

資料

## ミヒヤエル・マルチネック

# 弁護士のための現代的な提携形式

弁護士業におけるフランチャイズ・システムの投入 要約

高橋直人(訳)

出口雅久(後記)

### ・序：マック・ロー弁護士事務所？

(McLaw's-Anwaltskanzleien ?)

弁護士間のフランチャイズ契約が弁護士活動の提携手段として実際に将来性をもっているか否か、そして法的に認められるか否か、という問題を私の講演は取り扱う。弁護士間のフランチャイズ契約は、ドイツおよび近隣諸国において、これまで予兆的なかたちでしか知られていない。これらの契約は、連邦弁護士法(BRAO)においても、職務規程においても予定されていない。商品やサービスの、システム契約的な販売活動の今日的形式としてのフランチャージングは、マクドナルドやピザハットのようなファーストフードチェーンを思い起こさせ、あるいは規格化されたホリデイイン・ホテルを想起させる。ヨーロッパの諸都市におけるマック・ロー弁護士事務所のネットワークというものも、想像することができるだろう。これらの問題は、競争逼迫の時代、そして効率的なマーケティング戦略、組織戦略、提携戦略の追求の時代において、弁護士の中でも提起されねばならない。

### ・アメリカへの展望

弁護士の自己理解および活動にとっての、自由化への決定的な刺激は、アメリカから始まった。この刺激はまさに弁護士の提携の領域において(キーワード：ロー・ファーム) ドイツおよび全ヨーロッパをとらえ、いわゆるグローバル化の兆候の中、さらに拡大した。実際、アメリカにおいては、すでにくらか前からいわゆるリーガル・クリニックが大都市で知られているが、それらは、サービス拠

点のネットを伴う弁護士の提携の結合として出現している。リーガル・クリニックは、一部では支店を伴った会社法的基盤のうえに組織され、また一部では、システムの本部を伴う諸事務所の扇状の提携契約をもってするフランチャイズ・システムとしても組織される。これらのリーガル・クリニックの成果は、とりわけ離婚、遺言の作成、交通違反または賃貸借〔に關わる 訳者・以下同様〕紛争のようなルーティンワーク的事件において目覚ましいように思われ、そして、特に財力に乏しいブルー・カラー層の労働者または中産階層の人々に見合った仕立て方でもって、とりわけ顧客に良心的な報酬システムのおかげやメディアの投入による超地域的で攻勢的な宣伝戦略のおかげで、不撓不屈であるように思われる。リーガル・クリニックは、簡明で地域密着型で迅速かつ格安の〔法律〕相談〔というもの〕の同意語と見なされている。またアメリカにおいては、百貨店やショッピングセンターの中にいわゆるロー・ストア（Law Stores）も見いだされる。そこでは、例えば〔一件の〕回答あたり30ドルの固定報酬で、ルーティンワーク的事件について法律相談を得ることができる。さらには電話による法律相談の組織、すなわち Call-in-Legal-Services が言及されうる。このシステムの本部は、法律相談を求めている依頼人の電話を受け取り、それから専門化された弁護士を概略的な下調べに基づいて探し出すのだが、この弁護士が依頼人に折り返し電話し、分または時間あたりの固定料金を前提にして依頼人に回答を与えるのである。

アメリカの弁護士市場におけるこれらの現象と発展は、次のような観察結果へと一般化されうる。それは、競争および合理化の強い逼迫のもとに陥った古典的自由業が、若干の個別分野において、そうこうするうちに以下のような提携形式およびマーケティング手段に対して開かれている、ということである。すなわち、さしあたりは消費財に關わる小売業において顕著に現れていたところの、さらには、規格化され・ひとつのサービス本部によって予め計画され・個々の実際的なサービス提供者によって計画に適合的にもたらされる営業上のサービスの、提供のために投入されたところの、提携形式およびマーケティング手段に対して開かれている、ということである。それらの提携形式およびマーケティング手段は、仮に大がかりな依頼ではなく大量取引を対象とするのであるとしても、アメリカ合衆国〔民〕の市場における弁護士サービスの著しい成長率について少なくとも共同責任がある。

## ・フランチャイズ提携のメルクマール

フランチャイズの契約およびシステムが許されるか否か、〔もし許されるとすれ

ば）どの程度の範囲で許されるのか、という問題を我々が追究する前に、それらの構造や諸要素を想起することは意義深いように思われる。現代のフランチャイジングは、商品およびサービスの提供の特別な形式である。サービス提供におけるフランチャイジングに関して、以下の最も重要なメルクマールがリストアップされる。第一に、フランチャイズ本部としてのフランチャイザーは、特別なサービスを規格化・選別し、そして、組織・講習・宣伝・支援・マーケティングの構想から成り立つとともにいわゆるフランチャイズ・マニュアルまたはハンドブックにおいて保持されるところの、フランチャイズ・パッケージを開発する。第二に、フランチャイジーは、システムに一致するかたちで自らの名前で自己責任においてではあるが、取得されたノウハウおよびシステムの暖簾の活用とそのシステムの商標およびスローガンの利用のもとで、予め計画されたサービスを提供する。第三に、フランチャイズ契約によって本部と結ばれたフランチャイジーは、たいてい加入金と、売上高に応じた経常的な料金とを本部に支払う。第四に、システムへの参加者は、市場においてひとつのグループとして現れる。それらの参加者は、イメージの統一性およびマーケティングの統一性を作り出す。

フランチャイズ契約およびフランチャイズ・システムに関するほとんど際限のない文献が示しているように、フランチャイジングは、その形態の多様性ゆえに法的には把握するのが困難であると判明した。そうこうするうちに、判決および理論において、ある種の類型論が形成された。最も広範に行き渡ったフランチャイズ類型は、いわゆる従属〔型〕フランチャイジング（Subordinations-Franchising）として把握されるのだが、これは商品販売およびサービス提供について投入される。この場合、本部のまわりに扇状にグループ化された個々のフランチャイズ契約は、ライセンス契約・雇用契約・売買契約・賃貸借契約と混合された契約として、また特に、顕著に表れた法律行為の委託契約の要素と混合された契約として現れる。なぜなら、まずもって従属〔型〕フランチャイジングは、〔本部の〕指示に拘束されるとともに〔本部の〕利害を守る〔という〕、本部に対するフランチャイジーの販売促進義務によって特徴づけられるからである。それゆえ従属〔型〕フランチャイジングは、指図販売としても特徴づけられる。マクドナルドのファーストフード・レストランは、確かに従属〔型〕フランチャイジングに分類される。

ただしそれと並んで、いわゆる共同〔型〕フランチャイジング（Partnerschafts-Franchising）の数多くの現象形態が認められる。そこでは本部による例の専制的なシステム統制が欠けている。この場合、本部はむしろ、フランチャイジーの個人事業のために次のようなサービス機関の役割を果たす。それは確かに、商標や

キャッチフレーズによりシステムへの参加者をひとつのイメージおよびマーケティングの共同体へと結び合わせるのだが、ただしそのフランチャイジーをして指示に服従させることなしに、ノウハウや組織・講習・広告・支援の給付の提供から選択させ、〔それを〕自ら使用させるのである。そのシステムは、むしろフランチャイジーのための保護的な傘として機能し、本部の利害よりもフランチャイジーの利害に併せて調整されている。システムへの参加者は、本部と一緒にシステムの暖簾を作り上げる。このようなシステムは、共同的・参加的に組織され、近年とりわけサービス〔業の〕取引において意義を増している。例えば、学生の補習授業、音楽学校、パートタイムのオフィス、レンタカー、もしくは不動産業者組織のフランチャイズ・システム、または司法試験の補習授業において。

## ・フランチャイジングおよび認められうる弁護士提携形式

### 1. 弁護士〔職〕の自由

ひとつは最初から明らかである。すなわち弁護士の職務法は、いずれにせよ、従属〔型〕フランチャイジングを許可していない。というのは、弁護士は、職務上の協同作業の枠内では「職務上の独立性を危うくする拘束〔関係〕に入って」はならないからである。職務法において特に強調されている弁護士〔職〕の自由の原則は、そのことを支配する。弁護士は「独立した相談者及び代理人」として「自由に、自立的に、規制されることなく」自らの職務を行う。職務執行のそのような自由というものは、上位のシステム利害のための職務における指示拘束に目標を向けて構想される提携システムにおいては、広範に、そして結局のところ、許されない仕方で制限されるであろう。ただし、ことによると共同〔型〕フランチャイジングは、弁護士業における提携形式として相応しいかもしれない。まず第一に、次のような考えは当然である。それは、弁護士の職務上の協同作業の、承認された認められうる法形式の中で、フランチャイジングをその特徴的なメルクマールを伴って実践するという考え、つまり、いわばフランチャイズ特有の要素を、安定した提携形式に移植するという考えである。

### 2. 超地域的な共同事務所 (Überörtliche Sozietät)

それでも例えば、超地域的な共同事務所というものをいわばフランチャイズ・システムとして「育て上げる」ことができないかどうか、が問題にされうる。超地域的な共同事務所のために、職務法は、様々な地域における複数の事務所を予定して

いる。けれども事務所の所在地ごとに、そのつど少なくとも一人の構成員が責任をもって勤務していなければならず、またそこに活動の中心を置いていなければならない。すべての〔個々の〕構成員は、ただひとつの事務所のみを運営することができる。法形式の点で共同事務所は、〔そして同じく共同事務所のうち〕超地域的な共同事務所も、共通のレターヘッド（Briefkopf）およびあらゆる委任の共同体的な引き受けという要件を伴う、民法上のゲゼルシャフトである。より詳細な考察をすれば、フランチャイズ特有の提携手段の投入に対し、勿論たちどころに障害が立ち塞がる。すなわち、民法上のゲゼルシャフトたる共同事務所は合有的なゲゼルシャフトとして確かに法人に近似するけれども、判例の見解によれば、民法上のゲゼルシャフトの統一性における多数の民法上の構成員〔という形態〕が支配的である。とりわけ商号および氏名権は、窮屈な制限を加えている。通例、全構成員の氏名が挙げられるか、または全体の名称としての略称が、全ての構成員のリストとともに、欄外や裏面にも現れる。結局のところ、フランチャイズ特有のキャッチフレーズの形式での、マーケティング攻勢のための弁護士共同事務所の命名可能性の余地は無く、いよいよもってファンタジックな名称の余地は無い。すでにそれゆえ弁護士共同事務所は、フランチャイザーの本部としても、フランチャイジーとしても考慮されない。超地域的な共同事務所および国際的な共同事務所は、合併という方法で設立され、それゆえ従来の地域的な共同事務所は衰退するということになる。つまりは複数の事務所による統一的な弁護士事業が生じ、その結果、独立した事業のフランチャイズ特有の提携にとっては、いずれにせよ余地はない。

### 3. パートナーシップ的なゲゼルシャフト（Partnerschaftsgesellschaft）

1995年の Partnerschaftsgesetz に基づく「パートナーシップ的なゲゼルシャフト」により、立法者は、弁護士およびその他の自由業者に、共同的な業務執行の伝統的形式に取ってかわる現代的代案を提供しようとした。しかしながらこの代案は、さしあたり認められうる有限会社に比して完全な権利能力の欠如という欠点を有するだけになおさら、依然として受容困難な状況下で苦しんでいる。名称の使用は狭い限度内でのみ可能であり、「und Partner」または「Partnerschaft」という規定された付記および業務表示以外には、名称の付記は非常に狭い限度内のみで許されているにすぎない。パートナーシャフト的なゲゼルシャフトは、それゆえ共同事務所と同様にフランチャイズに不向きな形式であると、それどころかフランチャイズに対立する共同的な弁護士業務執行の形式であると、判明する。

#### 4. 弁護士有限会社 (Anwalts-GmbH)

弁護士有限会社の場合、弁護士の独立性維持に関する必須の最小限の前提条件が、定款において定められねばならない。弁護士会社の「事業の対象」は、法的問題における相談と代理である。少なくとも一名の弁護士 社員の氏名と、弁護士会社という表示が商号の中に含まれていなければならない。職務規程によれば、略称が許される。他方、共同的な業務執行のための結合に参加することは、弁護士会社には禁止されている。これにより立法者は、従属や影響力行使の危険を抑えようと欲した。経営者は、事業共同能力のある職業に属する者のみであり、大多数は弁護士でなければならない。経営者に対する社員総会の指示の権限も、弁護士活動〔の特性〕を顧慮し、個々の事例については排除される。会社の所在地における事務所では、支店におけるのと同様に、自らの業務活動の中心をここに有するところの経営者である弁護士が、勤務していなければならない。それゆえ弁護士有限会社は、内部の事業組織の点では、会社の所在地における本店と複数の支店から構成される。後者は固有の法人格を有さないけれども、法的関係においては、本店に従属しているにせよ長期的に独立して行動する。支店の商号は、当該弁護士有限会社の商号にとどまる。

フランチャイズに類似する提携システムを次のようなかたちで構築することは、一見して想像可能で許容しうるように思われる。それは、弁護士有限会社という法形式で組織された本部が、これまで独立した事務所を営んできた個々の弁護士を社員として受け入れ、事務所を支店に再編し、その新たな社員をそこに経営者として投入する、ということである。システム構築は、これまで独立していた事務所に手をつけることなく、支店の新設によっても行われうる。両者の事例において本部は、現にある事務所の再編の際や、〔新たに〕創設されるべき事務所の構築の際に、フランチャイズ型の支援を果たす。その事務所を、本部の組織方針および品質水準に従って活動するとともにシステムへの業務上の組み入れを受けるところの、システム〔への加入〕事務所にするために。このような弁護士有限会社については、システムの速やかな拡大を想起することができる。もちろん支店の数とともに、弁護士である弁護士有限会社経営者の数が増加する。

そのような多岐にわたる弁護士有限会社については、弁護士業務の執行に際しての経営者 弁護士の独立性が保障されるべきであるということや、とりわけ指示または契約的拘束を通じた社員の影響力行使は許されないということが、顧慮されねばならない。このことは、社員 経営者についてだけ当てはまるのではない。彼らが経営者活動を有限会社の所在地にある本部で行っているのか、それとも支店で

行っているのかには、かかわりなくである。このことは、社員の地位を有しない任用された支店経営者の場合にも顧慮されねばならない。それに加えて、参加しているあらゆる弁護士は一般的な職務法の規定の保護のもとにあるが、同じくこれらの規定は、弁護士業務の執行の個々の事柄において指示〔による〕拘束を防止する。ともかく、企業的・組織的に厳格でシステム統一性のある、支店の組み入れおよび運営のための余地は、完全に存在したままである。

弁護士有限会社と様々な支店とによるフランチャイズ特有の提携手段での結合について、結局は統一的な事業が再び問題になるが、法的に独立した事業による組織的な共同作業は問題にならない、ということはもちろん見過ごされるものではない。システム構築は、内部的な事業発展という方法で生じる。それによってフランチャイズ・システムの本来の長所が、超地域的な共同事務所の場合と同様に達成可能である。支店を伴い、フランチャイズに典型的な構成要素を国内組織のために用いる弁護士有限会社の場合、結局、せいぜいのところ疑似フランチャイズについて語ることができる〔にすぎない。〕

## 5. E W I V

ヨーロッパ経済利益団体（die Europäische Wirtschaftliche Interessensevereinigung）（E W I V）は、1989年7月以来、国境を越えるゲゼルシャフト形式という形態の提携手段として、弁護士の自由な使用に任されている。E W I Vは、業務執行団体ではなく、単に構成員の業務活動の支援に役立つにすぎない。E W I Vは、法律相談についての独自のサービスを提供せず、営利的な経済活動に向けられてもいない。E W I Vは固有の依頼者をもたない。構成員の経済的活動を容易にし、あるいは促進し、そしてこれらの活動の成果を改善または向上させるという目的を、E W I Vは有している。〔E W I Vの〕構成員は、欧州連合の他の加盟国のその都度のひとつにおける経済的な主要活動を伴う少なくとも2人の自由業者である。自然人とならんで、共同事務所、パートナーシップ的なゲゼルシャフトおよび弁護士有限会社も、E W I Vの構成員でありうる。ブリュッセルに本拠をおく Eurojuris International EWIV の例が示すように、国内的な弁護士会も、国際的な上位機構として機能しているE W I Vの構成員でありうる。E W I Vは商号を持つことができるが、これについては、構成員の氏名から作られた人的商号とならんで物的商号が、感銘深いロゴも伴って〔よいというかたちで〕認められている。確かに弁護士共同事務所にも、マーク、エンブレム、ロゴ、イニシャルまたは紋章の使用が、それが穏当で控えめに行われる限りでさしあたり許可されている。けれどもE W I Vは、物的

商号の許可や商号とロゴとの組合せが可能であることゆえに、サービスのための信用形成および暖簾の担い手についてのフランチャイズに典型的な手段に接近しており、むしろコーポレート・デザイン (corporate design) やコーポレート・アイデンティティ (corporate identity) を構築しうる。

それでは、E W I V をフランチャイズ・システムの本部として考えることはできるだろうか。ここで本部は、その構成員およびフランチャイジーにとって、マーケティング運営者および調整の場として働く。通信〔による〕委任についての確固たる相互関係をつくるということに、少なからぬ弁護士 E W I V が向けられている。その多くは、それどころか構成員に対して証明付きの品質管理システムを定めたとともに、提携の統一的な最低基準を定めた。共同的または中央集権的な〔形態での〕、依頼の獲得および斡旋、情報交換や情報提供によるサービス力の向上、ノウハウの移転は、ここでフランチャイズに典型的な提携要素である。それは、依頼人セミナー、共同的なデータベースおよび情報バンクの構築、国境を越える大規模な依頼のコーディネートによって、ひょっとするとそれどころか国境を越えるコンピュータ・ネットワーク化や、共同的な委任状および E W I V のパンフレットによって、側面支援されうる。つまり E W I V においては、弁護士のフランチャイジングのための手掛かりや出発点が十分に許されている。もちろん非常に「制限された」現象形態においてではあれ、である。というのは 弁護士の広告法の限定を別として 過度に広範な影響〔力〕行使や従属をいずれにせよ弁護士の業務執行の核心領域において禁じているところの、弁護士〔職〕の自由の原則が常に守られたままだからである。

#### 6. 職務規程に基づく提携

弁護士の提携〔について〕のよく知られた法形式とならんで、弁護士の職務法にはさらなる様式がある。というのも職務規程は、共同事務所、パートナーシップ的なゲゼルシャフトおよび弁護士有限会社といった会社法的な組織形態とならんで、「長期的に設けられ、実際の執行を通じて強固にされた提携」にも言及しているからである。そのような持続的で強固な提携により、弁護士のドイツ国内での共同作業の際、国境を超える提携の際に E W I V によるのと類似した効果が達成される。この場合、提携者は法的に独立したままにとどまり、それゆえ自分の業務と一緒に (共同的に) 執行するのではなく、並立して依存なしに互いに執行する。

複数の弁護士または 1 人の弁護士と他業種の構成員とが、法律行為の委託契約の

取り決めにおいて、依頼の相互的な仲介、情報交換およびノウハウ伝達の義務を負うことは、職務法上あっさり認められる。ここでは、非常に様々な種類のネットワークが考えられうる。それには、個人の弁護士、〔共同事務所の〕構成員、パートナーシップ的ゲゼルシャフトおよび弁護士有限会社が、提携者として関与しうる。またそこにおいては、ひとつの本部が提携者と双務的な提携契約を締結する。そのときどきの双務的な提携契約は フランチャイズ・システムの場合のように本部のまわりに扇状にグループ化され、この本部は、提携者を組織的な共同体へと結合し、フランチャイズに典型的な方式での支援サービスを提携者に提供する。

ただし、そのような提携ネットワークへのフランチャイズ要素の組み込みが、ありとあらゆる限界にぶつかるということは、容易に見抜かれうる。例えば、市場における統一的な行動は、非常に限られたかたちでしか可能でない。またとりわけ、そのような提携の産物の上には、弁護士〔職〕の自由というダモクレスの剣が常に〔吊り下げられて〕揺れている。なぜなら「自由で自立的で規制されていない弁護士の業務執行」が、そのような拘束によって危険にされうるためである。提携者によって任意に求められる内部的な支援サービスおよび調整サービスへと完全に自らを限定する場合にのみ、本部は、内的関係においてフランチャイズ本部と類似した機能を引き受けすることができる。制度化された暖簾およびノウハウの移転は、提携者の独立性をすでに脅かしうる。

#### 7. 弁護士の広告法および公正法による制限

フランチャイズ特有の提携（広義における）にとってのおそらく最大の障害は、弁護士の広告法により、考えられうる全ての構成において築かれる。フランチャイジングは、とりわけ広告である。すなわちそれは、サービスの利用にとっての顧客を獲得することへと計画的に向けられている。もし広告というものがフランチャイズに典型的であると考えられうるのであれば、その限りでそれは同時に、傾向的にみて、弁護士の職務法の意味における実質的でない宣伝めいた自己推奨であるように思われる。弁護士に宣伝が許されるのは、それが業務活動について形式および内容の点で実質的に知らせており、そして個々の場合における委任には向けられていない、という限りにおいてのみである。この枠内でのみ、弁護士は自らのサービスについて情報提供してよい。このことによって立法者は、ドイツの弁護士業に対する伝統的な理解を確認し裏付けているのだが、それによれば弁護士は営業的な事業主というわけではない。とりわけ弁護士は、便箋や印刷物においてあらゆる大きさでなければいけない様式を避けねばならず、ロゴやマークを「穏当に」のみ用いること

ができる。物的商号または空想力豊かな事業表示であるという印象を呼び起こすキャッチフレーズのな事務所表示を使用する場合、弁護士の職業像を営業的な経済活動とだぶらせてはならない、ということに弁護士は注意しなければならない。さらに公正法(不正競争防止法)が、フランチャイズのブレーキとして働く。これによれば、例えば名称についての「いい加減なライセンス付与」というものは、実在しない提携関係がそれによって信じ込まされる場合には、禁じられる。実際の提携基盤のないあらゆる名称ライセンスや、あらゆるイメージ移転またはノウハウ移転は、不当であると評価されてよいだろう。

### ・ 将来における弁護士のフランチャイジング

フランチャイズ特有の提携手段の投入については、現今では職務法的な制限に直面し、手掛かり程度での余地があるのみである、ということに要するに確認しなければならない。しかしながら将来においては、弁護士のフランチャイジングが投入可能であろう、断固たる営業的な自己理解を備えた弁護士 経営者の世界というものが、ひょっとすると思ひ描かれうるのだろうか。

最初に述べられたアメリカにおける弁護士フランチャイズのことを、考えるとする。あるフランチャイズ本部が、例えば賃貸借法上または労働法上の解約からの保護の基本的な事件や交通事故の事件について、ひょっとすると離婚についても法律相談の構想を描き、そのために相談の経過を最適化する、ということはドイツにおいても十分に想像可能である。また、その本部が組織構想をマーケティング戦略と結びつけ、市場向きのフランチャイズ・パッケージとしてフランチャイジーたる提携弁護士に提供する、ということも十分に考えられうる。フランチャイズ活動の着想は、アメリカの例が示すように、とりわけ包括的で格安で依頼人に密着した法律相談と法的代理とに関する基本的な扶助にとって、実り多いものにされうる。それに対し、利益の多い大がかりな依頼の分野にとっては、フランチャイジングは、はじめから非常に限定的にしか適していないように思われる。ただしまさにドイツにおいては、ひょっとすると、基本的な事件における大量の相談のための、汲めども尽きない巨大な潜在的市場が予想されうる。

弁護士フランチャイジングの多数の利益は明白である。すなわち弁護士フランチャイズ・システムのもつ、フランチャイズに典型的なコーポレート・アイデンティティは、莫大な宣伝効果を有するであろう。また、独立した司法機関としての弁護士の地位によって現在まさに維持されているところの、市民が弁護士に接する

のを妨げる敷居を、解体しうるのであろう。なぜなら妨げとなるこれらの敷居とは、〔弁護士事務所の〕常時の利用可能性が欠如していることや、費用の事前見積り可能性が欠如していることや、簡単な法律相談のために非常に高額な費用がかかるということであり、時として、基本的事件においても事件処理に非常に長い時間がかかるということだからである。フランチャイジングは顧客に密着したマーケティングの手法を投入することができ、それによって弁護士は依頼人に応じ、依頼人に親密となる。フランチャイジングは、弁護士が準国家的な司法機関からいわば依頼人の世話役や友となるのを、手助けすることができる。コンピュータ業務による集中化や、「紙〔媒体〕を使わず」時勢に即したコミュニケーションを可能にするためのイントラネットを用いた提携者のネットワーク化、弁護士フランチャイズ・システム内部での弁護士の適切な教育・向上 これらの全ては、サービス提供の〔ための〕古典的な営業的フランチャイズ・システムにおいて様々に〔有効性が〕実証されてきたところの、合理化戦略である。

弁護士フランチャイジングにより、革新的な相談可能性についての魅力的な視点が開かれうる。例えば次のような、州域内での電話番号によるシステム固有の相談ホットラインについて、考えるとする。それは、電話サービスセンター（Call-Center）によって管理され、法〔的問題〕について求めている市民または事業主に對する、地域に密着したフランチャイジーへの指示、および・または（und/oder）一定の問題に特化したフランチャイジーへの指示を 可能な限り24時間営業で

保証する。なにゆえ、ある弁護士およびフランチャイジーが、デジタルカメラやとりわけラップトップパソコンを小脇に抱えて交通事故の現場へ行き、「最初の法的共助」を果たすことができないということがあるだろうか。当然、電話の代わりまたは電話と重なるかたちで、対応する法律相談業務のオンラインも開設されうる。相談事務所を開くことのできる百貨店支店の多数の立地場所を弁護士フランチャイジーに確保するために、ある弁護士フランチャイズ・システムの本部が例えば百貨店チェーンと基本契約を締結することが可能である、ということがさらに考えられる。このために本部は、地域を越えた日刊新聞またはテレビにおいて宣伝することができ、その費用をおよそ200名の弁護士フランチャイジーに割り当てることができる。そのうちの個々のフランチャイジーは、単独では全額を決して工面できないであろうが。フランチャイズ化された弁護士事務所の全てにおいて、例えば道路交通法、建築法または遺言の作成に関する活動週間が同時に開催されうる。そのために本部は連邦レベルで宣伝を行い、フランチャイジーの講習会を事前に実施し、ディスプレイ用素材を分配する。フランチャイズ化された法律相談カフェや、統一

的な外見のミニバスによるフランチャイズ化された移動弁護士事務所といったキーワードは、フランチャイズ提携の援助により弁護士〔業〕が大量事業を親しみやすくしうるであろう、ということを示している。

## ・ 結論的考察

弁護士の提携法および広告法がさらに自由化されることになるだけでなく、国家的に許可された価格カルテルが現れる場合にはじめて、弁護士フランチャイズにとって実際に前途有望な余地が開ける、ということは総括的に見て取れる。このことにとっても、徴候と希望がある。弁護士の高度にカルテル化されたサービス業務が注目を受けるに至った、と欧州委員会の競争法の委員はすでに発表している。近い将来の目標は、弁護士活動のあらゆる領域における、時間あたりの料金の許可でなければならず、最終目標は市場価格の自由でなければならない。あるシステムに所属する弁護士が賃貸借法の相談1時間あたり100ユーロを要求する、と市民が知っていたとすれば、彼は速やかにその弁護士の依頼人となる。前途有望で魅力のあるチャンスと市場展望とを将来のために出現させられるよう、ドイツにおける弁護士フランチャージングを支援するために、それゆえ我々は、弁護士の提携法および広告法の革命だけではなく、今日の料金法〔報酬法〕の革命も必要としている。この革命は始まった。これに続いて弁護士フランチャージングが将来には日常的なものになる、と期待することができる。

## 後記

本稿は、2003年5月14日に立命館大学法学部における「ヨーロッパ私法」の講義の中でザーラント大学法経学部ミヒャエル・マルチネック教授が「弁護士のための現代的な提携形式 弁護士業におけるフランチャイズ・システムの投入」というテーマで学生にゲストスピーカーとして講演して頂いた講演原稿の要約である。本テーマは、わが国の弁護士活動のグローバル化において、避けて通ることのできない重要な問題の一つであると考えられる。当日、セミナーの通訳を担当して頂いた本学の高橋直人助教授には感謝申し上げる次第である。マルチネック教授は、慶応義塾大学手続法研究所のドイツ人研究者招聘により来日された折りに、本学を訪問し、本講演会や国際インスティテュートの学生諸君との懇談会にも参加され、ヨーロッパ私法について議論する機会を提供して頂いた。なお、本稿は、慶応義塾大学民事訴訟法研究会においてマルチネック教授が講演された報告原稿でもある。本講演会

弁護士のための現代的な提携形式（高橋・出口）

では、時間の関係上、一部は割愛させて頂いた。詳細は、立命館ローレビュー2004年度版を参照して頂ければ幸いである。

立命館大学国際教育研究推進機構副機構長 法学部教授 出口 雅 久