

STOP

THE えせ同和行為

えせ同和行為(不当要求)対応の手引き



～同和問題の解決をめざして～

栃 木 県

はじめに

もしも、あなたのところに、「同和問題の解決のために必要だから1冊5万円の本を買ってほしい」という電話が入ったらどう答えますか。断ったはずなのに本が送られてきてしまったら、どう対処しますか。

「同和」や「人権」と名の付く団体を名乗り、同和問題を口実にして、企業や行政などに不当な要求等をする「えせ同和行為」が依然として発生しています。

県にも、高額な図書の購入や公共工事への下請参入の要求などを中心に、庁内各課や市町、関係団体等から年間数件～十数件ほどの相談や情報が寄せられています。

こうしたえせ同和行為は、同和問題への誤った意識を植え付け、同和問題の解決のために取り組んできた教育や啓発活動の効果を一挙に覆すものです。

県では、えせ同和行為を根絶するため、宇都宮地方法務局などと連携を図りながら粘り強く啓発活動に努めていますが、最も大切なことは、「えせ同和行為による不当な要求は断固として拒否しよう」という一人ひとりの姿勢や取組であるといえます。

このパンフレットでは、えせ同和行為に対して的確な対応が取れるよう、具体的な事例を用いて分かりやすく解説しています。皆様が不当な要求による被害に遭わないために、そして、えせ同和行為を社会から排除するために、是非ともご活用ください。

平成27年3月

栃木県県民生活部人権・青少年男女参画課
人権施策推進室

目次

I	えせ同和行為について	
1	えせ同和行為とは	1
2	排除の対象・目的は	1
3	なぜ、えせ同和行為は横行するか	2
II	えせ同和行為の態様	
	えせ同和行為実態把握のためのアンケート調査結果	3
III	対応のために心得ておきたいこと	
1	対応の大原則	6
2	基本的な姿勢・心構え	7
3	実際に対応する際の10の要点	9
IV	Q & A 事案ごとの対応マニュアル	
ケース1	図書を買ってくれと電話があった	16
Q1	高額な図書の購入を要求されている。	
Q2	断っても執ように要求されている。	
Q3	「同和問題に理解がない」などと言いがかりをつけられている。	
ケース2	図書が送りつけられてきた	18
Q1	断ったのに送りつけられてきた。	
Q2	不本意ながら承諾してしまった。	
ケース3	下請への参加を強要してきた	22
Q1	「工事を請け負わせろ」と要求されている。	
Q2	「発注者の県には話をしてある」と言っている。	
Q3	断ったら「同和に対する差別だ」と言ってきている。	
ケース4	寄付金、賛助金の要求を受けた	23
Q1	「同和問題の解決のために必要だ」と言われている。	
ケース5	研修会への参加を強要してきた	24
Q1	団体主催の研修会に参加するよう要求されている。	
ケース6	代理人と称して介入してきた	25
Q1	同和を名乗る者が代理人であるとして要求してきている。	
ケース7	その他よくある不当要求の手口	26
Q1	「善処しろ」「誠意を見せろ」と言ってきている。	
Q2	「○月○日××時頃押しかける」と言ってきている。	
Q3	職務上のミスを突かれて、不当な要求を受けている。	
Q4	長時間の電話や執ような電話に苦慮している。	
Q5	長時間居座り退席しない。	
Q6	大声で怒鳴り散らしている。	
V	えせ同和行為の相談窓口	30

I えせ同和行為について

1 えせ同和行為とは

「同和問題は怖い問題であり、避けた方がよい」という誤った意識に乘じ、同和問題の解決を口実にして、企業や団体、行政機関等に違法・不当な利益や義務のないことを要求する行為を「えせ同和行為」といいます。

えせ同和行為は、その不当な行為による企業や行政機関等における被害のみならず、「国民の間に、同和問題に対する誤った意識を植え付け、新たな差別意識を生む要因」となっております。これは、同和問題の解決のために多くの人々が積み重ねてきた教育と啓発活動の効果を一挙に覆すもので、差別解消の道に逆行する行為といえます。

2 排除の対象・目的は

えせ同和行為排除の対象となるのは、当該「行為そのもの」です。団体ではありません。

また、えせ同和行為をする者がどのような団体に所属するかも問いません。同和問題を口実にこのような行為をする者は、もはや「同和問題の解決」を語る資格はありません。

えせ同和行為排除の目的は、当該行為そのものの排除と同時に、新たな差別意識の発生を防止し同和問題を解決するところにあります。

差別のない平和で豊かな社会の実現のため、一人ひとりが責任と勇気を持って、えせ同和行為排除に取り組むことが必要です。



③ なぜ、えせ同和行為は依然として発生しているのか

えせ同和行為は昭和50年代後半から大きな社会問題となってきました。えせ同和行為がなくなる背景には、事業所などが同和問題に関する正しい理解を欠いており、同和問題は怖い問題であるという意識を有していることや、厄介な問題を安易に金銭で片づけようとする事なかれ主義の体質があると思われる。

また、えせ同和行為者は暴力団と関係があると言われていました。暴力団は、昭和50年代後半に入ってから、暴力団取締りや総会屋に対する賛助金等の利益供与を禁止した商法改正等、さらに平成4年3月の「暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律」（暴対法）により、従来威力を用いての活動ができなくなりました。特に、バブル経済の崩壊によって資金源が減ったことで暴力団の活動が多様化し、前述の事業所等の意識や体質に乗じて「えせ同和」行為を資金獲得の手段の一つとしていると考えられます。

えせ同和行為の件数は減少傾向にありますが、依然として発生しています。最近の傾向として、明確な要求は行わないものの、同和団体や人権団体の名刺を出し、暗に威圧するケースが見受けられます。



* 同和問題とは *

同和地区と呼ばれる特定の地域出身であることや、そこに住んでいることを理由に、結婚が妨げられたり、就職で不公平に扱われたり、その他日常生活の上でさまざまな差別を受けるという問題があります。これが日本固有の人権問題である同和問題です。

同和問題は、日本の歴史的発展の過程で形づくられた身分階層構造に基づく差別が、人々の意識に起因する差別となって現在もさまざまな形で現れている問題で、憲法で定める基本的人権の尊重に反する重要な問題です。

Ⅱ えせ同和行為の態様

えせ同和行為の実態を、公益財団法人人権教育啓発推進センターが実施したアンケート調査結果から見てみましょう。

平成25年中におけるえせ同和行為実態把握のための アンケート調査結果

◆ 実施年月 平成26年1月

◆ 対象事業所数 9,000事業所

◆ 回答事業所数 4,398事業所

◆ 回収率 48.9%

※()内の回答割合は前回(平成20年1月)の調査結果

要求の種類

「機関紙・図書等物品購入の強要」が最も多い

違法又は不当な要求の種類は「機関紙・図書等物品購入の強要」が最も多くなっています。

なお、「機関紙・図書等物品購入の強要」について、一部又は全部応じたと回答した事業所の割合は13.0%でした。

〔要求の種類〕

第1位 「機関紙・図書等物品購入の強要」……………74.0%(73.0%)

第2位 「寄付金・賛助金の強要」……………12.3%(15.6%)

〃 「講演会・研修会への参加強要」……………12.3%(2.3%)

第4位 「下請への参加強要」……………10.3%(5.8%)

※複数回答

要求の手口

「執ように電話をかけてくる」と 「同和問題を知っているかと言って脅す」が多い

要求の手口は、「執ように電話をかけてくる」が最も多く、次いで「同和問題を知っているかと言って脅す」が多くなっています。

前回調査時と同じ手口が高い割合を占めています。

〔要求の手法〕

第1位	「執ように電話をかけてくる」	55.4%(50.6%)
第2位	「同和問題を知っているかと言って脅す」	40.7%(48.8%)
第3位	「大声で威嚇する」	17.6%(22.8%)

※複数回答のため構成割合は100%を超える。

要求の口実

「同和問題の知識の不足」が最も多い

要求の口実は、「同和問題の知識の不足」が最も多いものとなっています。これは、前述の「同和問題を知っているかと言って脅す」という手口と合わせ、留意すべき点であるといえます。

〔要求の口実〕

第1位	「同和問題の知識の不足」	39.2%(40.7%)
第2位	「単なる言いがかり、無理難題」	26.0%(23.9%)
第3位	「一方的に差別であると決めつける」	9.3%(13.9%)

※複数回答

被害率と応諾率

被害率は4.6%

違法又は不当な要求を受けた事業所の割合は全体で4.6%となっています。被害率は、前回調査に比して11.5ポイント減少しています。

業種別の被害率では、「建設業」が最も高くなっています。

〔被害率(全体)〕	4.6%(16.1%)
〔業種別被害率〕 第1位 「建設業」	9.7%(30.5%)
第2位 「小売業」	4.3%(9.3%)
第3位 「卸売業」	3.9%(21.3%)

応諾率は14.2%

えせ同和行為を行う者からの要求に対して、一部又は全部応じたと回答した事業所の割合は全体で14.2%でした。被害率が減少しているのとは逆に、応諾率は、前回調査に比して1.9ポイント増加しています。

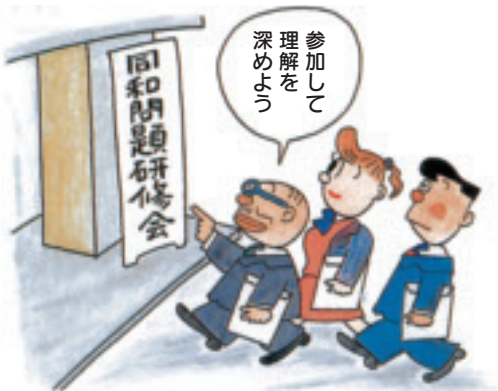
〔応諾率(全体)〕 「拒否した」	78.9%(77.6%)
「一部応じた」	11.3%(9.8%)
「全部応じた」	2.9%(2.5%)
〔業種別応諾率〕 第1位 「銀行業」	50.0%(0.0%)
第2位 「卸売業」	33.4%(9.1%)
第3位 「農業協同組合」	33.3%(13.6%)

Ⅲ 対応のために心得ておきたいこと

1 対応の大原則

「組織全体で取り組む」

えせ同和行為に対して、担当者が個人的に対応することは最も避けるべきことです。担当者のみに責任を押しつけてしまうことのないよう、企業等の中で対応方針をあらかじめ検討し、組織として担当者をバックアップで



きる体制を整えておきましょう。組織全体での取組が、ひいては「えせ同和行為の排除」につながります。

また、支店等でえせ同和行為を受けた場合は、支店長が個人的、あるいは支店限りでその要求に応じるべきではありません。相手は、支店における対応の不備等を口実にして、本店に対してより大きな要求をしてくる場合があるので、本店に報告したり本店の指示を仰ぐなど「情報の共有化」を図り、組織全体で対応しましょう。

同和問題に対する理解を深めておくことも大切

えせ同和行為では、同和問題に関する知識不足につけ込み、「同和問題に理解がない」などと言いがかりをつけられることがあります。組織全体で自信を持って毅然と対処できるようにするためにも、企業研修等を通じ、職員一人ひとりが普段から同和問題に対する正しい理解を深めておくことが大切です。

② 基本的な姿勢・心構え

不当要求と思われる電話等がいつ来ても大丈夫なよ

1 最初が肝心！

えせ同和行為への対応では初期の対応が最も重要です。

最初の対応の誤りが事件を拡大させますので、最初に相手にすきを見せたり、脈ありと思わせてはいけません。

事案の概要を組織全体で早期に把握し、最初から一貫した態度で対応しましょう。

2 毅然とした態度で！

常に、毅然とした態度で対応しましょう。

相手の狙いは金銭を獲得することです。乱暴目的で訪れたりするのはないので、必要以上に恐れる必要はありません。ただし、相手は脅しのプロですので決して侮ってはいけません。

「不当な要求は断固拒否、えせ同和行為は断固排除」の気持ちを強く持つことが大切です。

3 冷静に対応！

えせ同和行為者は、私たちを挑発して失言を誘ったり、言葉尻をとらえて糾弾したり無理難題を押しつけてきます。刑事事件とならない範囲で、つけ込むチャンスを狙っています。

また、突発的な事案に対しその場しのぎの対応をすると、説明にも一貫性がなくなり、かえって事態を悪化させることにもなります。

相手の挑発に乗らず、冷静沈着に対応することが大切です。

うに、次の5つのことを普段から頭に入れておきましょう。

4 怖いもの意識を捨てて！

応ずることのできない要求を拒否することは当然のことであって、例え、その要求が同和問題の名目で行われても同じであることは言うまでもありません。特別視する必要もなければ、怖がる必要もありません。

また、同和の名を借りて不当な要求をする者は、もはや同和問題を論じる資格はないという認識を持って対応しましょう。

5 安易な妥協はしない！

えせ同和行為者は、「強い者には弱く、弱い者には強い」ものです。したがって、苦し紛れに、その場しのぎの安易な返事等をする、さらにつけ込まれるという事態になります。

相手の要求をのめば、その場の難は逃れるでしょうが、次からの要求は次第にエスカレートすることは目に見えています。

担当者の裁量範囲だからといって安易に妥協することは絶対に禁物で、「できること・できないこと」の結論をはっきりと示すことです。



3 実際に対応する際の10の要点

- 1 トップには対応させない
- 2 対応は短時間で（論争・長電話はしない）
- 3 相手方と用件を確認する
- 4 内容を記録する
- 5 ちょっとした言動にも注意を
- 6 即答、約束をしない
- 7 相手の要求する場所には出向かない
- 8 面談の際は複数で対応する
- 9 こちらは電話しない
- 10 機を失わずに警察等に通報

1 トップには対応させない

電話や面談時の対応は担当者が行い、幹部を出さないようにします。

相手は、「担当者では話にならない」「責任者に代われ」「社長に会わせろ」などと要求してくることが多く、これが常套手段です。これは、最初

から決定権を持つトップと話をすることで即答を迫り、その場で有利な回答を引き出そうとするからです。

また、一度トップを出してしまうと、次回以降の対応でも、「前は社長と話したのだから、社長を出せ。なぜ、出せない。理由を言え」などと喰ってかかれることにもなります。

「社長を出せ」と言われても、「この件は私が担当者であり、上司には後で報告することになっています」と、トップの応答や面会を



はっきり断りましょう。

なお、これを、「社長は忙しいから出られません」という理由で断ると、相手から「忙しいとは何だ。誠意がない」と逆襲されることにもなりかねません。

② 対応は短時間で(論争・長電話はしない)

対応の時間が長くなればなるほど、相手のペースに巻き込まれてしまうことになりかねません。無用な論争をすることなく、対応時間は可能な限り短くすることです。

面談の際には、最初に「何時までなら話を伺います」などと伝えて、対応時間を明確に示すことも大切です。面談中に脅迫的言動・暴行等の事実(椅子や机を蹴ったり、灰皿を投げる等)があれば、それを理由に直ちに面談を打ち切り、退去を要求しましょう。



* 退去の要求 *

面談時間の経過や打ち切りにより、退去するよう告げても相手方が応じないときは、毅然として退去要求を繰り返す必要があります。

時刻を記録し、3回程度退去要求を繰り返しましょう。それでも退去しなければ、不退去罪(刑法第130条)に該当することがありますので、「警察に連絡する」旨を告げ、警察に通報しましょう。

③ 相手方と用件を確認する

相手の氏名、所属する団体、所在(場合によっては電話番号等)と要求内容を確認しましょう。

これらを確認することは、相手がどこの誰であるのかを把握するために当然のことですが、そのほかにも、えせ同和行為に対し、後日、不法行為として民事的な対応をする場合、あるいは刑事事件と

●対応のために心得ておきたいこと●

して告発するときにも必要となります。

なお、話の途中で相手が話題を変えてきたような場合は、具体的な用件を再度確認します。

また、他人の代理人と称して来訪してきた場合には、委任状を提示させ、本人との関係や委任の事実を確認しましょう。

4 内容を記録する

話の内容は、電話の場合でも面談の場合でも、できるだけメモや録音により、正確に記録しましょう。

面談の場合の記録の方法としては、録音が効果的です。録音は秘匿録音ではなく、相手に録音を取ることを明確に伝えて、机の上に録音機をセットするようにします。その際、相手には、「上司に内容を正確に報告するため」と言って理解を求めましょう。

また、関連していると思われる無言電話なども、その時間状況などを記録しておくことをお勧めします。



録音について

録音、録画等の記録は、相手方の承諾の有無にかかわらず裁判で利用することが可能です。

また、電話の受信者がする録音は、直接の当事者間であるため、憲法上保障されている通信の秘密にも電気通信事業法にも抵触しません。

5 ちょっとした言動にも注意を

対応者のちょっとした言動によって、相手の態度が極端に変わったり、相手を勢いづかせてしまうこともありますので、対応の際は特に次の点に注意する必要があります。

- ① 突然の怒声や罵声にも、あわてずにゆっくりと考え、意識的に丁寧に話をする。例えどのような状況にあっても、乱暴な言葉を発したり、無礼な態度を見せない。
- ② 相手の要求に応じるべきでないと考えたときは、「当社としては、あなた方の要求には応じられません。これ以上お話ししても結論は変わりません。電話を切らせていただきます（どうぞお引き取り下さい）」などと明確に答える。断る理由を告げる必要はない。
- ③ 「検討してみます」「考えてみます」というように相手に少しでも期待を抱かせる発言はしない。
- ④ 「いいです」「結構です」など、どちらにも取られるような返事はしない。
- ⑤ 当初の段階で「申し訳ありません」「すみません」など当方の非を認める発言はしない。
- ⑥ 相手が念を押してきたときは「はい」「いいえ」で答えず、当方の主張を繰り返す。
- ⑦ 誤った発言をした場合は、その場で速やかに訂正する。

6 即答、約束をしない

相手は、当方の方針の固まらない間が勝負の分かれ目と考え、執ように、その場での回答を求めてきます。明確に拒否する場合以外は、相手の要求に即答や約束をしてはいけません。

また、面談時に「一筆書け」と言われても書く必要はありません。いかなる場合でも署名、押印をしてはいけません。

⑦ 相手の要求する場所には出向かない

呼び出しがあっても、彼らの事務所など、相手の要求する場所には出向かないようにします。

面談する場所は、密室を避け、自己の管理が及ぶ範囲内（例えば、自社の応接室等）とします。

相手方の要求する場所に行くことによって、

- ① あらかじめ対応時間を決めておいても無視され、面談が無制限となる。
- ② 相手の人数・要求内容等に応じた組織的な対応ができない。
- ③ 脅迫や恐喝されたときに、上司の指示を仰ぐための連絡、警察や弁護士へ連絡がとれない。
- ④ 心理的に弱い立場に置かれる。

などにより、適切な対応ができないことになるからです。

また、面談が紛糾した場合に備え、社内等での連絡体制を整えておくことも必要です。



* 湯茶の接待はしない *

湯茶を出すことは、長く居座ることを容認したことにもなりかねません。また、湯飲み茶碗を投げつけるなど、脅しの道具に利用されることもあります。

歓迎するお客さんではありませんので、接待する必要はありません。

8 面談の際は複数で対応する

相手の要求内容を的確に把握するため、また、誤った対応をしないようにするため、面談の際は必ず複数で対応します。その際は、相手より優位に立つための手段として、できる限り相手より多い人数で対応しましょう。

相手は、恫喝して恐怖、不安などの心理状態に追い込もうとします。脅しのプロですので、一人では勝ち目はありません。

また、状況によっては、弁護士に交渉をゆだねたり、弁護士や警察官に待機してもらおうことも考えましょう。



9 こちらからは電話しない

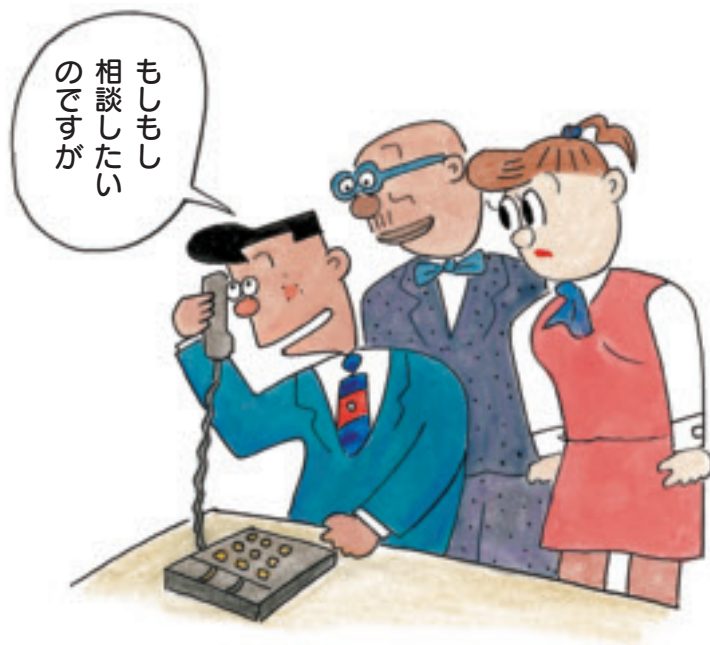
特別な事情がない限り、当方から相手に電話をしてはいけません。自分たちの要求に積極的な姿勢を示しているとも捉えられかねません。また、一度こちらから電話をしてしまうと、次回以降も当方からの発信を当然のこととして要求してくるなど、対応が厄介になっていくことが予想されます。

10 機を失せずに警察等に通報

不要なトラブルを避け、受傷事故を防ぐため、また、事態の長期化を避けるためにも、警察への通報や各相談窓口（P30～31参照）への相談等による関係機関との連携を即座に図ることが大切です。

相手の要求に屈し、途方に暮れてから相談に駆け込んでも、それでは遅きに失します。相談は早ければ早いほど効果的であり、良い結果が得られます。早期通報、相談を心がけましょう。

なお、緊急を要する場合は、ためらうことなく110番しましょう。



ケース1 図書を買ってくれと電話があった

Q1 同和問題に関する高額な図書の購入を要求されています。

購入するかしないかは、あなたの自由です。購入する意思がなければ、「**必要ありませんので、お断りします**」と、はっきり断りましょう。

なお、断る理由を言う必要はありません。理由を言うと、その理由自体が議論やトラブルの対象となり、相手につけ込まれる隙を与えかねません。また、「予算がない」などの断り方も、「それでは個人で購入しろ」となるので望ましくありません。

Q2 電話で断っても、執ように要求されて困っています。

「購入する意思はない」とはっきり断っているのですから、無視してもかまいません。

なお、「特定商取引に関する法律」第17条により、断っているにもかかわらず再度勧誘することは禁止されています。困ったことがあれば、電話のあった日時、相手の住所、氏名、電話番号、所属する団体名等を確認し、最寄りの消費生活センター・消費生活相談窓口にご相談しましょう。適切なアドバイスを受けることができます。

Q3 断ったら、「同和問題に理解がない」「社員の同和教育ができていない」「同和に対する差別だ」などと言いがかりをつけられています。

相手は、最初はソフトに「同和問題の解決のために図書を購入されたい」と勧誘してきますが、購入の意思がないと分かると上記の発言がなされる場合が多くあります。

同和問題の理解を深めることは大切ですが、その図書を購入するかどうかは別問題です。上記のような「差別」を口実にした言いがかりには、「県や法務局の指導を受ける」旨答えるのがいいでしょう。



* 長期化はまれ *

(公財)人権教育啓発推進センターのアンケート調査結果では、44.1%の要求が1日限りで終了しており、次いで1週間未満に終了したものが26.0%となっています。しつこい要求に対応するのは大変なことと思いますが、毅然とした態度で断っていれば、長期化することはまれであることがわかります。



ケース2 図書が送りつけられてきた

Q1 電話で勧誘があり、はっきり断ったのに図書が送りつけられてしまいました。

1 まずは「受取拒否」

A 配達員から直接配達された場合

受領を拒否できます。配達人に「受取拒否」の意思表示を行ってください。

なお、代金引換郵便（小包）や代金引換宅配便で送られてきた場合は、担当者の不在等で注文の事実が確認できなければ立て替え払いはせずに、一度配達人に持ち帰ってもらいましょう。

B 郵便受け等に投函された郵便物の場合

開封せずに、当方の宛名書き部分に、「受取拒否」と明記して自分の名前を記載、押印した「付せん」（様式の規定はありません）を添付して郵便局に持っていくか、ポストに投函すれば、差出人に無料で返送されます。

2 受け取ってしまったら

A まだ開封していない場合

開封せずに、「購入の意思はない」旨の文書（記載例1）を同封の上、発送したことが確認できる方法（「配達証明郵便」「簡易書留」「宅配便」）で返送してください。その際、文書をコピーし、配達証明郵便などの受領証と一緒に必ず保管しましょう。

B 開封した場合

開封してしまえば、相手は「購入を承諾した」と主張するかもしれませんが、購入を断っているのですから売買契約は成立していませんので、相手に引き取りを要求し返送しましょう。

なお、返送する際、「着払い」によることもできますが、新たなトラブルを避けるため、自費で返送した方がよいでしょう。

(記載例1)

通 知 書		
<p>○年○月○日貴社（殿）から当方宛に図書の送付がありましたが、この件につきましては、先に貴社（殿）から購入依頼がなされた際にははっきりとお断りしたとおり、当方においては、これを購入する意思はありませんので返送します。</p> <p>また、今後も購入する意思はありませんので送付しないでください。</p>		
	○年○月○日	
	住所	
	氏名	印
住所		
	様	

また、返送しても相手方が受取拒否した場合は、再度、内容証明郵便で、①再度引き取りに来る日を定め、②当方は保管責任を負わない旨を通知してください。

(記載例2)

通 知 書		
<p>先に貴社（殿）から当方宛に図書の送付があり、当方はこれを購入する意思がないことを理由に、○年○月○日現品を貴社（殿）に返送しましたところ、本日貴社（殿）の受領拒否により再度当方へ戻って参りました。</p> <p>しかしながら、当方においてはこれを購入する気は全くありません。よって、下記のとおり通知します。</p>		
記		
1 現品は、○年○月○日までに必ずお引き取り願います。		
2 現品について、当方は、保管責任を負いません。		
※以下（日付、差出人及び受取人の住所・氏名等）は記載例1に同じ		



*** 処分も可能だが返送が無難 ***

電話などでの勧誘がなく、一方的に図書が送られてきた場合、「特定商取引に関する法律」第59条により、14日間保管した後は自由に処分することができます（受け取った者が事業者である場合には適用されない場合があります）。しかし、現実問題として、後日図書の返還を巡ってトラブルが発生することもありますので、前述の手続きにより返送するのが無難です。

なお、保管期間中に使用してしまうと購入の承諾とみなされ、代金の支払義務が発生します。

3 事前に連絡もなく、突然送りつけられたら

対応は前述1、2と同様で、返送時の文例を次のようにします。

(記載例3)

通 知 書

○年○月○日貴社（殿）から当方宛に図書の送付がありましたが、当方はこれを注文した事実はなく、購入する意思もありませんので返送します。

また、今後も購入する意思はありませんので送付しないでください。

※以下（日付、差出人及び受取人の住所・氏名等）は記載例1に同じ



*** 社内での連携を ***

図書が一方的に送られてきた場合は、受け取りを拒否し配達人に持ち帰ってもらうことが一番の対処法です。社内等で十分な連絡を取り合う方法を考えておきましょう。



Q2 購入要求の電話に断り切れずに、不本意ながら承諾してしまいました。送られた図書を返すことはできませんか。

「特定商取引に関する法律」によるクーリング・オフ制度を利用して契約の解除を行うことができます。次のように行いましょう。

1 書面で契約の解除を通知する

電話勧誘では、一度約束した図書の購入を断るため、同封されてきた書面（契約書）を受け取った日を含めて8日以内に、書面により契約解除の通知をすることが必要です。

クーリング・オフは、内容証明郵便が最も確実ですが、少なくとも、ハガキを簡易書留などで出すようにしましょう。その際、ハガキの両面をコピーし、簡易書留などの受領証と一緒に必ず保管しましょう。

（記載例4）

クーリング・オフ通知書	
契約年月日	〇〇年〇〇月〇〇日
商品名	〇〇〇〇
契約金額	〇〇〇〇円
販売会社名	〇〇株式会社 〇営業所 担当者 〇〇氏
上記日付の契約は解除します。なお、支払済の〇〇円を返金し、商品を引き取ってください。	
※以下（日付、差出人及び受取人の住所・氏名等）は記載例1に同じ	

2 図書を返送する

図書の返還を巡るトラブルを防止するため、クーリング・オフの通知後、図書は発送したことが確認できる方法（「配達証明郵便」「簡易書留」「宅配便」）で速やかに返送しましょう。その際、配達証明郵便などの受領証は必ず保管しましょう。



*** クーリング・オフについて ***

本来、訪問販売や電話勧誘販売を行う事業者は、「特定商取引に関する法律」により、申込みや契約の内容を記載した書面を消費者に交付しなければなりません。しかし、相手は「口約束でも契約だ」と主張して支払いを要求する場合があります。

クーリング・オフは、書面の交付を受けた日を含めて8日以内にする必要がありますが、書面が交付されていない場合には、いつでもクーリング・オフができます。

ただし、クーリング・オフは、申込みをした者が営業のために契約を締結するものなどには適用されない場合がありますので、詳しくは最寄りの消費生活センター・消費生活相談窓口（P30参照）にお問い合わせください。

ケース3 下請への参加を強要してきた

Q1 同和を名乗る者から「工事を請け負わせろ」「雇用促進のためだ」と要求されています。

契約するかしないかは、あなたの自由です。契約する意思がなければ、「**決定しているので、お断りします**」とはっきり断りましょう。

下請強要は建設業界に目立ち、その多くは公共工事に絡んで、えせ同和行為者やその関係業者（下請会社の形をとることが多い）を工事の下請に参加させることにより、何らかの利益を得ようとするもので、典型的なえせ同和行為です。

Q2 「発注者である県には話をしてある」と言っています。本当なのでしょうか。

工事を発注した行政機関や許認可権を有する行政機関の名前を持ち出して企業に圧力をかけようとする場合もありますが、国や県、市町村は、えせ同和行為の排除にそれぞれの立場から断固たる姿勢で臨んでいますから、これらに加担するようなことはありません。

Q3 断ったら、「同和に対する差別だ」と言ってきています。

工事を受注した会社に「同和地区出身であることを理由に公正・平等な市場競争から排除する」というような意識や実態がない限り、「差別ではない」と主張することができます。

相手から「差別だ。どうするんだ」などと言われ、対応に困ったときは、「その件については、県や法務局の指導を受ける」と答えましょう。

ケース4 寄付金、賛助金の要求を受けた

Q1 同和を名乗る者から、「同和問題の解決を図るために必要だから寄付に賛同してくれ」と言われています。

寄付は自由意思ですが、団体の活動内容、使用目的等を十分検討し、慎重な対応が必要です。

一般的には、要求金額が少ないため、面倒な関わりを避けたいという思いから、安易に応じてしまいがちです。しかし、最初はわずかな金額であっても、一度要求に応じてしまうと、「前にも付き合ってもらったから」など再三にわたって要求されることが少なくありませんので注意が

必要です。

また、同和問題の解決が本当だとしても、その要求に応じる義務のないことは当然のことです。

ケース5 研修会への参加を強要してきた

Q1 団体主催の研修会に参加するよう要求され、断ったところ、団体役員を社員研修に講師として招くよう強要されています。

日頃から同和問題を含む人権問題に対する理解を深めるため、積極的に社内研修を開催したり、社外の研修会に参加することは大切ですが、特定の研修会への参加や「何人参加しろ」というような一方的な研修会への参加強要に対して従う義務はありません。また、講師の派遣を他から強要される義務もありません。

内容をよく検討の上、企業等で必要性を認めないのであれば断るべきです。

ケース6 代理人と称して介入してきた

Q1 ある件で当方が加害者となっしまい、同和を名乗る者が被害者の代理人であるとして高額な要求をしてきました。

第三者が代理人として対応してきた場合には、被害者からの委任状を示させて代理権限の有無を確認しましょう。委任状の提示がない場合、適正な代理人と確認できないのですから、その者と交渉する必要はありません。交渉を断りましょう。

仮に、同和を名乗る者が正式な代理人であっても、通常どおりの対応をしましょう。

交渉に臨む姿勢や要求金額等があまりにも不当であれば、交渉を継続しても正しい結論を見いだすことは困難ですから、できるだけ初期の段階で交渉は打ち切り弁護士に相談しましょう。



* 非弁行為の禁止 *

弁護士法第72条によって、弁護士でない者が報酬を得て民事紛争に介入する行為（非弁行為）は禁止されており、代理人が処罰されることとなります。



ケース7 その他よくある不当要求の手口

そのほか、次のようなことも参考にしてください。

Q1 「金を出せ」とは明らかに言わないが、「善処しろ」「誠意を見せろ」と言われています。

相手が執ように同じ言動をとるような場合は「具体的にどういうことですか」「どうしたらよいのですか」と相手に反問し、「誠意」の意図を確かめてください。

意図不明で言いがかりと思われる場合には、「はっきりしなければ対応のしようがない」ときっぱり断ってください。

Q2 「○月○日××時頃押しかける」と言ってきています。

面会の意思がなければ、はっきりと断ってください。

面会する場合に、脅迫等の暴力行為が想定されるときは、最寄りの警察に相談して、緊急の出動などを依頼しておいてください。

なお、話し合いの際は、録音することを相手に伝えて、堂々と机上に録音機を据えて録音するのがベターです。録音するということのみでも、えせ同和行為に対する威力は十分にあります。また、必ずメモを取って保管しておいてください。一般に「隠し取る」ことは、そのこと自体がトラブルの原因になりますので注意してください。

Q3 社員の職務上のミスを実行して、不当な要求を受けています。こちらも落ち度があるので、なかなか断れません。

弱みを追求された場合でも、密室での取引を排して、紛争の適正妥当な解決を図るための正当な手続きによるべきです。

「言われる内容について調査します」と答え、ミスが事実である場合には、「その件については、法令等に基づき適正に対処させていただきます」と伝えましょう。

ミスを口実にする相手の違法・不当な要求は、「ご指摘の件と要求とは別の問題であり、要求には応じることはできません」と断固として拒否しましょう。

Q4 長時間にわたる電話や執ようにかけてくる電話に苦慮しています。

次のように話しましょう。

1 長時間にわたる電話には

「〇〇時から会議がありますから…」

「〇〇時から人と会う約束になっていますから…」

2 執ような電話に対しては

「前回と同様のお話でしたら、切らせていただきます。」

「以前からお話は伺っておりますが、〇〇はできませんので電話を切らせていただきます。」

「結論は変わりません。職務に影響がありますので切らせていただきます。」

なお、執ような電話に対しては、架電禁止の仮処分を裁判所に申し出ることができます。

Q5 長時間居座り退席しません。交渉を打ち切るためには、どう切り出したらいいでしょうか。

最初に面談時間を約束させることがポイントです。

1 切り出し方としては

「これ以上お話ししても同じです。」

「何と申されましても当方の考えは変わりません。」

2 それでも帰らない場合は

「約束時間も過ぎておりますし、〇時から会議がありますので、これでお引き取り願います。」

「これ以上お話しされても同じです。お引き取り下さい。」

3 居座り状態が続いた場合は

① 施設の管理権等の権限に基づく退去の要求を行います。退去の要求は、時刻を記録し、3回程度繰り返します。

② それでも従わない場合は、「警察に連絡する」旨を告げ、警察に通報しましょう。

※行政機関の庁舎等における退去命令については、それぞれの管理者の定める規定等に基づき行います。

Q6 大声で怒鳴り散らしています。どうしたらいいでしょうか。

1 まずは注意を

「静かにお話ししてください。」

「これ以上大きな声を出しますと、退去していただくこととなりますので、静かにお話しください。」

2 それでも止めなければ

「これ以上話し合うことはできません。どうぞお引き取りください。」

「大声を出すような方とはお話しすることはできません。」

3 大声などが続いたら

① 施設の管理権等の権限に基づく退去の要求を行います。退去の要求は、時刻を記録し、3回程度繰り返します。

② それでも従わない場合は、「警察に連絡する」旨を告げ、警察に通報しましょう。

※行政機関の庁舎等における退去命令については、それぞれの管理者の定める規定等に基づき行います。

なお、テーブルを叩いたり蹴ったりする場合は犯罪行為になり得ますので、メモや録音など、証拠を確保しておくことも重要です。



1 法務局

宇都宮地方法務局では、人権相談、人権啓発、えせ同和行為排除のための啓発や相談などを行っています。

また、宇都宮地方法務局内に、法務局、栃木県、栃木県警察本部、栃木県弁護士会等で構成する「栃木県えせ同和行為対策関係機関連絡会」を設置し、えせ同和行為排除のための取組を行っています。

宇都宮地方法務局人権擁護課

TEL 028 - 623 - 0925

FAX 028 - 627 - 3050

(所在地) 〒320-8515 宇都宮市小幡2-1-11

2 栃木県

- (1) 栃木県人権・青少年男女参画課人権施策推進室では、人権啓発、えせ同和行為対応のための相談やビデオの貸出などを行っています。

栃木県県民生活部

人権・青少年男女参画課人権施策推進室

TEL 028 - 623 - 3027

FAX 028 - 623 - 3028

(所在地) 〒320-8501 宇都宮市塙田1-1-20

- (2) 栃木県消費生活センターでは、消費生活上のトラブルの解決等に関する相談、不適正な商取引を行う事業者に対する指導、悪質商法などの被害を未然に防止するための講座・啓発ビデオ・パネルの貸出などを行っています。

栃木県消費生活センター

TEL 028 - 625 - 2227 (相談専用ダイヤル)

FAX 028 - 623 - 2182

(所在地) 〒320-8501 宇都宮市塙田1-1-20

(栃木県県民生活部くらし安全安心課内)

※消費生活に係る相談等については、市においても市消費生活センターや消費生活相談窓口で受けています(一部を除く)。最寄りの消費生活センター等をご利用ください。

3 警察・暴追センター

栃木県警察及び(公財)栃木県暴力追放県民センターは、暴力団対策とあわせ、えせ同和行為排除のための対策に積極的に取り組んでいます。不当な要求を受けるなどし、対応が困難と思われる時には速やかに相談してください。

なお、緊急を要する場合は、ためらうことなく110番通報しましょう。

栃木県警察本部刑事部組織犯罪対策第一課

TEL 028 - 622 - 2424

(FAX兼用)

(所在地) 〒320-8510 宇都宮市塙田1-1-20

(公財)栃木県暴力追放県民センター

TEL 028 - 627 - 2600 (暴力相談電話)

FAX 028 - 627 - 2996

(所在地) 〒320-0033 宇都宮市本町12-11
(栃木会館地下1階)

4 弁護士会

栃木県弁護士会では、民事介入暴力対策センターを設置し、えせ同和行為に対する対応について相談を受けています。

えせ同和行為者は、かなり知能犯的な色彩を持っている場合が多いので、弁護士にもよく相談し、事案に応じてその解決を弁護士に依頼する方法もあります。

栃木県弁護士会

TEL 028 - 689 - 9000

FAX 028 - 689 - 9018

(所在地) 〒320-0845 宇都宮市明保野町1-6

◎えせ同和行為排除のための啓発ビデオや冊子等を活用しましょう！

- 本冊子は、宇都宮地方法務局人権擁護課、栃木県消費生活センター、栃木県警察本部刑事部組織犯罪対策第一課、(公財)栃木県暴力追放県民センター、栃木県弁護士会のご協力を得て作成しました。
- 本冊子に対するご意見、ご感想をお聞かせください。
- 本冊子は栃木県のホームページにも掲載してあります。
(<http://www.pref.tochigi.lg.jp/kurashi/jinkendanjyo/jinken>)



とちまるくん

平成27年3月

編集・発行 栃木県県民生活部
人権・青少年男女参画課人権施策推進室

〒320-8501

栃木県宇都宮市塙田1丁目1-20

電話 028(623)3027

FAX 028(623)3028

E-mail jinken@pref.tochigi.lg.jp

ホームページ <http://www.pref.tochigi.lg.jp/kurashi/jinkendanijo/jinken/index.html>