

林俊夫・弁護士著　くらしの交差点「法学入門」全国信用金庫協会広報誌「楽しいわが家」1990 年 5 月号を読む

### 訪問販売—クーリングオフ—

1. (1) 各種の訪問販売をめぐる被害が後をたたない。  
(2) 言葉巧みに近付いてくるセールスマンに、消費者は余りに無防備である。
2. (1) 主婦の L さんが自宅にいと、A 社のセールスマン B が訪れ「この化粧品を使えばお肌が若返ります。現在限定販売中で格安のお値段ですので、是非お買い下さい」等と勧めた。L さんは、1 セットが 10 万円もするので躊躇しつつも B の説得に負け、代金の一部として 1 万円を払って右セットを購入したが、後にやはり高価すぎるため解約したくなった。これが訪問販売の典型的なケースである。  
(2) 化粧品のほか、学習教材、羽毛布団、消火器、印鑑等が訪問販売においてトラブルの多い商品である。  
(3) 契約は守らなければならないが、訪問販売等ではセールスマンの売り込み攻勢により契約を締結しがちな買い主たる消費者に再考する期間を保障する必要性がある。  
(4) そこで、訪問販売等に関する法律(以下、訪問販売法という)6 条は、契約締結後でも消費者がその契約を無条件で一方的に撤回できるというクーリングオフの制度を設けている。  
(5) 従って、L さんとしては、A 社に対し「私は、平成〇年〇月〇日、貴社セールスマン B の訪問を受け、価格 10 万円の化粧品セット一式の売買契約をしましたが、この契約を解除します。支払い済みの 1 万円は返金して下さい。商品は速やかにお引き取り下さい」というような通知(内容証明郵便にした方が確実である)を、購入後 8 日以内に発信すれば契約を解約できる。  
(6) ただ、化粧品のような消耗品の場合は、それを使用した部分は解約できないので注意すべきである。
3. (1) 美人の M 嬢が街を歩いていると「綺麗な人ですね。モデルになりませんか」と D から声をかけられた。  
(2) M 嬢は、近くの喫茶店で D から説明を受け、モデル契約のつもりでサインしたが、後日送られてきた書面を見て驚いてしまった。M 嬢がサインしたのは、C 校のモデル養成講座の受講契約書だったのである。  
(3) これはキャッチセールスといわれる。  
(4) 街を歩いている人に甘い言葉をかけ狡猾にセールスしてしまうもので、比較的若い女性に被害が多い。  
(5) このケースでは、講座の受講は商品売買ではないが、役務提供契約として(訪問販売法 2 条)、M 条はクーリングオフにより解約できるほか、錯誤による契約の無効(民法 95 条)や詐欺によ

る契約の取消し(民法 96 条)も主張できる。

4. (1) 独身男性のN君が自宅にいと、若い女性Fから電話があり「海外旅行に興味がありませんか。是非お会いしたい」等と言われた。
- (2) N君は指定された場所に行き、Fらから色々な説明を受けているうちに帰れなくなり、結局Eレジャークラブの会員権購入契約を締結してしまった。
- (3) これはアポイントメントセールスといわれ、若いテレホン嬢が関与するためか比較的男性の被害者が多い。
- (4) 会員権購入も権利の販売契約として(訪問販売法 2 条)、N君はクーリングオフにより解約できる。