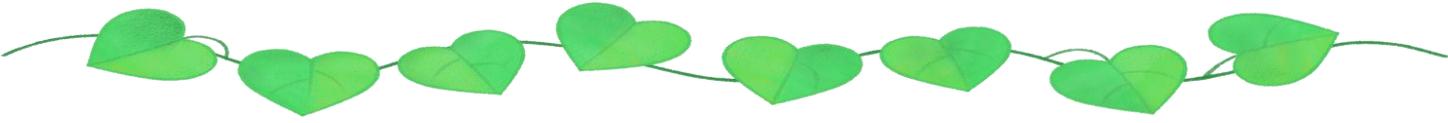


大切な人へお伝えしたいビジネスだから…



スリーピースビジネスは、連鎖販売取引です。

ネットワークビジネスは 特定商取引法 33 条で連鎖販売取引と定義されており合法です。

ビジネスを行うには、

- ・ マナー
- ・ ルール
- ・ モラルと法的知識が必要です。

それらを理解して守る事が必要不可欠です。

コンプライアンスに気を付けて広げましょう！

守ろう！モラルと法律！！

スリーピースで広がる 輪・話・和



スリーピースビジネスをされているかたからの 嬉しいお声を一部ご紹介致します♪

- ・時間に縛られないから、子育てしながらできる。
- ・ビジネス経験がなくても“教えてあげたい”という強い気持ちがあれば大丈夫！誰でも参加できるのが嬉しい。
- ・人と関わっている事が好きなので活動が楽しい！
- ・仕事をリタイアして出会ったのがこのビジネスです、新しいスタートを切り開いてくれました！！
- ・感謝の言葉を戴くと、幸せを感じてしまいます。
- ・モラルや法律について学ぶきっかけにもなりました。
- ・介護をしながらでも、ちょっと空いている時間に活動が出来るのが有難い。
- ・普段出会えない沢山の方とお知り合いになれました！
- ・お食事会やセミナーは、月に一度の楽しみです。
- ・性別や年齢を気にせず、参加できるのが良いですよ。
- ・色々なサービスを受けられるが素晴らしい！・家族や人間関係などアップラインの方が親身に相談に乗ってくれ、心身ともにサポートしてくれるので感謝です。
- ・体温管理の資格をとった事がきっかけで、自分や家族の体温など気にして生活するようになりました。

ビジネスを通して気付いたこと、学んだこと。

お客様の声の一部をご紹介します！

- ・楽しんで稼ごうと思ったが甘かった。地道にコツコツ真剣にやらないと収入は得られない。
- ・登録して終わりではなくフォローが大切！人との信頼関係が何より大切と気付いた。
- ・自分の当たり前が常識的ではなく指摘を受けたのが、言動など見直すきっかけになった。
- ・人へ伝える難しさを感じると共に、何とも言えないやりがいを感じます。
- ・活動するには法律も知っておかなければならないので勉強になる、まだまだ勉強中です。
- ・体温管理士の資格だけでなく、今度は販売員の資格もとりたいと思っている。
- ・週に一度は仲間勉強会をしています。
- ・上手くいかない日もあるけど、毎日刺激があつて充実しています。近道は無い。
- ・誠実にコツコツと積み重ねが大切と学びました。



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などを定めています。

【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種類

※継続的な見直しが行われています。

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。

余談

ねずみ講と連鎖販売取引の違いをご存知でしょうか？

連鎖取引は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。





Q1

初めてスリーピース（商品）の話をします、お誘い(アポ)する際は？

A：「久しぶりにお茶しよう、美味しそうなお店を見つけたの。」食事の誘いで会う。

B：「スリーピース製品の話などをしていただけ、どう？」どんな目的でお会いするかを事前に内容をお伝えしておく。

C：「ちょっと会って、話したい事があるんだけど、会おうよ。」会ってから、弊社又はサプリの話を初めてする。

答えはBです。

◆氏名などの明示//目的を告げないことは、法律で禁止されています。◆
スリーピース会員であり、スリーピース・商品・ビジネスの話をしたいこと、
ビジネスのスポンサリングであることを事前に明確にお伝えして下さい。



Q2

アポは取れたけど…どこで会う？

A：ご自宅へ伺う。

B：喫茶店や出入りの激しい飲食店等などの公共の場所

C：車で会いに行き、ちゃちゃっと車内で。

答えはBです。

密室や相手が断りづらくなる状況は行けません。

夜遅くまで引きとめたり、相手の都合を考えない言動や行動、相手が断れない状況にする事は威迫・迷惑になります。退去する旨の意思を表示した場合は、その場から退去させなければなりません。



Q3

話したら興味を持ってくれた！登録したいと言っている。

A：概要書面・個人情報保護方針等の書面を渡した上、クーリングオフなどをしっかり説明して納得してもらってから登録してもらおう。

B：概要書面・個人情報保護方針等の書面を渡したので、説明は省略してまずは登録記載してもらおう。登録してもらったら、また使うので書面は返してもらおう！

C：善は急げ！直ぐ登録してもらおう。

答えはAです。

◆書面の交付//説明の際には必ずお渡しして下さい◆
概要書面等の書類は渡すだけでは無く、内容を説明する事が重要です。



Q4 学生だけど 20 歳になり成人している人から、登録したいと言われた。

A：成人なら自己判断、登録してもらおう。

B：きちんと説明を行い本人も納得しているので、登録して貰う。

C：20 才を過ぎても学生のうちは登録できないので、卒業してからね。と断る。

答えはCです。契約書にも記載しております。

その他事項もくまなく check しましょう！



Q5 相手が忙しく時間が無いが、もう少し説明したい！

あとちょっとで登録してもらえる！でも帰りたいそう…

A：不適當な時間帯だし、もう相手が望んでいないなら終わりにする。

B：相手が断りづらい状況にして、とりあえずしっかり話を聞いてもらう。

C：もれなく説明はしたが、あと少しだけ！話し終わるまでいてもらう。

答えは A です。◆迷惑行為//不安や困ってしまう事・嫌がる事はしてはいけません◆
勧誘相手が帰りたいと言っているのに家に帰さないことを退去妨害と言います。



Q6 登録の際「代わりに書いて」と言われた。

A：本人記入でなければダメと断る。

B：本人の意思を尊重して代理で書いてあげる。

C：とりあえず代筆して登録して、後で本人に記入してもらえば問題ない。

答えは A です。

◆代筆は禁止しています◆

契約したという自覚と責任をもっていただく為にもご自身で記入捺印いただく。

手が不自由の為、記入が出来ない場合はカスタマーへご相談ください。



Q7 登録してもらったが、クーリングオフしたいと言われた。(対応対象期間内)

A：まずは理由を聞き、話し合う。

B：クーリングオフの期間が過ぎたと嘘をつきクーリングオフすることを辞めさせた、次回の商品は停止した。

C：迅速にクーリングオフの仕方を教える。理由を聞くのは葉書を出してからにする。書面にも記載があるので、自身でも読み不備なく行えるように理解するように促す。

答えはCです。

◆禁止行為//説明は理解してもらおう事が大切◆

ビジネス内容を十分に理解していないまま登録してしまった場合「聞いていない」などのトラブルに発展してしまう可能性があります。

①クーリングオフについて②登録時の特定負担などの購入に関する内容③収入(特定利益)についてはきちんとお話ししましたか?相手の質問へは誠実に答えましょう。



Q8 ビジネスに興味を持ってくれた!説明を求められた。

A：誰でも儲かる、簡単。と伝える。

B：アップラインの報酬の話教え「こんなに稼げる」と教える。

C：登録・購入しただけでは報酬は発生しない、コツコツ積み重ねが大切。弊社書面を用いて報酬に関する事をしっかりお伝えする。

答えはCです。

◆禁止行為//事実を教えましょう◆

「誰でも権利収入が得られる」「痩せる」「痩せた」など事実と異なることや誤解を招くことを言うてはいけません。



Q9 サプリメントを飲み始めて調子が良い。

効果効用を感じていて自身での実証もできるので伝えたい!

A：実際に効果効用を感じているし、本当の事だから言っても大丈夫。

B：個人差があると言え、ある程度のオーバートークも有り。

C：薬と勘違いされる発言や、効果効用を思わせる事は言うてはいけない。

答えはCです。

◆法令違反//製品について詳しく説明しましょう◆

「治った」「改善した」と伝える事は、効果効用の説明となり、法令違反となります。個人の感想であっても、誤解を招く可能性があります。
(薬機法に触れていないか今一度確認しましょう。)



Q10 契約したいと言ってくれた！でも「手続きが面倒臭いから代わりにサイン（記入捺印）しておいて」と言われた。

A：相手が望んでいるし、個人情報も知っているので代わりに書いてあげる。

B：しっかり相手に確認しながら漏れが無いように代わりに書いてあげる。

C：本当に契約の意思があるのかの確認も兼ねて本人に書いてもらう。

答えは C です。

◆代筆は禁止しています◆

本人が了承していても、親族であっても代筆は認めることが出来ません。
契約したという自覚と責任をもっていただく為にもご自身で。



Q11 商品と一緒に書類が届いたが、ずっとただ愛用していくつもりなので書類は必要ない。

A:概要書面・契約書面は法定書面です、大切に保管しましょう。

B:必要なければ破棄して構わない。

C：必要な人がいたら譲ってあげる。

答えは A です。

◆概要書面・契約書面の保管は大切に◆

重要事項が記載された書面で、契約内容を確認するものです。
クーリングオフが可能な期間の起算点にもなります。また、ビジネス思考の無いご愛用者様向けには スターターキット抜き をお勧め致します。



Q12 収入を得る方法を聞かれた。

A：努力と実績が必要と伝え、相手が理解するまでじっくり説明する。

B：アップラインがどんどん自分にもダウンを付けてくれて、組織が勝手に大きくなるよ。と伝える。

C：ニックネームや BC で新たに更に登録を勧める、又は追加商品を沢山購入する方法をお勧めする。

答えは A です。

◆誇大広告などの禁止//誤解を与えないように気をつけましょう◆

収入を得るためだけに新たに登録・追加商品の購入を強要してはいけません。
スポンサリングした方や、グループのフォローをして製品を愛用してくれる方が増え
・ビジネス活動が活発になる事で収入を得ることが出来ます。
※ボーナス発生詳細につきましてビジネスマニュアルを参照ください。



Q13 スリーピースを知って欲しいので、知人にスリーピースを知らせるメールを送りたい。

- A：スリーピースからの DM をコピーして送ってあげる。
B：自身が魅力的に感じた事をまとめ、メールしてみる。
C：同意を得てから送る。
-
-

答えは C です。

◆未承諾者に対する電子メール広告提供の禁止◆

本人への同意を得てから情報をお伝えしましょう。



Q14 共通の友人に仲良しグループの一人の電話番号を教えてと言われた。

- A：共通の友達なので、教えてあげる。
B：双方に了承を得てから友人に教える。
C：これを機に共通の友人で、お互いに知らない情報交換をする。
-
-

答えは B です。

◆個人情報保護法◆

個人情報とは、氏名・住所・電話番号・メールアドレス・商品購入歴・クレジットカード情報等が該当します。
本人の了承なく使用すること、第三者に提供する事は出来ません。
お預かりした個人情報は慎重に取扱・管理しましょう。



Q15 WEB・NET・SNS などを通じて在宅でビジネス活動が出来ると思うのですが。



ちょっと待って！そのやり方、法令違反してない？

違反すると、違反した方とスリーピースの両方が処罰の対象となります。

～おさらい～

ビジネスを初めて行う方は特にお読み下さい。

・氏名などの明示義務

連鎖取引を行う際には、お相手へ自分の氏名、スリーピース会員であることと商品“フコイダン DX”・勧誘（契約）が目的であることを事前にお知らせしなければなりません。

・書面の交付

契約をする前に相手の方に“概要書面”を交付しなければなりません。

契約後にはスリーピースより製品と一緒に契約書面・概要書面などの重要書面を交付いたします。

契約内容の確認とともにクーリングオフに関わる重要な書面です、必ず受け取らなければなりません。

・重要事項の不告知・不実告知

製品の性能もしくは品質、特定利益、契約の解除に関する事項(クーリングオフ)、その他、相手の方に判断影響を及ぼすことになると重要なことを故意につげないこと、または事実と異なることを告げる

・威迫・困惑

契約の解除を妨げるために、相手の方を脅して困らせること。

・ 目的を隠して公衆の出入りしない場所へ誘っての勧誘。

特定負担を伴う連鎖販売についての契約をする目的があることを告げ、公衆が出入りしない場所で、スポンサリングをすること。

不特定多数の一般人が自由に出入りしない場所（例えば住居・事業者の事務所・会議室等）等を公衆が出入りしない場所とされています。

・再勧誘の禁止

一度断られた相手の方にしつこく勧誘したりしてはいけません。

相手の方が「興味が無い」「いない」など、会員登録をする意思が無いことを示した場合はそれ以上は勧誘してはいけません。

・適合性の原則

高齢者やその他の判断不足につけこみ、契約することの禁止。

相手の知識・経験などを含め製品の購入可能かなど気にかけて下さい。

上記記載事項は一部ですので、より詳しく・しっかり学ぶためには 特定商取引ハンドブック などをご活用下さい。

しっかり学んできっちり守ろう！

皆さんにスリーピースだから大丈夫。と安心していただけるように…。

登録後のフォロー・コミュニケーションもしっかりしましょう

