

平成22年7月9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、関東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関東経済産業局長が実施したものです。

平成22年7月9日

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（12か月）について —いわゆるドロップ SHIPPING—

関東経済産業局は、業務提供誘引販売業者である株式会社IB（東京都中央区）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7月10日から平成23年7月9日までの12か月間、業務提供誘引販売取引に関する新規の勧誘、申込み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対し通知するよう指示しました。

同社は、いわゆるドロップ SHIPPINGのサービスを提供する契約の締結について、相手方に受注メールの確認と入金の確認等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及び交付書面の不備記載です。

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関東経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社IB（平成22年3月11日商号変更以前は「株式会社インタービジネス」、以下「同社」という。）は、ホームページ制作、ドメインの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発送、集客・プロモーション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、販売価格と卸価格の差額が利益となる「アイビープラン」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、商品の仕入金と販売代金の差額が収入になると誘引して、約15万円から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「ビジネスプラン80万円の方は、月に収益15万円は取っているとみんながっています。」などと、確実に高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不実を告げていました。
- (2) 同社は、同社のホームページにおいて、「1日『30分の作業』で月に『30万円』以上稼げる！」などと記載していましたが、これらの記載は根拠がないものでした。
- (3) 同社は、同社のホームページにおいて、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、業務提供利益の指標を表示するときに、業務提供利益の見込みについて正確に理解できるように根拠又は説明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、契約を締結したとき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下さい。

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 I B に対する処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称 : 株式会社 I B (以下「同社」という。)
(平成 22 年 3 月 11 日、「株式会社 インタービジネス」から商号変更)
- (2) 代表者 : 代表取締役 太田 啓嗣 (おおた ひろつぐ)
- (3) 所在地 : 東京都中央区日本橋茅場町 1-10-6 マルテビル 2 F
- (4) 資本金 : 1,000 万円
- (5) 設立 : 平成 20 年 5 月 2 日
- (6) 取引形態 : 業務提供誘引販売取引
- (7) 役 務 : 同社がホームページ制作、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・プロモーションといった商品の販売業務を行うための主要部分を行い、同社と契約を締結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う「アイビープラン」と称する一連のシステム。
(参考)「アイビープラン」のクラスと価格 (平成 22 年 6 月現在)
- | | |
|-----------|----------------|
| ・エコノミープラン | 149,800 円 |
| ・バリュープラン | 498,000 円 |
| ・ビジネスプラン | 798,000 円 |
| ・ファーストプラン | 1,398,000 円 ほか |
- (8) 売上高 : 1 億 2 千万円 (同社ホームページによる。)
- (9) 従業員 : 15 名 (同社ホームページによる。)

2. 取引の概要

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、商品の仕入れ代金と販売代金の差額が収入になると誘引し、本件役務の提供に係る代金の負担を伴う取引を行っていた。

3. 行政処分の内容

(1) 取引停止命令

① 内容

特定商取引法第 51 条第 1 項に規定する業務提供誘引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. 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すること。
イ. 業務提供誘引販売取引についての申込みを受けること。

ウ. 業務提供誘引販売取引について契約を締結すること。

②停止命令の期間

平成22年7月10日から平成23年7月9日までの期間（12か月間）

(2) 指示

同社と「アイビープラン」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8月9日までに通知し、同日までにその通知結果について、関東経済産業局長まで報告すること。

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た。

(1) 業務提供利益に関する事項に係る不実告知（特定商取引法第52条第1項第4号）

同社は、契約の勧誘にあたり、同社のホームページを見て資料請求をした消費者に対し、「ビジネスプラン80万円の人は、月に収益15万円は取っているとみんなが言っています。」、「私のサポートしている人はみんな儲かっているので心配いりません。」、「収益は、パンフレットに書いてあるとおりで、49万8千円のバリュープランであれば6か月もあればその利益で返せます。」など、確実に高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（特定商取引法第54条、省令第42条第2号）

同社は、同社の広告であるそのホームページに、「1日『30分の作業』で月に『30万円』以上稼げる！」及び「初心者でも安心 ネット知識がない初心者の方でもIBネットショップシステムなら月商200万円以上の安定した売上を見込めます。」と記載していたが、これらの記載は根拠がないものであった。

(3) 広告における表示義務違反（特定商取引法第53条第3号、省令第41条第2項）

同社は、同社の広告であるそのホームページに、特定商取引法に規定する業務の提供条件を表示する際、業務提供利益の指標を表示する場合は、業務提供利益の見込みについて正確に理解できるように根拠又は説明を表示しなければならぬにもかかわらず、それらを表示していなかった。

(4) 交付書面の記載事項不備（特定商取引法第55条第1項及び第2項、省令第43条、第44条及び第45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、契約の解除の条件その他の当該業務提供誘引販売業に関する重要な事項について記載しておらず、また、書面の内容を十分に読むべき旨を赤字の中に赤字で記載していなかった。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、業務の提供についての条件に関する事項、特定負担に関する事項及び契約の解除に関する事項及び契約の締結を担当した者の氏名について記載していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成21年8月、消費者Aはパソコンでインタービジネスのホームページを見てネットショップに興味を湧き、パンフレットを請求した。そのパンフレットには「1日わずか15分で驚きの副収入を実現」と記載されており内容を詳しく聞かため同社に電話をかけたところ、営業担当のQは、「業務は、発注メール等の管理と入金確認だけです。発注メール等は、会社にも入るので心配ありませんし、お客さんからの問い合わせでも判らないことがあれば会社に聞いてください。」「集客は、メルマガを作成して月2回送付します。また、大手検索サイトでPPC広告*1を出すので効果的です。」「販売システムは、サイトの集客や管理は、発送業務、売れ筋の調査等は全て当社で行います。商品は、独自ルートで安く仕入れて低価格で販売できるので必ず売れます。」「収益は、ビジネスプラン80万円の方は、月に収益15万円は取っているとみんながいています。」と説明され、パンフレットに書かれている「1日わずか15分で驚きの副収入を実現」という内容が間違いのないと思い、契約することにした。

Aはすぐに79万8千円を振り込み、8月上旬に「ビジネスプラン見積書」、「業務委託及び制作物供給基本契約書」、「Qの名刺」が送付されてきたので契約書に記名押印して同社に返送した。9月下旬にネットショップがオープンし、9月末頃にやっとゲーム機が1台売れたが、説明されたような集客がないこと、卸値も勝手に値上げされ、販売価格を訂正されるなど契約前の説明とずいぶん違っていた。11月中旬には注文が来ても商品の在庫切れや廃番が多くなってきたので、Aは同社にクレームの電話を入れたが、集客サポート部のRから「在庫切れはたまにあることです。」と言われた。Aは解約しようと思い同社に電話をしたら、再度Rが出て「解約はできません。契約書にかいてあるとおり業務提供誘引販売ではありません。」と言われたことから、11月下旬に行政書士に依頼して内容証明郵便で返金を求めたが同社からは何も返答がなかった。

【事例 2】

平成21年7月、消費者Bは生活に余裕ができれば良いと思い、フリーメールの画面の下にあったインターネットビジネスの広告をクリックし、資料を請求した。

翌日、資料が届き、その資料が届いた翌日「インターネットビジネスのQですが。」「資料が届いたか、確認の電話です。興味ありますか。」とBの携帯電話に連絡があった。Bは、49万8千円のコースに興味があったが高かったと思ったので「考えてみますので時間を下さい。」と言って電話を切った。

それから2週間くらい経った頃、Bの携帯電話にQから連絡があり、Qは「うちがサイトを立ち上げ、商品を用意し発送します。あなたはメールを15分チェックするだけ。」とビジネスの内容を説明したが、Bは「ちょっと考えます。」とだけ伝えて電話を切った。

それからだいぶ経った9月頃、Qから電話でキャンペーン期間につき49万8千円以上のコースの場合、10万円を引くという話であったが、Bは赤字になるのが不安で決めかねていたところ、Qが「私のサポートしている人はみんな儲かっているの心配いりません。」「キャンペーンが終わると高くなるので今検討してみてください。」「投資額を商品サイトができてから18か月以内に回収できない場合、会社がオーナーさんの回収できなかった投資分を返金します。」と言ったので安心して39万8千円を振り込み、数日後に契約書は届いた。

それから1週間位でネットショップが立ち上がり、10月の前半ぐらいに、興味をもったBの友達がゲーム機を2台注文した。その注文の翌日に、メールを見たインターネットビジネスの商材部のRと名乗る男性が、「Bさんは新規なのでまだ1台しか用意できません。」と言った。

Bは様々なサイトの掲示板等に広告を打ったところ、広告を出した翌日に注文が入ったが、その次の日、商材部からメールがあり、同社はそれまでの問屋と契約できなくなり、別の問屋と契約したためこの注文分の卸価格が変わるという内容であった。Bは注文者に新しい価格をメールで伝えたところ、すべてキャンセルされた。Bは、電話で商材部のRに契約するときと話しが違うので文句を言った。しかし、Rからは、「高くても買う人はいます。今集客していますのでもう少しお待ち下さい。」と言われたが、市場の価格と変わらないので全く売れなかった。

【事例 3】

平成21年の7月下旬、消費者Cは不景気のため、仕事の合間に副業をと考えていた。インターネットの検索サイトで「副業」と入れて検索したところドロップ SHIPPING が手間もかからず収入もありそうだったので資料請求をした。

8月上旬にはインターネットビジネスからパンフレット等の資料が届き検討し始めた時、同社のWからCの携帯電話に連絡があった。CはWから「収益は、パンフレットに書いてあるとおりで、49万8千円のバリュープランであれば6か月もあればその利益で返せます。」「ビジネスコース以上のSEO対策*²は、すぐには効

果ができませんが、2～3か月して販売を重ねていくと売り上げは上がります。」「商品数も集客には大事で、金額の高いコースであれば商品数が多くなります。」「仕事は、発送するときメールを消費者に送るだけです。」と言われた。後日、商材部のWからCに電話があり「ビジネスプランにしてくれれば今回特別に10点商品数を増やしてあげます。」と言われたためCはビジネスプランを申し込むこととして79万8千円を振り込んだ。

8月下旬に契約書、商品一覧とWの名刺が送付されてきたのでCは契約書に記名捺印して送付した。9月中旬頃商材部のWからCに連絡がありネットショップのホームページに載せる商品について聞かれたが、Cは判断がつかず、売れ筋を掲載してもらうことにした。ネットショップのホームページが完成した1か月後の10月中旬頃、「ゲーム機が1台売れた。」と連絡が来たが、それ以降全く売れず、11月中旬頃、Cは自分のホームページが検索サイトで検索しても出てこないで同社へクレームの電話を入れた。同社の対応者は、「ホームページの検索は、検索方法もあって、『激安』で検索すると出てきます。」と言ったので、Cは電話が終わってから「激安」で検索したが自分のショップが全然出て来ず、11月下旬、消費者センターに相談した。

PPC広告*¹：単語を検索すると広告が表示され、その広告をユーザーがクリックしたときだけ広告主が広告料を払うシステム。

SEO対策*²：検索エンジン最適化という意味で、検索エンジン最適化とは、Google や Yahoo!などの検索エンジンの検索結果に自分のサイトを上位表示するためにホームページを最適化する手法のこと。