

特定商取引に関する法律について（2010年1月）

「特定商取引に関する法律（特定商取引法）」とは（概要説明）

「訪問販売等に関する法律（訪問販売法）」（現「特定商取引法」）は、「訪問販売」、「通信販売」および「連鎖販売取引」に関し、購入者等の利益を保護し、併せて商品の流通を円滑にすることを目的として、昭和51年5月21日に公布され、同年12月3日より施行されました。

その後、平成8年の改正で「電話勧誘販売」、平成11年の改正で「特定継続的役務提供」、平成12年の「訪問販売法」の改正によって、「業務提供誘引販売取引（内職・モニター商法）」も同法の適用を受けることになりました。この平成12年の改正により、法律名が「訪問販売法」から「特定商取引法」へと変更されました。従って、現在、「特定商取引法」の適用を受ける取引は以下のとおりです。

1. 訪問販売
2. 通信販売
3. 電話勧誘販売
4. 連鎖販売取引
5. 特定継続的役務提供
6. 業務提供誘引販売取引

最新の改正は、平成20年6月18日に公布され、同年12月1日より施行されました。

「連鎖販売取引」の規制についての概要

株式会社 M3 ビジネスは、「連鎖販売取引」に該当します。従って、会員の皆様がビジネス活動をしていくうえで、特定商取引法で定められている「連鎖販売取引」の規制について十分に理解する必要があります。以下に、重要な項目について、株式会社 M3 ビジネスと関連付けて、その概要を説明しますので参考にしてください。

■「連鎖販売取引」の定義（法第33条）

「連鎖販売取引」とは、「物品の販売もしくは有償で行う役務の提供の事業であり、物品の再販売もしくは役務の斡旋をする者に、特定利益が得られることをもって勧誘し、特定負担を伴う、物品もしくは役務に係る取引をすること」です。これを、株式会社 M3 ビジネスに照らし合わせて簡単に言い換えると、「ボーナスが得られる（可能性がある）から、会員として登録し、製品を購入してみませんか」と勧誘することになります。「連鎖販売取引」では、ビジネスに不慣れな人もいることから問題が起こる可能性があり、そのため「特定商取引法」でいろいろな規制が設けられています。

■「氏名等の明示」（法第33条の2）

「連鎖販売取引」をしようとするときには、その勧誘に先立って、以下の事項を明らかにしなければなりません。

1. 統括事業者（株式会社 M3）の名称、および連鎖販売取引を行う者（会員）の氏名
2. 特定負担を伴う取引の勧誘であること（株式会社 M3 ビジネスの勧誘であること）
3. 取り扱い製品は栄養補助食品であること

■「禁止行為」(法第 34 条)

「連鎖販売取引」の勧誘をするとき、以下の事項について、故意に事実を告げないことや、不実のこと(事実でないこと)を告げる行為は禁止されています。

1. 製品等の種類、性能、品質、製造元など
2. 特定利益に関する事項
3. 特定負担に関する事項
4. 契約解除に関する事項(クーリング・オフ、中途解約、返品)

例えば、「だれでも簡単に収入が得られる」、「必ず儲かる」といったことは、必ずしも事実ではないので、不実のことを告げる行為になります。「この製品の性能は世界でもっとも優れている」というような言い方も、その確認方法はないわけですから、やはり不実のことに該当します。また、ポータルプランを説明する際、資格維持条件について触れないことは、重要な事実について告げていないことになります。

また、勧誘をするとき、相手を威迫し困惑させる行為も禁止されています。これには、勧誘にあたって、長い時間拘束するとか、夜遅くに呼び出して深夜までミーティングをもつことなどが該当します。これらの禁止行為については、当社会員規約を参照してください。

■「誇大広告等の禁止」(法第 36 条)

製品の種類、性能または品質等に関し、著しく事実に相違する表示や説明、実際より著しく優れている、有利であるなどと、人を誤認させるような表示や説明は禁止されています。また、このような疑いのあるときには、経済産業大臣は、当該事業者や会員に対し、合理的な根拠を示す資料の提出を求めることができます。

なお、当社の会員規約で、会員の皆様が、ビジネスチャンスまたは製品について、いかなるメディア(雑誌、新聞、ミニコミ誌、インターネット、チラシなど)によっても、広告宣伝活動をすることは禁じられています。株式会社 M3 ビジネスは、あくまでフェース トゥ フェースでビジネス チャンスや製品の良さを伝えるものです。

■「書面の交付」(法第 37 条)

「連鎖販売取引」では、ビジネスに不慣れな人が、製品のことやビジネスの内容を十分に理解しないまま契約を締結し、問題が起こることがあります。そのため、契約を締結する前に、その「連鎖販売取引」の概要を記載した書面(概要書面)を、また、契約の締結後は遅滞なく契約の内容を示す書面(契約書面)を交付することが義務付けられています。

株式会社 M3 ビジネスの場合「概要書面」には、「株式会社 M3 会員登録のご案内」が該当します。スポンサー活動を行う際、会員の皆様が、会員候補者に対し、必ずこれを渡さなければなりません。

■「連鎖販売契約の解除等」(法第 40 条)

会員契約を締結した場合、その会員は、第 37 条第 2 項の書面(契約書面)を受領した日、または商品の引渡しを受けた日のいずれか遅い方から起算して 20 日以内であれば、書面によりその連鎖販売契約の解除を行うことができます。この場合において、会社はその連鎖販売契約の解除に伴う損害賠償又は違約金の支払を請求することはありません。

これは連鎖販売取引における会員のクーリング・オフです。登録前に概要書面をもとに、必ずクーリング・オフの説明を必ず行って下さい。

また、契約の締結にあたり、不実の事を告げたことにより当該会員が誤認した場合、威迫、困惑を受けた場合は、20日間を経過した後であっても将来に向かってその連鎖販売契約を解除する事ができません。

(法第40条の2)

契約を締結した日から1年を経過していない会員が契約解除をする場合、最終購入日から起算して90日を経過していない未使用製品に限って、返品をする事が可能です。但しこの場、販売価格の10%が返品手数料として返品額より差し引かれます。

改正特定商取引法について (2009年12月1日施行)

【訪問販売】

「再勧誘の禁止」(法第3条の2) ※2009年12月1日施行

2008年6月に成立した「特定商取引に関する法律および割賦販売法の一部を改正する法律」により、再勧誘禁止規定が定められました。ここでは、消費者の意に反した勧誘行為を受けてしまう状況から消費者を保護するため、

1. 相手方の勧誘を受ける意思の事前確認の努力義務
2. 契約を締結しない旨の意思表示をした相手方に対する、その場での勧誘の継続や再訪による勧誘の禁止が規定されています。

この再勧誘の禁止は、「会員の行う、株式会社M3製品の販売活動」において対象となります。会員が勧誘を行うときは、相手に株式会社M3製品の販売の勧誘を受ける意思があるかどうかを確認し、その相手が「契約締結をしない旨の意思」を表示した場合は、それ以降、勧誘の継続や再訪による勧誘を行うことはできなくなります。

「過量販売の禁止」 ※2009年12月1日施行

通常必要とされる量を著しく超える製品を購入する契約を締結した場合、締結の日から1年間は、契約の解除を行うことができます。これは、1回の契約で過量となった場合も、複数の取引で過量となった場合でも適用されます。

【連鎖販売取引】

「電子メール広告規制(オプトイン規制)」(法第36条の3) ※2008年12月1日施行

2008年6月に成立した「特定商取引に関する法律および割賦販売法の一部を改正する法律」により、電子メール広告規制(オプトイン規制)が定められました。「オプトイン規制」とは、電子メール広告を送信する前にあらかじめ消費者の「請求や承諾」を得ることが義務付けられ、請求や承諾を得ていない電子メール広告の送信は原則禁止されます。そのほか、請求や承諾を確かに受けたという記録保存義務や、広告メールの提供を拒否した消費者への電子メール広告の送信禁止、電子メール広告の提供を拒否する方法の分かりやすい表示義務など、さまざまな規制がかかることになりました。さらに違反者については罰則も強化されました。このオプトイン規制では、「会員が、ビジネス活動において送信する電子メール」も対象になります。

例えば、製品の紹介や株式会社M3ビジネスに関連するご案内を送信する際には、会員登録をしているか否かにかかわらず、事前請求があった場合、もしくは事前に「広告メールの受信を承諾するか否か」を確認し、相手から「承諾」を得た場合に限り、広告メールを送信することができます。

なお、請求や承諾を得た記録は、3年間保管する必要があります。

以上、特定商取引に関する法律の内容を抜粋し、解説致しました。参考までに特定商取引に関する法律を記したホームページのアドレスを掲載致しますので、参考として下さい。

<http://www.houko.com/00/01/S51/057.HTM#s3>