

平成24年11月22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24年11月22日

関東経済産業局

## 特定商取引法違反の訪問販売業者に対する 業務停止命令（3か月）について

関東経済産業局は、メガネ等の訪問販売業者である株式会社アイアイ（東京都江戸川区）に対し、本日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成24年11月23日から平成25年2月22日までの3か月間、訪問販売に関する業務の一部（新規勧誘、申込の受付及び契約締結）を停止するよう命じました。

認定した違反行為は、勧誘目的の明示及び公衆の出入りしない場所での勧誘です。

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。

なお、当該事業者については、徳島県においても本日付で業務停止命令（3か月）を行っています。

1. 株式会社アイアイ（以下「同社」という。）は、視力測定機器等を搭載した視力測定車（ワンボックスカー）で消費者宅等を訪問し、当該車両内で視力測定を行った後、メガネ等（以下「本件商品」という。）の訪問販売を行っていました。
2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
  - （1）同社は、消費者宅等を訪問し、消費者に「目の検査をしませんか。」などと告げるだけで、その勧誘に先立って、本件商品の売買契約の締結について勧誘することが目的である旨を明らかにしていませんでした。

（勧誘目的の明示）
  - （2）同社は、消費者宅等を訪問し、消費者に「目の検査をしませんか。」などと告げるだけで、本件商品の売買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、消費者の住居敷地内又は住居付近の路上に停車させた視力測定車（公衆の出入りしない場所）に誘引した消費者に対し、車内で視力測定後、「メガネを作りましょう。」などと本件商品の売買契約の締結について勧誘していました。

（公衆の出入りしない場所での勧誘）

**【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

## 株式会社アイアイに対する処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社アイアイ（以下「同社」という。）
- (2) 代表者：代表取締役 高橋 敬
- (3) 所在地：東京都江戸川区東葛西二丁目12番13号
- (4) 資本金：5,000万円
- (5) 設立：昭和61年2月7日
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 商品：メガネ、メガネフレーム、レンズ等（以下「本件商品」という。）
- (8) 売上高：約19億7500万円（平成23年12月期）
- (9) 従業員：約340名（平成24年7月）

### 2. 取引の概要

同社は、視力測定車で消費者の自宅等を訪問し、「目の検査をしませんか。」などと告げるだけで、本件商品の販売が目的であることを告げないで、消費者を自宅等から視力測定車（公衆の出入りしない場所）に誘引し、車内で視力測定を行った後、本件商品の購入について勧誘し、当該商品の販売を行っていた。

### 3. 行政処分の内容

#### 業務停止命令

##### ①内容

特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ア. 訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。
- イ. 訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。
- ウ. 訪問販売に係る売買契約を締結すること。

##### ②停止命令の期間

平成24年11月23日から平成25年2月22日まで（3か月）

### 4. 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、訪問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た。

#### (1) 勧誘目的不明示（特定商取引法第3条）

同社は、消費者宅等を訪問し、消費者に「目の検査をしませんか。」などと

告げるだけで、その勧誘に先立って、本件商品の売買契約の締結について勧誘することが目的である旨を明らかにしていなかった。

(2) 公衆の出入りしない場所での勧誘（特定商取引法第6条第4項）

同社は、消費者宅等を訪問し、消費者に「目の検査をしませんか。」等と告げるだけで、本件商品の売買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、消費者の住居敷地内又は住居付近の路上に停車させた視力測定車（公衆の出入りしない場所）に誘引した消費者に対し、車内で視力測定後、「メガネを作りませんか。」などと本件商品の売買契約の締結について勧誘していた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成23年11月、同社の女性営業員Xは消費者A宅を訪問し、「アイアイのXです。視力測定車が来ているから、目の検査をしませんか。」と言ったが、Aは「必要ないのでやりません。」と断った。それにも関わらずXは、Aに「すぐそこまで来ているから。」と言ったので、Aは「白内障を患っていて医者に行っているから結構です。」と言って断った。Xは「それだったらなおさら検査した方が良いですよ。」としつこいので、本心は受けたくなかったが、断るのは鬱陶しいので見るだけ見てもらおうかと思った。

視力測定車は、男性営業員Yが運転していたワゴン車で、Yは車内にAを入れ視力検査をした後、レンズの入れ替えを勧めた。Yがレンズだけ勧めてきたのは、Aが年金生活でお金がそれほどないことやフレームが気に入っていることを話したことによる。

車内が暗かったので、こんな暗いところで視力を測ったレンズは実際の度数とは異なると思い、Aは契約しないという意味で「照明が暗いから、駄目です。」と言うと、Yは「普通の家はもっと暗いですよ。」と言ったので、Aは「作るのやめるわ。」と言ったが、Yはレンズの良い点を色々説明し、なかなか話を止めなかった。

視力測定車内は他の人が自由に出入りする感じではなく、狭い車内でAは1人、相手はXとYの2人だった。しかもその内の1人のYは、男性ということもあり、Aは車のスライドドアを開けて出て行こうという勇気はなかった。Aは、早くその場から逃れたいと思い、どうしても嫌だったらクーリング・オフしてしまえば良いと思い契約することにした。

### 【事例2】

平成23年8月、消費者Bが知人と2人で自宅にいたときのこと、同社の男性営業員Vがどこの誰とも名乗らず「こんにちは。今日は暑いですね。」と言ってB宅に入ってきた。Vは、少し世間話をした後で「目の検査をしてあげる。」と言ったので、Bも知人も物が見えにくくなったと感じていたこともあり、2人でVについて行った。

住宅の敷地脇の道に、赤と白の車体にカーテンがついているワゴン車が停まっていた。車の助手席には白衣の女性営業員Wが乗っていたが、Wは助手席から出てきて対応した。Bは、知人と2人で視力測定車に乗ったが、車内は長椅子などがある狭く、他の客が自由に出入りして買い物ができる「移動販売店」のような感じではなく、VとWの他はBと知人の2人だけであった。

白衣を着たWは、運転席の後ろにある機械でBと知人の目を検査した後、「このレンズなら見える。」、「これが良いんじゃないですか。」と言い、沢山のレンズを取り出した。Bはその中の一つが気に入ったので、そのレンズでメガネを作ることにした。Bは、目の検査をしてあげると言われ、そのつもりで視力測定車に乗ったのだが、レンズを勧められた時点で初めてVとWがメガネを売る営業員だと分かった。

### 【事例3】

平成24年5月、消費者Cがお墓参りに行った帰り、同社の営業員Qは「お墓参りですか。」とCに声を掛け、さらに、「今ここでメガネの掃除とか困ることがあれば色々やってますから5分くらい時間ないですか。」と言った。Cはその時かけていたメガネのフレームが欠け、幅が広がってしまい、メガネをかけてもずり落ちそうだったので、それを調整してもらえれば良いと思った。

お寺の門の外に出るとワンボックスの車が停まっていた。Qに勧められて視力測定車に乗ると、営業員Rがいて名刺を差し出した。Cはフレームが欠けているのが気になること、メガネの幅が広がってずり落ちること、さらにその調整は他のメガネ店でできないことを伝えた。Rは、「とりあえず視力検査をしてみましよう。」と言い、眼科にもある機械を使って検査をした。Rは、検査結果を示しながら遠近両用のメガネを勧めた。

Cは、お店でもないこんなところで買うのは嫌だと思い、「一度帰らせてください。考えてまた電話しますから。」と言って立ち上がったが、Rは「見るだけ見て。」と言い、次々とフレームを取り出してCに見せた。Cは、遠近両用のレンズには大きいフレームが良いと思っていたので、Rが差し出した大きなフレームを指して、遠近両用に適しているという意味で「これ良いですね。」と言うと、

Rはこのフレームでメガネを作ると言うことで話を進めた。Cは、この時はこの2人はお寺に関係があるものと思っていたこともあり承諾すると、Rは契約書に日付、氏名、生年月日、住所、電話番号を書くように促したので、Cは自分でそれらの事項を書いた。