

特商法

ご存じ
ですか？



会員の方が製品をご愛用しながら人から人へとお伝えしていくなかでボーナスを得られるニナファームジャパンのビジネスは、一般に「ネットワークビジネス」と呼ばれています。ネットワークビジネスは「特定商取引に関する法律(特商法)」の「連鎖販売取引」に該当し、守るべきルールがあります。法律にもとづいた健全なビジネス活動で、ニナファームジャパン・ビジネスを大きく育てていきましょう。

勧誘シーン別 特商法が定めるルールを守りましょう。

勧誘前

ニナファームジャパンの製品やビジネスの紹介に際して、相手の方に事前に必ず伝えなければならないことがあります。

- ①氏名
- ②株式会社ニナファームジャパ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)の購入および定期購入の申し込みが必要であること

以上を伝えたくて、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、それ以上続けてはいけません。

伝えて
いますか？

NG!

「健康セミナーと一緒に行かない？」
「すごい話があるので、ぜひ会いたいので」
「儲け話があるけど聞く？」

OK

「私〇〇は、株式会社ニナファームジャパンという会社が主宰するネットワークビジネスの会員になっています。健康食品の購入を伴うビジネスなのですが、私にはとても良いお話だったので、△△さんにもぜひご紹介したいと思っています。会ってお話を聞いていただけますか？」

勧誘時

勧誘に際して、ニナファームジャパ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教えてください。

そして、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て、下記について十分にご理解いただきましょう。

- ①サンテアージュ OX-288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の購入価格について(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

必ず説明
しましょう

NG!

「通信販売の一種ということにして、簡単に製品の話だけしよう」

会員登録
申請書の
提出とともに

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。会員登録申請時には、会員登録申請書5枚目の「お客さま控」とその後に添付してある概要書面を、必ず入会希望者にお渡しください。

こんな行動は特商法違反です。

特商法では、消費者をトラブルから守るために、さまざまなルールを規定しています。
健全なビジネス活動のために、もう一度、ご自身の行動を振り返ってみましょう。

rule1

勧誘してはいけない方をお誘いしていませんか？

20歳以上の成人であっても、学生を勧誘してはいけません。あまりにも高齢の方など相手の判断力に懸念があるときは、親族等の立ち会いのもとで行なってください。

また、相手の方の知識や経験、経済の状況などに配慮しない無理な勧誘もしてはいけません。

rule2

相手のことを考えない行動で、迷惑をかけていませんか？

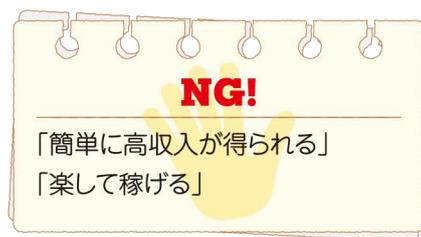
強引で威圧的な態度で契約を迫ったり、相手が断り「帰りたい」と言っているのに帰さない、相手の方の同意がないのに夜遅くや朝早くなど常識的でない時間帯(夜9時～朝8時)の電話、訪問など…。このような行為は、絶対にしてはいけません。



rule3

ボーナス説明時のオーバートークは厳禁。

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りません。ビジネスの説明をする際には、「必ず儲かる」といった誤解を招く表現をしないよう注意してください。

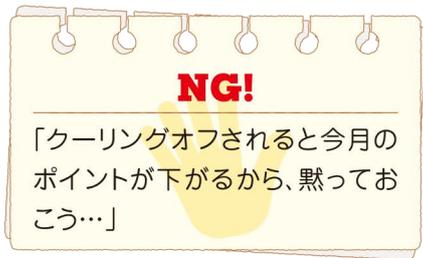


rule4

クーリングオフについて必ず説明しましょう。

勧誘の際には、必ずクーリングオフについて説明してください。ニナファームにおけるクーリングオフの期間は、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。

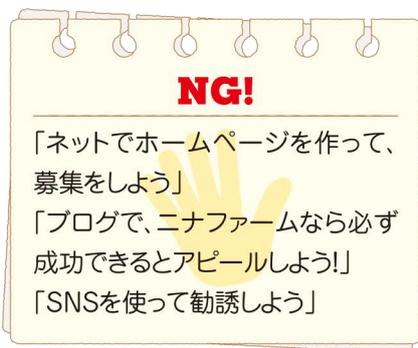
※はがき、FAXなどの書面または電子メールなどで、クーリングオフの手続きができます。



rule5

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(電子メールやホームページ、ブログなど)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。



rule6

断られたら、しつこく誘ってはいけません。

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。



時には、自分でも気づかないまま、法律やマナーに反する行動をとっていることがあります。法律が定めるルールや常識的なマナーを守って誠実に活動することが、会社や製品、業界への信頼と、ビジネスをしやすい環境づくりにつながります。「まるい情報を、まるのまま伝える」。これがビジネスの基本です。



不安なことがありましたらニナファームジャポンまでお問い合わせください。

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>

[受付時間/月～金:午前10時～午後6時 土:午前10時～午後5時] ※日・祝日は受け付けておりません