

平成23年8月3日  
経済産業省  
近畿経済産業局

## 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（3か月）について

近畿経済産業局は、宝石、貴金属、これらを用いた装身具を売買していた訪問販売業者である以下の事業者に対し、本日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、平成23年8月4日から平成23年11月3日までの3か月間、訪問販売に関する業務の一部（新規の勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するよう命じました。

認定した違反行為は、公衆の出入りしない場所での勧誘、迷惑勧誘、勧誘目的等不明示、売買契約を締結しない旨の意志を表示した者に対する再勧誘、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近畿経済産業局長が実施したものです。

1. 株式会社Luv je（ラヴジェ）（以下「同社」という。）は、電話等により消費者を誘い出し、ホテルの会議室等で、「宝石、貴金属、これらを用いた装身具」（以下「本件商品」という。）の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をするに際し、本件商品の売買契約の締結が目的であることを告げずに、電話又はメールで消費者を誘い出した上で、ホテルの会議室など公衆の出入りする場所以外の場所において、本件商品の売買契約の勧誘をしていました。
  - （2）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をするに際し、3時間半から6時間にわたる長時間執拗に、又は午前1時を過ぎるまで夜間に勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方でも勧誘をしていました。
  - （3）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をするに際し、本件商品の売買契約の締結が目的であるにもかかわらず、「アパレル関係の仕事を

している。〇〇地方に仕事で行くから、会おう。」「今度、〇〇地方で展示会がありますが興味ないですか。」などと告げるだけで、勧誘に先立って、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ことを告げていませんでした。

- (4) 同社は、消費者が「買う気もない、お金もない、余裕もない。」あるいは「いらな  
ないです。」と断っているにもかかわらず、引き続き勧誘を続けるなど、本件商品  
の売買契約を締結しない旨の意志を表示している消費者に引き続き勧誘を行って  
いました。
- (5) 同社の営業員は、本件商品の売買契約書の担当者氏名欄に偽名を記載していま  
した。

**【本件に関する御相談先】**

本件に関する御相談につきましては、消費者庁から権限委任を受けて  
消費者庁とともに特定商取引法を担当している経済産業局の消費者相談  
室で承ります。お近くの経済産業局まで御相談下さい。

北海道経済産業局消費者相談室	電話：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

## I. 事業者の概要

事業者名	株式会社Luv je (ラヴジェ)
代表者名	代表取締役 山中 洋樹 (やまなか ひろき)
所在地	大阪市西区南堀江一丁目11番9号
資本金	300万円
設立	平成15年5月20日
取引形態	訪問販売
商品	宝石、貴金属、装身具 (ネックレス、指輪等)
販売価格	210,000円~999,000円 ※用いられる宝石及びチェーン等の付属品により、価格は異なる。
売上高	120百万円 (平成22年度)
従業員	10名

## II. 取引の概要

同社は、電話又はメールで展示会やイベントと称して消費者を誘い出した上で、ホテルの会議室など公衆の出入りする場所以外の場所において、本件商品の売買契約を締結しているものである。

## III. 株式会社Luv jeに対する行政処分の概要

### 1. 行政処分の内容

#### 業務停止命令

##### (1) 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。

- ①訪問販売に係る商品の売買契約の締結について勧誘をすること。
- ②訪問販売に係る商品の売買契約の申込みを受けること。
- ③訪問販売に係る商品の売買契約を締結すること。

##### (2) 期間

平成23年8月4日から平成23年11月3日まで (3か月間)

## 2. 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。

### (1) 目的を告げずに公衆の出入りしない場所に誘引して勧誘（特定商取引法第6条第4項）

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をするに際し、本件商品の売買契約の締結が目的であることを告げずに、電話又はメールで消費者を誘い出した上で、ホテルの会議室など公衆の出入りする場所以外の場所において、本件商品の売買契約の勧誘をしていた。

### (2) 迷惑勧誘（特定商取引法第7条第4号、同法施行規則第7条第1号）

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をするに際し、3時間半から6時間にわたる長時間執拗に、又は午前1時を過ぎるまで夜間に勧誘を続けるなど、消費者に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘をしていた。

### (3) 勧誘目的等不明示（特定商取引法第3条）

同社は、訪問販売に係る本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品の売買契約の締結が目的であるにもかかわらず、「アパレル関係の仕事をしている。〇〇地方に仕事で行くから、会おう。」「今度、〇〇地方で展示会がありますが、興味ないですか。」などと告げるだけで、勧誘に先立って、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ことを告げていなかった。

### (4) 再勧誘（特定商取引法第3条の2第2項）

同社は、消費者が「買う気もない、お金もない、余裕もない。」あるいは「いいえ、断っています。」と断っているにもかかわらず、引き続き勧誘を続けるなど、本件商品の売買契約を締結しない旨の意志を表示している消費者に引き続き勧誘を行っていた。

### (5) 書面の記載不備・虚偽記載（特定商取引法第5条第1項）

同社の営業員は、本件商品の売買契約書の担当者氏名欄に偽名を記載していた。

### 3. 勧誘事例

#### 【事例1】

平成23年2月初旬、同社の営業員Zは、消費者Aとインターネットのサイトで知り合い、しばらくメールのやり取りした後、「〇〇地方でイベントがある。」「〇〇地方に行くことがあるから、よかったら自分の仕事も知って欲しい。」と言って、会う約束をとりつけた。

平成23年2月中旬、AとZは、午後5時か6時頃に喫茶店で待ち合わせた。Zは「アクセサリー関係の仕事をしている。今日はイベントをやっている。」と言って、Aを会場に連れて行った。ZはAに、会う約束をした時も喫茶店で会った時にも、会社名や本件商品の売買契約の勧誘が目的であることを告げていなかった。

イベント会場は、ホテルの最上階にある会議室を借りて設営され、商品の展示はされていたが値札などが全くついておらず、ただ飾ってあるだけという感じだった。また、会場内ではZがAに付いて歩いたため、Aが自由に行動できる状況ではなかった。

Zが「アクセサリーを買ったらどうか。」と言ったのに対し、Aは、「買う気はないから。」とはっきり言ったところ、Zは「じゃあどうして来たん。」「人としておかしいのではないか。」と言った。Aは契約しないと帰してもらえないという気持ちになり、ネックレスを購入する契約をした。Aが会場を出たのは、午後11時を過ぎていた。

#### 【事例2】

平成23年2月上旬、同社の営業員Yは、消費者Bとインターネットのサイトで知り合い、何度かメールのやり取りした後、「アパレル関係の仕事をしている。〇〇地方に仕事で行くから、会おう。」というメールを送り、会う約束を取り付けた。平成23年2月中旬、午後2時過ぎに待ち合わせてYとBは飲食店に行った。Yは自分の仕事について熱く語り、「今イベントをやっているから招待してあげるよ。」と言ってBをイベントに誘い、Bは誘いに応じた。YはBに、会う約束を取り付けた時も飲食店でも、社名、取り扱っている物が本件商品であること、その売買契約の勧誘が目的であることを告げていなかった。

会場のホテルにはイベントの案内らしき表示はなく、同社の社員と一緒に、若しくは招待されていないと入れないようで、通りすがりの人が入れるような感じではなかった。

会場でYは、「宝石は一生残る物だからね、1個は持っといた方がいいよ。」と購入を促したが、Bは「私はいらない。」とはっきりと断った。すると別の男Xが現れてBを説得するように話しかけ、その後、入れ替わりでYが戻ってきて再び本件商品を買うよう勧誘した。Bは「いらないです。」とはっきり断ったが、Yはしつこく本件商品の売買契約の勧誘を続けた。Bは、このまま断り続けていたら帰してもらえない、と思い、「じゃあ、買うよ。」と契約を了承した。ホテルを出

たのは、午後8時を過ぎていた。

### 【事例3】

平成22年1月、同社の営業員Wは、消費者Cの自宅に「大阪でアクセサリーのデザインや制作をしています。今度、〇〇地方で展示会がありますが、興味ないですか。」という電話を架けた。会社の名前や事業内容、本件商品の販売の勧誘であることは言わなかった。Cは、Wの明るい話しぶりに好感を持ち、その後何度か連絡を取るうちに、展示会に行くことにした。後日、案内された会場は、店舗には見えず通りすがりに入れるような場所ではなかった。Wは、自分が作ったネックレスだと言って3点持ってくると、Cに一つ選ばせ、買うよう勧誘した。Cは、買うつもりがないので「お金がない。」と断ると、Wは後日引き落としや分割できると言い、「貯金がない。」と答え、「頭金無しで。」と言って、引き下がらなかった。続いて別の男Vがやってきて宝石の説明をし始めた。いつの間にかWは居なくなり、Cは6～7人の社員に取り囲まれた。その状況でWは、Cに契約書に記載するよう言った。Cは怖くなって、Wに急かされながら契約書に記入した。それまでWから本件商品の値段の説明は一切無く、Cは、書面で100万円を超えていることを知り驚いた。Wは、クーリング・オフするなら今断って欲しいと言ったが、Cは怖くて言い出せなかった。会場のある部屋に入ったのは午後2時、出たのは午後5時半頃だった。

### 【事例4】

平成22年6月中旬、同社の営業員Uは、消費者Dの自宅に電話を架け、「大阪でアクセサリーのデザインをしています。今度△△地方のホテルで展示会をやるので来てくれませんか。」と誘った。Dは、Uと何度か電話とメールでやりとりし、Uと待ち合わせて展示会に行くことにした。展示会場で、DはUに展示品から3点選ばされた。ネックレスを3点選ぶと、Uは、そのうち1点がDに合っているんじゃないかと勧め、「月々このくらいなら出せる？」と契約書を持ってきた。Dは「仕事をしていないから買えない。」と言った。Uは「きれいという気持ちは大事にした方がいいよ。買えと強制はしていないから。」と言葉では応じたが、Dは買えというプレッシャーを感じた。Dが黙っていると、Uが出て行き別の営業員Tが出てきて、その場を和ませるためか、Uについて話した。その後再びUが現れ、勧誘が続いた。Dは、午後3時に展示会場に着いて6時間近く勧誘が続き、その間にトイレにも付いてこられるなど、精神的に疲れてしまい、仕方なく契約することにした。Dは、金額について、Uから、月々いくらで5年間支払うとしか説明されず、全体の金額は把握できなかった。

### 【事例5】

平成22年2月上旬、同社の営業員Sは、消費者Eの携帯電話に架電し、「今度

大阪から〇〇地方へ行って、ファッションショーをするから人集めしなあかんの  
で、電話した。」と言った。Eは、友達ができるかとも思いメールアドレスを交換、  
その後メールを重ねて、展示会に行くため会う約束をした。午前9時に〇〇地方  
の駅で待ち合わせ、駅近くのカフェで話した後、午前10時過ぎに会場のホテル  
に行った。会場はエレベータで上がって3階か4階かの会議室で、Eにはイベン  
ト会場には見えなかった。

Sは、Eの借金やお金の使途などを聞き出した後、「ジュエリー買ったら、頑張  
っていこうという気になれるで。」と本件商品を買うよう勧誘した。Eは、「買う  
気もない、お金もない、余裕もない。」と言ったが、Sは、引き下がらなかった。  
その後も支払可能金額をしつこく聞くので、Eが「押し売りみたい。」と言うとS  
は怒りだした。Sは別の営業員Rを呼んだ。Rは、銀行のローンについて説明し  
始めた。Eが「お金が無いから買われへん。」と言うと、Sは銀行のローンではな  
く消費者金融のショッピングローンの用紙に記入しはじめた。Eは、逃げられな  
いし怒らせたら怖いと思い、言われるまま仕方なく買った。会場を出たのはお昼  
過ぎだった。