

令和4年度「若年層（18～24歳）」の消費生活相談の概要

民法改正に伴い令和4年4月1日から成年年齢が18歳に引き下げられ、新たに成人となる18歳及び19歳には未成年者取消権が適用されなくなった。そのため、当該年齢を中心に若年者の消費者被害が増えるおそれがある。そこで、令和4年度に受け付けた相談のうち、契約当事者が18～24歳の相談（以下「18～24歳の相談」という。）を「若年層」からの相談として設定し、成年年齢引下げに伴い深刻化が懸念される消費者トラブルを分析した。

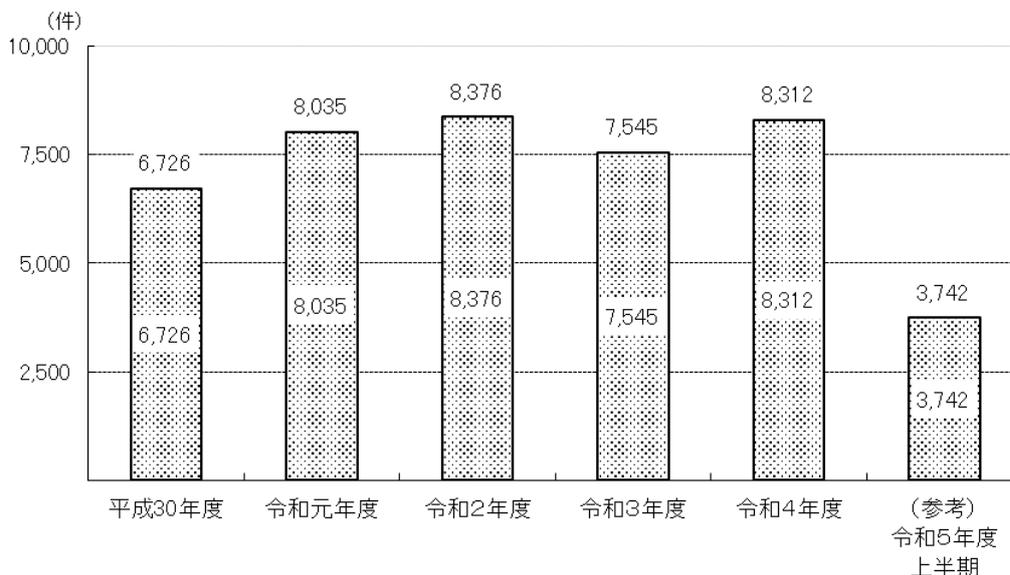
なお、本分析では契約当事者の年齢が「18～24歳」のデータを使用し、「18～19歳」と「20～21歳」、「20～24歳」と「25～29歳」のデータの比較を行うことで、「若年層（18～24歳）」の消費者トラブルの傾向や課題等が浮かび上がるように分析した。

1 相談件数の推移

18～24歳の相談について、平成30年度からの相談件数を示したものが【図-1】である。

相談件数は、平成30年度から令和3年度まで、6千件後半から8千件前半で推移しており、令和4年度も8,312件となっている。

【図-1】 18～24歳 相談件数の推移



※東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費生活相談窓口寄せられた相談情報をPIO-NET(全国消費生活情報ネットワークシステム)を用いて分析したもの。

- 分析項目：「若年層（18～24歳）」の相談（契約当事者年齢18歳以上24歳以下）
- 分析データ：平成30年4月～令和5年9月の相談データ（令和5年10月31日時点の登録データ）

2 契約当事者の属性

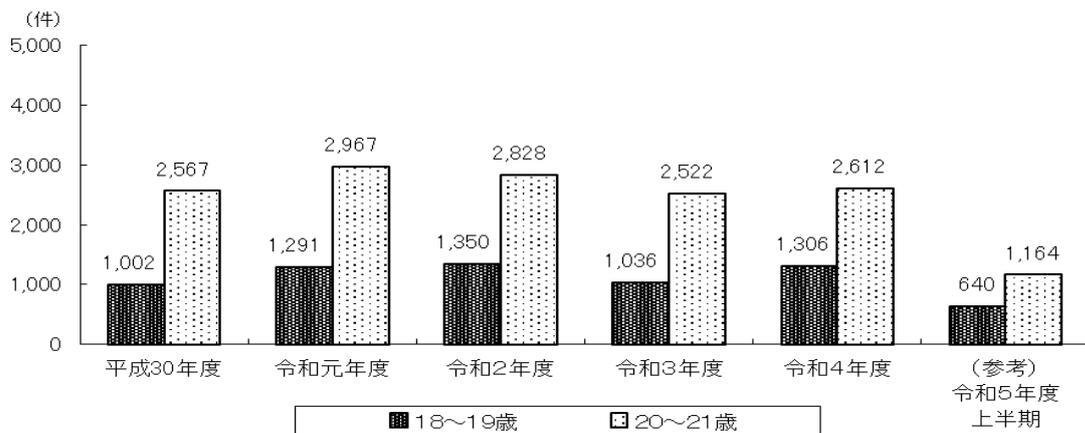
(1) 「年齢区分別」相談件数の推移

「18～19歳」と「20～21歳」の相談について、年齢区分別の相談件数の推移を示したものが【図-2】である。

年齢区分別の相談件数を見ると、令和4年度までは「20～21歳」が「18～19歳」の2倍以上、令和5年度上半期は約1.8倍となっており、「20歳」を境に相談が急増していることがわかる。

令和4年度の「20～21歳」の相談件数は「18～19歳」のちょうど2倍であり、令和3年度の約2.4倍から差が縮小し、令和5年度上半期も約1.8倍と差が減っており、成年年齢引下げにより、この差が徐々に縮小していくことが予想される。

【図-2】 年齢区分別 相談件数の推移

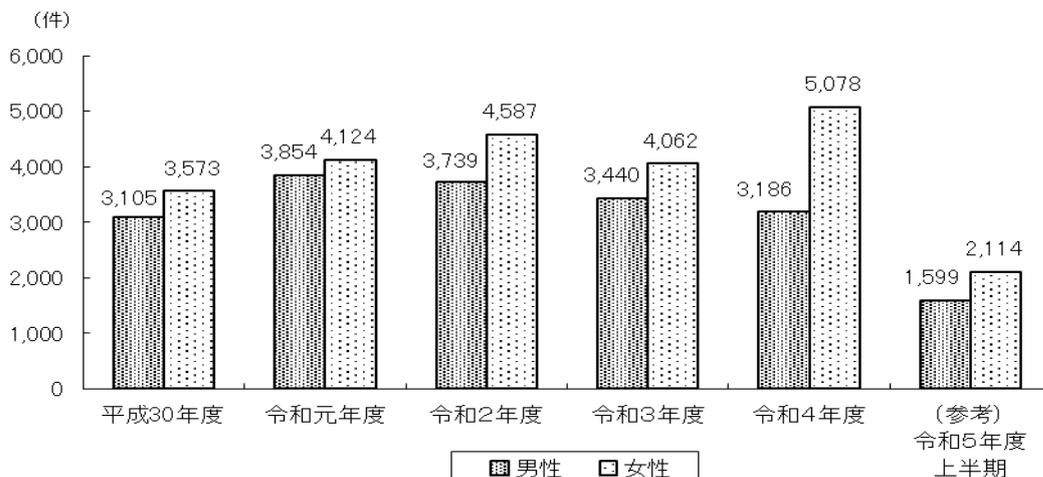


(2) 「性別」相談件数の推移

18～24歳の相談について、性別の推移を示したものが【図-3】である。

性別の相談件数を見ると、いずれの年度においても「女性」が「男性」を上回っている(性別不明、未回答を除く)。

【図-3】 性別 相談件数の推移

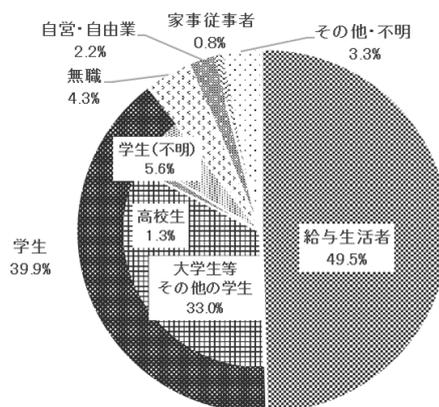


(3)「職業別」の割合

令和4年度の18～24歳の相談について、職業別の割合を示したものが【図-4】である。

契約当事者は「給与生活者」が49.5%と最も多く、次に多いのが「学生」の39.9%、次いで「無職」の4.3%となっている。

「学生」に分類された相談39.9%の内訳は、「大学生等その他の学生」が33.0%であり、次いで「高校生」が1.3%となっている。



【図-4】 職業別 相談件数の割合 (令和4年度)

3 18～24歳の相談に多い商品・役務

令和4年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）商品・役務別相談件数の上位10位を示したものが【表-1】である。

「20～21歳」の相談で対「18～19歳」比250%以上と大きく増加している商品・役務は、副業サイト等の「他の内職・副業」、「賃貸アパート」、投資用情報商材等の「金融コンサルティング」、ビジネススクール等の「ビジネス教室」等である。

特に「他の内職・副業」は「18～19歳」では26件であったものが「20～21歳」では126件、「金融コンサルティング」は「18～19歳」では9件であったものが「20～21歳」では69件、「ビジネス教室」では6件であったものが「20～21歳」では53件と大幅に増加している。

令和4年度においても、引き続き、令和3年度までの成年年齢「20歳」を境に契約の勧誘を受けられることが多いと考えられる。

【表-1】 年齢区分別 商品・役務別上位10位 (令和4年度)

(単位：件)

18～19歳 (1,306件)		20～21歳 (2,612件)		20～24歳 (7,006件)		※参考 25～29歳 (7,633件)	
1 エステティックサービス	213	1 エステティックサービス	484	1 エステティックサービス	1,331	1 賃貸アパート	955
2 医療サービス	96	2 他の内職・副業	126	2 賃貸アパート	453	2 エステティックサービス	934
3 商品一般	55	3 賃貸アパート	112	3 他の内職・副業	272	3 電気	252
4 出会い系サイト・アプリ	53	4 役務その他サービス	87	4 役務その他サービス	235	4 医療サービス	238
5 賃貸アパート	41	5 商品一般	81	5 電気	226	5 商品一般	233
6 役務その他サービス	37	6 出会い系サイト・アプリ	71	6 商品一般	210	6 役務その他サービス	200
7 コンサート	28	6 医療サービス	71	7 医療サービス	188	7 修理サービス	171
8 健康食品	27	8 金融コンサルティング	69	8 外食	158	8 外食	140
9 他の内職・副業	26	9 電気	57	9 出会い系サイト・アプリ	157	9 フリーローン・サラ金	125
10 電気	24	10 ビジネス教室	53	10 修理サービス	156	10 他の内職・副業	124

4 相談内容

令和4年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に内容キーワード別相談件数の上位10位を年齢区分別に示したものが【表-2】である。「サイドビジネス商法（※）」が「20～21歳」で270件と「18～19歳」の62件（25位）から急増し上位10位以内に入ってくる。

※「サイドビジネス商法」とは、「副業や内職で収入になる」等とうたって契約させる商法である。

【表-2】 年齢区分別 内容キーワード上位10位(令和4年度)

(単位：件)

18～19歳 (1,306件)		20～21歳 (2,612件)		20～24歳 (7,006件)		※参考 25～29歳 (7,633件)	
1 解約一般	551	1 解約一般	1,088	1 解約一般	2,876	1 解約一般	2,897
2 インターネット通販	442	2 返金	732	2 返金	1,998	2 返金	2,042
3 返金	298	3 インターネット通販	661	3 インターネット通販	1,668	3 インターネット通販	1,869
4 高価格・料金	242	4 高価格・料金	458	4 連絡不能	1,275	4 連絡不能	1,180
5 電子広告	238	5 連絡不能	447	5 高価格・料金	1,234	5 電子広告	1,143
6 連絡不能	213	6 電子広告	418	6 電子広告	1,092	6 高価格・料金	1,140
7 契約書・書面一般	188	7 SNS	348	7 契約書・書面一般	955	7 契約書・書面一般	1,006
8 SNS	174	8 契約書・書面一般	343	8 SNS	876	8 約束不履行	763
9 クーリングオフ一般	143	9 クーリングオフ一般	298	9 クーリングオフ一般	747	9 SNS	699
10 クレジットカード	121	10 サイドビジネス商法	270	10 約束不履行	693	10 説明不足	673

(複数選択項目)

5 契約購入金額

令和4年度の18～24歳の相談における契約購入金額について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に相談件数を示したものが【表-3】である。

金額不明を除く相談件数のうち「10万円未満」の相談件数は、どの年齢区分でも最も多くなっており、全体の約4割から5割を占めている。平均金額でみると、「18～19歳」では約22万1千円であるのに対し、「20～21歳」では約33万4千円と約1.5倍になっている。

「20歳～24歳」と「25歳～29歳」の平均金額を比較すると2倍強となっており、年齢とともに、契約購入金額も増加している。

【表-3】 契約購入金額の年齢区分別相談件数(令和4年度)

(単位：件)

	18～19歳	20～21歳	20～24歳	※参考 25～29歳
10万円未満	513	799	2,029	2,467
10～30万円未満	167	330	903	945
30～50万円未満	161	421	1,095	778
50～100万円未満	85	291	745	476
100万～500万円未満	32	117	373	426
500万円以上	0	5	17	115
不明	348	649	1,844	2,426
計	1,306	2,612	7,006	7,633
不明除く計	958	1,963	5,162	5,207
平均金額	221,352円	333,515円	383,711円	824,298円

6 販売購入形態

令和4年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に販売購入形態別の相談件数を示したものが【表-4】である。

「マルチ（まがい）商法」の相談件数は、「18～19歳」で10件であるのに対し、「20～21歳」では約13倍の132件と大幅に増加している。なお、「マルチ（まがい）商法」の相談が占める割合は「20～21歳」で5.1%、「20歳～24歳」で3.6%であるのに対し、「25～29歳」では1.3%まで低下している。これは、マルチ商法の対象として、大学生や新社会人等の社会経験が浅い年代を狙っていることがうかがえる。

【表-4】 販売購入形態の年齢別相談件数(令和4年度)

(単位：件)

	18～19歳	20～21歳	20～24歳	※参考 25～29歳
店舗購入	422	874	2,530	2,930
訪問販売	138	276	782	641
通信販売	535	835	2,107	2,383
マルチ(まがい)商法	10	132	249	97
電話勧誘販売	27	116	310	235
ネガティブオプション	4	5	11	18
訪問購入	0	3	5	7
その他無店舗	6	12	35	35
不明等	164	359	977	1,287
計	1,306	2,612	7,006	7,633

7 若年層（18～24歳）の相談の特徴

(1) 「18～24歳」の相談件数の推移及び若者相談に占める割合

「若者（契約当事者29歳以下）」の相談に多い販売方法・商法別に、「18～24歳」の相談件数の推移と「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合について示した（【表-5】）。

【表-5】 「18～24歳」の相談件数の推移及び若者（契約当事者29歳以下）相談に占める割合

	「18～24歳」の相談件数					若者(29歳以下)全体 令和4年度	18～24歳が 若者全体に 占める割合 (令和4年度)
	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度		
インターネット通販	2,034	2,763	3,054	2,169	2,110	4,934	42.8%
SNS	709	969	1,144	1,098	1,050	1,864	56.3%
詐欺	449	426	666	554	639	1,186	53.9%
サイドビジネス商法	724	1,004	826	785	617	882	70.0%
家庭訪販	257	345	572	650	445	827	53.8%
クレ・サラ強要商法	402	578	357	426	391	488	80.1%
無料商法	204	224	234	225	297	505	58.8%
マルチ(まがい)商法	687	975	606	465	259	356	72.8%
アポイントメントセールス	393	356	263	318	229	339	67.6%
個人間取引	142	160	127	197	177	340	52.1%
利殖商法	384	437	277	227	124	244	50.8%
未成年者契約	496	808	764	612	97	1,153	8.4%

※「個人間取引」は、令和3年度のキーワード変更で「個人間売買」から変更されている。

(2) 各年齢別の相談件数

【表-5】において、「18～24歳」の相談が若者（契約当事者29歳以下）相談全体に占める割合の高い販売方法・商法の上位5位は、「サイドビジネス商法」「クレ・サラ強要商法」「無料商法」「マルチ（まがい）商法」「アポイントメントセールス」である。これらの商法について、令和4年度の相談件数を年齢（1年刻み）毎に示したものが【表-6】である。「無料商法」以外の販売方法・商法で、「19歳」から「20歳」にかけて急増している。

【表-6】令和4年度の「18～24歳」上位5位商法別の年齢（1年刻み）毎の相談件数

		18歳	19歳	20歳	21歳	22歳	23歳	24歳
1	サイドビジネス商法	21	41	120	150	83	100	102
2	クレ・サラ強要商法	6	15	83	99	66	82	40
3	無料商法	33	47	45	50	57	32	33
4	マルチ（まがい）商法	2	8	58	74	38	42	37
5	アポイントメントセールス	5	15	42	50	43	40	34

上記の販売方法・商法の中で、「若年層（18～24歳）」の相談件数が特に多いのは、副業や内職で収入になる等とうたって契約をさせる「サイドビジネス商法」である。本分析では、若年層（18～24歳）に特徴的な商法としての「サイドビジネス商法」について、詳述する。

8 若年層（18～24歳）に消費生活被害が多い「サイドビジネス商法」

(1) 「サイドビジネス商法」に多い商品・役務

令和4年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談について、商品・役務別相談件数の上位5位を示したものが【表-7】である。

【表-7】「サイドビジネス商法」に多い商品・役務（令和4年度）

	18～24歳「サイドビジネス商法」全体 (617件)	件数	主な項目	内容キーワード
1	他の内職・副業	179	副業サイト、オンラインカジノのアフィリエイト	①返金、②解約一般、③SNS、④クレ・サラ強要商法、⑤インターネット通販
2	役務その他サービス	81	副業サポート、コンサルティング	①電話勧誘、②返金、③SNS、④クレ・サラ強要商法、⑤解約一般
3	出会い系サイト・アプリ	59	出会い系サイト、サクラサイト	①インターネット通販、②返金、③解約一般、④詐欺、④電子広告
4	金融コンサルティング	55	投資用情報商材、投資用セミナー	①情報商材、②解約一般、③返金、④クレ・サラ強要商法、④利殖商法
5	ビジネス教室	43	ビジネススクール、起業セミナー	①クーリングオフ一般、②クレ・サラ強要商法、②解約一般、②SNS、⑤返金
5	他の娯楽等情報配信サービス	43	副業マニュアル、副業の情報商材	①情報商材、②SNS、③インターネット通販、④解約一般、④返金、④電子広告

最も多い相談は「他の内職・副業」（179件）で、18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談の29.0%を占めている。「SNS上で、副業で簡単に稼げる仕事との広告を見て、サイトに登録した。最初に50万円が必要とのことで、サラ金で借金して支払った。仕事をやってみたが、まったく儲からないので、返金を求めたい」といった副業サイト等に関する相談が多く寄せられている。

第2位は「役務その他サービス」（81件）で、13.1%であった。「初期費用が安い副業を紹介する人のSNSを見てアプリに登録し、業者と高額なアフィリエイト副業のサポート契約を結んだ。今になって怪しいと思い、解約を申し出たところ、契約金額の60%の解約料がかかると言われた。支払う必要があるか。」等の副業サポートに関する相談が多い。

第3位は「出会い系サイト・アプリ」（59件）で9.6%であった。「メールで相手の相談にのることで報酬をもらえとのSNS広告を見て始めたところ、手数料等の様々な名目で金銭を支払われ詐欺と気づいた。返金してもらいたい。」等といった相談が多い。

第4位は「金融コンサルティング」（55件）で8.9%であった。「ネットで見つけた簡単に稼げる副業の事業者メッセージアプリで連絡したところ、先に手数料を支払わなければ内容を教えないと言われ、クレジット決済で支払った。その後事業者から連絡があり、FX取引を勧められ、最初の費用は口座開設費用だと言われた。納得がいかない。」等といった相談が多い。

第5位の「ビジネス教室」（43件）は「学生時代の友人から紹介された人物に起業セミナーの受講を勧められ、興味があり話を聞いた。セミナーの費用が払えないと言うと学生ローンを勧められ、拒否すると分割払いを勧められたので、前金分を支払った。話を聞くと実践的なものではなかったのでクーリング・オフしたいと伝えると、それなら契約違反で訴えると言われた。どうしたらよいか。」といった相談が寄せられた。

同じく第5位の「他の娯楽等情報配信サービス」（43件）は「電子書籍を書いて売り、毎日稼げると広告があったので、サポートを受けられるコースを申し込んだ。電話とアプリでやり取りをして本を書いたが実際は全く売れなかったので解約したい。」といった相談が寄せられた。

（2）契約購入金額

令和4年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談における契約購入金額について、年齢別の相談件数を示したものが【表-8】である。

金額不明を除く相談件数のうち「18～19歳」では50万円未満の相談が9割を超えているのに対し、「20～21歳」「22～24歳」では50万円未満の相談は5割程度となり、「50～100万円未満」の相談が3割程度を占めている。

【表-8】 契約購入金額の年齢区分別相談件数「サイドビジネス商法」（令和4年度）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	18～24歳全体
10万円未満	24	44	60	128
10～30万円未満	19	37	42	98
30～50万円未満	7	41	33	81
50～100万円未満	1	87	71	159
100万～500万円未満	2	37	50	89
500万円以上	0	0	0	0
不明	9	24	29	62
計	62	270	285	617
不明除く計	53	246	256	555
平均金額	183,911円	565,427円	565,963円	529,241円

(3) 販売購入形態

令和4年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談について、年齢別に販売購入形態別の相談件数を示したものが【表-9】である。

「18～19歳」では「通信販売」が6割強と高い割合を占めているが、「20～21歳」では「マルチ（まがい）商法」の相談件数が3割強で一番多くを占めている。「マルチ（まがい）商法」は、「22～24歳」でも全体の約4分の1の割合を占めている。令和4年度においてもまだ、令和3年度までの成年年齢「20歳」を境に勧誘されている傾向があることがうかがえる。

【表-9】販売購入形態の年齢区分別相談件数「サイドビジネス商法」（令和4年度）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	18～24歳 全体
店舗購入	2	6	4	12
訪問販売	7	27	38	72
通信販売	38	75	90	203
マルチ(まがい)商法	3	82	73	158
電話勧誘販売	9	62	66	137
その他無店舗	0	0	1	1
不明等	3	18	13	34
計	62	270	285	617

9 若年層（18～24歳）の相談事例

事例1：SNSの無料カウンセリングの広告を見て出向いた「医療脱毛」

SNSで広告を見て、医療脱毛のクリニックに予約し、無料カウンセリングへ行った。カウンセラーから説明を聞き、言葉巧みに勧誘され、2年間で複数回の施術を行う高額な全身脱毛のコースを申し込んだ。クーリング・オフも含めた契約内容や施術内容等の説明を聞き、契約書類と概要書面をもらい料金を支払った。家に帰ってよく考えると高額過ぎるので解約することにし、メールでクーリング・オフと返金先口座を事業者に伝えた。その後、クリニックから電話があり、返金について説明したいと言われたが、行かなければならないか。 (20歳代/女性)

事例2：「副業サポート」を受けて副業で儲けられるとうたうネット広告

動画サイトで副業広告を見つけ、事業者の無料通話アプリに登録した。その後、電話で仕事の内容を聞いたところ、100万円以上の料金はかかるが、担当者が数か月間サポートについてくれるとのことで申し込んだ。代金は事業者に教えられたとおり、スマホで消費者金融から借金をした。冷静になってみると、簡単に儲かるはずがないと思ったので解約したい。 (20歳代/男性)

事例3：1日15分の作業で稼げるといわれた「情報商材」

副業をネットで探したところ、1日15分程度の作業で稼げるという広告を見つけた。無料トークアプリでやりとりをしたところ、最初に数万円のマニュアルの購入が必要と言われたので購入した。その後、事業者から電話があり、データで送られてきた電子カタログを見せられながら、高額な費用がかかる副業の説明をされた。稼げるのですぐに支払った費用は賄えるとのことだったので、申し込んで料金を支払った。その後、この副業についてネットの口コミを見たところ、詐欺だとの書込みがあり不安になったので解約したい。(10歳代/男性)

事例4：虚偽の説明で契約させられた「ビジネススクール」

マッチングアプリで知り合った女性から、起業や経営等のビジネスの話が出て、良い人を紹介すると喫茶店に連れていかれ、ビジネススクールの事業者に会った。後日、講師の自宅へ行き説明を聞くと、動画で学習し事業者のアドバイスを受けながら行う仕事のように、求められるまま手付金として50万円を支払った。帰宅後、事業者のサイトを見たところ、マルチ商法の会社のよう感じ不審に思ったので解約したい。(20歳代/男性)

10 若年層のトラブルの傾向や課題等

「若年層（18～24歳）」の相談は、令和4年度もこれまでと同様に、おおむね「20歳」で急増することが多い。これは、令和3年度までは成年年齢であった「20歳」を過ぎると、未成年者契約の取消しができず、悪質商法による被害者として狙われる実態があったためである。令和4年度の「20～21歳」の相談件数は、「18～19歳」の相談件数の2倍となっているが、令和5年上半期では約1.8倍とやや縮小しており、令和4年4月1日からの成年年齢が18歳に引下げになったことにより、今後は、「18～19歳」が狙われ、被害の若年齢化が懸念される。

若年層（18～24歳）の相談において、若者（29歳以下）の他の年代に比べて被害が多い「サイドビジネス商法」「クレ・サラ強要商法」「マルチ（まがい）商法」「アポイントメントセールス」等、他者から勧誘を受けやすい販売方法・商法は、今まで「20歳」で急増するという特徴がある。こういった販売方法・商法でのトラブル・被害は、今後、「18～19歳」で増加することが予想される。

成年年齢引下げで未成年者契約の取消しができなくなる「18～19歳」に、悪質な事業者が狙いを向けていく兆候を踏まえ、他の機関・組織等と積極的に情報共有・連携を行い、本人や周囲の人々への普及啓発等の被害防止対策を引き続き行う必要がある。

1.1 消費者へのアドバイス

- (1) 「無料」や「料金500円から」等を強調し消費者の興味を引く広告は、大抵の場合、それをきっかけに高額な契約を勧誘されてしまうことが多いです。広告に表示された内容をうのみにせず、総額や契約期間等を事前にしっかり説明してもらいましょう。
- (2) 相談内容を見ると、マッチングアプリ等で知り合ったばかりの他人から紹介されたサービス等の契約をし、支払能力を超える高額な契約を結ばされるようなケースが多く見受けられます。知り合ったばかりの他人の言葉を安易に信じず、本当に自分に必要な契約か、よく考えましょう。
- (3) 「簡単に儲かる」「すぐに稼げる」副業はありません。契約前に、仕事内容や費用、どのような情報商材・サポート等が提供されるかなど、契約内容を十分に確認しましょう。
- (4) 契約は簡単に解約できません。あとで後悔しないためにも、安易に契約することはやめましょう。特に高額な契約を勧誘された場合は、その場での契約は避け、家族に相談したり、よく調べるなどして冷静に判断しましょう。
- (5) 契約書には、トラブルになった場合に備えて、解約に関する条項やクーリング・オフができるか等の大切な事項が記載されています。消費者にとって不利な内容になっていないかどうか、契約書にサインをする前に、契約書の内容を確認することが大事です。
- (6) 悪質事業者は、「お金がない」と断っても、収入等に関して虚偽の記載をさせて消費者金融で借金をすることを求めたり、支払能力を超えるクレジット契約を組ませようとします。そういう場合は、毅然とした態度で借金及び契約そのものを断りましょう。

～不安に思った場合やトラブルになった場合にはいつでも消費生活センターに相談してください～