

高知くらしの護身術

269

訪問販売

無料に惑わされないで

(2012年12月11日掲載原稿)

消費生活センターには「訪問販売」に関するいろいろな相談が寄せられています。

代表的なものには、無料点検をした後で契約させるなどの「住宅リフォーム工事」に関する相談や、景品プレゼントなどと言って人を集めた会場で無料商品を配りながら高額な健康関連商品などを売りつける「SF商法」などがあります。またソーラーシステム（太陽光発電）関連の相談も数多く寄せられています。

特定商取引に関する法律ではこのような「訪問販売」について、事業者の不適正な勧誘に対する規制やトラブル防止・解決のための民事ルールを定めています。その中で事業者は

①勧誘に際して最初に「事業者名」「販売目的であること」「販売しようとする商品（種類）」を告げなければなりません。

②消費者に「勧誘を受ける意思があるかどうか」の確認に努め、契約の意思がない消費者を再度勧誘することは禁止されています。

③「事実と違うことを告げる」「故意に事実を告げない」「脅して困惑させる」「販売目的を告げずに呼び出して、公衆の出入りすることのできない場所で勧誘する」などの行為は禁止されています。

④契約を結んだ時は所定の要件を満たした書面（契約書等）の交付義務があります。

消費者は、契約書面を受け取った日から数えて8日以内であれば、事業者に対して書面により申込みの撤回や契約の無条件解除（クーリング・オフ）ができます。

「訪問販売」は高額な契約になりがちです。無料とか特別割引という言葉や雰囲気に関わられないで家族や知人に相談しましょう。またリフォーム工事やソーラーシステムの契約は複数の業者から見積もりをとって納得できる業者と契約するようにしましょう。