

「若者」の消費生活相談の概要

令和7年度上半期に都内の消費生活センターに寄せられた若者相談（契約当事者が29歳以下の相談をいう。）について、その特徴と傾向を分析する。（※）

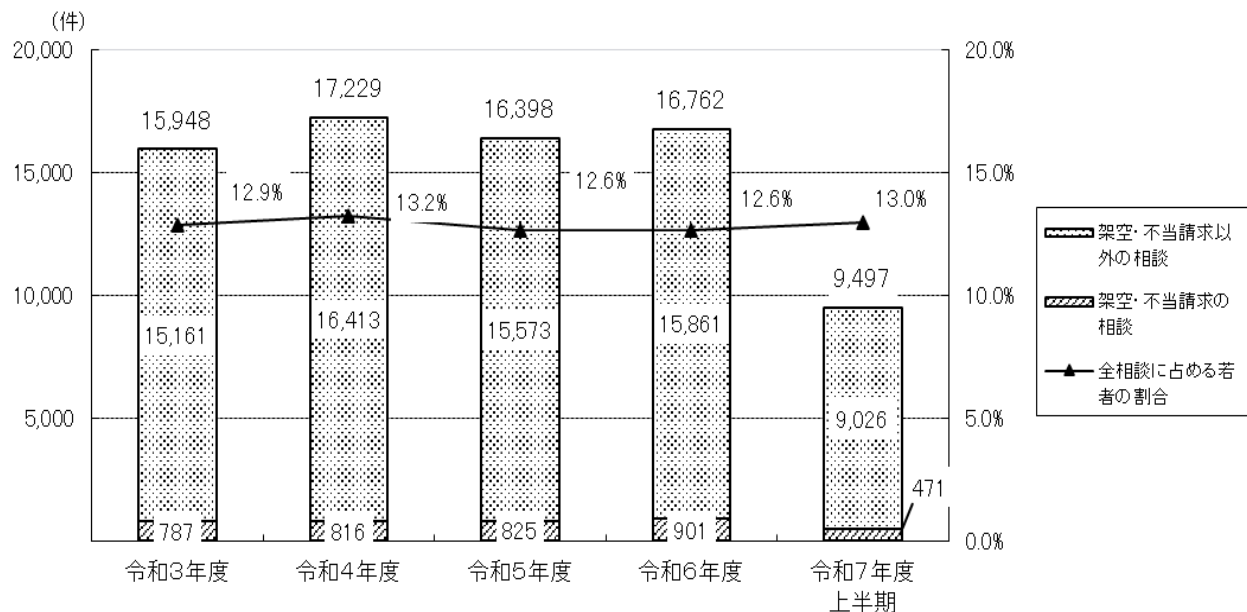
1 相談件数の推移

若者相談について、相談件数の推移と相談全体に占める割合を示したものが【図－1】である。

令和6年度の相談件数は16,762件で前年度(16,398件)と比べ102.2%(364件増)と増加した。令和7年度上半期は9,497件と前年度同期(8,037件)と比べ118.2%(1,460件増)となった。若者からの相談件数が相談全体に占める割合は、令和6年度は12.6%、令和7年度上半期は13.0%と0.4ポイント上昇している。

若者相談の中で架空・不当請求に関する相談は、令和7年度上半期は471件と前年同期(453件)と比べ104.0%(18件増)となった。

【図－1】若者相談 相談件数の推移



※東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費生活相談窓口に寄せられた相談情報をPIO-NET(全国消費生活情報ネットワークシステム)を用いて分析したもの。

- 分析項目：「若者」の相談（契約当事者 29 歳以下）
- 分析データ：令和3年4月～令和7年9月の相談データ
(令和7年度上半期のデータは令和7年11月30日現在の登録分)

2 契約当事者の属性

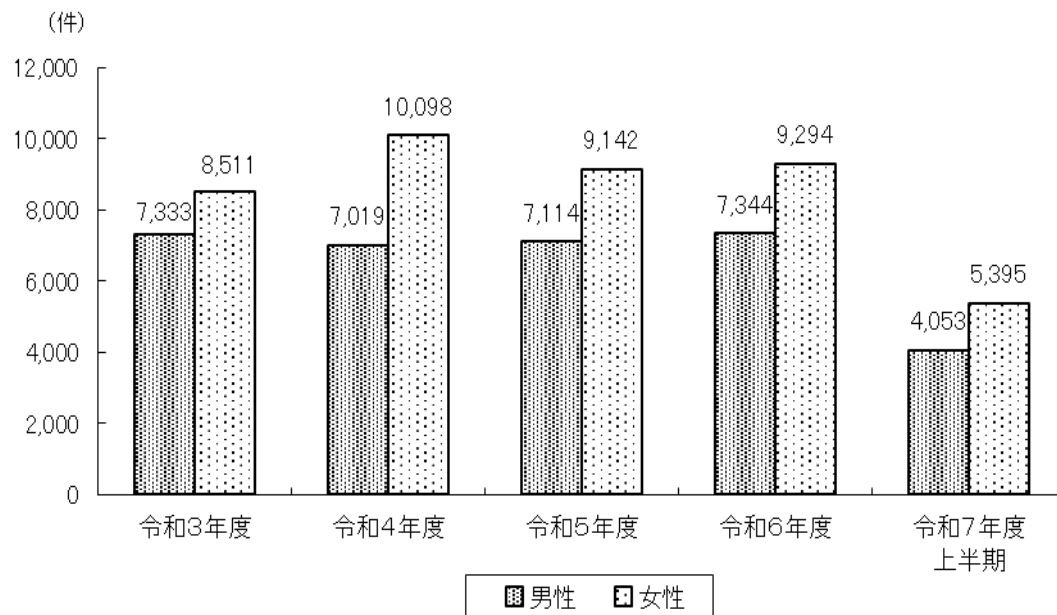
(1) 「性別」「年代別」相談件数の推移

若者相談について、性別の相談件数の推移を示したものが【図－2】、年代別の推移を示したものが【図－3】である。

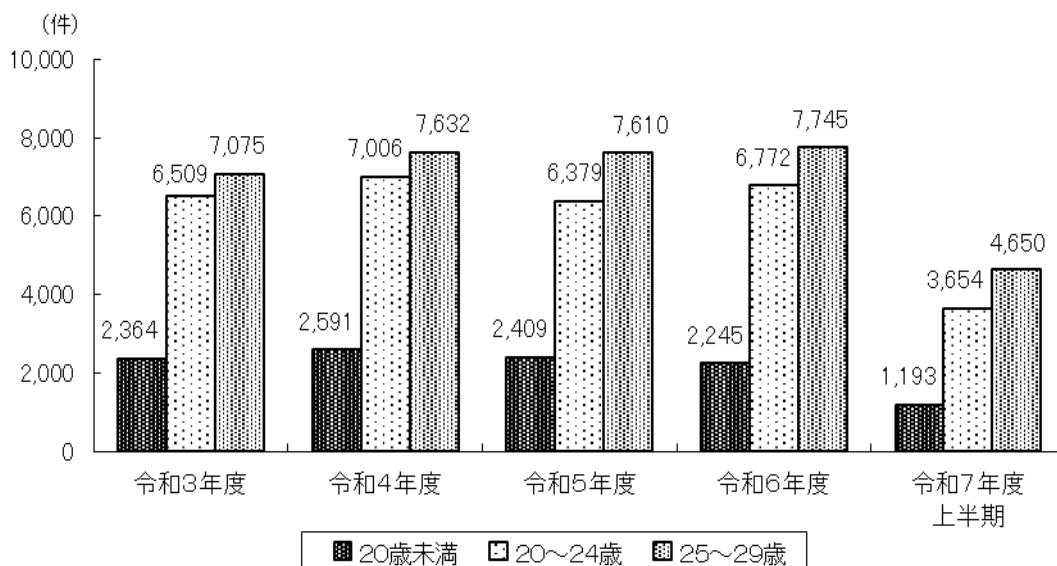
性別で見ると、いずれの年度においても女性が男性を上回っている。

また、年代別では20歳以上で相談件数が急増している。令和4年4月の成年年齢の引き下げ後も20歳以上になると相談が増加する傾向は続いている。

【図－2】 性別 相談件数の推移



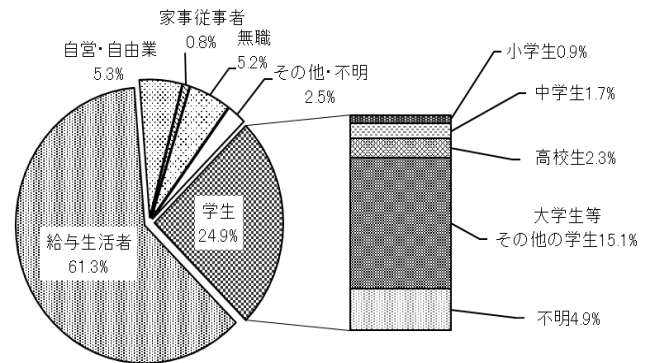
【図－3】 年代別 相談件数の推移



(2)「職業別」の割合

若者相談について、職業別に相談件数の割合を示したものが【図-4】である。契約当事者は「給与生活者」が61.3%と最も多く、次いで「学生」の24.9%となっている。「学生」の内訳は、「大学生等その他の学生」が15.1%、「高校生」が2.3%、「中学生」が1.7%となっている。

【図-4】職業別 相談件数の割合(令和7年度上半期)



3 商品・役務別

(1) 若者相談に多い商品・役務

若者相談について、過去2年間及び令和7年度上半期の商品・役務別相談件数の上位15位を示したものが【表-1】である。

令和7年度上半期も、退去時の費用トラブル等の相談の「賃貸アパート」、脱毛や痩身等の「エステティックサービス」「美容医療*」の契約に関するトラブルの相談が上位3位を占めている。増加率でみると、第2位「エステティックサービス」の相談が637件で対前年度同期172.2%（267件増）と大幅に増加、第14位「スポーツ・健康教室」の相談も140件で対前年度同期153.8%（49件増）と大幅に増加している。「エステティックサービス」の増加の原因は、脱毛エステの一部事業者で破産手続を開始したなどの報道があったことにより、解約・返金トラブルの相談等が多く寄せられたことによるものである。「スポーツ・健康教室」では、「ピラティスの無料体験後、月額3万円で月8回まで通える契約をしたが予約がとれず利用できなかった。解約を申し出ると、3か月縛りのため2か月分の料金支払いを求められた。入会時にこの説明はなく納得できない。」等の相談が寄せられた。

【表-1】商品・役務別上位15位

(単位:件)

令和5年度 (16,398件)		令和6年度 (16,762件)		令和7年度上半期 (9,497件)	
1 賃貸アパート	1,511	1 賃貸アパート	1,678	1 賃貸アパート	1,133
2 エステティックサービス	1,404	2 美容医療*	1,589	2 エステティックサービス	637
3 美容医療*	797	3 エステティックサービス	772	3 美容医療*	474
4 商品一般	611	4 商品一般	710	4 商品一般	388
5 インターネットゲーム	597	5 役務その他サービス	617	5 役務その他サービス	339
6 役務その他サービス	581	6 他の内職・副業	514	6 他の内職・副業	272
7 他の内職・副業	502	7 インターネットゲーム	469	7 インターネットゲーム	227
8 修理サービス	354	8 電気	395	8 電気	209
9 外食	300	9 修理サービス	351	9 修理サービス	190
10 電気	257	10 他の駆除サービス	345	10 外食	180
11 インターネット回線	255	11 外食	311	11 インターネット接続回線	166
12 フリーローン・サラ金	242	12 フリーローン・サラ金	299	12 他の駆除サービス	153
13 ビジネス教室	235	13 解錠サービス	270	13 フリーローン・サラ金	149
14 出会い系サイト・アプリ	221	14 インターネット接続回線	251	14 スポーツ・健康教室	140
15 健康食品	209	15 ビジネス教室	237	15 解錠サービス	136

注)「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

(2) 性別

若者相談について、過去2年間及び令和7年度上半期の商品・役務別相談件数の上位15位を性別ごとに示したものが【表-2】【表-3】である。

「男性」は、「インターネットゲーム」「外食」が多く、「女性」は、「エステティックサービス」「スポーツ・健康教室」「他の駆除サービス」が多い。

【表-2】 商品・役務別上位15位(男性)

(単位:件)

令和5年度(7,114件)		令和6年度(7,344件)		令和7年度上半期(4,053件)	
1 賃貸アパート	741	1 賃貸アパート	870	1 賃貸アパート	556
2 インターネットゲーム	451	2 インターネットゲーム	359	2 商品一般	200
3 美容医療*	298	3 商品一般	349	3 インターネットゲーム	169
4 商品一般	272	4 役務その他サービス	297	4 役務その他サービス	149
5 役務その他サービス	256	5 美容医療*	284	5 美容医療*	118
6 修理サービス	174	6 電気	215	6 外食	107
7 他の内職・副業	170	7 外食	206	7 電気	106
8 外食	150	8 他の内職・副業	187	7 修理サービス	106
9 エステティックサービス	146	9 修理サービス	179	9 他の内職・副業	102
10 インターネット接続回線	141	10 フリーローン・サラ金	169	10 インターネット接続回線	94
11 フリーローン・サラ金	139	11 解錠サービス	144	11 フリーローン・サラ金	91
12 電気	133	12 インターネット接続回線	139	12 携帯電話サービス	71
13 ビジネス教室	119	13 ビジネス教室	117	13 解錠サービス	61
14 出会い系サイト・アプリ	118	14 携帯電話サービス	113	14 金融関連サービスその他	50
15 金融コンサルティング	87	15 エステティックサービス	112	15 相談その他	49

注)「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

【表-3】 商品・役務別上位15位(女性)

(単位:件)

令和5年度(9,142件)		令和6年度(9,294件)		令和7年度上半期(5,395件)	
1 エステティックサービス	1,253	1 美容医療*	1,303	1 エステティックサービス	591
2 賃貸アパート	760	2 賃貸アパート	798	2 賃貸アパート	572
3 美容医療*	494	3 エステティックサービス	654	3 美容医療*	355
4 商品一般	331	4 商品一般	351	4 商品一般	188
5 他の内職・副業	329	5 他の内職・副業	325	4 役務その他サービス	188
6 役務その他サービス	321	6 役務その他サービス	319	6 他の内職・副業	169
7 修理サービス	178	7 他の駆除サービス	242	7 スポーツ・健康教室	115
8 外食	149	8 電気	178	8 他の駆除サービス	108
9 スポーツ・健康教室	145	9 修理サービス	169	9 電気	101
10 コンサート	144	10 健康食品	144	10 コンサート	86
11 他の駆除サービス	140	11 スポーツ・健康教室	142	11 修理サービス	82
12 インターネットゲーム	125	12 フリーローン・サラ金	129	12 解錠サービス	75
13 健康食品	123	13 解錠サービス	125	13 インターネット接続回線	72
14 電気	122	14 コンサート	123	13 外食	72
15 ビジネス教室	115	15 ビジネス教室	116	15 健康食品	71

注)「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

(3) 年代別

若者相談について、令和7年度上半期の商品・役務別相談件数の上位15位を年代別に示したものが【表-4】である。

「20歳未満」では、「インターネットゲーム」が非常に多く、「20～24歳」になると、「賃貸アパート」「エステティックサービス」「美容医療*」が増加するとともに、「他の内職・副業（アフィリエイト・SNS広告投稿等）」が多くなっている。

「25～29歳」でも、「賃貸アパート」「エステティックサービス」「美容医療*」が多く寄せられている。

【表-4】 年代別 商品・役務別上位15位(令和7年度上半期)

(単位:件)

20歳未満(1,193件)		20～24歳(3,654件)		25～29歳(4,650件)	
1 インターネットゲーム	185	1 賃貸アパート	344	1 賃貸アパート	751
2 商品一般	57	2 エステティックサービス	324	2 エステティックサービス	260
2 健康食品	57	3 美容医療*	208	3 美容医療*	213
4 エステティックサービス	54	4 商品一般	143	4 商品一般	188
5 美容医療*	53	5 他の内職・副業	131	5 役務その他サービス	185
6 賃貸アパート	38	6 役務その他サービス	130	6 他の内職・副業	126
7 基礎化粧品	35	7 電気	120	7 外食	96
8 他の化粧品	24	8 修理サービス	86	8 修理サービス	90
8 教養・娯楽サービスその他	24	9 外食	77	9 インターネット接続回線	89
8 役務その他サービス	24	10 他の駆除サービス	73	10 フリーローン・サラ金	79
11 他の駆除サービス	19	11 インターネット接続回線	69	11 電気	71
12 電気	18	11 解錠サービス	69	12 スポーツ・健康教室	68
12 他の娯楽等情報配信サービス	18	13 フリーローン・サラ金	66	13 他の駆除サービス	61
14 アダルト情報	17	14 スポーツ・健康教室	59	14 携帯電話サービス	59
15 他の内職・副業	15	15 ビジネス教室	51	14 解錠サービス	59
15 相談その他	15				

注) 「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

(4) 若者相談が相談全体に占める割合の大きい商品・役務

若者相談が相談全体に占める割合の大きい商品・役務について、過去2年間及び令和7年度上半期の相談件数の上位15位を示したものが【表-5】である。

令和7年度上半期は、「インターネットゲーム」が61.9%で第1位となっており、高水準が続いている。第2位「エステティックサービス」が56.9%、第3位「他の駆除サービス」も48.0%と引き続き高い。

【表-5】若者相談が相談全体に占める割合の大きい商品・役務 上位15位

	令和5年度 (16,398件)	若者の 相談割合		令和6年度 (16,762件)	若者の 相談割合		令和7年度上半期 (9,497件)	若者の 相談割合
1	インターネットゲーム	68.3%	1	インターネットゲーム	67.4%	1	インターネットゲーム	61.9%
2	エステティックサービス	65.3%	2	エステティックサービス	54.8%	2	エステティックサービス	56.9%
3	他の内職・副業	47.6%	3	他の駆除サービス	52.4%	3	他の駆除サービス	48.0%
4	ビジネス教室	46.2%	4	解錠サービス	51.9%	4	コンサート	45.5%
5	他の駆除サービス	44.1%	5	美容医療*	50.0%	5	解錠サービス	45.2%
6	美容医療*	42.4%	6	他の内職・副業	45.9%	6	美容医療*	43.7%
7	コンサート	38.7%	7	ビジネス教室	43.0%	7	他の内職・副業	41.2%
8	出会い系サイト・アプリ	36.6%	8	コンサート	41.9%	8	ビジネス教室	34.5%
9	金融コンサルティング	31.0%	9	金融コンサルティング	34.4%	9	電気	30.3%
10	外食	28.5%	10	電気	30.4%	10	外食	27.9%
11	他の娯楽等情報配信サービス	26.4%	11	出会い系サイト・アプリ	27.7%	11	賃貸アパート	26.4%
12	廃品回収サービス	24.9%	12	外食	27.6%	12	教養・娯楽サービスその他	25.1%
13	賃貸アパート	24.5%	13	レンタルサービス	25.7%	13	レンタルサービス	24.9%
14	レンタルサービス	22.0%	14	廃品回収サービス	24.9%	14	スポーツ・健康教室	23.7%
15	スポーツ・健康教室	22.0%	15	賃貸アパート	24.7%	15	他の娯楽等情報配信サービス	22.0%

注) 商品・役務別相談件数上位30位を割合順に並べ替え、上位15位を抽出。(「商品一般」「相談その他」を除く)

注)「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

4 相談内容

若者相談について、令和7年度上半期の内容キーワード別相談件数の上位15位を若者全体及び年代別で示したものが【表-6】である。

いずれの年代でも、「解約一般」「インターネット通販」「返金」「高価格・料金」「電子広告」が多い。

特徴的な傾向として、20歳未満で「未成年者契約」「個人情報」「後払い決済」などが目立つ。20～24歳では、「家庭訪販」「解約料」、25～29歳では、「クレーム処理」「補償」が他の年代より多くなっている。

【表-6】 内容キーワード上位15位(令和7年度上半期)

(単位:件)

若者 全体(9,497件)		20歳未満(1,193件)		20～24歳(3,654件)		25～29歳(4,650件)	
1 解約一般	2,966	1 インターネット通販	558	1 解約一般	1,152	1 解約一般	1,338
2 返金	2,372	2 解約一般	476	2 返金	876	2 返金	1,149
3 インターネット通販	2,289	3 未成年者契約	385	3 インターネット通販	768	3 インターネット通販	963
4 高価格・料金	1,630	4 返金	347	4 高価格・料金	680	4 電子広告	717
5 電子広告	1,579	5 高価格・料金	234	5 電子広告	640	5 高価格・料金	716
6 契約書・書面一般	1,271	6 電子広告	222	6 SNS	502	6 契約書・書面一般	677
7 SNS	1,201	7 SNS	160	7 契約書・書面一般	491	7 SNS	539
8 連絡不能	1,050	8 クレジットカード	137	8 クーリングオフ一般	449	8 連絡不能	513
9 クーリングオフ一般	893	9 連絡不能	125	9 連絡不能	412	9 説明不足	478
10 説明不足	892	10 定期購入	122	10 家庭訪販	343	10 約束不履行	452
11 約束不履行	826	11 契約書・書面一般	103	11 説明不足	340	11 クレジットカード	387
12 クレジットカード	812	12 クーリングオフ一般	92	12 約束不履行	318	12 詐欺	383
13 詐欺	765	13 個人情報	80	13 詐欺	303	13 クーリングオフ一般	352
14 家庭訪販	683	14 詐欺	79	14 クレジットカード	288	14 クレーム処理	349
15 解約料	645	15 後払い決済	74	15 解約料	252	15 補償	335
		15 説明不足	74				

(複数選択項目)

注)「クーリングオフ一般」は、クーリング・オフに関する相談で、<下位キーワード>のクーリング・オフできるのに拒否された場合に使う「クーリングオフ回避」に該当しない相談である。PIO-NET上のキーワードではクーリング・オフについて「クーリングオフ」と表記している。

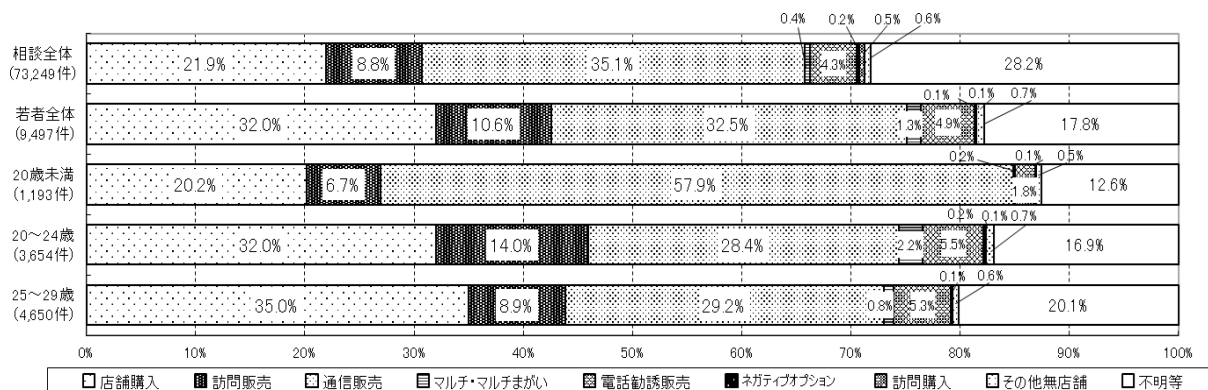
5 販売購入形態

令和7年度上半期の相談について、相談全体と若者全体及び年代別で、販売購入形態別の割合を示したものが【図-5】である。

20歳未満では、インターネット通販等の「通信販売」の割合が57.9%と高く、相談全体の35.1%と大きく上回っている。

20～24歳では「訪問販売」の割合が14.0%と、相談全体8.8%、20歳未満6.7%、25～29歳8.9%であることと比較して多い。そのほか、「マルチ・マルチまがい（※1）」の割合も2.2%と、相談全体0.4%、20歳未満0.2%、25～29歳0.8%であることと比較して多くなっている。

【図-5】販売購入形態別割合（令和7年度上半期）



※1 「マルチ・マルチまがい」:いわゆる「マルチ商法」とは、商品等の購入契約と販売組織への加入をさせ、その者に新たな会員を集めれば紹介料・報酬等が得られると告げて組織を拡大させていく販売方法であり、特定商取引法第33条で「連鎖販売取引」として規制されている。また、「マルチまがい商法」とは、実態はマルチ商法であるにもかかわらず、契約後に誰かを紹介したら報酬等が得られると告げるなど特定商取引法で規定されている連鎖販売取引の要件(定義)に該当しないように装うことで、規制逃れ(脱法)を図ろうとするもの。

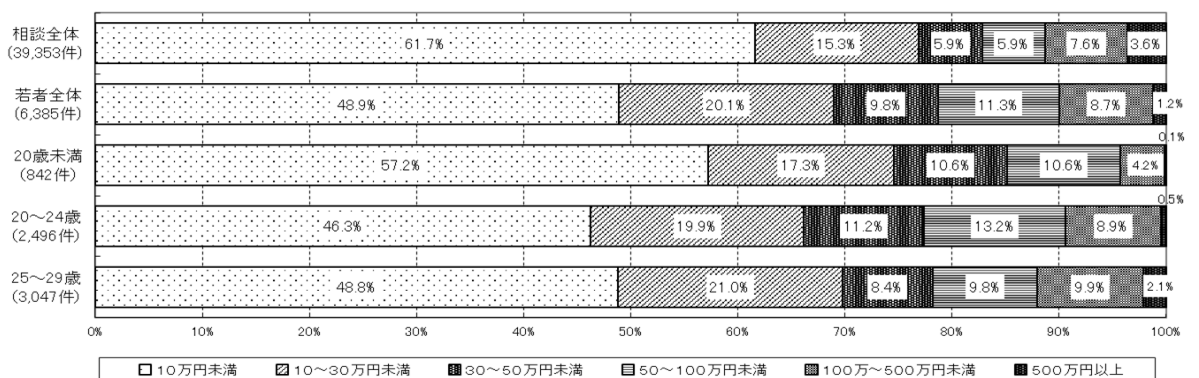
※2 「ネガティブオプション」:購入の申込みをしていない者に一方的に商品を送りつけ、相手方から商品の返送又は購入しない旨の通知がない限り、勝手に購入の意思ありとみなして、その代金を請求するという販売方法。

6 契約購入金額

令和7年度上半期の契約購入金額別の割合を、相談全体と若者全体及び年代別で比較したものが【図-6】である。

20歳未満では「50万円未満」が85.1%を占め、比較的少額の相談が多い。25～29歳では「100万円以上」の高額な相談が12.0%で、相談全体の11.2%より高い割合となっている。

【図-6】契約購入金額別割合 若者と相談全体の比較（令和7年度上半期）



(不明等を除く)

また、若者相談と18～19歳相談及び相談全体について、年度ごとに平均契約購入金額の推移を示したものが【表－7】である。

相談全体は90万円から120万円、若者相談は50万円から70万円の間で推移している。18～19歳相談は成年年齢が引き下げられた令和4年度以降、20万円台に増加している。

【表－7】若者相談と18～19歳相談及び相談全体の平均契約購入金額（単位：千円）

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度 上半期
若者相談	572	544	625	635	607
18～19歳相談	140	221	212	244	217
相談全体	946	1,117	1,104	1,066	1,177

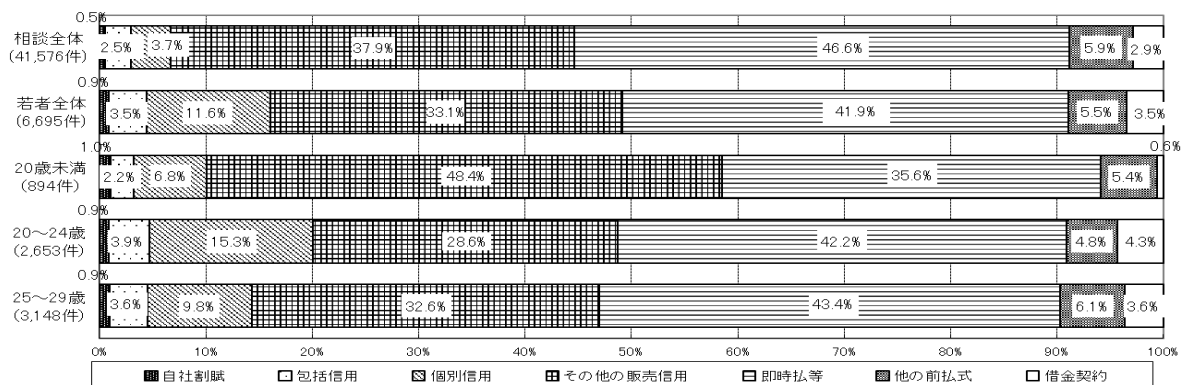
7 支払方法

令和7年度上半期の相談について、相談全体と若者全体及び年代別で、支払方法の割合を示したものが【図－7】である。

相談全体と比較すると、若者相談では「販売信用(クレジット)」(※1)が49.1%で最も多く、中でも「その他の販売信用」を除くと「個別信用」(※4)が11.6%を占める。「その他の販売信用」(※5)の大半は「2か月内払い」である。20歳未満では、「その他の販売信用(433件)」(※5)が48.4%と最も多く、若者全体(33.1%)より15.3ポイント高い。これは、インターネットゲームで、未成年者が保護者に無断で保護者のクレジットカードやキャリア決済を利用して高額な課金を行うケースが多いことが原因と考えられる。

次に、多いのは「即時払等」(※6)で41.9%を占めているが、相談全体(46.6%)と比べるとやや少ない。そのほか、前払い式通販や電子マネー等の「他の前払式」(※7)は若者全体で5.5%と、相談全体の5.9%とほぼ同程度となっている。

【図－7】支払方法別割合(令和7年度上半期)



(不明等を除く)

※1 「販売信用(クレジット)」とは、商品等の販売を対象とした信用供与を受ける場合であり、ここでは「自社割賦」「包括信用」「個別信用」「その他の販売信用」が該当する。

※2 「自社割賦」: 消費者、販売者の二者間、2か月以上3回以上の分割払い。

※3 「包括信用」: 消費者、販売者、信販会社等の三者間、2か月超の立替払いで、クレジットカードを利用したもの。

※4 「個別信用」: 消費者、販売者、信販会社等の三者間、2か月超の立替払いで、クレジットカードを利用しないもの。

※5 「その他の販売信用」: ローン提携販売、2か月内払い(クレジットカードの翌月一括払等)、他の販売信用によるもの。

※6 「即時払等」: 商品等の受け取りと同時に一括払い。(例)通常の現金での買い物。月払い保険料、家賃、新聞代、月謝等

※7 「他の前払式」: 商品等の受け取り前に全額か一部を支払う方式。(例)前払い式通販、プリペイドカード、保険料の前納等

※8 「借金契約」: いわゆる消費者金融・サラ金等から金銭を借りた場合、クレジットカードによるキャッシング等が該当する。

8 若者相談に多い販売方法・商法

(1) 相談件数推移

若者相談に多い販売方法・商法別に、過去4年間及び令和6年度上半期・令和7年度上半期の相談件数の推移と相談全体の令和7年度上半期件数及び令和7年度上半期における若者相談が相談全体に占める割合をそれぞれ示したものが【表-8】である。

令和7年度上半期の若者相談は、「インターネット通販※」(※1)が2,265件で最も多い。次いで、「未成年者契約」(※2)「サイドビジネス商法」(※3)が多くなっている。

前年度同期と比べると、「インターネット通販※」と「未成年者契約」は増加している。

若者相談が、全体に占める割合をみると、「未成年者契約」(93.5%)、「クレ・サラ強要商法(※4)」(68.6%)、「アポイントメントセールス(※7)」(64.4%)、「キャッチセールス(※12)」(47.7%)、「マルチ・マルチまがい商法(※8)」(45.9%)、「サイドビジネス商法」(41.3%)の順に多くなっている。

【表-8】 若者相談に多い販売方法・商法別 相談件数推移

(単位:件)

販売方法・商法※	若者相談						相談全体注)	若者相談が 占める割合 (令和7年度 上半期)
	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和6年度 上半期	令和7年度 上半期	令和7年度 上半期	
インターネット通販※(※1)	5,001	4,811	4,478	3,660	1,898	2,265	17,480	13.0%
未成年者契約(※2)	1,695	1,153	916	784	387	388	415	93.5%
サイドビジネス商法(※3)	1,135	881	883	827	466	359	870	41.3%
クレ・サラ強要商法(※4)	520	488	478	534	317	225	328	68.6%
個人間取引(※5)	340	340	397	351	201	179	695	25.8%
無料商法(※6)	403	504	377	372	221	172	917	18.8%
アポイントメントセールス(※7)	453	339	338	301	172	125	194	64.4%
マルチ・マルチまがい商法(※8)	615	356	215	246	136	122	266	45.9%
利殖商法(※9)	351	244	232	199	103	67	667	10.0%
架空請求(※10)	106	96	88	127	72	33	583	5.7%
ワンクリック請求(※11)	143	105	72	60	38	25	119	21.0%
キャッチセールス(※12)	81	67	54	46	29	21	44	47.7%

注)相談全体は年齢不明・未記入を除いた件数

(複数選択項目)

※1 インターネット通販※

インターネットによる申込を受けて商品の販売やサービスの提供を行う販売方法。

本稿においては、「インターネット通販」の相談から、取引実態が存在しない案件である「ワンクリック請求」「架空請求」の相談を除いたもの。

※2 未成年者契約

法的に有効な契約かどうかは別にして、未成年者の契約であることが問題となっている場合に付与

※3 サイドビジネス商法

「副業や内職で収入になる」等とうたって契約させる商法

※4 クレ・サラ強要商法

商品・サービスの契約の際に無理やりサラ金等から借金をさせたり、クレジット契約を組ませたりする商法

※5 個人間取引

個人間の有料の不用品売買や個人間のレンタル・代行サービス (例)フリマサイトでの不用品売買等

※6 無料商法

無料であることを強調して勧誘し、商品やサービスを売りつける商法

※7 アポイントメントセールス

販売意図を明らかにしないで、又は著しく有利な条件を強調して電話等で呼び出し、商品やサービスを契約させる商法

※8 マルチ・マルチまがい商法

販売組織に加入し、購入した商品を知人等に売ることによって組織に勧誘し、それぞれがさらに加入者を増やすことによりマージンが入るとうたって契約させる商法(連鎖販売取引)と、それに類似した商法

- ※9 利殖商法
利殖になることを強調して投資や出資を勧誘する商法
- ※10 架空請求
身に覚えのない代金の請求（例）身に覚えのないコンテンツ利用料の請求等
- ※11 ワンクリック請求
メールやホームページにおいて、クリック・タップする前に利用料金・利用規約等について明確な説明がない、又は事実と異なる説明によりクリック・タップを促し、即座に「契約完了」や「料金請求」といった内容を表示させる等して金銭を支払わせようとする手口（例）アダルトサイトのワンクリック請求
- ※12 キャッチセールス
駅や繁華街等の路上で呼びとめ、近くの店等で契約を迫る商法

（２）主な商品・役務

令和７年度上半期の若者相談について、販売方法・商法別に主な商品・役務を示したものが【表－９】である。

「インターネット通販＊」では、「インターネットゲーム」「健康食品（ダイエットサプリメント等）」が多い。

「未成年者契約」では、「インターネットゲーム」が圧倒的に多い。

「サイドビジネス商法」「クレ・サラ強要商法」では、「他の内職・副業（副業サイト等）」「役務その他サービス（ビジネスコンサルティング等）」「ビジネス教室」等が多い。副業を紹介され、紹介料や手数料の名目で高額請求され、支払えず借金させられるケースが多く、両商法に該当している。

【表－９】 若者相談に多い販売方法・商法別商品・役務別上位10位（令和7年度上半期）（単位：件）

インターネット通販＊(2,265件)		未成年者契約(388件)		サイドビジネス商法(359件)		クレ・サラ強要商法(225件)	
1 インターネットゲーム	176	1 インターネットゲーム	171	1 他の内職・副業	143	1 他の内職・副業	62
2 健康食品	96	2 健康食品	34	2 役務その他サービス	67	2 役務その他サービス	50
3 商品一般	64	3 乳液	12	3 ビジネス教室	27	3 ビジネス教室	17
3 申請代行サービス	64	4 アダルト情報	11	4 商品一般	15	4 金融コンサルティング	11
5 かばん	62	5 他の娯楽等情報配信サービス	10	5 他の娯楽等情報配信サービス	11	5 外食	9
6 紳士・婦人洋服一般	60	6 商品一般	8	6 金融コンサルティング	10	6 フリーローン・サラ金	7
7 役務その他サービス	59	6 教養・娯楽サービスその他	8	7 内職・副業一般	7	6 ギャンブル情報	7
8 他の内職・副業	58	8 エステティックサービス	6	7 販売業内職	7	8 美容医療＊	6
9 教養・娯楽サービスその他	51	8 化粧品その他	6	9 教養娯楽教材	6	8 ファンド型投資商品一般	6
10 コンサート	50	8 スマートフォン	6	9 ファンド型投資商品一般	6	8 他の娯楽等情報配信サービス	6

注)「インターネット通販＊」とは、本稿においては、「インターネット通販」の相談から、取引実態が存在しない案件である「ワンクリック請求」「架空請求」の相談を除いたもの。

個人間取引(179件)			無料商法(172件)			アポイントメントセールス(125件)			マルチ・マルチマがい商法(122件)		
1	コンサート	59	1	エステティックサービス	27	1	役務その他サービス	24	1	他の内職・副業	31
2	相談その他	7	2	美容医療*	23	2	他の内職・副業	16	2	商品一般	15
3	教養娯楽品その他	6	3	スポーツ・健康教室	17	3	ビジネス教室	13	3	ビジネス教室	11
3	観劇	6	4	役務その他サービス	11	4	タレント・モデル内職	10	4	金融コンサルティング	8
5	他の玩具・遊具	5	5	他の美容サービス	8	5	タレント・モデル養成教室	9	4	役務その他サービス	8
5	他の観覧・鑑賞	5	6	ビジネス教室	6	6	ギャンブル情報	8	6	化粧品一般	4
5	商品一般	5	7	外国語・会話教室	5	7	ネックレス	4	6	インターネットゲーム	4
8	インターネットゲーム	4	7	教養・娯楽サービスその他	5	8	商品一般	3	6	内職・副業一般	4
9	かばん	3	7	祈とうサービス	5	8	教養娯楽教材	3	9	化粧品セット	3
9	紳士・婦人洋服一般	3	7	健康食品	5	8	金融コンサルティング	3	9	ファンド型投資商品一般	3
9	身の回り品その他	3				8	美容医療*	3	9	他の娯楽等情報配信サービス	3
9	金融関連サービスその他	3							9	無限連鎖講	3
9	スポーツ観覧	3									
9	役務その他サービス	3									
9	債権回収	3									
利殖商法(67件)			架空請求(33件)			ワンクリック請求(25件)			キャッチセールス(25件)		
1	金融コンサルティング	12	1	商品一般	13	1	アダルト情報	22	1	エステティックサービス	13
2	金融関連サービスその他	11	2	携帯電話サービス	5	2	商品一般	2	2	ミネラルウォーター	2
3	ファンド型投資商品一般	9	3	航空サービス	2	3	映像配信サービス	1	2	書籍	2
4	役務その他サービス	6	3	コンサート	2						
5	他の内職・副業	5	3	他の娯楽等情報配信サービス	2						
6	集合住宅一般	4	3	教養・娯楽サービスその他	2						
7	デリバティブ取引	2									
7	投資信託	2									
7	フリーローン・サラ金	2									
7	他の教室・講座	2									

※以下、同順位の件数が多いので割愛。

※以下、同順位の件数が多いので割愛。

※以下、同順位の件数が多いので割愛。

注) 「美容医療*」とは、「医療サービス」「歯科治療」のうち、特性キーワード「美容医療」が付与された相談。

9 相談事例

事例1：高額な契約の「美容医療」

知り合いに紹介されたクリニックで医療脱毛のカウンセリングを受け、2年間で65万円の全身脱毛契約を勧められた。料金が高いので断ったが、長時間にわたって説得され、契約しないと帰れそうもなかったのもので、やむを得ず契約した。契約書は手元にあるが、まだ一度も施術を受けていない。クーリング・オフできないか。

(20歳代／男性)

事例2：SNS広告からメッセージアプリでつながった「副業サポート」

SNS広告からメッセージアプリに誘導され、副業サイトにつながり、1,000円の情報商材を購入した。情報商材の内容は「スマホ一台でビジネスオーナーになれる」というもので、詳しい説明は次回の電話で聞くことになった。後日電話すると、業者はすぐに有料のビジネスサポート契約について話し始め、断れずに50万円の契約を結ぶことになった。翌日、クーリング・オフの書面を送付したが業者から拒否された。どうしたらよいか。

(20歳代／女性)

事例3：未成年者の「インターネットゲーム」高額課金トラブル

中学生の息子が、親に無断で息子名義のスマホでゲームをしていた。このスマホには親のクレジットカード情報を登録しており、約30万円の請求が届き、クレジットカード会社から「不正利用ではないか。」と連絡があった。普段はペアレンタルコントロールを設定しているが、先月、一度解除した後に、再設定を忘れ、そのまま使わせていたところ、息子が課金してしまった。ゲーム事業者に返金を求めたが認められなかった。何とか返金してもらえないか。

(当事者10歳代／男性)

事例4：簡単に稼げると言われた「タスク副業」

SNSを見ていた時に、「撮影したスクリーンショットをSNSに送るだけで報酬がもらえる」というタスク副業の広告が流れてきて興味を持ち、業者のメッセージアプリに登録した。最初は指定された動画のスクリーンショットを送るだけで、数百円が自分の電子決済サービスに入金された。その後も、何回かやりとりをするうちに、高額報酬のタスクとして暗号資産の購入を勧められた。暗号資産購入のための口座開設を指示され、暗号資産を購入すると、対価として自分の電子決済サービスに3割増の金額が振り込まれた。何回目かに50万円の暗号資産の購入を提示され振り込んだところ、業者と連絡が取れなくなった。どうしたらよいか。

(20歳代／男性)

事例5：ネット検索で最初に表示された業者の「トイレのつまり修理」トラブル

賃貸アパートでトイレが詰まり、ネット検索で最初に表示された「深夜料金0円、見積り・点検無料」とうたう業者へ電話した。1時間程度で業者が来訪し、「料金は緊急対応1万円・一般対応

1万5千円・圧力ポンプ5千円で合計3万円、追加料金は作業が発生するたびに報告する。」と説明され承諾した。作業前に仮の金額として3万円の契約書にサインさせられた。その後、次々に作業を追加され、最終的に20万円を請求された。「持ち合わせがない。」と伝え、「3日以内に支払うように。」と言いきり業者は帰った。あまりに金額が高かったので支払いたくない。

(20歳代／男性)

事例6：スマホで探した業者に依頼した「害虫駆除」トラブル

ゴキブリが出たので、スマホで検索して「最安値550円」と表示のあった害虫駆除業者に連絡すると、具体的な作業や料金の説明はなく「担当者を向かわせる。」とだけ言われた。業者が到着しゴキブリを1匹処理した後、「まだたくさんいる可能性がある。対策がしたほうがよい。」と言って、薬剤をまいた。作業後、12万円請求されたので、「スマホで見たときは550円からとあった。」と抗議すると、最終的に「半額にするから、今日は基本料金15,000円だけ支払って。」と言われ支払った。残額は、後日支払うことになっているが、クーリング・オフできないか。

(10歳代／女性)

事例7：架空の団体を名乗る「不審電話」

スマホに、カード情報機関のような名称を名乗る相手から「クレジットカードで150万円の高額利用がある。」と告げられた。自分はクレジットカードを持っていないのでおかしいと思っていると、「遠方の警察が捜査中なので現地に来てほしいが、遠方で大変なので、このまま電話を切らずに警察と連絡を取る。」と言われた。不審に感じて途中で電話を切った。この後、どうしたらよいか。

(20歳代／女性)

事例8：「鍵の解錠サービス」で受けた高額請求トラブル

深夜に自宅の鍵がないことに気付いた。スマホで検索して「2,200円から」と表示されていた業者に連絡すると、オペレーターから「料金は作業してみないとわからないので、高額なら断ってかまわない。」と説明があり、安心して依頼した。来訪した業者に「1万円以下ならお願いしたい。」と伝えしたが、「すでに出張費が発生しているので、作業しなくてもキャンセル料はかかる。」と長時間説得され、断れずに依頼した。なかなか解錠できず追加作業が必要となり、作業後に7万円の請求を受け、やむを得ず支払った。納得できないので、クーリング・オフしたい。

(20歳代／女性)

10 消費者へのアドバイス

★いったん契約すると、解約したいと思っても簡単にはやめられません。契約前に契約内容・支払総額・解約条件を必ず確認し、気軽に契約して後悔しないようにしましょう。

★SNS広告を信じて契約した若者がトラブルに遭うケースが散見されます。また、18～19歳の平均契約購入金額は令和4年度以降、高止まりしています。成年年齢引下げの影響で、クレジット払いや後払い決済で簡単に契約でき高額契約が増えている状況です。契約内容や支払総額をよく確認し、慎重に判断してください。

★「お試し価格」「初回限定」などの広告には要注意です。実際は定期購入や高額請求につながる場合があります。購入条件や返品・解約ルール、最終確認画面をよく確認し、スクリーンショットを残しておきましょう。

★「簡単に儲かる・稼げる」などの広告は信用しないでください。楽をして稼げる話はありません。仕組みが理解できない儲け方・稼ぎ方を提案された場合、すぐに契約するのは絶対に避けてください。

★未成年者（18歳未満）の契約は取り消せる場合があります。困ったときは、消費生活センターに相談してください。

★高額な契約で「支払えない」と断っても、借金やクレジット分割払いを迫られることがあります。借金してまですべき契約なのか、よく考えましょう。

★ショートメッセージやメールでの架空請求は後を絶ちません。見知らぬ相手からの連絡は無視し、身に覚えのない請求は絶対に支払わないでください。

★見覚えのない番号からの電話には出ないこと。出てしまった場合は、相手が名乗った事業者や公的機関名を安易に信じず、いったん電話を切り、事業者の公式サイトで注意喚起情報が出ていないか確認してください。

★東京都消費生活総合センターでは、東京くらしWEBで消費者注意情報（※）を発信しています。また、チャットボットで疑問を検索できる仕組みや、教育講座の開催、教材の提供、リーフレットの配布など、被害防止の取組を行っています。これらを活用し、未然防止や対処方法を身につけましょう。

★困ったときは、一人で悩まず、最寄りの消費生活センターに相談してください。

※若者に多いトラブルに関する消費者注意情報

- 解約しても支払いが続く?! 脱毛エステのトラブルに注意!! (令和7年2月27日)
～長期間の契約をする際は、契約内容をしっかり確認!～
- 賃貸アパートの原状回復費用の請求額にびっくり! (令和7年3月4日)
～精算内容をよく確認! 退去時は写真撮影をしておきましょう!～
- 運転免許が予定どおりに取得できない!? (令和7年6月27日)
～契約前に自動車教習所のタイプや契約内容をよく確認しましょう～
- 「医療ダイエット6か月無料」の広告は本当? (令和7年7月31日)
～美容医療契約は高額になりがちです。慎重に検討を!～
- 車が故障! ネット広告で見つけたロードサービスから高額請求! (令和7年8月8日)
～ロードサービスに関する相談が増えています～

- 身に覚えのない高額請求が！（令和7年9月26日）
～子供のオンラインゲームでの課金トラブルに気をつけて～
- オンライン診療に関する相談が増えています！（令和7年11月27日）
～処方薬の購入等について十分な説明を求めましょう～

詳細は、東京都ホームページ「東京くらしWEB」を参照してください。

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.lg.jp/>