

平成19年12月5日
経済産業省
東北経済産業局

特定商取引法違反の業務提供誘引販売業者及び電話勧誘販売業者 2社に対する業務停止命令について

経済産業省は、業務提供誘引販売（いわゆる内職商法）業者であり、電話勧誘販売業者である**有限会社アンディプロジェクト（宮城県仙台市青葉区）**に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第23条第1項及び第57条第1項の規定に基づき、平成19年12月6日から平成20年3月5日までの3か月間、電話勧誘販売に係る業務及び業務提供誘引販売取引の一部を停止するよう命じました。

また、電話勧誘販売業者である**有限会社OTTコミュニケーション（東京都江戸川区）**に対し、同法第23条第1項の規定に基づき、平成19年12月6日から平成20年6月5日までの6か月間、電話勧誘販売に係る業務の一部を停止するよう命じました。

2社の違反行為は不実告知、迷惑勧誘、勧誘目的不明示等、下記の通りです。

なお、OTTコミュニケーションは、自ら電話勧誘販売を行っていたほか、アンディプロジェクトの販売代理店としての勧誘も行っていました。

1. **アンディプロジェクト**は、過去に他社の内職募集に応募したことがある消費者等の名簿を入手し、あたかもエッチングデザインの内職をあっせんするかのよう電話をかけ、若しくは当該名簿に記載されている消費者の自宅に、その内職で収入が得られたとする消費者の体験談を掲載した広告を送付し、広告を見て電話をかけてきた消費者に対し、「今、月に15万円くらい稼いでいる人がいますよ。」などと虚偽の説明をして、さらに、その内職のあっせんを受けるためには、エッチングデザイン教材（以下「本件教材」という。）を購入し、デザインの練習課題に合格する必要があると説明して、本件教材の販売について勧誘を行っていました。
2. また、**アンディプロジェクト**は、本件教材に係る勧誘が業務提供誘引販売取引に該当しているにもかかわらず、20日以内に契約解除を申し出た消費者に対し、クーリング・オフ期間は20日間ではなく8日間であると告げて、クーリング・オフに応じていませんでした。
3. 他方、**OTTコミュニケーション**は、自らにおいて、過去に資格教材等を購入した

ことがある消費者の名簿を入手し、消費者の職場や自宅に電話をかけ、「名簿に名前が残っているので、お金を払わないとその名簿の管理料がかかる。」などと、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虚偽の説明を行い、「戦略マネージメント教材」、「行政書士教材」等と称する書籍、DVD等（以下「本件書籍等」という。）の販売について勧誘を行っていました。

また、OTTコミュニケーションは、勧誘の全てを販売代理店に委託し、OTTコミュニケーションの名称を名のらせて、本件書籍等の勧誘を行わせていました。

- 4．さらに、2社は、消費者の職場や自宅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。
- 5．また、2社は、その勧誘に先立って、正式な社名及びその電話が本件教材等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。

【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

有限会社アンディプロジェクトに対する行政処分概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：有限会社アンディプロジェクト
- (2) 代表者：代表取締役 久光 正高(ひさみつ まさたか)
- (3) 所在地：本社 宮城県仙台市青葉区本町二丁目14番10号ルストハウス2F
東京事業部 東京都江戸川区東葛西六丁目14番10号サニー彦田201
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成14年11月1日
- (6) 取引形態：業務提供誘引販売取引、電話勧誘販売
- (7) 取扱商品：エッチングデザイン教材(税込み417,900円)
- (8) 売上高：平成17年4月～平成18年3月 約7,660万円
平成18年4月～平成19年3月 約7,280万円
平成19年4月～平成19年6月 約1,990万円(推計)
- (9) 勧誘員：4名

2. 関連事業者との関係

有限会社OTTコミュニケーション(以下「OTTコミュニケーション」という。)は、有限会社アンディプロジェクトとエッチングデザイン教材(以下「本件教材」という。)の販売代理店契約を締結し、OTTコミュニケーションの事務所の一部を使用し、アンディプロジェクト東京事業部の名称を名のり、本件教材の電話勧誘を行っていた。

< 関連事業者の概要 >

- (1) 名称：有限会社OTTコミュニケーション
- (2) 代表者：取締役(社長) 笠松 高幸(かさまつ たかゆき)
- (3) 所在地：東京都江戸川区東葛西六丁目14番10号サニー彦田201
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成16年3月8日
- (6) 勧誘員：2名(販売代理店)

3. 取引の概要

有限会社アンディプロジェクト(以下「同社」という。)は、実際には、内職をあっせんした実績がないにもかかわらず、内職を希望している消費者に対し、あたかもエッチングデザインの内職をあっせんするかのよう電話をかけ、「今、月に15万円くらい稼いでいる人がいますよ。」などと事実と異なることを告げ、さらに、その内職のあっせんを受けるためには、エッチングデザイン教材(以下「本件教材」という。)を購入し、課題に合格する必要があると虚偽の説明をして、本件教材の販売について勧誘を行っていた。

また、同社は、本件教材に係る売買契約の申込みの撤回を申し出た消費者に対し、「『する』と一度言ったのでやめられませんよ。」などと事実と異なることを告げ、売買契約の申込みの撤回を妨げていた。

さらに、同社は、消費者が本件教材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、その電話で長時間にわたり勧誘を続け、又は何度も電話をかけて勧誘するなど、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、その勧誘に先立って、その電話が本件教材の売買契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げていなかった。

(注) 同社は、消費者に対して、本件教材を購入し、課題に合格すれば内職をあっせんすることを告げて勧誘していることから、特定商取引法第51条第1項に規定する業務提供誘引販売取引に該当している。また、同社は、電話勧誘行為により、消費者から本件教材の申込みを受けていることから、同社が行う本件教材の販売は、同法第2条第3項に規定する電話勧誘販売に該当している。

4. 業務停止命令の内容と期間

(1) 業務停止命令の内容

a) 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。

b) 特定商取引法第51条第1項に規定する業務提供誘引販売業に係る業務誘引販売取引のうち、次の行為を停止すること。

契約の締結について勧誘すること。

契約の申込みを受けること。

契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成19年12月6日から平成20年3月5日まで(3か月間)

5. 業務停止命令の原因となる事実

有限会社アンディプロジェクト(以下「同社」という。)は、以下のとおり特定商取引法(以下「法」という。)に違反する行為を行っており、業務提供誘引販売取引の公正及び業務提供誘引販売取引の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。さらに、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) 氏名等の不明示(法第16条)

同社は、その勧誘に先立って、消費者に対し、同社の名称を告げていなかったほか、その勧誘を行う者の氏名として偽名を告げていた。

(2) 勧誘目的の不明示(法第51条の2)

同社は、その勧誘に先立って、消費者に対し、「在宅でできるお仕事がいろいろありますが。」「内職の仕事があるんですが。」「こちらはエッチングという仕事をご紹介します。」「など告げるのみで、本件教材の売買契約の締結について勧誘する目的であることを告げていなかった。

(3) 不実告知

a) 契約解除に関する事項(法第52条第1項第3号)

同社は、本件教材に係る売買契約の申込みの撤回を申し出た消費者に対し、

「『する』と一度言ったのでやめられませんよ。」、「もう先方の印刷会社の方に仕事する人を確保してあると、伝えましたよ。やめるというなら、その分のお金を払ってもらわなければなりませんけれどもやめるんですか。」などと告げて、売買契約の申込みの撤回を妨げていた。

同社は、本件教材に係る取引が業務提供誘引販売取引に該当しているにもかかわらず、契約後20日以内に契約解除を申し出た消費者に対し、クーリング・オフ期間は20日間でなく8日間であると告げて、クーリング・オフに応じていなかった。

b) 業務提供利益に関する事項(法第52条第1項第4号)

同社は、消費者に対して本件教材の勧誘をするに際し、エッチングデザインの内職について、「こなした図面の枚数によるんですけど、今、月に15万円くらい稼いでいる人がいますよ。」、「1日3時間仕事をするので1日で12枚できます。週6日だと72枚となり4週間で86,400円くらいの収入になります。月8万円は堅いです。」、「図面は1枚あたり最低でも500円、ものによっては1000円とか行くので、やればやるだけもらえるんです。だから月に20万円以上もいけますよ。」などと告げていた。しかしながら、実際には、同社が内職をあっせんした実績はなく、従って、上記のような収入を得ていた者はいなかった。

c) 判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項(法第52条第1項第5号)

同社は、消費者に対して本件教材の勧誘をするに際し、「資格はいりません。」、「誰でもできる仕事です。」、「仕事を始める前に簡単な絵や図を書き写す練習を12枚してもらいます。簡単なので誰にでもできます。」、「12枚全部写し終わったら仕事が始まります。」、「今、不動産の広告は尽きないので、当然間取り図の仕事もたくさんあります。絶対に仕事なくなることはないです。」などと告げていた。しかしながら、実際には、12枚の練習を終了した者は1人もいなかった。従って、上記のように練習終了後、内職をあっせんされた者はいなかった。

(4) 威迫・困惑(法第21条第3項、法第52条第2項)

同社は、本件教材の勧誘に際し、売買契約を締結させ、又は売買契約の申込みの撤回を妨げるため、消費者に対し、「訴えますよ」、「皆さんの家に行きますよ」などと告げて、消費者を威迫し困惑させていた。

(5) 契約書面の虚偽記載

a) クーリング・オフの期間

(法第55条第2項、同法施行規則第45条第2項第3号)

同社は、消費者に交付していた売買契約申込書及びクレジット申込書に、同社の取引が電話勧誘販売であるとして、クーリング・オフの期間を8日間と記載していた。

b) 契約を担当した者の氏名

(法第55条第2項第5号、同法施行規則第44条第2号)

同社は、消費者に交付していた売買契約申込書等に、担当者名として、同社に

実在しない者の氏名（偽名）を記載していた。

（６）利益に関する断定的判断の提供（法第５６条第２号）

同社は、本件教材の勧誘に際し、消費者に対して、本件教材の代金の支払いについては、同社があっせんする内職で得た収入ですぐに支払えるなどと、利益を生じることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘していた。

（７）迷惑勧誘（法第５６条第３号）

同社は、本件教材の売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者が断っているにもかかわらず、数日間に２０回も電話をかけたり、購入を承諾するまで３、４時間にわたって勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

（８）消費者に虚偽記載させること（法第５６条第４号、同法施行規則第４６条第４号）

同社は、本件教材の売買契約を締結するに際し、当該契約に係るクレジット契約書の記載について、未成年の契約者に姉の名義を記載させていたほか、定職がない契約者に、職業を「農業」と記入させるなど、消費者に虚偽の記載をさせていた。

（９）虚偽広告（法第５４条）

同社は、本件教材の売買契約を締結した消費者に内職をあっせんした実績がないにもかかわらず、その勧誘に際し、不特定多数の消費者に、「月に平均６～８万円くらいの収入です。」「仕事量も自分で調節しながらできますし」などと、虚偽の内容が記載された広告を送付していた。

６．勧誘事例

【事例１】

アンディプロジェクトの勧誘員Ｓは、平成１８年６月ごろ、以前パソコン内職者を募集する会社に携帯電話番号等を登録したことがある消費者Ａの携帯電話に電話をかけ、「Ａさんは内職をお探したと思うんですけど。」と切り出した上で、「不動産の間取り図を書く仕事でエッチングと言います。」「月に２０万円稼げる仕事です。」「図面は１枚あたり最低でも５００円、ものによっては１０００円とか行くので、やればやるだけもらえるんです。だから月に２０万円以上もいけますよ。」と収入の話をした。さらに勧誘員Ｓは、「資格はいりません。」「誰でもできる仕事です。」「今、不動産の広告は尽きないので、当然間取り図の仕事もたくさんあります。絶対に仕事が終わることがないです。」などと告げた。

Ａは、最初に金銭の支払が必要なのではないかと心配してそのことを質問すると、勧誘員Ｓは「お金なんかかかりませんよ。」「ただしお金はかからないんですけど、仕事をやるのに専用の道具が必要なんですね。その道具がドイツ製のいい品物なんで一式が３９万円するんですけど、その費用は給料から差し引いて分割払いしてもらおう形になります。」「お給料が出た後に払うことになるので初期費用がかかるというのとは違うんです。」と説明した。また、道具代金の支払についても「２か月も働いたら３９万円の元が取れるんですから最初から無理しない方がいいと思います

よ。」とクレジット契約での支払を勧めた。

この電話があった当時、Aはクレジット契約が結べない未成年であったが、勧誘員sが「お姉さんかお母さんの名義だと成人だから保証人がいらなくて、申込書の保証人の欄は参考人と読み替えることになります。」と言ったことから、Aは、姉の名義を使って契約して少しでも早く仕事をしたいと思い、後日、自ら同社に電話をかけて「仕事やりたいです。」と伝えた。

【事例2】

アンディプロジェクトの勧誘員tは、平成18年9月ごろ、消費者Bの自宅に電話をかけ「在宅でできるお仕事がたくさんありますが。」と言って、さらに、「トレースといって絵を書く仕事やパソコンができるならそういう関係の仕事などあります。どういう仕事がいいですか。」と聞いた。Bが「トレースならできそうです。」と答えると、勧誘員tは「ドラえもんみたいな絵を書き写す仕事です。」と説明した。

勧誘員tは後日、再びBの自宅に電話をかけ、仕事をするのに「資格は必要ありません。」と話し、1か月最低でも5万円、最高で17万円程の収入になるなどと説明をした。また、別の日の電話では「ほかに経費がかかります。」と言って、仕事をしていてわからないことがあった場合に対応してくれるフリーダイヤルの経費や仕事用の専用ペン代など諸々の経費がかかる、その経費は給料から差し引かれるということも告げた。しかし、そのあとで同社からBの自宅に送られた封筒には、クレジット申込書が入っていた。

Bが大変驚いて、勧誘員tに連絡をとり「お断りしたいんですが。」と切り出したところ、勧誘員tはすかさず「だめっ。」と怒鳴った。びっくりしたBがおずおずと「家族とも相談しましたが反対されましたし、クレジットを組むのなら申込はできません。」と言うと、勧誘員tは「面接のときに後々断ることはできないと言ったでしょう。」「お母さんが反対しているなんて、そんな理由、私の上司には言えませんよ。」などと言ってBの言葉を全く聞き入れなかった。このためBは書面に書いてあるクーリング・オフのことを言おうとした。しかし、Bが「クーリ」と言ったくらいで勧誘員tは「だめっ。」と怒鳴りBの言葉を遮った。Bは怖いという気持ちが先に立ってしまい、勧誘員tの話をも黙って聞き、聞かれたことに答えることしかできなくなってしまった。

勧誘員tは、クレジット申込書の書き方を説明した際、たまにアルバイトをするくらいで定職がないBに、申込者勤め先の欄には「農業」と書くように告げ、また、収入欄には「収入は、私が知っている限りでは農業の人だと年収 万円くらいです。」「このくらいでいいじゃないでしょうか。 万円と書いてください。」と告げた。

【事例3】

アンディプロジェクトの勧誘員uは、平成18年3月ごろ、過去に内職を募集している会社に資料請求をしたことがある消費者Cの携帯電話に電話をかけ、「間取り図を写し紙に写す仕事なんですけど、こうやって説明してもピンと来ないと思いますので資料を送らせていただきます。」と告げた。同社から資料が送付された後、再度

勧誘員 u から C へ電話があり、勧誘員 u は「試験や資格を取ってからという仕事もありますが、うちはそれは必要ないですし、道具だけ買っていただければすぐに始められるんです。その道具はプロ用なのでちょっとお金がかかるんですが。」と説明した。C は高額な道具代が必要と聞き驚いて、「道具があればすぐに仕事に取りかけられるんですか。」と確認したところ、勧誘員 u がはっきりと「はい。」と返事をしたことから、同社と契約することにした。

しかし、契約した後になって、C は、12 回の練習課題に合格しなければ仕事してもらえないことがわかり、さらに練習課題が難しく、3 回目か 4 回目の課題でつまずき、何度提出してもその課題に、合格することができなかった。

【事例 4】

アンディプロジェクトの勧誘員 v は、平成 18 年 2 月ごろ、消費者 D の携帯電話に電話をかけ、「在宅で出来る仕事の案内です。」「他の会社から、D さんが内職を探していることは聞いています。D さんはとても感じの良い方ですと言われたので今回電話しました。」と告げた。勧誘員 v は、D が仕事に就いていないことを確認すると、「今、うちと契約している印刷会社の仕事の量が増えているので、今いる会員だけでは仕事がまわらないので、増員のために電話で募集しています。」などと告げた。そして勧誘員 v は、「トレースとは、簡単な絵や図をトレーシングペーパーという紙に写す仕事です。」「誰でも 1 枚 15 分くらいで簡単にできる仕事です。」「1 日 3 時間仕事をするると 1 日で 12 枚できます。週 6 日だと 72 枚となり 4 週間で 86,400 円くらいの収入になります。月 8 万円は堅いです。」とトレースや収入について詳しく説明した。

その後、勧誘員 v は、仕事をする条件として、D に「仕事を始める前に簡単な絵や図を書き写す練習を 12 枚してもらいます。簡単なので誰にでも出来ます。」「仕事を始める前にエッチングデザインの教材を買ってもらいます。」「費用は教材費や指導費の他に、仕事を始めてからのチェック費と修正代などとして 40 万円くらいかかります。」「40 万円の教材代の支払いは、36 回払いのローンを組むと、月々 17,000 円くらいの支払いです。でも 12 枚を写し終えたらすぐに仕事ができるので、最初のうちは自分で払っていて、その後は給料から払えるから大丈夫です。」「皆さんも 1 年くらい仕事をして給料をためて、まとめて一括払いしています。」と告げた。D は、その言葉を信用して資料を送って下さいと頼み電話を切った。

数日後、同社から D の自宅に資料が届けられたので、事前の約束通り、D の方から勧誘員 v に電話をかけて「封書が届きました。」と伝えると、勧誘員 v は、「届きましたか、見てどうでした。簡単でしょう。」と言った。D は届いたものを見て自分ができるかどうか不安があったので、「私でも出来ますか。」と勧誘員 v に尋ねたところ、勧誘員 v は、「大丈夫ですよ、簡単な図を写すだけですから誰にも出来ます。」と答えた。さらに D が継続的に仕事があるのかなど同社の信頼度を尋ねると、勧誘員 v は、「新聞やチラシが無くなることはないでしょう。だからずっと途切れることなく仕事はあります。」「うちはフリーダイヤルを持っているし、第一怪しいような会社に信販会社は契約してくれません。今、在宅ワークを扱っている会社も色々と審査など厳しくなっているんですよ。だから大丈夫です。」と自信に満ちた話し方で答えたことから、D は同社を信用して契約することに決めた。

契約後、Dは届いた12枚の添削課題に取り組んだが、1年間で6枚の課題しか合格しなかった。このためDは最寄りの消費生活センターに相談し、交渉の結果、支払い金額の一部が返金され、示談解決となった。

しかし、その後、また同社から、エッチングデザインの内職をあっせんするかなのような内容のダイレクトメールが届いた。

【事例5】

平成19年4月ごろ、消費者Eは突然同社から届いた手紙を受け取った。手紙には東京事務所の勧誘員wと個人名が書かれ、勧誘員wと思われる者の顔写真も印刷されていた。また、その手紙には「一切お金がかかりません。設計間取り図の図面を書き写す内職です。1枚30分で最低500円になります。よろしかったら下記に電話下さい。」と書いてあり、フリーダイヤルの電話番号が書いてあった。

Eは、生活費の足しになればと元々内職に関心があったことから、そのフリーダイヤルに電話をかけた。電話に出た勧誘員wは、「ワンルームマンションの図面を書き写す仕事の案内です。」「不動産ブームで仕事は切れることはありません。」「誰でも出来る簡単なものです。」「1枚作成すると最低500円になります。」「その仕事をするためには、特殊なコンパスやペンなどの道具を購入して貰うようになります。価格は39万円くらいしますがクレジットで月々11,640円の40回払いになります。」などと説明した。

Eは、勧誘員wの話聞き、内職でいくらでもお金になればいいという気持ちになり、「それでは資料を送って下さい。」と資料送付の申込みをした。

有限会社OTTコミュニケーションに対する行政処分概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：有限会社OTTコミュニケーション
- (2) 代表者：取締役（社長） 笠松 高幸（かさまつ たかゆき）
- (3) 所在地：東京都江戸川区東葛西六丁目14番10号 サニー彦田201
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成16年3月8日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 取扱商品： 戦略マネジメント教材（40万円）
行政書士教材（42万円）
宅地建物取引主任者教材（42万円）
特許管理士教材（27万5千円） 他
- (8) 売上高：平成18年1月～平成18年12月 約80百万円
平成19年1月～平成19年7月 約75百万円

2. 関連事業者との関係

鈴木 巧（個人事業者）は、有限会社OTTコミュニケーションと販売代理店契約を締結し、宮城県仙台市青葉区上杉一丁目の事務所において、有限会社OTTコミュニケーションの名称を名のり電話勧誘を行っていた。

3. 取引の概要

有限会社OTTコミュニケーション（以下「同社」という。）は、「戦略マネジメント教材」、「行政書士教材」等と称する書籍、DVD等（以下「本件書籍等」という。）の電話勧誘販売を行っているところ、過去に資格教材等を購入したことがある消費者の顧客情報に基づき、同社と販売代理店契約を締結した法人又は個人（以下「販売代理店」という。）に同社の名称を告げさせ、消費者の職場や自宅に電話をかけ、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、本件書籍等の販売について勧誘を行っていた。

また、同社は、消費者が本件書籍等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しているほか、消費者の職場や自宅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していた。

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書籍等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12月6日から平成20年6月5日まで(6か月間)

5. 業務停止命令の原因となる事実

有限会社OTTコミュニケーション(以下「同社」という。)は、以下のとおり特定商取引法(以下「法」という。)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(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、かつて他社からビジネス関係の教材等を購入したことがある消費者に対して、「名簿に名前が残っているので、お金を払わないとその名簿の管理料がかかる。」「自動継続するなら475,000円だが、退会するための講座受講料は275,000円になる。どちらか選ばなければならない。」「以前、宅建の資格講座を受講していますが、講座は毎年受けなければいけないことになっています。」「継続している宅建講座の受講をやめることも出来ますが、そのためには40万円を払って手続きする必要があります。」などと、あたかもかつて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当該費用を支払い何らかの手続きを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(法第17条)

同社は、電話勧誘を受けた消費者が、「宅建の資格は必要ないので、勉強するつもりはありません。」「やるつもりはない。」などと、本件書籍等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(法第22条第3号、同法施行規則第23条第1号)

同社は、本件書籍等の売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者の職場や自宅に何度も電話をかけ、又は、1時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、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) 名称・勧誘目的の不明示(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書籍等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】

OTTコミュニケーションの勧誘員 u は、平成 18 年 8 月ごろ、勤務先で仕事上の消費者 A に甲協会を名のって電話をかけ、A が以前に契約した電験三種の資格講座の事を持ち出して、「名簿に名前が残っている。」「合格する必要がある。」「やってもらわなければならない。」と話し、さらに「自動継続するなら 475,000 円だが、退会するための講座受講料は 275,000 円になる。どちらか選ばなければならない。」と一方的に話し続けた。

A は、現在の仕事に電験三種の資格が必要なかったことから、「必要ない。」とハッキリ断った。しかし、勧誘員 u は、「そんなことは関係ない。」「そんな言い訳は通らない。」「合格しなければならない。」としつこく言った。10 分ぐらい同じようなやり取りをしたが、いくら断っても勧誘員 u は話をやめようとしなかった。

そのため、仕事中であった A が電話を切ると、勧誘員 u はすぐに電話をかけ直してきて、結局その日は 3 回ぐらい電話をかけてきた。さらに、その翌日と翌々日にも電話をかけてきた。何度目かの電話のときに勧誘員 u は、甲協会ではなく、よく似た名称の乙協会と名のって電話してきて、「名簿に名前が残っているので、お金を払わないとその名簿の管理料がかかる。」「今回受けないと金額がどんどん加算されていく。」「とにかく資料を送るから。」と告げた。A は、ずっと同じ話を繰り返しされてうっとうしかったのと返事しないといつまでも終わらないと感じ、資料が送付されることを仕方なく了承した。

後日、同社から A あてに届けられた封筒には、「卒業証明書」と称するものや教材の購入書が入っており、A はすでに申し込みしたことになっているのではないかと困ってしまった。

【事例 2】

OTTコミュニケーションの勧誘員 v は、平成 18 年 12 月ごろ、過去に電験 3 種を受験するための講座を受講したことのある消費者 B の自宅に電話をかけ、「生涯学習で放棄されている電験 3 種の件ですが」と前置きをして、「これをやっているのに放棄したままで、こちらが連絡しようとしても全然連絡つきませんでした。」「とにかく、続きの教材をウチが預かっているので引き取りに来て下さい。」「まだ終わっていない。続いている。」と告げた。

B は、実際に電験 3 種の資格を取得していなかったため、勧誘員 v の言葉を信用したが、仕事が忙しいので教材を取りに行けないと断った。すると勧誘員 v は、「じゃ、基本的には郵送していませんが、今回は郵送しますから。」と言い、「その手続きが必要なので、書類を早急に送ります。」と告げた。B は、資料を送ってもらっただけなのに何で手続きが必要なのかと思い、「資料を預かっているだけだったら、資料だけ送って下さい。」と言ったが、勧誘員 v は「それは出来ない。終わっていない、続きの手続きが必要です。」「これを申し込めば二度とこういった勧誘はないですから。」と答えたため、B は仕方ないかという気持ちで手続きすることを承諾した。

この電話の後、勧誘員 v は B の自宅に再び電話をかけ、「明日、資料が届くので受け取ったら連絡して下さい。」と言って、このとき初めて、手続きとは続きの教材を契約する手続きであり、教材代金は 42 万円でその代金を 10 日以内に振込むよう

告げた。勧誘員vから話があった翌々日、Bの自宅に「戦略マネジメント」の販売契約書が届き、早くやめたいという一心だったBは、すぐに申込書を書いて送付した。

【事例3】

OTTコミュニケーションの勧誘員wは、平成19年2月ごろ、消費者Cの勤務先に電話をかけ、「以前契約した通信講座が続いているので、追加費用がかかっている。」「講座を中止するしかないが教材があるので受け取って下さい。」と告げた。

Cは、前に契約したパソコン講座のことを言ってるのかと思ったが、夜勤の勤務直前だったので電話が長くなると仕事に差し支えると思い、受け取ることを承諾した。勧誘員wは、Cが受け取りを承諾した後に、代金として42万円かかることを告げた。

勧誘員wはCに対して、行政書士の教材販売であることを告げなかったが、貴社からCの自宅に送られた書類は行政書士教材の販売契約書だった。

【事例4】

OTTコミュニケーションの勧誘員xは、平成18年8月ごろ、消費者Dの自宅に丙協会を名のって電話をかけ、「セミナー代が支払われていません。」と告げた。Dは別の会社と教材の購入契約をして、クレジット代金を払っている最中だったことから、「教材代を支払うということで手続きは全て終わったはずではないですか。」と尋ねると、勧誘員xは「教材代とセミナーは別です。」と答えた。そして、「断るということはできませんよ。Dさんの分としてストックしてあるし、それをやめるとなると上の会社にストップをかける手数料も発生します。」「書類もありますから。」とかなり強引な言い方で告げた。Dが「書類があるならコピーを送ってください」と言うと、勧誘員xは「コピー代金がかかります。いまここにはないし、上の方に申請しなければいけないです。」「個人情報なので手続きが必要なんです。」と答えた。

Dは、書類が残っているということはまだ引き取らなければならない教材などがあるのか、などと考え、書類を送って下さいと言った。この勧誘電話は30分以上もかかった。

後に同社からDあてに届けられた封筒には、丙協会ではなくOTTコミュニケーションという名前が書いてあり、過去に契約した教材と関係ない「戦略マネジメント」という商品名の販売契約書が入っていたので、おかしい契約だと気づき、Dは消費生活センターに相談した。

【事例5】

OTTコミュニケーションの勧誘員yは、平成18年11月ごろ、過去に別の会社から資格教材を購入したことがある消費者Eの自宅に電話をかけ、事業者名も勧誘

者の個人名も名のらずにEの姓名、住所等を尋ねた。そして、「以前、宅建の資格講座を受講していますが、講座は毎年受けなければいけないことになっています。」「今回受講しないと一生宅建の受講資格がなくなりますが、やりますか、やめますか。」「と何らかの手续をする必要があるかのように告げた。

Eは、現在の仕事に全く関係のない資格だったことから「やらなくてもいい。」「宅建の資格は必要ないので、勉強するつもりはありません。」「とはっきり断った。しかし、勧誘員yは、受講しなかったEの方に責任があるとか、あれこれ理由をつけてしつこく手続きするように迫り、Eが何度断っても「今回受講しないと、今まで継続扱いになっていたのが受けられなくなりますよ。」「これまで支払ったお金が無駄になりますよ。」「などと言って、Eの返事を無視した。その上で勧誘員yは、「継続している宅建講座の受講をやめることも出来ますが、そのためには40万円を払って手続きする必要があります。」「手続きするために、新たな宅建教材を買う必要があります。」「と、やめる場合も新たな教材を買って手続きする必要があることを告げた。

Eは、やめる手続きをするのになぜ新たな教材を買う必要があるのか理解できず「教材を買うつもりはありません。」「お金を払って手続きするつもりはありません。」「と言ってなおも断った。しかし、1時間近く話し続けてもラチがあかず、穏やかな話し方をしていた勧誘員yは、Eがなかなか承諾しなかったため次第に強い口調になったり、荒っぽい話し方をして承諾するように迫ってきた。

Eは、受講をやめる手続きに40万円を払う必要があると、あまりにしつこく言われて不安になったこともあり、内容が分かる資料と月々の支払いの見積もり等をとりあえず送るよう勧誘員yに伝えた。

【事例6】

OTTコミュニケーションの勧誘員zは、平成19年2月ごろ、仕事を終えて帰宅した消費者Fの携帯電話に電話をかけ、Fが以前契約したパソコン講座の続きがある、と新たな教材の購入を勧め、さらに在宅学習に切り換える必要があるということも告げた。

Fは、以前契約したパソコン教材を使わずにいて、この上新しい教材を買って勉強するつもりもなかったので、「やるつもりはない。」「と断った。

しかし、勧誘員zは「これはこれで取りあえずやってもらいます。」「この教材を買ってもらわないと、Fさんの個人情報消すことが出来ません。」「個人情報を消さないで、また同じように電話がかかってくるよ。」「などと告げた。