

平成19年11月22日  
経 済 産 業 省  
関 東 経 済 産 業 局

## 特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 業務停止命令について

経済産業省は、連鎖販売業者である株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーション（東京都港区）及び同社の代理店である有限会社スティードファースト（東京都文京区）に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第39条第1項及び第2項の規定に基づき、本年11月23日から平成20年2月22日までの3か月間、同社の連鎖販売に関する勧誘、申込み受付及び契約締結に係る業務を停止するよう命じました。

また、併せて同法第38条第1項の規定に基づき、同社に対し、その事業の全部又は一部の譲渡又は貸与を行わないよう指示を行うとともに、契約書面の交付及び当該契約に係るクレジット関係書面の虚偽記載に関する業務改善指示を行いました。

認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、公衆の出入りする場所以外における勧誘、迷惑勧誘、契約書面不交付、契約に係る書面の虚偽記載です。

なお、今回の調査は国民生活センターからの情報提供を端緒として調査を行い行政処分へと至った初めてのケースです。

1. 株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーションは、代理店の登録と一体として「プレミアムビジネスセット」と称する浄水器、化粧品、健康食品等のセット（以下「本件商品」という。）の販売を行う連鎖販売業を行っているところ、同社の代理店である勧誘者は、その勧誘に際して、消費者に対し、「ご飯を食べよう」あるいは「久しぶりに会おう」等と言うのみで、同社の名称、勧誘をする目的である旨及びその勧誘に係る商品について明らかにせずに、勧誘を行っていました。
2. また、同社の代理店である有限会社スティードファースト（以下「勧誘者」という）の勧誘員は、本件商品に係る売買契約の勧誘に当たり、「頑張れば月収7ケタと告げたり、絶対に損はさせないから。」等とあたかも確実にかつ継続的に収入が得られるかのように告げていた。また、「頑張れば月収50万円も夢でない。」、「絶対に儲かるから、ローンの支払は心配ないよ。」等とあたかも購入額

と同等以上の収入が得られるかのように告げ、特定利益に関する事項につき虚偽の説明を行っていました。

しかし、実際には、月収7ケタのボーナスを獲得できるのは、4,000人強の会員の中で10人もいなかった。

3. また、勧誘者の勧誘員は、その勧誘に際して、勧誘目的を告げずに電話等により誘引した者に対し、同社の代理店の事務所等公衆の出入りする場所以外の場所において勧誘を行っていました。また、長時間や深夜に及ぶ勧誘を行ったり、執ように、繰り返し勧誘を行うなど、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. また、同社は、消費者に対して交付する契約書面に商品の種類及びその性能・品質に関する重要な事項が漏れている書面を交付し、又は交付していなかった。
5. さらに、勧誘者の勧誘員は、契約の締結に際して、その契約に係るクレジット契約の申込書面に、勤続年数及び年収を偽る等の記載や、アルバイトでありながら会社に勤めている等の虚偽の記載を消費者にさせていました。

【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

株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーション  
及び有限会社スティードファーストに対する行政処分の内容

1. 事業者の概要

①統括者

- (1) 名 称: 株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーション
- (2) 代 表 者: 柳瀬(やなせ) 貴美子
- (3) 所 在 地: 東京都港区南青山二丁目11番13号
- (4) 設 立: 平成15年3月
- (5) 取 引 形 態: 連鎖販売取引
- (6) 取 扱 商 品: 浄水器・化粧品・健康食品等
- (7) 売 上 高: 約6億2千万円(平成17年11月～平成18年10月)
- (8) 役 職 員: 役員3名(常勤)、従業員8名(7月19日現在。)

②勧誘者

- (1) 名 称: 有限会社スティードファースト
- (2) 代 表 者: 渡邊 勇
- (3) 所 在 地: 本 店 埼玉県蕨市塚越一丁目17番22号(登記簿上)  
事務所 東京都文京区大塚五丁目11番7号
- (4) 設 立: 平成13年9月

2. 取引の概要

株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーション(以下「同社」という。)は、代理店の登録と一体として「プレミアムビジネスセット」と称する浄水器等(以下「本件商品」という。)の販売を主に行い、本件商品の売買契約を締結した者(以下「代理店」という。)が、別の消費者に本件商品の販売のあっせんをして新たに代理店にすれば、「ボーナス」と称する特定利益を收受し得ることをもって誘引し、その者と本件商品の購入代金等の特定負担を伴う取引を行っている。

同社は、代理店の昇格条件、報酬の仕組み等を考案、その情報等を管理し、また、それら代理店に対し、会員規約を制定し、かつ、同規約に基づき管理を行っているなど一連の連鎖販売業を統括しており、その統括の下同社の勧誘者は勧誘を行っている。

有限会社スティードファースト(以下「勧誘者」という。)は、同社の行う連鎖販売業について勧誘を行う主要な代理店の一つである。

3. 行政処分の内容と期間

統括者: 株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーション

(1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ①連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- ②連鎖販売取引についての契約の申込みを受けること。
- ③連鎖販売取引についての契約を締結すること。

## (2) 指示の内容

- ①上記業務停止期間中、連鎖販売業に係る事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡又は貸与しないこと。
- ②上記業務停止期間経過後、連鎖販売取引について契約の締結を行う場合、特定商取引法第37条第2項の規定に基づき書面が確実に交付されるよう業務改善措置を講ずること。
- ③上記業務停止期間経過後、連鎖販売取引について契約の締結を行う場合、勧誘者が消費者に対し契約にかかる書面に職業、勤続年数、年収などについて虚偽の記載をさせることがないよう業務改善措置を講ずること。

勧誘者：有限会社スティードファースト

## (3) 業務停止命令の内容

特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ①統括者の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行うこと。
- ②統括者の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ③統括者の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の締結を行うこと。

## (4) 業務停止命令(指示のうち、(2)①を含む。)の期間

平成19年11月23日から平成20年2月22日まで(3か月間)

## 4. 行政処分の原因となる事実

### 〈勧誘者の違反事実〉

#### (1) 勧誘目的等不明示(特定商取引法第33条の2)

勧誘者の勧誘員は、その勧誘に際して、消費者に対し「ご飯を食べよう」あるいは「久しぶりに会おう」等と言うのみで、同社の名称、勧誘をする目的である旨及びその勧誘に係る商品について明らかにせずに、勧誘を行っていた。

#### (2) 不実告知(特定商取引法第34条第1項第4号)

勧誘者の勧誘員は、消費者に対し、その勧誘に際して、「頑張れば月収は7ケタ。」「簡単にすぐ30万円は稼げるよ。」「絶対に儲かるから、ローンの支払いは心配ないよ。」等と、あたかも誰もが確実に、継続的に、あるいは本件商品の購入額と同等以上の収入が必ず得られるかのように告げていた。

しかし、実際には、4,000名強の代理店の圧倒的多数の者の収入は購入額を大きく下回るものとなっていた。

#### (3) 不実告知(特定商取引法第34条第1項第2号)

勧誘者の勧誘員は、本件商品に係る売買契約の勧誘に当たり、特定負担として「プレミアムビジネスセット」の契約締結をする際、「商品は無料でついてくるから。」「メンバーになれば、この浄水器やドットコムウォーターも無料で使える。」などと不実を告げていた。

(4)不実告知(特定商取引法第34条第1項第3号)

勧誘者の勧誘員は、本件商品に係る売買契約の勧誘に当たり、「いつでもクーリング・オフができるから」、「1ヶ月以内ならクーリング・オフで辞めることができる」と、解約に関する不実を告げていた。

(5)公衆の出入りする場所以外での勧誘(特定商取引法第34条第4項)

勧誘者の勧誘員は、本件商品に係る売買契約の勧誘に当たり、勧誘するためのものであることを告げずに営業所、代理店等公衆の出入りする場所以外の場所に同行させ勧誘をしている。

(6)迷惑勧誘(特定商取引法第38条第1項第3号)

勧誘者の勧誘員は、本件商品に係る売買契約の勧誘に当たり、契約を締結しない旨の意思表示している者に対し、長時間事務所において勧誘を続けていた。「午後2時過ぎから午後9時まで、長時間勧誘、早く帰りたいと思いながら話を聞いていた。」、「午後1時から勧誘が終わったのは翌日の午前1時すぎ。」等、長時間勧誘を行い消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしている。

(7)虚偽記載(特定商取引法第38条第1項第4号、同法施行規則第31条第8号)

勧誘者の勧誘員は、本件商品に係る売買契約締結後、クレジット書面の職業欄にアルバイトしか収入のない消費者に対して、会社員と、年収欄には300万円位と書くように虚偽の記載をさせていた。

〈株式会社ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーションの違反事実〉

(8)契約書面不交付(特定商取引法第37条第2項)

同社は、消費者に対して、遅滞なく交付すべき契約の内容を明らかにした書面の交付し、又は交付していなかった。

## 5. 事例

### 【事例1】

勧誘者の勧誘員Xは、平成17年10月ころ、東京都在住の消費者Aの携帯電話に「久しぶりで会いたいから電話番号を教えて。」とメールを入れた。Aは1年以上全く連絡を取り合っていなかったのが驚いたが、別に不信には思わず、メールで携帯番号を教えた。Xからすぐに電話がかかってきて、「久しぶりに遊ぼう」と誘われたのでその日の夜7時に池袋で待ち合わせた。駅近くのカフェで夕食を食べながら、Xから「最近どう」と聞かれたときに、Aは「バイトばかり」と言うと、Xは「私ね、友達の紹介でビッグな人に会っちゃって、今仕事始めたんだよ。」と言った。Aはビッグな人と言われてとても気に入り、その人のことを聞こうとしたが、Xは、「私も友達から紹介されて入ったばかりだからよく分からないけど、頑張れば月300万円も稼げるのよ。頑張ればビッグになれるんだよ。」と言った。Aは、「その仕事を始めるのにお金がかかるの。」と聞いた。Xは、「お金のことは私から何も言えないから、詳しい話を聞きにとりあえずオフィスに行こうよ。」と誘うの

で、Aが戸惑っていると、Xの携帯電話に電話がかかってきて、15分位して戻ってきて、「すごい偶然だよ。今会社で2番目に偉いZから電話がかかってきてAに会いたいと言っているから、これから一緒にオフィスに行こうよ。」と言った。事務所につくと、その時にいたのは、Zだけで、とりあえずビデオを見ましょう。」と言われた。このビデオの内容はYがアメリカに遊びに行つて撮影したもので、プロが撮影したデモンストレーション用のビデオだった。ビデオが終わると、ソファに移動して商品説明を受けた。ソファのところに行くと、Wという女性も説明に加わった。Wは「この浄水器を使用すればガンが治ります。」とか、化粧品の説明では、「これをつければ肌がすべすべになります。試してみてください。」と言ってAの手に付けてくれた。また、「メンバーになれば、この浄水器やドットコムウォーターも無料で使える上、ネット上にあるお米やお菓子やブランド品が普通より安く買えて、しかもポイントがつくんですよ。それは貯めれば現金として使えるんですよ。」と言いながら、Zはピラミッドのような図を書いて、ネット上で商品を買う方がコンビニで買うよりこんなにポイントがついて得になると言った。そしてWが申込用紙を出してきて、Aに名前を書くように言った。三人に囲まれて不安になり戸惑っていると、ZとWは、かわるがわる、「大丈夫。一緒に夢を叶えようよ。みんなを見返してやろうよ。」「大丈夫だから信じて。」などと言いながら、申込書に名前を書くように口々に促されてしまい、その場の雰囲気から断り切れずに、仕方なく出された書類に名前と住所を書いた。

あとで、名前と住所を書いたのはVクレジットの申込書だったことが分かったが、記入する時は、書類の上のほうに書いてある会社名の部分を隠していたので、クレジット申込書だということは分からなかった。また、記入したときには、商品名や金額も書いていなかったのも、これが商品を買う契約書だと気付かなかった。税込年収の書き方が自分では分からなかったのも、Zに聞いたら、「300万円位と書いたら」と言われ、また職業はアルバイトだったが、「会社員」と書くように指示された。記入が終わったのは午前2時を過ぎていた。長時間説明を受けてうんざりしたが、この時契約してもクーリング・オフができるとか、利益やお金がかかるといことは全く説明されなかった。またクレジット申込書の控えなども何も渡されなかった。

Zは「こんな時間になって電車もないから送っていきます。」とあって、AとW・X二人を自動車に乗せて送った。帰りの車内でも、「今日のことは誰にも話すなよ。」「話すと絶対に反対されるから、キミが成功するまで誰にも言うなよ。」とZが厳しい口調で何度も言うので、Aは怖くなった。

## 【事例2】

勧誘者の勧誘員Uは、平成18年10月ころ、埼玉県在住の消費者Bの携帯電話に「話があるから会いたい。」とメールを送ったあと、携帯電話に電話をかけてきて、「電話では話せないの、会えないか」と言い、同月上旬の昼過ぎに池袋で待ち合わせた。近くのカフェでお茶を飲みながら、Uは、「一ヶ月で何百万円も儲かるような凄い話があるんだけど、Uではうまく説明できないから、説明できる人に会いに行こう。」と熱心に話した。池袋から地下鉄で新大塚駅まで行き、歩いて数分の雑居ビルに案内された。入口がオートロック式

になっており、Uはインターフォンで〇〇グループのUと名乗って、Bを連れてきたことを告げ、中から鍵を開けて貰い、エレベーターで3階に行くと、スーツを着たTなどが私達を出迎えた。事務所はワンフロアをいくつか仕切って、テーブルと椅子が置いてあり、その中の一つに案内され、四人で椅子に座り、主にTから説明された。説明は、「すごく簡単で誰でもできるから。」「夢をかなえましょう。」と言った、とても内容の分からないものだったので、Bは、「それって、なんのことですか。」と聞いた。するとTは、「テレビの泉の水のこと知っていますか。」というので、Bは知っていますと答えた。Tは、「実はその水を飲むと病気が治ると言われていますが、それを超える数値をだす水があるんです。この浄水器を通した水はテレビの泉の水より効果が大きいんです。それにプラスしてネットで、例えばお茶が一本40円で買えるとか他にもシャンプーや化粧品やいろいろなアイテムが安く買えるから、長い目で見たら節約ができて生活が楽になります。これってすごくないですか。」と言ったが、Bには全く何のことか理解できなかったが、なんとなく圧倒されて、「そうですね。」と言った。「こんな凄い商品を買える会員になると、買ったものに応じてポイントが付き、現金が還元されます。会員になるためには40万円位のセットを買わなければならないけど、支払はローンが組めるから全然心配要らないし、セットを買えばポイントが付くから、後で現金が入ってくるので、ローンも直ぐ返せますよ。」「それに自分だけでなく友人を紹介すれば、友人が契約した分のポイントもBに入るから、支払なんて心配ないですよ。」と熱心に勧められた。

その場の雰囲気ではとても断れなくて、Tと同席していたSが入会申込書やクレジット申込書を持ってきたので、促されるまま署名して控えを貰った。

会社の事務所に行ってからすでに相当長い時間が経っていて、気が付くと午後9時を過ぎていた。その間Bは早く帰りたいと思いながら説明を聞いていた。

### 【事例3】

勧誘者の勧誘員Rは、平成18年9月ころ、神奈川県在住の消費者Cの自宅に電話をかけ、「ごはんでも食べよう。」と誘い、週末に大塚駅で午後6時に待ち合わせし、近くのファミリーレストランで食事していたときに、Rが、「凄い人と知りあったんだ。オーラの凄い人に会わせてあげる。」「月収は7ケタのこういう人がいる。」と言い、「今だったら凄い人の直属の部下に会わせてあげられる。」と言われ、よくわからないまま同意した。事務所ではRの上司Qが対応してくれ、隣でRが盛り上げ役で座っていた。二人とも話が上手で「金、時間、人脈の手に入る夢のかなう仕事。」「絶対に成功するチャンスのある仕事。」「頑張れば月収7ケタも可能。」と説明した。商品はオリジナル商品でネット上で売っているが、ビジネスをするには商品を買ってまず「自分で愛用しなければならない。」と言った。当日は商品の具体的な説明は受けていなかったが、最後にビジネスに参加するための投資の話になり、36回の三年間手数料は少しかかるが、銀行引き落としになると言われて、クレジットには、OクレジットとPクレジットがあり、その時Cは、バイトをしていたときで、時給も安く、他にも借金があったので、クレジットの審査がとおらないかも知れないというので、Qは、審査のとおりやすいPクレジットを勧め、職業は

バイトだとまずいので、「会社員」と書くように言い、年収も、「300万円」位がいいと勧めた。書類に記載した時は、午前3時頃になっていた。Cが契約した時には、二人に完全に乗せられた状態で、Qの自動車でRと一緒に家まで送って貰い、書類に押印して渡した。車の中でも、グッチのカバンなどを見せられ、「こういう車も何ヶ月もすれば手にはいるよ。」と言われた。契約書を見て、新大塚のグループが、「(有)スティードファースト」ということがわかった。契約をしてから、事務所でのミーティングに何度も参加した。午後8時ころから始まりいつも帰りは終電近くだった。いつも誰かが事務所にたむろしているという感じだった。勧誘の方法として、フロントトレーニングを教わり、最初は「会う約束だけ」とるように言われた。「ABCの方式」等も教った。ミーティングでは、皆、大学のサークルのようだった。しかし、相談する人は、上位の人で、友人とか家族には絶対相談しないようにと言われた。また他の系列の人とも話してはいけないと言われ、「人脈と時間と金」が手に入る夢の仕事と言われた割に話をする人を制約するのは矛盾するなと思った。

#### 【事例4】

勧誘者の勧誘員Nは、平成18年9月ころ、神奈川県在住の消費者Dの自宅に電話をかけ、「久し振りにちょっと会わないか。」と言い、午後7時頃、新宿のファミリーレストランで食事をした。その時、「個人事業者として成功した人がいる。」「俺もその仕事をやってみたい。」「この凄い人の話が聞けるから一緒に行かないか。」と誘われ、地下鉄新大塚駅の近くの事務所に案内された。事務所にいたMから、この事業者名は、ドリーム・オブ・トータル・コミュニケーションといい、マルチをやっている会社で、「今入会すれば、儲けることができる。」「友人を紹介するだけで、ポイントが貰える。」「一人当たり7%から76%のボーナスが貰える。」「ネズミ講と同じで、直下の会員が勧誘した場合もポイントが貰える。」「仕事は、事務所に友人を連れてくるだけでいい。商品代金は、登録料を含めて50万円くらいになるが、今すぐ現金で支払わなくても分割払いができるし、クレジットも組める。」との説明を受け、商品はプレミアムビジネスセットがよいと勧められた。「このプレミアムビジネスセットを購入してメンバー登録すれば、その後は、友人を紹介するだけでボーナスが貰える。友人を10人紹介すれば数十万円になるし、すぐに元は取れる。始めるなら早いほうがいい」、「入会すれば、誰にでも簡単に儲けることができる。」等と勧誘された。Dは「金もないし、ちょっと考えさせて下さい」と言って断ると、「考える暇があったら契約してからゆっくり考えた方がいい。」「いつでも契約は解除できるのだから。」と切り返され、何を言っても聞き入れて貰えず、午後9時から午前3時までの間、三人で取り囲むようにして勧誘を受け、トイレまで付いてくる状態で、契約をするまでは帰してもらえないような雰囲気、6時間におよび拘束を受け勧誘された。このような勧誘に迷惑を感じつつ、困り果て、取りあえず契約しますと答えると、ドット・コムメンバー登録書、ドット・コムメンバー商品発注書、クレジット契約申込書を次々と出され、それぞれの書類の指示された場所に、住所、氏名、生年月日、連絡先を記入して午前3時ころ、やっと解放された。