

(表から)

「ネガティブ・オプシヨン」

これは「申し込みもしないのに業者が一方的に商品を送り付けてくる」商法です。勝手に送られてきた商品の代金を支払う必要はなく、また商品を返送する必要もありません。

トラブルを防ぐために

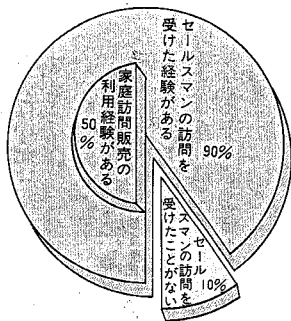
「一月」経過すれば自由に処分できますので、この期間に経過するまで使わないようにしましょう。使おうと承諾しなされ、代金を支払わなければならなくなります。

○：訪問目的、販売業者名と商品名を確かめましょう。たとえ消防着員や保健所職員らしく振る舞っても、す

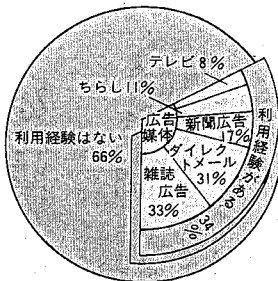
「訪問販売法」では三か月（販売業者に引き取りの請求をした場合には、その日から

訪問を受けた人 90%にも

—通産省の調査から—



通信販売



訪問販売のうち最大のウエイトを占める家庭訪問販売について通産省が行った調査によると、セールの訪問を受けたことのある人は回答者の90%にも達しており、五〇%の人は訪問販売を利用したことが

あると答えています。また通信販売の利用経験者は全体の三四%で、利用者がその情報を入手した主な広告媒体としては、雑誌

広告(三三%)、ダイレクトメール(三〇%)、新聞広告(一七%)となっています。

強引な勧誘 誇大な説明

ぐ見破ることができます。○：意志表示はハッキリと伝えましょう。必要のない場合はその場でハッキリ断ることが大切で、気安く判

を押したりしないことです。○：購入条件等の書いてある書面をよく読みましょう。○：代金はその場で全額払わないようにしましょう。

訪問販売により不満、トラブルを経験した人は、利用者の約三〇%です。その内容は――
▼：セールの説明が不十分、あるいは誇大であったため、購入商品がイメージと違った
▼：販売条件が不明確であ

法的であった
▼：セールの説明が不十分、あるいは誇大であったため、購入商品がイメージと違った
▼：販売条件が不明確であ

○：解約のときの「内容証明郵便」の用紙は文房具店で売っています。三部複写で書き、印鑑持参の上、郵便局で証明してもらいます。

法が適用されないケースも

次のようなケースは「訪問販売法」が適用されません。ご注意ください。

□：購入者が販売業者に商品を購入したいから来てくださった、と依頼した場合

□：御用聞きとして定期的に住居を巡回訪問している店舗販売業者(小売店)から、その巡回訪問の際の商品を購入する場合

□：過去一年間に商品などを購入したことのある店舗販売業者、あるいは過去一年間に二回以上訪問販売により商品を購入したところのある店舗販売業者以外の業者(訪問販売専業者)から訪問販売により商品を購入した場合

□：職場内で、職場の管理者の承諾を受けた販売業者から商品を購入する場合

契約の解除について

昭和〇年〇月〇日に自宅において、貴社のセールスマン〇〇〇〇氏に勧められ、〇〇〇〇(契約番号〇〇〇)の購入契約をしましたが、都合により解約したいので、支払済みの〇〇〇〇円を直ちに返金して下さるようお願いいたします。

住所

氏名

印

〇〇〇市〇〇〇番地

〇〇〇株式会社

代表取締役 〇〇〇殿