

平成21年11月27日  
消費者庁

## 特定商取引法違反の連鎖販売取引事業者に対する 業務停止命令（6か月）について ～消費者庁長官による初めての特定商取引法に基づく行政処分～

○ 消費者庁は、インターネット上の仮想空間サービス等を提供する連鎖販売業者である株式会社ビズインターナショナル（本社：埼玉県さいたま市）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21年11月28日から平成22年5月27日までの6か月間、連鎖販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するよう命じました。

また、併せて同社に対し、同法第38条第1項の規定に基づき、勧誘者が、同社の提供する仮想空間サービスは WindowsXP 以上のパソコンであればどのようなパソコンでも利用可能である及び同仮想空間サービスに有名企業等が参加していると告げて勧誘していたこと並びに「10万人揃えば必ず儲かる」などと確実に利益が得られるかのように告げて勧誘していたことがあるが、それらは虚偽又は確実に利益が得られるものではない旨を各代理店に通知するよう指示しました。

○ 認定した違反行為は、不実告知、断定的判断の提供、勧誘目的等不明示、書面不備等です。

○ なお、今回の行政処分は消費者庁長官による初めての特定商取引法に基づく行政処分です。

1. 株式会社ビズインターナショナル（以下「ビズ社」という。）は、ビズ社の代理店になって新たに代理店を勧誘すればビズ社からボーナスが得られる、また、インターネット上の仮想空間サービスでビジネスを行うことで収入が得られるとして、「XINGWORLD エクシングワールド」と称する仮想空間サービスの役務提供とDVD及びIPフォン等がセットされたビジネスキット（以下「本件商品等」という。）を購入させ

る連鎖販売取引を行っていました。ビズ社は、平成21年6月以降は、「TRY<sup>トライワン</sup>1」と称する携帯電話コンテンツを利用する役務提供とDVD及びマイクロSD等がセットされたビジネスキットを購入させる連鎖販売取引を行っていました。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

- (1) ビズ社の勧誘者は、ビズ社が運営する高画質な3D仮想空間サービスの提供にあたり、「Windows X Pで動くパソコンなら動きます。」、「どんな内容のパソコンでも大丈夫です。」などと、実際には高機能のパソコンでなければ提供を受けることは出来ないにもかかわらず、虚偽の説明を行い本件商品等の勧誘を行っていました。さらに、仮想空間について大手自動車メーカーや百貨店などの有名企業が参加しているなどと、実際には参加していない企業の名前を挙げて勧誘を行っていました。
- (2) ビズ社の勧誘者は、利益が生じるとは限らないのに、仮想空間における不動産ビジネス等によって、「10万人揃えば必ず儲かります。」、「最初に10万人いれば必ず儲かる。」などと確実に利益が得られるかのように告げて勧誘していました。
- (3) ビズ社の勧誘者は、勧誘に先立って、ビズ社の名称を明らかにせず、また、本件商品等の購入等を伴った連鎖販売契約の締結について勧誘する目的である旨等告げていませんでした。
- (4) ビズ社は、ビズ社と連鎖販売契約を締結しようとするとき、又は締結した場合に消費者に対し交付する概要書面又は契約書面において、クーリング・オフに関する事項に不備がありました。また、一部の消費者へは契約書面を交付していませんでした。

### 関連事業者

以下の2事業者は、それぞれ、ビズ社の連鎖販売取引の業務を遂行する上で重要な役割を果たしていたことから、併せて公表します。

1. 株式会社I. D. R (以下「IDR社」という。)

代表者：代表取締役 小林 正幸

所在地：東京都港区虎ノ門4-3-1 城山JTトラストタワー27階

ビズ社との関係：IDR社は、ビズ社と業務委託基本契約を締結し、ビズ社からエクシングワールドの3次元データ、課金システム等のシステム開発を受託していました。

また、IDR社の代表者は、ビズ社の主催するカンファレンス

等において、ビズ社の代理店に対し、エクシングワールドへの参加の準備のためのインターネットバンキングの口座開設や光回線の敷設等について説明をしていました。

2. フレパー・ネットワークス株式会社（以下「フレパー社」という。）

代表者：代表取締役 宮之内 誠人<sup>まこと</sup>

所在地：東京都港区虎ノ門3-12-1 ニッセイ虎ノ門ビル13階

ビズ社との関係：フレパー社はIDR社からエクシングワールドでの課金システム等のシステム開発を再受託するとともに、フレパー社が開発済みの基幹システム（広域負荷分散サーバー網等：同時アクセス90万人可能等）の提供を受託していました。

また、フレパー社の代表者は、ビズ社が平成20年11月29日に開催した「TOPリーダー会議昼食会」等において、「今やればマーケットは必ず取れる。我々の開発力、IDRの開発力、そして皆さんの販売力を足して、天下が取れないはずがない。」等と告げていました。

【本件に関する問い合わせ先】

消費者庁消費者情報ダイヤル	電話	03-3507-9999
北海道経済産業局消費者相談室		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

## 株式会社ビズインターナショナルに対する行政処分の概要

### 1. 事業者の概要

- (1) 名 称：株式会社ビズインターナショナル（以下「同社」という。）
- (2) 代 表 者：代表取締役 石原 茂男
- (3) 所 在 地：埼玉県さいたま市大宮区桜木町2-277大宮田中ビル6F  
登録センター：群馬県高崎市上豊岡町737-1
- (4) 資 本 金：1,000万円
- (5) 設 立：平成17年12月20日
- (6) 取引形態：連鎖販売取引
- (7) 取扱い商品及び役務：

#### 平成19年6月～平成21年5月まで

仮想空間（エクシングワールド）サービスの提供及びDVD、IPフォン等のビジネスキット 39万8千円（契約時期によって37万8千円）

- 内訳 ・オリジナルDVD・・・・・・・・・・1万4,600円
- ・オリジナルマイクロSD・・・・・・・・1万4,600円
- ・オリジナルIPフォン・・・・・・・・2万4,000円
- ・代理店登録料・・・・・・・・・・6万円
- ・ボーナス原資（報酬枠）・・18万円 等

- ・代理店数：全国に約2万3千名（平成21年6月時点）

#### 平成21年6月以降

「TRY/1」と称する携帯電話コンテンツサービスの提供及びDVD、マイクロSD等のビジネスキット 29万8千円

- 内訳 ・オリジナルDVD・・・・・・・・・・1万4,600円
- ・オリジナルマイクロSD・・・・・・・・1万4,600円
- ・オリジナルTRY/1ケース・・1万円
- ・代理店登録料・・・・・・・・・・4万円
- ・ボーナス原資（報酬枠）・・・・14万1,000円 等

- ・代理店数：全国に約3000名（平成21年10月時点）

- (8) 売 上 高：H20. 10月期45億円  
H19. 10月期 6億円  
H18. 10月期 2億6千万円
- (9) 従 業 員 数：正社員18名（平成21年7月現在）

### 2. 取引の概要

同社は、同社の代理店になって新たに代理店を勧誘すれば同社からボーナスが得られ

る、また、インターネット上の仮想空間サービスでビジネスを行うことで収入が得られるとして、「XINGWORLD エクシングワールド」と称する仮想空間サービスの役務提供とDVD及びIPフォン等がセットされたビジネスキット（以下「本件商品等」という。）を購入させる連鎖販売取引を行っていました。同社は、平成21年6月以降は、「TRY／1<sup>トライワン</sup>」と称する携帯電話コンテンツを利用する役務提供とDVD及びマイクロSD等がセットされたビジネスキットを購入させる連鎖販売取引を行っていました。

### 3. 行政処分の内容

#### (1) 取引停止命令

平成21年11月28日から平成22年5月27日までの間（6か月間）、特定商取引法第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。

- ・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。
- ・連鎖販売取引について契約の申込みを受けること。
- ・連鎖販売取引について契約の締結を行うこと。

#### (2) 指示

代理店に対し、勧誘者が、同社が運営する仮想空間サービスの提供にあたって、Windows X P以上のパソコンであればどのようなパソコンでも利用可能であること及び同仮想空間サービスに有名企業等が参加していることを告げて勧誘していたことがあるが、それは虚偽である旨並びに「勧誘者が10万人揃えば必ず儲かる」などと確実に利益が得られるかのように告げて勧誘していたことがあるが、確実に利益が得られるものではない旨を平成21年12月27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. 命令及び指示の原因となる事実

同社の勧誘者及び同社は、以下のとおり特定商取引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) 名称・勧誘目的等の不明示（特定商取引法第33条の2）

同社の勧誘者は、同社の統括する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「実はいい話があるんですが、話だけでも聞きますか。」、「いい話があるから聞いてくれ。」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

る旨及び本件商品等の種類を明らかにしていない。

(2) 連鎖販売取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに係る不実告知（特定商取引法第34条第1項第5号）

① エクシングワールドを利用可能なパソコン性能についての不実告知

同社の勧誘者は、同社が運営する仮想空間エクシングワールドを利用するためには、Windows XPのサービスパック3（注1）以上のパソコンに「GeForce9000」以上のグラフィックボード（注2）を取付けたパソコンである必要があるにもかかわらず、「Windows XPで動くパソコンなら動きます。」等と不実のことを告げていた。

（注1）Windows XPのセキュリティ更新プログラムや修正プログラム等をマイクロソフト社が提供しているもので、数字はそのバージョンを表す。

（注2）画像処理を専門的に行う部品。なお、3D画像を表示するためには設定されているグラフィックボードの搭載が必要であり、搭載されていない場合は画面が固まって動かなくなったり、インターネットの接続が切断される等の現象が起きる場合がある。

② 有名企業等がエクシングワールドに参加している等の不実告知

同社の勧誘者は、有名企業がエクシングワールドに参加している事実はないにもかかわらず、「仮想空間には、大手自動車メーカーA社とか百貨店B社やC社などの大きな企業も何社か入っています。」「ビズは人気ロックバンドの運営委員会とも契約しています」、「航空会社D社が協賛しています。」などと、エクシングワールドに参加していない企業を参加していると告げて勧誘していた。

(3) 断定的判断の提供（特定商取引法第38条第1項第2号）

同社の勧誘者は、確実に利益が生じるとは限らないのに、「10万人揃えば必ず儲かります。」「売れる理由は10万人のユーザーが入れば絶対流行するんです。最初に10万人いれば必ず儲かるんで。」などと、その利益を生ずることが確実であると誤解させるべき断定的判断を提供して、その連鎖販売契約の締結について勧誘していた。

(4) 書面の不備・不交付（特定商取引法第37条第1項及び第2項）

同社は、連鎖販売業の概要について記載した書面（法第37条第1項。以下「概要書面」という。）及び契約内容を明らかにする書面（法第37条第2項。以下「契約書面」という。）において、実際には特定商取引法第40条第1項の規定により、契約書面を受領した日から起算して20日間を経過したときを除き、クーリング・オフが可能であるにもかかわらず、「ビジネスキット到着日の翌日から起算して、20日間を経過する日までの間は、書面により無条件でその『契約』の解除を行うことができます。」と記載し、クーリング・オフに関する記載に不備がある書面を

交付していた。また、連鎖販売契約を締結した場合に、一部の代理店には契約書面を交付していなかった。

## 5. 勧誘事例

### 【事例1】

同社の勧誘者Zは平成20年9月頃、電子メールで消費者Aを食事に行こうと呼び出し、「実は、いい仕事があるんですが、話だけでも聞きますか。」とだけ告げて消費者Aから了解を得ると、携帯電話で勧誘者Yを呼び出した。勧誘者Yは早速、アメリカの仮想空間サービスについて、インターネット上の仮想空間で買い物が出来たり、事業を興すことや土地を購入できること等を説明した上で、「でも、私達のビズインターナショナルは、アメリカの仮想空間サービスとはものすごく画像がリアルで違うんです。」等と告げた。消費者Aは、勧誘者Zから会社名称等を告げられていなかったため、そこで初めて同社の勧誘であることがわかった。

勧誘者Yは、「このゲームは来年の2009年6月にオープンしますが、オープン前に契約すると、駅前とかいいところの土地が買えますよ。」「例えば、仮想空間で自分のお店を持って、洋服が売れたら自分の収入になるんです。」と告げた上で、「10万人の代理店を集めることによって、損益分岐点が損になるか得になるか分かれるので、10万人揃えば必ず儲かります。」と告げた。

さらに勧誘者Yは、「ようは会員を増やして欲しいんです。ビズから資料が来ますから、それを使って会員を増やして行って下さい。」などと新たに会員を増やせば同社から特定利益として報酬が貰える旨説明した。また、勧誘者Yは「仮想空間には、大手自動車メーカーA社とか百貨店B社やC社などの大きな企業も何社か入っています。もし大手自動車メーカーA社が仮想空間内で車を販売すれば、その代金の何割かも収益として自分の手元に入ってくるんですよ。」などと告げて、特定利益以外の収入もある旨を説明した。

消費者Aは仮想空間を使ったことはなかったが、高性能のパソコンが必要なのかと思い尋ねたところ、勧誘者Yは、「どんな内容のパソコンでも出来ますから大丈夫です。携帯電話からでもつながります。」と答えたため、再度消費者Aが、「10万人が一気にアクセスしたら回線がパンクするんじゃないの。」と尋ねたところ、勧誘者Yは「大丈夫です。」と繰り返し告げた。

消費者Aは勧誘者Yの説明内容に疑問を持ったが、興味を持ったため契約した。契約後、勧誘者Yから勧誘方法として、これから勧誘しようとする消費者を誘い出すブリッジと呼ばれる役割と、説明を担当するアドバイザーと呼ばれる役割があり、ブリッジはアドバイザーの言う通りに動かねばならないことを教わった。さらに、勧誘者Zも、消費者Aを誘い出すときに、余計なことを言

わずにアドバイザーに合わせるようにと勧誘者Yから指示を受けていたことを教えられた。

### 【事例2】

同社の勧誘者Xは、消費者Bを同社の代理店が主催するセミナーへ誘い、平成20年10月頃公民館の会議室で開催されたセミナーへ連れて行った。セミナーでは講師Wが、「平成21年6月から今までにない仮想空間のサービスが始まります。それまでに10万人の代理店を募集します。もし10万人集まらなくても6月にはオープンします。」と説明した上で、「仮想空間では三次元の立体画像が見られる機械を使います。」「それを使わない場合は普通のパソコンでも見られます。」と告げた。そして仮想空間内でのビジネスについて、「アメリカの仮想空間サービスの日本版です。しかしもっとリアルです。代理店になれば日本の地図上にある土地が買えます。先に土地を買って、6月以降に会員以外の人が入ってきたら、その土地を売ったり貸したりできますから、収入が入ります。」などと告げた。この日本地図上の土地とは、東京の渋谷などの実際にある土地のカタログがあり、その中から代理店が選ぶことができた。

さらに、セミナーの講師Wは、一般ユーザーがエクシングワールドに入会した際には、「仮想空間内で移動する時にかかるお金も70パーセントが会員に分配されます。」「ビズは人気ロックバンドの運営委員会とも契約していますから、人気ロックバンドがコンサートをやったりグッズを販売するときにビズインターナショナルのロゴが入っていれば、その売上の70パーセントも会員に分配されます。」などと、代理店の特典として別途収入がある旨を説明した。また、キャッシュバックされる金額は代理店が何人同社に入会させたかによって異なり、入会させたことによって、ボーナスが同社から支払われることも説明した。消費者Bはセミナーでの話を聞き、半信半疑のところがあったが結局契約した。契約後に契約書面は交付されなかった。

### 【事例3】

同社の勧誘者Tは、平成21年1月頃、その当時仕事を探していた消費者Cに電話をかけ、「次の仕事決まった？いい話があるから聞いてくれ。」と告げた。消費者Cは、「何の話なの。」と尋ねたが、勧誘者Tは教えないまま、「これ以上話ができないから、とりあえず話を聞いて欲しい。」と告げるばかりだったため、消費者Cはその時の電話では何の用事なのか全く話してもらえなかった。

後日、消費者Cが喫茶店へ呼び出されると、そこには消費者Cが会ったこと

がない勧誘者Sと勧誘者Tが座っていた。勧誘者Sは、「アメリカの仮想空間サービスがあって、最初はあまり広まらなかったけれど、会員が10万人集まったらやっと広まりました。」「アメリカの仮想空間サービスの日本版を作りたい。」「日本版の仮想空間に誰もいなかったらつまらないでしょ。そこに10万人集めたら自然と人が増えます。これはアメリカの仮想空間サービスで証明されています。」「2007年6月から始めて、2009年9月までに代理店を10万人集めます。」と説明した。消費者Cはそこで初めて会社の名前を聞いた。消費者Cは連鎖販売取引の説明であると直感したためそれ以上説明を聞きたくなかったが、勧誘者Tが横に座っていたので、話を聞きたくないとは言い出せなかった。

仕方なくそのまま勧誘者Sの話の話を聞くと、勧誘者Sは、「6月にはプレオープンします。9月からは一般の会員が無料で入ってきます。一般会員がバスに乗ったりしてお金を落としたり、企業が広告を出したりします。」「代理店は土地を買ったり、インフラからの収入があったり、広告収益があったりします。」「仮想空間ではアバターという自分の身代わりが使うので、移動する時にはバスや車や電車を使います。こういった公共インフラがあります。」「9月にオープンしたら公共インフラの70パーセントが代理店に入ってきます。これは自分のランクによって貰える金額が変わります。」と告げた。また、「オープン前に自分が誰かを入れたら2万円もらえます。」「自分が入れた人数によってランクが上がります。」とも告げた。消費者Cはそのような説明を受けて、「そうなんや、そんなに儲かるんや。」と思った。

さらに、勧誘者Sは日本地図を書いて、「どこの土地がいい？代理店は仮想空間の土地を買えますが、買っても買わなくても自由だけど、今ならこの値段で買える。でも、9月になったら企業が仮想空間の土地を買いに来ますから、今のうちに買っておいたら高く売れます。大手自動車メーカーA社が買いに来ますよ。」と告げた。消費者Cは勧誘者Sの話を聞いた日は契約しなかったが、次に会う日を決められ、さらに、次に会う時には誰かを連れて来るように指示された。

その後、勧誘者Tから連絡があり、「なんで入らへんねん。」としつこく言われたので、消費者Cが連鎖販売取引の契約について「契約はするのは無理。」「契約はイヤや。」と何度も言って断ったにもかかわらず、勧誘者Tが何度も執拗に誘うので消費者Cは嫌われたくないと思うあまり契約することにした。

#### 【事例4】

同社の勧誘者Rは平成21年3月ごろ、消費者Dを食事に誘いだし、「会わせたい人がいる。いつ空いてる？」と告げて、後日公民館のような場所の研修室

へ連れて行った。研修室内には50人くらい集まっており、その時、初めて消費者Dは説明会に連れてこられたことに気がついた。勧誘者Rは連鎖販売取引の説明会だということも、会社名なども全く説明していなかった。

説明会では、最初に同社の仮想空間の紹介のDVDを見せた後、エクシングワールドの事業内容の説明として講師Oが、「エクシングは現実の都市が再現されています。この中の土地を買った人が地主になれます。エクシングは実際の日本地図と同じように有限です。だから、現実の土地を持っている企業は、仮想空間の中の土地を持っている人のところへ買いに来ます。そうすれば家賃収入を得られるので、現実社会のお金と同様に儲けられます。」等と仮想空間内の土地売買等で収入を得られる旨を告げた。さらに、土地を買わない場合でも、2名以上勧誘すれば同社からボーナスがもらえることや、仮想空間内で企業が広告を出した場合、その広告代の数パーセントが権利収入として代理店に還元されること、多数の企業と広告の交渉中であること等を説明した。それから講師Oは、「エクシングではアバターを作ります。移動するには新幹線や飛行機を使いますから、その交通費も代理店に還元されます。」等と告げ、代理店の特典として別途収入があることのほか、「航空会社D社が協賛しています。」などと説明した。

講師Oの説明が一通り済んだ時、消費者Dがパソコンについて質問したところ、講師Oは、「サーバーがすごく良いヤツで強いものなので大丈夫です。そのサーバーがあるからパソコンが古くても大丈夫。WindowsXPで動くパソコンならば動きます。」と回答した。説明会終了後、勧誘者Rは喫茶店へ消費者Dを連れて行き、勧誘者Qを紹介した。消費者Dは、勧誘者Qからパンフレット等を受け取り再度説明を受けた。勧誘者Qは資料を見せながら、アバターが人工知能を搭載しており、事前に登録しておいた情報を元にアバターから会員へ連絡があること等を説明した。消費者Dはアメリカの仮想空間サービスと似ている同社のエクシングワールドがこれからどうなるか興味があったので、契約することにした。

#### 【事例5】

同社の勧誘者Pは平成21年3月頃友人である消費者Eへ電話をかけ「会わせたい人がおるんや。」と誘ったが断られたため、再度連絡した際には「車で迎えに行くから遊びに行こう。」と告げて誘いだした。消費者Eを車に乗せてしばらく走り出した後で、初めて「今から行くところに待っている人がいる。」と告げた。消費者Eは遊びに行く約束だったのにそのようなことを言われ驚いたが、既に自宅から遠く離れていたため、仕方なくそのまま車に乗っていた。それから勧誘者Pは消費者Eを一軒家の集会所のような場所の個室へ連れて行くと、

そこへ勧誘者Nが入ってきて勧誘を始めた。

勧誘者Nは、平成21年9月から同社のエクシングワールドが始まることを説明した上で、「仮想空間には看板が出せますから、企業が広告を出したりします。次々に企業が入って来てるんで。広告料が得られた分をプレメンバーに分配します。」「ただし、印税を貰うためには確実に2人紹介して契約してもらわないと印税として収入にはなりません。」「人数にあわせて紹介料が入ってきて、入れた人数によってランクが上がるとお金が増えます。」と告げた。さらに、勧誘者Nは、「日本列島を作っていて、土地が買えたりマンションを建てて不動産業が出来たり、店を開いたりして、その収入もありますよ。」等とも告げていた。消費者Eは勧誘者Nの話聞いて、友人の勧誘者Pが真剣だったことや、元々信じやすいたちだったこともあり、契約してみたい気分になった。

ただ、突然勧誘されたため半信半疑の部分もあったところ、さらに勧誘者Nはインターネットの人気Webサイトを例に挙げて、「売れる理由は10万人のユーザーが入れば絶対流行するんです。プレメンバーを募集していて9月までに10万人集めます。最初に10万人いれば必ず儲かるんで。」「ユーザーが使ったポイントがお金に換金出来ます。仮想空間でお店を出してもお金に換金出来ますから儲けられますよ。」等とグラフを見せながら説明した。それから、勧誘者Nは、「将来的には地デジになるんでテレビでもそういうことが出来るようになります。テレビでもインターネットが出来るようになるから、絶対にうまくいくし、絶対に儲かる。」「今はパソコンだけだけど、パソコンを持っている人なら誰でも自由にネットで見られます。何かを特別につける必要はありません。」「だからうまく行くから一緒にやろう。」と説明したため、消費者Eは自宅の約3年前に購入したパソコンを使って同社の仮想空間サービスが出来ると思った。説明を聞いた日の翌日、消費者Eは契約をするために再度集会所へ連れて行かれ、契約の手続きを行った。契約後、勧誘方法について消費者Eは勧誘者Nから、「友達を会わせてくれれば俺が全部話すから。内容は言わなくていい。会わせたい人がいると言って連れて来て。仕事の話をしたらダメだよ。」という指示を受けた。