

## 消費者問題への関心度と意識について

問1 消費者問題(※)について関心がありますか。該当する項目1つに○をご記入願います。

- |                     |             |                 |   |       |
|---------------------|-------------|-----------------|---|-------|
| ① ( ) 関心がある         | }           | ③ ( ) どちらともいえない | } | → 問3へ |
| ② ( ) どちらかといえば関心がある |             | ④ ( ) あまり関心がない  |   |       |
|                     | ⑤ ( ) 関心がない |                 |   |       |

※商品、不動産、サービスの安全上の問題、偽装表示、不正な販売方法など

問2 次のうち関心があるものに○をしてください。該当する項目全てに○をご記入願います。

- ① ( ) 食品の安全性
- ② ( ) 製品の欠陥や施設・設備の不具合により生じる事故
- ③ ( ) インターネット(携帯電話を含む)を利用した悪質商法
- ④ ( ) 強引な勧誘や悪質商法の手口と対策
- ⑤ ( ) 架空請求・不当請求
- ⑥ ( ) 投資・保険・預金・融資等に関する問題
- ⑦ ( ) 多重債務
- ⑧ ( ) 省エネやエコなどの環境問題
- ⑨ ( ) 消費者を取り巻く問題に取り組む市民団体等の活動
- ⑩ ( ) その他(具体的に: \_\_\_\_\_ )

問3 次の手口が悪質商法だということを知っていますか。「知っていた」場合は「1」、「知らなかった」場合は「2」、どちらか該当する番号に○をご記入願います。

	悪質商法の手口の一例【悪質商法の名称】	知っていた	知らなかった
ア	「点検に来た」「無料で点検する」などと家に上がり込み、「布団にダニがいる」「シロアリの被害がある」などと不安をあおり、商品やサービスを契約させる。 【訪問販売・点検商法】	1	2
イ	「日用品を無料で配る」などと人を集め、締め切った会場を熱狂的な雰囲気盛り上げ、「買わないと損だ」という一種の催眠状態を作り出し、高額な商品売りつける。 【催眠(SF)商法】	1	2
ウ	未公開株や社債などを「必ず儲かる」「高値で買い取る」などと利殖になることを強調して勧誘し、投資や出資をさせるが儲かることはほとんどない。 【利殖商法】	1	2
エ	「この商品売れば儲かるから」と言って、知人などを販売員に勧誘し、その販売員がさらに知人を販売員に勧誘して商品を購入させるが、話と異なり、商品は売れずに借金と在庫を抱える。 【マルチ商法】	1	2
オ	「在宅で仕事をしませんか」と電話や広告で勧誘し、高額な教材や機材を売りつけられ、ほとんど収入が得られず、支払いだけが残る。 【内職商法】	1	2
カ	「アンケートに答えてほしい」などと路上で呼び止め、喫茶店や営業所に連れて行き、不安をあおるなどし、商品やサービスの契約をさせる。 【キャッチセールス】	1	2
キ	出会い系サイトなどで販売目的を隠して近づき、巧みな話術で好意を抱かせ、異性の感情を利用して商品等を販売する。 【デート商法】	1	2