

就活セミナーの解約トラブル

【問】大学3年生。就職活動（以下、就活という）に出遅れて焦っていたところ、ある就活スクールのネット広告を見て、興味を持った。SNS登録後に受けた無料セミナーで、カリキュラム説明会に誘われ、予約をすると、WEB会議用URLが送られてきた。カリキュラム説明会では、業界・職種・企業研究からマンツーマンのコーチング指導、その他のプログラム等について説明があった。費用が56万円程度になると言われ、高額なので戸惑っていたところ、「必ず志望する大企業に入社できる。支払いはローンを組めばよい」と説得されたので、その日のうちに契約した。

その後、指示通り、頭金2万円を支払い、オリエンテーションと初回の講義終了後、信販会社とローン契約を結んだ。ただ、4年に及ぶ長期の支払いで、総額が89万円ほどになっていたため、不安になった。支払い計画表がローン会社から自宅に届いたことで、両親から「費用が高すぎるのではないか。スクールの内容も、わざわざ指導を受ける必要があるか」と指摘された。自分も、大学で行っている就活指導と変わりはない、と思い始め、解約したいとセミナー側に伝えたが、「既に初回の講義が始まっている。規約通り全額の支払いをしてほしい」と言われた。未受講分まで、支払いをしなければいけないか？

(20歳代女性)

～「無料」から「高額」へ勧誘～

【答】最近の就活は、企業セミナーや面接のWEB開催のほか、就活生によるSNSでの情報収集等、オンラインの活用が進んでいます。そのため、就活生がインターネット広告等で見つけた無料カウンセリングに参加したり、SNSで知り合った人からアドバイスを受けるために、WEB会議に参加したところ、不意打ち的に高額なセミナーやビジネススクール等の契約を勧誘されるケースが目立つようになりました。

今回の相談も、WEB上の無料セミナーをきっかけに、高額なセミナーに参加する契約をしたものの、途中で解約しようとする、全額の支払いを求められた、といったものでした。

契約書をセンターで確認すると、確かに負担なしで解約できる期間、一部解約料を支払って解約できる期間、全額支払いとなる期間がそれぞれ定められ、販社の主張は契約書通りでした。

しかし、「絶対希望する企業に入れる」「大手企業に必ず入れる」などと、確かではない将来のことを断定する言い方をしたり、社会経験の少ない就活生の不安をあおって契約をさせ、しかも長期で高額なローンを組ませる等、問題点が見受けられました。

特定商取引法では、インターネット回線を使って通話する形式は、「電話」に該当します。電話勧誘販売の定義について解説している消費者庁の「特定商取引法ガイド」によると、「販売会社等がWEB会議ツールを利用して、WEB会議を設定し、消費者に会議用URLを送って消費者の反応を待っているような場合、WEB会議ツールはインターネット回線を使って通話する形式であるため、事業者がURLを送った行為が、通常、『電話をかけ』に該当する」とされています。

このことから、今回の販社の勧誘は、電話をかけてサービスなどの勧誘をする電話勧誘販売に当たると判断しました。渡されている契約書面には不備があったため、今もってクーリング・オフ（記載不備のない契約書面を受領後8日間は無条件解除できる制度）できる、と販社に主張し、結果、解約できる事にな

り、後日、頭金として支払った2万円も返金されました。

就活セミナーなどに参加することによって、有益な情報を得られることもありますが、思ってもみない高額な契約をさせられる等のトラブルに巻き込まれることもあるので注意が必要です。無料カウンセリングの内容や、有料サービスの勧誘の有無について、事前の確認をしましょう。

また、勧誘を受けることを知らずにWEB会議や電話で無料カウンセリングを受けて、カウンセリング中に有料セミナーやビジネススクール等を勧められて契約しても、クーリング・オフできる場合があります。

【筆者ひとこと】

不安に思った場合や、トラブルになった場合には、早めに最寄りの消費生活センター等に相談してください。
(県消費生活センター)