

平成 21 年 3 月 27 日
経 済 産 業 省
近 畿 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の電話勧誘販売業者に対する 業務停止命令（3か月）について

経済産業省は、ビジネス教材を販売していた電話勧誘販売業者であるブルーイング株式会社（大阪府大阪市）に対し、本日、特定商取引法第23条第1項の規定に基づき、平成21年3月28日から6月27日までの3か月間、電話勧誘販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。

認定した違反行為は、勧誘目的の不明示、再勧誘、不実告知、迷惑勧誘です。

- 1．ブルーイング株式会社（以下、「同社」という。）は、電話勧誘販売で「実践ビジネスブレイクスルー」、「エクセレントビジネスマスターガイド」、「サクセスマネジメントガイド」などと称するビジネス教材（以下、「本件商品」という。）の販売を行っていました。
- 2．同社は、過去に資格講座等を受講した個人の名簿等を名簿業者から購入し、それに基づき、消費者の職場等に電話をかけ、本件商品の売買契約を締結させていました。その際、本件商品の販売が目的であることを告げず、また、消費者が本件商品の購入を断ったにもかかわらず、さらに引き続いて勧誘を行っていました。
- 3．同社は、勧誘を行うに際し、「過去に締結した資格講座の契約にかかる義務が残っている。それを修了させるためには新たな手続き、費用が必要だ。」という趣旨の勧誘を行い、あるいは、「勉強を終わらせるための修了証を送る。」などと言いながら、実際には消費者のもとに過去の受講とは関係のない本件商品の販売契約書を送付していました。また、「これを購入しないと、いつまでも名簿から名前がはずされなくて他の会社からも電話がかかる。」などと告げ、本件商品を購入すれば以後は電話勧誘がなくなるかのように勧誘していましたが、実際にはそのようなことはありませんでした。
- 4．同社は、消費者の職場に何度も電話をかけ、または長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせる方法をとっていました。

【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

ブルーイング株式会社に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：ブルーイング株式会社
- (2) 代表者：代表清算人（前代表取締役） 小柳幸治
- (3) 所在地：大阪府大阪市中央区東心斎橋一丁目1番12号 心斎橋グロリービル
- (4) 資本金：500万円
- (5) 設立：平成18年6月14日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品：「実践ビジネスブレイクスルー」 480,000円
「エクセレントビジネスマスターガイド」 480,000円
「サクセスマネジメントガイド」 480,000円
ほか
- (8) 売上高：約188百万円（H19年度）
- (9) 従業員：11名

（注）ブルーイング株式会社は、平成21年2月28日、株主総会により解散決議を行い、前代表取締役の小柳幸治が代表清算人に選任された。同社は現在、清算中の会社として存続している。

2. 取引の概要

ブルーイング株式会社（以下、「同社」という。）は、過去に資格講座等を受講した個人の名簿等を名簿業者から購入し、それに基づき、消費者の職場に電話をかけ、「実践ビジネスブレイクスルー」、「エクセレントビジネスマスターガイド」、「サクセスマネジメントガイド」などと称するビジネス教材（以下、「本件商品」という。）の販売を行っていた。

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3項に規定する電話勧誘販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

電話勧誘販売に係る売買契約の締結について勧誘をすること。

電話勧誘販売に係る売買契約の申込みを受けること。

電話勧誘販売に係る売買契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成21年3月28日から平成21年6月27日まで（3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、電話勧誘販売に係る取引の公正及び購入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) 勧誘目的の不明示（特定商取引法第16条）

同社は、過去に何らかの資格講座や通信教育等を受講した個人の名簿を名簿業者から購入し、それに基づいて消費者の職場に電話をかけて本件商品の購入について勧誘するに際し、本件商品の販売が目的であることを告げていなかった。

(2) 再勧誘(特定商取引法第17条)

同社は、本件商品の購入について勧誘するに際し、消費者が購入しない旨の意思表示をしたにもかかわらず、さらにその電話で引き続いて勧誘を続け、または再び電話をかけて勧誘を行っていた。

(3) 不実告知(特定商取引法第21条第1項)

同社は、消費者の職場に電話をかけ、「過去に締結した資格講座の契約にかかる義務が残っている。それを修了させるためには新たな手続き、費用が必要だ。」という趣旨の勧誘を行い、あるいは、「勉強を終わらせるための修了証を送る。」などと言いながら、実際には消費者のもとに過去の受講とは関係のない本件商品の販売契約書を送付していた。また、「これを購入しないと、いつまでも名簿から名前がはずされなくて他の会社からも電話がかかる。」などと告げ、本件商品を購入すれば以後は電話勧誘がなくなるかのように勧誘していたが、実際には電話勧誘がなくなるということとはなかった。

(4) 迷惑勧誘(法第22条第3号、特定商取引法施行規則第23条第1号)

同社は、消費者の職場に何度も電話をかけ、または長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせる方法をとっていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成20年2月、同社の勧誘員Zは、消費者Aの会社に、夕方6時半頃電話をかけたが、電話の目的がビジネス教材の勧誘であるということを最初に言わなかった。Zは、「以前勉強していた資格の講座が未修了のままになっていて、現在も3つの窓口が開いたままになっています。これらを閉じる必要があります。当社は講座等の未修了のフォローを行っている会社なんです。通信教育の団体の名簿がありまして、そこにあなたの名前が載っています。」と述べた。Aが「どこの団体ですか。」と聞くと、Zは「それは申し上げられません。」と述べ、Aが「では、その名簿に自分の名前があるのならそのコピーをください。」と言ったところ、「それもできません。」とZは述べ、一方的に「未修了のまま残っているのだから、閉じないと困ります。あるいは、もう一度復学して勉強されますか。」と問いかけた。Aが「その意思はありません。」と答えると、Zは「では、修了書代わりにマニュアルを購入してもらわないといけません。マニュアルは『実践ビジネスブレイクスルー』というのですが、それを購入して修了という形でよろしいですね。」と述べた。Zは「これを購入しないと、いつまでも未修了者の名簿から名前がはずされなくて、また電話がかかりますよ。名簿は他の会社でも共有して管理しているので、他の会社からもいくらでも電話がかかりますよ。」と続けて述べた。

Zにマニュアルの値段は48万円と言われたので、Aは「自分としては必要ないので購入するつもりはありません。そんなお金は準備できません。」と断ったが、それで電話が終わるわけではなく、「いくらでも分割はできますよ。いくらなら払えるんですか。払わないと名簿が閉じられません。」とZに繰り返された。Aは「今すぐ返答できません。」と言うと、Zは「では、明日またかけます。」と言って、この日の電話は午後7時半頃終わった。

翌日の午後2時頃、同社のZは再びAの会社に電話をかけ、同じような話を繰り返した。Aが断っても、Zは「名簿が閉じられないと何回でも電話がかかります。もう一回勉強する意思がないのなら、マニュアルを購入してもらわないといけません。何がわからないんですか。実はタイムリミットがあって、急がないといけないんです。」と再度執拗な勧誘を行った。Aは、今後またこんな電話が続くかも知れないと思うと、仕事も滞るし、不安に駆られてしまい、結局負けてしまった形になって、「では、分割払いでやりますので、ちゃんと手続きしてください。」と言って購入することを了承した。電話は3時頃まで、1時間ほど続いた。Aは、結局自分一人ではもたないので、消費者センターに相談しようと思った。

【事例2】

平成20年1月、同社の勧誘員Yは、夕方6時頃、消費者Bが会社で残業していたときに電話をかけた。

このときYは、教材の勧誘目的の電話ということをおぼろげに「あなたは今やっている資格の講座に登録されています。登録してある勉強はお済みですか。まだ終わっていませんよね。」と述べたが、具体的に何の講座かは言わず、Bが聞いても教えなかった。Bは何のことかわからず、身に覚えがないので、「何のことですか。」と聞き返したが、Yは同じことを繰り返した。Bは「何のことかわかりません。」と言ったが、Yは「そんなことないでしょう。」と述べて、また同じ話を繰り返した。Bは以前、別の会社から同じような電話勧誘があり、契約を了承してクーリングオフしたケースが2、3回あったが、何かの講座を実際に受講したことはなかった。

Yは、「まだ勉強の残りがありますよ。それをやるんですか、やめるんですか。やめるんだったら48万のお金がかかります。」と言ったため、Bは、「そんな話は知りませんよ。もう切りますよ。」と言って電話を切ろうとしても、Yは「話を聞いてください。」と言って切るタイミングを与えなかった。Bが「身に覚えがありません。」と言って断っても、何回も同じ話を繰り返した。

Yが「では、勉強はやめるんですね。それでいいんですね。」というので、Bは、「話の中身がわからないので中身を確認したい、とりあえず資料があるなら送ってください。」と言った。そうでもしないと電話が終わらないという感じだった。Yが「では、資料を送ります。」と述べて、やっと電話が終わったが、電話は1時間近くかかり、終わったのは7時頃だった。

その後、同社からBの自宅あてに資料が送られてきたが、開けてみると、前の勉強の解約ではなく、実践ビジネスブレイクスルーの契約についての申込書だった。

【事例3】

平成20年6月、同社の勧誘員Zが、消費者Cの会社に電話をかけたのは、午前10時くらいだった。Cは、この日午前11時から仕事の打ち合わせがあるのでその準備をしている時だった。Zは、電話をかけてきた用件については何も言わずに、いきなり早口でまくしたてた。「前に受けた教育講座は永久会員になっていてやめるには手続きが必要です。継続しますか、修了しますか。」と聞いてきた。

Zが関西弁と早口で一方的に喋るので、Cは何を言っているのか一向に理解できなかった。しかし、何となくCが6年ほど前に買った教材のことを言っているのだということがわかったので、「終わっていない。」と答えた。するとZは「続けますか、やめますか。」と聞いた。「教材も捨てたのでやめます。」と言ったところ、Zは「やめるのであれば、手続きが必要です。それにはお金が必要です。」と言い始めた。前回の契約の時にはまったく出ていない話だったので、Cはおかしいと思い、「なぜやめるのに手続きが必要で、なんでお金がいるんですか。」と反発した。Zは色々早口で説明をしていたが、Cにとっては全く要領を得ない話だった。

Cは、11時からの打ち合わせの時間があり、10時半ぐらいに早く電話を終わらせたいと思い、「会議があるので、電話を切りますよ。」と言ったが、Zは切らせようとせずまた一方的に喋り出した。Cは電話を切りたかったが、切るとまた電話がかかってきて、ほかの人に迷惑をかけてしまうことになると思い、辛抱することにした。

押し問答が続いたが、このままでは、打ち合わせに出られなくなると思い、Cが折れて、結局資料を送って貰うことになった。なんとか電話が終わったのは10時55分ころで打ち合わせの始まる5分前だった。この電話勧誘が約1時間続いたことで打ち合わせの準備もできず、途中で仕事があるから電話を切りたいと断ったのに話をやめない迷惑な勧誘だった。

2、3日後、同社から契約書類が送られてきたが、それを見ると、ZがCに契約させようとした商品は、実践ビジネスブレイクスルー、代金48万円となっていた。Cは、「以前買っていた教材を修了するには手続きが必要」とZが言っていたのはこの教材を買わせることなのか、と嘘を言っていたのがはっきりとわかった。

【事例4】

平成19年10月、同社の勧誘員Xは、消費者Dの職場へ、午後の仕事中に電話をかけた。Xは、最初に電話の目的が教材の勧誘だということを言っていなかった。

Xは、「前に取り組んでいた勉強がまだ終わっていない。一度勉強をやり出すと最後までやらないといけない。もし勉強を終わらせるなら、新たに申込みをしないとイケない。」と言ったが、具体的に何の勉強かについては言わなかった。DはXの言っていることがよくわからず、どういうことか聞いたが、Xは同じようなことを繰り返した。Dは新たに申込みをしたいとは思わなかったため、そのことをXに伝えしたが、Xは同じ話を繰り返した上で、「断ることはできない。断ってもまた別の業者から同じような電話があるから、断っても同じことだ。どうせやるならうちでやればいい。」と述べた。Dは何回か断ったが、そのたびにXは同じ話を繰り返し、それ

がぐるぐると回っている感じで、結局はXの「やらないといけない。」という話に戻ってくるのだった。Dが何を言っても同じことを言われるので、断るのにも疲れてしまった。

Dは15年ほど前に別の業者から同じような電話勧誘があり、その契約をしたことがあったが、すでに支払は終わっている。Dは、Xが何回も言う「勉強が終わってない。」というのは、この15年前の契約のことかなと思ってしまった。「勉強が終わっていなくて、勉強を修了させるためには新たな申込みがいるし、お金もかかる。断ることはできない。絶対やらないといけない。」ということを繰り返し言われると、そんな気になってしまった。

Dは「勉強を終わらせることについての修了証を送る。」ということも言われ、これで終わるのなら仕方ないなと感じた。電話の時間はだいたい2時間ぐらいだった。

2日後、同社から書類が届いたが、中身は契約書の用紙で、教材「実践ビジネスブレイクスルー」、定価48万円と書いてあった。Dは、これを見て、修了証ではないことがわかり、話が違うと思った。

【事例5】

平成19年1月の午後、同社の勧誘員Yは、消費者Eの職場に電話をかけた。しかし、最初に教材の勧誘であることは言っていなかった。Yは関西弁で、「今まで取り組んできた勉強は進んでいますか。」と聞いた。Eが「進んでいない。」と答えると、Yは「続ける気がないのなら修了手続きが必要です。修了するためには、お金が必要です。何回払いにしますか。」というようなことを早口で述べた。EはYの言い分に納得したわけではなかったが、断り切れずに相手の言うとおり契約関係の書類を自宅に送ってもらうことにした。電話の時間は30分ぐらいだったが、職場にかかってくる電話勧誘は、Eにとっては時間の長い短いではなく、それだけで迷惑だった。契約書を見ると実践ビジネスブレイクスルーという書籍とCDを売るための契約だとわかるが、Yは、電話で勧誘した時には教材を売るためとは言わず、以前にEが買っていた教材の学習をやめるのか続けるのか、やめるには手続きが必要と嘘の説明をしていた。

その後、平成19年7月、同社の勧誘員Xは、Eの職場に電話をかけ勧誘を行ったが、教材を販売することが目的だということは最初に説明しなかった。Xは関西弁で「教材は進んでいますか。」と同じように聞き、Eは「進んでいません。」と答えたところ、Xは「続けますかやめますか。」「やめるためには手続きが必要です。」と1月のときと同じような話を続けた。この時もEは電話を早く切りたくて相手のいいなりになってしまい契約関係の書類を自宅に送ってもらうことにして電話を終わった。

さらに、平成19年11月、同社の勧誘員Wは、同じくEの職場に電話で勧誘を行ったが、勧誘が目的であることは最初に言わず、勧誘の内容も前の2回と同じような内容だった。