

平成25年12月17日

## 特定商取引法違反の業務提供誘引販売業者に対する 業務停止命令（3か月）について

- 消費者庁は、「データ作成・管理ツールパッケージ」と称するUSBメモリ等の商品の販売及び契約者専用のウェブサイト上でのパソコン入力研修等の役務提供のあっせんに係る事業を行っていたジョブ・パートナーズ株式会社に対し、本日、特定商取引法第57条第1項の規定に基づき、平成25年12月18日から平成26年3月17日までの3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、不実告知、広告表示義務違反及び書面記載不備です。
- 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. ジョブ・パートナーズ株式会社（以下「本件事業者」という。）は、株式会社ジョブスタイル、株式会社ジョブメイト、株式会社ジョブサポート及びジョブアシスト株式会社といった屋号を用いて、インターネット上でパソコン入力業務の在宅ワークを紹介するウェブサイトを通じて資料請求をした消費者に資料を送付し、また、資料を送付した旨の電子メールを送信することで、電話又は電子メールにより当該消費者に本件事業者へ連絡をさせ、在宅ワークについての説明をする電話連絡の日時を打ち合わせた上で、電話をかけ又はかけさせ、その電話により消費者に対し在宅ワークについての説明を行い、本件事業者があっせんするパソコン研修により修得した技能を利用する業務に従事することにより利益を収受し得ることをもって消費者を誘引し、「データ作成・管理ツールパッケージ」と称するUSBメモリ等の商品の販売及び契約者専用のウェブサイト上でのパソコン入力研修等の役務提供のあっせんに係る代金約50万円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) 本件事業者は、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、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、「毎日1時間から2時間の仕事で月に3万円から4万円の収入がある」、「収入は1か月平均2、3万円くらいになります。」などと、業務提供利益に関する事項について不実のことを告げる行為をしていました。

(業務提供利益に関する不実告知)

(2) 本件事業者は、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、容易にトレーニングが終了できない事例が多数あるにもかかわらず、1か月半から3か月程度でトレーニングが終了するなど、業務提供誘引販売取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実のことを告げる行為をしていました。

(判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに関する不実告知)

(3) 本件事業者は、インターネット上のウェブサイトで、業務提供誘引販売取引について広告をしていますが、その広告には①販売する商品及びあつせんする役務の種類②特定負担に関する事項③本件事業者の名称④本件事業者の代表者又は業務の責任者の氏名⑤商品名⑥表示されている業務提供利益の見込みについて正確に理解できるような根拠又は説明が表示されていませんでした。

(広告表示義務違反)

(4) 本件事業者は、消費者に交付している概要書及び契約書において、販売を行う法人の名称及び代表者氏名を正しく記載していませんでした。同じく契約書において、契約の締結を担当した者の氏名を正しく記載していませんでした。

(書面記載不備)

【本件に関する御相談窓口】

本件に関する御相談につきましては、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御相談ください。

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

(別紙)

## ジョブ・パートナーズ株式会社に対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名 称：ジョブ・パートナーズ株式会社
- (2) 代 表 者：代表取締役 片倉 英昭（かたくら ひであき）
- (3) 所 在 地：東京都中央区八丁堀三丁目13番8号トリヤスビル3階
- (4) 資 本 金：10万円
- (5) 設 立：平成20年6月10日
- (6) 取 引 類 型：業務提供誘引販売取引
- (7) 取扱商品等：商品及び役務のあっせんをセットで495,000円で販売及び提供  
商品：データ作成・管理ツールパッケージ（CD-ROM及びUSBメモリ）・・・55,000円  
あっせんする役務及び業務委託に関する内容：パソコン研修  
・・・440,000円

### 2. 取引の概要

ジョブ・パートナーズ株式会社は、株式会社ジョブスタイル、株式会社ジョブメイト、株式会社ジョブサポート及びジョブアシスト株式会社といった屋号を用いて、「データ作成・管理ツールパッケージ」と称するUSBメモリ等の商品の販売及び契約者専用のウェブサイト上でのパソコン入力研修等の役務提供のあっせん（以下「本件商品等」という。）に係る事業を行っていた。

同社は、インターネット上でパソコン入力業務の在宅ワークを紹介するウェブサイトを通じて資料請求をした消費者に資料を送付し、また、資料を送付した旨の電子メールを送信することで、電話又は電子メールにより同社へ連絡をさせ、在宅ワークについての説明をする電話連絡の日時を打ち合わせた上で、電話をかけ又はかけさせ、その電話により消費者に対し在宅ワークについての説明を行い、同社があっせんするパソコン研修により修得した技能を利用する業務に従事することにより利益を収受し得ることをもって消費者を誘引し、本件商品等に係る代金約50万円を負担させていた。

### 3. 行政処分（業務停止命令）の内容

#### （1）内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）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係る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係る契約の申込みを受けること。

ウ. 業務提供誘引販売取引に係る契約を締結すること。

#### （2）停止命令の期間

平成25年12月18日から平成26年3月17日まで（3か月間）

### 4. 命令の原因となる事実

同社は、以下のとおり、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業務提供誘引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）業務提供利益に関する不実告知（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、確実に収入が得られる保証がないにもかかわらず、「毎日1時間から2時間の仕事で月に3万円から4万円の収入がある」、「収入は1か月平均2、3万円くらいになります。」などと、業務提供利益に関する事項について不実のことを告げる行為をしていた。

#### （2）取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに関する不実告知（法第52条第1項第5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、容易にトレーニングが終了できない事例が多数あるにもかかわらず、1か月半から3か月程度でトレーニングが終了するなど、業務提供誘引販売取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実のことを告げる行為をしていた。

#### （3）広告表示義務違反（法第53条）

同社は、インターネット上のウェブサイトで、業務提供誘引販売取引について広告をしているが、その広告には①販売する商品及びあつせんする役務の種類②特定負担に関する事項③同社の名称④同社の代表者又は業務の責任者の氏名⑤商品名⑥表示されている業務提供利益の見込みについて正確に理解できるような根拠又は説明が表示されていなかった。

(4) 書面記載不備（法第55条第1項及び第2項）

同社は、消費者に交付している概要書及び契約書において、販売を行う法人の名称及び代表者氏名を正しく記載していなかった。同じく契約書において、契約の締結を担当した者の氏名を正しく記載していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成24年7月、消費者Aは自宅でデータ入力の仕事をしようと思い、インターネットで検索した「株式会社ジョブメイト」のウェブサイトを通じ、同社の行う業務提供誘引販売取引に係る資料を請求した。

数日後、A宅に資料が届いた。資料には先着順で募集を締め切るといったことが書かれていたため、Aは資料を読んでから、同社に電話をかけた。電話に出たのは同社の担当者Zだった。Zは、データ入力に慣れていない初心者でも3か月くらいでトレーニングを終えて仕事を始められること、仕事は十分にあり途切れなく提供できること、契約後すぐに毎月1万2千円の支払が必要になるが早くトレーニングを終えて仕事を始めさえすれば支払額を上回る収入が得られることなどをAに説明した。Aは、収入を得られないトレーニング期間中も毎月1万2千円を支払う必要があることに疑問を持ったが、Zは「先にお金がかかっても後ですぐに取り戻せます。」、「先にお金がかかりますが、それを取り戻せないと意味ないじゃないですか。）」といかにも簡単に元が取れるようなことを言った。Aは、Zから「お年寄りでも月に5万円くらいは稼いでいるので、初心者でもすぐに毎月の支払額を上回る収入が得られます。」、「仕事をたくさんこなす人は月に50万円くらい稼いでいます。」、「収入の幅が広いので、Aさんがどれくらい稼げるかはトレーニングを始めればだいたいわかると思います。」と説明を受け、自分なら少なくとも毎月20万円から30万円の収入は間違いないという確信を持った。

Aは、同社から送られてきた資料を読み、また、Zの説明を聞いた限りでは、同社の仕事をするだけで十分な収入が得られると思い、Zに契約をする意思を伝え、契約書を送ってもらうことにした。

【事例2】

平成24年7月、消費者Bは自宅で出来る内職を探そうと思い、インターネットの在宅ワークのランキングを行うウェブサイトではランキング1位だった「株式会社ジョブメイト」のウェブサイトを通じ、同社の行う業務提供誘引販売取引に係る資料を請求した。

数日後、B宅に資料が届いた。資料には「確実なお仕事を通して安定した収入を得て頂き」、「特別な資格をお持ちでない初心者の方でも万全のサポート体制のもとにお仕事を開始していただけるのが最大のメリットです。」などと書かれていて、さらに、「定員になり次第締め切らせていただきます」とも書かれていたので、Bは急がないと締切りになってしまうと思った。

その日の午後、同社の担当者YからB宅に電話があり、Yが「是非早速お仕事をさせていただきたいと思うのでご説明をさせてください。」と言ったので、Bはそのまま説明を聞くことにした。Yは、Bに実際に仕事を始める前にトレーニングをしなければならないこと、事前にお金が必要でこれは一括払いでも月々の分割払いでも構わないことなどを説明した。

Bは、同社から紹介される仕事は在宅ワーク初心者でも出来る仕事なのかどうか不安であったことや、トレーニングもどのくらいのレベルか分からなかったため、Yに「本当に初心者でも大丈夫ですか。ある程度パソコンの経験はありますが、どのくらいで仕事が始めますか。」と質問した。Yは「早い方は1か月半くらいです。絶対にというお約束はできませんが、そこまでの程度経験されている方だったら短期間である程度のところまで行けますよ。とにかくジョブメイトがしっかりサポートするので大丈夫です。頑張ってください。」と答えた。

また、Yは、事前に49万5千円を支払う必要があると説明した上で、「毎日1時間から2時間の仕事で月に3万円から4万円の収入があるので、クレジットで48回の分割払にすれば収入の範囲で毎月の支払をすることが出来ますし、もし支払額を下回る収入しかなければ、クレジットの支払を止めることも出来ますから、心配ありません。」と言った。Bは、トレーニングさえ早くクリアすれば毎月3万円から4万円の収入を得ることができるので、事前に49万5千円を払っても何とか出来るだろうと思った。

Bは、高額な費用がかかる上に、在宅ワークの経験がなくてもすぐに仕事が始められるのか不安だったので、説明の最中に何度もYにその不安を伝えたが、Yがその都度「大丈夫ですよ。」と言ったので、Bはその言葉を信用し、同社と契約することにした。

### 【事例3】

平成24年8月、消費者Cは空いている時間に別の仕事をして安定した収入を得たいと思い、インターネットで検索した「株式会社ジョブメイト」のウェブサイトを通じ、同社の行う業務提供誘引販売取引に係る資料を請求した。

数日後、C宅に資料が届いた。Cは資料を読んで、仕事をするのにお金がかかり、更にトレーニングを受けなければならないことを知った。Cは毎月の収

入額やトレーニングのことなどを確認してみようと思い、資料が届いたその日に同社に電話をかけた。電話に出たのは同社の担当者Xだった。Cが「資料請求をしましたが、どのくらい月々収入がありますか。また、トレーニングはどのくらいの期間で終わるか教えてください。」とXに尋ねたところ、Xは「収入は1か月平均2、3万円くらいになります。稼ぐ人はもっと稼いでいる人もいます。初めは入力だけの仕事なのでお給料は低いけど、ほかの仕事も出来るようになればだんだん上がってきます。また、トレーニングは1か月半から2か月くらいで終わります。大体2か月くらいあれば終わります。トレーニングが終われば、すぐにお仕事を始められます。」、「お仕事を紹介するのに紹介料として49万5千円かかります。一括で払う人もいますが、皆さんリボ払いにして分割で支払っていますよ。トレーニング期間から支払は始まります。」などと説明した。Cは紹介料の支払を続けられるかどうか分からなかったので、その日は契約をしなかった。

同年9月、Cは同社に再度電話をかけた。Cは、改めて、月にどれくらい給料がもらえるのか、トレーニングがどれくらいの期間で終わるのかXに確認したところ、Xは「月平均2、3万円くらいもらえます。トレーニングも1か月半から2か月で終わるので、お給料がない期間が初めの1、2か月くらいありますが、それ以降は支払を上回る給料がもらえるので大丈夫ですよ。トレーニングが終われば、確実にお仕事は紹介します。」と言った。Cは同社から送られてきた資料に「100%確実に安定収入を確保していただける」と書いてあったことや、Xから「平均2、3万円の収入が得られ、支払を上回る給料がもらえる。」などと言われたことから、同社と契約することにした。