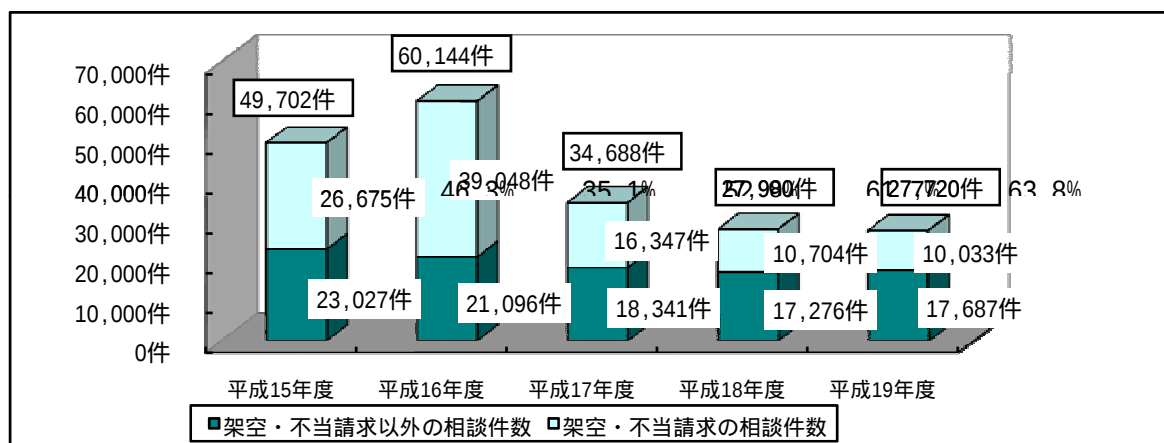


(7) 若者相談

「若者相談」の件数は、平成16年度をピークに減少している。この減少は有料情報サイト利用料金等の請求に代表される架空・不当請求に関する相談の減少が要因である。架空・不当請求に関する相談を除いてみると、平成15年度からゆるやかな減少となっていたが、平成19年度は、前年度に比べてわずかながら増加した(図 - 19)。

* 若者相談：契約当事者が29歳以下である相談

【図 - 19】若者相談の年度別相談件数推移



「若者相談」について商品別にみると、最も多いのが有料情報サイト利用料金の架空・不当請求等「オンライン等関連サービス」に分類される相談である。次いで賃貸アパート退去時の敷金返還や原状回復に伴う費用負担に関する相談などの「レンタル・リース・貸借」に分類される相談が多く寄せられた(表 - 10)。

販売方法・手口別にみると、「無料商法」、「キャッチセールス」、「サイドビジネス商法」、「マルチ(まがい)商法」、「二次被害」、「アポイントメントセールス」等のトラブルが多い(表 - 11)。

【表 - 10】若者に多い商品・サービス上位 5 位 (平成19年度)

	商品・サービス名	件数	主な相談内容
1	オンライン等関連サービス	9,924	有料情報サイト利用料金の架空・不当請求
2	レンタル・リース・貸借	2,210	賃貸アパート退去時の敷金返還、原状回復
3	教室・講座	2,133	外国語会話教室の倒産に伴う返金
4	融資サービス	1,658	サラ金等による多重債務
5	理美容	1,467	エステの中途解約、倒産に伴う返金

【表 - 11】若者に多い販売方法・手口(平成19年度)(複数集計)

販売方法・手口	件数	主な商品・サービス
無料商法	1,703	有料情報サイト、エステティックサービス等
キャッチセールス	990	化粧品、エステティックサービス、語学教室等
サイドビジネス商法	923	サラ金からお金を借りるアルバイト等
マルチ(まがい)商法	793	化粧品、健康食品、浄水器等
二次被害	487	複合サービス会員、有料情報サイト、アクセサリ等
アポイントメントセールス	425	アクセサリ、複合サービス会員等

* 無料商法：無料サービス、無料体験など、無料をセールストークにして人を集め高額な商品やサービスを売りつける商法