

平成17年11月15日  
経済産業省  
東北経済産業局

## 特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する取引停止命令（3か月） 及び同社の勧誘者（5名）に対する指示処分について

経済産業省は、健康食品、化粧品、マイナスイオン発生器等の連鎖販売業を行っている株式会社アリックス（東京都中央区）に対して、同社の特定商取引法違反（虚偽書面の交付）及び同社の勧誘者の同法違反（不実告知、断定的判断の提供、迷惑勧誘）を認定し、同法第39条第1項の規定に基づき、同社の連鎖販売取引を平成17年11月17日から3か月間停止するよう命じました。

また、併せて同社の5名の勧誘者に対しても、同法第38条第2項の規定に基づき不実告知、迷惑勧誘等の違反行為を行わないよう指示しました。

1. 株式会社アリックスの勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘するに際し、以下の特定商取引法違反行為を行っていました。

### （1）利益に関する不実告知（特定商取引法第34条第1項）

「アリックスの仕事はだれにでもできる仕事なんです。」等と仕事の容易性を告げながら、

「会員甲は、ベンツを購入し、年収目標は、8,000万円です。」等と高額な収入を得ている他の会員の例を挙げ、

又は、「一人紹介すると73,500円、3人紹介すると、21万円が得られます。」等と規約に基づく報酬例を告げ、

あたかも、アリックスと契約すれば、だれでも高額収入を得ている他の会員と同様の収入や報酬例どおりの収入が得られるかのように告げていました。

「必ず儲かる」、「毎月一定額の収入がある」等アリックスの会員になれば必ず収入が得られると告げていました。

アリックスの場合、下位の会員が新規会員を勧誘して入会させるので、上位会員は何もしなくても収入が得られると告げていました。

しかし、実際には、だれもがそのような収入を得ているわけではありませんでした。

### （2）利益に関する断定的判断の提供（特定商取引法第38条第1項第2号）

同社の勧誘者は、「がんばれば儲かる」等と、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して、連鎖販売契約の締結について勧誘して

いました。

(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第38条第1項第3号)

同社の勧誘者は、「考える時間を下さい。」「明日朝早いので帰りたい。」等と契約を締結しない意思を表示している相手方に対し、長時間にわたり執拗に契約を迫る等相手方に対し迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

2. 同社は、相手方に対し、連鎖販売契約の締結前及び締結後に、取引の内容を記載した書面を交付していましたが、両書面の「契約解除(クーリングオフ)に関する事項」の欄に、「一部使用したり、消費した場合はクーリングオフは出来なくなりますのでご注意ください」等とクーリング・オフに関して虚偽の内容を記載していましたが(実際は、商品の一部使用・消費していてもクーリング・オフは可能です。)

3. 同社の5名の勧誘者が上記1.のとおり特定商取引法に違反する行為を行っていたこと及び同社が上記2.のとおり特定商取引法に違反する行為を行っていたことから、経済産業省は、同法第39条第1項の規定に基づき、同社に対して3か月間の取引停止命令を行い、併せて当該5名の勧誘者に対しても、同法第38条第2項の規定に基づき不実告知、迷惑勧誘等の違反行為を行わないよう指示しました。

今回同社が取引停止命令を受けたことにより取引停止期間中は、今回指示を受けた5名の勧誘者も含め同社のすべての勧誘者は、同社の連鎖販売取引の勧誘を行うことができません。

【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 - 861 - 3237
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

## 株式会社アリックス及び同社の勧誘者に対する行政処分の内容

### 1. 事業者の概要

#### (1) 統括者の概要

事業者名：株式会社アリックス

所在地：東京都中央区銀座二丁目13番18 アバンティーク銀座2丁目201

代表者：代表取締役 大間 文登（おおま ふみと）

資本金：1,000万円

設立：平成13年12月28日

事業内容：健康食品、化粧品、マイナスイオン発生器等を購入して組織に加入した会員が、これらの商品を購入して新たに会員となる者をあっせんすることにより、組織を拡大していく連鎖販売取引

特定負担：商品代金404,250円 + スタータキット8,400円、  
年会費3,000円

特定利益：新規会員を加入させると73,500円、その上位者に73,500円、  
またその上位者に55,125円の流通差益等のボーナスが支払われる。

契約件数：約3,500件（2004年1月～2004年12月）

売上高：約23億円（2002年12月～2003年11月）

従業員：10名

会員数：約19,000名（平成16年12月現在）

#### (2) 今回処分を行う勧誘者の概要

平野 治（30歳）

）岩手県北上市在住

）組織上の地位：エンタープライザー（最上位会員）

平野 真夕美（26歳）

）岩手県北上市在住

）組織上の地位：エンタープライザー（最上位会員）

菅野 まゆみ（41歳）

）岩手県和賀郡東和町在住

）組織上の地位：エンタープライザー（最上位会員）

浅野 幸子（50歳）

）岐阜県岐阜市在住

）組織上の地位：エンタープライザー（最上位会員）

川村 みどり（49歳）

）岐阜県岐阜市在住

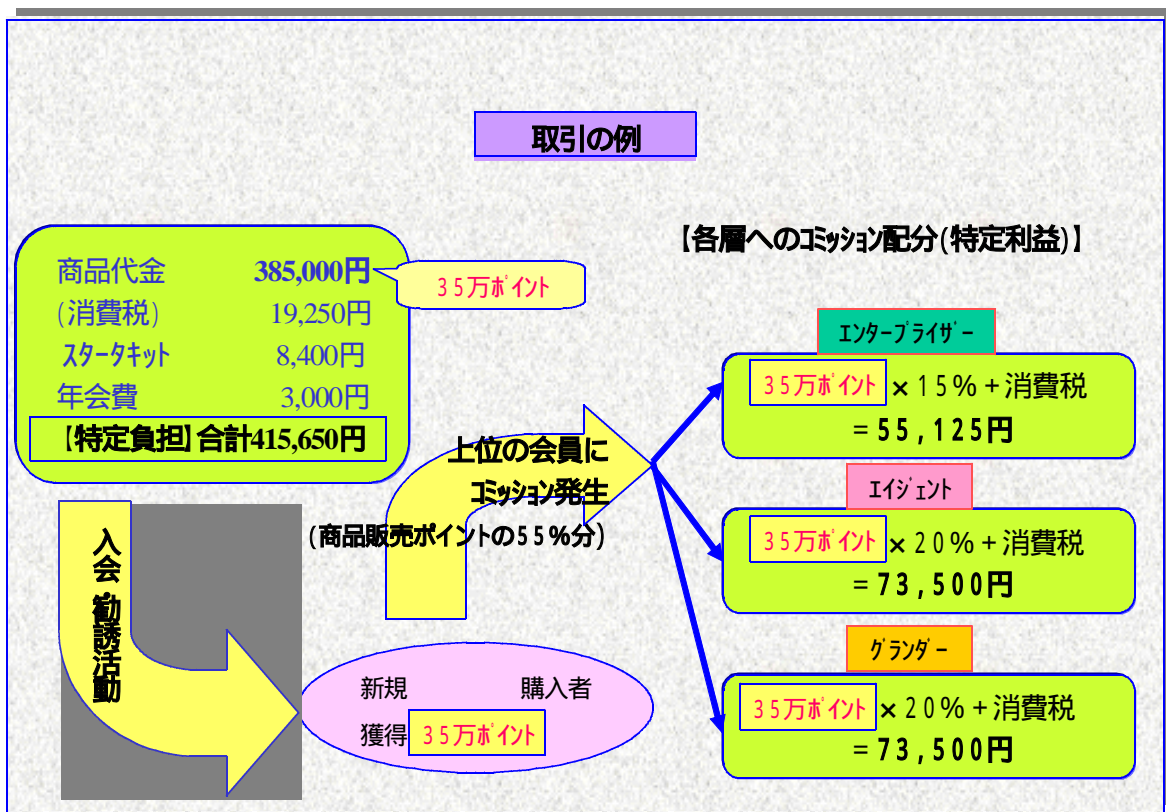
）組織上の地位：エンタープライザー（最上位会員）

（注）同社の会員は、上位からエンタープライザー、エイジェント、グランダーの3つのランクにわかれている。

## 2. 取引の概要

株式会社アリックスは、その販売する健康食品等の販売をあっせんする者を、同社の会員となって別の者を新たな会員とすれば、「流通差益」(新たに組織に加入した会員の契約額の一定割合が得られるボーナス)等の特定利益を収受しうることをもって誘引し、その者と約40万4千円の本件商品購入代金等の特定負担を伴う、健康食品等の販売のあっせんについての契約を締結している。

典型的な勧誘の手口としては、入会して間もない会員が、電話で友人等に対して相談したいことがある等と健康食品等を紹介する連鎖販売取引であることを隠匿して誘い、相手方から何の相談かと聞かれても電話ではうまく伝えられないから会ってから話す等と告げて、会う約束を取り付ける。約束した日に相手方をファミリーレストラン等の勧誘場所へ連れて行くまでの間に、健康食品等を紹介する仕事であることを初めて伝え、まだ仕事を始めたばかりなのでうまく説明できないから、説明できる人に会ってほしいと告げる。勧誘場所では、勧誘者である上位会員が加わって、言葉巧みに、かつ深夜に長時間にわたり勧誘を行う等して、健康食品等を購入して同社の会員となる契約を締結させている。



### 3. 行政処分の内容

#### (1) 株式会社アリックスに対する取引停止命令

平成17年11月17日から平成18年2月16日までの間(3か月間)、特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引のうち、次の行為を停止すること。

連鎖販売取引について勧誘を行い又は勧誘者に勧誘を行わせること。

連鎖販売取引についての契約の申込みを受けること。

連鎖販売取引についての契約を締結すること。

#### (2) 勧誘者に対する指示

株式会社アリックスの統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘するに際し、その連鎖販売業に係る特定利益に関する事項につき、不実のことを告げる行為をしないこと。

その連鎖販売業に係る連鎖販売取引につき利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供してその連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘を行わないこと。

その連鎖販売業に係る連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘しないこと。

### 4. 取引停止命令等の原因となる事実

#### < 勧誘者の違反事実 >

#### (1) 不実告知(特定商取引法第34条第1項第4号)

株式会社アリックスの勧誘者は、勧誘の際に、あたかも必ず収入が得られるかのように次のことを告げていたが、実際には、だれもがそのような収入が得られるわけではなかった。

ア. 同社の勧誘者(平野治、平野真夕美、菅野まゆみ、川村みどり、浅野幸子)は、規約に基づく報酬例若しくは高額な収入を得ている他の会員の例を示しながら、この仕事は簡単にできる等と告げ、あたかも、だれでも若しくはあなたなら、報酬例どおりの収入が得られる若しくは高額な収入を得ている他の会員と同様の収入が得られるかのように不実のことを告げている。

具体的には、

「アリックスの仕事はだれにでもできる仕事なんです。」等(容易性トーク)と告げた上で、

「会員甲は、アリックスを始める前はデパートの店員でしたが、甲はアリックスの中でも売上が伸びている人でベンツを購入しました。年収目標は、8,000万円です。」等と高額な収入を得ている他の会員の例(高額収入例トーク)を挙げ、

又は、「一人紹介すると73,500円、3人紹介すると、21万円が得られます。」等と規約に基づく報酬例(報酬例トーク)を告げ、

あたかも、アリックスと契約すれば、だれでも高額収入を得ている他の会員と同様の収入や報酬例どおりの収入が得られるかのように告げていた。

イ．同社の勧誘者（平野真夕美、菅野まゆみ）は、必ず儲かる、毎月一定額の収入がある等アリックスの会員になれば必ず収入が得られると告げていた。

ウ．同社の勧誘者（平野治、川村みどり）は、アリックスの場合、下位の会員が新規会員を勧誘して入会させるので、上位会員は何もしなくても収入が得られると告げていた。

（２）断定的判断の提供（特定商取引法第３８条第１項第２号）

同社の勧誘者（平野真夕美）は、「がんばれば儲かる」等と、株式会社アリックスの統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引につき利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供してその連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘していた。

（３）迷惑勧誘（特定商取引法第３８条第１項第３号）

同社の勧誘者（平野治、平野真夕美、菅野まゆみ、川村みどり、浅野幸子）は、「考える時間を下さい。」「明日朝早いので帰りたい。」等と契約を締結しない意思を表示している相手方に対し、長時間にわたり執拗に契約を迫る等相手方に対し迷惑を覚えさせる仕方で勧誘をしていた。

< 株式会社アリックスの違反事実 >

（４）虚偽書面の交付（特定商取引法第３７条第１項及び第２項、特定商取引法施行規則第２８条第１項第８号及び第３０条第１項第３号）

同社は、同社と連鎖販売取引に伴う特定負担についての契約を締結する者に対し、その契約締結に先立って、「アリックスメンバーズクラブ概要書面」と題する書面を交付し、また、連鎖販売契約を締結した場合には、その相手方に、「アリックスメンバーズクラブ入会申込兼商品購入申込書」と題する書面を交付している。これらの書面の「契約解除（クーリングオフ）に関する事項」の欄には、「一部使用したり、消費した場合はクーリングオフは出来なくなりますのでご注意ください」と記載されており、これは、クーリング・オフに関し、これらの書面に虚偽記載を行っているものである。

５．事例

【事例１】

株式会社アリックスの会員であるＡは友人Ｚを「明日ご飯食べよう。」と誘い、翌日の午後６時ころ、２４時間営業のファミリーレストランで会った。二人は、久しぶりの再会だったので、よもやま話をした後、Ａが副業をしている旨言ったので、Ｚが内容を尋ねると、「今から来る人に聞いてみて。」とＡは答えた。断ると久し振

りに再会したAに悪いと思い、Zは話を聞くことを了承した。

勧誘者甲は、夜9時ころ、A、Zがいるファミリーレストランに到着し、名刺を渡しながら自己紹介して、アリックスの会社概要、健康食品、化粧品等の商品について説明をした後、「アリックスに一人紹介すると73,500円が入ります。」「ランクが上がって下の人たちがアリックスに紹介するとそこから一人につき73,500円が入ってきます。」「下の人たちが動くことによって何もしなくてもあなたに収入が入ってきます。」と告げた。さらに、「話を聞いてくれる人の名前を挙げてみて。」と甲に求められたので、Zは4、5人の名前を挙げたところ、甲は、「こんなにいれば大丈夫。この人たちががんばってくれるからお金が入ってくるんだよ。」と励ますように告げた。また、甲は「購入金額がチャラになるくらいの収入があります。」とも告げた。さらに、甲は、「私は安い給料をもらってデパートで登山用品を販売していましたが、アリックスと出会い、今ではベンツを買えるようにもなりました。また、洋服も値札を気にすることなく自分が気に入ったものを買っています。」と告げ、ほかにパンフレットに載っている人を指し示し、その人の前職を紹介した上で、「ちょっとしか稼げなかった普通の人でもアリックスをやって月に何百万円も稼げるようになったんだよ。」「儲かる」ってどう書くか知っている？「信じる」「者」って書くんだよ。アリックスを信じれば必ず儲かるから。」と告げた。

甲は、がんばれば儲かる等と何度も告げ説明をしたので、時間がどんどん過ぎていった。Zはアリックスと契約する気持ちはなかったが、断るとAに悪いと思いはっきり断れず、「保留にしてください。」と告げたところ、甲は「今日決めてほしい。」と告げZをなかなか帰さなかった。Zは、今日は決められないと何度も告げ、次の会う日を決めたので、ようやく帰ることができた。結局、Zはそのファミリーレストランに深夜1時過ぎまでいた。

## 【事例2】

株式会社アリックスの会員のBから会えないかと電話で誘われたYは、用件を聞いたところ、Bは「電話だとうまく伝えられないから会ってから話す。」と答えるだけで具体的な内容を告げなかった。Yは翌々日、Bの家を訪れる約束をした。

約束の日、Yは仕事を終えてから、夜8時ころ車でBの家に着いた。Bは「最近仕事を始めたんだ。空いている時間にできる仕事なんだ。」「自分ではまだ説明ができないので、説明できる人を呼んでいる。」と言い、初めて仕事のことを告げて、勧誘者乙を紹介した。乙は、アリックスの会社概要、健康食品、化粧品等の商品を説明した後、「一人紹介すれば、約7万円が収入として入るので、3人紹介すれば、その金額は21万円になるからクレジットは払っていけるし、3人紹介することで、組織のランクも上がって収入も増えるから心配ない。」「ランクが上に上がれば営業活動をしなくても家にいるだけで月々60、70万円入ってくるから、今より遊びに行けるよ。」と告げた。Yはあまりにもうますぎる話なので、そのまま鵜呑みにすることはできなかった。さらに乙は「私なんかアリックスの仕事始めてから2か月後に60万円が銀行口座に振り込まれたので、びっくりした。」と告げた。さらに乙は、多くの人々が写っているアリックスのパンフレットを示して、「この人はかつて土木作業員だったけれども、現在はアリックスの収入だけで食べている。アリックスの仕事をするようになって、一括払いでベンツを買ったし、現在の年収は8桁だよ。」と告げた。また、Yが隣接市の高校へ進学していたことを指し、「あなたは地元だけじゃなく隣の市にも友達がいるから、友達多いでしょう。友達がたくさんいればいっぱい紹介できるので稼げるし、稼げる仕事を紹介されるんだから友達にとってもいい話なんだよ。」「こんな条件のいい話に偶然巡り会うことは滅多になく、とって

もい話だからあなたの友達がこの仕事を紹介したんだよ。」と乙は告げた。

Yは乙らの勧誘を受け、夜9時を過ぎた段階で乙らが「今日は夜遅いからこのへんでやめる。」という言葉が発することを期待したが、乙らには一向に勧誘をやめる気配はなかった。Yはあまりにもうますぎる話なので怪しく思い、契約する気にはならなかったが、友人の紹介なのではっきり断る勇気がなく、「でもなー」等と告げるそぶりをして、暗に契約したくない意思を表したが、乙は「説明でなにか引っかかるところある?」「とりあえず仕事をやってみて、だめだったらやめればいいんだから。」等と告げ契約するよう迫った。Yは何度も暗に契約したくないと表しても、乙らは気にする気配が全くなく、契約書にサインしないと帰してもらえないのではないかとYは思った。Yは契約書にサインさえしてしまえば、とりあえずこの場から逃れられると思い、いやいやながらサインすることにした。この時点で夜11時30分ころで、結局サインを終えてBの家を出たのは深夜0時を過ぎていた。

### 【事例3】

株式会社アリックスの会員Cは職場の部下Xを昼食に誘い時間を空けておくように告げた。Xが用件は何かと聞いてもCは時間を空けておくようにと告げるのみだった。二人は昼食後、上位の会員が開設している事務所へ行った。そこで、勧誘者丙と会員Dは名刺を差し出して自己紹介し、会社概要、健康食品や化粧品等の商品について説明した後、有名会社の広告費の例を挙げその上で、「あなたはアリックスのことを日本全国の一人一人に宣伝できますか。」と質問した。Xが「できません。」と答えると、丙は続けて「それじゃ、3人だったら宣伝できますか。」と問いかけたので、Zは3人くらいなら簡単にできるだろうと思い、「3人くらいなら私にもできます。」と答えた。また、丙は「アリックスに一人紹介すると73,500円が入ります。」「3人紹介すると220,500円が入り、エイジェントというランクに昇格します。」「エイジェントになると自分が仕事しなくても下のグランダールが動くのでそこから収入が入ってきます。」と告げた。さらに、丙はパンフレットを示し、「この人は時給680円のパートタイマーでしたが、今ではアリックスの母と呼ばれ、岐阜でトップの人です。」と告げた。丙は自分自身のことについて、「私は以前学校の教師をしていましたが、アリックスの方が稼げるので今はこれ一本でやってます。ベンツも買いました。」「私の夢は娘と一緒に体操クラブのジムを経営することです。1億円くらい必要ですが、それも後2年もすれば貯まります。」と告げた。Xはこのような言葉から丙は既に8千万円くらいは貯まっていると想像した。

Xは即決することができなかつたので、「わかりました。考えさせてください。時間をください。」と言って、半分腰を浮かせて帰ろうとしたところ、丙とDは、「まあ、まあ。」と言って、Xを引き止めた。さらに丙らは「一度帰ってしまうと気が変わってしまうので、決断するのは今しかない。」「絶対いいからやろう。」「みんなで儲けて笑おう。」等と告げ契約を迫った。さらに丙とDは、「絶対得する。」「私を信じて。」「俺を信じて。」「損はさせない。」等と告げ契約することを迫った。いくら考えるなどと告げ断っても、丙は聞き入れそうもなかつたので、Xは、契約書にサインしないと帰してくれないのではないかと考えた。Xは、とりあえず、サインさえしてしまえばここから逃れられると思い、サインすることにした。結局、Xは、当該事務所で午後1時くらいから午後7時くらいまで勧誘を受けた。