

季刊

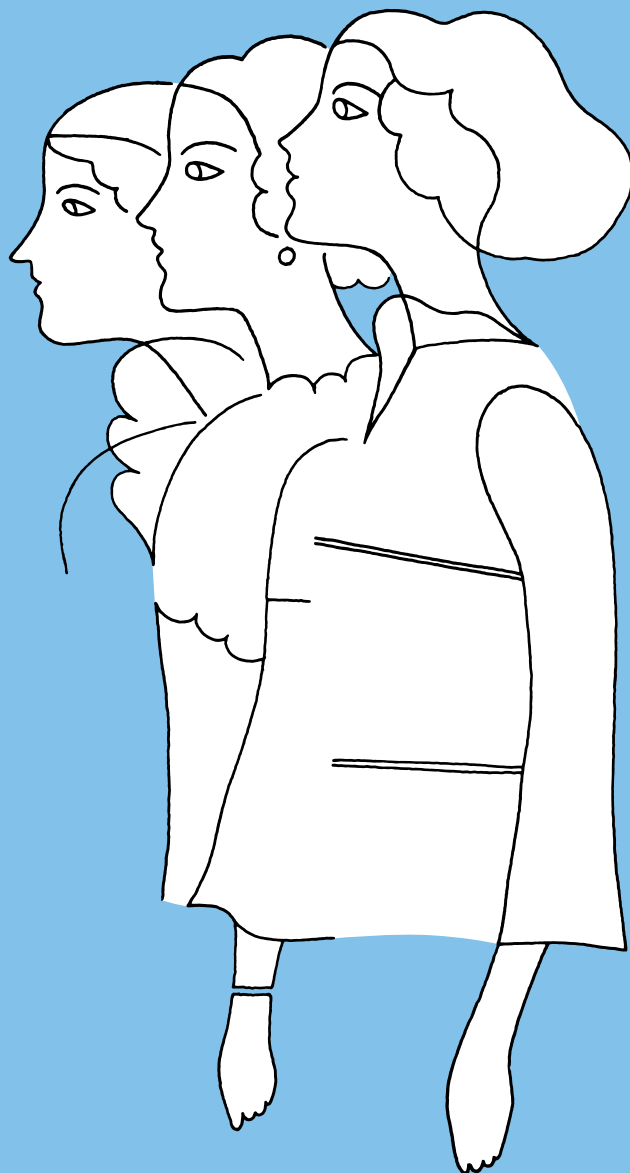
ダイレクトセリング

より良い対面販売をめざして

2020

夏号

151



2 — 協会設立40周年記念
訪問販売エッセーコンクール
入選作品発表

8 — 暑中お見舞申し上げます

10 — インフォメーション・JDSAダイアリー

*ダイレクトセリングQ&Aは休載します



協会設立40周年記念

訪問販売 エッセーコンクール 入選作品発表

公益社団法人日本訪問販売協会設立40周年を記念して、「出会えて良かった」をテーマに、訪問販売にまつわるエッセーコンクールを実施しました。応募作品は194編。その中から、3人の選考委員による厳正な審査の結果、最優秀賞・優秀賞・佳作が選ばれました。選考委員による講評とともに、受賞作品をご紹介します。



入選作品

最優秀賞	プラスアルファのエキス	渡辺恵子（徳島県）
優秀賞	インターホンを鳴らさない販売員さん	加藤かな（愛知県）
優秀賞	母親の顔	原田成二（東京都）
佳作	寝たきり祖母の楽しみ、訪問化粧品販売	高田智子（滋賀県）
佳作	人生が変わった「一時間」	どんぐり代（神奈川県）
佳作	加藤さん	ユリ（東京都）

「お客さまを大事にする販売」にはエールを

(公社)日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会

有山雅子氏



入賞おめでとうございます。40周年記念エッセーコンクールの原稿を読み「ひととの出会いはさまざま」「一期一会」という言葉が浮かびました。今は、食品や日用品、化粧品、衣料品などさまざまな商品がスーパーや大型店舗、通信販売などで購入できます。忙しい毎日のなか、店の人と会話をしながら購入という日常はありません。しかし、変なもので、休暇などで地方に行き、昔ながらの店で店員さんと会話が弾み買物すると充実感がある時間と感じます。

今回のエッセーでは、時間がゆっくりと流れ、出合いを大事にする会話があるのが魅力的でした。特に「プラスアルファのエキス」では、購入者の在庫についても気を配っている販売員はプロの「かがみ」のようです。同じように優秀賞の「インターホンを鳴らさない販売員さん」「母親の顔」もお客さまを思いやる温もりが感じられるものです。「加藤さん」「寝たきりの祖母の楽しみ……」などは訪問を楽しみにお客さまとの交流が描かれ、素敵な関係が大切にされています。

上記とは裏腹に、私が仕事とする消費生活相談では「お客さまを大事にする販売」が失われているのが残念です。今回のエッセーに登場したプロの販売員の皆さまには、ぜひ「頑張つて」と声援を送ります。



設立40周年記念エッセーコンクールの 選考にあたって

(公社)全国消費生活相談員協会 増田悦子氏

今やインターネット通販の利用が増大していますが、インターネット環境がない方やリテラシーが十分ではない方もいらっしゃいます。また、利用はできても広告や表示に問題があって、自分にとって適切な選択ができないケースもあり、トラブルに繋がっています。

一方で、訪問販売は、買い物が不便な環境にある方、その人に必要で適切な商品を提供できる機会となりますが、1対1の個別の対応になるため、販売員の方の力量に大きく影響されます。

選考させていただいたエッセーは、いずれも高い志を持って仕事に取り組んでいらっしゃるということがよくわかるものでした。仕事に誇りを持ち、役割を果たす気持ちを持った販売活動の結果として、お客さまとの信頼が深まり、お客さまに感動を与え、お客さまに気づきや生涯の思い出を作ったのだと思います。

そして、今、社会全体で求められている地域の見守り活動を実施し、家族も知らない高齢者の生活実態などを把握して、その人にとって適切な販売を行うという、販売者として本来求められる役割を果たしていると思いました。

こうしたエッセーを公表することは、訪問販売に携わっている方々の今後の活動にとっても役立つものと思います。



人と人との触れ合いの温かさを感じた 訪問販売エッセーコンクールの応募作品

(二財)日本消費者協会理事長 松岡萬里野氏

訪問販売は店舗を持たなくても販売できるため、だましても販売しようという業者も容易に参入してくる。そのため、消費者相談に多くの苦情が寄せられることとなつてしまふ。

ところが、訪問販売エッセーコンクールの応募作品を読むと、販売員の方々の買い手に対する暖かい思いやりが見える。それがいろいろな場面で買い手にも伝わり記憶に残る販売員さんとなっているようだ。応募エッセーを書いている人は買い手その人よりも、その家族からのものが多かった。家族はどうしてこの人の商品を買っているのだろうと思っていたのだろう。そして直接その販売員さんの態度を見て、なるほどと家族も感動し思い出に残っているようだ。応募作品の中には販売員の立場の人もあるが、人と人との触れ合いの温かさを感じ取っているのは買い手と同じだ。

近年ネット通販が多くなっているが、スマホやパソコンの画面での機械的なやり取りだけで、産直商品でもなければ宣伝画面の裏の顔が見えない。ネット通販の多くは人と人との触れ合いなど全く関係のない仕組みだが、訪問販売は基本的に人と人が触れ合う仕組みなのだと痛感した。

最優秀賞

プラスアルファの エクス

渡辺恵子（徳島県）

今から六年前のこと。八十歳で一人暮らしをしていた母が体調を崩し、施設に入所した。

それから半月ほど経った頃、施設の方から、母が使用している化粧水と乳液が少なくなってきたとの連絡が入った。

早速母を訪ねると、母は私の顔を見るなり、一枚の名刺を私に差し出して、「Aさんに電話して、ここに届けてもらって」と言った。

母の使用している化粧品の銘柄を見ると、全国的に流通しているものだった。

「お母ちゃん。これだったら、ネットで買えるよ。今から最安値情報、調べてみるね」

そう言いながらスマホを手にとった私を、母は制した。

「とにかくAさんに、ここに来てもらって。私はAさんの化粧品じゃないと嫌なの」

頑として譲らない母に根負けした私は、しぶしぶAさんに連絡を取った。

Aさんとは、いつからの繋がりなのだろう。訪問販売で買うなんて、騙されて高価な商品をいっぱい売りつけられているに決まっているわ。

猜疑心と警戒心いっぱいの中の心境で待ち構えていたところへAさんがやってきた。六十代くらいの年齢好で、温和な感じの女性だった。

母は彼女の顔を見るなり、満面の笑みを浮かべた。母と彼女との話のやり取りを聞いていると、これまでの繋がりやの深さを感じた。

「じゃあ近いうちに、化粧水と乳液をお持ちしますね」

彼女は帰り際に母にそう伝えて、部屋のドアを開けた瞬間、私に目配せした。彼女の後に続いて廊下に出た私に、彼女は言った。

「化粧水と乳液ですが、まだ一本ずつ新しいのが残っているはずなんです。ご実家のお母様のお部屋を、探してみてくださいませんか？」

彼女の意外な言葉に、私は思わず声が出た。

「どうして、わかるのですか？」

私の問いかけに、彼女はクスツと笑った。

「お母様とは、もう十八年のお付き合いになります。お母様が今までに買われた化粧品は、いつ、何を何個買われたか、すべて記録しています。私がお客様に購入していただく時は、お手持ちの在庫を、必ずチェックしています。少しでも鮮度の良い状態で使っていたきたいので、余分な商品は極力お渡ししないように努めています。お母様は一月ほど前に、二本ずつお求めになったので、わかるんです」

彼女の誠実さに、私は胸が熱くなった。そのとき私は、母がなぜ彼女から化粧品を買い続けようとしたのが、なんとなくわかったような気がした。

それから彼女は月に一度、母が亡くなるまでの五年間、ずっと母のもとに通い続けてくれた。商品を購入する時も、しない時も、彼女の微笑みは変わらなかった。

彼女の人柄に魅せられ、いつしか私も彼女のお客さんになっていた。彼女が家に届けてくれる化粧品にはきつと、「プラスアルファのエクス」が入っているに違いない。

受賞コメント

この度は身に余る賞をいただき感謝無量です。以前の私は訪問販売に対してマイナーなイメージを抱いておりましたが、販売員のAさんに出会って、そんな思いが払拭されました。誠実で、ネットでは知りえないリアルな情報を提供してくださったりと、常に購入者目線に立った真摯な態度に心を打たれました。

通販で価格を追求するのも一つの手段ですが、お互いのコミュニケーションも、購入する上で大事な要素だと感じました。

ネット販売の浸透で価格競争に拍車がかかる一方で、温もりのある買い物をしたいと願うユーザーも確実に存在します。これからも訪問販売の業界がますます発展されますよう応援しています。ありがとうございました。

優秀賞

インターホンを 鳴らさない販売員さん

加藤かな（愛知県）

初めて母から「北海道から来た販売員さん」の話を聞いたときは、ちょっと不安になった。北海道の牛乳や野菜をトラックに積んで全国を回っている人が訪ねてきて、そのおじさんの牛の話がとてもおもしろくて牛乳を買ったのと嬉しそうに言う。私はその話を聞いて、一人暮らしの高齢の母に何か高いものを買わせようとしているのではないかと疑ってしまっただが、値段を聞くとそんなことはなかった。私の実家は田舎で、歩いていける場所にスーパーもコンビニもないので、買い置きできない牛乳を買うのはありがたかった。本州から出たことすらない母にとって初めて聞く北海道の話はとても興味深いものだったようで、私は実家に帰るたびに北海道のなまりや雪かきの話を聞かされたものだった。

母が亡くなった後、私は実家を片付けるために週末ごとに家に帰った。ある日の夕方、やけにカーオーディオの音が大い車が家の前に停まった。走り去る気配もなく、しばらく停車しているようである。「なんだろう？」と不審に思い、窓から外をのぞいてみると一台のトラックが停まっていた。運転席の男性はニコッと笑って私に会釈をした。「あつ、牛乳の人かも」と思い、急いで外に出た。

男性は音楽を消して丁寧に自己紹介をした。私はやっと会えたと思った。母が亡くなったことを伝えると、男性はお悔やみの言葉を述べ、何度も何度も深々とお辞儀をした。その様子から本当にさみしく思ってくれていることが伝わってきた。

「実家に帰るたびに母から北海道の話を聞かされましたよ。行ったこともないのにまるで見てきたみたいに話すからおかしくて」と私は言った。

「そんなに私の話を楽しみにしてくれていたなんて知りませんでした。うれしいなあ」と男性はしみじみとした口調で言った。

「音楽が聞こえてきたから、なんだろうと思って外を見たのです。まさか牛乳を売る車だとは思いませんでした」と私は言った。すると、男性は意外ないきさつを教えてくださいました。

「これは私と加藤さんが決めた合図です。体の調子が悪くて寝込んでしまいう日がある。インターホンが鳴って、きつと牛乳の人だと思うのだけど、起き上がることができないほど辛い。せつかく来てもらったのに無視することになってしまつても気が重いと度々おっしゃっていました。では、音楽の音量を上げて家の前でしばらく

優秀賞

母親の顔

原田成二（東京都）

たしか二十歳のときだったと思う。一人暮らしをしているアパートのチャイムが鳴ったので、応対に出てみると、訪問販売のおばさんが立っていた。化粧品のセールスをしているらしく、男性用化粧品もあるという。

当時、学生だった私は、手が荒れてボロボロだった。理由はハッキリしている。バイトをしていた寿司屋で水仕事をしていたからだ。私は皿洗いのバイトとしてその店に入っただが、なぜか親方がひどく私のことを気に入っていた。入社三年目までの職人には一切寿司を握らせないので、私には、

「寿司の基本は巻物からだ。まずは巻物からやってみろ」と言っときかなかった。私は学生であり、将来、寿司職人になるつもりはなかった。だが、親方の強烈な勧め

待っていますよ。お元気だったら窓から顔を出してください。それならインターホンより気持ちが楽でしょうと私から提案したのです」

それを聞いてハッとした。母は初対面の日からこの男性の気質を気に入り、この人から牛乳を買おうと決めたに違いなかった。私は母のお気に入りの牛乳を1パック買った。そして、トラックが見えなくなるまで男性を見送った。

受賞コメント

今回このような賞を頂戴し誠に光栄に思います。亡き母と親切にしてくださった販売員さんのおかげと実感しております。今でも販売員さんのお顔が目につかびます。どうぞこれからもたくさんの人に笑顔を届けてください。

で、バイトの身分なのに寿司職人見習いのようなことをしていた。

「肌荒れを治すクリームとかありますか？」

私が尋ねると、訪問販売のおばさんは、

「若いのに、ずいぶん荒れてるねえ」

と言ひ、効果の高いクリームを勧めてきた。

それにしても荒れ方がひどい。肌荒れの理由をおばさんが訊いてきたので、私は正直に答えた。皿洗いの学生バイトなのに、親方に気に入られて寿司を握っていること。将来、寿司職人になるつもりはないので、困っていること。若い職人さんから「バイトなのに寿司を握っている」と目をつけられ、参っていること――。

ふんふんとおばさんは聞いていたが、一通り、私の話が終わると、なぜか商売道具の肌荒れクリームをカバンにしまい始めた。

「お兄ちゃん。親方の気持ちを無駄にしたらダメだよ。きつと親方は、今まで色んな職人さんを見てきたと思う。そんな中で、お兄ちゃんは見どころがあると思われたんだよ」そうかもしれないが――。

「将来、寿司職人になるつもりはなくても、今は親方の気持ちで大事にして、必死になって寿司を握りなさい。その経験は、いつか役に立つ」

そして、おばさんはこう続けた。

「あたしは化粧品を売って回るのが仕事だけど、お兄ちゃんには売らないことにする。水仕事でボロボロになるまで働いたその手を、よく見つめなさい。それが頑張った証なんだから」

私は肌荒れクリームを買うつもりだったのだが、おばさんはもう売る気はないようだった。そして、

「若いうちの苦労は決して裏切らないよ。冷たい水仕事も、つらい人間関係も、いつかは慣れてくる。そして、まな板の前に立たせてくれた親方の優しさも、いつか分かる日が来るよ。それまで辛抱して、頑張るんだよ」と言った。

その顔は、訪問販売をしに来た顔ではなく、我が子を心配する母親のような顔だった。

受賞コメント

このたびはエッセーコンクールで入賞させていただき、誠にありがとうございます。
インターネットの普及により、いろんなものがなくなっていきましたが、訪問販売員さんとの出会いも少なくなったような気がします。
今から考えると、自宅の玄関で商品を買うというのはとても味のあることでした。
この文化が続くことを願っています。

佳作

寝たきり祖母の楽しみ、訪問化粧品販売

高田智子（滋賀県）

私には九十歳になる祖母がいます。元気で若々しく、一緒におしゃべりしていると、まるで同世代の女友達といる気分になれる、自慢の祖母です。ところが二年前、

祖母は風呂場で足を滑らせてから、寝たきりの生活を余儀なくされるようになったのです。それまでお洒落が好きだった祖母が、一日に一度も鏡を見なくなり、ふさぎ込んでしまうようになりました。以前のように自分の足で買い物に出かけることができなくなった祖母が、私は心配でたまらなくなりました。

そんな折、私の愛用している〇〇化粧品店が、訪問販売と訪問エステを展開していると聞きました。私は良いことを思いついたのです！自宅に〇〇化粧品のセールスレディの方に来てもらい、祖母にメーキャップやエステを受けてもらうことにしました。

当日、担当のSさんは、色とりどりの口紅や、見ていだけでワクワクするような美しい化粧水の瓶などを、抱えきれないほど持って、自宅を訪問してくれました。祖母は、バラ色の口紅を差してもらいました。すると、祖母の顔が以前のようにパツと明るさを取り戻したのです。祖母は、ウキウキした口調で、「これ、いただきわ」とその口紅を購入しました。

それ以来、祖母は定期的に訪問してくれるSさんを心待ちにしています。化粧品の購入以外にも、訪問エステも楽しみにしている様子。自宅という、自分が一番リラックスできる場所で施術してもらえるのがうれしいそうです。エステをしてもらって、祖母は「人の手ってあつたかいのねえ」と顔をほころばせています。Sさんが言うには、

「手当てという言葉は、もともと患部に手を当てるという意味から来ているのです。人の手には、相手を癒す魔法のパワーがあるんですね」とのことです。

Sさんは聞き上手の女性で、いつも祖母の話し相手になってくださいます。祖母はお茶やお菓子を出して、Sさんのおしゃべりに花を咲かせている様子。

肌につけるものだからこそ、〇〇化粧品はお客さまとの直接対面でのカウンセリングと販売をモットーとされていると、聞きます。私の祖母のように、寝たきりにな

っても『おしゃれ心』を失いたくない人のために、お化粧品の訪問販売は最適と言えるでしょう。他のお年をお召しになられた女性も、ぜひお化粧品の訪問販売を利用されることをおススメしたいです。毎日鏡を見て、お化粧することは、認知症の予防にもよいようで、祖母はまた以前の華やきを取り戻しています。これもすべて、〇〇化粧品店に訪問販売部門があったおかげだと感謝しています。

受賞コメント

このたびは、栄えある賞をいただき、とてもうれしく感謝申しあげます。受賞の知らせを一番に伝えたのは祖母です。寝たきりの単調な毎日を送っている中で、非常に喜んでおりました。訪問販売の魅力は、商品を通じて、人と人が出会い、つながってゆくことだと思えます。
いただいた賞金は、祖母が訪問販売で化粧品を買うのに役立てるとともに、今後一層訪問販売の活路が開かれてゆくことを願っています。

佳作

人生が変わった「二時間」

どんぐり代（神奈川県）

「訪問販売」と聞くと、小学生だった頃に教材を売りに来たOさんのことを思い出す。一時間で、私の人生を変えてくれた人だ。

あの日、学校から帰ると母とOさんが私を待っていた。Oさんはさっそく教材を紹介しはじめるが、私がまったく興味を持っていないことに気づいたのだろう。早々に説明をやめ、勉強机を見せてほしいと言う。

ギョツとした。机の上は学校のプリントやマンガ本などが山のように積まれている。躊躇していると、母は勝手に私の部屋に案内してしまう。Oさんは机を見るなり「私の子供の頃、もつとすごかったわよ」と、私の恥づかしさを笑い飛ばし、机上に並んでいる綺麗なままのド

リルを手にとった。

「あんまり、やっていないのかな？」

母がぼやいた。

「評判が良いのを選んでいろいろと買ってあげているのに、まったくやらないんですよ」

私が「やる気が出ない」と答えると、Oさんは私に言った。

「一冊のドリルを何度も繰り返しやってごらん。薄くても簡単なものでも良いの。ただし、自分で選ぶこと。かならず、やる気がでるから」

私の目をじっと見て話すOさんの顔は真剣そのもので、思わず背筋がピンと伸びた。そして魔法にかけられたかのように、ふっと、その言葉に従ってみようと思ったのだ。

結局、Oさんは持つてきた教材を売ろうとはせずにそのまま帰っていった。

その後、母と書店に行き、私は初めて自分でドリルを選んだ。購入したのは薄くてイラストが多く入った簡単そうなもの。母は口をはさむことはなかったが、チクリと言った。

「自分で選んだのだから、言い訳はなしよ」

帰宅し、自分から進んで机を片付け、ドリルに取り組んだ。簡単なものを選んだのでマルばかりだ。それが嬉しくてドリルに取り組む時間が増えた。同じドリルを何度も繰り返し返すことで、そのたびにマルが増える。勉強が楽しくなり、成績は少しずつ伸びていった。「自分で選ぶ」ことの大切さを知り、そこに責任が伴うことに気づいたのだ。

大人になり、当時のことを母と振り返ったことがある。教材を鞆にしまつて帰ろうとするOさんに母が恐縮すると、言われたそうだ。「私が訪問販売を始めたのは相手を正しく見て正しく売りたいから。お客さまに合わない物を売りつけるのは販売員として反則です」

そして、母はOさんから「自立させること」の大切さを学んだと話し、「過干渉のままでいたら、今頃あなたは大変なことになっていた」と苦笑した。実際、あの「一

時間」を境に、母は私への接し方が大きく変わった。

あの日から四十年以上が経つ。仕事中、時折、Oさんを出し背筋が伸びる。彼女は「訪問」するからこそできる正しい販売をしていた。相手を「正しく見て正しく売る」。

今の私の立場だからこそできることは何か、考えさせられる。

受賞コメント

このたびは大変光栄な賞をいただきまして誠にありがとうございます。とても嬉しく、感激しております。

いま、世界中で新型コロナウイルスが猛威を振るい、訪問販売もままならない状況かと存じます。私の職場でもテレワークが進み、人との直接的な接触を制限されるなか、人同士のつながりの大切さを改めて思い知らされる毎日です。

一日も早く、このウイルス騒動が収束し、平時に戻りますことを願います。そして、日本訪問販売協会のますますのご発展を心より祈願しております。

佳作

加藤さん

ユリ（東京都）

「お母様と連絡が取れないのですが……」加藤さんから私の携帯に電話があったのは、昨年十一月の初めだった。

加藤さんは健康食品の訪問販売で三十年以上、母がお世話になっていて女性の方で、離れて暮らす私も、実家を出て以来、定期的に来ていただいていた。加藤さんは気さくで優しい笑顔のとても肌のきれいな女性で、加藤さんのところで頂く蜂蜜はとても美味しく、そして、私も母も風邪を引かなくなった。何より、加藤さんとのお話がとっても楽しい。昨今のニュースについても、今日の夕食のことでも、なんでも明るく話すので、太陽のような存在だった。

話は戻るが、その電話が私の元にあった日、母の家に

加藤さんに来てもらう約束をしていたのにも関わらず、母はブザーを鳴らしても出ず、家の電話や携帯電話にかけても繋がらず、また、昼過ぎなのに郵便受けに朝刊が入っていたのでおかしいなと思って電話をかけてくれたのだった。その電話を切った後、私も母と連絡を取ろうとしたが繋がらず、嫌な予感がして、実家に急いで行った。

母は、ドアを開けたところで意識を失って倒れていた。私は急いで救急車を呼び、母は近くの総合病院に搬送された。診断は脳出血で、緊急手術となった。手術は無事成功した。主治医の先生からの話の中で麻痺が残る可能性が高いということ、あと少し遅かったら手遅れだったかもしれない、ということと言われた。実際、左半身に麻痺が出て、杖歩行の生活になった。加藤さんが連絡をくれたおかげで、麻痺が残ったものの一命を取り留めることができたので、心から感謝している。また、加藤さんは、母が入院中、何度もお見舞いに来てくれて、いつもの楽しいお話を明るくしてくれた。

退院後、一人暮らしだった母と同居することになり、今は私達の家に加藤さんが定期的に来てくれている。「次、加藤さん来てくれるのはいつかしら？」が、加藤さんが帰った日の私達のお決まりの会話だ。そして、明日は加藤さんが来てくれる日。母は「明日は加藤さんの日だわ!」と、楽しそうに着る服を選んでいく。

受賞コメント

この度は協会設立40周年記念エッセーコンクールにおいて佳作にご選出いただき、誠にありがとうございます。大変嬉しく思います。

私たち家族は訪問販売によって健康、日々の楽しさ、家族との会話まで! いただいております。現在、新型コロナウイルス流行の影響で会えない、いつもお世話になっている加藤さんに直接受賞を伝える日が楽しみでしょうがありません。

改めまして、この度は佳作にご選出いただき、誠にありがとうございます。最後になりますが、貴協会のますますのご発展をお祈り申し上げます。

暑中お見舞い

株式会社アサンテ

代表取締役社長

宮内 征

東京都新宿区新宿1-33-15

エフエムジー&ミッション株式会社

取締役社長

中陽 次

東京都港区新橋1-5-1

株式会社サミットインターナショナル

代表取締役社長

樋口 百合子

北海道札幌市中央区南2条西10-7-5

サンクスアイ株式会社

代表取締役

藤原 誠

熊本県熊本市東区御領6-1-6

株式会社ジェノバ

代表取締役社長

清水 道

大阪府大阪市北区浪花町13-20

蛇の目ミシン工業株式会社

代表取締役社長

齋藤 真

東京都八王子市狭間町1-4-63

株式会社シャルレ

代表取締役社長

奥平 和良

兵庫県神戸市須磨区弥栄台3-1-2

新生ホームサービス株式会社

代表取締役

吉都紀 太介

兵庫県神戸市中央区御幸通8-1-6
神戸国際会館21階

株式会社TIENS JAPAN

代表取締役

李 金元

東京都港区赤坂3-9-26階

株式会社日健総本社

代表取締役社長

森 伸夫

岐阜県羽島市福寿町浅平1-1-32

日本eリモデル株式会社

代表取締役

中村 慎一

兵庫県神戸市中央区御幸通4-2-15
三宮米本ビル8階

申し上げます

新型コロナウイルス感染症対策による
混乱が続いています。
早期の収束を心から願っています。

日本シャクリー株式会社

代表取締役 執行役員社長

高杉 茂男

東京都新宿区西新宿2-6-1
新宿住友ビル21階

公益社団法人日本新聞販売協会

会長

本橋 常彦

東京都中央区銀座1-24-1
銀一パークビル6階

日本メナード化粧品株式会社

代表取締役社長

野々川 純一

愛知県名古屋市中区丸の内3-18-15
メナードビル

ニュースキンジャパン株式会社

代表取締役社長

小林 和則

東京都新宿区西新宿6-5-1
新宿アイランドタワー23階

株式会社ノエビア

代表取締役社長

海田 安夫

兵庫県神戸市中央区港島中町6-13-1

フランスベッド販売株式会社

代表取締役社長

木谷 一彦

東京都調布市菊野台1-2-1

株式会社ベルセレージュ本社

代表取締役

丹沢 寛美

京都府京都市中京区烏丸通夷川上ル
少将井町2-45-11202

訪販化粧品工業協会

会長

西方 和博

東京都港区虎ノ門5-1-5
メトロシティ神谷町6階

株式会社ポーラ

代表取締役社長

竹永 美紀

東京都品川区西五反田2-2-3

株式会社丸八真綿販売

代表取締役社長

日野原 和夫

神奈川県横浜市港北区新横浜3-8-12

株式会社みらい住宅開発紀行

代表取締役

中積 康至

大阪府大阪市北区曽根崎新地2-6-24
MF桜橋2ビル6階

第41回通常総会等の報告

6月19日、明治記念館において「第41回通常総会」及び「第190回理事会」を開催しました。

総会は横手喜一会長を議長に進行し、決議事項として第1号議案「令和元年度決算報告書」と、第2号議案「役員の選任」の2件が承認されました。あわせて、「令和元年度事業報告書及び「令和2年度事業計画書、収支予算書」について報告を行いました。

第2号議案で新しく選任された理事及び監事は次の通りです。(株)ポーラの竹永(及川)美紀氏、三基商事(株)の森川佳樹氏、訪販化粧品工業協会の門間浩氏、(株)アサンの宮内征氏の4名です。

続く「第190回理事会」では、木谷一彦副会長を議長に、会長の選出を行いました。新しい会長に選任されたのは(株)ポーラの竹永美紀理事で、「皆様にお力を賜りながら協会と訪問販売業界の発展を目指して頑張りたい」と就任の挨拶をしました。

なお、今回の通常総会は新型コロナウイルス感染症を予防するため、書面による議決権行使を推奨しての開催となりました。会場においても、入場の際の消毒や検温チェック、マスクの着用を呼びかけるとともに、職員はフェイスガードを着用して臨みました。

予定していた「講演会」及び「設立40周年記念パーティー」は延期しました。



竹永美紀新会長

役員一覧 (敬称略・五十音順)		
会 長	(新) 竹永 美紀	(株) ポーラ
副会長	木谷 一彦	フランスベッド販売(株)
〃	中田 悟	日本メナード化粧品(株)
〃	中村 學	ハッピーファミリー(株)
〃	中 陽次	エフエムジー&ミッション(株)
専務理事	大森 俊一	(公社) 日本訪問販売協会
理 事	饗庭 光夫	マルコ(株)
〃	海田 安夫	(株) ノエビア
〃	小林 和則	ニュースキンジャパン(株)
〃	先槻 光弘	蛇の目シシ工業(株)
〃	柴田 純男	柴田CSマネジメント(株)
〃	菅原 功	(一財) 日本産業協会
〃	杉山 茂	(公財) 日本クレジットカウンセリング協会
〃	高芝 利仁	高芝法律事務所
〃	高杉 茂男	日本シャクリー(株)
〃	高田 博祐	(株) シャルレ
〃	瀧川 照章	オッペン化粧品(株)
〃	マーク ディビッドソン	日本アムウェイ(同)
〃	寺嶋 充	(一社) 日本クレジット協会
〃	日野原 和夫	(株) 丸八真綿販売
〃	藤岡 利義	(株) ダスキン
〃	万場 徹	(公社) 日本通信販売協会
〃	水島 忍	(一社) 日本ホームヘルス機器協会
〃	(新) 森川 佳樹	三基商事(株)
〃	(新) 門間 浩	訪販化粧品工業協会
〃	山崎 朋宏	(株) KTC ホールディングス
〃	湯原 孝志	(一社) 日本縫製機械工業会
監 事	中山 聖仁	(株) アイビー化粧品
〃	(新) 宮内 征	(株) アサシテ

www.happyfamily.co.jp



ハッピーファミリー 株式会社
フリーダイヤル0120-198-252
〒532-0003 大阪市淀川区宮原2丁目14番-14号
TEL.06 (6391) 3555 FAX.06 (6391) 3549

健康・豊かさ・美しさを願って……

商品ラインナップ

水素未来を拓く
水素ガス吸入器

HAPPY protect HG

LaBriller
LUXE

Products For Health
健康食品シリーズ

エクセレントスーパーハーブ
Excellent super herb
エクセレントスーパーアスタ
Excellent super asta
エクセレントビューティープラセンタ
BEAUTYPLACENTA
・ルイボステイ
・ハイブリッドマリンミネラル
・ハーブ&チャコール
・フルーン
・G&ADP
・アセロラローズヒップC
・カルシウム&B・C
・バイオバランス
・etc

美肌オーラを引き寄せる
化粧品

CLEANSING & WASH
ALL IN ONE GEL
エクセレントビューティーセット

Excellent
リファイン
ナチュラルシリーズ
Refine

2019年度(平成31)訪問販売取引の処分動向

消費者庁「特定商取引法ガイド…執行状況」※1を当協会が独自分析

2019年度の訪問販売取引を対象に出された「業務停止命令」及び「指示」は合計37件(うち「指示」のみは2件)で、業務停止命令と併せて出された「業務禁止命令」※2は41件でした※3。また、「業務停止命令」35件のうち最多は「6カ月」で14件、続いて「18カ月」と「3カ月」が各8件で、最長の「24カ月」は2件でした。

取引上の問題点を明らかにするため、37件の処分で認定された違反行為※4を集計しました(図表1)。多い順にあげると、「禁止行為の不実告知(法6条1項1号~7号)」が34件、「指示等(7条1項1号~5号)」が28件、「事業者の氏名等の明示義務(3条)」が23件、「申込・契約書面の交付義務(4、5条)」(不交付、虚偽記載、記載不備等)が15件でした。

さらに、6条1項の不実告知違反を詳しくみると、「商品の種類・性能や内容に関する不実告知(1号)」が14件、「契約を必要とする事情(6号)」が11件。また、7条1項の指示等では「購入者等の利益を害する行為として主務省令で定める行為(5号)」が20件と最多でした。この「主務省令で定める行為」20件を詳しくみると「迷惑勧誘(省令7条1号)」が8件、「知識経験等に照らして不適当な勧誘(同3号)」と「支払能力等を虚偽申告させる行為(同6号イ)」が各6件となっています。

取扱商品・役務を多い順に並べたのが、図表2です。1位は屋根・住宅等の補修等を行う「住宅リフォーム工事等」で10件。排水管清掃等の軽工事を行う「住宅リフォーム等(水回り)」は3件で、4位でした。

2位と3位は「USBメモリ関連の商品・役務」で合計14件。2位の「USBメモリのレンタル運用役務」の8件は、同一グループ8社に同時にされた処分で、3位の「投資用USBメモリの販売」の6件は、同一グループ3社に対して消費者庁と東京都の2カ所から同時にされたものです。この「USBメモリ関連の商品・役務」の処分事例の特徴は、いずれも営業所等以外の場所に誘引しての勧誘であること※5、認定された違反行為として「商品・役務の性能等に関する不実告知」※6 12件と「購入者等の利益を害する行為」※7 18件が多いことでした。

※1 <https://www.no-trouble.caa.go.jp/action/>

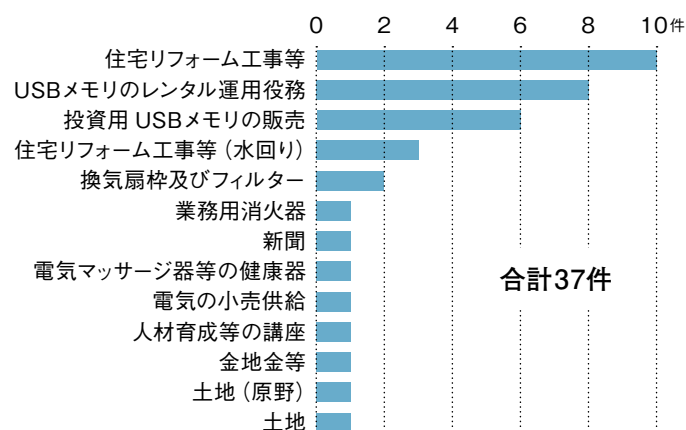
※2 平成28年改正法により「業務禁止命令」が追加された。

※3 消費者庁「特定商取引法ガイド…執行状況」サイトでの取扱件数は、処分内容

図表1 訪問販売取引37件の処分で認定された違反行為(2019年度)

違反行為(適用条項)	件数 ()は内訳
事業者の氏名等の明示義務(法3条)	23
再勧誘の禁止等(法3条の2)	1
申込・契約書面の交付義務(法4条、法5条)	15
禁止行為:不実告知(法6条1項1号~7号)	34
不実告知:種類性能等(1号)	(14)
不実告知:価格又は対価(2号)	(4)
不実告知:撤回又は解除事項(5号)	(1)
不実告知:契約を必要とする事情(6号)	(11)
不実告知:判断に影響を及ぼす重要事項(7号)	(4)
禁止行為:重要事項の故意の不告知(法6条2項)	1
禁止行為:威迫困惑(法6条3項)	0
禁止行為:公衆の出入りしない場所での勧誘(法6条4項)	1
指示等(法7条1項1号~5号)	28
指示:債務の履行拒否・遅延(1号)	(2)
指示:勧誘時の重要事項不告知(2号)	(3)
指示:過量販売(4号)	(3)
指示:購入者等の利益を害する行為(5号)	(20)

図表2 処分対象となった訪問販売取引の商品・役務(2019年度)



を「業務停止命令」、「指示」、「業務禁止命令」に分けて、各1件として取扱っている。たとえば、処分内容が「業務停止命令+指示+業務禁止命令」の場合は3件としての取扱いだ、一つの事業者(グループを含む)のものである。このため、ここでは事業者単位で集計した。なお、同一事業者への処分でも、処分庁が異なる場合は、別件として集計した。

※4 旧法による処分は新法に置き換えてカウントした。

※5 いわゆる「アポイントメントセールス」や「キャッチセールス」による勧誘

※6 6条1項1号

※7 7条1項5号

JD SAダイアリー (2020年4月~6月)

【協会関係】

- 4月 8日 40周年記念エッセーコンクール最終選考会
23日 第128回消費者問題委員会
5月14日 監事会
19日 第140回総務委員会
20日 第189回理事会
6月19日 第41回通常総会
第190回理事会

26日 第158回広報委員会

30日 第126回消費者相談担当者講習会

【対外活動】

- 4月21日 第2回特商法及び預託法の制度の在り方に関する検討委員会
5月19日 第3回特商法及び預託法の制度の在り方に関する検討委員会
6月29日 第4回特商法及び預託法の制度の在り方に関する検討委員会

会員数: 152社・団体 [正会員: 119社 賛助会員: 25社、8団体] (2020年6月末日現在)

あなたの健康のまんやかに

ミキプルーン

カリフォルニアのミキプルーン農園で
大切に育てられたプルーンから
健康のために研究、開発を重ねて生まれた
ミキプルーン エキストラクト。
おかげさまで永年、
皆さまに愛され続けてまいりました。
これからも歴史に裏打ちされた安心と
確かな品質をお届けいたします。



MIKI Corporation
三基商事株式会社

東京都渋谷区渋谷3-9-7 大阪市北区梅田1-2-2-800
お問い合わせ先:0120-066-400(受付時間9:00~17:00/土・日・祝日を除く)

<https://www.mikiprune.co.jp/>



すべては「販売員の登録制度」からはじまりました。

1979年11月の第12回消費者保護会議。
内閣総理大臣が座長となり、消費者行政の方向性を検討する同会議にて、訪問販売員の検定登録制度の創設が提案されました。その後、様々な議論を経て、業界の自主規制として販売員の教育登録制度が実施されることとなり、その実施団体としてJDSAは誕生しました。

Japan Direct Selling Association
公益社団法人 日本訪問販売協会

おかげさまで
協会は創立40周年をむかえました。

〒160-0004 東京都新宿区四谷 4-1 (細井ビル) TEL : 03-3357-6531 FAX : 03-3357-6585