

平成18年7月12日  
経済産業省

## 特定商取引法違反の訪問販売業者2社に対する 業務停止命令（3か月間）について

経済産業省は、訪問販売業者である株式会社近畿設備大阪本社（大阪府大阪市）に対し、同社の特定商取引法の違反行為（不実告知、販売目的等不明示、書面不交付、迷惑勧誘）を、及び株式会社近畿設備東京本社（東京都新宿区）に対し、同社の特定商取引法の違反行為（不実告知、販売目的等不明示、迷惑勧誘）をそれぞれ認定し、同法第8条第1項の規定に基づき、本年7月13日から10月12日までの3か月間、両社の訪問販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。

（ ）両社の取り扱っている商品や業務内容はほぼ同一であり、近畿圏を中心に西日本エリアを株式会社近畿設備大阪本社が、首都圏を中心に東日本エリアを株式会社近畿設備東京本社が受け持ち営業を行っている。

1. 株式会社近畿設備大阪本社及び株式会社近畿設備東京本社は、一般家庭用の換気扇フィルター、室内壁等に取り付けられている給気口の専用フィルター等の販売及びハウスクリーニング、室内コーティング等のハウスクエアを事業として行っているところ、主として新築マンションや新築の戸建住宅に居住する消費者の住居を訪問した際に、「このマンションの工事関係の業者です。」「このマンションの管理会社である、 の許可をもらって皆さんのところに設備の説明に回っています。」等と、あたかも同社が消費者の住居の施工又は販売を行う会社等と関連があるかのように虚偽の説明をし、商品の売買契約等の締結について勧誘を行っていました。
2. また、両社は、その勧誘に先立ち、「給気口フィルターの点検に来ました。」「換気扇フィルターの説明に来ました。」等と告げるだけで、同社の名称及

び商品の売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにして  
いませんでした。

3．また、両社は、消費者が「うちは結構です。」等と言って断っているにも  
関わらず、執拗に商品の購入等を勧める等消費者に迷惑を覚えさせるような  
仕方で勧誘を行っていました。

4．さらに、株式会社近畿設備大阪本社については、消費者と商品の売買契約  
等を締結したにも関わらず、当該売買契約等の内容を明らかにする書面を消  
費者に交付していませんでした。

【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 - 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

株式会社近畿設備大阪本社及び株式会社近畿設備東京本社  
 に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

	(株)近畿設備大阪本社	(株)近畿設備東京本社
代表者	代表取締役 倉岡秀匡	代表取締役 木田達也
資本金	1,000万円	1,000万円
所在地	大阪府大阪市住吉区我孫子東二丁目 6番29号 サンシャイン寿3階	東京都新宿区西新宿一丁目13番8 号 朝日新宿ビル8階
営業所等	(営業所)本社、梅田、新大阪、 京橋、名駅、四国、九州 (代理店)堺、兵庫、奈良、守山、 福岡 (全12店舗)	(営業所)上野、新宿、池袋、川崎、 横浜、町田、千葉、大宮 (全8店舗)
設立	平成6年11月16日	平成10年2月6日
取引形態	訪問販売	
商品及び役務	(商品)換気扇フィルター(交換用パック 5,670円~6,300円) 給気口フィルター(交換用パック 3,570円~5,670円) (役務)ハウスクリーニング (レンジフードクリーニング 16,590円~21,840円) 室内コーティング (浴室の防かびコーティング 26,250円)	
売上高	約18億円(平成17年11月決算) (注)代理店売上を含む。	約12億円(平成17年11月決算)
従業員数	約260名(平成18年4月末現在) (注)代理店従業員を含む。	約160名(平成18年4月末現在)

2. 取引の概要

近畿設備大阪本社及び近畿設備東京本社は、一般家庭用の換気扇フィルター、室内壁等に取り付けられている給気口の専用フィルター等の販売及びハウスクリーニング、室内コーティング等のハウスクエアを事業として行っているところ、主として新築マンションや新築の戸建住宅に居住する消費者の住居を訪問した際に、「換気扇フィルターの説明に来ました。」等と告げるだけで、同社の名称及び商品の売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしておらず、また、「このマンションの管理会社である、の許可をもらって皆さんのところに設備の説明に回っています。」等と、あたかも同社が消費者の住居の施工又は販売を行う会社等と関連があるかのように虚偽の説明をし、商品の売買契約等の締結について勧誘を行っていた。さらに、両社は、消費者が「うちは結構です。」等と言って断っているにも関わらず、執拗に商品の購入等を勧める等消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

### 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。

訪問販売に係る売買契約又は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。

訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る売買契約又は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18年7月13日から10月12日まで（3か月間）

### 4. 業務停止命令の原因となる事実

近畿設備大阪本社および近畿設備東京本社は、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購入者又は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る。

#### (1) 不実告知（特定商取引法第6条第1項）

両社は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対し、「このマンションの工事関係の業者です。」、「このマンションの管理会社である、の許可をもらって皆さんのところに設備の説明に回っています。」等と、あたかも同社が消費者の住居の施工又は販売を行う会社等と関連があるかのように告げていた。

しかし、実際には、同社が消費者の住居の施工又は販売を行う会社等と関連があるという事実はなかった。

#### (2) 販売目的等不明示（特定商取引法第3条）

両社は、その勧誘に先立ち、「給気口フィルターの点検に来ました。」、「換気扇フィルターの説明に来ました。」等と告げるだけで、同社の名称及び商品の売買契約等の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていなかった。

#### (3) 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第1号）

両社は、消費者が「うちは結構です。」等と言って断っているにも関わらず、執拗に商品の購入を勧める等消費者に迷惑を覚えさせるような仕方  
で勧誘を行っていた。

(4) 書面不交付(特定商取引法第5条)

株式会社近畿設備大阪本社は、消費者と商品の売買契約等を締結したにも関わらず、当該売買契約等の内容を明らかにする書面を消費者に交付していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

近畿設備大阪本社の営業員は、平成17年8月の夕方5時頃、新築マンションに住んでいる消費者A宅を訪問し、「設備のものです。管理会社から委託されて、給気口フィルターの点検に来ました。」と告げた。Aは電気、ガスや水道などの業者による説明や点検と同じようなものかと思い、家に上げた。

営業員は、見本の給気口フィルターを見せながら「給気口にはフィルターを付けておかないと部屋の壁が真っ黒に汚れてしまいます。外から汚れた空気が入ってきますので、フィルターを買って付けてください。」と言い、各部屋の給気口を回りながら、しきりに「奥さんはマンションを買ったときに、フィルターの説明を受けていませんか。おかしいですねえ。」とか「フィルターの取付けは内覧会で説明されているはずなんですけどねえ。」等と言った。Aは営業員が内覧会などで給気口フィルターの説明をしていた業者なのかと、また、管理会社の委託で来た人が言うならフィルターを付けなくてはならないのかと思い、「では、お願いします。」と言った。

その後、営業員は契約書を書き始め、Aは営業員の指示に従って、書類に名前、住所、年齢、電話番号を書き、印鑑を押した。営業員は給気口フィルターの見本しか持ってきていなかったもので、「同じマンションの方に配達がありますので、その時に持ってきます。一週間後くらい後に連絡します。」と言った。Aも手持ちのお金が足りなかったため支払いはしなかった。契約書面は営業員がカバンの中に入れて持ち帰ってしまった。

営業員が帰ってすぐに、隣の人がA宅に来て、「今来た人、管理会社から来ました、と言っていないでしたか。」と言った。Aは管理会社の委託と言われて契約したことを伝えると、隣人は「このマンションでは、そういった販売はしていないので気をつけてくださいね。」と言った。Aはそれを聞いて、騙されたに違いないと思った。

## 【事例 2】

近畿設備大阪本社の営業員は、平成17年2月の午前10時頃、新築マンションへの引っ越しの最中であった消費者B宅を訪問し、「近畿設備の です。マンションの各室についている、外気を取り入れる給気口フィルターを専属で取り扱っている会社です。今日は設備の説明をさせていただきます。」と告げた。Bは、入居前に設備の説明は聞いていなかったため、今、聞いておかなければならない話なのだと思います、家に上げた。

営業員は、各部屋を回って空調設備や風呂場の使い方について事細かに説明を始めた。Bは忙しい中だったが真剣に話を聞いた。

営業員は、一通り説明を終わると、「最近のマンションは、外に面している各部屋に給気口というダクトがついているのですが、このフィルターをつけないと虫やホコリが入ってきて汚れます。フィルターはマンションを買ったときには付いていませんから、カバーを外してフィルターを取り付けなくては行けないのです。」と言い、持ってきていた袋を破いて給気口フィルターを取り付け、代金の話を始めた。Bは、お金が必要になるとは思っておらず、「これはマンションの規格品として推奨されているものなのですか。」と尋ねたところ、営業員は「近畿設備はこのマンションの設備関係の業者と契約していて、給気口フィルターを専属で扱う取扱業者として登録されています。このマンションの管理会社である、 の許可をもらって皆さんのところに設備の説明に回っています。」と言った。Bは、この説明を聞いて、給気口フィルターはこのマンションに住む人は皆買わなくてはならないものかと思ってしまった。

Bは、引っ越しの途中で忙しいので、買わなくてはならないものは早く買って、早く帰ってもらいたいと思い、給気口フィルターを購入することにした。Bは契約書に名前を書き押印をした後、代金をその場で現金で支払った。営業員は「さきほど少し話をしましたが、台所の換気扇用のフィルターもあります。」と言い始めた。Bが「必要ありません。」と断ると、営業員は「台所の換気扇フィルターも換えないといけません。」と強く言ってきた。Bが強い調子で断ると、営業員は帰っていった。Bは契約書の控えをもらえるものかと思っていたが、営業員が持ち帰ってしまった。

その翌日、Bが、不動産屋にもらった給気口ダクトのメーカーの取扱説明書と消耗品カタログを調べたところ、近畿設備大阪本社とは違う会社名が書かれていた。Bはマンションの管理会社に電話をして「近畿設備という会社を知っていますか。 という人が管理会社の許可を得ていると言ってきたのですが。」と尋ねると、管理会社の人、「そのような会社は知りません。

訪問を許可している企業もありません。」と言った。Bは、管理会社の許可をもらっているとか、登録業者という営業員の説明は嘘だと分かった。

### 【事例3】

近畿設備東京本社の営業員は、平成17年2月の夜8時から9時頃、新築マンションに住んでいる消費者C宅を訪問し、モニター越しに「フィルターの交換に来ました。」と告げた。Cが「何のフィルターですか。」と尋ねたところ、営業員は「マンションの部屋には空気を取り入れる穴が開いているのですが、そこに取り付けるフィルターです。新しく入居された方はまだ説明を聞いておられないと思いますから、上の階から順番に説明に回っています。フィルターの使い方を説明させてください。」と言った。Cは管理会社の関係業者なのかと勘違いをし、家に上げた。

営業員は、部屋に上がると給気口の前で「家の中に花粉が入り込まないようにフィルターを付けた方がいいですよ。」「新築の家には湿気があるので、給気口を開けばなしにしておかないと家の中がカビだらけになってしまいます。給気口を開けておくと外のホコリや花粉が入り込んできてしまいますから、フィルターをつける必要があるのです。」等と言った。Cは、「この給気口の工事関係の方なのですか。」と尋ねてみたところ、営業員は「はい、関連の工事をした業者です」と答えた。その後、営業員は他の部屋の給気口も見て回りながら「今日はこのマンションの上の階から回っていて、ほとんどの方が買われました。」等とも言った。Cは、「本当に、この給気口の工事をされた業者さんなんですよ。」と念を押したところ、営業員は「はい、そうです。このマンションの工事関係の業者です。」と答えた。Cは、2回確認して2回とも関連の業者と言われたので、皆が付けているならばと思い「それじゃ、お願いします。」と答えた。一方、Cには、1歳前の幼い子どもがおり、営業員による夜間の来訪を大変迷惑に感じていた。

営業員は、3ヶ所の給気口にフィルターを取り付け終わると契約書を取り出し、書類を書き始めた。Cは、営業員の指示のとおり契約書に名前、年齢、住所、電話番号を記入し、代金を現金で支払った。その時、営業員から契約書の控えと一緒に名刺をもらい、Cはこの時はじめて訪問してきた業者が「近畿設備」だと知った。

その翌日、Cは、近畿設備が本当に管理会社と関係のある業者なのか管理人に尋ねてみたところ、「工事関係で近畿設備という会社は聞いたことがありませんし、何かあるときには必ず管理会社を通じて事前にお知らせしますから、管理人がいないような遅い時間に訪問してくる業者には気を付けた方が

いいですよ。」と言われた。

Cは地元の消費生活センターに相談をし、クーリングオフ通知のはがきを出した。その週の土曜日に、営業員が給気口フィルターを取り外すために一人で訪問してきた。その際、Cの夫が「あなたはこの給気口を取り付けた業者なのですか。」と尋ねたところ、営業員は「いいえ、違います。」と答えた。Cの夫が「工事業者とか管理会社と関係あると勘違いさせて契約させるのはおかしいのではないですか。」と言うと、営業員は「勘違いさせてしまったのは申し訳ありませんでした。」と言って謝った。

#### 【事例4】

近畿設備東京本社の営業員は、平成17年3月の夕方7時頃、新築マンションに住んでいる消費者D宅を訪問し、モニター越しに「24時間換気システムの説明に来ました。入居されている皆さんに説明して回っていて、お宅が最後なのです。」と告げた。Dは、これから夕食を作らなくてはならない時間の訪問を迷惑に感じ、「うちは結構です。今、忙しいので他の日にしてください。」と答えたところ、営業員は「換気システムの説明はガスの説明と同じで、皆さんに聞いてもらっているのです。他の日にして欲しいと言うなんてお宅くらいですよ。すぐ終わりますから、聞いてもらわないと困ります。」と言った。また、営業員は、このマンションの建設会社の関係があるかのようにも言ったので、Dは建設関係の関係で設備の説明に来たのなら仕方がないかと思い、家に上げた。

営業員は「すぐ終わらせますから。」と言い、換気口の外し方や掃除の仕方、台所の換気扇の手入れの方法について説明を始めた。このとき、営業員は「24時間換気システムでは外の空気を取り入れるようになっているので、換気口が汚れます。今だったらうちで交換フィルターが安く手に入ります。」と言った。Dは入居前の内覧会の時、建設会社がオプション品として交換フィルターを販売しているとの説明を受けている旨を告げると、営業員は「うちは建設会社と契約しているので、同じ商品を安く提供できるのです。オプションで買うととても高いのですが、今ならうちで安く手に入れますよ。」と言った。Dは、説明だけでも長い時間がかかったので、早く終わって欲しいと思っていた。

営業員は次に風呂場に向かい、浴槽の側面のカバーのようなものを外して「この部分は汚れやすいのですが、コーティングをすればカビが生えません。」、「今ならきれいな状態でコーティングができるので、安くすみますよ。汚れてしまうと掃除をしてから施工するのでお金がかかります。」と言い、風呂の

コーティングを勧めた。Dが、「主人に相談してからお返事します。」と言うと、営業員は「今、決めてくれれば安くしますから、とりあえず日にちを決めましょう。」と言い、急いで工事日を決めようとした。Dは何度も「主人に相談してからお返事します。今すぐお返事はできません。」と言ったが、営業員は書類を取り出して書き始めた。Dは、二人の子どもが空腹で騒ぎ始めたため、書類を書かないと帰ってもらえないと追い込まれた気持ちになり、単なる予約ならばと、仕方なく書類を書いた。Dが書類を書いている最中、営業員は営業所に電話をしていた。その途中で、電話を替わってくださいと言われ、Dが電話に出ると、電話の相手は「ご契約ありがとうございました。」と言った。Dは、もう契約したことになってしまったのだと思い、断ることができなかった。