

# 消費者トラブル にご注意!



## ネット通販

### 定期購入トラブル事例

- 初回お試し価格の980円でサプリを1袋買ったが、定期購入になっていた。2回目は2袋届き20,000円請求された。1回目だけで解約しようとしたら初回お試し価格ではなく単品購入価格の10,000円を支払えと言われた。

---

- 24時間いつでも簡単に解約可能と書いてあったのに、いざ解約しようとしたら電話はなかなか繋がらないし、SMSの登録とLINEの登録が必要だった。

---

- 購入時に特別クーポンを使用したら、1年間解約不可の契約になっていた。

### 最終確認画面をスクリーンショットで保存しておきましょう

通信販売はクーリングオフができず最終確認画面に書いてある契約条件に従うようになります。広告や注文完了メールに記載がなかったからといって契約を取り消せるわけではありません。(クーリングオフとは一定期間内であれば消費者から一方的に契約を解除できる制度です)

#### 最終確認画面に記載されるべき内容(定期購入の場合)

- 【分量】 各回の分量、総分量、回数、期間等
- 【販売価格】 対価 支払総額、2回目以降の代金
- 【支払の時期】 方法 各回の代金請求時期
- 【引渡、提供時期】 各回の商品発送時期
- 【撤回、解除】 返品や解約の条件、方法、申出期限



注文確定前に必ず内容を確認し、スクリーンショットで残しておきましょう。最終確認画面に記載されていなかった、そもそも最終確認画面がなかった場合は消費生活センターにご相談ください。

ご相談はこちら

諏訪市消費生活センター  
諏訪市役所市民課市民窓口係  
消費者ホットライン

☎0266-52-8199 (直通)  
☎0266-52-4141 (内線116)  
☎188



国民生活センター

# あなたの心理傾向と「消費者力」をセルフチェック！

「自分は大丈夫」と  
思っていますか？



各項目の点数をつけて、  
合計点を出してみましょう。

- ・1点：ほとんど当てはまらない
- ・2点：あまり当てはまらない
- ・3点：どちらともいえない
- ・4点：やや当てはまる
- ・5点：とても当てはまる

セルフチェックで分かる  
あなたの心理傾向は？

ア	1	マスコミで取り上げられた商品はすぐ試したくなる		点	アの合計 <input type="text"/> 点
	2	好きな有名人が勧める商品は買いたくなってしまふ		点	
	3	新しいダイエット法や美容法にはすぐにとびつく		点	
	4	専門家や肩書きがすごい人の意見には従ってしまう		点	
	5	無料だったり返金保証があるならいろいろ試してみたい		点	
イ	1	資格や能力アップにはお金を惜しまない		点	イの合計 <input type="text"/> 点
	2	良いと思った募金にはすぐ応じている		点	
	3	欲しいものは多少のリスクがあっても手に入れる		点	
	4	どんな相手からの電話でも最後まで聞く		点	
	5	試着や試飲をしたために、つい買ってしまったことがある		点	
ウ	1	扱われるようにお願いされると弱い		点	ウの合計 <input type="text"/> 点
	2	おだてに乗りやすい		点	
	3	自信たっぷりに言われると納得してしまう		点	
	4	見かけの良い人だつて信じてしまう		点	
	5	素敵な異性からの誘いと断れない		点	
			総合点数 (ア+イ+ウ) = <input type="text"/> 点		

## 総合点数から分かる あなたの危険度

■勧誘を受けたときに契約してしまう確率

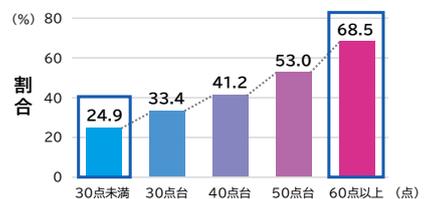
総合点数が高い人ほど  
特に危険！勧誘には意識的に注意しましょう！

「性格的には自分は被害に遭わない」と思えるような人でも4人に1人は契約！油断は禁物！

- 60点以上：約70%
- 50点台：約50%
- 40点台：約40%
- 30点台：約30%
- 30点未満：約25%

↑  
高  
危険度

■総合点数と購入・契約の割合



## ア・イ・ウの点数から見る、さらに詳しい注意ポイント

特に注意すべきポイント		特に強化すべき「消費者力」は…	
各項目群 14点以上は危険！	ア	売り口上の信じすぎに要注意	<b>気づく力</b> をつけよう！ 話題の商品や、限定品などに魅力を感じやすいときは、すぐに購入や契約せずに、落ち着いてゆっくり考えてみましょう。商品の実態やしくみが十分に理解できない場合は、「良い言葉」だけを信じず、批判的に考えて見極めることも大事。その場の雰囲気にならされず、焦らず冷静に考える習慣を身につけることも大切です。
	イ	自分の欲しい衝動に要注意	<b>断る力</b> をつけよう！ ときとして好奇心旺盛で何事も経験してみたくなくなったりしませんか？飛びつきたくなるようなおいしい話には「裏があるかも？」と、一度立ちどまって考えてみることも大事。少しでもおかしいと思ったら、きっぱりと断りましょう。断るときは「大丈夫です」など曖昧な言い方ではなく、きっぱりと「いりません」と伝えることが大切です。
	ウ	勧誘者の信じすぎに要注意	<b>相談する力</b> をつけよう！ 性格的に、もめ事が嫌いな傾向のあなたは、勧誘の違和感等に対して、見て見ぬふりをしていませんか。少しでも勧誘に違和感を感じたら、一人で抱え込まず、周りの信頼できる人に相談してみましょう。周りの人に相談しにくい場合は、外部の消費生活センターなどに相談するのもよいでしょう。

セルフチェックの結果をもとに、「消費者力」を鍛えましょう！