社会

「月々四千円で携帯かけ放題」外資生保元社長のマルチ商法

「今、凄いビジネスがあるんですよ。現在持っている携帯電話が、月々四千円でかけ放題になるんです。ドコモにかけてもauやソフトバンク、固定電話にかけても通話料が定額です。さらに、そのサービスを人に紹介するだけで、お金までもらえちゃうんですから……」

にわかには信じられないいかにも胡散臭い話だが、こう話すのは関西でレストランを経営するA子さん。

「ただし、入会金二千円を払って、『エキスパートアライアンス』という会社の会員にならないといけないんです。会員になれば、『携帯かけ放題』のサービスも受けられるし、人に紹介すればコミッションももらえる。さらに月々の会費を払うと、健康食品などを販売できる権利も。去年の十二月時点で申込者が四万人も集まっちゃって、一時募集を停止したんです。いま二次募集を始めたのでチャンス。ぜんぜん怪しい会社じゃないですよ（笑）」

――一月三十日、大阪。雑居ビルの手狭な会議室に約百五十人を集め、「エキスパートアライアンス社」の事業説明会が開かれていた。

冒頭、同社最高顧問が挨拶した後、壇上に三十代の男性が立つと、巧みな話術で「このサービス、皆さん、五人くらいなら紹介できますよね」などと語りかける。

「その五人がさらに五人ずつ紹介し、さらに五人……（省略）、少なく見積もって四千人が客になったとすると、月に約六十三万円の収入になります。これに健康食品や他の商品も販売すると、少なく見積もっても月額、約百万円の収入に」

これを男性は「現実味のある数字」と言い切り、安定収入が得られると強調する。

だが、そもそも、月四千円で携帯が「かけ放題」になるのだろうか。ある会員は、あくまで「米国の大手通信会社と特別な契約を結んでいるから実現できたサービス」とか、「監督官庁に申請中」などと説明するが、小誌が通信会社や総務省などに確認しても、そんな事実は全く見当たらない。

消費者問題に詳しい紀藤正樹弁護士がズバリ指摘する。

「はっきり言って、これはマルチですね。この契約書の中に『連鎖販売取引』と書かれていますから、自らマルチ商法と認めています」

麻生夫人も絶賛とウソ

しかし、前出のA子さんは全く疑う様子がない。

「携帯かけ放題のサービスが三月から始まると聞いています。健康食品だってちゃんとしている。だって、ここのトップは凄く偉い人なんですから。しかも、実は麻生総理の奥さんもこの商品を絶賛していて、『このサプリメントを飲んで体調が良くなった』と言っているんですから」

麻生総理の奥さんとは穏やかではない。エキスパートアライアンス社の会員が、健康食品のセールストークに「麻生総理の奥さんも愛用」という文句を使っていることは他にも確認できた。だが、麻生太郎事務所に確認したところ「本人も夫人も同社を全く知らないし、関係もない」と困惑するばかり……。

では、こうしたマルチ商法を展開する〝凄く偉い人〟とは、一体何者なのか。

経済部記者がいう。

「エキスパートアライアンス社の親会社・エキスパートグループホールディングスの代表取締役社長は中川博迪氏。外資系保険会社、アリコジャパンの副社長やアクサ生命の社長を務めていた人物なんです。アクサ生命を辞めた後、同社を設立。当初は無認可共済事業を展開し、マルチ的な手法で会員を集めていた。ちなみに、アクサの元社長が作った会社だからなのかは知りませんが、エキスパートアライアンス社は通称『エクサ』と呼ぶそうです」

アクサ生命の社長まで務めた人物が一体どうして携帯電話事業のマルチなのか。中川氏を自宅マンションで直撃するとインターフォン越しに、こう答えた。

――携帯かけ放題サービスが始まると聞いたが。

「今の段階ではちょっとお話しできないんですけど」

――でも三月にサービスが開始されるのでは？

「いえいえ、まだ決まってないですよ」

麻生総理や夫人との関係も一切否定し、すでに説明会まで行っている携帯電話事業のサービス開始時期も「鋭意、開発中」（広報担当者）と答えるのみ。

現在勧誘を受けている三十代の女性は、「仮にサービス自体がウソだとしても、数千円を損するだけだから、やってみようかな」と話すのだが、弁護士で東京経済大学の村千鶴子教授はこう警告する。

「一般的にマルチ商法は、自分の周りにいる信頼関係のある人のリストを作れと指導され、親戚や友達、同僚などをリストアップし、毎日電話やメールをするよう言われる。深刻なのはお金だけではなく、親しい人との信頼関係を失ってしまうことなんです」

うまい話にはご用心を。

中川社長（「エクサGHD」ホームページより）

など激しい言葉が並ぶのだ。

朝日新聞の労組といえば、これまで「御用組合」的な存在と言われてきた。

「組合の委員長は、出世コースだなんていうほどです。今から15年くらい前に賃金をめぐりストライキを1、2時間したときなど、それ自身が大きなニュースになったほどです」

と朝日新聞のベテラン社員は言う。

今回、公開質問状にまで発展した背景について、

「秋山社長で業績は降下するばかり。タクシーチケットまで廃止になり、経費削減も究極に近づくなっている。秋山社長の個人的なことでいえば、息子が3年前にクスリをやって捕まったにもかかわらず、そのまま居座っていることも不満に思っている人が多い。喜多執行委員長は政治部の経験もある、週刊朝日のエース記者。彼くらいしかここまでできないんじゃないでしょうか。拍手喝采の声が大勢です」(前出・ベテラン記者)

だが、これが経営陣に通じるかといえば、

「どうせダメでしょう」

という意見が大半だそうで、

「もともとがたくさんもらっているんだから、ボーナス40%カットでも、うちよりずっといい。40%カットでもいいから、朝日に行きたい」(毎日新聞現役記者)

とうらやむ声も聞かれるのだ。

企業の内幕

破たんした松本引越センター創業者が勧誘に歩く「携帯電話が激安」の奇妙な商品に「詐欺だ」のクレーム続々

2009年5月5日

2008年9月、民事再生法の適用を大阪地裁に申請した引っ越し専門業者の大手、松本引越センター。約50億円、負債総額を背負った破たんだった。

07年9月には、創業者で同社会長だった、松本博文氏の長男、修治社長が自殺。また、同社の手形、約6億円が取締役会の了承なく、市中に出回るなど、スキャンダルが絶えなかった。

会社が破たんして以降、まったく表舞台に出てくることがなかった松本氏。だが、その足跡を大阪や東京で発見した。

「これが問題になっとるんですわ」

と大阪のある会社経営者が差し出した、

〈エージェント登録申込書〉

というタイトルの書類。東京都千代田区に本社があるE社が出しているものだ。

「この書類に記入して、エージェントになってくれという。それで月額2000円を支払えば、携帯電話代金が不要という。そりゃ、安いですわ。おまけに、破産したとはいえ、松本引越センター創業者の話。2000円で済むならと飛びついたんです」

と前出の会社経営者は語る。

だがしばらくして、支払う料金が2000円から4000円に変更になった。それでも、安いと申込みをキャンセルはしなかったという。

「それどころか、次々に変な書類が届くようになったんです。会員になったので、商品を売ってくれとか、商品を渡すとか、身に覚えがないことばかり。売れたら、コミッションがもらえるとか、意味がわからない。そこで、送付元を調べたところ、携帯電話のE社です」

と会社経営者は言う。そして、肝心の携帯電話代金は、

「2000円を支払ったのは、今年1月ごろ。だが、今もって申し込んだ携帯電話の料金が安くなっていることはない。携帯電話会社にはこれまで通り、月1万円程度の料金を支払っています」

と話す。

そこで、彼がE社について調べてみると、

「消費者センターなどに苦情がよく寄せられる、マルチ商法的な会社だという。インターネットで検索しても、そのような情報が多くみられた。そこで、松本氏を問い詰めると『まだ安くなってませんか。いや、もうすぐなります。それより、エージェントのほうでなんとか、儲けてくださいよ』と変なことばかり言う。我々の仲間うちで何人も、2000円を騙し取られています。こんなもん、詐欺やとみんな怒ってますわ」