

旅行等会員権の連鎖販売業者に 3か月の一部業務停止命令

本日、都は、旅行等会員権の連鎖販売を行っている事業者に対し、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）に基づき、業務の一部停止（3か月）を命じました。

当該事業者の勧誘者は、「お茶しませんか。」などと呼び出した消費者に、旅行を楽しんで収入も得られるなどと書かれた書面を読ませて説明会に誘い出し、消費者が断っても複数の会員が執拗に勧誘して、連鎖販売契約を締結させていました。

※連鎖販売取引（マルチ商法）とは

商品やサービスを販売する組織に加入した消費者が、新たな買い手を勧誘し、販売組織をピラミッド式に拡大させていく商法。組織に加入しても結局誰も誘えず、収入を得られずに借金を抱えたり、友人を強引に勧誘して人間関係を壊したりしてしまうなど、様々な問題が起こりやすい商法であり、特定商取引法で勧誘者が守るべきルールを定めています。

事業者の概要

- 事業者名 株式会社リゾネット
- 代表者名 代表取締役 山本 敏明
- 所在地 東京都中央区八丁堀二丁目24番2号
- 設立 平成18年4月13日
- 資本金 5,000万円
- 会員数 都内3,823人
(平成28年9月末現在)

今日登録した方が
いいよ

クレジットカード出して

早く出して早く早く



事業者に関する都内の相談の概要（平成29年1月16日現在）

平均年齢	平均契約額	相談件数（直近5年度）					
		24年度	25年度	26年度	27年度	28年度	合計
約30歳	171,308円	3件	15件	25件	71件	99件	213件

消費者の方へ

- 契約を断っているにもかかわらず、しつこく勧誘してくる相手には、きっぱりと断りましょう。友人からの勧誘や、複数の相手からの勧誘は断りにくいですが、断る勇気が大切です。
- マルチ商法は簡単に儲かるものではありません。おいしい話には裏がありますので、だまされないようにしましょう。
- マルチ商法は、クーリング・オフと中途解約が可能であり、いつでも組織から退会することができます。お困りの時は、すぐに最寄りの消費生活センターへ相談してください。

☎東京都消費生活総合センター 03-3235-1155（相談専用番号）

【問合せ先】

担当 生活文化局消費生活部取引指導課
電話 03-5388-3074

特定商取引に関する法律第39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	株式会社リゾネット
代表者名	代表取締役 山本 敏明
本社所在地	東京都中央区八丁堀二丁目24番2号
設立	平成18年4月13日
資本金	5,000万円
業務内容	リゾート・旅行・スポーツクラブ複合会員権の連鎖販売取引
売上高	約19億9,000万円(平成27年1月～平成27年12月)(事業者報告)
会員数	都内3,823人(全国12,163人)(平成28年9月末現在)(事業者報告)

2 勧誘行為等の特徴

- (1) 当該事業者の連鎖販売組織の会員が知人に連絡し、「今度よかったらお茶しませんか。」「会って話をしませんか。」などと言って、契約意図を隠して喫茶店等に誘い出す。
- (2) 喫茶店等で、会員が「旅行関係の資料だけど、よかったら見てみるか。」などと興味を持たせてセールスレターを読ませる。セールスレターには、格安で旅行を楽しむことが仕事となり収入が得られる旨が書かれており、消費者がセールスレターを読み終えると、会員が「説明会があるから一緒に行こう。」などと誘って、後日、説明会に連れて行く。
- (3) 説明会で、詳しい説明をする講師が「旅行をするだけでお金がもらえてとても楽しい。」「高額な年収が得られる。」「レターを見せるだけで簡単に紹介できる。」などと、あたかも簡単に勧誘できて儲かるかのような説明をする。さらに、「会員サービスの上限は10万人と決めている。おそらく年内もしくは来年に10万人を超えてしまう。早く登録した方がいい。」などと嘘を告げ、消費者を焦らせる。
- (4) 3時間以上の長時間にわたる説明会の後、消費者に申込書面の記入を求める。消費者が断っても、複数の会員が周りを囲み、「今日登録した方がいい。」「いいから申請書を書いて。」などと執拗に勧誘し、契約締結を迫る。

3 業務の一部停止命令の内容

平成29年1月18日(命令の日の翌日)から平成29年4月17日までの間(3か月)、特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引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を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- (2) 契約の申込みを受けること。
- (3) 契約の締結を行うこと。

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
当該事業者の勧誘者は、「今度よかったらお茶しませんか。」「会って話をしませんか。」などと告げて、喫茶店等に呼び出して勧誘を行っており、勧誘に先立って、統括者の名称、特定負担を伴う取引についての契約締結について勧誘をする目的である旨及び本件商品の種類を明らかにしていなかった。	第33条の2 名称・勧誘目的等の 不明示
当該事業者の勧誘者は、当該事業者が会員数に上限を定めていないにもかかわらず、「会員サービスの上限は10万人と決めている。おそらく年内もしくは来年に10万人を超えてしまう。早く登録した方がいい。」「会員サービスの上限は決まっており、10万人を超えたら登録できなくなる。すぐに10万人を超えてしまう。」などと、相手方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を告げていた。	第34条第1項第5号 不実告知
当該事業者の勧誘者は、当該事業者の事務所で3時間以上の長時間にわたる説明会を行い、連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している消費者に対し、執拗に勧誘するなど連鎖販売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た。	第38条第1項第3号 迷惑勧誘

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28年3月頃、消費者甲の携帯電話に知り合いのAがSNSで「旅行を仕事にしませんか。」「会って話をしませんか。」とメッセージを送ってきた。甲は旅行を仕事にできるという話に興味を持ち、会うことにした。

数週間後、甲はAと喫茶店で会うとAからセールスレターを渡された。セールスレターには、旅行をするだけで儲かります、セミナーに行こうなどと書いてあった。甲が読み終わると、Aから「明日説明会があるから一緒に行こう。」と誘われ、甲は説明会に行くことにした。

翌日、甲はAと一緒に説明会に行った。席は予め決められていて、甲はAの隣の席だった。しばらくすると講師Bの説明が始まった。Bは「旅行をするだけでお金がもらえてとても楽しい。」「格安で旅行できる。」「高額な年収が得られる。」などと説明した。Bの説明が終了すると休憩になったので、甲はトイレに行こうと立ち上がると、席の近くにいた会員が「おれもトイレに行くよ。」と言ってついてきた。甲はその会員がついてきたために、休憩の間に会場を出ることも、携帯電話を出すこともできなかった。休憩後に講師Cの説明が始まった。Cは「会員サービスの上限は決まっており、10万人を超えたら登録できなくなる。」「すぐに10万人を超えてしまう。」「今が稼ぎ時、チャンスだ。」と説明した。そして「誰でも簡単にできる。」「私達は働かず遊びが仕事。」などと強く勧めた。

講師の説明が終了した後、概要書面と会員登録申請書を渡された。Aやその他の会員が立ち上がって甲を囲み、「登録しようよ。」と言った。甲は「少し考えさせて欲しい。」と言い、この場で登録することを断ったが、会員から「外に持ち出してはいけない資料だから今登録しないといけない。」と迫られた。甲は周りを会員に囲まれて逃げることができず、また長時間勧誘され、冷静に考える事ができなかった。そのため仕方なく登録するしかないと思い、会員登録申請書に記入してAに渡した。

事例 2

平成28年2月頃、消費者乙の携帯電話に知り合いのDがSNSで「今度よかったらお茶しませんか。」とメッセージを送ってきた。乙は会ってお茶しようと思い、会うことにした。

数日後、乙はDと喫茶店で会うと、Dから「旅行関係の資料で、普通は見せないけど、よかったら見てみるか。」と言われて乙はセールスレターを読んだ。セールスレターには、旅行が仕事、あなたがすればいいのは旅行だけなどと書いてあった。Dから「旅行サークルみたいなものだよ。」「詳しく話が聞ける説明会があるけど参加するか。」と誘われて、乙は説明会に行くことにした。

数日後、乙はDと一緒に説明会に行った。説明会が開始するまでの間、Dから知り合いの会員を紹介された。乙が予め決められていた席に座ると、しばらくして講師Eの説明が始まった。「1人紹介するとボーナスが入り、2人紹介すると最初の会費分を元取りできるよ。」「会員サービスの上限は10万人と決めているので、10万人を超えたら登録できなくなる。」「会員サービスは人気だから年内にはいっぱいになる。会員になりたくてもなれないよ。」と説明した。また勧誘方法について「知り合いを紹介するには、親しい人からレターを見せていただけだよ。」「説明はしないでレターを見せるだけでいい。読みたくない人には見せないで、興味を持った人だけに見せるようにする。」「何もしなくていいから誰でもできる。」などと言い、登録を強く勧めた。乙は説明会があまりに長時間なので疲れて帰りたくなった。

講師の説明が終了すると、概要書面と会員登録申請書を渡された。特定負担の金額が高額なので驚いて不安になったが、説明会に来てから3時間半も勧誘され、早く登録を終らせて帰りたい気持ちで、会員登録申請書に記入してDに渡した。

事例3

平成28年4月頃、消費者丙の携帯電話に知り合いのFがSNSで「〇月〇日に会わないか。」とメッセージを送ってきた。丙は特に予定がなかったので、会うことにした。

後日丙はFとカフェで会うと、Fはセールスレターを見せた。Fから「旅行するだけで権利収入になればいいよね、という話なんだ。」「説明会があるから一緒に行こう。」と誘われて、丙は説明会に行くことにした。

数日後、丙はFと説明会に行った。席は並んで座るように決められていた。しばらくすると講師Gが説明を始めた。「3人紹介すると元が取れて、何もしなくても稼げるようになる。」「旅行するだけで儲かる。」「会員サービスの上限は10万人と決めている。」「おそらく年内もしくは来年に10万人を超えてしまう。早く登録した方がいい。」と説明した。また勧誘方法について「レターを見せるだけで簡単に紹介できる。」などと言った。特定負担について、セールスレターには2万5千円と書かれていたのに、実際はかなり高額である事を知って丙は驚いた。

Gの説明が終了すると、概要書面と会員登録申請書を渡された。Fや会場にいた他の会員が立ち上がって丙を囲み、登録を勧めた。丙は「人を紹介できる自信はないし、高額な会員権を買う余裕はない。」と言ったが、会員から「今日登録した方がいい。」「会員権を持っていて損はない。」と勧められた。Fや会員に登録を迫られ、また説明会に来てから3時間も勧誘され、登録するしかないと思いい、会員登録申請書に記入した。

事例4

平成27年9月頃、消費者丁の携帯電話に知り合いのHがSNSで「〇〇で会おう。」とメッセージを送ってきた。丁は会って雑談をしようと思いい、会うことにした。

数日後、丁はHと会うと、「このレターを一言一句読んでみて。」とファイルを渡された。セールスレターには格安で海外旅行ができるなど書いてあった。Hから説明会にしつこく誘われて断りきれず、丁は説明会に行く約束をした。

数日後、丁はHと一緒に説明会に行った。席は予め決められていて、Hの位置から丁の様子が見える位置だったので、丁はHに監視されている気分だった。席に座ってしばらくすると、講師Iが説明を始めた。「格安で海外の一流ホテルに泊まれる。」「会員サービスの上限は10万人と決めているので、10万人を超えたら登録できなくなる。」「早くしないと10万人になってしまうよ。」「紹介するためにはレターを読ませるだけでいい。」などと説明した。Iの説明が終わると別の講師が出てきて、スライドで特定利益について説明した。休憩になり、トイレに行こうとするとHがついてきた。Hがずっと離れないので、見張られているようで、帰れなかった。

講師の説明が終了し、Hとテーブルに並んで座ると、会員に囲まれた。テーブルの上には概要書面と会員登録申請書があった。Hが概要書面の特定負担の欄を指して、「ビジネスクラスだね。」と言った。丁は「お金ありません。」「こんなことやりません。」と断ったが、Hは「クレジットカードでもいいから出して。」と登録を迫った。丁が持っていないと言うと、「クレジットカードがないなら銀行のキャッシュカードを出して。」「あるでしょ。」「早く出して、早く早く。」「いいから申請書を書いて。」と強い口調で言った。丁は断ったが、Hは「一応書いておいてよ。」と強い口調でしつこく迫ってきた。丁は周りを会員に囲まれて逃げることができず、長時間勧誘され、早く帰りたと思った。登録しなければ帰らせてもらえないのではないかと思いい、仕方なく登録するしかないと思った。