原野商法と二次被害
―どう解決し、どう防ぐか

弁護士 住田 浩史

1　はじめに

国民生活センター[1]によれば、高齢者は「お金」「健康」「孤独」の3つの大きな不安を持っている。

「健康」と「お金」のニーズは普遍的なものであるが、これを失うことについての不安は、高齢者は、そうでない者に比して大きい。高齢者は、仮に自分が健康に大きな問題がない場合であっても、同世代に疾病にかかっている者も多く、また、保険加入なども困難であるため、「健康」が失われることに対する不安は大きい。「お金」に関しても、十分な資産がない場合はもちろん、仮に、客観的に老後の生活を送るのに十分なだけの資産があったとしても、収入は年金などに頼らざるを得ず、資産をとり崩すということそのものに不安を持つ。また、子や孫など次世代にできるだけ遺産を残しておきたいという要望もある。

そして、悪質業者が、このような高齢者の「健康」と「お金」の不安につけ込むことが得意なのは、健康食品のお試し商法や次々販売の事例、悪質な投資被害、証券被害の事例が多いことからも明らかである。そして、「孤独」を抱えている独居の高齢者に近づくことは、きわめて容易である。なぜなら、にこにこと笑顔で接し、すこし親切にするだけで、かんたんに信用してもらうことができるからである。高齢者は自宅にいることが多いため、電話勧誘販売や訪問販売など、攻撃的、不意打ち的な勧誘方法による被害にもあいやすい。

本稿で紹介する原野商法とその二次被害も、また高齢者の上記3つの不安につけ込んだ商法である。

2　原野商法について

まず、「原野商法」とは、値上がりの見込みがほとんどないような山林や原野について、実際には建設計画等はないにもかかわらず「開発計画がある」「もうすぐ道路ができる」などとうその説明をしたり、「将来確実に値上がりする」などと問題勧誘を行ったりして販売をする商法である。[2]

原野商法そのものは1970年代から1980年代にかけて流行したが、形を変えながら、現代にもまだ生き残っている。「不動産の価値が消費者にはよくわからない」ということを利用する商法であり、悪質商法として普遍性をもっているからである。

例えば、10年ほど前から、お孫さんやご家族と一緒にリゾートが楽しめますよ、また、資産にもなりますよ、などとして、海外の高級リゾートホテルの「タイムシェア」をうたって会員権を売りつける商法が出てきている。[3]これらの相談事例をみると、管理費などの維持費がかかる、ハイシーズンには予約ができない、売却が困難など、業者側の説明不足が原因と思われる事例が多く見受けられる。

現在ならば、Covid-19の時代には都会でオフィスや自宅を持つのは危ないから田舎にオフィスを移しましょう、いまこそ別荘を持ちましょう、などといって、無価値な土地を売りつけてくる業者が出てくるおそれもある。

このように、原野商法は、決してなくなったわけではなく、これからも予断を許さない状況である。なお、原野商法の最近の実例としては、原野商法に関与した宅地建物取引士の賠償責任が認められたものがいくつかあり、注目される（東京地判平成30年12月19日ウエストロー文献番号2018WLJPCA12198006、東京地判平成31年3月20日ウエストロー文献番号2019WLJPCA03208027、東京高判令和元年7月2日先物取引裁判例集81号99頁など。）。

また、逆に、「所有する不動産を不当に安く買い叩かれた」というものもあり（東京地判平成30年5月25日判例タイムズ1469号240頁）、これも、「不動産の価値が消費者にはよくわからない」ということを利用したものである。

3　原野商法二次被害について

そして、現在急増しているのが、原野商法の二次被害である。[4]

では、業者は、原野商法の被害者に接近して、どうやってお金をとるのか。

(1) 管理費・維持費請求型

まずは、管理費の継続的な請求である。例えば、次のような事例がある。

- 作業をしていないにもかかわらず、管理費を請求する。
- 管理契約をしていないにもかかわらず、一方的に作業した、として、管理費を請求する。
- 契約書に、土地の所有者である限り、事実上契約を更新しなければならず、解約が認められな

い、という条項があり、管理費請求の拘束から逃れられない。

この管理費請求型二次被害については、2020年6月3日、適格消費者団体特定非営利活動法人ひょうご消費者ネットが、「土地を所有していることによって、契約を更新したものとみなす」との条項のある契約書に基づき管理費を請求している業者に対して、その条項の使用の差止を請求する訴訟を提起しており[5]、注目される。

(2) 測量費等請求型

この(2)と下記(3)は、「こんな土地を抱えて大変ですね。私が、なんとか土地を売ってあげましょう。」と言って近づくパターンである。上記(1)の管理費の請求があるなど、原野商法では、土地に価値がないどころか、土地を所有していること自体がマイナスとなってしまうため、被害者は、はやく土地を処分したいという「不安」を抱えることとなる。被害者が高齢化すると、「自分のせいで、次世代に、負の遺産を残したくない」ということで、その不安はさらに大きくなる。そこで、「あなたの不安に寄り添いますよ」として、親切なふりをして、近づくのが、原野商法二次被害の業者である。

まず、売却の準備として、整地や測量、登記のために費用が必要になりますよ、といってお金を騙しとる手法がある。こういったケースについての最近の裁判例としては、東京地判平成30年10月4日先物取引裁判例集80号245頁などがある。

(3) 交換型・バーター型

次に、「うちの持っている別の土地と交換してください」「下取るので、差額で代わりにうちの会員権を買ってください」という、交換型・バーター型がある。

業者も、もちろん、被害者が持っている不動産に客観的な価値がないことは知っている。そのため、別の土地との交換や、別の商品との抱き合わせ(バーター)を提案して、お金を出させるという手法をとる。

ここで業者が利用するのは、行動経済学、社会心理学の用語でいうところの「プロスペクト理論」と「ローボール・テクニック」である。「プロスペクト理論」とは、ごく簡単にいうと、人間の心は、経済的合理性にしたがって行動するようにはできておらず、目先の「損」に反応しやすい性質があることをいう。被害者にとって、まず避けたいのは、管理費を支払い続けなければいけないという確実な「損」である。それをとにかく回避できる方法があるならば、と、将来的にはさらに「損」が拡大するおそれがあったとしても、業者のいうことを信じてしまうのである。

また、「ローボール・テクニック」とは、先に承諾させやすい点を承諾させ、そこから条件を付加していくテクニックのことである。まず、「土地を買い取りましょう」ということで、その点については、被害者の承諾を得る。ここまでは、被害者は、何ら断る理由がない。そして、その後で、「実は、条件がありまして…」と言って被害者に条件を押し付けていくのである。

交換型の裁判例としては、さいたま地判平成30年12月4日ウエストロー文献番号2018WLJPCA12046001が、また、バーター型の裁判例は、京都地判令和2年2月20日消費者法ニュース124号318頁(なお本稿の筆者が、被害者側代理人をつとめた。解説は同号262頁「判決・和解速報」[6]。)がある。

4 むすびに

さて、裁判などによる事後的な解決や差止請求も極めて重要であるが、はじめに述べたとおり、この原野商法やその二次被害も、高齢者の「孤独」が解消されれば、未然に予防できる可能性が高い。地方公共団体や福祉専門職、弁護士などの法律専門職が協働して、高齢者を孤立させないコミュニティを確立することが求められるといえよう。

1 独立行政法人国民生活センターウェブサイト「高齢者の消費者被害」
http://www.kokusen.go.jp/soudan_now/koureisya.html

2 政府広報オンライン「『原野商法』再燃!『土地を買い取ります』などの勧誘に要注意」(2019年6月3日)
https://www.gov-online.go.jp/useful/article/201806/2.html

3 独立行政法人国民生活センターウェブサイト「海外リゾート会員権『タイムシェア』契約は慎重に」(2017年6月27日)
http://www.kokusen.go.jp/mimamori/mj_mailmag/mj-shinsen284.html

4 独立行政法人国民生活センターウェブサイト「より深刻に!『原野商法の二次被害』トラブル―原野や山林などの買い取り話には耳を貸さない!契約しない!―」(2018年1月25日)
http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20180125_1.html

5 適格消費者団体特定非営利活動法人ひょうご消費者ネットウェブサイト「申入・差止請求一覧」
https://www.hyogo-c-net.com/overture/

6 判決の概要は、「判決・和解速報」消費者法ニュース124号262頁を参照されたい(オンラインで閲覧可能、無料。)。
http://www.clnn.net/image/124-257-264.pdf