

★大学生が勧誘され契約してしまった事例

(「若者の消費者被害の心理的要因からの分析に係る検討会報告書(2018.8)」より)

(ケース1) 友人から誘われて契約し、自らの友人も勧誘

(1) 悪質事業者の手口

紹介者が「投資に興味はないか」と友人等を誘い、喫茶店などで説明者を含めた3人で会う。その場では、説明者が過去の運用実績等を示し「皆と同じやり方でやればよい」、「もうかる」などと話をし、勧誘する。投資の情報が入ったUSBを数十万で購入した後はセミナーやミーティング、イベントへの参加等でメンバー間のつながりを強める。また、友人の勧誘も促し、勧誘が成功するとマージンが入る仕組みである。

(2) 内容

A(勧誘当時20歳・大学生・男性)は友人Bから「投資に興味はないか」と誘われ、Bに連れられて行った喫茶店で、Bの知人と思われる人Cと3人で会った。Cは資産運用で成功しているようであり、勢いのある雰囲気があった。過去の運用実績が示され、Aは信用できると思った。Cから「興味があればB経由で連絡してくれ」と言われ、Aは「自分もやってみたい」、「挑戦してみたい」と思った。後日、AはBに「契約したい」と伝えた。Aは学生ローンを組み、投資についての情報が入っているUSBを数十万円で購入した。Bも学生ローンを組んだと言っていたため、学生ローンを組むことに抵抗はなかった。「きっと、もうかって消費者金融で借りた額のお金は取り返せるだろう」と思った。また、借金をしたことなども親には言わなかった。

Aには「もうけたお金で何かしよう」という明確な目的はなかった。ただ、「就職した後も、副収入があれば何かとよいかもしれない」とは思っていた。USBの中身は投資の教科書のような内容であったが、USBを購入したときに投資のやり方については説明を受けたため、結局中身はほとんど見なかった。実際に投資をしてみて、少しだけもうかったこともあったが、アルバイト収入の中から投資に使えるお金は少額しかなかったため、余り投資は行わなかった。

USBを購入した後は、セミナー、ミーティングやイベントに参加していた。セミナーやミーティングでは、実際に投資をやっている先輩や仲間と会うことができ、イベントではクラブの貸切りやクルージングといった、「ここでしかできない」と思えるような経験をすることができた。（イベントはUSBを購入していない人でも参加することができるものもあった。）また、投資仲間から「仲の良い友達と一緒にやった方が楽しいと思うから、興味があるなら他の人も誘ってみないか」と言われ、何名か誘い、そのうち実際に何名かは契約した。紹介料として一人につき数万円もらえた。Aは「強制的な勧誘をしているわけではない」、「このような仕組みはほかにもある」と思い、友人を勧誘することについて、特に抵抗は感じなかった。

大学3年生になって、サークル活動が増え、サークルの合宿や大会への出場でお金が必要になり、投資に使うことができるお金がなくなった。4年生になって久々に投資を行ってみたが、損が出たため、それ以降は投資を行わなかった。投資仲間とも徐々に会わなくなった。個人的に連絡を取っている人もいるが、投資仲間として会うことはない。

（ケース2）事業者から、強引に、高額な商品の購入や友人の勧誘を勧められる

（1）悪質事業者の手口

紹介者が「エステ体験に行かないか」と友人等を誘う。エステ体験後に、スタッフは「今（学生のときに）入会すれば、社会人になっても割引が続き、入会したタイミングの値段で引き続きエステを受けることができる」と説明し、契約させる。その後、2年契約が切れるタイミングで料金体系が変更となる旨の説明を一方向的にしたり、友人の勧誘や美顔器の購入を勧めたりする。

（2）内容

J（勧誘当時21歳・大学生・女性）は高校と大学が同じクラスだった友人Kから「エステ体験（美容・肌のケアなど）に行かないか」とメールで誘われた。当時、Jは肌トラブル（ニキビなど）に悩んでいた上、就職活動を控えており、「ニキビがないほうが就職活動も上手くいく」というネットの情報も見

ていたため、内容に興味を持ちエステ体験に行った。スタッフから「学生のとくに入会すれば学割があり、安くなる。今（学生のとくに）入れば、社会人になっても割引が続き、入会したタイミングの値段で引き続きエステを受けることができる」と言われ、契約した。

2年間定期的に通い、肌はツルツルになった感覚はあったものの、ニキビはなくなり、期待した効果は得られなかった。しかし、契約が切れる時期が来るまでは、特段不審なことは感じなかった。

社会人になり、エステの2年契約が切れる時期に「学生のとくに入会したら、社会人になっても入会時点の学割適用と同様の金額になる」というプランが無くなったと告げられた。また、同じ時期にエステサロンのスタッフから「エステに通う友達を紹介しないか」という話があった。「友達を紹介すればキャッシュバックがある」と言われたが、Jは「入りたい友達がいれば誘ってもよいか」という程度にしか考えていなかった。

しかし、スタッフからセミナー（自己啓発系の勉強会「内面美容について」）に参加しないかと声を掛けられ、受講させられた後、その会場で友人を勧誘するよう勧められた。「あなたの仲のよい友人は誰がいますか」と言われてメモを書かされ、「今ここで、その友人に電話で連絡して誘いましょう。帰ったらやる気がなくなってしまうので、今やりましょう」と、女性スタッフ数名から取り囲まれ、友人に電話を掛けるよう、しつこく言われた。その場で友人を勧誘しなければ帰ることができない雰囲気であったため、Jは「お手洗いにいく」といってその場を一時的に抜け、一番信用できる友人に連絡して、事情を説明した後、セミナー会場に戻って、再びその友人に電話を掛けた。セミナーのスタッフには「今、友人を誘ったが断られた。この後、予定があるので、帰らなければならない」という旨を伝え、セミナーの場から逃れることができた。

また、これも同じく契約が切れるのと同時期に、スタッフから「エステにずっと通うより、美顔器を買っておく方がよいのではないか」と言われ、美顔器の購入を勧められた。Jは、スタッフの言うとおりに「エステに通うよりも家で美顔器を毎日使った方が効果が出るかもしれない」などと考え、結局、数十万円的美顔器を購入した。しかし、美顔器を使用してみたところ肌の状態は悪化した。

就職活動の際にお世話になっていた社会人の方と会う機会があり、美顔器の話をしたところ、「消費生活

センターに相談した方がよい」と助言を受けたことから、消費生活センターに相談をした。（助言を受けるまでは、消費生活センターのことも知らなかった。）消費生活センターへの相談は心理的にハードルが高かったが、相談員に教えられたとおりにクーリング・オフの手続を行ったところ、美顔器を返却することができ、支払った代金も全額戻ってきた。