



マルチ商法で高額ドリンクを契約

1週間前、SNS（ソーシャルネットワーキングサイト）で知り合った女性と会った。お互いの趣味を通じて知り合ったので楽しい時間を過ごした。その後、オフィスビルの一室に連れられ、「このオフィスは化粧品や健康食品を扱っていて私も会員になっている。私が誰かを紹介すると収入になる」と言われた。

従業員らしい男性もやってきて「彼女もこの化粧品を使って肌がきれいになった。我が社の化粧品の配合成分が細胞を活性化させるだけでなく、がんを抑制する効果もある。あなたが7人を勧誘し、そのひとたちが会員を増やせばひと月に10万円くらいの収入になる」と説得された。知り合った女性にも勧められたので、その場で健康ドリンク10本を契約し6万円を支払った。友人に話すと「何だか怪しい」と反対された。解約できますか。



「会員を増やせば収入になる」などの誘い文句で個人を販売員として勧誘し、誘われた人が販売員となってさらに次の人に勧誘していくという形で販売組織を連鎖的に拡大していく商品・サービス取引のことを連鎖販売取引といい一般的に「マルチ商法」と呼ばれることが多いものです。

連鎖販売取引は特定商取引法（特商法）で規制されており、概要書面や契約書面など書面の交付義務、勧誘に関するさまざまな禁止行為、中途解約返品制度などの規制を設けており、事業者だけでなく末端の販売者にも規制が及びます。

連鎖販売取引では、契約書面受領日または、商品の受領日のどちらか遅い方から起算して20日間はクーリング・オフが可能です。相談者にはクーリング・オフの仕方を十分に説明し事業者に通知するよう助言しました。

相談事例のように化粧品や健康食品などを買うことで組織の

会員になり、友人等を紹介、加入者を増やすことで簡単に大きな利益を得られると勧誘する手口はマルチ商法の典型です。

しかし、これは仕組みのわかりにくい取引で実際に儲かるのは組織の上位者のほんの一握りの人だけで、ほとんどの会員は購入した商品と借金だけが残ってしまうと考えられます。このような悪質な勧誘は減少したかに見えましたが、「ネットワークビジネス」などと、いろいろな名が使われており、いまだ苦情は絶えません。

最近では事例のSNSのように、人とのつながりを促進・サポートするコミュニティ一型のWebサイトで知り合った人から誘導される場合や、「出資する配当金のほかにも、人を紹介して契約に結びつけば紹介料がもらえる」などといった「マルチ商法型の“出資”勧誘」も見受けられます。勧誘者が無登録で勧誘を行った場合は、出資法や金融商品取引法等に抵触し、刑事罰の対象になる恐れもあります。

マルチ取引は職場や学校の友人や知人などの身近な人から誘われ、話を聞いているうちに断りにくい状況に陥る特徴があります。あいまいな態度をとり続けると被害に遭い、結果的に人間関係も損なわれることがあります。契約の意思がない場合は毅然（きせん）と断ることです。