

特定商取引法に違反した訪問販売業者に業務停止命令（12か月）

香川県は、本日、平成22年6月7日付けで、いわゆるSF商法（催眠商法）により高齢者に対して、下記商品の購入契約をさせていたサンワ堂こと今野次郎に対し、特定商取引に関する法律（以下「法」という。）第8条第1項に基づく業務停止命令を行いましたので、同条第2項に基づきその旨を公表します。

1 事業者の概要

- (1) 事業者名 サンワ堂こと今野次郎（個人事業主）
- (2) 営業所 宮城県仙台市青葉区中央4-8-15（バーチャルオフィス）
- (3) 設立 平成22年1月17日
- (4) 従業員 5名
- (5) 取引形態 訪問販売
- (6) 商品 ラドンボールによる温泉効果をうたった商品
 - ・健康ジュエリー「真宝」（ネックレス・ブレスレット等）
 - ・高波動セラミック「泉心」（風呂に入れる木箱等）

※バーチャルオフィスとは、実際に入居することなく住所・電話番号をサービス会社から借り受け、届いた郵便物は転送し、かかってきた電話にはオペレーターが対応するようなサービスを受けるレンタルオフィスの一形態

2 県内における契約状況

同事業者からの報告等により明らかになった契約状況は、次のとおりである。

- (1) 契約件数 14件
- (2) 契約者の性別・年齢
 - 性別 男性1件、女性13件
 - 年齢 69歳～84歳（60歳代1名、70歳代9名、80歳代4名） 平均77歳
- (3) 契約金額
 - 220,000円～255,196円
 - 総額 3,265,588円

(4) 活動状況

契約状況をみると、平成22年3月2日～3月17日にかけて、坂出市、高松市、さぬき市において販売している。

3 取引の概要

同事業者は、上記商品の販売を行っているところ、5、6名でグループを作り、レンタカーを用いて九州、四国の各地に出かけ、消費者宅を訪問し、上記商品を勧誘するものであることを告

げずに、新規に開店する店舗の宣伝のために無料で商品を配布する等との口実で、個人の住居等に消費者を誘引していた。

さらに、同事業者は集まった消費者に対し、雑貨品を欲しい人は手を挙げるように、などと呼びかけた上で、雑貨品を配り、最後に上記商品を出して、その効能を説明しながら試させるなどし、「これ欲しい人。」などと尋ね、消費者が手を上げるなどした後には販売商品である旨を告げて申し込みを受け、消費者が購入について十分に判断する間を与えずにその場で売買契約を締結させていた。

4 過去の処分事業者との関連

同事業者の従業員5名は、本県が平成20年8月19日付けで法に基づく指示処分を行った株式会社はとや（福岡県北九州市）の当時の従業員であった。また、その販売手口、商品、契約書類の様式等も酷似している。

5 業務停止命令の内容

平成22年6月9日から平成23年6月8日までの間（12か月）、法第2条第1項第1号に規定する訪問販売のうち、次の行為を停止すること。

- (1) 訪問販売の契約の締結についてその勧誘をすること。
- (2) 訪問販売にかかる契約の申込みを受けること。
- (3) 訪問販売にかかる契約を締結すること。

6 法違反行為の事実

(1) 販売目的等不明示（法第3条）

上記商品を販売するに際し、「ちょっと外に来て、集まってください。」「近くに店を出すから宣伝に来た。」などと告げるだけで、その勧誘に先立って、その相手方に対し、上記商品の売買契約締結について勧誘する目的である旨及び上記商品の種類を明らかにしていない。

(2) 不実告知（法第6条第1項）

上記商品の説明において、「この商品に入っている石は、玉川温泉にある石と同じ。」「末期がんになった人が玉川温泉に通ったら、1ヶ月で治った。」という話を引き合いに出す等、あたかも上記商品を使うと、温泉に入った効果と同様の効能が得られるかのような不実の説明を行って契約を締結している。

(3) 公衆の出入りする場所以外の場所における勧誘（法第6条第4項）

上記(1)のとおり販売目的を告げずに誘引した消費者に対し、民家の中など公衆の出入りする場所以外の場所において、上記商品の売買契約の勧誘を行っている。

7 勧誘事例

- (1) 平成22年3月中旬のお昼頃、サンワ堂の営業員Aは、消費者Z宅を訪れ、「近いうちに、高松の方で店を出すから、今日はみんなに商品を見てもらって、店を出したときは、是非来て欲しい。ちょっと外に来て、集まってください。」と告げ、消費者Zを外に連れ出し粗品を配った。その後、営業員Aが、みんなを「車に乗せて移動する。」と言ったので、消費者Zは一旦帰宅した。しばらくすると、営業員Aが家の呼び鈴を鳴らして、「〇〇さん、〇〇さん。」としつこく呼びに来たので、消費者Zは仕方なくもう一度外に出て行った。すると営業員Aに「移動しますので、とにかく車にのってください。」とせかされたので、車にの

ると、民家に連れて行かれた。その民家の座敷に案内されたが、そこには15人ぐらいの人がいた。しばらくすると営業員Bが、みんなの前で商品を出して、説明を始めた。ハンカチぐらいの大きさの布のような物をだして、「みんなに痛いところはないですか」と聞いて、首が痛い人には、首に巻いたり、膝が痛いといった人には、膝に巻いたりした。営業員Bは、それを、当てると「血行が良くなって痛みが取れる。」と説明し、営業員Bは「これ欲しい人は、両手を前に出してください。」と言った。手を出した人には、その商品を手の上に乗せて渡した。その後も営業員Bは違う商品を次々出しては、同じように「これ欲しい人？」と聞いて商品を渡し、その場を盛り上げていった。

最後に、営業員Bは、「真宝」という健康ジュエリー商品と秋田県の玉川温泉の石が入ったという木の箱「泉心」という商品の説明をした。営業員Bは、この木の箱は、「風呂に入れると、健康になる。血行がよくなって肩こりもよくなる。」「木の箱の中には、普通の人では手にいれることが出来ない玉川温泉にしかない石が入っている。」「癌になった人が良くなった。」「玉川温泉の小石は、皆さんに配ったコルセットやサポーターの中にも数個入っている。」などと説明した。

消費者Zは、説明を聞いて、これで本当に健康になるのであれば、欲しいという気持ちにはなったが、営業員数人に囲まれ勧誘されたので、十分に検討する間もないまま、「真宝」という商品の契約書にサインすることになった。

(2) 平成22年3月中旬の午前中、営業員Cは、「商品をみんなに配っている。是非もらって。」と言って散歩中の消費者Yに声をかけた。そして、営業員Dが、水、ひざ掛け、靴下などの商品を簡単に説明しながら、消費者Yに配り、「散歩しているんだったら、この先で、話があるからよって。」と告げた。消費者Yが散歩を続けていると、営業員Eが「こっちに来て、たくさん物があるんですよ。」と言って、消費者Yを民家に呼び込んだ。消費者Yは、「さっき渡したものよりもっといい商品がある。今から順番に配る。」ということ言われ、民家の中に案内された。そこには十数人の人が座った。

説明会が始まり、営業員Fは、「5月に高松に店を出す。今日は、販売に来たのではない。商品の宣伝に来た。」と言った。営業員Fは、番茶が入っているという黒い枕、腰当、まな板にのせて使うと傷がつかないシートなどの粗品を順番に説明しては、みんなに配った。

その場が盛り上がった頃、営業員Fは、「真宝」と「泉心」という商品の説明を始めた。営業員Fは、「泉心」について、「木箱に温泉の石が入っているもので、これを風呂に入れると、いろんな効能がある。この石は、秋田県の玉川温泉にある石。この石は、特別な成分の石で誰でも入手できるものではない。うちは、玉川温泉と特別なつながりがあるので、この石の入手が可能。」等と説明した。そして、末期がんになった人が、玉川温泉に通ったら、一ヶ月で治ったという話を本を見せて説明したり、癌になった有名人が玉川温泉に通っているという話を交え、「この商品をお風呂にいれると、玉川温泉に入るのと同じ効能が得られる。」等と説明した。また、「真宝」という商品については、営業員Fは首に巻くものや腹当てをまず暖めてから、みんなの首や痛いところにあてながら「熱いでしょ？これで、体の毒素がでる。」などと説明した。

説明が終わると、初めに全員に配布された番号札を集めたので、消費者Yが、番号札を渡すと、営業員Gが「どちらの商品にしますか？」と聞いてきた。消費者Yは、購入するつもりもなかったもので、迷ったが、「健康に良いのであれば。」と思い、結局、営業員Gの勧めるまま契約してしまった。