

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、訪問販売でコンテナ販売等を行っていた下記事業者 3 社（以下「同社ら」という。）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 項の規定に基づく業務停止命令を行いましたので、同条第 2 項の規定に基づきその旨を公表します。

1 事業者の概要

(1) 勧誘業者（株式会社M J Cの販売代理店）

名 称： 株式会社日本リース
代表者： 代表取締役 白井 廣幸
所在地： 大阪市西区江戸堀二丁目 1 番 1 号
設 立： 平成 22 年 12 月 10 日
従業員： 12 名（コンテナ販売関連）

(2) コンテナ販売業者（売買契約者）

名 称： 株式会社M J C
代表者： 代表取締役 若山 学
所在地： 東京都港区芝公園一丁目 3 番 12 号
設 立： 平成 20 年 8 月 8 日
従業員： 11 名（コンテナ販売関連）

(3) コンテナレンタル保証業者（役務提供契約者）

名 称： 株式会社M J ギャランティー
代表者： 代表取締役 若山 学
所在地： 東京都港区芝公園一丁目 3 番 12 号
設 立： 平成 13 年 4 月 25 日
従業員： 0 名（コンテナ販売関連）

※同社らは、互いに提携しコンテナ販売等を一体となっていて行っていた。

2 県内の契約状況

同社らは、平成 24 年 11 月頃から、コンテナ販売等を始めた。調査等により判明した平成 24 年 11 月から平成 25 年 3 月までの契約状況は次のとおりである。

- ①契約者数： 60 名（うち 4 名解約）
- ②契約額等： 総額 1 億 4,385 万円（105 万円～1,050 万円）
- ③契約者の平均年齢 71 歳（36 歳～93 歳）

<内訳>90 歳代： 1 名、80 歳代： 11 名、70 歳代： 24 名、60 歳代： 13 名、50 歳代 9 名、40 歳代： 1 名、30 歳代： 1 名

3 取引の概要

(株)日本リースの従業員が、消費者宅に電話し、「コンテナのリースをしていること。東北の震災等もあり、今コンテナレンタルの需要が広がっていること。315万円を出資してもらおうと、月々13,500円の配当金がもらえること。」などを告げ、詳しい話を聞いて欲しいと持ちかけ訪問勧誘。結果、特に1人住まいのお年寄りなど、高齢者が多く契約。

<勧誘していたコンテナ販売の仕組み等概要>

- ①20フィートのコンテナ1基の値段を500万円に設定。それを10口に分割し、1口50万円ですべての所有権を販売。⇔(株)MJCと売買契約
- ②同時にレンタル保証契約を結び、預ったコンテナをレンタルすることによって得られた収益の中から、1口(50万円)当たり月々2,250円の配当(使用料)を出すことを約束。
⇔(株)MJギャランティーとコンテナレンタル保証契約
- ③「コンテナは、メンテナンスをすれば、何十年でも使えるので、その間安定した配当(年利5%程度)が得られること。」「解約し元本が必要という時は、申出をすれば、購入額と同額で転売先を探す等の対応を当社らが責任を持って行うので、実質元本は保証されること。」を強調して、契約を勧誘。

4 業務停止命令の内容

平成25年5月24日から平成26年5月23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。

5 法違反行為の事実

(1) 再勧誘の禁止(法第3条の2第2項)

- ①勧誘を受けた消費者が断わったにもかかわらず、再訪問し勧誘を行った。
- ②電話で消費者が「私やそんなのわからんきに來たっていかに。」などと言って勧誘を断わっているにもかかわらず、訪問し勧誘を行った。
- ③クーリング・オフを行った高齢者を訪問し、再勧誘を行ったり契約解除通知撤回の申出書を書かせた。
- ④勧誘中に消費者が「もうわからんきになかったことにしてください。」「私、止める。止める。」などと言って断わっているにもかかわらず、勧誘を続けた。

(2) 書面の不備記載(法第5条第1項)

ア コンテナ販売等の勧誘をするに当たって、

- ①このコンテナ販売等は、違約金が発生する2ヶ月程度の期間を過ぎると、いつでも購入額と同額でコンテナを「転売」することが出来ること。
- ②この「転売」は、申出をすると1、2ヶ月の手続きに要する期間は必要となるが、当社らが責任を持って転売先を探すため、元本割れをすることがない安心な投資であること。
- ③万が一転売先が見つからなければ、当社らが購入額と同額で買取等を行うので、絶対安心であること。

を説明し勧誘している。この転売や買取等の制度(パンフレットには「3段階買取制度」として記載。)は、顧客の判断に影響を及ぼす最も重要な点であると考えられるが、契約書面に当該制度に関する記載が全くなかった。

イ 株式会社M J ギャランティーが交付する「コンテナレンタル保証契約書」(役務提供契約書)には、クーリング・オフに関する記載が全くなかった。

ウ 株式会社M J Cが交付する「コンテナ売買契約書」(売買契約書)について、当該契約の対象となるコンテナを特定するためには、コンテナNo.や所在地等の特定が必要であるが、当該契約書面には「コンテナ設置証明書参照」としか記載がなかった。また、当該証明書は同時に交付されず、後日消費者宅に郵送されていた。

(3) 不実告知 (法第6条第1項)

ア コンテナ販売等の勧誘をするに際し、「これは、販売したコンテナを株式会社M J ギャランティーが預り、第三者へレンタルすることによって得られたレンタル収入の中からその一部を各コンテナ所有者の所有権の持分(口数)に応じて配当する仕組み」と説明し、平成24年11月から平成25年3月にかけて、県内の消費者56名(解約を除く)に対し、東京都足立区内5ヶ所、埼玉県八潮市内2ヶ所、埼玉県越谷市内1ヶ所及び埼玉県草加市内1ヶ所、計9ヶ所に所在するコンテナの所有権254口を販売しているが、そのうち、

- ①東京都足立区内3ヶ所
- ②埼玉県越谷市内1ヶ所
- ③埼玉県草加市内1ヶ所
- ④埼玉県八潮市内1ヶ所

に所在するコンテナ(所有権214口)については、県が調査した平成25年4月20日時点においても同社らが当該コンテナの所有権を取得できておらず、当該コンテナは、A社及びB社が所有かつ占有し、レンタル運用しており、同社らは当該コンテナのレンタル運用により収益を配当できる状況にはなかった。

イ 契約者が受取る使用料が書かれた表(年利5%程)を示し、

- ①「低金利時代ですから、銀行に預けていても利息はずすめの涙ほどです。この商品だと年間5%程の使用料がお約束されます。」
- ②「コンテナは、いつでも購入額と同額で転売できますから、消費税はお返しできませんが、必ず我々が責任を持って転売先を探しますから、安心です。」
- ③「万が一、転売できなくても、我々が責任を持って、購入額と同額で買い取りさせていただきますし、万が一会社が倒産するようなことがあっても公の機関が保証してくれますから、大丈夫です。」
- ④「コンテナは何十年も使えますから、ご本人がお亡くなりになっても、ご家族やお孫さんにも相続されて毎月安定した使用料がお約束されますから、ご家族のためにも是非契約して欲しい商品です。」

という趣旨の説明を行っていた。また、不信感を持って質問した消費者に対しても、「絶対大丈夫です。我々を信用してください。」「詐欺のようなことをする業者がいますが、私どもはこうやってお客様のところへ直接顔を見せて販売していますから。詐欺をするつもりならこんなことしませんよ。」などと告げ、「絶対大丈夫」ということを強調した。

これらの説明等は、あたかも元本が保証されて、年間5%程の使用料(配当)が確実に契約者及び相続人等に何十年も入ると思わせるものであるが、根拠に乏しいものである。

ウ 解約時の違約金の割合を、返金額の割合と告げていた。

- ①解約を申し出た契約者等に対し、契約書面に記載されている解約違約金の割合を記載した表(契約後8日以内は0%、契約後20日以内は10%、21日~30日以内は15%、31日~40日以内は20%、41日~50日以内は25%、51日~納品日未滿は30%)を示し、「コンテナは既に納品済みであり、今解約を申し出ると契約後20日以内に当たるので、10%しかお金を返

せない。」と告げた。

②解約を検討していた契約者が契約書に記載されている違約金の割合（0%～30%）について質問すると「契約書に書いてあるとおり、最大30%しか返ってこないということです。」「その数字はそれだけしかお客さんに返ってこないということです。」と答えた。

エ 契約を拒んでいる消費者に対し、「解約する時は手数料も違約金も要らないから契約して」と告げたり、クーリング・オフを申し出た契約者に「クーリング・オフ期間を過ぎても、解約したら全額返ってくるから。」と告げ、あたかも契約者が解約しても、違約金や手数料が発生せずに支払った代金全額が返ってくるかのような説明をしていた。

(4) 威迫困惑（法第6条第3項）

長時間にわたってコンテナ販売等の説明を受けたが、理解できずどうしていいかわからなくなった重度の知的障害のある消費者が「もうわからんきになかったことにしてください。」と自分が知的障害者であることを告げて勧誘を断ると、急に大声になり「どっちにするんや！やるんかやらんのか！」と威嚇するように勧誘を続けた。消費者は怖くなって契約することにしたが、契約額を支払うためには、定期貯金を崩さなくてはならなかった。「もう少し待ってくれないですか。」と訴えたが、同社らは、今日中にお金が必要だと言って消費者を急かし、現金での支払いを要求した。そして、同社らの車に消費者を乗せて金融機関まで連れて行き、「大金を下ろしたら怪しまれるから、ちゃんとした理由を考えておくように。」と指示した。消費者は、金融機関の担当者から「定期貯金だから、今下ろすのはもったいないですよ。」などと再考を促がされたが、結局お金を下ろし、同社らに渡した。

(5) 迷惑勧誘（法第7条4号）

①契約をしたものの不安感を拭えなかった契約者がクーリング・オフ期間内に訪問した同社らにクーリング・オフを申し出たが、「そんなこと言わないで下さい。こちらは悪いことはしませんから信用してください。」などと言って、解約をしないよう説得を続けた。困った契約者は「それならクーリング・オフ期間を過ぎても、私が止めると言ったら、全額お金が返ってくるんですか。」と何度も確認したが、「戻ってくる。」と答え、しつこく解約を妨げた。

②勧誘を受けた消費者が契約はしないと断ると、「うちは騙したりしません。」などと言って、しつこく勧誘を続け「解約する時は手数料も違約金も要らないから契約してください。」と消費者に懇願した。結局消費者は、執拗に勧誘を受けたことから、断わりきれずに後日解約をすることを前提で契約した。

(6) 判断力不足に乗じて契約（法第7条4号）

1人住まいのお年寄りなど70歳代から90歳代の高齢者に多数勧誘を行い契約を締結させているが、これらの消費者の中には、契約書面も十分に読めないなど契約内容が全く理解できていない者が多く、自分が契約したことも忘れていた認知障害や重度の知的障害者もいた。

6 関連情報の提供

(株)日本リースの従業員は、当該コンテナ販売等を始めた平成24年11月頃までは、次の適格機関投資家等特例業者

- ・アスライト合同会社（東京都中央区）
- ・合同会社フランチャイズ基金（東京都港区）
- ・MJインベストメント合同会社（東京都港区）

の従業員として、コンテナ関連事業のファンドを県内で高齢者を中心に訪問勧誘していた。

この取引については、この出資金を実質的に管理・運用していたのはMJホールディングス株式会社（東京都港区、代表取締役 若山学）であったとして、関東財務局が同社に対し、無登録で金融商

品取引業を行っていたなどとして直ちに当該行為を取りやめるよう平成 25 年 3 月 1 日付けで警告書を出している。