

アメリカ不法行為訴訟における成功報酬

標 博 行

はじめに

交通事故など不法行為損害が発生すると、被害者は加害者を相手どり損害賠償請求の訴えを提起することになる。実際には、代理人である弁護士にその委任をすることになるが、ある程度の経済的基盤をもち、弁護士費用を含む裁判費用が支弁できなければ、被害者は訴えの提起を躊躇することになる。アメリカにおいては、経済的基盤をもたない者であっても訴え提起を容易にする4つの方法が存在する⁽¹⁾。その第1が、弁護士費用を含む裁判費用を公的資金で援助する法律扶助（legal aid）である。当該制度はイギリスでは早くも1495年に現れている⁽²⁾。第2が、損害賠償請求訴訟の受任を巡って複数の弁護士が依頼人と交渉することにより、弁護士費用が減額される手法である。第3が、不法行為を原因とする損害賠償請求権の譲渡である。少額な損害賠償の請求であれば弁護士が受任を躊躇する。そこで複数の被害者が請求権を特定人に譲渡し、それらをまとめることで大きな損害賠償請求権を構成するのである。保険会社、労働組合、そして健康管理サービス機関などがその譲受人とされている。しかし、この方法は多くの州裁判所で禁止されている⁽³⁾。

そして第4が、成功報酬（contingent fee）である。弁護士が当該制度を用いて自らの報酬を確保する手法であり、アメリカの実務で行われてきたものである。これは、勝訴して得る損害賠償の一部を弁護士費用に充て

(1) Lester Brickman, LAWYER BARONS: WHAT THEIR CONTINGENCY FEES REALLY COST AMERICA 17-19 (2011).

(2) Scott L. Cummings, *The Politics of Pro Bono*, 52 UCLA L. REV. 1, 10 n. 36 (2004).

(3) Brickman, *supra* note 1, at 19.

ることを約定する、弁護士と依頼人との間で交わされる合意である。従前より成功報酬は、裁判を受けるための鍵(key to the courthouse)と呼ばれ、弁護士に委任することが経済的に困難な不法行為被害者が代理人を通じて裁判を受けることを可能にしたと評されている⁽⁴⁾。しかし、アメリカ以外の国の多くは成功報酬を本来的に有害な制度として禁止している⁽⁵⁾。イギリスでは、利益分配特約付きの法律扶助(champerty)違反に該当するという理由から成功報酬を禁止している⁽⁶⁾。

このように批判の多い成功報酬がアメリカにおいて認められている理由は何であろうか。また、当該制度は不法行為損害賠償請求を容易にする方法以外にも何らかの利点を有しているのであろうか。そこで、本稿ではアメリカの不法行為損害賠償請求訴訟における成功報酬制の存在意義および利点について考察を加える。

一 成功報酬制とその成立の背景

成功報酬とは、勝訴を条件として支払われる弁護士が行った法的サービスへの報酬である⁽⁷⁾。これは内容的に3つの方法に分類される。第1が、勝訴を条件として、法的サービスに消費した時間に弁護士の時間単価を乗

(4) Philip H. Corboy, *Contingency Fees: The Individual's Key to the Courthouse Door*, 2 LITIG. 27 (Summer 1976).

(5) W. Kent Davis, *The International View of Attorney Fees in Civil Suits: Why is the United States the "Odd man Out" in Pays its Lawyers?*, 16 ARIZ. J. INT'L & COMP. LAW 361, 381-82 (1999).

(6) Max Radin, *Maintenance by Champerty*, 24 CAL. L. REV. 48, 76 (1935). 利益分配特約付きの訴訟扶助は様々な意味をもつ。大別すると、まずフランス語のcampum partiriに由来し、土地の分割を意味していた。特約が訴訟費用負担を条件となされ、回復した土地を当事者間で分割することであった。次に、債務の一部を約因として訴えを提起することである。そして、訴訟により獲得する利益を約因として訴えを提起する合意である。See, Elliott C. Burk, *Maintenance and Champerty*, 13 CENT. L. J. 368 (1881).

(7) Notes, *The United States Percentage Contingent Fee System: Ridicule and Reform from an International Perspective*, 27 TEX. INT'L L. J. 755, 757 (1992).

じて算出された額、または約定された一定額が支払われる方法である。第2が、法的サービスで消費した時間に時間単価を乗じた額を報酬とするが、勝訴すれば特別手当を支払う方法である。そして第3が、依頼人が得た賠償から一定の割合で報酬を支払う方法である。現在では獲得損害賠償額の33%から50%の範囲内での弁護士報酬が報告されている⁽⁸⁾。

中世のイギリスにおいて、成功報酬は無効な契約となるだけでなく、投機を目的とする不名誉なものであると考えられた⁽⁹⁾。後年になり成功報酬の禁止が継続し、ローマ法を起源とする裁判費用（cost）の敗訴者負担が導入されるとともに、弁護士費用も裁判費用に含まれることになったのである⁽¹⁰⁾。コモン・ロー初期のイギリスでは、法は生計をたてる方法ではなく、あくまで公的サービスの一形態であると考えられていた。そのため、成功報酬は見苦しい取引と位置づけられたのである⁽¹¹⁾。

アメリカ合衆国建国初期には、成功報酬は多くの州で様々な形式で禁止されていた⁽¹²⁾。例えばニュー・ヨーク州においては、1813年までに弁護士が依頼人に請求できる費用を制限した州法が制定されていた⁽¹³⁾。その他にも相手方の主張事実を認めて、相手方が主張する法律効果は発生しないなどの理由で、訴答する義務がないと主張する防訴抗弁（demurrer）を行うと1ドルが得られると規定されていた⁽¹⁴⁾。当該州法に規定された額を超えた経費および報酬は許容されず、弁護士が獲得できる経費および報酬は限定され、弁護士と依頼人間で弁護士報酬額を自由に決定することができなかったのである。

(8) Adam Shajnfeld, *A Critical Survey of the Law, Ethics, and Economics of Attorney Contingent Fee Arrangements*, 54 N.Y. L. SCH. L. REV. 773, 775 (2009).

(9) Max Radin, *Contingent Fee in California*, 28 CAL. L. REV. 587, 588 (1940).

(10) Authur L. Goodhart, *Costs*, 38 YALE L. J. 849, 852, 856 (1929).

(11) *Bates v. State Bar of Arizona*, 433 U.S. 350, 371 (1977).

(12) *See, e.g., Holloway v. Lowe*, 7 Port. 488, 490-92 (Ala. 1838).

(13) 1813 N.Y. LAWS, ch. 83.

(14) 1840 N.Y. LAWS, ch. 386, §§ 2-3.

この状態は、ニュー・ヨーク州でいわゆるフィールド法典(Field Code)が制定される19世紀中葉まで継続した。フィールド法典とは、フィールド(David Dudley Field)を中心に編成されたニュー・ヨーク州民事訴訟法典の別称である。フィールドは自由市場を前提として、弁護士報酬額を固定する州法を廃止し、弁護士と依頼人が報酬を自由に決定することを認める規定を設けた⁽¹⁵⁾。フィールド法典それ自体は成功報酬の正当化を試みたものではなかった。しかし、報酬額の決定を私人に委ねることは少なくともその禁止を減退させる効果を発生させたのである⁽¹⁶⁾。

成功報酬は時間の経過とともに必要悪(necessary evil)ととらえられてきた⁽¹⁷⁾。そして、1858年になるとニュー・ヨーク州裁判所は、成功報酬について「以前には違法であったが現在では合法である」と評するに至ったのである⁽¹⁸⁾。イギリスにおける生計の方法としての法を否定する考えは、アメリカにおいては経年的に変化して、法的サービスを行う弁護士もまた生活費を稼ぐ職業従事者であると認識されるようになったのである⁽¹⁹⁾。

以上の状況を通じて、アメリカにおいては成功報酬を正当化する4つの理論的根拠が示された。第1は、成功報酬を貧困者の代理を目的とする制度と位置づけたことである。貧困者は提訴の際に弁護士費用のみならず、訴訟費用すら支弁できないためである。第2は、弁護士と依頼人の利益との間には訴訟結果にかかわる利害関係があり、成功報酬という制度によってこの関係を強化できることである。第3は、勝訴を前提とする成功報酬により、弁護士は情報の管理者として証拠の有無と内容を精査して、勝訴

(15) 1848 N.Y. LAWS, ch. 379, tit.10, § 258.

(16) Brickman, *supra* note 1, at 23-24.

(17) Lousi P. Contiguglia & Cornelius E. Sorapure, Jr., Comment, *Lawyer's Tightrope -Use and Abuse of Fees*, 41 CORNELL L. Q. 683, 685 (1956).

(18) Rooney v. Second Avenue R. R., 18 N.Y. 368, 373 (1858).

(19) Bates, 433 U.S. at 371-72.

の可能性のある案件のみを提訴することができることである。そして第4に、通常人は自由に契約を締結できることである。成功報酬を制限することは、この自由を犯すことになる⁽²⁰⁾。

二 成功報酬を定めるルール

全米弁護士会は1969年に模範法曹倫理規定（Model Code of Professional Responsibility）を、次いで1983年に模範弁護士行為規定（Model Rules of Professional Conduct）を制定した。この模範弁護士行為規定は、弁護士が依頼人へ不当に高額な弁護士報酬を請求することを禁止した。不当性を判定する考慮要素として、法的サービスを履行する上での時間と労力、処理すべき案件の困難さ、そして適切に法的サービスを履行するために必要とされる技術を定めたのである⁽²¹⁾。しかし、当該規定はあくまでも模範として弁護士倫理の方向性を示すのみで、州議会の採択に委ねられるものとなっている。一方で州判例法上成功報酬が緩和され、1988年には弁護士適用標準リステイメント第三版（RESTATEMENT (THIRD) OF THE LAW GOVERNING LAWYERS）が、不当に多額でない限り、訴訟の結果を条件として弁護士報酬額を依頼人と協議することができる旨を示すに至っている⁽²²⁾。

カリフォルニア州を除く全米49州とワシントン特別地区では、若干の修正を加えて模範弁護士行為規定を採択している⁽²³⁾。ハワイ州では成功報酬額の合理性を決定するにあたり、損害賠償を受けとれない可能性と良心的な額の弁護士報酬を考慮要件として、模範弁護士行為規定に加えてい

(20) Shajnfeld, *supra* note 8, at 776.

(21) MODEL RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT R. 1.5 (a)(1).

(22) RESTATEMENT (THIRD) OF THE LAW GOVERNING LAWYERS: CONTINGENT-FEE ARRANGEMENTS § 35 (2000).

(23) Center for Professional Responsibility, ABA Model Rules of Professional Conduct, State Adoption of Model Rules, https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct.html（最終確認2017年6月6日）

る⁽²⁴⁾。一方でフロリダ州では、人身損害賠償請求における獲得損害賠償額に対応した成功報酬割合の上限を設定し、さらにそれを訴訟の終結段階に応じて変化させる大幅な制限を加えている⁽²⁵⁾。また、答弁書で被告が人身損害責任を自白し損害賠償額の裁判のみ申立てられた場合、弁護士が受けとることのできる成功報酬割合は、当該責任を争う場合よりも少ないものと定められている⁽²⁶⁾。したがって、詳細においては相違があるもののほぼ全ての州で成功報酬が認められているのである。

しかし、成功報酬を認めない法領域がある。模範弁護士行為規定では家族法および刑法案件で成功報酬が否定されているのである⁽²⁷⁾。家族法案件での成功報酬制の利用については、19世紀末にミシガン州最高裁判所が否定していた。家族関係は公序良俗（public policy）と関連し、不適切な理由で崩壊させるものではないため、婚姻の解消を誘導して報酬を得ることは防止されるべきであるという理由からである⁽²⁸⁾。家族法案件で成功報酬が禁止されたのは、家族関係が不可侵であり、契約関係よりも社会的に重要であると位置づけられていること、さらには反目しあう夫婦は訴訟ではなく調停で家事紛争を解決すべきであるととらえられたことがその根拠となっていたのである⁽²⁹⁾。しかし、夫婦間の密接な関係故に調停が不調に終わることがある。家族法案件での紛争処理方法として調停は、果たして妥当な方法であるのか疑問視されており、調停のみを当該紛争の解決手段とする前提には批判がある⁽³⁰⁾。

刑事事件では、従前より次の理由から成功報酬が否定されてきた。すな

(24) HAWAII RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT § 1.5 (a)(8) (1994).

(25) RULES REGULATING THE FLORIDA BAR: RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT § 4-1.5 (f) (2010).

(26) *Id.* at § 4-1.5 (f)(4)(B)(i)(b) - (c).

(27) MODEL RULES OF PROFESSIONAL CONDUCT R. 1.5 (d) (2004).

(28) *Jordan v. Westerman*, 28 N.W. 826, 830 (Mich. 1886).

(29) Shajnfeld, *supra* note 8, at 783.

(30) *Id.*

わち、①金銭的困窮者には無料で弁護人が選任されていること。②弁護士に不誠実さや違法行為、例えば司法取引を無視するなどの行為を誘発させていること。③刑事事件で勝ったとしても弁護士報酬を償還させる出处がないことである⁽³¹⁾。しかし、これらの理由は不完全なものであると批判されてきた。成功報酬による違法行為の誘発が認められないだけでなく、司法取引を無視する行為もその額を適切に算定することで回避可能であり、被告人が無罪となれば罰金を免れて資金が確保できるからである⁽³²⁾。また成功報酬により、弁護人は無罪を勝ち取ることができる事件のみを受任し、熱心な弁護活動を失わせることを防止する利点も指摘されている⁽³³⁾。さらに弁護人は成功報酬により、別件で有罪判決となった被告人の費用を補填できるとも主張されている⁽³⁴⁾。しかし、無罪を勝ち取ることのできる事件のみを受任することにより、熱心な弁護活動の消失を回避できるのかは不明である。さらに、そもそも無罪を勝ちとることができる事件のみを弁護士が受任できるわけではない。そのため、常時多額な報酬の確保をすることは困難である⁽³⁵⁾。したがって、刑事事件における成功報酬制を肯定するには多くの検討すべき問題点がある。

三 成功報酬の有効性と問題点

不法行為訴訟においては、成功報酬が依頼人へ訴訟提起を行わせる動機となっているといわれる⁽³⁶⁾。依頼人による訴訟提起の決断こそが、多額な弁護士報酬獲得のための前提となっているわけである。このように考えると、自らが受けとる損害賠償を減額してまでも代理人に成功報酬を支払う

(31) *Id.* at 784.

(32) Pamela S. Karlan, *Contingent Fees and Criminal Cases*, 93 COLUM. L. REV. 595, 637 (1993).

(33) *Id.* at 631-32.

(34) *Id.* at 621.

(35) Shajnfeld, *supra* note 8, at 785.

(36) Charles Silver, *Does Civil Justice Cost Too Much ?*, 80 TEX. L. REV. 2073, 2088 (2002).

ことは、依頼人の訴え提起の動機次第ということになる。しかし、とりわけ医療過誤による損害賠償請求では原告が敗訴することが多く、また勝訴しても受けとる賠償額も案件により異なるため、原告代理人がこのような訴え提起を受任すること自体が問題であると指摘されてきた⁽³⁷⁾。敗訴の可能性と賠償額の不明さにもかかわらず、あえて射率的に成功報酬を用いて原告が委任するよう導くのは弁護士自らである。報酬獲得を目的とする弁護士が成功報酬制を成立させる鍵となっている。弁護士は、受けとることができる報酬額や勝訴の可能性により受任すべき案件を選択し、委任業務で消費する時間とそれに付随する経費を投資することになる⁽³⁸⁾。

成功報酬額を決定する要因となる法的サービスの時間単価は、1980年に行われたサウス・カロライナ州とニュー・メキシコ州全域、フィラデルフィア、ミルウォーキー、そしてロサンゼルス各都市での調査の結果、平均値が89米ドルで中間値が43米ドルであった⁽³⁹⁾。2004年に行われたランド研究所とウィスコンシン州弁護士との共同調査では、成功報酬額の平均値は時間あたり平均169米ドルで中間値が137米ドルであった⁽⁴⁰⁾。なお、成功報酬を用いない場合には、時間あたり125米ドルから140米ドルを推移している⁽⁴¹⁾。不法行為とりわけ人身損害請求を専門とする弁護士の時間単価とその他の弁護士との間の時間単価はほぼ同様であり、これを実証した研究もある⁽⁴²⁾。そして、ウィスコンシン州弁護士の時間単価が近隣のミシガン州とオハイオ州のそれよりも高額であったとも指摘されている⁽⁴³⁾。ま

(37) James R. Posner, *Trends in Medical Malpractice Insurance*, 1970-1985, 49 LAW & CONTEMP. PROBS. 37, 37-38 (1986).

(38) Brickman, *supra* note 1, at 33.

(39) Shajnfeld, *supra* note 8, at 777.

(40) Herbert M. Kritzer, RISKS, REPUTATION, AND REWARDS: CONTINGENCY FEE LEGAL PRACTICE IN THE UNITED STATES 188-90 (2004).

(41) *Id.*

(42) Herbert M. Kritzer, *Seven Dogged Myths Concerning Contingency Fees*, 80 WASH. U. L. Q. 739, 761-72 (2002).

(43) Brickman, *supra* note 1, at 35.

た、大規模不法行為クラス・アクションでは、2001年には製造物責任、有毒物質不法行為、そして航空機事故を専門として成功報酬で受任する弁護士の時間単価が2,500米ドルから5,000米ドルで推移している⁽⁴⁴⁾。受任する地域と不法行為案件により時間単価が変動することを示している。

別の実証研究では、2001年の自動車事故案件で総額167億4,000万米ドルの成功報酬が支払われ、そのうち71%が原告代理人に渡り、残りの29%が被告代理人に渡っていることが報告されている⁽⁴⁵⁾。しかし、単純に成功報酬と非成功報酬の時間単価を比較するだけでは成功報酬の経済的動機付けの状況を理解できない。弁護士報酬総額が高くなることや和解内容を相手方に強く主張して、不法行為被害者が受けとる賠償が少額化したり和解に至らないことになり、不法行為訴訟を機能不全に陥らせる負の効果からも判断すべきである⁽⁴⁶⁾。成功報酬によって弁護士報酬総額が上昇するとともに、勝訴または和解という形で請求を相手に認めさせることを目的として強引な委任業務が行われることが想定されるからである。請求がほぼ相手方から認められると勝訴したとみなされるため⁽⁴⁷⁾、このような実務が起り得るのである。

最近ではアメリカでの成功報酬の議論は、請求原因のない訴え（frivolous action）が提起される懸念⁽⁴⁸⁾や和解を目的としてなされた訴えの提起で、

(44) Lester Brickman, *Effective Hourly Rates of Contingency-Fee Lawyers: Competing Data and Non-Competitive Fees*, 81 WASH. U. L. Q. 653, 687 n.112 (2003).

(45) Staff of Joint Econ. Comm., 108th Cong., CHOICE IN AUTO INSURANCE: UPDATED SAVINGS ESTIMATES FOR AUTO CHOICE 14-19 (2003). <http://www.house.gov/jec/tort/07-24-03.pdf>. (2017年6月6日最終確認)

(46) Brickman, *supra* note 44, at 665.

(47) 1992年に合衆国最高裁判所はFarrar v. Hobby, 506 U.S. 103, 105 (1992). で、名目的損害賠償（nominal damages）を受けた者であっても勝訴者に該当すると判断している。また付随的意見の中で、市民権訴訟の勝訴者を決定するには、弁護士費用の償還が求められる被告に対して有効な判決が出されていること、または請求と同等な救済が和解でなされていることを前提とする旨を示したのである。Id at 111.

(48) Edith Greene, et al, "SHOULDN'T WE CONSIDER..." *Jury Discussions of Forbidden Topics and Effects on Damages Awards*, 14 PSYCHOL. PUB. POL'Y & L. 194, 197 n.2 (2008).

弁護士が依頼人より多くの経済的利益を上げるだけでなく受益者となっている問題に焦点が置かれている⁽⁴⁹⁾。諸外国における当該制度の禁止を根拠に批判されている点は継続している⁽⁵⁰⁾。これらの批判はクラス・アクションでの成功報酬に特有なものである。前述したように、クラス・アクションとりわけ大規模不法行為では、交通事故案件と比べて法的サービスへの時間単価が高額となっている。この経済的誘因から、弁護士により請求原因のない訴え提起や強引な和解に持ち込むことが想定されるためである。クラス・アクションは多数当事者による代表訴訟であるため損害が合算され、必然的に訴額が高くなる。成功報酬により訴え提起を容易にさせる動力となる有効性には⁽⁵¹⁾、当該報酬の高額化に伴う問題が存在するのである。

四 クラス・アクションと成功報酬

多数の当事者が共通した争点と相手方をもつ場合、訴額にかかわらずクラス・アクションは有効な訴訟手続となる。1966年に連邦民事訴訟規則が改正された際に、クラス・アクションが少額の請求を併合して訴え提起を容易にさせる効果をもつと認識されていたことに由来する⁽⁵²⁾。また、請求と当事者が併合された結果、クラス・アクションは一括した訴えの処理

(49) Yu-Hsin Lin, *Modeling Securities Class Actions Outside the United States: the Role of Nonprofits in the Case of Taiwan*, 4 N.Y.U. J. L. & BUS. 143, 179 (2007).

(50) Paula Batt Wilson, *Attorney Investment in Class Action Litigation: The Agent Orange Example*, 45 CASE W. RES. L. REV. 291, 297 n.35 (1994).

(51) Brickman, *supra* note 1, at 33.

(52) 個別の訴えを提起しない程少額な損害の請求を可能にさせる効果であった。1966年の連邦民事訴訟規則改正諮問委員会(Advisory Committee)でも認識されていた。See, Benjamin Kaplan, *Continuing Work of the Civil Committee: 1966 Amendments of the Federal Civil Procedure (I)*, 81 HARV. L. REV. 356, 398 (1967). また一部の裁判官もこの目的を受容し、クラス・アクションの改正目的がより少額な損害を負った者の世話(taking care of the smaller guy)であるととらえたのである。Marvin E. Frankel, *Amended Rule 23 From a Judge's Point of View*, 32 ANTITRUST L. J. 295, 299 (1966).

を行うことから司法経済的にも有効な手続になったのである⁽⁵³⁾。

クラス・アクションを提起して最終的に本案で損害賠償を受けるためには、代理人となる弁護士に一定の報酬を支払うことが前提となる⁽⁵⁴⁾。クラス・アクションで請求の併合を行えば多額な損害賠償請求を発生させることになり、成功報酬により決定される弁護士報酬も比例して高額化する。そこで弁護士の選任のための経済的誘因と報酬額の問題が併せて発生することになった。権利および利益侵害が広範囲に発生する事案でクラス・アクションが用いられるため、その提起は複数の代表原告に委任された複数の弁護士により行われる。受訴裁判所はこれらの弁護士から主任弁護士（lead counsel）を選任し、原告クラスの代理を行わせる。そこで主任弁護士がかなり高額となる弁護士報酬についての決定権をもつことになる。個別の訴えとは異なり、クラス・アクションでは一部の代表原告以外の多くの出廷することのない当事者（absent member）が存在している。彼らは出廷しないにもかかわらず、裁判所が選任する主任弁護士の訴訟追行方針に拘束され、自らの弁護士選任権を消滅させることになる。これはクラス・アクション上の和解においても同様であり、代表原告以外の出廷しない当事者であるクラス構成員は自らの意思を反映させて請求を効果的に処理できなくなる⁽⁵⁵⁾。クラス・アクションではクラスの個々の構成員の利益に適った請求が行われないだけでなく、出廷しないいわば消極的なクラス構成員の利益が適切に代表されていない危険性があることになる⁽⁵⁶⁾。したがって、クラス・アクションにおいては、裁判所は当該訴えの形式における依頼人と弁護士との関係を留意して、これらの者の間での弁護士報酬額

(53) See, e.g., Shajnfeld, *supra* note 8, at 780.

(54) Tort Trial & Insurance Practice Section Task Force on Contingent fees, *Report on Contingent Fees in Class Action Litigation*, 25 REV. LITG. 459, 465 (2006).

(55) Tobin D. Kern, *Approval of a Class Action Settlement Under C.R.C.P. 23(E)*, 31 COLO. LAW 71 (2002).

(56) Christopher R. Leslie, *A Market-Based Approach to Coupon Settlements in Antitrust and Consumer Class Action Litigation*, 49 UCLA L. REV. 991, 1043 n.273 (2002).

決定過程を監視する必要がある。

連邦裁判所に係属する損害賠償を請求するクラス・アクションでは、連邦民事訴訟規則Rule 23(g)により、裁判所は成功報酬を含む弁護士報酬支払の取決めとその額の最終決定権限をもつ⁽⁵⁷⁾。この決定権に基づいて、連邦裁判所はより低額な弁護士報酬を申出る弁護士に主任弁護士を委ねることがある。例えば、オークションを通じて、最低額の成功報酬を入札した弁護士事務所所属の弁護士に主任弁護士を委ねる方法である⁽⁵⁸⁾。

連邦裁判所でのクラス・アクションの成功報酬を算定する方法として、1970年代にはクラスのために弁護士が行った合理的範囲の業務時間に時間単価を乗じて総額を算定することが行われた。しかし、一部の弁護士から過剰ともいえる業務時間が報告されたため、この方法は用いられなくなった⁽⁵⁹⁾。次の1980年代に現れた方法は、損害賠償額の一定の割合で成功報酬を支払うものであった。この方法は、委任業務にかかる時間を短縮してある程度の結果を出す方向性を誘発した⁽⁶⁰⁾。しかし一方でクラス全体の利益を目的とせず、委任業務の短縮化に主眼が置かれる問題を発生させたのである。そして第3の方法として、2000年代には上記2つを併せたものが現れてきた。連邦裁判所が一定の損害賠償額の割合で成功報酬額を決定するが、その後に実際の時間単価へ法的サービスに消費した時間を乗じた報酬額を算定して、それらの金額を比較した上で最終的な報酬額を決定する方法である⁽⁶¹⁾。しかし、この2段階で報酬を決定する方法は連邦裁判

(57) FED. R. CIV. P. 23(g)(1)(c)(iii). 「(裁判所はクラス・アクションの代理人を指名するにあたり)クラス・アクションの代理人となり得べき者に対して、指名に関連する事項や弁護士費用ならびに非課税費用についての条件の提示を命じることができる」と規定する。

(58) *In re Auction Houses Antitrust Litig.*, 197 F.R.D. 71, 78 (S.D.N.Y. 2000).

(59) Tort Trial & Insurance Practice Section Task Force on Contingent fees, *supra* note 54, at 468.

(60) *Id.* at 469-70.

(61) *Id.* at 470-71.

所に負担を強いることになったのである⁽⁶²⁾。

クラス・アクションにおける成功報酬の問題は、和解で決着した際の弁護士報酬が案件により大きく異なる点である。1993年から2002年までの期間で和解における弁護士報酬を概観した実証研究によると、クラス全体が受けとった和解金額と弁護士報酬額との割合が案件により大幅に異なっていたのである⁽⁶³⁾。そこで、案件毎の報酬額を可能な限り一定化する目的で、各連邦巡回区では第1の方法である法的サービスの業務時間に基づく算定方法よりも、第2の損害賠償額への一定割合を用いる方法が優勢となったのである⁽⁶⁴⁾。この状況が和解における報酬額の乖離を創出させたと考えられよう。この問題を踏まえて、現在ではクラス・アクション和解における成功報酬割合を実際にクラス構成員が受けとる賠償額に対応するものとしたうえで⁽⁶⁵⁾、割合の設定を和解交渉のどの時点にすべきかを考慮する方向性が示されてきつつある⁽⁶⁶⁾。

おわりに

成功報酬はアメリカの貧困層に訴え提起の誘因となるものであるとともに、受任する弁護士も一定の報酬を受取ることができる制度と位置づけられてきた。その結果、原告と弁護士は合併事業参加者にとらえられているのである⁽⁶⁷⁾。個々の不法行為被害者が損害賠償を請求することに躊躇したとしても、経験上勝訴の可能性を認識すれば代理人である弁護士は当該被害者である依頼人に訴えの提起を促すことになる。勝訴を条件とする成功

(62) *Id.* at 471.

(63) Theodore Eisenberg & Geoffrey Miller, *Attorney Fees in Class Action Settlement: An Empirical Study*, 1 J. EMPIRICAL LEGAL STUD. 27, 51 at Table 1 (2004).

(64) Tort Trial & Insurance Practice Section Task Force on Contingent fees, *supra* note 54, at 472.

(65) *Id.* at 473-76.

(66) *Id.* at 477-85.

(67) John C. Coffee, Jr., *ENTREPRENEUTIAL LITIGATION: ITS RISE FALL AND FUTURE* 28 (2015).

報酬ではあるが、実際には弁護士はその可能性のある案件のみを受任することができる。この意味で成功報酬は依頼人と弁護士を経済的誘因で結びつける制度ともいえよう。

経済的誘因はクラス・アクションにおいて重要となる。クラス・アクションは少額の賠償請求を併合し、訴え提起を容易にする機能をもつ。少額であっても賠償が確保できることを認識した個々の原告と、成功報酬制により報酬を得ようとする弁護士とを相互の経済的誘因で結びつけるからである。クラス・アクションは当事者が多いという理由から請求される賠償も多額となり、ここから算定される成功報酬獲得を目的とした請求原因が脆弱な訴え提起や、強引な和解を発生させる危険性をもつ。これを回避するために、現在はクラス・アクションにおける裁判所の監視と成功報酬の低額化が図られている。また昨今ではクラス・アクションの成立承認が困難となっている。これらの現状を踏まえれば、請求原因が脆弱な訴えの提起が抑制されつつあるといえよう。したがって、批判があるものの誘発する問題の解決が図られる限り、成功報酬はアメリカにおいて制度的に継続できることになる。

〈公益財団法人全国銀行学術研究振興財団2016年度研究助成による研究〉

（本学法学部教授）