



暮らしの判例



国民生活センター 消費者判例情報評価委員会

消費者問題を考えるうえで参考になる判例を解説します

後出しマルチについて、連鎖販売取引に該当するとして、 書面不交付を理由にクーリング・オフを認めた事例

役務提供契約とその直後に締結された紹介料契約について、これら2個の契約を全体としてみれば特定商取引法の連鎖販売取引に該当するとして、法定書面の不交付を理由に、クーリング・オフの期間は未だ経過していないとして、いわゆる「後出しマルチ」について連鎖販売取引としてのクーリング・オフを認め、事業者に対し契約代金全額及び遅延損害金の返還を命じた。

松戸簡易裁判所令和4年3月18日判決(『消費者法ニュース』

原告：X(消費者)

132号233ページ、同240ページ、『全相協つうしん』

被告：Y(後出しマルチ事業者)

208号6ページ)



事案の概要

XはYの会員であるAと出会い系マッチングアプリを通じて知り合い、その後、同じくYの会員であるBと面会し、α契約(以下、本件契約1)の勧誘を受けて、2020年10月上旬に、Yとの間で同契約を締結し、Yに110万円を支払った。

本件契約1の締結と同日の直後にオリエンテーションが開催され、その際、YがXに対し、α契約を他の人に締結させたら紹介料10万円を支払うと説明し、XはYとの間でβ契約(紹介料契約。以下、本件契約2)を締結した。

Yによれば、α契約の主な内容は「ビジネスコーティング」であり、会員が事業を行っている場合は事業コンサルティングもサービスとして提供しており、会員のニーズによりオーダーメイドで種々のサービスを行っているが、Xのように、まだやりたいことが決まっていない場合はβ契約を締結させて、そこでコミュニケーション技術を教えたうえで、マッチングアプリ等のツールを使って顧客を勧誘してもらい、顧

客との契約が締結できた場合は紹介料報酬として10万円を支払うというものである。

Xは、Yが、本件契約1の締結について勧誘をするに際し、「稼いだお金で返済ができる」とXに利益となる事実を告げ、かつ、「集客については、マッチングアプリを利用し、勧誘目的であることを隠してお茶などに誘ってアポイントを取っていくこと」であるとのXに不利益となる事実(集客について違法ないし不当な方法が必要になるという不利益事実)を故意に告げなかったとして、消費者契約法4条2項に基づき、本件契約1及び本件契約2を取り消し、前記契約金110万円及びこれに対する遅延損害金の支払を求めた。

これに対し、Yは、紹介料を得るための方法としては、マッチングアプリを使用し、勧誘目的であることを隠してお茶などに誘ってアポイントを取ることが必須の方法ではなく、会員が行っている・行いたい事業に合わせて多岐にわたり、その中の一方法を告げなかったことは、消費者の不利益となる事実を告げなかったこと

には当たらないと反論した。

さらに、Xは、同日に締結された本件契約2は、本件契約1と併せれば全体として特定商取引法に規定する連鎖販売取引に該当することから、クーリング・オフの意思表示をすることで、特定商取引法40条1項のクーリング・オフによる契約解除に基づいて、前記契約金110万円及びこれに対する遅延損害金の支払を求めた。

また、マルチ商法ではないかとの不安を感じたXがAにクーリング・オフの意向を伝えたところ、Aから本件はマルチ商法ではなく、8日間のクーリング・オフの期限が過ぎても解除できると告げられたため、クーリング・オフをしなかった。ところが、8日間の期限後にしたXのクーリング・オフをYが拒絶したことから、これはクーリング・オフ妨害に当たるとXは主張した。

なお、本件原告側弁護士が国民生活センターに対して法令に基づく照会をした結果、2011年4月1日から2021年4月12日までの間に、全国の消費生活センター等に対してYに対する48件の苦情相談があった。

 **理由****1 消費者契約法4条2項に基づく取消し**

Xは、本件契約1及び本件契約2の締結に当たって、Yの会員であるA及びBの説明を受け、かつ、オリエンテーションも受けており、本件契約の内容について理解していたと認められることから、YがXに不利益となる事実を故意に告げなかったということはできない。したがって、Xの消費者契約法4条2項による取消しは認められない。

2 特定商取引法に基づくクーリング・オフ

本件契約1と本件契約2を全体としてみれば、特定商取引法の連鎖販売取引に該当するものと認めることができる。そして、その場合のクー

リング・オフの期間は契約書面を受領したときから20日間であるところ、本件契約1及び本件契約2の契約書面にはクーリング・オフ期間の記載がなされていない。

また、マルチ商法ではないかとの不安を感じたXがAに対してクーリング・オフの相談をした際に、Aはクーリング・オフの期間を延長できる旨を申し向けたことにより、故意にXのクーリング・オフの申出期間を徒過させたことが認められる。

したがって、Xには適法な契約書面が交付されておらず、クーリング・オフの期間は未だ徒過していないので、Xによるクーリング・オフが認められる。

以上から、Xは、本件訴状において、本件契約1及び本件契約2についてクーリング・オフの意思表示をしたことにより、本件契約1及び本件契約2は解除されたものであり、Xは本件契約金の返還を求めることができる。

 **解説****1 モノなしマルチと後出しマルチ**

近時のマルチ商法では、「モノなしマルチ」と「後出しマルチ」がとりわけ問題となっている。

「モノなしマルチ」は、役務の提供や暗号資産、情報などを取引対象とした連鎖販売取引であり、モノが伴わない分だけ、金品のみのやりとりの色彩が濃くなり、「順次先順位者が後順位者の出えんする金品から自己の出えんした金品の価額又は数量を上回る価額又は数量の金品を受領することを内容とする金品の配当組織」(無限連鎖講防止法2条)として、刑事罰をもって違法とされる無限連鎖講性を帯びてくる。

次に、「後出しマルチ」とは、例えば、情報商材などの当初の販売契約段階では、これを利用すれば利益が出るという話だけがされるが、情報商材を利用しても利益が出ないと消費者が事

業者に告げると、他の者を勧誘して同じ商品を販売すれば、その代金の一部を収受できると事業者から言われて、勧誘活動をするように勧められるというものである。

当初の契約段階では、連鎖販売取引の要件である「特定利益」を収受し得ることをもって誘引されて、「特定負担」を伴う取引をしているわけではないので、特定商取引法33条1項の連鎖販売取引の定義に該当しない。学説には、この要件を柔軟に解して、連鎖販売取引該当性を認めようとする立場もあるが、消費者庁がそのような立場から法執行を行った先例はない。

その結果、それぞれの契約段階における、消費者契約法に基づく不実告知や断定的判断の提供などを理由とした救済か、特定商取引法の訪問販売に該当する場合には不実告知等を理由とした取消権やクーリング・オフの権利を行使するか、あるいは、後出し部分も含めて全体として民法の不法行為に基づく救済を求めることができるにとどまる。

2 後出しマルチに関する裁判例

参考判例①では、将来に不安をもつ大学生を相手に、その友人や先輩が、社会で成功者となるためには人間力と経済力をつけることが必要であり、人間力を高めるために四柱推命の占い講座を受講し、経済力をつけるためにFXソフトを購入すべきであるとして、複数の消費者金融業者から借金をさせて合計105万円を支払わせた。その数日後に、当該大学生は、占いスクールの受講及びFXソフトの販売を他者に勧誘するように言われ、販売に成功すると売上金から紹介料が支払われ、組織における地位が上がるとの説明を受けた。

判決は、占いスクール受講契約は受講者が受講終了時に個人として鑑定をできるほどのものでなく、FXソフトについては現実に利用可能になっていないこと、また、勧誘者もかつて勧誘を受けて同様の契約を締結した者であり、こ

れらの受講契約や購入契約によって人間力や経済力が得られるものではないことを知りつつ勧誘したのであることから、本件契約は全体として社会的相当性を欠く違法なものであるとして、勧誘者のほかに販売会社、その経営者や組織の幹部についても共同不法行為責任を認めた。

参考判例②では、若者Qが、アルバイト先の上司であるRに誘われて、Sによる海外ギャンブル必勝法についてのセミナーを受けた後に、T社との間で代理店契約を締結し、その必勝法を容易に行えるソフトの購入費用100万円を、T社代表者らの指示により消費者金融業者から借り入れて、T社に支払った。その後1カ月も経過しないうちに、QがRに解約したい旨を述べたところ、「本件ソフトを買う者を1人紹介すれば30万円もらえる」と言われた。

判決は、本件ソフトは100万円に足りる内容とは到底認められず、また、セミナー講師であるSは、直接勧誘に当たっていないとはいえ、T社代表取締役らと共謀してマルチ商法であることを秘して勧誘したもので、共同不法行為者に当たるとした。

3 本判決の事案の特徴

本判決も**参考判例①**も**②**も、いずれも若者相手のモノなしマルチと後出しマルチの複合型であり、悪質性が高い点に共通性がある。また、**参考判例①**と**②**は、被勧誘者に借金をさせて代金を支払わせている点でも悪質性が高い。

本判決は、後出しマルチに正面から特定商取引法の連鎖販売取引の規定を適用した最初の公表裁判例であるが、2つの契約の一体性を認定しやすかったという特徴がある。すなわち、本件契約1(契約金の支払という特定負担)の締結直後にオリエンテーションが開催され、そこで本件契約2(紹介料の収受可能性という特定利益)が締結されていることである。

この点に加えて、裁判所の認定によると、Xのようにまだやりたいビジネスが決まっていな

い者には、本件契約1の具体化の要素を持つ本件契約2を締結させて、コミュニケーション技術を教えたうえで、マッチングアプリ等のツールを使って顧客を勧誘してもらい、顧客との契約が締結できた場合は紹介料報酬として10万円を支払うというものであるから、やりたいビジネスが決まっていない者にとっては、本件契約1で支払われた契約金は、本件契約2の前渡しとしての特定負担のようなものであると評価することができる。

4 不利益事実の不告知

本件契約1の勧誘における不利益事実の故意の不告知を理由に、消費者契約法4条2項に基づいて、本件契約2まで取り消せるとXが主張していること理由は、判決文からは明らかではない。この点で、本判決自体は、結論として取消しを認めなかったとはいえ、特定商取引法の連鎖販売取引該当性の判断の場合と同様に、2つの契約を全体として1つの契約であるかのような評価をして、消費者契約法上の勧誘における不実告知や不告知の判断をしているように見受けられる。

5 クーリング・オフ妨害

本判決では、Yによるクーリング・オフ妨害も認定されているが、連鎖販売取引として交付の必要な法定書面が交付されていないことから、そもそもクーリング・オフ期間は進行を開始していないと考えられるので、結論との関係ではやや宙に浮いたような事実認定になっている。

しかし、Yは、本件契約1と本件契約2をそれぞれ別個の契約と位置づけたうえで、8日間のクーリング・オフ期間を契約書に明記していると主張している。そのため、2つの契約の締結時期が本件における場合より離れており、2個の契約を一体として把握することが困難であったような場合であれば、クーリング・オフ妨害を理由として本件契約1のクーリング・オフを有効としたうえで、契約金の返還を認めること

が可能となる。

6 法改正の提案

日本弁護士連合会は、2022年7月、「特定商取引法平成28年改正における5年後見直し規定に基づく同法の抜本的改正を求める意見書」を公表し、その中で、特定利益を収受し得る仕組みを設定していながら、そのことを故意に告げないで特定負担を伴う契約を締結させ、その後特定利益を得るための取引を勧誘することを連鎖販売取引の拡張類型として規定すべきであると提言している。契約書面や会員規約等に特定利益を収受し得る要件を記載しているケースや、特定負担に係る契約を締結した複数の相手方に対して特定利益を得るための取引の勧誘をすることが常態化しているケース等が拡張類型の適用対象として想定されている。

また、日本司法書士会連合会も、2022年12月、「マルチ取引の在り方に関する提言(令和4年版)」を公表し、いわゆる「後出しマルチ」については、現行法の「連鎖販売取引」の定義要件該当性につき精査のうえ、同定義に該当すると解されるのであればその旨を明らかにし、同定義に必ずしも該当しないと解される場合は、例えば「その他政令で定める方法」とするなど「連鎖販売取引」の一類型として規定すべきであるとしている。

参考判例

- ① 大阪地裁平成26年9月19日判決(『消費法ニュース』102号323ページ、『全相協つうしん』164号6ページ)
- ② 東京地裁平成28年11月10日判決(ウェブ版『国民生活』2020年6月号33ページ)