

平成 20 年 2 月 20 日
経 済 産 業 省

特定商取引法違反の連鎖販売業者に対する 業務停止命令について

経済産業省は、連鎖販売業者であるニューウエイズジャパン株式会社（本社：神奈川県横浜市、米国法人 Neways Inc. (ユタ州)の子会社）に対し、特定商取引法の違反行為を認定し、同法第 39 条第 1 項の規定に基づき、本年 2 月 21 日から 5 月 20 日までの 3 か月間、同社の連鎖販売に関する新規の勧誘、申込み受付及び契約締結に係る業務を停止するよう命じました。

また、併せて同法第 38 条第 1 項の規定に基づき、同社に対し、勧誘のために使用している DVD、ビデオテープ及び印刷物の内容を点検し、不実のことを告げて勧誘する内容を含むものを回収し、また、これまでに勧誘のために使用されたと認められる不実告知の表現について、それが事実と反する旨を記載した通知を同社の社内報やホームページ等を通じて各勧誘者（ディストリビューター）に周知するよう指示を行いました。

認定した違反行為は、勧誘目的等不明示、不実告知、利益が確実と誤解させる断定的判断の提供、目的を告げずに公衆の出入りする場所以外における勧誘及び迷惑勧誘です。

1．ニューウエイズジャパン株式会社（以下、「同社」という。）は、同社の勧誘者（ディストリビューター）として登録した消費者に対して、「ウルトラシャインラディアンス」（歯磨き）、「アルティメイトシャンプー」、「レスリーディアンリップスティック」、「マキシモルソリューションズ」（栄養ドリンク）などと称する日用雑貨品、化粧品、栄養補助食品その他の商品の販売を行う連鎖販売業を行っています（なお、平成 19 年 8 月 31 日まではニューウエイズジャパンインクが当該業務を行っていましたが、9 月 1 日から同社に業務が集約されました）。

2．認定した違反行為の内容

（1）同社の勧誘者は、その勧誘に際して、「事業立ち上げの話がある。」「すぐくたになる話があるから来ないか。」「久しぶりに食事をしないか。もうかる仕事の話も

したいから。」等と言うのみで、同社の名称、勧誘する目的である旨及びその勧誘に係る商品について明らかにせずに勧誘を行っていました。

(2) 同社の勧誘者は、他社の製品は有害で同社の製品のみが安全であるという事実がないにもかかわらず、「経皮毒という言葉を知っているか。皮膚を通じて体内にたまる毒のことで、市販の台所用洗剤に含まれている。」「一般に市販されている洗剤メーカーなどの商品を使っていると将来私たちは癌になる。同社の商品はすべてナチュラル成分でできていて、化学物質を使っていない。」等と告げたり、経皮毒の健康被害について説明するビデオやDVDを見せて、あたかも同社の製品のみが安全であるかのように告げたり、「同社の商品でアトピーが治る。」等と告げたりするなど、商品の品質、効能について不実のことを告げて勧誘を行っていました。

(3) 同社の勧誘者は、実際には友人等を紹介するだけでは収入にならないにもかかわらず、「人に紹介するとポイントがたまって収入になる。」と告げたり、ディストリビューター全体のうち、1か月に1,000ドル以上のボーナスを得ている者はわずかであるのに、「1か月で100万円くらいの収入が得られる。」と告げ、さらに、カーボーナス、ハウスボーナスが上位のわずかのディストリビューターのみを対象にした購入ローン補てんする制度であるにもかかわらず、「会社が高級車を買ってくれる、家も買ってくれる。」等とあたかも誰もが継続的に高収入を得られたり、車や家を買ってもらえるかのように不実のことを告げていました。

また、「お金は消費者金融で借りればよい。みんな借りてるから。ニューウエイズはもうかるのですぐ返せるから。」等と告げるなど、利益を得ることが確実であると誤解させる断定的判断を提供して勧誘を行っていました。

(4) 同社の勧誘者は、勧誘する目的を告げずに、電話等で誘引した者に対し、公衆の出入りする場所以外の場所において、契約の締結について勧誘を行っていました。さらに、「もう帰りたい。」など契約締結をしない旨の意思表示をしている者に対し、長時間に及ぶ勧誘や執拗な勧誘を繰り返し行うなど、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていました。

3. なお、経済産業省は、勧誘者が、同社が連鎖販売業者であるにもかかわらず、連鎖販売取引であることを否定したり、あたかも連鎖販売取引ではないかのように告げていた事例がみられ、違反行為を行っていた疑いがあることから、同社に対して行政指導を行いました。

【本件に関する問い合わせ先】

経済産業省消費者相談室	電話	0 3 - 3 5 0 1 - 4 6 5 7
北海道経済産業局消費者相談室		0 1 1 - 7 0 9 - 1 7 8 5
東北経済産業局消費者相談室		0 2 2 - 2 6 1 - 3 0 1 1
関東経済産業局消費者相談室		0 4 8 - 6 0 1 - 1 2 3 9
中部経済産業局消費者相談室		0 5 2 - 9 5 1 - 2 8 3 6
近畿経済産業局消費者相談室		0 6 - 6 9 6 6 - 6 0 2 8
中国経済産業局消費者相談室		0 8 2 - 2 2 4 - 5 6 7 3
四国経済産業局消費者相談室		0 8 7 - 8 1 1 - 8 5 2 7
九州経済産業局消費者相談室		0 9 2 - 4 8 2 - 5 4 5 8
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室		0 9 8 - 8 6 2 - 4 3 7 3

ニューウエイズジャパン株式会社に対する行政処分概要

1. 事業者の概要

- (1) 名称：ニューウエイズジャパン株式会社
- (2) 代表者：代表取締役 エリック・シー・ラーセン
- (3) 所在地：神奈川県横浜市神奈川区栄町3番地12
- (4) 資本金：1,000万円
- (5) 設立：平成12年9月21日
- (6) 取引形態：連鎖販売取引（取引集中型）
- (7) 取扱商品：日用雑貨品、化粧品、栄養補助食品
- (8) 売上高：598億8,800万円
（ニューウエイズジャパンインクの平成18年9月～平成19年8月のもの）
- (9) 実際に活動している勧誘者（ディストリビューター）数：
個人 約49万人、法人 約560社（平成19年8月31日現在）
*なお、平成19年8月31日までは、Neways Inc.（アメリカ合衆国ユタ州に本社を置く同社の親会社）からの製品の輸入業務を同社で、日本における製品の連鎖販売取引業務を系列関連会社であるニューウエイズジャパンインクで分担して行っていたが、平成19年9月1日からは2つの業務が同社に集約された。

2. 取引の概要

同社は、ディストリビューターとして登録した者に対して、「ウルトラシャインラディアンズ」、「マキシモルソリューションズ」などと称する日用雑貨品、化粧品、栄養補助食品などの商品（以下「本件物品」という。）の販売を主に行い、ディストリビューターが、本件物品を一定額以上購入し、かつ、自ら勧誘者となって他の者を勧誘して新たにディストリビューターに登録させ、当該他の者が本件物品を一定額以上購入すれば、「ボーナス」と称する特定利益を収受し得ることをもって誘引し、その者と本件物品の購入代金等の特定負担を伴う取引を行っている。同社は、親会社のNeways Inc.によるディストリビューターの活動に関する規約、昇格条件、報酬等の共通の仕組みに従い、日本国内のディストリビューターの契約状況、報酬、ランク等の情報を管理しているほか、契約の締結の勧誘に関する説明会等を開催し、ディストリビューターに対する継続的な指導や制裁措置を行うなど一連の連鎖販売業を統括しており、その統括の下、同社のディストリビューターは、同社の勧誘者として勧誘を行っている。

3. 行政処分の内容

(1) 業務停止命令の内容

平成20年2月21日から5月20日までの間（3か月間）特定商取引法第33条第1項に規定する連鎖販売取引のうち、次の業務を停止すること（ただし、及びについては、平成20年2月21日以前に既に勧誘を受けて「ニューウエイズ・ディストリビューター資格取得申請書」を受領した者に対する業務を除く）。
連鎖販売取引について勧誘を行い、又は勧誘者に勧誘を行わせること。
連鎖販売取引についての契約の申込みを受けること。
連鎖販売取引についての契約を締結すること。

(2) 指示の内容

同社の勧誘者であるディストリビューターが勧誘のために使用しているDVD、

ビデオテープ及び印刷物の内容を点検し、不実のことを告げて勧誘する内容を含むものを回収し、また、これまでに勧誘のために使用されたと認められる不実告知の表現について、それらが事実と反する旨を記載した通知を同社の社内報やホームページ等を通じて各ディストリビューターに周知すること。

4．行政処分の原因となる事実

(1) 勧誘目的等不明示(特定商取引法第33条の2)

同社の勧誘者は、勧誘を行おうとする際、消費者に対し「事業立ち上げの話がある。」「すぐくためになる話があるから来ないか。」「久しぶりに食事をしないか。もうかる仕事の話もしたいから。」等と言うのみで、勧誘に先立って、統括者の名称や特定負担を伴う取引の契約締結について勧誘する目的である旨及び当該勧誘に係る商品について明らかにせずに勧誘を行っていた。

(2) 商品についての不実告知(特定商取引法第34条第1項第1号)

同社の勧誘者は、他社の製品は有害で同社の商品のみが安全であるという事実がないにもかかわらず、「経皮毒という言葉を知っているか。皮膚を通じて体内にたまる毒のことで、市販の台所用洗剤に含まれている。」と告げたり、経皮毒の健康被害について説明するビデオやDVDを見せたり、「一般に市販されている洗剤メーカーなどの商品を使っていると、将来私たちは癌になる。ニューウエイズの商品はすべてナチュラル成分でできていて、化学物質を使っていない。」「ニューウエイズの商品でアトピーが治る。」と告げたりするなど商品の品質、効能について不実のことを告げて勧誘を行っていた。

(3) 特定利益に係る不実告知(特定商取引法第34条第1項第4号)

同社の勧誘者は、実際には友人等を紹介するだけでは収入にならず、紹介した友人等がディストリビューターとなって同社の商品を購入しなければ収入にならないにもかかわらず、「人に紹介するとポイントがたまって収入になる。」とあたかも人を紹介するだけで収入が得られるかのように告げたり、ディストリビューター全体のうち1か月に1,000ドル以上のボーナスを得ている者はわずかであるのに、「1か月で100万円くらいの収入が得られる。」と告げ、さらに、カーボーナス、ハウスボーナスは、上位のわずかのディストリビューターのみを対象にした購入口ーンを補てんする制度であるにもかかわらず、「ニューウエイズでは、会社が高級車を買ってくれる、家も買ってくれる。」等とあたかも誰もが継続的に高収入を得られたり、車や家を買ってもらえるかのように不実のことを告げて勧誘を行っていた。

(4) 目的を告げずに公衆の出入りする場所以外における勧誘(特定商取引法第34条第4項)

同社の勧誘者は、「少し遠出をしてみないか。都心の駅の辺りを歩いて、その後食事をしないか。」と消費者を誘い、その後都心の駅に着くと、「買い物をしたいから。」と告げて同社の営業施設に連れて行ったり、消費者が「健康食品や化粧品の販売は嫌だから。」と言っているにもかかわらず、「そんなものではない。」とその内容は教えずに公民館での勧誘セミナーに誘い込んだりするなど、電話等で誘引した消費者に対し、勧誘する目的を告げずに、公衆の出入りする場所以外の場所にお

いて、契約の締結について勧誘を行っていた。

(5) 利益が確実と誤解させるべき断定的判断の提供 (特定商取引法第 3 8 条第 1 項第 2 号)

同社の勧誘者は、「 2 3 万円からの上位ランクでスタートしても、 3 か月くらいで、私の言うとおりにすればすぐに取り返すことができる。」「お金は消費者金融で借りればよい。みんな借りてるから。ニューウエイズはもうかるのですぐ返せるから。」と告げるなど、利益を得ることが確実であると誤解させるべき断定的判断を消費者に提供して勧誘を行っていた。

(6) 迷惑勧誘 (特定商取引法第 3 8 条第 1 項第 3 号)

同社の勧誘者は、消費者が「もう帰りたい。」と何度言っても耳を貸さずに、「分かってくれないあなたは頑固だ。」と反対に怒り出したり、契約を締結しない旨の意思を表示している消費者に対し、午後 1 0 時頃まで長時間拘束し、しつこく勧誘を行ったり、「登録だけでもしておけばよい。とにかく人を集めるだけでよい。」と告げて長時間にわたる、あるいは深夜に及ぶ勧誘や執ような勧誘を繰り返し行うなど、迷惑を覚えさせるような仕方で勧誘を行っていた。

5 . 行政指導

経済産業省は、同社が連鎖販売業者であるにもかかわらず、同社の勧誘者が、連鎖販売取引であることを否定したり、あたかも連鎖販売取引ではないかのように告げたりしていた事例がみられ、特定商取引法第 3 4 条第 1 項第 5 号の規定に違反する行為が行われていた疑いがあることから、行政指導を行った。

6 . 勧誘事例

【事例 1】

平成 1 7 年 4 月上旬、勧誘者 I は異業種交流会で知り合った A の携帯電話に連絡を入れ、「事業の立ち上げの話がある。」と誘った。A がどういう内容の話か聞き出そうというのと質問したが、I は一切教えず、セミナーだということも言わなかった。A が待ち合わせ場所である会議室に行ってみると、会議室には 1 2 名から 1 5 名くらいの参加者がおり、講師の J がセミナー形式で話を始めた。

J の話は日常使っている洗剤、シャンプーなど日用雑貨についての話になり、J は「私たちが日常使っている商品は体に有害で、その影響が少子化社会にまで及んでいる。洗剤が影響している。」「ニューウエイズの商品には一切有害な成分は入っていない。」と説明した。また、J はニューウエイズでのビジネスの成功例を話し、J 自身も含めて J の下の「子供」や「孫」の位置にある「ダウン」と呼ばれる人たちの成功例を話した。J はその場で高級車ポルシェと一緒に撮った写真などをセミナー参加者に見せて、「上位に行くと、ニューウエイズから高級車をプレゼントされる。」「家もプレゼントされる。」と話し、ビジネスへの参加を呼びかけた。

セミナーから 2、3 週間後に I は A の自宅を訪問し、資料を見せながら、「大手メーカーの市販製品を使い続けると、私たちの遺伝子に異常が生じ、それが今の少子化社会の原因になっている。」等と説明し、「私立のある総合病院で、医者が病気の治らない患者にニューウエイズのノニジュースを飲ませたら、病気が治った。」「ま

ず自分自身がニューウエイズの商品のファンになり、一定額以上のニューウエイズの商品を購入しないといけない。そうしないと、マージンが入らない。」「ニューウエイズの商品は身の回りの商品が多いので、在庫がたまることはない。」「車も手にすることができる。」「家も手にすることができる。」とIは、セミナーでJが話した内容と同様なことを2時間近く話し、勧誘を行った。

【事例2】

平成18年3月頃、勧誘者Kは同じアパートに住む主婦Bを「遊びに来ないか。」と自宅に誘い、Bが訪問すると同時に、「買い忘れた物がある。一緒に来て欲しい。」と言って外へ誘い出した。KはBを車に同乗させ、15分程離れたところにあるマンションに向かった。Kはマンションの駐車場に車を止めてから、「どうしても聞いて欲しい話がある。」と言い、Bが「何かを勧めないでよ。買わないから。」とくぎを刺したにもかかわらず、「何かを買う話ではない。いい話をする人がいるからちょっと聞いて欲しい。」と言ったため、Bは渋々応じた。

午後1時頃、Bがマンションの一室に入ると、中には50代くらいの女性の勧誘者Lが居り、部屋の中はKとLとBとKの子供の4人となった。Lは環境問題の話を始め、「テレビの宣伝にだまされていないですか。」と尋ね、さらに「市販の洗剤などの汚水が海に流れ込んで、魚が奇形になっている。奇形になっていない魚でも汚染されているので、私たちが知らないでこれらの魚を食べているから癌が増えている。」と言った後、ニューウエイズの商品を紹介するビデオを見せ、見せ終わった後もLは話を続けた。Lは「普段使っているY社の化粧品は有害だ。Y社の美容部員は自社の化粧品は使っていない。顔に毒を塗っているようなものだとかっているからよ。」と言い、Bにニューウエイズの商品を勧めた。「ニューウエイズの商品8万円分には日常使うものがほとんど入っているから、商品8万円分を買えば、環境が良くなる。」「日本人が危ない市販の商品を使わないで、日本人の40パーセントがニューウエイズの商品を買えば、他社の商品が売れなくなり、日本人は健康になる。」「Bさんに二人目の子供ができないのも市販の大手メーカーの洗剤などを使っているからだ。」と延々と述べた。

BはLの話を信用できず、早く帰りたかったが、Bをマンションに連れてきたKは入室から1時間後に部屋を出て行ったため、Bはその場に居るしかなかった。さらに、Lは、「日本人が環境のことを考えるならば、今の商品をすべてニューウエイズに替える必要がある。」「8万円分のニューウエイズの商品を買って、よい商品を人に勧めると、勧めた人に日本の環境を守ったお礼としてありがたいの気持ちがお金で入る仕組みだから。」と続けた。BはLに「もう帰りたい。」と何度も訴えたが、Lはそれには耳を貸さず、「ニューウエイズの商品の良さを話しているのに、分かってくれないあなたは頑固だ。」と怒りだし、陰悪な雰囲気になった。午後4時頃にKが部屋に戻って来てから、KとLの二人で会員になるようにと執ように勧めるため、仕方なく、Bは「申込書を書きます。」と言って申込書を持ち帰ることにした。

【事例3】

平成18年3月下旬、勧誘者Mはホテルのティールームで知り合ったCに電話をかけ、「Cさんの自宅近くに用事があるので、会ってお茶でも飲みませんか。」とCを誘い、Cの自宅近くのホテルで会う約束をした。Mは「今の仕事でベンツがもらえた。私の母も同じ仕事をしている。Cさんもこの仕事をしてみないか。一ヶ月で100万円くらい収入が得られる。」とニューウエイズの話をして、「今度、講習会に来て下さい。」と誘った。

その後Mは、ほぼ毎日のようにCの自宅に講習会への勧誘電話をかけ、Cはその誘いに応じ、自宅に一番近いニューウエイズの事務所に行く約束をした。4月になり、CがMに車で迎えに来てもらい会場に行くと、Mは自分が所属するグループの講習会であると説明し、実母である勧誘者Nを紹介した。セミナーの講師Uは、「以前は大手自動車会社に20年勤めていた人がサイドビジネスでニューウエイズの仕事を始めたが、ニューウエイズの方がもうかるので会社を辞めた。」等、ニューウエイズのビジネスはもうかるという話をした。その後、MとNはCをお茶に誘い、「絶対もうかる。」「責任持つから。」と言い、ニューウエイズの会員になるように勧めた。Cが「私の息子がアトピーで悩んでいる」と話をしたところ、Mは「私の小学校4年生の娘もアトピーだったけれど、ニューウエイズの商品でアトピーが治った。ニューウエイズの商品を使えばアトピーも治るし、健康を維持できて、病気にならない。」と言い、MとNは「日本の市販のシャンプーは有害な物質でできている。ニューウエイズの商品は自然な成分だけでできている。」とCに説明したが、仕事の仕組みはあまりよく分からなかった。

5月中旬にMは再度Cを講習会に誘い、Nと二人で「Cさんがニューウエイズの商品を友人に売るときに安く売れる権利を得られるので、会員になった方がよい。」「高いバックマージンを得るためにはニューウエイズの商品を40万円ぐらい買った方がよい。」「友人に会ってニューウエイズの商品の良さを説明し、買い手ができてから商品を発注するから在庫はたまらない。」と説明した。MとNが「1週間でグループの成績を上げなければならない。」と言うのを聞き、会員登録と40万円ぐらいの商品購入の契約をした。

【事例4】

平成18年6月初め頃、勧誘者Pは「久しぶりに食事でもどうかしら。」と近所に住む主婦Dを誘った。PはDと、近所のレストランで昼食を一緒に食べる約束をし、数日後にDとレストランで会った。Dが「最近、体調の変化があって手荒れがひどくなったり、今までの化粧品が肌に合わなくなってきている。」と話すと、Pは「どんなものを使っているの。」と尋ね、「私の夫は仕事上のトラブルで髪の毛も薄くなり体調を崩していたが、あるサプリメントを飲み続けたら、髪の毛にも効果があり、体調も良くなった。」と話した。Dは「私の姉がはっきりしない症状で悩んでいていろいろな医者にかかっているが、どうも膠原病のようだと診断された。」と言うと、Pは「膠原病の患者だった人がある健康食品を飲んで治った。その健康食品のビデオをあなたに貸してあげる。」とDに言ったので、Dは借りる約束をした。

後日、DはPからビデオ1本とニューウエイズのパンフレットを渡され、その時初めてニューウエイズの名称を知った。DがPから借りたビデオを見たところ、ビデオの中で講師の人が「私は以前は膠原病だったが、ニューウエイズの商品を飲んで膠原病が治った。」と話していたが、自分の姉の症状がこのビデオの講師の話とかなり異なるため、Pにビデオを返却した。

6月中旬、Pは「少し遠出をしてみない。都心の駅の周辺を歩いて、その後、食事をしないか。」とDを誘った。Dは子供が帰ってくるまでの間ならいいと了解し、PはDと最寄り駅で待ち合わせをして都心の駅に向かった。Pは都心の駅に着く早々、「買い物をしたいから。」と言ってDの先を歩き始めた。Dが少し不審に思いながらついて行くと、Pは都心の駅から歩いてすぐのところにある大きな高いビルに入った。Dはこのビルの案内板を見て、ビルの中にニューウエイズの営業施設があることを初めて知り、Pが自分を誘った理由を察した。PはDを連れて営業施設に入ると「商品のまとめ買いをするから。」と言い、「Dさんは初めてだから、商品がものすごく安く買えるわよ。Dさん自身の名前で申し込んでみたら。」「2,000

円くらい直接買ってくれるとうれしいけど。」と勧められ、DはPとの付き合いも考え、単価の安い商品であるシャンプーやリンス、台所用洗剤などを現金で購入した。

【事例5】

平成18年3月下旬頃、勧誘者Qと勧誘者Rは、高校の同級生のEを「説明会があるから聞きに行き、その後ご飯を食べに行こう。」と誘い、駅の近くにあるホテルでの説明会に連れて行った。説明会では100人以上の参加者に向かって、講師が「副業をしよう。」「仲間になりませんか。」というような話をし、Eはこの時初めてニューウエイズの名前を聞いた。説明会の後、EがQとRの3人で近くのファミリーレストランに行くと、説明会に出席していた人達数十人と一緒になった。そのレストランで、Eは、QとRからニューウエイズの会員にならないかと誘われ、仕事があるからとEが断っていたところ、同じ勧誘グループで上の位に当たる勧誘者Sが話に加わり、勧誘者3人からニューウエイズの会員になるよう勧誘された。

SはEに、「ニューウエイズはサークルみたいなものだから仲間にならないか。」「イベントもあって友人も増やせる。」「無料で会員になれる。」と誘い、何度も断るEに「書くだけで良いから。」と言って、会員の申込用紙に名前などを書かせた。Eは一旦その用紙を自宅に持ち帰った。数日後、QとRはEを「遊ぼうよ。」と誘い、勧誘グループの事務所に連れて行き、事務所にいたSと一緒に再度入会を勧めた。Sは、「20何万円以上の商品を買うとグレードが高いところから始められる。」「何もなくてもすぐ返せるから。」「テープを友達に渡すだけで収入があるから、すぐ返せるから。」「簡単な方法だから、すぐ元が取れるから。」「すぐに始めた方が良いよ。」とEを誘った。Eはお金を用意できなく、やる気もないからと断ったが、Sは、「周りの人は皆クレジットカードを持っていて、ローンを組みれば借りることができる。20万円は返していけるし、お金の入ったときに返せばいいから。」と言った。

Eは、その後何度かこの事務所に車で連れて行かれ、ニューウエイズの会員になるように誘われ続け、迷っていた時に、Sから「ニューウエイズでは会社で車を買ってくれる。」ということを知った。Eは度々の勧誘で断り切れず、クレジットカードを作って商品代を支払い、会員になった。

【事例6】

平成18年2月下旬に、勧誘者Tは、職場の同僚のFが娘のアトピーに悩んでいるのを知り、「ニューウエイズの商品でアトピーが治る。Fもニューウエイズの集まりに来てほしい。」と誘い、承諾させた。3月上旬に、Tは同僚であり、上位ランクの勧誘者であるUが自宅で行う説明会にFを誘った。

FがUの自宅に入ると、TとU以外にも4人の女性があり、その中の50代の勧誘者Vが「私の夫は癌の手術をした。癌を再発させないために私自身が何が出来るか考えていたときにニューウエイズに出会った。夫はニューウエイズのサプリメントやノンジュースを飲んでいるが、癌は再発していない。」と話した。次にVは新聞のコピーを見せ、環境ホルモンや乳幼児の死亡率の話をし、「奇形児が生まれる原因は、市販の商品に含まれる有害な成分が体内毒素として蓄積されるからだ。」「市販の歯磨き粉の中には有害な成分が入っているが、ニューウエイズの商品には入っていない。」などと話した。Fが娘のアトピーのことを話すと、Vは「ニューウエイズの商品でア

トピーも治る。肌が変わる。好転反応が出るけれど、使い続けていけばよい。」と答えた。

その後、Vがニューウエイズのビジネスの仕組みについて説明したところ、Fは「自分が使う分だけ定価でTさんから買うから、会員にはなりたくはない。」と言うと「どうせ買い続けるのなら、自己消費でポイントが上がるから、会員になった方がお得。」「ニューウエイズの商品でサプリメント、水回り、そして化粧品など、それぞれ8万円くらいでセットで購入すると良い。3種類をセットで買うと23万円くらいになるが、3セット分を買うと、ボーナスポイントがあって還元ポイントの還元率が高い。」などと話し、Fが「ニューウエイズを人に勧めることはできない。3セット分を買えるようなお金もない。」と断るとTやV、その場にいた他の女性たちも加わり、口々に「登録だけでもしておけばいい。」「とにかく人を集めてくれるだけでいいから。後はこの女性が説明するから。」とFに登録を勧めた。Fは登録しないと帰れない雰囲気になったため、仕方なく申込書を記入して自宅に戻り、戻ってからUに解約を申請した。また、Fは、同時期に別の勧誘者Jに「Fさんもお子さんが3人いるから大変でしょう。月にどのくらい収入が増えたら楽になるかしら。ニューウエイズを始めればもうかる。」「商品の説明はFさんはしなくていいから。人を集めてきてくれるだけでいいから。」と勧誘をされた。

【事例7】

平成18年3月中旬、勧誘者Wは元の職場の後輩のGに電話をかけ、「Gさんに会いたい。Z市内で会わないか。」と誘った。Gは膝に持病を抱えており、自宅から電車で2時間くらいかかるZ市に行くのは気乗りがしなかったが、Wは職場の先輩だったので断ることもできず、会うことにした。GはWと昼過ぎにZ市の駅で待ち合わせをして喫茶店に入り二人でお茶を飲んでいると、GはWに「これから、ニューウエイズの場所に行こう。」と誘われた。Gは不審に思いつつも、はっきりと断れず、Wの車に乗り、車で10分くらいのところにある民家に向かった。

WがGを連れて行った家にはWと知り合いの勧誘者Xがいて、Xがニューウエイズの商品の話始めた。Xは「経皮毒という言葉を知っているか。皮膚を通じて体内にたまる毒のことで、市販の台所用洗剤に含まれている。」「水回りの商品を一切ニューウエイズに替えないといけない。」「膝の痛みが治ると言うと薬事法違反だけど、近所のおじいさんはニューウエイズの健康食品を飲んで、本当に膝の痛みがなくなった。」「ニューウエイズの商品を買うには会員にならないといけない。」「会員になって人にニューウエイズの商品を勧めると、バックマージンのようなお金が入ってビジネスになる。」「Gさんは若いお母さんと接する機会が多いから、すぐにお金が入る。」「4種類のセットから選べばいいから。」「上の地位の人は車がもらえる。」と話し、WもXと一緒にGにニューウエイズの会員になるように勧めた。

Gは職場の先輩であったWを人間的にも尊敬していたので断りきれず、申込用紙に住所や氏名を書いた。しかし、Gはニューウエイズのビジネスをするつもりはなく、膝の痛みが楽になって欲しい一心でニューウエイズの商品を購入した。契約してから数日後に商品が届き、膝の痛みに効くという商品を服用したものの、膝の痛みはとれるどころかますますひどくなったので、効果に疑問を抱いた。