適格消費者団体連絡協議会

即決営業に対する共通義務確認訴訟

２０２６年９月２６日

消費者支援ネット北海道（ホクネット）
理事・被害回復検討委員長　竹之内洋人（弁護士）

第１　事案の概要

１　被告は営業手法のコンサル、指導を行う会社。

ネット広告を見た者が、無料セミナーを申し込むと、セミナー内で無料もしくは格安（１０００円）個別コンサルの案内がなされ、その個別コンサル内で数百万円の情報商材等を売りつけられる。支払方法は自社割賦が多いよう。契約時にクーリング・オフは出来ないと告げられる。契約書面上も２０２４年８月以前はクーリング・オフの記載なし。

セミナー、コンサルは主にオンラインで行われている。申込者にオンラインミーティングの URL を送付。

このような勧誘手法については、消費者庁の解釈では電話勧誘販売に該当するとされる。

２　２０２４年９月５日、消費者庁は特商法違反（契約書面不交付、クーリング・オフについての不実告知）として被告に営業停止処分をなした。被告は取消訴訟を提起している。

３　クーリング・オフを拒まれたなどの相談が全国の消費者センターに多数寄せられている。PIO-NET 情報には、２０２２年１月～２０２４年９月の間に１３３件登録。

第２　共通義務確認訴訟の内容

被告が消費者と結んだ契約は、電話勧誘販売に該当するところ、契約書面にクーリング・オフの記載を欠いているため、特商法が定める契約書面交付がなされていないことになるため、クーリング・オフ期間が経過していない。

そこで、被告に代金の一部または全部を支払い、債権確定手続の基準日までにクーリング・オフ通知を発した消費者につき、既払い金返還義務の確認を求めるもの。

※以上までは、３月時点の報告と同じ。

第３　争点

ほぼ支配性に絞られた。（実体面は争いようがない。被告は多数性、共通性も争ったが、これは満たすとの裁判所の心証が示されている。）

１　被告の主張①（電話勧誘販売該当性）

⑴　契約締結までの間、WEB、電話、対面と様々な手段で複数回接触があるので、個々にどのような手段だったのか整理する必要がある。

⑵　施行令２条１号に該当しない態様で電話をかけさせたのか否か整理する必要がある。これについては人証が必要である。顧客とのやりとりを録音している場合もあるが、長時間に及び簡易確定手続に適さない。

２　被告の主張②（営業のため）

「営業のため」該当性の判断のため、事業の実態、契約前後の具体的事情、契約目的物の用途、利用実態、事業との関連性等を考慮する必要がある。被告の有する多数の資料を考慮しなければならず、さらに場合によっては尋問が必要になる。

３　裁判所の見解

電話勧誘販売該当性につき、双方の客観的資料で容易に判断がつくかどうか。場合によっては、判断が難しい類型を除いて対象消費者をより限定することも考えられる。

「営業のため」はそれなりの個別性はあるだろうから、原告において令和６年最判の考慮要素に即して反論を。

（以上までが前回期日であり、次回原告反論予定）

４　原告の主張（検討中につきご意見いただければ幸いです。）

⑴　電話勧誘販売か否かは、基本的に契約時の態様であり、それ以前の接触を考慮する必要はない。対面での契約を除けば足りる。なお、授権に先立ち、対面契約については、本件対象消費者に該当しない旨の説明はする。仮に紛れ込んだ場合は、被告の所持する接触記録や双方の所持するメール、LINE 等で判断できる。

施行令２条１号に該当しない場合となるためには、商品内容と価格を契約以前に提示していなければならない。それも前同様の証拠で判断できる。多くの消費者が商品内容価格等を事前に知らされずに個別コンサルを受けてその中で勧誘されたと主張していることから、それが原則的態様と推認しうる。それを覆すには書証が不可欠というべきであり、それがないケースで被告の人証のみに依拠して判断することは考え難い。録

音については、必要部分に絞ればいいだけのこと。

⑵　営業のためについては、やはり授権に先立ち自営業者については本件対象消費者に該当しない旨の説明はする。契約書に勤務先が記載されているし、所得証明書等で事業所得がないことを示せば、営業のためではないことは推認される。そのうえで、被告の接触記録や消費者の陳述書で判断できる。