

消費者委員会本会議（第426回） 議事録

内閣府消費者委員会事務局

消費者委員会本会議（第426回） 議事次第

1. 日時 令和6年3月18日（月） 16時30分～18時28分
2. 場所 消費者委員会会議室及びテレビ会議
3. 出席者

（委員）

【会議室】 鹿野委員長、黒木委員長代理、今村委員、中田委員

【テレビ会議】 大澤委員、小野委員、柿沼委員、星野委員、山本委員

（説明者）

経済産業省商務情報政策局 商務・サービスグループヘルスケア産業課
橋本課長

消費者庁取引対策課 関口消費者取引対策官

国民生活センター相談情報部相談第2課 加藤課長

一般社団法人日本エステティック振興協議会 天辰副理事長

一般社団法人日本エステティック振興協議会 水溪理事

一般社団法人日本エステティック振興協議会 高田事務局長

特定非営利活動法人日本エステティック機構 高橋理事・事務局長

（事務局）

小林事務局長、後藤審議官、友行参事官

4. 議事

(1) 開 会

(2) 消費者基本計画の検証・評価・監視

（前受金ビジネスに関する消費者問題）

(3) 閉 会

《 1. 開会》

○鹿野委員長 本日は、お忙しいところ、お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

ただいまから、第426回「消費者委員会本会議」を開催いたします。

私、本日、喉を痛めておりまして、お聞き苦しいところがあるかもしれませんが、よろしくお願いいたします。

本日は、黒木委員長代理、今村委員、中田委員、そして、私、鹿野が会議室にて出席しております。

また、大澤委員、小野委員、柿沼委員、星野委員、山本委員が、オンラインで御出席です。

原田委員は、本日、御欠席と伺っております。

それでは、本日の会議の進め方等について、事務局より御説明をお願いします。

○友行参事官 本会議は、テレビ会議システムを活用して進行いたします。

配付資料は、議事次第に記載のとおりでございます。もし、お手元の資料に不足等がございましたら、事務局までお申し出くださいますようお願いいたします。

以上です。

○鹿野委員長 ありがとうございました。

《 2. 消費者基本計画の検証・評価・監視（前受金ビジネスに関する消費者問題）》

○鹿野委員長 本日は「消費者基本計画の検証・評価・監視」の一環として「前受金ビジネスに関する消費者問題」について御議論いただきます。

近年、特に脱毛サービスにおいて、長期間の契約における前受金に関する消費者問題が増加しています。

脱毛サロンにおいて行われる施術は、医師が行う医療脱毛とは異なり、毛の幹細胞を破壊しない範囲での除毛、減毛など、非医行為に限られることから、消費者は一定の効果を維持するためには、長期的に繰り返し施術を受ける必要があります。

そして、脱毛サロンの中には、このことを理由として、契約期間を長期に設定した上で、さらにその代金を一括払い、前払いするものとしているところが見られるところでございます。

近時、こうした脱毛サロンの倒産が相次いでおり、その中で消費者は十分なサービスを受けないまま、既に支払った前払金を回収することもできないという事例が見受けられます。

こうした状況を受けて、本日は、国民生活センター、エステ業界の業界団体、関係省庁より、それぞれ消費者被害の実態、業界の状況、行政としての取組等について御説明をいただき、長期間の契約における前受金に関する消費者問題について、問題点を整理し、必要な対策等について意見交換を行いたいと思います。

本日御出席いただいている方々について御紹介いたします。

本日は、エステ業界の業界団体として、一般社団法人日本エステティック振興協議会、天辰副理事長、水溪理事、高田事務局長、また、特定非営利活動法人日本エステティック機構、高橋理事兼事務局長に会議室にて御出席いただいています。

また、関係省庁として、経済産業省商務情報政策局商務・サービスグループヘルスケア産業課の橋本課長に会議室にて御出席いただいております。

また、国民生活センター相談情報部相談第2課、加藤課長にオンラインにて御出席いただいております。

また、質疑対応のため、消費者庁取引対策課、関口消費者取引対策官に、会議室にて御出席いただいております。

皆様、お忙しいところ、ありがとうございます。

本日の進め方ですが、国民生活センター、日本エステティック振興協議会、日本エステティック機構、経済産業省の順に、それぞれ御説明いただき、その後、全体としての質疑応答を45分程度行いたいと思います。

それでは、最初に、国民生活センターの加藤様から10分程度で御説明をお願いします。
○国民生活センター相談情報部相談第2課加藤課長 国民生活センターの相談情報部の加藤と申します。

それでは、資料に基づきまして御説明をさせていただきます。

今回、御依頼いただきました脱毛エステにおける倒産の状況につきまして、PIO-NETのデータ分析と、事例等を簡単に御紹介させていただきます。

まず、資料の3ページを御覧ください。

①としまして、脱毛エステに関する相談件数の推移でございます。2013年度から推移を出しております。目立ちますのが2022年度で2万件近く寄せられております。今年度、まだ年度途中でございますけれども、1万件を超えている状況でございます。

2017年度に増えていて、5,000件近く寄せられておりますのも、特定の事業者の破産がこのときにあったためでございます。

続きまして、4ページを御覧ください。こちらは、契約当事者の性別の割合でございます。圧倒的に9割近くが女性でございます。近年、男性も脱毛をされる方が増えておりまして、男性の脱毛の相談も増えているのですけれども、2022年度と2023年度は、母数があまりにも大きかったものですから、女性の割合が9割近くという状況でございます。

5ページを御覧ください。契約当事者の年代別の割合でございます。

皆様、御存じのとおり、若い方から相談が多く寄せられておりまして、契約当事者は20

歳代がボリュームゾーンでございます。約6割が20歳代という形になっております。

20歳未満につきましても、少しずつですけれども増加傾向にあります。

このうち、20歳未満のうち、18、19歳の契約当事者は8割程度でございます。

6ページを御覧ください。契約購入金額別の割合でございます。

10万円以上50万円未満のゾーンが圧倒的に多くて、7割近くが、この金額帯でございます。

平均額としましては、大体年度で変化はなくて、35万円から37万程度が平均金額という形になっております。

続きまして、7ページを御覧いただけますでしょうか。相談内容別の上位10位を、複数回答になるのですが、表にまとめてみました。

エステは、解約のトラブルが圧倒的に多いものですから、解約に関するものが毎年度1位になっております。

2022年度、2023年度におきましては、倒産の案件が増えたということもあって、連絡不能ですとか、倒産といった形のキーワードが付与される相談が増加しているという状況でございます。

2022年度のところで、7位にショートメッセージというのが入っていて何だろうと思われるかと思うのですが、サロンから閉鎖のお知らせがショートメッセージで届いたですとか、個別クレジット会社からの督促が電話ないしショートメッセージで届いたという相談が寄せられていましたために、このキーワードが振られているという状況です。

続きまして、事例を簡単に御紹介させていただきます。9ページを御覧いただけますでしょうか。3つ御紹介いたします。

まず、事例1なのですけれども、こちらの相談者の方は、永久に通えますよと言われて、脱毛サロンに通っていたのだけれども事業者が倒産してしまったと。個別クレジットを組んで、30万円のうち15万円ほどは支払い済みだということでした。それで、支払い停止の抗弁書を送れば支払いが止められると思って2か月前にクレジット会社へ送ったところ、何も連絡がなかったのですけれども、消費生活センターに相談する前の週に、突然残金を振り込むようにとSMSが届いた。クレジット会社に電話すると、抗弁書は届いているけれども、あなたは契約回数よりも多い6回施術を受けているので、支払いを止めることはできないと言われた。未払いのままでいると、信用情報に傷がついてしまうので支払うつもりだが、本当に止めることはできないのでしょうかという御相談でございました。

事例2です。こちら20歳代の女性からの相談でございます。エステ店に出向いて、脱毛エステの契約をしましたと、料金が15万円は個別クレジットを組んで、翌月から引き落としが開始されるところだったのですが、破産管財人からエステ店が破産したので施術を提供できないという内容のメールが届いた。この方の場合、1回も施術を受けていないということで、支払いだけをするのは嫌なので、いろいろ調べて個別クレジット会社に支払い停止の抗弁書を送ったのだけれども、ほかに何か対処することはありますかという御相談でございました。

事例3です。こちらの方は、数年前に脱毛エステを契約しておりまして、契約時に現金一括で40万円を支払っていたということです。一生通い放題という条件だったので、これまで相当回数施術を受けているのですが、最近倒産したと知り、驚いた。返金は諦めているけれども、代わりに施術をしてくれるような事業者はないだろうかという御相談でございました。

簡単ではございますが、最後に11ページに課題という形で、相談現場で日々感じていることをまとめさせていただきました。

①、被害救済についてなのですが、過去の例を踏まえますと、エステサロンが倒産した場合には、消費者への返金は非常に困難かなと感じております。これは、脱毛エステに限らず、様々過去にも倒産のトラブルがありましたけれども、消費者に被害が救済されるというケースは、なかなかないのではないかなと思っております。

エステに関しまして、もし、サービスを引き継ぐ事業者が現れれば、事例3の方の申出のように、そちらで引き続き脱毛を受けるということも、あり得るのではないのですけれども、その場合でも条件が少し悪くなるとか、あるいは1回限りだったら受けましても、新たに引き受けたサロンで、新たな契約をする必要があるとかという形で、実質的に何も問題なく継続的に受けられるということは、なかなかないのではないかなと思っています。

②としまして、クレジット会社との交渉についても、課題を感じています。

脱毛エステのサロンは多数あるかと思いますが、昨年度、それから今年度倒産しているエステ事業者で、相談が寄せられている事業者の契約パターンといいますのが、いわゆる通い放題とか、あるいは何年間通い放題みたいな形のプランでして、有償と無償の分かれた契約になっています。このパターンの契約の形式ですと、中途解約するときに、以前からも清算時に返金がほとんどないといったようなトラブルが寄せられておりました。それで、エステサロンがまだ倒産していない場合には、中途解約の清算に関しまして交渉する余地がありますけれども、倒産してしまっている場合には、それができないと。

そうしますと、クレジット会社に支払い停止の抗弁書を提出するのですけれども、先ほどの事例の方のように、クレジット会社のほうから有償回数は既に消化していますねということで、督促が来たケースもあって、クレジット会社との対応が今後課題になってしまっているという状況があります。

3つ目なのですが、消費者が、今後こうした被害に遭わないためにどうすればいいのかというところなのですが、現行では、特商法の特定継続的役務につきましては、前受金保全措置の有無を契約書で確認できるわけですが、消費者がそこを気にして契約する人は少ないのではないかなと思っています。また、国民生活センターとして実態を調査したわけではないのですが、前受金保全措置を確保しているような事業者というのは少ないのかなと認識しております。

また、消費者が主体的に都度払いを選べるような販売方法というのを、ぜひお願いしたいと思っています。消費者への注意喚起のときにも、我々は、都度払いも選択しましょう

ということを、公表資料などでも書いているのですけれども、寄せられた相談を見ますと、サロンで「脱毛したい箇所に丸をつけてください」と言われて、「それだったら、このコースがいいですね」という形で、カウンセラーの説明で誘導されてコースが決まっていく。若い人が多いので、「月々7,000円、8,000円ぐらいで通えますよ」ということを言われて、中にはクレジットの分割手数料とか、総額をきちんと説明のないまま高額な契約をしてしまったという例が見られます。なるべく、販売方法の改善やコースの充実というところをしていただいて、消費者が主体的に選べるような売り方になれば、前払いで高額な金額を先に払ってしまったというトラブルは避けることができるのかなと思っております。

簡単ですが、国民生活センターからの報告は、以上でございます。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

続きまして、日本エステティック振興協議会の水溪様、高田様、よろしくお願いします。

○日本エステティック振興協議会高田事務局長 それでは、御説明をさせていただきます。資料を御覧ください。

一般社団法人日本エステティック振興協議会の資料です。資料No.2-1。

1枚おめくりいただきますと、レジュメといたしまして、最初に、エステティック業界関連団体相関図と役割を御説明いたします。

2番目、当協議会とその他の脱毛業界の団体との違いです。

3番目、当協議会の自主的な教育と機器の審査。

また、当協議会の加盟状況。

そして、5番目と続いて説明をさせていただきます。

最初に、事務局、私、高田より御説明を申し上げ、この後、天辰副理事長より御説明をさせていただきます。

それでは、その次の資料、エステティック業界関連団体相関図と役割を御覧ください。

真ん中のブルーは、振興協議会が位置づけとしてなっております。そして、私どもの会員は、その下の3つの団体です。一般社団法人日本エステティック協会、一般社団法人日本エステティック業協会、一般社団法人日本エステティック工業会、3つのまとめ役として振興協議会がございます。

振興協議会というのは、エステティック業界は、経済産業省ヘルスケア産業課様の所管となっておりますので、行政の方々の窓口機能として存在しております。

それで、一番下のエステティック協会さんは、主に個人のエステティシャンの方が加盟をしております。また、認定校等もあります。

そして、真ん中のエステティック業協会は、サロンの経営者の方々がメインで入っている協会団体でございます。

そして、右側のエステティック工業会は、エステティックに関する機器並びに化粧品の輸入販売事業者が会員としている団体です。

それで、エステティック業界で、もし何らかのトラブルなど、連絡事項があった場合は、

この3団体に連絡するのではなく、この振興協議会を窓口として承り、そして、3団体に配信をするという形式を取っております。

また、振興協議会の連携として、本日同席しています、特定非営利活動法人日本エステティック機構様、そして、振興協議会の左ですね、公益財団法人日本エステティック研究財団様と連携をしながら、業界団体の健全化の活動をしております。

簡単にポイントだけ御説明をさせていただきました。

そして、次を見ていただきたいと思います。2番です。

こちらは、今、お話ししたように、振興協議会はエステティック協会様、業協会様、工業会様の3団体にて運営をしております。

そのほか、幾つか脱毛関連の団体がございますが、下にあります3つの団体が主にありますが、一般社団法人日本エステティック経営者会、そして、一般社団法人日本脱毛安全普及会、一般社団法人国際セラピスト認定協会ということであります。

一応、こちらのほうは、どちらかというと、企業の方の取引先の方が主に入っている団体という認識で考えております。

ざっくりとですが、エステティック業界の背景、この表と、この形で御覧いただければ御理解いただけるのかなと思っております。

次の資料は、3番、振興協議会の自主的な取組といたしまして、エステティック業統一自主基準、これは別紙で、資料は2-3です。こちらのほうをお配りさせていただいております。

そして、美容ライト脱毛自主基準、これはエステティック業統一自主基準に、美容ライト脱毛に関して深掘りをした内容のものになっております。これが資料2-4です。

そして、次は資料2-5です。エステティックの広告表記に関するガイドラインとして、資料を添付させていただきました。

エステティック業は国家資格ではないため、このような形で業界団体のメンバーを通して、自主的に、いわゆるコンプライアンスですね、一応消費者に対してのもの、統一自主基準を御覧いただいた内容で、契約書のひな形も後ろのほうに添付してございます。

そういう形で、お客様に、消費者の方に明確にコースの内容、時間等々が、この自主基準を通して守っていただくことで、経営者の方も分かりやすい運営ができるように努めていただくよう、このような形でつくらせていただいております。

そして、次の3-1、振興協議会の取組として、今回脱毛に関しての主に契約の内容ということなのですが、一応美容ライト脱毛に関しての教育ということで、今までエステティシヤンのほうには、約1万1000人の方が、この講習会、初級と上級編という形で分けてやらせていただいております。

現在は、eラーニングを通して、皆さんに受けていただき、知識を高めていただいております。

こちらの内容では、当然、エステティックの技術のことだけではなく、機器の安全性の説明、そして、エステティシヤンが消費者と契約を結ぶ場合の特商法等々の関連法規の講

義も当然含まれております。

そういう形で、技術、知識だけではなく、法的なお客様との契約トラブル、クーリングオフ、中途解約のしっかりとした理解を求めるための教育を、今までやらせていただいております。

そして、3-2です。これは機械のほうになりますが、これも経済産業省様の指定機関で、脱毛機の安全基準の検査をしています。そういう形で合格した機関に関しては、この適合シールをつけることによって、いわゆるやけど事故とか、そういうものの再発をしないような安全基準を満たした機械を提供しようという形で取り組んでおります。

振興協議会では、エステティシャンへの教育、そして機械の安全性をもって、今まで取り組んでまいりました。

そして、次のページ、4番です。振興協議会の加盟状況ということでまとめさせていただきました。これは、消費者委員会様のほうで調べていただいた資料を一部抜粋してつくらせていただきました。

3つの団体の店舗数で約1,700店舗、エステティック業界は、ざっくりと約2万4,000店舗と言われる中でいうと、まだ7パーセントの範囲となっております。そういう面で、しっかりと教育というのは、新規参入も多くある中で、なかなかこの自主基準の取組というのも、順番にやらなくてはいけない課題となっていると思っております。

それでは、資料の説明は終わらせていただきますので、この後、天辰副理事長より御説明申し上げます。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、天辰様、お願いします。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 では、よろしくお願いいたします。

冒頭、国民生活センターさんのほうから、いろいろ報告があった中で、我々も同じことを考えております。消費者の方が、主体的に都度払いを選べるような販売方法であれば、前払金の返金トラブルは生じないと、最後に言われていましたけれども、まさにここがポイントだと思っております。

我々が所属している振興協議会は、先ほど高田が申し上げたように、エステティック協会、それから、エステティック業協会、エステティック工業会、そういった振興協議会に参画しているサロンにおいては、実は従前から都度払いも、それから前払いも、両方の選択肢があって、これをお客様に選んでいただくということで、過去からやっていることなのです。

ただ、メニューに前払いと都度払いの両立ての料金を掲示していますが、これは会員、それから非会員、我々に所属していないようなサロンがどの程度、これを実行しているかというところまでは掴んでないのですが、我々の所属しているところは、全サロンがやっております。

そのパーセンテージというか、都度払いでやった場合はこういう価格、それから、前払

いでは少しお得感があるわけですが、そのパーセンテージがどのくらいかというのは、全体をまだ把握してはおりません。それが10パーセントから20パーセントぐらいが、多分一番合理的な部分なのかなと思っていますが、これをまずきちんと業界全体として、この両立をやっているということをもっと明解に出して、なおかつ、都度払いだったらこうですよと、継続的にサロンに来ていただくために、前受けでやる場合は、このくらいのお得感と、これははっきり、きちんと明示するように業界でルールをつくりたいと思っています。

とはいうものの、今回のこういった、我々は、脱毛業者という表現を取らせていただきますが、倒産した業者の方とかサロンは、調べますと、非常に大きな共通点があって、一応建前上は、都度払いというのがあるような広告上の見え方をさせているのですけれども、現実的には、先ほど国民生活センターさんのほうでも、そこよりも前受けでやったほうが有利ですよというところに誘導するという営業をやっています。これがはっきり分かるのは、我々のほうにAEAのお客さま相談センターがあるのですけれども、こういった脱毛専門サロンが倒産しますと、一気に相談件数が増えるのですけれども、そういった相談内容を見ても、まさに、営業実態が如実に表れています。

これらのサロンは月額制という表現、月謝制とか、そういう表現を取っていますが、実際は、長期契約の個別クレジットで、お客様が途中でそれを解約しようとしても、既に有償の部分はもう終わっているから、あとは無償のサービスということで、いろいろ言を弄して、現実的には、消費者が残りの部分を期間満了、回数消化済みということで、返済は一切ないという、非常に、悪質的なビジネスモデルだと我々は共通認識として持っております。

この辺を一体どうすればいいかということなのですから、それは、また後ほどに説明させていただくとして、我々みたいな本来的なエステティックは、都度払いも前払いもあるということですが、エステティックというのは、1回で効果を出すような、例えば医療ですと、医療的な部分で使う薬品なども、効果のあるものを使うわけですが、エステティックは、穏やかな効果を実感いただくために、一定期間通っていただいて、その間にいろいろな満足を得ていただく方法です。

また、脱毛については、毛には、毛周期というのがありまして、成長期、退行期、休止期と、それに合わせて、脱毛施術を提供していく方法です。そうすると、おのずと継続的に通ってきていただく必要があるわけです。

お客様も自分がきれいになっていくということで、サロンに通っていくことの満足感というのが、かなりあると思います。

エステティックは、そういったパッケージでサービスを提供していきます。パッケージ契約ですと、次回の来店を予約いただけるということで、お客様のデータ、特に昨今ですと、いろいろ敏感肌、アレルギー等の悩みをいろいろ持っている方がいらっしゃいますので、そういう方にどうやってきちんとサービスを提供するかということで、お客様の肌の

安全に係る情報をしっかり管理して行きます。そういう長期的な視点でプランニングを立てる中でパッケージ契約が成立しているわけです。

ということですが、いずれにしろ、倒産事業者の共通する部分は、悪質な部分があるわけですが、我々と違うビジネスモデルとはいうものの、このようなことが業界内で起きているわけで、当協会の非加盟サロン、事業者が起こしているとはいえ、業界全体に非常にマイナスのイメージ、社会全体に与えるインパクトもありますので、当協会としても有効な対策をどうやって立てていくかということで、先ほど高田が言ったように、振興協議会等の組織率がまだまだ低いですが、今後上げていく努力をしつつ、同時にきちんとメニューに都度払いと前払いというのをはっきり明示して、そのパーセンテージもきちんと書いて、お客様に納得いただいて、コースを進めていくという事を徹底させていければと思っています。

あとは、こういった特異な脱毛業者の方が、今後も出てくるような時に、我々のようなまともな業界団体だけの力では、なかなかそこはできないと思うので、ぜひその辺は、行政の方のお力添えをいただいて、何とか業界を健全化させていければと思っています。

以上です。どうもありがとうございました。

○鹿野委員長　ありがとうございました。

続きまして、日本エステティック機構、高橋様、よろしくお願いします。

○日本エステティック機構高橋理事・事務局長　日本エステティック機構の高橋と申します。よろしくお願いいたします。

画面を通じて少し御説明をさせていただきます。

こちらになります。日本エステティック機構、業務担当理事兼事務局長の高橋と申します。よろしくお願いいたします。

本日は、この場で脱毛サロンの契約、解約、倒産等のトラブルについて発言をする機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

私のほうからは、今、映っていますが資料3-1に沿いまして、当機構及び当機構の実施する認証制度、特に認証制度の御説明をさせていただいた後に、今回の脱毛サロンのトラブル発生の原因に関して、推定した内容を御説明して、対策に関して御提案をさせていただきたいと思っています。

私自身が、エステティック産業の内情を全て知っているわけではございませんけれども、先ほど天辰理事長からも説明があったとおり、非常に今まで長い歴史の中で信用を培ってきた企業もございますので、そういった意味では、今回の消費者相談件数が増えていることが、全ての事業者に該当するということではないということを御理解いただきたく思っておりますので、よろしくお願いいたしますと思います。

次に、本日のアジェンダですが、こちらのほうのとおりになっております。

当機構の説明、脱毛サロンの認証システム、脱毛サロンのトラブルの原因について、対策案という4つの中で進めてまいります。

まず、日本エステティック機構の御説明をいたします。

2003年に経済産業省のほうから報告書が出まして、エステティック産業の適正化に関する報告書というのをまとめていただきました。

その中に、消費者の利益の保護とエステティック業界の健全な発展を目的にして、第三者機関をつくったらどうかという御提案をいただきまして、業界団体さんが集まりまして、要するに第三者機関をつくりましょうということになりまして、設立されたのが、日本エステティック機構でございます。

その後、いろいろ議論を経て、改めて経済産業省さんのほうから、エステティックサロンの認証制度の在り方についてという報告書が出まして、それに基づきまして、エステティックサロン認証をスタートしております。

機器認証、試験制度認証、各事業も随時スタートいたしました。

現在の役員構成でございますけれども、有識者6名、業界団体4名ということで構成させていただきまして、有識者を中心とした運営をさせていただいています。

現在は、東京都立大学名誉教授、放射線を御専門とされている福士政広先生に理事長を務めていただいております。

認証サロンの概要でございますけれども、基本的には、大きく5つ、御案内のとおりに分かれております。

1に関しては、運営管理体制ということで、施術の安全性とか施設の安全性を基本的には担保している内容なのですが、2から4に関しては、販売、契約、遵守項目、契約をやったとか、販売だとかの遵守項目で構成されている形になっております。

サロン認証の概要については、3-2にあります、認証ガイドブックの4ページから8ページに詳しく書いてございますので、恐縮ですが、そちらのほうを参照いただければと思います。

また、質疑だとかの間で御質問があれば、お受けしますので、よろしくお願ひしたいと思います。

そして、エステティックサロン認証の種類なのですけれども、継続型エステティックサロン認証と非継続型エステティックサロン認証というのがございまして、継続型というのは、特定継続的役務提供契約を実施しているサロン、非継続型というのは、そういう特定継続的役務提供契約を実施していないサロン、いわゆる都度払いサロンということで分けています。

当然、継続型と言われている、特定継続的役務を行っているサロンは認証項目が多いわけで、都度払いサロンは少ないという形になっております。

認証サロンの数なのですけれども、実は2018年までは順調に増えている状況で経緯しておりました。順調と申しましても、先ほど高田さんのほうから御説明したとおりなのですが、実際に2万件のサロンの中で500件足らずというところだったので、まだまだ普及途上だったのですが、さすが2020年からコロナ禍の影響で、実際に認証している事業者、サロ

ンさんが店舗を減らしたというのが1つあります。

あと、更新がその年に入ってきたときに、やはり経済的な負担が非常に厳しいということで、認証の継続を諦めたという事業者がございまして、現在は最盛期の半数になっております。

次に、脱毛サロンの認証システムについて、御説明をいたします。

脱毛サロンのサロン認証の要件というのは、別に特別なことをするわけではございません。先ほどの認証ガイドラインに書いてありますとおりですけれども、先ほど御説明したとおりなのですが、基本的には、その大きな5項目に関しての審査を行うのですけれども、ただ、脱毛サロンに関しては、特別な条件、申請条件と言ったらいいいのですかね、それがございます。

まずは、安全な施術ができる技術者がいることということで、先ほど高田事務局長が説明したとおり、要するに、日本エステティック振興協議会さんが行っている脱毛講習会に基本的に合格している技術者がいるということが必要になります。

次に、安全な機器の使用ということで、日本エステティック機構の認証機器を使用していただくということなのですが、これは、また後ほど御説明しますけれども、美容ライト脱毛適合審査合格機器ということと、基本的には、イコールではないのですが、イコールちょんちょん（≒）という感じになっています。

次に、エステティックサロン認証審査に合格することなのですが、これは、先ほど申し上げたとおりなのですが、先ほどの大きな5項目の審査があるわけですが、ただ、脱毛サロンに関しては、現地審査のときに脱毛環境というのを基本的に確認します。要するに施術ルームに関して、いわゆる確認をしていくということです。

例えば、光は直線的に照射されるわけなので、反射するものがあるってはいけなとか、窓とかがあってもいいのですけれども、窓は、基本的には反射しないように加工する、もしくはガードしておくということが必要だということ、例えばの話です。そういうことも現地審査で確認することになります。

美容ライト脱毛機器の認証審査の件なのですが、先ほどイコールちょんちょん（≒）と申し上げたのは、まず、エステティックサロン認証規格というのが当機構にはあります。これは、要するに認証機器に関してのそれぞれの規格、これは33項目、今、あるのですけれども、その中に共通規格と個別規格というのがありまして、個別規格というのは、いわゆるそれぞれの、例えばフェイシャルだとか、お顔の手入れに使うようなスチーム機器だったらスチーム機器の規格があるという形になっています。

美容ライト脱毛機器に関しても個別規格がありますが、これに関しては、実は、先ほど申し上げた振興協議会が実施している美容ライト機器適合審査と全く同じ試験なので、合格している機器に関しては免除しております。

次に、システム書類審査というのがございまして、申請事業者での生産拠点における安全性についての試験です。どう説明するかというと、要するに、いわゆる工場での製造過

程と検査過程を審査するということです。ただ、実際に現場に行くということではなくて、書類で見ます。要するに、記録がちゃんと残っているかどうかという確認を、ISO審査員を通して確認していく形になります。写真とかも撮っていただきます。

次に、機器導入研修の審査ということで、販売先のサロンにメーカーが導入するときに、きちんと研修を行っているかどうか、ちゃんとそのシステムがあるのか、テキストがあるのか、そして、きちんと時間を取っているのかどうかということを確認して、いわゆる、その3つを確認した上で認証を出しているという形になります。

これからは、ちょっとあれなのですが、もう時間なのでしょって説明させていただくことになりますけれども、脱毛トラブルの原因についてということでお話しします。

実際に、これからの説明に関しては、私の私見が入ってきますので、御参考までという話になりますけれども、お聞きいただければと思います。

まず、通常の脱毛契約というのは、どうなっているのかということ。先ほど天辰さんのほうからも御説明があったのですが、いわゆる毛周期というのが、人間の体毛が生えてくるときにあるのですけれども、これに関して、年3回から5回程度の施術を実施する。毛周期というのは、大体3か月か5か月、部位によって違うのですけれどもありまして、ですから、年に3回から5回、4回の場合もあるし、6回もあるのですけれども、そのためにエステティックサービスと契約を締結するという形になります。

実際には、除毛、減毛しかできませんので、除毛、減毛を行うことになります。ただし、1年間から1年半程度で、一定の効果が得られることが想定されるのです。それは、要するに原理的にそうになっているし、実際に1年から1年半ぐらい効果があって、それでもう行かなくなるのです、お客さんが、行く必要がない。ただ、一定の部位だとか、個人差もあるので、それに関してのアフターフォローとして、有料または無料で役務を継続する場合があります。

ただ、これは重要なことなのですが、役務を契約する前には、その役務を受ける方が、要するに除毛と減毛の施術に対応できるかどうか、それは、例えば皮膚的に光アレルギーという方もいらっしゃいますから、当然それができないことになりますし、実際に、毛の太さとか、毛根の深さだとかで、除毛、減毛効果が期待できない方もいらっしゃるようです。ですから、それは技術者もしくはカウンセラーが、そのときに施術前に、基本的にはきちんとカウンセリングをして、確認をして、できない方には、ちょっと難しいですということでお断りする場合もあると聞いております。

それで、今まではオーソドックスな、ずっと行われてきた脱毛の、いわゆるビジネスモデルのところなのですが、コロナ禍の中で、実際いろいろ変化がありました。先ほど認証サロンも減ったというのはあるのですけれども、まず、飲食業の人たちが基本的にエステティック業に参入してきました。

あと、先ほど国民生活センターさんの話でありましたけれども、男性の美容の高まりも増えて、男性の脱毛もニーズも増えてきました。なおかつ、オペレーション的に簡単にで

きるように見える。見えるというのは、先ほど言ったカウンセリングとかをやらないでもいいのなら、ボタンをぴっと押すと光が出るというものですから、開業がしやすいということで開業が急増したという形になっています。

やはり脱毛メーカーもコロナ禍で、既存のサロンの売上が減ってく中で、新規参入が増えてきたので、そこに対する営業方法も含めて、要するに機械の販売を始めたということです。新規参入については、全く分からないのですが、先ほど2万件程度になったということは、当時1万件ぐらいだったとすれば、1万件ぐらい増えたのかなという推定でございます。

それで、こういう状況になった中で、問題となる脱毛サロンが急増したということになります。

まず、先ほどから申し上げた使用期に一定の除毛、減毛効果が期待できる機器を使用したのかという問題が1つあります。

実は分からないのですよ、何の検査もしていないので、ということになっています。

ということなので、脱毛機器に関して言うと、検査した機器というのは、現在、適合審査機器しかないのです。ですから、法的な規制が当然存在しませんし、除毛、減毛効果があったかどうか分からないというものでございます。

次に、永久保証、回数無制限、発毛周期に関係なく施術できるということに関して言うと、このことが基本的には営業トークに使われたわけですが、これに対しては、永久保証、回数無制限というのは、特商法44条の不実告知の可能性があると思いますし、発毛時期に関係なく施術可能という表現も科学的根拠に欠けるものでありますので、同様に不実告知に当たると考えられます。

次に行きます。あと、一部のメーカーやディーラーの機器の販売時に、②のことを想定するビジネスモデルを具体的に提示する可能性はないのかということなのですが、当然これはあったのではないかと。これだけ、要するに消費者トラブルが多発する可能性があるとするならば、要するに効果のない機械を売りながら、いわゆる長期の契約をすることによって、消費者に解約機会を失わせるということを意図的に提案した可能性があるのではないかと考えております。

対策案については、現在、産業ルールの確立ということで、私ども日本エステティック機構が、業界団体さんと協力して、いわゆるJIS規格というのをつくっています。エステティックJISと言われているものですが、一般要求事項をつくって行っています。

時間がないので、後ほど、もし御質問があれば御説明しますが、実際には、認証基準をJISに昇格させることによって、いわゆる産業を支えていただいている、例えば金融とか、大規模小売業とかの皆さんに御協力いただくということで、いわゆる、そういう不正な企業を基本的には排除するという形を考えていきたいと思っております。

あと、エステティシヤンの技能の確立ということで、現在、日本エステティック研究財団、先ほど、高田の説明にありましたけれども、そちらのほうを中心に、職業能力検定制

度というのを、基本的には確立させようと言っていますので、そちらのほうに協力してまいりたいと思っています。

あと、これは、こちらのほうで話すかどうか分らなかったのですが、美容機器メーカーの登録制を検討いただきたいと考えています。

つまり、何の効果もなく安全性も確立しないものが、人間の体に当てられているという事実、基本的に、これは深刻なものだと私は思っています。私どもというか、これは日本エステティック機構自体が考えていることですので、これに関して言えば、少なくとも電安法の適用によつての検査を実施いただく、それによつてメーカーの登録制を実施いただくような形で動いていただくと大変ありがたいと思っています。

最後に、エステティック事業者と財政状況の透明化への検討ということで、先ほど、いろいろ前受金保全措置のお話もありましたけれども、やはり、財務状況というのが、一応決算書3か年分備えなくてはいけないということですが、これは、現金のお客様のみに対して提示するというに、現在はなっていると承知していますので、そちらのほうも含めて業界団体と検討していきたいと思います。

すみません、長くなって申し訳ありません。

以上でございます。

○鹿野委員長　ありがとうございました。

続きまして、経済産業省の橋本課長、よろしくをお願いします。

○経済産業省商務情報政策局商務・サービスグループヘルスケア産業課橋本課長　経済産業省のヘルスケア産業課長の橋本でございます。

経済産業省としては、業を所管する立場から、産業の健全な発展という観点から取り組んでございます。

2ページをお示しいただければと思いますけれども、今日のテーマと直接関係しない部分があるので、端的に御説明しますが、背景として予防健康づくり、いわゆるヘルスケアサービスと、エステも含みますけれども、その部分については、医薬品などに比べてエビデンスの構築が進みにくかったり、あるいはサービスそのもののオーソライズする仕組みというものが無いという状況がございます。

そうした点をカバーするために、事業者団体の方々に自主ガイドラインと、先ほど来話に出ていますけれども、自主ガイドラインというものを策定していただき、宣言していただき、それを自己規律してもらうということをやっております。

さらに、それに加えて最近では、アカデミア、医学会の方々と協力して、それぞれの分野におけるヘルスケアサービスに係るエビデンスの整理というものも進めているところでございます。

3ページを見ていただくと、業界自主ガイドラインというものに対して、医学会、アカデミアがつくる指針というものが裏づけされれば、サービスの客観性の担保にも通じるのだろうというところで進めているところでございます。

そうしたもののについて、第三者認証でありますとか、先ほど来出ています業界団体認証でありますとか、そういったものを進める中で、適切なサービスをつくっていきたいと考えております。

4ページを見ていただくと、こういった業界自主ガイドラインの策定に向けて、そのガイドラインを策定する際の指針として、ヘルスケアサービスガイドラインなどの在り方というものを経済産業省としてお示ししてございます。

透明性、客観性、継続性といった観点でありますとか、最低限盛り込むべき項目でありますとか、そういったものをお示ししているところです。

実際に、エステティック機構さんも含めて、右側に書いてあるような業界団体の方々に自主ガイドラインをつくっていただいているところでございます。

5ページを見ていただくと、こういった業界自主ガイドラインをつくっていただいている方々が交流して、さらに、他業界のことも知りながら、品質向上を図っていただくということを目的として、それぞれ関わっていただくような会合なども、先日開催したところでございます。

次の6ページを見ていただくと、先ほどアカデミア、医学会と協力してエビデンスを整理と申し上げていますけれども、こちらについては、AMED経由で医学会の方々と協力してやっているところでございます。

最後、7ページ、具体的な分野を示していますけれども、今日の話とは直接関係ないところも多いのですが、高血圧とか糖尿病とか認知症とかメンタルヘルスとか、そういったもののについてのエビデンスを、今、整理してもらっているところでございます。

私からは以上でございます。

○鹿野委員長　ありがとうございました。

以上で御説明が全て終了いたしましたので、質疑応答と意見交換をお願いしたいと思います。

少し時間が押しておりますが、取りあえずは、6時ぐらいまで、若干延びるかもしれませんが、質疑応答を行いたいと思います。いかがでしょうか。

今村委員、お願いします。

○今村委員　委員の今村です。

私、厚生行政も長かったので、このことについて、普通の医薬品の話と、差異について確認をしたいのですが、これは、医業とぎりぎりの線を攻めているものだと思うので、もう少し厳しい許認可制なり、届出制なりがあってもいいように思うのですが、それは業界団体として、そういう制度をつくるべきだという要望があるかということは、ぜひ教えてもらいたいというのが1つです。

もう一つ、経産省のほうにお尋ねしたいのですが、AMEDとかでエビデンスをつくっていくというのは、厚労省や医学会の関係でいうと、疾病予防という意味ではAMEDの対象になると思うのですが、脱毛エステといったものは、なかなかそういうエビデン

ス創出は、AMEDの対象になりにくいのではないかと思いますのですけれども、そういったところへのエビデンス創出について、何か考えがあるかと、その2つを最初に教えてもらいたいのですけれども。

○鹿野委員長 では、最初の御質問については、振興協議会からお願いします。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 冒頭の質問ですが、エステティックは日本に入ってきて、もう50年近くたっているのですが、はっきり言って、業法、それからエステティシヤンの身分法は一切ないのです。

今言われたように、例えば、エステティックで行われるマッサージというか、エステティックマッサージ、あん摩、はり、きゅう、マッサージ業界からもいろいろ言われるし、それから医療のほうからもということで、我々としては一定の業法、身分法というのは、ほしいのですが、なかなかエステだけというわけには、多分いかないと思うのです。いろいろ関連する理容師法だとか美容師法だとか、いろいろ周辺の産業がある中で、それを具体的にどうするかというのは、長年懸案事項なのですけれども、率直なところ、それが進んでいくような状況にはないと思います。

○今村委員 その点について、ある程度実績があれば、私は、あはきの法律も、医療法も、医師法も持っていたことがあるのですけれども、ある程度実績があれば、業界からの要望に応じて検討の俎上に上がっていくと思うのですけれども、そういう動き、まず、その動きがない限りは、絶対厚労省なり今回経産省も業法ということであれば、関係するのかもしれないけれども、そういう動きが現状にあるかというのは、希望はあるけれども、動きとしては。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 そうですね、私の説明のときに、業界団体そのものも組織率の問題だとか、例えば、こういった1つの産業ということで、全体で要望みたいなものを、産業そのもので要望を出さないと、なかなか国のほうは取り上げてくれないのだらうなと思います。しかしながら、こういう状況で、やはり必要なことだと思っていますので、振興協議会、それから、あとはどこですかね、もし我々が一緒に、先ほどの問題の脱毛エステの団体というのは、全く我々と異質な団体なので、そこは、ちょっと手を組んでというわけにいかないと思うので、健全なエステティックの発展を目指すという部分でのコンセプトで共感できるようなところとは、今、お話があったように、少し具体的に考えて、参画出来る団体をまとめてみたいと思います。

○鹿野委員長 経済産業省、お願いします。

○経済産業省商務情報政策局商務・サービスグループヘルスケア産業課橋本課長 先ほど、我々が行っているヘルスケアサービスに関するエビデンス制度は、一般論として申し上げましたけれども、エステに関して言うと、今、おっしゃるとおり、何か医学会と組んでやるという状況ではないというところでございます。

○今村委員 今、業界の皆さんのお話を伺っていても、エビデンスがない、実際に施業が行われているような実態があって、それをどう取り締まっていくかということ、今、多分最

前線にあるのは、エビデンス上、これは、あまり有効でないということを誰かが言うということだと思うのですが、医学会も自主的にやるとは思えないので、やはり何らかのインセンティブが、AMEDから研究費があつてということであれば、あるかもしれませんけれども、なかなかAMEDも予防効果があるものについてはやってくれるのですけれども、それ以外は、なかなか考えにくいので、何かほかの方策というのが考えられるかですけれども。

○経済産業省商務情報政策局商務・サービスグループヘルスケア産業課橋本課長 多分、美容ライト脱毛でいうと、先ほど高橋さんが御説明されたエステティック機器認証規格とか、そういうものがあるということなのですね、その中で一定の効果があるのかどうかというのは、やられているということですかね。今、学会と組んで、エステなり脱毛なりのエビデンスというところをやることは考えていないです。

○鹿野委員長 どうぞ。

○日本エステティック機構高橋理事・事務局長 日本エステティック機構の高橋でございます。

今、橋本課長がお話しされたのですが、今村委員のエビデンスという問題なのですけれども、実は、具体的に言うと、いわゆる脱毛効果、除毛、減毛効果、そういう効果があり得るとするのは、いわゆるIPLという方式しか、今のところ業界では認識されていないのですよ。

IPL方式というのは、いわゆるダメージを、毛穴の内部の細胞に対して行うのですけれども、それ以外のものに関しては、実は何のエビデンスも提出されていなくて、実は、私、展示会だとか、いろいろな方式のものを販売しているメーカーがいるので、エビデンスだとか、実証実績だとかということを教えてくれないかと言っているのですが、4メーカーぐらい当たっているのですが、どこも皆さん、社外秘だから出せないとおっしゃるのです。

実際に、IPLに関して言うと、実は長い実績があつて、かなり実証もされていますし、徐々に安全性も上げていきながら、効果もバランスを取りながらやっていて、特に適用審査を行う立場の振興協議会では、かなりメーカーだとか、研究者も議論して、その出力だとか、安全性だとかというのを検討している状況です。

○鹿野委員長 複数の委員から手が挙がっていますので、順に柿沼委員、大澤委員、星野委員、黒木委員長代理から、御質問をお願いします。

柿沼委員、どうぞ。

○柿沼委員 柿沼です、よろしくお願いいたします。御説明いただきまして、ありがとうございました。

まず、1点コメントなのですけれども、エステサロン自体が脱毛行為はできないと言っているところから、脱毛サロンという名称ではなく、減毛サロンとか、そういう言葉で業を行うのはどうなのかなというところを、1つコメントとして、まず、挙げさせていただきたいと思います。

1点目、日本エステティック振興協議会の高田様、天辰様に御質問です。

まず、スライド資料の8ページ目に、協議会加盟店は、店舗数ベースでは7パーセントと
いうことですが、売上ベースなど、ほかの数値では、どれくらいのパーセントを占
めているのかということをお教えいただきたいのと、積極的に加盟するように、エステ店
に働きかけをしているのか、促進をしているのかということをお教えいただきたいと思
います。

また、もしも加盟店の促進をしているのにもかかわらず、なかなか加盟してくれない障
壁は何なのか、加盟に際しての費用面が見合わないなどが分かれば、お教えいた
だきたいと思えます。これが1点目です。

それから、2点目です。スライドは9ページ、今回、御説明はなかったのですが、
文言として、「今や脱毛は、日本人女性では普通の行為となっており、若年層の女性なら
殆どが脱毛施術を受けるという状況」と記載がありますけれども、実際にどれくらいの方
が施術をされているのか、エビデンスがあるかと思えますので、お示しいただければと思
います。

それから、広告表記のガイドラインの、5ページ目、永久、保証については、ガイドラ
イン違反という記載があります。ネット検索をすると、「永久」と「保証」という文言を用
いて広告をしているエステ店は、非常にたくさん出てきます。

恐らく、御社の加盟店ではないと思うのですが、このような表示をしているエ
ステサロンについて協議会で何か対応が取られているということであれば、お教えいた
だきたいと思えます。

4点目、エステティック業統一自主基準が、資料として御提出されていますが、最新版か
どうかをお教えいただければと思えます。

それから、若者がほとんどエステを行っているという現状というお話でしたけれども、
エステを受ける若者に対して、消費者教育などを行っているのか、そのような活動を行っ
ているのか、分かればお教えいただきたいと思えます。

最後ですが、加盟しているサロンは、前受金の保全措置の設定はされているのか、
設定をされている店舗がどれくらいの割合なのかをお教えいただければと思えます。

次に、エステティック機構の高橋様に御質問です。

何の効果もない機器を照射している、そのようなビジネスが現に行われているというお
話がありました。こちらについては大変驚きを感じました。

このようなビジネスを行っているエステサロンについての対応などを、機構のほうでさ
れているということであれば、お教えいただきたいと思えます。

そして、2点目ですが、事故についての補償は、どのようなことになっているのか
についてお尋ねします。

すみません、いろいろ質問が多いのですが、以上です。

○鹿野委員長 それでは、最初のほうの5点の質問については、振興会様に当てたもので
すので、お願いします。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長　お答えします。

1つには、加盟店が増えないという御質問があったのですが、率直に申し上げて、我々も絶えず加盟店を増やすためにいろいろ方策をやっているのですが、端的に言って、エステティック業協会、いろいろ月に1回、コンプライアンス委員会ですとか、あと、適宜加盟サロンのホームページのチェック、そこにいろいろ景表法違反があるとか、あった場合は、きちんと指導するのです。

そういうのを嫌って、要するに団体に所属すると、いろいろたがをはめられるという感じで、ホームページ上の表現が法律上抵触するとか、思いどおり営業活動ができないことが多分一番大きな要因だと思います。我々は絶えずAEAのホームページ上、加盟店の募集だとか、いろいろ機会があるごとにやっているのですが、増えないというのは、要するに、きちんとルールを守ることを嫌って入ってこないのだろうなというのが、加盟サロンが増えない一番の要因だと思います。

それから、冒頭だと思いますが、ライト脱毛は、もともと歴史的に、アメリカの、レーザー医学会で患者さんにレーザーを照射した時に結果的に体毛がなくなっていくということが発表されて、そこからレーザーですとか、IPL、Intense Pulsed Lightというのですけれども、それらが脱毛効果があるというところからスタートしております。

日本に入ってきて、やはり医療でやるレーザー脱毛は、医療の範ちゅうですけれども、IPLにしても、強いレベルは医療の範ちゅうです。これは大分前ですけれども、日本エステティック研究財団のほうで、医療でやるIPL、レーザーで行う脱毛とエステティック業界でやれる除毛、減毛の範囲で住み分けということで、それで、きちんと当時のエステティック研究財団の理事長の大原先生という皮膚科の先生ですが、この先生が中心になって、業界も協力して、きちんと医療とエステティックの脱毛を区別しました。それでエステティックでは除毛、減毛の範囲ということで、決して、その部分で全く効果がないということはありませんし、除毛、減毛で満足する方も多いし、それと、若い人は、ほとんどが脱毛する、特に日本の男性も女性もそうですけれども、毛が黒いという状況の中で、やはり肌をきれいにということで、昨今、男性も増えていますが、そういったニーズは間違いなくあるし、これからも増えると思うので、そこはきちんと業界として、変なライト脱毛、今回、国民生活センターの資料に出たような、ああいったところとは、きちんと一線を画すような形でやっていきたいと思います。

それから、前受金の保全ですが、これは、私の知っている限りでは、AEAの加盟サロンで、数店舗しかないと思うのです。前受金の保全というのは相当負荷がかかりますので、まずは、きちんと都度払いと、前受けと両立てでお示しして、お客様に選択してもらおうと、冒頭、国民生活センターの報告にあったように、そこが一番大きな取り組むべきテーマだなと思っております。

○日本エステティック振興協議会水溪理事　では私のほうから御質問があった資料で「日本人の女性ならほとんど脱毛施術を受ける状況」ということですが、率直に言って申し訳

ございませんがこれについて明確なエビデンスはないのですけれど、この文章は全部私が書いたもので、業界を俯瞰してこういうビジネスモデルだからこういう新規参入があるということを説明したかったものです。「若年層の女性ならほとんど」というのは、私が見た日経新聞の記事に、そういうコメントがあったということです。新聞の記事の内容としては、日本人の女性なら、脱毛を当然のことと受ける時代です、それが発展して、今はメンズの脱毛に移っておりますと、そういった業界自体が伸びておりますと、それとさらに発展して、子供の脱毛も出てきている。プール教室へ行くと、やはり恥ずかしいというので、脱毛するということもありますということを記事にして、それがいいかどうかは別として、いろいろと親御さんとしても研究した上で臨みましょうねという、そういう啓発的な記事だったものです。客観的に見ても、うちの相談センターとか他の情報を見ても、明確な数字はないのですが、それぐらい言ってもいいのではとは思っております。

以上です。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 すみません、それから、エステティック業統一自主基準、振興協議会の資料で出たものですが、これは最新版ではありません。来月の中旬以降に、新たにいろいろ法律も変わっている中で、これを見直す作業に入りますので、現時点ではもうこれですが、近々に、これはリバイスされる予定です。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

それでは、機構様、お願いします。

○日本エステティック機構高橋理事・事務局長 日本エステティック機構の高橋です。御世話になります。

御質問ですが、何の効果もない機械を使っているサロンの件ですけれども、これは当然、サロン側も騙されているのです。

つまり、買うときは、そんな1年も待って買う人はいませんので、そのときにいろいろ説明を受けて、そんなものはなくなるに決まっているねと思って買うのですけれども、実際にサロン側も1年たったらなくなならないということに気がつき、しかし、もう買ってしまった、機械は大体300万ぐらいするのですよ、エステティックサロンで300万の機械を買ったら、その元を取るまで使い切らなくてはいけないということになるわけですね。

それで知っていてやる、もしくは、何か別な方法も考えると言いながらやっているのが実態かなと思っています。

あと、事故の補償に関しては、認証サロンに関して言えば、これは申し訳なかったですが、認証を申請するときに、保険に入ることになっています。エステの保険がありまして、事故があったときには、それで賠償できる形を前提で、認証を出すという形になっています。

以上です。

○鹿野委員長 ありがとうございました。

柿沼委員、まだ何か言いたいことがおありかもしれませんけれども、また後ほど、時間

がもしありましたら、お願いしたいと思います。

○柿沼委員 御質問の回答を得られていないものがあつたのですけれども、そちらも後でになりますか。

○鹿野委員長 今どうしてもということがあつたらどうぞ。

○柿沼委員 消費者教育は、どのようにされているのかというのは、すみません、教えてください。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 特に若者に対しての教育ということですね、消費者としての、特にライト脱毛、20代の人がものすごく被害に遭っているわけで。

○日本エステティック振興協議会水溪理事 私から言ったほうがいいと思いますので、我々としては、これは非常に大事だと思っております、業界団体のシェアが低いということで、技術的なこととか、法令的なことをよく知らない方もやっちゃっているということがあります。当協会にはコンプライアンス委員会と、相談センターがあり、年に370件、会員以外からがほとんどなのですけれども、エステティックに関する相談を受けています。いろいろな事例の相談を受けております。

コンプライアンス委員会では、それらに対して問題があつた場合、どういう対策ができるかということを経営し、その結果を会員の方にまず第一にお知らせすると同時に、当協会のホームページで、相談内容まで記載しませんが、こういう問題がありますから注意してくださいと一般の方にもお知らせしております。また、経済産業省、消費者庁から送られてくるいろいろな情報をアップデートし会員にお知らせしています。ただし単なるお知らせではなく、分かりやすい解説も加えてあります。またコンプライアンス委員会からのお知らせという形でHPにも掲載しています。それから年に2回ほど、当協会の相談員がいろいろな相談事例を基に、こういう問題があるから気をつけてくださいという、ウェブを使った講習会というのをやっております。

我々は、まだまだこれらのことの消費者への浸透が足りないと認識しており、ここにいる団体の方をはじめ、いろいろな業界の人に、我々はこのことをやっているから、そちらのお客様にも説明してくださいということをやっております。ただし、情報としてはあるのですけれども、浸透度は少ないので、今後も続け浸透させていきたいと思っております。これは一番大事なことだと思っております。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

先ほど柿沼委員の次に大澤委員と言っていました、星野委員が、お時間があるということなので、先に星野委員に、お願いしたいと思います。

○星野委員 申し訳ありません、ありがとうございます。御説明ありがとうございます。

国民生活センターのほうに質問というか、お願いというか、PIO-NETは、結局、業者名が、公表はしないものも分かるわけですから、例えば、もし、今回だけに限らず、健全な業界団体があつて、その人たちと、そうでないものがあるのであれば、例えば、業界団体からリストをいただいて、こういう業界団体においては問題になる事例はほとんどないだと

か、そういうことは結構出すことができると思うのです。

予防という観点では、業界全部が悪いというわけではないので、ぜひ、そのようなことをしていただけることが可能なかどうかということなのです。

ずっと医療機関かどうかということで、医療機関のほうがいいかと思ったら、もしかしたら、エビデンスがどうこうとか、除毛とか脱毛とかというレベルではなくて、例えば、前受金をもらって倒産するような医療法人だって、当然ながら出てくるわけなので、そういう観点でいうと、このような各種の相談事案が医療機関で起こることもあると思いますので、そういった医療機関かどうかということは問わずに、例えば業界団体なりと認証されているような業者だと、こういった問題があるのか、ないのかみたいなことを、例えば出していただくことができ、そして、それを業界団体が積極的に、うちの業界については、そういった問題はあまりありませんよという形で使っていただけるのだったら、そういった方向も業界団体様としてあり得るのではないかなと思いました。

あと1点、経産省側のほうですけども、まず、医療的な行為に関してエビデンスがどうこうと、先ほど今村先生はおっしゃいましたけれども、私は、実は少し前にひげ脱毛をいたしまして、その際に、私は統計学をやっていますので、かなりエビデンスを調べたのですね。医療研究も、共同研究もやっていますので、そういった医療系の論文等は、もちろん調べられますので、そうすると、論文はかなりあって、レーザーの照射方式だとか、もっと言うと、例えば、もう少し違った方法も脱毛ではなくて、皮膚に関するもので、再生医療とかということに関する研究は、システマティックレビューとか、メタ分析という複数の研究があって、それを統合するみたいなことさえ、かなり海外で行われていると。かつそのメインは、欧米対象ではなくて、実は韓国人だとか中国人の研究者が、韓国や中国でやっている研究が結構あって、アジア系の人種に対しても、かなり研究がされていますので、そういった研究を別に国内でしなくても、実は海外でかなり行われているという事実がございますので、そういったものを結構お調べになっているだけでも、そういったエビデンスがどれだけあって、今の治療行為がどうなのかということがあると思いますので、ぜひそういったものを活用していただければと思います。

あと、医療的な行為でのエビデンスかどうかということは、また別に、より良い商取引と言ったら変ですけども、サービス提供に向けてのインセンティブ付けは、やはりあるべきだと思いますので、これは、経産省様は非常にお得意なことだと思いますので、事業者を表彰するとか、国の認定制度をつくるかということ、結構あり得るのかなと思いますので、ぜひそういったことを御検討いただいて、悪徳業者が目立たないように、ちゃんとした優良業者の方のほうに消費者が向いていただくような制度を、ぜひつくっていただければと思います。

ありがとうございます。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

今のは、コメントということで受け止めていいですか。

○星野委員 はい。

○鹿野委員長 ということで、もし何か業界団体様であれば伺いますが、よろしいですか。

それでは、続きまして、大澤委員、お願いします。

○大澤委員 大澤です。

私も実は質問のつもりだったのですが、既にほかの委員の方から同じ話が出ましたので、コメントという形で2点だけ申し上げたいと思います。時間も限られていると思いますので。

1点目は、今村委員が最初に御質問なさったことと全く同じことを、実は、私は伺おうと思っていました。これは脱毛エステということですが、私は、医療行為等は全く詳しくないのですけれども、結構人体に関わることでもありますので、これが、例えば普通に医療行為であれば、当然免許等ないとできないでしょうし、そういう人体に関わることなのに、今のところ登録とかも特に問わず、誰でも新規参入ができると。

先ほど伺っていると、例えば、飲食業の方がコロナ禍で参入したという話を聞いて、若干驚いているところはあるのですが、ビジネスとして、もちろん今旬のものに拡大していくというのは普通のことでもあるのですが、ただ、やはりそういう形で安易に開業できてしまうということに、若干不安というか疑問を持ちましたので、今村委員がおっしゃっていたことと、私は同じ印象を持っています。

御回答も伺って、難しいのかなと思いましたが、ただ、今の星野委員の発言にも関わりますけれども、やはりきちんと登録で、そこまでできないとしても、認証制度とか、そういうのでもいいのですが、当然優良なエステ業者もいると思います。優良な業者もたくさんいるわけで、そういう業者と、そうではなくて、要は大した知識、ノウハウ等もなく、いろいろトラブルを起こしている業者を分けるためにというか、消費者がきちんと優良な業者のほうに行くようにするためには、やはり今のように、誰でも参入できますという状況というのが、果たして健全なのだろうかというのは少し疑問を持っています。これが1点目です。

2点目なのですが、2点目は、むしろ国民生活センターさんから出ていた、現状の相談事例から見た課題というところを拝見して思ったことなのですからけれども、前受金保全措置の話も出ておりましたが、やはりもう一つ問題となってくるのは、今の登録等とも関係することなのですが、例えば、倒産の場合は別にしたとして、そこまで知識がないのですけれども、例えば、対価設定の仕方とか、有償、無償の話ですとか、あるいは、これも私は非常に印象的だったのが、国民生活センターさんの資料に書いてある「消費者が主体的に都度払いを選べるような販売方法であれば」とお書きになっていると思うのですけれども、あまりにこういうトラブルがあるということになると、こういう前受金というか、事前に消費者にお金をたくさん払わせてというビジネスは、必ずしも、この脱毛エステとは当然限らないわけで、過去には英会話教室をめぐる最高裁判決等も、ポイントをたくさん買わせるというのもありましたので、必ずしもこの業界だけではないわけですから、た

だ、他方で、特に今、登録を要求しているわけでもなく、しかし、エステというのは一定期間受け続けることで、少しずつ効果が出てきますという側面が確かにあるのでしょうか、どうしても最初に消費者にたくさんお金を払わせるところがあるのだらうなと思うのですけれども、ただ、それがトラブルになっているということであれば、例えば、都度払いも選べるようにするようにはしてくださいとか、何か特商法がいいのか、あるいは登録などと紐づけた何かエステに関する業法か何かをつくるか分からないのですけれども、こういった対価設定の仕方とか、あるいは前払いに関しても少し踏み込んだ措置を取らざるを得ないのかなという印象を持ちました。これも感想になります。

以上です。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

それでは、続きまして、黒木委員長代理、お願いします。

○黒木委員長代理 ありがとうございます。

貴重な御報告をいただきましてありがとうございます。もう時間がないので、どんどん質問をしていきますけれども、資料1の国民生活センターの資料の読み方です。10ページの②のところに、有償とか無償とかではないが問題であるといったことが書かれております。

高額の契約代金を前払いして、その後、無償施術を長期間拘束する契約条件が、破綻につながりやすい特徴だということが、ここから読み取れるのかと、まず、お尋ねしたいのが第1点です。

それから、同じ資料1の9ページ目です。これは全部倒産事例です。事業者が倒産するまでの間、事業者に関する問題情報があると、読み取れるようなものなのではないかということについて、国民生活センターの資料の読み方について、まず、お尋ねしたいと思っております。

私の問題意識をお伝えすると、御案内のとおり、昨年12月に約10万件という、膨大な消費者被害が出るような倒産事件がありました。これは、本当に久しぶりの巨大な消費者被害を惹起する倒産事件でした。かつ、これを受けてですが今年の2月20日にはNHKでも、脱毛エステ使い放題のはずがという形の解説員の資料も出ています。これだけ国民的関心があるということですので、まず、国民生活センターの読み取り方から、どのように読めるのかということについて、少し教えていただきたいと思います。よろしくお願いします。

もう少し後で、国センの次に、また、もう少し質問をさせていただきます。

○鹿野委員長 それでは、まず、国民生活センター様、よろしくお願いします。

○国民生活センター相談情報部相談第2課加藤課長 御回答いたします。

この有償、無償の契約パターンが、倒産のトラブルを引き起こしているかどうかという点で言うと、直接は関係ないのかなと思っています。こういった契約パターンではなくても以前から倒産はあったと思うのです。今、競争も激化していますし、医療脱毛のほうも結構安くなってきているので、前受金を早めにとって、中途解約のときに清算金を少なくするために、この有償、無償のパターンの契約プランが横行しているのかなと見ています。

事前に察知できないかどうかという御質問と理解しましたが、相談を見ていると、直前まで開業しているので、我々としては、そこは分からないですね。中途解約して清算額のお話がまとまったのに、返金が遅くなってくると、あれっと思い心配になりますけれども、相談の中には先月契約したばかりで、まだ1回も受けていません、みたいなこともあるので、本当に倒産は突然に発生しているという印象でございます。先生のお答えになっておりますでしょうか。

○黒木委員長代理 貴重な御意見をありがとうございます。

その観点で、この特定継続的役務提供契約になる前受金になると思いますけれども、今日わざわざ消費者庁の取引対策課から来ていただいておりますので、この特商法49条について、この脱毛サロンと言われているようなエステ業界に対して、特定商取引法に基づく行政処分といったものがあつたのかということについても、次にお尋ねしたいと思っています。

あわせてお尋ねします。ここの自主規制にも書かれていることですが、業界団体の方々は、特商法遵守についてガイドラインで示しているということですが、景表法上も恐らく多数の優良誤認表示の広告があると思うのです。そうすると、優良誤認表示で脱毛サロンといったところについて、措置命令とか是正命令とかが出たことがあるのかと、その辺りの消費者庁の今までの特商法とか景表法の権限の行使の状況について教えてください。

○鹿野委員長 消費者庁、お願いします。

○消費者庁取引対策課関口消費者取引対策官 黒木委員、御質問ありがとうございます。

当課は、特定商取引法を所管しておりますので、特定商取引法の観点で言えるところからだけの御回答になってしまって恐縮ですが、特定継続的役務提供に關しての処分の実績につきましては、直近でございますと、平成30年の3月に、まさにこれはエステを行っている事業者に対して、6か月の業務停止命令と指示を行ったところでございまして、そのときの違反法条といたしましては、今回、少し話題になっております、業務及び財産の状況を記載した書類の備付けの義務違反も違反事実として認定しているところでございます。

○黒木委員長代理 ありがとうございます。

続いて、エステ協会のほうにお尋ねなのですが、ガイドラインとかをつくっていらっしゃるというのは、すばらしいことだと思います。しかし、同時に同業者で全く景表法上も守っていない、それから、いただいている契約書とかでも、これは特商法上の保全措置とか、それから法定書面の備付けが足りないという事業者がある場合に、消費者庁とかに対して、そのような事業者の情報を提供する、例えば、景表法の優良誤認であれば、その表示対策課に窓口もありますので、そういった活動ということはされていらっしゃるのでしょうか。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 今、言われたとおりの部分で、エステティック業協会の相談センターが、週3日やっておりますので、そこにかなりリアルなお客様の

相談・苦情が入ってきますので、これは、やはりかなり悪質だという場合は、すぐ必要となるように、行政のほうに通報するような仕組みにはなっています。

○日本エステティック振興協議会水溪理事 適格消費者団体ですとか、消費者庁、経済産業省もそうですけれども、特に悪質だと我々が思ったことに対しては、そこに法的根拠も含めて、うちの弁護士と話して、そういった上でこういうことが起こっていますということは、報告しております。

最近では、確かナンバーワン表示、是正勧告か何か出たと思うのですが、これに関しても我々団体の会員に関しては、ガイドラインをつくって、ナンバーワン表示というのは、こういうことでしかできませんよということを徹底して、ホームページに載せて、消費者の方々にもお知らせしています。またJAROから、ぜひその講演をしてほしいということで、コンプライアンス担当の者が行って話をしてきたということもあります。

そういったことはやっているのですが、なかなかそれが成果に結びつくということとは難しいですね。

○黒木委員長代理 ありがとうございます。

先ほどの加盟率が低いという問題と絡んで御質問なのですが、消費者委員会では、どのようなルール形成をしていくかということを検討しています。業界による自主規制、例えば、景表法であったら公正競争規約というものがつくれて、それをやることによって業界団体が自律的に景表法違反をしないようにしましょうといったこともできると思います。しかし、今のこの加盟率だとすると、業界団体が主導して公正競争規約をつくっても、違法、アウトサイダーばかりだから実効性が乏しいということについてです。先ほども申し上げたような、消費者庁の取引対策課や表示対策課のような様々なムチを持っているところと連携して、悪質な事業者を業界として排除してクリーンにしていこうという活動というのは、どれくらい協会の中での意識としてあるのかということをお尋ねしたいと思います。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 それは大いにありますね、我々だけではやり切れない部分で、今、言われたムチを持っているような、当然、行政の方、やはりそれなりのパワーがあると思いますので、これは、ぜひともやってほしいし、我々もそこは協力する。

何回も申し上げるように、倒産したライト脱毛は、我々の歴史的にある、何十年もずっと築き上げてきたものとは全く違うのです。そこが起こしたことで全体にマイナスイメージと、これは何ともやるせないのです。ぜひ我々もきちんと努力しますし、それを行政の方が受け止めていただいて、何らかのアクションを起こしていただければということは、本当に思います。

○日本エステティック振興協議会水溪理事 先ほど言った通報ですが、経済産業省には送っていませんでした。東京都の悪質事業者追放窓口に送っています。あと、適格消費者団体と消費者庁だったと思います。

○日本エステティック振興協議会天辰副理事長 送ったほうがいいですね。

○黒木委員長代理 ありがとうございます。

○鹿野委員長 ほかにいかがでしょうか。

中田委員、お願いします。

○中田委員 お時間もあると思いますので、一言だけコメントです。

若い男女の方の脱毛や美に対する欲求というのは、やはり広告等であおられて、これからも増えてくるのではないかと思います。業界が縮小することは、少なくともないということを見ると、今日のお話を伺うと、正直、消費者の被害といえますか、トラブル相談というのは、このままだと、また2万件以上にPIO-NETのほうにも増えていくのではないかなと、危機感を覚えました。

やはり現状、日本エステティック振興協議会の加盟率が7パーセントというのは、私、ネットで拝見しましたが、こちら組織が設立されたのが2007年で、17年前で、やはりこれだけの月日がたっても、加盟店が7パーセント加入にとどまっているということについては、問題意識を強く感じます。私はもともと生命保険業界にいたのですが、金融業界と業界の事情は異なるのかもしれませんが、生命保険の場合、業界団体には100パーセント加入で、協会で足並みをそろえて信頼獲得に向けての対策をやっておりました。エステ業界ももしかしたら加盟への強制と、あるいは業界ルールの浸透に対して何らかのペナルティーを科す等のことがあってもいいぐらいの被害が、今後、大きくなるリスクを感じましたので、コメントとしてお伝えします。

○鹿野委員長 それでは、小野委員、お願いします。

○小野委員 もう既に質問など、重なっておりますので、コメントを1つ申し上げます。

業界関連団体は、企業と消費者の間で、一企業ではできないことをするという認識が私にはあるのですが、私は消費者教育が専門ということもあり、柿沼委員からもありましたが、消費者への情報提供もどのように実施されているのか、気になりました。御説明を聞いておりますと、コンプライアンス委員会が、相談内容を会員企業あるいはwebサイトに掲載をしているということで、ある程度の発信をされているということがよくわかりました。

また認証機関として、エステティック機構においては、保険に加入をしている企業メンバーもいるということでございました。顧客から寄せられた情報というものを公開し、よくある質問をまとめていただき消費者に発信するなど、これを機に、業界団体として必要な社会的な責任を推し進めていただきたいと思います。

以上、コメントでございます。

○鹿野委員長 ありがとうございます。

ほかはよろしいでしょうか。

予定していた時間を大分経過しましたので、質疑はこれくらいにして、最後に私からまとめの発言を申し上げたいと思います。

まず、本日、関係の皆様の御説明から一定の現状認識ができました。消費者が高額な前

払金を支払い、事業者と長期間の契約を結ぶということは、場合によっては消費者に不利益をもたらし得る取引の形態の1つであると言えます。

特定商取引法には、中途解約とその清算に関するルールが設けられているので、その適用対象となる限りでは、消費者には長期間の契約を途中で解除し、サービスを受けていない部分の返金を請求する権利が保証されているのではありますが、しかし、事業が破綻してしまった場合には、消費者は返金を受けられないという被害が、実際には生じているということで、これは、国民生活センター様の御発表からも、そういうことが改めて確認できました。

また、エステなどの特定継続的役務提供に関しては、特定商取引法において、前受金の保全措置を講じてしているか否か及びその内容を概要書面、契約書面に記載するということは義務づけられていますが、保全措置を取ることで自体については、少なくとも現在は義務づけられてはいません。

現在の特商法は、書面に記載されることによって、消費者がその情報を確認し、選択をすればよいという立てつけであると思われるのですが、現在、前受金保全措置を講じている事業者は極めて少ないということも本日確認できましたし、そうであれば、事実上、消費者に選択の機会が与えられているとは言えないと思われます。

また、長期間にわたって多数回、場合によっては無制限のサービスを受ける契約で、有償部分、無償部分が設けられているという契約も見受けられるということでございました。

このような契約は、消費者にとって一見お得そうに見えるのですが、しかし実際には、事業の継続可能性の面から懸念も生ずるところです。そして、先ほども言いましたように、その事業者が経営破綻すると、消費者に前受金の返金を得られないという被害が生ずるところでございます。

そのため、こうした取引の形については、何らかの対応が必要ではないかと考えられるところでございます。

本日も話題になりましたように、この業界には、事業を規制する業法がないということでございまして、果たして業法がなくていいのかということ、あるいは業法という形ではなくても、もう少し団体に加盟することを後押しするような何らかのサンクションを設ける、あるいは加盟事業者に利益を与えるという仕組みが必要なのではないかという議論も出てきたところでございます。

業界団体様としては、自主規制に取り組んでいらっしゃるということで、認証制度も運用されているということではございましたが、これも今回、何回も確認しましたように、組織率が全体から見ると非常に低く、また、認証件数も、コロナの影響の前には少し増えてきていたとはいえ、全体からすると非常に少ないというのが現状であります。

業界団体様からも、行政との連携が必要であるということが、その思いとして伝わってきたところでございます。

そこで、これに関して、ルールを変えるということについての検討も必要かもしれませ

んけれども、まずは直ちに取る対策として、以下のことが考えられるのではないかと思います。

1つは、前受金ビジネスについてですが、経済産業省様に対してでございます。経済産業省は、業界の自主ガイドラインや認証制度を業界と連携する形で、それに関与して来られたということでございますが、その指針として公表しているヘルスケアサービスガイドライン等の在り方について、今回取り上げた消費者問題を受けて、再発防止につながる内容を盛り込むなど、見直しをしていただければと思います。

また、先ほど言いましたように、エステ業界団体の自主基準はあるけれども、団体加入率が低いという現状を踏まえて、経済産業省におかれましては、既存の業界団体の自主基準が、エステ業界全体に普及していくための方策を検討していただきたいと思います。これは、まずは、業界団体の組織率を高めるような何らかの工夫というところもありますし、あるいは、加入していないところにも、事実上、そのような基準が及ぶというような方策など、具体的なやり方は、いろいろと考えられるのかもしれませんが、現状のままというのは、かなり問題が大きいと思われますので、ぜひその点を検討していただきたい。それから、自主基準だけではなく、認証制度につきましても、消費者の観点からより実効性のあるものとして、広く普及させていただきたい。つまり、経産省として、それを後押しするような何らかの方策を講じていただきたいと思います。

また、消費者庁に対してですが、消費者庁は、経産省と連携して、いわゆるエステ脱毛について、前受金が高額化することを防ぐという観点から対策を講じていただきたい。

1つには、ルールとしては、契約期間が無制限ということが果たしているのかということもありますし、次にお話をする有償、無償の関係もあるのですが、前受金という観点からも、それが高額になり過ぎないような一定の対策を講じていただきたいと思います。

また、前受金の保全措置を取っている業者も、あることはあるけれども極めて少ないということでございました。消費者が、万が一サービスを受けられないまま事業者が破綻したという場合に、専らリスクが消費者に及ぶということにならないような仕組みの検討が必要です。保全措置になるのか、他の手段でその点をカバーできるのか、複数の選択肢があるのかもしれませんが、消費者問題を生じやすい前受金ビジネスの類型を整理して、消費者問題の未然防止のための方策を検討していただければと思います。

それから、先ほど一言言及しました有償、無償の契約についてでございます。エステ脱毛において、中途解約時の返金額を抑えるために、一定の期間や回数までの施術を有償とし、それ以降を無償の施術とするという契約が多く見られるところでございます。

これは、特商法における中途解約時の清算ルールを潜脱するもので、同規制に違反している可能性がある、全てそうかは分かりませんが、そういうものがあるのではないかとと思われるところです。

消費者庁は、この点を十分に検討されて、違反行為が見られる事業者に対しては、厳格に法執行をしていただきたいと思います。

また、期間無制限とか、永久という形でうたっているものは、不実告知に当たる可能性もあるのではないかと御指摘も本日ありました。これも最終的には個別に判断が必要ですが、不実告知に当たる可能性があるような表示広告というものも見受けられるのではないかと思います。

この点についても、消費者庁としては御検討のうえ、厳格な法執行をしていただきたいと思います。本日は特商法の御担当者にお越しいただいたということですが、景表法にも関わる問題だと思いますので、庁として、厳格な法執行をしていただきたいと思います。

さらに、今日、教育という観点からの指摘もありました。特に被害件数の多くを占めるのが、20代以下というところでもございましたので、消費者庁におかれましては、そういう比較的若い層への消費者教育や積極的な情報提供に努めていただきたいと思います。

業界団体としても、適格消費者団体とか、あるいは行政に対していろいろな情報提供を行うなどされているということも確認できましたけれども、ぜひ、特に被害の多いような年齢層向けの、そこに届くような形での教育、啓発等に努めていただければと思います。

今、幾つか経産省及び消費者庁に対してお願いをいたしましたけれども、エステ業界の健全な発展に向けて、関係者の方々がそれぞれに問題意識を持って、真摯に取り組んでいらっしゃるということについては、本日の御発表で伺えました。

そういった取組が、エステ業界全体に広がり、消費者問題の再発防止につながるよう、ぜひとも御尽力をいただきたいと思います。

当委員会としては、本日委員から出た意見も踏まえ、次期基本計画に盛り込むべき、中長期的な課題等について検討し、取りまとめを行っていききたいと思います。

本日御参加いただきました皆様におかれましては、お忙しいところ審議に御協力いただき、ありがとうございました。

《 3. 閉会 》

本日の議題は以上になります。

最後に事務局より、今後の予定について御説明をお願いいたします。

○友行参事官 次回の本会議の日程などにつきましては、決まり次第、委員会ホームページを通してお知らせいたします。

以上です。

○鹿野委員長 それでは、本日は、これにて閉会とさせていただきます。

お忙しいところ、誠にありがとうございました。