

経済レポート

2013
2 | 10
No.1832
600yen
(消費税別)

人・モノ・コトをつないで <http://bingoweb.co.jp/report/>

ひまわり探偵社代表

南 康公氏

対談

VS

株式会社レニアス
取締役相談役

前田定男氏

PICK UP

広愛産業株が韓国に環境関連機器工場
株アルライトがダンボール製調理器具
広島弁護士会福山地区会館が完成
(一社)人財共育研究所がメンター講座

おかげさまで

51
周年

調査は真実を明らかにすること。人格や尊厳を
救う場合もあります。真実はお金では買えない。



対談

vol.16

南康公氏 × 前田定男氏

ひまわり探偵社代表

株式会社レニアス取締役相談役

撮影 前田一行

調査は真実を明らかにすること。人格や尊厳を救う場合もあります。真実はお金では買えない。

探偵という仕事で思いつくのは、明智小五郎とかシャーロックホームズや名探偵コナン。

実際、探偵の仕事はどんなことをされているのか聞きたかったんです。

調査費用の上限を決めることで、

お客様が安心して依頼できる仕組みにしています。

前田—探偵という仕事はあまり知られていないと思うんですが、いろいろ

な話を聞かせてもらって、皆さんに理解してもらえればと思っています。

南—ありがとうございます。一般の方が日常生活で関わるのではない業種ですから、よく地方で探偵という職業が成り立っていると聞かされてい

る人も多いです。

前田—探偵の仕事は歴史的には古いですよ。南さんもいろいろな調査をされるんですか？

南—そうですね。テレビや映画のように刑事事件を追いかけることは非



ずないんですよ。派手な立ち回りやアクションもないですし、日々地味な仕事をしています。

前田 依頼を受けて、目的に応じた調査をしていく。それも機密のうちに。機密というのがアンケートなどほかの調査とは違いますね。

南 依頼の多くが裁判や民事訴訟に使う証拠品を取ってきてくれという内容です。費用をかけて調査をするわけですから、それなりに確証の持てる調査結果が求められます。相手が有能な弁護士を10人つけても、証拠や資料をきちつと集めていると9割は訴訟を避けることができます。無駄な争いをしなくてすむんです。

前田 証拠があることよって避けることができるんですね。

南 負ける裁判をわざわざ闘う人はいないわけです。示談交渉すれば費用も期間もですが、無駄な争いが収まります。一番いい流れです。

前田 調査内容はどのようなものが多いのですか？

南 9割近くが浮気調査。1割は行方不明の調査や信用調査です。

前田 南さんはマスコミなどに表に顔を出されていますよね。顔が世間に知られて大丈夫なんですか？

南 よく言われますが、僕が広告という意味で表に出るようになっていまして。どこの誰がどんな調査をしているのか、分かるようにすることで安心していただけると思いますから。

前田 ひまわり探偵社は広告媒体とかメディアにも出られ、ガラス張りになっている。誠実さや良心を兼ね備えて新しいやり方をされているという印象があります。依頼者は自分の弱みを人に知られることは気持ち悪い。そこを信頼で成り立たせている。仕事やビジネスの基本は安心と信頼です。探偵社のイメージが変わりますね。

南 従来の探偵業界は閉ざされていてダークなイメージでした。しかも免許制でもなく資格もなく、多少の警察への届け出が必要だけで、全く知識や経験がない人でも簡単に始められる職業です。

前田—我々が一番心配するのは、探偵は依頼者の弱みを握りますよね。その弱みの部分の調査をしていくと、いろいろな費用がかかると感じます。仮に高額に請求されても依頼者は弱みを握られていくから断りにくく、そうすると探偵の言いなりになってしまつてしまうという懸念があります。そこが皆さん知りたいんですよ。

南—料金や費用などは「ストとリスクを説明して、電話できちつと調査費の上限を伝えられるようにしてやるんですよ。だから、」やってみないといくらになるか分かりません」といふことがないんです。

前田—実際にいくらになるか分からないといふのは怖くないですか。

拝金主義的で古い体質の業界を変えようと、岡山、四国の若手の同業者有志で会合もしてらます。

前田—カウンセリングをして依頼者に安心してもらつて調査を始め、そして証拠を掴む。場合によっては裁判だったり、もめごとが短期間ですむわけですね。依頼の9割が浮気調査といふことですが、浮気の証拠が出た後は離婚ですか。

南—逆に、離婚率が減ります。

前田—減りますかね。深い溝ができてくるのに。

南—とどめを刺すことで謝れる。「すみません」と言わせることで離婚が避けられるケースもあります。真実を隠して「そいついふ事実はないんだ」と言い張ると不信感が払拭されませんから長引きます。僕はよく換に例えるんですが、早期発見、早期治療。浮気が発覚して早い段階で調査をした方が、離婚率は圧倒的に少なくなると思います。結局自分の親や自分の子供はかわいいし、夫婦の親同士の間争いになっていくのも防いでくれますね。責任の大小はあるんですけど、どちらの責任が重たいかとい

南—今までは、調べてみないと分からないから調査費がとんとん吊り上がっていくという業者が多かったんですが、弊社は調査費用の上限を決めることで、お客様が安心して依頼しやすい仕組みにしています。

前田—例えばお金のかかる遠方に行つて調査しなきゃいけない場面があったら、その分費用がかかりますよね。調査しないわけにはいかないでしょうから、その時はどうするんですか。

南—外での動きが重要な場合が多いので、そこは初めにカウンセリングで調査方法を決めて、理屈に合った提案をします。そのほうが依頼者は安心ですか。

うつてを明らかにするのを、いかに身内のトラブルを避けていく。

前田—事実がはきりなかつたら、話を大きく盛り上げたりしますかね。

南—ありもしないことの話に合いになったりするのは、離婚といふのはお金のためにする人はほとんどいないわけです。感情の部分や人格の部分で、きちつとしておきたいと思う人が多くいます。そこを守つていけるような、持つていき方が大事ですね。

前田—調査するのは最悪の最後のケースと考えずに、最悪を免れる手段もあるんですよといふことが言えるわけですね。

南—そうですね。調査をすることは、真実を明らかにすることで、お金とかではなく、最終的にはその人の人格や尊厳を救つ場合もあるんです。真実はお金じゃ買えないですから。証拠が出た後の解決には選択肢が何通りもありますから、実際法廷に行くのも選択肢の一つですが、その他にもこれだけ道へるんですよといふのも伝えていきます。



南 康公 (みなみ・やすひろ)

1972年尾道市生まれ、40歳。ひまわり探偵社を22歳で開業。経営に携わる。開業18年、2000件の調査実績。尾道北高校を卒業後、大学に進学したものわずか半年で中退。アルバイトをしながら、起業への強い思いだけがあった。いろいろ考える日々を送っていたときアルバイト先のマネージャーが昔、探偵の手伝いをしたことがあると話してくれたことがきっかけで探偵になる道を選んだ。

前田—いろいろな解決方法がありますからね。
南—離婚したくない依頼人が弁護士事務所に行くと、弁護士も困るはずなんですよ。どうすることもできない。それで離婚する時にもう一回来てくださってという話にしかならないですからね。

前田—高齢者に関する依頼もあるんですか？

南—高齢者の方からは、物が無くなるとか人が勝手に家の中に入ってきたなどの被害妄想に関する相談や依頼が多いんですよ。最近社会的に問題になっているんですが、統合失調症という100人に1人が発症する病気があります。昔は精神分裂症と呼ばれていた病気ですが、「隣の家からビームで狙われている」とか「電波で攻撃されている」など、ほとんどが幻聴幻覚みたいな内容で、どこに行っても相手にされないから、薬をもつかむ思いで弊社に来られるんです。やはり診療することをお勧めします。そこで仕事を受けてしまうとトラブルになりやすいので。

前田—調査員はどういった方がなるんですか？ 元警察官とかですか？

南—そうですね。元警察官の方が非常に多くて、3年前に広島県調査業協会という探偵業界を健全化し、技術も向上していこうという目的で立

ち上げた協会があります。今僕が副会長をやらせてもらっているんですが、元警察官の方が多くですね。

前田—元警察官は調査技術に関して教育を受けてますよね。

南—そうですね。しかし次元が全く違うようですよ。

前田—考え方が違うかもしれないですね。権力を背負って調査するのと、権力を背負わずに調査するのは手法も違うでしょうし。

南—元警察官の方がうちに入社されて、皆さん同じこと言われます。自分たちの手法が通用しないと。

前田—探偵は誰でも訓練すればなれますか？

南—なれますが、探偵業界の問題点の一つは、探偵になるために資格や免許は一切必要ない。誰でもなれる。ここが一番大きい問題です。誰でもできるから、備後地区でも年間に1社か2社、新しい探偵会社ができていくんですが、必ず潰れていくんですよ。新しい事務所の経営者に会う機会もなるべく作っていますが、ほとんど経験者はいないんです。電話一本引けばできるんじゃないかという安易な考えで始めた方が多い。中にはトラブルになっているケースもあります。

前田—だから、広島県には調査業協会を作って、ある程度基準を決めて、ルールに沿って依頼を受ける。問題調査の防止めになるかもしれないですね。

南—調査業協会を全国的な組織にしたら、定める規定が窮屈だからと入らない会社も出てきます。規定に縛られたくない会社は入らないから、反対に野放しになります。

前田—探偵業界をもっと発展させるためにすべきことは、そこですか？

南—そうですね。僕はそこに問題があると思う。将来、免許制や資格制になるといい人材が入ります。そうして業界の社会的地位や収入もきちっと整えばこの業界は伸びると思います。

前田—発展するんですね。

南—発展するんです。だからやはり法整備が必要です。

前田—法整備には時間がかかるでしょうから、一つの方法として、南さ

ら上げた協会があります。今僕が副会長をやらせてもらっているんですが、元警察官の方が多くですね。

前田—元警察官は調査技術に関して教育を受けてますよね。

南—そうですね。しかし次元が全く違うようですよ。

前田—考え方が違うかもしれないですね。権力を背負って調査するのと、権力を背負わずに調査するのは手法も違うでしょうし。

前田—探偵は誰でも訓練すればなれますか？

南—なれますが、探偵業界の問題点の一つは、探偵になるために資格や免許は一切必要ない。誰でもなれる。ここが一番大きい問題です。誰でもできるから、備後地区でも年間に1社か2社、新しい探偵会社ができていくんですが、必ず潰れていくんですよ。新しい事務所の経営者に会う機会もなるべく作っていますが、ほとんど経験者はいないんです。電話一本引けばできるんじゃないかという安易な考えで始めた方が多い。中にはトラブルになっているケースもあります。

んが本を書く。探偵とは何ぞやというのを書く。そして探偵社の経営もして、業界の裾野を広くしてレベルアップしていく。コツコツ、コツコツやらないと実現できませんよ。それから良い心のある仲間を作っていくとよいですね。

探偵業は利益を追求する商売ではない。今あるエリアと地域で、
今まで通りのことをきちっとやっているとやっていると。

前田—探偵の仕事は、依頼者の味方であることは事実なんですよね。

南—問題になるのが、誰からの依頼なら受けられるかです。個人情報扱ったので夫婦なら問題はないんですが、独身の女の子の素性を調べてくれとなると慎重に進めます。よくヒアリングしてまずいなというものは断ります。探偵社から情報が洩れてストーキングが始まったとか、実際に殺人事件も起きてます。それから反社会勢力が警察官の自宅住所を調



前田 定男 (まえだ・さだお)

1946年尾道市生まれ、76年株式会社レニナス設立。98年表千家流として大徳寺派南宗寺禪徳庵大使より軒号空外軒を拝名する。現在は株式会社レニナス取締役相談役。尾道市在住。

南—今、岡山県や四国の同年代、同業者有志が集まって会合してるんです。一世代前の拝金主義的な古い体質の探偵社とは別のものを作ろうとしています。長い道になりそうですが。

べ、それに探偵社が関わっていたという事件が最近ありました。だから、依頼人の調査の目的をはっきりとさせ、この調査を受けていいかという見極める力は不可欠です。

前田—調査員にはそこまでのコミュニケーション能力がいらすね。調査した内容が、将来どういうことに使われるのか見極めないと。そこに倫理観がないといけませんね。その辺が皆さんに理解されたら、探偵をやりたいという人や依頼したいという人が増えてくるんじゃないですかね。探偵という仕事が随分分かってきました。南さんのこれからの展望は、南—探偵業は利益を追求する商売じゃないと思っただけです。普通企業は、エリアを広げて収益を上げていきますが、僕は、今あるエリアと地域で今まで通りのことをきちっとやっているとやっています。

前田—利益についていつも思っただけとね、利益ってというのは、追いかけたら逃げていくものなんですよ。企業は利益を言うけど、それは当たり前。よつするにお客さんの満足度とか、社会での貢献度が利益だと思えます。利益は社会の通信簿。いい仕事を続けていくと、最終的には利益がついてきます。

南—社員にいつも言ってますけど、相談に乗って仕事をいたなくんですが、人の気持ちを動かさないと。感動させると、喜ばせるのがうれしかった。楽

しかつた。おいしかった。格好良かった。かわいかったなど、何でもいいんですよ。お金が動く時って人の気持ちも動く時だと思えます。だから、こんな解決策があったのかと人の気持ちが動いた時にまた依頼が来る。

前田—この人は僕に10のことを要求しているから10を提供する。10だから10でいいと思つたら、そこで何も起きない。卑しい人は9ですまさないかなと思つたんですね。そして1備けたと思つた。10なのに9ですまされたから得をしたと思つたんです。でもこの1は儲けたんじゃないですよ。借りになつてはいるんです。世の中に、10要求してきたら12与える。すると2は貯金になつてはいるわけです、考え方の違いでね。得しよう得しよう、損すまい損すまいと思つた人は、卑しい生き方になつていきます。

南—僕もお客さんと接するときには、できる限り最善を尽くします。その2が僕らにとつてはリピーターになつたりします。信頼はどの商売も共通ですが、弊社の場合、依頼人の目的が全篇それぞれ違います。そこが難しいところでもあるし、それに対応することで付加価値がつく場合もあります。

前田—その人の人生、今日までに過ごした時間、依頼に来た目的、全部違ふと思つたんですよ。だからそれをうまく、きめ細かく見極め、相手を喜ばせることが商売の成功する道だと思つたんですね。南さんは40歳だからこれからですよ。頑張ってください。

南—今年がやっとスタートラインだと思つてはいますよ。今までは社会に出て20歳そこそこで起業して、40歳になつてやっとスタートラインに立てたなと思えます。いい準備ができたなと思つてはいます。

前田—40歳がスタートラインですよ。私も20代はとにかく必死で働きましたよ。20代に一生懸命働いたお陰で、30代で会社を創つてなんとか飯を食えてきました。だけど理想の会社には、力も足りない、金もない。40歳までは力を蓄えて、それで三原に会社を建てたのが40代の時なんです。やっと自分の理想の仕事ができるスタートに立つたんですね。40歳までどう生きたか。仕事に成功するかしないかは、そこがものすごく

問われるんですね。

南—この20年間で自分がどれだけ力をつけてきたかという、試す場面に入れるかなつて思つたりもしますね。

前田—人間はね、みんな一生懸命やったと思つたんです。1週間働いたら、いっぱい働いたと言つと思つたんです。一生懸命やったのが、努力したといふのはものすごく主観的なんです。ところが、そんなことは自分が決めることじゃなくて、第三者が評価すること。だから第三者の評価にゆだねるしかないんです。40歳からといふのはね、本当に試す時ですよ。

南—僕もこれから10年が楽しみですよ。

前田—そうですね。人間的には40歳から50歳が一番仕事ができる年齢だと思えます。体力気力、いろんな面でできる時です。50歳になつたらちよつと落ちますからね。10年でびっくりするくらいね、物事ができる場合がある。

南—それは3年でもそうですよね。ステーションが上がってきた時に、3年前からがらりと変わる時が何回もあったと思つたんですね。やっぱり10年とつたらすごく変われると思えます。

前田—ある程度遠くを見て行かなきゃいけないんだけど、気持ちは目下に置いておいて、目の前を見て、毎日毎日送つていっていると、大したものになるんですよ。足していけばね。重なる重なる。おま。

南さんのしゃべり口調は冷静ですが、心に熱い信念を持たれている有望な若き経営者でした。