

季刊

# ダイレクトセリング

より良い対面販売をめざして

2019

春号

146



2—特集 消費税率引上げに向けて  
ダイレクトセリング業界に必要な備えと、  
キャッシュレス化の動向  
株式会社エフアンドエム  
一般社団法人キャッシュレス推進協議会

8—ダイレクトセリングQ&A 監修：高芝利仁 弁護士  
高額な布団等を契約したが、クレジット審査が通らず、  
2社に分けて再契約した。支払いが難しく解約したい

10—インフォメーション・JDSAダイアリー2019



# ダイレクトセリング業界に 必要な備えと、 キャッシュレス化の動向

本年10月に予定されている消費税率の改定。標準税率が現行の8%から10%に変更になる。今回の改定では、食料品等を8%に据え置く軽減税率制度が初めて導入されるなど、これまでの消費税率改定とは異なる対応が必要になっている。消費税率引上げによって、ダイレクトセリング業界にはどのような影響があり、事業者はどのような準備が必要なのか。

また、経済産業省から「キャッシュレス・消費者還元事業」が公表されているが、事業者は多様化しているキャッシュレス決済の導入をどのように判断したらよいか。税率引上げへの対応については会計に詳しい賛助会員の株式会社エフアンドエムに、キャッシュレス決済の考え方については一般社団法人キャッシュレス推進協議会にお話を伺った。(まとめ編集部)

株式会社エフアンドエム(東京都中央区) アカウンティングサービス事業本部 本部長代行 **岩本一孝氏**  
複数税率に応じた対応と、2023年からのインボイス制度を見据えた準備を

## 複数税率に応じた対応等 会計事務が複雑化

消費税率引上げに伴う制度改正

によって、ダイレクトセリング業界への影響も少なくないようです。同時に導入される軽減税率制度によって、申告の際に「仕入税額控除」を受けるとする要件等が変わるそうですが、そ

の概要などについてお聞かせください。  
**岩本** ●消費税の税率はこれまで一本化されてきました。しかし、今回の軽減税率制度の導入によって、税率

が8%と10%の二種類になります。そのため、事業者は取引の際に発行する請求書等の消費税率を記載する場合、8%か10%かの区分けをする必要があります。また、事業者が申告の際に、預かった消費税から負担した消費税を差し引くことができる「仕入税額控除」を受けるためには、税率ごとに分けて帳簿を付ける区分経理を行う必要があり、会計等の事



岩本一孝氏

務作業が複雑になります。

この「仕入税額控除」を受ける要件とされているのが、現行は「請求書等保存方式」になります。軽減税率が導入される本年10月1日から2023年9月30日までの間は「区分記載請求書等保存方式」になり、同年10月1日からは「適格請求書等保存方式」、いわゆる「インボイス制度」になります。

現在、年間売上が1,000万円を超える事業者は、課税事業者として売上に含まれている消費税を、自ら申告して納税する義務があります。一方、売上が1,000万円以下の事業者は、免税事業者として売上に含まれている消費税の納税義務が免除されています。

しかし、「インボイス制度」が実

施される2023年10月以降は、売上が1,000万円以下の事業者の売上に含まれている消費税が免税扱いされなくなり、誰かが、消費税を納める必要があります。

この制度は、既に欧米諸国で導入されているものです。どこからも、きつちり漏れなく納税してもらおうというのが、そもその狙いだと考えます。

——インボイス制度が導入された後は、免税事業者にも納税義務が生じるということでしょうか。

**岩本** ● 違います。免税事業者のままであるか、納税する課税事業者になるかは選択できます。納税することにした場合、税務署長に申請して「適格請求書発行事業者」として登録を受けなければならない。登録を受けて課税事業者になると、「仕入税額控除」に必要なインボイス方式の請求書を発行することができるようになります。

一方、免税事業者はこの「適格請求書（インボイス）」の発行ができません。免税事業者等からの仕入れについて、課税事業者は「仕入税額控除」の適用が受けられないため、負担額が増えることとなります。

### 免税事業者は課税事業者になるか否かの判断が必要

——適格請求書を発行する場合、販売員や個人事業主には、どのような事務作業が発生しますか。また、どのような負担があるかについても教えてください。

**岩本** ● 「適格請求書発行事業者」の登録作業が必要です。「インボイス制度」は、2023年10月から始まりますが、2年前の2021年10月から登録できます。

負担面では、納める税金を工面する必要があります。今までは所得税の確定申告だけで済んでいましたが、消費税の確定申告も必要になります。通常であれば、税額決定後の3月末に納付する流れになるでしょう。

——納税を選択した免税事業者は、そうした作業が必要なのですね。ダイレクトセリング業界の委託販売員等には小さな個人事業主が多く存在します。複雑な登録作業等の手続きは、商品等の供給元である企業に代行してもらいたいというのが本音だと思います。

**岩本** ● そうですね。ただ義務ではないので、免税事業者のままではな

とも可能です。その場合、先程お話しした「仕入れ税額控除」ができませんので、委託販売員に販売手数料等を支払っている企業の負担が増えるのは、間違いありません。

これまで、企業は取引先が課税事業者か免税事業者かにかかわらず、消費税率を乗じた報酬を支払っていました。しかし、「インボイス制度」の導入により、取引先が課税事業者か免税事業者かで大きな違いが出てきて、免税事業者との取引の場合の負担額は大きくなる可能性があります。このため、企業は取引する免税事業者に対して、「適格請求書発行事業者」の登録をしてほしいという要求をすることが予想されます。ただし、こうした要求がどこまで受け入れられるかは現時点では明確なことは言えません。

ダイレクトセリング業界の事業者側の負担という点では、消費税を納める課税事業者になると、「適格請求書」の発行と保存が必要になります。事業者間のやり取りや会計作業等が複雑になるのは、否めないでしょう。

事業者としては、制度が導入される前の準備がいろいろあります。しかも、大企業になると、販売員の数

も何万人という規模になるでしょうから、販売員が課税事業者か否かに応じた管理等が必要になります。また、課税事業者は登録番号を持っていますので、そうした情報も同時に

管理する必要があり、システム構築等の課題も出てくると思います。税制改正に関する諸々の制度に関しては、現時点では明確に見えてこない部分が多々あります。今後、制

度の内容が変わる可能性もありますので、動向を注意深く見守っていく必要性を感じています。いずれにしても、できる準備を怠らないことは重要だと思います。

## 一般社団法人 キャッシュレス推進協議会 (東京都港区) 常務理事・事務局長 福田好郎氏 キャッシュレスは社会を効率化し、消費の安全性を高める

「キャッシュレス推進協議会」は、経済産業省による「キャッシュレス・ビジョン」に基づくキャッシュレス社会実現の推進母体として、2018年7月に産学官連携で設立された。会員構成は決済サービス事業者やITベンダー、小売業等の法人会員、業界団体や商工会議所等の団体会員、大学教授や弁護士等の個人会員、地方自治体等からなり、2019年1月末現在315社・団体が加盟している。

### キャッシュレス決済は、 産業振興と社会の効率化に 資する重要ツール

— 今、なぜキャッシュレス決済を推進しているのでしょうか。

福田 ● 国が「未来投資戦略2017」で述べたように、国際的に見て日本はキャッシュレス化が遅れていて、産業振興などに資する重要なツールとしてキャッシュレス決済の推進が考えられています。また経済産業省では、消費税率引上げに伴う「キャ

ッシュレス・消費者還元制度」の導入を公表しており、「中小・小規模店でキャッシュレス決済をした消費者に国の負担で最大5%のポイント還元をしたり、中小・小規模店の決済端末等導入費を補助したりする」として、キャッシュレス化を進めています。

推進の背景としては、まず一つに、キャッシュレス決済が社会の効率化に役立つことが挙げられます。現金支払いには非効率な面があるからです。例えば、消費者は「買いたい」ものがあっても現金を持っていなかった

ら買うことができず、実店舗に行くときにATMに寄って現金を下ろさなければなりません。東京ではどこにでも銀行やコンビニエンスストアのATMがありますが、地方ではそうはいきません。しかし、キャッシュレスツールを持つていけば、消費者は「買いたい」と思ったときに買うことができます。

もう一つは、現金では保護されないような支払いトラブルに対しても、キャッシュレス決済ではある程度補償され、安全性が高まるという面です。例えば昨年発生した旅行会社や

レンタル着会社が倒産して、払ったお金が戻ってこないといったトラブルの場合です。業者が所在不明になつてしまうと、現金払いではどうしようもありませんが、キャッシュレス決済であれば債務不履行という形で決済事業者からある程度の保護が受けられます。そうした面でも消費者にとって使い勝手がよいのです。

— 小売業界にとっては、キャッシュレス決済にはどのようなメリットがあるのでしょうか。

福田 ● 業界によって異なると思いますが、一般的には現金の管理コストをなくせるということが一番大きいでしょう。レジで受け取った現金を集計する作業に1日1時間ほど要し、人件費がかかっています。今までは誰も、これを当たり前前の作業で、コストだとは思っていませんでした。しかし、完全にキャッシュレスにする、これらの作業時間も人件費もゼロになります。

もう一つのメリットは、キャッシュレスにすることでお客様が増え、売上げが上がる可能性が大いにあることです。野村総合研究所が行ったアンケートでは、導入前よりお客様数が2・1%増えたとか、客単価が1・6%上がったといった回答も出



福田好郎氏

ています。

消費者目線で見ると、「実際に現金の持ち合わせがなくて困った」という経験を多くの方がしています。特に飲食店や小売店、医療機関などでの経験が多い。キャッシュレス決済ができることで、購入や利用の機会損失を防げるのです。

訪問販売ではあまり関係がないかもしれませんが、多くの小売業界ではインバンド消費への対応も視野に入れているでしょう。2020年は東京オリンピック、2025年は大阪万博と大きなイベントがあり、外国人も多く訪れます。外国人旅行者は日本円に換金しますが、それほど多くは持ち歩かない。持ち合わせがないと、購入や利用を見合わせる事が多くなりがちで、店側は販売

の機会を逃してしまわないかといわれています。少なくともカード支払いができる環境を用意しておくことで、このような機会損失は避けられます。

——小売業者がそういったメリットを享受するためには、どのような環境整備が必要なのでしょう。

**福田** ● 導入にあたっては、インシヤルコストとして決済端末費が、ランニングコストとして加盟店手数料や決済手数料がかかります。

まず、決済端末ですが、値段が高いというのが一つの課題です。しかし、先ほど話した国の「キャッシュレス・消費者還元制度」の一環として、一定期間に限ってですが、中小・小規模事業者の端末導入費は、3分の1を決済事業者が負担し、残りの3分の2を国が補助してくれます。また、より簡単に低コストで利用できるのが、皆さんが持ち手のスマートフォンを利用したQRコード決済です。技術も進歩しており、今までキャッシュレス決済を扱ったことがない小売業者にとっても導入のハードルは下がっているのではないかと考えています。

ランニングコストについては、QRコードを使ったコード決済事業者

間では競争が激しく、一定期間は手数料0%という会社もあります。クレジットカード会社間でも、長らく競争が起きにくかったのですが、新たに参入してくる決済事業者の影響もあって、環境は大きく変わってきています。

—— 訪販小売業者も、国の補助金制度などのメリットを享受できるのでしょうか。特に、ダイレクトセリング業界では、本体が大企業、販売員は個人事業主というケースが多いのですが、その場合はどうでしょうか。

**福田** ● クレジットカード会社や決済代行会社と加盟店契約を結んでいる訪販小売業者の方々は、もちろん補助を受けることができます。「消費税」というキーワードがあるので、非課税のものに関してはおそらく対象外ですが、課税されるものについては実店舗であろうと訪問販売であろうと対象になるでしょう。

また、コンビニエンスストアのフランチャイジーと同様、本体が大企業でも、個々の個人事業主は、中小企業とみなし、補助金の対象になると考えられます。

このあたりは、国としても今後周知活動を行っていくと思いますので、ぜひ、ご確認いただければと思います。

す。

### キャッシュレス決済を、消費者にも事業者にも、魅力的で便利なツールに

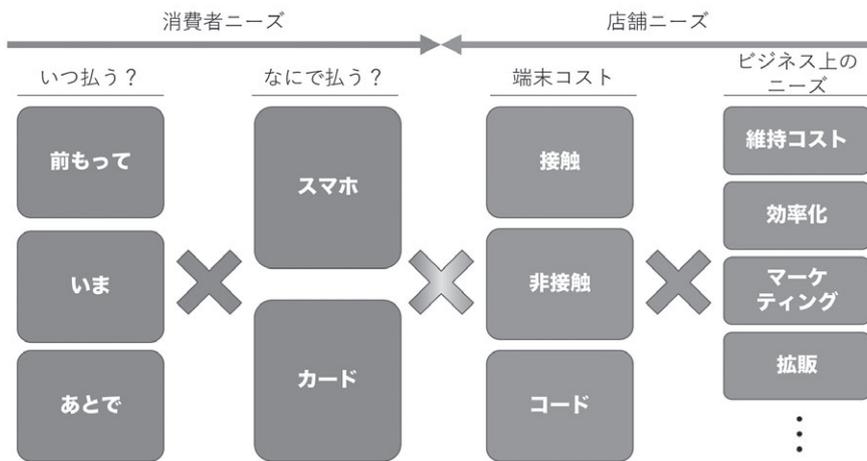
—— キャッシュレス決済と一言で言っても方法はいろいろあるようですが、どの方式を導入すればよいのでしょうか。

**福田** ● クレジットカード、プリペイドカード、デビットカード、交通系ICカード、そしてスマートフォンを利用したQRコードなど、キャッシュレス決済の方法は多岐にわたります。それぞれに多数の事業者があり、利用者側の企業からは、「どれを選べばよいのかが分かりにくい。自分たちは何を導入すればよいのか」という相談をよくいただきます。また、「全てQRコード決済にすればよいのか」という質問も受けるのですが、我々としてはそれは考えていません。いづれやうって支払うのがそれぞれの決済方法で違うため、消費者個々の利用の金額や状況、加盟店の状況などに合わせて使い分けしていくことになるでしょう。我々は、次の3点から検討するよう説明しています(図1)。

①消費者がいつ支払いたいのか……前もって払いたいのか、今すぐ払いたいのか、後で払いたいのか。  
 ②何で払いたいのか……スマートフォンか、カードか。  
 ③企業(店)側が、端末コストをどれくらい負担できるのか……カード決済端末を導入できるのか、費用の安い簡易端末にするのか。  
 例えば八百屋でお客様が大根を買うとき、200円くらいの金額を後払いにしたい人はあまりいません。であれば、八百屋としては、前払い式か即時払い式か、いずれかの方法で支払いが受けられるツールを選べばよいでしょう。一方、宝飾店では、お客様はその場ですぐ10万円を支払えるでしょうか。おそらくそのような人は少ないでしょう。その場合は後払いを受けるツールが必要です。このように、自分たちが販売している商品の特性や単価を踏まえた上で、売り方のスタイルを検討し、それに対して消費者がどうやって払いたいのと思うのかを考えると、手掛かりになります。

ただ、このように整理してもまだまだ選択肢が多く、利用者にとっても、たかさんの選択肢があり過ぎてよく分からない。我々としては、も

図1. 消費者と店舗のそれぞれのニーズの組み合わせ



© 2019 Payments Japan Association, all rights reserved.

36

う少し整理して分かりやすくする必要がありますがあるだろうと思っています。例えば、QRコード決済については、技術的な仕様を揃えて、店側の導入やシステム対応の負担をできるだけ軽くするための検討をしているところです。

クレジットカード決済はスマートフォンが出るはるか前の仕組みであり、

り、インターネットもない時代のものである。加盟店に決済用の端末を置き専用回線を引いていた仕組みが形を変えずに今も残っている状態です。

一方、そういったものと無関係にできたのが、スマートフォンやインターネットを使ったQRコード決済です。現在ではスマートフォン決済はかなり広く普及していますから、

訪問販売の個人事業主の方々が個人のスマートフォンを使うとか、会社で一括して用意するといったケースは増えて来るといでしょう。これなら専用端末がなくても汎用的に使用できます。店が利用できる業務アプリがあり、店舗以外の場所でも、この店用のアプリで読み取れば決済が可能です。

——今後のキャッシュレス決済の普及には、どのような筋道が考えられますか。

**福田** ●キャッシュレス決済を普及させるためには、テレビの地デジ放送への切り替えのときのように「国が何年何月何日から

一斉にこれになります」と決めて進めるとい方法もありますが、使いたい人がよりスムーズに使えるように整備し、利便性を実感してもらうことで利用者の広まりを待つという方法もあります。

いきなり全ての店がキャッシュレス決済を導入するのは難しくても、その割合が徐々に増えていく可能性は大きい。鉄道の、交通系ICカードが良い例です。今は、紙の切符では通れない改札機が増えてきましたが、それに文句を言う人はあまりいません。既に多くの人が交通系ICカードを持っているからです。このように、ある程度認知度が高まり、導入が進んだタイミングで、さらに多くの方々にキャッシュレス決済を利用してもらえよう環境を整備していくことが考えられます。

ご理解いただきたいのは、我々は、現金を不便にしようとしているわけではなく、あくまでも「キャッシュレスをより便利にする」ことを念頭においているということです。キャッシュレス決済をより便利に、魅力的にすることで、利用する事業者にも、消費者にも受け入れていただくと考えています。

確認  
しましょう

## 消費税法改正及び関連法、 キャッシュレス・決済ポイント還元制度等に関する情報

消費税は1989年に導入されて既に30年が経過し、今では日常生活に深く浸透しています。今回で3回目となる税率改定ですが、初めて「軽減税率制度」が導入されるなど、従来とは異なる対応が必要になっています。税率が標準税率10%と軽減税率8%の複数になるため、事業者は「区分記載請求書等」の発行をはじめとした会計システム変更等の対応が必要です。

さらには、4年後の2023年10月1日からは適格請求書等保存方式（インボイス制度）への移行も予定されています。改正法や関連制度の詳細については、下記のサイト等で確認してください。

### 国税庁：消費税について

消費税法改正のお知らせ 平成28年4月（同年11月改訂）

⇒ <https://www.nta.go.jp/publication/pamph/shohi/h28kaisei.pdf>

消費税のあらまし（平成30年6月）…一括ダウンロード

⇒ <https://www.nta.go.jp/publication/pamph/shohi/aramashi/01.htm>

タックスアンサー（よくある税の質問）/消費税

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shohi/shouhi.htm>

その他：No6902「総額表示」の義務付け

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shohi/6902.htm>

総額表示義務の特例措置に関する事例集…PDF版

⇒ <https://www.nta.go.jp/publication/pamph/shohi/kaisei/pdf/sogakuhyojigimu.pdf>

基本的なしくみ：No6113「対価を得て行われる」の意義

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shohi/6113.htm>

### 消費税の軽減税率制度実施について

#### 消費税の軽減税率制度



国税庁：消費税軽減税率の手引き…一括ダウンロードサイト

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/01-1.htm>

政府広報オンライン：消費税の軽減税率制度

⇒ [https://www.gov-online.go.jp/tokusyuu/keigen\\_zeiritsu/index.html](https://www.gov-online.go.jp/tokusyuu/keigen_zeiritsu/index.html)

国税庁：よくわかる消費税軽減税率制度（平成30年7月）…パンフレット版

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/pdf/0018006-112.pdf>

国税庁：消費税の軽減税率制度について…説明会の日程、Q&A等の各種情報

⇒ <https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/index.htm>

中小企業・小規模事業者等向け「軽減税率対策補助金」問合せ先…複数税対応レジ導入補助等

TEL：0570-081-222 他 [9:00~17:00(土日、祝日除く)] ⇒ <http://kzt-hojo.jp>

国税庁：消費税軽減税率電話相談センター（軽減コールセンター）…対象品目や税率計算等の質問

TEL：0570-030-456 [9:00~17:00(土日祝除く)]

### 消費税転嫁対策特別措置法について

消費者庁：消費税転嫁対策特別措置法（2021年3月31日に延長）

⇒ [https://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/consumption\\_tax](https://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/consumption_tax)

消費税転嫁対策特別措置法及びガイドライン等について…リーフレット版

⇒ [https://www.jfto.go.jp/tenkatasaku/index\\_files/170829syosai.pdf](https://www.jfto.go.jp/tenkatasaku/index_files/170829syosai.pdf)

総合相談センター専用ダイヤル：0570-200-123 [9:00~17:00(土日祝日・年末年始除く)]

総合相談センター専用メール（HP上の専用フォーム）⇒ <http://www.tenkasoudan.go.jp>（24時間受付）

### ★経済産業省：キャッシュレス・消費者還元事業（中小加盟店支援を含む）

消費税率引上げに伴う需要平準化対策として、キャッシュレス・消費者還元制度が導入されます。キャッシュレス決済を行った消費者へのポイント還元と、決済事業者の中小加盟店を支援する制度で、期間は2019年10月～2020年6月までの9カ月間です。中小加盟店への支援内容は、キャッシュレス決済等端末等導入費の2/3と、加盟店手数料の1/3を国が補助したりするものです。利用するには、加盟している決済事業者経由で登録をする必要がありますので、下記のサイトで確認してください。

・ウェブサイト ⇒ <https://cashless.go.jp>

・ポイント還元お問合せ窓口（中小・小規模事業者向け）：0570-000655 [10:00~18:00(土日祝日除く)]

## 高額な布団等を契約したが、クレジット審査が通らず、2社に分けて再契約した。支払いが難しく解約したい

### 相談事例

相談者は、23歳の男性で、社宅（家具・布団は揃っている）に住んでいる。

販売員が社名を名乗り「布団のサンプルを見せてあげる」と訪問してきたが、「布団もみんな揃っている部屋だから」と言って断った。しかし、10分後、その販売員が再訪して「布団を見てもらうだけ。説明だけでも聞いて。マンションの了解も取ったから」と言うので、説明を聞くだけと思い、ドアを開け、室内に入れた。同年代の販売員で、気さくに話しかけるので、自分も気軽に対応した。販売員は布団の説明をした後に、「ちょっと寝てみて」と言うので、応じた。さらに、「寝心地いいでしょう」と聞かれ、悪くはなかったので、「よいと思う。でも買わないよ」と、買うつもりがないことは伝えた。すると急に、販売員は「これだけ説明を聞いたのに、買わないっていうのはないんじゃない?」と言い出した。確かに、話を聞くだけ聞いて、簡単に断っては申し訳ないと思い、つい「買う」と言ってしまった。販売員は「明日、契約書を持って来るから、契約する気なら、明日、署名して」と言って帰った。

仲良くなったし、自ら「買う」と言ってしまった以上、断わることはできないと思い、翌日、販売員が契約書を持ってきた時は、そのまま迎え入れた。「掛布団60万円、敷布団50万円、カバー掛敷40万円で、合計150万円」と聞いた時には、高いと思ったが、「クレジットだから大丈夫だよ」と言われると、毎月36,000円の60回払いなら払える気になってしまい、Nクレジット会社の契約書に署名した。もらった控えの支払総額は約220万円であった。

しかし、翌日、販売員が再訪し、「Nクレジット会社1社では審査が通らなかった。2社に分けたら審査が通るから」と言うので、Nクレジット会社でカバー分50万円、Hクレジット会社で布団分90万円に書き直した契約書に署名し、控えを

受領した。合計金額は初回より10万円安い140万円になり、その時は得した気がしたが、後でクレジット会社2社の支払総額が約235万円と知った。

審査は通ったが、支払は大きな負担になった。販売員には「もう大人だし、親になんか言わないよね」と言われて黙っていたが、生活費も足りなくなり、親に相談した。「自分の年収より高い布団を買うなんて分不相応で、この先5年も支払うのは無理。今からでも返した方がいい」と助言された。寝てしまった布団だが、解約できるか。

**Q1** 勧誘方法に問題はないでしょうか。

**A1** まず、勧誘目的等の明示（特商法第3条）についてですが、本事例では、販売員は、契約に至るまで、合計3回訪問しています。最初は「布団のサンプルを見せてあげる」と言って、2回目は「布団を見てもらうだけ。説明だけでも聞いて」と言って、訪問しています。社名や商品名は伝えているようですが、布団を勧誘する目的を明示しているとはいえないと思われます。相談者は「布団もみんな揃っている部屋だから」と断っていますので、勧誘の目的は分かっていたようにも見えますが、販売員が布団の勧誘をする目的を明示したとはいえないと思われます。

次に、再勧誘の禁止（特商法第3条の2第2項）についてですが、1回目の訪問を受けた際に、相談者は「布団もみんな揃っている部屋だから」と断っていて、2回目の訪問を受け説明を聞いた後でも「買わないよ」と断っているようです。その後、販売員から「これだけ説明を聞いたのに、買わないっていうのはないんじゃない?」と言われて、断るのが悪いと思い、つい「買う」と言ってしまったとのこと。このように、本事例では、相談者は断っているにも拘らず、販売員は勧誘を続けたものと考えられます。

# Q&A

たかしば・としひと

1974年弁護士登録。個人情報法、PL法、特商法等に関する国の審議会などの委員を務めてきた。また、消費生活アドバイザー資格制度の普及・発展に貢献したとして、2015年経済産業大臣表彰を受ける。

高芝法律事務所



ただ、本事例では、その場で契約を締結しておらず、販売員は、「明日、契約書を持って来るから、契約する気なら、明日、署名して」と言って帰り、翌日、日を改めて再訪し、契約を締結しています。このように、相談者には断るチャンスがあった訳ですので、本事例で、勧誘目的等の明示、再勧誘の禁止に反することがあったとしても、そのことと本件契約締結との関連は薄いとされるのではないかと思います。

また、適合性原則違反（特商法第7条第1項第5号、省令第7条第3号）についてですが、本事例では、23歳の相談者の支払総額約220万円の与信が通らなかったことからすると、「顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行うこと」に該当する可能性もありうると思われま

す。なお、勧誘目的等の明示、再勧誘の禁止、適合性原則に違反したとされる場合であっても、直接的な民事効果はありませんので、このことから、直ちに解約できるということにはなりません。

**Q2** クレジット契約の審査が通らなかったため、商品に分けて、クレジット会社も2社に分けて契約するよう提案することに問題はないでしょうか。

**A2** クレジット会社は、個別クレジット（個別信用購入あせん）契約の申込みがあった場合、与信判断のために、申込者の支払可能見込額（基本的な算定式は、「年収等」－「生活維持費」－「クレジット債務がある場合は向こう1年間の支払予定額」）を調査します。本事例では、最初の合計150万円の布団等についての個別クレジット契約の申込みに対し、Nクレジット会社では与信が通りませんでした。個別クレジット契約が不成立となった場合、約款により、売買契約も遡って不成立となることが一般的と思われる

が、その後のNクレジット会社とHクレジット会社の2社に分けて布団やカバーを購入する契約は新たな契約となります。そして、本件では、相談者は、売買契約を2つに分け、クレジット会社2社と個別クレジット契約を締結することに同意し、新たな契約書に署名して、控えも受領していますので、特商法上の要件を満たした書面も交付されていると考えられます。

ただ、当初、Nクレジット会社で与信が通らなかった原因として、支払可能見込額の調査で、相談者の年収等では難しいと判断された可能性も考えられますし、指定信用情報機関で調査したところ他にクレジット債務があった可能性も考えられますので、元々、最初の合計150万円の布団等の売買契約には無理があった可能性が想定されます。そして、その後、相談者は、売買契約を2つに分け、クレジット会社2社と個別クレジット契約を締結することに同意しましたが、支払開始後、生活費も足りなくなっているようですので、その意味では、商品や金額もほとんど変えないまま契約を2つに分けるという販売員の提案は、適切ではなかったとされる可能性が高いのではないかと思います。

そこで、本事例では、販売員の勧誘方法について、**A1**記載のとおり、指摘すべき点があれば、これを販社に申し出るとともに、相談者の支払困難の現状を伝えて、クレジット会社にも協力を求め、解約ないし減量の交渉を行うことが解決に資するものと思われま

す。\*ダイレクトセリング Q&Aは、訪問販売ホットラインで受付けた相談事例をアレンジして、法律的な解説を中心に紹介しています。

訪問販売ホットライン(消費者相談室)  
0120-513-506 (平日10時~12時/13時~16時30分)

## 2018年度(H30)「訪問販売員教育指導者資格制度」試験結果の概要

2018年度の「訪問販売員教育指導者資格制度」の講座と資格試験は、東京で2回、大阪と福岡で各1回開催しました。また、再受講に関しても同開催地で同じ回数を実施しました。

受講者数は199名、合格者は98名でした。

以下は、[図表1]が2018年度(H30)指導者資格試験合格者数(推薦企業別)、[図表2]が資格者数上位20社

(会員)、[図表3]が過去8年間の受講者数・合格者数・合格率の推移です。

なお、同制度は、企業内に資格者を配置することで訪問販売員の教育と指導体制を整備・充実することを目的に、1994年(H6)に創設した制度です。集合教育の後の試験に合格した者に、資格者証を授与しています。

図表1 2018(H30)年度指導者資格試験合格者数(推薦企業別)

推薦企業名	合格者数
(株)ノエビア	13名
日本メナード化粧品(株)	8名
新生ホームサービス(株)	7名
(株)デスクススタイル	7名
(株)ポーラ	7名
(株)エイジアクリエイト	6名
ニュースキンジャパン(株)	5名
(株)アサンテ	3名
アルソア本社(株)	3名
エイボン・プロダクツ(株)	3名
(株)ナガセビューティケア	3名
日本eリモデル(株)	3名
ハーバライフ・オブ・ジャパン(株)	3名
(株)マナビス化粧品	3名
ネッフル(株)	2名
(株)ひのき	2名
(株)丸八真綿販売	2名
三基商事(株)	2名
(株)あすなろ	1名
(株)KTCホールディングス	1名
(株)サンコー	1名
蛇の目シン工業(株)	1名
(株)ダスキン	1名
ハッピーファミリー(株)	1名
扶洋薬品(株)	1名
(株)マイ・プラン	1名
ミングルプロダクツ(株)	1名
(株)ヤマノホールディングス	1名
団体傘下企業(4社)	6名
合計	98名

※合格者が同数の企業名は五十音順に表記

図表2 資格者数上位20社(会員)

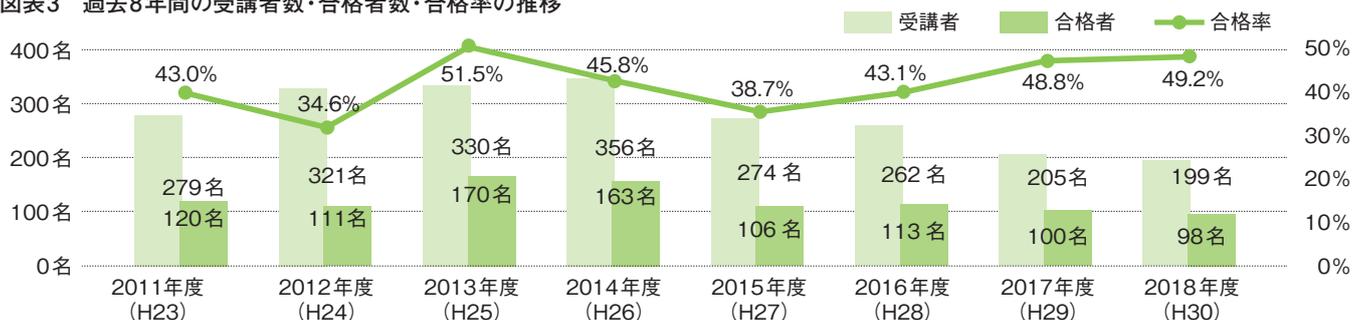
2019(H30)年3月1日現在

推薦企業名(会員)	資格者数
(株)ポーラ	271名
日本メナード化粧品(株)	210名
(株)ノエビア	98名
ニュースキンジャパン(株)	93名
三基商事(株)	58名
(株)アイスター商事	47名
(株)アイビー化粧品	46名
(株)KTCホールディングス	42名
(株)ナリス化粧品	41名
(株)アサンテ	41名
(株)丸八真綿販売	40名
新生ホームサービス(株)	31名
扶洋薬品(株)	24名
(株)シャルレ	21名
新日本ハウス(株)	18名
アルソア本社(株)	18名
(株)シャンデール	14名
(株)ナガセビューティケア	13名
日本eリモデル(株)	12名
(株)サニックス	10名

※2018(H30)年度資格試験の合格者を含む

※合格者が同数の企業名は五十音順に表記

図表3 過去8年間の受講者数・合格者数・合格率の推移



www.happyfamily.co.jp

### 健康・豊かさ・美しさを願って……

商品ラインナップ

エクセレントスーパーハーブ  
**SUPER HERB**  
エクセレントビューティープラセンタ  
**BEAUTYPLACENTA**

エクセレントスーパーアスタ  
**SUPER ASTA**  
エクセレントビューティーセット  
**Excellent**

ハッピーファミリー株式会社 〒532-0003 大阪市淀川区宮原2丁目14番-14号  
TEL.06(6391)3555 FAX.06(6391)3549  
エクセレント事業部 フリーダイヤル0120-198-252

## 第10回『太陽光発電懇談会』を開催

2月20日に第10回目の懇談会を開催しました。

この懇談会は、太陽光発電システムへの理解促進と、訪問販売の課題等に関し、消費生活相談員の皆様と意見交換を行う目的で開催しています。

今回は都内の消費生活センター相談員の方々や関連事業を行っている会員合計20人が参加しました。

なお、同懇親会はこれまでも各地の消費生活センター、国民生活センター、消費者団体等との交流会を行っています。

〈開催概要〉

- ◆ 講座『太陽光発電の仕組み及び課題等について』
- ◆ 意見交換会

## 会員の決済方法の動向、現金の割合は減少傾向

会員の決済方法について「2018年度の会員概要調査」を基に分析しました。同調査では毎年度、売上高に占める3つの決済方法「現金」「クレジット」「その他」の割合を尋ねています。

18年度の単純平均の14年度比は、「現金」が9.8ポイント減少となりました。一方、「クレジット」は1.4ポイント増、「その他」は8.4ポイント増でした。「その他」の主な方法は、コンビニ決済、代引決済、決済代行経由のクレジット払い、電子マネー等でした。[図表1]

また、18年度に「決済は現金のみ」と現金100%に限っている会員の割合は全会員の11.7%で、14年度の23.5%に比べて11.8ポイント減少しました。

## 第40回通常総会・講演会・懇親会のご案内

第40回通常総会・講演会・懇親会を下記のとおり開催の予定です。

会員の皆様には別途案内状をお送りします。

日程：2019年6月18日（火）

場所：明治記念館（TEL：03-3403-1171）

東京都港区元赤坂2-2-23

## 新規入会 賛助会員

### ◆ ジニーエナジー合同会社

事業内容：電気小売事業の企画等

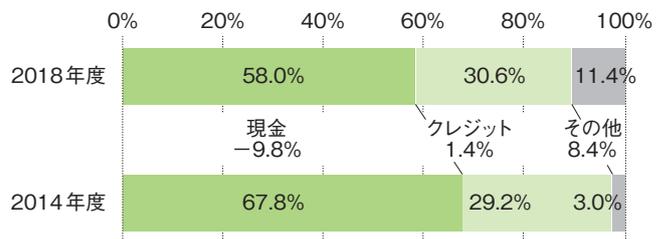
本社所在地：東京都港区

### ◆ シンガポール政府観光局

事業内容：シンガポール政府機関

本社所在地：東京都千代田区

図表1 会員の決済方法の動向



## JDSAダイアリー（2019年1月～3月）

### 【協会関係】

- 1月11日 第134回総務委員会  
第182回理事会  
平成31年新年賀詞交歓会
- 29日 訪問販売員教育指導者資格講座再受講（東京①）
- 30日 第123回消費者問題委員会
- 2月 5日 訪問販売員教育指導者資格講座再受講（東京②）
- 7日 電話法律相談会（2018年度第2回）
- 8日 訪問販売員教育指導者資格講座再受講（大阪）
- 14日 訪問販売員教育指導者資格講座再受講（福岡）
- 18日 第2回消費者救済に係る審査委員会
- 20日 第10回太陽光発電懇談会
- 21日 第13回広告表示研究会
- 22日 第14回特定商取引法研究会
- 3月12日 弁護士勉強会
- 20日 第135回総務委員会  
第183回理事会

- 26日 第123回消費者相談担当者講習会
- 27日 第153回広報委員会・  
第4回消費者志向活動表彰制度検討WG
- 29日 消費税制度改正関連動向セミナー

### 【対外活動】

- 1月15日 杉並区消費者啓発講座
- 21日 鎌倉市消費生活委員会
- 24日 事業者研修
- 2月15日 第9回10団体連絡協議会
- 22日 (一財)日本産業協会評議員会
- 26日 平成30年度全国消費者フォーラム
- 3月13日 事業者研修
- 14日 (公社)日本通信販売協会理事会
- 15日 尼崎市消費者啓発講座
- 18日 平成30年度第3回千葉県消費者行政審議会

会員数：147社 正会員：118社 賛助会員：29社（21社・8団体）（2019年3月末日現在）

## あなたの健康のまんやかに ミキプルーン

カリフォルニアのミキプルーン農園で  
大切に育てられたプルーンから  
健康のために研究、開発を重ねて生まれた  
ミキプルーン エキストラクト。

おかげさまで永年、  
皆さまに愛され続けてまいりました。  
これからも歴史に裏打ちされた安心と  
確かな品質をお届けいたします。



MIKI Corporation  
三基商事株式会社

大阪市北区梅田1-2-2-800 東京都渋谷区渋谷3-9-7  
お問い合わせ先：0120-066-400 (受付時間9:30~17:00/土・日・祝日を除く)

<http://www.mikiprune.co.jp/>

好評  
販売中

## 特定商取引法ハンドブック

～訪問販売は、正しい知識から～



【平成28年法改正 対応版】

B5判/46ページ/120g

定価 720円(会員 360円)税込  
(会員限り、本書100冊以上一括  
ご注文の場合は10%割引きます)

TEL : 03-3357-6531

FAX : 03-3357-6585

「いつでも、どこでも特商法の確認ができる小冊子を！」  
との声にお応えし、作成しました。携帯に便利で見やすいと  
第一線で活躍する販売員の方々に喜ばれています。  
法定書面の作成例や学習効果が確認できる練習問題も掲載。

### 【目次】(一部)

- 第1章 訪問販売とは？ 法の適用範囲を知って下さい
- 第2章 明示義務 お客様に必ず知らせましょう
- 第3章 再勧誘の禁止
- 第4章 書面の交付義務 お客様に必ず渡しましょう
- 第5章 禁止行為とは？
- 第6章 クーリング・オフ 冷静に考え直していただくための8日間
- 第7章 通常、必要とされる量を著しく超える商品等の契約の解除(過量販売)
- 第8章 契約の申込みまたはその承諾の意思表示の取消しとは？
- 第9章 損害賠償等の額の制限 / 第10章 訪問販売協会
- 第11章 報告徴収、立入検査、指示、業務の停止・業務の禁止等
- 第12章 連鎖販売取引の規制の概要

### 【ご注文方法】

← (公社)日本訪問販売協会にお電話かFAXでお申込み下さい。  
FAX用申込書は当協会HP「刊行物」からダウンロードできます。