企業・団体外での個人としての弁護士活動は認められている)、このような弁護士も全弁護士数に算入されるため、一人当たりの平均収入額は下方に歪められることになる。

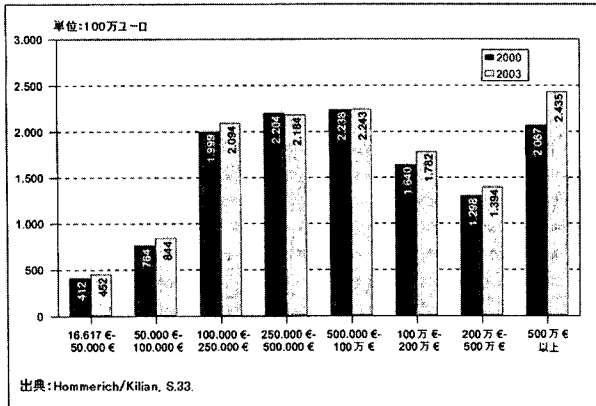
さらには、弁護士業界内での構造的変化が平均収入額に変化を及ぼすこともある。たとえば、収入の低いパートタイムの弁護士が増加すれば、一人当たりの平均収入額は減少するであろうし、高い収入を誇る専門弁護士が増加すれば、一人当たりの平均収入額は増加することになる<sup>27)</sup>。

このような限界はあるものの、弁護士一人当たりの平均収入額が減少傾向にあることは明言できると思われる。

売上高の規模により弁護士事務所をクラス分けし、それぞれの総売上高を示したのが図7である。この図から読み取れるのは、売上高25万ユーロまでの小規模事務所では、2000年と2003年を比較するとわずかながら総売上高が増加しているのに対して、売上高25万ユーロから100万ユーロの中規模事務所の総売上高は減少もしくは停滞しており、売上高100万ユーロ以上の事務所ではかなり増加していることである。とりわけ、売上高500万ユーロ以上の大規模事務所の増加が目立っている。

ドイツにおいても事務所の大規模化が急速に進んでいるものと推測できる。

〈図7〉 弁護士事務所規模別の売上高



## 2. 新人弁護士の就業状況

これまでは弁護士および法律家全体についての考察を行ってきたが、以降は新しく弁護士認可を受け、登録した新人弁護士の就業状況について見ていくことにする。飽和状態にあるといわれるドイツの弁護士業界において新人弁護士はいかなる状況にあるのであろうか。

それを示してくれるのがゾルダン弁護士経営研究所の調査である。当研究所は、2003年に各単位弁護士会に弁護士登録した8,629人の中から各単位弁護士会の規模に応じてそのうちの30%を無作為抽出した。そして、2004年8月と2005年1月の間に無作為抽出した2,588人の弁護士にアンケートを送り、合計593名から回答を得た。回収率は25.9%であった<sup>28)</sup>。

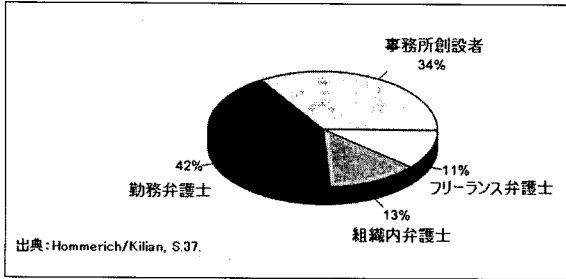
### 2.1. 新人弁護士の一般的特徴

#### 2.1.1. 新人弁護士の就業形態

日本の新人弁護士は通常、勤務弁護士（イソ弁）の形で先輩弁護士の事務所に入るが、ドイツの新人弁護士の就業形態は多様である。アンケート調査によると、新人弁護士の約3分の1（34%）は独立して自らの弁護士事務所<sup>29)</sup>を設立する道を選ぶ。42%は勤務弁護士からキャリアを始める。11%はまずフリーランス弁護士 *freie Mitarbeiter*<sup>30)</sup>として働き、13%は企業や団体の組織内弁護士となる（図8）<sup>31)</sup>。フリーランス弁護士とは、原則として弁護士事務所において、被雇用者としてではなく事業主として、雇用者（ボス弁）の指示に服さず独立して弁護士活動を行う弁護士のことを意味する。彼らは時間的にも、場所的にも縛られずに自由に仕事を行うことができるが、社会保険費などを事務所が負担することはない。（しかし、実際には大抵の場合、勤務弁護士のように雇用者の指示に従い、事務所に統合されているようである。）このように見ると、ドイツでは新人弁護士の42%がイソ弁

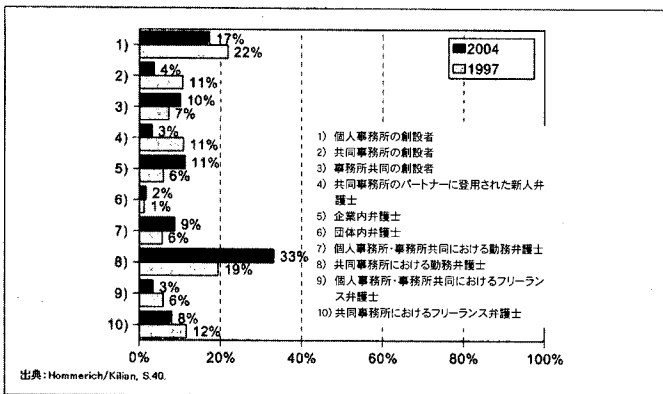
で、11%が自由契約のイン弁、34%が即独であるといえる。

〈図8〉 弁護士の就業形態

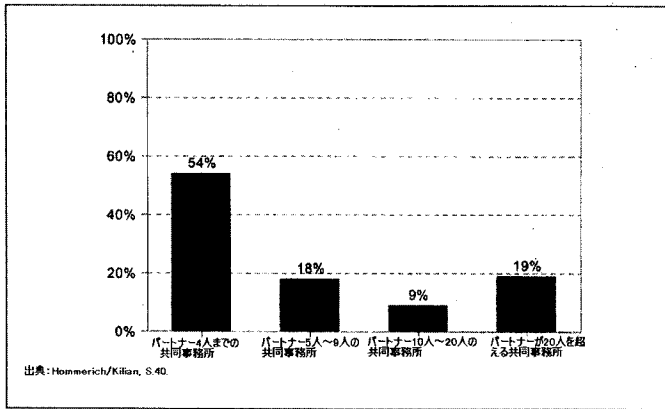


新人弁護士により詳しい就業形態を1997年と2004年で比較したのが図9である。著しく増加しているのが共同事務所<sup>32)</sup>の勤務弁護士である。その割合は19% (1997年) から33% (2004年) に増加している。新人弁護士内での最大勢力が彼らである。この変化の背景にあるのは、比較的規模の大きな共同事務所の増加であると考えられる (図10)<sup>33)</sup>。

〈図9〉 新人弁護士の就業形態 1997年と2004年の比較



〔図 10〕 勤務弁護士の割合（共同事務所の規模別）



### 2. 1. 2. 法律国家試験（司法試験）の成績

二回の国家試験の平均点<sup>34)</sup>は、弁護士の形態により大きく異なっている（表5）。

〔表 5〕 弁護士類型別の国家試験の成績

弁護士類型	第一次国家試験の平均成績	第二次国家試験の平均成績	二重優秀成績
個人弁護士	3,3	3,5	3%
共同事務所の創設者	3,3	3,4	10%
共同事務所のパートナーに雇用された新人弁護士	3	3	11%
共同事務所の勤務弁護士	2,3	2,5	25%
個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	3,1	3,2	8%
組織内弁護士	3,2	3	5%
共同事務所のフリーランス弁護士	3	3	13%
個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	3,3	3,4	0%

出典：Hommerich/Kilian, S.43

※点数が小さい方が優秀

p<=0,05

この表から明らかなのは、共同事務所の勤務弁護士の成績がきわめて良いということである。彼らは第一次国家試験では平均2.3点、第二次国家試験では、平均2.5点を取っている。

表には記載されていないが、共同事務所の規模で比べてみると、パートナー Sozius の数が10人以内の共同事務所の勤務弁護士の平均点は、第一次および第二次国家試験とも2.8点である。パートナーの数が10人を超える共同事務所の勤務弁護士の平均点は、第一次国家試験が1.6点、第二次国家試験が2.0点となっており、はるかに良い。パートナーの数が10人以内の共同事務所のフリーランス弁護士の平均点は、両国家試験とも3.2点でかなり劣るが、パートナーの数が10人を超える共同事務所のフリーランス弁護士の平均点は、両国家試験ともに平均点は1.8点であり、きわめて優れている。勤務弁護士にしてもフリーランス弁護士にしても、大規模共同事務所に成績優秀者が集まっていることがわかる。

さらに表5から読み取れることは、共同事務所および個人事務所の創設者の成績が共同事務所の勤務弁護士よりも明らかに悪いということである。また、共同事務所のフリーランス弁護士の成績の方が、個人事務所や事務所共同のフリーランス弁護士の成績よりも良いのが目立つ<sup>35)</sup>。

また国家試験で最優秀、秀、優の成績を取った者を優秀成績 Prädikatsnote と呼び、二回の国家試験において両方とも優秀成績を取ることを二重優秀成績 Doppelprädikat と言う。この調査の結果では、12%の弁護士が二重優秀成績で国家試験に合格していた。この二重優秀成績合格者の割合も就業形態によって異なっている。

共同事務所の勤務弁護士の25%が二重優秀成績を取っているのに対して、個人事務所および事務所共同に勤務する弁護士<sup>36)</sup>は、その割合が8%に過ぎなかった。また、フリーランス弁護士に関しても、共同事務所で働く者の中においては二重優秀成績で合格



した者が13%もいるのに対して、個人事務所および事務所共同のフリーランス弁護士でその成績を取った者の割合は0%となっている。同様に共同事務所のパートナーに登用された新人弁護士の11%、そして共同事務所を創設した弁護士の10%が二重優秀成績を獲得しているのに対し、個人事務所を立ち上げた個人弁護士は3%のみしかその成績を取っていない。

これらの結果から明らかになることは、共同事務所に勤務する新人弁護士の方が、個人事務所や事務所共同で働く同僚よりも成績に限定してではあるが、有能であり、同様に共同事務所の創設者の方が、個人事務所の創設者よりも有能であるということである<sup>37)</sup>。

また、共同事務所それも大規模な共同事務所は優秀な人材を容易に確保することが可能であり、今後ますます規模を拡大していくことが予想される。

### 2. 1. 3. 成績以外の諸能力の獲得

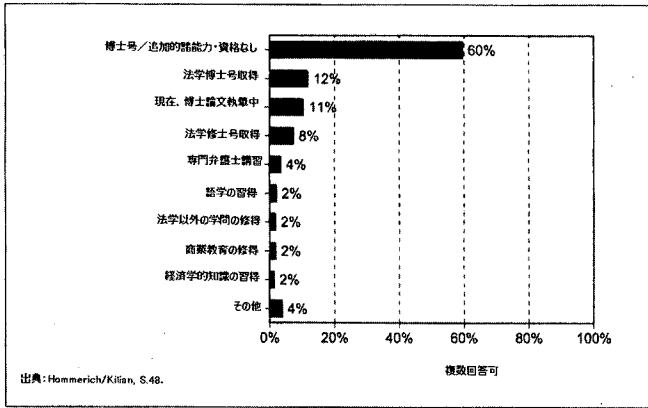
競争が激化する中で弁護士たちは、自らの価値を高めるために、成績以外でも様々な能力を獲得することが求められているのではないだろうか。

ドイツの新人弁護士がどのような追加的な能力や資格を獲得しているのかを示しているのが図11である。

それを見ると、60%の新人弁護士は追加的な能力・資格を獲得していないが、12%の新人弁護士はアンケートを受けた時点で法学博士号 Dr. jur. を取得していた。また11%の者は博士論文を執筆中であった。法学修士号 LL.M. を取得している者も8%いる。

その他にも専門弁護士講習を受けている者が4%、外国語の知識の習得、法学以外の学問の修得、商業教育の修得、経済学的知識の習得を挙げているのがそれぞれ2%であった<sup>38)</sup>。

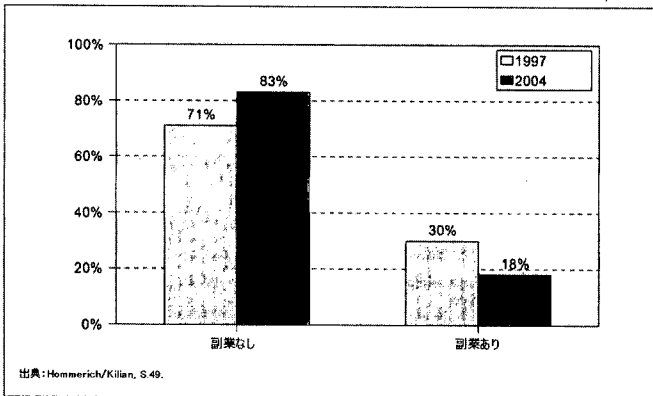
〔図 11〕 博士号および弁護士職にとって有用なその他の追加的諸能力・資格



#### 2.1.4. 新人弁護士の副業

弁護士にとって厳しい状況の中、新人弁護士たちは弁護士活動のみで十分に生活することができるのであろうか。そのことを知る手がかりとなるのが、弁護士の副業率を示した図 12 である。

〔図 12〕 弁護士の副業率（組織内弁護士を除く）



それによると、2004年の段階で18%の新人弁護士が副業を行っていると回答している。18%の副業率は高いとも言えるが、この数値は約3分の1が副業を行っていた1997年に比べてかなりの減少を示している。

弁護士の就業形態による副業率の違いを示しているのが、表6である。

〈表6〉 弁護士類型別の副業率

副業		
弁護士類型	副業を行っている	副業を行っていない
個人弁護士	32%	68%
共同事務所の創設者	15%	85%
共同事務所のパートナーに登用された新人弁護士	6%	94%
共同事務所の勤務弁護士	7%	93%
個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	16%	84%
共同事務所のフリーランス弁護士	11%	89%
個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	37%	63%

出典：Hommerich/Kilian, S.50

p<=0.05

一見してわかることは、個人弁護士および個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士の副業率がそれぞれ32%、37%と高いことである。それに対して、共同事務所の創設者は15%であり、共同事務所のパートナーに登用された新人弁護士にいたっては6%でしかない。

フリーランス弁護士間でも顕著な差が見られた。共同事務所のフリーランス弁護士の副業率が11%であるのに対して、先程述べたように、個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士の副業率は37%と約3倍以上である。

勤務弁護士間にも差異がある。共同事務所に勤務する弁護士の副業率が7%なのに対して、個人事務所・事務所共同に勤務する弁護士では16%と約2倍以上となっている。

全般的に見て、共同事務所に比べて個人事務所、事務所共同における副業率が高い。

副業の動機または理由を示しているのが図 13 である。これは複数回答可での結果ではあるが、52%の新人弁護士が生活のために副業を行っていると回答している。表には載っていないが、個人事務所・事務所共同の創設者たちについては、62%もの者が生活のためと答えており、この率は他のどの就業形態よりも高い。31%の新人弁護士は個人的興味関心や趣味が理由であると回答し、14%は資格や能力を付けるために他の場所で活動していると答えている。4%は博士号取得のため、別の4%は弁護士職に就く以前から当該活動を行っていたと回答している。

〈図 13〉 副業の動機・理由

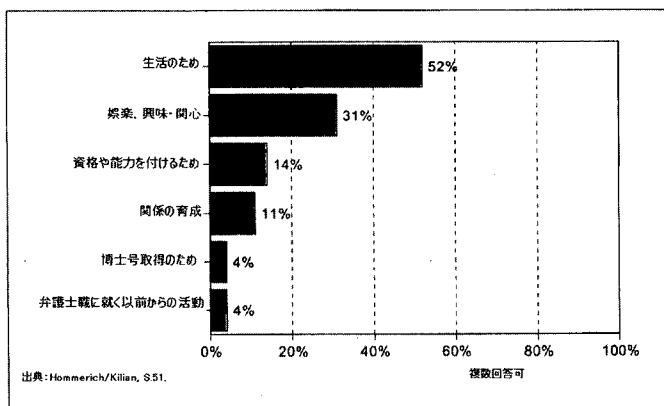
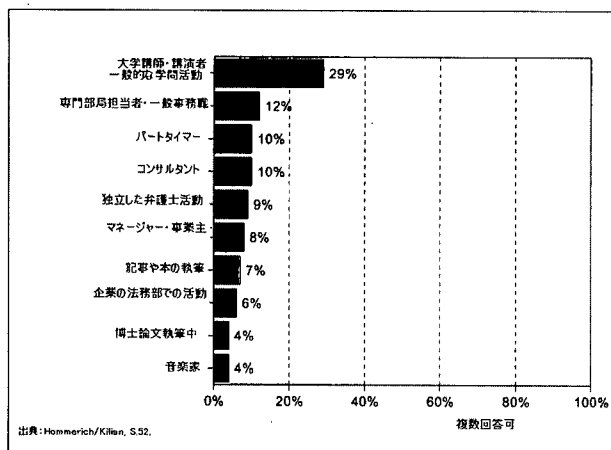


図 14 は副業の内訳を示している。副業を行っている弁護士の29%は、大学講師や講演者として活動したり、または一般的な学問活動を行ったりしている。12%は専門部局担当者や一般事務職として、10%はパートタイマーとして、10%はコンサルタントとして働いている。9%は独立した弁護士活動 selbständige

Anwaltstätigkeit を営んでいる。これは企業等に雇用されている組織内弁護士が、雇用関係とは離れて別に、独立した弁護士としての立場で弁護士活動を行うことを意味している。8%は、マネージャーや事業主として働いている。7%は記事や書籍の執筆者として、6%は企業の法務部において活動している。4%は博士論文執筆中であり、4%は自らを音楽家と称している<sup>39)</sup>。

〈図 14〉 副業の内訳



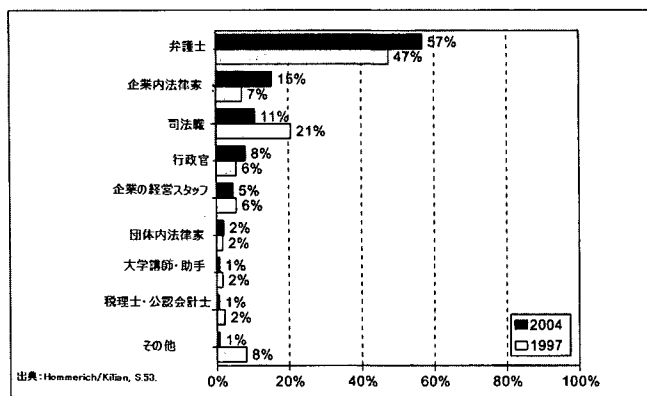
個人事務所を営む個人弁護士や個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士を筆頭に副業率は高く、また半数以上が生活のためにと回答していることから見ると、まだ固定したクライアントがない新人弁護士（とりわけ、事務所の創設者）は、食べていくために副業という道も考えざるを得ない立場に置かれていると思われる。副業は学問的なものが多いが、事務職やパートタイムなどに従事する者も多く、あまり仕事を選べる立場にはない者も少なくないと推測される。

### 2.1.5: 希望する法律職とその実現

新人弁護士は、当初から弁護士職を目指していたのであろうか。それとも、別の法律職を目指しながら、果たせなかった結果として弁護士になったのであろうか。また、最終的に自らの希望はかなったのであろうか。

図 15 が示しているのは、1997 年および 2004 年において、新人弁護士たちが法律専門教育修了時点においてどのような法律職を第一希望としていたかである。

〈図 15〉 法律専門教育修了時点における希望職 1997 年 / 2004 年



2004 年では 57% の新人弁護士が弁護士職を第一希望としていた。この数値は 1997 年と比べて 10 ポイントも高くなっている。それに対して、司法職 Justizdienst (裁判官・検察官) を第一希望としていた者は 21% から 11% に減少している。その理由として考えられるのは、最近では彼らが司法職に就く機会が少ないことを早いうちに予見していたことだと思われる。企業内法律家 Unternehmenjurist も倍以上に増えている。

このように弁護士を第一希望に考える者は増えてはいるが、

43%の新人弁護士が当初は弁護士を希望していなかったことを心に留めておく必要がある。

弁護士の就業形態によっても弁護士を最初から希望していたかどうかに関して差異が生じている。

表7が示すところに依ると、共同事務所の勤務弁護士・フリーランス弁護士は最初から弁護士職を目指していた割合が高いのに対して、個人事務所の創設者（個人弁護士）や共同事務所の創設者のその割合は比較的低い。また、個人事務所・事務所共同の勤務弁護士やフリーランス弁護士は、弁護士職を当初の目標としていた割合がそれぞれ53%および35%と低い。組織内弁護士の割合がきわめて低い（17%）が、それは彼らが当初から企業内法律家を目指していたためだと思われる<sup>40)</sup>。

〈表7〉 弁護士類型別 法律専門教育修了時点における希望職

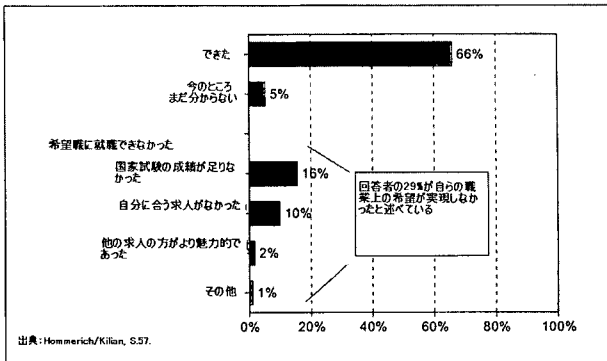
	個人 弁護士	共同 事務所 創設者	共同事務所の パートナーに 属する個人 弁護士	共同 事務所の 勤務 弁護士	個人事務所 事務所共同の 勤務弁護士	組織内 弁護士	共同 事務所の フリーラン ス弁護士	個人事務所 事務所共同の フリーラン ス弁護士
弁護士	58%	62%	61%	70%	53%	17%	72%	35%
企業内法律家	15%	14%	11%	8%	12%	48%	2%	25%
司法職	9%	14%	6%	14%	14%	11%	11%	10%
行政官	9%	5%	17%	5%	12%	8%	11%	5%
企業の経営 スタッフ	6%	5%	6%	2%	4%	9%	2%	5%
団体内法律家	1%	0%	0%	1%	4%	4%	0%	20%
その他	1%	1%	0%	4%	2%	3%	2%	0%

出典: Hommerich/Kilian, S.55.

p<=0,05

さて、新人弁護士に対しては、実際に就業に関する希望が成就したか否かについてのアンケートもなされている（図16）。

〈図 16〉 希望職に就職できたか



その結果を見ると、新人弁護士の3分の2は当初の希望が実現したと回答しているが、29%は実現しなかったと答えている。希望が実現しなかった理由として16%もの新人弁護士が国家試験の成績が十分ではなかったことを挙げているところを見ると、ドイツにおいては国家試験の成績が就職にとってきわめて大きな意味をもっていることがわかる。

就業形態別に希望が実現したかどうかを見てみると（表8）、共同事務所のパートナーに登用された新人弁護士や共同事務所の創設者、さらに共同事務所のフリーランス弁護士は、きわめて高い希望実現率を示しており、次いで共同事務所の勤務弁護士および組織内弁護士も高い割合で自らの希望を実現している。それに対して、個人事務所・事務所共同の勤務弁護士、個人弁護士（個人事務所の創設者）の希望実現率はやや低く、個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士にいたっては希望実現率45%ときわめて低くなっている<sup>41)</sup>。



〈表 8〉 希望職に就職できたか—弁護士類型別

	個人 弁護士	共同 事務所 創設者	共同事務所 のパートナー に雇用された 新人弁護士	共同 事務所の 功修 弁護士	個人事務所 事務所共同 功修弁護士	経歴内 弁護士	共同 事務所の フリーラン ス弁護士	個人事務所 事務所共同 のフリーラン ス弁護士
就職できた	58%	75%	78%	71%	61%	71%	75%	45%
今のところまだ分 からない	8%	0%	0%	6%	0%	4%	9%	5%
職業上 の希望が 実現しな かった	国家試験の 成績が 足りなかった	22%	20%	11%	13%	22%	11%	10%
	自分に合う求人 がなかった	10%	5%	8%	7%	16%	7%	40%
	その他	3%	0%	6%	3%	2%	8%	0%

出典：Hommerich/Kilian, S.38.

p<=0.05

## 2.2. 新人の勤務弁護士およびフリーランス弁護士の就業状況

### 2.2.1. 独立しない理由

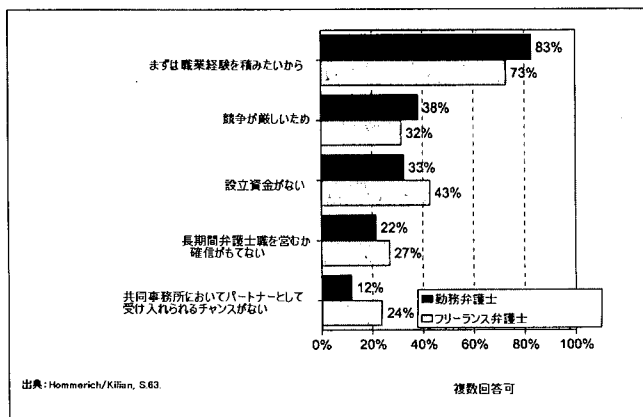
2.1.1.でも述べたが、新人弁護士の42%は勤務弁護士として、11%はフリーランス弁護士として弁護士活動を始める。合計53%は事務所を自ら創設することなく、キャリアをスタートするわけである。また、すでに述べたが、法律家人口が激増する中で、弁護士職はその増加分の受け皿となっており、結果として弁護士の供給過剰そして競争激化が生じている。このような状況は新人弁護士の働き方、就業形態の選択に影響を及ぼしているであろうか。

図17は新人の勤務弁護士とフリーランス弁護士に対して、なぜ自らの法律事務所を開業したり、パートナーとして共同事務所に参加したりしなかったのか、その理由を尋ねた結果を示している。

勤務弁護士の22%およびフリーランス弁護士の27%が、「長期間弁護士職を営むかどうか確信がもてない」と回答している。この数値は1997年には約16%であった。7年の間にかなり上昇している。最終的な職業選択をなすことに対するためらいが明らかに広がっている。ますます多くの新人法律家は、厳しい状況や

他の道が閉ざされていることから、まずは弁護士職を営まざるを得ない状況に自らが置かれていると感じているのである。このような状況の下、勤務弁護士の83%、フリーランス弁護士の73%が、「まずは職業経験を積みたいから」と回答しているのもうなずける。勤務弁護士の38%とフリーランス弁護士の32%が、「競争が厳しいため」と回答しているが、彼らは激化する競争状況において、法律事務所を構えるというリスクを取りたくないであろう。

〈図 17〉 自らの法律事務所を開業しない、または、パートナーとして共同事務所に参加しない理由



法律事務所設立やパートナーへの参加に否定的な決定を下した理由について、二回の国家試験の成績別に表にしてみると(表9)、以下のことが明らかになる。

それぞれの国家試験を優秀(最優秀、秀、優)で合格した勤務弁護士およびフリーランスの弁護士は、成績の芳しくない同僚と比べて、長期間弁護士職に留まることについてより強い確信をもっている。また、「競争が厳しいため」という項目を見ると明

らかなように、成績が劣る新人弁護士は、成績が良い同僚に比べて、事務所を設立した際に晒されるであろう弁護士業界内の競争に対してより強い恐れを抱いている。さらに、可で合格した弁護士の40%以上は「設立資金がない」と回答しているが、優秀合格者は設立資金に関しての心配もかなり少ない。すなわち、成績の芳しくない弁護士は、成績優秀者に比べて、資金に関するリスクも含めて、事務所設立に纏わるリスクをより強調しているのである。

(表 9) 自らの法律事務所を開業しない、または、パートナーとして共同事務所に参加しない理由—二回の国家試験の成績別

	第一次国家試験の成績			第二次国家試験の成績		
	優秀	良	可	優秀	良	可
職業経験を積みたい	83%	81%	78%	82%	79%	83%
厳しい競争状況	33%	35%	46%	34%	34%	45%
設立資金がない	28%	34%	45%	32%	31%	44%
長期間弁護士職を営むか確信がもてない	16%	24%	28%	14%	27%	23%
共同事務所にパートナーとして受け入れられるチャンスがない	14%	15%	13%	14%	14%	15%

出典: Hommerich/Kilian, S.64.

複数回答可

さらに、上記の法律事務所設立に後ろ向きである理由と弁護士職が第一希望であったか否かを組み合わせて表にしたのが表 10 である。

〈表 10〉 自らの法律事務所で開業しない、または、パートナーとして共同事務所に参加しない理由—弁護士が第一希望の職業であったかどうか

	弁護士が第一希望の職業であった	弁護士は第一希望の職業ではなかった
まずは職業経験を積みたい	85%	73%
競争が厳しいため	35%	42%
設立資金がない	36%	33%
長期間弁護士職を営むか確信がもてない	12%	44%
共同事務所においてパートナーとして受け入れられるチャンスがない	15%	14%

出典: Hommerich/Kilian, S.65.

複数回答可

法律専門教育修了時点で弁護士職を第一希望にしていなかった勤務弁護士およびフリーランス弁護士グループの44%は、「弁護士職を長期間営むかどうか確信がもてない」と回答したのに対して、弁護士職を第一希望にした者は、12%のみが「確信がもてない」と答えている。この数字は1997年の調査では、弁護士職第一希望者で5%、第一希望者以外が12%と今回の調査と比べてはるかに低いものであった。すなわち、最終的な職業選択へ確信をもてない者の割合が明らかに増加したのである。

この結果は、ますます多くの新人弁護士が、状況の厳しさや他に進むべき道がないといった理由から弁護士職に参入するようになったという説を裏付けるものである<sup>42)</sup>。

## 2. 2. 2. フルタイムの勤務弁護士およびフリーランス弁護士の経済状況

フルタイムの新人勤務弁護士・フリーランス弁護士の年間平均総収入は43,395ユーロ（約520万円（1ユーロ=120円で計算；以下同様）である<sup>43)</sup>。勤務弁護士の年間平均総収入は、46,000ユーロ（552万円）に対し、フリーランス弁護士は、32,000ユーロ（384万円）である。

他の業種の大卒初任年給と比べても、新任弁護士の給与は比較的良いと言える。2004年の他業種の年間総収入を調べると、尋ねられた企業の70%が、以下の帯域の額を挙げている。

銀行業：34,000ユーロ（408万円）～37,000ユーロ（444万円）  
（最高額38,000ユーロ（456万円））

商業：31,000ユーロ（372万円）～34,000ユーロ（408万円）  
（最高額45,000ユーロ（540万円））

メディア業：34,000ユーロ（408万円）～36,000ユーロ（432万円）  
（最高額45,000ユーロ（540万円））

企業コンサルタント業：36,000ユーロ（432万円）～38,000ユーロ（456万円）  
（最高額45,000ユーロ（540万円））

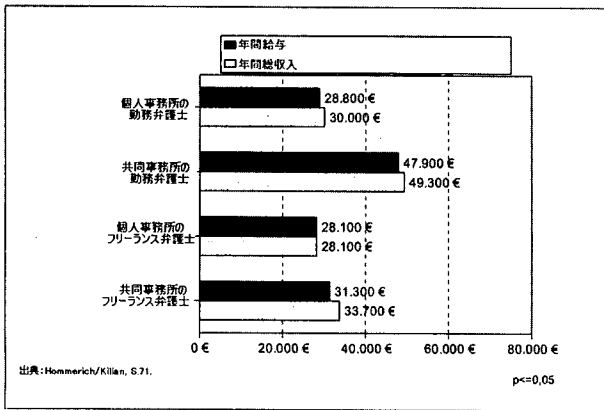
保険業：34,000ユーロ（408万円）～36,000ユーロ（432万円）  
（最高額37,000ユーロ（444万円））

公認会計士：31,000ユーロ（372万円）～33,000ユーロ（396万円）  
（最高値35,000ユーロ（420万円））

新人弁護士の収入は、就業形態により大きく違っている。それを示しているのが図18である。

一見して明らかのように、共同事務所のフルタイム勤務弁護士が年間平均総収入49,300ユーロ（約592万円）と最も多く稼いでいる。同じ勤務弁護士でも個人事務所の同僚の平均年収は30,000ユーロ（360万円）と約20,000ユーロも低くなっている。フリーランス弁護士に関しては、共同事務所で働いている者の年間平均総収入が33,700ユーロ（約404万円）、個人事務所は28,100ユーロ（約337万円）である。共同事務所の勤務弁護士を除いたこれら三つのグループの平均収入は、上記の諸業種の平均収入を下回っている。

〈図 18〉 就業形態・事務所形態別の年間平均総収入



勤務弁護士およびフリーランス弁護士の収入をより詳しく分析するために、収入額を1万ユーロ毎に区切った表が表 11 である。

〈表 11〉 フルタイムで働く弁護士の年間平均総収入—就業形態および事務所形態別

	個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	共同事務所の勤務弁護士	個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	共同事務所のフリーランス弁護士
2万ユーロ未満	16%	5%	20%	7%
2万ユーロ以上 3万ユーロ未満	35%	12%	27%	33%
3万ユーロ以上 4万ユーロ未満	27%	29%	40%	33%
4万ユーロ以上 5万ユーロ未満	19%	16%	7%	13%
5万ユーロ以上	3%	38%	7%	13%

出典: Hommerich/Kilian, S.72. p<=0,05

それを見ると、年収4万ユーロ（480万円）以上稼ぐ共同事務所の勤務弁護士およびフリーランス弁護士のパーセンテージがきわめて高いことが明らかである。共同事務所の勤務弁護士の半数以上である54%が、年間平均総収入4万ユーロ以上を獲得して

いる。さらに、38%が5万ユーロ（600万円）以上を得ている。

反対に年間2万ユーロ（240万円）未滿しか稼いでいない新人弁護士割合は、個人事務所・事務所共同の勤務弁護士またはフリーランス弁護士において、それぞれ16%および20%と高い。共同事務所では、勤務弁護士もフリーランス弁護士も、その割合はずっと低い。

表11から新人弁護士の間きわめて大きな貧富の差が存在することが明らかになったが、今後、弁護士業界が勤務弁護士やフリーランス弁護士に十分な収入を提供していくことができるのか、それとも「低賃金労働」が弁護士職でも増えていくのか注視していかななくてはならない<sup>44)</sup>。

それでは、勤務弁護士・フリーランス弁護士の収入を決定している要因は何であろうか。要因としては、個人関連要因と市場関連要因が考えられるが、まずは個人関連要因について見ていくことにする（表12）。

法律国家試験の成績や博士号取得などは、専門能力を示す指標と考えられており、これらの能力が高くなればなるほど平均総収入ははっきりと上昇している。

表を見れば明らかなように、国家試験を優秀で合格した勤務弁護士・フリーランス弁護士は、就業形態にかかわらず、多くの場合により高い収入を得ている。例えば、共同事務所の勤務弁護士で第一次国家試験を優秀で合格した新人弁護士は、66,100ユーロ（約793万円）、同じく第二次国家試験を優秀で合格した新人弁護士は、66,900ユーロ（約803万円）の年収をもらっている。さらに、両国家試験で優秀を取った二重優秀成績合格者は、最高額である71,000ユーロ（852万円）を得ている。

博士号の取得も同様に収入を増やす要因となっている。法学修士号LL.Mも確かに収入を押し上げる要因とはなっていないが、

国家試験の成績や博士号取得ほどの影響は有していない。

(表 12) 勤務弁護士およびフリーランス弁護士の年間平均総収入—個人的要因別

	個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	共同事務所の勤務弁護士	個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	共同事務所のフリーランス弁護士
第一次国家試験 優秀成績 優秀成績以外	32.500 € 29.600 €	66.100 € 37.200 €	24.000 € 28.400 €	34.000 € 33.600 €
第二次国家試験 優秀成績 優秀成績以外	26.100 € 30.500 €	66.900 € 40.600 €	24.000 € 28.400 €	37.500 € 32.900 €
二重優秀成績の有無 二重優秀成績 二重優秀成績以外	27.800 € 30.200 €	71.000 € 41.600 €	データなし 28.100 €	38.300 € 33.100 €
博士号取得の有無 博士号あり 博士号なし	42.900 € 29.500 €	68.600 € 42.200 €	データなし 28.100 €	45.500 € 33.100 €
法学修士号の有無 法学修士号あり 法学修士号なし	データなし 30.000 €	62.200 € 47.200 €	50.000 € 26.600 €	50.000 € 33.100 €
週労働時間 50 時間以上 50 時間未満	29.500 € 30.500 €	54.500 € 36.300 €	33.000 € 24.100 €	34.800 € 31.800 €
性別 男性 女性	31.800 € 25.700 €	52.000 € 45.000 €	データなし データなし	35.700 € 28.000 €

出典：Hommerich/Kilian, S.76.

p<=0.05

当然ではあるが、専門能力の他に、労働時間も収入に影響を与えている。週 50 時間以上働く共同事務所の勤務弁護士やフリーランス弁護士および個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士は、労働時間が 50 時間未満の者よりかなり高い収入を得ている。しかし、個人事務所・事務所共同の勤務弁護士に関しては、そのような相関関係は認められない。

女性弁護士は、就業形態にかかわらず、おしなべて男性弁護士よりも明らかに低い収入しか得ていない。就業形態に依るが、女性弁護士は男性弁護士の 78% から 87% の収入に甘んじているの



である。

次に市場関連要因が新人弁護士の収入に影響を与えていることを示しているのが表 13 である。

(表 13) 勤務弁護士およびフリーランス弁護士の年間平均総収入—市場的要因別

	個人事務所・ 事務所共同の 勤務弁護士	共同事務所の 勤務弁護士	個人事務所・事 務所共同のフ リーランス弁護士	共同事務所の フリーランス 弁護士
事務所の専門化の有無 スペシャリスト ジェネラリスト	31.900 € 27.600 €	55.900 € 35.100 €	28.700 € 27.600 €	36.100 € 29.900 €
重点設定の有無 ターゲット・グループあり ターゲット・グループなし	30.600 € 29.700 €	55.000 € 31.900 €	26.500 € 32.800 €	37.600 € 29.300 €
事務所所在地の規模 住民 50 万人以上 住民 50 万人未満	33.200 € 28.500 €	59.400 € 35.700 €	29.000 € 27.700 €	35.100 € 33.000 €
旧西ドイツ地域または 旧東ドイツ地域 旧西ドイツ地域 旧東ドイツ地域	32.400 € 19.700 €	50.200 € 38.100 €	29.300 € 12.100 €	33.900 € 30.500 €
事務所の規模 弁護士 4 人までの共 同事務所 弁護士 5 ~ 9 人の共 同事務所 弁護士 10 人以上の 共同事務所	データなし	30.900 € 41.400 € 62.300 €	データなし	33.800 € 33.600 € 33.500 €

出典：Hommerich/Kilian, S.79.

p<=0.05

ある領域のスペシャリストであると自ら考えている事務所の勤務弁護士やフリーランス弁護士は、ジェネラリストを指向する事務所の同僚よりもより高い収入を得ている。スペシャリストを指向する共同事務所の勤務弁護士は、ジェネラリスト指向事務所の同僚より年 2 万ユーロ以上多く稼いでいる。

特定のターゲット・グループに焦点を絞るという意味で重点設定を行っている事務所は、そこで働く弁護士の給与にプラスの影響を与えている。重点設定の有無は、共同事務所で働く勤務弁護

士に大きな影響を与えている。重点設定を行っている共同事務所の勤務弁護士は、平均 55,000 ユーロ (660 万円) の年収を得ているのに対して、重点設定を諦めた共同事務所の勤務弁護士は、平均 31,900 ユーロ (約 383 万円) しか得ていない。

弁護士事務所が設置されている都市の規模も、弁護士収入に影響を与えている。人口 50 万人以上の都市の弁護士事務所働く勤務弁護士やフリーランス弁護士は、それ未満の人口の都市で働く弁護士よりも多くの収入を得ている。この違いは、共同事務所の勤務弁護士においてとりわけ大きい。その理由として考えられるのは、初任給として年 70,000 ユーロ (840 万円) 以上を支払う国際的大規模弁護士事務所が、フランクフルト、デュッセルドルフ、ケルン、ハンブルク、ミュンヘン、シュトゥットガルト、ベルリンといった大都市に集中しているからである。もちろん、個人事務所の勤務弁護士の収入を比べればわかるように、小規模事務所においても都市の規模は弁護士の収入に影響を与えている。

旧東ドイツ地域と旧西ドイツ地域の違いも大きい。旧東独地域に事務所を構えている共同事務所の勤務弁護士は、旧西独地域の同僚の 76% の収入しかない。個人事務所においてはその差はさらに明白で、旧東独地域の個人事務所の勤務弁護士の収入は 19,700 ユーロ (約 236 万円) であり、これは旧西独地域の約 61% に過ぎないし、フリーランス弁護士にいたっては 12,100 ユーロ (約 145 万円) で、旧西独地域の約 41% でしかない。

事務所の規模も弁護士の収入と関連している。パートナーの数が 4 人までの小規模共同事務所に勤める勤務弁護士とパートナーの数が 10 人以上の大規模共同事務所の勤務弁護士を比較すると、後者の収入は前者の収入の 2 倍以上になる。それに対して、共同事務所で働くフリーランス弁護士に関しては、事務所の規模と収入には相関関係が見られない<sup>45)</sup>。

### 2.2.3. 弁護士事務所および弁護士の専門化

法的サービス市場を特徴付けているのは、これまでも述べてきたように、弁護士数の増大と競争圧力の増加である。弁護士事務所は、明確な戦略方針に基づいて自らの事務所の特色を明らかに示すよう迫られている。そのような特色化は、なによりもまず明確な重点設定または専門化によって可能になるのである。また、競争の激化のみが法律事務所の専門化の理由ではない。専門化の進展は、生活が複雑になった結果として、法がますます複雑になったことに対する反応とも捉えることができる。そこで以下においては、勤務弁護士やフリーランス弁護士が、すでにどれくらい専門化したのか、または専門化する意図をもっているのかについて考えていきたい。

アンケートを受けた新人の勤務弁護士・フリーランス弁護士のほとんどすべてが、質問を受けた時点においては、専門弁護士資格<sup>46)</sup>を取得していなかった。しかしながら、勤務弁護士の51%およびフリーランス弁護士の57%が3年のうちに1つの専門弁護士資格を取得するよう努めている。

就業形態別に分けて見てみると（表14）、個人事務所・事務所共同の勤務弁護士が最も専門弁護士資格取得に熱心であることがわかる。

〈表 14〉 今後 3 年のうちに専門弁護士資格を目指す割合

	個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	共同事務所の勤務弁護士	個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	共同事務所のフリーランス弁護士
専門弁護士資格を目指す	63%	48%	55%	58%
専門弁護士資格を目指さない	37%	52%	45%	42%

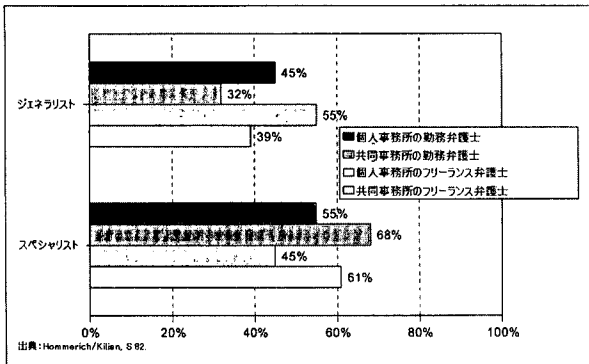
出典：Hommerich/Kilian, S.80.

p<=0,05

形式的に専門弁護士であるかどうかとは関係なく、自らをスペ

シャリストと考えているのか、またはジェネラリストと考えているのかという自己評価も考慮する必要がある。図 19 が示すように、個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士を除いて、他の 3 つのグループでは半数以上がすでにある領域を専門にしていると述べている。共同事務所で働く勤務弁護士やフリーランス弁護士のスペシャリスト率は、個人事務所・事務所共同における弁護士と比較して明らかに高い。とりわけ、共同事務所の勤務弁護士の 3 分の 2 以上は自らをある領域におけるスペシャリストだと考えている。

〈図 19〉ジェネラリストかスペシャリストか



このように、新人弁護士が自らをスペシャリストと評価するか、ジェネラリストと評価するかという調査を見ると、専門化への強い傾向が見て取れる。そしてこの傾向は、個人事務所の弁護士よりも共同事務所の弁護士の方が明らかに強い<sup>47)</sup>。

#### 2. 2. 4. 将来の職業上の目標

新人の勤務弁護士やフリーランス弁護士対しては、将来の職業上の目標についてのアンケートも行われた。表 15 に依ると、勤務弁護士やフリーランス弁護士の約 4 分の 1 が「弁護士活動に縛

られるつもりはない」と回答している。この割合は、1997年の調査では16%だったのが、2004年では23%へと上昇した。このことは、最終的な職業選択への不安が高まっているという説を裏付けるものである。さらに、「弁護士職を完全に辞める」ことを12%の弁護士が考慮している。

合計37%の勤務弁護士やフリーランス弁護士が「パートナーを目指す」と回答している。共同事務所で働くフリーランス弁護士の55%がパートナーを目指しているのに対し、共同事務所において雇用されている勤務弁護士は、39%のみがパートナーを目標としている。個人事務所・事務所共同において働いている勤務弁護士がパートナーを目指す割合は低く、18%である。そして、パートナーを目指す割合と同じ37%の弁護士が、「現在の労働条件を維持したい」と考えている。

新たな弁護士事務所の創設を計画しているのは全体の10%に過ぎない。しかし、個人事務所・事務所共同において働く勤務弁護士の20%は事務所創設を考えている。少々意外であったのは、個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士で事務所新設を目標にするのが5%と低いことである。

〈表 15〉 職業上の目標

	合計	個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	共同事務所の勤務弁護士	個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	共同事務所のフリーランス弁護士
現在の労働条件を維持したい	37%	44%	39%	35%	25%
パートナーを目指す	37%	18%	39%	30%	55%
弁護士活動に縛られるつもりはない	23%	28%	22%	25%	23%
弁護士職を辞める	12%	8%	12%	10%	19%
法律事務所を新設する	10%	20%	8%	5%	7%

出典：Hommerich/Kilian, S.65.

複数回答可

性別および国家試験の成績別に将来の職業上の目標を整理した（表 16）ところ明らかになったのは、女性弁護士の方が男性弁護士よりも現在の労働条件を維持したいと考えていることである。男性は反対にパートナーを目指す率が高い。

成績と職業上の目標との関連を見ると、優秀で第二次国家試験に合格した勤務弁護士・フリーランス弁護士は、成績が劣る同僚よりもパートナーを目指す割合が高いことがわかる（男性 61%、女性 27%）<sup>48)</sup>。

〈表 16〉勤務弁護士およびフリーランス弁護士の職業上の目標—性別および第二次国家試験成績別

職業上の 目標	女性				男性			
	合計	第二次国家試験の成績			合計	第二次国家試験の成績		
		優秀	良	可		優秀	良	可
現在の労働条件を維持する	47%	50%	43%	51%	31%	32%	29%	32%
パートナーを目指す	19%	27%	20%	12%	50%	61%	49%	37%

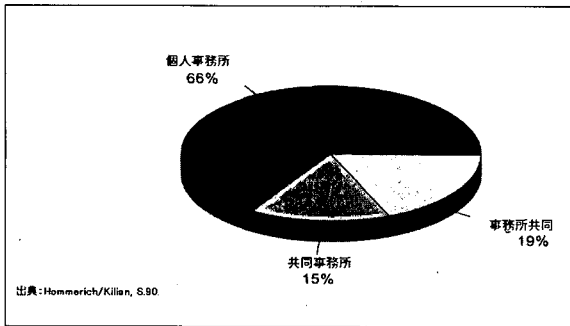
出典：Hommerich/Kilian, S.85.

複数回答可

### 2.3. 弁護士事務所創設者の状況

新人弁護士の約3分の1が取えて弁護士事務所創設の道歩んでいる。この事務所創設者たちは、組織形態の選択をもとに3つのグループに分けられる。すなわち、3分の2は個人事務所を選択し、19%は事務所共同関係に入り、15%は他の一人または複数のパートナーとともに共同事務所を設立している（図 20）。

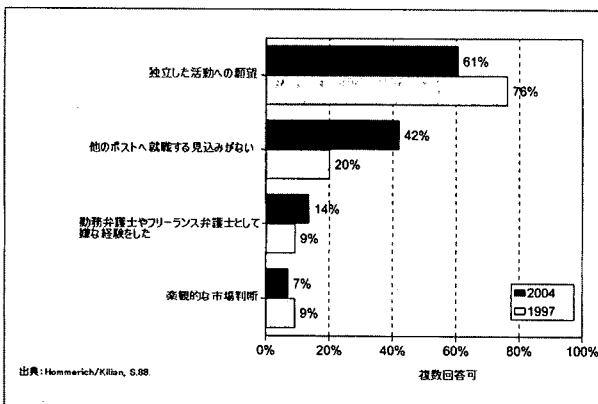
〈図 20〉 事務所新設の際の組織形態



### 2.3.1. 弁護士事務所創設の動機

事務所創設の最も重要な動機として回答者の61%が挙げているのが、「独立した活動への願望」である(図21)。それに対して42%の者が、「他のポストへ就職する見込みがない」ことを独立への道を選んだ理由であると答えている。創設者の14%は、「勤務弁護士やフリーランス弁護士として嫌な経験をした」後に独立への道を選んだとしている。

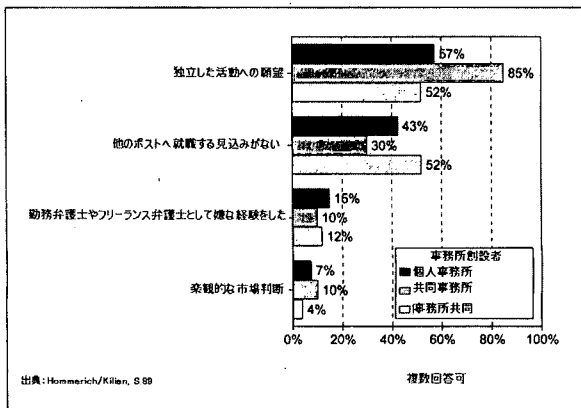
〈図 21〉 弁護士事務所創設の動機 1997年/2004年



1997年との比較では、「独立した活動への願望」が15%減少し、「他のポストへ就職する見込みがない」が22%も増加している。これは法律家需要の低下によって特徴付けられる労働市場における状況の悪化を明らかに示すものである。それにもかかわらず、事務所の創設を飽和した労働市場のみによって説明することはできない。なぜなら、回答者の圧倒的多数はいまだに独立した弁護士活動を望んでいるからである。

事務所の形態別に設立の動機を見てみると、事務所の形態によって大きな相違が存在することが明らかになる（図22）。

〈図22〉事務所形態別 事務所新設の動機



共同事務所の創設者の大多数である85%は、事務所創設の動機として独立した弁護士活動を挙げている。それに対し、その動機を挙げているのは、個人事務所創設者の57%、事務所共同創設者の52%のみであり、共同事務所創設者と比べて格段に低い。

他のポストへ就職する見込みがないという動機を挙げるのは個人事務所創設者の43%、事務所共同創設者の52%に上るが、その理由を挙げる共同事務所創設者は30%のみである。



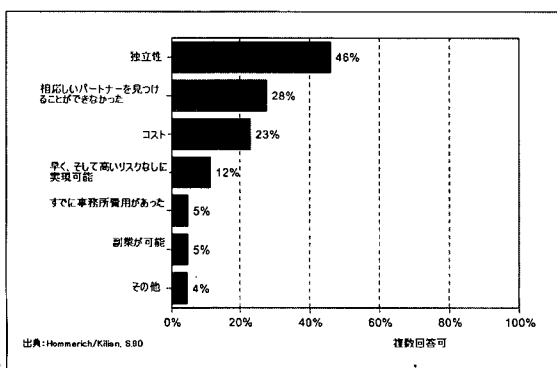
ここから明らかになるのは次のことである。共同事務所の創設者たちが、もっぱら自らの内的動因により事務所を設立したのに対し、個人事務所や事務所共同の創設者たちは、脆弱な労働市場へ対応するために事務所を作ったと考え得るということである<sup>49)</sup>。共同事務所の創設者の方が、明らかに個人事務所・事務所共同の創設者よりもリスクを取る覚悟ができています。

### 2.3.2. 組織形態の選択動機

それでは、それぞれの組織を選択した動機・理由は何であろうか。

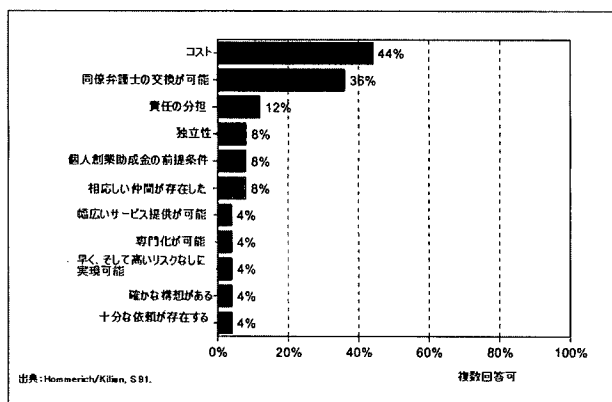
個人事務所組織を選択した新人弁護士の46%が、独立性および個人的自由活動領域の維持を挙げている(図23)。しかしながら、28%は共同事務所創設に相応しいパートナーを見つけることができなかったと回答している。23%は投資費用が少ないためこの組織形態を選んだと答え、さらに12%は個人事務所の設立は早く、高いリスクなしに実現可能であるとしている。この三つは消極的な動機である。すなわち、リスク回避こそが新人弁護士が個人事務所形態を選択した非常に強い動機なのである。それに対して、チャンスの実現などの積極的な動機は述べられなかった。

(図 23) 個人事務所新設の動機・理由



事務所共同の設立は、この傾向をさらに強く打ち出している。事務所共同形態を選択した新人弁護士の第一の動機は、費用リスクを少なくすることである（44%）（図24）。この形態を選んだ弁護士の36%は、事務所共同では、個人事務所に比べて同僚弁護士の相互交換が可能なことを動機であると述べている。その他の動機として挙げられているのは、責任の分担や個人の独立の維持である。失業者に対する起業助成金である個人創業助成金（Ich-AG; 私会社）の前提条件であるからという動機も8%ある。

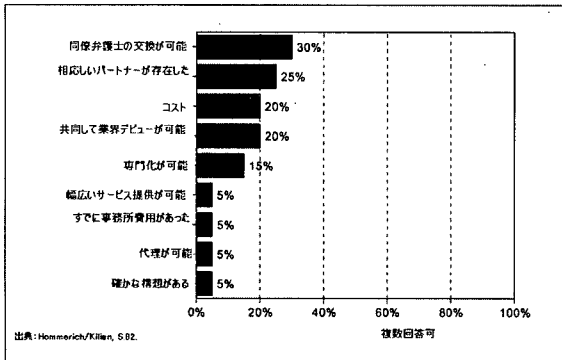
（図24）事務所共同新設の動機・理由



新人弁護士が、共同事務所形態を採った理由として最も多いのが、パートナーを継続的に相互交換できるというものであり、それは30%であった（図25）。共同事務所創設者の25%は、独立への道と一緒に踏み出すことができるパートナーを早期に見出している。コストを理由として挙げている者も20%存在するが、事務所共同の創設者よりもずっと少ない。同じく20%は、共同して弁護士業界にデビューできることをプラスで有益であると捉えている。またパートナーの15%は、この組織形態を採れば、

共同事務所内での専門化が可能になり、5%は市場に対する幅広いサービス提供が可能になると指摘している。

〈図 25〉 共同事務所新設の動機・理由



結論として言えることは、個人事務所の創設者にとっては、何よりも自らの独立性が大事であること、事務所共同の創設者は、主として費用の観点からこの形態を選んだことである。この両者に共通して言えることは、リスク最小化の傾向が強いことであり、これは起業家にとってまったくもって異例な動機と言える。それに対して、共同事務所の創設者は、何よりもパートナーと密接な共同作業をなすことから利益を得て、同時に専門化を進める可能性を見出すことを望んでいる。したがってここにはチャンスを指向した起業家本来の動機が見て取れるのである<sup>50)</sup>。

### 2.3.3. 事務所創設の際の投資額

法律事務所を設立する際の投資額は、事務所の形態によりお互い著しく異なる。共同事務所設立の際には、投資額はそれぞれのパートナーが分担して負担することになる。そこで、個々の創設者の一人当たりの投資額を比較して表にしたのが表 17 である。

(表 17) 弁護士事務所創設に際しての投資額 1997年／2004年

	1997	2004
個人事務所創設者	9.100 €	5.300 €
共同事務所創設者	7.800 €	8.100 €
事務所共同創設者	6.800 €	5.400 €

出典: Hommerich/Kilian, S.98.

p<=0,05

共同事務所設立の際にかかる費用は、パートナー一人当たり平均 8,100 ユーロ (約 97 万円) と最も高額である。個人事務所や事務所共同の創設者が負担する投資額は、それぞれ 5,300 ユーロ (約 64 万円) および 5,400 ユーロ (約 65 万円) とずっと低い。共同事務所の創設者は、それ以外の者より約 3,000 ユーロ余計に投資していることになる。つまり、彼らは個人事務所や事務所共同の創設者に比べてより高い経済リスクを引き受けているのである。

1997年と2004年を比較すると、創設投資の総額が減少していることがわかる。最も大きく投資額が減少したのが個人事務所であり、9,100 ユーロから 5,300 ユーロへと下がっている。事務所共同の投資額の減少は、1,400 ユーロであり、共同事務所のパートナー一人当たり平均投資額は、300 ユーロという少額ではあるが上昇している。

事務所創設者にリスクテイクする用意があるかどうかは、なかなかくいかなる事務所を選ぶかによって明らかになる。それを示しているのが表 18 である。

これに依ると、大多数の共同事務所創設者 (80%) および事務所共同創設者 (92%) は、賃貸事務所に居を構えているが、個人事務所創設者で事務所を賃借しているのは、37% に過ぎない。反対に、半数以上 (53%) の個人弁護士は、弁護士活動のために自宅を用いている。いわゆる自宅事務所 Wohnzimmerkanzlei で

ある。自宅を事務所とした共同事務所創設者や事務所共同創設者の割合は、それぞれ5%および4%ときわめて低い。この自宅事務所の割合は、事務所創設者全体で1997年から2004年までの間に11%上昇しており、それに対応して賃貸事務所と自所有事務所の割合はわずかに減少している。

〈表 18〉 いかなる事務所室を選択するか 1997年／2004年

	1997	2004	個人事務所 創設者	共同事務所 創設者	事務所共同 創設者
賃貸事務所	56%	53%	37%	80%	92%
事務所は自宅の居室	26%	37%	53%	5%	4%
自所有事務所	18%	10%	11%	15%	4%

出典: Hommerich/Kilian, S.101.

p<=0,05

結果として見えてくるのは、個人弁護士の過半数が最低の諸条件のもと業界に参入してきており、彼らは投資を最小限に抑える傾向があるということである。この住居と事務所の合同は、この種の弁護士が少ないリスクしか負う用意がないことを明確に示している。反対に、共同事務所創設者はより高いリスクを引き受けているが、それは自らの将来の成功に対する自信がより強いためであろう。

他の自由業と比較すると弁護士事務所の創設にかかる費用はきわめて少ない。例えば、歯科医の場合は335,000ユーロ（4020万円）、医師は157,400ユーロ（約1889万円）、精神療法医が48,300ユーロ（約580万円）となっている<sup>51)</sup>。

開業に5,300ユーロ（約64万円）しかかからない個人弁護士が、それでもリスクを嫌うのは、それだけ将来に対する見通しが立たないということなのであろうか。

#### 2.3.4. 弁護士事務所創設者の経済状況

弁護士事務所の形態によって弁護士の売上高は変わってくるのであろうか。比較を可能とするために、ここではアンケートの時点で少なくとも満12ヶ月以上弁護士職に就いていた事務所創設者の平均月間売上総額および経費を分析した。

その結果、一人当たりの平均月間売上総額が一番多かったのは、共同事務所創設者であり、1,548ユーロ（185,760円）であり（表19）、個人事務所創設者の売上総額はそれよりわずかに少ない1,531ユーロ（183,720円）であった。それに対し、事務所共同創設者の平均月間売上総額は、約400ユーロ少ない1,105ユーロ（132,600円）であった。

〈表19〉月間平均売上

	弁護士一人当たりの月間平均売上
個人事務所創設者	1.531 €
共同事務所創設者	1.548 €
事務所共同創設者	1.105 €

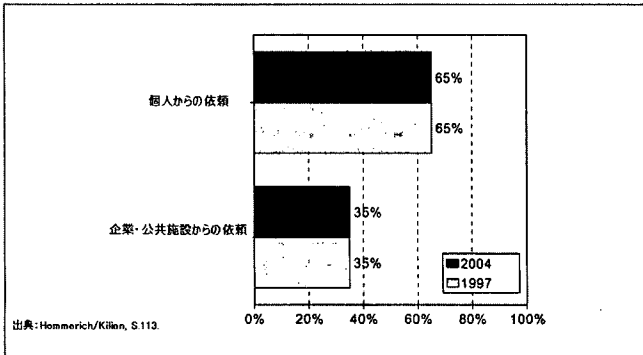
出典: Hommerich/Kilian, S.111.

これまでになされたアメリカやドイツでの諸研究が立証したところによると、法律事務所の経済的成功は、報酬を主として個人の依頼者から獲得するか、企業の依頼者から獲得するかに強くかかっているとのことである。事務所の形態にかかわらず、企業からの依頼を主として扱う事務所は、その多くは訴額の少ない個人からの依頼が多数を占めている事務所よりも、平均して著しく高い年間売上げを得ていることが知られている。

企業または個人の依頼が売上高に占める割合は、1997年と2004年では変化なく、新設事務所における個人の依頼からの売上げが占める割合は平均して65%、企業の依頼からの売上げが

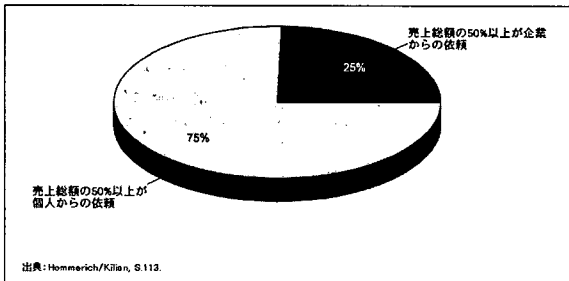
占める割合は 35% となっている (図 26)。

〈図 26〉 企業または個人からの依頼が売上高に占める割合 1997 年 / 2004 年



さらに、事務所の売上総額の 50% 以上が企業からの依頼に由来すると回答したのは、全体の 4 分の 1 に過ぎない (図 27)。この割合については、弁護士事務所の形態による違いはない。

〈図 27〉 売上総額の過半数を占めるのが企業か個人か



この結果から明らかになるのは、高額報酬は企業の依頼から得ることができるが、これを獲得できる事務所新設者はきわめて少ないということである。これから世間での評判を築いていかな

くてはならない新設事務所が、依頼者となり得る企業の信頼を得るのは大変なのである<sup>52)</sup>。

新設事務所の平均月間経費を示したのが、表 20 である。売上げの場合と同じく、ここにおいても比較可能性を維持するために、アンケートの時点で少なくとも満 12 ヶ月以上市場で活動していた弁護士事務所の経費のみを計算した。

(表 20) 月間平均経費

	弁護士一人当たりの総経費
個人事務所創設者	927 €
共同事務所創設者	629 €
事務所共同創設者	893 €

出典: Hommerich/Kilian, S.114.

他のパートナーと経費を分担することができる共同事務所創設者の一人当たりの平均経費が最も安く月 629 ユーロ (75,480 円) であった。他の二つは共同事務所と比較して高く、事務所共同創設者の平均月間経費が 893 ユーロ (107,160 円)、個人事務所創設者の経費は 927 ユーロ (111,240 円) で最も高かった。

共同事務所は売上げが多く、経費が少ないので、利益が大きい。それに対して、個人事務所は売上げは多いが、経費も多い。一番利益が少ないのは、事務所共同であり、売上げが少ない上に、経費が比較的高い。共同事務所の経済的優位性がある程度明らかになったと思われる<sup>53)</sup>。

通常、事務所設立時というのは、経済的に困難な時期と重なっている。そこで、事務所創設者たちに対して、彼らが事務所の利潤で生計を賄うことが可能かどうかを質問した。その結果が、表 21 である。

全体では、回答者の 18% が可能であると答え、31% が生計を切り詰めれば可能であると回答した。それに対して、半数以上の



事務所創設者が他の収入源に頼らざるを得ないと述べている。

〈表 21〉 弁護士活動で生計費を賄うことができるか

	合計	個人事務所 創設者	共同事務所 創設者	事務所共同創設者
生計費を賄うことができる	18%	15%	33%	16%
生活を切り詰めれば 生計費を賄うことができる	31%	38%	14%	20%
他の収入源に頼らざる を得ない	51%	47%	53%	64%

出典: Hommerich/Kilian, S.118.

事務所形態別に見ると、次のことが明らかになる。

共同事務所創設者の3分の1は、自らの弁護士活動により生計を維持できると答えているが、半数以上の創設者は他の収入源に頼らざるを得ないと述べている。ここでは二極化が見て取れる。

事務所共同創設者の3分の2弱が、副収入に頼らざるを得ない状況にある。このことは、このタイプの弁護士事務所が、市場で勝ち抜いていくのが最も難しいことを示しているとも言えよう。この種の事務所が、とりわけリスクを回避する傾向にあることとも関連しているかもしれない。

個人事務所創設者は、事務所共同創設者と比べて、他の収入に頼る率が少ない。その理由としてとくに考えられるのは、このタイプの事務所では「自宅事務所」が多く、その形態ならば、少ない経費で経営していけるからであろう。

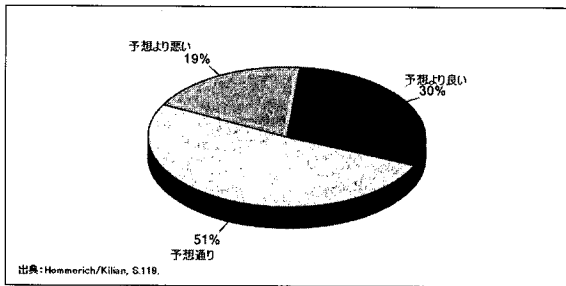
結論として言えることは、弁護士事務所設立の時期は、投資の時期と考えなければならず、切り詰めなければ生計を維持できない層と、他の収入に頼らざるを得ない層を合わせると、全体で82%が弁護士活動で自らの生計を賄うことができないということである。

### 2.3.5. 弁護士事務所の経済的发展に関する評価

事務所設立者自身はこれまでのそして今後の事務所の経済的发展に関してどのような評価をしているのであろうか。

図 28 に示されているように、全体では事務所設立者の約半分が、これまでの経済的发展は計算通りであったと答えている。30% は、当初の予想よりも良かったと回答し、19% は経済的发展が初めの期待以下であったと述べている。

〈図 28〉 これまでの法律事務所の経済的发展に対する評価

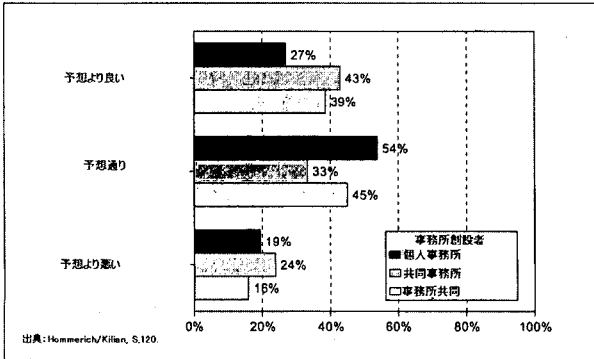


事務所形態別に見ると、共同事務所設立者の 43% は、事務所の経済的发展が予想より良かったと回答し、3分の1 は予想通りであったとし、24% は予想より悪かったと答えている (図 29)。

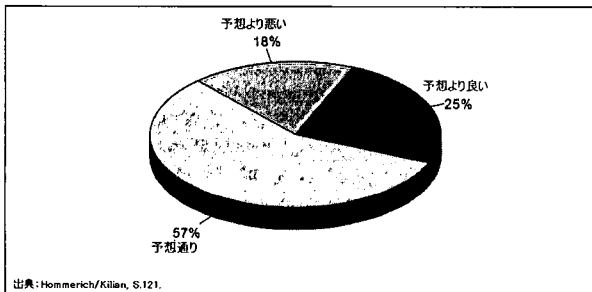
個人事務所創設者の 54% は、事務所の経済的发展は期待通りであったと述べている。個人事務所創設者の 27% および事務所共同創設者の 39% は、予想よりも良かったと回答している。反対に、予想より悪かったと考えているのは、それぞれ 19% と 16% であった。

将来については、事務所創設者全体の半分以上に当たる 57% が、事務所の経済的发展は予測通りに進むであろうと考えている (図 30)。将来の経済的发展に対して、不安を抱いているのが 18%、予想より良いであろうと考えているのが 25% である。

(図 29) これまでの弁護士事務所の経済的發展に対する評価—事務所形態別

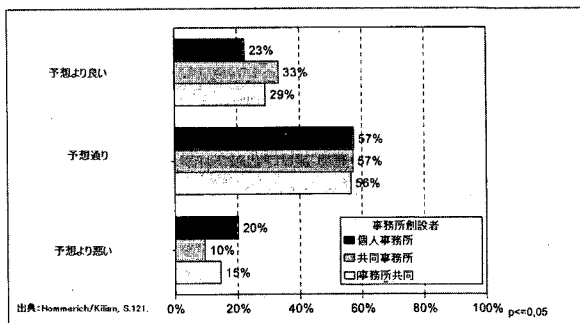


(図 30) 近い将来における弁護士事務所の経済的展望



とりわけ楽観的なのが、共同事務所創設者たちである。彼らのうちで予測を下回ると考えているのは10%に過ぎない(図31)。個人事務所創設者および事務所共同創設者を見ると、期待より悪くなると考えている率はそれぞれ20%および15%と、共同事務所創設者の率を上回っている。どの事務所形態でも回答者の大部分は、将来の事務所の経済的發展は計算通りに進むと考えている。

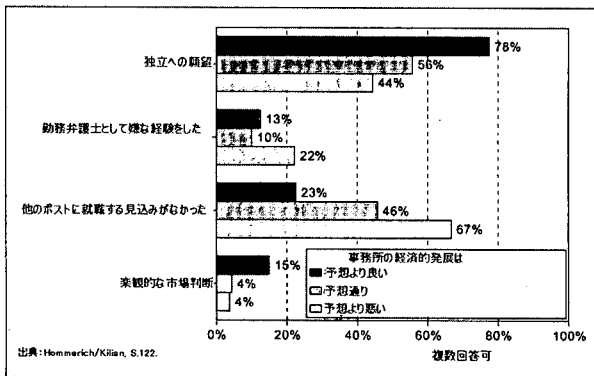
〈図 31〉 近い将来における弁護士事務所の経済的展望—事務所形態別



新設事務所の経済的成功の決定要因を挙げることは難しい。アンケートを受けた事務所創設者は、1-2年しか自らの事務所での営業していないので、経済的指数をもとに説得力のある結論を出すことは困難なのである。それでもなお言えることは、個人的にどのような能力・資格や動機および戦略的事務所創設プランをもっているかによって、事務所の経済的發展に関する感じ方が違う、すなわちそれらの要素は、事務所の發展に対する主観的評価に影響を与えているということである。

例えば、独立した弁護士として働きたいという個人的動機を有している者は、自らの事務所の發展に対して、肯定的な認識をもっている（図 32）。独立への希望が基本的動機である創設者の78%が、当初予想していたよりもより良く發展したと述べている。それに対して、他の道がないという理由で独立を選んだ者の67%が、経済的發展が期待以下であったと答えている。この結果は、明らかに個人的動機が新設事務所の経済的發展に対する主観的評価に影響を与えていることを示している。

〈図 32〉 これまでの法律事務所の経済的發展に対する評価—弁護士事務所創設動機別



同様に新人弁護士の専門能力（ここでは第一次および第二次の法律国家試験の成績）も主観的成功認識に影響を与えている（表 22）。第一次国家試験を優秀で合格した創設者のすべては、事務所の経済的發展を期待以上または少なくとも期待通りと回答している。このことは、第二次国家試験を優秀で合格した創設者の 84% にも当てはまる。それに対して、期待以上と答えなかった、すなわち期待以下または期待通りと答えた者の割合は、第二次国家試験を可で通過した弁護士の 71%、良を取った弁護士の 69% となっている。

回答者が事務所創設を戦略的に行ったか、または無計画になしたかは、彼らが設立に際して助言を受け、ビジネスプランを立てたか否かにより判断される。

ビジネスプランを立てなかった弁護士の半数以上である 58% が、経済的發展が期待以下であったと感じている（図 33）。ビジネスプランを立てた創設者の 78% は、期待以上または少なくとも期待通りの利益を上げていると答えている。

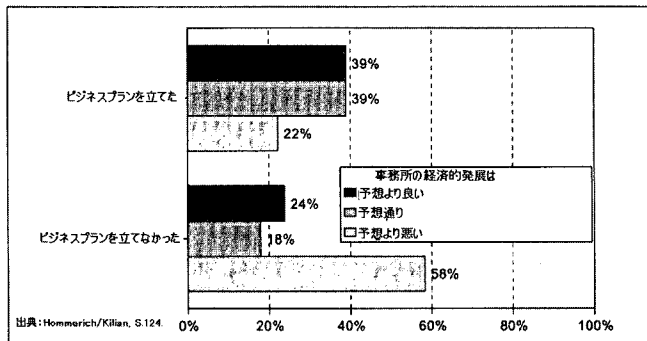
〈表 22〉 これまでの法律事務所の経済的發展に対する評価—国家試験成績別

	第一次国家試験の成績			第二次国家試験の成績		
	優秀	良	可	優秀	良	可
予想より良い	38%	30%	30%	42%	31%	29%
予想通り	62%	43%	52%	42%	51%	50%
予想より悪い	0%	27%	18%	16%	18%	21%

Hommerich/Kilian, S.123.

$p \leq 0,05$

〈図 33〉 これまでの法律事務所の経済的發展に対する評価—ビジネスプランを立てたか否か



出典: Hommerich/Kilian, S.124.

結果として、独立を動機とした事務所創設者や成績の良い弁護士は、動機や成績が低い創設者に比べて、自らの事務所の経済的發展に対して明らかに肯定的な認識をもっていることが明らかになった。また、戦略的に事務所を創設した者は、無計画な者よりも、事務所がはるかに順調に發展していると感じているのである<sup>54)</sup>。

### 2.3.6. 市場において弁護士事務所創設者が直面する諸問題

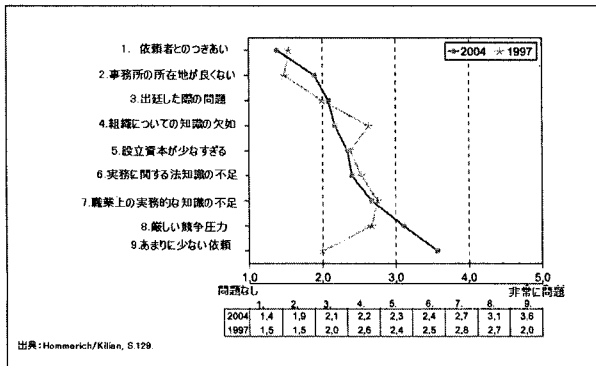
弁護士事務所創成期の問題としては、個人に関するものと市場に関するものがある。市場に関する問題としては、厳しい競争圧力や依頼者の不足が考えられる。また、事務所の所在地も弁護士に対する需要に影響を与える可能性がある。

個人に関する問題としては、職業に関する実務的な知識や能力および技能の修得がある。これらの知識等は多くの場合、法律専門教育においてははっきりと教えられないのである（実務的法知識、法廷での態度、依頼者とのつきあい、組織についての知識）。さらに、当初の資本が少なすぎることも成功にブレーキをかける可能性がある。

図 34 が示すところによると、事務所の所在地は、創設者の目から見ると事務所の成功にそれほど否定的な影響は与えていない。この結果が明らかにするのは、市場の飽和により事務所の所在地の選択というものが、事務所が成功するための要因ではなくなっているということである。むしろほとんどすべての問題ある所在地も弁護士で埋められているという事実から出発しなければならないのであり、その結果、所在地問題よりも戦略的な重点設定の方が事務所にとって重要になってきているのである。

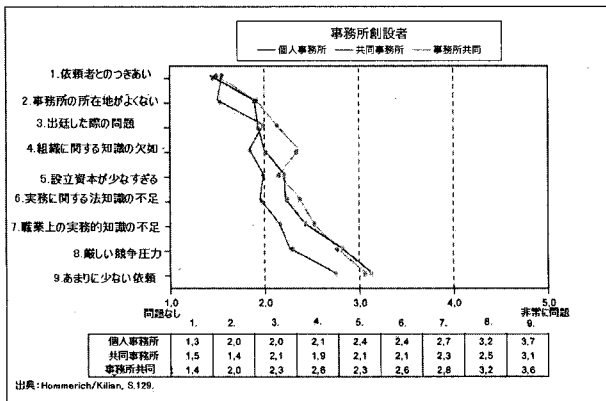
依頼者とのつきあいか出廷した際の問題について、創設者たちはそれを市場で勝ち抜くための条件であるとは感じていない。また同様に、新人によくある職業上の実務的法知識の欠如という問題も創設者から見ると、厳しい競争圧力やあまりに少ない依頼者という問題よりは重要ではないのである。とりわけ、少ない依頼者については、1997年と比べて2004年には問題度が著しく増している。

(図 34) 事務所創設者が抱える諸問題 1997年/2004年



事務所形態別に見ると、共同事務所創設者は、個人事務所創設者と比べて、競争圧力や少ない依頼者という市場における障害に対して苦情を述べるのがずっと少ないのみならず、彼らは市場の成功を阻害する個人的な障害も少ないと思っている(図 35)。さらに、彼らが自らの事務所の所在地の悪さについて苦情を述べることも著しく少ない。

(図 35) 弁護士活動を行う際の諸問題—事務所形態別





結論として、共同事務所の創設者は、個人事務所の創設者よりも計画的な事務所創設を行っているとの印象を強くした。そしてこのことは、新設事務所の戦略的方向付けや投資行動に関する考察の中でも明らかになったことである<sup>55)</sup>。

#### 2.4. 組織内弁護士

新人弁護士は、法律事務所の勤務弁護士になったり、自ら法律事務所を立ち上げたりするほかに、企業や団体において活動するという第三の道がある。このような弁護士を組織内弁護士と呼んでいる。

組織内弁護士は二つの顔をもっている。企業や団体の中で彼らは通常の被雇用者である。組織内弁護士は、そこでの仕事を弁護士として行うわけではない。彼らの弁護士活動は、そうではなく、企業や団体の外で、いわば彼の「私設事務所」で行われるのである。

上述したように(2.1.1.)、アンケートに回答した新人弁護士の13%が、組織内弁護士としてキャリアを始めている。この層は1997年の研究時と比べて7%増加している。

以前の諸研究<sup>56)</sup>において判明したのは、新人の組織内弁護士はとりわけ成績が良く、新人弁護士の中で最も高給取りの少数者であり、さらに女性の割合が低く、仕事時間が多いという特徴をもっているということであった。

しかし今回の調査の結果を見ると、組織内弁護士は他の弁護士と比較して、常に成績がより良い弁護士であると必ずしも言うことはできない(表23)。就業形態別の分析から明らかになることは、共同事務所の勤務弁護士やフリーランス弁護士、そして共同事務所のパートナーに登用された弁護士の方が、組織内弁護士よりも国家試験においてより優秀な成績を残しているということである。さらに、個人事務所または事務所共同の勤務弁護士や共同事務所創設者も彼らより良い成績を示している。

〈表 23〉 組織内弁護士の成績等—他の弁護士との比較

	第一次国家試験で 優秀	第二次国家試験で 優秀	二重優秀成績	法学博士号取得
共同事務所の 勤務弁護士	42%	33%	25%	26%
共同事務所のパートナーに 登用された新人弁護士	22%	18%	11%	0%
個人事務所・ 事務所共同の 勤務弁護士	18%	12%	8%	4%
共同事務所の フリーランス弁護士	17%	20%	13%	7%
共同事務所創設者	14%	10%	10%	10%
組織内弁護士	12%	13%	5%	8%
個人事務所・事務所共 同のフリーランス弁護士	10%	5%	0%	0%
個人弁護士	10%	4%	3%	3%

出典: Hommerich/Kilian, S.133

p<=0,05

それに対して、個人弁護士（個人事務所や事務所共同の創設者）および個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士は、組織内弁護士よりも成績が良くない。とりわけ、第二次国家試験の優秀合格率を見ると、組織内弁護士の方がはるかに高い。組織内弁護士の博士号取得割合（8%）は、共同事務所の勤務弁護士（26%）および共同事務所創設者（10%）に次いで高い。

組織内弁護士の年間平均総収入は、55,200 ユーロ（約 662 万円）であり、きわめて高いと言える（表 24）。新人組織内弁護士は、新人の勤務弁護士やフリーランス弁護士よりも明らかに収入が多いことが表から見て取れる。

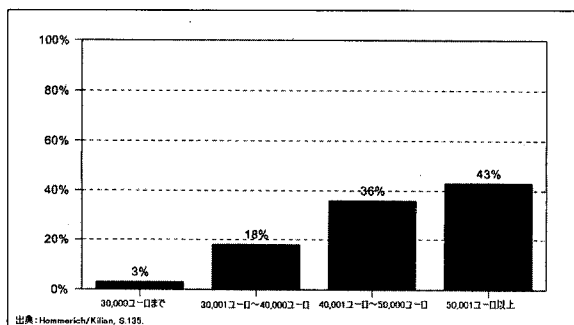
年間 5 万ユーロ（600 万円）を超える収入を得ている組織内弁護士の割合を調べるために、収入階層別の図を作成した（図 36）。それによると、40% 以上の新人組織内弁護士が、5 万ユーロを超える年収を得ている。組織内弁護士は、回答した新人弁護士の中で最も高給取りの層に属すると言えよう。

〈表 24〉 組織内弁護士とフリーランス弁護士の年間総収入および年間給与一勤務弁護士との比較

	年間総収入	年間給与
組織内弁護士	55.200 €	50.100 €
個人事務所・事務所共同の勤務弁護士	30.000 €	28.800 €
共同事務所の勤務弁護士	49.300 €	47.900 €
個人事務所・事務所共同のフリーランス弁護士	28.100 €	28.100 €
共同事務所のフリーランス弁護士	33.700 €	31.300 €

出典: Hommerich/Kilian, S.134.

〈図 36〉 組織内弁護士の年収別割合



出典: Hommerich/Kilian, S.135.

収入を決定する因子としては、成績、専門化、仕事量、性が挙げられる。それをもとに作成したのが表 25 である。

第二次国家試験を優秀で合格した組織内弁護士の方が、他の者より多くの収入を得ている。また、自らをスペシャリストであると自認している者は、自らをジェネラリストと考えている者より約 1 万ユーロも多く稼いでいる。週 50 時間以上働く者の方が、当然ながら労働時間が週 50 未満の者より収入が良い。ところで、女性は男性よりも収入が明らかに低くなっている。これはパートタイムで働く女性組織内弁護士が多いからではない。この調査に

においては、フルタイムの組織内弁護士のみを計算しているからである。女性の年収は男性の約 88% となっている。しかしながら、その差は、勤務弁護士やフリーランス弁護士における男女差と比べると小さい（2.2.2. 参照）。

〈表 25〉 新人の組織内弁護士の年間平均総収入

	組織内弁護士
第二次国家試験	
優秀	63.200 €
良	55.800 €
可	50.000 €
専門化	
スペシャリスト	60.900 €
ジェネラリスト	50.100 €
週労働時間	
50時間以上	59.300 €
50時間未満	52.000 €
性別	
男性	58.000 €
女性	51.300 €

出典: Hommerich/Kilian, S 136.

まとめると、組織内弁護士が新人弁護士内に占める割合は増大している。同時に、以前の諸研究では認められたこのグループの成績における優位はなくなり、平均化してきている。これまで同様、組織内弁護士は新人弁護士の中で最も収入の高い層をなしている。しかし、このグループ内においても、同じ仕事量にもかかわらず、女性は男性よりも低い給与に甘んじなければならない状況にある<sup>57)</sup>。

### 3. 小括—ドイツにおける弁護士の状況

以上、ドイツにおける弁護士全体の状況および新人弁護士の状況について見てきた。

弁護士全体の状況として注目すべきは、弁護士の過剰およびそれによって引き起こされる弁護士間の競争の激化と多量の失業弁

護士である。

ドイツ社会の高学歴化に起因する法学部人口の増加、そしてそれに伴う法律家人口の増加の受け皿となったのが、弁護士業界であった。弁護士市場はすでに1990年以前から飽和状態にあったようである<sup>58)</sup>。そこに弁護士業務の規制緩和の波が押し寄せ、状況はますます厳しくなっていた。副業に精を出さねばならないワーキングプア弁護士の実態について面白可笑しく書いた記事<sup>59)</sup>を読んだが、実際一部ではそのようなことも起こっているであろう。実際、弁護士の平均収入は、2004年時には1994年時と比べ約20%も減少している。

新人弁護士の状況も当然ながら同様に厳しい。第二次国家試験合格後、勤務弁護士(イソ弁)として就職できるのは42%に過ぎない。フリーランス弁護士を含めても53%である。いきなり独立を迫られる弁護士(即独)が34%もいるのである。もちろん、独立して仕事をしたいがために事務所を立ち上げる弁護士もいるが、国家試験の成績が芳しくなかった弁護士の多くが、他に行く場所がなく独立するケースも多い。個人事務所創設者の国家試験成績がきわめて低いことがこのことを裏付けている。そして彼らは、できる限りリスクを避ける傾向がある。

市場での競争に打ち勝つために、新人弁護士たちは博士号や修士号を取得したり、専門弁護士となるための講習に出席したりするなどして自らの価値を高める努力をしている。それでもなお、弁護士業では経済的に自立できず、副業に頼る弁護士も少なくない。

新人弁護士の厳しい現状の他に印象に残ったのが、共同事務所、それも大規模共同事務所の勤務弁護士に対する人気である。国家試験の成績を見てもきわめて優秀な者がこの種の弁護士となっている。また、彼らははじめから弁護士職を希望していることが多く、明確な意志・目的をもって弁護士になったと思われる。

人気の理由は高い給与であろう。共同事務所の勤務弁護士の平均収入は、組織内弁護士を除く他のどの就業形態・事務所形態の弁護士よりも高い。国際的大規模事務所などでは、年収7万ユーロも稼ぐ新人勤務弁護士が存在する。また共同事務所の勤務弁護士は、スペシャリスト指向が高く、専門分野に磨きをかけていくことにより、ますます収入を上げていくであろう。結果として、さらに弁護士内部の二極分化を推し進めることになると思われる。

最後に成績万能主義について述べたい。ドイツの新人弁護士の成功は、国家試験の成績次第である。優秀で合格すれば、希望の職に就くことができるし、高い収入を得ることもできる。可で合格となれば、厳しい競争の中で悪戦苦闘するしかない。ゾルダン研究所の当該研究結果を見るまでは、これほどまでに国家試験の成績が重視されている事実を認識していなかった。インターネットでドイツの弁護士を検索すると、ウェブサイトにも自らの国家試験成績や博士号を載せている例が散見される。肩書き社会ドイツならではの現象と思っていたが、このような背景があるとは知らなかった。日本でもいつか司法試験や二回試験の成績が重視されるときが来るのかもしれない。

#### 4. おわりに

本来ならばここにおいて、上記の研究結果を踏まえたうえで、日本の弁護士人口に関して論ずるべきであろう。しかし、本稿の主たる目的はゾルダン弁護士経営研究所の研究結果を紹介することにある。また、適正な弁護士人口に関して、自分の中でいまだ明確な結論が出ていない。現在のところまだ模索中なのである。ゆえに本稿はあくまでも研究ノートであって論説ではない。

しかしながら、体系的・総合的ではないが、筆者のとりあえずの考えを思いつくままに述べてみたい。

ドイツにおける弁護士の窮状や二極化を紹介したのであるから、日本においても弁護士合格者の大幅増は止めて、弁護士が困窮しないような政策をとるべきだと主張するのが論の流れとしては順当なところではあろう。

このような議論を説得的に展開している論者の一人に武本夕香子弁護士がいる。武本論文（本稿注12）は、2000年12月12日に司法制度改革審議会が出した「民事訴訟利用者調査」報告書<sup>60)</sup>や日弁連が実施した「組織内弁護士採用に関する企業・官庁・地方自治体への調査」<sup>61)</sup>を詳しく分析し、結論として現在のところ弁護士に対する市民や企業・官公庁からのニーズはきわめて低く、弁護士は足りており、合格者を1,000人程度に押さえるべきであると指摘した。また、弁護士過剰は、弁護士の質や倫理の低下、弁護士自治や人権擁護機能の崩壊、濫訴社会等を引き起こすと結論する。

確かに、司法試験合格者3,000人体制を継続すれば、おそらく今後、弁護士業界内の競争はいやがうえにも激化し、副業をしなければ食べていけない弁護士のみならず失業弁護士すら生まれて来るであろう。これは弁護士にとって誠に厳しい状況であると思われる。この点については筆者も同意する。

しかしながら、そのことは即、弁護士の質や倫理の低下および弁護士への信頼の失墜、そして司法の崩壊につながるのであろうか。

これまで見てきたように、ドイツでは20年以上前から弁護士過剰状態にあり、近年では状況はより厳しくなっている。しかし、タク弁（自宅事務所弁護士）、即独（新人個人事務所創設者）が大勢存在しても、そのことによってドイツの弁護士業界やドイツ司法が崩壊したということは浅学寡聞の身ではあるが、聞いたことがない。ドイツの弁護士事情を紹介した岡崎論文も「弁護士の数が増えたこと自体から質の低下が生じているとの指摘はほとん

どなかった」と述べ、「弁護士の数が増えたことによって競争が激しくなったため、最近の若い弁護士は何か専門分野を持たないと依頼者を得ることが難しくなっており、その専門分野にかけては年輩の弁護士よりも優秀であるという意見もあった」というドイツの法律家の意見を紹介している<sup>62)</sup>。また岡崎は別の箇所、アレンスバッハ世論調査研究所の調査を引用し、ドイツの弁護士がいまだ高い尊敬を市民から勝ち得ていると指摘している<sup>63)</sup>。

また、今回紹介した研究からも、ドイツの弁護士たちは自らの経済的価値を高めるために必死な努力をしていることが見て取れる。競争の激化は、質の向上をもたらすこともあり得るのではないだろうか。

もちろん、日本とドイツを単純に比較することはできない。両国には司法制度に関して多くの相違が存在するからである。

例えば、弁護士の質が維持されていることも、ドイツの司法修習期間が2年間であり、それがよく機能している結果であると考えることができる。しかもドイツでは近年、法曹資格取得者の大部分が弁護士になるという実情に合わせて、弁護士事務所研修が9ヶ月に延長されている（ドイツ裁判官法 Deutsches Richtergesetz 5b条1項および4項参照）。それに対して日本では、修習期間は1年に短縮され、その短さが先輩弁護士事務所におけるイソ弁としてのOJTを不可欠とさせるのかもしれない。

また、日本の約9倍の密度で弁護士が存在するドイツにおいて、弁護士業界が破綻しない理由として、ドイツにおける訴訟の多さが挙げられる。1999年の人口10万人当たりの民事訴訟第1審新受件数は、ドイツでは2,287件であり、日本における373件と比較してはるかに多い。この率は、欧米諸国の中でも最も高い水準に属する。行政訴訟の数は、日本の700倍～800倍であり、労働訴訟は300倍に達すると言われている<sup>64)</sup>。この膨大な訴訟数が



弁護士の生活を支えているのである。

さらに、ドイツでは民間の権利保護保険（訴訟費用保険）Rechtsschutzversicherungが広範に普及している。この保険は、裁判上および裁判外での紛争解決費用をカバーするものである。これにより、被保険者は訴訟や弁護士を利用する費用のリスクを回避でき、敗訴した場合には相手方の弁護士費用もカバーされることになる。1999年の数字で、何らかの形で権利保護保険に加入している世帯は、全世帯の約半分にのぼっている。この保険が、市民の弁護士へのアクセスを容易にし、弁護士の活動の場を広げていることは想像に難くない<sup>65)</sup>。

加えて、ドイツの通常裁判所では、地方裁判所以上の審級の民事事件および区裁判所の家事事件について弁護士強制が採られている。そこでは本人訴訟は許されない<sup>66)</sup>。これも弁護士の仕事量を増やす要因となる。

最後に、ドイツは歴史的に見て、領邦国家が集まって形成された国家であるから、日本やフランスのような中央集権国家ではない。各ラント（州）に中心都市があり、中規模都市が国内に分散しているのが特徴である。そのため、日本やフランスのような弁護士の一極集中が起こりにくい。おそらくそのためであろうが、現在、弁護士過疎の問題は存在しないようである。以前は日本のゼロワン地域のような場所もあった模様であるが、90年代の弁護士激増の中でそのような地域は消えていったと報告されている<sup>67)</sup>。弁護士の増加が即、地方の弁護士増加につながったのであろう。すなわち、ある時期まで地方は、弁護士たちにとって有望なフロンティアであったと思われる。

さて、以上の点からドイツと日本を軽々に全く同列に論じるのには危険が伴う。しかしそれでもなお、ドイツにおいて弁護士制度や司法制度が長年にわたる弁護士飽和状況の中でも崩壊していないことに注目すべきではなからうか。

日本においても司法修習期間を2年間に戻すなどのしかるべき措置を取れば、司法試験合格者が年3,000人となり、弁護士人口が飽和状態に至っても、弁護士の質や倫理が劇的に低下したり、日本の弁護士制度や司法制度が崩壊したりするような事態は避けられるのではないか。確かに、弁護士の平均収入は下がるであろうし、二極分化は進むであろう。しかし、そのことにより無能弁護士や悪徳弁護士が跋扈することには必ずしもならないと考える。貧困弁護士の出現は、弁護士の質および倫理の低下ならびに弁護士制度および司法制度への信頼性の崩壊と直線的には結び付かないのではないか。そのことをドイツの事例は示していると考ええる。

また、ナイーブではあるが、筆者は日本の弁護士の倫理観の高さを信じている。日本の弁護士は、貧しても鈍さな矜恃をもっていると思う。その点で筆者は武本弁護士よりも楽観的である。そして万が一、弁護士が違法行為を行った場合は、法に従って罰すればよいだけのことではなからうか。

さらに、日本の弁護士はドイツの弁護士から学ぶことがあると考える。ドイツの弁護士は、「司法機関としての弁護士」であった。原則として現在もそうである。しかし、80年代からの弁護士増加を背景として「サービス提供者」へと変化していった。また、弁護士活動はもっぱら法廷での代理活動であったが、弁護士増加に伴って競争が激しくなり、活動を裁判所の外へ移していくことになった。弁護士の中にはそれまで許容性に争いのあった地域間共同事務所を設立する者や活動重点分野を表示した広告をなす者なども現れるようになり、その可否が争われ、結果として規制を緩和する一連の判例が形成されていった。これを受けて、1994年に連邦弁護士法が改正されたのである。さらにその後も弁護士のための共同会社、有限会社が認められたり、広告が解禁されたりしている<sup>68)</sup>。

ドイツの弁護士たちは積極的に市場開拓をしていったのである。そしてそのために政治に対しても強く働きかけた。そして自ら努力して事件を掘り起こしていったのではなからうか。事件を掘り起こすというと濫訴とかアンビュランス・チェイサー（救急車追跡弁護士）という言葉の思い浮かべてしまうが、これにはもちろん悪い面が存在するものの、これまで埋もれていて気付かれていなかった大事な権利を顕在化する作業であったと位置づけることもできる。顧みられていなかった弱者の権利を掘り起こすことは弁護士の大事な責務である。これは訴訟社会であると非難する人がいるかもしれないが、訴訟社会とはそれほどいけないものだろうか。「和」という覆いに包んで争いを内々で丸く収めてしまふ解決よりも透明性が高いと筆者は考える。（もちろん、ADR等の裁判外の和解の重要性を否定するものではない。）

日本の弁護士もドイツに倣い、市場開拓にもっと力を入れてはどうだろうか。現在のところあまりニーズがないという一応の結論は出ているが、弁護士に対する食わず嫌いというものもある。弁護士が企業・官公庁で働いてみて初めて発見される法的需要というものもあると考えられる。そうすれば弁護士を雇おうと考える企業・官公庁も出てくるだろう。

その際、弁護士の企業等への派遣ということも一案ではある。このような派遣会社は、新人弁護士等の受け皿になる可能性もある。ただし、弁護士法72条（非弁行為の禁止）が禁じる「周旋」に該当しないか、利益相反禁止に抵触しないかなど解決困難な問題が存在しているので、望ましい解決策ではないかもしれない。いずれにせよ弁護士ニーズの開拓に向けて知恵をしぼっていくことが必要である。

他にも弁護士人口論については様々な論点が存在するが、紙幅の関係もあるので、いずれまた本格的に論じたいと考える。

---

【注】

- 1) <http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/report/ikensyo/index.html>
- 2) <http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/report/ikensyo/iken-3.html>
- 3) 同上ウェブページ。
- 4) 司法制度改革審議会意見書について（2001年9月7日）  
[http://w3.nichibenren.or.jp/ja/opinion/report/2001\\_20.html](http://w3.nichibenren.or.jp/ja/opinion/report/2001_20.html)
- 5) 「適正な弁護士人口に関する決議」（2007年10月19日）  
[http://www.chubenren.jp/news/h19\\_04\\_zinkou.html](http://www.chubenren.jp/news/h19_04_zinkou.html)（決議）  
[http://www.chubenren.jp/news/h19\\_04\\_01riyuu.html](http://www.chubenren.jp/news/h19_04_01riyuu.html)（提案理由）
- 6) 「法曹人口の急速な増大の見直しを求める緊急提言」（2008年7月10日）  
<http://www.hyogoben.or.jp/topics/iken/pdf/housou200807.pdf>
- 7) 「適正な弁護士人口に関する決議」（2007年12月15日）  
[http://www.saiben.or.jp/chairman/2007/071215\\_01.html](http://www.saiben.or.jp/chairman/2007/071215_01.html)
- 8) 「総会決議」（2008年2月23日）  
<http://www.senben.org/archives/447#more-447>
- 9) 「司法試験合格者数を年間3000人程度とする政策の変更を求める決議」  
[http://www.t-benren.org/resolution/20\\_ketsugi\\_01.html](http://www.t-benren.org/resolution/20_ketsugi_01.html)
- 10) 「適正な弁護士人口に関する決議」（2008年5月15日）  
<http://www.chiba-ben.or.jp/seimei/08.05.15.1.pdf>
- 11) 「法曹人口に関する中間報告書」（2008年3月19日）  
<http://t-m-lawyer.cocolog-nifty.com/blog/files/houkokusyo.pdf>  
（第一東京弁護士会のウェブサイトでは、当該報告書を見つけることができなかったため、弁護士が運営する個人のブログ（「弁護士のため息」）にアップロードされていたものを引用した。）
- 12) 武本夕香子「法曹人口問題についての一考察」（2008年1月12日）  
<http://t-m-lawyer.cocolog-nifty.com/housoujinkou.pdf>  
（本論文も上記ブログ「弁護士のため息」にアップロードされていたものである。）
- 13) 額額和義「適正な弁護士人口に関する中弁連決議に対する批判と反論」中部弁護士連合会会報（2008年7月14日発行）21-23頁。  
<http://t-m-lawyer.cocolog-nifty.com/blog/files/chubenrenn.pdf>  
（本論文も上記ブログ「弁護士のため息」にアップロードされていたものである。）
- 14) <http://w3.nichibenren.or.jp/ja/opinion/report/080718.html>  
<http://w3.nichibenren.or.jp/ja/opinion/report/data/080718.pdf>（提言全文）

- 
- 15) Christoph Hommerich/ Matthias Kilian, Die Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte- eine empirische Untersuchung des Zulassungsjahrgangs 2003, (Bonn, 2006) (クリストフ・ホマーリッヒ / マティアス・キリアン『新人弁護士の就業状況-2003年度登録者の実証的研究』)  
(以下、Hommerich/Kilian, Berufssituation と略す。)  
Christoph Hommerich/ Matthias Kilian/ René Dreske (Hrsg.), Statistisches Jahrbuch der Anwaltschaft 2007/2008, (Bonn, 2008) (クリストフ・ホマーリッヒ / マティアス・キリアン / ルネ・ドレスケ編『弁護士統計年鑑 2007/2008年』)  
(以下、Hommerich/Kilian/Dreske, Jahrbuch と略す。)
- 16) ドイツ連邦弁護士連合会 (BRAK) ウェブページ。1950年から2008年までの弁護士数の推移を示した表。 <http://www.brak.de/seiten/pdf/Statistiken/2008/gesamtab50.pdf>
- 17) 日本弁護士連合会の会員数の推移  
[http://www.nichibenren.or.jp/ja/jfba\\_info/membership/suii2.html](http://www.nichibenren.or.jp/ja/jfba_info/membership/suii2.html)
- 18) <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Navigation/Statistiken/Bevoelkerung/Bevoelkerungsstand/Bevoelkerungsstand.psm1>
- 19) <http://www.stat.go.jp/data/jinsui/tsuki/index.htm>
- 20) 国家試験の合格率は、2006年度第一次国家試験が70.7% (最優秀 sehr gut 0.2%、秀 gut 2.7%、優 voll befriedigend 12.2%、良 befriedigend 26.1%、可 ausreichend 29.5%)、第二次国家試験が82.6% (最優秀 0.1%、秀 2.1%、優 14.2%、良 34.3%、可 31.9%) であった。2005年度合格率も第一次国家試験が73.0%、第二次国家試験が85.3%である。  
(ドイツ連邦司法省ウェブページ、Service>Statistiken>Ausbildung  
[http://www.bmj.bund.de/files/-/2457/Ausbildungsstatistik\\_2006.pdf](http://www.bmj.bund.de/files/-/2457/Ausbildungsstatistik_2006.pdf))
- 21) 田中幹夫「ドイツにおける非弁護士活動規制」自由と正義 57巻 8号 (691号) (2006年8月) 75、76頁 (注9)。
- 22) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (1)」判例時報 No.1716 (平成12年9月11日号) 29頁。
- 23) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.16.
- 24) Ebenda, S.17-18.
- 25) ドイツ連邦司法省ウェブサイト。2004年度法律国家試験統計。  
[http://www.bmj.bund.de/files/-/1370/Ausbildungsstatistik\\_2004.pdf](http://www.bmj.bund.de/files/-/1370/Ausbildungsstatistik_2004.pdf)
- 26) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.22.

- 
- 27) Hommerich/Kilian/Dreske, Jahrbuch, S.97-98.
- 28) 無作為抽出した 2,588 人からは、住所不明者 (188 人)、別の弁護士会へ新たに登録したが、初回ではない弁護士またはその他の理由により典型的な新人ではない弁護士 (80 人)、すでに弁護士として活動していない者 (20 人)、外国でのみ活動している弁護士 (8 人) を除いた。したがって、基礎となる弁護士数は 2,292 人となる。

Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.35.

- 29) ドイツにおける弁護士事務所には次のようなものがある。①個人事務所 Einzelkanzlei、②事務所共同 Bürogemeinschaft、③共同事務所 Sozietät、④共同会社 Partnerschaftsgesellschaft、⑤有限会社 (弁護士有限会社) Rechtsanwalts-GmbH、⑥株式会社 (弁護士株式会社) Rechtsanwalts-AG。①個人事務所とは、一人の弁護士が自らの名において活動し、単独で責任を負担する伝統的な事務所形態である。②事務所共同とは、二人以上の弁護士が共通の事務所を運営し、経費は適宜分担するが、個々の弁護士は自らの名において活動し、単独で責任を負担する事務所形態である。事務所共同は、事務所の設備や事務員を共同で利用することを目的とするものであり、共同で職務を行使することを目的とするものではない。③共同事務所とは、二人以上の弁護士が共同で職務を行使するため民法上の組合契約を締結することにより設立される事務所形態であり、共同の事務所において共同で依頼を受け報酬を受領するとともに、共同で費用と責任を負担する事務所形態である。依頼の受任は、事務所に所属する個々の弁護士の名前でするのではなく、事務所の名前でを行う。地域をまたぐ複数のオフィスをもつ地域間共同事務所 Überörtliche Sozietät というものも存在する。④共同会社とは、二人以上の弁護士がパートナー契約を締結し、共同会社登記簿に登録することによって設立される事務所形態であり、共同会社自体が権利能力を有し、独自の名称を使用することができ、自己の名で不動産を取得することもできる。ただし、法人格はない。弁護士だけではなく、医師、建築士等の他の自由業に従事する者も共同会社を設立することができる。⑤有限会社 (弁護士有限会社) とは、有限会社法に基づき定款を作成して商業登記簿に登録することによって設立される事務所形態であり、事務所自体が法人となる。1999 年 3 月施行のドイツ連邦弁護士法 Bundesrechtsanwaltsordnung 改正により明文化された (同法 59 条 c-59 条 m) ⑥株式会社 (弁護士株式会社) には、明文上の規定はない。ただし、バイエルン高等裁判所 Bayerisches Oberlandesgericht は、複数の弁護士の合同によって成立する弁護士株式会社を合法であるとした (2000 年

- 3月27日決定)。また、連邦通常裁判所 Bundesgerichtshofも2005年1月10日の判決において弁護士株式会社を許容できると判示した。(岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について(2)」判例時報No.1717(平成12年9月21日号)11-12頁; Martin Hennisler/ Hanns Prütting (Hrsg.), Bundesrechtsanwaltsordnung mit Rechtsanwaltsprüfungsgesetz, EuRAG, Eignungsprüfungsverordnung, Berufs- und Fachanwaltsordnung, Rechtsberatungsgesetz, Partnerschaftsgesellschaftsgesetz und CCBE-Berufsregeln Kommentar 2.Aufl. (München, 2004) S.777-781 (Vorb. § 59c Rdn.16-32); <http://www.juraforum.de/lexikon/Rechtsanwalts%20AG>)
- 30) 弁護士は勤務弁護士(イソ弁)以外は原則としてフリーランスなのであるが、独立して事務所を創設するのではなく、事務所のパートナーでもなく、組織内弁護士でもない弁護士を区別するために敢えてフリーランス弁護士と訳した。
- 31) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.37.
- 32) この調査において共同事務所 Sozietät の概念は、法的形態に関係なく、民法上の組合(GbR)、共同会社(PartG)、有限会社(GmbH)、株式会社(AG)をも含む。
- 33) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.39-40.
- 34) 平均点は1=最優秀 sehr gut および秀 gut、2=優 vollbefriedigend、3=良 befriedigend、4=可 ausreichendとして計算されている。したがって、数が1に近い方が優秀で、数が大きくなるにつれ成績が悪いということになる。
- 35) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.42-43.
- 36) 個人事務所に勤務弁護士がいれば個人事務所にならないのではないかと思われるかもしれないが、個人事務所であるか否かは、事務所を経営する弁護士が一人であるかどうかで決定されるので、経営者弁護士が一人であれば、勤務弁護士がいても個人事務所となる。
- 37) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.44.
- 38) Ebenda, S.47-48.
- 39) Ebenda, S.49-52.
- 40) Ebenda, S.52-55.
- 41) Ebenda, S.57-58.
- 42) Ebenda, S.61-65.
- 43) この額は、年間給与に手数料、ボーナス、休暇手当、交通費など諸々の給付金を加えたものである。

- 
- 44) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.70-73.
- 45) Ebenda, S.74-79.
- 46) 専門弁護士 Fachanwalt とは、ある特定の法律分野についてとくに知識と経験を有すると認められる者に一定の要件のもとで与えられる資格である。専門弁護士資格を取得するためには、①申請の直近3年間弁護士として活動していること、②特別の理論的な知識を修得するため、当該専門分野について、申請の直近4年以内に最低120時間の講習を受講していること、③特別の実務的経験を修得したことを証明するため、申請の直近3年以内に当該専門分野について、一定の事件数を処理していることを要する。(岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について(3)」判例時報No.1719(平成12年10月11日号)23頁。)
- 47) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.79-82.
- 48) Ebenda, S.84-86.
- 49) Ebenda, S.87-88.
- 50) Ebenda, S.89-92.
- 51) Ebenda, S.97-101.
- 52) Ebenda, S.111-113.
- 53) Ebenda, S.114.
- 54) Ebenda, S.118-124.
- 55) Ebenda, S.127-130.
- 56) Christoph Hommerich, Die Anwaltschaft unter Expansionsdruck. Eine Analyse der Berufssituation junger Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Essen, 1988) S.123ff.;  
Christoph Hommerich, Der Einstieg in den Anwaltsberuf. Eine empirische Untersuchung der beruflichen Situation von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten (Bonn, 2001) S.172ff.;  
Christoph Hommerich/ Hanns Prütting, Das Berufsbild des Syndikusanwalts (Bonn, 1998) S.109ff.
- 57) Hommerich/Kilian, Berufssituation, S.131-137.
- 58) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について(1)」判例時報No.1716(平成12年9月11日号)30頁。
- 59) 福田直子「ドイツ「医者と弁護士」ワーキングプアの実態」新潮45、通号313(2008年5月)80-87頁。
- 60) <http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/tyousa/2001/pdfs/rep01.pdf>  
<http://www.kantei.go.jp/jp/sihouseido/tyousa/2001/survey-report.html>



- 
- 61) [http://www.nichibenren.or.jp/ja/committee/list/data/saiyou\\_report.pdf](http://www.nichibenren.or.jp/ja/committee/list/data/saiyou_report.pdf)  
[http://www.nichibenren.or.jp/ja/committee/list/data/enquete\\_data3.pdf](http://www.nichibenren.or.jp/ja/committee/list/data/enquete_data3.pdf)
  - 62) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (1)」判例時報 No.1716 (平成 12 年 9 月 11 日号) 30 頁。
  - 63) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (5)・完」判例時報 No.1723 (平成 12 年 11 月 11 日号) 15 頁。
  - 64) 広渡清吾編『法曹の比較法社会学』(東京大学出版会、2003 年) 43、416 頁。
  - 65) 同上、67-68 頁；岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (4)」判例時報 No.1720 (平成 12 年 10 月 21 日号) 26-28 頁。
  - 66) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (3)」判例時報 No.1719 (平成 12 年 10 月 11 日号) 19 頁。
  - 67) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (1)」判例時報 No.1716 (平成 12 年 9 月 11 日号) 30-31 頁。
  - 68) 岡崎克彦「ドイツにおける弁護士とその業務の実情について (3)」判例時報 No.1719 (平成 12 年 10 月 11 日号) 18-19 頁。