

ロ. 長時間勧誘

相談件数: 813件 (7.5%)
【延べ: 952件】

(相談件数の抽出方法)

相談概要に、「長時間」、「長い時間」、「時間以上」、「数時間」、「2～10の各時間」が含まれている相談813件を抽出し、分析を行った。

①事業者の特定及び契約・申込の締結の有無の状況

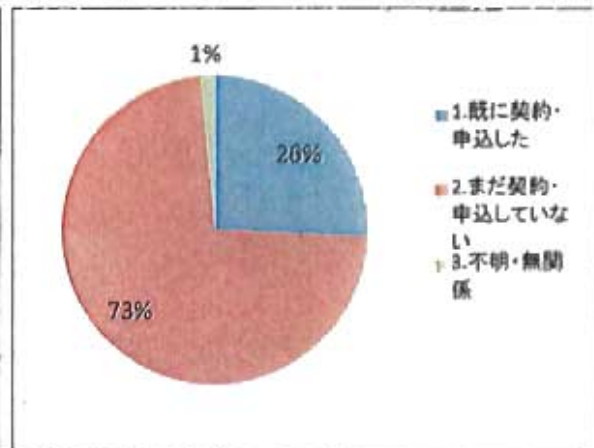
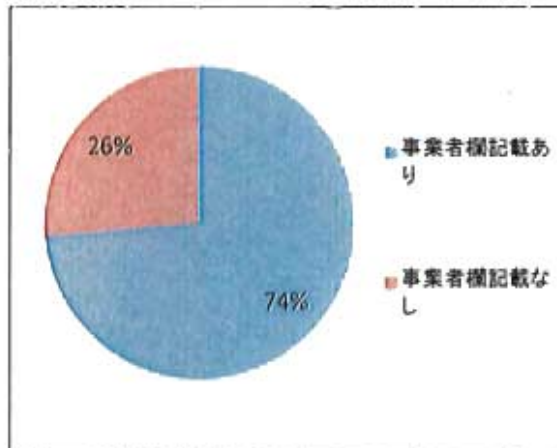
- 事業者欄に記載があった件数は全体の74%。
- 契約・申込の締結まで至った件数は全体の26%。

(図-15)

【総数: 813件】

(図-16)

【総数: 813件】



出典(図-15~16): PIO-NET情報(平成23年4月25日までの登録分)

②勧誘の勧誘内容別勧誘時間

- 電話勧誘は、2時間台が102件(42.1%)と最も多い。6時間台の電話勧誘も2件(0.8%)。
- 電話勧誘以外は、4時間台が62件(18.6%)と最も多い。6時間以上に亘る長時間勧誘も110件(33.0%)。

(表-1)

	電話勧誘		電話勧誘以外		合計	
	件数	シェア	件数	シェア	件数	シェア
0時間以下	5	2.1%	0	0.0%	5	0.9%
1時間台	71	29.3%	11	3.3%	82	14.3%
2時間台	102	42.1%	45	13.5%	147	25.6%
3時間台	40	16.5%	60	18.0%	100	17.4%
4時間台	14	5.8%	62	18.6%	76	13.2%
5時間台	8	3.3%	45	13.5%	53	9.2%
6時間台	2	0.8%	31	9.3%	33	5.7%
7時間台	0	0.0%	18	5.4%	18	3.1%
8時間台	0	0.0%	21	6.3%	21	3.7%
9時間台	0	0.0%	13	3.9%	13	2.3%
10時間台	0	0.0%	11	3.3%	11	1.9%
11~14時間台	0	0.0%	16	4.8%	16	2.8%
合計	242	100.0%	333	100.0%	575	100.0%
シェア	42.1%	-	57.9%	-	100.0%	-

出典(表-1): PIO-NET情報(平成23年4月25日までの登録分)を基に国土交通省作成

③具体的な事例について

【事例1】

朝10時に業者が自宅を訪問し、新築分譲マンションの勧誘を受けた。興味がないので断った。他の社員も後から自宅に来て勧誘を受けたが、「買わない」と伝えたところ、「1会社を辞めるか、2暴力で解決か、3法的措置、4考えるか」というメモを見せられて、恐怖を覚えて、「考える」と答えてしまった。その後も勧誘が続き、夜中の10時に「事務所へ行こう」と言われ、事務所に連れて行かれた。重要事項説明書もできていて、宅地建物取引主任者もいて説明を始めたので、12時間の長時間勧誘もあり根負けして契約してしまい、手付金10万円と印紙代1万5千円を払ってしまった。解約し、手付金を返してほしい。

【事例2】

週の土曜日に、知らない不動産業者が突然家に来て、自分のニーズに合ったマンションを紹介すると言われた。マンション購入をするつもりはなかったので、何度も断りドアを閉めようとする、手を入れて阻止され、2時間勧誘された。夜に再度来ると言われ、もう1人連れて夜に訪問してきた。家に入って勧誘され、翌日再度訪問すると言って帰っていった。翌日曜日に、昨夜の2人が訪問してきて、朝10時～18時まで家に上がって、3100万円の**新築マンション**を勧誘された。夕方には上司も来て3人から執拗な勧誘を受けたが、結局契約せず、2度と勧誘しないと**言われ**、最後は他言しないよう恫喝された。怖いので業者名などは言いたくないが、個人情報を知っている**ので**、今後会社や知人に嫌がらせをしないか心配だ。同じような勧誘を受けて、嫌がらせを受けた人はいるか。

ハ. 深夜・早朝勧誘

相談件数:183件 (1.7%)
【延べ件数:186件】

(相談件数の抽出方法)

相談概要に、「深夜」、「夜間」、「早朝」が含まれている相談183件を抽出し、分析を行った。

①事業者の特定及び契約・申込の締結の有無の状況

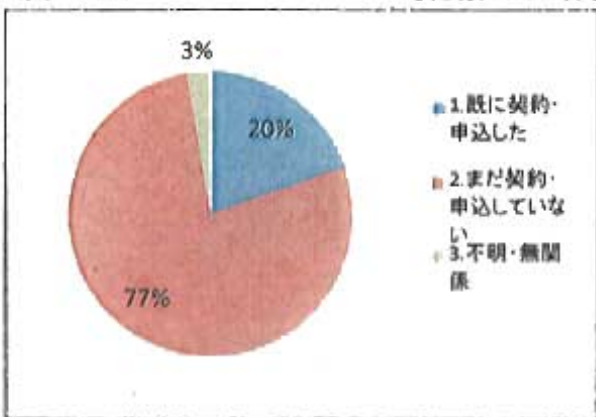
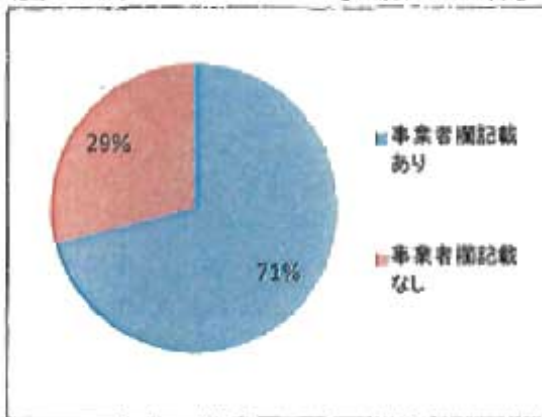
- 事業者欄に記載があった件数は全体の71%。
- 契約・申込の締結まで至った件数は全体の20%。

(図-17)

【総数:183件】

(図-18)

【総数:183件】



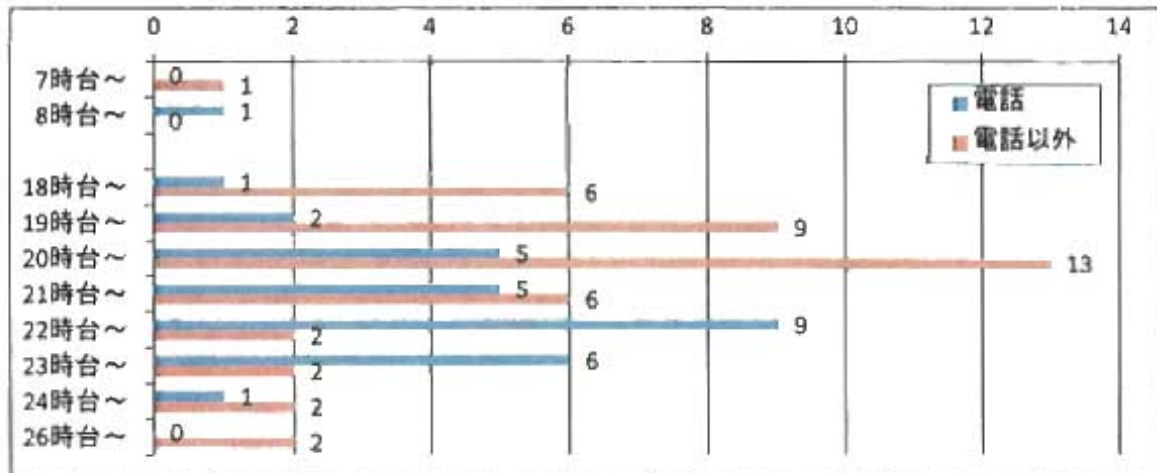
出典(図-17~18):PIO-NET情報(平成23年4月22日までの登録分)

②勧誘の電話・電話以外別の開始時間

- 電話の開始時間は22時台が最も多く、次が23時台となっている。
- 電話以外の開始時間は20時台が最も多く、次が19時台となっている。

(図-19)

【総数:183件】

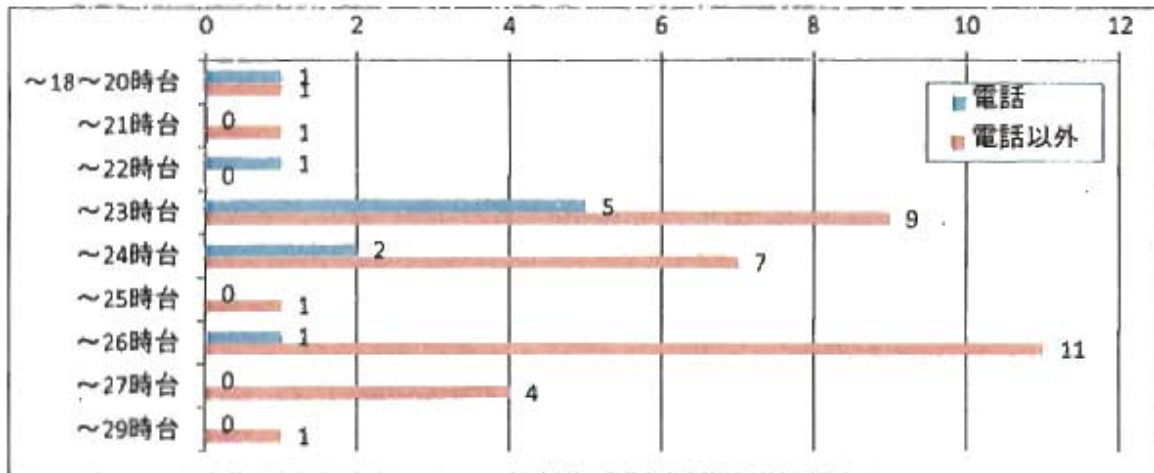


③勧誘の電話・電話以外別の終了時間

- 電話の終了時間は23時台が最も多い。
- 電話以外の終了時間は26時台が最も多く、一番遅い時間は29時台も1件ある。

(図-20)

【総数:183件】



出典(図-19~20):PIO-NET情報(平成23年4月22日までの登録分)を基に国土交通省作成

④具体的な事例について

【事例】

利殖用マンションの電話勧誘が職場に執拗にかかってきた。マンション購入に興味はなかったが、将来アパート経営を考えていたので参考になればと思い喫茶店で話を聞くことになった。マンション購入の意思は無いと伝えたが、2回目に会った時、2人の販売員に深夜まで勧誘され、契約すると言ってしまった。翌日、後悔して断りのメールを送った。断るために再度喫茶店で会ったら、夕方6時から翌日の朝5時まで喫茶店からファミリーレストランに場所を移し執拗に勧誘された。途中で、帰りたいと言ったが立ちほだかり、帰してもらえなかった。疲れ果てて契約しなければいけない気持ちになった。翌日、自分が指定した時間に自分の会社の会議室で、重要事項説明を聞き、身分証明書や収入証明を渡して、手付金1万円を払い、2700万円の投資用マンションの契約をした。解約したい。

三、威迫等の勧誘

相談件数:460件 (4.3%)
【延べ件数:468件】

(相談件数の抽出方法)

相談概要に、「威迫」、「威圧」、「脅迫」、「強迫」、「暴力」が含まれている相談460件を抽出し、分析を行った。

①事業者の特定及び契約・申込の締結の有無の状況

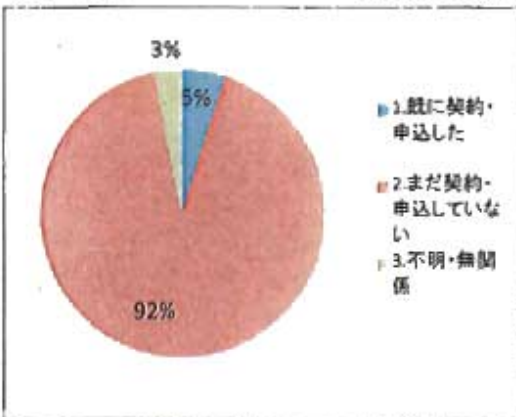
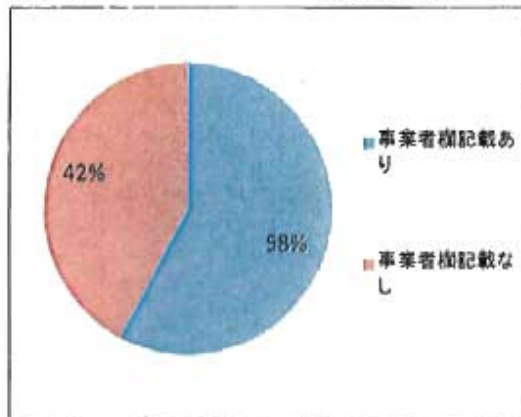
- 事業者欄に記載があった件数は全体の58%。
- 契約・申込の締結まで至った件数は全体の5%。

〈図-21〉

【総数:460件】

〈図-22〉

【総数:460件】



出典(図-21~22):PIO-NET情報(平成23年4月22日までの登録分)

②具体的な事例について

自宅などに訪問すると脅すもの

実家に行く、職場に行く、住所も名前もわかるので押しかける、怖い外国人を自宅に送るなど

【事例1】

- マンション経営について、勧誘の電話が職場に数回架かってきた。勧誘を断わりながらも相手の話を聞いたり質問に答えたりしていた。本日の電話では、既婚なのに独身という虚偽の回答をした。すると相手の口調が突然変わり、「お前の実家や自宅の住所を知っているぞ。」「家に直接行くぞ。」などの脅迫まがいのことを言い出した。また途中で電話を別の2人に代わって同様に脅迫じみたことを言われた。どのように対応したらよいか。

【事例2】

勤務先に始めて電話がきたが、忙しいので電話を切った。すぐ「その電話の切り方は何だ」と電話が掛り、切っても切っても掛る。挙句に「不動産屋をなめるよな」「自宅が分かっているから行くからな」と脅した。

危害を加えると脅すもの

殺す、ぶん殴りに行く、ただでは済まない、夜道に気をつける、家を燃やす、コンクリートに詰めて沈めてやる、トラックで家に突っ込む など

【事例3】

半月程前からしつこく電話が有る。客商売なので、電話に出ないと仕事にならない。電話勧誘を断ると「夜道に気をつけるよ」「店内の品物をカチ割る」「中国人に気をつけるよ」「家を燃やす」と数々の強迫を言う。同じ相手と思われるのに、営業員の名前も変わったりする。一度折り返し電話をするようにと、携帯番号を教えられたが、その店員は電話をしなかった。もちろん、どこにある企業なのかも言わない。もう限界にきているので、当相談室に電話した。相談室に電話することで、自分の身に危険はないだろうか?非常に心配である。

家族に危害を加えると脅すもの

子供に何かあっても知らないぞ、子供はいるのか、家族の保証はできないぞ、家族を傷つけてやる など

【事例4】

遠方のマンション経営の勧誘。業者名や連絡先を尋ねたら「最初に取り次いだ人に言った。聞いてない方が悪い」と教えてくれない。仕事の妨害になると断っても架けてくるので、3度目にテープを録ると言ったら「殺すぞ。暴力団に言う。家族がどうなっても知らんぞ」と言われた。住所や勤務先も知られていて心配。警察には着信拒否と業者が来たときには110番するよう言われた。また、職場に電話があったらどう対処したら良いか。

【事例5】

勤務先に投資用マンションの電話がかかってきた。なかなか切ってくれないので「時間があつたら話を聞く」と返事。2～3日後に再度電話あり「夕方勤務先に行く」と言われ「興味ない。断わる」と答え切電。その後も1時間半以上の電話が5～6回来た。最近「役所の青木です。緊急事態発生。至急電話に出せ」と妻に電話。役所を名乗った嘘で「今すぐ家に行く。子供の身の安全が心配だろ」と脅迫。所在地も宅建免許も答えられず

嫌がらせを行うと脅すもの

ピザや寿司を何人分出前しておく、次々に職場の回線をふさいでやる、装甲車で押しかける、電話をかけ続けてやる など

【事例6】

勤務先にも勧誘電話があり、断っても言いがかりをつけられ電話を切らせてもらえず、1時間も話を聞いた。その後も、契約をしないと「トラックで家に突っ込む」「家に火をつけてやる」「ピザを届けてやる」等の脅迫的な内容になった。

【事例7】

自宅に非通知で電話がかかった。電話に出た夫が話を聞くとオーナーズマンションの話だったので、興味がないと断ったが、その後何度も電話がかかる。一昨日は断ろうとすると、「家に火をつけてやる、近所や勤務先にお前が痴漢をしたと言いつつ、いつ死にたいですか」と脅された。担当者に業者名を何度確認しても答えられないため社名も不明だが、勤務先も住所も知られているため怖い。

ホ. 事業者名、氏名、勧誘目的等の隠匿

相談件数:874件(8.0%)
【延べ件数:901件】

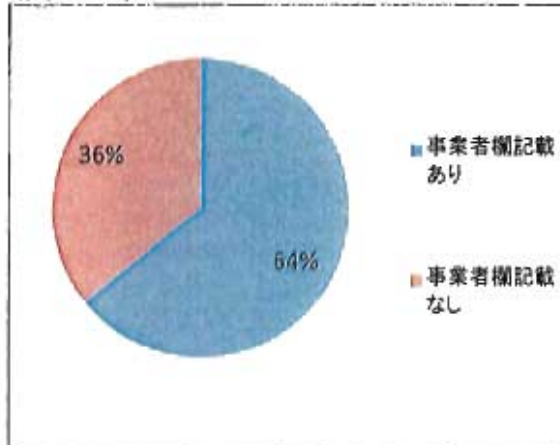
(相談件数の抽出方法)

事業者名等の隠匿について分析を行うにあたり、相談概要に、「業者名」、「連絡先」、「名前」、「担当者」、「目的」等が含まれている相談4,419件(40.6%)【延べ件数6,528件】を抽出し、次に、4,419件について、「名乗らない」等が含まれている相談874件を抽出し相談内容の分析を行った。

①事業者の特定及び契約・申込の締結の有無の状況

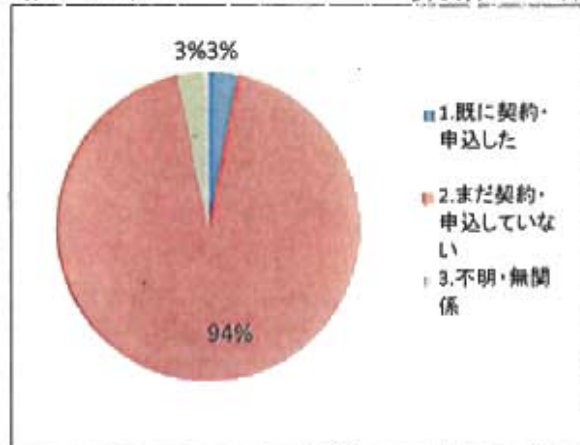
- 事業者欄に記載があった件数は全体の64%。
- 契約・申込の締結まで至った件数は全体の3%。

(図-23)



(図-24)

【総数:874件】



出典(図-23~24):PIO-NET情報(平成23年5月30日までの登録分)

②隠匿内容別の相談件数

- 会社名を(正確)に言わないが584件(66.8%)で最も多い。
- 勧誘目的を(正確)に言わないは57件(6.5%)と少ない。

【表-2】

	(正確に)言わない			
	a	割合(a/874)	聞いても(正確に)言わない	割合(b/874)
会社名	584	66.8%	170	19.5%
担当者名	136	15.6%	43	4.9%
電話番号等	323	37.0%	175	20.0%
勧誘目的	57	6.5%	7	0.8%

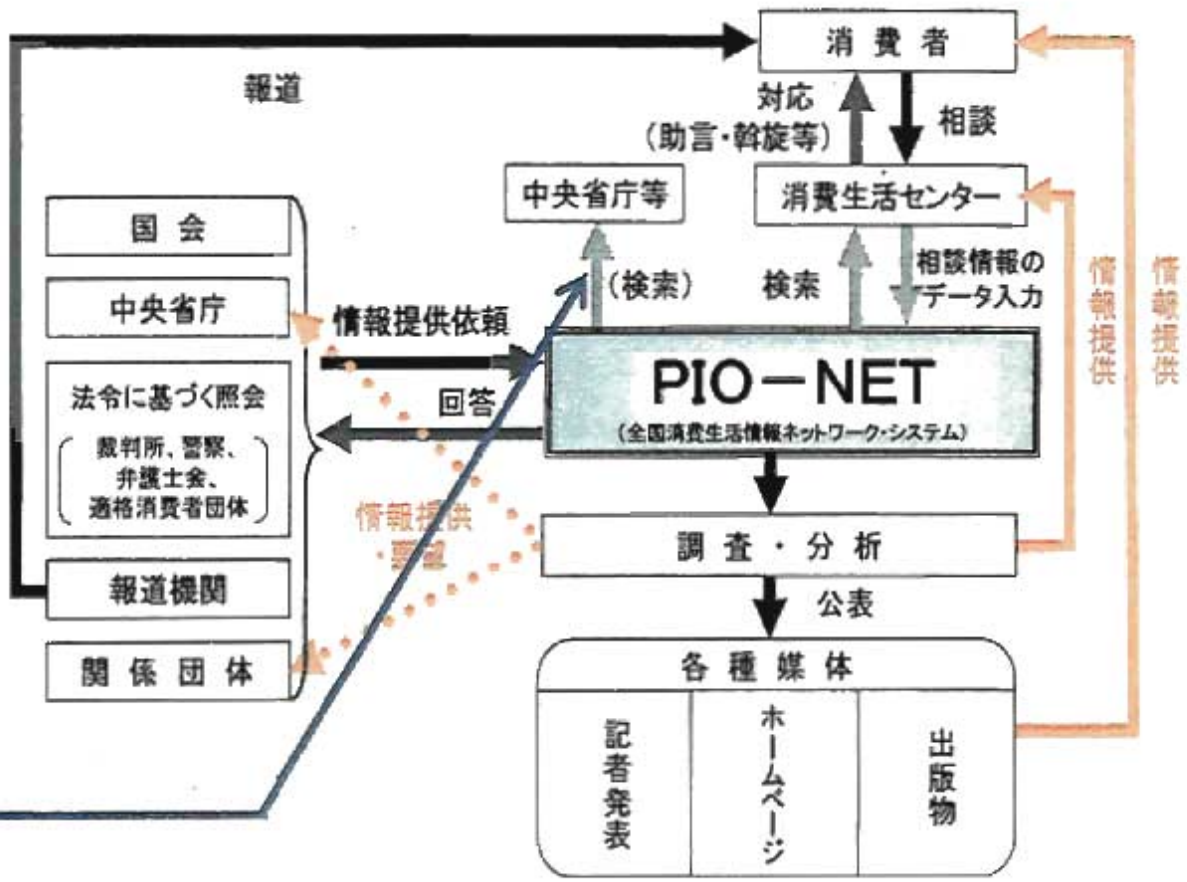
出典(表-2):PIO-NET情報(平成23年5月30日までの登録分)を基に国土交通省作成

③具体的な事例について

【事例】

名や担当者名を名乗るが用件をはっきりと言わずに「所得税対策」「老後資金を貯める」などと勧誘目的を告げないケースや、社名を聞いても所在地の都道府県を言うだけではっきり名乗らないケースもある。断ってもしつこく食い下がり電話を切らせない。「1口5千円でマンションのオーナーになれる」などとうそをつく。契約するつもりはないが、情報提供しておく。

国土交通省からも直接アクセスが可能
どのような苦情相談が寄せられているか
検索することが可能



【事業者検索】
〇〇不動産

▼

【検索結果 (例)】
件数：〇〇件
(個別事案)
件名：
執拗に不動産の勧誘の電話がかかってくる。
相談概要：
断っているにもかかわらず、執拗に勧誘の電話がある。会社名は聞いても言わない。

累積相談件数：1984年からの累積件数は1400万件(2010年7月現在)

○PIO-NETとは、国民生活センターと全国の消費生活センターをネットワークで結び、消費者から消費生活センターに寄せられる消費生活に関する苦情相談情報(消費生活相談情報)の収集を行っているシステム。

※PIO-NET: Practical Living Information Online Network System の略