

平成18年2月3日
経済産業省
北海道経済産業局

特定商取引法違反の内職商法業者5社に対する 取引停止命令（1年）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）業者であるシーズングローバルワークス株式会社、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ及び株式会社テクノ（いずれも北海道札幌市）に対し、特定商取引法の違反行為（不実告知、勧誘目的等の不明示、迷惑勧誘）を認定し、同法第57条第1項の規定に基づき、平成18年2月4日から平成19年2月3日までの1年間、取引の一部を停止するよう命じました。

内職商法業者に対する取引停止命令期間としては、過去の停止命令期間（最長1か月）を大幅に上回るもの（法定上限の1年）となります。

1. 株式会社アライズ及び株式会社モスは、全国各地の消費者の自宅等に電話をかけ、総合旅行業務取扱管理者試験（旧「一般旅行業務取扱主任者試験」を含む。以下同じ。）の学習者が受ける模擬試験の添削等の在宅ワークを紹介し、「月に平均7,8万円の収入になります。」等と収入が得られる旨説明した上で、この仕事をするためには、同社の販売する教材を購入して学習し、当該試験に合格する必要があると説明し、当該教材の販売を行っていました。

また、株式会社キューブ及び株式会社テクノは、同様に、パソコンを使用したデータ入力等の在宅ワークを紹介し、「月5万円は保証しますよ。」等と収入が得られる旨説明した上で、この仕事をするためには、同社の販売する教材を購入して学習し、パソコン関係の資格を取得する必要があると説明し、当該教材の販売を行っていました。

シーズングローバルワークス(株)

勧誘や契約締結に際して使用していた名称

(株)アライズ

(株)モス

【取扱商品】

「総合旅行業務取扱管理者(一般旅行業務取扱主任者)パーフェクトガイド」
(販売価格 499,500円)

(株)キューブ

(株)テクノ

【取扱商品】

「ティアシステム」

(シーズングローバルワークス株式会社がマイクロソフトオフィススペシャリスト資格取得用教材として企画・販売していたもの。)

(販売価格 425,880円 ~ 648,900円)

販売価格は契約者によって異なる場合がある。

2. その際、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ及び株式会社テクノは、以下の特定商取引法に違反する行為を行っていました。

(1) 不実告知(法第52条第1項)

在宅ワークの収入に関する不実告知

株式会社アライズほか3社は、勧誘をした際、在宅ワークの報酬について、「大体、月に平均7,8万円の収入になります。」等と虚偽の報酬額を告げていました。

試験の難易度に関する不実告知

株式会社アライズ、株式会社モスは、総合旅行業務取扱管理者試験の難易度について、実際の合格率は14.0%(全科目受験の試験区分で、過去8年間の平均)であるにもかかわらず、「運転免許が取れる人なら誰でも合格できます。お爺ちゃん、お婆ちゃんでも合格しているし、ほとんどの人は落ちません、誰でも受かります。落ちた人でも翌年の国家試験には必ず合格しています。」等と不実のことを告げていました。

契約解除に関する不実告知

株式会社アライズほか3社は、クーリング・オフを求めてきた消費者に対し、クーリング・オフが可能であるにもかかわらず、契約の解除を妨げるため、「電話で契約は成立しているから、クーリング・オフはできません。」等と事実と異なることを告げていました。

(2) 勧誘目的等の不明示（法第51条の2）

株式会社アライズほか3社は、消費者に対し、勧誘に先立って、教材販売についての勧誘であることや商品の種類について告げていませんでした。

(3) 迷惑勧誘（法第56条第3号）

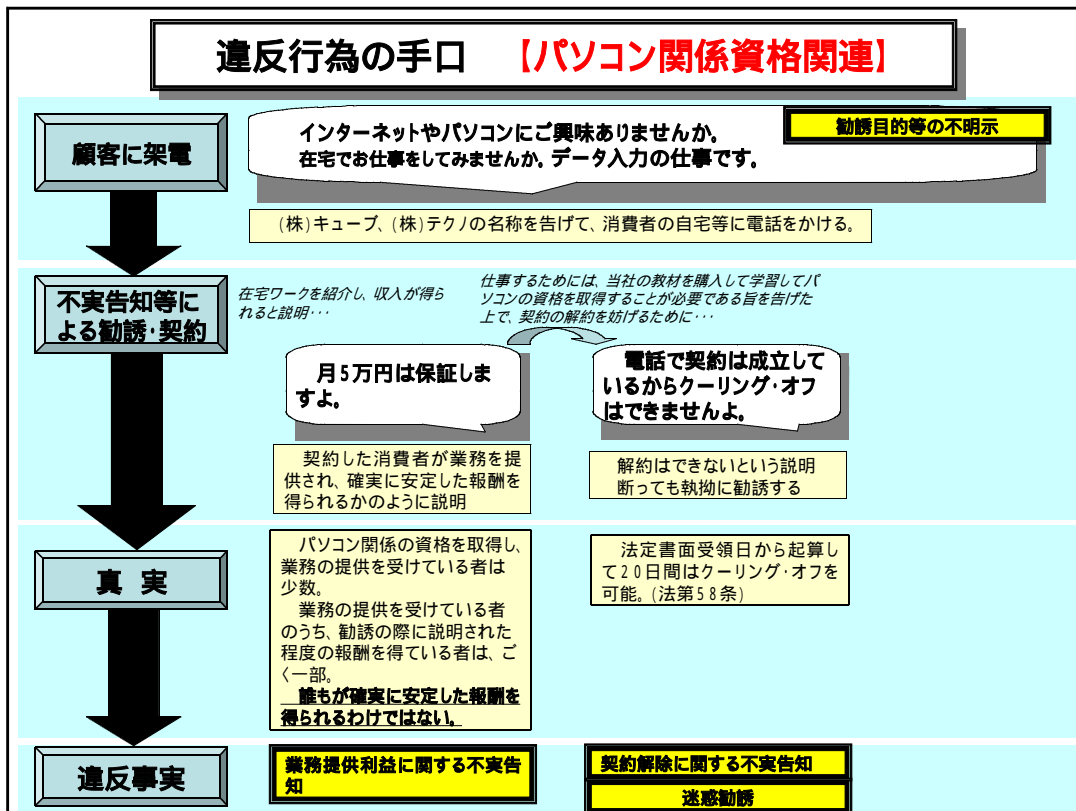
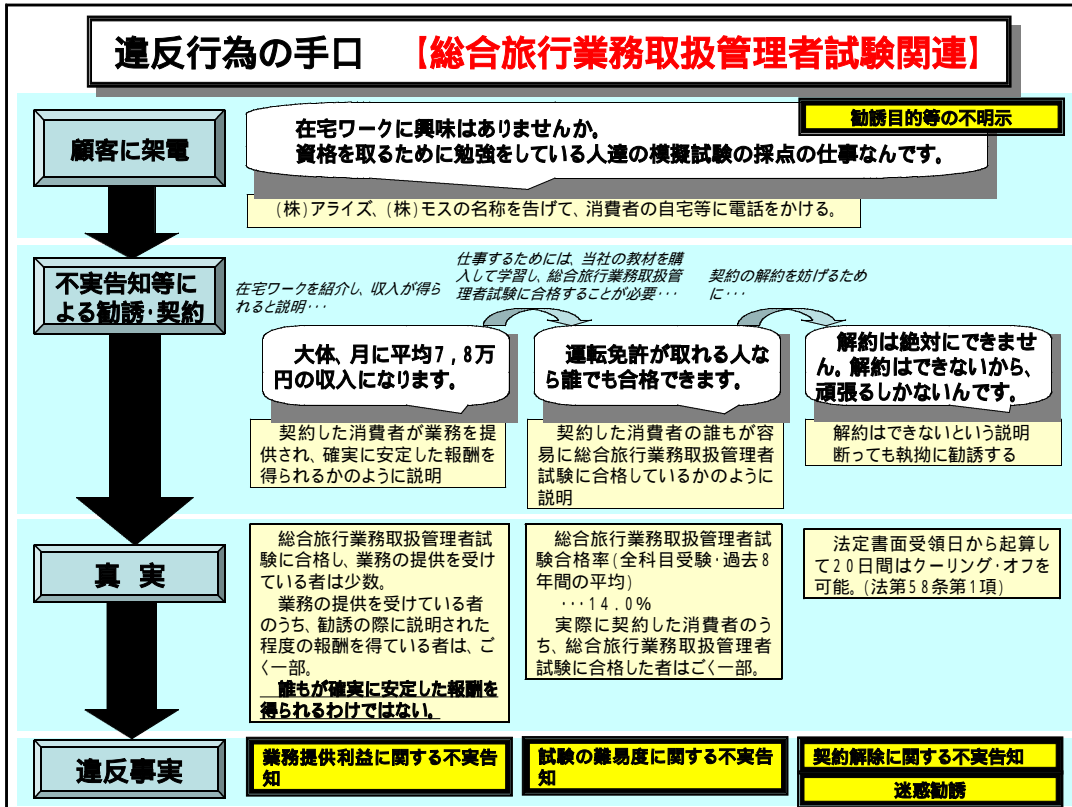
株式会社アライズほか3社は、契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、長時間にわたり勧誘をし、又は執ように何度も勧誘する等、迷惑勧誘を行っていました。

3. 取引停止命令を受けた株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ、株式会社テクノ及び在宅ワークの発注元とされる有限会社アシストは、形式的にはそれぞれ独立した法人ですが、実際には法人としての実体はなく、シーズングローバルワークス株式会社の営業部門等がこれらの各法人であるかのように装って事業を行っていました。このため、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ及び株式会社テクノの名称で行われていた業務提供誘引販売取引は、実質的には、シーズングローバルワークス株式会社によって行われていたものと認められます。

4. 以上のことから、シーズングローバルワークス株式会社、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ及び株式会社テクノに対し、特定商取引法第57条第1項の規定に基づき、1年間、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。

なお、本命令における1年間という期間は、特定商取引法で命じ得る取引停止期間の上限となっており、業務提供誘引販売（いわゆる内職商法）業者に対する取引停止命令の期間としては、過去最長となります。

【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 - 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



シーズングローバルワークス株式会社ほか4社に対する行政処分の内容

1. 事業者の概要

(1) シーズングローバルワークス株式会社

代表者：佐藤 望

登記上の本店：北海道札幌市中央区北5条西6丁目2番2

資本金：1,000万円

設立：平成10年10月19日

取引形態：業務提供誘引販売取引

商品・価格：教材

ア.「総合旅行業務取扱管理者(一般旅行業務取扱主任者)パーフェクトガイド」
499,500円

イ.「ティアシステム」

(シーズングローバルワークス株式会社がマイクロソフトオフィススペシャリスト資格取得用教材として企画・販売するもの。)

425,880～648,900円

価格については、契約者によって、異なる場合がある。以下同じ。

売上高：5億56百万円(平成17年8月期)

従業員数：117人(平成17年7月時点)

(2) 株式会社アライズ

代表者：高橋 淳

登記上の本店：北海道札幌市中央区南1条西10丁目4番地

資本金：1,000万円

設立：平成11年3月19日

取引形態：業務提供誘引販売取引

商品・価格：教材

「総合旅行業務取扱管理者(一般旅行業務取扱主任者)パーフェクトガイド」
499,500円

売上高：2億55百万円(平成17年2月期)

(3) 株式会社モス

代表者：大谷 一人

登記上の本店：北海道札幌市中央区大通西5丁目1番地1

資本金：1,000万円

設立：平成13年5月21日

取引形態：業務提供誘引販売取引

商品・価格：教材

「総合旅行業務取扱管理者(一般旅行業務取扱主任者)パーフェクトガイド」

499,500円

売上高：2億81百万円（平成17年4月期）

(4) 株式会社キューブ

代表者：澤田 寛典

登記上の本店：北海道札幌市中央区南1条西8丁目6番地2

資本金：1,000万円

設立：平成14年3月22日

取引形態：業務提供誘引販売取引

商品・価格：教材

「ティアシステム」 425,880～648,900円

（シーズングローバルワークス株式会社がマイクロソフトオフィススペシャリスト資格取得用教材として企画・販売するもの。）

売上高：1億25百万円（平成17年1月期）

(5) 株式会社テクノ

代表者：澤田 寛典

登記上の本店：北海道札幌市中央区南2条西1丁目7番2号

資本金：1,000万円

設立：平成12年3月16日

取引形態：業務提供誘引販売取引

商品・価格：教材

「ティアシステム」 425,880～648,900円

（シーズングローバルワークス株式会社がマイクロソフトオフィススペシャリスト資格取得用教材として企画・販売するもの。）

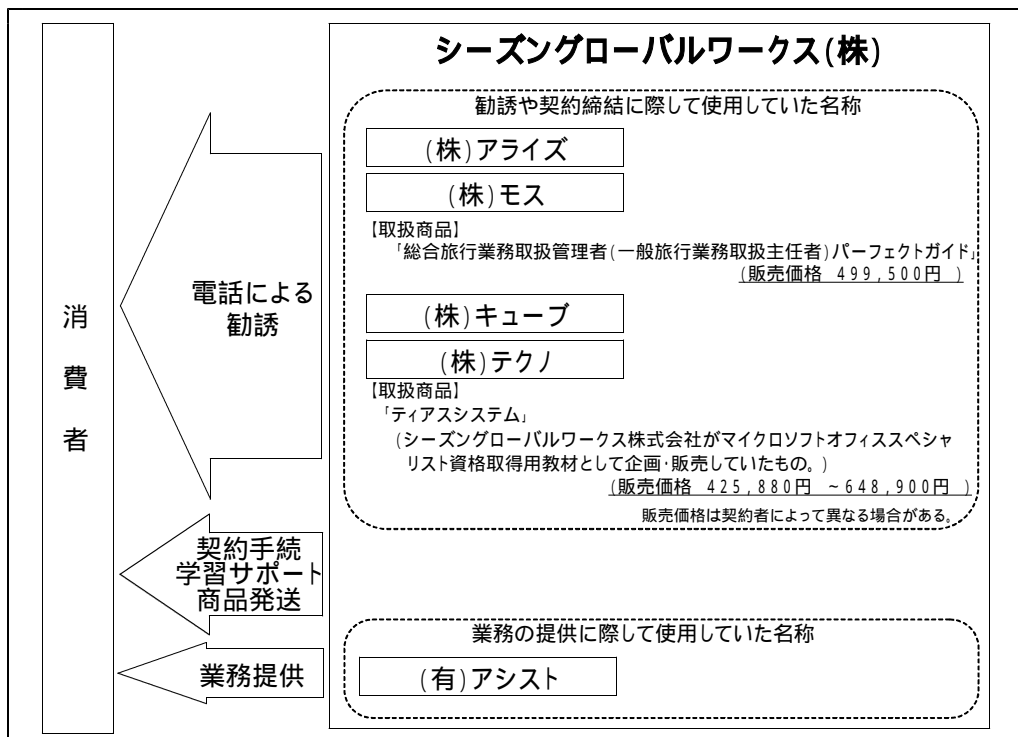
売上高：2億52百万円（平成16年12月期）

2. 組織の実態

- (1) シーズングローバルワークス株式会社は、業務提供誘引販売取引に係る契約についての勧誘を行う際に、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ又は株式会社テクノの名称を使用し、契約時にも勧誘時に使用した会社名を記載した契約書を交付するなど、あたかも株式会社アライズほか3社が、それぞれに事業を行っており、これらの会社が契約当事者であるかのように装っていた。
- (2) 株式会社アライズほか3社は、シーズングローバルワークス株式会社代表取締役佐藤望が全額出資して設立した法人であるが、それぞれ独立した法人としての実体がなく、実際にはシーズングローバルワークス株式会社の営業部門に別会社としての外形を与えるための形式的な存在である。
- (3) したがって、本件業務提供誘引販売取引に係る事業活動の実質的当事者はシーズングローバルワークス株式会社である。

3. 取引の概要

シーズングローバルワークス株式会社は、消費者の自宅等に電話をかけ、株式会社アライズ、株式会社モス、株式会社キューブ又は株式会社テクノの名称を告げ、有限会社アシストの名称によりシーズングローバルワークス株式会社が提供する総合旅行業務取扱管理者試験若しくは一般旅行業務取扱主任者試験（以下、「本件旅行関係試験」という。）の学習者から寄せられる質問の回答の作成及び模擬試験の添削等の業務又はパソコンを使用したデータ入力及び文章入力の業務（以下、両業務を「本件業務」という。）に従事する人員を募集しており、本件業務に従事することによって報酬が得られる旨の説明を行い、また、本件業務に従事するためには、当社から教材を購入し、本件旅行関係試験に合格し、又はマイクロソフトオフィススペシャリストの資格（以下、「本件パソコン資格」という。）を取得することが必要である旨を告げ、本件教材を購入するよう勧誘し、本件教材の販売に係る契約の申込みを受け、又は当該契約を締結している。



4. 取引停止命令の内容等

(1) 内容

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提供誘引販売取引のうち、次の行為を停止すること。

業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘すること。

業務提供誘引販売取引についての契約の申込みを受けること。

業務提供誘引販売取引についての契約を締結すること。

(2) 取引停止命令の期間

平成18年2月4日から平成19年2月3日まで(1年間)

5. 取引停止命令の原因となる事実

シーズングローバルワークス株式会社ほか4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、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。

(1) 不実告知(特定商取引法第52条第1項)

業務提供利益に関する不実告知

シーズングローバルワークス株式会社ほか4社は、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をした際、消費者に対し、「大体、月に平均7,8万円の収入になります。」「奥さんならCランクなので月5万円は保証しますよ。」等と、シーズングローバルワークス株式会社ほか4社と契約した消費者が業務を提供され、確実に安定した報酬を得られるかのように告げていた。

しかし、実際にはシーズングローバルワークス株式会社ほか4社と契約した消費者で本件旅行関係試験に合格し、又は本件パソコン資格を取得し、業務の提供を受けている者は少数であり、また、業務の提供を受けている者のうち、勧誘の際に説明された程度の報酬を得ている者は、ごく一部であり、誰もが確実に安定した報酬を得られるわけではない。

試験の難易度に関する不実告知

シーズングローバルワークス株式会社、株式会社アライズ及び株式会社モスは、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をした際、本件旅行関係試験に関して、消費者に対し、「運転免許が取れる人なら誰でも合格できます。お爺ちゃん、お婆ちゃんでも合格しているし、ほとんどの人は落ちません、誰でも受かります。落ちた人でも翌年の国家試験には必ず合格しています。」等と、これら3社と契約した消費者の誰もが容易に本件旅行関係試験に合格しているかのように告げている。

しかし、実際には、これら3社と契約した消費者のうち、本件旅行関係試験に合格した者はごく一部である。

契約解除に関する不実告知

シーズングローバルワークス株式会社ほか4社は、業務提供誘引販売取引についての契約の解除を妨げるため、消費者に対し、「それは絶対にできません。解約は絶対にできません。解約はできないから、頑張るしかないんです。」「電話で契約は成立しているから、クーリング・オフはできませんよ。」等と告げていた。

しかし、実際には、当該消費者については、特定商取引法第58条第1項の規定に基づき、契約書面受領から20日以内であれば、当該業務提供誘引販売取引についての契約の解除（クーリング・オフ）を行うことができる。

(2) 勧誘目的等の不明示（特定商取引法第51条の2）

シーズングローバルワークス株式会社ほか4社は、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をした際、その勧誘に先立って、消費者に対し、本件教材の販売に係る契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類について告げていなかった。

(3) 迷惑勧誘（特定商取引法第56条第3号）

シーズングローバルワークス株式会社ほか4社は、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をした際、契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、長時間にわたり勧誘をし、又は執ように何度も勧誘をする等、消費者に迷惑を覚えさせるような勧誘を行っていた。

6. 勧誘事例

(1) 総合旅行業務取扱管理者試験関連

【事例1】

シーズングローバルワークス株式会社の販売員は、平成16年11月、Wの携帯電話に電話をかけ、「Wさんは在宅ワークに興味はありませんか。」と切り出した。Wは、「あります。」と答えた。

すると、同販売員は、業務の内容や報酬について、「在宅ワークは一般旅行業務取扱主任者の試験を受ける人達のテストの添削業務で、4択問題の丸付けと模範解答作成の仕事なのですが、Wさんはできますか。」「丸付けの仕事は模範解答を見ながらできるので誰にでもできます。今、170人の方にこの仕事をしてもらっていますが、60,70歳代のお爺ちゃんやお婆ちゃんもやっています。」「添削業務は1人100セットで1ヶ月10万円が限度ですが、Wさんができるセット数に合わせて欲しいセット数を申し出ると、そのセット数を提供します。大体、月に平均7,8万円の収入になります。」などと告げた。

次に、同販売員は、業務に従事するためには、一般旅行業務取扱主任者試験に合格する必要がある旨を告げ、同試験について、「Wさんの担当者の指示どおりに勉強し、わからないことがあったら電話で質問してください。また、国家試験は担当者が事前に出題されるところを教えるので不安はありません。運転免許が取れる人なら誰でも合格できます。お爺ちゃん、お婆ちゃんでも合格しているし、ほとんどの人は落ちません、誰でも受かります。落ちた人でも翌年の国家試験には必ず合格しています。Wさんは試験までまだ1年あるので今から1日30分く

らい勉強すると受かります。」と告げた。また、同販売員は、同社が実施する模擬試験や国家試験を対象とする補助金や奨励金が支給される制度があることなどを説明した。

以上のような説明を行う間、同販売員は、費用はかからない旨告げていたが、「Wさん、実はごめんなさいなんですけど、国家試験の勉強をするには当社のテキストを買ってもらわなければならないのです。」、「テキスト名は一般旅行業務取扱主任者パーフェクトガイドで、テキスト8冊とビデオ9巻、テキストにはチェックテストが入っています。金額は消費税込みで493,500円です。」、「当社のテキストで勉強すれば必ず合格しますし、落ちた人はいません。」などと告げた。

これに対し、Wは、「493,500円ものお金は払えません。」と告げたところ、同販売員は、「クレジットを組んでも在宅ワークの収入ですすぐ取り戻せます。月2万円くらいで36ヶ月払いですが、毎月7,8万円の収入があるので、補助金・奨励金で支払った残りのテキスト代を一括で支払うことも可能です。」と告げた。

【事例2】

シーズングローバルワークス株式会社の販売員は、平成17年1月、Xの携帯電話に電話をかけ、「お仕事を紹介しています。家で簡単にできる内職を紹介している会社なんですけど、お仕事に興味ないですか。」と切り出した。Xは、仕事を探していたので、「どんな内容なんですか。」と尋ねたところ、同販売員は、「資格を取るために勉強をしている人達の模擬試験の採点の仕事なんです。ノルマは一切ありません。」と告げた。

さらに、同販売員は、「採点するためには、先生という扱いになるので、資格がないとできないんです。」、「一般旅行業務取扱主任者の資格を取った上で仕事が開始できるという話なんです。」などと業務に従事するためには一般旅行業務取扱主任者試験に合格する必要がある旨を告げた。

次に、同販売員は、業務について、「1枚千円で、1ヶ月にいくらでもできます。そちらの希望通りにお金が入るように仕事をまわします。」、「月に10万円以上やりたいて言うんだったら、それなりにしますし、『これくらいいいわ。』っていうのがあれば、それくらいにします。旅行に行ったりとかでお休みしたければ、言ってもらえれば仕事の量は減らせますから。」などと告げた。

また、同販売員は、同試験について、「うちは、テキストを販売している出版社だから、『どこどこが出来ますよ。』と教えられるので、確実に資格を取れますよ。うちでやってもらったら資格を取るのは簡単なんです。」、「絶対に受かりますよ、絶対に受からせますから。」、「この試験の合格率は高いですよ。」などと、同試験に確実に合格できるかのような説明を繰り返した。

(2) パソコン関係資格関連

【事例1】

シーズングローバルワークス株式会社の販売員は、平成17年2月、Yの自宅に電話をかけ、「インターネットやパソコンにはご興味ありませんか。」と切り出した。当時、Yはパソコン講座を受講しており、その関係の電話だと思って話を聞いたところ、同販売員は、「在宅ワークって言うんですか、うちの会社の抱えている仕事をしていただいて、収入にさせていただく。それも簡単な住所や電話番号の入力とか、そういうものなんです。」と告げた。Yは自宅でも仕事ができれば良いと思い、つい話を聞いてしまった。

次に、同販売員は業務の提供を受けるためには、マイクロソフトオフィススペシャリストの資格を取得する必要がある旨を告げ、同資格について、「めったに、合格しないって方はいないから。」などと告げた。

また、同販売員は、「登録料2万5千円くらいを3年間だけ払ってもらって、合計で60万円くらいになっちゃいますが、CD-ROMは、自分だけのソフトとして作り上げて渡すものだから、その人その人に合ったもので、その辺の物とは違いますから。」とCD-ROMを作成するための費用を負担する必要があることを告げた上で、「この電話で契約になって、その段階で作るので、途中でやめることはできないんですよ。準備も1日や2日でできるようなものじゃないんです。こっちも遊びじゃないんで。」などと告げた。

勧誘がなかなか終わらないので、Yは電話を切りたいという気持ちを込めて、「子供が帰って来ちゃうんですよ。」と言ったが、同販売員はその後も勧誘を続け、1時間以上経ったころ、「電話を切る前に書類だけでも送っちゃっていいですか。」と尋ねた。Yが、「送られてもね。とりあえず、友人に相談したいし。契約とかじゃなくて、資料を見たいんです。」と答えたところ、同販売員は、契約する意思を表示した者にしか、資料を送付できない旨告げたので、Yは、仕方がないと思い、「やってみます。」と返事をした。

後日、Yの自宅に契約締結書等の書類が届いた。友人や消費者センターに相談したところ、契約すべきではないとの助言を得ていたため、書類が届いた翌々日、Yは、同社に電話し、「クーリング・オフさせていただきます。」と告げた。このとき、電話の相手方は、「はい分かりました。」とだけ言ったので、Yはほっとした。

しかし、その後、同社の別の者から自宅に電話があり、「電話で契約は成立しているから、クーリング・オフはできませんよ。」「資料を送る前でも、電話で契約になった時点で、あなたのための物、CD-ROMを作っているんです。何人もの人が動いているから、もうやめることはできません。」「こっちでお金をかけているのに、きちっとしたことが分からないまま『ああそうですか。』というように、できないじゃないですか。クーリング・オフはできませんから。」などと何度も繰り返し告げた。Yは、「私としては、言うことは言ったので、クーリング・オフの

はがきをこれから出します。」と言い、一方的に電話を切った。

Yはその後、自宅の電話に出ないようにしたが、しばらく経った後、電話に出ると、また、同社の別な者からの電話で、Yに対して、契約しない理由を執ように尋ねた。

【事例2】

シーズングローバルワークス株式会社の販売員は、平成16年11月、Zの自宅に電話をかけ、「在宅でお仕事をしてみませんか。」「データ入力の仕事です。」と告げた。続いて、同販売員が、「幾らくらい稼ぎたいですか。」と尋ねたので、Zは、「2、3万円でもあればいいですね。」と答えたところ、同販売員は、「仕事は希望するだけありますから。」と告げた。

当時、Zの自宅の電話には在宅ワークの勧誘が頻繁にあり、話をよく聞くと結果的には商品販売の勧誘ばかりだったという経験から、「後になって商品を買ったというような感じになりローンを組むようなことになりませんか。」と尋ねたところ、同販売員は、「これは商品を売るためにやっていることではないのです。」「物がないとローンが組めないの、本当は内職をしてもらうのですが、商品を購入した形にしてローンを組むのです。ローンを組むということは、それだけで仕事があるということなのですよ。」などと告げた。Zはローンを組む理由が理解できなかったが、内職をするためにローンを組むとの話を繰り返し聞かされているうちに段々そうなのかなあと思うようになった。

続いて、同販売員は、「この内職をするためには、マウス検定に合格しなければなりません。試験は簡単で誰でも取れます。マウス検定は、パソコン検定3級程度の試験なので、ものすごく易しいのです。」「普通は、皆さん1回で合格しています。」などと告げ、業務に従事するためにはマイクロソフトオフィススペシャリストの資格を取得する必要があること、そして、同資格を取得することは容易であることを告げた。

さらに、同販売員は、「資格を持った人に仕事を提供するためランク別に分けなければなりません。」「奥さんなら10分間にどのくらいの文字を打てますか。」とZに尋ねた。Zは、「確認等したことはありませんが10分間であれば600字くらいですかね。」と答えると、同販売員は、「それじゃCランクですね。Cランクでしたら月5万円の収入になります。」「ランクは、AからDまであってAは月8万円、Bは月7万円、Cは月5万円、Dは月3万円となっています。」「奥さんならCランクなので月5万円は保証しますよ。」「月々のローンを支払っても残ります。皆さん収入があるので1年間で返済していますよ。」「仕事がないということはありません。最低でも3万円は保証しています。これは書面にも書いてありますから、確認してみただければわかります。」と告げた。