



くれ

1023号
2026年 2月 17日
郵政産業労働者ユニオン
呉支部発行



←中国地本HPへ
PC・スマホ等からこの
情報が閲覧可！



メールはこちら→

詳しくは分からない件



ブラックジャックによるしく 佐藤秀峰

特定商取引法 健全な会社か否か

集配では一人当たりの配達時間が増え、疲労困憊の社員が増えているという記事を掲載したところ、多くの賛同する意見をいただきました。配達業務だけで手一杯の状況の中、呉局は営業声かけを強化するという暴挙に出ています。

営業職の知人に聞いたところ、特商法を守るための明確なマニュアルをスマホに保存していつでも見られるようにしているとのこと。会社として不正の無いよう徹底管理しているようです。

さあ、郵便局はどうでしょう？特商法を全員が把握できているのでしょうか？更には人気の商品と人気自爆商品と揶揄され

ています。本当にお客さまから人気なのですか？根拠は？こう言ったナゼが多い職場を健全と言え

ています。販売に至った場合は、法定事項を記載した書面を直ちに交付する義務があります。商品・サービスの内容、金額、支払方法、解約条件などを明確に記載しなければいけません。これにより、消費者は契約内容を冷静に確認できるのです。

特定商取引法について簡単に説明すると、まず重要なのは「氏名等の明示義務」です。販売員は訪問時に、会社名・担当者名・販売目的をはっきり伝えなければいけません。自分を隠したり、「配達に来た」などと偽って勧誘することは禁止されています。また、消費者が「いりません」「帰ってください」と意思表示した場合は、それ以上勧誘してはいけません（再勧誘の禁止）。

さらに、訪問販売にはクーリング・オフ制度があります。消費者は原則として、書面を受け取った日から8日以内であれば無条件で契約を解除できます。事業者はこの制度を妨げる行為をしてはならず、「もう解約できない」などの虚偽説明も禁止されています。

不実告知（事実と異なる説明）、重要事項の不告知、威迫・困惑させる行為も厳しく規制されています。例えば、「今だけ特別価格」などと虚偽の緊急性をおおる行為や、長時間帰らず判断力を鈍らせる行為は違法となる可能性があります。

今後の予定

- 3月10日(火) 17:00~
第7回呉支部執行委員会
ビューポートくれ
- 3月10日(火) 18:00~
呉支部26春闘集会
ビューポートくれ

訪問販売が社会に受け入れられるためには、法の遵守と高い倫理観が前提となります。自爆営業を黙認している会社には、倫理観があると言えますか？