

勧誘目的を隠して勝手に住居に上がり込み、「通帳見せなさい」と言うなど執ようで迷惑な勧誘を行い、寝具の販売や布団のリフォーム契約を締結していた事業者に業務停止命令等の措置を行いました。

平成 26 年 1 2 月 4 日

北海道環境生活部くらし安全局消費者安全課

- 北海道は、訪問販売を行っている「全日本健康寝具」こと漆戸雅彦（札幌市中央区）について、特定商取引法の違反行為（勧誘目的等不明示、再勧誘、不実告知及び迷惑勧誘）及び北海道消費生活条例に基づく不当な取引方法（勧誘拒絶の意思表示の機会を与えない勧誘）を認定し、同法第 8 条第 1 項の規定に基づき、この事業者に対して、平成 26 年 1 2 月 3 日付けで、業務の一部（訪問販売に係る契約についての「勧誘」、「申込みの受付」及び「契約の締結」）を 9 か月間停止するよう命じたので、特定商取引法に基づき命令の事実を公表します。
- また、この事業者は、同条例の規定に基づき勧告を受けているにもかかわらず、当該勧告に従わなかったことから、同条例第 5 1 条第 1 項の規定に基づき、その旨を公表します。

1 事業者の概要

名 称：^{ぜんにほんけんこうしんぐ}「全日本健康寝具」こと^{うるしど まさひこ}漆戸 雅彦（個人事業者。以下「事業者」という。）

所 在 地：札幌市中央区北 5 条西 19 丁目（※）

開 業 年 月：平成 26 年 3 月

取引形態等：訪問販売（布団のリフォーム、寝具の販売）

※ 現在移転しており、現時点で、当該所在地には事業者はありません。移転後の事業者所在地については不明です。

2 取引の概要

事業者は、道内の消費者の住居を訪問し、寝具の売買契約又は布団のリフォームの役務提供契約（以下「売買契約等」という。）の締結について勧誘をし、当該消費者と売買契約等を締結して商品の販売又は役務の提供を行っていた。

3 法令違反行為

(1) 勧誘目的等不明示（特定商取引法第 3 条）

事業者は、訪問販売をしようとするときに、その勧誘に先立って、その相手方に対し、「布団の会社です。おばあちゃん、布団をちょっと見せて。」などと告げるなど、事業者の戸籍上の氏名、売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品又は役務（以下「商品等」という。）の種類のうち、その全部又は一部を明らかにしなかった。

(2) 再勧誘（特定商取引法第 3 条の 2 第 2 項）

事業者は、「打ち直ししなくてもいいしょ。」などと言って訪問販売に係る売買契約等を締結しない旨の意思を表示した者に対して、引き続き当該売買契約等の締結について勧誘をした。

(3) 不実告知（特定商取引法第6条第1項）

事業者は、訪問販売に係る売買契約等の締結について勧誘をするに際し、商品の販売価格又は役務の対価及び勧誘の相手方が当該売買契約等の締結を必要とする事情に関する事項について、不実のことを告げる行為を行った。

(4) 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第4号に基づく同法施行規則第7条第1号）

事業者は、訪問販売に係る売買契約等の締結について勧誘をするに際し、消費者の承諾を得ず勝手に消費者の住居に上がり込む、消費者が契約締結を断っているにもかかわらず執ように勧誘を続けるなど、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をした。

(5) 勧誘拒絶の意思表示の機会を与えない勧誘（北海道消費生活条例第16条第1項に基づく同条例施行規則別表1(2)）

事業者は、消費者が依頼又は承諾をしていないにもかかわらず消費者の住居を訪問し、売買契約等の締結を勧誘することについて消費者の意向を確認することなく勧誘を始めると、消費者に対し、勧誘を拒絶する意思表示の機会を与えずに、売買契約等の締結について勧誘し、又は契約を締結させた。

4 命令の内容

平成26年12月5日から平成27年9月4日までの間、次の業務を停止すること。

- (1) 訪問販売に係る契約の締結について勧誘をすること。
- (2) 訪問販売に係る契約の申込みを受けること。
- (3) 訪問販売に係る契約を締結すること。

5 勧告に従わなかった旨の公表

事業者は、平成22年10月8日付けで北海道知事から「消費者が依頼又は承諾をしていないにもかかわらず、消費者の住居を訪問し、消費者の意に反して、又は消費者に対し勧誘を拒絶する意思表示の機会を与えずに、契約の締結を勧誘しないこと、又は契約を締結させないこと。」について北海道消費生活条例第17条第3項の規定に基づく勧告を受けていたにもかかわらず、当該勧告に従っていませんでした。

6 消費生活相談の状況

- (1) 道内における当該事業者の消費生活相談件数 18件
(PIO-NET（全国消費生活情報ネットワーク・システム）等による)
- (2) 消費者の居住地域
ほぼ道内全域
- (3) 消費者の性別
女性が94%
- (4) 消費者の年齢
平均 81歳

問い合わせ先 環境生活部くらし安全局消費者安全課 表示・取引適正化グループ 電話 011-204-5213
--

【事例 1】

平成 26 年 5 月、事業者の従業員 X が、A 宅を訪問した。

X は、かつて X が在籍していた販売業者が契約した売買契約の集金のために訪問する旨予め A に申し入れていたので、A は、その日 X が訪問する目的が当該集金であると思い込み、X を自宅に入れた。

その際、X は、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、売買契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を A に告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会を A に与えることもなかった。

A 宅に入った X は、仕入単価 1 枚 1 万円のフリースケット敷カバーを 2 枚購入するよう A を勧誘した。

その勧誘に当たり、X は、「このカバーは 45 万円もするけれども、親戚が買うということにして、30 万円に値引きします。会社に「親戚の人が買うから」と言えば特別に安くしてもらえるのです。」と A に告げたので、A は、特別に安くしてもらえるのだと信じて、購入することにして、契約書に署名・押印した。

【事例 2】

平成 26 年 5 月、事業者の従業員が B 宅を訪問した。

従業員が B 宅を訪問した際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類を B に告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会を B に与えることもなく、「前に〇〇〇（寝具の訪問販売業者の名称）から羽毛布団を買ったことがおありですね。」と言った。

B は訝しく思い「あら、どうしてそんな、〇〇〇から買ったなんて、そういうことを知っているの。」と従業員に尋ねると、従業員は、「名簿があって、そこに名前が載っていたものですから、その布団が今どうなっているのか知りたいのです。今、お使いの布団の商品番号を知りたいのです。」と B に言った。

B は、過去に訪問販売で布団を購入した際の保証書とクレジット契約書を保管していたので当該書類を従業員に見せたが、従業員は「とにかく布団の実物の現状を見たい。」と言い、布団の実物を見せるよう要求した。

B は従業員に布団を見せるのがいやで「いいから、帰って。」と、断ったが、従業員は「その布団についているタグの記号とか、それを見たいだけだから。」と言って引き下がらなかった。B は仕方なく布団を玄関口まで持って行き、布団に貼付された表示を従業員に見せた。従業員は、「ああ、奥さん。これ、少し毛が抜けていますね。ここところが少しテープが剥がれていて、ここから羽毛が出てきていたはずですよ。」と B に言った。

B は当該布団を見た感じでは羽毛が出ているようには感じられず、従業員に帰ってほしかったので「ああ、いいの、いいの。毛が抜けているなら抜けているでいいから。もう年数も経っていることだし。いいから。」と従業員に言ったが、従業員は「出た羽毛が、目に見えないけれども、羽毛を自然と吸い込んでしまい、アレルギーを起こしたり、肺炎を起こしたり、喘息を起こしたり、目に入って目のアレルギー反応を起こしたりなど、健康被害を起こすことがありますからね。保証はもう切れているけれども、修理した方がいい。この布団は、今修理するとまだまだ使えるいいものですよ。これ、ちょっと羽毛の目方を量ってみますからちょっと貸してくれませんか。」と、布団のリフォームをするよう B に勧め、玄関先にあった 40 リットルのビニール袋に当該布団を折りたたんで入れ込み、家の外に持ち出してしまった。

従業員はまもなくして事業者を連れて再び B 宅に戻ってきた。

B は重さを量った結果を聞かせてくれるものと思って待っていたが、事業者も従業員も、計量の結果を教えることもなく、B 宅に上がった事業者は、「今、きれいにしておくで、この羽毛布団は中身の良い物だから、奥さんが使わなくなっても、子供さんでも誰でも使ってくれるし、形見にもなるから。」と B にリフォームを勧めたが、B は「私がもしも死んだとしても、私の物は絶対捨てるに決まっているから、これは私の次の代まで考える必要はないと思う。どんなに良い物であっても、私の物は私の代で終わりだから。」と言って契約することをはっきりと断った。

事業者は、B に断られたにもかかわらず、「いやあ、奥さんが楽しんで使ってもらいたいです。」と言って、なおもリフォームを勧め続けた。

事業者は、B の布団の羽毛だと言って羽毛を B に見せると「こういう羽毛も、クリーニングやリフォームをしなければだんだんと玉になって、固まってしまって、量が減ってしまうんですよ。」などと言って布団のリフォームを勧誘した。

そこで B が事業者に「で、いくらかかるの。」と聞くと、事業者は書類を指し示して、「今から、ここに書きますから。」と言い、リフォームの対価を答えなかった。

B は事業者が書いた契約書を見て初めてリフォームの代金を知ったが、それは B の予想の 3 倍から 5 倍もの金額だったため、B は非常に驚き、不審に思ったが、仕方ないと思い、契約書に署名した。

【事例 3】

平成 26 年 5 月、事業者は C 宅を訪問した。

事業者が C 宅を訪問した際、事業者は、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品等の種類を C に告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会を C に与えることもなく、ただ「布団を見せて。」と言いながら C 宅に勝手に上がり込んで、茶の間の奥にある部屋の押し入れを開け、押し入れの中のビニール袋に包まれた羽毛布団について、当該袋の中に羽毛があることを指摘しては、「羽毛が表から透けて見えるでしょ。これ、ちゃんとしなきゃダメだよ。このまんまじゃダメだから。布団をちゃんと加工した方がいいんだよ。そうやってしないと長持ちしないから。どうせ買ったなら長持ちさせないとダメだよ。直した方がいいよ。」と当該布団のリフォームを C に勧め、C は、布団のリフォームをしなければならないと思い込み、契約することにした。

その後、同年 6 月の予め約束していた日時に、事業者は C 宅に集金のため訪問した。

この際、事業者は、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品等の種類を C に告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会を C に与えることもなく、布団カバーの購入を C に勧め、C は、事業者に言われるままに購入契約を締結した。

【事例 4】

平成 26 年 6 月、事業者の従業員 Y が D 宅を訪問した。

Y が D 宅を訪問した際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役員提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類を D に告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会を D に与えることもなく、ただ「会社から来ました。」と言って玄関に入ってきたので、D が「会社といっても、いろいろあるでしょ。」

と言うと、Yは、「お客様が、10年前に僕たちの会社から買った布団だから調べに来ました。布団を見せてください。」とDに言った。

Dは訳がわからず、「10年前に買った布団なのに、どうして今頃調べたりするんですか。そもそも、もう10年も経ったんですか。」とYに聞くと、Yは「もう10年も経ってます。その布団を見せてほしいんです。」と言うので、Dは不審に感じ、「何で。同じだからいいでしょう。そんなの、見ることはないでしょ。」と布団を見せるのを断った。Yは引き下がらず、「いや、是非見せてもらいたい。10年も経ったら、中がぱさぱさになって、穴があいて、中の毛が飛ぶからね、見せてほしいんです。打ち直しをしてあげますから。」と布団のリフォームを勧誘した。

Dは、布団のリフォームなど必要ないと思い、「そういう面倒くさいこと、いいから。布団なんか、見なくてもいいから。」と拒絶した。

しかしYはDの言うことを聞き入れず、「いや、是非見せてほしいんです。」と言うので、Dは「私、こんなに腰が痛くて、布団持てないから、出してこれないから、見なくてもいいですよ。」と何度も断った。Yは「それなら、僕、お部屋から持ってきてあげますから。2階にありますか。僕、2階に上がって持ってきてあげますから。」「そしたら、押し入れからとってきてあげる。」と布団を見せるよう執拗に要求した。

Dは、Yを寝室に入れたくなかったので、「いや、入らなくていいです。どうしてもというなら、自分でとってくるから。部屋の隅の押し入れに入っているから大丈夫だから。」と言い、腰や足を悪くしていたDは痛みを耐えつつ寝室から布団を持ってきてYに見せた。

YはDに断りもしないで勝手に当該布団のカバーのファスナーを開けたところ、周囲に羽毛が飛散した。

Yは怒ったような声で「ほら、こうなってるから、ダメなんだぞ。」と言っては羽毛をつまんでDに見せ、「こうなったら、体に悪いんだからね。」と言った。

Dは、Yが羽毛が出ていることを理由に布団のリフォームを勧めていると思い、「そうかい、でも、どうせ私は、身体ももう悪いんだから、仮にそうだったとしても、打ち直ししなくてもいいしょ。」とYに言うと、Yは「ダメだ、こんな布団ばかり着てたら、身体が絶対悪くなるからダメだ。」と言って食い下がった。

Dは「ダメだって言っても、中身をいちいち見るわけでないし、今までちゃんと寝てたのだから、大丈夫だから、なんでもないから、いいですから。」と言うなどして、Yとの間でしばらく押し問答が続いたが、Yは「ダメだダメだ。車の中に調べる機械があるから、この布団の重さなどを量るのに、布団を持って行くから。」と言って、当該布団を勝手に袋の中に入れて、家の外に持ち出してしまった。Dは「いいから。」と当該布団を持って行くのをやめるようにYに言ったが、Yは強引に持って行ってしまった。

その直後、事業者の従業員Xが入替わりでD宅に入ってきた。

Xは、Dに「どんな色にする。」と言うので、Dは、「どんな色って、まだ契約するって言ってないでしょう。」と抗議した。しかし、Xは、勝手に契約書を書き始めては、Dに「80万だから。」とリフォーム代金を告げた。その金額にDは非常に驚き、「そんな高い布団って、今頃あるかい。布団を新しく買うより高いんでないの。」と言うと、Xは、「80万のところ、10万に負けてあげる。さらに今回は特別に2万引いて、8万円がいい。」と言い、契約書を書き上げ、「名前をここに書いてください。」と、Dに署名を求めた。

Dは「私は手が痛くて名前を全部書けない。」と言うと、Xは「それでもいいから、どうでもいいから、書きなさい。」と言うので、Dが「誰かに書いてもらわなければダメです。」と再度言うと、Xは「これ、名前を書いて持って行かないと、会社に持って行ってもできな

いから。」と署名を求め、Dは「できなかつたら持って行かなくてもいい。」と言ったが、Xはどうしても署名するよう要求し、Xがあまりに執拗に言うのでDは仕方なく契約書に署名した。Dは押印を拒否したが、Xは「いや、確認のためにはんこがある。」と、どうしても押印するようDに要求した。

DはXとYから名刺を受け取り、Xが「また来るから」と言うので、Dは「また来るからって、あんた、来なくていい。」と言うと、Xは「だれにも言うんでないよ。」と何度も念押しするように繰り返しDに言い、XとYはD宅から退去した。

【事例5】

平成26年6月、事業者の従業員Yは、呼び鈴も押さずにいきなりE宅に上がり込んだ。ちょうど居間にいたEは、Yがいきなり居間に入ってきたので非常に驚いた。

Yは「布団の会社です。おばあちゃん、ふとんをちょっと見せて。」と言い、勝手に奥の方にある寝室に入っていき、Eの布団を見た。

Yはその際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類をEに告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会をEに与えることもなかった。

Eは「うち、直すような布団はないし、布団はたくさんあるから、もう布団はいいですから。」と、布団の関係の契約はしないという趣旨のことをYに言ったが、Yは「布団を見てやる。」と言って退去しようとしなかった。

Yは、布団についていた表示を指し、「布団にこのマークがついているから、これは悪い布団でないよ、おばあちゃん。何十万もする布団だよ。これはひどいから、ダニがいっぱいいるから、1回クリーニングした方がいいしょ。」と、布団のクリーニングをEに勧めた。

Eは、「ああ、そうなんだ。でも、この布団も、もう何年も使ってたし、爺さんももう年で、今、あまり具合よくないものだから、爺さんいなくなったら、若い人はもうこんな布団使わないし、投げるんだから、クリーニングも何もすることないんです。いいんです。」と、布団のクリーニング契約の締結を拒絶した。

しかしYは、「いや、ダニがいる。」などと言って、クリーニングを勧め続けた。

Eは、「いくら位かかるのかねえ。これ。あまりかかるようなら、ばあちゃんお金ないから出せないんです。」と言うと、Yは「全部で8万円」と言った。Eは「いやー、そんな8万なんて。とつても、できない、できない。」と契約の締結を拒絶した。

Yは「じゃあ、3万8千円。」と価格を下げて再度勧誘したが、Eはそれでも高いと思ったので「いやー、3万8千円も出してするのはねえ。大変だから。」「お金がない。」「そんなにかかるならできない。」と、何度も契約締結を断った。しかしそれでもYは諦めず「じゃあ、おばあちゃん、いくらならするの。」とEに質問した。Eは「ばあちゃんは、年金もないし、せいぜい高くても1万か2万くらいならねえ。」と答えた。

Yは、「したら、値段相談してきます。」と言ってE宅から出て行くと、事業者の従業員Xが入れ替わりにE宅に入ってきて、突然、「ばあちゃん、通帳見せなさい、通帳。」と言って、Eに預金通帳を見せるよう迫った。EはXがまさか通帳の中までは見ないだろうと思い、Xに預金通帳を差し出すと、Xは通帳の預金残高を見て、「ばあちゃん、何百万もあるね。何百万もへそくりあるのに、何、そんな布団くらい、ちょこっとくらいかかったって、何でもないべ。」と言って、布団のクリーニングをするよう説得した。

Eは困惑して、「いや、私ら年金もないから、お金使えないんです。」と言ったが、Xは聞き入れずに、「何百万もあるのに、いいべ。」と執拗に説得した。

Eは「いや、爺さんも具合悪いし、これからお金のいることだってあるから。」と何度も契約の締結を拒絶し続けたが、Xは「まあ、3万8千円できれいになるんだから。ダニもひどいから、やんなさい、やんなさい。」と、執拗に勧め続け、EはXに押しまわられ、しつこさに根負けしたように感じ、仕方なく契約を承諾した。

Xは契約書に役務の種類として「布団リフォーム」と記載した。

Xは「ばあちゃん、契約したんだから、契約取り消しとか、やめるとか、そういうことは会社の方には電話しないでね。」とEに言って、XとYはE宅を退去した。

【事例6】

平成26年6月、事業者の従業員はFに架電し「全日本健康寝具です。Fさんいますか。12年前に18万円で購入してもらった羽毛布団が補修の時期になっています。」と言った。

従業員はその際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類をFに告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会をFに与えることもなかった。

Fは「それなら結構です。」と言って勧誘や補修の契約を断って電話を切った。

その電話の直後に事業者の従業員YがF宅を訪問した。

Yはその際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類をFに告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会をFに与えることもなく、「お宅さんが、昔、布団を買っていた会社が倒産して、その後継で設立した会社なんです。その時買っていた羽毛布団はどうですか。」と言った。

Fは、話の内容から電話で来訪を拒絶した相手であると思い、訪問を拒絶したのに訪問されたことを不本意に感じ、布団の話だったら聞きたくないと思ったが、Yが「布団を見せて下さい。入らせていただけますか。」と言うので、Fは、玄関で話し続けるのもどうかと思って、YをF宅に上げてしまった。

Yは、F宅に上がると、押し入れにあった羽毛布団を見て、「その羽毛布団は、普通の、そのへんで売っている布団とは違うんですよ。あったかいはずですよ。」と言いながら、当該布団のカバーのファスナーを開けた。

Yは羽毛が2枚ほど出てきたところを指して、「これは水鳥の素晴らしい布団なのに綻びているし、中の羽毛が飛び散っているからクリーニングして修理した方がいい。この布団は高い布団だから、手入れをすれば長持ちしますよ。」と言うと、Fに承諾を求めることなく、おもむろに当該布団を外に持ち出そうとしたので、Fは驚いて「あらっ。あんた、それ、どこに持って行くのさ。」とYを咎めると、Yは「はかりにかけて、布団の重さを量ってみないと値段が出ないから。」と言い、勝手に戸外に持ち出してしまった。

間もなく、事業者が「お邪魔しまーす。」と言いながら、Fの承諾もなく勝手にF宅に上がり込んできたので、Fは非常に驚いた。

Fは布団のリフォームをする承諾をしていないにもかかわらず、事業者は、リフォーム代金が20万円であるとFに告げた。

Fはその金額があまりに高額であることに非常に驚き、「私は、悪いけれども、年金生活になっているから、そんな高額な、20万もするようなもの、払えないよ。」と言って、リフォーム契約を拒絶した。

しかし事業者は、「ここだけの話だけでも、奥さんだけに話すけど、本当は20万円だけれども、社員価格で9万でできることにするから。」とFに言い、再度布団のリフォーム

契約をするよう説得した。

Fはリフォームの代金を20万円と聞いていたので、それが9万円にまで値下げされたものと思い込み、リフォーム契約をすることにした。

【事例7】

平成26年7月、Gが外出先から自宅に入ろうとしたところ、事業者の従業員YがG宅にGの承諾を得ることなく勝手に入ってきた。

Yはその際、勧誘に先立って、事業者の戸籍上の氏名、役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る役務の種類をGに告げることもなく、そのような勧誘を拒絶する意思表示の機会をGに与えることもなく、「お宅、前に羽毛布団買ったことあるでしょう。」とGに聞いた。

Gは、Yからそのような聞かれ、過去に羽毛布団を購入したことを思い出し、その布団のことで用事があるのだと解釈して、押し入れにしまってあった羽毛布団を自ら玄関先に持ってきて「もう長い間使っていない布団なんですけど。」と言ってYに見せた。

Yは、その布団を一瞥しただけで、「何年も使わないでそのままにしていた羽毛布団をこれから使うと体に良くないから、打ち直しをして側を取り替えた方が良い。」と言って、その布団のリフォームをGに勧めた。

Gは、Yの話に特に疑問も感じることもなく、「これからこの布団を使い続けるならリフォームしないとイケないのだな。」と思ってしまい、リフォームすることを了解した旨Yに言うと、Yは戸外に一旦戻り、ほどなくして事業者が現れ、Gの承諾を得ることなく勝手にG宅に入ってきた。

事業者からリフォームの値段を聞いたGは、「そんな値段だったら別にリフォームなんかしなくても新品の羽毛布団が買えるのに。」と思ったが、断ることもできずに、契約書に署名・押印した。

○特定商取引に関する法律（昭和 51 年法律第 57 号）

（定義）

第二条 この章及び第五十八条の四第一項において「訪問販売」とは、次に掲げるものをいう。

一 販売業者又は役務の提供の事業を営む者（以下「役務提供事業者」という。）が営業所、代理店その他の主務省令で定める場所（以下「営業所等」という。）以外の場所において、売買契約の申込みを受け、若しくは売買契約を締結して行う商品若しくは指定権利の販売又は役務を有償で提供する契約（以下「役務提供契約」という。）の申込みを受け、若しくは役務提供契約を締結して行う役務の提供

二（略）

（訪問販売における氏名等の明示）

第三条 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売をしようとするときは、その勧誘に先立つて、その相手方に対し、販売業者又は役務提供事業者の氏名又は名称、売買契約又は役務提供契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品若しくは権利又は役務の種類を明らかにしなければならない。

（契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘の禁止等）

第三条の二 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売をしようとするときは、その相手方に対し、勧誘を受ける意思があることを確認するよう努めなければならない。

2 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約を締結しない旨の意思を表示した者に対し、当該売買契約又は当該役務提供契約の締結について勧誘をしてはならない。

（禁止行為）

第六条 販売業者又は役務提供事業者は、訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、又は訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回若しくは解除を妨げるため、次の事項につき、不実のことを告げる行為をしてはならない。

一（略）

二 商品若しくは権利の販売価格又は役務の対価

三～五（略）

六 顧客が当該売買契約又は当該役務提供契約の締結を必要とする事情に関する事項

七（略）

（指示）

第七条 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し、又は次に掲げる行為をした場合において、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、必要な措置をとるべきことを指示することができる。

一～三（略）

四 前三号に掲げるもののほか、訪問販売に関する行為であつて、訪問販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益を害するおそれがあるものとして主務省令で定めるもの

（業務の停止等）

第八条 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第三条、第三条の二第二項若しくは第四条から第六条までの規定に違反し若しくは前条各号に掲げる行為をした場合において訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は販売業者若しくは役務提供事業者が同条の規定による指示に従わないときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、一年以内の期間を限り、訪問販売に関する業務の全部又は一部を停止すべきことを命ずることができる。

2 主務大臣は、前項の規定による命令をしたときは、その旨を公表しなければならない。

○特定商取引に関する法律施行規則（昭和 51 年通商産業省令第 89 号）

（訪問販売における禁止行為）

第七条 法第七条第四号の経済産業省令で定める行為は、次の各号に掲げるものとする。

一 訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方
方で勧誘をし、又は訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回若しくは
解除について迷惑を覚えさせるような仕方
でこれを妨げること。

二～七（略）

○北海道消費生活条例（平成 11 年北海道条例第 43 号）

（不当な取引方法の禁止）

第 16 条 事業者は、消費者との間で行う取引に関し、次の各号のいずれかに該当する行為であ
って規則で定めるもの（以下「不当な取引方法」という。）を行ってはならない。

(1) 消費者に対し、契約の勧誘の意図を示さずに接近して、又は消費者を訪問し、若しくは電
話機、ファクシミリ装置その他の通信機器若しくは情報処理の用に供する機器を利用する
ことにより、消費者の意に反して、若しくは消費者に勧誘を拒絶する意思表示の機会を与え
ずに、契約の締結を勧誘し、又は契約を締結させること。

(2)～(9)（略）

（不当な取引方法による被害の防止）

第 17 条 知事は、不当な取引方法が用いられている疑いがあると認めるときは、速やかにその
取引の実態等につき必要な調査を行うものとする。

2（略）

3 知事は、事業者が不当な取引方法を用いていると認めるときは、法令に特別の定めがある場
合を除き、当該事業者に対し、当該取引方法を用いないよう勧告することができる。

4 知事は、前項の規定による勧告をした場合であって、不当な取引方法による消費者の被害の
発生及び拡大を防止するため必要があると認めるときは、消費者に対し、速やかに当該勧告の
内容その他の必要な情報を提供するものとする。

（公表）

第 51 条 知事は、第 9 条第 3 項、第 15 条第 2 項、第 15 条の 2 第 3 項、第 17 条第 3 項、第 19
条第 2 項若しくは第 20 条第 2 項の規定による勧告に従わない者、第 48 条に規定する出席の
要求を正当な理由がなく拒み、若しくは資料の提出をしなかった者又は前条第 1 項の規定によ
る報告若しくは資料の提出をせず、立入調査を拒み、若しくは質問に対し答弁しなかったもの
があるときは、その旨を公表することができる。

2 知事は、前項の規定により公表しようとするときは、あらかじめ、当該公表しようとするも
のに弁明の機会を与えなければならない。

○北海道消費生活条例施行規則（平成 12 年北海道規則第 29 号）

（不当な取引方法）

第 3 条の 2 条例第 16 条第 1 項に規定する規則で定める不当な取引方法は、別表のとおりとす
る。

別表（第 3 条の 2 関係）

1 条例第 16 条第 1 項第 1 号の規定に該当する不当な取引方法

(1)（略）

(2) 消費者が依頼又は承諾をしていないにもかかわらず、消費者の住居若しくは業務を行って
いる場所（以下「住居等」という。）を訪問し、又は住居等に電話をかけることにより、消費
者の意に反して、又は消費者に対し勧誘を拒絶する意思表示の機会を与えずに、契約の締結を
勧誘し、又は契約を締結させること。

(3)（略）

2～9（略）