

悪質商法

訪問販売

- ★ふとん類や健康器具、浄水器などの購入を強引に勧誘したり、長時間にわたって執拗に勧誘して契約させます。



電話勧誘販売

- ★学習教材やパソコン教材、健康食品、分譲マンションなど、嘘の説明をして契約させたり、強引に契約を迫ります。



内職商法(サイドビジネス商法)

- ★「内職を紹介する」、「自宅で高収入」と偽って、高額なパソコンやソフトを売りつけたり、材料費などを支払わせます。



かたり商法

- ★公的機関の職員や委託業者を装い、高額な消火器や浄水器、地上デジタル放送のアンテナ工事などを契約させます。



その他の悪質商法

- 次々販売…家の改修工事や健康食品などを一度契約した消費者に、同じ業者や別の業者が何度も訪問して、次々に契約させます。
- 利殖商法…「元本保証」、「解約自由」、「高配当確実」などをうたい文句に、多額の投資金や出資金をだまし取ります。
- アポイントメントセールス…「抽選に当たった」などと電話やメールで喫茶店や営業所に誘い出し、アクセサリーや絵画、レジャー会員権などを売りつけます。
- 点検商法…家の屋根や土台、配管などを点検したあと、「このままでは家が倒れる」、「水にさびが混じっている」などと不安をあおり、必要のない高額な改修工事を契約させたり、浄水器などを売りつけます。

- 知らないセールスマンは家に上げない。
- いらないときは「必要ありません」とキッパリ断る。
※「結構です」、「いいです」などのあいまいな言葉は使わない。
- 自分一人で判断しないで、家族や友人、消費生活相談窓口などに相談する。
- うまい話はまず疑い、安易に誘いに乗らない。
- 契約を急がせる業者に注意する。

回避策・
対処法

賃貸住宅の敷金トラブル



- ★賃貸アパートやマンションを退去する際に、「原状回復」の名目でハウスクリーニングやクロス、張り替え、畳みの表替えなどの料金を請求され、その結果、敷金が返金されなかったり、不足分を追加請求されることがあります。
- ★また、手付金など保証金にかかわるトラブルもあります。

- 契約書に目を通し、退去時の原状回復の取り決めに納得してから契約する。
- 入居前に貸し主と一緒に、汚れ具合など部屋の状況を確認する。
- 退去時の請求金額に不満があるときは、請求書を見せてもらう。

回避策・
対処法

問い合わせ：役場 産業課 商工観光係 ☎45-1111 内線263