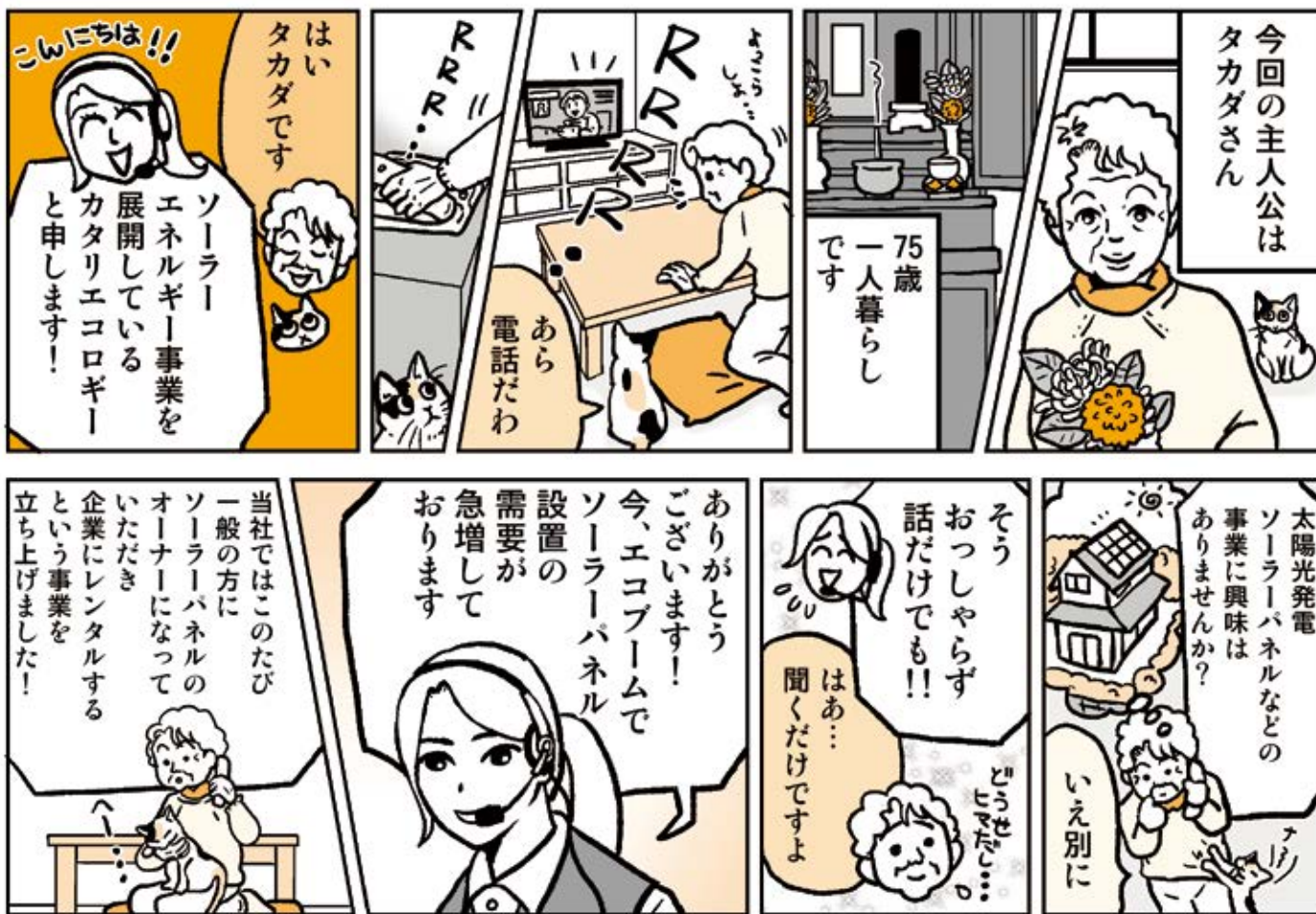


わたしは **第35話** 実態不明のレンタル事業契約トラブル **ダメサレナイ!!**

●監修
 渡邊 千穂
 (わたなべ・ちほ)
 国民生活センター/
 消費生活専門相談員

このコーナーで紹介するまんがは、実際に起きた事件をもとに、その「だましのシーン」を再現したものです。なぜだまされてしまうのか？ここで再現する巧みな策略に、その秘密が隠されています。「私だけは大丈夫！」なんて甘く考えていませんか？実はそう考える人こそ被害に遭いやすいのです。



**元本保証で高収益をうたう
 レンタル事業詐欺が増えています**

元本保証で「高収益」との触れ込みで、レンタル料を受け取ることを目的に業者から商品を購入し、その商品を第三者に貸し出すレンタル事業の勧誘が見られます。ただ、契約を結んだものの、レンタル料が支払われない、業者と連絡が取れなくなつたなどといった被害が増えています。

ポイント1

「社会貢献」をキーワードに

近寄る悪質業者

普段、投資話には見向きもしない人でも、それが環境保全や社会貢献の意味を持つと言われると、心が少し動かされるかもしれません。悪質業者は、そうした人の心に付け入ってきます。

例えば、環境配慮型エネルギー事業の意義を説明したうえで、この事業に投資することで高収益を上げるだけでなく、環境保全にも貢献できるのだと持ちかけてくるのです。

ポイント2

**立派なパンフレットと
 それらしい契約書、高収益の約束**

悪質業者からの電話によるアプローチに少しでも関心を示すと、相手はすぐに自宅を訪問してきます。そして、事業内容を説明した立派なパンフレットを見せながら、「あなたが購入したソーラーパネルを当社がいったんお預かりして、さらに第三者にレンタルしませんか。面倒な事務手続きは一切当社で行います」と契約を持ちかけます。そして、ソーラーパネルに対する需要は



多く、レンタル料は銀行にお金を預けるより高収益になることを強調します。

ソーラーパネルの写真や商品番号、それらしく作られた契約書や約款を見て、被害者はすっかり相手を信じて、契約してしまいます。

ポイント3

きちんとした振込みで信用させ、口数を増加させた後、連絡が途絶える

当初は約束通りにレンタル料が振り込まれるのを確認し、被害者はすっかり安心してしまいます。

このようなタイミングを見計らってか、悪質業者は「もう少し口数を増やしませんか」と持ちかけてきます。これまでの振込みが順調に行われていることで相手を完全に信用してしまっている被害者は、言葉巧みな勧誘を受け、口数を増やしていきます。

しかし、その後お金の振込みは途絶え、のりくらりと言いつく業者とも連絡が取りにくくなり、ついには電話がつかなくなくなって、被害者はようやく騙されたことに気づくのです。

ポイント4

事業の実態を確認できない場合は絶対に契約しない

こうした詐欺に遭わないようにするにはどうしたらよいでしょうか。

まず、大事なお金を見ず知らずの相手に預けるのですから、相手方の実態を確認することが重要です。そうした観点からは、レンタルで扱う商品の存在や相手方が行っている事業の実態を確認すべきです。今回の事例では、そもそもソーラーパネルを自分で受け取れることは現実的ではありませんから、パネル・メーカーの出荷証明書や実

