

報道発表資料

令和2年7月16日
独立行政法人国民生活センター

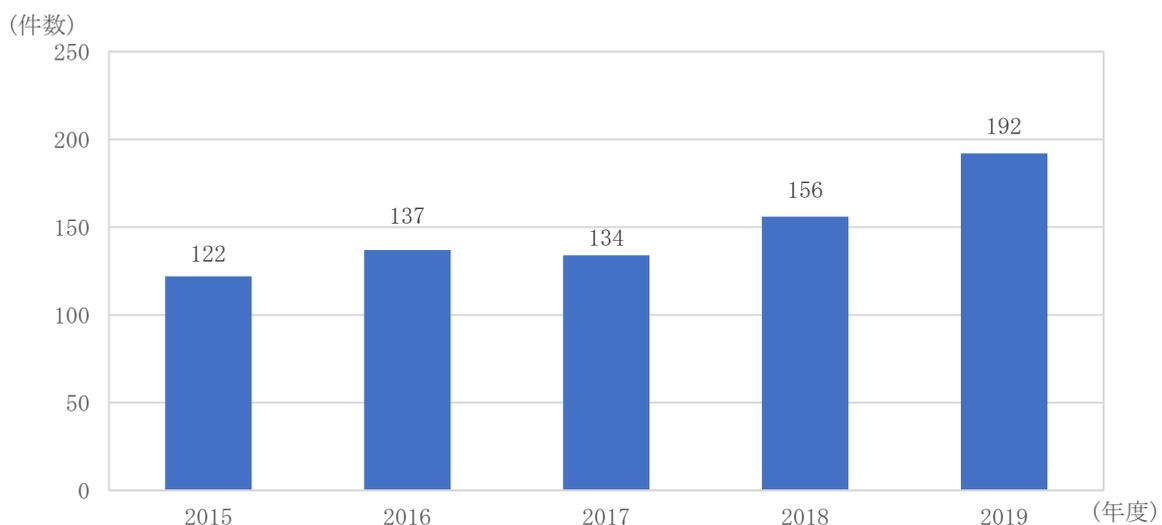
学生の就活の不安につけ込むセミナーや儲け話等の勧誘に注意！

就職活動（以下、就活という）中の学生（以下、就活生という）の不安につけ込み、就活生に就活セミナーや就活塾、就活対策になるとうたうビジネス教材などの儲け話を勧誘し、契約させるトラブルが近年増加しています（図1）。

全国の消費生活センター等に寄せられた相談事例をみると、就活セミナーや就活塾に関しては「アンケートがきっかけで誘われた無料セミナーで勧誘された」等の不意打ち的な勧誘や、「自己流の対策では就活に落ちる」「今決められなければそれまでの人間だ」等と不安をあおるような勧誘のほか、「セミナーを受けたが、役に立たない内容だった」というケースがみられます。また、「今の世の中、就職をしても収入は安定しない」「金融の知識を就活に活かせる」等とあって、ビジネス教材などの勧誘を行うケースもみられます。

そこで、学生の就活の不安につけ込む手口等を紹介し、消費者トラブルの防止のため学生に注意を呼び掛けます。

図1 PIO-NET¹における「就活をきっかけにした学生²の契約³」に関する相談件数の推移⁴



¹ PIO-NET（パイオネット：全国消費生活情報ネットワークシステム）とは、国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。2020年6月30日までのPIO-NET登録分。消費生活センター等からの経由相談は含まれていない。

² 本資料における学生とは、大学生、大学院生、専門学校生等であり、高校生以下の学生は含んでいない。

³ 本資料における就活をきっかけにした学生の契約とは、学生が就活をきっかけに契約したもののうち、就活対策の教室・講座、投資用USBメモリー等の学習教材、投資セミナーやコンサルティング契約等が主な契約のものを指す。

⁴ 2020年度の相談件数は13件である。

1. 相談事例（カッコ内は受付年月、契約当事者の属性）

【事例1】路上アンケートがきっかけで誘われた無料セミナーで就活塾の契約を迫られた

就活相談会の帰り、就活生の意識調査のアンケートを求められ、氏名や携帯番号を教えた。その後、電話で無料の就活セミナーを受けに来ないかと何度か誘われ、セミナー会場である営業所に出向き、就活セミナーを受講した。帰りがけに次のセミナーの勧誘を受けたので、見学のつもりで承諾した。次のセミナーの見学後、就活塾の契約を勧められたが、入会金約2万円の他、受講料が月額約2万円かかることがわかった。「親に相談したい、一度帰って考えたい」と断ったが、「親に相談しないと決められないのは自立が足りない」「今ここで決められないのは社会人としてやっていけない」「アルバイト代で賄え」などと恫喝された。断っても執拗に勧誘されて3時間が経過し、契約しないと帰れないと思い、口頭で申し込むと言って帰ることができた。しかしやっぱり解約したい。
(2018年8月受付 20歳代 男性)

【事例2】就活の不安をあおられ就活セミナーを契約したが、役に立つ内容ではなかった

就活セミナーに行ったところ、「本気の人にだけ聞いてほしい」と別日程で別会社の就活セミナーを案内された。後日、そのセミナー会場に出向いたところ、「就活対策をしないと就活に失敗する」と言われ、就活に失敗した学生の動画を見せられ不安になった。また、「入会金は定価約5万円のところ、セミナー当日なら無料、3日以内だと約3万円になる。受講料の分割払い手数料も明日以降だと高くなる。決断が大事」などと言われ、さらに卒業生内定一覧の中に志望している会社があったので、内定を得るための近道だと思い分割手数料を含め約45万円のコースを申し込んだ。しかし、講師ではなく塾生がお互いにエントリーシートを添削しあうような内容でしっかりとした対策ではなく、とても役にたつものとは思えない。解約し返金してほしい。
(2019年11月受付 20歳代 女性)

【事例3】インターネットで就活塾に申し込み、セミナーを受講したが、解約したい

就職活動に行き詰まってしまう、インターネットで見つけた就活塾に申し込んだ。翌日に初回セミナーが設定されていたので、クレジットカードで約30万円を入金後、インターネットを通じてセミナーを受講した。そこで「あなたの学校は下位校だから、上位校で就職が決まっていない学生と戦うことになる」「今年ではなく来年に力を注いだ方が良い」等と言われた。来年ではなく今年中に就職を決めたいと考えていたうえ、教材も大学のキャリアセンター等で情報提供しているものと大差がなかった。申し込みをする時に原則として受講契約の解約はできないと書いてあったが、解約して返金を求めたい。
(2019年9月受付 20歳代 男性)

【事例4】SNSの就活支援アカウントで知り合った大学OBにビジネス教材を勧められた

就活に悩んでいたときに、SNSで就活支援のアカウントを見つけた。そこで、大学OBと称するAと知り合い、自己PR等の添削をしてもらった。その際、お金に興味はあるかと聞かれ、数日後、喫茶店でAのほか勧誘者数名と会い、約32万円のビジネス教材の購入契約をすることとなった。勧誘者らに、消費者金融で職業欄にアルバイト先を記入して借金するよう指示された。指示通り30万円を借金し、勧誘者に手渡して契約書にサインした。後日、残金の約2万円を支払い、ビジ

ネス教材を受け取った。しかし、やめたいとAに伝えたところ、クーリング・オフ期間が過ぎたと言われた。

(2019年10月受付 20歳代 女性)

【事例5】バイト先の先輩に就活の相談をしたら、就活対策として投資セミナーを勧誘された

アルバイト先の先輩に就活の相談をしていたら、「いいところを紹介する」と言われて事務所に連れていかれた。事業者の担当者から「大学3年になったら就活対策をやる。セミナーに参加してもらい日経平均や企業の業績を学ぶ。まず15万円を貯めて資産運用や投資活動をする。100万円に増やした人もいるので、目標を設定してやっついでいこう」と言われた。入会するには約45万円が必要で、半年経ったら10万円を支払い、その後は1年ごとに10万円を支払い続けなければならない。「お金がない」と言ったら、「学費だと言えば学生ローンから借金できる」と言われ、約45万円を借りて支払い契約した。しかし、半年の間にセミナーに行けるのは数回で、学生ローンの返済も不安になり家族と相談して解約しようと思った。返金してほしい。

(2019年1月受付 20歳代 男性)

2. 相談事例からみる問題点

(1) 就活のアンケートと称して取得した個人情報を使って、就活生を呼び出す

就活セミナーや就活塾の運営事業者が、就活のアンケートと称して、大学等の周辺や企業等の採用説明会後に就活生を呼び止め、氏名や電話番号、メールアドレス等の個人情報を記入させ、取得した情報を利用して、有料のセミナーや講座等の勧誘を行うという目的を隠して、無料のセミナーや説明会へ就活生を呼び出すという手口がみられます。

相談事例では、アンケートを求められ、氏名や電話番号を教えたところ、「無料の就活セミナーを受けに来ないか」と何度も電話で誘われたケース【事例1】や、アンケートで記入したメールアドレスに「無料のセミナーがあるので、空いている時間を教えてほしい」といったメールが送付されるケースなどが目立ちます。また、駅前で就活についてのアンケートを受けた後、「詳しく話したい」と言われてそのまま事務所に連れていかれた事例もあります。

就活では、就職を希望する会社等から電話がかかってくることもあり、たとえ知らない電話番号からの電話でも出る必要があります。アンケートで記入したことによる勧誘の電話と選考中の企業からの電話との区別ができないといった相談も寄せられています。

(2) 就活生の不安をあおったり、不安につけ込んで契約させる

事業者が就活生を呼び出し、有料の就活セミナーや就活塾の勧誘を行ったとき、「就活対策をしないと就活に失敗する」と言い、就活に失敗した学生の動画を見せたり【事例2】、就活生が契約するかどうかを決めかねていると、「今決められなければそれまでの人間だ、その程度の人間だ」と迫ったりするほか、就活生が契約を断ろうと「親に相談したい」と言っても、「親に相談しないと決められないのは自立が足りない」と批判する【事例1】など、就職への不安をあおったり、不安につけ込んで契約を迫る勧誘がみられます。また、4時間にわたって対面で入塾を勧めて、契約しないと帰れない雰囲気をつくり、「親には絶対言うな」と高圧的に言って契約させたものや、事務所で2人から6時間にわたって勧誘が行われ、就活生が怖くなって契約してしまったものな

ど、長時間にわたる勧誘が行われ、就活生が断り切れずに契約してしまった事例もあります。

さらに、就活生が高額な費用を支払えないと断っているのに、「アルバイト代で賄え」と強く迫ったケース【事例1】、学費と称して学生ローンから借金するよう言ったケースや、クレジットカードを作ってリボ払いすれば、毎月の返済額も少なくなると指南したケースなど、借金やクレジット決済などの負担を強いる事例もみられます。なかには、「入会金はセミナーを受けた当日であれば無料で、受講料の分割手数料も明日以降高くなる。決断が大事」などと言われ、契約を急かされたという相談【事例2】も寄せられています。

（3）就活に役立つサービスが受けられなかったり、人を紹介するように言われたりする

就活セミナーや就活塾のトラブルをみると、「自己流の対策では就活で落ちる」「塾で学べば内定が取れる」等と言われて契約したにもかかわらず、イベントばかりで就活に関するレクチャーがほとんどなかったケースや、教材も大学のキャリアセンターで情報提供しているものと大差がなかったケース【事例3】など、就活に役に立つようなサービスではなかったという相談が寄せられています。また、希望する時間帯の個別指導の予約は取れると説明されたにもかかわらず、実際には取れなかったケースや、就活の本選考が近づいたら、適性検査対策の講座が増えると説明されたのに、講座数が増えなかったというケースなど、勧誘時に説明された内容と実際とが異なっていたという相談もみられます。

早急のメール相談を希望して申し込んだにもかかわらず、メールでは相談ができず、契約後に対面のみとわかったというトラブルや、事業者のオンライン講座の配信環境が悪く、雑音が入ったり、何度も途切れてしまい内容を理解できなかったというトラブルなども寄せられています。

さらに、就活セミナーのつもりで契約したにもかかわらず、「営業の勉強として、友人をセミナーに誘えば報酬を出す」「セミナーに人を誘い、誘った人が契約すれば紹介料で1万円もらえる」など、ほかの人を勧誘するように言われた事例や、大学の友人からの紹介で就活セミナーを契約してしまった事例もあります。中には、内定者のエントリーシートを見るためには、一定人数を塾に勧誘しなければならず、できなければ、もし内定が取れても辞退する旨の契約を交わされたという相談などもみられます。

（4）就活相談をした先輩や就活で知り合った人に、投資セミナーやビジネス教材を勧められる

就活の悩みを相談した学校、アルバイト先の先輩や、就活生の交流アプリやインターンシップ等で知り合った人から、「今の世の中、就職をしても収入は安定しない」「老後の資産形成に今から投資が必要だ」などと不安をあおられて、投資セミナーの受講、バイナリーオプション等の投資用ソフトやビジネス教材の入ったUSBメモリー等の購入を勧誘されたという事例がみられます⁵

【事例4、事例5】。寄せられた相談の中には、「金融の知識を就活に活かせる」などと言われたケースもあります。また、就活生が「お金がない」と断っても、消費者金融で職業欄にアルバイト先を記入して借金するよう指示したり【事例4】、留学費用名目でローンを組むように指示したりして、借金やクレジット決済などの負担を強いる事例もみられます。

⁵ なお、消費者庁では、2020年3月25日にバイナリーオプション取引に係るUSBメモリの訪問販売業者等に対して特定商取引法に基づく行政処分を行っており、『友人の紹介による投資用USBのもうけ話に御注意!!』との注意喚起を行っています。

(<https://www.caa.go.jp/notice/entry/019409/>)

さらに、「学生の中に100万円形成を約束する」などと説明されていたにもかかわらず、その通りに儲からなかったという相談や、儲からなかった就活生に、「友人を紹介すると紹介料が入る」と他の人を誘うように説明されたという相談も寄せられています。

3. 消費者へのアドバイス

(1) アンケートを求められても安易に個人情報を伝えず、利用目的を確認しましょう

大学等の周辺や企業等の採用説明会後の路上等において、突然アンケートで個人情報の記入を求められても、その利用目的を確認する等、すぐには記入せず、安易に伝えないようにしましょう。記入した個人情報を使って、就活セミナーなどの勧誘の電話やメールがくる可能性がありますので、慎重に検討しましょう。

(2) 必要がないと思う契約には、先輩や知人から勧誘されても、ハッキリと断りましょう

無料のセミナーや講座等を受けるだけのつもりが、有料のセミナーや講座等の契約を勧められたというトラブルがみられます。勧誘を断ろうとしても、就活に関する将来の不安をあおるようなことを告げたり、就活生の人間性を否定するような脅しをかけるケースも多くあります。必要がないと思う契約の勧誘にはハッキリと断り、契約しないようにしましょう。

また、先輩・知人から勧誘された場合には、断りにくいと思っても曖昧な返事はせず、契約する意思が無ければハッキリと断りましょう。さらに、自分が新たな勧誘者となり、友人・知人を勧誘してしまうと、相手をトラブルに巻き込んだり、人間関係のトラブルになることもあります。

(3) 安易にクレジットカードでの高額決済や借金をしないようにしましょう

「お金が無い」という断り方をすると、事業者にクレジットカード払いや借金を勧められるケースがありますので、断るときは「契約はしない」とはっきり伝えましょう。借入れ理由や収入等について事実と異なることを申告するように言われても、絶対に応じないようにしましょう。

(4) 契約してしまっても、クーリング・オフや契約の取り消し等ができる場合があります

電話やメール、SNS等で販売目的を明示されずに営業所等に呼び出されて契約した場合（いわゆるアポイントメントセールス）や、路上等で呼び止められ営業所等に同行させられて契約した場合（いわゆるキャッチセールス）には、クーリング・オフができる場合があります⁶。

また、「一度帰って考えたい」などと退去する旨の意思を示したにもかかわらず、退去させない場合や、「就活に失敗する」などと社会生活上の経験が乏しい大学生に不安をあおって契約が必要と告げた場合には、消費者契約法により契約を取り消すことができる場合があります。

事業者と言われるがまま契約してしまっても、慌てずに対処しましょう。

⁶ アポイントメントセールス（事業者が販売意図を明らかにしないで、または著しく有利な条件で契約ができると消費者を呼び出し営業所等において勧誘行為を行うもの）や、キャッチセールス（営業所等以外の場所において呼び止めて営業所等に同行させて勧誘行為を行うもの）は、特定商取引に関する法律における訪問販売に該当するため、クーリング・オフを行うことが可能。クーリング・オフは法律に定められた事項が正しく記載されている契約書面を受け取った日から8日以内であれば無条件で行使可能であり、既に契約代金の一部を支払ってしまっている場合であっても、その返還を請求することができる。詳細は特定商取引法ガイドを参照。[\(https://www.no-trouble.caa.go.jp/\)](https://www.no-trouble.caa.go.jp/)

(5) 不安に思った場合やトラブルになった場合は消費生活センター等に相談しましょう

不安に思った場合やトラブルになった場合には、一人で悩まず最寄りの消費生活センター等に相談しましょう。

*消費者ホットライン：「188（いやや!）」番

最寄りの市区町村や都道府県の消費生活センター等をご案内する全国共通の3桁の電話番号です。

4. 情報提供先

本報道発表資料を、以下の行政機関に情報提供しました。

- ・消費者庁 消費者政策課（法人番号 5000012010024）
- ・内閣府 消費者委員会事務局（法人番号 2000012010019）



国民生活センター 公式LINEアカウント

LINE ID：@line_ncac

[QRコード]を読み取って「友だち追加」！

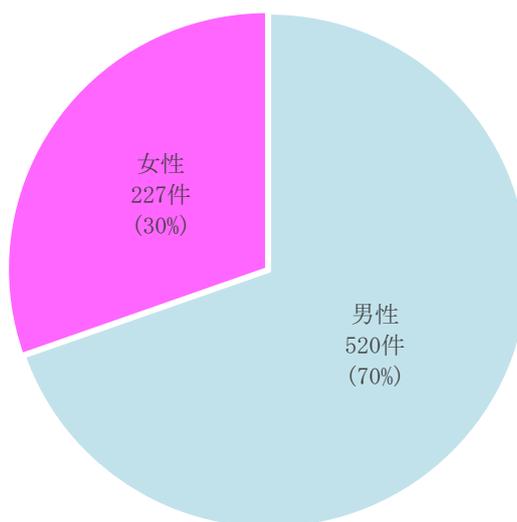


【参考資料】PI0-NETにおける「就活をきっかけにした学生の契約」に関する相談の傾向
(2015年度～2020年度)

1. 契約当事者の性別⁷

契約当事者の性別は、男性が全体の約70%であるのに対し、女性は約30%を占めています(図2)。

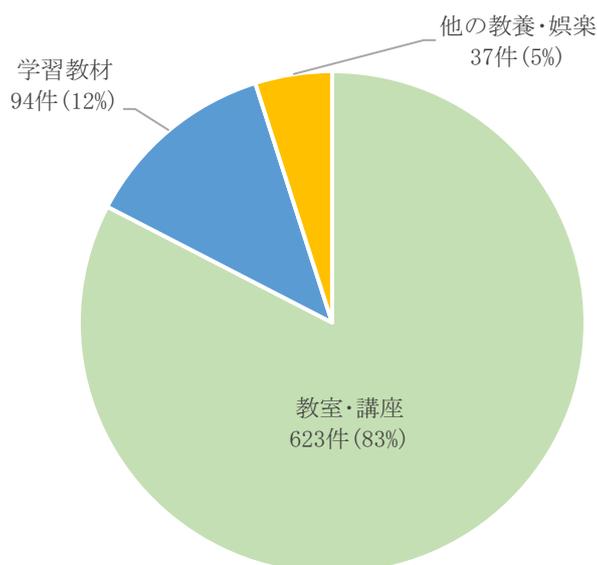
図2 契約当事者性別 (n=747)



2. 商品・役務別の相談件数

商品・役務別の相談件数を見ると、就活セミナーや就活塾などの教室・講座が623件(約83%)で一番多くみられ、次に投資用USBメモリー等の学習教材が94件(約12%)となっています(図3)。

図3 商品・役務別件数 (n=754)

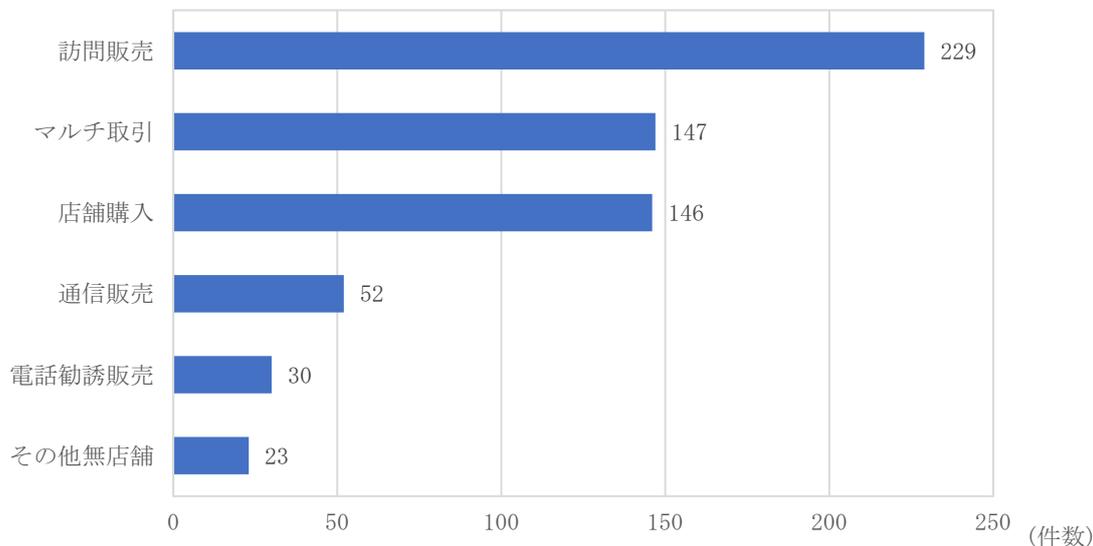


⁷ 2020年6月30日までのPI0-NET登録分754件のうち、不明・無回答等を除き、分析している。消費生活センター等からの経由相談は含まれない。

3. 販売購入形態別⁸

販売購入形態別では、アポイントメントセールスやキャッチセールスを含む訪問販売が229件（約37%）で一番多くみられ、次にマルチ取引が147件（約23%）、店舗購入が146件（約23%）となっています（図4）。

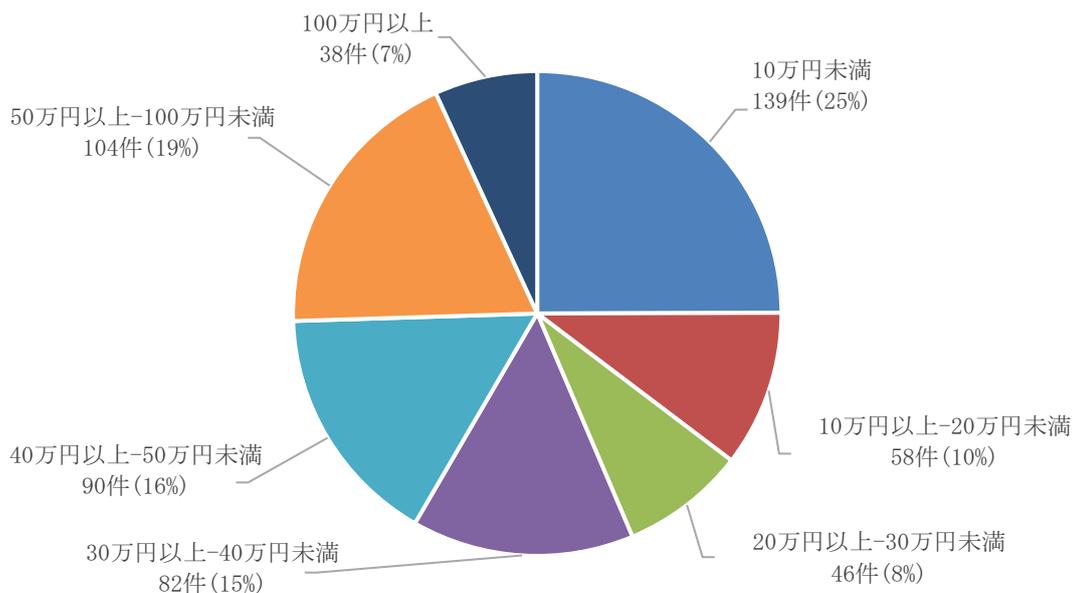
図4 販売購入形態別件数（n=627）



4. 契約購入金額⁷

契約購入金額は、10万円未満が139件（約25%）で一番多くみられ、次に50万円以上～100万円未満が104件（約19%）、40万円以上～50万円未満が90件（約16%）となっています（図5）。

図5 契約購入金額（n=557）



⁸ 不明・無関係（127件）を除く。