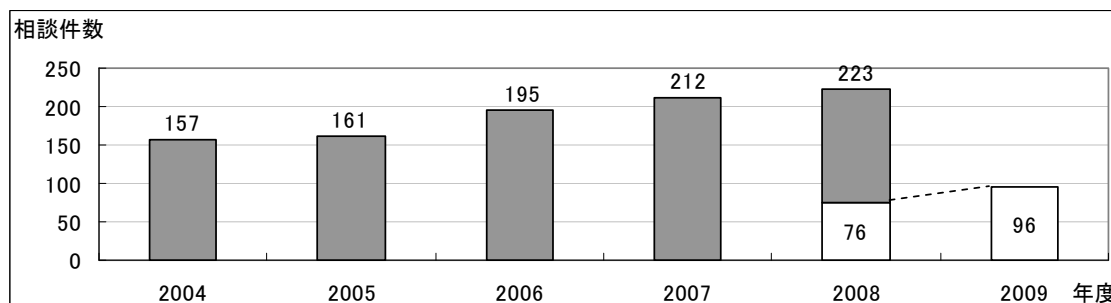


就活中の大学生はご注意！英会話教室やリクルート講座の強引な勧誘

大学生の就職活動が厳しいなか、「就職に役立つ」とうたい、英会話教室やリクルート講座を大学生に強引に契約させるトラブルが増加している。就職説明会を装い大学生を呼び出し教室・講座の契約を迫り、断ると「決断力がない。このままでは就職できない」と告げるなど、就職活動中の大学生の不安につけ込む悪質なケースが多くみられるため、注意を呼びかける。

1. PIO-NET（全国消費生活情報ネットワーク・システム）にみる相談の概要

(1) 就職活動中の学生に「教室・講座」を契約させるトラブルに関する相談件数の推移



・2004年度以降、1,044件の相談が寄せられている（データは2009年9月末日までの登録分）。相談事例をみると、大学生のトラブルがほとんどである。

(2) 相談の傾向（％は相談件数1,044件を100として算出した値）

- ①講座・教室の内容をみると、外国語・会話教室がもっとも多く（622件、59.6％）、次いで資格講座（95件、9.1％）、自己啓発セミナーなどの精神修養講座（95件、9.1％）、パソコン・ワープロ教室（58件、5.6％）である。
- ②契約者の性別は男性が648件（62.1％）、女性が392件（37.5％）である。居住地^{*}をみると、南関東556件（53.3％）、近畿246件（23.6％）、東海72件（6.9％）、九州北部71件（6.8％）と都市部でのトラブルが目立つ。
- ③平均契約金額は約67万円である。

※「南関東」は埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県、「近畿」は滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県、「東海」は岐阜県・静岡県・愛知県・三重県、「九州北部」は福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県である。

2. 相談事例

【事例1】

会社説明会の帰りに呼び止められアンケートに答えたところ、後日、電話で「就職に役立つ話が聞ける」と長時間勧められた。「1時間だけ」とのことだったのでやむなく出向くと、狭い個室に案内され、一対一で3時間も説明された。途中で「帰りたい」と伝えたが話がなかなか終わらず、次の予約までさせられた。2回目は英会話学校の契約を2時間半も勧誘され、契約をためらっていると「もう大人なんだから、自分で今決めて」と言われた。60万円近くの契約だったので「支払えない」と断ったが「バイトすれば支払える」と説得され、仕方なく契約してしまった。

（2009年7月相談受付、愛知県・21歳・男性・大学生）

【事例2】

3日前、就職説明会場から出たところで声をかけられ、アンケートに答えた。一昨日、電話で「英会話教室とリクルート講座の説明会に参加しないか」と誘われ、その日のうちに営業所で説明を2時間受けた。営業員から「明日も説明したい」と言われ、昨日は朝9時から夕方5時まで英会話教室とリクルート講座を勧誘された。「家に帰って考えたい」と伝えたが、「いま決めないとダメ」と言われたので、仕方なく契約をした。しかし、契約金額は約70万円と高額なので解約したい。

(2009年5月相談受付、東京都・22歳・男性・大学生)

【事例3】

就職活動中、会社説明会で知り合った同年齢の大学生に「自分を高めて、やる気も出て、お金儲けもできる」という自己啓発セミナーに誘われた。参加したところ、セミナーは20代中心の若い人ばかりで、部活のような雰囲気だった。その後も誘われているが、断ると「やる気が落ちているね。やる気をつけてあげるよ」と何度もメールが届く。「今度会うときは入会金 36,500円を持って来て」と言われており、困っている。

(2009年4月相談受付、神奈川県・22歳・女性・大学生)

3. 問題点（主な手口）

- ・大学や就職説明会場から出てきたところを呼び止め、「就職活動で困っていることは？」といったアンケートへの回答を求め、大学生に氏名や電話番号を記入させる（277件、26.5%）。
- ・本当は教室や講座の勧誘を目的としているにもかかわらず、「就職に役立つ話が無料で聞ける」など勧誘目的を隠して、電話などで大学生を呼び出す（176件、16.9%）。
- ・個室で一对一で、あるいは複数の者が囲んで、長時間（2～6時間が多い）にわたり勧誘する（242件、23.2%）。
- ・断ると「このままでは就職はうまくいかない」「大人なのに、なぜ親に相談するのか」などと言い、強引に契約させる（279件、26.7%）。
- ・大学生には高額な契約が多く、「支払えない」と断ると「アルバイトすれば支払える」と2～3年にわたるクレジット契約を結ばせている（677件、64.8%）。

4. 消費者へのアドバイス

（1）必要がなければ、きっぱり断ること

英会話教室やリクルート講座などの受講が現在の就職活動にすぐに役立つか、毎月2～3万円を2～3年にわたって支払い続けることが負担にならないか、よく検討すること。

契約するつもりがないのに、営業所等で執ように勧誘されたら「契約しない」「帰りたい」とはっきり告げること。

（2）トラブルにあったら一人で悩まず、家族や消費生活センターに相談すること

断り切れずに契約してしまっても、クーリング・オフや契約の取消しができる場合があるので、すぐに消費生活センターに相談すること。また、家族に相談しないよう業者に口止めされているケースが多いので、家族も注意すること。

（参考）適格消費者団体 消費者支援機構関西が、英会話教室の運営会社に対して提起した「退去妨害等の不当勧誘の停止等」を求めた差止請求訴訟について、平成21年3月4日、「退去妨害等の不当勧誘の停止等」を内容とする訴訟上の和解が成立している。

- ・内閣府「消費者契約法・消費者団体訴訟制度について」の判決・和解情報（平成21年3月11日）
<http://www.consumer.go.jp/seisaku/cao/soken/hanketsu/file/wakai.pdf>
- ・消費者支援機構関西ホームページ <http://www.kc-s.or.jp/>

【情報提供先】 消費者庁 消費者情報課 地方協力室

<title>就活中の大学生はご注意！英会話教室やリクルート講座の強引な勧誘</title>