

1 悪質商法

悪質商法とは、言葉巧みに消費者を勧誘し、不当に高額な商品やサービス売りつける販売方法のことをいいます。不要なものは、はっきり「No!」と断りましょう。

▶特定商取引法

「訪問販売」「通信販売」「連鎖販売取引（いわゆるマルチ商法等）」など消費者トラブルを生じやすい特定の取引類型を対象に、トラブル防止のルールを定め、事業者による不公正な勧誘行為等を取り締まることにより、消費者取引の公正を確保するための法律です。

1 悪質商法とは

- 勧誘方法もDMやチラシによる広告や、路上で声を掛けたり、電話で勧誘したり、家に訪問してきたりとさまざまです。最近ではメールやインターネットを利用したものもあります。
- 代表的な販売方法として「一時的に相手をその気にさせ、契約を取り交わしてしまう」「言葉巧みに断りにくい状況をつくり、契約を取り交わしてしまう」といったものがあります。
- 平成12年に訪問販売法が特定商取引法に改称され、キャッチセールスやアポイントメントセールスなどは禁止されましたが、悪質業者は法律の規制をすりぬけて、消費者をだますテクニックを次々と考え出します。そのため、さらに平成20年には商法の種類の指定を廃止し、あらゆる商法を適用対象としたうえで、適用外とされる商法について悪影響を及ぼす場合は個別に規定することとなりました。
- 契約解除などの事後策も大切ですが、もっとも大事なことは、そのような誘いに乗らないということです。



- 「就職セミナーだというから出かけていったのに」
「お肌の無料診断をしているというのでついていったのに」
「水道水の検査だというから部屋に入れたのに」
いつのまにか、高額な契約をするはめになってしまった。もし、あなたがこんな経験をしたら、それは悪質商法です。事業者が消費者を勧誘する際は、勧誘に先立って販売が目的であることを消費者に明示しなければ違法です。

2 悪質商法の種類と対策

キャッチセールス

こんな話に注意

街を歩いていて「アンケートに答えていただけませんか?」とか、「化粧品がお肌に合っていないようですが……」などと、フレンドリーに呼び止められた経験はありませんか?

- 「美容についてのアンケートに協力してくれませんか」などと言って声をかけ、「お礼にお肌の無料診断をしてあげる」などと言って営業所などに連れて行かれたら、間違いなくキャッチセールスです。あなたが呼び止められたのはアンケートに答えてほしいからではなく、高額な美顔器や化粧品などを買わせるためです。
- 営業所に行くと、言葉たくみに勧誘され高額な商品を購入する契約をさせられてしまいます。
- 不意打ち的な勧誘や、販売目的を隠して接近するなど、販売上の問題性を多く含みます。特に皆さんのような若者が多く被害に遭っているのも特徴のひとつです。

アドバイス

- ①街頭アンケートには応じない
- ②話を聞いてしまっても、営業所には同行しない
- ③不要なものは毅然と購入を断る

▶キャッチセールスは特定商取引法で禁止されています。

アポイントメントセールス

こんな話に注意

見ず知らずの人から突然名指しで、セミナーや説明会などへの誘いがきたことはありませんか?

- 「〇〇君ですか、新製品のモニターに選ばれました」「〇〇さんに就職について特別にご案内したいことがあります」「海外旅行に興味がありますか? とってもいい話があるんですが」などと、あなたが選ばれた人であるかのような電話が突然入ります。
- うまい話や異性の声につられ事務所へ出向く約束を取らされたら、アポイントメント商法の可能性があります。
- 出かけて行くと、あの手この手で長時間勧誘され、高額な会員権や英会話やパソコン学校への入学など、その場で契約をさせられます。たとえ断ったとしても、友人の電話番号を聞かれたり非常に後味の悪い思いをすることになります。
- 不意打ち的な勧誘や、販売目的を隠しての接近など、この販売方法にも多くの問題を含みます。就職難や資格志向を逆手に取り、大学生に被害が多いのも特徴です。

アドバイス

- ①電話の段階できっぱりと断ることです。理由は必要はありません。
- ②「予定がある」と言えば「いつなら大丈夫ですか?」とか「興味がない」と言えば「そういう方のためのセミナーです」などと、断りきれない状況に追い込まれてしまいます。
- ③「行きません」と言って電話を切るのが得策です。

▶アポイントメントセールスは特定商取引法で禁止されています。

マルチ商法

こんな話に注意

それほど親しくない友人に、儲け話に誘われたことはありませんか？ あるいはとってもよいと言われている商品を勧められ、会員になることを勧められたことはありませんか？

- 「入会して友人を勧誘すれば、高額な紹介料がもらえる」などのふれこみで、販売組織の会員が友人、知人を組織に加入させ、さらに新規会員になった人が新しい会員を加入させるということを繰り返し、組織を拡大していく商法をマルチ商法または、マルチまがい商法といいます。
- 典型的な例としては「すぐに高収入が得られる」などと説明会に誘われます。説明を聞くと確実に高収入が得られると錯覚し、入会金を支払い商品を買って会員になってしまいます。
- お金がない場合には学生ローンなどで借金を勧められることもあります。ところが友人・知人を誘っても大半は断られ、高額な借金が払えず経済的に破綻してしまいます。
- 売るはずだった商品を大量に抱え込んだり、勧誘した友人をも窮地に立たせて、結果的に大切な友人を失うことにもなります。
- 商法などの法律に疎い人が知らずに違法な方法で勧誘したり、契約を取ることで、処罰の対象となってしまう。
- この商法の恐ろしさは、本来被害者であるはずの人が、同時に加害者になってしまう可能性があることです。
- 特に多い商品としては、健康食品・化粧品などがあります。

アドバイス

- ① マルチ商法そのものが違法なわけではありませんが（ただし、金銭の授受だけを目的とし、商品が介在しない「ネズミ講」は違法です）、トラブルが多く、またトラブルが起きたときは、勧誘した人も処罰の対象になります。
- ② 法を守り適切に営業している業者もありますが、簡単に高収入が得られるような説明をしたり、商品を買えば入会金を支払わないと会員になれなかったり、学生ローンを勧めたりする業者は一般的にみて危険です。
- ③ 悪質な業者は巧妙に皆さんを信用させるので、適切か不適切かを見分けるのは困難です。大切な友人を失わないためにも勧誘にのらないほうが懸命です。
- ④ 本学では学内で許可なく特定の企業や団体のための営業活動、またはそれに類する勧誘活動を行うことを禁止しています。したがって学内で勧誘はできません。このことから、何人の友人、知人が勧誘できるかを冷静に判断してください。



資格取得商法

こんな話にご注意

「この資格を持っていると就職に有利だよ」「近いうちに国家資格になって取得が難しくなるから、今のうちに取っておくと将来役に立つよ」なんて電話がかかってきたことありませんか？

- 就職のこと、将来のこと、大学生であれば少なからず不安に思っていることを狙って、行政書士・電気主任技術者・旅行取扱主任者・ビジネス資格などさまざまな資格の取得を勧める電話が突然入ることがあります。
- 「ハイ、ハイ」とあいまいな返事をしたり、断るつもりで「結構です」と応えると、契約を承諾したととられ、高額な教材などが送られてきて代金を請求されてしまいます。

アドバイス

- ① 資格は、取得すれば即就職や収入に結びつくというものではありません。
- ② 資格を取れば就職先や仕事を斡旋するという勧誘には特に注意してください。斡旋してくれる保証は何もありません。
- ③ 勧誘に対して、優柔不断な対応や曖昧な返事はトラブルのもとです。
- ④ 契約する意思がない場合には「いりません」「必要ありません」とはっきり断りましょう。
- ⑤ もし、興味のある資格があれば、まず自分でその資格について調べることを勧めます。
- ⑥ 多くの資格はそれを得るために大変な努力を必要とします。

内職商法

こんな話にご注意

「在宅ビジネスで高収入が得られます」こんなチラシ見たことありませんか？

- 「在宅でできるホームページを作る簡単な仕事です。月に10万円の収入を得ることも可能です」。在宅、簡単、高収入というたい文句で勧誘します。
- 説明を聞くと、「仕事に必要なスキルを身につける必要があるので、パソコンとソフトなどの教材を購入し、講習会を受ける必要があります」と言われます。
- 教材や講習料が高額であっても、「すぐに元が取れる」と説明を受け、契約してしまいます。
- しかし、最初から商品を買わせたり、受講料を徴収するのが目的ですから、仕事はほとんど、あるいはまったく紹介してもらえません。

アドバイス

- ① 電話の段階できっぱりと断ることです。理由は必要はありません。
- ② 「予定がある」と言えば「いつなら大丈夫ですか？」とか「興味がない」と言えば「そういう方のためのセミナーです」などと、断りきれない状況に追い込まれてしまいます。
- ③ 「行きません」と言って電話を切るのが得策です。



点検商法

こんな話に注意

「水質の検査に来ました」。検査員みたいな人が突然訪ねてきたことはありませんか？

- 点検と称して部屋に上がり込み、不安をあおって契約をさせるというものです。最近問題となったリフォーム詐欺などもこれにあたります。
- 皆さんの場合、家屋に対する点検（屋根、床、耐震具合など）はあまりないでしょうが、じゅうたんや布団、消火器、水質、電気などいろいろな口実で点検と称して部屋に上がり、怪しげな実験をし「危険なダニがたくさん発見された」などと不安をあおり、布団や浄水器、節電機器などを売りつける商法です。
- 検査が目的ではなく、商品を購入させるのが目的です。
- 最近では時代を反映し「あなたの部屋から盗聴器の電波が発信されています。探し出して排除しますが」などと言うものもあります。

アドバイス

- ① 悪質商法に限ったことではありませんが、見ず知らずの訪問者に対しては、最低でもドアチェーン越しに対応するなどして部屋に上げないことです。
- ② 公的な調査、検査であれば事前に必ず公共団体から連絡があります。ましてやその場で商品の契約をさせるようなことはありません。

モニター商法

こんな話に注意

「商品モニター大募集!! モニターになれば商品が無料になります」。こんな宣伝を見たことはありませんか？

- 「会社とモニター契約をしたうえで、商品を購入し、使い勝手など月々簡単なレポートを提出していただければ、モニター料を月々支払います。
- モニター料は月々のローンより金額が高いので、そのお金を商品のローンに当てれば、実質商品は無料になるうえ、利益も出ます」という名目で高額な商品を購入させます。
- 最初のうちはモニター料金を支払ってもらえますが、そのうち支払いが滞り、やがては倒産した（計画倒産）ということで会社と連絡が取れなくなってしまいます。

アドバイス

- ① モニターを募集するのであれば、商品を購入し、毎月のモニター料で商品の支払いに当てるなどというややこしい方法を取らなくても、無料で商品を提供して、それに対してアンケートやレポートの提出を求めればよいはずで。
- ② 業者はおいしい話でローンを組ませようとしませんが、本当の目的は何なのかを冷静に判断してください。

ネガティブ・オプション

こんな話に注意

「今日、あなた宛に品物が届いたよ。お金立て替えといたからね」。何も買った覚えがないのに、家族にこんなこと言われたことはありませんか？

- 注文していない商品を、勝手に送りつけ、その人が断らなければ買ったものとみなして、代金を一方的に請求する商法です。
- 代金引換郵便を悪用し、自分以外の家族が注文したものかもしれないと勘違いさせ、その場で料金を支払ってしまうケースがあります。

アドバイス

- ①当たり前のことですが、注文してもしないのに勝手に送られてきた商品の代金は、支払う必要はありませんし、商品を返送する必要もありません。
- ②しかし、商品は捨てずに14日（販売業者に引き取りの請求をした場合には、その日から7日）は保管をする必要があります。
- ③この期間を経過すれば、処分できます。この期間が経過する前に使用してしまうと、承諾したとみなされ、代金を支払わなければなりません。
- ④家族の勘違いなどで、代金を支払うと承諾したとみなされますので、注文したかどうかははっきりしない代金引換の郵便や宅配便の場合は、家族に確認するまで引き取りを待つぐらいの注意が必要です。
- ⑤ネガティブ・オプションの被害に遭わないためには、家族ともよく話し連携を取ることが必要です。

2 その他の悪質商法

- ここでは主に学生の皆さんが狙われやすい悪質商法について取り上げましたが、他にも「デート商法」「SF商法（催眠商法）」「靈感商法」などさまざまな手口があります。
- 特定商取引法の改正など法規制も厳しくなっていますが、続々と新種の商法が報告されています。「おいしい話にはウラがある」「不要なものは、はっきり断る」といった被害にあわないための基本的な心構えもありますが、続々と現れるこれらの商法の最新の手口を知ることも重要です。
- インターネットなどを使い、「悪質商法」について調べ、最新の情報を入手しておくことも自己防衛の有効な手段です。

▶ 悪質商法についてはp.86の『インターネット、携帯電話を使った犯罪』の項目も参考にしてください。