



## 第127号

志部 淳之介  
KCCN 事務局  
弁護士

### 「特商法の要求する法定書面の商品・役務名の具体性」

#### 1 クーリング・オフ制度とは

特定商取引に関する法律(以下「特商法」といいます)は、「クーリング・オフ」の制度を認めています。クーリング・オフとは、契約を再考できるようにし、一定の期間であれば無条件で契約の申し込みを撤回したり、契約を解除したりできる制度です。

このクーリング・オフの制度の趣旨は、消費者にとって冷静に判断することが難しい訪問販売等の特定の種類の契約について、たとえ契約を締結した後であっても、一定期間その契約の内容、必要性について十分に頭を冷やして検討する機会を設け、消費者をその契約の拘束から解放する点にあります。

#### 2 クーリング・オフ期間の考え方

クーリング・オフ期間は、申込書面または契約書面のいずれか早いほうを受け取った日から起算します。注意すべきは、書面の記載内容に不備があるときは、所定の期間を過ぎていてもクーリング・オフできる場合があるという点です。具体的には、法定の8日間や20日間という期間を過ぎてしまった場合でも、事業者が契約書面等を消費者に交付していなかったり、交付していても特商法の要求する必要な記載がなかった場合には、なおクーリング・オフが可能という点です。

#### 3 契約書面不備の例

特商法は、契約書面に記載する事項を定めています。この法定記載事項は、消費者がクーリング・オフをするかどうかの重要な手がかりになる書面ですので、記載が不十分であったり、記載に不備があってははいけません。契約書に記載すべき商品やサービス内容が複雑なものについては、記載可能なものをできるだけ詳細に記載する必要があります。したがって、例えば、住宅リフォーム契約に関する書面交付の場合、工事の内容を詳細に記載せず「床下工事一式」、「床下耐震工事一式」とのみ記載した場合は、役務の内容を適切に記載したとはいえません。

#### 4 裁判例の紹介

裁判例においても、法定の記載事項は厳密に捉えられています。この点について、京都地判平成28年10月11日(判例時報2333号103頁)は、特商法が求める商品名の記載の具体性について次のように述べています。

「特商法施行規則三条四号が、法定書面に商品名等を記載することを要求したのは、訪問販売において、購入者等が契約内容を十分に吟味しないままに契約を締結して後日のトラブルが生じることを防止するとともに、クーリング・オフの行使の機会を確保させるために、契約の目的である商品と実際の商品とが一致するかを客観的に確認できるようにすることにあると解されるから、法定書面に該当する書面に記載すべき商品名については、実際の商品と客観的に一致しているかどうかの判断を可能とする程度の記載がされる必要があるというべきである。」

そして、「本件売買契約書には、商品名、品目として、「高校受験対策 中一～中三国・英・数」、「パーフェクト・ポイント中一～中三英・数・国・社」、「カリキュラム通年」との記載がされていた一方で、本件売買契約書によって引用されている本件概要書面の裏面には、商品名は「高校受験対策」とされ、その内容として、「授業対策シート※英・数のみ・教科書対照表・解説シート／バインダー一冊に一科目毎綴じ込み」「問題シート・発展問題・チェックテスト／バインダー一冊に一科目毎綴じ込み」「ポイントチェック／一科目毎に一冊」「解説マニュアル／一科目毎に一冊」との記載がされていたものであり、それぞれには似て非なるものが記載されているといわざるを得ず、本件売買契約書と本件概要書面を合わせ読んだとしても、一義的に解することが困難なものであり、本件各教材と客観的に一致しているかどうかの判断を可能とする程度に具体的な記載はされていなかったものといわざるを得ない。」と判示し、結論として未だクーリングオフ期間は進行しないとしました。

この事例では、確かに契約書面の記載の一部は実際の教材名と一致していたのですが、提供された教材には契約書面の記載にないものや、似ているけれど一致しないものが含まれており、消費者が一体どの教材をいくらで購入したのかの判断ができなかったのです。

この裁判例は、特商法の求める商品・役務名の記載の具体性の程度について基準を示した裁判例であり、実務的に非常に参考になりますので、ご紹介した次第です。

以上

(2025年1月)