

平成28年11月4日

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（3か月）及び指示について

- 消費者庁は、化粧品、健康食品及び家電製品の連鎖販売業者である株式会社IPSコスメティックス（本社：東京都目黒区）（以下「同社」といいます。）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28年11月5日から平成29年2月4日までの3か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました。
- あわせて、同社に対し、特定商取引法第38条第1項の規定に基づき、以下のとおり違反行為の是正等を指示しました。
 1. 同社は、同社と同社が統括する連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「本件連鎖販売契約」といいます。）を締結し、同社が販売する「P. P. 1エッセンス」等と称する化粧品、「ピュレットワン」等と称する健康食品及び「アニオンエア」と称する家電製品を購入した者に対し、「当該化粧品、健康食品及び家電製品を摂取又は使用することで、あたかも病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるかのように告げていたことがあるが、当該化粧品、健康食品及び家電製品にはそのような効能はない。」旨を、平成28年12月4日までに通知し、同日までにその通知結果について消費者庁長官まで報告すること。
 2. 同社は、特定商取引法第37条第2項に規定する書面の交付義務に違反し、また、勧誘者は、特定商取引法第33条の2に規定する氏名等の明示義務に違反し、特定商取引法第34条第1項で禁止する不実のことを告げる行為を行っていた。かかる行為は、特定商取引法の禁止しているところであり、今回の違反行為の発生原因について、調査分析の上検証し、その結果について、平成28年12月4日までに、消費者庁長官まで文書にて報告すること。
 3. 上記の同社及び勧誘者による違反行為の再発防止策及び社内コンプライアンス体制（合理的な期間内に全ての勧誘者にコンプライアンスの徹底を図るために必要な措置及び体制を含む。）について、本件業務停止命令に

係る業務を再開する1か月前までに、消費者庁長官まで文書にて報告すること。

- 認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知及び契約書面の不交付です。
- 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. 同社は、化粧品、健康食品及び家電製品（以下「本件商品」という。）の販売事業者であって、同社の会員となって本件商品の再販売又は販売のあっせんをして別の消費者を会員にさせれば、紹介料等が得られるとして、本件商品を購入させる連鎖販売取引を行っていました。

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、その友人等に対し、勧誘目的等を告げずに誘い出し、本件商品及び連鎖販売取引の契約について勧誘を行っていました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

(1) 勧誘者は、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、「娘の練習相手になってほしい。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、同社の名称、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本件商品の種類を明らかにしていませんでした。

(勧誘目的等不明示)

(2) 勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、実際には本件商品に病気の治療若しくは予防又は症状の改善に係る効能はないにもかかわらず、事実を反し、「認知症になりにくい。」、「アトピーが治ります。」、「がんが治る。」などと、本件商品の効能について不実のことを告げていました。

(商品の効能に関する不実告知)

(3) 同社は、本件連鎖販売契約を締結した場合において、勧誘者を通じて、その連鎖販売契約の相手方に連鎖販売契約の内容を明らかにする書面を交付していましたが、一部の者に対して、当該書面を交付していませんでした。

(契約書面の不交付)

【本件に関するお問合せ】

本件に関するお問合せにつきましては、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連絡ください。

なお、本件に係る消費者と事業者間の個別トラブルにつきましては、お話を伺った上で、他機関の紹介などのアドバイスは行いますが、あっせん・仲介を行うことはできませんので、あらかじめ御了承ください。

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

○消費者ホットライン（全国統一番号） 188（局番なし）

身近な消費生活相談窓口を御案内します。

※一部のIP電話、プリペイド式携帯電話からは御利用いただけません。

○最寄りの消費生活センターを検索する

<http://www.kokusen.go.jp/map/index.html>

(別紙)

株式会社IPSコスメティックス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IPSコスメティックス（法人番号 4013201010556）
- (2) 代表者：代表取締役 森本 博（もりもと ひろし）
- (3) 所在地：東京都目黒区下目黒一丁目8番1号 アルコタワー12階
- (4) 資本金：1000万円
- (5) 設立：平成11年3月16日
- (6) 取引類型：連鎖販売取引
- (7) 取扱商品：化粧品「P. P. 1エッセンス」等
健康食品「ピュレットワン」等
家電製品「アニオンエア」（電子発生器）

2. 取引の概要

株式会社IPSコスメティックス（以下「同社」という。）は、化粧品、健康食品及び家電製品（以下「本件商品」という。）の販売事業者であって、同社の会員となって本件商品の再販売又は販売のあっせんをして別の消費者を会員にさせれば、紹介料等が得られるとして、本件商品を購入させる連鎖販売取引を行っていた。

同社が勧誘を行わせている勧誘者は、その友人等に対し、勧誘目的等を告げずに誘い出し、本件商品及び連鎖販売取引の契約について勧誘を行っていた。

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。

ア. 連鎖販売業に係る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。

イ. 連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約の申込みを受け、又は勧誘者に契約の申込みを受けさせること。

ウ. 連鎖販売業に係る連鎖販売取引について契約を締結すること。

② 停止命令の期間

平成28年11月5日から平成29年2月4日まで（3か月間）

(2) 指示

同社に対し、法第38条第1項の規定に基づき、以下のとおり違反行為の是正等を指示した。

- ① 同社は、同社と同社が統括する連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（以下「本件連鎖販売契約」という。）を締結し、同社が販売する「P. P. 1 エッセンス」等と称する化粧品、「ピュレットワン」等と称する健康食品及び「アニオンエア」と称する家電製品を購入した者に対し、「当該化粧品、健康食品及び家電製品を摂取又は使用することで、あたかも病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるかのように告げていたことがあるが、当該化粧品、健康食品及び家電製品にはそのような効能はない。」旨を、平成28年12月4日までに通知し、同日までにその通知結果について消費者庁長官まで報告すること。
- ② 同社は、法第37条第2項に規定する書面の交付義務に違反し、また、勧誘者は、法第33条の2に規定する氏名等の明示義務に違反し、第34条第1項で禁止する不実のことを告げる行為を行っていた。かかる行為は、法の禁止しているところであり、今回の違反行為の発生原因について、調査分析の上検証し、その結果について、平成28年12月4日までに、消費者庁長官まで文書にて報告すること。
- ③ 上記の同社及び勧誘者による違反行為の再発防止策及び社内コンプライアンス体制（合理的な期間内に全ての勧誘者にコンプライアンスの徹底を図るために必要な措置及び体制を含む。）について、本件業務停止命令に係る業務を再開する1か月前までに、消費者庁長官まで文書にて報告すること。

4. 処分の原因となる事実

同社又は勧誘者は、以下のとおり、法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) 勧誘目的等不明示（法第33条の2）

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、「娘の練習相手になってほしい。」などと告げるのみで、その勧誘に先立って、同社の名称、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本件商品の種類を明らかにしていなかった。

(2) 商品の効能に関する不実告知（法第34条第1項第1号）

勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、実際には本件商品に病気の治療若しくは予防又は症状の改善に係る効能はないにもかかわらず、事実を反し、「認知症になりにくい。」「アトピーが治ります。」「がんが治る。」などと、本件商品の効能について不実のことを告げていた。

(3) 契約書面の不交付（法第37条第2項）

同社は、本件連鎖販売契約を締結した場合において、勧誘者を通じて、その連鎖販売契約の相手方に連鎖販売契約の内容を明らかにする書面を交付していたが、一部の者に対して、当該書面を交付していなかった。

5. 勧誘事例

【事例1】

平成28年2月頃、消費者Aは、知人である同社の会員Zから連絡があり、喫茶店で会った。会う前のやり取りは、世間話が中心で、ZはAに、「ちょっとしたビジネスの話も出るかもしれないが宗教などではないので安心して。」と言ったが、事前に同社の名称やそのビジネスや商品については、一切告げなかった。

ZはAと会ったとき、最初は世間話をしてしたが、その後同社の話を始めた。Zは、同社の化粧品と健康食品を取り出して商品の説明をし、Aの顔の半分に化粧品の塗った。Zは化粧品の塗る前と塗った後のAの顔写真をスマートフォンで撮り、それらをAに見せながら、その効果を強調した。また、Zは、同社の扱う商品には化粧品や健康食品のほかに空気清浄機もあり、これらの商品全般について、「IPSの商品は電子を発生している。」と言い、電子の効果として「物忘れに効く。」「認知症になりにくい。」と説明した。

さらに、Zは同社のビジネスの仕組みについても説明し、「自分は代理店なので六掛けで商品を仕入れることができ、それを定価で売るので、その差額が手に入る。」と、Aに同社の会員になるよう勧めた。Aは断り切れず、3種類の化粧品を約3万円分購入し会員登録の申込みをした。

【事例 2】

平成 27 年 1 1 月、消費者 B は知人である同社の会員 Y と喫茶店で会った。B が自分は便秘だと言うと、Y は B に「1 か月くらい飲み続けると効果が現れるよ。」と言ってピュレットラブを渡した。その後、B は追加で購入しようと思い Y と喫茶店で会うことにした。Y は B に会う前、同社で扱うその他の商品や同社のビジネスについては一切告げず、「説明のために詳しい人を 1 人連れてくる。」とだけ言った。

数日後、B は喫茶店で、Y から会員 X を紹介された。X は B に、同社の商品全般について、「IPS の商品は電子を発生する。」と説明した。さらに、X は、PP1 や PP2 という化粧品については、「アトピーが治ります。」、シャンプーやリンスについては、「髪の毛が増えます。」、アニオンエアについては、「風邪を引かなくなります。」、サプリメントについては、「基礎体温が上がります。」、「痩せることができます。」と説明した。

X の話では、30 万円以上購入すると代理店として割引で購入することができ、代理店になるとキャンペーン中なので PP1 と PP2 が 1 本ずつ付いてくるということだった。また、X は、B が同じように勧誘し新たに入会する人がいれば B に報酬が入ると説明した。B は、安く購入できると言われ、一通りの商品を約 30 万円分購入し会員登録の申込みをした。

【事例 3】

平成 27 年 8 月、同社の会員 W は消費者 C に、エステティシャンをしている娘のことを引き合いに出して「娘の練習相手になってほしい。」と言った。C が W から指定されたアパートに行くと、W だけがいて、W の娘はいなかった。しばらくすると、会員 V がやって来た。V は、突然、同社の商品の説明を始め、商品を試すために C の顔半分に美容液をパタパタと塗った。また、V は C に、「免疫力が高くなるから。」と言って、ドリンクタイプのサプリメントを一気に飲むように勧め、C は言われたとおりに一気に飲んだ。

V は、C が同社の商品を使用する前後の写真を撮っていて、その効果を強調した。また、V は、同社の商品について、「量子力学を網羅した会長が商品開発しており、科学を駆使したものですよ。」と説明した。

さらに、V は、同社の商品を使用したという人の使用前と使用後の写真を見せながら、C に、「美容液を口に入れたり、石けんで歯磨きをしたりすれば、歯槽膿漏が治る。」、「アニオンエアで脳梗塞が治る。」と言い、同社の商品全般の効果についても、「がんが治る。」、「体温が上がる。」、「代謝が良くなり痩せる。」、「アトピーがきれいになる。」、「成人病の諸症状に効く。」、「万能薬である。」、「細胞を若

返らせる。」「疾病が治る。」と言った。

また、Vは、同社の会員になって同じように人を誘って入会させ、その人が商品を購入すると、購入代金の一定割合が報酬として入ってくると説明した。VはCに、同社の商品を持ち帰るよう言ったが、Cは断った。その後、WがCに電話をかけ、「IPSの商品はいいでしょう。信じて使ってみて。効果がすごいから。」と同社の商品を使うように勧め、Cは一通りの商品を約12万円分購入し会員登録の申込みをしたが、Cは契約書などの書類は一切渡されなかった。

【事例4】

平成27年5月、同社の会員Uの紹介で、消費者Dは同社のサプリメントを購入した。

その後、Uから商品の追加購入を勧められ、会員Tのサロンに行くと、そこには会員Sも来ていた。Sは、Dに「商品を使ってみて、効果はありましたか。」と聞き、Dが追加で購入して継続して使用してみたいと言った。Sは、「会員になってまとめて買うと安く購入できますよ。」「30万円買えば代理店になり、代理店の活動によって報酬が入りますよ。」と言い、Dに商品購入と同社の会員になることを勧めた。Dは最初に購入した液体と錠剤のサプリメント2種類に加え、赤い瓶の2種類の化粧品やシャンプーとトリートメントといった一通りの商品を約30万円分購入した。その際、Dは3種類ぐらゐの書類に名前、住所、電話番号などを記入し会員登録の申込みをしたがそれらの控えは渡されず、そのとき購入した商品と最初に購入した商品の領収書を渡されただけだった。

後日、同社からDの自宅に郵便物が届いたが、その郵便物は会員向けのテキストやマニュアルといったものであり、契約に関する書類は渡されなかった。

【事例5】

平成26年7月、消費者Eは、友人である同社の会員Rに、自分の家族が長年鬱病を患っていることを話したところ、Rは「お父さんの症状には、IPSの商品が良いかもしれない。」と言った。そのときには、Rは、同社の商品にどういったものがあるとか同社のビジネスがどういったものであるといった話を一切しなかったが、Eは友人からの誘いであったため、Rの自宅で話を聞くことにした。

EがRの自宅に行くと、会員Qを紹介されたが、事前にQが来ることは聞かされていなかった。Qは、同社の商品はEの家族の病状に効果があると説明した。具体的には、Qは、アニオンエアという電磁波の出る器械、シャンプー、ピュレットという名前のサプリメントなどの同社の商品について、「この器械を部屋に置いておくと電磁波が出て鬱病が治る。電磁波が出ている環境で、シャンプー、

コンディショナー、石けんを使ったり、サプリメントを飲めば、もっと効果が出る。」と説明した。QはE本人に対しても、化粧品について、「目のくまやしみが必ず取れる。」と言って勧めた。また、QはEに、「会員になってまとめて買ったら安くなるから。」、「Eさんが商品を買えば、買った分の何パーセントが報酬になるから。」と言った。Eは家族の病気に効くのであればと思い、これらの商品を約10万円分購入し会員登録の申込みをした。しかし、Eはこれ以降、契約書などの書類は一切渡されなかった。