

平成18年6月26日  
経済産業省

九州局同時発表

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

経済産業省は、パソコンセキュリティ技能者養成講座という名称の教材の販売を行っている株式会社ジャパン・カルチャーセンター（福岡県福岡市中央区）に対し、特定商取引法の違反行為（不実告知、販売目的の不明示、再勧誘及び迷惑勧誘）を認定し、同法第23条第1項の規定に基づき、本年6月27日から10月26日までの4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。

1. 株式会社ジャパン・カルチャーセンターは、かつて同社又は他社からテクニカル・イラストレーション（トレース）等の教材を購入したことのある消費者に電話をかけ、過去の契約が今でも続いている、終了するためには新たな教材を購入しなければならないかのように虚偽の説明を行い、教材の販売について勧誘を行っていました。
2. また、同社は、消費者に対し、勧誘に先立って、その電話が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ませんでした。
3. さらに、同社は、断っている消費者に対しても勧誘を続けたり、長時間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

## 株式会社ジャパン・カルチャーセンターに対する行政処分の内容

### 1. 事業者の概要

- (1) 名 称: 株式会社ジャパン・カルチャーセンター
- (2) 代 表 者: 新地 四男
- (3) 所 在 地: 福岡県福岡市中央区大名二丁目 1 2 番 1 2 号
- (4) 設 立: 昭和 5 9 年 5 月
- (5) 取 引 形 態: 電話勧誘販売
- (6) 取 扱 商 品: パソコンセキュリティ技能者養成講座教材  
(テキスト・ビデオ(CD-R)・添削課題)
- (7) 売 上 高: 約220百万円(平成17年度)
- (8) 役 職 員: 役員2名(常勤)、従業員14名

### 2. 取引の概要

株式会社ジャパン・カルチャーセンターは、かつて同社又は他社からテクニカル・イラストレーション(トレース)等の教材を購入したことがある消費者に電話をかけ、過去の契約が今でも続いている、終了するためには新たな教材を購入しなければならないかのように不実のことを告げて勧誘し、断っている消費者に対しても勧誘を続けたり、長時間執拗に勧誘を続けるなど、違法な営業行為を行っていた。

また、同社は、消費者に対し、勧誘に先立って、その電話が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。

### 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18年6月27日から平成18年10月26日まで(4か月間)

### 4. 業務停止命令の原因となる事実

株式会社ジャパン・カルチャーセンターは、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等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項第6号)

同社は、かつて同社又は他社とテクニカル・イラストレーション(トレース)

等の教材の売買契約を締結したことがある消費者に対して、パソコンセキュリティ技能者養成講座教材(以下「本件教材」という。)の売買契約の締結に係る勧誘をするに際し、「トレースの課題を終了せずに勝手にやめることはできません。」「終了するためには課題の提出を続けなければなりません。そのためには毎月20万円位の費用を長期間支払っていかねばなりません。」「しかし、パソコンセキュリティの教材を購入すればトレースの講座の修了証も発行してデータに残っている名前も削除して全てを終わりにできます。」等と、あたかも最初の契約に関連する何らかの義務が現在も継続し、本件教材を購入する必要があるかのように告げていた。

しかし、実際には同社との最初の契約は、単なるテクニカル・イラストレーション(トレース)の教材の売買契約であり、トレースの継続のために当該教材費以外の金銭負担をする義務も一切ないことから、消費者にとって、最初の契約に関連する義務が現在も継続していることはなかった。

(2) 販売目的の不明示(特定商取引法第16条)

同社は、消費者に対し、電話勧誘に先立って、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。

(3) 再勧誘の禁止(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教材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、引き続き勧誘を続け、或いは再度電話をかけて勧誘していた。

(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、消費者に対して、本件教材の売買契約の締結に係る勧誘をするに際し、長時間にわたり勧誘を続け、或いは、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】

株式会社ジャパン・カルチャーセンターの販売員は、平成17年6月頃、かつて同社とテクニカル・イラストレーションの教材の売買契約を締結したことがある消費者Aの自宅に電話をかけ、「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なっていますか。この講座は提出物をきちんと出して添削を受け、技術を習得して講座を修了するのが目的なのに、あなたは提出物も出さずにいい加減にしている。その辺はあなたが悪い。うちでは、無期限で合格するまで指導することになっているのにあなたがこのような状況なので困っています。殆どの方が合格して仕事に就いている中で、未修了者はあなたを含めて2人だけです。」と切り出した。同社の販売員は、Aが提出物を出さないと講座を修了していないために同社の事業に支障をきたしていることをさんざん告げた後、Aに対し、「今回、通学の学生の中に卒業しない人がいて卒業生の枠が1名分空いています。その分で修了証を出すようにしてあげますから、その代わりにパソコンセキュリティ技能者養成講座の教材を買ってください。この講座については、テクニカル・イラストレーションを修了するための名目

上の契約なので添削の指導を受ける必要はありませんし、そうすればテクニカル・イラストレーションの修了証を送ることができます。」「修了証は1枚しかないのですが、あなたがどうしても修了したいのであれば、もう1人の未修了の方には他の講座を取得するよう説得しますから。」等と告げて、テクニカル・イラストレーションの修了証を得るためにパソコンセキュリティ技能者養成講座の契約をすることについての即答を迫った。

Aは、同社の販売員の説明にどうしても納得がいかず、「どうしても新しい教材を買わなければいけないんですか。以前の契約にそのような約束はないし、無期限で指導すると書かれているじゃないですか。」と言ったが、同社の販売員は、「無期限というのは、きちんと提出物を出した場合のことです。記述はないけど、それは当たり前の事でしょう。この講座はマンツーマンなので、あなたのために専任の講師を置いて学園からお金を払っている。それなのにあなたが提出物を出さないものだから学園は無駄な経費を使っている。あなたからは授業料はもらっていないけど他の学生からは授業料をもらっている。それはおかしいでしょう。」と告げて、一方的にAが悪いということを強調した。

さらに、同社の販売員は、「強化カリキュラムを組んで確実に修了する方法もあります。それだったら毎月授業料がかかるし、今までのあなたの状況から考えるといつまでかかるかわかりません。それよりもこちらのパソコンセキュリティ技能者養成講座の方が安いですよ。」と告げた。それでもAが返事をしないでいると、同社の販売員は、「学園の方としても穏便に済ませたいので。」と告げた。それを聞いて、Aは、会社に損害を与えたまま何の補償もせず、どちらも契約をしないでは済まされないと断言しているのだと感じた。それで、このまま契約をしなければならぬ裁判などの面倒なことになるかもしれないし、新しい教材を買うことで以前の契約がきれいに終わってこれでスッキリするのならと思いき、パソコンセキュリティ技能者養成講座の契約を申し込んだ。

## 【事例2】

株式会社ジャパン・カルチャーセンターの販売員は、平成17年6月頃のある日の夕方、かつて同社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Bの自宅に電話をかけ、「トレース、ずっと出していないけどどうしてですか。」と切り出した。Bが「子どもが病気がちでやれないので、なかなか出せないんです。」と答えると、同社の販売員は、「Bさんは1年近くも連絡なしで課題を出されていないですよ。こちらとしては、いつでも連絡できるように講師を2人おいているんですけど、あなたがしていない間もその分の人件費が発生して、何百万円も赤字になっているんです。これ以上赤字を増やしたくないので、できたら卒業してもらえませんか。」「トレースはまだ課題が終わっていないので、それを卒業させるのは無理なので、キャドの教材（実際には、パソコンセキュリティ技能者養成講座教材）を買ってもらえば、それを修得しましたという形にしてトレースを卒業したことにします。」等と告げた。

Bは、突然そのような電話がかかってきたので驚き、「私はもうトレースをやめたいと思っているんですけど。」と言ったところ、同社の販売員は、「途中でやめることはできないんです。これまでは授業料はかからなかったけど、今後は授業料として月々2万円位を払ってもらわないといけなくなります。しかし、今ちょうど卒業の枠に2人分空きがあるので、別の教材を買ってその枠を買い取るという形で卒業してもらうことができます。他の人は全部卒業できたけど、提出していない人が3人だけいて、そのうちの1人は卒業させてほし

いと言っている。もう1人は、まだどちらにするか決めていないので、あなたの返事次第でそちらに電話をしないといけないから、今卒業するのか、トレースが終わるまで授業料を払っていくのか、どちらにするか早く決めてください。」と告げた。

Bは、トレースは無期限でその後の負担もかからずにできるものと思っていたことから、Bが「最初の契約のときには、トレースの教材費だけで無期限でやれるし、その後の負担はないと言っていたのに、なぜ今頃になってそんなことを言うんですか。」と反論すると、同社の販売員は、「途中でやめるのは無理です。卒業しないとだめです。」と告げた。これに対しBが「卒業するまでやめられないというような契約ではなかったはず。」と言ったが、同社の販売員は、「それは事情が変わったんです。あなたが連絡もしないで提出するのをやめたから事情が変わったんです。」等と告げるばかりであった。

Bは、同社の販売員の説明にどうしても納得できなかつたため、「私はどちらもしません。どちらも払えないし払いません。」と何度も断った。しかし、同社の販売員は、「トレースの契約は、卒業するまでやめられない。今卒業するのであれば、別の教材を買ってもらって卒業の形をとることができる。そうでなければ、すべての課題が終わるまで授業料を毎月払い続けなければいけない。」と告げ、二者択一でどちらかしか選べないということを何度も繰り返した。

このようなやりとりが2時間近く続き、Bは、3人の子供が何度もグズグズ言うてくるし、夕食の準備もしなければならず、気が気ではなかったが、同社の販売員の電話がどちらかを選べというばかりで、一向に埒があかなかつたため、Bは反論するのにも疲れてしまい、どうしてもどちらかを選ぶしか方法がないのであれば、先の見えない授業料2万円をいつまでも払うよりも、分割払いで月々1万数千円の教材代金を決まった期間だけ払う方を選ぶしかないと思い、仕方なく、教材の購入を申し込んだ。