

高齢者を狙って、CO2排出権取引を勧誘していた 事業者5社に3か月の業務停止命令

本日、東京都は特定商取引に関する法律に基づき、高齢者宅を訪問し「11%の利息がつきます。」などと事実と異なることを告げて、CO2排出権に関する差金決済取引とその取引に付随する投資一任サービス契約の勧誘等をしてきた5事業者に、3か月の業務の一部停止を命じました。
(※詳細は裏面のとおり。)

事業者の概要

事業者名	① (株)ライブ・トレード ② (株)ライブトレードウェルス ③ (株)ライブ・トレードエンター ④ (株)ライブ・トレードオクト	⑤ 合同会社ライブ・ トレードアセット マネジメント
代表者名	代表取締役 山内 宗和	代表社員 竹村 寿史
所在地	新宿区新宿一丁目26番9号 (ビリーヴ新宿9階)	横浜市西区北幸一丁目 11番地1号水信ビル 7階
業務内容	CO2排出権に関する差金決済取引(店頭取引)(*)	左記に係る投資一任サービス(**)



上記5事業者に関する都内の相談の概要(平成28年12月5日現在)

契約者の平均年齢	契約者の平均契約額	相談件数				合計
		25年度	26年度	27年度	28年度	
約77歳 (39歳~89歳)	約362万円 (最高:2,000万円)	4件	10件	18件	10件	42件

(*)消費者が事業者に保証金を預け、CO2排出権そのものの取引ではなく、当該事業者が欧州市場等で取引されているCO2排出権の価格を参照して決定した価格で売買し、その損益の差額によって決済する取引。消費者と事業者による当事者間の相対取引(事業者からの報告による。)

(**)上記の取引に係る売買指図を顧客に代わって実施するサービス(事業者からの報告による。)

— 消費者の方へ —

- 取引の仕組みが理解できなければ、契約はしないようにしましょう。
CO2排出権に関する取引は、CO2排出権の価格や為替変動などの予測不可能な要因が大きく影響するハイリスクで複雑な取引です。「高金利で儲かる。」「プロが運用する。」などと良いことばかりを告げて勧誘される事例も見られますが、取引の仕組みが理解できなければ絶対に契約しないでください。特に高齢者がターゲットになっています。電話や訪問を受けても、理解できない取引であれば、はっきりと勧誘を断りましょう。
- 少しでも不審に思ったり、同様のトラブルでお困りの方は、すぐに最寄りの消費生活センターにご相談ください。

☎東京都消費生活総合センター 03-3235-1155

【問合せ先】

生活文化局消費生活部取引指導課
電話 03-5388-3073

特定商取引に関する法律第8条第1項に基づく業務の一部停止命令

1 事業者の概要

事業者名	①(株)ライブ・トレード	②(株)ライブ・トレードウェルス	③(株)ライブ・トレードエンター	④(株)ライブ・トレードオクト	⑤合同会社ライブ・トレードアセットマネジメント
代表者名	代表取締役 山内 宗和				代表社員 竹村 寿史
所在地	新宿区新宿一丁目26番9号(ビリーヴ新宿9階)				横浜市西区北幸一丁目11番地1号水信ビル7階
設立	平成22年 11月25日	平成25年 1月30日	平成26年 1月16日	平成26年 12月1日	平成25年 1月30日
資本金	5000万円	10万円	100万円	100万円	10万円
業務内容※	CO2排出権に関する差金決済取引(店頭取引)				左記に係る投資一任サービス
契約件数※		56件	73件	78件	205件

※事業者からの報告による

①ライブ・トレードは、CO2排出権に関する差金決済取引の運営業務を行い、自社の社員を、順次設立した②ライブトレードウェルス、③ライブ・トレードエンター及び④ライブ・トレードオクトに出向させて、CO2排出権に関する差金決済取引と⑤ライブ・トレードアセットマネジメントが提供する投資一任サービスの勧誘を行っていた。また、⑤ライブ・トレードアセットマネジメントは、投資一任サービスに基づく事業収入はなく、財務等経営の大部分を①ライブ・トレードが行っていた。このように、上記5社は、密接不可分に関係して事業を行っていた。

2 勧誘行為等の特徴

- (1) 投資の案内などと高齢の消費者宅に電話をかけて、家族構成や資産状況等を聞いた後、消費者が訪問を承諾するしないにかかわらず、消費者宅を訪問する。
- (2) 勧誘目的を言わないまま、消費者宅に上がりこんで世間話をしばらくした後に、投資一任サービスが付随したCO2排出権に関連したハイリスクな取引の契約であることを説明せずに、「やっていれば11%の利息がつきますよ。」「投資には利益はつくが損をすることがない。」などと嘘を言って、契約の勧誘をする。
- (3) 契約してから3～4か月後に、投資額の10～20%に相当する額を利息として消費者宅に現金で届ける。これにより、消費者は当該事業者を信用し、さらに高額な増資をする。
- (4) 不安に思った消費者が、しばらくして解約を申し出ると、預けた保証金を大きく下回る額が提示される。

3 業務の一部停止命令の内容

平成28年12月7日(命令の日の翌日)から平成29年3月6日までの間(3か月間)、法第2条第1項に規定する訪問販売に係る次の行為を停止すること。

- (1) 契約の締結について勧誘すること。
- (2) 契約の申込みを受けること。
- (3) 契約を締結すること。
- (4) 既存の契約に基づく全部の業務(ただし、投資一任契約を含む当該契約の申し込みの撤回、及び役務の提供を受ける者からの反対売買による決済の申し出を含む当該契約の解除に係る業務を除く。)

4 業務の一部停止命令の対象となる主な不適正取引行為

不適正な取引行為	特定商取引法の条項
<p>契約等の締結について勧誘をするに際し、投資の案内などと消費者に電話をかけて、消費者の家族構成や資産状況等を聞いた後、訪問の承諾の有無にかかわらず、消費者宅を訪問し、「近くを通りかかったので、お話を聞かせてほしいので。」「この地区を担当することになったので、ご挨拶に来ました。」などと告げて消費者宅に上がり、世間話をした後に契約等の勧誘を始めており、勧誘に先立って、契約等の締結について勧誘をする目的であることを明らかにしていなかった。</p>	<p>第3条 勧誘目的等不明示</p>
<p>契約等を締結した際に、役務の提供を受ける者に交付しなければならない本件契約の内容を明らかにする書面として、「特定商取引に関する法律に基づく交付書面」と題する書面等を交付しているが、この書面には、法第5条第1項の規定に基づく法施行規則（昭和51年通商産業省令第89号。以下「省令」という。）第6条第1項の表中三のホ及びびへに規定する内容について、記載の不備があった。</p>	<p>第5条第1項 契約書面不備</p>
<p>契約等の締結について勧誘をするに際し、本契約はCO2排出権の価格を指標とし、かつ為替変動が影響する複雑で大きな損失を被るおそれのある差金決済取引であるにもかかわらず、勧誘する際に、「やっていたら11パーセントの利息がつきますよ。」「投資には利益はつくが損をすることはない、銀行より利息は良い、3か月で利息はどんどん増えてる。」「損をしないように会社が色々分析しているので心配はない。」などと、あたかもリスクがない、あるいはリスクが少ないものであるかのように、消費者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る行為をしていた。</p>	<p>第6条第1項 不実告知</p>
<p>契約等の締結について勧誘をするに際し、本件契約はCO2排出権の価格を指標とし、かつ為替変動が影響する複雑で大きな損失を被るおそれのある差金決済取引であるにもかかわらず、投資について豊富な知識や経験がなく、収入や資産の乏しい年金生活の高齢者等に対し、不相応または不要な支出を強いるなど、消費者の知識、経験及び財産の状況に照らし不相当と認められる勧誘を行っていた。</p>	<p>第7条第4号 省令第7条第3号 適合性原則違反</p>

5 今後の対応

業務停止命令に違反した場合は、行為者に対して特定商取引法第70条の2の規定に基づき2年以下の懲役又は300万円以下の罰金又はこれを併科する手続きを、法人に対しては特定商取引法第74条の規定に基づき3億円以下の罰金を科する手続きを行う。

事例 1

平成 27 年秋頃、甲宅に当該事業者の営業担当者から突然電話があり「投資のことでお話ししたい。」とのことだったので、甲は来訪を認めた。来訪した当該事業者の営業担当者 A は〇千万円の投資を勧めてきたが、甲が「そんなお金はととも出せない。」というので、A は、「はじめは〇百万円からどうですか、やっていたら 11% の利息がつきます。」と言ったが、甲は何への投資なのか分からなかったし、説明もなかった。甲は A に押し切られるかたちで〇百万円の契約をしてしまい、A が翌日現金を受け取りにくることになった。しかし、甲は投資に関する知識が全くないことから不安になり、翌日銀行でお金をおろすことを取り止め、来訪した A とその上司 B に対して契約を取りやめることを告げた。

事例 2

平成 27 年春頃、乙宅に当該事業者の営業担当者 C が「近くを通りかかったので、お話をお聞きしたいので。」と言って訪ねてきた。「乙の趣味を聞かせて下さい。」と言って、乙の世間話をよく聞いてくれた。しかし、C は途中からパンフレットを取り出して投資の話始めた。乙は投資の話は分からないし、知識もないので「お金がないから。」と言って、何度も断ったが、C は「次は上司を連れてきます。」と言ってその日は帰った。後日、C が上司 D を伴って突然来訪した。乙は「投資する気はありません。」と D にも告げたが、D は「投資には利益がつくが損をすることはない。銀行より利息は良い。3 か月で利息はどんどん増える。」「損をしないように、会社が色々分析しているので心配ない。」等と言った。乙は「お金がないので投資する気はありません。」と何度も断ったが 2 人は帰る気配はなく、1 時間以上にわたり勧誘した。乙は早く帰ってもらいたくて、根負けするかたちで〇十万円を投資することにした。しかし、乙は定期収入は年金だけで老後の蓄えも多くないので、銀行で予定額の半分だけおろし、C に渡した。乙は C が差し出した書類に言われるがままに記入したりチェックしたりしたが、その書類の内容については一切説明を受けなかった。

乙は自分が締結した契約が CO2 排出権取引に関する投資一任契約であることを消費生活センターに後日相談して初めて知った。

事例 3

平成 27 年冬頃、丙宅に当該事業者の営業担当者 E と F が訪問し、「自分達はこの地区を担当することになったので、ご挨拶に来ました。」と言ったが、何の会社なのかの説明はなかった。その後、若い方の E が何度か来訪したが、世間話をするだけだった。E は 4 度目の訪問時にも来訪の意図を告げなかったが、途中から投資の話になり、「せめて一口だけでも。」と熱心に勧誘した。丙は投資の経験も知識もなかったが、若い E が可哀相になり、一口〇十万円を申し込むことにした。丙は契約の内容をよく理解しておらず、E が「銀行に預けるよりは有利だ。」と言っていたので、債券の申し込みだと思っていた。後日、E がもう一口と熱心に勧誘するのでもう一口投資した。2 回目の投資をした直後に知人からこの契約はおかしいと言われたことから、丙が当該事業者に電話し解約すると伝えたが、「担当者がいない。」と言って解約に応じようとしないので、消費生活センターに相談した。丙は相談して初めて自分が締結した契約が CO2 排出権に関する投資一任契約であることを知った。

事例4

平成26年秋頃、丁宅に人の好きそうな、当該事業者の若い営業担当者Gが突然訪ねてきた。その時は玄関で立ち話だけした。2回目にGが訪問した時は、部屋でGの生い立ちについての世間話をしてしたが、最後に投資の話になり、「5万円でも10万円でも良いので協力して欲しい。」と言われた。さらに、運用がうまくいっているような話で損が出るような話はなかった。丁は、Gの人柄が気にいったこともあり契約することにした。Gは3回目の訪問時に上司Hを連れてきて、その時丁は契約し〇十万円を手渡した。丁は「口座設定申込書兼契約書」の投資話経験の有無欄の「無」にチェックする等していたが、後日家族が、この契約の内容等について尋ねたが、よく、理解していなかった。