

そばに大丈夫？

「わたしは大丈夫、絶対にだまされません」

悪質商法に対して、このように思っている方は多いのではないだろうか。また、新聞やテレビなどの消費者被害報道を見て「これほど報道されているのに、どうしてだまされるのだろう」と感じた方もいらっしゃるでしょう。

自分が第三者の時には明らかに悪質商法だと気づくことが、当事者になるとわからない。だまされている事にすら気づかないまま高額な支払いを続けていることもあるのです。

悪質業者は、常に時代の最先端を研究し、消費者が最も関心を寄せている事や不安に感じているところに付け込んできます。その手口も年々多様化し、実に巧妙です。相手は皆さんをだますための研究を日々重ねているプロ。常口頃から対策を考えていないと簡単にだまされてしまいます。

「悪質業者には近づかない、関わらない」が被害に遭わないための近道です。では悪質商法にはどのようなものがあるのかを紹介しましょう。

点検商法（訪問販売）

点検をうたった家に入り込み、「地震がおきた時、家が危ない」「汚い水を飲んで」「布団にダニがいる」などと消費者の不安をあおって、商品やサービスを契約させます。

点検のタネはその時々々に消費者が不安を抱いているものすべてが対象になります。例としては布団や水道、屋根・床下の点検などが挙げられます。

訪問業者は家に入れない！

うまい話も、きっぱりNO!!

すが、注意が呼びかけられる頃には新たな点検商法が始まっていると思ってください。

この商法による被害者の特徴のひとつが「一人暮らしの高齢者」です。悪質業者は親切なふりをして、言葉巧みに近づき、必要のないリフォーム工事や高額な商品販売を行います。業者を信用しきってしまい、本人の被害者意識も低い場合が多く、その後も次々と契約が結ばれ、支払い

が大きな負担になってはじめて被害が表面化することから、深刻な状態となります。

催眠（SF）商法

商品プレゼント券などを配布したり、安売りを宣伝したりして仮設アプトや倉庫など閉め切った会場に人を集めます。

安価な商品を「早い者勝ちです」などと言って客をあおり、異様な雰囲気の中で興奮状態にしたところで、最後に高価な商品を売りつけます。

店舗は短期間（時間）で移動してしまうため返品は難しく、業者への連絡も取れなくなるが多いためです。

架空請求・不当請求

落ち着いて 相手にしない 返事をしない

架空請求・不当請求

「○○料金催告書」「○○料金未納分最終通告書」といった身に覚えの無い請求はがきやメールが突然送られてくる、これが架空請求です。悪質商法というよりは詐欺犯罪といえるもので「起訴」「強制執行」などの言葉が並び、あわてて電話をかけると個人情報聞き出され、脅迫的な取り立てに発展していくことがあります。

このようなはがきやメールが届いても、無視をして返事をしなければ大丈夫なのですが、裁判所から支払い督促が送られてきた場合には、すぐに市の相談担当窓口へご相談ください。

この架空請求と似た詐欺犯罪に、ワンクリック詐欺（不当請求）があります。携帯電話やパソコンで迷惑メールなどに添付されたホームページアドレス（URL）をクリックすると突然、「登録完了しました」と表示され、不当な

料金を請求されます。おかしな画面が表示されたら、あわてず、すぐに閉じてください。

この場合も架空請求と同じく、返事を送らなければ大丈夫です。迷惑メールが頻繁に届くときは、メールアドレスを変更するなどして防ぎましょう。

その他の悪質商法

マルチ商法

販売組織に加入し、購入した商品を知人などに売ることで、組織に勧誘し、それによってさらに加入者を増やすことによってマジーン（手数料）が入ると言う商法。勧誘時のもうけ話と違って思うようには売れず、多額の借金と在庫を抱えることになる。他人を勧誘することで、加害者になってしまう可能性もある。

資格商法

電話で「受講すれば資格が取れる」などと勧誘して、講座や教材の契約をさせる。以前の契約者に「資格が取得で

5月は消費者月間です「みんなで築こう 身近な安全・安心」

悪質業者は すぐ あなたは 本当に

訪問販売のように、突然訪れた販売員の言葉巧みなセールスに、つい契約してしまいい後悔することがあります。クーリング・オフ（冷却期間）はそのような消費者を救うために、一定期間内に書面を出せば、申し込みの撤回や契約の解除ができる制度です。クーリング・オフをすることで、すでに受け取っていた商品は業者の負担で引き取ってもらうことが出来ます。また、支払い済みの頭金、内金などは全額返金してもらえます。どのような場合にクーリング・オフができるのかは下表を参考にしてください。

クーリングオフのはがきの書き方

販売会社用

契約解除通知書
 契約年月日 平成〇年〇月〇日
 商品名 〇〇〇〇〇〇
 契約金額 〇〇〇〇〇円
 販売会社名 〇〇株式会社
 〇〇事業所
 担当者〇〇氏
 右記日付の契約は解除します。
 尚、すみやかに支払済みの〇〇〇円を返金し、商品を引き取ってください。
 平成〇年〇月〇日
 〇〇市〇〇町〇〇番地 氏名〇〇〇〇

クレジット会社用

契約解除通知書
 契約年月日 平成〇年〇月〇日
 商品名 〇〇〇〇〇〇
 契約金額 〇〇〇〇〇円
 販売会社名 〇〇株式会社
 〇〇事業所
 右記日付の契約は解除します。
 平成〇年〇月〇日
 〇〇市〇〇町〇〇番地 氏名〇〇〇〇

訪問販売のように、突然訪れた販売員の言葉巧みなセールスに、つい契約してしまいい後悔することがあります。クーリング・オフ（冷却期間）はそのような消費者を救うために、一定期間内に書面を出せば、申し込みの撤回や契約の解除ができる制度です。クーリング・オフをすることで、すでに受け取っていた商品は業者の負担で引き取ってもらうことが出来ます。また、支払い済みの頭金、内金などは全額返金してもらえます。どのような場合にクーリング・オフができるのかは下表を参考にしてください。

また、支払いがクレジットの場合は、販売会社だけでなく、信販会社へも通知を出しておきましょう。

消費者を救う制度クーリング・オフ

きるまで契約は続いている」「契約を終わらせるための契約を」と再度別の契約をさせる二次被害も増えている。
●ネガティブ・オブション
 注文をしていないにもかかわらず、商品を一方的に送りつけ、受け取った消費者に、購入しなければならぬものと勘違いをさせて支払わせることをねらった商法。代金引換郵便を悪用したのもある。福祉目的をうたい、寄付と勘違いさせて商品を買わせる事例もある。

●キャッチセールス
 駅や繁華街の路上でアンケート調査などと称して呼び止め、喫茶店や営業所に連れて行き、商品やサービスを契約させる。
●アポイントメントセールス
 「抽選で当たりました」「特別モニターに選ばれた」などと有利な条件を強調し販売目的を隠して電話や郵便で呼び出し、商品やサービスを契約させる。

取引内容	期間	適用対象
訪問販売、電話勧誘販売	法定書面を受領してから8日間	指定された商品・権利・サービス
連鎖販売取引（マルチ商法）	法定書面を受領してから20日間	すべての商品・権利・サービス
業務提供誘引販売取引（内職・モニター商法など）	法定書面を受領してから20日間	すべての商品・権利・サービス
特定継続的役務提供	法定書面を受領してから8日間	エステティックサロン（契約期間が1カ月を超えるもの） 語学教室、家庭教師派遣、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービス（契約期間が2カ月を超えるもの） *上記いずれも金額が5万円を超えるもの
割賦販売、クレジット契約	法定書面を受領してから8日間	店舗外での指定商品・役務のクレジット契約
海外先物取引	法定書面を受領してから14日間	事務所以外での取引で、指定市場・商品の売買注文

注意！こんなときにはクーリング・オフできません

- 一般の店舗販売および通信販売
- 現金で3,000円未満のもの
- 訪問販売であっても、開封や一部使ってしまった化粧品・洗剤などの消耗品、乗用自動車

【問い合わせ】

本庁市民生活課 ☎22-9638
 各支所生活環境課
 三重県消費生活センター ☎059-228-2212