

平成22年4月9日
消費者庁

特定商取引法違反の業務提供誘引販売業者に対する 取引停止命令（6か月）について

- 消費者庁は、業務提供誘引販売業者である株式会社ウインド（本社：東京都品川区）に対し、本日、特定商取引法第57条第1項の規定に基づき、平成22年4月10日から平成22年10月9日までの6か月間、業務提供誘引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）を停止するよう命じました。
また、併せて同社に対し、同法第56条第1項の規定に基づき、「営業員が、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、確実に高収入が得られるかのように告げて勧誘していたことがあるが、それは虚偽である。」旨を、同社と契約した者に通知するよう指示しました。
- 同社は、いわゆるドロップシッピングのサービスを提供する契約の締結について、相手方に、受注や問合せメールへの対応、入金管理等の簡単な仕事をするだけで確実に高収入が得られるかのように勧誘していました。
- 認定した違反行為は、不実告知、誇大広告、広告における表示義務違反、交付書面の記載事項不備です。

1. 株式会社ウインド（以下「同社」という。）は、ホームページ制作、ドメイン取得等のネットショップ開設支援、商品の仕入れ、注文を受けての商品の発送、集客といった商品の販売業務を行うための主要部分を行い、同社と契約した者が、当該ネットショップを利用して、顧客からの受注や問合せメールへの対応、入金確認、同社への発送依頼等の業務を行い、商品の販売利益を得ることができる「ウインドシッピング」と称する一連のシステムの提供を主な事業としていました。

同社は、同社が制作し開設したホームページ上のネットショップを利用して行われる商品販売業務のうち、販売商品の選択及び価格決定、顧客からの受注及び入金確認、同社への発送依頼等の業務をオーナーと称する契約の相手方に提供し、その相手方がその業務に従事することにより、商品の仕入代金と販売代金の差額が収入になると誘引して、約20万円から100万円を超える高額な役務提供代金を負担させていました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - (1) 同社は、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をするに

際し、相手方に対して、「ラグジュアリークラスなら月に100万円くらい稼げます。2、3か月で元は取れます。」などと、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、確実に高収入が得られるかのような虚偽を告げていました。

- (2) 同社は、同社のホームページにおいて、実在しない契約者の月別利益実績を表示するなど、業務提供利益に関する事項について著しく事実と相違する表示をしていました。
- (3) 同社は、業務提供誘引販売取引について広告するときは、特定商取引法に定められた事項を当該広告に表示しなければならないにもかかわらず、一部を除いて、それらの事項を表示していませんでした。
- (4) 同社は、契約を締結するまでに交付しなければならない業務提供誘引販売業の概要について記載した書面に、必要記載事項を正しく記載しておらず、また、契約を締結した場合に交付しなければならない契約の内容を明らかにする書面についても、必要記載事項を正しく記載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	電話	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

③ 業務提供誘引販売取引についての契約を締結すること。

(2) 指示

同社と「ウインド SHIPPING」の契約を締結した者に対し、営業員が、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、確実に高収入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、消費者庁長官まで報告すること。

4. 命令及び指示の原因となる事実

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、業務提供誘引販売取引の公正及び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) 業務提供利益に関する事項に係る不実告知（法第52条第1項第4号）

同社は、業務提供誘引販売取引についての契約の締結について勧誘をするに際し、相手方に対して、「ラグジュアリークラスなら月に100万円くらい稼げます。2、3か月で元は取れます。」などと、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、確実に高収入が得られるかのような虚偽を告げていた。

(2) 誇大広告（法第54条）

同社は、同社のホームページにおいて、実在しない契約者の月別利益実績を表示するなど、業務提供利益に関する事項について著しく事実に相違する表示をしていた。

(3) 広告における表示義務違反（法第53条）

同社は、業務提供誘引販売取引について広告するときは、特定商取引法に定められた事項を当該広告に表示しなければならないにもかかわらず、一部を除いて、それらの事項を表示していなかった。

(4) 交付書面の記載事項不備（法第55条）

同社は、契約を締結するまでに交付しなければならない業務提供誘引販売業の概要について記載した書面に、必要記載事項を正しく記載しておらず、また、契約を締結した場合に交付しなければならない契約の内容を明らかにする書面についても、必要記載事項を正しく記載していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成21年6月、かねてから内職に関心を持っていたAは、インターネットの検索でウインドを知った。ウインドの広告には、普通の主婦が「ウインド SHIPPING」で月に100万円近く儲けた等の体験談が載っていた。Aは自分も稼げるのかもしれないと思

い、ウインドに資料請求をした。間もなくウインドの営業員Wから電話があり、136万5千円のラグジュアリークラスを勧められ、「不況だからこそ、ネットが強いんです。」、「ラグジュアリークラスなら月に100万円くらい稼げます。2、3か月で元は取れます。余裕ですよ。元を取るのに半年かかる人が少ないんです。」、「必ず儲かります。期待を裏切りません。信じてください。」、「大丈夫ですよ。お任せ下さい。必ず元は取れます。」と告げられた。この際、Wから、「ウインドショッピング」について、ウェブショップはウインドが作ることで、ウェブショップで販売する商品はウインドが売れ筋商品を安く卸すこと、集客はウインドがすること、顧客への商品の発送はウインドが行うこと等の説明を受けるとともに、Aがやることとして、「1日1回パソコンを見て欲しい。」と告げられた。

その後、Aは、Wから、「ウインドショッピング」の無料体験を勧められた。この無料体験は、予めウインドが用意したウェブショップの代表にAがなり、このウェブショップに注文が入ったら、Aの元にメールが届き、ウインドにも同じメールが届くので、その後はウインドの指示どおりに対応するというものだった。無料体験は1件注文が入った時点で終了するとのことであったが、Aの場合は、注文が1件入った後にすぐにもう1件注文が入ったとのことで、半日という短い間に2件の化粧品の注文を受けた。Aは、「ウインドショッピング」で簡単に稼げるのだと思った。無料体験が終了した後、Wから電話があり、「簡単に稼げることがお分かりになりましたと思います。」と言われた。Aは、Wの「2、3か月で元が取れる。」、「月100万円くらい稼げる。」の言葉は信頼できると思い、「ウインドショッピング」を申し込むことを決め、ラグジュアリークラスの代金を振り込んだ。

その後、Aのウェブショップがオープンした。Aは、Wの説明のように月100万円くらいの儲けがあり、2、3か月で元が取れることを期待した。Aは、ウインドから事前に指示されていたオーナーがやるべきメールチェック等をし、この他に集客のために独自にブログを更新し、メッセージボードにも宣伝をした。しかし、ウェブショップで実際に売れたのは、販売価格が千円にも満たない商品だけだった。Wの「2、3か月で元が取れる。」という契約前の説明は全くの嘘だった。

【事例2】

平成20年12月、副業に関心を持っていたBは、インターネットの検索でウインドを知った。Bは、ウインドに資料請求をし、後日、ウインドからパンフレットや「2008年12月度純利益統計」というオーナーの月別の収入実績の円グラフ等が送られてきた。平成21年1月ころ、ウインドの営業員Wから電話があり、マキシマムクラスの「2008年12月度純利益統計」に基づき、「オーナーのほとんどが毎月30万円以上の利益を上げている。」と告げられた。この「純利益統計」には、純利益が5万円未満のオーナーがいなかった。Bはこの「純利益統計」から、すべてのオーナーが最低でも月5万円以上の利益を上げているのだと理解した。また、BはWから、「ウインドショッピング」は、実際のお店とは違って在庫を持たず注文が入った時のみウインドに連絡して商品を発送してもらうからリスクがないこと、オーナーはメールチェックだけすればいいことなどを説明され、ホームページ作成などの初期費用がかかるものの、簡単に

できると告げられた。

Bは「ウインド SHIPPING」に関心を持ち、Wに頼んで「ウインド SHIPPING」の無料体験をした。無料体験は、注文が1件入ったら終了するというものだった。Bは無料体験を始めて2日か3日の間に2件の問い合わせを受け、さらにその後すぐに注文を受け、終了となった。Bは、「ウインド SHIPPING」は、短期間で売り上げが計上できる、副業として可能性があると感じた。Bは73万5千円のマキシマムクラスを申し込むことを決め、代金を支払った。

その後、Bのウェブショップはオープンした。Bは無料体験の時のようにオープン後間もなく問い合わせや注文が来るものと期待したが、何日たっても問い合わせも注文もなかった。Bは、自分のウェブショップに問い合わせも注文も無いことについてウインドに苦情を入れたが、ウインドは「いずれ注文が入るのではないですか。」との対応だった。Bはメールアドレスの設定に問題がないか確認したり、ウェブショップの集客に繋がるよう独自にチラシを配布したりしたが、問い合わせや注文が入ることはなかった。

ウインドは広告や勧誘時に大きな利益が得られるかのように説明していたにもかかわらず、Bは半年の間に売上を上げるどころか、1件の問い合わせも受けることがなかった。

【事例3】

平成20年12月ころ、副業に関心を持っていたCはインターネットの検索でウインドを知り、資料請求をした。その後、ウインドの営業員Xから電話があり、「ウインド SHIPPINGの中で一番初期費用が安いスタンダードクラスでも1か月当たり4から5万円は稼げる。」と告げられ、18万9千円のスタンダードクラスを勧められた。また、「ウインド SHIPPING」は、インターネット上にお店を持ち、注文はお店のオーナーが受けるが、商品の発送はウインドが行うこと、お店で扱う商品はウインドが安く提供すること等の説明を受けた。さらにCはXから「できるだけ昼間にメールチェックし、お客さんからメールが来ていた場合はできるだけ早くメールの返信をするのが成功の秘訣だ。」と言われた。Cは、インターネット上のお店といえば、大手の通信販売業者もあり、個人のお店にお客さんからの注文があるのか疑問があったので、「本当に注文が来るのですか。」と尋ねた。Xは「商品の値段を安くし、お客さんが商品を検索した場合に自分のお店が上位に来るようにすれば、注文はいくらでも来る、ウインドは検索した時に上位に来るようにするための対策をします。」と答えた。

Cは、ビジネスの素人である自分も儲けられるのか半信半疑で、「自分でも儲けられるのですか。」とXに尋ねた。Xは、「自分の母親や兄弟も確実に利益を上げている、我が社もそれで食べている、できる限りサポートするから一緒にがんばりましょう。」と答えた。Cは、ビジネスの素人であるはずのXの母親や兄弟が儲けているのなら安心できると思った。その後、CはXから「契約は早ければ早いほどお客さんが付く。」と言われたことから、スタンダードクラスを申し込むことを決め、代金を銀行から振り込んだ。

振り込みの後、スタンダードクラスのサービスが始まり、Cのウェブショップがオープンした。Cは、こつこつと売り上げを重ねていけばある程度の儲けが得られるものと

期待した。しかし、注文や問い合わせのメールは全くなく、全く関係のない迷惑メールだけが届いた。Cはウインドに電話をして対応を依頼したが、ウインドは「様子を見てみましょう。」、「迷惑メールでも、メールが届いているということは、ウェブショップが正常に機能している証拠だ。」と言ってサポートをしてくれなかった。ウェブショップのオープン後3か月たっても1件も注文はなかった。

【事例4】

平成20年5月ころ、Dはインターネットのいわゆるポイントサイトからウインドを知り、資料請求をした。その後、ウインドの営業員Yから電話があり、73万5千円のマキシмумクラスを勧められた。その際、Yからマキシмумクラスのサービスについて詳細な説明はなかったが、Dは既にウインドから送られてきた資料を読んでいたため、マキシмумクラスのサービスは、ホームページ作成、SEO対策（検索効果の向上対策）、広告・集客等がその内容であることを知っていた。また、Dがやる仕事もあって、メールチェックや入金確認等であることもウインドから送られて来た資料を読んで大体知っていた。Yからマキシмумクラスを勧められたとき、高額だったので「予算が足りない。」と伝え、Yはクレジットカードでお金を借りることを提案してきた。結局、その時は、「とりあえず時間を下さい。」と申し込みせずに電話を切った。

数日後、Dは、Yからの電話を受けた。Dは、「ウインド SHIPPING」で本当に儲かるのか、全く売れないことはないのかと聞くと、Yから、「それはいいです。売れる商品しか扱っていませんから。」、「大丈夫です。」と言われた。また、1か月にどれくらいの収益があるのか聞くと、「このクラスですと大体20から25万円くらいです。」と言われた。また、最低これくらいはいけるという金額を聞くと、「17から18万円は大丈夫でしょう。」と言われた。さらに、1か月の収益が10万円を切ることはないかと聞くと、「それはいいです。そんなのやってくれませんから。」と言われた。Dが、パンフレットに紹介されていたマキシмумクラスの男性ショップオーナーのある月の実績が53,200円となっていたので、最低でも17から18万円は大丈夫という説明と違うことについて聞くと、Yから、「（パンフレットを）見てお分かりのように、この方はゴルフ用品を中心に扱っています。ゴルフ用品はそんなに儲かるものではないから、まあこのくらいなんじゃないですか。」、「他の人だったら平均20から25万円くらいはいきます。」と言われ、このシステムが如何に儲かるかというような説明を受けた。Dは、Yの収益が月20から25万円とか、月10万円を切ることはないという説明を信じてマキシмумクラスの申し込みをした。

Dのウェブショップはオープンしたが、売り上げは全くなく、Dは消費者センターに相談をした。

【事例5】

平成21年5月ころ、副業に関心を持っていたEは、インターネットでウインドの広告を見て、資料請求をした。ウインドからパンフレット等の資料が送られてきた後、ウインドの営業員Zから電話があり、「ウインド SHIPPING」には、スタンダードクラス、マキシмумクラス、ラグジュアリークラス、VIPクラスの4つのクラスがあること、

ウインドがウェブショップを作ること、ウェブショップで販売する商品はウインドが卸すのでリスクがないこと、ウェブショップのオーナーは注文メールの確認や入金確認をすればよく、オーナーがやることはあまりないこと等について説明を受けた。その際、EはZから、「マキシマムクラスは毎月30万円、ラグジュアリークラスは毎月50から60万円の収入がある。」と告げられた。

Eは、「ウインド SHIPPING」をやるには料金が高いと思ったが、Zから告げられたような収入が得られるのであれば、2か月から3か月で元が取れるとも思った。Eは、Zに仮に73万5千円のマキシマムクラスを申し込んだ場合、「本当に月に30万円の収入があるのか。」、「騙していないですか。」と尋ねた。Zは、「実績があって、月に平均30万円の収入になる。」、「騙していないですよ。」と答えた。

Eは、30万円とまではいかなくとも、5万円でも10万円でも毎月収入が得られればよいと思い、平成21年6月、マキシマムクラスを申し込みたい旨、Zに伝えた。その後、EはZから電話を受け、「ボーナス時期は商品が売れるので、ウェブショップを始めるにはよい。」と告げられた上、「キャンペーンで特別にクラスを上げられます。」とマキシマムクラスよりも高いラグジュアリークラスを勧められた。この際、Zはラグジュアリークラスの通常の代金である136万5千円を100万円程度まで大幅に値引きして、Eに勧めた。Eはこのような大金を用意するのは難しいと思ったが、何とか収入を得たいとの思いから、無理をしてこの額の現金を用意し、ウインドに振り込んだ。

Eのウェブショップがオープンしたすぐ後、千円程度の商品が売れたが、これはEの知人が注文したものだった。オープンしてから半年間で売れたのは、結局この商品ひとつのみだった。