

平成20年11月14日  
経済産業省  
四国経済産業局

## 特定商取引法違反の連鎖販売業者 2社に対する業務停止命令について

経済産業省は、連鎖販売業者である以下の2事業者に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第39条第1項の規定に基づき、本年11月15日からそれぞれ次の日までの間、連鎖販売に関する勧誘、申込みの受付及び契約締結に係る業務を停止するよう命じました。

① 株式会社MMS 平成21年8月14日まで（9か月間）

② 株式会社ワールドビジョン 平成21年2月14日まで（3か月間）

また、併せて同法38条第1項の規定に基づき、2社に対し、業務停止命令の期間中、その連鎖販売業の全部又は一部の譲渡又は貸与を行わないよう指示を行いました。

MMSの違反行為は、勧誘目的等の不明示、契約解除に関する事項の不実告知、書面交付義務違反、断定的判断の提供です。ワールドビジョンの違反行為は、勧誘目的等の不明示、契約解除に関する事項の不実告知です。

1. 株式会社MMSは、同社の代理店（以下「勧誘者」という。）の登録と一体として「ハッピーチャージャー」及び「モバピット」と称する携帯電話等用の充電器の連鎖販売業を行っていました。

同社は、消費者と契約を締結しようとするとき、契約締結までに連鎖販売業の概要について記載した書面を交付していませんでした。また、同社は、解約を申し出た消費者に対し、特定商取引法第40条の2に規定する中途解約・商品販売契約の解除に関する事項に従い、クーリング・オフ期間を経過していても、連鎖販売契約の期間内であればいつでも連鎖販売契約を解除することができ、連鎖販売契約が解除された場合においては、一定の条件のもとに商品販売契約についても解除を行うことができ、適正な額の返金を受けることができることなどの取決めについて告げなければならぬにもかかわらず「返金は全くないですね。」「委託契約期間なので解約できない。」などと連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるた

め、契約解除に関する事項について不実のことを告げていました。

同社の勧誘者は、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するに際し、「確実に儲かるから。」「勧誘をできていない人でも、1ヶ月2～3万円の収入が必ず入ってくる。」などと告げ、利益を生ずることが確実であると断定的判断の提供をして勧誘していました。また、同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について消費者を勧誘するに際し、特定商取引法第40条の2に規定する中途解約・商品販売契約の解除に関する事項に従った取決めについて告げなければならないにもかかわらず「1年経ったら解約ができるんよ。」「1年未満で解約すると商品代から20万円を引かれることになります。」などと、契約解除に関する事項について不実のことを告げて勧誘を行っていました。

2. 株式会社ワールドビジョンは、同社の代理店（以下「勧誘者」という。）の登録と一体として「ハッピーチャージャー」と称する携帯電話等用の充電器の連鎖販売業を行っています。

同社は、解約を申し出た消費者に対し、特定商取引法第40条の2に規定する中途解約・商品販売契約の解除に関する事項に従い、クーリング・オフ期間を経過していても、連鎖販売契約の期間内であればいつでも連鎖販売契約を解除することができ、連鎖販売契約が解除された場合においては、一定の条件のもとに商品販売契約についても解除を行うことができ、適正な額の返金を受けることができることなどの取決めについて告げなければならないにもかかわらず「商品を引き取ってくれ。」などと連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを告げていました。

同社の勧誘者は、解約を申し出た消費者に対し、特定商取引法第40条の2に規定する中途解約・商品販売契約の解除に関する事項に従った取決めについて告げなければならないにもかかわらず「支払ったお金は宣伝費や広告費に20万円ほどかかっているの、もし返金出来るとしても残りの30万円しか返金出来ません。」と、連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを告げていました。

3. また、両社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約について、連鎖販売取引の勧誘に先立って、相手方に対し同社の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘する目的である旨及び当該勧

誘に係る商品の種類を明らかにせずに、勧誘を行っていました。

4. なお、株式会社MMSは、平成19年9月から充電器の販売を中止していますが、株式会社ワールドビジョンが、株式会社MMSの平成19年6月からの取引形態と同様な連鎖販売取引で、充電器の販売を行っています。株式会社ワールドビジョンの代表取締役（今西博章）は株式会社MMSの代表取締役（平成19年5月～平成19年9月）であった者です。

**【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

## 株式会社MMSに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- ① 名称：株式会社MMS
- ② 代表者：代表取締役 石川 和孝（いしかわ かずたか）
- ③ 所在地：大阪府大阪市北区西天満六丁目1番2号
- ④ 資本金：7,000万円
- ⑤ 設立：平成15年9月2日
- ⑥ 取引形態：連鎖販売取引（取引集中型、販売あっせん）
- ⑦ 商品：充電器（ハッピーチャージャー又はモバピット）
- ⑧ 売上高：約42億円（平成18年9月～平成19年8月）
- ⑨ 主な事業内容：充電器の販売（購入代金525,000円（税込））
- ⑩ 代理店数：約2万人（平成20年6月現在）

### 2. 取引の概要

株式会社MMSは、代理店の登録と一体として本件商品（充電器）の販売を行い、本件商品の売買契約を締結した者（以下「代理店」という。）が、別の消費者に本件商品の販売のあっせんをして新たに代理店にすれば、「ボーナス」と称する特定利益を収受し得ることをもって誘引し、その者と登録料や充電器の購入代金等の特定負担を伴う取引を行っていた。

同社は当該連鎖販売取引を行うに当たり、代理店の昇格条件や報酬の仕組み等を考案し、契約状況、報酬、代理店のランク等の情報を一元管理しているほか、当該連鎖販売契約の締結の勧誘に関する説明会等を開催するなど、当該連鎖販売業を統括しており、その統括のもとに同社の代理店は勧誘を行っていた。

また、同社は代理店が一定の者に管理などの業務を委託することにより、特定利益の他に充電器からの利用収入の一部を得られると誘引し、その者と当該契約を締結していた。

平成19年9月、株式会社MMSは充電器の販売を中止したが、株式会社ワールドビジョンが、株式会社MMSの平成19年6月からの取引形態と同様な連鎖販売取引で、充電器の販売を行っている。株式会社ワールドビジョンの代表取締役は株式会社MMSの代表取締役（平成19年5月～平成19年9月）であった。

### 3. 関連事業者との関係

株式会社ビー・ビー・ティー（以下「BBT」という。）は、株式会社MM

Sに対して本件商品の販売を行っており、代理店総会等においてBBTの幹部が、充電器の性能等について告げていた。ある時期（平成17年4月～平成19年5月）において、消費者は、株式会社MMSとの本件商品の売買契約と同時に、BBTとの間で充電器の設置先の開拓等にかかる業務を委託していた。

#### ＜関連事業者の概要＞

名称：株式会社ビー・ビー・ティー

代表者：代表取締役 山森政之

所在地：大阪府大阪市西区鞆本町一丁目3番28号

#### 4. 行政処分の内容と期間

##### (1) 取引停止命令の内容

平成20年11月15日から平成21年8月14日までの間（9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。

- ①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。
- ②連鎖販売取引についての契約の申込みを受けること。
- ③連鎖販売取引についての契約を締結すること。

##### (2) 指示の内容

平成20年11月15日から平成21年8月14日までの間（9か月間）、連鎖販売業に係る事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡又は貸与しないこと。

#### 5. 取引停止命令等の原因となる事実

##### (1) 勧誘目的等の不明示（法第33条の2）

同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約について、ファミリーレストランや事務所等に呼び出して勧誘を行おうとする際、その相手方に対して、勧誘に先立って、「お茶でも飲もう。元気にしよん。いっぺん顔みたいけん会おう。」などと告げたのみで、連鎖販売取引の勧誘に先立って、相手方に対し同社の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにせずに、勧誘を行っていた。

##### (2) 契約解除に関する事項の不実告知（法第34条第1項第3号）

同社は、契約から1年未満で充電器の引渡しを受けておらず、充電器の再販売や設置（使用）もしていない消費者からの契約解除及び返金の申出に対

し、本来、特定商取引法第40条の2第2項に従い商品販売契約の解除を行い、さらに特定商取引法第40条の2第4項に従い損害賠償等の額の上限は当該商品の販売価格の10分の1に相当する額であると告げなければならないところ、「途中解約は商品代から20万円を差し引いて返金することになります。」、「解約できる方向で考えたいと思いますが、契約時に書いてあった20万円は戻らないけれども、解約するのであれば、その残りを返します。」、「返金は全くないですね。」などと不実のことを告げている他、特定商取引法第40条の2第1項に従いいつでも連鎖販売契約を解除できるにもかかわらず、「委託契約期間なので解約できない。」などと連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを告げていた。また、書面においても「解約手数料として商品代金（50万円）の40%相当額（20万円）をお支払いいただき、充電器を〇〇様にお返しするということになります。また、充電器につきましてはご購入いただいておりますので、返金はございません。」などと連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを回答していた。

同社の勧誘者は、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するに際し、特定商取引法第40条の2第1項に従いいつでも解約できるにもかかわらず、その相手方に対して、「1年経ったら解約ができるんよ。」などと不実のことを告げて勧誘を行っていた。また、特定商取引法第40条の2第4項に従った損害賠償等の額の上限があるにもかかわらず、勧誘するに際し、その相手方に対し、「1年未満で解約すると商品代から20万円を引かれることになります。」などと、契約解除に関する事項について不実のことを告げ勧誘を行っていた。

### (3) 書面交付義務違反（法第37条第1項）

同社は、消費者と契約を締結しようとするとき、契約締結までに連鎖販売業の概要について記載した書面を交付していなかった。

### (4) 断定的判断の提供（法第38条第1項第2号）

同社の勧誘者は、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するに際し、「これは売上げのいいところに置くからそういうことは絶対ないです。絶対儲かりますよ。」、「1口1台より、3口3台買った方が面白いくらい儲かりますけどね。」、「確実に儲かるから。」、「勧誘をできていない人でも、1ヶ月2～3万円の収入が必ず入ってくる。」などと告げ、利益を生ずることが確実であると断定的判断の提供をして勧誘していた。

## 6. 勧誘事例

### 【事例1】

平成18年5月、勧誘者Jは、以前から「銀行金利は50万円でも10円位にしかならんよ。」「急速充電器は50万円するんやけど、これは年に24,000円儲かるんよ。」などと急速充電器購入を勧めていた友人Aを、「急速充電器の話で見せたい書類があるから今から店に来て。」と誘った。

Aは、Jが働いている店に行き、Jからデータのような資料を見せられ、急速充電器を買えば利益が得られることを聞いた。さらにJから「1年経ったら解約が出来るんよ。5%の25,000円引かれるけど475,000円は戻って来るから。」などと勧誘された。しかし、Aは、その日は契約するつもりがないと断った。

その数日後、Aは、同店にてJから急速充電器で儲かることを何度も繰り返し聞かされ、さらにKを紹介された。Aは、KからMMSと書かれた名刺をもらい、「急速充電器を買って1年で24,000円の儲けがあります。また1年経てば5%を引かれるが解約することも出来るけど、1年未満で解約すると商品代から20万円を引かれることとなりますよ。」などの説明を聞かされた。さらに、Jから急速充電器の価格を説明され、「会社が急速充電器を公衆電話みたいにホテルどこかへ設置し、一回、100円の使用料で貯まったお金の60%を会員で割るんや。」「儲かるよ。」などと勧誘されたが、Aは話を聞くだけであった。

その日の夜10時頃、JはAを店に呼び出し「儲かるんやから。入りな。」などと繰り返し勧誘を続けた。結局、Aは同社との契約をする事にし、勧誘を受けた翌日、契約書などに氏名等をKが言うとおりに記入した。「契約についての確認書」は、Kが内容の確認もせず「全部“はい”をマルで囲んでね。日付、住所、契約者名も自分で書いて。」と言うので、Aはそのとおりに記入した。

契約後1か月くらい経って、Aは、契約後2週間か20日位で届くと言われていた充電器の権利書が届かなかったことから不安になり、MMSに電話をかけ契約をやめる旨を伝えたところ、同社から「途中解約は商品代から20万円を差し引いて返金することになります。」などと告げられた。Aは、商品も渡されていないのに解約手数料がかかるのは無茶苦茶だと思い、MMSに対して契約解除の通知書を送付したところ、同社からは「解約手数料として商品代金(50万円)の40%相当額(20万円)をお支払いいただき、充電器をA様にお返しするということとなります。また、充電器につきましてはご購入いただいておりますので、返金はございません。」との内容の書類が届いた。

## 【事例2】

平成18年9月上旬、勧誘者Lは元職場同僚で無職のBに電話をかけ、「お茶でも飲もう。元気にしよん。いっぺん顔みたいけん会おう。」とファミリーレストランに誘い出した。

ファミリーレストランで、Lから「今日は、Bさんにもものすごくいい話もってきたんよ。あともうひとり人がくるけん。」「これは、Bさんのためになる話やと思うで、絶対いい話と思うで。」と言われ、Bは何だろうと思っていたところ、勧誘者Mが現れた。Bは、Lから同じ職場の人だとMを紹介され、MからMMSと書かれた名刺をもらい同社の名称を初めて知った。Mは、いきなり綴じ込みの書類を出し、「携帯電話機の充電器を設置する権利を1台50万円で買うんですけど。」など同社のビジネスについて話し、「その充電器は、駅や、空港とか人通りの多いところに設置して大勢の人に充電させるんです。充電代は1回200円いるんや、今は、携帯電話だけやけど、先では携帯電話だけではなくカメラや、ゲームやいろんな電気製品に応用が利くようになるんです。これから先は面白いくらい儲かりますよ。」「今、いいエリアがほとんど売れてしまっているの、早う付けた方がいいと思うんや。」「だいが先に付けた人は、もう収入になっとるのよ。それで今日がその締切なんよ。」などと勧誘した。

Bは、充電器がそんなに儲かるようには思えないと言ったところ、Mから「いや、これは売上げのいいところに置くからそういうことは絶対ないです。絶対儲かりますよ。」「充電器は、3口3台まで買えるので、1口1台より3口3台買った方が面白いくらい儲かりますけどね。」と告げられた。さらに、Lからは「無理して働かなくても、これ1台持っとくだけでパート代くらいにはなるんよ。」「こんないい話逃すんはもったいないわ。思い切りなよ。」などと勧誘された。

Bは、契約する気がなかったので何度も断ったが、LとMはしつこく勧誘を続けた。Bは体調が悪く、早く帰りたいたいと思い「もう、しんどいけん。もう、帰りたいわ。」と何度も言ったが、LとMの勧誘は2時間近く続き、結局、Bは、断るに断れなくなり契約を承諾してしまった。その日、Bは、契約書の控えと名刺を渡されたただけであった。

契約後、Bは自宅に戻り、契約書の控えを見たところ、年会費1万円がかかることを知り、解約することにした。

### 【事例3】

平成19年5月、勧誘者Qは元職場同僚Dに電話をかけ、MMSがしている充電器の事業に誘った。その後Qは何度もこのことでDに電話をかけ、詳しくは会って話すからと、Dをファミリーレストランに誘った。

ファミリーレストランで、QはDにMMSの事業について、誰かを紹介したらお金が入ることを説明したうえで、「よく、ネズミ講とかマルチ商法って言われるけど、それとは違うのよ。ネットワークビジネスなのよね。」と言い、上位代理店から聞いた話として「月200万円くらい取っている人もいっぱいいるよ。」などと告げた。Qは「50万円を預けてくれると、毎月分配金として入ってくるから、投資と考えてもいいんじゃない。」「人がいないところには、会社が設置しないし、一日4、5人しか使わないような場所は、すぐに場所を変えるから、一日に数人ってことはありえないから。」などと言い、分配金の額を計算し始めた。そして、Qは「私の計算では、少なくとも月々8万は入る。次の月はもっと入るかもしれないし、それ以上は下がらないから。50万円出しても、それを回収するまでにそれ程かからないと思う。」などと告げDを勧誘した。DはQの話聞き、ほっておいても収入になると思い、投資感覚で契約することにした。Dは、契約することになるまで何も書面は受け取っていなかった。

契約した後、次々と登録内容が変わっていくことに不信をいだいたDは、MMSに対して解約通知書を送付した。同年10月、同社から、「解約すれば充電器の返還手続きをとる。一度商品を買ったと、社会通念上、代金の返金がなされない。」との内容の書類が送られてきた。Dは、充電器を出荷しないよという意思も伝えているのに、どうして解約できないのだろうと思い、Qに相談した。するとQから「私は辞めた人を知らないけど、上の人に聞いたら、全額払って貰った人はいないよ。20万円は差し引かれてるよ。」と告げられた。

しかし、Dは、中途解約の条項に沿って返金されるべきではないかと考え、返金を求める書面をMMSへ送付した。その後、Dは同社へ電話したところ同社のRから「解約できる方向で考えたいと思いますが、契約時に書いてあった20万円は戻らないけれども、解約するのであれば、その残りを返します。」と告げられた。Dは、解約金の20万円はおかしいと思い「90日以内ですよ。」「申込後1年以内ですよ。」などと確認したが、Rから「よく読んでください。どんな場合でも20万円と書いてあるでしょう。」「契約に関する違約金なので、これに応じていただかないと、私どもが別会社にお金を払わないといけなくなるのです。」などと告げられた。

#### 【事例4】

平成19年5月、勧誘者Sは「確実に儲かるから」とか「絶対保証するから」と友人Eを勧誘し、MMSの連鎖販売取引契約を締結させた。

契約から2か月経ち、MMSのビジネスに不信感がわいてきたEは、同社に解約通知書を送付した。すると、同社からは「LBP代理店会員登録の抹消手続きと、株式会社ビー・ビー・ティーに通知し、業務委託契約の解約手続きをすすめる。」との内容の書類が届いた。Eは、返金があるか不明なため、同社に電話をかけ、返金があるか尋ねたところ、同社は「返金は全くないですね。」と答えた。Eは、同社と契約した際に渡された書類に「中途解約が商品の引渡後90日未満である場合、条件を満たせば商品代金の90%の返金を受ける事ができる」と書かれていたので、「それは、おかしいんじゃないですか。」「申込後1年以内だし、充電器が出来ましたという証書が届いてないので商品は使っていないですよ。なんで返金できないんですか。」と聞いたが、同社は、Eの質問には答えず「それを全部、書面に書いて送って下さい。」「返金は一切ないけど、聞きたい事があるのだったら、文書にして送ってきて下さい。」と繰り返すばかりであった。結局、Eは返金に応じて貰えないので解約することをあきらめ、同社が言うように書面に解約を撤回する事を書いて同社に提出した。

#### 【事例5】

平成19年5月、勧誘者Tは「夜も遅いけどMMSの話だけでも聞いて。」と消費者Fを誘い、ファミリーレストランへ連れて行った。

ファミリーレストランには、TとF以外に勧誘者が2人おり、そのうちの勧誘者Uから「この話は、めったにない話で聞けて良かった。私は、仕事をやめて、この事業をしている。」「この事業に参加すればお金持ちになれる。」「具体的な話はセミナーで聞けるからおいで。」などと誘われ、Fは、詳しい話を聞きたいと思い、セミナーに行くことにした。

3日後、Fはセミナーに行くと30人くらいの人に来ており、講師Hが「今、世の中に、携帯電話が普及しているけど、充電というビジネスはどうだろうか。」と説明を始めた。Hは「都会の一等地にそれを設置することで、すごい、儲かるんだよ。」「この事業が他のものと違うのは、ビー・ビー・ティーという会社に業務委託しているのが違う。」「ビー・ビー・ティーの方に設置してもらうことで、都会の一等地にも設置ができる。」「一等地に設置することで利用収入が増える。」などと説明した。さらにHは最終的には充電器ではなく、充電器を使って広告収入を得るのが重要と説明し、「充電器にシールを貼ったりモニターを付けて、そこで企業CMを流したりすることから上がる収益の方が大きいから、充電器の利用収入は問題じゃないんだ。」「使用頻度に応じて、収入が入る訳だ

から、最初からたくさんもらえるものではないし、最初から、広告収入がある訳じゃないけど、将来的には、いっぱいもらえる。」などと告げた。Hは「セミナーで代理店になるには、535,500円が必要だ。たった、53万円でこの事業に参加できる。管理から運営までビー・ビー・ティーが全部してくれる。」と説明した。

TやUは、セミナーの後すぐにFを喫茶店に連れて行き、一緒にこの事業をやらないかと勧誘した。Fは、すごい事業だな、やってみたいと思い契約する事にした。

### 【事例6】

平成19年5月中旬、勧誘者Vは友人Gに電話をかけ、「ネットワークビジネスに誘われており、一緒に話を聞いてくれ。ひとりで聞いても分からんから。」と喫茶店に誘った。

Gが喫茶店に行くと、Vの他に勧誘者Wが来ており、Wから「いまの生活に満足していますか。今の生活からもう少し収入を増やしてみませんか。」「こういうのを広めています。」と充電器の写真を見せながら勧誘された。Gは、コスト負担などの具体的な話しや、MMSの名前などを説明されず、Wが何を言いたいのか分からなかった。

同年5月下旬、再度VはGに電話をかけ、喫茶店での話の続きを聞いて欲しいとファミリーレストランへ誘った。Gがファミリーレストランへ行くと、勧誘者X、Y、ZとGと同様に勧誘されているbがいた。その中の勧誘者Xから充電器の購入代金や同社の代理店登録料がかかることその他、「充電器の利用収入は、毎月2~3万円程度は入ってきます。」とインセンティブについて説明を聞いた。さらに、Xは、商品を紹介すると手数料が入ることについて大まかに話し、「この場では説明できないので、6月〇日に〇〇である説明会に来てくれ、そこで話しを聞いて、その場で決めてくれ。」と説明会に来よう誘った。Gは、解約ができるか気になったので、すぐに解約できるのか、解約金はどうなるのかを尋ねたところ、Xから「会社と解約ができなくても、ぼくらが買い取るつもりです。」と言われた。Gは、解約のことがはっきりとしなかったため、その日は契約する気はなかった。

同年6月〇日、Gは説明会へ行ったところ、講師から、同社の概要やロケーションビジネスはどんなものか、この仕事をしてこんなふうになるなどの説明を聞いた。さらに、講師は来年3月くらいから本格稼働し、利用料を代理店で山分けすることなどを説明し、「代理店みんなの山分けという考え方は、設置台数が1万台だったら、大阪や東京など人の多く集まる場所では、1日、何千円も落としてくれる場所もあるし、田舎だったら1日、千円のところもあ

る。それらを平等に分けるということです。勧誘をできていない人でも、1ヶ月2～3万円の収入が必ず入ってくる。」などと言っていた。その説明会の後、Gは、Xから「解約時には、会社は買い取りせんけど、自分たちが買い取る。安心してやってください。」と言われ、心配が晴れ、次の日に契約するためにファミリーレストランで会うことにした。

翌日、Gは、ファミリーレストランで勧誘者Yから「LBP代理店登録のご案内」を書くように言われ、記入した。その際、Yからは具体的な説明もなく、「書くところだけ書いて。」などと言われた。Gは、「LBP代理店登録のご案内」を記入するまで、同社との取引に関する書面を何も貰っていなかった。

契約後、GはWやYらの対応に嫌気がさし、同年7月、同社に解約する旨の文書を送付した。その後同社から回答があったものの、返金についてなんら触れていなかったため、Gは同社に電話をかけ返金があるか尋ねた。すると、同社から「委託契約期間なので解約できない。」と告げられた。

(注) LBP代理店とは、平成16年4月からの代理店の名称

## 株式会社ワールドビジョンに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- ① 名称：株式会社ワールドビジョン
- ② 代表者：代表取締役 今西博章（いまにし ひろふみ）
- ③ 所在地：大阪府大阪市北区中之島二丁目2番2号
- ④ 資本金：5,000万円
- ⑤ 設立：平成19年7月31日
- ⑥ 取引形態：連鎖販売取引（取引集中型、販売あっせん）
- ⑦ 商品：充電器（ハッピーチャージャー）
- ⑧ 売上高：約6億円（平成19年7月～平成20年3月）
- ⑨ 主な事業内容：充電器の販売（購入代金525,000円（税込））
- ⑩ 代理店数：約5千人（平成20年6月現在）

### 2. 取引の概要

同社は、ワールドビジョン・アソシエイト・メンバー（以下「WAM」という。）と称する代理店の登録と一体として本件商品の販売を行い、本件商品の売買契約を締結した者（以下「代理店」という。）が、別の消費者に本件物品の販売のあっせんをして新たに代理店にすれば、「ボーナス」と称する特定利益を収受し得ることをもって誘引し、その者と本件物品の購入代金等の特定負担を伴う取引を行っている。

同社は当該連鎖販売取引を行うに当たり、WAMの昇格条件や報酬の仕組み等を考案し、契約状況、報酬、WAMのランク等の情報を一元管理しているほか、当該連鎖販売契約の締結の勧誘に関する説明会等を開催するなど、当該連鎖販売業を統括しており、その統括のもとに同社の勧誘者は勧誘を行っている。

WAMの7割以上（平成20年6月現在）は、同社設立当初に株式会社MMSの代理店が移行手続きをし、WAMに登録した者であった。

### 3. 行政処分の内容と期間

#### (1) 取引停止命令関係

平成20年11月15日から平成21年2月14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。

- ①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。
- ②連鎖販売取引についての契約の申込みを受けること。

③連鎖販売取引についての契約を締結すること。

## (2) 指示関係

平成20年11月15日から平成21年2月14日までの間（3か月間）、連鎖販売業に係る事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡又は貸与しないこと。

## 4. 取引停止命令等の原因となる事実

### (1) 勧誘目的等の不明示（法第33条の2）

同社の勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約について、喫茶店や勧誘者の自宅等に呼び出して勧誘を行おうとする際、その相手方に対して、勧誘に先立って、「遊ぼや。」「今始めているビジネスの話を聞いてみない。今日、午後7時からセミナーがあるから、よろしければ、会場を覗いてみない。」などと告げたのみで、連鎖販売取引の勧誘に先立って、相手方に対し同社の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにせずに、勧誘を行っていた。

### (2) 契約解除に関する事項の不実告知（法第34条第1項第3号）

同社は、契約から1年未満で充電器の引渡しを受けておらず、充電器の再販売や設置（使用）もしていない消費者からの商品販売契約解除及び返金の申出に対し、特定商取引法第40条の2第2項に従い商品販売契約を解除できるにもかかわらず、「商品を引き取ってくれ。」などと連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを告げていた。

また、勧誘者は、契約から1年未満で充電器の引渡しを受けておらず、充電器の再販売や設置（使用）もしていない消費者からの契約解除の申出に対し、本来は、特定商取引法第40条の2第2項に従い、商品販売契約が解除された場合は、特定商取引法第40条の2第4項に従い損害賠償等の額の上限は当該商品の販売価格の10分の1に相当する額であると告げなければならぬところ、「支払ったお金は宣伝費や広告費に20万円ほどかかっているんで、もし返金出来るとしても残りの30万円しか返金出来ません。」と、連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、契約解除に関する事項について不実のことを告げていた。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

平成19年9月中旬、勧誘者Pは友人Aに電話をかけ、「遊ぼや。」と誘い、喫茶店へ連れて行った。

Aは喫茶店へいったところ「遊びじゃないやん。」という感じであった。喫茶店には、勧誘者Qが待っており、AとPはQと一緒にテーブルに座った。Aは、Qから書面を見せられ、ワールドビジョンが充電器の事業をやっていることや人を紹介すればお金が入るということ、充電器の利用収入からの配当金の話しを聞かされた。その間、Pから「やれ。やれ。」としきりにワールドビジョンとの契約を勧められたが、Aは、お金もやる気もなかったので契約しなかった。

その2、3日後、再びPはAを喫茶店へ誘った。喫茶店には、勧誘者が数人おり、Aは、その人たちから入れ替わり立ち替わり先日と同じように同社との契約を勧められた。Aは、Pの手前帰ることもできずうんざりしていたが、勧誘は続き、前に座った勧誘者から、申込書にサインをして下さいと言われた。さらに、Pから「お金用意しとるけん。契約せえ。」「新しいメンバーを入れろ。とか言わないし、いちいち勧誘で動いたりするとかはないけん。そんなことはせんでええけん。一応入ってくれや。」などと言われ、Aは、しかたなく契約することにした。

### 【事例2】

平成19年9月、勧誘者Rは、ワールドビジョンの充電器の代理店をしないかと友人Bを誘った。Rは、商品売るのではなくオーナーになって充電器を置かせてもらい権利収入を得ることや、自分の下に更に代理店を作ると、紹介台数に応じてワールドビジョンからお金が振り込まれることなどを説明し、Bを説明会に誘い出した。説明会で話を聞いたBは、契約してもいいかなと思い、数日後のRからの契約意思を確認する電話で、Bは契約することを了承した。

10月になり、同社と契約したことが不安になったBは、Rに電話をかけ「クーリング・オフをしたい。」と言った。しかし、BはRからクーリング・オフを思いとどまるよう説得された。10月下旬、RはBを喫茶店に呼び出した。喫茶店には、RとRの上位の勧誘者Sがおり、Bは「やっぱりやめたい。」と言ったが、Sから「もうクーリング・オフは出来ません。支払ったお金は宣伝費や広告費に20万円ほどかかっているの、もし返金出来るとしても残りの30万円しか返金出来ません。」と告げられた。

なお、Bが解除を申し出た時点では、商品は手元に届いていなかった。

### 【事例3】

平成19年9月、勧誘者Tは知り合いになった営業員Cに「すごく良いビッグビジネスに、今、私は経営者として参加しているんですよ。」などと告げ、説明会に誘い、説明会会場のホテルで待ち合わせをした。Cは、説明会へ行くまでワールドビジョンの会社名や、ビジネスに参加するのにお金がかかることを聞いていなかった。

Tはその後も何度もCを説明会に誘い、結局、Cは10月上旬に契約した。契約してから、ワールドビジョンに不信を抱いたCは、契約後2か月経った頃、同社に解約通知を出した。Cは、充電器代金の90%返還を求め交渉したが、同社は、充電器を設置するために初期化等をしてしまったので、「商品を引き取ってくれ。」などと告げ、充電器の契約解除に応じなかった。Cは、再度、文書にてお金を返すよう求めたが、同社からは「充電器を返却とメンバー登録の抹消を提案する」との内容の文書が届いた。

その後、Cはワールドビジョンと話し合った際、同社から「本社で計算できるような端末の処理があり、それをしてしまっているんですよ。」と言われ、使ったことになるので、お金を返さず、商品を返す、と言うようなことを告げられた。

なお、Cは「充電器購入及びWAM登録申込書」において「商品を直接受領せず、株式会社ワールドビジョンに一時保管（3カ月間）することを希望する」にチェックを入れており、解除を申し出た時点では、商品は手元に届いていなかった。

### 【事例4】

平成19年12月、喫茶店で勧誘者Wは知人Dにビジネスを始めたことを話し、「もしよかったら、今始めているビジネスの話を聞いてみない。今日、午後7時からセミナーがあるから、よろしければ、会場を覗いてみない。」とセミナーに誘い、連れて行った。Wからは、ビジネスについて具体的な話はなく、会社名、充電器の話などは一切なかった。

Dは、セミナーに行き、講師からワールドビジョンや充電器の話を聞いた。セミナーの後、WはDを喫茶店に連れて行った。喫茶店にはセミナー会場にいたほとんどの人が移動してきており、喫茶店は貸し切り状態で、そこからは出にくい雰囲気であった。Dは、Wや他の勧誘者に囲まれる形でテーブルに座らされ、いきなり申込書を突きつけられた。Dは内容もよくわからないので簡単にサインも出来ず、ずっとサインを渋っていた。Wからは、充電器を購入して誰か知り合いを紹介し、その人が契約するとお金が入ることなど書類をみせながら説明された。他の勧誘者からも何度もサインをせがまれた。Dは、「興味は

あるけれど、その機械を50万円を出して買うとなると、持ち帰って考えたい。」と言ったが、他の勧誘者から、「まず、サインをしてから考えれば。後でクーリング・オフできるから。」などと言われた。

Dは、紹介してメンバーを増やすことが嫌なこともあり、サインを渋っていたが、別のテーブルから来た勧誘者から「一緒に仕事をやっていきましょう。」「とにかくサインをして。そのあと、大阪に本社があり、有名なビルの中に入っているの、会社の雰囲気を見に行つて。」などと勧誘が続いた。Dは、Wの手前断りづらく、結局契約してしまった。

### 【事例5】

勧誘者Lは、インターネット上で知り合いになった消費者Fとインターネット上のやりとりをし、「ロケーションビジネスの話をするから。」と、ホテルのラウンジで会う約束をした。Lは、Fと会うまでに、ロケーションビジネスの内容について、充電器に関することだという以外、会社名や、金銭的な負担があるということ等、業務内容の具体的なことは、一切インターネット上に書き込んでいなかった。

平成20年5月上旬、Fは、待ち合わせをしたホテルのラウンジで、Lから、ワールドビジョンの「会社案内」、「商品パンフレット」、その他新聞記事などを見せてもらいながら、同社のロケーションビジネスの話を聞いた。途中、勧誘者Mがパソコンを持って来て、パソコンを使つてもう少し詳しい説明を始めた。Fは、Mが来ることは事前に聞いていなかった。この日Fは、翌日会う約束をして帰ることにした。

翌日、FはファミリーレストランでLから、人を誘うとお金が入ることの具体的な話を聞いた。さらにLから、締め日が近づいているらしく、「その間に入れば、インセンティブがかなり高いパーセンテージで保証される。」、明日までに書類を書けば「ぎりぎり間に合う。」などと言われ、Fは、その日に契約することにした。契約後、Fは、LやLのグループの人たちから、紹介者を誘い出す場合について、「基本的に話すな。」と、アポだけセッティングするよう言われ、そのような内容を記載したマニュアルも手渡された。