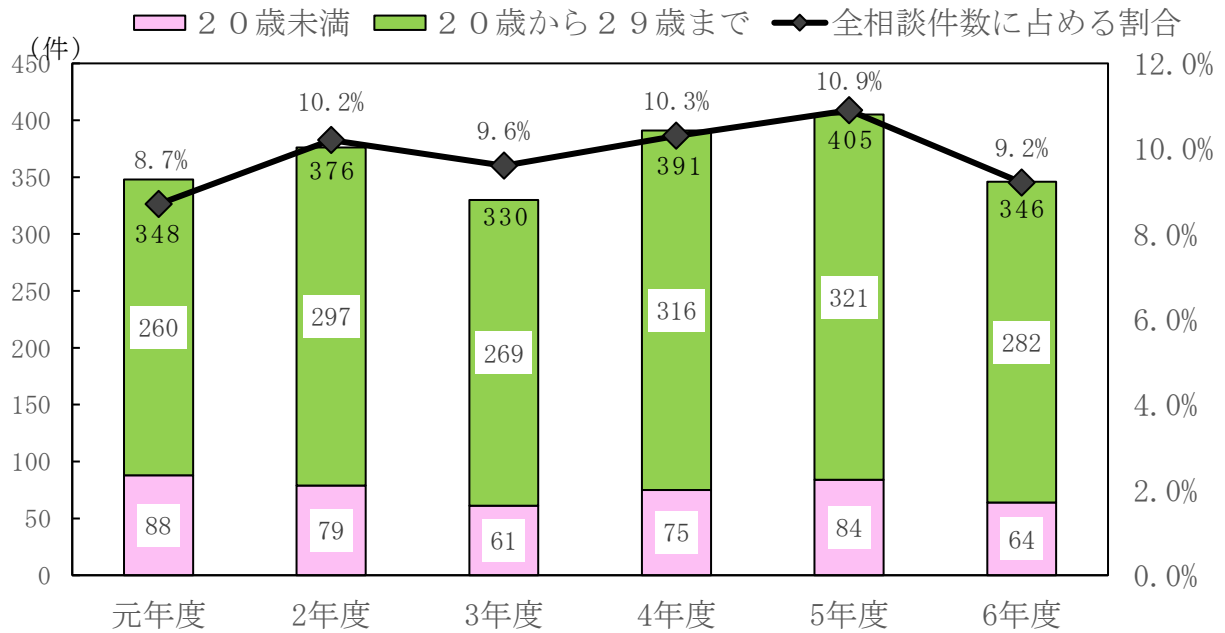


10 若者の相談（29歳以下）

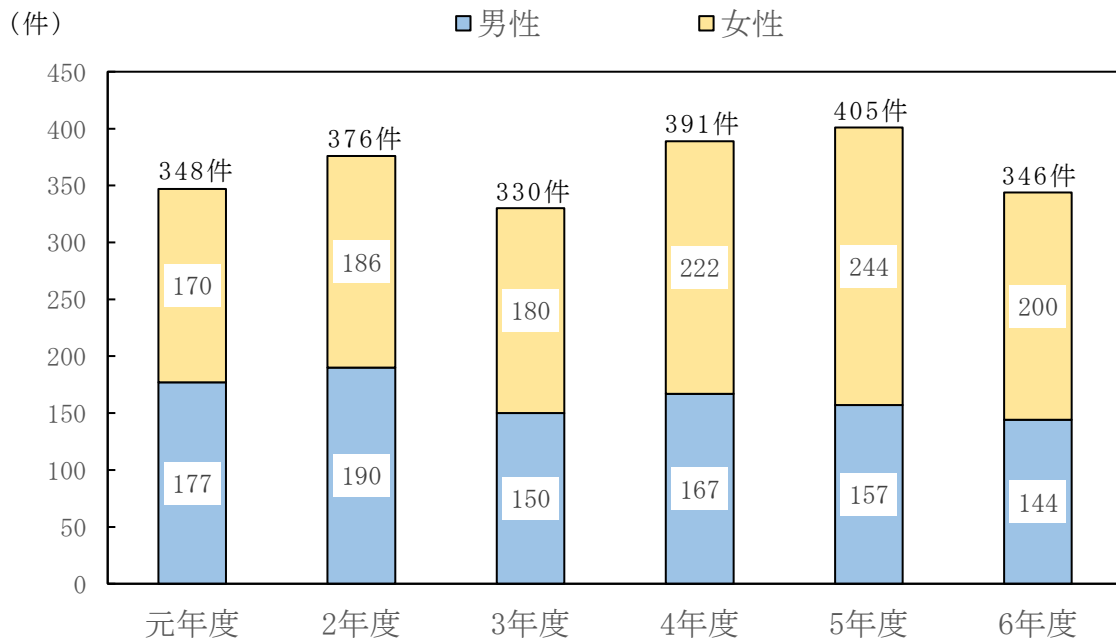
契約当事者が29歳以下の若者の相談件数は346件で、前年度の405件から59件減り、対前年度比：85.4%。

また、若者の相談が全相談に占める割合も9.2%と前年度の10.9%から1.7ポイント減少。

〔【年齢区分別】若者の相談件数の推移（令和元年度－令和6年度）〕



〔【性別】若者の相談件数の推移（令和元年度－令和6年度）〕



※「全体」の件数には性別が不明なものも含む。

契約当事者が29歳以下の若者の「販売方法・商法別」の相談件数における、対前年度から最も増加した相談は「アポイントメントセールス」に関するもので、以下「サイドビジネス商法」「利殖商法」「家庭訪販」「詐欺」の順となり、特に24歳における相談件数が全体で22件と突出して多く、他の年齢層と比較しても目立って多い状況であった。特に家庭訪販、アポイントメントセールスに関する相談が顕著に増加しており、社会人経験が浅く判断力が十分でない若年層が、巧妙な勧誘手口に巻き込まれている可能性がうかがえる。

〔若者の「販売方法別」の対前年度比増加率上位5位〕
(単位：件)

販売方法・商法	対前年度比	6年度	5年度
アポイントメントセールス	200.0%	14	7
サイドビジネス商法	133.3%	28	21
利殖商法	133.3%	16	12
家庭訪販	114.3%	24	21
詐欺	100.0%	22	22

販売方法・商法	17歳	18歳	19歳	20歳	21歳	22歳	23歳	24歳	25歳	26歳	27歳	28歳	29歳
アポイントメントセールス	0	0	1	0	3	0	2	5	0	3	0	0	0
サイドビジネス商法	0	0	2	1	7	4	0	3	4	3	0	3	1
利殖商法	0	0	0	2	1	4	1	3	1	3	0	1	0
家庭訪販	0	0	0	0	3	1	1	7	2	6	1	2	1
詐欺	0	0	3	1	0	2	0	4	2	3	5	2	0
計	0	0	6	4	14	11	4	22	9	18	6	8	2

販売方法・商法	説明及び事例
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
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
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
家庭訪販	いきなり訪問され、契約をすれば報酬を貰えると説明を受け不動産コンサルティングの契約をしてしまったが解約したい
詐欺	SNSで話を聞いたら報酬をもらえるという広告を見て出会い系サイトに登録、カードで決済をしたが騙された