

クーリング・オフによって解約したいとき

掲載日：2013年3月29日

訪問販売(キャッチセールス、アポイントメントセールスを含む)や電話勧誘販売のように不意打ち性の高い販売方法やマルチ商法、内職商法のように特殊な販売方法では、消費者は契約について冷静に判断できないまま契約してしまうことが起こりがちです。

そのため、特定商取引法(特定商取引に関する法律)では契約後も一定期間、消費者に頭を冷やして考え直せる機会(クーリング・オフ期間)を与えています。この期間内に書面で事業者申し出れば一方的に契約を解除することができます。



しまった!と思ったとき、クーリング・オフできるかチェックしてみよう!

01 契約した場所は1~3のどれかにあたりますか?

1. 自宅、喫茶店、1日だけの展示場の場合など営業所以外の場所。
2. 営業所以外の場所で勧誘されて営業所に連れて行かれた(キャッチセールス)。
3. 販売が目的だと告げられず電話などで呼び出された(アポイントメントセールス)

02 法定の契約書面をもらった日を含めて8日以内ですか?

連鎖販売取引、業務提供誘引販売取引の場合、事業者から受け取った書面に、クーリング・オフの告知やその他法令で定める記載事項が記されていない場合は20日を過ぎていてもクーリング・オフできます。

03 代金は3,000円以上ですか?

総額3,000円未満の現金払いの場合はクーリング・オフできません。

04 クーリング・オフしたいものはなんですか?

法律で除外されたもの(自ら店に出向いて購入、通信販売、自動車、指定された消耗品を使用した場合)を除き、原則として全ての商品やサービスに対してクーリング・オフをすることができます。

Check!!

全てに該当した場合、**クーリング・オフ**できます

手続き方法 ▶

 関連リンク

[クーリング・オフのしくみ](http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f370211/)

<http://www.pref.kanagawa.jp/cnt/f370211/>