

原告 準備書面 2 (控訴審)

平成 2 1 年 1 1 月 3 0 日 提出

控訴審で、株式会社セントラルマーケット 代表取締役 加藤 昌稔 が自らユーサイドとハイステージのアクセス解析を提出すると証言した為、原告が必要とするアクセス解析内容を内容証明で発送した事を裁判所に通知する内容。

アクセス解析の提出は、平成 2 1 年 1 2 月 2 0 日とした。

しかし、案の定 株式会社セントラルマーケットからアクセス解析は提出されず、準備書面の提出も裁判日の直前に提出してくる。これは、裁判進行を遅らせる為の株式会社セントラルマーケットの常套手段。

静岡地方裁判所民事第 1 部合議係 御中

第 1 被控訴人の答弁書中、「第 2 3 被告の主張」に対し、以下のとおり反論する。

被控訴人は、『控訴人は、自ら申し込みをおこなった事が、明らかであるにもかかわらず、その成果のなかったことが、あたかも被控訴人の責任であるかのような主張であることは明白であり、そもそも、被控訴人は義務は全て履行済みであり』と主張をおこなっているが、これを否認する。

被控訴人が、控訴人に対して U-side の実情を悪意の虚偽説明を行い契約を結ばせた事は明らかである。甲 2 内容を証明する為に、録音テープを提出する (甲 3 5)。

もし、被控訴人の営業電話内容での契約を結ばせる事が法的に問題ないとする、冬場によく問題になっている蟹の電話セールスで、タラバガニを送ると言っておいてズワイガニを送りつける業者もあるが、下記のように言えば全く問題が無い事になる。

蟹の電話セールスの事例として 1 つ下記に示す。

蟹販売業者：今、蟹祭りをやっていてタラバガニ 3 匹 3 万円の所、1 万 5 千円になってます。

電話先顧客：安いですね。では送ってください。

商品が到着し蟹を確認すると、タラバガニでは無く、ズワイガニであった為、蟹販売業者にクレームの電話を入れる。

電話先顧客：タラバガニを送ると言っていたが、届いたのはズワイガニなので返品する。

蟹販売業者：営業が何と言ったかは知らないが、うちはズワイガニの卸会社をやっているだけ。
ズワイガニを送れば、契約は履行済みであり、他には何の保障もしていない。

上記事例は、本事件の“広告”と“カニ”を入替えれば、そのまま同じ事となる。

本事件で、被控訴人の悪意の虚偽説明で契約を結ばせた事が問題無いと判決ができれば、上記のカニ商法も全く問題が無い行為だと言う事になる。この様な事が認められて、正常な経済活動が成立つのか？

成立つわけが無い。

第2 被控訴人に対するアクセス解析請求内容及び回答時期

裁判中に、被控訴人がアクセス解析を提出する意思を見せた。しかし控訴人が必要としているアクセス解析内容は文章提出命令に記載して有り、文書提出命令が命令されていない為に被控訴人に内容が伝わっていない。

その為、平成21年11月24日に電子内容証明にて、被控訴人に必要とするアクセス解析内容と提出期限を通知した（甲36）。

アクセス解析の提出は、平成21年12月20日とする。

証拠方法

- 1 甲第35号証 甲2録音テープ
甲2内容に間違いが無い事を証明する。
- 2 甲第36号証 電子内容証明によるアクセス解析請求内容
被控訴人がアクセス解析を提出する意思を示した為、控訴人が必要とするアクセス解析内容を電子内容証明にて送付した。

添付書類

- 1 証拠説明書