

連鎖販売業（マルチ商法） に係る消費者紛争案件

報 告 書

昭和63年9月19日

東京都消費者被害救済委員会

目 次

第1	紛争解決の審議経過及び結果について	1
第2	紛争の概要とその解決について	2
1	当事者の表示	2
2	紛争の概要	2
(1)	第1号案件 申立人Aの申立内容	3
(2)	第2号案件 申立人Bの申立内容	7
(3)	第3号案件 申立人Cの申立内容	9
(4)	申立人(A・B・C)の勧誘・昇進状況及び金銭授受状況	10
(5)	相手方D社の見解	12
(6)	相手方D社における特定負担と特定利益	19
3	あっせん部会の審議状況	23
4	あっせん内容	24
5	あっせん成立に当たっての部会のコメント	25
(1)	本件紛争案件解決の考え方	25
(2)	今後の連鎖販売業に関する意見	29
6	関連資料	35
(1)	メンバー契約書及びメンバー規約	35
(2)	特約店契約書及び特約店規約	37
(3)	代理店契約書及び代理店規約	39

<参考資料>

1	東京都消費者被害救済委員会審議経過	41
2	同あっせん部会審議経過	42
3	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	43

第 1 紛争解決の審議経過及び結果について

東京都消費者被害救済委員会は、昭和62年11月12日付62生文消計第201号をもって、知事から「連鎖販売業（マルチ商法）に係る消費者紛争案件」3件について処理を付託された。

救済委員会は、これらの紛争案件を速やかに解決するため、直ちに学識経験者委員3名、消費者委員及び事業者委員各1名をもって構成するあっせん部会を設け、あっせんによる解決を図ることとした。

あっせん部会は、昭和62年11月27日の第1回部会以降計14回の部会を開催し、この間紛争当事者から事情聴取を実施する等紛争の内容について慎重に審議した。

そして、昭和63年8月2日開催のあっせん部会において、相手方である事業者D社に対し最終的なあっせん案を提示し、これにより本件紛争を解決するよう求めたところ、相手方である事業者D社はこれに同意し、あっせんが成立した。

なお、同月6日このあっせんに基づく協定が履行された。

当委員会は、同年9月19日あっせん部会から本件の処理経過及び結果について報告を受け、これを了承した。

第 2 紛争の概要とその解決について

1 当事者の表示

<第1号案件>

申立人 (消費者) A (会社員)
相手方 (事業者) 株式会社 D

<第2号案件>

申立人 (消費者) B (会社員)
相手方は第1号案件と同じ

<第3号案件>

申立人 (消費者) C (学 生)
相手方は第1号案件と同じ

2 紛争の概要

申立人ら3名 (A・B・C) は、連鎖販売業 (マルチ商法) の事業者である株式会社Dを相手方とし、東京都消費者被害救済委員会に対し次の内容による申立をしたものである。

案 件	申立人	性別	申 立 内 容
第1号	A	女性	代理店契約等に要した費用(1,524,000円)の返還を求める。
第2号	B	女性	特約店契約等に要した費用(830,000円)の返還を求める。
第3号	C	男性	メンバー契約に要した費用(67,000円)の返還を求める。

その詳細については、以下のとおりである。

(1) 第1号案件・申立人Aの申立内容

ア、メンバー契約

- ① 申立人Aは、昭和61年1月頃高校時代の友人Eからパーティーに誘われ、遊びの気持で出かけ会員と思われる数名を紹介されたが、その時は食べたり飲んだりして楽しただけであった。

同年4月13日、友人Eから再度電話で呼び出され、何の説明もないまま連鎖販売業の説明会場に連れていかれ、自動車用品の販売に関する話や勧誘等の経験談を聞かされた後、事務所のようなところで友人Eを含む数名から会員となるよう勧められ、友人Eを相手方としたメンバー契約を締結した。

- ② メンバー契約の内容は、(a)訪問販売等に関する法律第3章の連鎖販売取引を厳守し、取扱い商品の販売促進に協力する。(b)申立人Aは、指定された商品を買取り、顧客又は取引先に販売する。(c)特定負担額は合計6万7千円であるが、その内訳はカーワックス等自動車用品(4本1セット)を4セット@12,500円で5万円、販売用具代金2千円、年会費等1万5千円。(d)その他会員の権利として、メンバーズスポーツクラブ(MSC)やメンバーズライフアップクラブ(MLC)の特典を受けることができる。というものであった。

- ③ 支払いについては、内金千円を友人Eから借りて支払い、残金6万6千円は、別の友人から借りて同月18日現金で相手方D社に支払った。

領収書は友人E名義のものであった。

また、友人Eあて「4セットを確かに受け取ったが、全部は持ち帰れないため、そのうち2セットを4月30日まで一時保管をして欲しい。」旨の商品保管願い書を指示された通り書き、2セットを持ち帰った。

イ、特約店契約

- ① 申立人Aは、友人E等から、数日間営業所に通うように言われ、勧誘や販売システムに関するメンバーとして必要な学習を受けた。また、勧誘予定者を数名リストアップするよう言われたり、自分の夢や目標を書

かされた。

更に、それらの目標を達成するため自分を試してみないかと、直上代理店であるF等から特約店開設を勧められ、「特別ゼミナール」（特約店になるための講習会で直上代理店の推薦と役員の許可が必要。）に出席するよう言われた。

「特別ゼミナール」出席後、昭和61年5月18日、直上代理店F及び特約店でもある友人Eと同行し、相手方D社の本社で面接し、意思確認をさせられた後、直上代理店Fを相手方とし、友人Eを連帯保証人とした特約店契約を締結した。

- ② 特約店契約の内容は、(a)訪問販売等に関する法律第3章の連鎖販売取引を厳守し、取扱い商品の販売促進に協力する。(b)申立人Aは、指定された商品を買取り、取引先に販売する。(c)特定負担額は、合計86万円であるが、その内訳はカーワックス等自動車用品(4本1セット)を60セット@10,000円で60万円、権利金20万円、販売業務委託費5万円、販売用具代金1万円。であった。
- ③ 支払いは将来、専門学校に通うために貯金していたお金から相手方D社に支払った。

領収書は、販売業務委託費分の5万円については相手方D社名義のもので、商品販売代金及び権利金分、合計81万円については直上代理店F名義のものであった。

商品については、直上代理店Fあて、60セットのうち56セットを保管とし、4セット持ち帰る旨の商品保管願い書を指示された通り書き、相手方D社の倉庫に保管してもらった。持ち帰り分4セットについては、契約の相手方である直上代理店Fに預けた。

さらに、相手方D社に対し、最低1年間は独立事業主として営業することを誓約する旨の特約店販売業務委託規約に署名、捺印するとともに、今後一ヶ月間の行動予定として、勧誘予定者をリストアップするよう言われ提出した。

- ④ 特約店契約に係るクーリング・オフ期間中に、特約店営業意思確認書を書かされ、自分の目標に向かって努力する気持は変わらないので、解約する意思がない旨を確認させられた。

ウ、代理店契約

- ① 申立人Aは、特約店契約時までに支払った金額を何とか取り返そうと思ひ、昭和61年5月25日に、職場の友人である申立人Bを、楽しいことがある、自分を試してみないか、と勧誘し、メンバー契約を締結し、5万7千円の収入を得た。

メンバーを勧誘しても5万7千円の収入しかならず、もう友人を何人もだましたくない気持も強くなった。しかし、「代理店になれば自分の手は汚さなくても傘下の特約店がメンバーを勧誘してくれる」と勧められ、同年6月3日、相手方D社を相手方とし、直上代理店Fを連帯保証人とした代理店契約を締結した。

なお、代理店になる時には特別の研修はなかった。

- ② 代理店契約の内容は、特約店契約のものとはほぼ同様のものではあったが、特定負担額については、合計80万円で、その内訳はカーワックス等自動車用品（4本1セット）を50セット@8,000円で40万円、権利金30万円、販売業務委託費10万円であった。
- ③ 支払いは、若干の貯金と友人から借りたお金から相手方D社に支払った。

領収書は、商品販売代金及び販売業務委託費分の合計50万円については、相手方D社名義のもので、権利金分の30万円については、直上代理店F名義のものであった。

なお、代理店に昇進する条件として代替特約店を紹介しなければならないため、代理店契約と同時に、友人である申立人Bを代替特約店として直上代理店Fに紹介した。

商品については、相手方D社あて、50セットのうち46セットを保管とし、4セットを持ち帰る旨の商品保管依頼書を指示された通り書き、持ち帰り分4セットについては、直上代理店Fに預けた。

代理店契約と同時に、相手方D社に対し、最低一年間は独立事業主として営業することを誓約する旨の代理店販売業務委託規約に署名、捺印するとともに、今後一ヶ月間の行動予定として、勧誘予定者をリストアップするよう言われ提出した。

- ④ 代理店契約に係るクーリング・オフ期間中に、代理店営業意思確認書

を書かされ、自分の目標に向かって努力する気持は変わらないので解約する意思がない旨を確認させられた。

- ⑤ 契約後、代理店会議等に数回出席し、代理店の役割や勧誘時の説得方法等について指導を受け、代理店研修旅行にも参加したが、代理店になっても傘下の特約店がないため、自ら勧誘しないと収入にならないので、支払った分を少しでも回収しようと、同年6月18日、同じ職場の友人Gを勧誘し、5万7千円の収入を得た。この頃から、もうこんなことはしたくないという気持が強くなってきた。
- ⑥ しかし、相手方D社の社員や直上代理店F等から再三にわたり勧誘するように言われ、やむを得ず同年9月7日、高校時代の友人Hを勧誘し、メンバー契約を締結し、5万7千円の収入を得、同年9月23日、友人Hを特約店に昇進させ、31万2千円の収入を得た。
その後友人Hが自分の友達でもある友人Iを勧誘し、同年11月2日申立人Aを直上代理店として特約店契約を締結したため、32万円の収入を得た。
- ⑦ 勧誘活動をしているうちに、システムに無理があることに気付くとともに、紹介した友人を傷つけ、自分も傷ついていることに気付き、昭和62年1月、特約店契約をした友人HとIに特約店契約で得た合計60万円を現金で返金した。
- ⑧ 昭和62年1月14日、東京都消費者センターに相談し、助言を得たうえ、同月20日付内容証明郵便で相手方D社あて、「勧誘活動をしていくうちに、このような仕事は性格に合わないこと。自分自身も傷つき、友人も傷つけ今まで築いてきた友人関係もこわれてきた。これ以上勧誘活動を続けることは性格上耐えられないので、契約の解除と支払額の返金をして欲しい。」旨を申し出たが、同年1月24日付内容証明郵便で相手方D社から、「メンバー、特約店、代理店契約については契約解除に応じるが、返金には応じられない。本社倉庫に保管中の商品は引き取って欲しい。」旨の回答があった。
- ⑨ メンバー、特約店、代理店契約に要した費用（特定負担額）の合計額172万7千円から勧誘により得た収入額の合計額80万3千円を差し引いた額92万4千円と、友人に返金した額60万円を合算した額合計152万4千円の返金を求める。

商品については、相手方D社に100セット保管されているはずである。

(2) 第2号案件・申立人Bの申立内容

ア、メンバー契約

- ① 申立人Bは、昭和61年5月25日、職場の友人（申立人A）から誘われ、連鎖販売業の説明会場にいったが、会員の特典であるレジャーに興味をもち、レジャー等に参加するつもりで、申立人Aを相手方としたメンバー契約を締結し、同月27日、6万7千円を相手方D社に支払った。

領収書は、申立人A名義のものであった。

- ② メンバー契約の内容は、申立人Aと同一のものであった。
商品については、同日付けで申立人Aに対し、4セット全数申立人Aに保管してもらう旨の商品保管願い書を指示された通り書いた。申立人Aはその商品を営業所に預けたままにしてある。

イ、特約店契約

- ① 申立人Bは、メンバー契約後、申立人Aの直上代理店F等から毎日通うように言われ、販売システム等、メンバーとして必要な講習を受け、自分の夢や目標を書かされ、それを達成するために頑張ってみないかと直上代理店Fから言われ、特別ゼミナールを受けた後、同年6月3日、本社へ直上代理店F及び申立人Aと同行し、面接を受け、意思確認をさせられた後、直上代理店Fを相手方とし、申立人Aを連帯保証人とした特約店契約を締結した。
- ② 特約店契約の内容は、申立人Aの内容と同一のものであったが、特定負担額については、合計82万円で、その内訳はカーワックス等自動車用品（4本1セット）を56セット@10,000円で56万円、権利金20万円、販売業務委託費5万円、販売用具代金1万円というものであった。
- ③ 支払いは、結婚資金として貯えていたお金から相手方D社に支払った。

領収書は、販売業務委託費の5万円については相手方D社名義で、商品販売代金及び権利金分の合計77万円については直上代理店F名義のものであった。

商品については、直上代理店Fあて、56セットのうち52セットは保管とし、4セット持ち帰る旨の商品保管願い書を指示された通り書き、持ち帰り分4セットについては、契約の相手方である直上代理店Fに預けた。

さらに、相手方D社に対し、最低一年間は独立事業主として営業することを誓約する旨の特約店販売業務委託規約に署名、捺印するとともに、今後一ヶ月間の行動予定として、勧誘予定者をリストアップするよう言われ提出した。

- ④ 特約店契約に係るクーリング・オフ期間中に、半ば強制的雰囲気の中で特約店営業意思確認書を書かされ、自分の目標に向かって努力する気持は変わらないことと解約する意思はない旨を表明する面接を受けさせられ、確認させられた。

また、今後1カ月の勧誘行動予定を書かされたが、しばらくの間は、積極的に活動してメンバーを勧誘する気持になれなかった。

しかし、再三にわたり直上代理店Fから勧誘するよう言われ、同年11月30日、職場の友人の一人をメンバーに勧誘し、5万7千円の収入を得た。

- ⑤ もうこれ以上友人を勧誘する自信は全くなく、悩む毎日であった。
- ⑥ 昭和62年1月17日、東京都消費者センターに相談し、助言を得て、同月20日付内容証明郵便で相手方D社あて、「このまま勧誘活動ができるかどうか不安があること。また、勧誘活動をすると、友人関係にヒビが入りこわれていくだけであり、もうこれ以上友人を失いたくないので、契約の解除と支払額の返金をして欲しい。」旨を申し出た。

しかし、同年1月24日付内容証明郵便で相手方D社から、「メンバー、特約店契約については契約解除に応じるが、返金についてはクーリング・オフ期間も経過しており、応じられない。本社倉庫に保管してある商品を同年2月15日までに在庫して欲しい。」旨の回答があった。

- ⑦ メンバー、特約店契約に要した費用（特定負担額）の合計額88万7千円からメンバー勧誘で得た収入額5万7千円を差し引いた額83万円

の返金を求める。

商品については、相手方D社に56セット保管されているはずである。

(3) 第3号案件・申立人Cの申立内容

ア、メンバー契約

- ① 申立人Cは、昭和62年3月29日、中学時代の友人Jからおもしろい所があるからと誘われ、ある会場へ同行した。そこでは30人位の若者がダンスを楽しんでおり、申立人Cもそれに参加した。

ダンスの後、同じ会場でスポーツクラブ、ライフアップクラブの説明や、連鎖販売業の説明があった。連鎖販売業に関する説明では、商品の説明やメンバーになれば事務所に来ただけで月に4～5万円儲けられると言われ、楽しんで儲かるならと思い、一週間後の同年4月5日、特約店でもある友人Jを相手方としたメンバー契約を締結し、相手方D社に6万7千円支払った。

領収書は友人J名義で発行されたものであった。

商品については、2セット持ち帰り、2セットは商品保管願い書を書き保管してもらったが、後日、残りの2セットを持ち帰った。

- ② 友人Jから、毎日通うように言われ10数回事務所に通った。また、自分の夢を書かされたり、友人を説明会場に連れてくるよう事務所に行くたびに言われたので、友人を電話等で勧誘した。

しかし、電話で友人を勧誘しているところを親に見つかり、他人に迷惑をかけてはいけないと注意された。またこの頃からシステムにも疑問を感じ始めた。

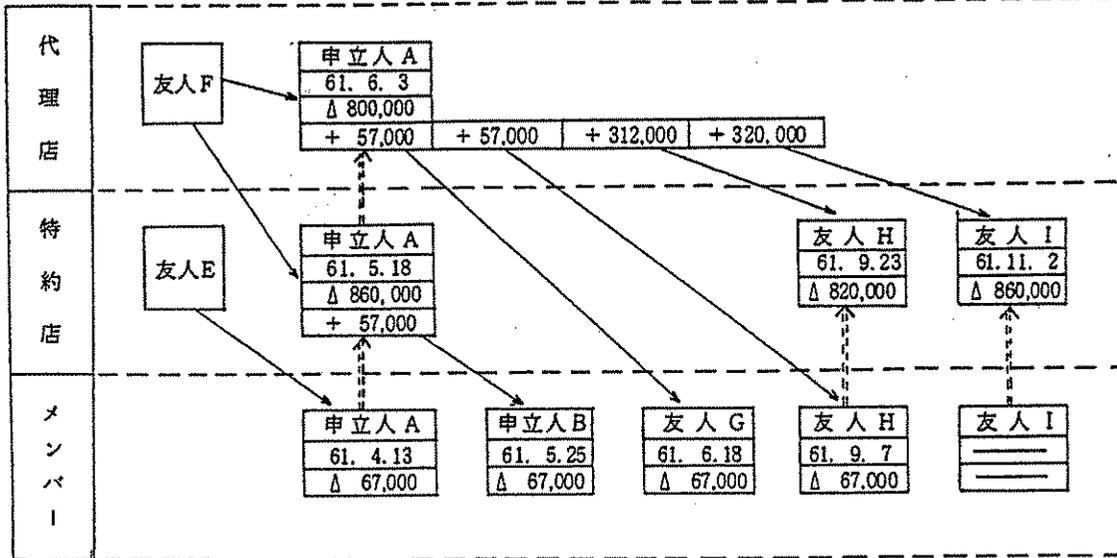
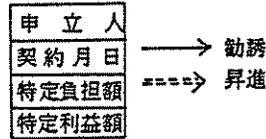
- ③ 同年5月26日、東京都消費者センターに相談し、助言を得て、相手方D社の営業所あて、「メンバー活動が不可能となったので脱会したい。そして、未使用商品については買い取りして欲しい。」旨を記載した脱退届を郵送した。

- ④ その後、友人Jから説得の電話があった以外相手方D社から何の連絡もない。メンバー契約の契約解除と支払額6万7千円の返金を求める。ただし、自分で1セット使用しているので、その分1万2千5百円分

については請求しない。

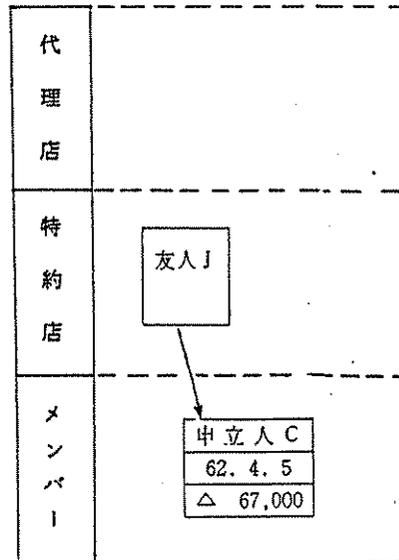
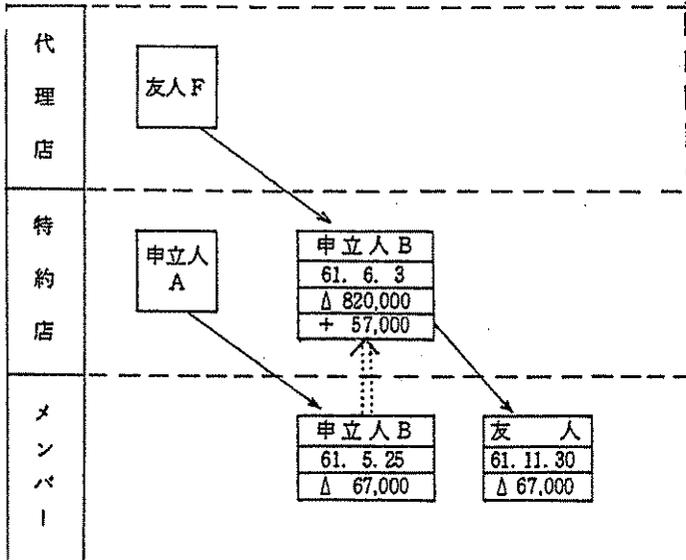
(4) 申立人 (A・B・C) の勧誘・昇進状況及び金銭授受状況

ア、申立人Aの勧誘・昇進状況



イ、申立人Bの勧誘・昇進状況

ウ、申立人Cの勧誘・昇進状況



エ、申立人（A・B・C）の金銭授受状況

項 目	申立人 A	申立人 B	申立人 C
(a) 特定負担額	円 1,727,000	円 887,000	67,000 円 (54,500) * 1 セット使用
(b) 収 入 額	803,000	57,000	0
(c) 友人への 返金額	600,000	0	0
(a) - (b) + (c) 差引請求額	1,524,000	830,000	54,500

(5) 相手方D社の見解

ア、会社の概要

① 設立

昭和54年10月23日に設立され、昭和57年6月29日、所在地へ本社移転し、本連鎖販売業を事業開始した。

② 事業内容

自動車用品、日用品雑貨、衣料品、貴石・真珠・貴金属・サンゴ・ベッコウの仕入販売及びこれに付帯する一切の業務。

③ 組織及び社員数

本社の他、東京支社、横浜支社、京葉支社の3支社がある。その他数個所の営業所を持っている。

社員数については、本社に6名、各支社にそれぞれ15～16名前後の社員がおり、合計50～55名前後である。

④ 会員数

代理店が400名前後、特約店が400名前後、メンバー及びエリートメンバー350名～400名前後、合計1,150名～1,200名前後である。

⑤ メンバーズクラブについて

a メンバーズの資格

特約店又は代理店より4セット（メンバー契約）又は12セット（エリートメンバー契約）商品を買うことによりメンバーの資格を得ることができる。

b メンバーズビジネスクラブ（MBC）

自分の余暇を利用し、商品の小売や自分の所属する特約店、代理店に新メンバーを紹介し、収入を得ることができる。

c メンバーズスポーツクラブ（MSC）

会社の主催する各種スポーツ活動、レジャー活動、海外活動、海外旅行等に優先的に安く参加できる。

d メンバーズライフアップクラブ（MLC）

生活事業部の商品あるいは各店舗の商品を一般市場価格よりも安く

購入することができる。

⑥ 販売商品について

連鎖販売取引で、取り扱っている商品は、カーワックス、ガソリン添加剤等の自動車用品で、アメリカ製である。

使用頻度にあわせて、1セット4本4種になっており、2セット8本7種にして1箱に組み合せている。

価格については、1万5千円で1セットを販売してもらうこととしているが、品質等については他の同種商品と比較して本商品の方が利点が多いことを説明し、理解してもらっている。

イ、会社の連鎖販売システム（D社の見解及びD社発行「教育セールスマニュアル」より一部引用）

会社の連鎖販売システムは、「メンバー、エリートメンバー」、「特約店」、「代理店」の三段階で構成されている。

① メンバー、エリートメンバー

a 「メンバー、エリートメンバー」は、特約店又は代理店とメンバー契約を締結し、特約店又は代理店から商品をメンバーは@12,500、エリートメンバーは@11,500で買い取り、自らの顧客又は取引先に販売することを原則とする。

b 特約店、代理店は、メンバー、エリートメンバーに商品を販売するときは自己の所有する商品を販売することができる。

c 特定負担については、メンバーは、商品代金として4セット分5万円と販売用具代金2千円を契約相手に納入し、さらに会社に会員登録料金1万円と年会費5千円を納入することとなっている。なお、エリートメンバーは、商品代金が12セット分13万8千円となっており、特定負担の合計は、メンバー6万7千円、エリートメンバー15万5千円となる。

d メンバーの権利としては

- 契約の相手方の扱う商品の販売権を有する
- 契約の相手方から、ノウハウ等の提供を受けることができる。
- 会社の行うMSC、MLCの特典を受けることができる。

というものである。

- e 特定利益については、商品を1セット販売するごとに仕入価格の差額を得ることができ、また販売促進費としてメンバー及びエリートメンバーを勧誘するごとに1人につき5千円から1万2千円の利益が得る。

さらに、エリートメンバーだけは、商品をメンバーに卸す場合に商品卸売利益をあげることができる。

- f メンバーは、一種のスポーツ、レジャークラブに入るような意識で入会する人も多いがメンバーになって直上の特約店や代理店の話聞き、ビジネスをやってみたいと言ってくる人が10人中6、7人程度いる。

② 特約店

- a 特約店は代理店と特約店契約を締結し、代理店から商品を@10,000で買い取り、その取引先に販売することを原則とする。
- b 特定負担については、特約店は商品代金として60セット(メンバーから特約店に昇進する期間が1カ月以内の場合は56セット)分60万円(56万円)及び販売用具代金1万円並びに特約店権利金20万円を契約相手に納入し、さらに会社に販売業務委託費5万円を納入することとなっている。

特定負担の合計は86万円(82万円)となる。

- c 特約店の権利としては
 - 代理店の取り扱う商品の販売権を有し、代理店から販売に伴うノウハウ等の提供を受けることができる。
 - 特約店は、会社から販売ゼミナール、経営ゼミナール、特別経営ゼミナール会場の提供を受け、自己並びに取引先販売店に指導を受けることができるというものである。
- d 特定利益については、商品を1セット販売するごとに販売価格と仕入価格の差額(5千円)が利益となる。

また、商品卸売利益として千5百円から2千5百円を得ることができ、更に、販売促進費としてメンバーを勧誘した場合には各1人につき5千円、特約店を勧誘し、開設した場合には2店目から10万円の

収入を得ることができる。

- e 特約店を開設するに当たっては、資格審査に基づき、面接による許可を必要とし、特約店開設嘆願書を提出し、独立事業者として自己の行動に責任を持ち、かつ、仕入商品を販売する自信があることを条件としている。

③ 代理店

- a 代理店は、会社と代理店契約を締結し、会社から商品を@8,000で買い取り、その取引先に販売することを原則とする。
- b 代理店となるためには、自己に替わる代替の特約店を開設させることが条件となっている。
- c 代理店は、特約店を開設させるに際し、自己の所有する商品を販売することはできず、会社から仕入れた商品を販売することとなる。
- d 特定負担については、代理店は商品代金として50セット分40万円及び販売業務委託費10万円を会社に納入する。

また、代理店は、前取引先代理店に対して独立営業に伴う権利金として30万円を支払うこととなっている。

特定負担は、80万円となる。

- e 代理店の権利としては、
 - 会社の取り扱う商品の販売権を有し、会社から販売に伴うノウハウ等の提供を受けることができる。
 - 会社より、販売促進費、コミッションの支給を受けることができる。
 - 国内研修、海外研修等各種の指導、教育を受ける権利を有する。というものである。
- f 特定利益については商品を1セット販売するごとに販売価格と仕入価格の差額（7千円）が利益となる。

また、商品卸売利益として2千円から4千5百円を得ることができ、更に販売促進費としてメンバーを勧誘した場合には各1人につき5千円の収入を得ることができる。また、新規開設権利金として、特約店の場合には20万円、代理店の場合には30万円を得ることができる。

ただし、代理店を新規に開設した場合には、教育業務委託費として

14万円を会社に支払うことを要する。

- g 代理店になるに際しても面接を実施して、独立事業者としての意見を確認するなど十全を期している。

ウ、会員との契約関係

- ① 連鎖販売取引にかかる販売、勧誘、広告、契約書面の交付及び契約の解除についてよく説明し、訪問販売等に関する法律を厳守するよう、説明会や研修会等の場で各会員に指導している。
- ② 契約時については、メンバー、特約店、代理店契約時に、会社社員立ち会いのもと、本社又は営業所において面接し、意志確認をするとともに、契約の内容を確認させ、解約に関しても十分説明したうえで契約している。

また、商品の引き渡しを確実に実行させるため、メンバー契約及び特約店契約についても、社員立ち会いのもと引き渡しを行っている。

- ③ 特に、特約店、代理店契約に際し所有する商品が本人の物であることを確認するため商品の前で写真撮影を行っている。

契約書は、契約当事者及び会社用の3枚からなり、会員間の契約の状況について本社が管理するシステムになっている。

- ④ 商品の保管についてであるが、代理店の中には何人か共同で倉庫を借りている人もいるが、契約しても保管場所のない場合で、要請があればほとんどの場合本社等の倉庫で保管している。保管に当たっては、商品保管証書を発行している。

現在、6か所程倉庫がある。

商品在庫数についてであるが、会員の保有する商品については全部が倉庫に保管されており、商品をたらい回しにしていることは絶対ない。

- ⑤ 解約については、契約時に書面により解約について説明するとともに、解約通知用のハガキを渡している。

14日間のクーリング・オフ期間内の解約については、解約に応じるとともに遅滞なく支払い金額を返還している。

クーリング・オフ期間経過後についても解約（「廃業」という。）には応じているが、商品代金、権利金、販売業務委託費等一切の金品につい

ては返還しない。

また、会員間の解約を公正かつ明確に把握するため、会社宛通知するよう指導している。

- ⑥ 商品の販売数量は、月平均5千～6千セットあり、販売活動が盛んに行われている。

エ、申立人A、B、Cについて

① 申立人 A

申立人Aは、昭和61年4月13日にメンバー契約、同年5月18日に特約店契約、同年6月3日代理店契約を締結している。行動記録については、同年12月21日までに別荘ツアー、パーティーに5回、研修会（1泊2日）に1回参加しており、販売システムについて理解した上で勧誘活動を行っていたはずである。

本販売システムに内在する問題点は十分承知しているが、研修会等の場で、本システムは、人を紹介することではなく、商品の販売であることを再三にわたり説明している。

しかし、本件紛争を円満に解決したいと思うので、保管商品の返金については考慮する。なお、権利金については、会社に留保している金銭でないため、返金できない。

申立人Aに係る商品保管数は、本社保管分が入庫数110セット、出庫数24セットで差引86セットであり、支社保管分の4セットと合計すると90セットである。

② 申立人 B

申立人Bは、昭和61年5月25日にメンバー契約、同年6月3日に特約店契約を締結している。行動記録については、昭和61年5月から12月までの間に、別荘ツアー、パーティーに4回出席し、1日研修会に2回出席している。

従って、本システムについてはかなり理解しているし、自分の役割というものについて理解したうえで、勧誘活動を行っていたはずである。

申立人Aの場合と同様に、保管商品の返金については考慮する。

申立人Bに係る商品保管数は、本社関係で在庫数52セット、出庫数30セットで差引22セットであり、支社保管分の24セットと合計すると46セットである。

③ 申立人 C

申立人Cについては、契約の解除には応じるが、返金はしない。

(6) 相手方D社における特定負担と特定利益
(特定負担)

		単位数	仕入単価	価 格	納 入 先
メンバー	商 品 代 金	4セット	12,500円	50,000円	原則として 直上特約店
	販 売 用 具	1キット		2,000円	〃
(M)	加入年会費 (登録料含)			15,000円	(株)D社
	合 計			67,000円	

		単位数	仕入単価	価 格	納 入 先
エリア	商 品 代 金	12セット	11,500円	138,000円	原則として 直上特約店
	販 売 用 具	1キット		2,000円	〃
メンバー (EM)	加入年会費 (登録料含)			15,000円	(株)D社
	合 計			155,000円	

		単位数	仕入単価	価 格	納 入 先
特 約 店 (B)	商 品 代 金	60セット	10,000円	600,000円	直上代理店
	販 売 用 具	5キット		10,000円	〃
	販売業務委託費			50,000円	(株)D社
	特約店権利金			200,000円	直上代理店
	合 計			860,000円	

		単位数	仕入単価	価 格	納 入 先
代 理 店 (A)	商 品 代 金	50セット	8,000円	400,000円	(株)D社
	販売業務委託費			100,000円	〃
	代理店権利金			300,000円	直上代理店
	(教育業務委託費)			(140,000円)	(株)D社
	合 計			800,000円	

(特 定 利 益)

		支 払 元	単 価	備 考
メンバー (M)	販売促進費	原則として 直上特約店	1人につき 5,000円	メンバー勧誘
	〃	〃	1人につき 10,000円	エリートメンバー勧誘

		支 払 元	単 価	備 考
エリート メンバー (EM)	商品卸売利益	メンバー	1セット 1,000円	
	販売促進費	原則として 直上特約店	1人につき 5,000円	メンバー勧誘
	〃	〃	1人につき 10,000円	エリートメンバー勧誘

		支 払 元	単 価	備 考
特 約 店 (B)	商品卸売利益	メンバー	1セット 2,500円	
	〃	エリート メンバー	1セット 1,500円	
	販売促進費	直上代理店	1人につき 5,000円	メンバー、エリート メンバー勧誘
	〃	〃	1人につき 100,000円	特約店勧誘 2店目から

		支 払 元	単 価	備 考
代 理 店 (B)	商品卸売利益	メンバー	1セット 4,500円	
	〃	エリート メンバー	1セット 3,500円	
	〃	特約店	1セット 2,000円	
	販売促進費	新規特約店	1人につき 200,000円	特約店権利金
	〃	新規代理店	1人につき 300,000円	代理店権利金 ただし教育業務委託費 (14万円)をD社に支払う
	〃	(株) D 社	1セット 1,000円	

(特 定 負 担)

- ※(1) メンバーからエリートメンバーには、その販売実績（12セット）をもってなることができる。
- ※(2) メンバー、エリートメンバーから特約店になるに際しては、90日間の販売数を実績として差し引くことができる。
（ただし、本人のメンバー契約、エリートメンバー契約時の実績は30日以内）
- ※(3) 代理店を開設するには、特約店を経る必要があり、後任の代替特約店を開設することが条件とされる。代理店の開設には特約店の販売実績は算入されない。
- ※(4) 加入年会費は、登録料10,000円と年会費5,000円からなり、上記※(1)～(3)では免除される。（ただし、年会費分は1年ごと支払う。）
- ※(5) 代理店昇進時の教育業務委託費は、新規代理店を勧誘した直上代理店が支払う。

(特 定 利 益)

- ※(1) 上位の段階にいくにしたがって卸売利益は大きくなる。
- ※(2) エリートメンバーは、自己の商品を4セット契約のメンバー2店に限り販売することが出来る。
- ※(3) 特約店は、自己の商品をメンバーについてはメンバーの仕入価格、エリートメンバーについては、エリートメンバーの仕入価格で販売できる。
- ※(4) 代理店は、自己の商品をメンバー及びエリートメンバーにそれぞれの段階に応じた仕入価格で販売できる。
- ※(5) 代理店は、特約店及び別の代理店を開設したときは、自己の商品は販売できず、D社から直接仕入販売する。

3 あっせん部会の審議状況

当あっせん部会は、昭和62年11月12日、知事から本委員会に付託された前記当事者間の表記紛争案件について、同年11月27日以降14回にわたってあっせん部会を開催し、その間各申立人及び相手方D社から事情聴取するとともにそれぞれの当事者から任意に提出された契約書等の関連書類に基づき慎重に審議検討した。

その結果、各当事者間の主張は、前記2に要約したものであることが明らかになったが、各申立人と相手方D社の主張の間には販売や勧誘に関する認識の相違等重要な点について隔たりが見られ、両者の歩み寄りにはなお相当な距離があった。

そこで、当部会としては、連鎖販売業のもつ基本的な問題点を後記5に示すように捉え、併せて下記のような事情を鋭意検討した。

- ① 申立人らは、販売事業者としての自覚を持っておらず、しかも実際に商品を販売した実績がない消費者であること。
- ② 申立人Aと申立人Bにあっては、多量の商品を相手方D社に保管依頼したままになっており、販売活動をする意思が見られなかったこと。
- ③ 相手方D社が再販売を目的とした組織であるならば、商品を販売する意思も実績もない申立人Aと申立人Bを特約店、代理店に昇進させるのは問題のあること。

これらの考え方にに基づき、後記4のようなあっせん案を作成した。

その結果、申立人Aと申立人Bの紛争案件については、相手方D社もこれらの趣旨を理解し、あっせんが成立する運びとなったものである。なお、あっせん成立に際し、申立人A、Bの主張する保管依頼数量と相手方D社の主張する保管数量に若干の差異が生じたが、申立人らの主張を証明する明確な証拠もなく、申立人らの了解も得られたので、相手方D社の主張する保管数量により解決を図ることとし、また、引き取り単価は購入単価に基づき算定した。

そこで、申立人Aについては、保管総数90セットを特約店分と代理店分同数とみなし、特約店分45セット@10,000で45万円、代理店分45セット@8,000で36万円、合計81万円が、申立人Bについては、特約店契約であるので、46セット@10,000で46万円が返金されるこ

とで協定が整った。

一方、申立人Cについては、当部会においても申立人Cが販売事業者としての立場に立たされているものかどうかをあらゆる角度から検討した。契約書上は、メンバー契約の場合も販売事業者と明記されているが、相手方D社でもメンバーは販売事業者とは考えていないと主張しており、申立人Cからの事情聴取等によって知り得た実情を総合的に考えると、申立人Cについては主として商品の購入者としての立場にあると同時にレジャークラブ、スポーツクラブ等への加入者としての地位にあるにとどまり、再販売組織に組み込まれた被害者とは言い難いと判断した。

さらに、商品の引き渡し等契約の履行においても特段の違反もみられなかったことから本紛争案件の救済対象としないこととした。

4 あっせん内容

(1) 申立人 A

- ① 申立人Aと相手方D社は、本あっせん成立と同時に本件連鎖販売業に関するメンバー契約及び特約店契約並びに代理店契約を合意解約する。
- ② 相手方D社は、申立人Aに対し、本あっせん成立後直ちに金81万円を支払う。
- ③ 申立人Aと相手方D社の間には、本あっせん条項以外には何らの債権債務のないことを確認する。

(2) 申立人 B

- ① 申立人Bと相手方D社は、本あっせん成立と同時に本件連鎖販売業に関するメンバー契約及び特約店契約を合意解約する。
- ② 相手方D社は、申立人Bに対し、本あっせん成立後直ちに金46万円を支払う。
- ③ 申立人Bと相手方D社との間には、本あっせん条項以外には何らの債権債務のないことを確認する。

5 あっせん成立に当たっての部会コメント

(1) 本件紛争案件解決の考え方

ア 連鎖販売業の定義は、訪問販売等に関する法律（以下「訪販法」という。）の第11条に定められている。

これによると「物品（施設を利用し又は役務の提供を受ける権利を含む。以下同じ。）の販売（そのあっせんを含む。）又は有償で行う役務の提供（そのあっせんを含む。）の事業であって、販売の目的物たる物品（以下この章において「商品」という。）の再販売（販売の相手方が商品を買って販売することをいう。以下同じ。）、受託販売（販売の委託を受けて商品を販売することをいう。以下同じ。）若しくは販売のあっせんをする者又は同種役務の提供（その役務と同一の種類の役務の提供をすることをいう。以下同じ。）若しくはその役務提供のあっせんをする者を特定利益（その商品の再販売、受託販売若しくは販売のあっせんをする他の者又は同種役務の提供若しくはその役務の提供のあっせんをする他の者が提供する取引料その他の通商産業省令で定める要件に該当する利益の全部又は一部をいう。）を収受し得ることをもって誘引し、その者と特定負担（その商品の購入若しくはその役務の対価の支払又は取引料の提供で政令で定める基準に該当するものをいう。以下同じ。）をすることを条件とするその商品の販売若しくはそのあっせん又は同種役務の提供若しくはその役務の提供のあっせんに係る取引（その取引条件の変更を含む。）をするものをいう。」とされている。

昭和63年5月17日訪販法の一部が改正され、連鎖販売業として役務が対象となり、また、受託販売、販売あっせんをする者を追加する等の改正が行われた。

相手方D社の業務は次の4つの要件を満たす連鎖販売業であり、相手方D社は、訪販法第11条に定める統括者である。

- ① 物品販売事業であること。
- ② 商品の再販売をする者を誘引すること。
- ③ 特定利益を収受しうることをもって誘引すること。
- ④ 誘引される者に特定負担をさせること。

イ 本件においては、連鎖販売業という組織、システムが形式的には、事業者と事業者の間における取引契約であることから、まず、申立人らの主張が当委員会が救済することを目的としている消費者被害にあたるか否かを検討した。

本件紛争の相手方D社の見解、主張によると、相手方D社の連鎖販売業組織は、広告、書面の交付、クーリング・オフの告知等訪販法の連鎖販売取引に関する規程を遵守し、事業者活動を適切に行っているとのことであった。

あっせん部会においても、書面等の確認を行ったが、少なくとも訪販法上明確に問題となるような点は認められなかった。

次に、当部会は、申立人らが連鎖販売取引の事業者として取引契約を締結したかどうかという実態面を重視し、申立人らの活動、行動について事情聴取を行った。

その結果、申立人らは形式上事業者としての再販売システムの中に取り込まれながらも、その実、販売事業者としての意識をもっておらず、しかも実際に商品を販売した実績もないこと、さらに、申立人らが保有する多量の商品は相手方D社に保管したままになっていることなど、連鎖販売業の主目的である販売という事業活動を行う意思も持たず、また、その行動もしていないことを認定した。

むしろ、申立人らは、本件契約を第三者の加入を勧誘することによって特定利益を得ることができるものと考えていたと認められ、本件申立人らは消費者としての立場において被害を受けた者として当委員会が救済すべきものと考えた。

ウ 次に、本件申立人A、Bが新たなメンバーの加入活動や加入者の昇進に付随して行った形だけの商品販売を販売行為と解釈すべきかどうかの問題となった。

相手方D社のシステムによれば、特約店・代理店が新たなメンバー、エリートメンバーを加入させた場合には、自己の保有する商品を4セットないしは12セット販売できることとなっている。

しかし、代理店・特約店が他の者を特約店・代理店に勧誘・昇進させ

た場合には、勧誘・昇進させた特約店・代理店に対し、自己の保有する商品を販売することはできないとされている。特約店・代理店への昇進に際しては、それぞれ60セット、50セットという商品の購入が義務づけられており、本来ならそれらを昇進させた者は自己の保有する60セット、50セットという多量の商品が販売できるわけであるが、相手方D社の定める規定によりそれを行うことができないとされているのである。これらはいずれも相手方D社の定める加入昇進に伴う販売(購入)条件に組み込まれたもので、訪販法に定める「販売の相手方が商品を買って販売すること」という連鎖販売業の目的とする販売行為と異なるものであり、これをもって特約店・代理店の商品販売活動と見ることは妥当でない。

エ 本件申立人A、Bが行ったような商品販売の伴わない勧誘・昇進行為は、結果的に限りなくねずみ講に近い行為となる。無限連鎖講(いわゆるねずみ講)の防止に関する法律では、無限連鎖講を定義して、「金品(財産権を表彰する証券又は証書を含む。)を出えんする加入者が無限に増加するものであるとして、先に加入したものが先順位者、以下これに連鎖して段階的に二以上の倍率をもって増加する後続の加入者がそれぞれの段階に応じた後順位者となり、順次先順位者が後順位者の出えんする金品から自己の出えんした金品の価額又は数量を上回る価額又は数量の金品を受領することを内容とする金品の配当組織をいう。」としている。

無限連鎖講は、加入者数に限界のあることや二以上の倍率で連鎖することからくる最終の大多数の後順位者は何らの保証もなく出費するだけとなることなど、究極において破綻すべき性質のものであり、加入者の相当部分の者に経済的損失を与えるに至るものであるとして、法第3条により全面的に禁止されている。

もし連鎖販売業の名のもとに商品の販売活動を行わず、加入者の勧誘・昇進行為のみが行われるとすれば、連鎖販売業が特定利益を得るよりも先に多額の特定負担をさせるものであることから、結果的に大多数の者が経済的損失を被ることになると考えられ、ねずみ講の一種の脱法行為となる。

オ しかしながら、相手方D社の主張によれば、相手方D社の組織では活発に販売活動が行われているとのことであり、申立人AとBのような販売活動を行う意思も実績もない加入者は例外であるとされている。

カ 以上の事情を総合判断して、当委員会は本件申立人のAとBについては、メンバー、特約店の勧誘・昇進活動は行っているが、商品の販売に関しては販売の意思もなく実績も皆無であり、さらに再販売の組織に入ったという意識もない事業者としての適格性を欠く消費者であると認定した。

そこで、相手方D社に対して、相手方D社の行う連鎖販売業者としては適格性を欠く消費者として申立人AとBが存在する事実を指摘して善処を求めた結果、相手方D社もこれらの趣旨を理解し、解決に合意したものである。

(2) 今後の連鎖販売業に関する意見

本件を契機として、本件申立人A、Bのような消費者が連鎖販売業に参加させられる可能性もあることと関連して、連鎖販売業のもつ問題点、あり方等について整理することが必要と考えたので、以下、当委員会としての連鎖販売業に関する意見、提言を述べることとする。

ア まず、過去に連鎖販売業（マルチ商法）で指摘された問題点を、勧誘、参加、昇進、取扱商品等に分けて整理してみると以下のとおりである。

① 勧誘時の問題点

- a 連鎖販売業という目的を隠してサークル活動、レクリエーション活動、パーティーに参加するような感覚にさせ、加入するよう仕向けられる場合がある。
- b 連鎖販売業の説明会において、簡単に儲けることができると錯覚するような説明、勧誘がされる場合がある。
- c 説明会で特異な成功談が話され、また、新しい加入者を勧誘した人が大げさに表彰されるなど、誰でも簡単に勧誘ができ、高収入が確実に得られるよう強調し勧誘する場合がある。
- d 入会時に、連鎖販売業の解説や特定負担、クーリング・オフ等の説明の記載された書面の交付がされない場合がある。

② 参加時の問題点

- a 訪販法の連鎖販売業は、法形式的には事業者と一般消費者の取引ではなく、事業者と事業者の取引である。しかし、多くの加入者は、他の職業を持ち、商取引に不慣れで販売に関する経験や知識もない一般消費者であって、これをあたかも「独立の商人である事業者」として契約を結ぶことに基づく問題がある。
- b 特定利益は商品の卸売販売と、加入者の勧誘・昇進の両者から得ることとなっているが、加入者はそれぞれの利益がさらに大きくなる上位者になるよう勧誘され、さらに多額の特定負担を支払うこととなる場合がある。
- c 特定利益の内容から判断して、加入者は買い取った商品を実際に販売するよりも、加入者を勧誘・昇進させたほうが利益が大きい場合が

あることから、勧誘等に力を入れていくことになり、ねずみ講に限りなく近い組織となっていくことも考えられる。

- d 見知らぬ人を加入するよう勧誘したり、商品を販売することは難しく、従って、兄弟姉妹、同窓生、学友、会社の同僚や部下、サークル仲間等自分の知っている人を勧誘せざるを得なくなり、人間関係を壊す恐れがある。

③ 組織内昇進における問題点

- a 始めに特定負担ありきのように、上位にランク付けされるには、会社が一方的に定める規約により、多額の特定負担を先払いすることが求められ支払いが困難となる。上位ランクに位置付けられた者はこの特定負担を回収するため、特定利益を求め活動することとなる。
- b 商品の再販売を行うことを目的とした組織にもかかわらず、販売実績の無い者も無条件で上位ランクに昇進させたり、商品販売よりも加入者の勧誘や加入者の昇進の方が利益が大きいことを強調し、勧誘行為に力をいれさせたりすると、上位ランク者は結局被害者の立場から加害者の立場へと転ずる危険性がある。
- c 販売能力や意思に関係なく上位ランクに昇進することを勧められ、上位ランクに昇進すると他の加入者の勧誘・昇進を促進するため多額の出費と時間の提供を求められる場合がある。

④ 取扱商品の問題点

- a 会社が、加入者に買い取らせた商品の返品を認めない場合には、特に上位ランク者は大量の在庫を抱え込むことになる恐れがある。
- b 在庫商品を会社が積極的に保管するシステムを取っている場合には同一商品が二重売り、三重売りされる可能性がある。

イ これらの従来多く指摘されている問題点については、十分に配慮し、必要な場合には規制が加えられるべきである。特に、今後の連鎖販売業のあり方で注意を払わなければならない点として次の点を挙げることができる。

- ① 商品の再販売を目的とした組織でありながら、商品販売行為が組織の中心として行われない場合には、連鎖販売業の組織はねずみ講的な組織となるという問題。

- ② 昇進時の特定負担として、統括者の定める多量の商品を購入することを義務付けられ、その再販売の可能性が極めて少ない場合には、再販売組織としての実態が損なわれるという問題。

そこで、これらの問題点を解決し、今後の連鎖販売業が適正に運営されるための方策について検討してみることにした。

ウ 適正な連鎖販売業を確保するため次のように考える。

- ① ねずみ講となる危険性のある連鎖販売業の禁止

連鎖販売業に参加するということは、特定利益に誘引され特定負担を支払って、その連鎖販売組織に加入するものであり、あたかも特定利益と特定負担が見合っているかのように考えられるが、その実、多額の特定負担は先に支払いを求められ、特定利益を得ることについては保証もないことから結局絵に書いた餅となる可能性が高い。

これらは、消費者にとって危険性のある取引形態ということが出来る。しかも、商品の販売により利益を得ようとすれば、販売の苦労や困難についての知識や経験が乏しくまた店舗を持つこともできず、さらに他に自らの職業を持つ多くの加入者は、特定負担で購入させられた商品を返品することもできず、抱え込んだまま売る術もなく途方に暮れることとなる。

本件申立人らの申出では、申立人らは商品を一般のユーザーに販売することは考えなかったと言っている。

再販売組織の形態を取りながら、申立人らのような単に加入者を勧誘することしか考えられないような人々、いわゆるねずみ講まがいの組織に加入したと意識しているような者が参加する恐れがある。

このような加入者が多く含まれているような組織の場合は、名目としては商品の再販売を行う組織とはなっているが、実態として商品の介在しない、人（加入者）だけの連鎖いわゆるねずみ講に限りなく近い組織となると思われる。

このような連鎖販売業については、法で禁止し、かかる恐れのないもののみを一定の規制の下で営業を認めることとすべきである。

- ② 連鎖販売業に対する報告・検査体制の確立

昭和63年5月17日に改正された訪販法においては、従来から問

題とされていたいわゆるマルチまがい商法（受託販売、販売あっせんをする者との連鎖販売取引）を規制の対象として加えた。また、再販売を目的とした連鎖販売業についても、再販売の対象として商品以外に役務（サービス）を加えるなどの改正を行った。

このことは、現在規制の対象外となっている各種の連鎖販売取引に対して、一定の制限を加えるものと評価できよう。

しかし、前述のようなねずみ講組織に類似した連鎖販売業組織が禁止されない場合には、役務を連鎖販売業の対象とすることは、商品以外の形の見えない、価値・価額の見えにくいものが対象となることとなり、新たな消費者被害を発生させる危険性もあると言えよう。

連鎖販売業については訪販法により厳格な規制が行われているとされているが、各地の消費者センター等には、連鎖販売業に関する苦情、トラブルが相変わらず多数寄せられている。

訪販法第17条においては、主務大臣は必要があると認めるときは連鎖販売業を営む者に対し報告させ、または職員をして営業所に立ち入り、帳簿、書類、その他の物件を検査させることができるとしているが、これら報告や立入検査等が十分に行われているようには思われない。

そこで、連鎖販売業に関する現行法の的確、適正な運用と施行を望みたい。同時に連鎖販売業に関する規制権限についても、地方自治体に委任して、その徹底を図ることができるようすべきである。

エ 統括者に対する指導について次のことが必要である。

＜ 昇進に伴う追加特定負担の制限 ＞

連鎖販売業は、下位のランクから上位のランクに上がることによって、特定負担が増加すると同時に特定利益も増加するようになっており、その為に自己の販売能力を考慮することなく高位のランクに上がることのみを希望する傾向があり、業者もこれを勧誘する傾向がある。

しかし、販売活動が活発に行われなければ特定利益は生じないのであるから、特定負担のみが過大・過重となる場合が起きる。

これを防止するために、下位のランクから上位のランクに昇る際の特定負担の追加については、特定負担が商品の購入を内容とする場合

には、販売を行うに必要な相当な期間を設定し、かつ、当人の再販売活動の実績に基づいて生ずる特定利益によって、既払いの特定負担の妥当と考えられる一定割合以上が回収されないうちは、昇進に伴う追加負担を求めることがないよう事業者を指導する必要がある。

なお、ここでいう特定利益とは「販売活動の実績」のみを指し、連鎖販売への加入者の勧誘・昇進によって得られるものは含まないようにすることが望ましい。

加入者の勧誘・昇進を行うことのみを特定利益とすれば、ねずみ講と全く同様となるので、かかる性格を除去するためには、あくまでも商品の販売活動による利益を特定利益の中心とすることが必要と考えるからである。

オ 以上のような規制及び指導が行われることになれば、連鎖販売業は真に商品の販売活動をする意思のある者のみが参加することとなり、かかる意思のない消費者が巻き込まれる恐れは大幅に減少するものと思われる。

カ いずれにしても、連鎖販売業は消費者にとって多くの面で危険性の高い商法である。

従って、消費者も事業者としてこの商法に加入するよう勧誘された際には、この商法の性格及びその問題点を十分理解し、判断して行動することが肝要である。

(1) メンバー契約書及びメンバー規約

メンバー契約書

甲()と乙()との間において、甲の取扱う商品を乙が買取り販売する取引の、基本的事項に付、次のとおり契約を締結する。

- 第 1 条 (目的)

甲及び乙は、相互にその利害関係を尊重して、甲の取扱商品の販売促進に協力し、訪問販売等に関する法律第 3 章、連鎖販売取引を遵守し、公正な取引を行なうことを目的とする。
- 第 2 条 (販売契約)

乙は甲より商品を買取り、乙の顧客又は取引先に販売することを原則とする。
- 第 3 条 (権利譲渡)

乙は、書面による甲の承諾を得ない場合、本契約による一切の権利義務を第三者に譲渡することはできない。
- 第 4 条 (取扱商品の範囲と価格)

① 本契約に基づき、甲が乙に売り渡す商品と価格は別表のとおりとする。但し、必要に応じ甲乙協議のうえ、これを変更することができる。

② 別表以外に新しく発表される商品は、乙の取扱商品に追加されるものとし、この価格は甲が指定し通知する。
- 第 5 条 (販売店契約における特定負担)

① 初回の注文数量は、別紙教育セールスマニュアルに定める商品別数量を、最低単位としてこれを下まわらないものとし以後、乙の必要に応じ、必要数を甲に注文するものとする。

② 乙は、甲に商品代金として(金 円也)と販売用具代金(金 円也)を納入しなければならない。

③ 乙は、訪問販売等に関する法律、連鎖販売取引による統括者 株式会社 に、会員登録料金、金10,000円也と年会費、金5,000円也を納入しなければならない。
- 第 6 条 (商品の引渡し時期及び方法)

① 甲は、契約成立後、その代金の全部又は一部を、受領した後遅滞なく乙に商品を引渡すものとする。

② 乙の注文による商品の引渡しは、甲が納品書、請求書を添付し直接乙に引渡すものとする。
- 第 7 条 (代金の支払)

① 販売店契約代金の支払いは、契約時もしくは契約後遅滞なく甲に支払うものとする。

② 乙の、再注文による商品代金の支払は、商品注文時又は、商品受領後遅滞なく甲に現金で支払うものとする。
- 第 8 条 (返品)

甲が乙に売渡した商品については、次の各号に該当する場合を除いては、乙は甲に対し返品することはできない。但し、各号に対する認定について疑義を生じた場合は、その都度、甲乙協議のうえ決定するものとする。

①製造上の不良品である場合。 ②注文内容と異なった商品が派送された場合。
- 第 9 条 (会員の権利)

本契約書第 5 条により、乙は会員の権利として、統括者が管轄する、MSC (メンバーズスポーツクラブ); MLC (メンバーズライフアップクラブ) の行なう特典を受けることができる。
- 第 10 条 (優遇措置)

EM 契約メンバーは、購入した商品中より M 契約メンバー 2 店のみ直接販売することが出来る。但しこの場合メンバー契約書、規約に記載する初回購入商品の引渡し、商品代金の支払、商品の返品は甲の指示に従い、EM 契約メンバーが責任を持って行なうものとする。
- 第 11 条 (秘密保持義務)

乙は、本契約中はもちろんのこと、契約終了後においても、甲の経営ノウハウ、その他営業上の一切の機密を、保持し、これを第三者に漏えいしてはならない。
- 第 12 条 (契約違反時の措置)

甲又は乙が、この契約に違反した時は、その違反の程度に応じ、それぞれ次の措置を選択又は併合して行なう。

①警告 ②期限付の取引制限又は停止。
③販売店取引契約の解除 ④損害賠償金の請求。
- 第 13 条 (契約の解除)

乙が、次の各号の 1 に該当するときは、甲は何等の通知催告を要せず、ただちに本契約を解除することができる。この場合、乙が負担する一切の債務につき、期限の利益を失ない、乙又は連帯保証人は直ちに、残債務全部を甲に完済しなければならない。

①商品代金、その他の債務を期限に支払わないとき。
②他の債務につき滞納処分、保全処分、強制執行を受け、若しくは破産、和議、競売、会社更生法の申し立を受けた時。
③本契約の取引を中止した時、その他本契約に違反した時。
- 第 14 条 (規約)

この契約の履行に伴う細部事項については、規約に定めることとし、甲及び乙はこれを尊重する。
- 第 15 条 (連帯保証人)

連帯保証人は、本契約により乙が甲に対し負担する一切の債務につき、乙と連帯してその履行の責に任ずる。
- 第 16 条 (合意管轄)

本契約に関し紛争を生じたときは、甲又は本契約による統括者を管轄する裁判所を持って、管轄裁判所とすることを、甲及び乙はあらかじめ合意した。
- 第 17 条 (契約の有効期間)

本契約の有効期間は、この契約締結の日から満 1 年とする。
- 第 18 条 (その他)

この契約に定めのない事項、並びに本契約実施に関する細則については、甲と乙との間で協議して定めるものとする。

本契約成立の証として、本書による正本と写(控)を作成し、当事者それぞれ署名押印し、各自一通を保有する。

昭和 年 月 日

甲	住所	〒	丙	連帯保証人	住所	〒
	本籍			本籍		
	氏名	☐No.		氏名	印	☐No.
	管理 No.			管理 No.		
乙	住所	〒		本籍		
	氏名	生年月日		年 月 日		管理No.
	☐ No.			本籍	☐ No.	

統括本部 株式会社

統括者

この内容を良くお読み下さい

メンバー規約

契約先販売店を甲とし、新規加入メンバーを乙として、メンバー契約の締結にあたり次の規約を定める。

- 第 1 条 乙がメンバーの資格を得るには、甲とメンバー契約書を締結することを条件とする。
- 第 2 条 乙のメンバーとしての権利は次の各項とする。
- ① 甲の扱う商品の販売権を有する。
 - ② 甲から、ノウハウ等の提供を受けることができる。
 - ③ メンバーの権利として、統括者の行なうMSC・MLCの特典を受けることができる。
- 第 3 条 メンバー契約は、乙から甲が契約書を受領し、且つこれを承認した時成立し、甲は遅滞なく乙にこれを通知する。但し未成年者及び禁治産者、準禁治産者は販売店の権利を取得することはできない。
- 第 4 条 メンバー契約の条件は次の通りとし、これを満たしていなければならない。
- ① 乙は、メンバーの資格を得ることが、乙にとって事業者としての自覚と責任の生ずることを承知していること。
 - ② 乙は、紹介されたメンバーから、メンバー申請の同意を得るとともに、その連帯保証を得ることを原則とする。
- 第 5 条 乙は自らの事業経営が、単に金銭の投資によってその地位を獲得し、その結果だけで利益が得られるものではないことを充分理解し、資金的にも期間的にも、又精神的にもビジネスの成功は自からの努力で得るものであることを自覚し、甲並びに統括者に責任を転嫁してはならない。
- 第 6 条 物品の所有権は物品の受渡しがあったときに、甲から乙に移転する。但し甲は特約ある場合、代金の支払いが完了するまで、物品の所有権を留保することができる。
- 第 7 条 物品の引渡し前に生じた、物品の滅失・滅損・減量・変質・その他一切の損害は、乙の責に帰すべきものを、除き甲の負担とし、物品の引渡し後に生じた、これらの損害は乙の負担とする。
- 第 8 条 乙は、受取った物品の中に不良品、破損品、誤送品又は注文数量との誤差を認めるときは、乙の受領日から、14日以内に申し立てるとともに、その証明を行なうこととし、14日以上経過後は甲の責に帰さないものとする。
- 第 9 条 乙の取引先が、甲の定める必要な条件を備えなうえ、メンバー取引の申し出を行なった場合、乙はその連帯保証人となることを原則とする。この場合は、甲より一定の報酬を受けることができる。
- 第 10 条 乙は、甲と独立した契約者であり、甲の従業員又は代理人ではない。又乙は税金及び自己の一切の事業経費を自から支弁し、その事業経営に関連して必要な、一切の許可又は認可を自から取得するものとする。
- 第 11 条 乙は、甲より仕入販売の商品について、充分なる知識を持つよう努力すること。
- 第 12 条 乙は、甲の定める営業の方針及びその手続を参考にして、営業するものとし、甲は乙の営業が円滑に進むよう指導を行なう。又甲は市場の状況変化に従って、指導、販売商品等を変更することができる。
- 第 13 条 乙は、甲若くは甲の取引先又は統括者が販売促進又は販売店の利益増進の為に、行なう行事及び研修会等にできる限り協力すること。
- 第 14 条 乙は、乙の取引先に対しては誠意をもって接し、乙の取引上生ずる一切の問題は乙の責任において、円満な解決を行なうこと。
- 第 15 条 申込書、報告書等必要な一切の書類は、完全に記入し署名（記名）押印されたものを甲に速やかに送付すること。これらの書類は甲に到着をもって効力を生ずる。
- 第 16 条 乙の契約した日（契約に基づく商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときは、その引渡しを受けた日）から起算して14日以内の場合、乙の書面の発信に限り、甲は本契約解約を行ない遅滞なく乙に領収金額の返還を行なう。
- 第 17 条 乙は契約した日（契約に基づく商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときはその引渡しを受けた日）から起算して14日を経過した日以後であっても、乙の書面による発信によりいつでも解約（廃業）を行なうことができる。但しこの解約（廃業）の場合、本契約に添付し納入した、商品代金、販売用具代金、会員登録料金、年会費は、これを返還することができない。
- 第 18 条 契約の解約は、乙がその契約の解約を行なう旨記載した書面を発した時にその効力を生ずるものとする。但し、未到着並びに配達遅延等による紛争を避ける等、公正、明確に処理する為内容証明郵便、若くは配達証明付郵便により（統括者、株式会社）発信して下さい。
なお解約処理を迅速に行なう為、契約年月日、契約当事者名、契約営業所並びに貴方の連絡先電話番号を必ず記入して下さい。なお未記入の場合、調査等の手続で解約処理が遅れる場合もありますが、この場合、あらかじめご了承下さい。
- 第 19 条 甲は、第16条による契約解約にともなう、損害賠償金又は違約金の支払を請求できない。
- 第 20 条 第16条の契約の解約があった場合において、当該契約に係る商品の引渡しが行なわれていない時は、その引取に要する費用は甲の負担とする。
- 第 21 条 第16条の契約解約があった場合において、当該契約に係る特定負担代金の支払が行なわれているときは、甲は遅滞なくその全額を返還しなければならない。但し乙の保有により、乙の責に帰すべき事由により、商品価値を減じた商品及び販売用具については、代金を申し受けることがあります。
- 第 22 条 乙は、乙自身の事業の遂行にあたって、甲の代理人又は甲の所属する営業所並びに統括者の社員資格を詐称する等、他に誤解を与えるような行為をしてはならない。
- 第 23 条 乙は、所在地の変更があった場合、甲に対し直に報告すること。
- 第 24 条 乙は、自己の作為、不作為により生じた一切の負担、損失については、自から責に任じ甲に対して一切の損害を与えないこと。
- 第 25 条 乙に、誤解を招く行為、詐欺行為、非道徳な行為、又は故意による訪問販売等に関する法律に違反する行為が、あった場合は契約を一時的に停止するとともに、メンバー契約書第12条の適用を受ける。
又、乙はその権利を停止された場合、甲と統括者から受ける一切の権利はそのときから失なう。
- 第 26 条 乙が甲の名誉、信用を棄損し、機密を漏えいし、その他甲に対し損害を与えたときは、乙は甲の算定する損害額によって、乙に対する報酬金、その他甲から受領すべき金銭の中から、これらの債務を差引かれても異議を申さない。
又不足の場合はただちに不足額を賠償する。
- 第 27 条 第26条の損害金は、元金と法定の遅延損害金を合算した金額とする。
- 第 28 条 天災、地震、戦争、暴動、内乱、法令の制定、改廃、公権力による命令処分、同盟罷業、その他の争議行為、経営環境のいちじるしい変動、輸送機関の事故、その他不可抗力による契約の全部若くは一部の履行の不能、遅延又は引渡しの不能を生じた場合、甲はその責に任じない。
- 第 29 条 この規約の一部変更又は、この規約に定めのない事項については別途に協議しこれを定める。

以上。

この内容をよくお読み下さい

(2) 特約店契約書及び特約店規約

特約店契約書

代理店、甲（ ）と乙（ ）との間において、甲の取扱う商品乙が買取り販売する取引の基本的事項につき、次の通り契約を締結する。

- 第 1 条 (目的)

甲及び乙は、相互にその利害関係を尊重して、甲の取扱商品の販売促進に協力し、訪問販売等に関する法律第 3 章、連鎖販売取引を厳守し、公正な取引を行なうことを目的とする。
- 第 2 条 (販売契約)
 - ① 乙は、甲より商品を買取り、その取引先に販売することを原則とする。
 - ② 乙は、本契約を締結するにあたり、印鑑証明書 2 通を必要とし、且つ押印は全て実印を使用するものとする。
- 第 3 条 (権利譲渡)

乙は、書面による甲の承諾を得ない場合、本契約による一切の権利、義務を第三者に譲渡することはできない。
- 第 4 条 (取扱商品の範囲と価格)
 - ① 本契約に基づき、甲が乙に売渡す商品と価格は別表の通りとする。但し、必要に応じ甲乙協議のうえ、これを変更することができる。
 - ② 別表以外に新しく発表される商品は、乙の取扱商品に追加されるものとし、この価格は甲が指定し通知する。
- 第 5 条 (注文数量並びに商品代金)
 - ① 本契約に必要とする初回の注文数量は、定める商品別数量を仕入るものとし、以後乙の必要に応じ、必要数を甲に注文するものとする。
 - ② 乙は、本契約に必要とする商品代金として（金 円也）を、現金で一括契約時に甲に納入しなければならない。
 - ③ 乙の再注文による商品代金の納入は、注文時、現金で納入しなければならない。
- 第 6 条 (権利金)

乙は、甲に本契約締結と同時に、特約店権利金として、金 20 万円也を支払わなければならない。
- 第 7 条 (販売業務委託費)

乙は、本契約締結と同時に、訪問販売等に関する法律、連鎖販売取引による統括者、株式会社 に、販売業務委託費として金 5 万円也を支払わなければならない。なお、この詳細は販売業務委託規約に記載する。
- 第 8 条 (商品の引渡し時期及び方法)

甲は、乙の商品代金受領により、乙の所有となった商品全数を当日乙に引渡す。
- 第 9 条 (返品)

甲が、乙に売渡した商品については、次の各号に該当する場合は除いては、乙は甲に対し返品することができない。

 - ① 製造上の不良品である場合。
 - ② 注文内容と異った商品が誤送された場合。
- 第 10 条 (秘密保持義務)

乙は、本契約中はもちろんのこと、契約終了後においても、甲の経営ノウハウ、その他営業上の一切の機密を保持し、これを第三者に漏えいしてはならない。
- 第 11 条 (契約違反時の措置)

甲又は乙が、この契約に違反したときは、その程度に応じ、それぞれ次の措置を選択又は併合して行なう。

 - ① 警告
 - ② 期限付の取引制限、又は停止。
 - ③ 販売店取引契約の解除。
 - ④ 損害賠償金の請求。
- 第 12 条 (契約の解除)

乙が、次の各号の 1 に該当するときは、甲の何等の通知催告を要せず、ただちに本契約を解除することができる。この場合、乙が負担する一切の債務につき、期限の利益を失ない、乙又は連帯保証人は直ちに残債務全部を甲に完済しなければならない。

 - ① 商品代金、その他の債務を期限に支払わないとき。
 - ② 他の債務につき滞納処分、保全処分、強制執行を受け、若しくは破産、和議、競売、会社更生法の申し立てを受けた時。
 - ③ 本契約の取引を中止した時、その他本契約に違反した時。
- 第 13 条 (規約)

この契約にともなう細部事項については、規約に定めることとし、甲及び乙はこれを尊重する。
- 第 14 条 (連帯保証人)

連帯保証人は、本契約により乙が甲に対し負担する一切の債務につき、乙と連帯してその履行の責に任ずる。
- 第 15 条 (合意管轄)

本契約に関し紛争を生じたときは、甲又は本契約による統括者を管轄する裁判所を持って管轄裁判所とすることを、甲及び乙はあらかじめ合意した。
- 第 16 条 (契約の有効期間)

本契約の有効期間は、この契約締結の日から満 1 年とする。但し期間満了 1 ヶ月前までに乙より年会費金 5,000 円也と販売店継続申請書による継続申請の届出がある場合に限り本契約は自動的に 1 年間延長するものとし、以後も同様とする。
- 第 17 条 (その他)

本契約実施に関する細則は、本契約に附随する、規則、規約、と教育セールスマニュアルによるものとし、且つこれらに定めのない事項については、甲と乙との間で協議して定めるものとする。

本契約成立の証として、本書による正本と写（控）を作成し、当事者それぞれ署名押印し、各自 1 通を保有する。
昭和 年 月 日

甲 住 所	〒 連帯保証人 住 所
本 籍	本 籍
氏 名	氏 名
管理 No	管理 No
乙 住 所	〒 No
本 籍	〒 No
氏 名	生年月日 年 月 日 管理 No B-1

特約店規約

代理店を甲とし、特約店を乙として特約店契約の締結にあたり、次の規約を定める。

- 第 1 条 乙が、特約店の資格を得るには、甲乙間において特約店契約書を締結することを条件とする。
- 第 2 条 乙の、特約店としての権利は次の通りとする。
- ① 甲の取扱う商品の販売権を有し、甲から販売にともなうノウハウ等の提供を受けることができる。
 - ② 乙は、統括者より販売セミナー、経営セミナー、特別経営セミナー会場の提供を受け、乙並びに取引先販売店に指導を受けることができる。
- 第 3 条 特約店契約は、乙申請による乙所属営業所代表者の面接許可を必要とし、且つ乙自筆特約店開設申請書による手続きを経た後、乙から甲が契約書を受領し、資格審査に基づき甲がこれを承認したとき成立し、甲は遅滞なく乙にこれを通知する。但し、未成年者及び、禁治産者、準禁治産者は特約店の権利を取得することはできない。
- 第 4 条 特約店契約の条件は次の通りとし、これを満たさなければならない。
- ① 乙は、特約店資格を得ることが、乙にとって事業者としての自覚と責任の生ずることを承知していること。
 - ② 乙は、取扱う商品を販売した後も、アフターサービスを行なう知識と自信を持つ努力を行なうこと。
 - ③ 乙は、取引先であった特約店から、特約店申請の同意を得るとともに、その連帯保証を得ることを原則とする。
- 第 5 条 乙は、自からの事業経営が、単に金銭の投資によってその地位を獲得し、その結果だけで利益が得られるものではないことを充分理解し、資金的にも、時間的にも、又精神的にもビジネスの成功は自からの努力と忍耐で得られるものであることを自覚し営業を行ない、甲、連帯保証人並びに統括者に、責任を転嫁してはならない。
- 第 6 条 物品の所有権は、物品の受渡しがあったときに甲から乙に移転する。但し甲は特約ある場合、代金の支払いが、完了するまで物品の所有権を留保することができる。
- 第 7 条 物品の引渡し前に生じた、物品の滅失、滅損、滅量、変質、その他一切の損害は、乙の責に帰すべきものを除き、甲の負担とし、物品の受渡し後に生じた、これらの損害は乙の負担とする。
- 第 8 条 乙は受領した物品の中に、不良品、破損品、誤送品又は注文数量との誤差を認めたとときは、乙の受領日から14日以内に申し出るとともに、その証明を行なうこととし、14日以上経過後は甲の責に帰さないものとする。
- 第 9 条 乙の取引先が、甲の定める必要な条件を備えなうえ、特約店取引の申し出を行なった場合、乙はその連帯保証人となることを原則とする。
- 第 10 条 乙は、甲と独立した契約者であり、甲の従業員又は代理人ではない。又乙は税金及び自己の一切の事業経費を、自から支弁し、その事業経営に関連して必要な一切の許可又は認可を、自から取得するものとする。
- 第 11 条 乙は、甲の定める営業の方針及びその手続を参考にして、営業するものとし、甲は乙の営業が円滑に進むよう指導を行なう。又甲は市場の状況変化に従って、指導、販売商品等を変更することができる。
- 第 12 条 乙は、甲若しくは統括者が販売促進又は販売店の利益増進の為にを行なう行事、及び研修会等にてできる限り協力すること。
- 第 13 条 乙は、販売するうえに必要な適量の商品を保有すること。
- 第 14 条 乙は、契約締結を行なう取引先に対して 適切な指導、援助を行なうとともに、誠意を持って接し、乙の取引上生ずる一切の問題は乙の責任において円満な解決を行なうこと。
- 第 15 条 申込書、報告書等必要な一切の書類は、完全に記入署名（記名）押印されたものを速やかに送付すること。これらの書類は、甲に到着をもって効力を生ずる。
- 第 16 条 乙の契約した日（契約に基づく商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときは、その引渡しを受けた日）から起算して14日以内の場合、乙の書面の発信に限り、甲は本契約解約を行ない遅滞なく乙に領収金額の返還を行なう。
- 第 17 条 乙は、契約した日（契約に基づく商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときはその引渡しを受けた日）から起算して14日を経過した日以後であっても、乙の書面による発信によりいつでも解約（廃業）を行なうことができる。但しこの解約（廃業）の場合、本契約に必要とした商品代金、権利金、販売業務委託費は、これを返還することができない。
- 第 18 条 契約の解約は、乙がその契約の解約を行なう旨記載した書面を発した時その効力を生ずるものとする。但し、未到着並びに発送遅延等による紛争を避る等、公正、明確に処理する為、内容証明郵便、若しくは配達証明付郵便により（統括者、株式会社）発信して下さい。
- 第 19 条 甲は、第16条による契約解約にともなう、損害賠償金又は違約金の支払を請求できない。
- 第 20 条 第16条の契約の解約があった場合において、当該契約に係る商品の引渡しが行なわれている時は、その取引に要する費用は甲の負担とする。
- 第 21 条 第16条の契約解約があった場合において、当該契約に係る乙の所有した商品につき、乙の保有により、乙の責に帰すべき事由により、商品価値を減じた商品については代金を申し受けることがあります。
- 第 22 条 乙は、乙自身の事業遂行にあたって、甲の代理人又は甲の所属する支社（営業所）並びに統括者の社員資格を詐称する等、誤解を与えるような行為をしてはならない。
- 第 23 条 乙は、所在地の変更があった場合、甲に住所変更届の書式をもって速やかに報告を行なうこと。
- 第 24 条 乙は自己の作意、不作為により生じた一切の負担、損失については、自から責に任じ甲に対して一切の損害を与えないこと。
- 第 25 条 乙に、誤解を招く行為、詐欺行為、非道徳な行為、又は故意による訪問販売等に関する法律に違反する行為があった場合は、契約を一担停止するとともに、特約店契約書第11条の適用を受ける。又、乙はその権利を停止された場合、甲と統括者から受る一切の権利はそのときから失なう。
- 第 26 条 乙が、甲の名誉、信用を棄損し、機密を漏えいし、その他甲に対し損害を与えたときは、乙は甲の算定する損害額によって、乙に対する報酬金、その他甲から受領すべき金銭の中から、これらの債務を差引られても異議を申し立てない。又不足の場合はただちに不足額を賠償する。
- 第 27 条 第26条の損害金は、元金と法定の遅延損害金を合算した金額とする。
- 第 28 条 天災、地震、戦争、暴動、内乱、法令の制定、改廃、公権力による命令処分、同盟罷業、その他の争議行為、経営環境のいちじるしい変動、輸送機関の事故、その他不可抗力による契約の全部若しくは一部の履行の不能を生じた場合、甲はその責に任じない。
- 第 29 条 この規約の一部変更又はこの規約に定めのない事項については別添に協議する。但し2回以上協議しても協議が整わないときは甲の定めるところによるものとする。

以上。

この内容をよくお読み下さい

(3) 代理店契約書及び代理店規約

代理店契約書

統括者甲(株式会社)と乙(代理店)との間において、甲の取扱商品を乙が買取り販売する取引の基本的事項につき、次の通り契約を締結する。

- 第1条 (目的) 甲及び乙は、相互にその利害関係を尊重して、甲の取扱商品の販売促進に協力し、訪問販売等に関する法律第3章 連鎖販売取引を遵守し、公正な取引を行なうことを目的とする。
第2条 (販売契約) ① 乙は、甲より商品を買取り、その取引先に販売することを原則とする。
第3条 (権利譲渡) 乙は、書面による甲の承諾を得ない場合、本契約による一切の権利、義務を第三者に譲渡することはできない。
第4条 (取扱商品の範囲と価格) ① 本契約に基づき、甲が乙に売渡す商品と価格は別表の通りとする。
第5条 (注文数量並びに商品代金) ① 本契約に必要なとする初回の注文数量は、別紙教育セールスマニュアルに定める商品別数量を仕入るものとし、以後乙の必要に応じ、必要数を甲に注文するものとする。
第6条 (権利金) 乙は、前取引先代理店に本契約締結と同時に、独立営業にともなう権利金として金30万円也を支払わなければならない。
第7条 (販売業務委託費) 乙は、甲に本契約締結と同時に、販売業務委託費として金10万円也を支払わなければならない。
第8条 (商品の引渡し時期及び方法) 甲は、乙の商品代金受領により、乙の所有となった商品全数を当日乙に引渡す。
第9条 (返品) 甲が、乙に売渡した商品については、次の各号に該当する場合を除いては、乙は甲に対し返品することができない。
第10条 (秘密保持義務) 乙は、本契約中はもちろんのこと、契約終了後においても、甲の経営ノウハウ、その他営業上の一切の機密を保持し、これを第三者に漏えいしてはならない。
第11条 (契約違反時の措置) 甲又は乙が、この契約に違反したときは、その程度に応じ、それぞれ次の措置を選択又は併合して行なう。
第12条 (契約の解除) 乙が、次の各号の1に該当するときは、甲は何等の通知催告を要せず、ただちに本契約を解除することができる。
第13条 (規約) この契約の履行にともなう細部事項については、規約に定めることとし、甲及び乙はこれを尊重する。
第14条 (連帯保証人) 連帯保証人は、本契約により乙が甲に対し負担する一切の債務につき、乙と連帯してその履行の責に任ずる。
第15条 (合意管轄) 本契約に関し紛争を生じた時は、甲を管轄する所在地の裁判所を持って、管轄裁判所とすることを、甲及び乙はあらかじめ合意した。
第16条 (契約の有効期間) 本契約の有効期間は、この契約締結の日から満1ヶ年とする。
第17条 (その他) 本契約実施に関する細則は、本契約に附随する、規則、規約、と教育セールスマニュアルによるものとし、且つこれらに定めのない事項については、甲と乙との間で協議して定めるものとする。
本契約成立の証として、本書による正本と写(控)を作成し、当事者それぞれ署名押印し、各自1通を保有する。

昭和 年 月 日

統括者 甲 住所 _____ 連帯保証人現住所 _____
氏名 _____ 本籍 _____
氏名 _____
乙 現住所 _____
本籍 _____ No _____
氏名 _____ 生年月日 _____ 年 月 日 _____
管理 No _____ 支社(営業所) _____

この内容を良くお読み下さい

代理店規約

統括者 株式会社 甲とし、代理店を乙として代理店契約の締結にあたり、次の規約を定める。

第1条 乙が代理店の資格を得るには、甲乙間において代理店契約書を締結することを条件とする。

第2条 乙の代理店としての権利は次の通りとする。

- ① 甲の取扱う商品の販売権を有し、甲から販売にともなうノウハウ等の提供を受けることができる。
- ② 本規約第9条を履行することにより、甲より販売促進費、コミッションの支給を受ける権利を有する。
- ③ 甲の代理店業務教育規則に基づき、国内研修・海外研修等各種の指導、教育を受ける権利を有する。

第3条 代理店契約は、乙申請による乙所属営業所代表者又はその代理人の面接許可を必要とし、且つ乙自筆代理店開設申請書による手続を経た後、乙から甲が契約書を受了し資格審査に基づき甲がこれを承認したとき成立し、甲は遅滞なく乙にこれを通知する。但し、未成年者及び禁治産者、準禁治産者は代理店の権利を取得することはできない。

第4条 代理店契約の条件は次の通りとし、これを満たしていなければならない。

- ① 乙は、代理店資格を得ることが、乙にとって事業者としての自覚と責任の生ずることを充分承知していること。
- ② 乙は、取扱う商品を販売した後も、アフターサービスを行なう知識と自信を持つ努力を行なうこと。
- ③ 乙は取引先であった代理店から、代理店申請の同意を得るとともに、その連帯保証を得ることを原則とする。

第5条 乙は自からの事業経営が、単に金銭の投資によってその地位を獲得し、その結果だけで利益が得られるものではないことを充分理解し、資金的にも、時間的にも、又精神的にも、ビジネスの成功は自からの努力と忍耐で得られるものであることを自覚し営業を行ない、甲並びに連帯保証人に責任を転嫁してはならない。

第6条 物品の所有権は、物品の受渡しがあったときに、甲から乙に移転する。但し甲は特約ある場合、代金の支払いが完了するまで、物品の所有権を留保することができる。

第7条 物品の引渡し前に生じた、物品の滅失・滅損・減量・変質・その他一切の損害は、乙の責に帰すべきものを、除き甲の負担とし、物品の引渡し後に生じた、これらの損害は乙の負担とする。

第8条 乙は、受取った物品の中に不良品・破損品・誤送品又は注文数量との誤差を認めるときは、乙の受領日から、14日以内に申し出るとともに、その証明を行なうこととし、14日以上経過後は甲の責に帰さないものとする。

第9条 乙の取引先が甲の定める必要な条件を備えなうえ、代理店取引の申し出を行なった場合、乙はその連帯保証人となることを原則とし、甲の指導援助を受け、連帯保証代理店販売促進業務指導規則並びに代理店業務教育規則に基づき連帯保証を行なう代理店の教育と指導を行なう義務を負う。

第10条 乙は、甲と独立した契約者であり、甲の従業員または代理人ではない。又乙は税金及び自己の一切の事業経費を自から支弁し、その事業経営に関連して必要な一切の許可又は認可を自から取得するものとする。

第11条 乙は、甲の定める営業の方針及びその手続を参考にして、営業するものとし、甲は乙の営業が円滑に進むよう指導を行なう。又甲は市場の状況変化に従って、指導・販売商品等を変更することができる。

第12条 乙は、甲が販売促進又は代理店の利益増進の為にを行なう行事、及び研修会等に協力すること。

第13条 乙は、販売するうえに必要な適量の商品を保有すること。

第14条 乙は、契約締結を行なう取引先に対して、適切な指導・援助を行なうとともに、誠意を持って接し、乙の取引上生ずる一切の問題は乙の責任において円満な解決を行なうこと。

第15条 申込書・報告書等必要な書類は、完全に記入署名（記名）押印されたものを速やかに送付すること。これらの書類は、甲に到着をもって効力を生ずる。

第16条 乙の契約した日（契約に基づき商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときは、その引渡しを受けた日）から起算して14日以内の場合、乙の書面の発信に限り、甲は本契約解約を行ない遅滞なく乙に領収金額の返還を行なう。

第17条 乙は、契約した日（契約に基づき商品引渡しを受けた日が、契約締結日後であるときはその引渡しを受けた日）から起算して14日を経過した日以後であっても、乙の書面による発信によりいつでも解約（廃業）を行なうことができる。

第18条 但しこの解約（廃業）の場合、本契約に必要な商品代金・権利金・販売業務委託費は、これを返還することができない。契約の解約は、乙がその契約の解約を行なう旨記載した書面を発送した時その効力を生ずるものとする。但し、未到着並びに発送遅延等による紛争を避る等、公正・明確に処理する為内容証明郵便、若しくは配達証明付郵便により（統括者・株式会社）発信して下さい。

第19条 甲は、第18条による契約解約にともなう、損害賠償金又は違約金の支払を請求できない。

第20条 第16条商品の引渡しが行なわれていない時は、その引取に要する契約の解約があった場合において、当該契約に係る費用は甲の負担とする。

第21条 第16条の契約解約があった場合において、当該契約に係る乙の所有した商品につき、乙の保有により、乙の責に帰すべき事由により、商品価値を減じた商品については代金を申し受けることがあります。

第22条 乙は、乙自身の事業の遂行にあたって、乙の所属する営業所又は甲の社員資格を詐称する等、他に誤解を与えるような行為をしてはならない。

第23条 乙は、所在地の変更があった場合、甲に住所変更届の書式をもって速やかに報告を行なうこと。

第24条 乙は、自己の作意・不作為により生じた一切の負担・損失については、自から責に任じ甲に対して一切の損害を与えないこと。

第25条 乙に、誤解を招く行為、詐欺行為、非道徳な行為、又は故意による訪問販売等に関する法律に違反する行為があった場合は、契約を一時的に停止するとともに、代理店契約書第11条の適用を受ける。

第26条 乙が、甲の名誉、信用を棄損し、機密を漏えいし、その他甲に対し損害を与えたときは、乙は甲の算定する損害額によって、乙に対する報酬金、その他甲から受領すべき金銭の中から、これらの債務を差引られても異議を申し立てない。又不足の場合はただちに不足額を賠償する。

第27条 第26条の損害金は、元金と法定の遅延損害金を合算した金額とする。

第28条 天災、地震、戦争、暴動、内乱、法令の制定、改廃、公権力による命令処分、同盟罷業、その他の争議行為、経営環境のいちじるしい変動、輸送機関の事故、その他不可抗力による契約の全部若しくは一部の履行の不能を生じた場合、甲はその責に任じない。

第29条 この規約の一部変更又はこの規約に定めのない事項については別渡に協議する。但し2回以上協議しても協議が整わないときは甲の定めるところによるものとする。

以上。

この内容をよくお読み下さい

<参考資料>

1 東京都消費者被害救済委員会審議経過

開催日	審議経過
昭和62年11月12日(木)	<p>1 知事から付託された「連鎖販売業（マルチ商法）に係る消費者紛争案件(3件)」について審議</p> <p>2 委員会に上記紛争案件処理のため「あっせん部会」を設置</p> <p>あっせん部会の構成（委員5名）</p> <p>部会長 正田 彬（学識経験者委員） 委員 野村 宏治（ 〃 ） 上村 正二（ 〃 ） 並木 良（消費者委員） 本庄 正則（事業者委員）</p>
昭和63年9月19日(月)	<p>1 上記付託紛争案件について、あっせん部会からあっせん成立の報告を受け、その内容について審議、了承。</p> <p>2 知事へ付託紛争案件の処理結果について報告。</p>

2 あっせん部会審議経過

回数	開催日	審議内容
第1回	昭和62年 11月27日(金)	紛争案件の説明及び今後の方針について
第2回	12月2日(水)	申立人(消費者)3名から紛争に至る経緯等について詳細な事情聴取を行う
第3回	12月15日(火)	参考人の召集 紛争内容における問題点の整理・検討
第4回	昭和63年 1月21日(木)	相手方(事業者)に対する事情聴取内容の検討 解決への基本的な考え方等の検討
第5回	2月19日(金)	同上
第6回	3月9日(水)	相手方(事業者)から事業の概要、紛争の原因及び状況等について事情聴取
第7回	3月16日(水)	連鎖販売システムにおける問題点の整理と検討 解決への基本的な考え方等の検討
第8回	3月25日(金)	申立人(消費者)2名から紛争に至る状況の主要点について事情聴取
第9回	4月4日(月)	相手方(事業者)に対し、申立人の紛争状況の提示、解決への考え方等の提示
第10回	5月10日(火)	あっせん内容の検討
第11回	6月1日(水)	あっせん内容の検討
第12回	6月14日(火)	報告書の検討
第13回	8月2日(火)	あっせん案の提示及び協定書の調印
第14回	8月15日(月)	報告書の検討

3 東京都消費者被害救済委員会委員名簿

◎ 会長 ○ 会長代理

	氏名	現職	今回のあっせん部会
学識経験者委員	◎高柳 信一	専修大学教授（行政法）	
	○清水 誠	東京都立大学法学部教授（民法）	
	正田 彬	慶応義塾大学産業研究所教授（経済法）	部会長
	野村宏治	弁護士（第一東京弁護士会所属）	委員
	上村正二	弁護士（東京弁護士会所属）	委員
消費者委員	中村紀伊	主婦連合会副会長	
	並木 良	東京都地域婦人団体連盟副会長	委員
	寺田かつ子	東京都地域消費者団体連絡会代表委員	
事業者委員	本庄正則	東京商工会議所国民生活委員会副委員長	委員
	菅谷頼道	東京都中小企業団体中央会会長	
	藤井達雄	東京都商工会連合会専務理事	

<参考>

部会（3部会）

- あっせん部会……事件ごとに会長の指名する学識経験者、消費者、事業者の三者委員をもって構成
- 調停部会……学識経験者委員全員をもって構成
- 訴訟援助部会……学識経験者委員全員をもって構成