

報道発表資料

令和元年 8 月 29 日
独立行政法人国民生活センター

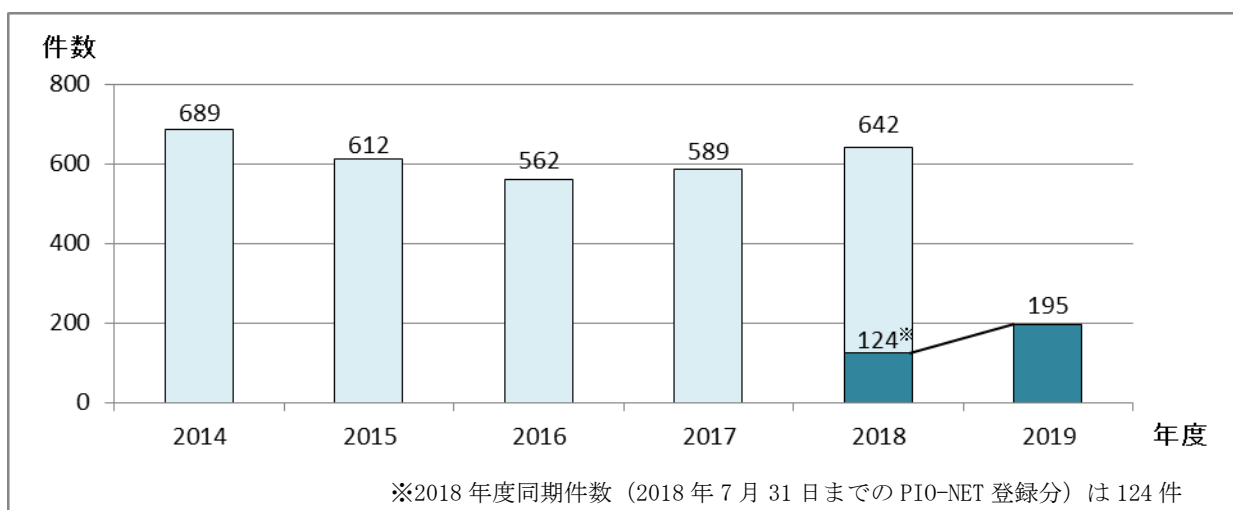
**「お金がない」では断れない！ しっかり断りましょう
—断っても借金させてまで強引に契約を迫る手口にご注意！—**

「お金が支払えない」などと言って断っている消費者に対して、借金やクレジット契約をさせてまで強引に契約を結ばせる手口に関する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（図 1）。

この手口は、「お金稼ぎに関する情報商材ⁱ⁾」や「マルチ商法ⁱⁱ⁾」などお金儲けに関する契約において目立っており、儲かるかどうかは不確実であるにも関わらず「借金はすぐに返済できる」と説明するなどの問題勧誘が見られます。また、貸金業者に対してウソをつくよう仕向けられ借金をさせられるケースや、断り切れずに一度契約をしたところ次々と新たな契約を迫られ高額な債務を背負わされるケースなど深刻な事例も見られます。その他、さまざまな悪質商法や手口と組み合わせられての事例も見られます。

20 歳代の若者がトラブルにあうケースが多い一方で、60 歳以上の高齢者のトラブル事例も寄せられています。一度トラブルに巻き込まれると生計に支障をきたし、長期間にわたり苦しい生活が続くおそれもあることから、未然防止・拡大防止のため、消費者に注意を呼びかけるとともに、業界団体に要望を行います。

図 1 PIO-NET¹⁾にみる相談件数²⁾の推移



¹⁾ 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。消費生活センター等からの経由相談は含まれていない。2014～2019 年度受付、2019 年 7 月 31 日までの登録分。

²⁾ 「お金が支払えない」「生活が厳しい」などと申し出ている消費者に対して、借金やクレジット契約をさせてまで強引に契約を迫る手口であることが相談者の申し出内容から特定できた相談の件数。

1. 主な相談事例（ ）内は受付年月、契約当事者の属性）

（1）金融商品への投資契約に関する相談事例

【事例1】ウソをついて借金をするよう仕向けられ投資に関するソフトを契約した

大学の友人に誘われ、バイナリーオプションⁱⁱⁱ投資に関する USB 形式のソフトの勧誘を受けた。約 50 万円と高額であり、「お金がない」と伝えたところ「みんな借金して契約している。儲かるからすぐに返済できる。留学するためとウソをつけばいい」と言われ、断り切れず貸金業者から借金して契約した。海外の口座を作りソフトを使って取引をしたが結局儲からず借金を背負い苦しい生活に追われることになった。解約返金してほしい。（2019年4月受付 20歳代 男性）

【事例2】お金を借りるよう脅されて CO2 排出権取引^{iv}の契約をした

「環境問題に関心があるか」と携帯電話に連絡があり、仕事帰りにファミレスで説明を受けることになった。話を聞いたら、CO2 排出権取引という投資の勧誘だった。営業員から「費用は 100 万円」と言われ、「お金がないからできない」と断ったところ「呼び出して話を聞いておいていまさら『お金が無いからできません』は無い」などと威圧的に言われた。こちらが「こんな話を聞くために来たわけじゃない」と強めに言うと、相手から「こんな所で大声を出されたら会社の評判に影響が出る。裁判にするぞ」「お金がなければ借りればいい」などと脅された。怖くなって 90 万円の契約をし、お金は貸金業者 2 社からそれぞれ 40 万円、50 万円を借りて支払った。数か月間取引をしたが損失が出たので解約したいと伝えると、損失分約 60 万円を払えば解約に応じると言われたが支払うお金がない。どうすればいいか。（2019年5月受付 20歳代 男性）

（2）副業やビジネスなどお金の儲けに関する相談事例

【事例3】クレジットカード現金化を指南され、パチンコ PR スタッフの副業契約をした

給与収入が減ったので副業をネットで探していたところ「会員制パチンコ・パチスロ PR スタッフ」という副業を見つけた。登録すると連絡があり、「仕事を始めるには約 200 万円の保証金が必要。全額返金するのでいったん支払ってほしい」と言われた。「お金がない」と伝えたところクレジットカードのショッピング枠の現金化^vを指南され、特急券のチケットとスマートフォンを購入し現金化した。個人名義の口座に約 200 万円振り込んだら、「あと 25 万円振り込まなければ仕事はできない。振り込んでくれたらすぐに全額返金する」とメールが来て不信感を抱いた。信用してよいか。（2019年2月受付 40歳代 男性）

【事例4】「すぐに返済できる」と言われカード決済でオンラインカジノビジネスに参加した

SNS で知り合った男性から、20 歳になったことを確認された上で海外のオンラインカジノのネットワークビジネスを勧誘された。「カジノゲームで遊んでもいいし、SNS 等で他の人を勧誘し会員にすれば報酬がもらえる」という。入会には登録料約 20 万円が必要と言われたが、「自分は大学生なのでそのような高額な金額は払えない」と言うと、「一応、学生は NG だけど、やっている人はいるから大丈夫。報酬がもらえるし、すぐに返済できるから」と誘われた。また、クレジットカードの審査が通るように、アルバイトなのに正社員と記載するよう指示され、カードを申し込んで 4 回の分割払いで代金を決済した。カジノゲームでは遊んでいないし、他人を勧誘できそうにない。返済が困難なので解約返金してほしい。（2019年1月受付 20歳代 女性）

【事例5】「借金してでもやったほうがいい」と言われ、お金稼ぎに関する情報商材の契約をした SNS で知り合った女性から、「自分の好きなことを生かして、ブログを通じて情報を販売することで毎月 30 万円を稼ぐことができる方法を教えてもらえる」という約 30 万円の情報商材の勧誘を受けた。「30 万円は支払えない」と伝えたところ、「借金してでもやったほうがいい。すぐに取り戻せる」と強引に説明され断れなくなり、貸金業者のお店に連れて行かれてお金を借りて支払った。契約書面はもらっていない。結局収益はなくローンの返済が困難だ。全額返金してほしい。

(2019 年 3 月受付 20 歳代 男性)

(3) 次々販売に関する相談事例

【事例6】支払い困難と伝えたが個別クレジットの分割払いでエステ等複数の契約をさせられた 学生時代にエステで無料体験を受けた際、フェイシャルコースと化粧品購入を勧められた。「お金がなく、支払えない」とスタッフに伝えたが「アルバイトをすれば支払える」と押し切られ、個別クレジット分割払いで契約をした。就職後も、施術の際にフェイシャルエステの追加と美顔器購入を勧められた。「就職はしたが支払いが困難だ」と言って断ったが、他のスタッフからも、「以前よりきれいになった」と言われ断り切れなくなった。結局、フェイシャルエステ、美顔器等を個別クレジットの分割払いで契約した。また別の施術時に、スタッフから「もっときれいになるため」と言われ、美顔器購入を勧められた。断ったが、前回同様他のスタッフからも強く勧められ、断り切れず個別クレジット分割払いで契約した。契約期間の説明もなく、続けて高額な契約をしてしまい総額いくらかもわからないが、80 万円は超えている。解約と商品の返品返金を求めたい。

(2019 年 5 月受付 20 歳代 女性)

【事例7】社員に言われるがまま個別クレジット払いで次々と着物や帯の契約をした

約 2 年前、着物販売店の展示会に誘われて行き、着物セット約 130 万円を個別クレジットの分割払いで契約した。数か月後、また展示会に誘われ、着物等約 90 万円の分割払い契約をした。その 2 カ月後、また着物販売店から展示会に誘われた。「もう支払えない。買いたくない」と拒否したが、「あなたは選ばれた人だ。今まで展示会での飲食代をサービスしたり、プレゼントをあげたりしているのだから買ってください」などと迫られ断り切れず、言われるがままクレジット払いで約 80 万円の帯類を契約した。その後もしつこく展示会に勧誘され、袋帯やつむぎなど約 60 万円を契約し、さらにまた別の展示会に誘われて帯類約 40 万円の契約をさせられた。手取り約 10 万円の月収では支払いきれないので、支払いに充てるためキャッシングなどで多額のお金を借りてしまい、返済が厳しい。クレジット契約の残債もまだ 200 万円以上残っている。どうすればよいか。

(2019 年 5 月受付 60 歳代 女性)

(4) その他問題のある相談事例

【事例8】デート商法^{vi}で長時間勧誘を受け、クレジットを組んでネックレスの契約をした

「キャンペーンに応募されたのを覚えていますか」と突然男性から電話があった。応募した覚えはなかったが話を聞いたところ「ジュエリーショップを開くので見に来てほしい」と誘われた。「興味がない」と断ったが、SNS 交換を持ちかけられた。その後、毎日 SNS で仕事の悩みなどを聞いてもらっていたが、ある時「仲良くなれたから、もっと話がしたいから来てほしい」と言わ

れ、ジュエリーの展示販売会に行った。ホテルの一室に案内され、そこでネックレスを勧められた。「お金がない」と断ったが、4時間以上説得され疲れてしまい、クレジットを組んで総額約140万円の契約をした。個別クレジット業者からの電話には「はい」と答えるように指示された。しかし、男性販売員が仲良くしてくれたのはネックレスを売るためだとわかったので解約したい。

(2018年2月受付 20歳代 女性)

【事例9】考える時間を与えられずクレジットカードを作らされタレントレッスン契約^{vii}をした

求人サイトでドラマや映画のエキストラのアルバイトを見つけ、登録しに事務所に行った際、映画の出演オーディションを勧められて受けた。翌日「合格した」と連絡があり出向くと「合格者には歌と演技やモデルのレッスンを受けてもらうことになる」と約40万円のレッスン契約を勧められた。考えて後日連絡すると言うと、「こちらが待つ必要があるのか。他にも受けたい人はいらる」と強く言われて考える時間をもらえなかった。「お金がない」と伝えたが「クレジットカードを作ればいい」と審査が甘いというクレジットカード会社を教えられ、学生なのに「職業はフリーター、年収は200万円と記入するといい」とウソをつくよう指示され、やってみよう気持ちはありはつきりと断れず5時間近く説得され契約した。よく考えたら高額な契約だし、対応も不審に思ったので解約したい。

(2018年11月受付 20歳代 男性)

2. 問題点

(1) 「お金が支払えない」と断っているのに強引に勧誘を行っている

「支払えない」「お金がない」と消費者が断っているにも関わらず、「みんな借金して契約している」「お金がなければ借りればいい」「すぐに返済できる」「借金してでもやった方がいい」「アルバイトをすればクレジット契約は支払える」などと、強引に金銭面での断る理由を封じた上で、契約を迫るケースが見られます【すべての事例】。

加えて、①「毎月30万円稼げる」【事例5】、「もっときれいになる」【事例6】、「オーディションに合格した」【事例9】などといった消費者の期待や歓心を強くあおる勧誘、②長時間の勧誘【事例8】【事例9】、③複数人に執拗^{しつと}に説明されての勧誘【事例6】、④脅しての勧誘【事例2】、⑤熟慮する機会を与えない勧誘【事例9】、⑥貸金業者のお店に強引に連れて行く³【事例5】などさまざまな問題勧誘が複合して見られます。いずれも消費者の冷静な判断に悪影響を与えるおそれがあるものです。

また、マルチ商法【事例4】やデート商法【事例8】と組み合わせられているケースや、実態不明なパチンコPRスタッフ【事例3】など、詐欺的な契約と組み合わせられているケースが見られます。

(2) ウソをつかせて契約させるなど、問題のある借金・クレジット契約をさせている

本来、借金契約やクレジット契約は貸金業者やクレジット業者に正しい申告をして審査を受けた上で契約するものですが、相談事例では使用目的や職業、年収についてウソをつかせる手口⁴

³ 訪問販売など特定商取引に関する法律において規定される取引類型に該当する場合、特定商取引法に関する法律施行規則第7条第6号ロ等では「契約の相手方の意に反して貸金業者の営業所、銀行の支店その他これらに類する場所（ATM等）に連行すること」を禁止している。

⁴ 訪問販売など特定商取引に関する法律において規定される取引類型に該当する場合、特定商取引法に関する法

【事例1】【事例4】【事例9】や、個別クレジット業者からの確認電話に対して盲信的に「はい」と答えるよう指示をして契約させる手口【事例8】が見られます。これらは適切な与信審査を妨げるものであり、非常に問題です。クレジットカード会社が認めていない、「ショッピング枠の現金化」を指南するケース【事例3】も見られます。

また、投資は原則として余裕資金で行うものですが、余裕資金のない消費者に借金をさせてまで契約させる手口が複数見られます【事例1】【事例2】。その他、初期費用を回収できるか十分な見込みがないまま多額の借金を抱えさせて副業をさせる手口【事例3】が見られます。

(3) 資金力がない人に対して勧誘を行っている

「借金を背負い苦しい生活に迫られている」【事例1】、「返済が困難だ」【事例4】【事例5】など、無理な借金やクレジット契約により、契約後の生活に支障をきたしてしまっている事例が複数寄せられています。また、安定した収入が見込めない学生に借金等をさせてまで勧誘を行うケース【事例1】【事例4】【事例9】も見られますが、自らの資金力では返済困難となるおそれがあります。その他、給与収入が減った消費者の「お金を得たい」という気持ちにつけ込んで勧誘を行っていると考えられるケース【事例3】も見られます。

(4) 支払い切れないほど高額な契約をさせる深刻な相談事例が寄せられている

断り切れずに一度契約したところ次々と新たな契約を迫られ、支払い切れないほどの高額な債務を負わされてしまうケースが複数見られます【事例6】【事例7】。他にも、高齢者の相談事例では、商品を複数購入させられてしまった結果、「無職なので年金収入だけでは支払いが続けられない」「自己破産をすることになった」といった深刻な相談事例が寄せられています。

3. 消費者へのアドバイス

(1) 「お金が支払えない」という断り方はやめ、きっぱりと断りましょう！

「お金が支払えないから」と断っても、借金や分割クレジット払いを持ちかけられ、さまざまな強引な勧誘で断る理由を封じられてしまう場合があります。また、このような断り方では、事業者に「お金の問題が解決すれば契約してくれる」「本当は買いたい気持ちがある」などと曲解されるおそれがあります。一度断り切れず契約をしてしまうと、次々と契約を迫られ多額の借金を背負ってしまう場合もあります。望まない契約ならば、「いりません」「やめます」とだけ伝え、簡潔に断りましょう。

(2) 借金をする際、ウソをつくように言われても絶対に耳を貸してはいけません！

ウソをつかせてまで借金やクレジットカード作成をさせるケースやショッピング枠の現金化を指南するケースが見られますが、そのような話には絶対に耳を貸さないでください。

(3) 借金をしてまで投資等のためにお金を支払うことはやめましょう

儲かるかどうかは不確実な一方で、借金は確実に生じます。投資は原則として余裕資金で行う

律施行規則第7条第6号イ等では「契約の相手方の年収、預貯金又は借入れの状況その他の支払能力に関する事項（信用購入あっせんに係る債務の支払いの状況等）について虚偽の申告をさせること」を禁止している。

ものであり借金をしてまで行うものではありません。プロではない消費者が初期費用を回収できるか十分な見込みがないまま多額の借金を抱えて副業をすることは極めてリスクの高い行為です。「すぐにお金は取り戻せる」といった事業者の話をうのみにするのは絶対にやめましょう。

(4) 無理な契約にならないよう気を付けましょう

借金契約や分割クレジット払いは、借入金額や金利を正しく認識し、貯蓄・収入と支出（返済額）のバランスを考え、計画的に返済できるか十分に検討した上で契約しましょう。

生計を圧迫するほどの無理な契約をしてしまうと、長期間にわたり苦しい生活が続きます。そこまでして契約すべきものなのか、よく考えましょう。

(5) 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てください

*消費者ホットライン：「188（いやや!）」番

最寄りの市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. 業界への要望

「お金が支払えない」と言って断っている消費者に対して強引にクレジット契約を結ばせたり、ウソをつかせてまで借金やクレジットカード作成をさせたりするケースが見られることから、業界団体には以下を要望します。

(1) 日本貸金業協会への要望

「お金が支払えない」「お金がない」などと言って断っている消費者に対して、ウソをつかせるなどして無理に契約を迫るなど強引に借金をさせる手口について、被害防止のため会員や消費者にさらなる周知および注意喚起を行うこと

(2) 日本クレジット協会、日本クレジットカード協会への要望

「お金が支払えない」「お金がない」などと言って断っている消費者に対して、ウソをつかせるなどして無理にクレジットカード作成をさせて契約を迫る手口など強引にクレジット契約を結ばせる手口やショッピング枠の現金化をさせる手口について、被害防止のため会員や消費者にさらなる周知および注意喚起を行うこと

【要望先】

- ・日本貸金業協会（法人番号 5010405007114）
- ・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）

5. 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）
- ・消費者庁消費者教育推進課（法人番号 5000012010024）

- ・内閣府消費者委員会事務局（法人番号 2000012010019）
- ・文部科学省総合教育政策局男女共同参画共生社会学習・安全課（法人番号 7000012060001）
- ・警察庁生活安全局生活経済対策管理官（法人番号 8000012130001）
- ・金融庁総合政策局総合政策課金融サービス利用者相談室（法人番号 6000012010023）
- ・経済産業省商務・サービスグループ消費経済企画室（法人番号 4000012090001）
- ・経済産業省商務・サービスグループ消費・流通政策課（法人番号 4000012090001）
- ・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）

i 情報商材とは、インターネットの通信販売等で、副業、投資やギャンブル等で高額収入を得るためのノウハウ等と称して販売されている情報のこと。国民生活センターでは2018年8月2日に次の通り注意喚起を行っている。「簡単に高額収入を得られるという副業や投資の儲け話に注意！ーインターネット等で取引される情報商材のトラブルが急増ー」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20180802_1.html

ii マルチ商法とは、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。マルチ商法のトラブルについて、国民生活センターでは2019年7月25日に次の通り注意喚起を行っている。

「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！」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20190725_1.html

iii バイナリーオプション取引とは、為替相場等が上がるか下がるかを予想するもので、取引期間終了時（権利行使期限）に事前に定めた権利行使価格を上回った（または下回った）場合に、一定額の金銭（ペイアウト）を受け取ることができる取引のこと。予想がはずれば、支払ったオプション料がすべて損失になるが、短期間に繰り返し取引することができるため、損失額が大きくなるおそれがある。国民生活センターでは2014年9月4日に次の通り注意喚起を行っている。

「海外業者とのバイナリーオプション取引にご注意ください！ー無登録業者との契約は行わないで！！ー」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20140904_1.html

iv CO2（二酸化炭素）排出権取引に関するトラブルについて、国民生活センターでは2011年9月22日に次の通り注意喚起を行っている。

「CO2（二酸化炭素）排出権取引に関する儲け話のトラブル！ー一般の消費者は手を出さないでー」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20110922_2.html

v 「クレジットカードショッピング枠の現金化」とは、本来、商品やサービスを後払いするために設定されている「ショッピング」の利用可能枠を換金する目的で利用すること。日本クレジット協会では、このような取引を絶対に行わないよう次の通り注意喚起を行っている。

「クレジットカードのショッピング枠の「現金化」の誘いにご注意ください」（日本クレジット協会）

https://www.j-credit.or.jp/customer/attention/attention_05.html

vi デート商法とは、恋愛感情を利用し、それにつけ込んで、アクセサリー等の高額な商品を買わせる悪質商法のこと。国民生活センターでは2019年3月7日に次の通り注意喚起を行っている。

「好きになったら騙される！？デート商法を恋愛ゲームで体験！ーキミならどうやって切り抜ける？ー」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20190307_1.html

vii タレント・モデル契約に関するトラブルについて、国民生活センターでは2016年11月30日に次の通り注意喚起を行っている。

「タレント・モデル契約のトラブルに注意してください！ー10代・20代の女性を中心にトラブル発生中ー」

http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20161130_1.html

(参考1) PI0-NET にみる相談の傾向

※以下は 2018 年度受付、2019 年 7 月 31 日までの PI0-NET 登録分 642 件について分析

1. 契約当事者の属性

(1) 年代別件数と割合

20 歳代が 371 件 (59.0%) と非常に大きな割合を占め、特に 20 歳代前半からの相談が多くみられます。続いて、40 歳代が 54 件 (8.6%)、30 歳代が 48 件 (7.6%) となっています。また、60 歳以上の高齢者も 101 件 (16.1%) と一定の割合を占めています (図 2) (n=629 件 不明・無回答を除く)。

(2) 職業別件数と割合

給与生活者が 335 件 (53.3%) と最も多くの割合を占めますが、学生も 163 件 (25.9%) と次いでかなりの割合を占め、無職が 74 件 (11.8%) と続きます (図 3) (n=629 件 無回答等を除く)。

図 2 契約当事者の年代別件数と割合

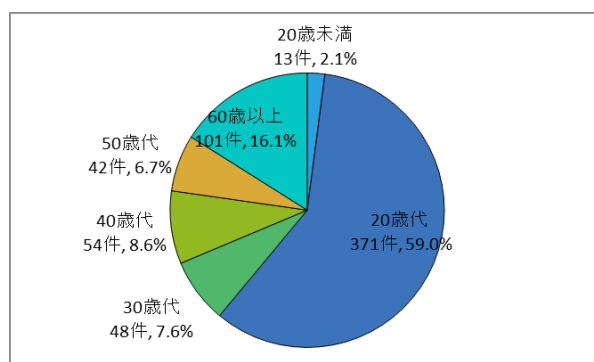
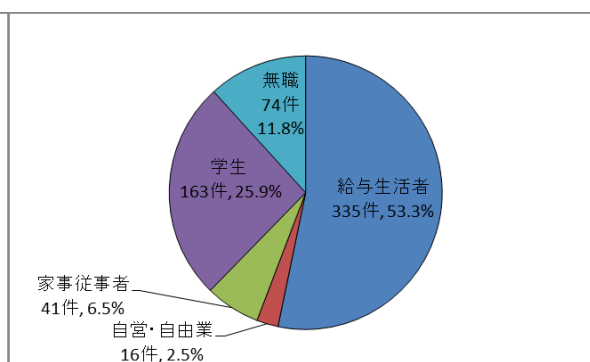


図 3 契約当事者の職業別件数と割合



※数値を四捨五入しているため合計が 100%にならない場合がある。

(3) 20 歳代の職業別件数と割合

20 歳代の職業別件数と割合を見ると、給与生活者が 195 件 (52.7%)、学生が 150 件 (40.5%) となっています。給与生活者が最も多いものの、学生がかなりの割合を占めていることがわかります (n=370 件 無回答等を除く)。

(4) 性別の件数と割合

男性が 255 件 (40.0%)、女性が 383 件 (60.0%) とやや女性が多いという特徴がみられます。(n=638 件 無回答等を除く)。

2. 販売購入形態別件数

訪問販売が 212 件 (33.4%)、マルチ商法が 150 件 (23.7%)、店舗購入が 137 件 (21.6%) と続いています (n=634 件 不明・無関係を除く)。

3. 上位商品・役務（サービス）等別件数

相談の多い商品・役務（サービス）等の上位をみると、投資や儲け話に関連した商品やサービス（投資に関するソフトやお金稼ぎに関する情報商材などが含まれる「他のデジタルコンテンツ」「教養娯楽教材」「パソコンソフト」、オンラインカジノビジネスなど「他の内職・副業」、実態の不明確な儲け話などの「ファンド型投資商品」）について、多くの相談が寄せられていることが分かります（表）（n=642）。

なお、それぞれの商品や役務（サービス）について、どのような販売購入形態が多いかを見ると、投資や儲け話に関連した商品やサービスでは訪問販売やマルチ商法が、タレント・モデル養成教室やネックレスの契約ではアポイントメントセールスなどが含まれる訪問販売が、着物類やエステ契約では店舗購入が多く見られます。

表 上位商品・役務（サービス）等別件数

順位	商品・役務名	件数
1	他のデジタルコンテンツ	60
2	教養娯楽教材	43
3	他の内職・副業	33
4	タレント・モデル養成教室	28
5	教養・娯楽サービスその他	27
6	着物類	23
7	パソコンソフト	21
7	ファンド型投資商品	21
9	ネックレス	19
9	デジタルコンテンツ(全般)	19
9	役務その他サービス	19
12	痩身エステ	16
13	投資情報サイト	14
14	精神修養講座	12
14	脱毛エステ	12

(参考2)「お金がない」では断れない！トラブルの流れ

※コピーライト イラスト提供：ピクスタ

