

令和6年3月22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（6か月）及び指示並びに当該事業者の役員に対する業務禁止命令（6か月）について

○ 消費者庁は、「^{アントレプレイスアカデミー}ENTRE PLACE Academy」と称するビジネススクールに係る役務を提供する訪問販売業者である株式会社^{ヒストリア}Historia（以下「Historia」といいます。）（本店所在地：東京都新宿区）（注）に対し、令和6年3月21日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、令和6年3月22日から令和6年9月21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。

（注）処分対象事業者については、同名の別会社と間違えないよう会社所在地なども確認してください。

○ あわせて、消費者庁は、Historia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しました。

○ また、消費者庁は、Historiaの代表取締役である高橋平吉（たかはし へいきち）に対し、特定商取引法第8条の2第1項の規定に基づき、令和6年3月22日から令和6年9月21日までの6か月間、前記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。

1 処分対象事業者

（注）処分対象事業者については、同名の別会社と間違えないよう会社所在地なども確認してください。

（1）名 称：株式会社Historia

（法人番号：6013301039188）

（2）本店所在地：東京都新宿区西新宿六丁目26番12号ITOビル6F

- (3) 代 表 者：代表取締役 高橋 平吉（たかはし へいきち）
- (4) 設 立：平成28年7月15日
- (5) 資 本 金：100万円
- (6) 取 引 類 型：訪問販売
- (7) 取 扱 役 務：「ENTRE PLACE Academy」と称するビジネススクールに係る役務

2 特定商取引法に違反する行為

- (1) 勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的不明示）（特定商取引法第3条）
- (2) 役務の効果につき不実のことを告げる行為（特定商取引法第6条第1項）
- (3) 勧誘目的を告げずに誘引した者に対する公衆の出入りしない場所における勧誘（特定商取引法第6条第4項）
- (4) 訪問販売に係る役務提供契約の解除について迷惑を覚えさせる仕方で妨げる行為（特定商取引法第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第7条第1号）

3 消費者庁が認定した行政処分の詳細は以下の各別紙のとおりです。

- 別 紙 1：Historiaに対する行政処分の概要
- 別 紙 2：高橋平吉に対する行政処分の概要

【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共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	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

本件に係る消費者と事業者間の個別トラブルについて、相談・あっせんを要望される場合には、以下の消費者ホットラインを御利用ください。

- 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。
<https://www.kokusen.go.jp/map/index.html>

株式会社Historiaに対する行政処分の概要

1 事業概要

株式会社Historia（以下「Historia」という。）は、Historiaの営業所等以外の場所である、Historiaが勧誘行為の実施を委託する者（再委託や再々委託等により委託先の者が更に勧誘行為の実施を委託する者を含む。以下「本件委託先」という。）の営業員（以下「営業員」という。）の自宅において、Historiaが運営する「ENTREPLACE Academy」と称するビジネススクールに係る役務（ブックメーカーでの賭け方に関するブックメーカーノウハウを含む。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。）を締結して本件役務を提供していることから、Historiaが行う本件役務の提供は、消費者被害の防止及びその回復の促進を図るための特定商取引に関する法律等の一部を改正する法律（令和3年法律第72号）による改正前の特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。以下「旧法」という。）第2条第1項に規定する訪問販売（以下「旧法に規定する訪問販売」という。）及び特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。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（以下単に「訪問販売」という。）に該当する。

2 処分の内容

(1) 業務停止命令

Historiaは、令和6年3月22日から令和6年9月21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 Historiaが行う訪問販売に関する役務提供契約の締結について勧誘すること。

イ Historiaが行う訪問販売に関する役務提供契約の申込みを受けすること。

ウ Historiaが行う訪問販売に関する役務提供契約を締結すること。

(2) 指示

ア Historiaは、旧法第3条に規定する勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的不明示）、旧法第6条第1項及び特定商取引法第

6条第1項の規定により禁止される役務の効果につき不実のことを告げる行為、旧法第6条第4項の規定により禁止される勧誘目的を告げずに誘引した者に対する公衆の出入りしない場所における勧誘並びに旧法第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の一部を改正する命令（令和4年内閣府・経済産業省令第1号）による改正前の特定商取引に関する法律施行規則（昭和51年通商産業省令第89号。以下「旧々施行規則」という。）第7条第1号に該当する訪問販売に係る役務提供契約の解除について迷惑を覚えさせる仕方で妨げる行為をした。かかる行為は、旧法及び特定商取引法に違反し、又は旧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、Historiaは、当該行為の発生原因について、調査分析の上検証し、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、これをHistoriaの役員及び本件委託先に、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。

イ Historiaは、旧法に規定する訪問販売及び訪問販売により、本件役務提供契約を締結しているところ、令和2年2月8日から令和6年3月21日までの間にHistoriaとの間で本件役務提供契約を締結した全ての相手方（以下「契約の相手方」という。）に対し、以下の（ア）から（ウ）までの事項を、消費者庁のウェブサイト（<https://www.caa.go.jp/>）に掲載される、Historiaに対して前記（1）の業務停止命令及び本指示をした旨を公表する公表資料を添付して、令和6年4月22日までに文書により通知し、同日までにその通知結果について消費者庁長官宛てに文書（通知したことを証明するに足りる証票及び通知書面を添付すること。）により報告すること。

なお、令和6年4月3日までに、契約の相手方に発送する予定の通知文書の記載内容及び同封書類一式をあらかじめ消費者庁長官宛てに文書により報告し承認を得ること。

（ア）前記（1）の業務停止命令の内容

（イ）本指示の内容

（ウ）Historiaは、少なくとも令和2年2月から令和5年1月までの間に、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対して、本件役務の一部であるブックメーカーノウハウの効果の裏付けとなる合理的な根拠をあらかじめ有することなく、「しっかりブックメーカーとかでお金を運用して、一緒に払ったお金を回収していこうねっていう、大体1年だったりとかをめぐりやっていますよっていう感じです。」「私は1年ぐらいかかった」、「110万の平均回収率が大体1年ぐらい、長くて1年半かかるっていう形です。」「私

はでも、平均的にその1年っていうところよりも、ちょっと早く8か月ぐらいで回収できた」、「絶対に負けないほうでやってるって感じ。仮にね、絶対に勝つっていう方法でやってて、99%勝ってても、1%負けてたら0になって意味がないんで。それさえ負けないっての。」、「絶対に負けることはないから、そのまま増えるだけ」などと、あたかも、本件役務の一部であるブックメーカーノウハウのとおりブックメーカーで賭けをすることにより、受講料110万円の平均回収期間が1年程度であり、最長でも1年6か月程度で受講料110万円が回収できる又は賭けに負けることはないかのように告げるなど、不実のことを告げる行為をしたこと。

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

Historiaは、以下のとおり、旧法及び特定商取引法に違反し、又は旧法に規定する指示対象行為に該当する行為をしており、消費者庁は、訪問販売に係る取引の公正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に違反する行為（勧誘目的不明示）（旧法第3条）

Historiaは、少なくとも令和3年8月から令和4年3月までの間に、旧法に規定す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、飲食店で会った際に、「そっか。Netflixは何見るの。」、「えっ、じゃあ、韓ドラって、韓ドラは好きなの。」、「どんな人がタイプなの。」、「やっぱ安心できる人がいい。友達とかがさ、結婚とかさ。何歳で結婚したいとかある。」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かった。

(2) 役務の効果につき不実のことを告げる行為（旧法第6条第1項又は特定商取引法第6条第1項）

Historiaは、少なくとも令和2年2月から令和5年1月までの間に、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者に対して、「しっかりブックメーカーとかでお金を運用して、一緒に払ったお金を回収していこうねっていう、大体1年だったりとかをめぐらしてもらっていますよっていう感じですよ。」、「私は1年ぐらいかかった」、「110万の平均回収率が大体1年ぐらい、長くて1年半かかるっていう形ですよ。」、「私は

でも、平均的にその1年っていうところよりも、ちょっと早く8か月ぐらいで回収できた」、「絶対に負けないほうでやってるって感じ。仮にね、絶対に勝つっていう方法でやって、99%勝ってても、1%負けてたら0になって意味がないんで。それさえ負けないっての。」、「絶対に負けることはないから、そのまま増えるだけ」などと、あたかも、本件役務の一部であるブックメーカーノウハウのとおりブックメーカーで賭けをすることにより、受講料110万円の平均回収期間が1年程度であり、最長でも1年6か月程度で受講料110万円が回収できる又は賭けに負けることはないかのよう

に告げた。当該告げた事項について、特定商取引法第6条の2の規定に基づき、Historiaに対し、期間を定めて、その裏付けとなる合理的な根拠を示す資料の提出を求めたところ、Historiaは資料を提出した。しかし、当該資料はいずれも、当該告げた事項の裏付けとなる合理的な根拠を示すものであるとは認められないものであった。

このため、特定商取引法第6条の2の規定により、当該告げた行為のうち、下記5の事例3については、特定商取引法第6条第1項第1号の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則の一部を改正する命令（令和5年内閣府・経済産業省令第2号）による改正前の特定商取引に関する法律施行規則（昭和51年通商産業省令第89号）第6条の2第5号に掲げる役務の効果につき不実のことを告げる行為を、また、下記5の事例4及び事例5については、旧法第6条第1項第1号の規定に基づく旧々施行規則第6条の2第5号に掲げる役務の効果につき不実のことを告げる行為をそれぞれしたものとみなされる。

(3) 勧誘目的を告げずに誘引した者に対する公衆の出入りしない場所における勧誘（旧法第6条第4項）

Historiaは、少なくとも令和2年9月、旧法に規定する訪問販売に係る役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、当該役務提供契約の締結について勧誘をするものであることを告げずに、ソーシャル・ネットワーク・サービス（以下「SNS」という。）のメッセージ機能により、「カフェ行きましょう。今月で空いている日はありますか？」などと伝えて飲食店への来訪を誘引した者に対し、当該飲食店で会った後、営業員の自宅であるマンションの一室に誘い込んだ上で、当該役務提供契約の締結について勧誘をした。

(4) 訪問販売に係る役務提供契約の解除について迷惑を覚えさせる仕方で妨

げる行為（旧法第7条第1項第5号の規定に基づく旧々施行規則第7条第1号）

Historiaは、少なくとも令和2年9月、旧法第9条第1項の規定に基づく役務提供契約の解除（以下「クーリング・オフ」という。）を複数回申し出た消費者に対し、約2時間もの間、SNSのメッセージ機能を使って、何度も執拗に、「一度俺と一緒に本気で頑張ってみようよ！絶対稼がせる自信あるから」、「昨日決断した事がこんなに簡単にやめるの？一緒に頑張るって言ったのに俺が居ないところで色々話して、周りから潰されるの？」、などと、クーリング・オフの行使を思い止まるように説得したり、「結局親から自立したいって言ってたのに、親の言いなりでいつまでも親のルールでやってても何も変わらないよ！いつまでも甘えてられないよ！●●歳なんだから自分で決めた事くらいやり通せないでどうするの？いつ抜け出すの？いつ実家から出るの？昨日言った言葉に責任もないの？」などと、消費者を非難したりすることにより、クーリング・オフの行使を妨害するなど、本件役務提供契約のクーリング・オフについて迷惑を覚えさせるような仕方でこれを妨げた。

5 事例

【事例1】（勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的不明示））

営業員Zは、令和4年3月、飲食店において、消費者Aに対し、「ほんとに人生変わったんだよね。180度、バツて。そう。代表に出会って、それはただでね、教育してもらってたわけじゃないし、それはね、ちゃんとした何かスクールみたいな、教育業の学校でやってたから。」、「お金の勉強するだけで、お金って結構必然に増えるわけ。」、「例えば俺が入っていたそのこの代表のところとかに自分が入ってみたりとかしたら、それは全然世界が広がるからさ。」、「まずそういうところで勉強して増やしていかないといけない。でも、絶対に増えると思うけどね。やっぱり。そう。間違いない。」などと告げ、本件役務提供契約の締結についての勧誘を開始したところ、その勧誘に先立って、消費者Aに対し、「そっか。Netflixは何見るの。」、「えっ、じゃあ、韓ドラって、韓ドラは好きなの。」、「スーツ屋さん、お仕事。役員としてさせていただいてます。」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かった。

【事例2】（勧誘目的等の明示義務に違反する行為（勧誘目的不明示））

営業員Yは、令和3年8月、飲食店において、消費者Bに対し、「Xさん

がアドバイスくれて、じゃあ、短期投資やったほうが、体じゃなくて、頭使うから、おうちでもできるよって。」「Xさんが学校とかで教えてるような先生だったから、全然難しくなくて、それで教えてもらって。」「お金の勉強ね、絶対しておいたほうがいいよ。」「短期投資とかも。でもね絶対ね、1人じゃ絶対無理。」「絶対教えてもらったほうがいいと思う。だってさ、無料で教えますとかさ、そうするとさ、いろんいうわさとかさ、そういうのがあるけどさ、無料で教えますってほど全部詐欺だし。」「Xさんも、何かそういうやっぱ金融とかに詳しいプロに聞いて、借金200万から今は起業し続けるところまでいってみたいな。」などと告げ、本件役務提供契約の締結についての勧誘を開始したところ、その勧誘に先立って、消費者Bに対し、「お休みの日何しているの。」「どんな人がタイプなの。」「やっぱ安心できる人がいい。友達とかがさ、結婚とかさ。何歳で結婚したいとかある。」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かった。

【事例3】（役務の効果につき不実のことを告げる行為）

営業員W及びVは、令和5年1月、営業員Uの自宅であるマンションの一室において、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者Cに対して、営業員Wは、「しっかりブックメーカーとかでお金を運用して、一緒に払ったお金を回収していこうねっていう、大体1年だったりとかをめでにやってもらっていますよっていう感じです。」「私は1年ぐらいかかった」、「110万の平均回収率が大体1年ぐらい、長くて1年半かかるっていう形です。」などと、営業員Vは、「私はでも、平均的にその1年っていうところよりも、ちょっと早く8か月ぐらいで回収できた」などとそれぞれ告げ、あたかも、本件役務の一部であるブックメーカーノウハウのとおりブックメーカーで賭けをすることにより、受講料110万円の平均回収期間が1年程度であり、最長でも1年6か月程度で受講料110万円が回収できるかのように告げた。

【事例4】（役務の効果につき不実のことを告げる行為）

営業員Tは、令和2年4月、飲食店において、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者Dに対して、「絶対に負けないほうでやってるって感じ。仮にね、絶対に勝つっていう方法でやってて、99%勝ってても、1%負けてたら0になって意味がないんで。それさえ負けないっての。」「絶対に勝つ方法でやってるんで。」「成功してる人と同じものに電話をしながらとか、賭ければ絶対勝つ」などと、あたかも、本件役務の一部で

あるブックメーカーノウハウのとおりブックメーカーで賭けをすることにより、賭けに負けることはないかのように告げた。

【事例5】（役務の効果につき不実のことを告げる行為）

営業員Tは、令和2年2月、飲食店において、本件役務提供契約の締結について勧誘をするに際し、消費者Eに対して、「絶対に負けることはないから、そのまま増えるだけ」、「2か月ぐらいで、その14掛ける5みたいな感じだったから、美容師の給料14万の5倍みたいな。」などと、あたかも、本件役務の一部であるブックメーカーノウハウのとおりブックメーカーで賭けをすることにより、賭けに負けないかのように告げた。

【事例6】（勧誘目的を告げずに誘引した者に対する公衆の出入りしない場所における勧誘）

営業員Sは、令和2年9月頃、マッチングアプリを通じて知り合った消費者Fを、SNSのメッセージ機能でやり取りしようとした後、当該SNSのメッセージ機能で、「カフェ行きましょう。今月で空いている日はありますか？」などと、消費者Fを誘引したことから、両名は同月、カフェで面会した。その面会時まで、営業員Sは、消費者Fに対し、勧誘目的であることを告げなかった。

カフェにおいて、消費者Fが「将来カフェを開いてみたい。」などと述べたことを契機に、営業員Sが、「それなら経営に詳しい人を紹介するよ。会ってみない？」などと営業員Rに会うことを勧めた結果、両名は、営業員Rの自宅であるマンションの一室を訪問した。営業員Rに面会するまで、営業員Sは、消費者Fに対し、勧誘目的であることを告げなかった。

当該マンションの一室において、営業員Rは、消費者Fに対し、勧誘目的であることを告げることなく、「カフェを開きたいのであれば、まず資金が必要だよ。」、「お金を稼ぐ方法を教えるスクールがある。」、「お金を稼ぐ方法としては、投資や営業、マインドセット、転売、アフェリエイト等があって、投資にはいろいろな種類があるけれど、手っ取り早く確実に稼ぐことができるのはブックメーカーだよ。」、「受講料はすぐに回収することができる。今の収入の何倍も稼げるよ。それに、お金はクレジットカードで払えばいいよ。クレジットカードで支払うと、だいたい月2万円ずつ支払うことになる。ポイントもつくしお得だよ。」などと告げ、本件役務提供契約の締結についての勧誘を開始した。

【事例7】（訪問販売に係る役務提供契約の解除について迷惑を覚えさせる仕方

で妨げる行為)

令和2年9月、事例6の勧誘を受け、営業員Rの自宅において、本件役務提供契約を締結した消費者Fは、その翌日、営業員Sに対し、SNSのメッセージ機能で「クーリングオフしたいなーって思うんですけど、どうしたらいいですか?」、「クーリングオフ期間内に解約したいんです」、「1回よく考えてみたいのでとりあえずクーリングオフします。」と3回にわたってクーリング・オフを申し出た。

しかし、営業員Sは、同日、「昨日本気で人生変えたいって気持ちはどうしたの?まだ何もやってないのにそんな簡単に諦めるの?」、「ついて行きたいって言ってくれた事すごく嬉しくて本気で人生変えようと思ったけどまだこっちで何もやってないのに違う方法がいいの?」、「一度俺と一緒に本気で頑張ってみようよ!絶対稼がせる自信あるから」、「まだ何もやってないのに?親に相談しても親は違う事してるんだから反対されるよ 昨日決断した事がこんなに簡単にやめるの?一緒に頑張るって言ったのに俺が居ないところで色々話して、周りから潰されるの?」、「本気でFさんの事思ってるしFさんの人生を背負ってるって思ってるよ!」、「これからも長い付き合いになるし投資だけじゃなくて一緒に仕事もして行きたいって思ってるよ!」、「動画とかブックメーカーもやらないで終わりで後悔しない?昨日までは凄いキラキラしてたのにこれでお終いでいいの?」などと、消費者Fがクーリング・オフすることを何度も引き止めようとした。

もっとも、消費者Fはクーリング・オフをする意思が変わらなかったため、同日、その旨を伝えたところ、営業員Sは、「わかった 多分もうマインドブロックかかって何言っても響かないと思う!結局親から自立したいって言ってたのに、親の言いなりでいつまでも親のルールでやっても何も変わらないよ!いつまでも甘えてられないよ!●●歳なんだから自分で決めた事くらいやり通せないでどうするの?いつ抜け出すの?いつ実家から出るの?昨日言った言葉に責任もないの?もう言う事は言ったしそれでも辞めるならクーリングオフしてください」と、消費者Fがクーリング・オフをするのを責めるような内容のメッセージを送信した。

さらに、約1時間後、営業員Sは、消費者Fに対して、同じくSNSのメッセージ機能を通じて「本気で後悔だけはして欲しくないからしつこいようだけど辞める前にもう一度考えて!一度会って話そう そっちでの意見だけ聞いて俺からしたら凄い不完全燃焼でなんか虚しいよ 本気だったからこそもう一度向き合ってほしい」とメッセージを送信した。

高橋平吉に対する行政処分の概要

1 名宛人

高橋 平吉（以下「高橋」という。）

2 処分の内容

高橋が、令和6年3月22日から令和6年9月21日までの間、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となることを含む。）を禁止する。

- (1) 消費者被害の防止及びその回復の促進を図るための特定商取引に関する法律等の一部を改正する法律（令和3年法律第72号。以下「改正法」という。）による改正後の特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。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（以下単に「訪問販売」という。）に関する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

改正法による改正前の特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号。以下「旧法」という。）第8条の2第1項及び特定商取引法第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、株式会社Historia（以下「Historia」という。）に対し、特定商取引法第8条第1項に基づき、Historia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) 高橋は、Historiaの代表取締役（旧法及び特定商取引法第8条の2第1項に規定する「役員」）であり、かつ、Historia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た。