

LPガスの訪問販売にご注意ください



第1話 値上げは初めから予定されていた

①

価格調査?

こんにちは!
ガスの価格調査をしています。
検針票を見せてください。

おやっ、計算したら、かなり高い
ガスを買わされています。
安い「Bガス」を紹介しますよ!

勧誘専門会社 A 社

②

どうしてそんなに安くなるの?

「Bガス」は大手だから安い
です。「適正価格」ですから
よほどの事がないと値上げし
ません。私は、Bガスから委託
を受けて勧誘に来ました。

じゃあ、申し込みします。

A 社

③

申込みを受けました。今回は
〇〇〇円と言ってあります。

いくらで買って
貰えますか?

A 社

お客様を売却

お申込みのお礼
のご挨拶に伺い
ながら、こっそり
ガス設備を査定
して、買取価格
を決定しますね。

B ガス

④

しばらくすると

そろそろ値上げ
をしてもいい時
期だろう。

B ガス

⑤

元のガス屋さんが言った通りだわ

検針票 3月分

諸経費の高騰により
やむを得ず、来月より
基本料金を 1,500 円か
ら 1,800 円に値上げさ
せていただきます。

検針票 10月分

輸入価格の高騰により
やむを得ず、来月より
80円/m³を値上げさせ
ていただきます。

B ガス

⑥

今年だけで何回も値上げだわ。ホントに正当なの
かな? そうだ、近所のコバプロに聞いてみよう!

この時期にガスの輸入価格は高
騰していませんし、基本料金を値
上げする要因も見当たりません。
そもそも初めから値上げする予
定で勧誘しているようです。

コバプロ

⑦

初めから値上げをする
つもりだったのね。

値上げするなんて言ったら
申し込まなかったでしょ?

私の裁量で、もう一度価格をお安
くしますので、許してください。

担当者が売上ノルマを課され
て、値上げを繰り返します。

B ガス

この時には最初の A 社是对应しません。