

以前に面識があったかのように偽って消費者を訪問し 金地金を販売していた事業者に15か月の業務停止命令

本日、東京都は、以前に面識があったかのように偽って消費者の勤務先等を訪問し、金地金等を販売していた事業者に対し、特定商取引に関する法律に基づき、15か月の業務の一部停止を命じ、違反行為を是正するための措置を指示しました。また、事業者の代表取締役等に対し、当該停止を命じた範囲の業務を新たに開始することの禁止を命じました。

事業者の概要

- 事業者名 株式会社C I S
- 代表者 代表取締役 岩坂 宏
- 所在地 中央区日本橋茅場町三丁目5番3号
- 業務内容 金地金等の訪問販売

※ 株式会社CISは、平成27年3月4日に東京都から業務停止命令を受けた株式会社HSIが商号変更を行った法人であり、同様の営業活動を行っていました。

* 詳細は別添のとおり

数年前に励まされました！
ロンドンに派遣される前に
挨拶したくて来ました！



【勧誘行為等の特徴】

- ① 事業者は、「以前、営業でつらい思いをしていたときに親切にしてくださいだったので、一度ご挨拶に伺いたい。」などと消費者へ電話をかけて、金地金等の販売目的を隠して訪問する。
- ② 励まされたお礼に特別値引き価格で金地金等を販売すると勧誘を始め、消費者が「要りません。」「お金もないし、興味もない。」と勧誘を断っても、消費者の意思に反して勧誘を続ける。
- ③ 金地金等の価格は相場動向により変動し、将来の利益は不確実であるにもかかわらず、「短期で確実に利益が出るようにします。絶対損はさせません。」などと、あたかも短期間で利益を得ることが確実であるかのように告げて勧誘する。
- ④ 「会社内の『抽選枠』で、特別に安く売れる金の権利が当たりました。特別に分けてあげたい。」などと、『抽選枠』は存在しないにもかかわらず、あたかも他の購入者より特別に有利であるかのように嘘を告げて勧誘する。

消費者の方へ

- あたかも面識があったかのように近づいて、契約を迫る事業者には、注意が必要です。
- 「短期間で必ず儲かる」などの事業者のセールストークをうのみにせず、慎重に検討しましょう。
- 同様のトラブルでお困りの方、事業者の対応に疑問を感じた方は、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
お近くの消費生活センターは 局番なし 188(消費者ホットライン)

詳しくはこちらをご覧ください。

東京くらしWEB

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/>



【問合せ先】

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8条第1項に基づく業務の一部停止命令及び
第7条第1項に基づく指示並びに第8条の2第1項に基づく業務禁止命令****1 事業者の概要**

事業者名 株式会社C I S
代表者等 代表取締役 岩坂 宏 (いわさか ひろし)
取締役 後藤 洋平 (ごとう ようへい)
本店所在地 中央区日本橋茅場町三丁目5番3号
事務所 中央区日本橋茅場町三丁目12番2号
設立 平成25年1月30日
資本金 3,000万円
業務内容 金地金等の訪問販売
従業員数 14名(事業者報告による。)

※ 株式会社C I Sは、平成27年3月4日に東京都から業務停止命令を受けた株式会社H S Iが商号変更を行った法人であり、同様の営業活動を行っていました。

2 上記事業者に関する都内の相談の概要(平成30年12月7日現在)

平均年齢	平均契約額	相談件数			
		28年度	29年度	30年度	合計
約57歳 (27歳～81歳)	約1,198万円 (最高:4,931万円)	5件	12件	7件	24件

3 業務の一部停止命令(法人)の内容

平成30年12月21日(命令の日の翌日)から平成32年3月20日までの間(15か月間)、特定商取引に関する法律第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。

- (1) 売買契約の締結について勧誘すること。
- (2) 売買契約の申込みを受けること。
- (3) 売買契約を締結すること。

4 業務の一部停止命令の対象となる不適正な取引行為

不適正な取引行為	特定商取引に関する法律の条項
「2～3年前、私が営業の仕事がうまくいなくてへこんでいるときに、飛び込みで営業したら親切にしてくださいだったので、一度ご挨拶に伺いたい。」などと告げて消費者の勤務先を訪問しており、勧誘に先立って、本件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なかった。	第3条 勧誘目的等不明示

<p>本件契約の締結について勧誘をするに際し、「要りません。」「忙しいし、来られても買わないですよ。」「お金もないし、興味もない。」などと、本件契約を締結しない旨の意思を表示した消費者に対し、なおも勧誘を続けていた。</p>	<p>第3条の2第2項 再勧誘</p>
<p>本件契約の締結について勧誘をするに際し、金地金等の価格は相場動向により変動し将来の利益について不確実であるにもかかわらず、「金は絶対上がる。絶対元本割れしないし、月末にはプラスアルファで儲かっている。」「毎月、積立てする必要はありません。短期で確実に利益が出るようにします。絶対損はさせません。」などと、短期間で利益を得ることが確実であるかのように不実のことを告げていた。</p>	<p>第6条第1項 不実告知</p>
<p>「抽選枠」は存在しないにもかかわらず、「会社内の抽選枠で、特別に安く売れる金の権利が当たりました。特別に分けてあげたい。」「今回特別にキャンペーンをしていて、安い金の権利が抽選で当たりました。特別値引きで〇〇〇円値引きします。」などと、あたかも他の購入者より特別に有利であるかのように、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を告げていた。</p>	

5 指示（法人）の内容

- (1) 業務停止命令を受ける原因となった違反行為の発生原因について、調査分析の上、検証し、その検証結果について、業務停止命令の日から1か月以内に都知事宛て文書にて報告すること。
- (2) 違反行為の再発防止に向けた、再発防止策及び社内のコンプライアンス体制を構築し、当該再発防止策及び当該コンプライアンス体制について、本件業務停止命令に係る業務を再開する1か月前までに都知事宛て文書にて報告すること。

6 業務禁止命令（個人）の内容

対象者	業務禁止命令の内容	命令の原因となった事実
岩坂 宏	平成30年12月21日から平成32年3月20日までの15か月間、当該事業者に対して上記業務停止を命じた範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含む。）を禁止する。	当該事業者において代表取締役を務めており、当該事業者の訪問販売における業務全般を統括管理し、営業方針等の決定をするとともに営業に係る指揮命令を行うなど、当該業務の停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしていた。
後藤 洋平		当該事業者において取締役を務めており、当該事業者の訪問販売における営業活動全般の運営管理をし、苦情相談などの顧客対応を行うとともに、営業員の指導育成を行うなど、当該業務の停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしていた。

7 今後の対応

- (1) 業務停止命令及び業務禁止命令に違反した場合は、行為者に対しては、特定商取引に関する法律第70条の規定により、3年以下の懲役又は300万円以下の罰金又はこれらを併科する手続きを、法人に対しては、同法第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。
- (2) 指示に基づく検証結果について、平成31年1月20日までに都知事宛てに報告させる。

- (3) 指示に基づく再発防止策及びコンプライアンス体制の構築について、平成32年2月20日までに都知事宛てに報告させる。
- (4) 指示に従わない場合には、同法第71条の規定により、行為者に6月以下の懲役又は100万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、同法第74条の規定に基づき、100万円以下の罰金を科する手続きを行う。

事例1

平成30年4月頃、甲の勤務先に当該事業者の従業員Aから、3年前に甲さんに親切にしてもらったお礼をしたい、という電話があった。甲は、Aが話した内容に覚えがなく、名前も記憶になかった。

その日のうちに、Aは甲の勤務先を訪ね、「3年前、営業中に水をかけられたりしていたときに、甲さんに頑張っってねと声をかけられて親切にしてもらいました。それを励みに今日までやってきて、今回主任に昇進し、会社のロンドン派遣の候補にも残りましたので、お礼をしたい。」と言ったが、甲は、Aの顔に見覚えがなかった。

数日後、Aから電話があり、「いま会社で発表がありまして、取引のあるお客様に特別に金を安くお譲りするという抽選があります。当たるかどうか分かりませんが、まずエントリーさせていただいて、甲さんに恩返しをしたい。」と言ってきた。その日のうちに、Aは勤務先に現れ、「3口当たりました。1口80万円の前渡し金を入金いただければ、グラム〇千円でお譲りできます。去年の安いときに買った地金を持っていて、そのときの金額で売ることができます。」と勧誘し、更に「大手金地金商の小売価格の売値は〇千円なので、その分の利益をお渡しできます。差し引いて1口〇〇万円くらい渡せます。」「クーリング・オフが過ぎればいつでも解約できるよう手配します。」「解約すれば、大手地金商の小売価格の高い価格で買い取ります。」などと、中途解約を前提として説明し、必ず儲かる、利益が出る、と繰り返した。甲は、金地金取引の経験はなかったが、やるなら早くやって翌月には解約したいと思い、〇口頼むことにした。

翌日、Aは、契約するために勤務先にやってきた。Aは、「毎月の支払いについては、翌月に解約するので支払う必要はありません。」と言い、そのほかに金の価格の変動によるリスクの話などはしなかった。このときも、Aは、「いま金は上がっています。すぐ解約すれば〇千円を下回することは絶対ありません。恩返しするためにやっているわけですから、損をさせることはできません。大丈夫です。」などと言った。

事例2

平成29年12月頃、乙の事務所に当該事業者の従業員Bから電話があり、「2～3年前、私が営業の仕事がうまくいなくてへこんでいるときに、飛び込みで営業したら親切にしてくださいだったので、一度ご挨拶に伺いたい。」と言ったが、乙は覚えがなかった。

数週間後、Bから、いま近くに来ているので挨拶させてほしいと電話があった。乙は、忙しいからと断ったが、その日のうちに、Bが乙の事務所を訪ねてきた。Bはやたらと懐かしがっていたが、乙は、Bの顔を見ても全く記憶になかった。

翌月、Bは電話で、「金の相場がすごいことになっている。絶対損はさせませんから金を買いませんか。」と言ってきた。乙は、金地金の売買については経験もない素人だったので、「要りません。」とはっきり断った。それでもBは、「米朝問題で有事になればもっと高騰する。」「絶対、月末までには金上がる。」と断言し、金地金の売買にはリスクを伴うという話は全くしなかった。乙は、「忙しいし、来られても買わないですよ。」と訪問を断ったが、Bは、説明だけでもさせて欲しいとしつこく言ってきた。

その日のうちに、Bは当該事業者の従業員Cと二人で事務所にやってきた。このときCは、Bが必死に頼むので、既存の客とは別枠で特別に儲けさせてあげるという口ぶりで、金地金売買契約書を乙に渡し、「120万円と80万円がありますが、どちらにしますか。」と言ってきた。Cが、「金は絶対上がる。絶対元本割れしないし、月末にはプラスアルファで儲かっている。」と何度も言うので、乙は、Cらを信じて契約することにした。

乙が、金地金売買契約書に手書きされていた数字、金〇キロ、代金〇〇〇万円等について、これは何かと質問すると、Cは「気にしないでいいです。月末には元本割れせずに戻ってくる金だから。」と言った。また、〇〇万円を頭金にして、毎月〇万円を〇百回に分けて支払うという内容を見て、乙が「こんなに支払うんですか。」と聞くと、Cは「翌月に続いている契約ではないので、関係ありません。」と言った。Cからは契約書の内容についても、解約手数料についても何も説明されなかったため、この契約書は会社に報告するための形だけのもので、実際の契約内容とは違うものだと思って、乙は契約書に署名押印した。

契約から数週間は、Bは頻繁に電話をしてきて、「まだ上がっていません。もう少し待ってください。」「来月には何とかかなると思います。」などと言ったが、翌月になると全く連絡がなくなった。

事例3

平成29年9月頃、丙の会社に当該事業者の従業員Dから、前にお会いしてから頑張っている仕事をしてきたのでご挨拶に伺いたい、という電話があった。

数日後、丙の会社にやってきたDは、「以前、お話ししたときに、3年間頑張ってくださいと言われて頑張ったので主任になりました。」「丙さんに何かお返しができないか、いい話ができないかということでした。」と言った。Dは、金地金のパンフレットなどを見せながら、「自分の会社では半年くらい前、安いときに買った金があります。」「今回特別にキャンペーンをしていて、安い金の権利が抽選で当たりました。」「特別値引きで〇〇〇円値引きします。契約時点で〇〇万円が利益としてあります。」「クーリング・オフ期間はこの権利がないので8日以降で解約しましょう。」と説明し、更に「北朝鮮の話で絶対大丈夫。金は上がる一方です。」「短期間のよい話なので、何とか付き合ってください。」と勧誘してきた。丙が、積立は嫌いなのでと断ると、Dは、「月末までに解約するので、翌月からの積立はしなくても大丈夫です。手数料もかかりません。」と言った。丙は、月末には解約するし、積立もしないという約束で、契約することにした。

Dは、契約の話は上司からしますと言って、後日、当該事業者の従業員Eと二人で来社した。Eは、「Dから、お世話になったと聞いています。今日はどうしても丙さんにこの安い金の権利でご購入いただきたい。」と言い、大手地金商の金の初値や価格の推移を見せたりしながら、「金は一番安定している。いまは下がる要素がない。上がるばかりです。」と言って、契約を勧めてきた。丙が、「積立は嫌いなので、やりません。」と言うと、Eは、「今回は短期ですので大丈夫です。初回80万円のプランで、お手元には〇〇万円くらいプラスされて〇〇〇万円以上お渡しできると思います。」「短期ですから、この書類がないと権利が得られませんが、契約書は関係ありません。会社に提出しないと認められないのでお願いします。体裁を整えるためです。」と言って、契約書を渡した。Eは、「クーリング・オフでは権利が無くなるし、Dの成績にもなりませんので、解約は8日目以降にしてください。」と言ったが、契約書等の内容について何の説明もなく、金の価格の変動によるリスクの話もなかった。契約書の手書きの金額の部分などは既に書き込まれていたが、Eは、「この数字は丙さんには関係ありません。」と言った。

翌月になってもDやEから連絡がなかったため、丙から電話したところ、Eは「値が下がっているため、損をさせないよう社内で調整しています。」と言った。

事例4

数年前、丁が事務所にいると、当該事業者の従業員Fが突然訪ねてきた。Fは、「3年くらい前、一度ご挨拶に来たときに頑張っているのを励まされた。営業を一生懸命やっているとき、ほかの人と違って声をかけていただいて感謝しています。」と言ったが、丁には見覚えがなかった。

その後、Fからたびたび電話があり、数週間後には、ロンドンに行って勉強し、丁さんに認めてもらえるよう頑張っただきくなって帰ってきます、という手紙も届いた。

数か月後、Fから電話があり、「ロンドンから帰ってきました。挨拶したいので少し時間をとってもらえませんか。」と言ってきた。電話から数日後、Fは事務所に来て、主任から係長になったと新しい名刺を渡してきた。さらに数か月後には、Fから、「丁さんにいろいろ励まされて元気をもらったので、金を特別な価格で販売したい。」とも電話があった。丁は、「お金もないし、興味もない。」とはっきり断ったが、それにも関わらず、Fからは何回か電話があった。

平成29年5月頃、再びFから電話があり、「特別に円高のときに買ったものを安く売ります。安く買って、クーリング・オフあけてすぐ売れば確実に儲かります。」などと勧誘してきた。丁は、今回も断ったが、それでもFから電話がかかってくるので、仕方なく話を聞くことにした。

Fは、特別な話だから上司がいないと手続きができないと言って、その日のうちに当該事業者の従業員Gを事務所まで連れてきた。Gは、円高のときに安く買った金を特別割引価格で販売し、手数料も1キロ当たりの申込金80万円の10%のみにするので、必ず儲かると説明した。丁が、手数料は購入金額全体の10%かかるのではないかと尋ねると、Gは「手数料軽減の稟議をクーリング・オフの8日間を過ぎたら通すので、ホームページや契約書の内容は関係ありません。」と言った。またGは、大手地金商小売価格から特別に〇〇〇円値引きして販売し、大手地金商小売価格で高く買い取るので、「契約した時点で、金1キロにつき〇〇万円の儲けになっています。」とも説明した。Fも「毎月、積立てする必要はありません。短期で確実に利益が出るようにします。絶対損はさせません。」と言った。FやGから、金の価格が変動するリスクについての説明は一切なく、ただ金は上がるという話だけだったので、丁はこれなら損をすることはないと思い、契約することにした。

その後、Fから電話があり、「会社内の抽選枠で、特別に安く売れる金の権利が当たりました。特別に丁さんに分けてあげたい。」と言ってきた。これまでの契約と同じ条件で、短期で確実に儲かり、絶対に損はありません、などと勧誘され、丁は追加購入の契約をした。

丁が中途解約を申し入れると、Fは、「いまは金価格が下がっており、手数料軽減の稟議が通せない」、「金地金を〇キロ以上持っている人が優先なので、もう少し買い増しした方が、稟議が通りやすい。」などと理由をつけて、更に買い増しを勧めてきた。