

第2部 さくら共同法律事務所千原曜弁護士

SNSはオプトイン規制の対象外
会員への明確な指導が大切

第二部では、さくら共同法律事務所の千原曜弁護士が講演。「SNS活用のガイドライン作成のポイント」「民法改正による成年年齢引き下げで注意すべきこと」「改正特商法の処分強化」「インボイス制度と連鎖販売会員対策」「連鎖販売会員逮捕から考える今後必要な対策」——の5つのトピックスについて解説した。

Zoomでの愛用者登録勧誘は
電話勧誘販売を適用

ネットワークビジネスのSNS活用のガイドライン作成のポイントを紹介しま

す。特定電子メール法における、ビジネス目的のメール送付に際して、相手方の請求や承諾が必要というオプトイン規制は、現時点で「電子メール」「メッセージ」を電話番号で送受信するサービス（SMS等）が対象です。

電話番号を用いてメッセージを送受信する訳ではないSNS（LINE、Instagram、Twitter、Facebook等）は、規制の対象外です。SNSをリクルートに利用する場合に、特定商取引法のオプトイン規制もSNSは規制の対象外になっています。

そのため、相手の承諾なく、SNSを利用したリクルート目的のメッセージを送ることは可能です。ただし、事前の目的告知をきちんと行う利用が必要になり

ます。

また、リクルート広告を含む送付するメッセージに、「特商法に基づく法定広告表記」を行うことが必要です。会員への明確な指導も大切だと考えるのでし

う。続いて、ZoomやSkypeを活用した説明会については、いわゆる三大告知を行えば、利用は自由です。オンラインでの説明会は、公衆の出入りしない場所での勧誘ではなく、迷惑勧誘の問題も出にくいので、消費者被害の可能性が低く、今後ほとんど利用していただきたいと思

います。また、ビジネス紹介の「動画」でも「特商法に基づく表示」が必要になります。動画の冒頭に表示されるのがベストですが、動画の画面上に文章を表示したり、動画内で口頭で読み上げたりする方法のほか、エンドロールのように最後に「特商法に基づく表示」を流すという形でも、基本的には問題ないと思

います。Zoom等の映像メディアを利用し

て、商品の小売りや愛用者登録を勧誘する場合は、「電話勧誘販売」類型として、特商法の適用を受けます。主宰企業は、会員に対してその点を知らせるとともに、電話勧誘販売用の「契約書面」書式を用意して、契約成立後に速やかに消費者に送付するプロセスが必要となります。

成年年齢引き下げ後も20歳以上の
登録条件を維持するべき

22年4月施行の改正民法によって、成年年齢が18歳に引き下げられます。

もともと特商法では、未成年者の登録や取引自体を禁止する直接的な規制はありません。ただ、「判断力不足の者との取引」「適合性原則違反の取引」は禁止されており、特商法の解説書ではその典型例として、未成年者や学生の登録・契約を挙げています。そのため、ネットワークビジネス主宰企業は20歳未満と学生の登録を認めていません。

今回の改正で成年年齢が引き下げにな

るからといって、18・19歳の判断力が向上する訳ではなく、18歳以上の会員登録を許容する根拠にはならないと思

います。消費者庁等の行政も、成年年齢の引き下げに伴い、若年成人が被害を受けることを非常に危惧して、注意喚起しています。

このような状況を見ると、最低でも20歳以上を登録条件にするルールは維持されるべきです。むしろ22歳以上にするなど、若年者との取引について、さらに警戒・注意する必要があると思

います。なお、いくら規約を整備しても、現実に判断能力のない若年者が年齢を詐称するなどして登録して問題になってしまえば、行政処分のリスクは変わりません。「規約整備」に加え「入会時の審査、確認の徹底」が必須になると考え

行政処分を受けた企業の
関連会社も処分可能に

21年の特商法改正による行政処分の強化策として、処分企業の関連会社（特定

関係法人）も処分可能となりました。

現行法では、業務停止命令と併せて「業務禁止命令」を受けた法人の役員や使用人が、実質的に経営を支配する形で存在する会社において、停止命令の範囲内の事業を継続することは可能でした。

そのため今回の改正では、業務停止命令を受けた法人の役員や、業務停止命令を受けた個人事業主が経営を実質的に支配する法人を「特定関係法人」と定義し、停止や禁止を受けた業務と同一の業務を行っている」と認められる場合についても、業務停止命令の対象に加えられることになりました。今年7月16日までに施行予定です。

行政処分の期間が最長2年間と長期にわたること相まって、特商法違反によるリスクはグループ会社を含む企業や個人で業務を行っている方の事業活動の生命線を断ちかねない影響をおよぼすことが懸念されます。

また今回の強化によって、行政は悪質



千原 曜弁護士

な会社と経営者に対して、業界から退場するよう強く求めていると考えられます。多くの善良な企業にとっては、歓迎すべき改正ではないでしょうか。

会員の利益に配慮した措置で
法的リスクを減じることは可能

インボイス制度の導入後、適格請求書発行事業者登録している会員にはコミッションを消費税で支給し、未登録の会員には消費税で支給するというルール変更について、法的には主に①独占禁止法上の優越的地位の濫用の規制②下請法の規制——の2点が問題になると考えられます。

①については、独占法の優越的地位の濫用の禁止規制に違反する可能性がゼロではないと思われま

す。②は、連鎖販売取引の事業者が、会員との関係について下請法が適用されるケースは、一般論としては少ないと考えられます。

ただ、既存会員の利益にある程度配慮した措置を講じることによって、その法的リスクを減じることは可能と考えられます。

会員の利益に配慮した措置とは例えば、会員に対してコミッションの変更を求めなければならない理由や、会員が採りうる選択肢について、丁寧に説明したレター等を送り、その理解を求めます。また、変更までに十分な猶予期間を設けた上で、会員が当該措置に不服である場合には、その期間中に特段の不利な退会できるような措置を講じるので

す。これらの措置により、「会社による一方的な変更ではない」と言いやすくなら

ります。

23年10月・26年9月は、経過措置として免税事業者からの仕入れに係る税額についても、その80%は仕入税額控除が認められるため、コミッションの変額をひとまず「110分の108にする」という措置も考えられます。110分の108程度の減額であれば、独占法上の要件に該当しない可能性が高まると考えられます。

これらの措置は、法律に違反しないという配慮だけでなく、不利益の対象となる会員からの不満を抑え、健全に組織運営を行うという観点からも有効だと思います。

会員教育の充実と
PIONEER調査が重要

大手外資系の連鎖販売企業の会員2人が21年11月、特商法違反の疑いで逮捕されたという報道から、今後必要とされる対策をお話します。

今回の逮捕について、私の所感では、かねてから消費者保護行政において「若年層への広がり」「SNSを利用した拡散」などが話題になり、注意喚起が行われていたという背景があります。なお、逮捕された1人が、兼業が禁止される公務員だということも、あえて逮捕まで行われた大きな原因だと思います。

多くの刑事処分がそうであるように、今回の逮捕も個別的・例外的なものだと思います。今後もこのような傾向が続くことは、基本的にはないと思

います。ありますが、行政処分を防ぐ対策も含めて、改めて会員教育を充実させることは、引き続き重要な課題だと思います。会員に対して、会員自身が逮捕されることまであり得ることを、しっかりと認識してもらうことです。

行政処分対策の初歩と言える、PIONEER（パイオ・ネット）調査も重要です。私が業界関係者の方と最初に面談すると、パイオ・ネット調査を実施していない、あるいは存在も知らないケースが多々あります。調査を実施した上で、全国直販流通協会の相談窓口を活用することも含め、パイオ・ネット相談件数の年間ゼロ件をめざすことが、良い方向性だと思います。