

「モデルを2軒探しているのです。」と目的を隠して消費者宅を訪問し、「光熱費はこれから一切かからない。」と事実でないことを言って、太陽光発電装置やオール電化設備について執拗に勧誘していた事業者2社に対して業務の停止を命じました。

平成21年11月27日
北海道環境生活部生活局暮らし安全課

北海道は、太陽光発電装置及びオール電化設備の訪問販売業者である株式会社ワールドエナジー（札幌市）及び株式会社サン・ビックプライス（東京都港区）に対し、特定商取引法の違反行為（勧誘目的等不明示、書面記載不備、不実告知、迷惑勧誘・迷惑解除妨害）を認定し、平成21年11月26日付けで、同法第8条の規定に基づき、訪問販売に関する勧誘、申込みの受付及び契約の締結を12か月間停止するよう命じました。

については、特定商取引法の規定に基づき命令の事実を公表します。

1 事業者の概要

(1) 名称：株式会社ワールドエナジー

代表者：代表取締役 荻野 正義

所在地：（本社） 札幌市中央区南1条西4丁目5番地1
（旭川支店）旭川市4条通8丁目1703番地12
（釧路支店）釧路市末広町13丁目1番地2

資本金：4,450万円

設立年月日：平成18年6月20日

取引形態：訪問販売（太陽光発電装置及び家庭用電気機械器具設置）

(2) 名称：株式会社サン・ビックプライス

代表者：代表取締役 荻野 正義

所在地：（本社） 東京都港区西新橋3丁目13番7号
（札幌支店）札幌市中央区南1条西4丁目5番地1
（旭川支店）旭川市4条通8丁目1703番地12
（釧路支店）釧路市末広町13丁目1番地2
（函館支店）函館市桔梗町418番地443
仙台支店、金沢支店、青森支店等、東北、北陸地方に9支店あり

資本金：3,800万円

設立年月日：平成5年11月4日

取引形態：訪問販売（太陽光発電装置及び家庭用電気機械器具設置）

2社は系列会社であり、実質的な本社機能は、株式会社サン・ビックプライス東北業務管理センター（宮城県仙台市若林区卸町5丁目2-10 電話022-349-8240）が担っているとの情報を得ています。

2 取引の概要

株式会社ワールドエナジー及び株式会社サン・ビックプライス（以下「2社」という。）は、訪問販売により太陽光発電装置及びオール電化設備（以下「太陽光発電装置等」という。）の設置に関する役務提供の事業を行っているところ、2社は、訪問販売をしようとするときに

「モデル施工をさせてくれる家を探しているので取り付けさせてもらえないか。」

「この辺りで太陽光発電を設置してくれるモデルを2軒探しているのです。」

等と告げるなど勧誘に先立って役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類を明らかにしなかった。

また、2社は、消費者に対して交付した契約の内容を明らかにする書面に、特定商取引法において定められた記載事項を十分に記載していなかった。

さらに、2社は、契約の締結について勧誘するに際し、

「光熱費はこれから一切かからないんです。」

「太陽光発電に変更してもお金の負担はないですし、売電により利益が上がることもあるので、実質的な負担はないのです。」

「全くの持ち出しがゼロで、太陽光発電システムを導入できるのです。」

などと不実のことを告げたほか、

「モデル施工で設置することにより、格安で設置することができます。」

「本当はこれくらいはかかるものなのですがモデルということで、ちょっと上の者と相談してこの金額になるんですが、どうですか。」

などと告げて値引き額を提示し、過大な単価を用いて積算した上で、大幅な値引きをしていると見せかけることにより消費者にことさらに安いと誤認させる行為を行うなど、役務の対価について不実のことを告げる行為を行った。

加えて、契約締結を躊躇している消費者に対し

「今返事が欲しいのです。」

「今日返事をもらわないとだめなんです。」

などと執拗に説得するなど、契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行い、契約の解除を申し出た消費者に対し

「もう一度話せば、何とかならないか。」

「あんなに夜まで説明したじゃないですか。」

などと考え直すように告げるなど、契約の解除について迷惑を覚えさせるような仕方でこれを妨げる行為を行った。

3 法令違反行為

(1) 勧誘目的等不明示（特定商取引法第3条）

2社は、勧誘のために消費者宅を訪問した際、消費者に「モデル施工をさせてくれる家を探しているので取り付けさせてもらえないか。」「データがほしいので取り付けさせてください。」「この辺りで太陽光発電を設置してくれるモデルを2軒探しているのです。」

「太陽光発電システムについて説明して回っています。」と告げるなど、訪問販売をしようとするときに、勧誘に先立って役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類を明らかにしなかった。

(2) 書面記載不備(特定商取引法第5条)

2社は、営業所以外の場所において指定役務につき役務提供契約を締結したときに、役務の提供を受ける者に対して交付したその役務提供契約の内容を明らかにする書面に、特定商取引法において定められた記載事項を、十分に記載していなかった。

(3) 不実告知(特定商取引法第6条第1項)

2社は、訪問販売に係る役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、「光熱費はこれから一切かからないんです。」「電気代や灯油代やガス代といった今支払っている光熱費をローンの支払いに充てれば良いので、新たな負担はありません。」「月々の負担なく、太陽光発電システムをモデルとして取り付けることができますよ。」「太陽光発電に変更してもお金の負担はないですし、売電により利益が上がることもあるので、実質的な負担はないのです。」「全くの持ち出しがゼロで、太陽光発電システムを導入できるのです。」などと役務の効果について不実のことを告げたほか、「モデル施工で設置することにより、格安で設置することができます。」「本当はこれくらいはかかるものなのですがモデルということで、ちょっと上の者と相談してこの金額になるんですが、どうですか。」などと告げて値引き額を提示し、過大な単価を用いて積算した上で、大幅な値引きをしていると見せかけることにより消費者にことさらに安いと誤認させる行為を行うなど、役務の対価について不実のことを告げる行為を行った。

(4) 迷惑勧誘・迷惑解除妨害(特定商取引法第7条第3号、特定商取引法施行規則第7条第1号)

2社は、訪問販売に係る役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、契約締結を躊躇している消費者に対し「特典を受けるのに、件数に制限があります。だから今契約した方が得です。」「クーリング・オフが効きますから、とりあえず、契約しといたほうが、補助金のこともあるので、早くに契約した方がいいですよ。」「今返事が欲しいのです。」「今日返事をもらわないとだめなんです。」「時間がない。すぐしてもらわないと困る。」などと告げて契約を締結するよう執拗に勧誘したほか、勧誘を長時間続けるなど、訪問販売に係る役務提供契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をした。

また、2社は、訪問販売に係る役務提供契約の解除について、契約の解除を申し出た消費者に対し「もう一度話せば、何とかならないか。」「解約するには違約金がかかります。」「私があんなに昨日説明したのにだめだったのですね。」「あんなに夜まで説明したじゃないですか。」などと告げて、迷惑を覚えさせるような仕方でこれを妨げる行為を行った。

4 命令の内容

平成21年11月28日から、平成22年11月27日までの間、訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- (1) 訪問販売に係る契約の締結について勧誘をすること。
- (2) 訪問販売に係る契約の申込みを受けること。
- (3) 訪問販売に係る契約を締結すること。

5 消費生活相談の状況

(1) 過去の相談件数 (PIO-NET (全国消費生活情報ネットワーク・システム) による)

年度	19	20	21	合計
(株)ワールドエナジー	6	43	14	63
(株)サン・ビックプライス	0	19	5	24

(2) 3か年 (平成19年から平成21年) における相談者1件当たりの平均契約金額
約670万円

お問い合わせ先
環境生活部生活局暮らし安全課
消費問題対策グループ
電話 011-204-5213

【株式会社ワールドエナジー（以下、「ワールドエナジー」という。）に係る事例1】

平成21年4月下旬、ワールドエナジー従業員Kは、北海道内の消費者Aの自宅を訪問し、「（メーカー名。以下同じ。）の太陽光発電を市場に出したいから、これから売り出していく前の調査として、データがほしいので取り付けさせてください。」「お宅は、屋根の色や屋根の向きがちょうどよいからぜひ取り付けさせてほしいのです。」と言って、Aの妻に太陽光発電装置を屋根に取り付けさせてほしいと言った。

Aの妻はKに、自分だけで判断せずにAに相談してから返事をすると聞いたので、Kは帰って行った。

それから2日後の夕方、ワールドエナジー従業員LがAの自宅を訪問し「データを取りたいから太陽光発電を取り付けさせてください。」とAに言ったため、Aは協力しようと思った。

Lは、AにAの自宅の年間の光熱費を記入する紙を渡し、また別の日に改めて訪問すると言ってその日は帰って行った。

それから数日後の夕方、ワールドエナジー従業員Sが一人でAの自宅を訪問し、Aが予め用紙に記入し回収されていた光熱費のデータをもとに試算し、太陽光発電装置等を導入した場合の光熱費の推移や太陽光発電装置等設置費用の見積を示した。このときまでKもLもSも、Aに対し太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることをAやその妻に一切告げなかった。

そのため、Aは話が違うと思い、Sに「お金かからない話じゃなかったの。」と聞くと、Sは「そういうわけじゃなくって、今までの光熱費に代わるものとして、ということなのです。」と言った。説明も半ば過ぎた頃にSは契約書と見積書をAに示した。役務の代金は500万円を超え、信販手数料も合わせると700万円近くにも達しており、Aは大変驚いた。

なお、見積書には太陽光発電装置設置にかかる費用として約400万円が積算されていたが、それから「特別太陽光発電システム値引き」として約170万円が値引きされていた。SはAに値引きの趣旨について、特に説明はしなかった。

Sは、「この金額はこれからの光熱費と同じです。代金は15年間で元が取れますよ。」「これから15年間で支払うローンを組んで、その月々の支払金額よりも毎月の光熱費の方が高いのならお得ですよ。」と言って、Aに太陽光発電装置等の設置契約の締結について勧誘した。

AはSに、太陽光発電装置等を導入しても光熱費が全部無くならないのではないかと、曇りや雪の日には十分な発電ができないのではないかと尋ねると、Sは具体的な根拠を示すことなく「それは絶対ない。まかなえる。」「とにかくまかなえるから。」「

の発電システムは他社に比べて効率がいいから、そういうことはない。」と言うのみであった。

AがSに、家庭内で必要な電気が足りなくなった場合はどうなるのか尋ねると、Sは「それは、太陽光で十分まかなえるので大丈夫ですよ。」「光熱費はこれから一切かからないんです。かからないんです、これだけなんです。だから、お得でしょう。」と言

った。

Sが示した太陽光発電装置等設置後の光熱費の変化や設置費用の支払いについての試算によると、元々の光熱費に比べ、太陽光発電装置等を設置した後の光熱費と費用の毎月のローン支払額を足した方が割高であったが、Sは「売電の金額が月々5千円から7千円になるので、それでまかなえるから、実際上は、プラスになりますよ。」とAに言った。

Aは当初からお金のかかる話とは思っていなかったので、契約締結を断ったが、Sは「今まで使っているお金でまかなえるから。光熱費払っているようなものなんだから。実質的な負担はないんですよ。」「この工事を行うことで、光熱費がかからなくなるのです。その浮いた光熱費の分と売電の金額でまかなえるのです。」「電力が余れば売れるので電気代の負担もなく、設備代金は今の光熱費以上の分はかかりません。」と繰り返し言っては、契約を締結するようAを説得した。

Sは、何度も「役所から補助が出るから今契約すると安いですよ。今なら安い。今年だけです。今契約すれば安いですよ。」「電気の買取単価が2倍になるというのも今年だけです。でも、今契約すればその単価がずっと続くから、今契約したら有利です。15年で元が取れます。」と言って、しきりにAに今すぐ契約するよう勧め、Aに断りもなく勝手にローンの契約書を作り始めた。

Aは屋根に構造物を設置すると、住宅メーカーの保証がなくなるのではないかと不安に感じたため、自宅を建てた住宅メーカーと相談してから決めたいとSに言ったが、Sは「同じもので実際にやっている施工事例もあるから、大丈夫です。」と住宅メーカーに相談せずに決めてほしいと言った。Aが「今じゃないとだめなの。」と聞いても、Sは「はいそうです。そういうことです。」と言うのみでなぜ今決断しなければならないのか説明することもなかった。

Aは、Sに契約するよう急かされ強引に押し切られてしまい、Sが契約しないと帰らないような雰囲気であったため、仕方なく契約してしまった。Sが帰ったのはSがAの自宅を訪問してから3時間半後の夜遅くであった。

【ワールドエナジーに係る事例2】

平成20年11月下旬、ワールドエナジー従業員Nが北海道内の消費者Bの自宅に電話をし、「太陽光発電の製品説明に伺いたい。話を聞いてもらえませんか。」「近所で、モデル施工をさせてくれる家を探しているので、取り付けさせてもらえないでしょうか。」と言った。

それから数日後、ワールドエナジー従業員MがBに電話をし、太陽光発電装置等を設置した場合の光熱費の変化について試算をするためにBの自宅の電気代やガス代、灯油代等の光熱費について聴き取りをした。

さらにそれから数日後の11月下旬に、MがBの自宅を訪問し、「私どもは信頼に足る会社です。」と言ってワールドエナジーの概要を説明した後、太陽光発電装置等の説明を始めた。

このときまで、NもMも、Bに対し太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることをBに一切告げなかった。

Mは、「是非この機会にワールドエナジーのエコプランでエコロジークな生活を送ってください。」と言って、「エコプラン」「太陽光発電システムシミュレーション」と称する用紙（以下「シミュレーション用紙」という。）を用いて、太陽光発電装置等を設置した場合の光熱費の変化と、設置費用を15年間のローンで支払った場合の月々の支払額と設置しなかった場合の光熱費の支払の比較等について説明した。

このシミュレーション用紙では、月に5千円程度の売電収入が変わらずに発生するという設定で試算されていた。

Mは、太陽光発電装置等を設置した場合は、設置しない場合に比べ光熱費が月に数千円安くなり、設置費用の支払いと光熱水費を合わせた月々の支払いは、設置しない場合の光熱水費の支払いに比べ数千円高くなると説明した。

Mは、「この太陽光発電システムは従来品と比較しても非常にメリットが高く効率的です。」「今より楽になります。また、助成金も出ます。」と言ってBに太陽光発電装置等を設置するよう勧めた。Bは「話はわかった。じゃあ検討しますね。」と言って勧誘を打ち切ろうとしたが、MはBに「特典を受けるのに、件数に制限があります。だから今契約した方が得です。」「大きな値引きができる件数が決まっていますので、限りがあるので、だから、早いほうがいいのではありませんか。」と言って今すぐ契約するようBに決断を急がせた。

Mは、勧誘の最後の方になってようやく契約書や見積書をBに示し、Bは契約金額が約450万円で、信販手数料込みで約600万円となることを知らされた。

Mは、件数に限りがある大きな値引きができる特典と言って、「太陽光発電特別値引き」「特別値引き 付帯工事オール電化分」などと称した約200万円の値引きをしていることをBに示した。

Mは、Bに「信販通るかどうかわかるか、試しに書いてください。」と言ったため、Bはクレジットの審査が通るかどうかわかるかを確認するためという認識で仮に契約書にサインをしたが、ワールドエナジーから契約をしたものとして取り扱われていた。

Mは、Bの自宅を訪れた最初に、話の時間が約1時間程度で終わると言っていたが、結局訪れてから2時間後の正午ごろに帰って行った。

Mが帰った後、Bの妻が契約を不安に思ったため、平成20年12月上旬、消費生活センター相談員の助言を受けてクーリング・オフの通知をワールドエナジーに送った。

すると、MはBに電話をかけ「僕の説明がわかんなかったのかな。」「もう一度話せば、何とかならないか。」と言って翻意を促した。

【ワールドエナジーに係る事例3】

平成20年10月下旬、ワールドエナジー従業員Qaが突然、北海道内の消費者Cの自宅を訪問し、「この近所の家何軒かに伺っているのですがけれども、モデルという形で太陽光発電装置を取り付けさせてもらいたいです。」「この家は大変立地がいいから、宣

伝効果があります。」「おたくの屋根の造りが平らなので、モジュールパネルの向きを変えやすいから、好都合なのです。」「いろいろなところにお声をかけているので早い者勝ちです。」と言った。

その時Cの自宅にいたCの父親が対応し、「家に話がわかる者がいないから。」と言うとQaは帰って行った。

それから数日後、Cの夫の在宅中、ワールドエナジー従業員Qbが再度Cの自宅を訪問し、「太陽光発電装置をモデル施工で取り付けさせてほしいのです。」と言ったが、Cの夫はCと話をしなければならぬとQbに告げたことから、Cが家にいるときにワールドエナジー従業員が再度訪問することになった。

同じ日の夜、Cが自宅に帰ってきたときに、ワールドエナジー従業員OがCの自宅を訪問した。

Oは、Cに「月々の負担なく、太陽光発電システムをモデルとして取り付けることができますよ。」「のパネルの方がちょっと割高になるんですけど、性能がいいからお勧めです。」などと言って、太陽光発電装置の性能について説明をした。このときまで、QaもQbもOも太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることをCやその家族に一切告げなかった。

その後、Oは、Cに自宅の光熱費を記入する用紙を渡し、記入してワールドエナジーにファクシミリにより送信するように言った。

Oは、「太陽光発電システムを導入する前にかかっていた光熱費の金額と、太陽光発電システム導入にかかるローン支払分の金額を同じぐらいにすることで、月々の家計の支払の負担がなくなるような形にします。」「来年1月頃から国から太陽光発電システム設置に対して補助金が出るから、その国からの補助金の額を差し引いてローンを組みます。」「補助金が出るまでの間は、補助金の分は自分の会社で負担するので、早い者勝ちです。補助金も数に限りがあるので、早めにつばを付けておいた方がいいですよ。」「環境問題に焦点を当てたサミットがありましたよね。日本全体にエコや地球温暖化対策といった動きがすごく出ていて、国からの補助金が出るので、みんなの関心が高まっているから、太陽光発電システムの設置は早い者勝ちなんですよ。」と言っては、Cに太陽光発電装置等を早く設置するよう勧めた。

Oは、「何かわからないことがあれば私に電話してください。今月中に是非お話を聞いてください。とりあえずまた訪問させてください。」と言い、10月下旬に再来訪の約束をし、その日は帰って行った。

後日Cは光熱費を書いた用紙をワールドエナジーにファクシミリで送信した。

その後、平成20年10月下旬の約束した日に、Oとワールドエナジー従業員PがCの自宅を訪問した。

Pは、「太陽光発電が北海道でまだ普及していないので、札幌に新しくワールドエナジーの会社を作って、私が出向というか支店長という形で来たんですよ。」「全国的には太陽光発電が普及してきていますが、北海道は雪があってなかなか普及していないのだけれども、実は梅雨がないから北海道は最適なのですよ。」「いま、当社は、モデルハウス

のような形で太陽光発電システムを付けさせていただいています。全部付けますので、モデルハウスですからたいへんお安くしているのです。」「ガスや灯油の暖房機や給湯機では耐熱板がすぐ壊れてしまうから、オール電化の方がいいんですよ。」と言って、太陽光発電装置等を設置するよう、一方的にCに勧めた。

Pは、「月々の負担もなく、太陽光発電システム設置にかかる15年のローンの支払が終わったら、太陽光発電パネルはほとんど半永久的に使えるので、15年後もメリットは多いのです。」と言った。

Pは、「契約金額の総額から国から出る補助金を差し引いた金額をローンとして組みます。」「補助金がいくらくらい出るかまだ決まっていないからわかりません。」と言うのみで具体的な設置費用の金額を示さず、勧誘の最後の方になってようやく「Cさんの家で負担のない金額の工事である」ということになると、約400万円です。」と言ったが、契約金額の詳しい内訳や「モデルハウスだから安価である」ことが具体的にわかる説明はしなかった。

Pは、「月々支払う金額は全く変わりがないですよ。負担が全くないですよ。いいお話しです。早い者勝ちです。」「だめだったら工事までにキャンセルしてください。クーリング・オフできますから、とりあえず判子押してください。」「今日、判子ついた方がいいですよ。」「ここだったら高い建物、ビルとか一切ないので、パネルがあると自分の発電する電気で生活できるからメリットが多いのです。」「今月中に契約しましょう。」「今日、契約しましょう。」と言ってCに契約をするようにしきりに勧めた。

Cは、相当高額な金額の契約のためもう少し時間をかけて検討したいとPに言ったが、Pは「早い者勝ちなので、後からクーリング・オフもできるし、とりあえず今日契約しといたほうがいいですよ。」「他に返事待ちのお宅があるので、今返事しないとこの価格ではもうできませんよ。今日、契約しましょう。」「いやいや、今やった方がいいですよ、奥さん。」など関西弁の調子でまくし立てるようにCに契約を締結するようしつこく勧誘した。

Cが、Pが提示した契約金額が相場と比べて安いのか高いのかをPやOに聞いたところ、2人は「オール電化も全部込みでこの金額は安いですよ。」と言った。

Cが迷っていると、Pは「家の電球も全部省エネタイプに無料で交換いたします。」「IHの鍋を全部フルセットで、これもお付けします。」「無料にします。無料にします。」などと言い、「クーリング・オフが効きますから、とりあえず、契約しといたほうが、補助金のあるので、早くに契約した方がいいですよ。」と言って、とにかく今すぐ契約するように迫ったので、Cは、後から検討した上で止めたければクーリング・オフしようと思いとりあえず契約した。Cが契約書に押印すると、PとOは、そそくさとCの自宅から帰った。

【ワールドエナジーに係る事例4】

平成19年、ワールドエナジー従業員Rが、北海道内の消費者Dの自宅を訪問し、Dに「データとして調べたいので、お宅の光熱費を教えてください。」「太陽光発電のパネ

ルの枚数など、それに合わせたプランを考えます。」と言い、Dが光熱費について回答すると、Rはその日は帰っていった。

その数日後に、RがDの自宅を訪れ、「月々光熱費を支払っていると思いますが、水道代も含めて太陽光発電によりその分をまかなえますので実質的な負担はありません。」
「月々光熱費は掛け捨てのようになっていますが、その支払いを太陽光発電のローンの支払いに充てれば最終的には太陽光発電も残りますし、ローンが終わった後はずっと光熱費がかかりません。」
「モデル施工で設置することにより、格安で設置することができます。」と言って、販売価格が約700万円、信販手数料を含めると約900万円の太陽光発電装置等の設置契約について勧誘した。

また、Rが「省エネ家電を付ければ電気代が安くなるので、太陽光発電で対応できます。ですから省エネ家電をサービスで付けるのです。」と言って洗濯機やテレビ2台などを契約に付けると言ったが、Dがいらないと言うと、Rは「それではテレビ1台をやめるので、その分、内金として20万円をキャッシュバックします。」と言った。

Dは、金額があまりにも高額なため驚いたが、Rの説明を聞いて契約することにした。しかし、Rが調子よく電化製品を何台も無料で付けたり、現金を20万円キャッシュバックすると言ったので不審に思い、Dが調べた結果、契約金額が他の事業者よりも非常に高かったこともあって契約をクーリング・オフした。

その後、平成21年5月下旬の夜7時半頃、ワールドエナジー従業員Sが一人でDの自宅を訪問し、Dに見積書を提示し「前回の契約でいくと700万円以上はかかってしまいましたが、現在の金額では520万円くらいに安くなります。」「地域によって水道代の値段が違うので、今回は、太陽光発電で節約できる光熱費について水道代を含めていません。」「今回は、暖房の方法を蓄熱式暖房からセントラルヒーティングに変更したため、契約に必要なパネル数も少なくなっています。」「それに加えて太陽光発電自体の値段も下がっております。」と説明した。

さらにSは、「国の補助金も出ますし、売電の単価も来年からは倍になります。」「今年の秋から来年の7月には間違いなくそうなりますので、今、設置した方が良いですよ。」と言って、すぐにも太陽光発電装置等を設置するようDに勧めた。

SはDに見積書を見せたが、その見積書では太陽光発電装置設置にかかる費用として約650万円が積算されており、それから「特別太陽光発電システム値引き」として約250万円が値引きされていた。

SはDに見積書に積算されている数字の根拠について特に説明はしなかった。また、Sは、「特別太陽光発電システム値引き」の約250万円を含めて全体で約400万円の値引きがされていることについて「モデル施工で特別に安くしているのです。」と説明した。

Sは、太陽光発電装置等を設置することのメリットについて、設置後の光熱費の試算資料を示しながら「太陽光発電にすることで、電気代もガス代も灯油代もかからなくなります。」「太陽光発電を設置することにより生じるローンが月々4万2千円くらいになりますが、差額の1万7千円を売電によりまかなうことができます。」「電気代や灯油代

やガス代といった今支払っている光熱費をローンの支払いに充てれば良いので、新たな負担はありません。」「ですから、何の負担にもなりません。」と説明した。

Dは契約し、Sが帰ったのはその日の夜11時ころであった。

その後、Dはワールドエナジーとは別の電気店の店員に、ワールドエナジーとの契約について話をしたところ、Sの説明内容について不審に思ったため、平成21年5月下旬に、Sに契約をやめたいと電話で連絡した。Sは「絶対に大丈夫です。私は会社ではナンバー2ですし、もし足がでるようなことがあればパネルを担いで持って行きますよ。」「負担になることはありませんから。」と言って、Dに契約を止めないよう強く説得した。Dは、Sから強く説得されて、そのときは契約を中止することを思いとどまった。

その数日後、Dはインターネット上で見つけたサイトで太陽光発電装置等の設置費用を計算したところ、Sの説明がおかしいことを確信し契約を解除しようと思い、平成21年6月に、Sに再度電話で連絡をしたところ、ワールドエナジーが太陽光発電装置メーカーにソーラーパネルを発注したばかりの段階であったにもかかわらず、Sは「解約するには違約金がかかります。」と言った。

DがSに、消費生活センターに相談すると言ったところ、Sは「センターはあっせんするだけだし、何の役にも立ちませんよ。」「今解約すれば違約金もかかりますし、私は会社のナンバー2だから、足が出るようなことがあれば、パネルをなんぼでも持って行きますから。」と言って、解約を思いとどまるようDを再度説得した。

【ワールドエナジーに係る事例5】

平成21年6月中旬、ワールドエナジー従業員Taが、北海道内の消費者Eの自宅を訪問し、「以前にお話しした者です。」「以前にお訪ねしたお宅しか回っておりません。」とEに告げた。このとき、Taは太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることをEに一切告げなかった。

Taは、「電気の買い取り額がこの秋に倍になることになりお勧めできます。太陽光発電について話だけでも聞きませんか。」「今の光熱費と太陽光発電を設置した際にかかる費用を比較し、太陽光発電を設置した際に、どの程度メリットがあるのか説明するために必要なのです。」と言ってEの自宅の光熱費を記入する用紙をEに渡し、ワールドエナジーの従業員が次に来るときまでに記入するように言った。

その日の夕方、ワールドエナジー従業員TbがEの自宅を訪れ、Eに新聞記事を見せて「今までの電気の買い取り金額が秋には倍になります。」「お宅をモデル施工にしたいのです。」「こういった話は誰にでもしている訳ではありません。角にある目立つ家ですとか、そういったお宅にしか話はしていないのです。」「お宅のように目立つ家に太陽光発電を設置すれば、宣伝になるのです。」と言った。

さらに、Tbは「太陽光発電を設置すればオール電化になりますので、ガス代も灯油代もかからなくなります。」「その支払いを太陽光発電の支払いにまわしていただければ、新たな出費はありません。」とEに説明した。具体的な金額をEが尋ねると、Tbは「金額のことは私からは言えないのです。金額は明日来る人から説明があります。」「私が言

えることは、太陽光発電により発電した電気を持って、今までのガス代や灯油代の支払いを太陽光発電の支払いにまわしていただければ、太陽光発電を設置しても同じくらいの費用で済むということです。」とEに言った。

この日、Tbは約45分説明を行い、Eが光熱費を記入した用紙を回収して帰った。

翌日の夕方、ワールドエナジー従業員PがEの自宅を訪問し、具体的な根拠は示さずに「太陽光発電により発電した電気は、月に平均して1万3,000円くらいで売れます。」「光熱費はかからなくなりますので、現在かかっている光熱費に1,000円か2,000円をたせば、太陽光発電システムの支払いはまかなえます。」と言った。

Pは、太陽光発電装置による発電量について、北海道外の設置事例を示した上で、「これはある1軒の家庭の例なのですが、8月の日当たりの良い時期で、400キロワットほどの発電が可能です。」とEに説明した。

Eが北海道では冬に雪が降ることをPに指摘したところ、Pは、「この太陽光発電パネルは温かいので、午前中で雪はとけるのです。ですから、冬でも発電できるのです。」「曇りでも発電できます。」とEに言った。

太陽光発電装置等の設置にかかる経費についてEが何度も質問したが、Pはなぜそのようなことを知りたがるのか不思議そうな顔をして「支払いは、月に3万円ちょっとです。」としか説明せず、説明の最後の方になって契約金額が記載された契約書をようやくDに示したが、実際の契約書に記載されている月々の支払額は約3万5,000円となっていた。

Eは、Pから提示された金額が高額で驚いたため、Pに「今決めないとだめなのですか。」と言うと、Pは「今返事が欲しいのです。」と言ってEに契約締結を急かしたため、Eは困ってしまい、その日のうちに契約を締結してしまった。

Pが契約を急かしたため、Eが契約書面に記載する時、当該書面の記載内容をよく確認することができなかった。

Eが契約書への記載を終えると、Pはすぐに帰って行った。

その後Eは、インターネットで調べたり契約書をよく読んだことにより、Pの説明に不審な点を感じ、ワールドエナジーにクーリング・オフ通知を発信したところ、その後PがEの自宅に電話をし、「解約を決めたのはご主人ですか。ご主人であれば一度お話しをしたいのですが。」と言った。EはPの申し出を断った。

【株式会社サン・ビックプライス(以下、「サン・ビックプライス」という。)に係る事例1】

平成21年2月下旬の夕方頃、サン・ビックプライス従業員Vaが、北海道内の消費者Fの自宅を訪問し、「この辺りで(メーカー名。以下同じ。)の太陽光発電を取り付けている家庭がないので、実際に取り付けた上で、他の人にも見てもらえるようにしたいので、設置してくれるモデルを2軒探しているのです。」と言った。このときVaは太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることについてFに一切告げなかった。

Vaは、Fに「今支払っている光熱費を太陽光発電の設備にまわせれば、取り付けられるんです。」「そんなに設備代がかからないし、今の光熱費と同じくらいで済むのですか

ら、どうですか。」「モデルの話については、お宅にとっても悪い話ではないと思いますのでどうですか。」と言った。

Vaは、家の光熱費を記入する用紙を出し、Eに「できれば、それに書いてください。」と言って用紙への記入を求めた。

Fは、「全く考えてないです。」「無理です。」と断ったが、Vaは「ただ話だけでも聞いてください。」と言ったので、Fは仕方なく「話だけならいいですよ。」と言って、来訪を承諾し、用紙に記入することにした。

その数日後、サン・ビックプライス従業員Vbが、Fの自宅を訪問し、光熱費を記入する用紙を回収して行った。

数日後の平成21年3月上旬、サン・ビックプライス従業員Uが、Fの自宅を訪問し、「今日、話を聞いていただき、取り付けるか取り付けないかというのはそちらで判断してください。」「ちょっとでもメリットを感じなかったら、すぐ断っていいですから。」「今日、イエスかノーかを決めてください。」と言った。

Uは、Fが予め提出していた光熱費の用紙のデータをもとに、1年間の月平均の光熱費を算出した上で、「1年間で平均を出すとだいたいこれくらいの光熱費がかかっているの、設備を設置してもこの金額よりちょっとかかるくらいでできますよ。」「取り付けてから10年くらいの間は今の光熱費くらいで済む。その後、10年目から15年目は、今の光熱費よりはちょっとだけ費用がかかり、15年目以降は、設備の支払いも終わり発電した電気も売れるので、光熱費はかからない。」と説明し、太陽光発電装置等を設置するようFに勧めた。

また、Uは「他のメーカーの太陽光発電だと曇りの日には発電しないのですが、のパネルの方は発電効率がいいので曇りでも発電します。」「今から10年くらいの間で、売電単価が今の倍になるので、よりいっそう高く売れますよ。」「曇りでも発電するし売電金額は心配ないし、設備の設置費は今の光熱費よりちょっとだけ高くなるが、それは売電によりまかなえますから。」と説明した。

さらに、Uは「3月31日までに太陽光発電を設置すれば、国の補助金が出ます。」「取り付けるパネルにもよるが、補助金が20万円くらい出るし、3月31日までに駆け込み需要があるので、早めに申し込んだ方が良いでしょう。」とFに決断を促した。

Uは契約金額が約700万円の見積書と、約460万円の見積書を用意しており、Uは、まず先に高額な方の見積書をFに見せた上で、「今回のものは、本当はこれくらいはかかるものなのですが、モデルということで、ちょっと上の者と相談してこの金額になるんですが、どうですか。」と言って、より安価な方の見積書を提示した。

その見積書では、太陽光発電装置の設置にかかる費用として約400万円が積算されていたが、それから「特別太陽光発電システム値引き」として約170万円が値引きされていた。

「特別太陽光発電システム値引き」の約170万円を含めて総額で約200万円程が値引きされていることになっていたが、Uはこの値引きについて、「モデルになっていたの、この分を引かせていただきます。」とFに説明した。

そしてUは、「この話を聞いてみてどうですか、ちょっとでもメリットを感じましたか。」と、Fに設置を勧めたが、Fが「ちょっと1日でもいいから考えさせてもらいませんか。」と言うと、Uは「それはちょっとできないんですよ。モデルは実際に既に1軒決まっているので、この後も控えているのですから、今日返事をもらわないとだめなんです。」と言い、Fに今すぐ決断するよう迫った。

そのとき、UがFの自宅を訪問してから帰るまでは約5時間ほど経過しており、Fは非常に長時間に感じていた。Fは、Uに急かされたため契約を締結してしまった。

Fは翌日、インターネットで調べた情報から判断し、当該契約を解約することを決意したので、消費生活センターに相談した上で、サン・ビックプライスに対してクーリング・オフをしたいと電話をかけると、Uは「どうしてですか。何か問題でもありましたか。」と言ってFに翻意を促した。

【サン・ビックプライスに係る事例2】

平成20年12月中旬、サン・ビックプライスの子会社であるワールドエナジーのテレホンアポイントメントWaが、北海道内の消費者Gの自宅に電話をかけ、「太陽光発電システムについて説明して回っています。」「近所に紹介するためのモデル施工として、太陽光発電システムを付けさせていただけるところを探しているのです。」「 の太陽光発電システムは、札幌ではあまり出ていないので、お宅にそれを取り付けてもらって、近所の方みんなに見てもらいたいです。」「説明をしたいので訪問してもよろしいですか。」と言い、Gは了承した。

数日後、ワールドエナジー従業員Mが、「見積もりだけでもどうですか。」と言って消費者Gの自宅を訪問した。

Mは、Gの自宅を見て「この家なら問題なく取り付けられます。」と言った後、「ご家庭の光熱費がいくらかかりますか。」と言って、Gに光熱費を記入する用紙を渡し、Gの自宅の光熱費を記入するように言った。Gは太陽光発電装置を設置するつもりは全くなかったが、どのくらい費用がかかるものなのか知りたいと思い用紙に記入することにした。

数日後、ワールドエナジー従業員WbがGの自宅を訪問し、この用紙を回収して行った。

このときまでWaもMもWbも太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることについてGに一切告げなかった。

さらに数日後の平成20年12月下旬、MがGの自宅を訪問し、「太陽光発電システムを導入した場合、エコになるだけでなく、長い目で見るとお金が浮いていきますよ。」と言って、太陽光発電装置等を設置した場合に、電気代を始め灯油代やガス代などの光熱費を節約でき、また余った電気を電力会社に売ることができるということを一年間の光熱費をもとに試算しているシミュレーション用紙を使ってGに説明し、太陽光発電装置等を設置するよう勧めた。

Mは、太陽光発電装置等の設置によって光熱費を月に1万円節約でき、「30年間で1

千万円程の節約効果がある。」と言って太陽光発電装置等の設置のメリットをGに力説した。

Gは当初、Wa から「近所に宣伝するための、モデル施工として、取り付けさせてもらえないか。」と言われていたが、実際のMの話は、太陽光発電装置等の設置費用をGが支払わなければならないものであったため、Gは違和感を覚えた。

Mは、設置費用について「光熱費が節約される分があるので、太陽光発電システム導入にかかる費用の支払いは大したことがないので、大丈夫です。」「売電分を含めれば追加の負担はないようなものです。仮にあったとしても、今かかっている光熱費より安くなります。」と言った。さらにMは、「普通につけるよりは安くする。」とモデル施工の特典について説明した。

そして、話の最後の方になってMはGに見積書を示した。その見積書によると、太陽光発電装置等の設置に係る費用が約450万円であり、信販手数料込みの金額が約600万円であった。「特別太陽光発電値引き」と「オール電化特別値引き」を合わせて約240万円の値引き額が示されていた。

その時Gは初めてMから設置費用を聞き、値引き額が示されているとはいえ、あまりに高額であるため支払っていいのか不安に思い契約することを躊躇した。

するとMは、「15年間、月々3万3,500円を払っていくとしても、太陽光発電システムを導入することによって、電気代やガス代、灯油代等の光熱費がかからなくなるから、実質的な負担はないか、あってもちょっとばかりのものなのですよ。」「15年過ぎたら、ローンの支払いがなくなって、ずっと負担が軽くなりますよ。」と言って、躊躇しているGに契約を勧めた。

GがMに「もう少し考えたい。」と言うと、Mは「今日中なら行政から22万円の補助金が出ます。」「行政の補助を受けられるのは順番ですし、人数が限られているのですから、すぐに申請しなければ受けられませんよ。もう、すぐですよ。だから今日中なのですよ。」「遅れたらもう他の人に決まってしまうから、補助を受けられないかもしれませんよ。」「時間がない。すぐしてもらわないと困る。」と、今すぐ契約することを決めるようGを急かした。

その際GはMに、電力会社に勤めている親族に相談したいと申し出たが、Mは「(電力会社名)はこれを付けるのに全然関係がないことですから。」と言って、相談する必要がないと主張した。

GはMから今すぐ契約をするように急かされたことから、仕方なく契約を締結してしまった。

なお、この勧誘は「ワールドエナジーのM」から受けたものであったが、契約書に記載されている役務提供事業者の名称は、サン・ビックプライスとなっていた。このことについて、Mは、「私はワールドエナジーだけどサン・ビックプライスも同じ会社ですから気にしないでください。」とGに言った。

【サン・ビックプライスに係る事例3】

平成21年2月上旬、サン・ビックプライス従業員Xaが、「当社は、地域限定でこの辺りを回っているところです。」と言って北海道内の消費者Hの自宅を訪問した。Xaは、「お宅の家は公園の前に面していて三角屋根の家なので、そのような家で太陽光発電というエコなものを使用することで当社の宣伝効果が一層高まります。ですから、どうしてもお値打ち価格でお宅に付けさせて欲しいのです。」「特に宣伝効果の高い家だけお値打ち価格で勧めているところなのです。工事する棟数には限りがあります。」「地域限定で太陽光発電を勧めていますので、お宅で付けませんか。」とHに言い、その日はそのまま退去した。

数日後、再度XaがHの自宅を訪問し、太陽光発電装置の設置に関する補助金について経済新聞や経済雑誌の切り抜きをHに見せ、「補助金はみんながもらえる訳ではない。」「5月か6月の何日くらいまでしかもらえない。」と言って太陽光発電装置等の設置について勧誘をしようとしたが、Hは、これ以上話を聞くつもりがなかったので、勧誘を断った。

数日後、サン・ビックプライス従業員Xbが、「話だけでも聞きませんか。」と言って再度Hの自宅を訪問し、自宅の光熱費や使用している家電製品や使用年数を記入する用紙を渡して記入するように言った。

そして、Xbは太陽光発電装置等を実際に取り付けている様子を写真でHに見せ、「太陽光発電を設置しても、設置費用がかかるだけではなくて売電ができて元がとれるし、お客様の負担にはなりません。」と言った。このときHはXbに「本当に話を聞くだけになってしまいますよ。」と契約しない意思を予め告げた上で、サン・ビックプライスから話を聞くことについて承諾した。

その後平成21年2月中旬、Xbがサン・ビックプライス従業員Uと共にHの自宅を訪問した。Xbは直ぐ帰り、UがHの自宅に残り太陽光発電装置等の設置の勧誘を始めた。Uは、サン・ビックプライスの概要についてひとしきり話をした後、サン・ビックプライスが行った道内の太陽光発電装置等の設置の施工例の写真を見せ「北海道ではあまり普及していないですし、そういったことを全く知らない方も多いでしょうから、私たちがこうやって説明に回っているのですよ。」と言った。

Uは、サン・ビックプライスが勧める太陽光発電装置の発電による電気代の収支について「夏は太陽が当たっている時間が長いので、売電量が多くなってプラスになりますし、冬はマイナスになることもありますが、1年をトータルして計算しますとマイナスになることはありません。」と言い、雪が降る地域と降らない地域の違いについて気象情報のデータを示し「直接太陽が当たってなくても発電はするので、地域によって多少の差はありますが、年間通したトータル的なものは地域による違いはほとんどありません。」と言った。

しかしUは、発電量などに関する具体的データを示すことはなく、「北海道以外の地域のものであればデータがありますが、北海道ではまだ事例がないのでお示しできません。」「会社が設立して間もないし、そのようなデータも欲しいので、こうやって北海道

の方に地域限定で普及させようとしている。」「ですから、お宅に太陽光発電を設置して、データの収集にも協力してほしいのです。」とHに言った。

Uは、太陽光発電装置等を設置することのメリットについて、「太陽光発電を設置することにより、ガスと灯油を電気に替えるので電気使用量がかかるが、太陽光発電のおかげで浮くお金がでできます。」「その浮いたお金は今回設備の設置のために組むローンのお金と同じくらいになるので、負担は何もありません。」「太陽光発電に変更してもお金の負担はないですし、売電により利益が上がることもあるので、実質的な負担はないのです。」とHに説明した。

Uの説明が始まり3時間が経過したときになって初めて、サン・ビックプライスが勧める太陽光発電装置等の設置費用が約600万円かかることがHに示された。

Hは金額が高額だったため「こんなにかかるのですね。現時点では考えられません。契約は無理です。」と契約締結を断ったにもかかわらず、Uは同じような説明を再度始め、さらに「契約していただけるのであれば、冷蔵庫や電気オープン、屋根の塗装をサービスでお付けします。」「太陽光発電自体は値引きできないのですが、他の商品をサービスで提供します。」「当社の利益はもちろん普通に設置するところと比べるとないです。ただ、宣伝効果も兼ねて設置しますし、私たちもデータを取りたいのでお安くするんです。」「この地域に来てお値打ち価格で設置することは、もうできないですから。」「今日しかこの値段では出せないですし、他の特典を付けることもできないですから。」などと言って、Hが断ってからさらに3時間も説得し続け、契約締結の決断を迫った。

Hが「もうちょっと考えたいのです。」と言ったが、Uは、「クーリング・オフがあります。とりえず契約をしてどうしてもだめだということであれば、その時点でクーリング・オフの通知を出せばいいではないですか。」「この契約は今日しかないんです。」「だから今日決めなければならぬんです。」などと繰り返し言っては決断を迫った。

Hがなぜ今日契約しないといけないのかと尋ねると、Uは「もうこの地域も今日で終わってしまうので今日決めていただかないと、私がこの地域に来ることはありません。」「私が会社の中で冷蔵庫とか付けられる立場にあるので、こういうふうにサービスを付けたりすることができるのですが、新たに会社の他の者が来ても、こういったサービスは付きません。」「自分がこの地域を担当しているのは、今日までしかないのです。」と頑なに契約締結を迫った。

Hは何度も「返事は出せないです。」「結構です。」と言って断ったが、Uは勧誘を一向にやめず、勧誘が夜中の12時になっても終わらず、Hは疲れきってしまい契約書に必要事項を記入した。そのときHは印鑑が手元になかったため、次の日に契約書に印鑑を押すことになり、Uはようやく帰って行った。

次の日、Uが印鑑を押してもらいにHの自宅を訪問した際、HはUから受けた説明を不審に思ったので契約を断ると、Uの態度は豹変し、むっとした様子で言い捨てるように「ああ、そうですか。」「私があんなに昨日説明したのにだめだったのですね。」「あんなに夜まで説明したじゃないですか。」と言ってHに翻意を促した。

【サン・ビックプライスに係る事例4】

平成20年8月上旬、サン・ビックプライス従業員Yaが北海道内の消費者Iの自宅を訪れ、「今支払っている光熱費と同じ金額で、太陽光発電を設置することができますので、持ち出しが増えることはありません。」「お宅は角地にありますし、日当たりも良いので、太陽光発電を設置するに当たり条件が良いのです。」「お話だけでも聞きませんか。」とIに言った。

Iが承諾すると、その数日後の平成20年8月中旬、Yaとサン・ビックプライス従業員YbがIの自宅を訪問し、Ybが「支店が出来たばかりなので、この地域で太陽光発電を普及させるために、お宅に太陽光発電を設置させてほしいのです。」と言った。

Ybは、Iから自宅の光熱費を聞いた上で「今支払っている光熱費で支払っていただけます。詳しい話は、また今度します。」などと説明をした。

数日後の平成20年8月下旬、YbがIの自宅を再び訪問し、前回の訪問時にIが答えた一年間の光熱費をもとに作成されたシミュレーション用紙を出し、その用紙の下の方を隠した上で徐々に内容を明らかにしていきながら、「今支払っている光熱費はこれくらいですが、太陽光発電を導入すれば、電気代はこれくらいの費用で済みます。」「この地域の日照時間から勘案しますと、これくらいは発電出来ます。」「このように計算していくと、お宅の負担は一切ありません。」などとその用紙をもとに説明した。

そのシミュレーション用紙には、現在の生活でかかっていた光熱費が太陽光発電装置等の設置後には、3分の1程度になることが示されていたが、シミュレーション用紙で示されている光熱費の削減率の具体的な根拠についてはその用紙に記載されておらず、またYbは説明しなかった。

シミュレーション用紙では、太陽光発電装置等の設置前の光熱費よりも設置後の光熱費と設置費用のローン支払額を足した毎月の出費の方が数千円上回っていたが、Ybはその分は売電によりまかなえるので負担はないと説明した。

また、シミュレーション用紙には設置費用のローンにかかるボーナス支払い分の数万円が計上されていたが、Ybは「売電によって得られる収入は貯めておいて、ボーナスの支払い分に充ててください。そうすれば儲けもしませんが、損もしませんよね。」とIに言った。

シミュレーション用紙では、太陽光発電装置等の設置後の電気代よりも売電額の方が下回っていたが、Ybは終始一貫して「全くの持ち出しがゼロで、太陽光発電システムを導入できるのです。」と説明した。

Ybは、勧誘の最後の方になって初めて、契約金額の総額が約500万円かかることを「太陽光発電システム 傾斜屋根 価格表」と称する用紙によりIに提示した。

Iは契約金額が高額だったため驚き、悩んでいると、Ybは「それでは の冷蔵庫か洗濯機をサービスで付けます。」と言って契約をするよう説得を続けた。また、Ybは価格表において「特別値引き合計額」として約100万円が値引きされていることを示した上で、「支店ができたばかりでキャンペーン期間ですので、大幅に値引きします。」と言った。

Ybはこうした説明を約4時間行ったため、Iは迷惑に感じ、Ybに「この契約は今日決めないとだめなのですか。」と尋ねると、Ybは、「今日でも明日でも返事は変わらないですよ。」と言って今日中に契約を決断するようIを急かした。

Iは支払いが厳しいと思ったが、Ybが終始「毎月の支払いは負担になりません。」「実質的な負担はなく、持ち出しはありません。」という説明を繰り返すので、Iはこの契約がよいものではないかと思うようになって契約した。

Iは実際に太陽光発電装置等を設置した後、電気代が月に約3万円もかかった上で、さらに別途、太陽光発電装置等の設置費用がかかり、月の支払は合わせて約7万円に達した。Ybが終始説明をしていた「毎月の支払いは負担になりません。」「実質的な負担はなく、持ち出しはありません。」という説明は事実と全く異なっていた。

【サン・ビックプライスに係る事例5】

平成21年1月、サン・ビックプライス従業員SとZが、北海道内の消費者Jの自宅を訪問し、Jの自宅の光熱費を調べたいので次回来訪するまでに光熱費を用紙に記入するように言って用紙をJに渡した。このときSもZも太陽光発電装置等を設置する役務の提供を勧誘する目的であることをJに一切告げなかった。

このときIは、なぜサン・ビックプライスが自宅の光熱費を知りたがっているのか訝しく思いながらも、SとZに「この次に訪問された際には、お話をお聞きするだけですから。」と言い、何かを購入したり工事の契約をするような話であれば聞くつもりはないことをはっきりと伝えていた。

数日後の平成21年1月下旬、SとZがJの自宅を訪問した際に、Jがサン・ビックプライスから依頼された光熱費を記入した用紙をSに渡すと、Sは、「やっぱり光熱費が高いですね。」と言った後、Jが示した自宅の光熱費とJの自宅に太陽光発電装置等を設置した場合にかかる費用について対比した資料を示した上で、「うちの太陽光発電を設置していただければ、今かかっている光熱費よりはこれくらいお安くなりますよ。」「お宅は家が南向きですし、公園の目の前ですので、宣伝効果があるのです。」「発電により余った電気は、電力会社が買い取ってくれるので売ることができます。」「お使いのガスレンジも電気に変更すれば、損にはなりません。」と太陽光発電装置等の設置により光熱費を節減できるというメリットを説明した。

Sは太陽光発電装置等の設置経費について「現在の月々の光熱費の支払いが、そのまま太陽光発電の設置費用の支払いになりますので、光熱費がかからなくなります。」「月々の光熱費を支払っているつもりで太陽光発電のローンを支払っていれば、何も変わりません。」「ボーナスの支払い分については、発電により余った電気を売ることによりまかなえます。」と言った。

このためJは、Sの説明を聞き太陽光発電装置等を設置すれば自分たちが得をするように感じた。

勧誘の話の最後の方になってようやくSは、太陽光発電装置等の設置の全体の工事費と、信販手数料も含めた金額をJに示した。

」は契約金額が高額だったため少し考えさせてほしいとSに伝えると、Sは「太陽光発電を設置すればお宅は宣伝になりますし、契約してくれたらテレビや電気オープンレンジをサービスで付けます。」「新しく設置するボイラーの囲いもサービスで設置します。」と言ってJにすぐ契約するよう迫った。

サン・ビックプライスの見積では、「太陽光発電設備の特別値引き」「オール電化設備設置」として約200万円の値引きとなっていたほか、サービスで液晶テレビが付くことになっていた。Sはこのような特典について、「本当はあまりこのようなことはしないのですが、Jさんだけは特別です。」とJに説明した。

また、SはJに「太陽光発電の設置について、補助金が出るのは3月末までです。」と言って、早く契約するよう急かした。

Jが、Sに「即決はできません。一日考えさせてください。」と言ったが、その後もSはしつこく同じような説明を延々と続け、引き下がらず、約3時間勧誘を続けたため、Jは仕方なく契約を締結してしまった。

参考 特定商取引法（抜粋）

特定商取引に関する法律（昭和51年6月4日法律第57号）

（定義）

第2条 この章において「訪問販売」とは、次に掲げるものをいう。

- 一 販売業者又は役務の提供の事業を営む者（以下「役務提供事業者」という。）が営業所、代理店その他の経済産業省令で定める場所（以下「営業所等」という。）以外の場所において、売買契約の申込みを受け、若しくは売買契約を締結して行う指定商品若しくは指定権利の販売又は役務を有償で提供する契約（以下「役務提供契約」という。）の申込みを受け、若しくは役務提供契約を締結して行う指定役務の提供

（訪問販売における氏名等の明示）

第3条 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売をしようとするときは、その勧誘に先立つてその相手方に対し、販売業者又は役務提供事業者の氏名又は名称、売買契約又は役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品若しくは権利又は役務の種類を明らかにしなければならない。

（訪問販売における書面の交付）

第5条 販売業者又は役務提供事業者は、次の各号のいずれかに該当するときは、次項に規定する場合を除き、遅滞なく（前条ただし書に規定する場合に該当するときは、直ちに）、経済産業省令で定めるところにより、同条各号の事項（同条第4号の事項については、売買契約又は役務提供契約の解除に関する事項に限る。）についてその売買契約又は役務提供契約の内容を明らかにする書面を購入者又は役務の提供を受ける者に交付しなければならない。

- 一 営業所等以外の場所において、指定商品若しくは指定権利につき売買契約を締結したとき又は指定役務につき役務提供契約を締結したとき（営業所等において特定顧客以外の顧客から申込みを受け、営業所等以外の場所において売買契約又は役務提供契約を締結したときを除く。）
- 二 営業所等以外の場所において指定商品若しくは指定権利又は指定役務につき売買契約又は役務提供契約の申込みを受け、営業所等においてその売買契約又は役務提供契約を締結したとき。
- 三 営業所等において、特定顧客と指定商品若しくは指定権利につき売買契約を締結したとき又は指定役務につき役務提供契約を締結したとき。

2 販売業者又は役務提供事業者は、前項各号のいずれかに該当する場合において、その売買契約又は役務提供契約を締結した際に、指定商品を引き渡し、若しくは指定権利を移転し、又は指定役務を提供し、かつ、指定商品若しくは指定権利の代金又は指定役務の対価の全部を受領したときは、直ちに、経済産業省令で定めるところにより、前条第1号の事項及び同条第四号の事項のうち売買契約又は役務提供契約の解除に関する事項その他経済産業省令で定める事項を記載した書面を購入者又は役務の提供を受ける者に交付しなければならない。

（禁止行為）

第6条 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、又は訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回

若しくは解除を妨げるため、次の事項につき、不実のことを告げる行為をしてはならない。

- 一 商品の種類及びその性能若しくは品質又は権利若しくは役務の種類及びこれらの内容その他これらに類するものとして経済産業省令で定める事項
- 二 商品若しくは権利の販売価格又は役務の対価
- 三 商品若しくは権利の代金又は役務の対価の支払の時期及び方法
- 四 商品の引渡時期若しくは権利の移転時期又は役務の提供時期
- 五 当該売買契約若しくは当該役務提供契約の申込みの撤回又は当該売買契約若しくは当該役務提供契約の解除に関する事項（第九条第一項から第七項までの規定に関する事項を含む。）
- 六 顧客が当該売買契約又は当該役務提供契約の締結を必要とする事情に関する事項
- 七 前各号に掲げるもののほか、当該売買契約又は当該役務提供契約に関する事項であつて、顧客又は購入者若しくは役務の提供を受ける者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの

（指示）

第7条 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が第3条から第6条までの規定に違反し、又は次に掲げる行為をした場合において、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、必要な措置をとるべきことを指示することができる。

三 前2号に掲げるもののほか、訪問販売に関する行為であつて、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益を害するおそれがあるものとして経済産業省令で定めるもの。

（業務の停止等）

第8条 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第3条から第6条までの規定に違反し若しくは前条各号に掲げる行為をした場合において訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は販売業者若しくは役務提供事業者が同条の規定による指示に従わないときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、1年以内の期間を限り、訪問販売に関する業務の全部又は一部を停止すべきことを命ずることができる。

2 主務大臣は、前項の規定による命令をしたときは、その旨を公表しなければならない。

特定商取引に関する法律施行規則（昭和51年11月24日通商産業省令第89号）

（訪問販売における書面の交付等）

第4条 法第4条第2項の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 一 販売業者又は役務提供事業者の氏名又は名称、住所及び電話番号並びに法人にあつては代表者の氏名
- 二 売買契約又は役務提供契約の締結を担当した者の氏名
- 三 売買契約又は役務提供契約の締結の年月日
- 四 商品名及び商品の商標又は製造者名
- 五 商品の型式又は種類（権利又は役務の場合にあつては、当該権利又は当該役務の種類）
- 六 商品の数量
- 七 商品に隠れた瑕疵がある場合の販売業者の責任についての定めがあるときは、その内容
- 八 契約の解除に関する定めがあるときは、その内容
- 九 前2号に掲げるもののほか特約があるときは、その内容

(訪問販売における重要事項)

第6条の2 法第6条第1項第1号の経済産業省令で定める事項は、次の各号に掲げるものとする。

- 一 商品の効能
- 二 商品の商標又は製造者名
- 三 商品の販売数量
- 四 商品の必要数量
- 五 役務又は権利に係る役務の効果

(訪問販売における禁止行為)

第7条 法第7条第3号の経済産業省令で定める行為は、次の各号に掲げるものとする。

- 一 訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をし、又は訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回若しくは解除について迷惑を覚えさせるような仕方でこれを妨げること。

以上