



第6回 受注型企画旅行の

引き受け方

法務・コンプライアンス室

(監修 弁護士 三浦雅生)

受注型企画旅行?それとも手配旅行?

「職場旅行を受注したいのですが、これは受注型企画旅行ですか、それとも手配旅行ですか?」という質問を受けて返答に困ることがあります。どのような旅行契約を結ぶかは、旅行業者とお客様との当事者同士が決める問題だからです。修学旅行なので受注型、個人で行くから手配旅行、というように決まってしまう訳ではありません。

受注型企画旅行とは

手配旅行契約と比べた場合、受注型企画旅行契約を特徴づける大きな要素は、①値づけ性と②特別補償、そして③旅程管理の有無だと言えます。旅行業者が予め設定した「旅行業務取扱料金」ではなく、いわゆる「儲け」も含めた包括料金を提示したい場合(①に該当)は、受注型企画旅行契約として契約することになります。②と③の責任も漏れなくついできますので相応のコスト負担が発生することになります。

国内旅行の場合は旅程管理をしない特約を結ぶこともできますが、修学旅行や職場旅行などの団体旅行で

あれば細心の旅程管理が必要になるでしょう。お客様に安心して旅行に参加していただくためにも、積極的に旅程管理や特別補償の意義を説明して、さらにその「安心」を企画商品の付加価値としてアピールしていくべきでしょう。もちろん手配旅行契約として契約することも可能ですが、お客様が契約内容を超えた過度な期待をしないように、企画旅行とは違うということをきちんと説明することが必要です。

契約の締結と企画料金

お客様から受注型企画旅行の見積もりの依頼があったら、ご希望に基づいて旅行日程やサービス内容、旅行代金等を記載した「企画書面」を作成し交付します。契約を締結する際には、募集型企画旅行契約と同様に取引条件の説明と書面の交付もしなければなりません。実務上はこの「企画書面」が取引条件説明書の一部として使われます。説明するべき内容に不足があれば、いわゆる「旅行条件書」などで補ってください(11月号第2回の解説も併せてご覧ください)。

また、「企画書面」には「企画料金」を明示することができます。合わせて契約書面にも明示した場合にはお客様が契約を解除した際に、国内旅行は旅行開始日の前日から起算してさかのぼって20日目(日帰り旅行は10日目)、海外旅行はピークを除き30日目より前であっても「企画料金」に相当する金額の取消料を収受することができます(標準旅行業約款受注型企画旅行契約の部第5条第2項、第9条2項、第16条第1項別表第1)。実際のところはお客様からは、なかなか

「企画料金」だなんて堂々と謳って收受しづらい...という声も耳にしますが、「企画書面」にきちんと明示しておかないと、せっかく苦労して企画を立てても取消料は收受できませんので注意してください。なお、残念ながら受注できなかった場合は、契約も成立していませんので企画料金も取れません。

オーガナイザーによる募集について

当室に寄せられる質問でも多いのが「オーガナイザーが募集することができる範囲」についてです。団体旅行の場合、いわゆるオーガナイザーが契約責任者として契約の当事者になる場合がありますが、このオーガナイザーが団体の構成員に対して「募集」をしようとする無登録営業となる恐れがあります。募集行為が認められているのは、同一職場内での幹事による募集や修学旅行における学校による生徒への募集のように「オーガナイザーが当該団体の構成員」であって「相互に日常的な接触のある団体内部」に対してのみです(旅行業法施行要領第1.2.3)。(3)。巷では、募集する対象が例えば「登録会員」や「特定地域の居住者」等の、いわゆる「クローズドマーケット」の中であれば、オーガナイザーが募集しても構わないとする都市伝説(?)があるようですが、このような団体は「相互に日常的な接触のある団体」とはいえませんが、オーガナイザーの行為は無登録営業になるでしょう。そもそも「クローズドマーケット」という用語は旅行業法では規定されていませんので、拡大解釈しないようにご注意ください。(中島)

お客様の信頼確保にコンプライアンスは必須。
旅行取引に関わる基本的な法務知識のうち、
誤解しやすいテーマを取り上げて分かりやすい文章で解説します。