

“特定商取引に関する法律”と 現代の商取引上のトラブルに関する一考察

上 迫 明

I はじめに

消費者が、何らかの事由により、契約する意思が確定していないまま契約に応じてしまう、また、業者側もそのような消費者に対して、通常の商行為の範囲を超えて強力に働きかけた場合に、しばしばトラブルが発生している。これらの問題から消費者を守るための法律及び対処について考察してみた。

さて、悪質商法とは、社会通念上、悪質な者が不当な利益を得るような商売方法をいい、次の特徴を有する商売方法は、概ね「悪質商法」に該当する。

① 広告・勧誘・契約方法などに問題があるもの

- ・意思の合致がないのに、一方的に契約の成立を主張するもの
- ・勧誘目的を隠して接近してきたり、誘い出すもの

例) 当選商法など

- ・申し込みをしていないのに、商品などを一方的に送り付けるもの
- ・水道局・消防署・電力会社・NTTなどの官公庁や公共企業の職員と偽ったり、暗示して接近してくるもの
- ・虚偽・誇大な広告など効果や結果などが断定できないのに、断定調で広告や勧誘をするもの

例) 「最低でも 2kg は痩せます」「〇〇株は必ず上がります」など

- ・金融商品などリスクを伴う商品やサービスなどについて、期待できる利益ばかりを強調して、予測されうる不利益について説明を十分に行わないもの

“特定商取引に関する法律”と現代の商取引上のトラブルに関する一考察

- ・ 契約内容について十分な説明をしないもの
- ・ 契約内容について、検討する時間を十分に与えず、早期の契約締結を迫るもの
- ・ 勧誘を拒んでも、再び勧誘するもの
- ・ 強迫や詐欺などを手段として、契約を締結させるもの
- ・ 営業所などに監禁や退去妨害をして、契約を締結させるもの
- ・ 自宅などに居座り、不退去で契約を締結させるもの
- ・ 勧誘を行う時間帯が、深夜や早朝など社会通念上不適切なもの
- ・ 異常に高揚した心理状態で契約を締結させるもの
例) 催眠商法・SF法など
- ・ 迷惑な方法で広告するもの
例) 迷惑メール・勤務時間中の勤務先への電話による販売勧誘など
- ・ 児童などの未成年者・高齢者・認知症など契約内容を十分に理解できない者に、契約を締結させるもの
例) 高齢者や認知症患者への住宅のリフォーム（改装）など
- ・ マルチ（まがい）商法による販売
- ・ 霊感的な説明や疑似医学的な説明で消費者の不安感を煽り、商品売りつけるもの
- ・ 福引きやクジで“当選”したとして（2位というケースが多い）、強引に携帯電話や有線放送の契約を結ばせる（「実は2位でした商法」とも言われる）。

②商品やサービスなどに問題があるもの

- ・ 商品やサービスなどが劣悪なもの
例) 攻略法詐欺など
- ・ 商品やサービスなどが、その価値と比べて著しく高額であるもの
- ・ 社会通念上、価値の無い「資格」（通常は民間資格）を取得させるもの

- ・ サクラ（おとり）がいるもの
例) 悪質な出会い系サイトなど
 - ・ 商品の原材料、産地、消費期限などに対して、虚偽の品質表示を行うもの
例) 虚偽表示、産地偽装など
- ③契約の履行や解約などに問題があるもの
- ・ 商品やサービスに関する契約を全く履行しない、あるいは不誠実・不完全な履行しかしないもの
 - ・ 解約が可能なのに、解約させないもの
 - ・ 解約に応じるが、不当な解約手数料や違約金などを要求するもの
 - ・ 個人情報の扱いに問題があるもの
 - ・ 勧誘や取引に際して知り得た個人情報を、正当な理由もなく漏らしたり販売するもの
例) 顧客情報の名簿業者への販売など
- ④犯罪または犯罪の可能性のあるもの
- ・ サラ金規制法や出資法などの上限を超えた高金利を要求するもの(闇金融)
 - ・ 詐欺罪・監禁罪・不退去罪など、刑法に違反するもの
 - ・ ねずみ講防止法・特定商取引法・薬事法その他犯罪に該当するもの
 - ・ 執拗に「合法」と強調するもの。実態は、ほとんどの場合違法なものであり、問題のない商売は合法が当然なので、わざわざ「合法」と謳わない。
- ◎なお、悪質商法は、実際には、上記の複数の項目に該当するものが多い。

II 悪質商法的手段・方法

悪質商法で扱われることの多い商品やサービスなどすべてが悪質とは限らないが、問題となることが多い。基本的に一般人では即座に理解しにくいものが選ばれる。

- ①高額商品： 一見して値段がわかりにくい物を販売し、法外な利益を得る。
- 指輪・ネックレスなど宝石関連のアクセサリ類： アポイントメント商法・デート商法
- シルクスクリーンなどの絵画： キャッチ商法・アポイントメント商法・デート商法
- 着物・呉服： アポイントメント商法・当選商法
- 布団： 羽毛布団や健康布団を法外な価格で販売する。女性高齢者がターゲットにされやすい。催眠商法、訪問販売、点検商法

- ②生活関連商品： 日常生活に関連する商品を販売し、法外な利益を得る。
- 健康食品： 医薬品でないのに「病気が治る」などと効果や効能を謳う（薬事法違反）。医学的に証明されていないものを証明されているかのように偽る。バイブル商法
- 健康器具・美容器具（美顔器など）： モニター商法・マルチ商法
- 浄水器・スチームクリーナー・アルカリイオン水・マイナスイオン： 医学的根拠に乏しかったり、虚偽説明で健康への不安を煽るものが多い。浄水器の場合は不動産会社や大家からの指示や紹介のように装うケースもある。訪問販売に多い。
- 換気扇のフィルター・シャワー トイレ取り付け工事 これらも不動産会社や大家からの指示や紹介のように装うケースもある。訪問販売に多い。

- 化粧品： 医学的根拠に乏しかったり、虚偽説明で肌への不安を煽るものが多い。キャッチ商法・バイブル商法
- 開運グッズ： いわゆる靈感商法で宗教的に不安を煽り、次々と商品を購入させる。

Ⅲ 悪質商法の種類

悪質商法は、概ね 52 種類あり、次のとおりである（※五十音順）。

★あ行（8 種類）

- (1) アポイントメントセールス＝デート商法： 電話等で消費者と面談の約束をして、喫茶店などに誘い出して、高額な商品を販売する方法
- (2) 裏口入学詐欺： 裏口入学の斡旋を持ち掛けて、金を騙し取る詐欺
- (3) 英会話詐欺： 「無料体験レッスン実施中」の看板・CM を流して、高額・不便な時間帯の一括契約をして、事実上金を騙し取る詐欺
- (4) エステ詐欺： 無料体験をさせた後、中途半端な状態で放置させ、金を騙し取る詐欺
- (5) M 資金詐欺： 秘密資金をネタに巨額融資を持ち掛けて、手数料や準備金の名目で金を騙し取る詐欺
- (6) オーディション商法： 主に公募形式で、一次審査は履歴書を出させ全員に合格通知を出す。二次審査は簡単なセリフや動作の審査をして、殆ど全員に合格通知を出す。その後、養成所に有料で通わせる。
- (7) 置き薬トラブル： 「不使用のときは金は不要」と強引に置き薬を置き、数年後、古くなったから全部または一部を買い取れと迫る。
- (8) オレオレ詐欺： 息子や孫を装い、「オレだよ。〇〇で金が必要だから、〇〇口座に振り込んでくれ」といって、金を騙し取る詐欺

★か行（13種類）

- (1) 会員権商法： 実際には資産価値がなかったり、利用困難な会員権を売り付ける。
- (2) 絵画商法： 街頭で絵画の展示会の無料招待券を売って、展示会に呼び込む。ローン契約などで高額な無価値の絵画を売り付ける。
- (3) 架空請求詐欺： 自宅に不審な請求書が来る。
- (4) かたり商法： 「〇〇の方から来た」といって、公的な機関から来たように装う。
- (5) 危険です商法＝点検商法： 「このまま放って置くと危険です」といって、金を騙し取る詐欺
- (6) キャッチセールス： 街頭で呼び止めて、事務所などに連行し、商品を購入させる商法
- (7) 求人まがい商法： 「新しい会社の役員として、あなたの経験を生かしませんか」と新聞広告を出して、中高年をターゲットにする。
- (8) 教材販売詐欺： 電話や訪問販売で、学習教材を高額で販売する。
- (9) 結婚詐欺＝赤詐欺： 結婚をエサにして、金品を巻き上げ、そのまま行方不明となる。被害者は殆ど女性。 ※ 舌をペロと出すことから赤サギという。
- (10) 結婚紹介詐欺： 結婚紹介の契約をしているが、契約不履行の場合でも無責任
- (11) 現物まがい商法＝ペーパー商法： 購入した人には現物は届かず。その代わりに「〇〇を購入した」との紙切れが1枚届く。実際はお金を集める手段で現物はない。
例) 豊田商事事件
- (12) 原野商法： 未開発の二束三文の土地を「将来必ず値上がりする」といって、数十倍の値段で売り付ける商法

(13) コンプレックス商法： 無学な人には教養、病気がちな人には健康、ハゲには髪の毛、チビには〇〇、デブには痩せるなどの、人につけこんで健康食品やカツラなどを買わせる商法

★さ行（9種類）

- (1) 催眠商法＝SF¹商法： 密室状態の会場に人を集め、日用品などを無料同然で配布し、雰囲気盛り上げて、最後には高額の商品を売り付ける商法
- (2) 資格商法＝士商法： 電話やDMなどで「独立や転職に有利」などと資格取得を勧め、高額な講座の受講や教材を売り付ける商法
- (3) 自己啓発教材： 自己啓発の書物を購入し、その中の葉書で資料請求すると高い教材を購入させようと執拗に迫る。
- (4) 自己啓発セミナー： 「性格を変えられる」「出世する」などといって、当該セミナーを受講させ、マインドコントロールにより人格を改造させる。
- (5) 自動販売機商法： 自動販売機のセールスに「この地区を調査した結果、あなたの家の前が自販機を設置するのに利便性が高い。置いて置くだけで儲かる」といわれる。
- (6) 出張ホスト詐欺＝エスコートクラブ詐欺： 女性と交際することで儲かるという男性の欲望につけこんだ商売
- (7) 商品先物取引： 商品取引所で取引されている金・大豆・小豆などの商品を数ヶ月先の所定の時期に現実に売買する条件で差金決済する。
- (8) 紳士録商法： 社会的地位のある人に「あなたもVIPが掲載されている紳士録に掲載しませんか」といって、掲載料や紳士録本体も購入させる。
- (9) 新聞拡張団： 新聞の購買を訪問販売で執拗に勧誘を迫る。

¹「SF」とは、最初にこの商法を行なった「新商品普及会」という業者の頭文字。

“特定商取引に関する法律”と現代の商取引上のトラブルに関する一考察

★た行（7種類）

- (1) 体験談商法：新聞の折り込み広告に効能体験談を掲載し、健康食品などを売る。
- (2) 代行商法：賃貸住宅の郵便ポストに公団住宅の入居申込と錯覚させる葉書を配布し、返送されてきた者から登録料を取る。
- (3) ダイヤルQ2詐欺＝未収金商法：使った覚えのないサービス料金（ダイヤルQ2）を執拗に請求する。
- (4) デート商法＝アポイントメント商法：電話や出会い系サイトで誘い出し、宝石などの高額商品を購入させる。
- (5) 展示会商法：キャッチセールスや電話勧誘などで展示会に誘い、絵画や着物などを高額で購入させる。
- (6) 取り込み詐欺：休眠会社などを使い、最初は現金で商品を仕入れて信用させ、後でクズ手形を掴ませて、商品をバツタ屋に流す。
- (7) 電話機販売：NTTから来たたと偽り、「ダイヤル式は使えなくなる」といって、高額の電話を購入させる。

★な行（3種類）

- (1) 内職商法：「自宅で高収入・副収入」などと新聞広告に出し、「ワープロ入力や宛名書きなど簡単な仕事を斡旋する」といって、登録料や高額なパソコンを購入させたりする。
- (2) ねずみ講²＝人狩り：ねずみ算式に会員を増やして行き、利益を得る販売組織
例) 天下一家の会
- (3) ネガティブオプション＝送りつけ商法：注文していない商品を送り、受

² マルチ商法との違いは、商品の有無にある。

領したら金を払う義務があると誤認させる商法。最近、代金引換郵便が多い。

★は行（4種類）

- (1) 宝石商法： マルチ商法、展示会商法、デート商法、キャッチセールスなどでよく使われる。破綻した「ココ山岡」が有名で、買戻し特約というのがマスコミでも取り上げられた。
- (2) ホームパーティ商法³： 子供のPTAや趣味の集まりで料理教室を開いて、皆で飲み食いした後で、鍋のセットなどを売る商法
- (3) 補正下着販売⁴： 自宅や会社に訪問したり、キャッチセールスやアポイントメントセールスで「着るだけで美しいプロポーションになる」という売り文句で高額で販売する。
- (4) ボランティア商法＝募金詐欺： 阪神大震災などを名目に街頭や自宅を訪問して募金をして貰う。実際には宗教に金が流れたりして、名目通りに使われていないケースがある。

★ま行（6種類）

- (1) マルチ商法＝ネットワークビジネス： 自分が一定の出資をして会員になり、子会員・孫会員とねずみ算式勧誘に成功すれば、利益が得られる仕組みである。
- (2) マンション商法： 「入居者を斡旋する」といって、投資用のマンションを購入させ、ローンを組ませる。
- (3) 未収金商法： 支払う必要のない金銭を請求して、数万円振り込ます。
- (4) 見本工事商法： 「屋根やエクステリアを見本として、モデルに使用させてくれば、安くなる」といって、商品を購入させる。

3 最近では、マルチ商法にホームパーティ商法が使われることがある。

4 マルチ商法でも利用されることがある。

“特定商取引に関する法律”と現代の商取引上のトラブルに関する一考察

- (5) 無料クリーニングサービス： 訪問販売で絨毯やクーラーを無料で掃除して、「あなたの家にはもっと強力な掃除機が必要です」といって、高額な掃除機を勧める。
- (6) モニター商法： 布団や着物でモニターを募集して、「商品を購入したら、モニター料を支払う」といって、騙す。

★ら行（1種類）

- (1) 霊感商法＝開運商法： 心や体に悩みがある人に対して、「原因は霊的なものである」といって、祈祷料を取ったり、印鑑・仏壇・壺・宝塔など高額な商品を購入させる。

例) 法の華三法行

★わ行（1種類）

- (1) 和牛預託商法⁵： 「和牛のオーナーになれば、元本保証で高利回りの配当が貰える」といって、出資者を募る。

IV 悪質商法に対処する方法

悪質商法に対処する関連法規は、次のとおりである。

- ①消費者基本法 ②特定商取引に関する法律 ③割賦販売法
④不当景品類及び不当表示防止法 ⑤消費者契約法 ⑥利息制限法
⑦消費者団体訴訟制度 ⑧無限連鎖講の防止に関する法律
⑨電子消費者契約及び電子承諾通知に関する民法の特例に関する法律
⑩商品取引所法 ⑪貸金業の規制等に関する法律

5 ベーパー商法の場合がある。

⑫出資の受入れ、預り金及び金利等の取締りに関する法律

◎上記のうち主要な法律を次に掲げる。

○特定商取引に関する法律

悪質商法を取り締まる法律として「特定商取引に関する法律」があり、訪問販売に限らずマルチ商法、アポイントメントセールス、キャチセールス、通信販売など幅広く定義している。

★業者に対して禁じている行為

販売業者が氏名等を明らかにせず勧誘すること。契約にあたってクーリング・オフのことが記載された法定書面を消費者に交付しないこと。契約に際して嘘をついたり、消費者に対して威圧を与え、また困惑を覚えさせるような勧誘をすること。消費者に対し威圧を与え、困惑を覚えさせるような方法でクーリング・オフを妨げる行為。

ローンで契約した場合、クーリング・オフの書面はローンの契約用紙の一番上にある。悪質な業者の場合は、キャンセル防止のため、クーリング・オフの部分だけ渡さないことがある。

○その他の法律

2001年4月から施行された「消費者契約法」がある。これは業種の如何を問わず、業者と消費者が結んだすべての取引を対象にしており、違反行為については、契約をすべて取り消せることになっている。

★業者に対して禁じている行為

契約の重要事項について嘘をつく。金融商品など将来性について「必ず値上がりする」など断定的な説明をする。消費者にとって不利益なことを説明

しない。消費者が業者に自宅や職場から退去するように命じても退去しない。業者が勧誘した場所から、消費者が帰ろうとしているのに帰らさない。

V クーリング・オフ

特定商取引に関する法律（特商法）など多くの消費者保護法には「クーリング・オフ」という制度が設けられている。

「クーリング・オフ」はもともとアメリカから入ってきた制度で、「頭を冷やす」という意味。熱心なセールスマンの話を聞くうちにその気になって契約はしてみたものの、あとから冷静になって考えてみると必要がなかったと後悔し、契約を解除したいと思うことはよくある。

また、突然電話されたり、自宅に訪問されたりして、不意打ち的に勧誘されると、ときに契約する意思が確定していないまま契約に応じてしまうこともある。

他方、業者側にすれば買おうという意思がなかった消費者に対して購入するよう積極的に働きかけるから、その勧誘は詐欺的・強迫的なものになりがちである。

そこで、一定の期間内であれば無理由・無条件で一方的に契約の撤回や解除ができるというクーリング・オフという権利を消費者に与え、不適正な勧誘から消費者を守ることとした。

(1) クーリング・オフできる取引と期間

クーリング・オフができる取引と期間は、種々の法律で定められている。主なものは、次のとおりである。

表 1. クーリング・オフ可能な取引と期間

取引の種類	クーリング・オフできる期間	適用対象	根拠法令
訪問販売 電話勧誘販売	クーリング・オフできることを書面で知らされた日から8日間	店舗外での指定商品・権利・役務の取引(3000円未満の現金取引を除く)	特定商取引に関する法律
連鎖販売取引(マルチ商法)	法定の契約書面の交付された日から20日間	すべての商品・権利・役務	特定商取引に関する法律
特定継続的役務提供取引(エステ・英会話教室など)	法定の契約書面の交付された日から8日間	エステサロン・語学教室・学習塾・家庭教師等継続したサービスを提供する取引	特定商取引に関する法律
業務提供誘引販売取引(内職商法・モニター商法など)	法定の契約書面の交付された日から20日間	仕事の提供を約束し、仕事に必要な物品等の対価や登録料等の負担をさせる取引	特定商取引に関する法律
割賦販売(クレジット・ローン契約)	法定の契約書面によるクーリング・オフ制度の告知の日から8日間	指定商品・権利・役務の店舗外でのクレジット・ローン契約	割賦販売法
預託取引(現物まがい取引)	法定の契約書面の交付された日から14日間	特定商品・施設利用権の預託取引	特定商品等の預託等取引契約に関する法律
海外先物取引	海外先物契約締結日の翌日から14日間	事務所以外での取引で、指定市場・商品の売買注文	海外商品市場における先物取引の受託等に関する法律
宅地建物取引	クーリング・オフ制度の告知の日から8日間	宅地建物取引業者が売主である宅地建物の売買で、店舗外での取引	宅地建物取引業法
ゴルフ会員権契約	法定の契約書面の受領日から8日間	50万円以上のゴルフ会員権で、オープン前の新規募集であるとき	ゴルフ場等に係る会員契約の適正化に関する法律

“特定商取引に関する法律”と現代の商取引上のトラブルに関する一考察

投資顧問契約	法定の契約書面の交付された日から10日間	投資顧問業者(登録業者)との契約	有価証券に係る投資顧問業の規制等に関する法律
保険契約	法定の契約書面の交付日と申込み日の、いずれか遅い日から8日間	保険期間1年を超える生命保険・損害保険で店舗外で契約したもの	保険業法

出典：加藤秀勝行政書士事務所⁶

※ 「通信販売」は法律上クーリング・オフができないが、多くの事業者が返品特約を設けている。

(2) クーリング・オフの効果

クーリング・オフには次のような効果があるが、一部の業者はあの手この手を使って何とか阻止しようとしてくる。

例えば、「もう材料を発注したから勘弁してください」とか「商品使っちゃったんでしょ？もうだめですよ」とか「金額がご不満なら値引きしますよ」など。または、直接訪問して長時間口説きにかかるという業者もいるが、これも違反行為である。

○クーリング・オフは「無条件」でできる。つまり、その理由は何でもよい。

理由を尋ねられたとしても、あえて答えなくてもよい。

○クーリング・オフの行使により、消費者は代金を支払わなくてもよく、支払っていた場合は返還を受けられる。業者が返還を不当に遅らせることも違反行為とされる。

○クーリング・オフの行使により生じた商品の引取り費用は業者が負担しなければならない。着払いで送り返しても、商品を取りに来てもらってもよい。

⁶ <http://homepage2.nifty.com/kato-hide/kenkyu/cooling.html>

また、原状回復（契約前の状態に戻すこと。例えば、壁にあけた穴を塞ぐ作業など）につき費用がかかる場合には、それも業者の負担となる。

- クーリング・オフの行使により、業者側に損失が発生しても消費者に損害賠償を請求できないし、違約金も請求できない。
- クーリング・オフは発信したときに効力が生じる。8日とか20日といった期間内に消印が打ってあればよい。仮に業者に到着が遅れたとして効力は変わらない。
- 特商法上のクーリング・オフの起算日は、契約書類を受取った日である。したがって、契約書をそもそも受取っていない場合や書面に記載不備があった場合には期間が進行しないから、いつまでも行使することができる。

★言葉巧みに何とか契約の存続を図ろうとする業者は少なくないから、なるべく電話でのクーリング・オフの申出は避けたほうがよい。確実に証拠が残る内容証明郵便（+配達証明付き）で行なうべきである。

★クーリング・オフは消費者保護のための誰にも阻止できない「絶対的な権利」である。あとから業者の連絡があった場合でも、毅然とした態度を貫くことである。

(3) クーリング・オフできない場合（特商法）

- ①現金取引であって、商品や役務等の価格が3,000円未満の場合。現金取引とは、その場で商品の引渡しと代金総額の支払いが終わるものをいう。商品の引渡しが後日行なわれる場合や代金が一部でも後日に支払われるといった場合は、現金取引ではない（※訪問販売、電話勧誘販売）。
- ②政令に定める消耗品を自らの意思で使用した場合で、しかもそのような場合にはクーリング・オフができない旨がきちんと申込書や契約書に記載されている場合。但し、このような場合でも「セット販売」しているものに

“特定商取引に関する法律”と現代の商取引上のトラブルに関する一考察

については、使用・消費していない部分については、クーリング・オフができる（※訪問販売、電話勧誘販売、特定継続的役務提供）。

③指定商品、指定権利、指定役務でない場合（※訪問販売、電話勧誘販売）
商品が乗用自動車である場合。商談が比較的長期となることが多いため、消費者も十分に検討して購入したと考えられるためである。

④特商法の規定が適用除外となる場合（※訪問販売、電話勧誘販売）

- 1) 事業者が営業のために、もしくは営業として締結した契約
- 2) 日本国外にある購入者と締結した契約
- 3) 国または地方公共団体と締結した契約
- 4) 組合、連合会、中央会、職員団体、労働組合が構成員と締結した契約
- 5) 事業者が従業員と締結した契約

○クーリング・オフの規定が適用除外となる場合：

その1（※訪問販売の場合）

- 1) 消費者が契約するために来訪の請求をして締結した契約
- 2) ご用聞き販売
- 3) 過去に取引があり固定客といえる場合
- 4) 職場訪問販売

その2（※電話勧誘販売の場合）

- 1) 消費者が契約するために電話を催促して締結した契約
- 2) 過去に継続的取引があり固定客といえる場合

その3 関連商品でない場合（※特定継続的役務提供）

(4) クーリング・オフ通知の文面（参考例）

<p>通 知 書</p>	
<p>私は、自宅において訪問販売で貴社と次の契約をしましたが、これを解除します。</p>	
契約年月日：	平成○年○月○日
書面受領日：	平成○年○月○日
商 品 名：	○○○○
代 金：	金○○○円
<p>当該商品はお引取りください。また、その代金は返してください。</p>	
<p>平成○年○月○日</p>	
<p>広島県福山市○○町○番地 ○○太郎</p>	
<p>東京都千代田区丸ノ内1丁目1番1号 亜細亜太平洋株式会社 代表取締役 ○○○○殿</p>	

(5) クーリング・オフ妨害解消のための書面

クーリング・オフを妨害するため、業者が消費者に対して不実告知で誤認させ、あるいは威迫で困惑させた場合には、クーリング・オフの期間が過ぎていても、なお、クーリング・オフをすることができる。

そして、業者が自ら「クーリング・オフをすることができる旨を記載した書面」を改めて交付し、さらにその旨を口頭で説明すれば、消費者はそのときから8日や20日といった本来の期間だけクーリング・オフができる。

しかし、この書面を交付することは、業者としては罰則の重い不実告知や威迫行為をしたことを自ら認めるところとなり、ありえないことだといわれている。このようなクーリング・オフ妨害があったときは、いつまでもクーリング・オフができる。

VI 中途解約、取消し、無効

クーリング・オフの期間が過ぎていても、他にも法的な対処方法はある。

★適用に関しては、それぞれのケースにより異なる。

○中途解約制度（特商法 49 条）

- 1) 事業者が請求しうる額の上限
- 2) 関連商品の取り扱い

○取消し

- 1) 不実告知・事実不告知による取消し（特商法）
- 2) 消費者契約法上の取消し（4 条）
- 3) 詐欺による取消し（民法 96 条）
- 4) 強迫による取消し（民法 96 条）
- 5) 制限能力者の行為の取消し（民法 4 条、9 条、12 条、16 条）

○無効

- 1) 消費者契約法による無効（8 条、9 条、10 条）
- 2) 錯誤無効（民法 95 条）

○その他

- 1) 債務不履行による契約解除（民法 541 条、543 条）
- 2) 担保責任による契約解除（民法 570 条、566 条ほか）

①中途解約制度（特商法 49 条）

エステティックサロン、語学教室、家庭教師・通信指導、学習塾、パソコン・ワープロ教室、結婚相手紹介サービスの 6 つの継続的役務提供契約については、契約期間がある程度長期になることから、クーリング・オフの期間が経過した後でも自由に中途解約できる。

但し、その場合にはすでに受けてしまったサービスに相当する費用など、一定の金額は消費者が負担しなければならない。

★中途解約については下記 1、2 の規定が適用され、これよりも消費者に不利な特約は無効とされている。

1) 事業者が請求しうる額の上限

役務提供を受けた「後」の中途解約ならば、業者が消費者に請求できる金額の上限は「提供済みの役務の対価相当額」と「事業者側に通常生ずる損害額」の合計額であるから、これを超える金額をすでに支払っている場合は、超過する部分は業者に返還請求できる。

また、役務提供を受ける「前」の中途解約では、業者が消費者に請求できる金額の上限は「契約の締結および履行のための通常要する費用」となっている。要約すると、次のとおりとなる。

表 2. 事業者が請求しうる額の上限

特定継続的役務	事業者側に通常生ずる損害額	契約の締結および履行のための通常要する費用
エステティックサロン	「2万円」と「残った役務部分の対価相当額の10%の額」を比較して低いほうの額	20,000円
語学教室	「5万円」と「残った役務部分の対価相当額の20%の額」を比較して低いほうの額	15,000円
家庭教師、通信指導	「5万円」と1ヶ月分の授業料相当額を比較して低いほうの額	20,000円
学習塾	「2万円」と1ヶ月分の授業料相当額を比較して低いほうの額	11,000円
パソコン、ワープロ教室	「5万円」と「残った役務部分の対価相当額の20%の額」を比較して低いほうの額	15,000円
結婚相手紹介サービス	「2万円」と「残った役務部分の対価相当額の20%の額」を比較して低いほうの額	30,000円

出典：徳田行政法律事務所⁷

中途解約の申出は形成権だから、業者の同意は必要とせず意思表示により当然に効力が生じる。なお、この中途解約は、クーリング・オフの場合と違い、書面で通知することまでは法律上要求されていないが、無用なトラブルを避けるために書面で行なったほうがよい。

2) 関連商品の取り扱い

例えば、契約するにあたって、授業に使用する書籍やエステの施術に使用

⁷ <http://homepage2.nifty.com/tokuda-office/newpage3.htm>

する化粧品などといった商品も契約にあたって、あわせて購入しなければならないことがある。このような商品を「関連商品」というが、本体の役務提供契約がクーリング・オフされたときに限って、この関連商品の購入契約もクーリング・オフをすることができる。

さらに、中途解約時においても本体の役務提供契約が解約されたときに限って、関連商品の購入契約を解除することができる。

但し、関連商品を使用していた場合などは、その分に相当する金銭の負担はしなければならない。次の表を参照。

表 3. 関連商品の取り扱い

関連商品の引渡し「前」の解約	契約の締結及び履行のために通常要する費用の額	
関連商品の引渡し「後」の解約	関連商品が業者に返還された場合	通常の使用料に相当する額。但し、関連商品の販売価額から、返還された商品の時価を差し引いた額が通常の使用料に相当する額を超える場合はその額
	関連商品が業者に返還されない場合	関連商品の販売価格に相当する額

出典：徳田行政法律事務所⁸

なお、実際には関連商品に該当する種類の商品ではあるものの、契約書上、これらを購入しなくとも役務を受けられるようになっている場合があるから、中途解約の申出にあたっては契約書をもう一度チェックしたほうがよい。

⁸ <http://homepage2.nifty.com/tokuda-office/newpage3.htm>

②取消し

1) 不実告知・事実不告知による取消し（特商法）

訪問販売、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の5つにおいて、勧誘の際に不実告知、あるいは事実不告知があった場合、これにより誤認してなされた契約の意思表示は取消することができる（9条の2、24条の2、40条の3、49条の2、58条の2）。

これらを理由とする契約の意思表示の取消しを主張できる期間は、「追認することができるとき（＝誤認をしていたことに気付いたとき）」から6ヶ月間、「契約締結のとき」から5年間である。

2) 消費者契約法上の取消し（4条）

不実告知による誤認（1項1号）、断定的判断の提供による誤認（1項2号）、不利益事実の不告知による誤認（2項）、不退去による困惑（3項1号）、退去妨害による困惑（3項2号）があった場合に認められる。

これらを理由とする契約の意思表示の取消しを主張できる期間は、「追認することができるとき（＝誤認していたことに気付いたとき、困惑を脱したとき）」から6ヶ月間、「契約のとき」から5年間である。

3) 詐欺による取消し（民法96条）

詐欺とは「騙す」ことであるが、騙されて契約した場合には取消しを主張することができる。

詐欺による契約の意思表示の取消しを主張できる期間は、「追認することができるとき（＝詐欺にかかったことを知ったとき）」から5年間、「意思表示のとき」から20年間である。

4) 強迫による取消し（民法 96 条）

強迫とは「脅す」ことであるが、脅かされて契約した場合には取消しを主張することができる。さらに、恐怖のあまり意思の自由を完全に失った状態で行なわれた契約の意思表示は無効となる。

強迫による契約の意思表示の取消しを主張できる期間は、「追認することができるとき（＝強迫が止んだとき）」から 5 年間、「意思表示のとき」から 20 年間である。

5) 制限能力者の行為の取消し（民法 4 条、9 条、12 条、16 条）

制限能力者とは未成年者、成年被後見人、被保佐人、被補助人のことである。これらの者の行為は本人自ら、あるいは法定代理人など一定の取消権者が取消することができる。

例えば、未成年者が父母や後見人の同意を得ないでした意思表示は未成年者が自ら、あるいは父母や後見人が取消することができる。

本人自ら制限能力者であることを理由にした取消しを主張できる期間は「追認することができる（＝能力者になった後に自己のした行為を了知したとき）」から 5 年間、「意思表示のとき」から 20 年間である。

③無効

1) 消費者契約法による無効（8 条、9 条、10 条）

消費者契約法では、事業者の債務不履行による賠償責任を免除するといった、消費者にとって著しく不利な一定の条項を無効としている。

2) 錯誤無効（民法 95 条）

錯誤とは「表示に対応する意思がなく、しかもそのことに表意者自身が気付いていないこと」をいうが、要するに「勘違い」のことである。

一般人を基準として、もし、そのような勘違いがなければそのような意思表示をしなかったと考えられるような場合には、要素（重要部分）に錯誤があり、その意思表示は無効となる。

④その他

1) 債務不履行による契約解除（民法 541 条、543 条）

履行期に履行が可能であるのに事業者側の責任で履行期を過ぎても履行されなかった場合には、相当の猶予期間を定めて履行を催告し、その期間内に履行がなければ契約を解除できる。また、履行自体が不能である場合には、催告せずに契約を解除することができる。

2) 担保責任による契約解除（民法 570 条、566 条ほか）

売買の目的物に隠れた瑕疵（欠陥）があり、そのことを知らず、かつ知らなかったことに過失がない買主は、瑕疵があることにより契約の目的を達成することができない場合には、売買契約を解除することができる。

この権利は瑕疵を知ったときから 1 年以内に行使することができる。なお、請負契約に関して、それが建物その他土地の工作物の建築工事である場合、瑕疵が重大で契約の目的が達成できないようなときでも契約の解除はできない（民法 635 条但書）。

◎その他

悪質商法の対処法がよくわからない場合や相手が悪質な場合は、消費者センターや悪質商法に詳しい弁護士・司法書士・行政書士に相談するのがよい。

また、犯罪性のある場合は、警察に被害届を提出したり、告訴や告発を行う。断ってもセールスマンが退去しない（不退去罪）、しつこいなど急を要する場合には 110 番へ通報してもよい。

さらに、個別の業法に基づき、行政指導や行政処分を求める申立てを行う。

Ⅶ 企業犯罪

一般の企業が企業ぐるみで犯した犯罪、即ち企業犯罪を次に掲げる。

- 天下一家の会事件： 無限連鎖講。無限連鎖講が禁止される契機
- 豊田商事事件： 金の現物まがい商法
- 経済革命倶楽部事件： 詐欺。「未常識経済論」
- 新製品普及会： 元祖催眠商法。「SF 商法」の語源
- 統一協会： 靈感商法
- 法の華三法行： 詐欺。「足裏診断」と称する開運・靈感商法
- 霊示気学二穰会： 詐欺。「念金」と称する開運・靈感商法
- オレンジ共済組合事件： 参議院議員による出資法違反、詐欺
- ジー・オーグループ： 在宅ワークで勧誘。出資法違反、詐欺
- 投資ジャーナル事件： 株式の不正売買事件。詐欺。投資顧問業法の制定の契機
- 保全経済会事件： 投資詐欺事件。出資法の制定の契機
- ココ山岡： 大規模な消費者被害を引き起こしたダイヤモンドの販売会社
- スカイビズ： ホームページスペースレンタルの連鎖販売取引
- メディアサポート： 大規模な電話機リース法人契約被害と就職詐欺を引き起こした電話機リース会社。法人相手の訪問販売はクーリング・オフ対象外なのを悪用
- 全国八葉物流： 健康食品販売を名目にした預かり金によるマルチ商法詐欺。出資法違反。集めた金は豊田商事事件に次ぐ規模
- エステ de ミロード： 大規模な消費者被害を起こしたエステティックサロン

- 近未来通信： IP電話設備への出資を集めたが、実態は自転車操業状態
- 平成電電： 匿名組合を利用し出資金を集めるが破綻
- リッチランド： 健康食品販売や架空の投資話を餌にマルチ商法を展開するが、出資法違反、組織犯罪処罰法違反罪
- L&G（エル・アンド・ジー）： 高配当を謳った「あかり価格」や「L&G協力金」をはじめ、独自の円天と呼ばれる電子マネーを発行するなどし、出資を募るが、出資法違反で摘発
- キングスレーキャピタル： 架空の投資話（リゾート投資や、投資ファンド）を持ちかけるマルチ商法を展開中
- エフ・エー・シー： 月5%の高配当をうたって出資を募っていたが、実態は出資金を配当に充てる自転車操業だった。全国8000人から約135億円を違法に集めたが、詐欺容疑で摘発
- ワールドオーシャンファーム： エビの養殖事業に投資すれば高利の配当を約束すると宣伝し、約4万人から計約650億円を集めたが、首謀した黒岩勇会長が偽造パスポートで国外逃亡するも、その後逮捕された。
- ラ・パルレ： 2008年3月に、誤解を招く効果をうたい体験エステ終了後に高額な契約を結ばせていたことが発覚。事件後、業務停止処分を受ける。

Ⅷ 類似案件としての「裏稼業」

①金融屋系

- 押し貸し： 金銭を勝手に銀行口座に振り込んで置いて、当該金銭を貸したと言い張って、強引な取り立てをする。
- 落とし屋： 金銭を貸し付けて、風俗営業に関係を持たせる金融屋。法定利息を大幅に超えた利息で貸し付け、借金漬けにし、多方面から借金させて多重債務者とする。女性の場合は、売春を強要して、貸金を返済させる。

写真を撮って、これをばらまくと脅すこともある。

- 買取屋： クレジットカードが使える多重債務者を相手にする金融屋。クレジットカードを使って、AV 機器、パソコンから金券まで借入限度額まで商品を購入させる。買取商品は買取額の半額に手数料をはねて、バッタ屋やディスカウントストアに流す。多重債務者に請求が行き、買取屋は関係ないと主張する。
- 車金融屋（車屋）： 「車で融資。乗ったまま融資可。」と云う看板をよく見かける。これは車で融資をする金融屋のこと。車の1年後を査定して、その6～7割が融資額になる。もし返済が1回でも遅れると、車金融屋は予め印鑑証明書と白紙委任状を取っているのだから、直ちに車を売却してしまう。
- 紹介屋： 3形態あり。まず、予めブラック⁹の人物でも貸す「街金」（金融業者）を探して置き、その金融業者まで連れて行き、借りることが出来たら、紹介料を貰う形態。次に、債務者同士を引き合わせ、1人は欠陥人間と多少経済力がある人間を引き合わせ、経済力がある人間には「名義を貸すだけで簡単に金になる」と言っておき、他の街金から借金させる形態。最後に、悪質弁護士を紹介して、紹介料を取る形態である。
- 整理屋： 「債務一本化」「ブラックの人も相談に乗ります」という広告にあるように、多方面から借金して多重債務者になっている人に債務を一本化して、他に回収の目算の立つ人を見つけておき、そちらから追い込みをかける。
- チケット金融： お金を貸す代わりに高速道路などのチケットを渡して、お金の換金させる金融屋のこと。例えば、10万円分のチケットを渡しておいて、それが売れたら先に利息を取って、7万円分を貸すというやり方。「チケットを売っている。お金を貸していない。」と金融屋はいう。

9 クレジットカードやショッピングローン、キャッシングなどの支払いを一定期間延滞した場合に登録されてしまう延滞情報のこと。

○年金屋： 「年金担保でお金貸します」という広告にあるように、高齢者や障害者など社会的弱者にお金を貸す金融屋のこと。年金証書や預金通帳、印鑑、キャッシュカードなどを担保に取る。2ヶ月に1回、国から安定した金が入るから確実性があるが、年金を担保にとるのは、違法である。

② 不動産系

○競売屋： 裁判所の競売物件を専門に扱う不動産屋

○抗告屋： 競売物件に住んでいる債務者に裁判所から引き渡し命令が来たとき、当面の間は立ち退かなくても済むように執行抗告を請け負う仕事。競落人に問題があるとの理由で、裁判所に上訴して時間を稼いだり、あらゆる法的手段を使う。相当な法的知識が必要なため、弁護士や司法書士の法律家崩れが多い。

○地上げ屋： 再開発に当たり地主や家主に譲って呉れるように交渉する。再開発できるように整理するのだが、簡単に立ち退かない人には、嫌がらせをしてでも立ち退かせる。

○地面師： 登記簿謄本などを偽造によって、他人の土地を無断で処分し、利益を上げる詐欺師。所有者に成り済まし、他人の土地を売却処分する不動産詐欺師

○占有屋： 他の債権者が入り込まないように物件を占有してしまう。中小企業を相手にしている街金が抵当権と併行して賃借権を設定して、不動産の持ち主が逃げたままになっていなくなると、持ち主から譲り受けたと言って占有してしまう。早く占有してしまえば、他に抵当権を持っている債権者より有利に回収できる。

○占有屋2： 倒産した会社の経営者やローンの支払い不能になった人の不動産に住み着き、法外な立ち退き料を取る。

○反対運動屋： マンションや公共施設などの建物建設に対して、反対運動

を起こしたり、地元の住民の建設反対を煽って、建設業者からお金を引き出す。

③ 手形系

○サルベージ屋： 手形回収の専門業者。この語源は、沈没船を引き上げることで、パクリ屋が沈めた手形を引き上げることからこの名が付いた。パクリ屋に取られた手形は、裏社会を転々流通し、最後にはヤクザの手に渡ってしまう。そうなると不渡りを恐れる余り、手形を返して貰わないと大変なこととなる。かような切羽詰まったところに出てくるのがサルベージ屋。行方不明の手形を取り返して、手数料を稼ぐ。

○パクリ屋： 企業心理を突いて、手形をパクル連中のこと。資金繰りが苦しい企業をターゲットにして、信頼させて融通手形を発行させる。融通手形を発行させたら、そのまま逃げて、予め用意して置いた休眠会社を経て、転々流通してヤクザの手に渡る。ヤクザが会社に乗り込んで来て、回収に来るが、手形が振り出せなかったら、倒産してしまう。

④ 会社系

○会社売買屋： 商業登記簿に登記しているが、実際は休眠の会社であり、この休眠会社を売買しているのが会社売買屋という。「会社買います」との広告で、当座預金口座があれば、融通手形を乱発して、金融機関で割り引いたり、クズ手形の販売元としても利用できる。社歴が古く信用のある会社は、取り込み詐欺に利用できる。

○総会屋： 日本企業では株主総会で対外的に揉めるのは恥であって、株主総会は長引かないのが美德とされている。日本企業は僅か 30 分で終わるシャンシャン総会を望む。こうした日本の企業体質から生み出されたのが総会屋であり、総会を穩便に済ませるためにお金を払うのである。野党総

会屋と云われ、株主総会では企業の経営スキャンダルや経営責任を追及する側と、与党総会屋は株主総会対策として企業側から総会屋に顔が利く人を雇う。与党総会屋は企業の表沙汰にできない社内トラブルを任される「裏総務部」として活躍し、社長室もフリーパスで出入りして、企業の表裏に詳しくなる。利益供与が表沙汰になり、商法も改正されて、巧妙化する。例えば、総会屋が発行する機関紙やニューズレターを年間購読させたり、広告を掲載させて広告料を取ったりする手口もある。

- 倒産整理屋： 倒産しそうな会社に資金協力や上場企業の買収話など会社を立て直す話を持って近付いたり、債権者の委任を受けて、倒産整理屋が会社に介入してくる。以前に大きな倒産会社の破産管財人をしたことがあるとかいって債権者委員会に名を連ねて、委員長として債権回収を引き受けて、会社の資産を根こそぎ取ってしまうのが倒産整理屋。「このままじゃ債権者が押し寄せてくるし、銀行にも家を差押えられてしまうから、社長は当面の間住むところと資金を提供するから隠れていて欲しい」と云って、実印と社印を預かり、整理屋仲間を社長にして、実印を押しまくる。会社の備品はバツ屋に流し、機械類・不動産・株・クズ手形は闇のマーケットに流すなど、金になることは何でもする。そして、2回目の不渡りを出す頃には撤収して、他の債権者には取る物がなくなっている。
- B勘屋： 架空の取引をでっち上げたり、金額を水増しにして、領収書を発行する会社のこと。例えば、1億円の領収書を発行したら、額面の20%がB勘屋の取り分になる。

参考文献

- (1) 日名子 暁『裏商法騙しの手口 99』かんき出版、1995年12月
- (2) 取違孝昭『騙す人ダマされる人』新潮社、1995年8月
- (3) 野尻義明『なんでだまされるの？悪徳商法の手口と対策』
主婦の友社、1997年7月
- (4) 後藤勝利『最新 悪徳商法撃退マニュアル』
同文書院、1998年11月
- (5) 悪徳商法研究会・飯塚英明『解決！ 悪徳商法』
自由現代社、1999年11月
- (6) 国民生活センター『くらしの豆知識』
国民生活センター、2000年10月
- (7) 「悪徳商法？マニアックス」
<http://www6.big.or.jp/~beyond/akutoku/>
- (8) 「悪徳商法 - Wikipedia」
<http://ja.wikipedia.org/wiki/>
- (9) 「加藤秀勝行政書士事務所」
<http://homepage2.nifty.com/kato-hide/>
- (10) 「徳田行政法律事務所」
<http://homepage2.nifty.com/tokuda-office/>