

## ■ 販売目的を隠して独居老人宅に上がりこみ、強引に布団を売り付ける悪質商法に注意

### 【事例】

- ① 独居の高齢者が訪問販売で布団を契約した。内金として1万2千円を支払っており残金は、後日、支払うことになっている。どうしたら契約を止めることができるか？
- ② 布団を見て欲しいと業者が訪ねてきたので、不要と応じたのだが、敷布団がカビていると言われ、ついつい20万円の敷布団を現金で購入してしまった。契約書はもらっていない。
- ③ 業者が訪ねてきて、使っていた布団を片付けて、新しい布団を敷いてしまったので、買わないといけなそうと思ひ、購入を了承した。支払いは、業者が金融機関まで車で乗せて行くというので現金支払いとなった。契約書面は何もない。

### 【特徴】

#### ①販売方法

- ・ 訪問販売
- ・ **現金取引**が多く、契約時に代金の一部を支払い、後日、残金の支払いを求められる。  
⇒ 全額支払ってしまった後の解約は、**既払い金の回収が困難**な場合があります。

#### ②当事者

- ・ 独居老人（認知症の場合もある）

#### ③販売商品

- ・ 布団類（掛・敷布団、敷マット、羽毛布団、ムートンシーツ等）

#### ④契約額

- ・ 約10万円～約50万円  
（10万円～20万円の事例が多いようです。：従来に比べ低額化しています。）

#### ⑤勧誘の手口など

- ・ 販売目的を告げず、様々な口実で老人宅に上がりこみ、強引に布団類を売り付けます。

#### 【自宅に上がり込む口実例】

- 不要なミシンはありませんか？
- 老人施設に寄付するので、古い足踏みミシンを譲ってください。
- 水を飲ませて欲しい。
- トイレを貸して欲しい。
- 座布団にして寄付するので、不要な布団を引き取りたい。
- 布団のクリーニングをしませんか？

#### 【勧誘方法】

- 使用中の布団の下取りを勧める。
- 値引きを強調する。（値引いているのに契約しないのは悪いことと印象付ける。）
- 長時間居座る。（夜間になる場合もあり。）

⇒ **断りきれずに契約**      ● **契約書類が無い**場合もあり

※ 販売目的を隠して消費者に近づく手法は従前どおりですが、高齢者への訪問販売によるクレジット契約に係る取扱が厳しくなったことにより、低価格、値引きを強調した**現金取引による勧誘が目立つ**ようになってきました。

（従来は、クレジットを利用した契約が多数を占めていました。）

## 【現金取引増加の背景】

- **高齢者のクレジット契約に関する与信判断が慎重**に取り扱われるようになり、実質的には、高齢者への訪問販売では、クレジットによる契約が困難な状況になっている。  
⇒ 支払い方法が、クレジット契約によるものから、販売会社の自社割賦又は現金によるものに変化してきている。

**社団）全国信販協会（個品割賦における取引の健全化に向けた対応）**

- 特定商取引法で規定されている販売方法による高齢者のクレジット契約に関しては、以下に示す商品の与信が厳しくなっている。

①寝具（ふとん） ②健康器具関連 ③浄水器 ④健康食遺品 ⑤ミシン

**【高齢者に対する与信取扱いの基本姿勢（抜粋）】**

- 支払い額に見合う収入や資産がなく、生計を年金のみに依存している高齢者の方に対しては、原則として特定商取引法に規定する販売勧誘行為におけるクレジット契約の取扱いは行わない。

> <http://www.shinpankyo.or.jp/information/info070301.htm> : 個品割賦第3次対策

> <http://www.shinpankyo.or.jp/information/info070918.htm> : 個品割賦第4次対策

## 【現金取引の問題点】

- ① クレジット契約に比べ、販売価格を低く抑えることができるため、低価格、現金払いによる値引き、買い得感を強調した勧誘を行う。  
※ 現金取引では、クレジット契約における手数料、金利がかからないため、クレジット契約より販売価格を低くしています。
- ② 契約を示す書類が領収書しかないなど、契約を確認できる書類が少ない場合が多く、**周囲の者が契約の存在に気づき難くなります。**  
(被害発見が遅れがちになります。: 被害の潜在化) ⇒ 問題解決が難しくなります。
- ③ 契約書類等が無い場合、後日、契約内容を確認することは困難であり、場合によっては業者を特定することができない場合もあります。 ⇒ 問題解決が難しくなります。  
(解約が成立しても既払金の回収ができない場合もあります。)

## 【クレジット契約の問題点】

- ① 高齢者への高額商品の勧誘が容易なため、**被害額が高額化する傾向が強い。**  
※ 消費者に経済的余裕が無い場合でも分割払いによる契約を勧める。
- ② 手数料や金利が含まれるため、契約額は高額なものとなるが、分割払いにより1回の支払額が低く抑えられるため、買い易さ感を強調した勧誘が行われる。  
※ **高額の契約をしたという意識が薄れがちとなる。**

## ●アドバイス

- ◎ 高齢者の訪問販売トラブルは現金取引が多くなると予測されます。
- ◎ 独居の場合、認知症を理由にした契約の取消は困難です。
- ◎ 8日以内であれば、クーリングオフが可能です。
- ◎ クーリングオフ期間が過ぎていても、違法な販売方法として何らかの対応が取れる場合もあります。 ⇒ 消費生活相談窓口にご相談下さい。  
※ 契約時の状況が明らかにならない場合、解約は困難です。

●関連情報

・「訪問販売でふとんの購入契約をしたが解約したい」(県消費生活センター:事例)

> <http://www.pref.yamaguchi.lg.jp/gyosei/kenmin/center/futontenken.htm>

・「布団などの売り込みに来ないようにしてあげる」と言われ、管理費用として 50 万円払ってしまった」(見守り新鮮情報13号)

> <http://www.consumer.go.jp/shinsen/file/shinsen13.pdf>

・高齢者を狙う悪質商法にご用心(国民生活センター:報告)

> [http://www.kokusen.go.jp/soudan\\_now/koureisya.html](http://www.kokusen.go.jp/soudan_now/koureisya.html)