

## 悪質商法こうして撃退

気をつけたい悪質商法の手口

### 訪問販売ってどんな商法？

突然セールスマンが来て、商品やサービスなどを契約させる販売方法を訪問販売といいます。

訪問販売で相談の多い商品（サービス）は、浄水器、新聞、補習用教材、電話機、壁（家屋）工事、電気掃除機類などです。

#### 【アドバイス】

○ 訪問販売によって指定商品（指定役務・指定権利）の契約をした場合は、契約書面の交付された日から8日間以内はクーリング・オフ（一定条件の下で、消費者から一方的に契約を解除できる制度）ができます。

○ 契約するときには、商品・サービスについて内容をしっかり確かめることが大切です。

例えば、補習用教材の販売では、家庭教師派遣つきとっていたが、実際には大量の教材が送られて来るだけだったといった苦情が多く寄せられています。

### ネガティブ・オプションってどんな商法？

注文していない商品が勝手に送られて来て、受け取った以上支払わなければならないと消費者が勘違いして、代金を支払うことを狙った商法をネガティブ・オプションといいます。

この商法は、着払いや代金引替郵便を悪用するものです。

この場合、代金を支払う必要はありませんし、注文した覚えがなければ、受け取りを拒否しましょう。

もし受け取ってしまったときは14日間（業者に引き取りを求めたときは7日間）経過すれば自由に処分できます。ただし、期間内に商品を使ってしまうと購入する意思があるとみなされるので注意しましょう。

ネガティブ・オプション相談の多い商品は、書籍（雑誌、新聞、単行本）の他に、ビデオソフト、アイマスク、財布などです。

#### 【アドバイス】

期間内に、使用したり処分したりすると、購入を承諾したものとみなされ、支払い義務が生じるので、注意する必要があります。保管は、自己の財産と同一の注意で行いましょう。

## マルチ商法ってどんな商法？

販売組織の加盟者が「いい話がある」とか「この会に入れば儲かって夢がかなう」という誘い文句で次々に他人を加入させ、組織を拡大するような販売方法をマルチ商法と いいます。

学生時代の知人に、「いい儲け話があるから、一緒にやらないか」と誘われて組織へ の入会を勧められることが多いようです。

マルチ商法は、

1. 物、サービス、権利の販売であること
2. 儲かると言って知人などを販売組織に加入するよう誘うこと
3. 入会時やランクアップ時に金品を提供させること

この3つが条件となります。この条件が全て揃えば、クーリング・オフ期間が20日間認められます。しかし、1つでも欠ければマルチまがいとなり、クーリング・オフは難 しくなります。

マルチ（まがい）商法で相談の多い商品は、浄水器、羽毛ふとん、健康食品、婦人下着などです。

### 【アドバイス】

このような売り方で儲かるのはごく一部のひとだけです。また強引に会員を増やそうとして

人間関係にひびが入ることがあります。友人からの勧誘でも、うまい話には十分用心しましょう。

## キャッチセールスってどんな商法？

街で「アンケートに答えて下さい」とか「映画（旅行）に興味ありますか」などと言って近づき、喫茶店や営業所へ誘い、商品やサービスなどの契約をさせる商法をキャッチセールスと いいます。

キャッチセールスの場合は、消費者が商品売買の目的とは無関係な言葉をかけられ、それをきっかけに営業所などに連れて行かれ、話をしているうちに商品の売買に話題が移り、契約をさせられるというケースが典型的です。

この場合は特定商取引法の指定商品の契約なら8日間のクーリング・オフ制度が適用されます。

キャッチセールスで相談の多い商品は、エステティック、化粧品、宝石、アクセサリー、各種会員権（映画・リゾートなど）などです。

### 【アドバイス】

知らない人から声をかけられたら、まず、目的が何かをはっきりと確かめましょう。

## アポイントメントセールスってどんな商法？

「景品があたりました」とか「いい話があります」と言って目的や内容を告げず、喫茶店や営業所に呼び出されます。軽い気持ちで行くと、条件の良い話を長時間聞かされ、契約してしまいます。これをアポイントメントセールスといいます。

この販売方法では、特定商取引法の指定商品などの契約なら、8日間のクーリング・オフ制度が適用されます。

アポイントメントセールスで相談の多い商品は、旅行などの会員権、アクセサリー、英会話教室・教材、ビデオソフトなどです。

### 【アドバイス】

「得だ」とか「暇だから」という軽い気持ちで行くと、思いもかけず高額な契約を迫られることとなります。知らない人からの電話には気をつけましょう。

## 恋人商法（デート商法）ってどんな商法？

昨今、被害が増加している恋人商法（デート商法）とは、異性に対し電話等による呼び出しや街頭で誘われるなどして会話を交わしていくうちに、相手の恋愛感情を巧みに利用して高額な品物を契約させる商法です。

このように、きっかけや商品の販売目的を隠して接触してくるところはアポイントメントセールスやキャッチセールスと同様ですが、言葉巧みに相手の異性間の感情を惹きつけておいて（利用して）、アクセサリー、着物、絵画等の高額な商品を買わせることを目的としており、主として若者をターゲットにしています。

### 【アドバイス】

契約に際しては、その場の雰囲気巻き込まれずしっかりと冷静な判断を行うことが大切です。きっぱりと断る勇気や判断に迷った時には一度その場から立ち去る勇気が必要です。

また、このような販売方法は、クーリングオフ制度（8日間）の適用するケースがあります。

## S F（催眠）商法ってどんな商法？

街角で三角くじを引かせ「A賞が当たりました。景品をどうぞ」とか「新しい店からのご挨拶です」などという言葉を配り、「もっとい物をさしあげます」と別会場へ連れて行きます。閉め切った会場で限られた数の日用雑貨を早く手を上げた人に無料で配るなど、雰囲気盛り上げて興奮状態にし、最後に高額な羽毛ふとんや磁気マットレスなどを契約させます。この商法をS F（催眠）商法といいます。

この商法で特定商取引法の指定商品などの契約なら、クーリング・オフ制度が適用されます。ふとんを使っても契約書面の交付された日から8日間以内に書面で通知し、返品できます。

S F（催眠）商法で相談の多い商品は、羽毛ふとん、ふとん、磁気マットレスなどです。

### 【アドバイス】

「無料で差し上げます」という言葉には要注意です。また、少しでも様子を見てから帰ればよいなどと安易な考えでついていかないようにしましょう。

## 資格(士)商法ってどんな商法？

職場に電話がかかり、「ダイレクトメールは、届きましたでしょうか？」「卒業校からの紹介で」「上司の方の推薦で」という話から始まり、いろいろな資格を取るための講座を勧める販売方法が資格商法です。

電話での勧誘ははっきり断らないと契約扱いになってしまいます。また、一度目のローンを払い終えた頃に「まだ資格を取っていないから」「他の会社から勧誘が来ないように、名簿から削除してあげます」などという二度目の契約を迫るケースも最近増えています。しかし、特定商取引法により、電話勧誘で契約しても、契約書面の交付された日から8日間以内であれば、クーリング・オフできます。

資格（士）商法で相談の多い商品は、建築士・行政書士等公的資格取得のための講習、私的な資格取得の講座などです。

### 【アドバイス】

以前自分がした契約はどんなものだったかよく考え、必要なければきっぱりと断りましょう。後で困るのはあなたです。

## 内職商法ってどんな商法？

条件の良い内職を、ダイレクトメール等で広告し、内職希望者を集め、多額の受講料を徴収したり、材料や機械を買わせます。購入者は材料・機械を使って仕事をして、技術不足等の理由で業者は製品の買い取りを拒否し（もともと買い取るつもりはありません）、収入を得ることができず、結局損をしてしまうというものです。

内職希望者の中には、高収入の仕事があるという広告に惑わされて内職をするための材料・機械を高い金額で購入させられる一方、仕事の内容や収入については「約束と違う」という被害にあう例があります。最近では、パソコンやワープロを使用して自宅で簡単にできるという内職で講習料をとるが全く仕事がこないという被害もあるようです。

内職商法の場合、契約書面を受けとった日から20日以内ならクーリング・オフ制度が適用されます。

内職商法で相談の多い商品（サービス）は、宛て名書き、軍手・くつ下、アクセサリー等の制作機械、パソコン・ワープロ（講習料）などです。

### 【アドバイス】

このような被害にあわないためには、内職の契約内容（契約書）を十分に確かめる必要があります。

## 無限連鎖講(ねずみ講)ってどんな商法？

先に組織に加入した者が、後に組織に加入した者から金銭等を受け取るといった組織で、商品を再販売するマルチ商法とは異なります。

典型的なねずみ講は、

- 1 一定金額を講本部や先輩会員に送金し講に加入する
- 2 加入すると最低2名の新規会員を勧誘し、加入させなければならない
- 3 さらに、勧誘・加入させた自分の子会員に、孫会員を勧誘・加入させる・・・

この過程を重ねて、自分の子孫会員が一定数に達すると、講の本部または子孫会員から自分の支出額を上回る金額を受け取ることができるという仕組みになっています。ねずみ講は配当組織であり、必ず新しい加入者の勧誘が行き詰まり、組織の維持ができなくなり、大きな経済的損失をこうむります。

無限連鎖講（ねずみ講）で相談の多い商品（サービス）は、金銭、有価証券等の配当組織などです。

### 【アドバイス】

ねずみ講は「無限連鎖講の防止に関する法律」によって、開設、運営、勧誘

の一切が禁止されており、金銭に限らず有価証券を含む物品を先輩会員に支払うようなねずみ講も一切禁止されています。うまい話には十分注意しましょう。

## 靈感商法ってどんな商法？

「先祖のたたりで不幸になる」「病気がちなのは供養が足りないから」などと言って、相手を不安がらせ、「不安を解消するために」と祈とうを勧めて多額の祈とう料を出させる。

心の悩みや体の不調は誰にとっても心配なものです。こうした心理につけこむ悪質な商法に注意しましょう。