

ASK ニュース Vol.0171

2015年9月14日(月)
担当：MS事業部 北野

〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-22-21 損保ジャパン日本興亜名古屋ビル1F
ASK 税理士法人 TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

レ点ビジネス

はじめに

最近、総務省に苦情が多く問題視をしている抱き合わせの販売方法のひとつ「レ点ビジネス」について取り上げたいと思います。

レ点ビジネスとは

携帯電話やスマートフォンの契約時に、□に「レ点チェック」をさせる方法で契約の同意を得たとみなす方法です。

代表的なものは、割引の条件として一つ月額数百円程度のオプションサービス(初月無料)の契約をいくつか契約することにより、割引が受けられるとうものです。この契約書にレ点をチェックすることから、レ点ビジネスとよばれています。

レ点ビジネスの特徴

レ点ビジネスには以下のような特徴があります。

- ・複雑な料金プランに隠れて課金されても気づきにくい。
- ・課金時期がわかりにくい。
- ・解約し忘れ、手続きが面倒で放置。
- ・解約方法がわからなく、少額なので放置。

この結果、最初に受けた割引以上の金額を使用していないオプションサービスに対して、支払ってしまうケースが増えています。また、金額が少額のものも多く課金されていても明細を確認せず、気づいていない可能性もあります。

レ点ビジネスの背景

販売員には販売ノルマが課されており、ノルマは販売時点でどれだけレ点チェックさせたかなので、後に解約されても関係なく「すぐに解約すればお得ですよ」と勧めてきます。これは、携帯販売店が携帯キャリアからの評価軸にされている端末契約数・サービス契約数確保のためです。

一定の割合で解約し忘れている人がいるため、販売側は儲かります。月額300円でもひとり年間3,600円、3年放置すれば10,800円となります。このような人が、1万人いれば1億を超える売上になります。仕入れもサービスもない状態なので、売上=利益が自動的に入り、儲かる仕組みになっています。

終わりに

スマートフォンのみでなくプロバイダーなど通信関係でも多いレ点ビジネス。私自身も先日、携帯料金の明細を確認し、契約自体も覚えておらず使ったこともないオプションを見つけ解約しました。皆様も一度、明細を確認し使わないオプションサービスはすぐに解約して下さい。

