**【 事例１ 】**

　　　　平成２８年○月、消費者Ａ（男性）は友人の甲からＳＮＳを通じて「最近会ってないから久しぶりに遊ぼう」との誘いを受け、面会の約束をする。当日は、甲に案内されるまま福岡市の飲食店に連れて行かれ、そこで甲が甲自身の近況について「今自分の夢に向かって頑張っている」「環境を変えることで毎日が充実している」など、将来の話題や近況を取り上げた。

　　　　続いて消費者ＡがＡ自身の近況について話をすると、甲は飲み屋で知り合ったという乙の話を突然始め、消費者Ａに対し矢継ぎ早に「一度会ってみる？」とその人を紹介すると誘ってきた。

　　　　消費者Ａが誘いに応じると、その場で乙に連絡をとり、面会の段取りを始めた。

　　　　後日、甲からＳＮＳで連絡を受け、乙との面会に向かったが、待ち合わせ場所に現れた甲は「今乙が事務所に居るから」とのみ告げ、会社名やその会社の起業家育成講座に勧誘をする目的で事務所に連れて行くなどの説明は一切行わなかった。

　　　　事務所に着くと、社長室と呼ばれる個室に通され、乙と会話がスタートしたが、世間話の後に乙は自分の生い立ちの説明に交え、「ある人との出会いで自分の環境が変わり、それが夢の実現の一歩手前まで来ている」と話し始めたものの、具体的な人生の成功の秘訣のような話題は出てこなかった。

　　　　その話が終わると、福岡のトップと言われる人物である丙を紹介される。後日再び事務所に赴くと、先日同様社長室と呼ばれる個室に案内されると丙と思われる男性がおり、夢を叶えるための環境や自身の生い立ちなどの話をされたが、話は途中で打ち切られ、続きを再び乙から話してもらうよう告げられた。

　　　　最初の面会から４回目となる契約当日も、消費者Ａは、その場で勧誘が行われるなど告げられる事無く事務所への来訪を求められた。事務所では、前回の復習と言いながら説明が開始され、夢を叶えるためにＧＥＮＣＬＥでは起業家育成塾という講座を行っていると乙から説明を受け、Ａには聞き慣れない「起業家育成」という言葉が初めて持ち出された。乙は続けてこのプログラムには３つのコースがあると付け加え、最も内容が充実しているとされるプロフェッショナルコースの説明を受ける。

　　　　その内容は、プロフェッショナルコースには、「人材育成スキル」と呼ばれる、仕事運、バイオリズムなどを占う四柱推命占いや「複業支援」と呼ばれる、独立した際の収入の安定を図ることを目的としたサイドビジネスの紹介や、「独立支援」と呼ばれる起業する際の登記や税務関係の手続きアドバイス、弁護士や税理士、商材の仕入れ先の斡旋などの支援内容が含まれているコースであるとの説明であった。

　　　　内容もよく理解できない状態で、乙から「どのコースが一番成長に繋がると思う？」と尋ねられたので、内容が充実している「プロフェッショナルコース」と答えたところ、消費者Ａがこのプロフェッショナルコースに申し込むことに既に決まっているような話の進め方になっていった。

　　　　その後話が金額の話に移り、それぞれのコースの金額が５４万、８６万、１２９万と示されたため、消費者Ａは、乙が自分を誘うつもりであると察しがつき、「こんなお金は出せない」と断ったところ、乙は「自己投資が必要だ」と告げ、更に友人である甲までもが「俺もやっているから大丈夫」と入会を執拗に勧めてきたので、消費者Ａは、断りにくい状況に追い込まれた。

　　　　消費者Ａは、バイト代等を理由に断り続けていたところ、乙は「バイト代をうまく回せばやっていけるよ」と返されたり、「必要な自己投資だ」と断る理由を一つずつ潰されていく状況に、次第に消費者Ａは、諦めにも似た気持ちになっていった。

乙は、更に「月々３万円で返していけるから大丈夫」「プロフェッショナルコースだと起業後に大金が入り、セミナーに支払ったお金もすぐに取り戻せる」との説明を重ね、これにより消費者Ａは契約の意思を示した。

その際、ＧＥＮＣＬＥで契約した人が勧誘員となって活動するネットワークビジネスであるなどといった説明は一切行われていなかった。

　また、消費者Ａにおいては、当然、この契約で提供されるものは経営に特化した内容であり、開業までのノウハウを学べＧＥＮＣＬＥがいつでも支援してくれるものとの条件により契約の締結に合意していた。

　　　　これらの説明が一通り終わると、乙は、「今日にもお金が必要だ」と突然告げ、消費者Ａに支払えるだけの資力がないことを分かった上で乙は「銀行からお金を借りてきて」と消費者Ａと甲に命じた。借り入れの際に銀行に申告する内容について、乙に指示された内容には嘘が含まれていたが、甲からは「皆してきたから大丈夫」と言われた。

　この日、２軒の金融機関から計７０万円を借入れ、事務所に戻ったところ、起業家育成プログラム受講契約書を求められ、拇印で押印をした。そして契約内容の説明を受けたが、その中で「３枚目の赤字で書いてある部分で、この契約は事務所での契約なのでクーリング・オフの適用は受けない」との箇所のみ時間をかけて文章を読みながら説明を受けた。更に丙から「お金を返してくれって言われても返せないし、弁護士も用意しているから逆に訴えることになる」と強い口調で説明されたので、消費者Ａは、この時点で解約することが契約に違反することになると感じた。

　後日、消費者Ａは、残金の６０万円の借り入れを甲の案内により再び行い、講義を受けることになるが、その内容についても「経営に関する内容は全くなく」「自己充実を目指す啓発的な内容」であると感じるとともに、その実態はネットワークビジネスの会社であると強い不審感を抱くことになり、消費者相談窓口に相談し、解約の助言を受けることとなった。

**【 事例２ 】**

消費者Ｂ（女性）は、平成２８年○月に友達づくりのスマートフォンアプリを通じ、丁（塾生又は講師）から「同性だから恋愛の相談に乗ってくれませんか。」との友達申請を受け、同アプリを通じた交信をスタートさせる。

交信のみ続いていた平成２８年△月下旬に、消費者Ｂが丁に心配事の相談を行ったところ、「一度会おう、会って話さなわからんよ」との誘いを受け、消費者Ｂは、福岡市内の喫茶店で面会に応じる。

　連絡方法をＳＮＳに切り替えた消費者Ｂと丁は、約束どおり□月中旬、丁の連絡により福岡市内の喫茶店で面会し、自己紹介に加え、私生活の相談、お互いの性格などの話を交え、次第に打ち解けてきたところで、丁は、消費者Ｂに対し、「なんでそんなに押しに弱い性格なの。」と性格を前向きに変えるようアドバイスを与える。

　その過程で、丁は、自らも消費者Ｂと同じような性格であったことを打ち明け、「ある人との出会いをきっかけに性格が変われたので、その人に会ってみないか。」と女性講師の戊を紹介される。

　さらに、２、３日後に再び消費者Ｂが、喫茶店で丁と面会した際に、再び戊の話題を取り上げ、「是非会ってもらいたい。」と申し向けると消費者Ｂの意向を確認することなく、戊と日程調整をはじめ、具体的な戊との面接日を決める。

　戊との面接日に、集合時間より前に喫茶店で会った消費者Ｂと丁は、喫茶店で雑談後、丁は、そのまま何も言わずに事業者事務所が所在するビルに向かって歩を進め、消費者Ｂはその後を付いていく形となる。

　ビルの正面に着くとそこで丁は、ビルにいる戊に会いに行くことを告げるも、その際に、会社名や勧誘の目的であることは告げられないまま、消費者Ｂは、事務所内に連れられていった。

　事務所に入ると、社長室と呼ばれる個室に案内され、そこで対面に戊、横に丁が位置する形で会話がスタートし、戊の質問に答える形で会話が進み、次第に話題は消費者Ｂの性格について話が及び、次第に消費者Ｂは、早くその場を立ち去りたい気持ちとなるも、戊と丁が一緒になって会話を進める状況に、退席を申し出しにくい状況に陥る。

戊は、消費者Ｂに対し、性格を変えるべきとの助言を繰り返したところで、「こ

こで、自己啓発セミナーをしている。絶対に性格が変わるよ。」と話を持ち出す。

　その時点から、話が次第に起業家育成講座の内容に変わっていき、「Ｂちゃんは性格を変えるために、私達と一緒にセミナーやろうよ」と戊と丁が一緒になって勧誘を行い、消費者Ｂに対し断りにくい雰囲気を作出する。

　その時点では、戊と丁からは、同講座が有料であるとの説明はなされず、ただ「大丈夫。大丈夫。一緒にやろうよ。一緒に変わろうよ。」と勧誘を続け、二人の申し出に消費者Ｂが同意したところで、戊は、その授業の内容を詳細に説明し始めた。

　　　　その説明では、「コミュニケーション能力がつけば、人と顔見知りになりやすくなるし、色々な関わり合いを持てば自分が強くなる。」「この事務所がある会社がセミナーを開催しているが、この会社は別会社も持っており、その別会社の複業も紹介する。頑張っている人は、複業支援で生活している人もいるよ。」などと起業家育成講座の有用性を説明し、更に、その金額について５４万、８６万、１２９万の３コースあるとその時点で初めて有料コースであると告げられる。

　　　　その後、戊は、消費者Ｂが１３０万円の一番高額のコースを申し込むことが前提のように話を進め、高額コースの有用性のみについて説明を重ねた。

　　　　その説明の過程で、戊からは、授業のカリキュラム、講義や塾のシステムが友達を勧誘しなければならない、ネットワークビジネスのような制度であること、その他経営に関する授業内容が含まれていないとの説明もなされていなかった。

コース料金に引き続き、支払い方法を一括で求めるシステムであることを告げら

れた消費者Ｂが、契約を後日にしようと返答をためらっていると、戊は、「今日決めちゃいなよ。どうせ別の日にしたら、また気持ちがかわってやらないと言い出すんだよ。月々みんな３万円を払ってるよ」と申し向け、金融機関での借り入れを勧めた。

　午後３時から始まった勧誘はその時点で、すでに午後８時を過ぎており、夕食もとらないまま行われる説明から逃げ出したくなった消費者Ｂは、「みんなしてるよ。」「親に何かあって急にお金がいるようになったらどうするの。その時の練習と思って借りればいいじゃない。」との説得により、皆がやっていて返せているのであればと信じ、お金を借りることに同意する。

　　　　その後、戊は、白紙を取り出し、借り入れ時に入力を求められる必要項目の回答を記載し始め、その中には、消費者Ｂの年収を越える虚偽の金額や借入れ目的を事実と異なる内容で申告するよう指南される。

　　　　そして、丁の案内により金融機関に赴いたＢは、戊の指示通りに申請を行い、数十万円の借り入れを行った後、戊に借り入れ状況の報告を行っていた丁の案内により、さらに別の金融機関に連れて行かれ、借り入れを行おうとするも、午後１０時を過ぎており借り入れが出来ずに事務所に戻る。

　　　　事務所に戻ると、契約書の署名押印を求められ、事務所スタッフから、「事務所での契約なのでクーリング・オフは出来ない。一括で払ってもらう契約になっているけど、今回は特別なので早く１００万円をもって来ないといかんよ。」と説明されたのみで、その他講座の回数や講義内容のスケジュールなどの説明は一切なされず、手続きが終了した時刻は、午後１１時を過ぎていた。

　　　　翌日、丁に対し、解約の申し出をすると、戊から電話が掛かってきて「Ｂちゃんの場合は事務所契約なので契約書に書いてあったとおりクーリング・オフは出来ないよ。クーリング・オフが出来ない以上Ｂちゃんは、残りの１００万を払うしかないとよ。」と契約の正当性を主張され、消費者Ｂは、以降数日に亘り、丁と複数の消費者金融をまわり、総額１３０万円の借り入れを行うこととなる。

そうしたところ、金融機関からの借り入れ事実が親に発覚したため、消費生活相談窓口に相談し解約の助言を受けることとなった。