



いわゆる「つけ込み型」勧誘について —消費生活相談で苦慮する事例—

令和2年2月10日
第3回消費者契約に関する検討会
(公社)全国消費生活相談員協会
坪田 郁子

事例 1

母宅を訪れた際、新聞が配達されているのに気付いた。母は、ここ数年新聞は契約しておらず、文字を読むような生活振りはなく、文字を読むこと 자체難しい状況である。母に確認しても契約した記憶がないのことだが、新聞購読の契約書面があり、2紙を契約していることが分かった。別々の販売店との契約で、Aとは1か月程前から5年契約で高額な掃除機を景品として受け取っており、Bとは3年後からの4年契約で2000円相当の洗剤を受け取っていた。
(当事者 79歳 女性)

出所：全国消費生活相談員協会週末電話相談

- ・「契約した記憶がない」→判断力の低下
- ・判断力が低下していたため、「日常的に新聞を読んでおらず、しかも79歳から、将来に向けた長期契約」をしてしまったともいえる。

新聞 2紙、合計 9年間分の契約金額

◆現行法では解決が難しいと考えられる点

- ・「帰ってください」等を告げたり、素振りを見せたかどうかは、母が記憶していなければ分からため、「不退去」とはいえない。
- ・2紙の契約が重複する期間は、過量であり長期間は問題といえるが、「通常の分量著しく超える」ことを知りながらといえるか。
- ・単に年齢のみで、新聞購読は不要であると断言できるか。日常の生活状況、判断力等をどのような点から評価・判断するか。
- ・「生計に著しい支障」とまでいえるか。

事例2（第2回資料2事例6より一部抜粋）

高校時代の仲の良い友人Dから紹介したい人がいると平成30年3月に呼び出されたところ、相手方の販売組織の上位者を紹介され、本件USBメモリの購入の勧誘を受けた。USBメモリに記録された日経225先物取引の手法に従って取引をすれば90%の確率で投資利益を上げることができる、損は出ないとの説明だった。勧誘が4、5時間にも及び、また信頼していた友人Dから「稼げるのだから一緒に稼ごう。」と強く勧められたので、提示された契約の概要を説明する書面に署名、押印した。購入代金の58万円については、Dと相手方から消費者金融から借り入れて用意することを提案され、「借入をしてもすぐに返せる。借りた分以上の利益を出せる。」と言われたため、すぐに返済できるのであればと消費者金融3社から借り入れ、支払った。（20歳代前半、男性）

出所：東京都消費者被害救済委員会「USBメモリを媒体とする投資関連学習教材の販売に係る紛争」

- ・友人等を利用され勧誘者との関係を気にして契約
- ・4、5時間に及ぶ勧誘

→本来の契約から注意がそがれたり、思考力が低下

58万円の投資関連教材（USB）契約（消費者金融から借金）

◆現行法では解決が難しいと考えられる点

- ・4、5時間にも勧誘が続くということは消費者は契約締結に難色を示していたことは推測されるが、「帰りたい」と告げたり素振りを示したりしていないため、「退去妨害」があったといえるか。
- ・投資関連学習教材は取引の手法を解説した「教材」であり、「断定的判断の提供」といえるか。
- ・消費生活センターにおいて、投資関連学習教材が役に立たない内容であること（不実告知）の立証は容易でない。

事例3（第2回資料2事例7より一部抜粋）

平成29年5月中旬、映画のメインキャスト募集と書かれた無料オーディションのサイトを見て、応募をした。サイトには、有名俳優を起用したことのある監督の映画にセリフのある役で出演できるとあり、合格すれば、そういう監督の映画にメインキャストとして出演できると思った。

翌日、電話連絡があり良い人材なのでやる気があるなら最終面談を行いたいと言われた。約束の日に事務所へ行くと、来てもらった時点で合格だ、映画出演のためのレッスンを受けてもらうと、1年間のレッスン契約を勧められた。映画に出て有名事務所の目にとまればスカウトされるなどとも言われた。レッスン料約70万円は、入学金が三分の二を占め、3年のクレジット払いの支払総額は約95万円だった。レッスンスケジュールと企画のパンフレットを渡され、監督がレッスンの講師を担当するから、監督に気に入られたら良い役がもらえるなどと説明された。あなたは主役の顔だと言わせたことが嬉しくて、がんばりますと答え契約した。

（20歳代女性、大学生）出所：東京都消費者被害救済委員会「オーディション合格を契機としたレッスン契約に係る紛争」

映画出演ができるような俳優をめざし、自らオーディションに応募
→願望・意欲（映画出演は誰でも簡単にできることではない。）

あたかも願望が実現するような説明。
→高揚感をあおられている。

約70万円のレッスン契約（クレジット支払総額約95万円）

◆現行法では解決が難しいと考えられる点

- ・願望が実現するか否かは分からぬことであり、「不実告知」とまでいえるか。
- ・「スカウトされる」「良い役がもらえる」「主役の顔」（主役になれるという期待を抱かせる）は、「断定的判断の提供」に該当するか。
- ・おだてられて嬉しくなって話を聞いていることから「退去妨害」はない。

現行法において、取消しをすることが困難な状況の例

- ・「事実と異なること（嘘）」を明確に告げられているわけではない、あるいは「利益になる事実」も「不利益になる事実」も告げられていない場合。⇒巧妙な勧誘トークと思われることもある。
曖昧な表現であるが、消費者に対しては思い込みを抱かせる説明。
- ・断定的に効果・効能を告げられてはいるが、「断定的判断の提供」が「消費者の財産上の利益」と限定された場合には、該当しなくなる（エステ、美容医療、語学教室、各種セミナー、レッスン等）場合。
- ・当該消費者にとっては過量であることを「知りながら勧誘した」かどうかが不明瞭な場合や、服飾品、健康関連商品等の分類上は同じであっても、同種の商品として括ることができるかどうか争われる場合。
- ・消費者が、「お帰り下さい」「帰ります」と告げる、「要らないです」と断つたり「終電の時間に間に合わなくなる」と告げるなど、その素振りを示すことは容易ではない。契約を締結した消費者が、「相手のペースに巻かれて口を挟むことができなかった」「言い出せる雰囲気ではなかった」「契約しなくては帰れないと思った」「家にあがられているので怖くて契約するしかなかった」という状況の場合。
- ・相談として入るいわゆる「デート商法」では、「関係が破綻する」と告げられないようにするために、（告げられる前に）契約を締結している。販売員は好意を抱かせるようなトーク（甘い言葉、思わせぶり）をし、また、消費者が好意を寄せていることを意識している。