

平成20年6月6日
経済産業省

特定商取引法違反の訪問販売業者に対する 業務停止命令（6か月間）について

経済産業省は、訪問販売によりロコ・ロンドンまがい取引を行っていたあさひアセットマネジメント株式会社（本社：東京都文京区湯島）に対し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、本年6月8日から12月7日までの6か月間、訪問販売に関する勧誘、申込みの受付及び契約の締結を停止するよう命じました。

認定した違反行為は、不実告知、契約書面等における記載の不備です。

- 1．あさひアセットマネジメント株式会社（以下「同社」という。）は、金などを対象とした「グローバルスポットトレード」と称する貴金属スポット保証金取引に関する役務の提供を行っているところ、同社は、この役務提供契約の締結について勧誘する際、消費者から預かる資金について「保証金は分離保管されています。」等と告げ、取引ガイドにも同様の記載をしていましたが、実際には分離保管をしていませんでした。
- 2．また、同社は、勧誘の際、明確な根拠を有していないにもかかわらず、「金の価格はもうこれ以上は上がらない。金の価格はこれから下がる。」、「損は絶対にしません。」等と告げ、あたかも金価格が必ず下がり、また消費者が損をすることがないかのようによに不実のことを告げていました。
- 3．同社が契約の際に消費者に交付する契約書面等に、契約の解除に関する事項に係る記載の不備と事業者の代表者の氏名に係る記載の不備がありました。
- 4．なお、平成19年7月15日付施行の特定商取引に関する法律施行令の一部を改正する政令で、ロコ・ロンドンまがい取引等が指定役務に追加されました。本件は、経済産業省として、改正後の当該政令適用に係る最初の行政処分となります。
また、これに先立ち、5月28日、千葉県警察本部に対し、刑事告発を行いました。

【本件に関する問い合わせ先】

経済産業省消費者相談室	電話03 - 3501 - 4657
北海道経済産業局消費者相談室	011 - 709 - 1785
東北経済産業局消費者相談室	022 - 261 - 3011
関東経済産業局消費者相談室	048 - 601 - 1239
中部経済産業局消費者相談室	052 - 951 - 2836
近畿経済産業局消費者相談室	06 - 6966 - 6028
中国経済産業局消費者相談室	082 - 224 - 5673
四国経済産業局消費者相談室	087 - 811 - 8527
九州経済産業局消費者相談室	092 - 482 - 5458
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室	098 - 862 - 4373

あさひアセットマネジメント株式会社に対する行政処分の概要

1. 事業者概要

- (1) 商号：あさひアセットマネジメント株式会社
- (2) 代表取締役：宮内 一仁
- (3) 所在地：本店：東京都文京区湯島三丁目2番12号
支店（名古屋）、コールセンター（東京）
- (4) 資本金：200万円
- (5) 設立年月日：平成19年10月1日
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 取扱役務：貴金属の売買に関する取次業務
- (8) 取扱価格：委託手数料（往復）1枚当たり10,500円（税込み）
（1枚は100トロイオンス（保証金50万円）分）
- (9) 預り金：平成20年3月31日現在 1,754百万円

2. 取引の概要

あさひアセットマネジメント株式会社は、「グローバルスポットトレード」と称する貴金属スポット保証金取引（保証金の預託を受けて海外の商品市場の商品価格を利用し米ドル建てで行う金又は銀を対象とした貴金属に係る物品の差金決済による売買取引）に関する役務の提供に係る事業を行っている。

同社は、同社コールセンターの従業員や営業員からの電話に関心を示した消費者の住居等に営業員を訪問させ、当該消費者に対し役務提供契約の締結について勧誘させることにより、当該住居等において当該契約の申込みを受け、当該契約を締結させていた。

同社は、勧誘に当たり、「保証金は分離保管されています。」、「金はもうこれ以上は上がらない。金はこれから下がる。」、「損は絶対にしません。」等と消費者に虚偽の説明を行っていた。

3. 業務停止命令の内容と期間

(1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

訪問販売に係る役務を有償で提供する契約（以下「役務提供契約」という。）の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る役務提供契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成20年6月8日から平成20年12月7日まで（6か月間）

4．業務停止命令の原因となる事実

同社は以下のとおり、特定商取引法に違反する行為を行っており、訪問販売に係る取引の公正及び役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

(1) 法定交付書面の記載不備（特定商取引法第5条第1項）

同社が契約の締結に当たって消費者に対して交付する契約書面等において、契約の解除に関する事項に係る記載及び事業者の代表者の氏名に係る記載に不備があった。

(2) 不実告知（特定商取引法第6条第1項）

役務の内容に関すること（同項第1号）

同社は、勧誘に当たり、消費者の資金について実際は分離保管をしていないにもかかわらず、「保証金は分離保管されています。」等と消費者に虚偽の説明をしていた。

判断に影響を及ぼす重要なもの（同項第7号）

同社は、勧誘に当たり、「金はもうこれ以上は上がらない。金はこれから下がる。」、「損は絶対にしません。」等と虚偽の説明を行って消費者を勧誘していた。

5．勧誘事例

【事例1】

消費者Aは、あさひアセットマネジメント（株）の従業員からの電話で「今、金が30年ぶりの高値になっています。」などと説明され、「必ず下がっていきますから。」と告げられた。

後日、あさひアセットマネジメント（株）の営業員Zや以前消費者A宅を訪れた営業員Z'が消費者Aに電話をかけ、「30年ぶりのチャンスです。」などと勧誘したので、今この取引を始めれば儲けを出さずとも思っていた消費者Aは取引をすると答え、訪問してもらうこととした。

約束の日に訪問した営業員Z'は消費者Aに「今は売りスタートがいいです。売りスタートの場合は下がった幅がプラスになります。」、「売りスタートの場合はスワップポイントがついてきます。50万円につき700円がついてきます。逆に買いスタートのときは1枚につきお客さんから900円を払ってもらうことになります。」、「保証金は分離保管されています。」などと告げ、消費者Aは契約し200万円を預けた。

また、後日、別の営業員Z''からの電話勧誘を受けた消費者Aは100万円を追加した。

ところが、その後、消費者Aはあさひアセットマネジメント（株）の別の営業員Z'''からの電話で「見通しが全く逆になってしまった。300万円は売りをかけたので、戻って来ない。」、「追加のお金を払ってもらわないといけない。」と告げられ、結局、その後さらに追加入金した額を含め300万円以上の損失を被った。

【事例 2】

消費者Bはあさひアセットマネジメント(株)の従業員から「これから金の価格が値下がりします。今がチャンスですので、金の取引をしませんか。金スポット取引といます。ロンドンの金取引です。」、「銀行にお金を預けるよりも、うちにお金を預ける方が金利がつきます。」などと勧誘の電話を受け、2度目の勧誘電話で「30年に1度のチャンスなんですよ。」などと繰り返し勧誘されたので、消費者Bは会うことを約束した。

約束の時間に営業員Yが消費者B宅を訪れ「これからは金が値下がりします。」、「この金スポット取引は、他の取引に比べてリスクも少ないですが、利益も少ない、こつこつ型の取引です。安心して始めていただけます。」、「今は金の値段が高騰しているので、今なら間違いなく利益が出ます。」、「元本が保証されます。」、「金スポット取引は銀行にお金を預けておくより安全な取引です。」などと告げたが、消費者Bは、その日は営業員Yに帰ってもらった。

後日、あさひアセットマネジメント(株)の従業員から消費者Bに電話があり、「金が最高値をつけました。もうこれ以上金の価格が上がることはありません。今後は、金の価格は下がるだけですので、利益が出ることは確実です。今取引を始めるべきです。今がチャンスです。」と勧誘したので、もうこれ以上金の価格が上がるのがなくて今がチャンスのおかげなら取引してみようと思った消費者Bは取引すると答え再度訪問を了承した。

約束の日、別の営業員Y'が消費者B宅を訪問し、スワップ金利が毎日付くことやロンドン市場の金の価格を使って取引をしていること、海外の銀行と取引を行っていることなどを告げた。そして営業員Y'は、「今なら戦争でも起こって金の価格が上がらない限り、元本が割れることはありません。」、「元本はそのままお返ししますし、その上、利益も付いてきます。」、「今なら元本保証で利益が出ると断定して言うことができます。」などと告げた。

さらにリスクの説明で「取引の仕組みとしては、追加入金ということは起こり得ますが、今のような30年に一度のチャンスのおかげなら、ここで書いているようなリスクはないでしょう。」と告げたので、消費者Bは、今のタイミングで取引を始めれば営業員Y'のリスクはないという言葉に信用し、追加入金は自分には関係のない話だと思って契約をしたが、金の価格が上がって損をするかもしれない取引であれば契約はしなかった。

さらに数日後、あさひアセットマネジメント(株)の別の営業員Y''が消費者Bに電話し、「今なら、絶対と言ってもいいんです。利益が保証されます。」などと告げしつこく追加入金を勧誘した。消費者Bは断ったが、営業員Y''から再度の勧誘電話を受け、「300万円預けると1~2週間で、150万くらいの利益になるんです。」などと告げられ執ように勧誘されたので、そこまで言うのだったら信じてみようと思った消費者Bは追加の資金を預けた。

その後も、あさひアセットマネジメント(株)の別の営業員Y'''から消費者Bに電話があり、「金は今、最高値をつけているので、これ以上価格は上がりません。も

う少し投資しませんか。」と消費者Bを執ように勧誘し、消費者Bが資金がないと断ってもしつこく勧誘が続いた。

ところが翌日、この営業員Y” ’から「追証がかかっています。追加で300万を今日中に入金するか、決済するかのどちらかを選ぶ必要があります。」と告げられ、両建が一番妥当な方法だと説明された消費者Bは、そうするしかないと思った。

結局、消費者Bは消費者センターや弁護士に相談して取引を終了したが、損失を被った。

【事例3】

消費者Cはあさひアセットマネジメント(株)の従業員からの電話で「貯金よりも良い商品で、いい話ですよ。」と告げられ、会うことを了承した。

消費者C宅を訪れたあさひアセットマネジメント(株)の営業員Xは、「2口100万円だと、1日1400円の金利がつき、損は絶対にしません。」「100万円出してもすぐに元が取れますよ。」などと取引を勧めたので、消費者Cは儲かる取引だと思って契約することにしたが、損をすることもある取引ならば契約しようとは思わなかった。

数日後に営業員Xが再度消費者Cを訪れた際も営業員Xは同様のことを告げ、消費者Cも元本保証で金利がつく取引だと思っていたので契約をした。

結局、消費者Cは、営業員Xに損は絶対にしないとされたにもかかわらず、短期間に多額の損失を被った。

【事例4】

消費者Dは、あさひアセットマネジメント(株)の従業員からの電話の後、営業員Wからの電話により自宅への訪問を了承した。

翌日、消費者D宅を訪れた営業員Wは取引について説明し、「金はもうこれ以上は上がらない。金はこれから下がる。」などと告げ、消費者Dに金の取引を勧めた。

消費者Dは営業員Wのこれから金は下がり儲かるという説明を信じ契約をする気になって、後日、営業員Wが再度消費者D宅を訪れた際に、ロンドンの金のスポット取引の契約をし、営業員Wに200万円を預けた。

さらに数日後、別の営業員W’が「金はこれ以上、上がるはずがない。」などと電話で消費者Dを勧誘したので、消費者Dは200万円を追加した。

ところが、その後、あさひアセットマネジメント(株)営業員からの電話で、金の値が上がったため追加で400万円が必要と言われた消費者Dは、以前の話と違っていたので取引を止めることにしたが、結局、多額の損失を被った。