

第百十二回 参議院商工委員会會議錄第十号

昭和六十三年四月二十八日(木曜日)

午前十一時一分開会

委員の異動

四月二十六日

辞任

鈴木 和美君

補欠選任

梶原 敬義君

四月二十八日

辞任

杉元 恒雄君

補欠選任

下稻葉耕吉君

出席者は左のとおり。

委員長

理事

大木 浩君

下条進一郎君

前田 勲男君

福岡 知之君

市川 正一君

委員

小島 静馬君

下稻葉耕吉君

中曾根弘文君

平井 卓志君

降矢 敬義君

松浦 孝治君

松尾 官平君

向山 一人君

青木 新次君

梶原 敬義君

高杉 勉忠君

伏見 康治君

矢原 秀男君

井上 計君

木本平八郎君

國務大臣

通商産業大臣

田村 元君

政府委員

環境庁大気保全局長

長谷川 慧重君

通商産業大臣官房総務審議官

山本 幸助君

通商産業大臣官房審議官

末木 鳳太郎君

通商産業大臣官房審議官

安藤 勝良君

通商産業大臣官房審議官

野口 昌吾君

通商産業省産業政策局長

杉山 弘君

通商産業省基礎産業局長

鈴木 直道君

事務局側

常任委員会専門員

野村 静二君

説明員

経済企画庁国民生活局消費者行政第一課長

植苗 竹司君

経済企画庁国民生活局消費者行政第二課長

吉田 博君

法務大臣官房参事官

細川 清君

大蔵省銀行局中小金融課長

鏡味 徳房君

文部省初等中等教育局中学校課長

辻村 哲夫君

厚生省社会局長人福祉課長

直野 章君

参考人

成城大学法学部教授

本田 純一君

社団法人日本訪問販売協会専務理事

増田 篤君

社団法人日本通信販売協会会長

綾 元文君

日本弁護士連合会消費者問題対策委員会委員

木村 晋介君

社団法人全国消費生活相談委員会常任理事

八田 眞子君

本日の會議に付した案件

○訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案(内閣提出、衆議院送付)

○特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案(内閣提出、衆議院送付)

○委員長(大木浩君) ただいまから商工委員会を開会いたします。

まず、委員の異動について御報告いたします。去る二十六日、鈴木和美君が委員を辞任され、その補欠として梶原敬義君が選任されました。

○委員長(大木浩君) 訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案を議題といたします。本日は、本案審査のため、お手元に配付いたしております名簿の五名の方々を参考人として御出席願っております。

参考人の方々を御紹介いたします。

成城大学法学部教授本田純一君、社団法人日本訪問販売協会専務理事増田篤君、社団法人日本通信販売協会会長綾元文君、日本弁護士連合会消費者問題対策委員会委員木村晋介君、社団法人全国消費生活相談委員会常任理事八田眞子君、以上五名の方でございます。

この際、参考人の方々に一言ごあいさつを申し上げます。

上げます。

本日は、御多忙中のところ、本委員会に御出席をいただきましてまことにありがとうございます。

ただいま議題となつております訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案につきまして、皆様方から忌憚のない御意見を承りたいと存じますので、よろしく御意見をいたします。

なお、議事の進め方でございますが、まず、参考人の方々から御意見をそれぞれ十五分程度お述べいただいた後、委員の質疑にお答えをいただきます。

また、発言の際は、その都度委員長の許可を受けることとなつておりますので、あらかじめ御承知おください。

それでは、まず本田参考人にお願いをいたします。

○参考人(本田純一君) 成城大学の本田です。今回の訪問販売法の改正に關しまして、私の意見を述べさせていただきます。

ここ数年、訪問販売、広く訪問取引をめぐる消費者被害がかなり出ておりますけれども、どうもそれに対応する現行訪問販売法は消費者被害を解消できないのではないか、その抜本的な改正が必要であるということが、消費者団体その他日弁連等から出されていたわけでございますが、今回提出されました政府案は、現在存在しております消費者被害、これを抜本的に解決し得るものであるかどうかということが問題になるわけでございます。

今回の政府案は、これまで問題とされておりましたいわば指定商品制、これを基本的には維持しつつ、若干の役務等を加えていわゆる指定役務制を維持したわけでございますけれども、この指定商品・役務制の廃止、これがまず第一に問題にな

るのではないかと、意見を述べたいと思います。

指定商品制あるいは指定役務制を維持いたしますと、今でも問題となっており、どうしても政令での指定までの間に被害が拡大してしまっている、また被害が拡大しなければ政令での指定もなかなか難しいということがございます。これはどうしてもやむを得ないということになります。

具体的に言いますと、例えば役務というのは大体区別しにくいということ、サービスでございいますので区別しにくいことが挙げられると思ひます。そうしますと、指定された役務以外の形で形を変えた役務が行われると、どうしても訪問販売法の脱法が行われやすいのではないかと、それから、現行法のもとでも庭石、ディスプレイ、その他多くの商品が指定商品にかかるのかどうか非常にあいまいである。現行の指定商品制のいわば読み込みといましようか、そういう形で指定商品に入れているものもございすけれども、その間かなり微妙な問題を含む。こういう点で、やはり指定商品制には問題があるのではないかと、これが第一でございます。

それから第二に、今回の政府案は行為規制をかなり入れております。五条の二以下に行為規制で不当行為の禁止事項というものが入っているわけでございます。これは諸外国の、特にヨーロッパの消費者法制と比べましても進んでいるというところがあると思ひます。ヨーロッパでもイギリスとフランスはこういう行為規制を設けておりますけれども、例えば西ドイツの訪問取引法はこの種の行為規制を定めておりません。西ドイツでは、たしか一九八五年に訪問取引法ができましたけれども、ここではこういう行為規制を定めておりませんで、いわば訪問販売については一週間以内に消費者が撤回権を行使しないときに、初めてそのときに契約が成立、こういう形になっているわけでございます。それ以上の行為規制は定めていない。

しかし、そうであつても具体的にどういう行為規制を盛るか、あるいは今回の政府案での行為規制で、果たして現在問題となつております深刻かつ広範な訪問販売による消費者被害、これが十分に解消されるかというところはまた別の問題でございす。

今回の政府案は、いわば虚偽の事実の告知については、その禁止とさらには指示、罰則を設けておりますけれども、事実の不告知についての規定は、これはドロップしております。つまり、当然訪問販売業者と消費者との間には、その製品あるいは契約内容に關しての情報量、知識にかなりギャップがあるわけでありまして、これがこれまでの民法上の契約とはかなり違う要素を消費者取引の場合には持つてゐるわけでありす。したがひまして、契約というのは、およそ対等な人間同士での間の関係ですので、全く対等な間では片一方にハンディをつける必要は全然ないわけですから、訪問販売の場合には二段階で消費者側にハンディがある。

第一は、突然押しかけてこられるという、いわば不意打ち性のハンディ、これは一定期間内はクーリングオフを認めるという形で調整しているわけでございますが、しかし、不意打ちというだけではないで、その製品の持つ内容についての情報量それから契約のやり方そのものについての知識、そういうものが、販売員はプロですので、販売員と素人である消費者との間にはかなりな差があるわけ、これはクーリングオフだけでは調整ができません。これはクーリングオフだけでは調整ができません。つまり、プロ対全員のアマチュアの契約であるということで、このいわばギャップを埋めるものとしては、クーリングオフに加えて、知つてゐることがあればその内容についていふような問題点があればそれはちゃんと説明しないといふ。

ドイツの事例では、例えばソファアの事例です。これは必ずしも訪問販売ではないんですけれども、ソファアの事例で、日に当てるとしわがつきやすいというそういう材質のソファアを売ると

きに、もちろん業者側は売る方ですからそれは知つてゐるわけですが、しかしそれを告げなかった。こういう場合に、それはいわば契約の締結に問題があつたということで契約の解除を認める、こういう判例がドイツではございす。こういうように、業者であれば知つてゐることは、ただこれはいいですよ、買えば得しますよということではなくて、きちんと説明しないといふ。そういういわば事実の不告知、説明義務違反についても一定のやはり規制をかけるべきであらうし、まさに訪問販売で問題となつてゐるセールストークはそこに多くの問題点を含んでゐるのではないかと、そういう気がいたします。

しかも、何が禁止される不当行為なのかということについての具体性をどうも欠いてゐるのではないかと。これは確かに幾ら具体的に書きましても新しい商法ができてくればそれはもちろんです。当てはまらないといふことにはなりますから、ある程度の抽象的な書き方というのは、これは民法の例えは詐欺あるいは強迫規定を考へても当然のことかもしれません。

しかし、それにしても、いわばもう少し具体的なレベルで問題となるセールストークを盛り込めなかつたのかなという感じがしてゐるわけでございます。それは、実は実効的な被害救済方法という問題に連なつてくるわけでございます。私は、この問題というのは、基本的には要するに不当なセールストークに惑わされて契約を締結した者が、いわば契約上の拘束を受けた者をいかに契約から逃れさせるか、いわば代金を支払わずに済ませるか、あるいは一部支払つていればそれを取り戻させるかといふいわば私法上の契約からの解放、これがこの訪問販売法の主眼であるべきはずだし、消費者の第一義的なニーズもまさにそこにあるといふふうに考へております。

そうであるならば、このような不当行為によつて契約を締結した者に対しては、いわゆる指示あるいは業務停止、罰則という今回の政府案のいわば効果が規定されておりますけれども、罰則とい

うのは非常にこれはごく例外的な場合にとどめられるべき性質のものでありますので、逆に言つて、罰則を受けるような不当行為というのはかなり限定されてくるし、そうであるならばこの不当行為の適用もかなり慎重にならざるを得ないのではないかと。むしろ、そうではなくて、罰則をかける前に契約を解消させる、こういう制度がこの訪問販売法の中に入つていないと基本的には消費者保護にはならないのではないかと。

そのためには何が必要かといふと、日弁連は消費者取引消し権と言つておりますけれども、むしろこれはいわばプロ対アマチュアの契約で、段階がある契約の場合には知識量の多い者にある一定のハンディを与えて対等にする、それが本當の意味での契約の自由である。それをしなかつた、つまりきちんと説明をしなかつたということ

で説明義務違反、こういう形になる。この説明義務は伝統的な民法上の債務には該当いたしませんけれども、信義則を使ひまして、全く赤の他人ではなくて、いわば契約という社会的な接触を持つ者同士の間ではやはり相手方を害しないように、相手方に不利な内容の契約を締結しないようにする義務がいわばプロにはあるのではないかと。それを怠つた場合には民法四百五十五条の債務不履行になる。したがつて、場合によつては損害賠償あるいは契約を解除されるということがあつてもいいのではないかと。そういう意味では、不当行為をした業者に対しては契約の解除権を認めるべきではないか、こういうふうな考へております。これは民法上の基本原則をいわば消費者取引という訪問販売法の中で鮮明にしたという意味を持つにすぎないのであつて、特別に訪問販売法が特殊な権利をここで認めてゐるというわけではないといふふうに理解いたしております。

したがひまして、今回の訪販法改正案が契約のいわば広い意味での解消権、私は解除権と理解しておりますが、これを入れていないのは大変残念な気がいたしております。これにつきましても、解除権につきましても、じゃ一体時効期間を何年

したがって、今後本改正案の運用に際しましては、行政サイドに対して非常に健全な事業者による過度な負担を与えてその活力を失わすことがないように十分な配慮をお願いする次第でございます。

私も協会といたしましても、本改正案の施行に伴いましてより充実した施策の展開を図ろうと、現在いろんな自主規制制度の中身というものを大幅に改正する作業に入っているところでございまして、改正法の精神に沿って従来以上の強力な自主規制を展開していく所存でございます。

一例を申しますと、入会審査規程というものがございまして、これは内部の規程でございますが、入口の部分で入会申し出事業者の悪い部分を是正し、またそういった入ってきた者の非常に不当な取引があったときには迅速、的確に徹底指導できるように体制を整備強化したいと考えております。

具体的に申し上げますと、私の発言時間もありますので簡単に申し上げますと、まず第一は倫理綱領の整備強化を図りたいと考えております。

この言葉は非常にかたい言葉でございますが、倫理綱領というのは当然商人として守るべき規範と申しますかそういうことでございまして、協会には、企業及びセールスマンがそういうことをきちんと守れということ、道徳的に当然商人が守らなければならない規範がございまして、それを遵守しろということになっておりますけれども、消費者志向を体现した企業活動を展開するために、従来からの規範が今回の法律改正によっていろいろ内容的に、我々が言っておった例えばキャッチセールの問題ですとか、それから詐術を用いた勧誘とかということはいけないと言っておったんですが、今回の法制にかなりいろいろと盛り込まれておりますので、その内容を法律以上に厳正なものにする必要がある、かように考えておりまして、現行規程の見直しというものを鋭意やっておりますのでございます。

そしてこういような綱領の実効を図るため

に、なおかつ機動的に運用するために、現在協会に設置されております第三者の委員で構成されております倫理審査委員会というのがございまして、そこで裁定していただいて、より一層訪問販売協会の会員はきちんとしたものだということをして世の中に鮮明に打ち出していきたいと思っております。

次に、販売員の教育でございましてけれども、五十六年から訪問販売員の登録制度というものを通じてセールスマンの教育の徹底を図っているわけでございます。現在教育を終わって登録されておりますセールスマンが全国に約九十一万人おります。しかし、本制度はまだ十分整備されていない点もございまして、今後はいろいろとそれを研究しグレートアップを図ろう、かように考えております。またさらに残念なことには、こういうことが消費者の方々に十分浸透していない部分もございまして、この部分の強力な啓蒙活動も図つていこうと思っております。

それから、一部の登録販売員をコンピュータで今管理しておりますけれども、非常に膨大な量でございまして、今後はその情報量をさらに拡大していかうかと考えておりますとともに、非常に問題のあるセールスマンとかそういったトラブル事例というものを入力して、公正な取引に効果的に活用していきたい、かように考えております。

それから、こういうような訪問販売員の教育登録証を持つている者を一つのメルクマールといった安として消費者の方々によくわかつていただくように、一つのPR活動といたしまして一般の家庭に張つていただくようなステッカーでございまして、非常に好評を博しておりますので「訪問販売員の登録証をお持ちですか」という小さい抵抗のないようなシールを全国の自治体を通じて積極的にお願ひしているところでございます。本年度もこれをさらに拡大し着実に張つていただくように、特に高齢者の家庭等に張つていただく運動を展開したいと思っております。

第三には、苦情処理体制の強化でございまして。現在協会には訪販一〇番というものがございまして、そこで専任の消費者アドバイザーが六名、これは交代で出ておまして苦情を受け付けておりますけれども、ちよつとまだ千件に満たない件数でございまして、母集団としてはまだ小さいということが言えると思ひます。そしてまた、これらの申し出というものは関東周辺部に限定されております。こうしたことから、倫理審査委員会というものを機能的、効果的に運営するため、そういった意味から全国レベルで消費者トラブルの把握をなし得る体制を構築するのが急務であらうと考えております。こういった体制を整備するために数地区に現在転送電話を配置するということが既に本年に入りましてやっております。現在名古屋、大阪、福岡に設置いたしました。行く行くは全国規模に広がっていく所存でございます。

また、六十三年度は全国に三百名の消費者モニターというものを委嘱いたしました。そこから定期的にトラブル情報を吸い上げて、そういうものを分析し、コンピュータで管理し、そういう苦情の多発地域に対して啓蒙、啓発活動といひますか、未然防止の活動をやりたい、かように考えております。

それから、全国の消費生活センター等との交流というものは非常に大切でございまして、私どもでも昨年は全国四十七都道府県のセンターとの交流を行ったわけでございまして、こういう交流をさらに密度の濃いものとして六十三年度以降やっていこうと、かように考えております。

それから第四番目といたしましては、消費者啓蒙の推進でございまして、これは何といつても消費者が自立した消費者になるということが非常に大事なことでございまして、大変協会の立場からは、こういうことは何といひますか、契約意識の高揚を図ることを協会自身もやるべきではないかという問題意識を持つておりまして、こうした活動は非常に息が長いと申しますか、非常に膨大な経費を必要とするということがございますけれども

も、当面、以下のような施策を続けていきたいと思っております。

先ほど申しましたように、訪販一〇番というものがございます。それ以外に、移動消費者相談室、近々、広島にも参りますけれども、こういうようなことをやって、直接消費者から訪販企業の動向について生の声を吸い上げて、こういった機会に消費者に対して訪問販売を利用するに当たつての正しい知識を修得していただくように心がけるということと同時に、訪問販売を正しく賢く利用する啓蒙を地道にかつ着実にやりたいと、かように考えております。このほか、各地区で消費者セミナー、高齢者セミナーというものを開催し、また若年層に対しては啓蒙資料等をつくりまして啓蒙活動を展開することにしたいと思ひます。

最後になりましたけれども、協会の存在を国民各層に広く周知してもらつたための施策として、協会で新たに定めまして、従来JDS、ジャパン・ダイレクト・セーリング・アソシエーションというものがございましたけれども、世界各国の訪問販売の協会にはそれぞれそういうマークがございまして、そういうようなマーク、訪販協会の頭文字を取りましてHhkというマークをデフォルメした家のような形のマークでございまして、これをつくりました。今現在、昨年の十二月に意匠登録出願をしておりますので、今後、会員企業が扱う営業用パンフレットとか契約書面などにこれを積極的に使つていただいて、少なくとも協会会員がいやしくも世の指導を受けたいような位置づけを鮮明にしてまいりたいと考えております。

こうした訪問販売の適正化を推進する当協会の存在を消費者の皆様にも広く認識していただくとともに、かつ先ほど申し上げましたように、消費生活センターあるいは消費者団体との連携をさらに緊密に強化することが必要だろうと思ひます。そこで、各センターには協会の会員名簿が全部配付されておまして、万一会員に係る不当な悪質な苦情があったときは直ちに寄せいただく

ように昨年来お願いして、前々からお願ひして
るわけですが、昨年は集中的にそれを全
国のセンターにしてお願ひいたしました。それ
から、それに伴い記載していただくような書面な
いしはその到着までの費用は協会の方で持ちます
ということ御説明にも上がった次第でございます。

また最後になりましたけれども、今回の訪問販
売法の改正によりまして、当協会が業界自主規制
の中核として、訪問販売法第十条の二に規定され
ている訪問販売協会として位置づけられたことに
ついての責任の重みを当協会として非常に深く感
じておりまして、その名に恥じない活動を今後展
開していく所存でございます。

以上でございます。

○委員長(大木浩君) どうもありがとうございます。

引き続き、ご参考人をお願いいたします。

○参考人(綾元文君) おはようございます。

私は、社団法人日本通信販売協会の会長をいた
しております綾元文でございます。

私の方からは通信販売の業界の現状について御
説明申し上げたいと思います。

我が国におきまして通信販売は、売上高におきま
して六十一年度は九千七百億円を計上いたしてお
ります。これは小売業界の売上高の約一%のシェ
アを占めております。この十年にわたりまして通
信販売は年間二けたの成長を続けてきております
が、これは訪販と同様ですが、女性の社会進出を
背景に、通販が便利な買い物の手段として広く消
費者の支持を得ていることのあらわれと考えてお
ります。

通信販売の利用者は、各種統計によつて多少異
なりませんが、一回でも利用されたことのある
主婦はおおむね六割、国民全体からいまして
も三割に達しているものと思われまゝ。このよう
に国民の間に広く利用されております通信販売
は、いながらにしまして買い物ができるといふ特
質から、高齢化社会の進展に際しましてますます

国民の間に広く浸透することが予想されます。そ
して、我々通信販売に携わる者は、便利でかつ案
しく安心して買い物ができる通信販売を進展させ
ることに責任を感じておる次第でございます。

続きまして、通信販売協会の設立と会員の構成
について説明を申し上げます。

昭和五十八年に通産省の御指導を得まして、当
協会は、通信販売に係る商業倫理の確立と取引の
適正化を通じて、国民の消費生活における利
便の増進を図り、商品の流通を適正かつ円滑にし
まして、国民経済の健全な発展に貢献することを
目的とし、社団法人日本通信販売協会が設
立されました。

当協会は、当初正会員九十二社を中心として設
立されました団体でございますが、その後着実に
会員が増加いたしまして、現在では正会員百七十
四社、賛助会員百四十七社を数えております。

現在の正会員は、専業の通信販売企業のほか、
百貨店、スーパー、専門店、メーカー、商社等の
通信販売に携わる法人はほとんど参加してござい
ます。また、NHK、朝日新聞、毎日新聞、テレビ
各社等のマスコミあるいは生活協同組合等の通信
販売に携わる法人も当協会の会員であるという状
況でございます。

全国の通信販売企業の数は、正確には算定でき
ませんが、全国の一年間の通信販売の売上高は、
先ほど申し上げましたが、推定で約一兆円弱でござ
いまして、そのうち当通信販売協会の会員社の
シェアはその約八割、八〇%を占めてございま
して、大手の通信販売業者はほとんど当協会に参加
しているという状況でございます。

次に、通信販売協会の活動状況について申し上げ
ます。

協会ができました最初制定いたしました通信
販売の倫理綱領は、協会の外部の学識者、新聞、
雑誌、テレビ等のマスコミの代表者、それから消
費者団体の代表者等有識者によりまして倫理綱領制
定委員会を設置いたしまして、慎重な討議の結果
でき上がったものでございます。八項目ございま

して、一番目に消費者権利の尊重、二番目に関連
法規の遵守、三番目に適正な品質価格と平易明瞭
な広告表示、四番目に取引条件に関する正確な情
報の提供、五番目に消費者に安心と満足を与
える取引条件の設定、六番目にプライバシーの保
護、七番目に青少年対象の通信販売についての配
慮、八番目に苦情処理体制の整備、こういふこと
をうたつております。そして、さらに倫理綱領
を実施するための具体的な基準も詳細にこれを定
めて申し合わせをいたしております。

また、消費者保護の観点だけでなく、通信販売
に関する消費者の魅力をより高めるためにも、協
会としましては、商品到着後一定の期間内は自主
的に返品を認めます自主的返品制度を普及、拡充
していくこととしております。

また、協会発足と同時に、協会の会員マークを
JADMAマークというふうな定めて、協会
会員は広告にこのマークを使用することになつて
おります。このマークに恥じない通信販売を行
うよう求めますとともに、安心と信頼のJADMA
マークによりまして当協会会員とアウトサイダ
ーの区別を明確にして健全な業者を育て、悪しき
業者を駆逐する一助としたしておるわけでござい
ます。

一方、協会としましては、会員社の苦情処理体
制を整備いたしまして、適切かつ迅速な処理を行
うよう推進するとともに、通販一〇番、訪販と
一緒ですが、一一〇番という電話を設置いたしま
して、会員企業の対応でなかつ解決しないトラ
ブルについては、協会が直接消費者との相談に乗
りまして、その解決に努めている次第でございます
。なお、通販一〇番につきましては、会員社
だけでなくアウトサイダーに関する相談も受け付
けております。これを解決しております。

広告規制につきましては、訪販法の改正が予定
される前から我が協会といたしましてはガイドラ
イン委員会というものを設置いたしまして、倫理
綱領でなかつた点を見直しまして、さらに強
力な自主規制案をつくるべく現在作業を着々と進
めております。

以上、社団法人日本通信販売協会の活動の一端
を申し上げますが、ここで一言お願い申し上げ
たいと思います。

当業界としましては、既にお話ししましたとお
り、厳しい自主規制を行ひ通信販売の取引の適正
化に努めまして、相当程度の効果を上げています
というふうな考えておりますので、今回の法規制は
当協会としては厳しいものと受けとめておりま
す。ただし、広告表示その他におきまして、特に
アウトサイダーの場合におきましては協会の規制
の及ばないケースもございまして、そういった点
で、ある程度はやむを得ないものがあるんじゃない
かというふうにも考えております。しかし、業
界としましては、あくまでも自主的努力を本筋と
いたしまして取引の適正化と消費者保護を推進す
る方針でございますので、政府案以上の強い規制
は健全な業者の活力をそぐんじやないかというふ
うに思われますので、そのような規制のないよう
ここにお願い申し上げます。

また、今回の訪問販売法改正で、当協会が訪問
販売法に位置づけられましたことは、我々が今後
通信販売にかかわる自主規制活動を展開する上
において極めて効果的であるものがあるというふう
に判断し、期待している次第でございます。

最後に、私も協会の会員は、法律に位置づけ
られました団体の一員としての自覚を持ちまし
て、通信販売取引の適正化のために最大の努力を
尽くす所存でございます。どうぞよろしく御指導
のほどお願い申し上げます。

ありがとうございます。

○委員長(大木浩君) どうもありがとうございます。

それでは、続いて木村参考人をお願いいたしま
す。

○参考人(木村晋吉君) 今度の改正案でございま
すが、幾つかの点で改善がなされることになる
という点は一応の評価をするわけでございませ
ども、しかし、やり残された仕事もかなり多いわ

けでございまして、その点について幾つか不足を
言わしていただいて、将来さらに訪問販売に関す
る被害の予防や回復がスムーズにいくな世の中
が来ることを進めるために幾つかの点をお話し
したいと思ひます。

第一は、開業規制が採用されなかったことでご
ざいます。

これについてはいろいろな理由があるかと思
ひますが、やはり私も一番痛めておりま
すのは、訪問販売業界がすべて悪いというわけ
ではないんですけれども、中にいる悪質な業者をど
ういうふうに排除していくかという点にあるわけ
です。開業規制を入れないで、今回の改正では一
定の行為規制について刑事罰ないし行政的な指示
ないし業務停止、そういう行政処分を規定したわ
けですけれども、開業規制をしない業務規制を
しようとしても、なかなか難しいことになっ
てくるわけです。

同じようなケースとしては、皆さんのお手
元にお配りしました「昭和六十二年における生
活経済事犯」という資料があります。その二枚目
をめくっていただきますと、悪質な被害が最近で
もなお多発しております海外先物取引についての
相談の状況ですとか、検挙の実情ですとか、行政
処分の状況などが表になっております。かなり多
額の被害が出ています、たくさん相談が来ている
という状況が御理解いただけると思うんですが、そ
れに比べて、発せられなかった行政処分、これ
は五十八年中に四件、それから六十二年中に三件
となっております。

例えばこの中で、五十八年の四月二十八日にプ
ラングッドインベストメントジャパンという会社
が、香港の大豆、砂糖などの海外先物取引で悪質
な勧誘行為をしまして、一カ月の業務停止になっ
たということが記されているわけでございますが、
この会社はその後決して業態が改善された
わけではありまして、六十二年の十月八日に同
じ会社がさらに一カ月の業務停止になっておりま
す。この間大いに悪質な勧誘行為を継続していた

わけでございます。こういうわけで、開業規制と
結びつかない行政処分というものが、無力という
わけではないんですけれども、十分な効果を発揮
し得ないという点は、海外先物取引関連の状況で
理解できる場所ではないかと思ひます。

そういうことで、開業規制を入れない、いろ
んな事情があるにせよ今回はどうも入れないとい
くということになりますと、悪質業者をどうやっ
て有効に排除するかという点でかなり困難な状況
が生まれてくるんじゃないか。そこをどうカバー
していくのかということを考えていく必要があろ
うかと思ひます。

悪質業者を排除するためには開業規制が最も抜
本的な方法であることは間違いないんですが、今
回それが回避されるとすれば、業務停止が一年と
いうことになっていくんですが、これなんかも近
い将来もう少し長い業務停止ができるように持っ
ていくべきではないかというように感じられま
すし、それから業務停止の権限、これをどう
いうふうな消費者相談の最先端におろしていく
かということも十分考慮する必要があるだろうと
思ひます。

海外先物取引の行政処分の発令された状況など
を見ますと、一件は大阪のものがあるようにす
けれども、それ以外ほとんど東京のものでござい
まして、そういう意味では、中央に行政処分の権限
を集中しますと、なかなか地方までそういう監督
の目が行き届かないということになりやすいの
ではないか。今回の行政処分では指示と業務停止と
いうことが法律に定められているわけございま
すけれども、この指示及び業務停止の権限をそれ
ぞれやはり地方の最先端の部署におろしていただ
いて、地方行政と結びつけた業界の規制ができ
るところにしたい。いろいろ報じられてい
るところによりまして、業務停止の権限までは地
方におろさないというふうなことも検討されてい
るように聞いておりますので、そうではなくて、
すべてやはり最先端の部署におろしていただける
ようにお願いをしたいと思ひます。

それから、これは私の意見でございますけれども、
悪質前歴を持ったセールスマンがある企業
で悪質な勧誘行為をします、それでその会社が仮
に業務停止になったとしても、そのセールスマン
は生き続けるわけですね。ほかの会社に入ったり
あるいは会社の名前を変えたりして生き続けてい
く。まあ会社の名前を変えたりといいますが新しい
会社をつくったりして生き続けていくわけでは
ね。これをどうするかという点では、今回の改正
には入らなかったわけですが、私は、そう
いう法令に違反するような訪問行為、勧誘行為を
するおそれのあるセールスマンについては、これ
がこの業界に残り続けるべきではないという方法
というものをとる必要があるんじゃないかとい
うふうに思っております。

参考になりますのは、貸金業法の二十四条の三
項に、法令に違反するような取り立て行為を犯す
おそれが明らかなる者については取り立てを委託し
てはいけないということ、雇用することでもでき
ない、雇用した者が行政処分を受けるといふよう
な形で規制がなされております。これなどを参考
にして、そうした悪質前歴のあるセールスマン
が再び雇用されないようにしていくというよう
なことも、もし開業規制をとらないとすれば、補足
的な方法として考えられるのではないだろうか。
近い将来そういうこともお考えいただきたいとい
うふうに思っております。

それから、もう一つは指定商品制度がとられな
かったという点であります。この点は先ほど本田
参考人からもお話がありましたので、私の考え方
は述べないことにいたしますけれども、ただ、今
度の法律の関係でいいますと、指定商品制度、こ
れは本来は、やってはいけない行為というものは、
商品が違ふからこちらでは許されて、ある商品に
ついては許されないという性質のものではないと
思ひます。ですから、全体について指定商品
制度が維持されたということは、そうなってい
ないとして、少なくとも業務規制についてだけは

指定商品制度というものを外すことができなかった
んだらうかということについては私はかなり残念
に思っているわけでございます。

この禁止行為、今度の改正法の五条の二などを
見ますと、要するに訪問販売で勧誘をするときに
重要なことについて不実のことを告げてはいけ
ない、あるいは威迫したり困惑させてはいけない、
こういうわけですが、不実のことを告げて
はいけない、あるいは人を威迫したり困惑させて
はいけないということは、何もこれは商品の種類
によつて決まることではないはずでして、少なく
ともこの禁止行為については指定商品とい
うものを外してよかつたのではないか。この法律
ではまず訪問販売の定義のところ指定商品の販
売というふうに入れていますので、この
指定商品制度が全部にかぶつてしまつてい
るんですが、そうせずに実際にいろいろな規定が
置かれていくわけですので、その規定の種類で本
当に指定商品制度をとる必要があるのか、これは
外してもいいんじゃないかという、そういうフレ
キシブルな検討がなされていてもよかつたんでは
ないだろうか。もし今全面的に指定商品制度が
維持されたとすれば、近い将来そういうこともお
考えいただきたいというふうに考えております。
それからもう一つは、私ども弁護士でございま
して、消費者被害がありますと、その被害回復の
ために払つたものを取り戻せというような裁判で
すとか交渉ですとかいろいろやるわけなんです
が、私ども、例えば豊田商事なら豊田商事、そこ
と話し合いをしまして五百万円のお金を返すとい
う約束をしますと、それを分割払いにしてくれ、
こう言われるわけですね。じゃ五十万ずつ十回払
いということに仮にまゐつたといひますと、これ
がそれが分割払いになるのかといひますと、これ
は、その悪質な業者が五十万円を毎月払うために
これからいろいろな人をだますわけですね。です
から、私どもが個別の被害を回復するということ
は、逆に言ううと業者にとつてはさらにもう少しだ
まして取らうじゃないかという行為を刺激するよ

うな結果になってしまおうという、非常に私どもとしてはむなしさを感じているわけです。これは、今の制度がやっぱり悪質な行為がやり得になってしまおうという結果を認容するような制度になっている点に大きな問題があるわけです。

今回、日本弁護士連合会の出しました意見などでは、単に被害を受けた分だけが回復されるという点ではなくて、そういう悪質な被害を与えたところに対しては懲罰的な損害賠償ができるようにしようではないかというような提案がなされております。これは、今までそういう制度が日本では余りとられていないという点もあって、なかなか難しい点はあるかと思うんですが、要するに、やり得ではなくて、やっぱりやたら損害をする、やり損という点を悪質な業者がわからせていくという点ではかなり有効な手段ではないか、なかなか考えられた提案ではないかというふうに自画自賛しているわけでございます。

今回は直ちにそういう制度を新設するということはできなかったわけですが、単に刑罰とか業務停止とか、そういうことだけでは、民事的な不利益を課していくという方向ですね、これはいわばお上を取り締まるということだけではなくて、被害を受けた人が自分の力で業者を懲らしめていく、いわば悪質な業者を排除するためには被害者の民間活力を導入する、こういうことでも考えていただきたいというふうに思う次第でございます。

それから、最後になりましたけれども、開業規制ですとか指定商品制度などの点で私どもとしては不足が残ったわけですが、これは法律としては通産省の管轄になるわけでございます。そういう開業規制をとる、あるいは指定商品制度を外すという点になりますと、どうも非常に包括的で網羅的な規制になっていく。訪問販売というのはいろんなサービスや商品を扱う業種ですので、それを一通産省だけで全部握ってしまうということになると困るというようにも私は政策的な配慮

として働いているのではないかと、そういう面からいいますと、今の消費者行政がいろいろなところで縦割りの行政になっているという点の一つの障害になっているようにも思われますので、将来のこれも方向となりますが、公害問題で環境庁ができたように、消費者行政を一本化して消費者庁のようなものをつくって、網羅的で包括的な消費者保護のための規制、法律というものができると、制度ができるような工夫というものを基本的な行政の仕組みとして検討していく必要が出てきているんじゃないだろうか、今回の改正で不足が残りましたところをつらつら見ますとそういう気がしてならないわけでございます。

そういう点で、この立法だけで終わるわけではありませんで、今後の法改正ですとか行政の仕組みの改善に生かしていただきたいというふうに思っております。

○委員長(大木浩君) どうもありがとうございます。それでは、最後になりましたけれども、八田参

考人にお願ひいたします。

○参考人(八田眞子君) 社団法人全国消費生活相談員協会の八田でございます。

本日は、消費生活センターで苦情相談を処理しております現場の人間として意見を述べさせていただきます。

既にお手元にレジュメが配りしてありますので、レジュメに沿ひまして、まず一番として、本改正案を相談員はこういうふうに見ているということをお話しします。

訪問販売に対する法規制の充実強化につきま

しては、消費生活相談の窓口についている相談員全員の願いでありました。今回は十年ぶりの改正という点で非常に熱い期待を持って法案を待っております。

行為に対して一部規制を設けたことは一歩前進と考へますが、私どもの協会から意見書として田村通産大臣あて提出しておきました消費者取引消し権、指定商品の撤廃、開業規制、これらが見送られたことは、現在の深刻な訪問取引被害を根絶することができないものと私どもは考えております。特に、訪問取引において弱者と言われる情報量の少ない高齢者及び若年者層の救済は困難であり、全国二百七十三カ所の消費生活センターで非常な御苦労をなさっている消費生活相談員の皆様の今後の苦情処理の厳しさを思うと胸が痛みます。

次に、じゃどうして私どもがこのような指定商

品撤廃制などを入れてもらいたいかということ

を、実際の被害の実態というものを御説明して、皆様に御理解をさせていただこうと思ひます。

一番最初に原野商法の二次被害例でございま

す。五十六年、北海道の土地を五年後倍額で引き取るという契約をし、権利書を現在持っている定年退職後間もない男性からの訴えでございます。六

十一年になりました、五年後に処分できるからという点でそのときを楽しみにしていたので、土地処分のために販売した会社へ電話をしましたところ、全然電話が通じないんですね。そして、会社のあった住所まで行き、そのビルに管理人に調べてもらうと、その会社は契約を交わした五十六年にたつた五カ月しかそのビルにはいなかったことがわかりました。これはいわゆる原野商法に引つかつたのかなと思つてあきらめかけていたんですね。

そうしたら、六十二年の初めになりました、電話で、あなたが購入したあの北海道の土地を売った会社は倒産しましたよ、あの土地はあのままでは売れませんよ、あなたがもしお売りになりたいのなら、測量、整地をすれば今の別荘ブームに乗って売れるでしょう。そして、そういうことの取引はもうあなたが一度おとりになつていらっしゃるから、必ず権利書と交換に現金を差し上げますよ

というふうに言つてくれたんですね。普通、権利書と交換に現金をくれる取引なんというのは非常に安全な取引で、自宅まで来てもらい、その売却条件の前提になる測量代三十万円というものを払つたわけなんです。そして、測量が大体一月で済みます、そうしたら御連絡させていただきますと言つたんですけれども、一月月たつても何の連絡もないのです。これがいわゆる原野商法の二次被害と言われているものの実態です。

測量代のほかに、あの土地は宣伝しなきゃ売れませんよというので土地を売るための広告代、売却を任せるための委託保証金、税金対策を兼ねて、あんな北海道の土地じゃなくて、もっと条件のいいところへ替え地をしましょうよと言つてその差額分と、名目はいろいろございまして、だましの口は非常に巧妙でございまして。

この一事例についてはまた後からコメントしますが、続いて二番目の、呉服のクリーニングオフ回選についての事例を申し上げます。

これは皆さんのところに配りしてあります注文書の赤の部分をごらんになつていただきたいんです。電話で直直、格安の店だから反物を見るだけでも見ていただかせんかと言つて申し込まれたんです。ですけれども、一応今その必要がないからと断つたんですね。三十分後、玄関のプザイが鳴るので玄関に出てみますと、大きなふるしき包みを抱えた男性が立っていて、先ほどお電話した者でございまして、御近所まで来ましたので、眼福でございまして、御近所まで来ましたので、と、非常に優しいような声で玄関で荷物を広げ始めたわけなんです。

高いもののはうちは買えませんがと言へば、分割が今あるんですから、奥様、一遍にお払いになろうなんて考えないでください。また、夫に相談しなければ決まれないと言へば、あす京都の本社に帰るので、来月上京になりますと、またそのときはそのときでお値段が上がつてしまふから、きようお考えになつた方がと言つてしゃべり続け

るわけなんです。あげくの果てに、奥さん、のどが渴きましたからお茶を一杯ごちそうしてくださいと言います。お茶を出したら帰ってくるのかと思えば、せつかくお茶をこちそうになったんだから、五十万円のつけさげを四十六万円に値引くと言って契約書を記入し始めたわけなんです。もう既に来訪時より二時間近くの時間がたつて、夕飯の支度ときになっておりましたので購入を承知したわけなんです。

そのとき、不思議なことに、奥様、ちよつと印鑑を貸してください、三文判で結構なんですと言ったわけなんです。ところが問題のところなんです。そして、その三文判を、奥様には大抵紋様の一番端のところに白地の部分というのがあるんです。紋様のない白地の部分というのが反物には必ずあるもので、そこに、お仕立て上がりまでおたく様のお品物をお預かりするわけですからここに二つおたく様の判を押しますと、なぜか二つ端に押したそうなんです。どういふことなのかと思つて、余りにしらないでいたんですけれども、そういうふうにして押したということなんです。

ですけれども、夫に反対され、翌日解約を申し出た。当然消費者の権利としてこれはクーリングオフ中の解約ですから、どなたも今どきクーリングオフがきかないなんてことをお考えになる方はここにいらつしやる方はいないと思つてすけれども、解約を申し込んだところ断られたんです。その理由は、反物に印鑑を押したからということでした。それでしたら、印鑑を押したその損料だけでも払うからこの話は断らせてくれないかと言つたんです。そうしたら何と言つたと思つたか、その業者は、四十六万円もする反物をわやにする気か、お茶まで出して買いたいと言つたから契約してやつたのに、何なら裁判してもええんよと言つたそうです。この一言に消費者は驚いてしまつたんです。大抵の消費者はこの一言で恐ろしくなつて、裁判なんという言葉を聞くとすぐ買つてしまふんです。

三つ目の事例を申し上げます。子供の夢を踏みこじる少女雑誌の通販広告というものでござい

少女向け週刊誌に載っている通信販売広告には非常に夢を追う商品がございいます。中でも十四歳の中学生が購入したジブシー想像球セット、これがどういふものか、この言葉を聞いただけではきつと思ふんですけれども、これは直径約四・五センチぐらいのガラス製と思われる球なわけなんです。それに合成皮革の袋がついていて四千円の商品です。そして、それにはこういうことが書いてあります。この球に手をかざしながらじつと見詰めるんだそうです。そうしますと脳のアルファ波——アルファ、ベータというあのアルファ波ですが、あれが活発になつて集中力が高まり、やがて超能力が発揮される、こういう商品なんです。

大人から見るとばかげた商品だと思ふし、大人だつたら買わないと思ふんです。でも、大人の基準で判断しないでもらいたいと思ふんです。子供は子供の基準で判断して、超能力が発揮できるかもしれないと思つて、自分の大切なお小遣いからこれを四千円で購入したのです。ですけれども、超能力が発揮できないと判断したときにはもう返品期間は過ぎていて、返品はできません。大切なお小遣いを失つてしまふことになつたんです。また、この広告には送料サービスと最初のときは表示されておりましたが、請求として来たときには送料が入つておりました。

以上挙げました三事例をもとに、消費者被害をどうしたらなくすことができるのかということとを考えてみました。

一番目の原野商法のように、被害に遭つたと気づくころに販売会社をつぶしているという現状に消費者は何をどうして対抗したらよろしいのでしょうか。指定商品・役務制をとる場合、測量代、広告代などはエポケットのようにどこにも入りません。救済されません。指定役務、指定権利という網をかぶせたとしても、その網を逃れる者が必ず

ず出ます。法と業者の知恵比べのはざままで被害をこうむるのはいつも消費者なんです。ぜひ指定商品制度を廃止し、訪問取引によるすべての有償契約を規制対象にしてください。

二番目の呉服のクーリングオフ逃れについて申し上げます。

だれもがクーリングオフ期間中の解約は当然と考えるでしょうが、消費生活センターへの苦情というのには統計上全苦情件数の一ないし二%、あとの九八%ないし九九%は潜在苦情というこの数字を考えると、ほとんどの消費者が、先ほどのように裁判してもええんよの一言であきらめ、泣き寝入りがほとんどです。消費者は、裁判などという言葉は日常生活にほとんど関係のない生活をしております。その言葉によつてうろたえ、困惑してしまふのです。

この事例のように、電話での訪問申し込みを断つてゐるのに、不意打ちに訪れ、長時間に及ぶ執拗な勧誘の結果契約し、翌日解約申し込みをしても応じない。このような業者を淘汰するのは開業規制以外にないと考えます。罰則規定で担保しても、先ほど木村先生が既に述べられてゐるののでここでは省略いたしますが、悪質な業者は別会社をつくり営業を続けていくでしょう。

またここで、クーリングオフ関連のことで現金取引におけるクーリングオフについて、先般衆議院で足切り論が出たようでございますが、支払い金の足切りをせず消費者に全額戻してください。足切り額を例えば五千円にすれば、四千九百九十円の商品が集中的に売られクーリングオフ逃れをすると思ひます。そうすれば現行法と何ら変わらなと思ひます。法改正の精神が生きる省令を考えてください。

三番目の通信販売について。

通信販売の需要がふえると同時にトラブルも増大しているということですが、通信販売というのは隔地者間取引なので、業者の信用の有無がわかりません。広告された表示が唯一の判断材料となります。

そこで、時間がないので提言だけさせていただきます。

取引条件が明確に表示されていない場合、割取法同様罰則をつけていただきたい。

テレビ、ラジオなど放送メディアに対する表示方法を細かく規制していただきたい。

前払い式取引については禁止していただきたい。前払い式を取引上必要と認めるならば、業者の許可制を導入していただきたい。

特に、子供向け雑誌の広告、商品、販売方法については、大人（販売業者、媒体業者を含む）は道義的責任を持つよう指導していただきたい。

次に、改正案では訪販法改正に連動させて割取法の第四条の三項、五項の改正を行い、割取販売であつても訪問販売法の指定商品についてクーリングオフができることになりましたが、しかし改正案では、割取法三十条の四の抗弁権の対抗というところが明確になつておりません。クーリングオフ期間以降、クレジット会社に抗弁を対抗しようとしてもできません。これではせつかく仏をつくつても魂を入れないので、真の被害救済にはなりません。

訪問販売法の施行から十年余りがたつていますが、消費者被害というのは全然減つていないのです。通信販売で被害を受けた少女が、大人は責任と言つた言葉が私の耳から離れません。被害実態を正しく把握し、消費者保護基本法で制定されている消費者の権利がこの改正案に盛り込まれてゐるか、もう一度考え直していただきたいのです。

消費者保護の徹底こそが事業者の公正取引を確保するものとするものと考えます。十年ぶりの改正です。悔いを残すことのない、消費者の求めている改正をしてください。今から省令で救えるものは十分に手立てを尽くしてください。

最後に、本日意見を述べる機会を与えてくださったことを感謝いたしますとともに、この法案が施行され、今後へ向けて訪販法適正化委員会などがつくられる場合、ぜひ私どものような現場で働

く者をメンバーに加えてください。さもないければ、現場の声、本当の被害の声が伝わらないのではないかと感じております。

○委員長(大木浩君) どうもありがとうございます。以上で各参考人の御意見の開陳は終了いたしました。

これより参考人に対する質疑を行います。質疑のある方は順次御発言願います。

○福岡知事 たいだいま参考人それぞれのお立場から大変貴重な御意見を拝聴して、問題の認識を新たにさせられたわけでありますが、時間が答弁を含めて一人二十分というようになっておりますのでなかなか意見を尽くせないと思うんですが、まず本田先生それから木村弁護士さんにもお伺いをしたいんです。

それでお話の中にもありましたように、聞いていますと、訪問販売そのものの制度が果たしてどうなのかというふうな感じを抱くんです。特に日本の経済のマーケットというのは大きなもので、すから、ヨーロッパの例などを見ても、日本の場合はそれを上回るような適切な規制措置を講じなければならぬというふうなことをまず念頭に置いてお伺いをするわけです。

本田先生は、この指定商品制度や役務制度というのはやはり疑問がある、ドイツあたりでもそれはない、イギリス、フランス等で若干見られるというふうな述べておられますし、国会の先般の議論でも私が除外指定という逆の方向の方がいいんじゃないかと言え、それは通産省の研究会の中でもとてもじゃないが複雑で手数がかかってそれは無理だ、こういうふうな言われるわけです。じゃ、それにかわる何かいい方法はないのか。世の中にはもう五万、十万と物品サービスはあるわけですから、そういう中で確かに指定するにしろ除外指定するにしろなかなか煩雑なことは煩雑だと思ふんですが、今までの木村先生なんかの経験からも果たしてどうなのかというところが一点。

それから禁止行為ですが、禁止行為について、先ほど来反物の話、お茶を出した話が出ましたけれども、まさにそうなのでありまして、不退去罪というふうな罰則もあるんだからそれを知っている人はそういう話をすればいいんだけれども、それはまあ少ないと思うわけなんです。あるいはまた、威迫とかいうふうな言葉が今度の法律でも使われているんですけれども、威迫と脅迫とどない違うんだとか、あるいはまた詐欺まがいのこととそうでないのはどう違ってくるんだとかいろいろ疑問が出てくるわけですが、そういう禁止行為というふうなものをもっと明確に消費者側がわかるようにすべきじゃないか。今回の改正ではこれは一歩前進をしている面は感じられますけれども、果たしてそれで木村さんなどの弁護士さんが今までもより円滑に対処できるのかどうか、こういう点が少し疑問だと私は思うんですけれども、その点をお伺いします。

それから、中途解約権とか解除権とかいうふうなことを我々はやっぱり入れるべきじゃないかと思うんですけれども、今回は入っていません。そういう点についての御見解を伺いたい。

それから、訪問販売の増田専務理事さん、先ほど来、言うならば悪貨が良貨を駆逐するようなことじゃやっぱ困るんだ、まじめにやっていると我々としては規制はなるべく少ない方がいいんだ、こういう御趣旨のお話がありましたけれども、先ほど述べられました、さりとて今協会に参加している企業なり団体なり、通産省の報告では千五百ほどインサイダーでアウトサイダーが千五百ほどある、こういうふうな報告を受けました、その細部の数字は別にしまして、アウトサイダーがすぐれて被害者を拡大するような行為に及んでいる、こういうふうなまま常識的に思うわけなんです。しかもそれは、浜の真砂やないけれども、どんどん拡大していく傾向をたどってきたと思うんです。かつて宅建業法で規制された業者とか、あるいはサラ金業法で規制された業者が、この訪問販売、通信販売の方に雪崩を打つように参入

してきているんじゃないのか。そういうアウトサイダーの業者をしからば協会はどこまで自主的に組織し、あるいは統制権を及ぼすことができるのかどうか、その点が私はかなり疑問だと思ふのであります。

この業界、まだ誕生して十年程度の新しい業界だ。しかし、御説明にあったように、小売業の中でも二兆数千億というかなりのシェアを占めるに至っているというのを考えますと、これは将来に向かつて極めて我々は重要視しなきゃならぬ課題を持った業界だと、こういうふうに思っております。したがって、業界の立場でそういう悪質な被害者拡大を目的にしたような、特にアウトサイダーの業者に対してどういうふうに対処していくのか。これは業界の自主的な自助努力だけでは私はどうもいかならないと思うので、例えば開業規制だとか届け出制だとかいうふうなものが議論になってくるわけですが、協会のほうはかねて開業規制というふうなものはないか、こういうふうにお聞きしたようにも思うんですけれども、どうなんでしょうか。

○参考人(本田純一君) まず第一点の指定商品・役務の維持、これは問題ではないかという御質問ですけれども、私が参考資料として付しましたジュリストの論文、私の書いた論文ですけれども、ここに諸外国の例が出ております。指定商品制につきましては、どうも諸外国、特にヨーロッパではそういう形で限定している国はないようでございます。

ドイツの例が私の専門との関係で紹介されておりますけれども、ドイツでは従来、営業法という形で行政取り締まり規定がございまして、そこに一定の許可を得ればできるという許可制をとっているわけですが、そのかわりに指定商品制とはとっていないわけでございます。そのかわり、やはり今出ました除外事項をかなり詳細に規定しているわけでございます。例えば、当然のことながら農産物等の生鮮食品等の場合については当然それは除外されるとか、こういう形で一定の商

品については逆に除外していくと、こういう形。さらには、場合によっては、そもそも訪問取引になじまないという物品についてはそれを禁止する。つまり、基本的には指定する、指定して訪問取引をしてよろしいという場合と、それから除外して、要するに訪問取引法の適用も受けない、ドイツでは営業法ですけれども、さらには、そもそも基本的にはこういう形での訪問取引になじまない商品、こういう三本立てというふうな言いましようか、そういう形になっているわけで、営業法上に詳細ないわゆる除外事項が規定されているわけでありまして。したがって、立法上不可能かという

と必ずしもそれは不可能ではないと思われまして。ただ、必ずしもドイツと日本とは一緒ではございませんので、日本固有の商品その他も恐らくあると思ひますので、多少の紆余曲折はあるかと思ひますけれども、法律上規定することは必ずしも不可能ではないと思われまして。ただ、事実上これまでは指定商品・役務制をとっておりますので、そう容易ではないという気はいたします。

それで、中間的に何かいい方策はないかということですが、これはやはりかなり厳しいわけですね。現行の指定商品・役務の問題点というのは、先ほど八田参考人から出ましたけれども、要するに脱法が容易であるということが考えられるわけですが、やはり現行指定商品制を仮に維持するという前提に立つた場合には、やはり政令その他で速やかに指定ができるような体制を運用面で考えていくべきではないか。指定商品というものは、これだけが認められるという性質のものではないかと思ふ。単に例示にすぎないわけではございませんから、それ以外のものは基本的に、やっといういというわけではありませぬし、新製品は当然入っていないわけではございません。そうしなければむしろ体制としては、被害が拡大してから指定するというのはなくて、もうかなり被害が少ない段階で指定商品の中に入れる、あるいは被害を早くつかむという運用面、やはりこれはかなり改善する必要があるのではないかというふう

に考えております。

それから第二の質問は、禁止行為をより具体的にわかるようにすべきではないかという点でございます。

これは私もまさにそのように考えております。ただ、いかにどの範囲で具体化するかと非常に難しいわけでございまして、日弁連の要綱試案の中にはおよそ二十二項目ですか二十一項目ですか、具体的な禁止項目が並んでおります。

例えば、早朝深夜に電話で契約の勧誘をする行為、ないしは執拗に電話で契約の勧誘をする行為、消費者に対して過大な数量の取引を押しつける行為、こういうものがあるわけで、これは大体、例えば宮城県あるいは大分県その他、滋賀県でもございまして、消費者条例あるいはその条例の施行規則等に具体的に列挙されている事由でございまして、そういう意味では現に運用されているわけでありまして、ただ、恐らく今回の法案で送られたのは、例えば長時間というのはいくつ時間かその他で争いになるのではないかと、いろいろなことが恐らく見送られた原因、理由ではないかと思ひます。また、逆に余り具体的ですと、これ以外の抜けた場合にそれはやつてよろしいのかという、逆に脱法の問題もあるかと思ひます。

したがしまして、私はある程度は抽象的にならざるを得ない。現に民法の規定なんかも抽象的に詐欺、強迫の規定があるわけで、ある程度抽象的にならざるを得ないけれども、この改正案よりはさらにもうちょっといろいろ加えてほしい項目、先ほど言いましたような説明義務違反等の場合ですが、こういうものを加えていただけないものなのか。現行法ですと、いわば民法九十六条の詐欺まがいと強迫まがい、これしか入っていないわけで、むしろそういうものではなくて、これですと故意行為、いわば故意の行為しか入っていないわけですが、やはり必要な説明を不注意で怠ったというケースがかなり現実には多いのではないか。本来は説明すべきなのに説明しなかった。

これは消費者取引と言えらるかどうかわかりませんが、三和銀行のインパクトローンの事例が大阪の地裁の判例で出ましたけれども、これは為替についてリスクヘッジといいたくしようか、損をしないようないわばストップボタンというのがあるわけですが、それを説明しないでインパクトローンを行わせてしまったということだから消費者側に大きな損害が出たことで、三和銀行側が説明義務違反で裁判では、第一審では負けております。

こういうケースがあるわけで、必ずしも故意行為だけではない説明義務違反、宅建業法上で言えば重要事項の告知義務違反みたいなのがございまして、こういうものをもうちょっと入れるような規定の方が本来は望ましいのではないかと、例えば政省令で具体的な項目を規定しておくということとさらにそれが明確になるのではないかと。

それから被害救済手段の、第三番目の御質問ですけれども、まず、中途解約権は後におきまして、解除権の問題ですけれども、これはやはり先ほどの禁止行為で何を置くかという問題と絡むと思うんで、強迫まがいというところで、民法には詐欺取り消し、強迫取り消しとの觀念で消費者取り消し権というふうに觀念されてきた。そうすると、どうしても故意行為という形になつていたのではないかと。むしろそうではなくて、基本的な説明を怠ったということとで解除、債務不履行なんだという認識、ここではそれが必要なんだ、したがって、逆に禁止行為も不注意なものも入るという形に考え方を改めるべきではないのかというのが私の持論でございます。

それから中途解約権につきましては、これもやはり、本来預託法等でもありますので、役務等で継続的なものに関しましてはやはり置く必要があったのではないかと、個人的には考えております。以上でございます。

○参考人(木村晋介君) かなり本田さんから詳細にありましたので、ちょっと付加だけさせていただきますが、まず指定制度については、商品についてはかなり網羅的にリストをつくるということにはできると思うんですけど、今度は新しく役務が入ってくるわけですね。役務というのは無形のものですからかなりデリケートなサービスの内容の違ひというのが出てくるだろう。恐らく何かを指定、役務を指定すると、ちょっとそれを外したものが出てくるという形がとられるんじゃないか。だから、役務について指定制度をとったことの弊害というのがより強く出てくるんじゃないだろうかというふうに思っております。

ごく最近、きのう出したばかりの内容証明なんですけれども、ある新入生、女子大生なんですけど、渋谷駅でモデルのいいアルバイトがあるといつて呼びとめられまして事務所まで連れていかれて、名刺を渡されたときには入会金は取らないとか、あるいは未成年者については親の同意が必要だと書いてあったんで安心してついていったら、結局契約をさせられて、その場で持っていた七千円を受講料として取られて、さらに写真代として二万円払えというところで毎日電話をしてくるというところでおびえて相談に来たというふうなケースがあります。こういうのをどういうふうに、これも一種の役務だろと思うんですが、どういうふうに特定していくのかということになるとなかなか苦労されるんじゃないだろうか。また、特定をするとかよつと変えて出してくるということになるんじゃないだろうかという気がしております。

それから、禁止行為の關係では、今度の法律の内容を見ますと、不実の告知は別として、威迫して困惑させてはならないという方は、貸金業法の取り立て行為の規制に近い規定の仕方をしてるんですが、しかし、貸金業法の場合には生活や業務の平穩を害する行為についても規制をしているわけですね。私、貸金業の場合には少なくともお金を貸して、相手は支払い義務を負っている人のうちへ行くわけですから、訪問販売の場合には何

ら権利義務のないところへ行くという点からいくと、貸金業者よりも訪問販売業者の方が少し訪問行為については厳しく規制されてもいいんじゃないかと思つてはいるんですが、結果的には貸金業の規制よりも狭い規制になつていくという点でも私としては非常に不足を感じております。

それから、中途解約権、取り消し権のお話がありました。中途解約権は、これは継続的なサービス契約ですね。これなんかかなり長期のもの、例えば学習塾なんか三年分一括して契約をしまして、途中で解約ができないというような形のものと、英会話のセンターとかそういうのか、かなり長期の契約のものがあるんですね。これなんか、契約したんだけれども途中で嫌になつて行かなくなった、そういう場合でも後からばんと請求が来てびつくりするとか、その間何にも言つてこないで急に五年ぐらいたつてから請求が来てびつくりしたとか、そういうようなものがあるんですね。これについてはたしか国生審でも問題になつていたと思うんですけども、合理的な期間内で途中で解約できるようにすべきじゃないだろうかというふうに考えております。

今回、何か衆議院の方を見ますと、その点が約款の適正化というところで衆議院の附帯決議に入っているように見えます。約款の適正化というのも、インサイダーについては通用しますが、アウトサイダーについてはこれは通用しないという点でいくと、やはり法律的なものでやつていただくのがベターではないかというふうに思っております。

取り消し権に関しては、これは法律に違反した形で契約があつた場合に、相当クーリングオフよりもかなり長期の解約権を認めていこうという提案でございましてけれども、これもやはり先ほど申しました要するにやり得にならないように、違法な行為をやつても結局契約さしてしまえば契約が有効だということであると、結局やり得になつてしまふわけですね。ですから、解約はできないんだというふうに言つて解約させなかつたという

場合でもそれが有効だということになってしまふと、やっぱりやり得になつてしまふというためには、こういう禁止行為に違反したようなケースについては相当長期の取り消し権を認めるということとで対処しないとやり損にはならないという気がいたします。

○委員長(大木浩君) 次に、増田参考人をお願いしたいと思うんですが、これ一人一人の持ち時間がお答えも含めて各質問者二十分でございますので、大変恐縮ですがよろしく御協力お願いいたします。

○参考人(増田篤君) じゃ簡単に先生にお答えいたします。

先生の御質問は、アウトサイダーに対する要するに協会の対応はいかん、そういうようなことをどう考えていくかという御質問だったと思ひます。もう一点は、開業規制について訪問販売協会としては賛成なんではないかと、二つたしかあつたと思ひますので、簡単に答えたいと思ひます。

まず第一に、アウトサイダーでございますが、先ほど申しましたように、アウトサイダーというのは、名のある訪問企業と申しますのは、いろいろ御議論の過程で千五百ぐらいあると申しておりますけれども、実際に訪問販売という次元でとらえますと、一人とかなんとかというのは無数にあるわけでございます。ただ、販路協の会員で全体の売上高のパーセンテージは八〇%ほどを占めておりますから、全体の売り上げでは多いんでございませうが、企業数ですと本当にとらえにくいというようないふくがございませう。こういうものを協会の方で零細なアウトサイダーを組織していくというところは、協会がこういうような法律に書かれたというところを厳密に受けとめまして、たとえばアウトサイダーでも健全な企業というのはほとんど加盟を促進していきたい、基本的にさように考えております。

それから、協会の権限と申しますのはやはりアウトサイダーには及ばないわけでございますが、

こういうものは協会の基盤が整備されてくると、世の中に認知されることによって悪質なアウトサイダーというのは当然のことながら私は減っていくんではないか。理想論を申しますと、これは独禁法に触れますので、こういうことはこの席で発言するにはちょっとあれと思ひますけれども、協会の会員以外が物売れないような環境ができるといふようなことが一番望ましいんではないかなど、かように考えております。

それで、先ほど来申し上げましたように、協会の中でいろいろ考えておりますのは、協会自体の力も弱いので、行政とか消費者団体とか全部が連携して悪質なアウトサイダーを駆逐していくということが一番大事なことだろうと思ひております。今回の販路法の改正がございまして、新しい法律でかなり法規制が強化されておりますけれども、協会としても自主規制をさらに強化し、そういうものを徹底して、そうして消費者の信頼を勝ち得る、そういう方法を講じていきたいと思ひます。

先ほど申しましたステッカーと申しますのは、ここにございませうな「訪問販売員の登録証をお持ちですか」といふようなものでございまして、これを各消費者の戸口に張つていただくというのを既にやっております。これは一昨年でございませうが、通産省の消費生活改善監視員というのが通産大臣から任命されて、七百十五名の方がいらつしやいます。この方々の御協力を得まして、全国津々浦々一万户に張つていただきます。その効果を全部測定したわけでございます。そうしたら、悪質な販売員が来なくなつたということがはつきりデータとして出ております。これはプレスで発表しております。この事業を強力に展開して、要するにこういうものを張ることによつて、どういふふうが悪いアウトサイダーが来なくなるかということが明確に出ておりますので、そういう活動を一層展開したいと、かように考えております。

そういうことをやり、なおかついろんなトラブル

ル情報を吸い上げながら協会が未然防止の措置といふようなものもやらなければならぬと考えております。

それから、もう一つの御質問の登録について、開業規制については協会は賛成したのではないかと御質問ですが、これはちょっと先生のお考えがどうかと思ひまして、協会としては開業規制については大反対でございませう。なぜならば、開業規制をしても、訪問販売というのは企業の登録だけでは済まないといふことでございまして、実態として、訪問販売からいふものを欠格要件として排除するのといふことになりませう。そうすると、犯罪歴でもないようなものはみんな入つてしまふといふことになりませう。したがつて、豊田商事などは訪問とは次元が違つてございませうが、こういうものが名前を変えたりなんかして登録してきてもそれをどんどん受け付けていふようなことになりませうと、むしろかえつて悪質業者には国のお墨つきを与えることになるだらうといふことで、我々としては基本的にこの開業規制といふのは大反対でございませう。

以上でございませう。

○矢原秀男君 本田参考人にまずお願いしたいと思ひます。

八田さんも、木村さんも、本田さんも同一的に指定商品の撤廃をすべきであると、こういうふうにお話をされていらつしやいます。一つは西ヨーロッパ諸国で指定商品制自体をとる国が非常に少ないと、なぜそうなのかといふことが一つと、二番目には消費者を守る意味で、訪問取引という取引形態の中で、先生は結論的にクーリングオフ権と解除権との二つの救済手段で重層的に保障することが真の意味で消費者被害の救済という観点からは望ましいものと考え、この二点を非常に強調されておりますが、この点についてお願いしたいと思ひます。

一応私の時間ございませうので、質問をまとめで先にいたしまして、後で答弁いただきたいと思ひます。

綾参考人には、通信販売における広告規制でございますが、これはたしか八田先生からもお話が出たと思ひますけれども、確かに詐欺的な誇大な広告、こういうようなことが大きな問題になつてくると思ひますけれども、業界は自主規制に對してどういふ努力といふものをなされていられるのか。倫理綱領とか通信販売、いろいろのそういうような厳しい枠といふものを持つていらつしやると思ひますが、それを業界の立場からまずどういふ努力をしていらつしやるのか。

これにつきまして、木村先生にお願いしたいことは、こういう問題に對して法規制の中ではどうもう少し厳しくしていけばいいのか。第八条の二に誇大広告等の禁止云々とあるわけでございませうけれども、この点について木村先生の具体的なお話を伺いたいと思ひます。

それから、八田参考人をお願いを申し上げたいんでございませうが、やはり指定商品制の撤廃といふものを非常に強くさつきも言われましたけれども、この点簡単に結構ですが具体的に申し添えていただきたいことと、もう一点は、こういう非常に悪質な業者とか悪質なそういうふうないろいろな問題等々が出てまいりますけれども、特にデータを見ますと、高齢者の方とか、そして非常に情報網が少ない場合、これは本田先生も論文で言われておりますけれども、いきなり家に踏み込んでまいります。そういう不意打ち性の中で対応ができないで、さつきの呉服の関係とかいふようなやりとりの中で非常に心理的についてくる問題もあるんでございませう。消費者保護のための教育、いろいろ努力をされていらつしやるが、資料はいただいておりますけれども、若い者の教育は文部省でどうすべきであるとか、成人の方々の家庭における問題についてはほかの省庁でどうすべきであるとか、もし行政に對して御要望がございましたらお聞かせをいただきたいと思ひます。

以上でございませう。

○参考人(綾元文君) 広告規制でございますが、これについては一番私どもが頭を痛めておるんで

すが、通販協会では当初から倫理綱領をつくりまして申し合わせをしておりますが、ここ数カ月前から、こういうふうな化粧品の場合はこういう広告をしようというように、ガイドライン委員会をつくりまして具体的に協会メンバーには指導をしております。そういう点で効果は上がりつつあると思うんですが、アウトサイダーについてはそういうことができませんので、どういふふうに対処するか、多少ある程度の広告規制というのにはやむを得ないんじゃないかというふうに思っております。ただ、協会の内部ではそういうことに違反した場合は除名とか会員停止とか、そういった罰則を行いまして規制を行っております。

○参考人(八田眞子君) 時間の関係で簡単にお答えします。

最初に一点目、指定商品撤廃についてというのは既に事例で述べていますけれども、私が日ごろ消費生活センターの相談で感じますことは、相談者は、この商品は安心でしかたか、この商品について伺いたいと聞いてくる人はだれもいません。今はほとんど商品に対する表示その他は放送媒体とかそういうカタログなんかでもって知ることができます。大抵は、この業者はどんな業者でしようか、安心して取引のできる業者でしようかというふうに聞いてきます。既に契約を結んでしまっていたとしても、何となく一抹の不安が残る、そして業者の状況を聞いた上で態度を決定しようというので、まず大抵、相談の開口する言葉というのは、こうなつたんです、こうなつたんですというふうに言う方もいらつしやいますけれども、この業者は取引をして安心な業者でございませうというかと先きにやらないければならぬということがあるんじゃないか。お時間の関係でこのぐらゐにさせていただきます。

二番目に、悪質業者に対して消費者保護をするための教育ということなんですが、私は実際に消費生活センターの相談員であるとともに、また神奈川県

奈川県の学校教育の場とか、ボランティアとして婦人会とか老人会とか、それから新入社員研修の場に啓発出前講座などという形でもって行っておりますけれども、つくづく感じるんでございまして、例えば四月に新入社員の研修の場に行つて講座をしますよね。そうして、四月のお給料を初めてもらつて五月のゴールデンウィークに町へ出て、そして会員券を最初の給料で、会員券といつても、別に映画が割引になるからとか劇場が割引になるからといつて、大してメリットもないようなんですけれども、買わせられるんですね。そして、それを返したいと連絡してもいつも留守番電話しかないなんという業者に対して、もう社会に出た社会人一年生が社会でつこういふものなんだらうかと言ふんですね。こんなことをしているときにやはり消費者教育の必要性というのは非常に感じます。

私は、自立する消費者とかそういうことを皆さん頭の中に考えていらつしやと思ひますけれども、消費者教育とそれからその法とが車の両輪だつてよく言う人がいると思ふんですね。だけれども、法の規制の方が私は優先だと思ふんです。もつともつと法を拡大して優先にしたいだかなければ、消費者教育を後からやつたて追いつかないんです。それほど被害の実例というのがひどいんです。

時間の関係もありますのでとどめさせていただきます。

○参考人(木村賢介君) 今度誇大広告等の禁止が八条の二に入つたわけですね。その内容自体は景表法その他の規定などをベースにできていますものだらうと思ふんですが、通信販売というものは非常に広告が重要な要素を持ちますので、この点についての規制というのは厳正にやつていただきたいと思ふわけですね。

もう一つの問題として私もいつも感じておりますのは、広告媒体の方の責任をどう考えたらいいかということなんです。不当広告ないしそれにかなり近い広告である、あるいは社会的に問題のある広告であるというふうなことがわかつていても、まあ新聞にもよるわけですが、スポーツ紙ですとか女性週刊誌になりますとかかなり載っております。そういうものについて、広告媒体についても、ある程度明確にわかるものについて載せている場合については責任を問うていくような制度というものを考えていく必要があるんじゃないだらうかということを感じております。

○参考人(本田純一君) まず第一の御質問ですけれども、ヨーロッパで指定商品制がとられていない理由でございしますが、私はヨーロッパの全部の国にわたつて必ずしも熟知しているわけではございませんけれども、根本的に要するに訪問取引の被害というものは、商品にかかわるものではなくて契約方法にかかわる、訪問といういわば不意打ちによる契約に構造的に内在する問題だという認識がやはり強く、要するに取引方法が問題なんだ商品が問題ではない、こういう発想だろうと思ひます。

それから第二の、要するに訪問取引に対する被害救済手段としてクーリングオフと解除権が両輪である、私の考え方では要するに訪問取引というのは理論的に言いますと、要するに訪問取引というのは、簡単に言いますけれども、不意打ち性が非常に強いわけでございます。したがつて、契約締結意思も、例えばさあこれから洗濯をしようと思つていいる主婦のところへいきなり来て、ふつと買つてしまふ、そのときだけそのものが欲しい、その前後は全然そんなものを買ふ気がなかつたという場合が結構あるわけですね。そうしますと、契約の締結意思、主體的な意思が非常に弱いというところ、やはり考え直さず、いわば頭を冷やす期間、そういうところで、売り方が悪いとか悪くないとかいう問題とは別個に、やはり頭を冷やす期間としてクーリングオフが必要なのではないかと感じます。

それと並びまして、いわば不意打ちに訪れて、これをこれからどうやって売ろう、セールストークはどういう順番でやろうというのを全部決めてきていられるわけでございます。片一方はプロであります。

ります。したがって、どうしても誘導といひましようか不当な、いわば違法に近いセールストークが行われやすいというそういう構造を持つていられるわけでありまして、したがって、いわば同等な当事者間の契約ではございせんので、ある程度情報量のある者はその情報を出さない、それをうっかり出さない、あるいは説明しなかつた場合にはやはりこれこそまさに債務不履行ではないか、そういうことで解除権を保障する意味があるのではないかと。

私は今回の、いわば訪問取引業者の中の悪質なものだけを排除するという考え方が強いので、この不当行為についての救済手段というのをかなり強く認めていくべきではないか。その結果どうしてもそれでもだめだということになれば、やはり訪問販売全体に法の網を例えば登録制というふうな形でかぶせざるを得ないということになると思ひますけれども、現状ではやはり悪い部分だけを切り除くというのがベターなのではないかと考えております。

○市川正一君 私、共産党の市川でございますが、まず本田、木村、八田の三参考人にお伺ひいたしたいと思ひます。

消費者問題と申しますか、豊田商事や靈感商法などの被害救済に携わつてこられた皆さん方の経験と教訓に基づいた御見解については拝聴いたしました。二十六日の本委員会でも私も取り上げました指定商品制の廃止とかあるいは行為規制の強化などの点で同じ見解を示されたことについて大いに意を強うしたところであります。

実は、我が党は今度のこの改正案が一定の改善案を盛り込んでいられることを評価いたしたつても、しかしよりよいものにするために修正案を提出することにしたしておりますが、そのためにもお伺ひいたしたいのは、三点なんです。一つは、悪質な訪問販売などの被害から消費者を守るために不可欠なものは一体何だろうか。それから二つは、その立場から今回の政府案の問題点はどこにあるのか。それから三つは、行政府の対応としてどん

なことが必要なんだろうか。この三点について、残念ながら時間がございせんので、まことに恐縮であります。項目的といえますか要項的に整理して御意見を承りたいと思います。

次に、増田、綾岡参考人には、今回の法改正で一層その社会的責任が重大になったということとを前提にしつつ伺います。悪質業者、悪質業者、例えば悪質商法の事業者の場合ですが、これを自主的に協会から脱退させ、そしてアウトサイダーにしないで、結局具体的措置はとっていないというふうに聞いておるんですが、増田参考人にはその経過について御説明をいただきたいと思ひます。

それから、先ほどたしか綾岡参考人だったと思ひます。アウトサイダーに規制が及ばないのはやむを得ないという趣旨のことを述べられたように承りましたが、アウトサイダーによるトラブルは結局は両協会にはね返ってくる。そうすると、悪質なアウトサイダー業者にどう対応なさるか、この点は無視できない、回避できない問題だと思ひますが、その点について承りたいと思ひます。

先ほど木村参考人が悪質セールスマンが結局いつまでも野放しになっている、生き続けるという事態について指摘をされましたが、そのことについて両参考人はどうとらえていらっしゃるのか、どう対応されようとなさるのか、御見解を承りたいと思ひます。

以上よろしくお願ひいたします。

○参考人(八田眞子君) まず第一点でございすが、不可欠なものとして法改正とそれから自立する消費者のための消費者教育と考へます。その方法については、時間の関係から割愛させていただきます。今まで述べてきております。

二番目として、改正案に対してはぜひ開業規制して商品の撤廃だけは現場サイドからは盛り込んでいただきたいということです。

三番目として、行政の対応については、これはもう皆さん御承知と思ひますが、豊田商

事が——豊田商事の話をすると、業者の方は今も自分のところはあれとは関係ないと言つて蛇蝎のように嫌うけれども、現実には豊田商事のマニュアルなんかを使つてゐる業者がいまだに多いんです。まあそれは余談ですけれども、豊田商事が短い期間にこれだけもうけたということとはやっぱ行政の対応のおくれだと思ひます。そして、例えば五十六年に通産省に対しては約二百件、五十六年だけで五億二千万円ぐらいの被害相談というのが入つてゐるわけなんです。

それから消費者被害、いろんな歴史的なもの、スモン病でもカネミ油症でも何でも全部行政の適切な対応の立ちおくれのために消費者が被害をこうむつてゐるということを考えたとき、企業への規制の抜け穴が余りにも多い法律というのが現実であり、それを後追い後追ひしてゐるということなんです。だから今度の訪販法改正に關しては今までと同じ過程を通らないようにしてほしいと思ひます。

そして、私はずっと考へてきたことなんですけれども、本当に消費者にとつて顔を向けてゐる行政というのがどこなかなと思つて考へてきたんです。そうしたらないんです。こういう名前が適当かどうか知りませんが、さつき木村参考人の方からちつと出ましたけれども、消費者保護庁のような、そんなところがあったらばもう少し今の消費者被害を救えるのじゃないかなと思ひます。

以上でございします。

○参考人(木村晋介君) 私は、先ほども言ひましたように、悪質なセールスマンが生き続けるというのをどうしように排除していくかという点が一番大事だと思ひます。その点で開業規制をとらないとすれば、それにかわるものを真剣に考へていく必要がある。悪質なセールスマンを業界から排除するための措置として、先ほど私も申しましたけれども、雇用を禁止するような措置というものがあつたのではないだろうかというふうに考へております。

それから問題点ですが、問題点は、そういう悪質業者を排除するという点を、基本的に今回の法律はやはり業界の自主規制をベラスに置いてやつていこうという考へ方をとつてゐる点にあるんではないかと思ひます。

その点で、先ほど増田さんからも実情の報告がありました。例えば登録証、現在は協会の方で登録証を出してゐますが、あれもやっぱ法的裏づけがないものですから、実際にその業界の方で登録証を取り上げる法的な手段もないわけですね。そういうようなことがあつて、それからそのステッカーも確かにいろいろ悩まれた結果つくられたものだろうと思ひますが、それはそれなりに評価するんですが、結局ステッカーを張つた家からステッカーを張つていない家に悪質なセールスマンをシフトするだけの結果に終わつてしまふんじゃないだろうかという気がいたします。確かにステッカーを張つたところには来ないかもしれませんが、張つていないところには来ます。集中してくることになるんじゃないかという感じがいたします。そういう意味で、やはり自主規制ベースで考へていくというのはなかなか難しいのではないだろうか。そこに今回の法律上の私どもが不足を感じてゐる根本的な点があるんじゃないだろうかという気がいたします。

以上の二点にとどめておきます。

○参考人(本田純一君) まず第一の問題ですけれども、極めて悪質なセールスマンの排除ということとは確かに不可欠な要素であるかと思ひますけれども、訪問取引の問題点というのは、どこまでかという限界はありますけれども、必ずしも極めて悪質な業者だけではない、通常のセールスマンにも起こりやすい、要するにトラブルを内在しているのではないのか。そういう意味ではやはり行為規制といひましようか、不当な行為の禁止、それがあつた場合の契約からの解放手段、これを消費者に認めるといふことがやはり消費者を悪質な訪問から守る不可欠な要素ではないかと考へております。

その立場から考へますと、今回の法案につきましては、まず指定制をとつてゐるということが第一の問題点でございします。したがひまして、指定制を撤廃して行為規制をさらにある程度具体化して、その救済手段を消費者に付与する、やはりこれは私法上の取引ですので、私法上の義務から消費者を解放してやる、そういう方策がやはり必要なのではないか。

それから行政の対応としましては、現行この法案を前提としますと、やはり迅速な指定を行つてほしいということと同時に、私が今述べましたのは、いわば被害が起つてからの個別的被害に対する消費者の救済でございします。行政の対応としては、そうではなくて事前の包括的な消費者救済、やはり同じような起こりそうな類型につきましては、行為類型についてはこれは早くチェックする。例えば、豊田商事のような形で、あつたか。こういう意味ではいふ情報連絡といひましようか、そういうもの、あるいは悪質業者に對する氏名公表制度をもつと徹底して、かつ迅速に、速やかに行う、こういう処置が必要なのではないかと考へております。

○参考人(増田篤君) 二点あつたと思ひますけれども、最初は悪質商法の御質問だつたと思ひます。

六十二年のたしか三月十九日だつたと思ひますけれども、国会の議員会館でございしますか、その後議室で問題が非常に大きく提起されました、数回にわたつて事実関係等について事情聴取を行つた経緯がございします。それで幾ら聞いても先方は、私どもはきちんとしたことをしてゐるのだから問題はないというのを繰り返して押し問答のやうな形で過ぎましたけれども、その後いろいろ世論の風圧といひましようか、そういうやうなこともございまして、六十二年の四月六日に当該者から、今後こういつた誤解を与えるやうな販売は一切行わないという書面が提出されました、その後

六十二年四月三十日付をもつて協会から自主的に退会しております。

ちなみに、私自身がNHKの「NC9」に出まして、訪販一〇番というのを一応そこで報道したところ、うちの方の消費者相談室にこういった靈感商法についての相談というのが二、三件は参りました。非常に古い、二年か三年ぐらい前の埋没したような苦情が発掘されたという事例がございますけれども、私どもの相談室にはこういうような商法についての相談件数というのはほとんどございません。

それからもう一点、悪質なアウトサイダーに対してどう対応するのかという御質問でございますけれども、先ほど来申し上げておりますように、こういう悪質なアウトサイダーというものがあるのは非常に残念なことでございます。そのために健全な企業までがかなり厳しい規制を受けるというものは我々非常に残念に思っておりますけれども、これを一応厳密に受けとめまして、私どもの訪販一〇番ではアウトサイダーでも何でも相談を受けておりますし、消費者の方々にそういうように納得いくような解決といえますか、行政との連携とかいろいろやっております。最近では訪問販売協会の相談室の認知度も高まってまいりました、それぞれのセンターとかのかんりの問い合わせもふえております。瞬間風速ですと前年同期比で七〇%ぐらいの増加になっております。

そういうような形で、アウトサイダーについても、我々は直接アウトサイダーを指導するという立場は強く振えないわけでございますけれども、消費者の方々に未然にそういうようなことにかかわらないようにいろんなサゼスチョンなり指導できる部分は指導しております。

それから、先ほど来申し上げておりますように、トラブルを未然に防止するという観点から、ことしは全国三百名の消費者モニターというものを全国に任命しまして、そこから定期的にトラブルのようなものを吸い上げて管理し、そこに未然防止、これはアウトサイダー対策の意味を兼ねま

して啓発を大いに図ろうと。それから、消費者相談室というものは私の方は一ツしかございませんので、移動相談室というのを、先ほど来申し上げておりますように、そういうような動いていってそれで巡回しつつそういうような啓蒙を図っていく、かように考えております。これはアウトサイダーには協会一つだけではとても力が及ばないものですから、どうしたらこういうものをなくせるかというところは、もちろん行政とか消費者団体との連携のもとにやらなければならない、かように考えております。

以上でございます。

○参考人(駿元文君) 通信販売協会でも悪質なアウトサイダー対策につきましては腐心していると、こゝろであります。先ほど申し上げましたように、通販業界売り上げ一兆円のうち八千億が協会のメンバーでありまして、あとの二割がアウトサイダーのメンバーです。けれどもこの業者は、恐らく協会のメンバーが三社社ぐらい、これは賛助会員合わせてですけれども、ほかの業者は恐らく数千業者いると思うんです。こういった業者を協会としてどういふふうにしたらいいかということ、やはり私どもJADMAマークという、新聞広告が大体一番顧客との接点でございます。商品とこの隔のところに、私は通販協会の会員でございますというマークをつけておるんです。ジャパン・ダイレクトメール・マーケット・アソシエーション、この略ですけれども、この会社以外にの会社は、商品は信用できないというふうなイメージづくりを現在やっております。お客さんにも大分それが浸透しております。

ですから、それ以外の会社の商品については安心できないというふうなことをPRする、そういうことによつて、通販協会に入会しないというふうなイメージを与えていくことを指導しておるんですが、現在その入会についての指導を業界その他でお願いしておるわけです。しかし、入会していない業者にも苦情処理関係については直接

協会からその会社へ電話しまして、窓口に対して顧客との接点を設けて来てずつと解決に当たっております。そういうところで、今後とも入会を勧めながら通販業界全体としての信用を高めるということでもリカバリーしていきたいというふうな思っております。

○市川正一君 一つだけ増田さん、木村参考人が言つた要するに言葉を遣はずに言えればつきまの悪質なセールスマン、それを雇用しないとか排除するとか、そういうふうなことに構想はどうなんですか。

○参考人(増田篤君) 一応、訪問販売協会ではセールスマンの登録というのを先ほど来先生に申し上げておりますようにやっておりますけれども、少なくともインサイダーの登録をしているセールスマンが今九十一万人おります。この情報を電算管理に取りかかっている段階でございますが、何分にも数が非常に多く……

○市川正一君 考え方として。

○参考人(増田篤君) 考え方としては、今後非常に悪いものについての情報を蓄積する必要があるだろうという問題意識を持っております。そういうものを企業に周知して、そういう札つきなセールスマンは採用しないというふうなことも問題意識として持っております。

○井上計君 幾つかの問題点を簡単にちよつと質問をしまして、お答えをいただいた後で実はまた質問をしたいと思いますので、簡単に答えをいただきます。

まず、木村参考人と八田参考人の二方にお伺いしたいんですが、現在行われておるようなと申し上げると若干問題が、もちろん問題があるんですけれども、全般的に見て現在の我が国の消費生活に対して訪問販売あるいは通信販売が必要とお考えになっておるかどうか、これをまずお二方。それから、もう一つお二方にお聞きしたいのは、もちろん企業全部が悪いとは思っておりませんが、しかし、また一面に消費者がすべて善だということもこれまた問題があると思つておるんですね、実

情からいって。だから、それらの点について、業者の中でパーセンテージからいってどの程度悪質なものがあるであろうか、それから逆に今度は消費者の中にも不注意あるいはまた何といひますか、逆に消費者が自分の欲のために乗つて失敗をしたというふうな、そういうようなものがどれぐらいあるであろうか、もしおわかりならその二点をまずお伺いしたいと思ひます。

それから、増田参考人、綾参考人にも同じことをお伺いしたいんですが、今度の改正案の中で私もずっと見ておまして、かなり業者には厳しい内容の改正案になっておると、こういうふうな判断をしております。その最たるものは現金取引によるクーリングオフ、これは一般的従来の商業慣習からいって大変なことになるんではないかという気がするんですが、業界、企業としてはこれについてどのような受けとめをしておられるのか。

それからもう一つは、それぞれ業界側が、今までこれは消費者側からいうと全部外交員にだまされたというふうな事例がたゞさんあるわけですが、逆に企業の方から言わせると消費者にだまされたというふうな、そういうふうなトラブル案件があるということを聞いておるんですが、それはどのように今まで見ておられますか、この二点をお二方にひとつお伺いをしたいと思ひます。

後、若干それによつてまた質問がしたいので、端的にお答えいただければ結構であります。

○参考人(木村晋介君) まず、必要かどうかという点ですが、きょう資料としてお配りしました「消費者問題に関する世論調査」、これは総理府がやったものですけれども、一番最後の表を見ていただきますと、便利であるというふうな考えを持っている人が八・八%、利用したくない、または必要ないというふうな考えを持っている方が八四・二%という数字が出ております。これがまた業界が改善されていくと少し数字が変わってくるのかもしれないけれども、私自身は訪問販売は余り必要ないと

いう方のグループに属しますが、しかし便利であると言う人が八・八%あるとすれば全く無視できる需要というふうにも言えないというふうには私に考えております。

○参考人(八田眞子君) 大体木村参考人と同じような意見でございますけれども、少しだけ、パーセンテージにして一〇%弱の人のためにほとんどの人が必要ない、あるいは被害をこうむったというふうな数字が上がっているとき、一〇%弱の人のために非常にほかの人が手段その他で迷惑をこうむっているとしたら、やっぱりこの辺で何かを考えるとよいかなと私は考えます。

○井上計君 消費者と業者の問題。

○参考人(木村晋介君) その点、付加して。悪質な業者がどれくらいいるか私も実態よくわかりませんが、被害体験という点でいきますと、この同じ総理府のアンケートですと、約六〇%ぐらいの人が被害体験があるというふうに出ておりますので、その程度の被害体験を生むだけの問題のあるセールスが行われているというふうには感じております。

消費者側の不注意という点ですが、確かに相談に乗っておりますと、消費者の方が不注意だということを感じるところは多々ございます。ただ、何といえますか、日本の民族というのは非常に人を信用しやすい民族のようでございます。熱心なセールスマンに対してはつきり断るということとはなかなか難しい民族のようであるというふうには私に感じております。

○参考人(八田眞子君) 私が二番目の点についてお答えします。

消費者がすべて善かということに対しては、やはり相談の処理の過程でもって、無知ゆえに、知らなかったために陥られたというふうなケースが多々あります。でも、全然そういうことに對して知らなかったから返事をしてしまい、また意思を変えたということ。ですけれども、じゃ業者は悪くないかという、業者と消費者の悪さというのをはかりにかけられるかどうかかわかりませ

んけれども、そのはかりにかけた場合、いつも悪い方、悪いというか、積極的に、意識的にこういうふうな禁止していただきたいというふうな行為をするのは私は業者だと考えております。

○参考人(増田篤君) お答えいたします。

現金一括取引のクーリングオフの適用ということについての御質問にお答えいたします。

これについては、非常にこれが乱用されるという懸念があると思います。それで私もこのようにしては、現金で契約の履行の完了したもの、こういうものにクーリングオフを導入することは基本的に取引の安定を著しく損なうものであると考えておりますし、また企業の経理処理上も少なからぬ影響が出るということを非常に考えております。善良な企業は、こういう法律に書かれていないまでも自発的にクーリングオフ、自分の方に落ち度があつて消費者から何かあつたらばそれはやめていくわけでございますけれども、これが法律に書かれますと、何が何でも一たん使つたものを全部クーリングオフしなければならぬ、こういうことに強制されますので非常に影響が大きい。それ

でまた消費者は、先ほど来先生御質問のように善意の消費者ばかりではございません。非常に悪質な消費者というのもございますので、その乱用というのには非常に懸念される。

それからまたもう一つ申し上げたいことは、消費者教育という面でも自立した消費者という意味でも、契約が安易に破棄できるんではないかというのを植えつけるという意味からも私は問題があるんではないかと考えます。

この一部の悪質な者のために全体の企業がこうした規制を受けるのは非常に残念なことでございますけれども、現実には悪質な者があるわけでございますので、こうした者を排除するためにやむを得ざるものとして我々は受け入れた、かように申し述べたいと思います。

それからもう一つの御質問で、訪問販売の方の企業が悪い消費者からいろいろだまされたことはどうかという御質問でございますが、これは非常

にまた難しい御質問でございます。私自身そういうような相談案件には余り直接関与しておりませんのではつきりしたことは申せませんが、私も、私自身が訪問販売協会の専従役員の一でお見まして日ごろ痛感しておりますのは、相談してくる消費者というのは非常に主体性が無いということが言えると思います。要するに自分で自分の名前をはつきり言わない、そういうのが非常に特徴であると思います。他人が、友達だれだれのことをこうだとか、それから本人であるにもかかわらず本人が言わないで親が言ってくるとか、こういう意味で、それはセールスマンと消費者との関係で力関係を思ひますと、法律知識とか商品知識とかというのは企業の方が私は相対的に強い認識としますが、消費者の方にも非常に契約に対する認識というのが欠如していて、そういう欠落している部分がある。そういう意味で、協会としてもそういった消費者教育にこれから取り組んでいかなければならない側面があると認識しております。

以上でございます。

○参考人(綾元文君) 二点ある一つの通信販売に對するクーリングオフ関係ですが、これは通商手続法の一応適用外になっておりますが、これは通信販売は返品自由でございますが、これは通信販売は返品自由でございますが、ある会社ではもう取りかえする袋を注文したときに入れて出しているような業者がありまして、その九五%がもし色が気に入らなかつたらお取りかえしますということをやっております。そういったことで自主規制その他でこれは十分補えるんじゃないかと思っております。

それと考え方ですけれども、訪問と多少違ひますのは、訪問はある程度お客さんが業者から話しかけられて自分の意思で買いますけれども、通販の場合は広告を見まして自分の意思で買おうというところがありまして、ある程度買いたいという気持ちには変わらぬので、それをほかのものと区別するというところは自由によつておりますので、

こういつた苦情関係も六千五百万件あるうち数千件でございます。パーセントでいいますと〇・〇一ぐらい、非常に現在のところは少ない。そういった意味で返品自由、自主規制ということをやつていきたいと思っております。

○井上計君 今木村参考人と八田参考人から、総理府の調査に基づいての御意見だろと思ひますけれども、訪問販売、通信販売が事実上必要ないというふうな意味の御意見があつたんですが、これは大変なことだという実感を感じて持っていますね。

今後の我が国の消費構造あるいは消費者のニーズ等々からして、ますます無店舗販売、通信販売がふえることはこれは必然だ、こういう考え方の中で、これは必要あるかないかというふうな議論まできよするつもりじゃありませんが、これは大変なことだ。しかし、必要ないと言われる理由の一つには、法規制が緩やかで消費者がだまされるから必要ないという御意見であるのか。これはもう質問じゃありませんから、私の意見ですが、それらについては今後やはり我々としてもまたいろんな方々の御意見を聞いて十分考えていかなきゃ、検討しなくちゃいかぬ、こういう感じがしました。

そこで、今度は八田参考人にお伺いしたいんですが、先ほどあなたから実例を二、三御説明いただきました。いささか合点がいかないことがあるんですが、その前にあなたが先ほど、知らなかつたという消費者が多いので、消費者に対する指導、啓蒙等々が必要だということをおっしゃつた。これはもうごもつともだと思ひます。私もそう感じます。

ただ、ここで知らなかつたでは済まされないうふうな、ちよつとさつき実例をお伺いしておつて思ふんです。まず、原野を買つて、だまされたということがわかつて、その次また電話がかかつてきて、高く売つてやるから云々というところで、測量費を現金で払つた、あるいは航空費その他を現金で払つた。よほどその方は、もう神様、

仏様みたいに全くと人を疑うことを知らない人であるのかという感じをさっきお聞きして実はしてあったわけですね。だから、それが知らなかった、だまされたという感じはちよつといささかいかがあるのかなという感じがするんです。消費者がだまされたという立場に立つての御相談ですから、あなたのおっしゃることはわかるんですが、その辺をただ知らなかった——そういう方に対する啓蒙、指導は、お立場上、御奉仕いたしたいという皆さんの立場から、今後どういふふうに行うていけばいいとお考えか、これが一つです。

それからもう一つは、呉服物でだまされたということなんです、先ほど御説明の中に、白生地を判を押された、こう言われましたね。これは事実とすれば、消費者が知らなかったというよりも非常識さまりないわけですね。白生地を判を押すなどということはあり得ないわけですからね、普通の常識を持ってある家庭の主婦なら。

○参考人(八田眞子君) 本人が押したんじゃないんです。

○井上計君 だけれども、目の前で押したわけでしょう。その御本人の目の前で判を押したら押した、こういうことでしょうか。ちよつとこれは考えられない。

それからもう一つ、注文書ですが、ここに寸法が、身長、体重、これは聞いて書いたんでしょ。あと、袖丈とか袖付、繰越し、身丈肩より、前巾、後巾、裾、つま下などというものは、こんなものは本人から聞かなくちゃわかりませんよね、外交員は。

○参考人(八田眞子君) いや、奥様一枚お着物を

出してくださいますって、自分でわかりますよ。○井上計君 ですから、それを言われたということは、だまされたという反面、同時にここで明らかに買う意思があつてということでしょう。だから、それは買う意思があるように持っていた外交員の口のうまさといふこと、ということになります、それはだまされたということと若干違ふんじやないでしょうか。やはりその時点では

買う意思があつた。

○参考人(八田眞子君) 私は、ここでだまされたという事例で例示したんじゃないで、クリーニングオフ回避というふうな事例でもって御紹介申し上げたんです。

その中で、やはり先生には私の説明の少なきからだまされたというふうな受け取られましたけれども、現実にはこのほか白生地を判を押すんじゃないで、生地の一部を切るんです。目の前で切つちゃうんです。そして、これはおたくにお仕立て上がりまで持っていくと。別にその消費者が切つてくれというわけじゃないんです。頼んだわけじゃないんです。判を押してくれと頼んだわけじゃない。判をちよつと貸してくだされと言われたから、だからちよつと貸したらばということなんです。

もう外交員のやつていうことというのは、この着物のこと以外にも、例えば健康食品なんかで、ここにある健康食品の飲み方をお知らせしますので、まああなたがセロハンをはがしてくだされと、そういうふうな事例が幾らでも挙げればございます。

○井上計君 わかりました。そういうふうなことに、私今まで聞いたことがありません。その場合、クリーニングオフの申し入れをして、向うがそれでは裁判で云々と言つて、それですつかり萎縮して泣き寝入りをしたというふうな事例がたぐさんありますけれども、それらのことについては明らかにこれは訪問販売違反というよりも、通り越して詐欺行為にもなつていくわけですからね。そういうふうな人たちが堂々と皆さん方のところに相談に行つて事件として立証するといふふうな、そういう指導をぜひこれはお願いしなくちやいかぬなど、こういう気がします。

時間がないのでもう一問、今度は木村参考人にお伺いしたいんですが、先ほど御説明の中に、また同僚委員から質問もありましたけれども、悪質な販売員を徹底的に排除するために一切雇用をし

ないような方法と、こういうふうなお話がありましたけれども、現実論としてどういふ方法があるであろうか。それからその場合に人権問題とどう関連をするのかということが一つ。

それからもう一つは、日弁連としてお出しなつていられるこのパンフレットの中に、「御用聞き販売の訪問販売法と同様に適用除外」ということがありますが、御用聞き販売と訪問販売とどう区分、定義づけることができるであろうか、この二点お伺いいたします。

○参考人(木村晋介君) 今私の方で雇用の問題を申し上げましたので、その点からお話ししますと、貸し金業者の場合で債権の取り立て、これについて、取り立てに当たつて犯罪を犯すおそれがあることが明らかなる者、それを知りながら、あるいは知ることができるのに債権の取り立てを委託した場合、この場合が禁止されているわけですね。これは、たしか罰則はなかったと思うんですが、行政処分の対象になることになっておりまして、この場合の取り立ての委託というのは、従業員として雇う場合も含むということになっております。

ですから、このようかなり悪質な行為をたびたび重ねてきて、それをセールスマンとして雇えばやつぱりそういうことをするだろうということがはつきりわかるようなケースについて排除していくというところは、消費者の権利保護という点との調整を考へていけば憲法上問題はないんじゃないだろうかというふうな思つております。

○井上計君 憲法上はね。ただ、それをだから具体的に排除する方法なんですか。今法律論でなく、一切雇用しないという、排除する方法が現実的にどういふ方法がありますか。

○参考人(木村晋介君) 雇用の行為を禁止するということですね。ですから、禁止行為の中に、そういう者に訪問販売を委託する行為を禁止していけばいいんじゃないか、貸し金業法に準じて考へていったらいいんじゃないか。

○井上計君 法律条項をつくれということですね。

○参考人(木村晋介君) 禁止条項の中に入れたらいいんじゃないかと思つております。

○井上計君 時間がないですから、いいです。○木村晋介君 時間がないから手紙を差し上げた方がいいに、結論的には訪問販売全体を禁止した方がいいんじゃないかと思つてわけですね。

これは、今日日本は物があふれているし、ほかに幾らでも買う方法があるわけですね。しかも、これだけのいろいろリスクを伴う行為をもうやる必要ないんじゃないか。リスクが何もないならば、それはいいんですけども、リスクがあるんだから訪問販売全体を禁止すればいいじゃないかという乱暴な意見を持つていらっしゃるんですが、それで逆に、もしも訪問販売を禁止されたら消費者として一体どういふ商品の購入、サービスの購入に困るだろうかと、そういう例を具体的にちよつと教えていただきたいと思うんですが、まず八田参考人にお願ひします。

○参考人(八田眞子君) 私は、たまたま木本先生の御質問は書面でもっていただきましたので、私の仲間の相談員とも相談しまして、改めて指定商品制四十三品目について検討してみました。その結果、禁止されて困る商品というのはございません。

それで、どうしてこういうことになったかというのを私も考へてみたんです。そうしたときに、かつて訪販のメリットと言われるものがあつたわけですね。訪販されて幾つかのメリットがあつたんです。それは商品の説明をいながらにして聞くことができるかというものでしたが、現代は情報化社会でありまして、もうかつてのメリットがメリットとして通用しなくなつていっているんですね。そしてまた、わざわざ訪れてくるということとはかなり売る意識というものを保持しているのとは引になつてきている。そして、商品によつてはかつては訪販で買いたい商品があつたわけですね。特に衛生用品なんかについては対面販売じゃなく

て、うちでできたところり買いたい、買ったという人も中にはいたわけなんです。

それがどうして、あれだけはお、あの業者とは接したくないというふうな消費者がなつていったかというところは、それは非常にやり方が強引かつコストが高いんですね。そしてなおかつ、一人に対してあんな商品を二千個も販売していくなどという非常に訪問業者としてはおかしいやり方をやっていたんですね。ですから、消費者離れといいますが、そういうものが今は起きてしまつて、訪問販売でこれらのものを買わないということなんです。

自立する消費者というのは、商品に対してどういうことを考えているかということを考えてみたんです。人間が生きていく上で本当に必要なものは何かというふうな考えた場合、価値基準をそこに置いた場合、ある日突然訪ねてきた人間からはいと商品を買うようなことは余りないんじゃないかと私は考えます。そして、さつき冒頭に言いましたような結論になりました。

○本平八郎君 ほかの先生方で、今申し上げましたように、もしも訪問販売を禁止されたらこういう商品とかこういうサービスが困るんじゃないかという例がございましたら、どなたでも結構です。お願いしたいんですが。

○参考人(木村晋介君) 関連して、私も商品そのものとして訪問販売で困るという商品というのはないと思うんですが、しかし訪問販売というのは商品というよりもむしろ一つの販売形態なんです、いい健全な業者さんがやってくれる限りにおいては、いろいろな販売形態がとられるということとは消費者にとってこの自由経済の中ではありがたいことのはずなんです。ですからそういう意味で、訪問販売形態というものが健全な形で残るという点に関しては私は意味がある。ニーズも、先ほど申し上げたように、少ないけれども確かにあるというふうに思っています。

ただ、通販に関する需要に比べるとかなり違うんじゃないだろうか。通販に関してはこれから

つとさらに需要は伸びてくる可能性はあるんじゃないかというふうに思っております。

○参考人(増田篤君) それじゃ、お答えいたします。

私の方からまず申し上げますけれども、先ほど来訪問販売は九割が必要がないというような総理府の統計があるということを木村参考人がおっしゃっておりますけれども、正確に読んでいただければわかると思いますが、あの中で約九割が訪問販売は有用であると言っている。訪問販売について、これが非常に問題があると言っているのは三十数%でございます。そのほかと言っているのはグレーゾーンでございます。これらの人々は訪問販売がいけない、困ると言っている点でして、必ずしも訪問販売を否定しているものではないと、かように御理解いただきたいと思います。

それで先生の御質問にお答えいたしますけれども、この御質問にお答えするのは非常に難しいこととでございます。具体的な事例、商品名のお話と、まず消費者の方々が日ごろ愛用されている消耗品のたぐい、例えば化粧品とか健康食品、こういうものについては非常にリピーターといえます。か反復して買われる。そういう意味で非常に不便をおかけすることになるのではなからうかと思えます。

それから、先ほどの八田参考人の御意見とちよつと対立するようでございますけれども、産制用品なんというものは非常に店舗で購入するのになかなか消費者が抵抗を感じている側面もあると聞いておりますので、こういった面でも不便をかけるんじゃないかならうかと思えます。こういった意味で、訪問販売について何回もわたつて利用されている人がたくさんいるわけでございます。したがつて二兆円以上の規模の市場があるわけでございます。これは押し売りだけでこのような企業が存在するということは絶対あり得ないということをごこで申し述べたいと思えます。

それからそれ以外に、直接家庭へ抜き打ち的に来て攻撃的だとかいろいろなお言葉が出来ますけれども、確かにそういう悪質な業者はおりますけれども、現在の訪問販売の形態というのは、そんなことをして物を売れる時代ではなくなつてきているということが言えると思えます。突然家庭を訪問するといふより、むしろ最近では友人、知人を介して一応紹介を受けて、コンタクトを受けて、そういう無理のないような販売形態が行われております。

そういうことから、先生の御質問の趣旨とは若干角度が異なりますが、例えば店舗で売っております牛乳とか豆腐、米、こういったものを見た場合に、こういうものは店舗で売っているよりは良質なものがスーパーで既に売られているわけでございます。しかし、小売店は不要かというところ、それにもかかわらずこうした業種の小売店が定着しております。これはどういうことかというところ、宅配の利便性のために消費者のニーズにマッチしている、そういった部分があるからだろうと私は理解しております。

こうしたように現在経済がサービス化の時代に突入しておりますし、訪問販売の原点と申しますのは行商であります。そして店で売っている品物と同様の物を家庭に、納得して消費者に売ってくれる場合、あるいは付加されたサービス、いろんな説明を受けられる、そういった流通形態が消費者のニーズにマッチすれば、今後私は伸びていくんではないかと思えます。ただし今は非常に生力いろいろございまして、経済犯罪、先ほど来先問販売とは非常に次元の違う海外先物取引とか金融犯罪のようなものがある跳梁しております。残念ながら訪問販売にも悪い影響を受けていると思えます。こういうものを克服した暁には私は、今後高齢化社会の進展に伴つて訪問販売というのは本来、高齢者にマッチした販売形態としてきちんとした無理のない販売形態をとれば、今後

伸びていくと認識しております。

以上でございます。

○本平八郎君 今、増田さんからそういうお話は当然だと思ふんですが、それでちよつと角度を変えてお聞きしたいんですが、今度の訪問問題が国会にかかつて、あるいはこの法案自身で一番迷惑しているのは協会のメンバーじゃないですか。彼さんにもその感触をお聞きしたいんですが、どうですか。彼さんにもその感触をお聞きしたいんですが、どうですか。彼さんにもその感触をお聞きしたいんですが、どうですか。

これはどうしてかというところ、まず皆さんのメンバーは少なくともこんな法案に何にもひつかかつていないわけですね。それにもかかわらず、クーリングオフの期間を一日また延ばすと、こういうばかんなことを考えた人もおるんですけれども、そんなものをやるとコストがかかるだけですよ。そんなものを七日で十分だと思ふんですよ。日本の教育程度は高いんです。それを延ばす。そんなことをやると食料からその間のリスクから全部かかってくるからコストが高くなるの当たり前なんです。だれも喜ばないコストをかける。それから、例えば書面を交付したとか、現金でもクーリングオフやるとか、今までの良心的にやっているあなた方の協会のメンバーさんにはもう迷惑な話ばかりなんです。何にもプラスないんですよ。私は、問題はアウトロー対策だと思ふんですが、問題は、まず今の点で、あなた方の協会にとつては極めて迷惑な法案になるんじゃないかという点をお二人からお聞きしたいんですが。

○参考人(綾元文君) 私ども、口幅つたいようですけれども、一応まじめに商売をしている協会にとつては、会員の中では自主規制もしておりますし、余り必要性を感じないんですが、通販業全体という点につきましては、やはりアウトサイダーも含めまして、長い将来の発展のためには程度のこういつた一つの牽制法といえますか、そういったものをつくりまして、それで全体の業界の

発展ということを考えた方がいいんじゃないかというふうな考えておられます。

○参考人(増田篤君) 私の方も、先ほど来申し上げておりますに、自主規制が一番最良な選択だと思っておりますし、この法律自体非常に厳しいものと受けとめておりますけれども、やはり悪いものを駆逐するという意味で、やっぱり業界が先生がおっしゃるようないろいろな犠牲を強いられるわけでございますが、またそれを消費者に価格を直ちに転嫁するというわけにもいきませんので、その中で苦しみながら克服していくという対応をしないといけない。法律で規制することによって全部世の中がよくなるというのは私は幻想だと思えますし、やはり法律というものは消費者の保護と企業の健全な発展というバランスの中にあるものだと思えます。ただ、我々としてもそういう悪いものを駆逐するためには、ある意味で健全な業者にかなり厳しさと受けとめますが、やむを得ず今回はのんだという次第でございます。

○本平八郎君 実は私不勉強で知らなかったんですけども、靈感商法が訪販協会の会員だったというのはいさよと聞いてびっくりしたんです。そういう会員があるんならやっぱりこういう法律をつくって取り締まることも仕方ないかなというところでさっき聞いていたんですけれども、ただ問題は、私はこの対策というのは、先ほどから言われたインサイダーは全然問題ないと思うんですね。アウトサイダーでも問題ないんじゃないか。むしろこれはアウトローですね、もう詐欺だとか強迫だとかだまされたとか何かインキキだとかという、これはもう刑法にひっかかる分野なんですね。訪販法の問題じゃなくて刑法の問題じゃないかと私は思うんですね。

そうすると、そつちの方からアプローチしてそういう悪いやつを退治するようなことを考えないと、善人の方から幾らついてもたつて、彼らはすばしこくことごとつと逃げちゃうわけですね、次から次から新手でやって。先ほどの原野商法じゃないけれども、ああいうことまで考え出す

というのはよっぽど頭がいいと思うんですね。そういうことを考えますとやはり規制というのはむしろ刑法の側からやらなきゃいけないんじゃないかと思うんですが、その辺木村参考人、いかがでしょうか。

○参考人(木村晋介君) 悪質行為の排除を刑法でやらなきゃいかぬという……

○本平八郎君 刑法側からね。というのは、訪販法からやってもちよつとリーチが届かないのじゃないか、どんどん逃げられちゃうんじゃないかということですね。

○参考人(木村晋介君) 確かに訪問販売だけが悪質セールスの対象ではないわけですが、ただ、他のいわゆる店舗取引の場合には悪質な販売をやればいわば店そのものの評判が悪くなつてつぶれてしまふという、ある意味では経済法則的に悪質業者が成り立ちにくいペースというのがあると思うんですね。ただ、訪問販売の場合にはそういうものがありませんので、経済的だけでは悪質業者を淘汰することができない。やっぱり経済の外から手を伸ばしていく必要がある、規制をしていく必要があるということだろうと思うんですね。

そういう点でいきますと、一般刑法というよりはやはり訪問販売という形態の特殊性に着眼して訪問販売法の中で規制をしていくという方向が私は正しいと思います。

○本平八郎君 最後に、本田参考人にお聞きしたいんですが、今の話でどうも今回のアプローチは私はつばをを外しているというかの外れたところで一生懸命努力しているんじゃないかという感じがするんですね。しかし、訪問販売というのは一つの市民権を得た販売方法であるので、私はどうしてもしやうがなければこれを禁止しなけりやしないという感じがするんですね、何かいい方法があるんなら、アウトローですね、そういう非常にある悪い連中を排除する方法があればこれはもちろん残しておいていいと思うんですけれども、その辺で何か外国の例が何かでそういうものをうまく

く外しているという例がございましたら教えてください。ただきたいと思うんです。

○参考人(本田純一君) 今回の法案が悪質業者の排除に実効的ではないんじゃないかということなんでしょうけれども、悪質業者が現在の訪販業者の中に何%いるかという、これも議論があると思うんです。私は、例えば先ほどの議論の刑法の問題ではないかということなんですけれども、やはり基本的には刑法の例えば詐欺罪その他に係るものももちろん豊田商事その他であると思うんですけれども、やはりそれは訪問販売をめぐる消費者被害の必ずしも全部ではなくて、むしろごく一部ではないか。逆に言いますと、例えば刑法あるいは民法で詐欺取り消しをされるようなセールストークを使えばこれはセールスマンとしては三流であるということになるわけです。むしろ、それよりも、むしろ刑法の場合には構成要件は厳格ですが、しかし民法の詐欺あるいは強迫にさへ当たらない詐欺的あるいは強迫的なセールストークが一般に行われているというこういう実態があるのではないかと。

それから、例えば靈感商法で消費者が告訴してもなかなか私法上の取引に警察権力が介入してくるというのは、これは民事に介入しないという原則でなかなか動いてくれないという実態がある。また、刑法上の問題としてこれを解決するというのはやはり難しい。やはり考えられるのは今回の通産省の出した法案のような形でいかにざるを得ないのではないかと。ただ、私はそれではまだ不十分であるという認識を持っています。

それで、外国では悪質業者の排除はどうなっているのかということなんですけれども、例えばドイツなんかですと、これは先物ですから必ずしも訪問販売ではないと思えますけれども、やはりおおよそ訪問販売にはなじまないそういう商品があるのではないかと。それはやはり禁止すべきではないか。ただ、現在のいわゆる行政、縦割り行政といましようか、どうもほかの省庁にかかわるものについては規制がかけられないという限界もあり

まして、そこら辺がむしろ問題なんではないか。むしろ私は、悪質業者というのがいわば極めて刑法上の犯罪に当たるとする悪質なものだけなのかという、必ずしもそうじゃなくて、一般の業者もセールストークでかなり危ないといましようか、そういうのがあつたので、だから全体にむしろ網をかけた方がいいのではないかと感じを持っています。そういうことです。

○委員長(大木浩君) 以上をもちまして、参考人に対する質疑は終わります。

この際、一言ごあいさつを申し上げます。参考人の方々には大変お忙しいところわざわざ御出席をいただき、貴重な御意見を拝聴させていただきました。委員会を代表いたしまして厚く御礼を申し上げます。

午前の審査はこの程度にとどめ、午後一時四十五分まで休憩いたします。

午後零時四十八分休憩

午後一時四十七分開会

○委員長(大木浩君) ただいまから商工委員会を再開いたします。

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案を議題といたします。

これより質疑を行います。

質疑のある方は順次御発言願います。

○青木新次君 午前中の参考人の御意見や皆さんのいろいろな質問のやりとりを聞いておつたわけですが、悪質な訪問販売とか通信販売による消費者トラブルを防止するためにこの訪問販売法の改正案をまとめて提案されているのであります。が、改正の内容についてはまだ不足であるけれども、消費者の立場というものも考慮したものをいろいろと考えているようであります。

しかしながら、ある日突然家庭にあらわれて、その人によつて相当な迷惑を受ける、威迫という言葉を使っておりますけれども、威迫を受ける、

そういうようなことについては、私はやっぱりこういう流通社会における大きな、二兆円を超すところの一つの流通機関とでもいうような訪問販売、あるいはまた七千億ですか、通信販売というものの役割というか、その影響力というものはあるというように思えば思うほど、私はこのことに對する消費者被害というものは無視できないというように考えているわけであります。

昭和五十一年に現行の訪問販売法が制定されました。十年以上経過をいたしました。しかしその間、年を追うごとに消費者被害がふえ続けてきているために、例えば昭和五十五年に五万一千件、それから六十年に十五万件、これを見ただけでもざっとこのところ三倍にふえたのでありますけれども、訪問販売法も改正の必要ありとされてきたにもかかわらず、今日まで延びてしまつた理由というものは一体何かということについて、ひとつ通産省の説明を求めたいと思ひます。

○政府委員(末木風太郎君) 確かに、過去何回か当委員会ですら御議論がございまして、早急に訪問販売に伴うトラブルの是正のためのいろいろな手を打つべきではないかというお話がございました。私もその点については全く同じ認識に立つていたわけでございまして、何せ現象が非常に広範、複雑でございまして、そしてまた自由な営業活動に対する相当きつ制限を伴う話でございまして、どうしてもそれだけ慎重に検討せざるを得なかつたわけでございまして、

特に今回、役務を対象にすることにしたこと、それから現金取引をクーリングオフの対象に加えたこと、これなどは午前中の参考人の陳述の中にもございましたようにかなり大きな改正でございまして、そういう意味で民法、商法等ほかの法体系との関連を考え、専門家の御意見も伺ひまして、研究会で十六回にわたつて検討を加え、さらに正式の審議会の議を経て今日に至つたわけでございまして、私どもとしては一生懸命やつたわけでございまして、そういった手順を踏んでまいりましたものですから、それだけの時間がかか

つたわけでございます。

もちろん、こういったことについてはできるだけ早くやらなきゃいけない性質のものだということとはよく心得ておりますので、今後とも同種の仕事に当たりましたらできるだけ速やかにやるように心がけてまいりたいと思つております。

○国務大臣(田村元君) ちよつと私からも一言申し上げますと、私が着任いたしましたのが一昨年の七月、その一昨年の十二月から今お答えしましたように産業政策局の中に訪問販売等問題研究会というのを設けまして、それから十六回にわたる検討をやる、そしてこの研究会の報告を踏まえて、今度は去年の十二月から一月にかけて通産大臣の諮問機関であります産業構造審議会、この流通部会、消費経済部会、この合同部会というので詰めに詰めた。もちろん訪問販売といえども昔の富山の薬売りにしても、一部の、一部のいは大島つむぎの訪問販売でも褒められるべきものもあるんですから、そこでいろいろな点で虎視眈眈とねらつて十分の準備をしてかかつたということ、ちよつと時間をとり過ぎたような印象をあたへたかもしれませんけれども、事務方はその間本分に休むこともなく、あらゆる角度から詰めに詰めたということだけちよつと申し上げておきたいと思ひます。

○青木新次君 大臣、中には今おっしゃつたような大島つむぎとかそれから富山の薬売りとか、いろいろそれはありますよ。それから私にまで、こういうパツジをつけているということがわかつていながら電話をかけてきて、私にも粘るくらいに心臓の強いものもある。だから、これくらいの根性でなければ二兆円規模の大会に乗るようなことはいないんじゃないかなと感心することもありますけれども、しかし、現行法では余りにも穴だらけというところで、今大臣も末木審議官もおっしゃつたわけでありまして、通産省も頭を悩まして、こちら立てればこちら立たず、あちら立てればこちら立たず、両方を立てるにはやっぱり場所

がない、法の中にこういう場所がないんだということだと私は思つてゐるわけでありまして。したがって、行政指導も空振りということが再三にわたつて見受けられました。大きな例はシーボン化粧品、具体的に悪いけれどもシーボン化粧品、これは消費者が業を煮やして化粧品本舗の販売会社の社長とそれから代理店の店長を詐欺容疑で告訴した。この中には訪問販売法の第三条、「販売業者は、訪問販売をしようとするときは、その相手方に対し、販売業者の氏名又は名称及び商品の種類を明らかにしなければならない。」これは現行法でもうたつてゐる。それから薬事法第六十六条の一項、これは誇大広告宣伝、「何人も、医薬品、医薬部外品、化粧品又は医療用具の名称、製造方法、効能、効果又は性能に關して、明示的であると暗示的であると問はず、虚偽又は誇大な記事を広告し、記述し、又は流布してはならない。」それから刑法の關係では二百四十六条の詐欺の項に、「人ヲ欺罔シテ財物ヲ騙取シタル者ハ十年以下ノ懲役ニ処ス。」前項ノ方法ヲ以テ財産上不法ノ利益ヲ得又ハ他人ヲシテ之ヲ得セシメタル者亦同シ」ということで、このほかにまだたくさんものがあるわけでありまして、軽犯罪法もあります。「他人の進路に立ちふさがつて、若しくはその身辺に群がつて立ち退こうとせず、又は不安若しくは迷惑を覚えさせるような仕方他人につきまとつた者」、これが軽犯罪法であります。

これらの違反容疑で、しかもシーボン化粧品の場合においては、急性香料皮膚炎、病名は接触性皮膚炎といった医師の診断書までつけられていたものでありまして、本件について起訴されたのか、不起訴になつてゐるんじゃないかということ、私はこの際ひとつ聞いておきたい。これは元経済企画庁の役人をやつておりました竹内直一さんという人が、日本消費者連盟の代表としてこのことを訴えてゐるわけです。大変な問題だと大きく新聞をにぎわしましたが、この点はいかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) お尋ねの会社の件につきましては、五十七年ごろでございましてけれども、確かに悪質な手法でいろいろな消費者トラブルがございました。

私どもの記録によりますと、当時問題になりましたのは主としてキャッチセールスでございまして、執拗、悪質なキャッチセールスで化粧品を売つたというケースだと記憶しております。これにつきましては、当時通産省におきまして、法律上はキャッチセールスは適用外でございましたけれども、いづれにいたしましても、これは行政指導を行ひまして改善をさせた経緯がございまして。その後、最近では本件に關して当省にトラブルがほとんど寄せられておりません。

それから起訴につきましては、ちよつと今正確な資料がございませぬのですけれども、起訴が正式に受理されたかどうか、受理されなかつたのではないかと今事務方は承知しておりますけれども、正確にはちよつと今資料がございませぬので確かめさせていただきますと思ひます。

○青木新次君 これがもう最も典型的な悪と言われた事件であります。不起訴になつてゐるんです。不起訴になつてゐる。したがって、今私が読み上げた訪問販売法第三条等々、この発動がされてないということになるわけです。

だから、そういった場合に、結局通産省とか経企庁の窓口へ行つても、担当者は根拠法規がないんだ、こう言われたやうであります。これではやつぱり困るので、したがってこの問題に對応した通産省としてはどういうような考え方であつたのか、ちよつと聞かしていただきたい。私のところへも意見が寄せられております。

○政府委員(末木風太郎君) まさにキャッチセールス対策というのがここ数年來懸案の一つだつたわけでございまして、そもそもキャッチセールスを法の規制の対象にしないことには法的な措置はとれないわけでございまして。そこで、今回その点を踏まえて、まさにこういうふうなケースに對応できるように

ことで、キャッチセールスを訪問販売法の対象の中に取り込むことにしたわけでございます。ですから、今度はこの法律に基づいて該当する条文で対処していくことが同じようなケースがあればできるわけでございまして、それはどの条文をそのとき発動するかというの、今後どういった悪さをするかに応じて最も適切な条文を発動するというところで、根本的にこの法律の中に取込んだというところが今回の眼目でございます。

○青木新次君 訪問法の抜本改正の見通しでありまして、訪問販売、通販業界においてそれぞれ倫理綱領を定めているというところでありますが、これは訪問法が制定されたものの、余りにも規制の内容がラフであり、これでは実効性を担保できないとしたことから、通産省の指導のもとにまとめられたというように思われます。このような事例は好ましいことではありません。したがって、本法の構造の欠陥があるなら、倫理綱領の内容を盛り込んだ抜本改正をするのが筋だったと思うんですが、この点に対する政府の考え方を聞きたい。

○政府委員(末木風太郎君) 私は、基本的に法律と倫理綱領との関係ということはお互いに補充し合ってワークすることが適切だと思います。法律の方は、当然のことながら取引の公正と購入者の保護のためにこれはどんな場合でも必ず守らなければならぬ、いわば必要最小限これは絶対守らなければならぬということを定めるわけでございまして、その義務の課し方も相当の明確性を要求されます。

しかし、そういうふうになればどうしても全部カバーし切れないではないかという問題が出てまいりますので、そこは今度は法律でそこまでやるのはいかがか、しかし野放しはおかしいではないかというところは、今度は倫理綱領で間口の狭いところを十分な広さまで補ってもらうこと、それから法律の方が取り上げてはいるんだけども抽象的過ぎるではないかというのを具体化していくこともこれまた倫理綱領の守備範囲でございませ

し、さらにまた法律はいわばだれでも絶対どんな場合でも守らなければならない最低限を定めるのが筋でございまして、倫理綱領の方はそれよりさらにもうちょっと高いレベルの望ましい姿というのを描いていただくことも必要な場合もあり、適切な場合もございまして、そういうことで補い合うものだと思っております。

しかし、法律の方でできるだけのことをするといふのもこれまた当然でありまして、倫理綱領があるから法律の方はほどほどいいということにはもちろんなりません。そういう意味で、今回も法律の中でやるべきことは精いっぱい取り込んだつもりでございます。

一、二の例を挙げますと、例えば先ほど午前中の参考人のどなたかの中で、学者の方だったかと思ひますが、なかなか難しいところがあるというお話で、例えば長時間粘つてはいけないうの、もしも何時間と書けば、じゃその何時間以内ならいいのかというふうにとられて困りますねというふうなこともちよつと言及されたと思ひますけれども、例えば法律で書く場合にそういうような問題もあります。

そこで、長時間居座るとか、執拗に説得をするとか、そういういろいろな不当行為についてこれから省令等で検討する段階になるわけでございまして、省令でどう書くかということは一応おきまして、仮に法律なり政令なり省令なりで不明確とか足りないところがあればそれは大いに倫理綱領でやっていたら、しかし倫理綱領にゆだねて法律の方は手を抜くということはいないというのが私どもの考え方でございます。

○青木新次君 通販業界においては、この業界の倫理綱領に違反したとして厳正に処分しているというのを聞いていますのであります、その実情とその後の消費者トラブルの発生状況との関係についてお伺いしたいと思ひます。

それから、訪問販売業界においても幾多の違反が生じてきていると聞いていますけれども、その処分についても御説明を願ひたいと思ひます。

倫理綱領が業界の浄化にとつて十分なものとなつていのかどうか、もしそうでなければどうすればいいのかわからないような、こういうような立場に立つての意見の開陳をお願いしたいと思ひますのであります。アウトサイダーの問題も出たのであります。アウターサイダーの問題も出たのであります。もう野放しに何をやってもいいんだ、迷惑をかけてもいいんだというふうな、我々の商売は一度性のもんだなんて考えているものはないと思ひますけれども、しかし、その後立ち去つて一向に顔を出さないというふうな人も相当あるやに聞いておりますので、それらの点についてお伺ひたいと思ひます。

○政府委員(末木風太郎君) 初めに通信販売についてお尋ねでございましたが、通信販売協会の通信販売倫理綱領、これは基本綱領から細目に至るまで相当整備されたものをお定めになっていまし、倫理綱領そのもので一、二の項目を引きましますと、「会員は、通信販売広告活動において真実に基づく表示を平易かつ明瞭に行い、消費者に誤解を与えないおそれのある表示を行わないものとす

る。これは基本原則でございます。さらに進んで、「商品又は便益の品質・性能・価格等の取引の内容および条件に関する正確かつ克明な情報を消費者に提供する」等々ありまして、これを受けた細目では、具体的にどういふところまで碎いて書かなければいけないか、例えば、返品を認めるのか認めないのか、認めるのであればどの条件で認めるのか、返品をする場合の送料はだれの負担になるのか等々、いろいろな項目について詳しく定めてマニュアルをつくつておられます。こういった内部規制の違反に対しましては、その実態に応じて、資格停止等内部の規律を保つておられるものと承知しております。

さらに、訪問販売協会につきましては、同様の倫理綱領を定めておられますが、内部で、ちよつと私正式の名前を今失念いたしましたけれども、倫理審査委員会という、外部の中立の方に委嘱をしましてこの倫理綱領違反等の会員の不当、違法

な行為があつた場合にこれをチェックする内部組織をお持ちでございまして、厳しく対応していらつしやる、最終的には総会の決議の除名処分まで想定した仕組みになっていまして承知しております。

○青木新次君 これだけ多くの訪問販売のトラブルが生じているにもかかわらず、業界サイドの消費者トラブルの窓口が極めて小規模なために十分な対応がなされておらないということを聞いております。

この業界の年間売上高が、さつきも言つたように二兆円余にも達して、しかも表裏になつたトラブルだけでも百三十五億円という状況を考える、それで社会的責任を果たしているとは到底言えないのであります。この点については、今回ようやくこの業界の消費者相談窓口が拡充されることとなつていられるけれども、その規模及び内容はどの程度なのか。そしてそれが効果を上げ得ると断言できるのかどうか、効果が十分でない場合、主管官庁として率先して指導に当たると約束してもらへるかどうかが確認したいと思ひます。

無店舗販売に係る被害状況は、かなり商法、危険商法、押しつけ商法、土商法、催眠商法、工事商法、送りつけ商法、内職商法、キャッチセールス、アポイントセールス、ホームパーティー、靈感商法、マルチ商法その他、合計いたしまして八十六件で百三十五億三千二百八十万円、こういうことであります。これをお認めになりますか。

○政府委員(末木風太郎君) 先生お挙げになりました数字は警察庁の調査資料だと思ひますが、私どもも同様に承知しております。数字につきましては今申されたとおりでございます。

それから苦情処理体制、前の方のお尋ねでございまして、訪問販売協会はいろいろな苦情処理、消費者対策をやつていられることは参考人の陳述にもあります。私どももその点はよく承知しておりますが、個々に要約して整理いたしますと、まず直接的な消費者相談といたしまして、訪問販売一

一〇番という制度が六十一年の四月からスタートしてあります。これは、しかし率直な話、東京中心でしかまだワークをしていない。そこで、これを全国的に展開することが今後の課題でございます。とりあえず名古屋、大阪、福岡の三カ所に転送電話を設置することによりまして、さらにこれをその他の地域に広げることが今検討しているというふうに承知しております。

これは電話代の問題が確かにありまして、地方の方が東京に電話をすれば相談に乗ってもらえるといつても、何千円かの品物についてちよつと聞こうと思うと電話代が相当かかってしまうということと、実際にワークしないではないかという、そういう御意見、御批判があるわけでございまして、この転送電話によりまして地元の電話にかければ東京につながるというふうになるわけでございます。

それからさらに、移動相談室を今後設けて、東京中心になりがちでございますが、今後は各地でできるだけ相談活動を強化していく。

それから第三に、全国各地にありますが消費者センターとの連携を強化したいということを協会は申し出ておまして、これは全国二百九十ぐらいいたしかあつたと思つたので、一気にはまいりませんけれども、まずは各都道府県庁所在地ぐらゐのところが必ず連携がとれるようにこれから志していきたいということを言っております。

これが当面の新しい措置を考えているところでございしますが、そのほか例えば公述人のお話にもありました「登録証をお持ちですか」というステッカー、登録証を持っていない訪問員はお断りという意味ですが、そのステッカーを一万戸に張つたという話がありましたけれども、こういうことも今後さらに拡充していく。それから、高齢者対策について、特にお年寄りのクラブ等の会合の場を利用したセミナー等も考えております。また、今年度から約三百人の規模で消費者モニターを全国に委嘱をしまして、消費者相談あるいは被害予防の活動を強化していくというふうに計画を

持っているところであります。私どもはぜひその線で強力にやっていたきたい。もし、そういうようなことが看板倒れで本当にやらないということであれば、それはもう困ります。ぜひしっかりとやってくれというふうに強力に指導をするつもりでございます。

〇青木新次君　ことしの三月、神奈川県消費生活課の発表によりますと、訪問販売等の特殊販売に係る実態調査の結果であります。今後訪問販売を利用したくない人が七割ということになっております。その理由としては、強引に押しつけられる、非常に不安だ、家に来られるのが迷惑だといふようなことになっていくわけでありまして、訪問販売は社会の迷惑といふことであるけれども、そんなことが重なってきたら、幾ら必要だとも必要でないかと議論をしております。業界の先はもうこれで見えたといふことになってしまふ。

業界を指導する立場の通産省としては、業界の正常化のためには何が必要かという、今、倫理綱領とかいろいろあつたわけでありまうけれども、行政サイドとしては、さつどういう指導が必要かという点についてひとつ御意見を伺いたいと思つた。

〇政府委員(末木風太郎君)　先ほど来お答えしたことと重複するかも知れませんが、改めて整理をしてみますと、三本柱が中心になるかと思つてございませう。

第一の柱は、法律の徹底とそれから先ほど申し上げました倫理綱領によりましてその補完でございます。これにつきましまして、例えば通信販売協会では自主的な返品制度を実施しております。非常な特殊なもの、例えばコピー、大型テレビのようなものとかビデオテープのようなコピーをとれるようなものはちよつとこれは例外かと思つたが、九五%の商品について自主的な返品制度をやつておりますが、こういうふうな補完措置も含めた法の徹底とその補完でございます。

第二の柱は、何かトラブルが残念ながら生じて

しまった場合の的確な消費者救済、苦情処理の体制の整備でございます。先ほど申し上げた訪問販売一〇番、それから通販協会も通販一〇番といふのを持っております。こういった体制の整備、強化でございます。

第三の柱は、そもそもこういったトラブルをできるだけ事前に予防する、できるだけ起こさないようにするというところであります。訪問販売の場合に言へば、これは従来教育が最重点の問題だと思つております。これは現在九十一万人教育をして登録しているという状況でございます。これを内容的にもまた数の上でも一層充実、拡大していくといふことでございませう。それから通信販売の場合には、そこに当たるものが広告だろうと思つても、それがとも、広告の適正化によりましてそれもトラブルが起らないようにすることが大事でございませう。

この三つが大きな柱でございませうけれども、不幸にして悪質な事件が出た場合には、これは今度は業界ではなくて、国が責任を持って法律を發動して行政処分なりあるいは刑罰の発動なりに進むべきだと思つております。しかし、業界の問題、業界における体制整備としましては、こういった三つの柱に共通の問題として、悪いやつは法律が取り締まってくれぬというふうなことはなくて、自分たちもその気になつて業界を浄化していかなくば、まじめにやつていける自分自身の将来がないといふことをよく認識していただいで、自分だけやんとやつていけるからいいんだといふことではなく、業界全体をにらんで一社一社の企業に今のようにな柱に沿つて努力をしていただきたいものだと思つております。

〇青木新次君　経済企画庁の委託調査で、情報システムの高度化と流通機構の変化に関するアンケート調査が五十九年度に行われました。この中で、流通業関係者の約九割が、無店舗販売は今後小売業全体よりも高い成長力を持つと予想しているのでありまして、その原因としては、カタログ販売とエレクトロニクス技術利用のものが成長を

支えるとしていのであります。つまり、通信販売の伸びを期待しているところだが、通信販売の最近の実情と今後の見通しはどうだろうかといふ点について伺いたいと思つております。

〇政府委員(末木風太郎君)　通信販売は、各種の小売業の中でこの数年一番高い伸びをたしか示しているグループの一つでございまして、今手元の資料で見ましても、五十五年以来おむねならして二けた成長でございませう。五十五年には四千六百億円でございましたのが六十一年には九千七百億円、大変な高成長でございませう。しかも、通信販売を担っております企業の面を見ますと、これは通信販売専門の企業のほかに、大手の流通企業が、古くからやつているところもありまうけれども、最近さらに大手流通企業が参入しております。それから新聞とかテレビとかマスコミ系の有力企業が通信販売の分野でかなりのウエートを占めておりますとか、あるいはまた外国の企業と日本の企業の提携によるものも発展しているとか、非常に多彩な発展をしております。

通信の手段というものが日進月歩で進んでおりますから、その方式も古典的な手紙によるものからテレビを使うものまで最近では様々いろいろ新しいものがあらわれてくる。そういったことで、これまでのところは大変順調といひますか、高い伸びを示しております。

今後につきましても、これは経済全体の成り行きにももちろん大きく左右されることとございませうけれども、消費生活の多様化あるいは商品そのものの多様化がありますと、それから生活パターンの変化によつて、時間に制約されないで買ひ物ができるといふメリットを持つてい通信販売につきましましては、今後とも恐らく高い伸びを続けていくのではないかと見ております。

〇青木新次君　その通信販売における契約の成立時期について伺ひたいと思つておるんですが、どこのところをもつて認定しているか、わからないままになつていと思つておるんですが、政府に聞いてもやはり判然としないという状態でありま

す。
経済企画庁は、五十九年に社団法人の商事法務研究会にそのあり方について委託調査をしているのでありますが、既に四年の歳月が経ております。今どういう状態にあるかということについてお伺いしたいと思ひます。

○説明員(植苗竹司君) お答えいたします。

通信販売の關係につきまして一般的な形で調査いたしておりますが、この点につきまして、その後、今後そういう情報化時代におきまして消費者対策はどうあるべきかということを検討を進めております。

その対応につきましては、今回の訪販法の改正にいろいろな形で通信販売の規制その他の強化が図られておるところでございます。御承知のとおり、誇大広告等の禁止とか、通販協会の業界の自主規制の強化、いろいろな形でそういう制度の導入が図られておるところでございます。

当庁といたしましては、今後ともこの關係につきまして関係省庁と十分連携をとりまして消費者被害の防止を図つてまいりたいと思つております。

○青木新次君 あなたは私の質問に答弁をしていない。契約の成立の時期についてどう考えるかと言つたら、これから誇大広告の禁止とか何とか、そんなことを聞いているんじゃない。

したがって、そういう点についてはつきりしてないと思ふんです。早急にひとつ関係省庁とも連絡をとつて業界の意見も聞いて、しっかりとものにしないと、クーリングオフだつてこれ困るじゃないですか。そういうことについてひとつ確認しておきます。いいですか。

○説明員(植苗竹司君) 大変失礼いたしました。

契約の成立時点につきましては、いろいろな意見があるかと思ひますが、原則は民法によるんではなからうかと思つております。ただ、問題がいろいろございまして、先生御指摘のとおり至急詰めていきたいと考えております。

○青木新次君 そこで、クーリングオフの口頭告

知であります。今回の改正においては、契約締結時に訪販業者が提示しなければならぬ書面に、クーリングオフに関する事項も記載しなければならぬことになったわけでありまして、このこと自体は一步前進だと思ひます。評価はできるけれども、ただ問題は、こういう訪問販売を受けて、書面を交付されたとしても、果たしてどれだけの人がこの書面を見ているだろうかということになると、クーリングオフの事項を読まない人が相当数いるんじゃないか。ほとんどの人が品物がよければよろしい、契約の内容に納得すればよろしいということをやつてしまふ傾向が多い。だから言ひましたけれども、日本人は人を信用し過ぎる民族だということを言ひましたけれども、そういうことだと思ひます。この点に対する対策はいかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 行政の立場でお答えをいたしますと、消費者は契約書を読まないという前提で一般的な制度を考へるといふのは非常に困難なことだと思ひまして、やはり最小限のところは読んでいただくというふうな前提せざるを得ないのであります。

そうは言ひましても、自分はどうかというふうな考へますと、それは非常にややこしい、細かい字で書かれた書類を示されて自分がどうしたかというのを振り返つてみれば、あるいは私一人じやなくて多分私の同僚もそうだと思ひますけれども、それは言つたつて余り煩瑣なものを読まないこともあり得るといふ点も認めざるを得ないと思ひます。しかし、それは言ひましても、やはり最小限は読んでいただくかなきゃならない。それは消費者が自分自身を守るためにぎりぎりやらなきゃならぬことだと思ひます。

そこで、そういう理屈と、それからそれは言つてもなかなか読まないこともあるという実態を両方を考へまして、書面にクーリングオフについて書かせることにいたしましたけれども、余り小さい字じゃいけないから、字の大きさは一定以上にしなければいけないとか、あるいはここは大事だ

ということが少なくともわかるようにそこだけは赤い枠で囲むとか、これは従来から告知する場合にほやういふふうにしなきゃいけないといつてやつてきたわけでございますけれども、今回は告知する場合にほやういふ告知しなければいけないということにしたわけでございます。今後ともそういう形でできるだけ消費者に注意をしていただくということではなからうかと思ひます。

○青木新次君 不動産取引なんかについては、宅建業法でこれはこういふことだつて、口頭で重要事項の説明を行わなければならないことが規定されているわけですか。それから、その点については訪問販売の場合においてもそういう点を義務づけるということ、率直に言つて家庭の奥さんがこのことについて契約をしたということになれば、奥さんこれはこういふことで、クーリングオフはこういふことだつて、いつからいつまでです、ここに書いてあります、そういうことを言うぐらゐのことは義務づけるということではない、いい場合はいいんですけれども、悪い場合には本人がやつたのだから仕方がないということになる可能性があるわけでありまして、これは衆議院でも附帯決議がついたようでありまして、口頭で言わなければならないということ、いわゆる訪販協会も通販協会も法定団体になつたわけですから、この点に対するひとつ指導を徹底してもらいたい、こう思ひます。いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 先ほど法律論の立場でお答えいたしましたけれども、良心的な業者は、私はその法律に書いていなくても、このところをよくお説きください、こういうことですよ、いふふうにお客様に親切にやるべきだと思ひますし、そのような指導を私もするつもりでございます。

○青木新次君 裁判所だつて裁判長が、あなたは緊密権を使つても結構ですよ、言わなくたっていいんですよというふうなことを先に言うんですね。ましてや取引ですから、こういうことのためにその指導をせよ。そうすれば、各業界の

忌まわしいような出来事もだんだん変わつてくるということを理解すべきだと思ひます。臭い物にはふたをするんじゃないやなくて、やはり中身を見せるというような立場に立つてやつてもらいたいと思ふんです。

役務取引とクーリングオフについてお伺ひしたいと思ふのでありますが、この法の大条の五項において、役務提供契約を結んだ者がクーリングオフをしたときには、業者は既に提供した役務についての金銭の支払いを消費者に請求できないこととしておりますけれども、この規定が置かれたことによつて役務提供者は今後役務提供契約の実行に当たつてどのような行動をとることになるかという点について、当局はどう考へていますか。

○政府委員(末木風太郎君) この規定は大変思ひ切つた規定だと私も思つております。

役務提供の訪問販売をやつた。契約は結んだけれども、その後所定の期間内に消費者がクーリングオフをして契約を解除した。その場合には、既に既に役務を提供し終つていてもその対価の請求ができない。つまり、家庭を訪問して、例えば換氣扇を取りかえる、あるいは換氣扇をつけるといふ仕事をやつた、これはそういう役務を提供した。しかし、その後で消費者がクーリングオフした。クーリングオフしたけれども、換氣扇はちゃんとそこについているんだし、工事はやつたんだから工事代をちようだいしますということでは消費者はクーリングオフした意味がない。そこで、そういう場合でもこれは返還を請求できないということにしたわけだ。

そうすると何が起きるかというお尋ねでございます。そういうことになると、役務の提供はクーリングオフができる期間中はちよつと危険でできないなと業者の方は考へるわけです。ですから、今度の衆議院の修正後のあれで言ひますと期間は八日でございますから、八日間業者の方はどうしようかと考へるわけでございます。契約を結んだ経緯とかそのほかの事情から、この人は絶

この法律で訪問販売協会、通信販売協会を位置づけて任務を与え努力をしていただくわけでございますから、この協会の中のメンバーにつきましては、いやしくもインサイダーがおかしなことをしているということがないようにして、インサイダーであれば、つまり訪問販売協会の企業であれば、そしてその訪問販売協会に登録されている販売員の登録証を持ってきた人であれば安心できるというような世間の評価を早急に確立していくということと努めてまいりたいと思っております。

○青木新次君　今、審議官も舐れられているのでありますけれども、今度の改正案に開業規制の導入が見送られた点について聞きたいと思うのであります。この制度は、すべての訪問販売業者に登録や届け出を義務づけ、今も意見がありましたけれども、悪質事業者の訪問販売業への参入を防止して事業者の把握に努めるというものでありますけれども、この制度の導入については産業構造審議会の答申でも今後の検討課題としております。

通産省もその理由として、もし導入すれば小売業全体に規制の網をおせることになってその作業が膨大になり、行政コストが非常に高まってくることを心配しているといったようなことを挙げておりますけれども、現実の消費者トラブルでは開業規制といった事前措置があれば被害が未然に防止できるものであつて、実際に解約しようとし

ても業者の連絡先がわからず、クーリングオフ期間が過ぎてしまつて解約できなかった、あるいは業者の責任を追及しようにもその所在がわからないというようなことで、消費者の側の被害の実情が全く考慮されていないというものであります。したがつて、行政当局はこのことについて現状認識とともに対応策はどう考えているか、お聞きいたしたいと思います。

○政府委員（末木風太郎君） いろいろな理由から

開業規制を見送ったわけでございますけれども、ただいま先生お尋ねの件数の問題に絞って申し

す。私も確かにそのとおりだと思ふんです。ただどちらが大切かという比較論ではないと思ふんです。消費者教育もしつかりやらなければいけません。同時に行政の対応も厳しく対応しなきゃならぬ。例えば何が健全で何が悪質か、この判断基準を作成することは必要でございすけれども、これがまた客観的な基準を作成するということはある程度困難を伴うことにもなります。

しかし、だからといって、明らかに悪質あるいは問題のある企業を特定するということはこれは可能でございすし、それから訪問販売トラブル情報の提供制度に基づきまして公表された企業とか、あるいは法改正の第五条の四に基づく業務停止命令を受けて公表された企業、そういうものを悪質な企業として対応しても社会的に問題はないと私は思ふんであります。それにしても非常に難しい問題もございす、いいのもあれば悪いのもあるわけでございすから。難しい問題もありませんけれども、後追い行政であつてはやっぱりならないと私は思ふんです。

これからの事務方を奮励したいと思ひますし、今ここでまさにこの案件について審議の終盤を迎えておるときに、こういうことを言うことはいかかと思ひますけれども、庶民のために率直に私の心境を申し上げるならば、いつも申しますように絶対というものはないわけでございす。でございすから、やはり何かを見つけたときにやはり恥ずかしがることなく、ためらうことなく改正をしていく、そうして庶民を守ることには私は必要だと思ふ。試行錯誤というのは世の中では当然なんです。今の段階では我々はこれがいいと思つております。けれども、絶対という言葉は使うわけにいかないわけですから、でございすから、これからの事務当局を奮励をいたします。

事務当局の答弁としては、私が今言つたようなことは言えないと思ふんですけれども、あえて政治家として物を言へばということ、今後の各位の御奮励を特にこいねがう次第であります。

○矢原秀男君 立入検査と罰則についての考え方について当局にお伺いしたいと思ひます。

第二十条の二の「報告及び立入検査」で、主務大臣は、訪問販売業者、通信販売業者及び連鎖販売取引に係る統括者等に対し報告をさせ、またはこれらのものの事業所へ立入検査をすることができるとか、また、第二十一条の二の「権限の委任」ですが、主務大臣の権限の一部を地方支分部局の長または都道府県知事に委任することができるとする。第二十二條から第二十五條は罰則、罰金、その他の刑罰を所要の水準に引き上げる、こういうふうな条項があるわけでございす。

消費者としましては、今回の改正によつて行政による取り締まりが速やかに強化される、そして悪質な訪問販売の発生が抑止されることを期待していることは当然でございすけれども、今申し上げた立入検査権限や罰則の適用に関して具体的にどのようなふうな対応、決しておくれがあつてはいけなかつたと思ふけれども、そういうふうな対応、組織的な連帯というのか、そういう面についてはどういふような考え方、でございすか。

○政府委員(末木風太郎君) 今回の改正によりまして大幅に行政庁の介入権と申しますか、打つ手が拡充されたわけでございす。そういつたいろいろな改善命令あるいは業務停止命令等の発動の前提として報告徴収とか立入検査の権限も与えられることになるわけでございすから、これはできるだけの有効に使わなきゃならぬと思ひます。もちろん権限の乱用は、これは我々常に戒めなければならぬわけでございまして、立入検査にしても報告徴収にしてもこれはこの法律の施行のために必要な範囲において行つたわけでございすけれども、必要であればちゅうちよすることなくこういった制度を使う方針であります。

限られた人数で取り締まりをやるわけでございすから、片っ端からというわけにもいきませんけれども、非常に悪質な場合には何も遠慮することはありませんから堂々とこの権限を使ひますし、それから、しばしばあることですけれども、

新しいタイプの悪徳商法がある地域からスタートした、何県のあの辺でどうもこういう新しい手口が最近しばしば見られるぞというふうなことが例えあれば、そのときにはそういういたところを重点的に立入検査をして、なるべく早い時期に芽を摘むということもありまして、あるいは遵守すべき事項のうち特定のことがどうも最近守られていないようだというところであれば、そういう点に重点を絞つた対策もありますので、効果的にやつてまいります。

罰則につきましても同様でございまして、罰則は結論としては警察、検察が取り上げてくださつて裁判までいかないとおりないわけでございすけれども、私どもが直接やれることとしては行政処分がございすから、これら改善の指示とか業務停止命令とかいうものについては、悪質なものについてはちゅうちよすることなくやつていく方針であります。こういうたものに従わなければまた罰則がかかるということになります。与えられた手段は有効に使つてまいります。

○矢原秀男君 とにかく全力を挙げてきちつとしていただきたいと思ひます。

時間がございせんので、国民生活センターの高齢者相談の実態、このテーマの情報を見ておりますと、高齢化社会を迎える日本で、やはり高齢者の方々が非常に対応判断が大変な状況の中で被害金額、そして御相談というものが非常に多くなつております。時間がございせんから数字の点は言ひませんが、非常に高齢者の方々の相談や被害が大きいわけでございす。まず高齢者の方々のいわゆるこれに関連する教育とか、知恵の普及とか、経企庁としてはこの被害実態から見て、今高齢者だけに絞つていますけれども、そういう方々への周知徹底とか教育、今どういふふうな動きをされているか伺いた

○説明員(吉田博君) 御指摘のように、高齢者に対しての被害がふえております。これに對しまして、経済企画庁では政府広報をいろいろ使つて啓

発を行つておりますし、国民生活センターのテレビ、ラジオあるいはリーフレット等を使ひまして普及啓発に努めております。それから、地方の消費生活センターでもいろいろ啓発を行つておりますし、老人会等にも出向いていろいろ啓発を行つております。

○矢原秀男君 通産省。

○政府委員(末木風太郎君) 私どもも高齢者が特に問題だという認識は共通でございす。先生おっしゃるとおりでございす。しかし、実際にはなかなか通産省もそうたくさんの手足を持つていけるわけではございせんので具体的なやり方については難しいわけでございす。最近の具体的な例で申しますと、例えば豊田商事事件のときは、私どもは厚生省の協力を得まして民生委員とかあるいはお年寄りのクラブを通じて、現物まがい商法についてこういう点を御注意いただきたいという資料をつくりまして、そういうルートでほかと比べて特に手厚くいたします。丁寧にPR、啓蒙に努めた経緯がございす。

今後につきましても、訪販一般についても考え方は同様でございすので、こういうたルートを考える、あるいはそのほかにもいい案があれば活用したいと思ひますけれども、特に高齢者については注意を喚起してまいりたいと思つております。

○矢原秀男君 先日は、豊田商事事件の問題から国が提訴されているということで、おついでです。いろいろな質疑をさせていただきまして、

豊田商事事件が大きな教訓になつていろいろ行政の対応というものが今行われていることは事実でございすけれども、やはり高齢者の方々に對しての消費者啓発、地元では民生委員の方とか、また老人クラブの活用等いろいろと努力をされていられるようございすけれども、しかし、先ほどから申し上げておりますように、今後日本全体という立場でこういうことがやはりどんなに規制をつくつてもすぐ解消するということはできないと思ふんです。そういう意味では厚生省も非常に

大きな責任のある省としていろいろ手を打っていらっしゃると思えますけれども、今法案を審議している過程の中で今後さらにどういうふうに充実していくのか、その点を伺います。

○説明員(眞野章君) 高齢者の孤独や知識の不足につけ込みました悪徳商法につきましては、特に高齢者の場合には長年の蓄えを失うという意味で極めて重要な問題だと私も考えております。そのために、老人クラブ連合会で「全老連」という機関紙を出しておりますが、豊田商事事件以降、再三そこに啓発の関係の記事を掲載するように指導をいたしておりますし、また、地域に十八万人おられます民生児童委員につきましても、「ひろば」という会報がございますが、そういうところに啓発記事掲載いたしましたし御注意をいただきたいというふうにも思っております。また、その十八万人の民生児童委員を中心に全国に三千四百方所の心配ごと相談所を設けておりますが、その心配ごと相談所の機関紙であります「心配ごと相談」というようなところにおきましても啓発記事を掲載するように指導をいたしております。

今後とも私もいたしましては、そういう老人クラブなり民生児童委員という方々を通じて啓発に努力してまいりたいと思えますし、また、六十二年度から各都道府県に高齢者の総合相談センター、シルバー一〇番と略称いたしておりますが、高齢者の総合相談センターを設けております。そういうところでもそういう高齢者の方々の御相談に乗っていききたいというふうに考えております。

○矢原秀男君 法務省、お見えますか。——高齢化社会の中で、この前も国会で、日本の医学界の痴呆性老人という形の推移がどういう形で出てくるのかということで我々はこれは医学的な面で討議もさせていただきましたけれども、そういう形へこなくとも、やはりいきなり家庭訪問をされる、そうして痴呆性老人ではないけれども、やはり悪質な営業マンの場合にはいろいろな手口の中で対応していけない、こういうかなり能力が低下さ

れている高齢者の方々がまた契約をされる。そういうふうな場合に、契約の効力とか契約の解除、取り消し、こういうことが今後やはり法務省の面においても多くなるかと思うわけでございまして。

午前中の参考人の論旨を聞いておりましたが、やはり心理的ないろいろな面で私はこの問題を非常に懸念するわけでございしますが、こういう事例とか今後の対応とか、そういう面でもしこれだけは明確にしておかなくちゃいけないようなことがございしましたら、法務省としておっしゃっていただきたいと思えます。

○説明員(細川清君) お答え申し上げます。

御指摘のような症状のある老人の方の判断能力がどの程度減退しているかというのは、具体的なものによつていろいろ差異があると思えますけれども、これが自分の行為の結果について判断することができない、そういう状態になっております場合には、法律上意思能力がないという場合でございまして。こういう場合には、別に禁治産宣告等を受けておりませんでも当然その契約は無効だということになるわけでございまして。それから、判断能力が減退している、意思能力がないままには至らないですけれども判断能力が減退している場合には、それにつけ込んで事実と異なることを誤信させて契約をされたというようなことになりまして、これは民法の一般原則によつて詐欺による取り消しということがあるわけでございまして。

また、そのほか一般的な形態としましては、割賦販売法とか本日御審議いただいております訪問販売法等の適用がございしますので、そういう点で一応法律の制度はできておりますが、今後ともさらに検討すべきことはいかにかどうか、関係省庁とも協議して協力してまいりたい、このように考えている次第でございまして。

○矢原秀男君 最後に文部省に伺いますが、小学校、中学校、高校生に対する消費者教育として、学習指導要領及び指導書には訪問販売、通信販売等また被害者救済方法の記述もしくは視聴覚指導

等が必要と私は考えるわけでございましてけれども、いろいろ見ておりますともう少し検討を要するんではないかなと思つてございましてけれども、こういう点ではどういう教育をされようとしているのか伺います。

○説明員(辻村哲夫君) 消費者教育の問題は、初等中等教育の段階におきましても重要な課題だといふ認識を持っております。現在でも具体的には社会科とか家庭科というような教科の中で小学校、中学校、高等学校それぞれの子供の発達段階がございしますので、それに応じて消費者としての必要な態度、知識の基礎を学習させるということを取り組んでおるわけでございしますが、ただいま御指摘のとおり、昨今のいわゆる取引の多様化というふうな現実の問題に即した面での内容はどうかということになりますと、これからなお改善充実を図っていかねばならない部門があるというふうにも我々も認識をいたしております。

先般、私どもの審議会でも出されました教育課程審議会の答申におきましても、やはり消費者教育という項目が具体的に提言をされているわけでございまして、私どももただいまのような提言を踏まえて、なおそういつた面での充実に取り組んでいきたいというふうに考えております。

○矢原秀男君 私も今小学校、中学校、高校の学習指導要領と指導書の抜粋を今持っているわけでございましてけれども、高校になると割に表面的にはきれいにきちっと載っておりますけれども、今法案の審議をしているような過程で、本当に被害を受けた御家庭の方々の非常に悲惨な状況というものはないわけですね。しかし、教育の中で表には出なくても指導する場合に、やはり消費生活と消費者保護の問題が出たときには、せめて教える側に、今社会の中で本当に被害を受けた消費者の皆さんの実態はこうだというふうな私は指導書の小学生、中学生の中にも、高校生に対しても必要であらうかと思つて。そういう意味で、文部大臣はいらっしゃいませんが、参考までに言つて

最後に通産大臣、時間がございせんので、各関係省庁はしよつて質疑を交わしましたけれども、いずれにいたしましても、各省庁にまたがりますけれども、通産省はそのかなめでございまして、通産大臣として、先ほども御意見を伺いましたけれども、さらなる決意を込めて抱負を伺いたいと思つて。

○国務大臣(田村元君) もうおっしゃるとおりでありまして、いろいろと感ずるところも多いわけでありまして。ただ、この法案は現行法に比べますとやはり大幅な規制強化が導入されております。政府としましては、この法案が現時点では最善のものというふうに確信しておるところでござい

いろいろなすり合わせの問題、法解釈の問題等々、いろいろな面であらうと頭を打ちこちらで頭を打ちしてつくり上げていった法案でございまして、事務方の苦勞もさこそと察せられるわけでありまして、しかし、だからといって現時点で最善のものと考えましても、将来、先ほども申し上げましたように、やはり取り入れなきやならぬ点があるかもしれない、切り捨てなきやならぬ点があるかもしれない。試行錯誤はこれは世の常であります。でございまして、この法案が成立を見ました後にしましては、機動的な運用によりまして消費者トラブルの解消に努めてまいることが当然でございましてけれども、同時に一通産省というより日本国政府の名において対応しなきやありません。関係省庁に御協力をお願いすることは当然であり、またしていただくことも当然であります。

私は通産産業大臣であります、その前に国務大臣でありますから、国務大臣としての立場の重きを考へてこの問題と真剣に取り組んでまい

存であります。○市川正一君 一昨日の本委員会において、私は今回の改正案が一定の改善策を盛り込んでいると同時に、また幾つかの重要な問題点について、これをよりよくする立場から、指定制の廃止、行為

もまた事業所にとつても重大な影響を及ぼすものであります。この際、この種の事故の再発防止のために、こうしたシアンなど劇毒物を取り扱う事業所の安全管理などについて総点検を実施さるべ

らないうことと、ちよつと違ひます。

それから個別売買するまで十四日置かなければならぬといふことで、ちよつと違ひます。

そういった消費者がかかわります取引の態様に於いて、通常の売買、それ以外の組織とか投資と

上げるわけではございませんけれども、法律で義務づけるについては、やったかやらなかったかが明確に残る形が望ましいということである。いろいろ考へまして、そこで書面ということにしたわけで

じられないことが横行しているわけです。ですから、私は書面もさることながら、口頭でもやはり説明をするということを義務づける。

さらに、もう一つ提案をいたしたいのは、クー

リングオフを通知するための受取人払いの書留は
がきというものをこれを顧客に、消費者に手渡す
ことを義務づけてはどうかという提起でありま
す。というのは、産権審の答申の十ページにござ
います。『クレーン・オフの実効性を向上させ
るための適切な措置を講ずる必要がある。』とい
うふうに提起をいたしております。私は、この実
効性のある適切な措置、その具体化としていろん
なイニシアチブを発揮すべきだと思ふんですが、
例えばこの受取人払いの書留はがきもその一つだ
と思ふんですが、いかがでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) もちろんそういった
方法が消費者にとって便利であることはあえて否
定するものではございません。しかし、これは結
局販売業者と消費者の間の責任関係といえます
か、どちらがどれだけのことをしようかというパ
ランスの問題だと思ひます。

私はやはり、消費者も契約をする以上は、ある
程度の注意義務を持ち、ある程度の主体性を持
ちたいだと思ふわけでございまして、そう
でないこの法律全体、幾らやりましたも、やつ
ぱり最後にびしと消費者が最小限のところは自
覚していただき、自分を守るといふ気概を持つて
いただかないと法律も動かなくなりまして。

そこで、今のものにつきましては、そういった
ことももちろん考え得ることでございますけれ
ども、非常にイージーに契約を結ぶというふう
に流れる弊害を生ずるおそれなしといたしません。現
時点におきましては、そこで何がクレーン・オフ
のネックになっているかというのを考えた場合
に、先生が御指摘のようなことも、今この時点で
未来永劫おかしと私は申し上げておるわけじゃ
ございませぬけれども、この時点においてはまず
何と何をやるべきかということになりますと、こ
の制度を有効に使っていただくためには、先ほど
申し上げたように、まず制度の存在、これを知つ
ていただく、そのための義務を業者に課す、この
辺が正直に申し上げまして今の社会常識といいま
すか、そこで均衡のとれたところではないかと思

つておるわけでございます。
○市川正一君 これはぜひ、産権審のこういう答
申もあることですから、研究をいただきたいと思
ひます。

次に、契約解除権及び中途解約権の問題であり
ますが、クレーン・オフの期間が過ぎてしまふ
と、詐欺だとか強迫の行為が立証されない限りな
かなか契約解除は難しいのであります。それは、
豊田商事や靈感商法の実態でも明らかでござい
ます。したがって、訪問販売業者が違反行為
を行った場合は消費者の契約解除権を認めるべき
だ。これは午前の参考人の意見も強くございまし
たし、各地からのがきの要請も寄せられていま
すところでありまして、この点についてどういふ
うに考えていらっしゃるでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) これは研究会でも産
権審でも大議論があつたところでございまして
けれども、率直に申しまして、学界と申しますか学
識経験者の方や実務家の方や各方面の御意見が
まだ十分出尽くしてゐるというか熟している段階と
は思へないわけでございます。

午前中、私も伺つておりましたけれども、記憶
に誤りなければ、これは短い時間の陳述でござい
ますから、これだけでお話しただいた方の全主
張を決めつけるのは私もいかにとは思ひますけ
れども、伺つた限りでは、いわば民話といひま
すか、お上の力によらないで、契約ベースで私法の
世界を通じて悪いものに制裁を加える、やり得と
いうことをなくすということもおっしゃつていま
したが、これは根本論でございまして、この解約
権というのは売り手と買い手の利益の均衡が
乱されたのをそれを正しに戻すという私法の
世界で考えるのか、それとも解約ということによ
つて業者が痛手を受けるであろう、そういう意味
で業者に罰を加えるというような意味合いで考え
るのか、その辺の整理が、まだ議論が世の中尽き
ていないと思ひます。それから、本日と言及され
なかつたのでございましてけれども、解約した場合
に不当利得の問題をどう考えるのかという議論も

いろいろ難しい議論があるようでございまして。
そういうことがいろいろありまして、これは今
私ども最終的にどうということではございませぬ
けれども、審議会からも引き続き検討課題であ
る、通産省よく勉強せよと言われておりまして、
そのとおり勉強してまいりたいと思つておりま
す。

○市川正一君 至急に勉強の結果、結論を出して
いただきたいと思います。

次に、被害者救済のための親事業者の共同責任
の問題であります。

詐欺、強迫など悪質な訪問販売を行つてゐる業
者や委託販売員などは、捕まりそうになるとトン
ズラする、開き直つたりするということで、消費
者の被害の救済に当たつては、それらの業者を事
実上支配する親事業者が共同責任を負つて、被
害者が泣き寝入りしなくても済むようにする必要
があると思ひますが、この点はどうかでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) 先生の御指摘でござ
いますけれども、この問題につきましては、先ほ
どの解約の問題以上に難しい問題があると思ひま
す。どのようなものを親事業者と定義するか、な
かなかこれは困難な議論があるかと思ひます。
直接契約の当事者でない、形式的、法律的には第
三者ということになりますので、第三者だけれど
も実質上こういう責任があるではないかというふう
に法律で決めつけていくためにはどういふ関係が
あるということに着眼した方がいいのか、これはな
かなか難しい問題ではないかと思つております。

○市川正一君 しかし、豊田商事の場合を見て
も、親会社が多分、親事業者が何なのかとい
うことは、これはもう一目瞭然なんですね。だ
から、そういう点では私は実態に即してこういう
点を今後研究し、具体化していくことを強く重ね
て主張いたします。

いろいろな問題であります。午前中の参考人意見で
も、協会加盟各社は、セールスマンの名簿の登録
だとかあるいは一定の教育を行うとかいふことを
自主的にやつてゐるということが協会側から述べ

られました。私は、これを義務づけること、及び
悪質な常習犯は登録を抹消することなどを法律と
して明示し、これを定めるべきではないかと思
ふんですが、この点はどうかですか。

○政府委員(末木風太郎君) 勧誘員の名簿を業者
が備へるということについては、その内部管理の
問題としては名簿は当然持つてゐるわけではござ
いますから、それを閲覧に供するかどうかというこ
とでございまして。

私は、なかなかすべての業者に徹底するかどうか
は別として、協会によく話をいたしまして、少
なくとも先生が御指摘のような趣旨で照会のあ
つたような場合に、全部のものを御覧するものが
適当かどうかわかりませんが、御趣旨に沿
うような誠実な対応が必要だと思ひます。

例えば、ある企業がある営業所で千人の名簿を
持つてゐる場合に、何かよくわからない人が来て
その千人の名簿を全部見せろというふうなとき
に、一々のケースではなかなか難しいわけでは
ございまして。例えば競争相手の企業が何か装つて
引き抜きのためにこういうものを見ていくといふ
ことが間々あるわけではございまして、実務はち
よつと難しい点があるんですが、精神としては、
消費者保護の観点からは誠実に対応しなければ
いけないと思ひますし、この点はよく協会とも相談
をして、しかるべき指導してまいりたいと思ひま
す。

○市川正一君 と申しますのは、午前の参考人質
疑を通じて、悪徳商法はアウトサイダーが多い
ということではこれはもう明白です。悪徳業者や悪
徳セールスマンにどうやって指導を徹底させてい
くかという問題が問われてゐます。

ところが、例えば靈感商法で問題になつた世界
のしあわせ社それからハッピーワールド社、この
二社に対して通産省は、訪問販売法の遵守を指導
するとともに、日本訪問販売協会に対して所要の
処分をするように指導をされました。ところが、
結局協会から自主的に脱退することではございま

っているんです。

きよう私がそのことを協会代表に聞きましたら、六十二年の七月三十日に自主的退会といひますか脱会をして、それでチョンなんです。それで同僚議員も、靈感商法の業者がこのれつきとした協会に入っていたとは知らなんだということまでおっしゃるほどの事態であるわけですね。言うならば、悪者を外へ追い出したということではあるんだけれども、消費者の中にオオカミを野放しにしただけのことであつて、被害はちつともおさまらぬどころかますます拡大する危険性さえあるじやありませんか。この点はどうですか。

○政府委員(末木風太郎君) 行政あるいは法律による規制と業界の自主規制とは互いに補充し合うものだと思ひます。そこで私も、できるだけインサイダーの比率が高まつて、そしてなおかつ自主規制によつてインサイダーは安心できるという体制をつくつてもらひまして、そうなればアウトサイダーは相対的に少なくなりまふからそこに集中して行政的な目を光らせる、役所はアウトサイダーに重点を置いてやるということになれば、それだけ効率よく規制ができるわけでございます。そういうふうなやり方をしていけば、今おっしゃつたように悪いものが放たれた、その放たれたものを追つかけるということになるわけでございます。

それからいま一つは、今お挙げになりましたケースはたまたま自主脱会というところで終わつてしまつたわけでございますけれども、本当に悪いものであれば、自主脱会でなくて除名という一番重い処分がございますから、除名という形で社会的に制裁を受けるというのが制裁として考えれば一番明確な姿だと思ひます。

今後につきまして協会にもよく検討していただきますけれども、本当に悪いものが仲間に入つた場合には、あいまいなことではやつぱり協会のインサイダーなら安心できるということにならないわけでございますから、これから法律に位置づけられた協会としてその大事な歴史が始まるわけでございます。

ございますから、気持ちを引き締めて協会にもぜひきちつとやつてもらひたいと思つております。

○市川正一君 もう一つは、違反行為があつて業務停止の命令を出したときは公表されることになつてゐるんですが、今申しました世界のしあわせ社、ハッピーワールド社の二社の場合は名前すら公表されておられません。改正法による公表は名称、所在地などは当然であります、扱つてゐる商品や販売の手法など違反の詳しい内容も含めて公表し、消費者に周知させるべきだと思ひますが、いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 非常に詳細にわたつていまだお答えする用意がございませぬけれども、五条の四の二項では、「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」で、通常「その旨」というのは命令をしたということでしょうけれども、なぜそういう命令をしたのかというの、ただ何にも理由なく命令したとは言わないで、なぜから、法律の許すぎりぎりの範囲で、まあ法律違反はできません、これは公表というのには社会的制裁としては重い措置でございますから慎重に検討いたしますけれども、気持ちとしてはそういうことでなければ、手口を知らせなければ効果がないと思ひますので、ぎりぎりの検討をしたいと思ひます。

○市川正一君 時間が参りました。気持ちだけやなしにそれを行つてわかるように示していただきたい。

最後に、大臣に伺いたいんですが、今回の法改正でクレジットつき訪問販売のうち割賦販売法の指定商品については割賦販売法の適用されますが、特定役務については割賦販売法で対象に指定してないために抗弁権の接続がございせん。私は消費者保護の観点からすると片手落ちだと思ふんです。

具体的事例は省略いたしますが、したがつて、今回の法改正の趣旨に基づいて、割賦販売法など消費者保護関連の法律をあわせて改正する必要があるんじゃないかと思ひますが、これは法体系にか

かわる将来の問題でもありますので、田村通産大臣の所見をお伺ひいたしまして質問を終わります。

○国務大臣(田村元吉) 割賦販売法に役務を追加することにつきましては、割賦販売における消費者トラブルの実態をよく把握した上で所要の検討を適切に行つてまいらる所存でございます。

○市川正一君 終わります。

○井上計君 大分審議が尽くされておりますから、私は若干意見を述べて、一、二質問をいたしたい、こう思ひます。

なお、きようは消費者団体を初めとして傍聴人の方が大勢お見えでありますから、誤解されるところから最初に申し上げておきます。

私も消費者保護の必要性については当然のことと考えておるわけでありまして、ただ、いろいろと伺つておりました、またけさの参考人の方の御意見も伺つておりました感じましたことは、消費者がすべて善であつてという考え方、私はいかがであるかというふうな思ひます。というのは、消費者の中に悪があるという意味じゃありません。まあ遠い昔から、人を見れば泥棒と思ふという実話は言ひ伝え、ことわざもあるぐらゐ世の中というものは、どんな法律をつくり、どんな規制をし、どのような罰則を加えても、やはり悪いことを考へる人は後を絶たないということ、これをまず考へていかなければならぬ。同時に、余り消費者保護、すべて消費者の立場に立つて物を考へておると、逆に過保護になり過ぎて消費者を無知にするおそれがあるのではなからうか、これも考へていかなければならぬ、こう思ひます。

だから、消費者の中にもいろいろな階層がありまふ。いろんな立場の人にもあります。特にお年寄り、あるいはけさほどもちよと参考人から伺ひましたが、子供が通信販売でだまされたということもありまふけれども、これは最近の核家族というふうなことも一つの原因であります。あるいは家庭内で親と子供との間に対話がないということも大きな原因だ、こう思ひます。それからもう一つ

は、子供がやはり自由に使える、親に相談をしなくてもいいような小遣いをたくさん持つておるといふような現象から原因もあると思ひますし、お年寄りは、言ひ方は失礼ですけども、年金等によつて自分で自由になるお金を持つておられるといふようなこともその原因かと思ふんです。

したがつて、すべてが消費者の立場に立ち、消費者がすべて善だという立場で幾ら法律をつくり規制をしてもなかなか問題の解決はつかない。だから、今までもやつていただいていますけれども、もつと積極的に消費者に対する知識、教養といひますか、啓蒙、指導というものを活発にやつてもらつて、やつぱり消費者も、いわば自分がお金を出してだまされたといへばどの辺がだまされたのか、あるいは甘い口に乗つたのかといふような、限界はありますけれども、少なくともお金を出し、あるいは契約をするといふふうなこと等についてやつぱり自分自身が責任を持つ、こういうふうな消費者の主体性といひますか、そういうふうな消費者としての義務もあるわけですから、そういうふうなことを十分考へてもらうような、認識してもらふようなこれから指導、教育もぜひやつていただかなければならぬ、こう思ひます。これは特に意見として申し上げておきます。

そこで、一、二お伺ひしますけれども、今度の改正案は、端的に言つと、見方を若干変へますと、かなり業者にとっては厳しい規制の面が出てきてゐると思ふんです。その一つは、一括現金取引の場合でもクーリングオフの対象になつたということ、これは、いわば従来の商習慣といふもののかなり変へていく、まあ変へることになると思ふんです。これは大変なことだ、通産省は法案提出者としてよくそこまで踏み切られたという実感を感じます。

そのようなことを考えますと、消費者もこの訪問販売によつてかなりメリットを受けておるわけですね。けさほど、悪は絶たないんだから訪問販売は必要がないといふふうな参考人の若干御意見もありましたが、決してそうじゃない。やはり市

場構造も変わつてきますし、これから消費者のニーズもますます変わつてきておるわけですから、やはり訪問販売は伸びるべくして伸びてきた。さらに今後無店舗販売、通信販売というのはますます拡充されるわけですから、伸びることは間違いないわけですね。そういうふうな中で、いわば従来の商習慣を変えるような、変えるがごとき規制まで織り込んだという法案改正は、私は適度で、消費者の立場に立つて随分思い切つて提案されたという感じがするわけです。

しかし、余り規制が強くなると善良ないわば業者、企業が萎縮することになります。さらに善良な消費者が逆に迷惑をこうむることになる、こういう懸念を持つておるんですが、その点についてこれは審議官、どうお考えでありますか、まずお伺いをいたします。

○政府委員(末木風太郎君) 消費者の利益の保護と、それからまじめにやっているとる業者に過大な負担をかけてはいけない、規制は最小限でなければならぬという二つの原則の両立を探していくということだと思つておるわけです。抽象的にはそういうことだと思つて、それで答えは終わつてしまふのかもしれないけれども、現実にはそれを適用すると非常に悩むわけでございます。現金販売をどうするかというのはその悩んだ一つでございます。通常ですと、お互いの債務の履行が済んでしまふ、売り手も債務の履行が済んだ、買い手も代金払つて債務の履行が済んだ、完結してしまつたもので、クリーニングオフを認めるというのは、考え方としては大変大きな転換でございますし、なかなか踏み切りにくい問題でございます。

最近のトラブルの実態で、本当は現金販売ではないのに、現金販売ならクリーニングオフにされないということに着眼して、悪いセールスマンが、私が立てかえて払つたんだから、会社との関係では現金払いで済みになつちやつてゐるんだからというふうなことを言つてみたり、あるいは銀行まで一緒に行きましようと言つて、そこでお金が取ればおろさせて現金払いにしちやつたり、こう

いったことが出てきたものですから、悩みましたけれども今回現金取引もクリーニングオフの対象にせざるを得ないと踏み切つたわけでございます。踏み切つた以上は、これはもうきちんと現金取引についても守つていただかなければなりません。が、しかし、イーजीに規制強化に走つてしまふばどうなるかといへば、先生御指摘のように結局全体としての流通コスト、取引コストは最終的にはそれは消費者に回りますから、したがつて、物の考え方としては、私どもとしてはやはり規制は必要最小限という哲学は守つていかなければならぬと思ひます。今回はそういうことを前提にしております。

○井上計君 現金取引の場合のクリーニングオフについては、さらにこれにクリーニングオフを適用したことによつてまた新しい問題が起きるんではなからうかという、実は懸念がちよつとあるんですが、十分行政指導等ひとつそれらの問題が起きないようをお願いをいたしたいと、こう思ひます。

それから、消費者もやはりこの訪問販売についてのメリットがあるということをお申し上げなんですが、時間がありませぬから細かく申し上げませんが、訪問販売と同じようにこの数年來、五、六年前から非常に伸びた業者といひますか、業種の一つに便利屋さんというのがあるんですね。便利屋さんの話を聞きますと、一本百円の缶ジュースを買つてきてくださいと、一時間三千円なら三千円の料金、手数料を払つて。自分で買ひに行けば百円で買える缶ジュースを三千円出す依頼者が実はたくさんあるんだそうですね。もつとびっくりしたのは、二時間なら二時間話し相手に来てくだされと、そしてその便利屋さんと一緒に仕出しのお料理をとつて一緒に食事してもらつて、話し相手をしてもらうというお年寄りも実はたくさんあるというんですね。だから、そういうふうな人たちはある意味では善良な訪問販売員を大変歓迎しておるという人もあるわけですね。

だから、全部がそういうふうな考え方では規制をしてしまふと、やはり消費者のいわばメリットも逆に消すようなことになる、こういうふうな考えますので、今後行政指導の中で特に改正された法律等の運用についても十分配慮していく必要があるであらうと、こう思ひます。

そこでもう一点質問をいたしますけれども、先ほど来お話が出ていますが、協会に加盟してある会員の表示は既にされておることでありまして、ところが、表に表示がされておると、逆に表示がないところへ悪質な業者、訪問販売員を追いやるような、逆にシフトを変えるような心配があるというふうな参考人のお話もありましたが、できるだけそういうふうなものをいろんな相談員あるいは民生委員等々を通じて各家庭に配布してもらうような方法、それから協会に加盟してあるインサイダーのいわば自主規制、十分指導、教育を受けておる訪問販売員については当然身分証明書か何かを持たせておると思ひますけれども、そのようなものをやはり十分消費者が確認をした上でそういう人々と会う、話を聞くというふうな、こういう指導も必要であらうと、こう思ひます。

同時に、これはひとつ審議官あるいは大臣にお伺ひしたいんですけれども、そのような証明書を持たない販売員あるいは表示をしていない業者等々から品物を買わないように、会わないように、排除するためのそういう宣伝あるいは宣傳方法等々を正規の会員業者がとること、現行ではやはり独禁法に抵触すると思ひますが、独禁法の適用除外にするようなことを私は考えたらいかがであらうかと、こう考えるんですが、いかがでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) ステッカーをたくさん張つてもうとか、それから登録証を有効に活用するということは全く御指摘のとおりでございます。ステッカーを張らせると、張つていない家の方に行つてしまふという議論もありましたけれども、そう言つてしまふと、取り締まりをやると取り締まりのやらないところへ行くということでは

身もふたもない話になつてしまひますので、私どもはやはり愚直にやつていくしかないと思つておりますが、しかし、おつしやるように独禁法の適用除外までということとは、これは先生も承知でおつしやつてゐることだと思ひますけれども、大分法律論としてはスケールの大きいといひますか難しい問題でございます。

気持ちとしては私どもも同じ感じを持つておるのでございませうけれども、まだそこまで、協会の登録員マークも実は市場の大勢を制するまでに至つておりませんので、まずはこれの認識を消費者に十分していただく、どういうふうにしたら訪問協会の登録マークというものがもうちよつと知れ渡つて、あなたは登録証をお持ちですかと消費者の方が進んで聞いていただくかなというまだ段階でございませうし、これは恐らく役所のPRだけではとても足りないと思ひますので、地方自治体や関係消費者団体、コンサルタントの方や生活改善指導員の方やいろいろ大勢の方々に御協力をいただいて、まずそこをやつていきたい。

せつかくの先生の問題提起でございませうので、並行して私どもも内部で勉強する気持ちはございませうが、重点は、まずはこれをできるだけ普及させたいと思つております。

○国務大臣(田村元君) 私からもということでございますので、お答えいたしますが、私の感想を申し述べてみたいと思ひます。

実は、二十五日ですか、私の選挙区の人たちが三十人ほど大臣室に参りました。そこで、よもやま話をしておりました、私が訪問販売法の改正で忙しんだというところで、訪問販売というのを知つておるかという話をしたところ、ほとんどの者が知らないんですよ。ああ、あの昔の押し売りかというふうなもので、その程度のことなんですね。これは国民全体に周知徹底させる、特にこれは僕は老人と婦人だと思つてゐる。周知徹底させるのは並み大抵のことじゃないが、これはやらなきゃならない。それには、政府だけでやれるものじゃない、やはり地方公共団体、それから協会

等々あらゆる面でもやってもならぬやならないということがあると思います。それからもちろんマスコミにも御協力を願う。

それから、だからといって私はやっぱり取り締まりは厳しくした方がいいという感じがするんです。ということは、率直に言いますと悪いことをしなければ法律なんか怖くないんですから。ひどいやつがおりまして、最近でもありませんが、そう遠くないころに、通産大臣である私の家、しかも私の家の前にお巡りさんがおるんですが、そこへ物を売りにやってきました。ベルを押したのでお手伝いさんが出たんです。そうしたら、一種の押し売りみたいなことだということで、私どもは要りませんと言ったので閉めようと思つたら閉まらない。見たら、ドアのところをきゅつと片足を入れておるんだそうです。僕は後で言ったんですが、そういうときにお巡りさんと大きな声で叫べばいいと言つたんですけれどもね。

それから、ちよつと話はそれますけれども、銀行と保険屋、あれもひどいですよ。本當にうっかり銀行へ普通預金でも預金しますと、もう定期預金にせいのこのころ、保険屋は、入つてくれたら選挙応援してやるとか、ひどいものです。本當にこの訪問販売法の中に入れてもらいたいと思うぐらいのことですけれども、それはそれとして、両方、消費者の責任、やつぱり何といったってそれはだます方も悪いが、だまされる方もそれなりの、それは小学生をだますのと同じ意味が違ふんですから責任はあるでしょうけれども、取り締まりの方も程度厳しくして、そうして両方相まつてということじゃないでしょうか。ちよつと国会議員は必要だと、しかし選挙違反はやつつけるといふのと同じじゃないかという感じがいたします。

○井上計君 終わります。

○委員長(大木浩君) この際、委員の異動について御報告いたします。

本日、杉元恒雄君が委員を辞任され、その補欠

として下稲葉耕吉君が選任されました。

○木本平八郎君 ついに我々も訪問販売並みに扱われたわけですから、それで最近私どもも悪い癖ができて、どの法案も決つて賛成するといふ癖がついて、この法案も決つて賛成するといふ結論なんですけれども、なぜ決つたのかというのをちよつとしつこいようですけれども、もう一度繰り返したいと思うんです。

私の受ける感じは、盲腸の手術をするのに胃を切り取られたような感じがしているわけですね。全然盲腸は治らずに、胃だけなくなつちゃうといふひどい結果になるんじゃないかというのを非常に心配するわけなんです。この法案の目的は消費者の擁護、消費者の被害防止なんです。それであるべきであつて、業界規制とかなんとかいふのはもうその手段にすぎないんです。ところが、実際にそれじゃ消費者が擁護されるか、被害が防止されるかということになると、これではだめだということは何回も繰り返して申し上げたとおりなんです。

私はけさほども言いましたように、この法案は商工委員会でなくて法務委員会にかけられるべき性質のものだといふふうに思っているんです。悪いやつを対象にしてやるわけですからね。いい方はいいわけですよ、もう何にもしなくたっていいんですよ。それが、悪いやつのためにいい方ばかり押さえられているという感じがするわけですね。私もいろいろ議論を聞いていてちよつと危ないなと思うのは、業界に対する規制を強くしろといふふうな声が何か強くなつてくるような気がするんです。私はそれは絶対反対なんです。なぜかといふと、規制を強くするとコストが上がるんですよ。そのコストは消費者がかぶるわけですよ。だから私は、もうできるだけ規制は少ない方がいい、自由化した方がいいというのが私はこれにも適用される考え方だと思つて、したがって、何でもかんでも締めつけりゃいいというこじや困るので、また繰り返しますけれども、

も、クーリングオフというのは、私の法案を見たとときにクーリングオフと入つていて、それで七日を八日にすると言つたので、ああこれはこの法案だめだと思つたんです。よっぽどこれ知能の低いやつが考えたんだという感じがするんですよ。その理由はけさほど説明申し上げたとおりです。したがって、今後ともこういうふうなコストが高くなる、高くつくといふことはもう常に考えていたかなきゃいかぬと思うんです。

それで、私は一つの要望なんですけれども、この問題は決して解決しない、今後ますます悪化するだろうと思つて、したがって、この次は悪人に対することをきつとまずそこに焦点を合わせてやつていただきたいということが一つ。

それから二番目は、先ほどのクーリングオフもそうなんですけれども、これ実際問題いろいろ実施されて、登録の問題とか現金の解約を認めるとか、何か書面を交付しろとやってみて、これが非常に業界にマイナスになつて、コストが高くなるというので、余り必要性がなければ深くやつぱり逆改正やつてもらいたい、それから緩和していただきたいと思つておるんですが、その辺いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) くだくと申し上げるまでもないんですけども、木本先生には先日もお答えしましたが、訪問販売というのは一つの小売の態様として私はそれなりの存在を主張し得るものだと思つております、私の手元にたまたま業界の専門紙の数字がございまして、五十年以降に降化化粧品業界に新しく入つてきた企業が百二十数社あるわけがございまして、そのうち百近くが訪問販売という形で入つてきております、こういうことで業界における競争の促進とか流通の合理化とかいろいろなメリットを持つております、それから古く戦前にさかのぼりますと、ミシンとか、憶測していただくとおわかりでございますけれども、もつと消費者に親しまれ、愛される業界だつたわけがございまして、したがって、そのいい面を生かし、しかし

悪いものは正していくという姿勢でやつていかなければならないと思つて、今回の法改正でも、別の御意見の先生もいらつしやいます、私も例えれば開業規制を見送つたのは、一部の悪い業者を重点的にやるべき段階であつて、全部に負担をかけるのはいかかというのが幾つかの理由のうちの主な一つでございまして、そういう意味で、その点については木本先生御指摘の考え方に基づいて整理をしたつもりでございまして、ただ、個々の規定につきましてその哲学が貫かれていないのではないかと、あるいはそうでないことがもし明らかになつたらどうするかというお尋ねでございますが、これは私事務方としてはこの時点でお答えできないわけがございまして、けれども、先ほど大臣は、事務方は答えられないだろうけれどもといふことで、大臣のお言葉として、今後試行錯誤とおつしやいました、新法に取り入れるべきは取り入れ、切り捨てるべきは切り捨てるという趣旨の御答弁を大臣がなさつておりますので、私はその大臣のお言葉のもとに今後勉強を続けていく考えでございまして。

○木本平八郎君 末木さん、大分お疲れだと思つて、連日一人で答弁なさつておられるわけだから、あと一つだけ末木さんにお願ひして、あとは杉山局長にお伺ひします。

私は、こういうとりあえずの悪人退治というのはどうしたらいいだろうといふことなんです。私、一つの提案なんですけれども、やはり素人がこれだけの悪人どもに立ち向かつていくといふの悪いといふ意味じゃなくて、プロにはプロが對抗しないといふのだと思つて、

したがって、具体的には、これは無理だと思つて、やっぱ私は、蛇の道はヘビで、こういう悪いやつには、悪いやつにこの協会の会員会社のメンバーがいますね、セールスマンが。この人たちは、例えれば悪いやつだつたら道をすれ違つただけであつて悪いやつだつたら道をすれ違つただけであつて、素人はわかりませんけれどもね。したがって、すつと出てきたセールス

の呼吸でやるとかそういうことがあって、契約というものに対する概念が非常に乏しいというふうなことで、条件を一つ一つ詰めていくとか、そういう自分の利益を自分で守るという意識が非常に低いんじゃないか。それからもう一つは、日本人は習性としてノーということが言えないですね。言わない。だから、セールスマンに対してノーとこう言えはいいのに、ああそうですかとはいまいな返事をしている。したがって非常につけ入れられることが多いですね。

こういうふうな日本人の欠点といえますか、習性がこういふところに出てくるわけですか。それを変えようといふことについて、そう簡単に変えられるものじゃないわけですね。したがって、日本人のそういう習性とか欠点といふことを踏まえた上でやはり今後対処していかなくいかぬ。だから、外国よりもっと行政の立場としては苦しいかもしれないけれども、やっぱりそういうところを克服していただかなきゃいかぬじゃないかと思うんですが、最後に大臣の御所見を承って私の質問を終わります。

○國務大臣(田村元吉) 先ほど来井上さんもおっしゃって、あなたが今おっしゃったこと、私全くそのとおりだと思ふんです。こういう問題は、一番被害防止に役に立つのは消費者がしっかりすることだと、これはもう一番はつきりしております。

今御指摘のあったような特性といえますか、欠点が日本人に、つまり外国人に比べて日本人に多くあるのかどうか私はちよつとわかりませんけれども、それにしても訪問販売以外でも、例えば人の借金の保証をして、こんなはずじゃなかった、ちよつと判ごつただけなのになというふうなことが多いいわけでございます。でございまして、やはり消費者、つまり庶民が自分に責任を持つというこの觀念をしつかり持つてもらう。それをまた植えつけるために我々も努力をするということが必要だ。率直に言つて莫大な費用がかかるかもしれないけれども、必ずしもその予算という

ものはどこで持たなきゃならぬという筋のものでもない。例えば、それこそ訪問販売業者に会費で出さして、協会なんかでPR費に使つてもいいでしょうし、それは何とでもできると思ひますから、今お二人がおっしゃったこと、私まさに同感でございます。

ただ、さつきも申しましたように、それはそれ、これはこれで、やはり消費者の教育といふことと同時に、やはり消費者の保護といふより、むしろ悪徳を許さぬという、つまり犯罪的な悪徳を許さぬという意味の規制といふものは十分にしなきゃならぬだろうと思ひます。これからの実行に当たりましていろいろと突き当たる壁もあると思ひますけれども、そのたびに率直に、国会でおしかりを受けることを覚悟の上で、削るものは削る、加えるものは加えるという対応をしていかなくやならぬのじゃないかといふふうに思ひます。

○委員長(大木浩吉) 他に御発言もなければ、本案に対する質疑は終局したものと認めて御異議ございせんか。

(「異議なし」と呼ぶ者あり)

○委員長(大木浩吉) 御異議ないと認めます。

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案の修正について市川君から発言を求められておりますので、この際、これを許します。市川君。

○市川正一君 訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案に対する修正案につきまして、日本共産党を代表して、その提案理由及び要旨を御説明申し上げます。

今回政府が提出した訪問販売法改正案は、一定の改善策を盛り込んでいふことを評価いたすものであります。が、質疑を通じて、また参考人の意見聴取を通じて明らかになった幾つかの問題点について、迅速かつ実効ある被害防止と被害者救済が行えるようにする立場から本修正案を提出いたした次第であります。

以下、修正案の要旨を御説明申し上げます。第一に、指定制を廃止し、すべての商品、サー

ビス等を法律の規制対象にすることであり。政府案は規制の対象に役務、権利を加えたものの、指定制を維持しているため、被害が多発し社会問題化して初めて追加指定するという従来の後追い行政の欠陥を残しています。修正は、この点を是正するものであります。

第二に、クーリングオフ制度の充実であります。政府案が義務づける書面に加えて業者に対しクーリングオフ権の存在を口頭で告知する義務を負わせ、口頭による通知でも無条件解約できることとし、さらに悪質業者へのクーリングオフを実効あるものにするため、すべての業者に対しクーリングオフ通知用の受取人負担による書留はがきを客に手渡すことを義務づけ、クーリングオフ期間を延長し、これを通信販売にも適用することとしております。

第三に、悪質な勧誘行為の規制範囲について、勧誘、契約時に重要事項を告げないこと、早朝、深夜や長時間にわたり私生活の平穩を害する勧誘行為も禁止するなど、具体的に示すこととしております。

第四に、消費者の契約解除権及び中途解約権の新設であります。訪問販売業者が違反行為を行った場合、消費者は契約の日から一年を経過するまでの間は、契約を解除することができるようになり、継続的な契約についても、消費者は一定の予告期間を置いて中途解約ができるものとしております。

第五に、消費者被害救済のため親事業者に共同責任を負わせることとあります。詐欺、強迫、その他悪質な訪問販売を行っている訪問販売業者や委託販売員等を実質的に支配する親事業者に対して、消費者被害救済の共同責任を負わせることとしております。

第六に、消費者は、事業者の違法行為について指示、命令等の必要な措置をとるよう関係省庁及び都道府県知事に申し立てることができるようにしてあります。以上が、修正案の提案理由及びその要旨であります。

ます。何とぞ慎重に御審議の上、ぜひとも御賛同くださいますようお願い申し上げます。

○委員長(大木浩吉) それでは、修正案について質疑のある方は御発言を願ひます。別に御発言もないようですから、これより訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案並びに修正案について討論に入ります。

御意見のある方は賛否を明らかにしてお述べ願ひます。別に御発言もないようですから、これより訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案について採決に入ります。

まず、市川君提出の修正案の採決を行います。本修正案に賛成の方は挙手を願ひます。

(賛成者挙手) 少数と認めます。よつて、市川君提出の修正案は否決されました。

次に、原案全部の採決を行います。本案に賛成の方は挙手を願ひます。

(賛成者挙手)

○委員長(大木浩吉) 全会一致と認めます。よつて、本案は全会一致をもって原案どおり可決すべきものと決定いたしました。

この際、福岡君から発言を求められておりますので、これを許します。福岡君。

○福岡知事 私は、ただいま可決されました訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案に対し、自由民主党、日本社会党・護憲共同、公明党・国民会議、日本共産党、民社党・国民連合、サラリーマン新党・参議院の会各派共同提案による附帯決議案を提出いたします。

案文を朗読します。

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案に対する附帯決議(案)

政府は、本法施行に当たり、次の諸点について適切な措置を講ずべきである。

一、消費者被害の拡大を防止するため、商品、権利及び役務の指定に当たっては、実態に即応して迅速かつ機動的に対応すること。

二、商品の継続的な引き渡し、施設の継続的な利用又は役務の継続的な提供を行う取引については、約款の適正化等を通じ、必要な場合、中途解約が合理的な条件で円滑に行われるよう指導すること。

三、本法の禁止行為について、その概念の明確化に努めるとともに、その違反に対する指示及び業務の停止等については、消費者保護の観点から法の適正な運用を図ること。

四、訪問販売協会、通信販売協会に対し、訪問販売業者等の禁止行為違反等の苦情が寄せられた場合、両協会が適切に対処するよう指導すること。

五、クーリング・オフ制度については、消費者に対し、その周知徹底に努めるとともに、事業者に対し、契約の際、訪問販売員等が同制度の概要・起算日等について消費者に口頭説明を行うよう強力に指導すること。

六、消費者の契約意識の向上を図り被害の発生を未然に防止するため、学校教育や社会教育等における消費者啓発の一層の推進に努めること。

七、割賦販売における消費者トラブルの実態を把握し、割賦販売についても早急に役務取引を対象とするよう検討すること。

八、訪問販売等の健全な発展と消費者保護の充実強化を図るため、関係省庁間の連携の緊密化によって消費者被害の早期把握に努め、適時適切な対策を講ずること。

九、悪質業者に対する法の厳正な運用を図るとともに、今後とも消費者被害の実情を把握し、必要に応じ、訪問販売等の取引の適正化のための方策を更に検討すること。

以上でございます。
何とぞ委員各位の御賛同をお願いいたします。
○委員長(大木浩君) ただいま福岡君から提出されました附帯決議案を議題とし、採決を行います。

本附帯決議案に賛成の方の挙手を願います。

(賛成者挙手)

○委員長(大木浩君) 全会一致と認めます。よって、福岡君提出の附帯決議案は全会一致をもって本委員会の決議とすることに決定いたしました。ただいまの決議に対し、田村通商産業大臣から発言を求められておりますので、これを許します。田村通商産業大臣。

○国務大臣(田村元君) ただいま御決議のありました附帯決議につきましては、その趣旨を尊重して、本法案の適切な実施に努めてまいれる所存でございます。

○委員長(大木浩君) なお、審査報告書の作成につきましては、これを委員長に御一任願いたいと存じますが、御異議ございませんか。

(異議なしと呼ぶ者あり)

○委員長(大木浩君) 御異議ないと認め、さよう決定いたします。

○委員長(大木浩君) 次に、特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案を議題といたします。

まず、政府から趣旨説明を聴取いたします。田村通商産業大臣。

○国務大臣(田村元君) 特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案につきましては、その提案理由及び要旨を御説明申し上げます。

オゾン層保護問題につきましては、昭和六十年三月、オゾン層の保護のためのウィーン条約が、さらに、本条約に基づいて、昨年九月特定のフロロン及び特定のハロンの生産量及び消費量の規制限度等を具体的に定めたオゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書が採択されたところであります。

条約及び議定書につきましては、今国会におきまして、別途御審議いただいているところでありますが、我が国といたしましては、これら条約及び議定書を的確かつ円滑に実施するために、特定のフロロン及び特定のハロンの製造の規制並びに排

出の抑制及び使用の合理化に関する措置等を講じ、もって人の健康及び生活環境の保全に資することが必要であると考えられます。

このような要請に対応するため、今般、本法律案を提案した次第であります。

次に、この法律案の要旨を御説明申し上げます。

まず、環境庁長官及び通商産業大臣は、議定書に基づき我が国が遵守しなければならない特定のフロロン及び特定のハロンの生産量及び消費量の基準限度、オゾン層の保護についての施策の実施に関する重要な事項等を定めて公表することとしております。

第二に、特定のフロロンまたは特定のハロンを製造しようとする者は、毎年、製造しようとする数量について、通商産業大臣の許可を受けなければならないこととしております。

第三に、特定のフロロンまたは特定のハロンを輸入しようとする者は、外国為替及び外国貿易管理法の規定により、輸入の承認を受ける義務を課せられることとしております。

第四に、通商産業大臣は、我が国の特定のフロロンまたは特定のハロンの生産量及び消費量が議定書に基づき我が国が遵守しなければならない特定のフロロンまたは特定のハロンの生産量及び消費量の限度を超えないこととならないように、製造の許可、輸入の承認等に関する処分を行うこととしております。

第五に、環境庁長官及び通商産業大臣は、特定のフロロン及び特定のハロンの排出の抑制及び使用の合理化を図るための指針を定め、これを公表し、主務大臣は、当該指針に即して必要な指導及び助言を行うこととしております。

第六に、その他の国の援助、観測及び監視、報告徴収、立入検査等について所要の措置を講ずることとしております。

以上が、この法律案の提案理由及びその要旨であります。

何とぞ慎重御審議の上、御賛同くださいますようお願い申し上げます。

○委員長(大木浩君) 以上で趣旨説明の聴取は終わりました。

両案に対する質疑は後日に行うこととし、本日はこれにて散会いたします。

午後四時三十三分散会

(参照)

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案に対する修正案

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案の一部を次のように修正する。

目次の改正規定中「第七条」を「第七条の二」に、「第九条の三」を「第九条の四」に改める。

第二条第一項の改正規定のうち同項第一号中「指定商品若しくは指定権利」を「商品若しくは権利」に、「指定役務」を「役務」に改め、同項第二号中「同行させた者」の下に「電話その他の通商産業省令で定める方法により取引の意思を明らかにすることなく呼び出して営業所等に來させた者」を加え、「指定商品若しくは指定権利」を「商品若しくは権利」に、「指定役務」を「役務」に改める。

第二条第二項及び第三項の改正規定中「指定商品若しくは指定権利の販売又は指定役務の提供」に改め、同条第三項を次のように改める。「商品若しくは権利の販売又は役務の提供」に改め、同条第三項を削るに改め、同項を削る。

第四条の改正規定中「第四条中」を「第四条の前の見出し中「交付」を「交付等」に改め、同条中」に、「役務提供事業者」を「役務提供事業者」を加え、「の下に」若しくは指定権利」を加え「を」を「商品若しくは権利」に改め、「指定役務につき」を削り、「指定商品若しくは指定権利」を「商品若しくは権利」に改める。

第四条第二号から第四号までを改め、同号を同条第五号とし、同条第三号の次に二号を加える改正規定の次に次の改正規定を加える。

前項の書面には、第六条第一項の規定による
売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回
又は売買契約若しくは役務提供契約の解除を行
うために使用することができる料金受取人払い
の書留郵便の取扱いがなされる通常葉書を添付
しなければならない。

販売業者又は役務提供事業者は、第一項の規定により同項の書面を交付する際、併せて口頭で同項第四号の事項をその相手方に説明しなければならぬ。

第五條の改正規定のうち同条第一項中「前条ただし書を」「前条第一項ただし書」を「同条各号」に、「同条各号」を「同条第一項各号」に、「同条第四号」を「同項第四号」に改め、同項第一号及び第三号中「指定商品若しくは指定権利」を「商品若しくは権利」に改め、「指定役務につき」を削り、同項第二号中「指定商品若しくは指定権利又は指定役務につき」を「指定商品若しくは指定権利につき売買契約」を「商品若しくは権利につき売買契約」を「商品」に、「指定権利」を「権利」に、「指定役務」を「役務」に、「前条第一号」を「前条第一項第一号」に、「同条第四号」を「同項第四号」に改め、同条に次の二項を加える。

前条第二項の規定は、前二項の書面について準用する。ただし、同条第一項の規定により同項の書面を交付すべき場合は、この限りでない。

4 前条第三項の規定は、第一項又は第二項の書面を交付する場合について準用する。

第五條の次に三條を加える改正規定中「次の三條」を「次の四條」に改め、同改正規定のうち第百五十五條の第二項中「不実のこと」を「故意に事実を告げず、又は不実のこと」に改め、同条第二項中「威迫して」を「威迫し又はその私生活の平穩を害するような言動により、その者を」に改め、第五條の四の次に次の一條を加える。

（訪問販売を担当する者の名簿）

第五条の五 販売業者又は役務提供事業者は、そ

の訪問販売を担当する者の氏名及び住所を記載した名簿を、営業所ごとに備え置き、顧客の求めに応じ、閲覧させなければならない。

販売業者又は役務提供事業者は、前項の名簿の写しをその所屬する第十条の二に規定する法人に送付しなければならない。

第六條第一項の改正規定中「に改め、同じ。」を、「に」、「指定商品（その）」を「商品（その）」に、「指定商品を」を「商品を」に改め、「同じ。」に、「指定権利若しくは指定役務」を「権利」に改め、売買契約の」の下に「申込みを」を加え、「売買契約若しくは役務提供契約の」を「売買契約の申込み」とする。

に、「指定商品若しくは指定権利若しくは指定役務」を「商品若しくは権利」に、「売買契約若しくは役務提供契約の申込み」を「売買契約の申込み

を受け、若しくは役務提供契約の申込み」に「売買契約若しくは役務提供契約」を「売買契約を締結し、若しくは役務提供契約」に、「売買契約若しくは役務提供契約」を「売買契約を締結し、

右しくは「役務提供契約」に改め、「役務の提供を受ける者」を加え、」の下に「書面により」を、「口頭又は書面により」に改め、「その売買契約」の下に「若しくは役務提供契約」を加え、「以下「申込

「撤回等」に改め、「第五条」を「第五
案第一項又は第二項」に、「第四条」を「第
案第二項」に、「八日」を「十四日」に改め、「第

「改正規定のうち同項第三号中「指定商品」を「商品若しくは第二項」に改め、場合において「指定商品で」及び」を加え、同項若しくは第二項」に改め、場合において「指定商品で」及び」を加え、同

品」に、「指定権利」を「権利」に、「指定役務」を「役務」に改める。

第六条第二項及び第四項を改め、同項を同条第六項とし、同条第三項を改め、同項を同条第四項

とし、同項の次に三項を加える改正規定中「前項申込みの撤回等」を「申込みの撤回等」を、「書面による申込みの撤回等」に、「前項前段の」に、「当該申込みの撤回等」に、「前項前段の」に、「当該申込みの撤回等」に、「当該申込みの撤回等」に、「前項前段の」に、「当該申込みの撤回等」に

とあるが、このようにすると、前項の前段は「申込みの撤回等」となり、後項の前段は「当該申込みの撤回等」となる。これは、前項の前段は「申込みの撤回等」となり、後項の前段は「当該申込みの撤回等」となる。これは、前項の前段は「申込みの撤回等」となり、後項の前段は「当該申込みの撤回等」となる。

みの撤回等に係る」を「当該」に改め、同改正規定のうち同条第五項中「指定権利の販売業者」を「権利（施設を利用し又は役務の提供を受ける権利に限る。以下この項において同じ。）の販売業者」に、「指定権利の売買契約」を「権利の売買契約」に改め、同条第七項中「指定権利の売買契約」を「権利（役務の提供を受ける権利に限る。以下この項において同じ。）の売買契約」に、「当該指定権利」を「当該権利」に改める。

第六條第二項の次に一項を加える改正規定の次に次の改正規定を加える。

第六條の次に次の二條を加える。

（訪問販売における禁止行為等があつた場合の契約の解除）

第六条の二 前条第一項の適用がある場合を除き、第五条第一項各号の一に該当する売買契約

又は役務提供契約が締結された場合において、販売業者又は役務提供者事業者が当該売買契約又は役務提供契約の締結に当たり、第四条から第五条の二までの規定に違反し、又は第五条の三

第二号に掲げる行為をしたときは、その購入者又は役務の提供を受ける者は、当該売買契約又は役務提供契約の締結の日から一年を経過する日までの間、当該売買契約又は役務提供契約の

2 前条第三項から第八項までの規定は、前項の規定による売買契約又は役務提供契約の解除について準用する。

(訪問販売における商品の継続的な引渡し等を
目的とする契約の解除)

第六条の三 第五条第一項各号の一に該当する売買契約又は役務提供契約が締結された場合にお

いて、当該売買契約が商品の継続的な引渡し若しくは施設を継続的に利用し若しくは役務の継続的な提供を受ける権利の移転を目的とし、又は当該役務提供契約が役務の継続的な提供を目的とする。

的とするものであるときは、その購入者又は役務の提供を受ける者は、将来に向かって当該売買契約又は役務提供契約の解除を行うことがで

きる。この場合において、その購入者又は役務の提供を受ける者は、商品、権利又は役務の種類に依じて政令で定める期間前に当該販売業者又は役務提供事業者に対して当該解除の予告をしなければならない。

2 第六条第三項及び第八項の規定は、前項の規定による売買契約又は役務提供契約の解除について準用する。

第七条に一項を加える改正規定の次に次の改正

規定を加える。
第七條の次に次の一條を加える。
(親事業者への請求)
第七條の二 購入者又は役務の提供を受ける者が

訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約（当該契約の締結に当たり販売業者又は役務提供者者によつて詐欺、強迫、第五条の二の規定に違反する行為又は第五条の三第二号に掲げる行

為が行われた場合に係るものに限る。の解除（取消しを含む。）を行った場合において、当該購入者又は役務の提供を受ける者が支払った代金又は対価の返還を請求したにもかかわらず当

該販売業者又は役務提供事業者の所在が明らかでないことその他の事由により当該代金又は対価の全部又は一部が返還されないときは、当該購入者又は役務の提供を受ける者は、当該販売

業者又は役務提供事業者に対し資本、人事、資金、取引等の関係を通じてその営業の方針に重要な影響を与える等その事業活動を実質的に支配する関係にある者（次項において「親事業者」

2 親事業者は、前項の規定により代金又は対価の一部に相当する額の金銭の支払を請求することができる。

の全部又は一部に相当する額の金銭を支払つたときは、その支払金額の限度において、当該購入者又は役務の提供者を受ける者が当該販売業者又は役務は共事業者に対して有する代金又は対

価の全部又は一部の返還を請求する権利を取得する。

第八条を改め、同条の次に一条を加える改正規定を次のように改める。

第八条中「販売業者」の下に「又は役務提供事業者」を加え、「販売条件」を「商品若しくは権利の販売条件又は役務の提供条件」に改め、「当該商品」の下に「若しくは当該権利又は当該役務」を加え、同条第一号中「販売価格」を「商品若しくは権利の販売価格又は役務の対価」に改め、同条第二号中「代金」を「商品若しくは権利の代金又は役務の対価」に改め、同条第三号中「引渡時期」の下に「若しくは権利の移転時期又は役務の提供時期」を加え、同条第四号を次のように改める。

四 第九条の四第一項の規定による売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回又は売買契約若しくは役務提供契約の解除に関する事項（同条第二項において準用する第六条第二項から第七項までの規定に関する事項を含む。）

第八条の次に次の一条を加える。
(誇大広告等の禁止)

第八条の二 販売業者又は役務提供事業者は、通信販売をする場合の商品若しくは権利の販売条件又は役務の提供条件について広告をするときは、当該商品の性能又は当該権利若しくは当該役務の内容その他の通商産業省令で定める事項について、著しく事実と相違する表示をし、又は実際のものよりも著しく優良であり、若しくは有利であると人を誤認させるような表示をしてはならない。

第九条を改め、同条の次に二条及び節名を加える改正規定を次のように改める。

第九条の見出し中「通知」を「通知等」に改め、同条中「販売業者」の下に「又は役務提供事業者」を加え、「指定商品につき売買契約」を「商品若しくは権利につき売買契約の申込みをし、又は役務提供契約」に、「先に立つてその代金」を「若しくは当該権利の移転又は当該役務の提供に先立つて当該商品若しくは当該権利の代金又は当該役務の

対価」に、「当該商品につき売買契約」を「当該商品若しくは当該権利につき売買契約の申込みを受け、又は役務提供契約」に、「その代金」を「当該商品若しくは当該権利の代金又は当該役務の対価」に、「当該商品を送付した」を「当該商品を送付し、若しくは当該権利を移転し、又は当該役務を提供した」に改め、同条の次に二項を加える。

2 販売業者又は役務提供事業者は、通信販売に係る商品の引渡し、権利の移転又は役務の提供をするときは、第九条の四第一項の規定による売買契約又は役務提供契約の解除に関する事項（同条第二項において準用する第六条第二項から第七項までの規定に関する事項を含む。）を記載した書面を購入者又は役務の提供を受ける者に交付しなければならない。

3 第四条第二項の規定は、前項の書面について準用する。

第九条の次に次の三条及び節名を加える。
(指示)

第九条の二 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が前三条の規定に違反した場合において、通信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。

(業務の停止等)

第九条の三 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第八条から第九条までの規定に違反した場合において通信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前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、通信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。

(通信販売における契約の申込みの撤回等)

第九条の四 販売業者若しくは役務提供事業者が商品若しくは権利につき通信販売に係る売買契約の申込みを受け、若しくは通信販売に係る役務提供契約の申込みを受けた場合におけるその申込みをした者又は販売業者若しくは役務提供事業者が商品若しくは権利につき通信販売に係る売買契約を締結し、若しくは通信販売に係る役務提供契約を締結した場合におけるその購入者若しくは役務の提供を受ける者（以下この項において「申込者等」という。）は、次に掲げる場合を除き、口頭又は書面によりその売買契約若しくは役務提供契約の申込みの撤回又はその売買契約若しくは役務提供契約の解除（次項において「申込みの撤回等」という。）を行うことができる。

一 申込者等が第九条第二項の書面を受領した日から起算して十四日を経過したとき。

二 申込者等が第九条第二項の書面を受領した場合において、その使用若しくは一部の消費により価額が著しく減少するおそれがある商品として第六条第一項第二号の政令で定めるものを使用し又はその全部若しくは一部を消費したとき。

2 第六条第二項から第八項までの規定は、前項の規定による申込みの撤回等について準用する。

第四節 雑則

第十条第一項第三号から第五号までを改め、同条第二項を削り、同条第三項を改め、同項を同条第二項とし、同項の次に二項を加える改正規定を次のように改める。

第十条第一項第三号中「販売」の下に「又は役務の提供」を加え、同号の次に次の二号を加える。

三の二 政党（政治資金規正法（昭和二十三年法律第九十四号）第三条第二項に規定する政党をいう。）が行う販売又は役務の提供

三の三 他の法律の規定でこれにより商品若しくは権利の売買契約又は役務提供契約の締結

及びその履行の公正並びに当該売買契約又は役務提供契約に係る購入者又は役務の提供を受ける者が受けることのある損害の防止が確保されるものの適用を受ける者として政令で定める者が行う政令で定める商品若しくは権利又は役務の販売又は提供

第十条第一項第四号及び第五号中「販売」の下に「又は役務の提供」を加え、同項の次に一を加える。

六 生鮮食品その他一般消費者が日常生活の用に供する食品で政令で定めるものの販売

第十条第二項を削り、同条第三項中「第七条」を「第七条の二」に改め、同項第一号中「売買契約」の下に「若しくは役務提供契約」を加え、同項第二号中「販売業者」を「店舗において販売を行う販売業者が定期的に住居を巡回訪問し、商品の売買契約の申込み若しくは売買契約の締結の勧誘を行わず、単にその申込みを受け、若しくは請求を受けてこれを締結して行う訪問販売その他販売業者又は役務提供事業者」に、「指定商品」を「商品若しくは権利」に改め、「受け」の下に「若しくは役務提供契約の申込みを受け」を加え、「売買契約」を「商品若しくは権利につき売買契約を締結し、若しくは役務提供契約を」に改め、「購入者」の下に「又は役務の提供を受ける者」を加え、同項を同条第二項とし、同項の次に次の二項を加える。

3 第七条の規定は、割賦販売法（昭和三十六年法律第五十九号）第二条第一項に規定する割賦販売、同条第二項に規定するローン提携販売又は同条第三項に規定する割賦購入あつせんに係る販売（次項において「割賦販売等」という。）で訪問販売に該当するものについては、適用しない。

4 第八条及び第九条第一項の規定は、割賦販売等で通信販売に該当するものについては、適用しない。

第十一条第一項及び第二項の改正規定中「この章及び」を「この章並びに第十八条の二第二項及

びに、「第二十條の二第一項」を「第十八條の二第一項、第二十條の二第一項」に改める。

第十八條第一項の改正規定中「改める」を「改め、同條の次に次の一條を加える」に改め、同改正規定に次の一條を加える。

(主務大臣への措置請求)

第十八條の二 消費者又はその団体は、販売業者又は役務提供事業者が第三條から第五條の二まで若しくは第八條から第九條までの規定に違反し若しくは第五條の三各号に掲げる行為をし又は統括者若しくは勧誘者が第十二條若しくは第十三條の規定に違反し若しくは第十五條各号に掲げる行為をしている事実があると認料するときは、主務大臣に対し、その事実を報告し、第五條の三、第九條の二若しくは第十五條の規定による指示又は第五條の四第一項、第九條の三第一項若しくは第十六條第一項の規定による命令をするよう求めることができる。

2 消費者又はその団体は、販売業者、役務提供事業者又は連鎖販売業者を行う者がこの法律の規定に反する契約を締結し又は請求をしている事実があると認料するときは、主務大臣に対し、その事実を報告し、これらの者に対する消費者の利益を保護するために必要な指導を行うよう求めることができる。

3 前二項の規定による報告があつたときは、主務大臣は、当該報告に係る事実について必要な調査をしなければならない。

4 第一項又は第二項の規定による報告が、政令で定めるところにより、書面で行つた事実を摘示してされた場合において、当該報告に係る事実について第一項の指示若しくは命令又は第二項の指導をしたとき又はしないこととしたときは、主務大臣は、速やかに、その旨を当該報告をした者に通知しなければならない。

第十九條第一項及び第二項の改正規定中「第六條第一項前段」を「第二條第三項、第六條第一項前段」に、「又は第十條第二項第二号」を「第六條の三第一項、第十條第一項第三号の三若しくは

第六号又は同條第二項第二号」に改める。

第二十一條各号の改正規定のうち同條第一号中「指定商品」を「商品」に改め、同條第二号中「指定権利」を「権利」に改め、同條第三号中「指定役務に係る」を削る。

第二十三條並びに同條第一号及び第二号の改正規定中「第五條第一項」を「第四條、第五條第一項」に、「第五條又は」を「第四條第一項、第五條第一項若しくは第二項、第九條第二項又は」に改め、同号を次のように改める。

二 第四條第二項(第五條第三項及び第九條第三項において準用する場合を含む。以下この号において同じ。)の規定に違反して、第四條第二項の規定による料金受取人払いの書留郵便の取扱いがなされる通常業務が添付されてない同條第一項、第五條第一項若しくは第二項又は第九條第二項の書面を交付した者(第二十三條第五号を改め、同号を同條第六号とし、同條第四号を改め、同号を同條第五号とし、同條第三号を同條第四号とし、同條第二号の次に一號を加える改正規定中「同條第六号」を「同條第九号」に、「同條第五号」を「同條第八号」に、「同條第三号を同條第四号」を「同條第三号中「第九條」を「第九條第一項」に改め、同号を同條第七号に、「二號」を「四號」に改め、同條第三号を同條第六号とし、同號の前に次の三號を加える。

三 第四條第三項(第五條第四項において準用する場合を含む。)の規定に違反して説明しなかつた者

四 第五條の三、第九條の二又は第十五條の規定による指示に違反した者

五 第五條の五第一項の規定に違反して、名簿を備え置かず若しくは顧客の求めに応じて閲覧させず、又は虚偽の記載のある名簿を備え置き若しくは顧客に閲覧させた者

附則第二條中「第二條第一項第二号及び第三項」を「第二條第一項第二号」に改め、「第六條第一項」の下に、「第六條の三第一項、第十條第一

項第三号の三若しくは第六号」を加え、「第十條第二項第二号」を「同條第二項第二号」に改める。

附則第三條第一項中「新法第二條第三項に規定する商品であつて」を削り、「もの」を「商品」に、「特定指定商品」を「旧指定商品」に改め、同條第二項中「特定指定商品」を「旧指定商品」に改め、同條第九項中「第七項」を「第十項」に改め、同條第十條第二項とし、同條第八項を同條第十一項とし、同條第七項を同條第十項とし、同條第六項中「第九條」を「第九條第一項」に改め、「新法第二條第三項に規定する指定権利」を「権利」に改め、同項を同條第七項とし、同項の次に次の二項を加える。

8 新法第九條第二項の規定は、この法律の施行前に販売業者若しくは役務提供事業者が受けた申込みに係る売買契約若しくは役務提供契約がこの法律の施行後に締結された場合におけるその売買契約若しくは役務提供契約又はこの法律の施行前に締結された売買契約若しくは役務提供契約については、適用しない。

9 新法第九條の四の規定は、この法律の施行前に販売業者若しくは役務提供事業者が受けた売買契約若しくは役務提供契約の申込み若しくはその申込みに係る売買契約若しくは役務提供契約がこの法律の施行後に締結された場合におけるその売買契約若しくは役務提供契約又はこの法律の施行前に締結された売買契約若しくは役務提供契約については、適用しない。

附則第三條第五項を同條第六項とし、同條第四項中「特定指定商品」を「旧指定商品」に改め、同項を同條第五項とし、同條第三項中「特定指定商品」を「旧指定商品」に改め、同項の次に次の一項を加える。

4 新法第六條の二、第六條の三及び第七條の二の規定は、この法律の施行前に販売業者若しくは役務提供事業者が受けた申込みに係る売買契約若しくは役務提供契約がこの法律の施行後に締結された場合におけるその売買契約若しくは役務提供契約又はこの法律の施行前に締結され

た売買契約若しくは役務提供契約については、適用しない。

附則第五條のうち第四條の三第一項第一号及び第五項の改正規定中「八日」を「十四日」に、「第二條第三項に規定する指定商品(同法第六條第一項(第二号を除く。))の政令で定めるものを除く。」に係る」を「第六條第一項の適用がある」に改める。

四月二十八日本委員会に左の案件が付託された。

一、特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案

特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案

特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律案

目次

第一章 総則(第一條―第三條)

第二章 特定物質の製造等の規制

第一節 特定フロンの製造等の規制(第四條―第十五條)

第二節 特定ハロンの製造等の規制(第十六條―第二十一條)

第三章 特定物質の排出の抑制及び使用の合理化(第二十二條―第二十三條)

第四章 雑則(第二十四條―第三十三條)

第五章 罰則(第三十四條―第三十七條)

附則

第一章 総則

(目的)

第一條 この法律は、國際的に協力してオゾン層の保護を図るため、オゾン層の保護のためのウィーン条約(以下「条約」という。)及びオゾン層を破壊する物質に関するモントリオール議定書(以下「議定書」という。)の的確かつ円滑な実施を確保するための特定物質の製造の規制並びに排出の抑制及び使用の合理化に関する措置等を

講じ、もつて人の健康の保護及び生活環境の保全に資することを目的とする。

(定義等)

第二条 この法律において「特定フロン」とは、議定書附屬書AのグループIに属する物質をいう。

2 この法律において「特定ハロン」とは、議定書附屬書AのグループIIに属する物質をいう。

3 この法律において「特定物質」とは、特定フロン及び特定ハロンをいう。

4 この法律において「生産量」とは、議定書第一条5に規定する生産量の同条7に規定する算定値をいう。

5 この法律において「消費量」とは、議定書第一条6に規定する消費量の同条7に規定する算定値をいう。

6 この法律における特定フロン又は特定ハロンの数量は、議定書附屬書AのグループI又はグループIIに属する物質の種類別の量に、議定書附屬書AのグループI又はグループIIに掲げる当該物質のオゾン破壊係数を乗じて得られる数量を、それぞれ合計した数量とする。

(基本的事項等の公表)

第三条 環境庁長官及び通商産業大臣は、条約及び議定書の確かつ円滑な実施を図るため、次に掲げる事項を定めて公表するものとする。これを変更したときも、同様とする。

一 議定書第二条1本文、2本文、3本文及び4本文の規定に基づき我が国が遵守しなければならない特定フロン又は特定ハロンの生産量及び消費量の基準限度

二 オゾン層の保護の意義に関する知識の普及その他のオゾン層の保護に関する国民の理解及び協力を求めるための施策の実施に関する重要な事項

三 前号に掲げるもののほか、オゾン層の保護についての施策の実施に関する重要な事項

2 通商産業大臣は、特定フロン又は特定ハロンについて、次条第一項のフロン年度又は第十六

条第一項のハロン年度ごとに、その生産量及び消費量その他通商産業省令で定める数量の実績を公表するものとする。

第二章 特定物質の製造等の規制

第一節 特定フロンの製造等の規制

(製造数量の許可)

第四条 特定フロンを製造しようとする者は、フロン年度(議定書第二条1、3及び4の規定に即して通商産業省令で定める期間をいう。以下同じ。)ごとに、当該フロン年度において製造しようとする数量について、通商産業大臣の許可を受けなければならない。ただし、当該フロン年度における製造について第十一条第一項の確認を受けた者が特定フロンを製造するとき又は政令で定める数量以下の特定フロンを製造するときは、この限りでない。

2 前項の許可を受けようとする者は、通商産業大臣が告示する期間内に、次の事項を記載した申請書を通商産業大臣に提出しなければならない。

一 氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

二 前項の許可を受けて製造しようとする数量

三 製造及び貯蔵の場所

四 製造設備の構造及び能力

五 その製造に係る特定フロンのうち当該フロン年度において通商産業省令で定める地域を仕向地として輸出されることが見込まれるものの数量(第八条第二項において「特定フロン輸出予定数量」という。)

六 その他通商産業省令で定める事項

3 第一項ただし書の政令で定める数量以下の特定フロンを製造しようとする者は、通商産業省令で定めるところにより、その製造数量を通商産業大臣に届け出なければならない。

(輸出用製造数量の指定)

第五条 通商産業大臣は、前条第一項の許可をする場合には、当該許可に係る数量(以下「特定フロン許可製造数量」という。)の全部又は一部

を、当該許可に係る者(以下「特定フロン許可製造者」という。)の特定フロン確定輸出数量(その製造に係る特定フロンであつて、通商産業省令で定めるところにより、当該フロン年度において同条第二項第五号の通商産業省令で定める地域を仕向地として輸出されたことについての又は輸出されることが確定である旨の通商産業大臣の確認を受けたものの数量をいう。以下同じ。)に応じて製造しなければならない数量として指定することができる。

(輸入の承認)

第六条 特定フロンを輸入しようとする者は、外国為替及び外国貿易管理法(昭和二十四年法律第二百二十八号)第五十二条の規定により、輸入の承認を受ける義務を課せられるものとする。

(許可等の基準)

第七条 通商産業大臣は、我が国の特定フロンの生産量及び消費量が議定書第二条に基づき我が国が遵守しなければならない特定フロンの生産量及び消費量の限度を超えるものとならないように、かつ、特定フロンの製造及び輸出入の状況及び動向その他の事情を勘案して、第四条第一項の許可、第五条の規定による指定又は前条の輸入の承認に関する処分を行うものとする。

(特定フロン許可製造数量の増加の許可等)

第八条 特定フロン許可製造者は、その許可に係るフロン年度内において、通商産業大臣が告示する期間内に、特定フロン許可製造数量の増加の許可又は第五条の規定により指定された数量(以下「特定フロン輸出用製造数量」という。)の減少の指定を申請することができる。

2 前項の規定による申請は、次の事項を記載した申請書を通商産業大臣に提出してしなければならない。

一 氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

二 増加しようとする特定フロン許可製造数量又は減少しようとする特定フロン輸出用製造

数量

三 特定フロン輸出予定数量

四 その他通商産業省令で定める事項

3 第五条及び前条の規定は第一項の増加の許可について、同条の規定は同項の減少の指定について準用する。

(特定フロン許可製造者の変更の届出等)

第九条 特定フロン許可製造者は、第四条第二項第一号、第三号又は第四号に掲げる事項に変更があつたときは、通商産業省令で定めるところにより、遅滞なく、その旨を通商産業大臣に届け出なければならない。

2 特定フロン許可製造者は、許可に係るフロン年度において製造しようとする特定フロンの数量(以下「特定フロン製造予定数量」という。)が特定フロン許可製造数量(前条第一項の増加の許可、第十五条第一項の規定による削減又は同条第二項の規定による減少の処分があつたときは、これらの処分による変更後のもの)を下回ることが確定となつたときは、遅滞なく、通商産業省令で定めるところにより、当該特定フロン製造予定数量を通商産業大臣に届け出なければならない。

3 前項の規定による届出があつたときは、届出をした者の特定フロン許可製造数量は、届出に係る特定フロン製造予定数量に変更されるものとする。この場合において、通商産業大臣は、その者の特定フロン輸出用製造数量の減少の指定を行うことができる。

4 第七条の規定は、前項後段の減少の指定について準用する。

(許可の条件)

第十条 第四条第一項の許可又は第八条第一項の増加の許可には、条件を付し、及びこれを変更することができる。

2 前項の条件は、議定書の確かつ円滑な実施を確保し、又は許可に係る事項の確実な実施を図るために必要な最小限度のものに限り、かつ、許可を受ける者に不当な義務を課することとな

るものであつてはならない。

(破壊の確認)

第十一条 特定フロンを製造しようとする者は、フロン年度ごとに、特定フロンが総理府令、通商産業省令で定める基準に従ひ通商産業省令で定める期間内に破壊されたことを通商産業省令で定めるところにより証明して、当該証明に係る数量の特定フロンを製造することができる。通商産業大臣の確認を受けることができる。

2 前項の確認を受けようとする者は、次の事項を記載した申請書に同項の規定による証明に係る書面を添付して、通商産業大臣に提出しなければならない。

一 氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

二 破壊を行つた者の氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

三 破壊された数量並びに破壊の場所及び年月日

四 製造しようとする特定フロンの製造及び貯蔵の場所

五 その他通商産業省令で定める事項

(特定フロン確認製造者の変更の届出)

第十二条 前条等一項の確認を受けた者(以下「特定フロン確認製造者」という。)は、同条第二項第一号又は第四号に掲げる事項に変更があつたときは、遅滞なく、その旨を通商産業大臣に届け出なければならない。

(製造数量の限度)

第十三条 特定フロン許可製造者は、特定フロンの製造について、当該許可に係るフロン年度において、その製造に係る数量がその製造の時ににおける次の各号の数量を合計した数量を超えることとならないようにしなければならない。

一 特定フロン許可製造数量(第八条第一項の増加の許可、第九条第二項の規定による届出、第十五条第一項の規定による削減又は同条第二項の規定による減少の処分があつたときは、これらの処分又は届出による変更後の

もの)から特定フロン輸出用製造数量(第八条第一項若しくは第九条第三項の減少の指定又は第八条第三項若しくは第十五条第四項において準用する第五条の規定による指定があつたときは、当該指定による変更後のもの)を減じた数量

二 第十一条第一項の確認を受けた数量(第十五条第三項の規定による削減があつたときは、当該削減による変更後のもの。次項において同じ。)

三 特定フロン確定輸出数量

2 特定フロン確認製造者(特定フロン許可製造者であるものを除く)は、当該確認に係るフロン年度において、第十一条第一項の確認を受けた数量を超えて特定フロンの製造を行つてはならない。

(承継)

第十四条 特定フロン許可製造者若しくは特定フロン確認製造者が特定フロンの製造の事業の全部を譲渡し、又は特定フロン許可製造者若しくは特定フロン確認製造者について相続若しくは合併があつたときは、当該事業の全部を譲り受けた者又は相続人(相続人が二人以上ある場合において、その全員の同意により事業を継続すべき相続人を選定したときは、その者)若しくは合併後存続する法人若しくは合併により設立した法人は、特定フロン許可製造者又は特定フロン確認製造者の地位を承継する。

2 前項の規定により特定フロン許可製造者又は特定フロン確認製造者の地位を承継した者は、遅滞なく、その事実を証する書面を添えて、その旨を通商産業大臣に届け出なければならない。

(許可の取消し等)

第十五条 通商産業大臣は、特定フロン許可製造者が次の各号の一に該当するときは、許可を取り消し、又は特定フロン許可製造数量を削減することができる。

一 不正の手段により第四条第一項の許可又は

第八条第一項の増加の許可若しくは同項の減少の指定を受けたとき。

二 第十条第一項の条件に違反したとき。

三 第十三条第一項の規定に違反して特定フロンを製造したとき。

2 通商産業大臣は、特定フロン許可製造者が、特定フロン製造予定数量が特定フロン許可製造数量(第八条第一項の増加の許可、第九条第二項の規定による届出又は前項の規定による削減があつたときは、これらの処分又は届出による変更後のもの)を下回ることを事実となつた場合として通商産業省令で定める要件に該当する場合において、第七条に規定する事情を勘案して特に必要があると認めるときは、特定フロン許可製造数量を減少させることができる。

3 通商産業大臣は、特定フロン確認製造者が不正の手段により第十一条第一項の確認を受けたときは、確認を取り消し、又は同項の確認をした数量を削減することができる。

4 第五条の規定は、第一項の規定による削減又は第二項の規定による減少の処分を行う場合について準用する。

第二節 特定ハロンの製造等の規制

(製造数量の許可)

第十六条 特定ハロンを製造しようとする者は、ハロン年度(議定書第二条2の規定に即して通商産業省令で定める期間をいう。以下同じ。)ごとに、当該ハロン年度において製造しようとする数量について、通商産業大臣の許可を受けなければならない。ただし、当該ハロン年度における製造について第十九条第一項の確認を受けた者が特定ハロンを製造するとき又は政令で定める数量以下の特定ハロンを製造するときは、この限りでない。

2 前項の許可を受けようとする者は、通商産業大臣が告示する期間内に、次の事項を記載した申請書を通商産業大臣に提出しなければならない。

一 氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

二 前項の許可を受けて製造しようとする数量

三 製造及び貯蔵の場所

四 製造設備の構造及び能力

五 その製造に係る特定ハロンのうち当該ハロン年度において通商産業省令で定める地域を仕向地として輸出されることが見込まれるものの数量

六 その他通商産業省令で定める事項

は、その代表者の氏名

二 前項の許可を受けて製造しようとする数量

三 製造及び貯蔵の場所

四 製造設備の構造及び能力

五 その製造に係る特定ハロンのうち当該ハロン年度において通商産業省令で定める地域を仕向地として輸出されることが見込まれるものの数量

六 その他通商産業省令で定める事項

3 第一項ただし書の政令で定める数量以下の特定ハロンを製造しようとする者は、通商産業省令で定めるところにより、その製造数量を通商産業大臣に届け出なければならない。

(輸出用製造数量の指定)

第十七条 通商産業大臣は、前条第一項の許可をする場合には、当該許可に係る数量(以下「特定ハロン許可製造数量」という。)の全部又は一部を、当該許可に係る者(以下「特定ハロン許可製造者」という。)の特定ハロン確定輸出数量(その製造に係る特定ハロンであつて、通商産業省令で定めるところにより、当該ハロン年度において同条第二項第五号の通商産業省令で定める地域を仕向地として輸出されたことについての又は輸出されることが事実である旨の通商産業大臣の確認を受けたものの数量をいう。以下同じ。)に応じて製造しなければならない数量として指定することができる。

(輸入の承認)

第十八条 特定ハロンを輸入しようとする者は、外国為替及び外国貿易管理法第五十二条の規定により、輸入の承認を受ける義務を課せられるものとする。

(破壊の確認)

第十九条 特定ハロンを製造しようとする者は、ハロン年度ごとに、特定ハロンが総理府令、通商産業省令で定める基準に従ひ通商産業省令で定める期間内に破壊されたことを通商産業省令で定めるところにより証明して、当該証明に係る数量の特定ハロンを製造することができる旨

の通商産業大臣の確認を受けることができる。

2 前項の確認を受けようとする者は、次の事項を記載した申請書に同項の規定による証明に係る書面を添付して、通商産業大臣に提出しなければならない。

一 氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

二 破壊を行った者の氏名又は名称及び住所並びに法人にあつては、その代表者の氏名

三 破壊された数量並びに破壊の場所及び年月日

四 製造しようとする特定ハロンの製造及び貯蔵の場所

五 その他通商産業省令で定める事項

(製造数量の限度)

第二十条 特定ハロン許可製造者は、特定ハロンの製造について、当該許可に係るハロン年度において、その製造に係る数量がその製造の時ににおける次の各号の数量を合計した数量を超えることとならないようにしなければならない。

一 特定ハロン許可製造数量(次条において準用する第八条第一項、第九条第二項又は第十五条第一項若しくは第二項の規定による増加の許可、届出又は削減若しくは減少の処分があつたときは、これらの処分又は届出による変更後のもの)から第十七条の規定により指定された数量(次条において準用する第八条第一項若しくは第九条第三項の減少の指定又は次条において準用する第八条第三項若しくは第十五条第四項において準用する第五条の規定による指定があつたときは、当該指定による変更後のもの)を減じた数量

二 前条第一項の確認を受けた数量(次条において準用する第十五条第三項の規定による削減があつたときは、当該削減による変更後のもの。次項において同じ。)

三 特定ハロン確定輸出数量

2 前条第一項の確認を受けた者(特定ハロン許可製造者であるものを除く)は、当該確認に係るハロン年度において、同項の確認を受けた数量を超えて特定ハロンの製造を行つてはならない。

(準用)

第二十一条 第七条の規定は第十六条第一項の許可、第十七条の規定による指定及び第十八条の輸入の承認について、第八条及び第九条の規定は特定ハロン許可製造者について、第十条の規定は第十六条第一項の許可及びこの条において準用する第八条第一項の増加の許可について、第十二条の規定は第十九条第一項の確認を受けた者について、第十四条の規定は特定ハロン許可製造者及び第十九条第一項の確認を受けた者について、第十五条第一項の規定は特定ハロン許可製造者及び特定ハロン許可製造数量について、同条第二項の規定は特定ハロン許可製造数量について、同条第三項の規定は第十九条第一項の確認を受けた者及び同項の確認に係る数量について、第十五条第四項の規定はこの条において準用する第十五条第一項又は第二項の規定による削減又は減少の処分について準用する。

第三章 特定物質の排出の抑制及び使用の合理化

(特定物質使用事業者の努力)

第二十二条 特定物質を業として使用する者は、その使用に係る特定物質の排出の抑制及び使用の合理化(特定物質に代替する物質の利用を含む。次条において同じ。)に努めなければならない。

(排出抑制・使用合理化指針の公表等)

第二十三条 環境庁長官及び通商産業大臣は、条約及び議定書の円滑な実施を確保するために必要があるとき、特定物質を業として使用する者が特定物質の排出の抑制又は使用の合理化を図るための指針(以下「排出抑制・使用合理化指針」という。)を定め、これを公表するものとする。

2 主務大臣は、特定物質を業として使用する者に対し、排出抑制・使用合理化指針に即して特定物質の排出の抑制又は使用の合理化を図ることについて指導及び助言を行うことができる。

3 環境庁長官は、前項の規定による排出の抑制についての指導及び助言の実施に關し、主務大臣に意見を述べることができる。

4 通商産業大臣は、第二項の規定による使用の合理化についての指導及び助言の実施に關し、主務大臣に意見を述べることができる。

5 第二項における主務大臣は、同項の指導及び助言の対象となる者の事業を所管する大臣とする。

第四章 雑則

(国の援助)

第二十四条 国は、特定物質に代替する物質の開発及び利用並びに特定物質の排出の抑制又は使用の合理化に資する設備の開発及び利用を促進するために必要な資金の確保その他の援助に努めるものとする。

(観測及び監視)

第二十五条 気象庁長官は、オゾン層の状況及び大気中における特定物質の濃度の状況を観測し、その成果を公表するものとする。

2 環境庁長官は、前項の規定による観測の成果等を活用し、特定物質によるオゾン層の破壊の状況及び大気中における特定物質の濃度変化の状況を監視し、その状況を公表するものとする。

(研究の推進等)

第二十六条 国は、特定物質のオゾン層に及ぼす影響の研究その他オゾン層の保護に関する調査研究を推進するとともに、その成果の普及に努めるものとする。

(帳簿)

第二十七条 特定フロン許可製造者は、帳簿を備え、当該許可に係るフロン年度の特定フロンの製造数量及び輸出数量その他通商産業省令で定める事項を記載しなければならない。

2 前項の帳簿は、通商産業省令で定めるところにより、保存しなければならない。

(報告の徴収)

第二十八条 通商産業大臣は、この法律の施行に必要な限度において、特定フロン許可製造者又は特定フロン確認製造者に対し、その業務に關し報告をさせることができる。

(立入検査)

第二十九条 通商産業大臣は、この法律の施行に必要な限度において、その職員に、特定フロン許可製造者又は特定フロン確認製造者の事務所、工場その他の事業場に立ち入り、帳簿、書類その他の物件を検査させ、関係者に質問させ、又は検査のために必要な最小限度の分量に限り特定フロンを無償で収去させることができる。

2 前項の規定により職員が立ち入るときは、その身分を示す証明書を携帯し、関係者に提示しなければならない。

3 第一項の規定による立入検査、質問及び収去の権限は、犯罪捜査のために認められたものと解釈してはならない。

(聴聞)

第三十条 通商産業大臣は、第十五条の規定による処分をしようとするときは、当該処分に係る者に対し、相当の期間において予告した上、公開により聴聞を行わなければならない。

2 前項の予告においては、期日、場所及び事案の内容を示さなければならない。

3 聴聞に際しては、当該処分に係る者及び利害関係人に対し、当該事案について証拠を提出し、意見を述べる機会を与えなければならない。

(準用)

第三十一条 第二十七条の規定は特定ハロン許可製造者について、第二十八条及び第二十九条の規定は特定ハロン許可製造者及び第十九条第一項の確認を受けた者について、前条の規定は第二十一条において準用する第十五条の規定による処分について準用する。

(異議申立ての手続における聴聞)

第三十二条 この法律の規定による処分についての異議申立てに対する決定（却下の決定を除く。）は、第三十条の例により公開による聴聞をした後にしなければならない。

（経過措置）

第三十三条 この法律の規定に基づき命令を制定し、又は改廃する場合においては、その命令で、その制定又は改廃に伴い合理的に必要と判断される範囲内において、所要の経過措置（罰則に関する経過措置を含む。）を定めることができる。

第五章 罰則

第三十四条 次の各号の一に該当する者は、三年以下の懲役若しくは百万円以下の罰金に処し、又はこれを併科する。

- 一 第四象第一項又は第十三条の規定に違反して特定フロンを製造した者
- 二 第十六条第一項又は第二十条の規定に違反して特定ハロンを製造した者
- 第三十五条 次の各号の一に該当する者は、二十万円以下の罰金に処する。

- 一 第二十七条第一項の規定に違反して帳簿を備えず、帳簿に記載せず、若しくは帳簿に虚偽の記載をし、又は同条第二項の規定に違反して帳簿を保存しなかつた者
- 二 第三十一条において準用する第二十七条第一項の規定に違反して帳簿を備えず、帳簿に記載せず、若しくは帳簿に虚偽の記載をし、又は第三十一条において準用する第二十七条第二項の規定に違反して帳簿を保存しなかつた者
- 三 第二十八条の規定による報告をせず、又は虚偽の報告をした者
- 四 第三十一条において準用する第二十八条の規定による報告をせず、又は虚偽の報告をした者

- 五 第二十九条第一項の規定による検査若しくは取去を拒み、妨げ、若しくは忌避し、又は同項の規定による質問に対して答弁をせず、

若しくは虚偽の答弁をした者

六 第三十一条において準用する第二十九条第一項の規定による検査若しくは取去を拒み、妨げ、若しくは忌避し、又は第三十一条において準用する同項の規定による質問に対して答弁をせず、若しくは虚偽の答弁をした者

第三十七条 次の各号の一に該当する者は、十万円以下の過料に処する。

- 一 第四象第三項、第九象第一項、第十二象又は第十四象第二項の規定による届出をせず、又は虚偽の届出をした者
- 二 第十六条第三項又は第二十一条において準用する第九象第一項、第十二象若しくは第十四象第二項の規定による届出をせず、又は虚偽の届出をした者

附則

（施行期日）

第一条 この法律は、公布の日から施行する。ただし、次の各号に掲げる規定は、それぞれ当該各号に定める日から施行する。

- 一 第三章及び附則第三象の規定 条約が日本国について効力を生ずる日
- 二 第三象、第二章第一節、第二十七象から第三十象まで、第三十二象、第三十三象、第三十四象（第二象を除く）、第三十五象（第二象、第四象及び第六象を除く）、第三十六象並びに第三十七象（第二象を除く。）の規定 議定書が日本国について効力を生ずる日
- 三 第二章第二節、第三十一象、第三十四象第二象、第三十五象第二象、第四象及び第六象並びに第三十七象第二象の規定 議定書が日本国について効力を生ずる日から起算して二年六月を経過した日
- 2 前項の規定にかかわらず、議定書が日本国に

ついて効力を生ずる日が、議定書が効力を生ずる日後となる場合又は昭和六十八年一月一日後となる場合には、同項第二象及び第三象に掲げる規定は、政令で定める日から施行する。

（報告）

第二条 通商産業大臣は、第三象第一象第一号に規定する生産量及び消費量の算定を行うため、昭和六十一年に特定フロン又は特定ハロンの製造、輸出又は輸入を行つた者に対し、その数量の報告を求めることができる。

（地方税法の一部改正）

第三条 地方税法（昭和二十五年法律第二百二十六号）の一部を次のように改正する。

附則第十五象に次の一項を加える。

33 特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律（昭和六十三年法律第 号）

第二条第一項に規定する特定フロンを業として使用する者が同法第三章の規定の施行の日から昭和六十五年三月三十一日までの間に新たに取得する特定フロンの排出の抑制及び使用の合理化に資する機械その他の設備で自治省令で定めるものに対して課する固定資産税の課税標準は、第三百四十九象の二の規定にかかわらず、当該機械その他の設備に対して新たに固定資産税が課されることとなつた年度から三年度分の固定資産税に限り、当該機械その他の設備に係る固定資産税の課税標準となるべき価格の五分の三の額とする。

（環境庁設置法の一部改正）

第四条 環境庁設置法（昭和四十六年法律第八十八号）の一部を次のように改正する。

第十四象の二 特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律（昭和六十三年法律第 号）の施行に関する事務で所掌に属するものを処理すること。

（通商産業省設置法の一部改正）

第五条 通商産業省設置法（昭和二十七年法律第二百七十五号）の一部を次のように改正する。

第四象第六十三号の次に次の一号を加える。
六十三の二 特定物質の規制等によるオゾン層の保護に関する法律（昭和六十三年法律第 号）の施行に関する事務で所掌に属するものを処理すること。

昭和六十三年五月二十三日印刷

昭和六十三年五月二十四日発行

参議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局

K