



特集

就活事情



特集3

最近の就活に関する消費者トラブル

就職活動に不安な気持ちを抱く学生が、怪しい説明会に来るよう勧誘されたり、代理店契約を勧められるケースがみられます。PIO-NET*に寄せられた相談事例を紹介します。

事例1 就職試験の面接の帰りに駅前の路上で「アンケートに協力してほしい」と声を掛けられたので答えた。その際、個人情報と言いたくなかったが、しつこく聞かれ携帯電話番号を記入してしまった。後日、「就職に役立つ説明会に参加してほしい」という電話が何度もあったので、説明を聞くだけならよいかと思い、参加することにした。

説明会では、講座の入会金は20,000円で、事前に1カ月につき25,000円でポイントを購入し、1回受講するごとにポイントを消費していくとのことだった。その後、長時間の勧誘を受け、クーリング・オフ期間内であれば解約できると説明されたので契約することにし、入会金20,000円を支払った。

開講直後は、まともな講座だったが、クーリング・オフ期間が過ぎた頃から、夜間や休日にグループ活動として行う募金活動の勧誘等が盛んになり、活動に感動した参加者の感想を聞かされるなど、宗教活動のようで不審に思った。

今月分の受講料25,000円を支払って退会するが、社会経験の乏しい就職に悩む大学生に付け込んでお金もうけすることに憤りを感じ、情報提供する。(20歳代 男性)

事例2 友人とイベントに参加していたときに、友人から知り合いだという人を紹介された。ちょうど就活で悩んでいたので悩みを伝えたところ「就活で悩んでいるなら、就職をしなくても稼げる話がある。代理店になって人を紹介すれば月50万円くらい稼げる。説明会があるので話だけでも聞いてみたら」と誘われた。

説明会には60人程の参加者がいて、携帯電話や光回線の代理店になり人を紹介する仕事で、代理店になるために登録料として約18万円を支払うよう言われた。お金がないと言ったところ、クレジットカードを作るよう勧められた。よく考えるともうからないと思うし、親にも反対されたのでクーリング・オフしたい。

(20歳代 男性)

事例3 SNSで知り合った人物から、「ネットビジネスのノウハウを学んで事業を始めてみる気はないか」と勧められた。事業が軌道に乗れば1カ月30万円の収入になるという。自分は就職活動の最中で、仕事が決まるかどうか不安だった。さらに、「今の生活から抜け出したいと思わないか、ネットビジネスを学んで将来に備えるべきだ」などと畳み掛けられたので話を聞いてみることにした。

数日後、別の人物を紹介され喫茶店等で数回会って話した。それから約1週間後、喫茶店で会った時に、何の費用か理解できないまま30万円の支払いが必要と言われた。そのような大金はないと言ったところ、貸金業者から借りて支払うことを勧められ、言われるがままに借出し、現金で支払い、契約書にもサインした。

その後、よく考えた結果、契約をやめたいと思い、SNSでクーリング・オフの意思を伝えた。ところが、言葉巧みに引き留められてしまい、クーリング・オフの期日は過ぎてしまった。クーリング・オフに応じてほしい。

(20歳代 女性)

(文責:国民生活センター広報部)

* 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等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。