

平成21年3月26日
経済産業省
関東経済産業局

特定商取引法違反の訪問販売業者に対する 業務停止命令（12か月）について

経済産業省は、いわゆる催眠商法により主に高齢者に対して電気温熱健康機器を販売していた訪問販売業者である株式会社ダイシン（本社：神奈川県川崎市）に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第8条第1項の規定に基づき、本年3月27日から平成22年3月26日までの12か月間、訪問販売に関する業務の一部を停止するよう命じました。

認定した違反行為は、勧誘目的の不明示、書面不備、不実告知、公衆の出入りする場所以外の場所における勧誘です。

また、同社の大半の従業員は、平成20年3月27日に経済産業省が業務停止命令を行った株式会社トーショウに在籍し、本件違反行為と同様の方法により訪問販売を行っていました。

なお、同社との契約内容が確認できた消費者の平均年齢は72.5歳（最高齢93歳）でした。

1. 株式会社ダイシン（以下「同社」という。）は、「ガラパリR湯治場気分」と称する電気温熱健康機器（以下、「本件商品」という。）の訪問販売を行っていたところ、同社は、2～3チームの編成によりレンタカーを用いて全国各地に出かけ、消費者宅を訪問し、「A駅前に90円ショップを出します。宣伝がたら無料で商品を配るので近くの路地に来てください。」「チラシを配りながら、宣伝のため格安の商品を配っていますので外に出てください。」などと告げるだけで、本件商品の販売について勧誘をする目的である旨を告げずに、あらかじめ同社が借りていた個人の住居（以下「販売会場」という。）に消費者を誘引し、本件商品の売買契約の締結について勧誘を行っていました。
2. 同社は、売買契約の締結に当たって消費者に対して交付する契約書面において製造業者名を記載しておらず、書面に不備がありました。
3. 同社は、本件商品が医療機器でないにもかかわらず、販売会場に誘引した消費者に対し、「血行が良くなり腰痛、膝痛、肩こりが治る。」「20分も患部に当て

ていると痛みが取れて、朝まで体が暖かくなります。」と告げるなど、本件商品の
の効能について不実のことを告げていました。

【本件に関する問い合わせ先】

経済産業省消費者相談室	電話	03 - 3501 - 4657
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

株式会社ダイシンに対する行政処分の内容

1. 事業の概要

- (1) 名称：株式会社ダイシン
- (2) 代表者：代表取締役 小林 英雄
- (3) 所在地：神奈川県川崎市川崎区宮本町5番地1号
- (4) 資本金：50万円
- (5) 設立：平成20年3月31日
- (6) 取引形態：訪問販売（催眠商法）
- (7) 商品：電気温熱健康機器
「ガラパリ[®]R湯治場気分」200,000円～248,000円
- (8) 売上高：約56百万円（H20.4～H20.10）
- (9) 従業員：16名（最大）パート社員含む

2. 取引の概要

株式会社ダイシン（以下「同社」という。）は、「ガラパリ[®]R湯治場気分」（以下「本件商品」という。）と称する電気温熱健康機器の販売を行っているところ、同社は、1チーム7、8人で編成した最大3チームによりレンタカーを用いて全国各地に出かけ消費者宅を訪問し、本件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（以下「販売会場」という。）に消費者を誘引していた。

さらに、同社は、販売会場に集まった消費者に対し、雑貨品が欲しい人は「ハイハイ」と言って手を上げるように、などと呼びかけた上で、雑貨品を配り、最後に本件商品を出して消費者に試させてから「これ欲しい人。」等と尋ね、消費者が手を上げた後に販売商品である旨を告げて申し込みを受け、消費者宅等において当該売買契約を締結していた。

3. 業務停止命令の内容と期間

(1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第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。

訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

訪問販売に係る売買契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成21年3月27日から平成22年3月26日まで（12か月間）

4. 業務停止命令の原因となる事実

(1) 勧誘目的等不明示 (特定商取引法第 3 条)

同社は、訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘をするに先立ち、その相手方に対し、「N 駅前に 80 円ショップが開店することになったので各家庭を回り宣伝しています。挨拶のついでに無料で商品を配っているので隣の空き地まで来てください。」、「M 駅前に 90 円ショップを出します。挨拶がてら無料で商品を配るので近くの路地りに来てください。」などと告げるだけで、本件売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を告げていなかった。

(2) 書面不備 (特定商取引法第 5 条第 1 項)

同社は、訪問販売に係る売買契約の締結に当たって消費者に対して交付すべきその契約の内容を明らかにする書面において製造業者名を記載しておらず、書面の不備があった。

(3) 商品の効能についての不実告知 (特定商取引法第 6 条第 1 項第 1 号)

同社は、本件商品の勧誘をするに際し、その商品が医療機器でないにもかかわらず、販売会場に誘引した消費者に対し、「血行が良くなり腰痛、膝痛、肩こりが治る。」「20 分も患部に当てていると痛みが取れて、朝まで体が暖かくなります。」などと、あたかも本件商品を使用することで何らかの病気が治るかのように、商品の効能について不実のことを告げて勧誘をしていた。

(4) 公衆の出入りする場所以外の場所における勧誘 (特定商取引法第 6 条第 4 項)

同社は、本件商品の勧誘をするに際し、その消費者に対し、本件商品の販売目的を告げることなく、「新規開店する 90 円ショップの宣伝のために景品を無料で配布します。」などと告げて、公衆の出入りする場所以外の場所である販売会場をあらかじめ借りた上で、その販売会場に誘引し勧誘をしていた。

5 . 勧誘事例

【事例 1】

同社の営業員 Z は、平成 20 年 5 月、消費者 A の自宅を訪問し、「市に 90 円ショップを出すことになったので、この宣伝をしています。今日は、挨拶のついでに無料で商品を配っているので、近くの路地りまで早く来てください。」と告げた。消費者 A は、営業員 Z に付いていくと近くの路地で、ハンガーと引換券 1 枚を受取り、「午後 2 時からもっと高いものを配りますから来てください。」と誘われた。

消費者 A は、午後 2 時に案内された路地り裏に行ったところ、近くの民家に案内された。

そこで、腕輪、プラスチックの輪、滑り止めのマット、包丁が配られていた。この後、健康の話になり営業員 Y は、ガラパリ湯治場気分を取り出して、「これは体

にいい。20分くらい患部に当てると痛みがとれて、朝まで体が暖かくなります。

この湯治場気分は、玉川温泉の岩盤浴と同じラジウム放射の癒し効果を実感できます。」などの説明をし、更に、「この湯治場気分を使用するといろいろな病気がよくなる。特に、血行が良くなって腰痛、膝痛、肩こりが治る。」と説明しながら、コンセントにガラパリ湯治場気分を5～6台セットし、約10分くらいずつ集めた消費者に試用させた。

営業員Yは、「これは高い物だからタダであげるわけにはいかない。通常価格は、26万円するが、今日は特別に21万円で販売できる。明日には、ここには来ない。買うなら今日だけです。」と言った。

【事例2】

同社の営業員Xは、平成20年5月、消費者Bの自宅を訪問し、「近くに、100円ショップがあるが、今度、駅前近くに90円ショップを出すことになったので、各家庭を回り、宣伝をしています。今日は、挨拶のついでに無料で商品を配っているので、近くの路地まで来てください。」と告げた。

消費者Bは、営業員Xに付いて行くと、自宅裏手の5～6軒先の路地裏に70歳代くらいの年配の6～7名の消費者が集まっており、路地の角々には、同社の営業員が数人立っていた。

消費者Bは、この場で、ティッシュペーパーや雑貨品数点と引換券1枚を受取った。このとき、「午後2時からもっと高いものをあげますから来てください。」と誘われた。

午後2時頃、営業員Wが、「今度、災害時にラジオが聞けるライトを配るよ。もう皆さん集まっていますよ。早く来てください。」と呼びに来た。

消費者Bは、営業員Wに90円ショップの宣伝で、新規開店する店に案内してくれるのかと思い、営業員Wに付いて行くと近所の民家に案内された。

消費者Bは、90円ショップを開店するので宣伝をしていると言って誘われたが、店舗でなく、民家に案内されたためおかしいなと思い、営業員Wに、「90円ショップの店はどこですか。」と聞いたが、デパートの近くと言うだけでそれ以上の説明はなかった。消費者Bが席に着くと、営業員Vが、「これから品物を配るが、欲しい人はハイと返事して手を上げること。」と指示された。

この後、健康の話になり、「どこか痛いところがありますか。」との質問に対し、聞かれた消費者は、肩、腰、膝等痛い部位を答えていた。

営業員Vは、ガラパリ湯治場気分を取り出して、「これは体にいい。20分も患部に当てていると痛みがとれて、朝まで体が暖かくなります。この湯治場気分は、玉川温泉の岩盤浴と同じラジウム放射の癒しの効果があり、温泉に行かなくてもこれで行ける。」などの説明をして、コンセントにガラパリ湯治場気分を5～6台セッ

トし消費者に試用させた。

営業員Vは、「これは高い物だからタダであげるわけにはいかない。通常価格は、25万円するが20万円にしておく。明日には、ここには来ない。買うなら今日だけです。」と言った。

【事例3】

同社の営業員Uは、平成20年5月、消費者Cの自宅を訪問し、「駅前に80円ショップを開店することになったので、各家庭を回り、この宣伝をしています。今日は、挨拶のついでに無料で商品を配っているので、隣の空き地まで来てください。」と告げた。

消費者Cが外に出ると、隣の鉄工所の前に60歳代くらいの年配の人や近所の若い奥さん4～5名が集まっていた。路地の角や他の民家の前には、同社の営業員数人が呼び込みや案内役をしていた。この場で、消費者Cは、100円ショップで売っているような滑り止めのマット等雑貨2～3点を受取った。

このとき営業員Uは、「午前10時からもっと高い品物を配りますから来てください。」と言ったが、消費者Cは指定の時間に外には出なかった。すると、午前10時頃、今度は、営業員Tが、「懐中電灯や高い商品を配るので来てください。」と呼びに来た。

会場では、100円ショップで売られているような雑貨、ラジオ付きライト等の商品を集められた消費者全員が受け取っていた。

この後、健康の話になり、営業員Sは、ガラパリ湯治場気分を取り出して、「これは体にいい。20分も患部に当てていると痛みがとれて、朝まで体が暖かくなります。この湯治場気分は、玉川温泉の岩盤浴と同じラジウム放射の癒し効果を実感できます。」などと説明し、更に、「この湯治場気分を使用すると血行がよくなって、腰痛や膝痛、肩こりが治る。」とこの健康器具の性能、効能を謳いながら、商品の説明をした。

次に、営業員Sは、「これは高い物だからタダであげるわけにはいかない。」と言い、消費者に対し「いくらすると思う。」と口々に値段を言わせたと後、「通常価格26万円する。本日は、一回払いで購入すれば21万円にする。」と言い、コンセントにガラパリ湯治気分を5～6台セットし消費者に試用させた。

このとき初めて、「ガラパリ湯治場気分」の販売のために集められたことを知り、騙されたという気持ちもあったが、膝に20分くらい巻いていたら暖かく感じられたし、説明のように効果があるのであれば、膝の悪い夫にも使用できると思い、消費者Cは購入することとし、営業員に購入する旨を伝えた。

【事例4】

同社の営業員Rは、平成20年5月頃、消費者Dの自宅を訪問し、「××駅前に100円ショップに対抗して、90円ショップを出します。一軒一軒回り宣伝しています。今回は挨拶がてら無料で商品を配るので、近くの路地まで来てください。」と告げた。

営業員Rが、「今日は一切お金は頂戴しません。宣伝のために商品を配っています。」と言って、そこに集まった消費者に対し、柄の付いた車の窓ふき、ティッシュペーパー1箱、マットなどを配った。営業員Rは、集まった人に引換券の裏に希望した商品を書いて渡した。

消費者D夫婦が自宅に戻ろうとしたとき、営業員Rが「すみません。お宅の玄関先を貸してくれないか。」と言うので、「玄関先でよいのなら。」と言いました。しかし、同社の営業員5、6名は、玄関先でなく茶の間にトラックから降ろした荷物を運び入れて会場の設営を始め、あれよあれよという間に会場準備は終了した。

昼近く会場の設営が終わり消費者20名ほどが集められ営業員Qが、ラジオ付きライトの使い方の商品説明をしながら「欲しい人はハイと返事をして手を上げること。」と言った。最初は、手を上げる人はまちまちでしたが、後ろに立っていた営業員が手を上げ大声で「ハイ」と返事し、会場の雰囲気盛り上げた。その後、営業員Qは、ガラパリ湯治場気分を取り出して、手でかざしながら、「これは体によい。10分くらい暖めると痛みがなくなります。医者や薬いらずです。」と説明してからガラパリ湯治場気分を7台セットして消費者に試用させた。そして営業員Qが、「欲しい人、手を上げて。」と言うと消費者全員がもらえるものと思ったのか手を上げた。すると営業員Qは、「あなたは信用できる。」とか「あなたは、人の話を真面目に聞いた。」とか言って選別して、消費者Dの夫を含め四人の膝の上に箱入りのガラパリ湯治場気分を置いた。この時点で初めて、「通常価格は、26万800円ですが、今回は特別価格で24万400円、現金払いで22万400円です。」と言った。