

## フォーデイズ コンプライアンス理解度セルフチェック

文章を読んで、内容が合っているものは○、違っているものは×をつけてみましょう。

Q1. フォーデイズでは80歳以上のご高齢者の新規登録の際には、ご家族の同意が必ず必要である。	
Q2. 30歳など社会人の年齢に達していた場合は、学生であっても勧誘ができる。	
Q3. 80歳未満だが認知症の可能性があったので登録をしなかった。	
Q4. 登録の勧誘をする際にとりあえず「お茶でも飲もう」と誘い、その後でタイミングを見て、詳細を説明すれば問題はない。	
Q5. フォーデイズの販売形態は、特商法で定められている連鎖販売取引で勧誘の際は必ず「連鎖販売取引」であることを説明しなければならない。	
Q6. 登録時に時間が無ければ、「概要書面」を渡して「読んでおいて」と言えば問題ない。	
Q7. 勧誘の際は、「特定負担」として初回2ヶ月分の製品購入と3ヶ月目以降の定期購入について、また、ビジネスに必要な費用を説明する必要がある。	
Q8. 勧誘や登録時に、「家族が多いから」、「多く登録する方が割安になる」などと言って過量な(多くの)購入をすすめてはいけない。	
Q9. 「あなたの病気が良くなる」「がんが治る」などと言って勧誘することは不実の告知で、してはいけないことである。	
Q10. 新規で登録する人から「時間が無いので、登録用紙を書いておいてほしい」と言われても、登録用紙を書くことは代筆行為となり、禁止されている。	
Q11. 10日前に契約したが昨日、製品が届いたので、クーリング・オフはできない。	
Q12. 自己のグループ会員から「辞めたい」と言われたので、解約者ご本人で手続きする方法を伝えた。	

気になることがあれば下記へお電話ください。

- 紹介者や上位者の対応に不安があり言いにくい
- クーリング・オフなど解約の仕方を教えてほしい
- 注文や契約していないのに製品や書面が届いた
- が治る!などと説明されたが大丈夫か?

# フォーデイズ コンプライアンス BOOK

実用編

～法令順守～

正しいルール、  
守って伝える、  
大事な人へ

ご注文、各種変更、お問合せは  
「お客さまダイヤル」

**0120-950-888**

受付時間 平日9:45～17:30 他

気になることはお気軽にご相談ください  
「消費者相談ダイヤル」

**0120-033-007**

受付時間 平日10:00～17:00



Fordays.jp

PW201909



フォーデイズ株式会社 <https://fordays.jp/>

東京本社:〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町6-7

本 店:〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-13-21



# はじめに

人と人とのつながりが大切なフォーデイズでの活動にとって一番大切なことは「信頼」です。

フォーデイズの活動を広げ、  
大事な人に正しく伝えて「信頼」を得つづけるためには、  
まずは自分自身が活動にかかわる法律や  
フォーデイズの会員規約などを理解し、  
守ることが必要です。

コンプライアンス(法令順守)に基づいた誠実な会員活動は、  
消費者保護のためであると同時に  
あなた自身の価値を高めることにもなります。

人と人とのつながりを大切にし、  
日々を重ね、豊かな人生のためにともに歩んでいきましょう。

## Contents

■ はじめに	1,2
■ 会員登録をおすすめするときの5つのステップ	3,4
1.はじめに確認しましょう	5
2.きちんと説明するためのアポイントをとりましょう	6
3.フォーデイズの説明	7,8
4.会員登録について最終確認	9
5.登録後のフォロー	11
■ 守らなければならない法律	
● 特商法について	12
● 薬機法について	13
● 個人情報保護法について	14
■ フォーデイズ コンプライアンス理解度セルフチェック	裏表紙

フォーデイズでは「正しいルール、守って伝える、大事な人へ」の  
スローガンのもと、「コンプライアンス」の向上に取り組んでいます。

私たちフォーデイズは、  
「勧誘目的の不明示」と「不実の告知」をしません！



あなたと大事な方との信頼関係を守るためにも、  
特商法(P12参照)を理解し、正しい勧誘活動を  
身につけましょう。

私たちフォーデイズは、  
「ご高齢者」とその家族を大切にします！  
ご高齢者の勧誘は、ご家族にも配慮して、慎重に行ないましょう。



80歳以上のご高齢者の登録には、**ご家族の同意と署名**が必要です。

※詳しくはP5をご覧ください

# 会員登録をおすすめするときの5つのステップ

～大切な人にきちんと伝えましょう～

普段のお付き合いの中で  
自然にアプローチをして  
いるかもしれませんが

大切な人との  
信頼関係を  
築くために

## スポンサーライセンス制度

2018年5月24日以降、勧誘・紹介活動を行なう場合は、スポンサーライセンス（新規紹介活動資格）の取得が必要になりました。

正しい知識や自信を持って大切な方へ伝えるためにぜひ、ライセンスを取得してください。

※詳しくは①「概要書面」P10をご確認ください。

## コンプライアンススコア制度

全会員にコンプライアンスに関するスコアが付与され、違反行為が確認された場合は、スコアが減点されます。

※詳しくは①「概要書面」P24をご確認ください。

1

はじめに  
確認しましょう



- ご高齢者の勧誘はていねいに、そして慎重に行ないましょう。
- 学生・未成年への勧誘は行なってははいけません。

※会員登録の条件は①「概要書面」P25、会員規約第4条をご確認ください。

2

きちんと説明するための  
アポイントをとりましょう



- フォーデイズの説明をすることの許可をもらいましょう。
- お誘いする目的と社名、氏名、連鎖販売取引であることを必ず伝えましょう。
- 迷惑な勧誘をしてはいけません。
- 公衆の出入りがない場所での勧誘はしてはいけません。

3

フォーデイズの説明  
お渡しする資料(書類)番号①②③④⑤



- ①「概要書面」と②③④の資料を必ず渡して説明しましょう。(下記参照)
- 初回2ヶ月購入、定期購入等の重要事項は特にていねいに説明しましょう。
- 努力をしないで収入を得られるなどの言い方はやめましょう。
- 「がんが治る」などは絶対に言ってはいけません。また、医療行為と誤解される説明や指示をしてはいけません。
- ⑤を使って、必要な説明をすべて行なったか説明を受けたご本人に確認していただき、記入してもらいましょう。(ステップ4にて行なっても問題ありません。)

4

会員登録について  
最終確認  
お渡しする資料(書類)番号①⑤⑥⑦



- ①「概要書面」を見ながら再度説明しましょう。(紛失されている場合は再度、お渡ししましょう)
- ⑦の書面をお渡してクーリング・オフ制度、解約についての説明をしましょう。
- フォーデイズのシステムや製品のことを理解、納得しているか⑤を使って再確認しましょう。
- 書類は必ず登録者ご本人に確認・記入してもらいましょう。
- ①「概要書面」や⑤⑥の本人控えの保管もお願いしましょう。

5

登録後のフォロー



- 相手の負担にならないようにコミュニケーションをとりましょう。
- クーリング・オフや解約の申し出があったら、速やかに受けましょう。
- 代理注文はご本人からの購入依頼があった場合のみ行ないましょう。

「～が治る」「～が改善する」「誰でも収入を得られる」は「不実の告知」になるため、いかなる場面でも言ってはいけません。

勧誘時に  
必ずお渡しする  
資料(書類)



①  
概要書面  
(入会のご案内)



② [表] サプリメントを正しく  
ご利用いただくために  
③ [裏] 消費者相談ダイヤル



④  
全国直販  
流通協会  
窓口



⑤  
勧誘に  
関しての  
説明確認書



⑥  
会員登録  
申請書



⑦  
退会(解約)  
申請書

※②と③は表裏一体型



# 高齢者への勧誘はていねいに、慎重に行ないましょう。



ご高齢者の勧誘は、ご家族の同意を得ましょう。

- ご高齢になるにつれ、理解するスピードや判断力が遅くなる場合があります。理解度を確認しながら、ていねいにわかりやすい説明を心がけ、必要に応じて繰り返し説明しましょう。
- 「判断力不足を悪用する行為」は特商法で禁止されています。ご家族へ心配をかけたり、法律違反にならないために、登録には十分な判断力のあるご家族の同席、または別途説明の時間を設け、ご家族の同意を得たうえで、登録してもらいましょう。

「判断力不足かも」と感じた場合は年齢に関係なく、必ずご家族に説明を行ない、同意を得ましょう。

- 話がかみあわない(話のつじつまがあわない)
- 同じことを何度も言う・問う・する
- 説明した内容が理解できない など

※80歳以上のご高齢者の登録にはご家族の同意と署名が必須です。  
 ※75歳以上の方の登録の際はご本人さまに会社から電話での確認があります。  
 (着信は「0120-945-407」と表示されます)

## お誘いする相手が登録条件を満たしているか確認します。



未成年者や学生への勧誘活動は、できません。

会員規約第4条で会員登録の条件を定めています。判断力の低い未成年、また学生の登録は禁止しています。※その他の会員登録の条件は①「概要書面」P25会員規約第4条にて確認しましょう。



# お誘いする時は、目的などを必ず伝え、説明の許可をもらいましょう。



普段のお付き合いの延長でお誘いをしてはいけません。

勧誘するには特商法で「氏名等の明示」として伝えるべき内容が定められています。親しい間柄や自分のことをよく知っている方でも、普段の会話の延長ではなく、あらためてフォーデイズの説明と勧誘であることを明確に伝えて、納得して聞いていただきましょう。

《必ずお伝えすること》

- お誘いする目的がフォーデイズの説明・勧誘であること
- サプリメント・化粧品などを取り扱っていること
- 連鎖販売取引であること  
フォーデイズの販売形態は特商法に定められた「連鎖販売取引」です。特商法では通信販売、訪問販売、連鎖販売取引などが規定されています。

違反すると、特商法の「明示義務違反」となります。

### OK・NGトーク例

**○** 今、フォーデイズという連鎖販売取引の会社の健康食品を使っているんだけど、ぜひあなたにもおすすめしたいの。もしよければ会って詳しく説明をさせてもらえないかしら？

- ✕** 近くにいるので、久しぶりにお茶でもしない？いい話があるの。
- ✕** ランチが無料で、プレゼントももらえるんだけど、一緒に行こうよ。

# 製品やビジネスについて 正しく伝えましょう。 (誤解させることはありません)



誤解を与えることや誤った情報、不正確な情報を話してはいけません。

勧誘に際し、不実のこと(うそとなること)を告げることは、特商法で禁止されています。また製品の場合、実際の性能よりもよいと誤認させることは景品表示法で禁止されています。正しい情報の中で、フォーデイズの魅力をお伝えしていきましょう。

### 《してはいけない具体事例》

- 「病気が治る」「●●(病名)に効く」など製品の性能を超えた効果効果(ご自身の体験談も含みます)を告げる
- 「努力をしないでも収入を得られる」などビジネスの不正確な情報を告げる
- 医療行為と誤解されるような説明や量の指示
- 会社作成以外の資料を使用した説明

違反すると、特商法の「不実の告知」となります。

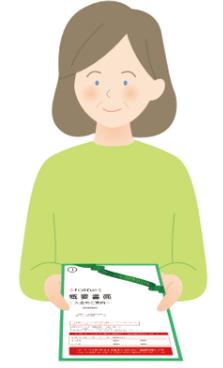
### OK・NGトーク例

- フォーデイズ製品を摂って、不足しがちな栄養素を補うことで、毎日快適に過ごしているわ。
- ナチュラル DNコラーゲンを飲んでがんが治った方がいるみたい。
- ムーサシリーズは肌にうるおいを与える化粧品よ。
- ムーサシリーズを使うとほうれい線が消えて顔が若返るわよ。

サプリメントは病気の治療や症状の改善をするための薬ではありません。栄養補給、健康維持のためにお召しあがりください。健康には食生活のバランスが大切です。

# 説明は「概要書面」をお渡しして行ないましょう。

お渡しする資料(書類)番号①②③④⑤



口頭のみでの説明は不十分です。必ず「概要書面」を使用しましょう。

勧誘する際は、①「概要書面」を含む書類をお渡しすること、契約するかしないかを判断するための重要事項を説明することが特商法で定められています。納得して登録していただくため、説明に不足が無いよう、また相手が内容を理解しているか確認しながら、ていねいにお伝えしましょう。①「概要書面」をお渡しするタイミングで、②③④の書類(P3,4参照)も同時にお渡しします。また⑤を使って、必要な説明をすべて行なったか確認し、記入していただきましょう(ステップ4にて行なっても問題ありません)。

### 《必ずお伝えすること》

- 特定負担(製品購入、発生費用)について** (概要書面P3~6参照)  
初回2ヶ月分の製品購入と3ヶ月目以降の定期購入について説明しましょう。支払方法、購入金額についてもわかりやすくお伝えし、ビジネスをする際に必要となる費用についても説明します。
- 特定利益(ボーナス)、ビジネス形態について** (概要書面P9~15参照)  
販売形態が特商法で定められた連鎖販売取引であることを伝えましょう。また、特定利益(ボーナス)が発生する組織形態である旨を説明します。
- 製品について** (概要書面P16~23参照)  
サプリメント、化粧品などおすすめる製品について正しく伝えましょう。

違反すると、特商法の「書面の不交付」「重要事項の不告知」となります。

### OK・NGトーク例

- フォーデイズは特商法で定められた「連鎖販売取引」という販売形態です。しっかりと製品が流通していて、その製品を紹介していくという本人の努力と実績に応じて収入を得られるビジネスです。
- 簡単に儲かる仕事で何もしないで毎月10万円もらっている人もいます。
- フォーデイズは会社から直接製品が送られてくる通販みたいな会社なのよ。





# 説明に納得いただいて、 契約していただきますよう。

お渡しする資料(書類)番号①⑤⑥⑦



書類(勧誘に関する説明確認書と会員登録申請書)は必ず登録者ご本人に記入していただきますよう。

## 《以下を徹底しましょう》

- ①「概要書面」を使用した再確認  
説明日より、日にちが経って契約する場合は①「概要書面」を使用して再度説明しましょう。(紛失されている場合は、再度お渡ししましょう)
- 「クーリング・オフ制度」「解約」についての説明  
「クーリング・オフ制度」「解約」について、ていねいに説明しましょう。(右記ページ参照)
- ⑤「勧誘に関する説明確認書」での確認  
すべての説明の後⑤「勧誘に関する説明確認書」を使用しながら、相手が内容を理解、納得しているかを再確認し、未記入であれば記入してもらいましょう。
- ⑥「会員登録申請書」の本人記入  
書類の記入は登録者ご本人が行ない、その場で本人控えをお渡します。
- ⑦「退会(解約)申請書」も同時にお渡ししましょう。
- 「プライバシーポリシー」についての同意をもらいましょう。

違反すると、特商法の「重要事項の不告知」となります。

また、代筆行為も会員規約第13条一般的禁止行為「本人の承諾の有無にかかわらず、他人の登録申請書その他本部への提出書類について代筆すること。」に相当します。

## OK・NGトーク例

- いつでも解約して退会することができます。
- 登録する前に最後の確認をするわね。「勧誘に関する説明確認書」に記入をお願いします。
- × 会員登録の解約には違約金が発生します。
- × 書類は、私が書いておくから大丈夫よ。

## クーリング・オフ

※概要書面P7を見せながら、説明しましょう。

お客様は、会員登録申請後、契約内容を確認する書面(契約完了のお知らせ)を受け取った日より数えて20日を経過するまでは、書面により申込み(契約)の取消(解除)をすること(以下「クーリング・オフ」といいます。)ができ、その効力は書面を発信したとき(郵便消印日付など)から発生します。この場合、①損害賠償及び違約金の支払いを請求されることはありません。②すでに引渡された製品の引取りに要する費用などの支払義務はありません。③すでに代金または対価の一部または全部を支払っている場合は、速やかにその全額の返還を受けることができます。なお、フォーデイズの製品(ドリンク・健康食品・化粧品

品・テパップシリーズ)については使用または消費した場合(ただし、会員がお客様に当該製品を使用または消費させた場合を除きます。)、その部分については代金返金の対象外となりますのでご注意ください。上記クーリング・オフの行使を妨げるために会員が不実のことを告げたことにより、お客様が誤認し、または威迫したことにより困惑してクーリング・オフを行なわなかった場合は、フォーデイズから、クーリング・オフ妨害の解消のための書面が交付され、その内容について説明を受けた日から20日を経過するまでは書面によりクーリング・オフすることができます。

## 解約・退会・返品

※概要書面P7を見せながら、解約・退会・返品についても説明しましょう。

クーリング・オフ期間が経過した後でも、いつでも解約し退会することができます。ただし、申請日によって退会日が異なります。返品は入会后1年未満で退会した会員に限り、一定の条件を満たしていれば製品を返品して購入価格の90%相当額の返金を受け取ることができます。それ以外の返品はお受けできません(不良品を除く)。

## 勧誘に関する説明確認書

必ず、「勧誘に関する説明確認書」①～⑦を登録者(登録を検討している)ご本人に確認と記入してもらいましょう。

お客さま確認事項	
① 「概要書面」を受け取り説明を受けました。 〈概要書面管理番号〉 _____ (先頭文字 アルファベット) ※「概要書面」の表紙にある〈概要書面管理番号〉を上記にご記入ください。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
② フォーデイズの販売形態は特定商取引に関する法律(特商法)に定められた「連鎖販売取引」であることについて理解しました。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
③ 毎月の定期購入契約で初回のみ2ヶ月分購入であることについて理解しました。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
④ クーリング・オフ制度について理解しました。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
⑤ サプリメントは薬ではないことを理解しました。	<input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ
⑥ 私は、1～5.までを理解して、会員登録を検討します。	
⑦ 申し込み者が80歳以上の場合、家族の同意が必要なることも理解しました。	
説明を受けた日 _____ 年 _____ 月 _____ 日 お客さま氏名(自署)	

- ① 「概要書面」の表紙に記載された管理番号を記入してもらいましょう。本誌P7(概要書面P27、会員規約第17条)
- ② 本誌P12(概要書面P1,2) ③ 本誌P7(概要書面P3,5,6) ④ 本誌P10(概要書面P7) ⑤ 本誌P8(概要書面P17)
- ⑥ 紹介者、またはトレーナーから「概要書面」を用いて十分な説明を行なった後、ご本人に記入をもらいましょう。
- ⑦ 本誌P5(概要書面P3)

## 以下の禁止行為に注意しましょう

- 威迫して困惑させる行為  
勧誘、契約の際に、脅して困らせることをしてはいけません。また、クーリング・オフや解約を妨害する行為をしてはいけません。
- 迷惑勧誘  
長時間にわたる勧誘や、しつこく何度も勧誘をしてはいけません。また、お断りを受けた場合、再度お誘いはできません。
- 公衆の出入りしない場所での勧誘  
公衆の出入りする場所以外の場所で勧誘をしてはいけません。

その他、迷惑な時間帯を避け、一方的に話し続けるなど、相手が不快になる行為はやめましょう。常に相手を思いやり、尊重したコミュニケーションを心がけましょう。

## フォーデイズの活動にかかわる法律を理解しましょう。

※フォーデイズの会員規約は、概要書面P25～29をご確認ください。

### 特商法とは

「特定商取引に関する法律(特商法)」は、事業者による違法・悪質な勧誘行為等を防止し、消費者の利益を守ることを目的とする法律です。具体的には、訪問販売や通信販売等の消費者トラブルを生じやすい取引類型を対象に、事業者が守るべきルールと、クーリング・オフ等の消費者を守るルール等を定めています。

#### 【取引類型】

訪問販売・通信販売・電話勧誘販売・連鎖販売取引・特定継続的役務提供・業務提供誘引販売取引・訪問購入の7類型

昭和51年12月3日施行後、各種トラブルに対応する形で 継続的な見直しが行なわれています。

### 連鎖販売取引とは

製品の愛用者などが独立事業主として営業活動に参画し、該当製品や役務サービスを提供する取引形態で、業界内では「ネットワークビジネス」「マルチレベルマーケティング(MLM)」などと呼ばれています。法律では特商法第33条に「連鎖販売取引」として定められており、製品などを購入する「特定負担」を条件に、会員として組織化し、会員が製品販売や斡旋をすると報酬(ボーナス)＝「特定利益」が得られるという取引形態です。

特商法では、「通信販売」「訪問販売」と同じように、営業行為の規制や契約の相手を保護する規定などが設けられています。



### 「ねずみ講」とは

連鎖販売取引が製品を販売するのに対し、「ねずみ講」は製品を販売せずに金銭だけを集めて配当する金銭配当組織であり、「無限連鎖講の防止に関する法律」で全面禁止されています。

ねずみ講は、集めたお金を配当に回していく自転車操業になり、新しい会員が増えないと破たんします。

## 相手の気持ちに合わせてフォローしましょう。



### 解約(クーリング・オフ)の申し出は速やかに受けましょう。

- 解約者ご本人が手続きをする方法(お客さまダイヤル)を伝えましょう。頼まれた場合のみ、責任を持って速やかに手続きを行なってください。

**お客さまダイヤル: 0120-950-888** 【受付時間】 平日9:45～17:30

○音声ガイダンスが流れたら、**2**を押してもう一度**2**を押すとつながります。

- 必要に応じてその他の方法もご案内します。  
○自動音声ダイヤル・FAX・WEB ※概要書面P7参照
- 妨害する行為は一切認められません。特商法違反「解約妨害」になります。

### 代理注文はルールをしっかり守りましょう。

- 代理注文はご本人から購入依頼があった場合に認められます。
- 本人からの購入意思がない代理注文は、会員規約第13条一般的禁止行為(3)「本人の承諾なく、他人の代理人として、製品を購入すること」に相当します。

### OK・NGトーク例

- |  |  |
|--|--|
| <p>○【解約(クーリング・オフ)を頼まれて】<br/>わかったわ。手続きができる「お客さまダイヤル」を教えるので直接手続きしてみてください。わからなかったら遠慮なく聞いてね。</p> | <p>✕【解約(クーリング・オフ)を頼まれて】<br/>クーリング・オフはできないわよ。</p> |
| <p>○ 先日依頼された製品の注文を行なっておきましたよ。</p>  | <p>✕【ご本人の購入意思を確認せずに】<br/>私が代わりに頼んでおいたわよ。</p>     |

5  
登録後のフォロー

1  
はじめに  
確認しましょう

2  
きちんと説明するための  
ポイントをとらましょう

3  
フォーデイズの説明

4  
会員登録について  
最終確認

5  
登録後のフォロー

