

平成26年9月11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、四国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四国経済産業局長が実施したものです。

平成26年9月11日

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 指示処分について

- 四国経済産業局は、海洋深層水や薬用入浴剤などの連鎖販売業者である株式会社高陽社（本社：岐阜県羽島市）に対し、本日、特定商取引法第38条第1項の規定に基づき、次のとおり違反行為の是正を指示しました。

【指示の内容】

特定商取引法に規定する連鎖販売取引に関する業務において、次の事項を遵守すること。

- (1) 連鎖販売業に係る連鎖販売取引をしようとするときは、同社又は同社の勧誘者は、その勧誘に先立って、その相手方に対し、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を明らかにすること。
- (2) 連鎖販売業に係る連鎖販売取引を行うに当たり、同社又は同社の勧誘者は、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ためのものであることを告げずに営業所等以外の場所において呼び止めて同行させることその他電話等により誘引した者に対し、公衆の出入りしない場所において、当該契約の締結について勧誘をしないこと。

- 認定した違反行為は、勧誘目的の不明示及び公衆の出入りしない場所における勧誘です。
- 処分の詳細は、別紙のとおりです。
- 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四国経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社高陽社（以下「同社」という。）は、海洋深層水や薬用入浴剤などの販売事業者であって、同社の勧誘者（同社では3ランクあり、下のランクから「協力店」、「代理店」、「特約販社」と称している。）が、友人や知人等の消費者を「温泉ホテルに行きませんか。」、「説明会がありますから参加してください。」などとだけ告げて呼び出し、同社の経営するホテルや公共施設の会議室等に連れて行き、「協力店になると商品が安く買え、代理店になると商品を協力店より安く買える。また、他に販売すれば、配当金が入る。」、「あなたがこの水を人に紹介したら、あなたに

マージンが入りますよ。」などと告げ、又は「協力店をご紹介（育成）して頂いた場合、販売紹介料を受けることができます。」などと記載した書面を渡して連鎖販売契約について勧誘を行っていました。

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、その相手方に対し、「温泉ホテルに行きませんか。」「説明会がありますから参加してください。」「足湯に行きませんか。」等と告げるのみで、その勧誘に先立って、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する目的である旨を明らかにしていませんでした。

(勧誘目的不明示)

(2) 同社の勧誘者は、電話等で「温泉ホテルに行きませんか。」「説明会がありますから参加してください。」等と告げるのみで、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ためのものであることを告げずに誘引した者に対し、同社の経営するホテルや公共施設の会議室等の公衆の出入りしない場所において、当該契約の締結について勧誘を行っていました。

(公衆の出入りしない場所における勧誘)

【本件に関するご相談窓口】

本件に関するご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ご相談ください。

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)

株式会社高陽社に対する指示処分の概要

1. 事業者概要

- (1) 名称：株式会社高陽社
- (2) 代表者：代表取締役 高野泰樹（たかのやすき）
代表取締役 高野誠一（たかのせいいち）
- (3) 所在地：岐阜県羽島市舟橋町出須賀三丁目38番地（登記上の本店）
東京都東村山市栄町二丁目9番地32（登記上の支店）
- (5) 資本金：1,000万円
- (6) 設立：昭和50年12月16日
- (7) 取引類型：連鎖販売取引
- (8) 取扱商品：海洋深層水（超☆海洋深層水100%マハロ）、
薬用入浴剤（パインハイセンス等）、
栄養補助食品（ココダイヤ、マハロシーグルト等）、
健康器具（ツインジェットセンス等）、
美容器具（エスタージュ・シュッシュュ10等）等
（以下「本件商品」という。）

2. 取引の概要

株式会社高陽社（以下「同社」という。）は、本件商品の販売事業者であって、同社の勧誘者（同社では3ランクあり、下のランクから「協力店」、「代理店」、「特約販社」と称している。）が、友人や知人等の消費者を「温泉ホテルに行きませんか。」「説明会がありますから参加してください。」などとだけ告げて呼び出し、同社の経営するホテルや公共施設の会議室等に連れて行き、「協力店になると商品が安く買え、代理店になると商品を協力店より安く買える。また、他に販売すれば、配当金が入る。」「あなたがこの水を人に紹介したら、あなたにマージンが入りますよ。」などと告げ、又は「協力店をご紹介（育成）して頂いた場合、販売紹介料を受けられます。」などと記載した書面を渡して連鎖販売契約について勧誘を行っていた。

3. 指示の内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第33条第1項に規定する連鎖販売業に関する業務のうち、次の事項を遵守すること。

- (1) 同社が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は、同社又は同社の勧誘者は、その勧誘に先立って、その相手方に対し、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を明らかにすること。

- (2) 同社が統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引を行うに当たり、同社又は同社の勧誘者は、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ためのものであることを告げずに営業所、代理店その他の特定商取引に関する法律施行規則第24条の3で定められた場所以外の場所において呼び止めて同行させることその他特定商取引に関する法律施行令第3条の2で定める方法(以下「電話等」という。)により誘引した者に対し、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しないこと。

4. 指示の原因となる事実

同社の勧誘者は、以下のとおり、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害されるおそれがあると認められた。

(1) 勧誘目的不明示(法第33条の2)

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、その相手方に対し、「温泉ホテルに行きませんか。」「説明会がありますから参加してください。」「足湯に行きませんか。」等と告げるのみで、その勧誘に先立って、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する目的である旨を明らかにしていなかった。

(2) 公衆の出入りする場所以外の場所における勧誘(法第34条第4項)

同社の勧誘者は、電話等で「温泉ホテルに行きませんか。」「説明会がありますから参加してください。」等と告げるのみで、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ためのものであることを告げずに誘引した者に対し、同社の経営するホテルや公共施設の会議室等の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。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年6月、同社の勧誘者Zは、近所に住んでいる消費者A宅を訪れ、普段から、冷え性が改善されないことを話していたAに、「岐阜県の温泉ホテルに行きませんか。足湯や病院もあり病気も治ります。」と、同社が経営する岐阜県のホテルへ行こうと誘った。以前にもこの温泉に誘われたことがあったAは、Zと一緒にいくことにした。

同月、ZはAを連れて岐阜県の同社の経営するホテルへ行った。そのホテルは、会員制のホテルとなっており、一般の人が参加したり、出入りできる状態ではなかったため、

Aは普通のホテルとは雰囲気が違うと感じた。ホテルに着くと、ZはAに、Zの上位の同社の勧誘者Yを紹介した。Yは、Aに「今日と明日、セミナーを受けてください。」とセミナーに参加するように言ったが、セミナーの内容については説明しなかった。

Zは、Aと一緒に、ホテルの近くにある同社の本社セミナー会場へ行った。セミナーでは、同社を名乗る者が同社商品の説明をした。商品説明の後に、協力店等12～13人が壇上に上がって、各自の体験などを話した。話の終わりなど全員が拍手をする盛り上がりだった。Aは、ホテルの温泉に入りに行こうと誘われて来ただけで、商品販売のセミナーがあるとは聞いておらず、このような話には興味がなかった。

翌日のセミナーは、同社の経営するホテル2階の会議室で行われた。AがZに連れられて会議室へ行くと、同社の講師の男性が、協力店や代理店になると商品が安く買え、他に販売すれば配当がつく等という説明をした。Aは、最初からホテルに行く目的がマルチのセミナーと分かっていれば行っていなかった。

【事例2】

平成25年10月、同社の勧誘者Xは、元同僚の消費者Bと一緒に旅行に行った際に、「ココナッツオイルで造っている良い商品があるんです。消化も良く、脳の働きが活性化する効果事例が次々と出ているのです。試してみましょう。」と言って、ココダイヤという商品をBに勧めた。Bが、「そんなに効果があるのか。」とXに尋ねたところ、Xは、「3割引になる方法があるんです。近く説明会があるので参加してください。」と言った。

同年11月、XはBに、「今日、昼からココダイヤの説明会がありますから参加してください。迎えに行きますから。」と電話を掛け、Xの車で公共施設の会議室へBを連れて行った。その建物の入口も会場入口も説明会の看板や標示がなく、一般の人が参加できるような状態ではなかったので、Bは、説明会の案内があった人ばかりの集まりのように感じた。

XはBと一緒に会議室へ入り説明会に参加し、隣に座った。説明会では、同社から来たという講師が、ココダイヤに含まれているココナッツオイルは脳の働きを活性化する効果がある等という説明をした。

説明会は休憩も含め2時間程あった。説明会が終わった後、XはBにいきなり、「Bさん、協力店になってください。協力店になってもらわなければ3割引きはできないんです。」「協力店になると、他に買ってくれる人がいると利益も出ますので、登録申請をしてください。」と言った。BはこれまでXから、このような説明を受けた事が一切無く、他人に売って儲けるようなことは全く考えていなかったため、「協力店になる気はありません。3割引にしてくれなくてもいいです。」と断ったが、Xが、「協力店になるとメリットばかりで、デメリットはありません。」というので、協力店になる契約をした。

【事例 3】

平成24年5月、同社の勧誘者Wは、同社の商品を愛用者として購入していた消費者C宅を、何の用事で行くとも言わず、訪問した。Wは、「商品良いやろ。」等と同社のパンフレットを見せながらCに商品の説明をするうちに、いつの間にか「協力店になると安く買えるよ。」等と協力店にならないかといった話を始めた。Wの説明では、協力店とは、今までのように買うだけの会員ではなく、人を紹介する立場であり、人を増やすと儲けになるということだった。Cはこのような話は、それまでWから聞いたことがなかったもので、まさか自分が人を誘う立場になるなど考えてもみなかった。

Wの説明では協力店になるためには、商品を買わなくてはいけないという条件があり、Cは、協力店になって人を紹介する話がひっかかっていたが、化粧品やサプリが安く買えるのなら良いなと簡単に思ってしまい、協力店になる契約をした。

【事例 4】

平成24年6月、同社の勧誘者Vは、通いの病院で知り合った消費者Dに、「どこが悪いんですか。」と声をかけ、Dは、「膝が悪いんですよ。」と答えた。すると、Vは、「じゃ、足湯に行きませんか。」とDを足湯に誘った。Dは、同じ病院に通うVからの誘いであり、膝にいい温泉か何かがあるのかと思い、「じゃ、連れて行ってください。」と答えた。

Vは、Dと一緒に病院を出て昼食を済ませ、タクシーに乗り、市内の公共施設に着いた。Vは、食事の間もタクシーの中でも公共施設へ行くなどとは一言も言わなかったもので、Dは足湯に行くものと思っていたが、公共施設の中の展示販売の会場のような場所へ連れて行かれたので驚いた。Dは、こんな所に本当に足湯があるのかと思ったが、Vに、「こっち、こっち」と言われるままに展示会場へ入り、部屋の右手奥の方に案内され、入口に背を向けて椅子に座らされた。

展示会場にいたVの上位の同社の勧誘者UとVがDのそばに座り、UがDに商品の説明を始めた。Dが案内された部屋の奥には、プレミアムハイセンスという入浴剤の入ったお湯が張られた容器が置いてあり、Dは足を浸けるように勧められた。UはDに、「暖めると膝にいいのよ。」「まとめて買うと安くなるから。」と、入浴剤と一緒に、浴槽の中に入れて泡を出すツインジェットセンスという器械も勧めた。この時、Vも横から、「私も使っているのよ。」と一緒に勧めてきた。

Uはプロのような感じで話が上手く、Dはずるずると話に巻き込まれた。Dは、2時間もの間話を聞いてその場の雰囲気呑まれてしまい、また、思いもしなかった場所に連れて行かれ気が動転していたこともあり、「断りたいな。」と思ったが、Uがずらずら注文書を書いてしまったので、「ああ、これでもう断れないんだ。」と思い、署名し、入浴剤などをまとめて買う契約をしてしまった。

この時にUがDに渡した書面には、「協力店のメリット 協力店をご紹介頂いた場合、販売紹介料を受ける事ができません。」と記載されていた。

【事例5】

平成25年10月頃、同社の勧誘者Tは、Tの知人を連れて、突然消費者E宅を訪問した。あっけにとられたEが、Tの知人について尋ねると、Tは、その知人は自分が水やヨーグルトを買っている人だと紹介した。

Eは、以前、Tからヨーグルトを差し入れてもらうなど親切にされているので、むげに断ることも出来ず、TとTの知人を家に上げた。TとTの知人はEの家で、持ってきた水とヨーグルトの菌と器械から、ヨーグルトを作り始めた。そのうちに、いつの間にか、Eが水やヨーグルトを買う話になっていった。TはEに、この水は、ハワイの深海の水ということをキャッチフレーズにしており、この水や、この水で作ったヨーグルトはとても体に良い、心臓にも良いと説明した。更に、Tは、「あなたがこの水を人に紹介したら、あなたにマージンが入りますよ。」「お小遣いにはなりますよ。」等という説明もした。

Eは、積極的に買いたいと思ったわけではないが、Tから親切にしてもらったこともあり、断ることができず、水とヨーグルトの菌とヨーグルトを作る器械を買う契約をした。