

## サイドビジネス関連トラブルとクーリング・オフ

サイドビジネスへのニーズは、将来への不安やコロナ禍による収入の減少により高まっています。これまでは面談後契約に至ったものでも、ネットで手続きをするなど、契約形態が変容し、関連事業者も重層化してきました。それに伴い新たな問題も増えています。

### <相談事例>

#### サイドビジネスの契約をクーリング・オフしたい

スマホでインターネットを閲覧していると、「在宅でできるパソコン入力の仕事」という広告が目にとまった。興味があったので、後日説明を聞きに A 社に出向いた。A 社の担当者の説明では「コロナの影響で応募が多く、入力の仕事はほとんどない状態である。アフィリエイトならあるが、作った文章が企業に採用されないと収入にはならない。収入につながるようアフィリエイトのサポートはする。」という趣旨の事を言われた。それでも、副業をしたかったので契約をした

数日後、その仕事に必要なソフトのセットアップ手続きで再度 A 社に出向いた。その時、業務に必要な費用と言われ 53 万円をクレジット払いすることになった（後日それは A 社作成のアフィリエイトマニュアル代金であることが分かった）。そのほか、サーバーレンタル費用として、B社と月額 1 万円の契約も必要といわれた。B社との手続きは自宅で行った。話がおかしいと感じたので期間内にクーリング・オフしたいと申し出たところ、B社との契約は別だから自分でするようにとA社に言われた。

### ■アポイントメントセールスには当てはまらない可能性も・・・

パソコン入力の仕事と言われて A 社の事務所に行きましたが、結果としてアフィリエイトのマニュアルを買うことになりました。販売目的を告げられずに事務所に呼び出されて契約しているので、アポイントメントセールスと言いたいところですが、広告を見て自ら出かけていること、2 回事務所に出向き、業務に必要な費用と言われて契約し、自らも一定の手続きをしていることから、クーリング・オフ適用はないと事業者が主張する可能性は考えられます。

今回のケースでは、当協会の相談室があっせんに入り、A社とB社のどちらの契約も、A社の責任のもとクーリング・オフすることができました。B社の契約については、A社に必要といわれ、指定されて契約したので強い関連性があると主張しました。

## ■通信販売に該当する場合は、消契法で取り消しを主張することになるが・・・

「必ず儲かるサイドビジネス」「ネット取引で収入を得るためのコンサルティング」等のネット広告を見て、「ノウハウ取得のための情報商材」や「コンサルティング契約」をパソコンやスマホで契約した場合は、通信販売にあたりクーリング・オフ適用がありません。

「執筆者が儲かった話ばかり」であったり「内容が全く役に立たない」などで、後日解約したいなどの相談が入ってきます。「事実と異なる内容である」などの理由による契約の解除は、消費者契約法第4条2項による取消しを主張することになるが、法律に詳しくない消費者には簡単にできないと思われれます。

## ■Zoomを使った遠隔説明会を実施するケースも

最近では事務所に呼び出す代わりに遠隔説明会（Zoom など）で人を集め、その後に1対1で別々に勧誘し、契約に至る場合もあります。こうした場合の契約形態も通信販売と判断されるのではないかと考えられます。

事例のように思ったのと内容が違うとか、不意打ち的な想定外の勧誘があったなどの場合は、たとえ通信販売でもクーリング・オフ制度の適用が必要ではないでしょうか。

## ■インターネット通販に不意打ち性はないと言えるか

かつてのカタログや紙媒体を主とした通信販売と昨今のインターネット通信販売では質が異なります。カタログや紙媒体の場合は、情報が一定期間不変で、消費者は繰り返し情報を確認し、注文することができたので、不意打ち性はありませんでした。

しかし、インターネットの場合、情報は絶えず変化し、昨日見た画面が今日あるとは限りません。不意打ち性がないとは言えない状態です。実際手に取ってみななければわからないため、表示や説明と実際とが異なっていた、ということも多々あります。

## ■相談室からの提言

そこで通信販売においても、販売目的隠匿、商品不良、不利益事実不告知がある場合は、そういった事実がないということを事業者が証明できない限りは、クーリング・オフや取り消しができるようにするといった制度が必要ではないかと考えます。

インターネット通信取引に係る事業者規制と消費者保護規定として通信販売の規制の枠に設けてどうでしょうか。悪質な事業者の排除にもつながると思われれます。