
特殊詐欺対策研究における詐欺脆弱性認知をめぐる課題についての一考察

日本大学危機管理学部 准教授 木村 敦

- I はじめに
- II 特殊詐欺対策に関する心理学的研究における詐欺脆弱性認知
- III 詐欺脆弱性認知をめぐる理論的・方法的課題
- IV 詐欺脆弱性認知研究の今後の展開可能性

I はじめに

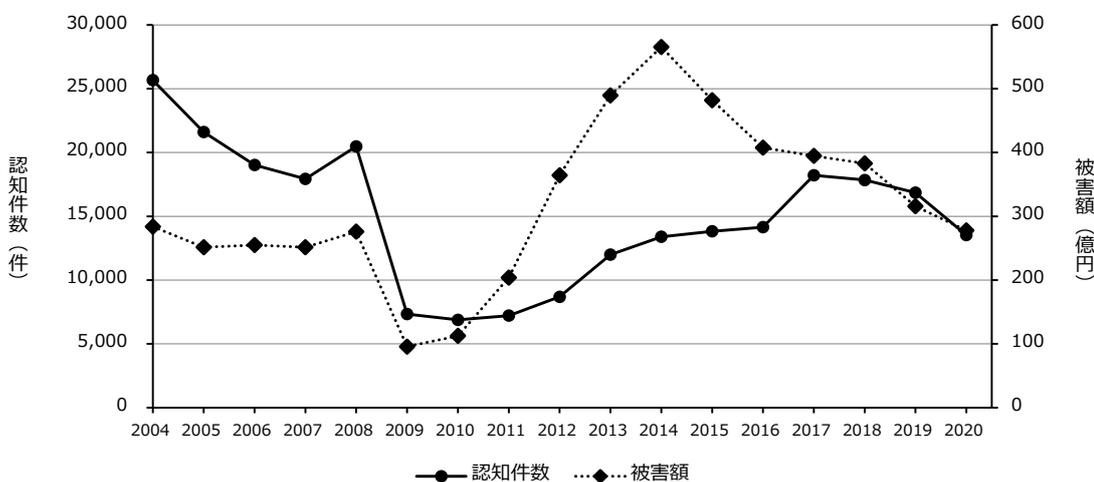
特殊詐欺とは、「被害者に電話をかけるなどして対面することなく信頼させ、指定した預貯金口座への振込みその他の方法により、不特定多数の者から現金等をだまし取る犯罪の総称」である¹。その代表的な手口としては、オレオレ詐欺、預貯金詐欺、キャッシュ詐欺盗、架空料金請求詐欺、還付金詐欺などが知られている（図表1）。特殊詐欺については、オレオレ詐欺が目立ち始めた2003年頃から警察庁が中心となって継続的な広報啓発がなされてきたものの、その被害は拡大の一途をたどり2014年には被害額が過去最高の565.5億円を記録した。その後現在に至るまで被害額はピーク時よりは減少傾向にあるものの、2020年は認知件数が13,526件、被害額が277.8億円であり、依然として高い水準で被害が発生している（図表2）²。特殊詐欺ではとくに65歳以上の高齢者が被害者となる事例が多く、法人被害を除く2020年の総認知件数に占める高齢者の割合（高齢者率）は85.7%であり、手口別にみるとオレオレ詐欺（94.2%）、預貯金詐欺（98.4%）、キャッシュカード詐欺盗（96.7%）の被害において高齢者率が極めて高い³。このような被害状況を鑑みると、特殊詐欺対策は高齢化社会における社会安全を考える上でも重大な課題の1つといえる。

特殊詐欺対策としては、詐欺に用いられる銀行口座や携帯電話の開設等に関する法的・制度的な対策に加えて、警察や消費活動センター、自治体などが中心となって、防犯講話や出前講義の実施、最新の手口や警戒情報の伝達、固定電話に取り付ける自動通話録音機の無償貸与、地域における見守り活動など様々な取り組みが行われてきた⁴。しかし、現状ではそれらの啓発活動が被害の削減に必ずしも結びついていない部分もある^{5,6}。そのため、草の根的な啓発活動のみならず、特殊詐欺被害の心理学的メカニズムに関する基礎研究の蓄積とその対策応用が急務である。後述のように、特殊詐欺被害に関する心理学的特性を検討した従来の研究は、加齢に伴う認知機能低下や抑うつ傾向、QOLのように、特殊詐欺対策の取り組みからでは変容やセグメンテーション（群分け）が困難な要因に着目したものが多かった。そのような中、近年、「詐欺脆弱性認知」（perception of vulnerability of scams）というリスク認知に関わる心理学的特性に焦点を当てた研究が登場し

図表1 特殊詐欺の主な手口と2020年における認知状況

特殊詐欺の手口 ¹		2020年被害状況 ⁷	
呼称	主な手口	認知件数 (件)	被害額 (百万円)
オレオレ詐欺	親族、警察官、弁護士等を装い、親族が起こした事件・事故に対する示談金等を名目に金銭等をだまし取る(脅し取る)。	2,272	6,792
預貯金詐欺	親族、警察官、銀行協会職員等を装い、「あなたの口座が犯罪に利用されている」、「キャッシュカードの交換手続きが必要である」などの名目で、キャッシュカード、クレジットカード、預貯金通帳等をだまし取る(脅し取る)。	4,135	5,819
キャッシュカード詐欺盗	警察官や銀行協会、大手百貨店等の職員を装って被害者に電話をかけ、「キャッシュカードが不正に利用されている」などの名目により、キャッシュカードを準備させた上で、隙を見るなどし、キャッシュカード等を窃取する。	2,850	4,264
架空料金請求詐欺	未払いの料金があるなど架空の事実を口実とし金銭等をだまし取る(脅し取る)。	2,010	7,976
還付金詐欺	税金還付等に必要の手続きを装って被害者にATMを操作させ、口座間送金により財産上の不法の利益を得る。	1,804	2,492
その他の手口	融資保証金詐欺、金融商品詐欺、ギャンブル詐欺、交際あっせん詐欺など。	479	1,181

図表2 特殊詐欺の認知件数と被害額の推移



警察庁^{2,8}のデータをもとに筆者作成

た。リスク認知であれば介入による変容が期待できることから、特殊詐欺対策への応用可能性も高い。一方で、詐欺脆弱性認知という心理学的概念については、いまだ理論的・方法論的に途上な部分も散見される。

そこで本研究は、詐欺脆弱性認知の研究上の価値を論じるとともに、現在の詐欺脆弱性認知研究

が抱える理論的・方法論的課題を明らかにし、今後の研究展開について展望することを目的とする。以上の目的のもと、Ⅱ章では、特殊詐欺対策に関する心理学的研究をレビューし、詐欺脆弱性認知について概説するとともに、その研究価値について論じる。Ⅲ章では、詐欺脆弱性認知研究が抱える理論的・方法論的課題について、3つの側面から論じる。最後にⅣ章では、Ⅲ章で論じた課題を踏まえた上で、今後の詐欺脆弱性認知研究の発展に向けての展望を述べる。

Ⅱ 特殊詐欺対策に関する心理学的研究における詐欺脆弱性認知

本章では、特殊詐欺対策に関わる心理学的研究について概観するとともに、その中で詐欺脆弱性認知がどのように位置づけられるかについて論じる。特殊詐欺対策に関する心理学研究は、「どのような人が詐欺被害にあいやすいか」に焦点をあてたものが多い⁹。このような詐欺被害者あるいは被害リスクが高い者の特徴に関するプロファイリングは「脆弱性プロファイリング」と呼ばれるが¹⁰、脆弱性プロファイリング研究において個人の詐欺被害へのあいやすさは「詐欺脆弱性」(vulnerability to scam)と総称され^{11, 12}、詐欺脆弱性を規定する要因について様々な要因が検討されてきた。本章ではそれらの要因を「加齢に伴う認知機能低下」と、「その他の心理学的特性」に分けてそれぞれ簡潔に紹介する。そして詐欺脆弱性に関する心理学的特性の1つとして、詐欺脆弱性認知の概念と研究例、および当該研究領域における位置づけについて論じる。

1 加齢に伴う認知機能低下

どのような社会属性の者が詐欺脆弱性が高いかについては、被害者統計などから検討が行われてきた。たとえば、50歳以上のアメリカ人を対象とした調査では、詐欺被害者は高齢者の中では年齢が比較的若く(51~64歳)、教育歴が高い者が多いことが報告されている^{13, 14}。ただし、これらの年齢や教育歴については定年後の資産運用に積極的な層と解釈されており、わが国におけるオレオレ詐欺や還付金詐欺等とは詐欺の種類が異なることは留意が必要である。前述の通り、国内の統計資料をみる限り特殊詐欺被害者は高齢者が多い。警察庁(2019)¹⁵によると、被害者の年齢は80~84歳が33.9%ともっとも多く、75~79歳が26.8%、70~74歳が15.8%、85~89歳が14.1%と、70代以上が多数を占めている。

なぜ高齢者は特殊詐欺への脆弱性が高いのであろうか。加齢による脳機能変化の側面から高齢者の詐欺脆弱性について考察した永岑・原・信原(2009)¹⁶によると、加齢に伴う前頭前野腹内側部の機能低下により意思決定が熟慮型でなく直感型に偏りやすいことが一因とされる。オレオレ詐欺などでは身内のトラブルという情報と詐欺師が装う弁護士・警察など権威者という情報が提示されることで、熟慮を伴わない短絡的な意思決定がなされやすくなるという。また、島田(2020)¹⁷は、高齢者のワーキングメモリ(記憶を活用しながら思考や計算などの高次認知活動を行う機能)の機能低下が詐欺電話の真偽判断を困難にしていると論じている。とくに特殊詐欺では犯人は被害

者に対して「今日のうちなら大事にならなくて済む」といった時間的切迫を多用するが、これにより高齢者は犯人の発言の不審な部分や特殊詐欺に関する知識等も参照して冷静に思考することが難しくなり、内容の真偽判断を行わずに犯人のいう通りに行動してしまうとされる。高齢者の認知機能に関するその他の要因としては、利得をもたらすと期待される事象に注意が向きやすいポジティブバイアスが加齢により強くなることなどが指摘されている¹⁸。ただし、これらの研究は詐欺被害に関する理論的な考察であり、詐欺被害者等を対象として実験的に検討されたものではない。

2 詐欺脆弱性に関わる心理学的特性

加齢による認知機能低下以外の心理学的特性として、たとえば詐欺被害者は抑うつ傾向が高い者が多いことが報告されている¹⁹。また、James, Boyle, & Bennett (2014)²⁰では、詐欺に対する感受性と関連する項目として、高年齢や認知機能低下のほかに、社会的幸福感の低さ、金融と健康に対するリテラシーの低さといった特性が見出されている。国内の調査では、澁谷・渡部(2019)²¹は架空の詐欺シナリオを用いて測定した詐欺脆弱性得点と質問紙で測定したQOL (quality of life, 生活の質) 得点の関連を検討した。なお、詐欺脆弱性得点は12~48点の範囲をとり、得点が高いほど脆弱性が高くなる(詐欺シナリオに騙される可能性が高い)ものであった。そして、調査回答者の得点分布から詐欺脆弱性得点が14点以下の者(調査回答者808名のうち70.8%)を詐欺脆弱性低群と、15点以上の者(同29.2%)を詐欺脆弱性高群と定義している。その結果、詐欺脆弱性高群は家族・仕事・健康面に関するQOL得点が低群よりも低いことを報告している。これらの研究から、抑うつ傾向の高さやQOLの低さは詐欺脆弱性と関連する可能性が高い心理学的特性といえる。

また近年、特殊詐欺被害と関わる心理学的特性として「詐欺脆弱性認知」に着目した研究がみられるようになった²²⁻²⁴。詐欺脆弱性認知とは、「自分がどの程度詐欺にあいやすいと思うか」という自己の詐欺被害に関するリスク認知である。詐欺脆弱性に関わる心理学的特性の中でも、前述の抑うつ傾向やQOLなどは、防犯の枠組みからは「介入が困難で、対象のセグメンテーションにも利用が困難な静的要因」²⁵といえる。一方で、リスク認知は個人に対する介入(説得、リスクコミュニケーションなど)によってある程度の変容が期待できる動的要因である。そのため、詐欺脆弱性認知は防犯活動への応用可能性という観点から研究価値の高い心理学的特性といえよう。そこで、次節では詐欺脆弱性認知に焦点をあてた研究について紹介する。

3 詐欺脆弱性認知研究

本節では、はじめに詐欺脆弱性認知に関する研究が登場した背景として詐欺脆弱性の測定の問題を概説する。次に、詐欺脆弱性認知に関する研究例を紹介するとともに、詐欺脆弱性認知が特殊詐欺対策を考える上でなぜ重要かについて論じる。

詐欺脆弱性研究においては、個人の詐欺脆弱性をどのように測定するかといった測定指標の問題がつかまとう。客観的な指標としては詐欺被害経験の有無が挙げられるが、詐欺の既遂被害者と未

遂被害者を対象とした回顧的な調査を実施することは容易ではなく²⁶、詐欺被害は本人が被害にあったことに気づいていない場合もあることを考慮する必要がある²⁷。また、澁谷・渡部（2019）²⁸が指摘するように、特殊詐欺の状況を実験的に再現して研究協力者を騙すような実験は研究倫理の観点から実施困難である。このような背景を踏まえ、渡部他（2015）¹²や澁谷・渡部（2019）²¹などでは、シナリオ法を用いて個人の騙されやすさを測定している。この方法は、詐欺既遂事例を文章で提示し、自分も被害者と同様の行動をしようかを評定させるものである。たとえば「電気会社の勧誘員が訪ねてきて、「東京オリンピックの頃には、スーパーハイビジョンになるので、今のテレビは見られなくなる」と言われたので、新しいテレビを買うことにして、その代金を払った」といったシナリオに対して、自分であればどのように対処したかを「1. 私なら確実にそうしない」「2. おそらくそうしない」「3. おそらくそうする」「4. 私なら確実にそうする」から選択させている²⁹。シナリオの内容通りに行動するほど高得点となり、騙されやすい、すなわち詐欺脆弱性が高いとみなされる。シナリオ法の妥当性に関する議論は当然必要であるが^{30,31}、調査参加者の自己報告により個人の詐欺脆弱性に関する指標を得るアプローチは研究の裾野を広げたといえよう。

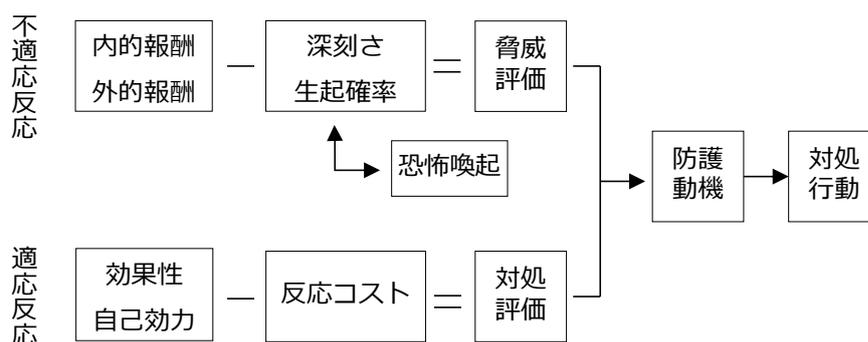
そして、調査参加者の自己報告型回答で測定可能な詐欺脆弱性に関わる指標の1つとして詐欺脆弱性認知が登場した。詐欺脆弱性認知を測定する指標の例としては、「自分が詐欺被害にあうかもしれない」という項目について、「1. あわないと思う」「2. どちらかといえばあわないと思う」「3. どちらかといえばあうかもしれない」「4. あうかもしれない」の4件法で回答を求めるといった方法が挙げられる³²。詐欺脆弱性認知が低いことは自分が詐欺被害にあう可能性を低く見積もっていることを意味する。詐欺脆弱性認知を扱った研究として、たとえば大工・釘原（2016）²²や大工・阿形・釘原（2016）²³は、原因帰属スタイルが脆弱性認知に及ぼす影響を実験的に検討している。また、滝口（2019）²⁴は、高齢者99名に対する質問紙調査により、社会統計学的属性や特殊詐欺に関する知識、疑い深さといった心理変数が脆弱性認知に及ぼす影響を検討した。その結果、女性は別居家族がいる場合に脆弱性認知が高く、年齢が高いほど脆弱性認知が低くなることが示された。一方で男性においては年齢や世帯構成、知識の影響はみられなかった。また、特殊詐欺に関する知識量に関わらず約80%の回答者は自身の詐欺脆弱性を低く推定した。

詐欺脆弱性認知が低い、すなわち自分は詐欺被害にあいにくいと考える傾向は「楽観バイアス」(optimistic bias)³³の一種といえる(図表3)。この傾向自体は従来のリスク認知研究でも頑健に示されてきたが、特殊詐欺対策の効果を阻害する要因の1つとしても注目されている。すなわち、特殊詐欺対策として、最新の手口や個人で実行可能な対策について様々なメディアを通じて啓発活動が連日なされているものの、「自分は大丈夫」という認識があることで十分な対策が実行されず、結果として被害が減らない可能性がある³⁴。たとえば、警察庁（2019）¹⁵がオレオレ詐欺被害者354名を対象として行った調査によると、回答者の96%以上は被害前にオレオレ詐欺の手口を知っていた一方で、回答者の78.2%は被害前に自分が特殊詐欺の被害にあう可能性は低いと感じていた。このように、警察や自治体がこれまで実施してきた高齢者に被害の手口や被害件数・被害

図表3 詐欺被害脆弱性と詐欺脆弱性認知、楽観バイアスの概念的関係性

	詐欺脆弱性	
	高	低
詐欺脆弱性認知	低	高
楽観バイアス	強	弱

図表4 防護動機理論の概念図^{37,38}



額等の知識を伝えて意識高揚を図る、いわゆる「脅威アピール」型の広報戦略³⁵が十分な効果を発揮し得なかった要因として、詐欺の手口や対策についての知識を有していても楽観バイアスにより自身の被害生起確率を低く見積もることで、結果的に十分な対策行動がなされなかった可能性がある。脅威アピールの説得効果を説明する代表的なモデルの1つである防護動機理論^{36, 37}によると、脅威アピール情報の受信から防護動機の形成に至る認知プロセスとして脅威評価と対処評価がある(図表4)。脅威アピール型の広報では、一般的に被害の大きさを伝えることで脅威評価を向上させ、同時に、受け手が実行可能な対策を伝えることで対処評価を向上させることによって防護動機を高めようとするものと考えられる。このプロセスの中で、楽観バイアスは脅威評価を抑制するといえる。そのため、対処評価が向上しても脅威評価が見込み通りには向上せず、防護動機向上に寄与しないと考えられる。これらのことから、詐欺脆弱性認知が低いことは、詐欺に対する脅威や対策必要性の認識を阻害するという意味で、詐欺脆弱性を高める要因といえる。そこで、個人の詐欺脆弱性認知の度合いを査定するとともに、詐欺脆弱性認知が低い人に対してこれを高めるための要因を明らかにすることは、特殊詐欺対策において重要な研究課題の1つといえよう。

Ⅲ 詐欺脆弱性認知をめぐる理論的・方法的課題

前章で論じたように、特殊詐欺対策においては「自分は騙されない」という認知が対策行動を阻害する可能性があることから、詐欺脆弱性認知は特殊詐欺対策のための心理学的研究として重要な

研究課題といえる。一方で、先行研究を概観した中では、詐欺脆弱性認知の理論的・方法論的な側面において幾つか不明瞭な点も散見される。そこで本章では、詐欺脆弱性認知の概念をめぐる課題として、(1) 関連概念との位置づけの明確化、(2) 「被害にあわない」の意味の明確化、(3) 詐欺脆弱性認知の適切な度合い、の3点を挙げ、それぞれ問題の所在と解決に向けての検討課題を論じる。

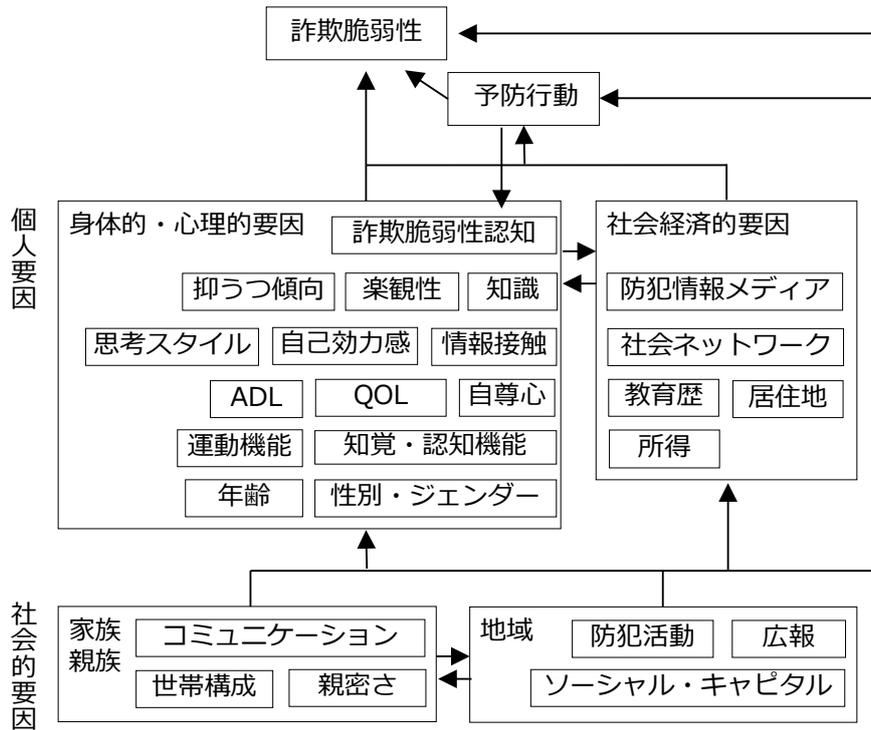
1 関連概念との位置づけの明確化

1つ目の課題として、詐欺脆弱性認知という概念の位置づけの明確化が挙げられる。とくに「上位概念との区別」および「類似概念との区別」が必要である。

まず、詐欺脆弱性認知は上位概念である「詐欺脆弱性」との区別が明確になされていない場合がある。詐欺脆弱性は「個人における詐欺被害のあいやすさ」³⁹という包括的な概念であり、詐欺脆弱性認知は詐欺脆弱性を規定する心理学的要因の1つとして位置付けられる。心理学的要因には他にも特殊詐欺に関する知識や関心、抑うつ傾向、自己効力感などがあると考えられ、心理学的要因以外に生物学的要因や社会経済的要因も相互作用的に詐欺脆弱性に影響を及ぼすものと考えられる(図表5)。一方で、先行研究の中には詐欺脆弱性認知が高いという結果をもって「詐欺脆弱性が低い」と論じるなど、詐欺脆弱性認知と詐欺脆弱性が単純に表裏の関係にあるような議論展開がなされる場合がある。図表5の概念図で考えると明らかなように、詐欺脆弱性認知の高さはもちろん詐欺脆弱性に負の影響を及ぼす可能性が高いものの、他の要因について何も考慮せずに詐欺脆弱性が高いか低いかまで言及することはできない。たとえば滝口(2019)⁴⁰は、詐欺脆弱性が高い場合は自分は被害にあわないという認識を持っているとしている。ここでいう認識とは詐欺脆弱性認知であることから、言い換えると、「詐欺脆弱性が高い場合は詐欺脆弱性認知が低い」という主張となり、詐欺脆弱性と詐欺脆弱性認知という2つの概念が単純に表裏の関係にあるような誤解を生む恐れもある。用語が類似していることも混同を招く一要因といえるかもしれない。詐欺脆弱性認知とその上位概念である詐欺脆弱性の関連性を明確にする上では、「詐欺脆弱性認知の高さは詐欺脆弱性に負の影響を及ぼす」といった表現の方がより適していると考えられる。これまで詐欺脆弱性に関するモデルは提案されていなかった。図表5はその最初の一例であるが、今後このモデルを検証・精緻化し、概念間の関連性や階層性について明確化していくことが課題の1つといえよう。

次に、詐欺脆弱性認知と類似した概念はすでにリスク認知研究の中で幾つかあり、それら類似概念との区別を明確にする必要もあろう。詐欺脆弱性認知が低いことは、前述のようにリスク認知における「楽観バイアス」の一現象であるともいえる。また、他者と比較して自分のリスクを低く見積もる傾向については、詐欺脆弱性認知という名称で論じられる以前から、「相対的リスク認知」(comparative risk perception)や「第三者効果」(third-person effect)といった概念の中でも論じられてきた。相対的リスク認知はリスク認知の下位概念であり、自己のリスクを絶対値として捉える(絶対的リスク認知; absolute risk perception)のではなく、他者のリスクと比較して自己リスクが高いと感じるかといった観点から捉えるものである⁴¹。そして絶対的リスク認知と相対的リス

図表5 詐欺脆弱性を規定する要因についての仮説モデル



ク認知のどちらが健康等に対する不安や対策行動を予測するかについて研究がなされてきた^{42, 43}。また、第三者効果はもともと「自分は他者（第三者）よりも説得的コミュニケーションの影響を受けにくい」と認知しやすい傾向を指す概念であったが⁴³、その後の研究で説得のみならず外的な脅威全般に概念が拡張され⁴⁴、現在は「自分は他者よりもトラブルや犯罪の被害にあいにくい」といった相対的リスクの楽観視も含む概念として用いられている⁴⁵。詐欺脆弱性認知は詐欺被害に関する相対的リスク認知といえ、またその傾向として楽観バイアスや第三者効果が生じやすいといえることができる。従来の詐欺脆弱性認知研究ではこれら類似概念があまり参照されてこなかったが、楽観バイアス、相対的リスク認知、第三者効果ともこれまで多数の研究の蓄積がある。そこで、これら類似概念との異同を今後明確にし、比較して論じられるようにすることで、詐欺脆弱性認知という新しい概念のリスク認知研究における位置づけを明確にする必要がある。

2 「被害にあわない」の意味の明確化

詐欺脆弱性認知をめぐる課題の2点目は、設問で用いられる「自分も詐欺の被害にあう可能性」が示す意味が多義的であることである。すなわち、特殊詐欺において「被害にあわない」には「自分には詐欺電話がかかってこないだろう」というリスクの主観的生起確率の側面と、「もし自分に詐欺電話がかかってきても自分は騙されず撃退できるだろう」という主観的対処可能性の側面の両者が含まれるが、設問文からはどちらの側面を問うているのかが不明瞭である。たとえば詐欺被害

者を対象とした警察庁（2019）⁴⁶の調査では、「今回、だましの電話やメールなどを受ける前に、あなたは特殊詐欺の被害にあう可能性についてどう思っていましたか。」という設問文について「自分は被害にあわないと思っていた」「どちらかといえば自分は被害にあわないと思っていた」「どちらかといえば自分は被害にあうかもしれないと思っていた」「自分は被害にあうかもしれないと思っていた」の4択で回答を求めていた。このような設問では「被害にあう」の意味が主観的被害生起確率の問題か主観的対処可能性の問題かが回答者にとって不明瞭になってしまう点は注意が必要である⁴⁷。

一般的に、心理学の調査において1つの設問の中で2つ以上の異なる事柄や論点が含まれる質問項目は「ダブルバーレル質問」(double barreled question) と呼ばれ、調査項目として用いるべきではないとされている⁴⁸。なお、ダブルバーレル質問には論点並列型と論点従属型の2種類がある。まず、論点並列型のダブルバーレル質問とは、1つの質問文に2つ以上の論点が並列して含まれるものを指す。たとえば「特殊詐欺対策として、在宅時も留守電設定にすることや家族と合言葉を決めておくことは有効であると思いますか？」という質問について、「とてもそう思う」～「まったくそう思わない」といった評定尺度で回答させる設問である。この設問では「在宅時に留守電設定すること」と「家族と合言葉を決めておくこと」という2つの論点が質問文に併存している。そのため、一方の対策のみ有効と思っている場合には評定尺度上で適切な回答が困難となる。次に、論点従属型のダブルバーレル質問とは、1つの質問文に2つの論点が含まれ、一方がもう一方に従属するような質問を指す。たとえば「特殊詐欺対策をすることで家族を安心させたいと思いますか？」という質問について評定尺度で回答させる設問である。この設問では「特殊詐欺対策をしたいか」とその行動が「家族を安心させると思うか」という2つの論点が含まれており、たとえば家族はいないが特殊詐欺対策はしたいといった場合には評定尺度上で適切な回答が困難となる。詐欺脆弱性研究で用いられる「自分も詐欺の被害にあう可能性があると思いますか？」という質問文は、2つの論点が具体的に述べられているわけではないものの、「詐欺の被害にあう可能性」を解釈する際に主的生起確率と主観的対処可能性の両側面が併存し得ることから、論点並列型のダブルバーレル質問といえる。この質問文では、回答者によって主観的生起確率に基づいた回答と主観的対処可能性に基づいた回答が混在してしまうことから、結果の妥当性や信頼性を損ねる懸念がある。また、回答者が主観的生起確率と主観的対処可能性のどちらの意味で楽観視をしているかによって、当然ながら楽観バイアスへの対策も異なる。主観的生起確率の過少視が問題なのであれば、たとえば「利用可能性ヒューリスティック」(availability heuristic)⁴⁹に基づき、社会的・地理的属性が類似した身近な詐欺被害事例を複数紹介して主観的生起確率を高めることで、特殊詐欺対策行動を促進できるかもしれない。一方で、主観的対処可能性の過大視が問題である場合にはこの方略では効果が期待できず、大工・釘原（2016）²²が指摘するように被害者に対する原因帰属の変容などについて検討する必要があるだろう。このように、自己リスクの楽観視という現象としては同じであってもその心理メカニズムが異なれば問題解決のアプローチも異なるため、「被害にあわな

い」の意味の明確化は今後の詐欺脆弱性認知研究において必須といえる。

楽観バイアスは健康に関する分野で研究が進んでいたこともあり、もともとは主観的被害生起確率の論点で用いられることが多かった。たとえば自分が他者と比較して癌になりやすいかどうかといった設問は、自分がこれらのネガティブイベントに遭遇する確率が高いか低いかを判断する一義的な質問であり、癌が発見されても克服できるかどうかといった主観的対処可能性を問うているものではないことは明白である。一方で、楽観バイアスが犯罪対策の文脈で研究される場合には、自分は犯罪場面に遭遇しないという主観的生起確率の論点のみならず、犯人に出くわしても自分で撃退できるから結果として被害にあわないという主観的対処可能性からの解釈も成立する。そのため、健康領域の先行研究で用いられていた設問の文言をそのまま用いるのではなく、これら2つの側面を切り離した設問文を用意する必要がある。この問題を部分的にクリアしている項目例としては、大工・釘原（2016）²²が挙げられる。彼らの研究では、他者がマルチ商法の詐欺被害にあうシナリオを読ませた後で、自分であれば騙されたかを評定させた。脆弱性認知を測定する項目は3項目あり、①「私ならこんな手口では騙されない」、②「私が詐欺に遭うことはないだろう」、③「同じ状況でも私なら詐欺だと見抜けるであろう」という3つの設問にそれぞれ「7. そう思う」から「1. そう思わない」の7段階評定で回答させて詐欺脆弱性認知を測定している。このうち項目①と③は詐欺に遭遇しても自己看破できるかどうかという主観的対処可能性のみを論点とした質問といえる。ただし項目②はどちらの意味にもとれるため、この項目も主観的対処可能性に限定した表現とすることで項目間の信頼性（3項目の信頼性係数は $\alpha = .73$ ）²²をより高めることができる可能性がある。

このような詐欺脆弱性認知測定における意味の多義性について考慮された質問項目は現在まで提案されていないことから、本稿で項目案を例示する。論点並列型のダブルバーレル質問を回避するためには、1つの設問では1つの論点についてのみ尋ねるようにして設問を分けるとよい⁵⁰。そこで、主観的生起確率と主観的対処可能性についてそれぞれ以下のような設問文とし、5段階評定であれば「5. とても高い」「4. やや高い」「3. 同じぐらい」「2. やや低い」「1. とても低い」といった選択肢により回答を得る。

[主観的生起確率]

あなたに特殊詐欺の犯人グループからだましの電話がかかってくる確率の高さは、あなたと同世代の一般的な他者と比較してどの程度であると思いますか？

[主観的対処可能性]

もしあなたに特殊詐欺の犯人グループからだましの電話がかかってきた場合、あなたが詐欺と見抜いて騙されずに済む確率は、あなたと同世代の一般的な他者と比較してどの程度であると思いますか？

なお、特殊詐欺のみならず、犯罪を扱った従来のリスク認知研究においても、現状では「被害にあう」という表現について、主観的被害生起確率と主観的対処可能性の両者の意味を含めた用いら

れ方がされている場合が多い。たとえば女子大生を対象として性的犯罪に対するリスク認知を測定した研究⁵¹においては、「自分も犯罪被害にあう危険性があると考えている」や「自分もいつ犯罪被害にあってもおかしくないと考えている」という項目が用いられている。また地域の犯罪不安に関して被害リスク認知を測定した研究⁵²においても、「屋外での犯罪（ひったくり、恐喝、ちかんなど）に対して将来1年間の被害にあう可能性」を推定させている。主観的被害生起確率と主観的対処可能性の両者を総合したリスク認知を研究対象とするのであれば致命的な問題にはならないが、とくにこれらのリスク認知と楽観バイアスとの関係を詳細に検討するような研究を今後実施する上では、不審者に遭遇するかどうかという側面と、もし不審者に遭遇しても自分の対処（逃走や撃退）により被害を防げるかどうかという側面それぞれのリスク認知や不安について測定することが望ましいといえる。詐欺脆弱性認知は、楽観バイアスとの関連からどのような介入により詐欺脆弱性認知を向上させ、具体的な対策行動を促すかという観点から研究がなされることも踏まえ、今後は「被害にあわない」の意味を明確にした測定が不可欠といえよう。

3 詐欺脆弱性認知の適切な度合い

詐欺脆弱性認知をめぐる課題の3点目は、詐欺脆弱性認知はどの程度であれば適切、すなわち詐欺脆弱性の低下に寄与するかに関する検討が少ないことである。前述のように、現状では脆弱性認知が高い（自分も騙される可能性があると思う）方が脆弱性は低くなると考えられている⁵³。この推論自体は理論的な裏付けが可能である。たとえば前述の防護動機理論に当てはめるのであれば、自分も騙される可能性があると思うことは脅威評価を高め、そのことが防護動機を高め、結果的に防犯行動が実行されやすくなると考えられるからである（図表4参照）。ただし、自分も騙される可能性があるかないかといった二件法であれば「ない」よりも「ある」方が脆弱性が低いと推論することもできるが、詐欺脆弱性認知を扱った研究では一般的にリッカート法評定尺度を用いてその「程度」が測定されている。すなわち自分が騙される可能性が「ある」と思うにせよ、「とてもある」か「どちらかといえばある」かが回答で区別される。この場合、自分も騙される可能性が「とてもある」と思う方が「どちらかといえばある」と思うよりも脆弱性が低いといえるのかについては、理論的な裏付けがやや不明瞭である。「自分も騙されるかもしれない」ではなく「自分は絶対に騙される」といった思考となると、慎重というだけでなくこれまでの失敗体験等で自己効力感が著しく低くなっている可能性もあるからである。相対的リスク評価において「他者よりも自分の方が被害にあいやすい」と評価する場合と「他者と同じ程度」と評価する場合とではどちらが脆弱性が低いかについても同様の疑問が生じる。自己のリスクを他者と同じ程度と推定するのであれば、他者が被害にあっているという情報や知識を得ることで自分も被害にあうかもしれないと考える可能性があり、必ずしも対策行動の生起を抑制しないと考えられるからである。このように、評定尺度により詐欺脆弱性認知を測定した場合に、「ない」といった否定的選択肢よりも「ある」といった肯定的選択肢の方が防犯行動の生起を促進するということは理解できるものの、「3. どちら

ともいえない」「4. どちらかといえばある」「5. とてもある」といった評定尺度得点そのまま線形的に防犯行動の生起度と正の相関を有するかどうかについては理論的に不明瞭な部分が残る。

心理学的尺度構成法においては、測定する尺度の種類（名義尺度、順序尺度、間隔尺度、比例尺度）によって事後の分析で適用できる統計解析法が異なる。一般的に二件法や三件法であれば名義尺度として扱われる場合が多いが、これらの尺度は間隔尺度や比例尺度と比較すると適用可能な統計解析が限定される⁵⁴。一方で評定尺度法は評定段階の心理的等間隔性に留意することで慣例的に間隔尺度とみなして分析が行われている⁵⁵。そのため詐欺脆弱性認知を測定する際も4~7段階程度の評定尺度を用いて測定し、その評定値を間隔尺度とみなして他の変数との関連を線形的に解析する研究が多い。そして線形的に解析されるのであれば、脆弱性認知を高く評定した人ほど適切（脆弱性が低い）であり、脆弱性認知が「とても高い」人は「やや高い」人よりも心構えとして適切とみなされることとなる。しかし、実際には自分自身のことを「詐欺被害にあう可能性がとても高い」と考えすぎることは必ずしも詐欺対策上有効といえない場合もある。脅威アピール型の説得的コミュニケーションにおいては、喚起される恐怖が強すぎると自我防衛反応や諦めが生じて説得効果が低減することが知られている⁵⁶。また、自己の脆弱性を極めて高く評価する背景として、失敗経験や自己効力感の極端な低さがあるかもしれない。このように、詐欺被害不安が極めて高く自己効力感が低い場合には対処評価が低下し適切な対策がなされない可能性もある（図表4参照）。多数の失敗を学習したことで自己効力感が低下している場合は、学習性無力感（learned helplessness）⁵⁷によって対処行動が抑制される場合もあろう。

このことを架空の研究例を用いて説明すると、たとえば詐欺脆弱性認知と詐欺対策の効力感（「家族と合言葉を決めることはあなたの特殊詐欺被害防止に役立つと思いますか」など）との関係を調べる場合、仮説としては詐欺脆弱性認知と詐欺対策の効力感には正の相関があるとなるであろう。詐欺脆弱性認知が低い人は脅威評価を低く見積もるのでそもそも合言葉などの対策を不要と考え、詐欺脆弱性認知が高い人は脅威評価を高く見積もるので対策が必要と考えたと推察されるからである。一方で、詐欺脆弱性認知が極めて高い人は自分が詐欺電話にあった際にこの合言葉を確認するという対策を冷静に実行できるかという自己効力感も低い可能性があることから、詐欺対策の効力感が必ずしも高くないという推論も成立してしまう。「自分が詐欺被害にあう可能性はやや高い」や、相対的リスク認知において「他者と同等か、少し高い」と認知している人は、かえって適度な脅威評価を有しているといえるかもしれない。このような推論の妥当性を定量的に確かめるために、評定尺度法により詐欺脆弱性認知を測定した場合も、平均評定値を用いた線形的な解析のみ行うのではなく、評定段階ごとに回答者をカテゴリ分けして他の心理学的特性や詐欺対策に関する態度等との関連をみるような分析を実施することが今後必要であろう。

また、特殊詐欺に強い関心を持ち、積極的に情報収集し、十分な対策を行っている人は実際にどの程度の詐欺脆弱性認知を有するかも把握する必要があるだろう。出来得る限りの対策をした結果として自己リスクを他者より低く見積もる場合であっても詐欺脆弱性を高めることにつながるのか、対

策の実行度などを統制した分析も今後行われるべきである。

IV 詐欺脆弱性認知研究の今後の展開可能性

本研究では、特殊詐欺対策で近年幾つかの研究報告がなされた詐欺脆弱性認知について、その概念や研究的位置づけを整理するとともに、現在までの研究で必ずしも十分な議論がなされてこなかった3つの理論的・方法的課題について論じた。各課題の解決策についてはⅢ章内で各論的に述べたが、ここでは詐欺脆弱性認知という概念を用いて今後どのような研究展開が望まれるかについて考察する。

1つ目として、詐欺脆弱性認知が詐欺脆弱性に及ぼす影響の多層モデル化とその定量的検証が挙げられる。これはⅢ章で論じた課題1と課題3に関連するが、詐欺脆弱性認知という認知特性が、どのような変数と相互に影響しながら個人の詐欺脆弱性にどの程度の影響を及ぼすかを明らかにすることが、詐欺脆弱性認知の研究題材としての価値に直結するからである。課題1で論じたように、先行研究では「詐欺脆弱性認知が高いと詐欺脆弱性は低い」といったシンプルな推論が用いられていたが、図表5に例示したように詐欺脆弱性という上位概念に詐欺脆弱性認知という下位概念がどのような影響を及ぼすかは多層モデル的に解釈する方が妥当である。詐欺脆弱性認知が加齢に伴う認知機能の変化によってどのような影響を受けるかや、個人をとりまく社会経済的要因が相互作用的に及ぼす影響についても考慮した定量的なモデルの検証が必要である。また、Ⅱ章でレビューした通り、先行研究では詐欺脆弱性と抑うつ傾向に正の相関がみられている。一方で、楽観性が高い人は抑うつ傾向が低いことも報告されている⁵⁸。そのため、詐欺脆弱性認知における楽観バイアスの高さが抑うつ傾向とどのように関連し、詐欺脆弱性に影響を及ぼすかについても定量的な検証が待たれる。

また、定量的なモデルを構築する上では、上位概念である詐欺脆弱性についても定量的に測定可能であることが求められる。実際の詐欺被害の有無はその直接的な指標となるものの、詐欺被害経験を基準とするいわゆる「後ろ向き調査」では、詐欺被害経験そのものが詐欺脆弱性認知やその他の心理・行動特性に影響を及ぼす可能性を否定できず、詐欺被害にあう前から持っていた特性であるか詐欺被害にあった結果変化し獲得された特性かを区別できない。そこで、島田(2020)⁵⁹が言及しているように、詐欺被害未経験者を対象として大規模なコホートを編成し、詐欺脆弱性認知や関連する認知機能等を測定し、その後の被害の有無を追跡する「前向き調査」を実施することが望ましい。

2つ目は、詐欺脆弱性認知に影響を及ぼす要因の解明である。詐欺脆弱性認知が低い個人はなぜ自分は騙されないと思うのか、関連する認知や行動などとの関連を精査する必要がある。その際は、課題1で論じたように、類似概念である楽観バイアスや第三者効果といった類似概念の研究成果を積極的に参照すべきである。たとえば近年、山本他(2019)⁶⁰はリスク認知における第三者効

果には、被害者に対するステレオタイプの認知などが影響を及ぼすことを明らかにした。大工・釘原（2016）²¹も原因帰属スタイルが詐欺脆弱性に及ぼす影響に焦点を当てており、被害者に関する認知が要因の1つとして挙げられる。また、課題3で論じたように、十分な対策を講じているがために詐欺脆弱性認知が低くなる可能性もあるため、対策行動が詐欺脆弱性認知に及ぼす影響も検討すべきである。

3つ目は、詐欺脆弱性認知を適切な水準に変容させるための介入方法の検討である。順番的には上述の2つの研究の後（詐欺脆弱性認知が詐欺脆弱性にどの程度影響を及ぼすかを明らかにし、詐欺脆弱性認知がどのような動的要因によって変化するかを明らかにした後）に位置づけられるが、詐欺脆弱性認知研究の知見を詐欺被害防止の啓発活動等に活用する上では、この介入効果の実験的検証が直接的なエビデンスとなる。なお、詐欺脆弱性認知に関するこれら3つの研究展開を進める上では、課題2で指摘した測定法の問題を踏まえ、妥当な項目を用いて詐欺脆弱性認知を測定することが望まれる。

本研究では、特殊詐欺対策に関する心理学的研究のうち、詐欺脆弱性認知に焦点を当て、その理論的・方法論的課題について論じた。詐欺脆弱性認知は特殊詐欺被害を予測する心理学的変数として、とくに介入による変容可能性が大きい点からも、今後の研究展開が期待される概念といえる。本稿の議論を端緒として今後研究テーマとして益々発展し、その成果が特殊詐欺被害の減少に寄与していくことを期待したい。

謝辞

本研究はJSPS科研費19H01751の助成を受けた。

¹ 「特殊詐欺の手口と対策」警察庁、<https://www.npa.go.jp/bureau/safetylife/sos47/case/>（2021年9月1日アクセス）

² 「令和2年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について（確定版）」警察庁、https://www.npa.go.jp/bureau/criminal/souni/tokusyusagi/tokushusagi_toukei2020.pdf（2021年9月1日アクセス）、1頁。

³ 同上、3頁。

⁴ 大工泰裕・渡部諭・岩田美奈子・成木迅・江口洋子・上野大介・澁谷泰秀（2018）「詐欺被害防止のための取り組みの変遷と心理学の貢献可能性：米国における詐欺研究との比較を通して」、『対人社会心理学研究』、18、179-188、180-181頁。

⁵ 同上、181頁。

⁶ 島田貴仁（2020）「特殊詐欺の高齢被害者の特性と被害防止対策」、『犯罪学雑誌』、86（4）、110-119、110-111頁。

⁷ 「令和2年における特殊詐欺の認知・検挙状況等について（確定版）」警察庁、https://www.npa.go.jp/bureau/criminal/souni/tokusyusagi/tokushusagi_toukei2020.pdf（2021年9月1日アクセス）、2頁。

⁸ 「平成26年の特殊詐欺の認知・検挙状況等について」警察庁、https://www.npa.go.jp/sousa/souni/hurikomesagi_toukei2014_kakutei.pdf（2021年9月1日アクセス）、1頁。

- ⁹ 特殊詐欺対策に関するその他の研究としては、還付金詐欺等の犯行に用いられやすいATMの環境要因⁶¹、特殊詐欺に関する情報提供意図の心理学的要因⁶²、特殊詐欺対策の会議・研修会の効果検証⁶³などがある。
- ¹⁰ 大工他 (2018)、181頁。
- ¹¹ 渡部論・澁谷泰秀 (2014)「高齢者の詐欺脆弱性に対する taxometric 分析」、『秋田県立大学総合科学彙報』、15、1-9頁
- ¹² 渡部論・澁谷泰秀・吉村治正・小久保温 (2015)「Taxon 分離を用いた特殊詐欺脆弱性の分析」、『秋田県立大学総合科学彙報』、16、1-9頁
- ¹³ Lichtenberg, P. A., Stickney, L., & Paulson, D. (2013) “Is psychological vulnerability related to the experience of fraud in older adults?,” *Clinical Gerontologist*, vol.36, pp.383-416.
- ¹⁴ Lichtenberg, P. A., Sugarman, M. A., Paulson, D., Ficker, L. J., & Rahman-Filipiak, A. (2016) “Psychological and functional vulnerability predicts fraud cases in older adults: Results of a longitudinal study,” *Clinical Gerontologist*, Vol.39, pp.48-63.
- ¹⁵ 「オレオレ詐欺被害者等調査の概要について」警察庁、<https://www.npa.go.jp/publications/statistics/sousa/sagi.html> (2021年9月1日アクセス)、11頁。
- ¹⁶ 永岑光恵・原塑・信原幸弘 (2009)「振り込め詐欺への神経科学からのアプローチ」、『社会技術研究論文集』、6、177-186、179-182頁。
- ¹⁷ 島田 (2020)、111頁。
- ¹⁸ 永岑・原・信原 (2009)、118頁。
- ¹⁹ Lichtenberg, P. A. et al. (2013), pp.383-416. およびLichtenberg, P. A. et al. (2016), pp.48-63.
- ²⁰ James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014) “Correlates of susceptibility to scams in older adults without dementia,” *Journal of Elder Abuse & Neglect*, Vol.26, pp.107-122.
- ²¹ 澁谷泰秀・渡部論 (2019)「高齢者の詐欺脆弱性と生活の質との関連性: 性別による関連性の相違」、『青森大学附属総合研究所紀要』、20、30-38頁。
- ²² 大工泰裕・釘原直樹 (2016)「詐欺場面における被害者への原因帰属が脆弱性認知に及ぼす影響」、『応用心理学研究』、41 (3)、323-324頁。
- ²³ 大工泰裕・阿形亜子・釘原直樹 (2016)「被害者への共感的観察が脆弱性認知に及ぼす影響: 詐欺被害事例を用いた検討」、『対人社会心理学研究』、16、21-26頁。
- ²⁴ 滝口雄太 (2019)「疑わしい人は特殊詐欺に遭わないのか? 高齢者に対する意識調査からの検討」、『東洋大学大学院紀要』、55、31-49頁。
- ²⁵ 島田 (2020)、117頁。
- ²⁶ 同上、111頁。
- ²⁷ 大工他 (2018)、183頁。
- ²⁸ 澁谷・渡部 (2019)、31頁。
- ²⁹ 澁谷泰秀・吉野諒三・渡部論・角谷快彦・藤田卓仙・小出哲彰・田中康裕・大工泰裕 (2019)「社会調査データに基づく特殊詐欺脆弱性判定の試み」、『日本世論調査協会報よろん』、123、40-49、42-43頁。
- ³⁰ 大工他 (2018)、183頁。
- ³¹ 澁谷・渡部 (2019)、31頁。
- ³² 滝口 (2019)、36-38頁。
- ³³ Weinstein, N. D. (1980) “Unrealistic optimism about future life events,” *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.39, No.5, pp.806-820.
- ³⁴ 大工・釘原 (2016)、323頁。
- ³⁵ 脅威アピール (threat appeal) とは、「送り手がある特定の話題について受け手を説得しようとするときに、脅威の危険性を強調して受け手を脅すことによって、その脅威に対処するための特定の対処行動の勧告に対する受け手の受容を促進させよう」と意図された説得的コミュニケーションを指す⁶⁴。
- ³⁶ Rogers, R.W. (1975) “A protection motivation theory of fear appeals and attitude change,” *Journal of Psychology*, Vol.91, pp.93-114.

- ³⁷ Rogers, R.W. (1983) “Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theory of protection motivation,” In Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. (Eds.) , *Social psychophysiology*, New York : Guilford Press, pp. 153-176.
- ³⁸ 木村堅一 (1997) 「脅威アピールにおける防護動機理論研究の検討」、『実験社会心理学研究』、37 (1)、85-96、87頁。
- ³⁹ 渡部他 (2015)、2頁。
- ⁴⁰ 滝口 (2019)、33頁。
- ⁴¹ Zajac, L. E., Klein, W. M. P., & McCaul, K. D. (2006) “Absolute and comparative risk perceptions as predictors of cancer worry: moderating effects of gender and psychological distress,” *Journal of Health Communication*, 11, Suppl 1, 37-49.
- ⁴² Rose, J., Nagel, B. (2013) “Relation between comparative risk, absolute risk, and worry: The role of handedness strength,” *Journal of Health Psychology*, 18 (7) , 866-874.
- ⁴³ Davison, W. P. (1983) “The Third-Person Effect in Communication,” *Public Opinion Quarterly*, 47 (1) , 1-15.
- ⁴⁴ Connors, J. L. (2005) “Understanding the third-person effect,” *Communication Research Trends*, 24 (2) , 2-22.
- ⁴⁵ 木村敦 (2019) 「SNSのプライバシー設定行動と社会的認知との関係についての調査研究」、『危機管理学研究』、3、44-62頁。
- ⁴⁶ 「オレオレ詐欺被害者等調査の概要について」警察庁、<https://www.npa.go.jp/publications/statistics/sousa/sagi.html> (2021年9月1日アクセス)、資料1-2頁。
- ⁴⁷ ただし、警察庁 (2019) ⁴⁶ では別の設問 (資料1-3頁) で自分は被害にあわないと思っていた理由を選択させる項目があり、その中に「騙されない自信があったから (家族の声やうそを見分けられる自身があった)」などの選択肢があるので、その回答と組み合わせて分析を行うことができれば対処行動可能性に基づく楽観バイアスはある程度は推定可能である。
- ⁴⁸ 鈴木淳子 (2016) 『質問紙デザインの技法 第2版』、ナカニシヤ出版、160-161頁。
- ⁴⁹ Tversky, A., & Kahneman, D. (1973) “Availability: A heuristic for judging frequency and probability”, *Cognitive Psychology*, Vol.5, pp.207-232.
- ⁵⁰ 鈴木 (2016)、161頁。
- ⁵¹ 笹竹英穂 (2014) 「性に関する危険な出来事の被害体験が防犯意識に与える影響: 楽観主義バイアスの視点から」、『犯罪心理学研究』、51 (2)、33-44、20-21頁。
- ⁵² 島田貴仁・大山智也 (2018) 「近隣の秩序違反、住民の凝集性および近隣防犯活動が住民の被害リスク認知および犯罪不安に与える影響: マルチレベル分析による文脈効果の検討」、『犯罪社会学研究』、43、87-103、91頁。
- ⁵³ 大工・釘原 (2016)、323頁。大工他 (2016)、21-22頁。滝口 (2019)、33-34頁。
- ⁵⁴ 田中敏・山際勇一郎 (1992) 『ユーザーのための教育・心理統計と実験計画法: 方法の理解から論文の書き方まで』、教育出版、9頁。
- ⁵⁵ 田中・山際 (1992)、7-8頁。
- ⁵⁶ Janis, I. L., & Feshbach, S. (1953) “Effects of fear-arousing communications,” *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol.48, No.1, pp.78-92.
- ⁵⁷ Seligman, M. E. P., & Maier, S. F. (1967) “Failure to escape traumatic shock,” *Journal of Experimental Psychology*, Vol.74, pp.1-9.
- ⁵⁸ Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). “Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies on health,” *Health Psychology*, Vol.4, 219-247.
- ⁵⁹ 島田 (2020)、111頁。
- ⁶⁰ 山本真菜・宮下達哉・堀川佑惟・木村敦・岡隆 (2020) 「SNS利用におけるリスク認知の第三者効果とその関連要因の検討」、『日本大学文理学部人文科学研究研究所研究紀要』、99、141-153頁。
- ⁶¹ 大山智也・雨宮護 (2019) 「ATMにおける還付金等詐欺の発生予測」、『都市計画論文集』、54 (3)、

780-787頁。

- ⁶² 讚井知・雨宮護（2020）「特殊詐欺抑止のための情報提供行動の促進：平時の地域および夫婦の関わりに焦点をあてて」、『都市計画論文集』、55（3）、858-863頁。
- ⁶³ 大久保智生・石岡良子・堀江良英・垣見真博・岩田健嗣・山地秀一・木村光宏・山口真由・三好弘美・森田浩充（2016）「特殊詐欺撲滅ネットワーク会議および高齢者の防犯教育推進のための研修会の効果の検討：地域ぐるみの特殊詐欺対策推進のために」、『香川大学教育学部研究報告第1部』、146、1-8頁。
- ⁶⁴ 深田博己（1988）、『説得と態度変容：恐怖喚起コミュニケーション研究』、北大路書房、8頁。

