



「無料」の言葉で勧誘される手口

「無料商法」



事例

「無料体験サービス中です」という看板を見てエステティックサロンを訪れた。店員たちにさまざまなコースをすすめられ、はじめは断っていたが、しつこく説得されて、長期の高額な契約を結んでしまった。

対策アドバイス

- クーリング・オフ期間経過後でも、期間が1か月を超え総額5万円を超える契約であれば中途解約が可能で、解約料や既払金の清算方法も法律によって決められています。
- 一緒に契約した関連商品も未使用分は返品できます。



街頭で声をかけられる手口

「キャッチセールス」



事例

「絵画展でひと休みしませんか」と繁華街で女性に声をかけられた。誰もいないギャラリーでこわもての男たちに長時間説得され、気がつく高額絵画を購入することに……。

対策アドバイス

- 販売目的を隠した勧誘や、威圧的な勧誘は法律で禁じられています。
- 話が違ふと思ったら、迷わず断り、その場を離れましょう。

催眠(SF)商法

事例

景品プレゼントに誘われて特卖会場に行くと、紹介される商品が次々に売り切れていき、場内は熱気に満ちていた。みんなが競って買うので、焦ってつい高額な健康機器を購入してしまった。

対策アドバイス

- 自由に出入りできない会場は危険なので、入らないようにしましょう。会場を興奮状態にして購入を勧めるので、冷静な判断ができなくなります。
- 少しでも「あやしい」と感じたら、断固としてその場を立ち去りましょう。



モデル商法

事例

学校の帰り道に「モデルにならない?」とスカウトされた。事務所で説明を聞き、モデルデビューに必要な養成スクールの契約をすることに……。帰宅して両親に相談すると猛反対され、断りの電話を入れたら、違約金を請求されてしまった。

対策アドバイス

- お金だけが目的の偽者スカウトマンが多いのが現実です。入学金や登録料など、事前に多額の費用負担を勧めてくる場合は警戒しましょう。
- その場で即答せず、名刺だけもらって家族に相談するようにしましょう。

