

平成 27 年 1 月 8 日

特定商取引法違反の連鎖販売業者及び勧誘者（5名）に対する業務停止命令（9か月及び3か月）と指示処分について

～消費者庁による統括者、勧誘者の同時行政処分～

- 消費者庁は、家庭用医療布団（以下「本件商品」）の連鎖販売業者であるロイヤルジャパン株式会社（東京都新宿区）に対し、本日、特定商取引法第39条第1項の規定に基づき、平成27年1月9日から平成27年10月8日までの9か月間、連鎖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。

また、同社の勧誘者である、サンエルグこと大熊和美（東京都北区）に対し特定商取引法第39条第2項の規定に基づき、平成27年1月9日から平成27年4月8日までの3か月間、連鎖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。

さらに、同社に対して特定商取引法第38条第1項に基づき商品の効能について正しく説明するよう指示し、また、サンエルグこと大熊和美、レオンこと大熊泉（東京都北区）、ラブアングルこと佐藤しげ子（静岡県浜松市）、サクセススマイルこと伏見敏美（宮城県仙台市）及びサンクリエイトこと藤森千枝子（岡山県岡山市）の5名の勧誘者に対して特定商取引法第38条第2項の規定に基づき違反行為の是正を指示しました。
- 認定した違反行為は、以下のとおりです。
 - ・ 統括者：ロイヤルジャパン株式会社
勧誘目的不明示、不実告知、重要事項不告知、公衆の出入りしない場所での勧誘、債務不履行、断定的判断の提供、迷惑勧誘、適合性原則違反
 - ・ 勧誘者：大熊和美（サンエルグ）不実告知、迷惑勧誘
 - ・ 勧誘者：大熊泉（レオン）迷惑勧誘
 - ・ 勧誘者：佐藤しげ子（ラブアングル）不実告知
 - ・ 勧誘者：伏見敏美（サクセススマイル）不実告知
 - ・ 勧誘者：藤森千枝子（サンクリエイト）断定的判断の提供
- 処分の詳細は、消費者庁別紙1から6のとおりです。
- なお、本件は、消費者庁として初めて、連鎖販売取引の勧誘者に対して特

定商取引法に基づく行政処分を同日付けで実施したものです。

1. ロイヤルジャパン株式会社（以下「同社」）の勧誘者は、お茶や食事等を名目に、勧誘目的を告げないまま消費者を誘い出し、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等で行われる同社のセミナーに参加させ、本件商品を体験させながら連鎖販売契約の締結について勧誘を行っていました。
2. 同社に対して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、電話をかけるなど相手方となる消費者と接触した際に、同社（統括者）の名称、金銭上の負担（特定負担）がある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こと、本件商品が家庭用医療布団等であることについて一切明らかにすることなく、消費者の自宅、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等において勧誘を行っていました。

（勧誘目的等不明示）
 - (2) 同社の勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「高血圧、糖尿病が改善する。」「医療器だから病院に行かなくても治療できる。」などと、当該商品の取扱説明書に記載されている以外の効能はないにもかかわらず、不実のことを告げていました。

（不実告知）
 - (3) 本件商品は、高血圧の人は医師と相談の上使用する必要がある製品であり、取扱説明書にも、その旨記載されているにもかかわらず、同社の勧誘者は高血圧であることを伝えた消費者に対して、本件商品を使用する上での注意事項について何ら告げていませんでした。

（重要事項不告知）
 - (4) 同社の勧誘者は、消費者に対して安易に高収入が得られることのみを強調し、その可能性の乏しさや困難さについて、何ら告げていませんでした。

（重要事項不告知）
 - (5) 同社の勧誘者は、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結についての勧誘をする目的であることを告げずに消費者を誘引し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室など、公衆の出入りしない場所での勧誘を行っていました。

(公衆の出入りしない場所での勧誘)

- (6) 同社は、連鎖販売取引の相手方に対して、連鎖販売契約に基づく契約が解除された場合の契約金の返還義務等について、その全部又は一部の履行を拒否し、又は不当に返金を遅延していました。

(債務不履行)

- (7) 同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていました。

(断定的判断の提供)

- (8) 同社の勧誘者は、連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

(迷惑勧誘)

- (9) 同社の勧誘者は、消費者の財産の状況に照らして不適当な勧誘を行っていました。

(適合性の原則)

3. サンエルグこと大熊和美に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

(1) 不実告知(商品の効能)

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「血圧が安定する。」「アトピーとかにもいい、体が曲がっている人でも正常になる。」などと、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていました。

(2) 迷惑勧誘

同勧誘者は、連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している相手方に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

4. レオンこと大熊泉に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

迷惑勧誘

同勧誘者は、1時間から1時間半の長時間にわたり、押し問答的やり取りを続けるなど執拗に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

5. ラブアングルこと佐藤しげ子に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

不実告知（商品の効能）

当該勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「足の長さが同じになる。」「血圧の具合が良くなった。背中が曲がっているのがまっすぐになる。」など、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていました。

6. サクセススマイルこと伏見敏美に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

不実告知（商品の効能）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「体が柔らかくなる。」「足の長さがそろおう。」など、当該商品の効能について、取扱説明書に記載されている以外の不実のことを告げていました。

7. サンクリエイトこと藤森千枝子に対して認定した違反行為は以下のとおりです。

断定的判断の提供

同勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていました。

【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

(消費者庁別紙1)

ロイヤルジャパン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：ロイヤルジャパン株式会社
- (2) 代 表 者：代表取締役社長 中込 正男（なかごめ まさお）
- (3) 所 在 地：東京都新宿区西新宿六丁目5番1号
新宿アイランドタワー4階
- (4) 資 本 金：4000万円
- (5) 設 立：平成8年12月13日
- (6) 取 引 類 型：連鎖販売取引
- (7) 取 扱 商 品：家庭用医療布団（家庭用医療機器等）
（商品名：ロイヤルドリームシリーズ）

2. 取引の概要

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、お茶や食事等を名目に、勧誘目的を告げないまま消費者を誘い出し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室等で行われる同社のセミナーに参加させ、本件商品を体験させながら勧誘を行っている。いずれの場合も販売代理店を運営している勧誘者を中心に複数名で消費者を囲み、長時間にわたって執拗に契約を迫るなどの勧誘を行っている。その際勧誘者は、商品の効能について不実のことや、同社の連鎖販売取引に参加することによって安易に高収入が得られると告げていた。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令の内容

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取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ① 連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- ② 連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ③ 連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約を締結すること。

(2) 停止命令の期間

平成27年1月9日から平成27年10月8日まで（9か月間）

(3) 指示の内容

同社の統括する連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「連鎖販売契約」という。）を締結し、同社が販売する温熱・電位治療器、温熱・電位交互治療器、電位治療器又は永久磁石磁器治療器等の家庭用医療布団（以下「本件商品」という。）を購入した者に対し、「本件商品を使用することで、あたかも病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるかのように告げていたことがあるが、本件商品についてそのような効果はない。」旨を、平成27年2月8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。

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、連鎖販売業に係る連鎖販売取引の公正及び連鎖販売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。

(1) 勧誘目的等不明示（法第33条の2）

同社の勧誘者は、電話をかけるなど相手方となる消費者と接触した際に、同社（統括者）の名称、金銭上の負担（特定負担）がある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こと、本件商品が家庭用医療布団等であることについて一切明らかにすることなく、消費者の自宅、勧誘者の事務所、又はホテルの会議室等において勧誘を行っていた。

(2) 不実告知（法第34条第1項第1号）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「高血圧、糖尿病が改善する。」「医療器だから病院に行かなくても治療できる。」などと、効能について当該商品の取扱説明書に記載されていない不実のことを告げていた。

(3) 重要事項不告知（法第34条第1項第1号）

本件商品は、高血圧の人は医師と相談の上使用する必要がある製品であり、取扱説明書にも、その旨記載されているにもかかわらず、同社の勧誘者は高血圧であることを伝えた消費者に対して、その注意事項について何ら告げていなかった。

(4) 重要事項不告知（法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、消費者に対して、「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」「300万円かかったって、すぐに取り戻せるから安心して。」などと、安易に高収入が得られることのみを強調し、その可能性の乏しさや困難さについて、何ら告げていなかった。

(5) 公衆の出入りしない場所での勧誘（法第34条第4項）

同社の勧誘者は、金銭上の負担（特定負担）がある取引についての契約の締結についての勧誘をする目的であることを告げずに消費者を誘引し、勧誘者のサロン、又はホテルの会議室など、公衆の出入りしない場所での勧誘を行っていた。

(6) 債務不履行（法第38条第1項第1号）

同社は、連鎖販売取引の相手方に対して、連鎖販売契約に基づく契約が解除された場合の契約金の返還義務等について、その全部又は一部の履行拒否し、又は不当に返金を遅延していた。

(7) 断定的判断の提供（法第38条第1項第2号）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方に対して、「あなたが売るんじゃない。私が売るんだから2か月で必ず売却できる。」「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団2、3セットはすぐにさばけるから。」などと、同社の連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して、利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供を行っていた。

(8) 迷惑勧誘（法第38条第1項第3号）

同社の勧誘者は、「体験もしない。買わない。要らない。」などと、本件連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

(9) 適合性の原則（法第38条第4号）

同社の勧誘者は、「お金がないから、無理です。」と言っているその相手方に対し、「親戚はいないの。親戚から借りてくればいいでしょ。」などと告げて、消費者の財産の状況に照らして不適當な勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年2月、会員Z Aは知人である消費者Aをホテルでの食事に誘い、食事の後に、「このホテルで説明会があるから参加しよう。」と言ってAを同社の説明会に参加させた。説明会が終わると、Z AはAを会員Z Bに紹介すると、Z BはAに布団を買うように勧めた。Aは過去に癌を患ったことがあり、日頃から健康には気を使っていたので布団を1セット買うこととした。

Z AとZ Bはその日から10日間、毎晩のようにAの自宅を訪れ、本件連鎖販売契約を締結するよう勧誘した。勧誘は午後7時頃から午後10時過ぎまで続くこともあり、Aは「お金がないから布団をこれ以上買うことはできない。布団を他の人に紹介して売るとはできない。」と断ったが、Z Bは「あなたが売るんじゃない。私が売るんだから2か月で必ず売却できる。」などと繰り返し勧誘を続けた。Aが「お金がないから、無理です。」というとき、Z Bは「親戚はいないの。親戚から借りてくればいいでしょ。」と告げた。

その後、Aは親戚から借金し、Z Bの「私が売るんだから2か月で必ず売却できる。」という言葉信じて、更に4セットの布団を購入することとした。しかし、Z Bが約束した2か月を過ぎても、Aが契約した布団は売れなかった。

【事例2】

平成24年12月、消費者Bは知人の会員Z Cから布団を体験するように勧められた。Z CはBの夫が寝たきりで、Bが夫の介護のために足腰が痛かったり、高血圧や糖尿病などの持病があると知っており、「この布団は病院でも使っているものだし、寝ているだけで、病気が治る。」「病院に通わなくても済むようになる。」などと告げた。Bは寝たきりの夫のためにも、自分が病気になるのは避けたいし、寝るだけで病院に通わなくても済むなら良いと思い布団を購入した。

【事例3】

平成25年8月、消費者Cは知人に「いい商品があるので、一度、体験してみませんか。」と言われて、会員Z Dの事務所に行ったところ、布団が敷かれており、Cは布団を体験するよう勧められた。Cが布団に寝たところ、Z Dから「足の状態がいびつになってますね。体の軸がずれている。」と言われた。Z Dが布団の電源を入れ10分間ほど経った後、Z Dは「足のずれがなくなった。」「肩の痛みはどうですか。痛みもなくなったでしょう。」などと告げた。その後もZ Dは「まとめて5、6セット買うとロイヤルジャパンの販売代理店になれる。そうすれば、誰かを私に紹介してくれるだけで30%のリベ-

トが入る。」、「私のところで布団を体験してもらえば、いい物だということが分かるので絶対に売れる。大きいお金を出すかもしれないけれど、すぐに元が取れる。」などと告げ、Cに同社のビジネスをするように勧めた。Z Dからは同社のビジネスをする上でのリスクなどの説明は全くなく、誰かを紹介しさえすれば、布団が売れて、1セット売れるたびにリベートが入ってくるという説明を受けただけだった。Z Dは「私に誰か紹介してくれれば、絶対布団が売れる。」などと、もうかるという話だけをしていた。

Cは8セットの契約をして代金を振り込んだが、Z Dから商品購入申込書の控えをもらった際に、それらは全てCが書いたものではなく、販売代理店名もCの全く知らない人の名前が記載されていたことから、CはZ Dに不信感を持ち解約したが、支払期限を過ぎても返金されなかった。

【事例4】

平成25年2月、消費者Dは知人の会員Z Eから「〇〇で講演会があるから一緒に行きましょう。」と誘われ、一緒に〇〇駅近くのホテルの会議室に入った。Dは会場に入って初めて同社の説明会が開かれていることを知った。会場には50人くらいの人が集まっており、最初に布団を使った人たちの「体験発表」、次いで同社のビジネスの話、社長の講演と続いた。社長の話が終わると、同社の会員から「Dさん、こっち来て。」、「ここに寝てください。」と呼ばれ、布団を体験するように勧められた。Dが仕方なく布団に寝ると、別の会員から「どうですか。体が軽くなったでしょ。」と聞かれて、Dは「少し軽くなったような気がする。」などと話したところ、8人から10人くらいがDを取り囲むようにして立ち、50代くらいの女性2人がDの前に座って、Dに申込書に署名捺印をするように迫った。Dは「即決しません。即決しません。」と契約を拒んだが、女性2人のうち1人が「そんなにがたがた言わなくても、嫌だったら取消しができるんだから、書いただけ書いてください。」などと言いながら署名捺印をするよう勧誘を続けた。そのような状況が3時間以上続き、Dは拷問を受けているような気持ちになった。

【事例5】

平成24年11月、消費者Eは会員Z Fから電話で「すごくいい話があるから会いたい。」と言われた。Eは「何の話なの。」とZ Fに尋ねたが、「会ってからじゃないと話せないのよ。」と言って何も教えてくれなかった。後日、Z Fは会員Z Gと一緒にEを訪問してきた。Z Gは布団を持参しており、「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと説明して、Eに布団に寝てみるように勧めた。そして、Z

Gは「布団を幾つか買って、販売代理店の資格をとればもうけが大きくなる。」「この布団は売れば確実にもうかる。」「ちまちましたネットワークビジネスとは違って、ロイヤルジャパンのビジネスなら1台売れば大きいからもうかる。」などと熱心にEを同社のビジネスに誘った。EはZ Gからもうかるという話を聞いて魅力を感じ、紹介してくれたZ Fのことも信頼していたので契約することとした。

【事例6】

平成24年12月、会員ZHは消費者Lに対し「とってもいいものがあるので、うちのお店でちょっと体験してみない。」と言ってFを自分の店に誘った。ZHは店を経営しており、そこには布団が敷かれていて体験できるようになっていた。FがZHの店に行くと、そこには会員Z Jがおり、Z JはFに同社のビジネスについて説明して、布団を5セット契約するよう勧めた。Z Jは「残りの4セットの布団は私たちが協力して必ず売ってあげるから何も心配しなくても大丈夫よ。300万円かかったって、すぐに取り戻せるから安心して。」と告げた。その際、FはZY Jもうかることばかりを強調するので、体調が良くなって、金もうかるのならいいと思って契約した。

【事例7】

平成25年4月、消費者Gは会員Z Kから電話で「遊びに行ってもいいかしら。」と言われ、Gの自宅で会う約束をした。約束の日、Z Kは会員Z Lと会員Z Mと一緒にGの自宅を訪れて、Gに布団を体験するよう勧めた。布団の体験が終わると、Z LはGの寝室に強引に布団を敷くと、「お支払は、書類を書いてもらって、すぐにでも頂きたいんです。今日か、明日にでも頂きたいのですが。」と言った。Gは布団の値段が63万円と聞いて驚いたが、Z Kの紹介であったために仕方なく布団を買うことにした。

数日後、Gの自宅に再び、Z K、Z LとZ Mがやって来て、Z LとZ Mが「5セット買わないと会員になれない。誰かを紹介すれば、あなたの所に半分利益が入るようになる。」と説明して、同社のビジネスをするよう勧めた。Gが決めかねていると、Z LとZ Mは「あなたは何も言わなくていい。何もお客さんに話さなくていい。お客さんをうちに連れてくれば、私たちが売ってあげるから。それでも買わなければ、その人を会場に連れてくればいい。そうすれば、絶対、私たちがその人に売ってあげるから。あなたは、ただお客さんの名前と家を、私たちに紹介してくればいい。」と告げた。Gは「夜も遅いし、自分の使う分は買ったけれど、これ以上は勘弁して。」と断ったがその後も勧誘は続いた。Z Mは「ここに名前だけ書いて、判を押してくればいいんだよ。書

けば帰るから。あなたの得になるのよ。」などと言い、Gは何度も断ったが聞き入れてもらえず、Z LとZ Mに言われるままに契約してしまった。

【事例8】

平成25年10月、消費者Hは会員Z Nから電話で「〇〇の方に行くから久しぶりに会いたい。」と言われて会うことにした。Z Nは待ち合わせ場所のホテルを指定して、Hに同社の名前が書いてある会場に行くよう告げた。Hが会場に入ると、そこでは同社の説明会が開かれており、会員Z Pから名刺を渡され、その後Z Nと合流し、そのまま同社の説明会に参加することになった。説明会が終わると、Z PはHに布団を体験するよう勧め、「ここに寝てごらん。」と言って、Hを布団に仰向けに寝かせた。Hは5、6人に取り囲まれた中で布団を体験した。Z PはHに「片方の足の長さが短くなっていて、両足の長さが違っている。」「棒状甲筋と言って肋骨の裏側にある背骨の横の辺りが盛り上がっている。」「体がとっても硬い。」「この上掛けにはアルミの導線が入っていてマイナスイオンが体に流れるから、認知症が改善したりボケ防止になる。」などと告げた。Z PはHが布団から起き上がるとすぐに契約書を出してきて、「3人紹介するとグループ長になり、3グループできると代理店になるから1セット売るだけでかなりのもうけになる。」と説明して契約するよう勧めた。Nは「お金がないから買えない。」と断ったが、Z PはHの断りを無視するように淡々とした表情で勧誘を続けた。Nは仕方なく契約した。

【事例9】

平成25年6月、消費者Jは会員Z Qから「足の痛みが楽になって、とても良い布団があるから説明会に行ってみませんか。」と誘われ、同社の説明会に参加した。Jは会員Z Rから、実際に布団に寝てみるように勧められた。その際、Jは高血圧症を患っていることをZ Rに告げたが、Z Rは「大丈夫です。」と告げるのみで、「足が楽になるし良い布団だから。」などと言い、その後も布団を買うように勧めてきた。Jは足が楽になるなら1セット買ってみようと思って契約をすることにした。Jは布団を使い始めて数日後に、朝起きたときに目が回ったような感じがしたためZ Rに連絡して、体への影響が不安なので布団の使用をやめたいと伝えた。しかし、Z Rは「使っていれば慣れてくるし、しばらく様子を見て。良くなってくるから。」とのみ告げ、布団の取扱説明書に「治療上のご注意」として、「②身体に異常を感じた時には使用しないでください。」「⑤次の人は医師とご相談の上使用してください。(中略)(8)高血圧の人」などと、幾つかの注意事項が記載されているにもかかわらず、その注意事項について何ら告げなかった。

【事例 10】

平成25年8月、会員Z Sは知人の消費者Kをホテルの喫茶室に呼び出した。そこでZ SはKを同社の説明会にしつこく誘い、Kは付き合いのつもりで話を聞いてみることにした。翌日、Kはホテルの会議室で開かれている同社の説明会に参加したが、Kはその説明会が同社の説明会であるということは会場に入ってから初めて知った。

説明会が終わると、Z TはKに布団を体験するように勧めた。会員Z TはKを布団に寝かせて「足の片方が少し短いです。」、「肩が凝ってますね。」などと声をかけ、Kの背中を触りながら「棒状甲筋の横の辺りが盛り上がってますね。」、「腰を押しますね。痛くないですか。今度は足を診ましょう。」などと話しながら、足の曲がり具合と足の付け根の具合を調べ、棒状甲筋が凝っているなどと告げた。その後、Z TはKに電位治療を行うと、10分後に「体が軽くなったでしょう。」、「電位治療器ってすごいですよ。」などと言い、Kの足の長さが同じになった、背中の凝りが治っていると告げた。

大熊 和美 (勧誘者) に対する行政処分の概要

1. 勧誘者の概要

- (1) 勧誘者氏名：大熊 和美 (おおくま かずみ)
- (2) 店 舗 名：サンエルグ
- (3) 店 舗 所 在 地：東京都北区

2. 取引の概要

同勧誘者は、消費者を連鎖販売取引の締結について勧誘をするに際し、商品の効能について不実のことを告げ、また、契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、執拗に契約を迫るなどの迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令の内容

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取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ① 同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行うこと。
- ② 同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ③ 同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約を締結すること。

(2) 停止命令の期間

平成27年1月9日から平成27年4月8日まで（3か月間）

(3) 指示の内容

- ① 同社の行う連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。
- ② 連鎖販売契約を締結しない旨の意思表示をしている者に対し、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘しないこと。

4. 命令の原因となる事実

同勧誘者は、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。

(1) 不実告知（法第34条第1項第1号）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと、本件商品の効能について不実のことを告げていた。

(2) 迷惑勧誘（法第38条第3号）

同勧誘者は、消費者が「体験もしない。買わない。要らない。」などと、契約の締結をしない旨の意思表示をしている者に対し、執拗に勧誘を行うなどして、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年3月、消費者Aは会員Z Aの家に遊びに行ったところ、Z A宅に同勧誘者と会員Z Bがおり、布団を体験するよう勧められた。Aは同勧誘者とZ Bから布団を買うように勧められたが、「いえ、無理です。」「高額な商品だし、仕事もしていないので、こういうお買い物はできません。」と断った。しかし、同勧誘者とZ Bは「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」「このあいだ始めたばかりの人も100万円もうけた。」などと、簡単にもうかるようなことばかり強調しながら勧誘を続けた。Aは「体の調子も良くないし、そんな仕事はできません。」と断ったが、押し問答のようなやり取りが1時間から1時間半も続き、Aは仕方なく契約書にサインをしてしまった。

【事例2】

平成25年4月、会員Z Cと会員Z Dは知人の消費者Bに「〇〇で会合があって、ここを通るので一緒に行きませんか。」と誘った。Bは何の会合なのかを尋ねたが、Z CとZ Dは「それは行ってみないと分からない。」と言って、全く教えてくれなかった。Bは誘いを断るのも申し訳ないと思い、一緒に出掛けてみることにした。Z CとZ Dは〇〇にあるホテルにBを連れて行った。そこでは同社の説明会が開かれており、Bは会場に入って初めて同社の説明会で

あることを知った。説明会が終了したので、Bが帰ろうとすると、同勧誘者に呼び止められて、「ここまで来たんだから、10分だけ布団に寝てみて。」と言われた。Bは断ったが、同勧誘者、Z CとZ Dからしつこく勧められ、仕方なく布団を体験することにした。Bが体験をしているそばには、同勧誘者も含めて4、5人が立っていて、布団が敷いてある台から降りることができない状況だった。布団の体験が終わると、同勧誘者はBに対して、「早いほうがいいので、今日から使ってみてください。」と布団を勧め、Bに枕元に置いてあった契約書を書くように迫った。Bは契約書を書くように迫られても、「サインは今日じゃなくてもいいですよ。」と、何回も訴えたが全く聞き入れられなかった。Bは早く帰りたい気持ちから契約してしまった。

【事例3】

平成25年2月、消費者Cは会員Z Eに、「すごくいいものがあるので、試してみたら。」と誘われて、会員Z Fの所に連れて行かれた。Z Fは布団を販売するための店舗を構えていて、そこでは布団を体験できるようになっていた。Z Fは「すごく気持ちがいいから、これにちょっと寝てみて。」と言って、Cに布団を体験するよう勧めた。Cが持病のことや、体調について話すと、Z Fは「これに寝たら、すぐ治る。」、「血圧が安定するし、便秘も治る。」、「寝るのもよく眠れる。」、「心臓が悪くても、この布団は使っても大丈夫だから。」と告げた。Cは、その日はそのまま帰宅した。

数日後、Z FはCに電話で「〇〇から詳しい方が来ているので、是非、会ってください。」と自分の店に来よう誘った。CがZ Fの店に行くと、同勧誘者がおり、Cは同勧誘者にも持病のことを話すと同勧誘者は「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」と説明し、加えてCに同社のビジネスをするように勧めた。Z Fも「誰か人を紹介してくれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団2、3個はすぐさばけるから。」、「使ってしまうお金は多いけれど、すぐさばけるし、布団を1セット売ればバックマージンが入ってくるからすぐに元が取れる。」などと言うのでCは契約したが、Z Fが話したようには布団が売れないため、Cは解約することにした。

【事例4】

平成25年2月、消費者Dは会員Z Gから「何もしないで、毎月数百万円入ってくるビジネスがある。」、「現に自分ももうかっているし、今度、〇〇で説明会があるから一緒に行きましょう。」などと誘われて参加することにした。後日、DはZ Gと会員Z Hと一緒に〇〇で開かれた同社の説明会に向かった。

その途中、Z GとZ Hは「ロイヤルジャパン」という会社名や、布団を販売していることについては一切話してくれなかった。

説明会が終わると、Dは同勧誘者から布団を体験するよう勧められた。Dは布団が63万円と高額だったので買うつもりはないと断った。Dは同勧誘者にも「要らない。要らない。」、「体験もしない。買わない。要らない。」と断ったが、同勧誘者はDに契約書を手渡ししながら「これは、参加した全員に書いてもらっているの、とにかく書かだけ書いてください。全然大丈夫ですから。」と強引に契約書を書くように迫った。Dは「印鑑を持ってきていないし、書けない。」と断ったが、同勧誘者は「印鑑とかは、後で押せばいいし、とにかく、書かだけ書いて。」と応じてくれなかった。Dは考える余裕を与えないまま契約書を書かされた。

数日後、別の会員であるZ Jから電話があり「お茶でも飲みながらお話ししましょう。」と誘われた。Z Jの所に行くと、その場には同勧誘者がおり、同勧誘者は「5人でグループを作って、販売代理店に昇格すればもっともうかるし、誰かを紹介してください。布団を売るときは、Z Jと私が応援に行くので、あなたは何も言わなくてもいいから。」と言った。Z Jも「知り合いの名前、住所を教えてください、私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、もうかるようなことを何回も繰り返し、同社のビジネスをするように勧めた。Dは半信半疑だったが、同勧誘者とZ Jがそんなにもうかる良いビジネスというなら大丈夫だと思いもう1セット契約することにした。

【事例5】

平成24年11月、消費者Eは会員Z Kから電話で「すごくいい話があるから会いたい。」と言われた。Eは「何の話なの。」とZ Kに尋ねたが、「会ってからじゃないと話せないのよ。」と言って何も教えてくれなかった。後日、Z Kは同勧誘者と一緒にEを訪問してきた。同勧誘者は布団を持参しており、「この布団は、今、体が曲がっている人でも正常になるの。糖尿病や高血圧にもとてもいい。」などと説明して、Eに布団に寝てみるように勧めた。そして、同勧誘者は「布団を幾つか買って、販売代理店の資格をとればもうけが大きくなる。」、「この布団は売れば確実にもうかる。」、「ちまちましたネットワークビジネスとは違って、ロイヤルジャパンのビジネスなら1台売れば大きいからもうかる。」などと熱心にEを同社のビジネスに誘った。Eは同勧誘者からもうかるという話を聞いて魅力を感じ、紹介してくれたZ Kのことも信頼していたので契約することとした。

大熊 泉（勧誘者）に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 勧誘者氏名：大熊 泉（おおくま いずみ）
- (2) 店 舗 名：レオン
- (3) 店舗所在地：東京都北区

2. 取引の概要

同勧誘者は、消費者を連ら販売取引の締結について勧誘をするに際し、長時間にわたり勧誘するなど、迷惑を覚えさせる仕方で勧誘を行っていた。

3. 行政処分（指示）の内容

同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「本件連鎖販売契約」という。）を締結しない旨の意思を表示している者に対し、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘しないこと。

4. 指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が害されるおそれがあると認められた。

迷惑勧誘（法第38条第1項第3号）

同勧誘者は、消費者が「いえ、無理です。」「夜も遅いし、これ以上は勘弁して。」などと、契約の締結をしない旨の意思を表示している者に対し、長時間にわたり勧誘を行うなど、当該連鎖販売契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年3月、消費者Aは会員Z Aの家に遊びに行ったところ、Z A宅に同勧誘者と会員Z Bがおり、布団を体験するよう勧められた。Aは同勧誘者とZ Bから布団を買うように勧められたが、「いえ、無理です。」「高額な商品だし、仕事もしていないので、こういうお買い物はできません。」と断った。し

かし、同勧誘者とZ Bは「お金が無いのなら、ロイヤルジャパンのビジネスをすればもうかるから大丈夫だ。」「このあいだ始めたばかりの人も100万円もうけた。」などと、簡単にもうかるようなことばかり強調しながら勧誘を続けた。Aは「体の調子も良くないし、そんな仕事はできません。」と断ったが、押し問答のようなやり取りが1時間から1時間半も続き、Aは仕方なく契約書にサインをしてしまった。

【事例2】

平成25年4月、消費者Bは会員Z Cから電話で「遊びに行ってもいいかしら。」と言われ、Bの自宅で会う約束をした。約束の日、Z Cは同勧誘者と会員Z Dと一緒にBの自宅を訪れて、Bに布団を体験するよう勧めた。布団の体験が終わると、Z DはBの寝室に強引に布団を敷くと、「お支払は、書類を書いてもらって、すぐにでも頂きたいんです。今日か、明日にでも頂きたいのですが。」と言った。Bは布団の値段が63万円と聞いて驚いたが、Z Cの紹介であったために仕方なく布団を買うことにした。

数日後、Bの自宅に再び、同勧誘者とZ CとZ Dがやって来て、同勧誘者とZ Dは「5セット個買わないと会員になれない。誰かを紹介すれば、あなたの所に半分利益が入るようになる。」と説明して、同社のビジネスをするよう勧めた。Bが決めかねていると、同勧誘者とZ Dは「あなたは何も言わなくていい。何もお客さんに話さなくていい。お客さんをうちに連れてくれば、私たちが売ってあげるから。それでも買わなければ、その人を会場に連れてくればいい。そうすれば、絶対、私たちがその人に売ってあげるから。あなたは、ただお客さんの名前と家を、私たちに紹介してくればいい。」と告げた。Bは「夜も遅いし、自分の使う分は買ったけれど、これ以上は勘弁して。」と断ったがその後も勧誘は続いた。Z Dは「ここに名前だけ書いて、判を押してくればいいんだよ。書けば帰るから。あなたの得になるのよ。」などと言い、Bは何度も断ったが聞き入れてもらえず、同勧誘者とZ Dに言われるままに契約してしまった。

佐藤 しげ子（勧誘者）に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 勧誘者氏名：佐藤 しげ子（さとう しげこ）
- (2) 店 舗 名：ラブアングル
- (3) 店舗所在地：静岡県浜松市

2. 取引の概要

同勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について不実のことを告げて勧誘を行っていた。

3. 行政処分（指示）の内容

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。

4. 指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が害されるおそれがあると認められた。

不実告知（法第34条第1項第1号）

同勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について「足の長さが同じになった、背中が凝りが治っている。」、「背中が曲がっているのがまっすぐになるし、ヒップのゆがみも良くなる。」などと、不実のことを告げていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年8月、会員ZAは知人の消費者Aをホテルの喫茶室に呼び出した。そこでZAはAを同社の説明会にしつこく誘い、Aは付き合いのつもりで話を聞いてみることにした。翌日、Aはホテルの会議室で開かれている同社の説明会に参加したが、Aはその説明会が同社の説明会であることは会場に入ってから初めて知った。

説明会が終わると、同勧誘者はAに布団を体験するように勧めた。同勧誘者

はAを布団に寝かせて「足の片方が少し短いです。」「肩が凝ってますね。」などと声をかけ、Aの背中を触りながら「棒状甲筋の横の辺りが盛り上がってますね。」「腰を押しますね。痛くないですか。今度は足を診ましょう。」などと話しながら、足の曲がり具合と足の付け根の具合を調べ、棒状甲筋が凝っているなどと告げた。その後、同勧誘者はAに電位治療を行うと、10分後に「体が軽くなったでしょう。」「電位治療器ってすごいですよ。」などと言い、Aの足の長さが同じになった、背中凝りが治っていると告げた。

【事例2】

平成24年11月、同勧誘者は消費者Bを訪問して、布団について「布団を使ったら血圧が高かったけれど、血圧の具合がよくなった。」「背中が曲がっているのがまっすぐになるし、ヒップのゆがみも良くなる。」などと告げ、Bに布団を購入して、同社のビジネスをするよう勧めた。

伏見 敏美（勧誘者）に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 勧誘者氏名：伏見 敏美（ふしみ としみ）
- (2) 店 舗 名：サクセススマイル
- (3) 店舗所在地：宮城県仙台市

2. 取引の概要

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対して、本件商品の効能について、取扱説明書に記載していない不実のことを告げていた。

3. 行政処分（指示）の内容

本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、商品の効能に関する事項について不実のことを告げる行為をしないこと。

4. 指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が害されるおそれがあると認められた。

不実告知（法第34条第1項第1号）

同勧誘者は、連鎖販売取引の勧誘を行うに際し、本件商品の効能について「この布団に5分寝て、膝を曲げて、お尻に付くようになったわよ。」「両足の長さもそろった。」などと、本件商品の効能について、取扱説明書に記載されている以外の不実のことを告げていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年5月、消費者Aは知人から「健康に関することだけど、興味はあるか。」と聞かれた。Aが「興味がある。」と答えると、知人は「健康に関する仕事で、今の仕事よりもうかるから、話を聞きに行こう。」と、Aを同社の説明会に連れて行った。説明会では、布団を使っている人たちの体験が発表されていた。

同年6月、Aは知人に同勧誘者のサロンに連れていかれた。同勧誘者のサロンには個室があって、布団が体験できるようになっていた。そこには全部で6人くらいの人が集まっていて、同勧誘者はAに「布団に5分くらい寝てみて。」と言った。Aが布団に寝てから5分後に、同勧誘者はAの膝を曲げて「この布団に5分寝て、膝を曲げて、お尻に付くようになったわよ。」と告げた。その後、同勧誘者は「布団を1セット貸してあげるから寝てみて。」と言って、Aに布団を使ってみるよう勧めた。

その後、Aは同勧誘者からお茶に誘われ、待ち合わせ場所に行った。同勧誘者は同社の契約書を出してきて、「布団5セットを315万円で買うとロイヤルジャパンの会員になれるし、その後は、家族でも紹介してくれれば、1セット布団を売るたびに40%の利益を戻すから。」と説明し、Aに同社の会員になるよう勧めた。Aは315万円の投資は高いかもしれないが、1セット売るときに20万円くらいずつ利益がもらえることに魅力を感じて契約することにした。

【事例2】

平成25年6月、会員Z Aは知人の消費者Bに電話で、「ご飯でも食べに、一緒に出掛けましょう。」と誘った。約束した日、Bは昼食が終わり会場に入って、そこで初めて同社の説明会に連れてこられたことを知った。説明会が終わると、BはZ Aから誘われて同社の別の会員のサロンに連れて行かれた。そのサロンは普通の人自由に入出入りするような店とは違って、誰でも入れるような店舗ではなく、布団を体験できるような所だった。Bはサロンに到着するなり、60代、70代の女性7、8人に囲まれて、布団を体験するように勧められた。同勧誘者が中心となってBに布団を体験させると、同勧誘者はBの体を触りながら「両足の長さが違う。」、「体が硬い。」、「背中が曲がっている。」などと告げた。同勧誘者はBを布団に10分間寝かせて10分後に、「体がずいぶん柔らかくなっているわよ。」、「両足の長さもそろった。」などと告げた。周りにいた人たちは「どう、今度はよく曲がったでしょう。これだけ違うでしょ。」と口々に言い、同勧誘者は「あなたの場合は脊髄からきているから膝だけ治そうとしても駄目なのよ。」などと告げた。

藤森 千枝子（勧誘者）に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 勧誘者氏名：藤森 千枝子（ふじもり ちえこ）
- (2) 店 舗 名：サンクリエイト
- (3) 店舗所在地：岡山県岡山市

2. 取引の概要

同勧誘者は、本件商品が売れることが確実でないにもかかわらず、その相手方に対し、本件連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていた。

3. 行政処分（指示）の内容

連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、利益を生じることが確実であると誤解させるべき断定的判断の提供をして勧誘しないこと。

4. 指示の原因となる事実

同勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引に係る取引の公正及び売買契約の相手方の利益が害されるおそれがあると認められた。

断定的判断の提供（法第38条第1項第2号）

同勧誘者は、本件商品が売れることが確実でないにもかかわらず、その相手方に対し、「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団2、3セットはすぐさばけるから。」「知り合いの名前、住所を教えてくれれば、私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、本件連鎖販売業に係る連鎖販売取引に関して利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年2月、消費者Aは会員ZAに、「すごくいいものがあるので、試してみたら。」と誘われて、同勧誘者の店舗に連れて行かれた。同勧誘者は「す

ごく気持ちがいいから、これにちょっと寝てみて。」と言って、Aに布団を体験するよう勧めた。Aが持病のことや、体調について話すと、同勧誘者は「これに寝たら、すぐ治る。」、「血圧が安定するし、便秘も治る。」、「寝るのもよく眠れる。」、「心臓が悪くても、この布団は使っても大丈夫だから。」と告げた。Aは、その日はそのまま帰宅した。

数日後、同勧誘者はAに電話で「〇〇から詳しい方が来ているので、是非、会ってください。」とAを誘った。同勧誘者の店に行くと会員Z Bがおり、AはZ Bにも持病のことを話すとZ Bは「この布団に寝れば血圧が安定するし、便秘も治るし、よく眠れるようになる。」と説明し、加えてAに同社のビジネスをするように勧めた。同勧誘者も「誰か人を紹介してくれれば、あなたは何も言わなくてもいい。私たちが布団を売ってあげるから大丈夫。布団2、3セットはすぐさばけるから。」、「使ってしまうお金は多いけれど、すぐさばけるし、布団を1セット売ればバックマージンが入ってくるからすぐに元が取れる。」などと言うのでAは契約したが、同勧誘者が話したようには布団が売れないため、Aは解約することにした。

【事例2】

平成25年2月、消費者Bは会員Z Cから「何もしないで、毎月数百万円入ってくるビジネスがある。」、「現に自分ももうかっているし、今度、〇〇で説明会があるから一緒に行きましょう。」などと誘われて、後日、BはZ Cと会員Z Dと一緒に〇〇で開かれた同社の説明会に参加することにした。

数日後、同勧誘者は電話で「お茶でも飲みながらお話ししましょう。」とBを誘った。Bが同勧誘者の所に行くと、その場に行くと会員Z Eがおり、Z Eは「5人でグループを作って、販売代理店に昇格すればもっともうかるし、誰かを紹介してください。布団を売るときは、私たちが応援に行くので、あなたは何も言わなくてもいいから。」と言った。同勧誘者も「知り合いの名前、住所を教えてください。私たちが取り次いで営業の仕事をして売ってあげるから大丈夫。」などと、もうかるようなことを何回も繰り返し、同社のビジネスをするように勧めた。Bは半信半疑だったが、同勧誘者とZ Eがそんなにもうかる良いビジネスと言うなら大丈夫だと思い契約することにした。