

第27回

## 家庭用蓄電池の勧誘トラブルにご注意!

### 相談事例

実家に、10年前に太陽光パネルを設置した事業者が訪問し、母が家庭用蓄電池の勧誘を受けた。「40年持ち、30年目で元が取れる、災害時にも役立つ」との説明を聞いて、契約したようだ。金額について母から150万円と聞いているが、ローンの契約書をみると合計金額が約250万円とあり、差額について明細が分からない。また、契約書では10年ごとにメンテナンス費用が発生するとなっているが、母は事業者から説明されていないようだ。母は契約の内容を十分に理解しておらず、30年後の収支なども今の段階で予想はできないと思う。信用できない事業者なので解約させたい。(50歳代 女性)

### ●問題点とアドバイス

家庭用蓄電池は訪問販売による契約が最も多く、主に事業者の突然の訪問がきっかけとなっています。なかには太陽光発電設備の点検後に家庭用蓄電池を勧誘されるケースや、訪問時に「自治体から委託を受けている」などと虚偽の説明をされるケースもみられます。

また、事業者が行う断定的な説明や、「この価格は今日限り」など契約を急かすセールストーク、強引・長時間にわたる勧誘により、冷静に十分な検討ができないまま契約をしてしまうケースが目立ちます。

#### (1) その場で契約せず、複数社の見積もりを取り比較検討しましょう

事業者の突然の訪問等をきっかけに勧誘され、契約を急かされても、その場では契約せず、複数社から見積もりを取り、慎重に比較検討しましょう。また契約するときには契約書の内容をしっかりと確認しましょう。

なお、訪問販売に該当する場合は、クーリング・オフを行うことが可能です。

#### (2) メリットだけではなく、導入に伴うコストも十分考慮しましょう

家庭用蓄電池を導入することで、その後の電

気料金が安くなるなどのメリットがあるとしても、導入に当たっては多額の購入費用や設置工事費用などが発生します。「ローンを組んだが今後支払いを続けていくことができるか不安だ」などの相談もみられます。契約に当たっては導入コストについても十分に考慮しましょう。

#### (3) 余剰電力の売電より自家消費のほうが経済的メリットが大きいとは限りません

太陽光発電設備を導入している場合、固定価格買取制度の買取期間満了後の選択肢としては、家庭用蓄電池などを用いた余剰電力の自家消費(太陽光発電の発電分を使い切らずに売電することも可能)と、小売電気事業者等に対する相対・自由契約での余剰電力の売電(現在の事業者との買取契約の継続、または、新たな事業者へ買取契約の切替え)があります。経済的なメリットについては、電気料金や家庭用蓄電池等の価格および小売電気事業者等の買取メニューによって異なります。また家庭用蓄電池は災害時に活用できるメリットもあり、経済価値に直接換算することのみで判断するのは難しい面もあります。事業者の説明をうのみにせず、自身でも情報収集し、総合的に判断するようにしましょう。

参考：国民生活センター「家庭用蓄電池の勧誘トラブルにご注意！－事業者の突然の訪問を受けてもその場で契約はせずによく検討しましょう－」(2021年6月3日公表) [http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20210603\\_2.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20210603_2.html)