

## P 4、5 気をつけたいこんな契約

**学習目標** 消費者トラブルにつながりやすい契約について知り、対処方法を理解する。

若者にはアポイントメントセールス・キャッチセールス・マルチ商法によるトラブルが目立ちます。悪質商法を見分けるための知識として、具体的な事例をもとに勧誘の手口や対処法を理解させます。

### 1. アポイントメントセールス - 「訪問販売」

**冊子の事例** 「けいちゃん」は SNS で知り合った相手に「デザインしたネックレスを見て」と言われて事務所に行くと、分割払いをもちかけられ、ネックレスの契約をしてしまった、やめたい。

#### ここに注目！

➤ 事業者から販売の目的を告げられずに呼び出された。

販売目的を隠したり、他より著しく有利な条件で購入ができると告げて事務所や営業所などに呼び出す、アポイントメントセールスという販売方法です。消費者の冷静な判断を失わせやすい強い誘引があるため、事務所や営業所での契約であっても『特定商取引に関する法律』の「訪問販売」にあたります。



8日以内ならクーリング・オフできます。

- ・冊子P3のクーリング・オフのチェックポイントを参照し、条件が揃っていることを確認します。
- ・確認後事業者に書面を送付します。

### 2. キャッチセールス - 「訪問販売」

ロープレP10

エステの契約なので『特定商取引に関する法律』の「特定継続的役務提供」にも該当します。

**冊子の事例** 街で「アンケートに答えてください」と声をかけられ店舗に連れて行かれ、美顔エステを勧められた。リボ払いで契約したが高額で払えない。契約から1か月目だが、解約したい。

#### ここに注目！

➤ 販売の目的を告げられずに店舗や事務所に連れて行かれた。

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、喫茶店や店舗に連れて行き商品やサービスの契約をさせるキャッチセールスという販売方法です。店舗での契約であっても『特定商取引に関する法律』の「訪問販売」にあたります。



8日以内ならクーリング・オフできます。

- ・クーリング・オフできる条件がそろっていれば書面を送付します。(冊子P3参照)

➤ エステの契約です

エステの契約は「特定継続的役務提供」にあたります。



契約期間内であれば中途解約ができます。(冊子P17参照)



一人で悩まず  
すぐ相談!!

#### もっと知りたい

メール、SNS、電話、手紙などで販売の目的を告げずに呼び出し、商品やサービスを契約させる訪問販売の一形態です。事務所や店舗で契約した場合でも、契約書を受け取った日から8日間はクーリング・オフができます。最近、SNSなどで知り合った人に会いに行ったら、絶対に利益が出ると言って高額な情報商材の契約をさせられたなどのケースがあります。

※情報商材とはもうけ話や内職のノウハウなどとして販売される情報です。インターネットを通じて販売されることが多く、PDFファイルをダウンロードしたりPDFファイルの入ったUSB等を購入することで提供されます。

#### 対策 知らない相手からの誘いの連絡は注意

知らない相手からの誘いには気を許さず、不審な電話やメールは無視しましょう。

#### 安易に会いに行かない

「話を聞くだけでも」と言われて会いに行くと、契約するまで帰れないという事例もあります。

#### 他の事例

街を歩いていたら突然声をかけられて…

- ・「無料でお肌をチェックします」
- ・「絵に興味はありますか」
- ・「ネイルの勉強をしているので無料で塗らせて」

#### 中途解約の場合は

関連商品(美顔器や化粧品など)を購入した場合は、関連商品の売買契約も解約できますが、使用・消耗した時はその分の負担を求められることがあります。

#### 特定継続的役務提供(中途解約手数料の計算例)

入会金1万円と、1回3万円のエステを10回受ける契約をし、31万円を支払った。

#### 2回施術を受けた後で中途解約した場合の返金額

未施術料金 3万円×8回=24万円

エステの解約料は未施術料金の1割か2万円のいずれか低い方なので、この場合の解約料は2万円です。

#### 入金額-実施施術料-解約金=返金額

31万円-6万円-2万円=23万円

返金額は23万円です。

※初期費用は返金されない場合があります。

#### 対策 簡単について行かない

「無料」「プレゼント」といった言葉に惑わされず、無視して立ち去ることが一番です。

#### 連絡先を教えない

アンケートに記入した住所や電話番号は、その後のDM やしつこい電話勧誘につながります。悪質な名簿業者に渡る危険性もあります。

#### 甘い言葉に惑わされない

今日だけ、あなただけの限定などという言葉に惑わされないようにしましょう。

### 3. マルチ商法 - 「連鎖販売取引」

個人に対し「商品を販売すれば儲かる」「入会者を紹介すればマージンが得られる」などと販売組織に入会するように勧誘し、商品などを購入して会員になった人が、さらに次の会員を勧誘するような形で販売網を連鎖的に拡大していく商法です。

**冊子の事例** 友人から「簡単に儲かる」と誘われ、借金をして健康食品のネットワークビジネスに参加したが儲からない。解約して商品も返品したい。

#### ここに注目！

マルチ商法です。

- 入会金と健康食品を買って(特定負担)会員になり、健康食品を友人や知人に紹介し、会員になるように誘うとバックマージン(特定利益)がもらえると誘われており、『特定商取引に関する法律』のマルチ商法「連鎖販売取引」にあたります。

20日以内ならクーリング・オフできます。

- 契約書を受け取った日から20日以内であればクーリング・オフできます。
- 事業者へ書面を送付します。(冊子P3参照)

中途解約ができます。

マルチ商法はクーリング・オフ期間の20日間が過ぎていても、いつでも退会し、中途解約ができます。購入した商品は一定の条件を満たせば返品も可能です。(冊子P17参照)



起業意識の高い若者をターゲットに「異業種交流会」「起業セミナー」などで人を集めて勧誘することもあるよ。

他にも、若者が被害にあいやすい商法があります。

#### 電話勧誘販売 - 「オンライン会議で勧誘された」

事例：SNSで投資で稼ぐ方法を教えますという広告が流れてきたのでメッセージを送ると、電話が来た。説明会をオンライン会議で行うといわれURLが送られてきて参加すると高額な投資マニュアルの契約をさせられた。

#### ここに注目！

##### ➤ 電話で勧誘された

事例のようにインターネット回線を使って通話するものでも、業者がURLを送った場合は電話勧誘販売に該当し、クーリング・オフの規定が適用される場合があります。

#### ここに注目！

##### ➤ 電話で勧誘された

『特定商取引に関する法律』の「電話勧誘販売」にあたります。



8日以内ならクーリング・オフできます。

契約書を受取った日から8日間はクーリング・オフできます。条件がそろっていれば書面を送付します。(冊子P3参照)

#### ものなしマルチ

具体的な商品がなく、暗号資産や海外の事業・不動産などへの投資、アフィリエイトなどで儲かると勧誘されるが、仕組みがわからないことも多い。

#### 後だしマルチ

事業者が、連鎖販売取引の適用から逃れるために、勧誘時に、マルチ商法であることを伝えず、しばらく経過した後「人に紹介すれば利益が得られる」と説明する手口。

#### 特定負担

販売組織に加入するために支払った商品購入費、入会金、取引料などをいいます。

#### 特定利益

新規会員を勧誘した時に、紹介した人が受け取る紹介料や下位ランクの会員が商品を買うことによって、上位ランクの会員が得るバックマージンなどのことをいいます。

#### 書面の交付義務 - 概要書面・契約書

『特定商取引に関する法律』では契約する前にマルチ商法であることと、事業の概要を記載した“概要書面”を交付する義務があります。また、契約するときには“契約書”を交付するように定めています。

#### 楽しんで儲かるビジネスはありません

極端な成功例に乗せられて契約しても、実際にはうまくいかない場合が多いようです。

購入代金が高額で返済が困難になるケースもあります。

#### 加害者になるおそれもあります

気軽に身近な人を誘って友情や信頼を失うこともあります。



#### 「電話勧誘販売」 再勧誘の禁止

- 電話をかけた、又はかけさせて、契約の申込みを郵便・電話などで受けるものです。インターネット回線を使って会話をする形式も電話に該当するとされています。事業者がURLを送った場合、「電話をかけた」に該当します。
- 「電話勧誘販売」と「訪問販売」では、断った人への再勧誘は禁止されています。