

## 新聞の購読契約は慎重に！

### 事例

Aさん（男性 60 歳代）は約 3 年前、何度も訪問する B 新聞のセールススタッフの勧誘に根負けし、当時購読していた C 新聞の購読期間満了後に B 新聞を購読する契約をしてしまいました。ある日 B 新聞が入るようになって契約したことを思い出し、契約書を取り出してみると 5 年の契約になっていました。

Aさんはこの頃、目が悪くなり新聞の字が見つらいので、販売店に購読の中止を申し出ました。しかし、販売店からは景品としてビール券と商品券 1 万円分を渡しており、セールススタッフを雇うなど経費もかかっているため解約には応じられないと言われました。

### アドバイス

- 訪問販売の勧誘について法律(※1)では、消費者が契約を断った場合、事業者はその契約について勧誘してはいけないことになっています。Aさんが、「いいません」、「お断りします」等とはっきり断っているのに何度も訪問して勧誘するのは違反です。
- 契約書面には、クーリング・オフ(※2)の記載はありましたが、全体的に書かれている文字が薄く、特にセールススタッフの氏名は正確に読み取れませんでした。販売店は法律(※1)で決められた事項がきちんと書かれた契約書面を契約時に渡さなければなりません。
- 長期契約と購読期間を定めた先付契約(※3)は高齢者に限らず注意が必要です。例えば、新聞を読む予定の者が体調を崩して読めなくなったり、急な都合などで引越すこともあります。購読期間を定めない契約にしておくと 1 か月単位で止めることができます。
- 契約に際して高額な景品を事業者が渡すことは問題です。景品表示法の告示(※4)及び新聞公正競争規約では景品の上限額(※5)（本件では約 2000 円）が決められています。高額な景品は、消費者が解約を申し出ると事業者が高額な景品代金相当額を請求し、トラブルになることが多々あります。

(※1) 「特定商取引に関する法律」

(※2) 訪問販売では契約書面を受け取ってから 8 日間はクーリング・オフできる

(※3) 契約から購読開始までの期間が何か月または何年も先になる契約

(※4) 「新聞業における景品類の提供に関する事項の制限」

平成 12 年 8 月 15 日公正取引委員会告示 29 号

(※5) 取引価格の 8 %または 6 カ月分の購読料の 8 %のいずれか低い額

## トラブルにあわないために！

- 景品につられて、長期の契約や先付契約はできるだけしないようにしましょう。
- 訪問販売では契約しても契約書面を受け取った日から8日間はクーリング・オフができるので、必ず書面で通知しましょう。

断っても勧誘に来る場合は消費生活センターに相談しましょう。