

現実を直視する

—アメリカのロースクールは生き残りに必要な大胆な措置を取りうるか—

ショーナ・マーシャル

(カリフォルニア大学ヘイスティンクス校ロースクール教授)

訳 佐藤裕則 (早稲田大学臨床法学教育研究所招聘研究員)

ロースクールが直面する現在の情勢

高額な法学教育費用

現在、法学教育にかかる費用は、食費や家賃の支払や書籍を購入する費用を除いて、平均で年間35,000ドルを超えている。大抵のロースクールは、LSATやUGPAで自校のプロフィールを向上させる成績上位者に奨学金や助成金を支給しているが、大多数のロースクールの学生は相当額の貸し付けを受けざるを得ず、卒業時には10万ドル以上の負債を抱えている。これが最も深刻なのは、カリフォルニア大学ロースクールのような公立ロースクールにおいてである。かつては公立ロースクールは多様な経済的背景を持つ学生にチャンスをはひらく玄関口だったが、いまではその学費は平均で年間45,000ドルを超えている。約30年前に私が着任したときには、カリフォルニア大学ヘイスティンクス校のロースクール授業料は年間7,500ドルを少し上回る程度だった。ロースクール教育費の80パーセント以上はカリフォルニア州が負担していた。いまでは州の負担は10パーセント未満であり、授業料は年間5万ドル前後となっている。州が負担を取りやめた前提には、ロースクール卒業生は貸付債務をたや

すく返済できる程度の給与を手に入れられるだろうという間違った考えがあった。けれども、この負担の取りやめは、アメリカにおける法律サービス提供の著しい変化——多くの大規模、中規模法律事務所の雇用パターンを大きく変えた変化——と時期を同じくするものだった。

アメリカにおける法律サービス提供の変化

大規模事務所の再編

企業向け法律サービスのコストは、1990年代後半から21世紀の始めの十年を通じて跳ね上がり、パートナーは多くの場合一時間あたり500ドルから1,000ドルにのぼる時間給を請求していた。パートナーは中堅アソシエイトやパラリーガル、新人アソシエイトを自分の事案やプロジェクトで働かせるが、その全員がどこでも一時間75ドルから数百ドルを請求した。中堅アソシエイトとパートナーのどちらも新人アソシエイトの指導を行った。報酬請求構造は法律事務所のビジネスモデルにとって極めて重要だった。それは新人アソシエイトの教育や、アソシエイトの高給、誰もが望むパートナーの地位を獲得した人への高利益のリターンを可能にしたのである。多く

のアソシエイト弁護士は実際にパートナーの身分を獲得することはないだろうということは理解されていたが、法律事務所のピラミッド構造は、このアソシエイトたちが事務所にいる間は法実務の教育——伝統的にロースクールでは施されていない教育——を受けられることを確実にしていた。パートナーの地位にたどり着くことのできなかった人たちは、それでも多くの場合、もっと規模が小さい事務所や、組織内弁護士の地位、あるいは政府機関に移籍すること、または自分の事務所を開業することができた。

顧客企業による報酬請求慣行の厳重なチェック

経済が逼迫するにつれて、顧客企業は法律サービスに対して支払う金額を厳しくチェックするようになった。彼らは高額の時給を渋り始め、新人アソシエイトの教育費用を負担することを望まないようになった。残念なことに、法律事務所がこの費用を吸収するには、報酬スキームを再編するなど、ビジネスのやり方を大幅に変えなければならなかった。けれども、そのようなことは起こらなかった。その代わりに、法律事務所は雇用を大幅に削減して、ロースクール新規卒業生の採用を大きく減らした。パートナーの地位を獲得できるアソシエイトは少なくなり、契約弁護士、非エクイティ・パートナー、長期アソシエイトという、新しいタイプの地位が作られた。さらに、他の企業組織と同じように、法律事務所はアウトソーシングを開始し、簡単な調査・証拠開示業務をインドやイスラエルの事務所や、弁護士給与が国内主要都市

よりずっと安い国内の他の地域に委託した。

このような変化は大規模事務所に限られない。中小規模事務所もサービス提供の方法をより効率的にするよう迫られた。この転換は雇用慣行にも変化をもたらした。

組織内弁護士の役割の変化

企業は、かつては法律事務所が行っていた業務をすることのできる組織内弁護士を雇用した。また、組織内弁護士は法律事務所からの請求書を綿密にチェックするようになり、多くの企業は、ロースクール新規卒業生の教育のための費用を支払うつもりはないことを明言した。

経済が公共部門に関して果たす役割

経済が逼迫するにつれて、政府機関は税収減に直面し、市や郡の法務部局、連邦政府や州政府、地方自治体の関係機関、地区検察局、公設弁護人事務所の雇用は減速した。また、経済の減速には「トリクル・ダウン」効果があった。大企業の寄付に頼っていた多くの非営利組織では収入が縮小し、新しく弁護士を雇用すること、あるいはフェローシップ・プログラムを維持すること、またはそのどちらもできなくなった。

最後に、テクノロジーが法的サービスの提供方法の変化の一翼を担った。LEGAL ZOOM.comのようなインターネット上のDIY サービスや、機能向上したサーチエンジン、たくさんの電子化された書式の登場のおかげで、あらゆる規模の法律事務所内部で、かつては新人アソシエイトやパラリーガルが行っていた業務を以前より少ない人手で行うことができるようになった。

満たされざる弁護士ニーズ

しかし、アメリカの法律サービス制度にこのような変化が生じて、法的代理を必要としつつも報酬額が手頃な弁護士に、ほとんど、あるいは一切アクセスできない人たちが、まだ何百万人もいる。インターネットで作れる簡単な法律文書と、企業のための高額な法律サービスの中間には、普通のアメリカ人に提供されていない、小企業と個人のための広範な法律事項が存在する。例えば、家族法、信託と不動産、消費者詐欺、職場の公正、医療へのアクセス、年金給付、商標、パートナーシップ契約、契約法などに関する事項である。このグループに属する人たちは、高額な法律事務所の報酬を支払うことはできないし、政府や非営利法律事務所が提供するごく限られた無料サービスを受ける資格もない。一般的にロースクールはこのような人たちのニーズを満たすための教育を学生に施していない。また、ロースクールの費用とロースクールの学生が抱える負債は、新規卒業生が顧客に低廉あるいはほどほどの額の報酬を請求する小規模実務を発展させることを難しくしている。

授業料の高騰、雇用市場の衰退、そして助成金や奨学金の不十分さのゆえの、法学教育市場の劇的な縮小

出願者総数の減少

ロースクール入学協議会 (Law School Admission Council) によると、昨年 (2013年) 6月現在で、全米の出願者数は2012年から15.9%減少していた。2011年との比較では、2013年の全米の出願者総数は

30%の減少だった。5年間の増加がピークに達した2010年と比較すると、2013年にロースクールに出願した出願者数は37.5%の減少だった。現在 (2014年2月)、全米のロースクール出願者プールの約28%が明らかになっているが、出願者数は昨年から13.6%の減少となっている。

その一方で、ロースクールはこの限られた出願者をめぐって争わなければならない。この出願者たちは判断を下すのにランキングに目を向けることが多い。そして、一番重要そうなランキングは、かつては売れない雑誌だったUSニュース&ワールド・レポート誌により毎年春に発表されるもの——ランキングの聖杯——である。ランキングは全くの謎に包まれているわけではない。ランキングはその雑誌が練り上げた諸要素に基づいている。それぞれの要素に付与されるウェイトは年毎に若干変わる。けれども残念なことに、それらの要素はロースクールの学生がこの困難な時代に備えるのに必要なものと必ずしも関連していない。次のものが最重要の要素である。(1)同業者、すなわち他のロースクールによる調査、(2)弁護士による調査 (誰がこの調査のために選任されるのかは秘密のままだが)、(3)卒業9か月後のロースクール卒業生の就職状況、(4)一年生のLSAT中央値、(5)一年生の学部時代のGPA (UGPA) 中央値、(6)学生一人あたりの教育経費、(7)卒業時のロースクール卒業生の雇用状況、(8)学生数と教員数の比率、(9)入学合格率、(10)司法試験合格率。

ランキングを構成する要素の分析

同業者調査、つまり、ロースクールはお

互いについてどう評価するか。これは毎年送付される調査表によって判断される。この調査票はロースクールのディーンや、ごく最近に終身在職権を得た教員、そしてそれ以外に選び出された2、3人の教員に送付される。では、法律学の教授陣やディーンは、彼らの同業者が行っていることを正確に評価できる立場に立つことがどのようにしてできるのか。まあ、おそらくそのような立場にはないかもしれない。けれども、彼らは多くの場合、同業者の学問研究上の評判を通じて得た知識を考慮に入れる。しかし、ロースクールと教授陣の数から考えると、大多数の教授陣が知っているのは同業者のほんの数パーセント——一般的に自分と同じ分野の教員——にすぎない。このように、彼らの調査結果は主観的知識に基づいている。

教授陣が同業者について情報を得るもうひとつの方法は、インターネットのブログによるものである。重要そうなひとつのブログは、シカゴ大学ロースクール教授のブライアン・ライター（Brian Leiter）のものである。彼は自分のブログで、ロースクール教授陣の研究、ロースクールが誰を雇うか、ある人がいつ他のロースクールに移籍するかといった、あらゆる事柄を議論している。それはある意味でロースクールのゴシップ記事である。けれども、それは些末なものではない。真面目で充実したテーマを扱っている。しかし、それは法学界の一部が抱いている価値の表現にすぎない。そしてここでも、それはこの困難な職業と困難な時代のために学生を教育するのに必ずしも必要なものではない。同業者調査はランキングのもっとも重要な要素なので、

ロースクールは優れた学問的力量を持つ学者を雇うために、同僚より授業負担を少なくすることを認める、より高い報酬を払う、研究出張費を潤沢に支給するといった、あらゆることをするだろう。このことは法学教育のコストを増大させる。それは学生が授業料を通じて負担するコストであり、彼らが直面する市場の課題に立ち向かうよう卒業生を成長させることに必ずしも転換されないコストである。

もうひとつの重要な要素は、ロースクール卒業生の就職率である。市場の後退のせいで、この要素は、ロースクールにそのランキングを引き上げるためのあらゆる「創造的プログラム」を行わせる原因となっている。そのような戦術として頻繁に使われるもののひとつは、自校の学生をリサーチ・アシスタントとして雇用すること、あるいは俸給を支給して非営利の仕事させることである。これは期限付きの地位であることが多く、その任期はUSニュース&ワールド・レポート誌が調査対象とする期間と重なっている。また、学生のLSAT得点とUGPAがランキングにとって重要であるため、多くのロースクールは、少人数の優秀な同じ集団の学生を追いかけて奨学金を惜しみなく注ぎつつ、他の学生には自分の教育を借入金でまかなわせることが多い。残念ながら、現在満たされていない法的ニーズに応える立派な経験や、潜在性、あるいは関心を持つ出願者は見落とされてしまう。

前に進む道

このようにいささか気の滅入る破滅のシナリオを示してきたので、前に進む道はあ

ると言うことで話の締めくくりとしたい。カリフォルニア大学ヘイスティングス校で、我々は今日の法学教育が直面する多くの課題に真正面から取り組もうとする戦略プランを策定した。我々はカリキュラムの評価からスタートした。我々は法分析と法理論の教育を続けることの重要性は認識していたが、理論と分析は弁護士がそのキャリアを通じて行うことになる問題解決の文脈で導入される必要があることも実感していた。例えば、我々は民事手続をそれだけ孤立させて教えるのではない。我々は民事手続を不法行為法上の問題と結び付けて、学生が不法行為法で学んでいることを、訴状を書くため、事実調査計画を立てるため、証拠開示手続を行うため、そして略式判決申立を書くために応用させている。我々は財産法を学んでいる学生に賃貸借契約や売買契約の書き方を学ばせている。我々は、法実務はそれだけ孤立して行われるのではなく、他の学問分野のなかで行われることを実感しており、法の学際的性質を学生に経験させる拠点を発展させた。我々はカリフォルニア大学サンフランシスコ校の健康・科学・医療課程と連携して、コンソーシアムという名称の共同研究を立ち上げた。コンソーシアムには、上級生のための医療法律クリニックや、医療、看護、薬学、法律の分野の学生を対象とする合同授業が組み込まれており、学生は、法、政策、科学の文脈における医学的証拠や肥満といった論点について学んでいる。それに加えて、我々は学生に自分の事務所を開業する準備をさせる授業も行っている。それには、法律事務所経営、弁護士のための財務の基礎や、数々の契約書起案の授業が盛り込まれ

ている。

我々は知的財産ガレージ（相談所）を新設して、実践的な臨床教育を拡大させている。そこで学生たちは、新進企業家を支援して、事業が軌道に乗るのに必要な法律業務を行っている。我々は、カリフォルニア州の二重目的会社法（dual-purpose corporate code）の下で社会的責任を負う企業家と連携する小企業クリニックを開始したところである。臨床教育は費用がかかるので、我々はエクスターンシップ・プログラムも拡大させてきた。学生が卒業してすぐ本格的に法実務を始められるように、ロースクールは政府、非営利部門、民間部門と連携して3年次の学生が臨床教育や実習を受けるチャンスを築くことができるし、そうすべきである。カリフォルニア大学ヘイスティングス校では、「アメリカのための弁護士（Lawyers for America, LfA）」というプロジェクトを開始した。LfAは学生が3年次をまるごと費やして政府機関や非営利組織で働くことを認めている。卒業すると、学生はその職場に有給フェローとして少なくとも1年間留まる。それに合わせて計画を立てられるように学生の選抜はロースクールの2年次に先立って行われるため、参加する学生と団体はうまくマッチする。

カリフォルニア大学ヘイスティングス校が始めたこと、そしてそれ以上のことを、あらゆるロースクールが行うことができる。実務法曹と提携することで、ロースクールは実務科目やエクスターンシップの派遣先を増やすことができる。実務法曹が補佐役として専任の教授との共同授業を行うことは、理論が実務においてどのように展開

するかを学生が教室にしながらにして理解する理想的方法である。技能と理論が分離されると、学生は両者がどのようにして手を携えて働くのか理解することができなくなるのが常である。ロースクールは、教授陣が学生にもっとたくさんのことを教え、もっと多くの時間を学生のために費やすようにインセンティブを与えることも必要である。インセンティブは学問業績をあげることにだけ向けられるのでは十分でない。

ロースクールは貸付奨学金の返済減免プログラムを充実させなければならない。連邦政府はある種の非営利事務所や政府機関で10年働いた学生のためにそのようなプログラムを創設しているが、我々はこれをもっと増やさなければならない。ロースクールのディーンの資金集めは奨学金返済減免の充実をめざさねばならない。小事業主や、知的財産に関する支援を必要とする芸術家、新進起業家、また低所得層や中間所得層の法的ニーズを満たすために法律事務所の開業を目指す卒業生もまた、奨学金返済減免プログラムの対象にされるべきである。

また、ロースクールは一致団結してランキングをボイコットする必要がある。どのロースクールのディーンも、自分はランキングが嫌いだと明言している。けれども彼らは、ランキングを上昇させるようにロースクール運営を行っており、自分の組織の

様々なメンバーとともに長時間苦勞している。しかし、ディーンたちが何かラディカルな行動を起こしたらどうなるだろうか。ランキングの調査への協力を拒否して、毎年の質問票に記入しなかったらどうなるだろうか。その代わりに、ランキングの質問項目が社会的に喫緊の課題に取り組む弁護士養成に必須の事項を反映していないと、ディーンたちが共同声明を出したらどうなるだろうか。

最後に、ロースクールは研究と学問を捨ててはならない。しかし、学問は現代的課題に取り組むものでなければならない。学術論文はひとつの分野の少人数の研究者以外にも読まれる必要がある。弁護士や一般の人たちがその重要性を理解できるように表現されていなければならない。アメリカの法学界は、過去数年間、その仕事や役割の重要性について際限のない悪評に耐えてきた。しかし、法学界が地域的、全国的、国際的な諸問題を背景にして、法の支配について考え、研究論文を執筆するのでなければ、我々は我々を一つの専門家集団として特別なものたらしめているものを失うことになる。我々の著作は決して難解なものではないこと、我々の学問業績は、実際に法と政策、そして社会に影響を与えていることを証明することが、我々の課題である。それは法学教育の重要な一要素である。だが、大事なのはそれだけではない。