

1. はじめに

最近、スマートフォンの急速な普及に伴い、インターネット通信技術が日常的にとても身近なものとなっています。今後も、人々のニーズに合わせて、ますます技術は進歩していくと予想され、インターネットを通じた商品、サービス、情報等に関する取引もますます活発になっていくものと思われます。

そのような時勢の中で、高校生の皆さんがインターネット上の商取引の特徴や基本的なルールを理解し、なおかつ応用力・洞察力をもって対応していくことができるように、本教材では、インターネット通信販売の有意義な面と注意すべき面との両面を多面的に学び、インターネット通信販売を賢く安全に利用していくための基準となる考え方を身につけることを目的としています。

2. インターネット通信販売の特性

(1) 通信販売とは

皆さんは、「通信販売」という言葉を聞いたことがあると思います。この聞きなじみのある「通信販売」という言葉ですが、法律の世界ではこういった取引のことを意味するのでしょうか。

「通信販売」とは、事業者が、郵便、新聞、テレビ、インターネット上のホームページなどの方法で消費者から物の購入やサービス提供の申込みを受けて行う取引です。例えば、典型的には、カタログショッピングの雑誌に付属しているハガキを使って注文する場合や、テレビショッピングの番組を見て消費者の側から電話して注文する場合などが当てはまります。消費者が事業者から電話での勧誘を受けて申込みをする場合は、電話勧誘販売となり、通信販売ではありません。

通信販売については、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」といいます。）という法律によって規律が定められています。通信販売は、わざわざ店舗に行かなくても自宅にいながらショッピングができるという意味でとても便利なものですが、他方で、商品を実際に目にせず購入することから、思っていたものや広告に記載された説明から想定していたものと実際の商品とが違っていたということがあり得ますし、契約してから商品が手元に届くまでに時間がかかるため、お金を払ったのに商品を送ってもらえなかったといったトラブルに遭うこともあります。そのようなことを踏まえ、特定商取引法では、広告に事業者を特定するための名前、連絡先などを表示すべきことや、返品に関するルールがある場合はそれを表示すべきことなど、通信販売の場合にさまざまな広告表示のルールを設け、また、注文する際の最終的な場面で契約条件の表示がなかったり誤っていたりしたことで、消費者が契約条件を誤解して申し込んだ場合の取消権を定めるなどしています。

詳しくは、後に出てくるトラブル事例とともに学習していきましょう。

