

＝消費生活相談員のための判例紹介＝

婚活サイトを利用して異性と知り合い投資用マンションを勧誘した行為について不法行為の成立を認め、慰謝料と弁護士費用の支払いを命じた判決

平成28年3月29日 東京地方裁判所判決（確定） 平成26年（ワ）第31410号
弁護士 田上 潤（第二東京弁護士会）

1 はじめに

クレジット・リース被害対策弁護団（団長：瀬戸和宏弁護士）では、投資用マンション被害対策弁護団を結成し、投資用マンション問題一般の被害相談窓口を設けていた。その相談窓口に、婚活サイトなどで知り合った異性から、投資用マンションを購入させられるといった被害（婚活系被害案件）の相談が多く寄せられるに至った。

なお、国民生活センターも平成26年1月23日に婚活系被害案件について報道発表を行っている（「婚活サイトなどで知り合った相手から勧誘される投資用マンション販売に注意！！－ハンコを押す相手は信ジラレマスク？－」）。

2 典型的な手口について

勧誘者（20代、30代の男女である）は、①婚活サイト等に登録して異性と婚活サイト上でやりとりをする。その際に、年齢等を偽っていることも多い。その上で、②実際に何回か会って食事をする。その際、当初は、不動産投資の話はせずに通常の出会いであることを装って警戒心を解く。その後、③「老後のことをちゃんと考えている？」、「税金対策ちゃんとしている？」などと将来の資産形成や生活設計などと関連させながら、不動産投資の話を始め。その際には、自分の上司や専門家（コンサルタント）などという人を連れてきて複数人で勧誘を行うことも多い。被害者に購入に難色を示されると、「そうやって人を信用しないからなかなか結婚できないんだよ」などと結婚に関するコンプレックスを刺激するなどして購入を決意させる。

その後、④勧誘者は、不動産販売業者のもとへ被害者を連れて行き、勧誘者の立ち会いのもと、売買契約が締結される。勧誘者が立ち会っているため、被害者はマンション購入に関する疑問を不動産販売業者に質問することもできない。

その上で、⑤勧誘者と不動産販売業者が投資用マンションローンを取っている融資金融機関（銀行）まで被害者を連れて行き、被害者は購入金額の大半について投資用マンションローンを組まされる。

そして、購入手続が済むと、勧誘者は、被害者か

ら連絡が来ても「仕事が忙しくなり今は会えない」などと言って、距離を置くようになる（以下「本件商法」という）。

3 本件商法の問題点・特徴

第1に、被害者の婚活に真剣に取り組む気持ちを利用した極めて悪質な商法である。仮に、勧誘者が不動産販売目的で近づいてきたことを被害者が最初から認識していれば、被害者は勧誘に対して慎重な態度を示したり、疑問点を示すことも容易である。しかし、本件商法においては勧誘が始まる以前に勧誘者に対する一定の信頼関係や恋愛感情を醸成されているため、勧誘者の言葉をそのまま信じてしまいやすいし、結婚の候補者の言葉であるため疑いや追及もしづらい。その結果、被害者は投資用マンションを購入してしまうが、勧誘者と連絡が取れなくなった結果、婚活自体を中止してしまった者や精神的ショックにより入院してしまった者もいる。

次に、マンション投資自体の不合理性が挙げられる。被害者は、1件当たり、2000万円から3000万円のワンルーム等のマンションを購入させられていることが多いが（なお、3件購入させられた被害者もいる）、購入後に査定に出すと、1000万円程度下落した金額しかつかない。本件商法により1000万円程度もオーバーローンの状態に陥らされているわけである。

次に、宅建業法違反であることが指摘できる。「勧誘者」が所属する「勧誘会社」は実質的には被害者と不動産販売業者を媒介（仲介）しているわけであるが、宅地建物取引業の免許を有していない。そのため、「勧誘会社」や「勧誘者」の行為は無免許営業に他ならない。実際、平成28年5月に「勧誘者」の一部が宅建業法違反（無免許営業）で逮捕されるに至っている。また、不動産販売業者は「勧誘会社」に物件情報を提供したり紹介料名目で多額の手料を支払っているが、これは無免許営業の幫助行為に他ならない。

次に、組織的な商法であることが指摘できる。「婚活系被害案件」で登場してくる不動産販売業者・勧誘会社はいずれも数社に限られており、特定

の業者が提携して、投資用マンションを繰り返し販売していた。さらに、当該商法においては融資を行う銀行の存在も不可欠であるが、被害者が利用した金融機関は特定の金融機関に集中している。

4 弁護団で行っている各訴訟について

投資用マンション被害対策弁護団では、平成26年2月以降、3件の集団訴訟を提起している（第1次集団訴訟の原告は12名、被告は38名。第2次集団訴訟の原告は12名、被告は41名。第3次集団訴訟の原告は4名、被告は27名）。被告は、勧誘者、勧誘会社、勧誘会社役員、不動産販売業者、不動産販売業者の役員、融資金融機関などである。

また、集団訴訟とは別個に単独原告で訴訟提起した案件が2件ある。この2件の個別訴訟については、既に地裁判決が出ている（1件が東京地裁平成28年3月1日判決であり、もう1件が本件判決である）。前者は、勧誘者の勧誘の違法性を全面的に肯定し、勧誘者と勧誘会社に対する損害賠償請求を認容しつつ（ただし、慰謝料請求は棄却）、勧誘会社役員と不動産販売業者の責任は否定した（原被告双方が控訴）。

5 本判決について

(1) 訴訟提起までの経過について

訴訟前の交渉で、勧誘会社、その役員、不動産販売業者が、損害の一部について賠償に応じた。他方で、勧誘者は、訴訟前の交渉に応じなかった。

そこで、勧誘者のみを被告として、売買代金・諸費用合計・慰謝料・弁護士費用の合計額から、既に賠償を受けた金額とマンション時価を控除した金額について損害賠償請求訴訟を提起した。

ただし、訴訟提起後、被告の資力等が理由で、慰謝料100万円と弁護士費用10万円の合計110万円のみ請求を減縮した。

(2) 争点・訴訟の経過について

訴訟においては、被告が宅地建物取引業の免許を受けていない会社の従業員であるのに投資用マンションの勧誘を行っていた点、婚活サイトで出会った異性に恋愛感情等を生じさせ、マンション購入に誘導し、実際には不合理な投資であるにもかかわらず、あたかもそれを原告に対する好意に基づいて勧めているかのように装うことにより、原告の慎重な判断を妨げるなどした点、節税効果があるなどと不実を告知し、また資産価値の上昇が確実であるなどと断定的な判断を提供した点等で、被告の勧誘行為が、公序良俗に反し、詐欺的であって、社会的相当性を欠き不法行為を構成する旨主張した。

これに対して、被告は、サイトで出会ったこと

は認めつつ恋愛感情を告げたことも利用したこともない旨、収益物件に関するコンサルティング業務を行っているだけでマンション販売の勧誘行為も一切行っていない旨、原告が購入した物件は優良物件であり投資としての合理性もある旨主張してきた。

そこで、被告の所属する会社の従業員が繰り返し、婚活サイトで知り合った異性に対してマンション勧誘を行っていることについて、上記集団訴訟の訴状・勧誘会社側の準備書面により立証した。他方で、実際には婚活・恋愛する目的がないのに、婚活・恋愛する意思があるかのように装って異性と出会い、その恋愛感情や信頼感を利用している点（デート商法的手口）こそが、最も重要な違法要素であると考えていたため、投資としての不合理性については利回りの点程度しか主張立証しなかった。

(3) 判決内容について

裁判所は、被告が婚活サイトに年齢を偽って登録し、原告と積極的に知り合いとなった上で、勧誘の際に原告の結婚を希望する気持ちを刺激する言辞を用いたことを認定した。

また、投資としての合理性については、購入代金の約90%にも及ぶ金額について利息年3.65%で借入れさせているのに、その投資としての表面利回りが約3.9%、実質利回りが3.6%であることに鑑みると、合理性の高いものであったということとはできないとした。

その上で、被告の勧誘行為は「言葉巧みに原告の被告に対する恋愛感情及び信頼感を醸成させた上で、これを殊更に利用し、原告の意図に合致するものではない本件購入契約に原告を至らせるものであったというべきであるから、社会的な相当性を欠く違法なものとして、慰謝料請求権の発生を導く不法行為となる」とし、慰謝料80万円と弁護士費用8万円の限度で請求を認容した。

上記の東京地裁平成28年3月1日判決のように誤ったシミュレーション表が交付されている事案もあるし、勧誘者による個々の説明自体が誤っているなど個々の勧誘行為の内容に虚偽説明等があることも多い。しかし、上記のとおり、そもそも、本件商法の最も重要な違法要素はデート商法的手口にあると考えられる。本件判決は、個々の勧誘行為の内容というよりはデート商法的手口が用いられていることを重視して不法行為の成立を認めたものといえる。本件商法の違法性を的確に捉えたものであり、また、個々の勧誘行為に関する証拠がない事案も多く、参考になる。