

平成19年12月6日
経済産業省
九州経済産業局

特定商取引法違反の電話勧誘販売業者2社に 対する業務停止命令について

経済産業省は、電話勧誘販売業者である株式会社マーベラスアンカー及び株式会社ビジネスフロンティア（いずれも福岡県福岡市）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項の規定に基づき、本年12月6日から平成20年12月5日までの12か月間、電話勧誘販売に関する業務の一部（勧誘、申込み、契約締結）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、氏名・勧誘目的等不明示、再勧誘、契約書面の虚偽記載及び迷惑勧誘です。

両社ともに法定上限期間である12か月の業務の停止を命じました。

1. 株式会社マーベラスアンカー及び株式会社ビジネスフロンティアは、主に「行政書士特別養成講座」、「パーソナルスキル修得講座」、「PC情報倫理講座」と称する教材（以下「本件商品」という。）の電話勧誘販売を行っていました。両社は、過去に教材の売買契約を締結したことがある消費者の自宅等に電話をかけ、過去に締結した契約に係る義務が存在し、そのことにより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、両社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その勧誘を行う者が偽名を名乗り、その電話が当該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及び本件商品の種類について告げていませんでした。
3. また、両社は、本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示した者に対しさらに、その電話で続けて勧誘をしているほか、長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ました。
4. さらに、両社は、本件商品の売買契約を締結したときに消費者に交付する書面において、販売担当者名欄に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 | 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 |

株式会社マーベラスアンカーに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名 称：株式会社マーベラスアンカー
- (2) 代 表 者：代表取締役 松橋 智哉
- (3) 本店所在地：福岡県福岡市中央区赤坂1丁目5番22号赤坂えがしらビル
支店：東京都中央区八丁堀四丁目12番7号サニービル(旧本店)
旧事務所：福岡県福岡市中央区大名二丁目12番9号赤坂ソフィアビル
- (4) 設 立：平成17年6月20日
- (5) 資 本 金：800万円
- (6) 取 引 形 態：電話勧誘販売
- (7) 取 扱 商 品：①行政書士特別養成講座 46万2千円
(以下「本件商品①」という。)
②パーソナルスキル修得講座 46万8千円
(以下「本件商品②」という。)
- (8) 売 上 高：①行政書士特別養成講座
第1期(平成17年6月～平成18年5月) 5100万円
第2期(平成18年6月～平成19年1月) 4300万円
②パーソナルスキル修得講座
(平成18年4月～平成18年10月) 6700万円
- (9) 役 職 員：役員1名、従業員4名(平成19年5月29日現在)
(他に3名の販売代理店である電話勧誘員有り。)

2. 関連事業者との関係

三須正二(販売代理店)は、株式会社マーベラスアンカーと販売代理店契約を締結し、東京都中央区八丁堀四丁目12番7号サニービルの事務所において、株式会社マーベラスアンカーの名称を名乗り、本件商品①の電話勧誘を行っていた。

友田佳津喜(販売代理店)は、株式会社マーベラスアンカーと販売代理店契約を締結し、福岡県福岡市中央区大名二丁目12番9号赤坂ソフィアビル及び福岡県福岡市中央区赤坂1丁目5番22号赤坂えがしらビルの事務所において、株式会社マーベラスアンカーの名称を名乗り、本件商品①の電話勧誘を行っていた。

有限会社インターアクトは、株式会社マーベラスアンカーと「信販及び社名使用に関する覚書」を締結し、同社の営業員は、福岡県福岡市中央区大名二丁目12番9号赤坂ソフィアビルの事務所において、株式会社マーベラスアンカーの名称を名乗り、本件商品②の電話勧誘を行っていた。

<関連事業者の概要>

- (1) 氏名：三須正二

事務所所在地：東京都中央区八丁堀四丁目12番7号サニービル

(平成19年7月現在)

- (2) 氏名：友田佳津喜

事務所所在地：福岡県福岡市中央区大名二丁目12番9号赤坂ソフィアビル

(平成18年10月現在)

福岡県福岡市中央区赤坂1丁目5番22号赤坂えがしらビル

(平成19年7月現在)

- (3) 名称：有限会社インターアクト

代表者：取締役 佐々木 剛

本店所在地：福岡市中央区大名二丁目12番5号田中ビル
資本金：30万円
設立：平成17年5月27日
従業員：8名（平成18年10月現在）

3. 取引の概要

株式会社マーベラスアンカーは、本件商品①及び②の電話勧誘販売を行っているところ、過去に他の事業者と教材の売買契約を締結したことがある消費者に電話をかけ、過去に締結した契約に係る義務が存在し、そのことにより、何らかの手続きが必要であるかのように告げ、本件商品①及び②の売買契約の締結に係る勧誘をしていたほか、本件商品②の代金の支払いをすることで、あたかも、同社及び他の事業者からの電話勧誘がなくなるかのように告げるなど、虚偽の説明を行い、本件商品②の販売について勧誘を行っていた。

また、同社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その勧誘を行う者が偽名を名乗り、その電話が本件商品①及び②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及び本件商品①及び②の種類について告げていなかった。

また、同社は、本件商品②の売買契約を締結したときに消費者に交付する書面において、販売担当者名欄に偽名を記載していた。

さらに、同社は、本件商品①及び②の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ているほか、長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、違法な再勧誘や迷惑勧誘をしていた。

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。

- ① 売買契約の締結について勧誘を行うこと。
- ② 売買契約の申込みを受けること。
- ③ 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12月5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）

- ① 顧客が当該売買契約の締結を必要とする事情に関する事項に係る不実告知（同項第6号）

同社は、本件商品①及び②に係る売買契約の勧誘に当たり、過去に他の事業者と教材の売買契約を締結したことがある消費者に対し、「(宅建の試験に)合格していないので、新たに行政書士の教材を購入してもらわなければならない。」、「トレースの資格を取らずに講座を勝手にやめることはできま

せん。」「今まであなたの通信教育講座にかかる費用を私共の会社の方で負担していました。」「トレースの通信講座をやめたいのであれば、会社が負担した分としてパソコン教材を購入してもらわなければなりません。」などと過去に締結した契約に係る義務が存在し、そのことにより、何らかの手続きが必要で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係る義務は存在せず、また、何らかの手続きをする必要はない。

②顧客の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに係る不実告知（同項第7号）

同社は、消費者に対し、「パソコン教材を買っていただいて卒業ということになれば、一切のデータをパソコンから抹消しますので、トレース課題を出してくださいというような電話も一切かからなくなります。」などと、本件商品②の代金の支払いをすることで、あたかも、同社及び他の事業者からの電話勧誘がなくなるかのように告げていた。

しかし、実際には、同社及び他の事業者からの電話勧誘がなくなるものではない。

(2) 氏名・勧誘目的等不明示（特定商取引法第16条）

同社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その勧誘を行う者が偽名を名乗り、その電話が本件商品①及び②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及び本件商品①及び②の種類について告げていなかった。

(3) 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①及び②の売買契約を締結しない旨の意思表示をしているにもかかわらず、さらにその電話で続けて勧誘していた。

(4) 契約書面の虚偽記載（特定商取引法第19条第1項）

同社は、本件商品②に係る売買契約の申込みを郵便等により受け、その売買契約を締結した際に、当該契約の内容を明らかにする書面において、販売担当者名欄に偽名を記載していた。

(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、消費者に対して、長時間にわたり執拗に勧誘を続ける等、当該消費者が迷惑を覚えるような仕方で勧誘をしていた。

6. 事例

【事例1】

(株)マーベラスアンカーの販売代理店は、平成18年9月、かつて他の事業者と教材の売買契約を締結したことのある消費者Aの自宅に電話をかけ、「宅建を受けていませんね。」と告げ、「このまま宅建を受けないでいると、企業からの信用がなくなって、今まで受けていたいろんな企業からの助成が受けられなくなります。そうならないために強制学習という形でやりませんか。その場合、1週間以内でかな

りの勉強をしないといけないのですが、それができなければ損害賠償金を請求することになります。損害賠償金の額は、40万円より高くなります。」と告げた。Aが、「受けてもいいけど、私の仕事は日曜日が休みではないことも多いので、日曜日に試験があっても私は仕事を休めませんよ。」と言うと、同販売代理店は、「別の方法として、行政書士の勉強をしてこの宅建講座の課程を修了ということにすることもできますけど、どうですか。」と告げた。Aは、「宅建の申し込みをしても何年も経つのに、何で今頃になってそんな話をしてくるのですか。他の企業から助成を受けている事や宅建を取らなければ他の講座を受けなければならなくなるという事など何も書かれていなかったし、本当にその必要があるのなら、宅建の申し込みをして1年くらい経った頃にでも電話してくれてもいいのではないですか。」と言った。同販売代理店は、訳のわからない事を言って電話を切ろうとはしなかった。そして最後に、「それでは、書類を送るので、必要事項を記入して送り返してください。」と告げた。その時点で、もう電話での通話時間は30分か40分くらい経っており、Aは、この調子だと断ったらもっと長引きそうだと思う、これ以上電話で話すのが面倒臭かったのと、40万円より高い損害賠償金を請求すると言われた事が気になったので、「わかりました。それでは書類を送ってください。」と言って書類を送ってもらうことに同意した。

2. 3日後に、本件商品①の申込書兼販売契約書とクレジット申込書が送られてきた。

【事例2】

(株)マーベラスアンカーの販売代理店は、平成18年4月、かつて他の事業者と教材の売買契約を締結したことがある消費者Bの職場に電話をかけ、「Bさんは、以前宅建の契約をされていますが、合格されていません。覚えていますよね。」などと告げた。Bは、最初は何のことを言われているのか意味がわからなかったが、同販売代理店は、「不合格を出したくないのもう一度やってください。」などと告げた。Bは、すでに忘れていたことであり、仕事が忙しくて勉強する暇もなく、興味も薄れていたため、「やる気もないし、やらない」と断った。ところが、同販売代理店は、「合格していないので、新たに行政書士の教材を購入してもらわなければなりません。行政書士の教材の契約書を送りますので、必要事項を書いて送り返してください。行政書士の試験に合格すれば、購入代金は返金します。」などと繰り返し告げた。

Bは、この説明を聞いているうちに、同販売代理店の目的が新たに本件商品①を販売するための電話勧誘であることがわかり、「前の契約の支払いは終わっているので、関係ないでしょう。」などと言ったが、同販売代理店は、同じようなことを繰り返して告げるだけで、勧誘は、30分くらい続いた。

Bは、5年くらい前に契約した宅建資格取得教材の代金はすでに支払って完済していたし、勉強を続けるのもやめるのも自分の自由と思っていた。しかし、同販売代理店は、まだ契約が続いているかのように言って勧誘を続けた。Bは、会社の電話でもあり、上司や他の社員が電話での話を聞いているし、早く自分の仕事をしなければ会社に迷惑をかけると思って困ってしまい、早く電話を切るために仕方なく「わかりました。」と返事をしてしまった。

【事例3】

(株)マーベラスアンカーの社名を名乗った(有)インターアクトの営業員は、平成18年9月、かつて他の事業者とトレースの教材の売買契約を締結したことがある消費

者Cの自宅に電話をかけ、偽名であるDと名乗った後「Cさんは、以前トレースの講座をされていましたよね。」「トレースの資格を取らずに講座を勝手にやめることはできません。」「今まであなたの通信教育講座にかかる費用を私共の会社の方で負担していました。」「トレースの通信講座をやめたいのであれば、会社が負担した分としてパソコン教材を購入してもらわなければなりません。」「パソコン教材を購入してもらおう枠があと二つしかありません。」「パソコン教材をやりたいと思っている人はたくさんいます。」「パソコン教材を購入して、登録されている名前の抹消手続きをとらないとこれからも請求が続きますよ。」と告げた。

Cは、トレースの教材を購入して代金は完済しているのに、何のために本件商品②を買わねばならないのかおかしいと思ったので、「トレースの教材代金は完済していますよ。講座を続けたりやめたりするのは自由でしょう。何で、講座を終わらせるためにパソコン教材を買わないといけないのですか。パソコン教材を買う必要はありませんよ。」と言って断った。しかし、同営業員は、Cが断ったにもかかわらず、「トレースの講座を勝手にやめることはできないのです。」「今まであなたの通信講座の費用は当社の方で負担していましたので、講座をやめたいのであれば、パソコンの教材468,000円を購入してもらわなければなりません。」と、Cの言ったことには耳を貸さずに、一方的に同じことを繰り返し勧誘を続けるので、同営業員とのやりとりは1時間以上にもなり、Cは、電話を切ろうにも切れないので内心いらいらした気持ちになった。そのような状態が続き、Cは、46万円相当で本件商品②を買えばこの電話からも逃れるし、登録された名前も抹消してもらえて、今後このような電話もかからないようになるし安心と思うようになり、同営業員に「それでは、とりあえずお願いします。」と言った。

なお、Cに交付された申込書兼販売契約書には、担当者名欄に偽名が記載されていた。

【事例4】

(株)マーベラスアンカーの社名を名乗った(有)インターアクトの営業員は、平成18年9月、かつて他の事業者とトレースの教材の売買契約を締結したのある消費者Eの自宅に電話をかけ、偽名であるFと名乗った後、「トレース提出して下さるということでしたけど、提出されていませんよね。どうですか、お勉強されていますか。」「今なら、パソコン講座に空いている卒業の枠があります。提出するのが無理ならば、パソコン教材を買ってもらえば卒業の形をとれます。卒業の認定証も出します。」「パソコン教材は46万8千円ですけど、そうでなければ、あなたが提出しなかった間の講師の先生のお給料120万円を払っていただかないといけなくなります。」「どちらにされるか、今ここで返事をしてください。」と、本件商品②を購入して46万8千円を払うか、講師の先生の給料分120万円を払うか、そのどちらかの方法を選ぶしかないということを繰り返した。

同営業員の話し方は普通なのだが、Eが、「どちらもできません。なんでそこまで払わないといけないのですか。」と反論したり断ったりすると、その度に同じ説明を一から繰り返した。Eは、またか、また同じ説明が始まるのか、とイライラし、「もう説明されなくても分かっています。子供も泣いていますので。」と言っても、「分かっているらっしゃるのならば・・・。」と、同営業員は、話をまた最初から繰り返した。午後のお昼寝の時間帯になって、子供が電話の傍でぐずったり泣き叫んだりしていた。当然、同営業員にもその声が聞こえていたはずなのだが、断っても、何度も同じ話を繰り返した。Eは、同営業員が断っても電話を切ってくれないし、子供が傍で泣き叫ぶので、どうしたらいいのか途方にくれ追いつめられたような気持ちになってしまい、仕方なく、金額が少ない方の本件商品②を購入する方を選ん

でしまった。このときの電話の時間は1時間半くらいだった。

【事例5】

(株)マーベラスアンカーの社名を名乗った(有)インターアクトの営業員は、平成18年9月、かつて他の事業者とトレースの教材の売買契約を締結したことがある消費者Gの自宅に電話をかけ、偽名であるHと名乗り、「トレース講座をしていらっしゃいますよね。」「以前契約されたテクニカル・イラストレーションの勉強はどうされていますか。まだ、終了されていませんよね。」「あなたには添削するための専任の講師を2人付けていますので、講師のお給料など経費がかかっています。会社としてもボランティアでやっているわけではないので、無駄な経費は出したくないのです。トレースの課題をきちんと出してください。」「この講座は、課題を全部クリアして技術を習得してから仕事をしていただくことになっています。それなのに、あなたが途中で勝手に提出をやめているので困っています。」と、Gが途中で課題を提出するのをやめたのを一方的に責めるような言い方をするので、Gは、「難しくてなかなかクリアできないし、パートもしているので、勉強する時間が取れないんです。」と言った。

同営業員は、「パソコン講座の生徒さんで、今回卒業しない人が1名いて、卒業生の枠が1名分空いたのです。既に卒業するといっている方が1名いらっしゃいますけど、Gさんが今ここで返事をしていただければ、その方には別の講座の枠を確保することにして、Gさんを卒業ということにしてもいいですよ。」「パソコン講座の卒業枠で卒業認定証を出すためには、パソコン教材を購入していただかなければなりません。」「代金は46万8千円です。」と告げた。Gは、「そんなに高い金額は払えません。」と言うと、同営業員は、「終了するまでトレースの課題を提出していく場合は、強化カリキュラムを組んでやる方法もあります。その費用として年間30万円を払って頂きますが、全て終わるのにいつまでかかるかわかりませんよね。」「仮にトレースを最後まで続けられたとしても、最近はCADの時代になっていますので、トレースの仕事が以前のようにあるかどうかかわからないですよ。」と告げた。Gは、「どちらもしたくありません。」と断った。

すると同営業員は、「トレースを勉強して、仕事をしたいといったのはGさんでしょう。それを途中で勝手にやめたんだからあなたが悪いのですよ。」「あなたが提出されないから講師の費用などに無駄な経費を使っているのです。」「パソコン教材を買っていただいて卒業ということになれば、Gさんの一切のデータをパソコンから抹消しますので、トレース課題を出してくださいというような電話も一切かからなくなります。」と告げた。Gが必要ないと断っても、同営業員は同じ話をまた繰り返すだけで、なかなか電話を切ってくれないので断るにも疲れてしまった。

Gがどれかの方法を選んで承諾するまで、同営業員はいつまでも同じ話を繰り返すのだなと思い、仕方なく、金銭的に一番負担の少ないと思われる本件商品②の購入を承諾してしまった。

なお、Gに交付された申込書兼販売契約書には、担当者名欄に偽名が記載されていた。

株式会社ビジネスフロンティアに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名 称: 株式会社ビジネスフロンティア
- (2) 代 表 者: 代表取締役 堤 義郎
- (3) 所 在 地: 福岡県福岡市中央区大名二丁目 1 2 番 9 号赤坂ソフィアビル
- (4) 設 立: 平成18年8月4日
- (5) 資 本 金: 10万円
- (6) 取 引 形 態: 電話勧誘販売
- (7) 取 扱 商 品: PC情報倫理講座 (以下「本件商品③」という。) 47万円
- (8) 売 上 高: 6千3百万円(平成18年11月～平成19年3月)
- (9) 役 職 員: 役員1名、顧問1名、従業員5名(19年5月29日現在)

2. 取引の概要

株式会社ビジネスフロンティアは、本件商品③の電話勧誘販売を行っているところ、過去に他の事業者と教材の売買契約を締結したことがある消費者に電話をかけ、過去に締結した契約に係る義務が存在し、そのことにより、何らかの手続きが必要であるかのように告げ、本件商品③の売買契約の締結に係る勧誘をしていたほか、本件商品③の代金の支払いをすることで、あたかも、同社及び他の事業者からの電話勧誘がなくなるかのように告げるなど、虚偽の説明を行い、本件商品③の販売について勧誘を行っていた。

また、同社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その勧誘を行う者が偽名を名乗り、その電話が本件商品③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及び本件商品③の種類について告げていなかった。

また、同社は、本件商品③の売買契約を締結したときに消費者に交付する書面において、販売担当者名欄に偽名を記載していた。

さらに、同社は、本件商品③の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ているほか、長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、違法な再勧誘や迷惑勧誘をしていた。

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。

- ① 売買契約の締結について勧誘を行うこと。
- ② 売買契約の申込みを受けること。
- ③ 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12月5日まで(12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) 不実告知（特定商取引法第21条第1項）

① 顧客が当該売買契約の締結を必要とする事情に関する事項に係る不実告知（同項第6号）

同社は、本件商品③に係る売買契約の勧誘に当たり、過去に他の事業者と教材の売買契約を締結したことがある消費者に対し、「以前トレースの講座の契約をされていますね。トレースの講座の籍がそのままになっています。」「トレースの講座をやめるための除名手続きをしなければなりません。」「その除名手続きをするためには新たな教材を購入してもらわなければなりません。」などと過去に締結した契約に係る義務が存在し、そのことにより、何らかの手続きが必要で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係る義務は存在せず、また、何らかの手続きをする必要はない。

② 顧客の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに係る不実告知（同項第7号）

同社は、消費者に対し、「名簿から抹消されれば、今後勧誘の電話はなくなります。」などと、教材の電話勧誘が一切なくなるかのように告げていた。

しかし、実際には、同社及び他の事業者からの電話勧誘がなくなるものではない。

(2) 氏名・勧誘目的等不明示（特定商取引法第16条）

同社は、消費者に対し、電話での勧誘に先立って、その勧誘を行う者が偽名を名乗り、その電話が本件商品③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及び本件商品③の種類について告げていなかった。

(3) 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③の売買契約を締結しない旨の意思表示をしているにもかかわらず、さらにその電話で続けて勧誘していた。

(4) 契約書面の虚偽記載（特定商取引法第19条第1項）

同社は、本件商品③に係る売買契約の申込みを郵便等により受け、その売買契約を締結した際に、当該契約の内容を明らかにする書面において、販売担当者名欄に偽名を記載していた。

(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、消費者に対して、長時間にわたり執拗に勧誘を続ける等、当該消費者が迷惑を覚えるような仕方で勧誘をしていた。

5. 事例

【事例 1】

(株)ビジネスフロンティアの営業員は、平成18年11月、かつて他の事業者とトレース教材の売買契約を締結したことがある消費者Aの職場に電話をかけ、偽名であるBと名乗った後、「Aさんは以前トレースの講座の契約をされていますね。トレースの講座の籍がそのままになっています。」「トレースの講座をやめるための除名手続きをしなければなりません。」「私の方でAさんのトレースの講座の籍を抜くための除名手続きをしなければなりません。」「その除名手続きをするためには新たな教材を購入してもらわなければなりません。」「新たな教材の契約書を送りますので必要事項を記入して返送してください。」等と告げた。

Aは、最初、同営業員の言っている意味がわからなかったのだが、説明を聞いていくうちに、同営業員の目的が新たに本件商品③を販売するための電話勧誘であることがわかった。同営業員とのやりとりは30分位続いた。

Aは、トレースの教材の代金は支払って完済しているし、トレースの勉強を続けるもやめるのも自由と思っていた。しかし、同営業員が、トレースの講座の契約がまだ続いているかのように言って勧誘を続けるので、仕方なく「送ってください。」と返事をしてしまった。

なお、Aに交付されたクレジット契約書には、担当者名欄に偽名が記載されていた。

【事例 2】

(株)ビジネスフロンティアの営業員は、平成18年11月、かつて他の事業者とトレース教材の売買契約を締結したことがある消費者Cの自宅に電話をかけ、偽名であるDと名乗り、「Cさんは、他の事業者と契約されたトレースの勉強を途中でやめられて最後まで終わっていませんね。」「トレースの単位を取っていないので卒業になっていません。」「いつまでも名簿に残っているので事務処理に困っています。単位を取って卒業してもらわなければなりません。」と告げた。Cは、「トレースの勉強はやめています。これからもトレースの勉強を続ける気持はありません。」と言った。すると同営業員は「トレースの講座を続けることができないなら、PC情報倫理講座があります。これには、CD-ROMが10枚そしてテキスト、問題集がついており、この教材を見てレポートを提出してもらえば単位をあげて卒業させることができますので、このPC情報倫理講座の教材を購入してもらわなければなりません。」と告げた。

Cが、「そのPC情報倫理講座の代金はいくらなんですか。」と尋ねると同営業員は「47万円ですよ。」と告げた。Cは、その金額を聞いてあまりにも高額なので「ちょっと金額が大きいですので検討していいですか。」と言うと、同営業員は「卒業生の名簿の提出期限があります。その期限に間に合うように契約してもらえば名簿からも抹消されます。名簿から抹消されれば今後勧誘の電話はなくなります。」「あと3日で締め切りになります。それを過ぎるともっと金額が大きくなります。今日決められた方がいいですよ。」「Cさんみたいな方が3名いましたが3名ともPC情報倫理講座の教材を購入していただいております。」と告げた。Cは、トレースの教材の代金は支払って完済しているし、トレースの勉強を続けるのもやめるのも自由と思っていたが、同営業員が、トレースの契約がまだ続いているかのように言って、新たに本件商品③を買うよう勧誘を続けるのでだんだんと不安な気持ちになってしまった。

同営業員の言葉使いは丁寧で、やりとりは40分位も続いた。Cは、このままだといつまでも電話が続くような感じでしたので仕方なく本件商品③の購入を承諾した。

なお、Cに交付されたクレジット契約書には、担当者名欄に偽名が記載されていた。

【事例3】

(株)ビジネスフロンティアの営業員は、平成19年2月、かつて他の事業者とトレース教材の売買契約を締結したことがある消費者Eの自宅に電話をかけ、偽名であるFと名乗り、「今、情報が流れてしまうことがよくあったりして、問題になっているのですが、変な勧誘の電話などはかかってきませんか。」と話を切り出した。Eは、「特にそんな電話はないですけど。」と答えた。同営業員は、「うちは他の事業者の事務処理をしています。この他の事業者に電話をされても電話が繋がらないと思いますので。」と告げた後、「トレースの提出がないので、名簿に席が残ったままになっています。卒業されずに情報が残ったままにしている、個人情報漏れたら管理責任を問われます。」「卒業してもらえば個人情報を抹消することができますが、卒業してもらうためには何もしないで終わらせることはできません。卒業証書を出すために、情報倫理という教材を買ってもらいます。そうすれば卒業ということになります。」と告げた。

Eは、突然のことで頭の中が整理できなかつたので、「それで、どういうことになるんですか。」と聞くと同営業員は、「卒業するためには、情報倫理の教材を買ってもらうか、今までの勉強を頑張って続けてもらうしかありません。」と告げたので、Eは、「それでは、トレースを最後まで続けるか情報倫理の教材を買うか、2つの方法しかないのですか。」と聞いた。同営業員は、「はい。」「あなたと同じような方が3人いらっしゃいましたが、他の2人は、ご迷惑をかけて申し訳なかったと言って、卒業の処理をする方を選ばれました。後はあなただけです。早く決めてください。」「これまでの勉強を続けるにしても昔のままの手書きの勉強では足りませんので、新しいCADの教材が必要です。」「情報倫理の勉強はCDを使ってパソコンでできます。それには60問くらいの問題が書いてあり、それを個人で勉強して解答すればいいのです。添削や指導はないので、提出する必要もありません。それを契約すれば卒業したとみなすので、個人情報も削除することができます。」と告げ、CAD教材は30万円くらい、本件商品③は47万くらいとも告げた。Eは、本件商品③の金額を聞いて、そんなお金は到底現金では払えないし、ローンを組むのも抵抗があり、実際の生活の中でも、自分自身を高めていくような時間的余裕もなかつたので、再度、「どうしよう。どっちにしてもお金がかかるんですか。そのどちらかしかないんですか。」と聞いたところ、同営業員は、どちらかを選ぶしかないと繰り返すばかりだった。電話も1時間近くなっており、Eも反論にくたびれてしまい、仕方なく、卒業するための本件商品③を買う方を選んだ。