

「指針公表後 10 年。暴力団による攻撃傾向の変化と対応」

～反社会的勢力対策セミナー～

長尾敏成法律事務所
弁護士 中村 剛 氏

●はじめに

ご紹介いただきました弁護士の中村剛と申します。私が弁護士登録をしたのが平成 14 年なので、10 月でちょうど登録後 15 年という節目でございます。このような時期に全国暴追のセミナーで、一流の企業の皆さまを前にお話する機会をいただけたことを、心より感謝申し上げます。

お手元には、A4 で 6 枚分のレジュメを用意していただいております。通しの資料の 2 ページ目以降ということになります。レジュメにありますように、本日は「指針公表後 10 年。暴力団による攻撃傾向の変化と対応」というテーマでお話をさせていただこうと思います。

今年はいわゆる企業暴排指針が公表されてから、ちょうど 10 年目という節目でもあり、この 10 年間ですが、暴力団にとってもまさに激動、変革の時代であり、その資金獲得の

方法も大きく様変わりしてまいります。ちょうど対策官からも同じお話がありましたので、なるべく重複しないようにお話ししてまいります。こうした変化がどのようなものなのか、企業はその変化にどのように対応していけばよいのか。そういったことをお話ししていければと思っております。

お話の順序ですが、レジュメ記載のとおり大きく 3 部分に分かれています。第 1 の部分で指針公表後の 10 年を簡単に振り返ることとします。第 2 の部分で暴力団の資金獲得方法の変化が特徴的に現れている事案ということで、社会問題になっている、ぼったくり、特殊詐欺、こういう事案を例に挙げて、近時暴力団がどのような形で資金獲得を行っているのか、その特徴がどこにあるのかについてご説明をさせていただきます。その上で第 3 の部分で、このような暴

力団の資金獲得方法の変化に合わせて企業がどのような対応をすべきなのかということについて、まとめをさせていただきます。

私は普段は、主に会社の総務部門やコンプライアンス部門の担当として、不当要求に対応したり、暴力団関係者を契約関係から排除するという仕事をしております。その一方で、ここ数年、東弁（東京弁護士会）の民暴委員会において 2 つの大きなプロジェクトに力を注いでいます。その 1 つが新宿歌舞伎町のぼったくり対策であり、もう 1 つが特殊詐欺の被害回復、いわゆる組長責任の追及訴訟です。

なぜ民暴委員会が、ぼったくりや特殊詐欺の事案に取り組んでいるのか。これはあまり知られていないことかもしれませんが、社会問題になったこの 2 つの犯罪には暴力団が極めて密接に関係しています。企業暴排指針とか暴排条例の施行の結果、資金獲得に窮した暴力団が進んでいった先に、ぼったくりや特殊詐欺があったといっても過言ではありません。

ぼったくりにせよ、特殊詐欺にせよ、皆さん 1 度はお耳にしたことがあると思うのですが、その実態については、あまり知られておりません。

私自身、実際に事案に接するまで、全く分かっていなかったことがたくさんありました。

そこで今日は、ぼったくり、特殊詐欺の実態がどのようなものなのか。暴力団がこれらの犯罪にどのように関わっているのか。そういったところについて種明かしのようなことをさせていただくつもりです。

それでは、レジュメの第 1 のところで、指針公表後 10 年を簡単に振り返ってみます。

● 企業暴排指針の公表

企業暴排指針、これが犯罪対策閣僚会議幹事会の申し合わせということで公表されたのが、平成 19 年 6 月です。これは非常に画期的なもので、なにが画期的だったかということ、指針が公表されるまでの間は、企業は暴力団の不当な要求を拒否していれば足りました。企業が不当要求の被害者になるかどうか、そこがポ

イントで、被害者にならなければそれでよかったです。

ところが、指針は不当要求の拒絶から一歩進んで、暴力団などの反社会的勢力との取引、一切の関係遮断を求めました。たとえ暴力団との取引が企業にとって利益になるような場合でも取引は継続すべきではなく、企業の社会的責任として反社会的勢力への資金提供を行うことがないようしなければならなくなったわけです。

その影響が色濃く出たのが、スルガコーポレーションという企業の事件です。この事件は平成20年3月3日、当時東証の2部に上場していた不動産関係の会社と取引があった企業の社長らが、弁護士法違反の容疑で逮捕された事案です。この会社は反社会的勢力との取引を疑われ、その後、金融機関からの資金調達が困難になって、結局民事再生に追い込まれてしまいます。

ちょうど同じ時期に金融庁が金融監督指針を改定して、金融機関には断固たる態度で反社会的勢力との関係遮断を行うよう求めました。そして

これに従わなければ、業務改善命令等の処分を行う姿勢を示したことから、反社会的勢力との取引を続けていると金融機関からの資金の調達が困難になった。その結果、暴力団との関係を疑われると、取引界から排除されてしまうことになりかねない。そういう時代になった。

● 暴対法の改正

他方、平成20年5月、暴力団対策法の重要な改正がありました。暴対法31条の2という条文です。これがなんの条文かということ、指定暴力団の威力を利用した資金獲得活動について、指定暴力団の代表者、すなわち最上位組織の親分の損害賠償責任が認められるというものです。要するに子分のしたことの責任を親分が負うという話であり、組員が暴力団の威力を使って悪いことをしたら、親分が損害賠償責任を負ってしまうわけです。

この改正の結果、相手が暴力団組織の名前を出してくると、こちらのものという状況が生じました。どういうこと

か、典型的な例でお示しします。これは京都で起きた話ですが、マクドナルドのドライブスルーに山口組のチンピラがやってきて、山口組の者だよということでハンバーガー代を踏み倒しました。ケチな話ですね。ところが、そこにマクドナルドの弁護士が、ハンバーガー代を払わないのであれば、山口組の親分の方に請求しますよという内容証明を送りつけた。そんなことが親分に伝わったら、チンピラのほうはただではすみませんから、慌てて代金を支払ってきたと、そういう話でした。

こうしたことがありまして、組員のほうでは、なにかやるときにそう簡単に組の名前を出せなくなってきたということです。

● 暴排条例の施行

さらに追い打ちをかけたのが、各地における暴力団排除条例の施行で、平成 23 年 10 月までに全都道府県の条例が施行されました。この条例はその名のおり、暴力団との付き合いをやめようという趣旨の条例で、これに反して暴

力団との関係を持った人には、法律的にも社会的にもさまざまなサンクションが課せられることになった。

そのころ島田紳助の事件も話題になりましたが、暴力団と交際しているということが分かってしまうと、まともな仕事ができなくなってしまう。逆に言うと、ヤクザの側からすると、自分がヤクザだと名乗ってしまうと、もう相手は誰も付き合ってくれなくなってしまうということです。

かつては暴力団組員というのは、名刺に組の名前や代紋を刷り込んだり、組の名前をひけらかしてその威力を借りてやりたい放題を堂々とやっていたのですが、近時は自分がヤクザだと公言することすらできなくなってしまった。

● 暴力団の潜在化現象

こうしたことがあって、暴力団構成員の数も一気に減少しました。ちなみに平成 19 年指針が公表された当時の暴力団構成員と準構成員の合計数は、8 万 4200 人でした。これが平成 28 年 12 月末には 3 万 9000 人にまで減った。つまり

ちょうどこの10年の間に、暴力団の数、関係者の数が半分以下に減ったというわけです。

ちなみにこの3万9000人という数、なかなかイメージが付きにくいと思いますので、ご参考までに申し上げます。日弁連の統計では平成29年3月末時点の弁護士数が3万8600人です。29年度末には3万9000人になると試算されています。ということで、ちょうど今年は弁護士の数が暴力団の関係者の数よりも多くなる年でもある（笑）。ヤクザより弁護士のほうが数が多い、ヤクザになるほうが弁護士になるより難しいという時代がきているという話です。

このように企業の暴力団排除体制の整備が実現されてきた。ヤクザの数も減った。しかもヤクザのほうでは組織の威力を借りて、弱いものいじめをすることができなくなりました。これ自体は非常にすばらしい成果だと言えます。ただ、いいことばかりではありません。かつては一目でヤクザと分かったから、これに近付かなければよかったし、ヤクザと分かたら取引を遮

断すればよかった。

ところがいまの時代は、ヤクザは自分がヤクザだと名乗りません。それどころか、自分がヤクザであることを巧妙に隠すようになってきました。いわゆる暴力団の潜在化現象というものです。これによって、企業の側から見て、相手のはっきりヤクザだと分かる事例が少なくなってきた。完全なブラックだ、ヤクザだと判断できることがなくなってきたというのが、現在の状況です。

● 属性による遮断の困難

疑わしいけれどヤクザだと確証が持てない。こうしたグレーゾーンについてどのように対処していけばいいのか。ヤクザという属性に着目して排除するかどうかを決められるケースは、今後どんどん減っていくだろうと思われれます。排除すべきかどうかを相手の属性によってではなくて、個別の事情を総合的に考慮して判断していかなければならなくなりました。これらが今後の課題になるかと思えます。以上で振り返りを終えまして、

話をレジュメの第 2 部に移します。

先ほどお話ししましたように、暴力団の潜在化現象の下で、ヤクザは狙った相手に自分たちがヤクザであることを全く感じさせずに、密かに近付いてくるようになっていきます。皆さまにとっても、最も身近な例を挙げてみると、たとえば電話回線業者とか、投資マンション業者、こういうところからおうちに電話がかかってくるか、職場に電話がかかってくるか、そういう経験をされた方もいるのではないのでしょうか。「いまどちらの会社の回線を使われていますか。いまよりずっと安くなるサービスをご紹介しますのですが」という電話です。

あれなどはすべてがヤクザの仕業だとは言いませんが、結構な割合でヤクザが関与しているはずですよ。なんでうちの電話番号を知っているのかという話なのですが。誰もこれがヤクザの仕業だとは思っていません。ただ、現代のヤクザというのは、そんな感じでまっとうな業者のまっとうな取引を装って、愛想よく皆さ

んに近付いてきます。

● ぼったくり

同じことがいわゆるぼったくりであるとか、特殊詐欺にも当てはまります。先にも述べましたが、東弁の民暴委員会で歌舞伎町のぼったくり対策をやっています。皆さんも一度は耳にされたことがあるかと思いますが、実際のところぼったくりとはどういうものなのか。

路上を歩いていると客引きから、すべて込みで 1 万円ですよ、マックスで 1 万円ですなどという勧誘を受けて、ちょっと離れたところにあるキャバクラまで連れていかれます。そこでちょうど 1 時間ぐらい飲食したところで、延長前に会計ということになると、女性のドリンク代のほかに各種のチャージの名目でいろいろな加算がされて 1 万円どころか、何万円、何十万円という請求をされてしまう。

これくらいのことなら、程度の差はあれ、誰でも同じような経験をしていると思われるかもしれませんが、やけに高いと思いつつも我慢して払

うことは、よくあることかもしれない。ただ、歌舞伎町で問題になっていたぼったくりは、そういう我慢ができるレベルのものではありませんでした。請求額が50万円を超えるのがざらで、300万円とか160万円とか、こういう請求がされた例もあります。

たとえば、私どもが実際に遭遇した例をお示しします。こちらのスライドをご覧ください。これは4人のサラリーマンが引っかけた事案で、ぼったくり店の従業員が持参した伝票の写真です。まずファーストセット、ファーストとここに書いてあって、かける4とあって1万円の単価、4人で4万円と。たぶんこれが最初に客引きが約束した料金なのだろうと思われま

す。ところがその下にTC、7万円の4倍の28万とあります。これはテーブルチャージの略だと思ふのですが、要するに女性の飲み代がこれだけかかったということのようです。これを先の4万円に足すと32万円になるのですがけれども、ここにボーイチャージというのが書かれていて10%。その

あとホステスチャージというのを、さらに10%かけます。それからボトルチャージということで、さらに10%。リザーベーションチャージ、なんだこりゃという話なのですが、これも10%。これにタックス8%がかかって、全部かけていくと税込みの合計で50万6000円。こういう請求がされておったわけです。

ちなみに、これをどのように計算しても50万6000円にはなりません。一番高くなるように計算しても、50万5000いくらになるのですが、結局計算なんてどうでもいいんですね。お客さんは酔っ払っているんで誰もこんなことに気付かれませんので、こういう形でめちゃくちゃな請求をしてくるというものです。

もう一つ歌舞伎町のぼったくりが悪質だったのは、高額な料金を支払わせるためにぼったくり店の側が、警察とか交番を利用していたのです。普通こんな高額な請求をされると、お客さんのほうは怒り出します。客引きからは1万円がマックスだと言われていたじゃないか、お前も知って

いただろうと文句をいうのですが、店の側では、そんなことは知りませんと答える。

逆に、そんなふうに通金を踏み倒そうというのだったら、警察に行きましょうか、などと、店員のほうからお客さんを警察のほうに引っ張っていくのです。客を歌舞伎町交番まで同伴するわけです。交番に着くと客のほうでは「ぼったくりの被害に遭ってるんです」と一生懸命おまわりさんに訴えます。すると逆に店員は「こちらはきちんとメニューを示して代金を約束しているのに、この人、払おうとしないんです」と、飲食代金の踏み倒しだと言い始めるわけです。

双方からこういうことを言われると、警察の側では証拠がないのでどちらが正しいのかその場で判断できなくなって、中立的な対応をとらざるを得なくなる。それをいいことに、店員の側では交番の前で数時間にわたって、ネチネチと代金の請求を続けます。

客の側では早く帰らないと終電に遅れるし、あるいは翌日の仕事に差し支えるという

ことで、早く解放されたい。しかし警察のほうでは、なかなか助けてくれないということで心が折れてしまっていて、結局ほとんどの人が、客引きのほうからじゃあ10万円だけまけてやるよなどと言われて、50万円のうちの40万円を支払って帰るとか、そういうことになります。こうして泣き寝入りしてしまうというものでした。

こうしたぼったくりの商法で、ぼったくりバーは味を占めて一気に乱立しました。こちらのスライドは平成27年の4月ごろに撮った写真ですけれども、歌舞伎町交番の前にお客さんとぼったくり店員があふれかえっている。ぼったくり店の店員と客とが交番前に何十組も集まるといって、異常な状態が生じていました。このときにぼったくりバーの店員のほうでは飲食代の不払いだと、伝票やメニュー表を持参します。

たとえばこういうもの。これは私どもが撮影したメニュー表の写真で、ものすごく不自然なところがあるのですが、お分かりになりますでしょうか

か。メニューの一番上から、レディースドリンク 1000 円、グラスワイン 1500 円とか。このあたりはよくある値段設定ですね。指名料、延長料、カラオケ代などが続きまして、フードが 1 皿 3000 円で、サービス料とあるのですが、なぜかその次の 8 番目に、グラスシャンパン 5000 円というのが、このタイミングで出てくるのです。

これはなんのからくりかという、だいたいお客さんはメニュー表を示されても、最後まで読まないのです。サービス料何%というのが出てくると、だいたいその下は見えていないのです。女の子のほうでは、このレディースドリンク、グラスワインを飲んでいるような感じで、5000 円のグラスシャンパンばかりを頼むので、想像したよりずっと高い金額が請求されてしまうというからくりでした。

では、私たち弁護士はなにをしていたのか。弁護士バッジと腕章を付けて歌舞伎町を巡回していました。こちらのスライドをごらんください。人相の悪い人たちが並んで歩

いていますが、これは反社会的勢力ではなく弁護士です（笑）。「ぼったくり 110 番」という腕章を巻いてバッジを付けて歩きます。

ぼったくり店の前などでこのように歩いていると、ぼったくり店から、ものすごく悔しそうな顔をしたお客さんが出てきます。そういうところに、ちょうど腕章をつけた弁護士が通りかかるものですから、こちらの写真のように、お客さんが相談を持ちかけてくるわけです。この人が被害者で、僕らがここで話を聞いています。

お客さんたちは酔ってますので、時間がたつと、どこでだまされたか、どこで被害に遭ったかが、だいたい分からなくなってしまいます。なので、その場で話を聞いて、その場でお店のほうに行って、お金を返せ、これはおかしいだろうと交渉して、お金を取り戻すと。これは取り戻したお金の領収証の写真ですが、こうしたことをやっていました。

こうした活動をしている中で、いろいろな情報が判明し

てきます。最初、私どもが疑問だったのは、ぼったくりの客引きが見事に、地方からの出張者や観光客など、土地勘のない人ばかりを選別してぼったくり店に連れ込んでいるのですが、なぜそんなことが可能なのだろうということでした。

出張してきた人などは早く帰らなくてはいけない、翌日の飛行機に乗らなければいけないなどと時間の制限がありますので、ぼったくり店はそういう人を狙ってぼったくるわけですね。

なぜそうしたセレクトができるのだろうと聞いていたのですが、簡単なことで、客引きはまず、誰それ構わず通行人全員に声をかけていき、引っかかった人をターゲットにします。その上で、少しでも興味を示した人に、徹底的に話しかけます。どこから来たんですかとか、きょうはお仕事帰りですかとか。僕も大学生なんですけど、お客さんはどちらの大学ですかなどと聞いてきて、地方から来ているなとわかると、ぼったくり店に連れ込んでいたわけですね。

もちろん東京の人間だから、土地勘があるから、と行って、客引きに付いていっていいということではありません。フリーの客引きはお店のほうからだいたい30%から50%ぐらいのキックバックを受けています。なので、実際にその分が飲食代に上乘せされるか、その分料理の質が落ちているかのどちらかなので、必ず損します。そういうことがあるので、絶対に客引きに付いていってはいけないということになります。

● ぼったくりと暴力団

では、暴力団はどこに出てくるのか。活動の当初から、僕らとしてはなんらかの形で、ぼったくりにはヤクザが絡んでいるはずだと思っていました。ヤクザがぼったくりを容認しているのでなければ、ぼったくり店が経営を続けることなんてできないだろうと。確証はなかったのですが、それが徐々に判明していきます。

第1に盛り場の巡回、これを何度も何度も続けていると、ひとりひとりの客引きの顔の見分けが付くようになってき

ます。すると、歌舞伎町の客引きが、かなり狭い範囲の中で活動していることが分かる。池袋なども同じです。どういうことかという、この交差点からこの交差点の間のここだけとか、あるいはこの電柱からこの電柱まで、あるいはこの街路樹からこの街路樹までということで、動ける範囲が決まってしまっているのです。どんなにおいしそうなお客さんにつきまともっていても、その場所に来ると必ず客引きは足を止めてしまいます。

なぜこのようなことになるかという、誰かが縄張りをつくって管理しているのです。こうしたことから、これは絶対ヤクザが関係しているなど思っていたのですが、長い時間観察していると、実際に暴力団の組員としか思えないヤクザ風の間人が、ときどき客引きと握手して回っているのを見かけるようになりました。この人たちは客引きから封筒を受け取ってポケットに入れて、今日は冷えるなあとか何とか言って缶コーヒーなどを渡して行く。ここでたぶんみかじめ料をとっているのだろ

うなと思いました。

さらに、この写真ですけれども、これは歌舞伎町のど真ん中のセントラルロードという中心の通りで、ここに有名なゴジラがあります。ここがホテルになっています。ここが TOHO シネマズです。ここに車が止まっているのですが、神戸ナンバーです。この車はキャデラックですけれども、ここは本来、夜間は駐車禁止です。進入できません。貨物の積み卸しとか以外はここには車を停められないはずなのですが、なぜか止まっている。これがヤクザの車なのです。

なぜ分かるかという、ナンバーの数字です。ヤクザというのはクラクションを運転中に鳴らしたりして言い合いになってしまうと、抗争に発展してしまったりしますから、お互いの車がヤクザの車であることが分かるようにナンバーに工夫をしているのです。

いまではかつてのようにここまで派手な外車ではなく、アルファードとかファミリーカーみたいなものに乗っているヤクザも多いのですが、ナンバーに特徴があります。た

たとえばこの車のナンバー。今日のお話は活字になるそうなので、プライバシーの問題で全部は読み上げませんが、ナンバーの数字を全部足すと合計の数の1の位が9になるのです。9とか19とか、1桁目が9になるようなナンバーというのが、ヤクザナンバーだと言われています。

なぜかという、これは博打の手なのです。花札賭博なんかで、一番強い手らしいですね。逆に、足したら1の位がゼロになってしまうのが一番弱い手だと。ヤクザというのは893という数字が語源だというのはですが、8と9と3とを足すと1の位が0、いわゆるブタになる、一番弱い手になるのです。8、9と足したらその合計は17なので、手札の強さとしてはまあまあ強い手なのですが、そこでさらに欲を出して勝負にあって3を引いて失敗する愚か者がヤクザ。それが語源だと言われている。

で、なぜそういう数をナンバーにするかという、ヤクザは、普段から事務所番をしながら博打をやっていますので、数字の並びを見た瞬間こ

の手は9だというのが分かるのです。僕らがこれを足そうとすると頭の中で足し算をしながら考え込んでしまうのですけれども、彼らは運転中でもぱっと見て分かってしまう。こういうことがあるので、そういう番号にしているんですね。こういうナンバーは、銀座などに夜行くとたくさん止まっていますので一度観察してみてください。

脱線しましたが、歌舞伎町でこの車がなにをしているか。客引きを見張っていて、この中からいろいろな指示を出したり、縄張りを荒らすようなものがいると、そいつをしめてしまう。逆に僕らが客引きとのやりとりを始めると、ここからばあっと人が出てきて囲まれたりする。そういう感じのものです。

こういう形でヤクザというのは、客引きやぼったくり店を利用して自分らは背後に隠れて金儲けをしていると言えます。現在では、警察がだいぶ頑張ってくださいって、何百万円、何十万円というぼったくりはなくなってきました。ただ、10万円いくかどうかと

いうぎりぎりのところで請求してくるプチぼったくりが、いまもはやっています。

● 風俗ぼったくりの手口

ところで、風俗ぼったくりという手口が今も非常に多い。これは、ぼったくりをしたときに相談しにくくする。そういう工夫です。どういうことかというと、客引きを利用して客をそそのかして、ちょっとした破廉恥な行為や違法行為、こういうものに連れ込んでいくわけです。違法な薬物の取引、バイアグラとか DVD とか、そういうものに手を出させる、恥ずかしいことをさせる。

そして恥ずかしいことをきっちりやらせた上で、脅しにかかってくる。たとえば、未成年者との性行為ができるということで、手を出してしまったあとで脅しにかかる。こうしたものに手を出してしまうと、皆さん破廉恥行為や違法行為が公になるのを嫌がって、警察や弁護士などに助けを求めることができなくなるのです。こうしたことを利用して、遠慮なくぼったくる手

口です。

バドミントンの選手が違法カジノに入ったとか、入っていないとか、そういった話がありましたけれども、あれなども、ありがちな話ですよ。実際に夜中になるとカジノがあるよということで、客引きがいろいろな人に声をかけています。そういうところに大きな会社の従業員の方が入って行って、あとで恐喝されるケースは結構あります。

● 子どもたちが標的に

また話が少し脱線するかもしれませんが、こうした客引きは、大学生とか高校生、少年がアルバイトと称してやらされているというところがあります。実際に私どもも客引きをやめたいという少年から相談を受けました。この人は有名な私立大学の学生さんなのですが、バーテンになれる仕事があるよということでバイトの情報誌で調べて、将来バーテンになりたいということで仕事を始めた。

するとまず修行ということで、チラシを配ってこいなどと言われて、いろいろな店の

客引きをやらされるわけです。やらされているうちに、だんだん周りに怖い人が現れてきて、携帯預かろうかと言われてたりしながら、怖いことをやらされるようになる。怖くなってやめたいと、相談にきたわけです。

この事案ではバイトを始めるときに、書類にご自身の氏名や住所はもちろん、保証人として親御さんの仕事やお名前、住所、勤務先、そういうものを書かされていたのです。だからやめようとする、こちらに迷惑がかかるのではないかと怖くなってやめられない。徐々に違法な行為、客引きなどはその典型例ですけれども、こういうものをやらされて、そのうちこのあとお話しするような特殊詐欺の受け子であるとか覚醒剤の密売、そういったところに利用されてしまうということになるわけです。

同じことが JK ビジネスなどにも当てはまります。JK ビジネスが怖いのは、自分の娘さんに限ってそんなこと絶対ないと思っけていても全然そんなことはないということです。

どういうところが怖いかというと、悪い大人は、JK ビジネスをやらせている高校生に、安心なバイトということで自分の友人を誘わせるのです。

要するに友達から「この仕事大丈夫、全然怖くないし、かなり稼げる」とかと言われると、みんなそれを信じてしまうのです。お友達がやっているから大丈夫と思って、その仕事に手を出してしまうわけです。ところが誘った女の子には、店の側から、あとから入った女の子の給料の一部が支払われるというからくりになっているのです。こうした形で連鎖的に、高校生が自分の友達を JK ビジネスに巻き込んでいく。そういうことまでヤクザはやっています。ヤクザがこのように、われわれの子供たちにまで手を出して悪いことをさせている状況があるわけです。

このあと特殊詐欺のお話をしようと思うのですが、ちょうど時間ですのでいったん休憩とさせていただきます。

(休憩)

● 特殊詐欺

お話を特殊詐欺の事案に移させていただきます。

特殊詐欺についてもぼったくりと非常によく似た部分があります。どこが似ているのかこれからお話ししたいと思います。特殊詐欺はいまも猛威を振るっていて、平成 28 年の被害総額は 406 億円あまりにも上ります。この特殊詐欺はいま完全に暴力団のしのごになっています。特殊詐欺で検挙された犯人のうちの 3 人に 1 人が暴力団関係者だということところからも、ヤクザのしのごであることが分かります。

きょうは、実際に起きた特殊詐欺の事案をアレンジして、設例の形にして簡単にご紹介します。パワーポイントを見ながらお話を聞いていただきます。

まずこの事例ですが、医療関係の会社と称する架空の会社の債券、社債、そういったものの取引、あるいは還付金がありますなどいろいろな名目で詐欺が行われた事案です。被害者は全国に 100 名以上いて、被害総額は 15 億円にもなります。逮捕された犯人

は 26 人いて、そのうちの 8 名が指定暴力団であるヤマヨシカイの組員でした。組織名はもちろん仮名ですが、非常にどっちつかずの名前ですね（笑）。

まずこちらの当事者関係図をご覧くださいと思います。詐欺組織が、かけ子のグループと受け子のグループに大きく 2 つに分かれています。このかけ子グループには、「元祖」と呼ばれるグループと「シチサン」と呼ばれるグループの 2 つがあります。この 2 つのグループから 1 つの受け子グループが依頼を受けて、被害者が送ってくるお金を、受け取る形になっています。

この当事者の図の中で、サングラスをかけている顔のマークが暴力団組員です。それ以外のただにっこりしているマークは、暴力団組員以外の一般人です。この 2 つの受け子グループが刑事事件で立件されているのですが、実際にはこのあと半グレ集団が取り仕切るかけ子グループとか、受け子グループの一人が連れてきたかけ子グループとか、いくつも出てきまして、幾つ

ものかけ子グループから、同じ 1 つの受け子グループが受け取り役を引き受けて仕事をしている状況でした。

この受け子グループは全部で 11 人の関係者が捕まっていますが、そのうちの 6 名を同じ組の暴力団組員が占めています。そのほか 2 人の暴力団組員が登場するのですが、なにをしているかという、かけ子グループと受け子グループの間に立って、受け子グループとかけ子グループの間のもめごとを処理する役をしている。もめごとというのとはどういうことかという、特殊詐欺の事案ではお金が送られてくると、しょっちゅう誰かに持ち逃げされたりするわけです。持ち逃げされてしまったときに誰の責任なのか、誰のところでそれが持ち逃げされたのかみたいなことを、この人たちが裁定してお互いの間で危険の負担をする、損失の配分をするという役割とか、あるいは報酬をいくらにすると決めるとか、そういうことをしている。

もう一つは、こちらの受け子グループが捕まったときに、

このかけ子グループと受け子グループの間のヤクザ、2 人とも 2 次組織の幹部ぐらいの立場の人間なのですが、立ちふさがってしまして、ここから先の情報を受け子グループの人は知らないのです。誰がかけ子をしているかは、受け子グループは知らない。この 2 人がまさに秘密を守る堰のような役割を果たして、受け子グループの人間は、ここから先の話にはタッチしないという形にして、かけ子グループにまで捜査が及ぶのを防いでいる形になっています。

ちなみにこのシチサンというかけ子グループ、全部で 9 人捕まっているのですが、みんな超有名な私立大学の経済学部の OB です。こういったところにも若者が取り込まれていて、頭のいい若者、口のうまい若者は、かけ子グループに配置される。どちらかというとそういう才能のない人、と言いかわいそうですが、そういうスキルのない人たちは受け子、一番捕まりやすい場所、お金を受け取りに行く役をやらされます。

次のスライドは、11 名中 6

名がヤマヨシカイ組員だったという話です。

実際具体的にどのような手口で詐欺を行っていたかということですが、まず、特殊詐欺を始めるためにはお金の送り先を確保する必要があります。そこでなにをしたかというところを受け子グループを統括するヤクザの男が、暴力団以外の人に命じて、まず東京都内の空きアパート、なんでもない普通のアパートの一室の賃貸借契約をさせます。

同時に休眠会社を買い取って、商号も変更して、目的欄に私書箱を運営する業務などを入れる。それで契約書を作ってアパートの一室を借りて、そこで私書箱の営業をしているかのような形を作り、そこに暴力団以外の、例えば、女性を配置します。この女性には、自分はなんとかという会社に雇われて、私書箱のアルバイトをしていますと言わせると。

実際にお金がここに送られてくると、もちろん被害者は警察に訴えますので、あそこにお金を送ったからということで、必ず警察がやって来ま

す。なにが起きているのかを調べにくるのですが、そこにいる女性が「いや、自分は私書箱業者の従業員です。他人と契約して、これを受け取っているに過ぎません。自分が受け取ったお金はすべて契約者、お客さんの指示で別の配送業者に渡しています」と言う。そういうことで摘発を回避するわけです。

こういった私書箱を都内に何カ所も用意します。そして、どこかに警察の捜査が入ったというところ、どんどん違う私書箱に場所を移して行って発覚を免れている状況でした。こういう受け取り役の配置が終わると、実際に完了したよということだからかけ子のグループのほうで被害者をだまします。

どういうだまし方をするかというと、事前に社債の権利が当たりましたという通知文を送っておいて、あなたのところにこんな封筒が届いていませんかと電話します。「あります」などと言うと「それ、ぜひあなたの名前で買ってください。それを買ってもらったら、当社がお金を倍にして買い取りますから」などと最

初に引っかけます。社債券だったのですが、その社債券の購入費用ということで送金させます。送金の際は、レターパックで、私書箱の所在地に送らせます。

うまくいったということになると、このかけ子グループの統括役のところ、かけ子グループの連絡役から、どこそこの私書箱にお金が届くよという連絡があります。こういう連絡を受けると、統括役から私書箱で受け取り役をやっている女性に受け取りの指示がされる。

それから運搬、回収役という、この私書箱にお金を取りに行くのも一般人女性で、実際には、グループの一員なのですが、いわゆる軽配送、赤帽さんのような軽トラックに業者名が書いてある感じの、あたかもまともな運送業者であるかのような偽装がされていると。この運搬、回収役の者に、この私書箱に行ってお金を回収してこいと指示があります。現金が私書箱に送られてくると、この運搬、回収役がお金を回収しに行く。

運搬、回収役が警察に見張

られていて、捕まりそうになった場合には、いや、自分は軽配送業者です、ここからここまで送ってくれとほかのお客さんに言われましたと言い逃れる。お金については「ここにもっていけと言われていました」と。どこに持っていけと言われていたかと尋ねられると、都内の空き家の住所を挙げる。その空き家の中から出てくる人に、いつも渡していましたなどと言い逃れます。

ご覧のとおり、このように表に出る部分、外から見える部分には、ヤクザ以外の者が配置されます。ヤクザは表には全く出てこない。電話をかけるのもヤクザではありませんし、私書箱でお金を受け取るのも、運搬、回収をやる役もヤクザではありません。

● 一般人を利用するヤクザ

では、ヤクザはなにをやっているかですけれども、まず一つは回収しているところを遠くから外で見張っている役です。警察が見張っていないかとか、運搬役がお金を持って逃げるのではないか、そう

いったことを見張っています。

それから、回収したお金をまず運搬、回収役に持たせておいて、そこから受け子グループの報酬を仕分ける役、仕分け役といいます。これもヤクザがやっていました。これは都内の公園などで、ぱっとお金を数えて、報酬を抜き取ります。その残りのお金は、運搬回収役が都内の暗証番号式のコインロッカーなどに入れて、かけ子グループへのお金の受け渡し完了すると。その後、仕分け役が仕分けた報酬金を受け子グループを統括するヤクザが、グループの全員に分配するという仕事をしていました。

要するに、絵を描いて仕切っているのは完全にヤクザで、ヤクザ以外の人たちは完全にトカゲの尻尾といいますか、いざというときに捕まる役でしかありません。この受取役や運搬、回収役は2人ともアルバイト、テレフォンアポインターとかそんな名前で勧誘されてやっているうちに、こういう仕事に巻き込まれていったという形です。

この人たちはある時点で、

自分が悪いことをやらされていることに気付くのです。軍手をはめて作業しなさいとか言われ始めて、だんだんやばいことをやっているぞというのが分かってくる。たぶんオレオレ詐欺の話なのだろうと気付きます。

しかし、この人たちもやはり就職の際に、実家の家族の名前とか、そういったものを書類にしてヤクザに渡してしまっているものだから、なかなかやめると言い出せない。グループ内では、逃げた人はひどい目に遭うなどといううわさが流されていて、そういったことによって逃げることができなくなる。この人たちは捕まるまでやり続けるしかないという形になっていくということです。

このように暴力団関係者は表には出てこないで、裏に隠れてお金を得る。暴力団以外の者を、外部に対しては利用しているのです。

● 標的の選別

特殊詐欺の組織が、どのように詐欺の標的を選んだかということですが、これは全国

の電話帳に記載されている人名のうち、末尾に「子」という漢字が付いている人、たとえば、はな子とか、けい子とか、そういう人に片っ端から電話をかけていくわけです。ばんと切ってしまう人はそのまま無視して、少しでも話を聞いてくれるような人には徹底的に話をして絡め取っていきます。だましていきます。

なぜ「子」の付いた人を選ぶかということと、当然女性だろうということと、子という名前が、なんとか子さんいたらすみませんが、はっきり言って古い名前になってきていて、おそらく年のいった人だろうという推測が働く。

それからご主人が生きていたり、一緒に住んでいる家族がいるとそちらの人の名前が電話帳に載るのが普通です。それが、女性の一人の名前で電話帳に出ていると、この人はたぶん一人暮らしだろうと。夫、ご主人がいない、あるいははじめから独身であるということ、一人で誰も相談できる人がいないだろうと、こういう人を狙って電話をかけるということでした。これは

通行人に片っ端から声をかけていって、引っかかった人からぼったくるといふ、まさにぼったくりと同じ思考です。

要するに近時の暴力団の資金獲得活動の特徴を申し上げると、以下のようなことが言えると思います。

● 恐喝から詐欺へ

まず一つは、従来は暴力団といいますと、自分たちが暴力団関係者であると相手に示したり、あるいは実際に暴力を振るったりして相手を怖がらせてなんぼだった。恐喝型の資金獲得活動を主流にしていた。ところが、いまの時代にこれをやるとすぐに逮捕されてしまいますし、組長責任にもつながりかねません。だから暴力団の仕業とは分からない、ばれないような形で資金獲得を行わざるを得ない状況になってきています。

その典型が詐欺です。先ほど対策官からのお話にもありましたように、暴力団が詐欺に手を出すケースが増えていて、恐喝の倍ぐらいの人数が捕まっていますし、犯罪数が減っている中でこの詐欺の数

は大きくなっていると言えます。こういった詐欺的な攻撃手段というのが、今後もっとももっととられていくだろうと思われま

す。ここのところの話で言いますと、ある大きな企業が地面師の被害に遭ってしまったという報道に接しましたが、あれも完全にヤクザの仕業だと思っています。私もいま地面師の事件、もちろん地面師側ではなく、被害に遭ったほうの側で相談を受けていますが、これなども相当巧妙です。完全に印鑑証明とかパスポートとかが偽造されていて、これをどうやって見抜けばいいのかなというようなことが起きています。こういった形で、今後企業に対して攻撃がされてくるのだろうと思われま

●直接攻撃から間接攻撃へ

次に、直接攻撃から間接攻撃へという変化が見られると思います。近時は暴力団組員が自ら被害者を直接に攻撃する、自ら被害者に接することは少なくなってきました。むしろ客引きであるとか、受け子であるとか、実際に違法

行為をする者、相手に接触する役は暴力団以外の者にやらせます。その上前をはねる、あるいは背後で操る形で資金獲得行為をしているということです。

ですので、今後企業に対して接触してくる者は、暴力団関係者というよりもむしろ属性的にはホワイトに近い人が接触してくることになるだろうと。相手の属性に着目して対応するのは、なかなか難しくなってくるだろうと予測されます。

●標的の分散

それから標的の分散傾向と申しますか、従来の暴力団というのは、まず標的を定めてあそこの企業を狙ってやろうと綿密に準備と仕込みを行った上で、不当要求を集中して行っていました。総会屋などはその一つの方法でしょうけれども、しかし、ぼったくり、特殊詐欺などに表れています。いまは標的を最初は定めません。片っ端からドアをたたいて行って、ドアを開けてくれた人から取るという引っかけ型というか、ドアノック

型というか、こういった形の攻撃がされる。これを裏返していいますと、反社の側では、無差別大量的にこうした攻撃を繰り返すことによって、対応が下手な人を見つけ出して、対応の下手な人を標的に攻撃を仕掛けるという傾向が見られます。

これを企業の関係で捉え直しますと、彼らは最初から特定の企業に狙いを定めているわけではなくて、まずはできるだけ多くの企業にちょっかいを出して、隙を見せた企業に狙いを定めてくる。しかも体制の整った大企業であるとか、有名企業の本社、本体を狙うのではなくて、その関連子会社とか取引先とか、下請け先、業務委託先、こういった小さな、体制が整っていないところを狙ってくるだろうと思われます。

あるいは会社組織から利益を得ようとするときに、会社全体を相手にするのではなくて、企業の役員個人であるとか、従業員個人、こういった人に狙いを定めて、まず個人の弱みをつかんでこの人をコントロールして、会社から長

期間にわたって利益を収奪していこうと思われます。

●事前のチェック

こうしたことを前提に、レジュメの第3部に移らせていただきます。こうした暴力団側の変化に対して、企業の側でどのように対応すればいいのか。実はこの答えの部分、きょうは対策官のほうでお話しされてしましまして、僕のほうで細かいお話をすると重複してしまうのですが、重複のないような形でお話できればと思います。

まずは企業の側では、暴力団に関係するような企業が取引関係に入り込んでこないように、あるいは詐欺、だましのテクニックでだまされることがないように、事前に取引相手について入念に事前チェックをする。

レジュメには事前のチェックの方法として、面談訪問、ネットによる情報収集、登記情報等の公的な記録の調査という3つを挙げさせていただきました。これらはいずれも、誰にでもできる簡単なものばかりです。体制の整っていない会社などでも、十分に可能

な方法ですので、ぜひお勧めしていただきたい。

まず最も簡単で大切なのが、実際に相手に会ってみての印象。これは直感的なもので構いません。なにか怪しい、なにかおかしい、こういった印象を大事にしていきたい。たとえば、相手の外観、年齢不相応な高価なスーツや時計を身につけているとか、あまりに話がうますぎる。やたらと大勢の政治家や芸能人と関係しているなどと言う。写真を見せびらかすといったことです。

それから役員や幹部といった肩書きと、うまく合わないような態度がとられる場合。たとえば、年配の社長と若い営業課長とか現場担当といった部下の立場の者がセットでやってきて、社長のほうが、若い課長の顔をうかがっておどおどしている。若い課長のほうばかりがしゃべっている、そういった感じです。これは、若いヤクザが多重債務者のおじさんを名目上、登記上の役員に据えて、不当要求をする例が結構あるからです。

それから、面談の場に顧問

やコンサルタントとか、よく分からない人物が立ち会って話を進めてくるパターンも多いです。社長よりも顧問とかコンサルタントのほうがえらそうだったり。

相手が車に乗ってくる場合には、車の車種やナンバー、先ほど言ったナンバーなども見てみるとよいかなど。それから、接待があまりに過剰とか、こういったことについては気を付けていただく。

ある程度重大な取引ということになれば、面倒がらずに相手の事務所の所在地を訪問してみて、確認することも大事だと思います。事務所周辺環境がどういうものなのかは住所を見ただけでは分かりませんので、実際に行ってみるということです。ホームページなどを見ると、非常に洗練されたホームページがつけられていて、本社所在地東京都港区どこそこなどと説明されているので、ちょっと格好良さそうに見えるのですが、実際に行ってみると、なんのことはない、単なるアパートの一室だみたいなことが結構あります。

実際に訪問してみると、郵便受けに、多くの取引先があるはずの会社の表札がかかっていない。社名も代表者名もなにも書いていない郵便受けだったり、逆にやたらと多くの会社のネームがかかっていると。いったい、この小さな狭い部屋にいったいくつ会社が入っているのだと。そんな事情があれば、これは怪しいと思わなければいけないということです。

それから最近インターネット検索、皆さん便利で使っておられるかと思いますが、これは皆さんご存じのとおり、会社名とか、役員名、暴力団、逮捕とかといったキーワードをセットで検索するとヒットするという話です。ただ最近ではヤクザのほうでも、情報管理に余念がありません。会社名はどんどん変えられていきます。ぼったくり店も1回問題になるとすぐ名前を変えて、別の名前で営業を始めます。

また、個人の戸籍上の氏名についても、しばしば変わります。最近ヤクザが刑務所に入ると、その中で養子縁組を

する例が多いのです。刑務所から出てきたときには名前が違っているということが増えているのです。なので、最近では個人名ズバリのワードで検索しても、なかなかヒットしないことが増えていると思います。

ではどうするかということなのですが、コツを一つ申し上げると、名刺やホームページに記載されたファクス番号をそのまま検索する方法です。同じ番号が別の会社のファクスとして登録されていたり、詐欺に使い回されたりするファクスだったりする。これはなぜかというところ、いまは携帯電話は飛ばしの電話がいくらかでも手に入りますので、電話はいくつでも用意できるのですが、ファクスはある程度大きな機械が必要なものですから、一つの機械をみんなで使い回さざるを得ない。こうしたパターンが多いからなのです。こういったものも取り込み詐欺などを防止するのに役立つところがありますので、ぜひ試してみてください。

あと、相手が遠隔地にいるとか、わざわざ相手のところ

まで行くほどの時間もないし、そういう規模の取引でもないという場合には、相手の事務所所在地や代表者の住所地をグーグルマップやストリートビューという、実際のその場の映像が見えるものを使って見てみるのも一つです。相手の社長の住所地は商業登記簿に出っていますが、こうしたものを調べると社長の自宅が風俗街の真ん中のネオンだらけのビルだったとか。

あるいは、建物自体は一見モダンに見えるのですが、よく見ると異常に大きな高性能の監視カメラ。普通の小さな防犯カメラではなく、真っ黒なくす玉みたいな大きなカメラが、いくつも付いているなどということがあったりする。これはもしかして組事務所なんじゃないのかということが分かる。

それから、ある程度の規模の取引になるのであれば、必ずその会社の所在地の登記は調べてみるべきだと思います。注目していただきたいのは、商号、役員、会社の目的、本店所在地、こういうものが不自然に変更していないか。あ

るいは増資が短期間にどんどん行われているとか、こういうことは、皆さんご存じかと思いますが、かなり怪しいです。

役員が入れ替わってしまうことはある程度あることかもしれませんが、会社の目的がほとんど入れ替わってしまうというのは、結構怪しいですよ。こうした場合は、ヤクザが休眠会社を買取ったのかなという疑いを持つと。

ただ、こういう怪しい情報は消せてしまうのです。悪用されては困るのですが、要するに、いったん本店所在地をほかのところに移します。それをすぐに戻してきてしまうのです。そうすると最新の登記には、消された情報が出てこないのです。

こういうものを探すためには、登記が移転している場合には移った先にいちいち履歴を追っていかなければいけないのですが。こういう作業までしなければいけない場合があります。最新の登記だけを見ると、都合の悪い部分がきれいに消えてしまっているというケースが、最近見られる

ようになっていますので、もし本店所在地が動いていることが履歴事項から分かれば、そこを追っていくことも必要になります。

こうした点をチェックすることで、ある程度、詐欺とか怪しいものが取引関係に入り込んでくるのを回避できるかとは思いますが。ただ、先ほど来お話していますように、相手もまた自分が暴力団関係者であることを見破られないように注意を払っていますし、取引を始めた時点ではまともだった会社が、いつの間にか買収されてしまって、反社の会社になってしまうこともあります。なので、どれだけ入念に事前のチェックをしても、内側に入り込まれてしまうケースはいくらでも出てきてしまいます。

●暴排条項の導入

そこで備えておきたいのが、暴力団排除条項です。皆さんご承知のとおり、取引の開始のあとに相手が暴力団関係者であることが分かった場合には、契約を解除できますという条文です。これは実際に、

相手がヤクザだと分かったときに契約を解除するための法的根拠になるということ以外に、こういった条項が契約書に入っていると、ヤクザが暴力団であることを隠して契約に入ってきたらけん制効果があります。最近、暴排条項があるにもかかわらず、暴力団関係者であることを隠して契約を申し込んだような場合に、詐欺などで逮捕される例が増えています。そこで、ヤクザの側でもこういうものが契約書の中に入っていると、怖くて入ってこられなくなるというお守りというか、牽制というか、そういう効果につながるというわけです。

暴力団排除条項の典型的な文言は、相手が暴力団だったり、暴力団員だったり、暴力団員でなくなってから5年経過していない者、こういう類型を例示して、それが判明したら契約を解除できる、こういったものです。ただ、先ほどお話ししたとおり、暴力団の潜在化現象があって、現在は相手が暴力団員であるかどうか非常に分かりづらくな

っていますし、間接攻撃が主流になっていきますので、取引の直接の相手方が暴力団関係者である例は、はっきり言って減ってきています。

そこで、今後は暴力団とか、暴力団員という行為者の属性に着目した解除条項ではなくて、行為者がどのような行為をしたかという行為態様に着目した解除条項を、どんどん充実させていくことが重要になってくると思います。

たとえば、法的な責任を超えた不当な要求行為を行った場合は契約を解除できますとか、取引に際して脅迫的な言動を用いたとか、あるいは業務を妨害したとか、これに準じる行為とか、そういった形で行為態様に着目した解除条項を、いろいろな業種に応じて工夫していくということです。こういったものは、相手が暴力団かどうか判明しなかったケースや、あるいは一般人なのですけれども、モンスタークレマーであるとか、そういった事案で契約を打ち切ることを可能にするという意義があります。

近時の間接攻撃型の事例に

対応するためには、取引先の下請け先とか再委託業者、これらが反社会的勢力の攻撃を受けた場合、速やかにその事実を報告しなさいという義務付け条項を設けることが考えられます。あるいはそういったことがあったら必ず警察に相談しなさい、しますという行為の義務付けを行います。対応義務です。報告義務、対応義務、調査義務、こういった行為義務を相手に課しておいて、相手がこの義務を果たさなかったという理由で解除できるようにする。こういった条項も、今後は重要になってくるかなと思っております。

● 契約書を使わない場合

ただ業種によっては、たとえば小売業などは典型でしょうが、そもそも取引をするのに契約書は使わないですよ。暴排条項なんか使えないのではないかという疑問もあろうかと思います。こうした場合にどうするかということですが、この場合には契約書に暴排条項を入れ込む代わりにする方法を考えてください。

たとえば、申込書類や注文書などに、「私は暴力団関係者ではありません」という印刷文字を入れておいて、最後にチェックをそこに入れてもらう形にする。これは銀行で預金口座を開いたり、ゴルフ場でチェックインするときに使われている手法です。もし相手がうそをついたら、こちらのほうでは、詐欺や錯誤を理由にして契約を取り消したり、無効主張したりする。結局、解除したのと同じ効果を得ることができるということです。

それから、見積書に、「当社は反社会的勢力との一切の取引を行っておりませんので、ご承知ください」と書き込んでおいたり、注文書のテンプレートや、最悪、店舗の出入り口やトイレに「暴力団は立ち入り禁止です」というポスターやステッカーを貼っておく。あるいは名刺の裏にその手の文言を書き込んでから渡すとか。いざというときにそれだけで十分かというときわどい部分もあるのですけれども、ないよりはずっとましです。弁護士のやりようによっては十分勝てるということが

ありますので、それぞれ工夫していただきたいと思います。

●発覚後の対処

レジュメは第3の3のところに移りますが、相手方が反社会的勢力であることが発覚した場合の対処についてです。まず暴排条項などを根拠に契約を解除することが考えられます。ただ、契約を解除したり取引を打ち切ったりすると、相手からは契約解除理由はない、自分は暴力団関係者じゃないとあって、債務不履行による損害賠償を求めるとか、契約を履行しろという訴訟を起こされたりすることがあります。

こうなった場合に、勝てるだけの証拠を集めていけるかという話になるのですが、できるだけこちらで努力したあと、たとえばネットだとか新聞報道などを調査したのちに、暴追センターや警察、こういったところに相談する。相手の属性さえあれば、いま契約を解除することができますというお話をした上で、情報を出していただく。

こういった形で証拠が入手できればいいのですけれども、結果的にはなかなかネット情報以上のものは出てこないということもあります。こういった場合には、さすがにネット情報だけで裁判をやるというのは、かなり不安だろろうと思います。ただ 100%の反社というブラック、それから 100%反社ではないというホワイト、こういうケースはいまほとんどないです。反社の疑いがあるというグレーの企業の中に、さらに疑いが濃いダークグレーとか、あるいはライトグレーとかグラデーションがあるのです。私どものところに来る相談もそういうのがほとんどで、グレーのときにどうするかが一番の悩みどころになります。

ただ 100%の確証、証拠がないと関係を遮断しないでよいかということ、それではちょっと消極的に過ぎてしまうと思いますし、今後そういうことを言っていたら反社排除は難しくなってきたらと思います。訴訟に負けるのではないかというのは確かに心配なのですが。訴訟で解除は認め

られないと言われれば言われたで、これは裁判所がそう言うから仕方ないということで、義務を履行すればよい。

逆に、仮に訴訟に負けるかもしれないということでも、関係を続けている間に相手から不当要求を受けてしまったり、あるいは銀行から、反社の関連会社に関係している会社なのではないかと、こちらまでブラック認定というか、グレー認定をされてしまって、いつの間にか取引が打ち切られたり、融資が受けられなくなって息の根が止まってしまおうということだってあり得るわけですから。なので、敗訴リスクがある程度あっても関係遮断に踏み込むべき場合というのは、確かにあります。

結局判断要素としては、この契約を解除した場合に、どの程度の敗訴のリスクがあっても、敗訴した場合にどの程度の損害賠償が必要になるかとか、どれほど取引に影響が出るか。その一方で解除しなかった場合、相手が不当要求を行ってきたときに対応できるか。あるいは契約を継続することが法令違反と判断されて、

行政処分を受けてしまうのではないか。それから、取引の継続が周りに明らかになったときに、社会的な信用はどうなるか。耐えられるか。こういう事情だったので、関係を継続しましたと説明ができるかどうか、そういったところを考慮して個別の判断を行うことになってくると思います。

● 契約解除が難しい場合

ただ、直ちに契約を解除するのはさすがに難しいということであれば、次善の方法を考えてみる。契約期間の終了をまず待って、次の契約の更新のときには更新するのをやめるとか。契約を更新するかどうかは自由な場合がほとんどですので、更新するのをやめる。

あるいは、いったん取引が終了したら、新規取引についてはお断りする。あるいはなにかほかの理由で、相手の履行が少し遅れたとか、そういうところで解除する方法。それから、一方的に解除するのではなく、合意解除、相手と話をし、あなたには実はこういう疑いがあるので今回

合意で解除させてくださいと、相手と話し合ってお互いの合意の上で解除する方法もあります。

こういうことを言うと、ヤクザのほうでそんな解除なんて認めるわけがないじゃないですか、合意なんかするわけがないじゃないかと思われるかもしれませんが。ただ実際にやってみると、そうでもないのです。なぜかという、こちらが訴訟に打って出たら、結局公の法廷で相手がヤクザかもしれないという疑いがあったらこちらは契約を解除しようとしてますというのが明らかになってしまいますので、相手からしてもこれはレピュテーションリスクにつながってしまうのです。なので、ここの契約はもう仕方ないかなと諦めることがままあるということをお承知しておいていただけたらと思います。

● 標的分散への対処

レジュメ第3の4に移ります。近時の暴力団の攻撃の傾向として、標的の分散、あるいはドアノック方式、こういった形で標的の選別がなされ

ていることを申し上げました。こうした傾向に対して企業がなにをすべきかということです。こうした傾向に対応するためには、企業の中の不当要求の専門部署、たとえば総務部、コンプライアンス部、こうした部署だけをどんなに強化しても駄目だということなのです。

相手側では、わざわざ防御力の強い、壁の高いところは狙ってきません。たとえば、会社に入ったばかりの新入社員とか、受付のアルバイトの女性、あるいは規模の小さな支店の担当者、再委託先の会社やその社員、そういった末端に、末端にと、どんどん声をかけていきます。その中で一番弱い人、ひっかかりやすい人を引っかけるのです。

しかもその方法は、あからさまな威圧とか不当要求とは違ってきています。最初はすごく甘い言葉で近付いてきて、相手に細かい違法行為や破廉恥な行為をさせておいて、周りに相談できない、会社にばれるとまずいという状況に追い込んだ上で、その人を取り込んでいくわけです。なので、

あらかじめこういうことがあるよということを、会社の全体、関係企業全体、社員の全員に繰り返し説明しておかないと、蟻一穴から大きな企業が崩れていくことになりかねないのです。

こうしたものは、なかなか専門部署に相談が持ち込まれることはありません。こうしたものにどのように対応するかですが、まずはしっかりと企業全体、従業員全員、関連子会社まで全員、こういったところに対して、こういう攻撃があり得るよ、隙を突かれるなよと話しておかなければいけない。いま、若い人がこのあたりの危機感が非常に薄いです。なので、専門部署やベテラン社員からすると、こんなの常識だろうということまで説明しておかないと大変なことになる。特に盛り場などでこういうことに引っかかる人が多すぎるところがありますので、こういったものへの注意喚起をまめにやる必要があります。

それから、被害に遭った場合に、それを会社側に相談しやすい体制をつくっておくこ

とです。ぼったくりにせよ、特殊詐欺にせよ、こういう話をしますと、だまされるほうが悪いんじゃないのかという意見を言う人が必ずいるのです。確かにうかつなところはあるのかもしれませんが、だまされるほうが悪いなどということは、絶対にありません。どう考えてもだますほうが悪い。

いったん、だまされるほうが悪いとか、そういうのに引っかかるほうが悪いという雰囲気が出てしまうと、どうしても相談を持ち出せなくなってくるのです。先ほど言ったように、反社会的勢力は、破廉恥なこと、悪いことをさせて従業員を周囲から孤立させますので、これに対応するために、会社のほうでは、会社に対する守秘義務を保てる相談部署をつくるとか、自首した場合には懲戒はしない、免責をするというような免責の制度を設ける。こういった体制を具備して被害を相談しやすい体制をつくるのが、今後必要になってくると思います。

だいたい時間がきてしまっ

ていますので、レジュメの最後のところをお話しさせていただきます。

●不当要求対応の基本

レジュメの3ページ以下はアペンディックス、おまけということで、不当要求対応の基本について。これは私が普段暴追都民センターの不当要求防止講習、責任者講習の際にお話をさせていただいている部分をまとめたものです。こちらは、12のセオリーの内容や相手からこう言われたときにはこう返すというやりとりの例などを挙げております。皆さんが社員の方々に不当要求の対応について講習をされるようなことがありましたら、こちらを使っただけだと思います。

●終わりに

最後の話になります。レジュメの第3の5の最後のところですが、情報収集と関係づくりの重要性についてお話をさせていただきます。

情報収集の重要性は言うまでもないことだと思いますが、各企業で自前のデータベース

をつくってあったりするかと思えます。ただ、これからはその際に、あまり行為者の名前とか、ヤクザの仕業かどうか、ヤクザの犯罪かどうかなどというところにこだわらないでいただきたい。

たとえばなにかの事件の報道があったときに、犯人が暴力団員かどうかというのは、確かにそれが暴力団によるものだという情報ならば非常に大切な情報なのですが、暴力団員による犯罪ではなかったとしても、その手口は必ずヤクザによって応用されます。あるいはヤクザがすでに裏で絵を描いているということになってきます。なので、暴力団の犯罪のみならず、暴力団との関わりが明らかではないような犯罪の情報にも目を向けていただきたいのです。

こうしたヤクザの新しい手口、いまの犯罪の傾向は、たとえば毎年新しい警察白書が出ていますけれども、ここにトピックという形で必ず、いまこういうことが問題になっていますということで取り上げられています。そういった公刊物からも情報が得られま

すが、常日頃から最新情報を得るためには警察とか暴追センター、こういった専門機関との関係をしっかり保っておくことだと思えるのです。こういったところから、まさに現場の情報を得る、実際にどんなことが起きているかという情報を得ていただく。それが非常に大切になってくると思います。

というところで、お時間がまいりましたので、最後は駆け足になってしまって申し訳ございませんが、以上をもちまして話を終わらせていただきます。少しでも、皆さまのお役に立つことができましたら幸いです。ご清聴どうもありがとうございました。

平成29年10月31日

「指針公表後10年。暴力団による攻撃傾向の変化と対応」

東京都港区虎ノ門一丁目1番21号
新虎ノ門実業会館8階
長尾敏成法律事務所
TEL03-5157-1423 FAX03-5157-1424
弁護士 中村 剛

第1 指針公表後10年

- 1 経緯…指針公表（H19.6），暴対法改正により威力利用資金獲得行為に組長責任（H20.5），全都道府県で暴排条例施行（~H23.10）。
- 2 成果…属性保有者の排除体制確立。暴力団構成員等の数は激減。
- 3 課題…暴力団の潜在化。グレーゾーンの扱い。個別判断の要請。

第2 近時の暴力団の攻撃傾向

1 ぼったくり

客引き。標的の選別（一見客，観光客，酔客，学生）。巧妙な詐術，高額請求。交番への同伴。威力よりも執拗さ。破廉恥行為・違法行為等への誘因。暴力団組員による客引きの管理・見張り。みかじめ。

2 特殊詐欺

標的の選別。電話。巧妙な詐術。同一被害者を繰り返し収奪。合法企業活動の偽装。非暴力団員（少年等）の利用。受け子ビジネス（秘密保持・検挙回避ビジネス）の存在。

3 特徴

- ① 暴力・威圧から詐術へ。
- ② 直接攻撃型から間接攻撃型へ（非暴力団員・合法企業の利用）。
- ③ 標的の分散（ドアノック型。ひっかけ型）。

第3 企業における対応策

1 事前チェックの重視

- (1) 面談・訪問…着目のポイント（外見，態度，肩書とのバランス，複数の名刺，過剰な接待，事務所周辺の環境，表札）。
- (2) ネットによる情報収集…検索のヒント（FAX 番号，所在地の画像検索）。
- (3) 登記情報等公的記録…着目のポイント（役員名，代表者住所，本店所在地，目的欄，変更履歴，抵当権者）。

2 暴排条項等の導入と工夫

- (1) 暴排条項・表明確約の意義…契約解除の法的根拠。反社チェックの「すり抜け」やブラック化に対処するために不可欠。けん制効果も大。
- (2) 暴排条項の内容…属性解除条項のみならず行為態様解除条項も。下請や再委託先からの排除や調査報告義務。立証責任の転換。
- (3) 暴排条項の代替手段…誓約書や表明確約。見積書，注文書，名刺等への印刷。ステッカー，ポスター，看板等による標章。

3 属性の濃淡に応じた関係遮断

- (1) 判断要素…敗訴，賠償，取引機会喪失 VS. 収奪・法令違反・社会的信用
- (2) 属性の濃淡等に応じた積極対応…暴排条項違反による解除，債務不履行解除，合意解除，継続監視，契約終了時における再契約の拒否・更新拒否）。

4 企業・関係先全体への目配り

弱い部分が狙われる。専門対応部署以外の部署。支店。役員・従業員個人。グループ企業。下請け企業。定期講習の重要性。

5 情報収集と関係づくり

組織犯罪，詐欺事件。警察，暴追センター，特防連，民暴弁護士。

以上

【Appendix】

不当要求対応の基本

1 基本的な心構え

(1) 毅然とした態度

恐れない。侮らない。面倒がらない。逃げようとしない。「毅然と断る」とは、拒絶の意思を明確に伝え、ブレないこと。声の大きさや語調といった態度とは無関係。相手に期待を持たせないこと。熱意・気迫を伝える意識。

(2) 不当要求に応じなければ成功

到達目標を誤らない。相手を納得させたり、言い負かしたりする必要はない。平行線に持ち込めば足りる。会話を打ち切れれば勝ち。往々にして不格好。周囲は、不当要求に応じなかったという「結果」を評価すべき。

(3) 孤立しない、孤立させない

自分の身はもちろん会社を守るための最良の方法。抱え込まない。抱え込ませない。組織（総務、コンプライアンス部門）や関係機関（警察、暴走センター、民暴弁護士）と協力して解決できない事案はない。

2 12のセオリー

(1) 相手方を確認する。

匿名を許さず、責任追及の相手を特定。冷静に、相手のフルネーム、住所、所属団体名、電話番号等を確認。同行者についても。担当者の側では、所属と氏名のみを明らかにし、危険防止のため、個人の住所や連絡先は教えない。入館手続方式も。

- ・ 「〇〇様（とお連れ様）のお名前、ご所属とご連絡先を頂戴できますか。」、「恐れ入りますが、フルネームをお願いします。」「そういうことでしたら（お名前を頂戴できないなら）、社の方針でこれ以上お話をすることはできません。」
 - ・ 「当社では、役員（従業員）個人の住所や連絡先はお教えできないこととされています。」「そういうことでしたら、これ以上お話をすることはできません。」
- ※ 自動車での来社の場合、ナンバー、車種等まで確認できるとよい。

(2) 用件を確認する。

要求のあいまいさを解消し、不当要求，あるいは恐喝行為であることをはっきりさせる。また，会話のテーマ・目的を特定し，無関係な言いがかかりや，脱線を回避するのに有意義。

- ・ 「まず，ご用件をお伺いしてよろしいですか。」
- ・ ●「誠意を見せてもらわないと」，○「誠意とおっしゃいますと，具体的にどうすればよろしいのでしょうか。金銭による賠償のことをおっしゃっているのですか。」，●「自分の頭で考えろ」，○「事実を確認した上で，法律に沿った解決を行うのが当方の誠意と存じておりますが，よろしいでしょうか。」

(3) こちらに有利な対応場所を選ぶ。

ホームとアウェイ。場の力は侮れない。助けを求めたり，相手の退去を要求できる自社の会議室など。自社内で対応できない時にも，人目の多いファミレスやホテルのラウンジなど。相手が指定した場所は極力避ける。

(4) 湯茶の接待はしない。

接待は，相手の居座りに対する容認や弱腰の態度と取られかねない。歓迎していないことを示す。湯呑を投げられる，茶をこぼす等のアクシデントにつながる。手の震えの問題。

(5) 対応人数を確保する。

数の力は大きい。相手よりも多人数で。しかし，多過ぎるのも考え物。役割があいまいになり，弱い部分を衝かれる。役割・責任分担は明確に。

(6) 対応の内容を詳細に記録化する。

担当者を決め，正確かつ詳細に。秘密録音録画も可能。逆に，録音していることを相手に示してけん制効果も。録音ミス（雑音，電池，容量オーバー）は必ず起きる。リハーサルや予備機器，手書きメモは必須。録音録画に際しては自らの言動にも十分に注意。

(7) 対応時間を明確に区切る。

集中力・忍耐力の限界をわきまえる。相手には，いくらでも時間がある。

- ・ 「恐れ入りますが，業務の都合上，面談の時間は30分とさせていただきます。」

(8) 言動に注意する。

相手も録音していると思え。失言や言葉尻を捕えた攻撃は相手の常套手

段。挑発に乗らない。

(9) 即答や約束をしない。

現場での興奮その他。即座に適切な選択をすることの困難さ。考える時間を奪うのが相手の常套手段。事実を調査したうえで、組織的な対応を。

- ・ 「即答はできません。事実を調査させていただく必要があります（組織としての意思決定が必要です）。」
- 「いつまでに連絡くれる？」，○ 「お約束はできませんが、急ぎます。」

(10) 「一筆」は書かない。

後日の不当要求の材料にされかねないため。単なるサインや押印も避ける。組織として禁止しておくべきこと。

- ・ 「社の方針で、私が個人として、書類にサインすることはできません。」

(11) トップや役員には対応させない。

決裁権を持った者が対応すると、即答を迫られるほか、次回以降、トップや役員による対応を迫られ、無用のコストとなりかねないため。

- ・ 「この件については、私がお伺いします。」，「私が担当ですので、上司におつなぎすることはできません。」

(12) 機を失わずに、警察に通報する。

110番を躊躇しない。相手は必ず平然を装うが、けん制効果は大。相手に110番したことを伝える必要はない。警察に過度の期待をしない。

3 よくあるやりとり

(1) おしかけ予告

- 「今からそっちに行くからな。」
- 「今、来られてもお会いすることはできません。無駄足になります。」

(2) 不意の訪問に対して

- 「あらかじめお約束のない面会には応じかねます。」
- ※ 居留守やその場しのぎの嘘は往々にしてバレる。

(3) 事実確認を妨げようとする言動

- 「俺の言うことが信じられないのか？」 「今すぐやれ」
- 「会社の方針として、事実を調査・確認したうえでなければ、対処しかねます。」，「適切な対応をさせていただくためにも、事実を確認させていただいております。」，「重要なことですので、再度、確認させていただきます。」

(4) 「ネットやマスコミに公表してもいいのか」といった脅し

- 「〇〇様ご自身のご判断でなさることについて、私の方からとやかく申すことはできません。当方でも法律にのっとり、必要な対処をさせていただきます。」，「それは〇〇様のご要望に応じなければ、そのようにされるということでしょうか。（恐喝・強要罪に該当することの示唆）」

※ 相手に対して「お願い」をすることを避ける（主導権を奪われない。）。必要に応じて対処することを告げればよい。「やれるものならやってみろ」はNG。

(5) 相手が大声を出した場合

- 「なんだとー，この野郎」，「何とか言えよ」。
- 「そのような大きな声を出されるのであれば，これ以上お話を続けることはできかねます（警告）。」

(6) 脅迫的文言

- 「おまえの家に行くしかないな。」
- 「お断りいたします。会社のことで，私個人宅に来られるということであれば，然るべく対処させていただきます。」（「お願い」はしない。）
- 「家族のことが心配じゃないか？」
- 「それはどういう意味ですか？私が要求に応じなければ，家族に害を加えられると言うことですか？そういうお話なのであれば，警察に相談させていただきます。これ以上，お話することはできません。失礼します。」

※ 怖がっている気配が伝わると，さらに攻撃は続く。「相手の失言をとらえて攻めに転じる」くらいのつもりで。

(7) 会話の打ち切りのためのキーワード

- 「先ほども申し上げましたとおり…」→「これ以上お話しても，同じことの繰り返しになります。このあたりで，失礼させていただきたいのですが。」
- ※ 相手が大声を出したとき，脅迫的言辞を述べたとき，同じような会話が何度も繰り返されたとき，機会を逃すことなく，会話の打ち切りを図る。主導権を握るのに有効。

以上