

平成19年11月28日
経済産業省
近畿経済産業局

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 取引の一部停止命令について

経済産業省は、連鎖販売業者である株式会社サンヨーメガ（本社：兵庫県神戸市）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項の規定に基づき、本年11月29日から平成20年5月28日までの6か月間、同社の連鎖販売に関する勧誘、申込みの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、概要書面・契約書面交付義務違反、断定的判断の提供及び迷惑勧誘です。

1. 株式会社サンヨーメガ（以下「同社」という。）は、会員の登録と一体としてエッセスリムβ（ブラボー）（平成19年6月以降は「LATRE（ラトレ）」）と称する音楽等を利用したリラクゼーション機器（以下「本件物品」という。）の販売を行っているところ、同社の勧誘者は、その勧誘に際して、友人、知人等の消費者に対し「久しぶりに一緒にご飯を食べない。」「いいところに連れて行ってあげる。」「いい話があるから話だけ聞いて。」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、同社は、実際にそのような性能を示す合理的な根拠がないにもかかわらず、本件物品を使えば「疲れがとれて美容や健康促進、病気の治療に凄い効き目がある。」「血液がサラサラになって脳梗塞やパーキンソン病に効く。」などと告げ、さらに、実際には誰もが確実に、かつ、継続的に、あるいは本件物品の購入額と同等以上の報酬が必ず得られるものではなく、会員の圧倒的多数の者の報酬は購入額を大きく下回るものになっ

ているにもかかわらず、「お友達を紹介するだけで確実に儲かるビジネスは他にはない。私は月に100万円儲けています。」「仕事をすれば必ず儲かるし、儲かせてあげる。」「月に30万から40万は軽く得られる。」などと告げるなど、虚偽の説明を行っていました。また、併せて、「4人か5人紹介すれば元が取れますよ。」「人を紹介すれば収入になる。」「紹介して頂ければ、後は社員がきちっとします。」などと、人を紹介したとしても利益が生じない可能性があるにもかかわらず、利益が生ずることが確実であると誤解させるような断定的判断を提供して勧誘を行っていました。

3. また、同社及び同社の勧誘者は、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、「要りません」などと契約締結をしない旨の意思表示をしている者に対し、長時間に亘り、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. さらに、同社は、消費者に対して契約の締結をしようとするとき、契約の締結までに連鎖販売業の概要について記載した書面を交付しておらず、又、契約を締結した際、遅滞なく交付すべき契約内容を明らかにした書面の交付を行っていませんでした。

【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

株式会社サンヨーメガに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- ① 名称：株式会社サンヨーメガ
- ② 代表者：三 浦 洋（みうら ひろし）
- ③ 所在地：兵庫県神戸市中央区北野町三丁目6番2号
- ④ 資本金：5,000万円
- ⑤ 設立：平成9年6月17日
- ⑥ 取引形態：連鎖販売取引
- ⑦ 商品：健康美容機器（エッセスリムβ又はラトレ）、健康食品（レシテネ）
- ⑧ 売上高：54億8,526万円（H18.6～H19.5）
- ⑨ 主な事業内容：健康美容機器、健康食品の販売
 - 〈特定負担〉 エッセスリムβ代金362,250円（税込）
（H19.6以降はLATRE（ラトレ）393,750円（税込））
 - 〈特定利益〉 直接情報料 所属ランクにより25,000円～
120,000円
間接情報料 グループ実績に対する報酬

2. 取引の概要

株式会社サンヨーメガ（以下「同社」という。）は、会員の登録と一体としてエッセスリムβ（ブラポー）（平成19年6月以降は「LATRE（ラトレ）」）と称する音楽等を利用したリラクゼーション機器（以下「本件物品」という。）の販売を主に行い、本件物品の売買契約を締結した者（以下「会員」という。）が、別の消費者に本件物品の販売のあっせんをして新たに会員にすれば、「直接情報料」又は「間接情報料」等と称する特定利益を收受し得ることをもって誘引し、その者と本件物品の購入代金等の特定負担を伴う取引を行っている。

同社は当該連鎖販売取引を行うに当たり、IDD（イントロデュース アンド ダイレクト）と称する独自の販売手法を主導し、自ら考案した会員・報酬管理システムを運用するなどして、当該連鎖販売業の全体を統括しており、その統括の下に同社の勧誘者は勧誘を行っている。

3. 行政処分の内容と期間

(1) 取引停止命令関係

平成19年11月29日から平成20年5月28日までの間（6か月間）、特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引のうち、次の行為を停止すること。

- 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) 指示関係

平成19年11月29日から平成20年5月28日までの間、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。

4. 取引停止命令等の原因となる事実

<勧誘者の違反事実>

(1) 勧誘目的不明示（法第33条の2）

同社の勧誘者は、その勧誘に際して、友人、知人等の消費者に対して「久しぶりに一緒にご飯を食べない。」、「いいところに連れて行ってあげる。」、「いい話があるから話だけ聞いて。」などと言うのみで、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。

<株式会社サンヨーメガの違反事実>

(2) 不実告知（法第34条第1項第1号及び第4号）

同社は、実際にそのような性能を示す合理的な根拠がないにもかかわらず、また、厚生労働省に係る医療用具などの承認を受けた事実がないにもかかわらず、勧誘するに際して、本件物品を使えば「疲れがとれて美容や健康促進、病気の治療に凄い効き目がある。」、「血液がサラサラになって脳梗塞やパーキンソン病に効く。」などと告げたほか、実際には誰もが確実に、かつ、継続的に、あるいは本件物品の購入額と同等以上の報酬が必ず得られるものではなく、会員の圧倒的多数の者の報酬は購入額を大きく下回るものになっているにもかかわらず、「お友達を紹介するだけで確実に儲かるビジネスは他にはない。私は月に100万円儲けています。」、「仕事をすれば必ず儲かるし、儲かせてあげる。」、「月に30万から40万は軽く得られる。」などと告げる虚偽の説明を行っていました。

(3) 公衆の出入りする場所以外における勧誘（法第34条第4項）

同社及び勧誘者は、その勧誘に際して、特定負担を伴う取引である契約について勧誘するためのものであることを告げずに、電話等で誘引した者に対し、同社の事務所等の公衆の出入りする場所以外の場所で勧誘を行っていました。

(4) 概要書面・契約書面交付義務違反（法第37条第1項及び第2項）

同社は、連鎖販売取引についての契約を締結しようとするとき、契約締結までに連鎖販売業の概要について記載した書面を交付しておらず、又、契約を締結した際、遅滞なく契約内容を明らかにした書面を交付していませんでした。

(5) 断定的判断の提供（法第38条第1項第2号）

同社は、その勧誘に際し、人を紹介したとしても利益が生じない可能性があるにもかかわらず、「4人か5人紹介すれば元が取れますよ。」、「紹

介だけして頂ければ、後は社員がきちっとします。」「人を紹介すれば収入になるので、その人達が払ってくれるようなものです。人を連れてきてくれるだけでよい。」などと、利益を生ずることが確実であると誤解させるような断定的判断を提供して勧誘を行っていました。

(6) 迷惑勧誘（法第38条第1項第3号）

同社は、その勧誘に際して、「要りません。」などと契約締結をしない旨の意思表示をしている者に対し、2時間以上もの長時間に亘り、執ように、繰り返し勧誘し、このままでは帰れないなどと消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で行っていました。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成17年8月中旬、勧誘者Xは友人のAを電話で昼食に誘い出し、「いいところに連れてってあげる。」と告げ、Aが「いいところって何処よ。」と聞き返しても、Xは、「いいところよ、行ってみれば分かるから。」とのみ告げて、(株)サンヨーメガの中国地方の事務所に連れて行き、他の営業会員Hとともに、連鎖販売契約の締結について勧誘を行った。Aが「何も知らないでここに来たのです。」と言ったところ、Hは、「うちの会社は、お客さんをここに案内するまでは、会社のことや販売している商品のことなどを一切言ってはならないことになっているのですよ。」と言った。そして、「この機械で、音楽を聞きながら、耳のツボにセットすると気分がとても爽快になり、疲れが取れて美容や健康促進、又病気の治療に凄い効き目があるのよ。ちょっと貴方にお試してみましよう。」と言ってAにエッセスリムβを試させ、「私はお医者さんではありませんが、この音楽を毎日約15分間聞くと、約30分間歩いたのと同じ位の新陳代謝が起き、その結果、血液がサラサラになって流れが良くなるので脳や関節部分の血行を良くし『脳梗塞』や『パーキンソン病』に効くのです。」と言い、さらに、「これを買って会員になり、又お友達を紹介していただいて入会させると1件につき2万5千円のマージンが貰え、さらに、何人かを紹介して入会させるとランクアップして7万5千円から10万円以上も貰えます。貴方は、ただお友達をここに連れて来るだけでよく、あとの契約は私が責任を持って取ってあげます。私は今、この会で月に100万円を儲けています。私の下には約2千人の子会員がいて何もしなくてもお金が頂けるのよ。」と言って契約を勧めた。Aは「要りません。」と断わったが、Hは、「こんなにいいものを使え、お友達を紹介するだけで簡単に儲かるビジネスは他にはない。お友達の入会は私が100%成功させます。」などと執ようで強引な勧誘を2時間以上も続け、Aは、仕方なく契約した。その際、『概要書面』は交付されていない。

【事例2】

平成18年1月下旬、勧誘者Yは、知人のBに「エステに効果のある良い物があるので、直接会って紹介したい。」と電話してファミリーレストランに呼び出し、持参したエッセスリムβをBに試させ、「耳の部分が熱くなって体内が活性化されて、身体が痩せる効果がある。」と説明したあと(株)サンヨーメガの営業員Jに会う約束をさせた。数日後、Bが関東方面のホテルに出向くとJが待っていて、「エッセスリムβから癒しの音楽が流れ、クリップからは低周波が出て耳ツボを刺激して痩せることができる。」などと説明した。さらに、「この商品を36万円を買うことで、サンヨーメガの会員になれます。会員になって一人紹介すると2万5千円貰えるし、多くの人を紹介すればランクがどんどん上がって貰える金額が増えるんです。どうでしょうか。」と契約を勧めた。Bは、「36万円もお金なんかないんで止めます。」と何度も断った。しかし、Jは、「4人か5人紹介すれば元が取れますよ。」と言い、ランクが上がることで、入ってくるお金がどんどん増えるので、これはやった方が良いですと繰り返し言い、さらには、身を乗り出して、睨み付けるようにして語気を強め、「いいからやりなさい。」と言って2時間以上も契約を迫った。このため、Bは恐怖を感じ、契約をしないと帰ることができないと思い、仕方なく契約した。

【事例3】

平成19年1月下旬、勧誘者Zは知人の主婦Cに電話で「今度、一緒に食事に行こうよ。」と誘い、「紹介したい凄く良い仕事の話がある。」とのみ告げ、中国地方の主要な駅近くにある(株)サンヨーメガの事務所に案内した。パーティションで仕切られた部屋でCは、営業員Kの前に座らされ、Kから「今の世の中はストレス時代ですが、そのストレスを癒すために色々と研究がされています。サンヨーメガが開発したのがこれです。」とエッセスリムβを紹介された。そして「音楽を聴きながら耳のツボを刺激することで、顔の筋肉に作用し美容に効く、ストレスが軽減されて集中力が高まる。健康に効果がある。肩こりが改善する。」等と説明を受け、エッセスリムβを装着させられた。15分程経った頃、Kは口角が上がってきているとCに言い、体験談集を見せて「痩せる効果のある人もいる。」等の説明をした。さらにKは、昇格と報酬を書いた書類を取り出し、「商品のエッセスリムβを1台買って会員になって下さい。会員になると同時にアシスタントマネージャーになれます。アシスタントマネージャーでエッセスリムβを一人紹介すれば2万5千円の収入になります。三人紹介したら、次はマネージャーになって7万5千円の収入になります。」等と説明し、代金36万円の支払について、「初回は来月ですが、それまでに他の人を紹介すれば、収入になるのでその人達が払ってくれるようなもので

す。動いたら動いただけ収入になる仕組みになっていて、人をここに連れてきてくれれば私が説明しますし、何処にでも出かけていきます。」と契約を勧めた。Cは断ったが、「商品を買ったとは思わずにビジネスのシステムを買ったと思って下さい。」などと3時間近くも延々と勧めたため、Cは仕方なく契約した。

【事例4】

平成19年2月末、勧誘者Lは友人の主婦Dに電話で、「良い話を教えてくれる人が来ていて、ホテルに来てもらえないかしら。」と告げ、Dを呼び出した。Dが関西の県庁所在地にあるホテルに出向くとLが待っていて、営業員Wのテーブルに案内した。WはDに、エッセスリムβを着けさせ、音楽を聞かせながら、これは身体の様々な不調を治してくれると告げ、どこか悪いところはないかと訊ねた。Dが、「腰痛がひどくて、今ようやく快方に向かっている。」と言うと、「腰痛なら1週間も続けて聞けば治りますよ。この装置は1回10分くらいで自動的に切れるから、ひどい時は1日に3回くらい聞けば良い。」と言い、「私は事故で身体が麻痺しましたが、このエッセスリムβを使うようになってすっかり元気になりました。また、この装置は自律神経に大変良い作用をするので、頭痛が治ったり、薬を飲んでも良くならないうつ病の人が治ったり、自律神経関係には抜群に良く効きます。」「その他にも頬が引き締まったり、美容やダイエットにも良く効き、様々な病気が良くなったということを沢山の方々がおっしゃってるんですよ。」と自信満々に説明した。そして、「一人紹介すれば2万5千円入ってくる。」「Dさんは人さえ紹介して頂ければ、あとは全部我々社員が出向いて説明してきちっとしますから。」「紹介だけして頂ければ、月に数百万円を稼いでいる方もいらっしゃいます。」と告げた。Dが胡散臭く思い、「そうですか、一度帰って考えさせてもらいます。」と言って一旦帰ろうとしたが、Wが「折角だから今日、書いて下さいよ。」と契約書を出したので、Lの手前、断られない状況になった。Dは「契約をさせられるとは思っていなかったもので、印鑑が無い。」と言ったが、Wが、「支払はクレジットカードで出来ますからそれで構わないですよ。」と言い、Dは仕方なく契約書に必要事項を記入してカードで一括払いした。

【事例5】

平成18年12月末、勧誘者Mは、職場で同僚のEに「健康に関わる仕事でいい話があるから聞きに行きましょう。ちょっと付き合ってください。」と告げ、自家用車で甲信越方面の地方都市にある(株)サンヨーメガの事務所に案内した。事務所には、営業員Vが待っていて、携帯電話のような形の音楽を聞く機械をEに着けさせ、「音楽は脳が直接聞いているので、私

の話はそのまま聞こえますから。」と言い、説明を始めた。Vの話の内容は、(株)サンヨーメガの仕事は安定していて高額な収入になるということ、仕事をするためにはエッセスリムβという商品を買って会員にならないといけないということだった。Eは自分の仕事が不規則で収入が不安定なため、効率的な仕事の話聞きに来たのだったが、商品の購入が仕事の条件なのは話が違うと思った。しかし、Mの顔を立てようと、話を聞いたところ、収入についてVは、「月に30万～40万は軽く得られる。」と言い、V自身も「月に30万から35万を取っている。」と告げた。そして、「Eさんなら、もっと沢山の収入が取れる。月に40万から50万は取れる。」と言った。Dは営業に自信はあったが、エンドレスに収入が入るとい仕組みが理解できなかった。しかし、VやM、他の勧誘者Nに囲まれ、契約しないと帰れない状況になり、EはVに言われるままに契約した。その時、Eは申込日と氏名しか書かれていない会員登録申請書兼申込書の控えと売上票のみを交付された。自宅に戻ったEは、5、6千円くらいにしか見えない装置を36万円で売る商売は、成り立つはずがないと確信し、翌日、Mに契約解除を告げた。しかし、Mは解除を認めず、その後、EはVにも電話で契約を解除すると伝えしたが、聞いてもらえなかった。Eは契約解除をいくら申し出ても聞いてもらえないため、消費者センターに相談し、クーリング・オフした。なお、Eは契約を解除するまでエッセスリムβについて、一切の説明を受けておらず、解除時に初めて売上票に「美容器」と書かれていたことや後日貰った体験談集に、頭痛やアトピーが治ったなどと医療機器であるかのように書かれていたことに気付いた。