

## 1. 悪質商法のいろいろ

## 最近全国的に被害・相談が増加している悪質商法

## ●振り込め詐欺

家族を装い、交通事故や借金、暴力、痴漢などを理由にその示談金、賠償金などの名目で今すぐ必要だからと、お金を振り込ませる悪質な犯罪行為。電話で『おれおれ』と息子をかたる場合が多かったので「おれおれ詐欺」ともいわれていました。

(注) 警察へ問い合わせたり本人の携帯へ連絡して確かめてもらうなど、冷静に対応しましょう。安易にお金を振り込まないようにしましょう。

## ●架空請求詐欺

使った覚えのないアダルトサイトや出会い系サイトの情報料などを手紙、はがき、メールなどで請求してくるもの。中には裁判所などの公的機関名をかたるケースもあります。

(注) 使った覚えのない請求は何もせずに放っておきましょう。又、警察や親しい人に相談しましょう。むやみに電話したりメールで送信されてきたサイトのURLにアクセスしたりすると相手方に電話番号が把握されてしまいます。絶対に電話したり、メールに記載されているURLへアクセスしてはいけません。

## ●資格(士・サムライ商法)

「近く国家試験になります。」「試験の傾向がわかる講義の受講や参考書の購入ができます。」「合格すれば関係する仕事を紹介するので、収入も得られます。」などと言って、架空の資格や正規な資格取得を名目に受講料や登録料等を騙し取ったり、高額な教材等を買わせる商法。

## ●危険、点検、工事商法

トイレファン、屋根瓦、白アリの点検等と言って訪問し「このままでは、熱を持って火事になります。」「屋根瓦がゆるんでおり、雨漏りして家がくさってしまいます。」「白ありがいます。このままでは床が落ちてしまいます。」などと説明し、不安感を起こさせて、新品を取り付けたり工事の契約を取る商法。

## ●かたり商法

「消防署の方から消火器の点検に来ました。」「郵便局の指導でこの表札を取り付けることになりました。」などと、官公庁から来たかのように、紛らわしい言い方服装で消火器、表札等売りつける商法。

## 他のかたりケース

- コンドーム～保健所、市町村職員
- 防犯設備～警察・防犯協会の指定業者
- 学習教材～教育委員会
- 募金・義援金～日本赤十字社、新聞社
- 水道・ガス工事を装うサギ商法

## ●マルチ、マルチまがい商法

「会員になって購入者を紹介してくれるだけで高収入がえられます。」などと誘いリベートを餌に貴金属、布団、電気製品等の商品を市価の数倍で売り、ネズミ算式に会員を増やす商法。

実態は、組織の破綻・損をする危険性が極めて高く、業者だけが暴利を得る仕組みとなっている。

なお、最近インターネットでも類似したケースがみうけられます。

(注) 勧誘を受けた時点は被害者でも、組織に乗って勧誘活動をすれば加害者です。禁止行為(不実の告知、威迫、困惑)に違反して勧誘すれば処罰されます。

### ●送りつけ商法（ネガティブ・オプション）

突然、注文しない商品を一方的に代金引換郵送等で送りつけ、消費者の勘違いで代金を支払わせたり、一定期間（商品送付後14日目又は、引取請求の日から7日目）内に消費者がうっかり商品を開封したり、処分することを狙って代金を請求する商法。

（注）最近、代金引換郵便でうっかり代金を支払ってしまうという被害が急増しています。  
この場合は、注文をしたかどうかを確かめたうえで、代金を支払いましょう。

### ●内職商法

「誰にでもできる簡単な自宅内職」という新聞折込みチラシ等で内職希望者を募集し、応募してきた人に対し作業用機械を購入させ、作成した製品にはクレームをつけて買い上げなかったり、さらには内職セット代金を取り込んで連絡不通にする商法。

（注）購入した品物が、「営業のために購入した」とみなされる場合はクーリング・オフ制度は適用されないので消費生活センターに相談しましょう。

### ●催眠（S F）商法

日用品等の大安売りなどを名目に、公民館・専用バスなどの会場に人を集め、はじめは無料配布・格安販売をするが、数に限りがあると競争心をあおり、熱狂的な雰囲気の中で冷静な判断を失わせておいて羽布団や健康食品・器具等高額な商品を買わせる商法。

（注）営業所で契約しても、業者が商品の販売意図を明らかにせずには勧誘した場合はクーリング・オフ制度の対象となります。

### ●現物まがい商法

「今買っておけば、将来値上がりします。儲かります。」などと言って、金やゴルフ・リゾート会員権等を売りつけ、現物を渡さず『預かり証』と証する紙片を渡し、金銭を騙し取る商法。

### ●見本工事商法

「お宅は場所が良いので宣伝になるから、モデル工事をさせてほしい。特別価格でできます。」

「キャンペーン中だから特別価格です。」などと言って、今すぐ契約すれば工事価格の値引きの特典があるなどとのセールストークを用いて、ベランダ、カーポート等の取り付け契約をする商法。（話が違うことが多くトラブルとなる。）

### ●開運（靈感）商法

「この家には靈感がとりついていて、いつかたたりがあります。」などと言って不安にさせ、高額な壺、印鑑、表札、数珠等を売りつけ、又は法外な祈祷料を要求する商法。

### ●アポイントメント商法

「すばらしい景品が当たりました。」「あなたは、何万人の中から選ばれました。」などと電話で特典のみを強調、勧誘の目的を告げず営業所等に呼び出しては長時間説得し、高額な商品購入や入会契約を取り付ける商法。

### ●海外商品先物取引商法

「ロンドン市場の金の先物取引は安全・確実、有利な取引で貯金のようなものです。」などと勧誘し、多額の資金を出させ、いざ解約しようとするとき「今やめれば、保証金を失い損をします。まだまだ値上がりします。」などと応じず、最終的には金銭を騙し取る商法。

### ●ホームパーティ商法

「料理の講習会を開くので、台所を貸してほしい。」などと言って近所の主婦を集めさせ、鍋健康食品、あるいは婦人下着等を高額な値段で買わせる商法。

## その他

### ●宗教について

学生時代は青春のまっただなかであり、人生の目標、その悩みについて語らい、そして宗教、哲学、倫理について大いに論じ合う時期でもあります。青春時代はまさに、信仰、人生の目標、価値観、道徳、日常の習慣などの確立する時期であり、一方、人生に苦悩し不安な日々を過ごす時期でもあるのです。

世の中には、若い諸君をターゲットにした悪質商法（前節参照）や一部の反社会的な新興宗教があります。常日頃から注意し犠牲にならないようにしましょう。

## 2. 電話勧誘販売とは

販売業者が電話をかけて商品の売買契約締結の勧誘等をして、顧客から郵便、電話等で申し込みを受ける形態のものです。

（教材等の指定商品、スポーツ施設利用等の指定権利、書籍への経歴の記載や資格取得講座等の指定役務が規制の対象になります。）

### 規制の内容

電話勧誘販売業者は・・・

- ①販売する相手方に、業者名やその電話が売買契約等の勧誘であることなどを告げなければなりません。
- ②契約（申込み）を断った人に対して再び勧誘してはなりません。
- ③電話勧誘によって契約をしたときなどは、遅滞なく（通常3～4日）一定事項を記載した書面を交付しなければなりません。
- ④勧誘を行う場合や契約締結後の解約を妨げるため、嘘を言ったり、人に不安を与えたり、戸惑わせたりする行為が禁止されています。

### クーリングオフができます

訪問販売と同様、クーリング・オフができることを書面で知らされた日から8日間は、申し込みの撤回、契約の解除ができます。

### 3. クーリング・オフ制度

#### 「クーリング・オフ」というのは？



これが、「クーリング・オフ」制度ですが、その方法については次のことに注意しなければならないことを覚えておいてください。

#### 4. クーリング・オフができる条件

##### ①まず、訪問販売・電話勧誘販売による契約であること。

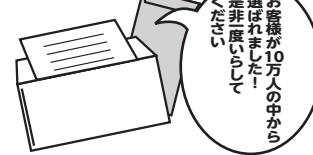
商品	健康食品、観賞用動物、織物、金銀、消火器、書籍、電気製品、健康器具、カメラ、身の回り品、化粧品、コンドーム、家具、羽毛布団、石材製品、工芸品など
権利	ゴルフ・リゾート会員権、英会話サロン利用権など
役務	庭の改良、物品の貸与、スポーツ施設の利用、住居の清掃、家屋の修繕、害虫駆除、結婚相談、学習・資格取得講座の受験など

を **販売したり、提供する業者** が

家庭・集会所等に訪問して行う



電話・郵便などで営業所・事業所等に呼び出して行う



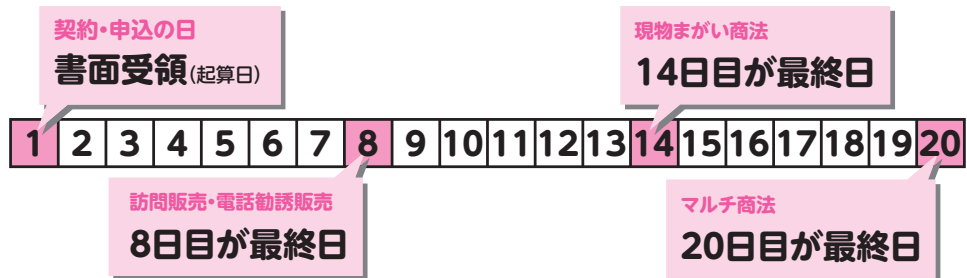
電話をかけてきて契約(申込み)するよう勧誘して行う



このようにして行う商法は

**クーリング・オフ可能** (②の条件に合えば…)

##### ②定められた期間内であること。



###### ①訪問販売、電話勧誘販売の場合

クーリング・オフができることを書面で知らされた日から8日間

###### ②マルチ商法の場合

申込時、契約締結時の書面を受領した日から20日間

###### ③現物まがい商法の場合

契約後に業者が書面を渡してから14日間

###### ④海外先物取引の場合

契約を締結した日から14日間を経過した日以降でなければ、顧客から注文を受けてはならないことになっています。この期間を一般にクーリング・オフ期間といっています。

###### ⑤送りつけ商法の場合(ネガティブ・オプション) 商品を開封したり、使ったりしないことが条件

商品を送りつけられた人は、その日から14日間、または販売業者に対して商品の引き取りを請求してから7日間のいずれか早い日が経過したときには、商品を自由に処分できることになっています。



## 6. わなにかからないための悪質セールスマン撃退10箇条

### 悪質セールスマン撃退10箇条

悪質な業者は、これまで紹介した手口だけでなくいくつもの手口を組み合わせ、また、法の網をかいくぐるべく関係する法令を研究するなど新手法を次から次へと考えだし、巧妙化しています。

さらに社会の流行を敏感にセールスに取り入れ、商品、システムの特徴に応じた消費者にターゲットを定め、あなたを狙っています。

『うまい話』『簡単に儲かる話』はめったに無く、本当であればセールスマン自身が購入し、入会しているでしょうし、わざわざ見ず知らずの家を訪問したり電話をかけたり、誘ってくれる業者などいないはずですから次の10箇条を頭に入れ、悪質な業者を撃退してください。

①何の用？ しっかり聞こう 身分と要件	～対応は自分のペースで～
②おかしいと 思ったときは ドア閉めて	～対応はドア越しで～
③儲かります そんな言葉に ご用心	～うますぎる話は無い～
④あやしいぞ 人のフトコロ 聞く業者	～財産の話はタブー～
⑤勇気だし はっきり言おう いりません	～優柔不断は相手の思うつぼ～
⑥しつこいな そんな相手は 110番	～根負けせず強い意志で～
⑦迷ったら 一人悩まず まず相談	～第三者の意見を参考に～
⑧サインして あとでしまった もう遅い	～よく契約書を読んでから～
⑨契約はしても お金は後払い	～支払いは冷静に考えて～
⑩油断だめ うまい話は わながある	～相手は騙しのプロ、油断大敵～

#### 被害届・相談は

「今、セールスマンが来てしつこくて、帰ってくれない。」というような時には、迷わず『110番』で警察に連絡しましょう。

おかしい勧誘を受けたり、その結果契約をさせられたというような時には、最寄りの警察署・交番・駐在所に連絡しましょう。

なお、警察本部では相談電話「悪質商法110番」を設置しています。

#### 被害届・相談窓口

フイサインハ クラシヨク  
TEL (086) 2 3 1-9 4 4 9

また、悪質な手口による契約締結以外でも  
岡山県消費生活センター

TEL (086) 2 2 6-0 9 9 9

において、クーリング・オフに関する  
こと、民事的解決に関する  
ことなどのアドバイスを受ける  
ことができます。

## 7. 知っておきたい消費者の知識

**Q** 口約束をただで、押印もサインもしてない。  
でも、契約になるのですか？

**A** 契約とは人と人との約束のことで、当事者が合意すれば口約束でも契約は成立します。

契約書にサインしなくても、印鑑を押してなくても、家庭に訪問して来たセールスマンと「売りましょう」「買いましょう。」と口頭で合意していれば、契約は成立していることになるのです。

契約はいったん有効に成立すると、双方がその内容に責任を負うことになり、「印鑑を押していないから、電話で返事をしただけだから、私は契約していない。」と訴えても簡単には解約できません。

したがって、口約束だけでも、契約する気がないのなら契約を解除する手続きをしなければなりません。

**Q** クレジットで購入した商品が不良品のときなどは？

**A** 購入した商品が不良品だったり、商品が届かなかったときなどは、クレジット会社への代金支払停止（抗弁）ができる場合があります。

- まず販売業者に連絡して、問題の解決（商品の引き渡し、修理、交換、サービスの提供など）を図るように交渉しましょう。
- 販売業者で解決されないときは、クレジット会社へ書面で申し出ましょう。