

平成 22 年 2 月 10 日
消 費 者 庁

特定商取引法に基づく行政処分について

本日、近畿経済産業局が特定商取引法に基づく行政処分を実施しましたので公表します。

本件は、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近畿経済産業局長が実施したものです。

平成22年 2月10日
近畿経済産業局

特定商取引法違反の販売業者に対する 業務停止命令（3か月）について

近畿経済産業局は、訪問販売業者である株式会社シンコー（本社：大阪府大阪市）に対し、本日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成22年2月11日から平成22年5月10日までの3か月間、訪問販売に係る売買契約の勧誘、申込の受付及び契約の締結を停止するように命じました。

認定した違反は、迷惑勧誘、勧誘目的の不明示です。

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近畿経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社シンコー（以下「同社」という。）は、寝具類（以下「本件商品」という。）の訪問販売を行っていました。
2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - （1）同社は、訪問販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘するに際し、深夜に、又は長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、顧客に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていました。
 - （2）また、同社は、訪問販売をしようとするとき、その勧誘に先立って、顧客に対し、「引越の挨拶に来ました。」、「布団、衣類などの大型商品のクリーニング業をしている会社です。」などと告げ、本件商品の売買契約の締結について勧誘する目的である旨を告げていませんでした。

【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

株式会社シンコーに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社シンコー
- (2) 代表者：往古 厚司
- (3) 所在地：大阪市淀川区西三国一丁目20番7号
- (4) 資本金：1000万円
- (5) 設立：平成2年11月8日
- (6) 取引形態：訪問販売（法第2条第1項）
- (7) 商品：寝具類
- (8) 販売価格：「敷布団、掛け布団セット」 350,000～500,000円
- (9) 売上：1億6千万円（平成21年7月期決算）
- (10) 主な事業内容：・寝具の販売

2. 取引の概要

同社は、直接の営業社員を持たず、外部の販売員を同社の指揮・命令のもと同社の販売員として使用し、消費者の自宅に訪問させて、同社名義の契約を締結する方法で寝具類の訪問販売を行っていた。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令の内容

特定商取引法第2条第1項第1号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 同社の行う訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘をすること。
- ② 同社の行う訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。
- ③ 同社の行う訪問販売に係る売買契約を締結すること。

(2) 停止の期間

平成22年2月11日から平成22年5月10日までの間（3か月間）

4. 業務停止命令の原因となる事実

同社は、以下のとおり特定商取引法の各規定に違反する行為を行っており、訪問販売に係る取引の公正及び役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認められる。

(1) 迷惑勧誘（法第7条第4号、規則第7条第1号）

同社は、本件商品の売買契約について勧誘をするに際し、深夜に、又は長時間にわたり執拗に勧誘を続けるなど、顧客に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

(2) 勧誘目的等の不明示（法第3条）

同社は、本件商品の訪問販売をしようとするときに、勧誘に先立って、顧客に対し、「引越の挨拶に来ました。」「布団、衣類などの大型商品のクリーニング業をやっている会社です。」などと告げ、訪問販売の目的が本件商品の売買契約の締結について勧誘する目的である旨を告げていない。

(3) 勧誘事例

【事例1】

平成21年3月、午後8時前、消費者W宅に、「引越の挨拶に来ました」と言っ
て、同社の販売員Aが訪問した。この時、Aは、会社名や布団の勧誘が目的であ
ることなどは告げていない。Aは、「布団の販売員をしている知り合いが近くにい
るのですが、連れてきていいですか。」と聞き、布団の販売員を呼びに行った。

5～10分後、Aは、同社の販売員Bを連れて戻ってきた。Bも会社名は名乗
らなかった。Bは布団を持ってきて、Wの部屋に上がり込み、布団を広げ、布団
の話しをした。Bは、ベッドに敷いたWの布団と持ってきた布団を見比べ、「この
布団は、駄目です。この布団はカビが生えていて身体に悪い。」と言った。

Bは、布団の購入を勧め、「月に5千円位の支払いであれば買いますか。」「月
にいくらなら買いますか。」と聞いた。Wは、「月に千円なら。」と答えた。すると
Bは、Wが買うつもりがなくてふざけていると思ったのか「買うつもりが無いの
なら、最初から話しを聞くな。」と言った。時刻は、既に夜11時を回っていた。
Wは、契約をしなければ帰ってもらえないと思い、契約することにしたが、敷き
布団と掛け布団の両方ではとても払えないので、敷き布団だけにしてもらった。
Wが契約書を書き終えたのは、夜12時近くになっていた。

【事例2】

平成21年3月、午後11時頃、同社の販売員Cは、消費者X宅を「布団、衣
類などの大型商品のクリーニング業をやっている会社です。今日は前の担当者が
変わったのでご挨拶に来ました。」と言って訪問した。Cは、「布団を検査したい
んで、見せて下さい。クリーニングができるかどうか確認したいから。」とXが返
事をする前に上がり込んでベッドの布団を見始めた。Cは、「特殊な研修も受けて
いるプロなんで、見るだけでカビがはえているとかダニがいるとかがわかるん
です。」と言った。Cは、「この布団はよろしくない。私より詳しい先輩がいるん
で呼びますね。」と言って携帯電話をかけた。すぐに同社の販売員Dが来て、「この
布団の状態は非常に悪いです。このまま使っているとカビが進行して、ダニが
発生してくる。」と言った。

Dは、「こんなになった布団はクリーニングできません。」「クリーニングできな
い布団を使っていたら身体に悪いから新しい布団を買いませんか。」「私らは布団
も売っているんですよ。布団を車に積んで移動しているので、すぐに見て貰える。
「物を見てくれ。すぐに持ってくるから。」と言って、掛け布団と敷き布団と枕を
持ってきた。

Dは、「こういう布団は通気性が良いからクリーニングする必要がない。」「カビ
がはえない加工をしているので、ダニを寄せ付けない。」などと言い、Xの布団を
説明した時とは反対のことを言って凄く性能が優れている布団であることを強調
した。Dは、「実はこの布団はメーカーの在庫整理の商品で型番が1つ古いのも
う作っていない。特別価格なので、今日を逃すと明日には売れてしまうかもしれ

ない。他にもこの布団を待っているお客さんもいるから。」と今すぐこの布団を買う手続きをしないと数日先では買えないことを強調した。さらに、「買って貰えるなら私が持っている営業ポイントを使って、社員が買う時の値段で提供しますよ。分割のクレジットを使えば支払が楽ですよ。1月いくらなら支払えますか。」とXが買うのを決めたような感じで話しかけてきた。Xは、つい「1万円くらいなら。」と答えてしまった。すると、Dは「わかった。こちらも目一杯勉強するんで買って下さい。」と言った。Xは、布団の知識も値段もよくわからないので、Dの説明に押し切られてしまって「わかりました。買います。」と布団を買うことを承諾した。

Dらが帰ったのは、深夜の午前1時30分頃だった。

【事例3】

平成21年3月、午前11時頃、消費者Y宅に「これから荷物の運搬をするので挨拶に来ました。」と同社の販売員Eが訪ねてきた。しばらく世間話をした後、Eは「うちは、布団のクリーニングもやっています。布団の具合をみましょうか？」と告げた。

Eは、Yの布団を指さし、「これがカビですよ。」と言った。また、布団を揺すってホコリのようなものが出ると、「これがカビの死骸です。」とも言った。Eは、「こんな布団を使っていると、ご主人の気管にもよくないし、お子さんのアレルギーの原因にもなりますよ。」と言った。

Eは、「布団のクリーニングもやっていますが、この布団は状態が悪いのでクリーニングはできません。使い続けると敷き布団のカビが掛け布団にも移りますよ。その車に新しい布団を積んでいるから、一回見て貰えませんか。お子さんの皮膚の弱いのも布団を変えると治るから。」と告げた。Yは、新しい布団を見ることを承諾した。

数分後、Eと同社の販売員Fが布団を持って入って来た。

Eは、「うちの布団は有名布団メーカーの布団と同じものだ。卸屋から持ってきているから、こんなに安く販売できるんだ。」と高級な布団であるかのような説明をした。Eが敷き布団だけで40万円もすると言ったので、「とてもそんな布団は買えない。」と言った。Eは、「今使っている布団を下取りできるし、その上、ほかの家庭からでた不要な布団があって、それを下取りに加えることができるので安くできます。でも、このことは黙っていて下さい。」と言った。それでも高いので、「そんなには出せない。」との押し問答が2時間ほど続き、敷き布団が238000円、下取りが50000円になり、支払額が188000円になった。時間も午後2時になっていたため、敷き布団だけを買うことにした。クレジット契約書を書き終えると、Eは使っていた布団を持って、帰って行った。