

若年層が陥りやすい消費者トラブル事例

1. マルチ商法

個人を商品等の販売員として勧誘し、次の販売員を勧誘すれば収入になると、組織を連鎖的に拡大する商法。

【事例】

サークルの友人から連絡があり、割のいいバイトがあると誘われセミナー会場に行った。会場では「健康食品を購入し、友達に売ればマージンが入る。勝ち組になれる。」と誘われた。

ここがポイント！

- (1) 悪質なマルチ商法は、一部の成功例を強調し、あたかも全員が成功するかのよう
に勧誘してることがあります。「必ず儲かる」ウマイ話はありません。
- (2) 多量の商品を購入しても思ったように売れず、売れ残りの商品や借金を抱えて
しまうリスクもあります。
- (3) 大学の友人、先輩、後輩を勧誘することが多いため、学校内での信頼や友人関係を
壊すことになりかねません。
- (4) なお、商品が介在しない、いわゆる「ねずみ講」は「無限連鎖講の防止に関する
法律」で禁止されています。

2. アポイントメントセールス、キャッチセールス

電話で「あなたが特別に選ばれました。〇〇を取りに来てください」など
と言って販売目的を告げずに事務所などに誘い出し、商品やサービス等の購
入の契約をさせるアポイントメントセールス。

駅前や路上で呼び止めて営業所などに連れていき、商品やサービス等を販
売するキャッチセールス。

【事例】

街で「美容に関する調査をしています。協力してくれたら、化粧品のサンプルを差し上げます」と声を
かけられた。営業所についていきアンケートに答えしたが、その後、高額なエステの契約を勧められた。
閉め切った部屋で勧誘され、契約しないと帰れない雰囲気だった。

ここがポイント！

- (1) どちらの商法も事業者の営業所などに連れて行かれ、長時間にわたり勧誘し
契約を迫ってきます。
- (2) 「タダ」に釣られて、簡単について行かないことが肝心です。
- (3) 不要な商品の販売には、毅然と断りましょう。

3. デート（恋人）商法

言葉巧みな話術で異性に好意を抱かせ、それにつけ込んでアクセサリーなど高額な商品を販売する商法。

【事 例】

携帯の「出会い系」サイトで知り合った異性から、「今度デートしようよ」と誘われた。デートの途中、自分がデザインしたアクセサリーを展示しているイベントをやっていると連れて行かれ、好きだったらアクセサリーを購入するよう勧められた。嫌われたくないからクレジットで契約してしまった。

ここがポイント！

- (1) 恋愛感情を巧みに利用し、契約へ誘導するのが目的です。
- (2) 一度買ってしまおうと、また購入してもらえと思われ、次々に商品をせがまれることがあります。
- (3) 出合いのきっかけが携帯電話の「メル友」や出会い系サイトの場合は要注意です。

4. 迷惑メールがきっかけの不当請求

パソコンや携帯電話へ届いた「出会い系サイト」や「アダルト系サイト」の広告メールにうっかり接続してしまったら、利用料金の請求がきてしまった。

【事 例】

携帯電話に、出会い系サイトの広告メールが届いた。興味本位でちょっと覗いてみてから削除しようとURLをクリックしてみたら、いきなり次の画面に「入会完了！5日以内に3万円支払ってください」と表示された。

ここがポイント！

- (1) サービスを利用（契約）しようとして接続したわけでなければ支払いの義務はありません。
- (2) 事業者返信し、自分の名前や電話番号などを教えると、次の被害につながる可能性があるため、個人情報には絶対に教えないこと。
- (3) 身に覚えのないメールのURLには興味本位で接続しないことが第一です。
- (4) 迷惑メールを受信しないために、文字数が多く複雑なメールアドレスにしたり、各種サービス（フィルタリング機能）を活用しましょう。
- (5) 脅迫されたら警察へ。

5. 資格商法

自宅や職場に電話をかけてきて、資格取得のために講座の受講や教材の購入契約をさせる商法。

【事例】

職場に突然電話がきて「あなたの親会社から依頼を受けたので書類を送りたい」と言われ、忙しかったので、つい自宅の住所を教えてしまったところ、後で講座の契約書が送られてきた。

ここがポイント！

- (1) 「結構です」「はいはい」といった曖昧な返事はトラブルのもと。口約束でも契約は成立します。契約の意志がなければはっきり断りましょう。
- (2) 過去に類似の資格講座を受講していた人に、まだ講座の契約は続いていると嘘を言い、更新費用の支払いを求める手口も横行しています。過去の講座が既に終了している場合は、取りあわずきっぱり断りましょう。

6. オンラインショッピング

インターネット上で契約の申込み等を行うインターネット通信販売（ネット通販）が普及し、自宅で手軽に買い物ができるようになりましたが…

【事例】

ネットオークションで、欲しかった自動車のパーツを落札したので、代金を振り込んだが、なかなか商品が届かない。そのうち、出品者と連絡が取れなくなってしまった。

ここがポイント！

- (1) 出品者と落札者双方が個人の場合、取引は自己責任となります。ネット通販を含め、通信販売はクーリング・オフできません。申込はじっくり考えてから。
- (2) 支払う前に、販売者の連絡先、申込画面などプリントアウトしておきましょう。
- (3) 出品者と落札者を仲介する（有料）サービスを利用する手段もあります。

クーリング・オフ制度

特定商取引法では、一定期間内であれば無条件で契約の解除ができることを認めています。

クーリング・オフの期間は、契約書面を受け取った日から、その日を含めて

8日間…… 電話勧誘販売、特定継続的役務提供、

訪問販売（アポイントメントセールス、キャッチセールスを含む）

20日間……連鎖販売取引（マルチ商法）、業務提供誘引販売取引（内職商法）

上記の期間内に、書面（ハガキ等）で販売会社に通知します。通知は簡易書留扱いで出しましょう。

原則として、支払った代金は全額返金されますが、クーリング・オフできない場合もあります。詳しくは下記相談窓口または地元の消費生活センターへ御相談ください。

なお、通信販売は、クーリング・オフできません。

相談窓口

経済産業省消費者相談室 http://www.meti.go.jp/	☎03-3501-4657	近畿経済産業局消費者相談室 http://www.kansai.meti.go.jp/	☎06-6966-6028
北海道経済産業局消費者相談室 http://www.hkd.meti.go.jp/	☎011-709-1785	中国経済産業局消費者相談室 http://www.chugoku.meti.go.jp/	☎082-224-5673
東北経済産業局消費者相談室 http://www.tohoku.meti.go.jp/	☎022-261-3011	四国経済産業局消費者相談室 http://www.shikoku.meti.go.jp/	☎087-861-3237
関東経済産業局消費者相談室 http://www.kanto.meti.go.jp/	☎048-601-1239	九州経済産業局消費者相談室 http://www.kyushu.meti.go.jp/	☎092-482-5458
中部経済産業局消費者相談室 http://www.chubu.meti.go.jp/	☎052-951-2836	沖縄総合事務局消費者相談室 http://ogb.go.jp/move/	☎098-862-4373

※相談の受付は月～金（年末年始を除く）です。受付時間はそれぞれ異なります。