

消費者被害等意識実態調査を実施しました

近年、悪質商法の手口は複雑化・巧妙化し、高齢者は悪質商法等のターゲットとなりやすく、高齢者の消費者トラブルの増加は、社会問題となっています。

市では、現状の高齢者ニーズに即した消費者被害未然防止事業を実施していくため、消費者被害や意識等についての実態調査を実施しました。

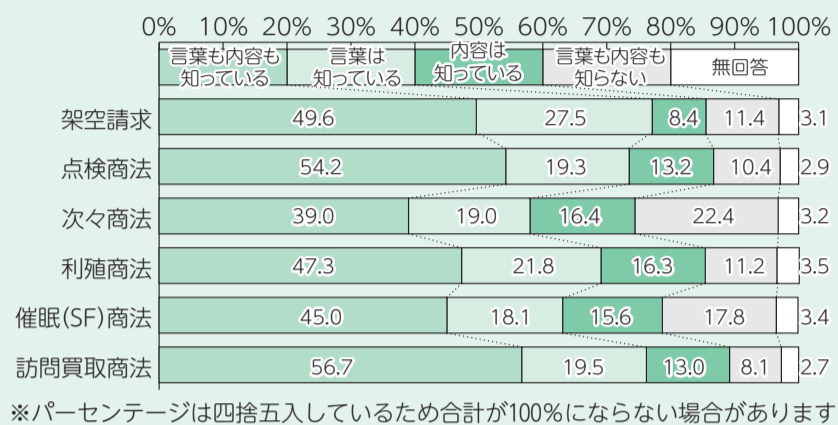
■調査時期 平成29年9月27日～10月16日

■調査対象 等平成29年8月1日現在65歳以上で、住民基本台帳から無作為抽出した3,000人の方を対象に、郵送による配付・回収

■回収数・回収率 1,783件・59.4%

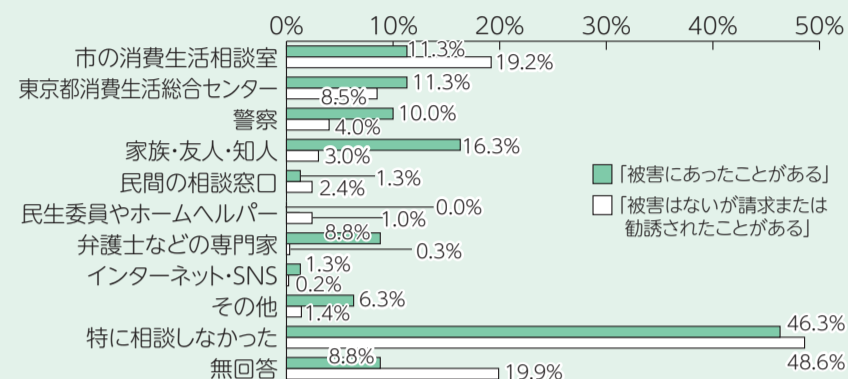
■悪質商法の認知度について

「言葉も内容も知っている」割合は、各商法とも全体の4～5割となっており、より一層の周知・啓発が必要となります。



■悪質商法の相談先について（複数回答）

悪質商法の「被害にあったことがある」「被害はないが、請求または勧誘されたことがある」方の相談先を比較すると、「特に相談しなかった」方の割合は半数近くを占めています。被害に遭った、遭いそうになった方が相談室へ相談してもらえるよう、認知度向上が必要となります。



それって本当に大丈夫!?

若者を狙った悪質商法も増えています!!

アポイントメントセールス(デート商法)

SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を通じて知り合い、販売などの目的を隠して、電話やメールで呼び出し、高額商品を買わせたり、契約するよう迫ったりする手口です。

アドバイス

アクセサリーや絵画などの高額な商品について話が出たら注意しましょう。その場で契約を結ばず、安易に個人情報を伝えないでください。

万が一契約をしてしまった場合でも、契約書を受け取った日を含めて8日以内であればクーリング・オフが可能です。



スカウト商法

「モデルに興味ありませんか」「デビューできますよ」と、路上で声をかけ、「あなたなら絶対に売れる」という甘い言葉で誘い契約させ、高額な登録料や養成スクールの受講料を請求する手口です。

アドバイス

業者はタレントやモデルにあこがれる気持ちに付け込み勧誘してきます。まずは相手の名刺をもらい、家族などに相談しましょう。「デビューするために必要な費用だ」といわれても、契約や活動内容を確認しましょう。

最近では、SNSなどでオーディションに応募して詐欺被害に遭うという事例が増えています。インターネットの情報をうのみにせず、必ず実在する事務所なのか確認をしてください。

マルチ商法／マルチまがい商法

「友達や後輩を紹介すれば、利益が出る」「簡単にもうかる」などと勧誘し、大量の商品やサービスを契約させ、次々に加入者を増やしていく手口です。

アドバイス

「会員になって」「紹介すれば」などの言葉が出たら、マルチ商法かもしれません。勧誘時の成功話と違って、大量の在庫を抱えたり、勧誘した人とトラブルになったりすることがあります。親しい人からの誘いなど、断りにくい場合もありますが、きっぱりと意思表示をすることが大切です。



キャッチセールス

「アンケートにご協力ください」と、声をかけてきて、室内に連れて行かれ、強引に商品の購入を迫られる手口です。

アドバイス

「少しお時間をいただけますか」「アンケートにご協力ください」と言われても、相手の目的をきちんと確かめ、安易について行かないようにしましょう。

また、アンケートなどで個人情報を教えてしまうと、後々、高額な商品やサービスの勧誘を受けることがあります。安易に教えないようにしましょう。



平成34(2022)年 4月1日から成年年齢が18歳へ引き下げられます

平成30(2018)年6月、成年年齢を18歳に引き下げることを内容とする「民法の一部を改正する法律」が成立しました。これにより、民法で定める成年年齢が平成34(2022)年4月1日から「18歳」となります。

民法では、未成年者が親権者の同意を得ずに契約した場合、原則として未成年者取消権により取り消すことができます。今後、成年年齢が引き下げられると、18歳から、このような保護がなくなるため、いったん契約すると取り消すことができなくなります。

悪質商法等による被害に遭わないためにも、安易に契約せず、迷ったときや不安に思ったときは、契約する前に家族や身近な人、消費生活相談室などの相談窓口にご相談しましょう。