

平成24年( )第 号 賠償請求事件

原告 株式会社セントラルマーケット

被告

被告

### 準備書面1(被告)

スターティーインターナショナル株式会社(旧社名 株式会社セントラルマーケット)から訴訟のお誘いがあった為に、スターティーインターナショナル株式会社への準備書面1(被告)を作成。

スターティーインターナショナル株式会社の発信情報や周囲人物の発言、訴状からどのような虚言を周囲に流布しているのか手に取る様になる。

スターティーインターナショナル株式会社から周辺人物へ行っている説明は、裁判資料を見れば虚言である事が簡単に把握できる。

(原告準備書面1に対する反論等)

#### 第1 本件各記述の名誉毀損該当性について

1. 1ページ目 下から5行目

本件 Web サイトにおける「詐欺」という言葉は、一般の読者の普通の注意と読み方を基準とすれば、刑法上の「詐欺」(刑法246条)を意味する事として理解されるのもでありとの主張に対して。

詭弁だな。

原告の主張だと、街ですれ違う一般人に詐欺と聞いたら刑法の何条と言う事が直ぐに思い浮かび、その刑法内容も把握しているかの如く主張だ。

一般人は、詐欺に民法と刑法がある事すら知らない者も多く、裁判上の民事と刑事の違いなど殆ど知らないのが一般的だ。まして、法律の内容など知っている一般人など殆ど居ない。

また、辞書を引いてみるのも良い。辞書を引くと、下記の様に記載がある。

詐欺とは( goo辞書より)

1. 他人をだまして、金品を奪ったり損害を与えたりすること。「 にあう」「寸借」「振り込め」
2. 他人を欺く行為。民法96条では「相手方に対する意思表示について第三者が詐欺を行った場合においては、相手方がその事実を知っていたときに限り、その意思表示を取り消すことができる」とする。 詐欺罪

goo辞書で検索すると、上記2つの意味を表示する。  
もし、原告の主張が正しいのならば、詐欺とは

**刑法246条に抵触する条件で他人をだまして、金品を奪ったり損害を与えたりする事。**

と国語辞典で表記されないとおかしいだろう。

そもそも法律とは、ある概念から民事と刑事の法律ができています。  
概念が先にあり、原告の様な輩を野放しにしない為に判断基準を明文化したものが法律だ。

一般人が頭に思い浮かべるのは、この詐欺の概念だ。

**該当Webサイトで言う『詐欺』は、概念だ。一般人で、民法や刑法の法律を暗記して詐欺主張する人など居ない。**もし、司法関連等の仕事以外で刑法の詐欺罪に詳しい者が居るとしたら、詐欺師位だ。

詐欺師は、法の抜け道をかいくぐる努力を惜しまないからな。

2.2 ページ目 上から2行目～13行目

何度証拠を示して、被告を論破しろと言えば分かるのだ？

仮にも、IT（情報技術）を語ってる先生だろ？



ビジネスマンと法律実務家のためのIT法入門

編著者 石井邦尚

発行所 民事法研究会

定価 2,520円（税込）

ISBN 978-4-89628-739-4

発行日 2011年12月07日

判型 A5

頁数 266

3.2 ページ目 上から14行目～15行目

「詐欺」等は、原告が組織的、日常的に行っている物と理解されることも明らかである。

上記の様に原告は主張している。

何を根拠に被告の主張は間違っていると主張している？ 被告の主張を技術的に論破してみる。

被告が裁判上で明かした『原告悪業のカラクリ』を、下記に記載する。

U s i d eには、ユーザーが殆ど居ません。それは、初日のアクセス数をみれば一目瞭然です。これは、**他社のアクセス解析からも同様に読み取れ一目瞭然です。**(乙19, 26)

U s i d eにユーザーが存在しないのは、前訴での下記のやり取りからも判断できる。

被告は前訴控訴審でU s i d eの広告リンクをクリックしているのは99.9%ハイステージユーザーだと証言し、被告広告リンクのクリックに関するアクセス解析を請求致しました。

その際に、原告 株式会社セントラルマーケット 代表加藤 昌稔 は、『いいですよ。アクセス解析を出しますよ。ユーサイドの会員登録数は、8万人以上居ます。』と証言を行う。

その為に、被告が請求していたアクセス解析の文書提出命令が保留され、内容証明にて原告にアクセス解析の請求内容を送達(乙36)

**しかし、原告は99.9%ハイステージユーザーと確認できた為にアクセス解析は提出せずに、U s i d eにはアクセス解析と言う機能は無いと口頭弁論で供述。**

**しかし、被告に乙19は原告自らが提出している裁判証拠で、原告が機能が無いと証言しているアクセス解析の一部だろ戸突っ込まれ黙り込む失態を晒す。**

そして、裁判官にこれ以上の証拠は必要ないとアクセス解析の文書提出命令も却下され裁判終結。

アクセス解析については、乙52 2ページ目 4からが裁判上のやり取りの一部である。

**前訴被告証拠資料は、甲だが、本訴証拠資料で必要と思われる資料は乙として番号に相関性を持たせ提出済。**

乙52 7ページ目の事実関係の認否及び釈明、証拠提出を求める項目 1にて控訴人は、

**アクセス解析の文書提出命令を、絶対に取下げない。今後の裁判進行に非常に影響する証拠である。**

**アクセス解析は、サーバー会社でも1年間しか保存しない。その1年の期日はもう来ている。これ以上、アクセス解析の提出を延ばされる事は絶対にあってはならない。**

**前訴の裁判でも、裁判官が原告に対してハイステージに被告 U-side 広告を載せていたのかと問うた際に、原告は『その様な証拠は有るのですか？証拠を出して頂かないと・・・』と押し問答になっていた事からも、今後の裁判で証拠が無いと言い出すのは明白である。**

上記の様に被告は執拗にアクセス解析を原告に出させる様に催促しており、口頭弁論でアクセス解析について質疑の上、被告証言と論述が正しとの判断を受けた上で被告請求を取り下げられ裁判が結審し被告が勝訴している。

上記アクセス解析の口頭弁論の際に、

原告	U s i d e には、アクセス解析と言う機能は無いと口頭弁論で供述。
被告	乙 1 9 は、原告が裁判資料として、原告自らが提出したU s i d e のアクセス解析の一部だと戸突っ込まれ黙り込む失態を晒した。

上記のやり取りがあった事を再度記載しておく。

では、U s i d e が賑わっているかの様に装う為にどのような手法を使用したかと言う事になります。その手法は、ハイステージユーザーを使ってポイント(乙 1 3)を餌に、U s i d e に掲載している広告リンクをクリックさせているのである。(乙 1 1, 1 2)

その為に、U s i d e 広告へのアクセス数が翌日以降から上がるのです(乙 1 9, 2 6)

そして、ハイステージユーザーを使用したU s i d e 等の広告クリック回数は、ハイステージのシステムで操作できる様に込み込まれている。即ち組織的関与があるのである。

乙 2 7 は、他社が原告から被害を受けた際に原告へ送った内容証明である。この中に、モデルによりアクセス回数が変わると営業しているのが把握できる。(岡田みりさんと月間3万~4万アクセス、有名で無いモデルだと月間1万~2万アクセス。)

モデルの知名度によってユーザーの広告クリック数が変わるカラクリはいたって単純で、ハイステージに表示されるバナー表示の場所、表示頻度等を調節しているだけである。(乙 2 9)

乙 2 9 の丸部分に高額順と言うボタンがある。

このボタンを押すと掲載広告がランダムに入替わる。乙 2 9 は、この高額順ボタンを5回押した結果を証拠として添付している。(7ページ目だけは、高額順ボタンを押す前のノーマル常態の画面表示です。)

見て頂ければ分かる様に、高額順であるにも関わらず0.1ポイントしかないバナーが常に最上部にあり、その下に表示されているバナーは0.5ポイントのバナーが表示される。

上記機能は、個人担当の社員でできる事では無く、ハイステージのWebシステム仕様で盛り込まれているのは明白である。ここからも組織的に関わっている犯行と断定できる。

ハイステージユーザーは、取敢えずは表示された広告をクリックするのみ。目視でクリックポイント数を選び好みしている程の時間がある位なら、広告をクリックした方が稼げる。それ程1クリック単価も低い。

株式会社セントラルマーケットはこのハイステージユーザーの心理を利用して、広告リンクをクリックして欲しいバナーの表示位置と表示回数を原告が設定しているのである。

それによって、U s i d e の各広告のクリック数を調整している。

ハイステージにU s i d e リンクバナーを設置する事については、**不法行為**と**計画性**が判決で認められている。

甲 8 8 ページ下から 6 行目から 9 ページ上から 5 行目辺りが、**不法行為**の認定箇所である。

『ハイステージに、リンクバナーを儲け、換金可能なポイントを付与するとしてページの閲覧回数を増やす事は、無料プレゼントが当たるなどとしてページ閲覧回数を増やす事と比べて、商品購入とは無関係な経済的利益の獲得のみを目的として該当広告リンクをクリックする者を相当数生じさせる点で、その実質は共通していると言う事ができるから、飛行訴人による上記説明は、ユーサイドの利用の実態に反するのもであり、換金可能なポイントを付与するとしてページの閲覧回数を増やす様な広告業者とは異なるという謝った印象を与えるものである。したがって、原告は被告に対する上記契約上の情報提供義務に違反したものであるが、これは原告の被告人に対する不法行為を構成するものである。』

甲 8 7 ページ下から 3 行目から 8 ページ上から 3 行目辺りが、**計画性**の認定箇所である。

広告掲載後、現にハイステージに本件広告へのリンクバナーを設けたものであるところ、乙 1 1 , 1 2 によれば、ハイステージにはユーサイドのWebサイト上の広告へのリンクバナーが多数設けられている事が認められるのであるから、平成 2 0 年 1 1 月 1 0 日当時において、本件広告へのリンクバナーをハイステージに設ける可能性があったと推認できる。

ちなみに、前訴で裁判官より被告と原告加藤にハイステージのバナーの中に、U s i d e バナー（乙 1 1、1 2）は、どの位あるのかと裁判官から質問された。

被告	割合までは把握していません。
原告	3 0 %（確かそう言っていたと思う。）位です。

何の前振りも無く突然だった為に、被告は割合までは把握できていませんと答えた。  
しかし、原告加藤はハイステージのバナーに中のU s i d eバナー（乙11、12）の割合まで把握している。（確かに原告の主張する位の割合だと思う。）

**上記からも、株式会社セントラルマーケット 代表者取締役である原告 加藤 昌稔 が原告企業内のシステムや運用実態を詳細に把握していると言う事が立証できるのである。  
これを組織的と言わずに何を組織的と言うのだ？**

ハイステージユーザーは、ポイントの換金（乙13）が目的の為にU s i d e 広告を見ません。広告閲覧時間も計測済です。（乙9）  
明らかに、乙2、35の説明とはかけ離れている。

ハイステージユーザーは、広告を見ている暇があったら、広告クリック数を稼ぐ行為を繰り返します。（乙4、9） ハイステージユーザーの行為としては至極当然です。クリックポイントを貯めて換金（乙13）する為にハイステージにユーザー登録をしているのですから。

これが、原告U s i d eの実態です。**原告の営業内容（乙2、35）とはかけ離れており、そのかけ離れ方も原告が意図的に顧客を騙している。**

**被告が主張する顧客を騙すとは、無論U s i d eには優良なユーザーが多いかの如く営業（乙2、35）を行っているが、実際はポイント目当てのハイステージユーザーに広告をクリックさせていただけと言う事だ。（乙11、12）**

そして、ハイステージユーザーが広告をクリックし、ポイントを集め換金をしようとすると、原告による精査を理由に換金拒否する。（乙13）

しかも、ハイステージの精査は技術的に不可能な条件を挙げている。（乙17）  
ようするに、原告は精査の進捗具合が遅れて換金遅延起きていると主張しているが、技術的に不可能な事を精査に挙げている訳だ。（乙17）  
これは事実上の換金拒否行為。

そして、ハイステージユーザーが原告がポイント換金しないと騒いでいる。（乙14、15、16、22）

4.2 ページ目 上から16行目～21行目

被告の予測通り、原告の主張する詐欺は、刑法上のものだった。つまり、逮捕されなければ



詐欺では無いという身勝手な主張だ。

そもそも、刑法上の詐欺は一般常識では考えられない位適用しない法律である。

例えば、乙51はパチンコ攻略法が詐欺として逮捕された記事になる。

この件で静岡県警生活環境課が詐欺として逮捕している。

しかし、静岡県警の刑事課の人物に、この件に関して聞いてみると、刑事課では刑法上の詐欺は適用しないとの個人的見解を伺っている。同じ管轄下の警察でも部署を跨ぐだけで見解が違っているのである。一般常識からは、静岡県警生活環境課による詐欺逮捕が妥当なのは言うまでも無い。

それ程までに警察は、刑法を適用したがない。

原告加藤は、詐欺の概念だけで無く、民事上の詐欺も該当しないと主張しているのはこの辺りの思惑があるのである。民事の詐欺は、警察が関係ないので裁判で訴えられ負ける可能性が高いのである。

ちなみに、原告の不動産詐欺の件は、『意思を持って騙した』『原告加藤も関知している』と話している所を録音されたのである。(甲1-14)

今回、原告が民事の詐欺でさえ省いたのは、不動産詐欺の判決を気にしたのでは？

ハイステージの未払いも、技術的に精査できない内容を精査条件として挙げ、恰も精査遅延で支払いが起きている様にハイステージユーザーに通達しているが、事実上の換金拒否。

この換金拒否も、支払期限を利用規約で明示していない為に支払いが遅れているだけで詐欺では無いととぼけたい訳だ。

原告は、法の抜け道を作って保身しているのである。

## 第2 本件各記述は「もっぱら公益を図る目的」のものではない

(1) 2ページ目 下から1行目

公益を図る目的になされたものではなく、事実でもないと記載がある。

この事実でもないとは、何の事を言ってるのだ？ 2012年 月 日の口頭弁論で答える。

晒されているWeb内容の事か？ それとも公益を図る目的の事か？

弁護士だろ？ その位の基礎位しっかりと記述しろ。

その他部分は認めない。

( 2 ) 3 ページ目 上から 4 行目 ~ 4 ページ目 1 行目

認めない。原告に対しては、本当に頭おかしくないか？と言いたい。

原告は恰も被害が被告のみので、しかも原告の行いが過失の如く記載している。その様に読み取ると、原告の主張がまともに見える。

まともに見える理由は、もし只の過失ならば今後一切この様な事は起こらないからな。

しかし、原告による被害企業や個人は数え切れない程存在しているのである。(乙 1 4 , 1 5 , 1 6 , 2 2 , 2 7 , 3 3 , 3 4 , 4 1 , 4 2 , 4 3 , ) その他にも原告へのクレームは、インターネット上で星の数程存在している。

乙 3 4 に関しては、原告への提起を費用面で諦めている事がハッキリと読み取れる。

この様な被害を食い止める為だろ。

そして、『原告には改心の余地は無いと断言する。』と何度主張させれば気が済むのだ？

( 3 ) 4 ページ目 上から 2 行目 ~ 7 行目

原告とは関係ない。答弁書でも記載してある事だ。

### 第 3 本件各記述の真実性について

( 1 ) 別件訴訟の判決との関係

認めない。

**ゴチャゴチャ戯言並べる前に、 1 行でも技術的な反論をしてみろ。**

( 2 ) 別件訴訟控訴審において原告の詐欺 ( 刑法 2 4 6 条 ) は認定されていない

は？ 民事訴訟をしていたのだから、刑法の詐欺認定なんかされないだろ？

それと、原告は仮に民事の詐欺が認定された場合は、詐欺を行ったと認めるのか？それとも、詐欺は行っていないと主張するつもりなのか？答える。

原告の詐欺 ( 刑法 2 4 6 条 ) は認定されていないとの主張意図は、大体予測できる。

先程から刑法の詐欺を拘って記載するのは、法律の元となった『詐欺の概念』とその概念によって作られた民法の詐欺は、原告は詐欺と思っていないと言う本音を逸らそうとしているのだろ？

原告は、民法と刑法の詐欺法律の元となった、下記詐欺概念と民法上の詐欺は、株式会社セ



ントラルマーケットにとって詐欺と認識しているのか、していないのかどちらだ？

2012年 月 日の口頭弁論に回答を持ってこい。

詐欺の概念とは（goo辞書より）

1. 他人をだまして、金品を奪ったり損害を与えたりすること。

ア 原告の組織的な詐欺及びそれを伺わせる様な行為の認定について。

組織的な詐欺内容は、前述の第13の5行目（3ページ目）から第13の末からに記載。

原告の運営媒体は、ハイステージをクリック母体としてクリック数を意図的に操作できる様にシステムが組み立てられており、1社員が被告との話をかわす為に工作できるものではないのは明白。

また、裁判官に何の前振りもなくハイステージ中のUside広告割合を聞かれて原告加藤がすんなり答えた事からも、広告主への情報提供義務違反システムに精通している事も把握でき積極的にハイステージとUsideのシステムを操作している事が把握できる。

そして、判決（甲8）でも計画性が認定されている。

甲8 7ページ下から3行目から8ページ上から3行目辺りが、計画性の認定箇所である。

広告掲載後、現にハイステージに本件広告へのリンクバナーを設けたものであるところ、乙11, 12によれば、ハイステージにはユーザ側のWebサイト上の広告へのリンクバナーが多数設けられている事が認められるのであるから、平成20年11月10日当時において、本件広告へのリンクバナーをハイステージに設ける可能性があったと推認できる。

イ 準備書面1（原告）5ページ目上から6行目 前訴での事実認定とについて  
原告による契約までの経緯が記載してあると思う。

ウ 準備書面1（原告）6ページ目上から9行目から

（1）6ページ目上から9行目から10行目まで

しかしながら、上記イは、組織的な詐欺を認定した物でも、これを伺わせる様な事実を認定したものではないとの主張について。

組織的な詐欺内容は、前述の第13の5行目（3ページ目）から第13の末に記載。

原告の運営媒体は、ハイステージをクリック母体としてクリック数を意図的に操作できる様にシステムが組み立てられており、1社員が被告との話をかわす為に工作できるものではないのは明白。

また、裁判官に何の前振りもなくハイステージ中のU s i d e 広告割合を聞かれて原告加藤がすんなり答えた事からも、広告主への情報提供義務違反システムに精通している事も把握でき積極的にハイステージとU s i d e のシステムを操作している事が把握できる。

そして、判決（甲8）でも 7ページ下から3行目から8ページ上から3行目辺りに計画性も認定されている。

（2）被告が原告にU s i d e アクセス解析を請求した意味

原告は、恰も被告にU s i d e のアクセス解析を求められたので、アクセス解析を出せない代わりに、おまけとして2万クリックの保障をしたと主張している様に見えるが、これは違う。

被告がアクセス解析を請求したのは、ユニークユーザー主張の違いの件もあり、原告の主張する様に本当にU s i d e にはユーザーが居るのが気になったからだ。

それを確かめるには、アクセス解析を見てみると一目瞭然と把握できるからだ。（乙9）

原告が乙2でアクセス解析を出し渋ったのは、アクセス解析を出してしまうとU s i d e にはユーザーが居ないと判明してしまう為。

原告が、アクセス解析の代案として2万クリック保証を出したのは、おまけを特別に付けた訳では無い。2万クリック保証すると言う事は、ユーザーが居て、広告をしっかりとクリックしますよと、アクセス解析の代案として成り立つからだ。

だから、乙2 5ページ目の最後の部分は、下記の様になっている。

原告：これは、うちの解析で見れば、同一人物かも分かるって事ですよ。  
被告：見て頂ければ。

乙9を見ての通り、アクセス解析は、どの様な事が起きているのか直ぐに把握できるのだ。

担当の土屋は、この電話の後退社している。後任の今野も土屋が辞めた事を、意味ありげに隠していた。

土屋は、2万クリック保証で一時しのぎしたが、直ぐに不正が判明する為に退社したのだ。

(3) 準備書面1(原告)6ページ目上から11行目から8ページ目上から2行目まで。

(あ) 原告の従業員が契約の勧誘の為に行ったものではない。

確かに被告に対しては、2万クリックの保障を勧誘には使ってないな。

しかし、乙27, 28はどの様に説明するつもりだ?

しっかりと、

- ・ アクセス数保障
- ・ ハイステージシステムで、モデルによって恰もアクセス数が変化する様に勧誘

組織的犯行の証拠が残っているのだが?

しかも、乙27, 28の他にもあるのだよ。

乙53は、原告に営業をかけられた企業が本件該当Webサイトを閲覧し、インターネットのTwitter(つぶやきを投稿する機能。)に投稿した内容である。

Twitterの投稿内容は、s●●3と言う方が最初に投稿をし、それを見たo●●aと言う方が返信した内容である。

2010年11月18日(木) 15:07

怖いわ~、危うく詐欺事件に巻き込まれるところだった。インターネットの広告詐欺。  
<http://www.cm-jittai.com/>いきなり営業電話してきて、いい事並べて前金で入金しると。世の中うまい話はないんですね。実際オフィスにまで来たので、今もちょっと怖い...。気を付けます。

2010年11月18日(木) 19:27

@o a **あのサイトに書いてあった内容と全く同じ条件で営業してきて**、このネット社会で調べればバレルのに同じ手口を使うとは、巧妙なんだかズボラなんだか...。いずれにしても、営業のお兄ちゃんがホストっぽかったから、そこから直すべきねー(笑)

上記からも、原告は他社に対しても明らかに不法で組織的な営業をしているのが判る。  
無論、上記のTwitter投稿は、契約前の営業内容についての投稿とお分かり頂けるだろう。

また、証拠乙54は、原告の売っている『次世代型インターネット検索広告 CMX』だ。  
乙54の回答には、原告に広告を出稿した企業の知り合いによる投稿がある。その内容は、

- ・ まずセールス時に言った事は実行されない。(売るためのうそが多い)
- ・ 社員がすぐにやめるので、担当者がいつの間にかいなくなり問題がでてきても、担当者が辞めましたのでわかりません。
- ・ そういったセールスはうちではしていませんなどといわれ、まともに対応しない。  
(そもそも担当者がいないので、言った言わないの話になってしまう)  
といった事が多数発生したようです。
- ・ 関わるだけ時間の無駄という判断をしてお金を捨てたと思って諦めたといっていました。

との体験談も記載がある。

前訴や本訴の原告裁判資料を見ても、上記が嘘で無い事が判断できる。

乙54に『確信犯的な営業スタイルだと思います。』と記載があるが、確信犯の用法が違って  
いるが言いたい事は判る。最初から騙すつもりで営業を行っていると言う事だ。

(い) 準備書面1(原告)7ページ目下から11行目 『原告従業員の言葉も、行き当たりば  
ったりのようなもので、乙2のように反訳すると文章になっていない発言が多く、2万ク  
リック保証と言う話が、被告らが本件W e bサイトでたとえている「出会えない出会い系  
サイト」や「蟹の電話セール詐欺」のような、**周到に計画されたものではないことは明らかである。**』

原告に質問だが、書いていて恥ずかしくないか？

被告ならば、この様な頭のおかしい事はとても書けない。

ただね、業務妨害の嫌がらせをサーバー会社から被告に変更して実行しているのは判る。

原告のハイステージとU s i d eを使用した詐欺手法は、前述の第1 3の5行目(3  
ページ目)から第1 3の末までに記載済。

**そして、広告をクリックさせる手法は、原告ハイステージのシステムとU s i d eを組  
み合わせた周到に用意されたシステムの一部で、不法行為及び計画性ありと認定済。**

**甲8 8ページ下から6行目から9ページ上から5行目辺りが、不法行為の認定箇所である。**

『ハイステージに、リンクバナーを儲け、換金可能なポイントを付与するとしてページの閲  
覧回数を増やす事は、無料プレゼントが当たるなどとしてページ閲覧回数を増やす事と比べて、  
商品購入とは無関係な経済的利益の獲得のみを目的として該当広告リンクをクリックする者を

相当数生じさせる点で、その実質は共通していると言う事ができるから、飛行訴人による上記説明は、ユーサイドの利用の実態に反するのもであり、換金可能なポイントを付与するとしてページの閲覧回数を増やす様な広告業者とは異なるという謝った印象を与えるものである。したがって、原告は被告に対する上記契約上の情報提供義務に違反したものであるが、これは原告の被告人に対する不法行為を構成するものである。』

甲 8 7ページ下から3行目から8ページ上から3行目辺りが、計画性の認定箇所である。

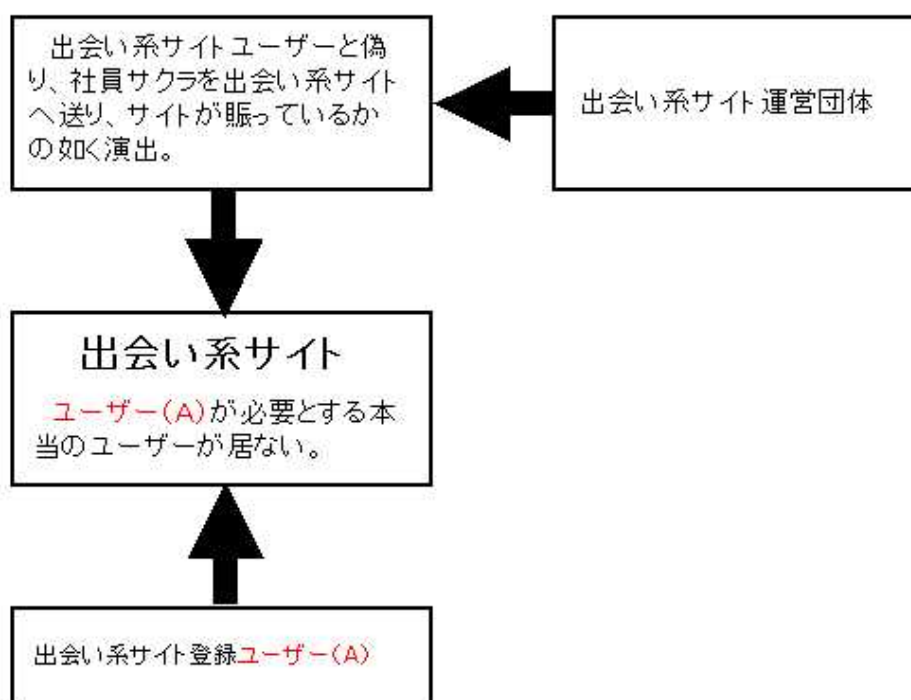
広告掲載後、現にハイステージに本件広告へのリンクバナーを設けたものであるところ、乙11, 12によれば、ハイステージにはユーサイドのWebサイト上の広告へのリンクバナーが多数設けられている事が認められるのであるから、平成20年11月10日当時において、本件広告へのリンクバナーをハイステージに設ける可能性があったと推認できる。

株式会社セントラルマーケットの運営媒体（Uside、ハイステージ）は、この出会えない出会い系サイトの形態に非常に近い。これは、前述の第13の5行目（3ページ目）から第13の末を図解した物だ。

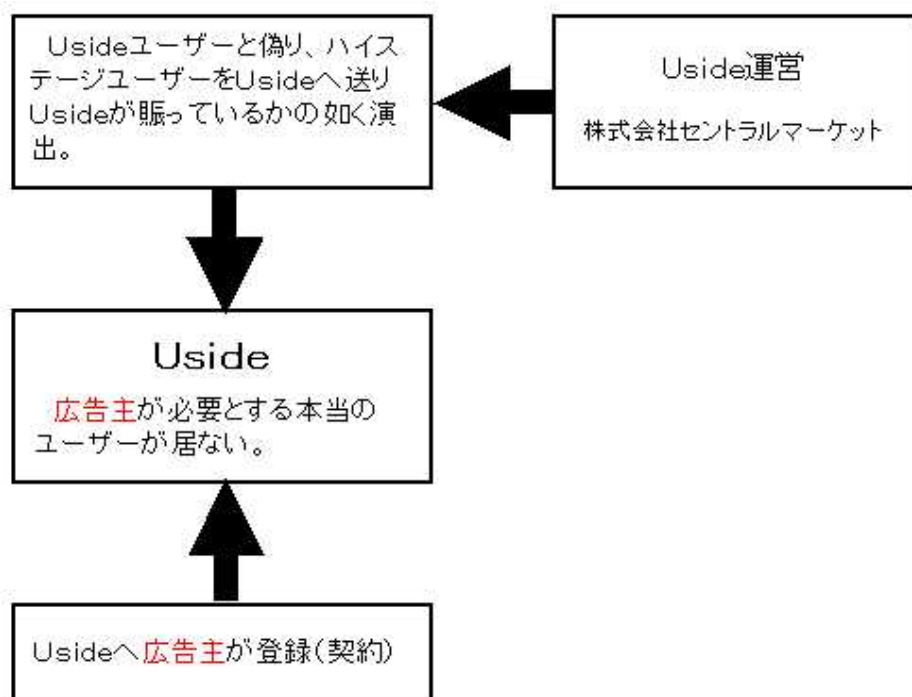
図にしてみると一目瞭然である。

原告は、何か不満があるならば技術的かつ誰もが納得できる論理で異議を申し立てしろ。

#### 【出会えない出会い系サイト構成図】



### 【Uside (ユーサイド) 構成図】



そして、原告が顧客からクレームを受けた際の対応は、蟹の電話セールス詐欺とほぼ同じである。

まずは、原告代表の加藤が法廷で証言した内容を記載する。

株式会社セントラルマーケット 代表取締役 加藤 昌稔 法廷証言

営業が何と言ったかは知らないが、株式会社セントラルマーケットは純広告を載せているだけで、今回は特別に無料で被告広告へのアクセス数の保障をただけ。株式会社セントラルマーケットは純広告をU-sideに表示するだけで何の保障もしていない。

次に、原告の前訴答弁(乙55)での内容を記載する。

株式会社セントラルマーケット 控訴審 答弁書 2ページ下から6行目

被告は、自ら申し込みをおこなった事が、明らかであるにもかかわらず、その成果のなかったことが、あたかも株式会社セントラルマーケットの責任であるかのような主張であることは明白であり、そもそも、株式会社セントラルマーケットは義務は全て履行済みであり、株式会社セントラルマーケットに広告料金の返還の義務はないと考え、また、過去に返還した事例もない。



株式会社セントラルマーケットが、被告に対してU-sideの実情を悪意の虚偽説明を行い契約を結ばせた事は明らかである。

そして、『株式会社セントラルマーケットは純広告をU-sideに表示するだけで何の保障もしていない』と言う主張も全くの虚言である。

それは、前訴の判決でも先程も記載した下記が原告の不正と認定されている。

- ・ 甲8 8ページ下から6行目から9ページ上から5行目辺りが、**不法行為の認定箇所**。
- ・ 甲8 7ページ下から3行目から8ページ上から3行目辺りが、**計画性の認定箇所**。

もし、株式会社セントラルマーケットの営業電話内容での契約を結ばせる事が法的に問題ないとなると、冬場によく問題になっている蟹の電話セールスで、タラバガニを送ると言っておいてズワイガニを送りつける業者もあるが、下記のように言えば全く問題が無い事になる。

#### 【蟹の電話セールス詐欺】

株式会社セントラルマーケットの似通ったビジネスモデル事例として蟹の電話セールス詐欺を下記に示す。

蟹販売業者：今、蟹祭りをやっていてタラバガニ3匹3万円の所、1万5千円になってます。  
電話先顧客：安いですね。では送ってください。

商品が到着し蟹を確認すると、タラバガニでは無く、ズワイガニであった為、蟹販売業者にクレームの電話を入れる。

電話先顧客：タラバガニを送ると言っていたが、届いたのはズワイガニなので返品する。  
蟹販売業者：**営業が何と言ったかは知らないが、うちはズワイガニの卸会社をやっているだけ。ズワイガニを送れば、契約は履行済みであり、他には何の保障もしていない。**

上記事例は、本事件の“ 広告 ” と “ カニ ” を入替えれば、株式会社セントラルマーケットの営業スタイルそのままとなる。

これ程的確な例題は無いと思うが？

被告には、原告の主張が全く理解できない。この例を否定できる証拠及び誰もが納得する論理的根拠説明を行え。

#### 第4 本件Webサイトの管理者

企業

- ・ 製造・・・・・・・・決められた材料で製造工程を守り生産を行う、製造管理する部署。
  - ・ 開発・・・・・・・・仕様に合わせた性能設計を行う、設計管理する部署。
  - ・ 品管・・・・・・・・製品の品質に問題が無いかを、品質管理する部署。
- など。

本件該当Webサイト

- ・ 被告・・・・・・・・情報元、情報の精査管理は普通するだろ。

後は、答弁書通り。

#### 第5 大和企业投資(株)へのメールについて

意味不明。 答弁書に記載した通り。

#### 証 拠 方 法

- |          |                                    |
|----------|------------------------------------|
| 1 乙第50号証 | 乙38翻訳                              |
| 2 乙第51号証 | 刑法詐欺の見解が分かれた事例                     |
| 3 乙第52号証 | 前訴 準備書面3(控訴審)                      |
| 4 乙第53号証 | 本件該当Webサイト記載の原告営業内容が、全く同じ条件だったとの書込 |
| 5 乙第54号証 | 原告営業内容は、全く実行されずに嘘ばかりとの投稿           |
| 6 乙第55号証 | 前訴 原告 答弁書(控訴審)                     |

#### 添 付 書 類

証拠説明書

#### そ の 他

1. 送達された訴状内容が同じ物の様でしたので、被告連名にて対応を致します。
2. 後日、続きを 準備書面2(被告)として、釈明権及び釈明処分等の行使を提出します。
3. 次回口頭弁論は、被告 準備書面2(被告)を原告に渡し、原告が準備書面として回答を提出した後の開催を希望致します。

以上