

平成20年12月8日

特定商取引に関する法律に違反した訪問販売業者に対する 業務停止命令（9か月間）について

経済産業省は、訪問販売により海外商品先物オプション取引等を行っていた株式会社ベルテックス（本社：東京都新宿区西新宿）に対し、特定商取引に関する法律第8条第1項の規定に基づき、本年12月10日から平成21年9月9日までの9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。

また、併せて同法第7条の規定に基づき、同社に対し、業務停止命令の期間中、その訪問販売業の全部又は一部の譲渡等を行わないよう指示しました。

認定した違反行為は、不実告知、迷惑勧誘、契約書面等における記載の不備です。

- 1．株式会社ベルテックス（以下「同社」という。）は、ロコ・ロンドンまがい取引と同様に「海外商品先物オプション取引」等と称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、明確な根拠を有していないにもかかわらず、「今取引をすれば絶対に儲かります。」「預けたお金が倍になって返ってきます。」「100万円を預けると、1週間や10日で20～30万円儲かります。」等と告げ、消費者に利益が生ずることが確実であると誤認させるような不実のことを告げていました。
- 2．また、同社は、勧誘の際、「取引するつもりはありません。」「お金がないからだめだ。」等と言って契約締結を何度も断っている消費者に執ように勧誘する等、消費者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していました。
- 3．同社が契約の際に消費者に交付する契約書面等に、役務の対価の支払の時期に関する事項に係る記載及び事業者の契約担当者の氏名に係る記載に不備がありました。
- 4．なお、平成19年7月15日に施行された特定商取引に関する法律施行令の改正によ

り、海外商品先物オプション取引、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、改正後、経済産業省として3度目の行政処分で、海外商品先物オプション取引としては全国初の行政処分となります。

【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

株式会社ベルテックスに対する行政処分の概要

1．事業者概要

- (1) 商号：株式会社ベルテックス
- (2) 代表取締役：西山 忠成
- (3) 所在地：本店：東京都新宿区西新宿六丁目12番1号
支店等：大阪支社、名古屋支社、福岡支店
- (4) 資本金：7,000万円
- (5) 設立年月日：平成17年6月6日（平成18年5月23日現商号に変更）

2．取引の概要

株式会社ベルテックス（以下「同社」という。）は、「海外商品先物オプション取引」等と称する役務の提供を行っている。

同社は、営業担当社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を締結させていた。

3．行政処分の内容と期間

(1) 業務停止命令

平成20年12月10日から平成21年9月9日まで（9か月間）特定商取引に関する法律第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) 指示

平成20年12月10日から平成21年9月9日まで（9か月間）同社の行う訪問販売に係る業務について、事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡等を行わないこと。

4．業務停止命令等の原因となる事実

(1) 法定交付書面の記載不備（特定商取引に関する法律第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、役務の対価の支払いの時期に係る記載及び事業者の契約担当者の氏名に係る記載に不備があった。

(2) 不実告知（特定商取引に関する法律第6条第1項第7号）

同社は、勧誘に当たり、「今取引をすれば絶対に儲かります。」「預けたお金が倍になって返ってきます。」「100万円を預けると、1週間や10日で20～30万円儲かります。」等と虚偽の説明を行って消費者を勧誘した。

(3) 迷惑勧誘 (特定商取引に関する法律第 7 条第 3 号、特定商取引に関する法律施行規則第 7 条第 1 号)

同社は、勧誘する際、消費者が「取引するつもりはありません。」「お金がないからだめだ。」等と言って契約締結を何度も断っているにもかかわらず執ように勧誘するなど、消費者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

(参考) 勧誘事例

【事例1】

株式会社ベルテックスの営業員Zは、消費者A宅に「原油が上がっています。この取引は原油価格を買う権利に資金を出し、安いときに買って、上がったら売ると儲かるというものです。今年はオリンピックもありますし、夏にかけて原油価格が確実に上がっていくので、面白い投資ですよ。」と電話をかけ、消費者Aは、話を聞くだけならと思い訪問を承諾した。

翌日、営業員Zが消費者A宅を訪れ、「原油は今、127ドルですが、オリンピックがあるので夏までに確実に150ドルまで上がっていきます。」「この取引は先物取引ではないので、お金を追加してもらわないといけないという取引ではありません。損をすることはありませんが、もし損をしても、預けたお金以上の損はありません。」「100万円を預けると、1週間や10日で20~30万円儲かります。」「原油が上がることは確実です。」と告げたため、消費者Aは、短期間で儲かる良い話と思い契約した。

【事例2】

株式会社ベルテックスの営業員Yは、電話で消費者Bに「今OPECの会合があって原油の生産の制限を行うことが決まりそうです。そのため、今後原油の価格が上がります。今原油の取引を行えば儲かります。絶対に大丈夫です。」「原油と金の価格は上がる一方です。今なら短い期間で、ほんのちょっとした間に儲かります。」と告げ、それを聞いた消費者Bは、利益がすぐ出るという話に興味を持った。

後日、営業員Yは、消費者B宅近くの喫茶店で消費者Bに対して、「原油の量というのはOPECの話し合いで決まります。そのため、今原油の価格は上がることが間違いありません。この取引はその原油の価格を使って儲かる取引です。原油の価格が上がれば儲かりますので、今取引をすれば絶対に儲かります。」と告げた。

消費者Bは、原油価格が上がることによって短い期間で儲かると言われたため契約をしたもので、消費者Bは、損をしてまでやりたいとは思っていなかった。

【事例3】

株式会社ベルテックスの営業員Xは、消費者C宅に電話をかけ「ニューヨークの原油の先物に投資してみませんか。今なら預けたお金が倍になって返ってきます。」と告げたので、消費者Cは、多少興味を持ち自宅に来てもらう約束をした。

後日、営業員2名が消費者C宅を訪れ、原油の先物取引について説明し「今ニューヨークの原油価格がすごく伸びているから、今投資すると一番良いですよ。」「原油の先物取引をやるなら今がチャンスです。1口25万円ですが、例えば2口50万円預けたら100万円になりますよ。」と告げた。消費者Cは、その営業員の言葉を信じ、原油の先物取引はとても儲かると思ったため契約した。

【事例4】

株式会社ベルテックスの営業員Wは、消費者D宅にオプション取引を勧誘する電話をほとんど毎日のようにかけた。営業員Wは、長いときで1時間くらい話すので、消費者Dは、迷惑だと思った。消費者Dは、営業員Wに対して何度も「取引するつもりはありません。」などと断ったが、その度に営業員Wは、消費者Dの近所の人が儲か

っているという話などをして消費者Dを数十回も勧誘した。

その後、営業員Wの上司Vが「説明に伺います。」と言うので訪問を了承した消費者Dは、訪問後にも営業員の上司Vから勧誘の電話があったので、「しません。」と断り、営業員の上司Vに対し「警察に言いますよ。あまりしつこいと。」などと言った。

【事例5】

株式会社ベルテックスの営業員Uは、消費者E宅に電話をかけ「預貯金よりも金利が良く、儲かるものがあります、どうですか。」と勧誘した。消費者Eは、余剰資金がなかったため断った。

次に別の営業員Tが「今、原油がいい、値段がどんどん上がっている。」とUと同じく、この取引は預貯金より金利が良いと電話で勧誘したが、消費者Eは、「お金がないからだめだ。」と断った。しかし、営業員Tはその後4～5回消費者E宅に勧誘の電話をかけ、その都度断っていた消費者Eは、あまりにしつこいので迷惑に感じたが、そのしつこさに負け訪問を承諾した。