

# 深刻化する「原野商法」の二次被害

特集

1

## より巧妙・深刻化する「原野商法の二次被害」の現状



国民生活センター相談情報部

### はじめに

過去に原野商法<sup>\*1</sup>で被害にあった消費者や、その原野を相続した消費者が再度被害にあうという「原野商法の二次被害」のトラブルが全国の消費生活センター等に寄せられています。

この「原野商法の二次被害」について、2017年頃から相談件数が急増し、内容も深刻なものがみられたことから、国民生活センターでは2018年1月に注意喚起<sup>\*2</sup>を行いました。本稿

では、この注意喚起資料に基づいてトラブルの特徴や傾向、巧妙化する手口を紹介していきます。

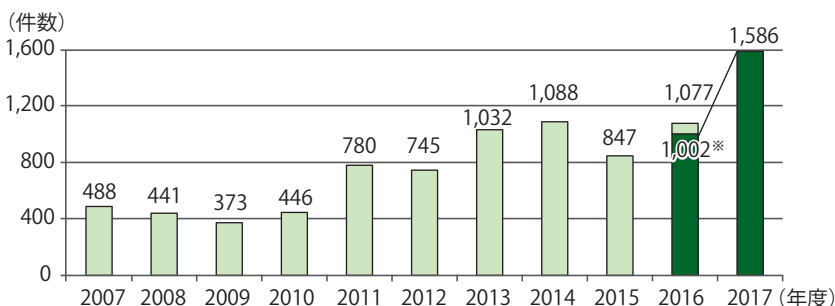
### PIO-NET<sup>\*3</sup>にみる相談の特徴

原野商法の二次被害<sup>\*4</sup>に関する相談は、2015年度は847件、2016年度は1,077件、2017年度は1,586件となっています。特に2017年度は前年同期と比べ約1.6倍となるなど急増しています（図1）。また、2007年度から2017

年度までの受付分についての契約当事者の年代別割合をみると、60歳以上が約9割<sup>\*5</sup>を占めており、高齢者が被害にあっている現状がうかがえます。

支払った金額の平均を年度別にみると、2014年度頃から増加の傾向がみられます。2017年度に

図1 年度別相談件数の推移



※2016年度同期件数（2017年3月31日までのPIO-NET登録分）

- \* 1 原野商法とは、将来の値上がりの見込みがほとんどないような原野や山林などの土地を、値上がりするように偽って販売する手口であり、1970年代から1980年代にかけて社会問題になった。
- \* 2 「より深刻に！『原野商法の二次被害』トラブルー原野や山林などの買い取り話には耳を貸さない！契約しない！ー」（2018年1月25日公表）[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20180125\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20180125_1.html)
- \* 3 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）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（2018年3月31日までのPIO-NET登録分、消費生活センター等からの経由相談は含まれない）。
- \* 4 PIO-NETでいう「二次被害」とは、二次被害の前提となる一次被害が存在していた場合を指す。なお、「二次被害」は勧誘されただけであっても「二次被害」としている。
- \* 5 無回答を除いた件数(8,183件)における割合。

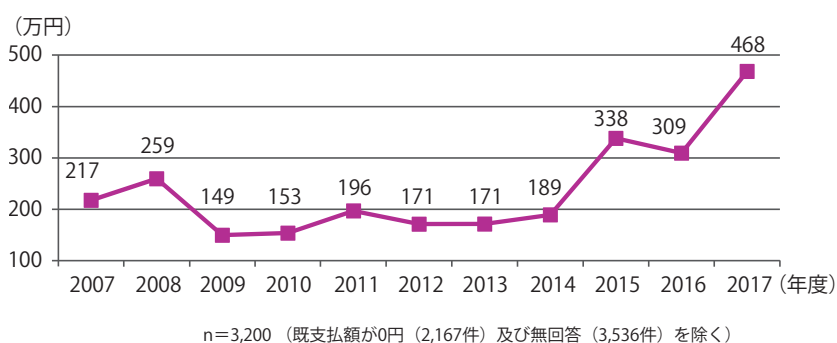
特集1 より巧妙・深刻化する「原野商法の二次被害」の現状

は1件当たり約470万円と高額になっており、2014年度と比較して約2.5倍となっています(図2)。高額なお金を支払った相談の中には、「お金を準備できずにいたところ自宅の売却を持ちかけられ、売却して工面したお金をそのまま業者に渡したら実際は新たな山林の購入契約になっていた」といった深刻なケースも寄せられています。

最近の手口「売却勧誘一下取り型」

以前の「原野商法の二次被害」では、「土地を高く買い取るために調査や整地、測量が必要」と勧誘して契約をさせる「売却勧誘一サービス提供型」の手口が目立っていました。しかし、最近ではこれに代わり「売却勧誘一下取り型」という巧妙で複雑な手口が非常に目立っています。この手口では、「あなたの持っている土地を高値で買い取る」などといった電話勧誘がまず行われます(売却勧誘)。そしてその後、業者は契約内容の詳細を説明せずに「手続き費用」「税金対策」などといった名目でお金を請求してきます。しかし、この説明は適切ではなく、実際は原野等の売却と同時により高い金額の新たな原野等の土地購入をセットで契約させています(下取り)。結果として消費者は契約内容を正しく認識できないまま、売却する土地と購入する土地の差額分を支払う契約を結ばされてしまう、というものです。

図2 支払った金額の平均値の年度別推移



相談事例

【事例1】

宅地建物取引業の免許を持つ業者から、電話で何度も、昔両親が400万円で購入した雑木林の売却を持ちかけられた。業者は「オリンピックまでにその土地一帯に複合レジャー施設を造る予定」と言っていた。断ったが「約5000万円で買い取る」と言われ根負けし、会って話を聞いた。「他の土地と一緒に購入すれば節税になる」「購入費用は後で返す」と説明され、よく分からなかったが、買い手のつかない土地が売れるならと思い、約400万円支払って契約書にサインした。しかし、いつまで待っても購入費用は返金されず、業者は電話に出ない。契約書を確認すると、雑木林を1200万円で売り、原野を1600万円で購入する契約となっていた。

【事例2】

相続した山林を手放したいと思っていたところ、業者から「買いたい」と電話勧誘を受け、喫茶店で会った。そこで土地売却の契約書面にサインし、手数料と言われ18万円を支払った。その際、「別の山林を担保として差し出す」という話を受けた。

しかし、後日契約書を見たところ、売却と併せて別の山林を買う契約になっていた。話が違っているので取り消したい。

【事例3】

過去に原野商法の被害にあったが、その土地を買いたいという電話が業者からあり自宅訪問を受けた。複数回の訪問ののち、土地を売るつもりで売買契約書に署名したが、各回の訪問のたびに「違約金として」「税金対策の費用として」とさまざまな名目で費用を請

求され総額約 700 万円を支払った。しかし実際は、まったく説明を受けていない山林を購入したことになっていた。

## 相談事例からみる問題点

「原野商法の二次被害」の問題点は、大きく分けると「勧誘時の問題」「契約書面の問題」「業者の事業実態の問題」の 3 つに分けることができます。

### (1) 勧誘時の問題

相談事例を見ると、書面上の記載と異なる売却額を口頭で伝える事例や、「購入費用は後で返す」などと説明しておきながら実際には返金は実行されないといった事例が目立ちます。このように、契約の重要な事項についてその説明が行われており、問題です。

また、前述の「最近の手口『売却勧誘一下取り型』」で紹介したとおり、業者は巧妙で複雑な手口で勧誘を行っており、消費者は土地の購入契約とセットになっていることを適切に認識できないまま契約を結ばせてしまっています。

加えて、「土地を欲しがっている人がいる」などとあたかも売却が確実であるかのような説明や、「オリンピックまでにその土地にレジャー施設を造る予定がある」などと、消費者が関心を持っているような将来の事柄に絡めて、さも売却する土地に価値があるかのように思わせるセールストークが散見されます。しかし、そのような事実は確認できず、問題であるとともに、消費者の冷静な判断を妨げる一因となっています。

そのほか、1970 年代から 1980 年代にかけて現役世代のときに山林や原野などを購入した消費者は現在高齢になっています。「子どもたちに負の財産を残さないために原野等を手放したい」などといった気持ちに付け込んで、業者は勧誘を行っているものと考えられます。

### (2) 契約書面の問題

原野等の土地は「宅地」ではないため、基本的には宅地建物取引業法の適用はなく、訪問販売や電話勧誘販売での原野等の取引は特定商取引法の対象と考えられます（詳細は本号特集 2 を参照）。しかし、業者が用いる契約書面には「宅地建物取引業法に基づき……」などと記載をしているケースが見られ、どの法律が適用になるのか消費者が混乱してしまうおそれがあります。

なお、特定商取引法の適用がある場合、業者には特定商取引法に定める記載事項（クーリング・オフの条件など）が記載された書面を交付することが義務づけられていますが、記載すべき事項が記載されていないなど、問題のある契約書面が用いられているケースが目立っています。

### (3) 業者の事業実態の問題

「原野商法の二次被害」では、ほとんどのケースで最終的には業者と連絡がつかなくなります。取引業者の事業実態は不明であることが多く、詐欺的な側面があります。

## まとめ

「原野商法の二次被害」では勧誘や契約書面に問題があるケースが目立ちます。加えて、契約後は業者と連絡がつかなくなるのがほとんどであり、一度お金を支払ってしまうと、そのお金を取り戻すことは困難です。

このように、以前購入した原野等の買い取り話を不用意に聞いてしまうと、さらなるトラブルにあってしまうおそれがあります。そのため、「土地を買い取る」といった勧誘には、耳を貸さずきっぱりと断りましょう。

また、「原野商法の二次被害」では、高齢者が被害にあうケースが特に目立っています。高齢者が同様のトラブルにあわないよう、身近な人々や地域で気を配る「見守り力」を引き続き強化していくことも大切です。