

マルチ取引の相談が引き続き増加

— 学生が“サラ金”に誘導されることも —

はじめに

PIO-NET (*1) に寄せられた消費生活相談のうち、マルチ取引に関する相談は、多少の増減はあるが増加傾向にあり (図 1)、2005 年度は前年度に比べ増加した。

契約当事者は 20 歳代が多く、学生が契約したケースが増加している。

マルチ取引は、「特定商取引に関する法律」(以下、特定商取引法) で、連鎖販売取引(*2) として規制されている。連鎖販売取引は、商品等を購入すること(特定負担)が要件のひとつとして定められており、最近の相談では、商品等を購入する(特定負担を支払う)際、消費者金融の利用を勧められたケースが目立つ。このため、特に若年層において「当初の説明ほど利益はなく、消費者金融への返済が苦しいので解約したい」という相談が多く見受けられる。

連鎖販売取引については、2004 年 11 月に特定商取引法が改正され、連鎖販売取引においても中途解約権、いわゆる返品ルールが新たに設けられた(*3)。これにより消費者は、一定の条件の下では未使用の商品を返品し返金を受けられるようになった。一方で一部の業者は、特定負担が権利や役務の場合、既に権利(役務)は提供済みであるとして中途解約による返金を認めようとしないケースも見られるようになった。PIO-NET を見てもマルチ取引の解約に関する相談は、2004 年の特定商取引法の改正後も減少していない。

今回は、特に若者がトラブルに遭った相談事例を情報提供することで、消費者被害の未然・拡大防止を図りたい。また改正特定商取引法の趣旨が活かされるよう中途解約等について所管官庁に要望した。

*1 PIO-NET (全国消費生活情報ネットワーク・システム) とは、国民生活センターと全国の消費生活センターをオンラインネットワークで結び、消費生活に関する情報を蓄積しているデータベースのこと。

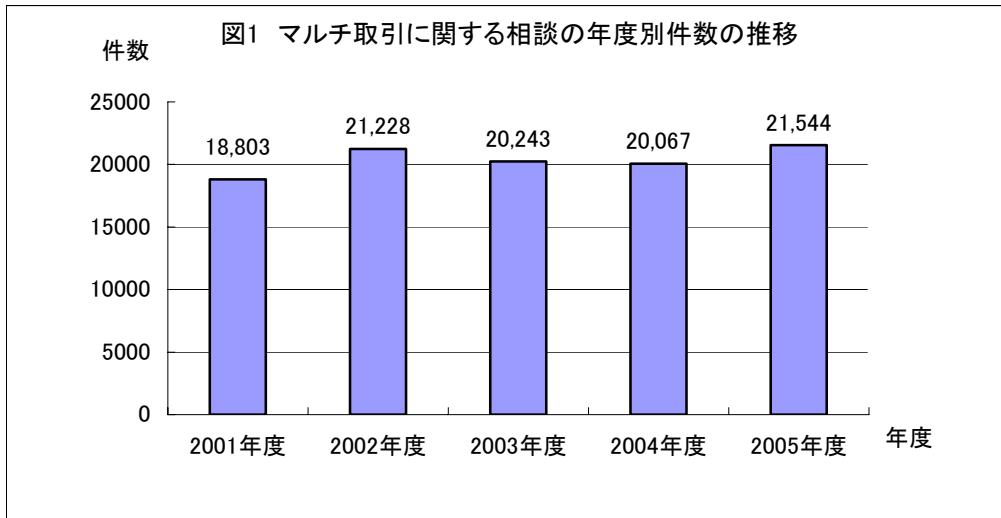
*2 具体的には以下の 3 つの要件を満たす取引を連鎖販売取引と言う。①商品やサービス等を販売する事業で ②その商品やサービス等を販売する会員を勧誘すれば収入が得られると誘引し ③会員になる者に商品代金や登録料等の負担(特定負担)が伴う取引。

*3 ①入会后 1 年以内で、②商品の引渡し等を受けた日から 90 日以内で、③商品を再販売しておらず、④商品を自らの意思で使用、消費しておらず、⑤商品を毀損していなければ、解約料の上限は商品代金の 10% となる。

1. 相談件数等

(1) 件数

・2001年度以降、毎年20,000件前後の相談が寄せられている。一時、件数は減少したが2005年度は再び増加した。

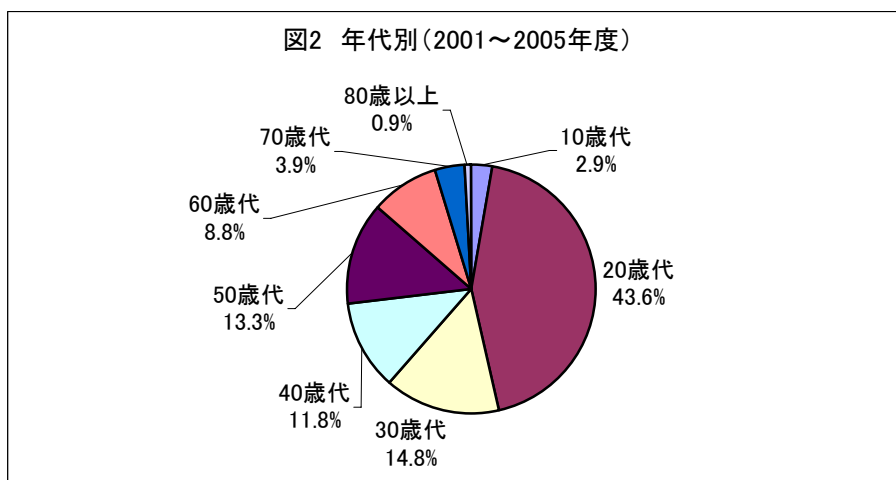


(注) 2006年8月31日までのP I O-N E Tへの入力分。

(2) 契約当事者の属性等 (割合は2001～2005年度に対するものである)

① 年代

- ・平均年齢は36.8歳。
- ・20歳代が最も多く、全体の43.6%を占める。20歳代は2001年度以降、約41%～約46%の割合で推移している(図2)。

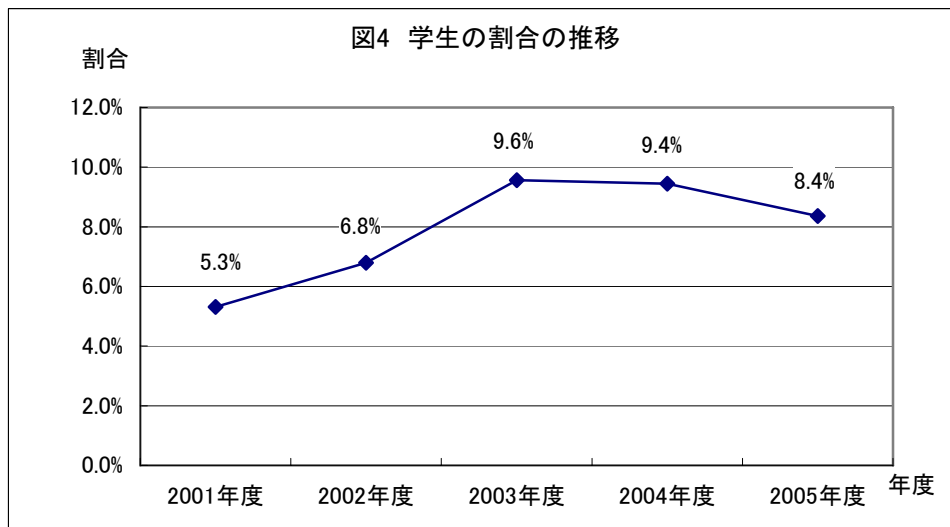
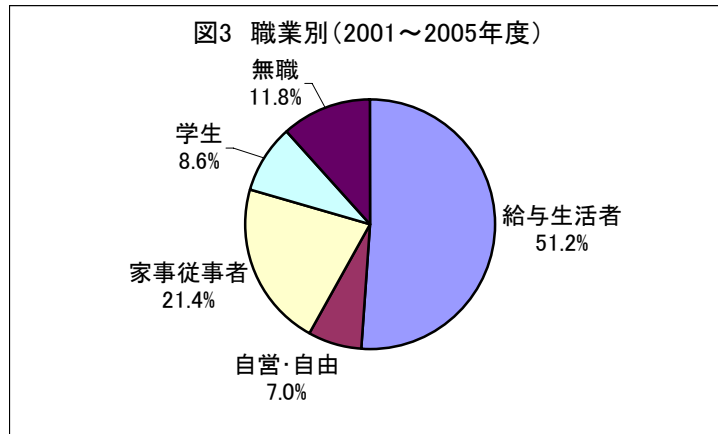


② 職業

- ・「給与生活者」が半数を占める。「家事従事者」、「無職」、「学生」、「自営・自由業者」と続く(図3)。なお、「給与生活者」のうち20歳代が、6割を占める。
- ・「学生」は、2001年度は全体の5.3%であったが、2005年度には8.4%と増加している(図4)。

③ 性別

- ・「男性」約41%、「女性」約59%と女性の割合が高い。



(3) 商品・サービス

- ・ 最も相談が多い商品は「健康食品」である。以下「文具・事務用品」(パソコン等)「化粧品」と続く。
- ・ 「商品」と「役務」(サービス)に大別して年度別推移を見ると、「商品」の割合が減少し(2001年度:約92%→2005年度:88%)、「役務」が若干ではあるが増加傾向にある(2001年度:約8%→2005年度:13%)。特定負担が商品だけでなく、サービスや権利でも取引されるようになったことが影響していると考えられる。

(4) 平均契約金額

- ・ 過去5年間の平均契約金額は約66万円である。

(5) 支払い方法

- ・ クレジット契約が相談の半数を占める。
- ・ クレジット契約以外では、「消費者金融で借金して特定負担を払った」というケースが見受けられる。これらの事例を見ると、大半が20歳代の若者で、「学生」のケースも目立つ。

2. 相談事例

<事例1>権利はすべて提供済みであると主張して返金に応じない業者

久しぶりに女性の友人から食事に誘われた。飲食店には友人の他に初めて会う男性がいて、「今、カタログを配布する仕事をしている。とても楽しい仕事なので興味があれば紹介してあげる」等と誘われた。後日、「誰にでもできる仕事で、やればやっただけ収入になる。以前、消費者金融から150万円ぐらいの借金があったが、この仕事をして返済した」と説明された。契約には加盟店契約金として約50万円必要であると言われ、迷っていると、「お金がなければ消費者金融で借りればいい」と言われた。しかし、どうしても消費者金融を利用するのが嫌だったので、持っていた奨学金を支払いに当てたいと申し出た。そして、契約書と誓約書にサインするように言われた。誓約書の内容が自分は学生ではないというものだったので、「学生なのに契約できるのか」とたずねたが、ただサインをすればよいと言われ、詳しい説明はしてもらえなかった。

契約後、友人などを勧誘したが、契約には至らなかった。自分を誘った人にクーリング・オフしたい旨伝えたが、説得され、あきらめてしまった。その後も人を勧誘したが契約してもらえず、業者に中途解約を申し出たが、「権利の販売なので中途解約をしても一切返金できない。権利は契約時にすべて提供済みである」と言われ、返金してもらえなかった。

(20歳代 男性 学生)

<事例2>開封しただけなのに商品を使用したと主張して返金に応じない業者

友人から「よい副収入を得る方法がある」と言われ、後日説明会に誘われ、参加した。説明会では、「まず自分がビデオ教材を販売する代理店になり、次に販売代理店になる人を紹介すれば収入が得られる。成功すれば月に数百万円を稼ぐことができる」と説明された。そんなに儲かる副業ならやってみたいと思い、契約書に署名・捺印したところで、説明をしていた人から「仕事をするには、最初に36万円必要になる」と言われた。自分にはお金がないと伝えると、「サラ金で借りればいいよ」と言われ、友人に消費者金融に連れて行かれて、約36万円を借りた。そのときは代理店になればビデオはもらえると聞いていたが、契約書にはビデオ代金が36万円と書かれていた。

契約後、何人か誘ってみたがなかなか代理店として契約してもらえず、勧誘時に説明されたように簡単に儲からない。業者に解約したい旨を申し出たところ、「クーリング・オフ期間を経過しており、商品のビデオも開封しているので返品・返金はできない」と断られた。しかし、ビデオを開封したのは、人を勧誘するときはカタログを使用するように説明会で言われ、カタログがビデオと同梱されているため、やむなくカタログを取り出すためにビデオ教材を開封しただけである。ビデオの中身は観ていない。契約書には、契約してから90日未満で解約を申し出た場合は、商品が未使用であれば90%が返金されると記載されている。しかし、業者から商品を開封していることを理由に、中途解約は認めるが返金しないと言われた。

(20歳代 女性 給与生活者)

<事例3>消費者金融に虚偽の申し出をするよう勧めた業者

アルバイト先の先輩から「ノルマがないカタログを配布する仕事をしないか」と誘われて説明会に行った。「カタログを1部配れば600円の収入になり、加盟店として契約する人を自分で探しても収入になる。仕事をするには約50万円を払って加盟店にならなければならないが、がんばれば半年後には50万円から100万円の収入になる」という説明を聞いて、加入することを決めた。上位者から、「最初に必要な50万円は、みんな消費者金融で借りている」と言われ、消費者金融でお金を借りる際は、学生ではなく現在のアルバイト先を勤務先にし

て社員と記入すること、使途目的をたずねられたら「自動車購入の際の頭金のため」と答えること、収入は15万円程と記入すること等具体的に指示された。

組織に加入する際、契約書に記入すると同時に、学生ではないこと、消費者金融を紹介されていないこと等が書かれた誓約書が差し出された。実際とは違ったが、「みんなこうして契約しているから大丈夫」と言われ、誓約書に署名捺印した。友人に相談したところ、契約内容が不審と指摘され、解約したいと思った。

(20歳代 女性 学生)

<事例4>クーリング・オフを認めながら商品代金を請求した業者

職場の人から「eコマース(電子商取引)をしよう」と電話があり、イベントに誘われた。午後4時頃、イベント会場に入る前にチケットを渡され約3,000円を払うように言われ、仕方なく支払った。会場ではステージに立つ人に拍手を送ることが繰り返され何がなんだかかわからずイベントが終わったのは7時頃だった。帰ろうとしたところ、別の場所でセミナーをやるので来ないかと誘われた。「メンバーになるためには浄水器・化粧品・健康食品等がセットになった商品を買う必要がある」「入会すればネットで好きな物が買える」「新たに入会する人を連れてくれば紹介料が入るし、その人がこのサイトで買い物をすると収入が増える」等と延々と説明され根負けしてクレジット契約書等(約51万円)に署名した。すでに夜中の2時を過ぎていた。契約後、収入が保証されていない等当初の説明と違うことがわかったので解約を申し出た。業者はクーリング・オフを認めたが、イベントのチケット代金や使用した分としてシャンプー代等(約4万円)を請求された。

(20歳代 男性 給与生活者)

<事例5>街頭で声をかけて販売目的を告げずに説明会に誘う業者(*4)

繁華街で、「この近くでハーブの説明会をしている」と声をかけられた。連れて行かれたところで、何人かの体験談を聞かされ、ハーブを使った商品等を他の人に勧めていくことでバックマージンが得られるシステムだと説明された。入会するためには入会金のほか絨毯を買ってもらおうと言われいくつかの絨毯を見せられた。自分が選んだものは約120万円と高額だったが4人誘えば絨毯の代金が無料になると言われ、契約した。その後、自分が誘われたように駅前で何人かに声をかけたがうまくいかなかったので解約したい。

(20歳代 女性 給与生活者)

<事例6>ネズミ講の疑いがある海外投資

知人から、「日本の銀行に預けていても金利はつかない。海外に口座を作った方がいい」等と言われ海外の投資ビジネスに参加しないかと誘われた。1口(約300ドル)持つだけでもいいが、1口しか契約しないのなら、あと2人購入者を紹介して3口にした方がいい、3ヵ月後には投資金が5倍になると言われた。結局11口分約50万円を、業者に支払った。お金を払った後、もらった資料を見てマルチ商法ではないかと思った。また海外に投資するため海外口座を開設しなければならないと言われパスポートのコピーやクレジットカードを渡すようにと言われたが、心配になったのでやめたいと思う。返金してもらえるか。

(30歳代 女性 給与生活者)

*4 2006年10月19日、東京都は当該業者(株)ロイヤルワールド、東京都港区)と勧誘者に対して特定商取引法に基づき行政処分を行った。

3. 問題点

(1) 消費者金融の利用について

- ・ 特定負担の支払いにあたって、相談者が「お金がない」と言うと、業者から「私も〇△□からお金を借りたいよ」等と安心感を与えられ、消費者金融を利用するように勧められている。そもそも学生は収入が不安定で定職がないので、業者が勧誘すること自体が問題である。特定商取引法でも「知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行うこと」は禁止行為とされている。収入が不安定である学生を連鎖販売取引に勧誘するだけでなく、消費者金融に誘導することの問題点については言うまでもない。（事例1～3）。
- ・ 消費者金融の審査の際、消費者は使途目的や職業等を偽るよう指示されている例がある。若年層からの融資申し込みの際は、消費者金融会社は使途目的を把握する、勤務先を確認する等審査を厳密に行うべきである（事例3）。

(2) 勧誘時について

- ・ 若者が勧誘されるきっかけは、友人やアルバイト先の先輩等から「たまには食事でもしないか」等と声をかけられることが多い。最初から「マルチ取引をやらないか」「連鎖販売取引を始めよう」等と言われないため、勧誘された人は連鎖販売取引であることがわからない。ファミリーレストラン等で上位者等に会って初めて連鎖販売取引であることを知るが、すでに断りにくい状況になっている。連鎖販売取引の勧誘の最初のアプローチの段階で、業者名や事業内容等を消費者に伝えていないことは問題である（事例1～6）。
- ・ 最近では販売目的を告げずに呼び止める、いわゆるキャッチセールスで勧誘するケースも見られる（事例5）。

(3) 中途解約について

- ・ 特定商取引法ではクーリング・オフ期間を過ぎた解約の場合はいわゆる返品ルール of 適用による中途解約の取扱いとなる。しかし消費者が中途解約を申し出た場合、特定負担が商品ではなく権利や役務の場合は業者が既にすべて提供済みである等と主張して返金を認めないケースが見られる（事例1）。そのほか、商品を開封しただけで使用していないのに、一切返金に応じないケースも見られる（事例2）。

(4) クーリング・オフについて

- ・ 相談者がクーリング・オフを申し出た場合、業者は、“商品を使用（消費）した”と主張し、商品代金を請求したり、出席したセミナー代等を請求することがある。クーリング・オフした場合、双方が原状回復義務を負い、業者は消費者が商品を使用・消費したことにより得た利益相当額の請求を行うことができる、とされている。しかし商品を使用したというだけでは消費者は利益を得たとは言えないので、業者が使用分の代金をそのまま利益相当額として消費者に請求するのは問題である。また連鎖販売取引における商品は、通常、市場で流通している商品より価格が高いため“利益相当額”が非常に高額になり、実質的にクーリング・オフの効果が損なわれている（事例4）。

(5) いわゆるネズミ講との関係について

- ・ 商品が介在しないマルチ取引が増えている。組織への登録料・加盟金等という名目で、商品が介在しない、または介在しても一部だけであって、商品の流通よりも金銭の配当が主であると思われ、限りなくネズミ講（無限連鎖講）（*5）に近い（事例6）。

*5 連鎖販売取引は商品等の販売で、その流通に伴って発生する利益を上位者に分配するシステムで、単に金品（証券、証書を含む）を上位者に送金する無限連鎖講とは異なる。いわゆるネズミ講は「無限連鎖講の防止に関する法律」で、開設すること、加入すること、勧誘することも禁止されている。開設・運営した者は3年以下の懲役若しくは300万円以下の罰金、または併科される。加入することを勧誘した者は20万円以下の罰金とされている。

4. 消費者へのアドバイス

マルチ取引は、個人の人間関係等を利用して、組織を拡大し利益を増やす仕組みであるため、ともすれば無理な勧誘が行われやすい。また勧誘時には「収入が得られる」等と説明されるが、高額な特定負担を支払わねばならず、実際に謳われているような利益を上げることは困難な場合が多い。このため社会的経験・知識が不十分な若者や学生がマルチ取引を行うことは問題が多く、ましてや消費者金融を利用してまでマルチ取引の契約することは大変危険である。

(1) 消費者金融の利用について

- ・ 特定負担の支払いに当って消費者金融を利用することを勧められることがあるが、特に若い人は、手持ち金で特定負担を支払えないにもかかわらず、消費者金融を利用して連鎖販売取引の契約を行うようなことは決してしないこと。

(2) 勧誘時について

- ・ 多くの場合、若者が連鎖販売取引に勧誘されるきっかけは、友人やアルバイト先の先輩等から「久しぶりに会わないか」「いいアルバイトがある」等と電話やメールで誘われることである。友人達は初めから「マルチ取引をやらないか」「連鎖販売取引を始めよう」とは言わない。「いい仕事」「ネットワークビジネス」等と言われたら、“連鎖販売取引かもしれない”と考えることが重要である。
- ・ 勧誘時には「必ずもうかる」「すぐ海外旅行に行けるほど稼げる」等と説明されることがあるが、説明されるほど利益は上がらないことが多い。安易に収入を得られると考えないこと。

(3) 契約書等について

- ・ 特定商取引法では、契約締結前に「概要書面」を、契約締結後には「契約書面」を交付することが業者に義務付けられている。これらの書面のいずれか1つでも渡さないような業者とは契約しないこと。
- ・ 事例を見ると、特定商取引法で定められた書面のほかに、業者が「念書」や「誓約書」等と書かれた書面を消費者に渡すことがある。これらの書面には「学生ではありません」「消費者金融を紹介されたことはありません」等事実と異なることが書かれている場合がある。業者からこのような書類を渡されたら内容をよく読み、事実と異なることが書かれていたら契約しないこと。

(4) いわゆるネズミ講との関係について

- ・ 連鎖販売取引はいわゆるネズミ講と似ているが、ネズミ講は法律で禁止されているのに対して、連鎖販売取引は法律で禁止されておらず、特定商取引法が適用される取引である。しかし連鎖販売取引だと思って契約した場合でも、実態がなければネズミ講と判断される場合もある(*6) ことを知っておきたい。

*6 アースウォーカー（大阪市）は当初、連鎖販売取引を行っていると呼んでいたが、2006年7月、設立者ら幹部が京都府警に無限連鎖講（「無限連鎖講の防止に関する法律」）違反の疑いで逮捕された。

5. 要望及び情報提供

(1) 経済産業省へ要望

- ① 社会的知識・経験が不十分で継続的な定期収入もない学生に対して連鎖販売取引を勧誘すること、まして消費者金融等を利用してまで勧誘を行うことは適合性の原則に照らして問題がある。連鎖販売取引における禁止行為が行われた場合の対応を強化されたい。
- ② 友人・知人から「食事をしないか」「久しぶりに会わないか」等と誘われ、実際に会うと、連鎖販売取引の勧誘が始まり断われない状況だった、というケースが見られる。最初のアプローチの段階で、連鎖販売取引の勧誘を行う旨を明らかにするよう検討されたい。
- ③ 中途解約に当たって、特定負担が権利や役務の場合、業者が既にすべて提供済みである等と主張して返金を認めないケースが見られる。特定負担が権利や役務の場合も、中途解約の効果が得られるよう、消費者トラブルが増大しないよう検討されたい。
- ④ クーリング・オフの場合、使用した商品の代金や、連れて行かれた講習会の費用を請求される場合がある。しかし消費者にとって試しに商品を使用したことによる利益や講習会に出席したことによる利益はないと思われる。更に商品代金を基に清算することにより、実質的に消費者に負担が生じる。クーリング・オフした場合の解釈をより明確にされたい。

(2) 金融庁、(社)全国貸金業協会連合会、日本消費者金融協会、消費者金融連絡会へ要望

若年層から消費者金融に融資の申し込みがあった場合、年齢、職業、使用目的等を確認し適合性の問題がないか等厳しく審査を行うこと。特に連鎖販売取引において、継続的な定期収入がない学生に対し過剰とも思える融資を行っている例が見られる。学生であるにもかかわらず、学生ではないと申告させるケースも見受けられるので、審査を慎重に行ってほしい。

(3) 文部科学省へ情報提供

(4) 警察庁へ情報提供