

事例 1

平成30年4月頃、甲の勤務先に当該事業者の従業員Aから、3年前に甲さんに親切にしてもらったお礼をしたい、という電話があった。甲は、Aが話した内容に覚えがなく、名前も記憶になかった。

その日のうちに、Aは甲の勤務先を訪ね、「3年前、営業中に水をかけられたりしていたときに、甲さんに頑張っってねと声をかけられて親切にしてもらいました。それを励みに今日までやってきて、今回主任に昇進し、会社のロンドン派遣の候補にも残りましたので、お礼をしたい。」と言ったが、甲は、Aの顔に見覚えがなかった。

数日後、Aから電話があり、「いま会社で発表がありまして、取引のあるお客様に特別に金を安くお譲りするという抽選があります。当たるかどうか分かりませんが、まずエントリーさせていただいて、甲さんに恩返しをしたい。」と言ってきた。その日のうちに、Aは勤務先に現れ、「3口当たりました。1口80万円の前渡し金を入金いただければ、グラム〇千円でお譲りできます。去年の安いときに買った地金を持っていて、そのときの金額で売ることができます。」と勧誘し、更に「大手金地金商の小売価格の売値は〇千円なので、その分の利益をお渡しできます。差し引いて1口〇〇万円くらい渡せます。」「クーリング・オフが過ぎればいつでも解約できるよう手配します。」「解約すれば、大手金地金商の小売価格の高い価格で買い取ります。」などと、中途解約を前提として説明し、必ず儲かる、利益が出る、と繰り返した。甲は、金地金取引の経験はなかったが、やるなら早くやって翌月には解約したいと思い、〇口頼むことにした。

翌日、Aは、契約するために勤務先にやってきた。Aは、「毎月の支払いについては、翌月に解約するので支払う必要はありません。」と言い、そのほかに金の価格の変動によるリスクの話などはしなかった。このときも、Aは、「いま金は上がっています。すぐ解約すれば〇千円を下回ることは絶対ありません。恩返しするためにやっているわけですから、損をさせることはできません。大丈夫です。」などと言った。

事例 2

平成29年12月頃、乙の事務所に当該事業者の従業員Bから電話があり、「2～3年前、私が営業の仕事がうまくいなくてへこんでいるときに、飛び込みで営業したら親切にいただいたので、一度ご挨拶に伺いたい。」と言ったが、乙は覚えがなかった。

数週間後、Bから、いま近くに来ているので挨拶させてほしいと電話があった。乙は、忙しいからと断ったが、その日のうちに、Bが乙の事務所を訪ねてきた。Bはやたらと懐かしがっていたが、乙は、Bの顔を見ても全く記憶になかった。

翌月、Bは電話で、「金の相場がすごいことになっている。絶対損はさせませんから金を買いませんか。」と言ってきた。乙は、金地金の売買については経験もない素人だったので、「要りません。」とはっきり断った。それでもBは、「米朝問題で有事になればもっと高騰する。」「絶対、月末までには金上がる。」と断言し、金地金の売買にはリスクを伴うという話は全くしなかった。乙は、「忙しいし、来られても買わないですよ。」と訪問を断ったが、Bは、説明だけでもさせて欲しいとしつこく言ってきた。

その日のうちに、Bは当該事業者の従業員Cと二人で事務所にやってきた。このときCは、Bが必死に頼むので、既存の客とは別枠で特別に儲けさせてあげるという口ぶりで、金地金売買契約書を乙に渡し、「120万円と80万円がありますが、どちらにしますか。」と言ってきた。Cが、「金は絶対上がる。絶対元本割れしないし、月末にはプラスアルファで儲かっている。」と何度も言うので、乙は、Cらを信じて契約することにした。

乙が、金地金売買契約書に手書きされていた数字、金〇キロ、代金〇〇〇万円等について、これは何かと質問すると、Cは「気にしないでいいです。月末には元本割れせずに戻ってくる金だから。」と言った。また、〇〇万円を頭金にして、毎月〇万円を〇百回に分けて支払うという内容を見て、乙が「こんなに支払うんですか。」と聞くと、Cは「翌月に続いている契約ではないので、関係ありません。」と言った。Cからは契約書の内容についても、解約手数料についても何も説明されなかったため、この契約書は会社に報告するための形だけのもので、実際の契約内容とは違うものだと思って、乙は契約書に署名押印した。

契約から数週間は、Bは頻繁に電話をしてくる、「まだ上がっていません。もう少し待ってください。」「来月には何とかかなると思います。」などと言ったが、翌月になると全く連絡がなくなった。

事例3

平成29年9月頃、丙の会社に当該事業者の従業員Dから、前にお会いしてから頑張っている仕事をしてきたのでご挨拶に伺いたい、という電話があった。

数日後、丙の会社にやってきたDは、「以前、お話ししたときに、3年間頑張ってくださいと言われて頑張ったので主任になりました。」「丙さんに何かお返しができないか、いい話ができないかということでした。」と言った。Dは、金地金のパンフレットなどを見せながら、「自分の会社では半年くらい前、安いときに買った金があります。」「今回特別にキャンペーンをしていて、安い金の権利が抽選で当たりました。」「特別値引きで〇〇〇円値引きします。契約時点で〇〇万円が利益としてあります。」「クーリング・オフ期間はこの権利がないので8日以降で解約しましょう。」と説明し、更に「北朝鮮の話で絶対大丈夫。金は上がる一方です。」「短期間のよい話なので、何とか付き合ってください。」と勧誘してきた。丙が、積立は嫌いなのでと断ると、Dは、「月末までに解約するので、翌月からの積立はしなくても大丈夫です。手数料もかかりません。」と言った。丙は、月末には解約するし、積立もしないという約束で、契約することにした。

Dは、契約の話は上司からしますと言って、後日、当該事業者の従業員Eと二人で来社した。Eは、「Dから、お世話になったと聞いています。今日はどうしても丙さんにこの安い金の権利でご購入いただきたい。」と言い、大手地金商の金の初値や価格の推移を見せたりしながら、「金は一番安定している。いまは下がる要素がない。上がるばかりです。」と言って、契約を勧めてきた。丙が、「積立は嫌いなので、やりません。」と言うと、Eは、「今回は短期ですので大丈夫です。初回80万円のプランで、お手元には〇〇万円くらいプラスされて〇〇〇万円以上お渡しできると思います。」「短期ですから、この書類がないと権利が得られませんが、契約書は関係ありません。会社に提出しないと認められないのでお願いします。体裁を整えるためです。」と言って、契約書を渡した。Eは、「クーリング・オフでは権利が無くなるし、Dの成績にもなりませんので、解約は8日目以降にしてください。」と言ったが、契約書等の内容について何の説明もなく、金の価格の変動によるリスクの話もなかった。契約書の手書きの金額の部分などは既に書き込まれていたが、Eは、「この数字は丙さんには関係ありません。」と言った。

翌月になってもDやEから連絡がなかったため、丙から電話したところ、Eは「値が下がっているため、損をさせないよう社内で調整しています。」と言った。

事例4

数年前、丁が事務所にいると、当該事業者の従業員Fが突然訪ねてきた。Fは、「3年くらい前、一度ご挨拶に来たときに頑張っているのを励まされた。営業を一生懸命やっているとき、ほかの人と違って声をかけていただいて感謝しています。」と言ったが、丁には見覚えがなかった。

その後、Fからたびたび電話があり、数週間後には、ロンドンに行って勉強し、丁さんに認めてもらえるよう頑張っただきくなって帰ってきます、という手紙も届いた。

数か月後、Fから電話があり、「ロンドンから帰ってきました。挨拶したいので少し時間をとってもらえませんか。」と言ってきた。電話から数日後、Fは事務所に来て、主任から係長になったと新しい名刺を渡してきた。さらに数か月後には、Fから、「丁さんにいろいろ励まされて元気をもらったので、金を特別な価格で販売したい。」とも電話があった。丁は、「お金もないし、興味もない。」とはっきり断ったが、それにも関わらず、Fからは何回か電話があった。

平成29年5月頃、再びFから電話があり、「特別に円高のときに買ったものを安く売ります。安く買って、クーリング・オフあけてすぐ売れば確実に儲かります。」などと勧誘してきた。丁は、今回も断ったが、それでもFから電話がかかってくるので、仕方なく話を聞くことにした。

Fは、特別な話だから上司がいないと手続きができないと言って、その日のうちに当該事業者の従業員Gを事務所まで連れてきた。Gは、円高のときに安く買った金を特別割引価格で販売し、手数料も1キロ当たりの申込金80万円の10%のみにするので、必ず儲かると説明した。丁が、手数料は購入金額全体の10%かかるのではないかと尋ねると、Gは「手数料軽減の稟議をクーリング・オフの8日間を過ぎたら通すので、ホームページや契約書の内容は関係ありません。」と言った。またGは、大手地金商小売価格から特別に〇〇〇円値引きして販売し、大手地金商小売価格で高く買い取るので、「契約した時点で、金1キロにつき〇〇万円の儲けになっています。」とも説明した。Fも「毎月、積立てする必要はありません。短期で確実に利益が出るようにします。絶対損はさせません。」と言った。FやGから、金の価格が変動するリスクについての説明は一切なく、ただ金は上がるという話だけだったので、丁はこれなら損をすることはないと思い、契約することにした。

その後、Fから電話があり、「会社内の抽選枠で、特別に安く売れる金の権利が当たりました。特別に丁さんに分けてあげたい。」と言ってきた。これまでの契約と同じ条件で、短期で確実に儲かり、絶対に損はありません、などと勧誘され、丁は追加購入の契約をした。

丁が中途解約を申し入れると、Fは、「いまは金価格が下がっており、手数料軽減の稟議が通せない」、「金地金を〇キロ以上持っている人が優先なので、もう少し買い増しした方が、稟議が通りやすい。」などと理由をつけて、更に買い増しを勧めてきた。