

特商法とは

【訪問販売】

事業者が消費者の自宅に訪問して、商品や権利の販売又は役務の提供を行う契約をする取引の事。キャッチセールス、アポイントメントセールスを含みます。

【特定継続的役務提供】

長期・継続的な役務の提供と、これに対する高額の対価を約する取引のこと。現在、エステティックサロン、語学教室など7つの役務が対象とされています。

【電話勧誘販売】

業者が電話で勧誘を行い、申込みを受ける取引のこと。電話をいったん切った後、消費者が郵便や電話等によって申込みを行う場合にも該当します。

【連鎖販売取引】

個人を販売員として勧誘し、更にその個人に次の販売員の勧誘をさせるかたちで、販売組織を連鎖的に拡大して行う商品・役務の取引のこと。

【業務提供誘引販売取引】

「仕事を提供するので収入が得られる」という口実で消費者を誘引し、仕事に必要であるとして、商品等売って金銭負担を負わせる取引のこと。

【訪問購入】

事業者が消費者の自宅等を訪問して、物品の購入を行う取引のこと。

【通信販売】

事業者が新聞、雑誌、インターネット等で広告し、郵便、電話等の通信手段により申込みを受ける取引のこと。「電話勧誘販売」に該当するものを除きます。

前払い取引とは

購入者等に対する商品の引渡しの前に、購入者等から商品代金等を2ヶ月以上の期間にわたり、かつ3回以上に分割して受け取る取引のことです。例えば、「友の会」や「冠婚葬祭互助会」と呼ばれているものがこの取引方法に該当します。