

平成20年7月18日
経 済 産 業 省特定商取引法違反の訪問販売業者2社に対する
業務停止命令(12か月)について
～ 既処分事業者の営業方法(点検商法)を継承～

経済産業省は、訪問販売業者である以下の2事業者に対し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成20年7月19日から平成21年7月18日までの12か月間、訪問販売に関する勧誘、申込み受付及び契約締結の業務を停止するよう命じました。

株式会社石田建設(登記上の本店:愛知県名古屋市中川区)

株式会社川角建設(登記上の本店:愛知県名古屋市名東区)

認定した違反行為は、勧誘目的不明示、不実告知、迷惑勧誘(以上は2事業者共通)です。

なお、2社の取締役及び従業員の大半は、本年1月に違法行為を行っていたことを理由に業務の一部停止命令を受けた訪問販売業者の役職員であった者でした。

1. 株式会社石田建設(以下、「石田建設」という。)及び株式会社川角建設(以下、「川角建設」という。)は、「家屋等の住宅リフォーム」(以下、「本件役務」という。)
「衛生用器具(シェルウオーター(浄水器)等)の取付販売(以下、「本件商品」という。)の事業を行うに際し、消費者に「水道の浄化装置の点検に行きたい、前の会社から点検の引き継ぎを受けた会社です。点検内容は前の会社と同じです。」「風呂の無料点検にお伺いします。」(以上石田建設の例)「風呂の無料定期点検の時期がきましたので伺いたい。」「いつものように定期検査にお邪魔したい。」「風呂の無料点検に行きたい。」(以上川角建設の例)等と告げるだけで、勧誘に先立って本件役務の提供契約又は本件商品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていませんでした。
2. また、2社は、無料点検が終わった後、「水漏れがして湿気で家がダメになる。」「水道管が錆び付いていて腐っており1年以内には穴が開きますよ。放っておくと金が倍かかりますよ。」(以上石田建設の例)「こんなに水道管の中に錆がある。このままにしておくと管が破裂して大変なことになります。」「風呂場の配水管や洗面台から水が漏れている。」「床下に湿気がある。補強する必要がある。」(以上川角建設の例)などと不実のことを告げ、ことさらに消費者の不安を煽り、本件役務の提供契約や本件商品の売買契約の締結について勧誘を行っていました。
3. また、2社は、消費者が断っているにもかかわらず、夜の遅い時間や、長時間にわたり執拗に勧誘を行うなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で行っていました。

4 .なお、本処分に先立ち、7月10日、愛知県警察に対し、刑事告発を行いました。

【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

株式会社石田建設に対する行政処分概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社石田建設
- (2) 代表者：代表取締役 石田 純一郎
- (3) 所在地：(登記上の本店) 愛知県名古屋市中川区吉津一丁目908
(営業所) 愛知県海部郡大治町大字花常字堀之内境34番地の1
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成19年12月28日
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 役務・商品：家屋等の住宅リフォーム、衛生用器具(シェルウォーター(浄水器)等)の取付販売等
- (8) 売上高：約5千万円(平成20年1月～3月)

2. 取引の概要

株式会社石田建設(以下、「石田建設」という。)は、「家屋等の住宅リフォーム」(以下、「本件役務」という。)
「衛生用器具(シェルウォーター(浄水器)等)の取付販売」(以下、「本件商品」という。)の事業を行うに際して、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、本件役務の提供契約の締結について勧誘を行ったり、本件商品の売買契約の締結について勧誘し、当該住居において当該契約の申込みを受け又は当該契約を締結していたものである。

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1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

訪問販売に係る売買契約及び役務を有償で提供する契約(以下「役務提供契約」という。)の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る売買契約及び役務提供契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成20年7月19日から平成21年7月18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、訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける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) 勧誘目的の不明示(特定商取引法第3条)

同社は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、その勧誘に先立ち、「水道の浄化装置の点検に行きたい、前の会社から点検の引き継ぎを受けた会社です。点検内容は前の会社と同じです。」「風呂の無料点検にお伺いします。」等と告げるだけで、勧誘に先立って本件役務

の提供契約又は本件商品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていませんでした。

(2) 不実告知(特定商取引法第6条第1項)

同社は、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、風呂場の壁やタイルの目地のヒビがすぐに工事をしなければならぬほどではないにもかかわらず、「水漏れがして湿気で家がダメになる。」と不実のことを告げ、ことさらに消費者の不安を煽り、本件役務の提供契約の締結について勧誘を行っていました。

また、同社は、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、「水道管が錆び付いていて腐っており1年以内には穴が開きますよ。放っておくと金が倍かかりますよ。」などと不実のことを告げ、ことさらに消費者の不安を煽り、本件商品の売買契約の締結について勧誘を行っていました。

(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第1号)

同社は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の勧誘に際し、消費者が断っているにもかかわらず、夜間、長時間にわたり執拗に勧誘するなど、消費者に対し迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

5. 勧誘事例

【事例1】

(株)石田建設(以下、「石田建設」という。)は、平成20年2月、消費者Aの自宅に電話をかけ、「水道の浄化装置の点検に行きたい、前の会社から点検の引き継ぎを受けた会社です。点検内容は前の会社と同じです。」などと告げた。消費者Aは、点検のみで済むものと思い、来訪を承諾した。

後日、消費者Aの自宅を午前11時頃に訪れた石田建設の営業員Zは、「前の会社の引き継ぎで点検をやることになった。やることは前と一緒にです。」と告げ、コンプレッサーを使用して水道管の洗浄作業をした。作業後、風呂場の壁やタイルの目地にヒビがあるので水漏れがして湿気で家がダメになると風呂のリフォーム工事を勧めた。消費者Aはすぐに工事をしなければならぬほどのヒビとは思っていなかったが、営業員Zは水漏れで家がダメになることを強調してその後も勧誘を続け、午後3時過ぎ消費者Aは根負けし、工事を承諾した。その後営業員Zは書類を書いたりして、午後5時過ぎまで在宅した。消費者Aは昼前から午後5時過ぎまで長時間粘られ、不安感を感じていた。

【事例2】

(株)石田建設(以下、「石田建設」という。)は、平成20年2月、消費者Bの自宅に電話をかけ、「風呂の無料点検にお伺いします。」と告げた。電話に出た消費者Bの妻は、風呂のリフォームをしており、3回くらい無料点検に来て掃除をしていることから今回も同じと思って訪問を承諾した。

後日、消費者Bの自宅を午後2時か3時頃に訪れた石田建設の営業員Yは、「風呂の無料点検に伺いました。」というように告げ、風呂の点検と掃除をした。消費者Bが風呂の調子が悪いことを言うと、営業員Yは別の営業員Xを電話で呼び、帰った。営業員Xは圧力をかけて水道の点検をし、ガス釜を見て、「水道管が錆び付いていて腐っており1年以内には穴が開きますよ。放っておくと金が倍かかりますよ。」と言って、困惑する消費者に高額な本件商品を勧めた。消費者Bは水道管に穴が開いて多額の費用がかかっても困ると思い、水道管が腐るのを防ぐという本件商品と給湯器の工事を承諾した。

【事例3】

株式会社石田建設（以下、「石田建設」という。）は、平成20年1月、消費者Cの自宅に電話をかけ、「お風呂の無料点検にお伺いしたいのですが、明日の朝でもいいですか。」等と告げた。消費者Cは風呂のリフォーム業者から引き継いで無料点検に来ると言ったことから翌日午後の時間の訪問を承諾した。

翌日、消費者Cの自宅を午後3時過ぎに訪れた石田建設の営業員Wは、こういう会社になったとか等説明した後風呂の点検をした。ところが、営業員Wは点検作業を終えた後「床下の点検もしてあげるが、自分は他のところを回らなくてはいけないので後で人を寄越す。」というようなことを言って消費者C宅を出た。午後5時半頃石田建設の営業員Vが消費者C宅を訪れ、床下を点検した。点検後、「床下が随分湿っているので土台が腐ってきたりするので湿気をとる工事をした方がいいですよ。今までにいろんなことをやっているけどいろんなことをするとかえって沢山湿ってくるので一度全部取り払って治すといいが、それだと大変な費用がかかる。 を塗る工事をやるとそれだったらそんなに費用はかからないのでやったらどうですか。」と湿気対策工事を勧めた。消費者Cはあまり工事をしたくないことから断ったところ、営業員Vは「工事をした方がズーと得ですよ。特許を取ってあるので、高いけど絶対安心。」と盛んに工事を勧めた。消費者Cは繰り返し説明されて勧められ、随分時間がかかって遅くなり、迷惑を感じたが、放置しておけば持ち家が傷むとの説明から、悪くなる前に工事をしようかという気持ちになり、契約に同意した。

株式会社川角建設に対する行政処分概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社川角建設
- (2) 代表者：代表取締役 川角 隆二
- (3) 所在地：(登記上の本店) 愛知県名古屋市名東区社口二丁目102番地の1
(営業所) 愛知県名古屋市名東区延珠町503番地 ランプル延珠201号
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成19年12月28日
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 役務・商品：家屋等の住宅リフォーム、衛生用器具(シェルウォーター(浄水器)等)の取付販売等
- (8) 売上高：43,420,000円(平成20年1月～平成20年3月)

2. 取引の概要

株式会社川角建設(以下、「川角建設」という。)は、「家屋等の住宅リフォーム」(以下、「本件役務」という。)
「衛生用器具(シェルウォーター(浄水器)等)の取付販売」(以下、「本件商品」という。)の事業を行うに際して、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、本件役務の提供契約の締結について勧誘を行ったり、本件商品の売買契約の締結について勧誘し、当該住居において当該契約の申込みを受け又は当該契約を締結していたものである。

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1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

訪問販売に係る売買契約及び役務を有償で提供する契約(以下「役務提供契約」という。)の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る売買契約及び役務提供契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成20年7月19日から平成21年7月18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、訪問販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける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) 勧誘目的の不明示(特定商取引法第3条)

同社は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、その勧誘に先立ち、「風呂の無料定期点検の時期がきましたので伺いたい。」「いつものように定期検査にお邪魔したい。」「風呂の無料点検に行きたい。」等と告げるだけで、勧誘に先立って本件役務の提供契約又は本件商

品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていませんでした。

(2) 不実告知(特定商取引法第6条第1項)

同社は、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、「一度検査してみまじょうか。」と告げ、作業後「こんなに水道管の中に錆がある。このままにしておくとながが破裂して大変なことになるなす。」と不実のことを告げ、ことさらに消費者の不安を煽り、本件商品の売買契約の締結について勧誘を行っていました。

また、同社は、無料点検を口実に訪問した消費者の住居において、その無料点検が終わった後、「水漏れがあるかもしれない」と告げ、床下を調査し、「風呂場の配水管や洗面台から水が漏れている。」「床下に湿気がある。補強する必要がある。」と不実のことを告げ、ことさらに消費者の不安を煽り、本件役務の提供契約の締結について勧誘を行っていました。

(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第7条第3号、同法施行規則第7条第1号)

同社は、訪問販売に係る売買契約又は役務提供契約の勧誘に際し、消費者が断っているにもかかわらず、夜間、長時間にわたり執拗に勧誘するなど、消費者に対し迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘していた。

5. 勧誘事例

【事例1】

(株)川角建設(以下、「川角建設」という。)は、平成20年1月、消費者Aの自宅に電話をかけ、「風呂の無料定期点検の時期がきましたので伺いたい。」と告げた。消費者Aの妻から来訪の承諾を取り、後日、川角建設の営業員Zが消費者Aの自宅を午後6時過ぎに訪問し、風呂の無料点検に来たことを告げ、風呂場の点検、掃除をした。

点検終了後、営業員Zは、「台所の床下も見させてください。」と言い出した。消費者Aは、夜なので断りたいと思ったが、風呂の掃除等をしてくれたので、結局、営業員Zに見てもらふことにした。

営業員Zは、床下点検後、「床下の湿気がすごいので、この機会に床下工事をしておいた方がよろしいですよ。」と言ひ、川角建設の営業員Yを電話で呼び出し、30分くらい経ってから営業員Yが来て、消費者Aに床下工事の説明をした。

営業員Yは、「今は湿気対策に良い材料がありますから、早めに工事をしておかれた方が良いですよ。」と勧めた。消費者Aが、断っているにもかかわらず、営業員Yは、「この機会にやっておかれれば、一代心配なしですよ。」と述べ、今ならお安くできると勧めた。

最初は、無料点検のみという説明だったにもかかわらず、営業員Yは、長時間にわたり床下工事の勧誘をしたので、消費者Aは、契約しなければ夜中まで居座られるのではないかと不安を感じ、しかたなく契約書に署名し話が済んだのは午後11時頃であった。

【事例 2】

株川角建設（以下、「川角建設」という。）は、平成20年1月、消費者Bの自宅に電話をかけ、「いつものように定期検査にお邪魔したい。」と告げ、消費者Bからの承諾を取り、後日、川角建設の営業員Xが消費者Bの自宅を訪問し、風呂等の点検作業を行った。

消費者Bは、いつもと同じ点検をするものと理解し、営業員Xは、本件商品の勧誘に来たとは言わなかった。

風呂の点検終了後、昔、赤みがあった水道水の出たことの話となり、営業員Xが、「一度検査してみましましょうか。」と言い出し、水道の蛇口に機械を取り付け操作し、台所や風呂洗面台の蛇口から赤く濁った水が出たことを示し、「こんなに水道管の中に錆がある。このままにしておくと管が破裂して大変なことになります。今のうちに工事をしておけば安く済みます。」と消費者Bに告げた。消費者Bは、水道管が破裂したら大変だと不安になり、営業員Xが、何度も本件商品を勧めたので、契約した。

【事例 3】

株川角建設（以下、「川角建設」という。）は、平成20年1月、消費者Cの自宅に電話をかけ、「風呂の無料点検に行きたい。」と告げ、消費者Cからの承諾を取り、後日、川角建設の営業員Wが、消費者Cの自宅を訪問した。営業員Wは、消費者Cに対してリフォーム工事の勧誘に来たとは言わなかった。

営業員Wは、風呂の点検、掃除を行った後、消費者Cに「水漏れがあるかもしれない。」と言い出し、床下を調査した。営業員Wは、「風呂場の配水管や洗面台から水が漏れている。」「床下に湿気がある。補強する必要がある。」と説明し、床のタイルの貼り替えなどが必要だと改修工事を盛んに勧めたので、消費者Cは工事の契約をした。