

平成20年 8月 5日  
経 済 産 業 省**近畿経済産業局同時発表****特定商取引法違反の訪問販売業者****3社に対する行政処分について**

経済産業省は、訪問販売業者である以下の3事業者に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第8条第1項の規定に基づき、平成20年8月7日からそれぞれ次の日までの間、訪問販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。

株式会社ディオンジャパン 平成21年 8月 6日まで(12か月間)

株式会社ポメール 平成21年 8月 6日まで(12か月間)

株式会社バゲーラジャパン 平成21年 5月 6日まで(9か月間)

ディオンジャパンの違反行為は、不実告知、威迫困惑、勧誘目的不明示、迷惑勧誘、虚偽記載教唆です。株式会社ポメールの違反行為は勧誘目的を告げずに公衆の出入りする場所以外の場所での勧誘、勧誘目的不明示、迷惑勧誘、虚偽記載教唆です。また、株式会社バゲーラジャパンの違反行為は勧誘目的不明示、迷惑勧誘です。

1. 株式会社ディオンジャパンは、指輪、ネックレス等のアクセサリーの販売について訪問販売を行っていましたが、契約の締結について勧誘する目的であることを告げずに呼び出した消費者に対して、長時間あるいは深夜まで勧誘を行い、不実を告げての勧誘を行ったり、威迫困惑させたりして契約を結ばせていました。また、契約書の職業や収入欄に虚偽の記載をさせて契約を結ばせていました。
2. 株式会社ポメールは、同社と事務代行契約を締結した販売店に、同社名で指輪、ネックレス等のアクセサリーの販売を行わせていました。販売店は、これらの商品について訪問販売を行っていましたが、契約の締結について勧誘をする目的であることを告げずに呼び出した消費者を公衆の出入りしない場所へ誘引して長時間あるいは深夜まで勧誘を行い、また、契約書の職業や収入欄に虚偽の記載をさせて契約を結ばせていました。
3. 株式会社バゲーラジャパンは、指輪、ネックレス等のアクセサリーにつ

いて訪問販売を行っていましたが、契約の締結について勧誘をする目的であることを告げずに呼び出した消費者に対して、長時間あるいは深夜まで勧誘を行い契約を結ばせていました。

なお、株式会社バゲーラジャパンは、株式会社ディオンジャパン、株式会社ポメールの事実上の親会社であり、両社の苦情対応の第一窓口であるほか、経理処理を一元的に行っていました。

**【本件に関する問い合わせ先】**

経済産業省消費者相談室	電話	03 - 3501 - 4657
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

## 株式会社ディオンジャパンに対する行政処分の内容

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社ディオンジャパン  
(平成19年4月6日に有限会社バンディエールジャパンを商号変更)
- (2) 代表者：中川 恒四郎(なかがわ こうしろう)
- (3) 所在地：大阪市中央区南船場4 - 12 - 24
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成17年5月17日登記
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 商品：ネックレス、指輪等の装身具
- (8) 売上高：226百万円(H18.10~H19.9)

### 2. 取引の概要

株式会社ディオンジャパンは、20歳過ぎの若者を対象に、ファミリーレストラン等で指輪、アクセサリー等の商品について契約を行っていました。

### 3. 業務停止命令の内容と期間

#### (1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

売買契約の締結について勧誘すること。

売買契約の申込みを受けること。

売買契約を締結すること。

#### (2) 業務停止命令の期間

平成20年8月7日から平成21年8月6日まで(12か月間)

### 4. 業務停止命令の原因となる事実

#### (1) 不実告知(特定商取引法第6条第1項)

同社は、消費者を勧誘するに際し、「大阪から松山までの出張旅費がかかっているので絶対商品一個は買ってもらわないといけない、そのような法律ができたよ」「今やっているのは、外商販売なんで、1回話を聞いて商品を選んだんだから買わないと駄目なんです。」「外商販売で会えば買う意志を持っていることだ。」等と、契約を締結させるため、当該契約の解除に関する事項又は顧客の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実のことを告げていました。

#### (2) 威迫困惑(特定商取引法第6条第3項)

同社は、消費者に契約を勧誘するに際し、「こうやってわざわざ、大阪から遠いところを新幹線代やホテル代を自分で払って来とんねん。ひやかされに来とんのんとちゃうねんぞ。わかってんのか。切れるでほんま。」  
「ここで契約しなかったら、お前の行為は営業妨害やぞ。」  
「はあ、あのなあ、大阪からわざわざ説明をする為だけに来たんじゃないよ。」  
「契約を打ち切ると言うことはここまで来て営業妨害ですよ。」等と、契約を締結させるため、人を威迫して困惑させていた。

(3) 勧誘目的不明示（特定商取引法第3条）

同社は、消費者を呼び出すための電話を架け、又は呼び止める際に、「ブランドの説明をするので出て来ませんか。買わなくてもいいですから。」  
「会って話がしたい。商品の雑誌とか見てお得な物とか欲しい物があつたら選んでアンケートに答えて欲しい。」  
「アクセサリーのメーカーなんですけども、よろしければアンケートに答えてくれませんか。」等と、その勧誘に先立って、相手方に対し売買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ませんでした。

(4) 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第3号に基づく同法施行規則第7条第1号）

同社は、契約締結を拒否している消費者に対し、深夜に及ぶ勧誘や長時間の勧誘を行い、売買契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方  
で勧誘していました。

(5) 虚偽記載教唆（特定商取引法第7条第3号に基づく同法施行規則第7条第4号）

同社は、消費者と契約を締結するに際し、当該契約に係る書面に消費者の職業や年収について虚偽の記載をさせていました。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

平成18年4月上旬、同社の女性テレホンアポイント担当者は20歳過ぎの男性消費者Aの自宅に電話をかけ、「バンディエールジャパンのX」と名乗り、「商品のPRをさせてもらいたい。」と告げた。Aははっきり断ったが、Xは「当社はジュエリーやネックレスを扱っていて、決して怪しい業者ではなく、契約しなくても良いですし、直接現品を見て、意見を聞かせて欲しいのです。」  
「一度会うだけでよいので会ってくれませんか。」としつこく誘った。電話のやり取りが2時間以上にも及び、Aは、「契約はしないよ。2時間ですよ。」と念を押して仕方なく会うことを了承し、4月中旬に関東地方の駅で待ち合わせる約束をした。

Aは、約束どおり関東地方の駅に行き、携帯でXに連絡したところ、同社の

男性が電話に出て、「Xはトラブルに巻き込まれて来られなくなった。」と告げた。そして、間もなくホストのような格好をした男がAの前に現れた。男はYと名乗り、「Xは顧客からストーカー行為を受けたので警察に保護されている。今日は来れないので代わりに説明するのでどこか近くのファミレスに行こう。」と告げた。Aはちょっと怖いなと思ったが、そういう事情なら仕方ないと思い、「2時間だけですよ。」と念を押して話を聞くこととした。

ファミリーレストランは24時間営業の店で、ここには午後8時前に着いた。この時Yは、昔暴力沙汰で少年院に入ったことがあるなどと話した。Aは怖くなり、説明を聞いて早く帰りたくて、「2時間だけの約束ですから、早く説明をして下さい。」と言った。するとYは、30点程の商品サンプルを鞆から取り出し、「この中でどの商品が良いか。3点選んでみて。」、「買うとするなら3点のうちどれか選んで。」と言って、Aに気に入った商品を選ばせた。Aは、質問に従ってネックレスを選んだところ、Yは、「その商品は通常90万円で扱っているが、今回は特別に50万円だ。」と言った。Aは「意見を言うだけという約束で来ている。買うつもりはないし、そんなに高額な品物を買うお金は持っていない。」と断ると、Yは突然態度を変え、大声で「こうやってわざわざ、大阪から遠いところを新幹線代やホテル代を自分で払って来とんねん。ひやかされに来とんのんとちゃうねんぞ。わかってんのか。切れるでほんま。」と激しい口調で脅すように怒鳴り、手にしたボールペンで何度も強くテーブルを叩いた。Aはびっくりしたのと同時に周りの客の目が大変気になって困惑した。Aは、「他にお客さんが居るんで、もう少し声を抑えてくれ。」と言ったが、Yは聞き入れなかった。

AはできるだけYを刺激しないように2時間我慢し、時計を見ると午後9時半を回っていたので、「約束の2時間を過ぎたので帰らせてもらいます。」と言って帰ろうとした。すると、「ここで契約しなかったら、お前の行為は営業妨害やぞ。」、「レストランに入って品物を注文せんかったら営業妨害になるやろう。それと同じや。」、「お前のためにわざわざ来てるねんど。今の俺らの状況は一度会ったんやからそれと同じやねん。」などと言い、携帯で誰かに電話をした。

午後10時半くらいに、同社のZと名乗る男性が現れた。ZはYより服装がラフで、暴力団スジという印象で、「これは逃れられないな。やられたな。」とAは観念した。Zは、「契約をしてくれないなら、何時までも同じ事を言っても始まらない。お金がないというなら帰ってもらっても構わない。」と言った。Aが驚いて、「契約をせずに帰っても良いんですか。」と聞いたところ、Zは、「もちろん帰って貰ってもええけど、その選択をしたら、お客じゃあなくなるので、その場合は別の話をさせてもらおう。」と告げた。Aは、「別の話とはどういう事ですか。袋だたきにされるとか暴力団と呼ばれるとかですか。」と心配で何度も訊いたが、Zは何も答えなかった。Aはますます心配になり、すっかり

困惑してしまい、疲れて早く帰りたくて、仕方なく契約することとし、Yに言われるままに契約書に署名した。時計を見ると夜中の1時を回っていた。

### 【事例2】

平成17年8月上旬、同社の女性テレホンアポイント担当者は、20歳過ぎの男性消費者Bの自宅に電話をかけ、「バンディエールジャパンのVです。」と名乗り、アンケートに答えて欲しいと告げた。Vが、「あなたはブランドに興味がありますか。」と聞いたので、Bは「グッチに興味があるよ。」と答えた。するとVは、「グッチはいいですね。うちの会社では、グッチの孫が作った最新作の製品を取り扱っていますよ。」、「ブランドの説明をするので出て来ませんか。買わなくてもいいですから。」と誘った。Bは、まあ見るだけならいいかと思ひ承諾した。

8月中旬にBは約束通り中国地方の駅に行ったが、Vは来なかった。暫く待っていると、男が現れて、「Bさんですか。お待たせしました。バンディエールのWです。」、「すみません。担当のVは、今日は用事があって来れなくなりましたよ。」と言った。BはWについて行こうかどうしようか迷ったが、見た目からWは恐そうな人に思え、断るとまずいことになるような気がして、Wと一緒にタクシーに乗りファミリーレストランに行った。

ファミリーレストランに入ったのは、午後1時頃だった。少し世間話などをした後、Wは紙を取り出して、「私にやって欲しくないことを書いて下さい。私も書きますので。」と言った。Wは、「うそをつかない。話を最後まで聞く。」といったことを紙に書いた。BはWが「話を最後まで聞く。」と紙に書いたのを見て、もしかしたら何か売りつけられるのではないかと思ひ、「無理矢理販売してほしくない。脅さないで欲しい。」と書いた。その後Wは、「今日の話の内容は分かりますか。」とBに聞いた。Bが、「グッチの孫が作った最新作の製品の説明でしょ。」と言うとWは、「そうです。これを見て下さい。」と言って、アタッシュケースに入ったたくさんの指輪やネックレスをBに見せた。そしてWは、「好きなのをどれでもはめてみて下さい。」と言ひ、Bにその中から1つの指輪を手にとってはめさせた。するとWは製品の説明を始め、そして、「Bさんなら幾らぐらい払えますか。」と聞いた。いきなり支払いの話をしてきたことにBは驚いて、「それは製品を購入して下さい、という事ですか。」と聞くとWは、「はい、そうですよ。この製品の中でどれがいいですか。」と言ったので、Bは「僕は買えませんよ。」とはっきり断った。すると急にWは顔付きを変えて、「おい。だったら何の為にここに来たんや。」と怒った。それは周りの人にも聞こえるぐらいの大きな声だった。Bは周囲の目が気になったものの、製品を買わされては困ると思ひ、「僕は製品の説明を聞きに来ただけです。」と答えた。するとWは、「はあ、あのなあ、大阪からわざわざ説明をする為だけに来たんじゃないよ。」

と言った。そして、Bが断っているにもかかわらず、一方的に値段の説明を始めた。Bは、「どれも自分には無理です。買えません。」と言って立ち上がりかけたが、Wは、「ちょっと待て。そうやって交渉する前に無理とか言うな。」と言い、Bは何も言えずにずっとうつむいていた。Wは「この値段ならどうですか。」と、紙に月々の支払額を書いてBに見せた。それでもBがまだうつむいていると、Wは「なあ、買わずに帰ると御飯を食べてお金を払わずに帰る事と一緒に営業妨害になって、営業妨害する人はお客様と考えないので、どうなっても知らんよ。」と言ったので、Bは恐ろしくなった。また、Wは、地元の高校の名をあげ、ガラの悪い学校で自分はそこを中退しているとか、危ない関係の人間も少々は知っているということをBに言った。Bはこの話を聞いて本当に恐ろしくなり、この指輪を買わないと後でどうなるか分からないと思い、契約することを承諾した。ファミリーレストランには5～6時間はおり、店を出たとき辺りはもう真っ暗になっていた。

翌日Bは、やっぱりクーリングオフしようかどうしようか迷ったが、Wから、「営業妨害する人はどうなっても知らんよ。俺は危ない関係の人間も知っているから。」と言われたことが気になって、恐くてクーリングオフできなかった。

### 【事例3】

平成19年8月上旬の夕方、同社の女性テレホンアポイント担当者は、20歳過ぎの男性消費者C宅に電話をかけた。担当者はTと名乗り、初めは雑談をしていたが、そのうちにアクセサリーの仕事をしているという話を始め、外商をしているので会って話がしたいと言った。会って話をすることについては、Cは最初断ったが、「商品を見せるので、気に入ったら買っても良いし、気に入らなければ、意見を聞かせて欲しい。」と言ったため、そういうことであれば会っても良いと思い、会うことを了承した。時間についてはCの都合を聞いてくれたが、場所は中部地方の駅の改札口前に指定してきた。

8月中旬の約束の日、午後1時にCが駅で待っていると会社から電話が入り、今どのような服装なのかを聞かれたので服装を伝えしばらくその場で待っていると、いきなり「Cくんですか。」と知らない男の人に呼びかけられた。その人は、「Tが今交渉しているお客さんが、Tと遊ばないと契約しないとされていて、Tが怖がっている。」と、Tが来られないことを告げた。この時男はディオンのUと名乗った。Uは最初ファミレスに行こうと言ったが、Cがこのあたりにはないと言うと、駅のレストランに入った。

Uはまず雑談をした後、外商販売についてCに説明しはじめた。その後、Uは指輪やネックレスなどのアクセサリーをいくつか鞆から取り出し、Cにこれらの中でどれが一番好きかと聞いたので、Cはこの中ではネックレスが好きだということと言った。Cはこれらのアクセサリーを見ても、欲しいとは思わず、

ただ意見を求められているものとして受け答えしていた。Cは買う気は全然なかったが、いつの間にか買わされるような話になっていったので、はっきりいらないことを言うと、Uは、「なぜいけないの。お気に入りをお家に送りつけるから。」と言った。これについてもCは、「困るんですけど。」と答えたが、Uは、「買う気があるから会ってくれたんでしょ。」「最初の電話でそういう風に説明されたでしょ。その時に外商と言っているでしょ。」と言った。Cが「買わなくても良いと言われたから来ました。」と言うと、Uは、「買わなくて良いじゃなくて、買えなければいい。金銭的に払えないならしょうがない。」と言い、Cはアクセサリーの中で一番安い指輪を契約することになってしまった。その後、月々いくらなら払えるかといった話しになり、Uは、「うちは交渉させて頂くかたちになっている。」と言った。Cは払いたくないと言ったが、Uは、「交渉を止めることはできない。月々払える値段を考えて買えばいい。買えるんだったら買えばいいから。」と言った。Cは商品が気に入ったわけではないが、月にいくらくらいなら払えるのかを聞かれ、月1万円くらいなら払えると言ってしまったところ、Uは「雑誌のモデルをしてくれれば特別待遇で安くなるので、上司と交渉してみます。」と言い、その場で携帯でどこかに電話をし、「モデルの仕事をやってくれます。いい加減な客ではないんでお願いします。」と話し、電話が終わった後Cに、「大丈夫でした。」と言った。そこまでされてCは、断ることができなくなり、契約してしまった。Cは本当は話の途中で帰りたいと思ったが、言い出せる雰囲気ではなかった。Uは話の途中で表情がきつくなるなど、Cが怖く感じることはあった。

Cは学生だが、契約書の勤め先欄についてはUが、「そこはバイト先書いてくれればいいから。」と言ったので、バイト先を書いた。クーリングオフについての説明は、「これどういうの知ってるよね。でも契約するんだから、そんなことしないよね。」と念を押された。また、「第三者が介入するといろいろあって現金で一括払いになる。」とも言われた。Cが契約を終えてレストランを出たのは午後5時くらいだった。

#### 【事例4】

平成19年8月中旬、同社の女性テレホンアポイント担当者は20歳過ぎの男性消費者Dの自宅に電話をかけた。Dが誰からだろうと電話に出ると、話の途中Qと名前を教えてくれた。Qが、「ファッション関係の商品を取り扱っている。」と商品勧誘の話をしたので、Dは断ろうと思ったが、Qに、「会って話したい。商品の雑誌とか見てお得な物とか欲しい物があったら選んでアンケートに答えて欲しい。」等と勧誘され、Dもアンケートだけならいいかと思い、次の日の午後8時以降なら空いていると答え、翌日に中部地方の駅の改札口で会うことに決めた。

Dが約束時間に待ち合わせ場所に行くと、Qは現れず、代わりに一見ホスト風の男が来た。男は、「私は、ディオンジャパンのRです。Qは会社でトラブルがあって来られなくなったので代理で来ました。」と言った。Dは少し変だと思ったが、ファッション関係の話が耳に残っていて、男の話信じてしまった。そして、タクシーを拾って5分くらいの所にあったファミリーレストランに行った。

ファミリーレストランに着いたのは、午後9時15分過ぎだった。Rは最初はDの興味のある話をした。その後、Rは会社の説明を始めたが、その際Dに対して「話を最後まで聞いて欲しい。」「途中で電話をかけないで欲しい。」の2点を約束してくれと言った。Dはファッションの話聞いて、アンケートに答えるだけだと思っていたので反対はしなかった。

Rは、ファッションの話はせず、貴金属関係の話始めた。DはQとの電話で聞いていた話とは違うと思ったが、最後まで話を聞くという約束をしていたので、黙って聞いていた。Rはそのうちに宝石ケースを取り出し、20点以上のアクセサリを展示した。そして、「どんなのが好き。」と言ってDに選ぶように勧めた。Dは、選ぶだけなら良いだろうと指輪を1点選ぶと、Rはこの指輪はホワイトゴールドで、希少価値のある貴金属であるというような説明を盛んにした。Dは買う気が全くなかったので、「買えませんよ。」と断った。すると、Rは「安くするから。」とさらに勧め、押し問答が続いた。Rは、大声を出したり、声を荒げることはなかったが、「今やっているのは、外商販売なんで、1回話を聞いて商品を選んだんだから買わないと駄目なんです。」と急に声が硬くなって断定的に言った時には、Dは怖いと思った。

Dは、Qが外商販売をしているとか言っていたのをこの時思い出し、アンケート調査ではなく、商品を無理矢理買わせる誘いだっただけがようやくわかり、騙された、やられたと思った。Dは、契約するつもりはなかったのに、何とかこの場を逃れようと思い、「帰らせて下さい。」と言った。するとRは、ムツとした顔色に変わり、「契約を打ち切ると言うことはここまで来て営業妨害ですよ。」と硬い口調で言った。営業妨害という言葉聞いて、Dは怖くなった。そして、Rは席を立て、店外に出て誰かに携帯で電話をしていたが、Dは話が終わるまで電話をかけないと約束させられていたので、誰にも電話ができないでいた。Dが途中でトイレに行った時も、Rが私が携帯電話をかけていないかを覗きにきたので、Dの自宅とか友達に電話することはあきらめた。

DとRで買う、買わないで1時間以上押し問答が続いて午後11時を過ぎた頃、Rの上司と思える男Sがやって来た。Sは一見やくざ風だった。

Dは、Rが電話をして応援を呼んだ事がわかり、2対1になってしまったので、もう逃げられないと思ったが、何とかお金がないので買えないと言って粘ろうと思った。Sは、最初Rの隣に座っていたが、話が進まないで、Dの隣

に座り込んで指輪を買うように勧めてきた。Dは、「お金がありません。」の一点張りで断った。その内、Sが「お金がないのならローンを組みましょう。」と提案してきた。

そして、Rは最初、「1月5万円でどうだ。」と言った。Dはあきらめさせようと「1月1,000円しか出せません。」と言うと、Rは段々値段を下げてきて最終「8,000円。」と言ったので、Dは、「4,000円以上は無理。」と答えた。するとRは「上に了解を取る。8,000円以下では駄目と言われたら契約が無効で良いが、OKが取れたら契約してくれ。」と言って席を立てて電話をかけた。席に戻ったRの答えは4,000円でOKが出たとのことだった。Dは、相手は2人なので、ずっと怖い思いをしていた。

Dはこの後契約書を書かされた。このうち勤務先は、Rから収入がないとクレジットが使えないのでアルバイトでいいから書くように言われたのでそのように書いた。商品発送方法が自宅でなく局止めとなっているのは、Rが「今回の契約は家族に言わない方が良い。」と言ってRが書いた。そして、Rは「クーリングオフはしないよな。」と言ったため、Dはこの場では「はい。」と答えた。

Dは、契約書を作成したことで、どうにか解放して貰えた。ファミリーレストランを出たのは、日にちの変わった午前4時頃になっていた。

## 株式会社ボメールに対する行政処分の内容

### 1. 事業者の概要

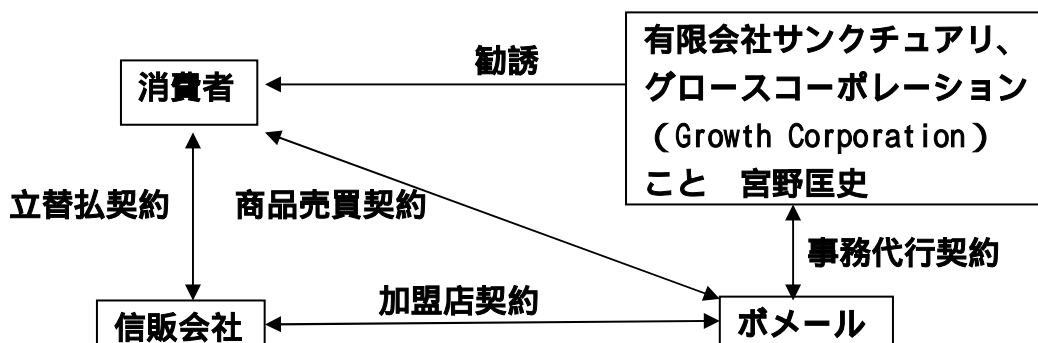
- (1) 名称：株式会社ボメール  
(平成19年4月6日に有限会社ティアラージェを商号変更)
- (2) 代表者：横井川 一(よこいがわ はじめ)
- (3) 所在地：京都市伏見区竹田久保町70-10
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成17年5月17日登記
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 商品：ネックレス、指輪等アクセサリー
- (8) 売上高：253百万円(H18.10~H19.9)

### 2. 取引の概要

株式会社ボメールは、同社と事務代行契約を締結した販売店に、同社名で指輪、ネックレス等のアクセサリーの販売を行わせていました。販売店は、これらの商品について訪問販売を行っていましたが、20歳過ぎの若者を対象に、営業所以外の場所や、アポイントメントセールスで誘引した消費者を公衆の出入りしない場所に誘引して指輪、アクセサリー等の商品について契約を行ってました。

#### 関連事業者との関係

同社は、同社と事務代行契約を締結した有限会社サンクチュアリ、グロースコーポレーション(Growth Corporation)こと宮野匡史を販売店として販売を行わせ、ファクタリングと称して同社が加盟店契約を結んでいる信販会社のクレジットを同社名義で使用させ、その売上の一部を渡していた。



**< 関連事業者の概要 >**

**(1) 有限会社サンクチュアリ**

名称：有限会社サンクチュアリ

代表者：代表取締役 吉村 計哉

所在地：大阪市西区北堀江一丁目6番12号

資本金：300万円

設立：平成15年5月20日

**(2) グロースコーポレーション (Growth Corporation) こと宮野匡史**

名称：グロースコーポレーション (Growth Corporation)

代表者：代表 宮野 匡史

所在地：横浜市西区浅間町1-6-10

設立：平成15年9月1日(同社ホームページより)

**3. 業務停止命令の内容と期間**

**(1) 業務停止命令の内容**

特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

売買契約の締結について勧誘すること。

売買契約の申込みを受けること。

売買契約を締結すること。

**(2) 業務停止命令の期間**

平成20年8月7日から平成21年8月6日まで(12か月間)

**4. 業務停止命令の原因となる事実**

**(1) 勧誘目的を告げずに誘引した顧客を公衆の出入りしない場所へ誘引しての勧誘(特定商取引法第6条第4項)**

同社は、消費者に契約を勧誘するに際し、契約の締結について勧誘するためのものであることを告げずに誘引した者に対し、公衆の出入りする場所以外の場所において契約の締結について勧誘を行っていました。

**(2) 勧誘目的の不明示(特定商取引法第3条)**

同社は、消費者を呼び出すための電話を架ける際、または街頭で声をかける際に、「時間ありますか、ちょっと話を聞いて欲しいんです。」「デパートに宝石を売るんだけど、その会場がホテルにあり、もう仕事は終わったんだけど、珍しい宝石があるので見に行かないか。」等と、その勧誘に先立って、相手方に対し売買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ませんでした。

**(3) 迷惑勧誘(特定商取引法第7条第3号に基づく同法施行規則第7条第**

1号)

同社は、契約締結を拒否している消費者に対し、深夜に及ぶ勧誘や長時間の勧誘を行い、売買契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方  
で勧誘していました。

(4) 虚偽記載教唆(特定商取引法第7条第3号に基づく同法施行規則第7条第4号)

同社は、消費者と契約を締結するに際し、当該契約に係る書面に、消費者の職業や年収について虚偽の記載をさせていました。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

平成19年6月中旬の午後1時前頃、同社の男性販売員は、関東地方の駅ビルで20歳過ぎの女性消費者Aに、「今ちょうど大阪から来たところなんやけど、時間ありますか、ちょっと話を聞いて欲しいんです。」と声をかけた。男性販売員がAと同い年くらいに見え、「時間が無ければいいですよ。」と言うなど控えめであったので悪い感じがせず、特に予定もなかったことからAは、「いいですよ。」と返事をした。すると男性は、「向こうに居る人から宝石の良い話を聞いて欲しいんです。」ともう一人の若い男性の方に案内した。声をかけてきた男性とはその時別れた。この時、Aは会社の名前や宝石の売買契約を勧誘することなどは聞いていない。

Aはもう一人の男性と駅ビルのファミリーレストランに行った。ファミリーレストランでその男性はZと名乗って名刺を渡した。Zは「自分はアクセサリーのデザインをしており、その人に合ったデザインで作ってあげられる。」などと説明を始め、その後自分の身の上を長々と話した。そしてZは、「ピンクのダイヤモンドは通常100万円するが、自分がデザインをすればデザイン料は取らないし、その他にも色々値引きができて半額の50万円になる。」などと説明した。Aは宝石の値段のことなどは知らなかったもので、最初100万円と言われた時は安くはないなと思ったが、半額の50万円になると聞き、「随分安くなったなあ」と得をしたような思いになった。そういった説明を受けている間にAはZの話をつっかり信じてしまった。

そしてZがアタッシュケースから契約書などの書類を出した。その時にはAはデザイナーだというZの話をつっかり信じてしまっていた。Zは、「とりあえずクレジットの書類を書かないと契約できないからこれだけは書いてもらって、ネックレスは注文を受けてから加工するので納品は1ヶ月くらいかかるから、出来上がったら電話をします。」と言って自分の携帯電話の番号を教えた。

そしてAはZに言われるままに契約書を書いた。その時、「ダイヤを買い取るのに費用が要るので、これを書いたらデザインを見るまでは絶対に解約はしな

いという約束をして下さい。」と強く言われ、AはZの言葉を信じて契約書を書いた。最後にZが担当者名を記入して契約は終わったが、その時Aの時計は4時を過ぎていた。

## 【事例2】

同社の女性販売員は、携帯の出会い系サイトに「友達を募集してます。」という掲示を書き込んだ。平成19年9月上旬にこれを見た20歳過ぎの男性消費者Bが、「メールをしませんか。」と送信すると、すぐにXという女性から返事が来た。Xは、メールよりも電話の方が色々話せて良いと伝え、電話番号を交換した。Xは、「私は大阪で仕事をやっているけれど、仕事でそちらに行く予定があるので会わないか。」と言い、Bと九州地方の駅の入口で夕方の5時に待ち合わせた。この時BはXが販売の仕事をしているということは聞いたが、何の販売かということや会社名は聞いていない。

約束の日の9月上旬、待ち合わせ場所で会った後、XとBは駅の1階にある喫茶店で話をした。喫茶店では世間話をしたが、Bはその時に初めてXが大阪で宝石の販売の事務をしていて、九州にはデパートに宝石を卸売りするために来ていることを聞いた。その後Xは、「デパートに宝石を売るんだけど、その会場がホテルにあり、もう仕事は終わったんだけど、珍しい宝石があるので見に行かないか。」「個人ではなかなかいけないんだけど、私が案内するから。」などとBを誘った。Bは珍しい宝石が置いてあるという言葉に興味を引かれて見に行くことにした。喫茶店を出たのは7時を過ぎていた。

ホテルは駅から歩いて5分ほどのところにあり、BはXに受付の横の会議室に案内された。この部屋は、その時は展示会が終わっているためか誰でも自由に入れる雰囲気はなかった。そしてBは、テーブルの1つに案内されて、宝石の原石のようなものが載った図鑑を見せられ、宝石の説明を聞かされた。そしてXは、「今のうちに買っておいた方がいい。」「今持っておいた方が将来の結婚する相手もうれしいだろうし。」等と購入の話始めた。Bは、「そうかもしれないけど、今は別に要らない。」と話したが、Xは「今有った方がいいと思ってるんなら、今決断する方が良いでしょう。」と言って引き下がらなかった。このような押し問答を繰り返し、Bはホテルに来てから3時間くらい経ち、時間も遅くなってきたので、もういいと思い、帰るために部屋を出た。そうすると、Xと男性が追いかけてきて、ホテルのロビーで捕まった。その時に男は、「Yです。」と名乗り、有限会社サンクチュアリの名刺を差し出した。その後、BはYに対して、「どうしても帰りたいんです。」と言ったが、Yは、「まあ座れや。」と言い、持っていた鞆でBの肩を強めに叩いた。Bが仕方なくロビーで座ると、Xはそのうちに席を外した。Yは、「今日はよくきてくれた。せっかくの機会だから買っていった方がいいんじゃない。」等と、Xが言ったような話を繰り返し話

した。Bも先ほどと同じように要らないと押し問答をしていたが、Yはだんだんといらいらし始めた。Bが帰りたいと言っても帰さず、買うとも言っていないのにネックレスや指輪の料金表を広げ、「これはいくら、これはいくら。」といった話を始めた。Bは長時間勧誘されて耐えきれなくなって、仕方なく「分かりました。」と言ってしまった。Bはそうすると、再び会議室に連れ戻された。会議室でBが「お金がないのですが。」と言うと、Yが指輪やネックレスの料金表を見せた。Yは料金表の中から最も安いものを選び、「この中で一番安いのはこれだ。宝石自体も安いタイプだし、これだったら払えるんじゃないか。」と商品を決めた。Bは仕方なく、「これだったら。」ということで了承してしまった。その時点で夜の12時は回っていた。契約書の販売店は有限会社サンクチュアリではなく株式会社ボメールとなっていた。契約書を書き上げると、Bはホテルを放り出され、自宅に帰り着いたのは午前3時近くになっていた。

### 【事例3】

同社の販売員Vは、携帯メールで知り合った20歳過ぎの女性消費者Cを、平成19年9月上旬に、顔合わせがてら、Vの仕事風景やキャンペーンを見てもらいながらお話ししようと誘い出した。この時に、Cはアクセサリーの契約についての話は聞いていない。待ち合わせは、9月中旬の日の12時、場所は関東地方の駅の出口にした。

約束の日、CはVに雑居ビルの5階に連れて行かれた。そこはお客さんが大勢来るような感じではなかった。Cは部屋の一角にあるパーティションで区切られてたところに案内され、最初はお互いの印象とか、将来の夢などの話をした。1時間少し経ち、Vは、「ここからが本題ね。」、「ここで買わないとか買うとか自分で話を決めつけなくて前向きに聞いてね。これは将来のことも含めてのことだから。」と言った。そして、「うちはオリジナルリングなんだよ。」、「世界で自分一人だけのアクセサリーと、どこにでも売っているようなアクセサリーとどっちがいい。ひとつだけの方がやっぱり魅力的だよ。」と説明を始めた。次にVは、「自分がどんなリングがいいかデザインしてみて。」と言ったので、Cはデザインを書いていった。デザインが決まるとVは、「いくらくらいならこういうのが出来ると思う。でもこれは大体3桁は行くよ。」と値段の話始めた。Cは、この時は買わされるとも思ってなかった。「そうですね。高いですよ。」と答えていた。この時は大体4時か5時くらいになっていて、Cは電車の時間が心配で帰りたいと思い、「後5分で終わりませんか。」、「あとどのくらいですか。」と言っても、「もうちょっとだから。」とはぐらかされ、価格を交渉する話の時にはもう契約するしかないという状況を作られていた。Vから、「毎月いくらくらいなら払える。」と聞かれ、Cは、「1万円は行きたくないな。」と言った。そうするとVは、「今から作るどころと交渉してみるね。」というよう

なことを言って事務所に入っていった。Cはこの隙に帰りたいと思ったが、初めての土地で右も左も分からず、また、後々怖いので、もう少しと思って待っていた。Vは戻ってくると、「Wさんという滅多にこない人が来ているので、交渉をしてもらおうから。」と言って、更に待たされた。しばらく待っていると、Wが来て、月々の支払が1万5千円になると言ってきた。Vは、「ほんとはオリジナルリングは絶対3桁行くのが当たり前だけど、このWさんが交渉してここまで下がったんだよ。」と言った。Cは8時くらいに、帰る電車がなくなると思い、「この契約は明日とか後日でもいいですか。」と聞いたが、「今日書いて貰わないと困る。」と言われてしまった。

契約書の月収欄は、Cの収入は毎月16、7万円程度であるためVにそう言ったところ、「20万円で良いんじゃない。」と言われ、その様に書いた。年収欄についても、このくらいと言われた数字を書かされた。Cは金銭的な話を何時間も聞かされ、こんなのキャンペーンじゃないと思い、帰りたくて帰りたくて仕方なかった。

最終的に部屋を出たのは10時前だった。帰る前に、はんこを押した契約書をここに送ってくれと言われて封筒を貰ったが、その封筒は契約した株式会社ポメールあてではなく、グロースコーポレーション(Growth Corporation)あてのものだった。

## 株式会社バゲーラジャパンに対する行政処分の内容

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社バゲーラジャパン  
(平成19年3月15日にワールドブルー株式会社を商号変更)
- (2) 代表者：楓 好博(かえで よしひろ)
- (3) 所在地：京都市伏見区竹田久保町70-10
- (4) 資本金：1000万円
- (5) 設立：平成11年7月12日登記
- (6) 取引形態：訪問販売
- (7) 商品：ネックレス、指輪等アクセサリー
- (8) 売上高：173百万円(H18.4~H19.3)

### 2. 取引の概要

株式会社バゲーラジャパンは、20歳過ぎの若者を対象にファミリーレストラン等で指輪、アクセサリー等の商品について契約を行っていました。

### 3. 業務停止命令の内容と期間

#### (1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

売買契約の締結について勧誘すること。

売買契約の申込みを受けること。

売買契約を締結すること。

#### (2) 業務停止命令の期間

平成20年8月7日から平成21年5月6日まで(9か月間)

### 4. 業務停止命令の原因となる事実

#### (1) 勧誘目的の不明示(特定商取引法第3条)

同社は、消費者を呼び出すための電話を架ける際に、「ファッションに興味がありますか。若い人に人気のブランド服で、モデルをして頂ければ、着て頂いた服は差し上げます。話だけでも聞いて頂けませんか。」等と、その勧誘に先立って、相手方に対し売買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ませんでした。

#### (2) 迷惑勧誘(特定商取引法第7条第3号に基づく同法施行規則第7条第1号)

同社は、契約締結を拒否している消費者に対し、深夜に及ぶ勧誘や長

時間の勧誘を行い、売買契約の締結について迷惑を覚えさせるような仕方  
で勧誘していました。

## 5．勧誘事例

### 【事例1】

同社の女性テレホンアポイント担当者は、平成17年12月中旬、女性消費者Aの自宅に電話をかけた。担当者は電話でXと名乗り、「ファッションに興味がありますか。若い人に人気のブランド服で、モデルをして頂ければ、着て頂いた服は差上げます。話だけでも聞いて頂けませんか。」などと告げた。Aは特に興味がなかったので5分くらいで電話を切った。ところが、翌日にも、Xは電話をかけ、「モデルで着て頂いた服は4、5万円程するものですが、差上げますし、10回くらいモデルをして頂いたらそれだけで50万円分の服がもらえるので、話だけでも聞いてもらえませんか。」と執拗に誘った。Aはなかなか電話を切らしてもらえず30分程も経ち、あまりにしつこいので、話だけなら聞いてもよいかと言った。するとXは、「いつなら空いてますか。家はどこですか。最寄りの駅はどこですか。」と尋ね、Aのアルバイトが休みの12月下旬に近畿地方の駅で会う約束になった。

約束の当日、3時近くに男性から担当者が未だ大阪市内にいて仕事で遅れている。自分が替わりにそちらに向かっているが、30分程遅れるという内容の電話があり、近くの喫茶店で待つ約束をさせられた。Aは、近くの喫茶店で男性が来るのを待っていると、3時半頃に携帯を片手に男性Yが店に現れた。

最初AはYと世間話やファッションや服の話をした。Aは最初は4時近くに、「もう時間がないので帰りたい。」と言い、帰ろうとしたが、Yは「担当者は必ず来るのでもう少し待たせて。」と引き留め、その後も何度かAが帰ろうとする度に席を立てどこかに電話をするなどして、「もうこちらに向かっている。もう少し、もう少し。」などとその都度引き止め、結局午後5時半頃に新たな男性が現れるまで待たせた。

Aは、電話で約束したXが来るものと信じていたし、Yが説明したように一所懸命に仕事をしていて仕方なく遅れている、約束だから会うだけ会おうと待っていた。ところが、午後5時半頃に現れたのは、黒っぽいアタッシュケースを持った男性だった。男性は入って来るなり、名刺を渡してZと名乗った。ZはAの前に座り、鞆からファッション服のカタログを取り出して、「こんな服のモデルをやって頂いて、普通で買ったなら4、5万円する服やけど、若い人に人気が出てきて、プレゼントさせてもらおう。」といった説明をしたが、Aが指輪をしているのを見て、「アクセサリーに興味があるみたいやね。うちはアクセサリーも扱っていて、もし買うとしたらどんな物が良いですか。指輪、ネックレス、ブレスレットどれが欲しい。」とアクセサリーが載ったパンフレットを見せ

て聞いた。Aが答えないでいると、「指輪ならこの中でどれが良い。」と更に聞いた。そして、良いアクセサリーは資産価値があって、持っていて損しないなどと説明し、「月にいくらもらっている。月々いくらからいなら払える。」などと聞いた。更に服の話をして、「50万の指輪を買ったとして、モデルの催しでこの服を着てもらえば、1着4、5万円の服がもらえて、例えば、5、6回行って服をもらえば50万くらいになるから、元が取れ、タダで指輪をもらうことになる。」などと説明した。

Aは、Zが現れた時点で、帰れないとはっきり解ったし、もともと断ることが苦手なので、言われるままにするしかないと観念した。早く解放されたくて、パンフレットの中で一番安い指輪を選び、Zが取り出した契約書に指示されたとおりに書いた。契約書に記入したあとZは、「絶対、誰にもこの話はしないこと。」とAに約束させた。そして「第三者に伝えて、解約ということになれば、会社はAさんを訴えることになる」などと説明した。Aは、契約書に拇印を押し、銀行口座の番号は翌日電話連絡することで契約が終了した。時計を見ると午後6時近くになっていた。

## 【事例2】

同社のWは、平成16年4月頃に、出会い系サイトを通じて女性消費者Bと知り合いになった。BはWから、京都で宝石関係の仕事をしているということを知っていた。知り合ってからしばらくしてWは、北海道の都市で宝石の展示会をするので来てみないかとBを誘った。Bは特に宝石に興味はなかったが、まあ見るくらいなら見てみようかなと思い、行くこととした。この時にBはアクセサリーを買ってもらおうというようなことは言われていない。待ち合わせしたのは平成16年5月下旬の、展示会が開かれているというビジネスホテルだった。

約束の日、WはBを展示会が行われているホテルに案内した。ホテルに着いたのは午後10時頃だった。ホテルに着くと、ロビーでWはBに宝石に興味を持たせるような話しをした。この話は12時前くらいまで続いた。その後、Wは上の展示会場に行こうとBを誘った。WはBを案内してから、どんな宝石が好きか、どんな色が好きかといったことを聞き、Bは青い色が好きだったのでそのことを伝えたところ、Wは青い色の宝石をいくつか持ってきて、この石にはこんな意味があるなどといった説明をした。Bはこの時買わされるとは思っていなかったの、ただ聞いていた。しかし、Wはべらべらと一方的に延々と話し、Bが口をはさむ隙もなく、断りづらい状況を作っていたので、Bは契約しないと帰らせてもらえないと感じた。その後、Wは、「この石でだいたいいくらからいなのか出してみようね。」と言い、「毎月いくらからいなら払える。」と聞いた。このときBはそんなにほしくない物にお金をかける気もなかったの

で、3千円くらいと答えた。そうすると、Wはその範囲で買える赤い小さなスピネルの付いたネックレスを勧めた。Bは赤い宝石は好みではなく、そんなに欲しくなかったが、それをイヤとも言えず、契約しないと帰れない、これは逃げられない、それぐらいの額なら月々の小遣いから払っていけるかと思って契約することとした。Bは話の途中でもう止めて欲しいと思ったが、席を立て逃げ出す勇気もなく、誰かを呼んで助けを求めようと言ったことも頭が回らず、逃げられないと思ってしまった。契約書を書き上げたのは周りが明るくなってきた、朝の4時を回っていた。

### 【事例3】

同社の女性テレホンアポイント担当者Uは、平成17年の11月下旬に女性消費者Cの自宅に電話をかけた。Uはアクセサリーの新作が出たので、若い人にそれを見てもらって、その感想を聞かせて欲しいと告げた。Cはあまりアクセサリーに興味はなかったが、Uは会社のスケジュール管理の人と替わると言って、男性と電話を替わった。Cはこの時、確認しておかないといけないと思い、その男性に、感想を言った後に商品を買わされることがないかと聞くと、それは絶対一切ない、ほんとに話を聞かせてもらうだけと言ったため、会う日にちを決めた。このときCは会社名をUからも男性からも聞いていない。

待ち合わせの日、Cは近畿地方の駅に着くと、スケジュール担当の男性から電話がかかり、「Uが前のお客さんの接待が伸びて行けなくなったので、代わりにVという男の人を行かせましたんで。」と言われた。すると男性が声をかけてきて、「Vです。」と名乗り、VはCをファミリーレストランに誘った。Vは電話で聞いていたアクセサリーの話は全くせず、雑誌の読者モデルをしてみないかという話を始めた。Vは自分のことを、有名な雑誌やドラマ、有名な芸能事務所の仕事を手がけているスタイリストで、その関係で雑誌の読者モデルの仕事も手がけているなどと告げ、雑誌やモデルの写真などをいろいろと見せながら説明した。そしてVはCに、モデルをやってくれば、1年に4回撮影会があり、撮影会ではいくつか服を着てもらい、そのうち気に入った2つを毎回もらえる、服は1点7、8万円くらいのものなのでお得であるなどと説明した。Cは元々聞いていたアクセサリーの話ではないので、絶対に怪しいと思ったが、Vがパンフレットや雑誌を見せ、この服は僕がデザインしたとか、読者モデルの女性の私生活の写真や、読者モデルが書いたと思われる意見を書いた紙などをたくさん出したため、CはVが本物のスタイリストと思い、契約しようと思いはじめた。その後Vは、モデルをやってもらうためには少しだけお金を負担してもらわないといけない、今回の契約をした証明のためにアクセサリーが届くが、それは手元に置いてもらえればいい、いくらかの負担はして貰うが、服代を考えると後々得だ、などと説明し、Cに対し契約するために毎月

いくらくらいなら払っていいのかを聞いた。Cが1万2千円と伝えると、Vは社長に電話すると言って電話をかけ、「モデルをやってくれるそうです。」などと話しをした。Vは電話が終わると、Cに「その子やったら、月に1万2千円でいいって言われた。」と告げた。この時Cは月の支払額を聞いただけで、支払月数の話は聞いていない。そして、もしCが契約すると、旅行代金が割引になったり、野球やコンサートのチケットが年3枚まで手に入ると言ったので、Cは契約することを決めた。Cが契約することを伝えると、Vはローン会社と契約するように告げ、Cは言われるがままに契約書を書いた。契約書にはいろいろと細かい文字が書いてあり、Cは読もうと思ったが、Vは「こんなところはややこしいだけやから読まなくていい。先に書いて。」と、読ませなかった。またVは、収入がないといけないからと言い、勤務先欄にCのアルバイト先を記載させた。この時Cは印鑑を持っていなかったなのでそのことを言ったところ、Vは、「とりあえず拇印を押すように。拇印だけなら正式な契約にならないから、今日は正式な契約じゃないから。」と言い、拇印を押させた。この時Cはクーリングオフのことは知らなかったし、Vからもクーリングオフの説明はなかった。契約が終わってCは店を出たが、この時は商品の売買契約の話は一切されておらず、モデルの契約をして、アクセサリーはおまけだという認識しか持っていなかった。その後、Cはやはり支払っていけないと思い、今回の契約は正式でないと思っていたのでVに今回の契約は止めたいと電話したが、Vは「商品を既に頼んだので取り消すことはできません。」と言われ、すごくイヤだったが諦めてしまった。