

平成27年10月27日

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 業務停止命令（6か月）について

- 消費者庁は、アプリケーション等の連鎖販売業者である株式会社 e-w i n（本社：東京都千代田区）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10月28日から平成28年4月27日までの6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。
- 認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、概要書面の記載不備及び不交付、契約書面の記載不備、債務履行の不当遅延、断定的判断の提供です。
- 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. 株式会社 ^{イー ウィン} e-w i n（以下「同社」という。）は、新規登録時ポジション購入による会員としての権利及び「ポスケ」と称するアプリケーション（以下「本件商品」という。）の販売事業者であって、同社の会員となって本件商品の販売のあっせんをして別の消費者を会員にさせれば、同社からボーナスが得られるとして、本件商品を購入させる連鎖販売取引を行っていました。

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、その友人等に対し、勧誘目的を告げないまま喫茶店等に誘い出し、本件商品及び連鎖販売取引の契約について勧誘を行っていました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

- (1) 勧誘者は、同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引をしようとするときに、その相手方に対して、「ビジネスの説明を聞きに来ないか。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、同社の名称、特定負担を伴う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ませんでした。

（勧誘目的等不明示）

(2) 勧誘者は、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の締結について勧誘をするに際し、実際には誰でも確実に収入が得られるわけではないにもかかわらず、「20万円の費用は、すぐ取り返せる。」、「絶対もうかるから大丈夫。」などとあたかも誰でも確実に収入が得られるかのように告げていました。

(特定利益に関する不実告知)

(3) 同社は、連鎖販売業の概要について記載した書面を交付していましたが、当該書面には、法令で定める事項について記載の不備がありました。

また、一部の者に対して、連鎖販売取引に伴う特定負担についての契約を締結するまでに、当該書面を交付していませんでした。

(概要書面の記載不備及び不交付)

(4) 同社は、連鎖販売契約の内容を明らかにする書面を交付していましたが、当該書面には、法令で定める事項について記載の不備がありました。

(契約書面の記載不備)

(5) 同社は、連鎖販売契約を締結した会員が、ゲームの一般公開後のアフィリエイト報酬を受けるとしての権利を前提に連鎖販売契約を締結しているにもかかわらず、ゲームを一向に公開せず、その履行を不当に遅延させていました。

(債務履行の不当遅延)

(6) 勧誘者は、ゲーム公開後のユーザーの利用による利益が確実に生じるとは限らないにもかかわらず、「シミュレーションだと月何百万円の収入になる。」、「12人くらい入会させておけば、1千万円くらいいくよ。」などと、その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、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をしていました。

(断定的判断の提供)

【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>

(別紙)

株式会社 e-w i n 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 ^{イー ウィン} e-w i n
- (2) 代 表 者：代表取締役 三澤 龍 (みさわ りゅう)
- (3) 所 在 地：
(本社) 東京都千代田区東神田一丁目 13 番 1 号
(カスタマーセンター)
東京都千代田区外神田三丁目 2 番 12 号 B o x ' R A k i b a 4 階
- (4) 資 本 金：500 万円
- (5) 設 立：平成 26 年 6 月 16 日
- (6) 取引類型：連鎖販売取引
- (7) 取扱商品：① ポジション購入による会員としての権利
② アプリケーション
商品名「POSCHÉ (ポスケ)」

2. 取引の概要

株式会社 e-w i n (以下「同社」という。)は、新規登録時ポジション購入による会員としての権利及び「ポスケ」と称するアプリケーション(以下「本件商品」という。)の販売事業者であって、同社の会員となって本件商品の販売をして別の消費者を会員にさせれば、同社からボーナスが得られるとして、本件商品を購入させる連鎖販売取引を行っていた。

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、その友人等に対し、勧誘目的を告げないまま喫茶店等に誘い出し、本件商品及び連鎖販売取引の契約について勧誘を行っていた。

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 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10月28日から平成28年4月27日まで（6か月間）

4. 命令の原因となる事実

同社又は勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売取引の公正及び連鎖販売取引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）

勧誘者は、同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引をしようとするときに、その相手方に対して、「ビジネスの説明を聞きに来ないか。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、同社の名称、特定負担を伴う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) 特定利益に関する不実告知（法第34条第1項第4号）

勧誘者は、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の締結について勧誘をするに際し、実際には誰でも確実に収入が得られるわけではないにもかかわらず、「20万円の費用は、すぐ取り返せる。」「絶対もうかるから大丈夫。」などとあたかも誰でも確実に収入が得られるかのように告げていた。

(3) 概要書面の記載不備及び不交付（法第37条第1項）

同社は、連鎖販売取引に伴う特定負担をしようとする者とその特定負担についての契約を締結しようとするときは、その契約を締結するまでに連鎖販売業の概要について記載した書面をその者に交付しているが、当該書面には、法令で定める次の事項について記載していなかった。

- ① 法第37条第1項の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則（以下「省令」という。）第28条第1項第3号に掲げる権利の内容に関する重要な事項について、ゲーム公開後のユーザーの利用による報酬を受けることに関する記載がなかった。
- ② 法第37条第1項の規定に基づく省令第28条第1項第10号に掲げる法第34条に規定する禁止行為に関する事項について、同条第4項の規

定に関する記載がなかった。

- ③ 法第37条第1項の規定に基づく省令第28条第2項に掲げる書面の内容を十分に読むべき旨を赤枠の中に赤字で記載していなかった。

また、同社は、一部の者に対して、連鎖販売取引に伴う特定負担についての契約を締結するまでに、当該書面を交付していなかった。

(4) 契約書面の記載不備（法第37条第2項）

同社は、連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約を締結した場合において、その連鎖販売契約の相手方に連鎖販売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、法令で定める次の事項について記載していなかった。

- ① 法第37条第2項第1号に掲げる権利の内容に関する事項について、ゲーム公開後のユーザーの利用による報酬を受けることに関する記載がなかった。
- ② 法第37条第2項第5号の規定に基づく省令第29条第8号に掲げる法第34条に規定する禁止行為に関する事項について、同条第4項の規定に関する記載がなかった。
- ③ 法第37条第2項の規定に基づく省令第30条第1項の表中三の項へに掲げる記載がなかった。
- ④ 法第37条第2項の規定に基づく省令第30条第1項の表中四の項ホに掲げる記載がなかった。
- ⑤ 法第37条第2項の規定に基づく省令第30条第2項に掲げる書面の内容を十分に読むべき旨を赤枠の中に赤字で記載していなかった。
- ⑥ 法第37条第2項の規定に基づく省令第30条第4項に掲げる記載内容を赤枠の中に記載していなかった。

(5) 債務履行の不当遅延（法第38条第1項第1号）

同社は、連鎖販売契約を締結した会員が、ゲームの一般公開後のアフィリエイト報酬を受ける会員としての権利を前提に連鎖販売契約を締結しているにもかかわらず、ゲームを一向に公開せず、その履行を不当に遅延させていた。

(6) 断定的判断の提供（法第38条第1項第2号）

勧誘者は、ゲーム公開後のユーザーの利用による利益が確実に生じるとは限らないにもかかわらず、「シミュレーションだと月何百万円の収入になる。」、「12人くらい入会させておけば、1千万円くらいいくよ。」など

と、その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、その連鎖販売業に係る連鎖販売契約の締結について勧誘をしていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成26年12月、同社の勧誘者Zは消費者Aに電話をかけ、「面白い仕事があるんだ。」「ゲームでオンラインカジノみたいなのをやって稼ぐビジネスがあるので、良かったら参加しないか。」と言った。そのとき、ZはAに何という名前の会社のどういうビジネスの話なのかということは告げず、「ビジネスの説明を聞きに来ないか。」とだけ言った。翌日、ZはAに「昨日、電話で話したビジネスで面白い話があるんだけど、〇日に説明会があるので、自分と一緒に参加してほしいんだけど、どう。」と電子メールを送り、Aは承諾した。

数日後、AはZと待ち合わせをして会場に行った。その説明会で、同社の勧誘者Yは、同社がゲームのオンラインカジノのようなものを運営する予定で、そのゲームは平成27年4月に公開することになっていて一次会員を募集していると説明し、「この一次会員に登録し、後から入る会員が増えると、一次会員の人たちにどんどんお金が入る。」と言った。Zから紹介された勧誘者XはAに、「あとは登録するだけだよ。会員となった人がほかに新たな会員をどんどん作っていけば、一次会員となる権利を最初に得た人はどんどんもうかる。」と言った。また、XはAに、「自分が最低2人は紹介しないと意味はない。オンラインゲームは平成27年4月頃には公開して稼働する予定で、公開したら一次会員とは別の会員が課金してオンラインゲームをすることになる。一次会員は、会員がゲームをする際に払った課金の額から利益が得られる。」と言った。

Xらは、Aに「一次会員の登録ができるのは今しかありません。もうすぐ募集を締め切ります。」と言った。AはZが登録しているなら大丈夫かと思い、その場でパソコンの登録画面から登録手続をした。

【事例 2】

平成 26 年 7 月、消費者 B は同社の勧誘者 W と友人宅で会ったが、会う前に、W から同社の事業の話は告げられなかった。W は突然同社の事業の話を始め、国内の利用者を対象としたゲーム事業で、平成 27 年 1 月に事業が開始される予定だと言った。その事業というのは、事業開始前に事業に参加する会員を集めると報酬がもらえ、事業開始後も、会員としてゲーム事業から出る収益から一定の割合の金額が報酬としてもらえる権利が得られるというものだった。会員の紹介については、1 人を紹介するだけでは不十分で、2 人目から報酬が入り、4 人紹介すると何万円になるなど、加入させる人数によりタイトルがもらえるというものだった。また、事業開始後の利益については、SNS を使いゲームを宣伝して、自分の宣伝により一般ユーザーがゲームをすると、そのユーザーの課金から報酬が入り、事業開始前に入会させた会員がゲームをした場合も報酬が入るので、二重の収入になるという説明だった。W は B に、「すごい金額になる。」、「シミュレーションだと月何百万円の収入になる。」、「仮に 10 分の 1 で試算しても、月 10 万円以上にはなる。」と説明した。

B は、W に言われるがままに、その場で会員登録の手続をした。

【事例 3】

平成 26 年 11 月頃、消費者 C は同社の勧誘者 V から、すごくもうかる話だから、とりあえず話だけ聞かないかと言われ、一緒に食事をする約束をした。同年 12 月、C は飲食店で V から同社の勧誘者 U を紹介された。V と U は、タブレットを見せながら同社についての説明を始め、同社がゲームの会社で、今ゲームを作っているところだと言い、C にゲームのことをほかの人に広めてほしいと言った。U は、人を紹介して自分の下に付けると、2 人目から自分の収入になることを説明し、「これは絶対にもうかる。」と言った。また、V は「イーウィンはねずみ講ではない。」とはっきり言った。C が、「こんな説明は難しくて、自分で人に説明できない。人も紹介できない。」と言うと、U は、「説明は私がするので、人を連れてきてくれたらいいから。」と C に言った。V は、「平成 27 年 4 月からは、ゲームの事業を立ち上げて、イーウィンのゲームが爆発的に売れるからポロもうけできる。3 月までは、人を集めてね。」、「ゲームをやるとポイントが付いて現金で自分に戻ってくる。」と言った。C が、「自分で理解できていないと人に説明できないから、友達を誘う自信はない。」と言うと、U は、「説明できるようになるよ。私が説明するから、誰かに説明するときには私を呼んでくれればいい。人は紹介しなくても、私や V があなたの下に人を付けてあげるから、あなたは何もしなくて大丈夫。動かなくていいから。」と言った。また、V は、「イーウィン

はとりあえずもうかる。」と言った。

そして、Uが、同社の会員となるには約23万円必要で、そのほかに月約6,000円のお金が掛かると言った。Vは「絶対もうかるから大丈夫。」「私は1か月でイーウィンに払った分以上もうけている。」とCに言った。CはVのことを信用していたので、そんなにもうかるなら会員になってもいいかと思い、後日、CはUと会い、Uのタブレットで同社の会員登録の手続をした。そのときには、CはUから同社の概要書面は渡されず、後日、自宅に書類が届き、その中に同社の概要書面が複数入っていた。

【事例4】

平成27年3月、消費者Dは同社の勧誘者TからDが興味を持っている事業に詳しい人がいると言われ、後日、3人で喫茶店で会う約束をし、勧誘者Sを紹介された。Sはその事業については軽く説明しただけで、すぐに同社の事業の話を始め、有名なゲームを例えに出しながら、同社はゲーム関係のプラットフォームを作っている会社で、そのための資金を集めるために、同社のことを口コミで広めていると説明した。Dは、その説明を聞いて、同社のゲーム事業に投資する話だと思った。また、Sは、パソコンで、ゲームのキャラクターなどゲームの概要が書いてあるパワーポイントの資料を見せながら説明した。

Sは、「4月にはゲームのユーザーがいっぱいになる。」と言い、ゲームの公開前に会員になり、同じように会員になる人を紹介すると1人当たり1、2万円の報酬になると説明した。ただし、Sの説明では、1人を紹介するだけでは不十分で、2人誘ってその人が下の会員を紹介するような形で、左右に広がるような形にすると、下の会員が持っているポジションによって、さらに報酬がもらえるようになるということだった。このビジネスに加入するための契約金額は約22万円だったが、SはDに、「すぐに元が取れるよ。」「簡単に稼げるから。」と言った。

また、Sの説明では、入会する人の紹介人数によって組織内のランクが上がり、ゲームが公開された後のユーザーからの課金収入について、「12人くらい入会させておけば、1千万円くらいいくよ。」「ざくざくお金が入ってくるよ。」「楽にお金が稼げるよ。」と言い、もうかることを強調していた。これらは現金での報酬で、これら以外に、同社のゲームに参加できるチケットがもらえるとのことだった。

【事例5】

平成26年11月頃、同社の勧誘者Rは消費者Eに、「ネットワークビジネスでいい話がある。」、「ネットワークビジネスと言っても、商品もないし、在庫を抱えることがないからいいよ。良かったらどう。」と言った。Eは仕事で忙しいと断ったが、Rから一度話を聞いてみないかと言われて、後日、話を聞くことにした。

数日後、EはRの自宅へ行くと、勧誘者Qを紹介された。RはEに、「SNSのゲームは今すごく流行っているけど、イーウィンという会社が、平成27年3月にゲームを一般に公開する予定をしている。そのゲームが公開されれば、一般のゲームユーザーがゲームをすることができるようになるので、ゲームが公開されたら、そのゲームのURLを宣伝して広めてほしい。」と言った。また、Rの話では、自分がゲームを宣伝することによって、一般のユーザーがゲームに課金した金額に応じた収入が自分に入るということだった。そして、Qはタブレットを出して同社のネットワークビジネスの説明を始めた。Rは、「人を紹介すれば、自分に紹介料が入るけれど、1人目は紹介料が支払われず、2人目から紹介料が入る。」と言い、2人紹介すればチケットがもらえて同社のサイトでゲームをすることができ、当たれば10万円から100万円までがもらえるけれど、当たらなくても数千円はもらえるという話をした。EはRやQの説明を聞いて、同社がネットワークビジネスの会社であることを初めて知った。RはEに、同社のビジネスに参加するには22万円の入会金が必要と言ったため、Eは「そんなお金はないから無理。」と言って断った。

その1か月後、RからEに連絡があり、「すごい収入になるからやった方がいい。」と言って、入会を勧めた。Eが「すごい収入って、幾らぐらいになるの。」と聞くと、Rは、「本当は金額とかを言っちゃいけないんだけど、月収で普通のパートの倍ぐらいの収入ぐらいになるよ。」と言い、「入会のお金はすぐに取り返せる。」、「元はすぐ取れる。」と言った。Rがそれまでの仕事を辞めて同社の事業一本でやっていくという話をしたため、EはRが本当にもうかっているのだと思った。Eは「仕事で忙しいし、人を紹介したりできない。」と言ったが、Rは、「私が全部フォローするから大丈夫。」と言い、「人を紹介しなくても、ゲームが公開されれば、最低でも月10万円ぐらいの収入になる。」と言った。Rが熱心に勧めるので、Eは同社に入会することにし、登録手続きをしたが、平成27年3月になっても同社のゲームは公開されず、公開日について何の連絡もなかった。