

平成19年5月28日
経済産業省
東北経済産業局

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（12か月）について

経済産業省は、電話勧誘販売業者である日本システムネット有限公司（宮城県仙台市青葉区）に対し、特定商取引法第23条第1項の規定に基づき、平成19年5月29日から平成20年5月28日までの12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、不実告知、再勧誘、迷惑勧誘、威迫・困惑、勧誘目的等不明示です。

なお、同社の代表者は、昨年経済産業省が業務停止命令を行った電話勧誘販売業者の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）に在籍し、本件と同様の勧誘方法により電話勧誘販売を行っていました。

東北管内の事業者に対して、同法上限である12か月間の業務停止を命じるのは、今回が初めてです。

- 1．日本システムネット有限公司は、「実践ビジネスインフィニティ」、「実践ビジネスイグザンプル」等と称するビジネス書籍（以下「本件商品」という。）の電話勧誘販売を行っていました。同社は、過去に自社又は他社とビジネス関係書籍の売買契約を締結したことがある顧客情報に基づき、主に消費者の職場に電話をかけ、過去の契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、そのことにより当該費用を支払う義務があるかのように告げていたほか、その義務を終了させるためには何らかの手続きが必要であるかのように告げるなど、虚偽の説明を行い、本件商品の販売について勧誘を行っていました。
- 2．また、同社は、消費者が本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、さらに、その電話で勧誘を続け、又は再び電話をかけて勧誘をしているほか、消費者の職場等に何度も電話をかけ、しつこく勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていました。
- 3．さらに、同社は、本件商品の売買契約を締結させるため、消費者を威迫して困惑させていたほか、勧誘に先立って、同社の正式な名称及びその電話が本件商品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ませんでした。

4 . なお、同社の代表者は、昨年経済産業省が業務停止命令を行った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）に在籍し、本件と同様の勧誘方法により電話勧誘販売を行っており、ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社が昨年9月に経済産業省の立入検査を受けた後、日本システムネット有限会社に移籍し、本件違反行為を行っていました。

【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

日本システムネット有限会社に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：日本システムネット有限会社
- (2) 代表者：取締役（社長） 尾関 正次（おぜき まさつぐ）（注）
- (3) 所在地：宮城県仙台市青葉区本町一丁目13番24号 錦ビル7階
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成13年3月22日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品：ビジネス書籍 各336,000円
実践 ビジネス インフィニティ
実務必携 ビジネス イグザンプル
実務必携 ビジネス アテンダント他
- (8) 売上高：平成17年2月～平成18年1月 約69百万円
平成18年2月～平成19年1月 約1億6百万円
- (9) 従業員：2名（事務員）

（注）同社の尾関取締役は、平成18年9月に経済産業省が業務停止命令を行った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）に在籍し、本件と同様の勧誘方法により電話勧誘販売を行っており、ジャパンリーディングエンタープライズ株式会社が平成17年9月に経済産業省の立入検査を受けた後、平成18年2月に日本システムネット有限会社の取締役に就任し、本件違反行為を行っていた。

2. 関連事業者との関係

有限会社ネクサスは、会社設立後、日本システムネット有限会社と商品販売委託契約を締結し、日本システムネット有限会社の名称を名乗り本件商品の電話勧誘を行っていた。なお、有限会社ネクサスに委託する前は、日本システムネット有限会社が自ら電話勧誘販売を実施していた。

また、有限会社ネクサスの久保田社長は、日本システムネット有限会社の元課長であり、日本システムネット有限会社を退職した元従業員4名も有限会社ネクサスに入社していた。

< 関連事業者の概要 >

- (1) 名称：有限会社ネクサス
- (2) 代表者：取締役（社長） 久保田 美一（くぼた よしかず）
- (3) 所在地：宮城県仙台市宮城野区榴岡二丁目3番15号 花本ビル5階
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成17年11月1日
- (6) 従業員：5名（電話勧誘員）

3. 取引の概要

日本システムネット有限会社（以下「同社」という。）は、ビジネス書籍（以下「本件商品」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、過去に自社又は他社とビジネス

ス関係書籍の売買契約を締結したことがある顧客情報に基づき、主に消費者の職場に電話をかけ、過去の契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、そのことにより何らかの費用を支払う義務があるかのように告げていたほか、その義務を終了させるためには何らかの手続きが必要であるかのように告げるなど、虚偽の説明を行い、本件商品の販売について勧誘を行っていた。

また、同社は、消費者が本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、さらに、その電話で勧誘を続け、又は再び電話をかけて勧誘をしているほか、消費者の職場等に何度も電話をかけ、しつこく勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

また、同社は、本件商品の売買契約を締結させるため、消費者を威迫して困惑させていた。

さらに、同社は、消費者に対し、勧誘に先立って、同社の正式な名称及びその電話が本件商品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かった。

4．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。

売買契約の締結について勧誘すること。

売買契約の申込みを受けること。

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5月29日から平成20年5月28日まで(12か月間)

5．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) 不実告知(特定商取引法第21条第1項第6号)

(消費者が当該売買契約の締結を必要とする事情に関すること)

同社は、過去に自社又は他社とビジネス関係書籍の売買契約を締結したことのあ
る消費者に対して、「　　さんは、5分野のうち2分野しか終わっていないので、
あと3分野が残っています。」「1分野30万円ですから3分野で90万円かかります。
本当ならこの金額を　　さんに請求するんですが、免除という形で修了証書
を出しますので336,000円で手続きをしてください。」などと、あたかも過
去に関連する何らかの義務が現在も存在し、そのことにより当該費用を支払う義務
があるかのように告げていたほか、その義務を終了させるためには当該費用を支払
い修了証書を受け取る必要があるかのように告げていた。

しかし、実際には、過去に締結した契約についての義務は存在せず、また、何ら
かの手続きをする必要はない。

(2) 再勧誘(特定商取引法第17条)

同社は、電話勧誘を受けた消費者が、本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、さらに、その電話で勧誘を続け、又は再び電話をかけて勧誘をしていた。

(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第22条第3号、特定商取引法施行規則第23条第1号)

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者の職場等に何度も電話をかけ、しつこく勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

(4) 威迫・困惑(特定商取引法第21条3項)

同社は、本件商品の売買契約を締結させるため、消費者に対し、「今あなたが大変な状態になっていることを知っているのか」などと告げて、消費者を威迫して困惑させていた。

(5) 名称・勧誘目的の不明示(特定商取引法第16条)

同社は、その勧誘に先立って、消費者に対し、同社の正式な名称及びその電話が本件商品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かった。

6. 勧誘事例

【事例1】

日本システムネット(有)の販売員は、平成17年7月ころ、消費者Aの職場に電話をかけ「先にご購入いただいた教材は3段階あるうちの1段階目ですが、Aさんはそれもまだ修了されていません。」「3段階分全ての教材の代金は90万円程になりますが、今後勉強する意思がないということでしたら、あと1回の教材で修了することにします。」「修了証の発行で終わりとなりますが、問題集をやって解答を出していただく必要があるので、答えも一緒に用意します。」と告げた。Aは何度も「もう教材は必要ない。」「契約しない。」などと言ったが、同販売員は、「いや、それはダメです。」などと言って全く聞く耳を持たなかった。Aは、まともに対応していたら電話を切ることもできないと思い、話の途中で一方的に電話を切った。すると同販売員は1分もしないうちに再び電話をかけてきた。Aは、職場に何度も電話をかけられて、仕事に支障を来すので、同販売員に対して「書類を送ってくれ。」と言った。その後Aは、弁護士に相談の上クーリング・オフした。

平成18年5月になって、同販売員は、Aの職場にまた電話をかけて「Aさんは講座2コースがまだ修了していませんので、追加で130万円くらい必要です。」「今回は特別に30万円です。」と前年とほとんど同じようなことを言った。Aは相手にしないで電話を切ったが、その後も同販売員は、やはり前年と同じようにしつこく電話をかけ続けた。

【事例2】

日本システムネット(有)の販売員は、平成18年5月ころ、消費者Bの自宅に電話をかけ「Bさんは、5分野のうち2分野しか終わっていないので、あと3分野が残っています。」「1分野30万円ですから3分野で90万円かかります。本当ならこ

の金額をBさんに請求するんですが、免除という形で修了証書を出しますので336,000円で手続きをしてください。」「模範解答も一緒に送ります。」「現金一括払いとクレジットとどちらにしますか。クレジットの場合は申込書を送ります。」などと一方的に告げた。Bは、5分野とか3分野などと言われ、過去に通信講座を契約したことを思い出したが20年以上前のことで記憶がはっきりしなかったので、とりあえず書類を送ってもらってそれを見て考えようと思った。しかし、後日、同社から送付された書類は、同販売員が告げた修了証書発行の手続きとは異なるテキストの購入申込書だった。

【事例3】

日本システムネット(有)の販売員は、平成17年11月ころ、消費者Cの職場に会社名を名のらずに電話をかけ「合格しないとダメです。」「最終的に終了証書が必要なんです。」「今回の契約で最後です。」「本当は3教科なんです。途中でやめてダメです。」などと何らかの契約を結ぶよう勧誘をした。Cがいくら断っても「書類に書けば終了させますから。」「本当は90万円ぐらいかかりますが、30万円です。」などと何度もしつこく電話をかけてきた。Cが、「契約はしない。」と突っばねて電話を切っても、すぐに同販売員の上司と名のる男が電話をかけてきて同じように勧誘するので、Cは電話恐怖症のようになってしまい、契約すれば今後、勧誘の電話が来なくなるのであればと思って申込を行った。

【事例4】

日本システムネット(有)の販売員は、平成18年5月ころ、消費者Dの職場に電話をかけ「以前購入した教材の勉強が残ってます。早く終了させて下さい。」と告げた。Dは「もう結構です。」と断ったが、同販売員は続けて「完了しないといつまでも勧誘電話がきますよ。さっさと終了させて下さい。」「もうやる気ないんですか、やる気ないんでしょう、勉強しないのだったら手続きをして終わらせて下さい。」と言った。Dは「もう関係ありません。」と断り電話を切ったが、同販売員は、その日か翌日にまたDに電話をかけて、同じように「もう、やる気ないんでしょう。手続きをしないとだめです。中途半端はだめです。そのためには提出する問題と解答を送るから解答用紙に記入して送ってもらえば手続きが完了します。教育が終了です。」と、「手続き、手続き」という言葉を何回も使いDに契約を迫った。Dは何とか断ったが、その後も同販売員からの電話があり、何度もしつこいと思いながらも電話に出て、「関係ないからかけないでくれ。」と断って電話を切った。

しかし、同販売員は、折り返し電話をかけてきて「電話しているのになんで切るんだ。今あなたが大変な状態になっているのを知っているのか、これまでほったらかしているのを助けてやろうとしているんだ。」などと語気を荒げた。Dは急に怒鳴られたので、びっくりして電話の切り方を謝ると、同販売員は「あなたもいろいろ手を出しているから1科目をやったとしてもあと4科目は残っている。電話勧誘が終身続くことになりますよ。」「テキストの申込と問題集と解答を送りますから、そのあとお金を振り込んでくれたら手続きは終了するんですよ。」と告げた。Dが断っても、同販売員はまた電話をかけ、前と同じように「助けてやるんですよ。30万~40万円を振り込んでもらうよう書面を送るから手続きをして下さい。それで全てのプログラムは終了するのです。」と告げた。

同販売員の勧誘がしつこく、いつも勤務中に電話がかかってくるので、Dは、本当に勧誘がなくなると思い手続きの書面を送ってもらうことにした。