

## ゲームとミニ芝居で、身につけよう 悪質商法撃退法

### ロールプレイングシナリオ 点検商法

★～柱が腐って、家が崩れるかもと言われたはるさんの困った！困った～

◆キャスト 被害者： はるさん 75歳 販売員①： 男性 20歳代 販売員②： 男性 20歳代 息 子： 50歳 ナレーター	◇概要 販売商品名：床下換気扇、防湿剤 契約金額：50万円 支払い方法：クレジット36回払い
---	---

#### ● 場面 ・築50年のはるさんの自宅

ナレーター ある日、家族が出かけた後、はるさんは洗濯・掃除を終えて一休みをしながら、ひとりで留守番をしていました。

販売員① ピンポン♪、ピンポン♪。ごめんくださーい。

はる あら、誰か来たようだわ。(玄関に向かい、戸を開けながら)  
はいはい、どなたさん？

販売員① こんにちは。お忙しいところお邪魔します。ずいぶん立派なお宅ですが、築何年ですか？

はる まあ、うれしいこと言ってくれること。おじいさんと結婚したときに建てたから、築50年にはなるかねえ～。ところで、どんな御用？

販売員① 失礼しました。今日、この近くで床下工事をしているものですから、ご挨拶に回っているんですよ。少し音が出たりするのでご迷惑をおかけします。

はる あらあら、ご丁寧にご苦勞様。

販売員① ご家族にもご挨拶したいのですが…

はる 息子は会社だし、嫁は孫が大きくなったんでパートに出かけとるし、私ひとりで留守番。

販売員① それはそれは、ゆっくりしているところを失礼しました。  
では、よろしく願います。(お辞儀をして退場する)

ナレーター 販売員が帰ると、はるさんはいつものように買い物に出かけて戻り、家でくつろいでいました。すると、先ほどの販売員がもう1人の販売員を連れて、

再びはるさんの家を訪れました。

- 販売員① ピンポン♪、ピンポン♪。ごめんくださーい。  
はる まあ、今日はよくお客さんのくる日なこと。(玄関に向かい、戸を開けながら)  
あら、さっきのお兄さん。
- 販売員① こんにちは。近所の床下工事が終わりました。ご迷惑をおかけしました。  
ありがとうございます。(お辞儀をする)
- はる いえいえ、ち～とも迷惑なんてかかっとらんよ。お疲れ様でした。
- 販売員① じゃあ、失礼します。(と去りかけて) あ、そうそう、さっき来たときにち  
よっと気になった所があるんですが……
- はる えっ、私が何か変だったかね？
- 販売員① いいえ、おばあちゃんではなくて、お宅の床下から少～しカビくさいにおい  
がしてきたものですから、床下に湿気がたまっているのでは？と気になった  
のですが……
- 販売員② 僕もちよっと気になりました。ついでなので、ちよっと床下を見ていきまし  
ょうか？
- はる 床下なんてずっと見たことないねえ。でも、見てもらうのって高いんじゃないの？
- 販売員② いえいえ、点検はタダですよ。
- はる あらっ！タダなの？
- 販売員② はい、タダです！
- はる まあ、タダなら、ちよっと見てもらおうかねえ。こっち、こっち。(販売員①  
②を案内して退場する)

ナレーター こうして、はるさんの家の床下にふたりの販売員はもぐっていきました。し  
ばらくして、デジカメを持ってふたりが出てきました。

- 販売員① ああ、こりゃ大変だ！この画面を見て！（さっと画面を見せて）  
販売員② 床下はすごい湿気でカビだらけですよ。このまま放っておくと大変なことにな  
りますよ。
- はる 大変なことって？
- 販売員① 柱が腐って、家が崩れてしまいますよ。
- 販売員② このあたりは大地震がくるって言われているから、大変ですよ。
- はる ええ！！どうしよう。
- 販売員① 当社の床下換気扇を取り付けて、防湿剤を撒けば大丈夫ですよ。
- 販売員② ちょうど、余分に持ってきたものがあるので、すぐに工事しましょう。
- はる え？すぐに？息子に相談してみないと……、高いんでしょ？
- 販売員① 善は急げって言うでしょ。

販売員② 今日ならサービスしますよ。  
はる でも・・・、やっぱり今日のところは帰ってください。  
販売員① 普通なら100万円はかかる工事だけど、特別キャンペーンにつき70万円とお得ですよ。  
販売員② キャンペーンは今日までなんですよ。キャンペーン枠の残りもわずかなので、早くした方がいいですよ。  
はる そんな高いもの。私ひとりでは決められないし・・・。  
販売員① 近所に工事をしに来たついでなので、50万円に値引きしましょう。  
販売員② おばあちゃんにだけ特別ですよ！会社に知れたら大変なので、内緒ですよ。  
はる でも、やっぱり高いし・・・。またにしてください。  
販売員① クレジットを組めば、月々2万円なので大丈夫です。  
販売員② 月々2万円で安心が買えるなら安いと思いますよ。僕にも同じ歳くらいの祖母がいるので、他人事とは思えないんですよ。ぜひ、工事して欲しいんです。  
はる そこまで心配してくれるなら、安心を買うと思って頼もうかねえ。  
販売員① はい、契約書。  
販売員② こことここに名前と住所を書いて、はんを押してね。  
はる (契約書にサインして販売員に渡す) これでいいかね。  
販売員①② ありがとうございます。

ナレーター はるさんは「タダの点検のはずが・・・」と思い、何度か断りましたが、販売員の巧みなセールストークに乗せられ契約書にサインをしてしまいました。販売員はすぐに工事をして、あっという間に帰ってしまいました。夕方、はるさんは帰宅した息子にこのことを話しました。

はる 今日、床下点検をしてもらったら、カビが生えていると言われたんで、床下換気扇を取り付けて、防湿剤をまいてもらったよ。(契約書を見せる)  
息子 あれ、この前床下を見たけど、カビなんかなかったよ。  
はる えっ、そんなばかな。だって、カメラで床下の絵を見せてくれたよ。  
息子 本当にうちの床下だったの？それに友達はもっと安く工事したよ。

ナレーター こうして、はるさんはだまされたことに気が付きました。