

平成26年6月5日

独立行政法人国民生活センター

## 借金をさせてまで支払わせるメルマガ作成内職 - 20代から40代の女性に100万円以上の借金をさせる事例も！ -

メールマガジン(以下、メルマガ)の原稿を作成する内職の求人サイトを入りに、ホームページ作成やサーバー拡張を勧誘し、次々と代金を請求する手口(以下、メルマガ作成内職、手口については別紙参照)<sup>1</sup>に関する相談件数<sup>2</sup>が年々増加している。PIO-NET<sup>3</sup>には、2013年度は424件の相談が寄せられ、2009年度の約60倍となった(図1)。主に20歳代から40歳代の女性がトラブルにあっているという傾向もみられ(図2)、2013年度の契約購入金額の平均は約89万円である。

消費者からは「初期費用無料の広告を見て、メルマガ作成の仕事に申し込んだところ、『あなたの文章はレベルが高いので歩合制の仕事をしなさいか』と勧められた。『もうからなければ返金する』と言われ、ホームページ作成等の費用を、業者の指示どおり消費者金融で借金をするなどして支払ったが、全くもうからない」といった苦情が少なくない。また、消費者が契約を断ろうとしたところ「副業があることを職場にばらす」などと脅されて、支払ってしまったというケースもみられる。さらに消費者が返金を求めても態度が強硬で、返金には応じないケースがほとんどである。

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とともに、関係機関に情報提供する。

図1 年度別件数

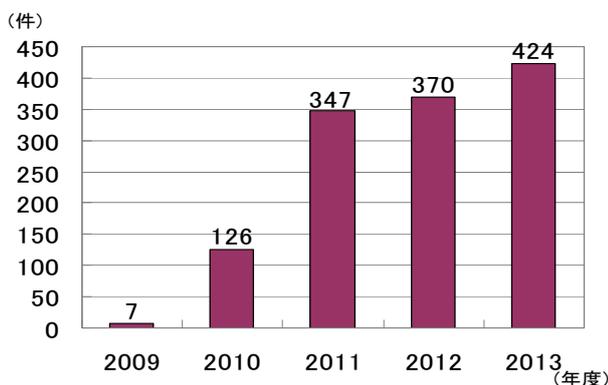
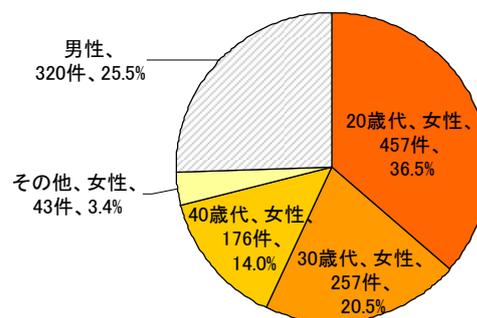


図2 契約当事者の性別、年代別件数<sup>4</sup>



<sup>1</sup> 消費者庁はウェブサイトの開設等(役務提供)の電話勧誘販売を行っていた株式会社リミテッドについて、平成25年8月30日に注意喚起を([http://www.caa.go.jp/adjustments/pdf/130830adjustments\\_1.pdf](http://www.caa.go.jp/adjustments/pdf/130830adjustments_1.pdf))、また、同10月3日、特定商取引法に基づく業務停止命令を行っている([http://www.caa.go.jp/trade/pdf/131003kouhyou\\_1.pdf](http://www.caa.go.jp/trade/pdf/131003kouhyou_1.pdf))。

<sup>2</sup> メルマガ等の文章を作成し業者に送付する内職に応募した消費者に対して、有償のホームページ作成等を勧誘する手口に関する相談。有償の契約をしていなくても、今後その可能性があるものについても併せて集計した。2014年5月15日までの登録分。

<sup>3</sup> PIO-NETとは全国消費生活情報ネットワーク・システム。国民生活センターと全国の消費生活センター等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。

<sup>4</sup> 性別・年齢が不明・無回答のもの及び団体等を除く。n=1,253

## 1. 相談事例

### 【事例1】文章を褒められてホームページの作成を勧められ、約100万円を借金して支払った

インターネットで時給約1,000円の副業に応募したら、業者から「メルマガ作成の簡単な仕事だ。試しに原稿を作ってみては」と電話があった。原稿を送付すると、1,000円が入金された。「あなたの文章は長年仕事をしている人と同じレベルだ。フリーシフトで働かないか。本業を辞めても十分な売り上げがある」と言われ、後日、電話面接を受けた。面接のとき初めてホームページ作成に約40万円かかると言われた。「お金がない」と断ったが、業者から「返金保証制度があるので、ローンを組んでも返済できる」と、職業や収入を偽って消費者金融に申し込むよう指示された。そこで、消費者金融に出向き借金をしたお金で支払った。ホームページの完成後「集客がよく、自動でメールに対応する機能をつけないとクレームになる。費用の半額は当社が負担する。現在40万円の利益があり、ここで辞めるのはもったいない」と言われ、さらに約70万円を消費者金融から借りて支払った。収入がないのに、返済が始まり、経済的に苦しい。解約したい。

(受付年月2014年2月、契約当事者：20歳代、女性、給与生活者、四国地域)

### 【事例2】収入がなければ返金するという業者の言葉を信じて、約120万円を借金して支払った

インターネットでメルマガ作成内職に応募した。業者から電話で「今は仕事を紹介できないので、ホームページを作って情報商材のアフィリエイトをしないか。仕事内容は今までと同じだ」と言われた。業者が「すぐに元がとれる。収入がなければ返金する旨の書面を出す」と言うので約30万円を支払った。契約書には、契約内容はネットビジネスのコンサルティングやホームページの提供と書かれていた。仕事をして数万円が振り込まれたが、元はとれない。業者から「ホームページにアクセスが集中して商材が売れない。サーバー拡張に400万円必要だ」と言われた。断ったが、業者の上司を名乗る人から電話があり「用意できる金額でいい。今辞めるなら、初期費用は返金しない。1カ月で稼げなければ初期費用も含めて全額返金する。80万円の収入は確実だ」と説得され、指示どおり「正社員で、300万円以上の収入がある」ことにして、消費者金融2社で120万円借りて振り込んだ。その後も売り上げがないので返金してほしい。

(受付年月2013年11月、契約当事者：20歳代、女性、学生、徳島県)

### 【事例3】返金のため次々と高額な支払いを求められ、保険を担保に借金するよう言われた

求人サイトに問い合わせのメールをしたら、業者から電話があり「仕事用のホームページ作成に本来なら約40万円かかるが、あなたは特別に2万円がいい」と言われたので、振り込んだ。しかしその後、業者の経理担当者から「他の人は借金して全額払っている。消費者金融で借りて残金を払ってほしい」と電話で強く言われ、借金をして支払った。しばらくして、業者からサーバー拡張を勧められたが断り、ホームページ代の返金を求めた。すると、業者の責任者から「あと少しでも払えば代金を全て返金する」と連絡があったので、消費者金融で借金をして約30万円振り込んだ。しかし、「入金の手続きを担当者ではない人にした」とさらに100万円を支払わされたうえに、「生命保険を担保にあと50万円払え」と言われ、これ以上の支払いは無理だと思った。全額返金してほしい。(受付年月2013年11月、契約当事者：30歳代、女性、給与生活者、大分県)

#### 【事例4】解約を申し出たところ、就職先に連絡すると言われ、200万円以上を支払った

無職だったので、スマートフォンで「内職」と検索してメルマガ作成の内職の業者を見つけ、1件1,200円でメルマガを作成していた。就職が決まったので、内職を辞めたいと電話をすると、「約40万円で自分のホームページを作れば、就職後も自分のペースで仕事ができる」と言われた。お金がないので辞めると言ったが「辞めるなら、就職先の会社に副業があることをばらす」と脅されて、ホームページ作成等の契約をした。数日後に約80万円、さらに数日後に約100万円の契約を求められた。支払わないと副業していることを就職先に知られるのではないかと怖くなり、請求されるまま指定された口座に振り込んだ。3回目の契約は貯金が足りなかったので消費者金融会社から借りて支払った。仕事の報酬は約2万円しかもらっていない。返金してほしい。

(受付年月2013年11月、契約当事者：20歳代、女性、給与生活者、福岡県)

## 2. 相談事例からみられる問題点

### (1) 初期費用不要の内職を入りに、高額な費用を伴う契約を勧誘する

消費者は業者の求人サイトで「初期費用は一切かからない」等の広告を見て、内職に応募している。消費者が実際にメルマガ作成の仕事をして給料を受け取っている例もあるが、その後一様に、高額なホームページ作成等の契約に誘導されている。

また、初期費用がかかる内職を勧誘される前に、消費者が個人情報を提供してしまうことが、後に業者からの勧誘を断れない要因になっている。(事例1、2、3、4)

### (2) 「すぐに元がとれる」「〇〇万円の収入は確実だ」と事実と異なる説明をする

業者が作成するホームページは、閲覧者が商品を購入したり、広告をクリックしたりすることで利益が発生する仕組みのものである。収入が得られるかどうかは不確実であるにもかかわらず、業者は「すぐに元がとれる」「〇〇万円の収入は確実だ」という説明をしている。消費者は業者の説明を信じて契約するが、実際にセールストークどおりの収入を得られなかったということが消費者苦情のきっかけとなっている。

消費者は「あなたの文章はレベルが高い」「今は仕事が紹介できない」とホームページ作成契約を勧められたり、「ホームページにアクセスが集中している」とサーバー拡張費用等の代金を請求されている。消費者は、このように同じようなトークで高額な契約に誘導されており、これらの説明についても信憑性が不明である。また、サーバーの容量等に関する情報も消費者には提供されておらず、サーバー拡張が本当に必要かどうかを消費者が判断することは難しい。(事例1、2)

### (3) 契約を断った消費者に勧誘を続け、消費者金融での借り入れを勧める

消費者が「お金がない」と契約を断ろうとすると、消費者金融での借金等を勧められる。借り入れを申し込む際に職業や収入を偽るよう細かく指示される。

内職に申し込む消費者の中には、そもそも経済状態が思わしくない人もおり、既存の借金等と重なって、多重債務に陥ったり、自己破産にいたるケースもある。(事例1、2、3、4)

#### (4) 解約を申し出ると断ると脅されることも

消費者は最初にメルマガ作成内職を申し込むにあたり、履歴書や保険証、免許証のコピーなどの個人情報を業者に提供している。消費者が新たな契約を断ると、解約をするのであれば「副業があることを職場にばらす」「個人情報をインターネット上にばらまく」等と脅されたというケースもあり、中には実際に代金を支払ってしまったという事例もみられる。(事例4)

#### (5) 収入がない場合は返金すると約束しながら、返金に応じない

業者は「収入がない場合は返金する」等と勧誘したり、「1カ月以内に収入がない場合には役務提供料金を全額返金することを保証する」という返金保証の書面を交付している。しかし、消費者が返金を求めると、業者は返金には応じない場合が多いばかりでなく、「追加の支払いをしなければ、すでに支払われた費用は返金しない。追加の支払いをすれば必ず返金する」などと消費者が返金を期待するのに付け込み、追加費用を請求する。(事例1、2、3)

また契約書には返金保証に反して「クーリング・オフの適用は1万円のみ」「中途解約の場合は1割を返金する」などの文言が入っており、消費生活センター等があっせんを行っても、この文言があることを強硬に主張して交渉に応じないケースもみられる。

#### (6) 業者はクーリング・オフや取消しの交渉に応じない

業者の販売方法は、特定商取引法の電話勧誘販売<sup>5</sup>や消費者契約法の断定的判断の提供<sup>6</sup>に該当する場合がある。さらに、相談の中には消費者が業者から有償で提供されるコンサルティングを利用している事例もみられ、このような場合には特定商取引法の業務提供誘引販売<sup>7</sup>に該当すると考えられる。しかし、消費生活センター等があっせんを行っても、事業者はこのような主張を認めない。業者はクーリング・オフや取消しの交渉には応じないため、あっせんは難航することが少なくない。

### 3. 消費者へのアドバイス

#### (1) 安易に内職の申し込みをしたり、個人情報を提供をしないこと

インターネットや電話で内職を申し込む場合は、事前の情報収集を行い、よくわからない業者との契約を避けるなど、申し込みをする前に慎重に検討することが大切である。

また、申し込みの際に個人情報を提供してしまい、後から「解約するなら個人情報をばらまく」などと脅されるという事例もみられる。個人情報を業者に提供する際には十分に注意してほしい。

<sup>5</sup> 業者が電話をかけてきた場合だけでなく、業者が電子メール等で販売目的を告げずに消費者に電話をかけるよう要請したことを受けて、消費者から事業者に電話をした場合も、特定商取引法上の電話勧誘販売規制に該当する可能性がある。

<sup>6</sup> 将来利得を得られるかの見通しが難しい事項について、断定的判断を提供すること。

<sup>7</sup> 特定商取引法では、「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（その商品の販売や役務の提供等を行う者が自ら提供等を行う業務に限る。）に従事することにより利益が得られると相手方を誘引し、その相手方と「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や取引料の提供）を伴う商品の販売や役務の提供等に係る取引を行う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つけた知識・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

なお、大阪地裁平成23年3月23日判決では、ドロップシッピングサービスについて、加入者が行う作業は、ネットショップの実質的な運営主体であるインターネットショッピング運営支援事業者が加入者に提供する業務であるとして、業務提供誘引販売でのクーリング・オフが認められた。

## (2) 高額な初期費用のかかる内職契約は極力避け、勧誘されてもきっぱりと断ること

「初期費用は一切かからない」という求人サイトから申し込んだにも関わらず、高額な初期費用をとまう契約を勧誘される手口が本件トラブルの特徴の一つである。初期費用を一度支払ってしまうと、トラブルにあったときに支払った代金を取り戻すことができないというリスクがある。高額な初期費用が必要な内職は極力避け、契約する気がなければ、勧誘されてもきっぱりと断ること。

また、「お金がない」と断ると、消費者金融等で借金をするように強く言われる事例もみられる。この場合、契約はしない旨を伝えて電話を切るなど、はっきりと断ること。

## (3) 「〇〇万円の収入は確実」「収入がない場合は返金する」など業者の言葉を信用しないこと

相談事例からは、「〇〇万円の収入は確実だ」「あなたの文章はレベルが高い」などの業者のセールストークを信用して高額な費用を支払っても、もうからない場合がほとんどである。また、業者が「収入がない場合は返金する」等の文書を交付している場合でも、契約書にはそれに反する文言が入っており、約束が守られないケースが散見される。うまい話や褒め言葉、返金保証の文書をだけを信じて、契約、支払いをしないこと。

特に消費者金融等での借入れは、返済の義務を負うことになるので、内職のために借金をすることは絶対に避けてほしい。

## (4) 追加の費用を請求されたり、脅されたりしても次々に契約して支払わないこと

一度お金を支払うと、収入を得たり、返金を受けるためには追加契約を求められるが、新たに費用を支払っても、さらに追加の契約を迫られ請求されるケースもある。

また、「個人情報ばらまく」などと脅されて支払うと、個人情報を脅しの材料にして、さらに新たな契約を迫られる可能性もある。業者に言われるままに支払わないこと。

## (5) 一人で抱え込まずに、家族や消費生活センター等に相談を

トラブルにあっていることを周囲の人に相談できずに、支払ったお金を取り戻そうと契約を重ね、高額な費用を支払ってしまったというケースもみられる。一人で抱え込まずに、まずは家族や消費生活センターに相談すること。

## 4. 情報提供先

消費者庁消費者政策課

消費者庁取引対策課

内閣府消費者委員会事務局

警察庁生活安全局生活経済対策管理官

金融庁総務企画局政策課

厚生労働省雇用均等・児童家庭局

日本貸金業協会

## 5. PIO-NETにみる相談の傾向<sup>8</sup>

### (1) 年度別件数

メルマガ作成内職に関する年度別の相談件数は年々増加しており、2013年度は2014年5月15日時点で2009年度以降過去最多の424件の相談が寄せられている（図1）。（以下、不明・無回答を除く。）

### (2) 契約当事者の属性

#### ① 性別、年齢別<sup>9</sup>

性別で見ると女性が955件（74.4%）と約4分の3を占める（n=1,283）。年代別では20歳代（623件、49.7%）、30歳代（333件、26.6%）、40歳代（224件、17.9%）の順となっている（n=1,253）。性別と年齢をあわせてみると、20代女性、30代女性、40代女性の順で相談が多くみられる（図2）。

#### ② 職業

職業別では、給与生活者（724件、57.3%）、家事従業者（221件、17.5%）、無職（209件、16.5%）の順が多い。（n=1,263）

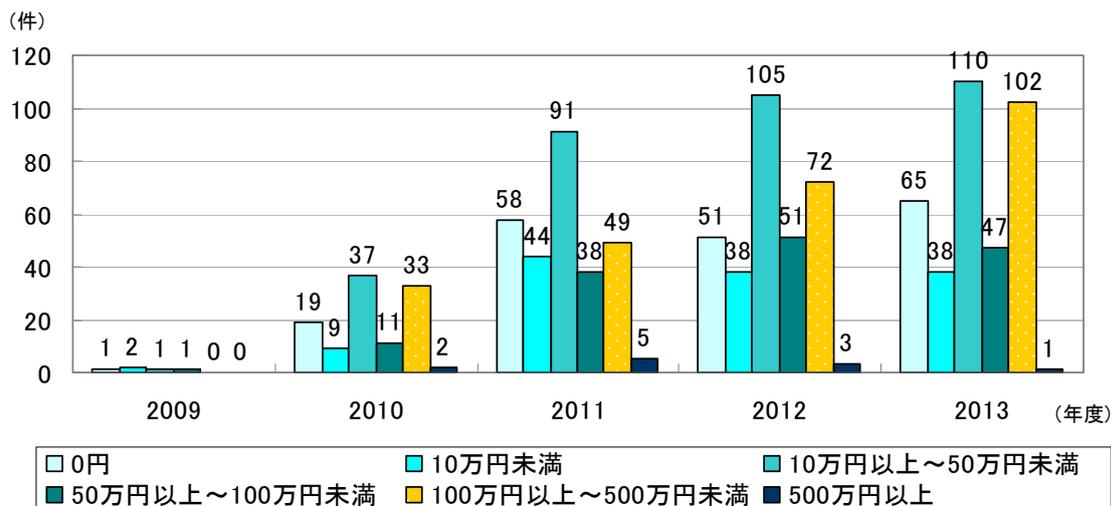
#### ③ 地域

地域別では、南関東（319件、24.8%）、東海（141件、11.0%）、近畿（134件、10.4%）の順が多い。（n=1,287）

### (3) 契約購入金額、既支払額

2013年度の平均契約購入金額は約89万円（n=366）、平均既支払額は約72万円（n=363）である<sup>10</sup>。また既支払額が「100万円以上500万円未満」の相談が増加している（図3）。（n=1,099）

図3 年度別既支払額



<sup>8</sup> 2014年5月15日までの登録分。

<sup>9</sup> 性別については不明・無回答及び団体等を除く。

<sup>10</sup> 平均金額は、金額が不明な相談を除き、0円を含む全ての相談の算術平均である。

## 別紙 典型的な手口

### ① 消費者が業者の求人サイトに応募する

インターネットで「在宅ワーク」「副業」などと検索して見つけた、業者の求人サイトに「簡単な仕事」「初期費用は一切かからない」と書いてあるのを見て、そのサイトの応募フォームから内職に応募する（図1）。

図1 業者の求人サイトの例（イメージ画像）

簡単なお仕事で高収入ゲット!

主婦やアルバイトが活躍しています♪  
初期費用は一切かかりません☆

キャッチフレーズや短い感想を書くだけ!  
アフィリエイトのアルバイト!!!!

未経験者、作文が苦手な人も  
時給1200円〜  
初心者大歓迎!

携帯やスマホで  
いつでも、どこでも  
お仕事OK!

応募画面へ

応募フォーム

フリガナ  ※必須

名前  ※必須

住所 ▼選択  ※必須

メールアドレス  ※必須

電話番号  ※必須

応募

### ② メルマガ作成のアルバイトをする

内職に応募すると、業者から電話がかかってくる。（以下、業者とのやりとりは基本的には電話で行われる。）仕事はメルマガの原稿を1つ作成すると約1,000円の収入が得られるというもの。業者から提出を求められた履歴書や免許証、保険証の写しなどの個人情報が記載された書類等を業者に送って、仕事を始める。

相談事例からみると、仕事をした後には実際に数千円程度の「給料」が支払われているようだ。

### ③ 歩合制の仕事を勧められる

給料を受け取って業者を信用した消費者に対して、業者は「あなたの文章は評判がいい。自分のホームページを持って仕事をしないか」「今は仕事が紹介できないので、ホームページを作って情報商材のアフィリエイトをしないか」などと、褒めて歩合制の仕事(図2)をするためのホームページ作成やコンサルティング等の契約を勧める。

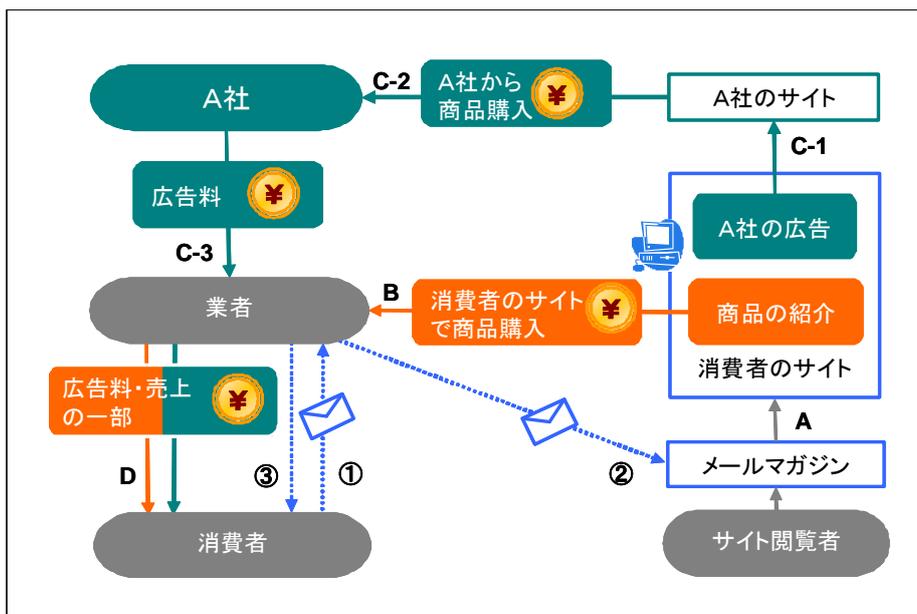
### ④ 断ると消費者金融での借入れを勧められる

ホームページ作成等の代金は約40万円と高額。消費者が断ると、「すぐに元がとれる」「収入がない場合は返金する」と、消費者金融での借入れを案内されるケースが目立つ。年収や身分を偽って借入れの申請をするように業者に指示されることもある。

⑤ さらにサーバー拡張などの費用を請求される

例えば「あなたのホームページにアクセスが集中して、ホームページを見られない人がいる。サーバー拡張が必要だ」などと助言して、何百万円もの費用を請求される。「このまま辞めるなら、ホームページ代は返金できない。1カ月後に収入がなければ、ホームページ代も含めて必ず返金する」「サーバー拡張すれば〇〇万円の収入は確実だ」などと、既に支払った費用の返金のためには新たな支払いが必要と説明する。

図2 業者が説明する仕事の仕組み（消費者が収入を得られるという仕組み）<sup>1</sup>



【消費者の仕事】

- ① 消費者がメルマガの原稿を作成し、業者に送付する。
- ② 業者がメルマガを配信する。
- ③ 業者が収益があがるようコンサルティングを行う

【収入を得る仕組み】

(1) ドロップシッピング

- A サイト閲覧者は②のメルマガを経由して消費者のサイトにアクセスする。
- B サイト閲覧者が消費者のサイトで商品を購入し、業者に代金を支払う。
- D 業者が消費者にBで受け取った代金の一部を支払う

(2) アフィリエイト

- A サイト閲覧者は②のメルマガを経由して消費者のサイトにアクセスする。
- C-1 サイト閲覧者が消費者のサイトの広告を見てA社のサイトにアクセスする。
- C-2 サイト閲覧者がA社のサイトで商品を購入し、A社に代金を支払う。
- C-3 A社が売上に応じて業者に広告料を支払う。
- D 業者が消費者にC-3で受け取った広告料の一部を支払う。

※ サイト閲覧者の存在有無は消費者からは確認できない。業者のみが把握している。

⑥ 「支払わない」と言って断ると返金に応じてもらえない

思ったような収入が得られない等の理由で、消費者が支払ったお金の払い戻しを求めると、業者から「さらに支払いが必要な費用があるので、それを支払うまでは返金できない」などとさらなる請求をされ、返金されない。

<sup>1</sup> 業者の説明によると、この内職はドロップシッピング、アフィリエイトの2つの仕組みを利用している。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。