

こんな手口に気をつけよう

利殖商法

「必ずもうかる」「元本保証」と利益ばかりを強調し、金融商品売りつける商法です。

代表例 ●外国通貨 ●社債 ●ファンド
●さまざまな権利 など

本当ですか？



アドバイス

- ・銀行などの金融機関以外で「元本保証」をうたってお金を預かることは法律で禁止されています。
- ・株や投資信託は十分な経験と知識が必要なので、知識がないなら手を出さない。

二次被害

過去に悪質商法に遭った被害者に「手数料を払えば、過去の損を取り戻してあげる」などと近づき、新たな契約をさせる手口です。

代表例 ●未公開株 ●社債 など

過去の損が
取り戻せますよ

良かった



アドバイス

「大至急契約するように」と契約を急がすケースもありますが、話をうのみにせず、警察や消費者センターにご相談を。

悪質な訪問購入

「不要品を買い取る」などと訪問したはずが、次第に「貴金属はないか、無料で査定する」など話が変わり、安価で強引に貴金属を買い取っていく手口。

査定だけ
お願いしたのに...

1万円で
買い取ります



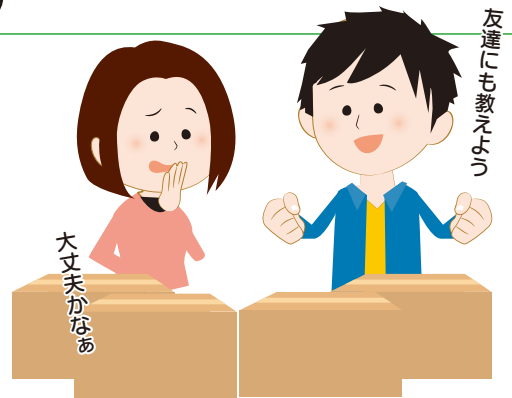
アドバイス

- ・勧誘電話には安易に応じないようにしましょう。
- ・突然訪問してきた事業者は家に入れないようにしましょう。
- ・「古物商許可証」か「古物行商従事者証」の提示を求め、確認しましょう。
- ・必ず、買取条件や業者名、連絡先などが明記されている書面を受取ましょう。

連鎖販売取引(マルチ商法)

必ず儲かると言って商品の販売組織に誘い、商品を購入させ、友人や知人を次々に組織の加入者として増やしていく商法。人間関係の悪化や売れない商品をたくさん抱えてしまうことに…。

代表例 ●健康食品 ●化粧品 ●洗剤
●布団 ●浄水器 など



アドバイス 親しい友人や知人が相手でも、おかしいと思ったら、はっきり断る。

キャッチセールス

街頭でアンケート調査などと称して声を掛け、喫茶店や営業所などに連れて行き、断れない状況をつくって商品やサービスを契約させる手口です。

代表例 ●エステ ●化粧品 ●宝石 ●絵画
●モデル、タレント養成所 など



アドバイス

- ・安易について行かない、相手にしない。
- ・アンケートに記入した個人情報悪用される可能性があるため安易に記入しない。
- ・似た商法として異性がデートにでも誘うように近づき、高額な契約をさせる「デート商法」もあります。

アポイントメントセールス

電話で「あなたが当選しました」などと勧誘目的を隠して喫茶店や営業所に呼び出し、良い条件のみを強調して商品やサービスの契約を結ぶ手口です。

代表例 ●エステ ●化粧品 ●宝石 ●絵画
●レジャー会員権 など



アドバイス

うまい話には裏があると思って、慎重に対応しましょう。

情報商材商法

「簡単に高額収入を得られる」などと勧誘し、インターネットを介してノウハウと称した高額な情報を購入させる手口。実際は情報の手順通りに操作をしても収入を得ることはできず、購入代金の返済が残ることになります。

アドバイス

- ・情報商材の購入は、広告に注意して慎重に検討する
- ・返金保証があるからと言って、安易に契約しない
- ・購入する前に購入者の連絡先を確認する



定期購入

「おトクにお試しだけ」のつもりが定期購入になっていたというトラブルが増えています。

販売サイトに「いつでも解約可能」と記載されていても、実際に解約しようとする電話が繋がらなかったり、初回のみで解約するのであれば、通常価格との差額を支払うように請求されたりする事例もあります。

アドバイス

- ・「定期縛りなし」との記載があっても、契約条件や違約金のない「定期購入」です。所定の期日までに解約手続きを行わなければ商品が届き続け、その分の代金が請求されます。
- ・注文時に表示された「特別割引クーポン」を適用すると、気づかないうちに「定期縛りあり」のコースに変更されていることがあります。
- ・申込前の最終確認画面はスクロールしてよく確認し、もしもの時のためにスクリーンショットで保存しておきましょう。

ええっ!? 1回だけのつもりだったのに!



偽サイト

正規の販売サイトの商号やデザイン、商品写真等を無断でコピーしたサイトを作り、代金支払い後も商品を送らなかったり、偽ブランド品を送付したりする手口です。

アドバイス

- ・偽サイトには、「割引が過大である」「電話番号などの連絡先が記載されていない」「決済方法が限定されている」「日本語の表現に違和感がある」などの特徴があります。
- ・少しでも怪しいと感じたら取引せず、公式通販サイトや運営事業者の公式ホームページなどに偽サイトに関する注意喚起情報がないか確認しましょう。

お買い得じゃないか!



点検商法

点検に来たと来訪し、「このままでは危険」「修理が必要」と事実と異なる説明をし、不安をあおって不要な商品やサービスを契約させます。

代表例 ●住宅リフォーム ●浄水器
●布団・火災警報器 など

すぐに工事をしないと
大変なことになりますよ

どうしよう

アドバイス

- ・公的機関を装って訪問する場合もあります。そのような時は身分証の提示を求め、関係機関に確認しましょう。
- ・インターフォン越しに対応し、家に上げないようにしましょう。

催眠商法(SF商法)

「無料進呈」などとチラシで人を集め、閉め切った会場内で最初は日用品などを無料で配り、得した気分で興奮状態にさせ、いきおいで高額商品を売りつける手口です。

代表例 ●健康食品 ●マッサージ機 ●羽毛布団
●磁気マットレス など

今なら
特別10万円

買いま〜す!

アドバイス

業者は短期間で空き店舗を仮の店舗として営業することが多いです。無料・格安につられて会場に行かないこと。

送りつけ商法(ネガティブ・オプション)

申し込んでいない商品を勝手に送りつけ代金を請求する手口です。消費者に支払わなければならないと勘違いさせ、代金の受け取りを狙った商法です。

代表例 ●健康食品 ●カニ ●書籍 ●DVD など

夫が
申し込んだのかしら??

アドバイス

寄付行為と勘違いさせ、買わせるケースも発生しています。お金を払う前に必ず自分や家族が購入したものか確認し、違う場合には受け取らないようにしましょう。

札幌市消費者センター消費生活相談室(土・日曜日、祝日と年末年始は休み)

電話相談 728-2121(午前9時~午後7時)※消費者ホットライン188(局番不要)もご利用いただけます

面接相談 札幌市北区北8条西3丁目 札幌エルプラザ2階(午前9時~午後4時30分)※原則として、事前に電話相談が必要です

編集・発行/札幌市市民文化局市民生活部消費生活課 ホームページアドレス <https://www.city.sapporo.jp/shohi/01-shohi/index.html>