

事例 1

平成21年10月頃、消費者Aの自宅を株式会社エコトピアの従業員が訪問し、氏名や会社名を言わずに、「今度〇〇の近くに店舗を開店するので、その宣伝に回っています。名刺代わりにプレゼントを差し上げたいので、今から車が来ますので、門の前に出て来てください。」と告げ、さらに、数分後「今、車が来ましたので、出て来てください。」とAに外出するよう勧めたが、Aは断った。

その後、Aが所用のため外出したところ、路上に近隣の住民が10人くらい集まっており、株式会社エコトピアの別の従業員が、集まった人達に品物が入ったビニール袋を配っていた。Aは、このような事業者がどのような商売の仕方をするのに関心があり、立ち止まって品物が入ったビニール袋をもらい、話を聞くことにした。従業員は、「また後で集まってください。もっと良い品物を持って来ます。」「Bさんの家の駐車場です。」などと言って、集まった人達に説明しながらチラシを配っていた。また、この時配布されたチラシに「株式会社エコトピア」と記載されているのを見て、Aは、この事業者の名前が「株式会社エコトピア」であることを初めて知った。

Aが所用先に着くと友人達が「エコトピア」の話をしていて、皆で会場であるBさん宅の駐車場に見に行くことになり、会場となったBさん宅の車庫に「エコトピア」の従業員から聞いていた集合時間に行くと、30人くらいの人達が集まっていたので、Aは、会場の後ろの方で立って見ることにした。

しばらくすると、株式会社エコトピアの従業員Zが集まった人達の前に出て来て話を始め、品物を取り出し、「これが欲しい人はいますか。」などと言って、集まった人達に呼び掛け、手をあげた人達に、「じゃあ、〇〇円ですよ。でも、安くして△△円にしましょう。」などと言いつつ品物を手渡し、「これがもう少し安かったらうれしいでしょう。」などとさらに呼び掛けて、いくらくらいだったらうれしいか答えさせ、結局は、タダにして、それらの品物を集まった人達に配った。

さらに、Zは、温熱健康機器「暖健」を取り出し、希望した人達に、「暖健」を試させた。試し終わると、Zは、「これを使って血行を良くすると、病気がこれ以上ひどくなりません。」「夜トイレに何回か起きていた人が1回で済むようになりました。」などと言い、さらには、「これは何年もの間使えるので、病院代を払うつもりになったら安いものです。また、家族で使えるから医療費を払うより安いですよ。」などと「暖健」の効能を説明して、集まった人達に、「これが欲しい人はいますか。」と、それまでの品物と同じように集まった人達に呼び掛け、手をあげた人達に「暖健」を手渡した。

すると、従業員Zが、「手をあげなかった人達は、この温熱健康機器を買う気がないのだからお引き取りください。」などと言ったので、手をあげなかったAは会場から出されてしまった。

事例 2

平成21年の9月頃、消費者Cの自宅を、株式会社エコトピアの従業員が氏名や会社名を言わずに訪問し「〇〇のような店を出したいと思ってます。今、適当な場所を探し

ているところです。店を出したら来てもらいたいと思っていますが、チラシを配っても読まないで捨てる人が多いので、1軒、1軒回っています。今日は、そこで品物をあげますので出て来られませんか。タダですから。」と言った。

Cは、「何を配るんやろうか。タダでもらえるのならば得だな。」と思い、外に出てみると、近所のD宅の前に顔見知りか6～7人集まっていた。

CがD宅の前に行ってみると、荷物をたくさん積んだ白色の箱形の車が2台止まっており、従業員の4人か5人が、車から荷物を降ろしては、手提げのついた白い紙袋に、たわし、手ぼうき、濡れティッシュなど入れて、集まった人達に配っていた。

従業員は、「〇〇を知っていますか。そのあたりに店を出したいんですが、今、場所を探しています。」などと言って紙袋を配り、「〇時〇分に、またここに集まってください。」と言い、「〇時〇分」と書かかれたメモを渡した。

Cは、一度家に帰ったが、また何か貰えると思い、近隣住民と連れだって〇時〇分にD宅に行くと、今度は道路ではなく、D宅の納屋のひさしの下に、長机が一つとその前に小さい折りたたみ式の椅子が10個位並べられ、その長机の上には、鍋や食器や野菜をスライスする道具などが置かれ、30人ぐらい集まって来た人がいた。

集まって来た人は、しばらく立ったまま会場が設営される様子を眺めていたが、従業員から、「前から座ってください。」と折りたたみ椅子に座るよう促されたため座ると、従業員の5人か6人が、集まって来た人たちを取り囲むように立った。

集まって来た人たちの前で、従業員Zは、「自分は浅草生まれの江戸っ子である。」といったような自己紹介をした後に、「私は誰も怖くない。やられたらやりかえす。警察に言うなら言ってもいい。」などと言い出した。

Zはさらに、机の上に置いてある日用品を次々に手にとって、その使い方や、いかに便利であるかなどを説明して、「これが欲しい人。」と聞き、その品物が欲しいと手を挙げた人に、無料で次々に配った。

すると、Zはケースを手に取りると、中から、温熱健康機器「暖健」を取り出し、「この中には、体にいい石がいくつも入っています。」と前置きし、「痛いところはどこですか。肩でも膝でも痛いところに当てたらいいんですよ。痛いところがよくなるとは言えませんが、症状が先に進まないようにはなりますよ。」と説明し、試してみたい人に「暖健」を配って、腰などにそのマットを当て始めた。

Cは、日頃から腰痛があり、しばらく「暖健」を腰に当てていると、気持ちがよかったことから、痛みに効くのではないかと思い始めた。

Zは、集まった人に「暖健」を試させながら、「皆さん、ずっと健康体でいたいですよ。ね。病院に行ったら1割、3割の負担と言ったってかなりお金がかかりますよね。1年かかれば何十万、何百万にもなる。そのほかにも健康食品などもいりますよね。しかし、これを買っておけばそんなお金がかからなくなりますよ。」と言い、「これ、いくら位すると思いますか。」と集まった人に聞いた。集まった人が10万円とか15万円とか口々に答えると、Zは、「そんな値段じゃない。26万8千円します。」「買わない人は帰ってください。」と言った。

Cは、Zが時にすごむような言い方をしたり、集まった人たちを従業員が取り囲んでその場から出ようにも出られないような雰囲気があったため、その場で「買わない。」と言えず、その場に残り、自宅に送られて「暖健」の購入契約をすることになってしまった。

事例 3

平成21年の10月頃、消費者Eは自宅の庭で、株式会社エコトピアの従業員に声を掛けられた。従業員は、氏名や会社名を言わずに、「今度、〇〇のところに日用品の店を出しました。年末に安売りもしますので、その宣伝に回っています。」「チラシだけだとすぐに捨てられてしまい、宣伝の効果があまりないので、これから近くで品物を無料で配りますので来ませんか。」などと言って、チラシをEに手渡した。Eは、品物をタダでもらえるのならと思い、従業員が説明した場所に行った。

従業員が説明した場所にEが行ってみると、近所の住民のF宅の前で、業者が品物を配っており、Eはいくつかの品物を無償でもらった。この時、業者は、「少し後に、この場所にまた集まってください。今度は、もっと値段のするものを持って来ます。」などと言っていたので、Eは自宅に一旦戻ることにした。

少し後に、EがF宅の前に行くと、E宅の車庫の中には会場が設営され、奥に長机が置かれ様々な品物が上に置かれていて、長机の前には椅子が並べられていた。Eは、業者に勧められ、集まった10人くらいの人と共に、その会場内の椅子に座った。

すると、従業員Yが集まった人達の前に出て来て、次々に品物の説明をはじめ、「これが欲しい人はいますか。」などと言って、会場の人達に質問をし、手をあげた人達に次々に無償で配った。Eもこれらの品物を無償でもらった。これらの品物の最後に、従業員Yは、温熱健康機器「暖健」を取り出し、集まった人達に試してみることを勧め、その説明をはじめた。

従業員Yは、「血行が良くなります。」「体の痛いところは、治るとは言いませんが、改善します。」「病院が出す湿布薬を体の痛いところに貼っても、良くなりません。お孫さんもずっと肩を揉んでくれません。この機械は何年も使えます。」などと「暖健」の効能を説明し、これまで説明してきた品物と同じ様に、「これが欲しい人はいますか。」と集まった人達に呼び掛けてきた。

Eは、これまでの品物と同じ様に無償でもらえるかもしれないと期待し、体の痛みで悩んでいたこともあって、手をあげてしまった。しかし、「暖健」は、これまでの品物とは違い無償では無く、従業員Yから、「年金を節約したら買える金額ですよ。」「さらに値引きします。」などと勧められ、Eは、「子供の代まで使える機械だし。」と思うことにして、契約してしまった。

事例 4

平成21年11月頃、消費者Gが、仕事を終えて帰宅したところ、自宅の周辺に10人くらい近所の人が集まっていた。

すると、株式会社エコトピアの従業員が氏名や会社を名乗らずに「〇〇の近くや〇〇町、〇〇町あたりでスーパーを出すので、その宣伝に来ました。品物を配りたいんですがそれを並べて置く場所がないので、1時間位、お宅の納屋を貸してもらえませんか。」と訪問してきた。

Gは、近所の人すでに集まってきていて、風も強くかなり寒かったことから、納屋

を貸すことを了承した。

するとすぐに、従業員4人ぐらいとともに、白色のワゴン車がGの自宅に来て荷物を降ろし始め、納屋の一番奥に長机を置き、その前にパイプ椅子や折りたたみ式の布張りの椅子を並べ、長机の上には電子レンジで使えるお皿や、蒸し器、鍋、万能おろし器、たわしなどを置いた。

従業員の1人が、Gに、「この中は暗いし、商品を明るく照らしたいので電気を貸してもらえませんか。」と聞いてきたため、Gは、電気工具などを使うための電源を貸した。

G宅の納屋に会場らしきものができる、従業員はGを含めて集まって来ていた近所の人達に向かって「座ってください。」と呼びかけた。Gは「どんな店の宣伝なのだろう。どんな物をもらえるのだろう。」と思い、興味もあって従業員の話聞いてみることにした。

集まって来た人が座り終わると、従業員Zが長机の向こう側から対面すると、「〇〇の近くや〇〇町や〇〇町あたりでスーパーを出そうと思っています。〇月までにはオープンする予定です。場所はお客さんの集まり方次第で決めようと思いますが、今日はその宣伝と、場所選びのために来ました。」と話を始めた。

Zは、あいさつが終わると、長机に置いてある品物の説明を始め、「チラシに載せてある品物はそこに書いてある値段で売っています。しかし、今日は宣伝に来ましたので、差し上げますよ。」と言い、次々に品物を手にしては、使い方やいかに便利な物であるかなどを説明し、「これはいくら位すると思いますか。」と集まって来た人に問いかけた。集まって来た人達が、口々に自分の思う値段を答えると、Zは「これは〇〇〇円するものです。」と値段を明らかにした後に、「これが欲しいですか。欲しい人。」と言って自ずから手を上げながら、集まって来た人に手を上げるように促し、次々に無償で品物を配っていた。

品物の中には、日用品のほかに腕輪の形の器具もあり、Zはその器具の効果が体感できるように、集まって来た人全員の腕や足に付けさせて、「これには、小さい粒が入っていて、その粒の効果で血液の流れがよくなって肩こりなどが解消されます。足首につければひざの痛みにも効きます。」と説明し、さらに、その粒を利用した健康器具は、皇族方も愛用されていたとアピールしていた。

従業員は4人いたが、1人は商品の説明をする者、1人は会場の入口に立つ者、1人は車のそばにいて商品がなくなればそれを補充する者、1人は道路からGの自宅の敷地に入ったところに立つ者がいて、何かしら会場の入口をふさいでいるようで会場を出にくい雰囲気があった。

会場を出ようとする人もいたが、Zは、かなりきつい言い方で、突然、「帰る人は帰ってもいいけど、品物はあげませんよ」と言って、会場から出にくくした。

その後、Zは、「うちにはこういう医療器具もあります。」と言って、温熱健康機器「ヒート&ケア」を取り出し、「ひざやひじなどが悪い人はこれをつけて試してみてください。温かくなりますよ。」と言うと、箱から、「ヒート&ケア」のマットを取り出し、集まって来た人全員につけさせ、自分の手元にある「ヒート&ケア」を示して、「これは、今、皆さんにつけてもらっているものと同じ物です。これは、うちの店で売っている物です。どこの店にもあるわけではありません。今度オープンする店でも売ります。」と言って、付けている腕輪を見せながら、「さっきから皆さんにもつけてもらっていましたが、これには小さい粒が入っていて、その粒の効果により血液の流れがよくなって肩こりなどが

解消されるということを説明していましたよね。その粒を利用した健康器具は、皇族方も愛用されていたとも言っていましたよね。」と言ったうえで、「この医療器具にもこれと同じ粒がたくさん入っていて、これが膝やひじや肩にいいんですよ。腰に当てていればよく眠れますよ。私のおあばさんもこれを使って体を温めて、病院に行かなくても動けるようになったんですよ。」と言った。

Zは、「ヒート&ケア」の価格について20数万円すると説明し、「高額ですけど、月賦にしますと10回で25,000円程度です。これから病院にかかることを考えたらかなりの金額になりますが、これを使えば5年から10年で元はとれるし、病院に行つたつもりでこれを買えば安くつきますよ。」と説明した。

さらにZは、「今、いくつかありますので欲しい人にはお譲りできますよ。」と言っただけで、「これが欲しい人。」と言って、それまで品物をタダで配っていた時と同じように、欲しいと思う人に手を上げるよう促した。すると、3人から4人位の人が手を上げた。

Gは、医療器具を買うに気にはなれなかったもので、家の入り口に移動して、仕事道具の手入れをしていると、Gの家族が「買ったよ。」と言って戻ってきた。

Gは、高い買い物だとは思ったが、家族はひざや股関節が悪く整形外科に通い、痛み止めの注射を打ったり、リハビリをしたり、薬を飲んだりしていたので、ひざの痛みが少しでもやわらぐならばと思い、買ってあげようと思い契約した。

また、契約をする時にはじめて、この業者がエコトピアという名前であることがわかった。

事例5

平成22年の1月頃、消費者Hは自宅前の道路で、株式会社エコトピアの従業員に話し掛けられた。従業員は自分の氏名や会社を名乗らず、「〇〇のところに日用雑貨の店を作っていますので、その宣伝に来ています。4月ころオープンの予定です。粗品を配っていますが、それは開店祝いのつもりですので、粗品をもらってください。」などと言ってきたので、Hは、タダで品物がもらえるのならと思い従業員について行くと、G宅の近くで、別の従業員が品物を配っており、近所の人達が何人か集まっていた。

Hが品物を配っている場所に行くと、品物を配っている場所にいた従業員からチラシとビニール袋を渡され、ビニール袋を広げるよう指示され、Gがビニール袋を広げると、従業員は、その中に数種類の日用雑貨を無償で配った。集まっていた近所の人達も同じ様にして業者から品物をもらっていた。

すると、その従業員は、二つの品物について、Hにどちらが欲しいか聞いてきたので、Hが一方の品物が欲しいと言うと、従業員は、「それは、今ここにはないので、後でまた呼びに行きます。」などと説明し、配っていたチラシの隅にある三角形に切り取るチケットのような部分を指し、この部分を持って、後でまたここに来よう説明した。そのチラシには「株式会社エコトピア」との記載があり、Hは、この業者が「株式会社エコトピア」であることを初めて知った

Hが、迎えに来た従業員とともに、会場となったI宅に行くと、20人くらいの人が

集まっていて、しばらくすると車がやって来て、従業員が車の中から荷物を取り出して、I宅の車庫内に長机、椅子を配置して会場を設営したため、集まった人達は、設営された会場の椅子に座ることになった。

しばらくすると、従業員Zが集まった人達の前に出て来て、色々な品物の説明をはじめた。従業員Zは、これらの品物の説明の後に、「これはいくらぐらいする品物でしょうか。」などと言って、集まった人達に呼び掛けて値段を答えさせ、さらに、「これが欲しい人はいますか。」「早く手をあげないともらえないですよ。」などと言って、集まった人達に呼び掛けて手をあげさせ、結局はタダでこれらの品物を配っていた。集まった人達は、「次は何をもらえるんだろう。」と考えるようになって、次第に競うように手をあげるようになった。

最後に、この従業員Zは温熱健康機器「ヒート&ケア」の説明をはじめた。まず、集まった人達に「ヒート&ケア」を試させ、「血行が良くなって、こりとか体の痛みが無くなります。」「病院が使う治療器具は高くて買えないですよ。こういう器具で痛みをおさめたらどうでしょうか。」「貼り薬は1日1枚、痛いところに貼りますが、何年もすると結構な値段になります。これは何年も使えます。どちらがお得でしょうか。」などと効能について説明し、それまでにタダで配ってきた品物と同じ様に、集まった人達に「これはいくらぐらいする品物でしょうか。」などと言って、呼び掛けて値段を答えさせた後に、「これが欲しい人はいますか。」などと言って、手をあげさせた。

すると、従業員Zは、手をあげた人以外は帰るように言うと、会場の撤収作業がはじまった。

結局、Hは、その温熱治療機器を買うことになってしまった。