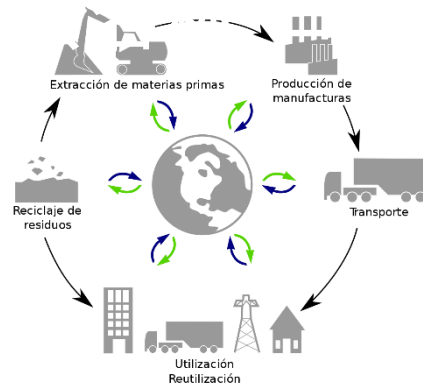


特商法等の契約書面等電子化に関する検討会 説明資料

一般社団法人ソフトウェア協会
2021年12月21日



一般社団法人ソフトウェア協会 Software Association of Japan (略称: SAJ)



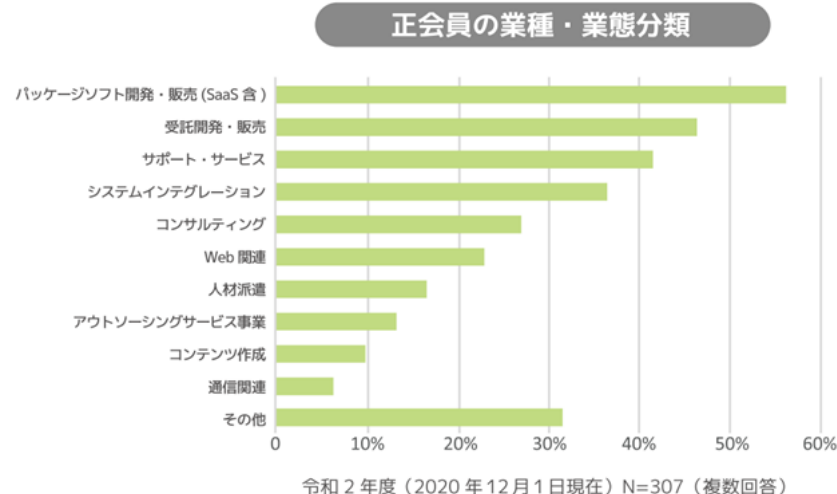
圧倒的な影響力を持った団体を目指します。

目的達成のため

- 1、ソフトウェア産業を代表してデジタル社会の推進に向けて政策提言をはじめ
国と連携したエコシステムを構築する
- 2、技術力の向上や人材育成、販売方法の開発、研究を促進することで、会員企業の成長と所属する社員の幸せをサポートする
- 3、セキュアで高品質なソフトウェアの追求をし、デジタル社会の推進に貢献するとともに、日本のソフトウェア産業の向上に寄与する



会長 荻原 紀男
株式会社豆蔵K2TOPホールディングス
代表取締役社長



<https://www.saj.or.jp>

Vision

ソフトウェア
(国)の
未来を創る



Mission

ソフトウェアに関わるすべての組織(チーム)・人をサポートする

Activity

技術力の向上や人材育成、販売方法の開発、研究を促進することで、会員企業の成長と所属する社員の幸せをサポートする

委員会研究会

政策提言

事業活動

ソフトウェア産業を代表してデジタル社会の推進に向けて政策提言をはじめ国と連携したエコシステムを構築する

セキュアで高品質なソフトウェアの追求をし、デジタル社会の推進に貢献するとともに、日本のソフトウェア産業の向上に寄与する



データ適正消去 実行証明書発行事業

パソコン等のデータが
適正に消去されたことを
証明する
「データ適正消去実行証明書」
を発行する



Software ISAC

セキュア開発の推進や
脆弱性を最適に管理できる
体制の研究など、
開発者のための
情報交換基盤を提供する



プライバシーマーク 審査事業

SAJ 正会員・
準会員企業を対象に
プライバシーマークの
審査業務を実施する



PSQ 認証事業

国際規格に基づいて
ソフトウェア製品の
安全性・信頼性の認証を
実施する

CEATEC

CPS/IoT の総合展 CEATEC

IT 技術と
エレクトロニクスの
国際展示会「CEATEC」を
関連団体とともに
共催する



U-22 プログラミング・ コンテスト

未来の IT 人材の
発掘・育成を目的に、
22 歳以下を対象とした
プログラミングコンテストを
運営する

SAJは、自社で市場ニーズを分析し、企画、開発、商品化した既成ソフトウェア(企画開発型ソフトウェア)を販売、あるいはそれを利用したサービスを提供している企業を中心とした日本最大の団体です。

会長会社



名誉会長会社



筆頭副会長会社

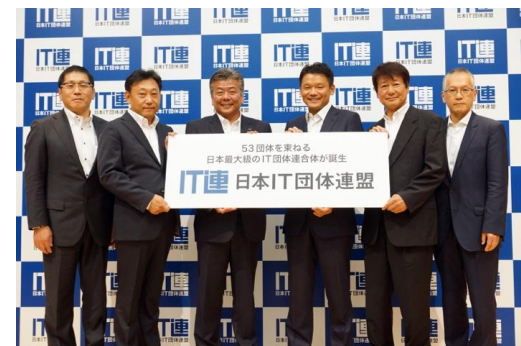
副会長



業界団体連携

一般社団法人日本IT団体連盟

- ◆ 2016.7 設立
- ◆ 60 団体所属
= 5000 企業／400万人
- ◆ 会長 川邊健太郎(Zホールディングス CEO)
- ◆ 理事・幹事長 荻原紀男(SAJ会長)



日本IT団体連盟

デジタル社会推進政治連盟

- ◆ 2018.4 設立
- ◆ 会長 荻原 紀男(SAJ会長)



デジタル社会推進
政治連盟

政策要望項目一覧

1. 「こども庁」の設置
 2. マイナポータルの推進と業務の集約
 3. 国税提出情報の利活用
 4. 銀行法の改正
 5. 所得税法、法人税法、消費税法、電子帳簿保存法および関係法令の改正
 6. デジタル化及びクラウド化の一層の加速
 - (1) 高校版GIGAスクール対応における環境整備への予算確保
 - (2) デジタル化による年末調整の新しいあり方に関する納税環境整備について
 - (3) 日本における電子インボイスの普及を通じた業務デジタル化に向けた提言
 - (4) FAXの削減
 - (5) 古いIoT機器類(ルータ等)の削減
 - (6) 組織間で用いるEメールの削減
 - (7) セキュリティ対策の最低限のレベルの底上げと協調
 - (8) 従来(オンプレミス)型のシステム構築からの転換
 - (9) 有事における緊急オペレーションのクラウド活用と情報共有
- ※詳細は右のQRコードからご参照ください。



https://www.saj.or.jp/NEWS/committee/seisaku/210824_yobo.html



地域をつなぎ、日本を未来へ。

企業概要

＜サツドラホールディングス概要＞



地域をつなぎ、日本を未来へ。

事業内容：ドラッグストア「サツドラ」の運営、地域マーケティング事業など

売上高：832億円（2021年5月期 連結業績）

店舗数：200店舗（2021/11/01時点）

従業員数：2,617名（うちパート社員及びアルバイト1,562名 2021年5月15日時点）

沿革：1972年 創業（サッポロドラッグストアー）

2016年 サツドラホールディングス設立

東京証券取引所第一部上場





1972年 創業





道内・国内・海外
200店舗
(OTC/調剤/インバウンド)



※店舗数は2021年11月01日時点

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

創業49年



サッポロドラッグストア

ウィークリーストア



リブランディング



ヘルス&ビューティー強化



PB開発



北海道の「いつも」を楽しく

道外・海外出店



札幌
薬粒

調剤薬局



チェーンストア理論



北海道内シェア

30%超



EZO CLUB

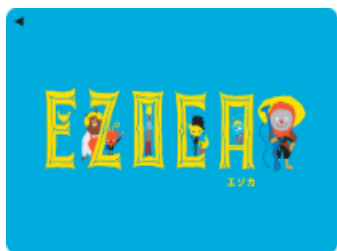
© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

世帯普及率71%、北海道民の2.5人に1人が所有する共通ポイントカード

会員数

2021年10月時点

200 万人超



提携企業 / 店舗数

2021年10月時点

164 社 **747** 店舗



株式会社 ホクレン商事



323のコミュニティ支援



ママ・マーケティング



プロスポーツチーム連携



自治体連携



のべ6000店舗の モバイル決済圏



地域が輝くプラットフォームづくり

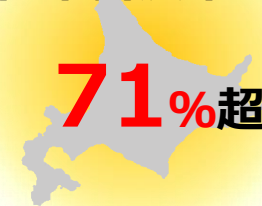
沖縄での展開



イベント開催



世帯普及率



その他の事業

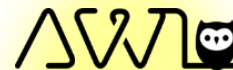
パーソナルトレーニングジム

テクノロジー人材育成

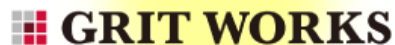
COELA QANTH



AIソリューション開発



クラウドPOS開発
外販



その他の事業

課題解決型
企業コミュニティ



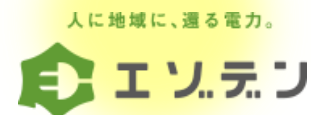
通信、モバイルWiFi



地域コンセプトショップ



新電力



© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

サツドラグループ事業の方向性

店舗のアップデート



地域戦略の推進

・ドラッグストア事業



店舗数： **200** 店舗超（調剤含む）

・地域マーケティング事業（共通ポイントカード）



会員数： **200万** 人超

323 コミュニティ



加盟店： **164** 社 **747** 店舗

・ドラッグストア事業（インバウンド）

・教育、職業紹介事業

・フィットネス事業

・北海道くらし百貨店事業

・POS開発事業

・AIソリューション開発事業

・エネルギー事業

・インバウンドマーケティング事業

・決済サービス事業（モバイル決済）

・教育、人材育成

・コープさっぽろ

・2021年11月01日時点

・2021年10月時点

サツドラという「店舗」と北海道という「地域」を活かす 積極的な新規事業への投資

人口減、既存マーケット縮小

店舗のアップデート



地域戦略の推進

- ・小売以外でも稼ぐ事業展開
- ・課題先進地域での事例作り

一人当たりのシェア拡大
国内/海外マーケットへの拡大

SATUDORA HOLDINGS VISION

VISION

健康で明るい社会を実現するために、いま私たちがすべきこと。
それは、私たち自身が変わることです。

SATUDORA'S VISION

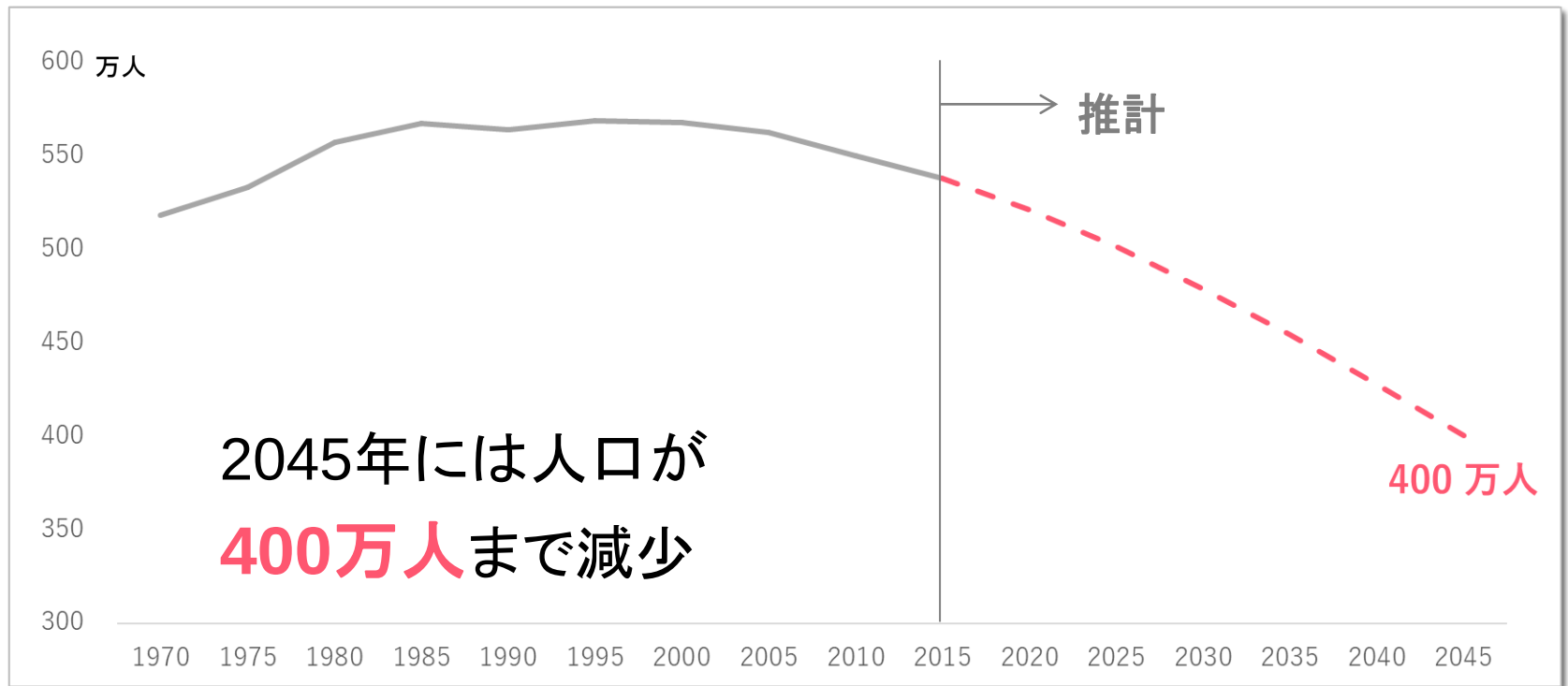
ドラッグストアビジネスから 地域コネクティッドビジネスへ

サツドラの周りでは「モノを売る」だけの小売から、
「モノ×サービス」を提供する小売へと変化が起きています。
「地域に関わるあらゆるヒト、モノ、コトをつなぎ、
未来を豊かにする地域コネクティッドビジネス」へ進化します。



北海道の現状

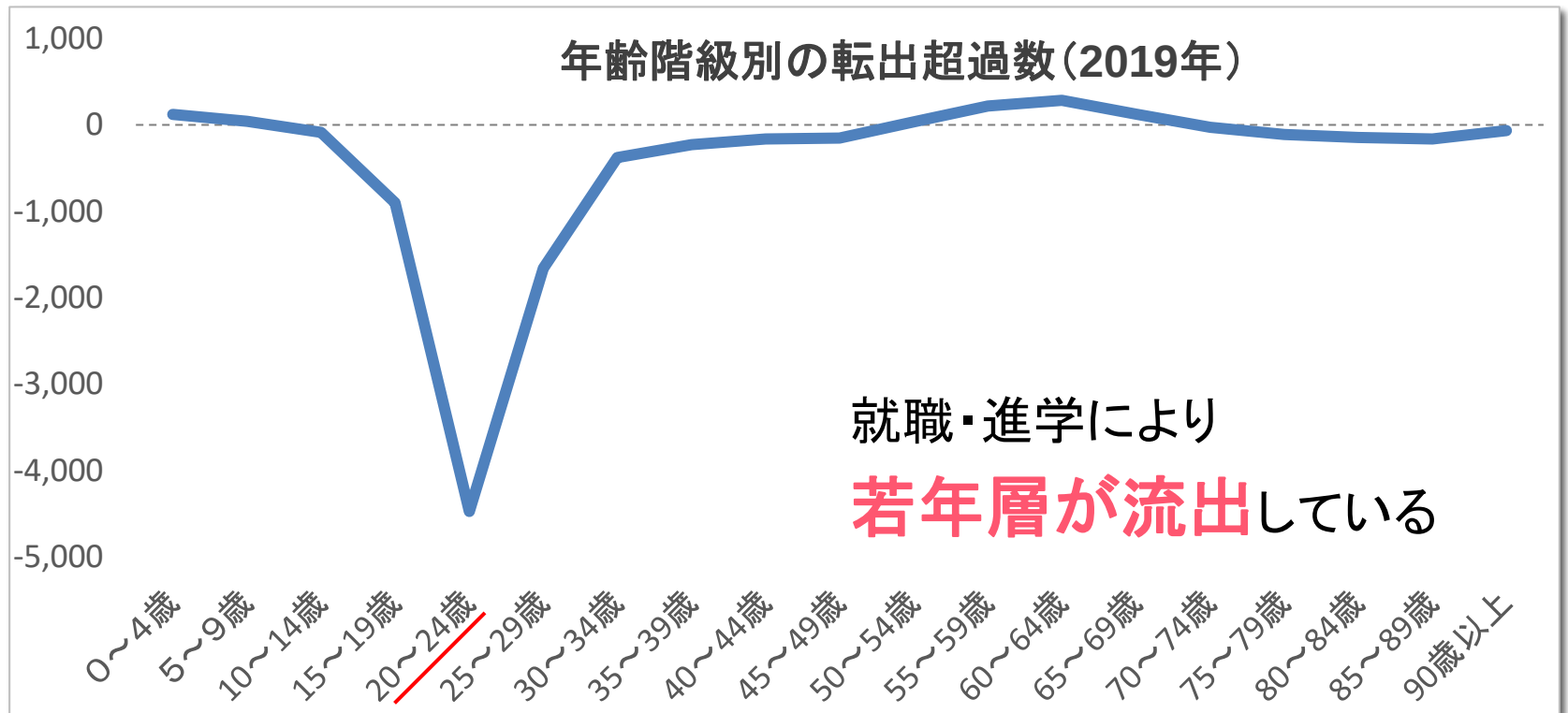
将来の北海道の人口推計



出典:北海道「第127回(令和2年)北海道統計書」及び、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30年推計)」

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

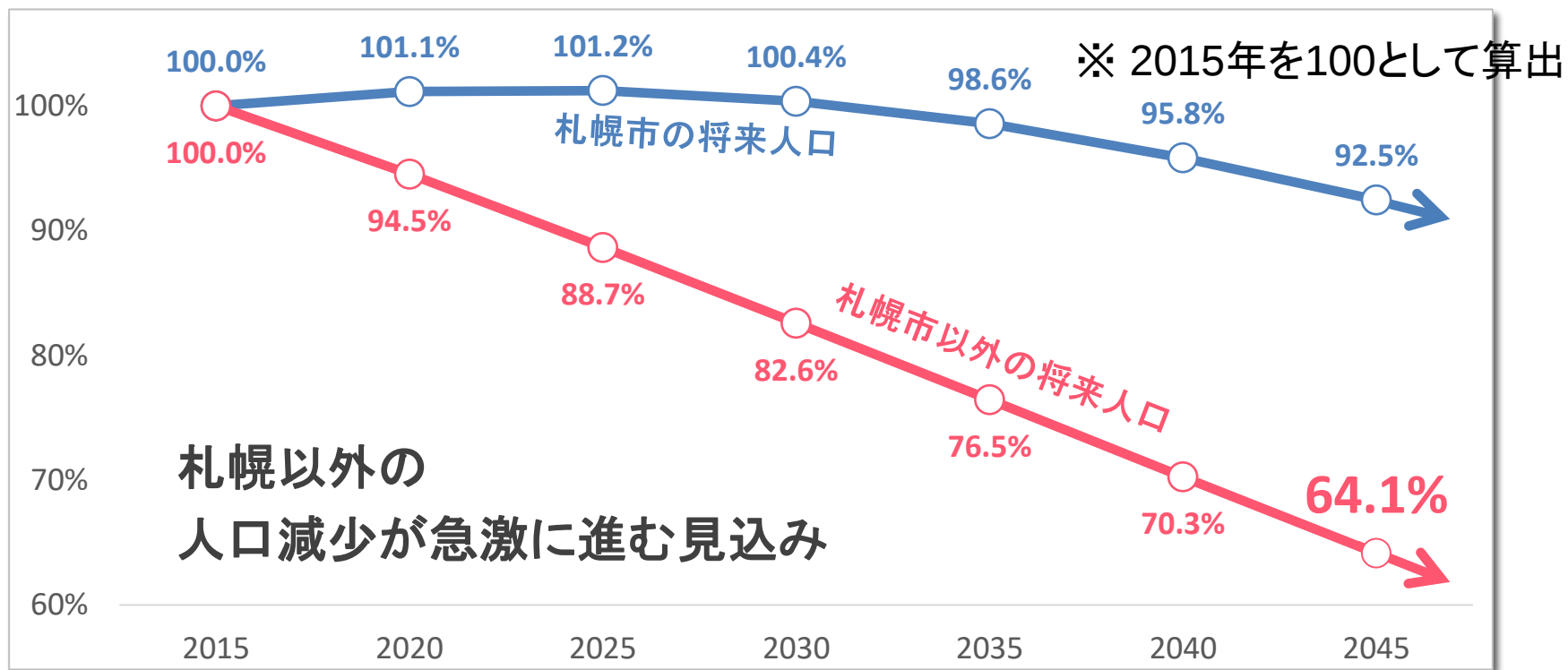
年齢階級別の社会増減



出典:総務省「住民基本台帳人口移動報告」

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

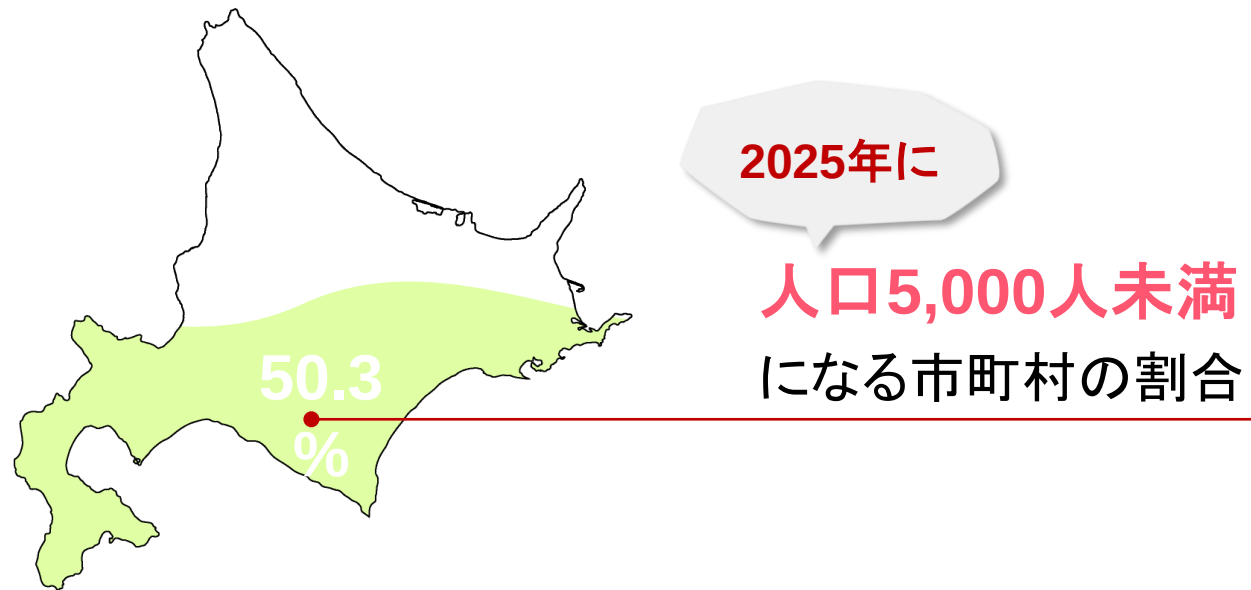
札幌と札幌以外の人口将来推計



出典: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

北海道の人口推計



2025年には北海道の自治体の過半数が人口5,000人未満に

出典: 国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成30(2018)年推計)」

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO., LTD.

生活関連サービスの縮小

サービス施設名	存在確率50% に必要な人口	存在確率80% に必要な人口
学習塾	5,500人	6,500人
一般病院	5,500人	27,500人
銀行(中央銀行を除く)	6,500人	9,500人
通所・短期入所介護事業	6,500人	9,500人
訪問介護事業	8,500人	27,500人
介護老人保健施設	9,500人	22,500人
カラオケボックス	17,500人	37,500人
フィットネスクラブ	42,500人	62,500人
結婚式場	57,500人	82,500人
映画館	87,500人	175,000人
大学	125,000人	175,000人

出典:国土交通省「都市圏参考資料」

© 2021 SATUDORA HOLDINGS CO.,LTD.

人口5,000人未満では
生活関連サービスや
医療福祉サービス、
教育サービスなどが
存続できない恐れがある

<日本の課題>



<北海道の課題>

協会けんぽ保険料率

全国1位

全国健康保険協会データ

1人当たり後期高齢者医療費

全国4位

厚生労働省 医療の地域差分析（2016年度）

医療費拡大

合計特殊出生率

全国ワースト2位

内閣府 平成30年版少子化社会対策白書

少子高齢化
人口減少

健康寿命
延伸

北海道は...

世界の課題先進地域

高齢化の伸び率

全国1位

内閣府平成29年版高齢社会白書
※2040年までの伸び率

特定健康診査受診率

全国ワースト1位

厚生労働省 都道府県別特定健診受診率

働き方改革

過疎化
自治体財政

完全失業率

全国4位

総務省統計局 労働力調査

無業者比率

全国3位

政府統計 平成29年就業構造基本調査

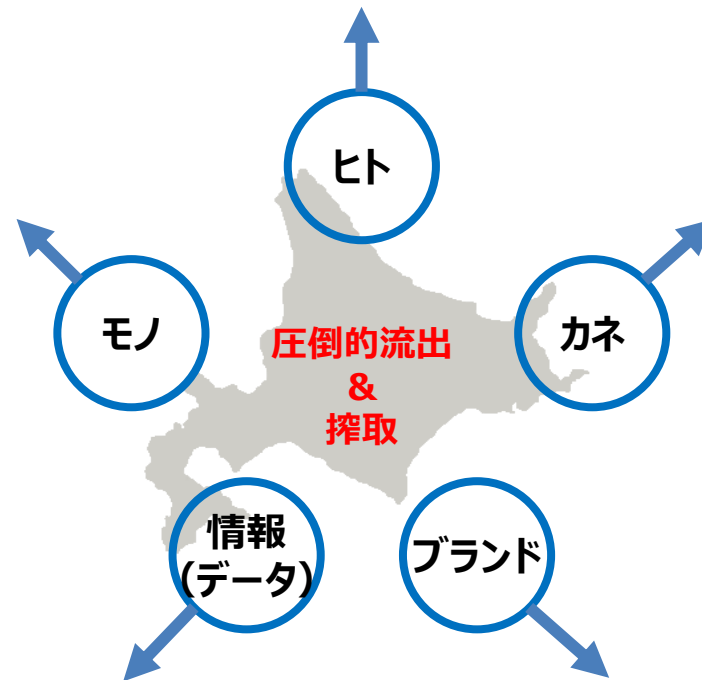
2025年には
**自治体の半数が
人口5000人未満に**

実質公債費比率

全国1位

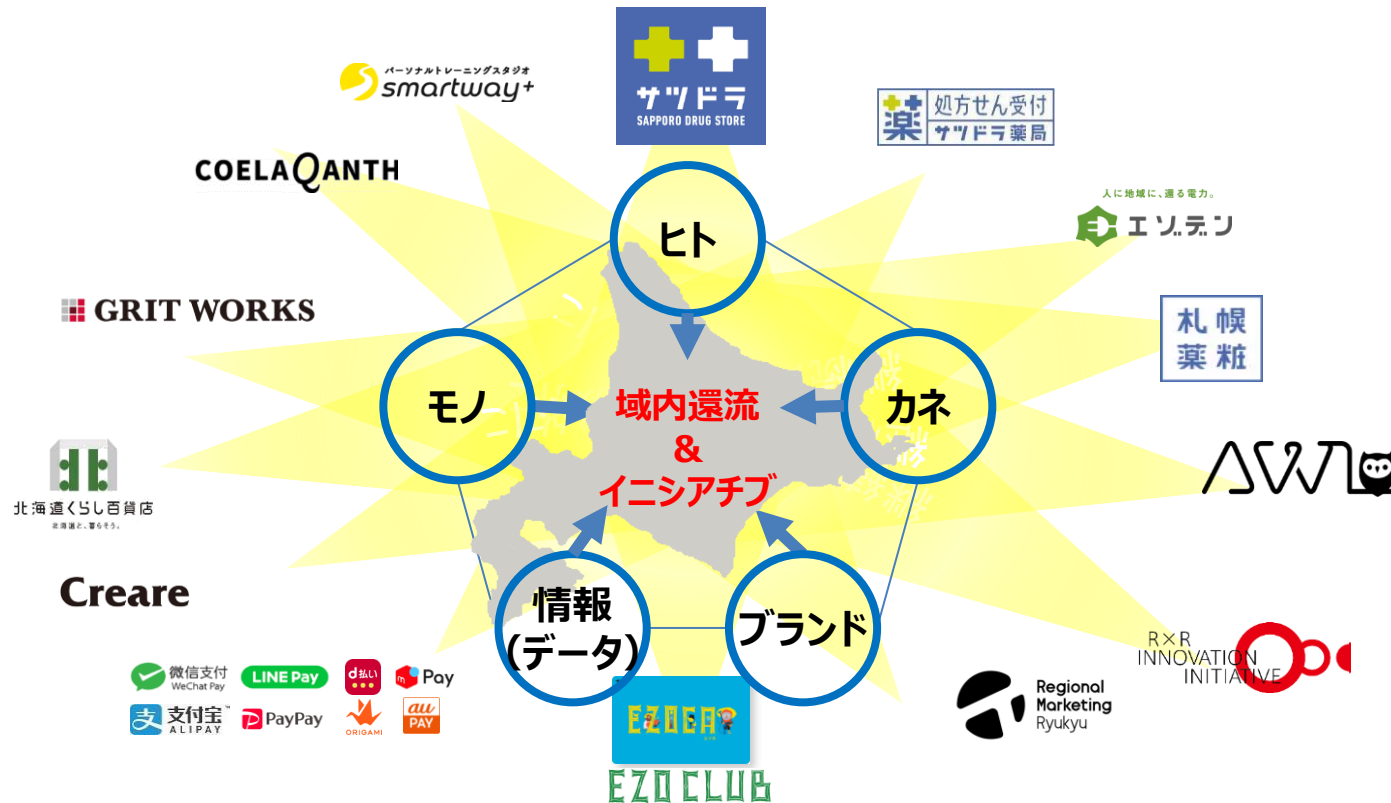
総務省 地方財政状況調査

<北海道の現状>



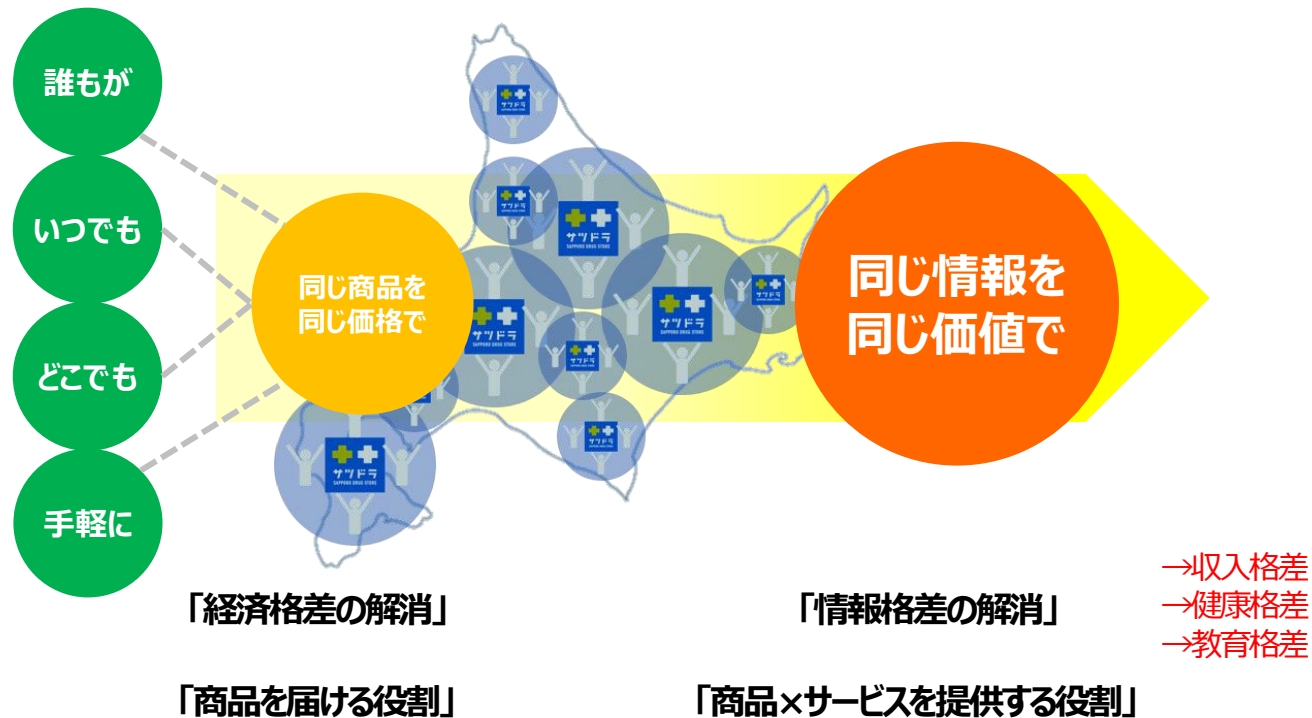
単発、非連携による域外（東京）への資産流出

＜サツドラホールディングスの役割＞



継続的かつ有機的に意味のあるサービスの提供

＜地域課題と地域格差の解消＞

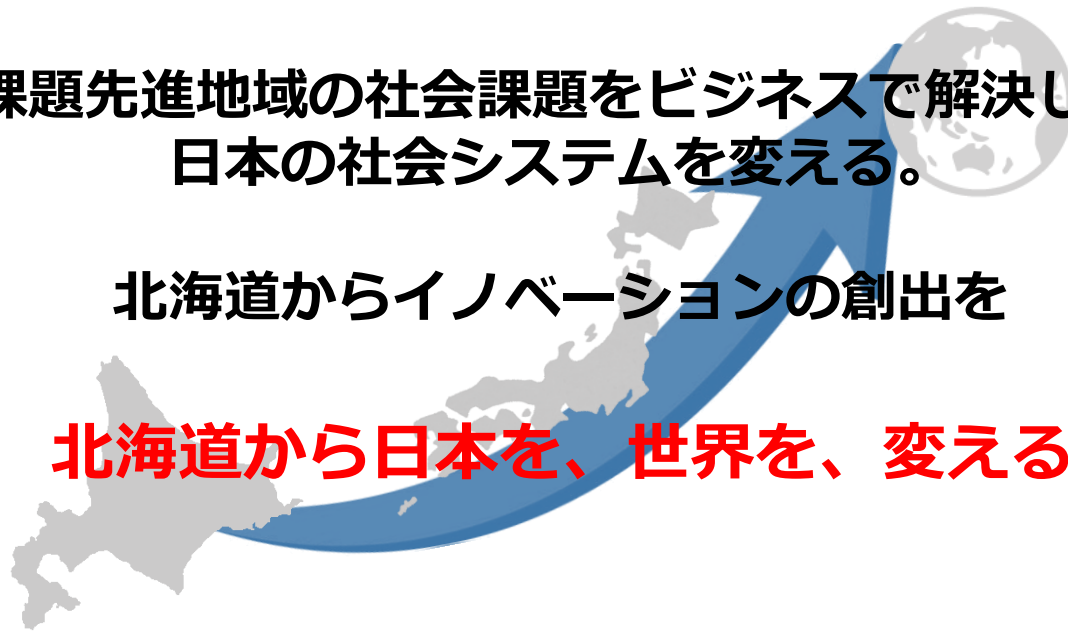


北海道内約200店舗の事業基盤・資産をベースに、**地域に不足する機能を実装**し事業展開を図る

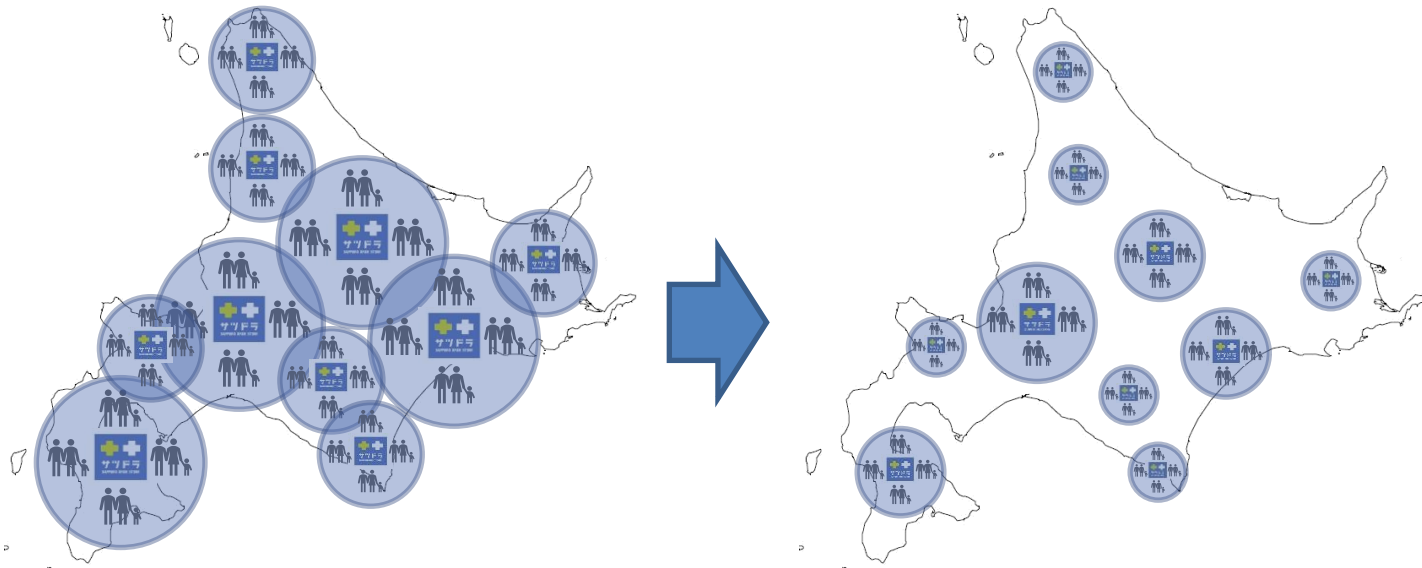
**課題先進地域の社会課題をビジネスで解決し、
日本の社会システムを変える。**

北海道からイノベーションの創出を

北海道から日本を、世界を、変える



20年後の北海道



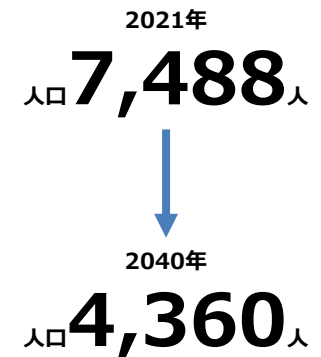
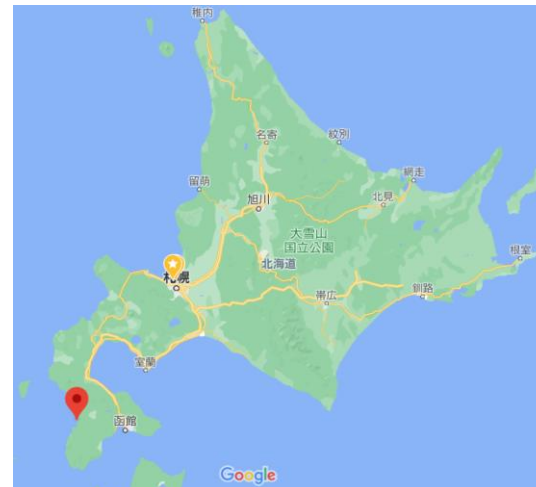
半数以上の市町村が人口5,000人以下になる

自治体連携の事例

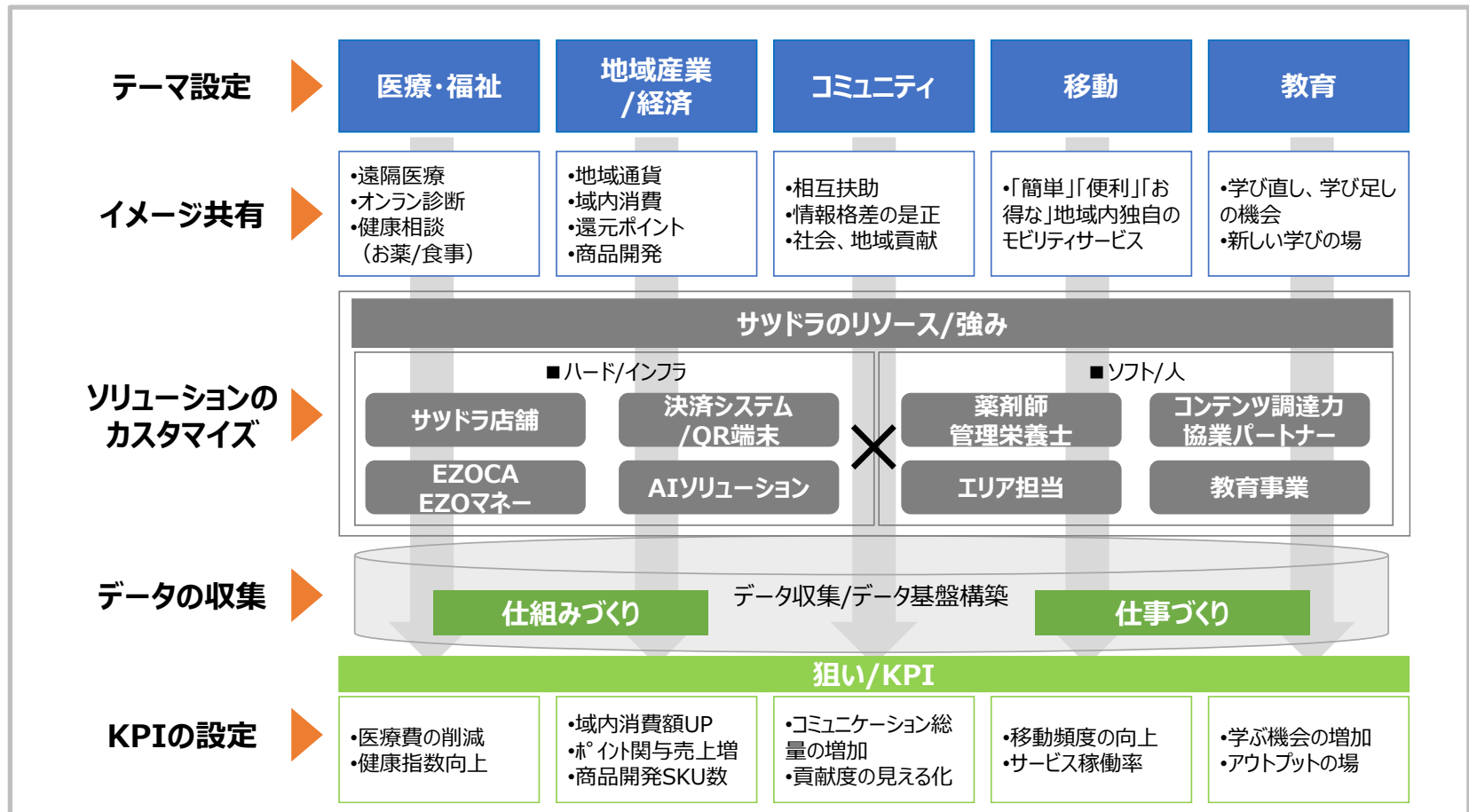
自治体との連携



2020年3月27日 江差町×サツドラグループ 包括連携協定



民間の事業開発的なアプローチにて両者で協議しながら、自治体×民間企業の枠を超えた取組みを実施



具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/経済

コミュニティ

移動

教育

歩くだけでマイルがたまる、健康推進歩数計アプリ「サツドラウォーク」の江差町全体での導入推進
北海道 179 市町村のバーチャルウォーキングラリーを体験中



i-phone



Android

具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/経済

コミュニティ

移動

教育

サツドラ管理栄養士による栄養セミナー、サツドラビューティトレーナーによる化粧品セミナーの開催
オンライン環境を整備した上で、フィットネストレーナーによる江差町民・介護関係専門職者への
運動指導を行い、町民への健康意識・知識の広がりを狙う



具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/ 経済

コミュニティ

移動

教育

フィットネストレーナーによる、パワープレート資格者養成講座を実施
外部に頼らない、町独自で健康維持を促進し、今後も持続可能な状態を構築
※参加者4名全員合格



POWER PLATE®
Discover the Difference

具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/経済

コミュニティ

移動

教育

江差町オリジナルEZOCA「江差EZOCA」の導入（**2021年5月17日運用開始**）



会員数5,000名超

江差町人口約7,500名

※2021年11月時点

地域還元モデルEZOCA「江差EZOCA」の導入 (+江差「追分カード」のリプレイス)



江差町の“**いろいろなお店**”で使える“**お得・便利**”なポイントカードになるだけでなく、
自分たち誇りである“**町やお祭りに還元**”される“**おらが町のポイントカード**”に

サツドラグループによる還元（江差EZOCAによる還元）



具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/ 経済

コミュニティ

移動

教育

サツドラ道南釣り部 えびす浜清掃。
サツドラの道南エリア店舗の有志が江差町の「ためになること」を「できること」から協力を開始

広報えさし 2020年 10月号

8/29 サツドラ道南エリア社員が
えびす浜を清掃



地域貢献の一環として、当町と包括連携協定を締結したサツドラ社員による、清掃活動が行われました。「地域と企業が連携し、これまでにない地域活性の事例を作りたい」と思っております。今後様々な取り組みも準備しておりますので是非ご期待ください (サツドラ担当)」

発行・編集／江差町役場・まちづくり推進課広報統計係
〒043-8560 北海道檜山郡江差町字中歌町 193 番地 1



具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/経済

コミュニティ

移動

教育

ノルディックウォーク体験会「大人女子のエイジングケアセミナー」の開催。

“ノルディックウォーク”の推進と、参加者の健康・美容に関する意識向上のためのセミナーを開催。約20名が参加。

タイムスケジュール

9:00	受付開始
9:30	ウォーミングアップ & ウォーキング講習会
10:00	ウォーキングスタート (かもめ島周辺3Km程)
11:00	カラダ年齢チェック (体年齢・運動機能評価・お肌チェック)
11:30	管理栄養士ミニ講話 「今日から使える! 大人女性のための栄養学」 ～ホルモンバランス、骨粗鬆症予防、運動と栄養について～
12:00	ビューティトレーナーミニ講話 「ハリつや肌を手に入れよう!」 ～お肌のエイジングケア、簡単エクササイズ～
12:30	お土産スレゾント

講師

ノルディックウォーキング指導

卓田 由紀江 先生

(サッポロノースウォーカー)

管理栄養士ミニ講話

高橋 春菜 氏

(サッポロドラッグストア管理栄養士)

ビューティトレーナーミニ講話

佐々木 麻里 氏

(サッポロドラッグストアビューティトレーナー)



具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

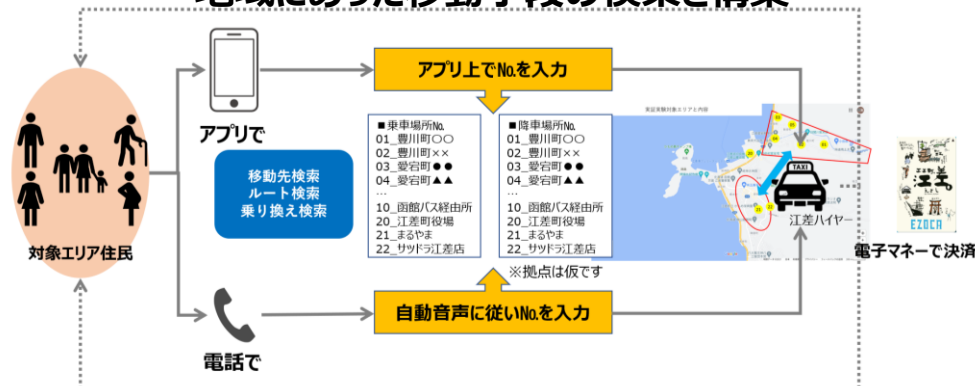
地域産業
/ 経済

コミュニティ

移動

教育

企業・大学と連携した北海道MaaS（Mobility as a Service）の取組 地域にあった移動手段の模索と構築



江差町の移動に関する課題を軸に
ワーキンググループ（協議会）を発足
江差町での展開方法を議論
2021年冬から実証実験予定

■ 参画企業

- ・サツドラホールディングス
- ・駅探
- ・未来シェア（未来大発ベンチャー）
- ・はこだて未来大学
- ・札幌市立大学

具体的な連携内容

健康
(医療・福祉)

地域産業
/ 経済

コミュニティ

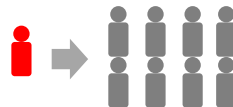
移動

教育

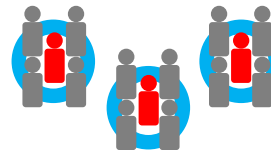
誰でも参加しやすいようにコミュニケーション重視を目的とし学生講師によるスマホ教室。
双方向のコミュニケーションで密度の濃く、誰もが楽しんで学べる独自性の高いスマホ教室を開催。



■従来型スマホ教室
1対n/一方通行



■今回のスマホ教室
n対n/双方向



講師 平島 竹琉 さん
江別市立命館慶祥高校在学中に起業。
北海道七飯町在住。
現在は「若者と地域をつなぐ」ことを理念に、
地域の高齢者を対象とした様々な介護事業を行う。

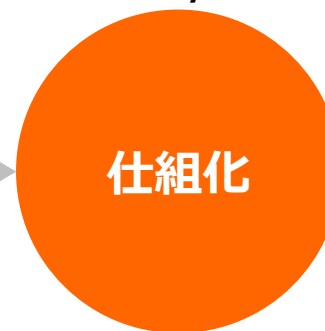
今後の展開

町の課題を役場、住民の方々と直接コミュニケーションをとることで把握をし、
継続かつ有機的な発展を遂げられるよう仕組化を図る。
自治体、地域住民、民間企業が1歩ずつ踏み出すことで今までにない地域創生モデルを構築中。

昨年度
(2020/4~)



今年度
(2021/4~)



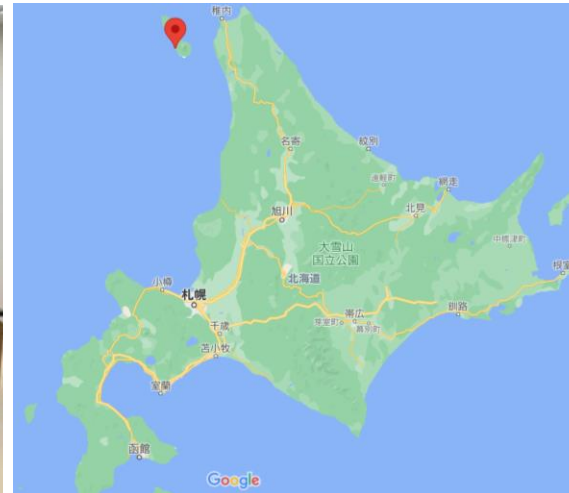
- ・江差町住民に対するPR、ブランディング
- ・課題の把握と将来への布石
- ・データの収集
- ・当社既存事業リソース、機能の活用・応用

- ・江差町における当社機能のインフラ化
- ・継続できる仕組み構築、プラットフォーム化
- ・データの活用
- ・地域課題の具体的な解決、協力企業・団体の巻き込み

自治体との連携



2021年02月04日 利尻町×サツドラグループ 包括連携協定



自治体との連携



2021年07月01日 大樹町×サツドラグループ 包括連携協定

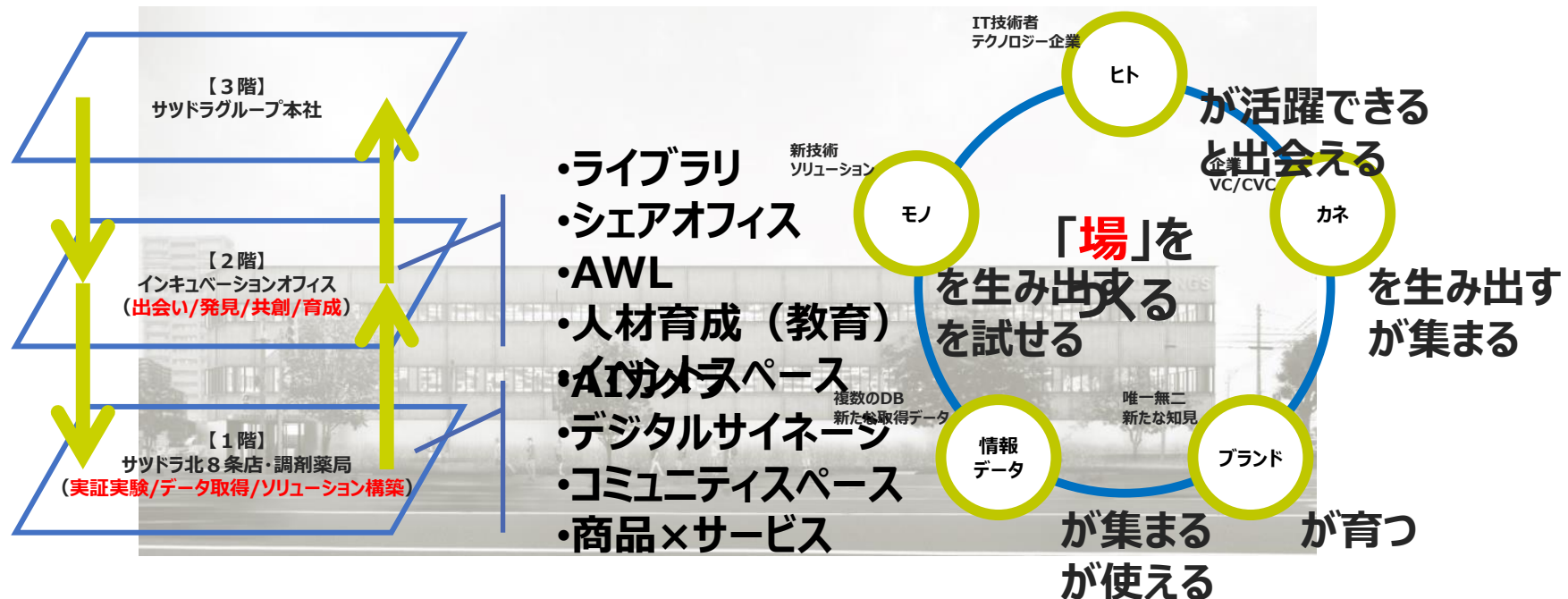




**自治体×民間企業の枠を超えた取組みで、
新しい地方創生のモデル“江差モデル”を構築中**

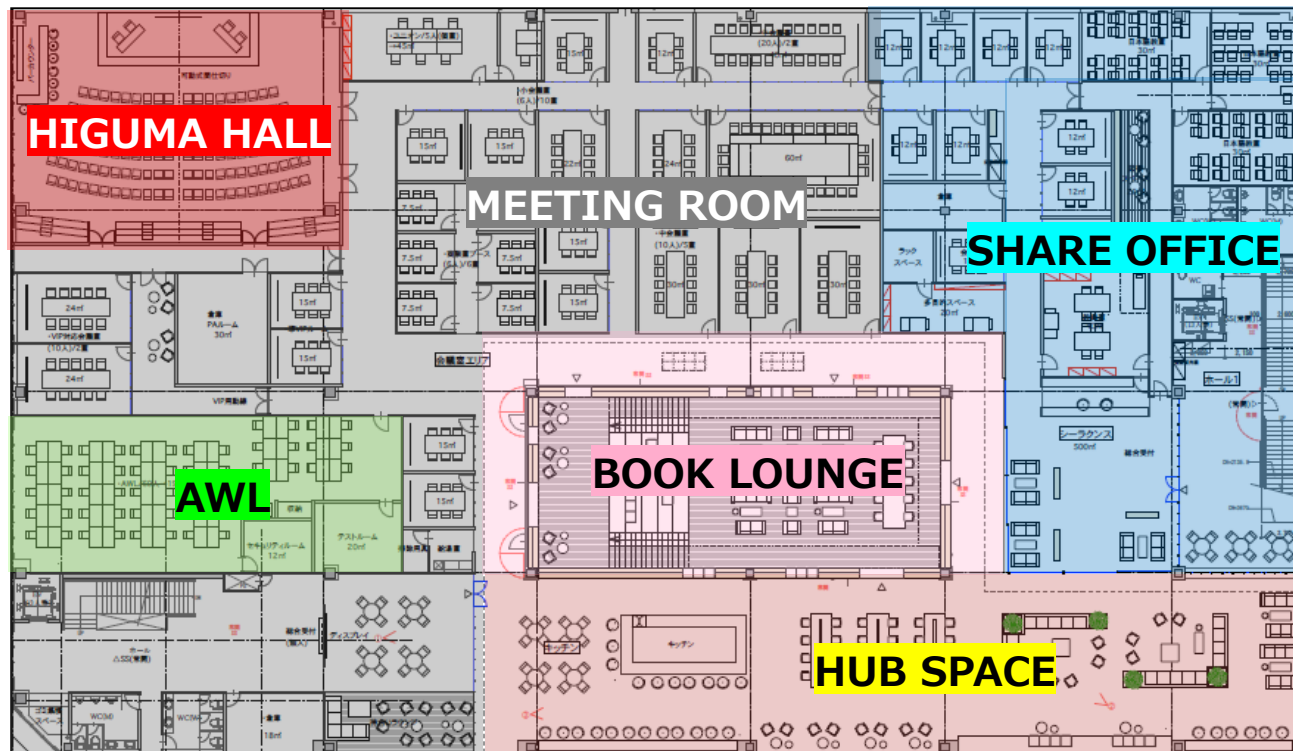
成長の場づくりと活躍する人材の育成

2020年9月28日 本社移転 テクノロジー分野のアセットを集め、共創を図るための インキュベーションオフィス化





新本社2階「EZO HUB SAPPORO」



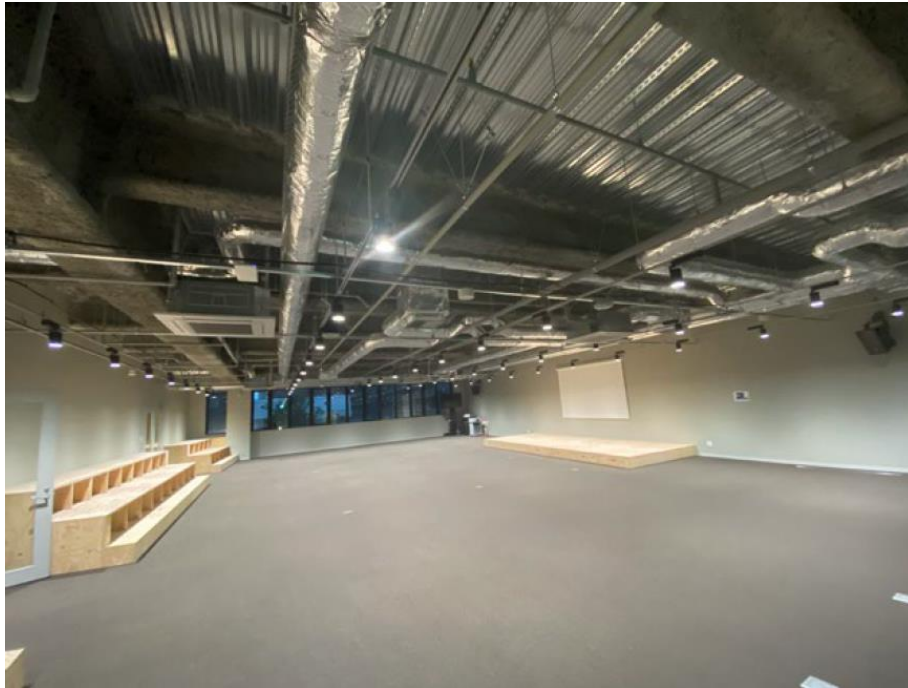
BOOK LOUNGE



HUB SPACE



HIGUMA HALL



AWL



サツドラ北8条店



＜学校連携・教育・人材育成事業＞

【学校連携/カリキュラム提供】



【大学連携/人材育成/学生支援】



【IT人材育成の推進】



【小学生向けプログラミングスクール】



【インキュベーションオフィス化】



【「学びを止めない」教育環境の提供】



【自治体連携/出前授業】

小学校教育におけるICT利活用に係る教育事業



【起業家エンジニア養成コミュニティ】



Smart Town構想

次世代の街づくりが必要

内閣府 スーパーシティ構想

スーパーシティは、様々なデータを分野横断的に収集・整理し提供する「データ連携基盤」を軸に、地域住民等に様々なサービスを提供し、住民福祉・利便向上を図る都市。



<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/kokusentoc/supercity/supercity.pdf>

Woven City@静岡



https://ligare.news/story/toyota_ntt_smartcity/

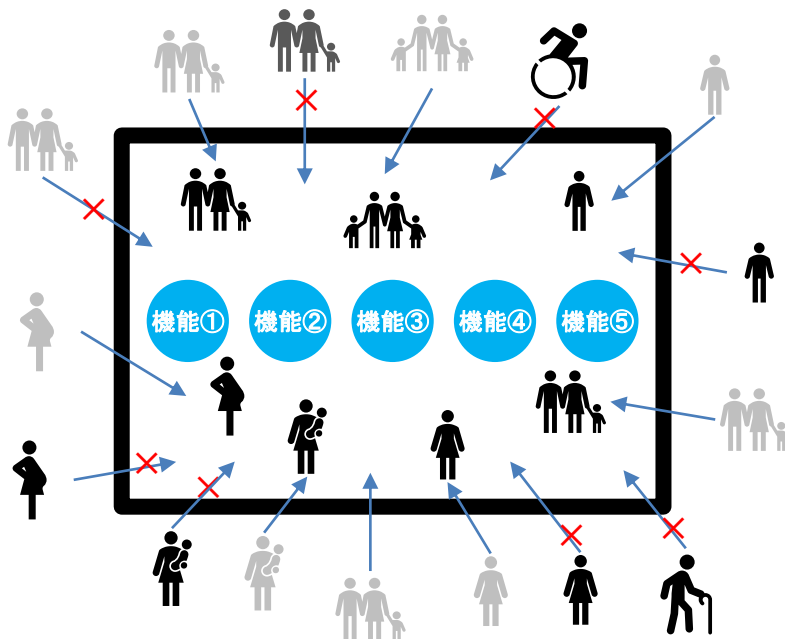
何かが違う...

地域におけるまちづくりのイメージ

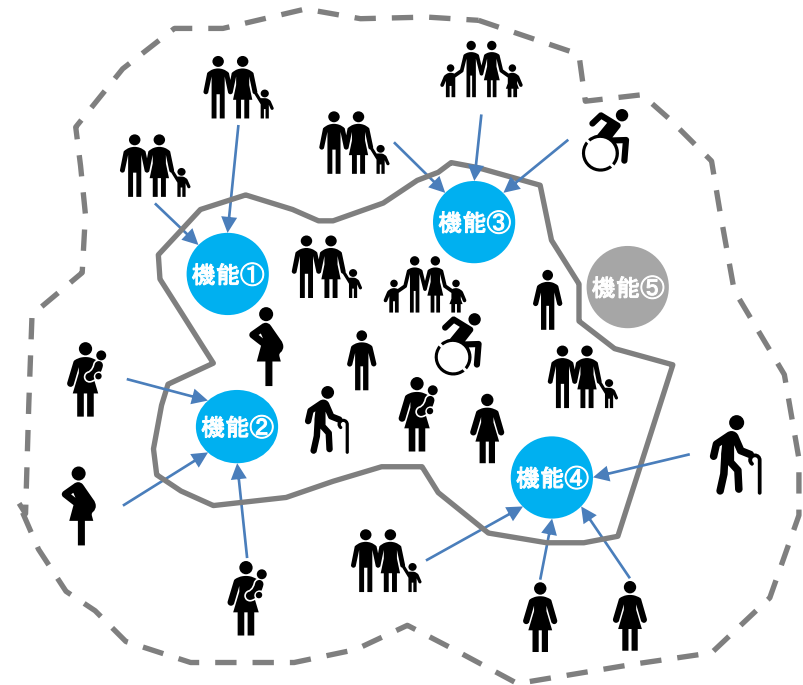
- スーパーシティのイメージ
 - ・テクノロジードリブン & データドリブン

- サツドラ“スマートタウン”構想
 - ・デマンドドリブン & エモーションドリブン

必要だと思われる機能で枠（ガワ）をつくり、入りたい人には入ってもらおう

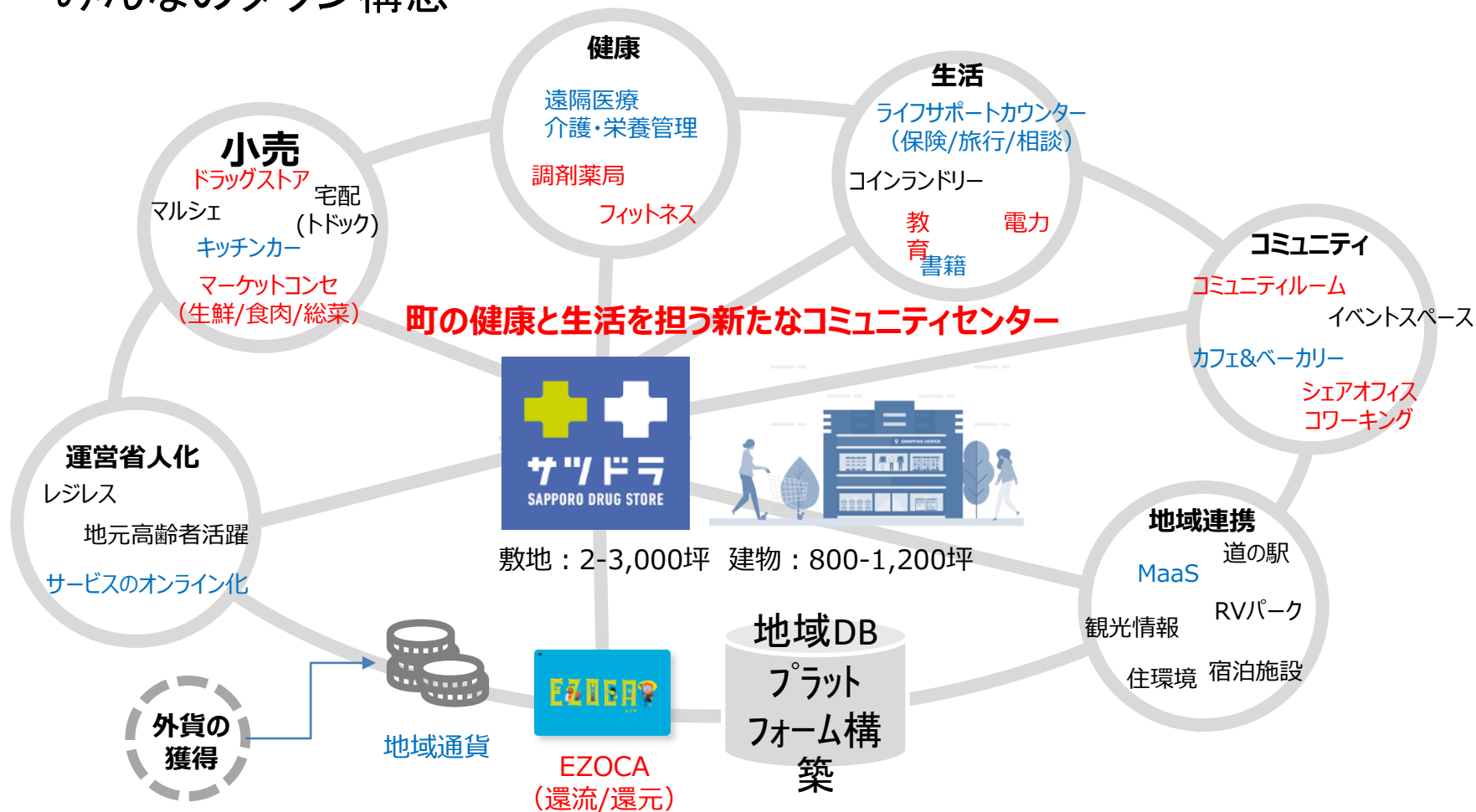


その地域ごとに必要な機能を精査し、地域住民に提供する



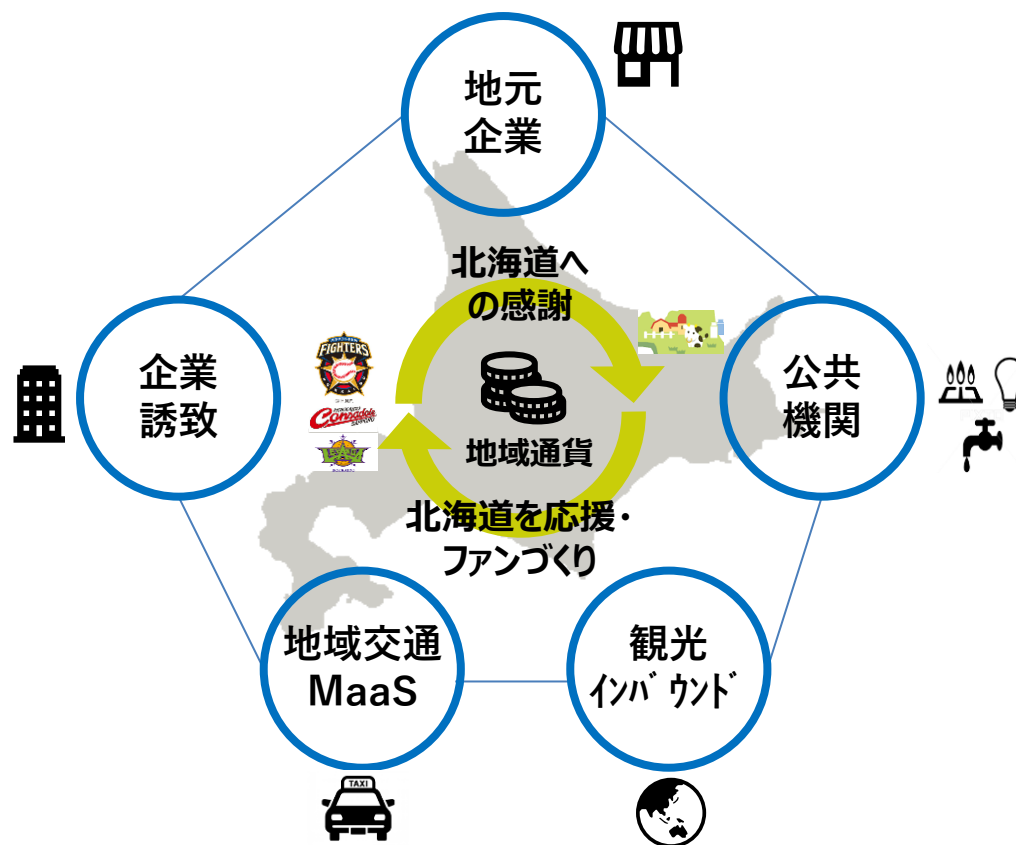
みんなのタウン構想

市ではなく町 周辺含め5,000人規模





北海道地域通貨



QUALITY HOKKAIDO一般社団法人を設立予定



法人名	QUALITY HOKKAIDO 一般社団法人
事業内容	① 持続可能な北海道を目指した成長戦略の策定 ② オープンデータを活用した新規事業創出 ③ 活動に対する理解・賛同を得るためのプロモーション
参画予定企業	・ 銀行 ・ 小売 ・ 電気 ・ ガス ・ 食品 ・ IT ・ スポーツ ・ 経済団体 ・ 大学等の教育機関
拠点	札幌市東区北8条東4丁目1番20号 EZO HUB SAPPORO
設立日	2021年7月7日設立

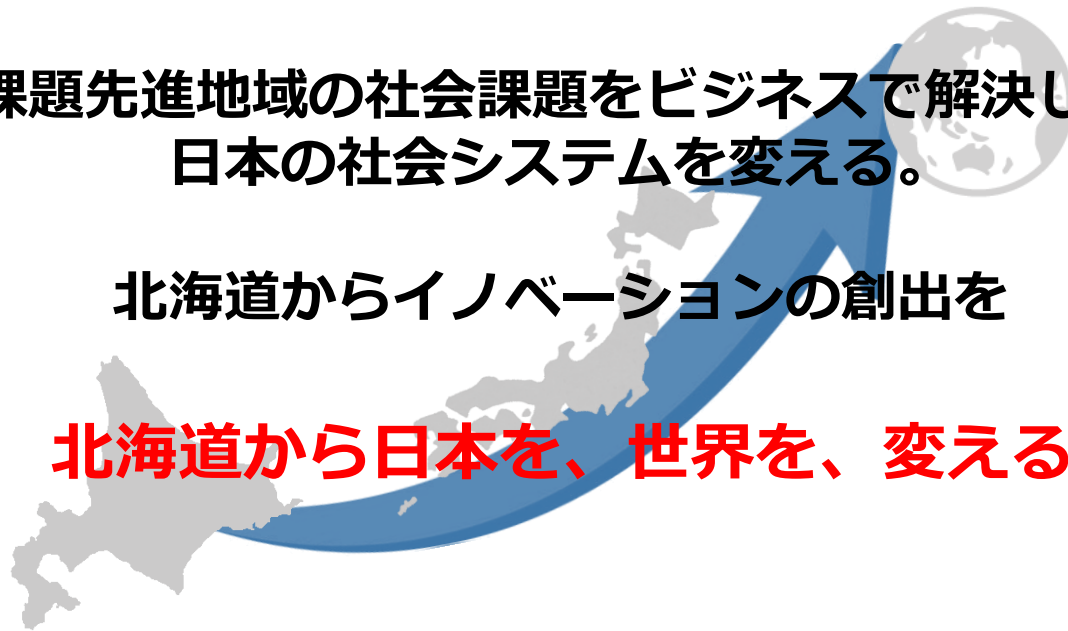


車輪はスピードが上がると残像を残す。
 アルファベットのQを車輪に見立て、回転するとQのエLEMENTが徐々に増え、満ちるようにも見えるカタチは、
 QUALITY HOKKAIDOの車輪となって、人を集め、時間を進め、どんどんと加速していく。

**課題先進地域の社会課題をビジネスで解決し、
日本の社会システムを変える。**

北海道からイノベーションの創出を

北海道から日本を、世界を、変える

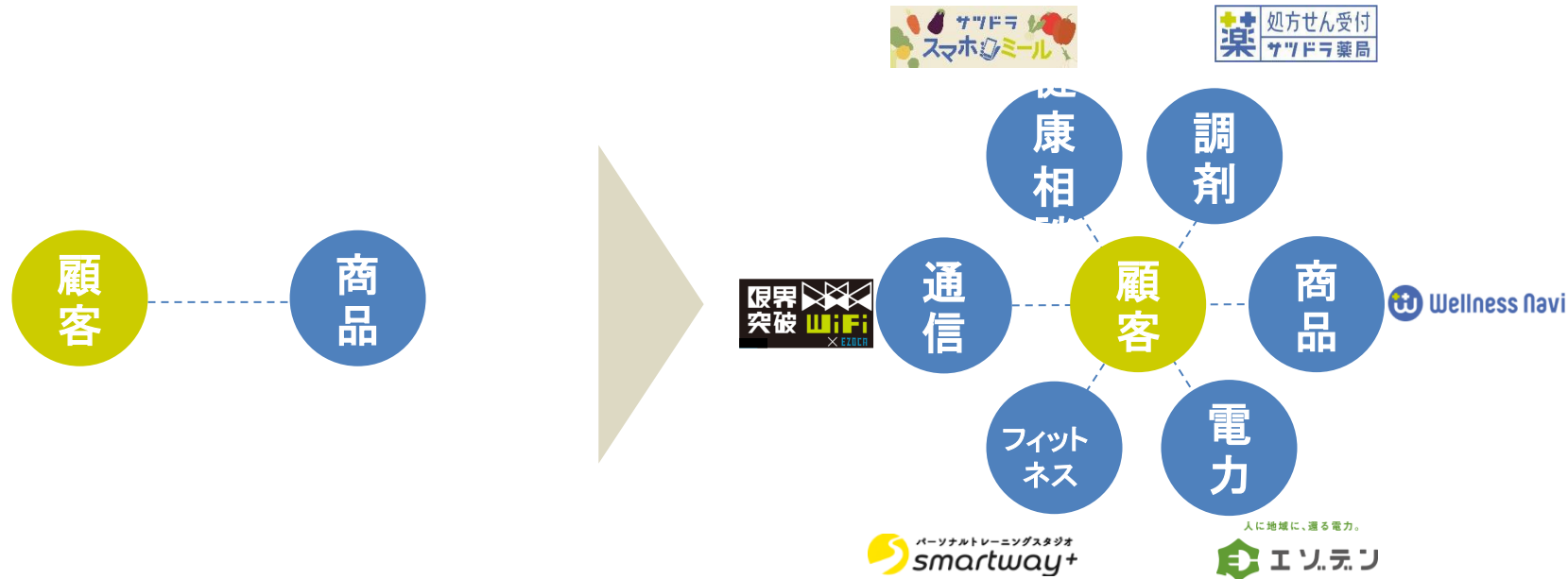




地域をつなぎ、日本を未来へ。

ライフコンシェルジュ構想

店舗の役割を「モノを売る」ことから「モノ×サービスの提供」へ進化させる
生活サービスを複合的に提供することで、**小商圈でも成立する店舗づくり**を目指す



ライフコンシェルジュ構想実施への課題

- ・前頁ライフコンシェルジュサービスを継続的に利用する消費者との契約が発生することを鑑みた場合、書面による契約書の提示と署名捺印時の手戻りが発生することでサービスの提供に時間を要することに課題を感じている。
- ・更に北海道という地域性を鑑みると、物理的な距離に於ける到達日数が他県とは異なるため、今後の広域サービスにも影響がある可能性を感じております。
- ・この点をデジタルに展開することによって、消費者がスムーズにサービスを利用することが可能となり、当社が北海道内の“困り事の解決”に寄与することができると考えております。

意見と要望

検討：デジタル化をしつつ、どう消費者保護をしていくか

◆概要

- ・契約書はそもそも重要なものと解釈されており、簡単に削除を行うことは少ないと考えられる。また、誤りあるいは機器の問題で削除となった場合でもデジタル化することで、依頼により再度交付が可能。
- ・容量制限を超えるほどの契約書を消費者と結ぶことあるのか
が疑問。
- ・電子媒体上の色を変える、背景を変えることで、他の文と一見して違うようにすることは可能であり、重要であったり、消費者に不利な条文を目立たせることで、保護ができる。
- ・書面でも長いものは、関連性が分かりにくい点は、電子特有の問題ではなく、他の条文とのつながりを明記することで対応が可能。

◆概要(続き)

- 高齢者の場合、親族(いない場合には、それに代わる法定代理人)にもメール等で共有して確認してもらう機会を作ることで、より消費者保護にもつながり、遠方の親族へも確認ができ、契約行為が時間かからず契約の実現が可能。
- 改ざん等は、消費者との関係で特有の問題ではない。また、書面も消失の可能性はある以上、電子だけが殊更言える問題でもない。逆にデジタル化をすることでアクセスログやブロックチェーンなどで電子証明やタイムスタンプを用いて改ざん防止対策が広がる。

◆特定継続的役務提供、連鎖販売取引、業務提供誘引販売取引での警告機能

- ・特定継続的役務提供は契約内容が不明確かつ複雑になるおそれ強い
- ・連鎖販売取引及び業務提供誘引販売取引は儲け話に惹かれて儲けることが難しいにもかかわらず、冷静に検討しないまま契約締結に至るおそれ強い。

[警告機能]

これらの取引は契約時の書面交付義務と締結前の勧誘段階の重要事項を記載した「概要書面」交付義務がある。これらの機能は契約前に正確な契約内容を把握しながら、締結について冷静に考え、契約後も内容を確認し解約するか考える機会を与える。

◎デジタル化と書面との違いによる考察

- ・紙1枚なら比較的に容易に確認できるが、複雑な契約が1枚で済むとは思えず、1枚程度の分量であれば、小さな画面でみても容易に探し出せるため、デジタルも書面も大きな違いがない。
- ・デジタル化し重要事項を別紙(リンク)で見やすくすることで、より正確な契約内容が把握できる。
- ・事業者の広告や勧誘に惹かれて契約内容を十分に自覚できていない消費者に対し、デジタルで交付することで経済的負担や利益提供条件の実現困難性等の「警告機能」が確保できないとするが、上記に鑑みれば、消費者保護という観点からもデジタルでも、書面でもなんら変わらないと考える。

◆特定継続的役務提供、連鎖販売取引、業務提供誘引販売取引での保存機能

これらの取引は長期間の契約関係が継続することが通例であるため締結後問題になることが多い

[保存機能]

契約内容を手元に保存しておくことが不履行、不適合の判断に資する

◎デジタル化と書面との違いによる考察

デジタルの場合、間違って消去する恐れがあるのは確かであるが、書面でもどこに保管したか忘れることもあり、保管という点でどちらが優れていて、劣っていると一概には言えない。デジタルであれば検索することで容易に探すこともできる。

◆訪問販売、店舗販売

訪問販売や店舗販売により対面型の勧誘を行う契約類型については、書面をその場で作成し交付することができる。

◎デジタル化と書面との違いによる考察

タブレットやパソコンに契約書を表示して、それをもとに説明することは可能であり、書面でなければならない理由もない（表示された契約書と電子的に送付する契約書が同一とは限らない 問題はあるものの、その場で送付し、一致していることを照らし合わせながら説明することで対処可能）。

◆電話勧誘販売

電話勧誘販売は、電話により不意打ち的な勧誘を行い即断を迫る事業者は申込みと承諾の裏付けを確保するために契約書面に署名・捺印を求めるのが通例であって、殊更に契約内容の「警告機能」を低下させてまでデジタル化を認めなければならない理由は存在しない。

◎デジタル化と書面との違いによる考察

申し込みを受けたとき、又は契約を締結したときに書面を渡す場合でも、電子で交付する場合でも、前述の通り、殊更に警告機能が低下するといえない。

ご清聴ありがとうございました。