

「試用期間としてのクーリング・オフ」についてのメモ

原田 昌和（立教大学）

1 日本の現状：不意打ちからの救済としてのクーリング・オフ

・訪問販売、電話勧誘販売（特商法）

→訪販と類似の状況＝「不意打ち」が認められるものについてクーリング・オフが認められている

\*通信販売については、不意打ち性がないことから法律上はクーリング・オフがない（業界の自主対応で返品を認めることが多い）

・連鎖販売取引や業務提供誘引販売取引など複雑な契約に対する熟慮期間としてクーリング・オフが認められる例もある（特商法その他）

2 試用期間としてのクーリング・オフ：EU 消費者権利指令（Directive 2011/83/EU）を参考に

\*EU の消費者保護の諸指令を統合することを目指して構想されたが大幅に後退した内容で採択された（昨年 10 月に国内法化の期限が到来しているが、なお各国で立法措置が進められている）。訪販・通販におけるクーリング・オフ（撤回権）についての諸ルールを規定

・訪問販売におけるクーリング・オフの趣旨：「営業所外のコンテクストでは、消費者は、心理的に圧迫された状態にある可能性があり、不意打ちに直面しうる」（前文 21）、「営業所外で締結される契約に関しては、消費者は、不意打ちの要素がありうること及び／又は精神的圧迫の故に、撤回権を有するものとする」（前文 37）

・通信販売におけるクーリング・オフの趣旨：「消費者は、通信販売では契約を締結する前に物品を見ることができないことから、撤回権を有するものとする。同様の理由から、消費者には、物品の性質、特徴及び機能を確認するために必要な程度において、自身の購入した商品をテストし、点検することが許されるものとする」（前文 37）

→「試用期間としてのクーリング・オフ」という発想。通信販売という「取引方法」に関して述べられている発想だが、この発想を、実効速度がどれくらいか、自宅や職場がエリア内か、電波状況はどうかなど、試してみないと確かめられない「商品や役務」についても——店舗販売も含めて——応用できないか？

→体系的にも、特商法は取引方法という観点からクーリング・オフを定め、電気通信事業法は「商品や役務」という観点からクーリング・オフを定めるという形での線引き（ないし区分）も可能になる

3 試用期間としてのクーリング・オフの効果についてのいくつかの論点<sup>1</sup>

・いつから起算するか（起算点）？

<sup>1</sup> 参考として（ ）内に消費者権利指令の条文を挙げた。

①契約締結（書面交付）及び機器の占有開始日から：当日から使えるもの（9条2項(b)）

②役務提供開始日から：開通まで時間のかかるもの

\*②について契約締結日とすることも考えうる（9条2項(a)）が、「試用」という観点を一貫させるならば、役務提供開始日か

・クーリング・オフ期間は？

→8日が十分かは議論がありうるが、それは特商法の検討事項か

・試用以上に使った場合は？

\*初めから旅行中など短期間だけ使おうとする悪質な消費者もいる

①試用以上に使ったらクーリング・オフできない

→不当なクーリング・オフ拒否を招くおそれ。

②試用以上に使った場合でもクーリング・オフを認めるが、試用以上の機器の減価を支払わせる（指令の立場。前文47、14条2項）。

\*試用の範囲内かどうかの判断ができるか？ 試用以上の減価の支払義務を定めて消費者に注意を促す一方で、試用以上の減価の証明責任は事業者を負わせる？（ド民357条3項1号の立場）

・使用した役務相当額の支払い

→試用分でも認める（前文60、14条3項）

・機器の返送費用

→不意打ち型ではないので、負担させるという考えもありうる（14条1項2段）。訪販、電話勧誘販売については事業者負担とするか。

〈参考資料〉

寺川永・馬場圭太・原田昌和（訳）「〔資料〕2011年10月25日の消費者の権利に関する欧州議会及び理事会指令」関西大学法学論集62巻3号1208頁（2012年）

<http://kuir.jm.kansai-u.ac.jp/dspace/handle/10112/7705>

<http://kuir.jm.kansai-u.ac.jp/dspace/bitstream/10112/7705/1/KU-1100-20120930-09.pdf>