

平成 22 年 4 月 8 日
消 費 者 庁

特定商取引法に基づく行政処分について

本日、近畿経済産業局が特定商取引法に基づく行政処分を実施しましたので公表します。

本件は、特定商取引法第 69 条第 3 項の規定に基づき、消費者庁長官の権限委任を受けた近畿経済産業局長が実施したものです。

平成22年 4月 8日
近畿経済産業局

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

近畿経済産業局は、連鎖販売業者である株式会社グレース・アイコ（本社：大阪府大阪市）に対し、本日、特定商取引法第39条第1項の規定に基づき、平成22年4月9日から平成22年7月8日までの3か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するように命じました。

また、併せて同社に対し、同法第38条第1項の規定に基づき、勧誘者が、会員になれば確実に報酬が得られるかのように告げていたことがあるが、それは虚偽である旨を各会員に通知するよう指示しました。

認定した違反行為は、勧誘目的の不明示、不実告知（特定利益）、勧誘目的を告げずに公衆の出入りする場所以外の場所での勧誘です。

なお、本処分は、特定商取引法第69条第3項の規定に基づき、消費者庁長官の権限委任を受けた近畿経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社グレース・アイコは、同社の会員となって、新たに会員を勧誘して販売のあっせん等をすれば収入が得られるとして、化粧品を購入させる連鎖販売取引を行っていました。
2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - （1）勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘するに際し、「この化粧品を買ってくれる人を4人紹介するとあなたの化粧品代がただになる」、「あなただったら絶対いけるわよ。100万円とか、すぐにいくわよ」などと、あたかも確実に報酬が得られるかのように告げていました。
 - （2）勧誘者は、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するためのものであることを告げずに電話等で誘引した者に対し、勧誘者の自宅といった公衆の出入りする場所以外の場所において、当該契約の締結について勧誘を行っていました。
 - （3）勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、

「すごくいい美容パックがあるから試してみない」、「お茶を飲みに来て。いい話もあるし」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、統括者の名称、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する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにしていませんでした。

【本件に関する問い合わせ】

本件に関するお問い合わせにつきましては、消費者庁から権限委任を受けて消費者庁とともに特定商取引法を担当している経済産業局の消費者相談室で承ります。お近くの経済産業局までお問い合わせください。

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

株式会社グレース・アイコに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- ① 名称：株式会社グレース・アイコ
- ② 代表者：村上 深利里
- ③ 所在地：大阪府中央区淡路町三丁目6番3号
- ④ 資本金：3,000万円
- ⑤ 設立日：平成15年11月19日
- ⑥ 取引形態：連鎖販売取引（法第33条第1項）
- ⑦ 商品：化粧品
- ⑧ 販売価格：「エレガントコース」 365,950円
「ビューティーコース」 170,650円～208,450円
「トライアルコース」 91,900円
- ⑨ 売上高：平成19年10月期 43億円
平成20年10月期 82億円
平成21年10月期 135億円
- ⑩ 従業員：約50名
- ⑪ 会員数：約25,000名

2. 取引の概要

同社は、化粧品（以下「本件商品」という。）の販売を主たる事業としている。

同社は、会員となって本件商品の販売をあっせんする者を、新たに会員となる者に対して商品をあっせんすれば、ボーナス等と称する報酬（特定利益）を收受し得ることをもって誘引し、その者と商品購入代金等の支払い（特定負担）が伴う連鎖販売取引を行っている。

3. 行政処分の内容

（1）取引停止命令

平成22年4月9日から平成22年7月8日までの間（3か月間）、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。

- ・連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- ・連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ・連鎖販売取引について契約の締結を行うこと。

（2）指示

会員に対し、勧誘者が、会員になれば確実に報酬が得られるかのように告げていたことがあるが、それは虚偽である旨を、平成22年5月10日までに通知し、同日までにその通知結果について近畿経済産業局長まで報告すること。

4. 業務停止命令の原因となる事実

同社の勧誘者は、以下のとおり特定商取引法の各規定に違反する行為を行っており、

連鎖販売取引の公正及び連鎖販売取引の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

(1) 特定利益についての不実告知（特定商取引法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引契約の締結について勧誘をするに際し、その連鎖販売業に係る特定利益について、「この化粧品を買ってくれる人を4人紹介するとあなたの化粧品代（36万5千円）がただになる」と告げているが、紹介した4人すべて同じ契約をしたとしても、ボーナスは24万円にしかならない。また、「あなただったら絶対いけるわよ。100万円とか、すぐにいくわよ」などと、あたかも確実に収入が得られると誤解させるような勧誘を行っていた。

(2) 勧誘目的を告げずに公衆の出入りする場所以外の場所での勧誘（特定商取引法第34条第4項）

同社の勧誘者は、電話又は電子メールを使い、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するためのものであることを告げずに呼び出した友人、知人等に対し、個人の住宅といった公衆の出入りする場所以外の場所において、当該契約の締結について勧誘をしていた。

(3) 名称・勧誘目的等の不明示（特定商取引法第33条の2）

同社の勧誘者は、同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引をしようとするときに、その相手方に対して、「すごくいい美容パックがあるから試してみない」、「お茶を飲みに来て。いい話もあるし」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、統括者の名称、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商品の種類を告げていなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成20年9月頃、勧誘者Qは、友人の消費者Aの携帯電話に電話をかけ、「すごくいい美容パックがあるから試してみない。すっぴんでうちに来てね」とだけ告げた。AがQ宅を訪れたところ、Qは「パックは別の場所でするから」と言い、自分の車で勧誘者Rの自宅に連れて行った。QとRは、化粧品の効果・効能について、「リフトアップするし、シミが消える」、「プチ整形を受けたくらいに顔が変わる」、「エステに行かなくてもいい」などと告げた。Rは、化粧品のセットの金額が書かれている書類を見せて、「この36万5千円のコースか、17万円のコースしか駄目。これでない意味がない。儲からない」と告げ、Aが迷っていると、「月に1万2千円くらいなら払えるでしょ」と契約の締結を迫った。Qも、「4人紹介して、その人たちが36万5千円のコースを契約すると、あなたに60万円くらい入る。それであなたのクレジットを返済すればいい」と告げた。さらにRは、「あなただったら絶対にいけるわよ。100万円とか、すぐにいくわよ」とあたかも利益が確実であるかのごとく告げ、Aに連鎖販売取引にかかる契約の締結を勧誘した。その後、Aは「シミが増えたのではないかと感じ始め電話で同社に解約を申し出たところ、「返品さ

れれば返金する」、「あなたが解約したいと連絡してきたことは、Rに報告します。お近くみたいなのでどこで会うかわかりませんよね」と言われ、「脅すようだった」と感じた。

【事例2】

平成20年12月頃、勧誘者Sは、消費者Bに、「半顔パックを体験してほしい」と告げ、自宅への来訪を要請した。Bが出向いたところ、Sのほか、勧誘者TとUがいて、「真皮までパックが届くからすごく効くのよ。プチ整形みたいなものよ」と契約の締結を勧誘した。また、平成21年4月頃にTとUはBをファミリーレストランに呼び出し、「36万円の一括ローンも夏頃の引き落としまでには確実に元が取れる」と確実に利益が得られると告げている。数度にわたる勧誘を受けてBは契約を締結し、化粧品を使用した。Bは、「ヒリヒリして痛く、とても朝晩できるようなものではない」とSに尋ねたところ、「パックが真皮まで入っている証拠。最初はヒリヒリしたりブツブツができたり、黒くくすんだりすることもあるけど、お肌が生まれ変わっている過程だから、大丈夫」と言われた。Bは医師に相談したところ、「肌に合わない化粧品はすぐにやめるように」と言われたので、「使用をやめて残りを解約したい」と申し出たところ、TとUから、「皮膚科と紹介者のどちらを信用するの？普通は信じて使い続けるものよ」、「皮膚科に相談したら、やめろと言われるのはあたりまえ」、「ここを乗り越えないと綺麗になれないわよ」と口々に言われた。Bは消費者センターに相談し、クーリング・オフした。

【事例3】

平成21年4月頃、勧誘者Vは、消費者Cに電話をかけ、「お茶を飲みに来て。いい話もあるし」と喫茶店へ来るよう誘った。Cがその店に行くと、Vは、「モデルになって。顔の半分にパックしてあげる」と言った。Cは、お化粧品に関心があったため、試すことにした。Vは、Cの顔半分にパックをしながら「このパックを使うとシワがとれるよ」、「この化粧品を買ってくれる人を4人紹介するとあなたの化粧品代がただになる」と説明したが、Cは、利益が得られるという話には全く興味なかったため、それ以上は説明を聞かずに帰宅した。Cは、その後2、3回、Vから同じ喫茶店に電話で呼び出され、Vから「とにかく4人紹介すればただになるから」と熱心に言われたため契約をした。Cは、その後化粧品を数回使ったが、顔面がヒリヒリと赤く荒れてしまい、とても使い続けることができなくなり、消費者センターに相談し、クーリング・オフした。

【事例4】

平成21年3月頃、勧誘者Wは、消費者Dに、「よく当たる占いの先生がいるので、彼氏のことを占ってみたらどう？エステも無料でしてくれるよ」と携帯電話にメールし、約束を取り付け、後日待ち合わせた上で、マンションの一室に案内した。Wは、室内にいた勧誘者XをDに紹介した。Xは占いを行った後、「話の続きは、パックをしながらしよっか」と半顔パックを勧め、「確実に10歳は若返るよ。リフトアップして小顔になるし」と告げ契約の締結を勧誘した。Dは、パックを体験した後、契約を締結するため、「グレース・アイコ会員登録及び商品購入申込書」と「クレジット契約書」に記入したが、この時初めて、同社の会社名と契約内容がエレガントコース365,950円であることを知らされた。自宅に戻ったDは、申込書に記入した後に手渡された概要書面を読んだところ、連鎖販売取引の契約であったことを知り、クーリング・オフした。

【事例5】

平成21年5月頃、勧誘者Yは、消費者Eに、「肌がきれいになるCO2パックがあるんだけど試してみない？」と告げ来訪の約束をし、勧誘者Zほかとともに、消費者宅を訪れた。Zは顔の半分にはパックをしながら、「このパックを使うとくすみやむくみがなくなる」、「この化粧品を使うとリフトアップ効果がある」と告げた。Eは、顔にのばしている時にピリピリという刺激を感じ、「ピリピリするんですけど」と尋ねた。Zは、「これを使ってピリピリ感じるのは普通のことだから大丈夫」と告げ、Eは不安ながらも、「大丈夫なんだ」と思った。Zは、「この化粧品を使ってくれる人を3人紹介すると30万円くらい戻ってくるから、すぐに元が取れるよ。でもネズミ講じゃないからね」と告げた。Eは、YとZに、「これはマルチじゃないの？」と何度も聞いたが、二人とも、「マルチじゃない」と言い張った。Eは勧誘者から強く勧められ契約を締結したが、インターネット上に同社がいわゆるマルチ商法であるとの記述があったため、消費者センターに相談し、クーリング・オフした。