

アフィリエイトやドロップ SHIPPING に関する相談が増加！**- 「簡単に儲かる！」？ インターネットを利用した“手軽な副業”に要注意 -**

最近、インターネットを利用した手軽なサイドビジネス・副業に関する相談が目立っている。中でも、インターネット上に自分のウェブサイトを作り、商品広告を出して収入を得るというアフィリエイトや、商品を販売して収入を得るドロップ SHIPPING に関する相談が急増している。

PIONET（全国消費生活情報ネットワーク・システム）に寄せられるアフィリエイトやドロップ SHIPPING に関する相談件数は、2007 年度には 181 件であったが、2008 年度には 379 件と約 2 倍に増加した。さらに、2009 年度上期では 356 件（2009 年 9 月末日までの登録分）と、前年同期（2008 年度上期：100 件）に比べ 3.5 倍に急増している。

アフィリエイトとは、一般的には提携先の商品広告を自分のウェブサイト上に掲載し、その広告をクリックした人が提携先から商品を購入するなどした場合、一定額の報酬を得られるというものである。ドロップ SHIPPING とは、一般的には自分のウェブサイト上に商品を掲載し、商品の申込があった場合、メーカーや卸業者から申込者へ商品を直送するというものである。いずれの場合も、仲介業者に依頼して自分のウェブサイトを開設することが多く、その際に高額な契約を結び、トラブルが発生している。

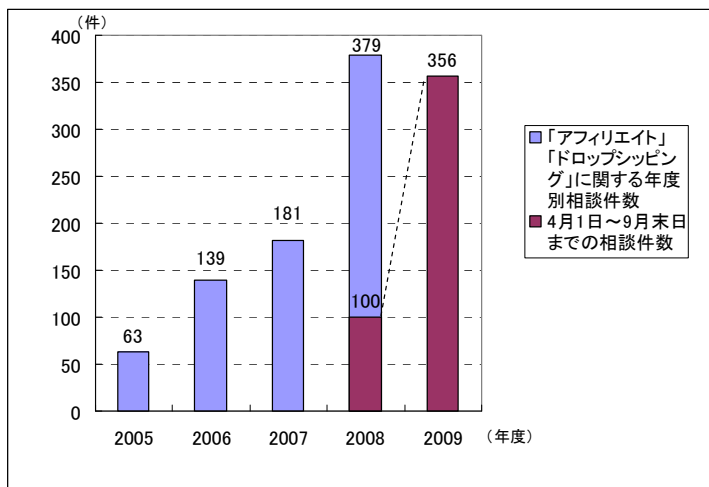
アフィリエイトやドロップ SHIPPING に関する相談には、「簡単に収入が入ると言われ高額なウェブサイト作成料を支払ったのに、収入にならない」「仲介業者がサポートし必ず売れるショップにするから大丈夫と言われたが、サポートがなく商品も売れない」「必要と言われシステム利用料を支払ったが、期待していたものと異なる」という内容が多い。

また、仲介業者が、「自分で在庫を持たずにできる」「面倒なことは当社が全部やるので初心者でも大丈夫」といった広告や説明をしていることも少なくない。相談者は、アフィリエイトやドロップ SHIPPING の仕組みがよくわからず、契約内容を十分に理解できないまま、仲介業者のこうした説明を信じ、副業や一日数時間の在宅ワークのつもりで契約してしまうケースが非常に多く、実質的にみて事業者とはいえない事例が多い。しかし、消費生活センターがあっせんしても、仲介業者は「事業者間の契約である」として交渉に応じず、問題点を認めないことが多い。さらに、仲介業者と連絡が取れなくなったり、倒産するケースもあり、実質的な被害の回復が困難となっている。

このため、アフィリエイト及びドロップ SHIPPING の苦情相談について、問題点を整理し、消費者へ情報提供することとした。

1. 相談件数

(1) 年度別相談件数



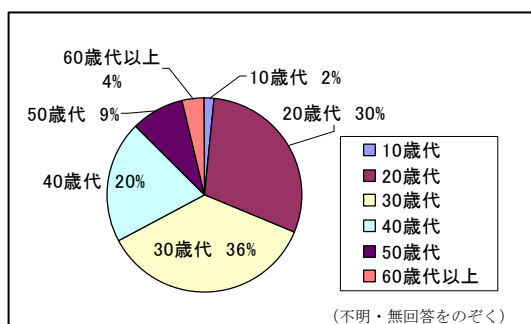
(2005年～2009年までの件数=1,118件)

注1) 2009年9月末日までのP I O-N E T入力分。

注2) 相談内容からアフィリエイトとドロップショッピングの件数を正確に区別することが困難であるため、2つを合わせた件数を掲載。

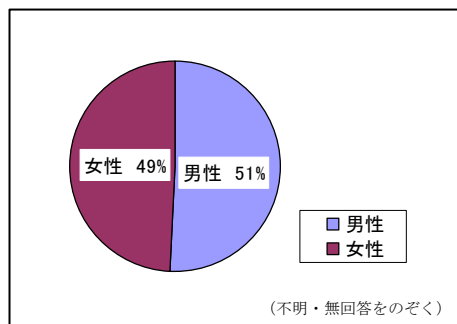
(2) 契約当事者の属性 (いずれも 2005年～2009年の合計件数を分析したもの)

【契約当事者の年代別件数】



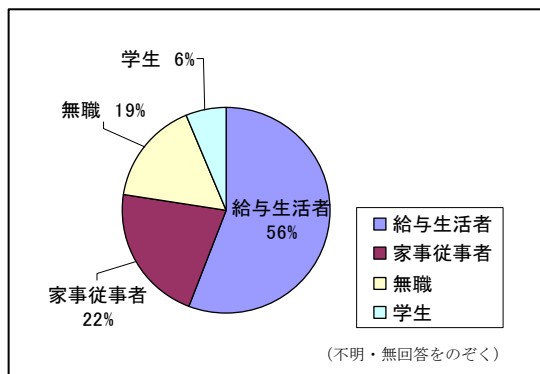
(不明・無回答をのぞく)

【男女別件数】



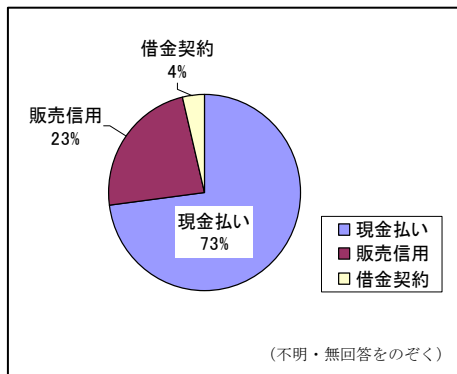
(不明・無回答をのぞく)

【職業別件数】



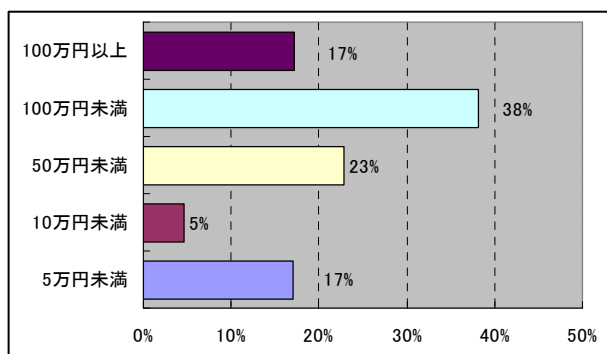
(不明・無回答をのぞく)

【支払い方法】



(不明・無回答をのぞく)

【契約金額】



(不明・無回答をのぞく)

2. おもな相談事例

【事例1】簡単な作業で収入になると説明されたが、収入にならない（アフィリエイト）

家事の合間に副業をしたいと思い、在宅ワークのウェブサイトに資料請求したところ、業者から電話があり、アフィリエイトの仕事を勧められた。広告を載せてその商品が売れば紹介料が振り込まれる、業者の指示通りに簡単な作業をすれば収入は徐々に上げられる、と説明された。アフィリエイトをするためにはウェブサイトを作る必要がある、それにはお金がかかると言われ迷ったが、「個人で店を出そうとすればもっとお金がかかる。お金は必ず入ってくるし、収支がマイナスになることはない」という業者の説明を信じて、業者にウェブサイトの作成を依頼し約40万円の費用を支払うことにした。ウェブサイト完成後、サポートセンターからの指示を受けながら商品広告を掲載してみたが、まったく収入にならないので、解約したい。

(2009年3月 20歳代 女性 家事従事者 大阪府)

【事例2】勧誘した業者とは関係ないと言い、解約に応じてくれない（アフィリエイト）

業者Aから突然電話があり、アフィリエイトをしないかと勧誘された。業者Aは、「ウェブサイト上に広告を貼り付ける仕事で、契約初月で5万円、3か月目で30万円は絶対に稼げる。しかし、この仕事には商品の卸業者やサーバーを管理するサイトが必要。大手業者だと年間100万円はかかるので、安く済む業者Bを紹介する。業者Bならサーバーの管理費や広告宣伝費などを含めて60万円で済む」などと言い、業者Aから業者Bのウェブサイトのアドレスを教えられた。業者Bのウェブサイトから契約を申し込み、代金60万円を業者Bの口座に振り込んだ。

その後、業者Bは無料でウェブサイトやサーバーを提供している別業者の紹介や、アフィリエイトのノウハウを教えているだけだとわかった。話が違うので、業者Bにクーリング・オフを申し出たが、「できない」と言われた。業者Aに連絡したが、「うちと業者Bは関係ない。解約するなら業者Bに言ってください」と言い、対応しない。業者Bに払ったお金を返してほしい。

(2009年4月 20歳代 女性 無職 栃木県)

【事例3】販売できると説明された商品が、販売できなかった（ドロップ SHIPPING）

インターネットで見つけた業者に資料請求したら、数日後、業者から電話があった。業者の資料では、商品の卸値が商品価格比較サイトで見た最安値よりさらに安くなっており、「1ヶ月の利益は最低60万円になる」と言われた。自分がやることは、業者が用意した商品の中から販売する商品を決定的こと、問合せや注文が来たら返信すること、売れた商品の卸代金を業者に支

払うことくらいで、自分が商品の在庫を持つ必要はなく、サポートも行うので必ず利益になるとのことだった。業者の説明を信用して契約し、約 180 万円を振り込んだ。

しかし、販売できると言われていた家庭用ゲーム機が実際には販売できなかつたり、商品の卸値も資料と異なり商品価格比較サイトの最安値より高く、これでは他のショップに勝てないと思った。業者からの十分なサポートもなく、契約前の説明と異なるので解約したい。

(2008 年 11 月 30 歳代 男性 給与生活者 香川県)

【事例 4】業者のサポートがなく、収入にならない（ドロップ SHIPPING）

インターネットで見つけた業者に資料請求し、数日後、送付された資料を見て業者に問合せたところ、「1 か月の利益は 30 万円ほどになる」「普通にブログを書いたりお客からの質問などにしっかり対応していれば売上は間違いなく上がるし、サポートも行うので必ず売上は上がる」と説明された。説明を聞いて安心し、ウェブサイト作成費用などの約 135 万円を分割で支払った。

しかし、ショップを始めて半年以上経つが、利益は合計 1 万円にもならなかった。注文がないので広告・集客作業を本当にしているのか業者に確認しても具体的な回答はなく、より効果的な集客作業をするよう依頼しても、別途料金が発生するというばかりだった。また、「ブログを毎日必ず更新するように」などと言われたり、ウェブサイトの不具合が改善されないなど、サポートも不十分だった。契約前の説明と異なるので解約したい。

(2008 年 12 月 30 歳代 男性 給与生活者 東京都)

【事例 5】業者の指示通りにしたのに、収入にならない（ドロップ SHIPPING）

手軽にできる副業をインターネットで検索したところ、業者から連絡があった。「当社が作成したウェブサイトの商品を販売すれば、必ず高収入が得られる。当社が広告やマーケティング調査などを請け負い、万全のサポートをする」と説明されたが、約 90 万円の費用がかかると言われたので、払えないと断った。しかしその後も業者から何度か電話があり、「収入は最低でも毎月 10 万円、普通なら 40～50 万円になる」などと言うので、自分は商品を選びウェブサイトに掲載するだけでよく、その他は業者がすべてやってくれるというプランを分割払いで契約した。

ウェブサイトが完成したが、ウェブサイトの文字や取扱商品、商品価格を自分で変更できず、逐一業者を通さなければならなかった。業者に指示された方法で商品を掲載しても、商品数が少なく、収入は月々数千円にしかならない。サポートもほとんどなく、苦情を言っても「あなたのやり方が悪い」「売上の説明はあくまで一般的な話だ」などと言われるだけだった。収入にならず月々の返済ができないので、解約したい。

(2009 年 1 月 40 歳代 男性 給与生活者 岩手県)

【事例 6】業者が倒産してしまった（ドロップ SHIPPING）

メールマガジンで知ったドロップ SHIPPING の仲介業者から、メールや電話で「月に 30 万円は稼げる」などと何度も勧誘され申し込んだ。その後ウェブサイトが完成したが、まったく注文が入らないうちに業者から「経営不振のため倒産した」との連絡が入った。業者に支払った約 40 万円を返金してほしい。

(2009 年 6 月 60 歳代 女性 給与生活者 北海道)

3. 相談事例からみた問題点

相談事例からは、次のような問題点がみられる。

- ・「必ず利益になる」「月収〇万円は確実」など利益を保証するような勧誘を行う（事例1～6）
- ・ウェブサイトの作成などに高額な費用がかかる（事例1～6）
- ・どのような商品が実際に広告・販売できるのか契約前にはわからず、広告・販売できるものと期待していた商品が実際には広告・販売できないことがある（事例1、3、5）
- ・完成したウェブサイトが費用の割に簡素なものだったり、相談者がサイトの加工や修正を行うことができなかつたり、サイトへのアクセス数などが相談者からは一切わからない。また、メールマガジンの送付や検索サイト対策など、仲介業者が本当に作業しているのか確認できず説明されたような広告・集客作業の効果が感じられない（事例4、5）
- ・利益が上がらないと苦情を言っても、「ブログやメールマガジンを自分で発行したり、有料の広告を使うように」などと当初の説明になかったことを言い、対応しない（事例4）
- ・ドロップ SHIPPING を利用しているウェブサイトに運営者として相談者の連絡先を表示している場合、特定商取引法に定める通信販売として広告表示などの規制を受ける可能性があるほか、商品に欠陥があった場合には商品の購入者に対して責任を持たなければならないことを仲介業者から説明されていない（事例3～6）
- ・勧誘業者と相談者が代金を支払った業者は別であると言われ、勧誘時の問題点を仲介業者に指摘しても「勧誘業者と当社は関係ない」と言い、対応しない（事例2）

4. アフィリエイト及びドロップ SHIPPING の問題点

アフィリエイト及びドロップ SHIPPING については、それぞれ次のような問題がある。

(1) 業務提供誘引販売取引¹⁾について

アフィリエイトに関する相談では、事例1のように仲介業者から「広告画像をウェブサイトに貼り付けるだけで利益になる」などと勧誘され、アフィリエイトをするためのウェブサイトとノウハウを購入しているケースが多い。こうしたケースの中で、例えばウェブサイトに掲載する広告を業者が示した中から選んで自らウェブサイトに貼り付けたり、ブログ等の更新を行ったりすることで、お客の紹介料を得るという場合は、特定商取引法第51条に定める業務提供誘引販売取引の定義に該当する可能性がある。

また、例えば仲介業者から「当社のシステムを使って商品を販売すれば月に60万円の利益になる」などと勧誘され、購入したウェブサイトと仲介業者が提供する商品販売のシステ

¹ 特定商取引法では、「物品の販売（そのあつせんを含む。）又は有償で行う役務の提供（そのあつせんを含む。）の事業」であって、販売の目的物である物品または提供される役務を利用する業務に従事することにより利益が得られると言って相手方を誘引し、相手方と「特定負担」（その商品の購入若しくはその役務の対価の支払いや取引料の提供）を伴う契約を結ぶことを業務提供誘引販売取引と定めている（第51条）。例えば、業者から購入したチラシを配る、いわゆるチラシ配り内職や、業者から購入した教材で学習し身に着けた知識・技能を利用してデータを入力する、いわゆるデータ入力内職などがこれに該当する。

ムを利用し、業者が提供する商品群の中から販売商品を選択してウェブサイトへの掲載や更新を自ら行ったり、ウェブサイトを見た人からの問合せに回答するなどの作業を行うというドロップシッピングの取引についても、同様に業務提供誘引販売取引の定義に該当する可能性がある。

業務提供誘引販売取引に該当する場合には、法に定める書面を交付する必要があるが、アフィリエイトやドロップシッピングの契約では交付されていないケースがほとんどである。

【不実告知の疑いがあるケース】

勧誘時に「収支がマイナスになることはない」（事例1）、「30万円は絶対に稼げる」（事例2）、「1ヶ月の利益は最低60万円になる」「サポートも行うので必ず利益になる」（事例3）、「必ず高収入が得られる。当社が広告やマーケティング調査などを請け負い、万全のサポートをする」（事例5）などと告げられていても、実際に始めると説明通りの利益は得られず、広告・集客作業の効果もないのが現状である。また、事例3のように、契約前には販売できると言っていた商品が販売できなかつたり、「他社より安く商品を提供できる」と言いながら実際には安くなかつたというケースもある。仲介業者によるこうした勧誘は、特定商取引法に定める不実告知にあたる可能性がある。

【事実不告知の疑いがあるケース】

仲介業者が、「簡単な作業をすればよい」（事例1）、「自分が商品の在庫を持つ必要はない」（事例3）、「普通にブログを書いたりすればよい」（事例4）、「広告・集客作業も当社が請け負うので不要」（事例5）などと手軽でリスクのない仕事であるかのように説明し、ウェブサイトへアクセスする人を集めなければ商品はいつまでたっても売れないことや、ドロップシッピングにおいて仲介業者が在庫を切らしている場合にはいくら契約者が希望しても当該商品の販売はできないことを説明せず、事例3や5のように、高額な収入を得るには、ただ商品広告を掲載しているだけではなくメールマガジンの発行やブログの作成など利益を上げるための努力が必要になることを告げなかつた場合、特定商取引法に定める故意の事実の不告知にあたる可能性がある。

業務提供誘引販売取引に該当する場合には、特定商取引法におけるクーリング・オフや不実告知、事実不告知による取消しを主張できる可能性がある。

（2）消費者契約法について

相談事例に示したとおり、単に広告を掲載しただけで高額な利益を生むのは困難であるにもかかわらず、「業者の指示通りに簡単な作業をすれば収入は得られる」などと説明され、どのような商品を販売できるのかなども明らかにされないまま契約していることが多い。

個別のケースごとに検討する必要があるが、「実際には販売できない商品を販売できると説明された」（不実告知）、「必ず4～50万円の収入になると説明された」（断定的判断の提供）、「サポートをすると説明されたが、成果が出るものは別料金がかかる」（不利益事実の不告知）などと説明され契約した場合には、消費者契約法による取消しを主張できる可能性がある。

5. 消費者へのアドバイス

(1) 自分で努力せずにお金が儲けられるなどという話は信じない

広告をクリックする人や商品を買ってくれる人を増やさなければ利益は得られない。得られる利益は商品によって異なり、ウェブサイトを作りさえすれば、ただ単に仲介業者が用意した広告を掲載するだけで、あとは業者任せで自分は何もしなくても儲かる、などという話はいない。「誰でも簡単に稼げる」「寝ている間でも、勝手にお金が振り込まれる」などという、うまい話には乗らないこと。

(2) 高額な費用が必要になる場合、契約するかどうか慎重に検討する

アフィリエイト、ドロップ SHIPPING ともに業者が多数存在し、提供しているサービスや商品、費用もさまざまである。これらの業者の中には、ウェブサイトの作成や商品の卸・発送作業などを無料で行う業者もある。ウェブサイトの作成やアフィリエイトのノウハウなどのために高額な費用が必要だと業者が言った場合は、無料で行う業者とどこが異なるのか、なぜそのような金額が必要なのかをよく考え、複数の業者のサービス内容などを比較し、十分慎重に検討すること。「必ず利益になる」、「高額な費用はすぐに回収できる」などという業者との契約は、特に注意が必要である。

(3) 契約前に仕組みについて十分に説明を受け、契約書類を確かめる

契約前に、その仕組みや、どのように利益が生じるのかなどについて業者からきちんと説明を受け、契約内容を十分理解すること。メールマガジン発行やブログ作成、検索サイト対策など利益を上げるための努力が必要になることを契約前に告げられないケースが見られる。また、自分が販売したい商品を必ず販売できるとは限らない。パンフレットや契約書面などをよく確認することが必要である。

(4) 自分の仕事の事業者的性質に注意する

アフィリエイトやドロップ SHIPPING における契約者は、商品の広告や販売を行うという点で、特定商取引法上の通信販売としての広告表示などの規制を受ける事業者に当たるおそれも否定できない。こうした点にも留意して、契約するかどうかを慎重に検討すべきであり、ウェブサイトの広告表示などには注意が必要である。

(5) 最寄りの消費生活センターへ相談する

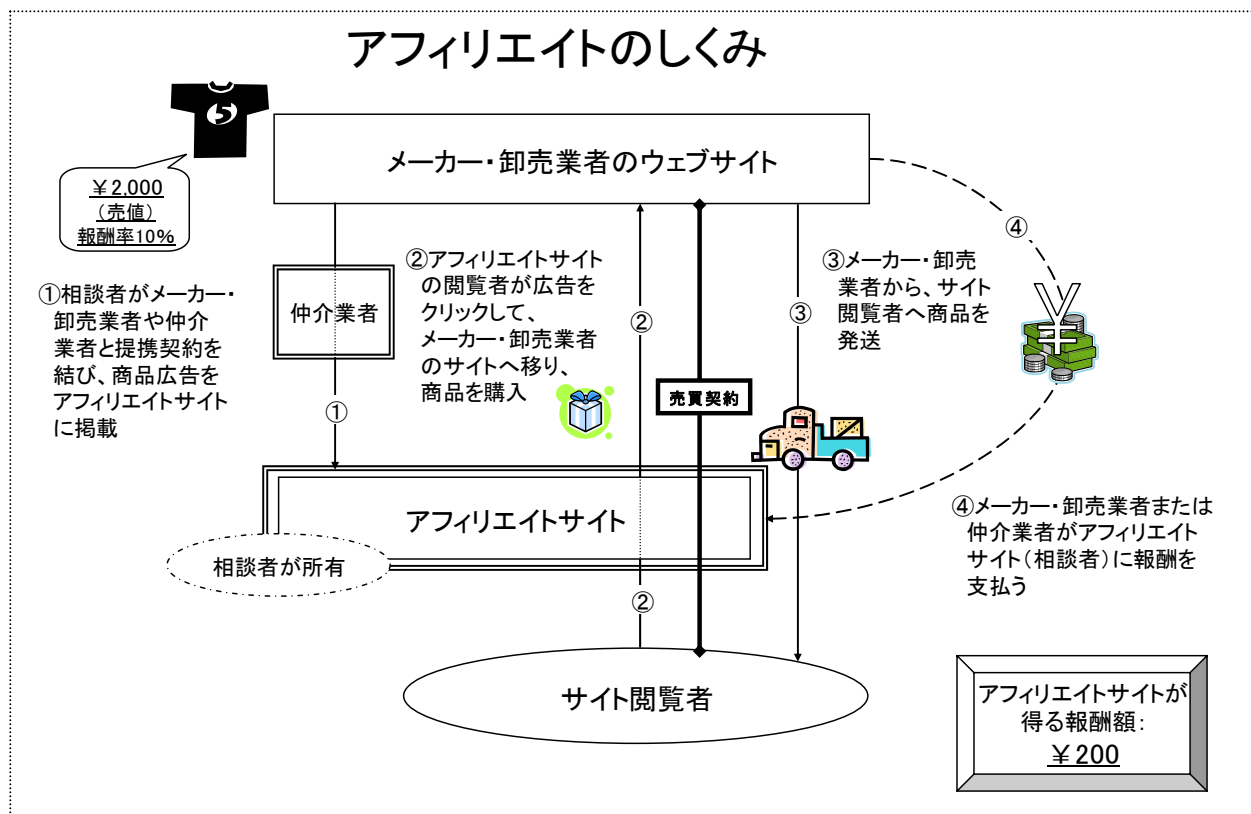
高額なお金を払って契約したものの当初の説明と実際が異なるなど、トラブルが生じた場合には、最寄りの消費生活センターへ相談する。

6. 情報提供先

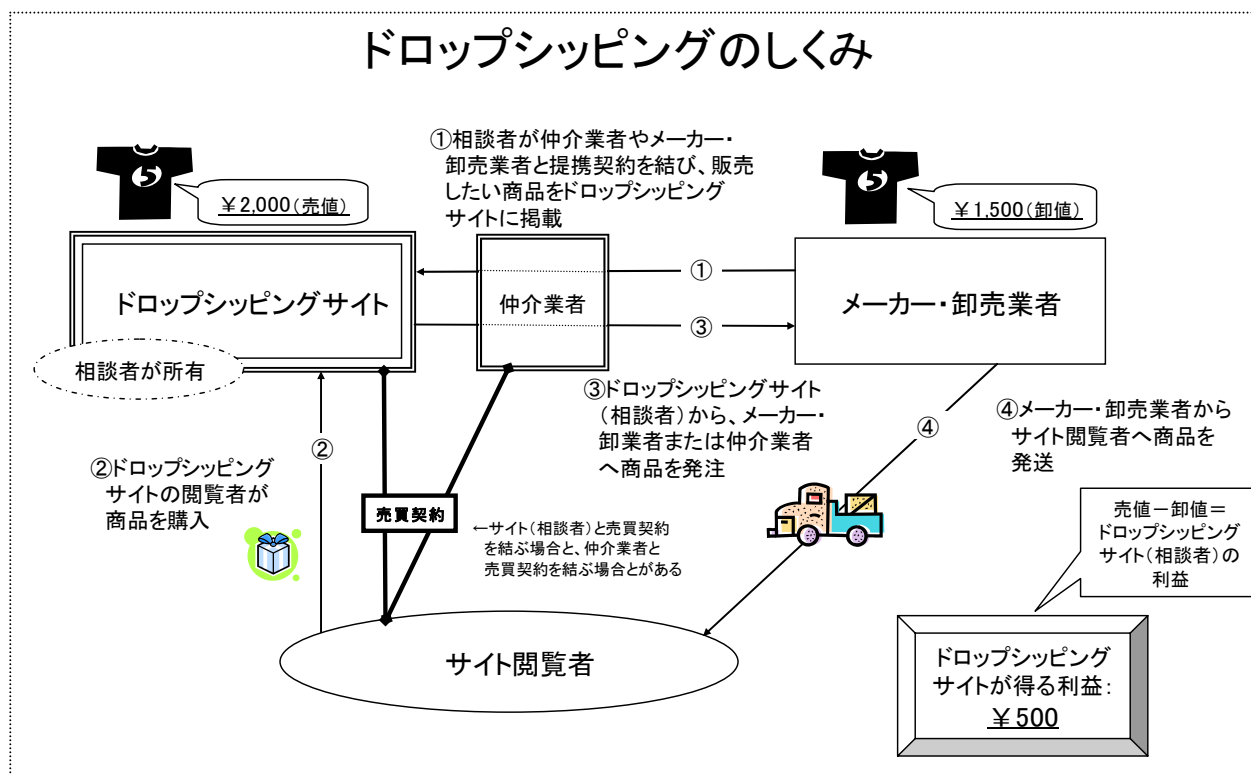
消費者庁消費者情報課地方協力室

<参考>

【図1 アフィリエイトのしくみ例】



【図2 ドロップシッピングのしくみ例】



【表1】 アフィリエイトとドロップシッピングの特徴

アフィリエイト	ドロップシッピング
<ul style="list-style-type: none"> • インターネットを利用した広告の一種。提携業者の商品広告を出し、その広告を見て商品購入などを行った客の紹介料を得る。 • ウェブサイトを作って広告を掲載するだけでなく、商品が手元になくてもできる。 • ①広告をクリックした人が実際にその商品を購入した際に報酬が得られるもの、②広告がクリックされた回数に応じて報酬が得られるものなどがある。 	<ul style="list-style-type: none"> • インターネットを利用した通信販売の一種。自分が選んだ商品を、自分で決めた価格で販売し、商品の販売価格と卸価格の差が自分の利益になる。 • ウェブサイト運営者が商品の仕入、管理、梱包・発送などを行わず、在庫を抱えずに売買取引を行うことが可能。 • ①提携業者から商品を卸してもらうもの、②あらかじめ提携業者が用意したTシャツなどの商品に自分でデザインを施し、自分のウェブサイトで販売するものなどがある。