

(別表1)

申立人別契約概要

	契約時 年齢・職業	契約 種別	契約金額(特 定負担)(円)	購入 商品数 (セット)	商品の 受取 (セット)	金銭消費貸借		
						借入先	借入(円)	返済(円)
申立人A	20歳 アルバイト	メンバー契約	71,000	4	4	信販会社 相手方社員	300,000	300,000
		特約店契約	876,000	56	0		576,000	30,000
		代理店契約						
		既払金合計	947,000	60	4	計	876,000	330,000
申立人B	24歳 給与生活者	メンバー契約	71,000	4	4	相手方社員	750,000	750,000
		特約店契約	876,000	56	4			
		代理店契約						
		既払金合計	947,000	60	8	計	750,000	750,000
申立人C	22歳 給与生活者	メンバー契約	71,000	4	4	信販会社 相手方社員	200,000	200,000
		特約店契約	876,000	56	4		350,000	350,000
		代理店契約						
		既払金合計	947,000	60	8	計	750,000	750,000
申立人D	26歳 給与生活者	メンバー契約	71,000	4	4	信販会社a 信販会社b	300,000	300,000
		特約店契約	876,000	56	4		370,000	370,000
		代理店契約						
		既払金合計	947,000	60	8	計	670,000	670,000
申立人E	26歳 給与生活者	メンバー契約	71,000	4	4	相手方社員 相手方社員	370,000	370,000
		特約店契約	876,000	56	4		700,000	700,000
		代理店契約	(注1) 850,000	50	4			
		既払金合計	1,797,000	110	12	計	100,000	100,000
申立人F	26歳 給与生活者	メンバー契約	71,000	4	4			
		特約店契約	876,000	56	4			
		代理店契約						
		既払金合計	947,000	60	8	計		

(注1) 申立人Eは、代理店契約をクーリング・オフし、相手方から契約金額850,000円の返還を受けるとともに、受領した商品4セットを相手方に返還した。

		申立人A	
契約のきっかけ	1月	<p>地元の高校の同級生(以下「直上」という。)から、「ビジネスをやれば貧乏から脱出できる」と毎日電話でしつこく誘われたが断っていた。</p> <p>そのうち「20歳の誕生日の翌日に説明会がある、ついでに祝ってあげるから会おう」と誘われた。断ったが、あまりにしつこいので「説明会は、聞いたら帰る」と告げた上で行くことにした。</p>	
	1/27	<p>説明会前日に高校の同級生と会員の家に泊まり、男女数人で誕生日を祝ってもらった。</p> <p>翌日朝数人で説明会に出かけた。午前11時から午後2時まで、3つのクラブ(イベントや旅行に参加できるクラブ、商品を安く購入できるクラブ、連鎖販売を行うクラブ)の説明を受けた。初めにカー用品の商品実験を見学させられ、エンジンの回転を上げていくと市販のオイルでは音が鳴るが相手方事業者のオイルでは音がしない等と説明された。</p> <p>説明会が終わるとすぐに直上ら会員に「やってみよう」と誘われた。「71,000円もお金はないのでいやだ」と何度も断ったが、「お金には代えられない(体験ができる)」「絶対クラブを使ってよかったと思える金額だから」と何度も言われた。断りきれなくなり社員の面接を受けに行き、内金1,000円を払った。</p>	
メンバー契約の経緯	2/7	<p>お金がないからと断っていたのに、それでもいいからとしつこく言われて仕方なくメンバー契約を結びに会場に行った。契約の説明を聞き「何で商品を貰わなければならないのか」と尋ねると、「クラブに参加する権利だと思えばいい」と説明された。誰かを勧誘して商品を売らなければならないという話はなかった。クーリング・オフの説明は大事だから目を通せと言われた。</p> <p>商品4セットはひとまず受け取ったが、未払いがあるので直上の家に預けた(そのまま受け取っていない)。未払い分は数日後、給料が出てから支払った。</p>	
	2月	<p>仕方なく付き合っているうちに、チーム長(社員)や直上から「特約店になる」という目標を決められた。</p> <p>会場に来てと言われ、しぶしぶ行く日を決めた。約束した日に深夜のアルバイトで疲れて寝ると、直上から電話があり「何で来ない」と責められた。仕方なく会場に行くこと、チーム長から「人間として約束も守れないのか」と怒られた。</p> <p>毎日会場に通い、直上や他の会員と将来の夢などについて話すうちに、特約店になれば貧乏から脱出できると思い、次第にやる気になって特約店になるための学習会を受講した。スタッフから「特約店になれば最初は負担が大きい、メンバーを勧誘すれば4セット卸せる、沢山卸せば利益が上がる、メンバーを増やせばお金が入ってくるようになっていく。」と説明された。どうやって売るかについては説明がなかった。</p> <p>特約店契約には876,000円が必要と聞き、とても無理だと思った。商品売るあてもないのでやめようと思ったが、直上から「お金を借り、売って返せばいい、俺でもできる」と説得された。お金がないので契約日を延ばすよう頼んだら、直上とチーム長から「自分で立てた目標なんだから」と説教された。学習会で個人的に教えてもらっていたので、だんだん断りにくくなった。</p>	
特約店契約の経緯	2/18	<p>特約店になるため実績が必要と言われ、売る人を5、6人書き出させられた。直上の指示でメンバー契約で購入した商品の中から1本を友人に宅配便で送りつけ、売ったこととして販売実績をつかった。代金は受け取っていない。</p> <p>直上からお金の作り方を教えてもらった。まず実家にある自分のお金を使おうと思い、直上ら付き添いのもとで親に電話したら「騙されているからやめろ」と断られた。次に直上らに付き添われて信販会社まで行き30万円借りた。足りない分は、いつの間にかチーム長から借りることになっていた。「お前じゃなく、お前の直上を信用して貸してやる」とチーム長が576,000円を現金で渡してくれたので、恵まれていると思い、頑張って恩に報いようと思った。(この4日後、借金のうち30,000円を返済)</p> <p>営業所長が講演する特別学習会の受講許可証をもらって出席し、ますます止められない状況になった。直上の指示のもとで特約店の開設許可願を書いた。</p> <p>開設許可願とお金を持って直上と一緒に本社に行き、本社の部長と面談した。</p> <p>特約店契約の説明を受けたが、あまり理解できなかった。メンバーを増やせばお金が入ってくるとことは理解した。</p> <p>特約店契約を結び、特定負担876,000円を本社社員に支払った。</p> <p>本社倉庫に行き、商品56セットの前で直上と2人で写真を撮られた上、52セットの一時保管願いを書かされた。4セットは受け取ったことになっているが、実際は、借金があるので直上が預かり、そのまま受け取っていない。</p>	
	特約店契約のクーリング・オフ期限日前後	<p>特約店契約のクーリング・オフ期間中、直上と社員に特約店を止めたいと言ったら、チーム長に「前はやる気があって今日はやる気がないなんて、何を浮ついている。アドバイスするほうもいやになるし、俺も気分が悪くなる、おまえのために考えているのに、等々言われ怖くなった。他の会員に相談したら色々説得された上、営業所長の所に連れて行かれた。「実績ないけど、やるか?」と聞かれたので、本当はやめたかったがしがたなく「やります」と答えた。内心人の紹介など無理だと悩んでいたが、スタッフや会員らに接触されて断れなかった。</p> <p>特約店契約時に渡された所定の葉書に、直上が言うとおりに「続ける意思がある」旨を記載して本社に郵送した。また葉書を出したことを本社に電話しろと言われたので、指示に従った。</p>	
特約店活動	2~3月	<p>特約店になってからは、借金をどう返すかという話ばかりで、信販会社数社に行かされたが借りられなかった。ビジネス(連鎖販売)をして回収するのが筋ではと思ったが、怖くて言えなかった。2月中旬に借金返済のためアルバイトを増やした。</p> <p>毎日会場に通い、20~30人の勧誘者リストを作らせられ、気の進まぬまま友人1人を事業者主催の旅行に誘ったが断られた。ほっとしていると直上から「もっと粘れ」と指示された。自分もお金がないので旅行に行かないと断ると、「1セット売ったら招待する」とせっつかれた。一本も売れずに安心していた所、直上から「売れなくてもいいから一緒に行こう」と強引に誘われ、結局旅行に行くことになってしまった。</p>	
	3月下旬	<p>解約したいと直上に言ったら、チーム長に1~2時間説教され、「やめさせてやるから金返せ」とつかまれ、殴られそうになったので、会場に行かなくなった。</p> <p>数日後、アルバイト先に直上がきて、チーム長とスタッフに電話しろと言った。断ると2発程胸を殴られ、執拗に迫られた。その夜、電話する約束をしてやっと帰ってくれた。かなりの恐怖を感じた。電話をすると、社員は「解約させるがチーム長に借ったお金は返せ」と言うので、「返す」と答えた。</p> <p>翌日会場に行き、期限の切れた借用書を新しく書き直して出した。また直上から旅行代金を払えと言われ、早く帰りたいと支払った。</p>	
解約交渉	4月	<p>解約する旨の手紙を事業者に送付。</p>	

(別表3)

		申立人B	
契約のきっかけ		1月～	<p>大学の先輩(以下「直上」と言う。)から珍しく年賀状が来たのをきっかけに、メールで連絡を取り合うようになり、そのうち「友人と旅行に行くがいっしょに行かないか」と誘われた。</p> <p>直上に付き添われ貸切の電車とバスで旅行に行った。イメージと違うので「何の組織か」と聞くと、旅行のクラブだと説明された。ホテルで主催者から「旅行のクラブでは、1か月に1回、色々な所に旅行する。他に2つのクラブを運営している。詳しい説明日を別に設けているので、興味のある人は参加して」と説明された。旅行クラブの説明会だと思い、参加することにした。</p>
メンバー契約の経緯	説明会	3/15	<p>説明会に行くため、直上と旅行で一緒だった数人と落ち合った。途中で説明会について説明され、「最初にカー用品の実験があるが気にしないでいい、興味のある旅行クラブの説明のみ聞いて」と言われ、説明会場に向かった。</p> <p>会場への入室に際し、名簿に名前と入室時間を記入し、説明会への参加意思を確認され、販売店加入のしおりを渡された。会場にはスーツを着た人が総勢50人程、初めての参加者らしき人は10人程いた。</p> <p>始めにカー用品の商品実験をし、その後、3つのクラブの説明に移った。「旅行がお買い得」などと説明され、面白くない所でスーツ姿の人々が「オー」と声をあげていた。</p> <p>クラブの説明後、営業所長から「メンバーとエントリーメンバーがあり、各々2セット、4セットの商品購入と71,000円、167,000円の特定負担が必要。第1次流通の代理店、第2次流通の特約店には始めからはなれない」との説明があった。</p> <p>その場ですぐに椅子に座られ、直上と他の会員に入会を求められた。メンバー契約71,000円の内訳はカー用品4セットとメンバー契約料との説明を受け、「旅行のクラブを利用したいだけなのに、なぜ商品を購入するのか」と断ると、「2年目からは会費5,000円だから長期的に見て安上がり。会場の利用料と考えると、会社が運営しているクラブである以上、対価を払う必要がある、等と言われた。「お金がないから」と30分程断り続けていると、社員が説得に加わり、「いつだったらお金を払えるか」「支払いは6月のボーナスでいい」と等と、結局約1時間も同じ会話を繰り返した。周りにはスーツを着た人々が経過を伺っており、納得しなければ会場を出られない状況だった。終電時間も迫っており、仕方なくメンバーになることに同意し、社員の面接を受けに行き、内金1,000円を支払った。</p>
	メンバー契約	3/16	<p>翌日会場に行き、メンバー契約をした。契約にあたり契約書を読んだが、全部は理解できなかった。</p> <p>会員が規約を読み上げ、「20日以内だったらお金は返せるし商品も返品できる、契約も解除できる」とクーリング・オフの説明をしたので、安心して記名・捺印し、商品4セット受領、自宅に持ち帰った。契約残金70,000円は社員との約束どおり、6月のボーナスに払うつもりだった。</p>
特約店契約の経緯	学習会等	3～4月	<p>契約後、オリエンテーションを受けた。スーツ姿の会員らが背後に大勢立つ中、新メンバー7、8人が社員からの講義を聴く。「ビジネスクラブは許可制であり、人としての成長等の目的がある」「100万円収入を得ている同年代の人もある」「ビジネスを始めると本業の仕事にもよい影響が出た」等の体験談を聞かされた。他の会員から「誰かを紹介すると5,000円がもらえるよ」と教えられた。直上に翌日も来るよう言われたが、断ると怒られ渋々承諾した。</p> <p>社員宅に宿泊する約束をしたが、「仕事が遅くなり行けない」と直上に電話すると「失礼だ」と激怒された。仕方なく泊まりに行った社員宅で、他の会員に職場の悩みを話していると、「悩みを解決するためにビジネスをやったらいい、人としても成長できる」と言われ、次第にビジネスに抵抗がなくなった。</p> <p>会員等から人としての成長目標の指図を受け、社員の面接に行かされた。「目標ができたのに迷うことがあるか」と社員に怒られ、学習会のスケジュールを作成した。</p> <p>学習会を5、6回受講した。特定商取引法の説明では、条文が多いので連鎖販売を説明する一文だけ覚えるように言われた。また「マルチ商法の悪い部分を取り除いたものが連鎖販売である」と説明された。</p> <p>学習会の最後の1、2回に「商品を最初に買って特約店契約する方式と、メンバーとしての実績を作ってから契約する方式がある。利益率が上がるから先に商品を購入して売りさばいたほうがいい」と説明され、特定負担は876,000円と聴かされた。「とても無理だ」と告げたが、社員は「(お金は)何とかする」とはぐらかした。</p> <p>6月までメンバー契約のお金を払う気がなかったが、社員からビジネスを始めるためメンバー契約の残金を支払うよう強く言われて、残金7万円を支払った。</p> <p>数人の社員に「メンバーとして実績を積んでから特約店を開設したい」と相談したが、「特約店にならずメンバーのままビジネスを行うと、いやになったら辞めることができちゃう」などと、あくまでも特約店にならねばならないように仕向けられた。「借金して初めてビジネスに本気になれる」と、社員から750,000円を借金させられた。</p>
	特約店契約	4/14	<p>営業所長と面接し、ビジネスを行うのは自分の意思であることを確認させられた。怖くてビジネスを辞めたいということはできなかった。</p> <p>社長面接を受けた後、特約店契約を結び、特定負担876,000円を本社の社員に支払った。</p> <p>商品56セットの前で直上と2人で写真を撮られた後、商品の一時保管証書を作成して、本社の倉庫に52セットを保管依頼し、4セットを持ち帰った。</p>
	特約店活動	特約店契約のクーリング・オフ期限日前後	<p>仕事の都合で3日間営業所に行かなかったら、「反省文」を提出するよう言われた。反省文で、仕事との両立が難しいので特約店契約とメンバー契約を解約したい旨を申し出ると、社員から「営業所にとっては、クーリング・オフされる方が本社からの面接率が減ってしまい迷惑。とにかく1年続けてみては」と説得された。</p> <p>特約店契約時に渡されている葉書に、契約後20日間の感想を記載させられ、今後も続けるかで社員と面接した。「今ならやめられる」と言われたが、隣の部屋に他の社員が控えていてやめると言えなかった。社員から「メンバー契約のときは自分からクーリング・オフできるが、特約店は自分からはできない、会社の方からやめさせるための手段として使う」と説明されていたので、クーリング・オフしてはいけないと思っていた。</p> <p>特約店の会議に参加し、販売目標を立て、勧誘リストを作成した。</p> <p>2名の電話勧誘に成功。カードに説明会参加者の詳細等を記入して、リーダー(社員)に提出。</p> <p>3名を説明会に誘ったが断られ、絶交状態になってしまった。</p>
解約交渉	5月	<p>ホームページで自分と同じ事例を発見し、解約を決意。</p> <p>事業者へ解約する旨を通知。直上、会員らから解約妨害のメールがしつこく送られてきて、生活を乱された。</p>	

		申立人C	
契約のきっかけ		3月	他の会員クラブで知り合った知人(以下「直上」という。)に誘われスキー行った。「来週も集まるけど来ない?」と誘われ、もっとクラブのことを知りたくなり行く約束をした。
メンバー契約の経緯	説明会場	3/17	1週間後直上と落ち合い、「今日は3つのクラブの説明会がある、よかったら一緒に行こうよ」と告げられた。イベントや旅行に参加できるクラブには興味を持っていたので、説明会に行くことにした。 説明会では、イベントや旅行に参加できるクラブ、商品を安く購入できるクラブの説明が簡単に済んだ後、連鎖販売を行うクラブの説明にうつり、商品実験が披露された。社員が「市販のオイルでエンジン回転を上げていくと音が鳴るが、当社のオイルでは音がしない、性能が優れているので値段は高くない」、「自分(社員)は月に最高100万円稼いだ」と、ランク別の収入の違い等を説明したが全然わからなかった。「クラブは1つ使っても3つ使ってもいい」とのことだった。 旅行のクラブには興味があったので、断る理由もなくやろうと思った。旅行のクラブだけ使えばいいと思った。 早速社員の面接を受け、内金10,000円を支払った。「ビジネスに興味はないか」と聞かれたので、「あまりない」と答えた。
	メンバー契約	3/18	説明会の翌日、同会場で、直上と正式にメンバー契約を結んだ。 メンバー契約の契約書を読み、「なぜ商品を買う必要があるのか」と聴くと、「商品を買うという形で権利が付いてくる」と説明された。マニュアルを渡されたが読む暇はなかった。 契約残金61,000円を支払い、商品4セットを受け取り、自宅に持ち帰った。 メンバー契約直後に、直上から「ビジネスもやってみない?」「将来的に独立したいという夢があるなら経験してみるのもいい」と誘われ、特約店開設日を1週間後に決められた。翌日から1週間、毎日学習会で勉強をすることになった。
特約店契約の経緯	学習会等	3/18～	学習会では社員が講師となり、マニュアルを使って開設条件や種別、収入状況、法律、販売方法等の勉強した。売り方については「そのときがくれば直上がアドバイスすると、具体的な説明はされなかった。社員の説明では、メンバーを勧誘することに力点があったので、メンバーを勧誘して商品を売ると解釈した。商品の実験をして使い方と注意点を学んだが、競合商品との違いについては説明がなかった。特約店を開設するためには876,000円必要で、どれ程売ったらどの位の収入になる、という説明があったが、計算してみると元を取るにはかなりの人数をメンバー勧誘しなければならないことが分かった。 学習会の最後の日、実際ビジネスを始めるかどうかの話になり、不安になって、終電ぎりぎりまで3～4時間、直上と話し合った。お金も時間も無いからやらないでおこうと思ったが、会員らが次々来て「ここで立派になるのも親孝行じゃないか、忙しいのは最初の勉強の時だけ」「特約店開設後は空いている時間でやるから大丈夫」「わからないことは回りのみんなが協力してくれる」等と説得され、断りきれなくなった。最後に社員から「一度自分でやると言ったことをすぐに止めるのは人としてどうなんだ」と言われ、やらざるをえなくなった。
	特約店契約	3/25	特約店契約の直前に、社員から「特約店になるために必要な販売実績を作るため、10人位リストアップして」と言われた。地元の中学校の友人に、メンバー契約で受け取った4セットの中から1本を売った。 特約店契約のための手持ちが足りず、社員から「信販会社のカードを使い」とアドバイスを受け、200,000円を借りた。それでもならず、社員から350,000円借りた。 直上に「(こんなに沢山契約して)大丈夫か」と聴くと「努力しなさい」と言われた。心配だったが流れの中で契約するしかなかった。 倉庫で商品56セットの箱を示され、「これがあなたの分です」と言われたので、開けて中の商品を確認した。商品の前で直上と2人で写真を取られ、52セットの預り証をもらった。4セットのみ自宅に持ち帰った。
	特約店活動	特約店契約のクーリング・オフ期限日前後 4月	特約店契約のクーリング・オフ期限が近づいたとき、「やめさせてください」と告げたら、「こんなところで怖気づいてどうする」「がんばれよ、まだ始めたばかりだろ」「周りのみんなが信用できないのか。一人で考え込むなよ」等と説得された。結局、本社に電話で「継続する意志がある」との確認の電話を入れさせられた上、特約店契約のときに渡されていたクーリング・オフ用の葉書に契約を継続する旨を記載して出させられた。 特約店契約後、「目標」を立て社員に提出させられた。クラブに紹介する人を(車を持っているいないに関係なく)リストアップさせられた。少ししかリストアップできなかったが、社員からは「自分は最初2～3人しか上げられなかったがやっていけた」「売るあてはやっていくうちにできていく」等と言われた。 活動続けていくうちに直上や社員が指示する行動に疑問がでてきた。友人をイベントに誘うときに裏で綿密な計画が組まれており、友人を騙していると心苦しかった。説明会は当日ないし前日まで黙っていて、会場につく直前に告げることに心も痛んだ。 スタッフから「今度呼ぶ友人を特約店にして(申立人は)代理店を目指せ」等と言われた。「メンバー契約もしてないのに大丈夫か」と聴くと、「できるできないではなく、それに向かって頑張るのが大事」と言われた。 学習会では「ビジネスは、自分からやるという人の中から選ばせてもらっている」と説明されていたのに、友人がメンバー契約すると、「そのメンバーを特約店にして代理店を目指すように」と指南された。代理店開設を「6月中旬にする」と言ったら「遅すぎる、5月にしろ」と言われた。自分の意志と関係ない所でどんどん話を進められ、次第に不快感が募った。
解約交渉	5月	事業者に解約する旨を通知	

(別表5)

		申立人D	
契約のきっかけ	3月	2年ぐらい合っていない小・中学校の同級生(以下「直上」という。)から突然、電話があり、「自分が入っているサークルの仲間と花見の飲み会をやるから来ないか」と誘われて参加した。	
メンバー契約の経緯	4/13	<p>「直上など花見の時のメンバーで、バーベキュー大会をやるから来ないか」と誘われたが、夜勤があると断ると、「翌日も旅行とか遊びをするクラブの集まりがある」と誘われた。</p> <p>夜勤明けに直上と合流し、途中で「ビジネスなど3つのクラブの説明会に行く」と切り出された。不満気になっていると、「黙っていたのは悪かった」と謝られ、「一緒にやりたい」と熱っぽく語られた。聞くだけならと思い会場に向かった。</p> <p>説明会場には、大音量の音楽が流れ沢山の人がいた。飲み会で会った人が次々に挨拶にきて握手し、質問攻めにされた。説明会が始まると、壇上の前の椅子に座らされ、後ろに背広姿の会員が立った。社員からイベントや旅行に参加できるクラブと商品を安く購入できるクラブの説明が行われた後、「+ アルファの収入が欲しくないか」と連鎖販売の説明とカー用品の効き目を見る商品実験が行われた。宗教かと思う位、機械的かつ熱烈な拍手や歓声で会場は盛り上がった。</p> <p>説明後、いつのまにかスーツに着替えた直上と一緒にやろうと握手を求めた。「車の免許を持っていない」と断ると、花見であった会員が次々と「どれがよかったか」と聞くので、やむを得ず「遊びのクラブ」と答え、「入ってみれば」と熱烈に握手を求められた。さらに社員が加わり、「じゃあきまりだね」ときめつけられた。出口には常に誰かいて、トイレに行くにも必ず直上が付き添った上、荷物は別室に置いてあるので帰るに帰れず、1時間位説得されて逃れられない状況になってしまった。直上が「皆さん聞いてください、小中学校の友人のDさんが面接に行ってきます」と大声で発表したので握手攻めにされ、社員との面接につれていかれた。</p> <p>別室の事務所で面接書に氏名、住所、電話番号等を記入した後、社員と面接し「自分の意思で入会するか」等を質問された。クーリング・オフの説明を受けた。</p> <p>前金1,000円を支払い、翌日に本契約すること、確認の電話をすること等を了承させられた。</p>	
	メンバー契約	4/16	<p>翌日メンバー契約を行った。契約の相手方は直上だが、直上は来るのが遅れるということで、代役の会員が付き添い契約を進めた。契約書の文面を読みあげ自分の意志で入会することを再度確認された。遊びのクラブに興味があるのは確かだから、それだけ使えばいいと思いい入会することにした。「商品の購入は、メンバー契約に付随している」「20日間のクーリング・オフ期間があり、あなたは5/4まで」と、契約書に記載されている赤字を示して強調された。その後契約書に署名捺印し、社員に残金70,000円を支払った。社員から契約したことを直上に報告するよう言われた。</p> <p>メンバー契約後、会員から会場の開いている時間と予定表の読み方、組織がどうなっているか、スタッフの名前等を教えてもらっているうちに、直上が到着し、「一緒にビジネスをしよう」と誘われた。周囲も一緒にやろうの大合唱となったので「やる」と言うしかなかった。</p> <p>所属する班のチーフ(社員)にビジネスをやると報告させられ、学習の計画をたてさせられた。この日の夜から学習会が始まった。</p>
特約店契約の経緯	4月	<p>学習会は3日間で、2日目に特約店に必要な金額が876,000円と聞き、あまりの高額さに驚き、即座に「資金がないのでこの場でお断りします」と社員に告げると、「自分で一度やると言い、始めたものをやめるのは人として間違っている」とその場で説得された。さらに別の社員が来て、怒りをあらわに説教をした。それでも断ると、「あなたのために使った時間を返してください」と怒鳴られた。「どうやって返せばいいのか」と聞くと、「何逆ギレしているんだ」とさらに怒鳴られ「この部屋は他の人が使うから出て行ってください」と追い出された。別室で直上に説得されていると、会員から「ここはやる気のある人がいる場所だ」と外に出るよういわれ、ビルの外の歩道の片隅につれ出されて「人として間違っている」と責められ続けた。さらに者にされ、どうしてよいかわからなくなり、足が震えるばかりだった。早く立ち去りたかったが、荷物がビルの中で、それもできなかった。1時間近く同じ事を言われ涙声で「やります」というまで続いた。</p> <p>会場に戻り、チーフにやる気を確認をされた。会員と直上が後ろに立ち「自分たちが応援していく」と言い、申立人は「お願いします」と言われ続けた。帰宅したのは深夜の午前1時頃だった。</p>	
	特約店契約	4/24	<p>勧誘者リストをつくり、その中の友人に、メンバー契約で購入した商品の中から1本を売ったことになって実績を作れと指南され、そのとおりにした。</p> <p>開設資金は、会員に付き添われて貯金を下ろし、さらにクレジットカードで300,000円借りた。足りない分は信販会社から借りよう社員から指示された。借りる理由はビジネスと言わず旅行費用と言うよう言われた。借りやすい信販会社を教えられ、会員の付き添いで窓口まで行き390,000円を借りた。</p> <p>特約店の開設許可願いを提出し、営業所長が講義する特別の学習会に参加させられた。</p> <p>営業所長と面接し、商品や法律についての確認、やる気があるかどうかを確認されて推薦をもらった。</p> <p>直上と待ち合わせて本社に行き、社長面接を受け、やる気を確認された。直上も責任を持って応援協力できるかを確認された上、特約店開設許可をもらった。</p> <p>特約店契約書に署名し、本社の営業方に876,000円を支払った。</p> <p>本社倉庫で商品を確認させられ、56セットの受取確認として書類の記入と写真撮影をした。また商品一時保管証書に記入して4セットだけを自宅に持ち帰った。</p>
	特約店活動	4～5月	<p>勧誘者リストを作成させられ、リストをもとに10人近い知人を勧誘した。友人が説明会に来ることになったが、突然他の会員から「明日に勧誘に協力する」と告げられた。翌日、友人を説明会場に連れて行き、直上やチーフから助言を受けつつ勧誘したが友人が断り続けたので解放して駆逐で見送った。他の会員らに「なぜ返したんだ」「もう少しだったのに」と責められたのでショックを受けた。これ以降この友人とは連絡が途絶えた。</p> <p>他の友人を説明会に呼んだ。初め友人は入会を断っていたが、チーフが勧誘に加わり「どれか気に入ったサークルはあった?」「まず入ってみようよ」と質問攻めにし、結局「入ります」と返答させた。会員から「傘下にメンバーができたから(申立人も)代理店になる資格ができた」と言われた。</p> <p>代理店開設のためには、研修を受けること、メンバーとなった友人が特約店になること、10セットの販売実績、850,000円の特定負担が必要だった。実家に貯金を下ろしてもらおう電話しると指南され、母親に預金の引出しを頼み、資金を準備した。</p>
解約交渉	5月	<p>父親から連絡があり、マルチだから辞めるようにと諭されて、マインドコントロールを受けていたことに気がついた。解約する旨を事業者へ通知。</p>	

		申立人E
契約のきっかけ	6月	寮が隣室の職場の同僚(直上)から、ビジネスクラブ主催の登山に誘われたので参加することにした。その後「一緒に行く人達と仲良くなっていく方がいい」と飲み会に誘われた。
メンバー契約の経緯	説明会	6/22 同僚と待ち合わせ、途中で「3つのクラブの説明会があるから行こう」と言われた。説明会場は、音楽が流れ、スーツを着た人々から次々と握手を求められた。ビジネスクラブを中心に3つのクラブの説明が行われた後、クラブの考え方やポリシー、1年間目標を持って皆で頑張っていく等の話があった。 終了後、直上与会員に「どうだった」「興味持ったものは」と聞かれ、「イベントや旅行に参加できるクラブと他のクラブも」と答えたら「やろうよ」と手を伸ばして来た。「待ってくれ」と言ったがしつこく説明してきて「やろうよ」と手を伸ばしてくる。つい手を出したら、大声で「皆さん聞いてください。Eさんがクラブに興味を持ちまして、これから面接を受けに行きます。許可が下りたときには皆さんどうぞよろしく」と会場の全員に向かって発表し、そのまま面接に連れて行かれた。 直上に質問項目をチェックをされた後、社員の面接を受けた。「どのクラブに興味を持ったか」ときかれ、「イベントのクラブ。よくわからないけれど他の」と答えた。直上を信頼していたので契約することにし、内金10,000円を支払った。翌日残額を支払うため来場するよう言われた。 面接が終わると、直上がまた会場の人に大声で「ただいまEさんが面接を受けて無事許可をいただきました。皆さんよろしくお願います。」と発表した。 具体的な説明がなく、クラブの内容がわからないので、直上にたずねたかったが、会員等が直上宅に泊まることになっており、納得できる詳しい説明を受けられる状況ではなかった。
	メンバー契約	6/23 翌日会場に行く途中、契約するのは考え直したいと社員に電話で伝えた。行くだけ行き、契約しなくても金は用意しておくのが筋だと思い、70,000円用意した。 会場では会員が側に付き添い、契約するのが当然と急がせた。契約の相手方は直上だが、直上は自分の代理店契約のため忙しく、ほとんど話せなかった。不安だったが、直上を信頼していたので契約書に署名して、残金61,000円を支払い、商品4セットを受け取った。 後で契約の特に渡されたマニュアルを読んだら、友人に商品を買ったり、誘ったりするようなことが書いてあった。ビジネスの「勉強」に興味があっただけなので、ものすごく嫌になった。 メンバー契約の後すぐに、当然のごとくビジネスをやる方向に話を進められた。やりたいとは思わなかったが、「やる」と言うまで、学習できるビジネスの内容を教えてくださいなかつた。また「やる」と返答しても、やはり詳しい説明はなく、考える間も与えられないまま、直上に特約店契約日を1週間後に設定させられた。 直上に促され、特約店開設のため学習会を受けさせてもらえるよう社員に「お願い」させられた。
特約店契約の経緯	学習会等	6/24～ 毎日のように会場に通い、5日間程の日程の学習会を受講した。学習会の初日、500万円の販売目標と人間としての成長目標を決めさせられた上、講義を聴き、「いままでも思い切って行動できなかった、勇気を持って一歩踏み出すことが必要だ」と思ってしまった。 次に商品について、会員がワックスの汚れ落ち等の実験してみせ、優れた商品だと説明された。 販売方法について、ビジネスは勧誘を中心に活動すると聞かされ、ねずみ講に限りなく近いと感じた。直上らと議論していると、チーフ(社員)に個室によばれ、強い口調で「何が問題か」と問われた。「商品を買うよりも、メンバーを勧誘することを中心に活動するのはおかしい」と答えると、「だったら自分の傘下には直販を指導すればいい。自分が社長だから、どういう組織にするかは自分が決めることだ。」と言われ、そのときは納得した。 学習会を受けているうちに、「勉強」という目的が「人間的成長」という目標にすりかわっていき、頑張ってみようと思った。直上から「代理店になれば軌道に乗ってうまく行く」と聴かされていたので自分もできると思ってしまった。
	特約店契約	6/30 特約店になるため販売実績が必要と言われ、メンバー契約で購入した商品4セットの中から1本を友人に売った。 社員から「勝手に行動するな」と何度も言われていたため、お金の調達について相談し、自己資金の他、足りない分を親に頼むことにしたが、すぐに手配できなかった。すると社員が「秘策がある」と370,000円を貸してくれた。(数日後、親から受け取ったお金で社員に全額返金した。) 会場で、「特約店を開設し、自分の所属する班がチームになるようがんばる」等と決意表明させられた。 本社で面接して許可をもらい、特約店契約を結び、876,000円を支払った。近くの倉庫で商品56セットの前で写真を撮られ、52セットの預り証を受け取り、4セットのみ自宅に持ち帰った。
	特約店活動	特約店契約のクーリング・オフ期限日前後 特約店契約のクーリング・オフ期限前に、営業所長の面接を受け、これからもビジネスを続けていく意思があるかを確認され、特約店契約時に渡されていたクーリング・オフ用の葉書にその旨を書いて投函するように言われた。また本社に電話で続けることを伝えるよういわれ、そのとおりにした。 大学時代の知り合い数人に、仕入れ単価より安く商品を直販を試みたが、勧誘した人々から批判され、売るのは大変だとわかってきた。 やっと友人1人の勧誘に成功し、メンバー契約したが、友人は事業者の勧誘等を批判した。チーフは「彼(友人)は人間として間違っている、自分がやると思ったのに」と言うので、申立人が「ビジネスの具体的なことを教えてくださいなかつたから」とかばうと、「それなら聴けばいい、聴かなければ教えない」と等とつばねられた。「勧誘が強引過ぎないか」と言う「流されたといいたいのか」、「会員が増えれば破綻しそうになったらどうするか」、「そのときはやめればいい、現役会員に補償して遊びのクラブだけやめよう」と等と、とにかく水掛け論だった。その後、友人はメンバー契約をクーリング・オフした。 7月 さらに他の友人1人とメンバー契約した。自分の傘下にメンバーができ、このメンバーが直上と特約店契約することになったので、「申立人も代理店になれる」と言われた。チーフが「実績が足りないで、親に送って売ったことにしまえ」と指示するのでそのとおりにした。 代理店開設費用について社員と相談し、また親から借りることにしたが、「特約店の出資金も回収しないうちに、850,000円も出して代理店になるのはおかしい」と反対された。 体力的にも精神的にも辛くなり、「辞めたい」と直上与話し合っていると、チーフから電話があり「とりあえず会場に来て」と言われた。会場でチーフから1時間位説得され、終わるころには続けて行くということになっていた。 翌日、やはり辞めようとして再度チーフに相談した。チーフの口調はだんだん荒くなり「自分でやるっていったんだろ。等とまくし立てられ、「世話になった会員らに何をしてくれるか考えてみる」と強く説教された。逃げられるような雰囲気ではなく、続けて行くしかないと言ったので諦めた。営業所長に面接させられ、「君が勧誘した友人は、私たちが面倒を見る」といわれたので、友人に悪いと思ひ、思わず「自分が面倒をみる」と返事してしまつた。
代理店契約	8/1 代理店になるつもりはなく、もうやめたいと何度も直上やチーフに告げたが、お金も貸すと説得され、仕方なく、チーフから700,000円借り、代理店契約を結んだ。	
解約交渉	9月 「代理店契約をクーリング・オフすると直上に告げると、しつこく説得してきて、とにかく会場に来てといわれたが無視した。すると職場の帰りに会員と直上とに待ち伏せられ、車に乗せられてレストランに連れて行かれ説得された。トイレに行くふりをしてレジにお金を払った後、黙って逃げ出すと、後から会員らが追いかけてきて手をつかまれ、もみ合いとなつたが、やっとなり切つて帰宅した。 文書で解約する旨を事業者へ通知	

(別表7)

		申立人F	
契約のきっかけ	6月	高校と専門学校の同級生から1年ぶりに電話があり、飲み屋で会った。社会人の遊びのクラブに入っている、クラブの人と飲みに行こうと言われた。数日後、数人(この内の1人が直上)で飲み屋に行き楽しく談笑し、電話番号を教えあった。	
メンバー契約の経緯	説明会	6/30	<p>一緒に飲んだ直上から電話で会おうと誘われ、会員の家に行った。皆で談笑しているうちに、急に今日は泊まりと言われて困った。終電も過ぎたので親に電話して泊まることにした。その後、直上から「明日3つのクラブの説明会がある」とビジネスの話などもされたが、主体はイベントや旅行に参加できる遊びのクラブだと思った。</p> <p>翌朝数人で説明会場に行った。会場では総勢50人位の人が皆スーツを着て輪になって話したりダンスしたりしていた。同級生と直上に輪の中に引っ張りこまれ、1時間程、人々と握手し「仕事は何か」などと聞かれた。</p> <p>説明会が始まると、初めて会場に来た5人程の人が一番前に座らされた。イベントや旅行に参加できるクラブの説明の後、カー用品の実験等を見学した。ビジネスの説明では、負担金については軽く、利益については重点的に説明された。「中間が安く直接売ることから利益が大きい、特約店はメンバーにだけ、代理店はメンバーと特約店に売ることができる、利益が大きいのが代理店だが始めから代理店にはなれない」「興味のある人は、後で社員との面接があるからそのときに話して、面接は変な人でないかを見るだけ」「使うクラブは1つでも3つでもかまわないが71,000円の値段は同じ」等と説明された。</p> <p>何時間もいたので具合が悪くなり、何度か会場の外に出たが常に付き添いがついたので、帰りたくとも帰れなかった。</p> <p>説明会終了後、直上らがすぐに「イベントのクラブをやろう!」と素早く握手を求めてきたので、勢いに押されて面接を受けに行った。早く帰りがかったので、日を改めて契約することを約し、内金10,000を支払った。</p>
	メンバー契約	7/2	<p>メンバー契約のため会場に赴いた。契約にあたり契約書を読み、内容がビジネスで商品を買わなければならないことを知った。直上は説明会で説明していると言うが、パンフレットを読むまもなく。イベントのクラブだけのつもりなので直上に「なぜ商品を買わなければならないのか」と質問すると、「商品についてはおまけだと思えばいい。メンバーの権利を買わないとイベントのクラブは使えない」「商品の購入は年会費のようなもの」と説明された。</p> <p>契約書に署名して残金61,000円を支払い、商品4セットを受け取った。</p> <p>メンバー契約後、すぐに直上からスケジュール表を書けと言われ、不思議に思いつつ1週間位の予定を書き出し直上とチーム長(社員)に提出した。さらに「一緒にビジネスをやろう」と誘われ、「やる」とも答えないうちに、学習会に出ることにされてしまった。</p>
特約店契約の経緯	学習会等	7/10頃	<p>メンバー契約の数日後、メンバー契約を解約したいと思い、直上に「クーリング・オフしたい」と告げた。「ねずみ講じゃないかと疑っている、毎日変な勉強の話聞くのはもう嫌だ、免許も車もないのに何で商品売ってるのか、欲しくないものにお金は使いたくない」と言うと、直上は「そのうち必要になることもある、商品は権利を使うためについてくるものだから」と言う。さらに他の会員からも説得に加わってきたが、「やめたい、商品も返したい」と主張し続けた。そうこうするうち「とりあえず会場に行こう」となだめられて会場につれていかれた。会場の一室で怒った形相のチーム長と二人で向かい合わせに座らされ、「ねずみ講じゃないかだったらどうしてくれる、あなたの考えは間違っている、もの見方が一方的で色々な角度から見られない。」と散々説教されたため、「すいません」と誤らざるを得なかった。「目標を目指して頑張り卒業していった人もいる。ビジネスをやることで精神的に強くなれる」と諭され、納得できないながら説得されてしまった。</p> <p>5日間の学習会を受講させられ、毎日帰宅は深夜1時となった。</p> <p>学習会の最終日に特約店契約が876,000円かかると聞かされて驚き、「お金がないから無理」と断ったが、チーム長や直上らから「大丈夫」と説得された。</p>
	特約店契約	7/25	<p>仕事と会場に通うのとで連日忙しく、精神的にも肉体的にも疲れ果てて冷静に考えることができず、流されるまま契約日になってしまった。</p> <p>特約店契約には実績が必要と言われたので、父親にメンバー契約で購入した商品の中から商品1セットを直販した。契約金額876,000円は自己資金で用意した。</p> <p>特約店の開設願いを書かされ、営業所長の面接を受けた後、本社に行き社長面接をして特約店契約を結んだ。</p> <p>本社社員に876,000円を支払い、商品56セットのうち52セットを本社倉庫に預け、4セットを持ち帰った。</p>
	特約店活動	8月	<p>特約店になってからは毎日会場に通い、成功者の体験談などについて勉強させられた。</p> <p>車を持っているいないに関係なく、自分のかかわってきた人の名を全部書き出せと言われ、勧誘者のリストを作らさせられたが、勧誘はしなかった。</p> <p>世話になっていたのが気が引けたが、直上にやっぱりクーリング・オフする、と言うと、「またか!1年間やるっていったから一生懸命勉強も教え、いろいろサポートしてきた。今あきらめたらまた同じ事を繰り返すよ、考え直せ」といわれた。「体調もよくない、疲れ果てている」というと「人のせいにして、それではいけない」と言いくめられた。</p> <p>直上に会場に連れて行かれ、チーム長から1時間位説教された。「あなたは頭が硬いから人を疑う。人の話を聞く顔をしていない」等とひどく言われたのでショックを受け、泣きながら会場を飛び出すと、直上や社員が「冷静になって話そう」と説得しに来た。「もう嫌だ、もうやめた」と言い続けたが、「チーム長はあなたのためを思って怒っている、お互い大人だから誤りにいこう」と、皆のいるところで謝らせられ、結局説得されてしまった。</p> <p>直上から、継続する意思があることを特約店契約のときに渡されたクーリング・オフ用の葉書に書いて本社に出し、本社にも続けることを連絡するよう言われたので、そのとおりにした。</p> <p>クーリング・オフ期間が切れた後、営業所長との面接で20日間の行動予定を見せるとき、「やる気があるのか」と責められたので、仕方なくリストを元に勧誘を始めた。嫌でたまらなかつたが、直上や参下の代理店がつくのでやらない訳にはいかなかった。高校の名簿で片っ端から電話したが、怪しいと断られ友人の間に悪いイメージがついてしまった。</p>
解約交渉		9月	<p>9月のイベントに人をつれてこねばならず、やっと高校の同級生が来てくれることになり、最初のメンバー契約をした。直後、直上に促され、すぐにこの友人に特約店契約を勧めた。友人は直上に説得され「やります」と返答した。</p>
		10月	<p>傘下にメンバーができたから」と代理店を目指すよう言われたが、親に反対された。これ以上お金を出せない状況の中、直上が銀行のローン申込書を持ってきたので怖くなった。メンバー契約を結んだ友人とも相談し、一緒にやめることを決意。解約通知文を事業者に送付</p>