

くらしのサポーター通信NO. 2

くらしのサポーター向け活動情報のご案内

くらしのサポーターの活動の参考になる情報を毎月お届けします。

1 くらしのサポーター消費者被害対処法

＜事例＞

訪問販売業者(株)サニックス(シロアリ防除工事、床下換気扇取付工事等を行う事業者)に対して、平成18年7月7日に経済産業省から特定商取引法に基づく業務改善指示等の行政処分が出されました。

- ① 勧誘目的等不明示（特定商取引法第3条）
株式会社サニックスは、顧客の住居を訪問した際に、
「無料で床下の点検をしています。」、
「家屋調査に来ました。」、
「シロアリの点検に来ました。」
等と告げるだけで、本件役務提供契約の締結について勧誘するに先立って、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及びその役務の種類を明らかにしていなかった。
- ② 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第1号）
株式会社サニックスは、「必要ない。」、「お断りします」等と言って契約締結を拒否している顧客に執ように勧誘するなど、役務提供契約の締結について、顧客に対し、迷惑を覚えさせるような仕方での勧誘をしていた。
- ③ 判断力不足者契約（特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第2号）
株式会社サニックスは、認知症や統合失調症などの症状を有し、判断力が不足していると認められる消費者と、これら消費者の判断力不足に乘じ、役務提供契約を締結していた。
- ④ 適合性原則違反勧誘（特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第3号）
株式会社サニックスは、年金生活でお金がないからと言って断っている消費者に対して執拗に勧誘するなど顧客の財産の状況に照らして不適当と認められる勧誘を行っていた。

＜県内相談状況＞

(株)サニックスの県内の相談は、2001～2005年度のうち、51件の相談（うち34件は60歳以上）がありました。

＜くらしのサポーター向け対処法＞

★手口は典型的な「点検商法」です。

- ①日頃の未然防止の対策として、
「無料」の裏には何が待っているか？考える（おいしい話にまどわされない。）
知らない人を安易に家に入れない。
訪問販売に来ても、すぐに、はっきりと断る。

②契約をしてしまった場合

訪問販売の場合は、クーリング・オフは契約書面を受け取ってから8日間以内。
工事完了後もクーリング・オフ期間中なら、原状回復を求め、無条件解約できる。
早めに消費者情報センターまで相談する。

★訪問販売の場合、すぐに契約しない。（家族や周りの人に相談する。）

★高齢者が狙われているので、日頃から、こういった被害の話し合いをし、離れた家族とは連絡を密にとる。

★判断能力が不十分な方には、成年後見制度を活用する。最寄りの市町村にご相談ください。

★周りの方に助言したり、消費者情報センターを紹介したときは、活動手帳に記録してください。