NINAPHARM
JAPON

株式会社ニナファームジャポン

東京都港区新橋1-1-13 アーバンネット内幸町ビル3階

会員さま専用ダイヤル 0120-127-237

FAX 03-6550-8991

https://www.santeage.com

2700000300101

NINAPHARM
JAPON

2020年3月1日（Ver1.6）

compliance book

ニナファームジャポン
コンプライアンスブック



310131

目次

会員の皆さまへ P.3

行動編
ビジネス活動時のルール P.5

製品説明編
製品説明時のルール P.15

おわりに P.23

会員の皆さまへ

ニナファームジャポンビジネスで
笑顔の輪を広げていただくために。

ニナファームジャポンビジネスとは

ニナファームジャポンの会員にご登録、製品をご愛用いただきありがとうございます。

ニナファームジャポンでは、ご愛用者である会員の方々が
クチコミで人から人へと製品を伝え、その輪を拡大していく
「ネットワークビジネス」と呼ばれる流通システムを採用しています。

会員の皆さまは、製品を毎月ご愛用いただきながら、
ご自身のペースでご紹介活動をしていただいた結果、
ご自分のグループの製品流通量に応じてボーナスを取得できます。

ネットワークビジネスには守るべきルールやマナーがあります。

ニナファームジャポンビジネスの長所は、資金・在庫負担や特別な資格などを持たなくても良く、
また、ご自分のペースで始めることができる点にあります。
一方、ビジネスですから、活動を行なううえで守るべきルールやマナーがあります。

ご自分でも気づかないままルールやマナーに反した行動をとり、
大きなトラブルにつながることもあります。
たった一人の行動が、会社全体のイメージを損ない、
全会員のビジネス活動の妨げにつながることもありえるのです。

会社やビジネスへの社会的評価は、会員一人ひとりの行動にかかっています。
このビジネスを長期的に安定したビジネスへと発展させていくためにも、
まずは会員一人ひとりが「品格と尊厳」を掲げ、
ニナファームジャポンビジネスの「顔」としての自覚を持ち、
健全なビジネス活動を続けていきましょう。

ニナファームジャポンビジネスに関係するルール

本書は、ニナファームジャポンビジネスにおいて
必ず守っていただきたいルールやマナーをまとめたものです。

ネットワークビジネスは、正式には「連鎖販売取引」といいます。
「通信販売」「訪問販売」などと並んで、
「特定商取引に関する法律（特商法）」の対象となる7つの取引形態の一つです。
したがって、ビジネス活動に当たっては、まず特商法を守ることが基本となります。

さらに、ニナファームジャポンが扱っている商品は健康食品や化粧品です。
製品説明に当たっては、これらを規制する「医薬品医療機器等法」をはじめ、
健康食品の表示に関係する「健康増進法」、
さらに「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」などの法律がかかわってきます。

このほか、ニナファームジャポンでは、
健全なビジネス活動のために独自に注意点を定め、『会員規約』に記載しています。
これらも順守する必要があります。

本書の理解と実践が、ビジネスをしやすい環境につながります。

法律やマナーを守ることは、
ニナファームジャポンビジネスの社会的信用を築いていくうえで、非常に大切です。

本書をよくご理解いただき、一人ひとりが誠実に行動することが、
会社や製品、業界への信頼につながります。
ひいては、皆さまの成功への土台となっていくことでしょう。

行動編
ビジネス活動時のルール

基本のルールとマナーを守って、
違反行為に注意しましょう。

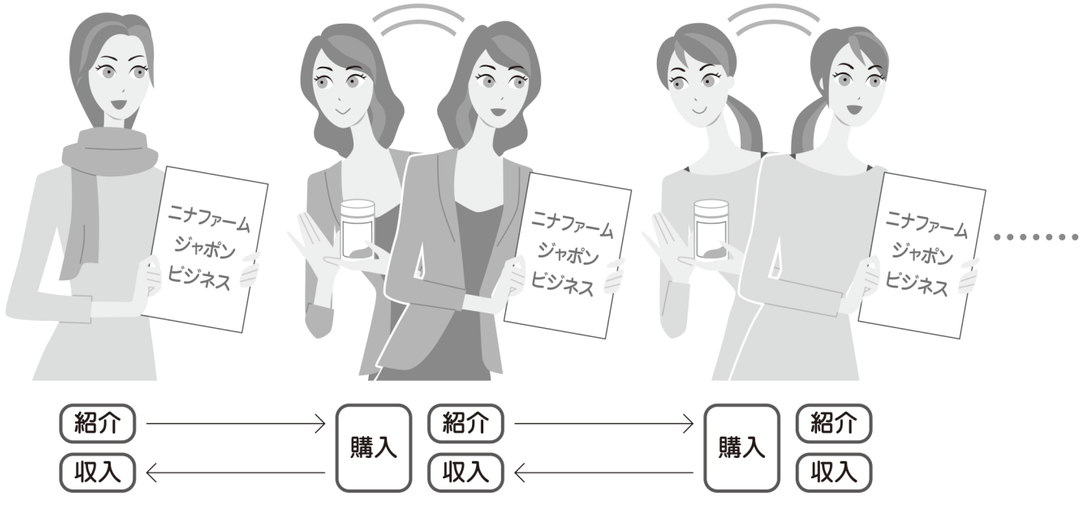
ルールやマナーを守ることは、より良いビジネス活動の基本です。
特商法では、相手に必ず伝えなければならないこと、
また、してはならないことなどを規定しています。

1 「連鎖販売取引」とは?

特商法は、「通信販売」など7つの取引を対象に、ルールを定めています。「連鎖販売取引」もその一つです。

連鎖販売取引とは、相手を「特定利益」を目的として、すなわちボーナスが得られる（可能性がある）と言って、会員となってビジネスを行なうよう勧誘し、その登録に際し「特定負担」のある取引のことです。

ニナファームジャポンのビジネスは、サンテアージュ OX-288またはヴィブラン アンサンブル ヌーヴォを登録時および定期購入することにより会員となり（特定負担）、月々の実績に応じてボーナスを取得できる（特定利益）ことから、連鎖販売取引に該当します。



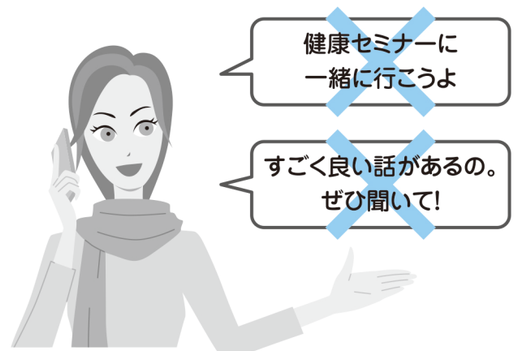
2 勧誘の前に、伝えることがあります。

ニナファームジャポンのビジネスや製品紹介のためにお誘いする場合、次のことを事前に必ず伝えなければいけません。

①氏名
②株式会社ニナファームジャポンが行なっているビジネスの会員となる話であること
③会員になるためには、健康食品（サンテアージュ OX-288）またはスキンケア商品（ヴィブラン アンサンブル ヌーヴォ）の購入および定期購入の申込みが必要であること

「ちょっとお茶でも」「久しぶりに会おう」など、勧誘目的を隠して誘うのは法律違反です。

必要事項を伝えたうえで、相手に「勧誘を受ける意思」があることを確認してから、話を進めます。断られたら、それ以上、勧誘を続けてはいけません。



3 勧誘時に、説明すべき内容とは?

勧誘に当たっては、ニナファームジャポンのビジネスが特商法に定められた「連鎖販売取引」であることをはっきりと告げてください。



そのうえで、ニナファームジャポンのビジネスについて『会社案内』『メンバーズマニュアル』『全商品カタログ』『概要書面』などを利用し、十分にご理解いただきましょう。

特に、次の内容については必ず伝えます。

①サンテアージュ OX-288やヴィブラン アンサンブルヌーヴォなどの取扱製品について（種類、内容量など）
②サンテアージュ OX-288やヴィブラン アンサンブル ヌーヴォ購入について（この取引に伴う負担について）
③この取引において得られるボーナスについて
④契約の解除（クーリングオフや中途解約）の方法について
⑤その他、相手方の判断に影響を及ぼす重要な事項について

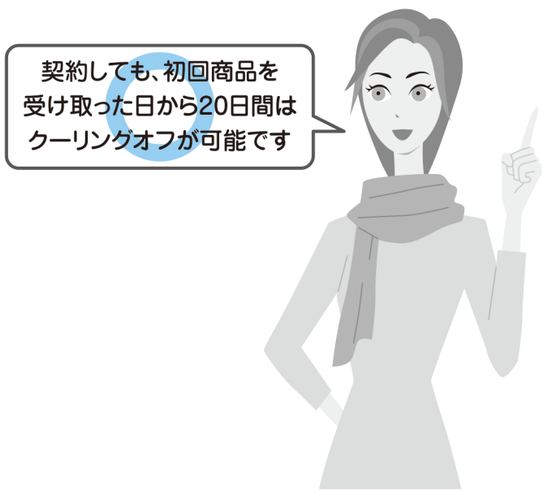
4 『概要書面』を必ず渡してください。

『概要書面』は、特商法により契約前の交付が義務づけられている大切な書面です。したがって、ニナファームジャポンでは、お渡し忘れがないよう『会員登録申請書』とセットになっています。

会員登録申請書の提出時には、申請書の「お客さま控」(5枚目の黄色い書面)と、その後に続く『概要書面』を、必ずその場で入会希望者にお渡しください。



5 必ずクーリングオフの説明をしてください。



契約の解除(クーリングオフや中途解約)の方法については、会員登録申請書の記入前に、きちんと説明しなければなりません。

ニナファームジャポンにおけるクーリングオフ期間は、初回商品が到着した日(「商品」および「契約書面」を受領した日)から起算して20日間です。はがきなどの書面による申し出により解約できます。

また、クーリングオフ期間終了後も、解約申請書、または必要事項を記入した書面の提出により、いつでも中途解約が可能です。

6 勧誘してはいけない方々とは?

相手が20歳以上の成人であっても、学生の場合は勧誘してはいけません。

また、ご高齢の方など相手の判断力にあまりにも懸念があるときは、お一人のときの説明や契約締結は避けましょう。ご家族やご親戚の立ち合いのもとで行なってください。

このほか、相手の方の知識・経験不足につけこんだり、経済的に不相応・不要な出費を強いるような無理な勧誘も行なってはいけません。



7 収入についてのオーバートークは厳禁です。



ビジネスの説明をするとき、「必ず儲かる」など、誰もが簡単・確実に収入が得られるような誤解を招く表現をしてはいけません。ボーナスはその会員の方の努力と周囲のサポートの成果であり、誰もが成功できるとはかぎらないからです。

ボーナスプランの説明に当たっては『メンバーズマニュアル』などを使用し、正しく理解していただきましょう。

8 相手に迷惑をかけていませんか?

ニナファームジャポンの製品の良さ、そしてビジネスの魅力について知ってほしいという熱意のあまり、周囲や相手の方に迷惑をかけていませんか?

強引で威圧的な態度で契約を迫ったり、相手が断って「帰りたい」と言っているのに帰さない、相手の方の同意がないのに夜遅くや朝早くなど常識的でない時間帯（夜9時～朝8時）に電話したり訪問するなどの行為は禁止です。相手の方への気遣いを忘れないようにしましょう。



9 インターネットで勧誘してはいけません。

インターネットを利用し、不特定多数に向け勧誘を行なってはいけません。特商法の「広告」とみなされ、内容によっては違反となります。電子メールはもちろん、ホームページやブログ、さらにFacebook（フェイスブック）、mixi（ミクシィ）、Twitter（ツイッター）、LINE（ライン）などのソーシャル・ネットワーキング・サービス（SNS）なども対象です。

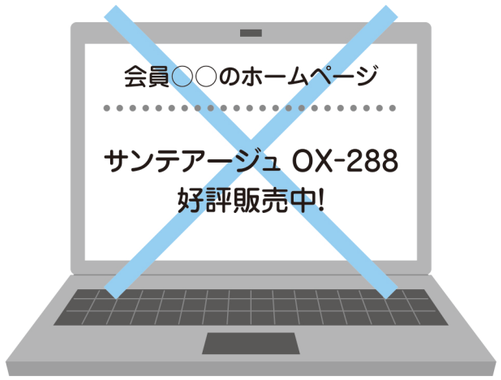
インターネット上では、気軽な情報発信のつもりが、不十分・誇大な表現がひとり歩きしてトラブルにつながることもあります。会員一人ひとりが注意しましょう。



10 インターネットで製品を販売してはいけません。

ニナファームジャポンでは、会員がインターネットを利用して、製品を販売することを禁止しています。ご自分のホームページなどを通じてはもちろん、インターネットオークションなどに出品してもいけません。

製品だけを気軽に使いたいお客さまに対しては、ニナファームジャポンの通信販売サイトをご紹介してください。



11 断られたのにしつこく誘っていませんか?



特商法は、契約しないと意思表示した消費者に再勧誘してはいけない、と規定しています。

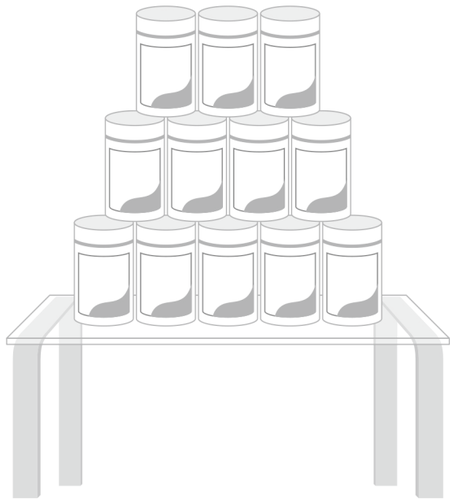
相手が「けっこうです」「必要ありません」「お断りします」など、会員登録や製品購入の意思がないことを示したときは、それ以上の勧誘をしてはいけません。言葉ではなく態度で示された場合も同じです。

12 過剰な量を注文したり、させていませんか?

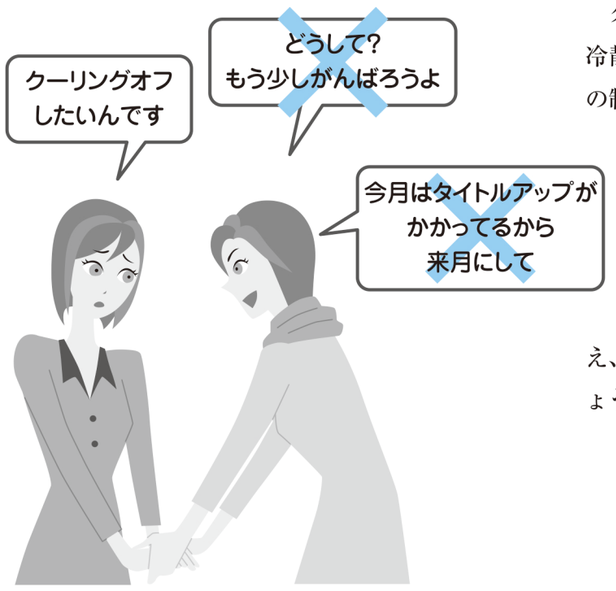
安定した市場形成をするためには、会員数の拡大とともに継続した商品愛用者の形成が大切です。

自己のボーナスやタイトルアップのため、不要不急な商品を自ら購入したり、またはグループの会員へ購入を推奨したりしてはいませんか？

とくにグループの会員に対しては相手の立場に立ち、「常識的」な商品をご案内することが大切です。



13 クーリングオフを妨げてはいけません。



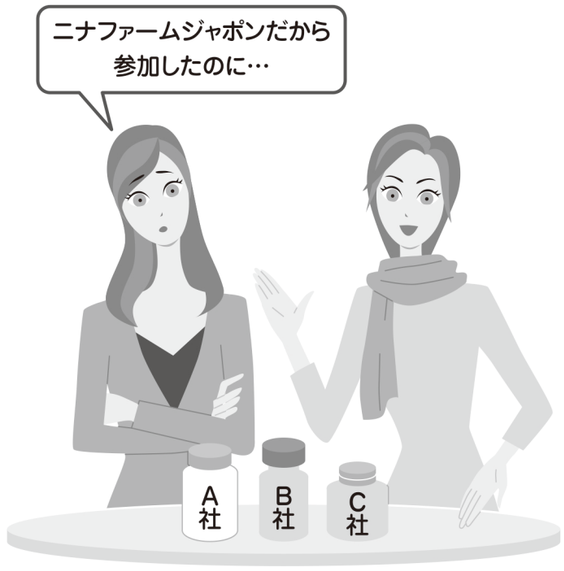
クーリングオフは、契約した後も頭を冷やして冷静に考え直すことができる、消費者を守るための制度です。したがって、クーリングオフを妨げる言動は一切してはいけません。

制度について説明していなかったり、「クーリングオフしたい」と相談されたときに契約の続行を説得するのも、クーリングオフ妨害になります。相手の方の気持ちを考え、速やかに手続きの方法を教えてさしあげましょう。

14 他のネットワークビジネスに勧誘してはいけません。

ニナファームジャポンでは、会員規約により、ニナファームジャポンの会員に対して、競合他社のビジネスに勧誘したり製品を販売することを禁止しています。

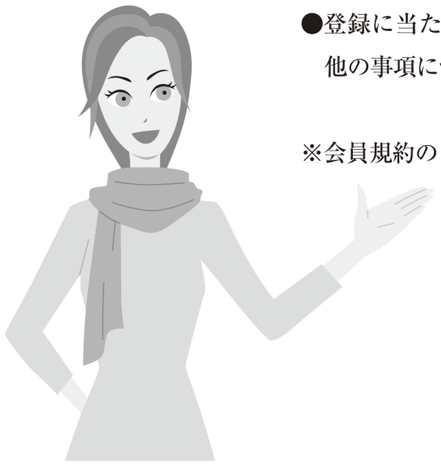
ニナファームジャポンの会員になられた方々は、ニナファームジャポン独自の製品やビジネスに魅力を感じたからこそ、参加してくださっています。その方々に手のひらを返して他のビジネスや製品をお勧めする行為は、せっかく築いた信頼関係を壊すことにしかならないということを認識しましょう。



以上のほかにも、次のようなルールがあります。

- ●目的を隠して誘引し、公衆の出入りする場所以外で勧誘すること
- ●消費者金融等の借り入れを勧め、登録申請させること
- ●登録に当たって、名義借り、架空名義、二重名義等、氏名・年齢・住所その他の事項について、虚偽の記載を行なうこと

※会員規約の「勧誘・活動上の注意点」もよくお読みください。



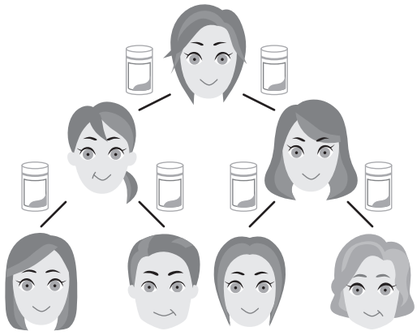
ネットワークビジネスは
ねずみ講ではありません。

ねずみ講は、加入者が次々と新規会員を勧誘し、ねずみ算式に会員を増やすことによって、加入の際に自分が支払った金額以上の金銭を得ようとする一種の金融組織です。「無限連鎖講の防止に関する法律」で禁止されています。

ねずみ講には金銭の配当しかないか、もしくは商品を介在させたとしても粗悪なものだったりします。根拠なく「多額の利益が得られる」とうたって勧誘する場合も、ねずみ講とみなされます。いずれにしろマネーゲームであり、新規加入者がいなくなれば破綻し多数の被害者を出すことから、運営することも参加することも違法です。

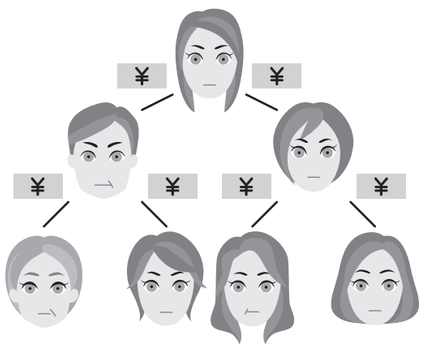
一方、ネットワークビジネスは、組織内に商品の流通があり、愛用者である会員がクチコミで人から人へと伝えることによって流通が拡大していきます。特商法の「連鎖販売取引」に該当する、合法的な取引形態です。

ネットワークビジネス
（連鎖販売取引）
商品を販売



合法

ねずみ講
（無限連鎖講）
金銭を集めて配当（商品があっても粗悪）



違法

製品説明編
製品説明時のルール

製品説明時のオーバートークに気をつけましょう。

ここでは、医薬品医療機器等法をはじめとする法規制について学びます。
ニナファームジャポンの製品の良さを伝えたいがゆえに、
ついオーバートークをしていないか注意しましょう。

医薬品医療機器等法で禁止されていること

健康食品について

(サンテアージュなど)

健康食品の説明をするときに、以下のような「効能効果」に当たる表現をしてはいけません。医薬品と誤認されるおそれがあります。

①病気の治癒または予防をうたうこと

例：「ガンに効く」「生活習慣病の予防」「肝機能に不安がある方に」など

②からだの組織機能の増強・増進をうたうこと

例：「老化防止」「若返り」「免疫機能を強化」「プルプルの肌に」など

③上記（①②）を暗示すること

例：「メディカル○○」「○○学会で○○効果が発表された」など

化粧品について

(ヴィブラン、サヴォン アンベリールなど)

化粧品は、医薬品医療機器等法により表現できる範囲が決められています。以下のような表現をしてはいけません。

①化粧品に対して認められている効能効果の範囲を超える表現

例：「シミやシワが消える」「細胞活性化」「肌を酸化から守る」など

②効能効果を保証する表現

例：「1週間でたるみが解消」「誰でも美肌を実感」など

③安全性を保証する表現

例：「100％天然成分だから安心安全」「敏感肌の方にも安心」など

1 なぜ医薬品医療機器等法で健康食品が規制されるのですか?



医薬品医療機器等法は、病気の診断・治療・予防に使用される「医薬品」について、品質や有効性、安全性を確保するための法律です。その医薬品医療機器等法で、なぜ「食品」である健康食品が規制されるのでしょうか。

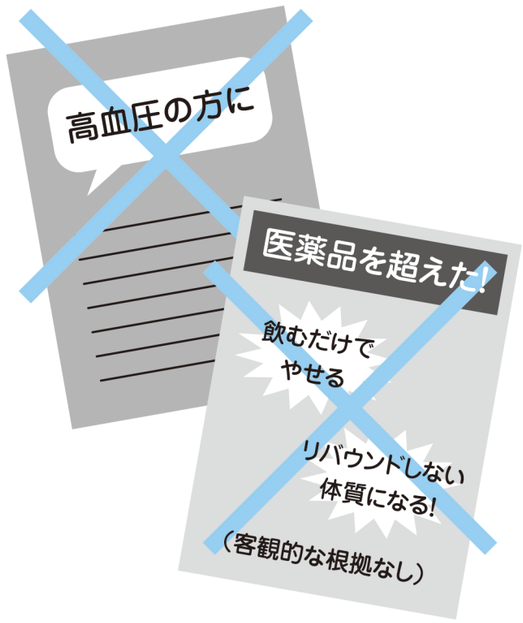
それは、「医薬品」的な誤認を与えるような食品が流通することで、消費者が正しい医療を受ける機会を失い、病気が悪化するといった危害が起きるのを未然に防ぐためです。また、医薬品と食品が混同されて医薬品への信頼が揺らぐ事態にならないよう、健康食品の規制にもかかわっているのです。

2 健康増進法や景品表示法にも注意。

製品説明に当たっては、「健康増進法」や「景品表示法」にも注意が必要です。

健康増進法は、健康食品を含む「食品」に対し、「糖尿病の人に」「免疫機能の回復」など健康の保持増進の効果を期待させるような表現をすることを禁じています。

景品表示法は、「食べるだけでやせる」「最高のダイエット食品」など、客観的・合理的な根拠がないのに商品を実際よりも著しく優れていると誤認させるような、虚偽・誇大な表示を禁じています。



3 「効能効果」をうたってはいけません。



「効能効果」は医薬品のみに認められた表示であり、健康食品がうたうことは医薬品医療機器等法違反になります。

具体的には、病気に対して「効く」「治る」「予防する」「○○病に良い」など、病気の治療・予防ができるとする表現は禁止です。「体力増強」「疲労回復」「老化防止」「免疫機能を高める」など、からだの機能を増強・増進するかのような表現もしてはいけません。

4 「用法用量」を指定してはいけません。

「1日3回、毎食後に○包」など「用法用量」(摂取時期や量、方法など) の細かい指定は、医薬品にのみ認められています。食品での指定は医薬品医療機器等法違反です。

ただし、食品としての目安量を示すことは認められています。ニナファーム ジャポンの製品の場合は、パッケージに「お召し上がり方」を記載してあります。飲み方を聞かれた場合は、記載どおりにお客さまにお伝えしてください。



5 体験談に注意しましょう。



口頭で話すだけで医薬品医療機器等法違反です。

病気や症状を挙げて「治った」「改善した」とする体験談は、「効能効果」の暗示と判断され、医薬品医療機器等法違反になります。「その人の体験が事実であったとしても、すべての人に同じ結果が現れるとは考えられない」というのが行政の見解です。

ご自身の体験談や見聞きした体験を話して、勧誘を行なってはいけません。こうした体験談は人から人へと伝わるなかで誇張されがちです。医薬品と同じ働きをするかのような誤認を招くと危険ですので、十分に注意しましょう。

文書で配布してもいけません。

体験談は口頭だけでなく、文書にして配布するのも医薬品医療機器等法違反です。配布対象を友人やグループ内に限定したとしても違反であることに変わりありませんので、気をつけましょう。

もちろん、インターネットを使ってブログなどに掲載するのも禁止です。



6 「使用前・使用後」の写真を使ってはいけません。

健康食品や基礎化粧品などにおいて、商品を使用する前と後で体型や肌の状態などが変わったという写真や図を使って勧誘してはいけません。これらは効能効果が確実であるかのような誤解を消費者に与えるため、医薬品医療機器等法違反となります。たとえ事実であったとしても使ってはいけません。



7 効能効果を暗示する資料は使えません。

「効く」「治る」とは言わなくても、例えば、製品に含まれる原材料や成分の効能効果に関する書籍や新聞・雑誌などの切り抜き、学術論文の抜粋、学会発表の資料、医師や医学団体の推薦文、体験談などをビジネス活動に使用していませんか？それらをビジネス活動のなかで製品に結び付けて利用している場合は、効能効果を暗示する広告とみなされ、医薬品医療機器等法違反となります。



8 「好転反応」と称して継続を勧めてはいけません。

製品を使用したり摂取した後に、発疹や下痢などからだに何らかの症状が出た方に対して、「好転反応」「めんけん（瞑眩）反応」「一過性のもの」などと効果の証であるかのように言うのは、効能効果の表現に当たります。適正な治療の機会を奪って健康被害を発生させることになりかねませんので、継続使用を勧めてはいけません。



9 医薬品医療機器等法違反にならない表現は?

「胃腸の健康維持に」「目の栄養補給に」というようにからだの特定部位を指したり、「病中病後の栄養補給に」など使用時期を特定した表現は、医薬品医療機器等法違反になります。

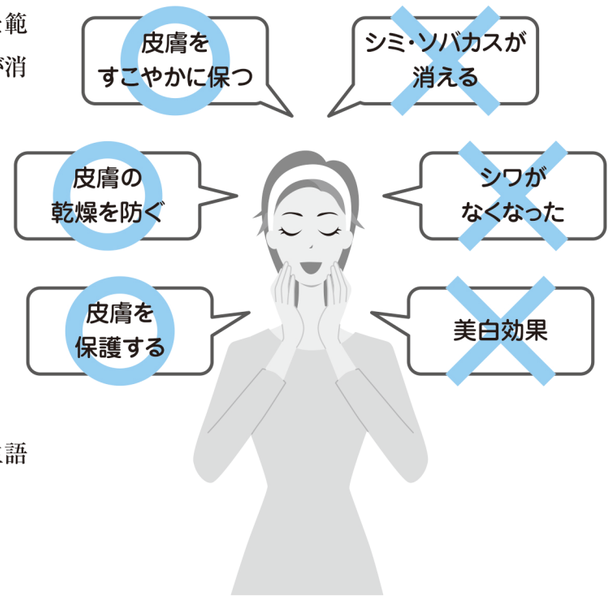
「健康維持」や「栄養補給」「美容」などの表現は、それ自体は医薬品的とはみなされません。したがって、「毎日の健康維持に」「栄養補給に」といった表現をするようにしましょう。



10 化粧品には決められた表現があります。

化粧品は、医薬品医療機器等法で定められた範囲を超えて表現することはできません。「シワが消える」「美白効果」などの表現は使用できませんので気をつけましょう。

また、「皮膚にうるおいを与える」「肌のキメを整える」などは認められていますが、これらの表現を使って話すときでも、体験談にはならないようにします。「私はヴィブランのジェルで肌がしっとりしたのよ」ではなく、「ヴィブランのジェルは肌にうるおいを与えてくれるのよ」と製品を主語にして話すとよいでしょう。



11 自作資料は事務局の承認が必要です。

ニナファームジャポンでは、会員の皆さまのビジネス活動をサポートするために、商品カタログなどをご用意しています。説明時には正規資料としてご使用ください。

なお、会員がグループや個人で作成する販売促進用の自主制作物は、関連法規や会員規約に違反しないよう、必ずニナファームジャポンの承認が必要となります。事務局の許可なく、作成・使用してはいけません。また、ニナファームジャポンの会社ロゴや商品ロゴも承認なく使用してはいけません。



おわりに

健全なビジネス活動で
会社やビジネスの認知向上につなげ、
ビジネスをしやすい環境を築いていきましょう。

近年、企業の社会的責任として「コンプライアンス」が強く求められるようになっています。
コンプライアンスとは、法律や社会のルールを守って、誠実に行動することです。
これは、会員の皆さまのビジネス活動においても同じです。

本書では、ニナファームジャポンの会員としてビジネス活動を行なう際に、
必ず守っていただきたい事項を取り上げました。
会員の皆さまには、本書の内容の理解と順守、
そして、お客さまの立場に立った誠実な行動をお願いいたします。

特に気をつけていただきたい注意点を以下に再掲します。

- 勧誘時には、ニナファームジャポンビジネスが特商法に定められた「連鎖販売取引」であることをはっきりと告げたうえで、必要事項を必ず伝えてください。
- ビジネス説明の際、「絶対儲かる」「楽して儲かる」「登録するだけで収入になる」など、収益を得ることが確実であると誤解させるような表現をしてはいけません。
- 製品説明の際、「○○が治る」「細胞の酸化を防ぐ」など、効能効果に当たる表現をしてはいけません。

会員一人ひとりが「コンプライアンス」意識を高め、健全で誠実な活動を実践することで、
ニナファームジャポンビジネスに取り組みやすい環境を築いていきましょう。