

令和3年度「若年層（18～24歳）」の消費生活相談の概要

民法改正に伴い令和4年4月1日から成年年齢が18歳に引き下げられ、新たに成人となる18歳及び19歳には未成年者取消権が適用されなくなった。そのため、当該年齢を中心に若年者の消費者被害が増えるおそれがある。そこで、令和3年度に受け付けた相談のうち、契約当事者が18～24歳の相談（以下「18～24歳の相談」という。）を「若年層」からの相談として設定し、成年年齢引き下げに伴い深刻化が懸念される消費者トラブルを分析した。

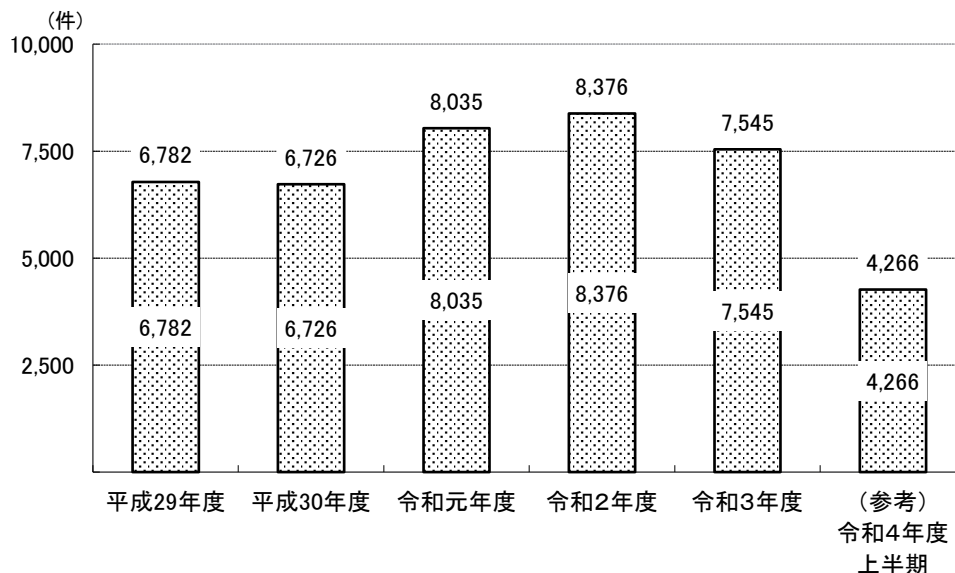
なお、本分析では契約当事者の年齢が「18～24歳」のデータを使用し、「18～19歳」と「20～21歳」、「20～24歳」と「25～29歳」のデータの比較を行うことで、「若年層（18～24歳）」の消費生活に係る問題が浮かび上がるように分析した。

1 相談件数の推移

18～24歳の相談について、平成29年度からの相談件数を示したものが【図-1】である。

相談件数は、平成29年度から令和2年度まで、6千件後半から8千件前半で推移しており、令和3年度も7,545件となっている。

【図-1】 18～24歳相談 相談件数の推移



※東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費生活相談窓口に寄せられた相談情報をPIO-NET(全国消費生活情報ネットワークシステム)を用いて分析したもの。

- 分析項目：「若年層（18～24歳）」の相談（契約当事者年齢18歳以上24歳以下）
- 分析データ：平成29年4月～令和4年9月の相談データ（令和4年10月31日時点の登録データ）

2 契約当事者の属性

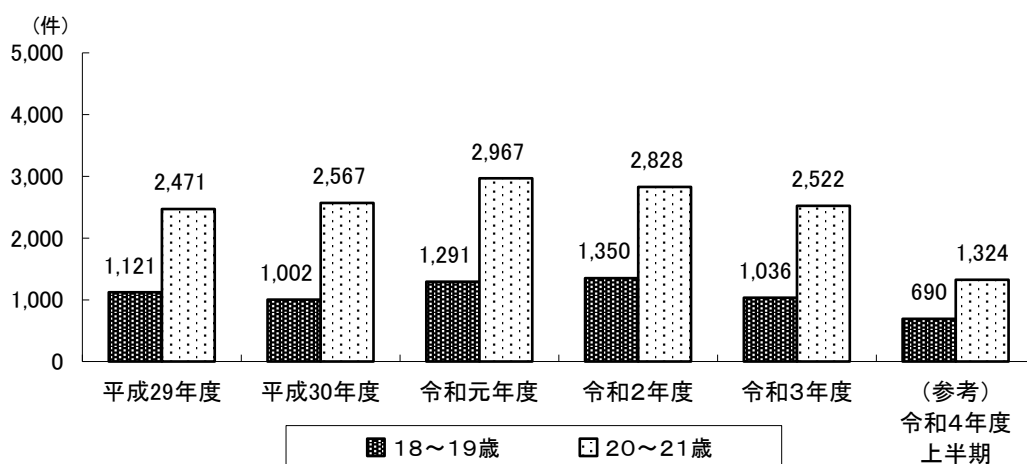
(1) 「年代別」相談件数の推移

「18～19歳」と「20～21歳」の相談について、年代別の相談件数の推移を示したものが【図-2】である。

年代別の相談件数を見ると、「20～21歳」の相談は、「18～19歳」の相談の2倍以上となっていて、令和3年度までの成年年齢「20歳」をさかいに相談が急増していることがわかる。

令和3年度については、「20～21歳」は「18～19歳」の2.4倍となっている。成年年齢引き下げで、令和4年以降はこの差が徐々に縮小することが予想される。

【図-2】年代別 相談件数の推移

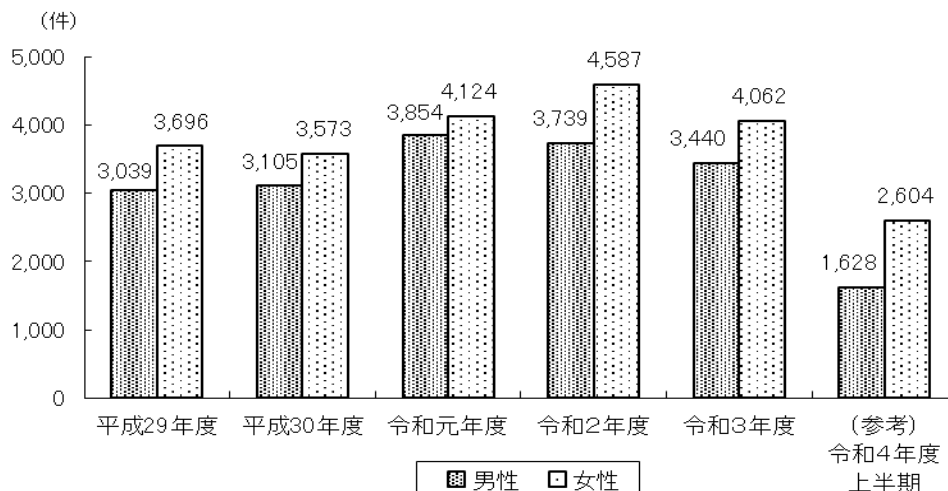


(2) 「性別」相談件数の推移

18～24歳の相談について、性別の推移を示したものが【図-3】である。

性別の相談件数を見ると、いずれの年度においても「女性」が「男性」をやや上回っている（性別不明、未回答を除く）。

【図-3】性別 相談件数の推移

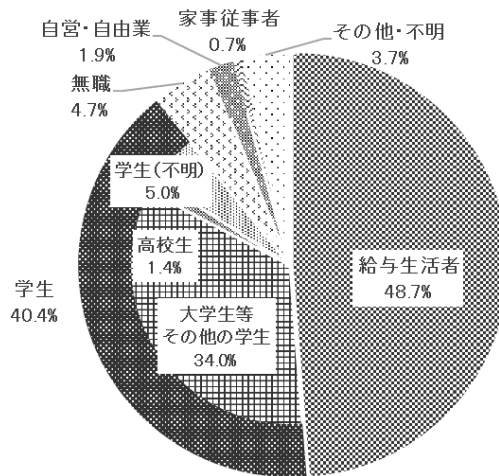


(3) 「職業別」の割合

令和3年度の18～24歳の相談について、職業別の割合を示したものが【図-4】である。

契約当事者は「給与生活者」が48.7%と最も多く、次に多いのが「学生」の40.4%、次いで「無職」の4.7%となっている。

「学生」に分類された相談40.4%の内訳は、「大学生等その他の学生」が34.0%であり、次いで「高校生」が1.4%となっている。



【図-4】 職業別 相談件数の割合（令和3年度）

3 18～24歳の相談に多い商品・役務

令和3年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）商品・役務別相談件数の上位10位を示したものが【表-1】である。

18～19歳」と「20～21歳」を比較すると、「20～21歳」に多い商品・役務は、脱毛サロン等の「エステティックサービス」や、オンラインカジノのアフィリエイト等の「他の内職・副業」、「賃貸アパート」、投資セミナー等の「金融コンサルティング」、医療脱毛等の「医療サービス」等である。

特に「金融コンサルティング」は、「18～19歳」では6件であったものが、「20～21歳」では94件と大幅に増加し、成年になったことをきっかけに契約の勧誘を受けることが多いと考えられる。また、同様に「エステティックサービス」（「18～19歳」は33件、「医療サービス」（「18～19歳」は19件）など美容関連の相談も「20～21歳」で大幅に増加している。一方で、「18～19歳」で第2位の脱毛クリーム等の「他の化粧品」は20歳以降では大幅に減少している。

【表－1】 商品・役務別上位10位（年齢区分別）

(単位：件)

18～19歳 (1,036件)		20～21歳 (2,522件)		20～24歳 (6,509件)		※参考 25～29歳 (7,075件)		
1	商品一般	51	1	エステティックサービス	181	1	賃貸アパート	1,047
2	他の化粧品	47	2	他の内職・副業	157	2	他の内職・副業	399
3	電気	44	3	賃貸アパート	124	3	エステティックサービス	396
4	他の娯楽等情報配信サービス	40	4	商品一般	101	4	商品一般	255
4	出会い系サイト・アプリ	40	5	金融コンサルティング	94	5	電気	247
6	他の内職・副業	35	6	役務その他サービス	90	6	役務その他サービス	214
6	賃貸アパート	35	7	電気	79	7	医療サービス	181
6	健康食品	35	8	出会い系サイト・アプリ	77	8	出会い系サイト・アプリ	174
9	エステティックサービス	33	9	医療サービス	65	9	修理サービス	163
10	アダルト情報	31	9	修理サービス	65	10	金融コンサルティング	159
						10	フリーローン・サラ金	134
						10	出会い系サイト・アプリ	134

4 相談内容

令和3年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に内容キーワード別相談件数の上位10位を年齢別に示したものが【表－2】である。「サイドビジネス商法」は、「20～21歳」で急増し、上位10位以内に入ってくる。

※「サイドビジネス商法」とは、「副業や内職で収入になる」などとうたって契約させる商法である。

【表－2】 内容キーワード上位10位（令和3年度）

(単位：件)

18～19歳 (1,036件)		20～21歳 (2,522件)		20～24歳 (6,509件)		※参考 25～29歳 (7,075件)		
1	未成年者契約	579	1	解約一般	948	1	解約一般	2,396
2	インターネット通販	456	2	インターネット通販	692	2	インターネット通販	1,988
3	解約一般	393	3	返金	672	3	返金	1,662
4	電子広告	236	4	高価格・料金	474	4	電子広告	1,231
5	返金	218	5	電子広告	434	5	高価格・料金	1,132
6	SNS	144	6	SNS	401	6	SNS	954
7	高価格・料金	132	7	クーリングオフ一般	359	7	契約書・書面一般	911
8	連絡不能	115	8	契約書・書面一般	328	8	クーリングオフ一般	904
9	定期購入	98	9	サイドビジネス商法	297	9	サイドビジネス商法	708
9	家庭訪販	98	10	連絡不能	243	10	説明不足	604
						10	クレジットカード	613

(複数選択項目)

5 契約購入金額

令和3年度の18～24歳の相談における契約購入金額について、契約当事者の年齢区分別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に相談件数を示したものが【表－3】である。

金額不明を除く相談件数のうち「10万円未満」の相談件数は、どの年齢区分でも最も多くなっているが、「18～19歳」では7割弱を占めるのに対し、他の年代では5割前後となっている。特に、「50～100万円未満」の相談件数は、「18～19歳」で30件であったものが、「20～21歳」では341件と約11倍に増加している。平均金額で見ると、「18～19歳」では約13万9千円であるのに対し、「20～21歳」では約33万1千円と2倍強になっている。

「20歳～24歳」と「25歳～29歳」を比較すると2倍強となっており、年齢とともに、契約購入金額も増加している。

【表－3】 契約購入金額の年齢別相談件数(令和3年度)

(単位：件)

	18～19歳	20～21歳	20～24歳	※参考 25～29歳
10万円未満	475	785	1,998	2,459
10～30万円未満	119	307	859	931
30～50万円未満	63	264	607	446
50～100万円未満	30	341	769	394
100万～500万円未満	14	87	344	392
500万円以上	0	2	10	126
不明	335	736	1,922	2,327
計	1,036	2,522	6,509	7,075
不明除く計	701	1,786	4,587	4,748
平均金額	139,746円	331,018円	386,439円	896,065円

6 販売購入形態

令和3年度の18～24歳の相談について、契約当事者の年齢別（「18～19歳」、「20～21歳」、「20～24歳」、参考として「25～29歳」）に販売購入形態別の相談件数を示したものが【表－4】である。

「マルチ（まがい）商法」の相談件数は、「18～19歳」で15件であるのに対し、「20～21歳」では約15倍の222件と大幅に増加している。なお、「マルチ（まがい）商法」の相談が占める割合は「20～21歳」で8.8%、「20歳～24歳」で7.0%であるのに対し、「25～29歳」では2.1%まで低下している。これは、マルチ商法の対象として、学生や新社会人等の社会経験が浅い年代を狙っていることがうかがえる。

【表－4】 販売購入形態の年齢別相談件数(令和3年度)

	18～19歳	20～21歳	20～24歳	※参考 25～29歳
店舗購入	185	583	1,649	2,189
訪問販売	139	401	1,029	788
通信販売	541	839	2,108	2,525
マルチ(まがい)商法	15	222	455	150
電話勧誘販売	14	87	262	164
ネガティブオプション	3	4	9	12
訪問購入	0	3	4	9
その他無店舗	6	29	66	40
不明等	133	354	927	1,198
計	1,036	2,522	6,509	7,075

7 若年層（18～24歳）の相談の特徴

(1) 「18～24歳」の相談件数の推移及び若者相談に占める割合

「若者（契約当事者29歳以下）」の相談に多い販売方法・商法別に、「18～24歳」の相談件数の推移と「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合について示した（【表－5】）。

【表－5】 「18～24歳」の相談件数の推移及び「18～24歳」の相談が若者相談に占める割合

	「18～24歳」の相談件数					若者(29歳以下)全体	18～24歳が若者全体に占める割合(令和3年度)
	平成29年度	平成30年度	令和元年度	令和2年度	令和3年度	令和3年度	
インターネット通販	2,112	2,034	2,763	3,054	2,169	5,169	42.0%
SNS	695	709	969	1,144	1,098	1,859	59.1%
サイドビジネス商法	692	724	1,004	826	785	1,135	69.2%
家庭訪販	239	257	345	572	650	1,123	57.9%
未成年者契約	601	496	808	764	612	1,697	36.1%
詐欺	411	449	426	666	554	1,049	52.8%
マルチ(まがい)商法	665	687	975	606	465	614	75.7%
クレ・サラ強要商法	333	402	578	357	426	521	81.8%
アポイントメントセールス	232	393	356	263	318	452	70.4%
利殖商法	186	384	437	277	227	351	64.7%
無料商法	217	204	224	234	225	403	55.8%
個人間取引	117	142	160	127	197	340	57.9%

※「個人間取引」は、令和3年度のキーワード変更で「個人間売買」から変更されている。

(2) 各年齢別の相談件数

【表-5】において、「18～24歳」の相談が若者（契約当事者29歳以下）相談に占める割合の高い販売方法・商法の上位5位は、「クレ・サラ強要商法」「マルチ（まがい）商法」「サイドビジネス商法」「アポイントメントセールス」「利殖商法」である。これらの商法について、令和3年度の相談件数を年齢（1年刻み）毎に示したものが【表-6】である。いずれの販売方法・商法も、「19歳」から「20歳」にかけて急増している。

【表-6】令和3年度の「18～24歳」上位5位商法別の年齢（1年刻み）毎の相談件数

	18歳	19歳	20歳	21歳	22歳	23歳	24歳
サイドビジネス商法	27	50	151	146	126	131	154
マルチ(まがい)商法	1	14	119	103	73	63	92
クレ・サラ強要商法	4	7	101	105	74	73	62
アポイントメントセールス	4	8	50	66	51	79	60
利殖商法	2	4	47	53	45	38	38

上記の販売方法・商法の中で、「若年層（18～24歳）」の相談件数が特に多いのは、副業や内職で収入になる等とうたって契約をさせる「サイドビジネス商法」である。本分析では、若年層（18～24歳）に特徴的な商法としての「サイドビジネス商法」について、詳述する。

8 若年層（18～24歳）に消費生活被害が多い「サイドビジネス商法」

(1) 「サイドビジネス商法」に多い商品・役務

令和3年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談について、商品・役務別相談件数の上位10位を示したものが【表-7】である。

最も多い相談は「他の内職・副業」（265件）で、18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談の33.8%を占めている。「簡単に稼げると言われ、副業サイトに登録したが、稼げるどころか登録料

等の名目で多額のクレジットカード支払をさせられた。解約し返金を求めたい」といった副業サイトに関する相談が多く寄せられている。

第2位は「他の娯楽等情報配信サービス」（80件）で、10.2%であった。「毎日稼げると広告があるインターネットのサイトでマニュアルを購入した。届いたが実際は稼げる内容ではないので解約したい」といった情報商材に関する相談が多い。

第3位は「金融コンサルティング」（74件）で9.4%であった。「大学の友人に勧められ、学生ローンで借金して投資用教材USBを購入したが、儲からないので解約したい」といった投資用教材に関する相談が多い。投資用教材のなかでもバイナリーオプションに関するものが多くなっている。

第4位の「ビジネス教室」（46件）は「出会い系アプリで知り合った人に、副業や起業の方法を教えるビジネススクールを紹介されたが、大した内容ではなかったので解約返金してもらいたい。」といった出会い系サイト等で知り合った人に紹介された事例が多い。

第5位の「役務その他サービス」（43件）は「インターネットで副業を検索し教材購入を申し込んだところ、サポート付きのコースを勧誘され申し込んでしまったが、怪しい業者のようなので解約したい」などの副業サポートに関する相談が多い。

【表-7】「サイドビジネス商法」に多い商品・役務（令和3年度）

	18～24歳「サイドビジネス商法」全体 (785件)	件数	主な項目	内容キーワード
1	他の内職・副業	265	副業サイト、オンラインカジノのアフィリエイト	①解約一般、②返金、③SNS、④アフィリエイト、⑤書面不交付
2	他の娯楽等情報配信サービス	80	副業マニュアル、情報商材	①情報商材、②SNS、③インターネット通販、④解約一般、⑤電子広告
3	金融コンサルティング	74	投資用セミナー、情報商材	①クレ・サラ強要商法、②返金、③解約一般、④情報商材、⑤利殖商法
4	ビジネス教室	46	ビジネススクール、起業セミナー	①解約一般、②クーリングオフ一般、③返金、④SNS、⑤アポイントメントセールス
5	役務その他サービス	43	副業サポート、コンサルティング	①SNS、②解約一般、③クーリングオフ一般、④返金、⑤クレ・サラ強要商法
6	出会い系サイト・アプリ	42	出会い系サイト、サクラサイト	①インターネット通販、②返金、③電子広告、④詐欺、⑤解約一般
7	デリバティブ取引	20	FX自動売買システム	①暗号資産、②解約一般、③返金、④利殖商法、⑤クレ・サラ強要商法
8	商品一般	19	マルチ商法の契約等	①クーリングオフ一般、②紹介販売、③解約一般、④販売目的隠匿、⑤アフィリエイト
9	パソコン	18	ビジネスセミナー受講用タブレット	①クレ・サラ強要商法、②クーリングオフ一般、③解約一般、④販売目的隠匿、⑤契約・書面一般
10	教養娯楽教材	17	投資用USB、ビジネス教材	①解約一般、②クレ・サラ強要商法、③クーリングオフ一般、④儲からない、⑤紹介販売

（2）契約購入金額

令和3年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談における契約購入金額について、年齢別の相談件数を示したものが【表-8】である。

金額不明を除く相談件数のうち「18～19歳」では50万円未満の相談が9割を超えているのに対し、「20～21歳」「22～24歳」では50万円未満の相談は5割程度となり、「50～100万円未満」の相談が3割以上を占めている。

【表－8】 契約購入金額の年齢別相談件数「サイドビジネス商法」（令和3年度）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	18～24歳全体
10万円未満	41	50	63	154
10～30万円未満	24	38	87	149
30～50万円未満	4	61	55	120
50～100万円未満	2	102	115	219
100万～500万円未満	1	15	49	65
500万円以上	0	0	0	0
不明	5	31	42	78
計	77	297	411	785
不明除く計	72	266	369	707
平均金額	126,066円	457,660円	520,390円	456,631円

（3）販売購入形態

令和3年度の18～24歳の「サイドビジネス商法」の相談について、年齢別に販売購入形態別の相談件数を示したものが【表－9】である。

「18～19歳」では「通信販売」が6割強と高い割合を占めているが、「20～21歳」では「マルチ（まがい）商法」の相談件数が約半数を占めている。「マルチ（まがい）商法」は、「22～24歳」でも約4割と高い割合を占め、成人になったことをきっかけに勧誘されていることがうかがえる。

【表－9】 販売購入形態の年齢別相談件数「サイドビジネス商法」（令和3年度）

	18～19歳	20～21歳	22～24歳	18～24歳全体
店舗購入	1	7	14	22
訪問販売	10	39	66	115
通信販売	49	71	97	217
マルチ（まがい）商法	8	142	161	311
電話勧誘販売	3	26	51	80
その他無店舗	0	3	2	5
不明等	6	9	20	35
計	77	297	411	785

9 若年層（18～24歳）の相談事例

事例1：知人に紹介された「ビジネススクール」

知り合いに、オンラインで勉強できるビジネススクールを紹介された。別の日にビジネススクールの関係者の自宅に知人と一緒に説明を聞きに行った。内容はSNSでの集客スキルを、動画や勉強会に参加して学ぶものだった。受講料の話になり高額で払えないと伝えたら、「借りて払う方法もある」と言われ、その場で消費者金融のホームページから借金をして支払った。気になったので、インターネット等で調べたらあまり評判がよくないのでやめなくなった。クーリン

グ・オフしたい。

(20歳代／女性)

事例2：簡単に稼げるとうたう「副業サイト」

インターネット上で何か副業はないかと探したところ、簡単に稼げると語った副業サイトの広告を見つけ登録をした。仕事内容はメールで他人からの相談にのり解決したら報酬が得られるものだった。依頼された仕事が終わる報酬を受け取ろうとしたところ、「報酬を支払うために手数料が必要」とサイト業者から連絡があり、やむをえず支払った。その後も、個人情報の安全保証等の理由で何度か料金を支払った。さすがにおかしいと思い、返金を要求したがメールで拒否された。サイト業者とはメールでしかやり取りができない。どうしたらよいか。(20歳代／女性)

事例3：次々と課金を求められる「出会い系サイト」

SNSを通じて知り合った女性から、「コンピューターウイルスに感染したので、別サイトでやり取りをしたい」と言われたので、そのサイトに登録をした。すると、サイトへの登録費用、個人情報の交換手数料、さらに会話をするためのお互いの認証費用等を求められプリペイド式電子マネーで支払った。今までの費用は女性が後で補填することになっていたが補填されず、その後も次々と課金を求めてくるのでおかしいと感じ、返金を求めると反応がかえってこなかった。騙されたのかもしれない。今後どうしたらよいか。(10歳代／男性)

事例4：虚偽の説明を受けて高額契約させられた「金融コンサルティング」

SNSで知り合った女性から「学生時代に不動産を仲介するアルバイトで高収入を得た」との話聞いた。自分もそのアルバイトに興味を持ったことを伝えると、アルバイト先の会社代表者と知人の女性と3人で会うことになった。仕事内容は、人に不動産やFXの儲け話を紹介して契約成立すれば報酬が得られるものだった。「初月から簡単に契約が取れる」との話もあり、「顧客とやり取りをするためのプラットフォーム利用料が毎月かかる」との説明に同意した。その後、代表者に聞いた話と違い、高額なプラットフォーム利用料一括払いを求められた。支払えないので、会社の担当者に教えられたとおり、サラ金のアプリで借金をして支払い、契約書もらった。後日、改めて仕事内容について聞くと、「マッチングアプリ内で、年齢と経歴を詐称して女性と接触し代表者に繋げること」であった。プラットフォームも必要無く、虚偽の内容での勧誘が仕事だとわかったので、返金してほしい。(20歳代／男性)

10 課題と今後の方向性

「若年層(18～24歳)」の相談は、これまで、「20歳」を境として相談が急増してきた。これは成年年齢であった「20歳」に達したとたんに、未成年者契約の取消しができなくなることを見計らった悪質商法による被害者が増加する実態があったためである。同様に、令和4年4月1日からの成年年齢が18歳に引き下げになったことにより、この傾向は「18歳」にシフトし、被害の若年齢化が懸念される。

若年層（18～24歳）の相談において、他の年代に比べて被害が多い「サイドビジネス商法」「マルチ（まがい）商法」「クレ・サラ強要商法」「利殖商法」「アポイントメントセールス」等の他者から勧誘を受けやすい販売方法・商法は「20歳」で急増するという特徴がある。これらの販売方法・商法でのトラブル・被害も、成年年齢引き下げにより「18～19歳」で今後増加することが予想される。そのため、成年になったばかりの若年者が悪質事業者を狙われやすいという実態を踏まえた周囲の人々への普及啓発等の被害防止対策が必要である。

各関係機関は、若年者の被害の現状について、他の機関・組織等と積極的に情報共有・連携を行い、若年者への普及啓発や消費者教育を推進する等、被害の未然防止を図っていかねばならない。

1 1 消費者へのアドバイス

- (1) 「簡単に儲かる」「すぐに稼げる」などの甘い言葉を鵜呑みにしないでください。契約前に、どのような商品・役務なのか、費用はいくらなのか、契約内容を十分に確認しましょう。
- (2) いったん結んだ契約は「やっぱりやめたい」と思っても容易にやめることはできません。あとで後悔しないためにも安易な気持ちで契約することはやめましょう。
- (3) 特に高額な金銭の負担を求められる場合は、その場での契約は避け、家族に相談するなど冷静に判断しましょう。
- (4) 契約書には解約に関する条項やクーリング・オフができるかどうか等の契約の内容を決める大切な事項が記載されています。契約書にサインをする前に、自分のために契約書の内容を確認しましょう。
- (5) 学生ローンや消費者金融で借金をさせられたり、支払い能力を超えるクレジット契約を組まされそうになったら、毅然とした態度で借金及び契約そのものを断りましょう。

～不安に思った場合やトラブルになった場合にはいつでも消費生活センターに相談してください～