

平成19年10月22日
経 済 産 業 省
中 部 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の電話勧誘販売業者4社に対する 業務停止命令(3か月)について

経済産業省は、電話勧誘販売業者である以下の4事業者に対し、特定商取引法第23条第1項の規定に基づき、平成19年10月23日から平成20年1月22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。

株式会社S I Z E (宮城県仙台市)
株式会社エスペラント (愛知県名古屋市)
株式会社J B S (愛知県名古屋市)
株式会社グローバル (北海道札幌市)

認定した違反行為は、不実告知、迷惑勧誘、勧誘目的等不明示(以上は4事業者共通)、再勧誘(、及びの事業者)、交付書面の虚偽記載(及びの事業者)です。

1. 株式会社S I Z E、株式会社エスペラント、株式会社J B S及び株式会社グローバルは、「総合旅行業務取扱管理者学習教材」又は「一般旅行業務取扱主任者学習教材」(以下、「本件教材」という。)の電話勧誘販売を行っていました。4社は、消費者に「旅行のチラシを置く仕事をしませんか。」「この仕事をするには旅行業務取扱者の資格が必要なんです。」「この資格を取るのにはウチの教材を買ってもらって勉強してもらうことになるんです。」などと告げ、その仕事をするために、実際は必要でないにもかかわらず総合旅行業務取扱管理者(又は一般旅行業務取扱主任者)の国家試験に合格し、当該資格を取得することが必要であるなどと虚偽の説明を行い、本件教材の販売について勧誘を行っていました。
2. また、4社は、長時間にわたり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、4社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その電話が本件教材の売買契約の締結について勧誘するためのものであることを告げていませんでした。

- 4 .また、株式会社エスペラント、株式会社 J B S 及び株式会社グローバルの 3 社は、本件教材の売買契約締結の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表明した消費者に対し、さらに、その電話で勧誘を続ける行為を行っていました。
- 5 .また、株式会社 S I Z E 及び株式会社エスペラントの両社は、消費者に対して交付した申込書及び契約書に両社に在籍していない者の氏名（偽名）を記載していました。

【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	0 3 - 3 5 0 1 - 4 6 5 7
北海道経済産業局消費者相談室		0 1 1 - 7 0 9 - 1 7 8 5
東北経済産業局消費者相談室		0 2 2 - 2 6 1 - 3 0 1 1
関東経済産業局消費者相談室		0 4 8 - 6 0 1 - 1 2 3 9
中部経済産業局消費者相談室		0 5 2 - 9 5 1 - 2 8 3 6
近畿経済産業局消費者相談室		0 6 - 6 9 6 6 - 6 0 2 8
中国経済産業局消費者相談室		0 8 2 - 2 2 4 - 5 6 7 3
四国経済産業局消費者相談室		0 8 7 - 8 1 1 - 8 5 2 7
九州経済産業局消費者相談室		0 9 2 - 4 8 2 - 5 4 5 8
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室		0 9 8 - 8 6 2 - 4 3 7 3

株式会社S I Z E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S I Z E
- (2) 代表者：代表取締役 千野 晃輔
- (3) 所在地：宮城県仙台市青葉区中央二丁目2番10号
S I Z E 事務センター：愛知県名古屋市中区丸の内二丁目17番30号
- (4) 資本金：3,500万円
- (5) 設立：平成6年11月22日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品及び価格：総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（テキスト9冊、ビデオ9巻） 699,300円（税込）
- (8) 売上高：平成17年4月～平成18年3月 101,097千円

2. 関連事業者との関係

(1) 株式会社NOAインターナショナル

株式会社NOAインターナショナル（以下「NOA社」という。）と株式会社S I Z Eは、NOA社の商品である総合旅行業務取扱管理者教材の売買に関し、平成18年5月1日付けで売買取引契約を締結していた。

また、NOA社は、株式会社S I Z Eの電話勧誘顧客に対し、契約確認、契約書類並びに教材の発送等の業務代行を行っていた。

< 関連事業者の概要 >

名称：株式会社NOAインターナショナル
代表者：代表取締役 松山 敏弘
所在地：愛知県名古屋市中区丸の内二丁目17番30号
資本金：1,000万円
設立：平成9年8月1日

(2) 日本旅行業支援機構

日本旅行業支援機構は、株式会社S I Z Eの電話勧誘顧客に対し、旅行業務取扱管理者資格に係る「資格取得助成制度」と称する業務を行っていた。

また、同機構の理事長の斉藤正哉は、株式会社S I Z Eの一従業員として電話勧誘業務を行っていた。

< 関連事業者の概要 >

名称：日本旅行業支援機構
代表者：理事長 斉藤 正哉

所在地：名古屋市東区筒井3 - 22 - 24

設立：平成18年5月1日

3. 取引の概要

株式会社S I Z E（以下「同社」という。）は、総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（以下「本件教材」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、消費者に対し、「スーパーとかコンビニとかに旅行のパンフレットやチラシを置くだけの仕事があり、このお仕事をしていただければ、月5～6万円にはなるんです。」「この仕事をするには旅行の国家資格が必要でして・・・。」などと告げ、当該仕事をするために、実際は必要でないにもかかわらず総合旅行業務取扱管理者の国家試験（以下、「本件旅行関係試験」という。）に合格し、当該資格を取得することが必要であると虚偽の説明を行い、本件教材の販売契約締結の電話勧誘を行っていた。

また、契約の申込みの撤回又は解除を妨げるため、「この電話で契約ということになりますので、もう解約はできませんよ。」等と不実のことを告げていた。

また、同社は、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、消費者が断っているのに午後9時以降も電話勧誘を続け、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。

さらに、同社は、消費者に対し、勧誘に先立って、本件教材の売買契約締結についての勧誘の電話であることを告げていなかったほか、電話勧誘に際し、偽名を使用し、正しい氏名を告げず、消費者に対して交付した申込書、契約書に同社に在籍していない者の氏名（偽名）を記載していた。

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10月23日から平成20年1月22日まで（3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）勧誘目的等の不明示（特定商取引法第16条）

同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、「旅行関係のチラシを近くのスーパーなどに置いてもらう仕事があるんですがいかがですか。」などと告げ、本件

教材の勧誘の電話であることを告げていなかった。また、電話勧誘に際し、偽名を使用しており、正しい氏名を告げていなかった。

(2) 交付書面の虚偽記載(特定商取引法第18条第5号、第19条第1項、同法施行規則第17条第2号)

同社は、消費者に対して交付した申込書、契約書に同社に在籍していない者の氏名(偽名)を記載していた。

(3) 不実告知(特定商取引法第21条第1項)

同社は、消費者に対し、「スーパーとかコンビニとかに旅行のパンフレットやチラシを置くだけの仕事があり、このお仕事をいただければ、月5~6万円にはなるんです。」「この仕事をするには旅行の国家資格が必要でして・・・。」等と告げ、当該仕事をするために、本件旅行関係試験に合格し、当該資格を取得することが必要であると告げ、本件教材を購入するよう電話勧誘を行っていた。実際には、旅行チラシを置いてくるだけの仕事をするために本件旅行関係試験に係る資格は必要でない。

また、契約の申込みの撤回又は解除を妨げるため、「この電話で契約ということになりますので、もう解約はできませんよ。」等と不実のことを告げていた。

(4) 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)

同社は、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、消費者が断っているのに午後9時以降も勧誘を続け、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。

6. 勧誘事例

【事例1】

(株)SIZEの営業員Zは、平成18年5月、消費者Aの携帯電話に電話をかけ、「先日、お手紙を送らせていただいたのですが見ていただけましたか?」、「お近くのスーパーなどに旅行のチラシを置いてもらうだけで月に5万円程度稼げるんですよ。」などと告げた。さらに、営業員Zは消費者Aが「この仕事をしたい。」と思いきむようなことを告げた後に、「この仕事をするには旅行業務取扱者の資格が必要なんです。」と告げた。

消費者Aが資格取得を心配すると、営業員Zは「私達が必ず取れるようにサポートしますからやってみましょう。」と言い、さらに「お祝い金の30万円が日本旅行業支援機構というところから支払われます。」「本当は助成金として100万円貰えるんですが、教材代金70万円を差し引くので残りの差額30万円がAさんのものになるんです。」と言った。消費者Aが良い返事をしないしていると、営業員Zはさらに「試験に受ければ100万円助成されるのですが、落ちて教材費は助成してくれるんです。助成金が出るのでご自身の負担はないんです。」「ローンの分割金を払うのは試験結果が出るまでですから、長くても10月もしくは11月までです。後は助成金が払われたときに一括し

て払っていただければいいです。結果的にはAさんの実質的な出費はありません。」といったようなことを告げたので、消費者Aが最終的に「じゃあ、やってみます。」と返事をしたところ、営業員Zから「この電話で契約ということになりますので、もう解約はできませんよ。」と言われた。結局、営業員Zが電話を切ったのは架かってきてから2時間くらい経ってからのことだった。

【事例2】

(株)S I Z Eの営業員Yは、平成18年7月、消費者Bの自宅に電話をかけ、「資料をお送りしたのですが見ていただきましたでしょうか。」「実はスーパーとかコンビニとかに旅行のパンフレットやチラシを置くだけの仕事があり、このお仕事をいただければ月5～6万円にはなるんです。」などと告げた。

さらに、営業員Yは続けて「この仕事をするには旅行の国家資格が必要でして、この資格を取るためには勉強をしていただかなければなりません、でも大丈夫です。私共に電話してくれれば絶対に試験に受かるようにサポートをします。」と言い仕事の条件として資格が必要で、その資格は必ず取らせてくれるというようなことを言った。

しかし、そのあと営業員Yは「勉強するには消費税込みの699,300円がかかりますが、試験に合格すれば日本旅行業支援機構というところに事務手数料15,000円を振り込むとそこから助成金100万円が貰えるのです。とりあえずは通信教育費として月々2万円くらいを67回払えば、合格した時点で貰った助成金100万円からその費用を支払ってくればBさんには一切お金はいらぬんですよ。残りのお金もBさんのものです。」ということ告げた。

後日、同社から消費者Bのもとに販売契約書等の書類が届いたが、消費者Bは、同社に「金額も大きいし勉強も無理なので契約はしませんので書類も送り返しません。」と電話すると、同社のサービス担当のヨシモトと名乗る男性営業員は、威嚇する口調で「結局はビビったからやりたくなかったんでしょ。絶対にそんなのはダメです。もう契約はしているんですから。」と言い、それに対して消費者Bが「書類にクーリング・オフのことが書いてあるじゃないですか。」と告げると、その男性営業員は「いくら文書で書いてあってもこちらの方がプロですから。出るところに出たらうちの方が勝ちますよ。」と言った。

【事例3】

(株)S I Z Eの営業員Xは、平成18年7月、消費者Cの自宅に電話をかけ、いきなり「以前ダイレクトメールを送らせてもらったのですが、ご存じないですか。」と告げた。消費者Cが、「全く知りません。」と答えると、営業員Xは「在宅で仕事をするようなダイレクトメールを送らせてもらったんですけど。」と続け、「スーパーに旅行会社のパンフレットを置く仕事があるんです。仕事ととらえられるとちょっと違うんですけどお金が入ってくるんですよ。」と告げた。さらに営業員Xは「コンビニとか、自分がいつも行くお店に1軒や2軒でもいいのでラックを設置させてもらい、そのラックにチラシを置くだけの仕事なんです。年間多い人で何百万円と稼いでいる人もいますよ。」「月に1

軒か2軒単位で、1回だけチラシを入れるだけでも3～4万円にはなります。」と続けた。

次に、営業員Xは「この仕事をするには旅行業の資格がないとできないんです。」「運転免許を取るくらいの国家試験ですので、ちょっと勉強すれば簡単に受かります。ウチの教材で勉強して貰えばウチが最後までサポートして受かるようにします。絶対に大丈夫です。」などと資格取得のことを説明し始め、「この資格を取るのにはウチの教材を買って貰って勉強して貰うことになるんですが、費用は70万円ぐらいかかります。しかし、実際はお金の負担はありません。というのは日本旅行業支援機構というところに15,000円で登録しますと、試験に合格したら100万円が貰えるので合格したらそこから70万円のローンを一括で払えばいいんです。」「どの人も1回で受かっています。」などと言った。

【事例4】

(株)SIZEの営業員Wは、平成18年11月、消費者Dの携帯電話に午後9時以降に電話をかけ、「株式会社サイズですが、Dさんでしょうか。」「パンフレットを送らせてもらったのですが見ていただけでしょうか。」と話を始めたので、消費者Dがそのようなパンフレットは全く届いていない旨を伝えると、これをきっかけに営業員Wは、「お家で楽に副収入が得られるお仕事があるんですけどいかがですか。」「ちょっとだけでいいんで話を聞いてください。」などと勧誘を始めた。消費者Dが「そんなのに興味ありませんからやりません。」などと何度も断ったにもかかわらず、営業員Wはさらに勧誘を続けようとしたため消費者Dが「やらないと言っているでしょう。」と強く断ると営業員Wはやっと電話を切った。

【事例5】

(株)SIZEの営業員Vは、平成18年5月、消費者Eの自宅に株式会社サイズのナイトウと名乗り電話をかけ、「今、仕事はされていますか。」「今、されている仕事以外に自宅でできる良い副業がありますが、どうでしょうか。自宅で30分程度時間があればできる仕事なんです。どうですか。」と告げた。消費者Eは、突然の勧誘の電話に戸惑っていると、営業員Vはさらに話を続け、「仕事の内容は、旅行のパンフレットとかチラシを置いてくるだけの仕事なんです。」「うちの会社が指定する場所へ置いてきていただくだけです。」「仕事をこなしていただく量にもよりますが、月に3万円から5万円くらいの収入にはなります。簡単な仕事ですから是非してみませんか、どうです。」とさかんに勧めた。

仕事の話が一段落した頃を見計らって営業員Vは「その仕事をするには旅行関係の資格を取らなければいけないんです。」と説明し始めた。消費者Eが、「面倒臭くて自分には向いていません。」と告げると、営業員Vは、同社に電話すれば「試験に出るところを教えます。」とか、「ほとんどの人が合格しますよ。要するに簡単な資格ですから。」と告げた。

さらに営業員Vは、旅行関係の資格試験の教材が70万円くらいであること、

資格試験に合格すると助成金が貰えて、直ぐに70万円のローンが返せるので心配ないなどと告げた。

この電話の翌日、同社から消費者E宅に書類が届いたが、消費者Eはクーリング・オフすることに決め、書類が届いた翌日同社に電話をし、「やっぱり止めます。」と申し出たところ、同社の男性営業員は、「電話で契約が成立しておりますし、クーリング・オフは効かないですよ。入会した以上は、お金を払ってもらわないと困ります。解約はできませんから。」と言った。

株式会社エスペラントに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社エスペラント
- (2) 代表者：代表取締役 近藤 太一郎
- (3) 所在地：愛知県名古屋市中区丸の内二丁目18番13号
- (4) 資本金：3,500万円
- (5) 設立：平成2年7月17日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品及び価格：総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（テキスト9冊、ビデオ9巻） 699,300円（税込）
- (8) 売上高：平成17年4月～平成18年3月 25,042千円

2. 関連事業者との関係

(1) NOAインターナショナル

株式会社NOAインターナショナル（以下「NOA社」という。）と株式会社エスペラントは、NOA社の商品である総合旅行業務取扱管理者教材の売買に関し、平成18年5月1日付けで売買取引契約を締結していた。

また、NOA社は、株式会社エスペラントの電話勧誘顧客に対し、契約確認、契約書類並びに教材の発送等の業務代行を行っていた。

(2) 日本旅行業支援機構

日本旅行業支援機構は、株式会社エスペラントの電話勧誘顧客に対し、旅行業務取扱管理者資格に係る「資格取得助成制度」と称する業務を行っていた。

また、同機構の理事長の斉藤正哉は、株式会社S I Z Eの一従業員として電話勧誘業務を行っていた。

3. 取引の概要

株式会社エスペラント（以下「同社」という。）は、総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（以下「本件教材」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、消費者に対し、「スーパーとかに旅行のチラシを置く仕事をしてみませんか。チラシをただ置くだけでいいんです。」などと告げ、当該仕事をするために、実際は必要でないにもかかわらず総合旅行業務取扱管理者の国家試験（以下、「本件旅行関係試験」という。）に合格し、当該資格を取得することが必要であり、さらには「誰でも簡単に合格できますから。」などと虚偽の説明を行い、本件教材を購入しよう電話勧誘を行っていた。また、消費者が契約の申込みの撤回を伝えると「もうクーリング・オフはできないんです。申込はもう済んでますから契約解除はできません。」等と不実のことを告げていた。

また、同社は、本件教材に係る売買契約の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話で勧誘を続けたほか、午後9時以降の時間帯に電話をかけたり、長時間にわたり勧誘を行う等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。

さらに、同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、本件教材の売買契約締結の勧誘の電話であることを告げていなかったほか、勧誘に際し、偽名を使用しており、正しい氏名を告げず、消費者に対して交付した申込書、契約書に同社に在籍していない者の氏名（偽名）を記載していた。

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10月23日から平成20年1月22日まで（3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）勧誘目的等の不明示（特定商取引法第16条）

同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、「チラシを置く仕事をしませんか。」等と告げ、本件教材の勧誘の電話であることを告げていなかった。また、勧誘に際し、偽名を使用しており、正しい氏名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、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話でなおも勧誘を続けた。

（3）交付書面の虚偽記載（特定商取引法第18条第5号、第19条第1項、同法施行規則第17条第2号）

同社は、消費者に対して交付した申込書、契約書に同社に在籍していない者の氏名（偽名）を記載していた。

（4）不実告知（特定商取引法第21条第1項）

同社は、消費者に対し、「スーパーとかに旅行のチラシを置く仕事をしてみませんか。チラシをただ置くだけでいいんです。」「この仕事をするには旅行代理店の資格が必要で、資格を取るため勉強するには69万円ほどかかるんです。」

「誰でも簡単に合格できますから。」などと告げ、当該仕事をするために本件旅行関係試験に合格し、当該資格を取得することが必要であり、本件教材を購入するよう勧誘し、契約の申込みを受ける営業を行っていた。しかし、実際には、旅行チラシを置いてくるだけの仕事をするために本件旅行関係試験に係る資格は必要でなく、また、当該資格の取得は容易ではない。

また、同社は、消費者が申込みの撤回を伝えると「もうクーリング・オフはできないんです。申込はもう済んでますから契約解除はできません。」等と契約解除を妨げていた。

(5) 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)

同社は、本件教材に係る売買契約の電話勧誘に当たり、午後9時以降の時間帯に電話をかけたり、長時間にわたり勧誘を行う等消費者に対し迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

6. 勧誘事例

【事例1】

(株)エスペラントの営業員Zは、平成18年5月、消費者Aの携帯電話に電話をかけ、「メールを送ったのですが見ていただけましたか。」「ちょっといいお話なので聞いていただけませんか。自分の自由な時間を使って稼げる簡単な旅行のパンフレット配りの仕事があるのですがやってみませんか。」と仕事を紹介するような話を告げた。消費者Aは断ったが、営業員Zは構わずに「稼ぐ人は4万円とか5万円とか貰っているんですよ。近くのスーパーとかコンビニに旅行のパンフレットの補充を定期的買い物に行ったついでにやるだけでいいんです。」などと長い時間話し続けた。

消費者Aがやってもいいかなというようなことを言うと、営業員Zが「この仕事をするには旅行代理店の資格が必要で、資格を取るため勉強するには69万円ほどかかるんです。」と告げたため、消費者Aは「生活も大変なのでやれません。」と断った。

しかし、営業員Zは続けて「旅行業支援機構というものがあって、そこに15,000円の登録料を振り込めば今度の試験に受かると、合格祝みたいな感じで100万円が貰えるので、そのお金で69万円の教材費を払えばいいんです。」「100万円から69万円を引いた残りもAさんの手元に残ります。」「試験は簡単ですので大丈夫です。」などと告げ、お金について消費者Aの負担は無いというようなことを言い、消費者Aは最終的に契約を承諾した。結局この電話は1時間半くらい続いた。

【事例2】

(株)エスペラントの営業員Yは、平成18年8月、消費者Bの自宅に株式会社エスペラントのヨシダと名乗り電話をかけてきて、「旅行会社のチラシを置く仕事がありますが、どうですかねえ、やっていただけませんか。仕事と言ってもスーパーとかに旅行のチラシを置いてきていただくだけの簡単な仕事ですが

ね。」と言い勧誘を始めた。

消費者Bが「チラシを置いてくるだけでは、いくらにもならないんじゃないですか。」と尋ねたところ、営業員Yは「毎月数万円にはなりますよ。」と言い、続けて「この仕事をしてもらうためには、旅行会社の人を持っている資格を取ってもらう必要があるんです。この関係では日本旅行業支援機構の助成制度があって、この資格を取ると機構から100万円が貰えます。」「テキスト代で70万円程かかりますが、100万円が貰えますから、Bさんとしてはテキスト代は少なくともチャラになるんです。100万円との差額は自分のものになるんですよ。」などと言った。

さらに、営業員Yは試験について「当社がよく出る問題を教えますんで、1回で受かりますからとにかく安心してください。」と言った。

消費者Bは「止めておきます、無理です。」「払うお金がないからだめなんです。」「やりません。」と繰り返し断ったが、営業員Yは取り合わなかった。

消費者Bは、夕食の支度とかでこれ以上長電話はしていただけないと思い、「じゃあ、やります。でも後から契約解除してもいいですよ。」と告げ、ようやくこの電話を切ることができた。通話時間は2時間以上になっていた。

【事例3】

(株)エスプラントの営業員Xは、平成18年4月、消費者Cの携帯電話に電話をかけ、「今、お仕事されていますか。」「スーパーとかに旅行のチラシを置く仕事をしてみませんか。チラシをただ置くだけでいいんです。」「このチラシ配りのお仕事は、月に2万~3万円は間違いなく稼げますし、ちょっと稼いでいる人なら月に4~5万円、年間60万円くらい稼ぐ人はざらにいますよ。どうですか、やってみませんか。」などと告げた。

次に、営業員Xは「この仕事をやるには、旅行関係の免許というか資格が必要なんです。その資格を取るには費用がかかりますが、日本旅行業支援機構というところが全額支給しますので、安心してください。」「試験に合格すれば親元の旅行会社から開業助成金100万円、不合格だった場合は、奨励金として699,300円貰えるんです。」「試験は難しくはありませんので、2~3ヶ月の間、週に1~2時間程勉強すればOKですよ。」「誰でも簡単に合格できますから。」などと資格試験の話をし始めた。

かなり長い電話になったので、消費者Cは一旦電話を切ってから返事をしようとしたにもかかわらず、営業員Xは電話を切らせようとせず、消費者Cは「それじゃあ、やってみます。」と返事をしてしまった。結局2時間程度も話をし、消費者Cは迷惑に感じた。

当日の夕方、同社から契約の確認電話が架かってきた時に、消費者Cは「無理なのでお断りしたいんですけど。」と解約を申し出たところ、同社の男性営業員は「何で一旦やるって言ったのに。クレジットだって申し込んだんでしょ。」と怒ったような調子で言った。消費者Cは「とにかくわたしはやりません。」と告げたところ、同社の男性営業員は「もうクーリング・オフはできないんです。申込みはもう済んでいますから契約解除はできません。」と怒り口調で繰り返すばかりで話にならなかった。

【事例4】

(株)エスペラントの営業員Wは、平成18年8月、消費者Dの自宅に電話をかけ、社名と氏名を名乗った後、いきなり「駅とかコンビニなどに旅行のパンフレットを持って行って置いてくるだけでお小遣いが入ったらいいとは思いませんか。」という感じで話し始めた。

さらに、営業員Wは「旅行会社のパンフレットをコンビニに持って行ったり、駅に持って行き、置いて貰うことで月に数万円入るんですよ。」「ですから旅行の資格を取りませんか。資格を取ればこの仕事もできるんですよ。」などとこの仕事には旅行関係の資格取得が必要という話をし出した。「資格を取るの簡単でして、勉強はして貰うんですが、うちの会社の教材を使えば大丈夫ですよ。」「教材は70万円ぐらいかかりますがお金の心配はありませんよ。それは日本旅行業支援機構というところがあって登録しますと試験に合格すれば100万円が貰えるからです。もし試験に落ちても60万円が貰えるのです。試験は来年の10月にありますのでそれまでテキストやビデオで勉強して貰い、それで受かりましたら借りた教材費の70万円を合格して貰った100万円から支払ってもらえばいいのでして、もし落ちても60万円が貰えるので損はないですよ。」というような説明をした。

この電話から3日程後に、一旦契約を承諾した消費者Dは同社に電話をかけ、「止めます。」と解約する旨を告げると、電話に出た男性営業員は「契約したろうが。もう契約済んでいるんだろう。解約はできん。」と声を荒げた。

【事例5】

(株)エスペラントの営業員Vは、平成18年8月、消費者Eの携帯電話に午後10時半ころに電話をかけ、社名と氏名を名乗り、「Eさん、今何か仕事してみえますか。」「家にいながら旅行のチラシを近くのスーパーなどのお店に置くだけのお仕事がありまして、自分の時間を割かずに、ちょっとだけ空いている時間にチラシを補充しに行くだけの一生お金に困らずにやれるお仕事があるのですが、やってみませんか。」などと告げ、仕事を紹介するような話をした。

お金はほしいと思っていた消費者Eが相槌を打ちながらしばらく話を聞いていると営業員Vは、「でも、このお仕事をするには資格が必要なんです。その資格をうちの会社が無料で取らせてあげます。資格を取るためには国家試験を受けるのですが、その勉強に教材費70万円が必要なんです。その費用は全部うちの会社が負担するのです。」と言い、さらに「国家試験に合格しましたら国から100万円がおりてきますので、そこから70万円をうちの会社へ送金してくれればいいんですよ。これは法律で決まっているんですよ。」などと説明した。消費者Eは営業員Vの話を『家で育児をしながら、ちょっと空いた時間に手軽にチラシの補充をやるだけなら自分でもやれる仕事だし、国の助成があってお金が貰えるということなので信用できるかな』と疑わなかった。

さらに営業員Vは「最初の3ヶ月の間は月に21,000円を払っていただくんです。そして10月9日に国家試験がありますのでその試験に合格したら100万円が貰えるんですよ。」「契約するとテキストとビデオが送られてきま

すので勉強して貰いますが、分からないところがありましたら私のところまで電話を架けてきてください。」「10月の試験には必ず受からせてあげます。もし受からなかった場合は、70万円はうちの会社が負担しますが、名前は忘れましたが からのお金が入ってきますのでEさんは一銭も払わなくてもいいんですよ。」「Eさんが負担するお金は、国家試験の受験料くらいですよ。」などと告げた。

結局、営業員Vの電話は1時間か1時間半くらいになり、消費者は時刻も大分遅くなっていたこともあり契約を承諾してしまった。

株式会社 J B S 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 J B S
- (2) 代表者：代表取締役 大場 寛之
- (3) 所在地：愛知県名古屋市中区正木四丁目 8 番 1 4 号
登記簿上の本店所在地であり、現在当該所在地に存在していない。
- (4) 資本金：3,000 万円
- (5) 設立：昭和 63 年 6 月 10 日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品及び価格：一般旅行業務取扱主任者学習教材セット（テキスト 9 冊、ビデオ 9 巻） 598,500 円（税込）
- (8) 売上高：平成 16 年 4 月～平成 17 年 3 月 219,233 千円
平成 17 年 4 月～平成 18 年 3 月 3,346 千円

2. 取引の概要

株式会社 J B S（以下「同社」という。）は、一般旅行業務取扱主任者学習教材セット（以下「本件教材」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、消費者に対し、「旅行用のパンフレットを配布したりコンビニ等の店頭においてくる仕事をしませんか。」とか、この仕事には「一般旅行業務取扱主任者の資格」が必要であるなどと告げ、当該仕事をするために、実際は必要でないにもかかわらず一般旅行業務取扱主任者の国家試験（以下、「本件旅行関係試験」という。）に合格し、当該資格を取得することが必要であり、さらには「試験は簡単ですので誰でも受かります。」などと虚偽の説明を行い、本件教材を購入するよう電話勧誘を行っていた。

また、同社は、本件教材に係る売買契約の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話で勧誘を続けたほか、断っても断っても電話を切らずに延々と 2 時間くらいも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。

さらには、同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、本件教材の売買契約締結の勧誘の電話であることを告げていなかった。

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。

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10月23日から平成20年1月22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) 勧誘目的等の不明示(特定商取引法第16条)

同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、「旅行のパンフレットを近くのスーパーなどに置いてくるだけの簡単な副業をしてみませんか。」等と告げ、本件教材の売買契約の締結の勧誘の電話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、本件教材に係る売買契約の締結の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話でなおも勧誘を続けた。

(3) 不実告知(特定商取引法第21条第1項)

同社は、消費者に対し、「旅行用のパンフレットを配布したりコンビニ等の店頭においてくる仕事をしませんか。」、この仕事には「一般旅行業務取扱主任の資格」が必要であることなどを告げ、当該仕事をするために、本件旅行関係試験に合格し、当該資格を取得することが必要であると告げるとともに、「試験は簡単ですので誰でも受かります。」などと告げ、本件教材を購入するよう勧誘し、契約の申込みを受ける営業を行っていた。しかし、実際には、旅行チラシを置いてくるだけの仕事をするために本件旅行関係試験に係る資格は必要でなく、また、当該資格の取得は容易ではない。

(4) 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)

同社は、本件教材に係る売買契約の締結の勧誘に当たり、断っても断っても電話を切らずに延々と2時間くらいも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。

5. 勧誘事例

【事例1】

(株)JBSの営業員Zは、平成16年6月、消費者Aの自宅に電話をかけてきて、冒頭「以前、青い封筒を送ったが、見てもらえたでしょうか。」「Aさんは返事がなかったので電話した。」などと告げた。その後、「うちの会社は、旅行業界では、うちの教材で勉強した人は合格率がナンバーワンなのでいつも旅行会社から合格した人を紹介してくれと言われます。」「月に5~6万円は稼げます。」「教材は57万円ですが、勉強したら協会から50万円が貰えるので一切お金がかかりません。」などと告げ、この電話が旅行関係の仕事をするために必要な資格を取るための教材の電話勧誘であることを初めて告げた。

また、営業員Zはその2～3日後にも消費者Aに電話をかけ、契約する気持ちがなく早く電話を切りたかった消費者Aに対して30分以上にわたって勧誘を続け、早く電話を切るため関係書類の送付について消費者Aが承諾したところ、ようやく営業員Zは電話を切った。消費者Aは迷惑を感じた。

【事例2】

(株)JBSの営業員Yは、平成16年3月、消費者Bの携帯電話に電話をかけ、「旅行用のパンフレットを配布したり、コンビニ等の店頭においてくる仕事をしませんか。」等と告げるとともに、当該仕事をするためには「一般旅行業務取扱主任の資格」が必要で、その資格試験は「簡単ですので誰でも受かりますよ。」と告げ、容易に当該試験に合格できる旨を告げた。しかし、その後消費者Bが「できません。」と断ったにもかかわらず、営業員Yは「この資格は誰にでも取れます。」等と何度もしつこく勧誘を続けた。さらに、消費者Bが終始「やりません。」と明確に断り、電話を切っても、その後も営業員Yは必要に何度も同様の勧誘電話をかけてきて、ときには連続10日以上にわたり、日によっては1日に2～3回、1回の電話で長い場合は2～3時間にわたる勧誘を続けた。

【事例3】

(株)JBSの営業員Xは、平成16年3月、消費者Cに「今、お仕事なさってますか。」「ちょっとだけでも話を聞いていただけませんか。」等と告げ電話をかけてきたが、消費者Cは「今、忙しいので。」と断り直ぐに電話を切った。しかし、その後、営業員Xは何度も同様の電話をかけてきて、その都度消費者Cから断われ電話を切られたにもかかわらず、しつこく電話をかけ続けてきたため、結局5～6回目の電話の際に、消費者Cは営業員Xの勧誘話を聞くことになってしまった。

営業員Xは初め「旅行会社の仕事で、旅行のパンフレットとかチラシをスーパーとかコンビニに置いてもらう簡単な仕事です。」等と言い、盛んに当該仕事を勧める話をしてきたが、途中からこの仕事をするためには(株)JBSの販売する教材を購入し、旅行関係の資格を取らないとこの仕事ができないようなことを言い出し、「ぼくがついていますので、一緒に勉強していきましょう。簡単に取れる資格ですから。」「教材費用は598,500円ですが、協会から学習支援金として10万円が振り込まれますから、そこから教材費を払ってもらえばいいです。」等と言い、盛んに教材の購入を勧めた。この時、消費者Cは初めて教材販売の電話勧誘であることを知った。

株式会社グローバルに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社グローバル
- (2) 代表者：代表取締役 佐々木 誠
- (3) 所在地：北海道札幌市中央区南一条西五丁目20番地
登記簿上の本店所在地であり、現在当該所在地に存在していない。
- (4) 資本金：3,000万円
- (5) 設立：昭和62年8月27日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品及び価格：総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（テキスト9冊、ビデオ9巻） 598,500円（税込）
- (8) 売上高：平成16年4月～平成17年3月 29,866千円
平成17年4月～平成18年3月 154,275千円

2. 取引の概要

株式会社グローバル（以下「同社」という。）は、総合旅行業務取扱管理者学習教材セット（以下「本件教材」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、消費者に対し、「旅行のパンフレットを配る仕事があるのですが、お時間ありますか。」「その仕事をして貰うには資格が必要なんです。」などと告げ、当該仕事をするために、実際は資格が必要でないにもかかわらず総合旅行業務取扱管理者の国家試験（以下、「本件旅行関係試験」という。）に合格し、当該資格を取得することが必要であると告げ、さらには「私どもの教材を買っていただいて、1週間程度勉強していただければ絶対に確実に受かります。自動車学校の試験くらいです。」などと虚偽の説明を行い、本件教材を購入するよう電話勧誘を行っていた。

また、消費者が申込みの撤回を伝えると「もう登録しましたので、止めることはできません。」等と不実のことを告げていた。

また、同社は、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話で勧誘を続けたほか、長時間電話をかけて勧誘を続ける等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。

さらに、同社は、消費者に対し、勧誘に先立って、本件教材の売買契約締結の勧誘の電話であることを告げていなかった。

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。

- 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 10 月 23 日から平成 20 年 1 月 22 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) 勧誘目的等の不明示 (特定商取引法第 16 条)

同社は、勧誘に先立って、消費者に対し、「旅行のパンフレットを配る仕事があるのですが、お時間ありますか。」等と告げ、本件教材の売買契約締結の勧誘の電話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、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、その電話でなおも勧誘を続けた。

(3) 不実告知 (特定商取引法第 21 条第 1 項)

同社は、消費者に対し、「旅行のパンフレットを配る仕事があるのですが、お時間ありますか。」「その仕事をして貰うには資格が必要なんです。」などと告げ、当該仕事をするために、本件旅行関係試験に合格し、当該資格を取得することが必要であると告げ、さらには「私どもの教材を買っていただいて、1 週間程度勉強していただければ絶対に確実に受かります。自動車学校の試験くらいです。」などと虚偽の説明を行い、本件教材を購入するよう勧誘し、契約の申込みを受ける営業を行っていた。しかし、実際には、旅行チラシを置いてくるだけの仕事をするために本件旅行関係試験に係る資格は必要でなく、また、当該資格の取得は容易ではない。

また、同社は、顧客が申込の撤回を伝えると「もう登録しましたので、止めることはできません。」等と契約解除を妨げていた。

(4) 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)

同社は、本件教材に係る売買契約締結の勧誘に当たり、長時間電話をかけて勧誘を続ける等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。

5 . 勧誘事例

【事例 1】

(株)グローバルの営業員 Z は、平成 18 年 1 月、消費者 A の自宅に電話をかけ、「旅行会社の下請けのパンフレットを置く仕事をしませんか。月に 4 万円位にはなります。」と初めに告げた。さらに、営業員 Z は「この仕事をするには資格を取って貰わなければならないのですが、私共の学習教材で勉強して貰えば簡単です。教材は 57 万円ですが、奨励金が出ますので A さんは、一銭も出す

必要はありません。」「奨励制度があって 協会というところに登録すれば、最初に10万円が貰えて、合計で60万円が貰えます。」「仕事は、スーパーとかに置いてあるパンフレットを補充する仕事です。下請けの仕事をするには、何はなくとも資格が必要なんです。」等と告げ、電話の目的が教材販売であることを消費者Aは初めて知った。その後、営業員Zは(株)グローバルの教材で勉強すれば「絶対に受かる試験です。」とも告げた。

一旦契約を承諾した消費者Aは、同社に電話し「解約します。」と言ったところ、応対した同社の男性営業員は「もう解約はできません。」の一点張りだった。

【事例2】

(株)グローバルの営業員Yは、平成17年6月、消費者Bの自宅に電話をかけ、「旅行関係のダイレクトメールをBさんの自宅にお送りしましたが、ご覧いただけましたでしょうか。」「Bさんは旅行とかは興味ありますか。」と告げた。しばらく雑談の後、営業員Yは「スーパーの買い物のついでに旅行のパンフレットをスーパーに置いてくるだけで月に2万円～3万円の収入になる仕事があります。旅行シーズンだと月に5万円～10万円くらいの収入になりますよ。」等と具体的な仕事の話しを始めた。

その後、営業員Yは「この仕事は、旅行業務取扱管理者の資格がないとできません。」と初めて告げたので、消費者Bは「それだったらお断りします。」と告げたが、営業員Yはさらに当該資格を取るのに 協会から学習支援金、開業支援金が支給されるので「Bさんの金銭的な負担はありません。」「万が一、5回受けて不合格だった場合も 協会から40数万円が戻ってきますので、Bさんの負担はほとんどありません。」と説明した。

このあと、消費者Bは、夜の10時頃までこの電話が続き、家事ができないため、やむなく契約を承諾をしたが、その後のクレジット会社からの確認電話で「月額18,000円の60回払い、総額108万円程」の支払いがあることを初めて知り、同社に電話し「108万円にもなることは聞いていないので、止めます。」と伝えたところ、同社の男性営業員は「もう登録しましたので、解約はできません。」と言い、さらに2～3日後にも解約する旨を申し出たところ、営業員Yは「もう登録しましたので、止めることはできません。」と告げた。

【事例3】

(株)グローバルの営業員Xは、平成17年7月、消費者Cの自宅に電話をかけ、「旅行のパンフレットを配る仕事があるのですが時間ありますか。」「休みの時にちょっと買い物のついでに配って貰えばいいんですよ。それで1ヶ月に4～5万円位は貰えます。」と話し続けた。

しばらくすると営業員Xは「しかし、その仕事をして貰うには資格が必要なんです。」「私どもの教材を買っていただいて、1週間に1時間程度勉強していただければ絶対に確実に受かります。自動車学校の試験くらいです。」と当該資格試験は簡単な試験であるかのように告げた。さらには営業員Xは試験に

合格しても、不合格でも試験代金以外は一切消費者Cが支払うお金はないようなことを強調した。それでも消費者Cは断り、電話を切った。しかし、同じ日に再び営業員Xから電話があり、同じ勧誘をしつこく繰り返されたため、消費者Cは契約してしまった。

消費者Cは、お金のことが心配で、同社に電話して確認したところ、応対した同社の男性営業員から「試験を受けて5回落ちてからしかお金は入らないので、それまでの間は自分で支払っていくしかありません。」と言われ、試験に合格するまで自分のお金を支払う必要があることを初めて知った。また、消費者Cは購入した教材を見てその内容がとても難しいものであることも知った。

【事例4】

(株)グローバルの営業員Wは、平成18年2月、消費者Dの携帯電話に電話をかけ、「パンフレットを配布する仕事があるのですがやってみませんか。パンフレットを月に1～2回、コンビニやスーパーに配るだけの仕事ですが、この仕事をして月収が5～10万円貰っている人もいます。」等と告げたので、消費者Dは仕事の斡旋の話だと思って断った。しかし、営業員Wはこれを無視してさらに「その仕事をするには試験があるんです。それで教材を57万円買って貰うことになります。」「協会に最初に15,000円を振り込んで登録すれば試験に受ければお金が戻ってきます。」「払った分よりプラスになって戻ってきます。だから個人の負担はありません。」と続けた。消費者Dははっきり断ったが、営業員Wは消費者Dの断りの話には耳を傾けず、しつこく勧誘を続けた。消費者Dは何度も何度も断ったが、営業員Wは消費者Dが契約を承知するまで勧誘し続けるような感じで延々と話し続けた。