

平成 2 1 年 8 月 7 日
経 済 産 業 省
東 北 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 業務停止命令（3か月）について ～ 携帯電話専用のW e bサイトを利用した連鎖販売業者処分 ～

経済産業省は、連鎖販売業者であるワースワイル・ドット・コム株式会社（宮城県）に対し、特定商取引法第39条第1項の規定に基づき、平成21年8月8日から平成21年11月7日までの3か月間、連鎖販売取引に関する勧誘、申込みの受付及び契約の締結を停止するように命じました。

また、あわせて同社に対し、同法第38条第1項の規定に基づき、業務停止期間中は連鎖販売取引についての契約の全部又は一部を他の事業者に譲渡しないこと、並びに違反と認定した不実告知について特定商取引法に違反する行為である旨を同社の勧誘者等に通知することを指示しました。

認定した違反行為は、不実告知、勧誘目的等不明示等です。

1. ワースワイル・ドット・コム株式会社（以下「同社」という）は、同社の会員になると、携帯電話専用のW e bサイトを利用して「誰でも簡単に広告収入やインターネット上の売上からのリベートが受取れるビジネスサイト」を持つことができるとして、「HOT Click（ホットクリック）」と称する携帯電話専用w e bサイト関連の役務提供とビジネスキット（以下「本件商品等」という）の販売を行う連鎖販売業を行っていました。
2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - （1）同社の勧誘者は、勧誘に先立って、本件商品等の連鎖販売契約の締結について勧誘する目的である旨を告げていなかったほか、一部の勧誘者は同社名称を明らかにしていませんでした。
 - （2）同社の勧誘者は、消費者に対し、本件商品等に係る連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、あたかもその契約者が何もしなくても必ず月数万円単位の収入が得られるかのようにな実を告げていました。
 - （3）同社は、消費者に交付する書面等において、契約解除の商品返品に係る中途解約時の虚偽記載、商品引き取り費用負担の虚偽記載をしていました。また、威迫・困惑等によるクーリング・オフの権利が留保されることが未記載でした。

【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 - 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

ワースワイル・ドット・コム株式会社に対する行政処分概要

1. 事業者の概要

(1) 名称：ワースワイル・ドット・コム株式会社

(2) 代表者：代表取締役 鎌田 博次

(3) 所在地：宮城県仙台市青葉区一番町二丁目8番10号
ニッセイ同和損保仙台ビル5階

支店等(ショールーム)：

WebDo ! Galleria 札幌 札幌市中央区北2条西2-32 札幌泉第3ビル5階

WebDo ! Galleria 仙台 仙台市青葉区一番町二丁目8番10号
ニッセイ同和損保仙台ビル1階

WebDo ! Galleria 東京 東京都中央区銀座1-19-14
ホームスト銀座ビル10階

WebDo ! Galleria 名古屋 名古屋市中区丸の内2-18-25
丸の内KSビル9階

WebDo ! Galleria 大阪 大阪府中央区難波2-1-2 太陽生命難波ビル5階

WebDo ! Galleria 福岡 福岡市中央区薬院1-5-6 ハイヒルズビル7階

(4) 資本金：5,000万円

(5) 設立：平成12年10月11日

(6) 取引形態：連鎖販売取引

(7) 商品：「HOT Click(ホットクリック)」と称する携帯電話専用webサイト関連の役務提供とビジネスキット(以下「本件商品等」という)

・物品：ビジネスキット(DVD及び説明書等)

・役務：個人用ホームページを作成し業者の運営する様々な機能(文字情報の閲覧、画像処理、スケジュール等)の利用等。

・価格：118,650円(税込み)

(8) 売上高：平成18年1月~平成18年6月 7億7千万円

平成18年7月~平成19年6月 23億円

平成19年7月~平成20年6月 19億8千万円

(9) 従業員：42名(平成20年11月現在)

2. 取引の概要

ワースワイル・ドット・コム株式会社(以下「同社」という。)は、本件商品等の売買契約等を締結した者(以下「会員」という。)が、新規会員を獲得した場合に支給される「ボーナス」と称する特定利益を収受しうることをもって誘引し、その者と本件商品等に係る「登録費用」、「月額管理料金」等と称する特定負担を伴う取引を行っている。

同社は、本件商品等を開発し、ボーナスプラン等の報酬の仕組みを考案し、会員を管理し及び苦情対応を一元的に行っているほか、全国6カ所でショールームを運営し、説明会や初期研修等を開催するなど、一連の連鎖販売業を実質的に統括しており、また、会員は、同社の統括のもと、勧誘者として同社との連鎖販売契約の締結について勧誘している。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令

内容

特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

ア．勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。

イ．契約の申込みを受けること。

ウ．契約を締結すること。

停止命令の期間

平成21年8月8日から平成21年11月7日までの間(3ヶ月間)。

(2) 指示関係

平成21年8月8日から平成21年11月7日までの間(3ヶ月間)、連鎖販売取引についての契約の全部又は一部を他の事業者に譲渡しないこと。

勧誘者及びその他の会員に対し、あたかも入会さえすれば、新たな会員を紹介しなくても必ず月数万円単位の利益が発生するということは不実であること、従って、これを告げて勧誘することは特定商取引法に違反する行為である旨を平成21年9月7日までに通知し、同日までにその通知結果について東北経済産業局長あて報告すること。

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、連鎖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ました。

(1) 氏名・勧誘目的等不明示(特定商取引法第33条の2)

同社の勧誘者は、本件商品等に係る売買契約の勧誘に先立って、「携帯電話を使った仕事があるんだけど、話だけでも聞いてみない。」などと告げるのみで、連鎖販売取引の勧誘に先立って、同社の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る本件商品等の種類を明らかにしていませんでした。

(2) 連鎖販売業に係る特定利益に関する事項及びそれ以外の利益において判断に影響を及ぼす事となる重要なものに係る不実告知(特定商取引法第34条第1項)

同社の勧誘者は、本件商品等に係る連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対し、「権利さえ持っていれば1口につき1か月に約5万円が入ってくる」、「新しく会員になる人を見つけて、会社に紹介すればもっとお金になりますが、紹介できなくても最低7万円、最高はもうわからないほどの金額が入ってきます。」などと、あたかもその相手方が何もしなくても必ず月数万円単位の収入が得られるかのように告げて勧誘を行っていました。

(3) 概要書面の契約解除の虚偽記載(特定商取引法第37条第1項、特定商取引法施行規則第28条第1項第8号)

同社は、本件商品等の契約を締結するまでに消費者に概要書面を交付していた

が、本商品のうちビジネスキットは連鎖販売業に係る商品であると認められることから、特定商取引法第40条の2第2項の規定に基づきその販売に係る契約は解除（いわゆる返品・返金）できるものであるが、「中途解約・返品について会員登録完了日より1年を経過していない会員が解約・退会をした場合に関しては、提供する商品がサービスの提供でございますので、提供した期間分はすべて使用済みとさせていただきます。よって、解約に際して未使用で返品していただく商品がございませんので、クーリング・オフ期間経過後の中途解約に伴う返品・返金はございません。」と記載されていました。

(4) 契約書面の虚偽記載等（特定商取引法第37条第2項）

同社は、その連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約を締結した場合において、その連鎖販売契約の相手方に、その連鎖販売契約の内容を明らかにした「ワースワイル・ドット・コム株式会社 ホットクリック入会契約書」と題する書面（以下「入会契約書」という。）を交付しているが、入会契約書には、下記からの記載不備が認められました。

クーリング・オフ権利留保の未記載（特定商取引法施行規則第30条第1項第3号ロ）

平成20年2月から同年9月までに、その相手方に交付していた一部の入会契約書には、威迫・困惑等があった場合のクーリング・オフ権利の留保の記載されていませんでした。

契約解除の商品引き取り費用負担に係る虚偽記載（特定商取引法施行規則第30条第1項第3号ホ）

平成20年2月から同年8月までに、その相手方に交付していた一部の入会契約書には、クーリング・オフした場合において、ビジネスキットと称する商品の返品にかかる送料が会員負担となる旨の記載がされていました。

契約解除の商品返品に係る虚偽記載（特定商取引法施行規則第30条第1項第4号イからヘ）

上記(3)で述べたとおりビジネスキットは、特定商取引法第40条の2第2項の規定に基づきその販売契約は解除できたが、入会契約書の「＜中途解約・返品について＞」の欄に、上記(3)と同様の返品・返金を認めない趣旨の記載がされていました。

記載方法の不備（特定商取引法施行規則第30条第3項）

入会契約書には、一部の記載を除き、日本工業規格Z8305に規定する8ポイント以上の大きさの文字及び数字が用いられていませんでした。

5. 勧誘事例

【事例1】

ワースワイル・ドット・コム株式会社の勧誘者Aは、平成18年10月ごろ、知人の事務所にいたWに対し、持参したパソコンを開いて画面を見せながら、「2008年までには、乳幼児に至るまで日本国民全てが携帯電話を持つ時代になります。」「携帯電話がないと生活できない時代がきます。」と携帯電話ビジネスの将来性を話した。そして、「このビジネスの権利を持っていれば、全国民が携帯電話を使うようになった場合、お金がいくら入ってくるかわからないほどです。」「ホットクリックビジネスは一口124,950円を入れて、その口数に応じて分配される金額は想像がつかないような額になります。」「新しく会員になる人を見つけて、会社に紹介すればもっとお金になりますが、紹介できなくても最低7万円、最高はもうわからないほどの金額が入ってきます。」「これは、会社が存続する限り、毎月、年金のように、ずーっと入ってきます。」などと告げた。Wは、いい話なんてない、と思って聞いていたが、Aの話に引き込まれてしまい、「すごいじゃん。」などと言いながら興味を持って聞いた。

Aは、このビジネスを運営している同社について、「元々はいろんな会社の給料計算などのシステムを作っていましたが、サイドビジネスとしてこの事業を始めました。」「そういった会社がやっているのも間違いのないビジネスです。」と説明した。また、Aは自分の下にたくさんの会員を増やしており、現時点でもかなりの収入を得ている、というようなことを説明した。Aの話し方には説得力があり、派手な服装をしていることから、Wは、Aが高額収入を得ているという印象を持った。Wは、Aが言う2008年までに携帯電話が普及して莫大な収入を得られることを期待し、その場で一口加入することを決めた。

【事例2】

ワースワイル・ドット・コム株式会社の勧誘者Bは、平成18年4月ごろ、Xの妻に「いい儲け話があるんだけど話だけでも聞いてくれないか。」と告げて、勧誘者Cの自宅で行われる説明会に誘った。説明会でBとCは、Xの妻らに対してホットクリックの事業を紹介するDVDを見せて、会員になることを勧めた。その内容は、以下のようなものであった。

ホットクリックとは、ワースワイル・ドット・コムという会社が管理している事業で、携帯電話で見るホームページを作り、そこに企業からバナー広告を載せてもらう。この広告をクリックすることにより収入が入る仕組みになっている。携帯電話を利用する事業は数年後には87兆円規模の大産業に成長する。ホットクリックは始まったばかりで、ここ1、2年が勝負であり、早く入会し、時の流れにほかの人より早く乗るのが一番である。この事業は商品がないので、在庫を抱えることがない。在庫消化のための勧誘をしなくてよい。有名人が芸能人でもないのに、なんであんな生活ができるかということ、ドコモの第一代理店の権利を持っているからで、この権利を買うには莫大な費用がかかるが、ホットクリックは、今なら10万円以下で同じような権利を買うことができる。この権利を持つことで収入が入り、年金

代わりになる。のちのち子供にその権利を譲れる。

さらに勧誘者Cは、「私は最初の月から数万円の収入が入り、2か月後からは数十万の収入が得られている。」などと告げた。Xの妻は、ワースワイル・ドット・コムはこれから伸びる会社らしいし、10万円以下で代理店の権利が得られ、収入が年金のように入るならいいかなと思いきその場で入会を申込んだ。

その後、Xの妻は、BとCから、友人や家族を誘ってくれれば後の説明は我々でするからとにかく人を集めてほしい、と言われたことから、X本人や友人を誘いXの自宅で説明会を行った。その場でCは、ワースワイル・ドット・コムは会社ができてもまだ年数が浅いから、初期段階の会員扱いであり、自分で会員が獲得できなくても、救済手段として会社が新会員も下に付けてくれるので、収入が得られる仕組みだと説明した。また、既に入会しているXの妻に対しては、さらに3人を勧誘するとボーナスが増えるので非常に有利だと告げた。それを聞いてXは、家族で入会すれば妻のボーナスも増えるし、また、自分たちも自ら会員を獲得できなくても収入が得られる仕組みであれば、年金の足しにもなると思いきその場で入会を申込んだ。

【事例3】

ワースワイル・ドット・コム株式会社の勧誘者Dは、平成19年の夏ごろに開かれたホットクリックの事業説明会で、携帯電話用のウェブサイトには自分のホームページを持つことができ、そのホームページにいろいろな店や企業からバナー広告を出してもらおう。ホームページを持ってるだけで広告収入が入る。さらにそのバナー広告をホームページを見た人がクリックすれば、その数に応じて1クリック1～3円の収入も得られる。また、新しい会員を紹介することで上位の会員になることができ、多くの収入が入るようになる、などと話した。さらにDは、「世の中は携帯の時代になってくる。この事業は総務省や経済産業省も認めている事業だから間違いない。今は建設業もダメ。パチンコもダメ。保険会社でさえもバタバタと潰れるような時代。その中で携帯は誰でも持っている。携帯の業界は不況を知らない。携帯はいつでもどこでも連絡がとれる、とても便利なアイテムであり利用価値が高くこれからも伸びる。広告の需要はまだ増える。」、「携帯電話を利用したホットクリック事業はこれからもどんどん伸びる。県議会議員や甲市や乙市の商工会議所も推薦している。」、「収入はやればやるだけ100～1千万、億も行ける。」、「とにかくホームページさえ作れば絶対儲かる。」などと話し、ぜひ入会するように勧めた。説明会に参加したYは、費用がかかりすぎることと、ワースワイル・ドット・コムという会社の名前もホットクリックも初めて聞いた話であることから、すぐ入会することに不安があり、その日は入会しなかった。

その後もYは、Dらに誘われてホテルや会議場、結婚式場の会議室等で開催された説明会に参加してDの説明を聞いた。Yが、ワースワイル・ドット・コムのことをよく知らないため不安で入会を決断できない、と話すと、Dは、会議場とかは変な企業には貸さないんですよ、こういう立派な会場を使用できるくらいワースワイル・ドット・コムはきちんとした立派な企業なんです、と告げたり、リサーチ会社の調査結果でもワースワイル・ドット・コムは企業として高い評価を受けている、と説明し、その資料を見せたりした。Yは、それほどまで言うなら大丈夫かなと思

い入会の契約をした。

入会后、YはDが主催するセミナーに参加したが、その席でDは、新規会員を勧誘する方法として「ホットクリックを説明するDVDを購入し知り合いに配り、内容は説明しなくていいから、とにかく説明会と一緒に来るように誘ってください。」と教えた。Yはそういう方法で誘っても断られると思い、Dに対して説明の仕方も教えてほしいと言ったが、Dは「いいから連れてきて。連れてくれば説明は私がするから大丈夫。」と言うだけでそれ以上のことは教えなかった。

【事例4】

ワースワイル・ドット・コム株式会社の勧誘者Eは、平成18年8月ごろ、知人であるVら数人が集まっているところで、ワースワイル・ドット・コムのホットクリックという事業に参加すると、権利さえ持っていれば1口につき1か月に約5万円が入ってくる、権利を持っているだけで利益が入り、その金額は1口あたり月に5万円くらいである、権利を継続させるための費用が毎月1口につき6,300円かかり、利益が入るのは大体半年から1年くらい先で、1口だけ入るよりも3口入った方がプラスアルファがあるので得だ、などと説明した。Vらは、次々と人を勧誘してピラミッド式に自分の下につけていかなければならない、という方式ではないのか、と質問すると、Eは「そんなことはしなくてもいいよ、しなくてもお金が絶対に入ってくるから大丈夫。」と答えた。

その後、Vと一緒にEの説明を聞いたVの家族が同社の説明会に出向き、ホットクリック事業は、誰かを勧誘して権利を購入してもらうか、携帯サイト事業の営業活動を自ら行わなければ利益は得られない、とEの説明とは異なる内容を聞いた。そこでEを問いただしたが、Eは「そんなことは絶対にはないです。権利を所有しているだけで利益が入ります。」と断言したことからVらは同社とホットクリック会員契約を結んだ。

Vは、契約後半年以上経っても、月々の継続費用を支払うばかりで、口数に応じた利益が入ってこなかったため、翌年、Eと同社の別の勧誘者から再度説明を聞いたところ、自分が営業活動をしなないとお金が入ってこない、ということがわかった。Vらは、それ以外に報酬を得る手段は、人を勧誘して会員登録してもらうしかない、ということがその日になり初めてわかった。Vらは、利益を得るための重要な仕組みを一切説明しなかった勧誘者Eを問い詰めたが、Eは、全てみなさんに伝えてある、と言い切り、「事業の内容もちゃんとお話ししました。」「何もしなくてもお金が入ってくるなんて、そんな都合のいい話などあるわけない。」とまで言って、しらを切った。