

消費者被害の現状と課題

～学生のあなたも狙われている！～

2016年12月14日 法学研究所

1. 大東学生消費者被害 — マルチ商法 —

(1) 大東学生の事件の概要

(2) 投資用 DVD マルチ商法の紹介

(3) 解決方法 どのような法律を、どのように適用させるのか。

①クーリングオフ 参照 <http://www.no-trouble.go.jp/advice/P0401002.html>

②消費者契約法 §4 I 消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、当該消費者に対して次の各号に掲げる行為をしたことにより当該各号に定める誤認をし、それによって当該消費者契約の申込み又はその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができる

③重要事項について事実と異なることを告げること。当該告げられた内容が事実であるとの誤認。

2. 頻発している被害事例

(1) スカウト詐欺

①事案の紹介

②関係法令

○個別クレジット (割賦販売法)

○債権譲渡

民法 §466 I 債権は、譲り渡すことができる。ただし、その性質がこれを許さないときは、この限りでない。

民法 §467 I 指名債権の譲渡は、譲渡人が債務者に通知をし、又は債務者が承諾をしなければ、債務者その他の第三者に対抗することができない。

○集団提訴

民事訴訟法 §38 訴訟の目的である権利又は義務が数人について共通であるとき、又は同一の事実及び法律上の原因に基づくときは、その数人は、共同訴訟人として訴え、又は訴えられることができる。訴訟の目的である権利又は義務が同種であつて事実上及び法律上同種の原因に基づくときも、同様とする。

(2) 婚活サイト利用デート商法 — 投資用マンション購入

(3) サクラサイト (お金あげます系)

3. 消費者被害に遭わないために

(1) 批判的思考

(2) 消費者市民社会の構築へ 「市民」社会ではなく、「消費者市民社会」の意義



クーリング・オフについて

クーリング・オフとはどんな制度？

クーリング・オフができない場合

クーリング・オフできる期間は何日間？

期間が過ぎたらクーリング・オフできないの？

クーリング・オフはどうやって行うのか。

消費生活センターについて

クーリング・オフとはどんな制度？

してしまった契約をなかったことにできる（契約の解除）制度です。クーリング・オフをした場合、

1. 支払った金額は全額返金されます。また、訪問購入の場合、物品を既に引き渡していた際には物品が返却されます。
2. 契約書に「キャンセル料」や「違約金」について書かれていても、これらを一切支払う必要がありません。
3. 商品・権利の引き取りにかかる費用は事業者の負担となります（着払いで返送できます）。また、訪問購入の場合、受け取った代金を返還する際にかかる費用は、事業者の負担となります。（物品を既に引き渡していた際には、事業者の負担で物品が返却されます。）
4. 通常使用してしまった商品であっても、契約をなかったことにできます。
5. サービス（役務）の場合は、そのサービス（役務の提供）を受けた後でもなかったことにできます。
6. 住宅リフォームの場合等は、無料で元通りに戻す（原状回復）ことを事業者に求めることができます。

クーリング・オフができない場合

- クーリング・オフ期間を過ぎた場合はできない。
- 化粧品、健康食品等を使用した場合に、その使用済みの分はできないが、事業者に使わされた場合はクーリング・オフができる。
- 代金が3000円未満の場合はできない。（訪問購入の場合を除く。）
- 通信販売はクーリング・オフができない。

※各取引類型毎に、クーリング・オフできない商品や物品、役務が規定されています。（権利の場合は、クーリング・オフできるものが規定されています。）取引態様によってもクーリング・オフができない場合がありますので、ご注意ください。

クーリング・オフできる期間は何日間？

法律で決められている書類を受け取った日から、下記の期間はクーリング・オフができます。

訪問販売：8日間

電話勧誘販売：8日間

特定継続的役務提供：8日間

連鎖販売取引：20日間

業務提供誘引販売取引：20日間

訪問購入：8日間

期間が過ぎたらクーリング・オフできないの？

8日間、20日間の期間が過ぎた場合でも、次のような場合はクーリング・オフができます。

- 受け取った書類が、法律で決められた通りにクーリング・オフについての注意書きをしていないなどの不備がある場合。
- 事業者が、「クーリング・オフはできない」と嘘を言ったために、できないものだとして誤解をして期間を過ぎてしまった場合。
- 事業者が、クーリング・オフをさせないよう、威迫したために、困惑してしまって期間を過ぎてしまった場合。

クーリング・オフはどうやって行うのか。

記載例を参考にしながら、次の点に注意して、ハガキ等の書面でしてください。

【注意点！】

1. 必ずハガキ等の書面です（書面であることが法律で決められています）。
2. 契約（申込）日、事業社名、担当者名、商品名、契約金額を書いて、この契約を解除するということを書く。あなたの住所、氏名を書くのを忘れずに。
3. ハガキを書いたら、両面コピーを取る（証拠を残すため）。
4. ハガキは郵便局の窓口で、簡易書留等の「出した日付」がわかる方法で出す（クーリング・オフは書面を出した瞬間に有効になるため、仮に事業者が「受け取っていない」と言っても、クーリング・オフは成立します）。
5. 両面コピーと簡易書留などの証明等の紙を保存する（この2つが、クーリング・オフをしたことの証拠になります）。

切手 ○○県○○市○○町○○番地 ○○○株式会社 御中 自分の住所 自分の名前	●契約（申込み）年月日 ●事業者名 ●担当者名 ●商品名 （訪問購入の場合は具体的な特徴を併せて記載） ●契約金額 右契約を解除します。 （解除理由を記載する必要はありません） 平成○○年○○月○○日
---	---

POINT1. クーリング・オフは書面（ハガキ可）ですする必要があります。

POINT2. 証拠としてコピーを取り、郵便窓口から簡易書留などの記録の残る郵便などで出しましょう。

消費生活センターについて

「クーリング・オフ制度やクーリング・オフのやり方がよくわからない。」、「本当にクーリング・オフができるかどうか不安。」といった場合は、クーリング・オフ期間を過ぎないうちに、ぜひお近くの消費生活センターに直接訪問するか電話で相談をしてみてください。消費生活センターが、あなたに代わって事業者と連絡をしたり、クーリング・オフの必要な手続きについて教えてくれます。相談を受け付けている時間や場所、電話番号等、詳しくはお住まいの都道府県・市町村にお問い合わせ下さい。

参照 <http://www.no-trouble.go.jp/advice/P0401002.html>

シンポジウム

「消費者被害の現状と課題～学生のあなたも狙われている！～」

司会 公開シンポジウムを開催させていただきます。

この公開シンポジウムは、毎年同じ時期に1回ずつ開催させていただいております。本年度は「消費者被害の現状と課題」というタイトルで、平澤慎一先生、山口志保先生のお二人を講師にお迎えしてお話をちょうだいいたします。

平澤慎一先生ですが、平成3年に弁護士登録をなさいました。東京弁護士会所属で、アクト法律事務所に所属していらっしゃいます。東京弁護士会の消費者問題特別委員会委員長、また日弁連の消費者問題対策委員会の副委員長も務めていらっしゃいました。特に消費者問題に非常に造詣が深く、消費者問題ですとか、こういった詐欺被害に遭われた被害者に寄り添われて、さまざまな対策、啓発活動を行っていらっしゃいます。

山口志保先生は、本学の学生はよく存じていると思いますが、本学の法学部教授でありますとともに、法学研究所の所長でもあります。専門は民法、今回のテーマである消費者法を中心に研究をされています。

私も長いこと学生相談委員を務めているのですが、最近、けっこうな割合で、詐欺、特にマルチ商法の被害に遭っている学生の相談を受けました。また、ご両親から学生相談室に連絡をいただいて、「息子がこういったものにはまっているのですが」という相談を受けたこともあります。

SNSを中心にこういったメディアが発達してきて、特に消費者詐欺問題が非常に横行しています。皆さん学生がターゲットになっているのです。例えば変なメールが届いたり、フェイスブックを中心としたSNSに見知らぬ人から連絡が来たり、そういった経験はほとんどの学生にあると思います。今日の話は、まさに皆さんの身近な防衛の話になってきますので、ぜひ、よく聞いていただきたいと思います。

ゼミを通じて、今回、制限年齢を18歳に引き下げることについてのアンケートを学生諸君にお願いしました。平澤先生もこれに携わっていきまして、平澤先生の要望を受けてアンケートを取らせていただきました。ご協力いただいた皆さんに感謝を申し上げます。

ということで、お二人からお話をちょうだいしたいと思います。よろしく願いいたします。

山口 今日はそのようなわけで、権利意識とか、法律によって拘束されると義務が発生するということを私たちは普段から授業で一生懸命言っているはずですが、それがなかなか浸透していないということがわかって、それを心に沁みつけて、こんなことではいけないのだということを皆さんにできるだけ学んでいただきたいと思います。このようなテーマにいたしました。

まずは、大東で実際にあった事件、大東の学生が被害に遭い、そして加害者にもなってしまったことを簡単にお話して、その後、実際にそういう事件に携わっている平澤先生に説明を受けようと考えます。

「大東学生の事件の概要」と書きましたが、まず、皆さんは、マルチ商法というのを聞いたことがある人、どのくらいいますか。手を挙げてください。(会場で挙手)

けっこういますね。

では、マルチ商法に何か携わったことがある人。(会場で挙手)

あっ、いた。(会場より「被害に遭いそうだった」の声)

被害に遭いそうだった。

これ、被害と言いましたが、実際は被害者ですが、法的に言えば違法ではないというところもありますから、非常に微妙なところではあるのです。大東学生たちも、おそらくそういう感じで、被害に遭うというよりは、「うまい話がある」ということにひっかかってしまう。

「うまい話がある」ということにひっかかる、これがほぼ定義なのです。私たちから見ますと。こういう事件が起きたと、2年から3年に1回は報告を受けるのです。いくら浸透させようと思っても、心が揺れてしまうのですかね、「うまい話がある」ということに。それで、学生課の方たちに、相談によっては何らかの形の解決を望むということになってしまうのですが、何らかの形の解決を望むということの前に、まずはどういう商法が行われているか、平澤先生からご紹介いただきたいと思います。

平澤 今、大体の傾向を山口先生からいただきましたが、このレジュメには幾つか具体的な被害の話を書いて、具体例を挙げながら、どういうことなのかということを説明、解説したいと思います。

投資用DVDマルチ商法という名前を挙げています。これは、もう何年か前からけっこう広まっているところで、大東文化大学だけでなく各種の大学で広がっているものです。

どういう手口かという、高校時代の友人、別に高校時代の友人でなくてもいいですが、大学に入ってから友人でもいいですが、「ちょっと来ないか。いろいろいい話があるよ」、あるいは「人生を変えてやるよ」、そういう話があったり、「1回来てみなよ」と友達と2人で食事をする。食事をして、実は投資のためのDVDを自分は買って、それを見たらすごい内容だ、これをやれば絶対儲かるよ、と。投資のDVDを買えば絶対儲かるから、俺はそれを買って儲かっているんだ、詳しい人がいるから、ぜひ一緒に会おうよということで、今度は詳しい人、要するに事業者ですが、その詳しい人と話だけでも聞こうかと友達が言っていて、「信頼できる友達だから、おまえがそこまで言うなら、俺はそれはおかしいと思うけど、聞くだけ聞いてやるよ」と言って一緒に行く。食事をして販売業者と会うと、「月に少なくとも20万は稼げるよ。投資というのはコツがあるから、DVDをちゃんと見れば、それはわかる。君はその友達から紹介された人だから特別に売るんだよ」という話です。

そういう話になったときに、「俺はそれはやらないよ」と言って断われればいいのですが、断れない。友達だということもあつたりして断れない。事業者のほうも、別におっかないわけでもなくて、なかなか親切に考えてくれているような感じがある。それでどうするのかというと、「60万円でDVDを買えますよ」と。60万円だけど、さっきの話だと月に20万稼げるのですから、3ヵ月やれば元は取れて、あとは儲かっていくという話なので、「では、買おう」というときに、60万円は持ってないわけです、学生だから。そうすると、お金を借りて調達しろということになるわけです。お金はそんなに簡単に借りられないです。消費者金融に行っても、学生ということであれば借りられないのだけれども、例えば車を買うとか家電を買うとかいうようなことを言って、指定された学生ローンから借りるという形をとって、60万円を借りて買うわけです。

その借り入れも、儲ければ返せると思っているから借りて買っちゃうわけですが、いざDVDを見ると、大したことは言っていないわけです。どこにでもあるような話しか言っていない。まるっきりDVDがないわけではない。DVDはあるわけですが、DVDを見てこんなことをやったって到底月20万を稼げるようなものではないということに気がつく。しかも、投資をするお金自体がないわけです。60万円を借りてしまっているから。投資というのはお金を注ぎ込んで増やすわけですが、そのお金自体もない。それを勧誘した友達あるいは業者に相談するわけです。相談をすると、「もっと頑張つてやれ」という話もあるのですが、「友達を紹介してくれば、1人紹介すれば10万円あげる」と言われるわけです。自分は高校の友達から誘われてそういう目に遭っているわけだけれども、60万円を借りて月々返済しなければいけない苦しい状況になって、困っているときに相談したら、1人紹介したら10万くれるというわけですから、では紹介しなければということになって、また誰かを誘うわけです。高校の友達でも大学の友達でもいいけれども、身近な友達を連れてきて、また同じようなことを言うわけです。「人生は変わった」と言って喫茶店に連れて来て、「俺はそれをして儲けているから、おまえもやれよ」という話をする。

その段階で、その被害者は困っているからそういうことをやることになったわけだけれども、そもそも誘ってきた高校の友人は俺のことは10万円もらえんと思ってやっていたんだなと気づきますよね。高校の友達でとても信頼していた友達だからやろうと思ったのだらうけれども、自分はそういう「だし」に使われて10万円のためにそういうことをやらされたのかということに気づく。そうすれば今までの友情も壊れる。少なくとも信頼関係はなくなる。あるいは、自分が今度につちもさつちも行かないから誘うわけだけれども、誘った友達との関係だって、それは裏切りですよ。自分としては裏切るのとはわかってはいるけれども、どうしようもないからやる。そういう被害です。

今のは事例の説明で、困った状況だということとはよくわかると思うのと、どこにでもありそうだし、皆さん大学生だとすれば、そういう目に遭ったという人もいないではないかぐらいの話かと思います。

とりあえず事例の紹介をここまでして、山口先生に。

山口 皆さんは今まで法律を勉強してきているはずですから、実際にこういう困ったことに遭ったらばどういう法律があるかというのをまず復習してみたいと思います。

ここに私は最初にクーリング・オフというのを書いておきましたが、クーリング・オフ、聞き覚えのある人、手を挙げてください。(会場で挙手)

おお、しっかりいますね。

実際にクーリング・オフというのはどういうことをするのか。

質問しちゃいましょう。青木さん、クーリング・オフというのはどういうことをするのか知っていますか。(会場の青木さん「期間内だったら契約が解除できる」)

「解除」というのはちょっと意味が違ってきます。厳密に言えば、契約をなかったことにすることができる。「解除」とは法律的には意味が違います。そこの詳しいところを今やると、みんなまた眠くなりますから、やらない。

では、クール・オフというのはどういう意味を持つと思いますか。クール・オフするというのは、何をクール・オフするのですか。契約をなかったことにできるのです。

消費者の立場からすると、クーリング・オフというのは「面倒くさい手続をしなければいけないこと」という認識のほうが先立つのではないかと思います。クール・オフするのは何かというと、頭を冷やすのです。頭を冷やして、この契約をしてよかったかどうかということをもう一度考える期間がクーリング・オフなのです。その期間内に契約をやめるといえるのは、これは当然の権利です、私たち消費者には。というのは、私たち消費者はありとあらゆる情報の渦の中に置かれているわけです。その中で取捨選択して正しい選択ができればいいのですが、そんな正しい選択はなかなか簡単にできることではない。しかも、今みたいなのうまい話はあちこちに転がっていて、誰でも人間は心が弱いものだから、そちらに傾いてしまう。こういうことは避けられないことなのです。ですからクーリング・オフ制度を法が用意しているわけです。

今日配ったレジュメの2枚目を開いてみてください。

「クーリング・オフとはどんな制度か」というのが今私がざっと言った話です。例えば3番、「クーリング・オフできる期間は何日間?」。これはどういう契約の形をとったかによって変わってくるわけです。訪問販売だと、営業所でないと取引をしたとか、電話勧誘販売だと、電話ですぐ「はい、契約します」と言ってしまったとか、あとは、特定継続的役務提供、難しい言葉になってきますが、エステ契約はこれに入ります。連鎖販売取引、ここら辺がマルチ商法に関わってくることになります。それから、業務提供誘引販売取引。パソコン商法とか、自宅でできる商売の話、例えばバナーに広告を出すとか、そういうのもここに入ってくるわけです。というのがあって、それぞれ日数が違う。この日数はとても大事ですから、皆さんは20日間ではなくて8日間のほうを覚えておいて、まず8日間でクーリング・オフするということを頭の中にしっかり入れておいてほしいものです。

このクーリング・オフ制度というのがまず一つある。

そのほかに、レジュメの1ページの(3)の②を見てください。授業でこれに触れる先生も触れない先生もいると思い

ますが、消費者契約法という法律があるわけです。消費者契約法の話は、多分1年のときに聞いたぐらいで終わっているのではないかと思います。この消費者契約法というのは消費者法の一般法です。ですから、私たち消費者が何か困ったことがあったときは、まず最初に引くべき法律がこの消費者契約法です。

消費者契約法はどうして今回の投資用DVDで使えるかというと、平澤先生がおっしゃったように、「必ず儲かる」とか「絶対に儲かる」とか、そういう表現がされているので、そこにみんなひっかかるのです。「必ず」とか「絶対」というのはあり得ないことです。「あり得ないことをさもあるように言う」というのが、消費者契約法の第4条第一項、重要事項について事実と異なることを告げる、そして当該告げられた内容が事実であると誤認する。誤認したならばどうなるかということ、第4条の後ろのほうに書いてありますが、これを取り消すことができます。ですから、クーリング・オフの期間を万一過ぎてしまったならば、次には消費者契約法を使うことができるわけです。でも、消費者契約法を使うことができると言っても、実際にはどうできるかということ、平澤先生は、相談に来たときに、どのような実際の適用場面を考えられますか。

平澤 今、相談に来たらどうかという話をされました。当然、いろいろな手段があるわけです。クーリング・オフが適用できるのだったらクーリング・オフをするし、消費者契約法で取り消せると思えば消費者契約法で取り消しをする。あるいは、皆さんは法学部で民法を習っていらっしゃるのであれば、民法には詐欺取り消しというのがあります。それから錯誤無効というのがあったり、公序良俗違反の無効というのもあったりします。

要するに何をしたいかということ、契約をなかったことにしたいわけです。契約をなかったことにして、60万円払ってしまったなら、それは戻したい。あるいは、払えと言われていたのだったら、払わなくていいだろう。契約がなかったことにすることが大事で、そのためにどういう手段があるかという話です。

法律を勉強するときに、要件と効果というのを勉強しますね。要件というのは、これに当てはまれば初めて効果が出るわけだから、例えば消費者契約法だったら、まず消費者契約であるということと、不実告知があるのかどうか、あるいは断定的判断の提供があるのかどうかという話です。そういう事実があれば取消しができる。訪問販売で8日間であればクーリング・オフができる。そういうようなことで、具体的な事件からどういう事実があるかということを見て、それによって取消しとか解除とかをすることになります。

山口 先生は、被害者が来ますと、加害者等相手方に対してどのようなアプローチをなさるのですか。

平澤 加害者に対しては、まず、通知を出します。我々弁護士として依頼を受ける段階で、依頼を受けて、AさんならAさんの代理人の弁護士として相手の業者に対して通知を出すわけです。こういう内容を送りましたよというのが郵便局に保存されるような、相手方に着いたということがわかる内容証明郵便を送るわけです。それを送った上で、相手方の事業者と交渉します。これは、内容証明郵便に書いたとおりだけれども、クーリング・オフで解約されている、あるいは消費者契約法で取り消した、だから払う理由はない、あるいは返せという話で交渉して、交渉で話がつけばそれはそれでいいですが、それが無理なら裁判をやるという話です。

山口 そうやって具体的に交渉していただくことになるわけですが、簡単に言っちゃいますと、実は皆さんだってできないことはないのですよ。だって、自分がした契約だから、こういう法律がありますからこんな契約はクーリング・オフしたいとか、解約したいとか、取り消したいとか、そういうことは自分で主張することができるはずなんです。本来は自分でできるはずなのだけれども、いざとなると人は慌ててしまってどきまぎしてしまうから、やっぱり誰かに相談したい。そうすると弁護士さんのところに行きますね。

そこで私はもう一つ気をつけておいてもらいたいと思うことは、弁護士さんのところに行って相談するというのは、こんなことを言っちゃ何ですが、ただでできることではないのです。すべてのことが契約によって拘束されることになる。契約上の義務がある。この投資用DVDだって、あなた方は不運にもそういう契約をしちゃったから契約上の義務が一見ある。あるから、事業者のほうで「払え、払え」と言ってくるわけです。払いたくないというのだったら、払わなくていいという根拠を自分で示せばいいけれども、それを示せないから弁護士さんに頼むのだったら、弁護士さんに頼むということがまた次の契約なのです。その契約上の義務——債務をしっかりとっているのだということを認識していく必要があるのです。

なんでそんなことを言っているかということ、実は次の「類発している消費者被害の事例」というところとも大いに関わってくることです。自分でできることなのだからただで済む、そういうわけではないのです。

もう一つ余計なことを言いますと、消費者問題を扱っている弁護士さんたちは本当に手弁当で仕事をしてくださっているのです。かかっているお金は、個人にとっては大きなお金ですが、訴訟の額から見ると少額訴訟などに値するような額なのです。そうすると、ほぼ赤字の仕事をなさっているのです。そういう方をお願いしているのに、無責任な債務者になってしまうというのはよくない。

では、被害者である債務者が類発して出てくる被害事例を話していただきたいと思います。

平澤 今、山口先生からいろいろ説明していただいて、重要なことばかりですが、多少補足させてください。

契約が重要だという話を今まさに山口先生がおっしゃったのですが、これが本当の基本です。契約してしまったがためにトラブルになるのですから、さっきの投資用DVDだって、「俺はやらないよ」と言えれば、それだけのことなのです。断わりにくからうと何だろうと、今日は俺は頭が痛いから帰る、お腹が痛いから帰ると帰ってしまえば契約しないのだから、そこは問題にならないのだけれども、契約したとたんに拘束されるから難しいわけです。

民法を勉強すれば、民法総則の話は契約をするための基本のところを言っているわけです。意思表示とかの法律行為といっても、契約が基本です。契約してしまってヤバイなといったときにどうやって抜けるかという話になって、さっきのクーリング・オフとか消費者契約法というのが出てきているわけです。だけど、クーリング・オフとか消費者契約法の取り消しというのは、原則の例外だから、そう簡単にできるわけではないのです。クーリング・オフはいろいろな取引において何日間となって、これを見たり覚えたりするといったって頭が痛くなっちゃうだけです、わかりやすい

のは訪問販売です。典型的には、家に誰かが浄水器か何かを売りに来て買っちゃったみたいなのが訪問販売ですが、それは、ワットとなった中で契約するから、さっきクール・オフ——頭を冷やすという話がありましたが、頭を冷やして無条件で「なかった」ことにできるという例外中の例外を特定商取引法で定めているわけです。だから、そこに当てはまらなければクーリング・オフはできません。

家に来るといのが訪問ですが、定義としては、店舗ではないところで契約するというのが訪問販売になっています。キャッチセールスで事業所に行ってもそうですが、例えば喫茶店で契約したというのも訪問販売に当たるのです。それに当てはまれば、クーリング・オフで8日間は「嫌になったから」と取り消せるけど、当てはまらなければそうはいかない。あるいは、ここに並んでいる中に通信販売があります。通信販売は、慌てさせられて買うわけではないものだから、クーリング・オフ制度はないです。返品期間を定めている業者が多いから、その段階では返品できるのです。あれはクーリング・オフとは実は違っているということです。なので、取引類型によって違う。

それから、消費者契約法は2000年にできた法律で、まだ16年ぐらいしか経っていないです。民法は明治からある法律ですが、消費者契約法はまだ若い法律で、何でそういうものをつくったかということ、事業者と消費者では、ゾウとネズミではないけど、全然、格が違うわけです。情報とか交渉力の格差と言いますが、それが違うので、それは手当てしなければいけないということで取消権というのを認めているのです。簡単に抜けることができないということをまず頭に入れる。契約というのはすごく責任が伴うよという話と、それに対する例外があるのだということを頭に置いてほしいということです。

もう一つ、弁護士に相談するという話がありましたが、被害があったときに、弁護士まで相談に行ければすごくいいことだと思うのです。お金の話はとりあえず置いといたとしても。だけど今、弁護士でない相談サイトみたいなものがネットにいっぱいあります。ヤバいと思ったときに皆さんは何をやるかという、スマホで検索、あるいはこういうことで困った場合にヤフー知恵袋に何か載ってないかなと見たりすると思うのだけど、そこには多少のことは載っていると思いますが、「では、被害があったらこちらへ」みたいなニコニコにした女性の写真か何かあって、そこに電話したり、探偵会社に連絡するとか。それも二次被害ですから。基本的に二次被害だったり、あるいは弁護士も広告を簡単にできるので広告をたくさん打っていますが、こんなことを言うのとあれだけど、やっぱり玉石混交だったりしますので、すごく注意しなければいけないことは確かです。本当は被害に遭ったときは弁護士会の法律相談に相談するのが一番手堅いと思いますが、消費生活センターに言うのがいいと思います。消費生活センターは、そこで斡旋もしてくれますが、難しい事例だったら弁護士への相談をアドバイスしてくれます。

そういうことで、今日のテーマですが、「あなたも狙われている」。いろいろなところで狙われているものですから、そういうことに注意してください。この後でも同じような話が出るかもしれませんが、一応補充としてそういうことをお話しました。

続いて、私が扱っている被害事例を見ながらいろいろまた説明しようと思います。

まず、このレジュメではスカウト詐欺というのがあります。これは映像がありますから、それを15分程度見ていただいて、その上で説明しようと思います。

見ればわかりますが、女性の被害が多いというか、典型的なのは女性の被害です。

(スカウト詐欺の映像 映写)

見ていただきましたが、どうだったでしょうか。

今のは、去年の1月に放映されているものです。2014年秋ぐらいから大きく取り上げられた事例です。

いろいろなパターンがあるのですが、契約をさせられていましたね。今の中で出てきたパターンだと、21万6千円の契約をしたというのが出ていましたが、あれはその場でお金を払わされているのだと思います。どうやって払っているかという、お金をどこから借りてきて払う。まだ払っていないと言っていました、払うことになるのではないかと思います。

それから、クレジットを組むという被害がけっこうあるわけです。クレジットを組むのは何が問題なのかということ、結局、無料のエステとか脱毛を受けさせてあげるよという話です。受けるについてはクレジット契約をしてほしいということです。クレジット契約だけど、なぜかエステのクレジットではなくて、美容品、化粧品、そういうほかの商品のクレジット契約をしてくださいと言われるのです。よくわからないけど、とにかくそれをしてくれと。それをしたら、クレジット代金がかかりますね。例えば100万円のクレジット契約をしたら、月々2万5千円払うのであれば、それは無料とか何とか言ったって、自分は契約するのだから月々払わなければいけなくなるはずだけど、「それはこっちが持つから無料ですよ」と言うわけです。美容品もくれたりするのですが、それ自体はあまり関心がないわけです。契約する女性たちにとって関心があるのは無料のエステだったり無料の脱毛で、それが無料でできるのだったらちょっとうれしいなということでやるわけです。お金は払いたくない。払いたくないというか、元々やるつもりはなかったけど、無料だと言われるからやるのであって、それなのにクレジット契約を結ばせられるのだけど、お金は負担してくれるということでサインするわけです。

ここまでで、すごく問題というか、すごく変だなと感じると思うのです。なぜ事業者はそんなことをやっているかというと、クレジットを組めば、クレジット会社から販売会社に立替金だからお金が入るわけです。クレジット会社がお金を立替金としてその販売会社に入れて、後は契約した女性たちが割賦で払っていくという話だけど、割賦分を販売会社が入れてくれるという約束なのです。だけど、販売会社がどこか途中でトンずらしてしまえば、支払わなければいけないのは契約した女性たちで、それはずっと払っていかなければいけないですね。クレジット会社との間ではそういう形です。

実際にそういう問題が起きて裁判になりました。いろいろ複雑なので、あまり詳しく話すと問題がちょっとはやけるから省略しますが、クレジット会社が、契約した女性たちに対して、まだ金額が残っていると云ってくる。契約した当

初は販売会社が払ってくれていたけれども、途中で払わなくなる、あるいは解約してこれで終わりだという話になるのですが、その後、2年後ぐらいに裁判を起こしたのです。いろいろ複雑なものがあるのですが、クーリング・オフで元々の契約を取り消されたということについて、クレジット会社としては知りません。何でそういうことで契約したのかという事は知らない。単純に販売会社が売った債権を譲り受けただけです。債権譲渡を受けたので、あなたにはまだ残っていますよということで提訴したという事件です。実際には東京地方裁判所に750人ぐらいを被告にしてその事業者が訴訟したという事件です。

750人ぐらいを相手に訴訟しているのだけど、750人ぐらいの人たちは、集団で被害を受けたのではなくて、それぞれ個別にそういう勧誘を受けてそういうことになっているから、横の連携はあまりないわけです。あまりないというのは、友達を誘ったのがあるので多少友達が入っていたりしますが、基本的に横の連携がない人ばかりです。2年も前にそんな話は終わっているし、自分はただで契約したと思っているから、まさかクレジット会社から請求を受けると思っていないわけです。それなのに、2年も3年も経ってから裁判所からそういう訴訟が来た。誰にも相談できない。親に相談している人もいますが、相談できないまま、何でこういうのが今どき来ているのかよくわからないという中で、去年の1月から訴訟が始まったということです。

我々は消費者被害事件を弁護団でやっていますが、そういう被害を受ける受け皿みたいな弁護団があって、そこにたくさん消費生活センターから情報が来て依頼を受けることになっています。その場合も、結局、呼びかけないといけないわけです。消費者被害の集団事件は、詐欺の被害を受けて、悪いやつがいるのだったら、被害者をまず集めて、裁判をやりたいという人で集団で訴訟して、相手方から回収する。それは普通よくあるパターンですが、こういうふうに被害者がたくさんいて被告になってしまうと、その被害者をどう集めるかというのはなかなか難しく、いろいろ広報活動をしたり、あるいは消費生活センターに相談に行った人が弁護団に相談に来たりして、それで750のうち弁護団が600ぐらい受けましたが、そういう被害がある。

問題は、結局、クレジット会社が被害者なのです。クレジット会社は、女性たちが契約をしたことによってお金を立て替えているわけだから、そこが形としては被害です。では、何でそういうことになったかといったら、事業者——販売する会社が騙して契約させたということと、そこにクレジットを通したというクレジット会社自体の責任というか、うかつさというのがあるはずで、なので消費者被害と言えば消費者被害となる。そういう事件です。

山口 そういうことですが、具体的にはどういう法律が適用されるべきなのかということも皆さんには考えて欲しいですね。

この話は、皆さんだいたいぶわかったと思いますが、気をつけなくてはならないのは、被害者だと思っている人が現実には加害者にもなっているというところです。訴訟の場面では加害者扱いなのです。スカウトされた女性側は、本来は買うつもりもないものを買わされて、またはサービスを受けさせられて、そんなつもりはなかったのに、それならばと思って、後でお金を払ってもらえるということだけ信じて、最初の2、3ヵ月だけお金を返してもらえなくても、後は返してもらえない。おそらく、1人、多くて100万から少なくとも十数万からの借金を負っているという形になります。借金を負っているということは、債務者なのです。債務者になっていることに気づいていないのは、クレジット契約をしているからです。クレジット契約していると、私たちは実際にお金を払ってないけれども、引き落としがなされている。だから、それで終わっちゃっているという感覚になってしまうのです。なってしまいうけれども、実際はどうかというと、クレジット会社が販売会社に立て替え払いをしてきている。その立て替え払いしてもらったものを、私たちは後から銀行口座から引き落とされるという形になる。クーリング・オフしているということは、買いたくなかった化粧品はもう買わないことになっているはずなのですが、そこでクーリング・オフしたことは販売会社と買った人だけの間で、販売会社とクレジット会社の間ではクーリング・オフのことはつながっていないのです。つながっていないから、スカウトに遭った人たちは債務者のままなのです。

債務者のままでいて、その次の問題です。割賦販売後の問題というのは、個別クレジットで割賦販売をやったけれども、つながっていない。抗弁権の接続という問題があるのですが、それがなされていないということがあります。それがなされていなくて、スカウトを受けた側は債務者のままでいる。債務者のままでいるということは、誰か債権者がいるわけです。債権者はクレジット会社です。クレジット会社はお金を払ってもらいたいから、何とかして払ってもらおうと考える。そのときに販売会社から債権を譲り受けたという形で、それが債権譲渡の話です。

民法を勉強したならここで気づいてほしいのですが、債権譲渡がなされたならば、これは債務者が承諾をすとか、通知を受けているということをしちゃんと認識していなければいけない。そういう状態でなければならないというのが、そこに挙げておいた民法467条です。通知を受けているはずなのです、本来は。受けているはずだけれども、そういう書類が来ても、何のことだかわからないし、「私はもうクーリング・オフをしたのだから全然関係ないもん」と思って、その書類を放っておいてしまっている。そうすると債権譲渡が有効になってしまう。有効になった結果、今度は訴訟を起こされます。先生がおっしゃったように750件、うち600件を解決されてきたということですが、訴訟になってしまったということも、裁判所から通知が来ているはずですが。裁判所から通知が来ても、全然自分は関係ないものと思って、開けもしないで放っておく。開けもしないで民事訴訟を放っておくとどうなるか。これは民事訴訟法で勉強しているはずですが、放っておくと、それは債権者が勝訴してしまうのです。裁判所に私たちが被告となって訴えられているときに、そんなの関係ないと思って無視していると、黙っていれば負けてしまうのです。負けるとどうなるかというと、今度は、裁判所から強制執行の手続を受けたりすることになるわけです。

そういう段階になって、「これは困った」と思う。「これは困った」と思えばいいと思って救ってくださるのが弁護士さんたちです。だけど、ここで多分皆さんが思うのは、「そんなことにひっかかって、しまった。これは人に言えない」と思ってしまう。自分で何とか解決しなければいけないけど、それもできないし、人にも言えない。放っておくと、財産がどんどん奪われてしまう。財産といったってそんなにあるはずないわけですから、生活費を失っていくことになる

わけです。そういうことになったときに、なってしまってからでは時既に遅しだから、皆さんには法律手続というものの重要性をしっかりと戒めのように覚えておいてほしいと思うわけです。そういう書類が来たときに無視しない。あらゆることに自分が関わっているかもしれないという危険を知る必要があるということです。

平澤 この問題の実態的な問題として、さっき債権譲渡の話がありましたが、この問題は、債権譲渡の部分については、異議なき承諾を予めさせられている。債権譲渡されても異議なき承諾だから、販売店に何か言えても、それは譲渡先には言わないよということが、最初の契約書の裏面の細かい約款のところに書いてあるのです。それを盾に、こちらは債権譲渡を受けているのだからクーリング・オフやら何やら言われても知らないよと言って請求しているのです。クレジット会社側は「法律がそうだから」と言うのだろうけれども、消費者弁護士サイドから言わせれば「それはひどいんじゃないの」という話になる。事件の実態としてはそういう問題があります。

それはそれとして置いて、裁判を起されたときにどうするかという話で、大変なことだということを山口先生に言っていたきましたが、これは本当で、すごくこの件は実感しました。

それぞれの被害者の女性のところに訴状が行っているわけです。東京地裁から書留で行くわけです。訴状が入っているし、見た感じでは、普通は開くよなと思うのだけれども、それを開かないのだから、いつまで経っても裁判所のほうに連絡が来ない。着いているかどうかは、裁判所の書類は送達といって郵便局から配達証明が裁判所に戻るのでわかるのですが、着いているのに何の連絡もない。それはすごく困るわけです。

弁護団としては、こういう被害事件がたくさん東京地裁に提訴されているということがわかるわけです。最初はわからなかったですが、これは何件あるのかなと思いつつやっていると、相談者が来ると、うちにはこう来ましたと。1個の訴状に30人ぐらい書いてあるのです。30人ぐらいの訴訟が25件起きたという事件だったのですが、25件だというのもしばらくわからなくて、これは何件あるのだろうという話だったのです。全体的にわかるのだけど、この1件には30人いるけど、うちの弁護団に相談に来ているのは15人だよ、残りの15人はよくわからないね、と。裁判所に聞くと、本人から答弁書が出てきましたという人もいれば、まるっきりウンともスンともです、あるいは、そもそも訴状が着いていませんというようなことがあるのです。着いたら何か行動しなければいけないのに、しかも半年も1年も連絡をしてこないという人がいました。

これはすごく大変なことで、相手の主張がどんなに間違っている、欠席してしまえば本当に判決が出ます。欠席判決で、こっちは認めたことになりますので、判決が出てしまうわけです。そこは本当に気をつけないといけない、この事件を実際にやって思ったし、それは若い人の傾向なのかなと思ったので、皆さんはそういうことはないと思うけど、一応そういうことを感想として述べます。

山口 今のスカウト詐欺に関しては、ちょっと自信のある人が詐欺にかかるのです。しかし、今つくづく番組のビデオを見て思いましたけれども、ちょっと自信のある人だけではない。それから、簡単にナンパされないでほしいと思うのです。ああいうところに行って簡単に声を掛けられて、すぐその気になっちゃうところにやっぱり一番の問題があるでしょう。皆さんはいろいろな出会いというのはあるかもしれませんが、道端に転がっている出会いなんて危険なものばかりだということを痛感してほしいと思います。

消費者被害の大きなところは大体そういうことです。道端に転がっているうまい話とかいい話というのはないはずなのです。ないはずなのに、自分にだけ幸運がめぐってきたというような誤解をしてしまうのです。今まで自分はそういう話はなかったけれども、もしかしたらいいことがこれからあるのかもしれないと思ってしまう。それがその次の問題でもあるのです。婚活サイト利用デート商法というのがあります。デート商法なんて絶対にひっかかるはずはないと思っているかもしれませんが、これも忍び寄ってくるということで、お話を伺いたいと思います。

平澤 消費者被害は、「必ず儲かります」とか、「いいことがありますよ」ということでひっかかるという話が今ありました。そのとおりでして、消費者というか、一般の普通の人、人間というか、ちょっとしたことで「これ、いいかな」とか、あるいは「断われないな」とか、そういう気持ちになってしまう。そこにつけこまれて契約させられる。契約も、まるっきりわけがわからなくて契約させられたのではなくて、さんざん説明されているのだけど、そのときはそれでいいと思って契約してしまうということがあって、それを救済できるのかというのが問題なわけです。次の婚活サイト利用デート商法というのはまさにそういう話です。

どういう話かという、婚活サイトというのがあるのです。婚活だから、結婚したいので登録するわけです。登録して、それで出会いを求める。登録するときに、例えば年齢とか職業とか収入とか。名前はその段階では明かしませんが、大体こういうプロフィールですということは出すわけです。それは男性も出せば、女性側もそれを出して、お互いに、この人は良さそうかなと思ったら、サイトの中で連絡を取り合うのです。これはいわゆる出会い系サイトとは違います。出会い系サイトで、わけのわからない、本当にいるかわからないかわからないという話ではないのです。本当に会って、できれば交際して、婚活なのだからうまくいけば結婚までしたいなということを考えるわけです。ただ、ネットですから、どこまでどうか。「結婚したいけど、いい人がいれば」くらいのつもりで載せている人もいるし、もっと真剣な人もいます。いずれにしても実際の出会いを求めて登録するわけです。そこに営業目的で入っているやつらがいるところが発端です。

真面目に登録した人にしばらくするとたわいのないメールが来るわけです。「今日は仕事が忙しかったの？」みたいなのが来て、何か話が合うような感じのメールのやり取りをまずサイト内でするわけです。出会い系サイトではないから、そのサイト内で交換した後、ちょっと関心があると思ったら、本当のアドレスを教え合うわけです。それは別に禁止されていないから。本当のアドレスを紹介し合って、そうするとサイトと関係なくメールの交換ができるわけです。いろいろ話をして、見ているとたわいがいいけど、大体みんな仕事をしてるから、仕事での愚痴とか、「休日はこんなに過ごしたよ」みたいな、「頑張ってるね」みたいな、そんな話をやっているのだけど、何となくいい感じだなと思うと、「じゃあ、今度会おうか」という話になるのです。「食事でもしよう」と言って、食事を実際に会ってするのです。1回、

2回食事をして、それこそたわいもない話というか、普通のデートをする。しかも、年齢的には30代から40代ぐらいの男女が普通なので、落ち着いた感じですね。別にそんなに浮わついてもないし、仕事もちゃんとしている人ばかりです。

そういう形で会うのですが、そのうちに、男性のほうは営業としてやろうとしているものだから、「給料は幾らもらっているの？」とか「節税対策とか考えているの？」とか言うのです。「将来のこととか、お金のことをどのくらい考えているの？」とか言われるわけです。あまり考えないですよ、普通の人は。考えてないし、大体こういうところで被害に遭う女性は、仕事をすごく頑張っている人が多いのです。忙しくて、仕事はできるから、時間もない中でなかなかそういう交際する場がないという人が多いのです。そういうことを言われると、それなりの収入はあるけど節税対策なんか全然やってないし、そんなことする必要もないしということになるはずですが。だけど、「俺がちょっと見てやるよ。源泉徴収票とか給与明細を今度持ってきて」とか言うのです。持っていくと、これは随分税金を払っちゃっているよねとか、もっといろいろ考えなきゃだめで、いい投資の方法があるよ、と。マンションを買ってそれをやれば税金が戻ったりするし、投資用マンションなので家賃収入がある、家賃は自分のものになるから、そこに1万か2万かプラスしてローンを買っていけばいい、ずっと払っていけばマンションも自分のものになる、だからとてもいいよ、という話なのです。

投資用マンションの話自体がすごく難しい話であるわけです。35年ローンを組めとか、その間ずっと家賃収入は入ってくるのかとか、35年後にマンションが自分のものになっても、それだけ高く売れるかどうかなんて全然わからないわけです。35年後の話なんか。わからないけれども、それを勧められるわけです。デートの場で勧められても、そんな判断できないのだけれども、自分がそういうコンサルタントの会社に勤めていて、君に特別な投資用マンションを勧めているのだよ、と。あるいは、上司を連れてきたりして、上司から説明をしてもらう。上司は、勧誘している彼がちょっとトイレか何かで席を外したときに、彼女に対して、「やあ、あいつは君にぞっこんみたいだよ」みたいなことを言うわけです。そうすると、「えっ」という感じなのだけれど、悪い気はしなかったりしながら、その後、そんなに関心がないんだけど、彼氏がそんなに勧めるのだったらいいのかなという話にだんだんなっていくのです。会ってからわずか2ヵ月ぐらいで投資用マンションを契約するような羽目になります。大体幾らぐらいかというと、2,500万円ぐらいの投資用マンションを買います。2,500万円のうち1割ぐらいは頭金で自分で出すのですが、残りは銀行から融資を受けるわけです。銀行で35年ローンを組むわけですが。ローンだから年3%ぐらいの利息が付くわけです。

契約をするまでは、その彼氏と頻繁に会うわけです。その彼氏もいい感じなんです。話もうまいしね。投資用マンションの話だけしているわけではないですから。いろいろおもしろい話、自分の話、家族の話をする中でどんどん行く。それで契約まで行って、「俺が大丈夫と言うから大丈夫だよ。そんなに心配しないで、〇〇ちゃん」みたいなことで契約すると、契約してから急に疎遠になるわけです。メールをしても返事が来ないとか、電話してもあまり出ないとか。まるっきり切れちゃうわけではないけど、「俺もちょっと忙しくなっちゃったんだよね」みたいな話になって、だんだん疎遠になっていくけれども、その女性のほうには彼氏に対する思いは続く、みたいな話です。

この事件は、本当に疎遠になって別れちゃえば、マンションを高く買わされた、でもマンション自体は本当にあるし、家賃収入もありますので、「失敗したな」という程度の話に終わるのです。要するに恋愛の失敗で、ちょっと自分はバカだったな、と。バカだったなと言うには大きい金額ですが、そういうことになる話だと思います。人には恥ずかしくて言えないような話だと思います。

ところが、この件は、ひょんなことでいろいろな情報がネットで出回って、勧誘している男がほかにも何件もやっているというのが実名でネットに出た。しかも勧誘員は、男性も何人もいるし、女性の勧誘員もいたり、会社組織でやっている。会社があって、その従業員らがやっているということが情報である程度特定できたものですから、これは組織的にやっているのではないかとということで、今、提訴しています。

裁判は、勧誘している連中と、勧誘する会社と、不動産会社。不動産会社は不動産の売主として出てくるわけですが、そんなことをして勧誘しているとは知らなかったという話をしているわけです。けれども、同じ勧誘会社が販売員と仲がいいような感じの異性の契約者を連れてくる。あるいは、勧誘会社に対して多額な手数料を払っている。そういうこともあって、責任があるのではないかと断言している。あるいは銀行も、ちゃんと審査して融資していないのではないかと。2,500万円のマンションを売っていますが、実際に評価をしてもらうと1,800万円ぐらいにしかならないです、今の段階で。この後35年もってどのくらいになるのか予測が付きませんが、そういう被害事件です。銀行に対しても、それはわかっていたはずじゃないかということで提訴しているということです。

これは、スカウト詐欺とか投資用DVDより、事業者の悪さ、あるいは契約をしてしまった側の迂闊さについては、レベルが多少上がっている。デートを何回もやって、しかもどういう契約をするかというのは十分説明されて、被害者の人たちは、本当にしっかりした社会人で、収入もある人たちです。そういう人たちに対してこういう契約をする。向こうは営業の一環だと言いますが、それでこの契約をなかったことにできないのかどうかというのがすごく問題になっている事件です。非常に高度なテクニックとか手法を使って契約させているわけです。さすがに今は社会的にもだいぶ問題になったのでこの手法をやっていませんが、同じようなことでいろいろな手法で被害はあるという感じです。

山口 私から質問させていただきたいのですが。主に被害者は女性が多いわけですか。

平澤 そうですね。女性が多いですね。8割ぐらいです。

山口 8割も女性ですか。

ちょっと前のデート商法、もうちょっと少額のデート商法ですと、どちらかというと男性が「買ってあげる」系だったと思うのですが。

平澤 いわゆるデート商法は、イメージすると、女性が甘い言葉で近寄って、男性が舞い上がって買っちゃうという構図です。一方、この投資用マンションの件は恋愛感情ももちろんあるのだけれど、信頼感とか、将来のことを言われているというところが弱いのだと思います。そういう意味では、ものすごく巧みな商法だと思います。

投資用マンションというのは、さっき言ったように難しいのです。投資用マンションというのはけっこう世の中では

いろいろ出回っているけど、そんな簡単なものではないです。普通、損をするんじゃないかと思うけど、それを売るものだから手法がすごく強引なのです。怒鳴ったり脅したりして売るといのが社会問題になっていますが、未だにやっているからそう簡単に売れないのだけど、これは怒鳴ったり何とかではなくて、人の心にうまくスッと入って買わせてしまう。ほとんど物件のことを知らない間に買っちゃうのです。

山口 投資用マンションということと関わってくるのですが、本学の学生たちは、最近、不動産会社に就職する人が増えてきています。そうすると、自分たちが売らなくてはいけないとか、売るものは正しいものだという意識が先立っていくことが多いのではないかと思うのですが、投資用マンションだけではなくて、不動産すべてに関して、消費者を騙すときの騙される側の弱さというのはどういうところにあるのでしょうか。

平澤 不動産はもちろん適正な商品として売ればいいのしょうけれども、不動産は値段がわかりにくいところもあって、うまいこと言って売る。それは営業トークの部分もちろんあります。あるけれども、100%いい物件はないと思うのです。物件としてはいいけれども駅から遠いとか、いろいろな要素がある中で、どれだけそれを誠実に売るのがかという話だと思います。

投資用マンションの場合は、不動産を売るのだけれども、投資という面があるので、本当はそこはちゃんと説明しなければいけないのに、それをしていないところが問題ですね。投資だから消費者側からすればいいことあるかな、うまいこといくのかな、この人は専門家だから、専門家が言っているなら本当かなと思ってしまうところがあると思います。

山口 いろいろなことは、大体、投資が関わっていますね。投資ということに人は弱いというところに付け込んでいくという気も非常にするのですが、具体的に投資用マンションというものは、駅からどのくらいの距離で、どのくらいの大きさのもので、投資価値が一見ありそうだと思うさせるものなのでしょう。

平澤 この件で扱っているものと、首都圏近郊ですが、駅から近いというわけでもありませんが、ほぼワンルームです。ワンルームだと、都心だから借りている人はそんなに途切れずにいる感じではあります。

この投資用マンションの被害は、今、原告 27～28 人でやっていますが、物件を見に行ったという人はほとんどいないです。物件を見ないで、彼氏が「この物件はいいよ」とパンフレットを示すぐらいで、そこにあまり注目がいかないうちにどんどん話が進むというパターンです。基本的には、投資用マンションを売買するとなれば、投資したお金に対して年にどのくらい入ってくるか、利回りが何%というのに注目してみんな買うのですが、利回りは粗く計算すればそうかもしれないが、そのほかに固定資産税や銀行へのローンがかかるわけで、そう簡単にプラスにはならないということですね。

山口 皆さんはまだ 30、40 代には遠いからそんなことにひっかかることはないだろうと思っているかもしれませんが、そういうわけではないですね、現実の生活というのは。しかも「投資」という言葉に弱いということで、お金が少し貯まると、これを増やそうということを誰もが考えるのではないかと思います。考えるときに、うまい話がデート商法で転がってくるというところなのですね。要するに、この婚活サイト利用デート商法——投資用マンションというのは、心の隙間で、独身生活でお金があって、婚活を求めている、その婚活だということを忘れさせてマンションを買わせてしまうというところですね。

平澤 そうですね。婚活サイトから入って、デートして真剣に付き合っているつもりなのですね。その中の一つの話として投資の話が入ってきて、しかもほとんど借入れでできてしまい、家賃収入が入るから自分は月 1～2 万円オンして払うだけなら、彼とずっとやっていくのだたらいいかなと思って契約してしまうのです。精神的な傷つき方がすごい大きいですね。裏切られた。

それから、さっき 20 何件と言いましたが、被害は氷山の一角のはずで、もっとたくさんあったり、あるいは、我々は相談は 3 倍ぐらい受けたのですが、依頼はしない。何で依頼しないかというと、彼に対する思いが残っていたりしているのです。彼に「あなた、本当は騙していたの?」と聞くと、「あれは嘘だよ。いろいろネットで言っているけど、あれはひどいよ。嘘だよ。〇〇ちゃんに対してはそんなことないから、それだけは信じてくれ」と言われると、そうかなと思っちゃったりするのです。

山口 ネットに情報が流れたということですが、会社組織で勧誘者を雇っている会社の情報そのものが流れたわけですか。

平澤 それは誰が流したのかはよくわかりません。それに対する反対勢力みたいなのがきついていたのだらうと思いますが、かなり確かな情報として流れて、そこからワーストきて、「私も被害者なのかしら」ということで弁護団のほうにたくさん相談が来ました。こっちは最初は知らないから、「婚活サイトでこんな投資用マンションを買う人がいるんだ」ぐらいに最初は思っていたのですが、何件も来るものですから、更にネットによってそういうつながりがわかったということです。

山口 多額の手数料を不動産会社が払っている現状は、例えば、先ほど 2,500 万円で買われたマンションが実質は 1,800 万だとすると、500 万～600 万以上のお金が払われているということになるわけですか。

平澤 そうですね。700 万円ぐらい払われていますね。それは、裁判とか証拠保全とかいろいろやったのですが、その中でわかってきました。

最初は、証拠保全といって、裁判をやる前に相手のところの証拠を保全する手続があるのですが、そこで不確かではあるけれども手数料が出てきたのです。計算すると 400 万ぐらいだなという感じだったのです。すごい高いなと言っていたのですが、その後いろいろやったら 700 万ぐらい出てきた。非常に高い手数料を抜いて、消費者がその分を負担させられる。その分を銀行も融資しているということですから、銀行の責任も本来すごく重いと思っていますけどね。

山口 不動産会社に勤める皆さんは、こういう商売をしているということに気づいたら、さっさと足を洗ったほうがいいかと、今ふと思ったところです。銀行が甘いことをしているというのは、投資マンションに限らず、バブル期の 1995～6 年に問題になった、変額保険という問題があって、そこも銀行が大いに関与しているところがあった。皆

さんには、基本的には、どういうところがやっているから安全だとか安心だとか、そういう固定観念は持たないでほしいと思うわけです。授業でもよく言いますが、最高裁の判例が正しいというわけではないのだということも言いますね。一番典型的なのは、憲法を教えている方たちは、憲法ほどむなしい学問はない、と。なぜむなしいかという、どう考えてもおかしいと思うことが判例として通ってしまっている。そういうことをよく言われるわけです。そういうことからすると、それも皆さん聞いているはずですから、有名な会社がやっていることだから正しいんだとか、大手のメガバンクが関わっているからこのローンは間違いないんだとか、そういう考えはまず持たないことが必要であると思います。

続いて、サクラサイトは、ざっくりとお願いします。

平澤 時間がなくなったのでざっくり話しますが、「サクラサイト」という言葉を聞いたことがある人は多いと思います。さっき婚活サイトは出会い系ではありませんという話をしましたが、出会い系サイトの関係の被害をサクラサイトと言っています。要するに、サクラが出てきて、そのサクラといろいろメールの交換をするという話です。有名人が出てきて、最近はありませんかもしれないですが、福山雅治がよく出てきたりして、本人がメールをくれるとか、マネージャーがメールをくれるとか、余命幾ばくもない人がお金が余って困るので3億円をあなたにあげたいとか、そういう話。そんなのでメールをやり取りしてひっかかる。メールをやり取りするには、サイトの中でのポイントを買わなければいけなかったり、あるいは個人の情報を交換するために文字化けを解くための手数料を何十万入れるとか、そういう被害です。

そんなバカなと思うかもしれないけれども、これは結局、人はどういうことを考えるかという話だと思います。例えば、「3,000万円あげます」というメールが来るのです。3,000万円あげるために5,000円のポイントで払ってこういうことをやってくださいといったときに、5,000円を払っちゃうわけです。5,000円だったらいいや、5,000円すってもいいや、と。払うでしょう。そうすると次に、「その5,000円、今入れてもらったのを確認したけど、それでは解除できません」というメールが来るのです。「おかしいけど、何かの手続きがちょっと違っていませんか」みたいなメールが来るのです。そのほかに、ほかの人から、「私はこれで3,000万もらいました」みたいな広告が来たりするわけです。「30人に呼び掛けているけど、できてないのは、あなたと、あと3人ぐらいですよ」みたいなメールが来るわけです。5,000円払ったけど、あと5,000円払えばそれがどうも取れそうだし、ほかからも来るし、そうかなと、また5,000円払うのです。最初は少額でやってくるのだけど、そのうちに、3万円払って、あと1万円払えば3,000万入ってくるらしいとなったときに、人間は、その3万円が惜しいから払っちゃうのです。それが積み重なると、何百万も払います。お金がなくなるまで払う。お金を借りても払うという被害が実際にあります。みんながみんなひっかかるわけではないだろうけれども、そういう被害がなくなるから、未だにサクラサイトはたくさんあります。

サクラサイトの被害を負ったときに、被害を負ったから救済してくれと言ったときに、さっき言ったように、ネットで見ると「サクラサイト一発解決」という調査会社が出ていて、そこに連絡すると、では10万円で調査しましょうと言って払わせられる。二次被害ですけれども。そういう仕組みで、これはかなり深刻な被害。若者もそうですけれども、若者でない人もいっぱい被害に遭っています。これは救済できないこともないというか、事業者がわかればかなりの率で弁護士で回収していますが、まず被害に遭わないことです。はまってしまうとどうしようもない。すごく恐ろしいです。「バカじゃないの」とバカにできない話だと思います。

山口 これも、ちょっといい儲け話にひっかかってしまうところが誰にだってあるので、本当にそこら辺に転がっていることですので、皆さんには十分に気をつけてほしいことだと思います。

では、最後に「消費者被害に遭わないために」というところに移りまして、私からは、まず、批判的思考についてお話ししたいと思います。

さんざん言ってきましたが、もう一度確認しますが、皆さんは自分自身が消費者だという自覚はありますか。自分が消費者だと思っている人、手を挙げてみてください。(会場で挙手あるも僅か。)

そうなんですよ。意外とこうなんですよ。意外と、皆さんは自分自身が消費者だと思っていない。学生だから消費者ではない、そんなことではないです。例えば私たち大学教員で法律学の教員だから消費者ではない、そんなこともない。消費者というのは、事業者でなければすべての人です。もっと言えば、自然人みんなです。それなのに、何か特殊な消費者という立場があり、自分達ではないと思い込んでいる被害があつて初めて消費者だということに気づく。消費者被害というところに入られて、ああ消費者だったのだ、と。そういうことではないのです。ですから、まずは皆さんには第一歩として、全員が消費者である、何かの契約をするときには消費者であるという意識をしっかりと持ってほしい。その上で、いろいろな権威を信じてはいけなくて先ほど言いましたけれども、本当にこれは正しいのかどうかということをしかりと自分の頭で考えることが必要なのです。権威が正しいと思ってはいけなくていいということ。その前には、「こんなことは関係ないから、知らない」と思ってやり過ごしてしまう、それもいけないことです。まず、ここで今、自分が行うこと、自分に関わっていることがどういうことなのかということをしきりと見極める目を持ってほしいと思います。

私は授業で、消費者ローン、いわゆるサラ金ですとかそういうものに手を出してはいけませんということをよく言っていますが、言っているけれども、いざとなると借りてしまう人はけっこういると思うのです。借りてしまうことになる前に、この契約は正しいのかどうかということを考えなくてはいい。でも、実際の被害事例は心の隙に忍び込んでくるものですから、もしかしたらひっかかったのかもしれないという、自分にアラームの設定というか、冷静に自分を見つめる目も必要だと思います。単に、これはおかしいのではないかと、それを思うことももちろん重要です。だけれども、客観的に自分を見て、今していることはどうなのかということを考える。そういう意識を持つことで批判的思考も当然できるようになれば、皆さんが消費者として取引社会の中に放り出されているということに気づくはずですよ。

今、私は「放り出される」と言いましたが、消費者である私たちは全然わかっていないから、やっている契約は間違っていないと思っているかもしれない。先ほどの債権譲渡に関しては、約款に小さい文字で書かれていると、これは間

違いではないのだ、いい契約のはずだからこういうことがあったっていいんだと思っているかもしれないけれども、そういう小さい文字になっていること自体がおかしいと思わなければいけないのです。自分がやっていることが正しいかどうかということを冷静に見つめる目、客観的に見つめる目を皆さんには持ってほしいと、私は強く願っております。

続いて、そういう目を持った消費者がいかに必要かということ、「消費者市民社会の構築へ」という点について、平澤先生からお話を伺いたいと思います。

平澤 今、全員が消費者だという話、それから、批判的な思考が重要だという話がありました。消費者の批判的思考というのはすごく大事で、何でそういう問題が起きているのかということを考えることがすごく大事です。

さっきのスカウト詐欺のところでちょっと言ったけれども、被害者は形から言うとクレジット会社です。クレジット会社がお金を販売業者に立て替えて払っているのだから、それが回収できなくてどうするのだと。若い女性たちは騙されてサインしているのだけど、あんたらがそういうことをしたからこういうことが起きたんだよね、詐欺の片棒じゃないかという話なのです。だけど、全体の構造からすれば、クレジット会社は販売会社が売ることによって手数料を儲けているでしょう。事業者と組んでクレジット業務をやっている、その中でそういう悪い販売業者がいて、よくわからない若者に契約させているのではないかというところからすれば、加害者はやっぱり販売会社、クレジット会社で、被害者は若い女性たちではないかという構図になると思います。その構図をどうとらえるかが裁判では問題になるわけです。

裁判所は、クレジット契約があるから払いなさいよ、あなたはサインしているのだから払いなさいよという観点で整理すれば、それはクレジット会社が勝つだろうし、そうは言っても被害なんじゃないのというところが強くなれば、それは払わなくてよくなるだろうし、そのあたりの視点をちゃんと持てるということが大事だと思います。だから、そういう被害があったときに、何でそんなことが起きるのかということを考える。

あるいは、婚活サイト利用のデート商法だってそうですよね。それは恋愛感情によって騙されてやったのだからしょうがないよねと思えば、それはそういうことで話は終わりです。もっと注意すればよかったじゃないかと。本人たちはみんなそう思っています。思っているけど、こういうことが起きていいのかと思ったときに、それは、勧誘しているやつらは悪いにしても、不動産会社は悪くないのか。不動産会社は「俺たち知らない」と、そういう勧誘をしたか知らなくて売ってきて、「買いたいという人が来たから売りました」、それでいいのですか。不動産がなければこんな被害は起きないですよね。銀行だってそうです。銀行が融資しなければ、2,500万円の現金を持っている人なんかいませんから、投資用マンションなんか売れるわけではないのです。売れるわけがないのに、銀行がローンを通すから売れるわけです。そこはそういう構造でいいのかということを考えることが大事なのです。

法律としてはなかなか難しいです。いま裁判をやっているけど、そんな簡単に勝てるわけでもないかもしれないし、銀行のほうは「ちゃんとやっていますよ」という話になるし、販売会社もそうです。なかなか容易ではありませんが、自分らが消費者としてこういう社会に生きていくときに、消費者として事業者との間でいろいろ契約とか取引をやる中で変なことが起きない、自分に起きていないということがあるけれども、社会として何か起きていれば、それはおかしいのではないかという視点が大事で、そのためにはどうすればいいかということを考えることがすごく大事だと思います。それが批判的思考ということだと思います。

今の話は被害者とならないための話です。「必ず儲かる」とか「いいことがある」と言われたときに、そんなことがあるかな、本当に儲かるならあんたが儲ければいいんじゃないのという話ですから。逆に、加害者とならないことも重要です。皆さんはまだアルバイトの立場で、この事業者はおかしいと思えば、アルバイトをやらないということにすればいいのかもしれませんが、この後、就職して実際に会社に入って働けば、そこでの仕事はどうなのかということに直面することもあるかもしれません。自分らは事業者の従業員として働くという面もあるけれども、個々の個人として、消費者として活動するときに、この社会としてどう生きるかということを考えるのであれば、批判的に考えて何か行動を起こすというか、発信することが重要かと思います。それが「消費者市民社会」という言葉です。

消費者市民社会というのは、「買う」とか「使う」とかいろいろな消費者の行動があるけれども、そういうものは社会に直接結びつくわけで、消費者が力を持っているから、そういうことでよりよく変えていこうという話です。「消費者市民社会」という言葉自体は、消費者教育推進法という法律が平成24年に施行されていますが、これは法律上に位置づけられています。要するに被害に遭わない、それはもちろん基本ですが、それだけではなくて、消費行動によって、社会を変えるところまではいなくてもいいけど、とにかく住みやすくしよう、生きやすくしようということだと思います。その場合に、例えば被害を受けたら、自分で抱え込んでもう終わりにしてしまうのではなく、消費生活センターに言うということだけでも大きいことです。そういう情報が貯まって、ほかの被害予防につながったりするわけです。

それから、さっき、婚活サイトの問題とか、「おかしいと思えよう」とみたいな話をしたけれども、それはおかしいと思って救済できないのは、法律がないからです。我々弁護士は法律をつくる人ではありませんので、法律がなければ解釈でどう乗り越えるかということをやりますが、それでも乗り越えられないのだったら、法律をつくらなければなりません。「法律をつくらなければ」という結果、さっきから紹介している消費者契約法とか、特定商取引法のクーリング・オフとか、あるいは割賦販売法の抗弁の接続とか、あるいはもっともっと今はいろいろな……。割賦販売法なんていうのは劇的に変わっています。これはちょっとひどいんじゃないの、事業者側が抗弁の接続を受けないとか、もらったものは返さなくて大丈夫とかいうのはおかしいんじゃないのという中で、法律が変わっているわけです。それは、消費者・市民がいろいろな声を上げて、被害がここにあるからこれは直さなければというのが結びついているわけで、それは誰かがやればいいやという話ではないのです。みんな毎日、消費生活をやっているのだから、その中で自分の問題として、あるいは社会的におかしいと思うのだったら、それを発信するということがすごく重要だと考えています。

山口 それが消費者市民社会の一員としてすべきことであり、そういう社会を積極的に築いていこうということだというお話でした。

ありがとうございました。

平澤 一つ大切なことを付け加えます。今の話の続きとして話しますが、成年年齢引き下げの問題がいま具体化しています。さっき冒頭にアンケートの話もしていただきましたが、協力していただきましてありがとうございました。

何が進んでいるかというと、18歳に引き下がる。選挙権は、公職選挙法という法律があって、18歳に下がり、皆さんは20歳以上の人がほとんどでしょうけど、18、19歳でも投票できるようになった。かなりマスコミでも取り上げられて、「行きますか、行きませんか」みたいな話をしていますが、それと連動してというか、民法の成年年齢を18に引き下げるべきではないかという話がいま起きています。

18歳になってタバコを吸うとか、お酒を飲めるとか、そういう話にわりと注目が行くけれども、民法の成年年齢が18歳に下がると一番問題なのは、未成年者取消権が18歳、19歳は使えなくなってしまうことです。今日紹介した例えば投資用DVD、あるいはスカウト詐欺は20歳ぐらいが狙われるわけです。投資用DVDなんてひどくて、20歳の誕生日に勧誘されたということがあるわけです。それはなぜかといったら、契約が取り消されないからです。事業者も、18、19歳で契約させてもいいのですが、取り消されたら、苦勞して契約させても意味ないですね。18、19歳は勧誘しないのです。ところが、下がれば18歳を勧誘します。18歳はいつなのか。普通は高校3年生になります。18歳に4月になる人がいて、翌年の3月になる人がいて、そこで成人になる。高校を卒業したら、その段階でみんな成人ですよ。そうすると。皆さんも大学に入ったころのことを思い出せばそうですが、大学に入ったときは、いろいろ期待もあるが不安もある。実社会にかなり触れる機会が多くなるはずで。高校生とだいぶ違うはずで。あるいは、転居したり、一人暮らしを始めたり、いろいろな勧誘がある。その中で未成年者取消権が使えなかったら、相当大変なことになると思います。騙される人がかなりいると思っていいと思います。

その改正の動きはものすごく急になっていて、来年あたりに「下がる」という法案は通るのではないかとされていますが、ではその手当てはどうするのか。未成年者取消権はもうなくなって、大人だから頑張れと言うだけでいいのかといったら、そうではないのではないかと。ところが本題なのです。18、19歳はまだ取り消せるようにしておけという案もあるかもしれないけれども、18歳を大人にした以上はそこまで言えないのではないかと。あるいは、若者がひっかかりやすいような取引については禁止する。例えばマルチ——連鎖販売取引などは年齢で禁止する。あるいは、クレジットを組むときに、18、19歳は成年ではあるけれどもすごく厳しくしようとか、そういう手当てを付けなければいけないのではないかと。今まさに議論しています。昨日も内閣府の消費者委員会でその議論をやっていて、私は傍聴に行ってきましたが、被害が広がるという懸念についてどうするかということをするべく議論しています。

あと、消費者教育です。今日話したような話は、本来、小学校、中学生ぐらいからだんだん話をしていって、契約というのは大事だよということを言っておかなければいけないのではないかと思います。皆さん、自分の中学、高校を振り返っても、契約のことをやったっけというような話だと思います。家庭科の教科書に書いてありますが、ほぼやってないというか、やってあっても記憶にないと思います。ひっかかって初めてわかるみたいな話になっていますので、そこはちゃんとしなければいけないと思っています。

言いたいのは、18歳、若者が大人になるということは、明るい未来を約束されたような、少子・高齢化の中でそういうことはいいことだという向きにどうしてもなるし、それ自体も悪いことだとは一概には言えないけれども、消費者被害がこういう形であるときに、それをどう手当てするのか、ちょっと待てよ、考えるという姿勢が大事だと思います。それは皆さん、他人事ではなくて、自分のこととして、あるいは兄弟がいればそういうこともあるかもしれないし、自分が親になったときには子どもたちがそうならないようにと思うだろうし、それは自分の生活に直結する社会のこととして考えなければいけません。これは来年にかけていろいろ議論されると思いますが、ぜひ注目するとともに、何か意見が言えるような場があるのだったら言ってほしいと思うし、考えてほしいと思います。

山口 ありがとうございました。大切なことでしたね。消費者取消権ということ以前の問題として未成年者取消権。これは市民社会を大きく変えていくものとなりますから、このことについては皆さんも非常に危険視して、学生から反対運動が起こってもいいような問題だと思うのですが、そのような気持ちを持って臨んでほしいと思います。

今回のシンポジウムに関する内容はこれで終わりにさせていただきたいと思います。ご清聴ありがとうございました。(拍手)

司会 両先生方、ありがとうございました。

もし質問がありましたら。学生、また一般の参加者の皆さん、平澤先生にお伺いしたいことがありましたら。(発言希望者なし)

では、本日の公開シンポジウムを終わらせていただきます。

今日、詐欺被害の話をお伺いしましたが、実際に自分になってしまったときにどうしたらいいかということですが、大学としては、学生相談室というのがありますし、学生支援センターというのがありますので、まずそこに相談してみるといいのも一つの手です。例えば学生相談室は法学部の教員も必ず相談員でおりますので、そこから相談したほうがいいのではないかと思います。アドバイスもできますので。例えば今聞いている間に「自分も」という人がいるかもしれません。学校ではそういったケアもしていますので、1人で悩まずに、ぜひ相談していただきたいと思います。

本日は、両先生方、どうもありがとうございました。もう一度、拍手をお願いいたします。(拍手)

—— 以上 ——