

ビーラインビジネスはねずみ講ではありません

ねずみ講とは一般的に製品が介在しない、金銭の配当のみを目的とした組織を指し、最後はビジネスとして破綻することから法律で禁止されています。

ねずみ講の仕組みを簡単に説明しますと、まず自分が金品を出して組織に加入し、親会員になります。親会員となったら次々と子会員を集め、会費などの名目でリクルート料を取り収入をあげます。

つまり勧誘自体が自分の収入になり一般的に製品は介在しません。

ビーラインビジネスは、こうしたねずみ講とは異なり、人から人への製品の流通が成立して初めて収入を得る仕組みです。従って、勧誘自体が自分の収入になることはなく、対面で製品を紹介・販売することで初めて収入を得ることができます。

製品の紹介や販売に当たっては、品質の高い製品を紹介し、紹介された人も納得して製品を購入していることから現在まで多くの方に広まっています。

また、対面式で製品を紹介・販売することで、たくさんの方が自由に収入を得る機会を提供するビジネスモデルとしても認められています。日本の法律にもものっており、「特定商取引に関する法律※1」で規定されています。

※1「特定商取引に関する法律」は、以下の取引形態が公正に行われることにより、消費者の利益が保護されトラブルが未然に防止されて、円滑に商品の流通およびサービスの提供がされることを目的としています。

事業者が守るべき規則と消費者を守るためのクーリング・オフなどの制度が定められています。

対象取引形態

1. 訪問販売
2. 通信販売
3. 電話勧誘販売
4. 連鎖販売取引
5. 特定継続的役務提供
6. 業務提供誘引販売取引
7. 訪問購入

特定商取引法では、「連鎖販売業」を次のように規定しています。

1. 物品の販売（またはサービスの提供など）の事業あり
2. 商品の再販売、受託販売もしくは販売の斡旋をする者を
3. 特定利益が得られると誘引し
4. 特定負担を伴う取引をするもの