

平成22年4月27日  
消費者庁

## 特定商取引法違反の連鎖販売取引業者に対する 業務停止命令（9か月）について

○ 消費者庁は、健康補助食品などの商品を販売する連鎖販売取引業者である株式会社エナジック（本社：東京都中央区）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28日から平成23年1月27日までの9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、連鎖販売取引に関し、「下にどんどん人を付けてあげるから、何もしなくても高額な収入が得られる。」などと、確実に利益が得られるかのように告げて勧誘していたことがあつたが、それは虚偽であり、確実に利益が得られるものではない旨を同社の販売店に通知するよう指示しました。

○ 認定した違反行為は、不実告知、公衆の出入りしない場所での勧誘、勧誘目的等不実告知、概要書面不交付です。

1. 株式会社エナジック（以下「同社」という。）は、同社の販売店になって、新たに販売店となる者に、健康補助食品（ウコン入りカプセル）や還元水・強酸性水連続生成器（電解水生成器、アルカリイオン整水器などとも呼ばれている。）などの商品（以下「本件商品」という。）の販売のあっせんをすれば収入が得られるとして、本件商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際に、実際は確実に収入が得られないにもかかわらず、「契約書を書いてもらうだけで絶対に儲かる。」「下にどんどん人を付けてあげるから、何もしなくても、月収500万円くらいにはすぐなる。」などと告げ、あたかも誰でも確実に収入が得られるかのように不実のことを告げて

いました。

- (2) 勧誘者は、特定負担を伴う取引の勧誘であることを告げずに電話等で呼び出した者に対し、勧誘者の事務所や会議室といった公衆の出入りする場所以外の場所において、連鎖販売契約の締結について勧誘を行っていました。
- (3) 勧誘者は、「とにかく、凄い儲け話があるから、説明だけでも聞いて。」「大事な話があるから会ってほしい。」などと告げただけで、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締結について勧誘する目的である旨及び本件商品の種類を明らかにしていませんでした。
- (4) 同社は、連鎖販売取引に伴う特定負担についての契約を締結するまでに、その連鎖販売業の概要について記載した書面を交付していませんでした。

**【本件に関する問い合わせ先】**

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

## 株式会社エナジックに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名 称：株式会社エナジック（以下「同社」という。）
- (2) 代 表 者：代表取締役 大城 博成
- (3) 所 在 地：東京都中央区京橋一丁目1番6号越前屋ビル7F
- (4) 支 店：国内5支店（サロン）（札幌、東京、大阪、四国、沖縄）  
海外9支店（サロン）（ロサンゼルス、ニューヨーク、シカゴ、ハワイ、カナダ、メキシコ、ドイツ、香港、台北）
- (5) 資 本 金：6,000万円
- (6) 設 立：昭和49年6月21日
- (7) 取引形態：連鎖販売取引
- (8) 取扱商品：
  - ・健康補助食品
  - ・還元ウコンΣFBセット 25万2,000円
  - ・還元ウコンΣXBセット 2万5,200円
  - ・還元水・強酸性水連続生成器
    - ・レベラックスーパー501 73万2,900円
    - ・レベラックスD501 41万7,000円
    - ・レベラックスDXII 33万3,000円
    - ・レベラックスJrII 24万9,000円
    - ・サナスR 16万5,900円
- (9) 売 上 高：平成21年3月期 21億5,954万円  
平成20年3月期 28億2,693万円  
平成19年3月期 52億6,129万円
- (10) 従業員数：30名（平成21年8月現在）
- (11) 会員（販売店）：約22万人（平成10年3月からの累計）

### 2. 取引の概要

株式会社エナジック（以下「同社」という。）は、同社の販売店になって、新たに販売店となる者に、健康補助食品（ウコン入りカプセル）や還元水・強酸性水連続生成器（電解水生成器、アルカリイオン整水器などとも呼ばれている。）などの商品（以下「本件商品」という。）の販売のあっせんをすれば収入が得られるとして、本件商品を購入させる連鎖販売取引を行っていた。

### 3. 行政処分の内容

#### (1) 取引停止命令

平成22年4月28日から平成23年1月27日までの間（9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

販売店に対し、「勧誘者が、「下にどんどん人を付けてあげるから、何もしなくても高額な収入が得られる。」などと確実に利益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、これは虚偽であり、確実に利益が得られるものではない。」旨を、平成22年5月27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

同社の勧誘者及び同社は、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) 特定利益に関する事項に係る不実告知（特定商取引法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、「契約書を書いてもらうだけで絶対に儲かる。」「人をどんどん下に付けていくから、何もしなくても、月収500万円くらいにはすぐなる。」、また、毎日のように同社からのマージンの入金記載された通帳のコピーを見せて「登録したら、こんな感じでお金がたくさん入ってきます。」などとあたかも誰でも確実に収入が得られるかのように告げていた。しかし、実際には誰でも確実に収入が得られるわけではない。

### (2) 目的隠匿誘引後の公衆の出入りしない場所での勧誘（特定商取引法第34条第4項）

同社の勧誘者は、特定負担を伴う取引についての契約について勧誘を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、勧誘者の事務所や会議室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「とにかく、凄い儲け話があるから、説明だけでも聞いてみない。」「大事な話があるから会ってほしい。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、統括者である同社の名称、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本件商品の種類を明らかにしていな

い。

(4) 書面の不交付（特定商取引法第37条第1項）

同社は、連鎖販売取引に伴う特定負担についての契約を締結するまでに、その相手方に対し、その連鎖販売業の概要について記載した書面を交付していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

同社の勧誘者Zは、平成20年10月、消費者A宅において消費者Aに「お金の運用でいい話がある。」と告げて、Aが関心を示したところ、「詳しく説明できる知り合いがいるので、これからその人に話を聞いてみてはどう。」と誘い、その場でZの上位者である勧誘者Yに電話で連絡を取り、同日、A宅近くにあるファミリーレストランでAとYが会えるようにした。

Aがファミリーレストランに行くと、しばらくしてYが来た。Aはお金の運用の話と思っていたが、Yの話はウコンを購入して人を紹介することによってマージンが得られるという話であり、Yはパンフレットの裏面にピラミッドのような図を書いて説明した。Aは、お金の運用と話が違うので、すぐに断って帰ろうとしたが、Yから話を聞いているうちに、だんだん、運用と同じように本当に儲かるのではないかと思い、最後まで話を聞くことにした。Aは、同社の会社名はここで始めて聞いた。

Yは「この会社のやっているビジネスは、ねずみ講じゃないから、法律に触れることはないんだよ。」「ニューヨークにも支店がある大きな会社だから安心だよ。」などと、パンフレットを見せながら説明した。Aが今、お金が必要であることをYに言ったところ、Yが「契約書を書いてもらうだけで絶対に儲かるよ。」「半年で、300万円もらえるよ。」「Aさんのために、いい位置を空けてあるから、今契約したほうがいい。」などと言ったことから、Aは、だんだんその気になった。Aが「友達を紹介することで人間関係を壊すのは嫌だ。」と言うと、Yが「友達を紹介できなくても、人を下に付けてあげるから大丈夫。何もしなくても、儲かるから。」などと告げたことから、Aは「何もしなくても儲かるなら契約をしよう。」と思い契約することにした。

Aは、その場で分割払いの契約書と商品の申込書に名前と住所等を記入したが、Yは契約書や申込書の控え、概要書面などの書類は一切を交付しなかった。契約後、誰もAの下に人を付けてくれなかった。

【事例2】

同社の勧誘者Xは、平成21年1月頃、消費者Bの携帯電話に電話をかけ「アメリカでも評判のある会社の仕事を九州でやっている人で、3ヶ月くらいで6,000万円も儲けたっていう人もいるんだって。その説明会をWさんの所でやるっていうから、行って見ない。」などと告げて誘った。Bが「ネットワークビジネスのようなものならやらないよ。」と言ったところ、Xは「そうじゃないよ。」と告げたので、Bは3ヶ月で6,000万円も儲けられるビジネスに興味を持ち、「儲け話」の説明を聞きに行く積もりで、勧誘者Wの事務所に行くことを承諾した。

1週間くらい後、BがXに連れられて、Wの事務所に行ったところ、WがBらを待っており、テーブルの上には、浄水器とウコンのカタログが置いてあり、カタログには発売元が「株式会社エナジック」と記載されていた。Bは、期待していた儲け話がネットワークビジネスだと知って「何だ。ネットワークビジネスの勧誘か。」と思った。

Wは、「エナジックの浄水器は、日本でトラブルになりました。しかし今は、日本以外の全世界で600億円くらいを売り上げています。」など同社の現状等について説明した後、「エナジックでは、今回日本で還元ウコンという新商品を開発しました。この商品は他にはなく、現在、九州で爆発的に売れていますので、全国に急速に広がる可能性が大いにありますから、今参加すればコミッションが多く入ってくるチャンスがあるんですよ。」などと言って、還元ウコンの開発過程のビデオを見せた。Wは、ビデオに前後して「ウコンのソフトカプセルが凄いんだよ。ソフトカプセルは特許を取っていて、九州で飲んでいる人は、ものすごく喜んでいるんだよ。浄水器と違って、リピーターもいるから収入は続くんだよ。」などと告げた。BがWに「ネットワークビジネスはやりませんよ。人を紹介しなければ儲からないようなことはやりませんよ。」と言ったところ、Wは「既に、全国的なグループはできているから、人を紹介しなくても、今入れば、下は付きますよ。」などと告げた。Bが「人を紹介しなくてもいい。」と聞いて興味を持ち「どれくらい付くんですか。どれくらい入るんですか。」と尋ねると、Wは「月に500万円は、今いる人には、みんな入っています。東京はこれからだけど、九州でできているんだから、東京もなって当然でしょう。今、入ればだけど。そのためには申込書を書いて、還元ウコンを25万2,000円分買って、エナジックに会員登録して、エナジックの販売店にならなければならないの。代引きで、クレジットも使えるから1回目は2万8,000円、その後は毎月1万4,000円を月末に払うことになるけど、代引きの書類が来るころには、コミッションが入っているから、毎月1万4,000円は払わなくても大丈夫よ。」などと告げたので、Bは25万2,000円の投資話として興味を持った。

Wは、コミッション料がもらえるシステムについて説明したが、難しく理解できなかったBは、説明の途中で「月500万円でなくても、100万円でもいいですから保証できますか。何時から保証できますか。」などと尋ねたところ、Wは躊躇することなく「私には、知り合いがいっぱいいますから心配しないで。す

ぐに、付けます。」などとはっきりと告げた。この説明を聞いてBは「何もしなくても、絶対に100万円は儲かる。」とWが保証したと思い、契約する旨を伝えたが、判子を持っていなかったため、契約は数日後にすることにして帰宅した。

数日後、BがWの事務所に行ったところ、Wの上位者という勧誘者Vを紹介されて、Vから「エナジックはアメリカでは人気があり、信用できる会社です。九州ではエナジックのウコンは、もの凄いことになっています。東京は九州よりも人口が多いので、東京でも凄いことになって当然でしょう。私のグループではありませんが、他で6,000万円もらった人もいます。」などと熱心に告げられた。Bが知り合いが少ないことから、人を連れて来られなくても大丈夫か、再度、Wに確認したところ、Wは「私には知り合いが大勢いるから、この事務所で毎日セミナーを開くから。ここのセミナーで入った人をどんどん下に付けていくから、今入れば、何もしなくても、月収500万円くらいはすぐになるよ。多くの人が入って来て、下にどんどん付けるから、商品代金以上にすぐになるわよ。」などと告げたので、Bは契約した。契約後、WはBの下に1人付けたが、その後は付けなかった。

### 【事例3】

同社の勧誘者Uは、平成21年2月頃、「とにかく、凄い儲け話があるから、説明だけでも聞いてみない。」などと消費者Cに告げた。Cが承諾したところ、2、3日してUはCの携帯電話に電話をかけ、「今日、時間ありますか。この前の話、今日どうですか。」などと告げて、説明会に誘った。

Cが承諾してUの上位者である勧誘者Tの事務所に行ったところ、U、Tらが待っていた。Cが席に着いてからTはエナジックのウコンのパンフレットを見せながら「ネットワークビジネスの会社でエナジックという会社を知っていますか。」と聞いてきたので、Cが「知らない。」旨を答えると、Tは「普通のネットワークビジネスはアメリカから来るんですが、このエナジックという会社は日本ではもう狭くて、日本からアメリカに行ってるんです。それぐらい凄い会社なんです。」などと告げたが、商品である還元ウコンΣについてはほとんど説明せず「お金をもらうには、還元ウコンΣFBセットを買って、販売店登録しなければいけません。販売店登録をしないで紹介しても、9,000円はもらえません。還元ウコンΣFBセットは、25万2,000円です。エナジックには自社クレジットがあります。自社クレジットですから、普通のクレジット会社では通らない、ブラックの人でも通ります。還元ウコンは、1箱8,400円で売ることもできます。全部売ってしまえば、元は取れます。」「誰かを連れて来るだけで、何もしなくていいです。説明は私がしますから。1人、紹介してくれるだけで、9,000円入ります。毎日1人ずつ紹介すれば、9,000円が毎日、上の人までもら

えます。上になっても9,000円もらえます。」などと、代理店のランクやもらえるお金の金額や、お金がもらえるシステムについて、詳しく説明しましたが、Cには複雑で理解し難いものであった。しかし、Tの説明を聞けば聞くほどCには、このシステムは「商品は売っても売らなくてもいい。人さえ紹介すれば儲かります。」と告げているように聞こえたので、Cは何となく「これは、人を紹介するだけでお金がもらえるネズミ講に似ている。この仕事は、まじめな人には紹介できない。」と思い、「少し考えさせて下さい。」と言って帰った。

それから2、3日後に、UはCの携帯電話に電話をかけ「私が紹介してあげるから、契約しなさいよ。」と告げてきた。Cは「UやUが下に付けてくれた人が、紹介し続けてくれれば、何もしなくても1人につき9,000円もらえるから、そのお金で払える。」と考えて、契約するとことに決めた。この電話の2日後くらいに、Uに会って契約書とクレジットの申込書を作成したが、UはCに概要書面等は一切交付しなかった。契約後、UはCの下に1人付けたが、その後は付けなかった。またUがCの下に付けてくれた人からも紹介はなかった。

#### 【事例4】

同社の勧誘者Sは、平成21年4月頃、電話で「大事な話があるから会ってほしい。」と消費者Dを誘った。Dは、喫茶店でお茶を飲むくらいの軽い気持ちで承諾し、数日後に某駅近くの喫茶店で待ち合わせた。

Sが、同社のネットワークビジネスの話をはじめたことから、Dは、はじめて同社のことを知った。Sはネットワークビジネスの商品はウコンと告げたが、その効能の話はまったくせず、「ウコンはお金を稼ぐ道具なの。」「ウコンはお金になるのよ。」「Dさんにも儲けさせてあげたいの。」などと、矢継ぎ早に告げた。Dが「どのような仕組みで儲かるの。」と聞くと、Sは、「友人を上の人に紹介すればお金が入ってくるのよ。」「契約して商品を受け取ったら2～3日後にコミッションが支払われるの。」「知らない間に毎月お金が入ってくるの。」などと、儲け話しか告げなかった。Dが、そんなに簡単にお金が儲かるはずはないと思い、「紹介する友達もないからやるつもりはない。」「お酒は飲まないし肝臓も悪くない。健康食品には興味がない。」と言ったところ、Sは「上の人がDさんに人を付けてくれるから大丈夫よ。Dさんは何もしなくてもいいのよ。」などと告げた。またSは「私は体が悪いから何が何でもネットワークビジネスで稼がなければならないの。」などと、Dの同情を引くようなことも告げた。このようにSから2時間位、同情を引く話や契約すれば儲かる話を告げられたDは、「そこまでSが言うのなら信用するからね。」と言って契約した。

Dは、Sが取り出した割賦契約の申込書と商品購入申込書に必要事項を記入してSに渡したが、Sは申込書の控えや概要書面を交付しなかった。

その後Dが、契約をキャンセルしようとしたところ、Sは「上の人が下に付けてくれるから、何もしなくてもお金が入ってくるのよ。」などと告げたが、Dの下には、人が付かなかった。

#### 【事例5】

同社の勧誘者Rは、平成21年7月頃、消費者Eの携帯電話に「いいネットワークビジネスの話があるから紹介したいので、ちょっと時間作ってくれますか。」などとメールで告げ、その数日後の午後7時に互いに知っているファミリーレストランで待ち合わせた。同社の名前は告げなかった。

Eがファミリーレストランに行くと、Rは勧誘者Q、勧誘者Pの3人で待っており、Rは「上の人です」というような表現でQらを紹介した。Eが席に着くとPが同社のパンフレットを見せながら「会社はエナジックと言います。ウコンは肝臓の働きをよくします。このウコンは還元ウコンΣと言います。」などと、ウコンの効能や値段、支払方法などについて告げた。Eは、ネットワークビジネスに参加するための商品である還元ウコンΣFBセットの値段を聞いて、「高いな。でも、それだけの効能があるのかな。試してみようかな。」と思った。

商品説明が終わると、Qがネットワークビジネスについて「ビジネスに参加するには、まずウコンのセットを買って、販売店登録します。自分で使ってからでないと、人に勧められないでしょう。買ったウコンを自分で使うだけでもいいけど、人を紹介した方がお金になります。1人紹介すると、1万8,000円のマージンがもらえます。」などと告げ、自分の預金通帳の写しだという、2枚くらいのコピーを見せて「登録したら、こんな感じでお金がたくさん入ってきます。私が下に人を付けてあげるから、そのマージンが入るから、代金はマージンで払えるから、損はしません。」などと告げた。

Qが見せた預金通帳のコピーには、毎日のように同社からの9,000円の入金が記帳されていたので、Eは「こんなに簡単に、毎日のようにお金がたくさん入ってくるんだ。」と思うとともに、「夫と相談してから、契約するか決めたい。」と思ったが、Qが持っている雰囲気によって圧倒され、思ったことが口に出せないまま時間が経った。そこで、ウコンを試してみたい気持ちと儲かるのなら損はしないという思いで、その場で契約することとした。

契約した日から1週間くらいして商品が届いたが、Eは、それをみて改めて代金の25万円を払っていいのか不安になり、また、Qが言ったように「簡単に確実に儲けられない。」と思うようになり、クーリングオフした。