

### 非弁提携弁護士対策本部から 整理屋に引き込まれないために

非弁提携弁護士対策本部副本部長 吉田 健



#### ●●非弁提携弁護士対策本部の設置

1997年頃から、多重債務処理事件に関する、東弁への苦情が急増した。多くは債権者からの「弁護士が対応しない、非弁提携ではないのか」というものであったが、事件処理をめぐる依頼者からの苦情も無視しえない数に上った。毎月数件の苦情を寄せられる会員が複数数を数える状況に至り、1998年に東弁は、非弁提携弁護士対策本部を設置してその対策を開始した。委員会ではなく会長直属の組織とし、機動性を重視した組織としたのは、問題の深刻さと緊急性を認識したからであった。

その年末、1人の非弁提携が疑われる会員について会長は職権により綱紀委員会へ調査命令を出したが、その際、その事実を記者会見で公表した。これは極めて異例のことであり、弁護士会には当時、それを可能とする規程は存在していなかった。この事案は、弁護士に多額の債権を有していた者が、整理屋と化し、事務所の業務も経理も完全に専断して、依頼者からの預り金を自分の債権への弁済に充てていたケースで、5000万円を超える預り金の欠損が生じ、依頼者からは順調な送金があったのに、毎月弁護士が代行していた債権者への弁済が滞る状態になっていた。東弁の理事者会は、このまま公表をしなければ、引き続き送金を行なう依頼者のなげなしの弁済資金も横領の被害に遭うことが明らかであると判断し、いわば超法規的に調査命令の段階での公表に踏み切った。

そして翌年春、綱紀委員会の調査が係属中に、この会員は自宅の浅い池で溺死体で発見され、警察は自殺と発表した。

横領の被害が回復されることはなかった。

対策本部発足後まもなく遭遇したこの事案は、非弁提携の深刻さを余すところなく明らかにするものであった。

#### ●●非弁提携対策の強化

以後、一弁、二弁も対策を強化し、東京三弁護士会を中心とした多重債務処理事案に関わる非弁提携弁護士への対策が本格化した。東弁でも多くの会員がこれに従事し、一定の成果を上げてきた。また日弁連も非弁提携問題対策委員会を設置し、また、規程を新設して、単位会の対策を支えてきた。この結果、非弁提携弁護士は徐々に減少し、また、眼に余る杜撰な業務処理は大きく減少してきた。大きく3グループと言われた整理屋グループも、警察の摘発により、解体を余儀なくされた。

しかし、非弁提携弁護士の減少の程度はわずかであり、個々の事務所に入り込んだ整理屋の多くは、未だに廃業をしておらず、提携していた弁護士が死亡、懲戒などにより提携が不可能になると、新たな弁護士を勧誘して、整理屋事務所（非弁提携事務所）を継続するという、生き残りを続けている。以前は高齢者への勧誘が目立ったが、最近では、独立の時期の会員、登録間もない会員への勧誘も現れてきている。事務所運営への財務上の不安に乗ずるか、あるいは人情・正義感に訴えこれを悪用するというパターンである。

自殺の例はその後はないが、これまでに、失踪した者、刑事罰を受けた者、破産宣告を受けた者、破産には至らないが自宅の売却をして欠損金の穴埋めに充てざるを得なくなった者は、それぞれ複数に上っている。また非弁提携を認定された場合、懲戒処分は業務停止以上であり、非弁提携関係の現象として現れる種々の、業務不適正処理も、背後に非弁提携が疑われる状況が認定された場合は、例外なく業務停止以上の重い処分となっている。

弁護士会は、このような不正行為によって多重債務者が被害を受けることを防止する社会的義務があるし、また弁護士会はこのような悲惨な結果となる非弁

提携に会員が陥らないように対処をしなければならない。当初、一時的な組織として発足した対策本部は、未だに解散できる状態にはなっていない。会員の全てが非弁提携の勧誘を拒否することができれば、非弁提携弁護士対策は大きな成果をあげることができる。以下、そのための若干の注意事項を指摘する。

## ●●●多重債務処理事件の売り込みがされたら

(1) 勧誘のキーワードはいくつかあるが、最も特徴的なのは、「自分たちは十分なノウハウを持っている」という売り込みである。一般に非弁提携に勧誘されるのは、それまで多重債務処理事件をあまり扱った経験のない弁護士である。弁護士会の相談センターなどに登録している弁護士は非弁業者の方で敬遠するからである。弁護士が経験不足を心配したときに出される決まり文句がこれである。このノウハウには、相談者からの事情聴取用の書式や、コンピューターソフトの実演などのデモが含まれ、世間知らずの弁護士(?!?)は容易に感心させられるようである。

弁護士でない者が、そのようなノウハウを持ち、弁護士に売り込むこと自体の異様さを感じて欲しい。

(2) 次の台詞が、「先生は、裁判所に行ったり、相談者との面接を短時間するだけでよく、後は全部私達がします」である。勧誘される弁護士は、健康に不安を抱いているなど、非弁業者が持ちこむという業務量を消化できないと感ずることが多いが、この不安を解消する台詞である。この約束は完全以上に果たされる。弁護士は、業務内容への関与ができない状態に置かれ、またこの業務関連の金銭の処理についても蚊帳の外に置かれることになる。通帳や印・カードは非弁業者が管理し、預り金に欠損を生じていないか、などのチェックもできない状態になる。その結果が前述の破産や自宅の売却である。

「全部私達がします」は非弁行為そのものの宣言であることに気がつくべきである。

(3) そして3番目が、「…の収入を保証します」である。多くの非弁提携弁護士は、あたかも賃金のように、月に一定額の金を非弁業者から受領していた。年初に

予算をたてて月ごとの収入を処理し、年度末に決算をして過不足を清算するという方式ではなく、貰いきりの金である。これまでの例では、非弁提携弁護士は自分が受け取る金だけに関心を払い、その残余金(あるいは不足金)がどう扱われているか気にもしていなかった。非弁業者は弁護士の数倍の利得を得てきた。

このような保証は、相当程度の依頼者を確保しなければできないのであり、この台詞は、紹介ルートがあることを物語る。顧客を得る手段として電車広告やホームページが語られるが、競合が激しいホームページでそのような顧客がすぐに集められる可能性はないし、多額の費用がかかる電車広告を、非弁業者の計算で行なうことは既に異常なことである。

(4) これらのどれかひとつでも、勧誘の際に言われたら、非弁提携として断わるべきである。

(5) 勧誘は全く新たなこともあるであろうが、「前の先生が\*\*\*でできなくなったので…」という場合のほうが多いと考えられる。その場合、そしてその弁護士との関係などの何らかの理由で断り難い場合は、前の弁護士の業務内容を徹底的に洗い出さなければならない。

チェックリスト(簡易版)は以下の通りである。

### ◆チェックリスト(簡易版)◆

チェック

- ① 預り金が適正に記帳されているか、またその集計が容易にできるか
- ② 預り金専用の預金口座が存在し、事務所経理と混同されていないか
- ③ ①と②の金額は整合しているか
- ④ ②の通帳や印・カードは誰が管理していたのか
- ⑤ 任意整理・破産・民事再生の比率に不自然はないか(非弁業者は利益の多い任意整理を好み、民事再生はしない傾向が強い)
- ⑥ 任意整理での辞任率が高くないか
- ⑦ 前の弁護士は、以上の点と、⑤の各手続きをそれぞれのケースで選んだ理由について個々に説明できるか(弁護士から聞ける場合)

このチェックが完了するまでは、業務に関与するべきではない。今月の送金が間に合わないと泣きつかれるが、凜とした姿勢で、チェックが完了するまでは、自分の名前は出すべきでない。これまでの多くの事例では、内容のチェックを行わないままに、非弁業者が委任状を集めることや、自分の名義の口座に依頼者から送金させることを安易に容認した例が多いが、この送金された預り金を不正に処理されれば、その補填をしなければ提携関係から撤退できないことになる。「依頼者のため」が殺し文句として言われるが、安易な引き受けはかえって、依頼者により大きな迷惑を及ぼすことを銘記していただきたい。

### ●●非弁提携弁護士対策本部の活動方針

東弁ではこれまでに、10名以上の被勧誘者が提携関

係に引き込まれることから防止しえた実績を持っている。この中には、大学を定年で退官した元教授や、登録後数年の若手会員も含まれている。決して多い数ではないが、1日1日を争い、毎日打ち合わせや現場での対応をしなければならない局面での対処の結果としては、会員に、あてにして下さいと言える数字と自負している。

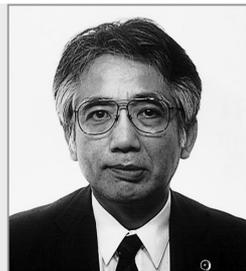
しかし、相談を受けた時点で、既に相談者の名前で多額の不正処理が行なわれているような場合では、責任追及を前面に出さざるをえない。

変だと思ったら、不安を感じたら、直ぐに弁護士会に相談していただきたい。副会長に知り合いがいれば副会長に、会務で顔見知りの東弁事務局職員がいればその事務局職員に（担当の職員にすぐに回してくれます）、だれもいなければ会員サポート窓口。

弁護士会は正義と人権を護り、そして可能な限り、会員を守ります。

### 弁護士業務改革委員会広告問題検討部会から 注意したい広告媒体や広告の内容について

弁護士業務改革委員会広告問題検討部会委員 伊藤 紘一



### ●●広告委員会発足以来のいきさつ

2000年広告解禁と共に発足した東京弁護士会広告調査委員会は、非弁提携などによる違法な広告を調査する目的で、毎年5～6件の広告を調査した。この調査に関連して退会命令までいった者6名、調査後6カ月以内に死亡（いずれも90歳代）した者2名ということのみを把握すれば、苛酷な調査が行なわれたかの如き印象を与えるが、そうではなく、目的は勘違いや広告規程の理解に乏しい者の広告の是正にあった。しかし、明らかな非弁提携の場合、調査は厳しくならざるを得ず、上記の結果になった者のほとんどが、弁護士は広告がなされたことを知らず、経営内容を聞いても満足に答えられない状況であった。

しかし、典型的な非弁提携の調査事案数が少なくなった（ただし、非弁提携事務所の数は目立った減少はないとのことである）頃、登場してきたのが他士業やコンサルタント企業との提携等新しいビジネスモデルを求めての広告で、この問題を解決するために2005年度より広告調査委員会は、弁護士業務改革委員会に併合されることになった。以下、そうした中で問題になった新しい問題を取り上げたい（なお、日弁連弁護士の業務広告に関する規程第3条5号は、法令又は本会若しくは所属弁護士会の会則及び会規に違反する広告をしてはならないと規定するが、法令違反とは弁護士法72条違反のものが典型的であり、外面的に広告自体に違反がなくとも、非弁提携の者が広告すればこの規定に該当する）。

### ●● 具体的広告事例から

#### (1) 他士業との提携事務所の広告

依頼者にとってワンストップで用が足りる事務所を作る目的は良いが、結論として経費共同なら良いが、収入共同または収入を分配する型は不可。事務所内の秘密保持やコンフリクトチェックが厳重になされるよう求めている。

#### (2) 不動産業等との提携

開発業者等と組み、不動産会社の賃借部分を事務所として一部転借し、〇〇グループと称して広告する例が数件見られたが、収入分配や高すぎる転借料や人材派遣料は、弁護士法72条にふれるので不可。ここでも秘密保持やコンフリクトチェックが厳重に求められる。

#### (3) ネット検索

弁護士グループが提供する得意分野の情報をネットで検索できるシステムがあるが、システム従事者が、弁護士グループから独立して弁護士収入の何%かの手数料を取るの不可。一定の会費で金額に合理性があればOKの方向。

#### (4) 懸賞広告

広告に応募してクレサラ事件を依頼した者の25人に1人は弁護士料金無料とした例があったが、これは景表法が10万円以上の懸賞を禁じている（懸賞制限告示第2項）ので違法。

10万円までなら良いかの議論については、やはり日弁連の規程で禁止されている有価物等の提供にあたり、品位を害すると解する意見が多い。

#### (5) フルネーム不記載

郵政公社は、郵便局に関係する広告に弁護士のフルネームを載せるのは、選挙活動につながるという理由で事務所名しか載せないが、弁護士広告規程では、責任弁護士のフルネーム記載を求めている。

従って郵便局関係の広告は、公社の姿勢が改善されるまで認められない。

#### (6) 所属弁護士会の不明示

弁護士広告規程では、必ず所属弁護士会を明示する

ことを条件とする。問題のある広告を出したり、受任後にトラブルが発生した場合に、苦情を申し出るべき弁護士会を明示しておくことにより、指導監督のきっかけとする目的である。

未だこの規則を守らない者が多いが、名刺広告など弁護士が安易にエージェントにまかせてしまうような場合がほとんどであり、このような単なる不注意と認められる場合は、事務局からの文書または電話で是正を求めている。

#### (7) ホームページ特有の問題

ホームページは全国どこからでもアクセスできる。そのことを利用して、九州や北海道の依頼者からのアクセスをもとに書面だけで受任し、東京地裁の管轄受理が緩やかなのを利用して破産申立を東京で行なう例が相当数見受けられる。非訟事件といっても、その人にとってどのように多重債務を解決するかは、個々異なるから、面談なしの受任は問題であり、簡単な質問にネットで答えるのは良いとして、委任契約は面前契約を原則とすべきであろう。

### ●● 弁護士広告の今後

前述した他士業との提携や不動産業者、コンピューターソフト会社等と提携する場合のガイドラインについては、現在、業務改革委員会で作成中であり、近日中に会内に公表して意見を求める予定である。

社会の多様化と共に弁護士業務のビジネスモデル（専門表示を含む）は多様化し、弁護士広告は良質なサービス提供を媒介するという本来の目的に沿うものでなければならない。

そして、良い広告とは倫理的な広告であり、また広告で誘引されて事務所を訪れた者に良質なサービスが提供される態勢が調っていないと認めなければならない。このサービス態勢の整備には、一定の投下資本を要するが、功を焦って弁護士以外の者にコントロールされるものであってはならない。弁護士グループが共同して、この資金を準備する、あるいは協同組合から融資を受ける等の堅実な方法があるのであって、弁護士広告が多く多くの市民の弁護士サービスを受けるアクセスの役割を果たすよう、健全な姿で発展するよう見守りたい。