

なんだ・かんだ

◆ ダークパターン ◆

9月17日の日経新聞に「ダークパターン 不利な選択に消費者誘導進む規制、企業も対応急ぐ」という記事が出ていました。「ダークパターン」とは、消費者を不利な決定に誘導するウェブサイトの表記やデザインの事です。

その気がないのに、知らず知らずのうちに商品を定期購入してしまうなど消費者が不利益を被る場合があり、世界でも規制が進んでいるそうです。

私の母も、健康食品の「お試し」に申し込もうと思っていたら、定期購入がデフォルトになっていて、お試しだと思って取り寄せた商品が1つの間にか定期購入になっていた。なんてことがありました。

ショッピングサイトで商品を選択し購入画面に移ると、メールマガジンの配信を許可するチェックボックスに最初からチェックが入っていて、知らない間にメール会員に登録している。なんていうことは良くある話です。

一時、ネット通販最王手のア○ゾンで買い物をして購入手続きをしていくと、有料会員のお試し申し込みのボタンが大きく、普通に買うボタンが極端に小さくて、うっかりしていると有料お試しに申し込みでしまいそうになったこともありました。こんな超王手のサイトでもダークパターンは利用されているんですね。

ネット上には消費者に不親切な表示自体は古くから存在しますが、約10年程前に英国のwebサイトのデザイナーが「ダークパターン」と命名したことをきっかけに広く意識され始めたということです。

ダークパターンの主な例は

- 1度限りの購入を装って定期購入に誘導するモノ
- サイトに都合の良い選択肢のボタンを大きく目立たせるモノ。
- 既に製品が利用できないと明らかになった製品を宣伝するモノ。
- サービス上必要無い、カード情報や個人情報を要求するモノ。
- 入るのは簡単だが出るのは難しいという特徴のモノ。
- 購入手順の最終段階で予想外の追加料金がいきなり表示されるモノ。
- 「あと1時間でセール終了」などの嘘のカウントダウンを表示することでユーザーに商品の購入などを促すモノ。

等があり、言われてみると思い当たるものが多いです。

欧米では、規制が敷かれたようですが、日本国内では企業の多くはダークパターンへの問題意識が乏しく、大半のダークパターンが合法とされており、欧米企業と比べて対策が遅れていると言われていました。

しかし、日本でも今年になって特定商取引法が改正され、誤って定期購入に誘導するような分かりにくい表示が刑事罰の対象となりました。

最近では、個人のデータを利用した広告配信は利用者の同意を取らなければならない、広告配信について、二択の質問が良く出てきます。それも個人データ利用を許可する説明文に、「あなたに最適な広告が表示されます」という様に表示され、「データ利用を許可する」と言う文言は出てきません。うっかり個人データの利用を許可してしまいそうな説明文です。安易にクリックしない様に注意が必要です



富士山初冠雪

今年甲府気象台で出された富士山の初冠雪は、異例の変更があり正式には26日となりましたが、最初に出されたのは9月7日で、平年より25日も早く、昨年より21日早いモノでした。

静岡の8月の最高気温の平均も31.3度で昨年の33.4度より2.1度低かったそうです。7・8月の熱中症の搬送者数もここ5年で最小だったということです。8月の台風や前線の停滞による長雨の影響で気温が低かったのが要因の様です。

さて、毎度コロナの話になりますが、先日当社社員全員にワクチン接種状況を確認したところ、10月半ばにはほぼ全員が2回目接種を終え、10月末には抗体が定着する事になりそうです。11月には国内で希望する者のワクチンの2回接種が終わるということで、すぐに完全収束はしないと思えますが、少しずつ行動の自由を取り戻すことが出来るようになると思えます。

しかしながら油断は禁物です。実際に収束するまではワクチンを接種したとはいえ、マスク着用、帰社時の手洗いうがい、要所でアルコール消毒等は従来通り徹底し、慎重に行動する様にしていかなければなりません。

代表取締役 服部 敏一郎

新入社員紹介

● 橋上 友祐 ● 埼玉営業所 所長

9月1日に入社いたしました、埼玉県出身の橋上友祐と申します。埼玉営業所に10月1日より配属となります。

趣味は、サッカーを中心に様々なスポーツを観戦することです。サッカー好きも重なり現在、私の子供は既に卒団しているのですが、休日はサッカー少年団で5年生のコーチをしております。ちなみに静岡県に来て好きなサッカーチームは答え難いのですが、浦和レッズを応援しております。

前職は、塗料メーカーで法人営業を担当し多くの企業様との接点を持つ機会に恵まれました。入社理由は、前職の時に村田部長を初め、各営業担当の方々と一緒に仕事をさせていただく中で、顧客の事を常に一番に考え迅速に行動する姿と関連なコミュニケーションが取れる社風に魅力を感じたからです。弊社は今年で創業97年3年後の100年に向けて、これまでの営業経験を最大限活かし、一日でも早く会社に貢献できるよう精進してまいります。

皆様にはご迷惑をお掛けすることが多々あるかと思いますが、ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



■ 埼玉営業所開設 ■

来月10月1日より当社埼玉営業所を埼玉県坂戸市に開設いたします。本紙の「新入社員紹介」で自己紹介文を掲載している「橋上友祐」が営業所長として常駐し、営業をして参ります。

当初一人でやっていきますが、将来的には人も増やして関東での販売拠点として定着できればと思っています。

古くは、沼津市内の港湾地区で船具販売の支店を、県内浜松に土木工事の為の営業所を開設していた時期もありましたが、県外に拠点を出すのは初めてです。何とか100周年までに軌道に乗せたいと思います。

本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思っております。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL http://www.chikiri.com/