

II 相談事例

<投資ファンド>

インターネットの株式掲示板で知った事業者と株式投資助言の契約をした。その後、担当者に強く勧められて買った株式も値下がりした。また、資産形成できると言われて投資ファンド契約をしたが大変不審だ。解約して返金して欲しい。

相談者	:	家事従事者	女性	50歳代	都内在住
相談年月	:	平成14年11月			

1 相談内容

あまり知識のないままに始めた株式が値下がり続けた7月末に、インターネットの株式掲示板で投資クラブを称するこの事業者を知り、営業担当者に無料相談をしてもらった。その後、毎日のように営業担当者から電話があり、会員になれば適切な助言をいつでも受けられる、契約期間内には証券投資に関する知識も習得できる、などと言葉巧みに勧められ、株式投資の助言を受けるため1年間の会員契約として会費30万円の内金として10万円を支払った。早速、8月初めには銘柄株で大丈夫だからとの助言に従い新しい株を買った。

9月には、同社の別の営業担当者から投資ファンドの勧誘電話が何度も入るようになった。ファンドを買ってもらえば預り金を当クラブが独自で運用し、その運用実績に基づき収益が出た場合、会員に還元する。素人の貴方では投資もあまりうまく行かないが、情報も多く経験も豊富な当クラブにお任せ頂ければ、貴方の資産形成にも大きく貢献できる、と世間話を交えた話術にもつられ、百万円を事業者の口座に振り込み、後日ファンドの預かり証書1枚を受取った。

ところが、週1回のペースであった株式投資の営業担当者からの助言も次第に少なくなってきた。11月中旬には、購入株式も営業担当者から大丈夫だから持っているようにと繰り返し助言されるうちに株価は購入時の6割を切って、売り時を逸してしまった。こうしたことをきっかけに相談者は株式銘柄の推奨や営業担当者の助言内容にも信頼が持たなくなってしまった。

また、別の営業担当者から進められた投資ファンドについても預かり証書1枚のみで内容も全く解らず、不信感が高まり事業者に対して電話で契約の解約を申し出た。その結果、事

業者は、会社の金を使い込みしたため投資信託の営業担当者を既に首にしたことなど非を認め、預かり証書では1年間とあるが担当者が3か月後からは返金が可能だと説明したという主張したところ、翌月の返金を約束した。しかし、こんな事業者では信用できない。本当に返して貰えるかどうか不安だ。

商品名	投資ファンド	
契約金額	130万円	
(内訳) 投資ファンド	100万円	
投資顧問料	30万円	
既払額	110万円	
(内訳) 投資ファンド	100万円	
投資顧問料(内金)	10万円	

2 処理概要

(1) 相談者からセンターに電話で相談があり、契約までの経緯と現在の状況を聞き取った。

センターからは、

①当該事業者は投資顧問業法（「有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律」）の規定による財務大臣の登録を受けていないと思われる。

②また、当該事業者は投資ファンドと称して販売契約させているが、投資信託を委託運用するには、投資信託法（「投資信託及び投資法人に関する法律」）に基づく、内閣総理大臣の認可を受ける必要がある。

③投資クラブの設立は、平成8年7月から我が国でも可能となり、日本証券業協会から適法性の要件が示されている。しかし、当該事業者の行為は、投資クラブとは全く異なるものである。

などの問題点をあげて、相談者に違法性の高い取引であることや返金についての不確実性を伝えた。

また、投資顧問料の年会費は30万円の内であり、3分の1に相当する額を内金としており、既にそれに相当する期間である4か月も経過しているため返金要求は困難だと助言した。さらに、メールでファンド預り金の返還要求したとのことであるが、今後の対応については、記録に残るよう文書で解約通知を相談者から出すように助言し、その後の対応を専門分野の一つである金融グループの相談員に引き継いだ。

(2) 12月暮れ、相談者からセンターに電話があり、センターの助言どおり直ぐに書面で預

入金100万円の返還要求書を発送した結果、今月中旬に相談者の銀行口座に半額の50万円だけが事業者から振り込まれた。事業者にクレームを言うと20日に残額を入れると約束したが守られず、本日を指定されたが14時現在まだ約束が守られていない、と相談者から自主交渉の経過が報告された。

そこでセンターから事業者代表者に電話をして①投資顧問業の登録がないこと、②投資信託契約の委託業者として内閣総理大臣の認可がないこと、③投資クラブの要件に外れていることなどを指摘し、事業そのものの違法性が高いことを伝え、相談者の返還要求に早急に応じるよう交渉した。

これに対して代表者は、投資顧問業の登録は申請するつもりでいる。また、このファンドは投資信託に該当しない。投資クラブは日本証券業協会で推奨しているもので、当社ではNPOの投資クラブということで50人の会員から資金を集め、8人の社員で運用している。相談者に対しては、預り金は1年運用しその間は返金しないと説明してあった。法的には1年後と約定しているので応じる義務はないが、営業担当者が相談者に3か月後からは返還が可能と説明したと主張しているので相談者には翌月に返還を約束していた。返さないとは言っていないので、1月中旬まで待つて欲しいと相談者に伝えるようセンターに申し出があった。

- (3) 1月初旬、相談者からセンターに電話が入った。センターが事業者と交渉した翌日、事業者からの電話連絡が入り、どうしてセンターに相談したのかとすごく怒鳴られたが、当日のうちに残額50万円が銀行口座に振り込まれたと報告され、相談を終了とした。

3 問題点等

販売会社について

事業者は投資顧問業務や投資信託について、法律違反を承知であったかも適法であるかのごとくセンターや消費者に対して説明をしている。また、投資クラブについても明らかに適法でない活動をしている。こうしたことを改め、法規制を遵守し適正な事業者として主務大臣の登録及び認可等を得なければならない。

消費者について

あまり経験のない消費者（投資家）がリスクの大きい株式投資等を行うにあたって、リスクを軽減するため偶然とはいえ投資顧問や投資クラブなどに類した事業者と契約してしまっている。もう一步進んで探求心を持って投資顧問や投資クラブなどについて調べてみる必要があった。主務大臣の登録番号や認可番号の有無により正規業者か無登録・無認可

業者かの識別ができ、こうしたトラブルも回避できたかも知れない。

関連情報については日本証券業協会や国のホームページを通して色々な情報が得られるはずである。目先の損得ばかりに捕らわれず、自己の責任で行わなければならないことを自覚し、リスク投資をやるからには基本的な事項から学ぶ姿勢を身につけて欲しい。

<参考>

○ 投資顧問業

- ・株式、債券などの有価証券に対する投資判断（有価証券の種類、銘柄、数、価格、売買時期等の判断）について、報酬を得て専門的立場から投資家に助言を行う業務を投資顧問業といい、投資顧問業者は、投資顧問業法（「有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律」）の規定により財務大臣の登録を受けなければならない。
- ・登録を受けた投資顧問業者は、投資助言業務（投資助言のみを行い、投資判断は投資家自身で行うもの）を行うことができるが、*投資一任業務（投資判断と投資に必要な権限を投資家から委任されているもの）を行うには、さらに財務大臣の厳重な審査に基づく認可を得ることが必要。

（作成；日本証券投資顧問業協会発行のパンフレット等を参考とした。）

（*投資一任業務の対象は実質的には企業（大企業）に限られている。）

☆確認のポイント等

<契約する前に>

- ・業者の事業内容や助言の方法等が詳しく書かれた書面の交付を受ける（法14条書面）
- ・登録番号が書いてあるか（「登録番号〇〇財務局長第〇〇号」の確認）
- ・報酬の額はいくらか
- ・助言の日程や回数はどうか

<契約したら>

- ・契約内容や契約解除に関することが詳しく書かれた書面の交付を受ける（法15条書面）
- ・担当の助言者は誰か
- ・契約期間はいつまでか
- ・契約解除をする場合どうしたらよいか

<契約期間中>

- ・半年に1回以上、業者から、助言の実績及び助言した銘柄を業者自身が自己で売買したかどうかを記載した書面が交付される（法16条書面）

<クーリング・オフ制度>

- ・契約締結時の書面を貰ってから10日以内であれば、契約の解除ができる

<関係機関>投資顧問業法に基づく、投資顧問業者の公益法人（会員210業者）

- ・社団法人日本証券投資顧問業協会

〒103-0025 中央区日本橋茅場町2-1-1 第二証券会館7F

Tel 03(3663)0505

○ 投資信託

- ・投資信託（一般的には、「投信」、「ファンド」と呼ばれる）は、専門機関（投資信託会社など）が複数の投資家から資金を集め、これを一つの基金（ファンド）としてまとめて運用する仕組みの総称である。
- ・運用は、有価証券（公社債や株式など）や不動産などに分散投資され、その成果（運用損益）は受益証券の所有数に応じて投資家に還元される。ただし、運用成績が元本割れに陥ったとしても投資信託会社が元本保証するものではない。
- ・資金の運用を担当する投資信託委託業者（投資信託会社）は、投資信託法（「投資信託及び投資法人に関する法律」）に基づく、内閣総理大臣の認可を受ける必要がある。

<リスクとリターン>

- ・投資信託を選ぶ際に大切なのが、その商品のリスクとリターンの関係である。
株式など値動きの激しい証券を組み入れるタイプの投資信託（株式投資信託）は、値上がりする期待も大きい反面、値下がりする可能性も高いということになる。つまり、株式を一切組み入れないタイプ（公社債投資信託）に比べて運用リスクが大きい分、将来に期待されるリターン（収益）も大きくなる。
投資信託を購入する際には、これから投資しようとするお金の性格をよく見極めて、リスクとリターンの中で適合した投資信託を選ぶことが大切になる。（「金融商品なんでも百科」金融広報中央委員会発行を参考とした。）

<関係機関>

- ・日本証券業協会

〒103-0025 中央区日本橋茅場町2-1-13 第三証券会館

Tel 03(3667)8008

○ 投資クラブ

日本証券業協会より示された投資クラブ設立についての適法性の要件等（日本証券業協会のホームページから一部引用した）

☆適法性の要件

投資クラブが遵守すべき証券投資信託法及び投資顧問業法に係る「適法性の要件」とは、

次の4項目です。

- (1) 民法上の組合として組成され、かつ、組合としての基本的要件を満たすこと。
- (2) 一部の会員に対する運用の委任が行われていないこと。
- (3) 一部の会員がクラブ内での業務を営業として行うことがないこと（業務執行に対して報酬を得ないこと）。
- (4) 不特定かつ多数の者により組成されるものではないこと。

民法上のポイント

適法性の要件において「民法上の組合」の基本的要件を満たすこととありますが、その主要な項目を挙げますと、

- a) 投資クラブの事業を共同して行うために、2名以上の者が互いに出資し、契約を締結してクラブを設立すること、
- b) 投資クラブで取得した株式等は、総ての会員の共有財産となること、
- c) 総ての会員は投資クラブの業務及び財産の状況を検査できること、
- d) 会員は、原則としていつでも退会できること、などです。

以上の項目をはじめとして、民法上（第667条～第688条）に規定されている内容を契約（投資クラブ規約）に織り込み、守る必要があります。

☆設立にあたって

適法性の要件に沿った投資クラブを設立するには、どうすればよいのでしょうか。

- (1) 町内会、職場、カルチャー・サークル等で、既に、お互いによく知り合っている中に、株式等について関心のある方がいらっしゃれば、その方々で、投資クラブ規約を作り、投資を行い、クラブを設立することになります。また、会員数は、20名程度以内とします。
- (2) 投資クラブの活動は、会員一人一人が自主的、積極的に参加し、平等に役割を分担することが大切であります。クラブの運営を円滑にするために、会員の互選により代表者等を決めてください。
- (3) 会員は、投資を行うために各会員で毎月一定額を出資し、また、クラブ運営のために費用を負担します。投資クラブは、長期間にわたって活動することにより、初めてその効果が得られますので、出資額等は総ての会員にとって無理のない範囲内としてください。
- (4) 投資クラブで取得した株式等は、総ての会員の共有財産となり、各会員は共有持分を持つことになります。持分割合については、常に明らかになるようにしておいてください。

(5) 会員がいつでも業務執行状況（株式の売買注文執行状況等）や財産状況を知ることができる状態にしておいてください。

(6)及び(7)略

以上の項目等を投資クラブを設立するに当たり、皆さんで十分に検討するとともに、無理のない学習目標・計画等を建てて、長期的な観点で投資クラブ活動を進めていくようにしてください。

<外国為替証拠金取引>

入院し、手術を控えた母から相談者(娘)は、外国為替証拠金取引の手仕舞い(取引を決済し終了させること)の指示に応じない販売会社との交渉を頼まれたが、販売会社は相談者の代理交渉を認めない。また、見舞いにきた担当者に母から手仕舞いを指示し了解されたのに実行してくれない。手仕舞いをして欲しい。

相談者	家事従事者	女性	40歳代	都内在住
当事者	無職	女性	70歳代	都内在住
相談月日	平成15年4月			

1 相談内容

平成14年9月上旬、母は突然自宅に来院した2名の担当者に執拗に勧誘され外国為替証拠金取引の契約をした。しかし、何も解らず不安なため直ぐに解約の申し出をしたが聞き取ってもらえなかった。益金の一部が返金されたものの全く続ける意思がないため、母は2ヶ月前から何度も手仕舞い指示をしているが受け入れてもらえない。

4月上旬には、母は病気で入院し手術を控え相談者が手仕舞いの交渉を依頼されたが、担当者はその都度代理人では駄目だと言い、負けが込んでいる、担当者が替わった、今やめれば200万円の追証おしいょう(委託追証拠金の略称、証拠金を追加すること)がいる、などといった話し合いが進まない。

4月中旬、相談者と担当者との交渉の中で、現在時点で手仕舞いした場合の返金額と委任状の話があり、その翌日、委任状の用紙の持参を約束した担当者が母の病気見舞いのため病院にきた。母から手仕舞いを指示しその場では了解されたがそれでも実行されない。販売会社は営業でも注文を受けられる部署とできない部署がある、委任には関係書類の提出が必要だ、単に見舞いに行っただけだなどと言いつつして再三の申出にも応じない。手仕舞いをして欲しい。

商品名	外国為替証拠金取引		
支払額	6,004千円		
	・証拠金	6	百万円
	・収入印紙代	4	千円

2 処理概要

(1) 平成15年4月中旬、外国為替証拠金取引の手仕舞いを母から依頼された相談者からの電話が当センターにあった。センターでは、とにかく手仕舞いをしたいという相談者からこれまでの経過を聞いたうえで、販売会社と代理交渉したいという相談者に対して次の助言をした。

①手元にある関係書類（残高証明書）を当センターにFAX送付する、②販売会社の業務管理部に手仕舞いを要求する。その際、母から手仕舞いを頼まれていること、損をしても全部の取引を仕切れることを伝え、心配であれば交渉内容を録音テープに残す、③同様に手仕舞いの要求を同部あてFAX送付する、④お母様の手書文書、「〇月〇日〇〇時に娘・・・に依頼し、電話で手仕舞いの指示をした。ここに確認のため書面で通知する」を簡易書簡で送付する、⑤相談者からの報告を聞き、その状況を見て、当センターから販売会社に対して申し入れる。

(2) 4日後、相談者から約諾書や売買報告書・売買計算書などの契約関係書類の一部を送付したとの電話があった。その2日後、センターからの連絡を受けて相談者から連絡が入るとともに、センターに送付したという契約関係書類が届いた。

センターでは、相談者から今日、販売会社に送ったという手仕舞いを指示した文書の写しを送付するよう依頼し、入院時の販売会社との手仕舞いのやりとりなど詳しい状況を把握したうえで、販売会社の業務管理部に連絡をした。

販売会社はセンターに対して、4月中旬に相談者から電話があったので委任状の提出があれば直ぐ決済すると伝えたこと、その後、相談者の要望された時間に何度も電話連絡をしているが連絡がとれないでいるとの返事が帰ってきた。なお、手仕舞いについては、担当者が病氣見舞いに伺ったと聞いているが、当事者本人から手仕舞いの意思表示があったとの報告は受けていない、本当であれば明日にも決済すると回答がされた。

(3) 同日、センターでは販売会社との交渉経過を相談者に伝えた。また、病院に決済の意思を確認に行きたいという販売会社には、手術の関係でご本人への面会は不可能だという相談者からの情報をセンターから伝え、相談者が今日付けで販売会社あてに送付した内容証明の文書の写しを販売会社にFAX送付し、センターから直ぐに決済するよう交渉をした。翌日も交渉を重ね、手仕舞いに応じるとの回答を得、具体的な返還金額（預かり証拠金に評価損益を加えた純資産額）が提示された。

(4) 以上の結果と提示された返還金額11,040千円についてセンターから相談者に伝え、了解を得た。この後、相談者は販売会社と返還金の確認や具体的な方法を話し合い、センターの助言により入金後に返還額確認書を交わすことになった。5月中旬、入金の確認がされ、販売会社へ返還額確認書を提出したとの連絡が相談者からセンターに入り、相談を終了とした。

今回返還金額	11,040千円
▲ 証拠金（入金分）	6,000千円
▲ 印紙代金	4千円

差引（利益金）金額 5,036千円

3 問題点等

外国為替証拠金取引

外国為替証拠金取引は、小額の証拠金を支払い、10倍程度の資金を動かして、円と海外の通貨（ドルやユーロ等）の売買による為替差益と金利差益を狙う投機的取引である。証拠金の50%を超える損失がでた場合には追証をいれるか、取引を止めて手仕舞いをするようになる。

外国為替証拠金取引の問題点等は、①為替相場の将来の動きを予測することは専門家でも難しく、証拠金取引なので、僅かな相場の動きで損益も大きくなるため素人が行うには非常にリスクの高い取引であること、②1998年の外為法改正後に、業種を問わず為替業務に参入が可能になり一般投資家を相手に勧誘が行われているが、業法規制もなく監督官庁も定まっていないこと、等である。

販売会社について

- (1) 再三にわたる手仕舞い指示に対して、負けが込んでいる、今やめれば2百万円の追証がいるなどと虚偽の説明をし、販売会社は委託者の意思を無視し手仕舞いを拒否した。委託者の合意のもとで行うという商行為（契約）の基本理念にもとる行為である。販売会社は、社内規則等の改善、研修の実施により改善・徹底を図り、遵守して欲しい。
- (2) 全く知識もなく加齢のせいで理解力も乏しくなっているような高齢者は、外国為替証拠金取引のようなリスクの高い取引について契約不適格者と言えるものである。契約者の立場にたった適切な勧誘をして欲しい。

また、販売会社から知識のない高齢者に必要な情報が提供されているとは言えない。「手仕舞いの仕方・担当部署」等を案内書に大きくはっきりと明記するなどの工夫、年齢、取引経験、判断能力などを考慮した解り易い説明をして欲しい。

消費者について

- (1) 結果的に消費者が利益を得たがこうしたケースはごく稀で、多くのケースでは主体的に売買指示ができず、事業者の誘導による取引になりがちでトラブルになり易い。投資経験のない場合は断るのが無難である。少ない投資額で、簡単に儲かるよううまい話はないと思って、十分注意することが必要である。

(2) 高齢者にとっては何よりも日ごろからのコミュニケーションが大切である。特に高額な取引は、契約前に家族などに相談し、おかしいと思ったら直ぐに消費生活センター等に相談して欲しい。

<商品先物取引・金相場>

重度のそううつ症の高齢の母が電話勧誘を受け、家族の者が知らない間に金相場の取引をしていた。母は、先物取引の知識もなく、判断能力や現実にものを考える能力が著しく欠けている。契約を解除し、母が預託した全額を返金して欲しい。

相談者	家事従事者	女性	50歳代	都内在住
当事者	無職	女性	70歳代	都内在住
相談月日	平成16年1月			

1 相談内容

平成16年1月中旬、銀行に行っていた本人(母)に偶然出会った。不審に思い話しかけると、販売員に言われた追加金200万円を銀行口座から引出し手渡したこと、今は損をしているが直ぐに儲けがでるので取り戻せる(販売員の話の受け売り)等の話をされ、初めて先物取引をしていることが解った。さらに詳しく話を聞き、10月末頃、販売員から「今、銀行や郵便局の金融機関も利息がほとんどなく、家に置いても増える訳ではないですよ。今、金を買った人はみんな儲けている。」という執拗な電話勧誘を受け、自宅訪問されて11月初旬に契約をしたこと、本人は、当初、この取引は金の現物を購入すると思っていたこと、販売員の言われるがままに追加金の請求に応じてきたこと、などが解った。自宅に戻り契約書類等を調べて見ると、本人の手元には販売会社から郵送された売買報告書しかなく、約諾書や通知書などの他の書類は見つからず、本人は全く記憶がなかった。これらの書類から、73日の期間に証拠金を4回、計740万円を入れ取引をしていたことがわかった。

本人は、9年ほど前から半年周期で重度のそううつ症を繰り返し、ここ数年は専門病院に2回ほど入院してきた。15年9月頃からは、そう状態になり、本人は病気はもう治ったと思い込んでいた。この時には、他人に自分の病気のことを知られるのを嫌がっている状況にあり、気分が高揚し、何でも思いどおりになるというようにひどく身勝手に、家族の言うことを聞かなくなるような状況にあった。

本人は、先物取引の経験が全くなく、年金生活の高齢者で、複雑な取引を理解する力にも乏しく勧誘の対象者としても不適格である。しかも、重度のそううつ症を抱えており、判断能力や現実にものを考える能力が著しく欠けており、このような者に対して行った契約は無効であり、取消して全額返金して欲しい。

商品名 商品先物取引

支払額	7,404千円	
	・証拠金	740万円
	・収入印紙代	4千円

2 処理概要

(1) 平成16年1月中旬、相談者（娘）からセンターに電話での相談があった。相談内容を聞き取り、相談者に対して手仕舞いのお手伝いができることを話し、契約者本人から意思表示をするよう、その具体的な仕方を説明した。なお、被害額も高額であり弁護士への相談が相当と判断し弁護士会を紹介した。また、以前にもそう状態の時に訪問販売で高額な契約したことがあるということから、医師の診断書をとった上で早急に成年後見制度の申請をするよう助言した。

当日、相談者の手助けで契約者本人（母）が、自宅から書面をファクシミリで送信し、重ねて電話でも意思表示をし、手仕舞いとなった。その結果、1,337千円が返金されることになった。

(2) 1月下旬、相談者からセンターに、弁護士相談をしたがそううつ症では交渉は難しいと言われた。センターでのあっせんを希望したいと電話連絡があった。その後、センターに相談者及び契約者本人が医師の診断書及び郵送された売買報告書などの関係書類等を持参し来所した。本人は終始、表情に乏しく、目の焦点が定まらない感じで、取引のところどころに記憶がなく、契約書面等の書類に記載したことの覚えがなく、それらの書類も見当たらないという状況であった。センターで具体的な経過等を聞きとりまとめると、およそ次のようであった。

①10月中旬頃、販売員から「金融機関では利子がなくてダメです。今、金がとても良い、金を買いませんか、金を買う方が増えている」と執拗な勧誘電話があった。しかし、夫が病気で余分な金がなく、収入もなく預金で暮らしていると断ってきた。11月初旬頃、販売員が自宅を訪問。右肩上がりの図を描き取引の説明され、説明の内容も上がることばかりだった。また、ニューヨークのテロで金が上がっている、11月、12月はクリスマスの際にみんなが金を買うから上がると言われ、金を持っていれば値が上がると思い、丁度、満期の簡易保険300万円が手元にあったので即日支払ってしまった。実際に金の現物が家に届けられると思っていた。

②300万円支払った3日後及び8日後に、追証が必要、このままでは損が出ると販売員に言われ、追証の意味もわからないままに支払ってきた。何を言われたかは記憶にない。その後、12月中旬頃になり、金が下がってきた、イラク問題で灯油が上がるから灯油がいいと言われ、灯油に少し移して、金を減らして買いましたと電話で報告があった。

④1月中旬、販売員から300万円不足しているので直ぐに用立てて欲しいと電話があっ

た。資金がないからどうしても支払えない、もう止めてくださいと断り続けたが、このままでは損がでると押し切られた形で、200万円出すことに同意し、翌日、銀行で資金を引出し、販売員に渡している時に偶然、銀行で相談者と出会った。預託したお金は生涯の生活資金であり返して欲しい。

また、相談者からは契約者本人が数年前からそううつ症の症状を繰り返し、数年前に2回専門病院に入院したこと、昨年9月頃からそう状態にあったこと、気分が高揚し何でも自分の思うようになるというように身勝手に、家族の言うことを聞かなくなっていた状況にあり、判断能力や現実にもものを考える能力が著しく欠けていたことなどが話された。

なお、販売員の勧誘行為について、同じ敷地内に暮らす相談者は、ときおり本人の所に訪れた販売員を見かけ、その都度、何の勧誘かわからないが老人世帯なのでやめて欲しいと再三頼んでいたこと。本人にもやめるように言うと、関係ないからあっちへ行っというと聞き入れて貰えなかったこと。同居の夫も高齢で、病気を患い、障害者（1級）の認定も受け、判断能力、体力面でも本人の面倒を見やれる状況になかったことなど、十分な対応ができない高齢者世帯の現状が説明された。

センターでは、次の視点を整理し販売会社との交渉を進めることとした。①契約行為がなされていたか（何も覚えがないという契約書面等の販売会社への確認）、②不適格者に対する勧誘行為が行われていなかったか、③実取引行為において問題点はなかったか、（73日間に21回の取引を行い、販売会社の売買手数料は多額なものとなっていた）。

なお、相談者からは新たに販売会社宛て全額返金の請求を書面で送付した。

- (3) 3月中旬、センターに販売会社の担当者が来所、交渉を行った。契約行為の有無については、センターの要請に応じて販売会社から契約者本人の自署した約諾書、口座設定申込書等の関係書類の写しが提出され確認された。また、勧誘時及び実取引上の問題については、次の具体的な事例をあげるなどして交渉を行い販売会社の対応を求めた。①本人が断っているにも関わらず執拗な電話勧誘を行い、この後、自宅訪問をしている。また、②「絶対儲かる、預金しても増えない、金を買った人がみんな儲かっている。」と勧誘するなど、契約者が金の現物を購入するものと勘違いするような説明を受けている。さらには、契約者自身、追証の意味や売買報告書の見方も理解できず、取引そのものがハイリスクな先物取引であることを認識していない。当取引に関する十分な説明がなされていたとは言えない。③販売会社では、販売員及び上司等多数で契約者宅を訪問し、本人を見ているが病気には見えなかった、また、知っていれば勧誘しなかったと主張をしているが、そうした事実が確認できない。契約者は、先物取引の経験もなく高齢のうえに重度のそううつ症を抱え、取引を理解する能力に著しく劣り、具体的な取引（売買）に対する判断能力があるとは考えられない。④僅か73日という短い間に21回、合計1000枚以上に及ぶ過量とも言える売買取引を行い、販売会社の手数料は多額なものとなっていた。取引の中で、途中

で売り買いする必要のないものを故意に売り買いをし、その手数料を得たと思われる取引が11回ほどあり、全取引回数の52.4%を占めていた。不必要と思われる売買であり、手数料稼ぎの疑いがあると考えられる。

交渉の結果、販売会社から明確な根拠は示されなかったが、総合的に判断し、未返還額の70%相当額4,244千円を返還するとの提示があった。この旨、相談者に伝えたところ、今回のトラブルが引き金となり、本人がうつ状態に移行しつつあるため交渉を長引かせたくない、本提示に合意するとの意思表示があった。4月末、相談者から合意書を交わし、入金されたとの報告を受け相談を終了とした。

3 問題点等

販売会社について

(1) 勧誘時の問題の第一に、販売会社は知識や経験もなく、重度のそううつ症を抱えた高齢の年金生活者を対象に不相当と認められる勧誘を行っていた。不適格者に対する勧誘は適合性原則に反するものであり、商品取引所法（以下「法」という。）（第136条の25）及び日本商品先物協会の定める受託等業務に関する規則（以下「受託等業務規則」という。）（第4条、第5条1項1号）に抵触する恐れがある。なお、販売会社は、社内管理規則として受託業務管理規則（以下「社内管理規則」という。）を定め、不適格者を規定しその勧誘及び受託を行わないこととしている。その規定によれば、本事例の当事者は不適格者に該当しているはずである。

第二に、断っているにも関わらず、執拗な電話勧誘を行い、消費者は金を購入するものと誤認し契約をしている。執拗、迷惑、誤認勧誘等の行為は商品取引所法施行規則（以下「省令」という。）（第46条5号・6号・7号）及び受託等業務規則（第5条1項2号）の禁止行為に抵触する恐れがある。

第三に、右肩上がりの図を描き取引の説明をされ、金の現物を買うと値が上がるとばかり思ったと言っている。リスクの高い証拠金取引であるとの説明も十分になされておらず、相談者は先物取引の仕組みを全く理解していない。危険性等重要事項の説明義務がなされていたとは言えず、省令（第46条9号）及び受託等業務規則（第4条1項・2項、第5条4項）等に抵触する恐れがある。

第四に、11月・12月はクリスマスのにみんなが金を買うから上がると言われ、金を持っていれば上がると思いき契約をしている。顧客に対し、利益を生ずることが確実であると誤解されるべき断定的判断を提供してその委託を勧誘することは、法（第136条の18）に抵触する恐れがある。

これらの4点についてはいずれも社内管理規則に規定されているにも拘わらず実行が担保されていない。販売会社の対応については大きな問題があると言える。販売員の研修を

強化し、適正な勧誘及び受託業務を行うよう諸規則の厳守徹底を図り、会社一丸となり取り組む必要がある。

- (2) 取引継続時の問題として、販売員の言われるままに実際の売買取引が行われ、短期間に21回も実行し、販売会社の手数料は多額なものとなっていた。適切な判断ができない契約者を対象にした無意味な手数料稼ぎの売買や、無断、一任売買の疑いのある取引とも見られる。顧客の指示を受けないでその委託を受け、又はその委託の取次ぎを受けることは、法(136条の18、3号)及び省令(46条3号)、各取引所受託契約準則(24条)に抵触する恐れがある。第二に無意味な反復売買、ころがしと認められる特定売買は手数料稼ぎとされ、判例で違法な行為とされている。特に、新規委託者保護からもこうした取引行為は極めて問題であり、あってはならない。販売会社には、防止管理システムを構築し、確実な実行をするなど、適正な取引の徹底に努めて欲しい。

消費者について

今後も高齢者をねらった、勧誘販売行為の増加が見込まれる中、消費者の自己責任・自己防衛が求められている。しかし、今回のトラブルでも解るように一個人で行うことには限界がある。家族や周りの人達とのコミュニケーションを良くして、情報交換を行い共同防衛を図ることも被害の未然防止や拡大の防止に繋がることになる。相談者については、早急に、成年後見制度について家族等と検討し、対応措置を講じてトラブルの未然防止を図ることが必要である。

<参照> 商品先物取引

商品先物取引には、国内市場と海外市場があり、取引のしくみは、「将来の一定の時期にものを受け渡しすることを約束して、その価格を現時点で決めて取引し、約束の期日がくる前に買戻しまたは転売により決済する(差金決済)」というものである。

取引をするために担保として預ける証拠金は、取引総額の10分の1から20分の1のため、僅かな値動きでも総額では大きな損益となり、素人には危険性の高い取引である。

相場は、毎日刻々と変化していて、取引総額で証拠金の2分の1以上の損失になると追加の証拠金(追証)が必要となる。この時、証拠金を入れないで取引を終了(手仕舞い)するか、証拠金を入れて取引を継続させるかは、委託者(消費者)が判断することになる。ところが、仕組みを理解していないと、不当に手仕舞いを拒否されたり、あるいは、追証が発生していないのに請求され、それに気付かないことがある。社会経済情勢の動向などを見極めるなどの高度な専門知識が求められ、専門家でも難しい取引である。先物取引の知識のない一般消費者は、仕組みを理解しないまま販売会社のセールストークを信用して安易に取引を始めてはならない。

Ⅲ 「商品相場（先物取引）」に関する相談の概要

－MECONIS情報から－

この記事は、東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費者相談窓口寄せられた相談情報をMECONIS（東京都消費生活相談情報オンラインシステム）を用いて分析したものである。

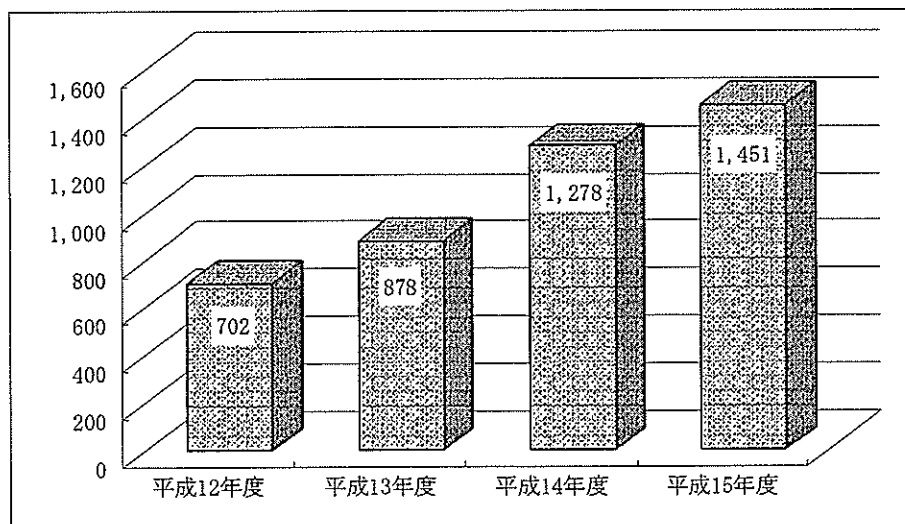
- 分析項目：「商品相場」（商品先物取引及び金融先物取引）に関する相談
- 分析データ：東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費者相談窓口で受け付けた平成12年4月～16年3月（4年間）の相談データ
ただし、ここで取り上げた相談事例は、平成16年4月～16年8月受付の相談データから抽出したものである。

1. 相談件数

「商品相場」に関する相談とは、商品先物取引及び金融先物取引に関する相談である。「先物取引」とは、将来の一定時期に商品を受け渡しすることを約束して、その価格を現時点で決める取引であり、委託証拠金の10倍から20倍が実際の取引金額になるなど投機性が高く、儲けは大きいが出資額以上の多額の損失もある取引である。

この「商品相場」に関する相談件数は、年々増加が顕著であり、平成12年度からの4年間で2倍以上になっている。（図－1）

【図－1】「商品相場」相談件数



商品別に詳細の相談件数を示したのが「表-1」である。

【表-1】商品別詳細相談件数

分 類	平成12年度	平成13年度	平成14年度	平成15年度
大豆相場	35	27	35	37
コーン相場	126	135	115	108
コーヒー相場	32	31	28	30
ゴム相場	23	17	22	12
金相場	45	82	213	206
プラチナ相場	41	37	22	19
石油相場	133	188	252	238
ガスオイル相場	19	22	29	27
為替相場	7	49	196	425
その他の商品相場	241	290	366	349
計	702	878	1,278	1,451

平成15年度において最も相談件数が多いものは「為替相場」であり、年々著しく増加傾向が見られ、平成12年度と比較すると60倍以上に急増している。このほとんどが「外国為替証拠金取引」に関する相談である。次いで「石油相場」、「金相場」、「コーン相場」などが多くなっている。

2. 相談内容

相談内容をキーワード別に上位10位まで示したのが「表-2」である。

【表-2】キーワード別上位10位

順位	平成12年度		平成13年度		平成14年度		平成15年度	
1	解約	257	電話勧誘	295	電話勧誘	457	電話勧誘	512
2	電話勧誘	215	解約	271	強引	377	解約	489
3	強引	207	強引	229	国内公設先物	372	強引	391
4	利殖商法	145	国内公設先物	221	解約	366	利殖商法	370
5	儲からない	128	利殖商法	156	利殖商法	247	家庭訪販	290
6	国内公設先物	120	儲からない	150	儲からない	230	儲からない	250
7	家庭訪販	95	家庭訪販	122	家庭訪販	209	国内公設先物	236
8	返金	71	元本割れ	88	元本割れ	141	返金	166
9	虚偽説明	68	返金	85	説明不足	124	元本割れ	157
10	信用性	68	虚偽説明	82	返金	120	虚偽説明	154

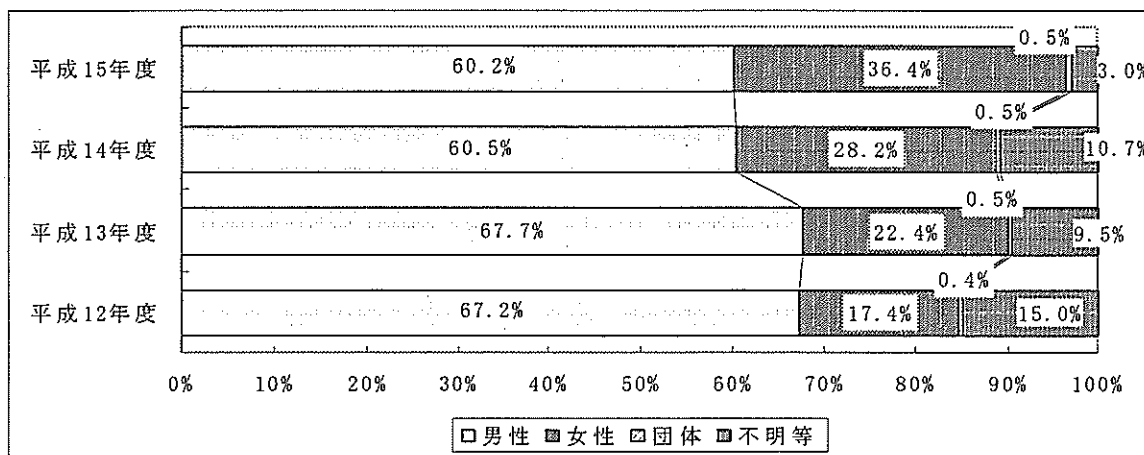
12年度以降、毎年「電話勧誘」が1位になっており、次いで「解約」、「強引」などが多くなっている。「家庭訪販」や「虚偽説明」なども多くなっており、相談事例を見ると「電話勧誘販売」や「家庭訪販」で強引な勧誘により契約したが儲からないので解約したいといった相談が多い。中には、取引の内容をあまり理解していないと思われる当事者も多く、「絶対儲かる、

損はさせない」等の虚偽説明を信用して高額な投資をした結果、大きな損失を被っているケースが見られる。

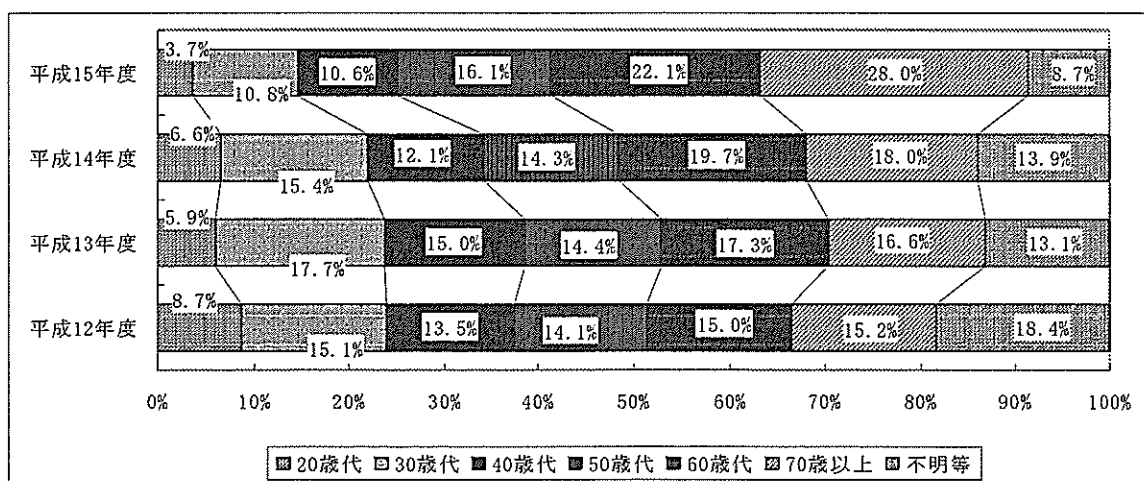
3. 契約当事者の属性

契約当事者の属性について、性別、年代別、職業別に割合を示したのが「図-2」から「図-4」である。

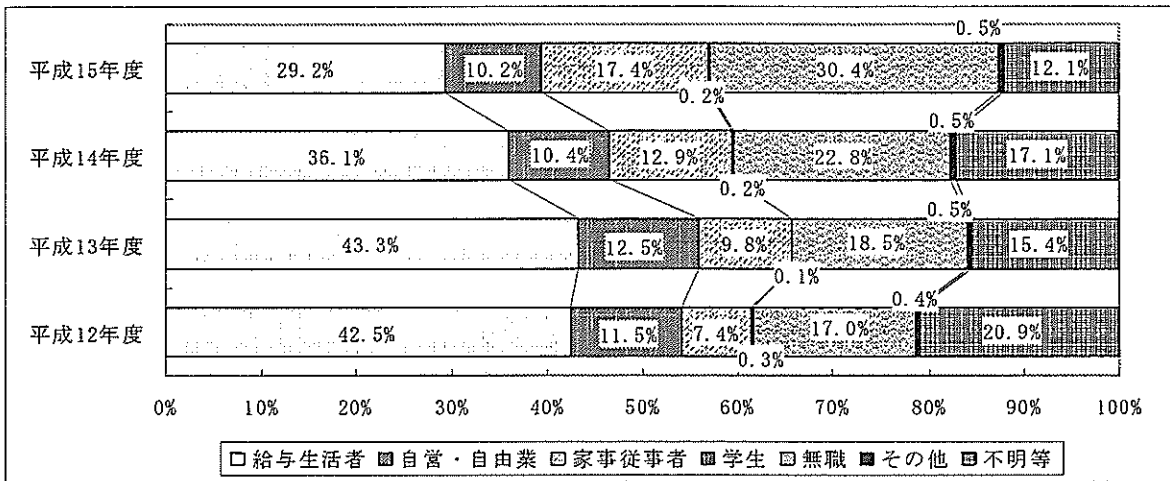
【図-2】契約当事者性別割合



【図-3】契約当事者年代別割合



【図-4】 契約当事者職業別割合



性別では「男性」が各年度とも6割以上を占めているものの、12年度、13年度は67%台と7割近くあった割合が徐々に低下している。一方、年々「女性」の割合が上昇し、12年度には2割以下だった「女性」の割合が15年度では4割近くを占めるまでになっている。

年代別では「60歳以上」の高齢者の占める割合に年々上昇が見られるが、特に15年度においては「70歳以上」の割合の上昇が著しい。

職業別では、14年度までは「給与生活者」の占める割合が最も高かったが、15年度においては「無職」の占める割合が3割を超し、最も高くなっている。

契約当事者の最近の傾向から見て、高齢者が勧誘のターゲットにされている現状がうかがわれる。

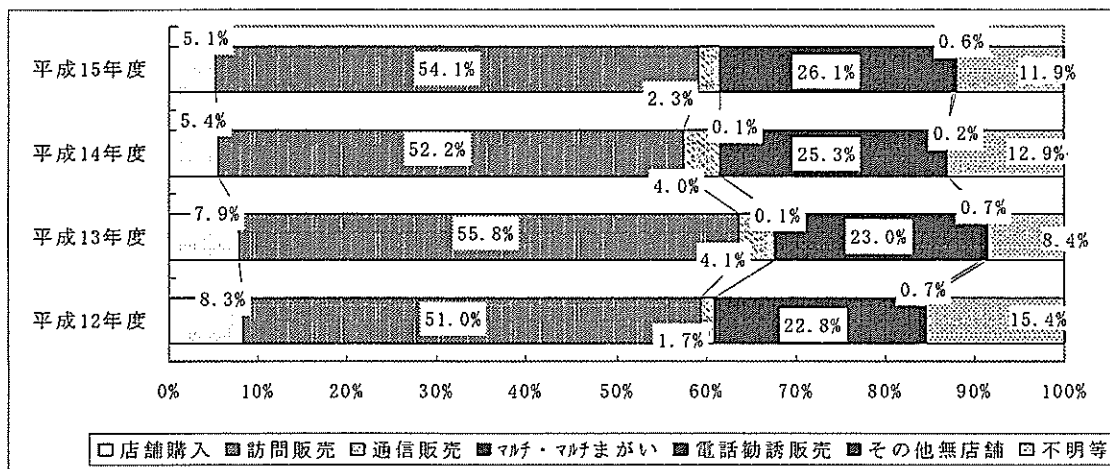
4. 販売購入形態

商品相場に関する全年齢層の相談と契約当事者60歳以上の相談に分けて、販売購入形態別に割合を示したのが「図-5」と「図-6」である。

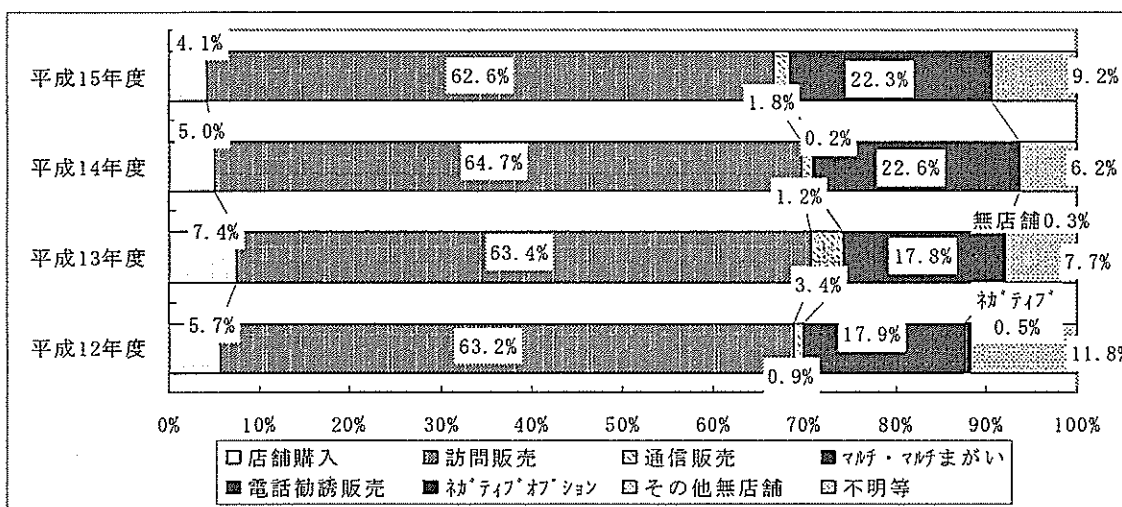
どちらも「訪問販売」が最も高い割合を占めており、「電話勧誘販売」がこれに続いている。「契約当事者60歳以上」と「全年齢層」の販売購入形態を比較すると、各年度とも60歳以上の高齢者の契約は「訪問販売」がより高い割合を示していることがわかる。このことから昼間在宅していることの多い高齢者を業者が訪問販売によって勧誘しているケースが多いことがわかる。

相談事例を見ると、電話で何度も勧誘した後、家庭や職場を訪問し、「絶対儲かる、損はさせない」等のセールストークで強引な勧誘をされた結果、契約に至っているというケースが多く見られる。

【図-5】全年齢層の販売購入形態別割合



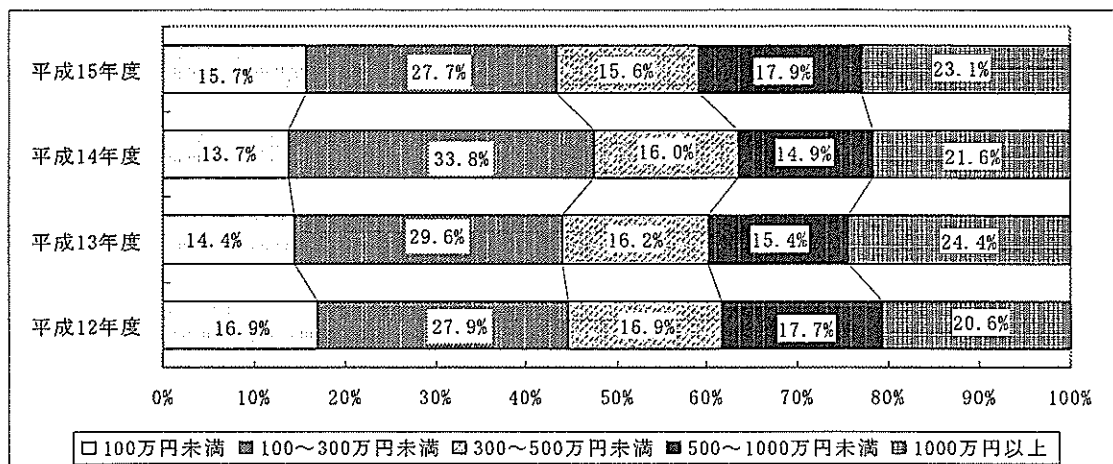
【図-6】契約当事者60歳以上の販売購入形態別割合



5. 販売購入金額

販売購入金額別の割合を示したのが「図-7」である。各年度とも最も高い割合を示しているのは「100～300万円未満」であり、3割程度を占めているが、次いで「1000万円以上」の非常に高額な契約購入金額の占める割合が各年度とも2割以上と高い割合を示している。

【図-7】販売購入金額別割合



商品相場に関する全年齢層の相談と契約当事者60歳以上の相談に分けて平均契約購入金額を示したのが「表-3」である。

「全年齢層」の平均契約購入金額も各年度とも700万円以上と非常に高額であるが、「契約当事者60歳以上」の相談の平均契約購入金額はより高額になっていることがわかる。

高齢者の相談事例の中には全く取引の内容を理解していない当事者が多く、業者に言われるまま追加証拠金を支払っているケースが多く見られる。

【表-3】平均契約購入金額（単位：千円）

区 分	平成12年度	平成13年度	平成14年度	平成15年度
全 年 齢 層	7,073	8,027	7,478	7,931
契約当事者60歳以上	9,257	9,404	8,924	8,576

6. 相談事例

(1) 虚偽説明・説明不足

・電話で勧められ仕組みもわからないまま外国為替証拠金取引の契約をした。金利が高いと説明されたため外貨預金だと思っていた。ポンドを50口300万円入金した。仕組みもわからない取引をこれ以上することが不安になった。やめたいがどうしたらよいか。

(外国為替証拠金取引/70歳代/女性/契約購入金額300万円)

・昨年7月に突然電話があり、大変儲かる先物の取引をしないかと言われた。先物取引は全くわからなかったが、儲かるし、フォローするということだったので信用して取引を始めた。金の相場だけのつもりが次々と勧められ、大豆、ガソリン、灯油と広げてしまった。取引回数は数え切れない。気がついたら920万円も支払ってしまい、残金はもうないと言われた。儲かると言われたのに儲からなかった。返金してもらえるか。

(金相場／60歳代／女性／契約購入金額920万円)

・電話で勧められ老後の資金が増やせると思い、外国為替証拠金取引の契約をした。1口60万円入金すると1日に500円玉1個ついてくると言われたが、追加の費用を請求され、やめるにやめられなくなった。取引の仕組みもわからず後悔している。どうにかしてやめたい。

(外国為替証拠金取引／70歳代／女性／契約購入金額324万円)

(2) 強引

・自宅に電話があり、断ったにもかかわらず執拗に外国為替証拠金取引の勧誘をされた。かかってきた電話を切ると営業妨害だと再度電話があり仕方なく聞くと、リスクは郵便貯金と全く同じ、円高傾向だから買い時、いつでも下ろすことができると言われ夜中にファミレスで約諾書を書き、そのままATM機まで付き添われ50万円支払った。翌日やめたいと連絡したが応じてもらえなかった。

(外国為替証拠金取引／20歳代／男性／契約購入金額50万円)

・電話勧誘のあと自宅に業者が訪問し、2時間勧誘されて外国為替証拠金取引の契約をしたが仕組みがよくわからず不安になった。確約書に署名捺印したが、契約書も確約書の内容もわかりにくいので読んでいない。業者に何度も大丈夫かと念を押したら絶対損はしないと言っていた。業者が再度訪問したいと言っているが会うかどうか迷っている。夫に内緒で140万円支払った。クーリング・オフはできるのか。

(外国為替証拠金取引／50歳代／女性／契約購入金額140万円)

(3) 強迫

・執拗な電話勧誘の後、突然業者が来訪。帰ってほしいと言うとせっかく来たのにその態度は何だと言う。来てほしいなどと言っていないと言うとそれなら警察を呼べと怒鳴りだした。近所の手前もあり、ともかく帰ってほしいと思い、言われるまま次々署名、捺印してしまった。外国為替証拠金取引のようだ。入金はまだしていないが、解約したい。

(外国為替証拠金取引／70歳代／女性／契約購入金額不明)

・外国為替証拠金取引を勧める電話があり、絶対に儲かると言うので10分ほど話を聞いたが、お金がないと断った。あまりにしつこいのでお金があっても契約しないと言うと、態度が変わり住所を知っているのですぐ行くぞ、こんなに長い間しゃべらされたのは何だと脅された。電話を切ったがすぐかかってきた。警察へは届け出たが今後の対策を教えてください。

(外国為替証拠金取引／20歳代／男性)

(4) 判断不十分者契約

・痴呆でひとり暮らしの母宅に電話があり、訪問した販売員に勧められるままに先物オプション取引の契約をしたようだ。訳がわからないまま3回取引したようだ。とにかくやめたい。業者に電話すると本人でないと対応しないとされた。

(砂糖のオプション取引／70歳代／女性／契約購入金額150万円)

・ガソリン相場の取引を勧められて105万円払った。さらに1,000万円要求されて銀行に行ったら、銀行員から消費者センターに相談するように言われた。高齢であり取引について全く理解できないので返金してほしい。(ガソイル相場／80歳代／女性／契約購入金額1,105万円)

(5) 解約拒否

・外貨預金を考えていたところに勧誘の電話があり、資料を請求したら訪問された。外貨預金は手数料が高くて損、外国為替証拠金取引なら必ず儲かると言われて契約したのに話が全く違う。やめたいと再三申し出たが聞いてもらえず、勝手にユーロの取引も始められ2千万円も損をした。精算するなら375万円持ってくるように言われたが納得できない。

(外国為替証拠金取引／40歳代／女性／契約購入金額2,000万円)

・手土産を持って自宅を再三訪問するのでつい話を聞いてしまい、先物取引を契約した。難しくよくわからないので、契約の2週間後くらいから損をしてもいいからやめたいと何度も言った。お客様には儲けてもらわないと、勝負はこれからなどと言ってやめさせてもらえない。

(ガソリン・灯油相場／70歳代／女性／契約購入金額690万円)

(6) 契約購入金額 5,000万円以上

・電話で金の先物取引の勧誘を受け、120万円で契約した。その後コーン相場などを勧められ、9日間で9千万円以上払った。老人夫婦だけで説明を受け、先物は全く知らないと言っていた。今日新たに5千万円の追加証拠金を請求され、娘から注意された。やめたいがどうしたらよい

か。

(金相場／70歳代／男性／契約購入金額9,080万円)

・電話勧誘で預金と思ってお金を預けたら外国為替証拠金取引だった。損が出た、ゼロになると言われ、追加証拠金が必要になったため娘に借りて支払った。家族に知られ、おかしい取引だと言われた。やめたい。
(為替相場／70歳代／男性／6,000万円)

7. 「商品相場」に関する相談の問題点

センターに寄せられる「商品相場」に関する相談の多くは、取引についての知識がほとんどないまま業者の強引な勧誘や虚偽説明により契約をしてしまったが、当初の説明と話が違う、解約に応じてくれないといったものである。

「商品先物取引」については、「商品取引所法」及び「海外商品市場における先物取引の受託等に関する法律」等で国内市場、海外市場ともに規制されているが、適合性原則が守られていないなど法令違反と思われる事例が少なくない。このような現状を受けて、消費者保護に関する規制強化が盛り込まれた「商品取引所法」の改正案が本年3月に国会に提出された。

「外国為替証拠金取引」については、これまで法規制がなく所管庁もはっきりしていない状況の中でトラブルが急増していた。これを受け金融庁では「証券会社の外国為替証拠金（保証金）取引に係るガイドライン」で証券会社が対顧客業務を行う際のルールを新たに定め、また「金融商品の販売等に関する法律施行令」を改正し、「外国為替証拠金取引」についても平成16年4月1日からこの法律の規制対象とすることとなった。さらに「外国為替証拠金取引」を「商品取引所法」の特定業務とするための「商品取引所法施行規則」の改正も行った。金融審議会金融分科会第一部会「外国為替証拠金取引に関する規制のあり方について」の報告書（平成16年6月）では、業者の適格性の確保、業者に対する行為規制、顧客資産保全のための財務規制等について今後のあり方を提言しており、来年には「改正金融先物取引法」の施行も予定されている。

このような様々な取組みによりトラブルの減少が期待されるが、元来、これらの取引が非常にリスクが高く投機的なものであることから、消費者の自衛手段としては安易に手を出さないことである。業者のセールストークや「うまい話」にのらないこと、執拗な勧誘に対しても毅然とした態度で断ること、また脅迫的である場合は警察に相談することも一つの方法である。特に高齢者が取引をする時は、家族や友人に相談したいものである。トラブルになってしまった場合は、消費生活センターをはじめ、業界団体や主務官庁等の相談窓口に早めに連絡してほしい。

<外国為替証拠金取引>

電話勧誘を受け、断り切れず訪問され契約した外国為替証拠金取引。これ以上円高になることはない、逆に円安になり確実に儲かる、いつでも直ぐやめられると言ったのにやめさせてくれない。

相談者	:	家事従事者	女性	30歳代	都内在住
相談月日	:	平成16年7月			

1 相談内容

平成16年3月頃、販売会社から自宅に電話勧誘があったが断ってきた。その後、パンフレットが送付され一度話を聞くだけ聞いて欲しいと何度も勧誘の電話があり、4月上旬販売会社の訪問を受けることになった。今、定期預金ではほとんど利子につかない、当社では20%以上の利子がつき預けるだけでも得をする、4年ぶりの円高でこれ以上円高になることはない、この後はどんどん円安になっていく、外貨預金は満期がこないとやめられないが、いつでもやめられる等の説明を受けた。いつでもやめられるなら2円程度の円安になった時点でやめれば良いと思い事業者を信用し、とりあえず百万円だけといわれ資金を預け取引を始めた。2~3日後には販売会社から、利益が出ているので確定して利益分の枚数を買増していきましょう、いまがチャンスです、あと百万円は追加して欲しい、私を信用してと強く勧められ資金百万円を預け入れた。4月末、ある程度の利益がでたので、販売会社に取引を決済しやめたいと伝えた。しかし、販売会社からは、利益がでてい、これからもっと円安になる、ゴールデンウィークあけを楽しみにして欲しい、私のことを信じて任せて欲しいと説得され聞き入れて貰えなかった。逆にゴールデンウィーク明けには円高に転じたため販売会社に直ぐに決済するよう伝えた。販売会社からは、ドル売りがどんどん入っている状況で決済が出来ない、今持っている資金を守るためには、3百万円を追加して同じ枚数の売り(*両建て)を持つ方法しかないと言われた。自分が責任をもって資金は減らさない、資金はお返しするという担当者を信じるしかなく、定期預金を夫に内緒で解約し3百万円を渡した。6月初旬、別の担当者から損が出ているので追加の証拠金(追証)を入れるよう電話連絡があった。資金がないなら手持ちの中で何とかするしかないと言われ、訳の判らないままに売り買いを調整された。販売会社にもう利益もいらない、損をしても仕方ないので決済したいと伝えた。しかし、今やめると意味がない、諦めないでもう少しやってみましょうと言われ決済に踏み切れなかった。証拠金175万円を入れて両建てにするか、220万円の追証を入れるかどちらかにするように連絡があり、これ以上の資金はないと言うと夫の会社に行く、

両親のところへ連絡すると脅され入金を約束させられた。今日、証拠金を取りに来ることになっているがもう資金はない。清算（手仕舞い）したいがどうしたら良いか。

契約内容 外国為替証拠金取引

契約金額 証拠金 5百万円
・証拠金率約5%（約20倍の取引額）
既支払額 5百万円

2 処理概要

- (1) センターでは、緊急な対応を要すると考えて相談者に①相談者から販売会社に連絡をいれて、センターに相談するから来ないで欲しいと伝えること、それでも販売会社が相談者宅に来訪するというのであればセンターから販売会社に連絡をする、②その後、改めてセンターに相談するよう助言した。当日、センターに相談者が来所し販売会社取引をやめたいと伝えたこと、販売会社からセンターに行かなくても解決できると言われたことなどが報告された。センターでは改めて書面による手仕舞いの方法を相談者に伝え、販売会社から清算額を確認し、清算書面が届きしだいセンターに写しを送付するよう依頼した。また、問題点等を整理するため、勧誘から現在に至るまでの経過を相談者から改めて聞きとり、契約関係書類等の写しを頂いた。
- (2) 翌日、相談者から連絡があり、販売会社から送られてきた清算報告書の写しがセンターに送付された。その直後にセンターに販売会社からの連絡が入り来所した。センターでは、①販売会社から相談者に対して本取引が元金以上の損失が生じる恐れのあるハイリスクな証拠金取引であることなどの重要事項の説明がなされていなかったこと、②必ず利益が出るなどの断定的判断が提供されていたこと、③決済したいという申出を聞かず取引を継続させていたことなど、聞き取り時に浮かび上がってきた問題点を伝え、当取引が高度な専門知識等を必要とする取引でありながら、知識や経験のない全くの素人を対象とした問題のある契約であったことを指摘した。なお、販売会社との具体的な交渉については、相談者から販売会社に書面での既支払金（証拠金）の返還要求がされてから、問題点等を整理したうえで行うこととした。
- (3) 8月上旬、相談者から販売会社に証拠金全額返還の申し入れを行った書面の写しがセンターに送付された。日程調整の結果、9月上旬、センターを仲介に相談者と販売会社との交渉となった。当日、センターでは以下の問題点をあげ、相談者の証拠金全額返還の要望に対す

る検討を行い納得のいく回答をするよう販売会社に要請した。

相談者は、今4年ぶりの円高でもうこれ以上円高になることはない、この後はどんどん円安になっていく（①断定的判断の提供）、銀行預金ではほとんど利子につかないが、当社は預けるだけでも21.9%つくので得をする（②有利誤認を与える説明）、いつでも直ぐにやめられる、といった勧誘時の販売会社の説明を信じて取引を始めた。この時点では元本が保障されない、しかも小額の元手で大きな取引を行う非常にハイリスクな商品である等の説明を相談者は受けていなかった（③重要事項の説明不足）。また、投資経験もなく、知識・経験等の不足している相談者を執拗に勧誘するなど投資に関する適合性の原則に配慮がされていたとは言えない（④適合性の原則違反）。相談者の取引をやめたいという申し出を聞き入れず、当取引においては仕切り拒否が恒常的に行われていた（⑤仕切り拒否）。その都度説得し取引を進め、資金がなくやめたいというと、夫の会社に行く、両親に連絡するなど脅し、入金を約束させて自宅にまで集金に行こうとした（⑥威迫・困惑）、など消費者契約法、特定商取引法、東京都消費生活条例等で規定する不当行為等に抵触する恐れのある行為が行われていた。

当日の交渉では、販売会社が相談者からの要望書を事前に受けているにも関わらず、事実関係等を確認することに留まり、相談者やセンターの要請に対して何の回答もされなかった。センターではこれ以上の進展が望めないと判断し、これらの事項を会社に持ち帰り十分に検討し早急に回答するよう求めた。

- (4) 9月中旬、販売会社からセンターに、相談者への情報はあくまで取引の判断材料として提供したものである、やりすぎた部分を考慮して手数料の40～50%の範囲内であれば返還に応じるとの連絡があった。センターからは問題点等を再度伝え、特にゴールデンウィーク明けの仕切り拒否は決済できないという理由や表現が具体的で、販売会社から言われたものであると再検討するよう求めたが50%以上は出せない交渉が進展しなかった。販売会社からの回答をセンターから相談者に連絡し、納得がいかないとする相談者の意向を販売会社に伝えた。その結果、9月下旬、販売会社から仕切り拒否の分も含め60%の返還に応じる、これ以上の要求であれば訴訟の場だという回答があった。センターでは訴訟については弁護士相談も考慮して提示内容を検討するよう相談者に伝えた。その後、センターからの来所要請による交渉にも販売会社は応じず電話での交渉となった。販売会社は説明不足、仕切り拒否、脅迫に近い言動などの問題点を総合的に考慮したものであるとしてこれ以上の交渉には応じなかった。センターから相談者にこの経緯等伝えたところ、これ以上の交渉を望まず、自身にも反省すべき点もあると、販売会社から提示された条件で和解するとの意思表示がされ、11月中旬、センターで和解書を交した。数日後、相談者からセンターに入金されたと

の報告があり相談を終了とした。

3 問題点

販売会社について

- (1) 相談者は、当取引が元本の保証されていない非常にハイリスクな証拠金取引であることを知らずに取引を始めている。また、取引の仕組みや使われる用語等についても理解してるとは言いがたい。専門用語が多く、取引方法・しくみを理解すること自体が難しく、元本以上の損失が生じる恐れのある非常にハイリスクな証拠金取引である。投機的取引であり、相場の動き次第で多額の損金も発生する極めて高度な専門知識等が必要とされる取引であること（重要事項）を販売会社は相談者に説明する義務がある。消費者契約法等で規定する不当行為に抵触する行為であり事業行為の積極的な改善に取り組んで欲しい。
- (2) 再三の手仕舞い指示に対して、今の状況では決済できない、両建てしか方法がない、300万円の追証がいる、200万円の追証か両建て用の資金175万円がいるなどと虚偽の説明をし、販売会社は委託者の意思を無視し手仕舞いを拒否した。委託者との合意の上で行うという商行為（契約）の基本理念にもとる行為である。販売会社は基本となる社内規則等を整備し消費者契約法等関係法の研修を実施するなどして、業務の改善・法の遵守徹底を図り適切な事業行為を行う必要がある。
- (3) 資金がないという相談者に、夫の会社に行く、両親の所へ連絡する、などと脅し無理やり約束させ、相談者宅にまで集金に行くという言動は消費者契約法等関係法で規定する威迫・困惑行為に抵触するものである。顧客から不当に資金を吐き出させようとする極めて悪質な行為であり、許されない行為である。会社代表者が先頭に立ち、会社一丸となり勧誘・取引行為の改善を図る必要がある。
- (4) なお、金融商品の販売等に関する法律（以下「金融商品販売法」という。）施行令の改正により、平成16年4月1日から、外国為替証拠金取引を取り扱うすべての事業者が、この法律の適用になった。法では金融商品販売事業者等に対しリスク等の重要事項について顧客への説明義務を課し、また販売に際して、あらかじめ勧誘方針を策定し公表することが義務付けられた。販売会社で公表した勧誘方針には、勧誘の対象となる者の知識、経験及び財産の状況に照らし配慮すべき事項が定められている。この勧誘方針に基づいた適切な勧誘行為がなされていたのか、等問題点が多い。社内一丸となった研修を実施するなど、金融商品販売法で定める重要事項の説明、勧誘方針の遵守・徹底を図ってほしい。

相談者について

- (1) 相談者は強引な勧誘を受け取引を始めているが、日頃から次のことに留意していれば防げていたかも知れない。取引を始めようとする際には、①事業者の説明内容の信頼性を確認する意味からも関係機関に相談したり、インターネット等から情報を収集するのも一つの方法である。②また、必ず儲かる、少ない投資額で簡単に儲かる、といったようなうまい話はないと思って、十分に注意すること、③取引の仕組みが理解できないときや強引な勧誘を受けたときははっきりと断ること、④業者の説明内容の信頼性にも十分注意すること、である。
- (2) 何かおかしい、困ったと思ったら直ぐに消費者センター等に相談することである。早めに相談していれば被害の拡大を防止したり未然に防止できるかもしれない。また、身近な人に相談することも未然防止等に繋がることもある。お金に関する事で相談しづらいと1人で思い悩まず、まず悩み等をうちあけることが解決への糸口になる。

* 両建て（りょうだて）

既存の建て玉（たてぎょく）に対応させて、反対建て玉を同時期保有することをいう。建て玉に損失が出始めたときに業者から、損失の拡大を防ぐ手段として勧められることが多い。両建ては、一時的に損失の固定化を図ることができるが、反対建て玉に関して手数料が必要となり、また顧客において両建ての売り買いともに有利に仕切ることがほぼ不可能であって、結局損失を出すことになる。

< 参 考 1 > 注:金融庁ホームページより要点部分を抜粋し、一部関係条文を掲載

○ 金融商品の販売等に関する法律(以下「金融商品販売法」という。)施行令の改正の概要
(平成16年2月4日交付、平成16年4月1日施行)

・外国為替証拠金取引が、様々な業者において広く行われるようになってきたことを踏まえ、顧客保護の観点から、金融商品の販売等に関する法律(以下「金融商品販売法」という。)施行令を改正し、外国為替証拠金取引を取り扱う全ての業者をこの法律の対象とすることとする。

・すべての取扱い業者は、重要事項の説明義務や勧誘方針の策定・公表義務の履行などこの法律を遵守し、適正な確保に努めることが求められる。金融商品販売業者等にリスク等の重要事項について顧客に説明する義務を課し、説明をしなかったことにより顧客が損害を被った場合に当該業者等に損害賠償を負わせるもので、不法行為に関する民法の特例を定めている。

・この法律では、業者に説明義務があることが明らかにされているので、説明義務の存在についての争いがなくなり、裁判での顧客側の立証責任は軽減されることになる。(ただし、重要事項の説明がなかったことの立証責任は利用者側(顧客)にある。)

(勧誘方針の策定等) 抜粋

第8条 金融商品等販売業者は、業として行う金融商品の販売等に係る勧誘をしようとするときは、あらかじめ、当該勧誘に関する方針(以下「勧誘方針」という。)を定めなければならない。ただし、当該金融商品販売業者等が、国、地方公共団体その他勧誘の適正を欠くおそれがないと認められる者として政令で定める者である場合又は特定顧客のみを顧客とする金融商品販売業者等である場合は、この限りではない。

2 勧誘方針においては、次の事項について定めるものとする。

- 一 勧誘の対象となる者の知識、経験及び財産の状況に照らし配慮すべき事項
- 二 勧誘の方法及び時間帯に関し勧誘の対象となる者に対し配慮すべき事項
- 三 全二号に掲げるもののほか、勧誘の適正の確保に関する事項

3 金融商品販売業者等は、第一項の規定により勧誘方針を定めたときは、政令で定める方法により、速やかにこれを公表しなければならない。これを変更したときも、同様とする。

* 金融商品販売法の概要については、金融庁ホームページ「金融サービス利用者コーナー」から「金融サービス 利用者の保護の制度の概要 金融商品販売法の概要」へアクセスすると詳細が表示されます。

<参 考 2> 注:金融庁ホームページより要点部分を抜粋

平成16年6月23日、外国為替証拠金取引に関する規制のあり方について、金融審議会金融分科会第一部会からの報告を受け、金融庁では、外国為替証拠金取引を先物取引と同様の性質を有するデリバティブ取引であると整理し、金融先物取引法を改正し、その規制対象とした。

○金融先物取引法の一部改正 金融庁ホームページより抜粋掲載

(平成16年12月1日成立、同年12月8日交付、平成17年7月1日施行)

・法改正の主な内容

(1)金融先物取引業者の登録

金融先物取引業を登録制とし、株式会社又は銀行等の金融機関でなければ行うことができないこととするほか、業者の財務上の健全性や業者の主要株主の適格性を確保するため、所要の登録拒否要件等の整備を行うこととする。

(2)禁止行為

以下のような行為は禁止される。

- ①金融先物取引業者に勧誘を要請していないにもかかわらず業者が訪問又は電話による勧誘を行うこと。
- ②契約を締結しない旨の意思を表示した顧客に対する勧誘をすること。
- ③断定的判断を提供して顧客を勧誘すること。

(3)広告の規制

広告をするときは、手数料やリスクに関すること等の重要事項について表示しなければならない。

(4)書面の交付

契約締結前、取引が成立したとき、証拠金を受領したときは書面を交付しなければならない。

(5)適合性の原則

金融先物取引業者は、顧客の知識、経験等に照らして不相当と認められる勧誘を行い顧客保護に欠けること等のないよう業務を行わなければならない。

(6)自己資本規制比率

銀行等以外の金融先物取引業者は、資本等の合計額から固定資産等を控除した額の、その行っている金融先物取引等により発生しうる危険に対応する額の合計額に対する比率(自己資本規制比率)を算出し、内閣総理大臣に届け出なければならないこととする。また、金融先物取引業者は、自己資本規制比率が120%を下回ることをしないようにしなければならない。

(7)外務員

金融先物取引業者は、その役員又は使用人のうち、金融先物取引の受託等を行う者について、登録を受けなくてはならない。

II 相談事例

<未公開株の購入>

3年前、証券会社でない会社から、電話等で新規公開予定の株を勧められ購入した。将来有望な通信事業者と説明されたが、役員が金銭を持ち逃げする等経営が行き詰まり上場の可能性がなくなった。話が違うので株を買い取ってほしい。

相談者	:	家事従事者	女性	70歳代	都内在住
相談月日	:	平成17年4月			

1 相談内容

相談者は、証券会社の講座等に参加するなどして投資に興味を持ち、パートで蓄えたお金で老後のため株の運用を少ししていた。平成14年4月頃、業者から少額の資金で大きな利益があげられると勧められた株を担保にして融資を受ける取引(注1)で、詐欺にあい悩んでいた。

同じ時期に、自分の情報がどこから流れたのかわからないが、複数の会社から投資の勧誘を受けるようになり、今回相談の来春上場予定会社(以下「A社」という)の未公開株についてのダイレクトメールも数社から届くようになった。

相談者がこの株に興味を持ち始めた時、A社未公開株の販売会社の販売員(以下「M氏」という)からも勧誘電話があり、M氏にその時悩んでいた「株を担保にした取引」の件を相談したところ、いろいろと親切にアドバイスを受けた。それがきっかけとなり、M氏よりA社の未公開株を、電話、手紙、FAX等で勧められるようになった。

M氏は「当社ともう1社だけがA社の株の販売を任せられることになった。A社は非常に有望な会社である。日本で特別第2種電気事業の認可を受けていて、日本国内、韓国、中国、台湾、香港、シンガポールと衛星通信事業をスタートする。当社でも何回もA社に足を運び、予定通り上場準備をしているのを確認している。当社でも購入し、私個人も購入している。間違いなく優良な会社なのでお勧めする」と何度も電話、FAX等で勧められた。

その後、A社主催の説明会にも出席した。ホテルで開催されこのときはずいぶん派手なことをする会社という印象を持った。説明会では「来春には上場予定で、上場基準もクリアし、引受証券会社も決まり、出資予定の企業には〇〇〇と、日頃よく耳にする大手3社の名前をあげて説明を受けた。

相談者はM氏の積極的勧誘と同じA社株のダイレクトメールが他社からも届いていたこと、またM氏には、「株を担保にした取引」の件でアドバイスを受け、恩も感じていたので、M氏の言葉を全面的に信用し、購入の決心をした。

平成14年5月に1株分85万円振込み相談者名義の株券の送付を受けた。

その後7月に10万円で2株購入した。しかし、一向に上場する気配はなく不審に思うまま2年が経過した。M氏はこの頃既に、販売会社を退職し、他の社員からA社について、かんばしくない報告が来るようになった。「会社の社長、役員が交代し、再建の運びとなった」、「前社長、役員が会社の資金を使い込んだ」、「事業は何も進んでいない」などという内容のものである。

心配になり直接A社に問い合わせしたところ、自分は1株85万円支払ったのに、A社は「販売会社から1株5万円～10万円しか受け取っていない、又株の販売は複数の会社に任せていた」と聞かされ販売会社の説明とA社の事実が全く違うことがわかり、だまされたと思った。話がちがうので株を買い取ってほしい。

契約の内容	新規未公開株の購入		
契約金額	95万円		
(内訳)	未公開株 1株代金	85万円	(販売会社に支払)
	株式分割手数料	10万円	(A社に支払)
既支払金	95万円		

2 処理概要

- (1) 来所した相談者から状況を聞き取り、早急にこれまでの経緯と、株を買い取って欲しい旨を文書にして販売会社に配達記録郵便で発信するよう助言した。またセンターがあっせんに入るので、書面発信後、センターに連絡をくれるよう伝えた。
- (2) 2日後相談者より、販売会社から「40万円～50万円は返金する」と連絡が入ったと電話で伝えられた。相談者は、10万円～20万円でも戻れば、全額は返金されなくても仕方がないと思っているとのことだった。そこでセンターから販売会社に内容を確認することとした。またセンターが調べた結果、販売会社は、都知事登録の貸金業者であることが分かった。
- (3) センターから販売会社に連絡し以下のことを伝えた。
 - ・営業として株の売買、売買の取次・媒介・代理をする場合は、内閣総理大臣に証券業の登録をしなければならないことになっている。相談者の話によると販売会社はダイレクトメー

ルを不特定多数に送付し勧誘している。これは相対取引とは判断できず、証券業登録は必要であり証券取引法に違反している。

・販売会社のM氏はA社について「大変優良な会社で、間違いなく株価は上がる」などと、再三にわたり断定的判断の提供をし、儲かるかのごとく相談者に信じこませている。

こうした断定的判断の提供は、消費者契約法に抵触し、この契約は取消ができ、法律に違反した販売方法で契約させているのだから、当然全額返済すべきである。

(4) 販売会社からは、下記の回答があった。

A社が株を上場しないこととなり、相談者には誠意を持って対応したいが、現状ではいかんともし難い。相談者と同じようにA社の未公開株を購入した人たちが「A社救済事務局」を設置したのは知っており、相談者にも、そのA社救済事務局の株主の方々にもご迷惑をかけたことは理解している。

しかし、A社は再建の努力中なので、上場の希望を持ち、株を所有し続けて欲しい。買戻しではなく、株価の見直しと言うことで株は相談者が所有のまま、和解金として40万円を支払いたいと、相談者には伝えてある。また、今後A社は、「Bテレビ放送」という新会社を立ち上げその会社を軌道に乗せ、A社と合併することを検討している。その場合A社の株主は新会社の株主になるので、相談者もぜひA社の株を持ち続けてほしい。

このことについて相談者の意向を確認してほしい。

(5) センターから相談者に電話で以上の点を伝え、相談者の意向を確認した。相談者は、新会社の話聞いてもA社に希望は持てない。支払った金銭は大切な老後資金なので、株を返すので全額返金して欲しいとの要望だった。

(6) センターから、販売会社に電話で相談者の意向を伝え、あらためて契約の取消を依頼した。販売会社が役員会で検討し、後日センターに連絡することとなった。

(7) その後、センターから販売会社に連絡し検討結果を聞いたところ、相談者の意向に沿い、販売した1株について販売価格の85万円で買い取る。しかし追加の2株分は、相談者は株を購入したと思っているようだが、あれは株式分割したもので、10万円は株式分割手数料としてA社に直接支払われた金額であり、当社は仲介なのでこの金額は支払えない。

相談者宛に和解合意書を送付するので、署名捺印し返送して欲しい。和解合意書が届き次第、入金するので、その後株を返送して欲しいとの回答だった。

(8) センターが販売会社の回答を相談者に伝えたところ、追加の2株分については10万円で購入したと思っていたが、株券も渡されてなく、仕方がないのであきらめ、販売会社の提示額で合意することだった。間もなく和解合意書を交わし、入金確認後に株を返送し、販売会社に株が届いたことを確認し、相談終了とした。

3 問題点等

販売会社について

このケースは、電話勧誘時にM氏が相談者の別件の相談にのり相談者の信頼を得ることによって、巧みに相談者に取り入り、投資経験のあまりない相談者に断定的な情報を提供し未公開株というハイリスクな投資商品を買わせたものである。「間違いなく優良な会社」「株価も上がる」等断定的判断の提供は、消費者契約法第4条および証券取引法第42条第1項第1号、東京都消費生活条例第25条・施行規則第6条第3号に抵触する可能性が極めて高い。消費者契約法では、契約の取消を主張することができ、証券取引法第198条で行政処分の対象となる。

さらに、販売会社は内閣総理大臣に証券業の登録をしていないにも係らず、株の売買の媒介業を行っている。これは、証券取引法第28条に抵触する。センターからのこの指摘について、販売会社は個人間の相対取引であり証券業登録は不要などと反論しているが、ダイレクトメール、FAXなどによる不特定多数の人を対象とした勧誘をおこなっており、これは到底相対取引とは言い難い。

消費者について

相談者は、投資経験があまりないにも係らず、セールストークを鵜呑みにし、未知の商品である未公開株を購入した。本来投資商品は、十分な知識、情報をもとに自己責任において取引するものである。よく知らない自分で理解のできない商品には、手を出さないほうが無難である。また、A社株については相談者宛に他社からもダイレクトメールが届いており、販売会社の説明と食い違っている。7月に購入した2株の株券も渡されていないのだから、おかしいと当然に気付くべきであった。

株は、登録のある証券会社から購入すべきであり、登録のない販売会社からの勧誘に安易に乗せられてはいけない。

今後も、このケースのようないかげしい投資勧誘があることが予想されるので、今回のケースを教訓に、うまい話には十分気をつけるべきである。

新規公開（IPO）株（Initial Public Offering）について

- 1 最近、株式の上場後の初値が募集・売出価格を大きく上回る状況が続いている。2004年に新規上場した銘柄の初値平均は募集・売出価格の2倍を超えている。そのため新規公開株式は個人投資家に大変人気がある。
- 2 新規公開株式とは、企業が新たに証券取引所や店頭を上場する株式のこと。公開方法としては、募集（不特定多数の投資家を対象に増資の応募を求めるもの）や売出（大株主の保有株など既発行株式を不特定多数の投資家に売出すもの）がある。
- 3 上場前に取得するには
 - (1) まず、取得希望の銘柄の取扱証券会社に口座を開設する。新規公開株銘柄は、証券会社ホームページや 新規公開株式情報サイトで知ることができる。
 - (2) 次に証券会社が投資家の需要を見極めるために仮申込（ブックビルディング）に参加する。
 - (3) この時、仮条件を参考に、証券会社に銘柄名・株数・価格を申告する。
 - (4) 申告価格が、決定された公募・売出価格を上回れば、申し込み資格を得ることができる。
 - (5) 但し、証券会社に配分される株数に制限があるため、証券会社は抽選などによって購入者を決定する。

（ブックビルディング）とは

- ① 予約（需要）を積み上げるという意味
- ② 投資家の需要申告を積み上げた結果に基づき、上場前の公募価格をきめる。
- ③ 上場が承認されると、上場担当証券会社は約2週間後に公募・売出価格を決めるため、株価に幅を持たせた「仮条件」を発表する。
- ④ その後1週間がブックビルディング期間となる。

4 未公開株の譲渡について

- (1) 株式公開していない多くの会社では一般的に「株式を譲渡するには、取締役会の承認を要する」と記載されている。これを譲渡制限という。
- (2) 会社の定款で株の譲渡制限を定めることは商法で認められている。（商法204条1項但し書）
- (3) 未公開株が取締役会の承認なしで譲渡されたときは、当事者間の売買契約は有効であるが、発行した会社に対しては無効となり発行会社には対抗できない。従って新しい所有者は株主として認められないことになる。
- (4) 又未公開株であっても、業者が営業として有価証券を売買するとき、売出を行う場合は証券業登録が必要となる。

○証券取引法第28条

「登録」

証券業は内閣総理大臣の登録を受けた株式会社でなければ営んではならない。

○証券取引法第42条第1項第1号

有価証券の売買その他の取引又は有価証券オプション取引若しくは有価証券店頭オプション取引に関連し、有価証券の価格又はオプションの対価の額が騰貴し、又は下落することの断定的判断を提供して勧誘する行為

○有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律（投資顧問業法という）第4条

「登録」

投資顧問業を営もうとする者は、内閣総理大臣の登録を受けなければならない。ただし、外国の法令に準拠して設立された法人又は外国に住所を有する個人で外国において投資顧問業を営むものが、認可投資顧問業者その他政令で定める者のみを相手方として投資顧問業を営もうとする場合は、この限りではない。

（注1） 詐欺商法：二八商法

良い株式の銘柄を紹介する、株式購入資金の2割を出せば残りの8割を低利（約10%）で融資する等と言って、出資金をだまし取る商法である。「株式購入資金の2割を出せば残りの8割を低利融資」ということから二八商法とよばれている。出資金の代わりに、株券を担保にとる方法も行われておりこの商法による被害は毎年発生している。

株式の売買の取り次ぎをするには証券業の登録が必要である。又株式の銘柄情報を業として行うには有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律（投資顧問業法という）第4条の登録が必要である。しかし、二八商法で摘発された事業者はこのような事業の登録をしていない。又、実際に売買の取り次ぎを行ってはいないが、顧客から株売買の手数料や情報料をとっていたわけではないことから、証券取引業違反や顧問投資業法違反ではなくて、詐欺容疑で摘発されることになる。つまり二八商法は詐欺商法である。