

＝消費生活相談員のための判例紹介＝

自動販売機を購入させる商法が業務提供誘引販売取引に該当し、書面不備を理由としてクーリング・オフを認めた判例

名古屋簡易裁判所 平成 24 年（ハ）第 2515 号

弁護士 竹之内 智哉（愛知県弁護士会）

1 事案の概要

本件の被害者Xは、50代の主婦である。平成22年7月頃、Xは新聞の折り込みチラシの広告に「時給換算1550円以上」「お住まい近郊でお好きな時間に来る仕事です。」などと記載されているのを読んで、自宅の近所で働くことができ、時給も1550円以上もらえるのであれば都合だと思い、本件の事業者Yに電話をした。Xが電話したのは、アルバイトができると思ったからであり、自動販売機を購入したいと思ったからではない。

Xは、アルバイトの面接だと思い、Yの事務所に行ったところ、Yの担当者からジュースの自動販売機を100万円で購入し「代理店」となるように勧められた。そして、Yの担当者は、ホワイトボードに採算例の具体的な数字を書き、またパンフレットを渡し、「代理店」になれば、月に1万6000円程度は確実に儲かる旨の説明をした。

Xは、確実に儲かるのであれば、「代理店」になろうと思い、自動販売機に100万円を支払い自宅の敷地内に置こうと決めた。なお、Xはパンフレットにリース代と記載されていたことから、支払った100万円は自動販売機の購入代金ではなく、リース代だと思い込んでおり、のちにYの担当者から自動販売機を購入したと教えられ、驚いている。

自動販売機が、Xの自宅の敷地内に設置された平成22年7月か8月頃は、Yの説明のとおり利益はなかったものの、少しは利益があった。しかし、平成23年2月以降はYにジュース等の注文をしても届けられなくなった。XはYの説明のように儲からないうばかりか、自動販売機に入れるジュース等もなくなったため、自動販売機の処置に困り愛知県民生活プラザの消費生活相談の窓口にご相談した。

YからXに交付された書類は、「自動販売機ビジネス代理店契約書」と自動販売機ビジネスを紹介するパンフレットであり、自動販売機の売買契約書は存在しない。

2 Yの自動販売機商法

Yは、東海地方で多数の購読者を有する新聞紙の求人折り込みチラシの広告にアルバイト募集の広告を出し、応募してきた消費者に対し、自動販売機を購入して「代理店」となるよう勧誘を行い、多くの被害を発生させてきた問題業者であった。

消費者は自動販売機に入れるジュース等について、どのようなジュース等が売れるのか、さらにジュース等を温かいものにした方がいいのか、冷たいものにした方がいいのか判断するノウハウを持ってはいない。

したがって、Yのいう「代理店」とは名ばかりのもので、消費者の仕事は売れたジュース等を自動販売機につめるだけの単純な仕事であった。

ジュース等の販売は実質的にはXが行っているものではなく、Yが行っていると評価されるべきものであった。

以上のことから、消費者に価値の明らかでない自動販売機を100万円で購入させることがYの目的であったと考えられる。

3 訴訟における争点

(1)クーリング・オフの可否

ア 本件の自動販売機売買契約は、業務提供誘引販売取引にあたるとして、クーリング・オフを主張した。

業務提供誘引販売に該当するには

- ①業務提供利益を収受し得ることをもって相手方を誘引
- ②その者と特定負担を伴う
- ③商品の販売に係る事業の要件を満たす必要がある。

②の要件については、自動販売機の売買代金が特定負担にあたるため要件をみताす。

③の要件については、Yは自動販売機を販売しているため要件をみताす。

イ 争点となったのは、①の「誘引」についてであった。

業務提供利益は、ジュース等の仕入れの値段と販売価格の差額であり、断定的判断を提供して利益を得ることをもってXを誘引したこと、また「誘引」は利益を収受しようとの期待を抱かせて商品を購入するよう誘えば「誘引」に該当すると主張した。

これに対し、Yは採算例については「あくまで目安」であり、儲かるといった断定的な説明はしていないと反論した。

裁判所は、「業務提供販売取引を規制している目的は、収入を得られるであろうという期待をあおって商品等を販売するいわゆる内職商法やモニター商法にまきこまれた消費者及び個人事業者を保護することにある。そうすると、特商法51条1項所定の『誘引』とは、商品等の販売等にあたり、契約書等で条件として明示された場合に限らず、口頭による説明又は広告等の宣伝文句において、提供される業務によって利益を収受し得ると期待を抱かせる態様があれば足りる」として、Yが業務のあっせんを前提に自動販売機の購入がその条件である趣旨の説明をし、自動販売機を購入させた態様は「誘引」に該当するとした。

ウ 形式的な「加盟店」について

「業務」について、Yは「加盟店」として自動販売機を用いた業務を行うものであり、「業務」はYから提供されるものではなく、Xが自ら行うものであると主張した。その根拠の一つとして、XはY以外からジュース等を仕入れることが可能であることが「自動販売機ビジネス代理店契約書」に規定されていることを指摘していた。

しかし、ジュース等の販売を、主婦であるXが「代理店」として営むことは現実には不可能であること、ジュース等の販売の実質はアルバイトと考えるべきものであり、Yから与えられた業務であると考えべきであると主張した。

裁判所は、加盟店契約の実質を具備しているとは認めがたいこと、Xが新たな商売を始めようと企図したとは考えにくいことを理由に、Yから提供される「業務」であると判断した。

エ クーリング・オフが認められた

本件の自動販売機売買契約は、業務提供誘引販売取引にあたりと判断された。

そして、特商法55条1項の概要書面も同条2項の契約書面もYはXに交付していなかったことから、行使期間が進行していないことを理由にクーリング・オフが認められた。

(2) Yとその代表者の不法行為

Yは、折り込みチラシの広告にアルバイト募集の広告を出し、応募してきた消費者に対しジュースの自動販売機を購入させてきた。

アルバイトの申込にきた資力の乏しい消費者に対しては、地元の信用金庫などに虚偽の事実を記載してローンの申込をするように指導し借入れを行わせるという問題のある勧誘を行うこともあった。

そのため、Yは、法的知識に乏しく弱者である消費者に対し自動販売機を売り付けることを経営方針としており、この経営方針は社会的に許されず違法であることを主張した。

この立証に役立ったのは、弁護士会照会手続で入手したPIO-NETの情報であり、PIO-NETにXと同様の被害にあっている相談が多数あったことであった。

また、別件の訴訟でYの営業部長の尋問が行われたことがあり、尋問調書がYの経営方針の違法性を立証することに役立った。

裁判所は、Yの経営方針として、一般的に許容される限度を逸脱した販売促進活動を継続的に行っており違法性を有するとして、Yとその代表者に損害賠償責任を認めた。

4 Yの代表者らについて

Xの本人尋問が採用される予定の期日にYらの代理人であった弁護士が辞任してしまった。Yの本店に呼び出し状等が送達ができなかったことから、本店を訪ねたところ、閉鎖されており、Yも代表者も行方不明になってしまった。

最終的には公示送達になった。

Yの代表者が行方不明になったため、Xの被害の回復がなされていないのが残念である。

5 本判決の意義

自動販売機商法について、本件のように事業者が消費者等に対し、自動販売機を設置すれば儲かる旨の断定的判断の提供を行って、自動販売機を購入させる被害については、消費者契約法によって解決することも可能である。しかし、断定的判断の提供を行ったことを事業者は通常、否定するため、裁判所に認定してもらうための時間を要する。

自動販売機商法が、特定商取引法の業務提供誘引販売であれば、クーリング・オフによって早期の被害回復を図ることができる。

本判決は、自動販売機商法の被害者の早期の被害回復を容易にするものとして価値があると考えている。