

平成28年3月9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（9か月）及び指示について

○ 消費者庁は、健康食品、清涼飲料水及び化粧品等の連鎖販売業者である株式会社ナチュラループラス（東京都港区）（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3月10日から同年12月9日までの9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、同社の販売する健康食品の「スーパー・ルテイン」又は清涼飲料水の「IZUMIO（イズミオ）」を購入していた者に対し、商品の効能について事実と異なる効能を告げて勧誘していたが、当該商品の飲用によって、病気の治療若しくは予防又は症状の改善ができるような効能はない旨を平成28年4月9日までに購入者に通知し、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を指示しました。

○ 認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、重要事項不告知、公衆の出入りしない場所での勧誘及び迷惑勧誘です。

○ 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. 同社の勧誘者は、勧誘者の知人等である消費者に勧誘目的等を告げないまま同社の社員又は同社の勧誘者が講師を務めるセミナー、勧誘者の自宅などへ誘い出すなどして、「スーパー・ルテインやイズミオ（以下「本件商品」といいます。）を1か月飲み続けるとどんな病気でも良くなる。」「2人紹介して、片方の方が何ポイントかになると、月に20万から50万円くらいになりますよ。」などと不実のことを告げて、本件商品等の連鎖販売契約の締結について勧誘をし、また、「買いません。」と勧誘を断る消費者に対し執拗に勧誘を続けるなどして、契約の申込みを受け、同社は、契約の申込みをした消費者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。）を締結していました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

- (1) 同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、「ご飯、一緒に食べませんか。」「いい話があるから聞いてみない。もうかる話だから。セミナーと一緒にいこう。」「〇〇さんが新しくサプリメントの販売のお仕事を始めたみたいなので話を聞いてくれない。一回、会ってやってくれない。来週だったらいつ空いている。」などと告げ、その勧誘に先立って、統括者である同社の名称及び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を明らかにしていませんでした。

(勧誘目的等不明示)

- (2) 同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、同社が販売する本件商品については、病気の治療や症状の改善などの効能効果が実際には認められていないにもかかわらず、「イズミオは足腰を強くすることができるんです。飲むともっと効果があります。」「心筋梗塞とか動脈硬化が治る。」「イズミオと薬と一緒に飲めば薬の効果が増す。」「医者からもうこれ以上、手の施しようがないと言われた病人がスーパー・ルテインを飲んだら病気が治った。重症の病気を治すことができる。」「がんにも効く。」「スーパー・ルテインやイズミオを1か月飲み続けるとどんな病気でも良くなる。元気になる。」などと不実のことを告げて勧誘をしていました。

(商品の効能に関する不実告知)

- (3) 同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、同社のビジネスには特定負担として会員登録料が必要であるにもかかわらず、それを告げていませんでした。

(重要事項不告知)

- (4) 同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、「始めに2人友達を紹介さえすれば、あとは紹介した人がまた2人とどんどん増やしていくので、自分は何もしなくても必ずもうかるビジネスです。」「会員になればお金がもらえる。」「2人紹介して、片方が何ポイントかになると、月に20万から50万円くらいになりますよ。」などとあたかも確実に報酬が得られるかのように不実

のことを告げていました。

(特定利益に関する不実告知)

- (5) 同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方の自宅を訪問するなどして、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ことを告げずに、「詳しく話ができる知り合いの家に行こう。」などと同社の勧誘者の自宅など公衆の出入りする場所以外の場所に誘引した者に対し、本件連鎖販売契約の締結について勧誘を行っていました。

(公衆の出入りしない場所での勧誘)

- (6) 同社の勧誘者は、「買いません。要りません。飲みません。」などと、本件連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、繰り返し勧誘を続け、また、狭い部屋の中で複数の者が繰り返し勧誘を行うなどして、本件連鎖販売契約の締結について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ました。

(迷惑勧誘)

### 【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PHS、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)

## 株式会社ナチュラループラスに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名称：株式会社ナチュラループラス（法人番号 4010401043881）
- (2) 代表者：代表取締役 名越 隆昭（なごし たかあき）
- (3) 所在地：東京都港区六本木一丁目6番1号 泉ガーデンタワー
- (4) 資本金：4億8000万円
- (5) 設立：平成11年3月8日
- (6) 取引類型：連鎖販売取引
- (7) 取扱商品：健康食品（スーパー・ルテイン）、  
清涼飲料水（IZUMIO（イズミオ））、  
化粧品等

### 2. 取引の概要

同社の勧誘者は、知人等である消費者に勧誘目的等を告げないまま同社の社員または同社の勧誘者が講師を務めるセミナー、勧誘者の自宅などに誘い出すなどして、「スーパー・ルテインやイズミオ（以下「本件商品」という。）を1か月飲み続けるとどんな病気でも良くなる。」「2人紹介して、片方が何ポイントかになると、月に20万から50万円くらいになりますよ。」などと不実のことを告げて、本件商品等の連鎖販売契約の締結について勧誘をし、また、「買いません。」と勧誘を断る消費者に対し執拗に勧誘を続けるなどして、契約の申込みを受け、同社は、契約の申込みをした消費者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3月10日から同年12月9日まで（9か月間）

(2) 指示

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、同社が販売する健康食品のスーパー・ルテイン又は清涼飲料水のIZUMIO（イズミオ）を購入した者に対し、「本件商品を飲用することで、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、本件商品にはそのような効能はない。」旨を、平成28年4月9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。

4. 処分の原因となる事実

同社の勧誘者は、以下のとおり、法に違反する行為を行っており、連鎖販売業に係る連鎖販売取引の公正及び連鎖販売契約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）

同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、「ご飯、一緒に食べませんか。」「いい話があるから聞いてみない。もうかる話だから。セミナーと一緒にいこう。」「〇〇さんが新しくサプリメントの販売のお仕事を始めたみたいなので話を聞いてくれない。一回、会ってやってくれない。来週だったらいつ空いている。」などと告げ、その勧誘に先立って、統括者である同社の名称及び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）

同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、同社が販売する本件商品については、病気の治療や症状の改善などの効能効果が実際には認められていないにもかかわらず、「イズミオは足腰を強くすることができるんです。飲むともっと効果があります。」「心筋梗塞とか動脈硬化が治る。」「イズミオと薬を一緒に飲めば薬

の効果が増す。」、「医者からもうこれ以上、手の施しようがないと言われた病人がスーパー・ルテインを飲んだら病気が治った。重症の病気を治すことができる。」、「がんにも効く。」、「スーパー・ルテインやイズミオを1か月飲み続けるとどんな病気でも良くなる。元気になる。」などと不実のことを告げて勧誘をしていた。

(3) 重要事項不告知（法第34条第1項第2号）

同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、同社のビジネスには特定負担として会員登録料が必要であるにもかかわらず、それを告げていなかった。

(4) 特定利益に関する不実告知（法第34条第1項第4号）

同社の勧誘者は、本件連鎖販売契約の締結について勧誘をするに際し、その相手方に対し、「始めに2人友達を紹介さえすれば、あとは紹介した人がまた2人とどんどん増やしていくので、自分は何もしなくても必ずもうかるビジネスです。」、「会員になればお金がもらえる。」、「2人紹介して、片方の人が何ポイントかになると、月に20万から50万円くらいになりますよ。」などとあたかも確実に報酬が得られるかのように不実のことを告げていた。

(5) 公衆の出入りしない場所での勧誘（法第34条第4項）

同社の勧誘者は、連鎖販売取引の相手方の自宅を訪問するなどして、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ことを告げずに、「詳しく話ができる知り合いの家に行こう。」などと同社の勧誘者の自宅など公衆の出入りする場所以外の場所に誘引した者に対し、本件連鎖販売契約の締結について勧誘を行っていた。

(6) 迷惑勧誘（法第38条第1項第3号）

同社の勧誘者は、「買いません。要りません。飲みません。」などと、本件連鎖販売契約を締結しない旨の意思を表示している者に対し、繰り返し勧誘を続け、また、狭い部屋の中で複数の者が繰り返し勧誘を行うなどして、本件連鎖販売契約の締結について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27年7月、同社の勧誘者のZとYは、友人の消費者AをインターネットのSNSを利用して、「ご飯、一緒に食べませんか。」と誘った。飲食店での昼食の席で、ZとYは、「いい話があるから、これからセミナーと一緒に行的てみない。」、「これから夢を実現できるかもしれないセミナーに行ってみよう。」とAをセミナーに誘い、食事の後、AはZらとともに同社のサロンを訪れた。しかし、ZとYからは、サロンに到着するまで同社のことや商品についての説明はなく同社のサロンを訪れた時、Aは初めて同社名を知った。

サロンで行われたセミナーでは、講師のXが同社が販売する本件商品について説明し、「これを飲んだら、体に良いです。」と言った。具体的な効能の説明は、「薬事法に引っかかる。」などと言って、口頭ではなかったが、映像を通して、「イズミオは目に良い、心筋梗塞とか動脈硬化が治る。」とか「予防ができる、体のサビを取る、美肌効果がある。」などと説明をした。Xは、自分のことについても「なぜこのように若々しく見えるかという、イズミオを飲んでいるからシミとかシワにはならないんですよ。」と説明した。

セミナー終了後、Z及びY並びにその上位会員のWは、Aをサロン内のテーブル席へ案内した。そこで、Wは「目が悪いんだったら、初めはスーパー・ルテインから始めたらいいんじゃない。」、「飲み続けると、視力が良くなるかもしれないよ。」などと、Yは「がんにも効く。」などとAに告げて、Aはスーパー・ルテインの購入と会員登録の申込みをした。

### 【事例2】

平成27年3月、同社の勧誘者Vはカラオケ仲間の消費者B宅の近くでBに会ったときに、「いい話があるから聞いてみない。もうかる話だから。セミナーと一緒に行こう。」と誘った。Vは、どのような内容のセミナーかは言わなかった。BがVとともにセミナーに参加すると、セミナー会場において講師のUが同社のビジネス活動はとても魅力があることなどを話した後に、10人程の会員が壇上に上がり、「ナチュラループラスのビジネスで毎月100万円稼げるようになった。」などと成功談を話した。

4月中旬、VはBを誘い、二人で別のセミナー会場へ行った。この会場の講師Tは、大勢の参加者に対し、「ナチュラループラスのビジネスは口コミで人を集める誰にでも簡単にできるビジネスです。」、「始めに2人友達を紹介さえすれば、あとは紹介した人がまた2人とどんどん増やしていくので、自分は何もしなくても必ずもうかるビジネスです。」などと話をした。続いてTは、Bと3、4人の参加者を壇上に上がらせた後に、両手を腰の後ろで組むように



指示した。Tは壇上に上がった参加者の後ろに回り、一人ずつ、後ろに組んだ手を上から押して、皆をふらつかせた。

次に、Tがイズミオを取り出し、皆の額に「ちょこん。ちょこん。」とイズミオを付け、再度皆が後ろに組んだ手をTが押したところ、今度は誰も動かなかった。Tは、「これがイズミオの効果です。体がびくともしませんよね。イズミオは足腰を強くすることができます。飲むともっと効果があります。これはイズミオの効果のほんの一部です。」と説明した。さらに、Tは、スーパー・ルテインを取り出し、「スーパー・ルテインは目にいい。目が悪い人が飲むと目が良くなる。」、「医者からもうこれ以上、手の施しようがないと言われた病人がスーパー・ルテインを飲んだら病気が治った。重症の病気を治すことができる。」、「スーパー・ルテインで寝たきりで動けない人が歩けるようになった。」などと説明した。

セミナー終了後、VはBを「お茶でも飲んで雑談でもしましょう。」と誘い、Tや他の参加者とともにレストランに行った。その場所でVはBにセミナーの内容について感想を聞いた後、「ビジネスを始めるためには、まず、ナチュラループラスの会員にならなければならない。」と言い、Bがビジネスを始めるとも言っていないのに申込書を取り出し、Bに差し出した。BはVが余りにも熱心に勧めてくるので断りきれなくなり、スーパー・ルテインの購入と会員登録の申込みをした。

### 【事例3】

平成27年3月、同社の勧誘者Sは、消費者のC宅を突然訪ねた。Sは、「以前勤めていた〇〇を辞めて今は健康食品を販売している。」と言って、同社のパンフレットを取り出し商品の説明を始めた。

Sは、「90過ぎのおばあちゃんが飲んでみたら、体にいいと言って飲み続けている。」、「スーパー・ルテインやイズミオを1か月飲み続けるとどんな病気でも良くなる。元気になる。効果が実感できる。だから1か月飲み続けてみてほしい。」と言った。Cは、年金収入だけが頼りで値段が高いこともあり、「要りません。私は要りません。これは要りません。」と断った。それでもSは、「どうしても買ってほしい。」と食い下がり、Cも「買いません。要りません。飲みません。」、「お金はありません。」、「他に必要としている人がいるでしょうからその人達に回してください。」と断り続けた。

Sは、「これ以上、話はできないから、詳しく話ができる知り合いの家に行こう。」と言い、携帯電話を取り出しどこかに電話をかけた。Sは、「今、一緒に行く人を呼んだから。」と言い、Cが「行く。」とも言っていないのに勝手に行くことを決めてしまった。Cは、「そんなことをしてもらっては困る。」

と断ったが、しばらくするとSの知り合いと思われる2人がC宅に来た。Cは突然のことでびっくりして、「行きたくない。」と断ったが、Sは、「帰りはちゃんと送るので、話だけでも聞いてほしい。」と言った。Cは、とても断れない気持ちになり、4人で勧誘者のR宅に行った。

Cが通された部屋は3畳位の広さしかなく、CとSとRが座り他の2人が立った状態でSとRが同社の商品を勧めた。Rは、「Sから話を聞いていると思うけれど、1回でいいからスーパー・ルテインとイズミオを飲んでみてほしい。」「水を飲まずにこのイズミオで全ての物を飲んだら、病気に効果てきめんである。」「イズミオと薬と一緒に飲めば薬の効果が増す。」などと言った。また、「会員になればお金がもらえる。」「会員になって人を増やすと収入になる。」「仲間をどんどん増やすといい。」「商品を売った金額に応じてボーナスが支払われる。」「仲間を増やせばお金の心配は要らなくなる。」と同社の会員になるメリットを強調した。

Cは、「私は人を紹介することはできません。仲間を増やすことはできません。人には勧めません。」とはっきり断った。それでも、SとRは、「1回でいいから飲んでみて。」と勧誘を続け、Cは、「こんなところに来なければよかった。早く帰りたい。」という気持ちになった。Cは、何回断り続けても全然受け入れてもらえなかったため、「買わないと帰してもらえない。」と思い、やむを得ず、本件商品の購入に加え、会員登録の申込みを同時にした。

#### 【事例4】

平成27年1月、同社の勧誘者Qは、消費者Dに会ったときに、「Pさんが新しくサプリメントの販売のお仕事を始めたみたいなので話を聞いてくれない。一回、会ってやってくれない。来週だったらいつ空いている。」と誘い、約束をした。

約束の日時にDがQ宅に行くと、既に同社の勧誘者Pが来ていて、Dが席に着くと、Pは鞆の中から本件商品を取り出し、「権利収入って知っている。」とDに聞いた。Dが「知らない。」と答えると、Pは、「ピラミッド式に人を紹介して、紹介された人がナチュラループラスの会員になってこれらの商品を買ってくれたら収入が増えるのよ。」と仕事の仕組みを説明したが、内容が難しくDには理解できなかった。

Pは一通り話し終えた後、「Dさんもやってみない。」「〇〇さんも会員になってやっているよ。Dさんは友人が多いからナチュラループラスの会員になって仕事を始めたら、お小遣い稼ぎになるわよ。」と言った。するとQが、「たくさん売らないと収入にならないのよね。」と言うと、Pは「それはそうだけど、友達の輪はどんどん広がって行くから。」と言った。

Dは、「商品を買っても人を紹介することはできないから、やめとくわ。」と断った。しかし、Pは、Dにイズミオと一緒にスーパー・ルテインを飲むように勧めた。Dは、「飲めないの。ごめんなさい。」と断ったが、Pは、「そう言わないで1回飲んでみて。体の免疫力が上がる、とても体にいいスーパー・ルテインなのよ。」、「大きな病気をした人がその後に飲むと一層効果があるのよ。」と勧めてきた。

Dは、「私は今、治療を受けているの。主治医の先生にサプリメントなどは飲まない方がいいと言われていたの。」と断った。しかし、Pは、本件商品が載っているパンフレットの一部分をQにコピーさせたものをDに渡し、「主治医の先生に飲んでいいか確認してもらって。」と言った。Dは「結構です。」と断ったが、Pは、「私もずっと飲んでいるけど体の調子が前より良くなったのよ。」と体験談を話し始めた。Dは、断っているにもかかわらず、Pがしつこい勧誘をしてくることにうんざりした。

Dは、断り続けているにもかかわらず一向に勧誘をやめないPに嫌悪感を覚え、契約しないと帰してもらえない雰囲気になったため、化粧品の購入と会員登録の申込みをし、商品代金をPに渡した。しかし、Pから申込書の控えや領収書はもらえなかった。

翌日、Qは、Dに「Pさんは昨日言い忘れたみたいだけど、ナチュラループラスの会員になる登録料が3,000円必要なの。」という電話をかけた。Dは、「立て替えておいてくれる。」と言い、2、3日後にQに3,000円を渡した。

#### 【事例5】

平成27年1月、同社の勧誘者Nは消費者Eに電話をかけ、「体に良くなるものがあるから、これを紹介するセミナーに行こう。」と誘った後、Eを同社のセミナーに参加させた。この後もNは、Eを同社のセミナーに誘った。セミナーに行く途中、NはEに、「ナチュラループラスの商品を1年間購入して、2人紹介するともうかります。」、「2人紹介して、片方の方が何ポイントかになると、月に20万から50万円くらいになりますよ。」、N自身のことについても、「これまでに7、8人紹介して、今は月10何万円もらっている。」などと言い、Eにも、「ナチュラループラスの会員になった方が良い。」と言った。

EはNとともに参加したセミナーの中で、講師Mから渡された申込書に名前を記し、イズミオを買うことにした。