

＝消費生活相談員のための判例紹介＝

次々販売被害事件

寝具等次々販売の1社からの代金請求を公序良俗に反するとして棄却した判決
千葉地方裁判所 平成31年（ワ）第518号（判決日 令和3年2月15日 確定）

弁護士 清水 佐和（千葉県弁護士会）

1. 事件の概要

契約当時88歳で、夫に先立たれ、子供はおらず、一軒家に独り暮らしをしていた被害者の女性（被告・白内障や関節リウマチを煩っており、要介護1程度）が、寝具や寝具関連の湿気取りパットや湿気取り剤などの次々販売の被害を受けていたが、そのうちの1社（原告）は、被告に対し、湿気取りパットなどの複数の高額商品を2回にわたり販売した（第1契約37万8000円、第2契約86万4000円 合計124万2000円）。

しかし、口座振替用紙への口座番号の記載ミスがあり、それらの代金の口座引き落としができなかったとして、業者（原告）が、被告に対し、代金請求を行った。

被告は、引き落としが出来なかったと知り、今さら支払をしたくないが、支払をしなかった場合になくなってしまふのかが分からず悩んでいた。そこで、思い切って、近所の知人に相談をした。

そうしたところ、知人が、これは詐欺なので、一緒に警察に行こうと提案し、警察に相談したところ、消費者センターを紹介された。当初、消費者センターからこの業者に対して、電話で打診をしたが埒があかず、やむなく弁護士相談に至った。

2. 交渉経過

被告は、自分の年齢や体力的なことから裁判を希望せず、できるだけ穏便に解決したいとの意向を持っていた。また、被告は、この業者以外からも、複数の業者から、寝具や湿気取り関連商品の次々販売の被害を受けていた。しかし、いずれもすでに、代金を支払済みだったことから、それらについても、当職からは、返金を要求した方が良いのではないかと促したが、すでに、代金を支払ってしまったところについては諦めるので何もしなくて良い、とのことであった（そこで、当職が、その他の業者のうちの1社についてだけ、代金の半額返金という処理を行うにとどめた）。

そして、原告との間での交渉を開始した。当職からは、消費者契約法や特商法違反の行為があること

を複数指摘した上で、契約を取り消すとともに、ごく少額の和解であれば、早期解決の趣旨から応じて良いと伝えた。しかし、業者（原告）側代理人は、強気の姿勢を崩さず、100万円を支払うのであれば、和解しても良いなどの提案をしてきていたため、まともならず、交渉が決裂した。

そうしたところ、業者（原告）が被告に対し、売買代金請求訴訟を提起した。そのため、被告は裁判を避けたいという気持ちが強かったが、応訴せざるを得ない状況になった。

3. 裁判の経過

- (1) まず、業者（原告）は、原告の本店所在地の簡裁に訴訟提起したことから、被告は管轄を争い、被告の住所地の地裁での判断を求めべく、移送申立を行った。その結果、被告の住所地の地裁で審理を進めることとなった。
- (2) また、随時、裁判所から和解の勧告を受けたが、裁判中も、原告側が強気の姿勢を崩さなかったため、和解はまとまることはなく、結局、判決に至った（提訴から約2年2ヶ月を要した）。

4. 争点と立証活動、それに対する裁判所の判断

- (1) 消費者契約法4条3項1号違反（不退去取消）
被告は、原告従業員らに対し、早く帰ってほしいとか出て行ってほしいという言葉は直接的には言っていないが、第1契約の際にも、第2契約の際にも、「もう、こういう品物は他の会社からのものも入っているし、必要ない」と何度も言って購入を断る意思を示していたのであるから、黙示的に、原告従業員らに対し、退去してもらいたいという意思表示をしていたことになる、と主張した（尋問の結果）。

（しかし、原告従業員らは、一向に帰る気配を見せず、長時間が経過し、日も暮れて、恐怖を覚えた被告は、帰ってもらいたい一心で契約書にサインをした。）

また、原告に対する消費生活センターへの苦情が多数あり、しかも、その苦情の中にも本件と同種被

害事件も多数存在していることも判明した（23条照会）。その他、同種裁判例の存在を主張するなどした。

しかしながら、判決では、被告は、商品を必要としないことや早く退去してほしい気持ちを原告従業員らに伝えたことは認められるが、明確に、退去すべき旨の意思表示をしたとまでは認められない、として不退去取消の主張は、採用しなかった。

（2）特商法5条1項（クーリング・オフ）の成否

本件の契約書上には、商品名の誤記や、原告の会社謄本上の住所（代表者の自宅住所になっていた）と実際の事業所の住所が異なっているなどの問題があった。

そもそも、法定書面の交付が義務付けられている趣旨は、訪問販売が不意打ち的な勧誘方法であるため、消費者が取引条件をよく確認・理解できないまま契約したり、契約内容が曖昧なまま契約したりする例が多く、後になって、契約内容や解約などを巡ってトラブルが発生しやすいことから、消費者に契約について冷静に判断する機会を与えてそのようなトラブルを防止し、消費者を保護することにある。

このような法の趣旨からすれば、一応契約に関する書面は交付したものの、法定書面の重要な事項についての記載に不備がある場合には、契約トラブルを防ぐという本来の目的自体が達成出来ない。そうだとすると、商品名の記載の誤りや、原告の会社謄本上の住所と実際の事業所の住所が異なっているような法定書面の交付を受けたとしても、原告が契約内容を正確に理解することはできないのであるから、行使期間が経過してからのクーリング・オフも可能である、と主張した。

また、同種裁判例の存在も主張した。

しかしながら、判決では、確かに、法定書面上、記載の誤りはあるが、法定書面として重要な事項についての記載の不備があったとまではいえないとして否定した。

（3）特商法9条の2第1項2号（過量販売）の成否

被告は、寝具や湿気取り関連商品の次々販売の被害に遭っており、原告との第1契約および第2契約の前後で他の業者からも複数の寝具や湿気取り関連商品を購入している状態にあった。

しかも、原告従業員らは、第1契約および第2契約の時も被告の自宅に上がり込み、被告の利用しているベッドの寝具や押し入れに、すでに設置されている湿気取り関連商品や寝具等を触るなどして直に確認していたのであるから、原告従業員らは、すでに、被告が寝具や湿気取り関連商品を十分に所有していることを認識しながら、さらに、寝具や湿気取り関連商品を販売したことは、特商法上の過量販売に該当すると主張した。

しかしながら、判決では、原告従業員らは、被告がすでに十分な量の寝具や湿気取り剤を所持していることを認識していたとは認められない、として否定した。（この点の判断には、尋問の際に、原告従業員らが、自宅に上がり込んだことは認めたものの、寝具や押し入れの中を確認したことや他社の同種商品が設置してあったことはよく覚えていないと答えたことが影響していると思われる。）

（4）公序良俗違反の成否

原告が被告に販売した商品は、卸売価格の3～5倍で販売するように卸売元から指導されていたにもかかわらず（23条照会）、実際には、原告は、卸売価格の10～20倍を販売価格の下限として設定し、原告従業員らへ、その価格の倍額以上で売るように指導しており（尋問の結果）、これが不当に高額であることを主張した。また、原告従業員らは、夕方、突然被告宅を訪問し、高齢の一人暮らしの被告方内に上がり込み、商品のパンフレットすら交付せず、商品性能等についての具体的な情報を提供せず、被告から商品が不要である等伝えられたのに、直ちに被告方から退出せず、被告が年齢や体力的に強く拒絶出来ない状況にあることを認識しながら、これに乗じて、商品を購入するようにしつこく勧誘したやり方は相当ではないことを主張した（尋問の結果）。

また、国民生活センターの複数の相談事例（23条照会）にも、原告の訪問販売の不当性が表れていることなどを主張した。

加えて、同種裁判例の存在も主張した。

この点については、判決でも上記の主張通りの事実認定をした上で、公序良俗違反による契約無効を認めた。

5. 本判決の意義

被害者側（被告）全面勝訴の判断である。

本件では、弁護士会照会（23条照会）によって、国民生活センターに対し、この業者に対する同種苦情がかなりの件数寄せられていたことが判明した。

また、商品の製造業者に対し、23条照会を行ったところ、商品の卸売価格の回答が得られ、元々の価格が極めて安価であることが判明した。

さらに、尋問の際に、この業者の社長が、従業員らに対し、どの商品についても、基本的に卸売価格の数十倍で販売するように、との指導をしていたことなどが明るみになった。

これらの行為があまりにも悪質であることから、上記の通り、一つ一つの法令違反には該当せずとも、問題点を積み上げることにより、全体としての公序良俗違反を認定していただけたと感じている。

以上