

平成21年1月13日

## 特定商取引に関する法律に違反した訪問販売及び電話勧誘販売業者に対する業務停止命令（9か月間）について

経済産業省は、訪問販売及び電話勧誘販売により海外商品先物オプション取引等を行っていたオリエンタルマザーズ株式会社（本社：東京都新宿区新宿）に対し、特定商取引に関する法律第8条第1項及び第23条第1項の規定に基づき、本年1月15日から10月14日までの9か月間、訪問販売及び電話勧誘販売に関する勧誘、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。

また、併せて同法第7条及び第22条の規定に基づき、同社に対し、業務停止命令の期間中、その訪問販売業及び電話勧誘販売業の全部又は一部の譲渡等を行わないよう指示しました。

認定した違反行為は、不実告知、再勧誘、契約書面等における記載の不備です。

- 1．オリエンタルマザーズ株式会社（以下「同社」という。）は、「海外商品先物オプション取引」等と称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、「このオプション取引は絶対にもうかります。」「100万円で取引すれば、少なくとも見積もっても毎月1万円の配当が付きます。」「元本割れは絶対にありません。」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、同社は、勧誘の際、「年金生活で、やっと食べていだけでできません。」「うちに電話はもういいです。」等と言って契約締結を断っている消費者に対し、再度、勧誘をしていました。
- 3．同社が契約の際に消費者に交付する契約書面等に、役務の対価に係る記載並びに役務提供契約の解除に関する事項及び契約担当者の氏名に係る記載の不備がありました。

4 . なお、平成19年7月15日に施行された特定商取引に関する法律施行令の改正により、海外商品先物オプション取引、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、追加されたものに係る経済産業省として4度目の行政処分、海外商品先物オプション取引としては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

## オリエンタルマザーズ株式会社に対する行政処分の概要

### 1．事業者概要

- (1) 商号：オリエンタルマザーズ株式会社
- (2) 代表取締役：伊藤 哲夫
- (3) 所在地：東京都新宿区新宿一丁目36番7号
- (4) 資本金：9,000万円
- (5) 設立年月日：平成18年1月5日

### 2．取引の概要

オリエンタルマザーズ株式会社（以下「同社」という。）は、「海外商品先物オプション取引」等と称する役務の提供を行っている。

同社は、営業担当社員からの勧誘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を締結し、あるいは、営業担当社員から消費者の住居等へ勧誘をする電話をさせ、その後消費者に対し契約書面等を郵送等により送付して当該契約の申込みを行い、消費者が記入した契約書面等のうち同社に返送すべきものを消費者から郵送等により同社に対し返送させることによって、消費者と当該契約を締結していた。

### 3．行政処分の内容と期間

#### (1) 業務停止命令

平成21年1月15日から平成21年10月14日まで（9か月間）特定商取引に関する法律第2条第1項に規定する訪問販売及び同条第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。

訪問販売及び電話勧誘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をすること。

訪問販売及び電話勧誘販売に係る役務提供契約の申込みを受けること。

訪問販売及び電話勧誘販売に係る役務提供契約を締結すること。

#### (2) 指示

平成21年1月15日から平成21年10月14日まで（9か月間）同社の行う訪問販売及び電話勧誘販売に係る業務について、事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡等しないこと。

### 4．業務停止命令等の原因となる事実

#### (1) 法定交付書面の記載不備（特定商取引に関する法律第5条第1項及び第19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、役務の対価に係る記載並びに役務提供契約の解除に関する事項及び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 ( 特定商取引に関する法律第 6 条第 1 項及び第 2 1 条第 1 項 )

同社は、勧誘に当たり、「このオプション取引は絶対にもうかります。」「100万円で取引すれば、少なく見積もっても毎月1万円の配当が付きます。」「元本割れは絶対にありません。」等と虚偽の説明を行って消費者を勧誘した。

( 3 ) 再勧誘 ( 特定商取引に関する法律第 1 7 条 )

同社は、勧誘する際、消費者が「年金生活で、やっと食べていくだけでできません。」「うちに電話はもういいです。」等と言って契約締結を断っている消費者に対し、再度、勧誘をしていた。

(参考) 勧誘事例

【事例1】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Zらは、消費者Aの職場を複数回訪れた。営業員Zは、「今銀行に預けても、利子は全く付きませんよ。オリエンタルマザーズでは一か月に8%の利益がつきます。」「もうかります。」「絶対に損しないので、安心して預けて下さい。」「元本割れは絶対にありません。」などと告げた。

消費者Aは、営業員Zの元本割れしないという言葉信じて契約したが、後日、取引が元本割れしていると同社から告げられた。

【事例2】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Yは消費者B宅を訪れ、「元本保証で投資をしませんか。」と告げ、消費者Bがしている投資信託よりも「私どもの方が元本保証で金利が良いですよ。」「金利としては、6%から7%。」と告げた。

消費者Bは、元本保証で金利が良いのであれば契約してみようという気になり、オプション取引の契約をした。

後日、消費者Bは、同社から追加の入金をするように言われ追加の入金をしたが、結局、取引をやめた後も元本の全額は戻らなかった。

【事例3】

オリエンタルマザーズ株式会社は、消費者C宅に「グラン太くん」のカタログを送った後に、同社の営業員Xが消費者C宅に電話をかけて、オプション取引について「4か月で証拠金をお返しし、月に1回、4回の配当金を支払います。」「絶対安全で、金利もいいのでもうかります。今がチャンスです。」と告げた。

営業員Xからの電話はその後何度もあったので消費者Cはしつこくて迷惑に感じていたが、何度目かの電話で、訪問を了承した。

営業員Xは消費者C宅を訪問し、「この商品は安全で、今がもうかるチャンスだ。今しかない。」「何年もやっているが、今まで1回も、損を出してお客様に迷惑をかけたことはない。」「絶対大丈夫で、もうかる。」と告げたので、消費者Cは契約をする気になり、契約をした。

【事例4】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Wは消費者D宅を訪問し、グラン太くんというオプション取引について、「当社では相場のデータが長年蓄積されており損を出したのは1回ぐらいだ。石油は今年いっぱい下がるので安心だ。」「10か月間お金を預けると8%の金利を受け取ることができる。金利は毎月振り込む。」などと告げた。

消費者Dは営業員Wからこれらの説明を聞き、この会社に運用を任せれば確実にもうかると確信し契約した。

ところが、後日、消費者Dは同社の営業員から取引がマイナスになったので清算するとの連絡を受けた。

【事例5】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Vから消費者E宅に「今、100万円で利息が6%程度と割合良い」と勧誘の電話があったが、消費者Eは「年金生活で、やっと

食べていくだけでできません。」とはっきり断った。しかし同社の営業員Vは「もう一度、考えてください。」と言ったので、消費者Eは、「そんなこと言っても駄目です。」とまた断った。

それから2週間ほど後に、再度、営業員Vが「利息が6%と良いので、どうですか。」と消費者Eに勧誘の電話をかけてきたので、消費者Eは「先だってもお断りしましたけども、絶対やれませぬので。」と、前と同様に断った。

#### 【事例6】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Uは、消費者F宅に勧誘の電話をかけ、「100万円を銀行のように預けると、毎月第三金曜日に9000円を口座に振り込みます。」「元本割れはしません」と告げた後、消費者F宅にパンフレット等の資料を送付した。

営業員Uはその後何度か消費者F宅に電話をかけてきたので、契約することになった消費者Fは同社の銀行口座に入金した。その後、消費者Fは、同社の営業員Uの上司から電話による説明を受けながら同社から送られてきた契約書等の書面に氏名等を記入した。

#### 【事例7】

オリエンタルマザーズ株式会社の営業員Tらは、消費者Gに金融商品の資料を送付したい旨の電話をかけ、書類を消費者Gに郵送した後、営業員Tはすぐに消費者Gを電話で勧誘した。

勧誘の電話は1週間に2～3回かかってきたので消費者Gはしつこい電話だと思い、何度も営業員Tに「うちに電話はもういいです。」と断りの言葉を伝えたが、一向に営業員Tからの電話は止まらず、消費者Gは迷惑だと思っていた。

営業員Tは電話で、「今ガソリンの値段が上がっています。今こそ原油のオプション取引を行う絶好のチャンスです。今を逃す手はありません。」「このオプション取引は絶対にもうかります。100万円で取引すれば、少なく見積もっても毎月1万円の配当が付きます。」「リスクは滅多に発生しないんですよ。安心して下さい。」などと消費者Gに告げた。

消費者Gは、この取引は、今が絶好のチャンスであり、損をすることのない取引だと理解し、また、営業員Tのリスクの心配はないという説明から元本は保証されているのだと思い、取引してもよいと伝えた。

そこで営業員Tは同社の署名捺印がされた契約書等の書面を消費者G宅に郵送し、消費者Gはこれに記入し、同社に提出する分を郵便で返送した。