

Daini Tokyo Bar Association

# HIBEN Frontier

[非弁フロンティア] 第二東京弁護士会  
Daini Tokyo Bar Association

10月号特集  
OCTOBER 2017

特集

## 本当に怖い非弁提携

深澤 諭史

### CONTENTS

- 第1部 1 はじめに
- 2 非弁提携と法曹倫理
- 3 非弁提携勧誘の実態
- 第2部 4 非弁提携の実態と末路
- 5 終わりに

## 本当に怖い非弁提携

非弁提携…。「自分には関係ない」とってしまう言葉です。非弁提携をしてはいけないということを知らない弁護士はいません。非弁提携をしたいと思っている弁護士もいないでしょう。

では、NPO法人からの事件の紹介依頼だったらいかがでしょうか？ また、インターネット広告で来た事件に応じて広告料を支払えばよい広告システムの案内があ

ったらどうでしょうか？ もちろん、それ自体が非弁提携だということではありません。

しかし、そこには、弁護士を食い物にしようという非弁提携業者の恐ろしい罠が待っているかもしれません。

今回の特集は、普通の弁護士にはなじみのない非弁提携がテーマですが、「自分には関係ない」という先入観抜きでお読みください。



深澤 諭史 (63期)

●Satoshi Fukazawa

当体会員、非弁弁護士取締委員会 委員

〈略歴〉

2010年 弁護士登録

2011年 非弁弁護士取締委員会 委員

2015年 弁護士業務センター 副委員長

2017年 研修センター 副委員長

### 第1部 非弁提携の現状と課題

#### 1 はじめに

##### (1) 特集の趣旨

私たち弁護士は、普段の事件の受任、処理、依頼者や関係者との付き合い方において、当然のことながら弁護士倫理を遵守した対応を求められます。

昨今、まことに遺憾ながら、弁護士の不祥事が相次いでいます。典型的には「横領」なので

しょうが、不適切処理等も目立っています。懲戒事例には至らずとも、弁護士会には、市民から苦情の電話が度々寄せられています。その中には、非弁提携行為が背景にあるのではないかと疑われるものも少なくはありません。

さて、今や弁護士の非行の筆頭になってしまった「横領」ですが、そもそも弁護士に限らず、「横領が悪いこと」であることを知らない者はいません。「横領ってなんですか？」と聞かれて、答えられない弁護士はいないでし

よう。

ところが一方で、非弁提携といった場合、これを説明するのは決して簡単であるとはいえません。

例えば、名前や判子だけを貸し出して事件処理を非弁弁護士に丸投げする、報酬を山分けにする、紹介料を支払う、これらについては、いずれも非弁提携であるということは、容易に想像がつくと思います。

ですが、これが「広告料名目」だったらどうだろうか、報酬に比例しない支払であったらどうだろうか。そういうケースになると、非弁提携になる・ならない、という判断は容易ではなくなってきました。

正に現状の非弁提携の問題はここにありません。横領等と異なり、非行であると言えるかどうか分からないこともあるのです。ですから、勧誘された弁護士が、非弁提携であること、そのリスクに気が付くことができずに提携関係に引きずり込まれてしまうこともあり得るということになります。

特に最近の非弁提携は、一昔前と異なり、①提携弁護士が若手であることも珍しくないこと、②勧誘や手口が巧妙であること、③市民だけではなくて提携弁護士自身すら食べ物にされていること、といった特徴があります。

この特集の趣旨・目的は、こういった現状を踏まえて、非弁提携について理解を深めていただき、巧妙化する勧誘の被害を少しでも減らすということにあります。

なお、念のため、私は第二東京弁護士会の非弁弁護士取締委員会ほか、複数の委員会に所属しておりますが、この記事の記載は、いずれも私個人の見解です。

## (2) なぜ、弁護士は非弁提携をしてはならないのか？

私たち弁護士は、法律の専門家として、法律に関係する業務について、ほぼ無制限に業務を行うことができます\*1。その反面、弁護士法72条により、ごく一部の例外を除いて、非弁弁護士が業として報酬目的で法律事務を取

り扱うことは罰則付で禁じられています。

このように弁護士が法律事務をほぼ独占しているのは、弁護士には高度の社会的使命(弁護士法1条)が課せられ、法律事務への精通等が義務づけられているからです(同2条)。これらを担保するために、厳格な資格要件(弁護士法4条ないし7条)や弁護士会による監督(同31条以下)も定められています。

加えて日本の弁護士は、世界でも類を見ないほど高度の弁護士自治が認められており、国家権力、あるいは場合によっては依頼者からすらも、独立が制度的に保障され、また、要求されています\*2。

弁護士に課された高度の義務や独立性等の保障は、適正な法律事務の取扱いの担保のためであり、弁護士が法律事務をほぼ独占しているのは、このような制度的、能力的担保のない者が法律事務を取り扱うことは、依頼者、国民の利益を害し、司法、法律秩序の維持にとっても有害であるからです。

このような規制があるにもかかわらず、弁護士が非弁弁護士と提携をすると、弁護士に課せられた高度の義務を潜脱し、弁護士に法律事務を独占させた趣旨を没却して依頼者国民の利益を害することになります。そして、ひいては弁護士制度そのものをも揺るがすことになりかねません。

すなわち非弁提携の禁止は、弁護士が弁護士であり続けるための、重要かつ根本的な規制であると言えます。

## (3) 非弁提携に陥った弁護士の末路は悲惨

非弁提携を行った場合、依頼者、国民の権利利益に重大な被害をもたらす、弁護士一般への信頼を大きく損ねるだけではなく、無論、弁護士自身も重大な不利益を被ります。

弁護士会は、非弁提携を重大な非行の1つとして位置づけており、懲戒処分は、原則として業務停止以上の処分となります。

また、往々にして非弁提携業者は預かり金を横領する、経費に流用するなどしており、その横領の責任を問われて破産に追い込まれ

\*1 弁護士法3条1項は極めて広範に業務範囲を定め、同2項は、業務範囲に「当然、弁理士及び税理士の事務」も含まれるとする。

\*2 弁護士職務基本規程2条は「弁護士は、職務の自由と独立を重んじる。」と定めるところ、これは依頼者との関係でも独立を重んじるべきであると解されている。



るということもあり得ます。

詳しくは、**4**でも解説しますが、非弁提携を行った弁護士は容易に「足抜け」できず、遅かれ早かれ、待っているのは破滅以外にありません\*3。

弁護士にとって自由かつ独立した立場で職務を遂行することは、コアバリューと言えます。それを維持するためにも、依頼者を獲得する努力は、自分自身で行うべきと言えます。

#### (4) 非弁・非弁行為・非弁提携とは？

非弁というのは、本来は単に「弁護士でない」という程度の意味ですが、非弁問題の文脈で使うときは、「非弁（護士）行為」「非弁提携」という意味で使われることが多い言葉です。

非弁行為というのは、弁護士でなければ取り扱うことができない法律事務を、非弁護士\*4が取り扱う、弁護士法72条本文違反の行為\*5を言います。

非弁提携とは、弁護士が、非弁護士と弁護士法や職務基本規程上、許されない提携\*6をすることを言います。具体的には、非弁行為を行う者から事件の周旋を受けたり名義を貸すことを禁じた弁護士法27条があり、その規制をより具体的かつ広範に定めた弁護士職務基本規程11条ないし13条があります。

#### (5) 非弁規制と弁護士が守らないといけない規制

非弁護士が守らなければならないのは、弁護士法72条ないし74条であり、その内容は要するに、業として報酬目的で法律事務を取り扱ったり、周旋をしてはならないというものです。

一方で、私たち弁護士には、弁護士法のみならず会則をも遵守する義務が課せられています（弁護士法22条）。弁護士職務基本規程は、非弁提携について、かなり広範かつ厳格な規

制を敷いており、条文としては弁護士職務基本規程11条ないし13条がこれにあたります。

この後でも言及しますが、よく「弁護士法（27条・72条）には違反しませんから大丈夫です！」と勧誘する業者がありますが、こういった規制を抜きにして考えている以前で、「論外である」ということが言えると思います。

#### (6) 具体的に非弁提携として禁じられている行為

具体的に非弁提携として禁じられている行為は、次のような行為があります。なお、いずれも名目ではなくて、実質的に判断されることに注意をしてください。

- ①非弁行為・非弁提携を行っている者や、そう疑うに足りる相当な理由のある者\*7を利用したり、依頼者の紹介を受けたり、自分の名義を使わせること（弁護士職務基本規程11条\*8）
- ②弁護士以外の者と報酬を分配すること（弁護士職務基本規程12条\*9）
- ③依頼者紹介の対価を支払ったり、受け取ったりすること（弁護士職務基本規程13条）

#### (7) 非弁護士取締委員会とは？

非弁護士取締委員会とは、非弁護士による非弁行為ならびに、会員弁護士の非弁提携行為の取締を目的とする委員会です\*10。

市民や弁護士からの情報提供を元に、非弁行為や非弁提携行為の疑いのある者を呼び出したり、資料の提供を求めるなどして調査を行い、特に悪質な者については、告発や懲戒請求（弁護士の場合）を行っています。

最近では、最初に述べたような事情もあり、非弁提携の問題について研修に協力するなどの活動も行っています。

\*3 無論、非弁提携はあってはならないことだが、万が一陥ってしまった場合には、1日でも早く弁護士会に相談し、事後策を考えるべきである。早ければ早いほど、依頼者や弁護士自身の不利益を小さくすることができる。

\*4 弁護士法72条ただし書は、「別段の定め」があれば、一部の法律事務については、非弁護士でも取扱いができることを定めている。典型的には他土業の法律の定めや、サービス法がこれに該当する。

\*5 より広義には、非弁護士が弁護士や法律事務所を名乗る（弁護士法74条1項）ことや法律事務所取扱表示をする（同2項）こと等も含まれる。

\*6 あらゆる提携行為が違法になるわけではない。ただし、通常「非弁提携」と言えば、違法な提携のみを指すのが通例である。

\*7 実際に非弁行為をしていなくても、それについて疑わしい者と提携しただけで違反となるので、ある意味非常に厳しい規制である。

\*8 弁護士法27条違反の問題であるが、同条は、この適用範囲を広げたものである。

\*9 会則や正当な理由があれば可とされている。

\*10 第二東京弁護士会「非弁護士取締委員会に関する規則」第1条。同様の目的を有する委員会は、各会に設置されている。ただし、名称は異なるものも多く、また、非弁行為と非弁提携行為の取締担当が別々の委員会になっている場合も多い。

## 2 非弁提携と法曹倫理

### (1) 法曹倫理の授業や、倫理研修で扱われる「非弁提携」について

法科大学院では法曹倫理が必修となっており、また、弁護士登録後の倫理研修においても、非弁提携について学ぶ機会もあろうかと思えます。

ただ、特に前者においては、かなり古典的なケースを取り扱う例が多いようです。例えば、事件屋から事件の紹介を受けるとか、事件終了後に、事件受任のお礼を受け取ってよいか、あるいは、逆にお礼をしてもよいか、などです。

報酬を取り分ける、紹介料の授受をする、というのが非弁提携の典型ですが、これまで研修等においては、こういう「典型例」のみが取り扱われる傾向にあったと思えます。

### (2) 最近の非弁提携と(1)の違い

もちろん、従来のように月額いくらかで名義を貸すとか、売上を山分けするとか、そういったケースが全くなくなったわけではありません。

ですが、そういうケースはかなり減ってきており、変わって増えてきたのは、**新型非弁<sup>\*11</sup>**と呼ばれるものです。

これはどういったものかと言うと、紹介料や報酬分配を直接約束しないが、その代わりに非弁提携業者との間で、広告契約、コンサルティング契約、事務員の派遣契約、事務所サブリース契約など多数の契約を締結するところに特徴があります。

従来、紹介料や報酬分配で受け取っていた金額を、広告料やサブリース代金の中に「紛れ込ませていく」というところに特徴があり、外部からこれを見つけることは決して容易なことではありません<sup>\*12</sup>。

### (3) 非弁提携か否かは「実質で判断」されることについて

多くの場合、非弁提携業者は、「これは広告料ですから」などと言って勧誘をします。

ですが、広告料であるか、家賃であるか、それとも紹介料ないし報酬分配という違法なものであるかどうかは、名目ではなくて「実質」で判断されることに注意が必要です。

この実質判断について、判断基準を全て網羅して説明することはかなり難しいこととなります。ただ、あえて挙げるとすれば、同種サービス・相場との比較、契約形態・内容の合理性、弁護士自身の売上等の経済状態、契約先業者とその弁護士との関係、そして周辺事情から推認される実質的な目的などがあります。ただ、結局は、諸般の事情を総合考慮して決するということとなります。

「こういう名目、スキームであれば、一律に免れることができる」などという都合のよい理論はありません。

## 3 非弁提携勧誘の実態

### (1) 非弁提携業者はどのようにして

#### 「ターゲット」を選び、見つけるのか

非弁提携業者は、提携先の弁護士に仕事を周旋することで利益を得ています。ですから、まずは提携先の弁護士を見つけることが最初の「仕事」ということとなります。

昔は、半ば引退状態の高齢の弁護士を勧誘することが多かったようですが、最近では、むしろ若手・新人を標的にするケースが増えているようです。

一番狙われるのは、「一人または少数名の事務所で、かつ、その事務所には若手・新人しかいない」という事務所です。こういった事務所は、相談すべき先輩弁護士がおらず、あるいは独立間もなくして仕事にも窮している（または不安を抱えている）可能性も高いからです。

### (2) 独立直後は特に注意が必要であること

私の個人的な思い出ですが、独立直後、それも即時ないし早期独立であれば、それこそ山のように非弁提携のお誘いの電話がかかっ

\*11 この用語の起源は明らかではないが、従来のように報酬を一定割合で分配するなど「分かりやすい」合意をすることなく、本文中で説明するような容易に露見しないように工夫するタイプの非弁提携を指して用いられている。

\*12 たしかに容易ではないが、非弁弁護士取締委員会では、これらを発見するノウハウを有しており、この種の非弁提携であっても摘発に成功している。

てきます\*13。

弁護士業界は、事件数の激減と弁護士の激増など、相変わらず厳しい状況にあります。特に当会の所轄する東京都内は、弁護士数が非常に多く、弁護士会の法律相談、国選弁護等の担当も、なかなか回ってこないというのが実情です。新規独立弁護士にとっては、決して容易ではない状況ということになります。

そういった弁護士の不安、心の隙間に忍び込もうとするのが、非弁提携業者の勧誘手口です。

独立直後は、非弁提携業者から標的にされやすいこと、かつ、弁護士側も心理的に「引っかけやすい」状態であることを、よくよく心得ておくことが重要です。

### (3) 実際の勧誘文言

注意しろと言われても、なかなか勧誘文言のイメージが湧かないと、注意しようもないかと思えます。

特に最近では、勧誘も巧妙化しており、「先生、ここは1つ、私たちと非弁提携しませんか？」などと分かりやすい勧誘がされることは、まずありません。

このあたりの実例と解説については、当会の会員専用ウェブページ\*14に掲載されていますが、ここでは主なものについて、少し詳しく紹介します。

一番多いのが、開口一番、電話口で「～の問題を抱えている方がいらっしゃるのですが」「先生で、～ということは対応可能ですか?」「～事件が増えたら困りますか? (対応できますか?)」と尋ね、事件(それも複数)の依頼を装うというものです。

非弁提携業者としては、**3 (1)、(2)**で述べたように、「仕事に困っていきそうな弁護士」をターゲットに選びます。ですから、話に乗れば仕事がもらえる、そういう風に弁護士の心をくすぐろうとするわけです。

こちらの警戒心を解こうとしてか、株式会社ではなくてNPO法人を名乗るケースも少な

くありません\*15。

ほかに、「引退する弁護士がいる。事務所や依頼者を引き継いでほしい。」というような勧誘の仕方もあります。いかにも美味しい(!)というか、心をくすぐられる話です。ですが、冷静になって考えてみれば分かることですが、知り合いでも何でもない弁護士を後継者に選ぶなんて話があるわけがありません。実際には、単に、非弁提携委員会の調査や懲戒処分等により、引退というより非弁提携業務を続けられなくなったので、新しい「宿主」を探しているにすぎません。

勧誘文言は「日々進化」していますが、騙されないようにするためには、概ね、以下のような点に注意をすることが重要です。

### (4) 勧誘文言に騙されないためには

#### A 基本として「実質判断」であること

紹介料の支払や報酬分配にあたるか、つまり非弁提携になるかは、実質判断となります。

ですから名目が、広告料、コンサルタント料であろうがなかろうが、実質的に紹介料、報酬分配にあれば、弁護士法や弁護士職務基本規程に違反する、ということになります。

勧誘の際、「これは広告料ですから」と強調されることがありますが、ことさらにそんなことを強調するあたり、やはり非弁提携なのではないか?、と疑うべきでしょう。

また、「広告料ですから」と同じくらい最近増えているのが、「定額ですから」という勧誘です。

たしかに事件の数、売上に支払が比例するという事実は、実質が報酬分配や紹介料であることを推認させる重要な事実です。ですが、逆に「定額であることは、非弁提携を否定する事情」になるとは限りません。

携帯電話の通信料、食べ放題、世の中には「定額」であっても、何かの対価であるものは枚挙に無く、また、見直しが行われるなどして、額が変動するケースもあり得ます。

さて、私たち法律家は、法的評価というも

\*13 酷いときには、仕事の電話の総量より非弁提携勧誘の電話の方が多かったことすらあった。

\*14 <https://niben.jp/member/support/hiben.html>

\*15 設立はさほど難しいことではないため、実際に登記がされていることも多い。なお、無論、NPO法人であっても、弁護士法72条本文にいう「弁護士又は弁護士法人でない者」にはかわりないので、非弁行為、非弁提携規制の対象となる。なお、最近では、他士業法人との非弁提携が疑われるケースもあるが、この場合も同様のことが言える。



のは形式判断ではなくて実質判断であるということ、をよくよく理解している筈です。ですから、こういった甘言に安易に乗ることは、およそ法律家としては言いわけができないと言わなければなりません。

### イ 弁護士会に相談をするべきこと

初めて聞いた時に驚いたのですが、「これは弁護士会も認めている・適法だと言っている。」などと言って勧誘するケースもあります。

そもそも、弁護士会が、「このスキームなら非弁提携ではありません」などというわけはありませんが、現実にはこういう勧誘がなされている実態があります。

こう言われて業者を安易に信じるのは論外でしょう。当然のことながら、自ら調査し、考え、周囲の弁護士に相談し、そして弁護士会にも相談をするべきです\*16。

### ウ どんなに工夫しても、現行法・規程は、弁護士が出資を受けたり提携をすることを認めていない

諸外国には、弁護士が非弁護士から出資を受けることを許容する制度もあります\*17が、それでも極めて厳重な規制が敷かれているようです。

一方、日本においては、そのような制度はありません\*18。

現行法と規程の建前として、弁護士が非弁護士から出資を受ける、利益配当をする、報酬を分配することは一切認められていません。ですから、実質的にそれを実現しようとする行為は脱法行為であり、無論、これにより規制を免れることはできません。

名目にとらわれることなく、結局、結果的・実質的には出資や利益配当になっていないか、よくよく考えることが重要です。

### (5) 「事務所を丸抱え」にしないタイプの広告名目の非弁提携

さて、ここまで、旧来型の非弁と対置して、新型非弁の勧誘手口などを説明してきました

が、最近は、その中間、「ライト」非弁提携と言えるような類型も増えています。

それが、広告名目の非弁提携です。新型非弁と異なり、事務所を丸抱えしたり、多数の契約を結ぶということもなく、単純に広告の契約を締結したものの、その広告料が、実質的に紹介料になっているというものです。

具体的には、広告費を支払うと広告が掲載されるが、その「付加サービス」ということで、別ルートで事件を紹介してもらえ、というようなものです。会費を払って会員になると、事件紹介を受けられることを謳っている場合もあります。

定額であっても、それだけでは事件紹介の対価性を否定することにならないのは既に述べたとおりですので、注意をしてください。

### (6) 広告規程にも注意を

直接、非弁提携とかかわるものではありませんが、「弁護士業務広告に関する規程」にも注意が必要です。

非弁提携業者は、ほとんど必ずと言ってよいほど不適切広告をする傾向にあります。また、不適切広告を端緒として、非弁提携事案が発覚することも、珍しいことではありません。

加えて、前述(1)(6)のとおり、自分自身が非弁提携を行っていない場合であっても、非弁提携をしている、あるいはその疑いのある者を利用する行為は、弁護士職務基本規程11条の違反に該当します。悪質な広告業者にかかわらないことに越したことはありません。

ここでは詳細は省きます\*19が、最近では、本来は広告であるにもかかわらず、広告であることを明示せずに、「おすすめ弁護士の紹介」「弁護士比較」「弁護士ランキング」など、いわゆるステルスマーケティング\*20と言われる手法が流行っているようです。

N  
FPA

\*16 第二東京弁護士会 TEL: 03-3581-2255 なお、会則上の制度として、事前照会・倫理相談の制度もある。

\*17 非弁護士が法律事務所に出資して所有し、経営に参画するもので、ABS(Alternative Business Structure)と呼ばれる。

\*18 弁護士法人制度においても、法人の社員は全て弁護士でなければならず(弁護士法30条の4第1項)、非弁護士への利益配当を許容していない。

\*19 当会一般基礎研修「弁護士業務広告の落とし穴」。なお、会員専用ウェブページから資料等がダウンロードできる。

\*20 確固たる定義はないが、一般には、広告であるにもかかわらず、広告であることを秘して行われる広告手法をいう。なお、日弁連は2017年2月16日付けで「ステルスマーケティングの規制に関する意見書」を發出している。

## 第2部 非弁提携弁護士の末路

### 4 非弁提携の実態と末路 (架空事例を題材に)

#### (1) はじめに

以下に、「若手弁護士が新型非弁提携に陥った」という設定の架空事例を題材に、実際の「流れ」を解説します。

もちろんこの事例は架空であり、実際の事例を匿名化したものでもなく、典型的に多く見られる手口、事情等を組み合わせて作成したものにすぎません。また、構成等の都合から、あえて、あまり例のない事情等も盛り込んであります。

なお、問題点や違反する点、注意点は、なるべく注釈にしましたので、「何処が問題なんだろう？」と考えながら読んでみてください。

#### (2) それは電話から始まった一幸運と思った その誘いは破滅への片道切符

X弁護士は、勤務弁護士として、2年ほど勤務していましたが、ボス弁が大病を思い引退することになりました。急なことでしたので、再就職先もすぐには見つからず、やむなく独立をすることになりました。

X弁護士は、X法律事務所を設立しましたが、十分な準備もできずに独立をしたこともあり、なかなか依頼がこないため、このままでは生活費も事務所経費の捻出も危ぶまれる状態でした。

そんな中、しばらくぶりに事務所の電話が鳴った\*21ので、X弁護士は、少し期待して電話を取りました。

「私、コンサルタント会社をやっておりますYと申しますが、X先生をお願いできますでしょうか？」

X弁護士は、自分がXであるということを告げると、その相手は、直接電話を取らせたことに、やたらと恐縮したようなことを言いはじめました\*22。X弁護士は、少し「妙だな」とは思いましたが、用件を聞くことにしました。

Y社長は、「実は、今、私のやっている事業の関係で、ご相談をしたいのです。お願いしている弁護士もいるのですが、先生が引退なされるということで、それで、ほかに相談をするところもなくして…。今度は、長くお付き合いをしたいので、若い先生\*23を探しております。」と言いました。

X弁護士は、「何かの法律相談かな？」とも思い、時間だけはあったので、一度、Y社長に会ってみることにしました。

約束の当日、X法律事務所にY社長がやってきました。早速X弁護士は事情を聞こうとしましたが、Y社長は、「まだお若いのに事務所を構えていらっしゃるのすごい」「是非、これからもお付き合いしていきたいし、お力になれることがあれば」と、おだてるばかりで、なかなか本題に入りませんでした。

X弁護士は、独立してから不安な日々を送っていたので、ここまでおだてられて、悪い気はしませんでした。少し不審にも感じました。

Y社長は、ひとしきりX弁護士を讚えた後、本題に入りました。

「実は、私は、弁護士向けのコンサルタントで、弁護士であるZ先生が代表のZ法律事務所の事務局長\*24もやっています。私は弁護士ではないので事件は受けられないのですが、広告や営業、経理、事務員の派遣等で事務所を支援してきました。ですが、Z先生がこの度引退\*25をなさるといっているので、引継ぎ先\*26を探

\*21 実際は、開業直後は依頼の電話はなくても、営業や本件のような非弁提携の誘いはたくさん来る。

\*22 非弁提携業者は、やたらと弁護士をおだてる、力になりたい、なってほしい、長く付き合いたい、などと述べる者が多い。

\*23 最近では、以前と異なり「若い弁護士」ほど非弁提携勧誘の標的にされやすい。なお、通常、自ら公開していない限り、年齢は分からないし、目安になる登録番号も、普通の市民はわざわざ調べたりしない。この点を把握している時点で、「普通の」会社ではない可能性が指摘できる。

\*24 法律事務所の事務局長という役職自体に、何らの問題があるわけではないが、非弁提携事務所においては、しばしば登場する「役職名」である。

\*25 会員専用サイトでも解説しているが、高齢や病気ではなく、実際は懲戒処分による業務停止や、提携弁護士と非弁提携業者間のトラブルが原因であることが多い。

\*26 既にできあがった、ちゃんと運営できている事務所を「引き継がせてもらえる」という、一見、非常に魅力的に見える話を演出している。なお、この方法も、会員専用サイトで注意喚起している勧誘手段の典型である。そもそも、面識のない弁護士にいきなり持ちかける話ではない。



していたのです。一緒に法律事務所を作ることに、協力をしていただけませんか？」

X弁護士は、少し心に引っかかるところがないではなかったのですが\*27、仕事をとってきたり、事務所を運営するスキルがある人との関係を引き継いだり作ったりすることができれば、自分でも法律事務所を経営していけるだろうと思いました。

ただ、X弁護士としても、今のZ事務所の状況がどうなっているのか、協力関係とは、具体的にどういうものなのか、まだまだ知りたいことはありました。そこでX弁護士とY社長は、今度はY社長の会社で会うということになりました。

Y社長は別れ際に、「当日に決めていただかなくても結構ですが、念のため、ご印鑑をお持ちいただければと思います。」と言っていました。

### (3) 作られる無数の契約書

#### ー非弁提携の暗闇へ

後日、Y社長の会社を訪れたX弁護士は、Y社長の言う「協力関係」について、説明を受けました。

この協力関係は、簡単に言えば、Y社長がX弁護士のために、広告や営業をすることで仕事を、事務所のサブリースで場所を、事務職員の派遣で人員を、コンサルティングによりノウハウも提供する、というものでした\*28。

X弁護士は、勤務弁護士としての経験もあるので、一応、仕事のやり方は心得ていましたが、Y社長が提供するという仕事、場所、ノウハウといったものは自分にはなく、これがあれば、経営していけるのではないかと非常に魅力に感じました。

Y社長は、「実際の見通しですけれども、類似のケース\*29では、こういう収支になりました。」とあって、X弁護士に「売上・経費・収支」等と書かれた表を見せました。それによ

ると、最初の数か月は赤字のようですが、その後は黒字になるとのことです。

ただ、そのうち黒字になると言われても、Y社長のコンサルティング料金はもちろん、広告費、サブリースの費用をどうするか、X弁護士には蓄えがないではなかったのですが、それでまかなうのは難しそうに思えました。

しかしY社長は、そんなX弁護士の心を見透かしたかのように、こう続けます。「ところで、先生の『保障』ですが、月額50万円、最初の1年6か月でよろしいでしょうか。その後は、増額するというにしたいのですが、まずは、これくらいでお願いしたいのですが。」

Y社長によれば、実際の経費の支払はしなくてよい、赤字であっても、X弁護士の取り分として一定額（今回は月額50万円）の支払を保障する\*30、だから、事務所の赤字や生活費の心配はいらない、とのことでした。

あまりに虫のよい話に、X弁護士は少し不安になりましたが、Y社長は「私も、こういうことを続けてきていて、自信はあります。それとも、50万円では不足でしょうか？」と、いかにも勝算がありそうなことを言います\*31。X弁護士は、不安がなかったわけではないですが、これはチャンスだと思い、この話に乗ってみることにしました。

Y社長は、「それでは先生、これからは、どうぞよろしくお願いたします。」と仰々しく頭を下げると、たくさんの契約書を持ってきました。それぞれ、事務所のサブリース契約だったり、広告、コンサルティングの契約書だったりしました\*32。

### (4) 会計は非弁提携業者に一任か少なくとも共に

#### ーあなたはもう弁護士ではありません

晴れてX弁護士は、Y社長が「用意」した法律事務所に「出勤」することになりました。

\*27 紹介料や資格のない者との提携、協力、報酬の分配ということは、ほかの業界では普通にやっていることであり、そういう意味では弁護士の規制は特別（そして非常に厳格）なものである。そうであるからこそ、直ちに「マズい」ということに気がつかなければならないのだが、実際はよく知らないうちに違反に引きずり込まれてしまう例が多い。

\*28 なお、あえて説明はされないが、Y社長の利益は、この広告料やサブリース料に織り込まれている。

\*29 非弁提携業者は、複数の法律事務所を「経営」していることも多く、その「収支実績」を提示して、弁護士を勧誘しようとする。

\*30 最近の新型非弁提携の典型である。経費は「発生」しているが、実際に支払わなくてよい、ということになっており、逆に現金が弁護士に手渡しされるので、生活費にも困らない。しかしその実態は、発生した経費は支払を求められないだけで債務として積み上がっており、これは弁護士を縛る鎖となり、時限爆弾になっている。手渡しされる現金も、それ相応分は広告費やコンサルティング料金、サブリース料などに「盛り込まれている」のが実情である。要するに、借金生活をすることになるのである。

\*31 弁護士にとっては実感のあることではあるが、「不安を覚えている人間は、自信満々な人間を信用しやすい」という心理がある。非弁提携の勧誘も、そういう心理が利用されている側面がある。だからこそ、新人・若手だけの独立事務所を集中的に勧誘するのである。

\*32 これも新型非弁提携の典型的な手口である。無論、「非弁提携の契約書」そのもの、つまり、報酬は折半にするとか、そういう合意の契約書は作らない。金の流れのアリバイとして、そして提携弁護士を拘束するために無数の契約書を作成するのである。

この新しいX法律事務所は、X弁護士とY社長のほか、Y社長が「手配」して派遣した数名の事務職員が勤務しています。

受任や事件処理、会計管理については、最初にX弁護士とY社長との間で、合意がありました。受任や面談はX弁護士が行い、事件処理については、事件によりますが、X弁護士がやることもあれば、Y社長とY社長が派遣した事務職員が行う\*33、というものです。会計\*34については、基本的にY社長が行いますが、毎月の「保障」については、手渡ししてもらえることになりました\*35。

大事なお金の動きを任せてしまうことにX弁護士は不安を感じましたが、報告はしてもらえますし、何より、ちゃんと約束どおり「保障」のお金はもらえていることから、あまり気にはなりませんでした。

Y社長の営業努力もあってか、事件の依頼は徐々に増えていきました。ただ、一人で処理するには事件の数も多く、かなりの割合で事務職員に任せきりにすることも多くなっていきました。

X弁護士は、いつの間にか自分の法律事務所なのに、どういう事件をいくつもっているか、売上や経費がどうなっているか、そういったことの詳細が分からなくなってきました\*36。このことは、X弁護士も多少は気になっていましたが、何より仕事も増えているし、経済的には「回っている」し、Y社長と手を組む前の不安定な日々よりは「はるかにマシ」だと思い、もうしばらくは続けて、その後のことは、それから考えようと思いました\*37。

## (5) 不適切勧誘と不適切処理

### －弁護士の信用が金に換えられる

Y社長と手を組んでから数か月ほどが経ち、X弁護士も、ようやく、その関係が気にならない程度に、今の仕事に慣れてきました。

ところが、最近、事務所で事務職員が依頼

者とトラブルになっているような電話をしていることが多くなってきました。自分で電話を取ると、依頼者からの苦情であることも、時々ありました。

X弁護士は、少し不安になったので、Y社長や事務職員に現状を尋ねました。Y社長曰く、「受任している事件は、苦情が起きやすいものも多いので、そういうこともあるんだと思います。適切に対応していますし、事件の数も多いので、多少は仕方がないと思います。」とのことでした。

X弁護士は、確かに事件数が多いし、弁護士はトラブルを扱う以上、こういうことがあるのは仕方がないものであると、考えていました。

## (6) 実感は黒字、実際には大赤字という

### 時限爆弾－借金で生活する日々

年が明けて、税務申告の時期になりました。会計は全てY社長に任せていたのですが、さすがにこの時は、提出をする申告書を見せてもらいました。

売上の欄には、これまで想像していなかったくらい大きな数字が書かれていました。しかし、経費の欄には、それ以上の金額が書かれており、通しては、膨大な赤字でした。

X弁護士は、Y社長から「保障」の月額50万円を欠かさずに受け取っていましたので、まさか赤字、それもこんなに膨大であるとは思



\*33 後述するようなズサン処理や、預かり金の経費流用のために、事件処理にも、非弁提携業者側の人間が関与するような仕組みを作るのである。

\*34 なお、個人としての弁護士と、「法律事務所」との会計分離のために、弁護士一人の弁護士法人を設立させる手法もあるようである。ただし、弁護士は弁護士法人の債務について責任を負担する(弁護士法30条の15第1項)。

\*35 この仕組みも、X弁護士を拘束するためのものである。

\*36 弁護士が会計や事務作業を全て行う必要はないが、少なくとも、その把握をしなければならないのは当然である。自分の名前で行われている仕事や会計を非弁弁護士に委ねて把握をしなくなった時点で、「もはや弁護士ではない」とも言える。

\*37 言うまでもなく、そう簡単に「足抜け」はできない。それを防ぐために無数の契約書を取り交わさせておいて、債務により、弁護士を拘束するのである。「苦しい仕事がない今だけ」というのは、非弁提携においては通用しない。

っていませんでした。

X弁護士は、あわててY社長に確認すると、Y社長は「先生、安心してください。その赤字は、税務上の話です\*38。こうしておけば、今後、節税になります。それに、お約束どおり50万円については、今後も保障しますから、心配しないでください。私もボランティアでやっているのではないので、ちゃんと、利益は出ていますから、安心してください。」と答えました。

Y社長の落ち着いた答えて、現実には毎月の50万円は支払われていること、何よりも、今さら後戻りもできないので、ひとまず、X弁護士はそれで納得することにしました。

### (7) いつか訪れる破綻と提携弁護士の末路

#### －使い捨てられ、いつの間にか横領弁護士に

不安を抱えながらも、X弁護士は、「勤務」を続けていました。

ですが、とうとう、破綻の日が訪れます。

X弁護士の元に非弁護士取締役委員会から、非弁提携の疑いがある、その調査のために弁護士会館まで来てほしい、業務状況について書面での報告、その他関連する資料を提供してほしい、との書類が到着しました\*39。

ここに至って、X弁護士は、(薄々は感じていたものの)自分が非弁提携にあたるかもしれないということを実感しました。

Y社長は、「たくさん契約書を作るから大丈夫です。紹介料とか報酬分配とかの契約書は作りません。高名で●●の経験もある弁護士にも意見を聞いていますが、大丈夫だと言っていました。」\*40とX弁護士に力説していました。

X弁護士は、Y社長に相談をしたところ、Y社長は「非弁提携ではありませんから、大丈夫です。会計帳簿や資料は、全部ちゃんと用意しましたし、契約書もありますので、これを見せて説明をしてください。」と言いま

た。

Y社長が自信満々に言うので、X弁護士は、資料を持参して弁護士会館に向かいました。

そこで、非弁護士取締役委員会に事情を説明しましたが、何分、自分ですら事務所のお金の流れをよく把握していないのに、それを他人に追及されて説明ができるわけがありません。特に、異常なまでの高額な経費について、内訳を聞かれましたが、X弁護士自身が自分の未払い額が高額であるのに驚いて、説明どころではありませんでした。X弁護士は、ただただ、「全て事務職員・税理士に任せているので詳細は知りません。確認して報告します。」と、力なく繰り返すばかりでした。

しかも、この時になってようやく、「預かり金が戻ってきていない」「着手金を払ったのに仕事をしてくれない」「弁護士と連絡が取れない」という苦情も寄せられていることを知りました。

特に、Y社長は、お金については心配要らないということを書いていたはずなのに、預かり金ですらどこに行ったか分からない、ということはどういうことなのでしょう\*41。X弁護士は、翌日、ついにY社長に問いただすことにしました。

翌日、事務所に出勤したX弁護士は驚きました。事務職員がだれも居らず、自分の机の上には、Y社長からの「通知書」が置かれていました。

「これまで先生を支援したいと思ひまして、事務所家賃や従業員の給料などを持ち続けておりましたが、これ以上持つことはできません。弁護士たるもの、ちゃんと契約は守ってほしいと思います。ついては、未払い金●千万円を請求しますので、一括で支払ってください。」\*42

X弁護士は、この時になってようやく、あるいは、もう前から薄々と感じていたのかも

\*38 実際に経費を支払わなくても、債務として発生していれば、当然に会計上は赤字になる。そして、この金額は債務として存在するので、いつでもY社長はX弁護士に請求することができる。これが、今は弁護士にとっての「鎖」であり、のちのちは「爆弾」となる。

\*39 非弁護士取締役委員会の調査の基本は呼出して聴取することにあるが、ほかにもいろいろ方法がとられている。非弁提携の調査の端緒についても同様に様々なものがある。

\*40 そうであれば、その「高名な弁護士」と提携すればいいと思われるが、もちろんそんなことはしない。さらに酷いものになると、弁護士会からOKをもらっている、などと言いつつ非弁提携業者もいる。もちろん、そんな事実はない。口車に乗せられず、事前に弁護士会まで相談をすべきである。

\*41 経費の支払に流用されている場合がほとんどである。結局、非弁提携弁護士は、高額な経費を、横領の被害金の弁済という形式か、非弁提携業者への債務という形式で、支払うことになる。

\*42 Y社長の主張は、あくまで、サブリース等をしただけであり、ただの債務不履行であって、自分も被害者の一人であるというものである。



知れませんが、自分が取り返しの付かないことをしてしまったと、思い知ったのでした\*43。

### 5 終わりに

#### (1) 市民だけではなくて弁護士自身も 非弁提携の被害者になる

紙幅や解説等の都合で構成をしたフィクションにすぎませんが、典型的な非弁提携事例を紹介しました。

長々と申し上げましたが、とにかく1つだけ強調するとすれば、「非弁提携は、市民だけではなくて弁護士自身も被害者になる」ということです。

非弁提携の勧誘は、「一緒に悪いことをしませんか?」というものではありません。「あなたを騙して食べ物にしましょう。」という勧誘です。

「今は大変だから、今だけ、少しだけ。」ということは通用しません。確かに、昔の非弁提携には、非弁提携業者と弁護士が組んで市民を食べ物にするという側面があったかもしれませんが、さすが、昨今の非弁提携は、市民だけでは飽き足らずに、弁護士までも食べ物にします。

最初から、あなたを食べ物にしようとしている非弁提携業者が「今だけ、少しだけ。」であなたを手放すはずはないのです。

弁護士自身も被害者になるというのが、昨今の非弁提携の大きな特徴です。

#### (2) 鵜呑みにせず、安易に判断せず、 弁護士会に相談を

今回、X弁護士は、安易にY社長の誘いに乗ってしまいました。周りに相談できる人がいれば、あるいは、せめて弁護士会に相談していれば、こんな破滅は免れたかも知れません。

紛争を扱う私たち弁護士にとっては常識ですが、人間、誰しも窮地に陥っている、あるいはそこまでいなくても不安を抱えているときは、騙されやすくなり、安易な道を選ん

でしまいがちです。これは、私たち弁護士自身についても言えることなのです。

行動する前に、あるいは、事後であっても、少しでも早く弁護士会に相談をするべきです。相談は、早ければ早いほどよいのです。

#### (3) 非弁提携がまだ流行る理由

いわゆる過払い金返還請求や債務整理の全盛期には、事件自体が多い、広告で大量集客するのに向いている、仕事自体も事務員に仕事の丸投げができる、という特徴から、非弁提携といえば債務整理という時代が長く続きました。

「過払いも債務整理も、事件が減ったのに、まだ非弁提携があるのか。そんなことで非弁提携業者は儲かるのか?」とたびたび質問されることがあります。

ですが、X弁護士の例をみても分かれるとおり、「依頼者を食べ物にするだけでは、なかなかペイしない」としても、不適切勧誘、不適切処理、そして、経費流用(横領)で弁護士も食べ物にすれば、まだまだペイできるというのが実情のようです。

内外から批判を受けることもありますが、弁護士の社会一般、市民からの信用というのは、相当に高いものがあります。信用があるからこそ、不適切受任や処理、流用(横領)で、その信用を「換金」することができる、そこに、新型非弁提携は目を付けたのではないのでしょうか。

非弁提携がまだ流行るのは、逆に言えば、まだ弁護士に対する社会の信用が高い証でもあるのです。私たち弁護士は、この点をよくよく自覚して、いやしくも軽々と甘言に乗せられるべきではない、と思います。

次にY社長が電話をかけるのは、  
あなたの事務所かもしれません。

■

\*43 「そんなに上手く騙されるのか」「途中で気が付かないのか」と疑問に思う方がいるかもしれない。筆者も、非弁弁護士取締委員会に所属して調査を担当するまでは、そう考えていた。しかし、弁護士にとって大変な時代が続く中、「不安に思っている人間への甘言」というのは、想像以上に威力がある。弁護士は、意外と自分自身のことになると脇が甘いのである。