

恐怖的「協助非辯行為」

深澤諭史*

周泰維**

簡克駁***

所謂「協助非辯行為」，想必就許多人的立場來看，是一句與自己八竿子扯不著的詞彙。畢竟，每位律師都知道自己不應該協助非辯行為，更沒有律師會想去從事協助非辯行為才對。

那麼，如果是透過NPO法人（譯注：非營利組織法人）所轉介來的案件呢？又或者，透過網路廣告，依據轉介案件的不同而支付些許廣告費，就可以得到廣告系統的轉介，這種情況，各位又怎麼判斷呢？當然，上述行為本身都未必構成所謂協助非辯行為。

但即便如此，在這些這些狀況中，或許潛藏著那些協助非辯行為業者所埋下的陷阱，正暗暗地等著律師同道們上鉤也說不定。

有鑑於此，本次專欄的內容，是以一般律師不甚熟悉的「協助非辯行為」作為主題，還請各位先拋棄「這與我無關吧？」的成見，以開放的心態來閱讀這次的專欄。

深澤諭史（63期）

Satoshi Fukazawa

第二東京辯護士會會員、
無照律師取締委員會委員
（簡歷）

2010年 律師登錄

2011年 無照律師取締委員會委員

2015年 律師業務中心副委員長

2017年 研修中心副委員長

第一章 協助非辯行為的現狀與課題

壹、前言

一、專欄的旨趣

我輩律師在經手處理各種日常業務時，不管是接受委任、著手處理、還是在與委託人或相關人士相處接洽等各種情況下，都必須在遵守律師職業倫理的前提下進行。

然而，令人遺憾的是，近來仍然發生了不少與律師有關的社會側目案件，其中最常見的情況就是「侵占」，其次就是「案件處理不當」。雖然，其中大多數都尚不至於構成懲戒對象，但仍有為數不少的市民朋友們打

* 本文作者係第二東京辯護士會無照律師取締委員會委員

** 本文譯者係誠遠商務法律事務所合夥律師

*** 本文譯者係立教大學文學博士生

申訴電話到律師公會進行陳情。在這些陳情案件中，也有不少案例事實，讓人懷疑其不為人知的背後可能存在著協助非辯行為。

首先，就讓我們來看看近來律師最常出現的違法行為「侵占」吧。說歸到底，不單只是律師，在這個世界上應該沒有人不知道「侵占是非法行為」吧？而如果問及「侵占究竟是什麼？」，想必也沒有律師會無法回答才對。

但相對而言，若提到「何謂協助非辯行為」時，那就決不是可以三言兩語解釋清楚的概念。

舉個例來說，若是出借自己的名義或是印鑑給無照律師，並交由對方來處理整個案件，自己僅與業者拆分利潤，或是對業者支付介紹費取得案件介紹。若單純就這些行為態樣來看，各位應該都能輕易地認識到每一種都屬於協助非辯行為。

然而，若支付給律師的費用係採取「廣告費」的名義來支付的話，又該如何判斷呢？又或是非按照固定比例支付仲介報酬的話，那又該怎麼判斷呢？針對這類案例，如果要判斷這些行徑是否該當於協助非辯行為的條件，或許就不是那麼地容易了。

這些難以解決的狀況，便是目前討論協助非辯行為時，所需要面對的最主要課題。與侵占不同，某些行為甚至難以判斷是否確屬違法行為。也正因為如此，當律師面對這類合作勸誘時，即難以察覺其中含有被認定為協助非辯行為的危險性，從而可能被捲入了

協助非辯行為的漩渦當中。

近來的協助非辯行為為案件當中，有下述若干特徵，與往常案件有著顯著差異：①參與協助非辯行為的律師，有不少是年輕的律師。②勸誘方式與犯罪手法都相當巧妙。③不僅是一般市民，就連參與協助非辯行為的律師都成為罪犯的盤中餐。

因此，本專欄的目的與旨趣，便在於透過對犯罪現狀的方式的理解，能讓各位對協助非辯行為有更進一步的認知，並進而減少因為此類巧妙勸誘手法所導致的受害狀況。

此外，筆者雖隸屬於第二東京律師公會的無照律師取締委員會以及其他數個委員會，但在這篇專欄中的言論，均屬筆者個人見解，與各委員會無關，合先敘明。

二、為何律師不得參與協助非辯行為呢？

吾輩律師被視為法律的專家，因此被法律允許從事所有與法律相關的業務，而幾無限制¹。相對而言，依據日本律師法第72條規定，除極少數情形外，該規定明文禁止不具備律師資格者以獲取報酬為目的而以處理法律事務為業，違反者亦有罰則。

律師得以幾近獨佔法律業務的主要原因在於，律師背負著高度的社會使命（日本律師法第1條）外，同時被課以精通各種法律事務的義務（日本律師法第2條）。為了確保律師能夠具備上述所有的條件，律師受到嚴格的資格限制（日本律師法第4條與第7條），且需接受日本律師公會的監督（日本律師法第

註1：在日本律師法第3條第1項的規定中，其對律師業務範圍有著相當廣泛的定義。而在同條第2項中，更是明文表示「理所當然，專利師與稅務士的業務」也同樣包含在律師的業務範圍之內。

31條以下)。

除了上述的條件與限制之外，日本律師還被賦予了世上少有的律師自治權，依據該制度性的保障，即使是國家權力或與委託者皆不得影響律師的獨立性，而這同時也是該制度對律師的要求²。

由此可知，律師必須被課以高標準的義務並享有高度獨立性的保障的原因，皆是基於為使律師能夠適切地處理法律事務的目的。而讓律師幾近獨佔處理法律業務的理由，便在於若放任那些欠缺上述制度保障以及能力擔保的人士處理法律事務，不僅會對案件委託客戶或國民全體的利益造成危害，還有可能進一步擾亂司法運作，妨礙法律秩序的維持。

即使有這些規定存在，但一旦律師決定與無照律師進行合作，即等同於律師試圖規避自己被賦予的高度法律義務，且忽視律師得以獨佔法律業務的立法意旨，同時也將對案件委託客戶與國民的利益產生危害。這樣的行為，說是從根本性動搖了律師制度的根基，亦不為過。

因此，我們可以說協助非辯行為之禁止，便是律師們為維護律師制度本身存續為目的，所應遵循的最重要且根本性的規範。

三、協助非辯行為的律師們之悲慘末路

當發生協助非辯行為的行為時，不僅會對

案件委託客戶及國民的權利與利益帶來重大的傷害，同時也大大損害了民眾對全體律師的信任，更會為律師自己帶來重大的損失。

因此，律師公會將協助非辯行為的行為，視為重大的不正行為，原則上將對參與者處以停止業務以上的懲戒處分。

除此之外，由於協助非辯行為的業者經常會出現侵占寄託款項或挪用經費等的問題，因此參與協助非辯行為的律師很有可能將因此被追訴侵占的法律責任，甚至可能被逼到陷入破產的悲慘局面。

詳細的案例，本文會在第四章再次提及，但作者可以在此總結，律師一旦參與了協助非辯行為，那便難以輕易「脫身」，遲早會陷入淒慘落魄的局面³。

基於自由且獨立的立場而執行業務，可說是身為律師最重要的核心價值之一。因此，為了要維持自己的核心價值，靠著自己的手腕來獲得更多客戶委任，方為正道。

四、「非辯」、「非辯行為」、以及「協助非辯行為」等三個詞彙的意義

「非辯」兩字的原始意涵，原僅用以指稱「不具律師身分」這樣的意義（譯註：日本稱律師為「辯護士」，因此非辯的辯字便取自辯護士之「辯」）。但當這兩字用於討論「非辯問題」時，多用以指稱「無照律師（辯護士）的行為」、又或者是「協助非辯

註2：日本律師職務基本規程第2條中明確訂立「律師需尊重自身職務的自由與獨立性」，在解釋上，律師在與委任客戶的關係中，也應該尊重該職務之獨立性。

註3：參與協助非辯行為是法所不許的行為，當無待深論。但若真的不小心深陷其中，應立即與律師公會連絡並謀求善後對策。只要能越早與律師公會聯絡，那對委託人與律師本人的傷害就越有可能減低。

的行為」等情形。

所謂的「非辯行為」，指不具律師身分者⁴處理本應交由律師辦理的法律事務，該行為違反了日本律師法第72條本文的規定⁵。

至於「協助非辯行為」這個詞彙，係指稱律師與不具律師身分者進行了日本律師法或職務基本規程中所不允許的合作⁶。就具體的法律規範來看，在日本律師法第27條中明文規定，禁止接受來自從事非辯行為者所轉介之案件或禁止出借律師名義。而針對該條文更具體且全面的規定可詳見律師職務基本規程第11條至第13條。

五、非辯規制以及律師所必須遵守的規制

日本律師法第72條至第74條係以不具律師身分者為規範對象，主要內容在於禁止非律師身分者以獲取報酬為目的，以處理法律事務為業、進行案件轉介之行為。

另一方面，我們律師除了律師法之外，同時也被要求要遵守律師公會規章（日本律師法第22條）。在律師職務基本規程裡，針對協助非辯行為等的情況，訂有相當全面且嚴格的規定，其條文詳細列在律師職務基本規

程第11條至第13條之中。

詳細情況在後文中也會提到，經常有業者會用「不會違反律師法（27條與72條），所以沒關係」這樣的話術來遊說律師合作，但就這種無視規範的想法，筆者以為「純屬胡說八道，不值一駁」。

六、明確遭到禁止的協助非辯行為

具體而言，以下行為被視為協助非辯行為而應受禁止。但請注意，針對這些行為是否該當的判斷並非依據形式名目，而是依其實質內容而為之。

- （一）利用從事非辯行為者或協助非辯行為者或有相當理由足認定有從事前述行為之嫌者⁷，接受其介紹案件客戶，或將律師名義出借其使用（律師職務基本規程第11條⁸）。
- （二）與律師以外之人進行報酬分配之行為（律師職務基本規程第12條⁹）。
- （三）支付或收取轉介案件客戶報酬（律師職務基本規程第13條）。

七、何謂無照律師取締委員會

無照律師委員會係以取締由無照律師（不

註4：根據日本律師法第72條但書規定，在符合「特別規定」的前提下，即使不具律師身分者，也有可能被允許處理部分範圍的法律事務。典型例子可參照各種規範專門職業之法律規定以及債權管理回收業相關特別措施法。

註5：更廣義來說，不具律師身分者僭稱為律師或法律事務所（日本律師法第74條第1項），或是對外表示處理法律事務（日本律師法第74條第2項）等規定，皆屬之。

註6：雖然並非所有合作行為皆屬違法，但一般提及「協助非辯行為」時，多用以專指違法的合作行為。

註7：即使合作對象未實際進行非辯行為，僅係有相當可疑者，但只要與其合作，也會被視為違反規範。從這個角度來看，本規範的內容可說是相當嚴厲。

註8：本條可能有違反日本律師法第27條的問題，本條擴大原文適用範圍。

註9：若符合律師公會章程或有正當的理由，則予以許可。

具律師身分人士)所從事之非辯行為以及會員律師所參與之協助非辯行為為目的之委員會¹⁰。

委員會依據市民與律師同仁所提供的情資，針對疑似行使非辯行為或協助非辯行為者，以傳喚、或要求其提供資料等方式，進行調查。如經確認其行為重大惡劣，則將對其提出刑事告發或(如該當對象為律師)課以懲戒處分。

由於本文開頭所提及的各種情況，近來委員會也開始協助進行針對協助非辯行為等主題的研修活動。

貳、協助非辯行為與法曹倫理問題

一、在法律從事者倫理課以及倫理研修之中所提到的「協助非辯行為」

在法律研究所的課程中，如今法曹倫理課已成為了必修科目之一。除此之外，在律師登錄後的倫理研修課程，同樣也是學習協助非辯行為相關知識的大好機會。

但值得注意的是，法曹倫理課中所舉的案例，多屬傳統的舊案例。譬如從挑唆包攬案件業者處得到案件轉介，或是在案件處理結束後，收受了案件的委任酬勞，或是反過來支付業者介紹費等傳統情況。

雖說朋分報酬或是支付與收受介紹費等情

形，確實是協助非辯行為的典型案件。但在至今為止的研修課程，卻有「只」介紹這些典型案例的傾向。

二、近來協助非辯案件與前述狀況之異同

某些傳統類型的協助非辯行為，例如以每月多少金額的方式出借律師名義，或是與案件仲介業者朋分案件酬勞等案例，並沒有完全地消失，自無庸贅述。

但隨著時代改變，這些典型的案件已經大量地減少，反而是所謂的「新型非辯行為」案件大為增加¹¹。

這些新型非辯行為的特徵，在於不直接約定案件介紹費或報酬分配額，而是和協助非辯業者之間，簽訂大量的廣告契約、顧問契約、事務人員的派遣合約、事務所的轉租合約等合約。

過去會事先談定的案件介紹費或利潤拆分的金額，會被「挾帶」到廣告費或是轉租租金之中，因此要從外部去發覺這些新型協助非辯行為，絕非易事¹²。

三、採「實質判斷法」來判斷是否該當於協助非辯行為

有許多協助非辯行為的業者，都會用「這是廣告費，所以沒有關係」的說法，來對律

註10：引用第二東京律師公會「無照律師取締委員會相關規則」第一條之規定，除本會外，其他公會也皆設有相同目的之委員會，各委員會名稱多有不同。此外，也有不少組織針對非辯行為與協助非辯行為，分設不同委員會分別處理。

註11：該用語起源不明，用於指稱那些不再依照過往拆分報酬利潤等「容易理解」的方式，而特意使用前文所述之迂迴且難以發現的方式之新種協助非辯行為類型。

註12：雖然確實難以發現，但由於無照律師取締委員會已經掌握了如何破解其手段的竅門，即使面對新型非辯行為，亦有成功舉發的案例。

師進行勸誘邀約。

但不管這筆錢的名目是廣告費也好、轉租房租也好，或者是介紹費或拆分利潤等違法方式也好，判斷的方式並非拘泥於該支付名目，而是依據其「實質內容」加以審查，尚請留意。

針對此一實質判斷的方式，若要窮盡列舉所有判斷基準，實屬至難。但若必舉其大要，可略以：與同類型服務或市場行情的比較、契約形式或內容的合理性、律師自己本身的業績等經濟狀況、律師與該契約締結對象的業者間之關係、以及依據各種周邊情況所推定的實質目的等要素。但就結論而言，是在綜合考慮各種要素後所做成之決定。

因此，這絕對不是那套「只要用這樣的名義或架構，就絕對可以規避規定」的自欺欺人理論。

參、來自協助非辯業者的勸誘實態

一、協助非辯業者是如何尋找與挑選「獵物」呢？

由於協助非辯業者是靠仲介案件給合作律師以獲得利益，因此他們「工作」的第一步，便是尋找可以合作的律師。

在過往，協助非辯行為業者似乎比較喜歡瞄準進入半退休狀況的高齡律師，但在近年，他們開始積極轉向尋找剛入行或是年輕的律師下手。

其中，他們最喜歡的獵物，便是「僅有一

人或少數律師，且成員均為剛入行或新人律師」的律師事務所。由於這些律師事務所缺乏可以諮詢的律師前輩，或者也有可能因剛開始獨立執業而缺乏案件委任（甚或對於能否獲得案件委任，都感到不安），因此容易受到協助非辯業者的勸誘影響。

二、剛開始獨立創業的時候最應該注意

根據筆者個人的經驗，律師在剛開始獨立執業的時候，不管是取得執照後就馬上獨立執業、還是短期受僱後不久即獨立執業，都會接到協助非辯業者打來的大量勸誘電話¹³。

案件數量大量減少與律師人數大幅增加這兩件事，一直以來都是律師業界的嚴重問題。尤其是本會所屬的東京都地區，由於律師人數非常的多，不管是律師公會的法律諮詢或是國選指定辯護案件，常常等待良久，卻往往等不到，亦屬實情。這樣的現狀，對於剛出茅廬的新人律師來說，恐非友善的執業環境。

而協助非辯行為業者便是看準了這種不安的情緒，藉機利用律師內心的弱點並加以勸誘。

因此還請各位謹記在心，律師在剛開始獨立執業的時候，最容易成為協助非辯行為業者勸誘的目標，同時也是心理狀況「最容易上鉤」的時期。

三、實際上曾出現過的勸誘話術

雖然本文不斷地向各位宣導要小心協助非辯行為業者，但若完全沒辦法想像對方會用

註13：嚴重的時候，打來勸誘加入協助非辯行為的電話，還遠超過打來接洽案件委任的電話。

甚麼方式前來遊說合作，那大概也無從注意了。

尤其近來業者勸誘的手法日益巧妙，已經不可能再出現類似「不知道您是否有興趣參與我們協助非辯行為呢？」，這種赤裸裸而絲毫不加掩飾的遊說方式了。

接下來，要向各位介紹的實際案例，雖說大多也都有刊載於本會的官方網站¹⁴上，但在這裡請容筆者針對其中幾項比較主要的案例，進一步地向各位進行詳細解說。

在各種方式之中，以假裝自己是前來委託案件（而且還是複數案件）客戶的方式為最多。這些業者通常會在打電話過來後，開口就詢問諸如「我這裡有人，發生～的問題。」、「請問您是否可以幫忙處理～的狀況呢」、或是「如果委任～問題給您，會不會太麻煩您呢」這一類的問題。

正如本節第(1)、(2)點所提及的一般，協助非辯行為業者所瞄準的對象，便是那些「看似在接案方面不大順利的律師」。因此，他們才會使用「只要照我說的做，就可以得到案件委任」這種說詞，來讓律師卸下心防。

除此之外，為了讓律師降低警覺，更有不少協助非辯行為業者不稱自己為某某股份有限公司，而是改以NPO財團法人的名義，與律師進行接觸¹⁵。

此外也有如同「因為我們這裡有律師退休了，所以希望您能接手處理他的工作」這一

類的話術。像這樣的說詞，聽起來實在充滿誘惑力（！）且令人心動。但若能冷靜下來仔細思考，各位就可以發現，自己和引退律師既然非親非故，怎麼可能突然要自己去承接他的事務所，這根本就是天方夜譚。實際上，這必然是因為前一位參與協助非辯行為的律師，因為受到無照律師取締委員會的調查或懲戒處分等原因，所以沒辦法與協助非辯行為的業者繼續合作，根本與退休無關。要說到所謂接手後續工作，實際上，也不過是業者在尋找下一個「寄生宿主」的說詞罷了。

由於勸誘話術可說是「日益精進」，因此若希望能不受騙上當，以下文章中所提及的幾個要點，尚請務必謹記在心。

四、如何不要受到勸誘話術的欺騙

（一）最基本的態度就是採用「實質判斷法」判斷

系爭行為是否該當於支付介紹費或拆分報酬的要件，也就是是否構成協助非辯行為的判斷原則，就是「實質判斷法」。

也就是說，不管費用的名義是廣告費，還是顧問費等名目，只要實質上等同於介紹費或拆分利益，便違反日本律師法與律師職務基本規程。

因此，當業者在提出邀約時，若越是強調「這只是廣告費，所以沒關係」，那被勸誘

註14：請參閱<https://niben.jp/member/support/hiben.html>

註15：由於申請成為NPO並不是非常困難，因此也確實有不少業者是真實登記在案的財團法人。然而，即使是NPO財團法人，依然該當於日本律師法第72條本文中「不具律師身分或非律師法人者」，因此也屬於非辯行為與協助非辯行為規範的對象。除此之外，近來也有部分律師與其他專門職業法人之間，出現過疑似協助非辯行為的案件，此情形與NPO法人的情況相同。

的律師就越應該提高警覺，懷疑這些行為是否就是協助非辯行為的陷阱。

除了「這是廣告費，所以沒關係」外，最近關於「這是定額支付，所以沒關係」的話術，也多了起來。

以案件數量、案件報酬數額的某個比例來支付費用，確實是被推定為符合拆分利益或介紹費的重要事實依據。但即便如此，也不能遽以認定「該支付費用既為固定數額，尚非協助非辯行為。」

不管是行動電話的資料通訊費、還是吃到飽餐廳，即使採用固定額度，依舊不能否認其對價性存在的例子，在這個世界上可說是不勝枚舉。更何況，也有不少固定報酬的案例是在事後重新審視工作內容，再調整金額的狀況。

針對事實進行法律上的評價，不應依據形式，而應依據實質內容來判斷，這種方式對我們這些法律的專家來說，應該可說是再熟悉也不過了才對。因此，如果輕易地為業者的甜言蜜語所蒙蔽，顯然有失自己身為法律專家的身份。

（二）謹記隨時諮詢律師公會

曾有某個案件，業者竟然以「這是律師公會認可且合法」的說詞來進行勸誘，乍聽之下，真令人吃驚。

律師公會自始即不可能會空泛擔保「如果是這種架構的話，就不該當於協助非辯行

為」，但實際上卻真有業者以這種話術來勸誘律師。

相信，各位應該不至於就這麼輕易地相信了業者的這種說詞吧。因此，理所當然地，遇到這種情況，就應該自己調查意見真偽，或與周遭的律師討論，並且立即諮詢律師公會的意見方是¹⁶。

（三）不管用什麼形式或方式，依據現行法規與規程，律師都不被允許接受他人出資或業務合作

目前在海外各國，確實有允許律師事務所接受不具律師身分者出資之制度¹⁷，但依舊必須接受相當嚴格的規範限制。

而在另一方面，至今為止日本並沒有這樣的制度¹⁸。

也就是說，就目前現行的法規與規程來看，日本律師被禁止接受任何出資、分配利潤、或是拆分報酬等的行徑。因此，只要是在實質上有意達成以上效果，即構成脫法行為，自然也仍需受到相關規範的規制。

因此，不要因為名義而遭到誤導，而應審慎思考其最終實質結果是否會該當於接受出資或拆分利潤的要件，此事對各位至關重要。

五、「不包下整間事務所」而係利用廣告方式之協助非辯行為

作為與舊式非辯行為的對比，有關新型非

註16：第二東京律師公會電話：03-3581-2255。另，依據律師公會章程，公會裡也備有事先照會以及倫理諮詢等制度。

註17：這種由非律師身分人士對律師事務所出資、持有出資持分、同時也參與經營的制度，被稱之為ABS（Alternative Business Structure）。

註18：在律師法人制度裡，同樣也規定法人全體出資人必須擁有律師資格（日本律師法第30條之4第1項）、同時也不允許對不具律師資格者進行利潤分配。

辯行為的言論與行為，本文已透過前文做了初略的介紹。但其實，近來在市面上，還有一種介於舊式與新型之間的「輕型」協助非辯行為的行徑，也正在逐漸地增加。

這些所謂的「輕型」協助非辯行為，其實就是以廣告名義進行的協助非辯行為。與新型非辯行為不同，這些輕型非辯行為的業者並非包下整間事務所，或是藉由與律師簽署大量的契約以控制律師，而僅是簽訂廣告契約。但這筆廣告費用，實質上就是案件轉介費。

輕型協助非辯行為的具體方式，是由律師支付廣告費給業者，讓其刊登廣告進行宣傳。然而，業者實際上會利用「附加服務」的方式，利用別的管道轉介案件給律師。也有部分業者是要求律師繳交會費加入會員，待加入後才會開始轉介案件。

不過，即使廣告費採固定額度，但誠如前文所述一般，這樣的計價方式，並無法否定該費用與案件轉介之間具有對價性，尚請注意。

六、律師業務廣告規程也應留意

雖然，「律師業務廣告相關規程」與非辯行為並非直接關聯，但也有請各位務需多加留意之處。

幾乎所有的協助非辯行為業者，都有發送不當廣告的傾向。而以這些不當廣告為開

端，最後發現這是一個協助非辯行為案例之情形，也不在少數。再加上如前述第一節第六項所述一般，即使律師自己並未從事協助非辯行為的行為，但只要有利利用從事協助非辯行為或疑似從事協助非辯行為者之行為，即違反律師職務基本規程第11條的規定。因此，請千萬注意，不要與惡質的廣告業者扯上關係。

礙於篇幅，本文無法詳述近來業者慣用的手法¹⁹，但簡而言之，業者所採用的方式，便是明明是廣告，但卻偽裝成「推薦律師介紹」、「律師比較」、或是「律師排行榜」等看似非廣告的手法來進行宣傳，也就是所謂「隱性行銷」²⁰的手法。

第二章 參與協助非辯律師的末路

肆、協助非辯行為的實境與末路 (以假想案件為例)

一、前言

本章將以「陷入協助非辯行為泥淖的新進律師」為題材，透過假想情節，來嘗試解說協助非辯行為的實際案件「流程」。

本案例情節純屬創作，係以協助非辯行為案件當中，經常出現的典型手法與情境後組合而成，並非將實際案件以姑隱當事人姓名方式呈現。此外，為了增加情節的豐富，本

註19：詳請參閱本會所提供之一般基礎研修文件「律師業務廣告的陷阱」，可以自本會會員專用網頁下載。

註20：雖然沒有精準的定義，但一般來說，這種手法就是用不像廣告的方式，來包裝原本是廣告的內容，讓人沒有辦法立刻了解這其實是廣告。針對這種廣告手法，日本辯護士聯合會已於2017年2月16日公布「隱性行銷規制相關意見書」。

章也特別加入了一些較為少見的案例素材。

作者盡可能地將所有出現的問題要點、違反法令的部分以及各位應該要注意的事項，全都予以註釋解釋，因此請各位抱持著「這裡是出了什麼問題呢？」的問題意識，來讀看看這篇文章。

二、這是由一通看似幸運的電話開始， 最後卻化為通往破滅的單程票

X律師在某事務所任職以來，已過了兩年的時光。然而，隨著事務所老闆因重病急遽退休後，X律師在倉促間無法找到下一家願意雇用他的事務所，為此，他不得不面對必須獨立執業的窘境。

於是，X律師創立了X法律事務所。但由於獨立開設事務所前，X律師欠缺充足的準備時間，其事務所幾乎無法接到案件委託。再這麼下去，別說生活費了，就連事務所都將面對破產倒閉的危機。

在一片愁雲慘霧之中，安靜許久的事務所電話突然響了起來²¹。抱持著期待的心情，X律師忐忑地接起了電話。

「您好，我是顧問公司的Y，請問X律師在嗎？」

在告知自己就是X之後，對方似乎因為律師親自接電話，而開始沒頭沒腦地說些感到受

寵若驚之類的話²²。拿著話筒，X律師不禁在心中低咕了一句「真是個奇怪的傢伙」，但依舊耐心地聽著對方訴說來意。

Y老闆說道：「實際上，我是因為自己生意上的需要，因此想要向您諮詢一些事情。雖然公司本來也有合作的律師，但因為那位律師退休了，現在完全不知道該向誰來諮詢…這次，想要找一位可以長期合作的對象，所以特別找了像您這樣年輕的律師²³。」

在聽完對方的說詞後，X律師心想，反正時間多的是，同時也對於對方究竟想要諮詢什麼樣的法律事務有些好奇，因此就跟Y老闆訂下了碰面的日期。

在約好碰面的當天，Y老闆親自來到了X法律事務所拜訪。面對可能的客戶，X律師迫不及待地馬上想要向Y老闆詢問案件委託的內容。但Y老闆並沒有馬上進入主題，反而一味對X律師送上吹捧讚美：「您還這麼年輕，居然就可以獨立開業，實在好厲害喔！」、「如果您認為我們可以互相幫上忙的話，我也很希望自己能夠長久支持您的事業，因此還請您不要嫌棄！」，卻遲遲不切入主題。

自獨立執業以來，X律師每天都過著惶惶不安的日子，已經許久沒有像這般被大肆吹捧了，雖然X律師並未覺得反感，但仍感覺來人有點可疑。

註21：現實中，在獨立開業後，即使沒有委託案件的電話打來，也會有許多推銷電話，或是像文中所提到的協助非辯行為業者打電話來對律師進行邀約。

註22：有許多協助非辯行為的業者，都會這樣沒頭沒腦地吹捧律師，並些說一些如希望您能助我一臂之力、希望能解決您目前的困境、或是希望能與您長期合作等的說詞。

註23：與過去不同的是，近來的協助非辯行為業者，喜歡鎖定「年輕律師」進行勸誘。然而，除非自己公開年齡，不然一般人不會知道律師的年紀。即使可以靠律師登錄號碼去猜測，但一般民眾多半不會刻意去搜尋律師登錄號碼。一旦掌握了這個重點，就可以知道這大概不是「普通」的公司打來的電話。

在對X律師一番讚揚之後，Y老闆終於開始進入主題，說道：「我們公司是專門協助律師的顧問公司，同時我個人也兼任由Z律師擔任代表的Z法律事務所事務局長²⁴。雖然我不具備律師身分，因此無法接受委任，處理法律事務，但我們依舊可以透過用廣告或推銷、協助財務處理或事務員派遣等方式，從旁協助事務所的運作。雖然我本來一直都跟Z律師合作，但自從Z律師退休之後²⁵，我便開始四處尋找可以繼續承接Z律師工作的人選²⁶。因此，不知道您是否願意與我一同努力，打造一個法律事務所呢？」

聽著Y老闆的說法，雖然X律師也並非真的毫無疑慮²⁷，但對他來說，這個機會不僅可以接到更多的工作之外，同時也讓能與擁有事務所營運經驗的人打好關係、承接人脈，那說不定自己的法律事務所也就能漸漸上軌道了呢。

但即便如此，不管是Z事務所目前的狀況、還是實際的合作方式等，X律師提醒自己，還有太多需要詳細了解的地方。因此，兩人約好幾天後在Y老闆的公司碰面。

在準備離開之前，Y老闆向X律師說道：「雖然沒有一定要在下次碰面時就急著要您決定，但希望您能順便帶著您的印鑑前來，以備不時之需。」

三、無數早已準備好的契約書——落入協助非辯行為的深淵之中

幾天之後，X律師來到了Y老闆的公司，由Y老闆親自說明有關上次談到的「合作關係」。

簡單來說，雙方的合作方式，就是由Y老闆透過用廣告或跑業務方式替X律師增加案件、透過轉租辦公室方式提供X律師辦公處所、透過派遣員工幫X律師處理事務所事務，甚至透過顧問服務提供Know How²⁸。

雖說X律師已經擔任受僱律師一段時間了，對於相關的業務也算有些經驗與心得，但Y老闆所能夠提供這些資源，不管是案件、辦公室、還是Know How等，正好都是自己所缺乏的部分，如果能夠取得這些配合資源，那事務所的營運應該就不會有問題了吧。聽著Y老闆的說明，X律師不禁深深地受到了吸引。

註24：雖說法律事務所的事務局長這個頭銜，本身並不一定有什麼問題，但卻常是協助非辯行為業者拿出來說嘴的「高階管理職位」。

註25：誠如前文或本會會員專用網頁中所說明的一般，大多數情形並不是因生病或高齡而退休，而是因為受到懲戒而遭受停止業務處分，或者是該律師與協助非辯行為業者之間出了某些麻煩問題，才被迫離開。

註26：這種希望能夠「承接」已經有一定規模，同時也有良好經營事務所工作的邀約，乍看之下實在是非常有吸引力。但誠如會員專用網頁中也有警示一般，這其實就是最典型的一種勸誘手法。而且就現實來看，這一類的承接業務請託，根本不可能突然向一個自己根本不認識的律師提出。

註27：在其他的業界，支付介紹費或與不具證照者合作、結盟、拆分報酬等行為，其實是相當普遍的情形。從這個角度來看，其實律師的相關規制確實是比較特別（非常嚴格）。也因為如此，一般來說當律師遇到了這樣的狀況，應該要能馬上有「這樣會完蛋」的警覺。但實際上，卻有許多律師在根本還沒察覺到的情況下，就已經被拉入了犯法的漩渦之中。

註28：看到這裡，或許不用說明各位也了然於胸，Y老闆的收益，其實就已經包含在廣告費或辦公室轉租租金裡了。

接下來，Y社長拿出了一張上面寫有「收益、經費、收支」等項目的列表給X律師，並且向他說道：「這是在類似情況下²⁹的收支狀況，或許可供您作為日後預算的參考。」根據列表顯示，雖然在一開始的幾個月中，收支會呈現赤字的狀況，但接下來就會成長為黑字。

看著這張列表，X律師卻開始陷入了擔憂。雖說收支有可能會轉變成黑字，但在虧損轉正之前，需要支付給Y老闆的顧問費、廣告費、以及轉租租金等費用，要從何而來？即使X律師本身稍有存款，但要支付這些費用，恐怕還是相當困難。

彷彿看穿了X律師的憂慮一般，Y老闆話鋒一轉繼續說道：「喔，對了，在付給律師您的「保底收入」方面，從一開始的1年6個月期間，先以每個月50萬日圓的方式，您覺得如何呢？雖說有計畫在未來可能再增加一些，但希望在一開始的時候，先以這個數字來試試看。」

根據Y老闆的說法，一開始X律師無需支付任何費用，甚至還可以領到一定額度（目前

是每個月50萬日圓）的保底收入³⁰。因此，不再需要擔心事務所的赤字和生活費用。

由於條件實在是太過於優渥，X律師開始覺得有些不安，但Y老闆還是維持一貫充滿自信³¹地回應道：「一直以來，本公司都是用這種方法持續經營至今，所以我有自信絕對不會有問題！還是說您覺得50萬日圓太少了呢？」在聽完Y老闆的回應之後，雖然X律師的心中，依舊還是有著些許不安的感覺，但在眼前大好機會，不容錯過的心態，讓他決定放手一搏。

眼見X律師下定了決心，Y老闆便深深地低頭行禮，向X律師說道：「既然已經決定了，那接下來就請您多多指教了。」緊接著，Y老闆便拿出了厚厚一疊包括辦公室轉租契約、廣告契約、顧問契約等各式各樣的契約書³²，交給X律師簽署。

四、將事務所會計事務全權委託給協助非辯行為業者處理或至少共同處理時——您已經是律師失格了

終於放下心頭重擔的X律師，便開始在Y老

註29：通常協助非辯行為的業者，大多會同時「營運」二間以上的法律事務所，因此會用其他事務所的「實際收支」狀況來勸誘律師。

註30：這種手法，其實是近來新型協助非辯行為的典型範例。也就是明明有「產生」費用，但現實中卻不需要支付，甚至反過來還會支付現金給律師，讓律師的生活費用不致困乏。然而，實際上這些經費並非不需要支付，而是化為債務不斷地積欠，最後變成了綁住律師的鎖鏈，同時也是隨時會爆炸的定時炸彈。至於那些實際支付給律師的保底收入現金，實際上是有相當程度是「被內含」在需要付給業者的廣告費、顧問費、以及轉租費等債務在內。一言以蔽之，這樣的方式，其實會讓律師陷入寅吃卯糧的負債循環生活。

註31：對律師而言，多少會感覺不安，但，也很容易掉入「感覺不安的人，特別容易相信那些自信滿滿的人」這樣的心理陷阱之中。而協助非辯行為的業者，便是利用了這種心理陷阱來勸誘律師，這也就是為什麼業者多將只有新手律師或年輕律師的獨立事務所視為目標的原因。

註32：這也是新型協助非辯行為的典型手法。業者當然不可能直接拿出名目是「協助非辯行為契約書」，意即利潤拆分的契約書。他們會製作各式各樣讓資金流向難以確認並且能夠綁住合作律師的大量契約書。

闊特為他「準備」的辦公室裡開始「上班」了。

在這個新生的X法律事務所裡，除了X律師跟Y老闆之外，還有數名由Y老闆「調派」前來的派遣事務職員一同工作。

針對接受案件委任、案件的處理和會計管理等事項，一開始由X律師與Y老闆兩人達成合意。由X律師負責出面與客戶面談，並接受委任。而後續的案件處理，則視案件內容而定，部份由X律師親自處理，但也有部份是由Y老闆與Y老闆的派遣員工負責處理³³。至於會計³⁴的處理，基本上則交由Y老闆負責，每個月要給X律師的「保底收入」，則由Y老闆親自以現金方式面交給X律師³⁵。

雖說X律師對於將如此大筆的金流，交由他人處理這件事，還是感到不大安心，但Y老闆除了會先行報告之外，也確實有好好地遵守約定，把約定要支付給自己的「保底收入」確實交付給他，一想到這裡，X律師也就不再那麼介意了。

或許是Y老闆努力跑業務有了成果，事務所接到的委託案件也逐漸成長了。但由於個人能處理的案件數有限，隨著委託案件數的

增加，X律師不得不將很大一部份的委託案件，交由事務所的事務職員全權處理。

漸漸地，不知道從什麼時候開始，明明就是自己的事務所，X律師卻漸漸無法掌握事務所的狀況。現在事務所手上究竟有哪些案件？有多少案件數量？收入與費用又各是多少？X律師都漸漸地掌握不住詳情³⁶。針對這個部份，雖然X律師多少還是會有些介意，但只要想到如今委託案件不斷地增加，經濟層面也變得「更運轉得動」，這與跟Y老闆合作前的狀況相比之下，根本是「天壤之別」。因此，X律師決定，就這麼再繼續合作一段時間看看吧。而接下來的事情，就留給明天再煩惱吧³⁷。

五、不當勸誘與不當處理——拿律師的信用來換錢

在與Y老闆合作了幾個月之後，X律師終於習慣了如今整個工作的狀況，對於彼此的合作方式，也不再感到介意。

不過，近來似乎因為客戶抱怨事務所處理委託案件出了差錯，而導致客戶打給事務職員的電話頻率有日益增加的情形。不僅如

註33：這是協助非辯行為業者為了後文所會提及的虛偽處理、以及受託保管資金的挪用等問題，因此刻意將自己人安插進去會計管理的一種手法，插手案件處理的原因亦同。

註34：需注意的是，為確保律師個人與「法律事務所」之間的會計分離，似乎也有部份業者會採取僅由律師一個人來成立律師法人的手法。但即使採用這種手法，律師依法仍須負擔律師法人的債務（律師法第30條之15第1項）。

註35：這也是為了綁住X律師所採用的手法之一。

註36：雖然一般律師也沒有必要經手所有的會計與事務作業，但至少都會對其狀況有著一定程度的掌握。因此，當律師將這些以自己名義進行的工作與會計事務等，委任給不具律師身份的人處理、最後連自己都無法掌握狀況時，基本上這位律師就已經可以被視為「律師失格」了。

註37：當然沒有那麼容易將就可以「金盆洗手」的事。協助非辯業者為了避免律師抽手，事前就和律師簽署了無數的合約，藉由債務來綁住律師的自由行動。像這種「沒有什麼好擔心的。只是現在姑且一試…」的想法，在協助非辯行為的領域是行不通的。

此，有時自己接起電話的時候，也會聽到委託者向他抱怨的不滿客訴。

這個狀況讓 X 律師感到不大放心，於是決定向 Y 老闆與事務職員們詢問，現在事務所究竟出了什麼問題。面對 X 律師的質詢，Y 老闆解釋說道：「本來我們接受的委託，就都是容易引起爭議的案件。但我們都有好好的與客戶應對，而且我們接受的案子這麼多，其中幾件發生爭議，也是無可厚非的事情吧。」

這麼說也是沒錯，確實現在我們接受的委託案件實在太多，而且律師本來就以處理爭議為業，因此遇到了爭議也是無可奈何的事情吧。在聽了 Y 老闆的解釋後，X 律師的心裡就這麼地釋懷了。

六、體感是黑字，現實卻是大赤字的定時炸彈——靠借貸度日的每一天

過完年節之後，就到了報稅的季節。雖然平常都把會計工作交給 Y 老闆處理，但在這種特別時期，就算是 X 律師，也覺得不看一下所得申報書實在說不過去。

在看了所得申報書後，X 律師大吃一驚。首先，在收入欄的部分，被填入了至今從未想像過的龐大金額。但真正的問題出在支出費用的部分，填在這裡的數字，甚至遠比收益欄位中的數字還要更加龐大，也就是從整體來看，事務所正面臨龐大的財務赤字。

由於每個月 X 律師都有從 Y 老闆那裡領到

自己的 50 萬日圓「保底收入」，因此從沒想過事務所的經營居然呈現赤字，而且還是這般龐大的金額。

驚恐的 X 律師，立即匆匆忙忙地前去與 Y 老闆進行確認。不料 Y 老闆卻一派輕鬆地回答 X 律師說道：「請律師您放心，這些赤字都只是稅務上的數字而已³⁸，只要我們用這種方法報稅，那就能達到節稅的效果。約好的 50 萬日圓，今後也會繼續支付給您，所以還請您不要擔心。我也不是做慈善事業的人，實際上事務所是正常有收益的狀態，請您不用擔心。」

聽著 Y 老闆冷靜的回應，再看看每個月收到的 50 萬日圓，X 律師決定相信 Y 老闆的說法，不再擔憂計較。畢竟，如今也沒有回頭路了。

七、終會降臨的破滅以及參與協助非辯行為律師的末路——慘遭捨棄，甚至不知不覺間成了侵佔罪犯律師

雖然抱持著忐忑不安的心情，但 X 律師依舊每天持續「上班」。

但，終於，破滅的日子降臨了。

某天，一封來自無照律師取締委員會的信件，寄到了 X 律師的手上。信件的內容，是告知 X 律師他被懷疑涉入涉入協助非辯行為的行為，因此希望他能來一趟律師公會會館，請他針對業務狀況以書面作成報告，並提供其他相關資料³⁹。

註38：即使沒有以現金實際支付這些經費，但只要這些費用發生，那在會計上自然就會變成赤字。不僅如此，由於這些金額是以債務的形式存在，因此 Y 老闆隨時都可以向 X 律師要求支付這筆費用。這些債務現在是綁在律師身上的「鎖鏈」，到頭來也將成為律師生涯的「炸彈」。

註39：雖然無照律師取締委員會的調查方式，基本上以要求到場並聽取關係人說明為主，但也採用其他各種調查方式。另外，會導致發動協助非辯行為調查機制的因素，也是各式各樣均有。

到了這個關頭，X律師才終於（淡淡地）懷疑起，自己是否觸犯了協助非辯行為的規範。

Y老闆依舊以充滿自信的語調對X律師說道：「我們有簽訂大量的契約書。而且也沒有簽訂名義上屬於介紹費或拆分報酬的相關契約書。我們先前也曾諮詢過那位有名的○○律師，就連他也告訴我說這樣沒有問題！⁴⁰」

緊接著，Y老闆又繼續說道：「我們才不是什麼協助非辯行為業者，所以請不用擔心。不管是會計帳本還是資料，我們都已經準備好了，這些契約書您也可以一併帶去，就麻煩您用這些資料，跟律師公會好好說明一番了。」

看著Y老闆充滿自信的樣子，X律師便安心地依照Y老闆的建議，帶著資料前往律師公會會館了。

抵達會館後，X律師便嘗試向委員會進行說明整個事情經過。然而，X律師自己對於事務所整個金流的情況都不夠瞭解，更遑論要回應委員們的追問了。特別是當委員會問及那些高額到異乎常情的經費的細目時，X律師才赫然發現，其中歸屬於自己的未清償債務餘額高得嚇人，就連他自己都大吃一

驚，根本就無法說明原委，只能有氣無力地不斷重複回應道：「因為這部分全部都是交由事務職員與稅理士處理，所以我不大清楚。我會在詢問相關人員後，再次向各位報告。」

不僅如此，X律師也是直到這個時候，才知道原來有不少委託者向事務所申訴，抱怨他們「沒有收到應退回的保管款項」、「明明付了頭期律師報酬，律師事務所卻沒有提供服務」、或是「根本無法聯絡上律師。」。

明明Y老闆告訴過自己不需要擔心金流的問題，那這些保管款項到底都去了哪裡？這些申訴又是基於什麼原因⁴¹？X律師下定了決心，明天一定要好好找Y老闆問個清楚才行。

隔天，等X律師到了辦公室，他大吃一驚，因為整個事務所除了他以外，沒有任何一名事務職員來上班。而在他的桌上，則放著一封來自Y老闆的「通知書」。

「為支持您的事業，至今為止本公司苦苦支撐負擔辦公室租金與員工薪水等支出，但如今已達極限，難以為繼。有鑒於您律師的身份，本公司相信，您會遵守契約精神，切實履行契約內容。因此，煩請您一次性支付未結經費○千萬日圓，萬分感謝。」⁴²

註40：既然如此，那何不就乾脆直接找那位「知名律師」合作就好了呢？當然，業者不可能會真的這樣做。更有甚者，還有些業者會對外宣稱他們有經過律師公會事前確認合法，。當然律師公會是不可能做這樣的回覆的。請不要上當，聽信業者的花言巧語，如果有疑問，請事前向律師公會諮詢。

註41：在絕大多數的案例中，這些保管款項幾乎都是被挪用來支付那些應付費用。就結果來看，參與協助非辯行為律師大多會因為應賠償被侵佔的款項、或是應清償對協助非辯行為業者的債務等理由，被迫支付高額的費用。

註42：Y老闆的行動，是為了撇清自己僅是從事辦公室轉租等行為，至多僅是民事債務不履行的問題，自己也是受害者云云。

X 律師到此刻終於明白，抑或是自己過去也曾略為懷疑過，自己已經犯下了無可挽回的天大錯誤。⁴³

伍、終章

一、除了一般市民外，就連律師也會成為協助非辯行為的受害者

筆者用了大量的篇幅與解說，建構了一篇假想的案例故事，向各位同道介紹了協助非辯行為的典型案列。

雖然長篇大論了一番，但若非要從這整段故事中提示一個重點不可的話，我會強調「協助非辯行為不僅危害到一般市民，就連律師本身也有可能成為受害者」。

協助非辯行為業者的勸誘行為，不是邀請律師「要不要一起來做壞事？」，而是「要把你騙來，吞下肚去。」。

也因為如此，抱持著「現在經營狀況很辛苦，所以現在暫且做一點點就好了。」這樣的想法，是絕對行不通的。確實，在過去的協助非辯行為案件，或許曾有協助非辯行為業者選擇與律師合作，聯手詐騙一般市民的情況。然而，對現今的協助非辯行為業者來說，光是詐騙一般市民已無法讓他們得到滿足，如今就連律師也成為了他們的目標。

所以，這些從一開始就想將各位當成盤中飧而吞下肚的業者們，怎麼可能會讓各位

「淺嚐即止」就洗手不幹呢？

所以，還請各位千萬注意，就連律師也會成為受害者，便是現今協助非辯行為案件最大的特徵之一。

二、不可囫圇吞棗，不要妄下判斷，請立即向律師公會諮商

在這篇故事裡，X 律師很輕易地受到 Y 老闆的誘惑而上當。如果當時在他身邊有其他可以商量的人，或是至少他曾經向律師公會諮詢的話，那 X 律師或許就不會落入最後的悲慘局面。

我輩律師專以處理紛爭為業，故理應了解「只要身為人類，那便有可能會在陷入困境時，或是在尚未陷入困境，卻仍感到不安的時候，最容易受到詐騙」，進而選擇了看似安逸的道路。這個弱點，就連我輩律師也沒有辦法避免。

以此為鑑，在決定任何行動之前，甚至就算是行動後，也請儘早與律師公會聯絡諮詢。而且，越快越好。

三、協助非辯行為至今依舊盛行的原因

過去，也就是在那個訴請返還超額付款或個人信用再生的案件的全盛時期，當時的案件委託數量相當地多，非常適合利用廣告達到大量宣傳的效果。而且，這些案件的性質也都可以簡單地交由事務職員全權辦理。基於這些特徵，導致了在很長一段的時間中，

註43：有人可能會認為「有那麼容易被騙嗎？」、「中途不會自己覺得怪怪的嗎？」。就連作者在進入無照律師取締委員會前，也都是直這麼認為的。但是在這個律師行業越來越辛苦的時代中，「對於未來惶惶不安的人投以甜言蜜語」的威力，實在難以想像。即使身為律師，如果涉及自身利害，很多人的警戒心常是出人意外的鬆懈。

人們只要談到協助非辯行為，就會很快聯想到債務整合案件。

至今，依舊偶爾會聽見有人問筆者說道：「既然委託債務整合的案件減少了，那為什麼協助非辯行為的案件還會層出不窮呢？靠那些新型的手法，協助非辯行為案件的業者們真的有辦法賺錢嗎？」

但想必各位從X律師的例子中已經可以發現，即使「將案件客戶視為目標，無法賺到太多錢」，但若利用不當勸誘、不當處理案件、以及利用挪用經費（侵佔）等方式，而將合作律師也列為吞噬目標的話，業者仍有相當利益可圖。

雖然律師一職備受業內業外各方的批判，但從社會普遍市民的眼裡，律師依舊是相當受到信賴的職業。也正因為律師在社會的高信任度，才能透過利用不當接受委任或挪用資金（侵佔）等方式，把該社會信任「轉

換」為金錢。這或許正是新型協助非辯行為業者，會將目標轉移到律師身上的原因。

也就是說，就另一個角度來看，至今協助非辯行為案件依舊盛行一事，同時也是律師在社會上仍然享有高信任度的象徵。故，我輩律師應隨時以此為戒，千萬不可輕信那些花言巧語的誘騙。

下次Y老闆撥打的電話，或許就是各位事務所的電話也說不定喔。

譯者後記

本文原載於第二東京辯護士會機關誌「NIBEN FRONTIER」2017年10月號第20頁至第30頁。本文經第二東京辯護士會授權翻譯後在全國律師雜誌刊登，惟一切翻譯文責由譯者負責。本文相關法令與事實狀態，悉以2017年10月號發行時為準，本文作者和譯者並未作進一步更新，尚請注意。）