

**特定商取引に関する法律第8条第1項に基づく業務の一部停止命令及び第7条
第1項に基づく指示並びに第39条第1項に基づく業務の一部停止命令及び
第38条第1項に基づく指示及び第39条の2第1項に基づく業務禁止命令**

1 事業者の概要

事業者名 ●●●● (法人番号●●●●) (以下「当該事業者」という。)

代表者等 代表取締役 ●●●●

本店所在地 ●●●●

設 立 令和●年●月●日 (商号変更 令和●年●月●日)

資 本 金 100 万円

業 務 内 容 「●●●●」と称するバイナリーオプションを対象とした学習用プログラミングツールが内蔵されたUSB並びに「●●●●」と称する当該ツールを稼働させるためのUSB (以下「本件商品」という。)の売買契約 (以下「本件売買契約」という。)及び連鎖販売業に係る連鎖販売取引 (以下「本件連鎖販売取引」という。)

売 上 高 2156 万円 (令和元年7月●日～令和元年9月●日) (事業者報告による。)

業務委託契約者※ 66 名 (事業者報告による。)

※当該事業者と本件売買契約をした後、本件商品の販売に関する業務委託契約を結んだ者

2 上記事業者に関する都内の相談の概要 (令和2年3月●日現在)

平均年齢	契約額	相 談 件 数		
		30 年度	元年度	合計
約 20.6 歳 (20～21 歳)	53.9 万円	0 件	5 件	5 件

参考：全国 30 年度 0 件、元年度 13 件、合計 13 件

3 業務の一部停止命令 (法人) の内容

(1) 訪問販売

令和2年3月●日 (命令の日の翌日) から令和2年6月●日までの間 (3 か月間)、特定商取引に関する法律第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 売買契約の締結について勧誘すること。
- イ 売買契約の申込みを受けること。
- ウ 売買契約を締結すること。

(2) 連鎖販売取引

令和2年3月●日 (命令の日の翌日) から令和2年6月●日までの間 (3 か月間)、連鎖販売業に係る連鎖販売取引のうち、次の行為を停止すること。

- ア 連鎖販売取引について勧誘を行い、又は特定商取引に関する法律第33条の2に規定する勧誘者 (以下「勧誘者」という。)に勧誘を行わせること。

- イ 連鎖販売取引についての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 連鎖販売取引についての契約を締結すること。

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	特定商取引に関する法律の条項
勧誘に先立って、その相手方に対し、「投資の世界で成功したすごい人がある。」「投資の話を聞いてみないか。」などと告げるのみで、当該事業者の名称、本件売買契約（本件連鎖販売取引）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商品の種類を明らかにしていなかった。	第3条 第33条の2 勧誘目的等不明示
本件売買契約（本件連鎖販売取引）の締結について勧誘をするに際し、投資経験がなく、その他特段の収入・財産もない学生に対して、難しい投資でリスクも高い取引であるバイナリーオプションに関する本件商品を53万9,000円で販売しており、顧客の知識、経験及び財産の状況に照らして不適当と認められる勧誘を行っていた。	第7条第1項第5号省令第7条第3号 第38条第1項第4号 省令(*)第31条第6号 適合性原則違反
本件売買契約（本件連鎖販売取引）の相手方に本件売買契約（本件連鎖販売取引）に基づく債務を履行させるため、当該相手方が本件売買契約（本件連鎖販売取引）に係る資金を学生ローン等の貸金業者から借り入れるに際し、専門学校の学費等の理由にすることや、実際に上回る収入額を貸金業者に対して申告するよう指示するなどして、本件売買契約（本件連鎖販売取引）の相手方の支払能力に関する事項について虚偽の申告をさせていた。	第7条第1項第5号省令第7条第6号イ 第38条第1項第4号 省令第31条第8号イ 支払能力虚偽申告教唆

*省令：特定商取引に関する法律施行規則

5 指示（法人）の内容（訪問販売、連鎖販売（共通））

- 当該事業者は、業務停止命令を受ける原因となった違反行為の発生原因について、調査分析の上検証し、その検証結果について、業務停止命令の日から1か月以内に東京都知事宛て文書にて報告すること。
- 当該事業者は、違反行為の再発防止に向けた、再発防止策及び社内コンプライアンス体制を構築し、当該再発防止策及び当該コンプライアンス体制について、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、東京都知事宛て文書にて報告すること。

6 業務禁止命令（個人）の内容（連鎖販売取引）

対象者	業務禁止命令の内容	命令の原因となった事実
●●●●	令和2年3月●日（命令の日の翌日）から令和2年6月●日までの間（3か月間）、当該事業者に対して連鎖販売業に係る連鎖販売取引の業務停止を命じた範囲の業務を新たに開始すること（当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含む。）を禁止する。	当該事業者の設立当初から同社の代表取締役を務めており、同社において、本件連鎖販売取引に係る勧誘方法について指示を行っている上、商品管理、同社が連鎖販売取引を実施するための組織編成、営業員に対しての人事について最終決定権を有していたものであり、本件連鎖販売業に係る連鎖販売取引業務全般を監督・指導する立場にあり、当該業務の停止を命ぜられる業務の遂行に

		主導的な役割を果たしていた。
--	--	----------------

7 今後の対応

- (1) 業務停止命令及び業務禁止命令に違反した場合は、行為者に対しては、特定商取引に関する法律第 70 条の規定により、3 年以下の懲役又は 300 万円以下の罰金又はこれらを併科する手続きを、法人に対しては、同法第 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。
- (2) 指示に基づく検証結果について、令和 2 年 4 月●日までに都知事宛てに報告させる。
- (3) 指示に基づく再発防止策及びコンプライアンス体制の構築について、令和 2 年 5 月●日までに都知事宛てに報告させる。
- (4) 指示に従わない場合には、同法第 71 条の規定により、行為者に 6 月以下の懲役又は 100 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、同法第 7 4 条の規定に基づき、100 万円以下の罰金を科する手続きを行う。

(事例1)

令和元年夏ころ、大学生甲は大学の友人であるA（営業員）から「投資で稼げるように偉い人と会って話を聞いてもらいたい。」「2日間連続して予定を空けてほしい。」などと依頼された。Aから、「稼げる話を聞けることになったので、日程を空けておいて。」と連絡があり、甲は、Aが「偉い人」と呼ぶB（営業員）に会うことを承諾した。これまでのAとの会話からU S Bとお金が必要なことは何となく感じられたが、事業者名や本件商品を販売する目的については、一切言われなかった。

一日目、甲はAとともに、午後9時に都内のホテルのカフェへ行き、投資で儲けているすごい人Bと会った。Bは甲に対し、説明内容を録音するなどと言ったあと、「概要書面にチェックしてもらうのも大丈夫ですね。」と言った。甲は、概要書面が何か分らなかったが、その場の雰囲気から断ることができなかった。Bは甲に対し「僕らが使っているのは、バイナリーオプションという投資だ。」と説明を始め、「この商品はバイナリーオプションのA I（人工知能）のシステムが入っているU S Bだ。」などと言い、さらに過去5年分くらいのパフォーマンス表を見せながら「こんなに勝っているんだ。勝つためにはこのU S Bを使うんだ。U S Bは1台53万9,000円だ。」などと言った。甲はBの説明の意味がよく分らなかったが、右肩上がりのグラフを見せられて何となく良いものなのかなと思った。甲は投資の話聞くために来たのに、突然本件商品の値段を告げられ、そんなに高いものは買えないと思いながら、話の流れの中で断ることができなかった。甲は投資の経験はなく、現実の投資のやり方も知らなかった。バイナリーオプションというのも初めて聞く話だった。当時の甲の預金は5万円くらいでアルバイト月収が5～6万円だったので、ローンにすればきつけれど何とか返せると安易に考えていた。またBは、本件商品について「信頼している人から信頼している人にしか販売できないけれど、Aは甲を紹介したので紹介料6万円がもらえる。」などと言った。さらにBは「ねずみ講は上の人だけが儲かるが、この取引はお互いがWIN・WINになるからねずみ講ではない。」「特商法で認められた連鎖販売だから、ねずみ講と違い違反ではない。」などと儲かることを何度も強調した。

Bは、概要書面の説明中に、本件商品は53万9,000円一括払いであると告げ、「始めるか始めないかは最終的に自分で決めてくれ。しかし、始めても損はしないから。Aも儲かっているから君だったら稼げるよ。」などと言って甲を安心させて契約させようとしていた。甲が概要書面にサインして話が終了したのは午後11時過ぎだった。帰宅途中の電車の中で、甲がお金はどうするのかと尋ねると、Aは「学生ローンとかで借りれるよ。明日借りて購入しに行こう。印鑑等を用意しておいて。」と言った。

二日目、甲はAとともに午前11時に指定された駅へ行くと、Aの知り合いのC（営業員）がいて、Cから「60万借りて。借りるときは『専門学校に行くので学費が必要だ。』と説明して。」と指示された。甲はローン会社に行く途中で不安になり、AにSNSで再度借り方を教えてもらった。最初の2店舗で計40万円を借りられたが、3店舗目では翌日の振込みになると言われた。するとCから「偉い人が待っているんだから、今日中に用意するよう伝えて。」と強い指示がでたため、Aは甲に「今日中に振込んでもらうように頼んで。」と強く言ってきた。甲は、ローン会社に再度頼み込んで、その日のうちに振込んでもらった。すべて借り終わったのは午後3時だった。

甲は借りたお金を引き出し、午後6時ころ、Aと一緒に都内の喫茶店へ行くと、D（営業員）が合流してきた。Dは甲に契約の意思を確認すると、「確認書に1個でも『いいえ』にチェックがあると契約できません。」と言って、確認書の確認事項を読み始めた。甲は納得できない項目もあったが、お金を借りてきたという事情もあり、「はい」にチェックせざるを得なかった。話の流れの中で「チェックしないと無効になるよ。絶対やった方がいい、君なら稼げるようになる。」とDから何度も言われ、甲は契約書等にサインした。甲とAが店を出たのは午後8時ころだった。

その後、甲は実際に本件商品を使ってみたが、儲けるどころか5万円ほど損失が出てしまった。甲は、騙されたという思いが強くなり、解約することにした。

（事例 2）

令和元年夏ころ、乙は小学校からの親友である E（営業員）と食事をしたとき、「投資で 20 万円ほど儲かった。」と聞かされた。さらに、先輩で投資を始めて 10 か月でタワーマンションに住んでいる人がいて、その人が投資の話をしてくれるので聞いてみないかと乙を誘ってきた。乙は、将来に対する不安もあったので話を聞くだけならいいと思い了承した。すると E は乙に予定が空いている 2 日間を聞いてきたので、乙は 2 日分の日程を示した。

その一日目、乙は E と都内の喫茶店で午後 6 時に待ち合わせた。E は、「先輩に会う前に話しておきたいことがある。」と言って、「自分は学習ツールの入った U S B を使って、バイナリーオプションという投資をやっている。」と言い、その U S B には A I（人工知能）が内蔵されているので投資のタイミングを教えてくれる等と説明した。乙は投資の知識・経験は全くなかったが、親友である E の説明を聞いてこの投資に大きな期待を持った。このとき、この投資が大きな損失の可能性があることの説明は全くなかったが、本件商品の価格が 53 万 9,000 円であることを知らされた。

午後 8 時を過ぎたころホテルのカフェに移動し、F（営業員）からの説明を受けた。F は乙に対し本件商品ができた経緯や、パフォーマンス表を見せて投資の説明などを行った。乙は F の説明内容はよく理解できなかったものの、パフォーマンス表の説明で勝率が 50～80% になっていたのには正直「すごい」と思った。最後に概要書面の説明があり、乙はこのとき事業者の名称、代表者名、本件商品名を知った。このとき併せて購入金額が 53 万 9,000 円であることや、クーリング・オフがあること、乙を紹介した E に 6 万円の紹介料が入ることを知った。乙はこの日午後 6 時から E と F から連続して 4 時間にわたり説明を受けたため、洗脳状態になっており、「投資すれば儲かる。」と思ってしまった。

午後 10 時ころカフェを出て、乙が E に「53 万 9,000 円なんて持ってないよ。」と言うと、E は学生ローンで借りられると言い、さらに別の店で G（営業員）と会うことを一方的に決めてしまった。G は乙に会うと、「投資を始めて 2、3 か月で 30 万円の利益を出した。借りたお金はすぐ返した。早く始めた方がいい。」などと言って本件商品の購入を勧めた。話を聞いて乙は感情が高ぶり、「友人 E が使っているツールで投資をします。」と言ってしまった。このとき G からリスクがあるという話はなかった。結局、G と別れた時には午前 0 時を過ぎていた。

二日目、乙は E、G と午前 10 時に都内の飲食店で待ち合わせた。乙の実際のアルバイト月収は 7～8 万円であるが、G から学生ローンで借入れするためには、月収が 13～15 万円で年収は 130～150 万円になること、奨学金やほかに借りているお金はないと答えるよう指示された。答え方を練習してから借りに行き、3 店舗から合計 55 万円を借りた。乙は以前から他の件でローンを組んでおり、今回の借入れで月々の返済がさらに増えることになるが、バイナリーオプションで必ず儲かると思い込まされていたので、この時点では返済に対する不安はなかった。

乙は現金を持って E と都内の飲食店へ行き、契約担当者である H（営業員）から説明を受け、確認書、契約書面等の読み合わせを行った。確認書の読み合わせの際、一つでも「いいえ」があると契約できないと事前に E と H から言われていたので、いくつかの項目で疑問を覚えたが、すべて「はい」にチェックせざるを得なかった。書類に署名・押印し、その場で現金を払って本件商品を購入した。

その後、乙は何回かミーティングに参加し、本件商品を使ったシミュレーションをやってみた。乙はミーティング等に参加しているうちに、この事業者は本件商品の販売ビジネスが目的で、本件商品を使った投資で稼ぐことには力を入れていないと思った。乙は投資の知識を学んで利益に繋がれると信じてこの契約を締結したので、不信感が募り、契約を解除することにした。

（事例 3）

令和元年夏ころ、大学生丙は小学校以来の友人である I（営業員）と遊びに行った先で、I が少し前から投資をして最近やっと儲けが出たという話を聞いた。I は丙に「空いている日に自分が投資を

教えてもらっている人の話を聞かない？」と言ってきた。丙は投資の知識も経験もなかったが、学業が忙しくてなかなかアルバイトができないことなどから、投資によって収入源が増えるならと軽い気持ちで話を聞くくらいなら構わないと思った。

約束の日、丙はIと都内の喫茶店で待ち合わせた。Iは「このまま話を聞きに行ってもわからないと思うから、自分から少し投資の話をしておくね。」と言い、バイナリーオプションという投資をしていること、投資をする仲間がいることなどを語った。丙はIからバイナリーオプションが1,000円くらいから投資できると聞き、自分でもできるのではと思った。Iは、バイナリーオプションをやるために自分たちの仲間では専用のシステムを使用して取引をしており、値段は言わなかったが非常に高いものだと話した。丙とIが話していると、Iの投資仲間だというJ（営業員）が来た。Jはこれから会うK（営業員）は投資の世界で成功したすごい人だなどと言ったので、丙は期待した。

少しして、丙とIはホテルのカフェでKと会った。Kは、事業者名と本件商品の名称を伝え、説明を始めた。丙は、先ほど初めてバイナリーオプションという言葉聞いたばかりで、内容はよくわからなかったが、Kから紙に印刷したパフォーマンス表と呼ばれるシステムの投資の成績を見せられ、そのうちの1種は75%から80%の勝率だと聞き、グラフ上でも資産が増えている様子が示されているのを見て、これは儲かるかもと思った。するとKは「このUSBは53万9,000円です。」と言った。丙は、貯金も収入もないのでとても高額で手が出ないと思ったが、Kは確認してほしいと言って概要書面を取り出し、記載事項を順番に説明した。Kはさらに「この商品は信頼できる人にしか売らないものであり、特商法の連鎖販売に当たる。」「人を誘うことでお金を得ることができる。」「連鎖販売はネズミ講と異なり合法だ。」と言った。また、商品を買うには53万9,000円を商品の引き渡しと同時に支払うこと、丙が友人などにこの商品を紹介して契約が成立すると、紹介料として事業者から丙に6万円が支払われることなどが伝えられた。Kは概要書面を一通り説明すると「この概要書面にサインして。」と言った。丙はこの日投資に詳しい人の話を聞くつもりで、何かの購入を勧められるとは思わなかったが、まだ契約ではないと聞き、いずれお金ができたときに買えばいいと思い、話を聞いたという意味でサインした。丙が「今はお金がないので買えない」と言うと、Kは「お金のことはJに聞いてみて。」と言った。

丙とIはKと別れ、IがJに連絡を取って飲食店で合流した。Jにお金がないと言うと、「みんな買うときは学生ローンで借りている。」「投資で稼いで返せるから大丈夫。」「最悪の場合は、クーリング・オフもある。」などと言った。Iに促され、丙はK宛にUSBメモリーを買う旨のメールを送った。

1週間後、丙はIと都内の飲食店で会った。丙は貯金がほとんどなくアルバイトもしていなかったが、Iから「飲食店でアルバイトをしていることにする。」「年収は130万円から150万円あることにする。」「奨学金は借りていないことにする。」「他のローンはないことにする。」「借入の目的は海外留学で、60万円不足していることにする。」と指示され、3社で合計60万円を借りることができた。

3日後、丙はIと待ち合わせると契約にあたっての注意点を告げられた。二人で駅近くの喫茶店に移動し、Lと落ち合うと、Lは確認書を出して「1つでも『いいえ』があれば、商品を購入することはできません。」と言った上で、項目を読上げ、丙は順番にチェックを入れていった。丙は事前にIから注意されていたことや買いたい気持ちが強かったので、内容を吟味せずにチェックを入れていった。確認書へのチェックが終わると、Lは契約書を出し内容をざっと話して、丙に署名押印するよう言った。話がどんどん進んでしまったので、丙は契約の内容をよく考えることはできなかったが、最悪クーリング・オフをすればいい、と思った。契約書への署名が終わると、丙は現金と本件商品を交換した。

1、2か月はミーティングに出席し取引してみたが、思うように稼ぐことができなかった。そのうちだんだんミーティングの内容がいかにも人を勧誘するかという話が多くなってきた。丙も友人を勧誘してみたが、果たしてそれがよいことなのか疑問に思い、解約しようと思い立ち、消費生活センターに相談した。