

光回線契約の勧誘

「安くなる」に注意

(2016年10月4日掲載原稿)

最近、光回線に関するトラブルの相談が増加しています。トラブルの内容はさまざまですが、多くは「プロバイダー契約と光回線契約を一つにまとめたら料金が安くなると言われて契約したのに、請求を見ると以前より高額になっていた」というものです。

また、「勧誘時に大手通信事業者を名乗っていたが、実際は違っていた」「前に契約していたプロバイダーから違約金を請求された」「今までのメールアドレスが使えなくなった」などの相談もあります。

これらの相談の背景には、2015年2月からNTT東日本・西日本の両社が光回線の「卸売」を始めたことがあります。これを受けて、多くの事業者が自社のサービスとして光回線の提供を始めました。

各事業者が、例えば携帯電話と光回線をセットで販売したり、プロバイダー事業者が自社のプロバイダーと光回線をセット販売するなど、独自のサービスや料金で提供しているので、消費者の選択の幅が広がった半面、契約内容が多様化、複雑化しています。

勧誘を受けたときには、必ず契約先の事業者名やサービス内容、以前の契約と新たな契約の相違点などをよく確認しましょう。

なお、今年の5月に電気通信事業法が一部改正され、新たに「初期契約解除制度」が導入されました。これにより、契約書面を受け取った日から8日間は、利用者から一方的に契約を解除することが可能になります。ただし、無条件で解約できるクーリングオフとは違い、契約を解除する時には、それまでに受けたサービスの対価や手数料、工事費が発生することもあるので注意が必要です。

「安くなる」と言われても、その場で判断せず、慎重に契約内容を検討したうえで、契約しましょう。