

報道発表資料

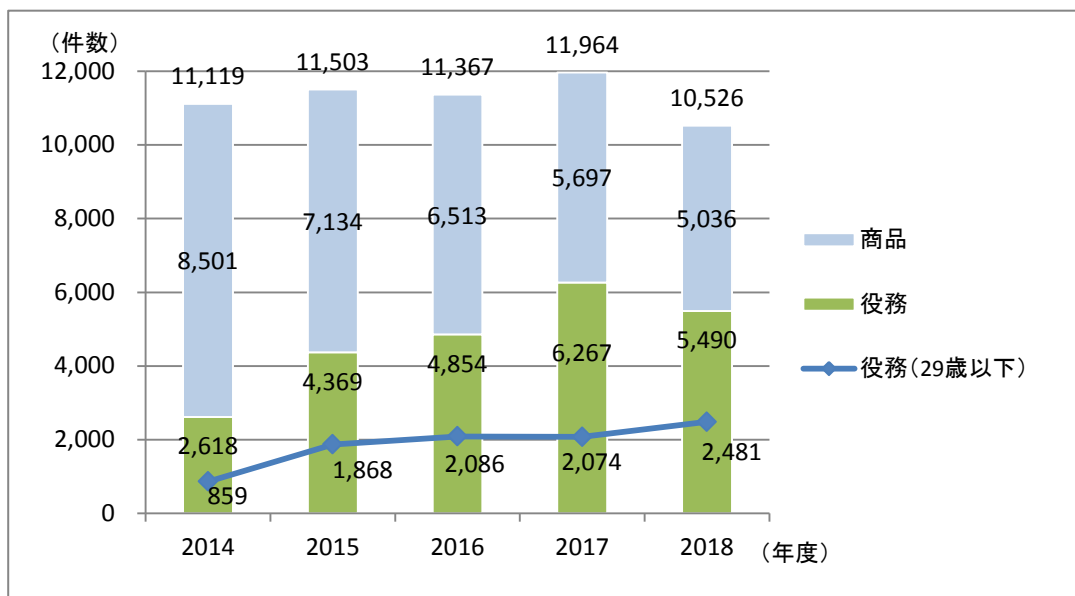
令和元年 7月25日
独立行政法人国民生活センター

友だちから誘われても断れますか？若者に広がる「モノなしマルチ商法」に注意！

全国の消費生活センター等に寄せられるマルチ商法¹の相談では、健康食品や化粧品などの「商品」に関する相談が多くみられますが、近年、ファンド型投資商品や副業などの「役務」に関する相談が増加しており、2017年度・2018年度は「商品」より「役務」の相談が多くなっています（図1、表1）。こうした「役務」のマルチ商法（以下、「モノなしマルチ商法」）の相談は特に20歳代・20歳未満の若者で増加しており、友人やSNSで知り合った人などから、暗号資産（仮想通貨）や海外事業等への投資やアフィリエイトなどの儲け話を「人に紹介すれば報酬を得られる」と勧誘され契約したものの、事業者の実態や儲け話の仕組みがよく分からないうえ、事業者に解約や返金を求めても交渉が難しいというケースが多くみられます。

そこで、「モノなしマルチ商法」のトラブルに遭わないよう、若者に注意を呼び掛けます。

図1 PI0-NET²にみるマルチ商法の商品・役務等別の相談件数



¹ 「マルチ商法」は、商品・サービスを契約して、次は自分がその組織の勧誘者となって紹介料報酬等を得る商法。人を紹介することで組織が拡大していくのが特徴である。なお、「マルチ商法」は、特定商取引法の「連鎖販売取引」とは必ずしも一致しない。

² PI0-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。消費生活センター等からの経由相談は含まれない。相談件数は2019年6月30日までの登録分。

1. 相談事例（（ ）内は受付年月、契約当事者の属性）

【事例1】マッチングアプリで知り合った男性に勧誘され、株の勉強会に入ったが、儲からない

マッチングアプリで知り合った20代男性に、100億円の資産家で、芸能界にいたというリーダーを紹介された。リーダーは有名人にメンタル強化を教えていたと言い、「皆で金持ちになれる」とプライベートコミュニティへ誘われた。メンバーは120人くらいで、毎月レストランで勉強会と称する集まりがある。リーダーは20代半ばで、魅力的で話を聞けば聞くほど洗脳状態になってしまった。「入会金は80万円だが、人を紹介すると30万円がもらえる。2人紹介して60万円を手にした人もいる。ビジネスをやるべきだ」と言われ、ATMで80万円を下ろし、50万円はリーダーに手渡し、30万円も紹介者に渡したが、契約書や領収書はもらっていない。

しかし、株のデータが無秩序に入ったアプリケーションを自分で読み込めと言われただけで、勉強会も初回以外は皆でただ話している。儲からないので返金してほしい。

(2019年1月受付 20歳代 女性)

【事例2】カフェで知り合った人に仮想通貨のウォレットのアフィリエイトを勧誘された

友人たちと行ったカフェで勧誘者らに声をかけられ、仮想通貨の会社の話をもちかけられた。ネット上の財布（ウォレット）を扱っている外国の会社で、円でもドルでも仮想通貨でも入出金ができ、仮想通貨の購入もできるのだが、それを広めるアフィリエイトだと説明があった。「その財布にお金を入れると1カ月は出せないが、その後は配当がつく。配当はアフィリエイトのコースによって異なり、7万円コースは儲けの40%、21万円コースは80%だ。アフィリエイトを紹介すると、紹介した人が支払ったコース費用の10%が自分の収入になる」と説明され、登録料を含めた約22万円を指定口座に振り込んだ。一緒に話を聞いた友人はお金がないので消費者金融から借りて登録すると言う。そこまでするのはよくないと思い、調べるうちに話がおかしいと思うようになった。勧誘者らとはSNSでやり取りしており、返金してほしいとメッセージを送ったら、「自分は社員ではないのでできない」と返信があった。(2018年7月受付 10歳代 男性)

【事例3】配当や紹介料が入ると勧誘され出資したが、仕組みが分からず不審だ

中学時代の友人からいい話があるから会わないかという電話があり、複数の友人と共にレストランで会った。別の勧誘者も同席し、「海外の不動産に投資をすれば仮想通貨で配当がある。お金がないなら消費者金融で借金をしても配当金で埋め合わせができる。投資者を紹介すれば紹介料として投資額の10パーセントを受け取ることができるので、借金の返済は簡単だ」と説明を受けた。学生だと借金できないので結婚式の費用として借りるように言われたので、指示に従い消費者金融4社から総額約130万円を借金して、代金を友人に手渡した。

しかし、契約書面や領収書は受け取っておらず、セミナーにも参加したが、内容は勧誘の仕方や人としての在り方など、まるで洗脳するようなことばかりであり、投資の仕組みの説明は全くなかった。不審に思い、友人に解約の連絡をしたところ、半額しか返金できないと言われた。

(2019年3月受付 20歳代 男性)

2. 相談事例からみる特徴と問題点

(1) 契約のきっかけは友人・知人からの誘い

契約のきっかけをみると、学校や職場の同級生・同僚や先輩、SNS やマッチングアプリなどで知り合った人等の友人・知人から、飲食に誘われたり、「会わせたい人がいる」「ビジネスを教えてあげる」「セミナーに行こう」と誘い出され、レストランや喫茶店、マンションの一室やセミナーの会場等で会うと、「投資」や「ビジネス」などの儲け話を持ちかけられるケースが多くみられます。

このとき、友人・知人のほかに別の勧誘者が同席することもあり、投資家や経営者としてのサクセスストーリーや、投資やビジネスで得た報酬や経験で人生が豊かになったといった話をし、「将来に不安はないのか」「一緒に投資やビジネスをすることで生活を変えられる」「今やらないと駄目だ」等と興味を持たせようとしています。

(2) 人を紹介すれば報酬を得られることばかり強調されるが、儲け話の実態はよく分からない

「モノなしマルチ商法」では具体的な商品が無く、仮想通貨や海外の事業・不動産等への投資、アフィリエイトなどで儲かると勧誘されますが、「提供されたアプリケーションには、株のデータが無秩序に入っていた」、「セミナーに参加したが投資の仕組みの説明は全くない」など、儲かる仕組みがよく分からないという特徴がみられます。

相談事例をみると、勧誘時に「人を紹介すれば報酬を得られる」「月〇〇万円稼いでいる人もいる」等と儲かることばかり強調される一方で、契約内容に関する具体的な説明や書面等の提供がされないケースがみられ、消費者が契約内容を十分に理解できないまま契約させられているケースも多くあります。

なお、儲け話の実態が、後順位の加入者が支出した金銭等を先順位の加入者が受け取るという金銭配当組織である場合は、法律で禁止されているネズミ講（無限連鎖講）³の可能性もあります。

(3) 友人・知人から勧誘されると断りにくい。借金をしてまで契約するケースも

友人・知人から勧誘されると、「今後も仲良くしたい」「断ることで関係を悪くしたくない」といった心情から契約を断りにくい状況に陥ったり、複数の人に囲まれたり長時間勧誘されて契約しなければならぬ雰囲気にもまれ、契約してしまうケースが多くみられます。

金額が高額なため（図2）、「お金が無い」と断ろうとしても、「すぐに元が取れる」などとクレジットカードで決済をさせるケースや、消費者金融や学生ローンで借金をさせて口座への振り込みや現金の手渡しをさせるケースがみられます。また、クレジットカードを作らせたり借金をさせる際に、若者に勤務先（アルバイト先）や収入等についてウソをつかせるなど審査に通る方法を指南するケースもみられます。

³無限連鎖講の防止に関する法律により、無限連鎖講を開設したり、運営したり、加入したり、加入することを勧誘したりすることは禁止されています。無限連鎖講に加入することを勧誘した者は刑事罰が科されます。

(4) 解約や返金を求めようとしても連絡先が不明確で交渉が困難

人を紹介できず、説明されたように稼げない、悪い評判を知って不安になった等の理由で、解約したいと思っても、友人・知人や勧誘者から「今やめるのはもったいない」「従業員ではないので分からない」などと断られるケースがみられます。また、事業者の連絡先を把握しておらず、勧誘者のメールやSNS上の連絡先しか知らないケースでは、勧誘者と交渉しようとしても、連絡が取れなくなり交渉が出来ないことがあります。

解約の申し出先が不明なケースや、連絡手段がメールなどに限定されるケースでは、解約や返金を求めようとしても交渉が困難であったり、解約しても一切返金されない場合があります。また、外貨や仮想通貨で支払いをするケースもみられますが、この場合は、解約できたとしても円に戻す時に為替差損が発生することもあります。

3. 消費者へのアドバイス

(1) 実態や仕組みが分からない「モノなしマルチ商法」は契約しない！

「モノなしマルチ商法」は、事業者の実態や儲け話の仕組みが不明なケースがみられ、勧誘されるがままに契約してしまったが、話が違ったというトラブルが絶えません。

また、事業者の連絡先が分からなかったり、連絡手段がメールなどに限られていると、解約しようとしても交渉が難しいことがあります。「人を紹介すれば報酬を得られる」「月〇〇万円稼いでいる人もいる」といった説明はうのみにせず、事業者の所在地や連絡先、儲け話の仕組みや解約方法等をよく調べましょう。

(2) 友だちや知り合いから勧誘されても、きっぱりと断りましょう

友人・知人から勧誘されて断りにくいと思っても、契約をしたくなければ、きっぱりと断ってください。断ることで相手との関係を悪くしたくない、時間を割いて話をしてもらったのに断るのは申し訳ない等と考えてしまうと、ますます断りにくい状況に陥ってしまいがちです。曖昧な返事はせず、契約する意思が無ければ最初から断りましょう。また、SNS やメール等での勧誘メッセージ等のやりとりは保存しておきましょう。

さらに、自分が新たな勧誘者となり、友人・知人を勧誘してしまうと、相手をトラブルに巻き込んだり、人間関係のトラブルになることもありますので注意しましょう。

(3) 安易にクレジットカードでの高額決済や借金をしないようにしましょう

高額を支払うするために、クレジットカードでの決済や消費者金融等での借金を勧められ、「すぐに元が取れるから大丈夫」などと言われても、安易にクレジットカードでの高額決済や借金をしないでください。「お金が無い」という断り方をすると、事業者にクレジットや借金を勧められるケースがありますので、断るときは「契約はしない」とはっきり伝えましょう。勤務先・アルバイト先や収入等についてウソをつくようにと言われても、絶対に応じないようにしましょう。

(4) 不安に思った場合やトラブルになった場合は消費生活センター等に相談しましょう

不安に思った場合やトラブルになった場合には、すぐに最寄りの消費生活センター等に相談してください*。

※消費者ホットライン「188 (いやや!)」番

お住まいの地域の市区町村や都道府県の消費生活センター等をご案内する全国共通の3桁の電話番号です。

4. 情報提供先

- ・消費者庁消費者政策課 (法人番号 5000012010024)
- ・消費者庁取引対策課 (法人番号 5000012010024)
- ・内閣府消費者委員会事務局 (法人番号 2000012010019)
- ・警察庁生活安全局生活経済対策管理官 (法人番号 8000012130001)
- ・経済産業省商務・サービスグループ商取引監督課 (法人番号 4000012090001)
- ・一般社団法人日本クレジット協会 (法人番号 1010005014126)
- ・日本クレジットカード協会 (法人番号 9700150005109)
- ・日本貸金業協会 (法人番号 5010405007114)

(参考) PIO-NET にみるマルチ商法に関する相談

(表 1) マルチ商法の上位商品・役務等別の相談件数 (2014 年度～2018 年度)

マルチ商法で相談の多い商品・役務等を年度別にみると、2014 年度は健康食品や化粧品などの「商品」が上位を占めていたのに対し、2018 年度はアフィリエイトなどが含まれる内職・副業や、仮想通貨や海外事業への投資などが含まれるファンド型投資用品といった「役務」(モノなしマルチ商法) が上位を占めています。

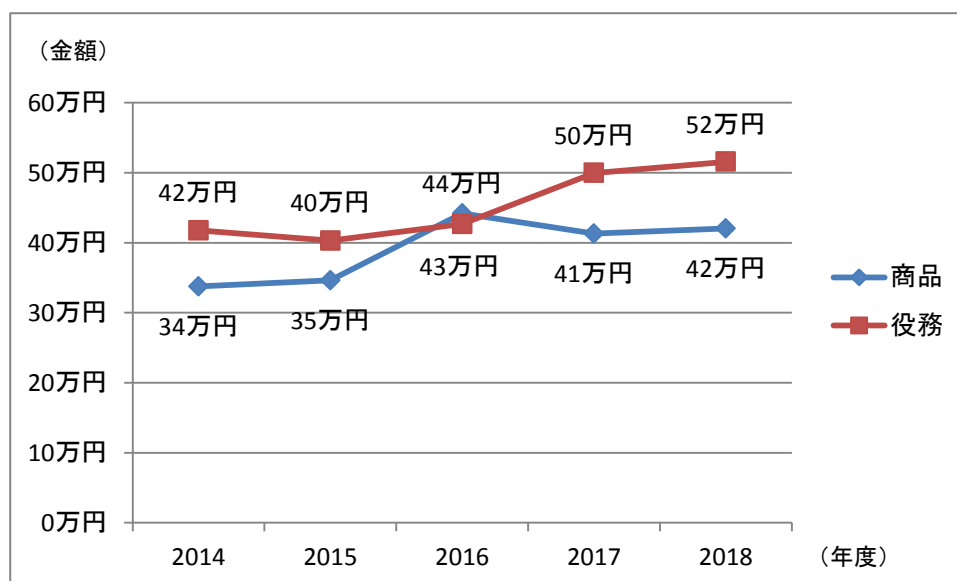
2014年度(全体:11,119件)			2015年度(全体:11,503件)			2016年度(全体:11,367件)		
	商品・役務名	件数		商品・役務名	件数		商品・役務名	件数
1	健康食品(全般)	1,290	1	健康食品(全般)	1,091	1	他の内職・副業	1,139
2	他の健康食品	945	2	他の内職・副業	1,056	2	商品一般	1,081
3	浄水器	923	3	ファンド型投資商品	1,022	3	ファンド型投資商品	1,031
4	商品一般	860	4	他の健康食品	875	4	健康食品(全般)	957
5	ファンド型投資商品	744	5	商品一般	837	5	他の健康食品	778
6	化粧品(全般)	566	6	化粧品(全般)	575	6	化粧品(全般)	639
7	他の内職・副業	389	7	複合サービス会員	437	7	複合サービス会員	599
8	化粧品セット	335	8	化粧品セット	379	8	化粧品セット	297
9	教養娯楽教材	298	9	浄水器	314	9	ビジネス教室	233
10	ミネラルウォーター	288	10	ミネラルウォーター	221	10	浄水器	213
2017年度(全体:11,964件)			2018年度(全体:10,526件)			(注) 2015 年度から商品別分類を変更したことなどにより、「商品一般」「他の健康食品」「他の内職・副業」については 2014 年度以前と 2015 年度以降での時系列の比較はできない(「商品・役務等」の名称が同じでも定義の変更により時系列での比較ができない)。		
	商品・役務名	件数		商品・役務名	件数			
1	ファンド型投資商品	2,470	1	ファンド型投資商品	1,922			
2	他の内職・副業	963	2	他の内職・副業	965			
3	商品一般	917	3	商品一般	702			
4	健康食品(全般)	667	4	健康食品(全般)	600			
5	他の健康食品	624	5	複合サービス会員	578			
6	化粧品(全般)	496	6	化粧品(全般)	558			
7	複合サービス会員	454	7	他の健康食品	520			
8	ビジネス教室	368	8	教養娯楽教材	317			
9	金融関連サービスその他	359	9	他のデジタルコンテンツ	294			
10	化粧品セット	240	10	化粧品セット	255			

(表 2) マルチ商法の契約当事者年代別の相談件数と割合 (商品・役務、2014 年度～2018 年度)

マルチ商法は 20 歳代の相談が多い特徴があり、2018 年度は 20 歳代の相談が、商品 5,036 件のうち 1,945 件 (38.6%)、役務 5,490 件のうち 2,288 件 (41.7%) となりました。

	2014年度		2015年度		2016年度	
	商品	役務	商品	役務	商品	役務
20歳未満	56件 (0.7%)	55件 (2.1%)	88件 (1.2%)	142件 (3.3%)	65件 (1.0%)	287件 (5.9%)
20歳代	2,860件 (33.6%)	804件 (30.7%)	2,259件 (31.7%)	1,726件 (39.5%)	2,273件 (34.9%)	1,799件 (37.1%)
30歳代	728件 (8.6%)	277件 (10.6%)	736件 (10.3%)	465件 (10.6%)	666件 (10.2%)	552件 (11.4%)
40歳代	776件 (9.1%)	276件 (10.5%)	722件 (10.1%)	413件 (9.5%)	618件 (9.5%)	511件 (10.5%)
50歳代	974件 (11.5%)	283件 (10.8%)	745件 (10.4%)	437件 (10.0%)	660件 (10.1%)	472件 (9.7%)
60歳以上	2,437件 (28.7%)	754件 (28.8%)	1,934件 (27.1%)	904件 (20.7%)	1,508件 (23.2%)	912件 (18.8%)
不明・無回答	670件 (7.9%)	169件 (6.5%)	650件 (9.1%)	282件 (6.5%)	723件 (11.1%)	321件 (6.6%)
合計	8,501件 (100.0%)	2,618件 (100.0%)	7,134件 (100.0%)	4,369件 (100.0%)	6,513件 (100.0%)	4,854件 (100.0%)
	2017年度		2018年度			
	商品	役務	商品	役務		
20歳未満	49件 (0.9%)	402件 (6.4%)	60件 (1.2%)	193件 (3.5%)		
20歳代	1,940件 (34.1%)	1,672件 (26.7%)	1,945件 (38.6%)	2,288件 (41.7%)		
30歳代	687件 (12.1%)	572件 (9.1%)	489件 (9.7%)	469件 (8.5%)		
40歳代	523件 (9.2%)	712件 (11.4%)	429件 (8.5%)	490件 (8.9%)		
50歳代	517件 (9.1%)	680件 (10.9%)	437件 (8.7%)	502件 (9.1%)		
60歳以上	1,478件 (25.9%)	1,897件 (30.3%)	1,264件 (25.1%)	1,196件 (21.8%)		
不明・無回答	503件 (8.8%)	332件 (5.3%)	412件 (8.2%)	352件 (6.4%)		
合計	5,697件 (100.0%)	6,267件 (100.0%)	5,036件 (100.0%)	5,490件 (100.0%)		

(図2) 若者のマルチ商法の平均契約購入金額の推移 (2014年度～2018年度、29歳以下)
 2018年度の平均契約購入金額は、「商品」420,091円、「役務」515,617円です。



(図2は千円の位を四捨五入)

(図3) 若者のマルチ商法の性別と件数・割合 (2014年度～2018年度、29歳以下)

図3-1 商品

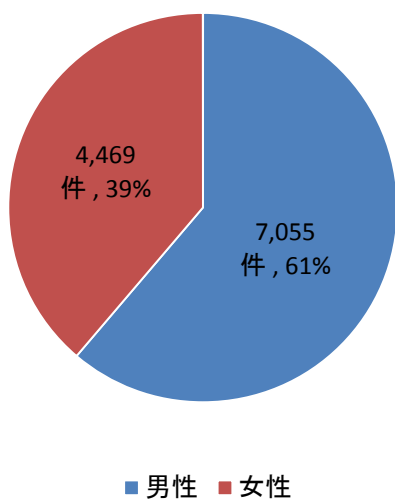
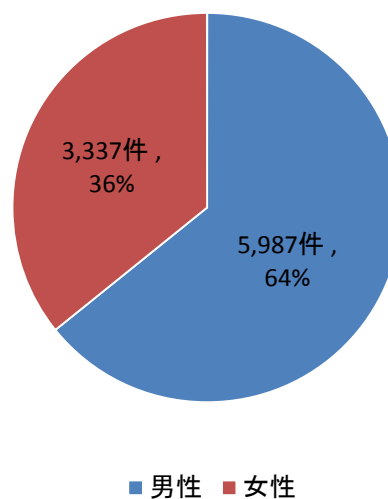


図3-2 役務



(図3は不明・無回答等を除いている)