

日本流通産業新聞

<第三種郵便物認可>

ニューースの
深層

□□ 109

リフォームや外壁塗装、省エネ商材を訪問販売する住設企業の相談件数が右肩上がりで増えている。なかでも、住宅設備などの点検と称し、消費者宅を訪問する「点検商法」に関する相談が増加傾向にある。国民生活センター(以下、国セン)がまとめた最新の相談事例では、「虚偽」に該当すると思われる勧誘に関する相談が目立っているという。こうした状況に、国センも相談内容を注視している。

点検商法の相談増加

と云って営業にくるこ
とだ(同)とい
う。あとい
きつたとい
言っ訪問し、消費者宅の屋根を見て、その場で問題があると指摘して契約させるケースもあるという。明らかに虚偽の勧誘方法の相談

と云って営業にくるこ
とだ(同)とい
う。あとい
きつたとい
言っ訪問し、消費者宅の屋根を見て、その場で問題があると指摘して契約させるケースもあるという。明らかに虚偽の勧誘方法の相談

虚偽勧誘の事例目立つ

国センが5月21日に発表した、「訪問販売によるリフォーム工事・点検商法」によると、20年度「訪問販売によるリフォーム工事」の相談件数は、8757件で、前年度よりも757件多い。「点検商法」の相談件数は7009件で、19年度よりも1250件急増している。

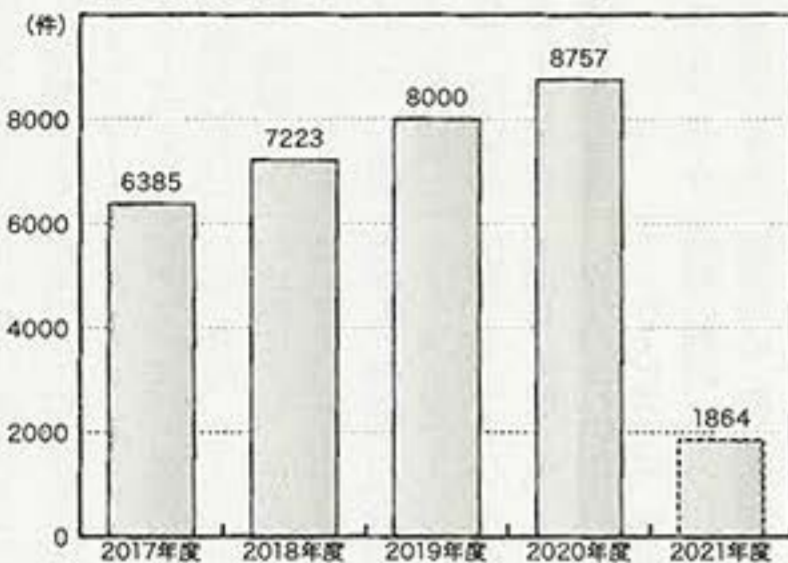
点検商法への相談件数が増えている要因として、「最初の訪問時に、虚偽の説明をしているケースが目立つ傾向にある(国セン担当者)から、また、相談内容の最近の傾向は、「屋根や壁の点検で訪問するケースで、目立つのは、消費者宅の近くで工事をして、そのついでに点検

も上がっている。21年6月頃、70代の男性宅に、「隣のマンションで工事をやる」と言っ工事関係者が訪問。その際に、「お宅の屋根を見たら、瓦が取れそうになっていて、雨漏りしていないか。はしごを持っているので、確認できる」と話し、約50万円の屋根のラバーロック工事の契約

の後「壁紙の光触媒をした方がよい」とも言われたという。一旦その場を後にしたが、数分後に、先ほど点検にきた同一人物である業者が、別事業者として再来訪。「壁紙の光触媒は今契約したら、割り引く」と言われたという。男性が居住するマンションの管理会社に確認したところ、「そ

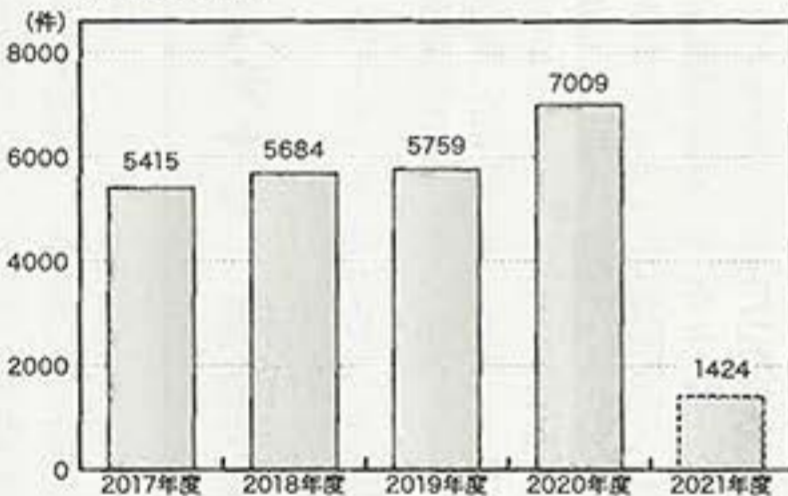
PIO-NETに登録された相談件数の推移

【訪問販売】によるリフォーム工事



※「リフォーム工事」は、「屋根工事」「壁工事」「増改築工事」「塗装工事」「内装工事」の合計
※21年は4月1日～6月末までの件数を掲載

【点検商法】



※21年は4月1日～6月末までの件数を掲載

のような連絡はきていない」とし、「通常であれば、点検は管理会社を通して連絡が入る」と言われたようだ。

三大告知義務の徹底を

増えれば、すぐに業務停止処分を受ける」と強調する。

国センは、訪問や電話の勧誘時において「一度工事をしたかのような勧誘や、会社名を名乗らない勧誘行為も目立つ」とし「自治体から委託を受けたところを巡って消費者宅を訪問する勧誘も目立っているため、より注意が必要だ」と警鐘を鳴らしている。

訪販業界に詳しい千原肇弁護士によると、昨今の相談件数の増加について「三大告知義務の徹底に尽きる(千原弁護士)と強調した。勧誘する際には、「社名や勧誘目的、勧誘する商品やサービスの種類を明確に告げなければいけない」と話し、「点検商法は全て違法であり、問題となる相談が

6月に、東京電力エナジーパートナー(本社東京)が6カ月間の一部業務停止を受けた処分事例では、東京電力の料金プランについての連絡で、あるかのように装った勧誘が、問題視された。さらなる注意が必要な状況であることも指摘している。