

平成 23 年 8 月 25 日
独立行政法人国民生活センター

新手の儲け話、医療機関債の販売勧誘トラブル！

2011 年度に入り、主に高齢者が電話や訪問でしつこく医療機関債の勧誘をされるといったトラブルが各地の消費生活センターに寄せられている。

このトラブルでは、勧誘時に「医療機関債」のほか「病院債」、「医療債」、「病院への投資」などという言葉が用いられている。「医療機関債は国債と同じで、元本割れすることのない安全な商品である」「人工透析ができる医療機関にお金を出せば、高い利息が付く」などと、預貯金や国債と同じであるといった、事実と異なる説明や、高利率であることだけを強調するなどの問題勧誘が見受けられる。また「震災で病院が不足しているので、その病院のためのもの」などという震災に乗じたものや、判断不十分者や高齢者などに強引な勧誘を行っているケースも目立つ。

そもそも医療機関債とは、厚生労働省が策定した『医療機関債』発行のガイドラインについて^{注1}では、「医療機関を開設する医療法人が、民法上の消費貸借として行う金銭の借入れに際し、金銭を借入れたことを称する目的で作成する証拠証券」と定義されている。つまり、医療機関債の契約は、医療法人（病院）側が借り手、消費者側が貸し手となるお金の貸し借り（金銭消費貸借契約）であると考えられる。通常、貸し手は医療法人をよく知る地域住民や銀行等であり、本件のように、医療法人と関係のない、広範囲に及ぶ不特定多数の個人に電話や訪問販売などで勧誘が行われることは一般的ではないと考えられる。

そこで、トラブルの拡大を未然に防ぐため、安易に業者の話をうのみにしないよう、とくに高齢者に対し注意喚起を行う。

1. PIO-NET（全国消費生活情報ネットワーク・システム）^{注2}にみる相談の概要

医療機関債に関する相談は、2001 年度以降、年間に数件みられる程度であったが、2011 年度に入り、数カ月で総件数が 127 件に及んでいる^{注3}。

2011 年度以降の相談の月別件数や属性等は、以下のとおりである。

※不明・無回答等を除いて割合を算出

^{注1} <http://www.mhlw.go.jp/topics/bukyoku/isei/igyoku/igyokeiei/kikansai.pdf> 参照。

^{注2} PIO-NET（パイオネット：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。

^{注3} 2011 年 8 月 15 日までの登録分。件数は、本件のため特別に事例を精査したものである。

図1 月別件数（2011年度）

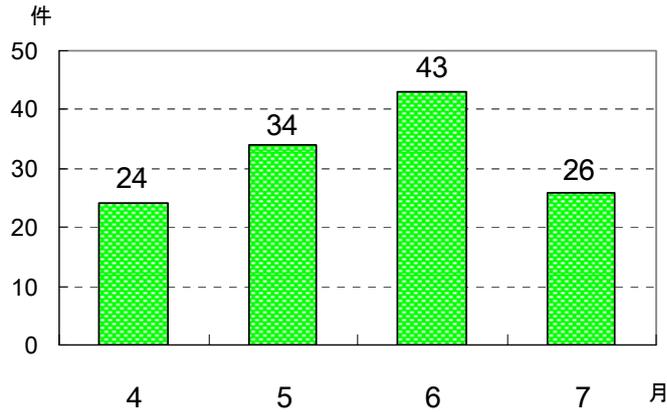


図2-1 相談件数の地域分布（4-5月）

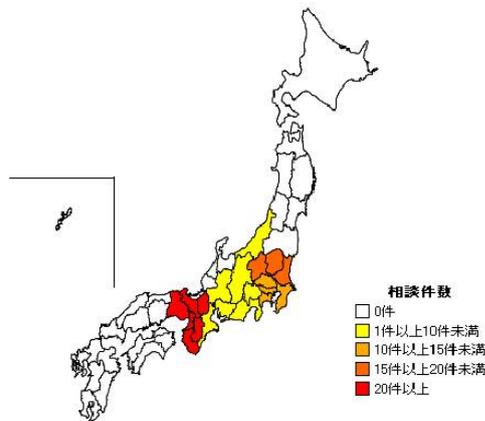
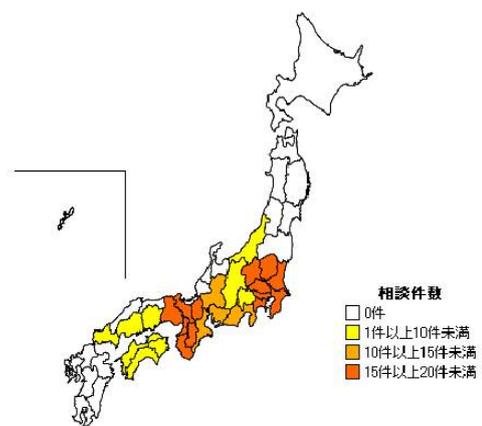


図2-2 相談件数の地域分布（6-7月）



（1）月別件数

2011年度以降の総件数は127件で、月別では4月は24件、5月が34件、6月が43件と徐々に増加傾向にあり、7月は26件であった（図1）。

（2）属性

①年代別

年代別では、最も多いのは70歳代が47件（38.5%）で、次に60歳代が28件（23.0%）、50歳代が24件（19.7%）、80歳以上が14件（11.5%）と続く。60歳以上が全体の7割を占める。

②性別

性別では、男性が31件（24.8%）、女性が94件（75.2%）で、女性が4分の3を占めている。

③地域別

地域別にみると、近畿が39件（31.0%）、北関東が34件（27.0%）、南関東が29件（23.0%）という順で、近畿、関東の相談が全体の8割を占めている。一方、まったく相談が寄せられていない地域もあり、偏りがみられる。また図2-1、2-2に示したとおり、4-5月に比べ、6-7月には東海や四国等の件数が徐々に増加しており、トラブルが地域を移行する傾向が見られる。

(3) 販売購入形態

販売購入形態は、電話勧誘販売が 80 件 (67.8%)、訪問販売が 34 件 (28.8%) と、圧倒的に不招請勧誘である。

(4) 支払い金額

既に支払ってしまったことが確認できるケースは 20 件 (42.6%) と少ないが、そのなかでは、15 件が「100 万円以上 500 万円未満」、3 件が「1000 万円以上 2000 万円未満」と高額となっている。

2. 主な相談事例

【事例 1】強引な勧誘で国債と同じで元本割れしないと説明され、医療機関債の申し込みをした

突然自宅に電話があり、「医療について興味はないか。年利 4% の債権を買わないか」との勧誘を受けた。怪しいと思いつ断ったが、後日再度電話があり、「近くに来ているので説明を聞いてほしい」と言われた。断ったものの「今、家の前にいる。暑い中やってきている」と言われ、思わず玄関を開けた。そこには汗だくの男性が立っており、「期間は 5 年。国債と同じで元本割れしない安全な商品。2 口 100 万円分購入すれば 3 カ月ごとに 1 万円が振り込まれる」と説明を受けた。「それほど金利のよいものなんて信じられない」と断ったが、男性の身分証明書などを見せられ「これでも信用できないか」と威圧された。強引で断りきれず、手付金 1 万円を支払い、残りの代金は後日支払うことにした。

その後、お金を用意するため金融機関で投資信託の解約を申し出たところ「怪しいので消費生活センターに相談した方が良い」と言われた。不審なので解約してお金を返してほしい。

(2011 年 6 月受付 契約者：50 歳代 無職 女性 栃木県)

【事例 2】高い利息がつくと何度も勧誘され医療機関債の申込書を記入した

突然見知らぬ業者から、電話で「医療機関が監督官庁の許可を得て医療機関債を発行している。人工透析ができる医療機関が不足しているので、増やすために資金を集めている。年利約 4% と高い利息が付き、5 年後償還される」との勧誘を受けた。断ったが、後日業者が自宅を訪問して来たので断りきれなかった。1 口 50 万円を 4 口分、200 万円購入することにし、申込書を書いた。

しかし、気になって金融機関に相談したところ「怪しいのでやめた方がよいのではないかと」と再考を促された。また、業者に渡された「医療機関債発行要領」という資料をよく見ると、「医療機関債は金銭消費貸借契約である」と記載がある。そのような話は聞いておらず、どのような契約なのかわからない。怪しいので申し込みを取消したい。

(2011 年 5 月受付 契約者：70 歳代 無職 女性 群馬県)

【事例 3】軽度の認知症の男性が、理解しないままに医療機関債を購入していた

地域包括センターの職員からの相談。世話をしている軽度の認知症の男性が医療機関債を購入するため、金融機関から 300 万円を引き出している、との連絡があった。業者の車で金融機関に来所してお金を引き出しているとのことで、急いで駆けつけた。男性には「契約は慎重に」と伝えたが、契約の意思は変わらなかった。

後日、この男性から話を聞いたところ、業者から突然電話があり、その後訪問勧誘を受けたとのことであった。医療機関債の説明として「震災で透析ができる病院が不足しており、透析のできる病院のためのもの」、「貯金のようなもの」などと説明されたとのことであった。男性は医療機関債の仕組みについて理解しておらず、業者が自主的に設けているクーリングオフを勧めたいが、どのように説明したらよいか。

(2011年6月受付 契約者：80歳代 職業不明 男性 和歌山県)

相談の特徴として、【事例1】、【事例2】、【事例3】いずれの事例も、医療法人は医療機関債の販売を自らは行っておらず、医療法人とは別の業者（法人）が消費者に販売勧誘を行っていた。また、医療法人が発行した資料には、申し込みの取り扱いを業者に委託しているという旨の記載があった。

3. 医療機関債の発行について

医療機関債の発行は、厚生労働省医政局長通知『医療機関債』発行のガイドラインについてに基づいて行われる。また、厚生労働省の委託調査における「医療機関における資金調達のための調査報告書^{注4)}（2008年3月）によると、通常の医療機関債には以下の特徴がある。

- ・資金の出し手は医療法人をよく知る地域住民や銀行等である。
- ・発行総額や購入人数について外部監査を受けない場合は、発行総額1億円未満かつ購入人数が49人以下に制限される。

本件では、当該医療法人と関係のない、各地の不特定多数の個人に電話勧誘や訪問販売などで勧誘がなされている可能性が高いことから、通常行われる医療機関債の募集とは異なる手法で販売勧誘が行われているものと考えられる。

4. 相談事例から見る問題点

(1) 預貯金や国債といった金融商品と誤解させる勧誘が行われている

医療機関債は、医療法人側が借り手、消費者側が貸し手となる金銭消費貸借契約であり、金融商品取引法が適用となる有価証券ではない。

しかし、当該トラブルでは「国債と同じ」【事例1】などと勧誘しており、また、相談の中には「厚労省のお墨付きで倒産することはない」などと勧誘する事例もあった。国債と医療機関債とは、契約相手の信用力（信用リスク）や、他者への転売や中途換金のしやすさ（流動性リスク）という点で異なっている。事実とは違う説明が行われており、非常に問題である。そのほか、「貯金のようなもの」などと、預貯金と誤解させているケースも目立つ【事例3】。

上記のような勧誘を受け、消費者が信用力や流動性といったリスク内容等の重要事項について誤認した際には、消費者契約法に基づいて不実告知などによる取消しを求めることができる場合

^{注4)} 厚生労働省 平成19年度医療施設経営安定化推進事業「医療機関における資金調達のための調査報告書」P.8 <http://www.mhlw.go.jp/topics/bukyoku/isei/igyoku/igyokeiei/dl/houkokusho2.pdf> 参照。

がある。また、出資法^{注5}に抵触する疑いもある。

（２）利益となることばかり告げ、リスクについて説明していない

医療機関債は、借り手である医療法人（病院）の経営が悪化して破産した場合等、全損の恐れもある契約である。

このように、医療機関債はリスクのある契約であるにもかかわらず、「年利約4%と高い利息が付く」などと利益ばかりを強調し、全損などの不利益や契約内容の詳細について説明を行っていないケースが目立つ【事例2】。また、医療機関債を発行する医療法人の経営状況や財務状況も明らかにされていない。

こういった勧誘を受け、業者が不利益に関する説明を故意にせず、消費者が説明を受けなかった部分について不利益はないと誤認した際には、消費者契約法に基づいて不利益事実の不告知などによる取消しを求めることができる場合がある。

（３）強引でしつこい勧誘が行われている

【事例1】【事例2】のように、消費者が勧誘を断っているにも関わらず、自宅に訪問するなど強引なケースが目立つ。ほかにも、断っているにもかかわらず、しつこく電話をかけてくる事例や、3時間居座るなどの長時間勧誘が行われている事例など、問題勧誘が見受けられる。

このような強引でしつこい勧誘は消費者の冷静な判断を妨げるものであり、本来望まない不本意な契約を締結してしまう要因になると考えられる。帰るようはっきり告げても応じず、消費者が困惑した状態で契約した際には、消費者契約法に基づいて不退去による困惑などによる取消しを求めることができる場合がある。

（４）認知症など判断力の低下した消費者に勧誘が行われている

軽度の認知症により、どのような契約かを理解できていない高齢者に対し、勧誘を行っているケースが見られた【事例3】。そのほか、判断力の低下した消費者に勧誘を行っているケースもある。

このような消費者に勧誘を行うことは、消費者基本法に定める事業者が守るべき責務である適合性原則を守っておらず問題である。

（５）震災に乗じた勧誘が行われている

「震災のため透析ができる病院が不足しており、透析のできる病院のためのもの」【事例3】といった勧誘や「被災地域の糖尿病患者が、避難先で治療を受けるための透析の機械の購入資金、ベッドを確保する資金として医療法人が医療機関債を発行する」などと震災にかこつけた勧誘が行われている。

^{注5} 出資法（出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律）1条では「何人も、不特定且つ多数の者に対し、後日出資の払いもどしとして出資金の全額若しくはこれをこえる金額に相当する金銭を支払うべき旨を明示し、又は暗黙のうちに示して、出資金の受入をしてはならない」と規定している。また、同法2条1項では、「業として預り金をするにつき他の法律に特別の規定のある者を除く外、何人も業として預り金をしてはならない」としており、同法2条2項において「預り金」を、不特定かつ多数の者からの金銭の受入れであって、①預金、貯金又は定期積金の受入れ、②社債、借入金その他何らの名義をもってするを問わず、①と同様の経済的性質を有するもの、と規定している。

しかし、業者が交付するパンフレットや資料からはこのような事実が確認できるものは見当たらない。資金が被災地域の支援事業に本当に使われているかを消費者が確かめることは困難である。

5. 消費者へのアドバイス

(1) 預貯金や国債と同じとの説明は事実ではない

そもそも医療機関債は、医療法人にお金を貸すという金銭消費貸借契約である。金融商品取引法が適用となる有価証券ではない。

医療機関債は、預貯金や国債のような金融商品ではなく、信用力や流動性などのリスク内容も大きく異なり、医療法人が破産等した場合は全損のリスクがある契約である。また、原則として償還日前は中途での換金はできないとされ、流動性が低い。安易に業者の話を信用せず、問題勧誘を行う業者とは絶対に契約しないこと。

(2) リスクや契約内容が確認・理解できなければ契約しないこと

リスクや契約内容について、業者から適切な情報が提供されなかったり、正しく理解できないようであれば契約しないこと。どのような契約かわからなければ、家族や周りの信頼できる人に相談すること。

また、周囲の人も高齢者や判断力の低下した人がトラブルに遭っていないか、日頃から見守る意識を持つことが大切である。

(3) 強引でしつこい勧誘を受けても、不要であればきっぱり断ること

たとえ強引でしつこい勧誘を受けても、必要ない契約であればきっぱり断ること。望まない訪問を受け、帰るようはっきり告げても応じなければ、警察に通報するなど毅然とした態度で臨むこと。

(4) できるだけ早く消費生活センターに相談すること

医療機関債の契約について、少しでも不審に感じたり、不本意な契約をしてしまった場合は、消費者契約法などによる取消しができる場合もあるので、できるだけ早く消費生活センターに相談すること。

6. 情報提供先

消費者庁 消費者政策課

警察庁 生活安全局 生活経済対策管理官

警察庁 刑事局 捜査第二課

金融庁 監督局 証券課

金融庁 監督局 総務課 金融会社室

厚生労働省 医政局 指導課

社団法人 日本医療法人協会

<title>新卒の儲け話、医療機関債の販売勧誘トラブル！</title>