

＝消費生活相談員のための判例紹介＝

投資名目の美容機器付音響機器等の連鎖販売取引

連鎖販売取引の契約締結時交付書面が特商法37条2項の書面に該当しないとしてクーリングオフを認めた事例

名古屋地方裁判所平成31年4月16日判決 平成27年（ワ）第1262号

弁護士 正木健司（愛知県弁護士会）

1 事案の概要

本件は、化粧品、美容機器等の販売等を目的とする株式会社（以下、「被告会社」という）が連鎖販売取引の方法で美容機器付音響機器等を販売していたところ、原告は被告会社から4回にわたり連鎖販売取引の一環として美容機器付音響機器等の売買契約を締結し（以下、「本件契約」という）、被告会社に1300万円余りを支払った。

2 主たる争点

- (1) 被告会社の事業は実質的に無限連鎖講に当たり、本件4回の取引は公序良俗に反し違法であるか。
- (2) 本件3回目及び4回目の取引は、被告会社の会員らから被告会社に対する投資である旨の説明を受け、出資のつもりで行ったのであるから違法となるか。
- (3) 本件契約につきクーリングオフによる解除が認められるか。
- (4) 本件契約による損害につき損益相殺が認められるか。

3 判決の内容

(1) 争点(1)について

本件商品には音楽機能、写真機能及び美容機器等の機能が備わっており、商品の性能として病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるものではないとしても、およそ対価に見合った価値がないとまではいうことができない。したがって、被告会社における取引を単なる金銭配当組織と同視することはできないから、無限連鎖講に当たり公序良俗に反するとする原告の主張も採用することができない。

(2) 争点(2)について

本件取引3及び4の際、実際は本件商品等の連鎖販売取引であるのに、これらの取引は被告会社に対する出資であり、毎月分配金を受け取ることができる旨の説明を受け、原告は本件取引3及び4が被告会社に対する出資であると理解し、本件取引3及び

4を行ったと認められる。すなわち、B（注：原告の友人であり被告会社の会員であった）らは、実際には原告が紹介活動をして新規会員を勧誘しなければボーナスを得られず、本件取引3及び4において支出した金額を回収することができなくなるにもかかわらず、それを秘して、あたかも出資により毎月分配金を得ることができるかのように事実と異なる説明をして、原告を誤信させて、本件取引3及び4を行わせたのであるから、投資名目で勧誘行為を行ったBらの行為は違法である。

(3) 争点(3)について

特商法40条において、連鎖販売取引のクーリングオフによる解除が認められている趣旨は、特定利益及び特定負担の内容を明示させるべく法令により記載内容を定めた書面の交付を義務付け、その書面が交付された日から起算して20日以内に限り無理由の解除権を加入者に認めることにより、新規加入者の勧誘の可能性が実際にどの程度見込めるのかよく考え直し、特定利益が本人に特定負担の大きさに見合ったものであるか慎重に再検討するように、加入者が現実に見込める特定利益とそれに対する特定負担の均衡を見直すなど熟考再考の機会を与え、もって連鎖販売取引において起こりやすい弊害、すなわち実際は新規加入者の勧誘などできないのに、特定利益の幻想にまどわされて、特定負担のみがかさんでしまう無理な契約を加入者がすることがないように、加入者の利益を保護するものであると解される。

このようなクーリングオフ制度の趣旨からすれば、クーリングオフの期間の起算日の要件である特商法37条2項の書面の受領があったというためには、当該書面において、特商法37条2項及び同法施行規則に定められている記載事項（特定利益や特定負担、さらにはクーリングオフによる解除の仕組みなど）が過不足なく正確に、かつ、明確で分かり易く記載されていることが求められると解するのが相当である。したがって、連鎖販売取引の仕組みの基本である特定負担や特定利益について、細大もらさずすべての記載を尽くすことはもちろん、新規加入

者においてその内容が理解できるように記載されていることが必要である。

本件契約書によれば、ボーナスの種類(1)に関する資格にはS1ないしS6があるところ、当該会員の「左ライン」及び「右ライン」の売上によって昇格の可否が決められる趣旨の記載がある。しかしながら、本件契約書には「左ライン」及び「右ライン」という言葉の意味を説明する記載はなく、当該会員が「左ライン」又は「右ライン」を形成するにあたり、どのような行為をすればよいのか、本件契約書の記載から読み取ることはできない。

また、本件契約書には、ボーナスの種類として、差額育成ボーナス及び同格育成ボーナスが記載されているところ、「育成」という言葉の意味について説明する記載がなく、当該会員がどのような行為をすれば他の会員を「育成」することになるのか不明であるし、タイトルボーナスとして受け取ることができる報酬についても、「累積売上ポイント」についての説明がない。

さらに、原告に対してはキャンペーンによるボーナスが支払われているところ、本件契約書にはキャンペーンによるボーナスが発生し得ることについて記載がない。

加えて、別紙2のとおり、原告に支払われた金額は、ボーナスの総額から源泉所得税と事務手数料を控除した金額であるところ、本件契約書には源泉所得税や事務手数料が控除される旨の記載はない。原告が控除された金額はボーナスの総額の約6%に相当する14万5001円であり、本件契約書に何らの説明がないまま控除が許されるとは到底認められない金額である。

以上のとおり、本件契約書には特定利益の内容として必要な事項が記載されていない上、本件契約書の記載から特定利益の内容を加入者が理解することは著しく困難であるといわざるを得ず、これらの記載の不備は連鎖販売取引の根幹にかかわる重大な不備と評価できるものである。したがって、本件契約書が形式的には交付されていても、クーリングオフ制度の趣旨に照らし、本件契約書は実質的に特商法37条2項の書面と評価することができないから、特商法40条1項に定めるクーリングオフ期間は、原告が前提事実7において解除の意思表示を示した時までには経過していないこととなり、本件取引1及び2はクーリングオフにより解除されたものと認められる。

なお、被告会社は原告のクーリングオフによる解除権の行使は権利の濫用であると主張する。しかし、連鎖販売取引の加入者がクーリングオフ制度をことさらに利用して利益をあげようとするような場合

に、解除権の行使が権利の濫用として許されないとする余地はあり得るが、本件において原告がクーリングオフ制度を利用してことさらに利益をあげようとしているというような解除権行使が権利の濫用であることを根拠づける事情がうかがわれないから、被告会社の主張は失当である。

(4) 争点(4)について

被告らは、被告会社が本件各取引に基づいて原告に支払った228万8011円は損害から控除されるべきであると主張する。しかしながら、本件取引2において原告が「〇〇」を紹介したことによって得た直接紹介料2万円を除いては、本件取引3及び4によって生じたものであるところ、本件取引3及び4は、投資名目での違法な勧誘行為の結果として行われたものであり、詐欺の手段としてボーナスの名目で交付した金員を損益相殺として損害額から控除することは、民法708条の趣旨に反し許されない（最高裁平成20年6月24日第三小法廷判決・裁判集民事228号385頁参照）。

4 判決の評価

連鎖販売取引のクーリングオフに関し、特定商取引法37条2項の解釈及び適用につき詳細な判断を示した判決として、同種事件の参考になるものである。

すなわち、本判決は、クーリングオフ制度の趣旨から、特商法37条2項の書面の受領があったというためには、法定記載事項（特定利益や特定負担、クーリングオフによる解除の仕組みなど）が過不足なく正確に、かつ明確で分かり易く記載されていることが求められ、連鎖販売取引の仕組みの基本である特定負担や特定利益について、細大もらさずすべての記載を尽くすことはもちろん、新規加入者においてその内容が理解できるように記載されていることが必要であるとした。

その上で本判決は、本件契約書の記載内容を詳細に検討して具体的なあてはめを行っており、適切な判断であると考えられる。