

平成17年3月31日
経済産業省
中部経済産業局

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(6ヶ月)について

経済産業省は、3月29日付けで、ビジネス教材等(29万4千円)の電話勧誘販売業者である日本ビジネスキャリア株式会社(愛知県名古屋市)及び有限会社日本トラストプランニング(愛知県名古屋市)に対し、特定商取引法の違反行為(不実告知、迷惑勧誘、再勧誘、氏名等不明示)を認定し、電話勧誘販売に関する業務の一部を6ヶ月間停止するよう命じました。

1. 両社は、それぞれ、次に示すとおり、かつて各種講座の受講や書籍の購入をしたことのある消費者の勤務先等に電話をかけ、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ており、このため両社から教材を購入する義務があるように不実のことを告げていました。

(1)日本ビジネスキャリア株式会社

かつて同社又は他社と各種講座の受講や書籍の購入をしたことのある消費者の勤務先等に電話をかけ、「以前の契約(講座)が終了していない(継続している)ので教材を買って終了させなければならない。」「継続している講座を修了するため集大成して卒業という形を取った方がいい。」等と告げていました。

(2)有限会社日本トラストプランニング

かつて他社と各種講座の受講や書籍の購入をしたことのある消費者の勤務先等に電話をかけ、日本ビジネスキャリア(株)と同様の勧誘トークにより勧誘を行っていました。

また、日本ビジネスキャリア(株)の社員が、ビジネスネームと称する偽名を用い社内の自席から(有)日本トラストプランニングの社名で勧誘を行っていました。

2 . 両社は、消費者が断っているにもかかわらず、長時間にわたり勧誘を行い、あるいは改めて電話をかけるなど執拗に勧誘を行っていました。

【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 - 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

日本ビジネスキャリア株式会社及び有限会社日本トラストプラン
ニングに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

事業者名	日本ビジネスキャリア株式会社	有限会社日本トラストプラン ニング
代表者	川口 浩	堀井 稔
所在地	名古屋市中区丸の内三丁目 20番6号	名古屋市中区丸の内三丁目 9番16号
販売商品	「集大成ザ・ベストマネジメント」 と称する書籍等12種類	「集大成ザ・ベストマネジメント」 と称する書籍等数種類
販売価格	販売価格 29万4千円～	

2. 取引の概要

日本ビジネスキャリア株式会社（以下「キャリア社」という。）は、同業他社の顧客名簿若しくは名簿業者から購入した顧客名簿又は同社の顧客情報に基づき、消費者の勤務先等に電話をかけて、「以前の契約（講座）が終了していない（継続している）ので教材を買って終了させなければならない。」「継続している講座を修了するため集大成して卒業という形を取った方がいい。」等と、あたかもかつての契約に関連する義務が現在も存在するかのようにつげ、書籍等の教材を購入するよう執拗に勧誘を繰り返していた。

有限会社日本トラストプランニング（以下「トラスト社」という。）は、キャリア社がかつて名簿業者から購入した顧客名簿に基づき、消費者の勤務先等に電話をかけて、キャリア社と同様の勧誘トークにより書籍等の教材を購入するよう執拗に勧誘を繰り返していた。また、キャリア社の社員は、ビジネスネームと称する偽名を用い、社内の自席からトラスト社の社名で勧誘を行っていた。

3. 業務停止命令の内容（両社とも）

（1）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消費者を勧誘すること。

消費者から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17年3月31日から平成17年9月30日まで（6ヶ月間）

4. 業務停止命令の原因となる事実

キャリア社及びトラスト社は、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と認められた。

（1）不実告知（特定商取引法第21条第1項）

キャリア社及びトラスト社は、かつて他社と各種講座の受講や書籍の購入又はキャリア社と教材等の購入に係る契約をしたことのある消費者に対し、「以前の契約（講座）が終了していない（継続している）ので教材を買って終了させなければならない。」「以前の契約は生涯にわたってずっとサポートしていく契約になっている。終わらせるためにはまとめの教材を買ってもらうことになる。」「継続している講座を終了するため集大成して卒業という形を取った方がいい。」等と告げて、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、このためキャリア社又はトラスト社から本件教材を購入する義務があるように告げて、契約の締結に係る勧誘を行っていた。

しかし、実際には、当該消費者にとって、かつての契約に関連する何らかの義務が存在することはなく、このためにこれらの社から本件教材を購入する義務は何ら存在しなかった。

（2）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）

キャリア社及びトラスト社は、電話で本件教材の勧誘をする際に、その電話で長時間にわたり執拗に勧誘を続け、又は、日を改めて幾度となく電話をかけて勧誘するなど、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

(3) 再勧誘 (特定商取引法第17条)

キャリア社及びトラスト社は、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意思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をしていた。

(4) 氏名等の不明示 (特定商取引法第16条)

キャリア社の販売員は、勧誘の際、

「NBCの某です。」「ビジネスキャリア社の某です。」等と名乗っていた。

また、同社の販売員は、かつて同社と教材の契約をしたことのある消費者に電話をかけ、いきなり「勉強を続けますか。終了しますか。」と告げたり、「以前申し込んだ講座は生涯教育です。これからもずっと続けていくか、それともお金を出してここで終わりにするかどちらにしますか」など告げていた。

トラスト社においては、キャリア社と同様の勧誘方法を用いて勧誘を行ったり、キャリア社の販売員を使って、同様の勧誘方法により本件教材の販売を行っていた。

このように、キャリア社及びトラスト社は、電話勧誘販売をしようとするときに、これらの社の正式な名称及びその勧誘を行う者の氏名並びにその電話が本件教材の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かった。

5 . 勧誘事例

【事例 1】

日本ビジネスキャリア(株)の販売員は、かつて他社とビジネス関係の講座に係る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、「以前申し込んだ講座は生涯の教育です。これからもずっと続けていくか、それともお金を出してここで終わりにするかどちらにしますか。」と告げた。

これに対しAが「今持っている教材ですっとやっています。」と答えたところ、同販売員は、「今回完了にしないと、今は30万円で済みますが、今後は40万、50万円になってきますよ。」、「今まで変更に変更で何度か内容が改正されて新規の教材が出ているのを、ずっとAさんのためにこちらの方で準備しているんですよ。本当はこちらで準備した教材を全部買い取ってもらわないといけないのだけど、今完了すれば30万円で終了できます。」等と告げた。

Aが「教材はいりません。やめます。」とはっきり断ったところ、同販売員はそれまでと口調を変えて「今日はっきりさせないともうだめですよ。」と凄むように告げた。Aが「明日まで待ってもらえますか。」と言うと、同勧誘員は声を荒げて「それはまずい。困ります。今日でもう区切ってしまうので、もう30万円じゃ済まない話になりますよ。過去のを全部買い取る必要があるので、40万円、50万円にもなりますよ。今日契約しないと大変なことになりますよ。」等と告げて執拗に本件教材の購入を勧誘した。Aは仕方なく「書類を送ってください。」と言って電話を切った。

【事例 2】

日本ビジネスキャリア(株)の販売員は、かつて同社とビジネス関係の教材に係る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、最初にこの電話が教材の販売のための勧誘であるということを一言も告げず、「以前の契約は生涯にわたってずっとサポートしていく契約になっています。終わらせるためにはまとめの教材を買っていただくこととなりますが、終わりにするか、そのまま続けるかどちらにしますか。」「勉強が終わっていないので終わらせたいならまとめの教材を買うか、このまま続けてちゃんとテストを受けて最後までやるかどちらかにしてください。」「続けるにしても、教材を買わないといけないし、終わるにしても教材を買わないといけない。」等と告げて、本件教材の購入を勧誘した。

これに対しBが「買いません。」と断ったにもかかわらず、同販売員は「生涯サポートでそういう契約になっているんだから買わないといけないんだ。」と告げて、勧誘を続けた。さらに翌日から数日間、同社の販売員はBの職場に1日に3回程度電話をかけ続け、電話に出たBに対し、「以前の契約は生涯サポートを受けるという契約になっているからやらなきゃいけないんです。終わらせるためにはまとめの教材を買うか、サポートを受けて最後まで続けるか、どうしますか。」「これさえ買えばもう他からの勧誘も来なくなりますよ。このままにしておくと他からの勧誘が来る可能性があります。」「今は教育が途中になっているから勧誘がくるんです。教材を買って終わりにすれば大丈夫ですよ。」等と告げて、本件教材の購入を執拗に勧誘した。

Bは、1日に何度も電話がかかってきて、1回の電話に20分、30分と拘束されて、周りからも変な目で見られ、嫌な思いをし、教材を購入して電話がなくなるのならという思いから、仕方なく本件教材の購入の申込みをした。