



# 知っていますか!? 「悪質商法の手口」①



悪質業者は、高額の商品を売りつけたり、不当な契約を迫るなど、様々な手口で消費者をだまそうとしてきます。被害に遭わないためには、まず、どんな手口があるのかを知っておくことが大切です。少しでも「おかしい」「怪しいな」と感じたら、安易に取引をせず、家族や身近な窓口にご相談しましょう。

## 訪問販売



突然訪れたリフォーム業者が「屋根のアンテナを無料点検してます」と言うので見てもらったところ、不具合があるので修復工事を勧められた。雨漏りでもすると困ると思って契約することにしたが、業者は足場を組むついでに外壁工事と一緒にした方が別に工事するより安く済むと熱心に勧めるので、根負けして外壁も契約してしまった。これから工事だが、高額なので解約できないだろうか。

- アドバイス**
- ◎ 自宅に訪問を受け、屋根工事や外壁工事の契約を行うことは特定商取引法の訪問販売にあたります。この場合、契約書面を受け取ってから8日以内であれば、仮に工事が始まっていてもクーリング・オフができます。
  - ◎ 訪問販売では、業者は勧誘に先立って、業者名・販売しようとする商品・販売を目的としていることを最初に告げることが義務づけられていますので、それを告げないで勧誘することは違反となります。
  - ◎ リフォームが必要な場合、判断しづらいこともあるのでその場で契約せず、複数の会社から見積もりを取るなど、必ず比較検討しましょう。
  - ◎ このような契約は一人で判断せず、家族や近所の人に相談するなど慎重に行うことも大切です。

## 訪問買取



「不用品を何でも買い取る」と業者が突然訪問してきた。「ペースメーカーの材料が不足している。困っている人のために協力してほしい」と、しつこくねばられ、誰かの役に立つならと、不要なネックレスや指輪を何点か出した。業者は秤で重さを量って5千円を渡し、書類上必要だからと氏名と住所を書かせ帰って行った。よく考えると安すぎるので返してもらいたいが、業者の連絡先がわからない。

- アドバイス**
- ◎ 事業者が消費者の自宅を訪れ、貴金属や古着などを買い取る「訪問買取(訪問購入)」も特定商取引法の規制が設けられています。
  - ◎ 特定商取引法は、飛び込み勧誘の禁止や訪問時の氏名・訪問目的の明示、買取時に品目や価格など必要事項を記載した法定書面を消費者に渡すことが義務付けられています。
  - ◎ 法定書面交付日を含めて8日以内であれば、無条件で解約(クーリング・オフ)することができます。さらにクーリング・オフ期間中は、売った品物を手元で保管することができます。
  - ◎ 手放してから後悔しないためにも、その場ですぐ引き渡さず、買い取り価格などの条件を含め、じっくりと検討しましょう。



# 知っていますか!? 「悪質商法の手口」②



## 送りつけ商法



「以前お客様にお申し込みいただいた健康食品がご用意出来ましたので、今からお送りします」等と突然電話があり、申し込んだ覚えがないと断ったのだが、後日その健康食品が勝手に送られてきた。商品とともに消費者の名前と住所が既に書かれた現金書留封筒を同封してあり、その直後、業者から電話がかかってきて、代金を郵送するように指示してきた。代金の郵送を断ろうとしたら、業者は脅すような激しい口調で支払いを迫り、怖くなって指示に従いお金を送ってしまった。

- アドバイス**
- ◎申し込んだ覚えもなく、購入するつもりがなければ、曖昧な返事をしないできっぱりと断りましょう。
  - ◎きっぱり断ったにもかかわらず一方的に品物を送りつけられた場合は、商品の受け取りを拒否してください。
  - ◎電話で勧誘され承諾してしまった場合、8日以内であればクーリング・オフできます。
  - ◎消費トラブルで困ったことがあれば、すぐに近くの消費生活センターまで電話しましょう。
  - ◎業者に脅される等の恐怖を感じる事があれば、家族や親族だけでなく、警察にも相談してください。

## 催眠商法（SF商法）



高齢者を中心に「景品をプレゼント」「健康に良い話をする」と言って会場に人を集め、日用品を次々と無料で配ったりしている。会場では「この減塩醤油ほしい人手を挙げて!」などと健康食品を次々と安く販売して盛り上がり、しばらくいるうちに会場の雰囲気にもまれ「体に良い40万円の温熱治療器を今だけ25万円!早い者勝ち」と言われ長年の腰痛が治るような気がして思わず手を挙げて買ってしまった。後から冷静になって考えてみたら、到底払えるものではない。クレジットの契約もしたが解約できるか。

- アドバイス**
- ◎狭い会場に人を集め、無料の商品を配るなどして気分を高揚させ、一種の催眠状態を作り商品を購入させる商法です。
  - ◎主なターゲットは高齢者で、健康への不安につけこみ「これを使えばよくなる」等と言葉巧みに販売し、最近では民家の庭を借りて行ったり、個人宅で行うなど、高齢者に警戒心を与えないようにして行う場合もあります。
  - ◎契約上は訪問販売と同じ扱いになるため、契約書を受け取ってから8日以内はクーリング・オフができます。
  - ◎無料という言葉に惑わされてはいけません。一度会場に入ると買わなければ出られない雰囲気になってしまうので、出向いて行かないことが一番の予防策です。
  - ◎クーリング・オフ期間を過ぎても、セールストークや販売方法に問題がある場合は、消費者契約法や特定商取引法により取り消すことができます。

右記のような行為は「特定商取引法」で禁止されています!

- 販売目的を告げずに訪問する
  - 脅迫まがいに契約を迫る
  - 断ってもしつこく勧誘したり、長時間居座ったりする
- 「断っても帰らない」「脅迫してくる」という緊急時には、警察に通報しましょう!**

