

平成26年11月27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（3か月）について**
～ 国（消費者庁）と地方自治体（東京都）による
連携調査・同時行政処分 ～

- 消費者庁は、投資用DVDの訪問販売業者である株式会社NINE（ニン）（東京都中央区）、株式会社Regaloe（レガーロ）（東京都千代田区）、株式会社サンクチュアリ（東京都千代田区）の3事業者に対し、本日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成26年11月28日から平成27年2月27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、以下のとおりです。
 - ・ 勧誘目的不明示、適合性の原則違反（3事業者共通）
 - ・ 不実告知（株式会社サンクチュアリ）
- 処分の詳細は、別紙1から3のとおりです。
- なお、本件は、特定商取引法に基づく調査において東京都と連携を図り、同法に基づく行政処分を同日付けで実施したものです。

1. 株式会社NINE、株式会社Regaloe、株式会社サンクチュアリの3事業者（以下「同社ら」）は、本件商品を既に購入した者（以下「勧誘者」という。）に友人等を紹介させ、電話等で喫茶店等に呼び出し、「Discovery（ディスカバリー）」と称する投資用DVD（以下「本件商品」という。）を同社らと販売委託契約を締結した者（以下「販売委託者」という。）及び勧誘者のグループと一体となって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) 同社らは、電話などで「ちょっといい話があるんだけど。」などと消費者を喫茶店等に呼び出し、その後、本件商品に係る勧誘を行い、勧誘に先立って本件商品の売買契約の勧誘である旨及び当該勧誘に係る本件商品

の種類を明らかにしないで勧誘を行っていました。

(勧誘目的不明示)

- (2) 株式会社サンクチュアリは、先物取引は相場が変動するものであり、人によって取引結果が異なるものであるにもかかわらず、勧誘をする際に、「投資ソフト通り投資をすれば、50万円なんか、あっという間に返せるよ。」などと述べており、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き不実のことを告げていました。

(不実告知)

- (3) 同社らは、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品を購入するために学生ローン、消費者金融などを利用しなければならない購入者に対して勧誘を行っており、財産の状況に照らして不相応な勧誘を行っていました。

(適合性の原則違反)

【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

株式会社NINE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NINE
- (2) 代表者：代表取締役 伊藤 啓太 (いとう けいた)
- (3) 所在地：東京都中央区日本橋兜町20番5号
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成23年9月29日
- (6) 取引類型：訪問販売
- (7) 取扱商品：投資用DVD (商品名：Discovery) 56万円

2. 取引の概要

同社は、商品を購入し、消費者を勧誘する者（以下、「勧誘者」という。）を使って、その友人である消費者に電話をかけ、「ちょっといい話があるんだけど。」等の口実で、販売目的を告げずに消費者を勧誘者同伴で都内の喫茶店に呼び出し、将来の夢や不安、資産運用の重要性などについて話し合いをさせた後、販売委託者に引き合わせる。販売委託者は引き続き勧誘目的を告げないまま、資産運用の方法の一つとして日経225先物取引の投資について説明を行い、投資のプロが開発したとする4つのシステム（投資方法）について紹介し、「これをDVDシステムにしたものが56万円。」と告げ、投資用DVD（以下、「本件商品」という。）の勧誘を行っていた。また、その時点で契約に至らない消費者に対しては、勧誘者が「自分と一緒に投資ソフトを買った友達がこの近くにいるから、今から会いに行こう。それから決めればいい。」などと提案し、別の勧誘者（以下、「フォロー」という。）と別の喫茶店に連れて行き、資力のない大学生等である消費者に対し、フォローと勧誘者が一体となって、「投資用DVDの価格は56万円だけれども、確実に元が取れるから。」「大丈夫、金は学生ローンで借りればいい。」等と告げて引き続き勧誘を行い、学生ローンで借りる際に収入や借金理由を偽るよう指南を行った上で商品代金を調達させ、契約を行っていた。

また、同社は、クーリング・オフ期間経過後、新規契約の顧客に対し、「ビジネスと言って新たに友達を紹介して、その友達が契約すると10万円支払う。これはねずみ講じゃないから、法律にひっかからない。」などと告げ、新たに友人を紹介するようそそのかし、それにより、新規契約の顧客が勧誘者

となる。結局、投資用DVDを見て投資しても儲からず、紹介システムがマルチのようで話が違っているとわかった時にはクーリング・オフ期間が終っている。

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2条第1項第1号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。

- ①訪問販売に係る契約の締結について勧誘をすること。
- ②訪問販売に係る契約の申込みを受けること。
- ③訪問販売に係る契約を締結すること。

（2）停止命令の期間

平成26年11月28日から平成27年2月27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、訪問販売に係る取引の公正及び売買契約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。

なお、同社は、本件商品の販売事業を販売委託者及び勧誘者のグループと一体となって行っているものである。

（1）勧誘目的不明示（法第3条）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、購入者に対して、電話等で「ちょっといい話があるんだけど。」などと告げて都内の喫茶店等に呼び出し、本件商品の勧誘を開始しており、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目的である旨及び当該勧誘に係る本件商品の種類を明らかにしていなかった。

（2）適合性の原則違反（法第7条第4号・省令第7条第3号）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品を購入するために学生ローン、消費者金融などを利用しなければならない購入者に対して勧誘を行っており、財産の状況に照らして不相応な勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年8月、同社の既存顧客Zは、大学の友人である消費者Aのスマートフォンに、「投資に興味ない。」、「ちょっといい話があるんだけど。」とメッセージを送った。Aは元々投資に興味があったため、Zに誘われるまま、予定を空けて話を聞くことにした。

数日後、AがZと都内の喫茶店に出向くと、同社のYが現れた。Yは自己紹介を含めた雑談をした後、日経225先物取引について話を始め、投資の世界ですごいとされている人が開発した4つのシステムについて、パフォーマンス表と呼ばれる投資結果の表を見せ、「システムを使って投資をすれば100パーセント勝てるとは言わないけれど、勝率は上がる。」、「そのやり方が入っているDVDがあって安くはない、56万円で販売している。」、「DVDだけで理解出来ないところはミーティングやセミナーなどでフォローする。」と告げ、Aはそこで初めてYの話が単なる投資の話ではなく、投資用DVDの勧誘が目的であることが分かった。

AとZが喫茶店を出ると、同社のXが偶然近くにおり、別の喫茶店で詳しく話を聞くことになった。Aは既にYの話を聞いて、契約したいという気持ちになっていたものの、アルバイトによる収入で、そこから家賃などの生活費を払っているため、貯金などの余裕はなく、とても56万円を用意できる状況ではなかった。しかし、Xに「俺も学生ローンで借りたけど、投資で稼げているから返せている。」と言われ、Aは実際に契約した人が学生ローンで借りて支払えているのであれば、自分も学生ローンを利用して契約してみようと思った。

【事例2】

平成25年11月、同社の既存顧客であるWは、高校時代の同級生である消費者Bに電話をかけ、「久しぶりに明日遊ぼう。」と告げ、都内の喫茶店に呼び出した。翌日、Bが待ち合わせ場所の喫茶店前でWと合流すると、Wは「今からVに会うから。」と告げ、Bは何のことも分からないまま入店し、そこで同社のVを紹介された。Vは日経225先物取引について話した後、投資用DVDについての話を始め、Bはここで初めてVの話が投資用DVDの販売であることが分かった。その後、Vを店内に残してWとBが喫茶店を出ると、Wが「喫茶店で友達が待っているから行こう。」と言い、別の喫茶店に移動した。その喫茶店には、高校時代の同級生Uがいた。BはUに、「俺はもうけている。最初はみんな不安が強いがやったらやって良かったと思えるからやろう。」と誘われた。

数日後、Bは再びWから都内のファミリーレストランに呼び出された。Bは投資用DVDを買わされたら嫌だと思ったが、友達は裏切れないとの思いから行くことにした。Bが待ち合わせ場所に到着すると、Wは「偉い人と会うから60万円お金を借りよう。」「学生ローンは、予備校に通うという理由で借りれば借りられるよ。」と告げた。Bは親の仕送りとアルバイトによる収入でぎりぎりの生活をしている上、嘘をついてまで金を借りることへの罪悪感もあったが、Wがかなり強引だったため、アルバイト収入を偽って学生ローン2社から合計50万円を借りた。その後、都内の喫茶店に移動し、Bは同社のTから商品概要についての説明を受けた後、少し遅れて同社のSが合流し、Bは契約書にサインをして契約を行った。

【事例3】

平成25年12月、同社の既存顧客Rは、大学の友人である消費者Cに電話をかけ、「お世話になっているNINEのQって人がいて、先物取引やってるんだよね。先物って言っても分からないと思うから1回話を聞いた方がいいと思う。2日間空けておいて。就活のときにつてになるから。」と誘った。Cは先物取引に興味があったわけではなかったが、就職活動にも役立つのであれば、話だけでも聞いてみようと思った。

翌日、RはCと待ち合わせ、2人で都内の喫茶店へ入った。Rは「先物取引の中に日経225っていうのがあって、Pっていうすごい人が作った勝つシステムが俺らにはある。」「俺の説明じゃ足りないから、詳しくはこれから来る人に説明してもらおうから。」と告げた。十数分後、同社のOがやってきて、同社の会社名と自分の名前を名乗った。自己紹介を兼ねた雑談後、Oは日経225先物取引について話を始め、システムと呼ばれる4つの投資方法についてそれぞれのシステムによる投資結果を表にしたものを見せながら説明を行い、話の最後の方になって「そのシステムをまとめたのがDiscoveryで、56万円です。今回それを販売する話なんですよ。」と告げた。Oの話が終わり、CとRが2人で喫茶店を出ると、Rが「実際に投資をやっている人がちょうどいるから話を聞いてみよう。」と言い出し、別の喫茶店に移動することになった。その喫茶店には、同社のNが待っていた。Nはスーツ姿で、学生にはなかなか手が出ないようなブランドのバックを持っており、「俺は自分で学費を払ってて、彼女と同棲している家賃も自分で払ってる。そのお金はこれで稼いでいるから、やって損はないよ。」と勧め、CはNが投資でかなりの利益を出しているという印象を受けた。その後、Nと別れ、帰りの電車の中でRに「どうする。」と聞かれたCは、もうじっくり考えるのも面倒になり、「やるやる。」と答えたが、Cはアルバイトによ

る収入で生活費を賄っていて、貯金からも56万円を用意できる状況になかったが、Rに「明日すぐ契約したいから、お金を借りにまた東京へ行こう。」と言われ、翌日に学生ローンで金を借りる約束をした。

翌日、CはRと一緒に都内に向かう途中、Rから「正直に言ったら56万円は借りられないから、そこは嘘をついて。時給は千円以上、週に5回、1日9時間バイトしてることにして。使い道は〇〇（資格取得の専門学校名）に通うってことにすれば大丈夫。何を言われても強気で言っていよ。」とアドバイスを受けた。

【事例4】

平成26年1月、同社の既存顧客Mは、小学校からの友人である消費者Dに電話をかけ、「頭が良くてカッコいい大学の先輩がいるんだ。就職活動や社会勉強になる話が聞けるから、会って見ないか。」と告げた。Dは就職活動に関心があったので、その誘いに応じることにした。

一週間後、DがMと待ち合わせた駅へ出向くと、Mに「先輩に会う前に話しておきたいことがある。」と言われ、近くの喫茶店に入店した。そこでMは、日経225先物取引について1時間程度話をした。その後、近くにある別の喫茶店に移動した。そこで待っていたのは同社のLであった。Lは「投資でもうけるためには、利益を得られるシステムと投資の知識、データ、過去の統計などがなければならない。いくらお金があってもこれらがないと投資は負ける。」と言うと、日経225先物取引の詳しい投資方法について説明を始めた。LがDに投資の経験の有無について聞いてきたので、Dが「ありません。」と答えたところ、「投資の知識を付けられる投資ソフトがある。金額は56万円である。」「投資ソフトを買ってくれたら、自分達が主催するセミナーやイベントに参加できるので、もっと知識を付けられる。」「投資には損失は避けられないが、損失を最小限に抑える投資ソフトである。」と投資用DVDの購入を勧めた。DはLの話に魅力を感じながらも、56万円を用意することは難しいと思った。

Lが帰った後、Mから「Lさんの話どうだった。」と聞かれたDは「投資の話には興味があったけど、56万円もの大金は持っていないし、もうけられるかどうか分からないものにお金を払うのはもったいない。」と答えたところ、Mから「俺も初めはそう思った。これから、俺を誘ってくれたやつに会わないか。考えが変わるかもしれない。」と誘われ、別の喫茶店で同社のKと会うことになった。

Kは、「俺達は学生ローンでお金を借りて投資ソフトを買った。アルバイトをしてお金を返した。お金を貸してくれるところを紹介する。」とDに告げ、

金の借り方をDに教えた。Dは「バイト代が少ないので、お金を借りても返していけるかどうか不安だ。新しいバイトを見つけてお金が貯まってから考えたい。少し考えさせてほしい。」と言ったが、MとKが、「それでは遅い。今はいい相場環境だし、今すぐに決めないと大きなもうけを逃がすことになる。決断しようよ。」「セミナーやイベントに参加すれば就職活動にいけるし、人脈を広げられ、情報もたくさん得られる。」などと何度も強く誘ってきたため、Dは根負けして「投資ソフトを買います。」と言ってしまった。するとKは「今すぐにLさんに電話をしなよ。」と言い、Dはその場でLへ申込みの電話をかけ、翌日に契約することになった。その晩、MはDの家に泊まった。

翌朝、DはMとKとともに、学生ローン会社へ出向いた。Dは学生ローン2社から合計50万円を借り、その日のうちに、Mと2人で契約場所の喫茶店へ向かった。

喫茶店には同社のJが待っており、会話を録音しながら書面を読み、途中からLがJと交代して契約を締結した。

Dは帰宅後、インターネットで同社について調べたところ、マルチ商法のような方法で友人を通じて投資用DVDを販売していることがわかり、不審に思うとともに、昨晚Mを家に泊めなければ契約前に考える時間が持てたのと思った。

【事例5】

平成26年3月、同社の既存顧客であるIは、高校時代の同級生である消費者Eのスマートフォンに、ある団体に入って投資の勉強を始めたこと、団体についての詳しい話は連続した2日間の時間を空けないと聞くことが出来ないとのメッセージを送った。Eはすでに3月の予定が埋まっていたことから、少し待つて欲しいと返事をしたところ、その後もIから予定を空けるよう何度か催促のメッセージが届いたため、EはIと食事の約束をした。

数週間後、Iは待ち合わせの居酒屋にスーツ姿に高級そうなバックを持って現れた。Iは、団体のセミナー帰りできちんとした服装であること、高額なバックを持っているのは、団体で投資に関するセミナーなどを受けているからだという話はするものの、Eがその団体の名前などを聞いても、はっきりとは答えず、とにかく2日間の時間を空けて上の人から詳しい話を聞くようにと勧めた。Eは連続した2日間の予定を空け、話を聞くことにした。

同年4月、IはEと一緒にファストフード店に入ると、Eに対し、「上の人から話を聞く前に、説明しておきたいことがある。」と告げ、投資に関する一般的な知識のほか、日経225先物取引の仕組みなどについて説明を始めた。Iはこれから会う人が投資用DVDの勧誘を行うとは言わなかったため、Eは

純粋に投資についての話を聞く前に必要な予備知識だと思って話を聞いた。その後、別の喫茶店に入店し、同社のHの話聞いた。Hは自分の名前を名乗った後、同社について「投資のセミナーのほか、花見やクルージングなどのイベントをやっている会社です。」と説明を行ったが、投資用DVDの販売を行っていることや、これからその勧誘を行うことについては一切言わなかった。Hは「投資をやっている人の95パーセントは負け、残りの5パーセントが勝つ、俺やIがなぜ5パーセントの中に入っているか」というと、欲や感情を無視したシステムで投資しているからだ。」と告げた後、ある男性が開発した投資で勝てる4つのシステムについて説明を始め、システムごとの十数年分の投資結果をEに見せた。最後の方になってHが、「この4つのシステムを教えるには、56万円かかる。」と告げ、Eはそこで初めてI達が同社に56万円を支払ってセミナーなどに参加していることを知った。しかし、この時点で56万円が投資用DVDの販売代金であることははっきり言われておらず、Eはセミナーでシステムについて教えてもらうための情報料だと思った。Hを残し2人で喫茶店を出ると、IはEに、「最初56万円かかったとしても、すぐそれを超える利益を出せるから。」と告げた。Eの貯金は56万円もなかったもので、どのようにして支払ったのかIに聞いたところ、Iは学生ローンで借りて支払ったと答えたため、Eも学生ローンから金を借りることにした。その後、Iは投資用DVDを購入した高校時代の先輩Gと食事をしようと提案した。

IとEはGと合流し、ファミリーレストランに入った。Gは「今、投資を始めて9か月だけど、相当もうかっている。」「早くやったほうがいいよ。今から投資を始めれば、2年後にはやばいことになるよ。」などと勧めた。食事後、EはHに契約する旨の電子メールを送った。その晩、EはIの自宅に泊まり、翌日一緒に学生ローンに金を借りに行くことにした。

翌朝、Iの自宅から学生ローン会社に向かう途中、IはEのスマートフォンに学生ローンの申込み時に質問されることに対する回答方法や金を借りる理由、アルバイトの月収について実際とは違う内容で申請するよう、回答例を送り、他の友人もこのとおりに書いて借りていると告げた。EはIに教えられたとおりに申請し、学生ローン3社から合計50万を借り、自分の貯金から残りの6万円を引き出した。その日の夜、IとEは同社のFが待つ喫茶店に入り、後から遅れてやってきた同社のαの4人で契約を行った。EはFやαの説明を聞いて、このとき初めて56万円がセミナーなどの代金ではなく、この契約が投資用DVDの売買契約であることに気が付いた。

(別紙2)

株式会社Regaloe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Regaloe^{レガーロ}
- (2) 代表者：代表取締役 山中 雄介 (やまなか ゆうすけ)
- (3) 所在地：東京都千代田区三崎町一丁目1番14号大島ビル4階
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成23年1月11日(旧社名は株式会社SUNRISE、平成25年6月12日に商号変更)
- (6) 取引類型：訪問販売
- (7) 取扱商品：投資用DVD(商品名：Discovery)56万円

2. 取引の概要

同社は、商品を購入し、消費者を勧誘する者(以下、「勧誘者」という。)を使って、その友人である消費者に電話をかけるなどして、「すごい話がある。」等の口実で、販売目的を告げずに消費者を勧誘者同伴で都内の喫茶店に呼び出す。その際、勧誘者は、消費者に将来の夢や不安などの話を持ちかけ、資産運用の重要性などについて説明した後、販売委託者に引き合わせる。販売委託者は引き続き勧誘目的を告げないまま、資産運用の方法の一つとして日経225先物取引の説明を始め、投資のプロが開発したとする4つのシステム(投資方法)について紹介する。さらに、販売委託者は4つシステム通りに日経225先物取引をした結果、いかにも良かったかを消費者に説明する。消費者が投資に興味を持ったところで、販売委託者は「システムを使うには投資ソフトを買う必要がある。金額は56万円である。」と消費者に告げ、本件商品の勧誘を行っていた。そこで契約に至らない消費者に対しては、勧誘者が「もっと詳しく話をしてくれる人がいる。これから会いに行こう。などと提案し、別の勧誘者(以下、「フォロー」という。)に合わせるために別の喫茶店に連れて行き、投資の話の詳細に行い、資力のない大学生等である消費者に対し、フォローと勧誘者が一体となって、「DVD代の56万円はみんな学生ローンから借りて払っているよ。借りても投資でもうかるんだから返せるよ。」などと告げて引き続き勧誘を行い、収入や借金理由を偽るよう指南を行った上で、貸金業者から商品代金を調達させ、契約を行っていた。

また、同社は、クーリング・オフ期間経過後、借金返済に困っている新規顧客に対し、「友人や知人を紹介してDVDを買ってもらえれば、紹介料として10万円もらえる。」などと告げ、借金を返済するために友人を紹介せざるを得ない状況に陥った新規顧客を勧誘者として組織に取り込み、新たな勧誘を行っていた。

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2条第1項第1号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。

- ①訪問販売に係る契約の締結について勧誘をすること。
- ②訪問販売に係る契約の申込みを受けること。
- ③訪問販売に係る契約を締結すること。

（2）停止命令の期間

平成26年11月28日から平成27年2月27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、訪問販売に係る取引の公正及び売買契約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。

なお、同社は、本件商品の販売事業を販売委託者及び勧誘者のグループと一体となって行っているものである。

（1）勧誘目的不明示（法第3条）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、購入者に対して、電話等で「詳しいことは会ってからでないと話せないが、おもしろい話があるから会おうよ。」「すごい話がある。」などと告げて都内の喫茶店等に呼び出し、本件商品の勧誘を開始しており、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目的である旨及び当該勧誘に係る本件商品の種類を明らかにしていなかった。

（2）適合性の原則違反（法第7条第4号・省令第7条第3号）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商

品を購入するために学生ローン、消費者金融などを利用しなければならない購入者に対して勧誘を行っており、財産の状況に照らして不相応な勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成26年3月、同社の既存顧客Zは消費者Aを電話で「詳しいことは会ってからでないと話せないが、おもしろい話があるから会おうよ。」と誘い、AはZが中学校からの同級生でもあるし、「おもしろい話なら会ってみようか。」と思い、会う約束をした。

Aはそれから1週間後にZと会ったが、Zは、「自分だけでは詳細なことはしゃべれない。」と言い、同社のYと合流した。Yは、雑談から始まり、「今何をしたいの。」「将来何をしたいの。」などとAに聞き、そこから投資の話になり、日経225先物取引の投資方法をまとめたソフトがあると言った。Aは、株式や債券などの投資経験はなく、ましてや日経225先物取引は初めて聞く事柄だった。Yは運用成績表をAに見せ、「その投資ソフトを使うと損する確率が抑えられ、もうけられる。」「東日本大震災のような有事の時にももうけられる。」などと説明した。さらに、Yは、「うちの会社にはもうけることができるシステムがある。ただし、システムを使うには投資ソフトを買う必要がある。金額は56万円である。」「56万円の金額には、投資のアドバイスやセミナー、ミーティングに参加できる権利が含まれている。」と言った。Yは、「買うかどうか考えておいて。」と言った。Zは、Aに「投資ソフトを買って一緒にもうけよう。」といいAは投資ソフトの金額が56万円と聞いて、「高いな。」と思ったが、「もうけられるかも知れない。」「経済の勉強になる。」などの理由により、投資ソフトを買うことにしたが、Yに56万円を一括で用意することは難しいと伝えた。するとZが、学生ローンを利用して金を準備する方法があることを教えてくれた。Zは、金が借りやすくなると言って、「職業は会社員で、金を借りる目的は学費のため、収入も実際のものより多めに申告したらいい。」とAに教えた。

後日Aは、Zと同社のXと消費者金融に行き、金を借り、カフェで同社のWとVの2人と、契約の手続をした。Aは代金と引き換えに投資ソフトを貰った。

【事例2】

平成26年3月、同社の既存顧客であるUは、小学校からの友人であった消

費者Bのスマートフォンに「会って聞いてほしい話がある。」とメッセージを送った。Bは、その話の内容を詳しく聞けなかったが、Uが付き合いの長い友人であったため、特に気に留めることもなく、会う約束をした。

それから数日後、BとUは待ち合わせをして喫茶店に入った。そこで、Uは投資について話し始めた。Uは、「投資に詳しい人が来るから会って見ないか。」と言い、1時間ほどすると同社のTがやって来た。Tは、日経225先物取引の仕組みなどの話をしてしたが、投資経験のないBには内容が難しく理解ができなかった。その後、Tは投資で利益を出すシステムをまとめたDVDがあり、代金は現金一括払いで56万円だと言った。Tは、「このDVDには、4パターンの投資システムが入っており、そのとおりにやると勝率が高くなる。」と言い、このDVDのシステムを使った投資をした運用実績表を見せてきた。その表では、マイナスの月もあったが、年間トータルではプラスになっていた。Tは、ここまで説明すると店を出て行った。

BとUも店を出たが、Uが「もっと詳しく話をしてくれる人がいる。これから会いに行こう。」と言いだし、BはUとともに別の喫茶店に入った。そこには、同社のSがおり、「Tからどれくらい話を聞いたの。もう少し詳しく話そうか。」と言い、日経225先物取引について詳しく説明を申し渡した。Sの話の内容は、Tが話したものとほぼ同じであったが2回目の説明だったこともあり、Bは話の内容をだいぶ理解することができ、自分も投資でもうけられそうな気がしてきた。Sは、「このDVDを買えば、イベントやセミナーに参加できる。買うかどうかよく考えてみて。」と言い、店を出て行った。

その帰り道、Uは「DVDを買って一緒にもうけよう。」とBに言った。Bが56万円も金を持っていないことを伝えると、Uは、「金の借り方を教えてくれる人がいるから、これから会いに行こう。」と言った。BがUとともに地元駅近くに行くと、同社のRがやってきて1時間ほど3人で話をした。RはBに「DVDの代金は、学生ローンで借りるといいよ。金の使い道は、中古車を買うことにして、収入も実際より多めにすると借りやすいよ。」などと言った。Bは、嘘をついて金を借りることに後ろめたさがあったが、DVDを買う金を用意する方法が他に思いつかず、やむを得ず学生ローンで金を借りることにした。

数日後、BはUとRに付き添われ、学生ローンに行った。Bは、Rに指示されたとおりに嘘の収入と目的で申込み、学生ローンから30万円を借りた。残りの26万円は、自分の貯金から引き出した。

56万円が準備できた翌日、DVDを買うためにUとともに都内の会議室に行った。そこで、同社のQと契約手続を行った。Qは申込書、契約書、確認書

の順番に読み上げ、それぞれに名前の記入と印鑑を押すようにBに指示した。BはQに56万円を支払い、QからDVDを受け取った。

【事例3】

平成25年10月頃、同社の既存顧客であるPは、地元の友人である消費者Cに「すごい話がある。」と電話をかけ、後日会う約束をした。

数日後、CはPと待ち合わせた際、Pは「すごい話をしてくれる人がいる。今日の話の聞いたら夢がかなう。これから一緒に話を聞きに行こう。」とCに言って、近くの喫茶店に二人で入った。店に入って30分ほど過ぎた頃、同社のOがやって来た。Oは、株式取引や先物取引について話し出し、自分がどれほど投資で稼いでいるかをCに説明した後、「日経225先物取引の投資方法をまとめたDVDがある。56万円で販売している。」と言った。また、Oは「DVDを買ったら、セミナーやミーティングに参加できる。投資のやり方で分からないことがあれば、そこで聞けばいいよ。それから、パーティーやイベントに参加して人脈を広げることができる。」などと説明した。Cは、以前から投資に興味があり、信頼している友人Pの紹介だったことから、DVDを買ってもいいと思い、契約する約束をしてしまった。

Oが喫茶店を出て行くと、PはCに「もう一人会ってほしい人がいる。」と言った。CはPに連れられ、別の喫茶店に移動した。そこに同社のNが来て、DVD代金の56万円をどうやったら用意できるかを説明し出した。Nは、学生ローンで借金する方法をCに勧め、収入は実際よりも多くすることや目的をごまかして申込みするようCに指示した。

翌日、CはNに教えられたとおりに収入や目的を偽って、学生ローンから金を借り、Pと合流して喫茶店に入り、同社のMとLを相手にDVD購入のための契約手続きを行った。Cは56万円をLに渡し、DVDを受け取った。

【事例4】

平成25年11月頃、同社の既存顧客であるKは、同じ大学に通う消費者Dに「金をもうけよう。」と話しかけた。その際、Kはそれ以上の詳しい話はせず、「詳しい話をしてくれる人がいるから、今度一緒に会いに行こう」とDを誘い、後日会う約束をした。

数日後、DはKに連れられ喫茶店に入り、同社のJを紹介された。Jは、同社の事業内容や株式投資について説明し、「投資のプロが考案した4つのシステムを使って投資すれば、金が稼げる。このDVDに、その4つのシステムが入ってる。代金は56万円。」と言った。また、Jは、「DVDを購入すればセミナー、ミーティング、イベントなどに参加でき、人脈が広がるし楽しいよ。」

とDに説明した。Dは、56万円と聞いて高いと感じたが、分割で払えるだろうと思ったので、JにDVDを購入する意思を伝えた。するとJは、「現金で払って。」と言ったので、Dは驚いた。Dが「56万円なんて現金で払えない。」と渋ると、Jは「どうするかは君の自由だから。よく考えてみて。」と言って、喫茶店を出て行った。Jがいなくなった後、Kは「今から学生ローンで金を借りてこよう。」とDを誘ったが、Dは借金することに抵抗があったのでそれを断った。

その後、DはKから「早く勉強を始めて、金をもうけよう。」などと顔を合わすたびに誘われた。Kが繰り返し誘ってくるので、Dは元々投資に興味があったこともあり、DVDを買うことにした。

数日後、DはKに付き添われ、学生ローンから合計60万円を借りた。借り方は、Kから指示があり、収入は実際の2倍ほどにして、目的は免許の取得費用にして申込んだ。金の準備ができると、Kから「このまま契約してしまおう。」と言われ、同社のIと喫茶店で会い、契約手続をした。Dは、56万円をIに渡し、DVDを受け取った。Dは、家に帰ってDVDを見てみたが、難しい専門用語が多い上に、説明も分かりづらいので、内容をほとんど理解できなかった。

【事例5】

平成25年2月頃、同社の既存顧客であるHは、小学校から付き合いのある消費者Eを「投資で簡単に稼げる方法がある。一緒に話を聞きに行こう。」と誘った。Hはこの件についてそれ以上詳しい話はしなかったが、EとHは付き合いが長く、よく遊ぶ間柄だったので、Eは特に深く考えず後日会う約束をした。

数週間後、EがHに連れられ喫茶店に行くと、同社の販売代理店Gがやって来た。Gは、同社の会社説明や日経225先物取引について話し出した。また、Gは、日経225先物取引でどうやったらもうけられるかを簡単に説明し、「日経225は不況になっても稼げる。データにしたがって売り買いをすれば、負けることはほとんどない。」と言い、持参した資料などをEに見せた。Eは、投資に関する知識がなかったが、Gの話を聞いているうちに自分がやってももうかる気がしてきた。Gは、日経225先物取引の具体的なやり方は説明せず、ポイントをまとめたDVDを見ればわかるとEに言った。また、Eは、Gから同社が開催するパーティーやイベントがいかに楽しいものであるかや、セミナーやミーティングは経済の勉強になるので今後のためになるなどの説明を受けるうちに、自分もそこに参加したいと思うようになった。Eが、同社のイベントに参加したい意思をGに告げると、Gは「それ

には、条件がある。このDVDを一人1枚持つこと。56万円だよ。」とEに言った。一通り説明すると、Gは店を出て行った。

EはDVDの代金が56万円と聞いて高いと思ったが、Hから「DVD代の56万円はみんな学生ローンから借りて払っているよ。借りても投資でもうかるんだから返せるよ。」と言われ、みんな借りているなら大丈夫かと思い、学生ローンで借りることにした。その日のうちにEはHに連れられ学生ローンに行き、Hに教えられた嘘の借り入れ目的を申告して、合計60万円を借り、先ほどの喫茶店に戻り、再びGと会い契約手続をした。

株式会社サンクチュアリに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名 称：株式会社サンクチュアリ
- (2) 代 表 者：代表取締役 出川 優太（でがわ ゆうた）
- (3) 所 在 地：[登記簿上の本社]
東京都新宿区西新宿六丁目16番7-1002
[事実上の本社]
東京都千代田区三崎町一丁目1番14号大島ビル4階
- (4) 資 本 金：300万円
- (5) 設 立：平成25年6月12日
- (6) 取引類型：訪問販売
- (7) 取扱商品：投資用DVD（商品名：Discovery）56万円

2. 取引の概要

同社は、商品を購入し、消費者を勧誘する者（以下、「勧誘者」という。）を使って、その友人である消費者に電話をかけるなどして、「おもしろい話があるから会わない。」等の口実で、販売目的を告げずに消費者を勧誘者同伴で都内の喫茶店に呼び出す。その際、勧誘者は、消費者に将来の夢や不安などの話を持ちかけ、資産運用の重要性などについて説明した後、販売委託者に引き合わせる。販売委託者は引き続き勧誘目的を告げないまま、資産運用の方法の一つとして日経225先物取引の説明を始め、投資のプロが開発したとする4つのシステム（投資方法）について紹介する。さらに、販売委託者は4つシステム通りに日経225先物取引をした結果、いかにもうかったかを消費者に説明する。消費者が投資に興味を持ったところで、販売委託者は「このソフトは56万円する。」と消費者に告げ、本件商品の勧誘を行っていた。そこで契約に至らない消費者に対しては、勧誘者が「投資でもうけている人が近くに来ているので話を聞こう。」などと提案し、別の勧誘者（以下、「フォロー」という。）に合わせるために別の喫茶店に連れて行き、資力のない大学生等である消費者に対し、フォローと勧誘者が一体となって、「俺はこのソフトを使って投資した利益でローンを返し終わった。一緒にやろう。」などと告げて引き続き勧誘を行い、収入や借金理由を偽るよう指南を行った上で、貸金業者から商品代金を調達させ、契約を行っていた。

また、同社は、クーリング・オフ期間経過後、借金返済に困っている新規顧客に対し、「お金を払っても人が欲しい。紹介された人が投資ソフトを買うと1本当り8万円が給与としてサンクチュアリから支払われる。」などと告げ、借金を返済するために友人を紹介せざるを得ない状況に陥った新規顧客を勧誘者として組織に取り込み、新たな勧誘を行っていた。

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2条第1項第1号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。

- ①訪問販売に係る契約の締結について勧誘をすること。
- ②訪問販売に係る契約の申込みを受けること。
- ③訪問販売に係る契約を締結すること。

（2）停止命令の期間

平成26年11月28日から平成27年2月27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、訪問販売に係る取引の公正及び売買契約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。

なお、同社は、本件商品の販売事業を販売委託者及び勧誘者のグループと一体となって行っているものである。

（1）勧誘目的不明示（法第3条）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、購入者に対して、電話等で「詳しいことは会ってからでないと話せないが、おもしろい話があるから会おうよ。」「すごい話がある。」などと告げて都内の喫茶店等に呼び出し、本件商品の勧誘を開始しており、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目的である旨及び当該勧誘に係る本件商品の種類を明らかにしていなかった。

（2）不実告知（法第6条第1項第7号）

同社は、先物取引は相場が変動するものであり、人によって取引結果が

異なるものであるにもかかわらず、勧誘をする際に、「投資ソフト通り投資をすれば、50万円なんかあつという間に返せるよ。」などと述べており、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き不実のことを告げていた。

(3) 適合性の原則違反（法第7条第4号・省令第7条第3号）

同社は、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品を購入するために学生ローン、消費者金融などを利用しなければならぬ購入者に対して勧誘を行っており、財産の状況に照らして不相応な勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成26年5月、消費者Aは同社の既存顧客で友人でもあるZからスマートフォンに「会わせたい人がいる。」というメッセージをもらったので、都内の喫茶店で同社のYと会った。AはYから「今から投資用DVDについて説明するけど、興味がなかったら時間の無駄だから説明はしない。」と言われ、株や投資には全く興味がなかったが、Zの手前、ここで断って帰るのは失礼かなと思ひ、説明を聞くことにした。AはYから、折れ線グラフや棒グラフで書かれた表でどのくらい利益が出たか見せられた。説明の最後になって、Yに「このソフトは56万円する。」と言われた。アルバイトで月に4万円程しか収入のないAにとって56万円はとて大きな金額だったので、Aは「無理です。」と断った。ところが、Zが「私もそう思ったけど、学生ローンを組んで金を用意したよ。」と言った。すると、Yが「周りの学生はみんな学生ローンで借りてるけど、ちゃんと返せてる。返済に困るようなことはないよ。」と言った。Aは「ローンとかよくわかんないし、56万だったら車買うかな。」と契約するつもりがないことをやんわり伝えたが、Yは、「金の取引だけじゃなく、集まってゲームをしたり交流を深めることができる。やっけていて損はない。」と言って投資用DVD以外にも特典があるような言い方で勧めてきた。Aはとりあえず「考えてみます。」と答えると、Yは先に喫茶店を出て行った。Yが出て行った後、Zが「今すぐ決めるの難しいよね。もうちょっと詳しい話を聞ける人がいるから、そこに行こう。」と言ひ出し、店を変えて話を聞くことになった。その店で待っていると、同社のXがやって来て、「Yさんに会った。」と聞いてきた。Aが会ったことを伝えると、Xは日経225先物取引の専門用語やグラフの見方などについて、紙に書きながら説明をしてくれた。Xから投資

の話だけではなく、「クラブを貸し切ってビンゴをやったり、ボーリング大会があったりして、勝つと豪華な景品がもらえる。」などいろいろなイベントがあることを教えてもらった。それらを聞いているうちに、楽しそうだなと思えてきたので、Aは「やってみようかな。」と言ってしまった。翌日、AはZとXの3人で2社の学生ローン会社に行った。その際、AはZから、収入は50万円から100万円の間で申告し、30万円を借りるよう指示されていたので、言われたとおりにして金を借りた。2社目も年収を多めに申告して26万円を借りた。そして、AはZと2人で待ち合わせ、都内の喫茶店に向かい、既に来ていた同社のYから書面を読み上げた後に渡された契約書などに名前を書き、借りてきた56万円を支払って投資用DVDを受け取った。

【事例2】

平成26年4月、消費者Bは友人で同社の既存顧客であるWから電子メールで、「会って話したいことがあるから、とりあえず〇月〇日空けておいて。」と誘われ、都内の喫茶店でもう一人の友人である同社の既存顧客であるVとともに同社のUと会った。Uは雑談後に、投資についての話を始め、日経225先物取引の仕組みなどについてノートに書きながら説明した。投資経験が全くないBは、分からない話ばかりで、ただ聞いているしかなかった。Uは投資についての話を一通りし終えた後に、「日経225先物はハイリスク・ハイリターンだが、勝てる、もうけられるシステムが入っている投資ソフトがある。」「このソフトは56万円するが、投資をやるんだったら、必要なソフトだ。」と言った。しかし、Bは高いな、56万円はきついな、と思い、WとVにそのことを伝えると、「俺達は金を借りて買った。消費者金融から借りてやればいい。」と言った。さらに、Vから、「俺はこのソフトを使って投資した利益でローンを返し終わった。一緒にやろう。」と言われ、Bは「もうけられるならば、金を借りてもやってみようかな。」と思った。投資用DVDの代金の支払いが一括払いでなければ、アルバイトで支払うこともできたが、56万円もの大金を持っていないBは、投資用DVDを買うためには金を借りるしかなかった。BはWとVとともに消費者金融に行った。2人から「職業はフリーターで勤務先はバイト先の名前を書くように、収入は実際のものより多く書くように。」と指示されたので、その通りに契約書に記入したが、実際は、学生でアルバイトの月収は7万円程だった。その日、他の消費者金融で借りた金と合わせて56万円を用意し、その日の夜、Vと一緒に都内の喫茶店に行き同社のTと契約をし、56万円と引き換えに投資用DVDを受け取った。

【事例3】

平成26年4月、消費者Cは大学の友人で同社の既存顧客であるSとその友人と一緒に学校から帰る途中、Sとその友人が「すごかったよね。」と話していたので、Cは「何。」と聞いた。Sから「気になる。」と聞かれCは気になると答えた。するとSから「ちょっと1回ご飯に行こう。」と言われた。Cはその時にすごかった話の内容をTから教えてもらえなかった。後日、CはSとともに都内の喫茶店に行ったところ、投資経験が長く、Sがお世話になっているという同社のRが来て、Sから投資で儲かる話や仕組みを聞かされた。その後、CはSと近くのファストフード店に行った。そこには同社のQがおり、Qは「自分はこれだけもうかった。」などと話をした。Cはもうかるならばやってみようと思ひ、アルバイト月収は7万円程であったが、56万円の購入価格についてはSから消費者金融から借りればよいと言われ、買うことを決めた。4月中旬、CはSと消費者金融に行き、Sから指示されたとおり、使用目的を車の購入にして、職業も学生ではなく社会人にして50万円を借りた。その後、都内の別の喫茶店に行き同社のPと契約した。

【事例4】

平成26年3月頃、消費者Dは小学校時代の友人で同社の既存顧客であるOから電子メールで、「おもしろい話があるから会わない。」と誘われた。3月半ばにOの友人で同社のNとともに待ち合わせ場所の喫茶店に行くと、雑談後に、投資経験が全くないDに、Nは日経225先物に投資をする話をし始めた。内容はよく分からなかったが、Nの「一緒に投資をやろうよ。」という言葉に何気なく相槌を打ったところ、「投資ソフトを買って勉強をしよう。」と誘われた。そのソフトの金額は一括払いで56万円と聞いて、びっくりした。Dは「56万円の金は持ってないので、買うのは無理です。」と言うと、Nは、「投資ソフトを買って、その通り投資をすればもうけられるから大丈夫。」と言った。Oは「俺もやっているし、皆金を借りてやっているから、Dもそうしたらいい。」と言った。その後、同社のMが現れ、日経225先物などの投資の話をした後、「投資をやるかどうかは自分次第なので考えておいて。」と言った。OとNは「借りちゃえよ。買っちゃいなよ。」と煽ってくるので、Dはだんだんと、「もうかるならば買おうかな。」という気になってきた。その後、Oが「投資経験の長い人の話を聞いてみよう。」と言ひ、DはOとNとともにファストフード店に行ったところ、同社のLがDに携帯電話の画面を見せながら、「この投資ソフト通りやれば、皆勝っているし、もうかっている。たまには負けることもあるが、トータルで勝つことができる。」と言った。Dは「皆がそんなに勝てるというならば、もうかるはずだ。」と思ひ、投資用DVDを買うことをOに伝えた。ただ、投資用DVDは一括払いで56万円が必要であるため、買うこ

とは難しいことをLに伝え、消費者金融からの金の借り方を教えてくれた。Lから審査に通りやすいように、「審査を受けるときには、収入は建設業で働いており月に18万円あり、使用目的は友人から車を買うことにしたらいい。」と指示された。実際は、アルバイトの月収は5、6万円で、友人の車を買う予定などはなかった。Dは消費者金融から借りなければ投資用DVDを買うことができなかつたので、嘘をつくのは嫌だったが従うことにした。Dはその店をOとNと一緒に出て、消費者金融に行きLから指示された通り審査を受け、50万円を借りた。Oは「投資ソフト通り投資をすれば、50万円なんか、あつと言う間に返せるよ。」と言った。その後、契約をするためにOとNとともに別の喫茶店に行き同社のKと契約を行い、56万円と引き換えにDVDを受け取った。

【事例5】

平成25年9月、消費者Eは同社の既存顧客で友人でもあるJから、「いい話とか、人生が変わるような話があるから都内で会おう。」と誘われて都内のファストフード店で会った。Jは投資用DVDの勧誘であることを言わずに、投資の話をし始めた。その後、EはJと近くの喫茶店に移動し、しばらくしてからJが幹部と言っていた同社のIが来た。Iは投資の話の詳細にした後、「こういう情報の入ったDVDをこちらの方で販売している。」ということを行い、投資用DVDは56万円であると言った。データや話を聞く限りではもうかるようなので、Eは「すごいなあ。」とは思ったが、56万円がネックになりこの時点では購入するつもりはなかった。話の途中でIに電話が入り少しの間離席したところ、Jは「やばいっしょ。」「こんなにいい話はない、一緒にやっていこう」と言った。数分後、Iが戻ってきて「分からないことがあったらまた。」と言って店を出て行った。その店を出た後、EはJから「投資でもうけている人が近くにきているので話を聞こう。」と言われて、別のファストフード店に行った。そこには同社のHがおり、Hは投資のデータを見せながら「この1年でこういうデータを叩き出してるし。」などと投資のことを詳しく教えてくれた。EはHの説明で投資用DVDを買ってみようと思った。ただ、Eは56万円を持っていないのでJに「なんでそんな金持ってるの。」と聞いた。Jは学生ローンを利用したことを教えてくれたので、56万円はEの収入の6、7か月分だったが、学生ローンで金を借りて投資用DVDを購入することにした。EはHと一緒に学生ローンの会社へ行き、2社からそれぞれ25万円ずつ借りたが、その際、EはHから使用目的を車の購入にするよう言われたので、そのとおりにした。その後、EはHと都内の別の喫茶店に行き、同社のGに56万円を渡し投資用DVDを受け取った。

