

2. 内職・モニター商法 — 「業務提供誘引販売」

事例：「モニターとして化粧品を購入して、毎月アンケートに回答するとモニター料を受け取れる」と言われて化粧品を購入したがモニター料の支払がない。

ここに注目！

▶ 「業務提供誘引販売」です。

「仕事を紹介する、収入になる」と誘引して「仕事をするために必要」と教材やサービスなどを契約させる(特定負担)取引は『特定商取引に関する法律』の「業務提供誘引販売」にあたります。殆ど仕事を紹介されないまま高額な金銭負担のみが残るといったトラブルが起きています。



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)

他の事例

「業務提供誘引販売」にあたるか問題となっている事例として

- ・タレント・モデル紹介
- ・ドロップシッピング(インターネット上の代理店契約)などがあります。

書面の交付義務 概要書面・契約書

契約前は「概要書面」を、契約時には「契約書」を交付する義務があります。書面に、提供される業務内容や収入金額について記載があるか確認しましょう。

世の中 旨い話はない！！
仕事をする前に費用がかかる
と言われたら要注意！



3. 買取商法 — 「訪問購入」

事例：リサイクルショップを開くので洋服類を買い取るとの電話があり、業者が訪問してきた。「ブランドのバッグやアクセサリはないか」と聞かれ見せたら少額のお金を置いて持って行ってしまった。

ここに注目！

▶ 事業者が訪問して買取っています。

『特定商取引に関する法律』の「訪問購入」として、クーリング・オフ(8日間)が可能です。



8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8日以内はクーリング・オフできます。事業者へ書面を送付します。(冊子P3参照)

「訪問購入」

事業者が訪問して、貴金属などを強引に買い取るというトラブルが増加し、『特定商取引に関する法律』の7番目の取引類型として規程されています。

クーリング・オフは契約書交付から8日間です。

対象原則全ての物品(適用除外あり)

- ・不当な行為の規制—訪問販売と同様ですが、不招請勧誘の禁止が盛り込まれました。
- ・書面交付義務があります。

買取事業者 古物商として届け出が必要

買い取りを依頼する際には

- ・事業者の住所・電話番号の確認や古物商の届け出書の提示を求める。
- ・古物商番号を控えておく。

全員で声を揃えて…

4. ネガティブ・オプション

事例：頼んでいないのに勝手に写真集を送ってきた。請求書が同封されていたが、支払う必要があるのか？

ここに注目！

▶ 「送りつけ商法」ともいわれます。

「申込み」と「承諾」の合意はありませんので、契約は成立していません。



すぐに処分することができますが、誤配送等ではないか確認しましょう。

☆きっぱりと断る時の言葉を覚えておこう！！

「いいません！」「お断りします！」

「結構です」は断る言葉ではありません。



「だまされた自分が悪い」と自分を責めたり、「人に知られたくない」とためらって誰にも相談しない人がいるようです。被害を認識し救済を求めることは自分の問題の解決につながるだけでなく、情報を共有することで社会全体の消費者問題の解決にもつながることが期待されます。ぜひ、地元自治体の消費生活センターに相談してください。



ワンポイント もし自分が消費者被害にあった時は…

- ・キャッチセールスで断り切れず契約した場合は、どうしますか？
- ・呼び出されて契約し、クーリング・オフ期間が過ぎた場合はどうしますか？
- ・困った時には、誰かに相談しますか？ 相談する場合は誰に相談しますか？