

過去に購入した原野売却のために  
複数業者と次々に契約した土地  
管理契約等に係る紛争案件

## 報 告 書

(東京都消費者被害救済委員会)

平成26年5月

東京都生活文化局

## はしがき

東京都は、6つの消費者の権利のひとつとして、「消費生活において、事業者によって不当に受けた被害から、公正かつ速やかに救済される権利」を東京都消費生活条例に掲げています。

この権利の実現をめざして、東京都は、都民の消費生活に著しく影響を及ぼし、又は及ぼすおそれのある紛争について、公正かつ速やかな解決を図るため、あっせん、調停等を行う知事の附属機関として東京都消費者被害救済委員会（以下「委員会」という。）を設置しています。

消費者から、東京都消費生活総合センター等の相談機関に、事業者の事業活動によって消費生活上の被害を受けた旨の申出があり、その内容から必要と判断されたときは、知事は、消費生活相談として処理するのとは別に、委員会に解決のための処理を付託します。

委員会は、付託を受けた案件について、あっせんや調停等により紛争の具体的な解決を図り、個別の消費者の被害を救済するとともに、解決にあたっての考え方や判断を示します。

この紛争を解決するにあたっての委員会の考え方や判断、処理内容等は、東京都消費生活条例に基づき、広く都民の方々や関係者にお知らせし、同種あるいは類似の紛争の解決や未然防止にご活用いただいております。

本書は、平成25年11月27日に知事が委員会へ紛争処理を付託した「過去に購入した原野売却のために複数業者と次々に契約した土地管理契約等に係る紛争」について、平成26年5月22日に委員会から、審議の経過と結果について知事へ報告されたものを、関係機関の参考に供するために発行したものです。

消費者被害の救済と被害の未然防止のために、広くご活用いただければ幸いです。

平成26年5月

東京都生活文化局

# 目 次

第 1	紛争案件の当事者	1
第 2	紛争案件の概要	1
第 3	当事者の主張	
1	申立人の主張	2
2	相手方の主張	3
第 4	委員会の処理と結果	4
第 5	報告にあたってのコメント	
1	あっせん案の考え方について	4
2	同種・類似被害の再発防止に向けて	1 2
■	資料	
1	申立人（消費者）からの事情聴取	1 4
2	相手方（事業者）からの事情聴取	1 6
3	合意書	2 3
4	「過去に購入した原野売却のために複数業者と次々に契約した 土地管理契約等に係る紛争」処理経緯	2 5
5	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	2 6

## 第1 紛争案件の当事者

申立人（消費者） 1名 80歳代男性  
相手方（事業者） 5社 A社：土地管理業者（D社のグループ会社）  
B社：土地管理業者（E社のグループ会社）  
C社：土地管理業者（D社と業務提携関係）  
D社：宅地建物取引業者  
E社：宅地建物取引業者

各契約の締結状況

北海道の土地 ※1		茨城県の土地 ※2	
A社	第1契約：土地管理委託契約 平成24年6月	B社	第2契約：土地管理調査委託契約 土地（a） 平成25年1月
C社	第5契約：土地管理調査契約 平成25年7月		第3契約：土地管理調査委託契約 土地（b） 平成25年1月
D社	第6契約：一般媒介契約 平成24年6月		第4契約：土地管理調査委託契約 土地（a） 目的は間口伐採 平成25年3月
		E社	第7契約：一般媒介契約 土地（a） 平成25年1月
			第8契約：一般媒介契約 土地（b） 平成25年1月

※1 地目は原野、昭和48年に購入

※2 土地（a）の地目は山林、昭和49年に購入

土地（b）の地目は山林と宅地、昭和50年に購入

## 第2 紛争案件の概要

申立人の主張による紛争案件の概要は、次のとおりである。

- 申立人は、約40年前に購入した土地（原野、山林）を北海道と茨城県に所有しており、いつか売却できればと考えていた。
- 平成24年6月にA社から「北海道の土地を持っていませんか。」と突然電話があり、申立人は、相手が不動産業者で土地の売却話だと思ったので来訪を承諾した。「新幹線が通る。」「外国人が土地を欲しがっている。」等と新聞記事を示され説明を受けた。提示された近隣の不動産価格はどれも予想以上の高額だった。申立人所有の土地も売却予定価格が1,000万円以上で、申立人は、その半額でも売れば良いと思い売却を決めた。そのためには整地等が必要と言われ、A社と契約金額31万5000円で2年間の土地管理委託契約（第1契約）を締結し、併せて宅地建物取引業者D社と一般媒介契約（第6契約）を締結した。その後、A社からは土地成果報告書

が1通届いた。

- 半年後の平成 25 年 1 月には宅地建物取引業者E社から、「茨城の土地を売らないか。」と電話があり、申立人は来訪を承諾した。「近隣ゴルフ場周辺に土地を探している人が多くいるので今が売り時」と言われ、E社のグループ会社であるB社と土地(a)について契約金額 28 万 3500 円で2年間の土地管理調査委託契約(第2契約)及び土地(b)についても契約金額 5 万 2500 円で2年間の土地管理調査委託契約(第3契約)を締結した。併せてE社と一般媒介契約(第7契約及び第8契約)も締結した。

第3契約については4日後に×印をつけた申込書が返送され、支払済みの契約金全額が返金されたが、返金の理由ははっきりしなかった。

また、1か月半後にはE社社員が再来し、間口伐採の名目で、土地(a)についてB社との土地管理調査委託契約(第4契約、18万9000円)を新たに締結した。その後、B社から土地調査報告書と間口伐採についての資料が送られてきた。

- 平成 25 年 7 月にはC社から、A社及びD社と契約している北海道の土地について電話があった。来訪時に申立人は、既にD社と媒介契約をしていると伝えたが問題ないと言われた。「売ります。」と言われたので当然土地を売却してもらえろと思ひ、A社と一部期間が重複する2年間の土地管理調査契約(第5契約、21万円)をC社と締結した。
- 申立人は、A社、B社及びC社から、特定商取引に関する法律(以下「特定商取引法」という。)に基づく法定書面の交付を受けていなかったため、平成 25 年 8 月以降、各社に対しクーリング・オフ通知を出したが、B社から第2契約について契約金額の半額が返金されたのみで、ほかは対応されなかった。また、D社及びE社へも一般媒介契約について取消通知を出している。

### 第3 当事者の主張

#### 1 申立人の主張

##### (1) (北海道の土地に係る) A社及びD社との契約について

ア 来訪したA社の担当者から、土地を売るためには看板設置や草刈りが必要で約30万円かかると言われた。それぐらいの金額で土地が売却できるのならばいいかと思ひ、土地管理委託契約(第1契約)を締結したが、費用の内訳は説明されなかった。

イ 土地の売価約1000万円はA社の担当者が決めた。

ウ 自分も不注意だったが、返金してもらいたい。

##### (2) (茨城県の土地に係る) B社及びE社との契約について

ア E社の社員の来訪を受け、ゴルフ場近くの土地を欲しがっている人がいるので今が売り時のようなことを言われた。

イ 土地の境をはっきりさせ草刈りもしなければならぬと言われ、B社と土地管理調査委託契約（第2契約及び第3契約）を締結した。平成25年3月に締結した土地管理調査委託契約（第4契約）については、経緯など覚えていない。

ウ 自分も不注意だったが、返金してもらいたい。

(3) (北海道の土地に係る) C社との契約について

ア 「売れるようにやります。」と言われたので、土地を当然売却してもらえらるものと思っていた。約20万円を支払って売却を頼んだつもりだった。

イ 雑草が生えていれば刈ると言われたが、土地管理調査契約（第5契約）について内容の説明はなかった。契約書に書かれている18万円の値引き理由についても説明はなかった。

ウ 自分も不注意だったが、返金してもらいたい。

(詳細は資料1のとおり)

## 2 相手方の主張

(1) A社

ア 消費生活センターとのあっせん交渉の中で、クーリング・オフによる全額返金は難しいが何らかの対応をしようと準備をしていたところで、このように委員会にかけられたことは不本意である。

イ 契約を締結すると実際に現地に出向き、現況を調査して1冊の本にまとめて渡す。その後は2、3か月に1回巡回パトロールをするので、契約の管理業務は実行している。

ウ 土地の売出価格はあくまでも申立人の希望である。

エ 申立人が納得していないのであれば、全額返金に応じる。

(2) B社

ア 業務提携関係のE社に勧誘から契約まで依頼しているので、勧誘時の説明など詳細は不明である。

イ 第2契約の1か月半後に同じ名称の第4契約を勧誘したのは、間口伐採の契約が第2契約になかったためである。

ウ 全額返金する。

(3) C社

ア 消費生活センターとのあっせん交渉の中で、クーリング・オフによる全額返金は難しいが何らかの対応をしようと準備をしていたところで、このように委員会にかけられたことは不本意である。

イ 申立人の方から売りたいと話があった。売出価格も申立人の提示額だったと思う。

ウ 現地調査などの業務は全て、業務提携会社であるD社に委託している。

エ 全額返金する。

(4) D社

- ア 当社は本件について全く関係なく、申立人へも連絡などはしていない。
- イ 宅地建物取引業者として土地の査定はしていない。A社からの依頼でインターネットの情報サイトに申立人所有の土地情報を掲載しただけである。
- ウ 申立人が希望するならば解約に応じる。

(5) E社

- ア 当社はB社の業務提携先なので、当社の社員が申立人宅を訪問してB社の土地管理調査委託契約を勧誘した。
- イ 土地の売出価格は、近隣の取引価格等を説明したにもかかわらず申立人が購入時の価格を希望したため、この売出価格になった。購入時から比べ、土地の価値が上がっているようなことは言っていない。
- ウ 全額返金する。

(詳細は資料2のとおり)

## 第4 委員会の処理と結果

本件は、平成25年11月27日、東京都知事から東京都消費者被害救済委員会に付託され、同日、同委員会会長より、その処理が、あっせん・調停第二部会（以下「部会」という。）に委ねられた。

部会は、平成25年12月6日から平成26年4月4日までの6回にわたって開催された。

(処理経過は資料3のとおり)

全ての紛争は、あっせんの成立により解決した。

(合意書の内容は資料4のとおり)

なお、本件紛争処理過程において、事情聴取のために相手方事業者各社に部会への出席を要請したところ、北海道の土地に係るA社、C社及びD社は出席に応じたが、茨城県の土地に係るB社及びE社は、社内で協議した結果、あっせんには応じるが、部会には出席できないとの回答があった。

その回答を踏まえ、部会で対応を検討、改めて事情聴取候補日を提示したが、B社及びE社の社内での検討結果は変わらなかったため、やむを得ず部会として文書で質問し回答を求めた。

## 第5 報告にあたってのコメント

### 1 あっせん案の考え方について

(1) 本件契約における法的問題点

ア 適用法規

(7) 宅地建物取引業法（昭和27年法律第176号。以下「宅建業法」という。）

本件において申立人は宅地建物取引業者（以下「宅建業者」という。）ではない相手方A社、B社及びC社との間で土地の管理や調査などを委託する契約（以下「土地管理契約等」という。）を締結するとともに、宅建業者である相手方D社及びE社との間で土地の一般媒介契約を締結している。これらの契約が宅建業法の適用を受けるかが問題となる。

宅地建物取引業とは宅地や建物の売買、若しくは交換、あるいは宅地や建物の売買・交換、賃貸の代理、若しくは媒介をする行為を業として行うことである（宅建業法第2条第2号）。宅建業者とは国土交通大臣（複数の都道府県で事業を営む場合）若しくは都道府県知事（一つの都道府県内でのみ事業を営む場合）から免許を受けて（宅建業法第3条第1項）、宅地建物取引業を営む者を指す（宅建業法第2条第3号）。

D社とE社は宅建業者であり、いずれも申立人との間で一般媒介契約を締結している。宅建業法第2条第1号によると「宅地」とは建物の敷地に供せられる土地を指し、「建物の敷地に供せられる土地」は、現に建物の敷地に供せられている土地に限らず、宅建業法の立法目的に照らし、広く建物の敷地に供する目的で取引の対象とされた土地も含み、その地目や現況のいかんを問わないと解されている（東京高判昭和46年12月15日<sup>注1</sup>。昭46・3・26 阪計宅政発第94号<sup>注2</sup>。「逐条解説宅地建物取引業法（改訂版）」<sup>注3</sup>48-56頁）。本件各土地はいずれも原野であるが、建物の敷地に供する目的で取引の対象とされているので、「宅地」と解することができる。したがって、申立人とD社及びE社との間の一般媒介契約は宅地建物取引業に該当し、宅建業法が適用される。

これに対して、申立人が相手方A社、B社及びC社との間で締結した各土地管理契約等（第1契約から第5契約まで）は、本件各土地の管理や調査を内容とするものであり、宅地建物取引業に該当しない。したがって、申立人とA社、B社及びC社との間で締結された第1契約から第5契約までには宅建業法は適用されない（ただし、後述のようにD社及びE社との関係において第1契約から第5契約までは宅建業法における成功報酬主義の脱法行為と解する余地がある。）。

#### (イ) 特定商取引法

特定商取引法第26条第1項第8号ロによると、宅建業者が行う宅建業法に規定された役務提供は、訪問販売によって行われた場合でも特定商取引法の訪問販売に関する規定の適用対象外とされている。したがって、第6契約から第8契約には特定商取引法は適用されない。その一方で、宅建業法の適用対象外である第1契約から第5契約には特定商取引法の訪問販売に関する規定が適用される。

#### (ウ) 消費者契約法

本件各契約は、消費者である申立人と事業者であるA社、B社、C社、D社及びE社との間で締結された消費者契約であることから、消費者契約法の適用を受ける（消費者契約法第2条）。ただし、宅建業法あるいは特定商取引法に別段の定めがある場合には、宅建業法や特定商取引法が優先的に適用される



(消費者契約法第 11 条第 2 項)。

## (I) 民法

本件各契約は役務の提供を内容としており、民法上の委任（民法第 643 条）あるいは準委任（民法第 656 条）に該当するので、民法第 643 条以下の委任の規定が適用あるいは準用される。

## イ 書面交付義務

事業者は訪問販売において消費者から契約の申込みを受けたときは、直ちに申込内容を記載した書面（いわゆる申込書面）を消費者に交付する義務を負う（特定商取引法第 4 条）。また、事業者は契約締結に至った場合は遅滞なく契約内容を記載した書面（いわゆる契約書面）を消費者に交付する義務を負う（特定商取引法第 5 条）。特定商取引法及び省令（特定商取引に関する法律施行規則）によると、役務提供契約である土地管理契約等において申込書面及び契約書面には以下の事項を記載することを要する。①事業者の氏名又は名称、住所、電話番号、法人代表者名（省令第 3 条第 1 号）、②契約申込・締結を担当した者の氏名（省令第 3 条第 2 号）、③契約申込又は締結の年月日（省令第 3 条第 3 号）、④役務の種類（特定商取引法第 4 条第 1 号）、⑤役務の対価（特定商取引法第 4 条第 2 号）、⑥役務の対価の支払時期と支払方法（特定商取引法第 4 条第 3 号）、⑦役務の提供時期（特定商取引法第 4 条第 4 号）、⑧クーリング・オフに関する事項（特定商取引法第 4 条第 5 号）。

このうち、④及び⑤について、役務の種類が複数の場合には、役務の種類ごとに対価の内訳を示すことを要する（東京地判平成 5 年 8 月 30 日<sup>注4</sup>）。また、⑧については赤字の中に赤字で記載しなければならない（省令第 6 条第 6 項）。

申込書面あるいは契約書面が交付されなかった場合又は記載に不備があった場合には、民事法上の効果として、クーリング・オフの権利行使期間の進行が開始しない（これについては後述）。また、行政規制として、主務大臣は、取引の公正及び消費者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、事業者に対して、必要な措置をとるべきことを指示することができる（特定商取引法第 7 条）。さらに、消費者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるときは、業務停止命令を発することができる（特定商取引法第 8 条）。加えて、刑事罰として 100 万円以下の罰金が科される（特定商取引法第 72 条第 1 項）。

本件の第 1 契約から第 5 契約までにおいて、A 社、B 社及び C 社から申立人に対して申込書面が交付されているが、契約書面は交付されていない。また、交付された各申込書面の記載内容には、以下のような不備が見られる。

第 1 契約では役務の内容が個別に記載されているが、役務ごとの金額についての内訳が示されておらず、総額のみが記されているにすぎない。

第 2 契約は、申込日の記載がない。また、役務の内容が個別に記載されているが、役務ごとの金額についての内訳が示されておらず、総額のみが記されているにすぎない。

第 3 契約は、役務の内容が個別に記載されているが、役務ごとの金額についての内訳が示されておらず、総額のみが記されているにすぎない。また、担当者の

姓のみが記載されており、名前の記載がない。

第4契約は、役務の内容が個別に記載されているが、役務ごとの金額についての内訳が示されておらず、総額のみが記されているにすぎない。また、第2契約と同じ土地(a)を対象とし、役務内容が重複しているにもかかわらず、第2契約の役務との対応関係が明らかにされていない。さらに、担当者の姓のみが記載されており、名前の記載がない。

第5契約は、現地調査費（技術員派遣基本報酬額）、技術作業費（調査報告書作成費）及び管理費（委託物件管理費用）ごとに金額が示されているが、裏面の申込詳細内容に示された各役務についての金額の内訳が明らかにされていない。また、18万円を値引きする旨が記されているが、値引きの理由が明示されていないので、現地調査費、技術作業費及び管理費として計上されている金額が役務の対価として適正なものかを判断することが著しく困難となっており、役務の対価を正確に記載したものとはいえない。

以上のことより、本件の第1契約から第5契約まではいずれも契約書面が交付されておらず、かつ、交付された申込書面においても記載に不備があることから、特定商取引法上の書面交付義務に違反している。

## ウ クーリング・オフ

訪問販売において、消費者は、必要事項が記載された法定書面（申込書面若しくは契約書面）を受領してから8日以内であればクーリング・オフを行使できる（特定商取引法第9条第1項）。経済産業省通達「特定商取引法に関する法律等の施行について（平成21年8月6日付）」第2章第2節7(1)(イ)①<sup>注5</sup>によると、法定書面が交付されない場合のみならず、交付された書面の記載に不備がある場合にも、クーリング・オフの権利行使期間は進行を開始しない（「特定商取引法ハンドブック（第5版）」<sup>注6</sup>703-716頁）。

消費者が解約する旨の書面を発信した時に、契約は消滅する（特定商取引法第9条第2項）。クーリング・オフが行使された場合には、契約は解消され、消費者は一切の経済的負担を免れる。事業者は、消費者に対して解除に伴う損害賠償や違約金の支払を請求できない（特定商取引法第9条第3項）。また、事業者は消費者に対して提供済みの役務の対価の支払を請求できず（特定商取引法第9条第5項）、消費者から支払われた金銭を速やかに消費者に返還しなければならない（特定商取引法第9条第6項）。

本件の申立人はA社、B社及びC社から申込書面を受領しているが、前述のように、各申込書面にはいずれも必要事項の記載に不備があるため、クーリング・オフ期間は進行を開始しない。したがって、申立人は、契約締結から8日以降であってもクーリング・オフを主張しうる。本件では、申立人はA社、B社及びC社との間の各契約について書面でクーリング・オフを行使しているので、A社、B社及びC社は申立人から受領した金銭の全額を速やかに返還することを要する。

## エ 過量販売による解除

訪問販売により事業者が日常生活において通常必要とされる回数、期間、分量を著しく超える役務提供を内容とする契約を消費者との間で締結した場合、消費

者は契約を解除できる（単一契約型。特定商取引法第9条の2第1項第1号）。また、既に消費者が同種の役務の提供を受けているにもかかわらず、事業者が、役務提供債務を履行することにより消費者にとって同種の役務の提供を受ける回数、期間、分量が日常生活において通常必要とされる回数、期間、分量を著しく超えることになることを知りながら、訪問販売により消費者との間で役務提供契約を締結した場合、消費者は通常必要とされる回数、期間、分量を超えた以降の契約を解除できる（複数契約型。特定商取引法第9条の2第1項第2号）。複数契約型では、以前の同種の契約を締結した事業者と過量販売に該当する契約を締結した事業者が同一である場合（同一業者型）及び異なる場合（複数業者型）のいずれにおいても、消費者は契約を解除できる（「特定商取引法ハンドブック（第5版）」<sup>注6</sup>729-736頁）。

解除権は、過量販売に該当する役務提供契約が締結された時から1年以内に行使されることを要する（特定商取引法第9条の2第2項）。解除権が行使されると契約は解消され消費者は一切の経済的負担を免れる。事業者は消費者に対して解除に伴う損害賠償や違約金の支払を請求できない（特定商取引法第9条の2第3項による第9条第3項の準用）。また、事業者は消費者に対して提供済みの役務の対価の支払を請求できず、消費者から支払われた金銭全額を速やかに消費者に返還しなければならない（特定商取引法第9条の2第3項による第9条第5項と第6項の準用）。

本件の第4契約は第2契約と同じB社が締結し、第2契約と同一の土地(a)について役務の内容が重複する契約であり、第4契約の役務は日常生活において通常必要とされる回数、期間、分量を超えている。第2契約及び第4契約はいずれもB社が締結しており、B社は第4契約の役務が通常必要とされる回数、期間、分量を超えていることを認識していたと解される。第4契約は同一業者による複数契約型の過量販売（過量役務）に該当し、申立人は第4契約について解除権を取得する。

本件の第5契約はC社が締結したものであるが、既に同一の土地についてA社が役務の内容が重複する契約を締結しており、第5契約の役務は日常生活において通常必要とされる回数、期間、分量を超えている。C社はA社と同じくD社の関連会社であり、C社及びA社はいずれもD社との間に密接な関係を有していたことからすると、C社には第5契約の役務が通常必要とされる回数、期間、分量を超えていることを認識していたか、たとえ認識していなかったとしても、D社を通じて容易に認識し得たと思われるので、認識しなかったことに重大な過失があり、認識していたことと同視できる。第5契約は複数業者による複数契約型の過量販売（過量役務）に該当し、申立人は第5契約について解除権を取得する。

申立人がB社及びC社に対して送付した解約通知が、過量販売解除権の行使に当たる。第4契約及び第5契約はいずれも契約締結から1年以内に解約通知が発信されているので、第4契約及び第5契約は解除により消滅している。B社は第4契約において、C社は第5契約において申立人から受領した金銭を全額返還することを要する（なお、前述のように、第4契約及び第5契約についてはクーリング・オフを理由とした契約の解消も認められる。）。

## オ 不実告知による取消し

特定商取引法第6条第1項では、訪問販売業者の禁止行為として、契約締結の勧誘に際して、以下の事項につき不実告知が禁止されている。①役務の種類、内容等、②役務の対価、③対価の支払時期、支払方法、④役務の提供時期、⑤申込の撤回や解除に関する事項、⑥消費者が契約の締結を必要とする事情に関する事項、⑦前①から⑥まで以外の契約に関する事項で消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの。以上の事項のいずれかについて事業者が不実告知を行った場合、消費者には契約の取消権が与えられる（特定商取引法第9条の3第1項第1号）。

消費者が取消権を行使した場合の効果について、特定商取引法には規定がないので、民法の規定が適用される。それによると、取消しによって契約は遡及的に消滅し（民法第121条）、債権債務が初めからなかったことになるので、債務履行として受領した給付物は法律上の原因がない不当利得となる（民法第703条以下）。各当事者は受領した給付物を相互に返還することを要し、事業者は消費者から受領した金銭の全額を返還しなければならない。その一方で、不実告知という不当勧誘により契約が締結されたことを重視すると、消費者が受領した役務は「押しつけられた給付」といえるので、消費者は提供を受けた役務相当額を不当利得として返還する必要はないと解すべきである（「特定商取引法ハンドブック（第5版）」747-756頁）。

なお、特定商取引法第9条の3第4項によると、「追認をすることができる時から」6か月が経過すると取消権は時効により消滅する。不実告知による取消しの場合には、事業者が告げたことが不実であることを消費者が認識した時点から時効期間が進行する。

本件において、A社、B社及びC社は土地管理契約等である第1契約から第5契約までについて、申込書面のみを申立人に交付して、契約書面を交付していない。また、第1契約から第3契約までの締結と同時にD社及びE社と申立人との間で一般媒介契約である第6契約から第8契約までが締結されている。さらに、B社は第4契約において、C社は第5契約において、それぞれ同じ土地について締結された第2契約と第1契約の役務と内容が重複しているにもかかわらず、申立人に契約を締結させている。

以上のようなA社、B社及びC社による一連の行為は、土地管理契約等と一般媒介契約の区別を曖昧にするとともに、土地を売却するために土地管理契約等の締結が不可欠であるとの誤認を申立人に生じさせるおそれがある。また、申立人が述べた売却希望価格は時価と著しくかけ離れた金額で何ら明確な根拠に裏付けられたものではないにもかかわらず、第1契約から第8契約までにおいて、当該金額をそのまま記載することにより、土地管理契約等を締結して役務の提供を受ければ売却希望価格に近い価格で土地を売却できるとの誤認を申立人に生じさせた可能性がある。

A社、B社及びC社による一連の言動は、特定商取引法第6条第1項に定められた「消費者が契約の締結を必要とする事情に関する事項」（第6号）、あるいは、「契約に関する事項で消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの」（第7号）に該当し、不実告知による取消権が申立人に与えられると思われる。

## カ 一般媒介契約の中途解約

申立人がD社及びE社との間で締結した一般媒介契約は民法上の委任契約あるいは準委任契約の性質を有し、委託者である申立人はいつでも解除ができる（民法第651条第1項）。D社及びE社にとって不利な時期に媒介契約を解除した場合、申立人は損害を賠償しなければならない（民法第651条第2項）。しかし、成功報酬主義の観点から、土地の売買契約が成立したならば得られたであろう報酬相当額は損害に含まれないと解されるので（「逐条解説宅地建物取引業法（改訂版）」377頁）、申立人は一般媒介契約を中途解約してもD社及びE社に対して損害賠償をする必要はない。

## キ 成功報酬主義の潜脱

宅地売買の媒介における宅建業者の報酬請求権は、実際に売買が成立したときに発生する（成功報酬主義）。報酬に関する宅建業法第46条及び国土交通大臣が定める報酬告示第二（売買又は交換の媒介に関する報酬の額）は、成功報酬主義を前提としている（「逐条解説宅地建物取引業法（改訂版）」336頁以下、637頁以下）。宅建業者であるD社及びE社は申立人との間で一般媒介契約である第6契約から第8契約までを締結しているが、土地の売買契約が成立するに至っていないので、申立人に対して報酬を請求することができない。

しかしながら、A社、B社及びC社は申立人との間で土地管理契約等である第1契約から第5契約までを締結して調査費や管理費の名目で申立人から多額の金銭を受領しているが、A社及びC社はD社と、B社はE社とそれぞれ本店所在地を同じくするなど密接な関係を有しており、D社はA社及びC社と、E社はB社と実質的に一体といえる。この点を考慮すると、第1契約から第5契約までは、一般媒介契約である第6契約から第8契約までにおける成功報酬主義を潜脱する行為ではないかとの疑いが生ずる。

宅建業者が実質上一体である無免許会社を利用し、当該会社に一般媒介契約以外の契約を消費者との間で締結させて利益を取得する行為は、一般媒介契約における成功報酬主義の脱法行為に該当する疑いがある。宅建業法第46条は第1項において宅建業者の報酬額を国土交通大臣が定めるものとし、同条第2項は業者が第1項で定められた額を超えて報酬を受けを禁止している。そして、判例は宅建業法第46条第1項と第2項を強行規定と解しており、第2項に違反する報酬契約は無効とされている（最判昭和45年2月26日<sup>注7</sup>）。

したがって、第1契約から第5契約までが成功報酬主義の脱法行為に該当するならば、強行規定違反により各契約が無効（第91条、第90条）となる可能性がある（「逐条解説宅地建物取引業法（改訂版）」650頁）。

## (2) 結論

第1契約から第5契約まではいずれもクーリング・オフにより消滅している（第4契約及び第5契約については過量販売解除も認められる）。また、第6契約、第7契約及び第8契約は中途解約により消滅している。申立人は第1契約から第8契約までについて一切の経済的負担を負わない。

A社、B社及びC社は以下に示すように申立人から受領した金銭の全額（既返済

分は除く。)を返還することを要する。

A社は第1契約により申立人から支払を受けた31万5000円を申立人に返還しなければならない。

B社は第2契約、第3契約及び第4契約により申立人から支払を受けた52万5000円(第2契約により28万3500円、第3契約により5万2500円、第4契約により18万9000円)から既に申立人に返還済みの19万4250円(第2契約について14万1750円、第3契約について5万2500円)を差し引いた残額33万750円を申立人に返還しなければならない。

C社は第5契約により申立人から支払を受けた21万円を申立人に返還しなければならない。

D社及びE社は申立人に対して債権を有しないことを確認する。

---

注1 東京高裁昭和46年(う)第674号

高等裁判所刑事判例集(高刑集)24巻4号777頁参照

【要旨】宅地建物取引業法第2条第1号にいわゆる「宅地」すなわち「建物の敷地に供せられる土地」とは、現に建物の敷地に供せられている土地に限らず、広く建物の敷地に供する目的で取引の対象とされた土地を指称し、その目的、現況の如何を問わないものと解するのが相当である。

注2 昭46・3・26 阪計宅政発第94号

建設省計画局宅地部宅地政策課長から大阪府警察本部防犯部保安第二課長あて回答

「宅地建物取引業法関係法令集改訂第13版」東京都都市整備局住宅政策推進部不動産課〔監修〕週刊住宅新聞社2008年参照

注3 「逐条解説宅地建物取引業法(改訂版)」岡本正治・宇仁美咲〔著〕

大成出版社 2012年

注4 東京地裁平成4年(ワ)第19268号

判例タイムズ844号252頁参照

【要旨】アルミサイディングの取付工事附帯売買契約において交付された契約書等は、訪問販売等に関する法律第6条第1項第1号にいう「第5条の書面」に該当しないためクーリング・オフの期間が進行しないとされ、クーリング・オフの行使による解除が認められた。

注5 経済産業省通達「特定商取引法に関する法律等の施行について(平成21年8月6日付)」

第2章第2節7 法第9条(契約の申込みの撤回等)関係(1)

(イ)①「第5条の書面を受領した日(その日前に第4条の書面を受領した場合にあってはその書面を受領した日)」とは、クーリング・オフができる旨及びその方法について記載された書面(法第4条又は法第5条の書面)を受領した日のことである。したがって、販売業者等がこれらの書面を交付しなかった場合は、クーリング・オフの起算日は進行しないことになる(すなわち、クーリング・オフをする権利が消費者側に留保されていることになる。)

また、これらの書面に重要な事項が記載されていない場合も、クーリング・オフの起算日は進行しないと解される。特に、クーリング・オフができる旨が記載されていない等クーリング・オフに関する記載事項が満たされていない書面は、法第9条第1項にいう「第4条又は第5条の書面」とは認められない。

注6 「特定商取引法ハンドブック(第5版)」齋藤雅弘・池本誠司・石戸谷豊〔著〕

日本評論社 2014年

注7 最高裁昭和44年(オ)第364号

最高裁判所民事判例集24巻2号104頁参照

【要旨】宅建業法第17条第1項及び第2項は、宅地建物取引の媒介の報酬契約のうち建設大臣の定めた額を超える部分は無効と解するのが相当である。

## 2 同種・類似被害の再発防止に向けて

### (1) 事業者に対して

#### ア 土地管理業者に対して

「別荘地に」などと勧誘されて地方の土地（原野・山林）を購入してみたものの、利用せず、長年そのままの状態にしている消費者は多数存在し、その多くが売却など何かしらの形で土地を処分したいという気持ちを抱いている。

このような消費者の心理につけ込み、土地を高額で購入する買主をあっせんすると思わせて、管理サービスなどの土地管理契約等を締結させるトラブルが近年多く見受けられる。こうした土地管理契約等は、土地が売却できなかった場合、管理費等の名目による不必要かつ過剰な負担を消費者に強いる結果となるおそれがある。特に、高齢者からこうしたトラブルに関する相談が増えている。<sup>注1</sup>

土地管理業者は、消費者との間にこのようなトラブルを発生させないために、勧誘に当たり、土地が売却できるかどうか及び売却予定価格や販売条件等について、消費者に正確な情報を提供する必要がある。また、契約に当たっては、クーリング・オフ条項等を記載した適正な契約書を交付し、土地管理契約等を締結するべきである。

もちろん、自力で土地を処分できない消費者の窮状につけ込み、いたずらに不必要な管理費を支出させるのであるならば、許されるべきではない。

#### イ 一般媒介契約に係る宅地建物取引業者に対して

宅地建物取引業者は、宅地建物取引業法を遵守して適正に取引を行わなければならない。消費者が所有する遠隔地について、一般媒介契約を行うに当たっては、不動産取引のプロとして、土地売却の現実的な可否も含め、一般媒介契約の要否及び売却可能価格などの必要かつ正確な情報を説明し、必要な限度において適正な契約を締結しなければならない。

また、一般媒介契約の手数料（成功報酬）は、契約成立時に初めて獲得できる利益であると定められている。しかるに、関連する土地管理業者と不必要な土地管理契約等を消費者に締結させて、その土地管理契約等を一般媒介契約の成功報酬部分として事前に得るために利用するのであれば、問題であり許されるべきではない。

### (2) 消費者に対して

消費者にとって、所有する遠隔地を自分で売却することは困難なことである。そのため、多くの場合は不動産業者に土地の売却の仲介を依頼することになるが、この際、「売却するために必要」と勧誘される土地管理契約等には、十分に注意する必要がある。

土地が売れない場合には、管理費の支払いだけが嵩み、支払った管理費等を回収できなくなるおそれがある。これが、一般に「原野商法の二次被害」と言われている商法で、過去に原野を購入した人やその相続人が被害に遭うなど、東京都内の消費生活センターにも数多くの相談が寄せられている。<sup>注1</sup>

こうしたトラブルに巻き込まれないようにするためには、土地管理契約等を締結する前に、提示された土地売却希望価格で本当にその土地が売却できる見込みがあ

るのか、現地の不動産業者に問い合わせたり、現地の自治体に土地の評価額等を確認するなど、事前に十分調査し、その上で契約を検討するなど冷静かつ慎重な行動が求められる。

また、本件の申立人も80歳代であるが、高齢者が、特にこうしたトラブルに巻き込まれやすいのは先述のとおりである。本件のような土地管理契約等を締結するに際しては、高齢者は一人で事業者に対応するのではなく、家族等に同席してもらい、一緒に説明を受けてから契約するよう心がけて欲しい。

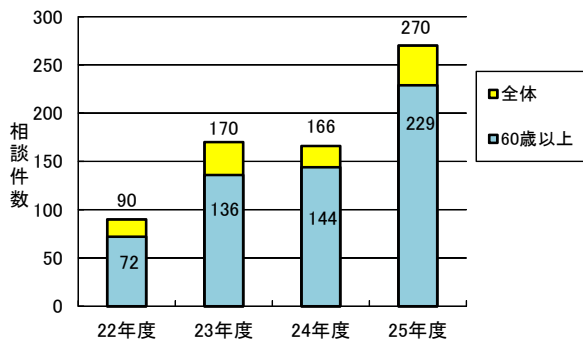
本件に限らず、高齢者の契約締結に当たっては、家族を同席させるなど周りの見守りが肝要であり、それが高齢消費者被害の回避に繋がるのである。

注1 事務局補記

<原野商法二次被害に関する相談件数>

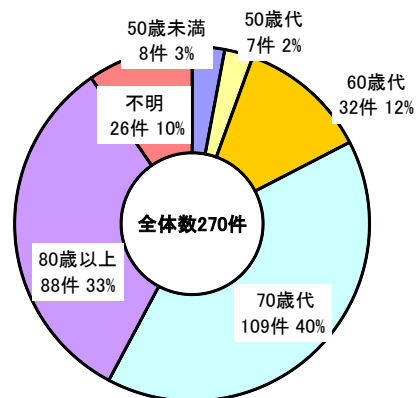
※平成26年5月16日現在PIO-NET(全国消費生活情報ネットワーク・システム)に登録されている都内消費生活センターの合計件数

●年度別相談件数（平成22年度～25年度）



平成25年度に急増(前年度比62.7%増加)

●年齢別相談内訳件数（平成25年度分）



60歳以上の契約者が全体の84.8%



## 資料 1

### 申立人からの事情聴取

項目	内容
所有する土地について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・詳しい経緯は覚えていないが、北海道の土地は30年以上前に約50万円で購入した。遠いので一度も見に行っていない。</li> <li>・茨城の土地は、会員になっていた茨城のゴルフ場が倒産した時にその関係者から勧誘されたと思う。北海道の土地と同じ頃だが、北海道の土地よりも高額なためローンで支払った。</li> </ul>
契約の経緯	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業者からいきなり電話が来て、最初は妻が受けた。「北海道の方に土地をお持ちですね。」「売る気持ちはありますか。」と聞かれ、自分から売ってくれと言った訳ではないが、「売りませんか。」「ではお宅の方に伺います。」と言われた。</li> <li>・電話から約1週間後の平成24年6月26日に営業の担当者が1人で訪問してきた。お昼前に来て1時間くらいいた。</li> <li>・説明もなく、「お宅もこのくらいではないでしょうか。」と土地の売出価格1,056万円を提示されたので「高いな。」と言ったところ、「みんなはこんなに高く出している。」「この辺が相場」「売れるまでがんばります。」「2年間は他の業者と話さないで下さい。」などと言われた。</li> <li>・買い手も見つかっていないのに向こうから売るといつてきたので、売れなかったらどうするのかと自分からは聞かなかった。A社が仲介して第三者に売するのか、買い取ってくれるのかもはっきり言われなかった。</li> <li>・売るためには31万5000円が必要と言われたが、それは隣の土地境界線をはっきりさせたり、看板設置、草刈りをする費用だと言われた。費用の内訳は言われていない。100万円もかかるなら話は別だが、30万円くらいで土地が売ればいかなと思ひ、管理委託契約（第1契約）にサインした。契約を急がされたということはない。</li> <li>・申込書は、自分のサインの箇所以外は全て担当者が記入した。</li> <li>・担当者から一般媒介契約（第6契約）の説明はなかった。後日媒介契約書が送られてきて、鉛筆の印の箇所に押印、署名して返送した。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・A社の来訪からすぐの時期に、北海道の土地を300万円で売ってくれと電話がきた。会社名も何も分からないが、その電話の売却話で、土地は最低でも300万円で売れると確信した。</li> <li>・A社担当に電話して確認すると、「うちは電話していない。売らないでください。」と言われた。</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「茨城県の方に土地をお持ちですか。」「ゴルフ場の近くに休憩所を欲しがっている人がいます。」と電話があった。その電話の後、伺って良いかと再度電話があり、平成25年1月25日</li> </ul>

契約の経緯	B社 及び E社	<p>にE社の営業担当者が来た。年配のしっかりとした男性で「最後まで面倒をみます。」と言っていた。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・担当は2回来たと思うが、日時ははっきりと覚えていない。</li> <li>・来訪時に、茨城の土地について、「近所にゴルフ場がたくさんあるので、売れるのではないのでしょうか。」と言われたが、「売れるようにがんばってみます。」というだけで、後から考えてみると、確実に売れるとは言われていなかった。</li> <li>・約28万円の第2契約について、境界線の確認と草刈りが必要と説明されたが、間口の伐採についての話はなかった。</li> <li>・クーリング・オフについても説明されていない。</li> <li>・1月14日付けの第2契約の案内詳細概要は、いつどのような方法で受取ったのか、覚えていない。</li> <li>・1月25日に第2契約と同時に契約した第3契約（土地（b）約5万円の管理調査委託契約）については、×をした申込書が1月29日に返送され、1月31日に口座に全額返金されたが理由はわからない。</li> <li>・3月12日付けの第4契約（間口伐採の契約）についても経緯は覚えていない。土地をきれいにするためと言われた気がするが、説明は特になかった。</li> <li>・クーリング・オフについても説明されていない。</li> </ul>
	C社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「北海道の土地をお持ちですね。売る気ありますか。伺って良いですか。」と電話があり、2、3日のうちに若い男性が1人で来訪してきた。午前中だったと思う。</li> <li>・「別の会社にも売却を話してあり、その契約書には2年間は他で売れないと書いてあるが大丈夫か。」と聞いたところ「構わない。」と言われたので、2社で張りあわせればどちらかで売れるのではないかと思い、C社にも頼むことにした。</li> <li>・「いくらで売れると思う。700万円くらいか。」と尋ねると、「それでやりましょう。」と私の言いなりだった。「売れるようにやりましょう。」というので、当然売ってもらえるものと思った。21万円（第5契約）を払い、売却を頼んだつもりだった。</li> <li>・雑草が生えていれば取ると言われたが、管理調査の説明はなかった。契約書に書かれている18万円の値引きについても説明はなかった。</li> <li>・担当者の名刺には提携先としてD社名が書かれているが、その説明もなかった。</li> <li>・クーリング・オフについても説明されていない。</li> </ul>
契約後	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費生活センターに相談し、全ての契約について解約を書面で申し出た。</li> </ul>	
希望する解決方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自分の不注意もあるが、返金してもらいたい。</li> </ul>	

## 資料 2

### (1) 相手方からの事情聴取 (株式会社 A 社)

項目	内容
会社概要と事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成 24 年 12 月からは契約勧誘行為をしておらず、管理業に専念している。</li> <li>土地管理とは、受任した段階で現地に出向き、調査して全てを写真等に収め、現況はどのような状態になっているかを客に伝える。その後は、2 年間の契約の中で 2～3 か月に 1 回、土地の巡回パトロールをする。</li> </ul>
勧誘について	<ul style="list-style-type: none"> <li>会社が所有している何万人もの紙ベースの資料から申立人の所有を知った。</li> <li>その資料は、登録情報サービス (1 筆約 120 円) から取っており、細かく分筆されている土地の情報は大体取得できる。</li> </ul>
契約までの訪問回数	<ul style="list-style-type: none"> <li>申立人宅への訪問は 1 回だけだと思う。</li> <li>通常は訪問したその日に契約をとるので 2 回も 3 回も顧客の家に足を運ぶことは無いと思う。しかし、会社として 1 回で契約を結んで来いという指示は必ずしも出してはいない。</li> </ul>
セールストーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>「国の財産にあたる土地なので不法占拠や不法投棄があるならば放置していたらだめですよ。」「うちで管理等をきちんと行いましょう。その中で、もし売却の希望があれば売却については提携の D 社でインターネット掲載をしましょう。」という内容の話をするように社内で部下に講習している。</li> <li>申立人を勧誘した営業担当者からセールストーク内容を確認したが、同様の話をしたはずである。</li> </ul>
土地の価値 (売出価格) について	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社は管理の会社なので当該土地について調べていないが、現在の土地価格は坪 2、3 千円で、安いと思われる。</li> <li>今回の売出価格は申立人の希望による。当社は管理業務の中で、客から売却の希望があれば希望価格を聞き、その値段で売りに出す。売れない場合は、値段を再考くださいとの流れになる。</li> <li>海外投資家に会ったことがあるが、当該土地から 60～70 km のニセコでは坪 10 万円や 15 万円の価格で実際に売買されており、海外投資家はニセコの土地を水資源、森林資源を目的に購入している。</li> </ul>
土地管理について	<ul style="list-style-type: none"> <li>現地調査としては、現地の法務局で場所を特定し、最寄駅若しくは役場からの経路を車でずっと写真に収めていく。現地に入ると境界線の確認、不法投棄の有無、不法占拠の有無、道路の確認等を全て行い、現況を 1 冊の本にして客に渡す。</li> <li>その他の管理としては、大体 2、3 か月に 1 回、周辺に行った際に巡回パトロールとして土地の確認を必ず行う。それにより少なくとも不法占拠はなくなっているはずである。</li> <li>全ての領収書等は会社で保存しており、管理は実行している。</li> </ul>

管理の経費と利益について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客1人のために現地に行くわけではないが、2年間に少なくとも10回は現地に足を運ばなければならない、最低2人は必要なので人件費、旅費がかかる。最初に行う現地調査費用の他にもインターネット不動産情報サイトへの掲載費用がかかっている。</li> <li>・現地の下請け等は使わず、管理業務は全部自社で行っている。</li> <li>・自分が把握している利益率は、大体1件当たり約2割。その他に、営業担当者の人件費もかかっている。</li> <li>・管理物件を集めた方が管理がしやすいため、物件によっては色々な意味での格差が生じる可能性はある。</li> </ul>
媒介契約との違いの説明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社は宅建免許がないから、売りたいのであれば売ることに対してはD社に話を振ると説明している。</li> </ul>
勧誘行為に関する社内規定等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・必ず1回で契約を取ってくるようには指示していないし、1回で取ってきたからといい営業担当者を褒めることもしてはいない。</li> <li>・高齢者を勧誘する時は、①夜間の訪問を禁止（最低訪問時間は18時まで）②家族、知り合いの不動産業者などの立会いをできる限りお願いするように、指示している。</li> </ul>
契約金を前払いすることについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約金の支払については原則一括払いだが、相談に応じて分割払いになった例も多々ある。</li> <li>・オプションの明細を出すべきだったが、申立人を勧誘した当時は事業を始めた頃だったので、その点が分からなかった。</li> </ul>
管理契約の内容がC社と重複することについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・C社は、当社の社員が独立してつくった会社である。</li> <li>・両社の契約対象が重なったときに、特に調整するシステム等はない。</li> </ul>
クーリング・オフの説明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・クーリング・オフについては、説明している。</li> <li>・さらに、当時は契約後に客に電話をして、勧誘時の様子についてアンケートを取っていた。その際、営業担当者が強引な勧誘をしたなどの行為が分かれば、会社の方から解約をしていた。</li> </ul>
契約書面の有無	<ul style="list-style-type: none"> <li>・申込書のみになっている。</li> </ul>
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・客が納得していないのであれば、全額返金する。</li> </ul>

## 資料 2

### (2) 相手方からの文書回答 (株式会社B社)

項目	内容
会社概要と事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 土地建物管理業全般で、山林原野の土地調査を特色としている。</li> <li>・ 営業範囲は、北海道、九州以外の地域</li> </ul>
勧誘について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ グループ会社である宅地建物取引業者E社に依頼したので不明</li> </ul>
来訪回数とセールストーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ E社に依頼しており、自社は申立人宅を訪問していない。そのためセールス時の説明等も分からない。</li> </ul>
契約書に記載の土地管理等の内容について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 土地建物を保全・管理・活用し、総合的に管理運用する。</li> <li>・ 看板を設置することにより不法投棄や近隣接地のトラブル抑制につながり、一目で管理物件・売物件と判断できる。</li> <li>・ 現地法務局や役場から地積確認に必要な地積測量図・公図・要約書を取得し、案内写真、現場周辺写真を含めた詳細な資料を作成する。</li> <li>・ 土地の管理状況等を状況に応じて連絡する。また、マーケットや物件についての状況も連絡する。</li> </ul>
当該土地の業務でかかった費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 第2契約は平成25年2月に委託業務内容を行い10万円かかった。</li> <li>・ 第4契約の業務の間口伐採は、平成25年3月に社員が実際に土地の前面間口約2mを伐採して費用18万9000円かかった。</li> </ul>
第2契約と第3契約で管理費が違う理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 近隣の土地のため、サービスで安くした。</li> <li>・ 宅地を含む第3契約については、クーリング・オフ期間内だったため、3日後に当社の方から返金した。</li> </ul>
第2契約について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ E社に委託しているため、当社からは説明していない。</li> <li>・ 第2契約についての概要書面の日付が第2契約締結日以前になっている理由は、当社でこの書面を作成した日付を記載したためである。実際に申立人に渡したのは、第2契約締結日である。</li> <li>・ 申立人からの解約通知に対し、申立人と話し合いをして双方合意の上、契約金額の半額を返金した。</li> </ul>
第4契約について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 間口伐採についての契約がなかったため、第2契約と同じ土地(a)に対して追加で契約を締結した。</li> <li>・ 第2契約と同じE社の社員が訪問勧誘し、当日契約した。</li> </ul>
契約書面の有無	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 申込書のみになっている。</li> </ul>
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全額返金する。</li> </ul>

## 資料 2

### (3) 相手方からの事情聴取 (株式会社 C 社)

項目	内容
会社概要と事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ D 社から独立した会社</li> <li>・ 事業内容は、遊休地といわれる山林原野の管理を主に行っている。</li> <li>・ 具体的管理内容は、不法投棄や不法占拠に対するパトロール</li> </ul>
勧誘について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地主を見つける方法は色々あり、申立人の場合は、下記のどちらのケースかはわからない。</li> <li>① ネット上の電話番号を見て売主から電話してくるパターン</li> <li>② 会社所有の資料、地主リストを見て電話をかけ、来訪アポを取る。その資料について、詳しくは D 社に聞いてもらいたい。</li> <li>・ 長期に放置している土地の売却相談を受けた時には、当社で仲介会社を紹介させてもらおうと話をしている。</li> </ul>
契約までの訪問回数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 申立人の場合は 1 回だったと思う。</li> <li>・ 1 回で決める営業もあれば、締結まで 3～4 回訪問の場合もある。</li> </ul>
土地の価値 (売出価格) について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 地主が売却希望だったので当社で預かり、売出業務は D 社に依頼、対応してもらっている。</li> <li>・ 勧誘した社員が辞めたので事情はわからないが、売却希望価格 600 万円は申立人が提示したはずである。地主が希望すれば 1 億円の値でも売りに出すが、希望価格で承るかどうかは営業各人の判断による。専門家のアドバイスはないが、「問合せ状況を見て金額は変えていきましょう。」とは話している。</li> <li>・ A 社が同じ土地を 1 千万円位で売り出している理由は、営業が違うから地主の提示価格が変わっただけの話だと思う。</li> <li>・ 申立人の土地の売却に関しては、ネットにアップしてから数日で解約したいとの話になったので、問合せ等は無かったと思う。</li> </ul>
同じ土地を A 社と重複して契約締結したことについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ インターネットの不動産情報サイトに重複して情報が載っているのは、恐らく営業の確認ミスによると思われる。地主が前の契約を失念し重ねて契約することもあるし、地主が A 社の営業が気に入らないから後から来た当社の営業に頼んでしまおうと考えて重複契約になる場合もある。</li> <li>・ 基本的には営業が来訪する前に先の契約があることを確認することはないので、勧誘をやめろというような上からの指示はない。</li> </ul>
契約金額について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 現地調査を関連業者に委託しているが、安く行ける場所なので、第 5 契約書に記載の内訳金額から 18 万円の値引きをしたのだと思う。</li> <li>・ 契約は 2 年間だが本人の意思で契約を延長できる。今後一切の追加料金はかからないと契約書に記載してあるとおり、契約延長で</li> </ul>

	も追加料金は発生せず、その旨は事前に説明している。
契約金を前払いすることについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約者によっては契約金の半額を前払いし、調査書類ができてから残りの半額を支払うということもあり、ケースバイケース。</li> <li>・契約金の支払方法については、営業の判断の場合も、消費者の意向による場合もある。</li> </ul>
クーリング・オフの説明	<ul style="list-style-type: none"> <li>・説明している。</li> </ul>
契約書面の有無	<ul style="list-style-type: none"> <li>・申込書のみで、契約書は別に作ってはいない。</li> </ul>
売却手続きについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理契約締結後にD社と一般媒介契約を締結してもらおう。当社を仲介の営業代理店と考えてもらえばいい。</li> </ul>
現地調査書類について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約した地主全てに送付している。しかし、申立人の場合は、送付する前にキャンセルしたので送っていない。</li> </ul>
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・全額返金する。</li> </ul>

## 資料 2

### (4) 相手方事業者からの事情聴取 (株式会社D社)

項目	内容
会社概要と 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 宅地建物取引業者の資格を持っている。</li> <li>・ 不動産の仲介業務の他に、エネルギー関連の事業を行っている。</li> </ul>
A社との関係	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業務提携をしているが、全くの別法人である。</li> </ul>
仲介業務に ついて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ A社から依頼の土地情報をネットに掲載しているだけである。</li> <li>・ 賃貸等の業務は行っていない。</li> </ul>
本件媒介契約 について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社からは、申立人へ訪問や電話等の連絡はしていない。</li> <li>・ A社から頼まれて申立人の物件をネット掲載しただけである。</li> <li>・ 媒介契約が成立しなければ、もちろん手数料等は何も入らない。</li> </ul>
売出価格に ついて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 申立人の土地を、宅地建物取引業者として査定はしていない。</li> <li>・ A社から、「お客さんがこの金額で売りたいと言っているから売りに出してください。」と依頼され、そのとおりに掲載した。</li> </ul>
第6契約書に 記載の媒介手 数料について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 媒介契約書(第6契約)は1通だが、ほぼ同一の物件が2筆あるので、売出価格×0.03+6(万円)×2という計算になっている。宅地建物取引業法に則った額である。</li> <li>・ 申立人の希望価格で売却できた時の具体的金額を記入してある。</li> </ul>
当該土地の間 合せについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当該土地についての引き合いは不明である。</li> <li>・ 北海道の物件に関して、成約することはあまりない。</li> </ul>
同一物件を A社とC社か ら違う価格で 預かった いきさつ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 各社の営業担当者と申立人との希望価格がそうなったというだけだと思いが、実情はわからない。</li> <li>・ 当社は、不動産情報サイトに広告を掲載しているだけである。</li> <li>・ 掲載する情報サイトによっては何十件という複数単位で掲載費用が発生しているが、申立人に対してその費用は請求していない。</li> </ul>
希望する解決 内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャンセルを希望するならば応じる。</li> </ul>



## 資料 2

### (5) 相手方事業者からの文書回答 (株式会社 E 社)

項目	内容
会社概要と 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業内容は、不動産取引全般、売買、管理、仲介</li> <li>・ 営業範囲は九州、北海道以外の地域</li> </ul>
勧誘に ついて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 分譲地の要約書 (登記簿) で確認した。</li> </ul>
B 社の 管理契約を 勧誘した経緯	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ B 社は業務提携先のため、宅建業者である自社が勧誘した。</li> <li>・ 宅建業者として媒介契約を締結すると同時に、当社が契約先になり管理契約を締結することはない。</li> </ul>
契約までの 訪問回数	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の社員が第 2 及び第 3 契約締結のため平成 26 年 1 月と、第 4 契約締結のため同年 3 月の計 2 回訪問した。他の者は来訪していない。</li> </ul>
セールス トーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 時間はかかるが売却しようと思えば売りに出さないといけないので、売りにだしませんかと言った。</li> <li>・ 約 40 年前に土地を購入した時に比べ土地が値上がりしているような内容の話はしていない。説明のために使用する資料もない。</li> </ul>
クーリング・ オフについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ クーリング・オフについては、説明をした。</li> </ul>
土地の価値 (売出価格) について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 売出価格は、近隣の土地取引価格等を説明したが、申立人が購入時の価格を希望したためである。</li> <li>・ 山林と宅地の査定価格が同じ理由は、地目が違うだけで立地がほぼ同じためである。</li> <li>・ 実際の取引では相場よりかなり高い取引も低い取引もあるので、当社として、この売出価格で売却できるかどうか分からない。</li> </ul>
一般媒介契約 について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 一般媒介契約と土地管理調査委託契約は違うことは説明をした。</li> <li>・ 営業がきちんと説明しているが、契約者が内容を理解できたか否か翌日以降提出してもらったアンケートを訪問時に取っている。</li> <li>・ 当社は、一般媒介契約を申立人と締結したことにより、申立人の物件を不動産売買サイトに登録して問合せ対応をした。</li> </ul>
希望する解決 内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ キャンセルを希望するならば応じる。</li> </ul>

## 資料 3

### 合意書の内容

#### < A社 >

- 1 申立人と相手方との間の本件契約は、クーリング・オフ等により解消する。
- 2 相手方は、申立人が本件契約により支払った金 315,000 円の返還義務があることを認める。相手方は、申立人の指定する金融機関口座に平成 26 年 4 月 3 日までに、上記全額を振り込む方法により支払う。  
なお、相手方は振込手数料を負担する。
- 3 申立人と相手方との間には、本件紛争に関して本あっせん条項以外に相互に何らの債権・債務のないことを確認する。

#### < B社 >

- 1 申立人と相手方との間の本件契約 1<sup>\*</sup>及び本件契約 2<sup>\*</sup>は、いずれもクーリング・オフ等により解消する。
- 2 相手方は、申立人が本件契約 1<sup>\*</sup>により支払った金 283,500 円のうち未返還分の金 141,750 円及び本件契約 2<sup>\*</sup>により支払った金 189,000 円の返還義務があることを認める。相手方は、申立人の指定する金融機関口座に平成 26 年 4 月 3 日までに、上記の合計金 330,750 円を振り込む方法により支払う。  
なお、相手方は振込手数料を負担する。
- 3 申立人と相手方との間には、本件紛争に関して本あっせん条項以外に相互に何らの債権・債務のないことを確認する。

※「本件契約 1」及び「本件契約 2」は、本報告書・第 1 の章中の表「第 2 契約」及び「第 3 契約」を指す。

#### < C社 >

- 1 申立人と相手方との間の本件契約は、クーリング・オフ等により解消する。
- 2 相手方は、申立人が本件契約により支払った金 210,000 円の返還義務があることを認める。相手方は、申立人の指定する金融機関口座に平成 26 年 4 月 3 日までに、上記全額を振り込む方法により支払う。  
なお、相手方は振込手数料を負担する。
- 3 申立人と相手方との間には、本件紛争に関して本あっせん条項以外に相互に何らの債権・債務のないことを確認する。

#### < D社 >

- 1 申立人と相手方は、本件契約を合意解除する。
- 2 申立人と相手方との間には、本件紛争に関して本あっせん条項以外に相互に何らの債権・債務のないことを確認する。

< E社 >

- 1 申立人と相手方は、本件契約1※及び本件契約2※をいずれも合意解除する。
- 2 申立人と相手方との間には、本件紛争に関して本件あっせん条項以外に相互に何らの債権・債務のないことを確認する。

※「本件契約1」及び「本件契約2」は、本報告書・第1の章中の表「第7契約」及び「第8契約」を指す。

## 資料 4

### 「過去に購入した原野売却のために複数業者と次々に契約した 土地管理契約等に係る紛争」処理経緯

日 付	部会回数等	内 容
平成 25 年 1 1 月 27 日	【付託】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紛争案件の処理を知事から委員会会長に付託</li> <li>・あっせん・調停第二部会の設置</li> </ul>
1 2 月 6 日	第 1 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紛争内容の確認、処理方針の検討</li> <li>・申立人及び事業者からの事情聴取等についての検討</li> </ul>
1 2 月 13 日	(事情聴取)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・部会委員による申立人からの事情聴取</li> </ul>
平成 26 年 1 月 22 日	第 2 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手方事業者 C 社からの事情聴取</li> </ul>
1 月 29 日	第 3 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手方事業者 A 社及び D 社からの事情聴取</li> <li>・相手方事業者 B 社及び E 社への文書質問の検討</li> </ul>
1 月 31 日	(文書質問)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手方事業者 B 社及び E 社への文書質問送付</li> </ul>
2 月 13 日	第 4 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・問題点の整理、あっせん案の考え方等の検討</li> </ul>
2 月 27 日	第 5 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あっせん案・合意書の確定</li> <li>・報告書の骨子検討</li> </ul>
3 月 5 日	(あっせん案)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あっせん案を紛争当事者双方に提示 (申立人、相手方ともにあっせん案に同意)</li> </ul>
3 月 24 日	(合意書)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・合意書の取り交わし</li> </ul>
4 月 4 日	第 6 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・報告書の検討</li> </ul>
5 月 22 日	【報告】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知事への報告</li> </ul>

## 資料5

## 東京都消費者被害救済委員会委員名簿

平成26年5月22日現在

氏名		備考
学識経験者委員		(16名)
安藤朝規	弁護士	
上柳敏郎	弁護士	
大澤彩	法政大学法学部准教授	
沖野眞巳	東京大学大学院法学政治学研究科教授	会長代理
織田博子	駿河台大学大学院法務研究科教授	
角紀代恵	立教大学法学部教授	
鎌野邦樹	早稲田大学大学院法務研究科教授	
川地宏行	明治大学法学部教授	本件あつせん・調停部会委員
佐々木幸孝	弁護士	
執行秀幸	中央大学大学院法務研究科教授	
千葉肇	弁護士	
中野和子	弁護士	
平野裕之	慶應義塾大学大学院法務研究科教授	
村千鶴子	弁護士・東京経済大学現代法学部教授	会長
山口廣	弁護士	
米川長平	弁護士	本件あつせん・調停部会長
消費者委員		(4名)
奥田明子	東京都地域消費者団体連絡会 代表委員	
佐野真理子	主婦連合会 事務局長	
橋本恵美子	東京都生活協同組合連合会 常任組織委員	
宮原恵子	特定非営利活動法人東京都地域婦人団体連盟 総務部 部長	
事業者委員		(4名)
栗山昇	東京都商工会連合会 副会長	
中村幸夫	一般社団法人東京工業団体連合会 専務理事	
橋本昌道	東京商工会議所 常任参与	
穂岐山晴彦	東京都中小企業団体中央会 常勤参事	