

平成27年4月28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27年4月28日  
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 業務停止命令及び指示について

- 近畿経済産業局は、学習教材の訪問販売業者である株式会社アーサー教育社(大阪府吹田市)及び株式会社ヴィクトリー(大阪府吹田市)に対し、本日、特定商取引法第8条第1項の規定に基づき、以下のとおり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。

株式会社アーサー教育社に対しては、平成27年4月29日から平成27年10月28日までの6か月間、訪問販売に関する業務の一部(新規勧誘、申込受付及び契約締結)を停止すること

株式会社ヴィクトリーに対しては、平成27年4月29日から平成27年7月28日までの3か月間、訪問販売に関する業務の一部(新規勧誘、申込受付及び契約締結)を停止すること

あわせて、株式会社アーサー教育社及び株式会社ヴィクトリー(以下「本件事業者ら」という。)に対し、同法第7条の規定に基づき、以下の事項を購入者に平成27年5月28日までに通知し、同日までにその通知結果について、近畿経済産業局長まで報告することを指示しました。

- 購入者(本件事業者らと学習教材の売買契約を締結した者)に通知する事項  
学習教材の売買契約の締結について勧誘するに際し、「当社の教材を使用することで、あたかもテストで90点以上取れる。」などと告げていたことがあるが当該教材にはそのような効果を裏付ける合理的根拠はないこと。

- 認定した違反行為は、勧誘目的不明示、不実告知、過量販売、迷惑勧誘(※)です。

※迷惑勧誘は、株式会社アーサー教育社のみ

- 処分の詳細は、別紙のとおりです。

- 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. 株式会社アーサー教育社及び株式会社ヴィクトリー（以下「本件事業者ら」という。）は、消費者宅に電話をかけ、「中学教材を参考に見てもらいたい。」などと言って、消費者宅を訪問し、小中高校生用学習教材（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) 本件事業者らは、消費者宅へ訪問の約束を取りつける電話時及び訪問時において、「話だけでも聞いてみませんか。」「電話を入れさせてもらった関係者の者です。教材の説明に伺いました。」などと告げるだけで、その勧誘に先立って、本件商品の売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていませんでした。

（勧誘目的不明示）

(2) 本件事業者らは、本件商品の売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品が実際には効果効能がないにも関わらず、「90点以上は確実に取れる。」「この教材を使えば、必ず90点以上取れる。」などと、不実のことを告げる行為をしていました。

（不実告知）

(3) 本件事業者らは、中学入学前の子供を持つ消費者との間で、中学3学年分の学習教材の売買契約を締結した直後に、「商品が届いたら、その使い方や勉強方法を私の上司が説明に行く。」などと告げて、ほかの営業員が再度消費者宅を訪問し、「中学校の学習教材を買ってもらったところなので今日なら1教科25万円で買ってもらうことができます。いかがですか。」などと告げて、日常生活において通常必要とされる分量を著しく超えることを知りながら、高校3学年分の学習教材の販売について勧誘を行っていました。

（過量販売）

(4) 株式会社アーサー教育社は、訪問の約束を取りつける電話では、「説明にかかる時間は30分から長くて1時間。」と告げておきながら、3時間を超える長時間の勧誘を行ったり、消費者が契約できないと断ったにも関わらず、「契約書を書くまで帰らない」と思わせるほど、執ように勧誘するなど、相手方に迷惑を覚えさせるような勧誘を行っていました。

（迷惑勧誘）

**【本件に関する御相談窓口】**

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ください。

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

## 株式会社アーサー教育社に対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

名 称 : 株式会社アーサー教育社  
代 表 者 : 代表取締役 中村 秀美 (なかむら ひでみ)  
所 在 地 : 大阪府吹田市広芝町4番1号 江坂ミタカビル7階  
資 本 金 : 300万円  
設 立 : 平成16年11月25日  
取引類型 : 訪問販売 (小中高校生用学習教材)

### 2. 取引の概要

株式会社アーサー教育社(以下「アーサー教育社」という。)は、消費者宅に電話をかけ、「中学教材を参考に見てもらいたい。」などと言って、消費者宅を訪問し、勧誘に先立って学習教材販売の勧誘が目的であることを具体的に告げることなく、「この教材を使えば、必ず90点以上取れる。」などと不実を告げるとともに、小学生を対象に高校教材の販売を勧誘したり、消費者が迷惑を覚えるような長時間又は執ような営業方法を行い、小中高校生用学習教材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

##### ① 内容

特定商取引に関する法律(以下「法」という。)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。

ア. 訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。

イ. 訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。

ウ. 訪問販売に係る売買契約を締結すること。

##### ② 停止命令の期間

平成27年4月29日から平成27年10月28日まで(6か月間)

#### (2) 指示

アーサー教育社は、同社が訪問販売にて売買契約を締結した者に対し、「アーサー教育社の教材を使用することで、あたかもテストで90点以上取れるかのように営業員が告げていたことがあるが当該教材にはそのような効果を裏付ける合理的根拠はない。」旨を平成27年5月28日までに通知し、同日までにその通知結果について近畿経済産業局長まで報告すること。

### 4. 処分の原因となる事実

アーサー教育社は、以下のとおり、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) 勧誘目的不明示（法第3条）

アーサー教育社は、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費者宅へ訪問の約束を取り付ける電話において、また、その後に消費者宅を訪問した際においても、「話だけでも聞いてみませんか。」などと告げるだけで、その勧誘に先立って、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていなかった。

(2) 不実告知（法第6条第1項第1号）

アーサー教育社は、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品が実際には効果効能がないにも関わらず、「これさえやれば、中間で絶対、良い点数が取れますよ。90点以上は確実に取れる。」「この教材を使えば、必ず90点以上取れる。」などと、不実のことを告げる行為を行っていた。

(3) 過量販売（法第7条第3号、特定商取引に関する法律施行規則（以下「省令」という。）第6条の3第2号）

アーサー教育社は、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、中学入学前の子供を持つ消費者との間で、中学3学年分の学習教材の売買契約を締結した後、「商品が届いたら、その使い方や勉強方法を私の上司が説明に行く。」などと告げて、ほかの営業員が再度消費者宅を訪問し、「中学校の学習教材を買ってもらったところなので、今日なら1教科25万円で買ってもらうことができます。如何ですか。」などと告げて、高校生3学年分の学習教材の販売について勧誘を行っていた。

(4) 迷惑勧誘（法第7条第4号、省令第7条第1号）

アーサー教育社は、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、訪問の了承を取り付ける電話では「説明にかかる時間は30分から長くて1時間」と告げておきながら、3時間を超える長時間の勧誘を行ったり、消費者に「契約書を書かせるまで帰らない」と思わせるほど、執拗に勧誘するなど、相手方に迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年10月、アーサー教育社の営業員Pは消費者A宅に電話をかけ、会社名と名前は言ったが、電話をかけてきた目的が学習教材の販売の勧誘だとははっきりとは言わなかった。「塾に行っても仕方がない。あれは親の安心のための意味しかない。」「うちの教材は教師しか利用できない指導書に基づいて作成しており、この教材を使って復習すれば必ず成績が上がる。」などと話した。また、Pは、「自分は以前、学校の教師であった。」とも言っていた。その後、「お宅を訪問したい。」と言われ、来てもらう約束をした。A宅を尋ねてきたPは、玄関で挨拶はしたが、会社名や氏名、訪問の目的は何も言わなかった。Pは、リビングに上がった後、「うちの教材は学校の先生しか見ることができない指導書を基に作成したもの。」「学校のテストはこの教材に載っている中から出る。」「必ずテストに出るので、この教材だけ勉強すればいい。」と言った。また、Pは、表を取り出して

「平均的な子が50点を取るのであれば、この教材を使えば、必ず90点以上取れる。」「私立の学校に行かなくても国公立の大学に行けるようになる。だから、教育費として考えても全体として安いし、現金ならこれだけ安くなる。」などと言った。Aは、子供が座って黙々と勉強するよりは映像で楽しく勉強できれば良いと思い、購入を決めた。Aは、今回の購入は高額で、夫に報告しようと思っていたが、Pが最後に「子供の人生は母親が考えてあげないといけない。父親は結果だけしか見ない。相談、報告はしない方が良い。」と言ったことに不信感を持ち、Pが帰って直ぐに解約の電話を入れた。

## 【事例2】

平成25年10月、アーサー教育社の従業員Qは消費者B宅に電話をかけ、「子供の教材なんですけど、とても良い教材なんで、ちょっと話だけでも聞いてもらえませんか。」と言った。Bは教材を販売するような話はなく話を聞くだけなら聞いて、嫌だったら帰ってもらえば良いくらいに思って、家に来ることを了承した。電話で約束したその日の午後5時頃にアーサー教育社の営業員Rが訪問し、名刺を渡して名前を名乗り、会社名も言った。Rは、玄関口に座ると「先生しか持っていない教科書だ。」と言って、◎、○、△の印の付いた理科の教科書を見せ、「必ず覚えなければいけないところは◎で、この◎のところは、必ず試験に出ます。中間、期末試験に必ず出ます。そこさえ覚えていけば良い点数も取れる。」「◎のところさえ覚えれば良い点数も取れるし、良い高校にも行ける。無駄なところは覚えなくて、必要最小限のことさえ覚えれば子供も楽し、良い点数も取れる。」という話を繰り返し、「これさえやっていたら大丈夫、90点以上は確実に取れる。」とも言った。横に座って話を聞いていた子供は、「したい。」と言った。Rから、中学3年分の5教科のプリント教材が50万円、英語と数学の中学3年分のディスクの教材が50万円、合わせて100万円と聞いた時、高いなあと思い、「主人に相談してからでないと。」と言うと、Rは、「子供がしたいと言っているのに、なぜお母さんは契約しないんですか。」と結構逆上気味に言った。その後も長々と同じ説明が繰り返されたが、「私一人では決められない、主人と相談してからじゃないと無理なんです。」と言ったところ、Rは、「契約書は、今日書いてもらわないと困るんです。」と言い切った。その態度が怖かったのと玄関口に座ったきり立とうとはしない様子から、「契約書を書けっていうんだったら書いて、明日クーリング・オフしよう。消費者センターに相談しよう。」と思って契約した。Rが帰ったのは、午後9時を過ぎていた。

### 【事例3】

平成25年1月、アーサー教育社の従業員Sは消費者C宅に電話をかけ、「文部科学省の認可を得て学校で先生が使用しているとらの巻の教科書を基に作った教材があり、これだけやれば、テストは90点、100点取れます。一度訪問したいのでいつが良いか、日にちと時間を約束させてほしい。」と言われて、訪問を承諾した。アーサー教育社の営業員Tが約束の日の午後4時頃、C宅を訪問した際、Cは玄関先で「ここで話を聞かせてほしい。」と伝えたが、Tは「是非、子供部屋の中に入れて下さい。」と言った。それでも断ると、靴を脱いで玄関マットで話を始めた。そのまま話を聞いていたが、とても冷えてきたので仕方なく部屋に入れて話を聞くことにした。Tは、「先生が持っているとらの巻には、○×、◎とか印が付いていて、テストに出る重要な箇所が載っている。そこさえやれば、90点、100点取れる。この◎が付けられているところだけをやれば、楽に90点位は取れるんですよ。」と説明した。

### 【事例4】

平成24年の12月、アーサー教育社の従業員Uは消費者D宅に電話をかけ、「教材の説明をしています。一度教材をみて欲しい。試験に出るところが凝縮してあって、教科書で50ページもある試験範囲が2、3ページにまとめているので、短時間で、効率よく勉強できる。話だけでも聞いてみませんか。」と言った。家庭教師などを検討していたところで、「聞くだけでいいし、無理なお勧めはしませんから。」と言われたため、訪問を承諾した。約束の日にアーサー教育社の営業員VがD宅を訪問し、「アーサー教育社の学習指導部のVです。教材の説明に参りました。」と言ったが、このときもまだ販売目的だと言うことは言っていなかった。販売目的だとわかったのは家の中に入ってきてからだ。「この教材はテストに出る重要ポイントがまとめてあるので、テストで良い点数が取れるんですよ。」などと言って、本当に説明が上手で、子供が続けられて、費用も安く済むのなら、契約しても良いと思うようになり、小学生の子供のためにVから勧められた中学3学年分のペーパー教材と、パソコンで使用するハードディスク教材の売買契約を締結した。平成25年1月、D宅に2回目の訪問に来たのはアーサー教育社の営業員Wだった。Vが、「一度パソコンの接続方法の説明にまた来ます。」と言っていたので、そのために来たんだと思っていた。Wは、パソコン教材の繋ぎ方を説明した後、学習の流れを示す系統関連図の資料を出して、「小学校の単元が中学校のこの単元に繋がっているでしょ。また中学校のこの単元が高校の単元に繋がっているでしょ。お母さんはお子さんにこれだけ揃えてあげているんだからもったいない。高校の学習教材を揃えてあげたら如何ですか。」と話した。さらにWは、「中学校の学習教材を買ってもらったところなので、今日なら1教科25万円で買ってもらうことができます。如何ですか。」と言って、高校教材を勧めてきた。今日買わなかったら高くなる、買わなければ損かなと思ってしまい、高校教材を買う契約をした。

## 【事例5】

平成25年4月、アーサー教育社の従業員Xは消費者E宅に電話をかけ、「良い点数が取れる勉強の方法があり、これからの勉強の仕方が変わり、大変役に立つと思うので話だけでも聞いてみませんか。」と言った。更に、Xは、「たまたま1週間ほど効率の良い勉強方法の説明にお近くの方を回っているので、都合が良ければ如何ですか。無理なお勧めをすることはありませんし、話を聞いていただくだけで結構ですから。」と言ったため、話を聞くだけで良いならと思い、最後は押し切られる感じで訪問を承諾した。約束の時間にアーサー教育社の営業員Yが訪れ、名刺を差し出して「お約束させていただきましたアーサー教育社の学習指導部のYです。」と挨拶した。この時、学習教材の販売を勧誘するという話は全くなく、家の中に入って少し時間が経ってから学習教材の販売の勧誘が始まった。Yは、「家庭教師や塾では自分で勉強するという力が身につかないが、この教材は偉いプロの先生が講義しているDVDなので、見たいときに見ることができるので時間が有効に使い、少しの時間で勉強できて、志望校にも楽に合格できる。」「下のお子さんにも使ってもらえますし、小学校で習うところをまとめた教材をサービスで付けますのでお得ですよ。」などと勧誘したため、小学校の復習用の学習教材をサービスで付けてもらえて下の子供にも使える、塾や家庭教師に頼らずテストで良い点数を取ってくれるのなら、かなり得かなと思い、ローンを利用してペーパー教材とDVD教材の売買契約を締結した。数日後、Yから「予定どおり発送手続きを行った。商品が届いたら、その使い方や勉強方法を私の上司が説明に行くので、できればお子さんと一緒に聞いてもらいたい。」と電話があり、学習教材の使い方や勉強方法を教えてもらう約束をした。約束の午後7時に、アーサー教育社の営業員Zが家に来た。Zは、届いていたDVD教材を開封して、持ってきたパソコンでDVDの内容を見せた後、「DVDは今私がやった順番どおりにしないと見ることができないので複雑でしょ。今日持ってきたのはパソコンに設置してボタン一つで簡単に使えるハードディスクの教材があるんです。数学と英語は高校生になっても大事で、中学生用と高校生用のものがありますが如何ですか。」と勧めてきた。Eは中学校の学習教材を買ったばかりであるのに、まさか、高校の学習教材まで勧誘されるとは思っていなかった。Zは、何度も高校教材の購入を勧め、Eが断り続けたにも関わらず、Zは、「この前の契約で既にローンを組んでいるのでローン契約の審査が通らない。だから現金の一括払でお願いします。お金をあちらこちらから、かき集めたら150万円ぐらいどうにかなるでしょ。お子さんのために親ならそれぐらいしてあげても。」などと言って、しつこく勧誘してきた。時計を見ると、Zの訪問を受けてから3時間近く経った午後10時前になっており、長時間に渡って勧誘され、契約しないと帰ってもらえないと思い、後でクーリング・オフしたら良いと思って、契約書を書いた。

## 株式会社ヴィクトリーに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

名称：株式会社ヴィクトリー  
代表者：代表取締役 中村 秀美（なかむら ひでみ）  
所在地：大阪府吹田市広芝町4番1号 江坂ミタカビル7階  
資本金：300万円  
設立：平成21年8月14日  
取引類型：訪問販売（小中高校生用学習教材）

### 2. 取引の概要

株式会社ヴィクトリー（以下「ヴィクトリー」という。）は、消費者宅に電話をかけ、「一度話を聞いてみて下さい。」などと言って、消費者宅を訪問し、勧誘に先立って学習教材販売の勧誘が目的であることを具体的に告げることなく、「中学校のテストで90点以上取れる。」などと不実を告げるとともに、小学生を対象に高校教材の販売を勧誘するなどして、小中高校生用学習教材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

##### ① 内容

特定商取引に関する法律（以下「法」という。）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。

- ア. 訪問販売に係る売買契約の締結について勧誘すること。
- イ. 訪問販売に係る売買契約の申込みを受けること。
- ウ. 訪問販売に係る売買契約を締結すること。

##### ② 停止命令の期間

平成27年4月29日から平成27年7月28日まで（3か月間）

#### （2）指示

ヴィクトリーは、同社が訪問販売にて売買契約を締結した者に対し、「ヴィクトリーの教材を使用することで、あたかもテストで90点以上取れるかのように営業員が告げていたことがあるが当該教材にはそのような効果を裏付ける合理的根拠はない。」旨を平成27年5月28日までに通知し、同日までにその通知結果について近畿経済産業局長まで報告すること。

### 4. 処分の原因となる事実

ヴィクトリーは、以下のとおり、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）勧誘目的不明示（法第3条）

ヴィクトリーは、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、消費

者の住居への訪問の了承を取りつける電話において、また、その後に消費者宅を訪問した際においても、「中学校の試験対策で、ポイントを押さえて、効率的に勉強ができる方法を教えています。」、「連絡を入れさせてもらったヴィクトリーの者です。」などと告げるだけで、その勧誘に先立って、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をする目的である旨を明らかにしていなかった。

(2) 不実告知（法第6条第1項第1号）

ヴィクトリーは、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、本件商品が実際には効果効能がないにも関わらず、「絶対、90点確実に取れる学習教材があるんです。どんなものか見たいと思いません。話を聞きたいと思いません。」などと、不実のことを告げる行為を行っていた。

(3) 過量販売（法第7条第3号、特定商取引に関する法律施行規則（以下「省令」という。）第6条の3第2号）

ヴィクトリーは、本件商品に係る売買契約の締結について勧誘をするに際し、中学入学前の子供を持つ消費者との間で、中学3学年分の学習教材の売買契約を締結した後、「購入いただいた学習教材の使い方や勉強の仕方を説明に行く。」などと告げて、二度、三度と消費者宅を訪問し、「今日購入していただければ、1教科50万円になります。明日以降なら1教科80万円になりますよ。」などと告げて、高校生3学年分の学習教材の販売について勧誘を行っていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成25年9月、ヴィクトリーの従業員Pは、消費者A宅に電話をかけ、会社の名称と自分の名字は言ったが、学習教材を販売するための勧誘とは一切言わず、いきなり、「お子さんの勉強方法は、どうなさっていますか。塾に通わせたり、通信教育の教材を使ったりなさっていますか。」と聞いてきた。しばらくのやりとりの後、Pから「先生が使っている指導書を基に作っている、中学校のテスト対策にとっても良い教材があるので、話だけでも聞いてみませんか。指導員をお宅に訪問させますので、説明を聞いてもらえませんか。」「今回□□□(※)の方を回らせてもらっています。その中でも限定された方のみにご説明していますので、これも何かの縁だと思って、予約してもらえませんか。そんなに長い時間はいただきませんから。」と言われた。Aは、限定された人しか説明が聞けない、話だけで長い時間はかからないと言われたことから、訪問を了承した。約束の日にA宅に来たヴィクトリーの営業員Qは、「ご予約ありがとうございます。」と言って、名刺を差し出した。それから、「先生が使っている指導書は見たことがありますか。」と言って、教科書のような本を見せながら、「これが、指導書です。この指導書は一般の人には絶対に手に入らないもので、出回ることはありませんが、うちの会社は持っているんです。指導書を基に作っている教材なので、絶対いいものなんです。」「お父さんが大学教授のお宅では、お子さんがうちの教材で勉強して、テストでいい点が取れて、とても喜んでくださいました。大学教授のお父さんが、こんなにいい教材があるのかと感動されていました。」と言った。さらに、Qは、

「うちの教材で勉強した中学生のほとんど全員が、〇〇高校や△△高校に普通に合格するんです。中学校でテストが90点以上の高得点の人は、皆うちの教材を使っているんですよ。」と言った。Aが、「そのようなトップクラスの成績が取れる教材なら、皆が手に入れて勉強するでしょう。」と聞くと、Qは、「だから、限定された人だけに勧めているんです。誰もが契約できるわけではありません。みんなでこの教材を使って偏差値が上がったら、自分の子供の偏差値をもっと上げないといけません。」「〇〇高校や△△高校に行く人は、家では全然勉強しないと言いながら、うちの教材でテストに出る問題だけを勉強して、テストで90点以上取っているんですよ。」などと、立て続けに言った。Aは、中学校のテストで90点以上取れ、塾に行く費用をかけなくてもトップ校に合格できるならいいと考え、契約を締結することにした。

※□□□は地名

## 【事例2】

平成25年6月、ヴィクトリーの従業員Rは消費者B宅へ電話をかけ、「ヴィクトリーと言います。私どもは中学校の試験対策で、ポイントを押さえて、効率的に勉強ができる方法を教えています。これはガリ勉をせずに、中学でクラブ活動や遊びを自由にしても成績が上がる方法です。お時間は20分くらいで手間は取らせません。一度話を聞いてみて下さい。」と言われ、時間も20分くらいだったら、一度勉強方法を教えてもらおうと思って、訪問を了承した。この時には、学習教材購入の勧誘を受けるとは全く考えず、単に中学校での効率的な勉強方法を教えてくれるための訪問だと思っていた。約束の日の午前9時頃、インターフォンが鳴り、対応にでると、「連絡を入れさせてもらったヴィクトリーの者です。」と言った。ヴィクトリーの営業員Sは玄関に入ってきてから、「中学校でクラブを楽しんで自由に好きなことをしながら、テストで良い点が取れたらいいでしょう。」と言って、他地域のテスト問題を見せながら、「このテスト問題で出ているところと、このテキストのマークが付いているところを見て下さい。同じものが出ているでしょう。」と言った。テキストとは、販売しようとする学習教材のことで、いつの間にか学習教材購入の勧誘を受けていた。

中学5教科3年間分のテキストの学習教材の契約を締結し、そのテキストの学習教材が届いたおよそ1週間後、ヴィクトリーの営業員Tから、「ヴィクトリーです。教材は届きましたか。商品の使い方を説明しに行きたいので、いつ頃が良いですか。」という電話があった。Bは、わざわざ、教材の説明に来てくれるなんて、アフターサービスが良いなと思い、説明に来てもらうことにした。2回目の訪問を受けたのは、午後3時半頃で、インターフォンからTが、「ヴィクトリーの者です。教材の説明に来ました。」と言った。Bは、既に届いた学習教材の使い方の説明に来てくれたと思い、玄関の中に入ってもらった。Tからのテキストの学習教材の説明は、15分もかからないくらいで終わり、Tは、「パソコンをお持ちですよ。前に来たSから話を聞いていませんか。今日は、パソコンでの学習方法について説明に来ました。」と言った。Bは、テキストの学習教材の説明に来るとは聞いていたが、まさか別の教材の説明をされるとは全く思っていなかった。

### 【事例3】

平成25年1月、ヴィクトリーの従業員Uは消費者C宅に電話をかけ、「この春、中学生になるお子様がいるお母様ですよ。効率的な勉強方法として良いものがありますので話だけでも聞いてもらえませんか。本当に良いものなので詳しくは訪問した者が説明します。」とだけ言って、具体的なことは何も言わなかった。塾とは違う勉強方法があるなら話を聞いてみようと思った。約束した日に、ヴィクトリーの営業員Vが来た。Vは、会社名と氏名を名乗った後、「各教科で覚えるところが増え、いかに効率的に勉強するかにかかっている。」と言って、話を始めた。それから、複数の中学校の理科のテスト問題に、同じ問題が出ているのを見せながら、「うちのところの指導書で勉強すれば、テストで80点、90点取れますよ。」「うちとこの教材を使っている子供は、この辺りの成績トップの高校に行っているよ。」「やり方次第でどんどん勉強を進めることができる。今だけ特別会員の価格で購入できます。特別会員になれるかわかりませんが。」などと言われたため、契約しても良いかと思い、中学3学年分5教科のペーパー教材の契約をした。

契約した〇日後、Vから電話があり、「特別会員になりました。特別会員になれたので、また見てもらいたいものがあります。」と言ってきたので、再度訪問を受けることにした。訪問したVは、「特別会員になれて良かったですね。見てもらいたいものというのは、パソコンに外付けするハードディスクで、この中に教材のデータが入っており、特別会員になることができたので、1教科25万円で購入いただくことができます。如何ですか。」と言って、契約を勧めてきた。英数の2教科は大事だと説明を受け、中学3学年分の英語と数学のハードディスクの教材の契約をすることにした。

2回目の契約をしたおよそ2週間後、教材の使い方と勉強の仕方を説明に行くという電話があり、3回目の訪問を受ける約束をした日に、Cはヴィクトリーの営業員Wの訪問を受けた。Wは、「教材の使い方や勉強の仕方をアドバイスする。購入いただいた教材が届いていると思うので、梱包を解いて、ここに並べて下さい。」などと言った。そして、Wは、「高校の英語と数学は大事で、今日購入していただければ、1教科50万円になります。明日以降なら1教科80万円になりますよ。」と言って、高校3学年分の教材を勧めてきたので、びっくりしてしまい、「中学校の教材も使ってみないと分からないし、高校の教材を買うなんて今は考えられません。」と言って、はっきり断った。

#### 【事例 4】

平成25年1月末、ヴィクトリーの従業員Xは消費者D宅に電話をかけ、「お子さんの教育について話をしたい。」と言った。Xは元教師だと言ったが、学習教材の販売勧誘だとは言わなかった。Xは、「お宅を訪問したい。」と言った。感じの良い人で、元先生だと聞いたこともあって話を聞いてみたいと思い、訪問を承諾した。翌月初めに自宅でXの訪問を待ったが、現れたのはヴィクトリーの従業員Yだった。Yは、名刺を私に手渡して会社名と氏名を言って、元教師だと自己紹介したが、学習教材の販売の勧誘が目的だとは言わなかった。Yは、玄関先に座って、中学校の先生の指導用教科書を見せて、「全国统一のもので、テストはここからしか出ません。」と話を始めた。

#### 【事例 5】

平成25年4月、ヴィクトリーの従業員Zは消費者E宅へ電話をかけ、会社名と自己の名字を名乗った後、「小学校6年生のお子さんをお持ちのお母さんですよ。学校の成績はどうですか。中学になって、塾に通わなくても、全教科90点取れる方法があるんですよ。子供さんが効率よく勉強できて、テストで90点取れたらうれしくないですか。どんな方法で90点取れるのか興味ありませんか。」と言った。Eは、「子供にはちゃんと努力して、勉強してもらいたいと思うし、今通っている塾も相性が良い感じなので、塾を続けさせるつもりで興味はありません。電話を切らせてもらいます。」と言ったところ、Zは、話が上手で、「全教科のテストで90点取れると嬉しくないですか。そんな方法があれば話を聞いてみたいと思いませんか。」などと、繰り返して言ってきた。Eは、「子供は苦手な科目があるし、良い点数を取るには努力も必要だから、全教科90点なんか絶対取れないでしょ。」と言いつつ返した。すると、Zは、「取れないと思うでしょ。それが取れるんですよ。絶対、90点確実に取れる教材があるんです。どんなものか見たいと思いませんか。話を聞きたいと思いませんか。」と言ってきたが、Eはそのような教材はないと思っていたことに加え、同じ事を何度も聞かれ、電話を切らせてもらえず迷惑だと思い電話を切った。