

ネットワークビジネス協議会 自主行動基準

総則

- 第1章 総則
 - 第2章 勧誘時の遵守事項について
 - 第3章 適合性の原則の遵守について
 - 第4章 解約（クーリングオフ・中途解約）について
 - 第5章 関連諸法令の遵守について
 - 第6章 参加者への教育について
-

はじめに

「連鎖販売取引 自主行動基準」は、特定商取引に関する法律（以下「特商法」という）「第三章 連鎖販売取引」を遵守し、連鎖販売取引（以下「ネットワークビジネス」という）の健全な発展に資するため、全国直販流通協会会員（以下「会員」という）の総意により、それぞれが遵守すべき基本となる事項を策定したものである。

ネットワークビジネスの社会的存在意義

- ① ネットワークビジネスは、人と人との信頼関係を活用して消費者に価値ある商品の購入機会を提供する。そのことで流通小売業の一翼を担うとともに、常に新たな社会的価値の創造に挑戦している。
- ② ネットワークビジネスは、サイドビジネスの一分野として存在し、年齢、性別、営業経験、時間その他の条件に制約されることが少なく、個人の人的力量に応じたビジネスチャンスを公平に提供する。

③ ネットワークビジネスは、少ない負担でビジネスを開始でき、かつビジネスにかかわるすべての人に対し、収益を増加するための機会を公平に提供する。

④ ネットワークビジネスは、取り扱う商材により健康美容環境面で消費者にメリットをもたらすだけでなく、自らの可能性にチャレンジする機会を公平に創出する。その結果、人脈、経済、精神、時間の面で豊かさを享受させ得る。

第1章 総則

(趣旨)

第1条

- ① 責任をもって連鎖販売業の健全化に努め、つねに公明正大な取引を目指す。
- ② 消費者の利益を最優先に考え、消費者が主体となる適正なネットワークビジネスを展開する。
- ③ コンプライアンスを最優先の経営課題とし、特商法その他関連諸法令、そして本自主行動基準の条項はもとよりその精神に至るまで遵守し、業界の模範となるべく行動をする。
- ④ 商品、報酬、販売組織、教育等について適正で質の高い流通体系を構築する。

(基本姿勢)

第2条

- ① 主宰会社として、積極的に会員会社へ登録した参加者（以下「参加者」という）との意志疎通を図り、つねに教育、指導、支援、管理、監督、の責を果たす。
- ② 参加者内にトラブルが発生した場合は、トラブル内容を確認したうえで、消費者の利益保護を第一優先に解決に努める。
- ③ 特商法、薬事法等をはじめとする関連諸法令を積極的に学び遵守し、組織運営に努める。

- ④ 会員会社の相互発展のために、有益な情報やノウハウを共有できるよう積極的に業界に必要な情報を公開する。

(マネーゲーム・ピラミッドスキームの排除)

第3条

自ら規範となるべく健全なネットワークビジネスを主宰し、以下のようなマネーゲーム的要素は一切採用しない。また、参加者間の以下に掲げた行為は一切容認しない。仮に以下に該当するようなネットワークビジネスを模した商法が発覚した場合は、断固としてこれを排除する。

- ① 商材が「投資」となる、実態のないビジョンを謳ったり、購入金額に見合わない粗悪な商品を扱ったり、または商品自体を会社が預かり参加者に提供しない等、通常の商行為が成立し得ない、ネットワークビジネスを模した流通形態。
- ② 一攫千金や高額な報酬を強調し、出資者を募るだけで報酬を支払うなど、出資者のリクルートに主眼を置いた組織構築、報酬体系。
- ③ 参加者に対し過量の在庫負担を強要するのみならず、参加者からの返品要求に一切応じない組織構築。

(適用範囲)

第4条

本自主行動基準は、ネットワークビジネスを行う会員に適用され、かつ各社の主体的な意思のもとで運用される。

(自主行動基準の見直し)

第5条

本自主行動基準は、関連諸法令の改正、社会情勢・消費者意識の変化等、ネットワークビジネス業界を取り巻く環境の変化に即応して、全会員に諮ったうえで常に見直しを図るものとする。

第2章 勧誘時の遵守事項について

(勧誘目的の明示)

第6条

勧誘に先立って、主宰会社・勧誘者名、商品または役務（以下「商品等」という）の種類、特定負担を伴う取引の契約についての勧誘をする目的である旨の「3大告知義務」を果たすよう、参加者1人ひとりに徹底させる。

(目的を隠匿し呼び出して行う勧誘の禁止)

第7条

勧誘目的を告げずに呼び出したり路上等で呼びとめた者に対して、公衆の出入りしない閉鎖的空間において勧誘する行為は行わせない。

(勧誘を受ける意思の確認)

第8条

商品説明やビジネスの説明を行う前に、入会の対象となる相手方（以下「入会対象者」という）に、説明を聞く意思があることを確認させる。

解説：訪問販売についての改正特商法に盛り込まれた努力規定だが、消費者苦情の主原因にもなるので規定した。

(商品に対する不実告知の禁止)

第9条

商品等の内容、分量、品質、安全性等、あるいはビジネスの仕組み等、入会対象者の判断に重大な影響を及ぼす事項について、事実と異なるまたは誤認させるような情報を提供することで勧誘したり契約の締結を行わせない。

(特定負担に対する不実告知の禁止)

第10条

特定負担があるにも関わらず、商品購入は不要であるといった虚偽説明は行わせない。

(威迫・困惑の禁止)

第11条

契約をさせる、または契約の解除を妨げるために、長時間の拘束をする、大声をあげる、または大勢で取り囲む等、入会対象者または参加者を威迫・困惑させる、または誤解をさせる言動を行わせない。

解説：熱心に勧誘したつもりでも相手が威圧感を感じその上で契約したり解約を撤回すると抵触し得る。

(断定的判断の提供による勧誘の禁止)

第12条

勧誘に際して、収入、健康状態、生活環境等、将来における変動が不確実な事項について、入会対象者の不安を煽りまたは不安に乗じて、商品購入やビジネス参加を勧めさせない。

(概要書面の交付の徹底)

第13条

勧誘にあたっては、できるだけ早めに概要書面を交付し、入会対象者に熟考する余裕を与えるように参加者に徹底するよう努めさせる。

解説：法律では特定負担の契約前となっているが、早めに手渡し考慮の余地を与えることが必要である。

(契約内容を明らかにする書面交付は遅滞なく)

第14条

契約を締結した後は、3、4日以内に契約内容を明らかにする契約書面を渡して、契約内容を検討、確認する機会を早期に提供させる。

(公的機関や有名企業の名称の誤解を招く使用の禁止)

第15条

国、地方公共団体、著名な法人その他の団体又は著名な個人の関与について事実と異なる表現は行わせない。

(優良・有利誤認を招く勧誘の禁止)

第16条

商品・取引条件等が、実際のものまたは他の事業者により提供されるものよりも著しく優良または有利であると誤解をさせるような勧誘やそれによる契約の締結を行わせない。

(稀有な事例紹介の禁止)

第17条

万人に対して同じ事例が当てはまるとは限らない稀有な成功事例を指し示したり他人の極端な成功体験を引用するといった、誤解を生じさせるような説明は行わせない。

(ビジネスを隠した登録の禁止)

第18条

ビジネス会員に登録してもらう場合、ビジネスやボーナスプランの説明をせず、ビジネスであることを認識させることなく、商品説明のみでビジネス会員への登録をさせる行為は行わせない。

(収益を強調した勧誘の禁止)

第19条

「絶対に儲かる」「楽しんで稼げる」「登録するだけで収入になる」等、収益を得ることが安易で確実であるかの如く誤解をさせたり、ボーナス明細を見せたり、誇大な数字を挙げて収入を強調するなど、経済的メリットのみを強調した勧誘は行わせない。

(拒絶後の再勧誘の禁止)

第20条

勧誘を受けるまたは契約を締結する意思がない旨を表示している入会対象者に対し、再度にわたりあるいは継続的に勧誘活動を行わせない。

(名義貸し・名義冒用の禁止)

第21条

登録申請にあたっては、入会対象者本人が名前を記名し、入会対象者の要請を受けたとしても代筆を行わない。また、無断で親兄弟や親戚、友人の名前を記載した登録は行わせない。入会後の、昇格や資格維持を目的とする場合も同様である。

根拠：承諾を受けていても他人の名前で契約する名義貸しは、刑法上の詐欺罪や私文書偽造、同行使等に該当するケースは多く民法上の損害賠償請求の対象になる場合も多い。

(他社の誹謗中傷の禁止)

第22条

他社の経営陣、商品、ビジネスプログラムを根拠なく誹謗中傷したり、他社の参加者を組織的に引き抜くなど商業倫理に反した行動は取らせない。

(過剰在庫の禁止)

第23条

勧誘時にいきなり上位ランクを取得させたり、あるいは昇格や資格維持のために過剰な買い込みをさせることは、健全なビジネス活動を阻害するため絶対に行わせない。

(顧客の日常生活の尊重)

第24条

入会対象者または参加者の立場を重んじ、仕事や日常生活等に支障が出ないように、過剰な活動の強要、または長時間にわたる拘束等は慎ませる。

(深夜早朝勧誘の禁止)

第25条

入会対象者の明示の希望がある等の例外的な場合を除き、深夜早朝（夜9時～朝8時）の勧誘活動は行わせない。

(過量販売の禁止)

第26条

たとえ愛用目的でも、社内規定で定めた量や参加者の日常の使用量を超えた販売は行わせない。相手から購入の申し出があった場合は、その理由を文書で記録するようにさせる。

解説:連鎖販売の契約をしても愛用目的の商品購入には訪問販売にかかる過量販売規制が及ぶ可能性があるため規定した。

第3章 適合性の原則の遵守について

(未成年・学生への勧誘禁止)

第27条

勧誘した時点で満20歳未満の独身者または学生（大学院・大学・短期大学・高等専門学校等）に対する勧誘行為は一切行わせない。

解説:年齢の高い学生については学業か仕事かどちらを主体にしているのかを考慮して判断する。

(ビジネスが困難である方への勧誘の禁止)

第28条

判断力に欠けた高齢者、寝たきり、知的または精神的に障害がある、文字

が書けない、兼業が禁止される公務員等仕事上の理由等でビジネス参加が困難であるなどの入会対象者へのビジネス登録は一切勧めさせない。

(生活困窮者への勧誘禁止)

第29条

生活の原資を生活保護に依存するなど経済的困窮が明らかな入会対象者に対してはビジネス登録を行わせない。

(消費者金融の利用禁止)

第30条

資力のない人に対して、消費者金融等への借入を勧めることは一切行わせない。

第4章 解約（クーリングオフ・中途解約）について

(クーリングオフの説明)

第31条

勧誘に当たっては、口頭及び書面により、クーリングオフが無条件にできること、あるいは起算日、損害賠償を求められないなど、クーリングオフの諸条件について説明を行わせる。

(クーリングオフの妨害の禁止)

第32条

クーリングオフを申し出た参加者に対して、拒否、黙殺、威迫困惑、または甘言により契約の存続を強要してはならない。また、クーリングオフの行使方法を質問してきた参加者に対し、事実と異なる情報を提供し契約の解除を妨げさせない。

解説：解約処理前に解約の理由を詳細に聞くことはクーリングオフ妨害になり得る。

(中途解約)

第33条

クーリングオフの期間後に退会を申し出てきた場合は、正確に中途解約による返品制度について説明を行わせる。

(中途解約の妨害禁止)

第34条

中途解約を申し出た顧客に対して、拒否、黙殺、威迫困惑、または甘言により契約の存続を強要しないよう参加者に指導する。

解説：クーリングオフと同様に解約処理前に詳細に理由を聞くことは中途解約妨害とされ得る。

(統括者の連帯責任について)

第35条

参加者が小売した消費者との間でクーリングオフや中途解約についてトラブルがあった場合においても、統括者である本社が連帯責任を負ってトラブルの解決に努めるものとする。

根拠：(社)日本訪問販売協会の自主行動基準で、会員から非会員に対する小売販売におけるトラブルなど本社が管轄しない案件においても統括者が責任を持つよう義務付けられており、顧客満足の視点からも歩調を合わせるものである。

第5章 関連諸法令の遵守について

(関連諸法令の熟知と遵守)

第36条

会員は、ネットワークビジネスを推進するにあたり、特商法のほか、消費者契約法、割賦販売法、薬事法、健康増進法、景品表示法、各都道府県における消費生活条例等の関連諸法令について、積極的に学習をし、また参加者に教育、遵守するよう徹底させる。

(合理的根拠の取得)

第37条

取り扱う商材における安全性や機能性についての説明については合理的根拠を得るように努める。機能性データについてはヒト試験の取得を目指し、査読のある学術誌掲載に堪え得るレベルのデータ取得をするように努める。

(発行物の法令遵守)

第38条

主宰会社または参加者が作成する書籍、DVD、プレゼンツール(以下「販促物」という)等においては、特商法のほか、関連諸法令を遵守したうえで作成する。販促物において、機能データ、著名な人物の推薦文、体験談などに法令違反事項が記載されていないか確認をするとともに、違反がある場合は、ただちに回収・廃棄、あるいは改善するよう徹底させる。

(体験談集の使用禁止)

第39条

たとえ事実であったとしても商品の機能に関する参加者個人の体験談集を発行、配布、またはホームページに掲載することは一切させない。

(好転反応の使用禁止)

第40条

健康美容商材の利用により身体や皮膚に何らかの症状が出た場合、消費者

に重篤な被害を与える恐れがあるため、「好転反応である」といった安易な素人判断及び提言等は絶対に行わせない。

(医薬品的表現の禁止)

第41条

サプリメント・健康機器、化粧品等の美容に関連する可能性のある商材を扱う場合は、医薬品的表現を避けるとともに、医者や医薬品を批判するなど、参加者に適切な医師による診断・治療を受ける機会や医薬品を服用する機会を失わせることがないよう徹底させる。

第6章 参加者への教育について

(教育の積極的実施)

第42条

会員会社は参加者一人ひとりに対し、商品、ビジネスプログラム、コンプライアンスにとどまらずネットワークビジネスの正しい実践方法について絶えず教育をするように努める。

(コンプライアンス教育の推進)

第43条

ビジネス活動をしている参加者の法律知識を高めるために、全国直販流通協会が実施する教育制度・セミナーなどの講習を積極的に活用するように努める。

(消費者窓口担当者の教育)

第44条

消費者窓口担当者に対しては、全国直販流通協会が行う消費者窓口担当者勉強会などを積極的に活用して、基本的ノウハウの取得とスキルアップをさせるように努める。

(全国直販流通協会の積極的活用)

第45条

会員会社が法律の改正や行政処分、海外の業界情報などについて参加者に提供するに際しては、積極的に全国直販流通協会を活用して最新情報の取得に努める。

本自主行動基準は理事会の承認を受けたうえで2010年4月16日から実施することとする。

問い合わせ・質問は全国直販流通協会 事務局まで
(電) 03-3661-5921