

いわゆる「つけ込み型」勧誘について

令和3年1月27日

消費者庁

目 次

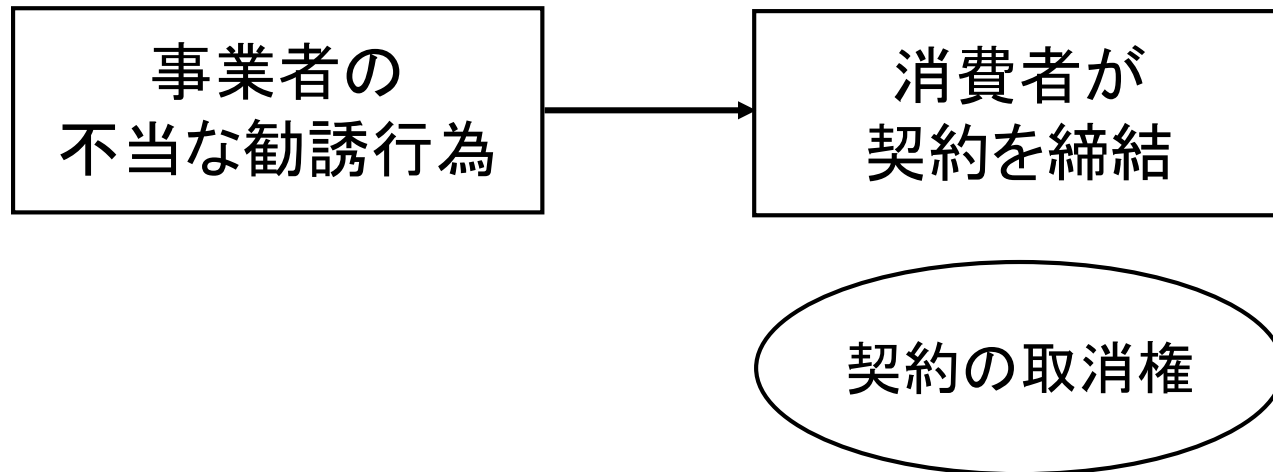
＜総論＞		3頁
------	-------	----

＜各論＞

【提案Ⅰ】	困惑類型の脱法防止規定		5頁
【提案Ⅱ】	判断力不足に着目した規定		16頁
【提案Ⅲ】	心理状態に着目した規定		28頁
【補論】	過量契約取消権に関する「同種」の解釈		40頁

消費者契約法の不当勧誘に関する規律

事業者の不当な勧誘行為によって消費者が契約を締結したときは、消費者は契約を取り消すことができる。



法4条は事業者の不当な勧誘行為を具体的に規定

事業者の不当な勧誘行為(法4条)

消費者の「誤認」を
作出する行為
(1項・2項)

…不実告知など

★:改正で追加することが考えられる
不当勧誘行為

消費者の「困惑」を
作出する行為
(3項)

強迫類似型 …★脱法防止行為(提案Ⅰ)

つけ込み困惑型

消費者の合理的判断が
できない事情を不当に
利用する行為
(「つけ込み型」勧誘)

過量契約(4項) …「同種」の解釈(補論)

★判断力が低下した消費者の
生活に支障を及ぼす契約(提案Ⅱ)

★消費者の「浅慮」を作出する行為(提案Ⅲ)

【提案 I】 困惑類型の脱法防止規定

【提案Ⅰ】「困惑」類型（４条３項）の整理

類型	規定	消費者の事情		事業者の行為態様	
		属性	状況	主観面	客観面
強迫類似型	不退去（１号）	—	—	—	住居等から退去しない
	退去妨害（２号）	—	—	—	消費者を勧誘場所から退去させない
	靈感等による知見を用いた告知（６号）	—	—	—	靈感等による知見として不安をあおり契約すれば不利益回避等を告知
	契約前の義務実施（７号）	—	—	—	契約を締結したら負う義務内容を実施、原状回復を困難にする
	契約前活動の損失補償請求（８号）	—	—	—	・事業者が契約締結を目指した事業活動を実施 ・これによる損失請求等を告知
つけ込み困惑型	経験の不足による不安をあおる告知（３号）	社会生活上の経験が乏しい	願望の実現に不安	不安を知っていた	不安をあおり、願望実現に必要なだと告知
	経験の不足による好意の感情の誤信に乗じた破綻の告知（４号）	社会生活上の経験が乏しい	好意の感情を誤信	誤信を知っていた	これに乗じ、契約しないと関係破綻を告知
	判断力の低下による不安をあおる告知（５号）	加齢又は心身の故障により判断力が著しい低下	現在の生活の維持に不安	不安を知っていた	不安をあおり、契約しないと生活維持は困難と告知

【提案Ⅰ】「困惑」類型の立法経緯

《立法時(2000年)》

- 民法の「強迫」取消しの拡張類型として、強迫類似行為（不退去、退去妨害）を規定

《2018年改正》

- 強迫類似行為の追加（靈感等による知見を用いた告知、契約前の義務実施、契約前活動の損失補償請求）
- 消費者の「困惑」を作出する行為といえる範囲内で、消費者の合理的判断ができない事情を不当に利用する行為（「つけ込み型」勧誘）を取り込んでいる。

【提案Ⅰ】「困惑」類型の課題

消費者の「困惑」を作出する行為として、
個別具体的な行為が8つ列挙されている。



- 「困惑」類型が全体として分かりにくい規律になっているのではないか。
- 悪質な事業者による脱法行為（形式的には要件に該当しないものの、実質的には各号と同程度に不当である行為）を防止する必要があるのではないか。

【提案Ⅰ】 前回の提案

(第7回資料1)

強迫類似型

勧誘の態様及び取引上の社会通念に照らして当該消費者の当該消費者契約を締結しない旨の判断を妨げるような行為

つけ込み困惑型

当該消費者が合理的な判断をすることができない事情を有していることを知りながら、これに乘じ、取引上の社会通念に照らして当該消費者の当該消費者契約を締結しない旨の判断を妨げるような事項を告げる行為

消費者が
困惑 → 消費者が
契約を締結

※脱法を防止する観点から、実質的に判断すると法4条3項各号に該当するといえる場合を対象とするものであり、対象となる事業者の行為を過度に拡張するものではない。

【提案Ⅰ】 前回の提案に対する意見

《提案の方向性》

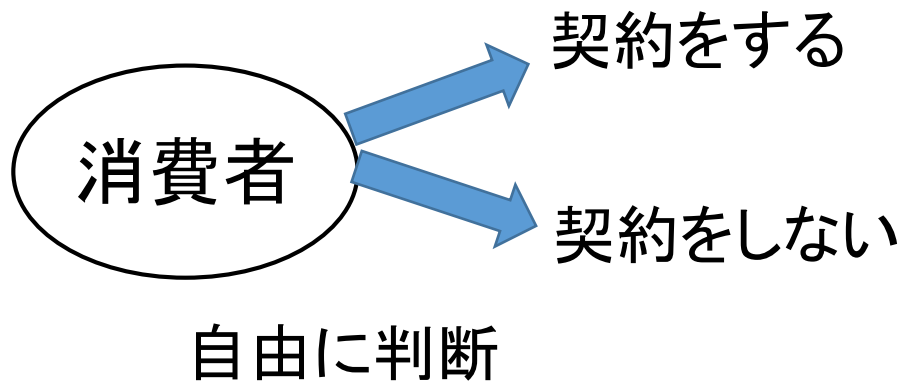
- 汎用性のある規定を設けることに賛成。
- 現行の法4条3項各号と同様、消費者の「困惑」を作出する行為を個別具体的に規定すべき。

《規定案の文言》

- 正当な営業活動も含まれてしまう。
- つけ込み困惑型の「合理的な判断をすることができない事情」には、あらゆる事情が入り得る。

【提案Ⅰ】「困惑」類型の考え方

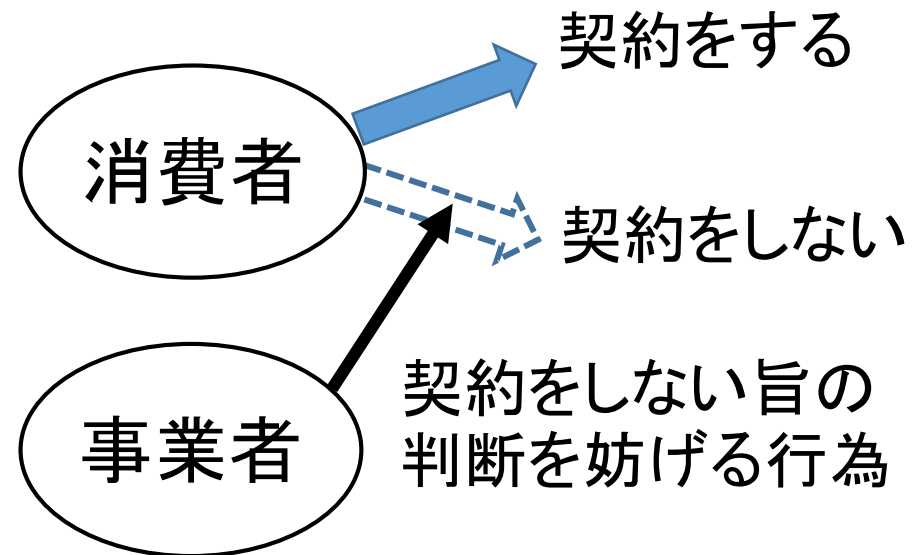
《本来の契約締結》



契約締結の自由

「何人も、…契約をするかどうかを自由に決定することができる」
(民法521条1項)

《「困惑」類型》



消費者は「困惑」し(=困り、戸惑い)、本心としては契約をしたくないものの、契約をするしかないという心理状態に置かれる。

【提案Ⅰ】「困惑」作出行為

契約をしない旨の判断を妨げる行為

強迫類似型

- 事業者の客観的な行為態様から判断

つけ込み困惑型

- 消費者の合理的判断ができない事情を踏まえて判断

「合理的判断ができない事情」は多様であり、
→ 包括しようとする则抽象度の高いものとならざるを得ず、
現時点でつけ込み困惑型を包括した規定を設けることは困難ではないか。

【提案Ⅰ】「困惑」に関する提案の方向性

- 「困惑」類型のうち、強迫類似型に限って規定を設ける。

《対象となる行為》

(前回の提案)

勧誘の態様及び取引上の社会通念に照らして
契約の締結をしない旨の判断を妨げる行為

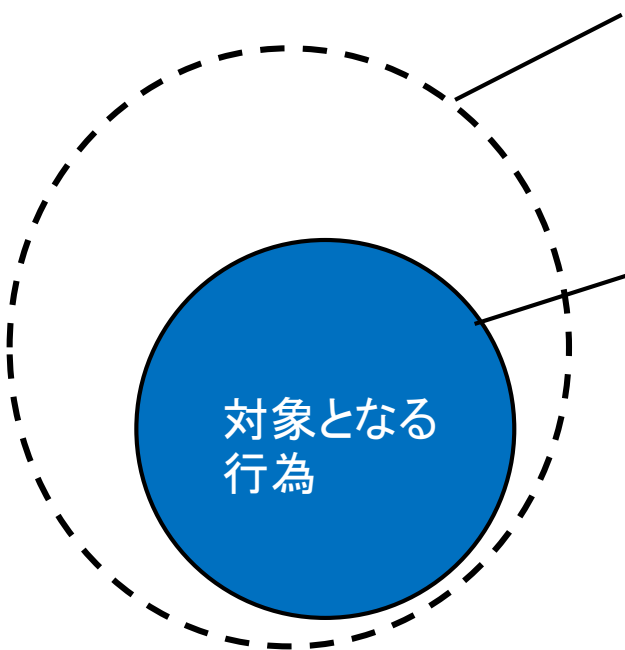
← 正当な営業活動も含まれ得るという指摘

商道德に反し、著しく社会的妥当性を欠く
ものに限定

⇒ ①取引上の社会通念に照らして②信義
則に反し、契約の締結をしない旨の判断
を妨げる行為

(参考) 消費者契約法10条

任意規定よりも消費者に不利な契約条項であって、
信義則に反して消費者の利益を一方的に害するも
のは無効



対象となる
行為

【提案Ⅰ】 今回の提案

「困惑」類型のうち、強迫類似型（法4条3項1号、2号、6～8号）について、脱法防止規定を設ける。

（案）

取引上の社会通念に照らして、民法第1条第2項に規定する基本原則（信義則）に反し、当該消費者の当該消費者契約を締結しない旨の判断を妨げる行為

消費者が
困惑 → 消費者が
契約を締結

※形式的には各号に該当しないものの、実質的には同程度の不当性を有しているといえるものを対象とするものである。

【提案Ⅰ】 想定される事例

《事例1》 消費者に迷惑を覚えさせるような方法でマンションを販売した事例

（事案の概要）

不動産事業者から何度も電話があり、「資料の説明だけさせてもらいたい。話を聞かずに断るのはおかしい」と言われ、渋々会って説明を聞いた。説明を聞いて、「高いので微妙です」と答えたら、事業者の機嫌が悪くなり、「話を聞くと聞いたから遠くからわざわざ来たのに聞く気があるのか。社会人としてどうなんだ」と怒り出し、深夜0時半まで拘束されたが何とか帰れた。その後も何度も電話がかかるのできっぱり断ろうと思い、もう一度会ったが、また事業者が怒り出したら怖いと思い、断りきれずにマンションの購入申込書にサインしてしまった。

- ①取引上の社会通念に照らして
- ②信義則に反し

契約を締結しない旨の判断を妨げる

（参考）国民生活センター「20歳代に増える投資用マンションの強引な勧誘に注意！」（2019年3月公表）の【事例1】。なお、東京都は、2015年10月28日、東京都消費生活条例に基づく是正勧告を行ったものの、当該事業者はこの勧告に従わず、条例に違反する不適正な取引行為を行っていた。このため、東京都は、2018年2月2日、同条例に基づき、その旨を公表した。

※実質的には法4条3項8号（契約前活動の損失補償請求）と同程度の不当性を有しているといえる。

（事例は第7回資料1の再掲）

【提案Ⅱ】 判断力不足に着目した規定

【提案Ⅱ】 提案の背景

高齢化社会が進展する中で、
認知症高齢者等の消費者被害が深刻化



消費者契約法の改正

- 過量契約(2016年改正)
- 判断力の低下による不安をあおる告知(2018年改正)



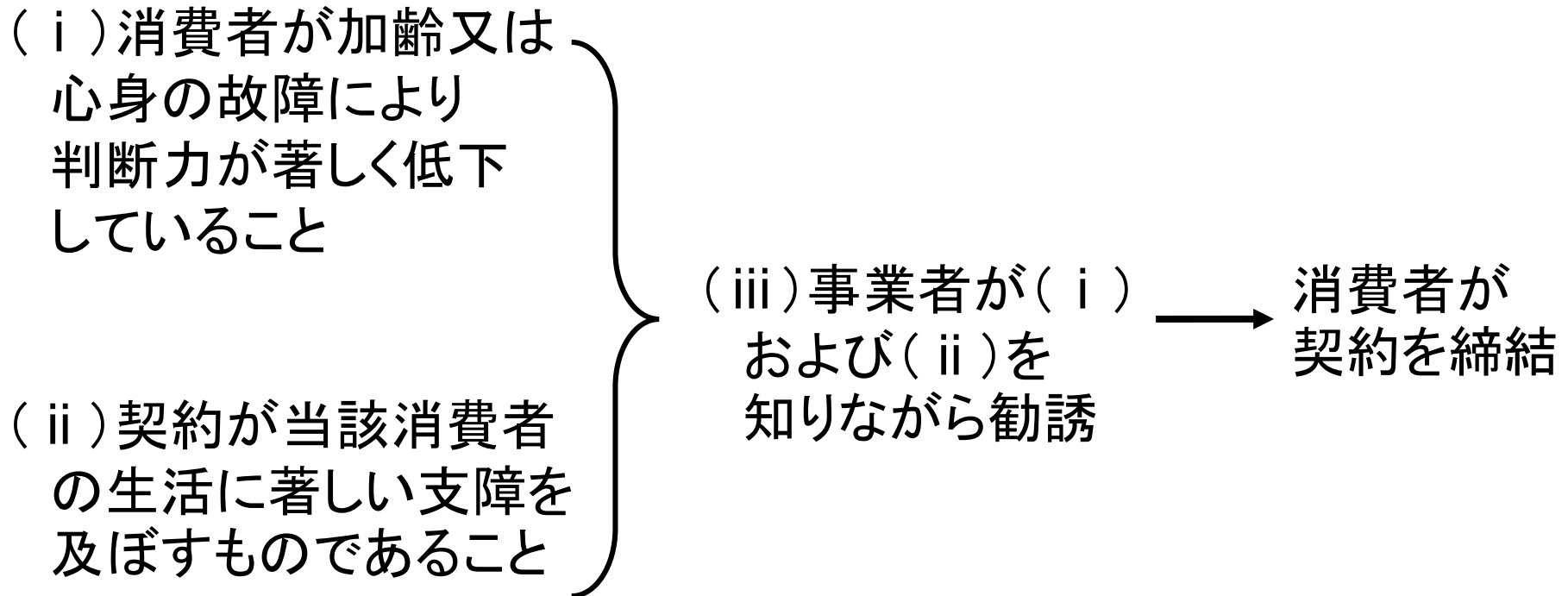
《残された課題》

判断力の著しく低下した消費者が、自らの生活を脅かすような内容の契約を締結したときは、契約の取消しによる救済を認めるべきではないか。

※若年者については、主として、消費者の「浅慮」を作出する行為(提案Ⅲ)で対応。 17

【提案Ⅱ】 前回の提案

(第5回資料)



(ii)の該当例(案)

- ①当該消費者が居住している不動産を処分するとき
- ②消費者が継続的に支払義務を負う場合において、毎月の支払額が月収の一定割合を超えるとき
- ③その他消費者の生活を著しく困難にするとき

【提案Ⅱ】 前回の提案に対する意見(1)

民法上の暴利行為準則により無効となり得る契約を
特に取り上げて規律したもの



- 消費者契約法に個別化・具体化した規定を設ける意味があるという意見
- 反対解釈による誤ったメッセージのおそれなどから、規定を設けることに懐疑的な意見

《暴利行為準則について》判例(大判昭和9年5月1日民集13 巻875頁)は、①他人の窮迫、軽率又は無経験を利用し(いわゆる主観的要素)、②著しく過当な利益の獲得を目的とする(いわゆる客観的要素)法律行為を無効とした。また、その後も、暴利行為準則に関する裁判例は蓄積されており、近年では、①の主観的要素について、窮迫、軽率、無経験以外に、知識の不足、判断力の低下、従属関係等を利用した場合に、暴利行為に当たるとして意思表示を無効とする判断を示す裁判例もある。(第9回消費者契約法専門調査会資料1の14頁)

【提案Ⅱ】 前回の提案に対する意見(2)

前回の提案について、以下の点が議論となった。

(i) 「判断力が著しく低下」の意義

(ii) 「生活に著しい支障を及ぼす」の意義

(iii) 「判断力の著しい低下」を「知りながら」勧誘の意義

以下、便宜上、(i) → (iii) → (ii) の順で検討する。

【提案Ⅱ】（ⅰ）判断力の著しい低下

判断力が「著しく」低下していることは不要との意見



判断力の低下を客観的に判断できる基準を検討してはどうか。そのためには、判断力の軽微な低下を除外し、限定する必要があるのではないか。

《解釈》

法4条3項5号（判断力の低下による不安をあおる告知）に関する国会答弁

- 消費者が認知症を発症している場合には、一般的にはこの要件に該当
- 軽度認知障害の場合やうつ病に罹患している場合については、当該消費者に係る個別具体的な事情を踏まえて判断

《判断方法》

- 認知機能を検査するものとしては、長谷川式認知症スケールや、MMSE（ミニメンタルステート検査）が知られており、これらを用いて医師が診断することが考えられる。
- 契約締結後の診断結果であっても、他の事情も含めて総合的に判断した結果、契約時点において判断力が著しく低下していたといえることもあると考えられる。

【提案Ⅱ】（iii）判断力の著しい低下を知らながら

消費者の判断力を外形から知ることは困難

→消費者の判断力に関する事業者の主観を要件とすべきではない、又は（重）過失に広げるべきという意見



判断力の「著しい」低下を要件とする一方で、この要件についての事業者の主観は要件としないことが考えられるのではないか。

【提案Ⅱ】（ⅱ）生活への著しい支障

《前回の提案に対する意見》

真に必要があり居住不動産を処分するような場合にも（ⅱ）の要件に該当するのは適当ではない。



（ⅱ）を評価を伴う（規範的）要件として位置づけてはどうか。

評価を根拠づける事実

- 当該消費者が居住している不動産を処分するとき
- 消費者が継続的に支払義務を負う場合において、毎月の支払額が月収の一定割合を超えるとき

評価を妨げる事実

- 当該契約が当該消費者の知識、経験、財産の状況及び当該契約を締結する目的に照らして消費者の保護に欠けるものではないとき
※無登録者による未公開株の売買の規律（次頁）を参考としている。

【提案Ⅱ】（参考）無登録者による未公開株の売買の規律

《規定の概要》（金融商品取引法171条の2）

無登録業者が、未公開有価証券に売付け等を行った場合には、その売買契約等は原則として無効となる。

ただし、無登録業者が、

① 未公開有価証券の売付け等が相手方（顧客）の知識、経験、財産の状況及び当該対象契約を締結する目的に照らして顧客の保護に欠けるものでないこと、又は、

② 当該売付け等が不当な利得行為に該当しないこと

を証明したときは、本規定によっては無効とはならない。

《解釈》（古澤知之ほか『逐条解説2011年金融商品取引法改正』（商事法務・2011年）204頁以下）

①は、暴利行為準則の主観的要素を金融商品の取引に即して具体化したもので、無登録業者の行った売付け等が、相手方の属性に照らした適合性の観点から顧客の保護に欠けるものでないことを立証できた場合は、無効とならないこととしている。

- ②は、売買契約等に客観的な給付の不均衡がない場合は、本規定によって無効とはならないこととするものである。
- 暴利行為準則の伝統的な客観的要素のように、金融商品の取引について「著しく」過大な利益が獲得されたかどうかを要件とすると、その価値評価に相当の幅があり得るのに加え、さらにその幅を「著しく」超えているか否かをもって要件該当性が判断されることとなるため、容易に反証することが可能となり得る。このため、民事効規定の適用が不適切に狭まるおそれがあることを考慮し、②では「著しく」の文言を規定しないこととしている。

【提案Ⅱ】 今回の提案

(i) 消費者が加齢又は
心身の故障により
判断力が著しく低下
していること

〔客観的に判断できる
基準を検討〕

(ii) 契約が当該消費
者の生活に著しい
支障を及ぼすもので
あること

(iii) 事業者が
+ (ii) を知りながら →
勧誘

消費者が
契約を締結

〔(i) 判断力の著しい
低下に関する事業者
の主観は要件としない〕

【提案Ⅱ】 想定される事例

《事例2》 認知症高齢者に対し複数の生命保険契約を締結させ、生活に支障が生じるほどに高額な保険料を支払わせた事例

(事案の概要)

兄嫁は外交員等から勧誘されるまま新規や転換で複数の生命保険の契約をしていたようだ。認知症で慎重に判断出来ずに言われるまま契約したものもあると思われる。兄は家計に関してはノータッチだった為、兄嫁がこのような契約をしていた事を全く知らなかった。毎月、生活に支障が出るほど高額な保険料を払い続けるばかりで、これまで夫婦で何度も入院や手術をしているのに一度も給付金の申請をしたことがないようだ。不要な契約が多いと思うので保険の見直しがしたい。(消費生活相談事例)

(参考) なお、当該事業者は事実と異なる説明を行ったこと等の不適正な募集行為により行政処分を受けている。特別調査委員会の報告書によると、2018年度の緊急案件対応部会において合意解除と判定された事案の中には、「認知症、視覚障害等により判断能力の低下した保険契約者(乗換契約の場合は既契約者)に対して、保険契約者が理解しないままに乗換契約の不利益事項の説明その他の情報提供を行い、乗換契約その他の契約加入をさせた事案」があるとされている。

＜検討＞ 消費者は「毎月、生活に支障が出るほど高額な保険料を払い続け」ており、契約が「消費者の生活に著しい支障を及ぼす」ものと考えられる。事業者が当該事実を知っていれば、消費者は契約を取り消すことができるものと考えられる。

【提案Ⅱ】 想定される事例

《事例3》 認知症高齢者に対して服、バッグ、ネックレス等を大量に次々と販売した事例

（事案の概要）

実家で一人暮らしの母が、2年前に父を亡くしてから高額の買い物を繰り返していたことが最近になって判明した。十数年来のなじみの呉服店から過去2年の購買履歴の一覧表を出してもらったところ、和・洋服、その他和装小物や、バッグ、真珠のネックレスなど高額な物から1000円位の小物まで、総額999万円も購入していることが分った。母はDMはがきに誘われて、業者の送迎車を使ったり時には自転車で店に行き、すべて現金で買っていたようだが、最近購入した事は全く忘れている。また、定期預金の残高はすっかりなくなっている。最近購入した品はほとんど未使用。3か月前に中程度の認知症と診断されて以降、妹が母の金銭管理をし、毎週1万円の生活費を渡している。（消費生活相談事例）

＜検討＞ 「定期預金の残高はすっかりなくなっていることなどからすると、契約金額は消費者の月収を上回っていると考えられ、「消費者の生活に著しい支障を及ぼす」といえる場合があるものと考えられる。この場合に、事業者が、消費者の生活への著しい支障を知っていれば、消費者は契約を取り消すことができるものと考えられる。

【提案Ⅲ】 心理状態に着目した規定

【提案Ⅲ】 前回の提案

浅慮

契約を締結するか否かを検討する時間を、取引上の社会通念に照らして不当といえる程度に制限する等により勧誘

+

「浅慮」状態に陥りやすい消費者の属性や状況(コンプレックス、重い病気等)

消費者が契約を締結

幻惑

消費者が過大な期待を抱いていることを知りながら

期待をあまり、正当な理由がある場合でないのに、契約の目的となるものが願望を実現するために必要である旨を告げて勧誘

消費者が契約を締結

【提案Ⅲ】「浅慮」に関する前回の提案に対する意見

《提案の方向性》

- 時間制限による浅慮に着目して規定を設けるという方向性については異論は見られなかったが、より具体化・明確化する必要があるという意見が多数だった。

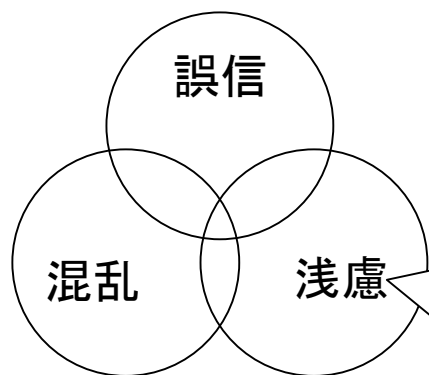
《具体化・明確化の方法》

- 時間制限に加えて消費者の属性や状況に関する要件も設けることで絞り込むことについて、賛成する意見があった一方で、そのような絞り込みは不要であるとの意見もあった。

【提案Ⅲ】「浅慮」に関する社会心理学の知見

《若者の消費者被害の心理的要因からの分析に係る検討会》
(第7回参考資料)

＜若者が消費者被害に
遭うときの心理状態＞

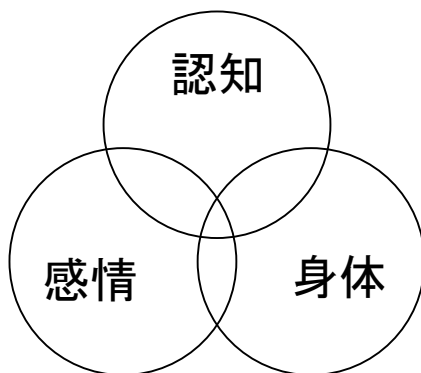


《意義》

本来の意思決定から注意がそれたり、思考の範囲が狭まったりすること、あるいは、思考力が低下するような心理状態

《具体例》(i) 友人関係等を利用され勧誘者との関係を気にする際や、(ii) 勧誘者からその場での判断を迫られた際、(iii) 勧誘で長時間拘束され疲れてしまい思考力が低下してしまった際などに契約する場合

＜人の構成要素＞



《西田委員の報告》 (第7回資料2(西田委員提出資料))

- 消費者被害の心理的要因として、人の構成要素である「認知」「感情」「身体」が複合的に作用している。
- 「身体」を攻撃されて脆弱な状態になると、思考がまともに働かない「浅慮」状態になりやすい。

【提案Ⅲ】「浅慮」に関わる民法学の知見

《大村敦志教授の見解》（同『消費者法〔第4版〕』（有斐閣・2011年）104頁）

- 契約締結に至る判断プロセスを
「情報処理（あたま）」
「情動（こころ）」
「行動（からだ）」
の3要素が連動するプロセスと捉える。
- 「行動の制約、情動への働きかけが契約に影響を与えていることが明らかな場合には、そのような事情を契約の効力に反映させることが考えられる。」

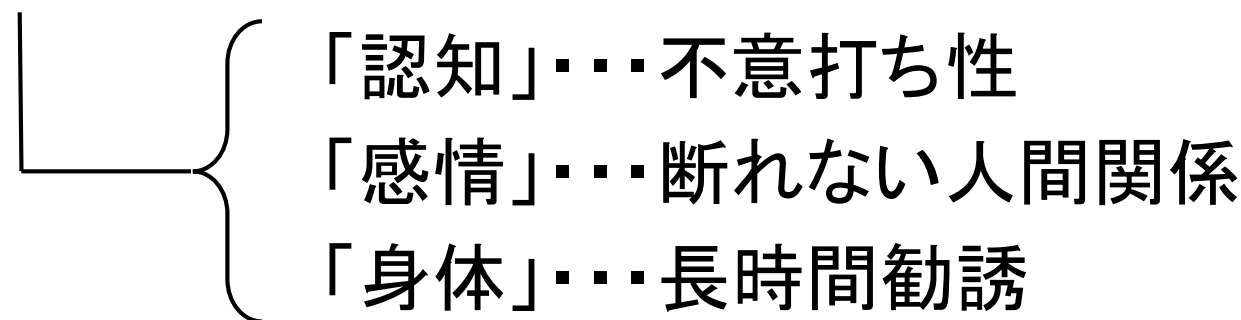
【提案Ⅲ】「浅慮」に関する提案の方向性

《規律の具体化・明確化》

(i) 検討時間の制限 → その場で判断を迫る

+

(ii) 「浅慮」を誘発する事情



《検討》 正当な理由がある場合を除く
必要があるのではないか。

【提案Ⅲ】「浅慮」を誘発する事情

認知

・・・不意打ち性

①広告と勧誘が重要部分において不一致

感情

・・・断れない人間関係

②消費者と勧誘者との間に交友関係が存在

③勧誘者が専門家

身体

・・・④長時間勧誘

※長時間勧誘を漫然と受けているような状況
→退去に関する意思表示がなく、不退去や退去妨害による困惑(4条3項1号・2号)では捕捉できない。

【提案Ⅲ】 今回の提案

(i) その場において契約を締結するか否かを判断するよう迫る

(ii) 以下のいずれかに該当する場合

- ① 広告と勧誘が重要部分において不一致
- ② 消費者と勧誘者との間に交友関係が存在
- ③ 勧誘者が専門家
- ④ 長時間にわたる勧誘

《検討》

正当な理由がある場合を除く必要があるのではないか。

消費者が
契約を締結

※消費者の「浅慮」を要件とすることも考えられる。

【提案Ⅲ】「幻惑」について

《前回の提案に対する意見》

「不安をあおる告知」→「困惑」の作出
「期待をあおる告知」→「幻惑」の作出

} パラレルに考えることができるのか

- 不安をあおる告知に関する規定（法4条3項3号、5号）と同様に、期待を抱く原因や対象を明確にする必要があるのではないか。
- 取引には通常期待を伴うものであり、期待を高めること自体は不当ではないため、不安をあおることとは異なる観点から規律を設ける必要があるのではないか。

 当面は、不安をあおる告知に係る規定の解釈より救済を図ることとし、「幻惑」という心理状態に着目した規定を設けることは、将来の検討課題とすることが考えられるのではないか。

【提案Ⅲ】 想定される事例

《事例4》 薄毛を気にしている人を急かして治療の契約を締結させた事例

（事案の概要）

薄毛治療のネット広告を見て電話で予約を入れたクリニックへ出向いた。説明を聞いただけだと思っていたが、医師ではない女性スタッフから「脱毛症の症状が出ている。早めに治療したほうがよい。今日なら、約40万円の治療費が半額になる。今日だけだ」と言われ不安になり、6か月の薬代として約20万円を支払うことに同意し、半額の約10万円を手持ちのクレジットカードで決済した。しかし、近隣の皮膚科に相談したところ「特に心配することはない。乾燥に気を付ければ大丈夫だ」と言われ、薬は必要ないのではないかと思った。不安にさせられ、今日でないと安くないなどと言われじっくり考える時間がなかった。解約し、返金してもらいたい。（消費生活相談事例）

＜検討＞ （i）+（ii）①広告と勧誘が重要部分において不一致

【提案Ⅲ】 想定される事例

《事例5》 重病の人を急かして施術の契約を締結させた事例

（事案の概要）

末期のがん患者であるXが、免疫療法でがんを治療するとするYクリニックを受診したところ、医師が抗がん剤治療等これまで受けた治療を否定し、「今日の15時までに」などと施術を急がせたため、Xは気が動転し、不安で早く施術を受けなければいけないと思い込み、契約を締結して施術を受けた。

（参考）研究会報告書 事例6〔研究会第4回資料2（消費者庁提出資料）の事例6。実際の相談事例について、特定されないための修正を加えたもの〕

※厚生労働省医政局長通知「美容医療サービス等の自由診療におけるインフォームド・コンセントの取扱い等について」（2013年9月27日）は、「美容医療サービス等の自由診療におけるインフォームド・コンセントに関して特に留意すべき事項」として、「即日施術の必要性が医学上認められない場合には、即日施術を強要すること等の行為は厳に慎まれるべきであること。やむを得ず即日施術を受けることを希望する者については、十分に当該即日施術の説明を行うとともに、当該即日施術を受けるかどうか熟慮するために十分な時間を設けた上で、当該即日施術を実施しなければならないこと。」としている。

<検討> (i)+(ii)③勧誘者が専門家

（事例は第7回資料1の再掲） 38

【提案Ⅲ】 想定される事例

《事例6》 長時間勧誘による思考力低下と、先輩からの勧めという断りにくい状況を利用される

（「若者の消費者被害の心理的要因からの分析に係る検討会」報告書95頁（ヒアリング調査対象事例）の一部抜粋）

D（勧誘当時20代前半・社会人・男性）は、中学時代の先輩（E）から「一緒に夕飯を食べよう」という連絡を受け、午後8時より遅く、ファミリーレストランに呼び出された。そのときは「もうかる仕事がある。すごい人がいるからとにかく会ってほしい」と言われただけで、勧誘目的であることは隠されていた。

DはEに会うつもりでファミリーレストランへ赴いたが、そこにはEと一緒に説明者（F）がいた。Fから商品である化粧品について説明を受けたが、Fからは「別の誰かを紹介し、契約させることで、自分にも数万円のマージンが入る」という説明があり、商品売ることも、紹介によって得られる利益を強調していた。契約料は数十万円（該当商品数十本分）であり、Dが「支払えない」と言うと「皆も消費者金融で借りている」と説明を受けた。

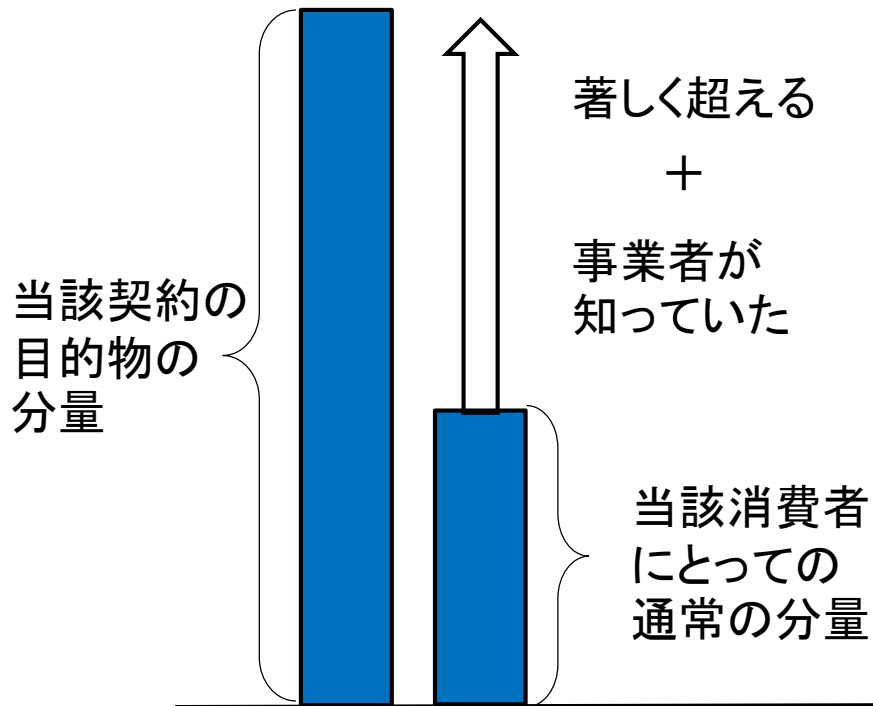
一通り説明が終わると、Fは一旦席を外し、そこにはDとEの2人が残された。それまで黙っていたEが「どうだ、いい話だろう。すぐそこに消費者金融がある。自分もその消費者金融で借りた。一緒に行くから、契約をしてみないか」などと、先輩からの勧めという形で更に勧誘が行われた。

その後、一時的に席を外していたFが戻ってきて、Dの意思を確認した。その際も表面的には「決めるのは君自身だ。強制はしない。」と言われた一方で、「君が決断するまで絶対に帰らない」、「一旦帰って親に相談したら、親から反対されて絶対に契約しないだろう、今この場で決めるように」などと間接的に契約するよう強要された。また、先輩であるEの手前、Dは契約に前向きに振る舞わざるを得なかった。結果的に、長時間拘束され、「先輩からの誘いだから」、「帰らせてくれないから」、「契約してしまった方が楽」と思い、契約してしまった。

【補論】 過量契約取消権に関する 「同種」の解釈

【補論】 過量契約取消権(4条4項)

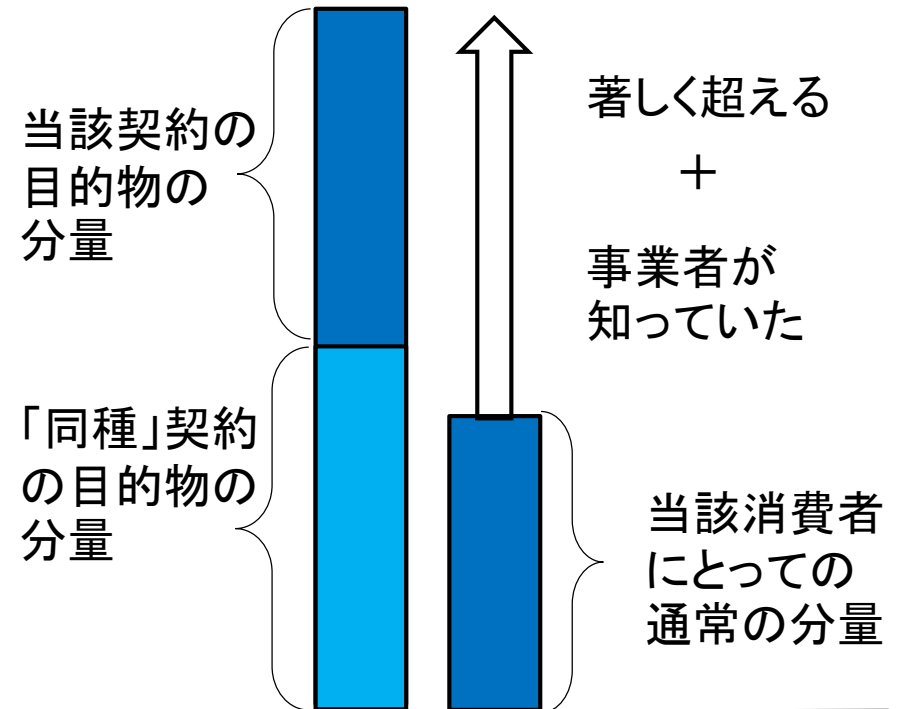
《一回契約》



※契約の目的物は「同種」であることが前提

《複数契約》

(次々販売)



※「同種」契約があれば合算する

【補論】「同種」に関する現在の解釈

- ①消費者契約の目的となるものが「同種」であるか別の種類であるかは、事業者の設定した区分によるのではなく、過量性の判断対象となる分量等に合算されるべきかどうかという観点から判断される。
- ②具体的には、その目的となるものの種類、性質、用途等に照らして、別の種類のものとして並行して給付を受けることが通常行われているかどうかによって判断されるものと考えられる。

(消費者庁逐条解説(消費者庁ウェブサイト)81頁)

【補論】 前回の提案

(第5回資料10頁)

「同種」の範囲は、過度に細分化して解すべきではなく、過量性の判断対象となる分量等に合算されるべきかどうかという観点から社会通念に照らして判断すべき。

《事例の検討》

● ネックレスとブレスレット

→ いずれも身を飾るための装身具であり、通常は「同種」とであると判断されるものと考えられる。

● 和服と洋服(《事例3》参照)

→ 服という同じ種類の物であり、「同種」に該当するものと考えられる。

【補論】 前回の提案に対する意見

- 同じ洋服であっても、寝巻と喪服は「同種」と言えないのではないか。
- 消費者の置かれた状況において財が代替性を持っているかどうかが基準となるのではないか。

※経済学における代替財・補完財とは異なるものであるという指摘もあった。

【補論】 今回の提案

「同種」の解釈については、

- その目的となるものの種類、性質、用途等に照らして、別の種類のものとして並行して給付を受けることが通常行われているかどうか

のみならず、

- 契約の目的となるものが当該消費者にとって代替性を有しているかどうか

（当該当事者にとって一方の物があることによって他方の物が不要になるのであれば、両者は「同種」であると認められやすいと考えられる）

も考慮して判断する。