

平成27年11月19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27年11月19日
経済産業省東北経済産業局

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

○ 経済産業省東北経済産業局は、健康食品の電話勧誘販売を行っていた株式会社壮健（本社：東京都千代田区。以下「同社」という。）に対し、本日、特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。以下「同法」という。）第23条第1項の規定に基づき、平成27年11月20日から平成28年2月19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「壮健（そうけん）」を勧誘するに際し、これを摂取することで、あたかも特定の病気の予防若しくは治療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、当該健康食品にはそのような効能はない旨を平成27年12月19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. 同社は、消費者宅に電話をかけ、「壮健（そうけん）」と称する健康食品の電話勧誘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）同社は、本件商品の売買契約の締結について電話勧誘をするに際し、電話勧誘顧客が「病院の薬を飲んでいるからいい。」「支払えないのでいりません。」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行っていました。

（再勧誘）

(2) 同社は、本件商品の売買契約の締結について電話勧誘をするに際し、本件商品にそのような効能がないにもかかわらず、電話勧誘顧客に対して「膝の痛みのある方によく効きます。」、「肝臓の病気にいい、よく効く。」、「心臓、肝臓、糖尿など何にでも効く、どんな病気にも効く。」、「膝が痛い人や血圧が高い人にも効きます。」、「身体全部にとっても良いですよ。」、「これを飲むと血流が良くなり血管が強くなります。」などと、本件商品を摂取することであたかも特定の病気の予防若しくは治療又は症状の改善ができるかのように、商品の効能について不実のことを告げていました。

(商品の効能に関する不実告知)

【本件に関するお問合せ】

本件に関するお問合せにつきましては、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連絡ください。

なお、本件に係る消費者と事業者間の個別トラブルにつきましては、お話を伺った上で、他機関の紹介などのアドバイスは行いますが、あっせん・仲介を行うことはできませんので、あらかじめ御了承ください。

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

○消費者ホットライン（全国統一番号） 188（局番なし）

身近な消費生活相談窓口を御案内します。

※一部のPHS、IP電話、プリペイド式携帯電話からは御利用いただけません。

○最寄りの消費生活センターを検索する

<http://www.kokusen.go.jp/map/index.html>

株式会社壮健に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社壮健
- (2) 代表者：代表取締役 石井 紘二（いしい こうじ）
- (3) 所在地：東京都千代田区外神田二丁目4番1号ビルディングササゲ8階
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立日：平成26年1月31日
- (6) 取引類型：電話勧誘販売
- (7) 取扱商品：健康食品
 - 「壮健（そうけん）」と称する商品群
 - 「壮健NEW」「壮健PLUS」「壮健DX」

2. 取引の概要

株式会社壮健（以下「同社」という。）は、消費者宅に電話をかけ、「壮健」と称する健康食品の電話勧誘販売を行っていた。

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27年11月20日から平成28年2月19日まで（3か月間）

(2) 指示

同社の電話勧誘販売により健康食品「壮健」を購入した者に対し、「営業員が、自社の販売する健康食品「壮健」を摂取することで、あたかも特定の病気の予防若しくは治療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、当該健康食品にはそのような効能はない。」旨を、平成27年12月19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、「壮健」と称する健康食品（以下「本件商品」という。）の売買契約の締結につい

て電話勧誘をするに際し、電話勧誘顧客が「病院の薬を飲んでいるからいい。」「支払えないのでいません。」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行っていた。

(2) 商品の効能についての不実告知（法第21条第1項第1号）

同社は、本件商品の売買契約の締結について電話勧誘をするに際し、本件商品にそのような効能がないにもかかわらず、電話勧誘顧客に対して「膝の痛みのある方によく効きます。」「肝臓の病気にいい、よく効く。」「心臓、肝臓、糖尿など何にでも効く、どんな病気にも効く。」「膝が痛い人や血圧が高い人にも効きます。」「身体全部にとっても良いですよ。」「これを飲むと血流が良くなり血管が強くなります。」などと、本件商品を摂取することであたかも特定の病気の予防若しくは治療又は症状の改善ができるかのように、商品の効能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26年6月頃、同社の営業員Zは、消費者A宅に電話をかけて、「Aさんのような膝の痛みのある方によく効きます。」と言って、本件商品の購入を勧めた。Aが、長年膝が痛くて困っており、膝に良いと言われているグルコサミンやコンドロイチンを飲んでも効果が感じられなかったことを伝えると、Zは「長年の痛みがなくなります。」などと言ったため、Aは1か月だけ飲んでみようと思い本件商品を注文した。

【事例2】

平成26年3月頃、同社の営業員Yは、消費者B宅に電話をかけて、本件商品の購入を勧めた。Bは、当時肝臓病を患っており通院して投薬を受けていたため、「病院の薬を飲んでいるからいい。」と言って、Yの勧誘を断った。

しかし、その後も勧誘が続き、B宅に3回目の電話をかけた際に、同社の営業員Xは、何度も健康にいいと説明して本件商品の購入を勧めた。

Bは、病院の薬を飲んでいるため、これまでは勧誘を断っていたが、内心では肝臓病を患い常に健康不安を抱えていた。そこで、どのように体にいいのだろうと興味を持ったBが、「肝臓病で病院に通院して薬を飲んでいる。」と言うと、Xは、本件商品の効能について「肝臓病にいい、よく効く。」「ほかで病気を患っている人も完治している。」「病気を克服している人もいっぱいいる。」「私の親も肝臓病ですが、壮健を飲んで大変効果が出ている。」と言った。

健康不安を抱えていたBは、そんなに肝臓病に効くのかとXの話の全く疑うことなく信用した。また、Bは、商品の金額について、1瓶の値段がおよそ4万円と説明されたため随分高額だと思ったが、高額だから効くのだろうと納得してしまい本件商品を注文した。

【事例3】

平成26年5月頃、突然同社から消費者C宅に本件商品のお試し品が届いた。Cは、この商品を頼んだ覚えはなかったが、同封されていた説明書には体にいいようなことが書いて

てあったため、漢方のようなものかと思い本件商品を飲み、コンビニで商品の代金を支払った。

その後5月末に、Cは、同社の営業員Wから電話を受け、「サンプルは飲みましたか。」と言われたため、「全部飲みきりました。」と言った。

すると、Wは、本件商品の効能について「心臓、肝臓、糖尿など何にでも効く、どんな病気にも効く。」、特に糖尿病については「うちでしか特許を取っていない。」と言った。Cが、「膝が痛いし血圧も高い。」と言うと、Wは、「膝が痛い人や血圧が高い人にも効きます。」と言って本件商品の購入を勧めた。Cは、膝や血圧などどんな病気にも効くと説明されたため、そんなに効くならと思い本件商品を注文した。

【事例4】

平成26年8月、同社の営業員Vは、消費者D宅に電話をかけて、「とても素晴らしい原材料が入っているので是非とも試してほしい。」と言って、本件商品のお試し品の購入を勧めた。Dは、商品の金額が1,200円ぐらいとそれほど高くなかったため、軽い気持ちで注文した。

その3日後にお試し品が届き2回ほど飲んだ頃に、Dは、Vから電話を受け、本件商品を飲んでいるかどうか、体調がどうかと言われたため、Dは、気持ちが晴れない日が続いて沈みがちなこと、よく眠れないことなどを言った。すると、Vは、「壮健は材料が良いので身体全部にとっても良いですよ。」「壮健を飲むと健康で元気になりますよ。」などと言って、Dに続けて飲むよう勧めた。Dは、商品の金額について、およそ20万円と言われたため、「お金がないから買えません。」「支払えないのでいりません。」と断ったが、Vは、「分割で払えば月々1万円台で買えますよ。」などと言って勧誘を続けた。Dは、本件商品を飲めば元気になると言われたことで、元気になれるのであればと思い本件商品を注文した。

【事例5】

平成26年3月頃、同社の営業員Uは、消費者E宅に電話をかけて、「以前にも買ってもらいましたが、新しい商品ができました。」「新しい商品ができてとても良いものなので、お試しいただけでもしてください。」と言って本件商品のお試し品の購入を勧めた。Eは、同社名に心当たりがなかったが、商品の値段が1,200円と安かったため、本件商品のお試し品を注文した。

その10日後ほどに、同社の営業員Tは、E宅に電話をかけて、「サンプルを飲んでいかがでしたか。」と言ったため、Eが「商品が届いていないので、飲むことはできません。」と言うと、Tは「商品はもう一度送りますので、ぜひ飲んでください。」と言った。

その数日後に商品がEの元に届くと、Tは、E宅に頻繁に電話をかけて、「商品が届きましたか。」「飲み方分かりますか。」などと言って、本件商品の購入を勧めた。Tは、本件商品の効能について、「高齢になると血管が弱くなってしまいますが、これを飲むと血流が良くなり血管が強くなります。」「高血圧、心筋梗塞、脳梗塞などの予防ができます。」などと言った。Eは、Tから勧誘されることに疲れていたため、「年金の出る月に1万円以下の支払いのものぐらいならおつきあひしましょう。」と言って本件商品を注文した。