

第5回 これは「旅行手配契約」

ではないだろうか？

法務・コンプライアンス室

(監修 弁護士 三浦雅生)

昔から法務に携わる人の間で、「手配旅行契約ではなく、旅行手配契約ではないか」といわれています。今回は、これをキーワードに手配旅行について考えていきます。

券類が手配旅行の商品？

手配旅行契約とは航空券、乗車券、宿泊券などを売る契約であると考えている方が多いように見受けられます。手配旅行契約について、このような認識が行き渡った理由の一つに、宿泊契約や運送契約という「目に見えない商品」を券類に置き換えることで「目に見える商品にしつらえた」ことがあります。券類を引き渡すことと引き換えに旅行代金を収受し、券類をサービス提供者との精算に介在させることで全体の販売・精算システムを構築しました。こうして、券類が「手配旅行商品」と認識されるようになったのだと思います。この結果、運送機関の席が取れなかったり、旅館が取れないというときは券類が発券できない、すなわち売れる商品が作れない、だから手配旅行契約は成立しない……という考えが生まれることになります。

手配旅行契約は「頼まれて買いに行く」契約

ところが、旅行業界全体から見れば、航空会社から航空券発券の権限を与えられたり、鉄道会社から乗車券の販売を委託されている会社は、僅かな数の会社に過ぎません。例えば、運送機関の代理発券ができない旅行業者が航空券の手配を頼まれたり、宿泊券契約のない旅館の手配を頼まれたら、航空会社やその代理店に航空券を買いに行ったり、直接旅館に連絡するなどして手配をしなければなりません。手配旅行契約の規定は、このような運送機関の代理人でもなく、宿泊券の発行もできない旅行業者を想定して作られています。つまり「お客様に頼まれて買いに行く」ことが手配旅行の目的（手配旅行契約第2条第1

項）であり、「頼まれて買いに行った」以上満席で席が取れなかった場合でも「買いに行ったことの手数料」はいただきますよ（手配旅行契約第3条）、ということになります。このように手配旅行契約では、実際に手配してみなければ結果はわからないのですから、お客様と旅行契約を締結した時点で目に見える商品が確定している訳ではありません。あたかも特定の商品があるような印象を与える「手配旅行契約」ではなく、「旅行手配契約」であるべきだ、という意見がでてくるのは、こういった理由からでしょう。（平石）

【手配旅行契約での業務の流れ(模式図)】

