

大阪先物被害研究会メンバーの受任報告

2014. 09. 05

依頼者 1

①業者名 ■■■株式会社

②取引期間 平成22年7月～平成23年12月

③被害額 900万円

④被害者の属性（年齢、職業など）

66歳、会社社長、先物の経験なし、年収約400万円

⑤勧誘の経過、被害概要

- ・若い新人営業マンが飛び込みで会社に来訪し、白金の現物を勧める
- ・けなげな新人のためという思いもあり、白金の現物購入を決定
- ・購入手続きの際に上司がついてきて、白金の現物を倉荷証券にして先物取引を行うことを勧誘
- ・ローンで証拠金をねん出させ（ただし「ローンで出せ」とは言わない）多額の証拠金で金・白金の先物取引を行わせ、損が拡大。
- ・損を取り返すためにやらせてくださいと言われ、ずるずると取引継続
- ・被害拡大してから手仕舞い。

依頼者 2

①業者名 ■■■株式会社、仲介会社

②取引期間 平成24年11月～平成25年1月

③被害額 約426万円

④被害者の属性（年齢、職業など）

47歳、リサイクルショップ経営者、先物の経験なし、年収500万円

⑤勧誘の経過、被害概要

- ・営業マンが店に名やってきて白金の現物購入を熱心に勧める
- ・根負けして購入を決めると、上司がやってきて、先物の口座開設を勧誘
現物を売ると税金がかかるが、先物の口座を作っておけば、わからないから、現物よりも先物が良いと勧められる（→どのような理屈なのかはあいまい）
- ・せっかく口座開設したのだから、現物だけではもったないないと言い、先物取引開始を勧誘。
- ・1～3月にかけて白金の根が上がるから、買のポジションで行って上がれば売るという方式で儲かるのは間違いないとの説明
- ・取引開始時に白金の買玉を立てたものの、直後に売りを作りましようと言われ、両建てになり、その後、訳の分からないままたくさんの取引を言われるがままにさせられる
- ・損が拡大して危険を感じ、2か月後に手仕舞い

依頼者 3

①業者名 ■■■株式会社、仲介会社

②取引期間 平成24年12月平成25年7月

③被害額 約1500万円

④被害者の属性（年齢、職業など）

45歳、電気通信工事会社役員、先物の経験なし、年収約1000万円

⑤勧誘の経過、被害概要

- ・営業マンから会社にかかり、あまりにしつこいので一度会うことになり、白金の現物の購入を勧められる。
- ・白金の値上がりを熱心に説明され、現物なら安心だと思い、白金現物を3か月間保有して売却するとの話で白金現物を購入。
- ・金融庁の指導で購入の手續にあと最低3回は面談の必要があると言われる。
- ・面台には、上司が同席し、先物の勧誘を受ける。
- ・熱心な勧誘を受け、白金の買玉を3か月間持ち続けて利益を出して終了するという約束で先物取引を開始。
- ・約束通り白金の買玉を立てるが、同時に無断で金の売玉も建てられる。
- ・その後、約束と異なり、頻繁に玉の売り買いを行うようになる。
- ・話が違ふと文句を言うと、さらに上司が出てきて、誤るとともに、両建ての合理性を説明、必ず損を取り戻すと言われ、しぶしぶ継続。
- ・損はどんどん拡大し、あまりにも頻繁な売り買いに危険を感じ、悩んだ末8か月目に手仕舞い。

依頼者 4

①業者名 株式会社▲▲

②取引期間 平成24年10月～平成25年7月

③被害額 約800万円

④被害者の属性（年齢、職業など）

60歳、食堂経営者、先物の経験なし

⑤勧誘の経過、被害概要

- ・営業マンが店にやってきて、先物取引を勧誘。珍しい名字で似ていることなど、親しみのあることを強調。
- ・断ってもあまりしつこく、「損はさせない」「もし損をさせたら毎晩家族でご飯を食べに来ます」と言って勧誘。
- ・そこまでいうのならと始めることになる。取引開始時から担当者が変わる。
- ・はじめ金と白金の取引を行っていたが、途中でコーン等も勧誘され、最終的に5銘柄の取引をさせられ、訳の分からないまま取引を継続。
- ・あまりにもしつこい勧誘に、絶対に損をしないならという約束で銘柄を増やしたが、最終的にはどんどん損が膨らみ、悩んだ末手仕舞い。