

## 「独立開業で高収入？」 軽貨物運送の代理店契約に関する相談が再び増加！ — 支払いできず、多重債務に陥るケースも —

国民生活センターや各地の消費生活センターには以前から、軽貨物運送の代理店契約に関する相談が寄せられており、一旦減少したものの2007年以降、再び増加している。

近年、厳しい経済状況が続き、リストラ等で生活に不安を持つ人が増加しているなか、相談事例をみると「独立オーナー募集」「高収入を得られる仕事を紹介する」等という広告で人を集め、「月収40万円」等の具体的な収入を提示したり、代理店になれば仕事を確実に紹介すると約束するというセールストークが目立つ。

寄せられている相談の多くは、仕事に必要だと言われて高額な入会金や軽自動車等の契約をしたのに「実際には仕事が紹介されない」「仕事は紹介されるが収入にならない」というものである。相談者の半数以上が50歳から60歳代であり、中には、“家族を養うため”、“生活のため”に仕事を探していた人が契約してトラブルとなり、多重債務等の深刻な状況となるケースもみられる。

本トラブルの相談者の多くは個人事業者という形で代理店契約をしているが、代理店を募る業者と比べ、運送業に関する情報や知識の量に大きな格差がある。このような者に対して、正確な情報等を提供することなく、収入が得られることを強調して高額な商品を契約させれば、当然、前述したようなトラブルとなる。トラブルを防止するため、特定商取引に関する法律（以下、特定商取引法という。）では、業務提供誘引販売取引という取引形態を定め、契約者を保護する目的で様々な規定を設けている<sup>(注1)</sup>。特に、上記取引に該当し、「業務を事業所等によらないで行う者」が契約する場合には、クーリング・オフ等の契約者を保護する規定がある。

軽貨物運送の仕事をするためには、貨物軽自動車運送事業の経営届出をする必要があり、この届出書には営業所の住所等を記載することになる。届出等の手続きをしても、これに対応した実質のある事業を行っていない場合は、クーリング・オフ等の規定が適用される<sup>(注2)</sup>が、代理店を募る業者の中には、あくまで“事業所を構えて業務を行う者”との契約だと主張し、クーリング・オフ等に全く応じず、解決困難となることが多い。

そこで、今回は軽貨物運送の代理店契約のトラブルについて問題点を整理し、関係機関に要望、情報提供すると共に消費者に注意喚起することとする。

(注1) 仕事を提供するので収入が得られると説明することで消費者を誘引し、仕事に必要なとして、軽自動車の購入や入会金等の特定負担を伴う契約の締結を行っていた事業者に対し、北海道および埼玉県では、業務提供誘引販売業者として特定商取引法違反を認定し、2010年8月10日から6ヶ月間、取引の一部停止を命じた。

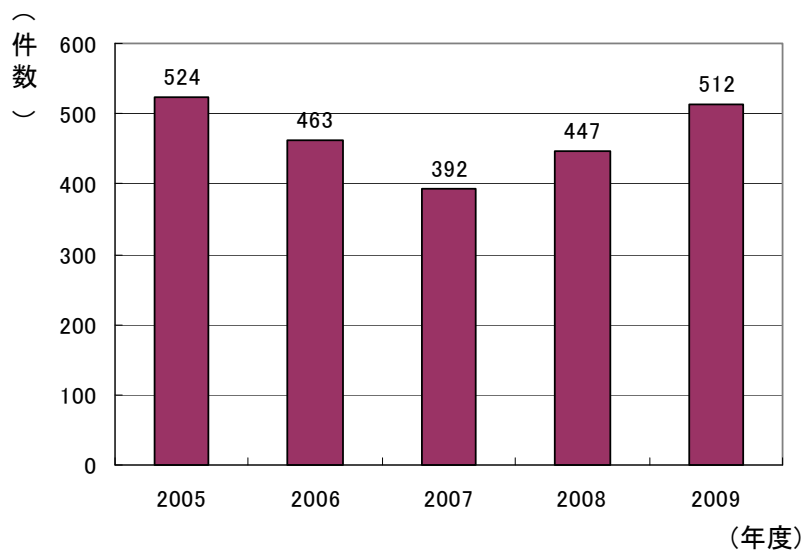
(注2) 「特定商取引法に関する法律等の施行について」(平成21年8月6日付)によると、『「事業所等」とは、当該業務を行うことを目的とし、相当程度の永続性を有する施設を意味する。例えば、自宅とは別に、店舗や事業専用の場所を構えて、そこで永続的に業務を行う場合や、関係する業規制法上の許可や届出等の適正な手続きをした上でこれに対応した実質のある事業を行っているような場合については、一般的にこの「事業所等」に該当するものと考えられ、このような場所で業務を行う個人は、通常、これら条項の適用の対象外となる。』とされている。(消費者庁取引・物価対策課、経済産業省商務情報政策局消費経済政策課編「特定商取引に関する法律の解説」参照)

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

### (1) 相談件数

PIO-NET (全国消費生活情報ネットワーク・システム) に寄せられた相談のうち、軽貨物運送の代理店契約等に関する相談(荷物等を配送する内職や代理店等の契約に関する相談)は、2000年度以降に5,186件あり、2005年度以降も2,414件寄せられている(2010年7月31日登録分まで)。傾向を見ると、2007年度まで減少傾向を示していた相談件数が2008年度、2009年度と増加している(図1)。

図1. 軽貨物運送の代理店契約等に関する相談件数



### (2) 契約当事者の属性

2005年度以降、全国の消費生活センターに寄せられた軽貨物運送の代理店契約に関する2,414件の相談を分析した内容である。(※以下の項目について、不明・無回答は除く)

- 1) 年代別に見ると、50歳代が31%と最も多く、次いで40歳代が25%、60歳代が20%であり、比較的中高年の世代が目立つ。(図2)
- 2) 男女別に見ると、男性が93%、女性が7%であり、男性の方が圧倒的に多い。
- 3) 職業別に見ると、無職が39%と最も多く、ついで自営・自由業が約31%、給与生活者が約28%となっている。(図3)

図2. 年代別割合

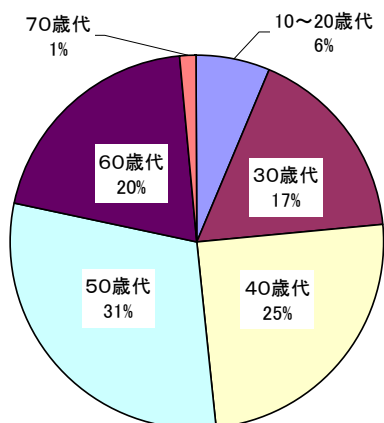
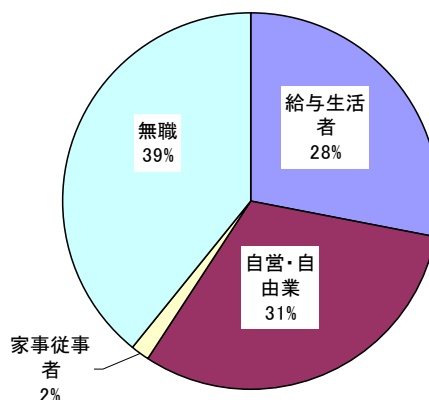


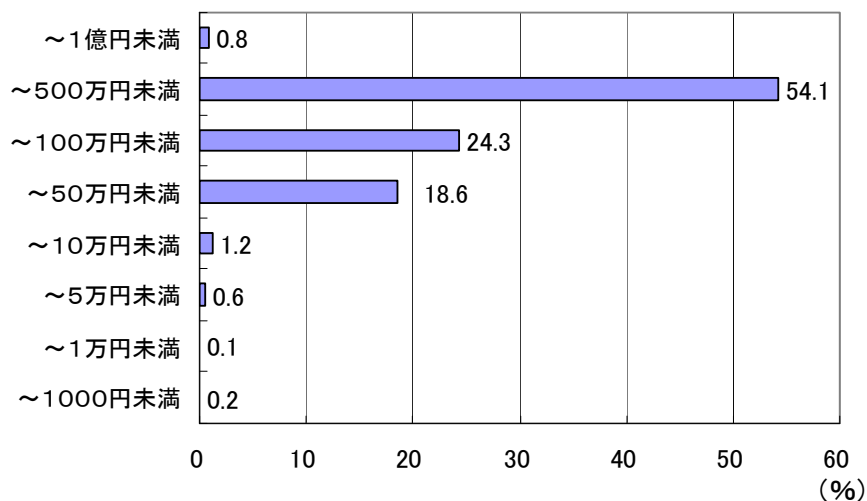
図3. 職業別割合



### (3) 契約金額と支払い方法

- 1) 契約金額は100万円以上500万円未満が54.1%と半分以上の割合を占めている。ついで50万円以上100万円未満が24.3%、10万円以上50万円未満が18.6%である。平均金額は約190万円である。(図4) 契約商品をみると、軽自動車が多。
- 2) 支払方法は、即時払い(42%)、個別クレジット(42%)である。なお、軽貨物運送の代理店契約を結ぶ際、相談者は入会金の支払い、車の購入等、複数の契約を結んでいるケースが多い。即時払いの中には、入会金は即時払いだが、車の購入はクレジットを組んでいるというケースもみられた。

図4. 契約金額



## 2. 主な相談事例

### 【事例1】仕事を紹介すると言われたのに、継続的に仕事が紹介されない

「仕事を多数紹介します」等と書かれた折り込み広告を見て、業者の説明会に出向いた。「車は必要だが、新車じゃなくてもいいので、高額な資金は必要ない」「入会金等として約60万円を支払う必要はあるが、収入が得られるので簡単に支払える」等と説明をされた。さらに、必要な費用はすべて分割で支払うことができると言われたので、契約することにした。

車は、業者に紹介してもらった中古車販売店から中古車を購入し、その支払いは合計約100万円のクレジットを組んだ。契約書等のやり取りは、すべて業者の担当者が対応した。業者に頭金として5万円支払い、入会金等を分割で支払う契約をした。

車が届け、業者に「貨物軽自動車運送事業経営届出」をしてもらい仕事を始めたが、約2ヶ月間で5回しか仕事が紹介されない。収入にならず、車のクレジットの支払いもできない。解約したい。  
(2010年2月 長崎県 30代 男性 無職)

### 【事例2】仕事は紹介されたが、説明のような収入にならない

夫が死亡し、家族を養うために仕事を探していたところ、配送の仕事を紹介するという求人広告を見つけた。その広告には、「軽自動車で独立開業!!」「月収30万円から45万円以上可」「ご自分での営業活動は不要」等と記載があったので、興味を持ち説明会に参加した。担当者より、「月収40万円位の収入になる」「仕事は豊富にあるので近場の配送業務をすぐに紹介できる」と説明され、契約することにした。入会費等として計40万円を支払う必要があったが、25万円を現金で払い、残金を12回払いで支払うことにした。また、仕事をするには業者の指定する軽自動車が必要だと言われ、業者が指定するディーラーで軽自動車を購入する契約をした。その支払いは合計約140万円で48回払いのクレジットを組んだ。その後、業者の指示に従って、「貨物軽自動車運送事業経営届出」に必要な書類を用意した。届出は業者が行った。

仕事をする準備が整った後、紹介された仕事を1ヶ月程やってみたが、支払われた報酬は十数万円にとどまり、そこからさらにガソリン代、車購入に伴う支払い、月会費、入会金の分割払い、保険料等の支払いを捻出すると、当初の見込報酬である40万円どころか、ほとんど収入にならず、生活が苦しいので解約したい。  
(2010年2月 福島県 50代 女性 無職)

### 【事例3】仕事を紹介すると言われ契約したが、全く紹介されない

求人誌を見ていたところ、「ドライバー募集」「月収約45万円」等と書かれた広告を見て、業者の説明会に出向いた。

「配達区間が狭いので、初めての人でもすぐに慣れる」「慣れれば1日130個から160個位は配達できるので、月収50万円程度の収入になる」等と説明をされ、契約を結ぶことにした。また仕事をするには軽自動車が必要だと説明され、リースする方法もあるが、購入したほうが安いと言われたので、購入することにした。支払いは担当者に言われた通り、合計約110万円のクレジットを組んだ。仕事はすぐに始められると説明されたが、契約後、業者からの連絡が一切無いので、解約したい。  
(2009年8月 愛知県 40代 男性 無職)

#### 【事例4】入会時に契約した車や会費の支払いのために、新たな借金をしてしまった

新聞の折込広告を見て、業者に問合せたところ、「契約すれば希望の地域で仕事を紹介する。月額40万円の収入になる」等と説明された。仕事をするためには、軽自動車を購入する必要があると言われたが、収入を得られるなら大丈夫だと思い、業者と契約することにした。契約した業者に紹介してもらった販売会社で中古車を契約し、支払いは合計約110万円のクレジットを組んだ。その後、業者の指示通り、「貨物軽自動車運送事業経営届出」を運輸支局に提出した。

契約後、希望の地域では仕事がほとんどなく、まれに仕事を紹介されても、ガソリン代等の諸経費を差し引かれ、収入はほとんど手元に残らなかった。さらに、仕事をして、研修だと言われ、全く報酬がもらえないこともあった。

収入が得られないため、消費者金融から借金をして車の支払いに当ててきたが、もうこれ以上は支払うことができない。どうしたらいいか。

(2009年9月 三重県 30代 男性 自営・自由業)

#### 【事例5】車が必要だと言われ購入したが、購入した車を使わない仕事しか紹介されない

消費者金融から借金があり、給料から返済を続けていたが、勤務先が倒産し、仕事を失ってしまった。年齢的に再就職が難しく困っていた時、「月収35万円から50万円以上」と書かれた新聞折込広告で配送業務に関するものを見つけた。

業者の説明会で、紹介できるという会社に関する資料を30枚ほど見せられ、「こんなに仕事がある。ここから好きな仕事を選べる」「車を購入する必要があるが、すぐに仕事を始められるし、月収も高いので大丈夫だ」等と説明され、契約することにした。その後、業者の指示通りに、中古の軽トラックをローンで購入し、「貨物軽自動車運送事業経営届出」を運輸支局に提出した。

その後、仕事の紹介が1ヶ月半なかったため、業者に連絡をしたところ、タンクローリーの運転の仕事や、ドラム缶を運ぶ等の軽トラックを使わない仕事ばかりを紹介された。少しでも収入を得たいと思い、紹介された仕事をやっていたが、半年くらいで体を壊して歩けなくなってしまった。以前からあった借金も返せず、軽トラックのローン等が新たに加わり、合計約300万円の借金となってしまった。現在、生活に困窮し生活保護を受けており、借金返済ができないので、自己破産したい。

(2010年1月 兵庫県 50代 男性 無職)

### 3. 相談事例から見た問題点

#### (1) 広告の問題

代理店を募る業者の広告の中には、「100%仕事を紹介する」等の断定的な表現や「仕事を多数紹介する」等、確実にかつ継続的に仕事が紹介されると思わせるような表現や、「月額30万円から45万円以上可」等の誰でも高収入が得られると思わせるような表現が見られる。

#### (2) 勧誘の問題

- 1) 「希望する条件で仕事を紹介する」「誰でもできる仕事だ」等という説明を受けて契約しても、実際には説明のような仕事が紹介されないケースがある。
- 2) 「収入が得られるので入会時に必要な資金はすぐに支払える」等の説明を受けて契約しても、収入が得られず支払いができないケースがある。

- 3) 「仕事を紹介されないことがある」「収入にならないことがある」等の不利益な内容は告げられず、必ず仕事が紹介され、収入を得られると信じて契約したというケースがある。

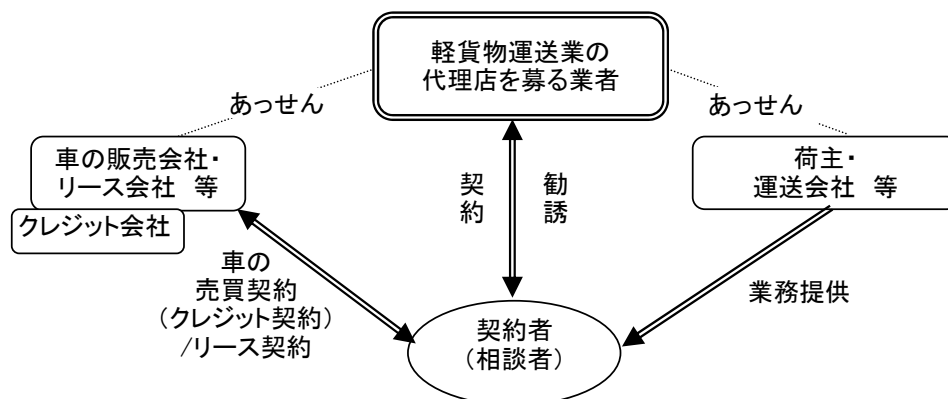
### (3) 書面の問題

- 1) 仕事の内容、報酬、勤務場所、勤務時間等について、書面等に記載はなく、口頭での説明であるため、契約後、言った言わないのトラブルとなるケースがある。
- 2) 特定商取引法で定められている業務提供誘引販売取引に該当する可能性の高い取引で、同様のトラブルが複数生じているが、特定商取引法上の法定書面を交付していない。さらに、書面不交付を理由にクーリング・オフを申し出ても、解約・返金に応じないケースがある。

### (4) 解決に向けた交渉時の問題

- 1) 相談者は、軽貨物運送業務の代理店を募る業者、車の販売会社やリース会社、クレジット会社等と高額な入会金や軽自動車等の契約を結んでおり(図5)、トラブルが生じた場合は交渉相手が複数となるため、交渉が難航する。

図5. 主な取引の関係図



- 2) 相談者は、代理店契約を結ぶにあたり、貨物自動車運送事業法による貨物軽自動車運送事業の経営届出を出していることから、業者はあくまで事業所等で業務を行っている者との契約であるとして、特定商取引法のクーリング・オフや取消権のルールは適用にならないと主張する。
- 3) 特定商取引法上の業務提供誘引販売取引における特定負担として軽自動車を契約し、個別クレジット契約を結んでいる場合には、割賦販売法上のクーリング・オフ等のルールが適用される。しかし、消費生活センター等が苦情を受けてあっせんする際、車の販売会社、クレジット会社に対し状況を説明しても、取引形態が複雑で、特定負担として契約しているかどうかの判断が難しい場合もあり、交渉が難航するケースがみられる。
- 4) 特定商取引法の業務提供誘引販売取引のルールは、消費者契約法で定義される消費者が結ぶ契約にとどまらず、個人事業主として経営のためにもしくは営業として結ぶ契約についても保護するという性格を持つ。この点を十分に認識していない業者がセンターとの交渉に応じないケースもみられる。

#### 4. 消費者へのアドバイス

- 1) 本トラブルでは、収入を得られると説明されて高額な入会金や軽自動車を契約し、その後、収入が得られず支払うことができないというケースが複数寄せられている。将来得られるという収入で支払うことを前提とした契約を避ける。
- 2) 「必ず仕事を紹介する」「月収〇万円」等の断定的な表現や、誰でも高収入が得られると思わせるような広告、説明には注意する。
- 3) 仕事を確実に紹介するという説明を受けた場合は、報酬、業務を行う場所や時間等の業務条件を書面等にて具体的に確認し、十分に納得した上で契約する。
- 4) トラブルが生じた際は、代理店を募る業者だけでなく、自動車販売会社や、クレジット契約をしている場合はクレジット会社にも事情を説明し協力を求める。
- 5) 複雑な取引形態なので、解決が難しいケースがみられる。特定商取引法上のクーリング・オフを主張することができるケースもあるため、トラブルが生じた場合は、自分で何とかしようと新たな借金等をしたりせず、早めに最寄りの消費生活センターに相談する。

#### 5. 業界への要望

##### 1) 車の販売に係わる業界団体への要望

消費者トラブルの未然防止、拡大防止及び、トラブルの迅速な解決を目指し、軽貨物運送業務をしようとする者が、特定商取引法の業務提供誘引販売取引における特定負担として軽自動車を購入している場合には、クーリング・オフの対象となりうることについて周知することを望む。

##### 2) クレジット契約に係わる業界団体への要望

加盟店の販売方法を調査し、特定商取引法の業務提供誘引販売取引における特定負担として軽自動車を販売している場合には、割賦販売法のルールに沿った取引を行い、トラブル解決への迅速な対応を望む。

#### 6. 行政への要望

##### ・問題のある広告や勧誘等に対して、適切な指導・処分を望む

車の販売や入会時の登録料等が主たる収益となっている業者は、新規契約を獲得するため、収入の説明等において、問題のある広告や勧誘を行う傾向がみられる。トラブルの未然防止の観点から業者を監視し、特定商取引法の業務提供誘引販売取引に該当する場合には、法定書面（概要書面・契約書面）の不交付や、勧誘の際に不実告知、故意の事実不告知にあたる説明、誇大広告にあたる広告の掲載等を行っている業者に対し、適切な指導、処分等を望む。

**【要望】**

消費者庁 政策調整課

社団法人 全国軽自動車協会連合会

社団法人 全国中古車販売協会連合会

社団法人 日本クレジット協会

**【情報提供先】**

警察庁 生活安全局 生活経済対策管理官

経済産業省 商務情報政策局商務流通グループ 取引信用課

国土交通省 自動車交通局 貨物課