京都市平成 24 年企業向け人権啓発講座（第５回）
（京都人権啓発行政連絡協議会主催　平成 24 年度人権研修会）
日　時　平成 24 年９月 24 日（月）　午後２時～午後４時 20 分

講演１
演題：「えせ同和行為への対処法」
講師：和田敦史（弁護士）

皆さん，こんにちは。

ただ今御紹介いただきました，京都弁護士会で民暴・非弁取締委員会の委員長をしております，弁護士の和田と申します。よろしくお願いいたします。

今日は，えせ同和行為への対処法についてお話させていただきます。

私が委員長を務める民暴・非弁取締委員会の「民暴」というのは，「民事介入暴力」の略です。えせ同和行為が今回のテーマですが，今話題の暴力団対策や，えせ右翼のような問題も我々の委員会で取り扱っています。皆さんの中にも，日々の企業活動の中で顧問弁護士の先生にそういったことを相談される場合もあろうかと思います。顧問弁護士の先生でもなかなか対応できないような非常事態の場合には，私も応援に参加することがあります。

我々がこの活動を始めた頃は，民暴は被害救済，つまり実際にこういう被害を受けたからどうしましょうという相談を受けることが多かったんです。ところが，最近は，暴力団排除条例などを御覧になっても分かると思いますが，暴力団やそのような不当要求者と関わり合いを持たない，そういう人たちと関係を断つためには，どのような準備をしておいたらいいのかという相談を受けます。お医者さんが言う予防医療的な活動というのが，非常に多くなってきました。

今日お話させていただく「えせ同和行為」も，不当要求の一つです。まず，「えせ同和行為」とは，あくまで不当要求の問題なんだということを御認識いただいたうえで，話を聞いていただければと思います。

さて，えせ同和行為とは何なのでしょうか。同和団体を名乗り，あるいは同和問題を口実にして，企業や官公庁などに違法・不当な利益や義務のないことを要求する行為という風に一般的に定義されています。法律にこのような規定があるわけではなく，一般にえせ同和行為というものを不当要求の類型の一つとして我々が考えるに当たって，定義しているものです。これでは具体的にはぴんとこないと思いますので，更に掘り下げてみますと，「えせ」というのは，辞書で見ますと「似ているが本物ではない」，「偽物である」と書かれています。正に同和問題とは無関係だということです。

えせ同和行為は,行為者の属性とも無関係です。時々,えせ同和団体と言う方がおられますけれども,これは正確ではありません。えせ同和行為というのは，先ほどの定義から分かると思いますが，同和問題を語った不当要求行為です。同和問題を利用している，又は同和団体を名乗っているだけで，中身は同和問題とは関係がないのです。正に不当要求に大義名分を装うために，同和問題や同和団体を利用しているだけの話です。

えせ同和行為の問題は，単なる不当要求への対応の問題だけではありません。誤解に基づく差別を助長することにつながります。憲法第 14 条は平等権に関する規定で，人種，性別，出身地・門地などによって差別することを許してはならないんだと書かれています。同和問題もこのような人権問題の一つです。このような同和問題をえせ同和行為,つまり不当要求のために利用すると,一般の方々に対して,同和問題というのは恐い問題なんだ,同和問題を訴えている方々を相手にするのは恐いことなんだという誤った認識を助長することになりかねません。同和問題に対して真面目に取り組んでおられる方からすると，えせ同和行為という不当要求をするのは，極めて許せない行為ということになると思います。

次に，えせ同和行為の実態について数字で見たいと思います。平成 17 年に，全国暴力追放運動推進センター（通称「暴推センター」）が実施した企業アンケートで，不当要求を受けたと回答した業者に対して,「不当要求を行ったのはどういう属性･特性の方ですか」という質問をした結果,えせ同和 61.2%,えせ右翼 53.9%，暴力団 17.4%（複数回答）となりました。これらの数字から，不当要求をしてくる人が，暴力団を名乗るよりも，えせ同和であったり，えせ右翼であったりすることの方が非常に多いということが分かると思います。これは別に暴力団関係者が不当要求をしていないという意味ではなくて,暴力団や反社会的勢力の人が，暴力団を名乗るのではなくて，同和団体や右翼団体などを名乗ることが増えてきているという一つの傾向を示す結果だと思います。

先頃，暴力団対策法（暴対法）の改正が国会で成立しましたけれども，この法律が施行されてから 20 年になります。この暴対法では，暴力団と認定されると，その構成員は一定の行為をしてはならないと規制を掛けられる仕組みになっています。暴力団だということを名乗れた時代は，暴力団の名刺を出したり代紋のバッジを付けて不当要求をすることが多かったんですが,暴対法施行後はそういうことができなくなってきたんです。

そのため，人権活動や政治活動をしていると見せ掛けて不当要求をしてきます。これらは，表向きは人権活動や政治活動という形でこちらの方に対応を求めてきますので,応対する側としても窓口では断りにくいです。えせ右翼といった問題でも，例えば，ある企業の周りをぐるぐるぐるぐる大音量で軍歌を鳴らして街宣車が回ることがあります。その会社に対する明らかな名誉棄損やひぼう中傷をすれば,対応が取りやすいんですけれども，東日本大震災の救済を求めるというようなことを言いながら，延々と会社の業務を妨害するような大音量で軍歌を鳴らして回ります。こういったことは右翼団体を名乗っ

た正にえせ右翼と言うべき行為なんですけれども，なかなか刑事処罰等で捕捉することはできません。そのうえ，それを受ける側，応対する側は，一般的に反論しにくいような理屈でもってこられると，精神的な圧力が掛かり，断りにくくなります。これが，えせ同和やえせ右翼を名乗る人が非常に多い一つの理由になっています。

平成 20 年に法務局が実施したもう一つのアンケート調査では，今言った「えせ同和の具体的な不当要求の内容は何ですか」という質問がありました。結果を見ますと，機関紙・図書等の物品購入要求が 73％と，非常に大きな数字になっています。これがえせ同和行為の特徴です。先ほどえせ同和行為は不当要求の一つの類型だと申し上げましたけれども，我々不当要求に対応する弁護士は，不当要求のパターンとして，紛争の種があるパターンとないパターンという風に，大きく二つに分けられると考えています。

紛争の種があるパターンは，事件屋，示談屋などと言われるような人が関係します。例えば，交通事故で損害賠償の話に絡めて，被害者の代理人と称して法外なお金を要求したり，社会に知られたくないスキャンダルや人の弱みを握って，それを元にお金を要求してくるようなパターンです。元々紛争の種があるところに不当要求をするような反社会的な人が介入してきて，紛争を大きくしてお金にしようというものです。これが不当要求の一つの類型です。

もう一つの紛争の種がないパターンが，ここで出てくる機関紙・図書等の物品の購入要求です。これは，えせ同和行為の一つの大きな特徴である紛争の種がない不当要求の典型例です。例えば，会社に同和団体を名乗る人が現れて，「自分の団体の歴史をまとめた本を購入していただきたい」という風に突然言います。それまで，その人間とその会社とは何の関係もありません。こういった不当要求の場合，元になる紛争がありませんので，非常に高いお金を要求しても普通は誰も支払ってくれません。不当要求をする側も，例えば，10 社にこの話を持って行って１社ぐらいがそれに応じてくれればいいやという風に考えています。こういった不当要求の類型では，金額も比較的小さいです。購入を要求されるのは，高価な本などが多いですが，それでも数万円程度です。そういった少ない金額を要求することが多いですので，受ける側も「もう面倒くさいことに巻き込まれるぐらいなら，これぐらいのお金なら払ってもいいか。これを払って黙っていてくれるんだったらもうそれでいいや」ということで払ってしまわれることが非常に多いです。それも向こう側の狙い目なんです。こういう要求に１回応じてしまうと，不当要求をする側は 10 社に持って行って１社応じてくれればいいと考えているのですから，１回応じてくれた企業は非常に貴重な存在になります。１回応じてしまうと，必ずしつこく追い掛けて来ます。

ですから，不当要求の中でも，紛争の種がないものは断ることにして，「この要求には絶対に応じません」と突っぱねれば，その団体と今後関わり合いを持つこともなく，何も気にする必要はないんです。言葉で言うのは簡単なんですけれども，実際に対応に当たられると，なかなか難しい面があります。実

際，これだけえせ同和，えせ右翼も含めてですけれども，こういう場でお話する機会があるというのも，そういった実態がなかなかなくならないという問題があるからだと思います。

なぜ不当要求行為者は同和問題を利用するのでしょうか。同和問題は，応対する側からすると，一般的に反論が難しいからです。反論が難しい理由は二つあります。

一つには差別は許されないからです。これは一つの絶対的な価値観で，人々の出身地とか性別とか国籍とか，そういったことで差別するのは許されないことなんだというのは，皆さんも当然お考えのことだと思います。したがって，「「我々の要求に応じないということは，あなたは差別しているんだ」と言われてしまったらどうしよう」，「私は差別していないんだということを分かってもらうにはどうしたらいいのか」と，こちらが考えてしまいます。人権問題に関わる問題ですので，それに対して相手方から非難を受けたらどうしようという思いが非常に強いのです。

もう一つは，同和問題について自分は理解不足なんではないかという不安があることです。これも一つの大きな理由だと思います。相手方は，「お前，同和問題が分かっているのか」ということで，強く相手方から糾弾を受けることになります。そうすると，自分はこのまま一生懸命説明しないと差別をしているんじゃないかという風に言われてしまうという不安が生じますが，実際に何とか説明しようとすれば，それはそれで「お前は何も分かっていないんだ」という風に批判される可能性が高いと考えたりもします。正に相手の精神的不安をあおるのが，えせ同和行為者が使う同和問題ということです。

さて，次に，不当要求をする者の論理のどこに落とし穴があるのかについてお話します。先ほど言いましたように，なぜ不当要求行為者は同和問題を利用するのかというと，人々の不安や悩みといったものを利用して不当要求につなげようというところに彼らの意図があるからです。えせ同和行為者の言っている理屈のどこがおかしいのかというと，話の入口と出口がかみ合っていないというところです。入口は同和問題であり，差別は許されないと言います。これはそのとおり正しいことです。だからといって，物品を購入しろという要求とこれがつながるかということは，考えていただければ分かるとおり全くつながりません。物品を購入することが差別解消につながるわけでもありませんし，逆に購入をお断りすることが差別をしていることになるわけでもありません。

そこで，対応において頭に入れておくべきことは，第一に，いかなる理由でも要求に応じる義務はないということです。先ほど申し上げたとおり，えせ同和行為者の理屈は，相手方が非常に反論しにくい同和問題をきっかけにはしていますけれども，最終的に行き着くところは物品や機関紙の購入であり，こちらが望んでいないことを押し付けるところに彼らの目的があるわけです。実際，日本の法律では契約自由の原則というのがありまして，これは，誰と契約しようが，どのような契約をしようが，若しくは契約をしないということについても，その人が自由に判断していいんだというものです。したがって，向こうがいかに高尚な理屈を言おうが，こちらが反論できないような話をしようが，最終的にはどんな

理由であっても要求に応じる義務はありません。

要求に応じることだけは絶対にしないということを，頭に入れておいてください。応じてしまうと契約上の義務が発生します。えせ同和行為に関して言えば，向こうの立場に立ってみると，同和問題を取り上げて同和問題について相手を追求しているだけではお金にならないわけです。どこかでお金の話，物品購入の話に持っていかないとなりません。「分かりました。あなたの要求どおり物品を購入します」とこちらに言ってもらわないと，ここに来た意味がないということになるわけです。つまり，向こうの要求に対して，こちらが１回「分かりました」と言ってしまうと，そこで契約関係が発生しますので，向こう側は何とかそこまで持っていこうとするわけです。仮に，その場が恐かったことが動機であっても，一旦契約してしまうと，解除するのはなかなか大変です。いかに口で言い負かされようが，どれだけ罵倒されようが，契約をしなければ，物品を購入する義務は全く生じません。

相手方が言っている不当要求の種になっている同和問題と相手方の要求との間には，ずれがあるわけですから，契約の申込みに応じる義務は全くないのです。相手方の同和問題に関する問題提起については，ふんふんと聞いていたとしても，最終的に相手方が出してくる要求行為について，こちらの方が応じなければ，何らかの義務を負わされるということは絶対にないわけです。つまり，最終の出口のところだけ断れれば問題は解決するんだという風にお考えください。

今日お配りした中に，京都地方法務局が作成した「えせ同和行為対応の手引」という資料があります。これは，実際にこのような人が来たときにどう対応すればいいのかということを，色んなパターンを想定して，マニュアルとして記載しています。非常に分かりやすく書かれている資料ですので，是非お帰りになって目を通していただければと思います。

この資料に書かれていることを周知徹底して予防することも大切ですが，最低限どこの部分を守らなければいけないのかということを頭の中に入れていただくのも非常に重要なことです。相手方への対応でミスをしてしまった，相手方に揚げ足を取られるような理屈をこちらの方が言ってしまったというような場合であっても，最終的に，契約はしない，お断りするということだけきっちり言えば，こちらの方が相手方から責められるということは何一つないのです。この点だけ，まずきっちりと頭の中に入れておいてください。

次は，実際に対応する場合の留意点を，具体的に説明させていただこうと思います。

一つ目は，相手方から質問を受けた場合，答える前に，答える必要のある質問かどうかをまず考えましょうということです。相手方が，例えば「同和問題について，お前はどう考えているんだ。答えろ」という形で質問してきます。普通，皆さんの習性として，日常の会話の中では，相手方の質問に対して何とか答えようという意識が働いてしまいます。相手の言っていることの意味がよく分からなかったら，「どういう意味で，この人はこう言っているんだろうか。この人の質問に対してどうやって答えようか」

ということが，まず頭の中を巡ると思うんですね。ただ，我々対応する側からすると，その人と直接交渉すべき義務も何もないわけです。相手方が突然訪ねてきて，相手の方から色んなことを言っているのですから，親切にこちらの方から，この人の質問に対してどう答えようかという風に考える前に，この人の質問に対して答えなければいけないのだろうかということを考えていただきたいのです。答える必要がない質問に対しては答えないということが重要です。

相手方は，同和問題を取り上げて，皆さん人権活動に励んでくださいと言うためにやっているわけでは全くありません。同和問題を大義名分にして，最終的には不当要求をすることが目的ですので，「同和問題について答えてみろ」という風に言われたときに，こちらの方が何とかして答えなければいけないと考えて困るだろうということを分かったうえで，揚げ足を取ろうと思って質問してきているわけです。したがって，一生懸命答えようとすると，相手に揚げ足を取る機会を与えるだけです。「お前，答えてみろ」と言われたときに，まず答えるべき質問かどうかというのを考える癖を付けていただくことです。これは，えせ同和行為に限らず，突然，会社にこういう人が訪ねて来て，現場担当者で応対しなければならない場合にも通じることだと思います。

「お前の会社においては同和問題についてどういう対策を考えているのか。答えろ」と言われたときには，「その質問に対して答える必要がない」ということをはっきり言ってください。場合によっては，法務局に人権を相談する窓口がありますので，「我々の会社が同和問題に真剣に取り組んでいないかどうか，法務局に確認してみます」ということで終わらせてもいいと思います。

二つ目は，こちらの結論については曖昧な返答をしないということです。先ほどえせ同和行為の不当要求については，絶対にその要求に応じないことが一番の対策なんだということを申し上げました。契約の自由の原則からすれば，契約に応じる理由もないし，義務もないのです。不当要求をしてくる人と契約をしてしまうと，今後更に別の要求を招くことにもなりかねませんから，「お断りします。お受けすることはできません」，これ以外に回答はないわけです。

「検討します」とか「考えておきます」といった応対は，後で「お前，考えておくと言ったじゃないか。だから，今日もまた来た。どのように考えたのか答えてみろ」というきっかけを与えるだけです。もちろん，相手方の話を聞くということは必要だと思います。実際の会社の中では，いきなり窓口で突っぱねて「もう帰ってください。話をしたくありません」というわけにはいかないと思います。ただ，相手方の話を聞いた上で，最終的に向こうの要求に対する答えを出せと言われれば，絶対にお断りするというこちらの態度を明確にする答え以外，絶対に言わないことが非常に重要です。

三つ目は，複数で対応することです。一人で対応すると，相手の圧力に負けることもありますので，こちらの方のテリトリーの中で，こちら側は複数の人間で対応します。そうすれば，冷静に対応することができるはずです。

四つ目は，記録に残すことです。先ほど申し上げたとおり，えせ同和行為は元々紛争の種のないところで金もうけしようとするパターンが非常に多いため，物品を購入しなかったからといって更に暴力事件や脅迫事件などに発展するというケースは，実際にはそんなにありません。ただ，こちらの方が関わり合いを持ってしまった以上，相手方から次なる何らかの行為をしてくる可能性がありますので，警察や弁護士に相談しなければならない場合が出てきます。したがって，「これは大丈夫だ。私が対応すれば大した話ではないんだ」という風に思わず，相手方がどんな人間でどんな要件で来たのかということを，必ず記録に残すようにしてください。

五つ目は，組織で問題を共有するということです。今お話したように，記録に残し，組織内で問題を共有しておくことで，次に同じような問題が起きたとき，実際にどう対応すべきかということにもつながります。

六つ目は，相手方が引かない場合には，対応をこちらから打ち切ることです。これがなかなかできないんですね。相手方は，いかに対応している人の揚げ足を取って，人権問題に絡めて物品購入など自分の目的を達するかということを考えていますので，話を簡単に打ち切ろうとしません。断り切れないと，２時間でも３時間でも延々と，場合によっては怒鳴られたりしながら，担当者がずっと話を聞くことになります。ずっと話を聞いていると，こちらの方が何とか答えようとした結果，先ほど申し上げたとおり，相手方に揚げ足を取られ，更に追及を受けることになります。しかし，何時間も対応しなければならない義務がこちらの方にあるわけではないですし，こちらの方もそればかりを仕事にしているわけではありません。したがって，例えば，応対を開始したときに「私は次の仕事がありますので，30 分でこの話は終わらせていただきます」とあらかじめ相手方に伝えたり，相手が引かない場合は「こちらの回答は終わりましたので，お話を打ち切らせていただきます」という風に話を終わらせることによって，こちらの方から主導的に対応を打ち切ることが必要になってきます。

えせ同和行為や不当要求の対応に当たられる人には，「相手に隙を与えない」，「自分で抱え込まない」ということが，一番重要なことだと思います。相手に隙を与えないというのは，相手方にできるだけ情報を与えないようにすることや，こちらの用件を明確に伝えて話を打ち切るということです。また，自分で抱え込まないというのは，組織で情報を共有し組織で対応に当たるということです。これらがすごく重要なことなのです。

それでは，本当に困る事態が発生したら，どうすれば良いのでしょうか。先ほど，組織での対応ということを申し上げました。これは特に責任者の方に申し上げたいことなんですけれども，一番重要なことは担当者にその対応を押し付けないということです。不当要求をする人は，対応する人の揚げ足を取ろうとして，同和問題や政治問題を口実にして近寄ってくるわけです。したがって，「その問題について答えてみろ」，「どうなんだ」という風に迫られて，担当者がそれに対して答えてしまったら，今度は

その答えに食い付いて「お前，この前こう言ったじゃないか」と，更に次の質問を投げ掛けてきます。その質問と答えを延々と繰り返しているうちに，どう対応していいのか分からなくなってしまうということが，正に彼らが狙っている状況です。これを組織として，「お前が担当なんだからきっちり処理しろ。それはお前の責任だ」という風に押し付けてしまうと，相手方の理屈にどんどんどんどんその担当者が絡め取られていってしまいます。したがって，ある時点で担当者レベルで対応できる問題なのかどうかということを判断し，情報を組織で共有することによって，場合によっては組織で責任者が対応するということも必要になってくる場面があるかもしれません。基本的には担当者レベルで対応するというのが原則ではありますけれども，担当者に全部押し付けてしまって，その対応をその責任で処理しろというのは，組織の対応としては一番まずいです。不当要求をする人は金もうけのプロですので，そういったプロに負けないように，こちらの方は組織として，その負の連鎖を断ち切るということが重要になってきます。

それから，関係機関に相談することや，弁護士に対応を委任することもできます。例えば，えせ同和行為の問題についても，物品や機関紙を購入しろと言ってきた，又は，言ってくる前に機関紙をいきなり会社に送り付けてきたようなときに，どうしましょうかという話を，心安い顧問弁護士の先生がおられれば気軽に聞けるかもしれませんけれども，そのような弁護士がいなければ「こんなことでお金を掛けて弁護士に相談して大丈夫かなあ」，「こんなことは弁護士に相談することじゃないんじゃないかな」と思われる方も結構おられると思います。

関係機関への相談や，弁護士に対応を委任するメリットは，法律の専門的知識だけではありません。先ほど負の連鎖と申し上げましたけれども，会社として，又は担当者として，実際に不当要求者との関係で，半分約束を強制されている状況で弁護士が介入することもよくあります。その追い込まれた状況の中で，同じ会社の人間が対応すると「お前の会社の人間がこう言ったんだ。実際に，ここに録音テープもある」と言われたり，「担当者が書いた念書もここにあるんだ」と迫られる可能性があります。そういうときに，弁護士に対応を一任すると，弁護士はそういうことには全く応じませんので，今までの負の連鎖である，相手方の要求に応じてきた交渉の流れをすぱっと断ち切ることができます。会社の方に，「お前，この前の担当者がこう言ったじゃないか」という風に来たときにも，会社としても，「この対応は弁護士に任せました。弁護士から一切そのことについては答えないようにと指示されています。お帰りください」と言えるということになります。その人が弁護士の所へ行くかといったら，大体行きません。弁護士の所へ行っても１円の得にもならないということは，彼らが一番分かっていますから。今申し上げているように，本当に困る事態が発生したら，これは法律問題なのかどうかという話以前に，交渉窓口をすり替えてしまえることも，弁護士に委任する非常に大きなメリットだと考えています。

今日は法律の細かいお話はいたしませんが，専門的知識ということに関しては，契約をしてしまった

という場合にもクーリングオフなどの救済制度があります。また，購入の申込みもしていないのに物品を送り付けてきたような場合は，お配りしている「えせ同和行為対応の手引」の７ページに，法律（特定商取引に関する法律第 59 条）についての説明があります。強制的に送ってこられた本は，こちらの方が購読拒否の意思表示を相手方に通知した場合，７日間で相手方はその本を返してくれと言う請求権がなくなるという規定があるのです。契約しないのがもちろん一番良いわけですけれども，契約してしまったという場合であっても，その契約関係を断ち切る手段は幾らでもあります。そういう意味においても，早めに弁護士に相談するということが重要だと思います。

最後に，本日のまとめですが，不当要求者に対応するには，「敵の目的を見極める」ことが大切です。私自身もそうですけれども，皆さんは同和問題についてどれだけの理解があるのか，その歴史などについてどれだけ分かっているのか，心もとない部分もあると思います。しかし，同和問題について答えられるかどうかという話と，同和問題を理由に物品の購入に応じなければならないかという話は，全く違う話だということは，先ほどから申し上げているとおりです。したがって，相手方が何らかの経済的利益を得るために我々の所に来ているんだという，その目的をいち早く察知することが重要です。

彼らの目的は，不当な経済的利益を得ること（金もうけ）です。刑法には，皆さん御存知のとおり財産犯という犯罪類型がありまして，例えば窃盗，強盗，横領，詐欺，恐喝など色んな犯罪が規定されています。その中で不当要求者，特に反社会的な勢力の人間が行う犯罪の類型として，一番多いのは詐欺と恐喝なんです。なぜ詐欺と恐喝が一番多く利用されるのでしょうか。それは，詐欺や恐喝は，強盗や窃盗と比較すれば分かるんですけれども，「これはお金もうけになりますよ」と言われて，金もうけになると思ってだまされてお金を払ってしまったとか，「お前，こんなことしたらどうなるか分かるのか。お前の命も危ないぞ」と脅迫されて，恐くてお金を払ってしまったとか，被害者の方が自分から任意にお金を渡す形になるわけです。これが，詐欺や恐喝の特徴なんです。

このような犯罪類型は，皆さんが被害に遭われたことは少ないと思いますけれども，実際に被害に遭ったり，我々のように被害に遭った人から相談を受けて，警察に立件をお願いする立場からすると，なかなか立件が難しいのです。その理由は，先ほど申し上げたとおり，詐欺や恐喝は，被害者自身がお金を渡してしまっているからなんですね。それが本当は「だまされたから渡したんです」，「恐かったから渡したんです」ということを立証するのが大変なんです。実際に，強盗や窃盗で，他人の家に入り物を取ったというのであれば，それは明らかですので，警察としても非常に動きやすいんですけど，例えば「儲かると思ってお金を渡したんです」というときには，「実際にいつ，どういう説明を受けて，どういう風に誤解したんですか」という風に聞かれると，本人が覚えてないというようなこともたくさんあります。

不当要求をする人間は，自分たちが刑事処罰を受けるかもしれないというリスクと常に隣合せでお金

もうけをしている人たちで，強盗や窃盗などでお金を稼いでいるような連中もいます。実際に集団強盗や集団窃盗など，新聞をにぎわせているような事件に反社会的勢力が関わっているという話もよく聞きますが，不当要求をしてくる人間というのは，相手方をだましたり脅したりして，お金を払わせるという形を取ることによって，自分は一番安全にお金を稼げると思っているからなんです。

今日は，えせ同和行為への対処法というテーマでお話させてもらいましたけれども，必ずしもえせ同和行為に限りません。今日，お話したことは，反社会的勢力や不当要求をしてくる人間，全てに共通する理屈です。したがって，こちらの方が相手方の理屈に脅されようが，だまされようが，相手方にお金を渡す部分で食い止めれば被害は押さえられるわけです。

詐欺型には，最近よく新聞をにぎわしている振り込め詐欺や義援金詐欺など，恐喝型には，えせ同和やえせ右翼などがありますが，これらは不当要求をする人間が，詐欺とか恐喝でお金もうけをしようとしている一つの類型です。我々，不当要求の対応に当たる人間は，相手方の目的を十分見極めて，最終的に相手方の要求に応じなければいいんです。

えせ同和行為というのも，同和問題をこちらの方が人権問題の中でも非常に繊細な問題だという風に理解している，そこの部分を巧妙に突いてお金にしようとしている行為です。えせ同和行為は不当要求の一つだということで，お話させていただいたわけですけれども，不当要求の問題だけで片付けられる問題ではありません。えせ同和行為は同和問題に真面目に取り組んでいる人にとって，ゆゆしき問題なんだと思います。これを放置すると同和問題に対する誤った認識を社会に広めることにもなりかねないからです。そういった意味でも，えせ同和行為は，非常に大きな問題になる行為なんです。

今日は非常に短時間で，具体的な対処法のところは駆け足になってしまいましたけれども，不当要求の相手方の要求に応じないことや断固として断ることは，何ら人権問題になることではないんだということを頭の中に入れていただいて，是非日々の業務に活かしていただきたいと思います。

御清聴ありがとうございました。

（和田先生　終了）