

平成22年2月2日

関東経済産業局

特定商取引法違反の電話勧誘販売業者2社に対する 業務停止命令（6か月及び3か月）について —ビジネス教材の二次勧誘—

関東経済産業局は、電話勧誘販売業者である株式会社リフレックス（屋号：ビジネス教育実務研究所）（東京都豊島区）に対し、特定商取引法違反行為を認定し、同法23条第1項の規定に基づき、平成22年2月3日から平成22年8月2日まで6か月間、また、株式会社実務教育システム（東京都大田区）に対しても同様に、平成22年2月3日から平成22年5月2日まで3か月間、それぞれ電話勧誘販売に関する新規の勧誘、申込み受付及び契約の締結を停止するよう命じました。

また、併せて両社に対し同法第22条の規定に基づき、営業員があたかもかつての契約に関連する何らかの義務が存在し、その義務を終了させるためには両社の販売するビジネス教材を購入しなければならないと告げたことは虚偽であった旨、当該ビジネス教材を販売した者に対し通知することを指示しました。

認定した違反行為は、不実告知、再勧誘、迷惑勧誘、氏名・勧誘目的等不明示及び契約書面の虚偽記載です。

なお、本処分は、特定商取引法第69条第3項の規定に基づき、消費者庁長官の権限委任を受けた関東経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社リフレックス（以下「リフレックス社」という。）は、過去に資格教材を購入した消費者や通信教育を受講した消費者の名簿を入手し、ビジネス教材（以下「本件商品」という。）の電話勧誘販売を行い、また、株式会社実務教育システム（以下「システム社」という。）は、リフレックス社が入手した名簿を使用し、主にリフレックス社で電話勧誘を断られた消費者に対し電話勧誘を行っていました。

なお、システム社は、リフレックス社の社長が実質の経営者であり、実態としてリフレックス社内でリフレックス社の従業員が電話勧誘を行っていました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

（1）両社は、電話勧誘顧客に対し、「以前勉強していた通信講座が修了していません。完了するには最終講座まで完了しなければなりません。最終講座までの金額は47万円です。これで最後になります。」などと、あたかも過去の契約に関

連して本件商品を購入する義務があるかのような不実を告げていました。

- (2) 両社は、本件商品にかかる売買契約の勧誘にあたり、電話勧誘顧客が、本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示しているにもかかわらず、執拗に勧誘を続けたり、再度電話をかけたりして勧誘していました。
 - (3) 両社は、本件商品の勧誘にあたり、電話勧誘顧客に対し、長時間の勧誘や仕事中に何度も電話をかけるなど、迷惑を覚えさせるような方法で勧誘していました。
 - (4) 両社は、本件商品にかかる売買契約の勧誘にあたり、その勧誘に先立って、電話勧誘顧客に対し、事業者の名称及び勧誘を行う者の氏名を正しく告げず、また、本件商品の種類並びに売買契約の締結についての勧誘であることを告げていませんでした。
 - (5) 両社は、電話勧誘顧客から本件商品の売買契約の申込みを受け売買契約を締結したときに交付する書面において、売買契約の締結を担当した者の氏名に偽名を記載していました。さらにシステム社は、契約の解除に関する事項について、契約の解除はできない旨の虚偽の記載のある書面を交付していました。
3. なお、リフレックス社はその屋号であるビジネス実務教育研究所の名前での勧誘を断った消費者に対して、再度同じ名前で勧誘ができないとの理由からシステム社を設立、リフレックス社と同一の従業員が同様の違法勧誘を続けて消費者被害を更に拡大させていました。

【本件に関する問い合わせ先】

| | | |
|--------------------|----|--------------|
| 消費者庁消費者情報ダイヤル | 電話 | 03-3507-9999 |
| 北海道経済産業局消費者相談室 | | 011-709-1785 |
| 東北経済産業局消費者相談室 | | 022-261-3011 |
| 関東経済産業局消費者相談室 | | 048-601-1239 |
| 中部経済産業局消費者相談室 | | 052-951-2836 |
| 近畿経済産業局消費者相談室 | | 06-6966-6028 |
| 中国経済産業局消費者相談室 | | 082-224-5673 |
| 四国経済産業局消費者相談室 | | 087-811-8527 |
| 九州経済産業局消費者相談室 | | 092-482-5458 |
| 沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室 | | 098-862-4373 |

株式会社リフレックスに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

(1) 名称：株式会社リフレックス

ビジネス教育実務研究所（屋号）

(2) 代表者：代表取締役 宮崎 靖

(3) 所在地：東京都豊島区東池袋三丁目11番8号サンライズ小林ビル2F

(4) 資本金：1,000万円

(5) 設立：平成9年8月5日

(6) 取引形態：電話勧誘販売

(7) 商品：ビジネス教材（以下「本件商品」という。）

現代経営・法務実践大系 498,000円

経營業務管理β 498,000円

経營業務管理α 231,000円

ソリューションマニュアル 468,000円

総合マネジメント全集 483,000円

サクセスマネジメント大系 231,000円

(8) 売上高：平成19年8月～平成20年7月 約2億2千2百万円

平成20年8月～平成21年7月 約 8千4百万円

(9) 従業員：12名（平成21年9月末）

2. 取引の概要

株式会社リフレックス（以下「同社」という。）は、過去に通信教育を受講した者の名簿等入手し、当該名簿に記載されている情報に基づき消費者に電話をかけ、本件商品の売買契約の締結について勧誘することにより、当該消費者（以下「電話勧誘顧客」という。）から当該売買契約の申込みを電話により受け、本件商品の販売を行っていた。

なお、同社は、屋号であるビジネス教育実務研究所名での勧誘を断った電話勧誘顧客に別途勧誘を行うために、株式会社実務教育システムを設立し、同様の電話勧誘を行っていた。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令

①内容

特定商取引法第2条第3項に規定する電話勧誘販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

ア. 電話勧誘販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

イ. 電話勧誘販売に係る売買契約の申込みを受けること。

ウ. 電話勧誘販売に係る売買契約を締結すること。

②停止命令の期間

平成22年2月3日から平成22年8月2日までの期間（6か月間）

(2) 指示

同社から本件商品を購入した者に対し、「営業員が、あたかもかつての契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、その義務を終了させるためには同社の販売するビジネス教材を購入しなければならないと告げていたことがあるが、それは虚偽である。」旨を平成22年3月2日までに通知し、同日までにその結果について関東経済産業局長まで報告すること。

4. 命令及び指示の原因となる事実

同社は、以下のとおり特定商取引法に違反する行為を行っており、電話勧誘販売にかかる取引の公正及び購入者の利益が著しく害されるおそれがあると認められたため、特定商取引法第23条第1項の規定に基づき、同社に対して処分を課す。

(1) 契約の締結を必要とする事情に関する不実告知（特定商取引法第21条第1項第6号）

同社は、勧誘するに際し、電話勧誘顧客に対し、「以前受講した資格講座の手続きをしていないので保留になっています。」、「解約するなら解約料が80万～100万円かかるが、契約すれば40万円くらいで済む。」、「以前勉強していた通信講座が修了していません。完了するには最終講座まで完了しなければなりません。最終講座までの金額は47万円です。これで最終になります。」などと、あたかも以前受講した資格講座が修了しておらず、修了するためには最後の教材の購入が必要であるかのように不実を告げて勧誘をしていた。

(2) 再勧誘（特定商取引法第17条）

同社は、「要りません。」と断っている電話勧誘顧客に対し執拗に勧誘を続け、また、電話勧誘顧客が工作中であることを伝えながら「結構です。」、「興味ありません。」等と言って断り当該電話番号を着信拒否に設定すると別の携帯電話から勧誘をするなど、電話勧誘顧客が本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、その電話で引き続き勧誘を行い、または、再び電話をかけて勧誘していた。

(3) 迷惑勧誘（特定商取引法第22条第3号、同施行規則第23条第1号）

同社は、電話勧誘顧客に対して、事務員が2名しかいない職場に電話をかけ1時間同じ内容を繰り返し執拗に勧誘し、また、工作中であったために勧誘電話を着信拒否設定にすると、そのたびに別の携帯電話から勧誘を行うなど、売買契約の締結について迷惑を覚えさせる仕方で勧誘していた。

(4) 氏名・勧誘目的等不明示（特定商取引法第16条）

同社は、本件商品に係る売買契約の勧誘に先立って、電話勧誘顧客に対して、「ビジネス実務研究所の〇〇です。」、「以前、資格試験の講座を受けていましたね。」など同社の正式な名称及び勧誘を行う者の正しい氏名並びに商品の種類並びに売買契約の締結についての勧誘である旨を告げていなかった。

(5) 契約書面の虚偽記載（特定商取引法第19条）

同社は、当該電話勧誘顧客に交付した契約書に、売買契約の締結を担当した者の氏名として偽名を記載していた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成20年4月、同社の勧誘者は、過去に他社と行政書士資格講座の教材を購入する契約をしたことのある消費者Aの携帯電話に電話をかけ、「以前受講した行政書士の資格講座の手続きをしていないので、保留になっています。」、「解約するなら解約料が、80～100万円かかるが、契約すれば40万円位で済む。また、契約すれば合格通知や修了証を出すこともできる。」と言った。Aが「断ったらどうなります。」と聞くと、勧誘者は「口頭では解約できない。解約するなら100万円もの多額のお金を請求することになります。」と強い口調で言った。

Aは、仕事場には、事務員が2名しかおらず、勤務時間中に約1時間もの長い間同じ内容を繰り返し、繰り返し執拗な勧誘を受け続けたため同僚に迷惑をかけるとの思いと、以前の資格講座で必要な手続きを取らず不始末を起こしてしまったとの負い目から断ることができず、早くこの勧誘電話を切るために資料の送付を承諾した。数日後、Aは契約書が送られてきて初めて、自分が契約した販売事業者が同社で、商品が「現代経営・法務実践大系、価格が498,000円」、勧誘者がZと分かった。

【事例2】

平成19年4月、ビジネス教育実務研究所のYと名乗る同社の勧誘者は、過去にパソコンの通信教育を受けていた消費者Bの携帯電話に電話をかけ、「以前、パソコンの通信教育を受けていましたか。」と聞いた。Bが「ハイ、やっていました。」と答えるとYは、「この通信講座が修了していない。」、「このままだと再度契約の更新をしなければならぬ。」、「教材を購入して自宅で行ってください。」、「これで全て修了になります。」等と言い、Bは、過去に契約したパソコンの通信教育に義務が存在し、この義務を免れるためには教材を購入する必要があると、工作中に携帯電話に再三、執拗な勧誘を受けた。Bは、それをすっかり信用してしまい、断り切れず、書類の送付を承諾してしまった。

その後、書類が届き、中身を確認して初めて会社名、購入する必要がある教材、価格が分かったが、Bは、Yの「この教材を購入することで、以前他社と契約したパソコンの通信教育を修了することができる。」という説明を信用し契約した。

同年11月、ビジネス教育実務研究所のXと名乗る同社の勧誘者は、Bに電話をかけ、「前回の教材は、前編で続きがあり、後編を購入することで全て修了する。」と言ったので、Bは、教材の購入を承諾したが、同社から書類が届いて初めて、契約した教材が「経営業務管理β、価格498,000円」と知った。

平成20年8月、ビジネス教育実務研究所のWと名乗る同社の勧誘者からBは、「まだ続きがあり、講習を受ける必要がある。」、「講習に参加できなければ、教材を送る。」

との電話勧誘を受けた。Bは、YやXから「これで修了」と言われながら、またもや教材の勧誘を受けたことを不審に思い、以前契約したパソコンの通信教育の事業者を確認したところ、「ビジネス教育実務研究所は、全く別の会社である。」、「パソコンの通信教育では何ら義務は存在しないし、他の教材を購入する必要がない。」と聞いたことで、同社の勧誘員らの説明が嘘であることに気がつき、平成20年10月に解約通知書を郵送した。

【事例3】

平成20年1月、ビジネス教育実務研究所のVと名乗る同社の勧誘者は、消費者Cの携帯電話に電話をかけ、「以前、勉強していた通信講座が修了していません。」、「これを続けますか。辞めますか。」、「辞めるためには手続きを取らなければなりません。」、「契約を解約するのであれば、今までのキャンセル料と最後まで教材費用が発生しますがよろしいですか。」、「解約するのであれば、キャンセル料90万円が必要です。このまま放置すると毎年、継続費用として60万円が必要になります。」、「完了するには、最終講座まで完了しなければなりません。」、「最終講座までの金額は47万円です。これで最終になります。」等と説明した。Cは、Vに対して、仕事であることを伝えて「結構です。」、「興味ありません。」と言って断り、Vがかけてきた勧誘電話からの着信拒否をすると今度は、Vの携帯電話から、この携帯電話の着信拒否を行うと別の携帯電話から勧誘電話が入り、Cは仕事に集中できない状態で、迷惑で執拗な勧誘を受けた。

数日後、再びVから電話があり、Cはこの日、重要な会議があったので、断り切れず30分間勧誘を受け書類の送付を承諾した。書類が届き中身を確認すると、このとき初めて会社名、購入する教材、価格が分かった。Cは、Vの「この教材を購入することで、以前、他社で契約したインターネット検定を修了することができるし、今後は、迷惑な電話勧誘もなくなる。」という言葉に信用し、言われるままに契約した。

しかし、Vの勧誘で購入した教材が最終であるはずなのに平成20年10月、ビジネス教育実務研究所のWと名乗る同社の勧誘者からCは、「前回購入の教材は前編で、後編の経營業務管理β498,000円を購入することで修了する。」旨の電話勧誘を受けた。

【事例4】

平成19年4月、「ビジネス教育実務研究所のXです。」と名乗る同社の勧誘者は、Dの職場に電話をかけ、「新しい教材が必要です。」と言ったが、Dは「要りません。」と断った。しかし、Xが何だかんだ言って電話を切ってくれず勧誘が30分くらい続いたこと、「教材の購入は今回で最後。」と言われたことで、Dは根負けして契約してしまった。

平成20年2月、Dの職場に「ビジネス教育実務研究所のWです。」と名乗る同社の勧誘者から電話があった。Dは前回、Xから「今回の購入で最後。」と言われていたので、Wに「前回で契約は終わりって言ったじゃないですか。」と言い、何度も断ったが、Wは「今回で教材購入は最後だ。」と言い張った。Dは「うっとうしいな。」と思い、Wが話している途中で電話を切ったが、切った直後にWが電話をしてきたので、Dは「職場の電話番号を知られているので逃げられない。」と思ったことと、周りにいた上司や同僚が気

になり、早く電話を切り上げるために契約を承諾した。

平成20年の12月、Dの職場に「ビジネス教育実務研究所のUです。」と名乗る同社の勧誘者からDに電話があった。Dは会社名を聞いた途端、「また勧誘される。」と思い、Uが名乗った直後に「要りません。」と言ったが、Uは「この教材は必要です。今回で最後です。」「買ってもらわないと困ります。」と、15分以上勧誘を続けた。Dは年末で忙しい時だったので仕事が気になり電話を早く切りたいと思っていたことと、自分の職場の電話番号を事業者が知っていることで、「電話を切ってもまた電話されるのもう逃げられない。」と思い、渋々承諾した。

(* 勧誘者W及びUは同一勧誘者が別の偽名で勧誘していた。)

【事例5】

平成19年11月、Tと名乗る同社の勧誘者は、過去に他社とケアマネージャーの資格教材を契約したことがある消費者Eに「資格教材の件で連絡をしている。以前の契約が終了していない。」等と携帯電話に電話があった。Eは、他社とこれまでに2回契約をしていたため、「もうすでに2回も契約している。」と断ったが、Tは「他にケアマネの勉強をしている人で、Eさんみたいに勉強を続けられない状態の人も出てきたので、今回教材を買えば契約を終了させることができるようになりました。」と言った。Eは、経済的な理由から「要らない。」と言ったが、Tは「教材を買わないと終了できず、放置しているとシステム継続されてお金がかかる。」と言い、契約するまで電話を切ってくれない様子で30分以上話を続けた。Tが「当方で最後の契約をすれば、今後一切以前の契約で費用が請求されることはありません。」と言ったためEは、早く終わりにしたい一心で契約した。

平成20年8月、Wと名乗る同社の勧誘者が、Eの携帯電話に電話をかけ、「資格教材の件で。」「契約が終了していない。教材がもう1つある。」と言ったので、Eは「前の方で終わりって言われましたよ。」と言ったところ、Wは「これは前の契約と対になっているので払ってもらわないと困ります。対になっていることは前の担当者が説明しています。」と語気を荒げて言った。Eが「そんなことは聞いていない。」と言っても、Wは「言っています。」「払ってもらわないと契約が切れません。こっちに教材が残っても困ります。」との一点張りであった。Eが「もうお金が無いし、現在無職なのでローンも組めないはずです。」と断ったが、Wは「何社かローンを組めるところがある。」と言い、このようなやりとりが30分以上続いた。Eは自分が承諾しない限りWが電話を切らない様子であることと、今回で何とか終わりにできればとの思いから契約してしまった。

株式会社実務教育システムに対する処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社実務教育システム
- (2) 代表者：(登記簿) 代表取締役 橋臺 光男
(実態) 株式会社リフレックス代表取締役 宮崎靖が兼務
- (3) 所在地：(登記簿) 東京都大田区田園調布一丁目24番11号
(実態) 東京都豊島区東池袋三丁目11番8号サライズ 小林ビル2F
(株式会社リフレックスの所在地と同じ)
- (4) 資本金：300万円
- (5) 設立：平成20年3月25日
- (6) 取引形態：電話勧誘販売
- (7) 商品：ビジネス教材(以下「本件商品」という。)
 - アクティブマネジメント 483,000円
 - ビジネス経営管理 252,000円
 - リーダーズマニュアル 252,000円
 - パワーアップ全集 493,000円
 - 現代経営・法務実践大系 498,000円
- (8) 売上高：平成20年3月～平成20年7月 約 8百万円
平成20年8月～平成21年7月 約6千2百万円
- (9) 従業員：12名(平成21年9月末 株式会社リフレックスと同一)

2. 取引の概要

株式会社実務教育システム(以下、「同社」という。)は、株式会社リフレックス(以下、「リフレックス社」という。)が有する名簿に基づき消費者に電話をかけ、本件商品の売買契約の締結について勧誘することにより、当該消費者(以下「電話勧誘顧客」という。)から当該売買契約の申込みを電話により受け、本件商品の販売を行っていた。

なお、同社は、リフレックス社の屋号ビジネス教育研究所名で勧誘を断られた電話勧誘顧客に別途勧誘を行うために新たに設立した会社であるが、実態は、リフレックス社の社長が実質経営者であり、リフレックス社の営業員がリフレックス社内において、同社の電話勧誘も行っていた。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令

①内容

特定商取引法第2条第3項に規定する電話勧誘販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

ア. 電話勧誘販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

イ. 電話勧誘販売に係る売買契約の申込みを受けること。

ウ. 電話勧誘販売に係る売買契約を締結すること。

②停止命令の期間

平成22年2月3日から平成22年5月2日までの期間（3か月間）

(2) 指示

同社から本件商品を購入した者に対し、「営業員が、あたかもかつての契約に関連する何らかの義務が現在も存在し、その義務を終了させるためには同社の販売するビジネス教材を購入しなければならないと告げていたことがあるが、それは虚偽である。」旨を平成22年3月2日までに通知し、同日までにその結果について関東経済産業局長まで報告すること。

4. 命令及び指示の原因となる事実

同社は、以下のとおり特定商取引法に違反する行為を行っており、電話勧誘販売にかかる取引の公正及び購入者の利益が著しく害されるおそれがあると認められたため特定商取引違法第23条第1項の規定に基づき、同社に対して処分を課す。

(1) 契約の締結を必要とする事情に関する不実告知（特定商取引法第21条第1項第6号）

同社は、勧誘するに際し、電話勧誘顧客に対し、「以前購入した教材は基礎課程で、応用課程と修了課程がまだ残っていて次の段階に進まなくてはいけません。・・・教材を48万3千円で購入してください。」「4年前の通信教育受講料は完納ですが、応用課程が残っていて、その継続手続きをするか続けられないなら修了の手続きをし、その代わりに自宅学習という形に切り替えてその教材を購入しなければなりません。」などと、あたかも以前受講した資格講座が修了しておらず修了するためには最後の教材の購入が必要であるかのように不実を告げて勧誘をしていた。

(2) 再勧誘（特定商取引法第17条）

同社は、「契約の意思はない。」と言って電話を切った電話勧誘顧客に対し、同日に複数回電話をかけるなど、電話勧誘顧客が本件商品の売買契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、再び電話をかけて勧誘していた。

(3) 迷惑勧誘（特定商取引法第22条第3号、同施行規則第23条第1号）

同社は、本件商品の勧誘にあたり電話勧誘顧客に対して、夕食の準備をしなければならない時間帯に約40分にわたり電話をかけ、また、職場に1日複数回電話をかけるなど、売買契約の締結について迷惑を覚えさせる仕方で勧誘していた。

(4) 氏名・勧誘目的等不明示（特定商取引法第16条）

同社は、本件商品に係る売買契約の勧誘に先立って、電話勧誘顧客に対して、「以前の

契約が残っています。」「以前購入した教材は基礎課程で応用課程と修了課程がまだ残っていて次の段階に進まなくてはなりません。」など同社の正式な名称及び勧誘を行う者の正しい氏名並びに商品の種類並びに売買契約の締結についての勧誘である旨を告げていなかった。

(5) 契約書面の虚偽記載（特定商取引法第19条）

同社は、当該電話勧誘顧客に交付した契約書に、売買契約の締結を担当した者の氏名として偽名を記載し、また、契約の解除に関する事項について、契約の解除はできない旨の虚偽の記載をしていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成21年9月、「実務教育のXです。」と名乗る同社の勧誘者は、過去に他社と行政書士の通信教育講座の契約をしていた消費者Aに電話をかけ、「4年前の通信教育受講料は完納ですが、応用課程が残っていて、その継続手続きをするか続けられないなら修了の手続きをし、その代わりに自宅学習という形に切り替えてその教材を購入しなければなりません。応用課程での講義受講の会場も確保しているのですから継続することを勧めますが、忙しいとか難しくて手に負えないと言う人も多いため救済措置として自宅学習という手段を設けました。」と言った。Aは、以前行政書士の通信教育講座を受けたことを思い出したが、疑問に思い、過去の契約書のコピーを送るようXに言ったところ、Xは「弁護士を介しての仕事になるので高額な費用がかかります。」と言った。Aはますます不審に思い社名をもう一度聞き返すと、Xは「実務出版です。」と答え、さらにAが「私が過去に受けていた講座名は何ですか。」と聞くとXは「マネジメント講座です。」と答えたので、Aは「これは、嘘の勧誘だ。」と思った。しかし、Aは電話を受けてから40分位になり、夕食の準備をしなくてはならないのになかなか電話を切らないため仕方なく「わかりました。」と答えて電話を切った。

その後、Aは行政書士の通信教育講座の契約書を探し出して確認したところXの説明のような記載は無く、電話から数日後、Xから送付された書面は「アクティブマネジメント」の契約書であった。

【事例2】

平成21年8月、同社の勧誘者は、過去にトレースの通信教育の契約をしていた消費者Bに電話をかけ、「トレースの通信教育の支払いは終わっていますが契約はまだそのまま続いています。トレースの仕事をしてもらいたくて待っている人がいます。それには、新しいコースを受けなければなりません。」と言った。さらに勧誘者は「基本、実践、総合コースがあって、おのおの8年、3年、3年かかります。金額は、3コースで108万円になります。基本、実践は、とばして総合コースだけ受ける事はできます。このコースは、48万3千円です。必ず受けなくてはなりません。解約はできないので変更の手続きしか

できません。」と言った。Bは疑問に思い、勧誘者に会社名と名前を聞き直すと「実務教育システムのYです。」と名乗った。その時、過去に受けていたトレースの通信教育の会社は倒産していたことを思い出し、その会社とは違うと思った。しかし、Yから「契約書を見ていないのですか。あなたの契約はそうになっています。」と強く言われ、Bは「断ったら108万円を支払わなければならない。」と思い48万3千円のコースの申し込みを承諾した。

その後、以前契約したトレースの通信教育の契約書を確認したところ、Yの説明のような記載は無かった。さらに数日後、同社から契約書が送られてきたが、トレースの通信教育の内容とは違う「アクティブマネジメント」の契約書だった。

【事例3】

平成21年8月、「実務教育のYです。」と名乗る同社の勧誘者は、過去に他社と行政書士の資格教材の契約をしていた消費者Cの職場に電話をかけ、「貴方は以前資格取得のための教材を購入していましたが、資格を取っていませんね。資格を取るまでお金も人も動いているのだから最後まできちんとしてもらわないと困ります。今後も勉強を続け次のステップに進みますか。それとも辞めますか。」と聞いたので、Cは「学習の継続をする意思はない。」と言った。するとYは「継続しないのであれば全国2600社ほどある関連団体全てに終了の手続きをとらなければ500万円以上の負担が生じる可能性があります。個人でそのような手続きを取ることは事実上不可能であるため、当社が終了手続きの代行を行います。」と言ったが、Cは「契約の意思はない。」と伝えたことでYの勧誘を断ることができたと思った。

しかし、電話を切ってから、すぐにまたYからCの職場に電話がかかってきたので、Cの同僚が出て「本人は席を外しているので折り返しご連絡させていただきます。」と言ったところ、Yは「結構です。」と言って電話を切った。同日、少し時間を置いてYはCの職場に電話をかけ、Cの同僚に「あなたじゃ塚があかないから（Cの）上司の名前を教えてください。」と言っていたが、その後Yからの電話はなかった。

【事例4】

平成21年8月、実務教育システムのZと名乗る同社の勧誘者は、過去に他社とパソコン入力の内職の説明用CDを購入する契約をしていた消費者Dの携帯電話に電話をかけ、「以前購入した教材は基礎課程で、応用課程と修了課程がまだ残っていて次の段階に進まなくてはなりません。」「今後、勉強することが無理なら以前の契約の変更をするという形で修了課程を無くして解約というふうにもできます。」「解約するなら手数料がかかります。」「続けるなら教材を48万3千円で購入してください。」と言った。その時、Dは工作中であり、Zの話を早く電話を終わらせたかったため、Zが言うことになげやりに「わかりました。」と言った。その電話があった翌日、Dのところへ契約書が届いた。

【事例5】

平成21年8月頃、実務教育システムのXと名乗る同社の勧誘者は、過去に他社とパソコン入力の内職のためのソフトを購入する契約をしていた消費者Eの携帯電話へ電話をかけ、「以前契約していた会社から委託されています。」「以前の契約がまだ残っています。」「これは生涯契約となっていますが、今回この教材を買えば解除できます。」と、この契約を断れないような言い方をしたためEは「契約しなければならない。」と信じ契約をした。しかしEが同社から送られてきた契約書を見ると「アクティブマネジメント 483,000円」となっていた。