

第2回特定商取引法専門調査会の意見をふまえた議論のたたき台  
(権利に関する問題について)

平成27年4月17日

消費者庁

(1) 有効な方策

これまでの消費者安全法の注意喚起や、特定商取引法の役務類型での執行等についての評価を考えた上で、発生している苦情・相談について、特商法の訪問販売・電話勧誘販売・通信販売における、解約規定や、勧誘・表示規制等に対応することは必要か。

前回の議論では特段の異論がなかったが、

- 権利販売に関する苦情・相談について、特定商取引法において対応する方向で考えてよいか。

(2) 許容性

特定商取引法で対応する場合、特定商取引法の法目的から見て、権利売買のトラブルへの対処を立法目的とすることは許容されるか。

前回の議論では、許容されるとの意見が出されていたが、

- 権利に関する問題への対処を立法目的とすることは許容されると考えてよいか。

### (3) 特定商取引法の規制のあり方

現行法では、特定商取引法の規制対象となる権利売買については指定制がとられているが、権利販売に関する問題に特定商取引法で対応する場合、どのような規制のあり方が考えられるか。

#### < 特商法の対象について >

以下の 案～ 案が考えられる。

案 政令改正による指定権利の追加

案 平成20年改正により政令指定制を廃止した商品・役務の取引と同様に、指定権利制を廃止し、原則としてすべての権利の販売を適用対象とすべき。

案 原則として全ての事業者と消費者間の有償取引を特商法の規制下におくべき。

#### < 適用除外について >

案または 案による場合に、仮に特例措置(適用除外)を設ける必要がある場合、具体的にどのような適用除外が可能か。

#### < 特商法の対象について >

前回の議論では、 案にて対応すべきとの特段の議論はなかった。なお、委員から次の紹介があった。

- ・ 消費者庁が紹介した権利をめぐる消費者トラブルのほかに、「商品を販売する権利」が販売される例や、実態は商品売買・役務提供契約と考えられる取引でも事業者側が権利の販売と主張する例がある。

(注) 消費者庁で関連する相談事例をPIO-NETを検索したところ、【別紙】にて紹介。

案と 案のいずれをとるべきかについては次のような意見が出されていた。

- ・ そもそも商品・役務・権利という区分は抽象的であり、 とした場合、民法の権利概念と特商法の権利概念が異なるものになってしまうのではないか。
- ・ と の違いについては、 であれば例えば交換のようなものも含まれてくるのではないか。 によっておおむね規制に漏れがないようにできるのであれば、用語のために をとる必要はないのではないか。
- ・ 特商法は度重なる改正によって規定がわかりにくくなっており、 をとればわかりやすくなるが、そのためには相当な見直しをせねばならず、必要性があるか。

- ・ とにおいて対象が同じなのであれば、と比較すれば、がわかりやすいし実務にも混乱を与えない。
  - ・ の場合、消費者概念と事業者概念をどのように整理するのか、過去の裁判例等に鑑みて影響を考える必要がある。
- 案をとる場合、大幅な見直しが必要なことから、現在生じている消費者トラブルに迅速に対応することを重視する観点から案を軸に検討を行い、では捉えきれない取引で特商法での対応が必要な取引については、個別論点として取り扱う方向でよいか。
- の方向で検討する場合、権利の範囲についてはどのように扱うか。商品の所有権については商品類型として整理し、役務提供事業者が訪問販売等における契約当事者となる場合の当該役務の提供を受ける債権については役務類型として整理し、それ以外の権利を権利類型として整理した上で、権利の外延は「財産権」の範囲としてよいか。
- 財産権とは一般に金銭的に価値のある権利をいい、民法上売買の目的になるのは財産権とされている（民法第555条）。親権などの身分権や人格権等を除いて、物権、債権、無体財産権（知的財産権）等が広く含まれる。

#### < 適用除外について >

前回の議論では適用除外については特段の議論はなかったが

- 適用除外については、現在商品・役務で適用除外としている考え方と同様の考え方（第2回専門調査会資料8《参考2》）でよいか。

#### 取引の媒介者の扱いについて

共同購入型（事前購入型）クーポンについては、クーポン事業者がクーポンの売主とはならないものが存在するが、その場合でもクーポンサイトは加盟店と消費者の契約・集金に一定程度コミットしている可能性が考えられ、このような場合にクーポンサイトに通信販売規制ではどのように扱うのかとの質問が出された。

当該論点については、クーポン以外の取引についても同様の問題があると考えられるため、第3回では、他の論点に議論を集中し、本論点を取り扱う場合は別の回において取り扱ったほうがよいのではないかと考えられる。

(参考) 商品等を販売する権利に関する相談について

- スマートフォンでアフィリエイトについて勉強する無料の塾を見つけた。さらに分化したグループでのやり取りをした後で、都心のビルに呼ばれて説明を受けた。ビジネスパートナーが作った情報商材をアフィリエイトで販売する権利を30万円で購入するというもので、ノウハウの講義などは受けたが、合計数千円しか儲からなかった。「簡単に儲かる」と言われたのに儲からず、だまされたので、全額返金してほしい。(60歳代 男性 2014年)
- パソコンのインターネットの副業サイトで約4000円で情報商材を購入し、マニュアル書をダウンロードした。マニュアル書に、「災害時用の帰宅支援セットを販売したら誰でも収入になる。月10万円になる」と書かれていた。インターネットショップの製作・運営と災害時用の帰宅支援セットを販売する権利を契約し銀行に約40万円振込んだ。契約して1ヶ月経っても商品は売れず、契約先の業者からは毎日メールマガジンが届くが、実践してみても売上につながらない。メールマガジンには、サイトは作ってもらえるので放置してよいと書かれていたが、アクセス数がゼロのままだったので、指示されたようにブログを作った。アクセスは十数件あったが売上には繋がらなかった。返金して欲しい。(40歳代 男性 2014年)
- 購入者の声などを見て、1万500円で情報商材を購入した。その商材を見て、ダイエットハーブティーを自分のブログに広告を出し、販売する仕組みで、まずハーブティーを70袋分購入する必要があるということで、11万250円振り込んだ。振り込んだ後にブログに貼り付ける商品申込のホームページ画面を作成してもらえることになっていた。事情によりブログを毎日更新することができなくなったため、この内職は難しいと思い、解約を申し出た。自分はハーブティーを購入したという認識だが、業者は商品を販売する権利を与えたと言う。ブログは立ち上げたが、業者から送付された商品販売のページは貼り付けていない状況だ。解約したいと業者に申出たが、既に支払った代金は返金できない、ひと月分のホームページ維持費1万500円を支払うよう言われている。返金しないならハーブティーを引き渡してほしいと伝えたが、商品販売ではないのでできない、できる状況になったときに販売をはじめてはどうかと言われた。契約書には販売権利と記載がある。(50歳代 女性 2012年)
- 友人から「期間限定である。携帯電話さえあれば、空いている時間に簡単にできる在宅ワークを一緒にやろう」、「携帯電話さえあれば簡単に儲かる」などと、ゲームアプリの権利を購入しないかと誘われた。友人に付き添われグループリーダーに会ったところ、売り出される予定のゲームアプリの権利を購入する為にまず236,000円が必要だと言われた。人を誘う毎に2万円のマージンが入るので、元がとれると説明を受けた。友人宅のパソコンからネットワークビジネスへの参加手続きをして、236,000円はカード決済した。ネットワークビジネスに人を簡単に誘うことなどできない。解約して返金を求めたい。(30歳代 女性 2015年)