令和２年１月３１日

「若年層（18～24 歳）」の消費生活相談の概要

民法改正に伴い成年年齢が18歳に引き下げられると、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るため、今後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。成年年齢引下げにあたって深刻化しそうな問題を炙り出すため、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」として設定し、分析した。

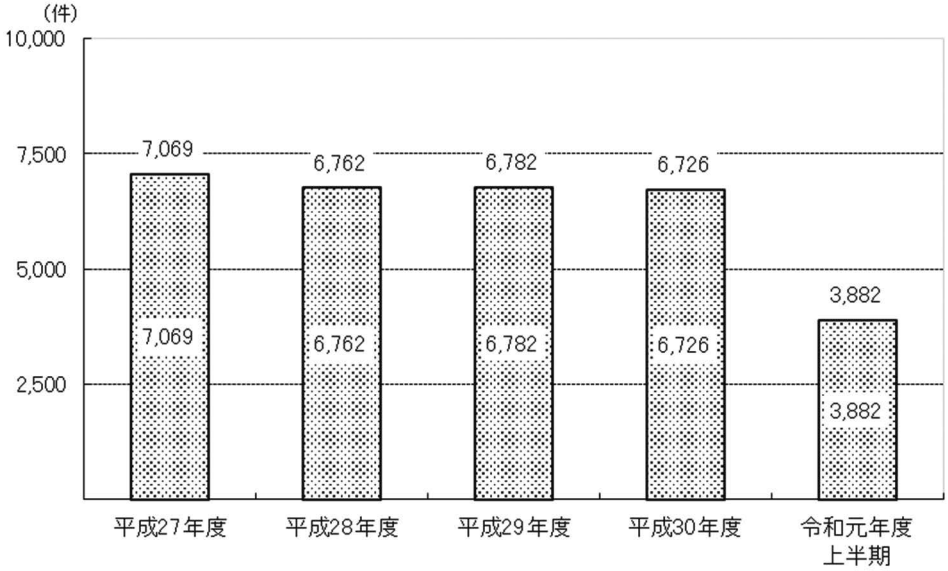
また、本分析では「18～19歳（今後問題が起こりそうな層）」、「20～21歳（現在問題が顕在化している層）」、「22～24歳（20～21歳の問題とミドル層の問題が混在している層）」ごとにデータを取るとともに、「25歳～39歳（ミドル層）」のデータを参考値として掲載し、これらを比較することで、「若年層（18～24歳）」の問題が浮かび上がるように分析している。

1　相談件数の推移

18～24 歳の相談について、平成 27 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27年度に7,069件だった相談が、平成28年度にはやや減少して6,762件となったものの、その後横ばいの状態が続き、平成29年度は6,782件、平成30年度は6,726件で推移した。しかしながら、令和元年度に入って相談件数は増加傾向となっており、令和元年度上半期で3,882件に達している。

【図－1】18～24歳相談　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に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 27 年 4 月～令和元年 9 月の相談データ

２　契約当事者の属性

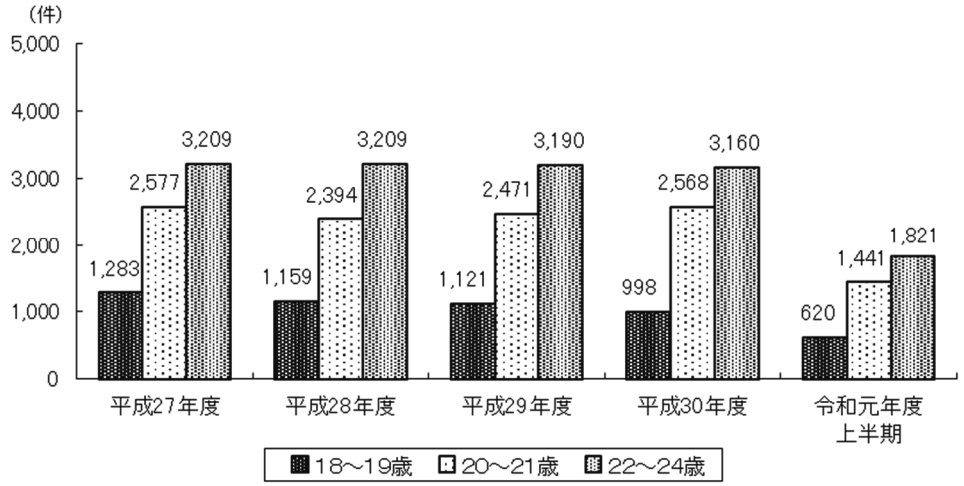
（１）「年代別」相談件数の推移

18～24歳の相談について、年代別の相談件数の推移を示したものが【図－2】である。

年代別の相談件数を見ると、「20～21歳」の相談は、「18～19歳」の相談の２倍以上となっていて、成年年齢「20歳」を境として相談が増加していることがわかる。

令和元年度上半期については、「18～19歳」から「20～21歳」の増加率は2.3倍、「20～21歳」から「22～24歳」の増加率は1.3倍になっている。

【図－2】 年代別　相談件数の推移

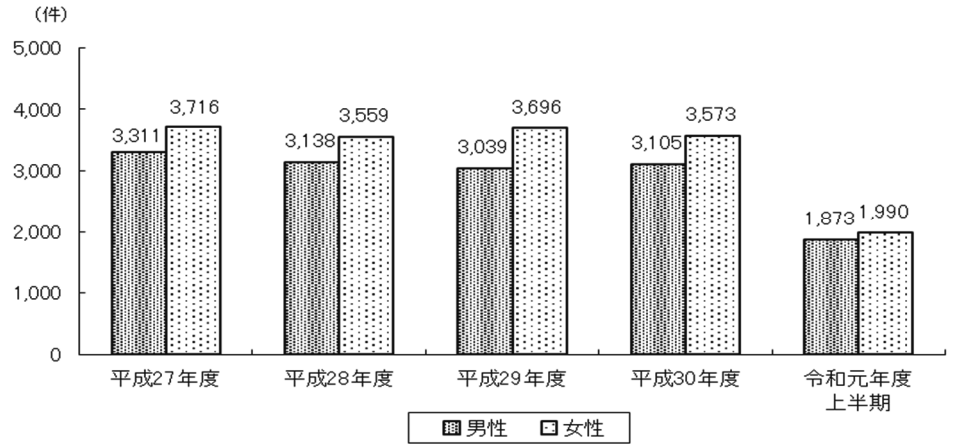


（２）「性別」相談件数の推移

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」をやや上回っている。

【図－3】 性別　相談件数の推移

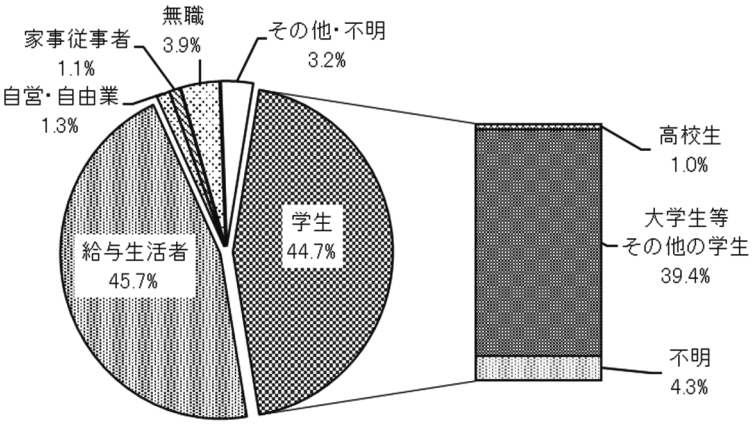


（３）「職業別」の割合

令和元年度上半期の18～24歳の相談について、職業別に相談件数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45.7％と最も多く、次に多いのが「学生」の44.7％、次いで「無職」の3.9％となっている。

「学生」に分類された相談のうち、「大学生等その他の学生」が39.4％と最も多く、次いで「高校生」が1.0％となっている。



【図－4】 職業別 相談件数の割合（令和元年度上半期）

３　18～24歳の相談に多い商品・役務

令和元年度上半期の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢別（「18～19歳」「20～21歳」「22～24歳」「25～39歳【参考値】」）に商品・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」を境に増加する商品・役務は、「教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）」「エステティックサービス」「他のデジタルコンテンツ（情報商材等）」「他の内職・副業（オンラインカジノのアフィリエイト等）」などである。

「教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）」は、「22～24歳」になると大きく減少するが、「エステティックサービス」「他の内職・副業（オンラインカジノのアフィリエイト等）」については緩やかに増加している。

【表－1】 商品･役務別上位10位（年齢別）（令和元年度上半期）　（単位：件）

	18～19歳（620件）		20～21歳（1,441件）		22～24歳（1,821件）	
1	他の化粧品	80	教養娯楽教材	184	賃貸アパート	148
2	健康食品	44	エステティックサービス	91	エステティックサービス	104
3	アダルト情報サイト	24	他のデジタルコンテンツ	69	商品一般	74
4	他のデジタルコンテンツ	23	他の化粧品	66	他の内職・副業	71
5	賃貸アパート	20	他の内職・副業	61	他のデジタルコンテンツ	65
6	商品一般	18	賃貸アパート	47	他の化粧品	58
7	エステティックサービス	16	健康食品	44	教養娯楽教材	54
8	他の内職・副業	16	出会い系サイト	35	健康食品	53
9	相談その他	16	商品一般	34	出会い系サイト	46
10	デジタルコンテンツ一般	15	ビジネス教室	29	役務その他サービス	41
	出会い系サイト	15	役務その他サービス	29		

	25～39歳【参考値】（9,931件）	
1	賃貸アパート	1,178
2	商品一般	428
3	健康食品	380
4	他のデジタルコンテンツ	293
5	役務その他サービス	215
6	インターネット接続回線	214
7	携帯電話サービス	205
8	エステティックサービス	201
9	フリーローン・サラ金	171
10	デジタルコンテンツ一般	160

※「他のデジタルコンテンツ」では、情報商材に関する相談が最も多く、次いで副業サイトに関する相談が多い。

4　相談内容

令和元年度上半期の18～24歳の相談について、内容キーワード別相談件数の上位10位を年齢別に示したものが【表－2】である。

「サイドビジネス商法」「クレ・サラ強要商法」「利殖商法」は、「20～21歳」を境に急増し、上位10位以内に入ってくる。「22～24歳」になると「クレ・サラ強要商法」「利殖商法」は上位10位以内には入らず、「25～39歳（参考値）」では、「サイドビジネス商法」も上位10位以内には入ってこない。

※１「サイドビジネス商法」とは、「副業や内職で収入になる」などとうたって契約させる商法である。
※２「クレ・サラ強要商法」とは、商品・サービスの契約の際に無理やりサラ金等から借金をさせたり、クレジット契約を組ませたりする商法である。
※３「利殖商法」とは、利殖になることを強調して投資や出資を勧誘する商法である。

【表－2】 内容キーワード上位10位（令和元年度上半期）　（単位：件）

	18～19歳（620件）		20～21歳（1,441件）		22～24歳（1,821件）	
1	未成年者契約	346	解約一般	692	解約一般	769
2	インターネット通販	300	インターネット通販	398	インターネット通販	551
3	解約一般	299	返金	358	返金	431
4	電子広告	116	サイドビジネス商法	286	高価格・料金	282
5	返金	107	高価格・料金	283	電子広告	265
6	高価格・料金	82	クレ・サラ強要商法	214	契約書・書面一般	242
7	連絡不能	75	電子広告	202	サイドビジネス商法	206
8	SNS	68	紹介販売	195	SNS	202
9	契約書・書面一般	47	契約書・書面一般	184	クレジットカード	181
10	説明不足	43	利殖商法	164	連絡不能	169

	25～39歳【参考値】（9,931件）	
1	解約一般	3,465
2	インターネット通販	3,229
3	返金	1,880
4	電子広告	1,427
5	契約書・書面一般	1,110
6	高価格・料金	1,072
7	説明不足	1,028
8	クレーム処理	946
9	連絡不能	902
10	約束不履行	782

（複数選択項目）

5　契約購入金額

令和元年度上半期の18～24歳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－3】である。

「50～100万円未満」の相談件数は、「18～19歳」では19件であるが「20～21歳」では279件であり、「20～21歳」の件数の多さが目立っている。なお、「50～100万円未満」の相談件数は、「22～24歳」では181件となっており、「20～21歳」の279件より件数が少なくなっている。

【表－3】契約購入金額の年齢別相談件数（令和元年度上半期）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	【参考】25～39歳
10万円未満	262	397	566	3,588
10～30万円未満	74	172	266	1,020
30～50万円未満	53	181	172	386
50～100万円未満	19	279	181	380
100万～500万円未満	9	38	88	405
500万円以上	0	7	6	214
不明	203	367	542	3,938
計	620	1,441	1,821	9,931
不明除く計	417	1,074	1,279	5,993

６　販売購入形態

令和元年度上半期の18～24歳の相談について、年齢別に販売購入形態別の相談件数を示したものが【表－4】である。

「マルチ・マルチまがい」の相談件数は、「18～19歳」では36件であるが「20～21歳」では305件であり、「20～21歳」の件数の多さが目立っている。なお、「マルチ・マルチまがい」の相談件数は「22～24歳」では185件となっており、「20～21歳」の305件より件数が少なくなっている。

【表－4】 販売購入形態の年齢別相談件数（令和元年度上半期）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	【参考】25～39歳
店舗購入	103	316	537	3,506
訪問販売	58	166	200	529
通信販売	332	456	643	3,938
マルチ・マルチまがい	36	305	185	128
電話勧誘販売	6	23	38	196
ネガティブオプション	0	0	1	20
訪問購入	1	3	0	3
その他無店舗	4	16	15	80
不明等	80	156	202	1,531
計	620	1,441	1,821	9,931

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「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合

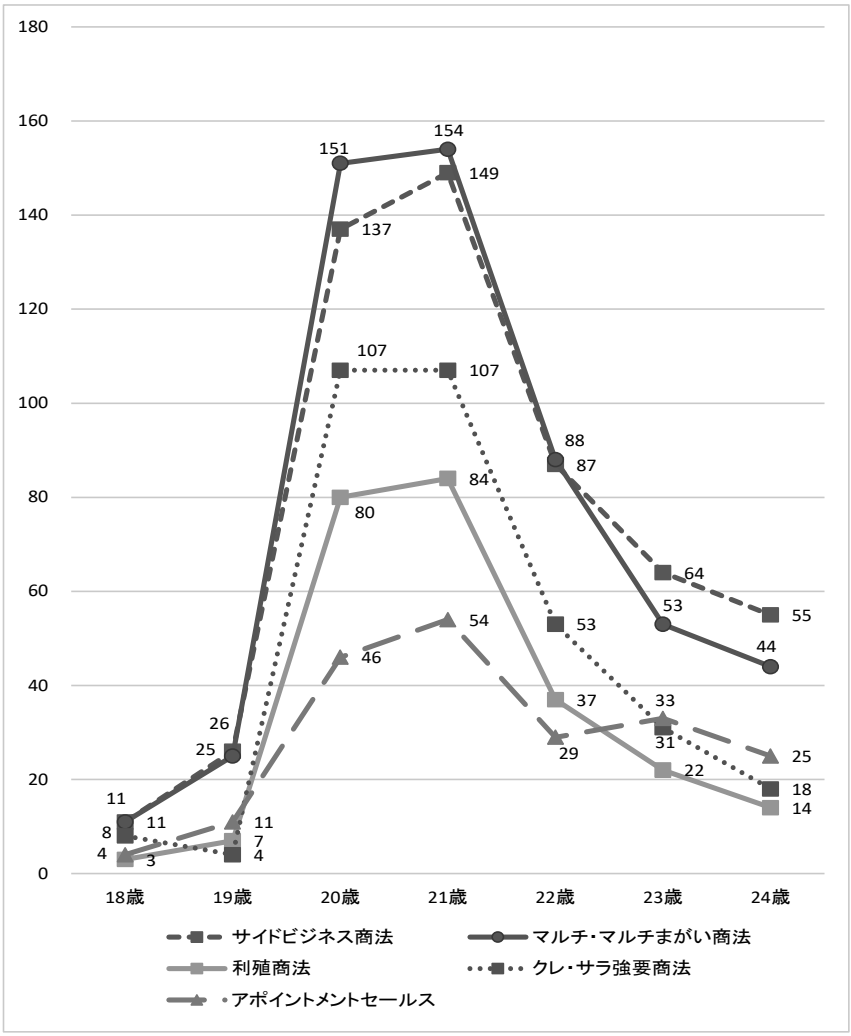
	「18～24歳」の相談件数					若者全体	18～24歳が占める割合（令和元年度上半期）
	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	令和元年度上半期	令和元年度上半期	
インターネット通販*	1,312	1,276	1,583	1,670	1,161	2,461	47.2%
未成年者契約	624	589	601	495	368	897	41.0%
サイドビジネス商法	**525**	**550**	**692**	**724**	**529**	**645**	**82.0%**
マルチ・マルチまがい商法	**447**	**509**	**665**	**687**	**526**	**593**	**88.7%**
架空請求	392	406	432	338	72	159	45.3%
アポイントメントセールス	**180**	**198**	**232**	**393**	**202**	**258**	**78.3%**
利殖商法	**92**	**99**	**186**	**384**	**247**	**304**	**81.3%**
クレ・サラ強要商法	**216**	**243**	**333**	**402**	**328**	**348**	**94.3%**
無料商法	267	257	217	204	106	206	51.5%
ワンクリック請求	973	586	159	118	48	103	46.6%
個人間売買	84	105	117	142	94	182	51.6%
キャッチセールス	126	70	75	71	32	46	69.6%

※インターネット通販：本稿においては、「インターネット通販」の相談から、取引実態が存在しない案件である「架空請求」「ワンクリック請求」の相談を除いたもの。

（２）各年齢別の相談件数

【表－5】において、「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合の多かった販売方法・商法は、「サイドビジネス商法」「マルチ・マルチまがい」「アポイントメントセールス」「利殖商法」「クレ・サラ強要商法」である。これらの商法について、年齢（１年刻み）で相談件数を検索し、増減の傾向を示したグラフが下記の【図－5】である。いずれの販売方法・商法も、「19歳」から「20歳」にかけて急増し、「20歳」から「21歳」にかけて横ばいとなり、「21歳」から「22～24歳」にかけて急減している。

【図－5】年齢（１年刻み）別にみる主な販売方法・商法別相談件数（令和元年度上半期）（件）



上記の販売方法・商法の中でも、「若年層（18～24歳）」の相談が若者相談に占める割合が94.3%と非常に高いのが「クレ・サラ強要商法」である。「クレ・サラ強要商法」は、支払能力を超える金額の借金を収入のない又は少ない若者に背負わせる悪質性の高い商法である。

よって、本分析では、若年層（18～24歳）に特徴的な商法としての「クレ・サラ強要商法」について、詳述する。

８　若年層（18～24歳）に特徴的な相談としての「クレ・サラ強要商法」

（１）「クレ・サラ強要商法」に特徴的な商法等

「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合の多かった販売方法・商法は、「サイドビジネス商法」「マルチ・マルチまがい」「利殖商法」「アポイントメントセールス」であるが、これらの販売方法・商法ごとに「クレ・サラ強要商法」の占める割合について示したのが、下記の【図－6】である。

「サイドビジネス商法」のうち、「クレ・サラ強要商法」が占める割合は36.9％であった。

「マルチ・マルチまがい」のうち、「クレ・サラ強要商法」が占める割合は39.9％であった。

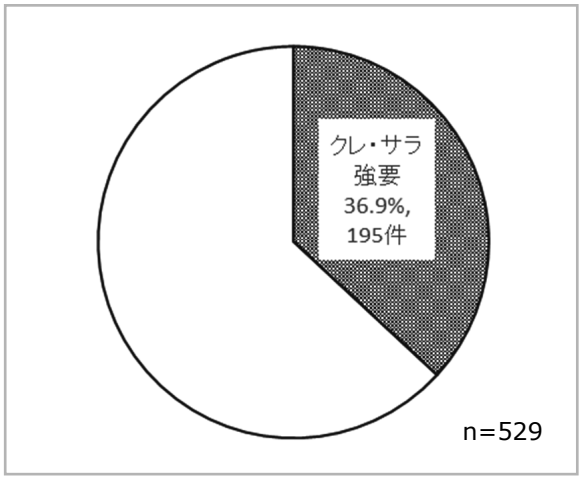
「利殖商法」のうち、「クレ・サラ強要商法」が占める割合は50.6％であった。

「アポイントメントセールス」のうち、「クレ・サラ強要商法」が占める割合は36.1％であった。

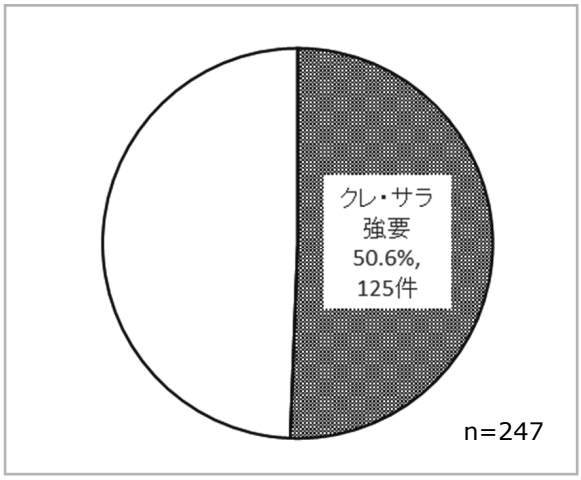
「クレ・サラ強要」の実行行為は、「サイドビジネス商法」「利殖商法」「マルチ・マルチまがい商法」「アポイントメントセールス」などの勧誘・契約に伴って行われることが多いことがわかる。

【図－6】「クレ・サラ強要商法」の占める割合（令和元年度上半期）

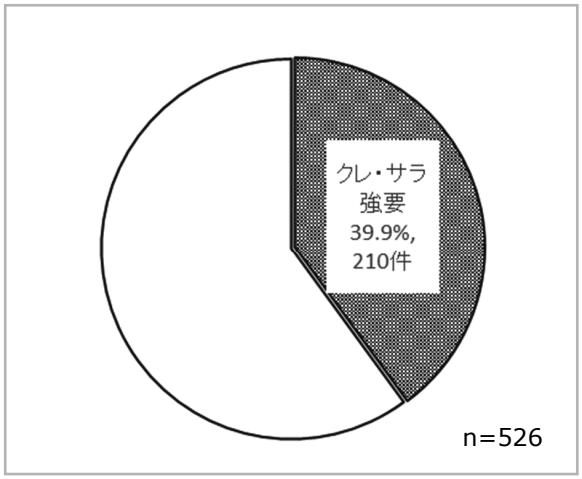
①「サイドビジネス商法」に占める割合



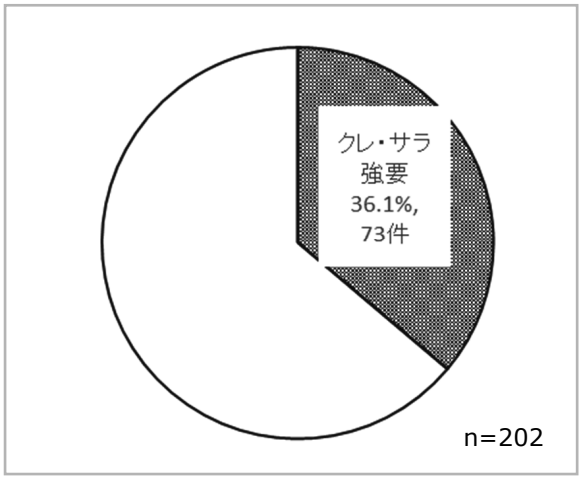
③「利殖商法」に占める割合



②「マルチ・マルチまがい商法」に占める割合



④「アポイントメントセールス」に占める割合



（２）「クレ・サラ強要商法」に多い商品・役務

令和元年度上半期の18～24歳の「クレ・サラ強要商法」の相談について、年齢別（「18～19歳」「20～21歳」「22～24歳」）に商品・役務別相談件数の上位5位を示したものが【表－6】である。

18～24歳の「クレ・サラ強要商法」の相談件数は、「18～19歳」の12件から、「20～21歳」を境に214件に急増し、「22～24歳」になると102件に減少する。

「20～21歳」の「クレ・サラ強要商法」では、「教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）」の件数が最も多く、かつ件数の多さが突出している。また、「教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）」は、「18～19歳」の0件から、「20～21歳」を境に125件に急増し、「22～24歳」には32件に減少する。

【表－6】「クレ・サラ強要商法」に多い商品・役務（令和元年度上半期）

（単位：件）

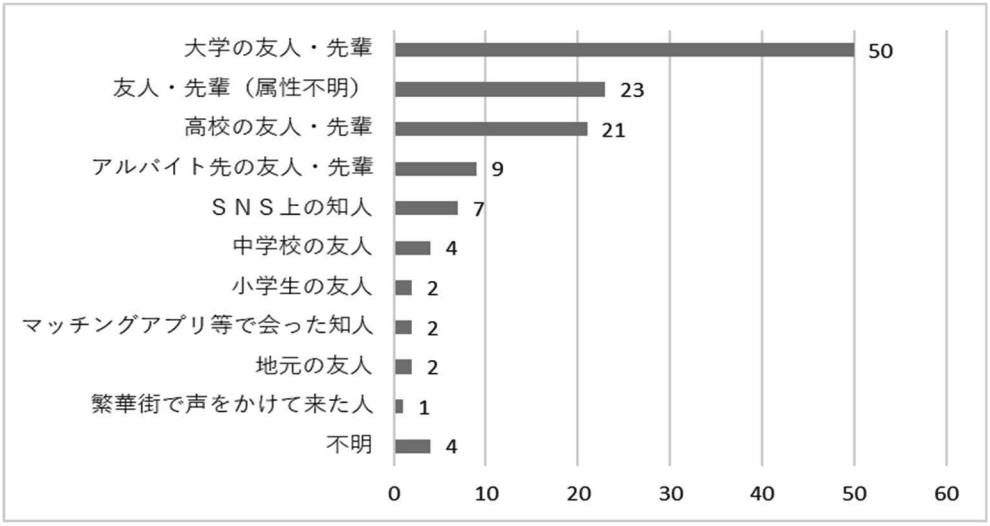
	18～19歳（12件）		20～21歳（214件）		22～24歳（102件）	
1	ビジネス教室	4	教養娯楽教材	125	教養娯楽教材	32
2	教養・娯楽サービスその他	3	他の内職・副業	13	他の内職・副業	11
3	他のデジタルコンテンツ	2	他のデジタルコンテンツ	11	パソコンソフト	6
4	エステティックサービス	1	ビジネス教室	10	教養・娯楽サービスその他	5
5	他の教室・講座	1	他の学習教材	9	他のデジタルコンテンツ	5
	投資情報サイト	1				

９　教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）から見るクレ・サラ強要商法の実態

令和元年度上半期の「クレ・サラ強要商法」の相談のうち、最も多くを占める「教養娯楽教材（投資用教材ＵＳＢ）」の「20～21 歳」における全事例（125 件）を読み込み、「勧誘者」「クレ・サラ強要の具体的内容」「借入先」「借入先数」「借入金額」について、以下にまとめた。

（１）　勧誘者

勧誘者は、「大学の友人・先輩」が最も多く、次いで「友人・先輩（属性不明）」、「高校の友人・先輩」が多い。友人・先輩関係が多くを占めており、「ＳＮＳ上の知人」などはわずかである。

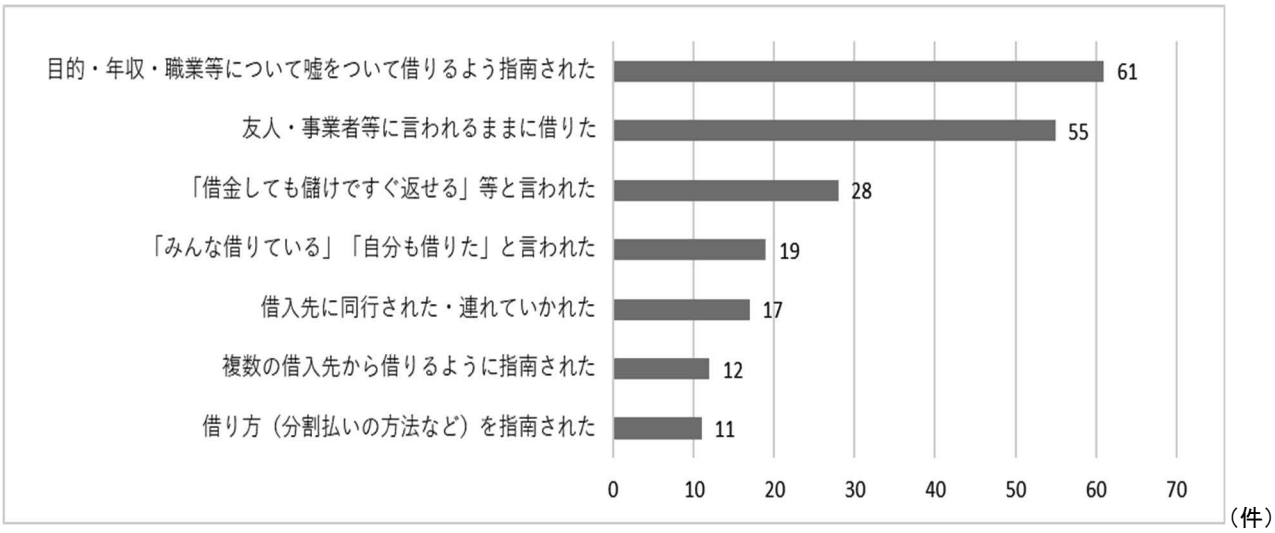


（件）

（２） クレ・サラ強要の具体的内容

クレ・サラ強要の具体的内容を見ると、「目的・年収・職業等について嘘をついて借りるよう指南された」が最も多い。次いで多いのが「友人・事業者等に言われるままに借りた」「借金しても儲けですぐ返せる等と言われた」である。

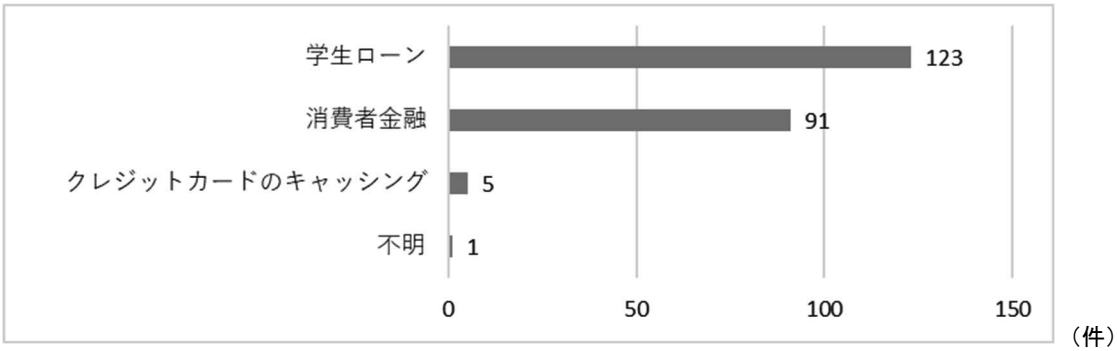
（複数回答）



（３） 借入先

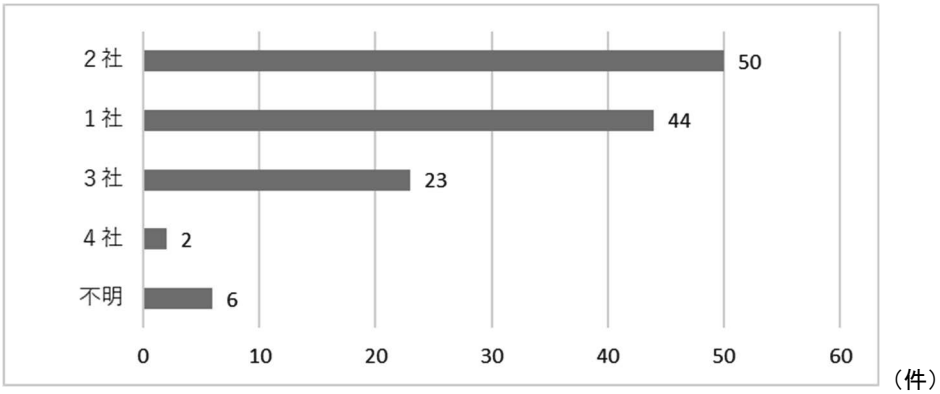
借入先は、「学生ローン」が最も多く、次いで「消費者金融」が多い。「クレジットカードのキャッシング」の事例も見られた。

（複数回答）



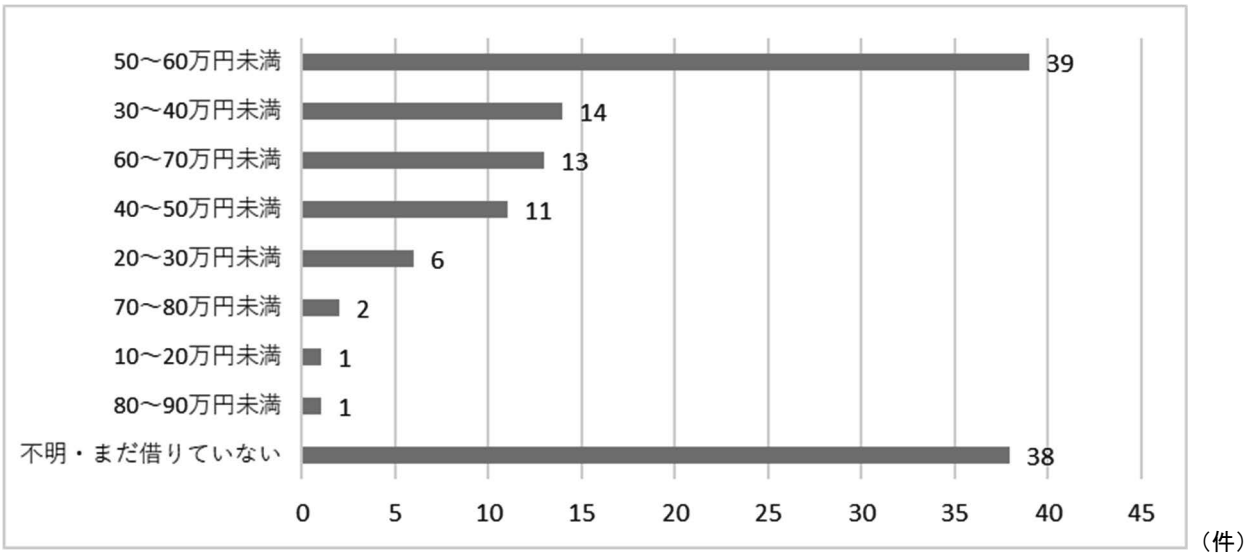
（４） 借入数

借入先は、「２社」が最も多く、次いで「１社」「３社」が多い。



（５）借入金額

借入金額は、「50～60 万円未満」が最も多く、次いで「不明・まだ借りていない」「30～40 万円未満」と続いている。



１０　相談事例

事例１：　投資用教材ＵＳＢ（サイドビジネス商法、利殖商法、クレ・サラ強要商法）

大学の友人に投資セミナーに誘われた。セミナー参加後に、友人から紹介された「すばらしい先輩」と友人の２人から、「儲かる」と誘われて、バイナリーオプションの学習用ＵＳＢを買うことになった。代金50数万円は、先輩と友人に同伴されて、学生ローン３社を回って借りた。その際に、「サラ金で借金の目的について聞かれたら、留学資金というように」と指示され、代金より多額の60万円を借りさせられた。オーストラリアの取引所に口座を開設し、4万円を入金して取引をしてみたが、一向に儲からず、１か月ほどで取引はやめてしまった。セミナーでは、人を紹介すると１人当たり６万円の紹介料が得られると言われていたが、全く儲からないものを他人に勧める気にはならず、勧誘はしていない。

事例２：　情報商材（紹介販売、クレ・サラ強要商法）

友人に「友人を誘ったら３万円もらえる。スマホだけで簡単に稼げる。話を聞きに行こう」と誘われて、カフェに出かけ、事業者から話を聞いた。「インターネットコンテンツで儲けるアフィリエイトの仕事。さらにこの仕事をやりたい人をリクルートすれば、１人につき３万円の紹介料が入る」と言われた。「この仕事をするには登録が必要で10万円かかる」と言われ、「現金がない」と言うと、「学生ローンで生活費に充てると言って10万円を借りるように」と指示され、そ

の場で事業者に登録料10万円を支払った。事業者から受け取ったのはアフィリエイトの指南書のＰＤＦデータのみで領収書や契約書の交付はない。事業者とはＳＮＳで連絡を取り合っており、電話番号はわからない。

事例３：オンラインカジノのアフィリエイト（サイドビジネス商法、クレ・サラ強要商法）

ＳＮＳで知り合った人から「簡単なコピペで儲かる仕事がある」と呼び出され、出向いたところ、そのままその人の事務所に連れていかれた。オンラインカジノをブログで広告するアフィリエイトの仕事を紹介され、「オンラインカジノのオーナーになればもっと儲かる」とか、「人を勧誘すると儲かる」と強く迫られた。この仕事をするためには入会金等がかかるようなので、「お金がない」と断ろうとしたが、「消費者金融で借りればいい」とタクシーで消費者金融へ連れていかれ、断れる雰囲気ではなく、やむなく限度額の20数万円を借りて、そのまま事業者が指定する銀行口座に振り込んだ。登録はスマートフォン上で行ったので、契約書面は渡されていない。団体名は聞いたものの、勧誘してきた人については本人の名前すらわからない。

１１　課題と今後の方向性

「若年層（18～24歳）」では、成年年齢「20歳」を境として相談が急増する。現在の成年年齢は「20歳」であるため、未成年者（19歳以下）取消ができなくなるととたんに悪質商法の被害者が増えるという実態があるためである。この状況は「20～21歳」の後も数年継続するが、その後世慣れてくる中で、徐々に減少に向かっていく。

このような状況の中、成年年齢が「20歳」から「18歳」に引き下げられると、上記の問題は「20歳～21歳」から「18～19歳」に降りてくることが想定される。

若年層（18～24歳）の相談においては、トラブル・被害が発生しやすい販売方法・商法が概ね特定できるという特徴があるが、これらの販売方法・商法は、「20歳で急増するもの」と「緩やかに増減するもの」に分けられる。成年年齢引下げにあたって深刻化しそうな問題は、この「20歳で急増するもの」に特徴的にあらわれる。

「20歳で急増するもの」は、「サイドビジネス商法」「マルチ・マルチまがい商法」「利殖商法」「アポイントメントセールス」「クレ・サラ強要商法」であるが、これらの販売方法・商法については、若年層や周囲の人々への普及啓発だけでなく、成年になったばかりの若年者が悪質事業者に狙われているという実態を踏まえた、被害防止に直結する対策が必要である。

各関係機関は、若年者の被害の現状について、他の機関・組織等と積極的に情報共有・連携を行い、若年者の被害の未然防止を図っていかなければならない。

１２　消費者へのアドバイス

（１）「簡単に儲かる」「すぐに稼げる」などの甘い言葉を鵜呑みにしないでください。契約前に、どのような商品・役務なのか、費用はいくらなのか、契約内容を十分に確認しましょう。

（２）いったん結んだ契約は「やっぱりやめたい」と思っても容易にやめることはできません。あとで後悔しないためにも安易な気持ちで契約することはやめましょう。

（３）特に高額な金銭の負担を求められる場合は、その場での契約は避け、家族に相談するなど冷静に判断しましょう。

（４）　クレ・サラ強要商法の殆どが、友人・先輩からの誘いを契機に始まっています。友人・先輩からの誘いでも、借金を勧められたら（強要されたら)、きっぱりと簡潔に断りましょう。

（５）借金をする際、ウソをつくように言われても絶対に応じてはいけません。

（６）借金をしてまで投資等のためにお金を支払うことはやめましょう。

～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～