不当な勧誘行為の類型	具体例
通常の量を著しく超える物の購入を勧誘された（過量契約）	日常的に着物を着用する機会がないことを事業者が知りながら、着用できないほどの多数の着物を販売。
お願いしても帰ってくれない（不退去）	自宅のマンションで、帰ってほしいと言っているのに、浴室やトイレを点検するといって室内に上がり込み勧誘を続けて販売。
帰りたいのに帰してくれない（退去妨害）	セミナーで、簡単に儲かるビジネスの会員にならないかと勧められ、帰りたいと言っているのに勧誘を続けて販売。
経験不足に乗じて不安をあおり勧誘（不安をあおる告知）	肌にコンプレックスを持っていることを知りつつ、「このままだと将来シミだらけの顔になる」とエステを勧誘。
デート商法（好意の感情の不当な利用）	SNSで知り合った女性と何度か連絡して好きになった。事務所に誘われ、その女性がデザインしたペンダントを見せられて、「買ってくれないと、メールのやり取りはできない」と女性から言われて契約。
高齢者等の不安をあおり勧誘（判断力の低下の不当な利用）	判断力が低下し不安を抱いている高齢者等に「屋根工事をしないと、台風や地震で家が潰れてしまう。生き埋めになるかもしれないし、近所に大変な迷惑をかけることになる」と告げて勧誘。
霊感商法等	「悪霊がついているので、お祓いをしないと病状が悪化する」と告げて祈祷サービスを勧誘。
契約前なのに強引に代金を請求される等	引き売りのさお竹屋を呼んだら、勝手に長さを測りさお竹を切断し、「切ったから買うように」と代金を請求。

消費者の権利を不当に害する契約条項は、無効となります。

［無効となる条項］

無効となる条項の類型	具体例
事業者は責任を負わないとする条項	「当スポーツ施設利用に際し生じた傷害、盗難等のいかなる事故についても一切の責任を負いません」とする条項。
消費者はどんな理由でもキャンセルできないとする条項	「販売した商品は、いかなる理由があっても返品・返金はできません」とする条項。
平均的な損害の額を超えるキャンセル料や年14.6％を超えるキャンセル料や違約金を定める条項	・３か月後の美容医療の手術をキャンセルしたら、キャンセル料90％を請求する、とする条項。 ・「家賃の支払期限を過ぎた場合は１か月の家賃に対し年30％の遅延損害金を支払うこと」とする条項。
消費者の利益を一方的に害する条項	掃除機の購入時、注文していない健康食品が一緒に自宅に届けられた場合、健康食品を継続購入しない旨の連絡をしない限り、健康食品を継続的に購入するとみなす旨の条項。
成年後見制度を利用すると契約が解除されてしまう条項	「賃借人（消費者）が、後見開始の審判を受けたときは、賃貸人（事業者）は直ちに本契約を解除できる」とする条項。

（5）特定商取引法（特定商取引に関する法律）

契約トラブルが生じやすい７つの取引類型を対象に、トラブル防止のためのルールを定めています。

1 訪問販売

（キャッチセールス・アポイントメントセールスも対象）

消費者の自宅等へ事業者が訪問し、商品の販売等を行う。

2 通信販売

消費者がテレビや新聞、ホームページ等の広告を見て、電話、FAX、インターネット等で申込みをする。

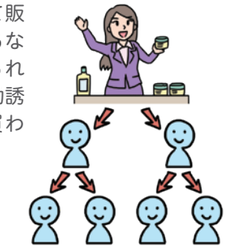
3 電話勧誘販売

消費者に事業者が電話をかけて勧誘し、商品の販売等を行う。

4 連鎖販売取引

（いわゆるマルチ商法の１つ）

「他の人を誘って販売員にするとあなたも収入が得られる」と消費者を勧誘して商品等を買わせる。



5 業務提供誘引販売取引

（いわゆる内職商法の１つ）

「仕事を紹介するので収入が得られる」と勧誘し、仕事に必要だとして商品等を買わせる。

6 特定継続的役務提供

特定の７種類*のサービスについて、長期・高額の契約を締結して行う。

*エステティック、美容医療、語学教室、家庭教師、学習塾、結婚相手紹介サービス、パソコン教室

7 訪問購入

消費者の自宅等を事業者が訪問し、消費者の物品を事業者が買い取る。