



マルチ商法のカラクリ教えます！解説書

若者に被害が多いトラブルの中でも、
契約内容が複雑で理解するのが難しい**マルチ商法**。

安易に始めて人を誘い、自身が加害者の立場にならないように
「ちょっと立ち止まって考えて」もらうことを願って作成しました。

収入シミュレーションや消費者金融の利息を計算し、
法的に問題のある勧誘トークは無いかチェックするなど、
消費生活相談員の視点で作ったリーフレットです。



滋賀県の若者の消費者トラブルの今

全国の消費生活相談窓口寄せられた2017年度の若者の相談状況は、18歳が3599件、19歳が4758件ですが、20歳では8460件と19歳と比較して1.8倍になっています。同様に滋賀県内でも1.6倍です。【PIO-NET(全国消費生活相談情報ネットワークシステム)による平成31年1月31日時点】

未成年者取消権を失う20歳以上は、**エステ**や**マルチ商法**、**ローン**に係る相談が上位に上がっています。県内消費生活相談窓口寄せられた若者の相談は、次のようなものがあります。

- ① キャッチセールスでモデルにならないかと誘われ、エステを受けた後化粧品を契約。20歳の誕生日まで契約書を預かると言われたが、家族に反対されたので解約したい。(19歳学生)
- ② 友人に誘われ海外のオンラインカジノの紹介をするというネットワークビジネスを始めたが解約したい。(20歳会社員)
- ③ 中学の同級生に誘われ40万円消費者金融から借りてFXのコンサルティング契約をしたが、クーリング・オフしたい。(21歳学生)

成年年齢引下げについて

民法の改正により2022年4月1日から、**成年年齢が20歳から18歳に引き下げられます**。これによって2022年4月1日以降は、18歳の高校生でも親権者の同意無しに1人で高額な契約ができるようになります。その反面、未成年者であることを理由に契約の取消ができなくなります。つまり契約を結ぶかどうかを決めるのも自分なら、その契約に責任を負うのも自分自身となります。そのため20歳以上の若者に多い消費者トラブルが18歳や19歳にも広がるのが予想されています。契約には様々なルールがありますが、そうした知識がないまま安易に契約を交わすと、トラブルに巻き込まれる可能性が高まるからです。

社会経験に乏しく、保護がなくなったばかりの成年を狙い撃ちする悪質な業者もいます。また、最近ではSNSなどを利用した顔が見えない相手との取引で被害が増えており、被害回復が困難な場合も少なくありません。消費者トラブルに遭わないためには、未成年の内から「契約」について学び、様々なルールを知った上で、その契約が自分にとって必要かどうかよく検討する力を身に付けておくことが重要となるのです。

もっと詳しく

【政府広報オンライン：18歳から“大人”に！成年年齢引き下げで変わること、変わらないこと。】
<https://www.gov-online.go.jp/useful/article/201808/2.html>

【国民生活センター：二十歳に成り立ての若者のトラブル】
http://www.kokusen.go.jp/soudan_now/data/wakamono.html

【消費者庁：若者の消費者被害の心理的要因からの分析に係る検討会 報告書】
https://www.caa.go.jp/future/project/project_001/#report

若者に多い消費者トラブルの特徴

若者の消費者トラブルの特徴として

「スマートフォン(以下、スマホ)」、「SNS」、「借金」の3つのキーワードがあります。マルチ商法でもこの傾向が見られ、リーフレットのマンガで取り上げています。

1 スマホ

「スマホ」は今や現代人の生活必需品であり、友だち同士で連絡を取り合うためになくしてはならないものとなっています。

また、コミュニケーションツールとしての役割にとどまらず、いつでも手元でインターネットに接続し、知りたい情報を瞬時に取得することができます。

しかし入手した膨大で多種多様な情報の中から、正しい情報を選択し活用することは容易ではありません。場合によっては誤った情報に基づいて意思決定してしまうこともあり、スマホで収集した情報の使い方次第ではトラブルの入り口になってしまいます。

特に「楽に儲ける」などと自分が欲しているキーワードで検索し、自分に都合のよい情報のみを信じ、偏った情報で安易に契約してトラブルになっているケースが少なくありません。

事例1 スマホの「在宅スマホ副業。7日で20万円稼げる人続出中！」という広告をきっかけに、ネット上で商品売買する自動システムを20万円で購入したが、まったく収入が無い。

事例2 スマホで「仮想通貨で毎日30万ゲットしている」という人の動画を見た。誰でも簡単に儲かる秘訣を教えるという言葉を信じ情報商材を購入したが、意味のない情報だった。

2 SNS

「SNS」も、スマホの普及に伴い、若者のコミュニケーションツールとして欠かせないものになっておりSNSでのつながりが新たな消費者トラブルを生み出している状況がうかがえます。

例えば、これまでのマルチ取引では、大学の友人やアルバイト先の同僚といった、日常的に顔を合わせる身近な者からの勧誘がきっかけとなっていました。近年ではSNSを通じて知り合った面識のない者からの勧誘がきっかけとなる事案が少なくありません。

基本的に直接顔を合わせることがなく、SNSでやり取りをするだけの「友人」の言うことを信じ、この友人から紹介されたもうけ話に乗りトラブルになるケースがあります。

また、非対面であるがゆえに、身近な家族や友人には相談できないような悩みを相談しやすいという側面もあるためか、その悩みに付け込まれて高額な契約をさせられるトラブルも発生しています。

事例1 SNSに芸能人も使っているという美容液の広告があり、初回モニターに申し込みしたが、4回購入が条件の定期購入契約だった。

事例2 マッチングアプリで知り合った女性とSNSで連絡を取り合っていた。初めてデートした日に彼女の働くジュエリーショップに連れて行かれ、高額なアクセサリーを契約させられた。

3 借金

若者が消費者金融で借金をして高額な契約をしているケースがあります。背景には、悪質な事業者が消費者金融での借金を促し、代金の支払いに充てさせていることが一因としてあります。

「お金がない」と断っても「消費者金融でお金を借りればよい」「すぐに返せる」などと言われ、消費者金融の無人契約機の操作の方法や、オペレーターへの答え方などを事細かに指南され、断り切れずに借金をしてしまうのです。

事例 1 高校の先輩からネットワークビジネスの勧誘を受けた。お金が無いと断ったが、「消費者金融について行ってやるよ」と言われ渋々借金して支払った。

事例 2 SNSで知り合った人から「必ず儲かるFXの自動売買ソフト」の説明を聞きに行こうと誘われビルの一室に連れて行かれた。事務所の男性に「すぐに返せる」と消費者金融で借金するよう促された。

もっと詳しく

【滋賀県消費生活センターHP】

- 相談事例集 <https://www.pref.shiga.lg.jp/shohi/index.html>
 - 相談事例集 > ダイエット食品のモニターを申し込んだら定期購入だった
 - 相談事例集 > 呼び出されて契約したダイヤモンドネックレス
 - 相談事例集 > 芸能人や芸能事務所のマネージャーなどをかたるサクラサイト商法
 - 相談事例集 > 無料占いサイトで利用料が高額に！
 - 相談事例集 > 「絶対儲かる」「返金保証」とうたう情報商材に注意！
- 借金問題 > 借金の問題は必ず解決できます
<https://www.pref.shiga.lg.jp/shohi/105953.html>

【国民生活センター：SNSの思わぬ落とし穴にご注意！】

https://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20140424_1.html

【消費者庁：インターネット消費者トラブル防止キャンペーンTOP】

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_policy/caution/internet/trouble/

【知るぽると 金融中央広報委員会】

<https://www.shiruporuto.jp/public/>

重要！マルチ商法(連鎖販売取引)とは

特定商取引法33条1項の定義されている要件を満たす場合の取引を言います。

要件1 商品やサービスの販売の事業である

「サプリ（健康食品）を販売する事業」です。漫画⑦

要件2 「特定利益」が得られると説明して勧誘する

特定利益とは、入会した会員が支払う取引料や代金から、勧誘した人が受け取る紹介料や下位ランクの会員が商品等を購入することによって上位ランクの会員が受け取るバックマージンなどの収入のことです。
「友達が契約すれば4万円の紹介料がもらえる」
「その友達の下に会員がつけば、更に4万円がバックされるんだ」と勧誘されています。漫画⑧

要件3 「特定負担」を伴う取引である

特定負担とは、組織に加入するときに支払う商品やサービスの代金、入会金、保証金、登録料、研修参加費等のあらゆる金銭負担のことです。「40万円でサプリを購入」しています。漫画⑦⑩

以上のとおり、センタクんの場合もマルチ商法(連鎖販売取引)に該当します。

見開き左側



借金の種類:ローンとクレジットの違い

センタクんは借金をするよう勧められましたが、**ローン**と**クレジット**では違いがあるのでしょうか。どちらも後払いであること、分割支払いの場合は手数料等（金利）がかかるのは同じです。

クレジットは、商品などの代金を後から支払うことを指します。

ローンは、借りたお金を後から少しずつ返済することを指します。

車や住宅など使い道を決めて借りるローンは借金額が高額になり、金利は低いですが返済は長期に及びます。一方、カードローンは申込時に借金理由を聞かれることはあっても基本的に使い道は自由です。利用限度額まではATM等で何度でも借入れできますが、金利は長期の住宅ローンなどに比べ高めです。

クレジットカードには**キャッシング**という機能があり、カードローンと同様ATM等から何度でも利用限度額まで借入れができます。手軽な反面、金利は高めです。カードローンやキャッシングはATMで自分の預貯金から「お金をおろしている」ような錯覚を起こしますが、「**お金を借りる**」ことです。

安易な借金は多重債務に陥る危険があり注意が必要です。

学生にとって身近な奨学金制度も貸与型の場合は借金になります。

いずれも借金ですが、契約内容やカードの種類によって適用される法律は異なります。

もっと詳しく

【滋賀県消費生活センターHP】 <https://www.pref.shiga.lg.jp/shohi/index.html>

相談事例集 > 友人に儲かるといわれ契約した健康食品

相談事例集 > オンラインカジノのアフィリエイトに関するネットワークビジネスに勧誘され契約

【特定商取引法ガイド】 <http://www.no-trouble.go.jp/>

【消費者庁：悪質商法などから身を守るために】 <https://www.caa.go.jp/consumers/protect/>

【国民生活センター：若者に多い相談】 http://www.kokusen.go.jp/jirei/j-top_wakamono.html

【日本貸金業協会：貸金業法について】 https://www.j-fsa.or.jp/association/money_lending/law/

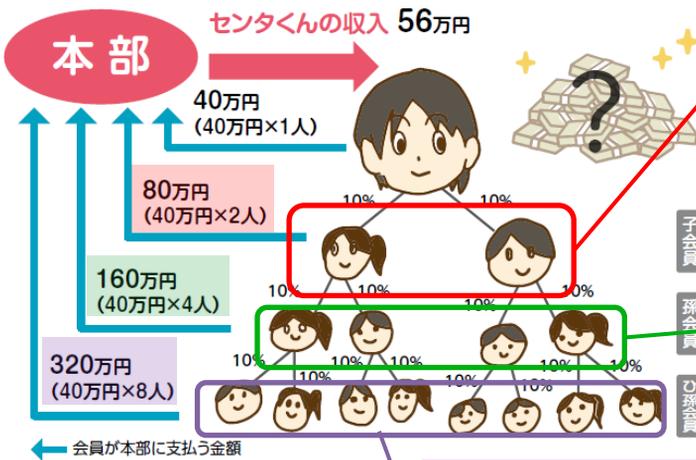
【全国銀行協会：学校教育や消費者教育に携わる方】 <https://www.zenginkyo.or.jp/education/>

【日本クレジット協会：消費者のみなさまへ】 <https://www.j-credit.or.jp/customer/>

センタくんが月収100万円を稼ぐためには

センタくんの収支を以下の条件と仮定した場合で計算してみます。

- 契約内容 40万円のサブリを購入（**特定負担**）して会員になる
- 自分の下につく会員（子会員）が契約すると、センタくんは10%の報酬（**特定利益**）が得られる
- 子会員の下につく会員（孫会員）が契約すると、センタくんは10%の報酬（**特定利益**）が得られる
- 孫会員の下につく会員（ひ孫会員）が契約すると10%の報酬（**特定利益**）が得られる
- 自分の3代下まで10%の報酬（**特定利益**）が得られるシステムである



センタくんは2人入会させました。「子会員」の2人は40万円ずつ**特定負担**として本部に支払います。センタくんはその中から8万円(4万円×2人)を**特定利益**として得ることができます。

「子会員」がそれぞれ2人入会させました「孫会員」は40万円ずつ**特定負担**として本部に支払います。センタくんは16万円(4万円×4人)、「子会員」は8万円(4万円×2人)ずつ**特定利益**を得ることができます。

「孫会員」がそれぞれ2人入会させました。「ひ孫会員」は40万円ずつ**特定負担**として本部に支払います。センタくんは32万円(4万円×8人)、「子会員」は16万円(4万円×4人)ずつ「孫会員」は8万円(4万円×2人)ずつ**特定利益**を得ることができます。

★ **特定利益とは…**
組織外の一般消費者に販売した小売り利益ではなく、**入会者が増えること**によって得られる利益です。

収入 センタくんの場合は **8万円（子会員） + 16万円（孫会員） + 32万円（ひ孫会員）**
センタくんの収入 = 560,000円

支出 サブリ40万円、登録料0円、消費者金融利息158,000円のほか活動するには勧誘の仕方を教わる**セミナーに行く費用**、そのための**交通費**や**食事代**、**交際費**等も発生します。
センタくんの支出 = 558,000円 + α

センタくんが、月収100万円を稼ぐのは難しいようです。
これは、あくまでもセンタくんの例であり、特定負担や特定利益の割合は様々ですが、いずれにしてもこのようなピラミッド型の場合、組織が無限に拡大することはありません。
また、自己消費や商品を仕入れて顧客に販売を繰り返すリピート型もありますが、報酬はわずかであり、場合によっては在庫を抱えてしまうこともあります。

仕事を辞めようとするセンタくんへ

連鎖販売業をしている事業者と契約しマルチ商法を始めようとしていますが、この事業者の従業員として雇用契約を結ぶのではなく、無店舗の個人事業主という立場になります。
また、社会保険等の事業主負担もありません。

☆ 特定商取引法では、連鎖販売取引は商取引に不慣れな個人を独立の事業者として仕立て上げ、多額の出資をさせる点に問題があることから、これらの者を保護することを目的としています。

(引用：特定商取引に関する法律の解説 消費者庁 取引対策課編 商事法務)

要注意な言葉

特定利益についての説明は、勧誘時に誇張されがちです。
本来は収入を得るまでの仕組みを正しく、分かりやすく説明されなければなりません。

概要書面や契約書面には、特定利益が支払われる時期や条件、支払方法の記載が必要です。

勧誘時の収入の説明は、書面の記載に基づいて行われるべきです。
もしも書面の記載と違っていたり、根拠のない説明だったりした場合、
その説明は禁止行為に抵触している可能性があります。



もっと詳しく

【消費者庁：特定商取引法】

https://elaws.e-gov.go.jp/search/elawsSearch/elaws_search/lsg0500/detail?lawId=351AC0000000057

【特定商取引法ガイド】

<http://www.no-trouble.go.jp/>

【消費者庁：健康食品に関する景品表示法及び健康増進法上の留意事項について】

http://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/pdf/160630premiums_9.pdf

【厚生労働省：医薬品等の広告規制について】

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryuu/iyakuhin/koukokukisei/index.html

【一般社団法人日本クレジット協会：リボ払いの特徴と利用上の注意】

<https://www.j-credit.or.jp/customer/basis/revolving.html>

ネズミ講とマルチ商法の違い

ネズミ講(無限連鎖講)は「無限連鎖講防止に関する法律」により禁止されている取引であり、開催するだけでなく参加しただけでも処罰の対象となります。

無限連鎖講の要件は、

①加入者が金品[注]を支出する、②加入者が先順位者から後順位者へ順次連鎖して段階的に2以上の倍率で増加する、③先順位者が後順位者の支出した金品を上回る金品を受領する。

そしてその加入者が無限に増加するという論理的前提をとっている組織を言います。[注]財産権を表彰する証券又は証書を含む

一方、マルチ商法は商品・サービスの販売により発生する利益を上位者に分配するシステムであり、単に金品だけを上位者に送金する無限連鎖講とは違うと言われています。

しかし商品・サービスの販売が含まれていたら無限連鎖講ではないとの規定はありません。

場合によっては、どちらにも該当する可能性があります。

連鎖販売取引事業者が「商品販売を装ったネズミ講」として、無限連鎖講違反で摘発された例もあります。

マルチ商法とは

必ず儲かる「簡単に儲ける」というのは感じない!

友人を紹介すると、経営者の立場になってしまいかも!

新増れずに閉鎖してしまったり、消費者センターに相談!

他にもこんなリスクがあります!!

お問い合わせセンター ☎0749-23-0999

〒520-0801 滋賀県彦根市彦根1-1-1 滋賀県消費生活センター

TEL 0749-23-0999 FAX 0749-23-0998

滋賀県消費生活センター 〒188

クーリング・オフとは

クーリング・オフとは、特定の販売方法での取引について、定められた期間内であれば、無条件で消費者が契約を解除できる制度です。一度契約が成立すると拘束され、お互いに契約内容を守るのが原則ですが、この原則に例外を設けたのがクーリング・オフ制度です。不意打ち的な取引や高額で複雑な取引について、頭を冷やして(Cooling Off)冷静に考え直す機会を消費者に与えることを趣旨としています。

連鎖販売取引でクーリング・オフできる期間は、契約書面を受領した日(商品の再販売がある取引では、最初の商品の引き渡し日と契約書面受領日のいずれか遅い日)を含めて20日間です。

事業者や勧誘者が、嘘をついたり脅したりしてクーリング・オフを妨害した場合、事業者がその妨害を解消するために、改めてクーリング・オフについての書面を交付してクーリング・オフができることを説明するまで、いつでもクーリング・オフができます。

契約解除通知書

契約年月日 _____

商品等名 _____

契約金額 _____ 円

契約会社名 _____

担当者名 _____

上記契約を解除します。
支払った代金〇〇〇円を返金し、
商品を引き取ってください。

年 月 日
(ハガキを出す年月日)

ハガキ裏面

- クーリング・オフは書面(ハガキ等)で通知します。
- 連鎖販売組織の本部とクレジット契約をしている場合はクレジット会社に、それぞれ書面(ハガキ等)で通知します。
- 概要書面・契約書面のクーリング・オフ通知の書き方(見本)で会員ナンバー(登録番号)等の記載を求められることがあります。

これは書き方の一例です。
詳細については滋賀県消費生活センターHPやリーフレット「クーリング・オフってなに?」をご覧ください。

書面を発信した時からクーリング・オフの効力が発生します(発信主義)。期間内に書面を発信すれば、20日間を経過後に書面が事業者にも届いてもクーリング・オフは有効です。発信した証拠を残すためにハガキの両面をコピーして保管し、特定記録郵便か簡易書留で出しましょう。会員契約と特定負担(商品購入、サービス利用)の契約が別々の場合も、全体が契約解除されます。商品の引き取り費用は事業者の負担です。事業者は損害賠償や違約金の請求はできません。

中途解約・返品ルール

20日間のクーリング・オフ期間が過ぎた後も、会員はいつでも自由に将来に向かって連鎖販売取引を解約して退会することができます。また入会后1年以内の会員が、受け取って90日以内の商品を自らの意思で使用・消費しておらず、壊してもいけない場合は返品できます。事業者が請求できる損害賠償額の上限は購入価格の10%です。

清算例

センタ君が契約3ヶ月後、商品を受け取って80日目にサプリ1個を消費した状態で中途解約をしたと仮定します。サプリは箱1箱の中に、ばら売り可能な容器で10個入っていたとすると、消費したサプリ1個以外は返品ができます。

例えば 箱を10箱（40万円）を購入していた場合
箱1個は4万円、サプリ1個は4千円で計算すると、返品できるのは箱9箱とサプリ9個です。

事業者が請求できる損害賠償額の上限は商品価格の10%ですから

$$(400,000円 - 4,000円) \times 10\% = 39,600円$$

センタ君が返金される金額は

$$400,000円 - 4,000円 - 39,600円 = 356,400円以上 となります。$$



■ 損害賠償額が10%未満であれば返金される額が増えます

特定商取引法による契約の取消

商品・サービス、特定負担、特定利益、その他判断に影響を及ぼす重要な事項、契約の解除について、虚偽の説明をされた（**不実告知**）、故意に事実を告げられなかった（**事実不告知**）ことにより、誤認して契約をした場合、取消することができます。

不実告知の例：「クーリング・オフ期間を過ぎたら一切解約はできない」「月収50万円は確実」など
事実不告知の例：ビジネスを始めるにはサプリの購入だけでなく、登録料や月会費が必要なのに勧誘時に説明しなかったなど

取消できる期間は、誤認したことに気付いてから1年間、契約時から5年間です。
取消をすると、契約は最初から無かったこと（無効）になります。
会員は商品を返還し、支払った代金を返金してもらえます。
商品を使用、購入者が「実質的に得た利益」を事業者が被った損害の限度で清算します。
商品返還のための費用は会員が負担します。

消費者契約法による契約の取消

消費者契約法にも、特定商取引法に類似した契約の取消ができる規定があります。消費者契約法は、消費者と事業者との間に締結された契約に適用されます。そのため相当の報酬を得ているなど、連鎖販売取引組織の会員のステージによっては適用が困難なケースもありますが、当初の組織への加入契約やその時の商品・サービスの売買契約には適用があると考えられます。

取消の主張ができるのは…

- 不適切な勧誘（①**不実告知**、②**不利益事実の不告知**、③**断定的な判断の提供**）により消費者が誤認して契約した場合
- 事業者（勧誘者）に帰って欲しいと告げて帰ってくれなかった（④**不退去**）
- 帰りたいたって帰してもらえなかった（⑤**退去妨害**）ため困惑して契約せざるを得なかった場合
- 不必要なほど大量の商品等を買わされた（⑥**過量販売**）場合

取消期間は、追認できる時から1年間、契約時から5年間です。
2019年6月15日以降に締結した契約には、改正消費者契約法により友人や先輩・後輩など人間関係に乗じて好意感情を利用した勧誘も取消対象となります。

消費生活センターに相談しよう

断り切れずに契約してしまったり、一人で悩まずに消費生活センターに相談しましょう。「まだ契約していないけれど契約しても大丈夫か不安」あるいは「勧誘されたが断り方が分からない」「友人がマルチ商法の契約をしたが心配」という時も相談してください。

相談することで、販売方法および勧誘時の問題点、契約内容の不明な点などが分かり、被害の状況を見つめ直したり自分がどのように行動すべきか等、考えを整理することができます。

自分はきっぱりと断ることができた、またはクーリング・オフ等により契約から離脱できたという場合も、消費者トラブルに遭った内容を消費生活センターに情報提供してください。その情報により、消費生活センターが新たな悪質商法の手口を把握することができます。また被害拡大防止のために消費生活センターから情報発信することもできます。

消費生活センターでは、消費者の皆さんから寄せられた相談内容をPIO-NET(パイオネット＝全国消費生活情報ネットワークシステム)に蓄積し、全国の消費生活センター等で情報共有しています。PIO-NET情報は各省庁の政策や法律の制定・改正の参考資料となり、法律違反をしている事業者の行政処分や警察の摘発にも活用されています。
(相談情報には個人情報含まれません。)

このように皆さんから寄せられた情報は、他のだれかをトラブルから救うことができます。消費者トラブルに遭遇した時に、消費者一人ひとりが考え、行動することは、自分のトラブルの解決だけでなく、すべての消費者が安心・安全に暮らすことができる社会を実現するための第一歩となるのです。

● 消費者ホットライン ☎188



もっと詳しく

【消費者庁：消費者契約法の一部を改正する法律】

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_system/consumer_contract_act/amendment/2018/

【滋賀県消費生活センターHP】消費者教育とSDGs <https://www.pref.shiga.lg.jp/shohi/index.html>

【消費者庁：COLUMN13 消費者市民社会】

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_research/white_paper/2013/honbun_13_column.html

【消費者庁：社会への扉】

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_education/public_awareness/teaching_material/material_010/

【消費者庁：エシカル消費】

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_education/public_awareness/ethical

【参考文献】

(一社) 全国消費生活相談員協会：ブックレットシリーズ65「もうかる？もうからない！サイドビジネス」

(独) 国民生活センター：web版国民生活No.64 (2017年11月)

消費者庁：社会への扉、社会への扉教師用解説書

消費者センスを身につけよう、消費者センスを身につけよう教師用解説書

(一社) 全国銀行協会：マナブとメグミのお金のキホンBOOK

お金の話 社会人なら当たり前！簡単チェック

民法法研究会：詳解 特定商取引法の理論と実務

商事法務：特定商取引に関する法律の解説