

高齢者を狙う悪質商法 —トラブル防止のために—

岐阜県県民生活相談センター 消費生活相談員  
下村 静穂

1. 契約とは
2. 高齢者が消費者トラブルに遭いやすい要因
3. クーリング・オフは万能ではありません！
4. 高齢者を狙う悪質商法 —最近の事例より

1. 契約とは

法律的な拘束力が生じる約束・・・守らなければ裁判可能、実施を強制されることも

「申込」と「承諾」があれば成立

⇒契約自由の原則

- ・内容
- ・方法 は自由 (公序良俗に反するものは不可)

↓

「騙されやすさ」を含む契約方法、内容に細かな「形式」を取り決めている

2. 高齢者が被害に遭いやすい要因

- ・不安・・・お金、健康、安全
- ・孤独 →寂しさから(最初に)親切にされると信用してしまう
- ・判断力 →騙されたことに気づかないと、次々被害に/被害が顕在化しない

3. クーリング・オフは万能ではありません！

**クーリング・オフ**

契約を結んだあとで冷静に考え直す期間を与えて、期間内であれば無条件で契約解除できる制度

(無条件解除)

理由はなんでもよい

解約料は必要なし、既に支払っていても返金可

商品の返送料は事業者負担(着払いOK)

すべての契約に対してクーリング・オフを認めているのではない

→販売方法、内容、商品によって認めているもの・いないものがある

(販売方法) ○訪問販売 (自宅に来てなくても、営業所外なら可)、電話勧誘  
×店舗での購入、通信販売

(内容) ○特定継続的役務提供、マルチ商法、業務提供誘引販売取引 (内職)

(商品) ×自動車

×現金払いで、総額が3000円未満の商品

×政令指定商品 (化粧品、医薬品、健康食品など) で開封、使用済

…契約書に「開封・使用すればクーリング・オフ不可」

と書かれてなければOK

セット売りなら、一部のみの不可の場合も

(期限) 8日間・・・訪販、電話勧誘、特定継続的役務提供

20日間・・・マルチ商法、業務提供誘引販売取引

・契約書面を受け取ってから数え始める

⇒ 受取っていないければ、スタートの日が始まっていない!

・クーリング・オフ妨害があったら? (「できない」と言ったり、脅したり)

⇒ 再度書面を出してもらってから、日にちスタート

#### ●クーリング・オフ手続きには、書面の発送が必要

・口約束、電話だけでなく、通知書面を期限内に発送・・・発送日が肝心

・ハガキのウラオモテ面をコピーして保管

・特定記録郵便 (+160円) か簡易書留 (+300円) で発信を記録する  
ポストに投函だけはキケン

#### ●クーリング・オフ期間を過ぎてもあきらめない

・書面の不備・・・記載されるべき事柄が書かれていない →クーリング・オフ可能かも

・法律の禁止行為 (不実告知、故意の不告知) で誤認→取消可? (追認6ヶ月、契約5年)

・消費者契約法でも取消可能な場合あり (追認6ヶ月、契約5年)

・契約不成立・・・判断不十分者など

・過量販売取消・・・訪問販売で過剰な量の商品を購入させられた

→過量分の契約解除 (契約より1年間)

⇒まずはセンターに相談を! 契約書は捨てない!

#### 4. 高齢者を狙う悪質商法 - 最近の事例より

##### (1) 点検商法

###### <被害商品>

浄水器、換気扇、報知器 / 屋根、塀、壁、太陽光発電、雨どい、床下、シロアリ

###### <手口>

- ・「点検をしたい」と訪問、電話・・・メーカー、関係工事業者と勘違いする
- ・「無料（または格安）点検している」と訪問、電話・・・無料なら、と了承
- ・「近隣で工事のため挨拶／道具を置かせて」→「お礼に点検」



点検を了承すると、汚れや壊れを強調し、不安をあおって高額商品や工事を契約さす

###### <予防策>

- ・「無料、格安点検」は初めから断る⇒必要なら自分から頼むもの、と認識  
アフターサービスでいきなり訪問、電話は？
- ・購入、工事を考えていたとしても、数社に見積もりをとるべき契約
- ・「今だけ！」と急かす場合は要注意！！

##### (2) 利殖商法

###### <被害商品>

未公開株、社債、出資、外貨（例：イラクディナール、スーダンポンド、アフガニスタンアフガニ）、鉱物採掘権、温泉付き老人ホーム、仏像 など

###### <手口>

- ①ある会社Aの未公開株、社債、出資や、聞いたこともない国の外貨などに関するパンフレットが届く／勧誘電話がある ⇒無視、断る
- ②その直後に別会社や知らない人Bから電話がかかってくる  
「A社のパンフレット届いてないか、勧誘電話がなかったか」  
⇒あると答えると、「選ばれた人にしか届かない、高値で買い取るから代理購入を」
- ③自ら申し込む ⇒上場しない、買い取られない
- ④Cから電話がかかってくる  
「A社株を買い取りたい、〇口ないと買い取れないから買い増しを」  
「D社は優良」  
⇒②～④のくりかえし

###### <予防策>

- ・うまい儲け話はない！と常日頃から肝に銘じておく
- ・勧誘電話は最初から切ってしまう習慣を
- ・なぜ、全く知らない第三者が勧誘の事実を知っているのか？  
人気のある投資話が、いきなり素人に呼びかけられるのか？

### (3) SF (催眠) 商法

#### <被害商品>

電位治療器、健康商品、ふとん

#### <手口>

- ・空き店舗、公民館で開催
- ・販売目的をうたっていないチラシ、勧誘 + 無料、格安のおまけ
- ・締め切った室内で次々と無料商品の希望者をあおって募る  
⇒高額な商品の希望者をあおって募る

#### <予防法>

- ・無料のおまけにつられて会場に行かない
- ・契約を迫られても、その場で契約しない

### (4) 送りつけ商法 (ネガティブオプション)

#### <被害商品>

食料品 (カニ等海産物、くだもの)、開運グッズ (アクセサリ)、名簿

#### <手口>

- ・注文していないのに、いきなり商品が届く
- ・電話勧誘等にあいまいに返事をしたら商品が送られてくる／断ったのに届く

↓

受け取ってしまったので支払わなければならない、と思い代金を振り込む

#### <対処法>

- ・もともとは14日間商品を保管後は廃棄可能、支払い義務はない

↓

念のため、着払いで返送 + 契約解除通知書を郵送  
(勧誘を受けて了承したことを覚えていない場合もあるため)

- ・断ったのに送ってきたものは「受け取り拒否」…送信元、連絡先を記録  
+ 契約解除通知書を郵送  
これらの通知書には、今後の勧誘を断る一言を添えておく

### (5) 海外宝くじ (当選商法)

#### <手口>

- ・エアメールの封書が届いて見ると、「高額当選金の案内」が入っている

↓

「当選金を受け取るためには手数料の送金が必要」と書かれている  
(送金方法) クレジットカード番号を記入して返信、郵便為替、現金振込など

- ・一度送金すると、その後同様の案内が大量に届く  
⇒いくら送金しても、当選金は受け取れず

<予防策>

- ・海外宝くじの購入は日本の刑法に抵触する ⇒絶対に連絡しない
- ・買ってもしない宝くじに当選することはおかしい、と冷静に考える

(6) 貴金属買取

<手口>

- ・貴金属業者、リサイクル業者が自宅に訪問 不要な貴金属がないか尋ねられる

↓

不用品を渡すと、査定の上、買取価格が提示される

⇒了承すると、すぐに買取・・・現金と簡単な領収書を渡される

(身分証の提示を求められ、免許証番号などを控えられる)

↓

業者が帰った後で、買取をキャンセルしたくなかったが、

- ・連絡先がわからない
- ・連絡しても、「すでに金属を溶解済み」と言われキャンセルできない

<予防策>

- ・訪問買取はクーリングオフの対象外・・・キャンセルは業者との自主交渉  
一度買取られたら取り戻すのは困難
- ・必要のない勧誘はきっぱりと断る
- ・買取を考えていても、数社に見積もりを取ってから、と認識しておく

●高齢者の消費者被害を防ぐために

(高齢者へのよびかけ)

★困ったときにはすぐに相談を

★日ごろから、「契約者意識」を持って・・・安易な契約は結ばない

(支援者の対策)

★日ごろと異なる様子(知らない人が出入りする、過度の節約など)を見かけたら  
声かけを

★新手の消費者被害に対するアンテナを高くしておく

国民生活センター「見守り新鮮情報メールマガジン」