

—大学2年生用—

マルチ商法



2-1 マルチ商法

1 儲け話にはご用心



A子さんは先輩や友達から、「いいバイトがある」「儲かる話がある」などと持ち掛けられ、説明会に参加しました。

説明会では、ブランド品に身を包んだ若者が、集中力が高まる凄いサプリが札幌に初上陸したこと、その独占販売権を獲得したこと、そしてたくさんの利益が出ていることを説明してくれました。さらには、会員になって同じように販売する人をたくさん誘うと、その人数や、売り上げなどに応じて、誘った人にお金が支払われ（この受け取れる利益の一部のことを「マージン」といいます）、いずれは何もしなくてもお金がはいてくるといいます。会場には、何もしなくても毎月30万円ももらっている会員がたくさんいて、海外旅行に行ったり、高級車を買ったりした話をしていました。

「それはねずみ講ではないのか」と質問した人に、「これはネットワークビジネスといって、合法的なビジネスなんです」というので、A子さんは安心して会員になりました。会員になるには商品を購入し、その代金30万円を支払わなければなりません。クレジットの分割払いにすると、月々の売り上げで十分に支払いが可能であると説明されたので、クレジットカードを利用して商品を購入しました。

しかしその後、友達や親戚を勧誘しても、思うように会員になってももらえません。そのうちA子さんは友達に避けられるようになり、クレジットの支払いだけが残りました。また、A子さんが勧誘して会員になった友達も、クレジットの負債を抱えてしまい、その友達との関係が悪くなってしまいました。

2 マルチ商法（ネットワークビジネス）とは

マルチ商法とは、事例のように、販売組織の売り手が、商品やサービスの購入者を、新たに販売組織の一員として加入させることで、組織からマージンを受け取ります。そして、さらにその購入者が別の人に商品やサービスを売り、組織に加入させてマージンを受け取り、さらにその購入者が・・・というようなことを次々に行って、組織をピラミッド式に拡大していく販売方法のことを指します。

より多くの人に販売し、組織に加入させることができれば、その分マージンも増えますので、家族や周りの知り合いなども勧誘するようになります。

また、販売組織の中では、ランクのようなルールがあり、勧誘した数などが多ければ、マージンが有利なより上位のランクに行くことができます。ランクには「特別代理店」「総括代理店」「エグゼクティブバイヤー」など様々な名前がつけられます。



マルチ商法は、このように、購入者の人間関係を利用して、商品やサービスを販売していく仕組みですが、「そんなことを友人にすすめられない」「そんなことしてまで儲けるのは抵抗がある」という人に対して、「人に嫌われるのを恐れている」「幸せをつかむことがまわりも幸せにする」などと、生き方にまで掘り下げて勧誘されることがあります。実際はこうした商売を始めた一部の人だけが儲かり、一方で、販売組織の下位の人たちの多くは、商売経験が乏しいことなどから、思ったように商品やサービスが売れず、事例のように負債を抱えたり、人間関係に悪影響を及ぼしたりもします。

マルチ商法に関する被害相談は、20代が圧倒的に多く、平成29年度版消費者白書によると、平成27年の全国の消費生活相談のマルチ商法に関する相談件数は、他の年代がそれぞれ1,500件前後なのに対して、20代の相談件数は4,282件で、他の世代の3倍近くの件数があります。学生の被害も多く、対人関係を利用する仕組みであるため、友達や先輩・後輩、バイト先やサークルの仲間などの人脈が利用されます。お金の被害だけではなく、大切な友人関係が壊されてしまうのは、取り返しのつかない重大な被害と言えます。

マルチ商法とは俗称であり、法律上は「連鎖販売取引」といいます。身近な人間への強

引な勧誘や、負債を抱えてしまう恐れもある仕組みであるにも関わらず、「必ず儲かるから」などという勧誘などが問題となり、昭和51年から特定商取引法（当時は訪問販売法）という法律で規制されるようになりました。

特定商取引法が規制する連鎖販売取引（特商法33条）とは、商品の販売などを目的とした事業で、その商品の再販売（自分が仕入れてそれを別の人に売ること）、委託販売（商品を預かって、それを別の人に売ること）などを行うことによって利益（特定利益）を得られると勧誘し、その勧誘された人も販売組織に加入する際に、最初にその商品を買ったり、入会金を支払うなどの支出が必要となる義務（特定負担）を負うものをいいます。事例では商品の購入代金はその義務（特定負担）に当たります

連鎖販売取引は、このように取引の定義が法律に定められているため、その要件に当てはまらないものは、特商法にいう連鎖販売取引には該当しません。マルチ商法という名称が使われていたとしても、会員を集めさせることを主目的とし、勧誘の際に、勧誘された人が商品を購入したり、会費などを払ったりする必要がなく、特商法が定める特定負担がないものは、連鎖販売取引にはあたりません。

また、マルチ商法とは言わず、「ネットワークビジネス」や「MLM（マルチレベルマーケティング）」と呼ぶこともあります。

3 契約の取り消しなどについて

(1) クーリング・オフ

事例のA子さんが契約したものは、A子さん自身が商品を買って、その商品を販売することによって利益を得られるということで勧誘されているので、特商法の「連鎖販売取引」（マルチ商法）に該当します。マルチ商法の契約をしてしまった場合でも、クーリング・オフができる旨などの法定記載事項（法律により記載することを義務づけている事項）を記載した契約書等（法定書面）を受け取った日（特定負担として再販売のための商品を購入した場合は、その商品を最初に受け取った日が書面を受け取った日より遅い場合は、その日）から20日以内であれば、クーリング・オフによって契約を解除することが出来ます（特商法40条）。



最初の商品の受け取りが遅い場合にはこちらが起算日
連鎖販売取引は仕組みが複雑で、内容を正確に理解するためにも、この法定書面の交

付は重要なので、法定書面を受け取っていないければ、商品を受け取っていてもクーリング・オフの適用期間は開始されません。書面に不備があっても同じです。また、クーリング・オフは書面で行う必要があります、あとでクーリング・オフの通知をしているか否かが争いにならないように、特定記録や簡易書留郵便などを利用します。クーリング・オフの書式など、詳しくは111ページを参照してください。

クーリング・オフは、契約の種類によって行使できる期間が変わります。訪問販売などは8日間ですが、マルチ商法は、契約内容が複雑で内容がわかりにくい性質を持つので、20日間クーリング・オフをすることが出来ます。

(2) 中途解約

20日間を過ぎてしまった場合でも、マルチ商法を途中でやめたければ、特定商取引法によって、中途解約をすることが出来ます（ただし、一定の解約料を払うことが必要な場合もあります）。また、マルチ商法をはじめて1年以内であり、商品の引き渡しを受けてから90日以内で、商品を使用したりしていなければ、既に購入したものでも返品できる場合もあります（特商法40条の2）。

(3) 断定的な判断の提供や、強引な勧誘による取引の取消

将来、A子さんが利益を受け取れるかどうかは不確実であるのに、事業者が「必ず儲かります」と、利益を得ることが確実であると誤解させるようなことを断定的に言ったり（断定的判断の提供）、説明会などで帰りたいと言っても帰してくれず、困惑してしまったり（退去妨害）する勧誘が行われた場合には、契約をしても「消費者契約法」という法律で契約を取り消すことができます（消費者契約法4条1項2号、4条3項）。ただし、事業者から言われたことが確実でないとき、退去妨害から解放されたときから1年以内に取り消す必要があります（消費者契約法7条1項）。詳細については、114ページを参照してください。

(4) 不当勧誘による契約の取消

勧誘のときに事業者が、事実でないことを告げたり、契約に大事なことをわざと告げなかったりしたため、内容を誤解して契約してしまった場合も、契約を取り消すことが出来ます。事例では、A子さんが「集中力があがるということでノーベル賞を受賞した凄いサプリ」と勧誘のときに説明され、そのような効果があるサプリなら売れるだろうと思って契約したけれど、実際は受賞した事実がなかった場合などが当てはまります（消費者契約

法4条1項1号・特商法40条の3)。これは、事業者から言われたことが事実でないときから1年以内に取り消す必要があります。詳細については、114ページを参照してください。

(5) クレジット契約の処理

事例では、A子さんはクレジットカードを利用して商品を購入しています。上記のような方法で、事業者との契約を解除したり、取り消しをしても、クレジットの支払いはカード会社との契約なので、カード会社からの請求が続く場合があります。

本来、クーリング・オフなどによって、契約が取り消された場合には、事業者がクレジットの決済をキャンセル処理（これを赤伝処理ともいいます）することによって、カード会社からA子さんへの請求を取り消さなければなりません。しかし、事業者がなかなかキャンセル処理をせず、非協力的な場合は、A子さんはクレジットカード会社に対して直接、クレジット契約のキャンセル処理をするよう交渉する必要があります。

また、カード会社も契約の解除や取り消しを認めず、キャンセル処理ができない場合に対処するものとして、国際ブランドカード会社のルールである「チャージバック」という制度の利用もあります。これは、国際ブランドカード会社が定めた不適正なクレジット決済の理由（チャージバックリーズン）に該当した場合に、代金決済を元に戻す仕組みのことです。それぞれの取引がチャージバックの理由に該当するかどうかは、国際ブランドカード会社が裁定します。

実際には上記のような交渉を個人が行うのは困難なことも多いので、その場合は消費者センターなどへ助言を求めるとよいでしょう。

また、クレジットカード会社と購入者との契約は、割賦販売法という法律の適用を受けます。割賦販売法では、商品が届かなかったり、契約を取り消したなどの事情があれば、翌月一括払いの場合を除いて、カード会社に対してもその事情をもって、支払いを拒絶することができます。これを「支払停止の抗弁」と言います（割賦販売法30条の4）。したがって、上記のように事業者と契約を取り消したのち、カード会社とのクレジット契約もキャンセルする場合、その間の支払いを止めておくことができます。

【契約の取り消しなどの方法の一覧】

契約に問題がない場合での契約の取り消しなどの方法	契約に問題がある場合での契約の取り消しなどの方法
(1) クーリング・オフ	(3) 断定的な判断の提供や、強引な勧誘による取引の取消
(2) 中途解約	(4) 不当勧誘による契約の取消

※クレジットカードによる支払いの場合は、別途(5)の処理

4 ねずみ講（無限連鎖講）とマルチ商法（連鎖販売取引）との違い

ねずみ講は、組織の下位の者が上位の者に金品を支払い、その下位の者がさらに下位にいる複数の者から金品を徴収し・・・ということを繰り返す、ねずみ算式にお金を集めさせる取引形態のことです。自分より下位の者を多数集めることができれば、支払った金額の何倍もの金額が入って来ることとなりますが、人口が有限である以上、いずれかの段階で確実に破たんしてしまいます。昭和40年代にこのような方法で人脈を利用してお金を集めてトラブルになる事件が出始めたため、「無限連鎖の防止に関する法律」という法律が作られ、ねずみ講そのものが禁止され、このような取引を始めたり、勧誘することは刑事罰の対象となりました。

一方、ねずみ講がお金だけのやり取りなのに対して、マルチ商法は商品を売買する方法等で、先に販売を始めた者が、後から始めた者の支払いから利益を得ることが出来る仕組みです。こちらは前述のとおり、「特定商取引法」という法律で、契約締結時の書面交付を義務付けたり、不当な勧誘を行わないように規制されています。禁止されているねずみ講と違って違法ではないので、事例の文中にあるように、勧誘の際に「合法的なビジネス」と言われたりする場合があります。また、こうしたマルチ商法は、外国でも同じような販売方法があり、海外企業の連鎖販売取引業者が日本国内に会社をつくることもあります。このような場合は、世界規模の大きなビジネスであり、安心だと考えてしまうかもしれません。

しかし、マルチ商法も、商品を販売するために身近な人を勧誘するという仕組みから、お金や人間関係のトラブルが発生しやすいことが問題視されています。特定商取引法は、こうしたトラブルを想定して規制されており、勧誘されて契約をした人は、前述のとおりクーリング・オフや中途解約などができます。それを業者が一方的にクーリング・オフの行使を認めないなどと定めても、それは無効となる（特商法30条4項）など、消費者を保護する規定が設けられています。

5 ケーススタディ（具体例・類似例）

(1) 具体例

大学のサークルの友人に「入れば人脈が広げられる組織がある」と誘われ、組織の人と会った。「加入して仲間を増やせば将来につながる」とアピールされ、将来に漠然とした不安を持っていたこともあり興味を持ったが、加入するには約50万円の資産運用ソフ

トを購入する必要があると言われた。「学生で支払えない」と断ったが、「消費者金融で年齢や職業などを偽って借りればよい」と教えられ、借金して支払った。この組織は人を紹介しソフト購入につながればマージンが入るらしく、同様に勧誘を受けた知人からあやしい組織ではないかと指摘された。高額でもあるので解約したい。

【出典】

国民生活センター：「学生に広がるマルチ商法的勧誘に注意！」

http://www.kokusen.go.jp/mimamori/kmj_mailmag/kmj-support58.html

(2) 類似例

詐欺的な個人が「儲かるバイトがある。消費者金融でローンカードをつくってもらいたい。あなたが作ったら1万円、別の誰かに作らせたなら2万円をわたす。」（1万円が勧誘員の取り分）といってカードを集めさせるという手法があります。

ローンカードは、通常10万円～50万円の借り入れができるので、詐欺的な個人は、集めたローンカードでお金を借り入れ、そのうちの一部の金額を、カードを作った人や、それを紹介した人に渡します。カードを作った人は、お小遣い稼ぎのように思っても、実際は自分の名義のローンカードで借り入れをしたうちの一部が支払われているだけで、残りの借り入れ金額は、その詐欺的な個人に使用されてしまいます。

バイトやサークルの先輩などから頼まれたり、みんなが協力しているからとやむを得ずカードを作って渡してしまい、そのカードが使用されて借金を負ってしまいます。

これは「名義貸し」というそもそも規約違反である不適正な取引であり、マルチ商法とはいえませんが、利益（儲かる）を告げて負担（カードをつくる）をさせ、ピラミッド式に身近な人を勧誘するという仕組みが類似しています。

このような名義貸しは1対1の個人間であっても重大なトラブルに発展します。また、ピラミット式に集めるという手法が用いられることによって、勧誘された人が勧誘する側にまわり、被害が大きく拡大し、問題が深刻化してしまいます。

6 確認問題

以下の説明で正しいものに○を、間違っているものに×をつけてください。

- (1) マルチ商法の勧誘員に、「このビジネスに参加すれば、必ず儲かります」と言われて契約した後でも、契約を取り消すことができる。
- (2) 連鎖販売取引（マルチ商法）に該当する契約で、契約を解除するためクーリング・オフを行う場合、クーリング・オフは商品を受け取ってから20日以内に、書面で行う。
- (3) 連鎖販売取引に該当する契約において、契約書にクーリング・オフはできないと定められていた。この場合、クーリング・オフはできない。

7 発展問題

連鎖販売取引は、ピラミッド型の一番下位の人たちがどのような性質をもつかによって、大きく下記の2種類考えられます。

- ① 実際の価値に比べて高額な商品を特定負担とし、マージン目的で会員を増やすために勧誘するもの
- ② 消耗品などの比較的 low 額な商品を、一定のエンドユーザー（最後に商品を購入するだけの人）が継続して買い続けることによって長く続いているもの

これまでの説明を前提とし、それぞれ、どのような勧誘方法があるか、そしてその問題点を考えてみて下さい。