

# 販売事業者等による クレジット・金銭借入・ 預金引き出しの勧誘に関する状況

# 目次

- ・ 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・預金引き出しの勧誘に関する状況
  1. 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・預金引き出しの勧誘に関する相談事例
  2. クレ・サラ強要商法に関する相談状況
  3. 現行特商法の規制
  4. 貸金業法・割賦販売法の上限規制
- ・ 特商法における対応に関する論点

## ・ 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・ 預金引き出しの勧誘に関する状況

1. 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・預金  
引き出しの勧誘に関する相談事例
2. クレ・サラ強要商法に関する相談状況
3. 現行特商法の規制
4. 貸金業法・割賦販売法の上限規制

# 1. 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・預金引き出しの勧誘に関する相談事例

- ◆ 高額な契約に関して、「お金がない」という消費者に対し、契約を締結させるためにクレジットや消費者金融の利用、預金の引き下ろしを促し、消費者側も断りきれずに支払いを行っている相談が多く確認できる。
- ◆ 中でも、契約代金を確実に支払わせるために事業者が金融機関等まで同行している事例や、金融機関からの借り入れのために年収等に関して虚偽の申告をさせている事例が多く見られた。

## 訪問販売(含アポイントメントセールス)

- 「水道を見せて欲しい」言うので水道局から来たと思い、男性2人を家にあげてしまった。コップに入れた水に何か試薬を入れてピンクに染まったのを見て、業者から「カルキを抜く為の装置を付けましょう」と言われた。男性の1人がその説明の間に、外の水道管に黒い装置を取り付けた。代金は45万円と言われて手元に無いと言うと、車に乗せられて銀行に連れて行かれた。男性2人は車中で待っており、下ろした45万円をそのまま手渡し領収書を受け取った。(2015年/80歳代)
- 知らない業者が大きな車でやって来て「お宅の前の場所を20~30分貸して」と言われ了承した。近所の住民が5~6人集まってきた頃、別の男性が来て「健康にいい、冷えに効く」と腹巻と膝あてを景品として貰った。その後業者の車に乗せられ近くの民家の小屋へ行った。隣県の温泉の話をして「ラドンが入っている、悪い所に効く」と小さな端切れを皆の体に当てて見せた。更に同じ効き目がある毛布を出し「冷えに良い、今夜から電気毛布不要、クリーニング可」と説明。通常28万8千円だが特別に18万円との事だった。業者からお金を下ろして払えと言われ業者の車に乗せられ家に寄り通帳と印鑑を持って郵便局に行った。車中で代金18万円支払い領収証と商品、景品のインスタントラーメンを渡され家に送られた。(2015年/80歳代)
- 高齢で判断能力が低下した女性。1ヶ月程前、数ヶ月間限定で営業していた健康食品店で布団26万4千円をクレジットカードで買うよう勧められ、店員と共にどこかへ行ってカードを契約し、布団の代金を決済。その後、目薬らしき商品15万円も同様に勧められたが、カードの利用限度額が30万円だったため、契約できなかった。2週間程前、布団が届いたが、未使用。(2013年/60歳代)

## 連鎖販売取引

- 知人から車の燃費が向上するというセラミックボールの購入を勧められた。セラミックボールを見たところパチンコ玉程の大きさで木箱に5個入っていた。知人からは「これを石油の地下タンクに入れば二酸化炭素の削減にもなる」などと言われた。他にも「40人に紹介すればレベルアップする」と言われたが何の事がさっぱり分からなかった。知人の他に知らない男性が2人おり、深夜に車で貸金業者の無人契約機に連れていかれ、50万円を借りるように言われた。恐かったので断り切れず、借りたお金をそのまま男性に渡してしまった。どうすれば解約できるか。(2013年/20歳代)

# 1. 販売事業者等によるクレジット・金銭借入・預金引き出しの勧誘に関する相談事例



## 連鎖販売取引(つづき)

- 友人から「ゲーム会社の利益が分配される。人を紹介する程儲かるので今までの職場は辞めた」と聞かされ会員になる為のパッケージ(電子マネー・手帳・ペン)を購入。追加購入を勧められたが「月収10万のアルバイトでお金がない」といったら「皆サラ金から借りて追加している。Aサラ金は銀行系だから安心。年収は300万にして車を買うことにすれば貸してくれる。サラ金には一緒に付いて行くから心配ない」とAサラ金に連行され50万円を借りてパッケージを追加購入した。(2012年/20歳代)
- 友人から「儲かる仕事があるがやらないか」と誘われ事務所に行った。事務所では、1人誘うと12万円とグループ報酬も入ると説明された。仕事をする条件としてPCソフトを買うよう言われたが、73万5000円と高額なため渋っていると、担当者が消費者金融から借りて払えば良いと勧めてきた。借りてもすぐに返せるからと言われ購入を承諾し、担当者と一緒に消費者金融2社に行き、90万円を借りた。借りる際には、身分を学生では無く社会人と偽る事、年収も240万円と嘘をつくよう指示され従った。73万5000円を手渡し契約書にサインした。解約し代金を返金してもらいたいが応じてくれるだろうか。(2014年/20歳代)

## 特定継続的役務提供

- 約半年前に町で声をかけられエステのお試しを勧誘された。後日お試しを受け、その後改めて美顔と痩身のエステの契約をした。ショッピングクレジットの与信が通らず、担当者に近くのデパートに連れていかれ年収を多く記載するよう指示されてカードを作ってエステの契約を通した。その後医療脱毛を勧誘され契約。下着も購入を勧誘され契約した。次々契約したが支払いが困難だ。(2010年/20歳代)
- ネット広告を見て痩身エステの体験を申し込んだ。キャンペーンを行っているので、20回コースが37万円で受けられる、夏までに痩せられると勧められ、信販申込書にも記入した。コース中の代謝が良くなると勧められた健康食品が合わず下痢をしたことを伝えたが、慣れれば大丈夫だと言われ、更に健康食品とマッサージジェル等を勧められ50万円分契約した。その際、支払いが大変なのでバイトをすることを考えていると伝えると、その分の収入を上乗せして信販申込書に記入した方が審査に通りやすいと助言された。1回目のコースが終わりそうになると、更に40回のコースを勧められた。信販の審査に通らない可能性があるため、クレジットカードはあるかと尋ねられ、カードを出すと9万円をカードで2回払いにして、残35万円を信販で申し込むことになった。しかし、カード2回払いの金額が負担となり、他の支払いができなくなった。(2012年/20歳代)

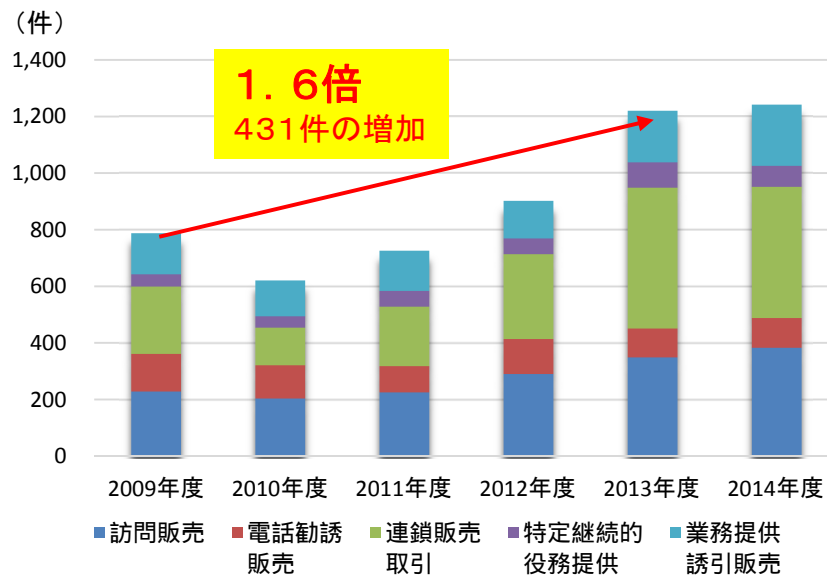
## 業務提供誘引販売取引

- インターネットのアルバイト探しサイトで見つけたエキストラの面接に行き、面接官にモデルにならないかと誘われた。日時を指定され、事務所で簡単に写真撮影をしたが、売り出すために、実績が必要、そのためにDVDとCDRの写真集を出すのに最低80万円が必要と言われた。お金が無いと言うと、銀行のATMに連れて行かれてローンカードを作らされた。夜遅かったので当日融資は受けられず、クレジットカードで20万円キャッシングして渡した。知人におかしいと言われて、やめたいと担当者に伝えたが、もう動き出しているのだからできないと言われた。お金を取り戻すことはできるか。(2013年/30歳代)

## 2. クレ・サラ強要商法に関する相談状況(概況)

- ◆ 契約に関する支払いのため、サラ金等の貸金業者から借金をさせたり、クレジット契約を組ませる行為(クレ・サラ強要商法)に関する苦情相談は、特商法5類型の合計では2013年度で1220件であり、2009年度から約1.5倍(431件の増加)となっている。特に訪問販売・連鎖販売の苦情相談が多い。

【クレ・サラ強要商法に関する苦情相談件数】



	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	計
訪問販売	231	207	228	291	350	383	1,690
電話勧誘販売	132	115	92	124	103	106	672
連鎖販売取引	237	133	210	300	497	463	1,840
特定継続的役務提供	43	41	55	54	89	75	357
業務提供誘引販売	146	126	143	133	181	216	945
計	789	622	728	902	1,220	1,243	5,504

※「連鎖販売取引」は、「マルチ・マルチまがい」に関する苦情相談。

「特定継続的役務提供」は、「エステティックサービス」「外国語・会話教室」「家庭教師」「学習塾」「パソコン・ワープロ教室」「結婚相手紹介サービス」に関する苦情相談。

「業務提供誘引販売取引」は、「内職・副業」「モニター商法」に関する苦情相談。

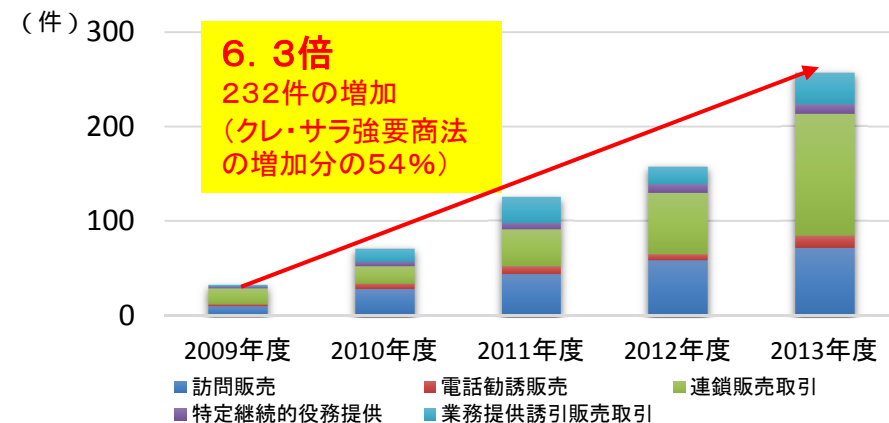
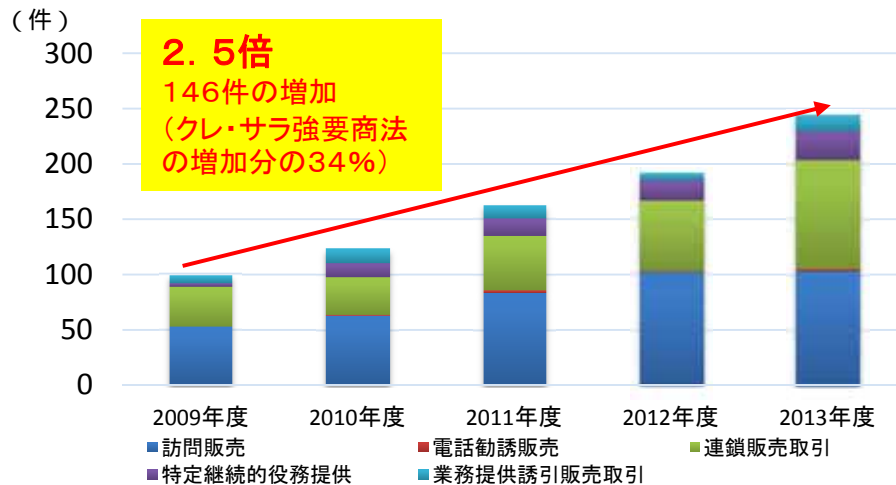
※ PIO-NETに登録された内容は、必ずしも特定商取引法に沿ったものではありません。

(注)2015年5月31日までにPIO-NETに登録された苦情相談件数。なお、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)とは、国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。

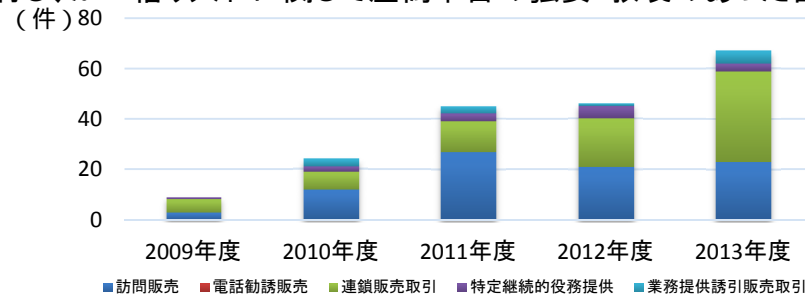
## 2. クレ・サラ強要商法に関する相談状況

- ◆ クレ・サラ強要商法のうち、金融機関等に同行する場合に関する苦情相談件数は、2013年度で245件で、2009年度から約2.5倍(146件の増加)。クレ・サラ強要商法全体の増加分の34%を占める。
- ◆ クレ・サラ強要商法のうち、金融機関への借り入れに関して虚偽申告の強要又は教唆のあった苦情相談件数については、2013年度で276件であり、2009年度から約6.3倍(232件の増加)。クレ・サラ強要商法全体の増加分の54%を占める。

【金融機関等に同行する場合に関する苦情相談件数(注1)】 【金融機関への借り入れに関して虚偽申告の強要・教唆のあった苦情相談件数(注2)】



【金融機関等に同行し、かつ借り入れに関して虚偽申告の強要・教唆のあった苦情相談件数(注1)】



「連鎖販売取引」は、「マルチ・マルチまがい」に関する苦情相談。

「特定継続的役務提供」は、「エステティックサービス」「外国語・会話教室」「家庭教師」「学習塾」「パソコン・ワープロ教室」「結婚相手紹介サービス」に関する苦情相談。

「業務提供誘引販売取引」は、「内職・副業」「モニター商法」に関する苦情相談。

※ PIO-NETに登録された内容は、必ずしも特定商取引法に沿ったものではありません。

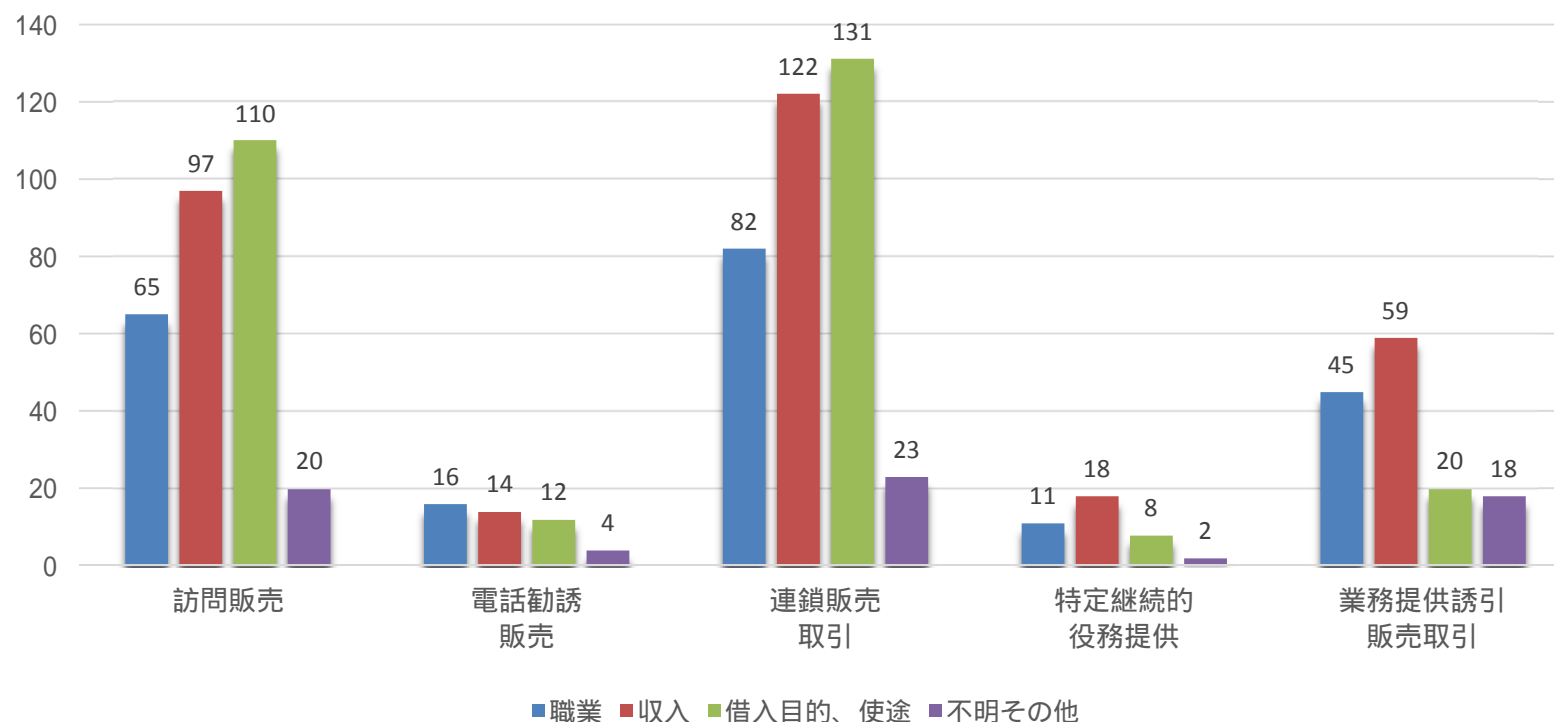
(注1) 2009年度～2013年度に受け付けられ、2015年1月5日までにPIO-NETに登録された「クレ・サラ強要商法」に関する苦情相談を対象に消費者庁が独自に件数を抽出。

(注2) 出典：平成26年度消費者庁委託調査 特定商取引にかかる被害実態の分析調査および条例調査(三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)

## 2. クレ・サラ強要商法に関する相談状況(虚偽申告の内容)

- ◆ 金融機関への借りに関して虚偽申告を強要・教唆する内容としては、職業や収入、借入目的・用途について虚偽の申告をするよう強要・教唆するものがほとんどであった。

【虚偽申告の強要又は教唆のあった内容】 判明分のみ  
(2009～2013年)



(注1)一つの相談事例に対し、複数の虚偽記載の内容が該当する場合がある。

(注2)連鎖販売の事業者には勧誘者を含む。

(注3)職業には勤務先、アルバイトや学生を正社員等と記述する等も含む。

(注4)「平成26年度消費者庁委託調査 特定商取引にかかる被害実態の分析調査および条例調査」(三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)を元に消費者庁が作成



### 3. 現行特商法の規制

- ◆ 現行特商法では、契約に関する支払いのため、消費者に貸金業者から借金をさせたり、クレジット契約を組ませたり、預金を下ろさせることについては指示対象行為ではない。ただし、勧誘が財産の状況に比して不相当と認められる場合(適合性原則違反)やクレジット契約時に信用能力等を情報を偽らせる場合(書面虚偽記載禁止違反)となる場合については指示対象となる。
- ◆ 適合性違反については、固定資産等資力がある場合については認定が困難。書面虚偽記載禁止については、消費者金融等の借りに関しては対象とならない。(「当該契約に係る」書面としての認定が困難)

#### 適合性原則

「顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行うこと。」

顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして客観的に見て不相当と認められる勧誘が行われた場合に適用される。固定資産がある高齢者の場合等については、認定は困難。

＜クレ・サラ強要商法に関して適用された執行例＞

- 商品を購入するために学生ローン、消費者金融などを利用しなければならない購入者に対して勧誘を行っており、財産の状況に照らして不相当な勧誘を行っていた。
- 本件商品が高額であり、かつ、長期間に及ぶ前払割賦契約により販売されるものであるにもかかわらず、無職で年金生活をしているような高齢者に対し年間収入額や保有資産の状況に照らし不相当と認められる勧誘を行っていた。

#### 書面虚偽記載禁止

「売買契約又は役務提供契約を締結するに際し、当該契約に係る書面に年齢、職業その他の事項について虚偽の記載をさせること。」

消費者の年齢・職業や信用能力についての情報(持家の有無、勤続年数、収入)などについて、契約に係る書面に虚偽の記載をさせた場合に適用される。消費者金融等の借りに関しては対象とならない(執行例なし)。

＜クレ・サラ強要商法に関して適用された執行例＞

- 消費者が学生でわずかなアルバイトの収入しかないことを知りながら、信販会社の審査を通すために、消費者に「契約書の収入欄は、月12万円、年収144万円と書くように」などと示唆していた。
- ローン(クレジット契約)の申込書記入に際し、無職・無収入の契約者に「ローンが通らないから、職業は農業、年収は400万円と書くように」等と指示し、虚偽の記載をさせていた。

#### 【現行法における規定状況】

	訪問販売	電話勧誘販売	連鎖販売取引	特定継続的役務提供	業務提供誘引販売取引
適合性原則	第7条第3号	第23条第3号	第31条第7号	第39条第3号	第46条第3号
書面虚偽記載禁止	第7条第4号	第23条第4号	第31条第8号	第39条第4号	第46条第4号

## 4. 貸金業法・割賦販売法の上限規制

- ◆ 貸金業法・割賦販売法は、貸金業者や割賦販売業者に対して規制を課しており、総量規制・過剰与信防止規定については、消費者の借りすぎを防いでいる。

### 貸金業法の総量規制

- 指定信用情報機関の信用情報を利用した返済能力調査が義務付けられている。
- 下記の場合には、貸金業者に年収等を証する資料の取得が義務付けられている。
  - 1) 自社からの借入残高が50万円超となる貸付け、又は、
  - 2) 総借入残高が100万円超となる貸付け
- 調査の結果、総借入残高が年収の3分の1を超える貸付けなど、返済能力を超えた貸付けが禁止されている。  
売却可能な資産がある場合など除外・例外貸付けは除かれる。

### 割賦販売法の過剰与信防止規定

- クレジット業者には、指定信用情報機関を利用した支払能力調査が義務づけられている。
- クレジット業者は「支払可能見込額」を算定する。  
クレジット債務を支払うために、利用者が現に生活している住宅まで奪われず、最低限度の生活を維持でき、債務を持続的に支払可能と見込まれる1年あたりの額
  - 1) 個別クレジット 年間支払額 > 支払可能見込額
  - 2) 包括クレジット 利用限度額 > 支払可能見込額 × 90/100
- 消費者の支払能力を超えるクレジット契約の締結が禁止される。

## ・ 特商法における対応に関する論点

# 特商法の規定のあり方の検討

契約に関する支払いのため、サラ金等の貸金業者から借金をさせたり、クレジット契約を組ませる行為、銀行から預金を引き下ろさせる行為については、消費者が契約締結を断りきれずに支払いを行ってしまうという消費者トラブルを引き起こしやすいのではないか。

- 当該問題に対応するにあたって特商法は現行法の規制で十分か。
- 仮に特商法で新たな規制を検討する場合、相談件数が多数確認される取引類型に、指示対象行為として省令に追加することが考えられるか。どのような行為を追加すべきか。

1 契約に係る支払いのために、金融機関からの借り入れやクレジット契約締結や預金の引き下ろしを勧めるor強く勧める行為。

2 契約に係る支払いのために、金融機関からの借り入れやクレジット契約締結や預金の引き下ろしを勧めた上で、事業者が金融機関やATM等に連れて行く(同行する)行為。

3 代金支払いのために、消費者が金融機関から借り入れを勧めた上で、虚偽の申告をするよう唆す行為。

## < 論点メモ >

- 1 金融機関からの借り入れやクレジット契約締結や預金の引き下ろしを勧める行為そのものを禁止する規制は産業界に対する影響が大きいのではないか。消費者の利便性を阻害する懸念はないか。
- 2 金融機関等へ事業者が同行した場合、消費者としては離脱することができず、勧誘のみの場合に比べて消費者の意に反した借り入れ等につながりやすいのではないか。一方で、消費者みずから借り入れ等を望んでいる場合の道案内等、悪質とはいえないケースについてもとらえてしまうのではないか（「消費者が自ら望んでいる場合を除く」等、限定する要件を追加すべきか。）
- 3 業者が消費者に不実の申告を行わせることは、契約締結が断りにくくなるだけでなく、金融機関を害する行為でもあり問題ではないか。また、用途に真実の用途ではなく「パソコン購入費100万円」とかかせる例など、悪質商法対策を行う金融機関がトラブルの可能性に気が付くことができない点でも問題ではないか。
- 将来に債務を発生させる借り入れ等と、債務を発生させない預金の引きおろしについては、問題性に差はないか。

# <参考> 第1回専門調査会が出された意見

<p>契約締結に際し借金を勧める手口や金融機関に同行し預貯金を下ろさせる手口への規制追加 (訪問販売／電話勧誘販売／連鎖販売取引)</p>	<p>訪問販売や電話勧誘販売の不意打ち型取引の勧誘や、連鎖販売取引・業務提供誘引販売取引などの利益收受型取引において消費者に借金を勧めて契約させる手口や金融機関に同行して預貯金を下ろさせる手口は、適合性を無視した不正行為の典型であるから、指示対象行為として明記すべきである。「借入を強要」する場合に限定せず「勧める」行為を禁止すべきである。</p>	<p>池本委員 資料6-1 2頁 4 4頁 8</p>
	<p>連鎖販売に関しても、借入金・クレジットを利用して連鎖販売取引を行うよう勧誘することは禁止すべきである。</p> <p>(訪問販売、電話勧誘販売に関し、)個品割賦に対する規制が強化される一方拡大してきた手法であり、適合性への配慮も求められているところから、消費者に金銭の借入を強く勧めたり、金融機関から預貯金を引き出させるような行為も規制対象とすることを検討すべきである。</p>	<p>河野委員 資料6-2 2頁 3 (3)</p>
	<p>法34条を改正して、連鎖販売取引における特定負担の支払方法につき、借入金による、又はクレジットを利用する契約の締結について勧誘することを禁止すべきである。</p>	<p>日弁連 参考資料 6-18 98頁</p>