

## 7 主な商法別相談件数

### (1) アポイントメントセールス

「アポイントメントセールス」とは、販売意図を明らかにしないで、または他の人に比べて著しく有利な条件で契約できるといって、電話等で事務所等に呼び出し契約をせまる販売手口であり、訪問販売の一形態である。

アポイントメントセールスとしての相談件数は1,028件であり、前年度に比べ14.4%減少している。平成16年11月11日付の特定商取引法改正により、販売目的を告げずに勧誘することが明確に禁止されたことが相談件数の減少に影響しているものと思われ、ここ数年減少を続けている。

商品・役務別に見ると、「複合サービス会員」、「アクセサリ」が相変わらず上位に挙がっているものの相談件数はそれぞれ減少している。わずかではあるが増加がみられるのは、「タレント・モデル養成講座」(14件)、「商品相場」(9件増)等である。(表-37)

表-37 アポイントメントセールス商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名			18年度	17年度	商品・役務名			18年度	17年度
1	役務一般		283	276	10	化粧品	20	23	
	複合サービス会員		265	272	11	商品相場	15	6	
	その他		18	4	12	内職・副業	14	18	
2	アクセサリ		247	344	13	時計	9	9	
3	教室・講座		78	72	13	他の教養・娯楽	9	5	
	外国語・会話教室		21	31	15	健康食品	8	7	
	タレント・モデル養成講座		16	2		その他	103	156	
	その他		41	39		計	1,028 (0.8%)	1,201 (0.8%)	
4	他の教養娯楽品		51	50		全相談件数	136,692 (100.0%)	151,524 (100.0%)	
	絵画・書画		47	46					
	その他		4	4					
5	学習教材		51	74					
	教養娯楽教材		26	29					
	英会話教材		10	18					
	その他		15	27					
6	役務その他		46	45					
	結婚相手紹介サービス		7	6					
	その他		39	39					
7	文具・事務用品		40	48					
	コンピュータソフト		18	35					
	小型コンピュータ		10	7					
	その他		12	6					
8	商品一般		32	37					
9	理美容		22	31					
	エステティックサービス		17	30					
	その他		5	1					

契約当事者の属性をみると、性別では男性が55.4%を占めているが、前年度(55.9%)から0.5ポイントの減少となった。年代別では「20歳代」が約6割と最も多く、次いで「30歳代」が約3割となっている。前年度と比較すると「20歳代」の相談件数は減少(190件減)しており、「30歳代」の相談件数は増加(47件増)している。

職業別では、「給与生活者」(72.3%)が最も多い。前年度と比べると「学生」の占める割合が減少し、「家事従事者」、「無職」とともにそれぞれ約1割を占める結果となっている。支払方法別では「個品割賦」が半数を占めている。

平均契約金額は「97万2千円」と高額で、平均既払金額は「26万8千円」となっている。

相談内容では、過去に悪質商法の被害にあった消費者を再度勧誘する販売手口である「二次被害」や「虚偽説明」に関する相談が、それぞれ3割を占めており、アポイントメントセールスの特徴をよく表している。(表-38)

表-38 アポイントメントセールス相談内容別件数

単位：件

項目	18年度	17年度		
相談件数	1,028	1,201		
性別	男性	560	664	
	女性	451	523	
	団体	5	-	
	不明	12	14	
年代別	19歳以下	7	17	
	20歳代	548	738	
	30歳代	265	218	
	40歳代	58	61	
	50歳代	32	44	
	60歳代	23	33	
	70歳以上	44	40	
	不明	51	50	
職業別	給与生活者	710	824	
	自営・自由業	27	39	
	家事従事者	80	80	
	学生	90	144	
	無職	75	61	
	その他・不明	46	53	
支払方法別	信用供与無	現金払	214	186
		他の前払式	-	-
		不明	100	111
		小計	314	297
	信用供与有	自社割賦	16	20
		総合割賦	6	8
		個品割賦	491	625
		その他	11	20
		不明	20	27
		小計	544	700
	その他	借金契約	20	14
		不明・無関係	150	190
	平均契約金額(千円)	972	1,097	
	平均既払金額(千円)	268	326	

項目	18年度	17年度	
主な相談内容	解約	436	529
	二次被害	370	380
	虚偽説明	343	367
	高価格・料金	273	353
	販売目的隠匿	240	272
	クーリングオフ	236	263
	強引	182	199
	電話勧誘	154	180
	長時間勧誘	145	187
	商品・役務セット販売	86	154

アポイントメントセールスの上位5品目について過去5年間の推移をみたのが、「表-39」と「図-11」である。過去5年間でみると、「複合サービス会員」と「アクセサリー」が上位を占め、3位以下を大きく離しているが、いずれも相談件数は14年度に比べて大きく減少している。

表-39 アポイントメントセールス上位5品目相談件数の推移

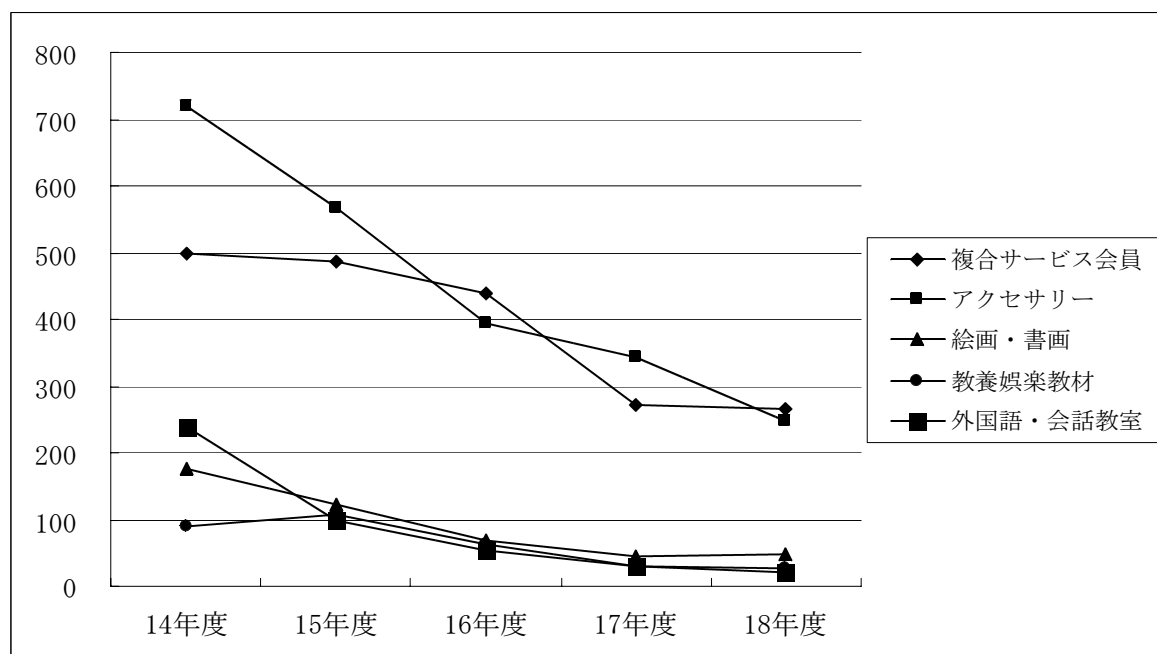
単位：件

商品・役務名	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度
複合サービス会員	498	488 (98.0%)	438 (89.8%)	272 (62.1%)	265 (97.4%)
アクセサリー	719	568 (79.0%)	394 (69.4%)	344 (87.3%)	247 (71.8%)
絵画・書画	176	121 (68.8%)	70 (57.9%)	46 (65.7%)	47 (102.2%)
教養娯楽教材	91	106 (116.5%)	64 (60.4%)	30 (46.9%)	26 (86.7%)
外国語・会話教室	239	100 (41.8%)	54 (54.0%)	31 (57.4%)	21 (67.7%)
その他	822	775 (94.3%)	635 (81.9%)	478 (75.3%)	422 (88.3%)
計	2,545	2,158 (84.8%)	1,655 (76.7%)	1,201 (72.6%)	1,028 (85.6%)

(括弧内数字は、対前年度比)

図-11 アポイントメントセールス上位5品目相談件数の推移

単位：件



(2) キャッチセールス

「キャッチセールス」とは、繁華街等で通行人を呼び止め、路上から近くの営業所等に連れていき契約をせまる販売手口であり、訪問販売の一形態である。

キャッチセールスの相談件数は、1,651件あり、前年度（2,007件）に比べ17.7%（356件）の減少が見られる。

商品・役務別に見ると、第1位は「化粧品」であり、全体の約2割（23.1%）を占めているが、前年度に比べて相談件数は減少（186件減）している。第2位は「理美容」であり、このほとんどが「エステティックサービス」である。第3位は「アクセサリ」であり、前年度に引き続き増加（43件）が見られた。その他、増加がみられたのは、「仕事紹介登録」（13件増）、「撮影サービス」（15件増）で、いずれも「街でモデルの仕事をしないかと声を掛けられて登録料を支払ったが仕事がない」、「モデルの仕事をするには写真撮影が必要と言われて契約したが高額なので解約したい」等、タレント・モデルに関連した相談が多い。

（表-40）

表-40 キャッチセールス商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名	18年度	17年度	商品・役務名	18年度	17年度
1 化粧品	383	569	10 他の教養・娯楽	24	11
2 理美容	236	305	撮影サービス	22	7
エステティックサービス	234	293	その他	2	4
美顔エステ	90	69	11 役務一般	23	16
痩身エステ	62	95	複合サービス会員	21	16
脱毛エステ	16	10	その他	2	0
その他	2	12	12 洋装下着	16	19
3 アクセサリ	177	134	13 家具・寝具	15	15
4 教室・講座	170	174	ふとん類	15	15
精神修養講座	62	62	13 医療用具	15	14
外国語・会話教室	52	58	家庭用電気治療器具	7	4
タレント・モデル養成教室	36	38	磁気治療器具	6	6
その他	20	16	その他	2	4
5 理美容器具・用品	168	224	15 和服	14	7
美顔器	145	193	その他	105	153
その他	23	31	計	1,651 (1.2%)	2,007 (1.3%)
6 他の教養娯楽品	120	167	全相談件数	136,692 (100.0%)	151,524 (100.0%)
絵画・書画	91	144			
その他	29	23			
7 健康食品	85	123			
8 役務その他	69	56			
祈とうサービス	32	31			
仕事紹介登録	31	18			
その他	6	7			
9 文具・事務用品	31	20			
印鑑	26	19			
その他	5	1			

契約当事者の属性をみると、性別では「女性」が圧倒的（84.5%）に多い。年代別では「20歳代」が、75.1%、次いで「19歳以下」が10.6%を占めており、29歳以下の若者で8割を超えている。職業別では、給与生活者（50.3%）と学生（36.2%）と合わせて9割近くを占める。支払方法は「個品割賦」を利用するもの（58.4%）が多い。平均契約金額は、「61万8千円」であり、前年度に比べ7万5千円高くなっている。29歳以下の若者の契約が大半であると考え、非常に高額であるといえる。またクレジットを利用させ、「月に数千円なら支払える」という勧誘トークで高額な契約をさせるケースが多く見られる。

主な相談内容は、「解約」、「高価格・料金」「クーリング・オフ」が多い。また、「未成年者契約」も多く、若者が被害にあいやすいキャッチセールスの特徴が表れている。「無料商法」や「アンケート商法」等が多いことから、「アンケートをお願いします」、「今なら無料体験実施中」などと言って消費者に接近し、収入が少ない若者に対して高額な契約を結ばせているケースが多いことがわかる。（表-41）

表-41 キャッチセールス相談内容別相談件数

単位：件

項目	18年度	17年度		
相談件数	1,651	2,007		
性別	男性	253	287	
	女性	1,383	1,696	
	団体	1	1	
	不明	14	23	
年代別	19歳以下	169	273	
	20歳代	1,201	1,390	
	30歳代	98	114	
	40歳代	40	47	
	50歳代	30	32	
	60歳代	17	22	
	70歳以上	44	49	
	不明	52	80	
職業別	給与生活者	792	913	
	自営・自由業	35	48	
	家事従事者	77	90	
	学生	570	736	
	無職	99	109	
	その他・不明	78	111	
支払方法別	信用供与無	現金払	256	272
		他の前払式	2	1
		不明	178	232
		小計	436	505
	信用供与有	自社割賦	27	22
		総合割賦	31	57
		個品割賦	965	1,147
		その他	25	39
		不明	41	71
		小計	1,089	1,336
	その他	借金契約	44	79
		不明・無関係	82	87
	平均契約金額(千円)	618	543	
	平均既払金額(千円)	103	97	

項目	18年度	17年度
解約	774	840
高価格・料金	646	747
クーリング・オフ	578	803
販売目的隠匿	441	513
強引	284	331
長時間勧誘	236	270
無料商法	211	263
虚偽説明	208	190
アンケート商法	193	290
未成年者契約	181	294

キャッチセールスの上位5品目の過去5年間の推移を見ると、14年度以降は、「アクセサリー」を除いて、全ての品目で相談件数の減少が見られる。「化粧品」は相変わらずトップを占めているものの18年度は大きく減少しており、他の商品・役務との件数の差は縮まってきている。(表-42, 図-12)

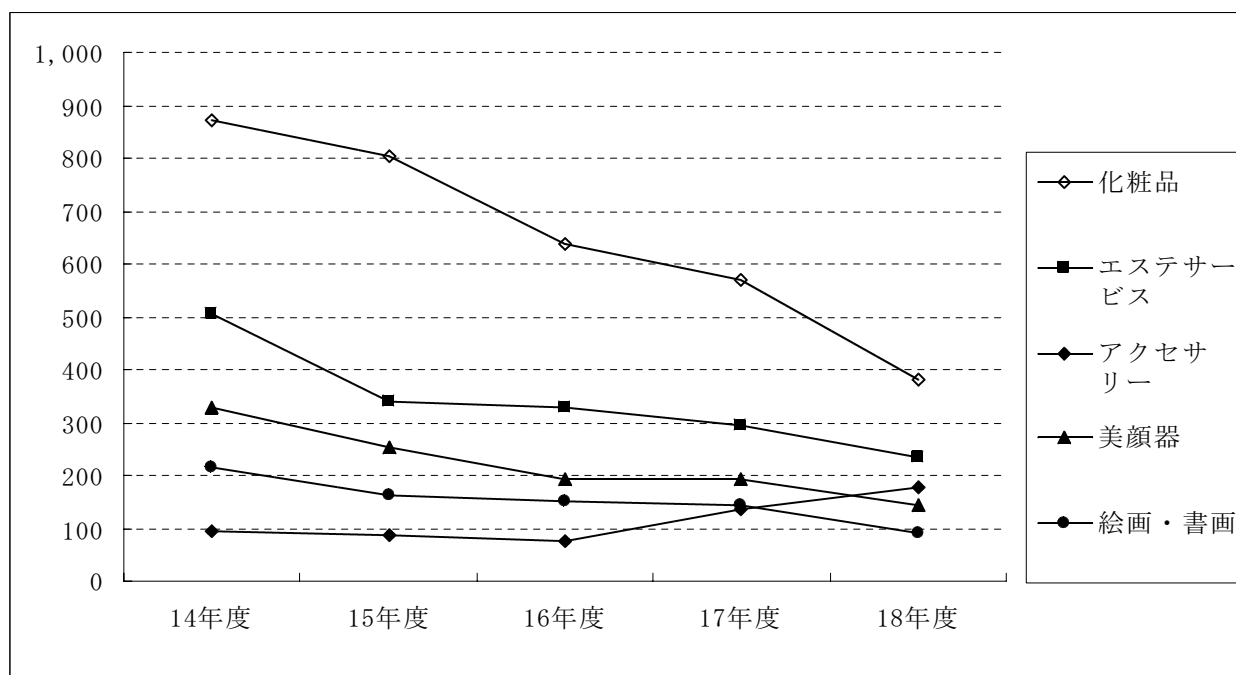
表-42 キャッチセールス上位5品目相談件数の推移

単位：件

商品・役務名	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度
化粧品	872	802 (92.0%)	636 (79.3%)	569 (89.5%)	383 (67.3%)
エステサービス	504	340 (67.5%)	328 (96.5%)	293 (89.3%)	234 (79.9%)
アクセサリー	94	86 (91.5%)	77 (89.5%)	134 (174.0%)	177 (132.1%)
美顔器	327	251 (76.8%)	194 (77.3%)	193 (99.5%)	145 (75.1%)
絵画・書画	216	163 (75.5%)	150 (92.0%)	144 (96.0%)	91 (63.2%)
その他	851	813 (95.5%)	688 (84.6%)	674 (98.0%)	621 (92.1%)
計	2,864	2,455 (85.7%)	2,073 (84.4%)	2,007 (96.8%)	1,651 (82.3%)

(括弧内数字は、対前年度比)

図-12 キャッチセールス上位5品目相談件数の推移



### (3) 催眠（SF）商法

「催眠（SF）商法」とは、閉め切った会場等に人を集め、日用品等をただ同然で配って雰囲気盛り上げた後、最終的に高額な商品売りつける商法であり、「新製品普及会」というところが始めたことから、その頭文字をとって『SF商法』とも呼ばれる。

相談件数は718件と、前年度から33.7%（181件）の増加であった。

商品別にみると、第1位は家庭用電気治療器具等の「医療用具」（285件）で全体の39.7%を占めている。第2位は「家具・寝具」（ふとん類）（141件）で19.6%を占めている。第3位は「健康食品」（121件）で16.9%を占める。上位3品目で全体の76.2%を占めており、いずれも健康不安をあり、高額な商品を購入させている事例が目立つ。

特に増加が目立つのは「家庭用電気治療器具」（123件増）であり、その9割が60歳以上の高齢者による契約である。（表-43）

契約当事者の属性を見ると、性別では「女性」が、82.0%、年代別では、60歳以上の高齢者が88.0%、職業別では、「家事従事者」と「無職」で87.4%を占めている。SF商法では女性の高齢者の被害が多いことがわかる。

支払方法では、「現金払」が37.0%、「個品割賦」が20.1%を占めている。

平均契約金額は、「41万2千円」であり、前年度に比べ「1万8千円」高くなっている。

主な相談内容としては、「クーリング・オフ」、「高価格・料金」、「解約」、「強引」などが上位に挙がっており、「強引に契約させられたが、高額であり解約したい」といった相談が多い。また「販売目的隠匿」、「虚偽説明」等販売方法に問題がある相談が多い。（表-44）

表-43 催眠（SF）商法 商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名	18年度	17年度
1 医療用具	285	138
家庭用電気治療器具	166	43
磁気治療器具	109	88
その他	10	7
2 家具・寝具	141	133
ふとん類	141	132
その他	0	1
3 健康食品	121	113
4 商品一般	82	46
5 他の保健衛生品	19	23
放射性岩石	14	19
その他	5	4
6 食料品一般	12	9
その他	58	75
計	718 (0.5%)	537 (0.4%)
全相談件数	136,692 (100.0)	151,524 (100.0)

表-44 催眠（SF）商法 相談内容別相談件数

単位：件

項目	18年度	17年度
相談件数	718	537
性別		
男性	122	75
女性	554	435
団体	6	3
不明	36	24
年代別		
19歳以下	0	2
20歳代	4	6
30歳代	12	8
40歳代	14	6
50歳代	47	29
60歳代	132	110
70歳以上	431	309
不明	78	67
職業別		
給与生活者	58	24
自営・自由業	22	19
家事従事者	234	189
学生	1	4
無職	327	249
その他・不明	76	52
支払方法別		
信用供与無		
現金払	266	195
他の前払式	1	-
不明	118	85
小計	385	280
信用供与有		
自社割賦	13	12
総合割賦	2	1
個品割賦	144	128
その他	14	18
不明	8	10
小計	181	169
その他		
借金契約	2	1
不明・無関係	150	87
平均契約金額(千円)	412	394
平均既払金額(千円)	153	126
主な相談内容		
クリーニングオフ	305	225
高価格・料金	282	193
販売目的隠匿	167	124
解約	151	133
効能・効果	87	46
強引	83	61
虚偽説明	72	41
信用性	67	44
無料商法	67	45
返金	54	33



#### (4) 利殖商法

利殖商法とは、株取引のように損をする可能性がある取引で「絶対に儲かる」、「損はさせない」、「3年後には5倍になる」などと断定的な勧誘をしたり、通常では考えられないほどの大きな利益を強調するなど、利殖になることを強調して投資や出資を勧誘する販売方法である。

相談件数は前年度に比べて14.4%(208件)の増加であった。特に、第1位の「預貯金・証券等」の相談は、前年度の2.1倍(+465件)に増加している。未公開株に関する相談や、匿名組合等への出資に関する相談が急増した。第2位の「商品相場」では、17年度に急増した「外国為替証拠金」に関する相談が減少したため、「為替相場」の件数が大きく減少しているが、一方でロコ・ロンドン金取引等、「金相場」に関する相談が前年度の2.7倍と急増している。第3位は「集合住宅」であり、電話による「新築分譲マンション」の執拗な勧誘に関する相談が多く寄せられている。(表-45)

契約当事者の属性を見ると、性別では「男性」が53.8%、「女性」が46.2%を占める。年代別では「60歳以上」の高齢者が56.9%、職業別では「無職」が34.1%、「給与生活者」が33.5%を占めている。前年度と比較して、「70歳以上」の割合が6.4ポイント増加し、相談件数も157件増加している。

支払方法別では、「現金払」が70.2%と最も多い。

平均契約金額は「681万8千円」、平均既払金額は「567万5千円」と非常に高額である。

主な相談内容としては、「虚偽説明」、「法律違反」、「強引」、「詐欺」などが上位に挙がっており、悪質な勧誘が行われている様子が見えてくる。(表-46)

表-45 利殖商法商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名	18年度	17年度
1 預貯金・証券等	879	414
株	590	283
他の預貯金・証券等	249	112
その他	40	19
2 商品相場	450	741
金相場	165	62
石油相場	118	94
為替相場	42	427
その他	125	158
3 集合住宅	144	165
新築分譲マンション	124	140
その他	20	25
4 内職・副業	56	37
預託内職	30	16
その他	26	21
5 商品一般	14	5
6 他の金融関連サービス	10	7
その他	99	75
計	1,652 (1.2%)	1,444 (1.0%)
全相談件数	136,692 (100.0)	151,524 (100.0)

表-46 利殖商法相談内容別件数

単位：件

項目	18年度	17年度
相談件数	1,652	1,444
性別		
男性	874	708
女性	752	717
団体	3	6
不明	23	13
年代別		
19歳以下	-	1
20歳代	92	61
30歳代	138	158
40歳代	204	197
50歳代	236	229
60歳代	366	333
70歳以上	518	361
不明	98	104
職業別		
給与生活者	507	482
自営・自由業	147	124
家事従事者	317	369
学生	27	6
無職	517	371
その他・不明	137	92
支払方法別		
信用供与無		
現金払	1,159	1,008
他の前払式	1	-
不明	230	224
小計	1,390	1,232
信用供与有		
自社割賦	1	-
総合割賦	-	1
個品割賦	6	9
その他	16	18
不明	3	1
小計	26	29
その他		
借金契約	17	5
不明・無関係	219	178
平均契約金額(千円)	6,818	7,254
平均既払金額(千円)	5,675	6,276
主な相談内容		
電話勧誘	712	682
解約	603	522
返金	533	414
虚偽説明	391	203
儲からない	309	354
信用性	293	243
法律違反	283	106
強引	280	296
家庭訪販	256	282
詐欺	248	172

## (5) 次々販売に関する相談

「次々販売」とは、一事業者又は複数の事業者が一人の消費者をターゲットに次から次へと契約をさせるような販売手口である。18年度の相談件数は1,829件あり、前年度と比べると276件、13.1%の減少である。

商品・役務別の第1位は「家具・寝具」であり、その9割以上が「ふとん類」である。第2位は、「理美容」であり、「エステティックサービス」が9割を占める。第3位は「アクセサリ」であった。増加が目立つのは、第4位の「和服」であり、相談件数は前年度の2.2倍（61件増）と急増している。一方、前年度に急増した住宅リフォームに関する相談件数が大きく減少したため、「工事・建築・加工」の相談件数は、前年度に比べて73.7%（305件）の減少と大きく減少した。（表－47）

契約当事者の属性を見ると、性別では「女性」が73.3%、年代別では60歳以上の高齢者が57.6%、職業別では「無職」と「給与生活者」で68.4%を占めている。

支払方法別に見ると「個品割賦」が48.1%となっており、前年度(39.0%)より9.1ポイント増加している。

平均契約金額は「204万6千円」、平均既払金額は「125万1千円」と非常に高額である。

主な相談内容としては、「解約」、「高価格・料金」、「家庭訪販」が上位に挙げられている。また、「強引」「虚偽説明」、「判断不十分者契約」、「販売目的隠匿」など販売方法が非常に悪質であることが伺える。また「多重債務」に関する相談が増加しており、次々と強引に契約を結ばされて支払いが困難となっている相談が増えている。（表－48）

表-47 次々販売 商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名	18年度	17年度
1 家具・寝具	250	227
ふとん類	237	219
その他	13	8
2 理美容	161	163
エステティックサービス	148	152
その他	13	11
3 アクセサリー	144	147
4 和服	114	53
5 工事・建築・加工	109	414
屋根工事	26	95
増改築工事	23	100
その他	60	219
6 レンタル・リース・賃借	69	107
リースサービス	61	105
その他	8	2
7 教室・講座	65	71
資格講座	33	32
その他	32	39
8 学習教材	62	41
資格取得用教材	19	13
その他	43	28
9 役務その他	54	27
9 食器・台所用品	54	63
浄水器	52	60
その他	2	3
その他	747	872
計	1,829 (1.3%)	2,105 (1.4%)
全相談件数	136,692 (100.0)	151,524 (100.0)

表-48 次々販売 相談内容別件数

単位：件

項	目	18年度	17年度	
相談件数		1,829	2,105	
性別	男 性	478	705	
	女 性	1,310	1,346	
	団 体	15	30	
	不 明	26	24	
年代別	19 歳 以 下	13	10	
	20 歳 代	327	369	
	30 歳 代	176	177	
	40 歳 代	114	111	
	50 歳 代	105	144	
	60 歳 代	230	251	
	70 歳 以 上	770	888	
	不 明	94	155	
職業別	給 与 生 活 者	539	557	
	自 営 ・ 自 由 業	115	160	
	家 事 従 事 者	355	374	
	学 生	73	76	
	無 職	637	804	
	そ の 他 ・ 不 明	110	134	
支払方法別	信用供与無	現 金 払	446	669
		他 の 前 払 式	5	3
		不 明	226	301
		小 計	677	973
	信用供与有	自 社 割 賦	22	10
		総 合 割 賦	22	19
		個 品 割 賦	879	820
		そ の 他	57	86
		不 明	36	40
		小 計	1,016	975
	その他	借 金 契 約	20	17
		不 明 ・ 無 関 係	116	140
	平均契約金額(千円)		2,046	2,318
	平均既払金額(千円)		1,251	1,722
	主な相談内容	解 約	893	1,001
		高 価 格 ・ 料 金	711	813
家 庭 訪 販		675	956	
強 引		359	361	
虚 偽 説 明		297	303	
判 断 不 十 分 者 契 約		258	319	
電 話 勧 誘		213	156	
多 重 債 務		200	154	
ク ー リ ン グ ・ オ フ		197	212	
販 売 目 的 隠 匿		170	192	

## (6) 業務提供誘引販売取引

業務提供誘引販売取引とは、仕事を紹介すると勧誘して、仕事に必要な商品や役務の契約をさせる販売取引であり、特定商取引法第51条に規定されている。

18年度の業務提供誘引販売取引の相談件数は586件であり、前年度と比べて328件、35.9%の減少となっている。

商品・役務別に見ると、第1位は「内職・副業」であるが、前年度に比べて相談件数は大きく減少している。このうち「ワープロ・パソコン内職」が約6割を占めている。第2位は「教室・講座」であり、このうち「タレント・モデル養成講座」で約6割を占める。第3位は「アクセサリ」であり、前年度と比べてわずかながら増加（33件増）している。第4位は「学習教材」となっている。（表-49）

契約当事者の属性をみると、性別では「女性」が75.3%、年代別では「20歳～40歳代」で81.8%を占める。前年度と比べると、「20歳代」の占める割合が8.5ポイント増加し、43.6%となった。職業別では、「給与生活者」が43.4%、「家事従事者」が26.0%の順となっている。

支払方法別は、「個品割賦」が32.6%、「現金払い」が29.0%となっており、前年度と逆転した。平均契約金額は、「64万2千円」であり、前年度より6万3千円高くなっている。

主な相談内容としては、「サイドビジネス商法」、「内職・商品セット契約」が相変わらず多い。また「キヤッチセールス」が上位に入っているが、これは「街で読者モデルにならないかと声をかけられ、アクセサリを買うことが条件と言われて購入契約をしたが高額なので解約したい」といった相談が増加したことによる。（表-50）

表-49 業務提供誘引販売取引商品・役務別相談件数

単位：件

商品・役務名	18年度	17年度
1 内職・副業	247	571
ワープロ・パソコン内職	142	227
配達内職	14	28
販売業内職	11	11
あて名書き内職	11	97
チラシ配り内職	10	33
その他	59	175
2 教室・講座	112	119
タレント・モデル養成教室	65	39
資格講座	18	35
その他	29	45
3 アクセサリー	72	39
4 学習教材	39	75
資格取得用教材	24	56
教養娯楽教材	11	18
その他	4	1
5 文具・事務用品	26	26
コンピュータソフト	12	21
その他	14	5
その他	90	84
計	586 (0.4%)	914 (0.6%)
全相談件数	136,692 (100.0)	151,524 (100.0)

表-50 業務提供誘引販売取引相談内容別件数

単位：件

項目	18年度	17年度		
相談件数	586	914		
性別	男性	143	246	
	女性	437	654	
	団体	-	-	
	不明	6	14	
年代別	19歳以下	17	15	
	20歳代	243	294	
	30歳代	132	248	
	40歳代	81	139	
	50歳代	53	80	
	60歳代	26	50	
	70歳以上	5	11	
不明	29	77		
職業別	給与生活者	239	322	
	自営・自由業	37	43	
	家事従事者	143	282	
	学生	65	82	
	無職	67	112	
	その他・不明	35	73	
支払方法別	信用供与無	現金払	170	314
		他の前払式	2	-
		不明	81	123
		小計	253	437
	信用供与有	自社割賦	10	16
		総合割賦	16	20
		個品割賦	191	270
		その他	6	19
		不明	13	13
	小計	236	338	
	その他	借金契約	25	32
		不明・無関係	72	107
	平均契約金額(千円)		642	579
平均既払金額(千円)		149	182	
主な相談内容	サイドビジネス商法	367	512	
	解約	231	321	
	高価格・料金	174	184	
	内職・商品セット契約	171	397	
	信用性	147	262	
	電話勧誘	131	222	
	虚偽説明	118	163	
	インターネット	114	130	
	クーリングオフ	105	164	
キャッチセールス	97	73		