

令和 3 年 2 月 4 日
消 費 者 庁

特定商取引法に基づく行政処分について

中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中国経済産業局長が実施したものです。

NEWS RELEASE

Chugoku Bureau of Economy, Trade and Industry
<http://www.chugoku.meti.go.jp>



経済産業省
中国経済産業局

令和3年2月4日

担当 産業部 消費経済課
TEL (082) 224-5671
FAX (082) 224-5644

特定商取引法違反の訪問販売業者2社に対する業務停止命令（6か月）及び指示並びに当該業者の役員2名に対する業務禁止命令（6か月）について

- 中国経済産業局は、「ニューレコード」と称する中学生向けの学習教材（以下「本件商品」といいます。）の販売並びに「検定診断」と称する学力診断テストの実施、同テストに関する成績表の作成及び同テスト結果の説明等の役務（以下「本件役務」といいます。）を有償で提供している訪問販売業者である株式会社ワンズウェイ（本社：大阪市港区）（以下「ワンズウェイ」といいます。）に対し、令和3年2月3日、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」といいます。）第8条第1項の規定に基づき、令和3年2月4日から同年8月3日までの6か月間、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました（以下「ワンズウェイに対する本件業務停止命令」といいます。）。
- また、ワンズウェイと連携共同して本件商品の販売並びに本件役務を有償で提供している訪問販売業者であるU-w e r kホールディングス株式会社（本社：東京都渋谷区）（以下「ユーウェルク」といいます。）に対し、令和3年2月3日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、令和3年2月4日から同年8月3日までの6か月間、訪問販売に関する業務の一部（勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました（以下「ユーウェルクに対する本件業務停止命令」といいます。）。
- あわせて、ワンズウェイ及びユーウェルクに対し、特定商取引法第7条第1項の規定に基づき、再発防止策を講ずるとともに、コンプライアンス体制を構築することなどを指示（以下「本件指示」といいます。）しました。
- 中国経済産業局は、ワンズウェイの業務の遂行に主導的な役割を果たしている代表取締役の前田正大（以下「前田」といいます。）に対し、令和3年2月3日、特定商取引法第8条の2第1項の規定に基づき、令和3年2月4日から同年8月3日までの6か月間、ワンズウェイに対する本件業務停止命令により業務の停止を命ずる範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含みます。）の禁止を命じました。

- また、ユーウェルクの業務の遂行に主導的な役割を果たしている代表取締役の藤原完（以下「藤原」といいます。）に対し、令和3年2月3日、特定商取引法第8条の2第1項の規定に基づき、令和3年2月4日から同年8月3日までの6か月間、ユーウェルクに対する本件業務停止命令により業務の停止を命ずる範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含みます。）の禁止を命じました。
- 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中国経済産業局長が実施したものです。

1 処分対象事業者

(1) 株式会社ワズウェイ

- ア 名称：株式会社ワズウェイ
(法人番号：2120001186717)
- イ 本店所在地：大阪府大阪市港区弁天一丁目2番30号
- ウ 代表者：代表取締役 前田正大（まえだせいだい）
- エ 設立：平成26年10月9日
- オ 資本金：1000万円
- カ 取引類型：訪問販売

(2) U-workホールディングス株式会社

- ア 名称：U-workホールディングス株式会社
(法人番号：6030005006562)
- イ 本店所在地：東京都渋谷区桜丘町26番1号セルリアンタワー15F
- ウ 代表者：代表取締役 藤原完（ふじわらかん）
代表取締役 寺田勝樹（てらだまさき）
- エ 設立：平成18年1月10日
- オ 資本金：1000万円
- カ 取引類型：訪問販売

2 特定商取引法の規定に違反又は該当する行為

- ア 勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的の不明示）
(特定商取引法第3条)
- イ 契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為
(特定商取引法第3条の2第2項)
- ウ 書面の交付義務に違反する行為（記載不備）
(特定商取引法第5条第1項)
- エ 訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為
(特定商取引法第6条第3項)
- オ 迷惑勧誘
(特定商取引法第7条第1項第5号に基づく特定商取引に関する法律施行規則第7条第1号)

- 3 中国経済産業局が認定したワンズウェイ及びユーウェルクに対する本件業務停止命令及び本件指示並びに前田及び藤原に対する業務禁止命令の詳細は、それぞれ別紙1から4までのとおりです。

【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>

株式会社ワンズウェイに対する行政処分の概要

1 事業概要

株式会社ワンズウェイ（以下「ワンズウェイ」という。）は、U-**w e r k**ホールディングス株式会社（以下「ユーウェルク」という。）と連携共同して、営業所等以外の場所である消費者宅において、「ニューレコード」と称する中学生向けの学習教材（以下「本件商品」という。）の売買契約並びに「検定診断」と称する学力診断テストの実施、同テストに関する成績表の作成及び同テスト結果の説明等の役務（以下「本件役務」という。）を有償で提供する契約（以下「本件役務提供契約」という。）を締結しており、ワンズウェイがユーウェルクと連携共同して行う本件商品の販売及び本件役務の提供は特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）第2条第1項に規定する訪問販売に該当する。

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、消費者にまず低額の本件役務提供契約を締結させた上で、本件役務提供契約に基づき学力診断テストの結果を提供するために消費者宅を訪問した際に高額の本件商品の売買契約の締結に係る勧誘を行うという一連の勧誘行為をしている。

2 処分の内容

(1) 業務停止命令

ワンズウェイは、令和3年2月4日から同年8月3日までの間、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 ワンズウェイが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の締結について勧誘すること。

イ ワンズウェイが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。

ウ ワンズウェイが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約を締結すること。

(2) 指示

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して訪問販売を行うに当たり、特定商取引法第3条に規定する勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的の不明示）、同法第3条の2第2項の規定により禁止される契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為、同法第5条第1項に規定する書面の交付義務に違反する行為（記載不備）、同法第6条第3項の規定により禁止される訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為及び同法第7条第1項第5号の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則（以下「施行規則」という。）第7条第1号の規定に該当する訪問販売に係る売買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する行為をしている。かかる行為は、特定商取引法に違反し、又は同法に規定する指示対象行為に該当するものであることから、当該行為の発生原因について、調査分析の上検証し、当該行為の再発防止策を講ずるとともに、コンプライアンス体制を構築し、これらをワンズウェイの役員及び同社の業務に従事する者に、前記（1）の業務停止命令に係る業務を再開するまでに周知徹底すること。

3 処分の根拠となる法令の条項

特定商取引法第7条第1項及び第8条第1項

4 処分の原因となる事実

中国経済産業局は、ワンズウェイにおいて、以下のとおり、ユーウェルクと連携共同して、特定商取引法に違反し、又は同法に規定する指示対象行為に該当する行為をしており、

訪問販売に係る取引の公正並びに購入者及び役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認定した。

(1) 勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示）（特定商取引法第3条）

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、遅くとも令和元年8月以降、本件役務提供契約に係る訪問販売をしようとするとき、その勧誘に先立って、その相手方に対し、「中学生のお子さんはいますか。勉強のことでアンケート調査を行っています。」、「中学生の子供と保護者から学習に関するアンケートを取って回っている。」などと告げるのみで、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い。

(2) 契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為（特定商取引法第3条の2第2項）

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、遅くとも令和元年7月以降、「受けられません」などと訪問販売に係る本件役務提供契約を締結しない旨の意思を表示した者に対し、引き続き当該役務提供契約の締結について勧誘をしている。

(3) 書面の交付義務に違反する行為（記載不備）（特定商取引法第5条第1項）

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、遅くとも令和2年2月以降、消費者宅において、消費者と訪問販売に係る本件役務提供契約を締結したときに、本件役務提供契約の内容を明らかにする書面を交付しているが、当該書面には次のア及びイの事項が記載されていない。

ア 特定商取引法第4条第4号に規定する役務の提供時期

イ 施行規則第5条第2項に規定する赤字の中に赤字で記載すべき「書面の内容を十分に読むべき旨」

(4) 訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為（特定商取引法第6条第3項）

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、遅くとも令和元年6月以降、訪問販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、長時間にわたり消費者宅に滞在して、当該契約を締結しない旨の意思を表示するのみならず明示的に消費者宅からの退去も求めた消費者に対し、敢えてその場に同席させた消費者の子を動揺させる言動をするなどしながら、当該契約の締結について執拗な勧誘をし続けることにより、消費者を、退去してもらうには契約を締結するしかないという心境に追い込んで契約を締結させている。

(5) 訪問販売に係る売買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する行為（特定商取引法第7条第1項第5号に基づく施行規則第7条第1号）

ワンズウェイは、ユーウェルクと連携共同して、遅くとも平成31年2月以降、夜間に、3時間を超える長時間にわたり消費者宅に滞在し、本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示した者に対し執拗に繰り返し勧誘を行うなど、訪問販売に係る本件商品の売買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している。

5 勧誘事例

【事例1】（勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示）、訪問販売に係る売買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する行為）

ワズウェイの従業員Zは、令和元年8月、消費者A宅の玄関のインターフォンを鳴らし、インターフォン越しに、Aに対して、会社名と氏名を名のった上、本件役務提供契約の締結について勧誘する目的で訪問した旨を告げずに、「アンケート調査をしています。出てきてもらえますか。」などと告げ、Aが玄関ドアを開けて出ると、Zは、「中学生のお子さんはいいますか。勉強のことでアンケート調査を行っています。アンケートに協力をお願いします。」などと告げた。Aが中学生の子と共に当該アンケートに概ね回答し終わると、「今どれだけできるか模擬テストを受けてみませんか。1500円で受けられるのでやってみませんか。」などと告げるなどして本件役務提供契約の勧誘を行った。Aは、Zの勧誘の結果、ワズウェイとの間で、本件役務提供契約を締結した。

ワズウェイの従業員Yは、令和元年8月、Aが本件役務提供契約を締結した日から約2週間後にA宅を訪問し、A及びAの子に対して、本件役務提供契約に基づいてAの子が受験したテストの結果を説明する際、「取りこぼしがあり、それを要領よくやれば成績が伸びる。」などと告げた上で本件商品についての説明を始め、「先生が持っている指導要領には、これは最重要、これは応用、これはできたらやっておけばいいという印があって、ニューレコードの教材はこれを見て作ったもので、教材にも最重要には印が付いている。」、「ニューレコードの教材はそれを集約しているので無駄がなく、それだけやれば基本の点が取れる。」などと告げて本件商品の購入を勧めた。Aは、Yが説明した本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を高いと感じたことや、学習教材の購入は最初から断るつもりであったことから、Yに対して「ちょっときついな。」などと言って購入の意思がない旨を伝えた。しかし、Yは、「塾代を考えれば安いものですよ。」、「これを断ったら勉強の手伝いはお母さんがしてくださいね。」、「■（注：Aの子のこと。）のために買ってあげて下さいよ。」などと引き続き本件商品の購入を勧め、Aが「夫にも聞いてみないと。」などと言うと、「金額を言ったらご主人は断りますよ。」、「ご主人に内緒にしている人もいます。」などと告げて、繰り返しその場で本件商品の売買契約の締結を勧誘した。

Aは、かかる一連の勧誘が続いた結果、YがA宅を訪問してから約3時間が経過して深夜となり、眠気と疲労を感じて、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例2】（勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示））

ワズウェイの従業員Xは、令和元年12月上旬、消費者B宅を訪問し、Bに対して、会社名と氏名を名のった上、本件役務提供契約の締結について勧誘する目的で訪問した旨を告げずに、「中学生の子供と保護者から学習に関するアンケートを取って回っている。中学生の子供と主人がいれば一緒に答えて欲しい。」などと告げた。Bがその夫及び中学生の子と共に当該当該アンケートに概ね回答し終わると、「今のお子さんの学力が分かるテストがあるので受けてみませんか。テストは1500円で、志望校も判定します。」などと告げるなどして本件役務提供契約の締結の勧誘を行った。Bは、Xの勧誘の結果、同日、ワズウェイとの間で、本件役務提供契約を締結した。

【事例3】（契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為）

ワズウェイの従業員Wは、令和元年7月、「アンケートと1500円で受けられる検定テストの案内で来ました。」と告げて消費者C宅を訪問し、Cとその中学生の子に対し、学習に関するアンケートへの協力を求め、C及びその子は、同アンケートに回答することとした。

Wは、C及びその子に口頭でアンケートを実施しながら、Cに対して、「検定テストをすれば、どこができていてどこができていないか、1回でわかります。」「■（注：Cの子のこと。）が検定テストを受けたいと言ったら、お母さんは受けさせてあげますよね。」などと告げ、本件役務に関するリーフレットをCに手渡すなどして本件役務提供契約の締結の勧誘を行った。

Wは、C及びその子がアンケートに回答し終わると、「はい、では、検定テストを受けて下さい。」などと告げ、CがかかるWの発言に驚き、Cの夫にも確認をして同テストを受験する場合には後日連絡して受験を申し込みたい旨言ったにもかかわらず、申し込む可否かをその場で決める必要がある旨を告げた。Cが、「それでしたらうちは受けられません。」などと言って本件役務提供契約を締結しない意思を示すと、Wは、「お母さん、さっき僕と約束しましたよね。■（注：Cの子のこと。）がいいと言ったら検定テストを受けさせるって言ってたじゃないですか。」などと告げるなどして、引き続き本件役務提供契約を締結するよう促した。これに対し、Cは、再度、「お金がかかることは主人に相談してから決めているので、私は決められません。」などと言って本件役務提供契約を締結しない意思を示したが、Wは、「お母さんは、いい検定テストだと思わないんですか。」などと告げて、本件役務提供契約を締結するよう繰り返し勧めた。結局、Cが何度も断ったため、本件役務提供契約の締結には至らなかった。

【事例4】（訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為）

ワズウェイの従業員Vは、令和元年6月、消費者Dが本件役務提供契約をワズウェイと締結した日から約10日後に、D宅を訪問した。Vは、D及びワズウェイが予め同席を求めたDの子に対し、Dの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果をまとめたグラフなどを示しながら、「苦手なところだけをやれば成績が伸びる。」「うちの教材はテストに出るところだけを扱っている。」「先生たちがテストの問題に出す箇所は決まっており、ワズウェイの教材を勉強すればそのピンポイントの箇所が分かる。」などと告げて、本件商品の売買契約の締結について勧誘を行った。Dは、本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を相当に高額であると感じたため、Vに対して、「即決できない金額なので、今日は帰って下さい。」などと言って、その場では契約を締結する意思はない旨を伝えたが、Vは、「私は今日しか来ることができないので、今日決めてください。」などと告げて、その場で本件商品の売買契約の締結をするように求めた。これに対し、Dは、「ちょっと無理です。」などと言った上、金額的に子の父親にも相談しなければ決められない旨を伝え、繰り返しその場では契約を締結できない旨を伝えたが、Vは、「今電話できませんか。」「今聞いてもらえませんか。」などと告げて、その場で、Dの子の父親に確認を取るよう求め、なおもその場で契約を締結するよう執拗に要求した。Dは、仕方なく、Dの子をして父親に電話で連絡を取らせたが、かかる勧誘の状況や疲れに耐えかねたDの子が泣き出したので、Vに対し、改めて、「今日は帰って下さい。」などと言って、本件商品の売買契約の締結を断った。しかし、Vは、Dの子が泣き出したことを意

に介する様子もなく、「今日決めてもらわなければ困るんです。」などと告げて、本件商品の売買契約の締結をするよう執拗に求め続けた。

Dは、かかる一連の勧誘が続いた結果、VがD宅を訪問してから3時間以上が経過し、疲労を感じると共に、Vの執拗な勧誘の様子からVに帰ってもらうには契約するしかないという心境に追い込まれ、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例5】（訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為）

ワズウェイの従業員Uは、令和元年11月、消費者Eが本件役務提供契約をワズウェイと締結した日から約10日後に、E宅を訪問した。Uは、E宅に到着した際に、「子供のテストの結果説明と、教材の案内があります。」などと告げたが、Eは「教材には興味がないので話はいいです。テスト結果だけで早く終わらせて下さいね。」などと言って、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝え、本件役務提供契約に基づいてEの子が受験した学力診断テストの結果の説明のみ早く終わらせるように求めた。しかし、Uは、E及びワズウェイが予め同席を求めたEの子に対して、Eの勉強の話を聞きながら、本件商品は教科書を基にして重要なところだけを抽出して作った教材なので、通常の3分の1の勉強時間で必要な勉強を終えることができる旨を告げて本件商品の購入を勧め、Eの子の興味を引いた上で、本件商品の価格についても説明を行った。Eは、その価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）が高額であることに驚き、とても買えるわけがないなどと思うとともに、すでに夜になっていたことから、「もう時間が遅いので帰ってもらえませんか。」「うちは買わないので。」などと言って、改めて本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。これに対して、Uは、「いや、お母さん、なぜ子供の芽を潰すんですか。」などと告げて本件商品の購入の勧誘を続け、Eが再度、「お金がないのにどうやって払うんですか。お金を払うのも決めるのも私ですよ。」などと言って本件商品の購入を断ったにもかかわらず、「このままで■（注：Eの子のこと。）が志望校に行けなくてもいいんですか。」などと告げて本件商品を購入するよう迫った。さらに、Uは、当該「志望校に行けない」とのUの発言に動揺するとともに当該勧誘の状況に耐えかねたEの子が泣き出した後も、「■（注：Eの子のこと。）はやる気になっていますよ。うちの教材ならどんないい高校に入れると思いますか。」「教材なら下のお子さんにも使えますし、そう考えたら安くないですか。」などと告げて本件商品の売買契約を締結するよう勧誘を続け、さらに、Eが「安くないです。決めるのは私です。帰ってください。」などと言って契約の締結を繰り返し断ったにもかかわらず、執拗に勧誘を続けた。

Eは、かかる一連の勧誘の結果、UがE宅を訪問してから約4時間近くが経過して深夜となり、Uの執拗な勧誘の様子からUに帰ってもらうには契約するしかないという心境に追い込まれ、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例6】（訪問販売に係る売買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する行為）

ワズウェイの従業員Tは、平成31年2月中旬、ワズウェイと本件役務提供契約を締結していた消費者F宅に訪問した。Tは、FとFの子に対して、Fの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果について、「5教科で合計350点あれば、自分の行きたい高校が選べますよ。」「ずっとコツコツ勉強をやっている子や時々勉強をやる子は350点に近づくけど、今の■（注：Fの子のこと。）のままだと受験には厳しいよ

ね。」「すぐに身につくような教材を扱っているんです。興味があるならお話を続けさせてもらいたいです。」などと告げ、本件商品の売買契約の締結について勧誘を始めた。Tは、教材を見せながら、「先生用のやつがあって、◎と○と☆マークがあって、☆マークは先生達が絶対テストに出す問題です。まず☆マークの問題をやっていれば点数が取れます。」と告げたり、周辺地域の学校で実際にテストで出された問題が記載されているというプリントを示して、「みんな同じような問題を出しているでしょう。」と告げるなどしながら、繰り返し本件商品の特徴について説明して購入を勧めた。Tは、本件商品の特徴についての説明を時間をかけて繰り返した上で、本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を告げたが、Fは、「この金額では無理ですね。」と、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。しかし、Tは、引き続き、同じような説明を繰り返し、「塾や家庭教師では時間がないでしょう。お金もかかるし、追いつかないですよ。そう考えると、このニューレコードは安いと思いませんか。」などと本件商品の価格のお得感を強調したりしながら、本件商品の売買契約の締結について勧誘を続けた。

Tは、かかる一連の勧誘が続いた結果、TがF宅を訪問してから約3時間近くが経過して深夜となり、眠気と疲労を感じて、その場でワンズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例7】（訪問販売に係る売買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する行為）

ワンズウェイの従業員Sは、令和元年10月、ワンズウェイと本件役務提供契約を締結していた消費者G宅を訪問した。Sは、GとGの子に対して、Gの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果について説明した上で、本件商品は、中学校の先生が持っている指導要領を基にして、テストに出やすい最重要部分をまとめて作成した教材であることなどを説明し、本件商品の売買契約の締結について勧誘を始めた。Gは、本件商品を購入するつもりはなかったため、Sに、「教材は希望者だけと聞いていたんで、うちはいいです。」と、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。しかし、Sは、「子供さんのためになるんで話を聞いて下さい。」「他校のテストに同じ問題が出ているんです。」などと告げて、本件商品のパンフレットを見せながら更に勧誘を続けた。これに対し、Gは、途中何度か、Sに、「まだ終わらないですか。」と尋ねて退去を促し、Gの夫も、Sが告げた本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）について、「子供がやるかどうか分からないし、金額が金額なので即決はできない。」と本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えたが、Sは、「期末試験も近いし、試験前に始めた方がいい。決めるなら早い方がいい。」などと告げて、なお、その場で本件商品の売買契約を締結するよう勧誘を続けた。

Gは、かかる一連の勧誘が続いた結果、SがG宅を訪問してから約3時間が経過して深夜となり、疲れを感じるなどして、その場でワンズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

U-w e r kホールディングス株式会社に対する行政処分の概要

1 事業概要

U-w e r kホールディングス株式会社（以下「ユーウェルク」という。）は、株式会社ワンズウェイ（以下「ワンズウェイ」という。）と連携共同して、営業所等以外の場所である消費者宅において、「ニューレコード」と称する中学生向けの学習教材（以下「本件商品」という。）の売買契約並びに「検定診断」と称する学力診断テストの実施、同テストに関する成績表の作成及び同テスト結果の説明等の役務（以下「本件役務」という。）を有償で提供する契約（以下「本件役務提供契約」という。）を締結しており、ユーウェルクがワンズウェイと連携共同して行う本件商品の販売及び本件役務の提供は特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）第2条第1項に規定する訪問販売に該当する。

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、消費者にまず低額の本件役務提供契約を締結させた上で、本件役務提供契約に基づき学力診断テストの結果を提供するために消費者宅を訪問した際に高額の本件商品の売買契約の締結に係る勧誘を行うという一連の勧誘行為をしている。

2 処分の内容

(1) 業務停止命令

ユーウェルクは、令和3年2月4日から同年8月3日までの間、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 ユーウェルクが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の締結について勧誘すること。

イ ユーウェルクが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。

ウ ユーウェルクが行う訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約を締結すること。

(2) 指示

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して訪問販売を行うに当たり、特定商取引法第3条に規定する勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的の不明示）、同法第3条の2第2項の規定により禁止される契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為、同法第5条第1項に規定する書面の交付義務に違反する行為（記載不備）、同法第6条第3項の規定により禁止される訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為及び同法第7条第1項第5号の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則（以下「施行規則」という。）第7条第1号の規定に該当する訪問販売に係る売買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する行為をしている。かかる行為は、特定商取引法に違反し、又は同法に規定する指示対象行為に該当するものであることから、当該行為の発生原因について、調査分析の上検証し、当該行為の再発防止策を講ずるとともに、コンプライアンス体制を構築し、これらをユーウェルクの役員及び同社の業務に従事する者に、前記（1）の業務停止命令に係る業務を再開するまでに周知徹底すること。

3 処分の根拠となる法令の条項

特定商取引法第7条第1項及び第8条第1項

4 処分の原因となる事実

中国経済産業局は、ユーウェルクにおいて、以下のとおり、ワンズウェイと連携共同して、特定商取引法に違反し、又は同法に規定する指示対象行為に該当する行為をしており、

訪問販売に係る取引の公正並びに購入者及び役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認定した。

(1) 勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示）（特定商取引法第3条）

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、遅くとも令和元年8月以降、本件役務提供契約に係る訪問販売をしようとするとき、その勧誘に先立って、その相手方に対し、「中学生のお子さんはいますか。勉強のことでアンケート調査を行っています。」「中学生の子供と保護者から学習に関するアンケートを取って回っている。」などと告げるのみで、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い。

(2) 契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為（特定商取引法第3条の2第2項）

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、遅くとも令和元年7月以降、「受けられません」などと訪問販売に係る本件役務提供契約を締結しない旨の意思を表示した者に対し、引き続き当該役務提供契約の締結について勧誘をしている。

(3) 書面の交付義務に違反する行為（記載不備）（特定商取引法第5条第1項）

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、遅くとも令和2年2月以降、消費者宅において、消費者と訪問販売に係る本件役務提供契約を締結したときに、本件役務提供契約の内容を明らかにする書面を交付しているが、当該書面には次のア及びイの事項が記載されていない。

ア 特定商取引法第4条第4号に規定する役務の提供時期

イ 施行規則第5条第2項に規定する赤字の中に赤字で記載すべき「書面の内容を十分に読むべき旨」

(4) 訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為（特定商取引法第6条第3項）

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、遅くとも令和元年6月以降、訪問販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、長時間にわたり消費者宅に滞在して、当該契約を締結しない旨の意思を表示するのみならず明示的に消費者宅からの退去も求めた消費者に対し、敢えてその場に同席させた消費者の子を動揺させる言動をするなどしながら、当該契約の締結について執拗な勧誘をし続けることにより、消費者を、退去してもらうには契約を締結するしかないという心境に追い込んで契約を締結させている。

(5) 訪問販売に係る売買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する行為（特定商取引法第7条第1項第5号に基づく施行規則第7条第1号）

ユーウェルクは、ワンズウェイと連携共同して、遅くとも平成31年2月以降、夜間に、3時間を超える長時間にわたり消費者宅に滞在し、本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示した者に対し執拗に繰り返し勧誘を行うなど、訪問販売に係る本件商品の売買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している。

5 勧誘事例

【事例1】（勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示）、訪問販売に係る売買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する行為）

ワズウェイの従業員Zは、令和元年8月、消費者A宅の玄関のインターフォンを鳴らし、インターフォン越しに、Aに対して、会社名と氏名を名のった上、本件役務提供契約の締結について勧誘する目的で訪問した旨を告げずに、「アンケート調査をしています。出てきてもらえますか。」などと告げ、Aが玄関ドアを開けて出ると、Zは、「中学生のお子さんはいませんか。勉強のことでアンケート調査を行っています。アンケートに協力をお願いします。」などと告げた。Aが中学生の子と共に当該アンケートに概ね回答し終わると、「今どれだけできるか模擬テストを受けてみませんか。1500円で受けられるのでやってみませんか。」などと告げるなどして本件役務提供契約の勧誘を行った。Aは、Zの勧誘の結果、ワズウェイとの間で、本件役務提供契約を締結した。

ワズウェイの従業員Yは、令和元年8月、Aが本件役務提供契約を締結した日から約2週間後にA宅を訪問し、A及びAの子に対して、本件役務提供契約に基づいてAの子が受験したテストの結果を説明する際、「取りこぼしがあり、それを要領よくやれば成績が伸びる。」などと告げた上で本件商品についての説明を始め、「先生が持っている指導要領には、これは最重要、これは応用、これはできたらやっておけばいいという印があって、ニューレコードの教材はこれを見て作ったもので、教材にも最重要には印が付いている。」、「ニューレコードの教材はそれを集約しているので無駄がなく、それだけやっていれば基本の点が取れる。」などと告げて本件商品の購入を勧めた。Aは、Yが説明した本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を高いと感じたことや、学習教材の購入は最初から断るつもりであったことから、Yに対して「ちょっときついな。」などと言って購入の意思がない旨を伝えた。しかし、Yは、「塾代を考えれば安いものですよ。」、「これを断ったら勉強の手伝いはお母さんがしてくださいね。」、「■（注：Aの子のこと。）のために買ってあげて下さいよ。」などと引き続き本件商品の購入を勧め、Aが「夫にも聞いてみないと。」などと言うと、「金額を言ったらご主人は断りますよ。」、「ご主人に内緒にしている人もいます。」などと告げて、繰り返しその場で本件商品の売買契約の締結を勧誘した。

Aは、かかる一連の勧誘が続いた結果、YがA宅を訪問してから約3時間が経過して深夜となり、眠気と疲労を感じて、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例2】（勧誘目的等の明示義務違反（勧誘目的の不明示））

ワズウェイの従業員Xは、令和元年12月上旬、消費者B宅を訪問し、Bに対して、会社名と氏名を名のった上、本件役務提供契約の締結について勧誘する目的で訪問した旨を告げずに、「中学生の子供と保護者から学習に関するアンケートを取って回っている。中学生の子供と主人がいれば一緒に答えて欲しい。」などと告げた。Bがその夫及び中学生の子と共に当該当該アンケートに概ね回答し終わると、「今のお子さんの学力が分かるテストがあるので受けてみませんか。テストは1500円で、志望校も判定します。」などと告げるなどして本件役務提供契約の締結の勧誘を行った。Bは、Xの勧誘の結果、同日、ワズウェイとの間で、本件役務提供契約を締結した。

【事例3】（契約を締結しない旨の意思を表示した者に対する勧誘行為）

ワズウェイの従業員Wは、令和元年7月、「アンケートと1500円で受けられる検定テストの案内で来ました。」と告げて消費者C宅を訪問し、Cとその中学生の子に対し、学習に関するアンケートへの協力を求め、C及びその子は、同アンケートに回答することとした。

Wは、C及びその子に口頭でアンケートを実施しながら、Cに対して、「検定テストをすれば、どこができていてどこができていないか、1回でわかります。」「■（注：Cの子のこと。）が検定テストを受けたいと言ったら、お母さんは受けさせてあげますよね。」などと告げ、本件役務に関するリーフレットをCに手渡すなどして本件役務提供契約の締結の勧誘を行った。

Wは、C及びその子がアンケートに回答し終わると、「はい、では、検定テストを受けて下さい。」などと告げ、CがかかるWの発言に驚き、Cの夫にも確認をして同テストを受験する場合には後日連絡して受験を申し込みたい旨言ったにもかかわらず、申し込む可否かをその場で決める必要がある旨を告げた。Cが、「それでしたらうちは受けられません。」などと言って本件役務提供契約を締結しない意思を示すと、Wは、「お母さん、さっき僕と約束しましたよね。■（注：Cの子のこと。）がいいと言ったら検定テストを受けさせるって言ってたじゃないですか。」などと告げるなどして、引き続き本件役務提供契約を締結するよう促した。これに対し、Cは、再度、「お金がかかることは主人に相談してから決めているので、私は決められません。」などと言って本件役務提供契約を締結しない意思を示したが、Wは、「お母さんは、いい検定テストだと思わないんですか。」などと告げて、本件役務提供契約を締結するよう繰り返し勧めた。結局、Cが何度も断ったため、本件役務提供契約の締結には至らなかった。

【事例4】（訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為）

ワズウェイの従業員Vは、令和元年6月、消費者Dが本件役務提供契約をワズウェイと締結した日から約10日後に、D宅を訪問した。Vは、D及びワズウェイが予め同席を求めたDの子に対し、Dの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果をまとめたグラフなどを示しながら、「苦手なところだけをやれば成績が伸びる。」「うちの教材はテストに出るところだけを扱っている。」「先生たちがテストの問題に出す箇所は決まっており、ワズウェイの教材を勉強すればそのピンポイントの箇所が分かる。」などと告げて、本件商品の売買契約の締結について勧誘を行った。Dは、本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を相当に高額であると感じたため、Vに対して、「即決できない金額なので、今日は帰って下さい。」などと言って、その場では契約を締結する意思はない旨を伝えたが、Vは、「私は今日しか来ることができないので、今日決めてください。」などと告げて、その場で本件商品の売買契約の締結をするように求めた。これに対し、Dは、「ちょっと無理です。」などと言った上、金額的に子の父親にも相談しなければ決められない旨を伝え、繰り返しその場では契約を締結できない旨を伝えたが、Vは、「今電話できませんか。」「今聞いてもらえませんか。」などと告げて、その場で、Dの子の父親に確認を取るよう求め、なおもその場で契約を締結するよう執拗に要求した。Dは、仕方なく、Dの子をして父親に電話で連絡を取らせたが、かかる勧誘の状況や疲れに耐えかねたDの子が泣き出したので、Vに対し、改めて、「今日は帰って下さい。」などと言って、本件商品の売買契約の締結を断った。しかし、Vは、Dの子が泣き出したことを意

に介する様子もなく、「今日決めてもらわなければ困るんです。」などと告げて、本件商品の売買契約の締結をするよう執拗に求め続けた。

Dは、かかる一連の勧誘が続いた結果、VがD宅を訪問してから3時間以上が経過し、疲労を感じると共に、Vの執拗な勧誘の様子からVに帰ってもらうには契約するしかないという心境に追い込まれ、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例5】（訪問販売に係る売買契約を締結させるため人を威迫して困惑させる行為）

ワズウェイの従業員Uは、令和元年11月、消費者Eが本件役務提供契約をワズウェイと締結した日から約10日後に、E宅を訪問した。Uは、E宅に到着した際に、「子供のテストの結果説明と、教材の案内があります。」などと告げたが、Eは「教材には興味がないので話はいいです。テスト結果だけで早く終わらせて下さいね。」などと言って、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝え、本件役務提供契約に基づいてEの子が受験した学力診断テストの結果の説明のみ早く終わらせるように求めた。しかし、Uは、E及びワズウェイが予め同席を求めたEの子に対して、Eの勉強の話を聞きながら、本件商品は教科書を基にして重要なところだけを抽出して作った教材なので、通常の3分の1の勉強時間で必要な勉強を終えることができる旨を告げて本件商品の購入を勧め、Eの子の興味を引いた上で、本件商品の価格についても説明を行った。Eは、その価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）が高額であることに驚き、とても買えるわけがないなどと思うとともに、すでに夜になっていたことから、「もう時間が遅いので帰ってもらえませんか。」「うちは買わないので。」などと言って、改めて本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。これに対して、Uは、「いや、お母さん、なぜ子供の芽を潰すんですか。」などと告げて本件商品の購入の勧誘を続け、Eが再度、「お金がないのにどうやって払うんですか。お金を払うのも決めるのも私ですよ。」などと言って本件商品の購入を断ったにもかかわらず、「このままで■（注：Eの子のこと。）が志望校に行けなくてもいいんですか。」などと告げて本件商品を購入するよう迫った。さらに、Uは、当該「志望校に行けない」とのUの発言に動揺するとともに当該勧誘の状況に耐えかねたEの子が泣き出した後も、「■（注：Eの子のこと。）はやる気になっていますよ。うちの教材ならどんないい高校に入れると思いますか。」「教材なら下のお子さんにも使えますし、そう考えたら安くないですか。」などと告げて本件商品の売買契約を締結するよう勧誘を続け、さらに、Eが「安くないです。決めるのは私です。帰ってください。」などと言って契約の締結を繰り返し断ったにもかかわらず、執拗に勧誘を続けた。

Eは、かかる一連の勧誘の結果、UがE宅を訪問してから約4時間近くが経過して深夜となり、Uの執拗な勧誘の様子からUに帰ってもらうには契約するしかないという心境に追い込まれ、その場でワズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例6】（訪問販売に係る売買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する行為）

ワズウェイの従業員Tは、平成31年2月中旬、ワズウェイと本件役務提供契約を締結していた消費者F宅に訪問した。Tは、FとFの子に対して、Fの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果について、「5教科で合計350点あれば、自分の行きたい高校が選べますよ。」「ずっとコツコツ勉強をやっている子や時々勉強をやる子は350点に近づくけど、今の■（注：Fの子のこと。）のままだと受験には厳しいよ

ね。」「すぐに身につくような教材を扱っているんです。興味があるならお話を続けさせてもらいたいです。」などと告げ、本件商品の売買契約の締結について勧誘を始めた。Tは、教材を見せながら、「先生用のやつがあって、◎と○と☆マークがあって、☆マークは先生達が絶対テストに出す問題です。まず☆マークの問題をやっていれば点数が取れます。」と告げたり、周辺地域の学校で実際にテストで出された問題が記載されているというプリントを示して、「みんな同じような問題を出しているでしょう。」と告げるなどしながら、繰り返し本件商品の特徴について説明して購入を勧めた。Tは、本件商品の特徴についての説明を時間をかけて繰り返した上で、本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）を告げたが、Fは、「この金額では無理ですね。」と、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。しかし、Tは、引き続き、同じような説明を繰り返し、「塾や家庭教師では時間がないでしょう。お金もかかるし、追いつかないですよ。そう考えると、このニューレコードは安いと思いませんか。」などと本件商品の価格のお得感を強調したりしながら、本件商品の売買契約の締結について勧誘を続けた。

Tは、かかる一連の勧誘が続いた結果、TがF宅を訪問してから約3時間近くが経過して深夜となり、眠気と疲労を感じて、その場でワンズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

【事例7】（訪問販売に係る売買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する行為）

ワンズウェイの従業員Sは、令和元年10月、ワンズウェイと本件役務提供契約を締結していた消費者G宅を訪問した。Sは、GとGの子に対して、Gの子が本件役務提供契約に基づき受験した学力診断テストの結果について説明した上で、本件商品は、中学校の先生が持っている指導要領を基にして、テストに出やすい最重要部分をまとめて作成した教材であることなどを説明し、本件商品の売買契約の締結について勧誘を始めた。Gは、本件商品を購入するつもりはなかったため、Sに、「教材は希望者だけと聞いていたんで、うちはいいです。」と、本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えた。しかし、Sは、「子供さんのためになるんで話を聞いて下さい。」「他校のテストに同じ問題が出ているんです。」などと告げて、本件商品のパンフレットを見せながら更に勧誘を続けた。これに対し、Gは、途中何度か、Sに、「まだ終わらないですか。」と尋ねて退去を促し、Gの夫も、Sが告げた本件商品の価格（約40万円から約100万円の範囲の価格）について、「子供がやるかどうか分からないし、金額が金額なので即決はできない。」と本件商品の売買契約を締結しない意思を伝えたが、Sは、「期末試験も近いし、試験前に始めた方がいい。決めるなら早い方がいい。」などと告げて、なお、その場で本件商品の売買契約を締結するよう勧誘を続けた。

Gは、かかる一連の勧誘が続いた結果、SがG宅を訪問してから約3時間が経過して深夜となり、疲れを感じるなどして、その場でワンズウェイと本件商品の売買契約を締結した。

前田 正大に対する行政処分の概要

1 名宛人

株式会社ワズウェイ（以下「ワズウェイ」という。） 代表取締役
前田 正大（まえだ せいだい）（以下「前田」という。）

2 処分の内容

前田は、令和3年2月4日から同年8月3日までの間、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」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、次の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員になることを含む。）を禁止すること。

- (1) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の締結について勧誘すること。
- (2) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。
- (3) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約を締結すること。

3 処分の根拠となる法令の条項

特定商取引法第8条の2第1項

4 処分の原因となる事実

- (1) 別紙1のとおり、ワズウェイに対し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、同社が行う訪問販売に関する業務の一部を停止すべき旨を命じた。
- (2) 前田は、ワズウェイの役員であり、かつ、同社が停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしている。

藤原 完に対する行政処分の概要

1 名宛人

U- w e r kホールディングス株式会社（以下「ユーウェルク」という。） 代表取締役
藤原 完（ふじわら かん）（以下「藤原」という。）

2 処分の内容

藤原は、令和3年2月4日から同年8月3日までの間、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」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、次の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員になることを含む。）を禁止すること。

- (1) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の締結について勧誘すること。
- (2) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約の申込みを受けること。
- (3) 訪問販売に関する売買契約及び役務提供契約を締結すること。

3 処分の根拠となる法令の条項

特定商取引法第8条の2第1項

4 処分の原因となる事実

- (1) 別紙2のとおり、ユーウェルクに対し、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、同社が行う訪問販売に関する業務の一部を停止すべき旨を命じた。
- (2) 藤原は、ユーウェルクの役員であり、かつ、同社が停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしている。