

## 学習教材の訪問販売

### 【事例】

「無料の子供の学力診断テストを受けませんか？」と電話があり、無料ならいいかと思ってテストを受けさせた。後日業者から「学力診断テストの結果を説明するので訪問したい。」と言われ、了解した。

テストの結果が説明され、「今のままでは希望の学校に合格は難しい」と言われ不安になっていたところ、「今から当社の学習教材を使用して頑張れば間に合う。」と、5教科3年分で90万円の学習教材の購入を勧められた。

迷っていると、「解らない点は電話やファックスで質問できる。」「今日申し込めばキャンペーン価格になる。」と勧誘され、契約した。

後日、教材が届いたが、量が多く子供はやる気をなくしてしまい、教材はほとんど使用していない。冷静に考えると高額な気がするので、契約を取り消して、代金を返金してほしい。

無料や低額で学力診断テストを受けるよう勧め、診断結果を説明するという名目で訪問し学習教材の販売を行うケースが少なくありません。

断っているにもかかわらず、長時間の勧誘を受けた、一度に多量の教材を契約してしまったといったトラブルが起きています。

### 【消費者へのアドバイス】

- ① 教材が必要ない場合は、はっきり断りましょう。
- ② その場で契約せずに、教材が本当に必要か、よく検討しましょう。子供の教材の場合は子供に取り組む気があるか、やる気を継続できるか、よく確認しましょう。
- ③ 契約前に契約内容や解約について十分に説明を受け、契約書類を確かめましょう。
- ④ 訪問販売については、契約書面を受け取った日から8日間以内であれば、クーリング・オフができます。
- ⑤ 困った時は、すぐに最寄りの消費生活相談窓口にご相談ください。