

平成26年11月10日

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（9か月）及び指示について

○ 消費者庁は、CO<sub>2</sub>排出権の売買取引に係る役務の訪問販売業者である株式会社あおぞら（大阪府中央区）、金地金・白金地金の訪問販売業者である株式会社みらい（旧商号：株式会社ゴールドプラン（※1））（大阪府中央区）及び両社の訪問販売に係る業務の遂行に密接不可分に関係し、一体となって、訪問販売の事業を行っていると認められるマークホールディングス株式会社（名古屋市中区）に対し、本日、特定商取引に関する法律第8条第1項の規定に基づき、平成26年11月11日から平成27年8月10日までの9か月間、訪問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（※2））を停止するよう命じました。

（※1）平成24年6月1日に現商号に変更

（※2）役務提供契約については、既存顧客に対する業務を含む全部の業務について業務停止命令を行います（ただし、当該役務提供契約の申込みの撤回及び役務の提供を受ける者からの反対売買による決済の申出を含む当該役務提供契約の解除に係る業務を除きます。）。

あわせて、株式会社あおぞら、株式会社みらい及びマークホールディングス株式会社（以下「本件事業者」という。）に対し、同法第7条の規定に基づき、以下の事項を役務の提供を受ける者又は購入者に平成26年12月10日までに通知し、同日までにその通知結果について、消費者庁長官まで報告することを指示しました。

1. 本件事業者とCO<sub>2</sub>排出権の売買取引の委託に係る役務提供契約を締結した者に通知する事項

（1）営業所等で売買取引委託契約書を記載したことをもって、店頭契約の場合はクーリング・オフの対象外と告げていたことがあるが、消費者の住居等、営業所等以外の場所で役務提供契約の申込みを受けた場合は、契約の締結場所が営業所等であっても、特定商取引法に規定する訪問販売に該当し、役務提供契約の申込の撤回又は解除に関する事項についての消費者の誤認が解消（※3）された日から起算して8日

間は、クーリング・オフを行うことができること。

(※3) 消費者の誤認を解消するためには、事業者は以下を行う必要がある。

① クーリング・オフできる旨を記載した書面を改めて消費者に交付すること。

② 上記書面を交付後、直ちに消費者が当該書面を見ていることを確認した上で、その内容について消費者に告げること。

(2) CO2 排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、株式会社あおぞらを受託者としてCO2 排出権取引を行えば、必ず利益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、CO2 排出権取引は大きな損失を伴うこともあるリスクの高い取引であり、必ず利益が得られるとは限らないこと。

## 2. 本件事業者と金地金等の売買契約を締結した者に通知する事項

金地金等の売買契約の締結について勧誘をするに際し、「金はこれから上がる一方です。損をするということはありません。」などと説明していたことがあるが、実際には将来必ず金地金等の価格が上がるという保証はなく、本件事業者が販売する金地金等の売買契約は損失を被るリスクを伴うこと。

○ 認定した違反行為は、勧誘目的不明示、再勧誘、契約書面の記載不備及び書面不交付、不実告知、重要事項不告知、判断力不足便乗、適合性原則違反です。

○ 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. 株式会社あおぞら（以下「あおぞら」という。）は、主に投資経験の少ない高齢の消費者宅を訪問し、海外の取引所で行われるCO2 排出権取引の売買注文を売買取引委託契約に基づきロンドンにある取次業者を通じて行うという役務、いわゆる「CO2 排出権取引の取次ぎ」、（以下「本件役務提供契約」という。）の訪問販売を行っていました。

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、その勧誘に先立って、勧誘する目的であることを告げずに、消費者の家に上がり込んだり、世間話をしてから勧誘を始めていました。また、値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、「今買って、来年の2月まで持っていれば必ずもうかります。」「20万円から始められます。任せてもらえば、倍にして返します。」などと、消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なことについて不実を告げて勧誘を行っていました。なお、消費者は投資に関する知

識や経験の乏しい年金生活の高齢者がほとんどであり、適合性の原則に違反しているほか、認知症の高齢者に対しても勧誘を行っていました。

2. 株式会社みらい（以下「みらい」という。）は、金地金等売買取引や投資経験の少ない高齢の消費者宅などを訪問し、金地金・白金地金の長期の前払割賦による売買契約（以下「本件売買契約」という。）の締結について勧誘をしていました。勧誘をするに際し、その勧誘に先立って、「先日、お電話したみらいです。」などとのみ告げ、または世間話をしてから、契約の締結を勧誘する目的であることを告げずに、「金はこれから上がる一方です。損をすることはありません。」「絶対に大丈夫です。必ずもうかります。」などと消費者の判断に影響を及ぼす重要なことについて不実を告げて勧誘を行っていました。なお、消費者は、投資の知識や経験に乏しい年金生活の高齢者を含み、適合性の原則に違反する勧誘を行っていました。

3. マークホールディングス株式会社（以下「マーク」という。）は、あおぞら及びみらい（以下「2社」という。）の経営方針を定め、人事、財務等経営を管理し、2社の訪問販売に係る事業の遂行に密接不可分に関係し、営業部門のみの2社それぞれ単独では事業の継続が不可能であることから、一体となって、2社の訪問販売の事業を行っているものと認められました。

4. 認定した違反行為は以下のとおりです。

（1）あおぞらに関する違反事実

① あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、年金や投資などの案内などと称して消費者に電話をかけ、消費者の警戒心を緩めた上で、訪問の承諾の有無にかかわらず、その後、消費者の住居を訪問し、「先日、お電話した株式会社あおぞらです。」などと告げるだけで、消費者の住居に上がり込んだり、世間話をしてから本件役務提供契約の勧誘を始めており、その勧誘に先立って、本件役務提供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していませんでした。

（勧誘目的不明示）

② あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、「いいです。証券はやりません。」「お金もありませんし、投資はしません。」などと、本件役務提供契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、引き続き又は改めて訪問して勧誘をしていました。

（再勧誘）

- ③ あおぞらは、本件役務提供契約を締結したときに、役務の提供を受ける者に交付しなければならないその役務提供契約の内容を明らかにする書面に、法に規定する役務の種類に関する事項及び役務提供契約の申込みの撤回又は契約の解除に関する事項のうち、契約の申込みの撤回又は契約の解除があった場合には、既に当該役務提供契約に基づき役務が提供されたときにおいても、役務提供事業者は、役務の提供を受ける者に対し、当該役務提供契約に係る役務の対価その他の金銭の支払を請求することができないことを記載していませんでした。また、役務提供契約の内容を明らかにする書面を交付していませんでした。

(契約書面の記載不備及び書面不交付)

- ④ あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、あおぞらの営業所等以外の場所で本件役務提供契約の申込みを受けた消費者に対し、「うちの事務所に遊びに来ませんか。」などとあおぞらの営業所に誘引し、その営業所で売買取引委託契約書に署名、押印させた上で、本件役務提供契約が消費者の住居等、あおぞらの営業所等以外の場所において契約の申込みを受けた訪問販売であり、クーリング・オフの適用を受ける契約であるにもかかわらず、あおぞらの営業所で売買取引委託契約書を記載したことをもってクーリング・オフの適用外などと、本件役務提供契約の申込みの撤回若しくは解除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。

(不実告知 (契約の解除に関する事項))

- ⑤ あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、CO2 排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、「今買って、来年の2月まで持っていれば必ずもうかります。」、「20万円から始められます。任せてもらえれば、倍にして返します。」、「絶対に損はさせませんから、考えてください。」などと、当該役務提供契約に関する事項であって、役務の提供を受ける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る行為をしていました。

(不実告知 (判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項))

- ⑥ あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、認知症等が認められる消費者の判断力の不足に乗じ、本件役務提供契約を締結

させていました。

(判断力不足便乗)

- ⑦ あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、本件役務に係るCO<sub>2</sub>排出権取引が、CO<sub>2</sub>排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であり、投資についての豊富な知識や経験を要する複雑な取引であるにもかかわらず、投資の知識や経験の乏しい消費者に対し、その知識・経験の不足につけ込む不適切な勧誘を行い、不相应又は不要な支出を強いていました。

(適合性原則違反)

## (2) みらいに関する違反事実

- ① みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、「貴金属に興味をお持ちであれば、一度、話だけでも聞いてください。お邪魔してもいいですか。」などと消費者に電話をかけ、住居を訪問する約束を取り付け、その後、消費者の住居を訪問し、「先日、お電話した『みらい』です。」などと告げるだけで、消費者の住居に上がり、本件売買契約の勧誘を始めており、その勧誘に先立って、本件売買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していませんでした。

(勧誘目的不明示)

- ② みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、「今回はやめておきます。」、「金は要らない。」などと、本件売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、引き続き又は改めて訪問して勧誘をしていました。

(再勧誘)

- ③ みらいは、本件売買契約を締結したときに、購入者に交付するその売買契約の内容を明らかにする書面に、商品の売買契約の申込みの撤回又は契約の解除に関する事項のうち、契約の申込みの撤回又は契約の解除があった場合において、その売買契約に係る商品の引渡しが既にされているときは、その引取りに要する費用は販売業者の負担とすることを記載していませんでした。

(契約書面の記載不備)

- ④ みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、将来の金・白金価格が相場動向に左右されるリスクを伴うものであるにもかかわらず、

「金はこれから上がる一方です。損をするということはありません。」、「絶対に大丈夫です。必ずもうかります。」、「上がり下がりはあるが、多少下がっても必ず上がる。ゴムひものようなもので必ず戻る。」、「銀行に預けるより金はもうかる。金の方が確実。」などと、当該売買契約に関する事項であって、購入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る行為をしていました。

(不実告知)

- ⑤ みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、みらいが購入者との間で締結する売買契約が、契約の手数料として、購入代金の10%に相当する金額を支払いの初回に一括して徴収し、中途解約をしても当該手数料を一切返金しない契約であり、このことが当該売買契約に関する事項であって、購入者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものであるにもかかわらず、故意に事実を告げていませんでした。

(重要事項不告知)

- ⑥ みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品には金・白金相場の価格変動により多額の損失を被るおそれがあり、本件売買契約が財産損失リスクの高い契約であるにもかかわらず、投資の経験や知識の乏しい消費者、あるいは年金生活者に対し、顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行っていました。さらに、みらいは、購入者に既存の契約を中途解約させるなどして新たな契約を締結させ、新規契約分の高額な手数料を支払わせることを繰り返し、財産の状況に照らして不相応又は不要な支出を強いていました。

(適合性原則違反)

【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)

株式会社あおぞら、株式会社みらい及び  
マークホールディングス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：株式会社あおぞら

- ① 代表者：代表取締役 <sup>なかむら</sup> 中村 <sup>あきひろ</sup> 昭博
- ② 所在地：大阪府中央区今橋一丁目7番14号  
堺筋北浜宗田ビル7階
- ③ 資本金：100万円
- ④ 設立：平成22年12月28日
- ⑤ 取引類型：訪問販売
- ⑥ 取扱商品：CO2排出権の売買取引に係る役務提供

(2) 名称：株式会社みらい（旧商号：株式会社ゴールドプラン（※））

- ① 代表者：代表取締役 <sup>むらかみ</sup> 村上 <sup>はじめ</sup> 元
- ② 所在地：大阪府中央区今橋一丁目7番14号  
堺筋北浜宗田ビル7階
- ③ 資本金：500万円
- ④ 設立：平成23年1月18日
- ⑤ 取引類型：訪問販売
- ⑥ 取扱商品：金地金、白金地金の前払割賦販売  
（※）平成24年6月1日に現商号に変更

(3) 名称：マークホールディングス株式会社

- ① 代表者：代表取締役 <sup>ひらまつ</sup> 平松 <sup>まこと</sup> 誠
- ② 所在地：愛知県名古屋市中区丸の内三丁目21番20号  
朝日丸の内ビル8階
- ③ 資本金：500万円
- ④ 設立：平成23年12月1日

2. 取引の概要

(1) 株式会社あおぞら

株式会社あおぞら（以下「あおぞら」という。）は、主に投資経験の少ない高齢の消費者宅を訪問し、海外の取引所で行われるCO2排出権取引の売買注文を売買取引委託契約に基づきロンドンにある取次業者を通じて行う



という役務、いわゆる「CO<sub>2</sub>排出権取引の取次ぎ」、(以下「本件役務提供契約」という。)の訪問販売を行っていた。

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、その勧誘に先立って、勧誘する目的であることを告げずに、消費者の家に上がり込んだり、世間話をしてから勧誘を始めていた。また、値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、「今買って、来年の2月まで持っていれば必ずもうかります。」、「20万円から始められます。任せてもらえば、倍にして返します。」などと、消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なことについて不実を告げて勧誘を行っていた。なお、消費者は投資に関する知識や経験の乏しい年金生活の高齢者がほとんどであり、適合性の原則に違反しているほか、認知症の高齢者に対しても勧誘を行っていた。

## (2) 株式会社みらい

株式会社みらい(以下「みらい」という。)は、金地金等売買取引や投資経験の少ない高齢の消費者宅などを訪問し、金地金・白金地金の長期の前払割賦による売買契約(以下、「本件売買契約」という)の締結について勧誘をしていた。勧誘をするに際し、その勧誘に先立って、「先日、お電話したみらいです。」などとのみ告げ、または世間話をしてから、契約の締結を勧誘する目的であることを告げずに、「金はこれから上がる一方です。損をすることはありません。」、「絶対に大丈夫です。必ずもうかります。」などと消費者の判断に影響を及ぼす重要なことについて不実を告げて勧誘を行っていた。なお、消費者は、投資の知識や経験に乏しい年金生活の高齢者を含み、適合性の原則に違反する勧誘を行っていた。

## (3) マークホールディングス株式会社

マークホールディングス株式会社(以下「マーク」という。)は、あおぞら、みらい(以下「2社」という。)の経営方針を定め、人事、財務等経営を管理し、2社の訪問販売に係る業務の遂行に密接不可分に関係し、営業部門のみの2社それぞれ単独では事業の継続が不可能であることから、一体となって、2社の訪問販売の事業を行っているものと認められた。

## 3. 行政処分の内容

あおぞら、みらい及びマーク(以下「本件事業者」という。)に対し、下記のとおり、業務の一部停止を命令し、指示を行う。

### (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。

エ. 訪問販売に係る役務提供契約に関する全部の業務（ただし、当該役務提供契約の申込みの撤回及び役務の提供を受ける者からの反対売買による決済の申出を含む当該役務提供契約の解除に係る業務を除く。）。

## ② 停止命令の期間

平成26年11月11日から平成27年8月10日まで（9か月間）

## （2）指示

本件事業者は、平成26年12月10日までに以下の事項を役務の提供を受ける者又は購入者に通知し、同日までにその通知結果について、消費者庁長官まで報告すること。

### ① 本件事業者とCO<sub>2</sub>排出権の売買取引の委託に係る役務提供契約を締結した者に通知する事項

ア. 営業所等で売買取引委託契約書を記載したことをもって、店頭契約の場合はクーリング・オフの対象外と告げていたことがあるが、消費者の住居等、営業所等以外の場所で役務提供契約の申込みを受けた場合は、契約の締結場所が営業所等であっても、特定商取引法に規定する訪問販売に該当し、役務提供契約の申込の撤回又は解除に関する事項についての消費者の誤認が解消（※）された日から起算して8日間は、クーリング・オフを行うことができること。

（※）消費者の誤認を解消するためには、事業者は以下を行う必要がある。

（ア）クーリング・オフできる旨を記載した書面を改めて消費者に交付すること。

（イ）上記書面を交付後、直ちに消費者が当該書面を見ていることを確認した上で、その内容について消費者に告げること。

イ. CO<sub>2</sub>排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、あおぞらを受託者としてCO<sub>2</sub>排出権取引を行えば、必ず利益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、CO<sub>2</sub>排出権取引は大きな損失を伴うこともあるリスクの高い取引であり、必ず利益が得られるとは限らないこと。

### ② 本件事業者と金地金等の売買契約を締結した者に通知する事項

金地金等の売買契約の締結について勧誘をするに際し、「金はこれから

上がる一方です。損をするということはありません。」などと説明していたことがあるが、実際には将来必ず金地金等の価格が上がるという保証はなく、本件事業者が販売する金地金等の売買契約は損失を被るリスクを伴うこと。

#### 4. 処分の原因となる事実

以下のとおり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等の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

##### (1) あおぞら

###### ① 勧誘目的不明示（法第3条）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、年金や投資などの案内などと称して消費者に電話をかけ、消費者の警戒心を緩めた上で、訪問の承諾の有無にかかわらず、その後、消費者の住居を訪問し、「先日、お電話した株式会社あおぞらです。」などと告げるだけで、消費者の住居に上がり込んだり、世間話をしてから本件役務提供契約の勧誘を始めており、その勧誘に先立って、本件役務提供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していなかった。

###### ② 再勧誘（法第3条の2第2項）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、「いいです。証券はやりません。」「お金もありませんし、投資はしません。」などと、本件役務提供契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、引き続き又は改めて訪問して勧誘をしていた。

###### ③ 契約書面の記載不備及び書面不交付（法第5条第1項）

あおぞらは、本件役務提供契約を締結したときに、役務の提供を受ける者に交付しなければならないその役務提供契約の内容を明らかにする書面に、法に規定する役務の種類に関する事項及び役務提供契約の申込みの撤回又は契約の解除に関する事項のうち、契約の申込みの撤回又は契約の解除があった場合には、既に当該役務提供契約に基づき役務が提供されたときにおいても、役務提供事業者は、役務の提供を受ける者に対し、当該役務提供契約に係る役務の対価その他の金銭の支払を請求することができないことを記載していなかった。また、役務提供契約の内容を明らかにする書面を交付していなかった。

④ 不実告知（契約の解除に関する事項）（法第6条第1項第5号）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、あおぞらの営業所等以外の場所で本件役務提供契約の申込みを受けた消費者に対し、「うちの事務所に遊びに来ませんか。」などとあおぞらの営業所に誘引し、その営業所で売買取引委託契約書に署名、押印させた上で、本件役務提供契約が消費者の住居等、あおぞらの営業所等以外の場所において契約の申込みを受けた訪問販売であり、クーリング・オフの適用を受ける契約であるにもかかわらず、あおぞらの営業所で売買取引委託契約書を記載したことをもってクーリング・オフの適用外などと、本件役務提供契約の申込みの撤回若しくは解除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。

⑤ 不実告知（判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項）（法第6条第1項第7号）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、CO<sub>2</sub>排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であるにもかかわらず、「今買って、来年の2月まで持っていれば必ずもうかります。」、「20万円から始められます。任せてもらえれば、倍にして返します。」、「絶対に損はさせませんから、考えてください。」などと、当該役務提供契約に関する事項であって、役務の提供を受ける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る行為をしていた。

⑥ 判断力不足便乗（法第7条第4号、省令第7条第2号）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、認知症等が認められる消費者の判断力の不足に乘じ、本件役務提供契約を締結させていた。

⑦ 適合性原則違反（法第7条第4号、省令第7条第3号）

あおぞらは、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、本件役務に係るCO<sub>2</sub>排出権取引が、CO<sub>2</sub>排出権の価格や為替相場の値動きを正確に予測することは不可能であり、投資についての豊富な知識や経験を要する複雑な取引であるにもかかわらず、投資の知識や経験の乏しい消費者に対し、その知識・経験の不足につけ込む不適當な勧誘を行い、不相応又は不要な支出を強いていた。

## (2) みらい

### ① 勧誘目的不明示（法第3条）

みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、「貴金属に興味をお持ちであれば、一度、話だけでも聞いてください。お邪魔してもいいですか。」などと消費者に電話をかけ、住居を訪問する約束を取り付け、その後、消費者の住居を訪問し、「先日、お電話した『みらい』です。」などと告げるだけで、消費者の住居に上がり、本件売買契約の勧誘を始めており、その勧誘に先立って、本件売買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していなかった。

### ② 再勧誘（法第3条の2第2項）

みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、「今回はやめておきます。」、「金は要らない。」などと、本件売買契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、引き続き又は改めて訪問して勧誘をしていた。

### ③ 契約書面の記載不備（法第5条第1項）

みらいは、本件売買契約を締結したときに、購入者に交付するその売買契約の内容を明らかにする書面に、商品の売買契約の申込みの撤回又は契約の解除に関する事項のうち、契約の申込みの撤回又は契約の解除があった場合において、その売買契約に係る商品の引渡しに既にされているときは、その引取りに要する費用は販売業者の負担とすることを記載していなかった。

### ④ 不実告知（判断に影響を及ぼすこととなる重要な事項）（法第6条第1項第7号）

みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、将来の金・白金価格が相場動向に左右されるリスクを伴うものであるにもかかわらず、「金はこれから上がる一方です。損をするということはありません。」、「絶対に大丈夫です。必ずもうかります。」、「上がり下がりはあるが、多少下がっても必ず上がる。ゴムひものようなもので必ず戻る。」、「銀行に預けるより金はもうかる。金の方が確実。」などと、当該売買契約に関する事項であって、購入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る行為をしていた。

⑤ 重要事項不告知（法第7条第2号）

みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、みらいが購入者との間で締結する売買契約が、契約の手数料として、購入代金の10%に相当する金額を支払いの初回に一括して徴収し、中途解約をしても当該手数料を一切返金しない契約であり、このことが当該売買契約に関する事項であって、購入者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものであるにもかかわらず、故意に事実を告げていなかった。

⑥ 適合性原則違反（法第7条第4号、省令第7条第3号）

みらいは、本件売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品には金・白金相場の価格変動により多額の損失を被るおそれがあり、本件売買契約が財産損失リスクの高い契約であるにもかかわらず、投資の経験や知識の乏しい消費者、あるいは年金生活者に対し、顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行っていた。さらに、みらいは、購入者に既存の契約を中途解約させるなどして新たな契約を締結させ、新規契約分の高額な手数料を支払わせることを繰り返して、財産の状況に照らして不相応又は不要な支出を強いていた。

## 5. 勧誘事例

### （1）あおぞら

#### 【事例1】

平成24年5月、あおぞらの電話アポインターは、一人暮らしの消費者Aの自宅に電話をかけ、「株式会社あおぞらです。」と社名を告げ、「投資に興味はありますか。CO2排出権はどうですか。興味ありませんか。」と聞いた。Aは、CO2排出権について新聞やニュースなどで聞いたことがあったので、話を聞いてみようと思い、あおぞらの訪問を受けることにした。

翌日、あおぞらの営業員Zは、Aの自宅を訪問し、「昨日、お電話しました株式会社あおぞらの者です。」と言って、Aに名刺を差し出した。Aは、Zを部屋に上げ、話を聞くことにした。Zは、「あおぞらが持っているCO2排出権の枠を、今回は特別にお分けします。うちが安いときに買ったCO2排出権なので、必ずもうかります。」と、CO2排出権取引をAに勧めた。さらに、Zは、携帯電話を手に「部長、まだ枠はありますか。〇〇市の△△さんも欲しいと言っていたので、残っていればいいんですが。」などと、上司と交渉している様子をAに見せ、「20口までなら枠がとれそうです。今契約すれば、お分けできます。」と、Aに言った。そして、CO2排出権の値動きが分かるグラフなどをAに見せ

ながら、「CO<sub>2</sub>排出権は、企業や国がCO<sub>2</sub>の排出枠を決め、努力が達成できなかったときは、途上国の余った権利などを取引するものです。取引が活発になれば、企業や国がさらに削減目標を立てるので、環境に良い取引です。日進月歩で値が上がっていますので、必ずもうかりますよ。」と、CO<sub>2</sub>排出権取引が環境に良い取引であることを強調しながらAに説明した。Aは、あおぞらが安いときに買った排出権を特別に分けてもらえるので、必ず利益が出るというZの説明に心が動き、CO<sub>2</sub>排出権の取引をしてもいいと思い、1口20万円のCO<sub>2</sub>排出権を10口以上取引することにした。Aが取引を決めると、Zは「事務所を案内しますから、見に来てください。」と、Aを誘った。Aは、あおぞらとの取引が初めてであり、あおぞらの事務所が本当にあるのか確かめようと思い、Zの誘いを受け、あおぞらの事務所に行くことにした。Aは、Zの訪問を受けたこの日、自宅で「口座設定申込書」を書いた。

数日後、Aは自宅に迎えに来たZの車に乗り、あおぞらの事務所に行き、事務所で「売買取引委託契約書」を書いた。同席したZの上司Nからも重ねてCO<sub>2</sub>排出権取引の説明をされたが、投資経験のほとんどないAにはよく理解できなかった。その日、ZはAを自宅まで送り、Aの自宅で保証金の一部を受け取り、Aに「保証金預り証」を交付した。

その後のAに対する対応は、ZからNに代わった。Nは、少なくとも月に一度は事前に電話をしてから「欧州域内排出権取引残高照合通知書」や「仮取引精算金確認書」などを持って、Aの自宅に行った。パソコンも使えず、インターネットもできないAは、Nの説明がなければ、CO<sub>2</sub>排出権について何の情報も得ることができず、「損が出ています。」、「元金が減っています。」、「年末まで頑張れば損を取り戻して、必ず利益も出ますから、取引を続けてください。」などとNに言われるまま、数回に分け〇百万円の保証金を支払った。

Aは、Nの言葉を信じていたが、年末になっても状況は良くなり、損が膨らむばかりで、Nの説明と実際の値動きは違うのではないかと、騙されているのではないかと、Nの説明に疑いを持つようになり、消費生活センターに相談した。

## 【事例2】

平成24年9月、消費者Bが自分の通帳を見て何に使ったか分からない金銭があると混乱していたので、Bの長女HがBの通帳を確認したところ、平成24年8月に複数の金融機関の口座から〇百万円近い預金が引き出されていた。Bは、あおぞらのことを証券会社と勘違いし、CO<sub>2</sub>排出権取引ではなく、排出されたCO<sub>2</sub>を吸い出し集める機械を製造する会社の株を買っていると思い込んでいた。Hが、Bの持っていた書類を確認したところ、あおぞらがBに交付した「保

証金預り証」が出てきて、Hは、BがあおぞらとCO<sub>2</sub>排出権の取引をし、100万円を超える保証金を支払っていることを知った。

Hは、解約するにしても、契約書面がないため、Bがどういう取引をしているかも分からなかったため、保証金預り証の表に記載のあるあおぞらの電話番号に電話をかけ、「母が何の投資をしているか分からないので資料が欲しい。」と言い、契約に関係する資料を用意してBの自宅に来るよう言った。

数日後、あおぞらの従業員Yとその上司のOがBの自宅を訪問した。Hが、「母は一体いくら投資しているのですか。」とYに聞いたところ、Yは「全部で〇〇〇万円、預かっています」と答え、Bが持っていたのは別の日付の〇〇万円の「保証金預り証」をHに差し出した。

なお、Bは配偶者と同居しているが、あおぞらと契約する1年以上前にかかりつけ医を受診し、認知症の治療薬の処方開始された。

### 【事例3】

平成24年9月、あおぞらの電話アポインターMは、消費者Cの自宅に「〇〇さんお願いします。」と、数年前に亡くなったCの配偶者宛てに電話をかけた。Cは配偶者が亡くなったと答えた。一人暮らしだったCは、Mに優しく話しかけられ、10分から20分ほど世間話をした。

翌日、あおぞらの営業員Xは、Cの自宅を訪問し「昨日お電話したMの会社の者です。」と言って、家に上がろうとした。Cは、Mとは電話で話したが、訪問の約束をしたわけでもなく、なぜMの会社の人に来るのだらうと思ったが、昨日の電話で約束したので訪問しましたというような様子で、Xに不自然な様子もなかったため、CはXを家に上げた。CがXを居間に通すと、Xは「あおぞらのXです。」と言って、Cに名刺を差し出した。Cは、このとき初めて、あおぞらという会社名とXの名前を聞いた。その後、Xは、「CO<sub>2</sub>排出権は御存知ですか。」と、CO<sub>2</sub>排出権について説明を始めた。Cは、テレビのニュースなどで、CO<sub>2</sub>排出権や京都議定書について聞いたことはあったが、詳しいことは分からなかった。Xは、CO<sub>2</sub>排出権について説明し終わると、「今買って、来年の2月まで持っていれば必ずもうかります。」と、CO<sub>2</sub>排出権取引をCに勧めた。Cは、Xに必ずもうかると言われ、多少なりとも利益が出るのであれば、CO<sub>2</sub>排出権の取引をしてもいいと思った。Cは、この日、自宅で「口座設定申込書」を書いたが、口座設定申込書が投資信託を契約するときの書類に似ていたため、CO<sub>2</sub>排出権取引を投資信託のようなものだと思った。Cがあおぞらの所在を聞くと、Xは「一度、会社にお連れしましょう。お迎えにあがりますから。」と、Cを事務所に誘った。Cも、一度は事務所を見ておいた方がいいと思い、後日、あおぞ



らの事務所に行くことにした。

数日後、Xは車でCを迎えに行った。あおぞらの事務所に行く前、Cは預金を下ろして用意していた保証金を自宅でXに手渡した。Cは、あおぞらの事務所で売買取引委託契約書など複数の書類に署名、押印し、「保証金預り証」を受け取った。

Cが事務所に行った数日後、Xは手土産を持ってCの自宅を訪問し、「CO<sub>2</sub>排出権は評判が良くてすぐに売れてしまいます。今ならまだ少し残っているのでお分けできますが、直きに満杯になります。」と、さらにCO<sub>2</sub>排出権取引をすすめるよう勧めた。高額な契約をしたばかりだったので、Cは取引する気持がないことをXに伝えたが、Xに「自由になるお金があるでしょう。」と言われ、銀行の預金通帳をXに見せた。Xは金利の低い〇百万円の定期預金を解約するようCに言った。Cは、Xを信頼していたので、さらに保証金を支払うことにした。

Cが保証金を支払った数日後、市内に住むCの家族がCの自宅に来て、Cが持っていた「保証金預り証」、「欧州域内排出権取引 残高照合通知書」、「仮取引清算金額確認書」などの書類を見て、「こんなに手数料が高いの。」と言うので、Cは初めて高額な手数料がかかる取引であることを知った。

#### 【事例4】

平成25年2月、消費者Dは見知らぬ業者から電話を受けた。短い電話で話の内容はDの記憶に残らなかったが、数日後、約束もしていないのに「先日、お電話した株式会社あおぞらです。」と言って、あおぞらの従業員Wが自宅を訪問してきたので、数日前の電話はあおぞらからのものだとDは思った。突然の訪問だったが、Dは玄関でWの話を聞いた。Wは、「CO<sub>2</sub>排出権の権利を持っている会社です。」と、会社の説明をした後、「福島原発事故の問題などもあり、CO<sub>2</sub>排出権取引はとても注目されています。」と、新聞記事やグラフなどの資料をDに見せながら、CO<sub>2</sub>排出権取引がいかに環境に良い取引か熱心に説明した。そして、「うちでCO<sub>2</sub>排出権の取引をすれば、12月までに結論が出ます。短期間で何倍になることもあります。」と、CO<sub>2</sub>排出権の取引をDに勧め、「何か投資をやっていませんか。」とDに聞いた。Dは、証券会社と金融商品の取引をしていると答えた。Wは、「その証券を見せてください。」と言って、その日は帰り、後日、Dの自宅を再訪し、Dの証券を見て「元本が割れていますよ。このままだとゼロになりますよ。」と言い、「うちに預けてくれば、うまくやってあげる。」「損を取り戻してあげる。」「二酸化炭素は原発が動いていないので活発に取引される。」「今年の12月まで持っていれば、必ずもうかりますよ。」などと、CO<sub>2</sub>排出権の取引をDに勧めた。Dは、今自分が保有してい

る金融商品の損失が大きいのであれば、短期間で利益が上がる上に、環境にも良いというCO2排出権の取引をしてもいいと思った。Dは、金融商品の売却金でCO2排出権の取引を開始することにし、「口座設定申込書」を自宅で記入した。Dは、「口座設定申込書」以外にも、「排出権取引（本取引）は元本保証の取引ではないことを理解されていますか。」、「店頭でご契約された場合は、クーリング・オフの適用外となり契約の解除（解約）が出来ないことは御存知ですか。」などと記載された「お客様理解度アンケート」という書類も、Wの指示どおりに記入して、署名、押印した。Wに「うちの事務所に遊びに来ませんか。」と、あおぞらの事務所へ来るよう誘われたDは、取引をするのだから、会社を一度見ておいた方がいいかもしれないと思い、Wに促されるまま、あおぞらの事務所に行くことにした。

数日後、Dは自宅に迎えに来たWの車であおぞらの事務所に行った。Dは、あおぞらの事務所で「売買取引委託契約書」に署名、押印した。Dは、「あとで契約書をよく読んでおいてください。」と言われたが、「売買取引委託契約書」にある「リスク開示告知書」の内容は理解できなかった。

取引開始から約1週間後、WはDの自宅を訪問し、「排出権の価格が上がっています。」と言い、「こういうときは他の人もやっているから、枠がなくて取引したくても取引できませんが、Dさんなら、うちの特別枠を譲ってもいいです。追加で保証金を入れませんか。」と言った。Dが、そんなに短期間で利益が出るのかとびっくりしていると、Wは「上司に確認を取ります。」と言って、携帯電話でどこかに連絡した後、「確認取れました。Dさんに特別に枠を取りました。特別な枠ですよ。」と言った。Dは、利益が出ている、特別な枠があるなどというWの言葉に気持ちが動き、取引をすることにし、預金を解約し、Wに保証金を渡した。

数日後、Wは、「バーンと下がりました。」とDに電話をかけ、「状況が悪い。今、預けてもらっている金額と同じだけ納めてくれれば大丈夫ですから。」などと言った。その後、Wの上司のQがDの自宅を訪問し、「Wに代わり、今日は僕が来ました。損が出ています。今なら挽回できます。追加を入れてください。同額を入れてくれれば、損を取り戻せます。」などと言った。しかし、既に数百万円もの金額を支払ったDには自分の自由にできる資金はなく、「これ以上は取引できない。」と断り、消費生活センターに相談した。Dは、消費生活センターでアドバイスを受け、あおぞらにクーリング・オフ通知を送付したが、あおぞらはクーリング・オフに応じなかった。

### 【事例5】

平成25年7月、あおぞらの電話アポインターLは、一人暮らしの消費者Eの自宅に電話をかけ、「年金をもらっても、今は色々と引かれますから、手元に残るのは僅かで、増えることはありませんよね。」と話した。Eが「そうですね。」と相槌を打つと、Lは「何をされるのが好きですか。」「どんなところにお住まいですか。」などと聞いた。Eが、大好きな花や絵の話をしたり、住んでいる地域について話すと、Lは「良いところにお住まいですね。そんないいところだったら、用事があって近くに行ったら、一度寄ってみたいです。」などと言った。Eは、Lが名のつた社名から証券会社のようなところかと思ったが、会話の内容は世間話ばかりで、その電話で投資商品を勧誘されるようなことはなかった。

翌日、あおぞらの営業員Vは、一人でEの自宅を訪問し、Eに名刺を差し出し、Lの名前を出して「実は、今日は車で〇〇まで彼女と二人で来たんですよ。彼女は来られないので、僕が代わりに来ました。」と言った。Lから電話があったことを覚えていたEは、Vと玄関先で話をしたが、話が長くなりそうだったので、Vを座敷に上げて話をした。話のほとんどは世間話だった。いよいよ話すこともなくなったのか、Vは証券の話 시작했다。Vは「うちに一つ入ってもらえないですか。半年でも利息がつきますから。」と、Eに証券を購入するよう勧めた。Eは「いいです。証券はやりません。」と言って、証券の話を断った。しかし、Vに何度もしつこく「半年だけでもおつき合ください。利息がつきます。」と証券を勧められ、Vがそんなに言うなら半年だけなら協力してもよいと思い、投資経験のないEは、証券の契約をすることにした。Eは「口座設定申込書」をこのときに書き、保証金は後日集金に来るVに支払うことにした。

Vが集金に来る日、Eは自宅近くの金融機関に預金を引き出しに行った。顔見知りの金融機関職員に、「何に使うお金なのか。もし、何か困りごとがあるなら、消費生活センターに相談に行ってみたらどうか。」とアドバイスされ、Eは消費生活センターに相談に行った。

### 【事例6】

平成25年4月、あおぞらの営業員Uは、一人暮らしの消費者Fの自宅を訪問し、「投資のことで来ました。」と言った。Fは、知り合いに先物取引で失敗した人がいるので、先物取引だと怖いと思い、「先物ですか。」とUに聞いた。Uは「先物とは違います。これは非常にいい投資で、すぐ倍にして返せます。20万円から始められます。」「絶対に損はさせません。」と言った。Fは「お金もありませんし、投資はしません。」と言って、Uの投資の話を断った。しかし、Uはその後も何度もFの自宅を訪問し、「Fさんどうですか。考えてくれました

か。」と投資を持ちかけた。Fはその都度、「長年、年金で生活しているような身ですから、投資できるようなお金はありません。」とUの投資話を断った。

平成25年9月、Uは、Fの自宅を再び訪問し、「20万円から始められます。任せてもらえれば、倍にして返します。」「絶対に損はさせませんから、考えてください。」と投資の話をFに勧めた。Fは「投資はやらない。」と断ったが、Uの執ような勧誘を受け、20万円位なら協力してもいいと思った。しかし、Uは「20万円ではなく、最低100万円で始めてほしい。」などと、しつこく言った。Fは、Uから「とにかく任せてください。倍にしてお返しする。」「絶対に損はさせません。」などと、何度も言われているうちに、Uの言葉をすっかり信じ込むようになり、これだけ言うのだから間違いないだろうと思い、投資をすることにした。Fは、ロンドンにある会社を通じて行うCO2排出権取引であることも、手数料やリスクについても、Uから説明されなかったため、まさか、短期間で大きな損が出る投資だとは思っていなかった。Fが、自宅で「口座設定申込書」を書くと、Uは「一度お店を見に来てください。」と、Fを誘った。Fは、その日のうちに、Uの車であおぞらの事務所に行った。あおぞらの事務所に行く途中、Fの自宅近くの金融機関に寄ったが金融機関の中に入ったのはFだけで、Uは車を駐車場に止め、車の中で待っていた。Fは金融機関で下ろした現金を持って、あおぞらの事務所に行った。Fは、応接室でUから、営業部のRとK、管理部のJを紹介された。Uを含む4人は、「絶対に損はしません。」「心配しないでください。」「任せてください。必ず倍にして返します。」「地元の業者ですから信用してください。」「倍にして返しますから、もう少し増やしませんか。あと〇百万円用意してください。」などとFに執拗に言った。何人もの男性に代わる代わる投資を勧められているうちに、Fはその場の流れに逆らうことができなくなり、「売買取引委託契約書」や「お客様理解度アンケート」などの書類を応接室で記入した。Fは、応接室で保証金を手渡し、「保証金預り証」を受け取った後、Uの車で帰宅した。

数日後、Uは、Fに電話をかけ、「今が買い時です。全部で〇百万円にしてくれたらすぐに倍になります。あと〇百万円用意できますか。」と言った。Fは既に高額な保証金を支払っているのに、何度も何度も「絶対に損はさせません。」「必ず倍になります。」などと言われているうちに、自分の判断ができないようになり、Uに言われるまま現金を用意するようになっていた。Fは、老後の資金のためには思い預けていた投資信託を解約して、Fの自宅に集金に来たU、R、K、Jの4人に〇百万円を支払い、引き換えに「保証金預り証」を受け取った。

数週間後、Uからの電話で「損金が出て、お預かりした〇百万円が半分になった。〇百万円出せば元通りにできる。」と言われたFは、倍になると言われたの

に、倍になるどころか、短期間で半分になるのはおかしいと思い、警察に相談に行った。

#### 【事例7】

平成25年10月、消費者Gと別居しているGの長女Iは、一人で住むGをIの自宅に一時的に預かるため、Gを迎えに行った。Iが準備をしていると、Gの金庫に封筒に入っていないむき出しの「保証金預り証」があった。保証金預り証には「株式会社あおぞら」という社名が印字してあった。IがGに何の書類か聞くと、Gは定期預金と思っているようで「貯金した。」と言った。何に使った金銭か、何回聞いても、Gは「貯金だ。」としか言わないので、Iは保証金預り証にあるあおぞらの電話番号に電話をかけた。Iが電話をすると「株式会社あおぞらです。」とあおぞらの苦情担当者Sが電話に出た。Iは、Sに「母がそちらの保証金預り証を持っていましたが、母は年金生活で病院などへ支払うお金も必要ですから、すぐに解約します。」と言った。そして、「母はどんな契約をしたんですか。」と聞いた。すると、Sは「イギリスのロンドンにある会社に投資している。」と言った。SはCO2排出権について説明をしたが、Iには難しくてよく分らなかった。IはSに「母は契約内容を理解していません。すぐに解約します。」と解約を申し出た。Sは、Iに「担当はTと言いますが、営業に出ているので、帰ってきたら至急本人に連絡して手続きしますが、すぐにはできません。10日ほどかかります。」と言い、さらに「ちょっと下がっていますので、今、解約すると損ですよ。」と言った。Iは再度Sに解約を申し出たが、保証金預り証以外、Gの家には契約に関係する書類は何もなかったため、Iは不安になり、「解約するにはどんな手続きが必要ですか。判子もなしに解約できるんですか。」と聞いたところ、Sは「電話だけで大丈夫です。」と言った。電話だけで本当に解約の手続きをしてくれるのか、Iはますます不安になった。最後に、Iが名前を確認すると、苦情担当者は「Sです。」と答えた。

Iは、詐欺かもしれないと思い、Gと一緒に警察に相談に行った。Iは、Gが書類を捨てるような人ではなく、大事にしまっておくことを知っていたので、Gの家の中を夜通し探したが、保証金預り証以外の書類は見つからなかった。

なお、Gは、あおぞらと契約して間もなく総合病院で診察を受け、認知症の診断を受けた。

(2) みらい

【事例1】

平成24年7月頃、みらいの営業員MZは、年金で生活する高齢の消費者MAの自宅を突然訪問し、「金を買いませんか。」と金を購入する契約を勧めた。MAは、「金は要らない。」と断ったが、MZは「損はしないから。」「金の価格は上がってくるから。」などと話を続けて金の購入を勧めた。MZは、同じ話を繰り返したが、MAは断った。その1週間から10日程後にも、MZはMAの自宅を訪問し、同じように勧誘があった。更にその1週間から10日程後、MZはMAの自宅を再び訪問し、要らないと断るMAに、「損はしないから。」「金の価格は上がってくるから。」などと小一時間、しつこく何回も金の購入を勧めた。MAは仕方なく契約することに同意したが、最初の訪問から、このときまで、購入代金の10%が手数料であることや手数料が初回の支払いから一括して引かれることをMAはMZから告げられていない。

後日、MZはMAの自宅を訪問し、MAが用意していた〇十万円を受け取り、MAに領収証を渡した。その後、MZは、「会社を見て。」と言い、MAをみらいの事務所に誘った。MZに「印鑑を持って行ってくださいね。」と言われ、MAは印鑑を持ち、MZの車に乗ってみらいの事務所へ行った。みらいの事務所に着くと、MZの上司という人が2人挨拶に出てきて、1人は「金はこれから上がっていくから。」という話をし、もう1人は、「損はさせませんから。」という話をした。それから、MAはMZに何か色々言われながら、いくつもの書類に記入をした。金額などの数字はMZが言うとおりにMAが書き込んだ。この日、MAは、みらいにさほど長くは滞在せず、MZに車で送ってもらって帰宅した。MAは、渡した金銭で金を買ったと思っていた。金銭は契約時に支払っただけで、月々の集金はなかった。銀行に預金しているのみで、貴金属先物取引などの投資経験がないMAはこの契約を一度金銭を支払うだけの契約だと思っていた。MZから、手数料の話や、中途解約するとどうなるかについての話はなかった。

その月の月末にもMZはMAの自宅を訪問し、また金の購入を勧めた。MAは、もう1回金を購入する契約をした。

さらに数か月後、MZがまたMAの自宅を訪問し、今度はプラチナの購入を勧めた。MAは、「要らない。」と断ったが、MZは、「金よりプラチナが今いいから。」などと値が上がるという意味のことを言い、さらにプラチナの購入を勧めた。MAは結局プラチナの購入契約をしてしまった。MAは、手付けのような金銭を数万円支払い、残りは後日集金となった。

翌月も、MZがMAの自宅を訪問し、さらにプラチナの購入を勧めた。MAが、「もうお金がない。」と言って断ると、MZは、「金を売ってプラチナに回したら

どうか。」などと言った。MZがあまり何度も来るので、MAは困って消費生活センターに相談した。MAは、MZの話にのせられ訳が分からないまま支払ってしまっていたが、消費生活センターの相談員から説明を受け、この契約は20年の前払割賦の契約になっており、支払った金銭の大部分は会社の手数料になっていることを初めて理解した。

## 【事例2】

平成24年12月頃、みらいの社名を名乗る女性が、年金で生活する高齢の消費者MBに突然電話をかけ、「貴金属に興味はありませんか？興味があれば購入してみませんか？」と言った。MBは「そうですね。」と答え電話を終えた。その後、みらいの営業員MYがMBに電話をかけ、「先日、うちの者が連絡させていただきました。貴金属に興味をお持ちであれば、一度、話だけでも聞いてください。お邪魔してもいいですか。」と言った。MBは、昔からネックレスなど貴金属が好きで、貴金属の話ということに興味を持ち、日時を決め、自宅に来てもらうことにした。

約束した日時にMYが、「先日、お電話した『みらい』です。」と会社名を言ってMBの自宅を訪問してきた。MBは玄関に入ってすぐのところにある部屋にMYを通した。MYは、「<本日の金地金販売価格>」と書いてある書類をMBに見せながら、「金はこれから上がる一方です。損をするということはありません。」「絶対に大丈夫です。必ずもうかります。」などと言って、金の購入をMBに勧めた。MBはMYから「金を持っていてもお金に換えられなければ困っちゃうんじゃない。保管はどうするの。」と聞いた。MYは、「△△(※)などに持っていけば、金はいつでも換金できますし、金はみらいが管理しているので、大丈夫です。」と答えた。MBは、MYに金は必ずもうかると説明されているうちに、金が欲しくなったが、「今回はやめておきます。」と言って金の購入を断った。しかし、MYは、「金を購入するにはいいタイミングです。」「買おうと思った今がチャンスです。」などと、繰り返し金の購入を勧めた。MYに買うなら今と何度も金の購入を勧められ、MBは引くに引けない状況になり、みらいと〇百万円の金地金売買契約をした。この日、MYはMBに、その日の金の価格や何年の何回払いという説明は行ったが、金の購入代金の総額や手数料についての詳しい説明をしなかったため、貴金属先物取引などの投資経験がないMBは、初回に支払った〇十万円は〇十万円分の金を購入したと思い、手数料が含まれていることは理解していなかった。

(※) 著名貴金属地金商の名称

### 【事例 3】

平成25年春、みらいの営業員MXは知人である高齢の消費者MCに電話をかけ、「遊びに行ってもよいですか。」と言って訪問の約束を取り付けた。約束の日に、MXはMCの自宅を訪問し、世間話をしていたが、突然、「MCさん、もうかる話がある。」と言い出した。MCは、「もうかる話には乗らないよ。もうからなくてもいいよ。お金が減らなければいい。私は年金生活者なんだから。」とMXに言ったが、MXは、「上がり下がりはあるが、多少下がっても必ず上がる。ゴムひものようなもので必ず戻る。」などと話を続けた。MXはその契約について、金、銀で先物取引のようなものだと言い、「今金はどんどん上がっている。今日はこの辺。」と図を書いて説明したが、専門用語が多くMCには何のことも分からなかった。MCは投資経験がなく預金の経験しかなかったので、必ず戻るのだからとの説明を受け預金のようなものだと思った。MXが、「いつでも途中解約できる。」と言ったので、預金のようなもので無くなる訳ではないと思い、MCはMXに「数十万円だったら契約してもいいよ。」と言った。このとき、分割で〇万円ほどを払っていく契約だということは聞いたが、手数料の説明は全くなく、途中でやめるとどうなるかについても説明を受けていなかった。

契約の前日、MXから、「明日契約に行くので、現金を用意しておいて。」との電話があった。翌日、MXとMXの上司MVがMCの自宅にやってきた。MXは、「今日は契約するために、上司と一緒にきました。」と言った。MXが持ってきた契約書類一式には、日付、金額、分割支払いの期間、地金の数量など、内容が全て、既に鉛筆で書かれていた。書類について細かい説明はなかった。MXがMCに、「本人が記入するところは鉛筆で書いてありますので、記入されているように書いてください。」と言うので、MCはそのとおりに記入したり、言われたとおりに丸を付けたりした。契約書類のやり取りが終わり、MCは用意しておいた現金をMVに渡した。

その後MCは契約を解約したが、解約により返金されたのはMCがそれまでに支払った金額の6分の1ほどでしかなかった。MCは、預金のようなものだと思っていたのに短期間でそれが無くなったことに驚いた。

### 【事例 4】

平成24年春、みらいの営業員MWは、年金で生活する高齢の消費者MDに突然電話をかけ、「金を買ってくれ。」という内容の話をした。多額ではないが株取引の経験のあるMDは、「金はやらない。」と言って断った。しかし、MWは、「株をやっているでしょう。株も金も同じですよ。金の売買については私がサポートします。」などと言って話を続けた。MDは断って電話を切った。それからも2、3



回、1か月ほどずつ間をおいて、同じような内容の電話が数回あったが、MDは断り続けた。

平成24年夏、MWは約束もないのに突然MDの家を訪ねてきた。MWは「みらいのMWです。前にお電話したものです。」と言い、すぐに「金を買ってくれませんか。」と金話を始めた。MWはMDにグラフを見せ、「金はこんなに上がっている。」という話をしたが、MDは断り、MWは世間話をして30分程後に帰った。その1か月ほど後にも、MWは再度MDの自宅に金を買ってくれとの電話をかけた。MDは「うちは話に乗る気はない。」と断った。秋になっても、MWはまた一度MDの家にやってきて、同じような勧誘をしたが、貴金属先物取引や地金現物取引の経験がないMDは、「私は金をやったことはないし、それは他人の仕事だ。」と言って断った。

平成25年4月、MWは突然MDの自宅を訪れた。MWは挨拶した後すぐに、「金を積み立てませんか。」と金話を始め、「一般の人に金の積み立てを勧めています。いきなり金を買えと言っても何百万もするので、毎月安い金額で積み立てて、100グラム分貯まったら金に交換もできる。」「銀行に預けるより金はもうかる。金の方が確実。」「周りの人ももうけている。」などと言ってMDに金の購入を勧めた。MWは、「毎月〇万円ずつ積み立てます。頭金が〇十万円要りません。」とMDに説明した。MDは、この頭金が手数料なのか積立金なのかは分かっていなかったが、金銭を積み立てるということは分かった。MWは、「もう長い付き合いやし、私の顔を立ててやってください。」「半年だけでも付き合い。」「ほんのわずかの間付き合いしてください。半年したら金の値段も変わりますから。」などとMDに言った。MDは言われているうちに、長い付き合いだったのかと錯覚を起こし、一度金を購入する気になった。MDは最初から半年でやめるつもりで、「契約を切るための金額は〇十万円の10%の〇万円だな。」とMWに何度も確認した。MWが、「そのとおりです。」と答えたので、MDは損があっても半年で〇万円までとの理解で、MWと契約をすることにした。MWは、「仮契約で1万円払ってもらいます。本契約で〇十万円もらいます。」と言い、また毎月の支払額が〇万円だという話をした。MDは、MWに「仮の申込書だから。」と言われ金地金・プラチナ地金売買申込書という書類に記入し、1万円を支払い、受領書を受け取った。

申込み後、MDはやはり契約するのはやめておこうと思い直し、みらいに断りの電話を入れたが、すぐ翌日にMWがMDの自宅にやってきて、「実は金が下がっているんですよ。逆にチャンスですよ。金を買うんだったら今です。」と勧め、MDにグラフを見せながら、「株でも同じですよ。下がったときに決めるのが常識と違いませんか。」「もうかります。」「金は資産。株や他のものが下がった時で

も金は上がる。保険のつもりで持ちあったら。」などと話を続け、何度も言われているうちに、MDはまたやってみる気になった。もともと半年だけでも付き合っ  
てと言われての話なので、MDが「半年ぐらい続けるつもりだが、契約を切る場合  
は10%でいいのだな。」と念を押し、MWは「間違いないです。」と言い、「本契約  
の〇十万円を用意しておいてください。」と言って帰った。

数日後、MDは喫茶店でMWと会い、いくつもの契約書類に、MWに言われる  
ままに数字などを書き込んだ。MWが、「中途解約はいつでもできる。」「解約は自  
由です。」と言い、解約した時に引く金額については「中途解約したら10%引き  
ます。」としか言っていなかったので、MDは前にMWと話していたとおり最初に  
払った〇十万円の10%だと思っていた。もし、この時、中途解約すると購入代金  
総額約〇百万円の10%が引かれて戻ってこないと言われていれば、MDは契約  
をしなかった。MDは用意しておいた現金を支払い、「初回入金分」の受領書を受  
け取った。この日は契約書類の記入と支払いをして40分ぐらいで終わった。

その後、MWは集金に来ると、「金はこれだけ上がっています。」と説明し、「も  
う1つ乗りませんか。2回目は安くなる。」などと言ってもう一つ金の契約をする  
ことを勧めたが、MDは断った。半年を経過したころ、MDは解約しようと思い、  
前から言っていた条件どおりの解約金額であることをMWに確認したが、MWは、  
「そんなん載ってませんやろ。契約書読んでくれましたか。」と言った。MDは、  
MDがそれまでに支払った金額分を金で受け取れるかという質問もしたが、MW  
は手数料10%分を引くからそれはできないと言った。