

取引事例

【事例1】

平成30年10月、消費者甲が一人で在宅中にチャイムがなったので玄関に出ると、営業員Aが玄関前に立っており、開口一番に「排水管の調べで来ました。」と言った。

甲はAに「いつもやってもらうところがある。」と言うとAは、「見るだけなので見ます。」と言って自宅敷地内に入ってきた。甲は、ただ見るだけだというので、桝の場所を案内した。

Aは、桝だけを開けて中を覗いて、「桝が小さく、桝の数も足りないから、桝を増やしたほうがいい。そうしないと桝が詰まって大変なことになる。」と言ってきた。

【事例2】

平成30年11月、自宅のチャイムが鳴り、消費者乙は玄関に出た。営業員BとCがいて、そのうちの一人が「近くで排水管洗浄をしています。まとめて洗浄するから安くします。個人でやるともっとかかるのですが、今は1万円となります。」と言ってきた。

乙は、自宅の近くでまとめて排水管洗浄しているのであれば自分の家もしなくてはならない、自治会で行っているのかな、と思い、二人に排水管洗浄をお願いしてしまった。

この契約を交わした時、BとCは会社名や氏名等一切言わず、乙は、契約をして、再度この契約書を見直した時に、はじめて業者の名前等を知った。

【事例3】

平成31年2月、消費者丙が一人で在宅していると、突然チャイムがなった。丙は宅急便かなと思い、ドアホンに応答すると、営業員Dは、「下水道の点検に来ました。家の人にお断りしないと不審者に思われるので訪問しました。」と言ったので、丙は、行政の関係者が下水の点検に来たのかなと思い、「はい、わかりました。」と答えた。

点検作業が終わった20分後くらいに、Dが駐車場にある柵を開け、丙に中を見せ、「柵がかなり汚れているから、そのまま放置しておくと柵が詰まり、上下水道が使えなくなってしまうですよ。今なら10,000円で全ヶ所の排水管洗浄できますよ。」などと不安を煽ってきた。

丙は突然のことだったので、排水管洗浄の契約をすることにした。玄関先で契約書を交わしたが、契約書を交わすと、丙はDから初めて名刺をもらった。

【事例4】

平成31年3月、自宅のチャイムがなったので、消費者丁は玄関に出ると、営業員Eは「排水管の掃除はどうなっていますか。」などと聞いてきた。丁は、排水管の掃除をしばらくしていなかったもので、その旨をEに伝えたところ、「無料で点検します。」と言ってきた。

Eは、排水柵の蓋を開けて中を確認すると、「かなり汚れが溜まっていますね。掃除したほうがいいですよ。今なら1万円でできますよ。」と言ってきた。丁は、1万円で掃除してくれるなら安いかな、と思い、その場で排水管洗浄の契約を交わしたが、契約を交わすまで、業者名や担当者名を知らなかった。

数日後、Eの他にFも一緒に二人で排水管洗浄の作業に来た。排水管洗浄の途中、丁はFから「排水管が詰まっているかもしれない。排水管かどこかが割れているかもしれない。今直さないと排水管から排水が漏れて大変なことになりますよ。」と言われ、不安を煽られたので、見積書をお願いしてしまった。