

特商法や消契法の規制強化に関する議論が進んでおり、訪販業界を取り巻く環境が変化しつつある。(一社)全国直販流通協会(事務局東京都、亀岡一郎理事長)は6月26日、東京・秋葉原のアーキバプラザでコンプライアンスセミナーを開催し、千原曜弁護士が講演した。千原弁護士は、訪問販売やネットワークビジネス(NB)を主宰する企業が、どのように行政に対処すべきかを講演した。

さくら共同法律事務所

千原 曜 弁護士

消費者庁や東京都のホームページを閲覧すると、毎月のように行政処分が発表されています。

NBへの行政処分は、10年に複数の大手NB企業が立て続けに行政処分された後は、一時、途絶えました。ところが再び目立ってきました。

最近の訪販業界の出来事では、5月に国民生活センターが「SF商法」に

販売会社だけでなく関連会社の役員、従業員の氏名も公表される事例があります。特商法改正の専門調査会の議論でも、密接関係者に対する処分の拡大を求めています。

このような状況下、企業は行政指導と行政処分

に電話が入り、出頭して情報提供することを求められます。社長が出頭して対応するケースが多く、トップが状況を把握すべきでしょう。

提出する情報は、従業員、販売方法、仕入先、提携クレジット会社、売り上げ、顧客リストなど。出頭すると、提出資料に基づき質問を受けます。特に、顧客リストをどのように取得しているのかを詳細に聞かれるようです。その中で特商法違反の疑いがある事項が示され、改善計画書の提出を求められます。



まず都道府県から事前に電話が入り、出頭して情報提供することを求められます。社長が出頭して対応するケースが多く、トップが状況を把握すべきでしょう。

行政指導が直ちに突然の立入検査やその後の業務停止につながるものはありませんが、やはり注意が必要です。改善計画書を提出してからの苦情件数が減らなければ、立入検査もあり得ます。営業上可能であれば、該当する都道府県での営業

私の経験では、立入検査を受け行政処分を逃れたケースはほとんどありませんが、業務停止処分の予定が指示処分へという形で軽減されたケースはあります。注意することは①社長自らが行政に向いて改善の姿勢を示す②コンプライアンス体制が整うまで、自主的に業務を停止する③第三者委員会を立ち上げて、外部の有識者の指導を受ける④弁護士や第三者機関に依頼してコンプライアンスセミナーを実施する一です。

行政指導への適切な対応とは

対する注意喚起を行い、テレビや一般紙で広く報道されました。4月に行

出資料に基づき質問を受けます。特に、顧客リストをどのように取得しているのかを詳細に聞かれるようです。その中で特

を自粛することも一つの手段です。次は、行政処分を命じられた場合を説明します。処分の流れは、次の通りです。

行政指導と行政処分では、明確に差が出ます。各社は適切に対応するよう心掛けてください。

道された。4月に行行政処分された教材販売のアーサー教育社は、5月に役員ら5人が京都府警によって逮捕されています。行政と警察が連動するのは珍しいことです。

最近では、苦情件数が少なくなっても呼び出しによる行政指導を受ける事例が増えています。一定程度の売り上げがある会社は、いつ行政指導されてもおかしくないと思って

改善計画書の作成は、

立入検査にやってきて、事情聴取が行われます。

その後、数カ月経つと「弁明書を出すように」という書面が届きます。弁明書を提出してから約2週間で処分が下るようになります。処分されると信販が使えなくなり、銀行の融資を引き上げられてしまつことも考えられます。