

平成18年3月28日
経済産業省
東北経済産業局

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（4か月）

経済産業省は、通信教育管理センターと名乗って「経営管理講座」と称する書籍等の電話勧誘販売を行っていたマナサプライ株式会社（宮城県仙台市）及び経営管理指導センターと名乗って同じ書籍等の電話勧誘販売を行っている有限会社アバンギャルド（宮城県仙台市）に対し、両社の特定商取引法の違反行為（不実告知、再勧誘の禁止、迷惑勧誘、氏名等の不明示、虚偽書面の交付）を認定し、同法第23条第1項の規定に基づき、本年3月29日から7月28日までの4か月間、両社の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．マナサプライ株式会社及び有限会社アバンギャルドは、かつて他社とトレース技能に係る通信教育等の受講に係る契約をしたことのある消費者に対し、「以前の契約は、資格を取り終わることが条件となっています。資格を取られていない方は、経営管理講座を受講してもらいます。元々、その様な契約になっていますから。」などと、あたかもかつての契約に関連し、書籍等を購入する義務があるかのように虚偽のことを告げて勧誘していました。
- 2．また、両社は、消費者が書籍等を購入しないと断っているにもかかわらず再度電話をかけて勧誘したり、長時間にわたり勧誘するなど、違法な再勧誘や迷惑勧誘を行っていました。
- 3．さらに、電話での勧誘に先立って、消費者に対し、マナサプライ株式会社の販売員は「通信教育管理センターの です。」と告げ、有限会社アバンギャルドの販売員は「経営管理指導センターの です。」と告げ、それぞれの会社の正式名称を告げず、かつ、販売員の名前として偽名を告げていたほか、その電話が書籍等の販売の勧誘を目的としていること等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 - 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

マナサプライ株式会社及び有限会社アバンギャルドに対する行政処分の内容

1. 事業者の概要

<マナサプライ>

- (1) 名称 : マナサプライ株式会社
- (2) 代表者 : 代表取締役 佐藤 清一
- (3) 所在地 : 宮城県仙台市青葉区花京院二丁目1番5号 第8ダイワビル10F
- (4) 資本金 : 1000万円
- (5) 設立 : 平成10年4月17日
- (6) 取引形態 : 電話勧誘販売
- (7) 商品 : 「経営管理講座」と称する書籍
「経営管理実践」と称する書籍及びビデオテープ
(販売価格50万円)
- (8) 売上高 : 6300万円(平成16年4月~平成17年3月)
- (9) 従業員 : 8名(平成17年6月)

<アバンギャルド>

- (1) 名称 : 有限会社アバンギャルド
- (2) 代表者 : 代表取締役 富樫 重靖
- (3) 所在地 : 宮城県仙台市青葉区花京院二丁目1番5号 第8ダイワビル10F
- (4) 資本金 : 300万円
- (5) 設立 : 平成17年6月7日
- (6) 取引形態 : 電話勧誘販売
- (7) 商品 : 「経営管理講座」と称する書籍
「経営管理実践」と称する書籍及びビデオテープ
(販売価格50万円)
- (8) 売上高 : 7400万円(平成17年7月~同年11月)(推計値)
- (9) 従業員 : 8名(平成17年7月)

2. 取引の概要

(1) マナサプライ株式会社(以下「マナサプライ」という。)は、平成17年6月まで、かつて他社とトレース技能に係る通信教育等の受講に係る契約をしたことのある消費者の名簿を購入して、当該名簿に掲載された消費者宅に通信教育管理センターの名称を名乗り、かつ、偽名を使用して電話をかけて、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するかのようにつげるなどして、「経営管理講座」と称する書籍等(以下「本件教材等」という。)の購入を勧誘し、当該消費者(以下「電話勧誘顧客」という。)から電話により本件教材等の購入の申込みを受け、売買契約を締結していた。

(2) 有限会社アバンギャルド(以下「アバンギャルド」という。)は、平成17年7

月以降、経営管理指導センターの名称を名乗り、かつ、偽名を使用して消費者宅に電話をかけ、マナサプライと同様の方法により、本件教材等の購入を勧誘し、電話勧誘顧客から電話により本件教材等の購入の申込みを受け、売買契約を締結している。

(注) マナサプライとアバンギャルドの関係について

マナサプライは、平成13年4月頃から通信教育管理センターの名称を名乗り、本件教材等を電話勧誘販売の方法で販売していたが、平成17年7月以降これをアバンギャルドに引き継ぎ、アバンギャルドが経営管理指導センターの名称を名乗って電話勧誘販売の事業を行っている。

アバンギャルドの代表取締役富樫重靖は、マナサプライ取締役であり、マナサプライ代表取締役佐藤清一はアバンギャルドの取締役である。また、マナサプライの従業員も全員アバンギャルドに移り、同じ事務所で業務を行っている。

3. 業務停止命令の内容等

(1) 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。

電話勧誘販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

電話勧誘販売に係る売買契約の申込みを受けること。

電話勧誘販売に係る売買契約を締結すること。

(2) 期間

平成18年3月29日から平成18年7月28日まで(4か月間)

4. 業務停止命令の原因となる事実

マナサプライ及びアバンギャルドは、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)

マナサプライ及びアバンギャルドは、かつて他社とトレース技能に係る通信教育等の受講に係る契約をしたことのある消費者に対して、「以前の契約は、資格を取り終わることが条件となっています。資格を取られていない方は、経営管理講座を受講してもらいます。元々、その様な契約になっていますから。」「前の講座を卒業扱いとするので教材を購入してもらおうことになります。」などと告げて、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、このため本件教材等を購入する義務があるかのように告げて、売買契約の締結に係る勧誘を行っている。

しかし、実際には、当該電話勧誘顧客にとって、かつての契約に関連して本件教材等を購入する義務は何ら存在せず、マナサプライ及びアバンギャルドは、購入した顧客名簿に基づき消費者に電話をかけ、かつての契約とは何ら関係のない本件教

材等の購入を勧誘しているにすぎない。

(2) 再勧誘の禁止(特定商取引法第17条)

マナサプライ及びアバンギャルドは、電話勧誘顧客が本件教材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、その電話で引き続き勧誘を行い、又は、再び電話をかけて勧誘している。

(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第22条第3号、特定商取引法施行規則第23条第1号)

マナサプライ及びアバンギャルドは、電話勧誘顧客に対し、本件教材等の売買契約の締結について何度も執拗に勧誘を続け、又は、長時間にわたり勧誘するなど、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘している。

(4) 氏名等の不明示(特定商取引法第16条)

マナサプライは、本件教材等に係る電話勧誘販売の勧誘に先立って、「通信教育管理センターの です」と告げ、アバンギャルドは、本件教材等に係る電話勧誘販売の勧誘に先立って、「経営管理指導センターの です」と告げており、それぞれの会社の正式名称を告げず、かつ、偽名を用いている。さらに、販売しようとする商品の種類及び売買契約の締結について勧誘するためのものであることを告げていない。

(5) 虚偽書面の交付(特定商取引法第18条、特定商取引法施行規則第17条第2号)

マナサプライ及びアバンギャルドは、本件教材等の売買契約の申込みをした電話勧誘顧客に対して、「お申込書」と題する書面を交付しているが、当該書面に記載すべき売買契約の申込みを担当した者の氏名として、同社に実在しない「松本正之」等という偽名を記載していた。

5. 勧誘事例

(1) マナサプライの事例

【事例1】

マナサプライの販売員は、平成17年3月ころ、かつて他社とトレース技能に係る通信教育の受講に係る契約をしたことのある消費者Aの自宅に、通信教育管理センターと名乗って電話をかけ、「以前のトレース講座がまだ終了していませんね。役務に関する事で引き継ぎをしております。」「あなたの役務登録がそのまま残っているので次の方の登録が出来ない、仕事を斡旋するという登録をしているのでずっと費用がかかっている。すぐに返事をして下さい。」「とにかくトレースの講座を最後まで続けてもらうか、終了の手続きに必要な資格を取ってもらうかのどちらかで今すぐ決めて下さい。」と告げた。Aは、「いきなりそんなことを言われるのはおかしいじゃないですか。」と尋ねたところ、同販売員は「最初の契約でそうになっていたはず。あなたはそんなこともわからないのですか。」と告げた。Aは、「納得出来ない。」「支払えない。」「勉強する事が出来ない。」とはっきり伝えたが、同販売員は、そのまま話を続け「するかしないかはあなたの自由です。継続するにはCADの契約、終了するためには資格教材を購入していただくかなくてははいけません。」と強

い口調で告げた。Aは、「資格を取らなければ終了出来ないと言っていたにもかかわらず、勉強しなくてもいいとはおかしいじゃないですか。」と反論したが、同販売員は、「それはそれで終了したことにしますから、明日までに処理しないといけないのでどちらかに今決めてください。」と告げた。Aは、同販売員の説明に納得できなかったが、電話を切りたい一心で「わかりました、お金を一括で払って終了します。」と答えた。

【事例2】

マナサプライの販売員は、平成17年4月ころ、他社と7年前にトレース技能に係る通信教育の受講に係る契約をしたことのある消費者Bの自宅にマナサプライの松本と名乗って電話をかけ、「以前トレースの資格講座を契約されましたが、取っていませんよね。早く取らないと契約違反になります。」、「違う資格を取ったらそれは免除されますから経営管理講座という教材を買って下さい。」、「この資格を取ったらトレースの資格も取れるのでトレースの仕事もし易くなる。」、「本来資格を取ることになっているのでとってもらわないとこっちが困る。」等と告げた。Bは、過去にトレース技能に係る通信教育の受講に係る契約をした際にそのような契約をした覚えがなかったのでその旨を伝えたが、同販売員は、「契約書にはハッキリ書いてある。」等と確信があるかのように応じた。その後も同販売員から同じようなことを延々と聞かされたBは、そのような契約をしていたかもしれないと不安を感じた。同販売員は、翌日もBの自宅に電話をかけ、教材の購入契約を結ばなければならない旨を繰り返し告げた。Bは、断る旨を告げたが、同販売員は、一向に聞き入れないどころか腹を立てた様子で荒々しい話し方になり、「契約違反だから訴えてやる。」、「契約をしなければ資産状況を調べて裁判を起こす。」等と告げた。Bは、裁判を起こされたらどうしたらいいのかと不安になり、このままでは大変なことになるのでこの場は同販売員の言うとおりにするしかないと思って、教材を購入する旨の返事をした。

(2) アバンギャルドの事例

【事例1】

アバンギャルドの販売員は、平成17年8月ころ、他社と平成14年頃トレース技能に係る通信教育の受講に係る契約をしたことのある消費者Cの自宅に、経営管理指導センターの河村と名乗って電話をかけ、「こちらはトレースの会社とは直接の関係はないんですが、受講生が卒業して仕事をするまでを管理しているところです。」等と告げ、さらに「Cさんはきちんと卒業までしてませんよね。8月30日にこちらが管理する期限が切れますので、それ以降は自動的に継続になり90万円払わなければならないようになります。」、「トレースの勉強を最後までする気がありますか。それともありませんか。」と告げた。Cが「もう勉強する気はありません。」と答えると同販売員は、勉強を続ける気がなくても手続が必要で、その手続には50万円かかると告げた。Cは、継続してもしなくても大金がかかるということに驚き、「そんな話聞いていませんよ。」と言うと、同販売員は「あなたは、講座を修了して仕事につくまでタダで管理してもらえようない話があると思いますか。」と告げたので、Cは、お金を払う義務があるのかもしれないと不安になった。そこでトレース技能に係る通信教育の受講に係る契約を再確認してから貴社に折返し電話をするので電話番号を教えてほしいと伝えたところ、同販売員は急に大きな声を出して「あなた

は人の話を聞く気がないんですか。」と方向違いのことを告げた。そして、話を戻し「Cさんは、勉強を続ける気があるんですか、ないんですか。」と尋ねたので、Cが続ける気がない旨伝えたところ、「ないんですね。ないでしたら50万円を一括で払うかローンで払うことになります。」と告げた。Cは、また大声を出されたらイヤだと思い、同販売員の言うことに「はい。」と返事をした。翌日、同社からCあてに書面が届いたが、それを見るまでCは、経営管理の教材を買う契約だということは全然知らなかった。

【事例2】

アバンギャルドの販売員は、平成17年11月ころ、他社と平成9年に行政書士資格取得に係る契約をしたことのある消費者Dの自宅に経営管理指導センターと名乗って電話をかけ、「個人情報の保護ということもあり相手業者の名前は言えませんが通信教育講座を受けましたよね。」と確認するように聞いた。Dは、過去に契約した行政書士講座のことだと思い、講座を受けたことがあると返事をしたところ、同販売員は、「その講座は資格を取り仕事をする講座なので資格がないのであれば、新たな教材を買って勉強できますか。」と尋ねた。Dは、家庭の事情からできないとはっきり断ったが、それにもかかわらず同販売員は、「それでは前の講座を卒業扱いとするので教材を購入してもらうことになります。」「購入後は行政書士講座は卒業扱いとなるので、今後、教材購入に関し何の係わりもなくなります。その扱いにします。」と一方的に話を進めた。後日、Dの自宅に経営管理教材一式の申込書等が送付されたがDは、書面に記入することなく放置していた。書面返送の締め切り日が過ぎたころ、同販売員は、申込書面を記入して返送するようにDの自宅に何度も電話をかけた。Dが「送いません。」と断っても電話はしつこく続いた。何回目かの電話でDは、別の販売員から「申込書を送ってくれましたか。」と尋ねられたので、送いませんと告げると、同販売員から「卒業扱いはどうしますか。」と質問された。Dは、重ねて「必要ないのでやりたくありません。」と断ったが、同販売員は、「やめるなら新しい教材を購入しなければならない。」と行政書士資格講座を卒業するための経営管理教材の購入か、資格講座継続のための新たな教材の購入かを決めて返事をしてほしいと詰め寄った。Dは、なおもどちらもやりたくないと断ったが、同販売員は、「それはできません、卒業扱いの締切りが迫っているので、12月1日には商品が自宅に着くように送ります。」と一方的に告げた。