

# 悪徳商法? マニアックス

Amazon.co.jp

Amazon.co.jp

SANYO eneloop 充電器 単3形4個セット Amazon.co.jp  
三洋電機  
新品 ¥2,682  
ベストプライス ¥2,180

SANYO eneloop ニッケル水素電池 単... Amazon.co.jp  
三洋電機  
新品 ¥1,380  
ベストプライス ¥1,140

SONY メモリースティックPRO Duo  
2G...  
ソニー  
新品 ¥3,580  
ベストプライス ¥3,180

プライバシーについて

[Google八分対策センター](#)

[消費者ポータルJAPAN](#) | [悪ティソナー](#) | [ココログ支店](#)

[このページに関するお問い合わせは、こちら](#)

[悪徳商法に関する相談や質問を掲示板に書き込みたい方は、こちら](#)

- ◇-マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について-情報通(9/23-03:28) No. 67985
  - ごこまでは返事をしたんです-情報通(9/23-03:32) No. 67986
  - 業者側の言葉の使い分けについては「月刊ネットワークビジネス10月号」が参考になるかと思ひます。-NG(9/23-04:29) No. 67989
  - マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引(過去ログ等より)-NG(9/23-05:28) No. 67991
  - 言葉の意味のまとめ(修正版)-NG(9/27-05:39) No. 68364
  - いまいちまとまりがないけど-海野(9/23-08:47) No. 67998
  - 野田聖子さん(自己廃業ゴミ)-海野(9/23-13:30) No. 68004
  - 面白いですね-ぶるー(9/23-14:40) No. 68010
    - 塚参考人とは-TarHeel(9/23-16:03) No. 68016
    - 情報ありがとうございます-ぶるー(9/23-16:30) No. 68019
    - アホらしいので会議室にサラします。-NG(9/24-05:52) No. 68048
    - 上記の続きです。-NG(9/24-06:01) No. 68050
    - 新たな「サービス優先時代」に向けて-「ものづくり屋」(9/24-09:26) No. 68055
    - Re:新たな「サービス優先時代」に向けて-妖異(9/24-11:48) No. 68063
    - 少し昔話でも-「ものづくり屋」(9/24-13:20) No. 68070
    - たぶん野田聖子さんはそこまで深く考えていない…。-NG(9/24-17:30) No. 68084
    - 通ってきた道なので-「ものづくり屋」(9/24-18:23) No. 68087
    - だといんですが-海野(9/24-19:42) No. 68092
      - 「商工委員会などでの質疑、国民生活センター」が「貿易障壁」??-NG(9/27-04:48) No. 68363
      - だといんですが-NG(9/25-02:49) No. 68134
      - 吉田治委員の発言-NG(9/25-02:57) No. 68135
      - いまいちだね-「ものづくり屋」(9/25-08:56) No. 68142
      - うーん。何とも言えませんが、いろいろとありがとうございました。-NG(9/25-20:05) No. 68207
  - 通称マルチ商法-海野(9/23-20:56) No. 68029
  - Re:マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について-妖異(9/23-10:07) No. 68000
  - ゴミレスかもしれないけど-チロル(9/23-15:04) No. 68014
  - 辞書・辞典等から引用する手もあります。-多分役立たず(9/24-00:55) No. 68044
  - Re:マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について-mamma(9/24-05:56) No. 68049
  - M L M=マルチ・マルチまがい商法=連鎖販売取引<「ネットワークビジネス」ですね。-NG(9/24-06:12) No. 68051
  - 遅くなりました(笑)-「ものづくり屋」(9/24-11:57) No. 68064
  - ネットワークビジネスの呼称の由来(月刊「ネットワークビジネス」の主張)-NG(9/26-17:11) No. 68308
  - 業者側の使い分け(月刊「ネットワークビジネス」の主張する定義)-NG(9/26-19:39) No. 68328
  - ボーナス制度について-zuzu(9/27-12:46) No. 68382
    - 私にはM L Mとピラミッド商法の区別がつきません。-NG(9/27-16:32) No. 68396
    - Re:私にはM L Mとピラミッド商法の区別がつきません。-zuzu(9/27-18:11) No. 68403
    - 業界側も「ボーナス」がもらえると説明していますよ。-NG(9/27-22:22) No. 68432
    - 「両者の違いは、ビジネスを健全に保つとする能力と意思の違い」??-NG(9/28-21:11) No. 68518
    - 「創業者の思いを出来れば信じたいのですが-zuzu(9/28-23:20) No. 68527
    - ↑ お詫び-zuzu(9/29-06:37) No. 68557
    - 「創業者の思い」の価値は?-D00M(9/29-10:04) No. 68569
    - この線引きには意味がないと思ひます-ぶるー(9/29-10:43) No. 68570
    - Re:この線引きには意味がないと思ひます-zuzu(9/29-14:41) No. 68596
    - 私は人が悪いので(^^;)-ぶるー(9/29-16:21) No. 68604
    - 人を信用しているというよりは-zuzu(9/29-23:40) No. 68643
    - 私も人が悪いので( ; -NG(9/29-21:37) No. 68634
    - 「儲かる?本」って-zuzu(9/30-00:46) No. 68646
    - 私の考える「儲かる?本」。そして最初のテーマに話を戻すと・・・-NG(9/30-02:44) No. 68653
    - Re:私の考える「儲かる?本」。そして最初のテーマに話を戻すと・・・-zuzu(9/30-06:33) No. 68667
  - アメリカでは-海野(9/27-15:24) No. 68388
  - アメリカでも「Network Marketing」と呼ばれているんですね。-NG(9/27-16:55) No. 68399
  - Re:アメリカでは-枇杷酒(9/30-02:54) No. 68654
  - やはりM L Mと「ピラミッド商法」の区別は明確ではないようですね。-NG(9/30-03:26) No. 68656
  - Re:やはりM L Mと「ピラミッド商法」の区別は明確ではないようですね。-海野(9/30-09:54) No. 68673
  - すみません。ありがとうございました。-NG(10/1-02:58) No. 68785
  - もろねずみ講?-zuzu(9/30-10:11) No. 68675
  - 結局、M L M=ピラミッド商法のようなですね。-NG(10/1-03:51) No. 68788
  - NGさんへ-好奇心(10/1-04:05) No. 68790
  - ゴミ-好奇心(10/1-04:12) No. 68791
  - 私もマルチ商法の被害者?(ゴミ)-NG(10/1-04:38) No. 68792
  - 「ピラミッド商法」の構成要件(「月刊ネットワークビジネス」11月号より)-NG(10/3-17:32) No. 69062
  - 「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」??-NG(10/4-05:13) No. 69100
  - 「キャッチセールスが違法な押し売りとして混同される理由(笑)-「ものづくり屋」(10/4-13:36) No. 69118
  - なるほど。面白い喩え話ですね(笑)。-NG(10/4-17:10) No. 69127

[トップに戻る](#)

67985	マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について	情報通	9/23-03:28
-------	--	-----	------------

> 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、  
 > マルチ商法とは区別しているのではないのですか？  
 > マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常  
 > は、使われていると思います。」

という質問を受けました。しかし、私は文章が下手で分かりやすく説明することが出来ませんでした。  
 「ものづくり屋」さんが説明しておられる過去ログがいくつかあるはずなのですが、ちょっと探したんですけど分散されていて「これが引用に丁度ピッタリ」というものが見つかりません。  
 皆さんで助けていただいて、「このツリーを読め」で説明の代わりにできるものを作れないでしょうか。  
 皆さん私より上手に説明して下さい、過去ログの引用でも結構です。  
 「ものづくり屋」さんをご不在のようですね。（涙）

上記の質問をした方はマルチ信者では無いんです。自己啓発セミナーの問題点を話し合っている中でマルチ商法という言葉が出てきたんですが、どうやら言葉の意味を全然違うように捉えている人が結構多いということが発覚したのです。

[トップに戻る](#)

67986	ここまでは返事をしたんです	情報通	9/23-03:32
<p><b>記事番号67985へのコメント</b>                  その「通常」というのは主にマルチ信者の間での事だと思います。                  法律で定義づけされているのは「連鎖販売取引」だけで、あとは社会用語ですから使う人によって微妙に意味が違っていてもよいのですが、マルチ従事者は判断を誤らせるために言葉の意味を摩り替える傾向があり、そのせいで混乱している部分があるといます。</p>			

[トップに戻る](#)

67989	業者側の言葉の使い分けについては「月刊ネットワークビジネス10月号」が参考になるかと思います。	NG	9/23-04:29
<p><b>記事番号67985へのコメント</b>                  情報通さん、こんにちは。NGです。</p> <p>&gt;&gt; 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、                  &gt;&gt; マルチ商法とは区別しているのではないのですか？                  &gt;&gt; マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常                  &gt;&gt; は、使われていると思います。」                  &gt;という質問を受けました。                  &gt; 「ものづくり屋」さんが説明しておられる過去ログがいくつかあるはずなのですが、                  &gt; が、ちょっと探したんですけど分散されていて「これが引用に丁度ピッタリ」とい                  &gt; うものが見つかりません。</p> <p>私も読んだ覚えがあるので探してみたのですが、とにかく「ものづくり屋」さんの過去ログはとにかく多過ぎて（笑）、いろいろと絞り込んでみたのですが、巨大なツリーの中から探すもの一苦労ですね。</p> <p>過去ログではとりあえずこの辺でしょうか。</p> <p>MLMの定義って何？  <a href="http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/20339.html">http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/20339.html</a></p> <p>アムウェイの洗剤、浄水機、シャンプー  <a href="http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/22652.html">http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/22652.html</a>#23049                  健全なマルチねえ～ 「ものづくり屋」 5/12-05:41</p>			

ネットワークビジネス  
<http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/36416.html>  
 マルチ商法と法律の関係 「ものづくり屋」 11/2-05:49

悪徳商法の沿線  
<http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/22830.html>

確かにこれを読め！というまとまったものが必要ですね。

ちょっとこれらの過去ログから整理してまとめてみます。

なお、マルチ商法の名称については、確かマルチ何とかというアメリカの業者が問題になった時に、とりあえず、その社名を略して「マルチ商法」と呼ばれたという記事が比較的最近あったはずなのですが、見つかりません。

なお、業者側がどのように言葉を使い分けているかについては今、あちこちの書店やセブン・イレブンの店頭に並んでいる「月刊ネットワークビジネス10月号」の記事が参考になるかと思います。やっぱり買わなければならないかなぁ（笑）。

・・・というわけで過去ログから整理してみます。朝までには何とか・・・。

[トップに戻る](#)

67991	マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引（過去ログ等より）	NG	9/23-05:28
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>情報通さん、こんにちは。NGです。</p> <p>とりあえず上記の過去ログから整理してみました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ねずみ講（＝無限連鎖講）             <ul style="list-style-type: none"> <li>無限連鎖講の防止に関する法律（ねずみ講防止法）</li> <li>（定義）</li> <li>第二条</li> <li>この法律において「無限連鎖講」とは、金品（財産権を表彰する証券又は証券を含む。以下この条において同じ。）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、先に加入した者が先順位者、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。</li> </ul> </li> <li>●マルチ商法（＝連鎖販売取引）             <ul style="list-style-type: none"> <li>マルチ商法は通称であり、法律用語では「連鎖販売取引」となっています。</li> <li>旧法（訪問販売法）での連鎖販売取引の法的な定義は、次の4条件すべてを満たしているものです。</li> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 物品（施設を利用したまたは役務の提供を受ける権利を含む）の販売（販売のあっせんを含む）事業または有償で行う役務の提供（提供のあっせんを含む）事業であること。</li> <li>2. その物品の再販売、受託販売もしくは販売のあっせんをする者または同種役務の提供もしくはその役務の提供のあっせんをする者を勧誘すること。</li> <li>3. 「特定利益」を受受し得ることをもって勧誘すること。</li> <li>4. 「特定負担（2万円以上）」をすることが取引の条件となっていること。</li> </ol> <li>上記の条件に、ひとつでも該当しないものがあれば、連鎖販売取引、いわゆる、マルチ商法ではありません。</li> </ul> </li> </ul> <p>現行の「特定商取引に関する法律」の「第三章 連鎖販売取引 第三十三条」に定義がありますが、簡単に言えば、マルチ商法（＝連鎖販売取引）とは「個人が商品等の販売員として勧誘し、さらに次の販売員を勧誘すれば収入が上がるとして販売活動をさせ、連鎖的に販売組織を拡大する商法」をいいます</p>			

(経済産業省のパンフレット「特定商取引に関する法律の改正のポイント」)。

●マルチまがい商法 (=連鎖販売取引)

旧法(訪問販売法)でのマルチ商法 (=連鎖販売取引)の法的な定義の抜け道として生まれたのが、マルチまがい商法と呼ばれるものです。

旧法(訪問販売法)の「特定負担(2万円以上)」を逃れるために「契約上の負担額を2万円未満にしながら、実際にはその商品購入等により高額負担を負わせるような取引が増加しています。このような脱法行為を防止するため、負担下限額を廃止し、何らかの金銭負担があるものは全て規制対象としました(上記のパンフレットより)。したがって、現行の「特定商取引に関する法律」では「連鎖販売取引」に含まれています。

●ネットワークビジネス

「ネットワークビジネス」とは「マルチ・マルチまがい商法」の別名です。どちらも法律用語や技術用語ではありませんから厳密な定義がある訳ではありません。

インターネットを用いた通販などのビジネスを総称して、「ネットワークビジネス」という言葉が用いられていることもあるようです。

●連鎖販売取引 (=マルチ・マルチまがい商法)

「マルチ・マルチまがい商法」は通称であり、法律用語では「連鎖販売取引」となっています。

とりあえず、こんなところでいかがでしょうか。

[トップに戻る](#)

68364	言葉の意味のまとめ(修正版)	NG	9/27-05:39
<p><b>記事番号67991へのコメント</b></p> <p>情報通さん、こんにちは。NGです。とりあえずコピー&amp;ペーストで使えそうな形にまとめ直してみました。まずは、こんなところでいかがでしょうか。</p> <p>●ねずみ講 (=無限連鎖講) 無限連鎖講の防止に関する法律(ねずみ講防止法) (定義)第二条 この法律において「無限連鎖講」とは、金品(財産権を表彰する証券又は証書を含む。以下この条において同じ。)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、先に加入した者が先順位者、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。</p> <p>●MLM (=連鎖販売取引) マルチレベル・マーケティングの略です。マルチ=多面的な、レベル=階層、マーケティング=商法なので「いろいろな階層を通じて物品とコミッションが流通するシステム」という意味だといわれています。日本では、これを略して、通称として「マルチ商法」といわれるようになりました。</p> <p>●マルチ商法 (=連鎖販売取引) マルチ商法は通称であり、法律用語では「連鎖販売取引」となっています。旧法(訪問販売法)での連鎖販売取引の法的な定義は、次の4条件すべてを満たしているものでした。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 物品(施設を利用または役務の提供を受ける権利を含む)の販売(販売のあっせんを含む)事業または有償で行う役務の提供(提供のあっせんを含む)事業であること。</li> <li>2. その物品の再販売、受託販売もしくは販売のあっせんをする者または同種役務の提供もしくはその役務の提供のあっせんをする者を勧誘すること。</li> <li>3. 「特定利益」を受受し得ることをもって勧誘すること。</li> <li>4. 「特定負担(2万円以上)」をすることが取引の条件となっていること。</li> </ol>			

旧法（訪問販売法）では、上記の条件に、ひとつでも該当しないものがあれば、連鎖販売取引、いわゆる、マルチ商法ではありませんでした。

現行の「特定商取引に関する法律」では「第三章 連鎖販売取引 第三十三条」に定義があります。簡単に言えば、マルチ商法（＝連鎖販売取引）とは「個人が商品等の販売員として勧誘し、さらに次の販売員を勧誘すれば収入が上がるとして販売活動をさせ、連鎖的に販売組織を拡大する商法」をいいます

（経済産業省のパンフレット「特定商取引に関する法律の改正のポイント」）。

#### ●マルチまがい商法（＝連鎖販売取引）

旧法（訪問販売法）でのマルチ商法（＝連鎖販売取引）の法的な定義の抜け道として生まれたのが、マルチまがい商法と呼ばれるものです。

旧法（訪問販売法）の「特定負担（2万円以上）」を逃れるために「契約上の負担額を2万円未満にしながら、実際にはその商品購入等により高額負担を負わせるような取引が増加しています。このような脱法行為を防止するため、負担下限額を廃止し、何らかの金銭負担があるものは全て規制対象としました」（上記のパンフレットより）。したがって、現行の「特定商取引に関する法律」では「連鎖販売取引」に含まれています。

#### ●ネットワークビジネス

本来は厳密な定義はなく、インターネットを用いた通販などのビジネスを総称して、「ネットワークビジネス」という言葉が用いられています。

しかし、「マルチ商法＝悪徳商法」というイメージが強いために業界側は、「マルチ・マルチまがい商法」のことを「ネットワークビジネス」と呼ぶようになっています。

#### ●連鎖販売取引（＝MLM、マルチ・マルチまがい商法）

「マルチ・マルチまがい商法」は通称であり、法律用語では「連鎖販売取引」となっています。

[トップに戻る](#)

67998	いまいちまとまりがないけど	海野	9/23-08:47
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>国民生活センターは「連鎖販売取引＝マルチ商法」と読んでいますね。</p> <p>若者に多いマルチの被害  <a href="http://www.kokusen.go.jp/jirei/data/200108_1.html">http://www.kokusen.go.jp/jirei/data/200108_1.html</a></p> <p>国会会議録検索システムで見ると、ここ5年間の議論では「連鎖販売取引＝マルチ商法」としているようです。「ネットワークビジネス」は郵便、ネット金融の話で出てくるだけです。</p> <p><a href="http://kokkai.ndl.go.jp/">http://kokkai.ndl.go.jp/</a></p> <p>前に「ものづくり屋」さんが書いてらっしゃったのはこれですね。  <a href="http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/31877.html">http://archives.a902.net/akutoku/qa/2001/31877.html</a></p> <p>&gt; 勘違いではありませんよ。「同じ意味に使っている」事に違和感を覚えられ  &gt; るのは、REIさんが、これらの用語に関する歴史的な経緯をご存じ無いか  &gt; らだるうな、と思うからです。1970年代に米国からマルチ・レベル・マ  &gt; ーケティング（MLM）プランと言われる販売法が日本に入ってきました。  &gt; 有名なのはホリディマジック社なんかですね。最初は日本のマスコミも「ね  &gt; ずみ講式販売」なんて呼んでいたのですが、それを「マルチ商法」と呼ぶよ  &gt; うになりました。この時期のマルチ商法は、「商品」そっちのけで、「人を  &gt; 誘えば利益が得られる」と入会金の連鎖なんかをやったもので、いろいろな  &gt; ねずみ講型被害がでましてね、1976年に訪問販売法を作った時に、「連  &gt; 鎖販売取引」って定義して、様々な規制をかけたんですね。ただね、この法  &gt; 律が出来たときには、「入会金の連鎖によるねずみ講を防ぐ」って意識があ  &gt; ったんですよ。なにせ、ねずみ講を防止する無限連鎖講防止法（1978）  &gt; より前にできたものでね。</p>			

国会議事録を見ると 1973/07/04 衆議院商工委員会あたりからの「ホリディマジック」の議論が始まっているようです。

[トップに戻る](#)

68004	野田聖子さん (自己廃棄ゴミ)	海野	9/23-13:30
<p><b>記事番号67998へのコメント</b></p> <p>最近が高市早苗さんと夫婦別姓問題でバトルを繰り返しているようですが…。</p> <p>5月頃発売の「FLASH」誌でマルチ商法の特集がありました。その中で「自民党の野田聖子議員はマルチ規制に反対」的な内容がありましたが、先の国会議事録検索システムで見つけました。</p> <p>衆議員商工委員会(1996/04/10～11)内での発言ですね。発言者名を「野田」、検索語を「マルチ商法」と指定すれば出てきます。</p>			

[トップに戻る](#)

68010	面白いですね	ぶるー	9/23-14:40
<p><b>記事番号68004へのコメント</b></p> <p>海野さん、こんにちは。さっそく見てきました。</p> <p>野田聖子議員は現状認識が甘いですね。 (6年前での記録ですから今はどうか知りませんが) マルチにもいいもの、悪いものがあるから、規制をかけるといいものまでつぶれてしまうとか、働く女性に対する環境の整備が出来ていないから、マルチ商法で稼ぐ事は良い事だと言っている(ように見え)ます。 規制をかけたって、本当にいいものならつぶれやしませんよ。 収入の無い専業主婦を食い物にしているのが「悪いマルチ」じゃないですか。 やれやれですね。</p> <p>規制は末端まで行わず、自主規制を望む・・・と言っておきながら、 (旧)通産省の啓蒙活動には限界があるとも。 啓蒙されていない人にどうやって自主規制を望むと言うのか(^_^;</p> <p>もう一つ興味を引いたのが、堺参考人(この方どなたでしょう?)の発言で、 「よいマルチというのは、無害なコレラ、安全なベストと言うに等しい」というのがありました。</p> <p>まあ、極論なんですけど、認識としては面白いですね。</p>			

[トップに戻る](#)

68016	堺参考人とは	TarHeel	9/23-16:03
<p><b>記事番号68010へのコメント</b></p> <p>ぶるーさん、こんにちは。大学の後輩がニュースキンに嵌って最近はソルトレークのセミナーまで出かけてしまった、と聞いて困惑しているTarHeelです</p> <p>&gt;もう一つ興味を引いたのが、堺参考人(この方どなたでしょう?)の &gt;発言で、 &gt;「よいマルチというのは、無害なコレラ、安全なベストと言うに等しい」 &gt;というのがありました。</p>			

<http://www.asahi-net.or.jp/~PF4M-ATM/EDUCATION/EDUCATNEWS/199903-04/990324akutoku.html>  
の最後に略歴が出ていますよ。

[トップに戻る](#)

68019	情報ありがとうございます	ぶるー	9/23-16:30
<p><b>記事番号68016へのコメント</b></p> <p>TarHeelさん、こんにちは。</p> <p>&gt;大学の後輩がニュースキンに嵌って最近はソルトレークのセミナーまで &gt;出かけてしまった、と聞いて困惑しているTarHeelです</p> <p>後輩の方、心配ですね。 かといって、そこまでの段階になるとこちらから何を言っても 聞いてはもらえないでしょうから・・・つらいところですね。</p> <p>&gt;<a href="http://www.asahi-net.or.jp/~PF4M-ATM/EDUCATION/EDUCATNEWS/199903-04/990324akutoku.html">http://www.asahi-net.or.jp/~PF4M-ATM/EDUCATION/EDUCATNEWS/199903-04/990324akutoku.html</a> &gt;の最後に略歴が出ていますよ。</p> <p>リンク見てきました。悪徳商法対策のエキスパートなんですね。 これは失礼しました。</p> <p>塚氏と野田議員では言葉の重さが違うように感じるのは私だけでしょうか？ まあ、最初から野田議員の発言にシンパシーを感じたことはありませんが(^-^)</p>			

[トップに戻る](#)

68048	アホらしいので会議室にサラします。	NG	9/24-05:52
<p><b>記事番号68004へのコメント</b></p> <p>海野さん、NGです。いつも様々な情報提供ありがとうございます。</p> <p>1996年頃は、ちょうどアムウェイなどが社会問題化してきた頃ですね。同年2月に末端販売員の自殺未遂事件が起きていますし、5月にはその事件が参議院で取り上げられています。</p> <p>1992年にはすでにアムウェイの末端販売員のせいで息子さんが死に至るトラブルもすでに起きています。ですから、その頃の発言でも現状認識が甘い・・・というよりも憶測だけで喋っている部分が多過ぎますね。正直なところ、国会議員ってこんなにアホなの？と驚きました。</p> <p>&gt; 衆議員商工委員会(1996/04/10~11)内での発言ですね。発言者名を「野田」、検索語を「マルチ商法」と指定すれば出てきます。</p> <p>一部分だけですが、会議室にサラしましょう。</p> <p>○野田（聖）委員 自由民主党の野田聖子でございます。 (中略)</p> <p>先ほど森参考人、そして塚参考人のお話を聞いておまして、そのお話の中で、例えば森参考人は、連鎖販売取引はしばしば悪徳であるといったようなコメント、並びに塚参考人はもっと激しく、連鎖販売取引というのはいわば物品のネズミ講である、だからこれは実質的に禁止しなければいけないというようなお話がございました。</p> <p>私は実は、現実の消費生活を振り返ってみて、果たしてそうだろうか。</p>			

< 国会議員のあなたの「現実の消費生活」ってどんなもの？ 勧誘なんて受けることないでしょ？

確かに、悪質な業者また取引は厳しく取り締まらなければならないと思う反面、やはり良質な業者も随分存在しているのではないか。また、その良質な業者というのは、ここ近年、この法律ができてから約二十年ですが、急激にふえているという事実がある。

< 「良質な業者も随分存在しているのではないか」って憶測で語らないでよ！！

「良質な業者というのは、ここ近年、（中略）、急激にふえているという事実がある」というデータを示してよ！！

これは、もし本当に悪質で世の中を混乱させてしまうようなのであれば、やはりある意味で自然淘汰というのが生まれてきてしかるべきなのに、これはむしろ逆に、

< 「悪質な業者」が「自然淘汰」されるとでも思っているの??

数字であらわすならば、例えば訪問販売の場合、この二十年、昭和五十一年から今日の二十年にわたって、売り上げというのが四・六倍に伸びているわけです。金額にすると、昭和五十一年当時は六千八百億円の売り上げであったものが、現在三兆一千億円を超えている。

< その数字には当然、「悪質な業者」が含まれているでしょ！！  
あなたが示せるデータってその程度なのね？

これは一つには、この連鎖販売取引という形をとっている訪問販売が、現在の消費者のニーズにかなって、消費者の側からもそういう形態を望んでいる声があるからではないか。

< 「訪問販売」なんか喜ぶかよ！「消費者のニーズ」って分かってんの？  
森島参考人の言葉にある「生鮮食料品を扱う行商」や「富山の配置業制度」の時代で頭が止まっているんじゃないの？ これらが衰退しているって知ってる？ マルチ商法と比べるなよ！ 失礼ですよ！！

そして、その中で確かに悪質なものもあって取り締まられてきたけれども、むしろ大多数は、協会等の自主規制の中でいいものが育ってきているんじゃないか。

< 「育ってきているんじゃないか」って国会の場で憶測でしゃべるなよ！

そしてまた、女性の側から見ますと、大変この訪問販売員の方は女性の占める割合が多いわけです。

< 女性の「被害」が多いとも考えられるでしょ？

この理由の一つには、こういう無店舗経営というのは、経営コストがかかりませんから、非常に気軽にそのビジネスに参入できる。

< 「非常に気軽にそのビジネスに参入」しようとするとうなるか？  
想像したことある？

ましてや現在、女性というのは、御承知のように就職難であり、子供さんとか御家庭にある中で収入を得ようと思っても、なかなかそういうビジネスチャンスに恵まれない。そういう中で、こういう訪問販売というのは、そういうハンディーは背負っているけれども女性として、社会人として、収入を得たいという女性にとっては、非常に格好の業界であるわけでございます。

< どこかの「儲かる？本」の著者と同じこと言っていますね。アホか！！

つづきます。

[トップに戻る](#)

68050	上記の続きです。	NG	9/24-06:01
<p><b>記事番号68004へのコメント</b></p> <p>上記の続きです。</p> <p>そんな中で、今のように一部の悪質な例ばかりが強調されまして、マルチ商法とか連鎖販売取引というのは非常にうさん臭いものである、ネガティブな業界であるというようなものが蔓延すると、良質なもの、一生懸命頑張っている人のやる気をなくしてしまって、かえって新たな産業をつぶしてしまう一つの問題になるのじゃないかと思っているのです。</p> <p>&lt; 「非常にうさん臭いものである、ネガティブな業界である」って、その通りでしょ？ 「一生懸命頑張っている人」がどういう状況にあるのか分かってる？ 実例を示しなさいよ！！</p> <p>(中略)</p> <p>この法律ができてから数回の改正が行われているにもかかわらず、堺参考人が望むような結論が得られていない。むしろその間、訪問販売、連鎖販売取引というのは増大している中で、これはもう政府が、国が、通産省が上から押さえつけるのではなくて、むしろ、そこに携わっている業界の商徳を自主的に育てていただくこと、そして、コインの裏表みたいなのですが、あわせて消費者、私たちがやはり賢明で強くならなければならない。</p> <p>&lt; 国会議員が気軽に「消費者、私たちがやはり賢明で強くならなければならない」なんて言わないでほしいですね。あなたよりも堺参考人の方が「消費者」の立場をご存知だと思いますけど？ それから、さっき「ハンディー」を背負っている方のためという趣旨の話をしてましたが、その方々に「賢明で強くならなければならない」と言ってるわけですよね？ そういう偽善的な物言いが一番腹が立つんですけど。</p> <p>だから、消費者保護という言葉のもとでこうやって網をかけていたところで、やはり消費者がそういうところに遭遇したときにきちんと対応できるような手だてをもっともっと講じた方がいいのではないか。具体的に申し上げるならば、クーリングオフとか、例えば返品規定の義務化の方がむしろ実効性が上がるのではないか。</p> <p>&lt; 「実効性」という点では理解できるような気もしますけど。</p> <p>そういう末端の人たちにまで禁止行為の網をかけますよということ は、決して今回の、堺参考人や森島参考人がおっしゃったような問題の抜本的な解決にはならないのではないかとと思っている（後略）。</p> <p>&lt; 「そういう末端の人たち」のこと想像したことある？実例を示してよ！！</p> <p>とりえず、こんなところでしょうか。</p> <p>こういう地味な話題は新聞にもあまり報道されないようですが、こういう憶測だらけのアホな発言が国会の場で行われているかと思うと、ちょっと気が重くなりますね。</p> <p>情報提供ありがとうございました。</p>			

[トップに戻る](#)

68055	新たな「サービス優先時代」に向けて	「ものづくり屋」	9/24-09:26
-------	-------------------	----------	------------

**記事番号68050へのコメント**

こんにちは、NGさん。今日から復活します。

>一生涯頑張っている人のやる気をなくしてしまって、かえって新たな産業をつぶしてしまう一つの問題になるのじゃないかと思っているのです。

>

>< 「非常にうさん臭いものである、ネガティブな業界である」って、

> その通りでしょ？

「知識人」と言われる人は、時に大きな間違いを犯すのですね。たとえ話をしてみましょうかね。例えば、「花壇を作りたい」として、腐葉土や肥料をすき込んだ肥沃な土を用意したとしましょう。そこに、何種類かの花の種を蒔いただけで、放っておくと花壇に成るかという「運が良く」ないと、タンポポやオオバコやヨモギの繁殖地になって、その陰に隠れて、貧弱な花がポツリポツリなんてことも有るわけです。

花壇を作りたい人は、双葉の時代から、「この種はどんな双葉か」っていうことをよく勉強して、雑草ときちんと見分けて、雑草の芽や若苗は「遠慮せずに抜き去る」事で、はじめて立派な花壇に成るわけです。

変な話だけど、私は「マルチ商法」への批判はかなり多くしているのだけど、「原価に比べて高すぎるから」という批判はしたことがないですね（笑）。それはね、「これからの時代の商売には、価格以外の面が反映してくる」という「育てたい種はどういう形の芽を出すか」という考察があるからなんです。

たぶん、消費者の欲求というのは「価格が高くて、自分の生き方に合ったものなら購入したい」という意識が生まれはじめていると思うのです。つまりそれが、「肥沃な土壌」を形成し始めているわけです。

例えばヨーロッパなんかでは、風力やゴミの焼却熱を利用した小型発電所が沢山あって、そこが契約家庭に電気を売っているなんてのもあるわけです。でもってその契約金額をみると従来の火力発電や原子力発電に比べると「割高」なんです。でもね「私は地球環境を守りたいんだ、子供に破滅が予想される消費型の社会ではなくて、きれいな循環型の社会を残したいんだ」という意識の高い消費者は割高であってもきれいな電気を買ったがっている訳です。

ただ「肥沃な土壌」で「雑草を抜く」事をさぼれば、本来育つべきものが、雑草に駆逐されるという事も起こる訳ですね。残念な事に日本という国は「大量生産で低価格が良いこと」って意識で「行け行けバンバン」をやってきた国だから、本来、この肥沃な土壌に育つべき「社会価値をアピールできる産業」の発達が遅れている訳です。そして、そこに「有りもしない社会価値」を標榜する詐欺産業」という雑草が沢山芽吹いて居るわけです。今大事なことは、「本来芽吹くべき産業と詐欺産業の芽を「見分ける農夫」の力なんです。

「自分は見分ける事ができないから、芽吹いているものを全部抜くのはよそう」なんてのは、雑草畑をつくるための近道なんです。

[トップに戻る](#)

68063	Re:新たな「サービス優先時代」に向けて	妖冥	9/24-11:48
-------	----------------------	----	------------

**記事番号68055へのコメント**

「ものづくり屋」さんは No.68055 「新たな「サービス優先時代」に向けて」で書きました。

>変な話だけど、私は「マルチ商法」への批判はかなり多くしているのだけど、> 「原価に比べて高すぎるから」という批判はしたことがないですね（笑）。>それはね、「これからの時代の商売には、価格以外の面が反映してくる」とい>う「育てたい種はどういう形の芽を出すか」という考察があるからなんです。

>

>たぶん、消費者の欲求というのは「価格が高くて、自分の生き方に合ったもの>なら購入したい」という意識が生まれはじめていると思うのです。つまり>それが、「肥沃な土壌」を形成し始めているわけです。

私は、ものづくり屋さんよりも過激かもしれない(^\_^)  
 実は、マルチ商法の過信犯的詐欺的行動とか、マーケットの限界がすぐに来るとい  
 ことが問題だとは思っていますが、ある商品を幾らで買うことにしようが、  
 そりゃ買う側の自由だと思うのです。

なぜ、いわゆる悪徳商法にまで「買い手の自由」と言うのか、  
 「そりゃダメされている決まっているじゃないか」と批判される方は大勢いると思うのですが  
 豊田商事が社会的な大問題になって、金ペーパー商法でお金を巻き上げられたお年寄りの  
 コメントの中に、「お金とは別に親切にもらったから、ありがたい」という発言が  
 あったからです。  
 もちろん客観的には「お金のために親切にした」だし「お金の切れ目が縁の切れ目」  
 だったことは明らかですから、親切にされたという感想の方々も時間が経てば  
 「ダメしやがって」となったでしょう。

しかし、間違えなく「よい買い物をした」と思った時もあったわけで、  
 こうなると「人の心理は分からない」ということとなります。

統計的、平均値としては犯罪であっても、個々の人たちに戻すと、絶対の犯罪ではなく  
 なんか事情があったのだ、なんてことは当然あるわけで、相談事についても本当は  
 お一人ずつの事情に合わせた、適切な回答が出来ればよいのだが、と思っています。

[トップに戻る](#)

68070	少し昔話でも	「ものづくり屋」	9/24-13:20
<p><b>記事番号68063へのコメント</b></p> <p>こんにちは、妖冥さん。少しピントはずれの昔話でもしてみましょう。</p> <p>&gt; しかし、間違えなく「よい買い物をした」と思った時もあったわけで、        &gt;こうなると「人の心理は分からない」ということとなります。</p> <p>私自身は悪徳商法について「不良品追放」の事を思い出す訳です。戦後の物が無かつた時代には沢山の「不良品」が売られていた訳です。1箱に入っているマッチのほとんどが摺っても火がつかないマッチとか、中の芯が折れまくっている鉛筆とかね。こんなのは買って使ってみないと分からない訳ですね。でもって主婦連なんかもさかんに「不良品追放運動」なんてのをやった結果として今が有るわけです。でもね、この戦後の「不良品追放」ってのは特殊な状況だと思うんですよ。すでに明治の終わり頃からマッチは日本中に普及していて、もう火打ち石で火がおこせる技術は失われていたし、道具も流通しなくなっていたのね。だから、社会を挙げて「不良品追放」をしないと、「火がつかなかったから、夕ご飯は無しね」に成りかねないから、必死に追放したのね。</p> <p>でもね、本当に参考になる不良品追放ってのは、明治の時代のマッチの普及の方だと思うわけです。当然、明治時代に日本で最初に作られたマッチだって、技術力がないから「火が付かない」のなんかもある訳ですね。でも、多くの人は「仕方ない、火打ち石で付けよ」とできた訳です。そんな中で、「うちのマッチは確実に火がつく」と言われる様な製品が選ばれて普及してくるわけです。実は明治の「士族商法」を調べて見ると「マッチに手を出して没落」なんて「武士の商法」も幾つかあるわけです（笑）。つまり、その時代にも「不良品」はあったけど、焦って追放する必要があったのは、消費者の方じゃなくて「良品生産者」だったんです。「不良品」を野放しにしておいて「マッチは使えない」と消費者にそっぽを向かれたら困るのは、消費者じゃなくて「良品の生産者」なんです。</p> <p>何を言いたいかというと、本来、新しい物とかやり方というのは「ダメなら昔の物ややり方」という競争相手を持つ物なんです。戦後の「不良品追放」というのは、それまでもきちんと普及していた製品が、戦争というドタバタで生産力を失って「代わりを持たない不良品」という意味で特殊だったんです。</p> <p>つまりね、「マルチ商法にも可能性がある」という人こそが、「不良品追放」に血眼に成るべきなんです。付かないマッチが世の中にいっぱい有る社会で、「マッチは火打ち石より便利だ」なんて言っても、誰も火打ち石を手放したりはしない</p>			

わけです（笑）。

[トップに戻る](#)

68084	たぶん野田聖子さんはそこまで深く考えていない…。	NG	9/24-17:30
-------	--------------------------	----	------------

#### 記事番号68070へのコメント

「ものづくり屋」さん、妖冥さん、こんにちは。NGです。  
ちょっと話を戻しましょう。

>変な話だけど、私は「マルチ商法」への批判はかなり多くしているのだけど、  
>「原価に比べて高すぎるから」という批判はしたことがないんですね（笑）。  
>それはね、「これからの時代の商売には、価格以外の面が反映してくる」とい  
>う「育てたい種はどのような形の芽を出すか」という考察があるからなんです。  
>たぶん、消費者の欲求というのは「価格が高くても、自分の生き方に合ったも  
>のなら購入したい」という意識が生まれはじめていると思うのですね。つまり  
>それが、「肥沃な土壌」を形成し始めているわけです。

「ものづくり屋」さんの上記のご意見は野田聖子さんの以下の発言に関わる  
ものですよね。

「これは一つには、この連鎖販売取引という形をとっている訪問販売が、  
現在の消費者のニーズにかなって、消費者の側からもそういう形態  
を望んでいる声があるからではないか」

まあ、私も妖冥さんの御意見に賛成ですし、高くても満足している「愛用者」  
は「買う側の自由」だと思います（ただし、クライアントをダウンにつけている  
公認会計士や従業員を巻き込もうとしている経営者の方は問題でしょう）。

でも、この野田聖子さんの国会での発言は「ものづくり屋」さんほど深く  
考えていないと思いますよ。

私は、この方、まともな根拠も示さずに憶測だけでしゃべっている部分が  
多過ぎるのでアホらしい（怒りではなくて脱力）のですよ。

>今大事なことは、本来芽吹くべき産業と詐欺産業の芽を「見分ける農夫」  
>の力なんですね。

この「農夫」の喩え話はちょっと分かりにくいのではないのでしょうか。  
産業を育成する経済産業省などを指すのか、マルチ商法という性格上、  
消費者自身が見分けて育てていくのか（野田聖子氏の発言では、「消費者、  
私たちがやはり賢明で強くならなければならない」の部分）、異なる解釈が  
できますね。

>「自分が見分ける事ができないから、芽吹いているものを全部抜くのはよそう」  
>なんてのは、雑草畑をつくるための近道なんです。

この喩えもちょうど分かりにくいと思います。「自分」が「消費者」なのか「所  
轄官庁」などなのかによって意味が変わってきますね。

まあ、色々な考え方があって、それでいいのでしょう。  
むしろ、「ものづくり屋」さんが言ったことに異論を唱えることがタブー視さ  
れたりすることの方が、この会議室にとっても不健全ですよ。

>つまりね、「マルチ商法にも可能性がある」という人こそが、「不良品追放」に  
>血眼に成るべきべきなんですね。

これは全く同感ですが、「儲かる？本」マニアの私から見ると、ミソもクソも  
一緒にしているのは、「マルチ商法にも可能性がある」という人たちですよ。  
彼らは、「不良品追放」よりも、参加者の目標や意識を高めることばかりに  
一生懸命ですからね（笑）。

[トップに戻る](#)

68087	通ってきた道なので	「ものづくり屋」	9/24-18:23
<p><b>記事番号68084へのコメント</b></p> <p>こんにちは、NGさん。わかりにくい話で申し訳ありません。</p> <p>&gt; 「ものづくり屋」さんの上記のご意見は野田聖子さんの以下の発言に関わる &gt;ものですよね。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt; 「これは一つには、この連鎖販売取引という形をとっている訪問販売が、 &gt;現在の消費者のニーズにかなって、消費者の側からもそういう形態 &gt;を望んでいる声があるからではないか」</p> <p>実は、私自身の「通ってきた道」の部分があるんですね。つまり、今は「悪徳商法の解約」について書いていますが、その前は「マルチ商法批判者」で、その前は「マルチ商法の研究者」でその前は「産業変革論者」であったという私自身の歴史が、こういう「消費者ニーズ」という言葉に敏感に反応する部分をもたらしている訳です。</p> <p>&gt; でも、この野田聖子さんの国会での発言は「ものづくり屋」さんほど深く &gt;考えていないと思いますよ。</p> <p>&gt; 私は、この方、まともな根拠も示さずに憶測だけでしゃべっている部分が &gt;多過ぎるのでアホらしい（怒りではなくて脱力）のですよ。</p> <p>そう、もう少し実例を集めてきちんと考えるなら、「マルチ商法なんて、これからの経済を支えていく『付加的サービス中心時代』という消費者ニーズの上にはびころうとしている雑草にすぎない」って事に思い当たる訳です。でもね「これからの社会を考える」という意識に立つ人は、マルチの売り文句にフラッと惹かれるというのは、普通の人よりも多いですよ（笑）</p> <p>少し「贋作」の話をしませんか？骨董にしる古美術品にしる「約束事」というのが有るわけです。「古伊万里というのはこういう土を使っている」とか、「安土時代の日本画はこういう布に書かれている」とかね。でもって、或る意味で「約束事を知っているから騙される」という贋作も多いわけです。贋作を作る方としては、「約束事を満たして作って、後で古色をつける」訳だからね。</p> <p>でもね、名の通った古美術鑑定屋がその約束事で騙されると「被害が大きい」のも事実で、場合によると鑑定屋として生きていけなくなる訳ですね。</p> <p>まさに、玄人を目指す素人の「経済屋」がマルチの勧誘文句に「フラツ」とくるのも同じ部分があって、「新たな経済は消費者ニーズにより起こる」というのが経済の約束事だから、一生懸命「消費者ニーズ」の解析をやるわけです、玄人を目指す多くの人が（笑）。でもって、マルチ商法の様々なキャッチフレーズってのも消費者への迎合から生まれている訳です。だから、表面つらの話だけを拾うと、良くできた贋作と同じで「約束事は合っているね」となる訳です（笑）。</p> <p>経済関係の勉強をしていると「消費者ニーズの把握」が難しいんじゃないんですよ。把握した消費者ニーズを満たすシステムの構築が難しいんです。骨董を集めるのに「約束事を満たした物」を集めるのが難しいじゃなくて本物を見つけるのが難しいのと同じなんです。だけど「玄人を目指す素人」は「消費者ニーズ」を解析している事で「知った気になる」訳です。ちょうど素人の目利きが「骨董の約束事」を知って出来の悪い贋作の一つも「ニセモノだね」と見極める事で「目利きになった」と勘違いするのと一緒です。そういうセミプロの方が騙され易いという面があるわけです。</p> <p>私は今でも経済に関しては「ど素人ではない素人」です。だからこそ、野田さんが必死に経済の事や「消費者ニーズ」の事を勉強して「騙されやすいセミプロ」の部分に近づいたという事がなんとなく分かる訳ですね。だからこそ、「もう一皮むけて、目の利く農夫に成って、雑草は抜くべしと言って欲しい」と思うのですよ（笑）。</p>			

[トップに戻る](#)

68092	だといんですが	海野	9/24-19:42
<p><b>記事番号68087へのコメント</b></p> <p>こんにちは。</p> <p>&gt; 私は今でも経済に関しては「ど素人ではない素人」です。だからこそ、野田さん&gt; さんが必死に経済の事や「消費者ニーズ」の事を勉強して「騙されやすいセミブ&gt; 口」の部分に近づいたという事がなんとなく分かる訳ですね。だからこそ、「&gt; もう一皮むけて、目の利く農夫に成って、雑草は抜くべしと言って欲しい」と&gt; 思うのですよ（笑）。</p> <p>件の「FLASH」の記事、「マルチ商法規制の動きが出ると業者が政治献金攻勢を強める」、という記述もありました。</p> <p>野田さんや自民党に実際献金があるかどうかは知りませんが（と いうかこの場合自民党以外に献金するとは思えないけど）、そういった圧力が効いた上でのことでなければいいのですが。</p>			

[トップに戻る](#)

68363	「商工委員会などでの質疑、国民生活センター」が「貿易障壁」??	NG	9/27-04:48
<p><b>記事番号68092へのコメント</b></p> <p>海野さん、みなさん、こんにちは。NGです。マルチ・マルチまがい業者からの政治献金については調べることができませんでしたが、こんな記事を見つけました。</p> <p>「アムウェイ問題を被害者と共に考える会」 <a href="http://www.ne.jp/asahi/kato/loqos/law.htm">http://www.ne.jp/asahi/kato/loqos/law.htm</a></p> <p>MLM問題が日米通商課題に急浮上の背景 MLMの世界《侵出》は「現代のアヘン戦争」である。</p> <p>米国・共和党のパトロンであるアムウェイ社は、米国政界を通して米国通商代表部USTRの99年4月1日発表の外国貿易障壁報告書の日本関係部分で、ダイレクト・セリングを課題に掲げさせ、「日本における指導的な米国のダイレクトセリング企業が不当な扱いを受けている」と指摘して、国会＝商工委員会などでの質疑、国民生活センターによる改善要望など、この間のアムウェイ社の商法が「マルチ商法」であるが故の被害続出に対して、それがあたかも日本における非関税障壁の一つで有るかのように、問題視し、日米政府間の外交問題化して、経済企画庁国民生活局などの国民生活センターの上部機関に圧力をかけアムウェイ問題のみ消しをはかったものと言えよう。</p> <p>こうした行動は、この間の（98年3月以来）アメリカ大使館モラー経済参事官、ルース上席商務官の行った日本政府（一連の政府機関）への圧力行動やアメリカ商工会議所日本支部（事務局：東京都港区ACCJ）の米日通商白書記述「日本の訪販法の不備、並びに国民生活センターの消費者保護施策＝アムウェイ社への行政指導を批判する内容」など、すべてアムウェイ社の企業活動＝米国企業の利益→米国の国益と見て、ひたすらに、なりふり構わず擁護していこうとする姿勢の現れである。</p> <p>（注略）</p> <p>日本政府（外務省・経済企画庁）から4月16日に公表された米国通商代表部への「コメント・反論」は、米国政府（通商代表部）の指摘内容が事実と全く反すると切り捨てるものであった。日本政府の行った対応は、当然のものであるといえようが、米国通商代表部が、日本のアムウェイ問題に対して、なぜこの時期に貿易障壁の一つとして問題を取り上げる必要があったのであろうか。</p> <p>それは国民生活センターによるアムウェイ社に対するいわゆる問題企業としての「社名公表」を何としても防ぐ必要があったからであるといえよう（中略）。</p> <p>この問題については、アムウェイ社の内部資料によれば、98年4月28日の目黒本社4Fボードルームでの行政ミーティングにおいて、涉外</p>			

部の長友部長が「国セン対策-政治的・国際的手法での対策を行っている」とはっきりと明言している（後略）。

アムウェイ商法をアメリカの国益に直結させて、アヘン戦争に喩えるあたりは、ちょっと思い込みが強すぎるような気がしますし、「日本政府のといった対応は、当然のものであった」というように、そんなに強く「外圧」になったとは思えませんが、「貿易障壁の一つとして問題を取り上げ」られたことは確かなのかも知れません。

[トップに戻る](#)

68134	だといいんですが	NG	9/25-02:49
<p><b>記事番号68087へのコメント</b></p> <p>「ものづくり屋」さん、こんにちは、NGです。「ものづくり屋」さん御自身が「通ってきた道」や「贗作」の話はよく分かりました。</p> <p>でも、この委員会での話の流れ全体を見ると、「野田さんが必死に経済の事や『消費者ニーズ』の事を勉強して『騙されやすいセミプロ』の部分に近づいた」とか「『これからの社会を考える』という意識」というのは、失礼ながら、「ものづくり屋」さんの方が「実例を集めてきちんと考え」た結果の深読みしすぎのような気がしますね。野田さんのその後の発言です。</p> <p>○ 野田（聖）委員          （前略）私が秘書に、このシャンプーはいいから買いなさいと、私は本当にいいと思って勧めただけけれども、秘書とすると、代議士の勧めを断るとひょっとしたら首になるかもしれない、そういうおそれがある、そういうふうに感じたときは、やはり威迫行為になるのじゃないか。          （中略）私はいいと思って勧めただけけれども、彼らにとっては上部者から言われた、要するに、雇い主から言われたから言うことを聞かないと困るなというような、そこら辺が非常に難しいところなのでございます。</p> <p>&lt; さっきは「消費者、私たち」の話、「消費者保護」の話、「ハンディー」を背負っている方のビジネスチャンスの話をしていましたが、「上部者から言われた、要するに、雇い主から言われた」の話は、ボケていますよね。野田さんは「秘書に、このシャンプーはいいから買いなさい」と薦めるようです（笑）。こんな勧誘をしているとアップの方からも怒られますよ（笑）。</p> <p>（前略）もっともっと統括者が責任の重さを感じてもらえるような、むしろ、彼らがそういう重さを感じることによって、自主規制、自己責任の中でいわゆる末端の人たちにきちんと教育できるような前向きな制度を促進していく方が、より——国や通産省といっても数が知れております。それだけのいわゆるマルチな人々に対する取り組みは難しいんじゃないか、啓蒙、PRが難しいんじゃないかという現実問題がある（後略）。</p> <p>&lt; この部分の前半は全くその通りだと思いますが、「自主規制、自己責任の中でいわゆる末端の人たちにきちんと教育できるような前向きな制度を促進していく方が、より」と「それだけのいわゆるマルチな人々に対する取り組みは難しいんじゃないか、啓蒙、PRが難しいんじゃないか」という現実問題がある」という部分はズレていますよね。</p> <p>もう一つ最後に、この相談の被害者というか、国民生活センターにせよ、そういうところに一番相談してくる人は、調査室のデータによりますと、電話勧誘の場合ですと二十歳代の男性が七割である。また、訪問販売の方のクレーム、苦情を言ってくる人も二十歳代が非常に多い。私たちは、これから消費者保護ということを考えていく中で、保護もさることながら、やはり教育（中略）、やはりもうちょっと何か別な視点を持っていかなきゃいけないんじゃないか。守ることだけがいい消費者活動ができることではない（後略）。</p> <p>&lt; さっきは「女性の側から見ると、大変この訪問販売員の方は女性の占める割合が多いわけですが」ということでしたが、それと「調査室のデータによりますと、電話勧誘の場合ですと二十歳代の男性が七割である」ということを考え合わせた時に、「何か別な視点」が浮かんできませんか？</p>			

「保護もさることながら、やはり教育」って、ついさっき「いわゆるマルチな人々に対する取り組みは難しいんじゃないか、啓蒙、PRが難しいんじゃないかという現実問題がある」と言っていますよね。  
 それから、「消費者保護」の話と「ビジネスチャンス」の話、「消費者活動」の話がごっちゃになって（まあ、マルチ商法だからそうなるでしょうが）、結局、何が言いたいのかわかりませんよね。  
 もし、本気で「ビジネスチャンス」だと思っているのならば、その「女性の占める割合が多い」「訪問販売員の方」のことを「いわゆるマルチな人々」と呼ぶのは、野田聖子さん自身も胡散臭いと思っているからじゃないですか？

この辺は、森嘉参考人や堺参考人や他の委員（例えば、吉田治委員）の発言と比べると、目立って変ですよ。後ほど、この吉田治委員の発言もご紹介しておきます。

[トップに戻る](#)

68135	吉田治委員の発言	NG	9/25-02:57
<p><b>記事番号68087へのコメント</b>                  こんにちは、NGです。</p> <p>まあ、「ものづくり屋」さんよりも「儲かる？本」研究に励んでいる私の方が偏った見方になっているのですが、まあ、いろいろな考え方があるものですね。</p> <p>&gt;「もう一度むけて、目の利く農夫に成って、雑草は抜くべしと言って欲しい」</p> <p>全く同感ですが、「目の利く農夫」って、野田さんたちのことだったんですね。</p> <p>以下、吉田治委員の発言の一部を参考までにご紹介致します。</p> <p>○吉田（治）委員 各参考人の皆さん、出席をいただきまして、また得がたいお話をいただきまして、本当にありがとうございます。新進党の吉田治でございます。</p> <p>この俗に言うマルチ商法並びに電話勧誘法の参考人のお話を聞いておまして感じる点は、やはりマルチの商法というのは、どこかカルト宗教というのですか、そういうふうな部分に非常に似ているのではないかなという感じもいたしましたし、また、そこへ集まる、そこで何かいいことがあるだろうというふうになってしまうこの社会、そして教育というふうな問題、これは私は、この一つの法案だけでこの問題が決して解決することがない、大きくて根の深い問題ではないかなということ、考えを新たにいたしました。</p> <p>やはり、日本の社会、小さいときから勉強、勉強だ。勉強できないやつは落ちこぼれた。できる人間はそれ以外のことは覚えなない。ですから、私も子供時分は、私も小さな町工場をやっておりましてから、母親から、実印というもの、印鑑というものがいかに大切か、それを押すことによってどうということが起こるかということ、小さいときからずっと教え込まれておりましたが、今の子供たち、そういうことは多分教えられずに、そんなことをする暇があれば単語の一つでも覚えろと。そして、それに落ちこぼれた子供たちは、今度は金もうけだ。学歴がだめならお金で価値判断をしよう。しかも、この価値判断のお金もうけの仕方が、昔よく言われました、額に汗をしてお金もうけをしようというのではなく、連日テレビでも出ておりますように、住専の問題の大阪の某不動産業者のように、借りたら借りた者の勝ちだ、何億円という金額だ、そして、失敗すれば国が後の面倒を見てくれる。どこかおいしい話があるはずだよ、おいしい話が絶対あるはずだ、この世の中。そういうところに忍び寄ってくるのがこのマルチというふうなものではないかなという感じもいたしますし、私は、井関理事長さんには申しわけありませんが、電話勧誘というものもそういう一部分があるのではないかなという感じを強くいたしております。</p> <p>その中におきまして、先ほどの委員の質問の中で、いいマルチであるとか悪いマルチであるとか、ビジネスチャンスが云々というふうな言葉が言われましたが、私個人といたしましては、幾年商三兆円の産業であろうと、そこへ従事される方が二百万人であろうが、これほど問題の多い産業というふうなもの、産業育成だ、そこへ働く人たちが、女性の社会進出だとか、ビジネスチャンスだという言葉において、たとえ法律で規制はされようとも現状のまま</p>			

おくことについては甚だ疑問を感じるし、同僚議員としてそういう発言をなさるということに関しては、いらっやいませませんが、ちょっと疑問を感じざるを得ない部分は、私は正直持っておるところでございます。

電話勧誘の方に関しましても、井関理事長さんが契約の自己責任だとか中小業者の負担が云々と言われますが、現実としてこれほどたくさん問題が起きている、しかも法律によって規制をしなければならないという中において、業界の取りまとめ役とされて、クーリングオフのことにっては書面受領日でなければ事業者の負担が云々という言葉であったり、契約の自己責任だ。なるほど契約をなされた消費者の方にも問題があるかもしれませんが、あくまでもそう言い続けるということ、そして、では御自身のやられているこのテレマーケティング協会においてどれほどの自主規制がなされ、その有効性はいかにあるのか。また、その結果として、悪質と言われている業者を、自分たちの仲間であってもそれを公表するという御自身の強い決意、熱意というものはあるのか。それが無い限りは、きょう参考人として聞かせていただいたお話は、あくまでも、ああ業者さんの集まりの代表者がそういうふうに言っているねという話にしか私には聞こえないというのは、ある意味で私は、こういう場でそういう話をするのは甚だ残念かと思えます（後略）。

[トップに戻る](#)

68142	いまいちなね	「ものづくり屋」	9/25-08:56
<p><b>記事番号68135へのコメント</b></p> <p>こんにちは、NGさん。</p> <p>確かに野田さんについて「経済のセミプロに近づくことでマルチのキャッチフレーズに惹かれやすくなっている」というのは「深読みのしすぎ」かもしれませんがね（笑）。ただ、今の社会状況に「不満感・危機感」のある人ほどマルチのキャッチフレーズに関心が高くなるというのは現実としてあります。政治家に要求される資質として「順風満帆の時でも社会の危機の芽を探さなくてはならない」というのがありますから、ましてこれだけの不安材料の多い時代には精一杯社会の問題に目をむけてもらわないとね・・・（笑）。でもね、政治家の資質としては、「社会の個別問題ではなく本筋の問題を直視して、本筋を正す政策を練る」というのが、最も重要な資質なんですね、そういう意味では野田さんをはじめ、日本の政治家の多くは個別問題に捕らわれすぎていると思います。つまり、「経済のセミプロに近づく」も言い過ぎだけど、政治家としても「ど素人」に近いですよ（笑）。</p> <p>そういう意味では、吉田治委員も問題の核心をついているようで、政策という形にまとまっていないという意味では「アマチュア」的ですね。</p> <p>花壇の例えに戻ると、目的の花が育つまでは「雑草抜き」が大変なんですけど、一旦花が茂ると、雑草の種が日陰になって芽が出せなくなるのでたまに生える雑草を抜けば良くなる訳です。つまり、大事なことは「花を育てるために雑草を抜く」という事なんです。そうすると「雑草抜き」がとても大変な作業であっても、「先が見える」事で「やれる」わけです。これが「花を育てる」という意識無しに雑草と格闘すると「先が見えなく」て暗澹たる作業になるわけですね。</p> <p>例えば、私はマルチ商法批判の中で「これからの社会の流れは歩合給ではなくて能力給だよ」なんて事を言います。営業で言えば、目の前の売り上げに対して評価を受ける歩合給ではなく、購入したお客の満足度とその満足の持続性などをきちんと評価して、10年先のリピート率まで予想した上での能力評価を伴う能力給こそが、今後の社会のトレンドとなると予想している訳です。</p> <p>つまり、現在の「終身雇用・年功序列評価」によって生じてきた、学歴偏重などの問題は、正しい意味での「能力給評価」が構築され、伴って起こる「職能評価による労働力の流動化」が進めば解決すると予想しているのですね。そして、同時に現在のマルチへの参加者が抱えている不満（「サラリーマンになっても知れたもの、それくらいなら努力の報われる個人営業」なんて部分ですね）なんてものは、「芽の出せなくなった雑草」の様なものに成るわけですね。</p>			

でもって、「問題点の指摘」なんてのは「アマチュア政治家」でもできる訳です。問題は、多くの企業経営者が「歩合給」と「能力給」の区別も満足にできず、ついでに能力給に必要な「能力評価人材」が恐ろしく欠乏しているという事に対してどうやってシステム構築をするかという意識なんです。それが、提案できてこそ政治家なんですね（笑）

[トップに戻る](#)

68207	うーん。何とも言えませんが、いろいろとありがとうございました。	NG	9/25-20:05
<p><b>記事番号68142へのコメント</b></p> <p>「ものづくり屋」さん、こんにちは、NGです。</p> <p>&gt; ただ、今の社会状況に「不満感・危機感」のある人ほどマルチのキャッチ&gt;フレーズに関心が高くなるというのは現実としてあります。</p> <p>それは同感です。まあ、どうみてもアホらしいマルチのキャッチフレーズの方があふれているような気がしますけど、私もマルチの落とし穴について考えていた時に、ディストリビューターたちの言葉を読んでいると、今の社会の閉塞感を打破しようという意識が強いことを感じました。</p> <p>&gt; 政治家の資質としては、「社会の個別問題ではなく本筋の問題を直視して、&gt;本筋を正す政策を練る」というのが、最も重要な資質なんですね。</p> <p>&gt; そういう意味では野田さんをはじめ、日本の政治家の多くは個別問題に&gt;捕らわれすぎていると思います。つまり、「経済のセミアプロに近づく」も言い&gt;過ぎだけど、政治家としても「ど素人」に近いのですよ（笑）。</p> <p>私は投票したことすら、まだほとんどないので政治や政治家のことは何とも言えませんが、「日本の政治家の多くは個別問題に捕らわれすぎている」というのは何となく感じます。それにしても「政治家としても『ど素人』に近い」とは過激な発言ですね（笑）。野田さん、閣僚経験者ですよ（笑）。</p> <p>&gt;そういう意味では、吉田治委員も問題の核心をついているようで、政策という形&gt;にまとまっていないという意味では「アマチュア」的ですね。</p> <p>まあ、この吉田治委員の発言は（野田委員の発言もそうですが）参考人への質問ですから、「政策という形にまとまっていない」のは当然でしょうね。</p> <p>私は、むしろ、この発言の面白さは（私は、政策の是非といった難しいことは分からないので、先の野田委員の発言も面白いかどうかで見ています）、思い入れのある時代背景から語っていく口調が、「ものづくり屋」さんに似ているように感じました。「ものづくり屋」さんには失礼だとは思いますが・・・。</p> <p>&gt;例えば、私はマルチ商法批判の中で「これからの社会の流れは歩合給ではなくて&gt;能力給だよ」なんて事を言います。営業で言えば、目の前の売り上げに対して評&gt;価を受ける歩合給ではなく、購入したお客の満足度とその満足の持続性などをき&gt;ちんと評価して、10年先のリピート率まで予想した上での能力評価を伴う能力&gt;給こそが、今後の社会のトレンドとなると予想している訳です。</p> <p>&gt;つまり、現在の「終身雇用・年功序列評価」によって生じてきた、学歴偏重など&gt;の問題は、正しい意味での「能力給評価」が構築され、伴って起こる「職能評価&gt;による労働力の流動化」が進めば解決すると予想しているのです。そして、同&gt;時に現在のマルチへの参加者が抱えている不満（「サラリーマンになっても知れ&gt;たもの、それくらいなら努力の報われる個人営業」なんて部分ですね）なんても&gt;のは、「芽の出せなくなった雑草」の様なものに成るわけですね。</p> <p>まあ、そうあってほしいとは思いますが、あるいは将来的に大局的には、そういう方向に向かうのでしょうか、現実的な問題として、この不況下で「10年先のリピート率」がどれだけ意識されてようとしているかは、私は分かりません。</p> <p>でも、「現在のマルチへの参加者が抱えている不満」の背景としてそういう問題が一部にあるのだらうとは思いますが。</p> <p>うーん。でも、「儲かる？本」や業者側の主張、広告、参加者の声などを見ていると、それは、「現在のマルチへの参加者が抱えている不満」のごく一部のような気も</p>			

しますが・・・。

>でもって、「問題点の指摘」なんてのは「アマチュア政治家」でもできる訳です。  
 >問題は、多くの企業経営者が「歩合給」と「能力給」の区別も満足にできず、つ  
 >いでに能力給に必要な「能力評価人材」が恐ろしく欠乏しているという事に対し  
 >てどうやってシステム構築をするかという意識なんです。

マルチ・マルチまがい商法についての問題が、どこまで「歩合給」と「能力給」  
 や「能力評価人材」につながるのかどうか、私は何とも言えません。

私を感じるのは、やはり、「ものづくり屋」と私の視点の違いです。  
 「ものづくり屋」さんは、産業として大局的に見ておられるからそういう見方をして  
 おられるのですが、私は、どちらかというとな物にツッコミをいれる趣味の  
 世界にいますから、当然、そういう違いになるのでしょうね。

たびたび、ありがとうございました。

[トップに戻る](#)

68029	通称マルチ商法	海野	9/23-20:56
<p><b>記事番号67998へのコメント</b></p> <p>&gt; 国会議事録を見ると 1973/07/04 衆議院商工委員会あたりからこ                  &gt; の「ホリディマジック」の議論が始まっているようです。</p> <p>追加。衆議院決算委員会(1977/04/22)で下記の発言がありました。</p> <p>&gt; ○春田委員 私は、本日はマルチ商法とネズミ講対策につきまして、                  &gt; お尋ねしてまいりたいと思っております。                  &gt; 最初に、マルチレベル・マーケティング・プラン、通称マルチ商法                  &gt; でございますけれども、この定義並びにマルチ商法の販売方法につ                  &gt; いて大臣に御説明願いたいと思います。</p> <p>ものづくり屋さんの裏付けになりますね。</p>			

[トップに戻る](#)

68000	Re:マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について	妖冥	9/23-10:07
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>情報通さんは No.67985 「マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について」で書きました。                  &gt;&gt; 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、                  &gt;&gt; マルチ商法とは区別しているのではないのですか？                  &gt;&gt; マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常                  &gt;&gt; は、使われていると思います。」                  &gt;                  &gt;という質問を受けました。しかし、私は文章が下手で分かりやすく説明することが                  &gt;出来ませんでした。</p> <p>記憶というか理解している（と思っている）内容で書くので、どこかで大間違いの可能性があります・・・。</p> <p>そもそも、「合法・非合法」論を持ち出して来たのは、業者側（信者を含む）でした。                  当初はネズミ講も法律が無かったので、非合法ではない=合法ということで、                  古くは昭和24年の東大生がやった「光クラブ事件」から、1970年代に天下一家の会が                  破綻して、無限連鎖講防止法が出来ます。                  実際に、天下一家の会の主催者の内村代表は、法律で禁止されていないことを盾に</p>			

裁判で争って、事件は長期化しました。

(1990年頃に熊本に行ったら、残骸がまだあった)

一事が万事という感じで、ネズミ講が非合法になると、マルチ商法は合法と言い。マルチ商法が連鎖販売取引として、法規制が掛かると、それに外れる契約にして法律の規定に触れないからマルチ商法ではない、と言いだしたのだからマルチまがい商法と周辺が呼ぶわけですが、裁判所はマルチまがい商法をマルチ商法と同じ種類のもので、法の適用対象になるとしました。その後、包括的に対処するために訪問販売法・特定商品取引法と続々と法規制が出てくるわけで、歴史的に見ればイタチごっこそのもので、合法・非合法の議論は根本的には「何時の話なのだ？」ということ肝心だと思います。

ネズミ講が現在非合法だと言えば、昭和40年には合法だったのですよ。同様に、今は非合法ではない××商法は、将来は非合法になるかもしれない。時間的な流れを無視して、合法・非合法議論をするのは、この本質から外れる危険が大きいと思います。

[トップに戻る](#)

68014	ゴミレスかもしれないけど	チロル	9/23-15:04
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>情報通さん、みなさん、こんにちは。 いつもお世話になっています。</p> <p>以前にお勉強用のツリーを立ててもらった時に、ほんの少し書かれたものがありました。</p> <p>個人的には、マルチってよくわからないんですが紹介します。</p> <p>レス屋のための悪徳商法分類学・基礎編(2) <a href="http://archives.a902.net/akutoku/qa/2002/57130.html">http://archives.a902.net/akutoku/qa/2002/57130.html</a></p> <p>ゴミレスでしたら、無視してね。</p>			

[トップに戻る](#)

68044	辞書・辞典等から引用する手もあります。	多分役立たず	9/24-00:55
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>皆さん、こんばんは。</p> <p>かなり以前、見掛けましたし、私も利用したことのある方法です。</p> <p>幾つかの辞書・辞典の「マルチ商法」の検索結果 (著作権が気になるのでリンクにします。多分リンクに失敗しますのでコピーして下さい)</p> <p><a href="http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/dict_search.cgi?MT=%A5%DE%A5%EB%A5%C1%BE%A6%CB%A1&amp;sw=3">http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/dict_search.cgi?MT=%A5%DE%A5%EB%A5%C1%BE%A6%CB%A1&amp;sw=3</a></p> <p><a href="http://dic.lycos.co.jp/djs/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=17462600&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1">http://dic.lycos.co.jp/djs/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=17462600&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1</a></p> <p><a href="http://dic.lycos.co.jp/pal/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=0001000083&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1">http://dic.lycos.co.jp/pal/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=0001000083&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1</a></p> <p><a href="http://dic.lycos.co.jp/ecp/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=0022106700&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1">http://dic.lycos.co.jp/ecp/result.html?query=%83%7D%83%8B%83%60%8F%A4%96@&amp;id=0022106700&amp;encoding=shift-jis&amp;th=1&amp;th=1</a></p> <p>(マルチ商法=連鎖販売取引と書いています。)</p> <p>ついでに、現代用語の基礎知識2001 <a href="http://www.infoseek.co.jp/GTitles?qp=0&amp;nh=10&amp;arn=Gn0101830311&amp;qt=%A5%DE%A5%EB%">http://www.infoseek.co.jp/GTitles?qp=0&amp;nh=10&amp;arn=Gn0101830311&amp;qt=%A5%DE%A5%EB%</a></p>			

A5%C1&col=GN&st=0

(この記述では、今回は役に立たないです。2002年版は特商法の解説で充実していたと思います。)

「連鎖販売取引」は辞書の見出しに無い(。)

ネットワーク

[http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/nw-more\\_print.cgi?MT=%A5%CD%A5%C3%A5%C8%A5%EF%A1%BC%A5%AF&ID=a4cd/a4cd333591011300000000.txt&sw=3](http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/nw-more_print.cgi?MT=%A5%CD%A5%C3%A5%C8%A5%EF%A1%BC%A5%AF&ID=a4cd/a4cd333591011300000000.txt&sw=3)  
<http://dic.lycos.co.jp/djs/result.html?query=%83%83b%83g%83%8F%81%5B%83N&id=14306500&encoding=shift-jis>

広辞苑第4版（最新は第5版）では、放送局のネットワークと、コンピュータ・ネットワークの2つの意味を書いています。

「ネットワークビジネス」に関しては、今のところ下記の記述しか見掛けないです。

[http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/dict\\_search.cgi?MT=%A5%CD%A5%C3%A5%C8%A5%EF%A1%BC%A5%AF%A5%D3%A5%B8%A5%CD%A5%B9&sw=3](http://dictionary.goo.ne.jp/cgi-bin/dict_search.cgi?MT=%A5%CD%A5%C3%A5%C8%A5%EF%A1%BC%A5%AF%A5%D3%A5%B8%A5%CD%A5%B9&sw=3)

- >> 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、
- >> マルチ商法とは区別しているのではないのですか？
- >> マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常
- >> は、使われていると思います。」

辞書・辞典から見る限り、連鎖販売取引を通常、ネットワークビジネスと呼ぶとは考えられないです。

また、辞書の上では、「マルチ商法」 = 「連鎖販売取引」であり、問題商法ではあっても、非合法との記述は全く見られないです。

# 普通、「ネットワーク・ビジネス」と聞けば、インターネット・ビジネスを  
 # 思い浮かべると思っていたので、信者でない人がその様なことを話したのは  
 # 意外でした。

[トップに戻る](#)

68049	Re:マルチ・マルチまがい・ネットワークビジネス・連鎖販売取引の言葉の意味について	mamma	9/24-05:56
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>情報通さん、こんにちは。</p> <p>&gt;&gt; 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、</p> <p>&gt;&gt; マルチ商法とは区別しているのではないのですか？</p> <p>&gt;&gt; マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常</p> <p>&gt;&gt; は、使われていると思います。」</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;という質問を受けました。しかし、私は文章が下手で分かりやすく説明することが出来ませんでした。</p> <p>私のあちらでのレスがきっかけのようですね。</p> <p>私の考えだと、MLM（マルチレベルマーケティング） = マルチ（まがい）商法 = ネットワークビジネス、なのです。</p> <p>そもそも、「マルチ商法」という言葉は、「MLM（マルチレベルマーケティング）」からきているのです。</p>			

そして、「マルチ」という言葉の響きが悪くなってきた事に気付いたネズミさんがネットワークビジネスという訳のわからない言葉を産み出したのではないのでしょうか？  
結局は、どんな名前を付けても特商法に定義されている連鎖販売取引に変わりはないのですがね(^)

あちらの掲示板でも、同様のレスをしておきます。

[トップに戻る](#)

68051	MLM=マルチ・マルチまがい商法=連鎖販売取引<“ネットワークビジネス”です。ね。	NG	9/24-06:12
<p><b>記事番号68049へのコメント</b></p> <p>mammaさん、こんにちは。NGです。先日はいろいろと情報提供いただきありがとうございました。勉強になりました。</p> <p>&gt;私のあちらでのレスがきっかけのようですね。</p> <p>私も本当はあちこち行きたいのですが、ここが一番居心地がいいのでここばかりに偏っていますが・・・。</p> <p>&gt;私の考え方と、MLM（マルチレベルマーケティング）＝マルチ（まがい）商法＝ネットワークビジネス、なのです。</p> <p>&gt;そもそも、「マルチ商法」という言葉は、「MLM（マルチレベルマーケティング）」からきているのです。</p> <p>&gt;そして、「マルチ」という言葉の響きが悪くなってきた事に気付いたネズミさんがネットワークビジネスという訳のわからない言葉を産み出したのではないのでしょうか？</p> <p>&gt;結局は、どんな名前を付けても特商法に定義されている連鎖販売取引に変わりはないの</p> <p>&gt;ですがね(^)</p> <p>実際にその通りですね。</p> <p>MLM=マルチ・マルチまがい商法=連鎖販売取引&lt;“ネットワークビジネス” (業者やネズミさんたちに変な意味付けをされた“ネットワークビジネス”)</p> <p>・・・といったところでしょうか。</p> <p>先日はありがとうございました。今後ともよろしくお願い致します。</p>			

[トップに戻る](#)

68064	遅くなりました(笑)	「ものづくり屋」	9/24-11:57
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>こんにちは、情報通さん。少しネット環境から離れていたもので、レスが遅くなりました。</p> <p>&gt;&gt; 「特商法の規制を守った合法のものは、通常、ネットワーク・ビジネスと呼び、マルチ商法とは区別しているのではないのですか？</p> <p>&gt;&gt; マルチ商法という言葉は、特商法に違反した非合法のものという意味で通常は、使われていると思います。」</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;という質問を受けました。しかし、私は文章が下手で分かりやすく説明することが出来ませんでした。</p> <p>まず、社会で使われる言葉というのは別段、「完全な定義」というのは無いんですね。私は、良く「コンビニ」というのを例に出します。普通の店舗よりも営業時間が長くて、「今すぐ欲しい」と思うような物を中心に品揃えしている店舗を「コン</p>			

ビニエンス（都合の良い：便利な）ストア（店）」と呼んだりする様ですね。

でも必ずしも、営業形態が画一ではありません。営業時間が24時間のものであれば7-23時なんてのもありますし、お酒を売っている所もあれば売っていない所もあります。

私の様に「真夜中は寝ている」者にとっては、真夜中に営業してなくても、私が「しまった、買ってこなくちゃ」と思う時間に開いていて、売ってくれば「便利な店」ですから「コンビニ」ですが、真夜中に利用する方にとっては、7-23時営業なんてのは、「便利でない」でしょうから「あんなのコンビニじゃないよ」とおっしゃっても、別段違うわけではないのです。同じく「酒をおいてないなんて、コンビニじゃない」も成り立ちますね（笑）。

つまり、この種の言葉は、「完全な定義」なんてものはなくて、使用する者同士の間で意志疎通ができれば困らない訳です。だから「法規制遵守をネットワークビジネスと呼ぶ」人だけが集まっている場所なら、その使い方は間違いでは無いわけです。真夜中だけ活動する若者たちの中で「11時に閉まるのはコンビニじゃないよね」というのと一緒で、そこに、わざわざ真夜中はお休みの私なんかが出ていって「私はコンビニだと思う」なんて言う必要も無いわけです。

でもね、社会的な意味での「曖昧ながらも使われる」になると、真夜中活動の人よりも、「真夜中お休み」の人が多いため、7-23時営業も「コンビニ」に含める人がかなり居ますね。でもって、今度は逆に「真夜中活動」の人が「俺たちがコンビニじゃ無いと言っているのに、コンビニと呼ぶなんてけしからん」と「真夜中お休み人間」の集団に文句を付けると、「世間知らずだね」と言われるだけですね。

マルチ商法の呼称を巡る議論でも同じでして、「自分たちで定義し合った人同士で使う分には何も間違いでは無い」わけです。ただ、「世間一般でどう使われているか」の事も踏まえて「こういう定義はいかがでしょうか？」と提案して、回りがそのように使われてもいないのに「こういう事だ」なんて言うと「世間知らずだね」と言われるだけなんです（笑）。

[トップに戻る](#)

68308	ネットワークビジネスの呼称の由来（月刊「ネットワークビジネス」の主張）	NG	9/26-17:11
-------	-------------------------------------	----	------------

**記事番号67985へのコメント**

情報通さん、みなさん、こんにちは。NGです。  
勝手に脱線した話に誘導してしまい、すみませんでした。

月刊「ネットワークビジネス」2002年10月号（株式会社サクセスマーケティング発行）の記事、「徹底解剖！ ネットワークビジネスの過去 現在 未来」（船井総合研究所 柳楽 仁史著、p.50～51）より「ネットワークビジネスの呼称の由来」の項目の一部をご紹介します。  
業界側の主張を知るのに参考になるかと思えます。

\*\*\*\*\*  
「ネットワークビジネスの呼称の由来」

マルチレベル・マーケティング（以下MLMと略す）は、マルチ=多面的な、レベル=階層、マーケティング=商法だから「いろいろな階層を通じて物品とコミッションが流通するシステム」という意味である。歴史上、MLMを最初に導入したのは、アメリカはカリフォルニア州に本拠をおくカリフォルニアビタミン社（1934年創業）であったといわれている。（中略）

こうして1930年代にアメリカで誕生したMLMは、合法的な訪問販売の一形態として定着していったが、MLMの最大の特徴「消費者=販売員」をまねた別の商法が現れた。かの悪名高いピラミッド商法である。

この販売システムは「儲かる」といって人々を組織に勧誘するが、結果的には参加者の大半に損をさせることになる詐欺的な商法だった。60年代にアメリカからMLM企業が日本に上陸すると、すぐさまピラミッド商法の企業も後を追うように上陸してきたため、わが国では二つのビジネスを区別するいとまもないまく「悪徳マルチ商法」として受け止められたものと思われる。（中略）

しかし、マルチ商法＝悪徳商法の風評があまりに強かったため、それと区別する意味で「ネットワークビジネス」の呼称を積極的に用いるようになり、現在に至っているのである。（後略）

すなわち、MLM（＝マルチ商法）とは別に、悪徳商法である「ピラミッド商法」なるものがあり、区別を困難にしているという主張です。  
「呼称の違い」については、のちほど、ご紹介致します。参考までにどうぞ。

[トップに戻る](#)

68328	業者側の使い分け（月刊「ネットワークビジネス」の主張する定義）	NG	9/26-19:39
<p><b>記事番号67985へのコメント</b></p> <p>情報通さん、みなさん、こんにちは。NGです。</p> <p>上記の月刊「ネットワークビジネス」2002年10月号（株式会社サクセスマーケティング発行）の記事、「徹底解剖！ ネットワークビジネスの過去 現在 未来」（船井総合研究所 柳楽 仁史著、p.50～51）より「いろいろな呼び方 原因は認識不足」の項目の一部をご紹介致します。業界側がどのように言葉を使い分けているの参考になるかと思います。</p> <p>「いろいろな呼び方 原因は認識不足」 (中略)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ マルチレベル・マーケティング (MLM) アメリカで1930年代に誕生した無店舗訪問販売法の一つ。商品の愛用者（消費者）が同時に販売員も兼ねるディストリビューター方式を採用することで独自の販売システムを確立した。本国アメリカでは合法ビジネスとして認知され、MLM大手には企業格付けランキングでトップクラスも少なくない。</li> <li>・ ピラミッド商法 アメリカでのMLM誕生とほぼ同時期に始まった問題商法。一見、MLMに似ているが、まったく別ものである。商品を介在させながら参加者から集めた膨大な資金を、上部組織が分け合う権利権ビジネスで、アメリカをはじめ多くの国々で違法とされている。</li> <li>・ マルチ商法 主にピラミッド商法を指す日本の呼称（俗称）だが、MLMとの区別がまだ明確にされておらず、一緒に受け取られる場合もある。主にピラミッド商法の被害者の言い分を、マスコミ等が取り上げる過程で普及していった呼称。ピラミッド商法の変形をマルチまがい商法といい、MLMもこの範ちゅうで捉えられてしまうことがある。</li> <li>・ ネットワークビジネス MLMの別称。商品の愛用者が自分の人的つながりをクチコミ等を通じて次々と販路を開拓していく方式のビジネス。消費者＝販売者であることと、愛用者を販売員にすることによる利用還元（ボーナス）がもらえるのが特徴。</li> <li>・ 連鎖販売取引 「特定商取引法」（旧「訪問法」）に規定された取引形態。MLMやネットワークビジネスも法的には連鎖販売取引に該当する。商品代金や登録加盟料などを支払って販売組織に参加し、商品販売と新たな販売員を獲得することで報酬（ボーナス）がもらえる仕組みの商法を指す。</li> </ul> <p>この説明では、MLMやネットワークビジネスについては販売システムを説明しているのに、「問題商法」である「ピラミッド商法」については、「参加者から集めた膨大な資金を、上部組織が分け合う」という結果の話になっていますね。 この説明では、MLMのつもりでも結果的に「ピラミッド商法」になることもあるように感じてしまいます。よく分からない説明ですが、参考までにどうぞ。</p>			

[トップに戻る](#)

68382	ボーナス制度について	zuzu	9/27-12:46
<p><b>記事番号68328へのコメント</b></p> <p>NGさん、こんにちは。</p> <p>上のレスで言葉の意味をまとめられていたので、こちらにレスするの申し訳ないのですがピラミッド商法の事が気になったのでこちらにレスしました。</p> <p>先日来、NBのどこが問題なのか知りたくなり、先の休日はず〜とパソコンの前で色んなHPを検索しまくってました。(ひまですね)</p> <p>その中で、たまたま見たこちらの常連さんのムジナさんのHPがあり、すごく参考になりました。良いところも悪いところもいっぺんに解っていいですね。</p> <p>&gt; この説明では、MLMやネットワークビジネスについては販売システムを説明しているのに、「問題商法」である「ピラミッド商法」については、「参加者から集めた膨大な資金を、上部組織が分け合う」という結果の話になっていますね。</p> <p>&gt; この説明では、MLMのつもりでも結果的に「ピラミッド商法」になることもあるように感じてしまいます。よく分からない説明ですが、参考までにどうぞ。</p> <p>なんとなく、言葉の説明を読んでMLMとピラミッド商法の違いって、ボーナス(利益配分)があるかないかの違いのように思えるのですが。</p> <p>MLMを肯定的に考えたとして、純真にこの商品が良かったから他の人にも伝えるという口コミによる商品の流通拡大は一つの宣伝方法だと思います。そして、それをして頂いたことに対して企業側が金銭的なお礼をするという構図かなと思います。</p> <p>そのお礼の範囲が、宣伝費や流通マージンや運送費の経費分を上回ると商品価格の設定に問題があるというになる訳で、まさに商品価値に見合わない価格設定がなされるから、ピラミッド商法のボーナス配分という事が可能となる。そこで、一般消費者の立場に立った上でそれは違法ですよとの位置付けがされてるのかなと思いました。</p> <p>ただ、HPである程度有名な企業しか見てませんがボーナス制度はあるようなので、それでは、どこもピラミッド商法だって事になります。本国アメリカでは企業として認められているという事は、このボーナス制度は日本だけで採用しているのでしょうか。疑問です。</p>			

[トップに戻る](#)

68396	私にはMLMとピラミッド商法の区別がつかません。	NG	9/27-16:32
<p><b>記事番号68382へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、こんにちは。NGです。</p> <p>&gt; なんとなく、言葉の説明を読んでMLMとピラミッド商法の違いって、ボーナス(利益配分)があるかないかの違いのように思えるのですが。</p> <p>そうではないようですね。MLMでも利益配分はあるようです。詳しくは後述します。</p> <p>&gt; MLMを肯定的に考えたとして、純真にこの商品が良かったから他の人にも伝えるという口コミによる商品の流通拡大は一つの宣伝方法だと思います。そして、それをして頂いたことに対して企業側が金銭的なお礼をするという構図かなと思います。</p> <p>&gt; そのお礼の範囲が、宣伝費や流通マージンや運送費の経費分を上回ると商品価格の設定に問題があるというになる訳で、まさに商品価値に見合わない価格設定がなされるから、ピラミッド商法のボーナス配分という事が可能となる。そこで、一般消費者の立場に立った上でそれは違法ですよとの位置付けがされてるのかなと思いました。</p> <p>MLMの構図としては、その通りのようですが、MLMの問題が「お礼の範囲」や「商品価格の設定」なのかという点については、様々な考え方があると思います。</p> <p>例えば、私は、「商品価格の設定」は特に問題視していません。なぜなら、MLMの参加者や業者、肯定論者は肝心の商品について、ほとんどまともに論じることができず、商品に関心を持っているとは思えないからです。そのこと自体がオカシイと思います。ですから、違法合法とか倫理的問題ではなく、私には、その点が全く理解できないのです。</p> <p>また、「商品価値に見合わない価格設定」によって「違法ですよとの位置付けがされてる」とは言えないのではないかと思います。</p>			

お答えになっていないと思いますが、前掲の「月刊ネットワークビジネス」10月号の記事(p.50~51)より、zuzuさんのコメント関係がありそうな部分を引用してご紹介します。

「消費者参加型」と「希薄な自己責任意識」がジレンマを生む

ネットワークビジネスが他の流通形態と異なるのは、!自社製品を愛用してくれる消費者を販売員に起用し、"その販売員が新たな販売員を募集する権利を与え、#商品の販売手数料のほかに自らが獲得した販売員の売り上げに対しても販売手数料を支払うという、主に3つの点である。(中略)

(NG注：#では“ネットワークビジネス”(MLM)も「ピラミッド商法」と同様に、業者が「販売手数料を支払う」(つまり、「ボーナス(利益配分)がある」ということが分かります。)

生産者は流通経費も出さず、広告宣伝もしないから、販売員たちは自分のクチコミの力だけで市場開拓をする苦勞を背負わされたのである。

しかし、その見返りは想像以上に大きかった。ディストリビューターに還元されるコミッションは、自分が開拓した販売員という他人の成果からも期待できたからだ。

(中略)

しかし、この多額収入が、ビジネスのあり方を歪めた側面があったことも指摘しておかなければならない。(中略)そこで少しでも早く売上実績を作るため、自主的に商品を買って過剰在庫をため込んだり、下位者に無理な押し込み販売をしたり、あるいは登録料、権利金をやりとりするというようなことが、このビジネスでは頻繁に行われてきた事実と歴史がある。

(後略)

>ただ、HPである程度有名な企業しか見てませんがボーナス制度はあるようなので、それでは、どこもピラミッド商法だって事になります。本国アメリカでは企業として認められている>という事は、このボーナス制度は日本だけで採用しているのでしょうか。疑問です。

もちろん、アメリカの企業もボーナス制度を採用しているはずですが、ですから、私の目から見ても「どこもピラミッド商法」にしかならないのです。次号は、この「ピラミッド商法」が詳しく紹介されるようですから、また、買わなければならないのかなあ(涙)。

[トップに戻る](#)

68403	Re:私にはMLMとピラミッド商法の区別がつきません。	zuzu	9/27-18:11
<p><b>記事番号68396へのコメント</b></p> <p>NGさん、こんにちは。</p> <p>&gt;(NG注：#では“ネットワークビジネス”(MLM)も「ピラミッド商法」と同様に、業者が&gt;「販売手数料を支払う」(つまり、「ボーナス(利益配分)がある」ということが分かります。)</p> <p>私は、この販売手数料については仕入差益で、全体利益に対して一部上位の人に支払われるのをボーナスかと思ったのですが、販売手数料もボーナスと考えるのが一般的なのですね。</p> <p>でも、"「消費者参加型」と「希薄な自己責任意識」がジレンマを生む"の記事は、なるほどと頷けました。「ピラミッド商法」について気になりますので、私も次号読んでみますね。</p> <p>情報ありがとうございました。</p>			

[トップに戻る](#)

68432	業界側も「ボーナス」がもらえると説明していますよ。	NG	9/27-22:22
<p><b>記事番号68403へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、たびたび、こんにちは。NGです。</p>			

>> (NG注：#では“ネットワークビジネス” (MLM) も「ピラミッド商法」と同様に、業者が  
 >> 「販売手数料を支払う」 (つまり、「ボーナス (利益配分) がある」ということが分かります。) >  
 >私は、この販売手数料については仕入差益で、全体利益に対して一部上位の人に支払われるのをボーナスか  
 >と思ったのですが、販売手数料もボーナスと考えるのが一般的なのですね。

利益がどのように流れるのか詳しいことまでは分からないのですが、先に示した「月刊ネットワーク  
 ビジネス」の記事の“ネットワークビジネス”の説明に「ボーナス」という言葉が明記されていますね。  
 ですから、「ボーナス」と考えてもいいのではないのでしょうか。その箇所を再掲します。

・ ネットワークビジネス

MLMの別称。商品の愛用者が自分の人的つながりをクチコミ等を通じて  
 次々と販路を開拓していく方式のビジネス。消費者＝販売者であることと、  
 愛用者を販売員にすることによる利用還元 (ボーナス) がもらえるのが特徴。

やっぱり、これらの説明では“ネットワークビジネス” (MLM) と「ピラミッド商法」の区別  
 がよく分かりません。そもそも「ピラミッド商法」という言葉、私はこの雑誌の記事で初めて知った  
 のですけれども。

>でも、“消費者参加型”と「希薄な自己責任意識」がジレンマを生む”の記事は、なるほどと頷けました。  
 >「ピラミッド商法」について気になりますので、私も次号読んでみますね。

次号に期待しましょう。私はお小遣いが少ないので書店で得意の書き写しをします (笑)。

ありがとうございました。

[トップに戻る](#)

68518	「両者の違いは、ビジネスを健全に保とうとする能力と意思の違い」??	NG	9/28-21:11
<p><b>記事番号68432へのコメント</b>                  たびたび、同じ問題に拘ってばかりですみません。NGです。</p> <p>「儲かる?本」のひとつ、「検証マルチレベルマーケティング」(牧野昇著 ビジネス社)によれば、悪質な商法を仮にマルチ商法と読んでMLMと区別した上で、                  「両者の違いは、ビジネスを健全に保とうとする能力と意思の違い」であるといえ                  と述べていました (p.211)。「スポーツのプロとアマ」に喩えたり、MLMは高品質の                  商品の販売が目的なのに対してマルチ商法は販売員のリクルート自体が目的であるなど                  と、いろいろな区別をつけようとしているようですが、私にはサッパリ分かりません。                  この本もそうなのですが、なぜ、肝心の商品のことについては検証しようとしな                  いのでしょうか。さっぱり理解できません。</p> <p>失礼しました。</p>			

[トップに戻る](#)

68527	創業者の思いを出来れば信じたいのですが	zuzu	9/28-23:20
<p><b>記事番号68518へのコメント</b>                  NGさん、こんにちは。</p>			

> 「儲かる?本」のひとつ、「検証マルチレベルマーケティング」(牧野昇著 ビジネス社)  
 >によれば、悪質な商法を仮にマルチ商法と読んでMLMと区別した上で、  
 >「両者の違いは、ビジネスを健全に保とうとする能力と意思の違い」であるといえる

私もそうとらえて区分したいという希望を持っています。

> この本もそうなのですが、なぜ、肝心の商品のことについては検証しようとならないの  
 >でしょうか。さっぱり理解できません。

全てがどうかは解りませんが、商品を開発した企業は、少なくとも口コミで消費が拡大するとの自信があるから、MLMという販売方法を選択したのではないかと思います。  
 いい商品でなければ、だれも広めてくれないと思います。そして、当初MLMが現状のような問題が発生するとは思わなかったのではないかと思います。

<http://village.infoweb.ne.jp/~fwga7037/nbc/nwbindex.htm>

の企業別情報に会社設立に対する創業者の思いがありました。  
 私はそれを読んで、より良い物を消費者にとという創業者の思いを感じました。  
 ただ、それで全てが正しい物あるとの証明にはなりませんし、やはり消費者が判断すべき事かなと思いません。

それにしても、NGさんいろんな方面でお調べになっているのですね。  
 私などは、ネット上で検索かけてる範囲ですので、まだまだ認識が甘いようですね。

[トップに戻る](#)

68557	↑ お詫び	zuzu	9/29-06:37
<p><b>記事番号68527へのコメント</b>          すみません。</p> <p>上で貼り付けたHPの意図はわかりませんが、NB肯定派の中立的に各企業を分析したHPではないかなと思ったのですが、他の部分を見ると少し???と感じます。</p> <p>公共の場でこのHPに誘導するような行為をしてしまった事反省しています。</p> <p>もし、見られるとしたら、企業別情報のみとして下さい。</p>			

[トップに戻る](#)

68569	" 創業者の思い" の価値は?	DOOM	9/29-10:04
<p><b>記事番号68527へのコメント</b>          こんにちは</p> <p>&gt;全てがどうかは解りませんが、商品を開発した企業は、少なくとも口コミで消費が拡大するとの自信があるから、MLMという販売方法を選択したのではないかと思います。          &gt;いい商品でなければ、だれも広めてくれないと思います。そして、当初MLMが現状のような問題が発生するとは思わなかったのではないかと思います。          &gt;生ずるとは思わなかったのではないかと思います。          当初ってもすでに数十年たってるわけですよ。少なくとも10年以内に始まったものは問題発生を予想できなかったって言い訳は通用せんでしょう.....</p> <p>&gt;<a href="http://village.infoweb.ne.jp/~fwga7037/nbc/nwbindex.htm">http://village.infoweb.ne.jp/~fwga7037/nbc/nwbindex.htm</a></p> <p>&gt;          &gt;の企業別情報に会社設立に対する創業者の思いがありました。          &gt;私はそれを読んで、より良い物を消費者にとという創業者の思いを感じました。          &gt;ただ、それで全てが正しい物あるとの証明にはなりませんし、やはり消費者が判断すべき事かなと思いません。          &gt;す。          &gt;で、          問題発生が容易に予測できるのにシステム上の対策をとらないってのからすると</p>			

この創業者の思いってのにたいして、きれい事以上の期待ができるとは思えないんですね。  
 それと、MLMの場合ってDTの方の思い入れが強くて、商品からシステム、創業者理念とやらまで  
 を持ち上げ過ぎてるように思います。  
 持ち上げ過ぎてると、商品性が?だったり、それこそここでのDTのトホホ発言（DT管理、教育  
 ができてない）って点から芋蔓式に創業者理念まで胡散臭く見えて、. . . . .  
 #素人に宣伝（いろんな意味で）を任せるってのは危ないですね。

[トップに戻る](#)

68570	この線引きには意味がないと思います	ぶるー	9/29-10:43
-------	-------------------	-----	------------

**記事番号68527へのコメント**  
 zuzuさん、こんにちは。

>> 「儲かる?本」のひとつ、「検証マルチレベルマーケティング」（牧野昇著 ビジネス社）  
 >>によれば、悪質な商法を仮にマルチ商法と読んでMLMと区別した上で、  
 >>「両者の違いは、ビジネスを健全に保とうとする能力と意思の違い」であるといえる  
 >私もそうとらえて区分したいという希望を持っています。

私はマルチ商法=MLM=ネットワークビジネスとすべて=でつなげて考えているのですが・・・  
 そもそも、ビジネスを健全に保とうとする能力って、ようは、販売員に対する教育を  
 徹底する能力があるかって事だと思うのです。  
 その観点からすれば、私の知る限りでは、マルチ商法とMLMが別のものだととして、  
 区別する事のできる企業は一つも無いです。ですから、この線引きには意味が無いと思うんですよ。  
 販売員一人一人に法の遵守とオーバートークの抑止に対して、完璧に教育出来ている企業があるのなら・・・  
 紹介していただきたいです(^^)  
 まあ、全てのマルチ商法業者を知っているわけではありませんが。

>全てがどうかは解りませんが、商品を開発した企業は、少なくとも口コミで消費が拡大するとの自信が  
 >あるから、MLMという販売方法を選択したのではないかと思います。  
 >いい商品でなければ、だれも広めてくれないと思います。そして、当初MLMが現状のような問題が発  
 >生するとは思わなかったのではないかと思います。

マルチ商法が持つ問題というのは、どこに原因があると思いますか？  
 私はその報酬システムに問題があると思うのです。  
 創業者が高邁な理想を持って、素晴らしい商品を口コミでひろめる・・・そこに  
 ピラミッド型の報酬システムというのは必ず必要なのでしょうか？  
 商品の力に自信があるのなら、単に会員に対する通信販売でもいいわけで。  
 マルチ商法という販売方法を取る必然が私には感じられないのです。  
 こういった報酬システムを導入する時点で、創業者の「高邁な理想」というものに  
 私は疑念を抱かざるを得ません。  
 前に別のツリーでzuzuさんとはお話しましたが、「いい商品だから、みんなに広めたい」という  
 販売員は、やはりごくまれなのですよ。この原因は、「たくさん会員を勧誘すれば報酬が入る」と、  
 期待を抱かせるシステムにあるわけですね。

[トップに戻る](#)

68596	Re:この線引きには意味がないと思います	zuzu	9/29-14:41
-------	----------------------	------	------------

**記事番号68570へのコメント**  
 ぶるーさん、DOOMさん、こんにちは。

こちらでまとめてレスさせていただきます。

創業者の思いがでっちあげられた物かどうかについての判断は私には出来ませんが、一般的企業の場合創業者の思い、  
 ポリシーというものがあって初めて企業として立ち上がるものではないかと思います。

先年、雪印が品質管理において問題を起こしましたが、元々雪印乳業は北海道の酪農業者達が集まり、美味しい牛乳を  
 安く一般家庭に届けたいとの思いで今の基礎となる会社を起こしたと聞きおよんでいます。ですが、会社が大きくなり

安泰になるにつれ企業のおごりが、さまざまな面で問題として浮かんでくるのかなと思います。

NBの企業についても同様ではないかと考えた訳です。

先で上げた雪印のように創業者の交代やあるいは、年月と共に創業者自身のポリシーが変わっていく場合もありえます。それによって商品の品質管理が疎かになったり当初の思いが薄れる可能性はどのメーカーにもあるのではないのでしょうか。

実際にはNBで取り扱われている商品を自分が使った経験があまりないものですから、商品の良し悪しについてどうとも言えないのですが、商品開発に対する創業者の思いは尊重してもいいかなと思う訳です。

そして、MLMの販売方式を選択した企業も当初は商品がいいものであったから、ひろまっていったのではないかと思うのですが、これは私の想像ですでご容赦下さい。

商品を購入する場合の選択基準として、企業イメージや営業マン或いは商品を勧める人自身が大きなウェートを占めようかと思えます。そういう意味では、今日のMLMの販売方式を取っている企業は、マイナス要素を多く含んでいません。

でも、商品そのものとは別の次元のような気がする訳です。

上記コメントは私の商品に対する考え方ですが、当然今日起こっているさまざまな問題を容認する意を含んでいるものではありません。

>マルチ商法が持つ問題というのは、どこに原因があると思いますか？

>私はその報酬システムに問題があると思うのです。

(中略)

>前に別のツリーでzuzuさんとはお話ししましたが、「いい商品だから、みんなに広めたい」という

>販売員は、やはりごくまれなのです。この原因は、「たくさん会員を勧誘すれば報酬が入る」と、

>期待を抱かせるシステムにあるわけですね。

現実を見るとそのとおりですね。

ですから、尚の事NGさんが言われてた次号の「月刊ネットワークビジネス」を読んでみたいと思った次第です。

[トップに戻る](#)

68604	私は人が悪いので(^_^)	ぶるー	9/29-16:21
<p><b>記事番号68596へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、こんにちは。</p> <p>&gt;創業者の思いがでっちあげられた物かどうかについての判断は私には出来ませんが、一般的企業の場合創業者の思い、&gt;ポリシーというものがあって初めて企業として立ち上がるものではないかと思えます。</p> <p>私もそう思います。理想が無い企業に発展は無いとも思っています。</p> <p>&gt;先年、雪印が品質管理において問題を起しましたが、元々雪印乳業は北海道の酪農業者達が集まり、美味しい牛乳を&gt;安く一般家庭に届けたいとの思いで今の基礎となる会社を起こしたと聞きおよんでいます。ですが、会社が大きくなり&gt;安泰になるにつれ企業のおごりが、さまざまな面で問題として浮かんでくるのかなと思います。</p> <p>&gt;NBの企業についても同様ではないかと考えた訳です。</p> <p>&gt;先で上げた雪印のように創業者の交代やあるいは、年月と共に創業者自身のポリシーが変わっていく場合もありえま&gt;す。それによって商品の品質管理が疎かになったり当初の思いが薄れる可能性はどのメーカーにもあるのではないでし&gt;ょうか。</p> <p>アムウェイのような巨大になった（なってしまった）企業もありますが、マルチ商法を行っている企業は、そのほとんどが巨大とはいえないと思います。販売員の数は公称ではものすごい数になっていますが、実際のところは水増ししている会社も多いようですね。</p> <p>私の考えでは、企業規模の拡大による理想の変容ではなく、そもそも最初から理想なんか持っていないんじゃないか、と思っているわけです。</p> <p>それこそ、理想ある会社経営、組織作りをしているのであれば、もっともっと巨大なマルチ商法の企業があってもおかしくないと思うんです。</p> <p>&gt;商品を購入する場合の選択基準として、企業イメージや営業マン或いは商品を勧める人自身が大きなウェートを占めよ&gt;うかと思えます。そういう意味では、今日のMLMの販売方式を取っている企業は、マイナス要素を多く含んでいま&gt;す。</p>			

>でも、商品そのものとは別の次元のような気がする訳です。

ニヒルな言い方になって恐縮ですが、私は、zuzuさんほどに人を信用できないタチなんです(^\_^)  
 これほど消費者問題として俎上にあがるマルチ商法という形態をとってまで、なぜ、その商品を  
 売らなければならないのか。  
 なぜなら、その商品の力を経営者自身が信じていないとから、とってしまうのです。  
 報酬システムによって、販売員が必死になって物を売る事を期待しているようにしか見えないんですね。

>上記コメントは私の商品に対する考え方ですが、当然今日起こっているさまざまな問題を容認する意を含んでいるもの  
 >ではありません。

理解しています。  
 単なるマルチ商法礼賛の文章など読む気はしませんが、zuzuさんなりの認識というものには私は興味があるんですよ。

[トップに戻る](#)

68643	人を信用しているというよりは	zuzu	9/29-23:40
<p><b>記事番号68604へのコメント</b></p> <p>ぶるーさん、こんにちは。</p> <p>&gt;それこそ、理想ある会社経営、組織作りをしているのであれば、もっともっと巨大なマルチ商法の                  &gt;企業があってもおかしくないと思うんです。</p> <p>NBの企業はかなりの数があるようですが、外資系の企業に関しては結構大きな企業なのかと思っておりました。                  それほどでもないのですか。</p> <p>&gt;ニヒルな言い方になって恐縮ですが、私は、zuzuさんほどに人を信用できないタチなんです(^_^)                  &gt;これほど消費者問題として俎上にあがるマルチ商法という形態をとってまで、なぜ、その商品を                  &gt;売らなければならないのか。                  &gt;なぜなら、その商品の力を経営者自身が信じていないとから、とってしまうのです。                  &gt;報酬システムによって、販売員が必死になって物を売る事を期待しているようにしか見えないんですね。</p> <p>人を信用しているというよりは、人間がなぜそのようになるのかに興味があるだけです。                  多くの場合、最初から友人知人身内を踏み台にしてでも、金儲けしたいと思う人はいないと思う訳ですよ。                  それが、何かのキッカケで割り切れる人間に変化するのかなと思うのです。                  その何かが何かなという所に関心があります。</p>			

[トップに戻る](#)

68634	私も人が悪いので (^_^ ;	NG	9/29-21:37
<p><b>記事番号68596へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、ぶるーさん、DOOMさん、こんにちは。NGです。</p> <p>私は、「儲かる？本」の主張を皮肉のつもりで書いたのですが、どうやら、                  zuzuさんと私では受け止め方がずいぶん違うようですね。                  本当に人それぞれだなと改めて感じました。</p> <p>&gt;創業者の思いがでっちあげられた物かどうかについての判断は私には                  &gt;出来ませんが、一般的企業の場合創業者の思い、ポリシーというものがある                  &gt;あって初めて企業として立ち上がるものではないかと思えます。</p> <p>これについては、まあ、同感ですが・・・。</p> <p>&gt; (中略) ですが、会社が大きくなり安泰になるにつれ企業のおごりが、                  &gt;さまざまな面で問題として浮かんでくるのかなと思います。                  &gt;NBの企業についても同様ではないかと考えた訳です。</p>			

これには異論があります。一部の企業は別として、MLM商法の企業で「会社が大きくなり安泰になるにつれ」で「おごりが、さまざまな面で問題として浮かんで」きていると言えるでしょうか。

創業したばかりの小さな企業でもオリンピックのスポンサーになるような大企業でも同じような問題を起しているのではないのでしょうか。

それが他の方が指摘しておられるようなMLM全体の問題なのではないのでしょうか。

>実際にはNBで取り扱われている商品を自分が使った経験があまりないもの>ですから、商品の良し悪しについてどうとも言えないのですが、商品開発>に対する創業者の思いは尊重してもいいかなと思う訳です。

まあ、私が見てきた範囲では、「NBで取り扱われている商品」は使おうとも思わないようなアホらしいものが多いような気がしますけど・・・。

それから、広告や「儲かる?本」を読んでいると、「商品開発に対する創業者の思い」は、ほとんど伝わってきませんが、がむしやらに儲けようとする業者などの気持ちだけはヒシヒシと伝わってきます。

>現実を見るとそのとおりですね。

>ですから、尚の事NGさんが言われてた次号の「月刊ネットワークビジネス」>を読んでみたいと思った次第です。

編集部の意図とは別の視点から読むことをお勧めしますよ(^)。

コメントありがとうございました。

[トップに戻る](#)

68646	「儲かる?本」って	zuzu	9/30-00:46
<p><b>記事番号68634へのコメント</b></p> <p>NGさん、こんばんは。</p> <p>&gt; 私は、「儲かる?本」の主張を皮肉のつもりで書いたのですが、どうやら、&gt;zuzuさんと私では受け止め方がずいぶん違うようですね。</p> <p>&gt; 本当に人それぞれだなと改めて感じました。</p> <p>すみません。「儲かる?本」は読んだ事ないので、読んで見ないと最終的受け止め方は、どうだか解りませんね。</p> <p>ところで、自分で読めば解ることではあるのですが、「儲かる?本」って「ほんとに儲かるのと疑問をなげかけてる本」「儲かる方法を記載した本」タイトルがどちらにも取れる面白いタイトルですね。実際にはどちらなのですか。</p> <p>&gt; 創業したばかりの小さな企業でもオリンピックのスポンサーになるような大企業でも同じような問題を起しているのではないのでしょうか。</p> <p>&gt; それが他の方が指摘しておられるようなMLM全体の問題なのではない&gt;でしょうか。</p> <p>創業したばかりの小さい企業は論外だと私も思います。既に問題があることは認識した上で改善することなく同様な販売展開を行うのは明らかに問題ありです。そこには、創業者の思いは感じられないでしょうね。</p> <p>&gt; 編集部の意図とは別の視点から読むことをお勧めしますよ(^)。</p> <p>自分の性格からすると少し自信ないけど、何度も読み返してみます(^;)</p>			

[トップに戻る](#)

68653	私の考える「儲かる?本」。そして最初のテーマに話を戻すと・・・。	NG	9/30-02:44
<p><b>記事番号68646へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、こんにちは。NGです。たびたびお世話になります。</p> <p>&gt;すみません。「儲かる?本」は読んだ事ないので、読んで見ないと最終的 &gt;受け止め方は、どうだか解りませんね。</p> <p>&gt;ところで、自分で読めば解ることではあるのですが、「儲かる?本」って &gt;「ほんとに儲かるのと疑問をなげかけてる本」 &gt;「儲かる方法を記載した本」 &gt;タイトルがどちらにも取れる面白いタイトルですね。実際にはどちらなのですか。</p> <p>ごめんなさい。この「儲かる?本」というのは、私が勝手に提唱しているもの なのですが、初めての方には「MLMでの成功の秘訣の類の本です」といった 注釈を加えているのですが、常連の方にはすでにご理解いただけているだろうと 思って、注釈もなく使ってしまった。</p> <p>まだ定義も曖昧なのですが、この不況下では安易な「儲かる方法を記載した本」 や「儲かる」という謳い文句を並べている本がいくつか出版されています。ところが 中には、それを信じて実行すると悲惨な目にあう可能性のある本が時々あります。</p> <p>例えば、いまだに裏表紙に堂々と(株)マインの広告やサクラさんの体験談を 掲載している「女性のパソコン」(白夜書房)、悪徳業者のサクラさんの体験談満 載で、いまだにトレースで稼げるなどと書いてあった「お家で稼ごう」(実業の日 本社など大手出版社からも、こういう類の本はしばしば出版されています。</p> <p>そういう本を総称して、るさまさんの「儲かる商法の研究」の言葉とそのニュア ンスをお借りして「儲かる?本」と名付けました。</p> <p>MLMの成功の秘訣などの類の本やこの会議室では有名な業者の広告が満載の 「月刊ネットワークビジネス」なども、私は「儲かる?本」の中に含めています。</p> <p>&gt;NBの企業はかなりの数があるようですが、外資系の企業に関しては結構大きな &gt;企業なのかと思っておりました。それほどでもないのですか。</p> <p>&gt;創業したばかりの小さい企業は論外だと私も思います。既に問題があることは &gt;認識した上で改善することなく同様な販売展開を行うのは明らかに問題あります。 &gt;そこには、創業者の思いは感じられないでしょうね。</p> <p>私が先に述べたのは、MLMの抱える問題に企業の大小や創業間もないとか 長年続いているということは全く関係がないということです。たぶん、ぶるー さんも同じ意見ではないかと思えます。</p> <p>それから、このツリーを立てた情報通さんの当初の目的に話を戻しますが、 まあ「ものづくり屋」さんが仰るように言葉の定義なんて、あってないようなもの かも知れませんが、私が言いたかったのは、業界やMLM推進論者が、MLMと マルチ・マルチまがい商法との区別をつけようとしていること自体がアホらしい ということです。</p> <p>上の方の私の記事、「言葉の意味のまとめ(修正版)」に書いたように「マルチ 商法」という言葉はMLMを略したものですから、業界などがどのように区分 しようとしても、MLM=マルチ・マルチまがい商法なのですから。</p> <p>*****</p> <p>●MLM (=連鎖販売取引)</p> <p>マルチレベル・マーケティングの略です。マルチ=多面的な、レベル=階層、 マーケティング=商法なので「いろいろな階層を通じて物品とコミッションが流 通するシステム」という意味だといわれています。日本では、これを略して、通称 として「マルチ商法」といわれるようになりました。</p> <p>*****</p> <p>&gt;&gt; 編集部の意図とは別の視点から読むことをお勧めしますよ(^^)。 &gt;自分の性格からすると少し自信ないけど、何度も読み返してみます(^^)。</p> <p>「何度も読み返」すよりも、例えば、本に書いてあることの裏を考えながら 読むのが一つのコツですよ。</p> <p>・「成功するには明確な目標設定と強い意思、組織の協力が大切です」 &lt; あれっ? 肝心の商材はどうでもいいの?</p>			

・「うちの商品こそは画期的なものなので絶対に成功します」  
 < どの業者もみんな同じようなことを言っていますけど？  
 ・「MLMと同時期にそれを真似た悪質なピラミッド商法が産まれました」  
 < MLMの起源は、企業名や年代など具体的に書いてあるのにピラミッド商法については具体的な説明が全く書いてないんですけど？  
 こんな感じでツッコミながら読むと楽しいですよ。参考までにどうぞ。

[トップに戻る](#)

68667	Re:私の考える「儲かる？本」。そして最初のテーマに話を戻すと・・・。	zuzu	9/30-06:33
<p><b>記事番号68653へのコメント</b>                  NGさん、こんにちは。</p> <p>&gt; そういう本を総称して、るさまさんの「儲かる商法の研究」の言葉とそのニュアンスをお借りして「儲かる？本」と名付けました。</p> <p>そうですか。なかなか面白いネーミングですね。納得しました。</p> <p>&gt; 「何度も読み返」すよりも、例えば、本に書いてあることの裏を考えながら読むのが一つのコツですよ。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt; ・「成功するには明確な目標設定と強い意思、組織の協力が大切です」                  &gt; &lt; あれっ？ 肝心の商材はどうでもいいの？                  &gt; ・「うちの商品こそは画期的なものなので絶対に成功します」                  &gt; &lt; どの業者もみんな同じようなことを言っていますけど？                  &gt; ・「MLMと同時期にそれを真似た悪質なピラミッド商法が産まれました」                  &gt; &lt; MLMの起源は、企業名や年代など具体的に書いてあるのにピラミッド商法については具体的な説明が全く書いてないんですけど？                  &gt;</p> <p>&gt; こんな感じでツッコミながら読むと楽しいですよ。参考までにどうぞ。</p> <p>参考にさせていただきます。ありがとう御座いました。</p>			

[トップに戻る](#)

68388	アメリカでは	海野	9/27-15:24
<p><b>記事番号68328へのコメント</b>                  ↓を見ると、"Multilevel Marketing" の他、"Network Marketing"、"Matrix Marketing" とか呼ばれているようですね。</p> <p>FTC(Federal Trade Commission/連邦取引委員会)  <a href="http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm">http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm</a></p> <p>前に西さんが和訳してらっしゃいましたが、マニア部屋だったんで過去ログにはないか…。</p>			

[トップに戻る](#)

68399	アメリカでも「Network Marketing」と呼ばれているのですね。	NG	9/27-16:55
<p><b>記事番号68388へのコメント</b>                  海野さん、こんにちは。NGです。いつも貴重な情報提供をいただきありがとうございます。</p>			

> ↓を見ると、"Multilevel Marketing" の他、"Network Marketing"、  
>"Matrix Marketing" とか呼ばれているようですね。  
>  
> FTC(Federal Trade Commission/連邦取引委員会)  
> <http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm>  
>  
> 前に西さんが和訳してらっしゃいましたが、マニア部屋だったん  
>で過去ログにはないか…。

おっと！英語だったのでビックリしました。読ませ〜ん（涙）。  
とにかく、アメリカでも「Network Marketing」と呼ばれているんですね。  
“ネットワークビジネス”の方は何となく和製英語のように感じていま  
すが…。

今後ともよろしくお願い致します。

[トップに戻る](#)

68654	Re:アメリカでは	枇杷酒	9/30-02:54
<p><b>記事番号68388へのコメント</b>                  こんばんは。</p> <p>&gt; FTC(Federal Trade Commission/連邦取引委員会)                  &gt; <a href="http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm">http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm</a>                  &gt;                  &gt; 前に西さんが和訳してらっしゃいましたが、マニア部屋だったん                  &gt;で過去ログにはないか…。</p> <p>訳文を掲載しているサイトがありましたので、URL挙げておきます。この文ですよ？！  <a href="http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/ftc-mlm.htm">http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/ftc-mlm.htm</a></p>			

[トップに戻る](#)

68656	やはりMLMと「ピラミッド商法」の区別は明確ではないようですね。	NG	9/30-03:26
<p><b>記事番号68654へのコメント</b>                  枇杷酒さん、こんにちは。NGです。情報提供ありがとうございました。</p> <p>&gt;&gt; FTC(Federal Trade Commission/連邦取引委員会)                  &gt;&gt; <a href="http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm">http://www.ftc.gov/bcp/online/pubs/invest/mlm.htm</a>                  &gt;訳文を掲載しているサイトがありましたので、URL挙げておきます。                  &gt;<a href="http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/ftc-mlm.htm">http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/ftc-mlm.htm</a>                  *****</p> <p>MLM 商 法                  北米証券取引業協会と協同の下で作成 1996年12月                  MLM商法は、「ネットワーク商法」あるいは「マトリックス商法」とも                  称されるディストリビューターを介して商品やサービスを販売する方式である。                  これらの商法は、その典型として、ディストリビューターとして参加登録を                  すれば、この商法の商品・サービスの販売に対しても、またあなたが勧誘した                  ディストリビューターが行った販売に対しても手数料を受け取れると確約する。                  MLM商法は、通常、ディストリビューターの「ダウンライン（下位会員）」                  として知られる2つ以上のレベルの勧誘により手数料を支払うことを約束する。</p> <p>その方式が新規会員の勧誘に対して手数料を支払うことを約束している場合                  には気を付けなさい！ 大部分の州は、「ピラミッド商法」としてこうした行</p>			

為を禁止しています。ピラミッド商法を禁止する州の法律は、MLM商法が手数料を支払うのは商品とサービスの小売り販売に対してのみにするべきであって、新規会員の勧誘に対して支払うべきではないと言っている。

何故にピラミッド商法が禁止されるのか？ なぜなら、ディストリビューターの新規勧誘に対して手数料を支払う方式は、新たに勧誘できるディストリビューターが全くなりなくなったときには崩壊するのが必然だからである。そして方式が崩壊すれば、そのピラミッドの最頂点の人々はおそらく除かれるが、大部分の人々はその金銭を失うことになる。

(中略) 連邦取引委員会は、皆さんが常識を働かせて、意思決定においては以下の7つの点に留意されるよう申し上げます。

1. ディストリビューターの新規勧誘について手数料を受け取れるすべての商法を回避しなさい。そうした商法は違法なピラミッドであろう。
2. 新規ディストリビューターに高額在庫購入を求める商法に、心を許してはいけません。こうした商法はすぐに崩壊し、一また偽装したピラミッド商法であるかもしれない。
3. あなた自身による商品の販売行為によるよりも、あなたの「下位会員」の連続成長による、すなわち勧誘した新規会員の販売にもとづく手数料収入によって、儲かると主張する商法には注意しなさい。
4. 奇跡的な商品売るとか莫大な収入を約束すると語る商法には気を許してはいけません。(中略) その商法の勧誘者に、確たる証拠のある主張を具体的に示すよう求めなさい。
5. 「さくら」、すなわち、その商法で金儲けに成功したと架空の成功例を述べるために、その商法の勧誘者に金で買われた「おとり」に警戒しなさい。
6. 「オポチュニティー・ミーティング」その他すべてのプレッシャーの高い状況の中では、金を支払ったり契約書にサインしたりしてはいけません。参加を決める判断には、時間がほしいと強く主張しなさい。配偶者、知識のある友人、会計士、弁護士などに相談しなさい。
7. よく調べなさい。地元の消費センターや、州の検事局で、あなたが考慮に入れている商法について検討しなさい。(後略)

やはり、MLMと違法な「ピラミッド商法」との区別は明確ではないようですね。これは役立ちそうです。貴重な情報提供ありがとうございました。

[トップに戻る](#)

68673	Re:やはりMLMと「ピラミッド商法」の区別は明確ではないようですね。	海野	9/30-09:54
<p><b>記事番号68656へのコメント</b></p> <p>こんにち。枇杷酒さん、ありがとうございます。</p> <p>自分でも機械翻訳をベースに和訳してみようか、と思っていたところでしたので、助かりました。</p> <p>&gt;NGさん</p> <p>リンクだけでしたらいいのですが、コピーとなると一言断った方がいいかも知れません。国士館大学の先生の方ですね。↓に掲示板がありました。</p> <p><a href="http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/">http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/</a></p> <p>どうも国士館大学ではマルチ商法の講義があるようです。もっとも、「マルチ商法に対する法的コントロールはどのようにすべきか？」という内容ですが(^_^)。</p>			

[トップに戻る](#)

68785	すみません。ありがとうございました。	NG	10/1-02:58
<p><b>記事番号68673へのコメント</b></p> <p>海野さん、こんにちは。NGです。</p> <p>&gt; リンクだけでしたらいいのですが、コピーとなると一言断った方がい &gt;いかも知れません。国士館大学の先生のようなですね。↓に掲示板があり &gt;ました。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt; <a href="http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/">http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/</a></p> <p>&gt;</p> <p>&gt; どうも国士館大学ではマルチ商法の講義があるようです。もっとも、 &gt; 「マルチ商法に対する法的コントロールはどのようにすべきか？」と &gt;いう内容ですが(^_^)。</p> <p>海野さん、いつもいつもすみません。ご紹介していただいた掲示板上に 引用の許可をお願いしました。こちらは、まだまだほんの一部分しか 見ることができなかったのですが、興味深いサイトですね。</p> <p>ありがとうございました。</p>			

[トップに戻る](#)

68675	もろねずみ講？	zuzu	9/30-10:11
<p><b>記事番号68656へのコメント</b></p> <p>NGさん、こんにちは。</p> <p>「儲かる？本」のコメントの方ではお世話になりました。</p> <p>&gt; 何故にピラミッド商法が禁止されるのか？ なぜなら、ディストリビュータ &gt;ーの新規勧誘に対して手数料を支払う方式は、新たに勧誘できるディストリビ &gt;ューターが全くいなくなったときには崩壊するのが必然だからである。そして方式 &gt;が崩壊すれば、そのピラミッドの最頂点の人々はおそらく除かれるが、大部分の &gt;人々はその金銭を失うことになる。</p> <p>これって、もろねずみ講になる可能性を秘めてるのではないですか。 商品販売を名目にしてますが、手数料を払うことを前面に出しすぎる事により、登録手数料 を貰うことが目的の勧誘となり、商品流通の目的は名目だけとなるため、いずれ破綻するとい う判断では？。</p> <p>一方、MLMの場合は商品流通が勧誘の目的だから商品が回転しているから破綻は起きないと の判断。日本の法律と同じような気がするのですが。</p> <p>実質的には、両者取り扱いにより同様の問題が潜んでいますが、明らかに被害がでると解って いる部分でしか、法律で制限かけれないという訳ですよ。</p> <p>この会議室での投稿にありましたね。</p> <p>たしかにグレーですね。</p>			

[トップに戻る](#)

68788	結局、MLM=ピラミッド商法のようなですね。	NG	10/1-03:51
<p><b>記事番号68675へのコメント</b></p> <p>zuzuさん、こんにちは。NGです。</p> <p>&gt; 「儲かる？本」のコメントの方ではお世話になりました。</p>			

「儲かる?本」のネーミングを面白いといただき、嬉しく思いました。こちらで繰り返し提唱しているのですが、ほとんど反響がなかったのですよ。他の掲示板を見ると、私と同じように「儲かる?本」を漁っている方もいらっしやるようですが、正直なところ、「儲かる?本」は金太郎飴状態の主張が多くて買う価値がないものが大半です。それでも業界研究とMLM対策を考えるのには役立ちます。

>> 何故にピラミッド商法が禁止されるのか? なぜなら、ディストリビューター>>の新規勧誘に対して手数料を支払う方式は、新たに勧誘できるディストリビューターが全くなくなったときには崩壊するのが必然だからである。そして方式>>が崩壊すれば、そのピラミッドの最頂点の人々はおそらく除かれるが、大部分の人々はその金銭を失うことになる。  
>  
>これって、もろねずみ講になる可能性を秘めてるのではないですか。

そうですね。私もそう思います。

>商品販売を名目にしてますが、手数料を払うことを前面に出しすぎる事により、登録手数料>を貰うことが目的の勧誘となり、商品流通の目的は名目だけとなるため、いずれ破綻するとい>う判断では?。  
>一方、MLMの場合は商品流通が勧誘の目的だから商品が回転しているから破綻は起きないと>の判断。日本の法律と同じような気がするのですが。

MLM推進論者は、この「手数料を払うことを前面に出しすぎる」かどうかを、悪徳商法とMLMとの違いであるとしばしば主張していますが、「新たに勧誘できるディストリビューターが全くなくなったときには崩壊するのが必然」ですから、いくら「商品が回転しているから破綻は起きない」といっても、あまり賢い商品流通の方法ではないように思います。

>実質的には、両者取り扱いにより同様の問題が潜んでいますが、明らかに被害がでると解って>いる部分でしか、法律で制限かけれないという訳ですよね。  
>この会議室での投稿がありましたね。

やはり「明らかに被害がでると解っている部分でしか、法律で制限かけれない」のでしょうか。

私が感じたのは、日本でも「マルチ・マルチまがい商法」や「MLM」が、法律では「連鎖販売取引」と呼ばれて規制されているのと同様に、アメリカでは「MLM」の(大部分の?)ことを「ピラミッド商法」と呼んで規制しているのではないかということです。

>たしかにグレーですね。

そうですね。結局、MLM=ピラミッド商法のようなですね。「月刊ネットワークビジネス」がどのような言い訳(?)をするのか、ちょっと楽しみです。

何とか情報通さんの最初のツリーの目的に戻りましたね。でも、情報通さんが来られないのがちょっと心配です。

たびたびありがとうございました。

[トップに戻る](#)

68790	NGさんへ	好奇心	10/1-04:05
<b>記事番号68788へのコメント</b> NGさんこんばんは 好奇心です  ツリーの意向とはちょっと違うかもしれませんが・・・  マルチ・マルチまがい商法の落とし穴についてのまとめ 言葉の意味のまとめ (修正版)			

参考にさせて頂いています。

自称MLMマニアのNGさんの MLL についての集大成を楽しみにしています。

[トップに戻る](#)

68791	ゴミ	好奇心	10/1-04:12
<b>記事番号68790へのコメント</b> MLL => MLM です (^_^)			

[トップに戻る](#)

68792	私もマルチ商法の被害者？（ゴミ）	NG	10/1-04:38
<b>記事番号68790へのコメント</b> 好奇心さん、こんにちは、NGです。  >ツリーの意向とはちょっと違うかもしれませんが・・・ > >マルチ・マルチまがい商法の落とし穴についてのまとめ >言葉の意味のまとめ（修正版） >参考にさせて頂いています。  いえいえ。早速、他のツリーで引用していただいたようですね。 少しでも参考にさせていただき嬉しく思います。  >自称MLMマニアのNGさんの MLL についての集大成を楽しみにしています。  ごめんなさい。昨日、半日入院してしまったのです。しばらく、また会議室の方はお休みします。こんな時間に書きこみしていること自体が危ないです。「MLMについての集大成」なんて、私にできるかどうか分かりません（泣）。 もともとは、マルチ商法に関する相談のために業界研究を始めたらすっかりハマってしまいました。 私もマルチ商法の被害者かも知れませんね（笑）。  ところで情報通さん、いつのまにか私のツリーのようにってしまったのですが、これで宜しかったのでしょうか。 くちやくちやにってしまったようで、すみませんでした。			

[トップに戻る](#)

69062	「ピラミッド商法」の構成要件（「月刊ネットワークビジネス」11月号より）	NG	10/3-17:32
<b>記事番号68656へのコメント</b> 皆さん、こんにちは。NGです。一度終わった話を蒸し返すようで申し訳ありませんが、追加情報をご紹介させていただきます。 「月刊ネットワークビジネス」11月号の記事「徹底解剖！ネットワークビジネスの過去 現在 未来」の「第2回 違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」（p.66～67）より「ピラミッド商法の構成要件」についての部分を引用致します。 残念ながら、この記事全体を繰り返し読んでも肝心の「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」はサッパリ理解できません。 *****			

(NG注：1979年のアメリカ連邦取引委員会の告発に対してアムウェイが勝訴し、「MLMすなわちネットワークビジネスが、ピラミッド商法とは異なる正当な販売システムであること」が法的に認められ、80年代に「ネットワークビジネスを導入する会社が爆発的に増加した。’)この頃、連邦取引委員会が作ったピラミッド商法に関するガイドラインがある。

《ピラミッド商法の構成要件》

1. 高額の入会金を支払わなければならない。
2. 販売員を勧誘したとき、その見返りとして、モノやサービスの売買とは無関係に勧誘者には報奨金が支払われる。
3. 新規会員に対しても、同じような権利が与えられる(結果的に多額な出資をする)。
4. 商品の在庫返品を認めない。
5. 勧誘対象を増やし続けなければならない。

以上の要素を持つと正当なネットワークビジネスのつもりでも違法なピラミッド商法と解釈されることになるということだ。(以下、略)

この出典やこれが現行のものなのかどうか不明ですし、「以上の要素を持つ」との部分も、全部の要件を満たすものが違法なのか、一つでも該当すると違法なのか(3から察する限り、恐らくは前者)、この記事だけでは、よく分からない点が多いように感じます。

>>> FTC(Federal Trade Commission/連邦取引委員会)

>>> <http://www.ftc.gov/bcp/conline/pubs/invest/mlm.htm>

>>> 訳文を掲載しているサイトがありましたので、URL挙げておきます。

>>> <http://www.ne.jp/asahi/kato/logos/ftc-mlm.htm>

こちらでは以下のように書かれていましたね。

>\*\*\*\*\*  
> MLM商法は、「ネットワーク商法」あるいは「マトリックス商法」とも  
> 称されるディストリビューターを介して商品やサービスを販売する方式である。  
> これらの商法は、その典型として、ディストリビューターとして参加登録を  
> すれば、この商法の商品・サービスの販売に対しても、またあなたが勧誘した  
> ディストリビューターが行った販売に対しても手数料を受け取れると確約する。  
> MLM商法は、通常、ディストリビューターの「ダウンライン(下位会員)」  
> として知られる2つ以上のレベルの勧誘により手数料を支払うことを約束する。  
>  
> その方式が新規会員の勧誘に対して手数料を支払うことを約束している場合  
> には気を付けなさい! 大部分の州は、「ピラミッド商法」としてこうした行  
> 為を禁止しています。ピラミッド商法を禁止する州の法律は、MLM商法が手  
> 料を支払うのは商品とサービスの小売り販売に対してのみにするべきであって、  
> 新規会員の勧誘に対して支払うべきではないと言っている。(以下、略)

ですから、どうやら、アメリカでは(恐らく州によっても違うのでしょうか)、この「2.販売員を勧誘したとき、その見返りとして、モノやサービスの売買とは【無関係に勧誘者には報奨金】が支払われる」場合は、違法なピラミッド商法。「手数料を支払うのは商品とサービスの小売り販売に対してのみ」の場合には、合法のMLMとされているように思われます。

この記事の他の部分も私に余裕があれば、また、ご紹介したいと思いますが、この記事では、1963年のタッパーウエアがわが国で最初のネットワークビジネスであるとする一方で、1970年代初めに日本に上陸したAPOジャパンやホリディマジック、ベストラインなどはピラミッド商法であると書かれています。

結局、この記事だけでは、「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」はサッパリ理解できません。

[トップに戻る](#)

69100	「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」??	NG	10/4-05:13
-------	---------------------------	----	------------

**記事番号68656へのコメント**

みなさん、こんにちは。NGです。「月刊ネットワークビジネス」11月号の記事「徹底解剖！ ネットワークビジネスの過去 現在 未来」(p.66~67)より、ピラミッド商法について参考になりそうな部分を引用してご紹介させていただきます。せっかく600円も払って買ってしまったので、大いに活用したいと思います

「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」

「ピラミッド商法との混同に悩む」

消費者(愛用者)が販売員を兼ねる—という新しいマーケティング理論を引っ提げて1940年代に登場したネットワークビジネスは、第二次世界大戦後のアメリカで次々と起業家が現れ、活況を呈することとなった。後にネットワークビジネスの代表的企業に成長するいくつかの会社が、50年代の終わりから60年代にかけて誕生している。しかし一方で、ネットワークビジネスの仕組みを悪用したビジネスもこの時期に蔓延することとなった。60年代にはホリディマジック(化粧品)、ベストライン(洗剤)などピラミッド商法の代表的企業が出現し、多くの参加者を獲得するが、ホリディマジック社は73年に「非良心的で詐欺的商法」として、出資金の全額返還と賠償を命じられている。

この頃からアメリカではピラミッド商法の規制へと動き出すが、業界内の詳しい事情をまだよく理解していなかったアメリカの司法、行政当局はピラミッド商法に網を被せるつもりでネットワークビジネスも規制の対象にしてしまったものと思われる。(NG注:ここで肝心の「業界内の詳しい事情」とやらが全く書かれていないので、結局、ピラミッド商法と“ネットワークビジネス”が混同された理由がサッパリ理解できません)

70年代、ピラミッド商法が社会問題化して行政や司法の介入事例が増えるにつれ、一見それとよく似たネットワークビジネスまでもが停滞を余儀なくされた。

(中略)

「国内で厳しい法規制が敷かれた背景」

(中略) ネットワークビジネスへの誤解は、アメリカからピラミッド商法が上陸してきた頃から始まった。1970年代初めAPOジャパン(カー用品)、ホリディマジック、ベストラインが日本上陸を果たしたのがこの始まりである。

いずれの会社もアメリカ連邦取引委員会が示した「ピラミッド商法の構成要件」をことごとく備えていた。(NG注:。この記事の後半で「ピラミッド商法の構成要件」が作られたのは1980年代頃と書かれていますから、「1970年代初め」にはピラミッド商法と“ネットワークビジネス”の区別ができなかったはずですけど? 問題が多い“ネットワークビジネス”を規制するために「ピラミッド商法の構成要件」が作られたのですよね?) またこれらの会社が、先に上陸していたネットワークビジネスの企業(NG注:タッパーウェアやスワイプジャパンのこと)に比べ、人集めの手法に数段長けていたことも、ネットワークビジネスにとっては不幸なことだったといえる。(中略)

被害が大きくなって社会問題化すること数年、ようやくピラミッド商法の「好ましからざる正体」が明らかになり(“ネットワークビジネス”の「好ましからざる正体」をピラミッド商法として規制したのではないのでしょうか?)、国会で取り上げられることになり、同じころ、急成長していた訪問販売や通信販売なども含め、無店舗販売を取り締まる法律として「訪問販売等に関する法律」が制定されたのである(1976年12月から施行)。(以下、略)

結局、この記事では「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」はサッパリ理解できませんでした。

[トップに戻る](#)

69118	キャッチセールスが違法な押し売りとは混同される理由(笑)	「ものづくり屋」	10/4-13:36
-------	------------------------------	----------	------------

**記事番号69100へのコメント**

こんにちは、NGさん。

> 結局、この記事では「違法ビジネスと混同されてしまった理由は何か」はサッパリ

>理解できませんでした。

それは無理ですよ（笑）。よけいに混乱させてしまうかもしれませんが、「キャッチセールス」というのは「違法な押し売り」とは異なって違法ではないという主張をするために「キャッチが違法な押し売りと同様とされた理由」というのを書くところと、似たような文書になりますね。

つまり昭和40年代に「押し売り」というのが社会問題化するわけです。そのころの押し売りというのは、家庭に主婦の方などが一人である時間を見計らって訪問して、「買うまで帰らない」「俺は先週ムシヨから出てきたばかりだ」などとすごんで、日用小物などを法外な値段で売りつけたりしたわけです。

その時の問題をまとめると「普通は取引のなされない家の玄関で行われる」「販売者が名前や連絡先などを残さないことが多く回復措置が取りにくい」などの問題があったわけです。そのため昭和51年に訪問販売法を規定して「氏名等明示、書面の交付クーリングオフなどを定めた訳ですね。

その法律施行により、押し売りの改良型として生まれたキャッチセールスは、前項の問題は含んでいない訳です。「きちんと営業所で取引が行われて」いますし、顧客には「ここが営業所」と分かりますから、逃げ隠れしにくいわけですね。つまり、キャッチセールスは「違法な押し売り」とは違うわけです（笑）。

こんな感じですね（笑）。

[トップに戻る](#)

69127	なるほど。面白い喩え話ですね（笑）。	NG	10/4-17:10
<p><b>記事番号69118へのコメント</b></p> <p>「ものづくり屋」さん、こんにちは。NGです。今はまだ体調を整えているところなので、簡単なコメントしかできなくてすみません。まあ、今の私にとっては、このサイトが息抜きになっているんですけどね。</p> <p>&gt; 「キャッチセールス」というのは「違法な押し売り」とは異なって違法ではないという主張をするために「キャッチが違法な押し売りと同様とされた理由」というのを書くところと、似たような文書になりますね。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;つまり昭和40年代に「押し売り」というのが社会問題化するわけです。そのころの押し売りというのは、家庭に主婦の方などが一人である時間を見計らって訪問して、</p> <p>&gt;「買うまで帰らない」「俺は先週ムシヨから出てきたばかりだ」などとすごんで、日用小物などを法外な値段で売りつけたりしたわけです。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;その時の問題をまとめると「普通は取引のなされない家の玄関で行われる」「販売者が名前や連絡先などを残さないことが多く回復措置が取りにくい」などの問題があったわけです。そのため昭和51年に訪問販売法を規定して「氏名等明示、書面の交付クーリングオフなどを定めた訳ですね。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;その法律施行により、押し売りの改良型として生まれたキャッチセールスは、前項の問題は含んでいない訳です。「きちんと営業所で取引が行われて」いますし、顧客には「ここが営業所」と分かりますから、逃げ隠れしにくいわけですね。つまり、キャッチセールスは「違法な押し売り」とは違うわけです（笑）。</p> <p>&gt;</p> <p>&gt;こんな感じですね（笑）。</p> <p>なるほど。分かりやすく面白い喩え話ですね。上記のコメントを見ながら、先述の「月刊ネットワークビジネス」の記事を読むと、別の意味ですらうっと頭に入りますね（笑）。確かに上記の喩え話と似たような話の構成になっています。</p> <p>この記事の著者は、船井総合研究所でライン統括室の次長をなさっているそうですが、まあ、こういう記事を書く（書かされる？）のも大変だったと思います（笑）。</p> <p>過去ログには「ものづくり屋」さんの「月刊ネットワークビジネス」の記事についての</p>			

コメントもあったと思いますが、この雑誌には、まだ面白い話題や頭が痛くなるような話もあるので、余裕があれば、また、ぼちぼちご紹介させていただきたいと思います。

面白い喩え話、ありがとうございました。

このページは、コピープロテクトされています。