

演題：「用意周到のアプローチかつ巧妙な書類偽造テクを悪用。地面師を見破るポイントはナニ？ー「積水ハウス事件」は、まだ記憶に新しいが、今後も優良不動産を狙う地面師は出現する！」

講師：福田 龍介 先生（フクダリーガルコントラクト&サービシス司法書士法人代表司法書士）

■主宰者佐藤一雄氏より

地面師の巧妙化が指摘されている。積水ハウス事件では所有者（売主）へのなりすましをプロ中のプロが見破れなかった。老舗旅館を相続したお嬢さん（当時72歳）は地元では顔が知られていたわけだから、商店街の人たちに写真を見せて確認すればすぐ偽物と判明したのに、契約するまでそれをしていなかった。こうしたミスが生じる背景や要因はどこにあるのか。巧妙化する地面師グループの仕掛けを見破るにはどうすればいいのか。今日はその点をじっくり聞いてもらいたい。優良不動産を狙う地面師はこれからも必ず出現するからだ。

■講演

不動産事故は「地面師」によるものだけではない。また今回の積水ハウス事件は売買金額が70億円と巨額だったが、数億円程度のもは結構発生している。今日は私の30年に及ぶ司法書士経験から得たそうした様々な不動産事故に共通する要因とそれに対する予防手段について話をしたい。

まず、不動産事故や詐欺事件に対する予防手段は大きく「主体面」と「客体面」の2つに分けることができる。主体とは取引する皆さん方のことで、地面師について言えばだまされるほうにも要因があるという話。客対というのは相手側に関する問題だ。

主体面からの予防手段

主体面からの予防対策には、これまた知識と意識という2つの側面がある。不動産事故にはどういうものがあって、どういうところに気を付けなければならないかという知識を持つ必要がある。

今日の主なテーマである「地面師」とは何か。三省堂の辞書によれば「他人の土地を自分のもののように偽って第三者に売り渡す詐欺師」とある。ところが10年ぐらい前までの辞書だと、この「所有者のフリをする」という文言はなかった。単に「不動産を介して行う詐欺」としか書いてなかった。つまり、ここ10年の間に真の所有者になりすます技術が進歩し、地面師の手口として所有者になりすます手法が主流化したということだと思う。

地面師など手の込んだ詐欺以外の不動産詐欺もある。その典型が手付金詐欺。それから無権代理事件も結構ある。会社の財産を親族が社長に無断で処分しようとするケースで、社長の代わりに息子がハンコを持ってきているのでこれでやってほしいという話が銀行などから持ち込まれる。それから事故としては高

齢者などの意思無能力事件もある。契約をしたあとで当時認知症だったことがわかると契約が無効になってしまうケースがある。恐いのは契約が無効になると善意の第三者も保護されないのによほど注意しなければならない。

次は意識の問題。特に不動産詐欺は「自分との戦い」とも言われるように、自分たちの側にもだまされる原因があるということだ。それが心の働きの問題で、「認知バイアス」と呼ばれるもの。つまり、本来的に人間の認識にはバイアスが掛かっているということだ。だから司法書士の仕事としてはある意味そうした認知バイアスを抱えたクライアントとの戦いという側面もある。

認知バイアスを定義すると「先入観にとらわれて、物事の一側面だけに注意が向けられて、他の側面についての思慮が足りなくなる状態」のこと。つまり誰もが陥る可能性がある落とし穴で、プロかアマかは関係ない。むしろ、経験が長く自信のあるプロのほうがはまりやすい面もある。積水ハウスのような大企業がなぜ地面師などにだまされてしまうかを理解する鍵がここにある。

では一つの側面とは何か。例えばマンション用地の仕入れ担当者はつねにその実績をあげなければという自分の立場に意識が向かいやすい。それから、物件の条件が特に良い場合、それによって売主優位の条件が生まれると、そこにばかり意識が向けられていく。売主の機嫌を損ねてはならないという意識が強くなる。また「時間的制約」や「競合先が多い」ことなどを売主側から伝えられると、物件の良好性に対する思いが一段と膨らんで慎重な検討がなされなくなる。

一方、「権威ある当事者の関与」もバイアスを生む。大物弁護士や政治家など一般的に信用度の高い人の口利きとかがあると、そのことが取引全体に占める要素が大きくなって正常な判断を誤らせる。また国有地や日本郵政などの土地について「当社を通せば相対での取引が可能になる」といった特殊案件をにおわす手口もよく使われる。このような認知バイアスが一段と強化する仕掛けを用意しているのが地面師などの詐欺グループだ。

結果として、他の側面についての思慮に欠けてしまう。他の側面とはほかにある一般的リスクや懸念事項、物件に関する不利な情報などで、それらに対する調査を怠りがちになってしまうのが認知バイアスである。これに対して「正常性バイアス」というのもある。つまり、多少の異常事態が起こっても、それをたいしたことではないと捉え、心を平静に保とうとする働きのことだ。例えば、皆さん方もビルの非常ベルが突然鳴っても、「いや、これは大丈夫」とわけもなく思ってしまうという経験はお持ちだと思う。本当は大変なことが起きていることを示す情報なのに、それを過少評価する心理が人間にはある。それが書面などの情報だけでは不動産事故や詐欺を見抜けない要因にもなっている。

客対面における予防手段

これは司法書士ならつねにやっていることで、本人確認は言うに及ばずあらゆる調査を徹底してやるしかない。特に懸念事項についてはそれを調査し、要因が見つかればそれを除去していかなければならない。ただ、すべての取引に

ついて、一律にすべてを調査するかというとはそれは現実的ではない。何十億円もする物件と数千万円のワンルームマンションとでは、万一の場合の損害額が変わってくるので自ずと調査内容も異なる。

こうした取引価格による基準とは別に、「取引危険度」という尺度もある。具体的には売主属性、物件属性、取引形態など12の項目がある。例えば売主属性では所有者が物件に居住していないと危険度は高い。遠方に住んでいるので代理人が動いている。本人に接触したいというと、代理人が「そんなことをすると売主が嫌がります。嫌がるだけでなく、あなたとの取引をやめるかもしれません」などと言ってきたら、ますます危ない。それから売主が高齢化しているときなどの意思能力の問題も懸念要素となる。

詐欺絡みでいえば、売主が大企業とか、超著名人で会えないなどという場合。あるいは物件があまりに好物件であるとか、売り急いでいるとか（これは詐欺の場合の常套句）いう場合も要注意となる。積水ハウスの場合も、売主が積水ハウスのマンションを買うことになっているので急いでほしいということだった。

次に、地面師を疑う必要がある場合の調査での留意点としては、まず手口の複雑化だ。その一つに転売型（当然中間省略登記）がある。中間省略と地面師は密接に関係している。積水ハウスの案件でも転売型（中間省略登記）が利用されていて、その転売業者も詐欺グループの一味だった。しかも信用性を増すために仮登記まで入れていた。仮登記は簡単で権利書も登記識別情報もいらず印鑑証明書があれば受け付けてもらえる。印鑑証明書は真性だ。パスポートを偽造してあればそれを使って本人の印鑑証明書がとれる。

地面師を疑って調査しても難しいのは関連書類の偽造技術が進歩している点もある。それでも事故になってしまったときに、過失があったかどうかは損害賠償にかかわってくるので、見抜けるかどうかにかかわらず、基本的チェックはしておかなければならない。免許証のチェックでは有効期限の間違ひを見抜けなかったケースや、カバーから出して見なかったことで過失責任を問われたケースもある。パスポートならブラックライトというのをあて、本人の顔写真が浮かび上がるのを確認する必要がある。そしてなによりも大事なことは、契約当日ではなく事前に確認をしておくこと。当日の確認では仮に司法書士が怪しいなと思っても、その時点で取引を中止させるのは非常に難しい。事前の確認が欠かせない。また、偽造技術が進歩しているので、書類だけで判断するのではなく例えば本人確認は相手の顔写真をもって地元の人に見てもらうなど実態的調査が必須となる。

積水ハウスの取引事故の概要については今日のフォーラムの案内書に佐藤氏が要領うまくまとめてくれてあるのでそれを参照していただきたい。要するに63億円の取引価格で55億円の損害を受け、10名が起訴され、既に逮捕もされている。更に詳しく知りたければ積水ハウスの「総括検証報告書」をネットで検索すると非常に詳細な内容を知ることができる。

私が命名した「クッションモデル」

このように、中間省略は三為（さんため＝第三者のためにする契約）などともいわれ、あまりにイメージが悪いので、私がこのほど上梓した改訂版『新・中間省略登記が図解でわかる本』（住宅新報出版）では転売型取引構造を「クッションモデル」と命名し新たな光をあてることにした。最後に、このクッションモデルについて若干説明したい。

クッションモデルには買い取り再販型だけでなく、専有卸スキームなど様々なスキームがあつて、その機能もリスク吸収、選別・評価、価値増大など多様な機能があるということ。従つてクッションモデルには中間に入る事業者だけでなく、取引に関わる全ての当事者にメリットがあることも本の中で詳しく述べている。

本日は定価 3630 円（税込み）のところを 3000 円でお分けします。ご関心のある方はお求めください。本日はありがとうございました。

<質問コーナー>

- Q. **佐藤一雄氏**: 積水ハウスの案件は大和ハウスにも持ち込まれていた。大和ハウスはなぜやめたのか詳しく聞けなかったが、積水ハウスも取引を中止すべきタイミングは何度かあったはずだ。結局、契約まで突き進んでしまったのには先ほどの先生のお話にあった「バイアス」があつたのだと思う。自分たちにどういったバイアスが掛かっているかを知る方法はあるか。
- A. **福田氏**: 難しい。人間本来のものだから難しいが、日頃から訓練しておくしかない。途中で逃げ出す勇気も必要だ。さきほど正常バイアスの話をしたが、東日本大震災のとき、津波被害から見事に逃げ出すことができた小学校がある。それは日頃から、津波警報ができれば「ここまではこない」と思わず、とにかくすぐ逃げる訓練をしていたからだ。
- Q. **越 純一郎氏(株せおん)**: 取引に疑念が生じた場合、福田さんに電話して相談するためにはどういう用意をしておけばいいのか。あるいはその場合のコンサルフィーは？
- A. **福田氏**: 基本的には当社に登記の申請代行依頼を頂いている場合だけ対応している。今日お話しした内容はそれなりに価値のあるノウハウだと思っているが、それを単独で提供しようとは思っていない。従つて登記申請代行とは別個にそうした相談に応ずるということは考えていない。もっとも、困つたことがあつて、登記手続き自体は今後どんどん AI に取つて替わられていく。そこで、我々はかねてから司法書士の本来の仕事は登記の代行ではなく、今日お話ししたように登記以前の取引を安全に進めるための事前調査やコンサルティングであると思つてきたが、肝心のフィーは依然として登記代行の分でしか取っていないということだ。

Q. **江藤幸輝氏(あさひ経営(合))**:近年は売主側に高齢者が登場することが多い。認知症などの懸念がある場合はどうしたらいいか。

A. **福田氏**:高齢者で懸念事項がある時、我々は必ず本人に会いに行く。認知症だから取引ができないとは限らない。医者を確認して意思がはっきりしている場合は可能だ。それよりも、最近は逆の相談が多い。「認知症らしいのだが、福田先生なんとかならないか」などと。その場合も対処方法は同じ。何度も本人に会って確認することが大事だ。医師の診断を仰ぐのが最も大切だが、医師の中には簡単にどんな診断書でも出す医者もいる。それを裁判で相手側からつかれたケースもある。医師の信頼性も調査事項となる。

Q. **前島忻治氏(大和自動車交通株)**:先ほど取引当日の朝に商業登記簿を取って確認したという話があったが、かならずそうするものなのか。

A. **福田氏**:会社にもよる。有名企業ならそれはないが、それ以外だと懸念事項があれば確認する。特に、中小企業なのに代表者が出てこない場合には要注意だ。

Q. **本多信博氏(住宅新報)**:書面ではなく最初から最後までオンライン(デジタル)での取引が可能になったが、事故や詐欺は多くなるだろうか。

A. **福田氏**:気をつける場所が違ってくる。もちろん基本的には同じだが、デジタル化特有のリスクは生じる。それは技術的課題で、今日の私の話とは別次元になると思う。

Q. **中町純一氏(東京建物不動産販売株)**:認知症対策として民事(家族)信託が活用され始めているが、それを悪用して、例えば受託者になりすますなどの懸念はあるか。

A. **福田氏**:そこも注意すべき点は基本的に同じだと思う。

Q. **中町純一氏**:もう一点は積水ハウスのように巨額なお金が銀行を通してははずなのにどうしてアラームも鳴らず簡単に引き出すことができたのか、不思議だ。

A. **福田氏**:それに関する情報はなかった。そういうこともあって、詐欺のケースでは振り込みではなく現金にしてもらいたいという依頼はよくあるが…。

佐藤一雄氏:私もよくは分からないが、積水ハウスという大企業が一方にあったことで銀行としてもすっぽりとはまってしまったところがあるのではないか。

Q. **前島忻治氏(大和自動車交通株)**:師という字は医師とか教師とかに使うものだが、なぜ地面師とかペテン師に使われているのか不思議だ(笑)。

A. **福田氏**:宿題にさせてください。先ほどの質問にもどるが、一部で誤解があるのは家族信託も認知症になってしまってからでは締結できない。認知症になる前の予防策でしかない。そこを誤解されて家族信託を結んでトラブルにな

ったケースもあるので注意してほしい。

佐藤一雄氏：先ほどの師という字は、要するに暴力的犯罪ではなく、かなり頭脳を使って仕掛けてくるということで「師」という字を使っているのではないか。

いずれにしろ、地面師は今後も必ず仕掛けてくる。我々不動産業者としては自らのバイアスに注意し、どういう兆候があったら気を付けるべきか、十分慎重に対処していく責任がある。こんなおいしい話がどうして自分のところにやってきたのか、まずはその辺から注意していくべきだ。

＜参加者の声＞ アンケート(印象に残った点)より

- ★不動産取引におけるリスクを、わかりやすくうかがえました。注意点を
含め、勉強になりました。 (株)アットマール
- ★偽造技術の進歩への対処については、プリミティブな作業としての①訪
問、②本人面接が必要と聞いて、一番大切なポイントだと同感しました。
(フリー)
- ★書類の偽造が多いことに驚いた。 (日鉄総研)
- ★よくある手口、特徴
★時間が足りなかったように思います。 (株)せおん
- ★認知バイアス＝先入観 (リクロス株)
- ★事故の要因は自分側にある。知識と意識が重要な点
★先入観にとらわれないようにする。
★事例を調べて、予防に努めたいと思います。 (東京建物不動産販売株)
- ★書面の偽造の進化、バイアス (認知・正常性)
★クッションモデル[®]の活用 (有)わたや
- ★非常に勉強になりました。 (無記名)
以上