

事例1

平成28年9月、当該事業者の営業員Aが甲宅を突然訪問し、「〇〇さんの屋根の修理に来た●●●●という会社の者ですが、お宅の屋根瓦を見たら、瓦がずれているのが見えました。」と言った。

甲は、近所の〇〇さんが任せている業者であれば嘘は言わないだろうと信用し、以前から気になっていた屋根のヒビ割れのことを話した。Aは、「屋根のコーキングと屋根のずれ割れ点検等で、1万円がかかります。」と言って、家の外に出て行った。Aは数分して、見積書を持って来て、「10月〇日に伺います。」と言って帰った。

10月〇日、甲宅にAと当該事業者の営業員Bが来た。Bは、「屋根のコーキング工事はやります。」「屋根瓦を点検します。点検後、撮影した映像を確認して貰います。」と言って、一緒に来たAと2階屋根部分まで梯子を掛けた。

屋根から降りてきたBは、「これが、お宅の屋根瓦の状況です。瓦がずれている。瓦を止めている板が古くなっている。」と言って映像を見せた。甲は、瓦は自分の家のものと同じような色に思えたが、部分的な映像であったため、本当に自宅の屋根瓦の状態であるか疑問に思った。反面、今後雨漏りするのではないかと不安を覚えた。Bは、「瓦がずれているのと、瓦を止めている板がポロポロになっているので、直ぐに、補修工事する必要があります。補修工事にかかる費用は、お宅の広さであれば、税込で100万円を少し超えるくらいでできます。」と言い、ちょっと外で書類を書いて来ますと言って、玄関前に停めてあった車に乗った。暫くして、Bは書類を持って戻り、「これに、住所、名前を書いて、判を押してください。」と言った。甲は、相手のペースに乗せられ、Bから渡された書類がどのような書類であるか確認せずに、見積書だと思い、住所、名前を書き押印した。甲は書類が、契約書であったのか定かではないが、Bからは契約書であるとか、工事内容やクーリング・オフのこと等の説明は一切なかった。Bは、次に伺うのは、11月ころになりますと言って帰って行った。

甲は仕事が一段落して暇ができたため、書類を確認すると、甲が署名押印した書類が契約書であったので驚いた。甲は、もらった書類は見積書だと思っていたために、次に来た時に決めればいいと軽い気持ちで対処した。Bも、「書類」と言っただけで、「契約書です。」とは一言も言わなかった。

甲は、大屋根の葺き直し工事については、契約解除通知を郵送した。ヒビ割れの補修工事代金については、1万円を支払ったが、契約書は貰っていない。

事例2

平成29年3月、当該事業者の営業員Cが乙宅を突然に訪問し、「隣の隣の〇〇さんの屋根工事をしている者ですが、挨拶に来ました。」と言った。会社名や名前は言わなかった。Cは、「〇〇さんの家の屋根からお宅の屋根を見たら、〇〇さん側の屋根の大棟の金属で覆われている部分がはがれていますよ。」「屋根の金属が剥がれた部分の釘打ちと屋根の点検は、1万円で出来ます。」と言った。乙はもし雨漏りでもしたら大変だと思い、お願いした。

Cは、数分して、見積書を持ってきた。Cはこのとき名刺をくれ、「4月〇日に伺います。」と言って帰った。

4月〇日、乙宅に職人風の男3人が来訪した。その中の一人は最初に訪問した営業員Cだった。Cらは、「大棟の片側が剥がれている部分の釘打ちと屋根の点検を行います。」と言った。大きなドラム缶をたたいているような、大きく響く音が聞こえてきたので、乙は屋根でも壊されているのではないかと心配になった。暫くして、責任者と思える営業員Dが部屋に入って来て、テレビに映像を映して、「これがお宅の屋根です。屋根のトタンの部分の木が腐ってポロポロです。棟包みの片方の金属がはがれています。屋根の所々の釘が浮いています。このままにしておくと、雨漏りがしますよ。早急に補修する必要があります。」と言った。乙は、見せられたのが屋根の一部の映像で、乙

の家の屋根か否か聞きたいと思ったが聞かなかった。乙は不安にかられ、「見積書を送って下さい。」と言うと、Dは「直ぐに作ります。」と言って車に戻り、暫くして戻ってきて、何の説明もなく、「この書類に名前と住所を書いて下さい。」と言った。乙は不安感が先に立ち、Dに渡された書類を確認もせずに、自書した。

時間が過ぎ冷静に考えてみると、見積書と思っていた書類は渡されただけで何の説明もなかったので、どのようなことが記載されているのか確認すべく書類を見ると、見積書と思っていた書類は、契約書であることが分かり、驚いた。

契約解除通知書を郵送した翌日、突然Dが来て、「解約したのは分かっております。社長から最初に見積した、屋根の棟板金の釘打ち作業分の代金を貰ってくるようにと言われて頂きにまいりました。」と言った。乙は見積もり分を含めて契約解除通知を送ったので、支払いはないと思っていたところ、要求されたので驚いた。しかし、支払わなければいけないのではないかと思い、見積額は支払うことにした。この時も、契約書は渡されず、クーリング・オフ等の説明は一切なかった。

事例3

平成29年4月、当該事業者の営業員Eが丙宅を突然訪問し、「隣の隣で工事をしている者です。」と言った。Eは、「隣の隣の家から、お宅の屋根を見たら、瓦がずれているのが見えたので伺いました。」と言った。Eは、会社名や、名前は言わなかった。Eは、「屋根瓦のずれを直すのと点検で1万円で出来ます。」と言った。丙は、その値段で出来ればいいと思い、お願いした。Eは、「見積書を書いて来ます。」と言って、数分して戻って来た。

丙が、Eから貰った書類を確認すると、「見積書」と書いてあり、金額は1万円となっていた。Eは、「明日、午前中に工事に伺います。」と言って帰って行った。

翌日の午前中、前日に訪ねて来たEと上司と思われるFが来た。Fは「梯子をかけ、屋根を確認します。屋根瓦の状況をカメラで撮影して、その画像をお見せします。」と言った。丙が、茶の間に居るとFが来て、「お宅の屋根を見せて頂きました。屋根の状態は、瓦を結んでいる針金が切れているところや、瓦をはがしたところ、敷板が腐っているところがあります。このままにしておくと雨漏りしますよ。早急に補修工事をする必要があります。」と言った。丙は、映し出された映像を見せられたが、部分的に、瓦が映し出された映像だけで、丙の家であると特定できるものではなかった。Fは、「瓦全体を葺き替えるのであれば、80万円位かかります。早急に工事をしなければ雨漏りがしますよ。」と言った。丙は、最初からそのように言われていれば断っていた。

丙はFに、「高額な契約であるので、家族に相談しないと決められない。」と言って断った。