

【事例1】

令和2年1月、消費者甲（以下「甲」という。）が在宅中に、事業者が突然訪問してきて、「私、この家建てたんですよ、ああ懐かしいな。」と言った。

甲は「●●工務店の大工さんですか」と問いかけたところ、事業者に「今は独立して、やってるんですよ。」と嘘を告げられた上、名刺を渡されたため、信用して話を聞いた。

甲は、事業者に「足場を流用すれば、足場の代金が安くなるので、その分工事の費用が安くなる。」などと言われたため、クーリング・オフ等の説明を受けないまま、その日に住宅リフォーム工事の契約を締結し、代金●●万円を先払いした。

翌日、甲は、事業者から契約書面を交付されないまま追加工事の契約を締結し、更にその代金●●万円の先払いを求められたため、支払った。

甲は、先払いを求められることに不安を感じ、後日、工事請負契約の解除の申出を行い、先払いした代金の返金を求めた。

また甲は、事業者に対して、工事請負契約に係るクーリング・オフ通知を送付するとともに、電話をかけ、返金を求めたが、事業者は甲に対し、「●月●日に返します」と約束するも、返金を行わなかった。

【事例2】

令和2年5月、消費者乙（以下「乙」という。）が在宅中、事業者が突然訪問してきて、「奥さん、大根とネギどっちがいい」と言った。

事業者は、乙に対して、近所で工事をしており、工事に伴って大きい車が通るので、野菜を持って挨拶に来たことを説明し、また、「奥さん、玄関に穴、空いているねえ」「代えない？」と言って勧誘を行った。乙は、事業者を信用してしまい、翌日、クーリング・オフ等の説明を受けないまま、住宅リフォーム工事の契約を締結したところ、突然代金の先払いを求められ、契約書面の交付を受けないまま、代金●●万円を先払いした。

事業者は、工事請負契約の解除を妨げるため、「これ、断れないからね」「メーカーにドアを発注しちゃうので、もう取り消しできないよ」などと告げた。

更に、事業者は、本件役務提供の時期を2ヶ月以上過ぎても役務提供を行わなかった。

【事例3】

令和2年春頃、消費者丙（以下「丙」という。）が在宅中に、事業者が突然訪問してきて、「懐かしいな、私がこの家を建てたんです。」と言った。

更に事業者は、丙に対し、「この家の図面は残っているからお困りのことがあったら何でも相談して」と嘘を告げたため、丙は事業者を信用して、勧誘を受けることにした。

後日、丙は、事業者から「資材が値上がりする動きがあるから、仮押さえしたほうがよい。」と急かされたため、クーリング・オフ等の説明を受けないまま、住宅リフォーム工事の契約を締結し、契約書面の交付を受けないまま、代金●●万円を先払いした。

その際、事業者は、本件役務提供契約の解除を妨げるため、「メーカーに資材の申込みをするからもうこのお金は戻りません。」などと告げた。

しかし、事業者は、本件役務の一部を提供するも、引渡しを2ヶ月以上遅延させた上、「もう資材を買うお金がない。」と言って本件役務提供を拒否した。