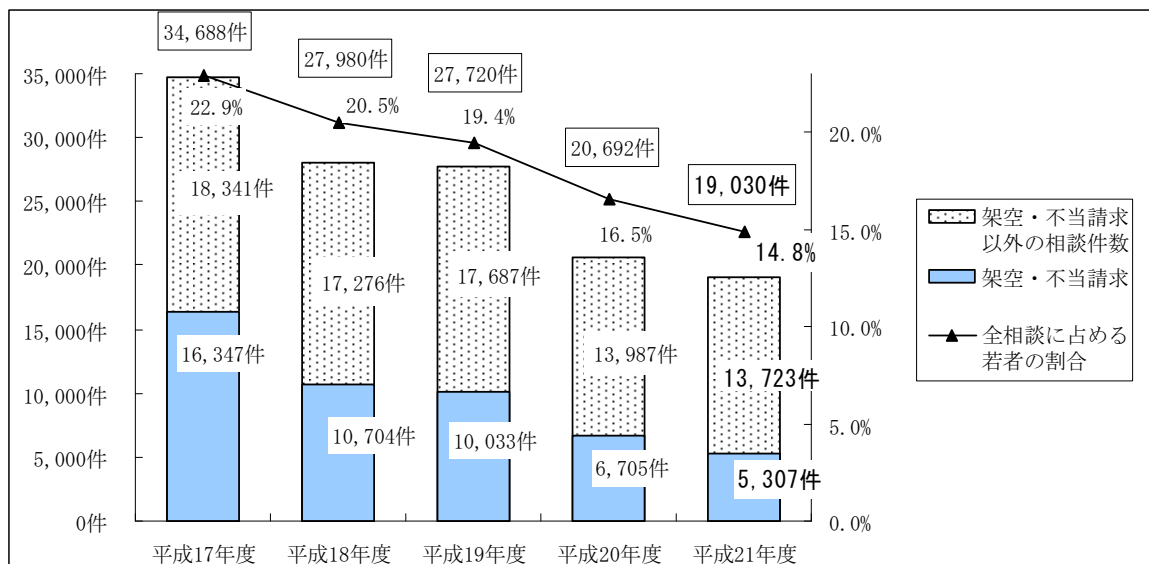


(2) 若者の相談<契約当事者が29歳以下である相談>

(「平成21年度消費生活相談概要」44頁～45頁)

- ① 若者の相談件数は19,030件で、前年度に比べ8.0%の減少となった。
 全相談件数に占める割合は年々減少傾向にあり、平成21年度には14.8%に減少した。
 これは、若者相談のうち有料サイト利用料金等の架空・不当請求に関する相談が、過去5年間で約3分の1に減少したことによる。(図-3)

【図-3】若者の相談件数の推移



- ② 販売手口等についてみると、「架空・不当請求」、「無料商法」に関する相談が多く寄せられている。また、「キャッチセールス」、「アポイントメントセールス」については、全相談件数の半数以上が若者の相談である。(表-3)

【表-3】若者の相談に多い販売手口等 (平成21年度)

販売手口等	若者の相談件数	全年代の相談件数	若者の相談が占める割合
架空・不当請求	5,307	18,165	29.2%
無料商法	1,036	3,353	30.9%
サイドビジネス商法	538	1,773	30.3%
キャッチセールス	481	620	77.6%
マルチ・マルチまがい商法	454	1,534	29.6%
アポイントメントセールス	217	430	50.5%

- 無料商法 : 無料をうたって、高額な商品を売りつける商法
- サイドビジネス商法 : 「副業や内職で収入になる」などうたって契約させる商法
- キャッチセールス : 駅や繁華街等の路上で呼びとめ、近くの店等で契約を迫る商法
- マルチ・マルチまがい商法 : 販売組織に加入し、購入した商品を知人などに売ることによって組織に勧誘し、それぞれがさらに加入者を増やすことによってマージンが入るとうたって契約させる商法(連鎖販売取引)と、それに類似した商法
- アポイントメントセールス : 著しく有利な条件を強調して電話で呼び出し、商品やサービスを契約させる商法