

平成18年9月28日
経済産業省

中部局同時発表

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(4か月)について

経済産業省は、ビジネス教材の電話勧誘販売業者であるジャパンリーディングエンタープライズ株式会社(愛知県名古屋市)に対し、特定商取引法の違反行為(不実告知、迷惑勧誘、再勧誘、勧誘目的不明示)を認定し、電話勧誘販売に関する業務の一部を4か月間停止するよう命じました。

なお、ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社は、平成18年8月14日名古屋地方裁判所に「営業停止処分及び実名公表処分差止請求」及び「仮の差止命令申立て」を行いましたが、9月25日に仮の差止命令申立ては却下されました。

1. ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社は、かつて自社又は他社の各種講座を受講したことのある消費者や書籍等を購入したことのある消費者の勤務先等に電話をかけ、あたかもかつての受講の契約を修了するには新たな受講契約が必要などと虚偽のことを告げ、書籍の購入について勧誘を行っていました。
2. 同社は、消費者が断っているにもかかわらず、その電話で引き続き勧誘を行い、又は再び電話をかけるなど執ように勧誘を行っていました。

【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

ジャパンリーディングエンタープライズ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：ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社
- (2) 代表者：代表取締役 野村 直克
- (3) 所在地：登記上の本店：岐阜県多治見市明和町四丁目5番地の94
実際の営業場所：名古屋市中区丸の内三丁目18番1号
- (4) 資本金：1,000万円
- (5) 設立：平成5年7月29日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品及び販売価格：「実践マーシャルビジネス」等と称する書籍
33万6千円～

2. 取引の概要

ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社（以下「ジャパン社」という。）は、同社の顧客情報又は名簿業者から購入した顧客情報に基づき、消費者の勤務先等に電話をかけて、「以前の講座が修了していないので、修了のために新たな講座を受講していただかなくてはなりません。」「前はマネージメントの方の終了をしたんですよ。まだ財務の方が残っています。前回と同じように終了していただかなくてはなりません。」等と告げ、あたかもかつての契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、修了させるための手続きをとる必要がある等と告げて、書籍の勧誘を行っていた。

3. 業務停止命令の内容

- (1) 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。
 - 売買契約の締結について消費者を勧誘すること。
 - 消費者から売買契約の申込みを受けること。
 - 売買契約の締結をすること。

- (2) 業務停止命令の期間

平成18年9月29日から平成19年1月28日まで（4か月間）

4. 業務停止命令の原因となる事実

ジャパン社は、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と認められた。

- (1) 不実告知（特定商取引法第21条第1項）

ジャパン社は、かつて自社又は同業他社と各種講座の受講や書籍等の購入に係る契約をしたことのある消費者に対し、「以前の講座が修了していないので、修了のために新たな講座を受講していただかなくてはなりません。」「前は

マネージメントの方の終了をしたんですよ。まだ財務の方が残っています。前回と同じように終了していただかなければいけません。」等とあたかもかつての契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、このため修了のための手続きをとる必要がある等と告げて、書籍の売買契約の締結について勧誘を行っている。

しかし、実際には、当該消費者にとって、かつての契約に関連する何らかの義務が存在することはなく、このために同社から書籍を購入する義務は何ら存在しない。

(2) 迷惑勧誘（特定商取引法第22条第3号、同法施行規則第23条第1号）

ジャパン社は、書籍の売買契約について勧誘をする際に、職場に執ように電話かけ、又は日を改めて幾度となく電話をかけて勧誘するなど迷惑を覚えさせている。

(3) 再勧誘（特定商取引法第17条）

ジャパン社は、電話勧誘を受けた消費者が書籍の売買契約を締結しない旨の意思表示したにもかかわらず、その電話で引き続き勧誘を行い、又は再び電話をかけて勧誘をしている。

(4) 勧誘目的の不明示（特定商取引法第16条）

ジャパン社は、消費者に対しその勧誘に先立って、その電話が書籍の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げていない。

5. 事例

【事例1】

ジャパン社の販売員は、平成16年12月ころ、かつて他社とビジネス関連の教材の購入に係る契約をしたことのある消費者Aの職場に電話をかけ、その電話が教材の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げず、「以前、ビジネス関連の教材を購入されて勉強したことがありますよね。」「まだ、当初ご契約の講座が修了していません。残っています。」「きちんと修了していただくのが、本来の契約ですから、再履修という形をとって頂きます。新たな教材をご紹介しますので、継続して勉強してください。」等と告げた。Aは、「いくらその様に勧めていただいてもできません。」とはっきり断ったが、同社の販売員は「今この機会を逃がすと、どんどん負担する教材が多くなりますよ。」と告げた。それでもAは、「時間もお金もありませんからできません。」と再度、きっぱりと断った。それにもかかわらず、同社の販売員は、再度「きちんと修了していただくのが、本来の契約ですから、再履修という形を取って頂きます。」等と、同じ説明を何度も繰り返した。Aは、同社の販売員の話し方の中にだんだん威圧的な雰囲気を感じられるようになり、同社の販売員が、「どうしますか。」とたたみ込むように告げたことから、Aは、「わかりました。」と答えた。Aは、仕事中に同社の販売員から約1時間半にわたって繰り返し勧誘されたことから非常に迷惑を感じた。その2日後、Aの自宅に同社から契約書等の書類が入った郵便物が届いた。Aは、あまりに高額なのに驚き、これではクレジットを組んでもとても払うことができないと思い、クーリング・オフの書面を作成し、同社から送付されてきた契約書等の書類を同封して同社に送った。しかし、再度同社から新しい契約書

面が送られてきたため、Aは、再度、クーリング・オフ通知を出した。Aが2度のクーリング・オフ通知を出した後も同社の販売員は、Aの職場に電話をかけ、「Aさんが手続きをされたのとは、別に、まだ、検定を受けていただかなくてはなりません。」「講座が修了していないので、きちんと修了していただく必要があります。そのような契約になっています。」等と勧誘を続けた。

【事例2】

ジャパン社の販売員は、平成17年3月ころ、かつて同社とビジネス関係の書籍の購入に係る契約を締結したことがある消費者Bの職場に電話をかけ、その電話が書籍の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げず、「以前、マネージメントの資格講座の申込みをされていましたよね。」と告げた。Bは、資格講座の話だとすぐに気付いたので、「取る気はありません。」と言って電話を切ったが、電話を切って一分も経たないうちに、同社の販売員はまた電話をかけ、「以前、マネージメントの資格講座の申込みをされていましたね。」と告げた。Bが「確かに申込みはしています。」と答えると、同社の販売員は、「申込みをされてから何年も経っていますが、資格は取れていないですよ。資格取得の勉強を続けるのか、最後の試験を受けて終了させるか、どちらにしますか。」と、あたかもどちらかを選択するのが、Bの義務であるかのように告げた。Bが、「4年前にも、そのように言われ、修了試験を受け、修了証書ももらっています。もうやる気はありません。」と、はっきり断ると、同社の販売員は、「前はマネージメントの方の修了をしたんですよ。まだ財務の方が残っています。前回と同じように修了してもらわないといけません。こちらは、貴方が資格を取るまで面倒をみなくてはいけないのです。」と告げた。さらに、同社の販売員は、「以前の講座は資格を取得しなければ終了とはなりません。終わらせるためには、修了試験をやってもらいます。修了試験をするためには費用がかかります。」と告げた。Bが、「試験を受けなかったらどうなるのか。」と尋ねると、同社の販売員は、「30万円以上のお金がかかります。」と告げた。Bは、マネージメントの講座を終了させたにもかかわらず、今回また財務の講座を修了させ資格を取得しなければ終了できない旨告げられたことで、仮に、今回、終了するにしても、これからも同じ勧誘が続き、いつ終わりになるのかわからないという不安と、今回だけで終了するとしても高額な費用がかかることから、「お金がかかるのは困るので、誰かに相談してみます。」と言って、電話を切ろうとした。しかし、同社の販売員は、すぐに返事をするように告げ、電話を切らせなかった。

【事例3】

ジャパン社の販売員は、平成16年11月ころ、かつて他社とビジネス関係の講座の受講に係る契約を締結したことがある消費者Cの職場に電話をかけ、その電話が書籍の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げず、「以前の講座が終了していないので、終了のために新たに講座を受講して頂かなくてはなりません。」と告げた。Cが、そのようなはずはない旨を述べて電話を切ると、同社の販売員は、直ぐに電話をかけ直してきて、いきなり大きな声で、「Cさんですね。あんた、その電話の切り方はなんですか。大人なんですよ。人の話くらい聞いたらどうですか。」と、威圧的に告げ、「何年か前に（事業者名）の講座を受講していますよね。その講座が終わっていないと言っているんです。」と告げた。これに対し、Cは、その講座の支払いは終わっている旨答えた。すると同社の販売員は、「うちの会社と（事業

者名)とは、コンピューターでつながっているから、調べればすぐ、終わっているかいないかが分かるんだ。終わっていないから、リストとしてあがってきているんだ。」、「終わっていないものは終わっていないんだ。」と告げた。Cが「勝手にしろ。」と言って電話を切ったところ翌日、Cの自宅に速達で、同社から郵便物が届いた。その翌日、Cがその郵便物を開けると、中に、契約書、クレジットの申込書、パンフレットなどが入っていた。同日、Cは念のため、同社に対しクーリング・オフ通知を出した。しかし、その後も、同社の販売員はCの職場や自宅に電話をかけ、同社の販売員からの電話に対応したCの職場の者に対し「居留守を使っているんだろう。上司を出せ。」「Cがもっている携帯電話の番号くらいは分かっているだろう。すぐ連絡を取れ。」等と告げた。

【事例4】

ジャパン社の販売員は、平成17年5月ころ、かつて他社と教材の購入に係る契約を締結したことがある消費者Dの職場に電話をかけ、教材の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げず、「3年程前に講座の契約をされましたよね。生涯サポートの卒業をされていないので、修了させなければなりません。」と告げた。Dが、3年前に別の事業者から、過去に契約した通信講座が終わっていないと告げられて新たに教材の購入に係る契約を締結したことを思い出し、「以前にも、講座が修了していないと言われて、手続きをしました。その際には、修了証書ももらっています。」と言ったところ、同社の販売員は、「あなたが前に修了されたのは (事業者名)での講座で、それは修了していますが、生涯サポート全体の卒業はしていないんですよ。とにかく、まだ卒業の手続きはされていないのです。卒業するためには、試験を受けなければなりません。」と告げた。Dが、同社の販売員に、同社と (事業者名)との関係を聞くと、同社の販売員は、「グループ会社で、大きな一つのグループから枝分かれした会社なのです。」「修了手続きをしないと、勉強を続けなければなりませんので、今後も教材を購入しなければなりません。修了の手続きをすれば、修了試験の問題と解答を送りますので、そのまま写して提出すれば、修了書が発行されます。それで卒業になります。金額は37万円です。」等と告げた。Dが再度、「修了証書ももらっているのですから、終わっているのではないですか。貴方の話しはおかしいのではないですか。」と言うと、同社の販売員は、また、同じ説明を繰り返し、「全体の卒業にはなっていないのです。卒業をすれば、名簿からDさんの名前が抹消されますので、今後はこのような電話はありません。」と告げた。Dは、とにかく、書類を送ってもらって、確認しないと判断できないと思い、「それでは、内容を見てから判断します。」と言って、契約するとは言わずに、なんとか電話を切った。同社の販売員の勧誘電話の時間は1時間くらいであった。その2日後、Dの自宅に同社から申込書等の書類が届いた。