

訪問購入（訪問買取）の利用について

【質問1】「不用品回収をする」と言って来訪があり、「ギフトでいただいた不要の食器類がある」と伝えると、「それらはいらぬ。片方だけになったイヤリング等の宝石はないか」と言いだし、結局、貴金属を売却することになった。クーリング・オフについて、説明があり書面をもらったが、個々の買い取り金額についての記載はなく、合計金額のみが書かれていた。結局、クーリング・オフしたが、こちらが受領金額を返金した後でないで買い取り品が返却されないことに納得いかない。（60歳代、女性）

【質問2】「不用品はないか」と電話があり、鉄瓶を売りたいだったので自宅に来てもらい、貴金属や鉄瓶等を買って取ってもらった。契約内容には納得しているが、こういった業者は古物商の営業許可を得ているのか。また売却の際に、こちらの免許証など身分証の番号を控えたいということで提示を求められたが、提示しなければならないのか。（70歳代、女性）

～ルール守る業者に依頼を～

【答え】テレビのCM、電話勧誘、広告ビラのポスティング等により、訪問購入業者を利用しようと考えている方は多いと思います。訪問購入（買取）自体は、決して違法ではありませんが、ルールを守らない業者もあり、「売るつもりがなかった貴金属まで売ってしまった」「クーリング・オフしたが、売った品物を全て返してもらえなかった」等のトラブルが起きています。相談事例を基に、消費者の方々に「訪問購入業者の守るべきルール」等を知ってもらい、トラブル回避になればと思います。

まず、相談事例【1】は、相談者が業者の突然の訪問に考える余裕がなく、業者のペースに乗せられ、意図しなかった貴金属を売却してしまった事例です。

特定商法取引法（特商法）では、訪問購入業者の飛び込み勧誘は禁止▽購入物品の種類や特徴、購入価格等が記載された書面の交付の義務などが規定されています。しかし、この事例では、合計金額しか書かれていなかったとのことですので、特商法の規定に違反しているものと思われます。

特商法では他にも、事業者名、買い取る品物の種類、勧誘目的を明示せずに勧誘すること▽消費者が断った場合に居座ること▽再勧誘すること一が禁止されています。これらのルールを守らない業者は要注意ですし、このような業者からの勧誘についてはきっぱりと断るようにしましょう。

また、クーリング・オフが可能な物品については、クーリング・オフ期間中の物品の引き渡しを拒否できることになっていますので、返品時のトラブル（物品不足等）を避けるためにも、クーリング・オフ期間が経過してから物品を引き渡す方が賢明です。また、そうすることで、消費者が売却について冷静になって考える時間を持つこともできます。

相談事例【2】は、不要品の売却については納得しているものの、古物営業許可の有無や、売る側の身分証明提示の必要性の有無について疑問を持たれているケースです。

古物営業法では、行商（訪問購入）に際しては、許可証等の携帯義務、求められた際の提示義務が規定されていますので、もし、買取業者が古物業者である場合は、古物営業許可証、古物業者の従業員等である場合は行商従業者証の提示を求められます。業者の訪問を受けた際には、これらの提示を求めてください、「持っていない」「忘れた」などと言う業者とは取引しない方が賢明でしょう。

また、売る側の身分証明についてですが、同じく古物営業法により、盗品などの売買を防止する目的により、売る側の住所、氏名、職業及び年齢を確認することが古物商に義務づけられていますので、提示は必要となる点をご理解ください。

筆者ひとこと

訪問購入は不良品の処分という観点から見れば有益な方法と考えられます。しかし、強引な勧誘、返却時のトラブルなどの苦情が絶えないことも事実ですので消費者も訪問事業者が守るべきルールを知り、ルールをきちんと守る業者に依頼しましょう。
(県消費生活センター)