9.消費者契約についての特別法

9-1.特定商取引法

9-1-1.概要

(1)特殊な販売・取引方法と法規制

訪問販売等の販売・取引方法→契約締結圧力

特定商取引に関する法律（特定商取引法）の規制

消費者

事業者

販売・取引方法

＝訪問販売、通信販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引、特定継続的役務提供、業務提供誘引販売取引、訪問購入、ネガティブ・オプション

行政的規制

＝開示規制、行為規制、監督

私法的規制

＝クーリング・オフ、中途解約権

契約

＊特定商取引に関する法律の一部を改正する法律（平成28年法律第60号）

＊特定商取引法でカバーされないものは？

(2)消費者団体による差止請求（特定商取引58の18～58の25）

9-1-2.訪問販売

(1)意義

訪問販売の問題点――勧誘／契約内容／責任追及

①業者が営業所等以外の場所で申込みを受け、または、契約を締結（①、特定商取引則1）

②業者が営業所等以外の場所で呼び止めて営業所等に同行させた者（またはその他の方法で誘引した者）と、営業所等で申込みを受け、または、契約を締結（②、特定商取引令1）

事例9-a　訪問販売1

アカリさんは、いつも行っているエステ店から「来店時に下着の正しい着用体験が無料でできる」と案内され、無料ならと思い、体験申込みをした。後日、エステ店に行くと、個室に案内され、2人の担当者が説明をしながら次々に試着を勧めた。試着が終わった後、店長ともう1人に挟まれるようにその場で座らされ、カタログを指して「どの下着を買うのか」と訊ねられた。アカリさんが「無料着用だと聞いていた」と繰り返しても、店長たちから、「買っておいた方がいい」と口々に言われ、早くこの部屋を出たい一心で、約36万円の下着の購入契約を結んでしまった。

契約の対象（特定商取引2Ⅰ）＝商品、特定権利（特定商取引2Ⅳ）【H28改正】、役務

(2)行政的規制

(a)申込書面・契約書面（特定商取引4・5）

(b)行為規制（特定商取引6・7）

(c)業務の停止等（特定商取引8）

(3)クーリング・オフ（特定商取引9）

事例9-b　訪問販売2（事例8-aと同じ）

アカリさんは、街頭で英会話学校の勧誘を受け、英会話を習う契約を締結した。勧誘の際には講師が全員アメリカ人であると聞いていたのに、実際にあたった講師はカナダ人だった。

クーリング・オフの特徴　⇔　民法・消費者契約法

クーリング・オフの効果

販売業者・役務提供事業者

申込者等

クーリング・オフ

**×**

①既払代金返還（民545）

②役務提供契約に関連して受領した金銭返還（特定商取引9Ⅵ）

③損害賠償・違約金支払請求×

　（特定商取引9Ⅲ）

④施設利用・役務提供の対価請求×（特定商取引9Ⅴ）

⑤代金支払義務消滅

⑥商品返品義務（民545）

　：引取費用（特定商取引9Ⅳ）

⑦既実行工事等（土地等）

　（特定商取引9Ⅶ）

(4)クーリング・オフ権の行使

|  |  |
| --- | --- |
| 権利がある旨の記載 | 申込書面・契約書面（特定商取引4⑤・5Ⅱ） |
| 行使方法 | 書面（特定商取引9Ⅰ）＝発信主義（同Ⅱ） |
| 行使期間 | 申込書面・契約書面受領日から起算して8日（特定商取引9Ⅰ但） |

クーリング・オフ妨害（特定商取引9Ⅰ但括弧書）

(5)クーリング・オフができない場合

|  |  |
| --- | --- |
| a | その全部の履行が契約の締結後直ちに行われることが通例である役務の提供、かつ、それが契約の締結後直ちに履行された場合（特定商取引26Ⅱ、特定商取引令6） |
| b | その販売条件・役務の提供条件についての交渉が相当の期間にわたり行われることが通常の取引の態様である商品・役務の販売・提供（特定商取引26Ⅲ①、特定商取引令6の2） |
| c | 契約の締結後速やかに提供されない場合には、その提供を受ける者の利益を著しく害するおそれがある役務の提供（特定商取引26Ⅲ②、特定商取引令6の3） |
| d | その使用若しくは一部の消費により価額が著しく減少するおそれがある商品を使用し、または、その全部もしくは一部を消費（特定商取引26Ⅳ①、特定商取引令6の4・別表3） |
| e | 相当の期間品質を保持することが難しく、品質の低下により価額が著しく減少するおそれがある商品を引き渡されたとき（特定商取引26Ⅳ②、特定商取引令による指定はなし） |
| f | 3000円未満の現金取引（特定商取引26Ⅳ③、特定商取引令7） |

(6)過量販売の取消し（特定商取引9の2）

(7)不実告知等の場合の取消し

不実告知・故意の事実の不告知の禁止（特定商取引6ⅠⅡ）

→これに違反して不実告知・事実の不告知（特定商取引9の3）

＊消費者契約法のルール（消費契約4）との違い

9-1-3.その他の販売・取引方法

(1)電話勧誘販売（特定商取引2Ⅲ、特定商取引令2）

クーリング・オフ、過量販売の取消し【H28改正】、不実告知等の場合の取消し（特定商取引24～24の3）

(2)通信販売（特定商取引2Ⅱ、特定商取引則2）

クーリング・オフ？　／　返品（特定商取引15の2）

事例9-c　通信販売

アカリさんは、インターネット事業者のサイトからジャケットの購入申込みをした。事業者から送られてきた商品は、注文したものとは違うジャケットだった。事業者のサイトには、商品の返品について何も書かれていない。

(3)特定継続的役務提供（特定商取引41、特定商取引令11・12・別表4）

クーリング・オフ、不実告知等の場合の取消し（特定商取引48・49の2）

＋中途解約権（特定商取引49）

事例9-d　特定継続的役務提供（事例8-cと同じ）

アカリさんは、エステサロンで「このままだと2、3年後には必ず肌がボロボロになる」と言われ、3ヶ月60万円の美肌コースを契約した。

(4)業務提供誘引販売取引（特定商取引51）

事例9-e　業務提供誘引販売取引

アカリさんは、アフィリエイト広告のセミナーに参加し、アフィリエイトのコンサルタント契約を結んだ。コンサルタント契約の内容は、ホームページの作成の方法から始まり、半年間メールでやり取りをしながらアフィリエイト広告の作成について、その内容の指南を受けるとのことだった。セミナーでは、「月に30万円は稼げる」と言われてその気になったが、よく考えると月に30万円も稼げるのか疑問だ。

クーリング・オフ、不実告知等の場合の取消し（特定商取引58・58の2）

(5)連鎖販売取引（特定商取引33）：マルチ商法、ネットワークビジネス

事例9-f　連鎖販売取引

アカリさんは、友人Aから自然食品販売のネットワークビジネス事業を勧められ、登録料や販売用食品代として40万円を支払った。Aの話では、「まず、事業について知人等を勧誘し、2人登録してもらう。その後、加入したそれぞれが2人入会させることにより、ピラミッド型の組織を形成していく。自分から数えて16人の組織が完成した時点で、運営会社から40万円の報酬が支払われる。」とのことであった。

クーリング・オフ、中途解約権、不実告知等の場合の取消し（特定商取引40～40の3）

＊ねずみ講（無限連鎖講の防止に関する法律）

(6)訪問購入（特定商取引58の4）

事例9-g　訪問購入

スミレおばあちゃんは、「不要な布団を買い取ります」という業者のチラシを見て、布団を買い取ってもらおうと電話をした。後日訪れた業者は、布団の買取りをすると言った後で、「いらない着物や宝石はないか」と聞いてきた。業者があまりにもしつこいのでスミレおばあちゃんは根負けし、母親の形見である大事な指輪を大変安い値段で買い取られることになってしまった。

クーリング・オフ（特定商取引58の14）＋物品の引渡しの拒絶（特定商取引58の15）

(7)ネガティブ・オプション（特定商取引59）

事例9-h　ネガティブ・オプション

アカリさんの家に、注文したおぼえもないのに業者から化粧品が送られてきた。化粧品に添えられた書面には、「7日以内にご返送されない場合は、契約が成立したものとみなします。」と書いてあった。そもそもアカリさんは、化粧品を返送しなければならないのだろうか。

民法の原則　⇔　特定商取引59

9-2.割賦販売法

9-2-1.概要

消費者信用

　　消費者金融（「民法Ⅲb（契約）」「民法Ⅳb（債権総論②）」）

　　販売信用→契約締結圧力、販売条件・債権回収

割賦販売法の規制

消費者

事業者

販売・取引条件

＝割賦販売、信用購入あっせん、ローン提携販売、前払式特定取引

行政的規制

＝開示規制、行為規制、監督

私法的規制

＝契約内容規制、抗弁の対抗

契約

＊割賦販売法と特定商取引法

9-2-2.割賦販売

(1)意義（割賦2Ⅰ）

購入者

割賦販売業者

売買契約等

①指定商品・指定権利・指定役務

②代金

ア）2月以上かつ3回以上に分割

イ）リボルビング方式

＊各回ごとの代金支払分

＝割賦金

三井住友VISAカード&三井住友マスターカード会員規約

**第32条（リボルビング払い）　抜粋**  
2．本会員は、会員がリボルビング払いを指定した場合において弁済金（毎月支払額）の支払いコースとして元金定額コースを指定したときは、支払いコースを指定した際に指定した金額（5千円、または、1万円以上1万円単位。三井住友VISAプラチナカードまたはゴールドカードPt（以下総称して「プラチナカード」という）及びゴールドカード、プライムゴールドカードの場合は1万円以上1万円単位。但し、締切日の残高が弁済金に満たないときはその金額）または当社が適当と認めた金額に、毎月の締切日時点のリボルビング払いの未決済残高に応じて本条4項に定める手数料を加算して、翌月の支払期日に支払うものとします。また、本会員が希望し当社が適当と認めた場合は、ボーナス支払月にボーナス増額弁済金を加算した額を支払う方法とすることができます。なお、当社が定める日までに当社所定の方法で本会員が希望し当社が適当と認めた場合は、弁済金（毎月支払額）を増額若しくは減額できるものとします。

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **毎月の締切日時点での残高** | **翌月の弁済金** | | | | | **長期コース** | **標準コース** | **短期コース** | **定額コース** | | **10万円以下** | 5千円 | 1万円 | 2万円 | 2万円（プラチナカード及びゴールドカード、プライムゴールドカード会員の場合は3万円）以上1万円単位 | | **10万円を超えて20万円まで** | 1万円 | 2万円 | 4万円 | | **以後残高10万円増加毎に** | 5千円増加 | 1万円増加 | 2万円増加 | |

4．毎月の手数料額は、毎月の締切日までの日々のリボルビング払い未決済残高（付利単位100円）に対し、当社所定の手数料率により年365日（閏年は年366日）で日割計算した金額を1ヵ月分とし、翌月の支払期日に後払いするものとします。但し、利用日から起算して最初に到来する締切日までの期間は、手数料計算の対象としません。なお、あとからリボの場合、変更前の各支払区分の最初の支払期日の締切日の翌日から手数料計算の対象とします。

契約の対象（割賦2Ⅴ、割賦令1Ⅰ-Ⅲ・別表第1～第1の3）

＝指定商品、指定権利、指定役務

(2)契約内容の規制

(a)販売業者からの契約解除の制限（割賦5）　⇔　民541

(b)契約の解除等に伴う損害賠償額等の制限（割賦6）

9-2-3.信用購入あっせん

(1)意義

(a)包括信用購入あっせん（割賦2Ⅲ）

利用者

加盟店（販売業者）

信用購入あっせん業者（カード会社等）

商品・指定権利・役務

②売買契約等

加盟店契約

④支払い

③立替払い

①クレジット契約

（包括信用購入あっせん関係受領契約）

→カード等交付

Card

＊④支払い＝2月以上orリボルビング方式

(b)個別信用購入あっせん（割賦2Ⅳ）

利用者

加盟店（販売業者）

信用購入あっせん業者（信販会社等）

商品・指定権利・役務

①売買契約等（②の成立が停止条件）

加盟店契約

④支払い

③立替払い

②クレジット契約

（個別信用購入あっせん関係受領契約）

＊④支払い＝2月以上

契約の対象＝権利だけ「指定権利」（権利について限定のないルールも。割賦30など）

(2)契約内容の規制（割賦30の2の4・30の3・35の3の17・35の3の18）

契約解除・損害賠償額等の制限

(3)抗弁の対抗（割賦30の4・35の3の19）：包括・個別信用購入あっせん

事例9-i　抗弁の対抗

アカリさんは、20万円でコートを購入し、支払いはN信販株式会社のクレジット・カードで6回払いにした。家に帰って袋からコートを出して着てみると、コートの背中の真ん中に大きな破れ目がある。あわてて店に交換を求めたが、店の対応は悪く、なかなか交換に応じようとしない。そうこうしているうちに1回目のカード支払い日が近づいてきた。

利用者

加盟店（販売業者）

売買契約等→商品の瑕疵等

信用購入あっせん業者

立替払い

支払拒絶？

クレジット契約

抗弁の対抗が認められない場合（割賦30の4Ⅳ・35の3の19Ⅳ、割賦令21・24）

＝4万円未満の売買（リボルビング方式の場合3万8千円未満の売買）

(4)クレジット契約のクーリング・オフ等：個別信用購入あっせん

(a)クレジット契約のクーリング・オフ

利用者

加盟店（販売業者）

①売買契約等

（訪問販売、電話勧誘販売等）

→③クーリング・オフ連動

（割賦35の3の10Ⅴ・

35の3の11Ⅶ）

信用購入あっせん業者

②クレジット契約

→クーリング・オフ

（割賦35の3の10Ⅰ・35の3の11Ⅰ～Ⅲ）

(b)クレジット契約の取消し

利用者

加盟店（販売業者）

①売買契約等

（訪問販売、電話勧誘販売等）

信用購入あっせん業者

②クレジット契約

→取消し

（割賦35の3の13～35の3の16）

不実告知等

9-2-4.その他の販売方法

(1)ローン提携販売（割賦2Ⅱ）

購入者

販売業者

ローン提供業者（金融機関）

指定商品・指定権利・指定役務

販売業者からカード等交付

①売買契約等（②の成立が停止条件）

保証契約

④返済

③貸付金交付

（売買代金に充当）

②金銭消費貸借契約

Card

＊④返済＝2月以上かつ3回以上orリボルビング方式

契約内容の規制、抗弁の対抗

(2)前払式特定取引（割賦2Ⅵ）

購入者

互助会等

商品売買の取次ぎ、指定役務の提供や取次ぎ

②商品・指定役務

①代金＝2月以上かつ3回以上に分割

開業規制