

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
<p style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">住宅リフォーム工事</p>	<p>認知症の症状のある同居の母が、自宅に来訪した業者に夜2時間ほど勧誘され、自宅マンションの床リフォーム工事を契約した。断るよう何度か母に言ったが、母は業者に勧められるまま、断り切れず300万円の高額な契約をした。翌日、母が電話で断ったが、数時間後、別の担当者が来訪し、新たに契約させたようだ。その契約書は見当たらないし、母に聞いてもよく覚えていない。クーリング・オフしたい。 (2010年8月、80歳代、女性)</p>	<p>(備考)2010年9月末日までのPIO-NET登録分。</p>	<p>(備考)2010年度における判断能力不十分者契約の割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(備考)2005年度から2010年度における判断能力不十分者契約の件数。</p>	<p style="text-align: center;">訪問販売</p> <p>(備考)ここでは、「訪問販売」のみを対象にまとめている。</p>

# 最近の消費生活相談事例 2/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
住宅用火災警報器	<p>突然業者に訪問され、「規則で付けている」「火災も増えているので」と火災警報器を勧誘されたが、息子に注意するよう言われていたので断った。だが、銀行まで車で連れて行かれ、その場でお金を払わされた。2機取り付けて7万円だった。領収書などの書面はもらっていない。知人に高額で不審だと言われた。(2010年4月、80歳代、女性)</p>	<p>(件数) * 前年同期件数</p> <p>(備考) 2010年6月末日までのPIO-NET登録分。</p>	<p>(備考) 2005年度から2010年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(件数)</p> <p>(備考) 2005年度から2010年度における件数。「無回答」を除く。</p>	<p>訪問販売</p> <p>(備考)ここでは、「訪問販売」のみを対象にまとめている。</p>

## 最近の消費生活相談事例 3/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
美容医療サービス	<p>路上でアンケートに答えてほしい、と近くのビルの一室に連れて行かれた。そこで、エステティックサービスに興味はあるかなどの質問に答えたところ、ピーリングが安く受けられると勧められ、その場でクリニックでのピーリングの予約を取ることになってしまった。予約日にクリニックに行くと、体脂肪チェックなどを受け、肥満という結果が出た。「このままでは心配だ」などと3時間あまり説明され、痩せる薬や、脂肪溶解注射などの契約を結ばされた。一重まぶたについて二重まぶたの手術もしないかと追加され、合計約120万円、クレジット手数料を入れると約150万円の契約を結ばされた。契約書に契約解ける除はできないと書かれて、解約したい。(2009年12月、20歳代、女性)</p>	<p>(備考) 2010年6月末日までのPIO-NET登録分。</p>	<p>(備考) 2005年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(備考) 2005年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	<p>(備考) 2005年度から2009年度における割合。総件数より「不明・無関係」を除いて算出。</p>

## 最近の消費生活相談事例 4/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
映像配信サービス	<p>インターネットを始めようと思い、光回線事業者に電話をかけた。そこで自分にあったプランを尋ね、プロバイダを紹介してもらった。ほぼ同じ頃に、映像配信サービスを勧める電話が何度もかかってきた。「2ヵ月無料」といわれ、無料ならばと思い了承した。その際、専用端末が必要だが、端末はレンタルできるといわれていた。その後、書面をみたところ、専用端末が買取りの契約になっていると分かった。事業者に苦情を申し出たところ、事業者は「購入するというやりとりの記録が残っている」という。電話がかかってきた際、専用端末を購入することについて説明された記憶はない。また、映像配信サービスのプランについてもなぜこのプランになっているのか分からない。初めから2ヵ月で辞めるつもりであり、専用端末は接続しておらず、利用していないので負担なく解約したい。(2010年2月、20歳代、男性)</p>	<p>(備考) 2010年5月10日までのPIO-NET登録分。</p>	<p>(備考) 2005年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(備考) 2005年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	<p style="text-align: center;">電話勧誘販売</p> <p>(備考)ここでは、「電話勧誘販売」のみを対象にまとめている。</p>

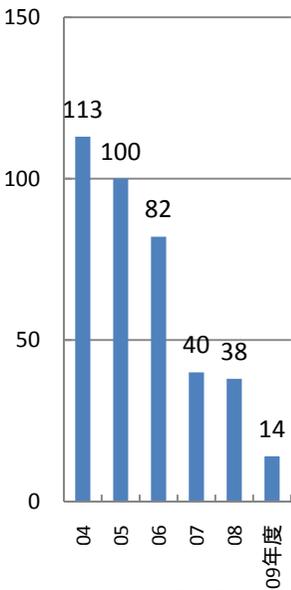
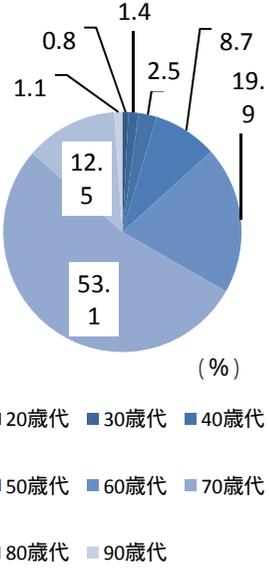
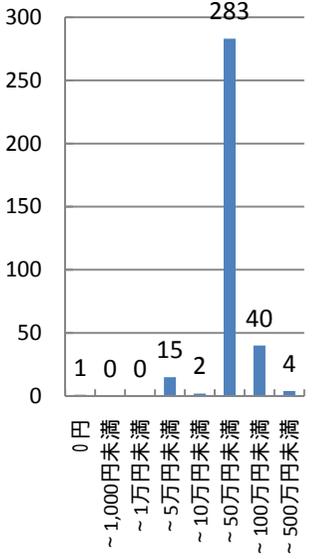
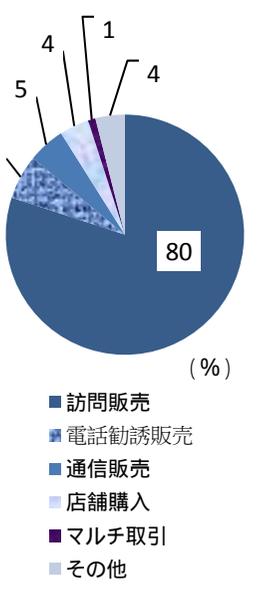
## 最近の消費生活相談事例 5/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態																																																												
保証人紹介ビジネス	<p>賃貸住宅の保証人が必要になり、インターネットで見つけた保証人の紹介会社に申し込みをした。インターネット上では、入金したらその日に保証人を紹介すると記載があった。電話でも、審査に合格すれば入金日に即紹介すると説明された。審査に合格したときには、既に公務員が保証人になることになっていると言われたので代金を振り込んだ。ところが保証人は紹介されなかった。(2010年1月、50歳代、女性)</p>	<p>(件数)</p> <table border="1"> <tr><th>年度</th><td>04</td><td>05</td><td>06</td><td>07</td><td>08</td><td>09</td></tr> <tr><th>件数</th><td>111</td><td>137</td><td>151</td><td>113</td><td>106</td><td>209</td></tr> </table> <p>(備考) 2010年4月30日までのPIO-NET登録分。</p>	年度	04	05	06	07	08	09	件数	111	137	151	113	106	209	<table border="1"> <tr><th>年代別</th><td>30歳未満</td><td>30歳代</td><td>40歳代</td><td>50歳代</td><td>60歳代</td><td>70歳以上</td></tr> <tr><th>割合 (%)</th><td>16</td><td>36</td><td>24</td><td>17</td><td>5</td><td>3</td></tr> </table> <p>(備考) 2004年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	年代別	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上	割合 (%)	16	36	24	17	5	3	<p>(件数)</p> <table border="1"> <tr><th>契約購入金額</th><td>0円</td><td>1,000円未満</td><td>1万円未満</td><td>5万円未満</td><td>10万円未満</td><td>50万円未満</td><td>100万円未満</td><td>500万円未満</td><td>1億円以上</td></tr> <tr><th>件数</th><td>4</td><td>0</td><td>12</td><td>231</td><td>205</td><td>65</td><td>20</td><td>16</td><td>2</td></tr> </table> <p>(備考) 2004年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	契約購入金額	0円	1,000円未満	1万円未満	5万円未満	10万円未満	50万円未満	100万円未満	500万円未満	1億円以上	件数	4	0	12	231	205	65	20	16	2	<table border="1"> <tr><th>販売購入形態</th><td>訪問販売</td><td>電話勧誘販売</td><td>その他無店舗</td><td>店舗購入</td><td>通信販売</td></tr> <tr><th>割合 (%)</th><td>95.3</td><td>0.4</td><td>0.5</td><td>0.5</td><td>3.3</td></tr> </table> <p>(備考) 2004年度から2009年度における件数。総件数より「不明・無関係」を除いて算出。</p>	販売購入形態	訪問販売	電話勧誘販売	その他無店舗	店舗購入	通信販売	割合 (%)	95.3	0.4	0.5	0.5	3.3
年度	04	05	06	07	08	09																																																											
件数	111	137	151	113	106	209																																																											
年代別	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代	70歳以上																																																											
割合 (%)	16	36	24	17	5	3																																																											
契約購入金額	0円	1,000円未満	1万円未満	5万円未満	10万円未満	50万円未満	100万円未満	500万円未満	1億円以上																																																								
件数	4	0	12	231	205	65	20	16	2																																																								
販売購入形態	訪問販売	電話勧誘販売	その他無店舗	店舗購入	通信販売																																																												
割合 (%)	95.3	0.4	0.5	0.5	3.3																																																												

## 最近の消費生活相談事例 6/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態																																																		
魚介類をめぐるトラブル	<p>夫の同級生を名乗り、自宅にカニを送るとい電話がかかってきた。夫へのプレゼントだと思ったから送付を了解しただけであるが、4万円支払うよういわれた。「それならば買うつもりはない」と販売業者に伝えたが「契約は成立しているので解約できない。カニは生ものなのでクーリング・オフはできない」といわれた。(2009年12月、契約当事者：70歳代、男性(相談者属性は、70歳代、女性))</p>	<p>(件数)</p> <table border="1"> <tr><th>年</th><th>件数</th></tr> <tr><td>05</td><td>40</td></tr> <tr><td>06</td><td>119</td></tr> <tr><td>07</td><td>390</td></tr> <tr><td>08</td><td>2,043</td></tr> <tr><td>09年度</td><td>2,611</td></tr> </table> <p>(備考) 2010年4月末日までのPIO-NET登録分。</p>	年	件数	05	40	06	119	07	390	08	2,043	09年度	2,611	<table border="1"> <tr><th>年代</th><th>割合 (%)</th></tr> <tr><td>30歳代以下</td><td>2.4</td></tr> <tr><td>40歳代</td><td>5.3</td></tr> <tr><td>50歳代</td><td>6.6</td></tr> <tr><td>60歳代</td><td>13.7</td></tr> <tr><td>70歳代</td><td>21.6</td></tr> <tr><td>80歳代</td><td>28.1</td></tr> <tr><td>90歳以上</td><td>22.3</td></tr> </table> <p>(備考) 2005年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	年代	割合 (%)	30歳代以下	2.4	40歳代	5.3	50歳代	6.6	60歳代	13.7	70歳代	21.6	80歳代	28.1	90歳以上	22.3	<p>(件数)</p> <table border="1"> <tr><th>契約購入金額</th><th>件数</th></tr> <tr><td>概米 5,000円以下</td><td>78</td></tr> <tr><td>概米 1万円以下</td><td>223</td></tr> <tr><td>概米 1.5万円以下</td><td>1,740</td></tr> <tr><td>概米 2万円以下</td><td>884</td></tr> <tr><td>概米 3万円以下</td><td>295</td></tr> <tr><td>概米 5万円以下</td><td>42</td></tr> <tr><td>5万円以上</td><td>33</td></tr> </table> <p>(備考) 2005年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	契約購入金額	件数	概米 5,000円以下	78	概米 1万円以下	223	概米 1.5万円以下	1,740	概米 2万円以下	884	概米 3万円以下	295	概米 5万円以下	42	5万円以上	33	<table border="1"> <tr><th>販売購入形態</th><th>割合 (%)</th></tr> <tr><td>電話勧誘販売</td><td>95.1</td></tr> <tr><td>ネガティブ・オプション</td><td>4.9</td></tr> </table> <p>(備考) 2005年度から2009年度における割合。総件数より算出。ここでは、「電話勧誘販売」「ネガティブ・オプション」のみを対象にまとめている。</p>	販売購入形態	割合 (%)	電話勧誘販売	95.1	ネガティブ・オプション	4.9
年	件数																																																						
05	40																																																						
06	119																																																						
07	390																																																						
08	2,043																																																						
09年度	2,611																																																						
年代	割合 (%)																																																						
30歳代以下	2.4																																																						
40歳代	5.3																																																						
50歳代	6.6																																																						
60歳代	13.7																																																						
70歳代	21.6																																																						
80歳代	28.1																																																						
90歳以上	22.3																																																						
契約購入金額	件数																																																						
概米 5,000円以下	78																																																						
概米 1万円以下	223																																																						
概米 1.5万円以下	1,740																																																						
概米 2万円以下	884																																																						
概米 3万円以下	295																																																						
概米 5万円以下	42																																																						
5万円以上	33																																																						
販売購入形態	割合 (%)																																																						
電話勧誘販売	95.1																																																						
ネガティブ・オプション	4.9																																																						

## 最近の消費生活相談事例 7/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
ラドン・ラジウム温泉になるといった商品	<p>【事例1】通販購入のラジウムが出るという温泉の石。入浴時に使用することにより温泉と同様の効果があるとの記載だが効果が実感できず不審。(2006年11月、70歳代、女性)</p> <p>【事例2】訪問販売で温浴器を購入したが、使用して3ヶ月後に湿疹ができ、薬害の診断を受けた。解約と治療費の請求をしたい。(2004年6月、70歳代、男性)</p>	<p>(件数)</p>  <p>(備考) 2010年2月末日までのPIO-NET登録分。</p>	 <p>(備考) 2004年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(件数)</p>  <p>(備考) 2004年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	 <p>(備考) 2004年度から2009年度における割合。</p>

## 最近の消費生活相談事例 8/8

	相談事例	相談件数の推移	年代別	契約購入金額	販売購入形態
短歌 俳句の新聞掲載への電話勧誘	俳句を雑誌に投稿したのがきっかけで、「新聞に作品を載せないか」と勧誘の電話がかかってきた。新聞に作品が載るのはうれしいと思い乗り気になったが、代金が180,000円と高額なのに驚き断ったものの、強引に勧められ断りきれず契約した。2日後やっぱり高いと思って断ったが、既に掲載枠が取っており解約できないといわれた。(2009年10月、60歳代、女性)	<p>(件数) * 前年同期件数</p> <p>(備考) 2010年3月25日までのPIO-NET登録分。</p>	<p>(備考) 2004年度から2009年度における割合。総件数より「無回答」を除いて算出。</p>	<p>(件数)</p> <p>(備考) 2004年度から2009年度における件数。「無回答」を除く。</p>	<p style="text-align: center;">電話勧誘販売</p> <p>(備考)ここでは、「電話勧誘販売」のみを対象にまとめている。</p>