

平成20年7月22日  
経済産業省

## 特定商取引法に違反した訪問販売業者に対する 業務停止命令（6か月間）について

経済産業省は、訪問販売によりロコ・ロンドンまがい取引を行っていたワールドビジネスバンク株式会社（本社：東京都中央区日本橋蛸殻町）に対し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、本年7月24日から平成21年1月23日までの6か月間、訪問販売に関する勧誘、申込みの受付及び契約の締結を停止するよう命じました。認定した違反行為は、不実告知、契約書面等における記載の不備です。

- 1．ワールドビジネスバンク株式会社（以下「同社」という。）は、金を対象とした「店頭ロンドン渡し貴金属証拠金取引」と称する金現物に係る差金決済による売買取引に関する役務の提供を行っているところ、同社は、この役務提供契約の締結について勧誘する際、明確な根拠を有していないにもかかわらず、「これから金は上がることに間違いありません。」、「必ず利益が出ると私の方で保証できます。」、「必ず利益を返します。」等と告げ、消費者に利益が生ずることが確実であると誤認させるような不実のことを告げていました。
- 2．また、同社が契約の際に消費者に交付する契約書面等に、契約の解除に関する事項に係る記載並びに事業者の代表者の氏名に係る記載及び事業者の契約担当者の氏名に係る記載に不備がありました。
- 3．なお、平成19年7月15日付施行の特定商取引に関する法律施行令の一部を改正する政令で、ロコ・ロンドンまがい取引等が指定役務に追加されました。本件は、改正後の当該政令適用に係る経済産業省として2度目の行政処分となります。

【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 - 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

## ワールドビジネスバンク株式会社に対する行政処分の概要

### 1. 事業者概要

- (1) 商号：ワールドビジネスバンク株式会社
- (2) 代表取締役：浜田 光
- (3) 所在地：本店：東京都中央区日本橋蛸殻町一丁目13番1号
- (4) 資本金：3,000万円
- (5) 従業員数等：役員2名、従業員26名（平成20年5月27日現在）
- (6) 設立年月日：平成元年11月8日（平成18年8月10日現商号に変更）
- (7) 取引形態：訪問販売
- (8) 取扱役務：貴金属の売買に関する取次業務
- (9) 取扱価格：委託手数料（往復）1口当たり31,500円（税込み）  
（1口は100トロイオンス（委託基本証拠金30万円）分）
- (10) 顧客数：68人（平成20年5月27日現在）
- (11) 預り金：235百万円（平成20年5月27日現在）

### 2. 取引の概要

ワールドビジネスバンク株式会社は、「店頭ロンドン渡し貴金属証拠金取引」と称する金現物取引（証拠金の預託を受けて海外商品市場の貴金属の現物取引価格を利用し米国ドル建てで行う金を対象とした貴金属に係る物品の差金決済による売買取引）に関する役務の提供に係る事業を行っている。

同社は、営業担当社員からの電話に関心を示した消費者の住居等に営業員を訪問させ、当該消費者に対し役務提供契約の締結について勧誘させることにより、当該住居等において当該契約の申込みを受け、当該契約を締結させていた。

### 3. 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) 法定交付書面の記載不備（特定商取引法第5条第1項）

同社が契約の締結に当たって消費者に対して交付する契約書面等において、契約の解除に関する事項に係る記載並びに事業者の代表者の氏名に係る記載及び事業者の契約担当者の氏名に係る記載に不備があった。

#### (2) 不実告知（特定商取引法第6条第1項）

判断に影響を及ぼす重要なもの（同項第7号）

同社は、勧誘に当たり、「これから金は上がることに間違いありません。」「必ず、利益が出ると私の方で保証できます。」「必ず利益を返します。」等と虚偽の説明を行って消費者を勧誘していた。

#### 4．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。

訪問販売に係る役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る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24日から平成21年1月23日まで（6か月間）

(参考) 勧誘事例

【事例1】

消費者Aは、ワールドビジネスバンク株式会社の営業担当社員Z1から電話で「住友商事や丸紅といった大手商社が、150億円のファンド資金を投入しようとしています。」、「ファンド資金は数回に分けて入ってきますので、その都度、金の価格が上がることは確実です。その投入のタイミングを見計らって取引をすれば、儲かります。」、「今この取引に30万円入れてもらえば、相当な利益が出ます。今投資すれば、金の値上がりを受けて、利益は確実です。」などと説明され、消費者Aは、大手が買い付けるタイミングなら実際に利益が上がるかもしれないと思った。

後日、同社の営業担当社員Z2から電話があり、「是非会って下さい。」と言うので消費者Aはその日に自宅の近所のハンバーガーショップで営業担当社員Z2と会った。

営業担当社員Z2はその場所で「今、金の価格は940ドルですが、これが1000ドルを軽く超える見込みです。」、「今、金を買い付けて頂ければ15ドル上がった時点で40%の儲けが出ます。」、「大手商社が買い上げますので、一挙に価格が上がります。その大手商社が動くとき一緒に買い付ければ、利益を得ることができます。」、「3ヵ月の間で15ドルの値上がりを考えて下さい。40%の儲けが出ますので、その実績をその目で確かめて下さい。」、「今、金の価格が下がると思いませんか。大手商社の資金も入りますし、これから金は上がることに間違いありません。」などと告げたので、消費者Aは営業担当社員のZ1とZ2の説明を信用して契約を締結して証拠金90万円を営業担当社員Z2に手渡した。消費者Aは、「もし、営業担当社員のZ1とZ2の説明が嘘で金の価格が下がり、そのために損になったり、預けたお金が半分以上無くなることもあり得たなら、取引の契約はしなかった」述べている。

結局、当初に入金した証拠金に近い金額の損失を被った。

【事例2】

ワールドビジネスバンク株式会社の営業担当社員Y1から消費者Bの妻に「私のお客さんは誰も損をしていません。」、「三井物産が大きな金の取引をする予定があるので、その時期がチャンスです。その時期が来たらまた電話します。」という電話があった。その後、営業担当社員Y2から消費者Bの妻に「三井物産が参入して来るので金の相場がだいぶ良くなってきました。今が買い時です。」という2度目の電話があり、詳しい説明をしたいのでどこかでお会いできないかというので、消費者BはBの妻と一緒に、営業担当社員Y2とレストランで会うことにした。

営業担当社員Y2は取引の流れを図に書いて、お客さんからの注文をワールドビジネスバンクが仲介してロンドンの市場に直接つないでいる、と説明し、「この取引は先物とは違って現物市場なので安心できます。」、「またリスクの範囲を「自分で決めた範囲内で取引ができるので、なおさら安心です。」などと告げたので、消費者Bは安心できる取引だと思い契約を締結した。証拠金600万円は翌日、銀行振込みにより支払った。消費者Bは、「営業担当社員Y2の「現物市場であって自分の決めたりリスクの範囲内で取引ができる。」という説明がなければ、契約はしなかったと思う。

」と述べている。

更に、約700万円の追加資金を投資したが、取引に不審を抱き弁護士に相談して契約を解除した。

### 【事例3】

消費者Cは、ワールドビジネスバンク株式会社の営業担当社員X1から電話で「金の価格はずっと上がっており、これからも上がるのが確実と思われます。」、「金の価格が上がることで、絶対儲かります。」、「私の担当したお客様で損した人はいません。」などと1時間ほど勧誘を受けたので、消費者Cはそんなにいい取引ならやってもいいかなと思い始めたところ、営業担当社員X1は「また、よいタイミングでご連絡しますので」と言い電話を切った。

その後、営業担当社員X2から消費者Cに電話があり、詳しく説明したいというので、消費者Cはファミリーレストランで会うことにした。営業担当社員X2は、「今、実際に金の価格がここまで上がっていて、今後もこの状態のまま、上がります。」、「最初の1回目の取引は、金の価格が上がるのは間違いありませんので、必ず利益が出ると私の方で保証できます。」と告げたので、消費者Cは儲かるのが確実なのだとして理解し取引をすることに決め、150万円で取引をすると営業担当社員X2に伝えた。

翌日、同額を銀行振込で同社の銀行口座に送金した。

消費者Cは契約締結後、この取引についてインターネットで調べたところ、各関係機関からロコ・ロンドン取引の注意喚起の情報があったのでクーリング・オフの手続きをすることにした。

### 【事例4】

消費者Dに対して、ワールドビジネスバンク株式会社の営業担当社員W1からの電話での勧誘があり、営業担当社員W1は「サブプライム問題が発生したため、投資家が次の確実な投資先として、金を考えるようになりました。」、「金の価格が高騰することは間違いありません。」などと話した。

その後、営業担当社員W2から電話があり「金の価格は1000ドルまで上がると予想できます。」、「金の価格が高騰していくから、今、金の取引をすれば資産が増やせます。」と言った。

更にその後、営業担当社員W3から電話があり「これから、もっと金が高騰することで儲かります。」、「金の投資をしましょう。利益が出ます。」、「今は30年ごとの金価格周期の30年目に当たる年で、チャンスです。ぜひ取引をやるべきです。」などと話をし、「詳しい説明に上がりますので、一度話を聞いて下さい。」と言うので、消費者Dは営業担当社員の話からこの取引は儲かる取引であると思い、自宅で説明を聞くことを承諾した。

営業担当者W3が自宅に来て「1ヵ月だけでも結果は出せますが、今年一杯預けていただければ、必ず利益を返します。」、「金の価格の歴史から、安心して取引ができる大丈夫な時期です。」と告げたので、消費者Dはこの言葉を信じて契約を締結した。

証拠金の入金前に消費者センターに相談して、クーリング・オフの手続きをとったことから、損害を未然に防ぐことができた。