

「学校の先生しか持つことができない教材」などと不実を告げて 高額な学習教材を販売していた事業者に対して業務停止命令(6か月)

本日、東京都は、「学校の先生しか持つことができない教材を独自のルートで入手した」、「限定40セットで、もう39セット出ているので早くしないと、無くなってしまいます。」などと、うそを告げて、高額な中学生向け学習教材を販売していた訪問販売事業者に対し、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）第8条に基づき、業務の一部を停止すべきことを命じました。

1 事業者の概要

事業者名： 株式会社ユーアイ学習社
代表者名： 石井 宏行（いしい ひろゆき）
所 在 地： 神奈川県相模原市南区相模大野
八丁目10番6号ユタカビル2階
設 立： 平成18年5月2日
業務内容： 学習教材の販売（訪問販売）
売 上 高： 約1億3千万円
（平成25年11月～平成26年10月）
従業員数： 8名（代表者含む）

高額だけど、子供の教育のためなら仕方ないか・・・

学校の先生しか持てない教材ですよ！

在庫はあと1セットですよ！
急がないと売り切れます！

2 勧誘行為等の特徴

- (1) 電話アポインターは、「〇〇（大手出版社名）ですが、お子さんの教材の件で説明に伺ってもよろしいですか。」「話だけでもいいので聞いてみませんか。」などと言って、小学校6年生や中学校1年生がいる家庭に電話し、訪問の約束を取り付ける。
- (2) 訪問した営業員は、「うちで扱っている教材は、学校の先生しか持つことができない教材を独自のルートで入手したもので、テストは必ずこの中から出題されるし、この教材を使えば必ず成績は伸びます。」「〇〇中学校でも成績の良い子は、この教材を使っています。限定40セットで、もう39セット出ているので早くしないと、無くなってしまいます。」などと不実を告げる。
- (3) 消費者が「×××万円以上もする教材なので主人に確認してから判断したい。」と断っても、「どこのご家庭でも子供の教育のことはお母さんが決めています。成績が上がった時にご主人に話せばいいんですよ。」などと執拗に勧誘を続ける。
- (4) 消費者がクレジット申込書に記入する際に「世帯主収入は多めに書いて、奥様の収入は×××万円で、前に働いていたところを今も働いていることにしてください。」などと虚偽記載を指示する。

3 業務の一部停止命令の内容

平成28年2月9日（命令日の翌日）から平成28年8月8日までの間（6か月間）、特定商取引法第2条第1項に規定する訪問販売に係る次の行為を停止すること。

- (1) 契約の締結について勧誘すること。
- (2) 契約の申込みを受けること。
- (3) 契約を締結すること。

【問合せ先】

担当：生活文化局消費生活部取引指導課
（電 話）03-5388-3073

4 業務の一部停止命令の対象となる不適正な取引行為

不適正な取引行為	特定商取引法の条項
契約の締結について勧誘をするに際し、全国共通で広く販売されている教材であるにもかかわらず、「うちで扱っている教材は、学校の先生しか持つことができない教材を独自のルートで入手したもの」、「〇〇中学校のシラバスに沿って専用に開発されたもの」などと、不実を告げていた。 また、「購入枠」は存在しないにもかかわらず、「どの学校でも数量限定で販売しています。□□さんの学校の場合、あと1セットか2セットしか在庫がないので、急がないと売切れてしまいます。」などと、消費者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いた。	法第6条第1項 不実告知
消費者が「お金がないので、買えません。」「主人に確認してから判断したい。」などと断ったにもかかわらず、「どこのご家庭でも子供の教育のことはお母さんが決めています。成績が上がった時にご主人に話せばいいんですよ。」と執拗に勧誘するなど、消費者に迷惑を覚えさせるような勧誘を行っていた。	法第7条第4号 省令第7条第1号 迷惑勧誘
消費者に対して「世帯収入は多めに書いて、奥様の収入はXXX万円で、前に働いていたところを今も働いていることにしてください。」などとクレジット申込書に虚偽記載を行うよう指示していた。	法第7条第4号 省令第7条第4号 契約書面等虚偽記載教唆

5 今後の対応

業務停止命令に違反した場合は、行為者に対して特定商取引法第70条の2の規定に基づき2年以下の懲役又は300万円以下の罰金又はこれを併科する手続きを、法人に対しては特定商取引法第74条の規定に基づき3億円以下の罰金を科する手続きを行う。

(参考)

東京都内における当該事業者に関する相談の概要（平成28年2月7日現在）

平均年齢	平均契約額	相談件数					
44.2歳	77.3万円 (最高113万円)	23年度	24年度	25年度	26年度	27年度	合計
		4件	3件	9件	11件	3件	30件

消費者へのアドバイス

- ◆迷っているなら、その場で契約するのはやめましょう。
- ◆営業員の言葉巧みな話術に惑わされることなく、キッパリと断る勇気を持ちましょう。
- ◆教材内容の良否、価格の妥当性、分量の適否等について慎重に判断しましょう。
- ◆クーリング・オフができる場合があります。詳細は下記をご覧ください。
※基礎知識『クーリング・オフ』 http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/k_c_off/
- ◆少しでも不審に思ったら、すぐに最寄りの消費生活センターにご相談ください。

<参考>

- 消費者ホットライン 188（日本全国、お近くの消費生活相談窓口を案内されます。）
- 東京都消費生活総合センター 03-3235-1155（相談専用番号）
- 悪質事業者通報サイト <http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/tsuho/honnin-form.html>

【事例 1】

平成 26 年初夏、甲は「〇〇（大手教材出版社）の者です。新しい教材が出たので、説明に伺ってもいいですか。」と電話を受けた。「〇〇は大きい会社なので、無理なセールスはしません。入試関連の資料をお持ちしますので、話だけでもいかがですか。」と言われ、相手が「話だけでも。」と言うし、何より〇〇ならきちんとしている会社だろうから話だけなら良いかと思い、担当者の来訪を承諾した。

数日後、「教材のご案内に伺いました、Aと申します。」と男性が訪ねてきた。甲は「教材は買いません。話だけにしてください。」と言ったが、Aは、学区内の中学校や高校入試の話、そして扱っている教材について、持参した資料を使いながら説明を始めた。「うちで扱っている教材は、学校の先生しか持つことができない教材を独自のルートで入手したもので、テストは必ずこの中から出題されるし、この教材を使えば必ず成績は伸びます。3 年分をセットで買ってもらいます。中学校の途中からやっても意味がありません。」などと言った。

甲は何度も「うちはお金がないので買えません。」と断ったが、「お子さんのためだったら、お金には代えられないでしょう。」と言われて、聞き入れてもらえなかった。また、「主人に相談しないと決められません。」と言ったが、「子供のことは母親が決めるものでしょう。どこの家庭でもご主人はお子さんの成績に興味がないので、奥さまが内緒で購入されてますよ。」と執拗に勧誘された。

出かける時間が迫っていて、甲はAに早く帰ってもらいたくて契約をしてしまった。

契約する際、Aはクレジット申込書に「世帯収入は多めに書いて、奥様は前に働いていたところを今も働いていることにしてください。」と言った。甲は今働いていないので、収入もないのにウソの情報を書くことが怖くてAに大丈夫か聞いたが、「大丈夫です。今はクレジット会社の方も、多めに書くことになっているんです。」と言われた。甲は、心配だったが、出かける時間に遅れてしまうため、Aから言われたとおりに書類を書いた。

【事例 2】

平成 26 年初夏、乙は「〇〇の教材を販売している会社です。中学 1 年生のお子さんへ、〇〇の教材のご案内をしております。毎年この地区の方にもご案内してます。他の会社の教材と比べていただきたいです。」との電話を自宅で受けた。〇〇は乙にも馴染みがある教材だし、話を聞くだけのつもりで訪問を了承した。

約束の日時に、Bが乙宅を訪ねてきた。Bは「お持ちした教材の説明をさせていただきます。」と言って、ファイルを乙に見せながら説明を始めた。

ファイルには、教材の一部やパンフレットが入れられていた。Bは「他社の教材は教科書別の対応になるが、〇〇は様々な学校とつながりがあるから、学校ごとの対応が可能です。それに、他社の教材は量をこなさないと成果が出ないのですが、この教材はプリント 1 枚を試験前日にやるだけで、80 点は必ず取れます。使い方が分からなければ、アフターケアもありますよ。」などと言った。

乙は子供が、実技教科に苦戦していたのを見ていたため、「実技教科だけでの販売はないのですか。」と聞くとBから「セット販売なので切り離せません。3 年間のセットで XX 万円です。」と言われてしまった。高額なので乙がためらうと、Bは「この辺りでも、3 件くらい契約していただいているので、今期の販売はもう 3 セットくらいしか残っていません。お嬢さんの通われている中学校でも、成績の良い子はこういうもので勉強されているんですよ。確実に志望校に合格されます。」と言った。

乙は、強く断ったりすることができない性格のため、いりません、帰ってください等の言葉は言えなかった。仕事に行かなければならない時間が迫ってきたのに、Bは全く帰る様子がなく、契約して早く帰ってもらいたいという思いがあったので、乙は渋々契約することにした。

後日、購入した教材が乙の自宅に届いた。教材の量は段ボール 2 箱もあり、量の多さに驚いた。Bからは、教材の量についての説明は一切なく、むしろ「プリント 1 枚で成績が上がる。」ということは何度も言われていたため、乙は教材の量は多くても段ボール 1 箱程度だと思っていた。教材を見ても、プリント 1 枚で済むというのはありえない内容だったため、〇〇に問い合わせをしてみたところ「学校ごとに教材を対応させるなんて無理です。」とはっきり言われてしまい、Bの言っていたことがウソだと分かった。

【事例 3】

平成 27 年春、丙がかかってきた電話をとると「私立中学に入学したお子さんがいらっしゃいますよね。私立の中高一貫校に合わせた副教材を販売している会社です。勉強の方はいかがですか」と言われた。

丙は、子供が〇〇中学校にこの 4 月から通っていること、学校の勉強についていくのが大変なこと等を話した。すると「〇〇中学校ならば、14 年間担当しているベテランの職員がいます。大手ではなかなか手の届かない学校別のカリキュラムに沿った教材があるので、話だけでもいいので聞いてみませんか。」と言った。丙は、その頃、子供が学校の勉強についていけない不安に思い、副教材の必要性を感じ始めたところだったので、無料で話だけ聞くなればと思い、訪問を承諾した。

約束の日時、スーツ姿の男が名刺を差し出しながら、「ユーアイ学習社の C です。教材の案内に来ました。」と言った。C は玄関先で、分厚い資料やパンフレット等を使って、見本用教材の説明を始めた。「教材は〇〇中学校の先生用のシラバスに沿って専用に開発されたもので、毎日のドリル的な教材と定期試験用のプリントの 2 種類から成っていて、試験前にそのプリントをやっておけば、確実に 70% 以上の得点が取れます。〇〇中学校の先生とは特別なパイプがあって、先生用のシラバスを入手することができます。試験は絶対にその中から出題されます。限定 40 セットで、もう 39 セット出ているので早くしないと無くなってしまいます。」などと、今この場で契約することを促した。

丙は「XXX 万円以上もする教材なので主人に確認してから判断したい。」と断ったが、C は「どこのご家庭でも子供の教育のことはお母さんが決めています。契約したことは、成績が上がった時にご主人に話せばいいんですよ。」などと執拗に勧誘を続けた。

丙が、子供の教育のためであれば何物にも代えられないと思い、契約を締結することを決心すると、C は、カバンから商品売買契約書とクレジット申込書を取り出した。クレジット申込書には、年収を書く欄があり、丙は C に「主人は昨年定年退職するまでは、年収が XXXX 万円位ありましたが、今は再雇用で収入がどのくらい減少しているのか分かりません」と言うと、C は「無くても構わないので、XXXX 万円と書いてください。」と言った。丙は C から言われたとおりに夫の年収を記入した。

【事例 4】

平成 26 年秋、丁の妻が電話に出ると「学習教材を販売しているユーアイ学習社と申します。当社は、それぞれの学校のカリキュラムに沿った副教材を販売しています。話だけでも結構です。お嬢さまが通学されている中学校に精通した営業員が伺わせていただきますのでいかがでしょうか。」と言われた。丁夫妻は子供の 2 学期の中間試験の成績が芳しくなかったことから、家庭でどのような教材を使ったらよいのか思案していた時期でもあり、良い副教材の話があれば少しでも縋りたいと考えていたので、訪問を受ける約束をした。

約束の日の夜に営業員が丁宅を訪問し、「ユーアイ学習社の D です。教材の案内に来ました。」と言った。D は「教材はお嬢さんの通う中学校の先生用のシラバスを独自のルートで入手し、そのシラバスに沿って特別に編集されたもので、先生方も指導用に使っている物です。〇〇中学校の同学年でも 20 名位の生徒が契約していて、みんな良い成績を上げています。ただし、どの学校でも数量限定で販売しています。お嬢さんの学校の場合、あと 1 セットか 2 セットしか在庫がないので、急がないと売切れてしまいます。定期試験対策用のプリントは、テストで問われる重要事項がまとめられているので、これさえ覚えていればテストで高得点が必ず取れます。当社では教材を販売するだけでなく、アフターフォローも充実しています。生徒ごとに担当制をとっていて、分からないことがあればいつでも電話で質問することができるし、必要に応じて家庭教師のように訪問指導も受けることができます。部活をしていて学習塾に通えない生徒もたくさんいますし、学習塾に通っていた生徒の中にも当社の教材に切り替えた生徒がたくさんいますよ。」などと説明した。

価格について尋ねると、D は「中学校の 3 年分一括で約 XXX 万円です。一部分のみの販売はしていません。」と答えた。丁夫妻は全く想定していなかった金額を提示され、一瞬呆気にとられた。すぐには結論は出せないと思い、「少し考えさせてほしい」と言うと、D は「この教材は大変好評で、残りの教材の数が少なく、今決断しないと売り切れてしまうかもしれませんが、それでもいいのですか。」と丁夫妻に決断を迫った。時計を見ると夜 10 時を大きく過ぎているのに契約するまで帰りそうになかった。丁夫妻は、遅い時間に来宅してもらったことの多少の負い目とともに、なにより子供のためという思いから、契約することに決め、契約関係書類に必要事項を記入した。