

在宅ワークの業務提供を前提としたシステム製品等の購入契約に係る紛争案件

報 告 書

(東京都消費者被害救済委員会)

平成26年2月

東京都生活文化局

## はしがき

東京都は、6つの消費者の権利のひとつとして、「消費生活において、事業者によって不当に受けた被害から、公正かつ速やかに救済される権利」を東京都消費生活条例に掲げています。

この権利の実現をめざして、東京都は、都民の消費生活に著しく影響を及ぼし、又は及ぼすおそれのある紛争について、公正かつ速やかな解決を図るため、あっせん、調停等を行う知事の附属機関として東京都消費者被害救済委員会（以下「委員会」という。）を設置しています。

消費者から、東京都消費生活総合センター等の相談機関に、事業者の事業活動によって消費生活上の被害を受けた旨の申出があり、その内容から必要と判断されたときは、知事は、消費生活相談として処理するのとは別に、委員会に解決のための処理を付託します。

委員会は、付託を受けた案件について、あっせんや調停により紛争の具体的な解決を図り、個別の消費者の被害を救済するとともに、解決にあたっての考え方や判断を示します。

この紛争を解決するにあたっての委員会の考え方や判断、処理内容等は、東京都消費生活条例に基づき、広く都民の方々や関係者にお知らせし、同種あるいは類似の紛争の解決や未然防止にご活用いただいております。

本書は、平成25年7月4日に知事が委員会へ紛争処理を付託した「在宅ワークの業務提供を前提としたシステム製品等の購入契約に係る紛争案件」について、平成26年2月7日に委員会から、審議の経過と結果について知事へ報告されたものを、関係機関の参考に供するために発行したものです。

消費者被害の救済と被害の未然防止のために、広くご活用いただければ幸いです。

平成26年2月

東京都生活文化局

# 目 次

第 1	紛争案件の当事者	1
第 2	紛争案件の概要	1
第 3	当事者の主張	
1	申立人の主張	2
2	相手方の主張	2
第 4	委員会の処理と結果	3
第 5	報告にあたってのコメント	
1	あっせん案の考え方について	4
2	同種・類似被害の再発防止に向けて	9
■ 資	料	
1	申立人からの事情聴取	1 2
2	相手方からの事情聴取	1 5
3	「在宅ワークの業務提供を前提としたシステム製品等の 購入契約に係る紛争」処理経緯	1 7
4	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	1 8

## 第1 紛争案件の当事者

申立人（消費者） 1名 30歳代女性

相手方（事業者） 1社 在宅ワークの業務提供誘引販売業者

## 第2 紛争案件の概要

申立人の主張による紛争案件の概要は、以下のとおりである。

平成24年12月頃、申立人がインターネットで見つけた在宅ワークの求人募集サイトをみて資料請求をしたところ、相手方の「採用担当者」と名乗る女性（以下「相手方従業員」という。）から電話がかかってきた。相手方従業員は「エントリーありがとうございます。」と挨拶した後、「インターネットで簡単に申込みをしてくる人が多いので、電話面接を行い、あなたのやる気を確認したい。ついては、その日時を指定したい。」などと話し、12月24日に電話を受ける約束をした。このとき、「約束の時間に電話に出なかった場合はキャンセルとみなす。」と言われた。

12月24日、約束の時間どおりに、相手方従業員から電話がかかってきた。相手方従業員は、「仕事の依頼はたくさんあり、頑張って仕事を受ければ月に5万円ぐらい収入がある。研修中は単価が低いが、コンスタントに業務配信があるので、月に2万円は大丈夫。」などと説明した。在宅ワークの業務を受けるためには、セキュリティの確保などの事情からシステム製品の購入が必要で、約40万円の費用がかかるということだった。費用について、相手方従業員は、「3年、5年、10年と先々ずっと続けていきたいという人にとっては、40万円はとても安い金額である。サーバを使用すると、月々に1万いくらはかかる計算なので、レンタル料を毎月払って3年、5年と働くのであれば、先に一括で払ってしまって、仕事をしっかりまじめに頑張って月5万円稼げば、元はとれる。」などと説明した。申立人は40万円も支払って仕事を受けられないことがないか心配だったので、どのような仕事かどれだけの量あり、どのような依頼元から仕事がもらえるのかなど（以下「業務の内容等」という。）について尋ねたところ、相手方従業員から「契約前には教えられない。契約し在籍者になればもちろん教えられる。」などと説明された。契約前に教えられない理由は、インターネット上での風評被害を防ぐためとのことだった。また、どのような人がスタッフとして在籍しているのかを尋ねると、相手方従業員は「70歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」と具体的に説明したため、申立人はこれなら3年、5年、10年と長く働いていけると思い、システム製品等の購入契約を締結することにした。

12月26日に再び電話がかかってきた。それまでの間に、相手方から「特定商取引第5章第55条『業務提供誘引販売取引』に基づく概要書面（第一項書面）」や「特定商取引法第55条第2項の契約書」などと書かれている書類等が届いた。相手方従業員は、「電話面接」と説明していたが、その内容は届いた書類等の記載の仕方が中心であった。相手方従業員から「年末年始の休み前に契約を済ませたい。今回、あなた（申立人）の他にも採用者がおり、何人かまとめて契約の手続きを進めていて、あなた（申立人）が最後の一人である。一人のためだけに、手続きを遅らせるわけにはいかない。」と言われたため、申立人は電話で指示を受けながら記載した書類をすぐに返送し、翌日39万7,950円を振り込みで支払った。

年明け後、申立人の自宅にシステム製品（CD-ROM）が届いたので、申立人は自宅のパソコン

ンで在宅業務が行えるように設定し、システムで配信される研修を受講した。研修の期間は9か月で、研修中でも報酬を受けられる業務（以下「本件業務」という。）が配信されていた。申立人は、配信された本件業務の中から仕事を選び、指示に従って作業し成果品を納品したりエントリーしたが、先着順等の理由で不採用だった。また、契約すれば教えてもらえるはずだった業務の内容等について契約後も何も連絡がなかったことから、不審を抱いた。そこで、申立人は、業務内容等について相手方に電話で問い合わせてみると、担当者の対応は「教える必要は全くない。」というものだった。さらに、その問合せをした後に、本件業務の不選出の理由を記したメールが届いたことなどから、ますますおかしいと感じた。

以上のような経緯、及び実際に説明されたような収入が得られなかったことなどから、申立人は相手方に対し、契約の取消し及びクーリング・オフを書面にて通知し、支払った代金39万7,950円の返還を求めた。

これに対し相手方は、中途解約による5万3,340円の返金ならば応じるが、これ以上争うのであれば債務不存在確認訴訟を提起すると主張し、紛争となった。

### 第3 当事者の主張

事情聴取における申立人の主張及び書面による相手方の主張は、以下のとおりである。

#### 1 申立人の主張

- (1) 契約前に業務の内容等の情報を教えられない理由について、インターネット上での風評被害を防ぐためだという相手方の話を信じたが、実際には契約後も業務の内容等の情報は得られなかった。また、研修期間中であっても月2万円の収入が得られるくらいの業務があるという説明だったが、実際には契約前に聞いていない条件（先着順等）があり、電話で説明されたような収入は得られなかった。
- (2) 長く仕事をしている在宅ワークのスタッフがいるという説明を信じて契約したが、相手方の会社の設立は、契約締結の約40日前の平成24年11月であることを、紛争になってから知り大変驚いた。
- (3) 契約前に聞いていた話が実際と違うので、支払った39万7,950円を全額返金して欲しい。  
(詳細は資料1のとおり)

#### 2 相手方の主張

- (1) 『月50～60時間くらいの実労(マ)で月5～6万円の収入が得られる。』などの断定的判断の提供と判断される勧誘行為、『先着順での採用(業務エントリー選出)などは、契約前に知らされていない。』など契約時に勧誘対象者の利益になる事のみを説明するなどの『不利益事実の不告知』と判断される勧誘行為、『勧誘時に『システム製品の振込先などの説明が中心で、契約書面詳細(本件業務についてなど)は、十分な説明を行っていない』など、契約内容の重要事項に関して、事実を隠ぺいまたは、虚偽内容の伝達、または故意に通知を行わないなどの『不実告知』と判断される勧誘行為は一切行っていない。
- (2) 「申立人はコンピュータ利用業務及び文字掲載情報の理解把握や詳細内容を確認す

る能力が大幅に欠落し、事実を自己の都合に合わせて主張する性質の人物だと判断される。」

- (3) 「本紛争については、申立人の主張は事実と異なり、信憑性・正確性に欠落する部分が大きくあるが、今後、『債務不存在確認訴訟等』の弊社提訴による司法判断においても、迅速な解決が困難であると予測されるため、弊社及び申立人の相互負担を鑑みた和解案として、本来の申立人への支払返金額は、平成25年4月12日に、弊社代理人弁護士事務所より通知した、5万3,340円であるが、申立人と弊社の主張を相互に折半する内容として、商品群（CD-ROM、契約書類等）の弊社側返却などを含む和解書の交付等を条件とし、商品額の二分の一である19万8,975円に引き上げた上で、本件紛争の解決を図る。」

（「」内は相手方が提出した回答書を引用。詳細は資料2のとおり）

## 第4 委員会の処理と結果

本件は、平成25年7月4日、東京都知事から東京都消費者被害救済委員会に付託され、同日、同委員会会長より、その処理があっせん・調停第二部会（以下「部会」という。）に委ねられた。

部会は、平成25年7月29日から同年12月5日までの5回に渡って開催された。（処理経過は資料3のとおり）

紛争は、あっせんの成立により解決した。合意書の内容は、次のとおりである。

### 【合意事項】

- 1 相手方は、申立人が本件契約の代金として支払った39万7,950円の返還義務があることを確認し、申立人の指定する金融機関口座に平成25年12月11日までに、全額を振り込む方法により支払う。なお、振込手数料は相手方の負担とする。
- 2 申立人は、相手方から受け取ったシステム製品（CD-ROM）を、平成25年12月11日までに、相手方本店所在地あてに、返還する。なお、送料は相手方の負担とする。
- 3 申立人と相手方の間には、本件契約に関して、本あっせん条項以外、相互に何らの債権・債務関係のないことを確認する。

なお、本件紛争処理の過程において、相手方の対応に不誠実な点がいくつか認められたことから、以下、交渉の経過等についても記載する。

本委員会は、相手方に対し事情聴取のため部会（第2回）への出席を要請し、相手方も承諾していたにもかかわらず、当日になって出席予定者の「緊急入院」を理由に欠席した。そもそも、この期日は、本委員会が「7月又は8月中に事情聴取に応じてもらえないか」と打診した際に、相手方より「7月、8月は都合がつかない。9月13日午後5時からならば出席が可能である」という指定があり、設定したものであった。なお、本委員会は、欠席の理由を示す資料を相手方に求めたが、提出されなかった。

また、本委員会は、改めて事情聴取の期日（第3回部会）を指定し出席を求めたところ、「出席が不可となった」との回答があった。

このような経緯から、本委員会は、相手方の対応は期日の引き延ばし行為であり、事実

上、出席を拒否していると認められることから、再々度期日を設定したとしても、相手方から直接、事情を聴取することはできないと判断した。

本委員会は、本件の解決に向け手段を尽くすため、相手方に対し質問事項を送付し、文書にて回答を求めることとした。これに対し、相手方は回答票を提出したものの、会社概要や業務等の受注や業務の提供・あっせんの仕組み等の質問事項について、「本紛争の解決に関し、回答の必要があると判断されないため、回答を拒否します。」と記載していた。

その後、本委員会からあっせん案を提示したところ、当事者双方からあっせん案を受諾すると回答があり、あっせん案に基づく合意書を締結した。これを受け、申立人は誠実に合意事項を履行したにもかかわらず、相手方は秘匿条項などの「合意書追記事項」を要求した。

本委員会は、相手方に対し合意事項を履行するよう勧告した結果、相手方は合意事項を履行するに至った。

## 第5 報告にあたってのコメント

### 1 あっせん案の考え方について

#### (1) 本件契約における問題点

本件契約における問題点は多岐にわたる。

申立人は安定的に継続して行うことができるパソコンを使用する在宅ワークをしたいと考えて、インターネットで情報収集をした上で選別して数社に対して資料請求をしたところ、相手方から「エントリーありがとうございます。」「インターネットで簡単に申込みをしてくる人が多いので、電話面接を行い、あなたのやる気確かめたい。ついては、その日時を指定したい。」との電話があった。相手方からかけてきた「電話面接」の上で相手方により「採用され」て、本件契約の締結に至ったという経緯であった。「電話面接」では意欲・仕事に充てることができる時間等を質問され、業務の内容についての質問に対しては「契約前には教えられない。契約し在籍者になればもちろん教えられる。」、どのような人がスタッフとして在籍しているかとの質問に対しては「70歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」などの説明を受けて長く働いて安定した収入を得ることができるとの理解の上で契約を締結した。

しかし、契約締結後に提供される仕事には、在宅ワークをして完成した仕事を提出した早い者順であり、仕事をしても全くの無駄働きになることがあることが判明したばかりでなく、提出人数や順番などの客観的基準についても説明されない不明朗なシステムであることを知るに至った。

#### ア 広告の問題

申立人は、在宅ワークのスタッフを募集する広告を見て資料請求をした。その際に、申立人が見たインターネットの求人広告は、相手方のインターネット上の「在宅業務委託スタッフ募集案内 スタッフ募集概要」である。同広告には、①商品又は役務の種類、②特定負担に関する事項（特定商取引に関する法律施行規則（以下「省令」という。）第41条第1項により商品の購入金額、役務の対価、取引料の提供に分けて、それぞれの金額を「明示」しなければならない。）、③業務の提供条件、④氏名等、責任者氏名、商品名（省令第

40 条第 1 項) の表示がなかった。これは、特定商取引法第 53 条の広告表示義務に違反している<sup>1</sup>。

## イ 電話面接の問題

相手方は、申立人に対して「電話面接」と称して電話をかけ「やる気がある人だけしか採用しない。」などと述べて、採用のための面接だと思い込んだ申立人と電話でやり取りした結果、本件契約に至っている。

特定商取引法では、消費者に自主的かつ適切な選択の機会を確保するために、「その業務提供誘引販売業に係る業務提供誘引販売取引をしようとするときは、その勧誘に先立つて、その相手方に対し、業務提供誘引販売業を行う者の氏名又は名称、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商品又は役務の種類を明らかにしなければならない。」と定めている（特定商取引法第 51 条の 2）。

ところが、相手方は申立人に対して業務提供誘引販売取引の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、「電話面接である。」と告げ、採用するかどうかは申立人のやる気次第であるとして優位に立った勧誘を行い、申立人の選択の自由を阻害している。

さらに、相手方はこの電話勧誘に際して下記に指摘するとおり不実告知及び不告知に該当する行為を行っている。その結果、申立人は、本件契約についての勧誘を受けているのではなく採用面接を受けているとの認識のもとに、さらに業務提供利益に関する不実告知などによる誤認が加わり、適切な選択の機会を与えられなかった。

以上のとおり相手方の本件契約の一連の勧誘行為は、申立人の本件契約の選択の自由を侵害する不当なものであり、重大な問題である。

## ウ 不実告知及び不告知

電話で勧誘する際に、相手方は契約前には仕事の内容については説明できないと述べて説明せず(不告知)、「仕事の依頼はたくさんある。選ぶだけの量が行きますから。月収 5 万円を自分で計算し、目標をたてて、実際に仕事をしていけます。」「70 歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」「研修中もコンスタントに業務配信があるので、月に 2 万円は大丈夫。」「費用が 40 万円かかるが元は取れる。」などと説明した。

その結果、申立人は、相手方から安定的にコンスタントに業務の提供がなされるので真面目にコツコツ仕事をすれば毎月 5 万円程度の収入を得ることができると、長年相手方の在宅ワークで生計を維持している 70 歳代の女性がいるという説明から自分も長く仕事ができるとの誤認をして契約するに至った。

しかし、相手方は、会社登記事項証明書によれば平成 24 年 11 月 15 日に設立（資本金

---

<sup>1</sup>（特定商取引法第 53 条）業務提供誘引販売業を行う者は、その業務提供誘引販売業に係る業務提供誘引販売取引について広告をするときは、主務省令で定めるところにより、当該広告に、その業務提供誘引販売業に関する次の事項を表示しなければならない。

一 商品又は役務の種類

二 当該業務提供誘引販売取引に伴う特定負担に関する事項

三 その業務提供誘引販売業に関して提供し、又はあつせんする業務について広告をするときは、その業務の提供条件

四 前三号に掲げるもののほか、主務省令で定める事項



20万円)されたもので、本件契約日である平成24年12月26日は会社設立からわずか40日あまりであるから、相手方の「70歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」との説明は事実と異なる。

また、実際は、本件業務は完成した仕事を提出した先着順で早く提出した者にのみ報酬が支払われるシステムであり、自分が選択して業務をすれば収入になるわけではなく、全くの無駄働きになる可能性があるものであり、かつ自分の提出が何番目かは提出後も説明されずわからないものであった。こうした仕組みであることは勧誘時に説明されておらず、申立人はその事実を知っていれば契約はしなかったものである。

## (2) 法的問題点について

### ア 特定商取引法の適用について

本件取引は、特定商取引法(以下「法」という。)に定める業務提供誘引販売取引に該当する<sup>2</sup>。

業務提供誘引販売取引の要件について検討すると、第一に、事業者は、システム製品(CD-ROM)の販売や有償で行う役務の提供の事業を行っている者であり、第二に、その販売の目的物であるシステム製品(CD-ROM)を利用して行う在宅ワークの業務(業務は相手方が消費者に対して提供したりあつせんする)に従事することによって利益(=業務提供利益)が得られると申立人を誘引し、第三に、その消費者(申立人)と特定負担(システム製品(CD-ROM)等の対価金39万7,950円)を伴う、そのシステム製品(CD-ROM)の販売に係る取引であった。

したがって、本件取引は「業務提供誘引販売取引」に該当する。なお、本件取引が業務提供誘引販売取引であることについては、当事者間に争いはない。

### イ クーリング・オフについて

業務提供誘引販売取引で購入者が業務を事業所等によらないで行う個人の場合には、法第55条第2項の書面(いわゆる契約書面)を購入者が受領した日から起算して20日を経過するまではクーリング・オフをすることができる(法第58条)。

本件についてクーリング・オフ期間を検討すると、本件で申立人に交付された契約書面には法第55条第2項に定める記載事項等に多くの不備があるのでクーリング・オフ期間の起算日は到来していない。不備のうちのいくつかについて下記に指摘する。

#### (ア) 契約書面の一体性

---

<sup>2</sup> (特定商取引法第51条) (前略) …「業務提供誘引販売業」とは、物品の販売(そのあつせんを含む。)又は有償で行う役務の提供(そのあつせんを含む。)の事業であつて、その販売の目的物たる物品(以下この章及び第五十八条の二十三第一項第一号イにおいて「商品」という。)又はその提供される役務を利用する業務(その商品の販売若しくはそのあつせん又はその役務の提供若しくはそのあつせんを行う者が自ら提供を行い、又はあつせんを行うものに限る。)に従事することにより得られる利益(以下この章及び第五十八条の二十三第一項第三号において「業務提供利益」という。)を收受し得ることをもつて相手方を誘引し、その者と特定負担(その商品の購入若しくはその役務の対価の支払又は取引料の提供をいう。以下この章及び第五十八条の二十三第一項第三号において同じ。)を伴うその商品の販売若しくはそのあつせん又はその役務の提供若しくはそのあつせんに係る取引(その取引条件の変更を含む。以下「業務提供誘引販売取引」という。)をするものをいう。

二通の別々の書類となっており、一通の契約書面となっていない。契約に関する事項が印刷された書面と申立人が署名捺印する書面が別の書類になっている。

(イ) 交付時期の問題

法第 55 条第 2 項の契約の内容を明らかにする書面の交付は、契約締結後、「遅滞なく」申立人に対して交付されなければならない。これは、契約締結日と契約内容とを消費者に対して書名により明確かつ客観的に開示すべきことを義務付ける趣旨である。

ところが、本件契約では、契約締結前の段階で概要書面と一緒に契約書面が申立人に対して送付されている。契約締結後の相手方からの契約書面の交付がないのである。したがって、法第 55 条第 2 項の趣旨が守られておらず、契約書面の交付が適式に行われていない。

(ウ) 契約書面に記載すべき法定記載事項の不備

商品の種類及びその性能若しくは品質に関する重要な事項、役務の種類及びその内容に関する事項（法第 55 条第 2 項第 1 号）について、システム製品（CD-ROM）に関する機能・性能、システム導入により契約相手がどのような便益を享受できるかについて記載がない。

商品若しくは提供される役務を利用する業務の提供又はあっせんについての条件に関する事項（法第 55 条第 2 項第 2 号）、業務の提供又はあっせんについて条件に関する事項（省令第 45 条第 2 項上欄一）に関しては、下記の事項を記載する必要があるにもかかわらず、記載がないものが多い。

【省令第 45 条第 2 項 表上欄一下欄（以下「表下欄」という。）】

イ 提供し、又はあっせんする業務の内容

ロ 一週間、一月間その他の一定の期間内に提供し、又はあっせんする業務の回数若しくは時間その他の提供し、又はあっせんする業務の量

ハ 一回当たり又は一時間当たりの業務に対する報酬の単価その他の報酬の単価が定められている場合には、その単価

ニ ロ及びハにより定められるものその他の業務提供利益の計算の方法

ホ ニに掲げるもののほか、業務提供利益の全部又は一部が支払われないこととなる場合があるときは、その条件

へ ニ及びホに掲げるもののほか、業務提供利益の支払の時期及び方法 その他の業務提供利益の支払の条件

具体的に一例を指摘すれば、次のような不備がある。

- (i) 「一定の期間内に提供し、又はあっせんする回数若しくは時間」（表下欄ロ）についての記載が、本件業務については、「月次 1 案件より 10 案件までの不定期配信とする」と記載されているのみであり不明確である。
- (ii) 「業務提供利益の全部又は一部が支払われないこととなる場合があるときは、その条件」（表下欄ホ）について、本件業務は、作業をして納品しても納品の先着順で早いものにしか報酬が支払われないシステムであったが、その内容が明記されていないうえ、本件業務を依頼する通知には、本件業務の「不採用の場合は連絡しない」としており

不明朗なものである。さらに、本件業務について、「1回（1案件）5,000円までの報酬額とし、月次1案件より10案件迄の不定期配信」との記載があるのみで、応募や採用についての条件等が明記されていない。

(エ) 契約書面の文字等の大きさ（省令第43条第3項、同第45条第4項）

使用する文字及び数字の大きさは、日本工業規格Z8305の8ポイント以上である必要があるが、「販売契約書」の第15条（クーリング・オフ）及び別途書面（契約書面と一体とされている）の注意事項以外は、8ポイントよりも小さな活字を使用している。

(オ) 書面による申し出

申立人は、平成25年3月25日に本件契約を取消す旨の通知、4月10日にクーリング・オフの通知を発信している。本件契約ではクーリング・オフ期間は経過していないので、クーリング・オフは有効であり、本件契約は最初にさかのぼって解消されている。

したがって、相手方は申立人に対し速やかに受領済みの金銭の全額を返還するとともに、すでに申立人に引き渡し済みのシステム製品（CD-ROM）を相手方の費用負担で引き取る義務がある。

## ウ 取消しについて

業務提供誘引販売業を行う者は、消費者の適切な選択を担保するために契約の締結について勧誘をするに際し、次の事項について故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為を禁止されている（法第52条第1項）。

さらに、不告知や不実告知によって誤認に陥って契約した場合には、消費者は、その契約を取り消すことができる。

**【法第52条第1項】**

- 一 商品（施設を利用し及び役務の提供を受ける権利を除く。）の種類及びその性能若しくは品質又は施設を利用し若しくは役務の提供を受ける権利若しくは役務の種類及びこれらの内容その他これらに類するものとして主務省令で定める事項
- 二 当該業務提供誘引販売取引に伴う特定負担に関する事項
- 三 当該契約の解除に関する事項（第五十八条第一項から第三項までの規定に関する事項を含む。）
- 四 その業務提供誘引販売業に係る業務提供利益に関する事項
- 五 前各号に掲げるもののほか、その業務提供誘引販売業に関する事項であつて、業務提供誘引販売取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの

本件取引では、システム商品についての説明がなく第1号の「品質・性能」の不告知、相手方は「仕事の内容については説明できない」と述べており「役務の…内容」についての不告知がある。また、第4号の業務提供利益の条件、分量などについての説明について不実告知がある。さらに、長年在宅ワークをして生計を維持している70歳代の女性がいるとの不実告知をしており、これは第5号の不実告知にあたる。

以上の不実告知及び不告知により申立人は安定的に相手方から業務の提供を受けて長期にわたり安定的な収入が得られるものとの誤認に陥って契約の承諾の意思表示をしたものであり、この契約を取り消すこともできる。

### (3) 結論

以上のとおり、本件契約について申立人が行ったクーリング・オフは有効であるので、これに基づいてあっせん案の提示をしたものである。

## 2 同種・類似被害の再発防止に向けて

### (1) 事業者に対して

#### ア 本件勧誘について

申立人によると、相手方の「採用担当者」と名乗る者は、「仕事の依頼はたくさんあり、頑張って仕事を受ければ月に5万円ぐらいの収入がある。」「研修中は単価が低いが、コンスタントに業務配信があるので、月に2万円は大丈夫。」「70歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」などと説明したとのことである。これらの説明により、申立人は、多額ではないが、長期に安定的かつ確実な収入が得られると考え契約した。しかし、実際は先着順という条件があり、仕事をこなしても収入が得られるか不確実であったし、相手方の設立が契約の40日あまり前であることからして、「長年在籍」している者も存しなかった。この点については、相手方が欠席し、直接に事情を聴取できなかったため、断言はできないにしても、少なくとも先着順であることが知らされ、長年の在籍者がいるといった話がされなければ、申立人としては契約を締結しなかったと考えられる。そこからすると、相手方は、収入が不確実であるにもかかわらず、安定的・確実との勧誘（不実告知にあたる）をしたものと言わざるを得ず、今後、このような虚偽宣伝・勧誘は特定商取引法に違反する行為であり改めるべきである。

#### イ「電話面接」等について

相手方は、安定的かつ確実な収入を得ようとして仕事を探していた申立人に対し、「電話面接」と称して、勧誘を行った。この点、消費者の心理としては、同じ業務提供誘引販売取引の契約勧誘であっても、約40万円の購入契約を勧められていると捉えるか、仕事を配信されるための面接を受けていると捉えるかで、契約締結時の選択における認識が異なってくる。面接を受けているという心理に立つ場合には、業者の方が心理的に優位な立場に立ち、消費者は、仕事を得たいという気持ちから契約を締結したいとの選択行動に誘導されることになる。本件事例は、勧誘目的を告げず「電話面接」と称することによって優位な立場を確保した上で勧誘しているものであり、消費者の選択の自由を奪っているというべきである。そもそも、業務提供誘引販売取引をしようとするときは、「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する目的である旨…を明らかにしなければならない」のであり（法第51条の2）、電話を架けた際には開口一番で業務提供誘引販売の契約について勧誘する目的であることを告げていない以上、同法に違反している。このような「面接」という形態はやめるべきである。

また、相手方は、契約代金の支払いにつき、「年末年始の休み前に契約を済ませたい」、「あなたが最後の一人である。一人のためだけに、手続きを遅らせるわけにはいかない」とし、年内の支払いを求めた。これもまた、他者に迷惑をかけるわけにはいかない、時期を逸してはいけないという消費者の弱みを利用した行動であり、やめるべきものといえる。

## ウ 本件付託に対する対応について

相手方は、本件に対し、あっせん案を受諾し、支払いを完了した。

しかし、そこに至る経緯には種々問題があった。すなわち、部会への出席を渋り、当初の部会（事情聴取）予定日を大幅に遅らせたにもかかわらず、直前になって担当者の入院を理由に欠席した（入院についての証明資料の提出はない。）。また、質問に対し文書回答をしたものの、本来概要書面や契約書面で明確にすべき義務がある業務の具体的内容については回答を拒否し、事案の真相解明に寄与しなかった。さらに、合意書締結後において、秘匿条項の追加を求めるなどした（第2参照）。

仮に意見の違い等があったとしても、顧客とトラブルが生じた以上、事業者としては誠意を持って対応する責務を有している（消費者基本法第5条第1項第4号<sup>3</sup>、東京都消費生活条例第7条第3項<sup>4</sup>）。この点において、本件においては対応が極めて不誠実であったと言わざるを得ない。

## エ 特定商取引法の遵守について

業務提供誘引販売取引については、平成12年改正により、特定商取引法の規制を受けることとなった。改正にあたり取引ルールの在り方について検討を行った産業構造審議会消費経済部会は、平成12年9月にとりまとめた提言の中で、「法規制の手法としては、健全な事業と悪質な商法を見分けることを可能とするため、事業者からの明確な情報開示を義務づける制度を基本とし、その上で悪質な内職・モニター商法につながる不適正な行為に対しては厳正な取締を行う制度を設けることが適当としている」（消費者庁・経済産業省編「特定商取引に関する法律の解説（平成21年版）」20頁6-10行）。

このような改正の経緯をかんがみると、業務提供誘引販売取引における情報開示は、事業の根本をなすものと考えられ、その徹底を期すことが強く求められる。

### （2） 消費者に対して

本件において、申立人は、決して高収入を求めたものではなく、安定的・確実な収入を求め、事業者にも確認していた。その点において、安易に契約を締結したとはいえない。

---

<sup>3</sup>（消費者基本法第5条第1項）事業者は、第2条の消費者の権利の尊重及びその自立の支援その他基本理念にかんがみ、その供給する商品及び役務について、次に掲げる責務を有する。

- 一 消費者の安全及び消費者との取引における公正を確保すること。
- 二 消費者に対し必要な情報を明確且つ平易に提供すること。
- 三 消費者との取引に際して、消費者の知識、経験及び財産の状況等に配慮すること。
- 四 消費者との間に生じた苦情を適切かつ迅速処理するために必要な体制の整備等に努め、当該苦情を適切に処理すること。
- 五 国又は地方公共団体が実施する消費者政策に協力すること。

<sup>4</sup>（東京都消費生活条例第7条）事業者は、商品又はサービスの供給その他の事業活動を行うに当たり、消費者の権利を侵してはならない。

②事業者は、事業活動を行うに当たり、常に法令を守るとともに、都がこの条例に基づき実施する施策に協力しなければならない。

③事業者は、商品又はサービスの供給その他の事業活動を行うに当たり、自主的に、危害の防止、表示等の事業行為の適正化、事業活動に伴う消費者からの苦情の迅速かつ適切な処理等必要な措置をとるよう努めなければならない。

事例ではあるが、どのようなシステムで業務依頼・受注があるのか、自分が希望すれば業務を選択できるのか、納品しても収入が得られない場合があるのか等につき、詳細に確認・チェックし、少しでも疑問点があったら契約を締結しない慎重さが求められる。

また、事業者との応答だけで判断することには限界があるので、会社登記事項証明書を取得する、事業所を訪問するなどの方法によって、客観的に事業者の状況を把握することが求められる。

### (3) 行政に対して

在宅ワークをめぐる本件に典型的に現れているように、確実に収入が得られるかのような宣伝・勧誘をなされ、実際と話が違うというトラブル(消費者被害)が見受けられる。加えて、インターネット利用による場合が多いところから、全国に被害が分散する傾向がある。

行政庁においては、特定商取引法での厳しい対応が望まれるところであるが、各都道府県における行政処分等だけでは、早期の被害未然防止は難しい面がある。被害予防の見地から、ホームページ等を通じて、トラブル事例を紹介していくことが期待されるとともに、被害発生初期段階において消費者安全法第38条の注意喚起の対応なども期待される。

## 資料 1

### 申立人からの事情聴取

項目	内容
契約内容	<p>契約日 平成 24 年 12 月 26 日</p> <p>契約内容 システム製品 (CD-ROM) 及び付随の役務</p> <p>契約金額 39 万 7,950 円</p>
契約のきっかけ	<ul style="list-style-type: none"> <li>インターネットで「在宅ワーク」のキーワードで検索したサイトのひとつに資料請求した。</li> </ul>
最初の電話	<ul style="list-style-type: none"> <li>資料請求後、相手方の「採用担当者」と名乗る女性（以下「相手方従業員」という。）から電話がかかってきた。相手方従業員は「エントリーありがとうございます。」と挨拶した後、「インターネットで簡単に申込みをしてくる人が多いので、電話面接を行い、あなたのやる気を確認したい。ついては、日時を指定したい。」と話し、12 月 24 日に電話を受ける約束をした。このとき、「約束の時間に電話に出なかった場合はキャンセルとみなす。」と言われた。</li> </ul>
12 月 24 日の電話	<ul style="list-style-type: none"> <li>12 月 24 日の約束の時間どおりに、相手方従業員から電話がかかってきた。どのくらい時間をさくことができ、どれくらいの収入を目標としているか聞かれたので、申立人は「5 万円です。」と答えた。</li> <li>相手方従業員は、「（申立人が）想像しているように、電話面接でダメな人は落ちていきますから。」などと言い、「電話面接」で申込者がどれくらいのレベルなのかをみているという話をした。</li> <li>相手方従業員は、「仕事の依頼はたくさんあり、頑張って仕事を受ければ月に 5 万円ぐらい収入がある。研修中は単価が低いが、コンスタントに業務配信があるので、月に 2 万円は大丈夫。」などと説明した。</li> <li>研修期間の話になった際、申立人は「研修中は、普通の会社では仕事はないから、報酬が得られないのではないか。」と質問したところ、相手方従業員は「研修期間中の専門の仕事があるので、報酬は安くなるがしっかり稼げるから大丈夫だ。」と説明した。</li> <li>在宅ワークの業務を受けるためには、登録のときに約 40 万円が必要だと説明された。「サーバ構築のための費用で、個人情報等の取り扱いが増えてくるので、専用サーバでデータのやりとりをする必要がある。」と言われた。</li> <li>申立人は 40 万円を高いと思ったが、相手方従業員に、「データ入力の仕事をして 1 年ぐらいで辞めてしまう人はそもそも採用されない。」「3 年、5 年、10 年と先々ずっと続けていきたいという人にとっては、40 万円はとても安い金額である。サーバを使用すると、月々に 1 万いくらかかる計算なので、レンタル料を毎月払って 3 年、5 年と働くのであれば、むしろ先に一括で払ってしまって、仕事をしっかりまじめに頑張ると、月 5 万円稼ぐ。そうすれば元はとれます。」とも説明され、申立人は、そういうことならば先に払ってもよいと思った。</li> <li>申立人は 40 万円も支払って仕事を受けられないことがないか心配だったので、どのような仕事かどれくらいあり、どのような依頼元から仕</li> </ul>

	<p>事がもらえるのかなど（以下「業務の内容等」という。）について尋ねたところ、相手方従業員から「契約前には教えられない。契約し在籍者になればもちろん教えられる。」などと説明された。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• また、申立人は、自分にこなせない仕事をもらっても困ると考え、具体的な仕事の内容を尋ねたところ、相手方従業員は「1日何通くるかというのは答えられないが、定期的に来るし、実際にたくさん来るのは間違いない。ただ、たくさん来る中には〇〇さん（申立人）のスキルでできるものとできないものがあるので、自分で仕事を選んでください。選ぶだけの量は行きますから、配信される中で選ぶのは自分です。報酬も仕事のレベルによって金額が違うので、自分が登録した後に、月収5万円を自分で計算し、目標を立てて、実際に仕事をしていきます。」などと説明した。</li> <li>• 申立人から、どのような人がスタッフとして在籍しているのかを尋ねたところ、相手方従業員は「70歳代の方でも長年在籍していて、それで生計を立てている。」と具体的に説明したため、申立人はこれなら3年、5年、10年と働いていけると安心し、システム製品等の購入契約を締結することにした。</li> <li>• 仕事について、他の人も同じものを選ぶことができることは、説明もなかったし、申立人自身想像もしていなかったため、エントリーする時点で当然仕事として確立するものと思っていた。</li> <li>• 報酬について、「納期を守らなかつたらすれば、お金は払えない。」、「入力ミスについても、常識内であれば、報酬はしっかり払われる。」、「（申立人の）話を聞いた感じでは、実務でパソコンも使っているので大丈夫ではないか。」などと相手方従業員に説明されたので、申立人は配信されたルールどおりのことをまじめにやっていたら大丈夫だという話だと思った。</li> <li>• 申立人は、事前に、相手方がどういう会社なのかを、インターネットや帝国データバンクなどで調べたが、分からなかった。申立人がこのことを相手方従業員に伝えたところ、相手方従業員は、「インターネットのビジネスは風評被害が多い。登録する人にレベル差が大きく、できない人が文句をいうというケースが風評被害になるので、会社情報を一切公開できない。知りたいのであれば、お金を払った後に会社情報は当然公開します。」と説明したため、申立人はまずは契約しなければと思った。</li> <li>• 契約すると言うと、書類を送るといわれ、2日後にまた「電話面接」を受けることになった。</li> </ul>
<p>12月26日の電話の内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 12月26日に電話がかかってくる前に、相手方から書類は届いた。さっと目を通したが、自分でじっくりと読み込んで考える時間はなかった。</li> <li>• 指定の時間に相手方従業員から電話がかかってきた。届いた書類の説明があった後、「ここに印鑑を押してください、ここはこう書いてください。」という説明を受けながら、契約書を書いた。</li> <li>• 契約書等の日付については、相手方従業員に「事務処理の都合があるものですからと、ここは何日と書いてください。ここは何日にしてもられますか。」という説明があり、申立人は指示されたとおりに記入した。</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>相手方従業員がいうには、「年末年始の休みがあるので、その前に何とか契約を済ませたい。というのは、今回〇〇さん（申立人）以外の人も採用者がいて、何人か東で契約を進めていて、申立人が最後の一人である。その手続き上、あなただけのために遅らせるわけにいかない。今すぐに契約を決めてしまいたい。」ということだったので、急いで相手方の指定する銀行口座へ契約代金を振り込んだ。</li> </ul>
商品、役務について	<ul style="list-style-type: none"> <li>1月10日頃、CD-ROMが届いたが、その内容はサーバの構築の仕方とか、業務の依頼を受けるにあたってどうするのかというマニュアルだった。</li> <li>商品の受領後、ビギニングガイダンスを受け、そのときの内容をサーバにアクセスするためのアカウントの通知が入っていた封筒に走り書きした。ビギニングガイダンスの話は、研修期間のことをトライアル期間と言い、その期間中に受けた業務は、受けるも受けないも自分次第である。ただし、どのくらいの頻度で業務をやっているか、そういったものも全て、研修が終わった後の本業になったときの査定になる、という内容だった。</li> <li>研修は、エクセルの講義や、仕事をする上で必要なスキルのアップが主な内容で、研修期間の9か月の間も配信されてくる研修課題をしっかりとこなさないと、その後の仕事がぐっと減ったりすると説明された。</li> </ul>
トライアル業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>相手方からの業務の通知は、日に3件のときもあれば、1件のときもあった。半導体や医療機器など申立人にその知識が全くない用語が多く含まれた仕事もあれば、このエクセルシートを何十枚作ってくださいという簡単な仕事もあった。</li> <li>申立人は、エントリーを3回して、1回採用されたが、結果的に報酬を得られなかった。</li> <li>「先着順」という条件があることは、最初の仕事をエントリーしたときにわかった。相手方から配信された「トライアル業務」の通知を見て、自分にできそうなものを探したところ、条件のところに「先着順」と書かれていた。「先着順」とあったが、採用数などは書かれていなかった。</li> <li>勧誘時の相手方従業員の説明から、自分から業務をしたいと応募すると、相手方から「ではお願いします。」という段取りで業務を受けるものだと思っていたが、そうではなく、一生懸命頑張って、1万文字以上の英文を入力する業務を行って納品したが、先着順で採用されないということだった。</li> <li>申立人は、2月25日に相手方に電話し、勧誘時に相手方従業員が「契約すれば教えられる。」と言っていた業務内容について尋ねたが、「教える必要は全くない。」などまともに対応してもらえなかった。</li> </ul>
解除通知	<ul style="list-style-type: none"> <li>取消しの通知及びクーリング・オフの通知は、契約書に記載されている相手方の所在地へ送った。</li> </ul>
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約前に聞いていた話が実際と違うので、支払った397,950円を全額返金して欲しい。</li> </ul>

## 資料 2

### 相手方から提出された回答票の主な内容（原文を掲載）

質問事項	回答の内容
業務提供・あっせんの仕組み	本紛争の解決に関し、回答の必要性があると判断されない内容のため、回答拒否します。
購入者に提供する役務の内容	同上
在宅スタッフの募集方法	同上
契約締結に係る過程	<p>販売契約締結に至る過程で、申立人が、平成 25 年 3 月 25 日に、弊社及び世田谷区消費者相談センターへ送達した内容証明郵便の内容に記載のある、以下の発言については一切行っていません。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「月 50～60 時間くらいの実労（ママ）で月 5～6 万円の収入が得られる」などの『断定的判断の提供』と判断される勧誘行為</li> <li>・「先着順での採用（業務エントリー選出）などは、契約前に知らされていない」など、契約時に勧誘対象者の利益になる事のみを説明するなどの『不利益事実の不告知』と判断される勧誘行為</li> <li>・勧誘時に「システム製品の振込先などの説明が中心で、契約書面内容詳細（本件業務についてなど）は、十分な説明を行っていない」など、契約内容の重要事項に関して、事実を隠ぺい又は、虚偽内容の伝達、または故意に通知を行わないなどの『不実告知』と判断される勧誘行為</li> </ul> <p>これらの勧誘行為が、勧誘を行った弊社の「〇〇〇〇（担当者氏名）」より、一切無かったと言う（ママ）音源記録及び、申立人が契約内容の事前熟読把握を行った上での契約締結である証明となる「〇〇〇〇（商品名）契約事項確認書兼交付書面受領書」において立証可能です。</p> <p>追記として、本紛争の発端は、申立人が上記に記載の内容証明郵便にも記載のある、「〇〇〇〇業務〇〇〇〇（研修中業務の名称）」（平成 25 年 2 月 15 日配信）につき、「業務データ量に制限があるため、エントリー希望通知（業務受諾希望の申し出）を送信した契約者より先着順の上、委託者を決定する」と言う（ママ）記載について異議を申し立てたことが発端であるが、本契約または本契約で提供する役務（研修・業務）に関わらず、一般的な商業行為についても、人気商品等であれば、在庫切れや完売によってサービスの享受が得られない事が生じるのは、事業者側の大きな不備ではなく、それらについて、本契約においては、契約者が契約締結した場合においても被る不利益として、〇〇〇〇（商品名）販売契約書第 9 条（6）（7）に記載されています。</p>

	<p>申立人は、本契約役務の享受について、こうした不測の事態（不利益の享受）も生じることを事前に把握していながら、それを失念し、且つ、対応にあたった弊社男性社員の対応方法の不満もあり、本係争に至った事が推察されるが、申立人の記憶力や過去の事実経緯に関する内容証明郵便等での通知内容には、大幅な誤り、事実誤認が多く、それらの証明内容を以下に記載いたします。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 申立人は、内容証明郵便で「〇〇〇〇業務〇〇〇〇（研修中業務の名称）を納品した」と記載しているが、一切納品はしていない。申立人が行ったのは「エントリー希望通知」と言う（ママ）、上述の「業務受託希望の申し出」のみであり、一切の業務（納品）は履行していない。</li> <li>2 申立人は、内容証明郵便で「納品業務について採用された人にだけ連絡をする」などが、特定商取引法違反である『不利益事実の不告知』であるかの如くの記載をしているが、弊社で配信する業務指示書（〇〇〇〇業務（研修中業務の名称）の依頼案内サイト）には、『業務データに誤りが無く、採択（納品物が報酬支払いの対象になる場合）について、当該契約者に対してのみ、業務報酬支払いに必要な「請求書」提出の案内通知を行う』と言う（ママ）内容で記載されているものであり、不採択（不採用）になった契約書へは何も通知を行わないと言う意味として受け止め、誤った解釈をしている。</li> <li>3 上記1の申出も、期日3日前の2月20日であり、全てのエントリー希望者46名中、43番目であり、大幅に遅れた上での希望通知である。</li> <li>4 9月11日に貴事務局へ提出済みの、「当該紛争の当事者とメール等で通信した記録～・契約者（〇〇〇〇氏（申立人氏名））メール質問内容（①）及び①に対する弊社返信及び契約者全受信内容（②）」で明らかな通り、数度に渡る送信方法の不手際、請求書提出の不備が著しく他の契約者より多い。</li> </ol> <p>上記の1より4の内容より、申立人はコンピュータ利用業務及び文字掲載情報の理解把握や詳細内容を確認する能力が大幅に欠落し、事実を自己の都合に合わせて主張する性質の人物だと判断されます。</p>
<p>解決案</p>	<p>本紛争については、申立人の主張及び通知内容に事実と異なり、信憑性、正確性に欠落する部分が大きくあるが、今後、「債務不存在確認訴訟」等の弊社提訴による司法判断においても、申立人及び弊社として迅速な解決に至ることが困難であると予測されるため、弊社及び申立人の相互負担を鑑みた和解案として、本来の申立人の支払い返金額は、平成25年4月12日に、弊社代理人弁護士事務所より通知した、53,340円であるが、申立人と弊社の主張を相互に折半する内容として、申立人が保管している商品群（CD-ROM、契約書類等）の弊社側返却などを含む和解書の交付等を条件とし、本商品額の2分の1である、198,975円に引き上げた上で、本係争の解決を図る提案をいたします。</p>

### 資料 3

#### 「在宅ワークの業務提供を前提としたシステム製品等の購入契約に係る紛争」 処理経緯

日 付	部会開催等	内 容
平成 25 年 7 月 4 日	【付託】	・紛争案件の処理を知事から委員会会長に付託 ・あっせん・調停第二部会の設置
7 月 29 日	第 1 回部会	・紛争内容の確認 ・申立人からの事情聴取
9 月 13 日	第 2 回部会	・相手方からの事情聴取を予定していたが、当日になっ て、欠席との連絡があったため、実施しなかった※ 1 ・相手方への対応を検討
10 月 17 日	第 3 回部会	・相手方に対して事情聴取のため出席を依頼したが、出 席できないとの連絡があったため、質問事項を送付し たところ、回答票が提出された ・今後の対応を検討 ・あっせん案の考え方の検討
11 月 12 日	第 4 回部会	・相手方にあっせん案の考え方等を示し、意見交換を予 定していたが、欠席のため、実施しなかった ※ 2 ・あっせん案、合意書案の確定
11 月 12 日	(あっせん案)	・あっせん案を紛争当事者双方に提示 (申立人：受諾、相手方：受諾)
	(合意書)	・合意書の取り交わし
12 月 5 日	第 5 回部会	・相手方からの「合意書追加事項」の申出について検討 ※ 3 ・報告書の検討
12 月 6 日		・相手方へ合意事項の履行を勧告 ※ 4
2 月 7 日	【報告】	・審議の経緯と結果を知事へ報告

※ 1 相手方から出席予定者の緊急入院を理由に欠席の旨の連絡があった。

※ 2 相手方から「事業多忙、回答票の和解案と相違がない」ことを理由に欠席するとの  
連絡があった。

※ 3 合意書の締結後、申立人は誠実に合意事項を履行したにもかかわらず、相手方から  
合意書への追記事項の申立てがあった。

※ 4 部会長から相手方に対し、合意事項の速やかな履行を勧告したところ、期限内に履  
行された。

## 東京都消費者被害救済委員会委員名簿

平成26年2月7日現在

氏名		備考
学識経験者委員		(16名)
安藤朝規	弁護士	
上柳敏郎	弁護士	
大澤彩	法政大学法学部准教授	
沖野眞巳	東京大学大学院法学政治学研究科教授	会長代理
織田博子	駿河台大学大学院法務研究科教授	
角紀代恵	立教大学法学部教授	
鎌野邦樹	早稲田大学大学院法務研究科教授	
川地宏行	明治大学法学部教授	
佐々木幸孝	弁護士	
執行秀幸	中央大学大学院法務研究科教授	
千葉肇	弁護士	本件あつせん・調停部会長
中野和子	弁護士	
平野裕之	慶應義塾大学大学院法務研究科教授	
村千鶴子	弁護士・東京経済大学現代法学部教授	会長 本件あつせん・調停部会委員
山口廣	弁護士	
米川長平	弁護士	
消費者委員		(4名)
奥田明子	東京都地域消費者団体連絡会 代表委員	
佐野真理子	主婦連合会 事務局長	
橋本恵美子	東京都生活協同組合連合会 常任組織委員	
宮原恵子	特定非営利活動法人東京都地域婦人団体連盟 総務部 部長	
事業者委員		(4名)
栗山昇	東京都商工会連合会 副会長	
中村幸夫	一般社団法人東京工業団体連合会 専務理事	
橋本昌道	東京商工会議所 常任参与	
穂岐山晴彦	東京都中小企業団体中央会 常勤参事	