

「マルチ取引」に関する相談概要

- M E C O N I S 情報から -

この記事は、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M E C O N I S（東京都消費生活相談情報オンラインシステム）を用いて分析したものである。

分析項目：「マルチ取引」に関する相談

分析データ：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で受け付けた平成16年4月～20年3月（4年間）の相談データ

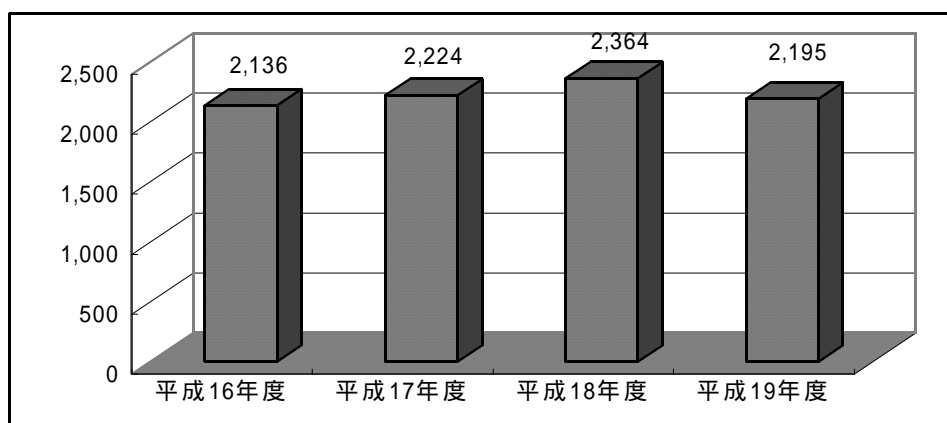
ただし、ここで取り上げた相談事例は、平成20年1月～20年9月受付の相談データから抽出したものである。

「マルチ取引」とは、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いう販売購入形態で、「連鎖販売取引」として特定商取引法で規制されている。最近では、高額な投資や出資に絡むトラブルが増加している。そこで今回は、マルチ取引による相談について分析する。

1．相談件数

「マルチ取引」に関する相談件数の推移をみると、平成16年度から平成19年度まで多少の増減があるものの、各年度とも2,000件を超える相談が寄せられている（図 - 1）。

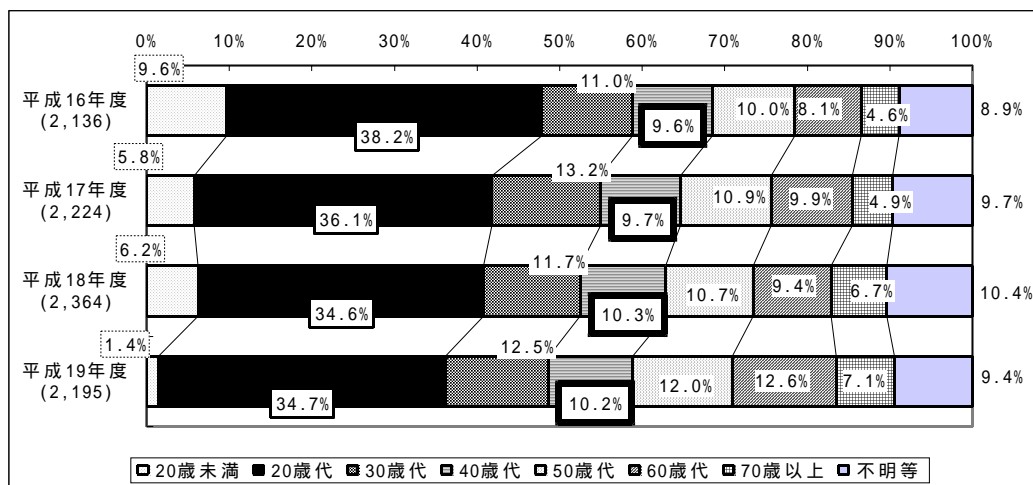
【図 - 1】「マルチ取引」相談件数



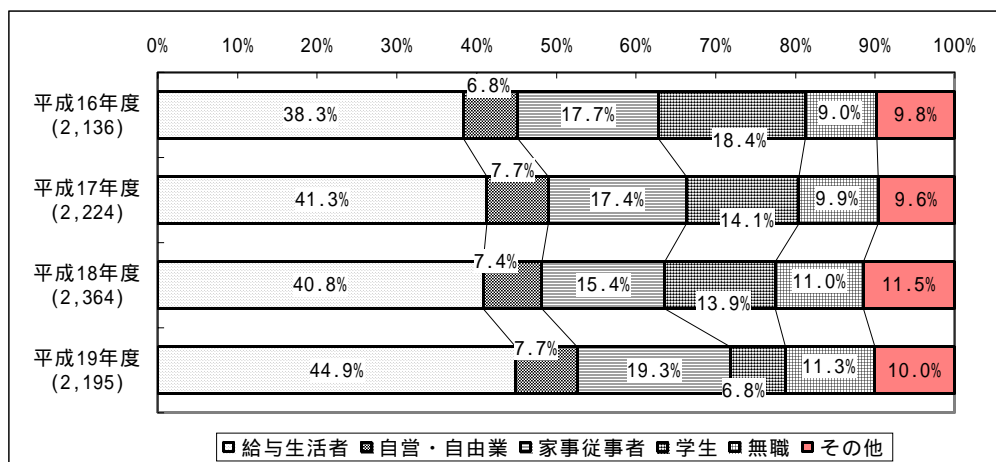
2．契約当事者の属性

「マルチ取引」に関する相談の契約当事者の属性について、年代別、職業別に示したものが「図 - 2」「図 - 3」である。年代別でみると、いずれの年度も29歳以下の若者が最も大きい割合を占めているのが、「マルチ取引」の特徴であるが、この4年間の推移をみると、「20歳未満」の割合は大きく減少しており、また20歳代の占める割合も減少傾向にある。対して、50歳以上の占める割合は大きく増加しており、特に60歳以上の高齢者の割合が急増している。職業別では、「学生」の占める割合が減少し、「給与生活者」、「家事従事者」や「無職」の割合が増加している。

【図 - 2】「マルチ取引」契約当事者年代別割合



【図 - 3】「マルチ取引」契約当事者職業別割合



2. 商品・役務

「マルチ取引」に関する相談について商品・役務別に上位10位まで示したのが「表 - 1」である。

いずれの年度でも「健康食品」、「化粧品」、「浄水器」が上位3位に入っており、その順位も変化がない。第4位の「商品一般」は、主に商品を特定して分類する必要のない相談や、商品を特定できない相談に振られる商品キーワードであるが、「家族が、マルチの事業者の会員になろうとしているが、どういうものか」、「友人からネットワークビジネスの仲間にならないかと誘われているが、信用できるのか」といった相談が多く寄せられている。

この4年間の推移をみても、18年度、19年度には「コンピュータソフト」と「預貯金・証券等」が上位に挙がってきている。

「コンピュータソフト」では、「友人からWEBサイトの権利を買いと配当が得られるネットワークビジネスの説明会に誘われ、コンピュータソフトを購入して入会したが、解約したい」とい

う相談や「オンラインゲームをPRすると毎月収入が得られると言われてCDROMを購入して入会したが事実と違うので解約したい」といったインターネット関連商品の相談が増加している。

「預貯金・証券」では、海外の未公開株への投資や、沈没船引き上げ事業への出資、海外での海老養殖事業への投資など、投資や出資に関連した相談が特に高齢者を中心に急増している。

19年度の「マルチ取引」に関する相談について、契約当事者の年代別に「29歳以下」「30～50歳代」「60歳以上」に分類し、商品・役務上位10位まで示したのが「表-2」である。

「29歳以下」「30～50歳代」では、「コンピュータソフト」「他の教養娯楽品」が上位に挙がっている。「コンピュータソフト」では、株式の自動売買システムソフトや競馬予想ソフトなど、投資関連ソフトが介在している相談が多く、「他の教養娯楽品」では、「音楽と低周波がでて、癒し効果のあるリラクゼーション機器を購入し、人を紹介すれば収入が得られると言われて入会したが、解約したい」といった相談が多く寄せられている。「60歳以上」では、「預貯金・証券」等の相談が多く、高齢者の相談の1割を占めている。相談の内容は、「高配当をうたった事業に出資し、さらに人を紹介すると紹介料がもらえるとされたが、約束した配当金が支払われない」といった、何らかの事業への出資を呼びかけ、さらに他の人を勧誘して次々と出資をする会員を増やしていく出資関連の相談が多い。

【表-1】「マルチ取引」商品・役務別相談件数

(単位：件)

順位	平成16年度(2,136)		平成17年度(2,224)		平成18年度(2,364)		平成19年度(2,195)	
1	健康食品	529	健康食品	543	健康食品	474	健康食品	502
2	化粧品	329	化粧品	361	化粧品	430	化粧品	284
3	浄水器	185	浄水器	193	浄水器	236	浄水器	187
4	商品一般	179	商品一般	186	商品一般	164	商品一般	172
5	内職・副業	100	内職・副業	148	コンピュータソフト	97	預貯金・証券等	126
6	電話機類	98	医療用具	86	預貯金・証券等	95	内職・副業	90
7	理美容器具	89	理美容器具	83	医療用具	82	コンピュータソフト	83
8	ファックス機器	74	電話機類	57	内職・副業	70	医療用具	76
9	ごみ処理機	62	洋装下着	53	理美容器具	50	他の教養娯楽品	65
10	洋装下着	60	ごみ処理機	33	飲料	48	飲料	43

【表-2】「マルチ取引」年代別商品・役務上位5位(19年度)

順位	29歳以下(793)		30～50歳代(763)		60歳以上(432)	
1	化粧品	133	健康食品	201	健康食品	119
2	健康食品	129	化粧品	92	預貯金・証券等	51
3	浄水器	115	商品一般	54	化粧品	35
4	商品一般	65	浄水器	41	内職・副業	28
5	コンピュータソフト	46	預貯金・証券等	38	医療用具	27
6	預貯金・証券等	31	コンピュータソフト	29	浄水器	19
7	空気清浄機	26	内職・副業	29	商品一般	18
8	内職・副業	23	他の教養娯楽品	28	飲料	16
9	音響・映像製品	20	医療用具	28	電話機類	11
10	他の教養娯楽品	19	理美容器具・用品	19	他の教養娯楽品	10

3. 相談内容

「マルチ取引」に関する相談について、内容キーワード別に上位10位まで示したのが「表-3」

である。各年度とも「解約」、「クーリング・オフ」、「返金」などの解約に関する相談が多い。また、「サイドビジネス商法」、「儲からない」のキーワードに見られるが、「簡単に収入になると言われて始めたが、儲からない、収入につながらない」といった相談も依然として寄せられている。「効能・効果」では、健康食品や化粧品の効能・効果について、薬事法に抵触するような説明をして販売している事例も見られる。勧誘時の「虚偽説明」も常に上位に挙がっている。

【表 - 3】「マルチ取引」内容キーワード別相談件数上位10位 (単位：件 / 複数集計)

順位	平成16年度(2,136)		平成17年度(2,224)		平成18年度(2,364)		平成19年度(2,195)	
1	サイドビジネス商法	1,339	サイドビジネス商法	1,521	サイドビジネス商法	1,571	サイドビジネス商法	1,421
2	解約	656	紹介販売	650	解約	695	解約	719
3	紹介販売	631	解約	649	信用性	643	信用性	594
4	信用性	598	信用性	617	紹介販売	565	紹介販売	561
5	クーリング・オフ	432	クーリング・オフ	562	クーリング・オフ	511	クーリング・オフ	384
6	高価格・料金	255	高価格・料金	360	高価格・料金	344	返金	358
7	返金	225	返金	265	返金	332	高価格・料金	296
8	未成年者契約	219	虚偽説明	195	虚偽説明	212	虚偽説明	252
9	虚偽説明	149	効能・効果	183	強引	186	効能・効果	190
10	儲からない	135	儲からない	167	効能・効果	162	儲からない	181

4. 契約購入金額

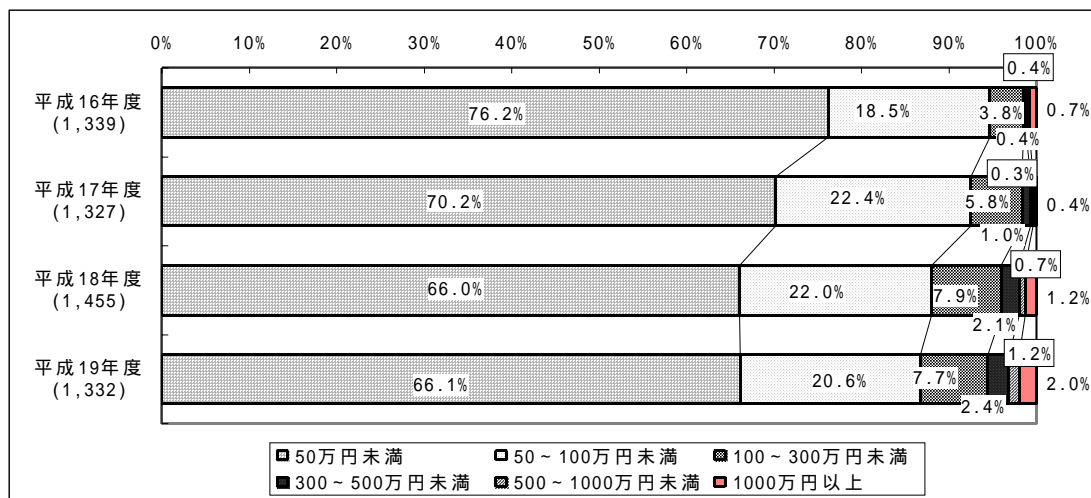
「マルチ取引」に関する相談について、契約購入金額の割合の推移を示したのが「図 - 4」、平均契約購入金額を示したのが「表 - 4」である。

契約購入金額別の割合では、各年度とも「50万円未満」が約7割と最も高い割合を占めているものの、減少傾向にあり、対して高額な契約金額の割合が年々増加しているのがわかる。平均契約購入金額を見てもこの4年間で2倍近い金額となっている。平均契約金額が高額なものとしては、「預貯金・証券等」に分類される様々な名目での出資や投資話、和牛の預託内職などが挙げられ、商品・役務の項で見たとおり、投資や出資関連の相談が増加している状況に比例して高額な契約金額の割合が大きくなっている（割合は不明等を除く）。

19年度の「マルチ取引」に関する相談について、契約当事者の年代別に「29歳以下」「30～50歳代」「60歳以上」に分類し、契約購入金額の割合を示したのが「表 - 5」である。

29歳以下では、「50万円未満」が70.1%と最も多く、「50～100万円未満」と合わせて9割以上を占める。「100万円以上」の占める割合について注目してみると、年代が上がるにつれて、その占める割合が大きくなっており、「29歳以下」では5.9%であるのに対して、「60歳以上」では、25.9%と4分の1を占めている。1000万円を超える契約も見られ、その大半が、商品・役務でみた出資話に関連した相談である。中には、「高額な配当が受け取れる等の説明をされ老後の蓄えを出資してしまった。」という相談も見られる。

【図 - 4】「マルチ取引」契約購入金額別割合

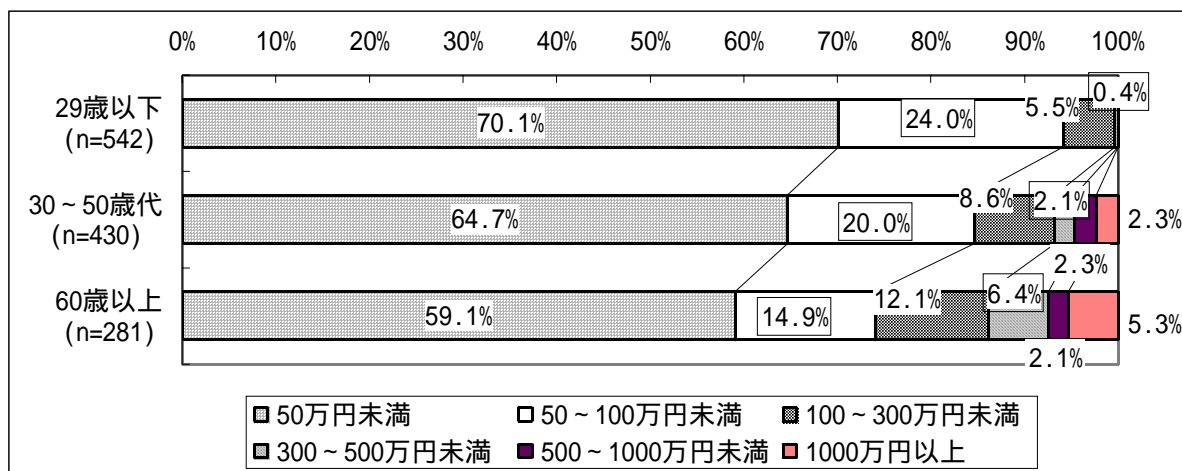


* 不明等を除く

【表 - 4】「マルチ取引」平均契約購入金額 (単位: 円)

平成16年度	平成17年度	平成18年度	平成19年度
500,400	492,300	683,000	942,100

【表 - 5】「マルチ取引」年代別契約購入金額の割合 (19年度)



* 不明等を除く

5. 相談事例

・友人にいいバイトがあると誘われて、事務所に伺った。人を連れてきて、その人がスーツを購入すると紹介料が入るバイトで、バイトのためにはスーツを購入して営業をしなければならないと説明された。ためらったが、周りの勢いにのせられ契約してしまった。その場で採寸し20万円を分割で支払うことになったが、契約書はない。人を誘うのは無理なのでやめたい。(契約当事者20歳代/男性)

・健康機器を人に紹介しその人が購入すれば、収入になるという仕事をネットで見つけて契約した。自分で作成したホームページで健康機器を宣伝し、興味を持った人から連絡があれ

ば、担当者が説明をし、その人が契約すれば、1人2万5千円もらえる。5人紹介すればボーナスが入り、何もしなくても儲かると説明を受け、自分もこれだけもらっていると、40万円の紹介料の明細を見せられた。商品は医療器具ではないといいながら、肩こりや頭痛が良くなった人がいると説明され、自分も36万円で機器を購入した。結局人は誘えず、最近では、会社とも連絡が取れない。解約したい。(契約当事者20歳代/女性)

・知人の勧めで、健康食品を購入した。毎月購入し続ければ20万円、50万円の年金がもらえる、年金のたまごのようなものと説明された。人を紹介するとボーナスポイントがもらえる。不審に思うのでクーリングオフしたい。(契約当事者60歳代/女性)

6. 「マルチ取引」について

都内の消費生活センターには、身近な友人や知人から執拗な勧誘を受け、断りきれずに加入してしまったものの、誰も誘えず、強引な勧誘で結局は人間関係を壊してしまったという相談や、巧みな勧誘によって簡単に収入になると思いこみ、中には借金をしてまで、高額な契約をしてしまった、といった相談が多く寄せられている。

「健康食品」や「化粧品」が介在する従来型のマルチ取引の相談も依然として多く見られるが、最近では、インターネットを利用したサービスや、沈没船の引き上げ、海外での海老養殖事業への出資等の投資話など、扱われる商品やサービスに変化が見られ、特にそのサービスの実態がわかりにくかったり、実態を確認することが難しい取引が散見される。

マルチ取引については、特定商取引法で「連鎖販売取引」として、収入の根拠などを記載した書面の交付、必ず儲かるといった断定的な説明の禁止などを事業者に義務づけるなどの規制が行われているが、センターに寄せられる相談をみると、友人や知人から「必ず儲かる」、「楽に稼げる」等と勧誘されて契約に至りトラブルになっているものが依然として多い。

また同法により、退会や返品等、解約時のルールが明確化されており、消費者センターに相談が入った場合は、法律に照らし合わせながら解決への助言を行っているが、最近の特徴としては、最初は商品やサービスの購入をし、その支払いに行き詰まると人を紹介すれば収入になると、時間をおいてからビジネスの話をもちかけるケース等、「連鎖販売取引」にあたるのかが争点になるような形態の取引が増えてきており、特定商取引法に基づいた交渉が困難であるケースも多い。

トラブルを防ぐためには、勧誘を受けた時に、勧誘の目的をよく確認し、不審に思う場合は、きっぱりと断る姿勢が大切である。何よりもまず、簡単に儲かる、必ず儲かるなどといった甘い話しはないことを肝に銘じて、友人・知人の誘いであっても納得できなければ毅然とした態度で断ることが必要である。特にマルチ取引では、被害者が同時に加害者にもなりうる取引形態でもある。

トラブルにあった時は、被害が大きくなる前に消費生活センターに相談して欲しい。