

平成 25 年 3 月 21 日
独立行政法人国民生活センター

儲かるわけがない!?インターネット上の^{せんでんかきこみ}宣伝書込内職

-きっかけは「儲かる方法を伝授する」情報商材-

PIO-NET（パイオネット：全国消費生活情報ネットワーク・システム）¹における、情報商材²の購入を伴うインターネット上で口コミ等の宣伝を書き込む内職³（以下、宣伝書込内職）に関する相談件数⁴は 2010 年度の 201 件をピークに昨年度は 151 件と減少したが、2012 年度の相談件数（2013 年 2 月 28 日までの登録分）は 147 件（前年同期 119 件）と、再び増加傾向に転じている（図 1）。

この中には、「簡単な作業で必ず儲かる」という内容の情報商材を気軽に購入した契約者に対して、業者が電話で強引に宣伝書込内職の契約を迫る手口や、宣伝書込内職のための高額な情報商材を購入させる手口等がみられる。契約者は契約前の説明に反してほとんど収入が得られないといった悪質な内職商法の手口である。なお、広告であることを隠したステルスマーケティング⁵（以下、ステマ）広告をさせることが業務のものもみられる。

契約者が解約を申し出ても、業者の態度は強硬で、一度料金を支払ってしまうと返金されないケースが多い。また、ますます手口が巧妙化してきており、中には、特定商取引法（以下、特商法）の電話勧誘販売や、内職商法等を規制する業務提供誘引販売⁶等の適用を業者が否定する例もみられる。

そこで、トラブルの未然防止、拡大防止のため、消費者に注意を呼びかけることとする。

¹ PIO-NET（パイオネット：全国消費生活情報ネットワーク・システム）とは、国民生活センターと全国の消費生活センターをオンラインネットワークで結び、消費生活に関する情報を蓄積しているデータベースのこと。

² 情報商材：インターネットの通信販売等で売買される情報のこと。主に PDF 形式で取引されるため、自分でパソコン等を使ってダウンロードし、すぐに見ることが出来る。業者によっては冊子、DVD 等に加工して契約者に送付する場合もある。

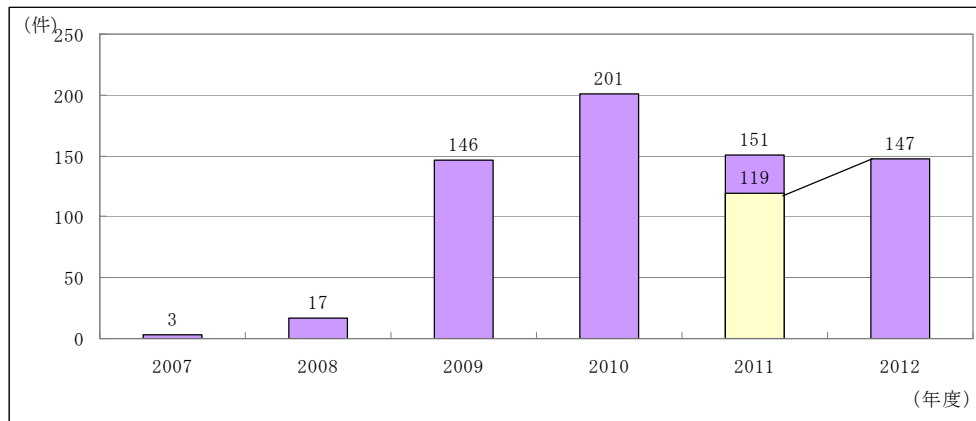
³ ドロップシッピングやアフィリエイトの仕組みを利用した内職。ドロップシッピングとは、一般的には自分のウェブサイト上に商品を掲載し、商品の申し込みがあった場合、メーカーや卸業者から申込者へ商品を直送するというもの。アフィリエイトとは、一般的には提携先の商品広告を自分のウェブサイト上に掲載し、その広告をクリックした人が提携先から商品を購入する等した場合、一定額の報酬を得られるというもの。

⁴ ドロップシッピングやアフィリエイトに関する相談のうち、情報商材の購入に関わる相談。情報商材の購入後にドロップシッピングやアフィリエイトを契約した事例や、ドロップシッピングやアフィリエイトの内職をするために情報商材を購入した相談等が含まれる。

⁵ ステルスマーケティング：商品等の宣伝と気づかれないように、宣伝をしたり、口コミを書き込んだりする行為。

⁶ 特商法では、「物品の販売（そのあっせんを含む。）又は有償で行う役務の提供（そのあっせんを含む。）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等がこれに該当する。

図1 情報商材の購入を伴う宣伝書込内職に関する相談件数



(注) ドロップ SHIPPING やアフィリエイトに関する相談のうち、情報商材の購入が関わる相談
(2013年2月28日までの登録分)

1. 主な相談内容と事例

情報商材の購入を伴う宣伝書込内職のトラブルについて、特に悪質なものとしては2つのパターンがみられる。①比較的低額な情報商材の購入後に内職契約を勧誘されるパターン（以下、商品仕入型）と、②アフィリエイトをするための高額な情報商材を購入させられるパターン（以下、アフィリエイト育成型）である。

契約までの流れや、収入を得るための仕組みは異なるが、儲かるとうたって情報商材を購入させる点、契約者が行う作業が宣伝の書込作業である点、説明に反して収入が得られない、業者が解約に応じない等の問題点は共通である。

以下、2つのパターンについて、相談内容と事例を紹介する。

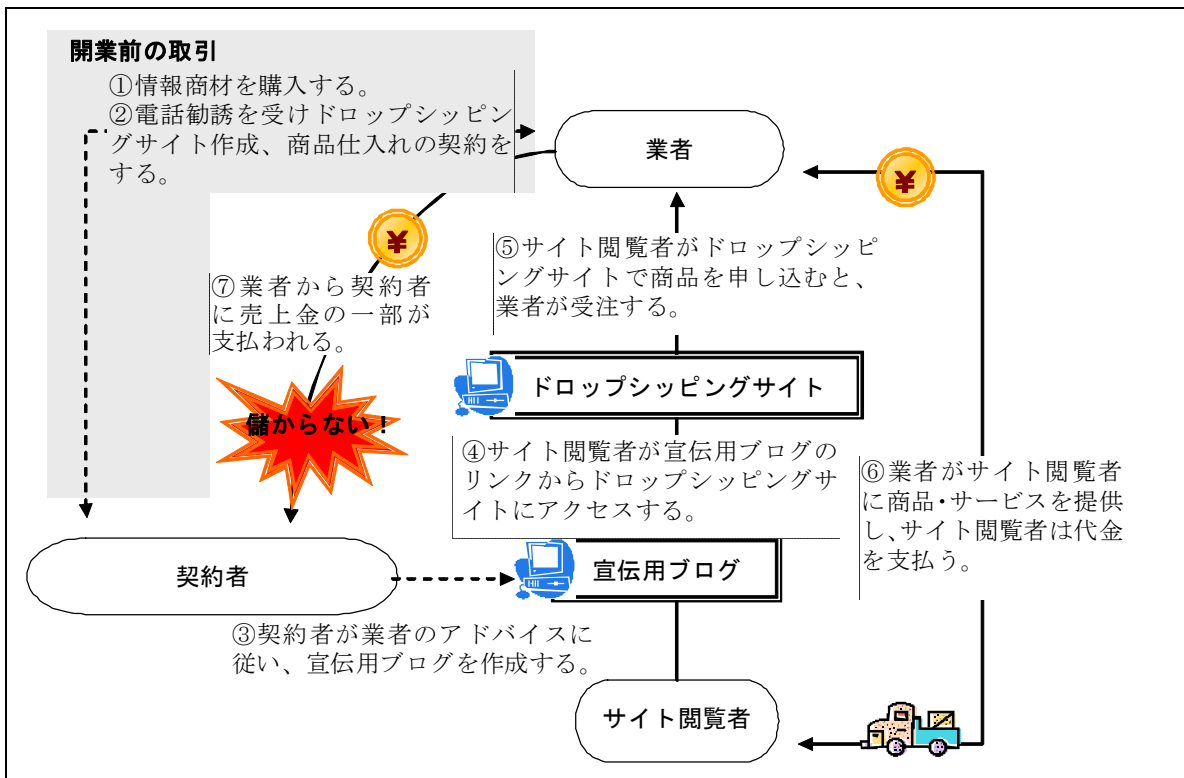
(1) 商品仕入型のトラブル

宣伝書込内職をするために、内職のノウハウを提供するという情報商材（PDF ファイル等）を購入した契約者に対して、業者が「内職を始めるためには別途内職契約が必要だ」と電話で勧誘するトラブルが目立っている。ドロップ SHIPPING を行うための契約（注文を受け付けるサイト（以下、ドロップ SHIPPING サイト）の作成や、販売する商品の仕入れ等）だが、実質的に消費者が行うのは商品の口コミ等を書く宣伝書込作業のみである。商品仕入型のトラブルのパターンとビジネスの仕組みは以下の通り（図2）。

【典型的なトラブルのパターン】

- ① 儲ける方法を教えるというメールを見て、その情報商材を買う
- ② 情報商材を見てもよく分からず、業者に問い合わせをするように書かれている。業者に問い合わせる
- ③ 業者から連絡があり、「簡単に儲かる」と勧誘され、ドロップ SHIPPING を行うための契約をする（契約者が儲かる仕組みの説明を求めてもほとんどされない）
- ④ 業者の指示通り、口コミ等の宣伝を書いても、勧誘時の説明のようにには儲からない
- ⑤ 解約を求めても、返金されない

【図2】商品仕入型の仕組み



【事例1】契約前に作業内容を知らされず、「儲かる」と電話で力説され契約したが、儲からないインターネットで「在宅ワーク」を検索したところ、あるブログに「副業で月に売り上げ40万！」とあった。詳しく知るために連絡先を入力したところ、成功する秘訣を書いた2万円の情報商材を買うようメールが届いた。どんな情報商材か問い合わせると「詳しくは話せないが必ず儲かる」と力説されたので、信じて買うことにした。情報商材に副業の詳しい説明はなかったが「稼げなければ返金」と書いてあり、よほど儲かる副業なのだと思った。その後、業者に問い合わせると電話があり、業者に作業内容を聞いても「とにかく指示通りにすれば大丈夫。すぐ売れるから、禁煙グッズ150個30万円の契約をしないか。売れるよう全力でサポートするから安心して」と熱心に説得されて、信用して契約してしまった。入金後にメールが届き、作業内容はブログで宣伝を書き込むことであると知った。指示通りにブログの更新や、ブログに集客するために他のブログに1日数百の訪問履歴やコメントを残したが、売り上げはない。契約前に作業内容や利益が入る仕組みを知らされていれば契約しなかった。返金してほしい。

(相談受付年月：2012年7月、契約者：40歳代、女性、家事従業者、神奈川県)

【事例2】文字を入力するだけの仕事と説明されたが、商品が売れないと収入にならない契約だった

「副収入が得られる」という情報商材の広告メールが届いたので、副業のやり方が書いてあると思い、約1万円でダウンロードした。サプリメントの通販ビジネスの長所ばかりが書いてあり、最後に「ホームページ作成、在庫管理、梱包、発送、顧客対応を全て当社がやる」「簡単な作業で

確実に稼げる」と書かれていた。副業の内容が全く分からず、「不明点は相談を」と書いてあったので業者に電話をすると「当社が教える文字を打ち込むだけ。万全にサポートするので間違いなく売れる」と説明され、サプリメントの販売権利やホームページ作成等合わせて約50万円の契約をした。その後、業者からブログやメールで販売促進をするようにと連絡があった。簡単に稼げると説明されたが、商品が売れなければ収入にならない。解約し、返金してほしい。

(相談受付年月：2012年2月、契約者：40歳代、男性、給与生活者、埼玉県)

【事例3】電話で決断を迫られて契約し、直後に解約を希望したが断られた

「毎月20万円の収入を得るための情報商材が2万円」というメールが来た。愛用しているSNSからのメールだと思って信用してしまい、有料でダウンロードした。情報商材を読むと、化粧品を売る仕事だと分かった。しかし、業者からの電話で、収入を得るには仕入代金を支払わなければいけないと知った。お金がないと断ったが、業者から「ただ指示通り忠実にやれば儲かる」「いくつ仕入れるのか」「まだ決められないのか」とまくしたてられ、決断を迫られてパニックになり、約15万円の契約をしてしまった。契約内容について何の説明も受けていないのはおかしいと思い、その日に業者に解約したいと伝えたが、できないと言われた。

(相談受付年月：2012年9月、契約者：50歳代、女性、家事従業者、茨城県)

【事例4】「やれば儲かる」と言われて広告掲載料を支払ったが儲からなかった

「ゼロから始める完全在宅副業」というバナー広告からアクセスしたホームページで「副業で1カ月1,000万円稼いだ」という体験談を読んだ。その副業の作業マニュアルは「100名限定で残り21名」と書かれているのを見て焦ってしまい、3万円で購入した。その後、突然業者から電話でドロップ SHIPPING をするための契約を勧められた。「初期費用はすぐに回収できる程売れる」と勧誘されて、「ここで契約しないとマニュアル代が無駄になる」と思い、約50万円の契約をした。しかし、売れたのは1回のみだった。業者に「フリーペーパーに広告を載せれば売れる。やらないと損」と勧められ、さらに10万円の広告費を支払った。マニュアルの販売ページの「残り21名」という数字はいつ見ても変わらない。お金を支払うばかりで利益がないので、返金してほしい。

(相談受付年月：2012年1月、契約者：40歳代、男性、給与生活者、埼玉県)

(2) アフィリエイト育成型のトラブル

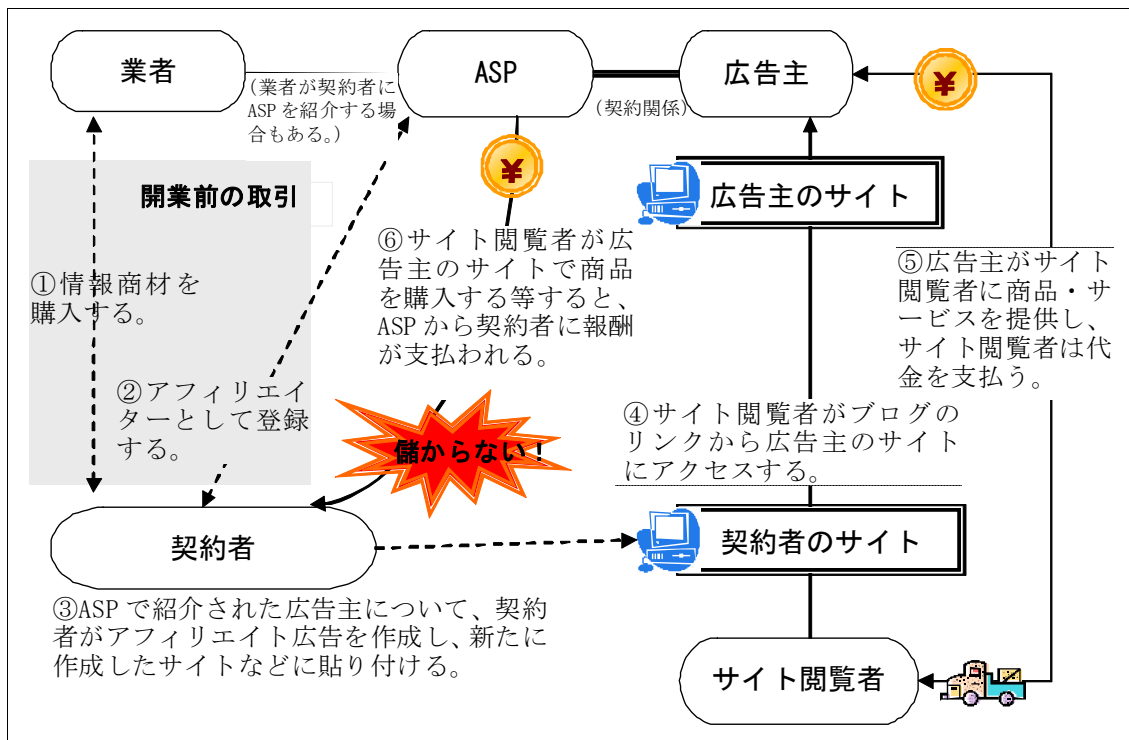
販売するための商品は購入せず、宣伝書込内職を行うための高額な情報商材(ノウハウの提供だけでなくアフィリエイトを実践するための電子ソフト等がセットになったもの)を契約するが、儲からない、というトラブルも目立つ。ビジネスの仕組みとしては、商品を仕入れて販売するドロップ SHIPPING ではなく、宣伝を行い、宣伝を見て広告主のサイトにアクセスがあった場合や、商品が売れた場合に収入が得られるアフィリエイトである。業者から提携関係にあると思われるASP⁷を紹介されるものもみられる。アフィリエイト育成型のトラブルのパターンとビジネスの仕組みは以下の通り(図3)。

⁷ アフィリエイト・サービス・プロバイダーの略称。広告される商品・サービスを供給する広告主と、アフィリエイト広告を行うアフィリエイトを仲介するシステムを提供する業者のこと。

【典型的なトラブルのパターン】

- ① 儲ける方法を教えるというメールを見て、情報商材（ノウハウや電子ソフト）を購入する
- ② 業者から紹介された ASP に登録する
- ③ 情報商材で、アフィリエイトのノウハウを習得、実践する
- ④ 業者の指示通り宣伝を書いても、勧誘時の説明のようにには儲からない
- ⑤ 解約を求めても、返金されない

【図 3】アフィリエイト育成型の仕組み



【事例 5】1つの情報商材を買った後に「今だけ」と焦らされて2つ目の契約をした

インターネット上の情報商材のショッピングモールで「パソコンに不慣れな主婦でもアフィリエイトで月1万円以上稼げる」「返金保証付き」という情報商材を知って約10万円で申し込んだ。申し込みの後、「画面を閉じずにこちらへ」と別の画面に誘導され、「もうひとつのコースを申し込めば、SEO対策⁸のためのソフトが入手でき、他のどんなアフィリエイトよりも早く報酬をあげられる」という広告を見た。その画面でしか申し込みができないと書いてあったので、よく考える余裕もなく、その日のうちにさらに約25万円の契約をした。業者から指示されたASPに登録して宣伝の仕事を提供してもらった。情報商材に含まれるソフトを使って、業者の指示通り1,000以上のウェブサイトや宣伝文を作成したが、全く売れず、収入が得られなかった。説明と違うので返金してほしいが、業者が応じない。

(相談受付年月：2012年4月、契約者：60歳代、女性、無職、山形県)

⁸ SEO対策：検索エンジン最適化のこと。検索エンジンで検索した際に特定のサイトが上位に表示されるように、そのサイトのタイトルや本文、リンク等に工夫をすること。

【事例6】「儲からなければ返金」と説明されて契約したが、知らされていない返金条件があり返金されない

メールマガジンで「必ず儲かる」というアフィリエイトの情報商材を知った。「6カ月間で代金以上の収入がなかった場合は返金する」と書いてあったので、儲からなくても負担がないと思って約20万円で契約した。業者から提供されたソフトを使い、ASPで委託された商品についてSNS等に宣伝を書き、それを見て広告主の販売ページで商品を購入してくれる人がいれば報酬が得られる。しかし、6カ月間で数千円の収入しかなかったため業者に返金申請をしたところ、業者から「作業報告をすることが条件だが、あなたはしていないので返金できない」との返信があった。返金条件を聞いた覚えがなく、納得できない。

(相談受付年月：2012年6月、契約者：30歳代、男性、給与生活者、北陸地域)

2. 問題点

(1) 「儲かる」と説明されるが儲からない(事例1~6)

実際にはほとんど収入にならないが、契約前の情報商材や電話勧誘等では「〇カ月に〇〇〇万円稼ぐ」「確実に稼げる」等儲かることが強調され、実際には儲からないのに断定的な説明が行われている。

契約者に収入が入るのは、宣伝を見たサイト閲覧者がリンク先のサイトにアクセスしたり、商品を購入した場合である。業者の指示通りに宣伝を書き込むことで、確実に商品が売れるとは限らない。業者は根拠なく「確実に売れる」「必ず儲かる」と契約者に説明し、問題のある勧誘を行っている。

(2) 「簡単な仕事」と説明し、作業内容、仕組みを契約前に説明しない(事例1、2、3、5)

契約者がどのような作業をするかを含め、ビジネスの仕組みに関する説明が契約前にほとんどない。契約者が具体的な仕事の内容を尋ねても業者が明確に回答しない例もみられる(事例1)。契約者は収入が得られる仕組みや仕事の内容を説明されないまま、必ず儲かると説得されたり、契約を迫られたりして高額な契約をしてしまう例が目立つ。

また、大量の作業を求められるにも関わらず、「簡単な作業」「指示通り1日10分仕事をすればよい」等と作業が短時間でできると説明されるケースが多いが、実際に業者から指示されるのは、1,000以上のサイトを作成して宣伝を書き込むこと等長時間を要する作業である(事例5)。

(3) 気軽に情報商材を購入したこと从不意打ち的に内職の勧誘を受ける(事例1~6)

「返金保証がある」等の広告で、簡単に返金を受けられるかのような説明⁹が行われており(事例1、5、6)、また、数万円と比較的低額であるため、気軽に購入する例がみられる。

商品仕入型においては、情報商材には収入を得るための具体的な方法が書かれておらず、業者は「不明な点は相談を」「仕事の具体的な内容について説明する」といって契約者から問い合わせ

⁹ 契約書面には返金を受けるための細かい条件が設定されており、契約者が返金を求めると業者が「返金の条件に合わない」という理由で対応しない場合もみられる。

をさせ、電話で勧誘を行う(事例 1~3)。契約者が有料で別の契約を勧められることを予期していない状態で、突然高額なドロップ SHIPPING の契約を迫られ、焦って契約してしまう場合もある(事例 3)。

また、情報商材を購入するために支払った代金を無駄にしたくないという心理から契約してしまう例もみられる(事例 4)。

(4) まだ初心者の段階で契約時に大量の仕入れや高額な情報商材を勧める(事例 1~6)

契約者がこれから初めて内職をするという段階で、商品仕入型においては契約者が大量の商品を仕入れるよう誘導したり、アフィリエイト育成型においては高額な情報商材を契約させている等、契約者が初心者で儲かるビジネスか判断できないことに付け込んで高額な負担をさせる例がみられる。

(5) 特商法の対象でないと業者は主張し、返金しないケースが目立つ

商品仕入型については、ほとんどの契約が電話での契約であり、電話勧誘販売に該当する可能性が高い¹⁰が、契約書上では契約内容は販売の「権利」¹¹と記載されているケースもある。実質的には商品の販売や役務の提供であると考えられる場合が多いが、業者は特商法の適用対象ではないと主張する。

また、情報商材は通信販売契約だが、特商法上、ダウンロードして利用するソフトやデータは役務に分類され、解約に関する規定は設けられていない。

さらに、契約者は仕事をもらって内職をするという意識で契約をしており、内職商法を規制する特商法の業務提供誘引販売に該当する可能性があるケースもみられるが、業者は要件に当てはまらないとし、該当しないと主張する¹²。

(6) 業者は事業者同士の契約であると消費生活センターの交渉に応じない

契約者の多くはこれまで同種の内職をほとんど経験したことがなく、「初心者でも稼げる」等という広告や説明を信じて契約しており、消費者性が高いと考えられる¹³。しかし、業者は「契約者は既に開業しているのだから、この契約は事業者同士の契約である」として、契約者の消費者性を否定し、交渉に応じないケースもある。

一方、事業者との契約では契約者は消費者性が高いが、商品の宣伝や販売を行うことになるため、特商法の通信販売、景品表示法、薬事法の広告規制を受ける事業者には該当するおそれも否定でき

¹⁰ 業者が電話をかけてきた場合、また、契約者が業者に電話をかけるよう業者に要請した場合でも、契約者が契約申し込みまたは締結目的を明示していなかった場合は、電話勧誘に該当する可能性が高い。

¹¹ 電話勧誘販売の対象となる指定権利、業務提供誘引販売の対象となる「物品」には「施設を利用し又は役務の提供を受ける権利」のみが含まれ、その他の権利はこれらの販売方法の対象とはならない。

¹² 商品仕入型は、契約者は業者から提供されたホームページを使った作業をしておらず提供された役務を用いた仕事と言えないことや、取引内容が「権利」であるため。アフィリエイト育成型の場合、業者が特定の ASP と契約者の仲立ちをしていれば該当する可能性があるが、業者は特定の ASP への登録を必須としながらも、該当性を認めないケースもみられた。

¹³ 特商法の業務提供誘引販売については「提供される業を事業所等によらないで行う個人」であれば消費者保護規定の対象としている(第 52 条 1 項および第 58 条 1 項)。また電話勧誘販売や通信販売については「営業のために若しくは営業としての契約締結にかかる販売又は役務提供」が適用除外となる(第 26 条 1 項 1 号)が、本件の契約は販売事業のための開業準備行為であり、ただちに特商法の適用除外にはならないと解釈できる可能性がある。また、消費者契約法については、事業性は「契約の段階における事業者の意図(本当に内職をさせる意図があったのか、それとも単に内職をさせることを口実にして内職のための材料や機械を高い金額で購入させる意図だったのか。(中略))などの諸々の要素を含めて、全体として事業とみなすことが適当であるか否かにより判断されるもの」と考えられる。(内閣府『逐条解説消費者契約法』)とされており、消費者性があると判断される可能性もあると考えられる。

ない。たとえ、広告の形式をとらずに口コミ等を書く作業（いわゆるステマ）であっても、事業者として広告規制に触れる可能性のある場合もある。

3. 消費者へのアドバイス

（１） 安易に広告を信じて資料請求したり、情報商材を購入しない

情報商材を購入する際にメールアドレスや電話番号を入力したことをきっかけに業者から電話やメールで勧誘されることもあるので、安易な資料請求や情報商材の購入は控えること。

（２） 必ず儲かる等の広告やセールストークを信じないこと

何の作業もせずに収入が得られるといううまい話はありません。ブログやメールマガジンに「情報商材を利用して高額な収入を得た」という体験談が掲載されていたり、業者から「確実に儲かる」「作業は短時間でよい」と実態とは違うことを説明されて契約してしまうことが多いが、業者の説明をうのみにせず、どのような作業を行うのか、本当に儲かるのかを、第三者の意見を聞く等して、冷静に判断すること。

アフィリエイトやドロップシッピング等の内職でいくら稼げるかは確証のないもので、全く収入にならないという相談も多く寄せられている。業者は「必ず稼げる」と勧誘するが、利益が得られなくても、返金の交渉に応じないケースもみられる。

（３） 高額な契約や仕事の内容が不明確な契約をしないこと

高額な契約は特にリスクが高いので避ける。また、何もせずに収入が得られるとうたっている契約、自分でビジネスの仕組みや儲かる理由が理解できない契約、ビジネスの仕組みや仕事の内容について十分な説明がない契約等は絶対にしないこと。

（４） 自分の仕事の事業者的性質に注意

事業者からの情報商材の購入や内職契約については契約者の消費者性は高い。しかし、それを利用して販売や宣伝を行う場合、広告表示等の規制を受ける事業者として責任を問われる可能性があり、ウェブサイトに広告表示等をする際には注意が必要である。

（５） トラブルにあったら、すぐに消費生活センター等に相談すること

高額な契約を結んでしまった、契約の実態が契約前の説明と違う等、トラブルにあったらすぐに消費生活センターに相談すること。また、悪質な案件の場合は最寄りの警察署に情報提供するのも一法である。

4. 情報提供先

消費者庁 消費者政策課

内閣府 消費者委員会事務局

警察庁 生活経済対策管理官

5. P10-NET にみる相談の概要（2007～2012年度、2013年2月28日までの登録分）

2007年度以降の情報商材の購入を伴う宣伝書込内職の相談の傾向は、以下の通りであった（以下、不明・無回答を除く）。

（1）契約者の属性

① 年代別

最も多い年代は30歳代で196件（30.9%）、次いで40歳代188件（29.7%）、20歳代126件（19.9%）である。平均年齢は39.5歳であり、比較的若い契約者が多いことが特徴である。

② 性別

男性の相談が389件（59.1%）、女性の相談が268件（40.7%）であり、女性に比べて男性の割合が大きい。

③ 職業別

多い順に、給与生活者が269件（42.8%）、無職が156件（24.8%）、自営・自由業者が91件（14.5%）である。

④ 地域別

地域別に見てみると、多い順に東京都131件（19.8%）、大阪府48件（7.3%）、神奈川県が47件（7.1%）である。都市部からの相談が多い。

（2）契約購入金額および支払方法

① 契約購入金額

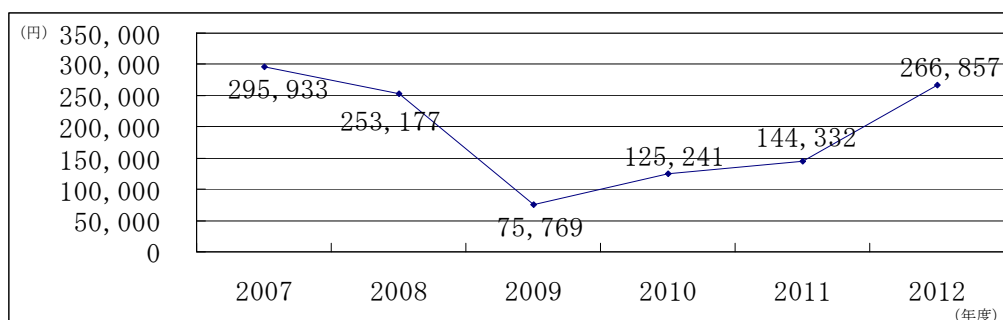
契約購入金額は、1万円以上5万円未満で44.2%と最も多く、次いで10万円以上50万円未満が21.3%、平均額は約16万円である。

また、平均契約購入金額の年度別推移を見ると、2009年度以降増加傾向にある（図4）。

② 支払方法

「販売信用」¹⁴が350件（52.6%）と最も多く、次いで「現金払い」290件（43.6%）であった。

【図4】平均契約・購入金額の年度別推移



¹⁴ 信販会社などが信用を供与した会員等の買い物代金を、立て替えて支払うこと。クレジットとも呼ぶ。割賦販売、クレジットカード等による商品、サービスの購入が該当する。