

えせ同和行為には…

みんなので

NO!

対応の
ポイント



おたく
あかってんの？

“えせ同和行為”とは
同和問題を口実にして企業や官公署などに違法・不当な利益や義務のないことを要求する行為のことです。“えせ同和行為”は、同和問題に関する誤った意識を植え付け、偏見や差別意識を助長する要因となっています。このような行為に応じてはなりません。

「えせ同和行為」とは

「同和問題はこわい問題であり、できれば避けたい」といった誤った意識に乗じて、企業などから何らかの利権を得ようとする行為です。同和問題（部落差別）の解決を阻む大きな原因となっています。

■同和問題とは

同和地区、被差別部落などと呼ばれる地域の出身であることや、そこに住んでいることを理由に、結婚を反対されたり、就職ができなかったり、といった様々な差別を受けるといった問題です。このような差別は、憲法で定められている基本的人権の尊重に反し、重大な人権侵害です。

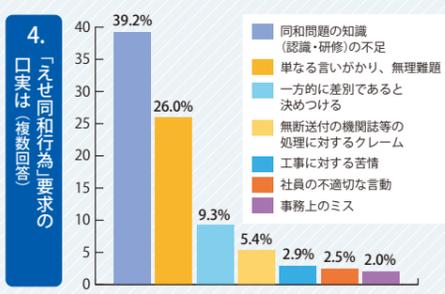
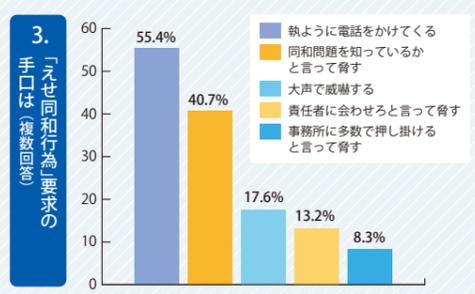
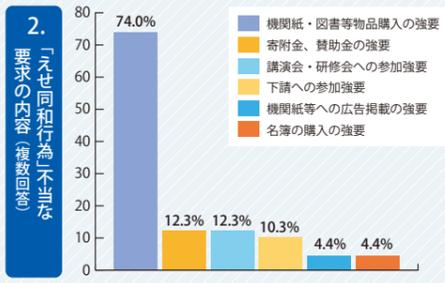
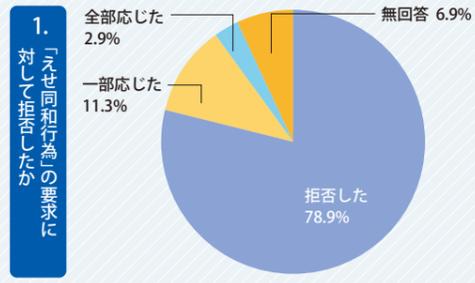
■部落差別解消推進法について

2016（平成28）年12月、「部落差別の解消の推進に関する法律」（部落差別解消推進法）が成立・施行されました。この法律では、同和問題（部落差別）の解決は重要な課題であり、差別の解消へ向けた施策に取組むことは国の責務であると、改めて明記されています。

企業アンケートに見る「えせ同和行為」の実態

調査の概要

全国の9,000事業所に送ったアンケートに回答のあった4,398事業所のうち、同和を名乗る者又は団体から違法・不当な要求を受けた事業所は204事業所、その要求総件数は437件でした。被害率（要求を受けた事業所数の割合）は4.6%でした。そのうち、違法・不当な要求に応じてしまった事業所は29事業所あり、応諾率（要求に対して、「全部」又は「一部」に応じた事業所数の割合）は14.2%でした。



前回調査（平成20年）との比較
 ・被害率：16.1%→4.6% 11.5ポイント減少
 ・応諾率：12.3%→14.2% 1.9ポイント増加
 ・業種別の被害率：依然として建設業が高い
 ・要求の種類：「機関誌・図書等物品購入の強要」が依然として多い

※出典 「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概要」公益財団法人人権教育啓発推進センター

困った時の相談窓口

- 警察**
 - ①緊急を要する場合：110番
 - ②最寄りの警察署
 - ③都道府県警察本部／刑事部暴力団対策課等
<https://www.npa.go.jp/safetylife/soudan/madoguchi.htm>（警察総合相談電話番号）
 - ④都道府県暴力追放運動推進センター
<http://fc00081020171709.web3.blks.jp/center/index.html>
（都道府県暴力追放運動推進センター連絡先一覧表）
- 弁護士**
 - 各弁護士会／民事介入暴力被害者救済センター等（全国の法律相談センター）
https://www.nichibenren.or.jp/contact/consultation/legal_consultation.html
- 法務局**
 - 法務局人権擁護部・地方法務局人権擁護課（支局でも可）
<http://www.moj.go.jp/JINKEN/jinken20.html>（常設人権相談所）

経済産業省中小企業庁委託事業 **公益財団法人人権教育啓発推進センター**
 〒105-0012 東京都港区芝大門二丁目10番12号 KDX 芝大門ビル 4F
 TEL.03-5777-1802 FAX.03-5777-1803 <http://www.jinken.or.jp>



CASE 1

電話がかかってきた



POINT

- 相手が誰で、どんな要求をしているのかを明確にする
- 暴力的言動があった場合には、直ちに警察への要請、通報など法的手続きをとる
- 日頃から、えせ同和行為の電話への対策を立てておき、電話対応マニュアルを作るか、担当者を決めておく
- 万が一にも押し切られて購入してしまった場合は、8日以内に購入の意志がないことを表明して返送、クーリングオフ制度を利用する
- 法務局、弁護士、警察、暴追センターとの連携をとる

これが「えせ同和行為」

こんなケースにはこうして対応

あなたの事務所にも「えせ同和行為」が突然やってくる？
でも大丈夫!
 「えせ同和行為」をよく知り、日頃から備えていれば怖くはありません。

組織で対応する

法務局・警察・弁護士に相談する

脅しを恐れない

記録はしっかりとる

その場しのぎの妥協をしない

CASE 2

会社へ来てしまった



POINT

- 必ず2名以上、できれば相手より多い人数で対応する
- 相手の要求する場所には行かず、自社応接室で対応する
- 最初から面会時間を区切る
- 長居を認める態度と思われるのでお茶を出さない
- 不要なことをはっきり告げて帰ってもらう
- 断るときは「予算がない」ではなく「購入する意思はない」とハッキリ

CASE 3

事業への参入を強要された



POINT

- 契約の意志がなければきっぱりと断る
- 同和の名を使用する強要であれば「えせ同和行為」なので断ること
- 要求されても「私が担当者です」と告げ、幹部を出さない
- 約束や即答をしない、「一筆書け」には応じない
- 記録、録音・録画などで、要求を正確に把握する
- 同和問題への取組等を口実にされた場合、「今後どうすべきか法務局に相談する」と伝え、法務局に連絡する。