

第七十五回国会 衆議院 物価問題等に関する特別委員会議録 第十号

昭和五十年五月十三日(火曜日)
午前十時二十二分開議

出席委員

委員長 横山 利秋君

理事 竹内 繁一君

理事 山下 元利君

理事 山中 吾郎君

理事 愛野 興一郎君

理事 片岡 清一君

理事 加藤 清政君

理事 和田 貞夫君

理事 石田 幸四郎君

出席政府委員

経済企画庁長官 有松 晃君

官房参事官

委員外の出席者

公正取引委員会 出口 保君

事務局次長

経済企画庁国民 及川 昭伍君

生活局消費者行 政課長

国税庁直税部法 官本 一三君

人税課長

通商産業省産業 原田 稔君

政策局商政課長

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

参事 参事 堀 次夫君

スカ等の外人役員により運営されており、株の構成もアメリカのネバタにあったホリダイヤモンド・ジャパンが九九%を保有しております。この間の売り上げ実績は、四十九年度、七十五億八千万円が化粧品品の売り上げとして決算書に報告されております。

四十九年九月二十六日、被害者同盟と称する二十六名のデイストリビューター、すなわち販売員が本社にデモを行い、当時の社長でありましたパンガール氏に面会し、契約時の払込金一八八十二万五千円の全額を強制的に返還することを約束させられました。しかしながら、これはあくまで秩序ある状況下で行われた交渉ではなく、その後これを契機として、十一月まで何回もこの種のデモによる強制的な要求があり、会社としてはこの三ヶ月間は業務に多大の支障を受けたわけでありました。

さらに、十月二十九日には、東京都衛生局の勧告で、当社商品のうち七品目が不良商品と指摘されました。この指摘の根拠は、品質自体のみならず、表示の届け出に手違いのあったことにも原因がありました。

当社は、直ちに全商品の販売を停止させ、これらの商品の回収と在庫の処分をいたしました。この期間は四十九年十月三十日より十二月十日まで、計四十二日で、返還した金額は五億七千万、在庫処分をしたものは七億四千万です。

このような事態を招いた社会的責任をとるため、代表取締役社長であったA・W・パンガール氏は辞任し、私が代表取締役社長として四十九年十一月二十日就任いたしました。私が要請されて就任したのは、もし会社が経営不能になった場合は、従業員の生活に大きな影響をもたらすことも考え、したがって、組織の機構を改め、営業方針の改善と製品の向上を図るためであります。私の信条としては、いままでは、法律的な問題は別としても、実際に社会的影響を与えたことを深く反省し、当社は今後誠実をもって行動し、多くの人より称賛が得られるような方向に向かう

べく、全デイストリビューター、すなわち販売員にこの旨通達を出した次第であります。

さらに引き続きまして、社内組織の変更を行い、かつ外人役員の退陣を求め、日本人による役員の選出をいたし、外部より新たに役員を招きました。これとともに、外人の持ち株のうち七五%余りを前社長パンガール氏より日本人に円満に譲渡するように取り計らい、目下その手続をとっており、近く完了することになっております。したがって、今後の経営権につきましても、日本人役員会に移行したわけでありました。

この間、やむを得ず当社との契約を解除せざるを得なかった人については、今年四月末の状況によると、総件数五千六百六十一件、金額にして二十九億一千五百万円が支払われました。このうち、正規の解約額より十九億二千五百万円が余分に支払われておりますが、この十九億二千五百万円の余分の支払いは、当社が社会的かつ道義的責任をとっておくことを明らかにいたしておるものであります。被害者同盟の指導者の中には、この措置に対する誠意を認めて、会社の再建のために協力をするという文書を交わしております。

東京都衛生局より指摘のありましたものを含め、手持ち全商品につきましては、その後厳重な自家検査を行い、通常の販売に復帰した時点で、正規の解約金、すなわち十七万五千円に戻っております。

もとより、当社の営業目的は化粧品の販売であり、創設当時は組織の拡大に重点を置いたため、ややもすれば会社の指導方針とは異なったことが行われ、その結果世間から非難と誤解を受けたことを深く反省しております。

したがって、当社としましては、あくまで商品の販売を主体とした販売体系をとり、再び同じ誤りのないような営業方針と管理体制を整えるため、社内外の協力を得て企画陣をこの三月発足させましたが、このたび概要がまとまり、近いうちに発表できることになりました。

概要の基本となる点は、一、リクルート料の授

受を行わない、二、勧誘方法の改善、三、販売実績による保証金返還の改善の問題であります。

過去における当社の販売体系は、日本においては歴史が浅く、とかくの誤解を受けることがありましたが、私としましては、今後前向きな形で十分な指導と管理、教育を徹底させていく所存でありますので、関係各位の御理解、御指導をいただきたいと存じます。

以上であります。ありがとうございました。

○横山委員長 ありがとうございます。

次に、山口参考人をお願いいたします。

○山口参考人 私は、ジェッカーチェーン株式会

社社長をやっております山口です。よろしくお願ひします。

私は、十九歳のとき、昭和三十六年から、ジェッカーチェーン株式会社の前身になります電話の付属製品の販売を始めて、電話の付属製品を十年間、自分のところで社員を持ちまして販売してきまして、それで物を売ることに対して非常に興味を持ちまして、その物を売るといふことも、店舗で売るのはなくて、訪問販売、展示販売、ホームパーティー方式、そういういろいろな販売方法を私なりに研究しまして理解しまして、一つのノウハウを確立しまして、これをもって新しい一つの販売組織をこの日本で定着してみたい、そういう考え方のもとに、私が二十九歳のとき、昭和四十六年の七月一日、私が商売を始め

てからもう十年目ですが、そのとき東京日本橋の茅場町で、その当時の会社名が株式会社日本電気通信協会という会社です。これはどうしてそういう名称かといいますと、電話の付属製品の販売を行っていた関係でそういう名称にしました。その日本電気通信協会の頭文字をとりまして、JEC A、ジェッカですね、それを読みいいようにジェッカーとちよつと伸ばしたのです。それでジェッカーチェーンというのを四十六年の七月一日に発足させまして、加盟店の募集と育成をやってきました。

現在、ジェッカーチェーン株式会社は、資本金

が五千五百万円です。これは払い込みです。それと、ジェッカーチェーンの各加盟店に対して商品

を供給する、また製造するいろいろな関連会社がございまして、この関連会社の合計資本金が五億七千九百万円です。両方の社員を集めると、約四百名ぐらゐの社員で構成しております。ジェッカーチェーンの加盟店はいま約千五百店ですが、

結局一つの加盟店に八人なり十人なりのメンバーがおりますから、人数からすると大体七千名から八千名というのが私どもの一応把握している数字です。

現在、ジェッカーチェーンというのはどういう方法で商売をやっているかと申しますと、フランチャイズ組織です。現実には日本フランチャイズチェーン協会の正会員にはまだ登録されていませんけれども、研究会員としていろいろアドバイスを受けるがらやっております。

このフランチャイズ組織というのは、皆さんも御存じかと思いますが、たとえば養老乃瀧ダスキン、ヤクルト、ああいう企業に代表されている形式をそのままとっております。現実には私どもではリクルート料、要するに紹介料、そういうことも全然ございません。加盟店が加盟店をつくって利益を上げるといふ組織形態でも全くないわけですね。あくまでも加盟店は私どもから商品を仕入れて、それを、訪問販売なり、展示販売なり、職域販売なり、ホームパーティーなり、まあ私が開発しましたいろいろな販売方法によって直接消費者に販売して、現実には利益を上げています。ついでこの間の五月四日、五日も、全国の加盟店が千二百名集まりまして、京王プラザホテルで加盟店大会を開きました。加盟店も非常に意欲に燃えて、生涯の仕事としてやるんだということ

で現実をやっております。

ジェッカーチェーンの加盟店との契約状態と、加盟させた以降の教育システムですが、私どもはフランチャイズですから、ある一定の地域を加盟店にお任せします。その一定の地域には、その

加盟店以外は絶対どんなことがあっても加盟店は

つくりません。これは契約書に明記します。これは地域と人口で区割りしています。ですから、この加盟店においては、自分の指定された地域内において、私どもの商品は独占販売ができるわけです。

現在、ジェツカールの商品は、健康関連の商品、これはたとえばクロレラとか高麗人蔘茶とかございます。そのほか、アメリカから輸入している無公害洗剤。普通、洗剤というものはコップ一杯ぐらい、七十グラムから八十グラム必要です。ところが、私どもの無公害洗剤は、要するに茶さじ三杯で洗うことができる。そのほかABSとか、いろいろな公害の材料は出しません。この洗剤なんかはもう消耗品です。加盟店は一定のお客さんを確保すれば、毎月ある程度の収益が確保できる。そのほかに電話付属製品から公害器具関係、私どもで開発し、自家工場で作っている製品いろいろございます。

そのほかに、現在ジェツカード・ダイヤモンドという会社がございます。これは宝石類から時計、貴金属、ライター、そういうものを展示販売している会社です。この展示販売している会社は、地域会社と合わせまして全国に六カ所ございます。この販売会社で、一定の会場、たとえばホテルとか地域の市民会館とか、そういう会場を借りまして、全部用意します。大体二、三億の商品を展示しまして、その近くの加盟店の人がお客さんをその会場へ連れてくるということですね。こういう販売方法でいま相当成績を上げております。

この販売方法ですと、加盟店は商品の仕入れ資金は一つも要りません。それで、ロスもございません。万引きされても、加盟店の責任ではございません。運搬資金も要らない。ロスも出ない。商品が紛失しても責任をとらなくてもいい。そういう関係で、加盟店はただ自分がお客さんと常に親しくなっていて、今度何月何日にこういうところで展示販売をやりますから来てくださいますというところまで、お客さんを連れてきて、そのお客さんが商品を買いますと、加盟店に何%かの利益がいく。

なぜこういう方法をとっているかといいますが、この方法ですと広告代が全くかかりません。広告宣伝費というものがどのくらいかかるか、皆さんの方が詳しいと思うのですが、そういう広告宣伝費がかからない、また、諸経費がかからない、物が売れる。ですから、その分消費者に物を安く売れる。これは確かに安く売っております。

現実、今度も五反田のT.O.C.、東京卸売センターで、大々的な私どもの洋服と宝石の展示会がございまして。これは東京の加盟店総揚げで行います。今月の十六、十七、十八の三日間です。こういうときは大体五億円ぐらいの商品を並べるのですが、加盟店は自分の商品としてお客さんに紹介できるわけです。ですから、ふだん加盟店がお客さんとコミュニケーションをよく保って、お客さんからの信頼を勝ち得ておきますと、お客さんも喜んでそういう会場に参加する。

今度五反田であるものは大規模ですけれども、それより小さいもの、もっとそれを縮小した、たとえばホームパーティーと言いまして、一軒のお客さんの家へその近所のお客さんを五人なり十人なり呼んできまして、そこへ商品を並べて販売する方法、または職域販売と言いまして、全国の各職場、官庁、ほとんど全部入っておりますが、たとえば学校とか役所、そういうところのお昼休みまたは仕事の休みの時間展示して販売する方法、そういうように、ジェツカードは店舗がないだけで、商売のやり方はパートと何ら変わりない、そういう商売の方法をやっております。

どうして店舗を持たないかといいますが、これから店舗を持ったところで莫大な経費がかかりますし、設備投資も実際にかかります。それだけの資本がなくて商売をやりたいという人も相当いるわけです。そういう人たちに、資本も余り要らない、それで自分の目指している商売ができる、そういう方法を確立しなくちゃいけないということ、現実にはこういう販売方法をやっております。私どもでは、特別目新しい販売方法じゃ決してございせん。従来からある、酒屋さんが近所へこ

んにはちと行ってドアをたたいて入っていく御用聞き販売ですね、または従来からよく職域販売とか展示販売をやっております、そういう販売方法です。

ただ、私もこの間うち、マルチじやないかと大分騒がれました。これはなぜこういうことを騒がれたのかと思って、私もいろいろ考えてみたのですけれども、二つ騒がれた問題点があります。それは何かと言いますと、一つは、急成長したということ、私かと言いますと、一つは、急成長したということです。私が昭和四十六年に始めたときから現在で言いますと、売り上げから組織の構成人員、扱う商品、ものすごい数にふくれ上がっております。そういうふうにならぬように急成長したからマルチじやないか。あともう一つは、店舗がないということ、店舗がないからマルチじやないか、こういうことです。

それともう一つ、私どもの加盟店の中で、まあわれわれの指導を誤解しまして、何か強制だ、ジェツカードは非常に物を強制する、強制するのじやないのです。私どもとしては、われわれの加盟店が一日も早く一人前の商人になつてもらいたい、そのためにありとあらゆる研修を行っております。

たとえば、ジェツカードに加盟しますと、まず群馬県の伊勢崎市に研修所というのがございます。この研修所は、いま百人収容しております。これは朝六時半から夜十一時まで、もう徹底的な、商人としての精神教育からテクニク的な教育、また商品知識の教育まで、一人の加盟店に対して一回、二回、三回と三カ月にわたってやります。

なぜ三カ月にわたってやるかと言いますと、普通の会社の研修というのは、大概、三日なら三日、一回集めてそれで終わりです。これじゃ何にもならないわけです。私の場合は、一回集めまして、二泊三日でこれを研修させております。これが第一回です。この二泊三日が終わって、今度は家へ帰って一カ月間、研修所で教わったことを自分でそのままた二回目の研修で来ます。現在、研修生が二十

四期生。ですから、一期生各百人ずつ入ったとしても、二千四百人という人たちが、現実にジェツカード・エー・ン研修所の研修を受けております。この研修は、一回やって一カ月研修を實踐し、また研修所へ入って、それからまた家へ帰って一カ月実践をやる、それでまた研修所へ入って、また自宅へ帰ってやるということ、です。

そのほかに、私も今度、全国各地域で毎週、加盟店会と販売実践大会というのをやっております。加盟店会というのは、全国大体八十ぐらいのブロックに分かれて、各ブロック毎週土曜日の午後六時からやっております。販売実践大会というのは、毎週水曜日、朝八時から夜八時までやっております。この販売実践大会というのは、現実に私どもで経営指導部員というのが全国で約百名からおります。この百名の人たちが、商品の売り方からお客さんの獲得の仕方、これを全部きめ細かく教えます。

要するに、ジェツカードでは、加盟店をつくって利益を上げるといふシステムじゃ全然ないのだという事です。ただ、一部のマスコミによりまして、一部の、ジェツカードの本当の一握りの脱走者があればマルチだと言つたら、もうそれだけ信じてマルチマルチと書いてやると、何か新聞でマルチにされちゃったような、私としてはそういう気持ちなんです。

そういうマルチの生まれるような要素が少しでもあったのではやはり世間の人に申しわけないという事で、いろいろな形で、現実にいい会社にして、いい販売組織にしようという事で努力しております。ですから、いろいろな角度から研究していただいて、皆さんの御指導を私どももどんどん受けまして、やはり社会性のあるいい会社にして、こういう気持ちで私どもががんばっております。よろしくお願ひします。

○横山委員長 ありがとうございます。
次に、堺参考人にお願ひをいたします。
○堺参考人 私は、悪徳商法被害者対策委員会会長の堺と申します。

私が国会の場でこのようにこれから述べようとしておりますマルチ商法の社会悪性を述べることには、これが二回目でございます。昨年の秋、参議院の決算委員会では、私は当時ホリデイマジックの被害者対策委員会の会長をしておりまして、何とかこのマルチ商法そのものを日本から追放したいというように訴えております。

あれから半年たっておりますけれども、いまだもってこのマルチ商法に対する規制措置は何も行われてはおりません。被害はどんどんふえております。もちろんそれ以前に、たとえば昨年の秋以前に被害者になった方はすいぶんおります。その方が名のりを上げていられることもありすけれども、昨年以後、また加速度的に被害がふえているわけです。

なぜこのように被害がふえるかと言いますと、やはりこれはネズミ講であるからです。ネズミ講というよりも、むしろいまは人身売買に近い状態なんです。マルチ商法というのは、御存じのように商品を売るだけでなく、その商品を売る人間を連れてくればお金になる、これがマルチ商法ですが、このマルチ商法の社会悪性はここにあります。というのは、商品の利益よりも、人を連れてくる利益の方が余りに大きいのです。並びに、その商品というものは見せかけにすぎません。ほとんどの商品が価値のないものです。

たとえばホリデイマジックでは、明らかにされましたけれども、欠陥化粧品でした。エー・ピー・オー・ジャパンのマークIIという商品は、これは通産省が一昨年の秋、効果はないという発表をしているにもかかわらず、いまだもって、パワーアップ、ガソリンが節約になる、それから排気ガスが減少になって公害防止に役立つなどと言っております。明らかに誇大広告的なんです。また、ジェツカーチェーンの社長が先ほど述べられましたけれども、ジェツカーチェーンの商品についても、そのあたりにあってもなくてもいいもの、必需品ではないもの、そういうものが多いわけです。比べ

ようがないものが多いのです。並びに、ジェツカーチェーンの商品の中にも欠陥商品がございます。

この商品が悪いために、多額のお金を投資した方々が皆さん泣いております。その数は全国で約百万人に上るかと推測されます。潜在被害者といまして、現在まだ被害に気づいていない、あるいは泣き寝入りをしている、これがすいぶん多いのです。泣き寝入りをしている人が多いために、まだまだいまだあらわれている被害者は氷山の一角です。実際の被害者はもっとひどい例がいろいろあります。

たとえば、いまだ問題になりましたのは、エー・ピー・オー・ジャパンにしましては未成年の被害者がいる、高校生まで入っている、こういうことがありました。もちろんそれはいっぱいあります。またほかにも、エー・ピー・オー・ジャパンに関して言うならば、一家離散になった例があります。人間不信、ノイローゼ、昨年の秋にはマルチ商法による自殺者まで出ております。離婚とか、家庭の崩壊、本業の放棄、放棄せざるを得なくなるわけです。そのような例が各地にあります。いま私の会のあるところに手紙があらちちから寄せられておりますけれども、もうミカン箱がいっぱいになっております。電話はしよつちゅう入ります。

その方々が訴えてくるのは、やはりだまされたといい声が多く多いわけです。なぜだまされたか。やはり説明内容に問題があるわけです。たとえば、先ほど言いました、通産省が効果がないという発表をしているにもかかわらず、いまだもってその商品は効果があるというような発表をしておる会社がある。これは一体どういうことなんでしょう。被害者が余りに多いために、その声を全部私が申し上げるわけにはいきませんけれども、ここに三三三と特殊な例を持ってきております。特殊な例と言いますよりも、これはこのような例がいっぱいあるわけです。その中のほんの一例にすぎません。もっとひどい例があるわけですが、ちよつと御紹介いたします。

これはエー・ピー・オー・ジャパンに入っている二十八歳の大坂の方ですが、出資金は四百万に上っております。この方は繁栄会議と呼ばれる説明会に連れていかれて、その誘った人間が自分の長年の友人なものですから、その友人をまづ信じていたということがあります。おまけに、この商品の説明を聞いて、大要その商品がいい、公害防止に役立つということであるならば、これは今後の社会にとってなくてはならぬ。そしてまた、一日三時間、週三日、三カ月間も働けばすく百万円がもうかる。このような話をいま私がしたのは、だまされる人間が悪いのではないかと、もうけようと思つて入つたのではないかと問われるかもしれませんけれども、その説明会が集団催眠術的なんです。ロコミあるいはチラシで一カ所に集め、密室状態にしておいて、薄暗い部屋から一気に入電気を明るくしたり、演出効果をこらして、もうけたという人たちが、小切手を持ちたり札束を持ちたりして、壇上でこのようにやりながら、こんなにもうかりますよ、もうからなかったら私が責任をとります、保証してあげますというようなことをして誘っているのです。

この方には、その友達が借用証を書いておられます。もしうまくいかなかったら私がお金を払ってあげる、ここにその証明となる借用証を書いてあげましょうというところで、借用証を書いた。だから、この方はこれを信じた。自分の友だちです。長年つき合つております。話も信じてるでしょう。会社側はそんなことを言うわけですか。そしてそんなにもうかるかと言います。会社側が、保証します、こうはつきり言明するわけです。そこで、この人はお金をくれるのに、手元にお金があつたので、家とかたんば、畑、土地を担保に入れてつくつたお金を投資したので、ところが、商品は売れません。効果がなから売れないんです。商品の効果という点について、たとえば会社側は、会社側のデータがあると言つて発表するかもしれないませんが、たとえ一%の効果、百歩譲つて一%の効果があつたとしても、この一%の効果というものは効果と言えらるかどうか。その効果というものを判断するのは、これは消費者です。物を買った人です。その物を買った人が、パワーアップになりはしないじやないか、かえつてガソリンを食う、こんなものを返すと言つて返してきたら、その家とかたんばを売った人は一体どうなるのでしょうか。この人はいまは担保を取られて、田舎の両親、それからこの本人の家族、もうあすの生活にも追われているほどなんです。この人は、日本国憲法を恨みますとまで言つております。このような悪徳商法がなぜまかり通るのかということをこの人は言いたいわけなんです。

明らかにたとえは現行法に触れないとしても、これも譲つての話です。触れないとしても、こんなに社会悪を引き起こしている、これを何とかならないものかということ、私は昨年秋、決算委員会が発言しました。その後、産業構造審議会の答申案が出た。それから、ホリデイマジックに対しては公正取引委員会が立入調査をした。でも、まだその審決は出ておりません。そしてまた、審決が出たとしても、それからやつと被害者は損害賠償請求ができるわけでありす。またそれから裁判所です。時間がかかります。裁判所に行こうと思つたら、やはり弁護士を頼まなければいけません。お金もかかります。借金をして、そんなにあすの生活に困つていようような人が弁護士費用まで出せるものでしょうか。もつと手取り早くこの被害回復ができる手がどうして打てないのでしょうか。それを私はここで訴えたいと思ひます。警察に持つていってもらちがあかない。監督官庁に持つていってもらちがあかない。被害者は一体この声をどこに持つていけばいいのでしょうか。だまされた人間が悪いで済んでしまふのでしょうか。

その説明会場というのも、名前の通つている会場を使つていす。たとえば、東京では久保講堂とか、貿易センタービルとか、日本武道館とか、大阪では万博跡の会場ホールとか、国民会館とか、市民会館とか、県民会館、商工会議所のホール、

こういうところを使っている。明らかにこれは、詐欺ではないとしても、詐欺的なんです。私もその主張としては、これは詐欺的じゃなく詐欺だと思っております。

もつとひどい例がいっぱいあります。この方は女性です。二十九歳の奥さんですが、出資金百五十八万円です。経費がずいぶんかかっております。この方もエー・ピー・オー・ジャパンの加入者ですが、いまこの人は、離婚をして身を売ってでも、夫、兄弟に迷惑のかからないようにして、少しでもお金の返済をしなければいけない、そのようなどう沼の中にいるわけです。

下のクラスからだんだんと上げていく。最初、下のクラスから誘っていく。ところが、そこではもうかりませんよと言う。その上に行きなさい、上だったらもうかりますと言う。そこでまた、その上に無理をして行く。そこでまた、それじゃもうかりません、もつと上へ行きなさいと言う。きりがいいのです。商品は売れないのです。ですから、自分が元を取ろうと思つたら、人を連れてくる以外にないのです。自分がそんなに被害に遭つていて、どうして人を同じような被害に遭わせることができませんか。マルチ商法の社会悪性というものは、この被害者が加害者になることであるわけです。

説明会場に行きますと、すぐあすにでもお金がもうかるような気がします。いまここでサインをしなければ、もう二度とこのチャンスはめぐり回つてこないんじゃないかというふうな雰囲気になつてしまします。実に巧妙に心理学を応用した説明会なんです。まずここに行つた人は、六割から七割方がひつかつてしまします。その説明会そのものを押さえないとどうしようもありません。人間です。欲はあります。欲がありますから、やはりいまよりも生活をよくしたいと思ひます。家が欲しいでしよう、車が欲しいでしよう、神経をなでられて、欲望を誘われて、その場でサインをしてしまつたような雰囲気につられてしまつた。手付を置いてしまつた。そうすると、大体三カ月間

はこの熱から覚めない。催眠術にかかつてしまつたわけです。その三カ月間の間に被害者が加害者になつてしまつた。下からは突き上げられる。自分はやつと目が覚めた。そうすると、下にも払わなければいけない。でも、払おうにも、自分も借金をしている。

このように、大衆の汗の結晶、本当のささやかな財産を奪っているわけです。家庭を崩壊しているんです。どうしてこんな会社が日本でもかり通るのでしょうか。もう諸外国では、マルチ商法は実質禁止になっております。日本ではなぜそんな商法が許されるのでしょうか。商法というよりも、これはもう本当に人身売買なんです。被害者が横の連絡をとれないような仕組みになっております。被害者同士は連絡はとれない。だから、自分一人のことかと思つてあきらめてしまつた。そのように泣き寝入りしている人がずいぶんあります。いま泣き寝入りしている人が立ち上がったら、エー・ピー・オー・ジャパンのビルの前は恐らく二十万人の人間でいっぱいになるでしょう。

独禁法で取り締まってもらうのも結構でございませうけれども、独禁法には限界性があります。被害者回復が行われません。あくまでも被害者が団体となつて自力で救済していく以外にないのではありません。ホリデイマジックではうまくいった。ところが、エー・ピー・オー・では一切拒否している。会社側は、商品が価値があると云う。そんなに価値があるのだったら引き取つてもいいじゃないかとわれわれが言つと、そういうことはできないと言ふ。効果はあると言ふ。しかし、その効果を判断するのは消費者です。このような会社の企業姿勢、社会的責任、こういうものをこの場で徹底的に究明してもらいたいと思ひます。並びに現在の被害者、この被害者の被害回復が手取り早く行われるように、皆さん方のお力をおかりしたいと思ひます。

終ります。
○横山委員長 ありがとうございます。

次に、竹内参考人をお願いいたします。

○竹内参考人 きょうは特殊販売一般ということでごさいますけれども、どうも伺つております。問題がマルチ販売にしばられておるようでごさいますので、まずそれについて私の考えておるところを申し上げたいと思ひます。

最近、外資系企業が化粧品等の販売方法といったしましてこのマルチ販売というものを始め始めてまいりましてから、わが国でもこれがいよいよ爆発的にふえてまいりました。

その方法は、企業によって若干の差異はございませうけれども、要するに、セールスマンを、雇用の形式ではなくて、独立の業者として扱うわけでごさいます。それが、それを幾つかのレベルに分けます。したがって、マルチレベルマーケティングという言葉が出てくるわけでごさいます。そして、上のレベルの者は、商品の販売価格を安くするとか、あるいはリベートを多くするというふうになつてしまつた。したがって、上のレベルの者は、セールスマンの数は少なくなりまして、セールスマンは全体として一つのピラミッド型を構成いたしまつた。そこで、これをピラミッドセーリングなどと申すわけでごさいます。

上級のセールスマンは、自己の部下に商品を卸すなどの形で商品販売に伴う中間マージンを得るわけでごさいます。それだけではございませんで、部下の昇進または募集、これを両方合わせてリクルートと申しますが、このリクルート自体によって多額の利益を上げることになつております。

このリクルートによって利益を上げ得るその財源は何かと申しますと、それは新規参加者または昇進者が会社へ投資をいたしますとか、あるいは会社からまとめて商品を購入するというふうな形で、会社側に利益が出てまいります。その利益の一部が、このようなリクルートに成功した者に分け与えられるということになります。したがって、法律形式的には、会社からそのリクルートに成功した者に払うという形をとりましても、あるいは

新規参加者が直接に自分を紹介した者に払うということにいたしました。経済的には同じことでありまして、会社と募集に成功した者両方が新規参加者を募つたことによつて上げられた利益を分け合つておるというのがこの実態でございませう。

したがって、その会社は、セールスマンが増加すれば増加するほど、それに対する商品の卸売、それによる会社への出資等によつて利益を上げることができまして、セールスマンもまた、自分の部下をふやせばふやすほど、その紹介料、さらに部下の販売した量に応じたりベータ等の形で利益を上げることができ。言葉をかえて申しますと、この販売方法は、販売利益と組織拡大による利益の二つをねらつておるものでありまして、企業が高度成長を目指すほど、組織拡大による利益に重点が置かれることになつた。

もう一度言葉をかえますと、この会社は商品も売りますが、それだけではなしに、商品を買った権利を売るといふことになつた。セールスマンも、商品販売よりは、人間狩り、ヘッドハンティングなどと英語では申しておりますが、このヘッドハンティングによる利益の追求を目指すことになつた。新規参加者がネズミ算式にふえてまいります。新規参加者がネズミ算式にふえてまいります。これは問題はないわけでごさいます。これがふえまないと、ヘッドハンティング、人間狩りによる利益は上がりません。わが国でネズミ算式販売などと呼ばれておるのはこのためでごさいます。

しかしながら、私が仮にたつた一人だけセールスマンを使つてこの販売を始めまして、そしてその一人のセールスマンが一月に一人ずつ新しいセールスマンの募集に成功するといふ非常に控え目な、これは実際に現在わが国で行われているマルチ販売などの説明、パンフレット等を私が見た限りでは、そのような控え目な前提で説明がなされておるものはないようでごさいます。そのようにきわめて控え目な前提で計算してまいりましても、大体三十二、三カ月たちますと、地球上の全人口がこれに加入しなければならぬという勘定になります。これは曾呂利新左衛門が豊臣秀吉

をやったという有名なネズミ算、きわめて初步的なネズミ算でございまして、何ら異とするに足りないこととございませうけれども、これが現に行われておるわけでございませう。

このことはとうてい実現されるはずがないわけですが、地球上の老若男女ごとくが三年足らずの間にこれに加入するなんというものはあり得るはずがない。ということは、言葉をかえて申しますと、一月間に一人のセールスマンの募集に成功するということすら余りにも非現実的だということとなんです。それはそれで、実際には行われない。だから全部が加入するなんというものは起こり得ていないわけでございませう。

にもかかわらず、この種の組織に一般の大衆が入ってしまったのは、これは大抵が所得が比較的低くて、かつ事業についての経験に乏しい種類の人間であるということがアメリカでも言われておりますが、わが国でも大体そのように見えてよろしいかと思ひます。言葉をかえて申しますと、事業について無知であつて、かつ欲が深いということとございませう。このことは、私は何もそれに加入してしまつた被害者を誹謗する意味で申しておるわけではないわけでございまして、私自身が胸に手を当てて考えてみましても、消費者の一人として相当に無知であり、かつ人並みに欲が深い面は持つております。

消費者保護法などというものは、消費者というものはどだい無知であつて、かつ欲が深い、そういう意味で人間の弱味を持つてゐるものなんだというのを前提にしなければ成り立つものではないわけでございまして、人間が真に賢明であり、欲のないような人間ばかりであれば、消費者保護法なんて要りはないわけでありまして、人間的な弱味を持つてゐるというところをお互いに認め合うからこそ、そういう人の弱味につけ込むことを許さないという消費者保護法が必要になつてくるわけでございまして、ばかばか死ななや直らないというものは、これは商売の世界においては通用する論理かもしれませうけれども、消費者保護法の

分野におきましては、人の愚かきにつけ込むなという原則が支配しなければならぬということになるわけでございませう。

ネズミ講と申しますのは、その参加者が送金を繰り返しておるだけで利益が上がるというわけでございませうから、これはもうそれであることは明々白々であるにもかかわらず、あれだけの被害者が出た。ところがこちらの方は、それだけではなしに商品販売という通常の商取引の要素が加わつております。それだけに非常にひっかかりやすい要素を持つてゐるわけでございませう。

諸外国ではいろいろな形でこれを禁止しております。アメリカでは、御承知のように連邦取引委員会、わが国でいうところの公正取引委員会がホリデイマジック社に対してインシアルデシジョンを出しまして、そこでは、いままでに受け取つた金に利息をつけて全部返せということを申しております。さらにそれは、去年の十一月でございませうが、連邦取引委員会の最終審決というものになつて確認されております。ここに持つてまいりましたのが、これが中間審決でございまして、これだけのボリュウムの中に、同社の販売方法が独禁法上いかなる問題点があるかということをする分析いたしております。そうして、それに対してきわめて徹底した命令を出しておるわけでございませう。これだけでなしに、アメリカでは、日本の大蔵省の証券局に当たりますところの証券取引委員会もこれに対して規制をしようとしておるわけでございまして、と申しますのは、金を払い込めばもうかるというのとは一種の投資契約でございませう。株を買うのとどこが違うか。そうだとすれば、そういう投資契約について規制しようとする証券取引法もこれに適用があるのはあたりまえだといふ考え方でございませう。わが国の証券取引法とは若干違つておりますので、ここは同一には論じられませうけれども、そういう形で行つてゐる。それから各州法がやつております。それからイギリスでは、一九七三年七月の公正取引法というので規制しております。オーストラ

リアでは、去年の八月二十四日に成立しました取引慣行法というのでこれを規制いたしました。シンガポールでは、ピラミッド式販売を禁止するための特別立法をつくりました。こういう形で、各国それぞれが法律をつくつた。

わが国では、同じような問題があると言われながら、公正取引委員会はいまだに結論を出さない。私は、はなはだ遺憾なことではないか、それはそれなりに御事情があるとは思ひますけれども、部外から見るとはなはだ遅過ぎるという感じがいたします。法律を早くつくらなければならぬといふことを痛感するわけでございまして、ネズミ講の場合にも結局立ち上がったのは国税庁だ。わが国では頼りになるのは国税庁しかないのじゃないかといふことをあのときに私は感じたわけでございませうけれども、ネズミ講に対する規制も行われなかつた。そうだとすれば、マルチ販売に対しても一向に手が打たれないままに、いわば被害者の拡大が毎日毎日繰り返されてゐるのははなはだ残念なことではないかと、私はこのように感ずるものでございませう。

○横山委員長 ありがとうございます。ちよつと速記をとめてください。

(速記中止)

○横山委員長 速記を始めてください。それでは、どなたでも結構でございますから御質問を……

○石田(幸)委員 基礎的な知識をもう少し得るために、三社の方にお伺いをするわけでございませうが、四十八年度、四十九年度にわたつて、いわゆる加盟金形式の収入、それから商品販売におきまして、この二つに分けてお知らせをいただきたいと思ひます。

それからあわせて、営業外投資をしていらつしやるかどうか、もししていらつしやるのであれば、その額についても、四十八年度、四十九年度にわたつてお知らせをいただけないかと思ひますが、そういう数字をもしお持ちであるならばぜひお願いをしたい、こう思ひます。柴田さんからお願

をいたします。
○横山委員長 柴田参考人、おわかりになりますか。

○柴田参考人 いま覚えてないから、ちよつと資料を……

○横山委員長 それでは柴田さんお調べを願つて、田中さん、わかりますか。——山口さん、わかりませうか。

○山口参考人 営業外投資と言いますと、具体的にどんな……

○石田(幸)委員 いわゆる自分の会社の業務以外の投資、たとえば土地を買ふとか、あるいは株を買ふとか、いろいろなことがあると思ひますけれども、直接的な営業以外の投資をしていらつしやるかどうか。

○山口参考人 それはやつていません。

○石田(幸)委員 あと、加盟金収入と販売収入。

○山口参考人 四十九年度の加盟料と売り上げですが、売り上げの大体一五%から二〇%が加盟料になつております。

○石田(幸)委員 金額にしておわかりじやございませうか。

○山口参考人 金額にして、大体の数字ですが、ジュッカー・グループの売り上げで大体四十五億ぐらいの売り上げです。それで、加盟料の収入が大体六億から八億になると思ひます。

○石田(幸)委員 先ほどお話がございましたのは、そういうマルチ商法が一般に浸透し始めた状況の中では、かなりの——ずっと広がつていきましたから、一気に加盟金収入がふえた旨を先ほど山口さんおっしゃつたように思ひますのでございませうけれども、四十八年度についてはどんな状況でございませうか。

○山口参考人 四十八年度が大体三億五千万ぐらいだと思ひます。

○石田(幸)委員 販売収入はいかがでしようか。

○山口参考人 売り上げが十八億ぐらいでございませう。

○横山委員長 柴田参考人、わかりましたか。ど

うぞ。

○柴田参考人 四十九年四月から五十年三月までの売り上げ、約六十億です。商品販売の利益が約三割五分、二十一億ぐらいです。ほか、加盟金収益がゼロ、営業外収益がゼロです。

○横山委員長 田中参考人、わかりましたか。どうぞ。

○田中参考人 大体ことしの二月までで百一億なんです、割り率は、六〇%が化粧品で、四〇%がリクルート料であります。

○石田(幸)委員 いまの柴田さんの御説明、よくわからなかったのですが、いわゆる販売収入が六十億ということでしょうか。加盟金収入はどの程度になっておりましたか。もう一度、年度別にお願ひしたいのですが。

○柴田参考人 リクルート料は会社に全然入っておりませんから、収入にはなりません。

○石田(幸)委員 はい、わかりました。

○小林(政)委員 私は、ホリデイマジック社の参考人の方にお伺いをいたしたいと思ひますけれども、ホリデイマジックの場合には、商品の流通経路がいままでゼネラル、あるいはまたマスター、オーガナイザー、ホリデイガールというような四段階に分かれていて、そして各段階の商品の割引率は、ここにちようだいした資料を見ますと、ゼネラルの場合は、六五%、マスターは五五%、オーガナイザーの場合には売上高によつて三五%から四八%、そしてまたホリデイガールの場合には三〇%から三五%、こういうことになっております。また、リクルートの面を見ますと、いわゆるマスターになるには九十万円ですか、投資が必要である、あるいはまた、マスターからゼネラルにいわゆる昇格するには七十五万円の投資が必要だ、こういうことを私もこの資料の中から見えておりますけれども、このとおりかどうかという点についてまずお伺ひしたい。

それから、そうであるならば、この投資の配分、たとえばマスターになるには九十万円の投資が必要である、あるいはまた、ゼネラルに昇格するに

は七十五万円の投資が必要である、この配分は、たとえば会社、あるいはまた先ほど参考人の方からお話のごさひました紹介者、こういったような配分が具体的にどのようになっているのか、会社の取り分そのものはいま具体的に幾らになっているのか、こういう点についてまずお伺ひをいたしたいと思ひます。

○田中参考人 そのとおりなんです、まずマスターからゼネラルになる七十五万ですか、これは会社には入りません。これは組織を持って、ゼネラルの下にマスターがありまして、マスターがゼネラルに上がるときに組織を持っていくので、前のゼネラルに七十五万を払うわけでありまして、ただし、その組織は前に行われたような組織で、私が社長に就任しまして、いまやめつつあつて、今月あたりに全部それが変わると思ひます。

○小林(政)委員 マスターになるためには九十万円の投資が必要であるわけですね。これはどうなんでしょうか。

○田中参考人 マスターになる九十万円の内訳は、ちよつとお待ちいただけますか。——九十万円の内訳は、七十五万円がセールスエードですね。かばんとか、中身です。それから十五万円が教育費ですね。それから十七万五千円は保証金です。おやめになったときに返る金です。それから三十五万円は、百五十万の達成をしたときに返るお金であります。それからあと十五万円は、マスターが五五%でゼネラルが六五%なので、マスターがゼネラルになったときに前渡し金として一〇%を渡す十五万円、それで合計九十万円になりますと思ひます。

○小林(政)委員 そうしますと、この十七万五千円の保証金というのが会社に入るわけですか。

○田中参考人 預かり金として入ります。

○小林(政)委員 しかし、私は、やはりこの内容を見てみますと、いわゆる九十万円の投資、これにいろいろな名目はつけています、しかし、実質的には会社に入る部分というのはじやどことどこに入るのか、こういう点、明確にしてもらいたい。

それからもう一点は、先ほど参考人の方からも、これに参加する場合には、参加者に、特異な成功例などをたくさん挙げたり、何か手ぶりで示しになりましたけれども、札束を振り回したりといううな、こういう状況でもって、これは確実にもうかるんだといううな、そういう心理状態に講習会その他を通じてさせていく。そして具体的には、絶対にもうかるというふうに思い込ませて、新規参加者に対してはいわゆる商品の購入をも義務づけているわけですね。新しい参加者には、具体的に商品の購入というのはどのくらいの量を義務づけているのか、この二点をお答え願ひしたいと思います。

○田中参考人 過去においてそういうことはありました。ただし、私が社長に就任いたしました、こういうことはやめております。実際に私はそういう場に出たことはありません。

○小林(政)委員 前の答えはどうでしょうか。

○田中参考人 デモが起こりまして、それから私が一夜において社長にならざるを得ないようなかつこうになったので、その前にそういうことがあつたということはその後に聞きましたが、いま現在はそれをやめております。

○小林(政)委員 第一点は、会社に具体的に入金金額、この九十万円のどれとどれが具体的に会社に入ってくるのかということ、新規参加者に対して商品の購入というものが義務づけられているというふうに聞いておりますけれども、これは具体的にどうなっているのかということですが。

○田中参考人 一応九十万は全額会社に入ります。それに対し、七十五万円の商品を買います。そして、あとはさつき言つたような預かり金、教育費、そして百五十万という品物を三年間で売りさばいた時点におきまして三十五万が返るわけになっております。

○松浦(利)委員 堺さん、あなたからいただいた資料の中でちよつと質問をしたいのですが、一つは、エー・ビー・オー・ジャパンは「幹部は詐欺的商法出身者と警察官幹部上が多い」といふ書

いてあるのですが、これはあなたの方で調べられたのですか。

○堺参考人 はい、調べております。

○松浦(利)委員 そうすると、その「詐欺的商法出身者」というのはどういう人ですか。

○堺参考人 この会社の組織が実は五月の一日付で変わっております。ところが、その前に社長をやっていた人間、橋場弘という社長がおりまして、これは柴田権会長の下に直属するわけですが、この橋場弘社長は元ブリタニカ出身です。それから、副社長クラスで、いま現在副社長は外れておりますけれども、エー・ビー・オー・ジャパンは、普通の大企業で言うたところでは事業部、あるいは部が独立しまして会社になっておりますので、大変少人数なんです。その関連会社、いっぱいありますけれども、その関連会社の役員はほとんどの人間が兼ねているわけです。ですから、一つのグループと考へて差し支えないと思ひますが、その関連会社の社長の中には、エー・ビー・オー・ジャパンの副社長クラスで、株式会社エー・ビー・オー・商事というのがあります、この社長宮田功夫、これは元ブリタニカです。

それから、株式会社ベルツというのがあります。毛皮を売っている会社ですけれども、この社長青木貞雄、これも副社長クラスに相当するわけですから、これは元静岡岡警署清水署捜査刑事上がります。それから、出版の方を担当しております株式会社弘龍、この社長は島津幸一という人ですが、この方は元SF商法、あの五反田のTOCで主婦などを景品で集めて、興奮状態のうちに、最初安い物を売っていきまして、最後に高価なものを一気に買わせてしまふという商法がありました。これが社会問題になったこともあります。そのSF商法の創始者です。それから、この会社の顧問をやっております又村という人がおりますが、これはエー・ビー・オー・ジャパンの管轄地域である元神奈川県警の加賀町署長です。それからまだまだおありまして、エー・ビー・オー・ジャパンの管理本部長、この人は蔵井政雄という

人ですが、元神奈川県警の三崎署長上がりで、捜査二課上がりというふう聞いております。知能犯専門の出身だそうです。

このほかにも、元神奈川県警だとか、要するに警官上がり、それも幹部上がりの方がずいぶん入っている。並びに、このように詐欺的会社、いままですいぶん問題を起こした会社の出身者と同居しているということになります。

○松浦(利)委員 それで、堺さん、あなたは被害者対策委員会の会長ですが、それぞれの三つの会社で、あなたのところに救済申し立てに来ておる人の数をちょっと教えてくださいますか、何人ぐらい来ておるか。

○堺参考人 エー・ピー・オー・ジャパンは、四月十八日現在で二百七名です。この後一カ月間、どんどんふえていくのですけれども、まだ手続の済んでいない方もありますし、電話だけの方もありますし、手紙だけの方もありますので、大体一カ月ごとにまとめるようにしておりますが、まだ四月以降の五月分までまとめておりません。

それから、ジェッカーチェーンですが、ジェッカーチェーンは当方のほかにも被害者団体がございます。まして、そちらの方にもたくさん集まっていると聞いておりますけれども、こちらの方にきておりますのは、主に宮崎県、鹿児島県、広島県、新潟県という比較的民生度の低い県の被害者が三十名ばかり来ております。

それから、ホリデイマジックでは去年の九月二十六日に第一回の団体交渉を成功させまして、第二回まで私が直接指揮いたしました。その数、合わせて二百三十名ぐらいです。その後は、会社が一応払うという姿勢を見せましたので、私ども一応アルドラーの役割りと思っておりますので、払うという実績ができれば、どんどん各自個人でもって行ってもらっております。

というのが、私あるいは私の団体が、暴力団であるとか、あるいは金もうけでやっているんだとか言われているわけなんです。地方の方ではまだ信じておられる方がずいぶんあります。私どもは

あくまでも社会運動をやっているわけであって、金もうけのためじゃないということで、道がついたら、あとはもう個別に行ってもらおうというような姿勢をとっております。ただし、一度も払ってくれないと、次から次へ集まってくる人数をまとめ上げて、どんどんぶつけていく以外にないと思っております。

○松浦(利)委員 それじゃ、エー・ピー・オー・ジャパンと、それからジェッカーチェーンの社長さんにお尋ねしますが、いま被害者の代表からも話があったように、現実問題として、あなたのそういった組織を通じて国民が非常に迷惑を受けておる。現実被害が出ておる。ホリデイマジックの方は、返還ですか、そういった手続をとるというところで一応やっておられるようだけれども、エー・ピー・オー・ジャパンとジェッカーチェーン、おたくの方では、もう一切そういったことについては関係ない、今後も被害者救済などということとは会社としては考えないという方針なのかどうか。

○山口参考人 実は資料で提出してあるのですけれども、私どもでも被害者と称する人と交渉しまして、ではどういふことなのかとよく聞いたら、ジェッカーの商売をやっている生活ができない、物も売れない。それでは大変だ、確かにわれわれはもうかると言っていたのですから、それじゃ生活資金は貸そう、物が売れないんだから売れるだけの協力をしよう、現実にそれを全部やっております。

それと、いま堺さんが別の団体があると言ったんですけれども、その別の団体はジェッカーチェーン被害者同盟と言っているのですけれども、風間さんという人が会長です。このジェッカーチェーン被害者同盟は六十二名です。この風間さんが中心になって、被害者同盟でなくてジェッカーチェーン互助会というのがいま設立されました。その互助会については、ジェッカーで全面的にジェッカーグループ各企業が協力して、ジェッカーの仕事をやってみなければもうわからなかつ

たとか、だめだったとか、こういう人たちをこの互助会で救済しようということで現実にやっております。

救済の仕方ですが、互助会からの運転資金の貸し付け、または商業権の譲渡ですね、せっかくジェッカーの加盟店になったんですから、その譲渡を互助会が中心になって行。現在それを進めまして、二十七名の人間に対しては、とりあえず商業権の譲渡ができるまで生活資金の貸し付けをいま行っております。

そういうことで、今度互助会がほとんどどんないろいろな面で協力しようということで現実にやっておりますから、余り堺さんのところのお世話になる必要もないと思うんです。

○松浦(利)委員 そういう必要ないことを言っちゃいかぬな。そんな生意気なことを言うもんじゃない。

○横山委員長 柴田参考人、どうですか。

○柴田参考人 いま堺さんの内容は、被害者は二百七十七名と言っているけれども、ただし、その被害者の定義づけとしては私は疑問を持っております。事実を言えば、三月十七日、いわゆる被害者同盟が悪徳商法だとか何とか、うちの会社の外でデモをやる。デモを一時間の許可をもらってやって、その後なだれ込んで、会社の中に入ってドアを壊して、うちの社員は夜中の十二時まで監視状態になっていました。後で調べたけれども、そこへ五、六十人入っているが、うちの販売店は十人足らずで、あとは日雇い人夫だが入っております。私は、いまの状態では、その被害者が被害者かどうか、はっきりわかりません。

もう一つは、うちは五年間の実績があつて、現在販売店が三十万人おりますが、堺さんは二百七十七名と言ったが、その二百七十七名が果たして被害者かどうか確認した上で、うちの三十万人の数字と比べれば、そのパーセンテージが物を言うのじゃないかと思ひます。

現在、日本の社会で失敗者が出ない企業はあり得ない、私はそう思います。ただし、エー・ピー・

オー・ジャパンの姿勢は、いかに失敗者に成功者を協力させるか、このことは努力しております。

○松浦(利)委員 もう一つ、通産省と公取にお尋ねしておきます。

産業構造審議会で、マルチ商法は実質的に禁止すべきだという答申が出ていますね。アメリカではすでに禁止措置がとられているのだけれども、その産権審の結論に従って、通産省は、今後このマルチ商法に対してどういう指導をするか、その点をこの際はつきりさしておいていただきたいということが一つ。

それから、公正取引委員会の方は、現在ホリデイマジック社についての最終的な調査を検討中だといふふう聞いておるのですが、これに対する結論は一体いつ出るのか、そして公取に対してはどういう申し立てが来ておるのか、その点をひとつお聞かせいただきたいと思います。

○原田説明員 昨年の十二月に、産権審から特殊販売全体につきまして答申をちょうだいしたわけでございます。その中にマルチ商法が入っております。わけでございますが、その答申の中身と申しますのは、恐らく御案内かと思いますが、ざっと申し上げますと、一つは、正常な商慣行との区分が非常にむずかしい点があるわけでございまして、これは先ほども参考人の方からちよつと出ておりましたが、フランチャイズシステムというのがございまして、そのフランチャイズシステムと、いわゆるこのマルチ商法との区分がなかなかむずかしい点がある。したがって、この規制に当たりましては、正常な商慣行に悪い影響がないように対処すべきだという点が一点でございます。

それからもう一つは、これは一番大きな点でございますが、先ほど竹内先生からも御発言がありましたように、このマルチ商法の一歩悪い点、まあ極端な表現を使いますと、諸悪の根源は、リンクルートにある。いわばネズミ講というものがあつて、そのネズミ講の組織に商品販売を乗せる。したがって、加盟者は一般の個人が多いわけでございますけれども、その商品の販売利益より

も、むしろリクルート料の収入に引かれて、先ほどお話がありましたヘッドハンティングとか、人狩りをやる。一定の限界がありますから、初めに入った人がある程度利益を上げるかもしれない、しかし、後になればなるほど非常にむずかしい。一定の投資が要るわけでございますが、その投資した資金の回収すら不可能になる、ここが非常に問題ではないか。

いろいろ正常な商慣行との区分の問題、いま申し上げましたリクルート料の問題、そういった点を総合的に勘案いたしまして、これは実質的に禁止すべきではないかという答申をちょうだいしています。

その中身は、大きく分けて二つに分かれます。一つは、こういう悪い商法をする場合につきましては、あらかじめ人を勧誘する等の場合には一定の事項を開示しない、一定の事項を勧誘される人に対していろいろ説明をしない、これはこういうような組織ですというような説明をしないといったようなこと、あるいは契約を結ぶ場合には文書をもつてしない、こういったようなことが一つの部分でございます。

それから、もう一つの部分は、民法上のいろいろな損害賠償あるいは契約解除、そういった点に開するいろいろな特例を設けるべきである、こういう点でございます。現在、この二つの大きな部分につきまして、立法作業を進めているところでございます。

ただ、そこで一番大きな問題になりますのは、実はこの答申をちょうだいたした時点におきましては、独禁法でマルチ商法が不正取引に該当するやいなやという点についてやや不明な点がありました。私どもは、むしろ消極的な感じを公取の事務当局から得ておりました。したがって、ともかく早くこういった審議会におきまして、公のマルチ商法というのははっきり申し上げますと悪である、そういう点の結論を出すべきであるという答申をちょうだいたしたのでございますが、その後、公取におきましてホリデイマジックの立入

調査を行いました、不正取引に該当するおそれありといったような感じが出つてございます。

この独禁法上マルチ商法がどういう位置づけになるのか、これがはっきりいたしませんと、新規立法をするとしても、いわば立法上のその前提がはっきりしないわけでございますから、私どもは条文の作成その他につきましては内部で検討を進めておりますけれども、現在は、独禁法上どういう取り扱いになるかという点につきまして公正取引委員会の結論が早く出るといふこと、それを待ち望んでいる状態であるわけでございます。

○出口説明員 お答えいたします。

公正取引委員会といたしましては、マルチ商法のうち典型的と認められますホリデイマジック社につきまして去る二月七日に立入調査をいたしました。その後、鋭意審査を続けまして、現在詰め段階にきております。したがって、もうすぐからず結論は出ようかと思っております。

なお、そのほか数社から陳情等来ておりますけれども、正確に申告等どの程度出ておるかははっきりいたしません。

○野間委員 ホリデイと、それからエー・ビー・オーの方に聞きたいのです。ジュッカーの場合も私すいぶん問題を持っておりますけれども、まず聞きたいのです。先ほど竹内参考人の方からお話がありましたように、ネズミ算でいくと、三十二カ月たつと全地球の人口が全部それに加盟しなければならぬ。これはやはり有限の中に無限をほうり込んでいくという一つの商法だと思っております。ホリデイにしても、あるいはエー・ビー・オーにしても、まさにマルチ商法そのものだと思うのです。

これは販売組織についての資料、あなた方が出したものだと思っておりますけれども、ピラミッドになっておりますね。そこで、ただ、いま竹内参考人の話にありました三十二カ月あれば全人口を覆うべき筋合いのものが、ホリデイの場合にはいまホリデイイカールも入れて十萬一千四百八十四人、エー・ビー・オーの場合には末端のディーラーを

入れて十七万九千三百二十一人と出ているわけですね。そうすると、全地球人口から比べてまさに微々たるものなんです。

ところが、事業説明会等聞きますと、これはいまでもずっと非常に拡大できるようなことを言っておるわけですね、催眠かけて、私、よく知っておりますけれども、あなた、一週間に一人ふやさない、夏と冬と十分バカンスとって遊びなさい、大体五十週として、一週間に一人入れたら五十人、それで済むんですよ、とっておるんです。しかし、現にいまのこの組織構成からすれば、明らかにこれが誤りであるということがはっきりしておると思うんです。ところが、それにもかかわらず性根もさうなく事業説明会の中ではそれを書いて、そしていまのヘッドハンティングでやはりどんどんどんどん加盟しておるというところ、非常に大きな問題があると思うのです。

これらについて、実際あなた方が事業説明会で説明されたことと、現実のこの組織構成、これとの間のずれですね。いまの通産省の話にもありましたが、結局リクルート料につられて来るのが多いわけですね。そういう点について、あなたの方、いまの竹内参考人の話、あるいは通産省のいまの見解、これを踏まえて、一体いままでの事業説明会そのものはよかつたと思うのかどうか。こういうヘッドハンティングを中心とした商法、これは私はやはり許されるべきでない、こういうふうには思っております。

○柴田参考人 いま先生おっしゃったとおりです。ただし、エー・ビー・オー・ジャパンの繁栄会議という会議があるのです。新規の見込み客を勧誘する会議で、そういう発言はしていません。そして、エー・ビー・オー・ジャパンのマルチ商法は、四十六年に私アメリカから持ってきて、一年間やって、なかなか売れません。そして、よく研究して、やはりアメリカの商法と日本の国民性との国情が合わないから、徐々に改良しております。

そして、マルチ商法はアメリカのほとんどの州は禁止されておりますが、前のマルチ商法の会社、いまなおやっておりますが、アムウェイという会社は、アメリカンウェイの略で、やはりマルチ商法のいいところをとって悪いところを改良して、商品をふやして、現にものすごく大きな会社になっております。

そして、エー・ビー・オー・ジャパンも同じ考え方です。こし三月一日から、商品一つから三つの商品にふやしております。現にヘッドハンティングと言われても、私はちょっと納得できません。うちは実際、商品はたくさん売っております。その資料としては、この雑誌は「ウインズワーク」といいますが、これはウインズオイルカンパニーという自動車添加剤の世界一のメーカーです。そのウインズオイルの商品は、十五年前、三菱商事を通して輸入されております。去年その総エージェンツの権利をエー・ビー・オー・ジャパンがもらいまして、去年一年、うちはウインズの商品は五百万ドル輸入しております。これは全部さばいております。いまエー・ビー・オー・ジャパンは、ウインズカンパニーの世界一の総エージェンツになっております。これがエー・ビー・オー・ジャパンはヘッドハンティングしかやっていない、商品を売っていないというんでは、私は否認いたします。

以上です。

○横山委員長 田中参考人、御意見あります。

○田中参考人 先ほど申しました先生の言うとおりだと思います。ただし、横道にちよつと入りますが、私は、化粧品のこと、またマルチのことは余り知らないのです、本当を申し上げます。またまあのデモが起きましたときに、私が顧問としておりましたので、外人重役が皆さん散ったもので、あらゆる従業員の、安月給で働いている人のために、ひとつ助けようという意味で、きょう現在に至ったわけなんです。

それから、先ほど塚さんが二百人から三百人の解約者がありましたと言いますが、先ほど

も申しましたとおり、現在五千六百六十一件、解約者に支払っております。

それからなお、私どもでは、私が社長に就任いたしましたして、社会的、道義的、あらゆる点におきまして、日本の法律とかそういうものにふさわしくないものは全部カットである、新規まき直しであるということ、もしできればマルチもそういうものも一切やめて、本当の化粧品品の販売会社にしたという努力をしております。

○野間委員 エー・ビー・オーの方、私が言っているのは、ネズミ講に商品をオンしているということ、これはマルチ商法の特徴だという話が先ほどあったし、その前提で私は申し上げているわけですから、商品だけを売っていいというわけでもないという言った覚えがないので、その点ひとつ誤解のないようにということですが、これは実際、説明会の内容と実際の商売とは違っているわけですね。ところが、性根もななくこういうことをやっておる、これではやはり困るわけですね。

ですから、先ほどからアクセントが商品販売というところ、非常に来つたように思いますが、これも、こういう商法ですね、しかも現に被害がずいぶん出ているというのを踏まえて、リクルート料とかこういうものについては一切やめるということですね、こういう商法によって被害者が続発するということは避けられないと思うのですが、これらについて、ひとつ見解を聞きたいと思ひます。

○柴田参考人 いまの質問、済みませんがもう一度……

○横山委員長 委員長から申し上げますが、要するにいまの質問は、説明会における内容と実態が違ふから、この商売をやめるつもりはないかという質問です。

○柴田参考人 説明会と実態が違うというのは、どういふ点が違ふのですか。

○野間委員 人をふやして、そのリクルートで、いかにもいつでも金がずつと入り、大もうけでき

るような、そういう説明をずつとされておる。ところが、現実の組織構成あるいは組織販売、この実態からすれば、それが全く当たっていない。これはまさにマルチの本質なんですけれどもね。ですから、商品販売なら商品販売ということならともかく、その商品が有益かどうかは別の問題として、これは普通の商品販売になると思ひますけれども、そういうことでリクルートと絡めて、これはいわゆるマルチ商法そのものでなければならぬ、こういうものについてこれだけ問題が出た現時点において、こういうリクルート料を払ってネズミ講式に下部の組織をふやしていくという商法はやめる必要があると思ひますけれどもいかがですか、ということですね。

○柴田参考人 お答えします。

いまエー・ビー・オー・ジャパンが行っている商法は、要するに無店舗商法です。当然、販売網はつくらなければいけません。その販売網は、会社側でつくるのじゃなく、販売組織をつくる権利を与えているわけですね。

そこで、要するに自分の販売組織をつくるのに、エー・ビー・オー・商法と在来品の商法の一番違ふ点はどこにあるかということ、在来品の商法の販売店はほとんどプロです。なぜかという、資本をかけ、何千万、何億とのれん分け料を払って初めてできる。当然、素人はやりたくてもできません。エー・ビー・オー・商法はほとんど若い人、素人です。なぜこうなつたかという、六万五千円のお金さえ払えば独立事業ができます。当然若い人はみんなやりたくなる。みんな独立したくなる。ただし、一つ危険性はあります。その危険性は、要するにほとんどの人が素人です。素人がやると、壁にぶつかつたらやめてしまふ。失敗者が出る。そこで、エー・ビー・オー・ジャパンは、百も承知でそのシステムをやつて、若い人をわずかの資金で独立させていかにプロ化するかということの協力は、全力でやっております。そこで、その被害者と成功者のパーセンテージを割り出さなくてエー・ビー・オー・商法は悪いじゃ、私は納得できません。

もう一つ、リクルート料というのは、エー・ビー・オー・ジャパンにはリクルート料の名目はありません。その名目はスポンサー料でして、スポンサー料の意味は、要するに指導料です。自分がリクルートしての参加をいかに成功させるか。だから、ディーラーの六万五千円の中で、八千円の指導料が含まれます。その八千円は、要するにスポンサーはその新規販売店に対して三セットの品物を売ること指導する。当然、指導するのは日にちがかかる。精力がかかる。その報酬として八千円。何段階かしてだんだん大きくなるのは同じ理屈です。一人の総卸元を成功させるには、要するに組織づくりまで全部教えずには、一人新規のそういう仕事を成功させるまで、少なくとも一月ぐらいいて徹底的に教えないとちやならぬ。当然五十万の収入は、私は高くないと思ひます。

○横山委員長 ちょっと質問者とあなたの答弁との間に感覚のずれがあります。あなたは成功が失敗かという論理で説いておられるのですが、質問者は、その商法のやり方に問題があるからやめなにかと、こういう論理なんです。

○山中(吾)委員 竹内参考人に聞きたいのですが、お聞きしていると、こういう機構は、自由経済を前提として、私生児的な存在になるので、物を売るのが目的でなくて、物を売る権利を売る組織、その権利の価格を高めるために、その手段として商品を売る。商品を売るのが第二次の目的で、商品を売る権利を商品としておる組織だ、そういうふうな私、一応受け取つたわけですが、したがって、現在の民法、商法が予想しない組織ですから、現行法でこれを抑制することができないければ、自由経済を前提として、現在の法体系、法思想、憲法の思想のもとにおいて、私は、こういう制度は最初から禁止をしてしかるべき制度であると思ひます。

そこで、いろいろの角度からまた論議ができると思ひますけれども、貧しくて、そして正直に働

いても金もうけできない者が飛びつくという、弱者の心理学を応用した知能犯的なものですか。私は、現在の法律で規制できないければ、特別法をつくつて、こういうものは、自由経済を守る立場から言つても、それから現在の商法が予想しない制度ですから、特別法において禁止すべきものだと思ひますが、竹内先生はどういふふうにお考えですか。もしするならば、どういふ立法技術が必要か、ちょっとお聞きしたいのです。

○竹内参考人 これは禁止すべきだということ、実は去年の七月に国民生活審議会の消費者保護部会というのが「消費者被害の現状と対策」という中間報告を出しております。これにも私は参加いたしました。先ほどの産業構造審議会の中間答申のあれにも参加いたしました。その中に私の意見は相当反映されておるわけでございますが、その国民生活審議会の消費者保護部会の方では、特殊販売につきましてこういうことを申し上げております。

「消費者利益を必然的に害することになる販売方法、すなわち、マルチレベル販売、SF商法などは社会的に無価値であり直ちに禁止すべきであり、通信販売、訪問販売などについては、その適正化のための規制を進めるべきである。」訪問販売、通信販売というのはメリットもあるけれども弊害もある、したがって、これは弊害予防のため適正化立法をせよ、それから、マルチ販売、SF商法というのは、これはほぼばつておけば必然的に消費者利益を害するから禁止せよ、二つに特殊販売をグループ分けしているわけでございます。

そこで、この基本的な考え方は産業構造審議会の中間答申においても踏襲されておると私は思ふわけですが、産業構造審議会の中間答申の方では、刑事立法によつて禁止せよということ実は言つておらないわけです。われわれは刑罰を科するということとどちらがいいだろうかということも検討いたしました。しかしながら、その刑罰を科するという方法は、一見こわもてのように見えてい

て、実は余り十分な効果を發揮しないのではないかと、余り十分に考えたわけではなかった。

と申しますのは、こういう方法をやってゐるのは会社でございませう。会社に対する刑罰というのは、罰金しかないわけですね。極端な場合には解散命令ということもございませうけれども、結局罰金を取るしかない。罰金の額というのは、わが国では概して大変安いとございませうから、独禁法にしたところで五百万円というように上上げるか上げないかという問題。そういうことになりませうと、そんなものは罰金払って商売続けませうか、その方がもうかるということになるのは当然ではないかと、余り十分に考えたわけではなかった。

それでは、罰金規定を設けて、役員に体罰を科してはどうかということも考えられます。このようないかなる規定を置いてゐる国もございませう。しかしながら、外資系企業等にありまして、本当の実権者は外国にありまして、日本の法人については、日本人の間から、いわばタミと申しますか、わが人形のような役員を置いておいて外から操るといふことになりませうと、これまた十分な実効性を上げ得るかどうかという感じがいたします。それから、刑罰を科しただけでは被害者の救済に十分ではないのではないかと、余り十分に考えられるわけですね。

そこで、われわれは、禁止という目的を達する手段として、刑事的にストリートに定義しておいて、これをやったら刑務所に行けという単純率直なやり方ではなしに、いろんな民事的手段を組み合わせることにしまして、一方ではこれにひつかかる人がないようにして、他方では、万入った場合でもその損害が大きくなりなないようにしようというふうに考えました。

ひつかからないようにしようという方法は、先ほど商政課長が説明されましたように、まず第一に、十分に正確な情報を与える。それから、先ほど来お話がありましたように催眠状態の中で説明が行われますから、したがって、帰って一週よく頭を冷やして、そこで考える。十分考え直しても、ま

だやはりやってみようという人は、これはもう商売の自由ですから、そこまでのことは仕方ない。したがって、ある一定期間の、われわれはクーリングオフと申しておりますが、割賦販売法の中で取り入れた制度でありますけれども、一定期間内は一切の不利益を受けないで契約を解除する権利を認める、申し込みを撤回する権利を認める、一遍しらふになつて頭を冷やしてよく考えなさいという期間を保障しよう、これが入るときはスデッでございませう。

それから、入つてしまつた人にはどうするか。これは一定の価格以上で買ひ戻しの権利を認めよう。もちろん一〇〇%で買ひ戻せば、それは全部返つてくるわけでございますけれども、しかしながら、入つた人も自分でもうけようといつて入つたとすれば、若干のものは仕方がないのかといふふうなことも考えられるわけでございます。したがって、たとえばイギリスでは九〇%以上といふふうに言つておりますし、アメリカのマサチューセッツ州なども九〇%以上の買ひ戻しといふことを申しております。これを九〇%にするか、九五%にするか、九九%にするか、これは目の子算でございまして、どれでなければならぬといふ論理的な必然性があるわけではない。しかしながら、一定価格以上は必ず返つてくるということにしよう、これによつて被害者の被害の額をできるだけ少なくしよう。

さらに言えば、先ほど来研修費とか教育費といふふうなことがしばしば出ております。これは名目は何とでもつくわけでございます。研修である訓練である何であれ、そういう名目で金を取ることは一切禁止するということも考えられる一つの方法であります。

いずれにいたしましても、そういう幾つかのいふば救済手段を組み合わせるによつて、こういうリクルートに伴う金銭が授受されるというふうなことはなくしようといふことが適当ではないかと考えます。これは売つてゐる商品がいかにか悪いかといふことは全然無関係なものでございま

して、どのようにすぐれた商品であれ、このような売り方はとるべきではないといふふうに考えておるわけでございます。

○片岡委員 ただいまの竹内先生の御意見によりまして、いかに美辞麗句をもつてしても、これはやはりとにかく悪徳商法であるといふことがはっきりしてゐると私は思うのです。ことに取り扱つてゐる商品の中に非常に欠陥品が多いということ、それから、被害を受けて訴えておる人もあるといふ現実、それからさらに、田中参考人のこと

は、前のやり方は確かに間違つておつたようだが、自分はそれに対して十分反省をして、できるだけ合理的なといふんです。商慣習からいつても非難を受けないうなり方ではないといふようなことを言つておられるから、私は、やはり前のやり方は適当でなかつたといふふうに認識しておられると思つてゐます。

それから、山口参考人は、非常に若いときから張り切つて、そしてこれはいい方法だと思つてやつておるといふような自信たつぷりのお話なんですが、ただいま塚参考人が言われたような被害が現に出ておる、あるいはまた、いま竹内先生が言われたような立場から考へて、このお三人の方が、柴田参考人、田中参考人、山口参考人、それぞれ、現在こういうやり方についていままお道徳的な立場から責任を感じておられますか、それとも、これはやり方によつてはいいいのだから、まだやつていくのだといふふうに考へておられますか、そういう道徳的な立場からどういふ責任を感じておられるか、それをそれぞれお三人の方からお聞きしたいのです。

○横山委員長 先ほど柴田参考人も勘違いなさつたのですが、いまの質問の要旨は、道徳的な立場に批判があるが、それをどう考へるか、改善の余地があるか、そういう質問でございませうから……○山口参考人 私どもではフランチャイズだと思つてゐますけれども、マルチなどは全然思つてゐないのです。また、マルチの要素も実際に全くないのです。ですから、私は道徳的にもこれは絶

対だと思つてゐます。いいものだと思つておられます。

それと同時に、確かにジェッカーに入つてもうからなかつた、商売がうまくいかなかつたといふ人に対しては、先ほど話しましたけれども、救済機関として互助会といふのをつくつておられます。それでやつていくつもりですから、これは決して加盟した人に迷惑をかけたなり、お客さんに迷惑をかける組織じゃないと思つておられます。これは徹底的にやる気です。よろしくお願ひします。

○田中参考人 私は、社会をこれだけ騒がしたこの商法につきまして、道徳的な責任は重々考へております。よつて、私どもの方で、現にリクルートですか、そういうものは一切やめまして、新たに本当の化粧品販売、いい化粧品を皆さんにお使ひいただけるようにいま変えつてあります。今月末までにその発表ができると思ひます。

○柴田参考人 被害者が本当に出れば、当然道徳的な責任では問題があります。当然善処するつもりです。ただし、いま先生がおつしやつた三社を結局全部同じとみなした、それは違います。エー・ビー・オー・ビジネスは、マルチと若干違ふ点があります。ただし、無店舗販売と組織づくりのことはマルチと似てゐます。だから、政府の立法化がなつたら、当然政府の指導に従つて、よりいいシステムをつくつてやつていくつもりです。だから、いまの質問に対して、道徳上の責任は、被害者が出れば、確認した上で当然責任をとるつもりです。

○片岡委員 それでは、山口参考人にお伺ひしたいのですが、あなたはこれは大変いい商売のやり方だといふことで責任を感じておらぬといふふうにおつしやるのですが、それでは、あなたの方が人を集めて講習をされる、そしてどういふことを教へておられるのか。最初に二泊三日、それからさらにだんだん長くなつていくようございませうが、そういうものについての教科科目、それはどういふふうなものに主眼を置いてやつておられるのか。その中にたとえば心理学といふようなもの

があるのかないのか、そういうことをちよつと教えていただきたい。

それから、出資した人がいなくなった、これはやってみたらどうも自分の能力ではうまくいかぬということ、やめさせてくれと言ったときに、ちゃんとそれに対して投資したものを返しておられますかどうか。

それからさらに、非常によい品物だと言つて売ったところが、欠陥品だといつて文句を言われた、そういう場合にはどうするか、その手続ですね。物を取りかえておられるのかどうか、そういう点についてはつきりとおつしやつていただきたいと思ひます。

○山口参考人 研修内容ですが、これはごく普通の研修です。特別心理とか催眠でやるわけじゃございません。どういふことをやるかといひますと、私どもでは店舗はございませぬ。自分が店舗です。私が。私もよく店へ物を買に行くときにまず何を感ずるかといふと、その店の雰囲気ですね。要するに、食料品は実際に清潔そうな店を買います。安げな、自分にプラスになりそうな店を買います。私自身が物を売に行くときは、私自身が店舗なんです。ですから、そういう顔つきもできなければいけません、そういう言葉遣いも、そういう目つきも態度もできなければいけません。そういう人間としてごく当然の、物を売る人間——物を売るといふことは信頼を勝ち得るといふことですね。だから、人から信頼されようという人間づくりをまず目指しているわけです、加盟店一人一人。現実にそういう研修内容です。

それで、資金を返すかといふことですが、これは先ほど互助会という話をしています。それで、互助会の事業内容についてちよつと読みます。「会は第二条の目的を達成するために、左の事業を行う。」第二条の目的というのは「会は加盟店の諸種の相談を受理し、適切な指導と救済援助の措置により事業の繁栄に寄与することを目的とする。」といふことです。事業は、一番として「加盟店の事業経営について」、イ「経営、苦情、悩みごと生活

相談」、ロ「運転資金の貸し出し」、ハ「福祉、生活救済」、ニ「商業権の譲渡、斡施」、こういふことを現実に互助会で、つい最近ですが発足してやつております。ですから、ジェットカーへ入つて一生懸命やつたのですけれども、もうからなかつた、うまくいかなかつた、こういう人に対しては、互助会が積極的に救済の手を差し伸べよう、こういうことでやつています。

それと、欠陥商品、欠陥商品といふことですが、実は正直に言ひまして、私どもで欠陥商品といふのはございませぬ。たとえば故障した商品といふのは当然あります。商品ですから、機械ものですから、故障したら、私どもの場合は全部保証書がついております。現実には五千円以上のものについておられます。その保証書も往復はがきになつていまして、片一方は御愛用者カードといふことで、私どもの会社へ到着して六か月以内はすべて無料交換になつております。現実にはそれをやつております。だから、欠陥商品をわれわれが意識的に売りまくつてもうけていられるわけじゃございませぬから、その点ひとつ御了解願ひたいのです。

○片岡委員 もう一つだけ。下の段階の人がセルスマンをふやすことによつてだんだん上の段階へ上がれるわけですが、そのときに一番下の人がもつた利潤のうち、どういふふうな配分になるのですか。

○山口参考人 実は私どもそういうシステムじゃないのです。ですから、下の人が加盟店をふやすことによつて利益が上がるとか、また下のクラスからだんだん上に上がれるといふことは一切ございませぬ。全部禁止しております。ですから、下のクラスにあつて将来上に上がるということもできません。また、加盟店を加盟店が募集しまして利益を得るといふこともございませぬ。普通の販売組織を無店舗にしたといふ、ただこれだけです。

の上一割、その上は七割。在来の流通機構のいわゆる大問屋、小問屋とちよつとも変わつておりません。そういうシステムです。そのスポンサー料は、のれん分け料と称したら別におかしくも何にもありません。

○石田(幸)委員 田中さんにお伺ひしますが、いままでの営業方針がいろいろ問題があつた、こういう御反省があつて、新しく営業方針を出されるようございませぬけれども、先ほど来、マルチ商法の諸悪の根源は、いわゆるリクルート料ですか、この問題だと言われておられるわけですね。先ほど来いろいろお話を伺つても結論が出てないのですけれども、田中さんは、このリクルート料についてはまずいといふふうにお考えで、できればこれはやめたいといふふうにお考えになつておられるかどうか、その点から伺ひします。

○田中参考人 やめるつもりでおります。私は、先ほど最初に十分間いただきました申し上げたとおり、これは社会的にいかぬといふことで、リクルートとかそういうものは一切やめるといふ方針でいま進んでおります。もう間もなくその結論が出ると思ひます。七月末と聞いております。

○石田(幸)委員 柴田さんにお伺ひしますが、ホリデイマジック社ではリクルート料をやめる、こうおつしやつていられるわけですね。先ほど竹内先生のお話を伺つても、スポンサー料というやうな名目があつても、その本質は変わりはないといふやうな御批判がございしました。そういう意味におきまして、そういうやうなことについてはあなたとしては全然御反省がないのか、いかがですか。

○柴田参考人 反省じやなくて、それは意見の相違です。私は前に言つたとおり、在来の流通機構は、問屋はほとんど玄人です。エー・ピー・オー・システムは、ほとんど販売店は素人です。素人を玄人化するには当然指導しなければならぬ。だから、うちのリクルートでは、むしろ指導料になつております。だから、当然必要です。

○石田(幸)委員 しかしながら、その素人に対する商法でございませぬけれども、おたくで扱つてい

らつしやる自動車のパワーアップの機械ですか、こういう問題にしましても、いわゆる素人なるがゆえに、ある大学あたりでは大学生の間にこれを販売する動きがかなり出てまいりまして、しかしながら次から次へと会員を獲得することができないので行き詰まつて、友人間の友情についてもひびが入つたり、いろいろ損害賠償を訴えられたりといふことで大変問題になつておられるわけですね。それは、いわゆる素人に対する商法という、いわばスポンサー料つきのそういうやり方をやっていると、そこに本質があるわけですね。それについては、やはり社会的な責任をエー・ピー・オー・ジャパン株式会社としましても当然感じなければいけないんじゃないか。

そういうことを一つの目標にしてやつていらつしやるだけに、そういう素人が不満を抱かない、あるいは被害を受けないといふところに配慮をしなければならぬ。それを配慮するといふことになりまして、先ほど来言つておられるスポンサー料といふものがいわゆるリクルート料と同じやうな性質であるといふ結論になるわけですから、そこに全然御反省がないといふことは私はおかしいと思ひますが、いかがですか。

○柴田参考人 私は前に言つたとおり、うちは五年間で販売店が三十万になつておりますが、どんな企業でも、失敗しない企業は私、見たことありません。ただし、数字が少ないうちから無視するわけではございませぬが、いま現に、うちは毎月、新規の総卸元学校を三日間、大抵毎月百五、六十名集まつて、今月は四十七回目です。そして、その上に各地に任意団体の協会がございまして、その協会の幹部のスタッフはセミナーもやつております。その協会の下に支部があります。要するに組織をだんだん下に行つて指導しておりますが、そこは、反省するにしても、日本の法律に従つてやつていくつもりです。だから、もしいまの日本の商法と公取法がよくなかつたら、新しい法律をつくつて政府が指導すべきじゃないか、私はそう思

います。

○石田(幸)委員 そうおっしゃいますけれども、たとえ先ほど、パワーアップの機械にしまして、いまも宣伝をしていらつしやるということなんですけれども、これは明確に、いずれの場合においても、経済性、排ガス減少、パワーアップの問題について効果はないというふうに通産省が発表いたしておるわけですね。これはいろいろ技術的な反論があるかもしれませんが、一面、技術に対して明確な、あなたの側からいけばかなり権威のあるそういう反対意見が表明されておるわけでしょう。そういう問題についてもいまお宣伝をしていらつしやる、そういうような問題が起きますと、全く反省がないように思うのですけれども、そういった点の道義的な問題はどのようになりますか。

○柴田参考人 技術の面について、私自身は技術家じゃないから、だから、いま皆さんに配っているような、エー・ビー・オーの企業側の技術説明資料が中に入っておりますが、それを大体七月ごろ、うちは型式認定申請をするつもりです。そのいろいろな裏づけの資料は、むしろ先生方がもし詳しいのだったら読んでもらいたい、詳しくなかつたら、後ほど専門家に説明させた方がよろしいんじゃないかと思ひます。ここに全部あります。

○石田(幸)委員 いまの点、最後に国税庁に伺いますが、いわゆる加盟料の問題について、販売が継続しない場合に上部組織に没収されてしまうことがマルチ商法の一つの特徴のようでございますけれども、この税金の扱い方はどういふふうになっておるのですか。

○宮本説明員 お答えいたします。

問題は、個々のケースによりまして契約内容が非常に変わっておりますので、いわゆるマルチ商法と言われている取引あるいは契約形態の中身が非常に千差万別でございますので、一概にどういふふうにはつきり申すことはできませんが、仮に加盟料という形でそれが本社の収入になるような契約になっておりますれば、これは当該本社の

収入といたしまして適正に課税をさせていただきます。

○石田(幸)委員 加盟料ゼロという場合がありますね。先ほど聞きますと、エー・ビー・オー・ジャパンにおいては加盟料は本社に一銭も入っていないということですね。そうすると、上部団体にそれが没収されるような仕組みになっているようですね。ばくちを考へるのには、そういう場合は、一つの契約時の問題かもしれませんが、譲与税的な性格が出てくるのではないかと感じがするのですが、どうでしょうか。

○宮本説明員 これも、加盟料といえますが、カリクルト料といいますが、それが一番下の段階から二段、三段と行くようなケースもございます。仮に一段、二段とだんだん上の階層の人の収入になりまして、最後の法人の収入にならぬ場合、それからまた、その一部が最終的には当該法人の収入になる場合もございますが、最後の当該法人に限って申しますれば、その契約形態にもよりますが、収入になっておれば課税をします。それから、途中の段階で終わる場合もございます。この終わり方も、仮に売上料の中に入っているというふうな場合もございますし、単純に加盟料という形で、一段上の方とところでとまる場合もございます。これまた契約によって変わってくると思ひますが、権利金的なものでありますれば、譲与ということにはならないと思ひます。

○和田(耕)委員 マルチ商法といふものの定義がはつきりしないという問題が出てきているわけですね。エー・ビー・オー・ジャパンとホリデイマジックさんの方は、マルチ商法をやっている、しかしいろいろ問題にされる点については今後改善をしていきたいとお話だと思ひます。ところが、ジェッカーチェーンの山口さんは、自分のところはマルチ商法じゃないのだ、フランチャイズの方法でやっているのだということなんですけれども、ひとつ参考にお伺いしたいのですが、竹内さん、このジェッカーさんの方、これをマルチ商法とみなしていいかどうか、そういう点

について。

○竹内参考人 私、ジェッカーがどのような組織をとっているか詳しく知りませんので、それについては、具体的なケースについてはちょっとお答えいたしかねます。

○和田(耕)委員 通産省はどういうように見ておりますか。

○原田説明員 なかなかむずかしい問題でございます。私も現在いろいろな産産審査の答申を受けまして、いろいろ事務的な検討を進めている最大のポイントはその点でございます。

私も、ごく抽象的に考えますと、ある販売組織、販売のやり方があつて、その組織に入りましてその組織の中でランクが上がる、あるいはその人、そういう勧誘に入つた人あるいはランクの上がった人が一定の金を払う、それから入るように入勧した人あるいは地位を引き上げた人、その人に一定の経済的な利益が入ってくる、それが一般的に言つてリクルート料ではないかと考えます。ところが、フランチャイズシステムの場合には、いろいろあるのですけれども、主として店舗で営業している場合が多いのですが、いろいろ聞いてみますと、やはり一つの販売のノーハウというものがあつて、そのノーハウを売つて、それがフランチャイズシステムに入る場合には、このノーハウをもらうかわりに一定の金を払う。その払つたお金が、本部にそのまま帰属する場合と、それから本部からさらにサブライセンスと言ひまして、たとえば九州地区、北海道地区、関東地区という、そういうところでそれぞれサブの本部がありまして、で、九州地区の責任者は、全部いろいろな権限を持っていた。その九州地区の本部は、さらに全国本部から一定のお金をもつて買うわけですが、そのかわりに九州地区の新規加盟者は九州地区の本部に払う、これはノーハウ料だ、そういうような形式をとる場合がたつきあるのです。しかも、おおむね順調に営業が行われ

ているケースが多いのです。そういうシステムとジェッカーのシステムとをどう考えるか、これはなかなか厄介な問題を含んでいると思ひます。

○和田(耕)委員 いまの問題ですけれども、堺さんはどのようにお考えですか。

○堺参考人 ジェッカーチェーンが紹介料を取つていないという点を先ほど山口社長おっしゃいましたけれども、四十八年の十二月から四十九年の十二月までは取つております。紹介料という名目で五千円から十六万円まで取つております。では、その間に入つた人は一体どうなるかということですね。

それから、フランチャイズと言ひましても、フランチャイズとマルチの区別と言ひますが、もとマルチ商法といふのはフランチャイズから分かれたものです。ですから、フランチャイズが流通の近代化になつてこれはい、マルチは悪いというわけじゃないわけです。フランチャイズの中にも相当悪質なものがあつて、ですから、マルチそのもの、マルチが悪い、フランチャイズはいいというふうな定義づけはちよつとどうかと思ひます。

ジェッカーチェーンの場合は、これはフランチャイズシステムに近いのですけれども、まあ私たちはマルチの変形だと思ひます。というところは、指導料を与えるという名目でやはり下に子孫をつけ、その子、孫に指導料を与えてあげるから、たとえば三ヶ月もしていればあなたの出した資金は元が返つてきますよというふうな教え方をしております。

○和田(耕)委員 じゃ、あと一言だけ。いろいろお話を承つておりますと、つまりネズミ算式の販売法にしても、やり方によっては余り問題にならない面があるけれども、これをやつて競争していると、いまのリクルート式のものにエスカレートしていくというふうな性質を持っていると思ひます。いま堺さんも、フランチャイズがよくてマルチが悪いという境はないんだというお話があつたのですけれども、そういう問題がいま提起

されている問題なんです。だから、そういう点について、まあ山口さんも非常に確信を持ってやっておられるけれども、つまり境はないわけですね。エスカレートしていくと、いまのリクルートの悪質なものを含んだものになっていくというわけですから、いまもさんが提示された紹介料というふうなものを取っておられる、こういう問題について、今後はどういふようにお考えになるのか。

○山口参考人 紹介料というのは、私もものでは確かに四十八年度から四十九年度まで約一年間、堺さんのおっしゃるとおりそういう規定はございまして、でも、一般の加盟店がその紹介料をかせぐ目的のために入ったという事実はまず決してございせん。なぜならば、私もその紹介料が取れる加盟店をチェーンストアマネジャーという形で、このチェーンストアマネジャーでないと加盟店をふやせないということで資格制度を設けてやっております。そのチェーンストアマネジャーの人たちを、ことしの一月二十一日から全部社員にしました。そして、固定給でいまジェツカーの方で働いてもらっております。ですから、一般の加盟店を対象にしたのではないということ一つです。

それと、じゃ紹介料がなくして指導料があるじゃないかという発言ですけども、この指導料という点については、現在のフランチャイズ組織でも全部活用しておる問題です。これはジェツカーだけが指導料を差し上げているのではなくて、現在のフランチャイズ組織でもほとんどのところがちゃんと、加盟店に指導を委託した場合は指導料を委託育成費として差し上げております。これが悪いということを決してないと思ひます。こういう指導料があるからこそ、要するに加盟店が脱落しないので末長く商売をやっておると思ひます。

それと、もう一つですが、フランチャイズがいかにかマルチが悪いとかという問題点は何かといいますと、そこに入った人たちが、生業として、自分の真つ当な商売として将来やれるのかやれないのかという点だと思います。私もジェツカーでは、みんな本業としてこのジェツカーの仕事に専門に取り組んでおります。みんな真剣にやっております。かなりの収益も上げています。これは事実でございます。

いのかということだと思ひます。私もジェツカーでは、みんな本業としてこのジェツカーの仕事に専門に取り組んでおります。みんな真剣にやっております。かなりの収益も上げています。これは事実でございます。

○野間委員 ジェツカーの山口さんにいまに關連してお聞きしますけれども、いろんな資料を私も持つてきておりますが、加盟する経過を申し上げますと、説明会を開いて、それから相談会を開いて、申し込みを受け付けて契約する、こういう経過になっております。

最初の呼び込みと申しますか、勧誘の資料を見ますと、「主婦、会社員、学生の方で一日三時間四時間の余裕のある方でしたら、どなたにも出来る簡単な仕事で、なおかつ高収入が得られます。」「利益は一日平均収益五千元以上、専業の場合は月収で三十万円以上は確実。」これはジェツカー城南のチラシなんですけれども、こういうのがあります。それから宮崎の方で出しているやつはおるチラシの中では、「今回の参加者だけがこのチャンスを得られるのです。今後二度とこのチャンスは訪れません。」こういう趣旨のビラを出されまして、そうして説明会をずっと開いておるわけですね。

その開き方とか、あるいは契約、加盟をさせるいろんな資料、これを見てみますと、たとえば「申込み受付から契約まで」の中で「相手によけいな事を考えさせないで強引に話を進める」というのが資料の中にあるわけですね。つまりこういう説明会をやりますと、それで連れてきて睡眠商法でやった上で強引に勧めるという、一連の経過があるように思ふのです。これはまた後でこれが終わりましたからお見せしたいと思ひますけれども、こういうことがやはり一番大きな問題ではなからうか、先ほどから睡眠商法の問題が出ておりますけれども。

万の五人ですね。それからモニターの場合には五十名、一人二万円で五十万。そうすると、Cクラスのセンターをつくることによりまして、プロパの指導料が百万とモニターの指導料として五十万、合計百五十万入る。このCクラスのセンターをつくる場合には初め百八十万出すわけですから、そうすると百五十万はすぐにでも入ってくる、あと三十万だけだ、これなら何とか商品を買って元は取れるんじゃないか、こういう説明会からいまのやり方、一連のあれからすると、これはやはりまさに睡眠商法によって加盟させて、そうしてあと商品が競合商品で売れない、あるいは欠陥商品の中にはあるというふうなことがあるように私は被害者の方から聞いておるのですけれども、その点いかがですか。

○山口参考人 まずそういうことは決してございせん。私どもの説明会では、もう本場に事実ありのままで、商売はむずかしい、これは相當の覚悟が必要だと、そういう話でやっております。それで強引に、無理にするなんという事は、これはましてございせん。

なぜならば、私もジェツカーを申し込んでから七日以上二カ月間、クーリングオフ制度というのを設けております。このクーリングオフの間に、私どもの工場の見学でも、現実に加盟店会でも、私は全国をいま十一カ所、理事長指導会で毎月回っておりますが、その指導会でも、全部これは無料で見学できます。加盟店がほしい資料は全部差し上げてあります。

まあこれは一部の加盟店においては、自分がやつてもうからなかったから、うまくいかなかったから、その責任転嫁のためにそういうことを言っている人もいます。ところが、現実にはいま一生懸命やっている人の話も聞いていただきたい、こういうことです。

○野間委員 私がいま申し上げたのは、そちらの方からお出しになっておる資料ですね、これに基づいてお伺いしておるわけですから、たとえばいまの、利益が一日五千元以上とか、あるいは専業の場合には月収三十万以上確実だとか、こういうのがありますけれども、これはジェツカーチェーン本部のチラシのようですね。それからいまの、相手によけいなことを考えさせないで強引に話を進めるという文章もありませんけれども、これは御否定になりますか。

○山口参考人 利益ですけれども、専業でやったら三十万くらいは当然上がります、実際に。われわれの言うとおりの本場にやっていたら、もっと上げておる人たちがたくさんおられます。

それで、強引に話を進めるとか、そういうことは、まず私どもの文章として出しておるわけはないと思ひます、私の責任において。一応そういうことです。

○松浦(利)委員 被害者の方と政府にちよつと質問しておきたいと思ふのですが、いまお聞きしておりますと、ジェツカーさんにしたって、それからエー・ピー・オーにしたって、ばくちたちは一つも悪いことはしておらぬのだ、何か被害を受けた方が悪いのだという言い方をさつきよつと山口さんがしたから、怒ったけれども、実際に、具体的にどういふ内容の被害なのか。あなたのところ申告が来ているでしょう。たとえばジェツカーチェーンの場合にはどういふ被害なのか。その申告してきた人はどういふ内容なのか、一つの例でいいですから、その例をひとつ教えてくれませんか。

るいは気分的にそうだったのか、こういうことはわからないわけです。要するに、その辺に比べようがないものを売っているわけです。その方は一生懸命働きました。ところが、全然売れない。おまけに、プラスチックに金属メッキをした商品なものですから、そのつなぎ目のところがぼつんと折れた。それから、くぎを打つところがさびてしまった。非常に見た目が悪い。それから、水がきれいになるところか、さびが出てきたと言つて突つ返されて、これじゃいかぬということ、その人はもうお手上げ状態になっております。

そのほかの商品についても、三カ月でべしやんこになった空気いすとか、それからたばこのやに取付装置というのがあるのですけれども、そういうものも余り効果がありませんし、結局見た目が大変いいのですからすぐ引かれますけれども、実際には売れないわけです。そういうことで被害に遭っております。

○松浦(利)委員 被害が出たものについて、どういふふうにその人たちはしたのか、会社と交渉したのかどうか、その点をひとつ教えてください。

○堺参考人 中国地方になりますので、中国本部というのがあります。そこに行ったり、それから電話で連絡をしたり、それから、会社に対して内容証明の手紙を送ったけれども、返事が来ないということがあります。

○松浦(利)委員 それから、今度は政府の方にお聞きしますが、先ほど柴田参考人が、悪ければ早くつくればいいじゃないか、政府はずばり言うとなめられておるわけです。君たちがつくらぬから、おれたちの商売が正しいのだという言い方のように柴田さんの言われることは聞き取れるわけですね。そういう批判を受けて、いまやつておる公取なり通産省は、どういふふうな感じを受けましたか。

○原田説明員 私どもは、一応昨年の十二月に産構審の答申をちようだいしまして、その産構審の答申をちようだいすると同時に立法作業に入っているわけですが、一番最大の問題は、通

常のフランチャイズシステムとそれからこういうマルチ商法との区分というものをどうするのかという点が最大のポイントでございます。幸い現在、独占禁止法の不正取引に該当するというところで公取は審判を開始しているようでございますから、まず私は、現行法においては公取の独占禁止法上の取り扱いがどうなるか、これを一刻も早く結論を出していただく、これが捷徑ではないかと実は考えております。

○松浦(利)委員 いや、それはさつき聞いたからさつき柴田参考人のあいう意見を聞いてどう思ったかというんです。感じがあらでしよう。

○原田説明員 ともかく産構審の答申に沿ひまして立法の検討作業を続けていきたいと思ひます。

○出口説明員 先ほどお答えいたしましたように、現在マルチ商法の典型的と認められるホリデイマジック社につきましては、一応独禁法十九条不正な取引方法に違反するのじゃないか、具体的に、一般指定の六号の不当な顧客誘引行為に当たるのじゃないかというふうなことで調査中でございますけれども、この結論が、先ほどお答えしましたように、近く出ました段階で、そのほかの類似のマルチ商法につきましてもどう対処するのか、それぞれのマルチ商法につきましても内容が相当違つておりますようでございますので、一概にすべてが違反とも言えないと思ひます。

したがいまして、ホリデイマジック社の結論が仮にクロと出ますれば、ほかのものにつきましても、具体的に予備調査をした上で、問題があらうと思われるものにつきましても、逐次検討していくことになると思ひます。

○松浦(利)委員 経済企画庁の方にちよつと最後にお尋ねしておきますが、政府の方で、法律なりあるいは公取の結論が出る間に、現実に、いま堺参考人を通じて被害者がふえてきておることも事実です。会社の方自体は、おれの方は正しいことをしているのだから、極端に言つと、被害を受けたやつの方がおかしいのだという発想ですね。参

考人の意見を聞いておりますと、田中さんは別だけれども、あとの二人はそういう発想です。ということになりますと、国民自体、消費者自身が防衛しなければならぬということになれば、経済企画庁として、消費者に対してこういったものについて一つの警鐘を――それでもなおかつ入っていくなら、これは消費者の責任ということになるだろうけれども、やはり消費行政というものの中心にある経済企画庁として、こういうものについて今後どういふふう国民に対してPRなり指導していくのか、その点をひとつ最後に聞かしていただきたいと思ひます。

○及川説明員 経済企画庁としては、消費者保護の行政を総合調整する立場にあるのですけれども、国民生活審議会からの中間覚書でも、マルチ商法等は最終的に消費者に不利益になる商法であるという意見をいただいておりますし、昨年十月の消費者保護会議におきましても、特殊販売、特にマルチ商法等については規制する立法を早急につくるということを決めておりまして、通産省等関係方面で御検討いただいておりますのであります。

事業者をそういう形で規制する一方で、先生御指摘のとおり、消費者に対してこのような商法にかららないように啓発活動を進めていくことが、当面すぐできる行政の措置として大事かと思つております。御存じのとおり、国民生活センター等では、昨年の夏以来、特殊販売を主要なテーマとした展示会を開いたり、消費者啓発をやつたりしておりますし、全国百三十六カ所にあります消費生活センター、ここでは年間一百万回ほどの消費者教育を行つておりますけれども、そこでも特殊販売の問題点をPRいたしております。

片方でそのような形で消費者啓発を進めながら、所管の省庁と連絡をとりながら、消費者被害が生じないように、このような商法のあり方等について、立法措置も含めて検討していきたいと思つておるわけでございます。

○横山委員長 これにて参考人に対する質疑は終了いたしました。

参考人各位には、お忙しいところ長時間にわたり御出席をいただき、貴重な御意見をお述べくださりまして、まことにありがとうございます。ここに、委員会を代表して、厚くお礼を申し上げます。

○横山委員長 この際、参考人出頭要求に関する件についてお諮りいたします。

物価問題等に関する件、特に廃棄物の回収、再生利用に関する問題について、参考人の出席を求め、意見を聴取したいと思ひますが、御異議ございませんか。

〔異議なしと呼ぶ者あり〕

○横山委員長 御異議なしと認めます。よつて、さよう決しました。

なお、参考人の人選、日時等につきましては、委員長に御一任願ひたいと思ひますが、御異議ございませんか。

〔異議なしと呼ぶ者あり〕

○横山委員長 御異議なしと認めます。よつて、さよう決しました。

次回は、明後十五日木曜日、午前十時理事會、午前十時三十分委員会を開会することとし、本日は、これにて散会いたします。

午後一時一分散會

昭和五十年五月二十日印刷

昭和五十年五月二十一日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局

P