

平成 21 年 2 月 19 日
経 済 産 業 省
関 東 経 済 産 業 局

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 取引停止命令（6 か月）について

経済産業省は、連鎖販売業者である株式会社フォーリーフジャパン（本社：大阪府大阪市）に対し、特定商取引法違反行為を認定し、同法第 39 条第 1 項の規定に基づき、本年 2 月 20 日から 8 月 19 日までの 6 か月間、同社の連鎖販売に関する新規の勧誘、申込み受付及び契約締結に係る業務を停止するよう命じました。

また、併せて同法第 38 条第 1 項の規定に基づき、同社に対し、取引停止期間中には、その連鎖販売業の全部又は一部の譲渡又は貸与を行わないよう指示しました。

認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、断定的判断の提供、概要書面の不交付・虚偽記載及び契約書面の虚偽記載・不備記載です。

1. 株式会社フォーリーフジャパン（以下「同社」という。）は、同社の会員として登録した消費者に対して、「ファースト・リーフ」と称する健康食品（以下「商品」という。）をオートシップと呼ばれる毎月自動的に商品が配送されると同時に銀行口座から代金が引き落とされる方法、あるいは毎月商品の配送と同時に代金を引き換える方法により販売を行う連鎖販売業を行っています。

2. 認定した違反行為の内容

- (1) 同社の勧誘者は、その勧誘に際して、「健康に関する講演会へ一緒に行こう。」「久しぶりに会いましょう。」等と伝えるだけで、同社の名称、勧誘をする目的である旨及び勧誘に係る商品を明らかにせずに勧誘を行っていました。
- (2) 同社の勧誘者は、商品に効能が認められないにもかかわらず、「ガンに効く、アトピーが治る、白内障が治る等万病が治る健康食品である。」「このファーストリーフは、人体臨床試験を行い効果が証明されている。」「このサプリメントは、抗酸化作用があり、人の身体の活性酸素を除去する働きを持っている。」等と告げたりするなど、商品の効能について不実のことを告げて勧誘を行って

いました。

(3) 同社は、契約の解除を妨げるために概要書面及び契約書面に「ただし、商品を使用し、または商品の全部または一部を消費したときは、クーリング・オフ出来なくなります。」(平成19年6月版まで)などと不実の記載のある書面を交付し、消費者の商品の開封や消費に関する問い合わせに対して当該記載を理由にクーリング・オフ出来ない旨不実を告げていました。さらには、当該不実の記載を書面より削除した平成20年1月以降においても消費者からの問い合わせに対して同様に不実のことを告げていました。

(4) 同社の勧誘者は、その勧誘に際して、「マルチじゃない。マルチじゃないから安心して。」「このファーストリーフは、平成20年1月に厚生労働省から認可がおりることになっている。」「厚生労働省や経済産業省、文部科学省と連携した事業を行ったり、一緒に事業を進めている。」などと相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実を告げて勧誘を行っていました。

(5) 同社は、契約を締結をするときに、その契約を締結するまでに交付すべき概要書面を消費者に交付していないケースがあり、また、交付している場合であっても契約の解除に関する事項に虚偽のある書面(前述(3)参照)を交付していました。

さらには、同社は、契約書面においても契約の解除に関する事項につき、概要書面同様虚偽のある書面、特定利益に関する事項及び法に基づくクーリング・オフ妨害解消に関する事項の記載のない不備な書面を交付していました。

(6) 同社の勧誘者は、その勧誘に際して、人を紹介したただけでは収入にならず、紹介した友人等が会員となって同社の商品を毎月購入しなければ月々の利益が生じないにもかかわらず、「誰でも簡単に儲けることができる。」「ただ、友人を紹介するだけで楽をして収入を手にすることができる。」「2人ずつ勧誘していくと1年間の勧誘料で100万円儲けられるし、健康食品もただで飲める。」など利益が生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていました。

【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

株式会社フォーリーフジャパンに対する行政処分の内容

1. 事業の概要

- (1) 名称：株式会社フォーリーフジャパン（以下同社という。）
- (2) 代表者：代表取締役 崎村忠正
- (3) 所在地：大阪府大阪市北区曽根崎新地1丁目4番20号桜橋IMビル
- (4) 資本金：2億4千万円
- (5) 設立：平成15年4月4日
- (6) 販売形態：連鎖販売取引（取引集中型・あっせん取引）
- (7) 商品：健康食品「ファースト・リーフ」
- (8) 売上高：205億1,858万円（H19.4～H20.3）
- (9) 実際に活動している会員（勧誘者）数：
個人 約11万人、法人 約800社（平成20年6月末現在）
- (10) 主な事業内容：健康食品の販売
 - 初回商品代金 16,600円(登録料3,000円込み)
 - 2回目以降 13,600円
 - （宅配便により毎月送付される。）

2. 取引の概要

同社は、会員として登録した者に対して、「ファースト・リーフ」と称する健康食品（以下「本件商品」という。）の販売を行い、本件商品を毎月購入し、かつ、自ら勧誘者となって他の者を勧誘して新たな会員にすれば「コミッション」と称する特定利益を収受し得ることをもって誘引し、その者と本件商品代金等の特定負担を伴う取引を行っている。同社は、報酬の仕組み等を考案し、契約状況、報酬等の会員情報を一元管理しているほか、契約の締結の勧誘に関する説明会等を開催し、勧誘者に対する継続的な指導を行い、苦情対応も一元的に行うなど、一連の連鎖販売業を実質的に統括しており、その統括の下、勧誘者は本件商品に係る勧誘を行っている。

3. 行政処分の内容

(1) 取引停止命令関係

平成21年2月20日から平成21年8月19日までの間（6か月）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) 指示関係

取引停止命令期間中は、連鎖販売業に係る事業の全部又は一部を他の事業者に譲渡又は貸与しないこと。

4 . 行政処分の原因となる事実

(1) 勧誘目的等不明示 (特定商取引法第 3 3 条の 2)

同社の勧誘者は、勧誘を行おうとする際、消費者に対し「健康に関する講演会へ一緒に行こう。」「久しぶりに会いましょう。」などと伝えるだけで、勧誘に先立って統括者の名称や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する目的である旨及び当該勧誘に係る商品の種類を明らかにせず勧誘を行っていた。

(2) 商品の効能に関する不実告知 (特定商取引法第 3 4 条第 1 項第 1 号に基づく省令第 2 4 条の 2 第 1 号)

同社の勧誘者は、勧誘を行おうとする際、本件商品の効能について、効能が実際には認められないにもかかわらず、消費者に対し「ガンに効く、アトピーが治る、白内障が治る等万病が治る健康食品である。」「このファーストリーフは、人体臨床試験を行い効果が証明されている。」「このサプリメントは、抗酸化作用があり、人の身体の活性酸素を除去する働きを持っている。」など効能があるがごとく告げており、商品の効能について不実を告げて勧誘を行っていた。

(3) 契約の解除に関する不実告知 (特定商取引法第 3 4 条第 1 項第 3 号)

同社は、契約の解除を妨げるために概要書面及び契約書面に「ただし、商品を使用し、または商品の全部または一部を消費したときは、クーリング・オフ出来なくなります。」(平成 19 年 6 月版まで)などと不実の記載のある書面を交付し、商品の開封や消費に関する問い合わせに対して当該記載を理由にクーリング・オフ出来ない旨不実を告げている。さらには、当該不実の記載を書面より削除した平成 20 年 1 月以降においても消費者からの問い合わせに対して同様に不実のことを告げていた。

(4) 相手方の判断に影響を及ぼす不実告知 (特定商取引法第 3 4 条第 1 項第 5 号)

同社の勧誘者は、勧誘を行おうとする際、「マルチじゃない。マルチじゃないから安心して。」「このファーストリーフは、平成 20 年 1 月に厚生労働省から認可がおりることになっている。」「厚生労働省や経済産業省、文部科学省と連携した事業を行ったり、一緒に事業を進めている。」などと相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実を告げて勧誘を行っていた。

(5) 概要書面不交付、虚偽記載及び契約書面虚偽記載、不備記載（特定商取引法第37条第1項及び第2項）

同社は、契約を締結しようとするとき、その契約を締結するまでに交付すべき、概要書面をその者に交付していないケースがあった。また、当該書面を交付していても、そもそも、クーリング・オフは契約の内容を明らかにする書面を受領した日から起算して20日間無条件で認められているのにもかかわらず、「ただし、商品を使用し、または商品の全部または一部を消費したときは、クーリング・オフ出来なくなります。」と契約の解除に関する事項に虚偽のある書面を交付していた。

さらに、同社は、契約の解除に関する事項につき前述した概要書面と同様に契約書面においても虚偽の記載のある書面、特定利益に関する事項及び特定商取引法第40条第1項に基づくクーリング・オフ妨害解消に関する事項の記載のない不備な書面を交付していた。

(6) 利益が確実と誤解させるべき断定的判断の提供（特定商取引法第38条第1項第2号）

同社の勧誘者は、勧誘を行おうとする際、人を紹介したただけでは収入にならず、紹介した友人等が会員となって同社の商品を毎月購入しなければ月々の利益が生じないにもかかわらず、「誰でも簡単に儲けることができる。」「ただ、友人を紹介するだけで楽をして収入を手にすることができる。」「2人ずつ勧誘していくと1年間の勧誘料で100万円儲けられるし、健康食品もただで飲める。」と告げるなど、利益が生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

同社の勧誘員Uは、平成19年10月頃、Uが通院していた眼科病院で消費者Aに「私は知り合いに勧められてここ2ヶ月くらい眼にいいというサプリメントを飲んでいますが、飲み始めてから眼が良くなりましたよ。」と話しかけ、Uが飲んでいるサプリメントの説明をした。そのサプリメントは眼にいいだけでなく身体の悪いところにどこでも効いて、ガンがなくなったという人の話や身体の調子が良くなった人の話など、Uが持っていた本をAに見せながら次々に話した。そのうちUはAがサプリメントに興味を持ったと感じたのか、「もっと詳しい話をするから一緒に市に行こう。」とAを誘った。

Uに強く誘われるとAは断れなくて、結局市へ一緒に行くことになった。Aが市について行ったのは、サプリメントの話をもっと詳しく聞きたかっただけで、入会して毎月サプリメントを買うこととなるとはその時は全く知らなかった。

Uは 駅のハンバーガーショップにUの知人を呼び出して、二人でまたサプリメントの話を始め、ガンが良くなったとか眼が良くなったとか、Aの眼のためにはサプリメントを飲んだほうがいいと何度も何度も勧め、Aが保険証を持っていることが分かった、「契約するためには保険証のコピーが必要。」と言って、「コピーしてきてあげるから貸して。」とAから保険証を受け取り外に出てコピーを取ってきた。Uは、その時100円ショップで印鑑も買ってきて契約書に書き込み始めた。

Aは眼が悪くて契約書を読めなかったのでUが代わって契約書に記入した。保険証をコピーされ、銀行の口座番号などを聞かれて話してしまったため、Aはあきらめて2人に言われるままに自分の住所を告げ契約を承諾してしまった。

【事例2】

同社の勧誘員Vは、平成19年11月頃、消費者Bを「健康に関する講演会へ一緒に行こう。」と誘い、 市内のホテルで待ち合わせた。

この講演は、 市内で内科医院を開業していたK医師が、株式会社フォーリーフジャパンのファーストリーフの宣伝をするもので、「活性酸素は、ウィルスや病原菌を退治してくれる身体にかかせないもの、しかし、増えすぎると老化や生活習慣病の原因になるとも言われている恐ろしい存在。フォーリーフジャパンのファーストリーフに含まれている抗酸化栄養素が、体内各所で影響を及ぼしている活性酸素を取り除く働きがある。この働きが、あらゆる病気を治すことができる。このファーストリーフについては、人体臨床試験を行い効果が証明されている。このファーストリーフは、平成20年1月に厚生労働省の認可がおりることになっている。」等と説明を受けた。

その後、「ガンが治った。」「アトピーが改善された。」「白内障が治った。」「花粉症が治った。」等の体験談を聞かされた。会員になれば、誰もが簡単に不労収入を得ることができるとの説明があり、続いて会員10数名が壇上に上がり、「入会3か月で、月収10万円。」「入会6か月で、月収30万円。」「入会1年で、月収200万円。」等と報酬額の紹介があった。この時Bは契約せず帰った。

後日、勧誘員Vは消費者Bを再度「昼を一緒に食べよう。」と言って誘い、市内のファミリーレストランに行った。同所には、VとVの上位者の女性がいた。会員になれば、「誰でも簡単に儲けることができる。」「直ぐに商品を無料で受け取ることができる。」と勧誘されて会員になったが、契約時に受け取った書類は1つもない。この上位者から勧誘を受けた際、口頭で、「ファーストリーフは、ガンに効く、アトピーが治る、白内障が治る等万病が治る健康食品である。」と説明を受けたが、この会員登録が、マルチ商法の会員登録であること、特定負担、特定利益に関すること、クーリング・オフ、中途解約等についての説明は全くされず、この場で記載した会員登録申請書の控えは未だに受け取っていない。

【事例 3】

平成19年7月頃、消費者Cは、趣味で習っている新舞踊の仲間で同社の勧誘員でもあるWの家に立ち寄った時に、健康食品のファーストリーフの話聞いた。Cが仕事柄肩こりに悩んでいると言うと、Wは、「この頃これを飲み始めてから肩こりが治ったから、あなたも飲んでみれば。これは飲み易いよ。」と言って、ビンに入った錠剤を10粒取り出して、水と一緒に飲ませてくれた。

その後Wは、「今度 市でこのファーストリーフの説明会があるから一緒に行ってみないか。」とCを誘った。この時Cは健康食品の説明会と言われていただけで、会社名とか収入を得ることができることなどは何も聞いていなかった。

説明会では最初に男性講師が出てきてファーストリーフの説明をした。黒板にこの錠剤に含まれている成分の名前を書いて、「リコピンはガンにいい。抗ガン作用があり、前立腺や膀胱や肝臓にいい。ルテインは眼や大腸、子宮にいい、カシスに入っているポリフェノールやアントシアンはブルーベリーの40倍の成分で心臓にいい、血液がサラサラになる。」というようなことをいい、その後は体験者が、「肩こりが良くなった。」「眼が良くなった。」「糖尿病が良くなった。」と前に出て話していた。

二人目の男性の講師は黒板に組織図を書いて、「この下に5人の人をつけると利益になり、人を増やす毎に収入が増えていく。」というような説明をしていた。大部分は収入の話だった。講師の説明の後は、20人くらいの会員がステージに立ち、収入が5万円くらいから100万円くらいまでであると発表していた。

説明会が終わり、Wの自宅に帰って、CはW親子から更に勧誘され、Wの娘さんに会員になるためには保険証のコピーと銀行の口座番号と銀行への届け出印が必要だと言われたので、Cは一度家に帰ってそれらを取ってきた。

Wの娘は、会員の入会申込書等を出してCに記入させ、目の前に用意していたフォーリーフジャパン宛ての封筒に次々と入れていた。Cは何枚かの書類に自分の住所や名前を書いたが、控をもらっていないのでその書類の種類や枚数は覚えていない。申込書に記入した時にCは初めて会社名がフォーリーフジャパンということを知った。

Wは、「これであなたも会員になれるよ。この会社はそのうち株を上場する予定だし、大きな野球場に宣伝も出しているところでぜんぜん心配要らないよ。」と言った。

【事例 4】

平成19年9月頃、同社の勧誘員Xが消費者Dを突然訪ねて、「明後日に昼の1時頃まで××市に行く用事があるから一緒に買い物に行かないか。」と言った。Dは年寄りなので外で買い物をするのも大変だから連れて行ってもらうことにした。

Xは仲間の人を車に乗せてDを迎えに来て、××市の大きなホールに連れて行き、Dは年寄りなので一番前に案内され話を聞くことになった。

最初に会社の社員と思われる人が出てきて黒板に何かを書いて健康食品の説明をした。説明はこの食品を食べると何でも治ると言う内容で、その後に腰の曲がった人が立って歩けるようになったとか、寝たきりの人が治ったとかそんな体験談の話をした。

次に別の人が、また黒板に1年から順に下に年数が書かれ富士山のようなものを書いたので、Dは、なんだかこれはネズミ講ではないかと思った。そして2人づつ勧誘していくと1年間の勧誘料で100万円儲けられるし健康食品もただで飲めるという説明があった。その後、いくら儲かったという発表があり、入会1年の人、2年の人、10年の人が出て月10万円儲かったとか、60万円儲かったとかの話があった。

そしてDは、帰りにXとXの仲間から悪いところは何でも良くなるからとその健康食品の勧誘を受けた。Dはリウマチがあり、去年胃を取る手術もしていてめまい等もあり、あまり調子のいい状況ではなかったなので、調子が良くなるものであれば何でも試したいと思って直ぐ契約することにした。その時に契約書を書いて「入会のご案内」を読んでおいてと渡されたが、紹介するとタダになるとか利息がつくということも言っていたが、そのほかの説明はなかった。

【事例5】

同社の勧誘員Yは、平成20年3月頃、消費者Eに電話をかけ、「今自分はフォーリーフジャパンという会社のサプリメントを飲んでいるが、体調がいいので人にも勧めている。身体にいいし、人から人に勧めて広めれば収入にもなる。」と勧め、その後直接会ってフォーリーフジャパンの説明会に誘った。その時Eはその会社が販売しているサプリメントのことやどうやったら収入になるのかとYに聞いたが、Yは、「説明会に来れば分かるよ。」と言うだけだった。

説明会場には60人くらいの人が集まっていた。Eのように初めての人は少なく、すでに会員になっている人が多かった。また意外と年配の方も多かった。初めに説明者が自己紹介し、自分の経歴を話した後に、現在の日本の食の安全の話から始まった。そして日本の経済や医療問題へと話を進め、身体にいいサプリメントの話からフォーリーフジャパンの商品の説明に入った。「このサプリメントには抗酸化作用があり、人の身体の活性酸素を除去する働きを持っている。だからこれを食

べることで免疫機能が高まり、病気が病気でなくなります。」といったような説明だった。その後は12～13人が自分の体験談を次々と話し出した。花粉症、風邪、水虫、うつなどが改善されたという内容だった。

その後、組織の作り方や収入についての説明があった。その時の説明の中には頻りに他の会社名や政府機関との関わりがあるというようなことが出てきた。「今、国内自動車会社と提携してエコカーの開発をしているところだ。」「厚生労働省や経済産業省、文部科学省と提携した事業を行い、一緒に事業を進めている。」「厚生労働省もこのサプリメントを勧めている。」などの説明を受けた。

【事例6】

平成19年10月頃、消費者Fの自宅に突然、学生時代の友人で同社の勧誘員Zから数十年ぶりに「久しぶりに会いましょう。」との電話があり、自宅に来てもらうことにした。

Zは、自宅に着くなり、挨拶もそこそこに「最近、健康食品の仕事を始めた。商品は、販売する必要がなく、在庫を抱えることもない。友人を紹介するだけでよい。私の収入は、月100万円くらい貰っている。」等と説明をした。更に、「活性酸素が、いろんな病気の引き金になっている。この活性酸素を取り除く健康食品があるのです。」と言い、「この健康食品を1回6粒食べるだけで、ガンやアトピー、白内障等いろんな病気に効果がある。」と万病に効く健康食品であると言う。Fは、毎日6粒を食べるだけで、万病に効くのであれば、臍臓が弱く、定期的に通院している息子に食べさせれば元気になるのではないかと思えてきた。

Zは、「このビジネスは、商品を売る必要はないし、ただ友人を紹介するだけで、楽をして収入を手にすることができる。」と言い、「このビジネスや商品の詳しい内容については、うまく説明できないけど、セミナーに参加してください。そうすれば良く理解できるから。」と説明した。