

ストップ!  
悪質商法!

だまされ  
ない



悪質商法はさまざまな手口を使い、  
突然わたしたちの身にふりかかってきます。  
「わたしは大丈夫」と思わずに、  
事例を知り、予防法を身に付けましょう。

上富田町

## 相談窓口

トラブルに巻き込まれたときはすぐに連絡をしましょう。

### 消費者ホットライン

TEL 0570-064-370

### 和歌山県消費生活センター紀南支所

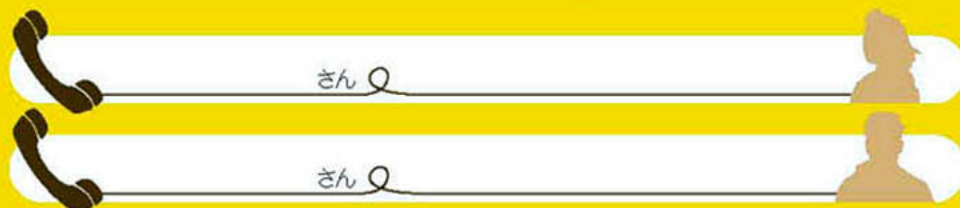
〒646-0027 田辺市朝日ヶ丘23-1 和歌山県西牟婁総合庁舎1階  
TEL 0739-24-0999

### 上富田町役場総務政策課

〒649-2192 上富田町朝来763(7番窓口)  
TEL 0739-47-0550(代)

## あなたのホットライン

家族の携帯番号や信頼のおける友人の電話番号を控えましょう。



さん Q

さん Q

不安や疑問に思ったときは、  
勇気を出して断りましょう。そして、  
一人で悩まずに相談をすることが大切です。  
家族、友人、相談窓口はあなたの味方です。



上富田町役場 総務政策課

〒649-2192 上富田町朝来763

TEL 0739-47-0550(代)

FAX 0739-47-4005

e-mail:soumu@town.kamitonda.lg.jp



突然届いた請求書。怖いし払ったほうがいいのかな？

# 架空請求・不当請求

かくうせいきゅう・ふとうせいきゅう



## 架空請求・不当請求ってなに？

突然、身に覚えのない借金の請求書や公的機関を装った請求督促状が届き、金銭の請求をされる「架空請求」。無料と思って利用したサイトから高額な料金を請求される「不当請求」。どちらもはがきや封書、メールなどで一方的に金銭を要求され、なかには脅迫めいた文章が書かれている場合もあります。

- 事例1** 買った覚えのない通信販売商品の請求書が突然届く
- 事例2** 無料のインターネットサイトのはずが、後日高額の料金を請求をされる
- 事例3** 借金を払い終えたあとに債権回収業者から「残金を払え」と連絡がくる

**撃退!**

## だまされないための 予防法!

**① 覚えがなければ絶対に支払わない**  
安易に支払ってしまうと、手口を変えて次々と請求が繰り返される場合があります。

**② 消費生活センターや警察などへ連絡を**  
覚えのない請求書や脅迫めいた取り立てなど、不安や疑問があればすぐに連絡をしましょう。

**③ 請求者に自分から連絡をしない**  
一番の予防法は無視をすることです。確認のためなどと思って連絡をすると、電話番号などの個人情報を提供することになってしまいます。一度知られると何度も連絡がくるようになり大変危険です。



お金が必要との家族からの電話。すぐに振り込むべき？

# 振り込め詐欺(オレオレ詐欺)

ふりこめざぎ(おれおれざぎ)



## 振り込め詐欺(オレオレ詐欺)ってなあに？

家族や警察、弁護士などになりすまして電話をかけ、被害者に会うことなく犯人の預貯金口座に振り込ませて金銭をだまし取ります。最近では、税金の還付金の払い戻しと言ってATMを操作させ、実際にはお金をだまし取る「還付金等詐欺」が急増しています。

- 事例1** 「オレオレ」と名前を名乗らずに、お金を振り込んでほしいと電話をかけてくる
- 事例2** 警察などを装い、交通事故や犯罪行為の示談金を払えば解決すると言ってくる
- 事例3** ATMへの振り込みではなく、現金書留などでお金を送るように指示をされる

**撃退!**

## だまされないための 予防法!

### ①相手の名前や連絡先を確かめる

嘘の名前で呼びかけるなど、相手を探ってみましょう。実名で呼びかけると、情報を渡してしまうことになります。

### ②いったん電話をきって事実確認をとる

落ち着いて、家族や親戚、警察などの第三者に相談をして、その電話が事実かどうか確かめてみましょう。

### ③すぐに振り込まない

警察や町役場の職員などが「示談金を今すぐに振り込めば解決しますよ」と電話をすることはありません。例えば事故の場合、治療後や修理の見積もり後に費用が決まるため、すぐに請求することはありません。



確実にもうかる。こんな素敵な話、逃さないほうがいいよね？

# 利殖商法

りしょくしょうぼう

# マルチ商法

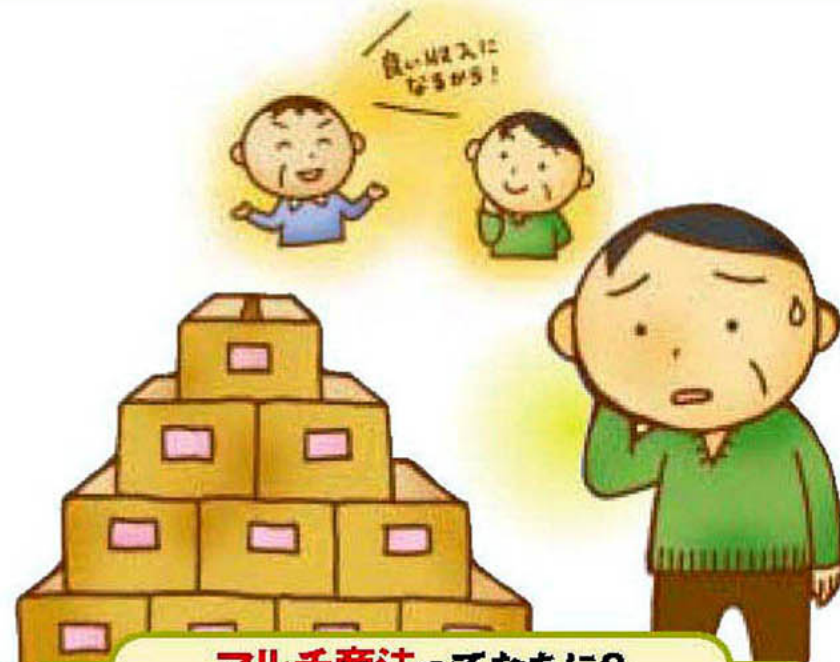
まるちしょうぼう



## 利殖商法ってなあに？

「高配当」「必ずもうかる」と、利益ばかりを強調し、言葉巧みに金融商品などを勧誘されます。最初は配当を渡して安心させてから高額の出資を促すなど、その手口は巧妙です。元本を保証して金銭を預かることができるのは銀行などの金融機関のみとなっています。

**事例1** 上場予定の未公開株を購入させられ、その後連絡が一切取れなくなる



## マルチ商法ってなあに？

商品の購入後、その商品を販売しながら、会員になってくれる人を紹介すると手数料が得られるとして、その販売網を拡大していく商法です。「簡単に、必ずもうかる」と言って大量の商品を購入させられ、売れずに残った商品を抱えこんでしまうこととなります。

**事例1** 「売れば売るほどお金になるから」と言われ、一度に大量の商品を購入させられる

## 撃退！だまされないための予防法！

### ① はっきりと断る勇気を持つ

「簡単に高収入は得られない」と常に頭に置いておき、「今すぐにもうかる」といった話には気を付けましょう。簡単に人を誘ってしまうと人間関係の悪化にもつながります。

### ② 知識のない投資には手を出さない

利殖商法やマルチ商法の先行投資は詐欺の可能性が高く、投資した資金以上の損失が生じることもあり大変危険です。「必ずもうかります」といった言葉にだまされて投資をしないように気を付けましょう。



親切に相談相手になってくれた。信頼しても大丈夫だよね？

# 点検商法

てんけんしょうぼう

# かたり商法

かたりしょうぼう



## 点検商法ってなあに？

「無料で点検します」と言ってセールスマンが自宅を訪ね、「このままでは危ない、工事が必要」「買い換えないと危険」などと不安感をあおり、不要かつ不当な内容の工事や商品交換を高額な金額で売り付けます。

- 事例1** 布団の無料点検をしてもらった結果、「ダニがいるから」と高級布団を買わされる
- 事例2** 無料の住宅点検後、工事の必要がない場合でも高額な工事料金を要求される



## かたり商法ってなあに？

町役場や消防署など公的機関の職員を装って、自宅を訪ねてきます。そして「義務です」「罰金を取られますよ」などと言って契約をさせる商法です。主な商品やサービスとして、浄水器や消火器、電話機、資格講座などが挙げられます。

- 事例1** 地上デジタル放送に関する工事が義務だと言って勧められる
- 事例2** 消防署を名乗る人から、市販のものより高額な火災報知器を買わされる

**撃退!**

## だまされないための予防法!

### ①制服などの服装を信用しない

制服を着ているため見分けが付きにくいですが、町役場などの公的機関が訪問販売をすることはありません。あやしいと思ったら身分証の提示を求めましょう。

### ②業者の説明を信じない

「無料で点検」「義務、法律」という言葉に要注意。点検は無料であっても工事が高額である可能性があります。自分の目で確かめる、家族や友人に相談するなど、その場で契約しないようにしましょう。



# SF(催眠)商法

えすえふ(さいみん)しょうほう

# 無料・当選商法

むりょう・とうせんしょうほう



## SF(催眠)商法ってなあに?

「無料プレゼントがあります」と言って閉鎖的な会場に人を集め、安い商品から販売を始めて購買意欲をあおり、最終的には高額な商品売り付ける商法です。「今買わなければ損をする」「みんな買っているから大丈夫」と群衆心理を利用して冷静な判断力を奪います。

**事例1** 「プレゼントを貰うだけ」と思って行くと、買わなければならない雰囲気を作られる

**事例2** 会場の熱狂的な雰囲気に感わされて、本来より高額な値段で商品を買わされる



## 無料・当選商法ってなあに?

「キャンペーンで無料です」「あなただけが当選しました」などと特別であることを強調して呼び寄せます。販売が目的ではないように見せかけていますが、最終的には高額な商品やサービスを勧められたり、会員登録をするように要求してくる商法です。

**事例1** 無料エステのはずが、会員登録料や高額なコース、商品を買わされる

**事例2** 賞金を受けるための手数料や、クレジットカード番号を聞くメールが送られてくる

## 撃退! だまされないための予防法!

### ①密室の会場には絶対に入らない

会場では業者のサクラが盛り上げ、熱狂的な雰囲気が作り出されています。催眠商法だと気付いても、何か買わないと閉め切った会場から出してくれないこともあります。

### ②タダより高いものはないという心構えを

「無料」と聞くとつい嬉しくなってしまいますが、その最終目的は「高額な商品売り付ける」ということを忘れないようにしましょう。意思をしっかりと持ち、いらぬときははっきりと断ってください。



電話でのお誘い。行ってみようかな？

# アポイントメントセールス

あほいんとめんとせーるす



## アポイントメントセールスってなあに？

電話やハガキなどを利用して「あなたが特別に選ばれました」「有利な条件で契約できます」などと、販売目的を隠したまま展示会場や店舗に呼び出して商品販売を行う「呼び出し販売」です。

- 事例1** 絵画展に誘われて行ってみると、高額な絵画を買うように勧められる
- 事例2** 旅行券を買えと聞いて行ってみると、「英語教材を買わないと渡さない」と言われる

**撃退!**

## だまされないための予防法!

### ①知らない相手の誘いにのらない

安易に出向いてしまうと高額な商品を買わされるので、電話の時点ではっきりと断りましょう。異性からの誘いは、恋愛感情を利用するため特に注意が必要です。

### ②よく考えてからの行動を心がける

相手の目的を見極めるためには一呼吸おいてよく考えてみる。やさしい言葉やうたい文句に惑わされないように気を付けましょう。

万病に効く薬。買ってみようかしら？

# 薬効うたって勧誘

やっこううたってかんゆう



## 薬効うたって勧誘ってなあに？

「ガンが治る」「アトピーが治る」などと、薬の効能をうたって商品やサービスを売り付ける販売方法です。「効果がない」と苦情を言っても「効果には個人差があるから」と受け付けてもらえないこともあります。

- 事例1** 「効果がなければ全額返金」とあったが、多くの手続きを迫られて返金されない
- 事例2** 体験談に「調子よくなった」とあり購入したが、1カ月たっても効果が現れない

**撃退!**

## だまされないための予防法!

### ①体験談や宣伝文句を信じない

「病気が治りました」「体調がよくなりました」といった体験談は、ヤラセや嘘の場合があります。簡単に信じて買わないように気を付けましょう。

### ②高齢者は要注意

健康に不安のある高齢者を狙った勧誘が多くあります。健康上の不安があれば家族に相談し、普段から信頼のおける病院を作っておくと安心です。

知っていますか？

# クーリングオフ制度

くーりんぐおふせいど

消費者にもう一度冷静に考えてもらうための期間であり、契約後一定の期間内であれば、無条件で契約を解除することができる制度です。

契約の解除ができるものには条件がありますので、わからない点はすぐに相談窓口（裏表紙参照）にお問い合わせください。

## クーリングオフが可能な主な取引と期間

取引内容	適用対象	期間
訪問販売	店舗外での訪問販売 (キャッチセールスやアポイントメントセールス、SF商法では店舗契約を含む)	8日間
電話勧誘販売	電話勧誘による商品取引引き	
特定継続的役務提供	エステ、語学教室、家庭教師、学習塾、パソコン教室、結婚相手紹介サービスの継続的契約	20日間
連鎖販売取引	いわゆるマルチ商法	
業務提供誘引販売取引	いわゆる内職商法、モニター商法	



## クーリングオフの方法

- 簡易書留や内容証明郵便など、証拠の残る書面（はがきなど）で行います。
- 契約を解除し、代金の返金や商品の引き取りなどを求めます。
- 書面のコピーをとって、郵便局で渡される受領書とともに保管します。
- クレジット払いをした場合は、信販会社に通知を出します。しかし、念のため事業者に対しても、クーリングオフしたことを通知するとよいでしょう。

### 事業者への通知例

**通知書**

契約年月日 ○年○月○日  
商品名 ○○○○  
契約金額 ○○○○円  
販売者 ○○株式会社  
          ○○営業所  
担当者 ○○○○氏

上記契約は解除します。  
支払い済みの○○○○円  
を返金し、商品はお引き取  
りください。

通知を出した年月日  
自分の住所・氏名

郵便はがき  
□□□-□□□□

事業者住所  
事業者名  
代表者様

### 信販会社への通知例

**通知書**

契約年月日 ○年○月○日  
商品名 ○○○○  
契約金額 ○○○○円  
販売会社名 ○○株式会社  
          ○○営業所

上記契約は解除します。

通知を出した年月日  
自分の住所・氏名

郵便はがき  
□□□-□□□□

信販会社住所  
信販会社名  
代表者様