

高齢者に「絶対損はしない」などと告げ、高額な金地金の 売買契約を締結させていた事業者に業務停止命令（9か月）

本日、東京都は、「以前『仕事頑張ってください』と励まされた。」などと偽って高齢者宅を訪問し、将来の利益は不確実であるにもかかわらず、「絶対損はしないから。」などと嘘を告げて、高額な金地金の売買契約を締結させていた事業者に対し、特定商取引に関する法律に基づき、9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。 ※詳細は別添のとおり

事業者の概要

- 事業者名 株式会社 I. B. C（代表取締役 稲生 治夫）
- 所在地 東京都中央区日本橋人形町二丁目21番1号
- 業務内容 金地金等の訪問販売



【勧誘行為等の特徴】

- (1) 事業者は「以前、『仕事頑張ってください』と励まされた。今度仕事のエリアが変わるんで、お礼とご挨拶にお伺いしました。」などと言って、勧誘目的であることを告げずに高齢者宅を訪問し、雑談などをした後、金地金の購入の勧誘を開始する。
- (2) 金地金取引の知識や経験がなく、経済的余裕のない高齢者に対し、「1か月で（1グラム当たり）1,000円も上がります。絶対損はしないから。」「東京オリンピックまで持っているとかかなりの額になります。」等と確実に利益を得られると断言し、具体的な時期・金額等を告げて勧誘する。
- (3) 実際には、1キログラム単位での購入が前提で、契約総額が数百万から数千万円に及ぶ長期間の分割払いの契約であるにもかかわらず、「100万円分の金を買ってみませんか。」「80万円くらいなら買っても損はしないから。」などと、初回の支払金額のみを告げて勧誘する。

消費者の方へ

- 面識があるかのように近づいて、契約を迫る事業者がいますので、ご注意ください。
- 「絶対儲かる」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**

1 事業者の概要

事業者名 株式会社 I. B. C (アイビーシー)
 代表者名 稲生 治夫 (いなお はるお)
 所在地 東京都中央区日本橋人形町二丁目21番1号
 設立 平成28年10月4日
 資本金 800万円
 業務内容 金地金等の訪問販売
 従業員数 12名(事業者報告による。)

2 事業者に関する都内の相談の概要 (平成31年1月21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
77.0歳 (45~89歳)	約755万円 (最高:6,380万円)	2件	28件	12件	42件

3 業務の一部停止命令の内容

平成31年1月23日(命令の日の翌日)から平成31年10月22日までの間(9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
「以前電話でお話ししたことがあり、そのとき『仕事頑張ってください』と励まされた。今度仕事のエリアが変わるんで、お礼と挨拶にお伺いしました。」「今度横浜に転勤することになったから、挨拶回りしています。」などと告げて消費者宅を訪問しており、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
本件契約を締結したときに交付する契約書面に書面内容を十分に読むべき旨を赤字の中に赤字で記載していなかった。 また、契約書面の代金支払方法の項目において、第1回目の支払金額として実際の受領金額よりも少ない金額を記載し、当該金額を契約総額から控除した残額をもって、2回目以降の支払金額及び支払回数を算出して記載していた。 さらに、契約の締結において偽名を使用しており、契約書面に戸籍上の氏名を記載すべきところ、担当した者の氏名を正しく記載していなかった。	第5条第1項第1号 契約書面記載不備 ・虚偽記載

<p>本件契約の締結について勧誘をするに際し、本件契約は金1キログラムを単位とし、契約金額は数百万から数千万円に及ぶものであるにもかかわらず、「100万円分の金を買ってみませんか。」「80万円くらいなら買って損はしないから。」などと、契約金額及び契約数量について不実のことを告げていた。</p>	<p>第6条第1項 第1号・第2号 不実告知</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は不確実であるにもかかわらず、「1か月で1,000円も上がります。絶対損はしないから。」「値上がりした分が入る。短期間で倍になる。」「東京オリンピックまで持っているのかなりな額になります。」などと、確実に利益を得られるかのように、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ていた。</p>	<p>第6条第1項第7号 不実告知</p>
<p>本件契約の締結について勧誘をするに際し、本件契約が高額かつ長期間に及ぶ分割払式売買契約であり、相場変動によるリスクがあるにもかかわらず、金地金の取引の知識や経験がなく、経済的余裕のない高齢者に対して、知識、経験及び財産の状況に照らして不相当と認められる勧誘を行っていた。</p>	<p>第7条第1項第5号の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則（昭和51年通商産業省令第89号） 第7条第3号 適合性原則違反</p>

5 指示の内容

- (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 今後の対応

- (1) 業務停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2月22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31年9月22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。

《東京都の情報サイト「東京暮らしWEB」では同種のトラブルについて注意を呼び掛けています。》

必ず儲かると勧誘され、30年間分割払いする金地金購入契約を結んでしまった！

～親しげに近づいてくる事業者のセールストークにご注意を～

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/kinkyu/190109.html>

《都の行政処分情報》

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（平成30年12月20日）

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/torihiki/shobun/shobun181220.html>

事例1

平成29年7月、甲宅に当該事業者の営業員Aが訪問し、「以前、電話でお話ししたことがあり、そのとき『仕事頑張ってください』と励まされた。今度仕事のエリアが変わるんで、お礼と挨拶にお伺いしました。」と言った。甲は記憶になかったので、「私そんなことした覚えはありませんよ。」と言ったが、Aは「今度エリアが変わるのでご挨拶にどうしても伺いたかった。」と言った。

甲は、Aが何かを勧めるために来たのだと感じ、「何も買えませんよ。余裕もないですよ。」と言ったが、Aが暑さでひどく汗をかいているのを気の毒に思い、居間に上げた。Aは挨拶をただけで、何の目的で来たのか、仕事の話はしなかった。Aが実家や前職の話などをしたので、甲は親近感を抱き、雑談に応じていた。

すると突然、Aが「金を今買っておくとお得です。銀行貯金よりもお得で、金なんて限りがあるでしょ。地球を掘っていかねばならないんだから。」と言った。甲は、このとき初めてAの会社は金の商売をする会社だと知った。さらに、Aは「限りある資源だから今買っておくと絶対お得ですよ。損はしませんから。」と言った。

甲が、Aに「本当にあなたを信じていいの。」と尋ねると、Aは「大丈夫です。大丈夫です。」と答え、「まず100万円分の金を買ってみませんか。お得ですよ。東京オリンピックまで持っているとかかなりな額になります。金自体は何処でもお金に換えられます。」と言って、「私の母も買っているんですよ。」と言った。

甲は、Aの言葉を信じ、貯金感覚で100万円分だけ買いますと言った。甲には金の取引経験はなく、興味もなかった。独り暮らしで生計は楽ではなく、迷いがあったが、Aを信じ話に乗った。

Aは、契約書などを取り出し、最初に売買契約書に数字を書き入れた。甲はAから言われるままに署名押印した。

甲は、100万円支払うことになっているのに、Aが契約書面に80万円と書いていることに気づき、Aに理由を尋ねた。Aは、最初だけこういう風になるんだと言い、甲は納得できなかったが、それ以上追究しなかった。契約書には、購入代金〇〇〇万円、手数料〇〇万円、〇〇回払いなどと記載されていたことが後でわかったが、Aから説明は全くなく、甲はAから言われたとおりの100万円の契約だと思っていた。高額な契約で月々の支払いがあるなどと説明されていたら、甲は絶対に契約しなかった。

平成29年8月、甲宅にAから電話が掛かってきた。Aは「テレビを見ました。北朝鮮であれがあったんで、すごくこれで金が上がるんです。」と言って、これからお伺いすると言った。

同日午前中、Aともう一人の男性が訪ねてきた。

Aは「私の上司です。」と男性を紹介し、上司Bは「Aがお世話になりました。」と言った。

甲が、二人を居間に上げると、Bは名刺を差し出した。Bは「もう100万買っておきませんか。100万を140万にしてあげますよ。あと100万買うと9月初めには140万にしてお返しすることができます。僕を信じて下さい。」と言った。

甲が「本当ですか、そんなおいしい話って。」と言うと、Bは「こういう時期だからこういうことができるんです。とにかく少しでも儲けましょう。」と言ったが、甲には理解できなかった。

甲は、その場では即答せず、考えると言って二人に帰ってもらった。

甲は、Bが儲かると言ったことが気になり、Aに電話して「本当に100万が140万なんて信じられないんだけど。」と言った。Aが「上司が言っていることは間違いないです。大丈夫、大丈夫、信用できる人です。」と言ったので、甲が「買うわ。」と言うと、Aは翌々日に訪問すると言った。

約束した日にAが甲宅に来た。すぐに契約の話になり、契約書等を作成した。Aから説明がないまま、前回と同じように言われるままに甲は署名した。甲が100万円を渡すと、Bは受領書を渡した。後に甲は、詳しい説明を受けていれば契約しなかったのにと考えた。

事例2

平成29年11月、乙宅に男性の声で「C」と名乗って突然電話が掛かってきた。数年前に声を掛けて来た営業員で、乙が不動産業者だと思っていた人だった。Cは、「近くに来ているからお伺いしたいと思います。」と言った。乙は、断る理由もなかったので、「いいわよ。じゃあいらっしゃいよ。」と言った。同日午後、乙が庭にいと、Cが「お久しぶりです。」と声を掛けてきた。乙は、Cを玄関に入れた。乙は、今お金がなく、年金暮らしなのだという話をしたり、Cの世間話や子供の話を聞いた。

すると突然、Cが、「金はどうですか。」「金が今年の終わり頃上がるから今お買い得ですよ。」と言った。乙は、金のお話をされてびっくりした。

ここで初めてCは乙に名刺を渡し、会社名はアイビーシーだと言った。

Cは「今、金を買うのに絶好の機会です。資産運用に役立ちます。」「金は80万円です。」と言った。さらに、「80万円くらいなら買っても損はしないから、絶対大丈夫だから、絶対上がるんだから、絶対儲かる。」と言った。

乙が「今、金は高いんじゃないの。」と言うと、Cは「この間上がったばかりだから。それで、まだ、あがるから。」と言った。さらに、乙が「安くなったら買えるけど、高い時に何も手を出す人はいないでしょう。」と言うと、Cは「まだ大丈夫、12月になったら1か月で大分儲かるんだから。」「中国や北朝鮮情勢で金が上がるんだよ。」「こういう情勢の時、間違いなく上がる。買ったら損はしないから。」と言った。

乙には金の取引経験はなかったし、年金で生活をしているので、金を買うお金などないと言った。

Cは、「今金を買うのに絶好の機会ですよ。今金はすごく値上がりします。現在金の価格は5千円程だが値上がりして年内の1か月で6千円になる。千円も上がります。絶対損はしないから。」と言った。Cは、新聞のコピーを見せ、金価格について説明して、「今上がりだしてきているから、12月には絶対上がる。まだまだ上がる。」と言った。

Cは、「上がるから買った方がいいですよ。1か月でこんなに上がるので、絶対上がるから信用して80万円買って下さい。」とも言った。乙が「1か月でそんなに儲かる訳ないでしょ。」と言うと、Cは「絶対儲かるから。」と言った。

乙は、そんなに儲かるならと思って、80万円で買うと言った。Cは、今日お金を払って欲しいと言ったが、乙は後日銀行で下ろして渡すことにした。Cは、契約せずに帰った。

次の日の午前中、Cから乙に電話があり、金の契約をするので印鑑を持って駅前の喫茶店に来て欲しいと言われた。乙は喫茶店で、Cから契約書を書くように言われたが、詳しい説明はなく、氏名などを書いて印鑑を押すように言われたので、そのとおりにした。乙は、Cから契約書の控を渡されるものだと思っていたが、渡されなかった。

事例3

平成30年1月、丙宅に男性が突然訪ねて来た。男性は、「奥さん、久しぶりです。前会った時はふさふさしていたのにこんなに禿げました。」と言った。丙の家にセールスマンが来ることはほとんどなく、その男性の顔を見るのも初めてだった。

玄関先で立ち話をしていると、男性が昔、丙に世話になったというような話をしてきたが、丙は何のことかわからなかった。丙は、普通は訪問時には、会社名や名前、何の目的で来たかくらいのことと言うと思ったが男性は何も言わず、世間話をして帰ってしまった。

翌日、丙宅に男性二人が来た。一人は昨日来た男性だった。丙が、何をしに来たのだろうと思っていると、男性は「上司を連れてきました。」と言った。

二人は、名刺を差し出し、前の日に来たほうの男性は「株式会社アイビーシーのDです。」と名乗り、上司は「株式会社アイビーシーのEです。」と言った。

そして、Dは、書類を書きたいので、机か何かないですかと言った。丙は何が何だか分からないまま、何か書く書類があるのだろうと思って、二人をダイニングに通した。

Eは、「金の相場が上がったから今が購入のチャンスです。」と言った。丙は、この時初めて「金」と言われた。Eは、金を〇〇万円で買うと、それがいくらになると言った。Eは、リーフレットを見せ説明したが、詳しい話ではなく、丙はよくわからなかった。丙には金の取引経験がなかった。

Eは「金は〇〇万円です。値上がりした分が手に入る。すごく増えます。短期間で倍になる。」と言った。さらに、「今買わないと損をします。絶対お得です。」「今、金はすごくいいから買った方がいいですよ。今なら〇〇万円で、何十万の利益があります。倍々くらい儲かります。」などと言って強く購入を勧めた。

丙は、〇〇万円を払うことで、株のように変動し、その上がった分がもらえるのだと思った。丙は、少しは儲かるのかなと思い、「買います。」と言ってしまった。手数料についての話はなかったので、丙は手数料はかからないと思った。DやEから丙が言われたのは、リーフレットに載っているような積立式ではなく、ただ「〇〇万円です。」ということだけだった。

Eがバッグの中から「口座開設申込書」を取り出し、丙はよく分からないまま、Eに言われるままに書いたが、利益を振り込んでくれるための書類だと思った。

Eが「今、〇〇万円はお持ちですか。」と言ったので、丙は手元にあったお金を渡した。

Eは、残りは明日受け取りに来ると言って、1時間くらいで帰った。契約書は作らず、丙は契約がどうなっているのかわからないまま、お金を渡してしまい、領収書ももらえなかった。

事例4

平成30年1月、丁宅に電話が掛かってきた。男性の声で、「以前お世話になりました。苦勞している時に励まされて、それがすごく心に残っているのです。いつもお世話になっているその係の者ですが、俺今度、横浜に転勤することになったから、挨拶回りしています。」と言われた。

丁は、励まされたと言われても記憶になかったが、断る理由はないと思い、来訪を承諾した。

同年2月、男性が二人訪ねて来た。電話を掛けてきた男性は丁が会ったこともない人だった。

二人から名刺をもらい、丁は電話を掛けてきた男性が「F」、上司が「G」であることを知った。この時初めて、会社名はアイビーシーだと言われた。

すると突然、Gが「金の相場が上がっているから、今、金を購入する絶好の機会です。」「グラムあたり4千9百いくらだから、それがもう明日になれば5千いくらになるから、もう浮いた分だけ儲けがありますから、今日中に買いませんか。」と言った。

丁は、Gは挨拶に来たはずなのに、わけがわからなくなり、そのまま金のお話を聞いてしまった。丁は金の取引経験がなく、どのようなものなのかも全くわからなかった。

Gは「もう明日になればいくらいくらになるから、もう必ず儲かるから、絶対儲かるから。」「早くしないともうすぐ金の相場が上がっちゃうから。今日4千9百いくら、もう時間の問題で、明日になれば5千いくらになる。その差額分だけ儲けませんか。」と繰り返し強く言ってきた。

Gは、儲けがいくらになるなどと計算をして説明した。丁は、儲けが微々たるものだったら買うとは言わなかったが、計算した金額を聞いて、「〇〇〇万円くらいだったらしましょう。」と言った。

Gは「今すぐお金を払ってもらえますか。そうじゃないと上がるから。」と言った。丁は「今すぐしないと、もうすぐ夕方になれば上がるから。」と急がされ、銀行に行くことになった。FとGが付いてきて、丁が銀行のATMでお金を下ろし、Gが口座番号などを丁に教え、振込んだ。

丁は、二人と再び自宅に戻り、金地金売買契約書などを作成した。

契約書には、購入代金が〇〇〇〇万円、手数料が〇〇〇万円、毎月〇〇万円の〇〇〇回払い、クーリング・オフできる旨が記載されていたが、Gから説明は一切なく、丁は、契約後に詳細を知った。高額な手数料や、月々の支払いがあるなどと説明されていたら、丁は絶対に契約しなかった。Gは、バッグから契約書を取り出すと、説明せずに、名前や住所を書くようにと丁に言った。口座開設申込書についても同じだった。丁は言われるままに名前や住所を書き、印を押した。

丁は、銀行に行って振込ませてから契約書を書くなんておかしいと思った。書類はバタバタと書かされた感じで、考える暇を与えられなかった。