

平成 22 年 3 月 2 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、北海道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北海道経済産業局長が実施したものです。

平成22年3月2日
北海道経済産業局

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 業務停止命令（6か月）について

北海道経済産業局は、連鎖販売業者である株式会社サミットインターナショナル（本社：北海道札幌市）に対し、本日、特定商取引法第39条第1項の規定に基づき、平成22年3月3日から平成22年9月2日までの6か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するように命じました。

また、併せて同社に対し、同法第38条第1項の規定に基づき、勧誘者が、同社の販売する補整下着及び段階圧縮ストッキング・ハイソックス・タイツについて、病気治療効果があるかのように告げていたこと並びに確実に報酬が得られるかのように告げていたことがあるが、それらは虚偽である旨を各代理店等に通知するよう指示しました。

○認定した違反行為は、勧誘目的の不明示、不実告知（商品の効能及び特定利益）、勧誘目的を告げずに公衆の出入りする場所以外での勧誘、迷惑を覚えさせるような仕方での解除妨害及び虚偽記載指示です。

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北海道経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社サミットインターナショナル（以下「同社」という。）は、同社の会員となって、新たに会員を勧誘して販売のあっせん等をすれば収入が得られるとして、補整下着、栄養補助食品、健康関連機器等（以下、「本件商品」という。）を購入させる連鎖販売取引を行っていました。
2. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - (1) 勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品について「この下着を着けて子宮筋腫が治った。」「毒素排出作用があるため、ガンの方は靴下がボロボロになりすぐに穴が空く。」「ガンの方は下着が真っ黒になるが毒素が消えてガンが治る。」など病気治療効果があるかのように商品の効能について不実のことを告げていました。
 - (2) 勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、必ずしも利益が得られるとは限らないのに、「すぐ稼げちゃうから、稼げないほうが珍しい。」「たくさんお金を

稼げるから。」などと、あたかも確実に利益が得られるかのように不実のことを告げていました。

- (3) 勧誘者は、勧誘に先立って、会社の名称を明らかにせず、また、本件商品等の購入等を伴った連鎖販売契約の締結について勧誘する目的である旨等を告げていませんでした。
- (4) 勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げずに電話等で誘い出した者に対し、勧誘者の自宅、アパート、会館等の公衆の出入りする場所以外の場所で当該契約の締結について勧誘を行っていました。
- (5) 勧誘者は、連鎖販売契約の相手方に対し、何度も執拗に説得し、又は高額商品契約を解除しない旨の念書をとるなどして、連鎖販売契約について迷惑を覚えさせるような仕方で解除を妨げていました。
- (6) 勧誘者は、連鎖販売契約を締結するに際し、当該契約に係る書面に収入、職業その他の事項について虚偽の記載をさせていました。

【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

株式会社サミットインターナショナルに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社サミットインターナショナル（以下「同社」という。）
- (2) 代表者：代表取締役 樋口 百合子（ひぐち ゆりこ）
代表取締役 田中 清司（たなか せいじ）
- (3) 所在地：本社：北海道札幌市中央区南二条西十丁目7番地5
- (4) 資本金：5,000万円
- (5) 設立日：昭和60年1月9日
- (6) 取引形態：連鎖販売取引
- (7) 取扱い商品：補整下着、段階圧縮ストッキング・ハイソックス・タイツ、栄養補助食品、電位・温熱式マット等の健康関連機器等
- (8) 売上高：平成18年10月～平成19年9月 約124億円
平成19年10月～平成20年9月 約109億円
- (9) 従業員：約80名

2. 取引の概要

同社は、主に「リリーブーク」 と称する補整下着、「ボンボラン」と称する段階圧縮ストッキング・ハイソックス・タイツ、「リリードリーム」と称する電位・温熱組合せ家庭用医療機器及び栄養補助食品等（以下「本件商品」という。）の販売を主たる事業としている。

本件商品をビジネスメイト（24万円以上の商品購入又はあっせんが条件）と称する会員等が、新たに会員となる者に対して、商品をあっせんし、その会員の購入代金から還元される販売利益、ボーナス等（特定利益）を收受し得ることをもって誘引し、参加者に商品購入代金等の支払い（特定負担）が伴う連鎖販売取引を行っている。

3. 行政処分の内容

(1) 取引停止命令

平成22年3月3日から平成22年9月2日までの間（6か月間）、特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ・連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
- ・連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ・連鎖販売取引について契約の締結を行うこと。

(2) 指示

会員であるビジネスメイト及び代理店に対し、勧誘者が補整下着及び段階圧縮ストッキング・ハイソックス・タイツについて、病気治療効果があるかのように告げ、また、特定利益について確実に報酬が得られるかのように告げていたことがあるが、それらは虚偽である旨を、平成22年4月2日までに通知し、同日までにその通知結果について北海道経済産業局長まで報告すること。

4. 命令の原因となる事実

同社の勧誘者は、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、

連鎖販売取引の公正及び連鎖販売取引の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

- (1) 商品の効能についての不実告知（特定商取引法第34条第1項第1号、特定商取引法施行規則第24条の2第1号）

同社の勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品について「この下着を着けて子宮筋腫が治った。」「毒素排出作用があるため、ガンの方は靴下がボロボロになりすぐに穴が空く。」「ガンの方は下着が真っ黒になるが毒素が消えてガンが治る。」など合理的な根拠がないにもかかわらず、病気治療効果があるかのように告げていた。

- (2) 特定利益についての不実告知（特定商取引法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、「すぐ稼げちゃうから、稼げないほうが珍しい。」「たくさんお金を稼げるから。」などと、あたかも確実に特定利益が得られるかのように告げていた。しかし、実際には確実に特定利益が得られるとは限らない。

- (3) 名称・勧誘目的等の不明示（特定商取引法第33条の2）

同社の勧誘者は、同社の統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引をしようとするときに、その相手方に対して、「すごい商品がある。」「痩せるのはもちろん、病気も治る。魔法のような商品がある。話だけでも聞いて欲しい。一度、お母さんと一緒にサロンに来て欲しい。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、統括者の名称、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘をする目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を告げていなかった。

- (4) 勧誘目的を告げずに公衆の出入りする場所以外での勧誘（特定商取引法第34条第4項）

同社の勧誘者は、特定負担を伴う取引についての契約の締結について勧誘をするためのものであることを告げずに電話等で誘引した者に対し、勧誘者の自宅、アパート、会館等の公衆の出入りする場所以外の場所で当該契約の締結について勧誘を行っていた。

- (5) 迷惑を覚えさせるような仕方で解除妨害（特定商取引法第38条第1項第4号、特定商取引法施行規則第31条第1号）

同社の勧誘者は、連鎖販売契約の相手方に対し、何度も執拗に説得し、又は高額商品契約を解除しない旨の念書をとるなどして、連鎖販売契約について迷惑を覚えさせるような仕方で解除を妨げていた。

- (6) 虚偽記載指示（特定商取引法第38条第1項第4号、特定商取引法施行規則第31条第8号）

同社の勧誘者は、連鎖販売契約を締結するに際し、当該契約に係る書面に収入、職業その他の事項について虚偽の記載をさせていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

勧誘者Aは、平成20年7月、消費者Zに飲み会への誘いのメールを送信し待ち合わせた。Zは集合場所でAと会い何処に行くのか尋ねると「今会社の上司もいるけど平気」と聞かれ「いてもいいけど先に言ってくれよ」と返事をすると「まあ気にしなくてもいいから、面白い人だから」と言ってファミレスに案内された。そこには以前飲み会で顔見知りになった勧誘者B、会社の上司という勧誘者Cの二人がいた。

AがZに「食べながらでもいいけど聞いてもらいたいことがある。」「今の仕事以外に仕事をしているけど、これが稼げるのだ。興味あるでしょう。」と言うとBがかばんから商品のカタログ、契約書等がファイルされた資料を取り出し、商品の良さ、収入プログラム、どんな社長が経営しているのか延々と説明をし、Cが「ハイソックスがあるから履いてみな、すごく違うから」と勧められた。その後勧誘者三人から体験談を聞かされ「稼げるから。大丈夫だから。こんなにすごいからやってみない。」と誘われた。Zは「自分は今の仕事をやりたいし、そんなに時間が割けないし、お金もない。何もないからできない。」と断ると「すぐ稼げちゃうから、稼げない方が珍しい。稼げるから安心して。時間もそんなに必要ない。自由な時間が増えるよ。」と勧誘されたが「今すぐ答えを出すことができない。一端家に帰って考えたい。」と再度断ると、Cが「家に持ち帰って考えるのならこの話はなかったことに。次やりたいって言っても悪いけど断る。」、更にBが「大丈夫だから、こんな私でも稼げるのだから」と言った。終電も近づいてきたので、帰ることができないその場の雰囲気から契約することを承諾した。

書類を書き終わるとAから「後で読んでおいて」と言ってサミットビジネスのご案内などが入ったファイルを渡された。

翌月Zは支払総額約100万円の高額商品購入に不安を抱き「自分にはできない」とAにメールをすると「まだ何もやっていないよ。頼むから全部見てから考えてくれ。やっていけるから」との返信メールが届いた。しかし全部見てからではクーリング・オフ期間が切れてしまうし、時間もないのでやめる決意をした。

その後何度もAやBから「やめるのはまだ早い、もう少しやろう。」「来月からエージェント、今やめるのはもったいない。」と電話、メールで説得された。

さらに、Cから「SSTに行っていて欲しい。そこで決めて。大阪であるから交通費、参加費がかかるけど。」とSST研修会の受講を勧められた。Zは「諸経費がかかるなら行くのは厳しい」と告げるとAが「それも払うから見てってくれ。」というので「ほんとうにいいの」と確認すると「いいよ。絶対自信あるから。」と言われZはクーリング・オフ期限だったため解約届けを作成し送る予定だったが、Aから言われたことを信用し解約することをとどまった。

【事例2】

勧誘者Dは、平成19年1月、消費者Yに「話があるけど、この日空いている？」

とメールを送信した。消費者Yが何の話かと聞くと「以前から冷え性とか偏頭痛に悩まされていて改善される下着をつけている。Yさんも腰痛や冷え性があると言っていたので、友達に話してみたら会って話がしたいと言っていた。」と言われた。職場の先輩であるDの誘いのためしつこく確認することもできず勧誘者Eと会うことにした。

Dの案内で事務所のようなところに行きEに会った。Dはサミットインターナショナルの会員で誰かを紹介するとポイントを得る立場のようだった。Yは、事務所でEから体調を尋ねられ、「腰痛、肩こり、冷え性がある。」と答えると、「この下着は腰痛、肩こり、冷え性、生理痛や婦人科系の病気にも良く、私の先輩は子宮筋腫だったけど下着を着けて子宮筋腫が治った。」「このソックスは、履いて動けば動くほど血行が良くむくみ防止になる靴下。」「この下着は若いときに着けないともったいない。」「3ヶ月毎日着たら絶対にむくみ、腰痛、冷え性、生理痛が改善される。」と説明を受け、試着を勧められた。試着後暫くしてEは「顔が上がったのは靴下と下着の効果で全身の血行が良くなり上がった。」と言って商品購入を勧めた。

Eは下着、ハイソックスの他にジュラシックミネラルズ、新リラのしずくなど総額50万円の商品購入を勧め「損はしないから。良いものだから買って絶対後悔はしないから。収入が得られる。」と、Yに契約をせまった。Yは、「家に帰って家族と相談する。」とEに伝えるとクレジット書面などの必要書類を自宅に持ち帰るよう言われ深夜に帰宅した。

Yが家族に相談、契約を反対されたためEに伝えると、「私が家に行って話そうか。」と言ったが、YはEに自宅までこられては大事になること、先輩との間柄にも影響があると思いつつ契約することにした。関係書類は自宅で記入し、Eが職場に取りに来た。

【事例3】

勧誘者Fは、平成19年7月、知人の娘である消費者Xの携帯電話に「すごい商品があるの。痩せるのはもちろん、病気も治る魔法のような商品なの。話だけでも聞いてほしい。一度お母さんと一緒にサロンに来て欲しい。」と電話を架けた。Xは気が進まなかったが一度行って断ればいいと思いつくことにした。

Xは、Fが迎えに来た車で一緒にサロンに行った。Xは痩せる話とサロンということからエステのようなところと思っていたが、上位の勧誘者のGが活動の拠点としている普通の一軒家に案内された。

サロンに着くと「すごい商品とは下着と靴下です。」と言われ試着用のブラジャーとガードル、サポートスーツの下着3点セット、ハイソックス左足の試着を勧められ「靴下を履いた方の左側顔半分が引き上がれば健康で、右半分が引き上がれば病気なの。1時間後に結果がでるので着たまま待って。」と言われた。

Xが試着している間、Fは商品説明書を見ながら、靴下は「むくみをとるのは勿論、足の静脈の弁を開くので、血行が良くなり冷え性も治る。毒素排出作用があり足の裏から毒素を吸い取るのでガンの方は靴下がボロボロになりすぐに穴が空くのよ。」、下着は「きつくないのが商品の売り、きついと贅肉とか脂肪が固定

されてしまうけど、ゆるめにしてあるので贅肉が自由に動き摩擦され、その刺激によって痩せるの。」「内臓や骨盤を正常な位置に戻すので肩こり・腰痛もすぐ治るの。子宮の中の羊水をきれいにする。もっとすごいことは毒素を吸い取る機能があることでガンの方は下着が真っ黒になるけど、毒素が消えてガンが治るの。実際にそういう人を沢山見てきたの。」「この靴下と下着さえあれば病気が治り、医者いらずの夢のような商品。」と説明された。

また、「首のところが腫れているよ。甲状腺の病気じゃないの？これを着れば治るよ。自分たちは医療の勉強もしているからわかるの。」と言われ甲状腺に関する本を貸してくれた。Xは突然病気の指摘をされ、すごく不安になった。

試着をしてから1時間が経過し「靴下を履いている左半分の顔が上がっている。貴方は病気じゃないよ。」とFから言われ、その後商品購入の話になった。Xは、Fから、ブラジャーとガードル、サポートスーツ、靴下、健康食品をセットで購入するのが病気に対して一番効果があり、セットでなければならぬので約40万円と言われた。Xは、夜遅く11時頃になったことと「高額だし母にも相談したいから。」と告げ帰宅した。2～3日後、Fから電話があり「お母さんと二人で40万円にできる。お母さんも年齢的に考えて今後心配だよね。下着と靴下を着けさせたほうが良い、絶対病気が治って健康になるのよ。それに綺麗に痩せるように私が最後までフォローするから。」と言われ、はじめは契約する意思はなかったが母のことも心配だったので、二人が40万で一生健康になれるならと思いはじめた。翌日再びFから連絡を受け「一人38万円が必要」と言われ「一人分38万円は出せない」と言って迷っていると、「一日も早く身につけて健康になって欲しい。甲状腺も気になるでしょう。買わないと後悔するよ。効果は間違いないし、結果がでるまで自分がフォローするから。」と勧められ契約を了承した。しかし、後日、甲状腺の病気が心配で病院に行ったが異常はなかった。また、毎日着用したが痩せないし、むくみや肩こり、腰痛に効果はなかったので解約した。

【事例4】

勧誘者Hは、平成20年10月、消費者Wに「面白いところに遊びにいこうぜ。ごはんを食べに行こう。」と電話を架けた。WはHが行き先を言わなかったのでおかしいなとは思ったが、高校時代から親しくしているHを信頼していたので出かけることにした。

Hが車で迎えに来て「俺たちと同じ年で、副業で成功していて一軒家を持っている面白い人があるんだ。」と盛んに言っていると、Hの携帯電話に電話があり、その電話がきっかけでHの上位の者である勧誘者Iに会う段取りとなった。そして、サミットインターナショナルの代理店が所有しているビルの一室に連れて行かれ、Iに会った。Wはそこで初めてサミットインターナショナルという会社の話だとわかった。

Iから商品の説明とお金を稼げる説明を聞き、商品の模擬体験をさせられた。Iはあまりに高いテンションで説明するので「変なところだな。」と違和感を覚えた。Iは収入について「俺たちが言ったとおりにすれば買った商品の代金を一

円も払わないようにしてあげる。」「たくさんお金を稼げるから。」「アポを取って連れてくるだけでいい。あとはやってあげるから心配しなくていいよ。」と言った。

Wは、商品の効能やお金が儲かるという話について半信半疑だったものの、契約してもいいかなという気持ちになり、リリードリームX、ハイソックス、メンズサクセスなど総額約48万円をクレジットで購入した。これらの商品はIが「これからビジネスメイトから次のステップに上がるために最も有利な買い方だ。ある程度決まった金額に揃えていた方が手にするお金も多くなる。」と言って選んだもので、Wには布団も下着も本当は必要なかった。Wは、高額な買い物をしたので支払を考えると不安があったが、Iは「たくさんお金を稼げるから安心していいよ。」と言った。

Wは、ビジネスメイトに登録すると、自分の携帯電話の電話帳の中からIと一緒に誘えそうな人を探した。Iは「誘うときは何も知らない段階で誰かに説明しても余計怪しまれることになるので詳しい話はしないでくれ。とにかくアポを取って連れてきてくれさえすれば、後は俺たちが何とかするから。書類から、話から、模擬体験から全部やるから。」と指示された。

【事例5】

勧誘者Jは、平成20年4月、取引先の社員である消費者Vに電話を架け「今、仕事忙しいかい。儲かる副業がある。是非説明を聞いて欲しい。健康食品とかを人に勧めて売っている。俺も試して健康に良いことは確かなので絶対売れる。人生が変わるよ。」と誘った。Vは「蓄えもなく仕事が少なく収入もないこと。消費者金融にも返済遅延があり支払ができない。」と告げたが、Jが「お金はかけないでできる。」と言うので、少しでも収入に繋がるならと興味もありセミナーに参加することを承諾した。VがJから指示された地区センターに午前10時に行くと20人位の人達がおおり「美と健康」というテーマで3人の講師が「栄養と運動、睡眠と排泄が正しい骨格に必要。栄養にはサプリメント、運動にはリリーボックス（マッサージ器）、睡眠にはリリードリームX、排泄には笹樹とビフィタッチ、骨格形成には補整下着とボンボランというソックスが美と健康に貢献している。」「SST研修には樋口社長が参加するので、社長に会えるよう頑張ろう。」と説明していた。商品の「流通」と「収入プログラム」では「ビジネスメイトになるには24万ポイント以上の商品購入や商品紹介をすると20%の報酬があること。5人紹介できるとエージェントという地区代理店になり40%の報酬が得られる。」などと説明があった。

Vは以前に連鎖販売の契約をしたことがある経験から、講師の説明が連鎖販売だとわかり、セミナー会場から帰ろうとしたが、そのときJに声をかけられセミナー出席者とともにファミリーレストランに誘われ、そこで会員上位者のKを紹介された。結局ボンボラン試着のため他のゲストやKの上位者のLとともにKの自宅に行くことになり、ボンボランなどの試着後、翌日開催されるセミナー参加への誘いを再び受け了承して午後6時頃帰宅した。その日は午後10時から夜間勤務だったので仮眠したかったが、J、K、Lから念押しの電話があり、一睡も

できなかった。

二度目のセミナー修了後Kから「セミナーでは説明できない込み入った個別の話をしたい。」と言われ、その翌日Kの自宅に行くとそこからLの自宅に案内され、リリードリームX、笹樹など総額約34万円の商品購入契約を勧められクレジット申込書を渡された。Vが「審査が通らないですよ。」と言うと、Lから「やってみないとわからない。ブラックリストに載っていても審査が通ることがある。」と言われ、悪質なマルチ商法と思ったが、夜勤と3人からの勧誘電話の対応で睡眠不足になり疲れていたこと、審査は通らないはずだと思い、指示されるとおり2種類のクレジット契約書に必要事項を記載することにした。

この時Vが「現在の収入が月額12～3万円しかありません。」と伝えると、Kから年収を「350万円」、職業がアルバイト作業員のところを「運転手」、居住年数5ヶ月のところ「3年」、勤続3年のところを「5年」と記載するよう言われ、言われるがまま嘘を記載した書類を作成したがクレジット会社の与信が通らず最終契約には至らなかった。

【事例6】

勧誘者Mは、平成21年3月、消費者Uに「そちらに行く用事があるので遊びに行きたい。講習会があるので一緒に行ってくれないかい。娘さんも一緒にどうだろうか。」と電話を架けた。

Uは、自分が病気で手術を受けたことや通院していることをMが知っていたので、健康に関する講習会に誘われたものと思い、Uの娘と一緒に行くことを了承した。

M夫婦の車に同乗し会場に向かう途中では「美と健康の講習会」としか説明されなかった。講習会場のビルに到着し、1階のショールームに案内され、そこでNを紹介され、雑談をしながらお茶を飲んでいるとNは「補整下着を合わせて欲しい。」と告げた。UとUの娘は一瞬驚いたが、美と健康の講習会と聞いていたので、美容のためと思い、体の採寸をした後に補整下着を試着した。するとNが「背骨が曲がっているよ。この下着は背骨をまっすぐにする。」「電位・温熱布団に寝ると筋肉や色んなところが緩和されて良くなる。」と言って布団に横になるように勧めた。その後、講習会場に移動したが、会場はビルの2階の大きな部屋で前方に黒板、演台が置かれ参加者は男女60名ほどだった。「美と健康の講習会」と聞かされていたのに講師の演題を書いた垂れ幕もなく変な講習会だなとUは思ったが、Mを信じて席に着いた。

講師は体験談やたくさんの商品名をあげ金額やら商品の特長などの説明をしていたが「世間ではマルチ商法とかネズミ講とか言ってるが、私たちが行っているのは全く関係ない。」「補整下着を着けると曲がった背骨が良くなる。」と説明された。

Uは自宅に戻ると、一緒に帰ってきたM夫婦から商品の購入について色々と勧められ「今までの仕事を辞め年金生活で暮らしていたが、足りないから人から勧められ家内にさせたら、一生懸命やって結構な収入になった。Uさんは人間関係が広いから仕事をしませんか。」と言うので、「セールスとかはできません。」と

言うと、「会社がみんなしてくれるから。講習会とかに連れていけばいいんだよ、あとは会社が説明してくれるから。」と商品購入を勧められた。

翌日M夫婦とファミリーレストランに出かけ、そこで昨日会ったNが合流し三人から商品購入を勧められ、UとUの娘は良く理解しないまま三人に勧められるように書面を記載したが、商品の靴下以外はUの意思でなくM夫婦とNが一方的に決めたものだった。

Uは無職であり、Uの娘もパートを辞めて無職であったことから高額な商品代金を支払えないことを話すと「支払はクレジットがあるから。」と言われ、契約書に記載するようNがUの娘に促した。記載するにあたり、「お勤め先欄」で「現在は無職である」と伝えると以前の勤め先を記載するよう指示された。Uの娘が「仕事もしていないのに嘘を書くの。」と聞き直すと無職ではクレジットの審査が通らないので記載するよう言われた。また、「年収」の欄でも「100万円」と記載すると「150万円」に記載するよう指示された。

実際に勧誘するようにNに言われ、Uの友達に電話で「すごく良い会社が見つかって」などと話しているのを息子に聞かれ、息子に説明したところマルチ商法であることを初めて知った。

それでMに電話を入れて「息子が怒っている。これはマルチ商法というんだと言われた。」という「いや違うよ。奥さん体どうするの。」と言われたが、解約することを伝えました。

その後、Nから電話が入り「反対している息子の言うことなんか聞かないで」と言って息子さんに替わってと言われたが「息子に言ってもダメなの」と解約することを伝えると「奥さん体どうするの自分の体のことを考えたほうがいい。サミットの商品を使えば体調が良くなるんだから。」とMと同じことを言われたが「申し訳ないが今回は辞めさせて下さい。」と契約解除を伝えた。その後もNから何度も電話が入り契約解除を思いとどまるよう説得された。