

平成19年3月15日  
経 済 産 業 省

## 特定商取引法違反の訪問販売業者3社に対する 業務停止命令（6か月間）について

経済産業省は、株式会社ベスト教育社と、同社によって設立された株式会社カスタム教育出版及び株式会社アドバンス教育センターに対し、特定商取引法上の違反行為を認定し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成19年3月16日から平成19年9月15日までの6か月間、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込み、契約締結）を停止するよう命じました。

3社は、「ベスト21」又は「ニューワイズ」と称する主に小中学生用学習教材の訪問販売を行っていました。

3社の違反行為は、不実告知、迷惑勧誘、勧誘目的等の不明示です。

### 1. 株式会社ベスト教育社

同社は、株式会社グランプリを中心とするグランプリグループに属する進路指導センター株式会社等によって設立された会社で、これまで関東以西の地域に営業所を置いて、「ベスト21」と称する主に小中学生用学習教材の訪問販売を行っていました。

同社は、主に小中学生の子供を持つ消費者にあらかじめ電話をかけて訪問日を予約してから、営業員がその消費者の住居を訪問し、教材の購入を勧誘していました。

(1) 同社は、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、「この教材は、入試テストに出る所が記載されている」、「この箇所だけを勉強すれば良いのです。必ず80点以上は取れます。」、「うちに入会した人は全員希望する大学に行けるんですよ。」等と、あたかも確実であるかのように告げるなど、虚偽の説明を行って勧誘していました。

また、同社は、実際にはそのような事実がないにもかかわらず、「高校に上がった子供さんが抜ける何人分かしか空きが出ません。」、「全国で500人だけの募集ですが今日が締切です。」等と告げ、あるいは追加購入しなければ以前に購入した教材の効果がなくなるかのように告げるなど、虚偽の説明を行って勧誘していました。

(2) 同社は、顧客が「いりません。」「帰ってください。」等と断っているにもかかわらず長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘を続けるなどの迷惑勧誘をしていました。

(3) 同社は、勧誘に先立って、「どのくらいの学力なのかテストができますので、試してみられませんか。」「あるいは、「子どもさんの勉強方法についてお話しさせてもらいに参りました。」等と告げるのみで、勧誘を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していませんでした。

## 2. 株式会社カスタム教育出版

同社は株式会社ベスト教育社によって設立され、関東以西の地域に営業所を置いて、「ベスト21」及び「ニューワイズ」と称する主に小中学生用学習教材の訪問販売を行っていました。

同社は、主に小中学生の子供を持つ消費者にあらかじめ電話をかけて訪問日を予約してから、営業員がその消費者の住居を訪問し、教材の購入を勧誘していました。

(1) 同社は、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、「この教材はこの教職員用の教科書を基に作っており、テストに出る重要な箇所だけをまとめているため、確実に点数が取れる」「テスト前にはこの予想問題をするだけで80点以上は必ず取れる」等と、あたかも確実であるかのように告げるなど、虚偽の説明を行って勧誘していました。

また、同社は、勧誘する際、実際にはそのような事実がないにもかかわらず、「この教材を使うとみんな成績が良くなってしまうからこの地域で7人にしか売れません。」「今日が最終日なのです。」等と告げるなど、虚偽の説明を行って勧誘していました。

(2) 同社は、顧客が断っているにもかかわらず長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘を続けるなどの迷惑勧誘をしていました。

(3) 同社は、勧誘に先立って、「勉強のやり方のポイントを教えてあげます。」「あるいは、「教育のお話しに伺わせていただきたいのですが。」等と告げるのみで、勧誘を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していませんでした。

## 3. 株式会社アドバンス教育センター

同社は株式会社ベスト教育社によって設立され、関東以西の地域に営業所を置いて、「ベスト21」及び「ニューワイズ」と称する主に小中学生用学習教材の訪問販売を行っていました。

同社は、主に小中学生の子供を持つ消費者にあらかじめ電話をかけて訪問日を予約してから、営業員がその消費者の住居を訪問し、教材の購入を勧誘していました。

- ( 1 ) 同社は、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、「この教材を使って勉強したら受験だけじゃなく学校のテストでも、80点以上は必ず取れる」、「この教材はテストに出るところだけを2～3枚にまとめてあるため、ここを勉強すればほぼ100パーセント試験に出るから成績が上がる」等と、あたかも確実であるかのように告げるなど、虚偽の説明を行って勧誘していました。
- ( 2 ) 同社は、顧客が「要らない」、「帰っていただけますか。」等と断っているにもかかわらず長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘を続けるなどの迷惑勧誘をしていました。
- ( 3 ) 同社は、勧誘に先立って、「教材の使用方法を説明しに伺います。」等と告げるのみで、勧誘を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 - 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

## 株式会社ベスト教育社に対する行政処分概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称 : 株式会社ベスト教育社
- (2) 代表者 : (平成18年11月検査時の代表取締役(会長)) 齊藤 雅志  
(平成18年11月検査時の代表取締役(社長)) 西川 淳也  
現・代表取締役 坂本 陽平
- (3) 所在地 : 大阪府大阪市中央区島之内一丁目11番32号
- (4) 資本金 : 1,000万円
- (5) 設立 : 平成13年6月18日
- (6) 取引形態 : 訪問販売
- (7) 商品 : 「ベスト21」と称する小中学生用学習教材(書籍)  
同(ビデオ、DVD)
- (8) 売上高 : 平成16年9月~平成17年8月 54億1300万円  
平成17年9月~平成18年8月 15億3200万円
- (9) 従業員 : 814名(平成17年10月)(委託契約営業員を含む)

株式会社ベスト教育社は、株式会社グランプリを中心とするグランプリグループに属する進路指導センター株式会社等によって設立されたが、進路指導センター株式会社が設立当初から所有していた株式は、平成15年6月に他社に譲渡されている。

### 2. 取引の概要

株式会社ベスト教育社は、「ベスト21」と称する主に小中学生用学習教材を訪問販売により販売していた。

同社は、顧客に対して電話で訪問の予約を取った後に顧客の住居を訪問し勧誘していたが、その勧誘に先立って、売買契約の締結について勧誘を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してなかった。

また、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、あたかも確実であるかのように説明し、あるいは虚偽の説明を行って勧誘していた。

さらに、契約締結を何度も拒否している顧客に対し長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

### 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の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

訪問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 19 年 3 月 16 日から平成 19 年 9 月 15 日まで ( 6 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、訪問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 ) 勧誘目的等の不明示 ( 特定商取引法第 3 条 )

同社は、勧誘に先立って、「どのくらいの学力なのかテストができますので、試してみられませんか。」、あるいは、「子どもさんの勉強方法についてお話しさせてもらいに参りました。」等と告げるのみで、売買契約の締結について勧誘を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していなかった。

( 2 ) 不実告知 ( 特定商取引法第 6 条第 1 項 )

教材の効能に関すること ( 同項第 1 号に基づく特定商取引法施行規則第 6 条の 2 第 1 号 )

同社は勧誘に当たり、教材の効能について、実際には不確かなものでしかないにもかかわらず、「この教材は、入試テストに出る所が記載されている」、「 の箇所だけを勉強すれば良いのです。必ず 80 点以上は取れます。」、「うちに入会した人は全員希望する大学に行けるんですよ。」等と、あたかも確実であるかのように告げていた。

判断に影響を及ぼす重要なもの ( 同項第 7 号 )

同社は、勧誘に当たり、そのような事実がないにもかかわらず、「高校に上がった子供さんが抜ける何人分かしか空きが出ません。」、「全国で 500 人だけの募集ですが今日が締切です。」等と、人数の制限や申込期日があるかのように虚偽の説明を行っていた。また、2 度目の勧誘で、追加購入しなければ以前に購入した教材の効果がなくなかのように虚偽の説明を行っていた。

( 3 ) 迷惑勧誘 ( 特定商取引法第 7 条第 3 号に基づく特定商取引法施行規則第 7 条第 1 号 )

同社は、勧誘に当たり、「いりません。」、「帰ってください。」等と契約締結を何度も拒否している顧客に長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

## 5 . 勧誘事例

### 【事例 1】

(株)ベスト教育社の従業員は、平成17年4月消費者A宅に電話をかけ、勉強方法の紹介をしていると告げた。消費者Aは、すぐに済むと思い承諾した。

その日の午後3時半頃、(株)ベスト教育社の営業員二人が消費者A宅を訪問した。

営業員は、教材を勧めながら、「今回は、小学3年生を対象に全国で500人だけの募集ですが今日が締切です。」と告げた。

また、別の営業員は、「うちに入会した人は全員希望する大学に行けるんですよ。この教材は、入試テストに出る所が記載されているので、医者や弁護士、パイロットなど一流の職業に就けるように作られています。」と告げ、教材を買うように勧めた。

途中から話に加わった消費者Aの夫は、失業中のため支払えるあてがないので待つて欲しい旨伝えて断ったが、消費者Aは、勧誘が既に3時間を超えていたので、契約しなければ営業員は帰ってくれそうにない、と思う気持ちもあり、契約した。

後日、消費者A宅に教材が届き、契約時に営業員が「教材が届いたら説明に来ます。」と約束したとおり、平成17年5月の午前9時頃、前回の二人とは別の営業員二人が消費者A宅を訪問した。営業員は、「教材の使用方法について説明しに伺いました。」と告げて、家に上がった。

営業員は、消費者Aが営業員のためにあらかじめ用意していたDVDなどの教材を見るなり、「これだけですか。教材がそろっていないので説明できません。」「うちのは小中高一貫の教材なのでこれでは使い方を教える事が出来ません。残りの教材を揃えて下さい。」と告げて勧誘した。消費者Aは小学生の子供のために中学生用と高校生用の教材を追加購入した。

### 【事例 2】

(株)ベスト教育社の従業員は、平成17年8月消費者B宅に電話をかけ、小学生の子供の学力テストを受けることを勧めたので、消費者Bはテストを受けることを承諾した。

数日後、(株)ベスト教育社の営業員二人が消費者B宅を訪問しテストを渡してすぐに帰った。

さらに数日後の午前10時頃、テストを持ってきた二人のうちの一人が消費者B宅を訪問し、テストの採点后、一般的な教育の問題や勉強方法の話をしてから、良い勉強方法があると告げて教材を勧めた。

教材の金額を聞いた消費者Bが高額なため何度も断ったが、営業員は執ように教材の勧誘を続けた。

消費者Bは子供に昼食も作れず、また昼を過ぎても営業員が帰る気配がなかったので、消費者Bは長時間の勧誘で次第に疲れ、払える金額であれば契約してしまおうと思い、契約した。

営業員は訪問から5時間ほど経過した午後3時頃に帰った。消費者Bは、これ程の長時間にわたる執ようなセールスは普通ではないと思った。

### 【事例3】

(株)ベスト教育社の従業員は、平成17年10月消費者C宅に電話をかけ、中学生の子供の教材を紹介するために訪問したい旨を告げたので、消費者Cは午後7時の訪問を承諾した。

その日の午後7時10分頃、消費者Cが夕食を取ろうとした時に、(株)ベスト教育社の営業員が消費者C宅を訪問した。

消費者Cは話を聞いたら帰ってもらおうと思っていたため玄関で対応しようとして営業員が家に上がり込むことを断ったので、家に上がり込もうとする営業員と押し問答になった。営業員は強引に家に上がろうとしたので消費者Cは押しとどめたが、営業員はかまわず靴を脱いで家に上がり込んだ。

営業員が子供と一緒に話を聞くように言ったので、子供も夕食を中断して同席した。

営業員は(株)ベスト教育社の教材やパンフレットなどを取り出し、A4版ほどの厚みのある本を消費者Cとその子供に示し、これは学校の先生が授業で使う本で、大切なところについている印と、当社の教材についている印が一緒であり、教材でその印のところさえ勉強すれば良い成績が取れる、等と告げた。

営業員は「ベスト教育社の教材で勉強をすれば、必ず成績があがりますし、希望の高校にも入れます。」「買っていていただいて勉強すれば絶対に学力はあがります。」と告げて契約を勧めた。

消費者Cは買うつもりがなかったので「結構ですから帰ってください。」と何度も断ったが、消費者Cがいくら断っても営業員Cは執ように勧めたので、消費者Cはこの営業員は買うと言うまで帰らないつもりではないかと思った。

消費者Cは、翌日は学校も仕事もあるし子供に早く夕食を取らせたいと思い、また、この営業員は契約を取るまで帰らないのだろうと思ったので、教材が欲しいわけではなかったが、断るのを諦めて契約した。

営業員が、消費者Cが押し止めたにもかかわらず家に上がり込み、消費者Cが再三断ったにもかかわらず午後7時10分頃から午後10時頃まで長時

間執ように勧誘したことで、消費者Cは大変迷惑に感じた。

#### 【事例4】

(株)ベスト教育社の従業員は、平成17年3月消費者D宅に電話をかけ、会社名と名前を名乗った。消費者Dが「学習教材ならいいりません。」と断ったところ、従業員は、消費者Dの夫から訪問の承諾を得ていると告げたため、消費者Dは仕方なく訪問を承諾した。従業員は、この電話で何のために消費者D宅を訪問するのか全く告げず、ただ「話をしに行きます。」と告げた。

約束の日の午後3時頃、(株)ベスト教育社の営業員が消費者D宅を訪問した。消費者Dが、「我が家は教材関係でしたら一切いいりません。」と言うと、営業員は「そんな訪問販売ではありません。」「お話だけさせていただきます。」と告げた。

営業員は小学生の消費者Dの子供に問題を出すなどした後に、「先生の教科書には の最重要箇所、 の重要箇所、その他の に分かれていて、定期テストは の箇所から出ます。」「ベスト教育社のテキストは の箇所を抜き出して作ってあるので、こんなに薄いテキストなのです。」と告げ、教材を見せた。

そして、営業員は「ベスト教育社の教材を使用している子供は の箇所だけを勉強すればいいのです。必ず80点以上は取れます。」「中学校の教科書はすごく厚いのですが、ベスト教育社の教材は必要なところだけ載せていますから、こんなに薄いテキストで3年間勉強できます。赤ペンのところだけを勉強すればいいのです。ベスト教育社の教材を使えば勉強にそれほど時間をかけなくても成績は必ず上がりますよ。」と告げ教材を勧めた。

消費者Dは「ゆっくり考えたいですから、今日のところは帰ってください。」と言ったが、営業員は「契約するのは今しかありません。」と告げ、更に勧誘を続けた。

消費者Dは契約するつもりはなかったもので、営業員に、「今主人がいまさんから、今日は返事が出来ません。」と言った。しかし、営業員は、「いやあ、今してもらわないと。高校に上がった子供さんが抜ける何人分かしか空きが出ません。今しかチャンスはありません。」と告げたので、消費者Dは、定員があるのだと思った。

契約後、営業員が帰った時刻は午後8時になっており、消費者Dは営業員から5時間にも及ぶ勧誘を受けて、大変迷惑に感じた。

## 株式会社カスタム教育出版に対する行政処分概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称 : 株式会社カスタム教育出版
- (2) 代表者 : (平成18年11月検査時の代表取締役) 笹 浩二 (やの こうじ)  
現・代表取締役 坂本 陽平
- (3) 所在地 : 大阪府大阪市中央区島之内一丁目11番32号
- (4) 資本金 : 1,000万円
- (5) 設立 : 平成17年10月11日
- (6) 取引形態 : 訪問販売
- (7) 商品 : 「ベスト21」と称する小中学生用学習教材(書籍)  
「ニューワイズ」と称する小中学生用学習教材(書籍)  
同(ビデオ、DVD)
- (8) 売上高 : 平成17年12月~平成18年11月 8億4500万円
- (9) 従業員 : 138名(平成18年10月)(委託契約営業員を含む)

### 2. 取引の概要

株式会社カスタム教育出版は、「ベスト21」及び「ニューワイズ」と称する主に小中学生用学習教材を訪問販売により販売していた。

同社は、顧客に対して電話で訪問の予約を取った後に顧客の住居を訪問し勧誘していたが、その勧誘に先立って、売買契約の締結について勧誘を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していなかった。

また、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、あたかも確実であるかのように説明し、あるいは虚偽の説明を行って勧誘していた。

さらに、契約締結を何度も拒否している顧客に対し長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

### 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の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

訪問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19年3月16日から平成19年9月15日まで(6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、訪問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) 勧誘目的等の不明示(特定商取引法第3条)

同社は、勧誘に先立って、「勉強のやり方のポイントを教えてあげます。」、あるいは、「教育のお話しに伺わせていただきたいのですが。」等と告げるのみで、売買契約の締結について勧誘を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していなかった。

### (2) 不実告知(特定商取引法第6条第1項)

教材の効能に関すること(同項第1号に基づく特定商取引法施行規則第6条の2第1号)

同社は勧誘に当たり、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、「この教材はこの教職員用の教科書を基に作っており、テストに出る重要な箇所だけをまとめているため、確実に点数が取れる」、「テスト前にはこの予想問題をするだけで80点以上は必ず取れる」等と、あたかも確実であるかのように告げていた。

判断に影響を及ぼす重要なもの(同項第7号)

同社は、勧誘に当たり、そのような事実がないにもかかわらず、「この教材を使うとみんな成績が良くなるからこの地域で7人にしか売れません。」、「今日が最終日なのです。」等と、人数の制限や申込期日があるかのように虚偽の説明を行っていた。

### (3) 迷惑勧誘(特定商取引法第7条第3号に基づく特定商取引法施行規則第7条第1号)

同社は、勧誘に当たり、契約締結を何度も拒否している顧客に長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に迷惑を覚えさせるような仕方勧誘していた。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

(株)カスタム教育出版の従業員は、平成18年8月消費者A宅に電話をかけ、子供の勉強方法について尋ねてから、当社の勉強方法はとても簡単だと説明し、「説明を聞いて気に入らなければ断ってくれていいから、担当の者をお家に行

かせるから、説明だけでも聞いて欲しい。」と執ように告げたため、消費者Aは、塾とは違う勉強方法を聞くくらいであればよいと思って訪問を承諾した。

消費者Aは、この時は担当者が教材の販売のために来ることは知らなかったし、実際に担当の人が来て何かを勧めたとしても断るつもりでいた。

翌日の午前11時頃、約束より1時間遅れて(株)カスタム教育出版の営業員が消費者A宅を訪問し、最初は教育の現状について話した。

それから営業員は、消費者Aの二人の小学生の子供に軽いテストをさせ、すぐに採点した。テストの結果はあまり良いものでなかったため、営業員は、二人ともこのままの勉強方法ではだめになる、と告げて、消費者Aに教材を勧めたので、消費者Aはこのとき初めて営業員が教材を勧めに来たことを知った。

営業員は消費者Aに教材を見せ、この教材には重要な箇所が赤い文字で書かれており、その赤い文字の箇所がテストに出る、等と告げた。さらに、営業員は、この教材を使って勉強すれば必ず成績が上がる、等と告げた。

消費者Aは、子供達を塾に通わせていたため教材の購入を断ったが、営業員は、このままでは子供達はだめになるから当社の教材を使った方がよいと執ように勧めた。

勧誘は長時間にわたり、消費者Aが契約すると答えていないにもかかわらず、営業員は申込書のような書類を出してきた。消費者Aは夫に相談したいので考えさせて欲しいと言ったが営業員が、夫に相談しても何も分かっていないから無駄だと告げたので、結局、消費者Aは営業員に押し切られて契約した。

消費者Aがクレジット契約書にサインをする時には、クレジット契約書には教材代金は記載されておらず、消費者Aが署名なつ印した後に、営業員がクレジット契約書に教材代金を記載した。

営業員は、訪問から3時間以上たった午後2時過ぎに帰った。消費者Aは、昼の時間帯に長時間居座られて大変苦痛であった。

## 【事例2】

(株)カスタム教育出版の従業員は、平成18年9月頃消費者B宅に電話をかけ、子供の成績の話などをしてから「勉強のやり方のポイントを教えてあげます。とても簡単な勉強方法です。」と告げて、担当が消費者B宅の近くに行く用事があるから、ついでに立ち寄りしたいと都合の良い日時を尋ねたので、消費者Bは訪問を承諾した。

(株)カスタム教育出版の従業員は、この電話で教材についての話を一切しなかったため、消費者Bは訪問時に教材を販売されるとは思ってもいなかった。

平成18年10月、(株)カスタム教育出版の営業員が午後7時半頃約束どおり消費者B宅を訪問し、消費者Bは時間がそれ程かからないと思ったため玄関で話

を聞くことにした。

営業員は、最初教材についての話は一切せず、教材を販売するために訪問したことも告げなかった。

営業員は学校の成績の仕組みなどを話した後、自分自身について、今ではこの教材を販売する仕事をしている等と告げたため、消費者Bは営業員が教材の販売をするために訪問してきたのかもしれないと初めて気づいた。

営業員は、教職員用の教科書と称するものを見せ、この教科書には重要な箇所とそれ程重要でない箇所が分かるように表示されており、この教科書の重要とされている箇所がテストに出る、と説明した。

そして、営業員は、この教材はこの教職員用の教科書を基に作っており、テストに出る重要な箇所だけをまとめているため、不要な勉強をせずに少ない量で確実に点数が取れる教材だ等と告げた。

また、営業員は、テスト前にはこの予想問題をやるだけで80点以上は必ず取れる、この教材で勉強していけば成績は絶対に上がるし、志望校にも合格できる、等とも告げた。

営業員の話は2時間以上にわたったため、消費者Bは次第に疲れてしまい、この教材を使用したら中学生の子供が80点以上取れるのであればと思い契約することに決めた。

営業員はクレジット契約書を取り出して、消費者Bにサインするように告げたので消費者Bは記載したが、契約書の価格欄には価格がまだ記載されていなかった。

営業員は価格欄に値段を書いて控えを消費者Bに渡した。契約書を見た消費者Bは想像以上に高額だったため大変驚いたが、既に契約書にはサイン済みだし子供のためだと思ってそのまま購入することにした。営業員は午後10時頃に帰った。

教材を購入してすぐに消費者Bの子供の中間テストがあり、消費者Bの子供はテスト前に(株)カスタム教育出版の予想問題をしっかり勉強したが、テストを受けてみると予想問題がほとんど外れていたことが分かり、消費者Bは騙されたと思った。

### 【事例3】

(株)カスタム教育出版の従業員は、平成18年1月頃から消費者C宅に数回にわたって電話をかけ、消費者Cの孫の小学生のための教材を勧めた。消費者Cは、話を聞くくらいは構わないだろうと思って、訪問を承諾した。

平成18年2月、(株)カスタム教育出版の営業員が午後6時頃に消費者C宅を訪問し、消費者Cは孫と孫の母親である自分の娘と一緒に営業員の話聞いた。

営業員は、消費者Cの孫にテストをさせ、採点后、テスト結果について「このままではまずいですね。でもこの教材を使って勉強すれば大丈夫ですよ。」と告げた。営業員は、教材について一通り説明し、3月からこの教材を1日10分程度書き写していけば、4月からの学校の授業の予習にもなり、「成績は上がりますよ。」等と告げた。

さらに、営業員は、「この教材を使うとみんな成績が良くなってしまふからこの地域で7人にしか売れません。」と告げて、その定員まであと少しで達してしまふと告げた。

営業員の教材の説明は長時間にわたり、消費者C達は話を聞くのも疲れてきて、営業員が、「この教材で勉強すれば絶対に良くなります。」等と執ように勧めたため、消費者C達は最後には契約した。営業員が帰ったのは、訪問から4時間後の夜10時頃だった。

## 株式会社アドバンス教育センターに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称 : 株式会社アドバンス教育センター
- (2) 代表者 : (平成18年11月検査時の代表取締役) 早坂 一彦  
現・代表取締役 坂本 陽平
- (3) 所在地 : 大阪府大阪市中央区島之内一丁目11番32号
- (4) 資本金 : 1,000万円
- (5) 設立 : 平成17年10月11日
- (6) 取引形態 : 訪問販売
- (7) 商品 : 「ベスト21」と称する小中学生用学習教材(書籍)  
「ニューワイズ」と称する小中学生用学習教材(書籍)  
同(ビデオ、DVD)
- (8) 売上高 : 平成17年12月~平成18年11月 8億6100万円
- (9) 従業員 : 158名(平成18年10月)(委託契約営業員を含む)

### 2. 取引の概要

株式会社アドバンス教育センターは、「ベスト21」及び「ニューワイズ」と称する主に小中学生用学習教材を訪問販売により販売していた。

同社は、顧客に対して電話で訪問の予約を取った後に顧客の住居を訪問し勧誘していたが、その勧誘に先立って、売買契約の締結について勧誘を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していなかった。

また、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、あたかも確実であるかのように説明を行って勧誘していた。

さらに、契約締結を何度も拒否している顧客に対し長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

### 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の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

訪問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19年3月16日から平成19年9月15日まで(6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、訪問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) 勧誘目的等の不明示（特定商取引法第3条）

同社は、勧誘に先立って、「教材の使用方法を説明しに伺います。」等と告げるのみで、売買契約の締結について勧誘を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していなかった。

##### (2) 不実告知（特定商取引法第6条第1項）

教材の効能に関すること（同項第1号に基づく特定商取引法施行規則第6条の2第1号）

同社は勧誘に当たり、教材の効能について、実際には不確かなものであるにもかかわらず、「この教材を使って勉強したら受験だけじゃなく学校のテストでも、80点以上は必ず取れる」、「この教材はテストに出るところだけを2～3枚にまとめてあるため、ここを勉強すればほぼ100パーセント試験に出るから成績が上がる」等と、あたかも確実であるかのように告げていた。

##### (3) 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第3号に基づく特定商取引法施行規則第7条第1号）

同社は、勧誘に当たり、「要らない」、「帰っていただけますか。」等と契約締結を何度も拒否している顧客に長時間にわたって、あるいは、執ように勧誘するなど、顧客に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

#### 5．勧誘事例

##### 【事例1】

（株）アドバンス教育センターの従業員は、平成18年3月消費者A宅に電話をかけ、受験勉強に役立つ教材があると話し、教材の説明のため消費者A宅を訪問したいと何度も告げた。最初断っていた消費者Aは、そのうち見るだけならと伝えて訪問を承諾した。

平成18年4月、電話をかけてきた者とは別の（株）アドバンス教育センターの営業員が午後1時半に消費者A宅を訪問した。

営業員は、公立高校は倍率が高いから何人かに一人は落ちてしまう等と、勉強に対して不安を感じさせるようなことを告げてから教材を取り出し、この教材は受験のポイントだけをまとめたものだからこんなに薄いけれどこれさえ勉強すれば大丈夫、等と告げた。

また、営業員は、この教材を使って勉強したら受験だけじゃなく学校のテストでも、80点以上は必ず取れる、ポイントを押さえた教材だから楽に勉強でき

る、等と告げて契約を勧めた。

消費者Aは、子供が一人で勉強するとは思えなかったし、小学生の子供に受験勉強はまだ早いと考えていたため、ずっと断り続けていた。

営業員は、消費者Aが要らないと伝えても帰る気配がなく、契約するまでは何時間でも居座るつもりという態度だったので、消費者Aはとりあえず早く帰ってもらうには契約するしかないと思ったので、契約に納得していなかったが、仕方なく契約した。

契約書のやりとりを終えて営業員が帰ったのは、訪問から5時間位経過した夜6時半頃であった。

## 【事例2】

(株)アドバンス教育センターの従業員は、平成18年3月頃消費者B宅に電話をかけ、自分達は学校の教科書に沿った教材を販売しており、必要なければ断って構わないから一度営業員に話をしに行かせて欲しいと告げた。

消費者Bは、話を聞いて必要がなければ断ればいいと思い、気軽に訪問を承諾した。

平成18年3月、約束の午後2時の少し前に、(株)アドバンス教育センターの営業員が消費者B宅を訪問し、玄関に座って話した。

営業員は、電話をかけた従業員が説明したように、この教材は学校の教科書に沿った教材になり、学校のテストに出る問題が載っている、等と告げて、学校の教科書が20～30ページあるとすると、そこからテストに出るのはプリント1枚分だけだから、この教材はテストに出るところだけを2～3枚にまとめてあるため、ここを勉強すればほぼ100パーセント試験に出るから成績が上がる、等と説明した。

営業員の勧誘は午後5時前になっても終わる様子が出なかった。

教材の説明を聞いた消費者Bは、この教材を使用したら小学生の子供の成績が上がるかもしれないとは思ったが、夫に相談しないと決められないし、消費者Bは子供を迎えに行かなくてはならなかったので、「すみません、帰っていただけますか。」と営業員に言ったが、営業員は引き下がらず、結局、消費者Bが迎えから戻るまで、営業員は消費者B宅で待っていた。

消費者Bが自宅に戻ってきてからも営業員は執ように勧誘を続けた。

消費者Bは夫が帰ってくる前に夕食の準備をしたかったので、「すみませんがもういいですか。」と何度も断ったが、営業員は仮契約だけでもと執ように食い下がり、消費者Bが夫に相談したいので夫がいるときにしてほしいと要請したが、営業員はわざわざ他県から来ていると告げて、契約しないと帰らない雰囲気だった。

消費者Bはだんだん疲れてきてしまい、帰ってきた夫が契約するかどうかが消費

者Bに任せたため、消費者Bは結局契約した。営業員が帰ったのは、訪問してから5時間半ほど経過した午後7時半過ぎ頃であった。

### 【事例3】

(株)アドバンス教育センターの営業員は、平成18年2月頃消費者C宅に電話をかけ、会社名と自分の名前を名乗り、以前に契約した学習教材を使っているか尋ねた。

消費者Cは1年ほど前に孫に小学生の教材を購入していたため、以前契約した時と会社名が異なっていることに疑問を持ったものの、会社名が変わったのだろうと思って、うまく活用できていないと伝えた。

すると、営業員は、「それでは教材の使用方法を説明しに伺います。」と告げたので、小学生の孫が在宅しているときに訪問してもらう約束をした。

平成18年3月、電話をかけてきた営業員ともう一人の営業員が午前10時頃に消費者C宅を訪問した。営業員は、教材を販売するような説明は一切しなかった。

営業員は、始めは1年前に買った教材を使って孫に教えていたが、しばらくたった頃、消費者Cに執ように中学校の教材を勧めた。

消費者Cには、1年前の教材のローンがまだ残っているし、孫に勉強させるならば塾に行かせようと思っていたため教材を買うつもりがなく、営業員の勧誘を何度も断った。

しかし営業員は一向に帰る気配を見せず、執ように中学校の教材を勧めたので、消費者Cは次第に疲れてきて、きっとこの人達は契約するまで帰らないだろうと思った。

消費者Cは買うつもりはなかったため教材の値段を一度も聞かなかったが、営業員が将来の教育費用が多くかかってしまうと何度も告げたため、消費者Cは不安になり、今のうちに教材を買ったほうが良いのかもしれないと次第に思い、契約した。

営業員は訪問から4時間後の午後2時に帰った。

後日、信販会社からの確認の電話で消費者Cは教材の金額を知り、消費者Cの年金だけでは支払えないと追いつめられた気分になった。