



出資対象別分類の上位3位は、「健康食品」が201件(36・1%)で一番多く、「内職・副業」が125件(22・4%)、「アクセサリ」86件(15・4%)の順であった。

### 取引の仕組み

相談の内容から取引の仕組みをみてみると、商品の販売代理店の登録や、事業への投資をする、出資額以上のもうけがあると勧誘されて契約をしている。その出資額に応じて、定期的に配当が約束される。契約内容の中には、商品を購入する形式をとるものもある。配当の名目や金額、配当時期については、業者によってさまざまだが、一例を表1に示した。また、多くは連鎖販売の要素も含まれており、会員を増やすことに紹介料としてのマージンも支払われることになっている。これについても、仕組みはさまざまであり、一例を表2に示した。相談では、約束の支払いがまったくない、ほんの一部しか支払われていないというものが大部分である。

#### 〔事例1〕

知人から海外カジノへの投資をすればもうかと勧誘された。100万円支払えば、30日後に10万円、60日後に10万円とカジノの宣伝料が入り、1年後には累計で100万円の

店員のことなどは業者が指導してくれるので自分は金の管理だけしていればよいという話だったので250万円を支払った。しかし、最初に開店するはずの店舗の開店が遅れ、不安になり解約を申し出たが、業者が留守番電話で連絡が取れない。(30歳代 女性 給与生活者)

### 問題点

#### (1) 出資法違反の可能性がある

前述の事例を検討してみると、「事例1」3の場合は、元本を超える金銭の支払いがあると説明しているため出資法に抵触する可能性があると説明している。物品の購入を見せかけて出資法の脱法の意図がうかがえるが、出資法に該当するかどうかは、書類やパンフレットにどう書いてあるかだけでなく、どう説明していたかがポイントになる。ただし、事例4はフランチャイズ店の開店という事業が前提であり、元本保証や元本を超える金銭の支払いがあるということではないため、出資法の適用はない」という指摘がこのような手口に詳しい専門家からなされている。

(2) 最初のうちは入金があるため信用し、次々と出資することがあるが、その後は約束どおりの配当がない

表1 配当表(例)

項目	宣伝費の支払い(登録日からの日数)											単位万円			
	30日	60日	90日	120日	150日	180日	210日	240日	270日	300日	330日	360日			
投資金額															
50万円	5	5	10	10	休み	20	20	20	休み	20	20	20	40	40	40
120万円	20	20	40	40	休み	40	40	40	休み	40	40	40	40	40	40

※投資をする額は、他にもコースがある (一部修正を加えた)

表2 紹介料(例)

勧誘者の投資額	新規入会者の投資額			
	50万円	100万円	150万円	
50万円	6%	3万円	6万円	9万円
100万円	8%	4万円	8万円	12万円
150万円	10%	5万円	10万円	15万円

※勧誘者と新規入会者の投資額は、他にもコースがある (一部修正を加えた)

収入になると説明を受けた。貴金属や漬物を購入するかたちで100万円を支払い、友人も誘ったが5万円しか支払われない。

#### 〔事例2〕

友人からカジノへ出資すると、1年後には預けた金額の2倍になるといわれて230万

出資をして間もなくは、約束どおりの配当があるため、消費者はそれを信用して新たに出資金を増額することもある。しかし、その後約束どおりの配当ができないといった知らせを受けて初めて高額の出資を被ってしまったということに気付くことになる。

#### (3) 出資をする対象を次々に変えている

一つの組織でも、出資の対象が複数ある場合があり、出資をした一つの事業が失敗しても次の事業があるので、配当ができなくなったり、出資をしないという説明し、いつまでも出資を要求することがあるので、被害が拡大する恐れがある。

#### (4) 紹介料が入ることによって、被害者が増える

多くの場合、知人を紹介することで紹介料が入るため、知人を勧誘している。これは、被害者を増やすと同時に、当事者同士の人間関係を壊してしまう可能性がある。

#### (5) 同一の人物から別の業者名で続けて勧誘される

連鎖販売の場合には、勧誘者が当初はAという業者名を名乗って勧誘をし、消費者が最初の数回は約束どおりの配当を受け取った後、同一人物が別の業者名Bを名乗って、以前もうけた金をさらに増やせると説明することがある。消費者は、Aから配当を得ていた

円支払った。その代わりに、貴金属(ゴールド)のリングとアメジストのピアスを受け取った。月々10万円の配当があるといわれたのに、一度も支払われていない。自分も友人を誘ったのでその友人も被害を受けている。業者に電話をしてもアルバイトの人が対応して、「社長が新しい事業を起して返金するので待ってほしい」というばかりである。どうしたらよいか。(60歳代 女性 家事従事者)

#### 〔事例3〕

知人から有利な投資話があると勧誘された。1口150万円(税別)で健康食品の販売店の登録をすると販売活動助成金の名目で10日ごとに配当が支払われると説明された。

また、自分が人を勧誘して1人入会させる36万円の「お礼」が入るといわれたので自分名義2口と息子名義1口を申し込み、約470万円支払った。冷静になったらおかしいと思い、クーリング・オフをしたが約束の期日までに返金されない。(40歳代 男性 自営業者)

#### 〔事例4〕

知人から紹介されてフライドチキンのフランチャイズ店を開店させる権利を購入すればもうかるといわれて説明会に行った。250万円で購入材料を仕入れることができ、どこで開店しても1日の売り上げは20万円以上になる、

ことでその人物を信用しきっており、Bとの契約をしてしまう。結局、AからもBからも配当が入らなくなり、損害が拡大することがある。

また、消費者はAとの契約により損害を受けてしまった場合でも、今度こそは損した分も取り返そうという気持ちがあり、この場合にも出資をしようという気持ちになり、さらには損害を重ねてしまうことがある。

### 消費者へのアドバイス

(1) 高配当が得られるという勧誘には、耳を貸さない! 手を出さない!

現在、通常の預貯金金利だけでなく、リスクを伴う金融商品でさえ利率が低い。常識的に考えれば、高配当が得られるはずがない。

(2) 投資した金は戻すな!

例えば1、2回の配当があったとしても、それは加入者を信用させ、事件の発覚を遅らせるための巧妙なカムフラージュである。1、2回の配当があったことで業者を信用して次の投資をするようなことは絶対に避けること。

(3) 消費生活センターに相談

信用できずとも、「出資」「投資」で高配当が得られるということをお勧めされたりしたら、消費生活センターに相談してほしい。