

契約の基礎知識

契約とは約束です

契約とは一言でいえば、契約する当事者間の約束でかつ法律的な拘束力が生じるものです。

こちらからの申込みに対して相手が承諾し、その内容が一致しているときに成立します。



口約束でも契約は成立します

当事者の合意があれば単なる口約束でも契約は成立します。重要な契約の場合、契約書を作成しますが、これは、約束事を文章にして契約内容をはっきりさせることによってトラブルを防ぐことを目的としたもので、原則として、契約書がなくても契約は成立するのです。

契約自由の原則

契約を結ぶかどうか、その内容、様式まで当事者の自由です。

契約は守らなければなりません

いったん契約が成立するとお互いに契約内容を守らなくてはなりません。売り手は商品などを提供しなければなりませんし、買い手は代金を支払う義務が生じます。

また、一度成立した契約は、一方の当事者から勝手にやめたり変更したりすることはできません。

巧みなセールストークに注意

セールスマンの口約束だけを信じて契約すると、いざトラブルになったとき「契約書に書いてあることに納得して署名、押印したじゃないか。」と反論されることが多いので、口約束をうのみにせず、書面で確認することが大切です。

未成年者の契約

●未成年者が契約する場合は、法定代理人（一般的には親）の同意が必要です。法定代理人の同意を得ないでした契約は本人又は法定代理人が取り消すことができます。

注意！ 次のような場合には未成年者取消ができません

- ・あらかじめ小遣いとして未成年者に渡されている範囲内の契約
- ・成年者であるとか親の同意を得ているなどと偽り、相手をだまして結んだ契約
- ・親から商売を許可された場合の商売に関する契約
- ・結婚している場合

●取消の効果

- ・支払った代金は返金されます。
- ・受け取っている商品は相手に返します。



判断能力がない人の契約

契約上の責任が発生するためには、自分の行為の意味を理解し判断できる能力（意思能力）を備えていることが必要です。認知症のため判断能力のない人の契約は、この前提を欠くので無効です。

しかし、実際には、契約をしたときに判断能力がなかったことを証明するのはとても困難なので、民法では、「成年後見制度」を設けて、家庭裁判所の審判を受けた人の契約を一定の範囲で取り消すことができることにしています。判断能力が衰えた高齢者は、この制度を利用することにより、被害を防止し、回復を容易にすることができます。認知症の症状がみられる場合には、成年後見制度の活用を検討しましょう。



クーリング・オフ制度

クーリング・オフ制度とは

消費者がいったん申込みや契約をした場合でも、契約の内容を明らかにした書面の交付を受けた日から一定期間は、消費者に熟慮期間を与え、頭を冷やした結果、必要がないと考えた場合には、消費者からの一方的な申込みの撤回や契約解除を認める制度です。この制度は「契約は守らなければならない」とする原則の例外であり、クーリング・オフできる取引は法律や約款などに定めがある場合に限りです。

特定商取引法によるクーリング・オフ

| 取引内容 | 期間 |
|--|------|
| 訪問販売(キャッチセールス、アポイントメントセールス、SF商法【催眠商法】を含む。) | 8日間 |
| 電話勧誘販売 | 8日間 |
| 連鎖販売取引(マルチ商法) | 20日間 |
| 特定継続的役務提供 (エステ、語学教室、学習塾・家庭教師、パソコン教室、結婚相手紹介サービス) | 8日間 |
| 業務提供誘引販売取引 (内職商法、モニター商法) | 20日間 |

訪問販売や電話勧誘販売であってもクーリング・オフできないものの例

- ・ 乗用自動車
- ・ 葬儀
- ・ 化粧品や健康食品、配置薬などの消耗品を自ら開封したもの
- ・ 3,000円未満の現金取引

他の法律の場合

| 取引内容 | 期間 |
|----------|------|
| 現物まがい取引 | 14日間 |
| 海外先物取引 | 14日間 |
| 宅地建物取引 | 8日間 |
| ゴルフ会員権契約 | 8日間 |
| 投資顧問契約 | 10日間 |
| 保険契約 | 8日間 |

※期間の起算日は各法律で定められています。

※期間の起算日は法定の契約書面の交付された日になります。

特定商取引法では

クーリング・オフすると

- 契約は、はじめからなかったこととなります。
 - 支払い済みの現金は、全額返金されます。
 - 商品を受け取っている場合は、販売業者の負担で引き取ってもらえます。
 - 違約金や損害賠償金を支払う必要はありません。
 - 工事などの場合、土地や建物を無料で元の状態に戻すよう業者に請求できます。
 - クーリング・オフの効果は、期間内に書面を発送すれば発生します。相手に届いていなくても有効です。
- ※事業者がウソを言ったり、脅したりして、クーリング・オフができなかった場合は、期間が過ぎてもクーリング・オフすることができます。

期間が過ぎてしまったときは

クーリング・オフできなくても、特定商取引法の取消しに関する条項又は消費者契約法で契約を取り消すことができる場合や、契約で一定の解約料を支払って解約できることになっている場合、販売業者との交渉で合意解約できる場合もあります。あきらめずに、話し合うことが大切です。

クーリング・オフの手続き

必ず書面(特定記録郵便又は簡易書留)で行いましょう。

《特定記録郵便(はがき)の記入例》

〈裏〉 ※両面ともコピーして保管すること

〈表〉

| | |
|--|--|
| <p>契約解除通知</p> <p>契約年月日</p> <p>商品名</p> <p>価格</p> <p>担当者名</p> <p>上記日付の全ての契約を都合により解除します。</p> <p>平成 年 月 日</p> <p>住所</p> <p>氏名 (契約当事者署名) 印</p> | <p>□ □ □ □ □ □ □</p> <p>● ○</p> <p>● ○</p> <p>● ○</p> <p>● ○</p> <p>● ○</p> <p>代表責任者 殿</p> <p>会社</p> |
|--|--|



※クレジットを利用している場合にはクレジット会社にも同様の通知を出してください。

点検商法 ~住宅リフォーム~

契約は急がず、数社から見積もりをとって比較してみましょう

相談事例

ひとり暮らしの父の家にセールスマンが訪ねてきて、防虫ネットの取付を勧めた。防虫ネットを取り付けた後、「ついでに床下を無料で点検する」というので見てもらったところ、頼みもしないのに勝手に床下換気扇を取り付け、大量の乾燥剤をまいた。「湿気がひどい。放置すればたいへんだ。代金は60万円」という。工事は済んでいるが、高額で支払いができない。どうにかならないだろうか。



◆住宅にまつわる点検商法で相談の多い商品・サービス◆

白アリ駆除、床下換気扇、床下調湿剤、耐震工事、太陽熱温水器、浄水器、消火器

答え

「無料で点検します」などと言って点検し、「床下の湿気がひどい。このままでは家がだめになってしまう」などとだまし工事を施工したり、高額な商品売りつけたりする販売方法を「点検商法」といいます。

訪問販売の場合、工事が済んでいても法定の契約書面を受け取った日から8日以内であればクーリング・オフ（契約解除）できます。

トラブルにあわないために

- 「無料で点検」と言われても安易に依頼しないようにしましょう。
- 公的機関から来たように装う場合がありますが、公的機関の職員が商品の販売をすることはありません。
- まず、比較的低価格ですむ工事を契約させた後、次から次に、屋根・壁などの高額な工事を強引に勧め契約させたり、高齢者・判断力不十分者等の世帯を訪問し、脅迫まがいの言動で無理やり契約させたりするケースもあります。
- 契約は急がずに、きちんと見積りをとって他の業者と比べるなど、十分検討するようにしましょう。必要でないものははっきり断りましょう。
- 契約する前に契約内容（価格・工期・工事内容・支払方法等）をしっかりと確認しましょう。

豆知識

過量販売の契約解除

業者が消費者に通常必要とされる量を著しく超える商品やサービスを販売するトラブルを「過量販売」と呼んでいます。

訪問販売による「過量販売」については、契約後1年間は契約の解除ができます。ひとり住まいの高齢者が、必要のない住宅リフォーム工事を次々と契約させられるなどの悪質な事例も同様の対処が可能です。

SF商法（催眠商法）

～高齢者がねらわれています～
「無料」「格安」につられて会場に行くのはキケン!!

相談事例

昨日、自宅の近くで呼び止められ、ティッシュペーパーをもらい、「近くを開く店の宣伝をするので集まって」とある民家に案内された。そこにはたくさんのお年寄りが集まっていた。色々な家庭用品をもらった後、最後に温熱治療器を渡され、腰によいと説明を受けた。必要ないと思ったが、しつこく勧誘を受け、根負けして購入してしまった。高額なので解約したい。



答え

開店記念、日用品の安売りなどと言って人を集め、閉めきった会場の中で熱狂的な雰囲気盛り上げ、「もらわなきゃ損」「買わなきゃ損」というように、冷静な判断ができない状態で高額な商品を買わせる販売方法をSF商法（催眠商法）と呼んでいます。鹿児島ではその手口から「ハイハイ学校」とも呼ばれています。

SF商法は訪問販売に当たるので、法定の契約書面を受け取った日から8日以内であればクーリング・オフ（契約解除）できます（健康食品などの消耗品は、自ら開封した分についてはクーリング・オフできないので注意が必要です。）。

トラブルにあわないために

- 粗品や引換券で誘われても、安易に指定された場所に行かないようにしましょう（タダでもらうと帰りづらいという心理を利用されます。）。
- 会場に行った場合も雰囲気にのまれず、必要でないものははっきり断り、帰りたいときは「帰りたい」とはっきり意思表示しましょう。
- しまったと思ったら最寄りの消費生活相談窓口にご相談し、クーリング・オフなどの対応策をとみましょう。

豆知識

特定商取引法でいう「訪問販売」とは

家庭訪問販売、職場訪問などいわゆる営業所以外の場所における販売のほか、営業所における販売であっても、営業所以外の場所で呼び止めて営業所に同行させた場合（いわゆるキャッチセールス）又は電話、郵便、チラシ等で商品等を販売することが目的であることを告げずに呼び出す場合（いわゆるSF商法やポイントメントセールスなど）や販売目的を告げても、他人に比べて著しく有利な条件で契約できると告げた場合は、訪問販売に該当します。