

このお話は、消費者の会が実際に関わった訪問販売の手口とその同業者による次々販売の手口に引っかかってしまった高齢者のお話です。

①



「ピンポ〜ン」

○ナレーション

おやおや、一人暮らしの高齢者の家を訪問して様々な商品売りつける悪質な訪問販売業者が訪ねてきたようです。

2



◆セールスマン

「お母さん、こんにちは～ ハッピー商事でーす。お母さんのところで使っていない古布団はありますかー。」

●お母さん

「あるよ、内綿を打ち返すのもめんどうだから押入に入れたままで、今は使ってないよ。」

◆セールスマン

「お母さん、今日は体にとってもいい布団の見本を持ってきたからちょっと見てみてよ。古い布団は無料で下取りするから新しい布団に替えたらどうかね～。」

●お母さん

「わたしゃー、一人暮らしだし先も短いから、今更、そんないい布団なんかいないよ。」



4

◆セールスマン

「お母さん、何を言っているんですか。今まで一生懸命働いてきたんだから、体にいい布団でぐっすり休んで、長生きくらいしなきゃもったいないよ。」

●お母さん

「そうかな～。こりゃ、気持ちよさそうな布団だね～。

他にお金を使って贅沢する訳でもないから、布団くらい、いいのにするかね～。」

◆セールスマン

「そうだよ、お母さん。いい布団に寝て長生きしなきゃ、もったいないよ。」



◆セールスマン

「じゃ、今日はその古布団2組を預かっていって、来週には新しい布団を持ってくるから、この契約書にお母さんの名前、住所、電話番号を書いて、印鑑を押してもらえますか。」

●お母さん

「はいはい、ここに名前を書いて、印鑑を押せばいいだね。」

○ナレーション

お母さんは、古い布団を引き取ってもらえるので、ろくに契約書の内容も見ませんでした。しかし、その金額欄には1組 20 万となっていたのです。



◆セールスマン

「はい、これでいいですよ。じゃお母さん、新しい布団は1週間後に持ってきますから、楽しみにしてくださいね。どうも、お邪魔しました。」

○ナレーション

…と言って、セールスマンは古布団を持って家を出て行きました。

6



○ナレーション　そして、1 週間後のことです。

◆セールスマン

「こんにちは、ハッピー商事です。今日は新しい布団を持ってきましたよ。」

●お母さん

「ああ、ありがとうございます。あれっ？わたしゃ、1 枚のつもりだったのに、2 枚もあるのかい？わたしゃ、一人暮らしだから1 枚だけでいいんだからなんとかしてくれないかねー。」

◆セールスマン

「お母さん、引き取った古布団は2枚だったから、2枚持ってきたんですよ。お母さんが困ると言うなら、特別に持ち帰るから10万円値引きして、残り30万円になりますよ。」

●お母さん

「ええっ！そ、そんな高い布団なのかい？わたしゃ、4万円だと思っていたのに…。そんなに高いんじゃないよ。第一、そんなお金は用意してないよ。」

7



◆セールスマン

「そんなこと言っても、契約書に印鑑押したでよー。

じゃ、お母さん、これから銀行へ行けばいいよ。私が連れて行ってあげるから、どこの銀行？ さあ、お母さん、早く支度して！早く車に乗って！農協の窓口があと 30 分で閉まるから、さあ急いで！」

○ナレーション

お母さんは急かされるまま車に乗り、取引先の農協へ向かいました。セールスマンは駐車場でお母さんを降ろし、車の中でお母さんがお金を引き出して来るのを待っていました。

8



□銀行員

「〇〇さん、いつもありがとうございます。今日はお引き出しですか？」

●お母さん

「ええ、今日は 30 万円降ろしてください。」

□銀行員

「〇〇さん、こんなにたくさんのお金、どうするんですか？」

●お母さん

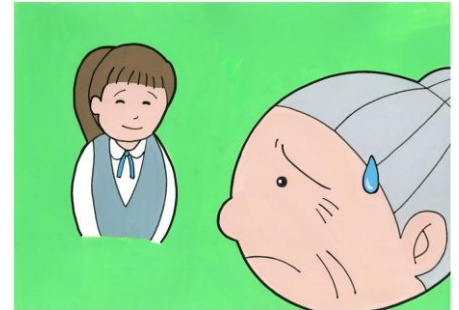
「ちょっと高い布団を買ってしまって、外で待っている人に、今すぐ払わないといけないんですよ。」

□銀行員

「〇〇さん、それって騙されているんじゃないですか？大丈夫ですか？警察に知らせた方がいいんじゃないですか？」

●お母さん

「いやっ、もうこれっきりだから…。悪いね、心配してもらって、ありがとう。」



●お母さん

「はい、ちょうどの代金だよ。高い買い物をしてしまって…、もうこれっきりだからね。もう、来ないでくださいよ。」

○ナレーション

…と言って、お母さんは、お金を車の中にあるセールスマンに渡しました。

●お母さん

「ああ、何だか農協のお姉さんが言ったように、騙された気がするけど、もうこれで終わりだから…しょうがない…」

○ナレーション

…と、お母さんは自分に言い聞かせるようにつぶやきました。



○ナレーション

ところが、それから2・3ヵ月後のこと

◆セールスマン

「お母さん、こんにちは、ハッピー商事です。今日は押入れ除湿器機の設置で伺いました。」

○ナレーション

お母さんは、この前来た聞き覚えのある男の声だったので、居留守を使っていたのですが、セールスマンは庭先に入り廊下の網戸を開け呼びかけてきました。

11



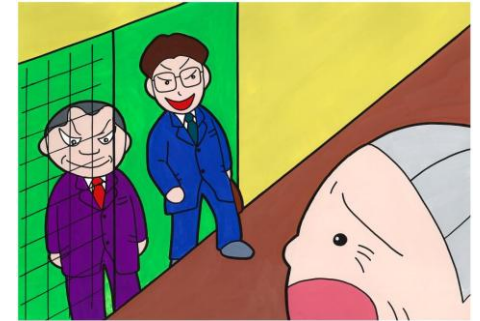
◆セールスマン

「お母さん、居るじゃないですか。ちょっと上がらせてもらっていいですか。」

●お母さん

「そんな所から入って来てもらったら困りますよ。それに押入れ除湿機なんて必要ないから、帰ってください。」

12



◆セールスマン

「お母さん、押入れ除湿機は今までの契約とセットになっているので、必要ないからと言っても、こちらも、もう除湿機や材料代を準備してしまっているのです、その代金を支払ってもらわないと困るんですよ。」

●お母さん：「えっ！そんなお金払えませんよ。買った物のお金は全部払ってあるんだから・・・。」

◆セールスマン

「お母さん、今更、そんなこと言ったら困りますよ。お金がなければ証券や年金証書でも出してくださいよ。」

○ナレーション

とうとう、こんな会話になってしまい、男たちは電話のコードも抜いてしまいました。お母さんは男2人に囲まれ怖くて何されるのかと思うと、しかたがなくお金の用意をしようと思いました。そこへ運よく親戚の人が尋ねてきたのです。



□親戚の人

「おばあちゃん、こんにちは。今日はあるかね～？ あれっ、お客さんがいるの？この方たちはどなた？」

●お母さん

「例の布団を売りに来た人たちだよ。今日はまた押入れ除湿機を持ってきたって言うんだけど、頼んでもないのに、この前の布団とセットになっているって言うんだよ。」

□親戚の人

「あなたたち、それってどうゆうことですか？高齢者だから騙すつもりじゃないんですか。どこのどなたですか？名刺を出しなさいよ！」

○ナレーション

親戚の人はセールスマンに視線を向け、問いただしました。すると2人のセールスマンは顔を見合わせ、こそこそし始めました。



◆セールスマン

「今日は立ち寄っただけなので、もう帰ります。」

□親戚の人

「この前のお金は全部払ってあるのに、これ以上いろいろ言うんだったら警察を呼びますよ。警察にも役場へもあんたたちの訪問販売は相談してあるんだから！どこのどなたですか！早く名刺を出しなさい！」

◆セールスマン

「もう帰りますから、失礼します。」

□親戚の人

「今度来たら、警察を呼びますよ！」

◆セールスマン

「呼ぶなら呼んでみろ！」

○ナレーション

セールスマンは捨て台詞を言いながら慌てて出て行きました。

●お母さん

「ああ、怖かった、またお金を取られそうで、どうしようかと思って腰が抜けそうだったよ。いいところに来てくれて助かったよ。本当にありがとう。」



□親戚の人

「おばさん、ああゆう人たちはみんなグループになっていて、おばさんが1回でも物を買えば、手を替え、品を替え次から次へといろんなものを売りにくるんだから、いらないものははっきりいらないと断らなきゃだめだよ、だまされちゃだめだよ。」

●お母さん：「そうだね、分かってはいたんだけど、しつこくていつまでも帰らないんだよ。」

○ナレーション

この訪問販売は、実際に消費者の会が関わった事例です。お母さんは、怪しいと疑いながら騙されないつもり、買わないつもりでいるのですが、訪問業者の巧みなトークに乗せられ、断れない状況に追い込まれてしまい、1回目はついつい買わされてしまいました。このような訪問販売の業者は、一人暮らしの高齢者を狙い、親身な話し相手を装い高額な商品売りつけ、一度買ってもらうと、手を替え、品を変え次々と訪問して売りつけようとします。

このような訪問販売の巧みな手口に騙されないためには、うまい話には絶対に騙されない、必要でないものは始めからはっきり断るようにしましょう。

16

