



同級生・Iさんの場合

友人のJさんから、久しぶりに会おうと連絡がありました。世間話のついでに出てきたのは、海外のエビ養殖事業の話。どうやらJさん、投資でお小遣い稼ぎをしているみたい。他の人を次々と紹介して、紹介料も入っているようです。

「年金だけじゃ不安だし、孫にも何か買ってあげたいでしょ。出資しない?」

「でも、そんなにいい話って…」

「ゼツタイ大丈夫。私にもちゃんと配当があったから」

私は気乗りしませんでした。昔からの仲なので断りにくいのが本音でした。そこで、Jさんにこう提案しました。

「その会社のこと、もう少し知りたいの。消費者センターに聞いてみましょうか」

その後の対応

不安を感じた私は、消費者センターに連絡。会社名を調べてもらったところ、法人登記をされていないことがわかりました。それを理由に断ると、やはりJさんは気を悪くしていましたが、しばらくして「元金が戻ってこない。会社にも連絡が取れない」と相談がありました。

※参照法令：消費者契約法、特定商取引法第33～40条
札幌市消費生活条例第22条

ゼツタイに
損はさせないから。
お小遣い稼ぎに
どう?!

POINT!

気づきのポイント

- ①「出資金商法」によくある事例です。「確実にもうかる」「出資金が○倍になる」など、過大な利益を期待させるのが特徴です。
- ②この手の商法では、出資者を安心させるために複数回配当があり、以後連絡が取れなくなるケースがあります。
- ③連鎖販売取引(マルチ商法)の場合、親しい間柄でお金のトラブルが起きると、人間関係が壊れる可能性があるのが要注意です。

