

「特定商取引に関する法律」に基づき、訪問販売業者 に対し指示を行いました。

本県は、訪問販売業者である図書出版こと岩谷清一に対し、特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第 7 条の規定による指示を行いました。

1 事業者の概要

- (1) 名 称：図書出版こと岩谷清一（いわや せいいち）
- (2) 住 所：長野県飯田市大瀬木 1033-1
- (3) 事業内容：訪問販売による学習教材の販売

2 違反行為の概要

- (1) 書面の記載不備（法第 5 条第 1 項第 1 号）
商品の売買契約を締結するときに交付する書面に、商品の引渡時期に関する事項の記載がなかった。
- (2) 債務履行の遅延（法第 7 条第 1 号）
売買契約が成立した商品について、正当な理由がないにもかかわらず、引渡しを不当に遅延していた。
また、売買契約の解除がなされたにもかかわらず、受領済みの金銭の返還を不当に遅延していた。

3 指示の内容

- (1) 訪問販売に係る売買契約を締結したときは、その相手方に対し、遅滞なくその売買契約の内容を明らかにする書面を交付すること。
- (2) 訪問販売に係る売買契約に基づく債務又は売買契約の解除によって生ずる債務の全部又は一部の履行を拒否し、又は不当に遅延させることをしないこと。

4 指示の原因となった事例

別紙のとおり

5 その他

消費生活条例第 19 条の規定による勧告も併せて行いました。

「図書出版こと岩谷清一」に対する行政処分（指示）の概要

1 事業者の概要

- (1) 名称：図書出版こと岩谷清一（いわや せいいち）
- (2) 住所：長野県飯田市大瀬木 1033-1
- (3) 事業内容：訪問販売による学習教材の販売

2 違反行為の概要

- (1) 書面の記載不備（法第5条第1項第1号）

商品の売買契約を締結するときに交付する書面に、商品の引渡し時期に関する事項の記載がなかった。
- (2) 債務履行の遅延（法第7条第1号）

売買契約が成立した商品について、正当な理由がないにもかかわらず、引渡しを不当に遅延していた。また、売買契約の解除がなされたにもかかわらず、受領済みの金銭の返還を不当に遅延していた。

3 指示の内容

- (1) 訪問販売に係る売買契約を締結したときは、その相手方に対し、遅滞なくその売買契約の内容を明らかにする書面を交付すること。
- (2) 訪問販売に係る売買契約に基づく債務又は売買契約の解除によって生ずる債務の全部又は一部の履行を拒否し、又は不当に遅延させることをしないこと。

4 指示の原因となった事例

事例1

当該事業者甲は、消費者A方を訪問しAの妻に、「定期テスト用の問題集を買ってもらいたい。」「テスト問題集とその答えを3年間分送ります。」「私は元英語の教師をしていたのでわからないことがあれば教えてあげられる。」「テスト問題をやれば必ず成績が上がる。」などと告げ、定期テスト用問題集の購入を勧めた。

翌日、甲は、再度A方を訪問し、Aに対し「奥さんに詳しく話してありますが、息子さんの定期テスト用の問題集を買ってもらいたい。代金は、3年分で5万円です。」等とテスト問題集の購入を勧めた。Aは息子のためならと、中学テスト問題集の購入契約を承諾し、代金を現金で支払った。

契約後すぐ、Aは、名刺の名前と甲が自分で書いた契約書の担当者名が異なっていること、契約書に納品の時期が記入されていないことなどに不審を抱き、そ

の夜、電話により契約の解除通告をし、翌日、クーリングオフする旨ハガキに書いて郵送した。翌日、甲は、「2～3週間のうちに現金書留で返金します。」と返金を承諾した。

その後甲は、Aからの再三に亘る返金催促に対しても、「〇月いっぱいには送る。」「事務の者が処理を忘れていた。」などと言いつつを繰り返すのみで、2ヶ月以上経過しているにもかかわらず、返金をしていない。

事例2

当該事業者甲は、消費者B方を訪問し、在宅していた子どもに、「学力テストをやってみないか。」と勧め、その後帰宅したBの妻に「息子さんもやってみたいと言っている。私がお届けするテストをやれば、成績も伸びて希望の学校に合格できる。」「私は、元教師をしていたので分からないところがあれば教えてあげられる。」などと問題集を買うように勧めた。甲の話聞いて子どもがその気になったことから定期テスト問題集1年分の契約をし、代金を支払った。

受け取った契約書には、購入したテスト問題集の納品時期の記入がなかったものの、甲は、「2週間後にはお届けできます。」と言った。

数日後、甲は再び訪問し、「全国模擬試験を受けさせてみないか。」と勧めたが、Bは断った。Bは、契約から2週間が過ぎても商品が送られて来ないことに不審を抱き、甲に、商品の引渡しを催促したところ、「これから注文するので、後2週間ぐらいかかる。」と告げられた。その後もBは、再三、催促したが商品が届かないので、甲に対し「解約する」旨通告すると甲は、解約を承諾したが、甲は、現在まで商品の引渡しも、返金もしていない。

事例3

当該事業者甲は、消費者C方を訪問し、Cに名刺を渡して、「前に、お子さんのテストに関するお手紙を送ってあったのですが見ていただきましたでしょうか。」「私は元教師をしていたので、わからないことがあれば教えてやることもできる。送ってくれば採点もしてやれる。」などと小学生用定期テストの購入を勧めた。

甲は、子どもが廊下に出てきたのを見て、「私のテストをやればもっと出来るようになるよ。」などと子どもに直接話しかけてやる気にさせたため、Cは定期テスト問題集を購入する契約をし、代金を支払った。

Cは、甲からの訪問による勧誘を受け、別の定期テスト問題集の購入の契約をし、代金を支払った。

さらに後日、Cは、甲の訪問を受け、ほかのテストの購入の契約をし、代金を支払った。

Cが、商品も届かないのに代金だけを支払ったことが不安になり、甲へ、解約を告げると、甲は解約を承諾した。

Cが、支払ったお金は早く返してもらいたいと伝えると、甲は、「メーカーにキャンセルを入れないといけない。そのためには3週間位かかる。そのころ現金書留で送ります。」と3週間後の返金を約束したが、現在も代金は返金されていない。

事例4

当該事業者甲は、消費者D方を訪問し、子どもを同席させ「近所でもみんなやっている。」「全国一斉の学力テストは個人に成績がわからないが、うちの会社のテストは全国レベルのどの位置にいるかもわかる。」と言って勧誘し、子ども達がやる気になったことから、Dは、定期テスト問題集の購入の契約をし、代金を現金で支払った。

契約書には、商品の納期の記載はなかったが、甲は、「2学期が始まるまでには宅急便でお届けします。その後は、テスト直前に送ります。」と言った。

翌日、Dは、教材が手元に来ていないのに、現金で大金を支払って契約したことに不安な気持ちになり、契約を解除することに決め、契約した翌々日、クーリングオフを申し出た。甲は、「自分で納得して契約したのに今更解約なんて困ります。」「あんたは、何でお金のことばかり言うんだ。2～3週間後には現金書留で返金する。」と解約を承諾したが、現在も返金していない。