

平成26年7月10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、東北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東北経済産業局長が実施したものです。

平成26年7月10日  
東北経済産業局

## 特定商取引法違反の電話勧誘販売業者に対する 業務停止命令（3か月）及び指示について

○ 東北経済産業局は、健康食品の電話勧誘販売を行っていた健康科学研究所株式会社（本社：東京都豊島区）に対し、本日、特定商取引に関する法律第23条第1項の規定に基づき、平成26年7月11日から平成26年10月10日までの3か月間、電話勧誘販売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。

あわせて、同社に対し、同法第22条の規定に基づき、同社の販売する健康食品「神仙（しんせん）」を摂取すれば、病気の治療若しくは予防又は病状の改善ができるかのように告げていたことがあるが、当該健康食品にはそのような効能を裏付ける合理的な根拠はないこと、また、内閣総理大臣賞を受賞しているかのように告げていたが、当該健康食品は内閣総理大臣賞を受賞していないことを、平成26年8月10日までに購入者に通知し、同日までにその通知結果について東北経済産業局長まで報告することを指示しました。

○ 認定した違反行為は、再勧誘、契約書面の記載不備及び不実告知です。

○ 処分の詳細は、別紙のとおりです。

○ なお、本処分は、同法第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東北経済産業局長が実施したものです。

1. 健康科学研究所株式会社（以下「同社」という。）は、全国の消費者（特に高齢者）に電話をかけ、健康食品「神仙（しんせん）」と称する健康食品の有料のお試し品（サンプル）及び本商品（以下「本件商品」という。）の販売を行っていました。
2. 同社は、電話勧誘販売をするに際し、その裏付けとなる合理的な根拠がないにもかかわらず、「血の巡りがよくなるんです。」、「足が悪い方、血圧が高い方、誰にでも効くサプリメントがあります。」、「これを飲んだらそのような病気（脊柱管狭窄症（せきちゅう

かんきょうさくしょう) ) にびっくりするくらい効きます。」などと本件商品の効能について不実のことを告げ、また、本件商品は内閣総理大臣賞を受賞しているなどと、消費者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ていました。

3. 認定した違反行為は以下のとおりです。

(1) 同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者が「要らないです。」「結構です。」などと、売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、その電話で引き続き、又は再度電話をかけて勧誘をしていました。

(再勧誘)

(2) 同社は、有料のお試し品(サンプル)の売買契約を締結した際、消費者に対し、販売業者の代表者の氏名が記載されていない不備のある書面を交付していました。

また、本件商品の売買契約を締結した際、消費者に対し、書面の内容を十分に読むべき旨が赤字の中に赤字で記載されていない不備のある書面を交付していました。

(契約書面の記載不備)

(3) 同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、その裏付けとなる合理的な根拠がないにもかかわらず、「血の巡りがよくなるんです。」「足が悪い方、血圧が高い方、誰にでも効くサプリメントがあります。」「これを飲んだらそのような病気(脊柱管狭窄症)にびっくりするくらい効きます。」などと、本件商品を摂取することで病気の治療若しくは予防又は病状の改善ができるかのように告げていました。

(商品の効能に関する不実告知)

(4) 同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の締結について勧誘をするに際し、そのような事実がないにもかかわらず、「この健康食品は内閣総理大臣賞を受賞していて、何にでも効いて、いいですよ。」「我が社の健康食品が総理大臣賞を初めて受賞しました。健康食品で総理大臣賞を受けているのはこれだけです。」などと、消費者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)

【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

## 健康科学研究所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：健康科学研究所株式会社
- (2) 代表者：代表取締役 木戸 太守（きど まもる）
- (3) 所在地：東京都豊島区巢鴨一丁目2 1番5号コスモ第三ビル2～4階
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成25年3月6日
- (6) 取引類型：電話勧誘販売
- (7) 取扱商品：健康食品（「神仙」「神仙NEW」「神仙PLUS」「神仙DX」）

## 2. 取引の概要

健康科学研究所株式会社（以下「同社」という。）は、全国の消費者（特に高齢者）宅に電話をかけ、「神仙（しんせん）」と称する健康食品の有料のお試し品（サンプル）及び本商品（以下「本件商品」という。）の電話勧誘販売を行っていた。

同社は、電話勧誘販売をするに際し、その裏付けとなる合理的な根拠がないにもかかわらず、「血の巡りがよくなるんです。」、「足が悪い方、血圧が高い方、誰にでも効くサプリメントがあります。」、「これを飲んだらそのような病気（脊柱管狭窄症（せきちゅうかんきょうさくしょう））にびっくりするくらい効きます。」などと本件商品の効能について不実のことを告げ、また、そのような事実がないにもかかわらず、本件商品は内閣総理大臣賞を受賞しているなどと、消費者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ていた。

## 3. 行政処分の内容

## (1) 業務停止命令

## ①内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第2条第3項に規定する電話勧誘販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ア. 電話勧誘販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。
- イ. 電話勧誘販売に係る売買契約の申込みを受けること。
- ウ. 電話勧誘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26年7月11日から平成26年10月10日まで（3か月間）

## (2) 指示

同社は、同社が電話勧誘販売により販売する「神仙」と称する健康食品を購入した者に対し、「同社の営業員が、同社の販売する「神仙」と称する健康食品を摂取することで、あたかも病気の治療若しくは予防又は病状の改善ができるかのように告げていたが、当該健康食品にはそのような効能を裏付ける合理的な根拠がなく、また、同社

の営業員が、『我が社の健康食品が総理大臣賞を初めて受賞しました。健康食品で総理大臣賞を受けているのはこれだけです。』などと告げていたが、当該健康食品は内閣総理大臣賞を受賞していない。」旨を、平成26年8月10日までに通知し、同日までにその通知結果について、東北経済産業局長まで報告すること。

#### 4. 処分の原因となる事実

同社は、以下のとおり法に違反する行為を行っており、電話勧誘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) 再勧誘（法第17条）

同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者が「要らないです。」、「結構です。」などと、売買契約を締結しない旨の意思を表示していたにもかかわらず、その電話で引き続き、又は再度電話をかけて勧誘をしていた。

##### (2) 契約書面の記載不備（法第19条第1項）

同社は、有料のお試し品（サンプル）の売買契約を締結した際、消費者に対し、販売業者の代表者の氏名が記載されていない不備のある書面を交付していた。また、本件商品の売買契約を締結した際、消費者に対し、書面の内容を十分に読むべき旨が赤字の中に赤字で記載されていない不備のある書面を交付していた。

##### (3) 商品の効能に関する不実告知

（法第21条第1項第1号・法施行規則第22条の2第1号）

同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、その裏付けとなる合理的な根拠がないにもかかわらず、「血の巡りがよくなるんです。」、「足が悪い方、血圧が高い方、誰にでも効くサプリメントがあります。」、「これを飲んだらそのような病気（脊柱管狭窄症）にびっくりするくらい効きます。」などと、本件商品を摂取することで病気の治療若しくは予防又は病状の改善ができるかのように告げていた。

##### (4) 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21条第1項第7号）

同社は、電話勧誘販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、そのような事実がないにもかかわらず、「この健康食品は内閣総理大臣賞を受賞していて、何にでも効いて、いいですよ。」、「我が社の健康食品が総理大臣賞を初めて受賞しました。健康食品で総理大臣賞を受けているのはこれだけです。」などと、消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて、不実のことを告げていた。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

平成25年7月、同社の営業員Zから消費者Aの自宅に電話があった。Zは、同社の「神仙」と称する健康食品をAに勧め、「この健康食品で体調がよくなります。」、「血の巡りがよくなるんです。」、「自律神経や鬱にも効果があります。」と、健康食品の効能を説明した。当時、Aは、鬱病のため通院と投薬をしていたが体調が良くならないため、「鬱に効く」とZに言われ、勧められた健康食品のサンプルを購入することにした。

サンプルが届き、飲み始めてから何日後かに、Zから電話があり、今度は、健康食品の本商品を勧められた。AはZに「要らないです。」と断ったが、Zは「Aさんから予約をいただいて作ったものなので。」と断ることができないようなことを言った。Aは、予約した覚えはなく、ただサンプルを買っただけだと思っただが、Zに言い返せずに本商品を購入することになってしまった。

### 【事例2】

平成25年9月、同社の営業員Yから消費者Bの自宅に電話があった。Bが電話に出ると、Yは、「とっても良い健康食品ができたのでお勧めします。」、「『神仙』という健康食品で、今度開発されたんですよ。」と健康食品を勧めてきた。Yは、「私は膝が痛くて段差があるところでは足が上がらず苦労していたんです。でも『神仙』を飲んだら3日くらいで自転車に乗れるようになり、周りもびっくりしていました。」などと自慢をしながら、「神仙」の説明を続け、「内閣総理大臣賞をいただいた商品です。」、「特許申請中です。」とも言いながら「神仙」のサンプル購入を勧めた。Bは、「内閣総理大臣賞受賞」、「特許申請中」というYの言葉を聞いて、すごい健康食品ができたものだと思い、Yに「インターネットで見れば詳しくわかりますか。」と聞くと、Yは「ネットには載せていません。」と答えた。その後も、Yは、「すばらしい賞をいただいたので、この機会に是非、使っていただければ。私も体験してとても良い商品ですから。」などと、繰り返し「神仙」の良さを強調した後、「お試しで飲んでみてはいかがでしょうか。」と言い、また、「予防のために、また、どこか悪いところがあればそのところに効きます。」と言って勧誘を続けた。

その後も、Yは「神仙」の自慢話をした後、「ご住所は〇〇市〇〇町でいいですね。」と、Bの自宅の住所を読み上げると、「じゃ、送らせていただきますね。」と一方的に言った。Bは、承諾していないのに送り付けるというやり方に驚き、注文しないことをきちんと言わなければ相手の言いなりになると思ひ、「いえ、結構です。ずっと続ける気はありませんので送らないでください。」とはっきり断った。

その数日後、「この間、言い忘れたことがありました。」と、再びYからBの自宅に電話があった。Bはこの間断ったのに、まだ勧誘を諦めていなかったの

か、随分としつこいなと思った。すると、Yは、続けて、「成分をお伝えするのを忘れて、説明できなかったので、またお電話しました。」と言うと、再び健康食品の勧誘を始めた。そして自分の体験談や尿の出にくい人が飲めば改善されるなどという話を繰り返して勧誘を続け、再び「サンプルを送りますから。」と言った。Bは、曖昧な返事をしていては商品を送り付けられてしまうと心配になり、「いい物とは思いますが、使う気にならないので断らせていただきます。」と言って断った。

### 【事例3】

平成25年10月、同社の営業員Xから消費者Cの自宅に電話があった。Cが電話に出ると、Xは「Cさんですか。」と言い、本人であると確認すると、Xは唐突に「どこか悪いところはありませんか。」とCに聞いた。Cが正直に「足が悪いです。」と答えると、Xは「足が悪い方、血圧が高い方、誰にでも効くサプリメントがあります。」と言った。Cはすぐに勧誘かなと思い、それ以上の話は聞かないようにして、「結構です。」と断った。

しかし、Xは「無料ですのでサンプルだけでも試してください。送ります。」と言葉を続けたため、Cはそれに対しても、要らないという意味で「いいですから。」と言った。

それでもXは「サンプルを送らせていただきますので。」としつこく言ったため、Cは仕方なく「はい。」と答えた。

### 【事例4】

平成25年10月、同社の営業員Wから消費者Dの自宅に電話があった。Wは「この健康食品は内閣総理大臣賞を受賞していて、何にでも効いて、いいですよ。」と健康食品を勧めた。Dは、1回の勧誘ですぐに買おうとは思っていなかったが、Wと話しているうちに、それほどの健康食品だったら自分も飲んでみようかなという気持ちになり、「1瓶2万8,000円だけど、キャンペーンで2万3,000円になる。」とWに言われ、Dは、「じゃあ、飲んでみましょう。」と注文することにした。

### 【事例5】

平成25年11月、同社の営業員Vから消費者Eの自宅に電話があった。Vは「総理大臣賞を受賞した健康食品の紹介です。」と話だし、「神仙」と称する健康食品の有料のサンプルを勧めた。Eはサンプルが900円と高価ではなかったので購入することにした。

サンプルが届いた後、Vから電話があり体調を聞かれたため、EはVに、腰痛がひどいこと、ほかにも色々と体調不良が続いていることを伝えたところ、Vは「そういう方に特にお勧めできる商品があります。」と言って、今度は健



健康食品のサンプルではない本商品を勧めてきた。Vは「我が社の健康食品が総理大臣賞を初めて受賞しました。健康食品で総理大臣賞を受けているのはこれだけです。」「腰痛だけでなく、身体全体のバランスが良くなります。」と言ったが、値段を聞くとかなり高額だったため、Eは、「年金生活なので買えません。」と言って断った。しかし、Vは「値段が高いのは総理大臣賞を取っているからです。」「値段は高いですがよく効くので1年も続ければ楽になります。」などと言って勧誘を続けた。Eはしつこいと感じたものの、総理大臣賞を取ったほどの商品であれば間違いなく効果があるだろうと思い、1年分を購入することにした。Eは本商品を受け取って飲んでみたが、腰の痛みは続き、全く効果は感じられなかった。

#### 【事例6】

平成25年10月、同社の営業員Uから消費者Fの自宅に電話があった。Fが電話に出ると、Uは「鮭の頭の軟骨からつくった健康食品ができました。」「細胞が復活します。」と言い、「神仙」という健康食品を勧めてきた。Fが、脊柱管狭窄症で入院し、退院後も電気治療や注射などを受けていることを話すと、Uは「これを飲んだらそのような病気（脊柱管狭窄症）にびっくりするくらい効きます。」と言った。そしてUは、「今、キャンペーン中ですから是非試してみてください。」「すぐにサンプルを送ります。配達の人がポストに入れておきますから。」「料金は900円です。料金は後で振り込んでいただきます。」などと言い、「神仙」の有料のサンプルの購入を勧めた。

Fは、脊柱管狭窄症に効くという効果に期待し、試しに飲んでみようと思い、有料のサンプルを注文したが、サンプルは届かなかった。

数日後、UからFの自宅に電話があった。まだサンプルが届いていないことをFが告げると、Uは「あら、とっくに届いていると思っていましたのに。」と言った。その後、再び電話があり、Uは、「受取り拒否されたと配達の人から聞きました。」と言ったが、Fには配達された覚えはなかった。Uは健康食品のまとめ買いを勧めてきたが、Fはサンプルを試さず、パンフレットを見ないで購入しようとは思わず、注文するとは言わなかった。

さらに数日後、Uから電話があり、「キャンペーンの残り期間がもうすぐ終わってしまいます。」「特別にFさんのために枠をとっていた健康食品ですから。」「9か月飲まないと効き目がわかりません。1年分の12個、お送りします。」「いつ送りますか。」「いつがいいですか。」としつこくUに言われ、Fは購入することにしてしまった。