

【事例1】

鈴木 利幸（以下「X」という。）が消費者Aの部屋に来たのは、Aがマンションに入居して2週間しか経っていない令和5年10月の頃だった。Aが部屋の掃除をしていると、マンション出入口のインターホンが鳴り、部屋のモニターで確認したところ、Xが「換気扇の掃除の説明に来ました。」と言ってきた。新築のマンションで、入居して間がなく、ガス業者の出入りもあったことから、「新築マンションなので、掃除の説明をする人がいるんだ。管理会社が依頼した業者が各部屋を回っているんだろう。」と考えたAは、オートロックを解除した。

Aがドアを開けると、Xが、「失礼します。説明するのでちょっと中に入れてください。」と言ってきた。Aは、見知らぬ男性が入ることに抵抗があったが、Xは半ば強引に入ってきて、早々に換気扇の前に立ち、掃除についての実演を始めた。

Aはホームセンターで購入した換気扇用のフィルターを付けていたが、Xは「これは使ってはダメ。説明書にも書いている。」と言って、カバンから換気扇の説明書を出してきた。続いて、本件商品をカバンから取り出して、「僕が持ってきたフィルター、これだけは使っていいんだよ。」ということを書いてきた。AはXの熱弁ともいえるトークに飲み込まれてしまい、「この人のフィルターは市販の物とは違うのだ。」と考え、同時に「いい加減、帰ってほしい。」という思いもあったので、「じゃ、これ買います。」と答えた。

Xは束の契約書を取り出し、「ここにチェックして。」「ここに名前書いて。」などと言ってきた。この時、Aは、Xから急かされるように言われたことから、言われるままにチェックして、名前を書いた。Aが、Xの氏名を初めて知ったのは、その時に受取った契約書を見たときであった。

【事例2】

Xが消費者B宅に来たのは、マンションに入居して6日後の令和5年11月の頃だった。Bが部屋でゆっくりしていると、マンション1階出入口のインターホンが鳴ったので、インターホンに出たところ、Xから「換気扇の点検と使用説明のために来ました。」と説明を受けた。Bは、新築マンションだからこそそのメンテナンスで、管理会社の関係の業者と考え、オートロックを解除した。

Xは玄関ドアでも、「換気扇の点検と使用説明のために来ました。」と最初の言葉を繰り返し、「ちょっと上がらせてもらっていいですか。」と言ったのでBはXを部屋に入れた。部屋に入るとXはフレンドリーな話し方で世間話を始め、次に換気扇の掃除の仕方や、掃除の大変さを説明した。

当時Bは百円均一のお店で購入した換気扇用のフィルターを付けていたが、それを見たXは、換気扇の取扱説明書を取り出して、「ここに市販はダメと書いているでしょ。これ市販品ですよ。」と言い、「これを貼ってしまうと故障の原因になって、3万円くらい取られてしまうよ。」と説明した。続いて、本件商品をカバンから取り出して、「自分のところの製品は、特殊な加工をしているから大丈夫だ。」と説明し、勧誘してきた。

Bは、Xの次々と繰り返されるセールストークに飲まれてしまい、「買います。」と伝えた。

Bが、Xの氏名を初めて知ったのは、その時に受取った契約書を見たときであった。Bは、Xが出して

きた契約書に言われるがままにサインしたが、後になって契約書に記載された「マンション、不動産業者、オーナー様とは関係ないことをご理解いただけましたか」という文章を確認して、騙されていたことがわかった。

【事例3】

Xが消費者C宅に来たのは、Cがこのマンションに入居して1週間後の令和6年6月の昼頃だった。インターホンが鳴ったので室内にあるモニターで確認したところ、Xが映っていて、「今、見て回っているのでお願いします。」と言ってきた。作業服を着ていたことから、Cはマンションの管理会社の関係者が委託を受けた業者の人が点検等で回っているのかなと思い、解錠した。

Xは部屋に入ると、換気扇を触り出し、汚れた換気扇の写真を見せて、「このフィルターは掃除が楽になる。」等と言って、本件商品を勧めてきた。ここで、訪問販売であることに気づいたものの、早く帰ってもらいたいとの気持ちがあったことから、納得はしていなかったが、購入を決めた。

Xが取り出してきた契約書に、Cは言われたとおりに名前等を記入した。CがXの氏名を初めて知ったのは、その契約書を見たときであったが、Xの名前や事業者名は聞いていない。Xがこの契約書を直接手渡さず、Xの持ってきた袋に入れ部屋の隅に置いていったことなどから不審が募り、家族等に相談した上でクーリング・オフした。

Xが最初から訪問目的を言っていれば、鍵を開けることはなかった。