

報道発表資料

令和3年2月10日  
独立行政法人国民生活センター

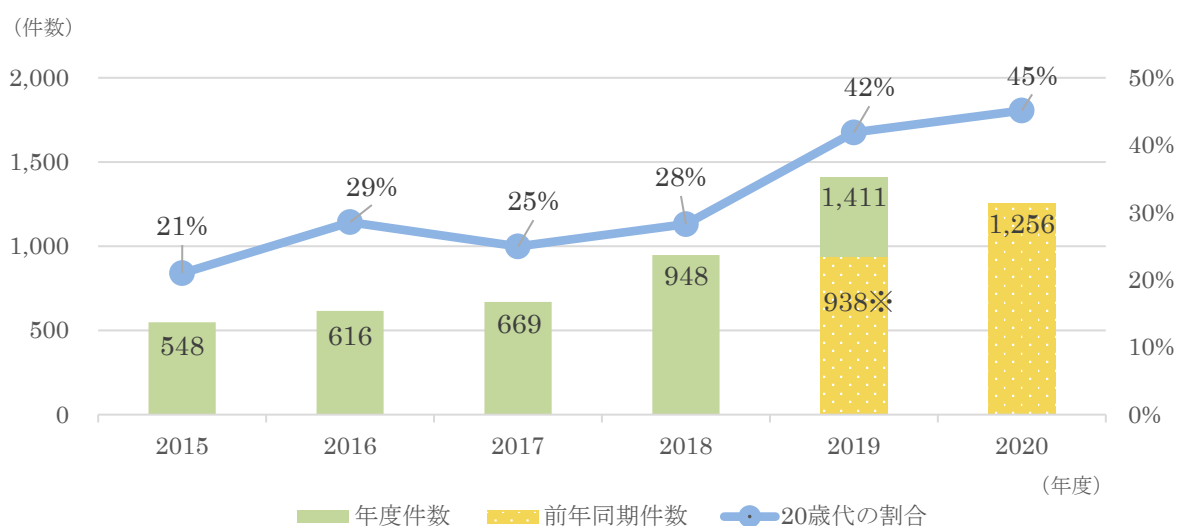
**「転売ビジネス」で稼ぐつもりが…簡単には儲からない！  
-ネット広告やSNSの情報、友人からのうまい話をうのみにしないで-**

インターネット通販等で仕入れた商品をフリマサイト等で販売する「転売ビジネス」に関する相談が全国の消費生活センター等に寄せられています。2019年度の相談件数は1,411件と2015年度の548件に比べ約2.6倍増加しており、その中でも20歳代の割合が増加傾向にあります。

相談事例をみると、消費者が副業やお小遣い稼ぎをしようと転売ビジネスのノウハウやサポートを提供するという事業者と契約したが、「誰でも簡単、月収100万円は稼げるというネット広告や説明を信じたのに儲からなかった」「サポート料として50万円支払ったのに、全くサポートしてくれない」「返金保証があるとされて契約したのに、解約しても返金がない」などのトラブルがみられます。また新型コロナウイルスに関連して「将来が不安だ」「アルバイト収入が減った」などの理由で転売ビジネスを始めてみたがトラブルになったというケースも複数みられます。

そこで消費者トラブル防止のため、相談事例を紹介するとともに、消費者への注意喚起を行います。

図1 PIO-NET<sup>1</sup>における転売ビジネスに関する相談件数の推移



※2019年度同期件数（2019年12月31日までのPIO-NET登録分）は938件

<sup>1</sup> 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等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベースのこと。消費生活センター等からの経由相談は含まれていない。新型コロナ関連の相談はこれまでに79件寄せられている。本資料の相談件数は、2020年12月31日までのPIO-NET登録分。

## 1. 相談事例（カッコ内は受付年月、契約当事者の属性）

### 【事例1】返金保証もあると言われて高額なサポート契約をしたが商品は売れず返金もされない

インターネットで「ネットビジネス」と検索し、「安く仕入れた商品をフリマサイトで高値で転売する」という副業を紹介する事業者をみつけ、1万円でガイドブックを購入した。その後、事業者から電話があり「この副業にサポートがついている50万円のコースがある」「万が一、儲からなかったら返金保証もある」と説明され、クレジットカードで10万円支払い、残り40万円を銀行口座に振り込んだ。

事業者のサポート通りにフリマサイトに商品を出品したが、買い手が見つらず利益がでないまま仕入れの費用だけがかさんでいる。事業者に返金保証について問い合わせたが、「あなたは返金保証の対象ではない」と言われた。返金保証には、指定商品の販売をすること、フリマサイトで150人以上からフォローされていることなどが条件のようであるが実現できそうにない。返金してほしい。

(2020年6月受付 20歳代 女性)

### 【事例2】誰でも稼げるというセミナーをきっかけに高額契約したが、作業が難しくできない

「誰でも稼げる」というセミナーが開催されているとインターネットで知り、参加した。海外の通販サイトで商品を選び、日本のクラウドファンディングのサイトで紹介・転売するという話を聞いた。海外の通販サイトで便利そうな工具用品をみつけたので、試しにセミナーの講師に見せると「この商品で300万円は儲かる」と言われた。その気になり、もっと具体的に儲ける方法を教えてもらうために、スキル向上指導などの名目で130万円の契約を申し込むことになった。「先に日本のクラウドファンディングのサイトに売れそうな商品を出品し、売れてから海外サイトで実際に商品を仕入れる」と説明され、やってみたが数万円しか売れなかった。またセミナーでは説明されなかったが、商品を日本で独占販売できるよう海外の事業者に英語でメールを何百件と送るなどの作業が多く、難しくてできない。簡単には稼げないので解約したい。

(2020年7月受付 40歳代 男性)

### 【事例3】仕入サイトの商品の在庫が少なく、広告に記載されているほど稼げない

SNSで知り合った人から副業を紹介された。事業者の広告を見ると「好きな時間にできる」「月2～3万円の収入」「在庫を持たずに転売で差益を稼げる」という内容だった。電話で詳しい説明を聞くと、「仕入れサイトで商品を選び、フリマサイトに出品し買い手がついたら、仕入れサイトから商品を配送するので無在庫で転売できる。仕入れサイトの商品代金とフリマサイトで売却した代金の差額が収入となる」との説明だった。この副業を始めるためには、契約期間1年で毎月5,000円の会員登録が必要とのことで、クレジットカードで支払った。

契約後、仕入れサイトで数点商品を選び、フリマサイトに出品したが売れない。そもそも仕入れサイトに在庫がない商品も多く、選択肢が少ないので広告にあった月2～3万円は難しいと思った。1年分の会費6万円を支払うよう事業者から請求されているが支払わずに解約したい。

(2020年7月受付 20歳代 女性)

#### 【事例4】有料のオンラインコミュニティに入会したが、個別サポートが受けられない

SNS で知り合った人から転売ビジネスのオンラインコミュニティを紹介された。ウェブ会議やメッセージアプリで詳しい話を聞くことになり、「アフィリエイトや転売について学べて稼げる。このオンラインコミュニティに入会すれば、最初の3 か月は個別のコンサルティングでサポートが受けられる。仕入れ値の倍は稼げる」などと言われた。またこのオンラインコミュニティを人に紹介すると報酬が10万円程もらえるようだ。入会費40万円を指定された口座に振り込み契約したが、契約書等は一切ない。説明されたようには稼げないし、サポートもないため入会費を返金してほしい。

(2020年9月受付 30歳代 女性)

#### 【事例5】「リスクのない転売ビジネス」のはずがフリマサイトで禁止された無在庫転売だった

コロナ禍で将来に不安を感じて動画配信サイトで副業を探した。転売ビジネスについて情報発信している女性を見つけ、メッセージアプリで連絡を取り合うことになった。数回のメッセージの後に電話で詳しいことを伝えると言われ、電話がかかってきた。「学生でも月に40万円稼げる転売ビジネス」「在庫を持つリスクがないので初心者でも簡単にできる」「入会するとビジネスのノウハウが入った電子データ、講師などで作るチャットルームへの加入と1年間のサポートがある。40万円と80万円のコースがある」と説明された。翌日、40万円のコースに入会すると伝え、送られてきたURLからクレジットカードで決済した。

電子データの内容を確認したところ、無在庫転売やサンプル品の転売をするといった内容で、本当にやっているのか不安になりフリマサイトの利用規約を確認したら「在庫を持たない転売は禁止」と記載されていた。問題があると思い、解約したいと申し出たが断られた。

(2020年9月受付 20歳代 男性)

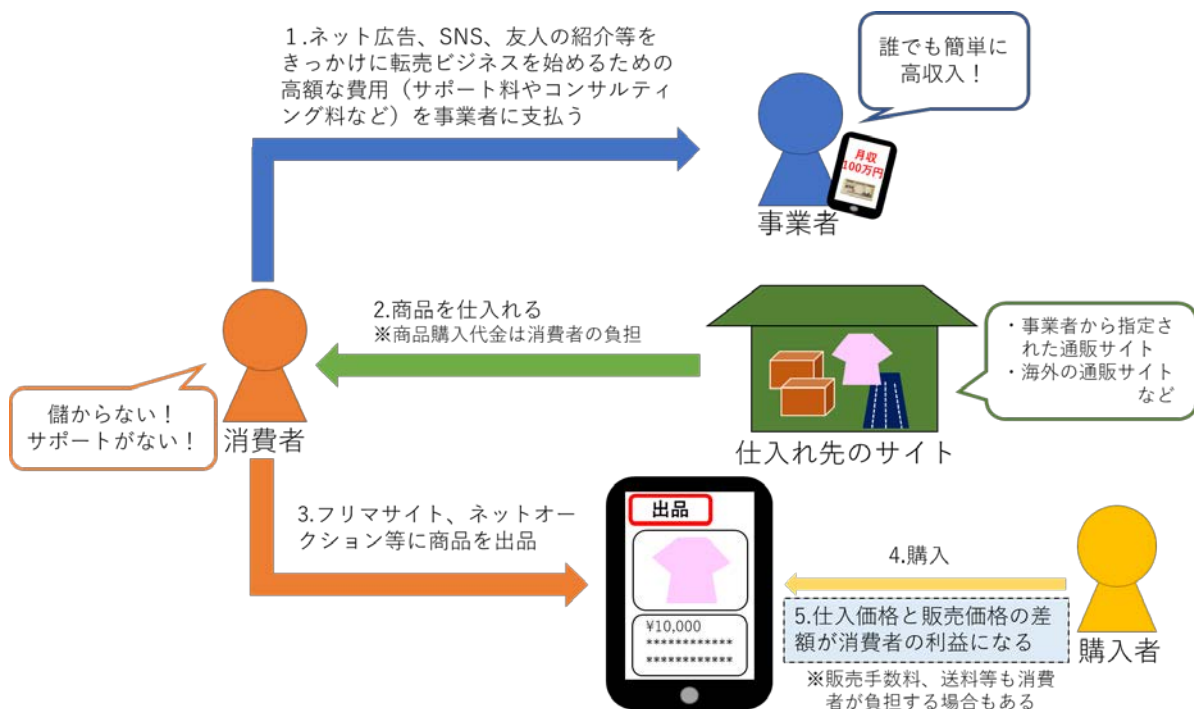
#### 【事例6】転売ビジネスのノウハウを借金させられて契約したが、役に立つ内容ではなかった

私は学生だが、友人からネットビジネスで稼げる話があると誘われ、カフェで会うことになった。出向いたところ友人の他にネットビジネスのノウハウを教えるという男性がいた。「仕入れたものをインターネットオークションやフリマサイトで売れば儲かる」「ビジネスを始めるには50万円でノウハウを教えてもらう必要がある」という話をされた。お金がないと言うと、働いていることにしてお金を借りればよいと消費者金融に連れていかれ、指示されるままにお金を借りた。お金はその場で男性に手渡したが、契約書などの書面は何ももらわなかった。数回男性に会って稼ぐためのノウハウを聞いたが、あまり役に立つ話ではなかった。解約して全額返金してほしいが、契約先の男性のSNSアカウントの情報しか分からず、メッセージへの返信もなくなってしまった。

(2020年8月受付 20歳代 女性)

## 2. 相談事例からみる特徴・問題点

### 【転売ビジネスの流れ（例）】



#### （1）簡単に高収入が得られることを強調するネット広告や説明で消費者に興味を持たせる

転売ビジネスに関する広告・宣伝はインターネット上のさまざまところでみられ、事業者がホームページや SNS など広告しているケース、SNS で知り合った人から紹介されるケース（事例3、4）、「転売ビジネスで成功している」と称する個人がブログ、SNS、動画配信サイト等で紹介しているケース（事例5）がみられます。また副業紹介サイトや求人サイト等に「在宅ワーク」「通販サイト関連業務」などと掲載された仕事に応募したところ、転売ビジネスだったケースもあります。そのほか、アルバイト先や学校の友人・先輩などから誘われるケース（事例6）もみられます。

広告や友人等からの紹介では「未経験者でもOK」「月に数十万～数百万円の収入可能」「1日10分のスマホ作業で稼げる」「実質無料で始められる」など時間、労力、費用などのコストがかからず誰でも簡単に高収入が得られると強調する内容が共通してみられ、消費者に興味を持たせています。

#### （2）詳しい話を聞こうと連絡を取ると高額なサポート料等が必要と言われる

「誰でも簡単に高収入が得られる」という広告や説明に興味を持った消費者や、転売で儲かるとうたう情報商材(※)を購入した消費者が、事業者に詳しい話を聞こうと連絡を取ると事業者から電話がかかってきたり、ウェブ会議に参加するよう誘われるケース（事例1、4、5）、セミナー会場や飲食店に呼び出されるケース（事例6）のほか、「分からないことがあれば〇〇へ電話で相談するように」と消費者に電話をかけるよう誘導するケースがみられます。

実際に事業者に詳細を聞くと、広告やこれまでの説明になかったサポート料やコンサルティング料などについて説明され、「本当に転売ビジネスで稼ぎたいならサポートが必要」などと言わ

れる相談が目立ちます。サポート料やコンサルティング料などは数十万円するものが多く、中には100万円を超えるケース（事例2）もみられます。

#### **〔※〕情報商材を購入させる手口**

転売ビジネスを始めるためにそのノウハウ等が書かれているとうたう情報商材を数千円～数万円程度で購入する必要があるというケース（事例1）もよくみられます。こうした情報商材は転売ビジネスのマニュアル、説明書、ガイドブックなどさまざまな名称で紹介されています。消費者は情報商材を電子データで購入していることが多く、その内容は利用者の体験談、転売市場の大きさを強調するもの、フリマサイトや通販サイトの会員登録・出品の方法などさまざまですが、どのような商品を仕入れればよいか、どのように商品を紹介すれば売れるかなどの具体的なノウハウは書かれていません。

このように数千円～数万円程度の少額な情報商材をまず購入させ、その後高額な契約を勧誘するという手口が目立っています。

#### **（3）お金がないと断ってもクレジットカードの分割払いや借金をさせてまで強引に契約させる**

事業者から高額なサポート料、コンサルティング料が必要と勧誘された際に、消費者が「高額なので支払えない」「お金がない」と断っても「毎月の儲けでまかなえる」「しっかりサポートするので必ず儲かる」などと説得されるケースのほか、預貯金の額を聞き出した後、「あなたは特別に〇〇万円でよい」「一旦△△万円支払ってもらい、足りない部分は儲かった分から支払ってもらえばよい」などと減額を提案してその場で契約させるケースがみられます。

また、「クレジットカードで分割払いにすれば月々の支払金額は少ない」とクレジットカード決済を勧めるケースや、「働いていることにして借金すればよい」と言って消費者金融で借金させてまで高額な契約をさせるケース（事例6）もあります。

#### **（4）事業者からサポートがなかったり、指示通りに作業しても必ず利益が出るわけではない**

事業者から説明された通りに作業しても利益が出ない（事例1、2、4）、転売する商品を仕入れるサイトに在庫がなく広告に記載されている金額ほど稼げない（事例3）など、提供された情報等をもとに転売を試みたが事業者の説明や広告のように稼げなかったという相談が寄せられています。

また提供されたノウハウ等が一般的で役に立つ情報ではなかった（事例6）、3か月間個別サポートが受けられるはずが何もなかった（事例4）など、事業者から十分なサービス提供が受けられなかったという相談がみられます。中にはフリマサイトや通販サイト等の利用規約で禁止されている無在庫転売をするよう指示されたケース（事例5）や、指示通りに無在庫転売をしたところフリマサイト等のアカウントが凍結されたケースなどもみられ、事業者から提供されるノウハウや説明内容に問題がある場合もあります。

そのほか「誰でも簡単、短時間でできる」という広告や事業者の説明を信じて契約したのに、実際は簡単に始めたり、継続的にできるものではなかったなどの事例もみられます。

その結果、すでに支払った高額なサポート料やコンサルティング料を上回る利益は発生しないうえに、消費者は商品の仕入れ代金やフリマサイト等での販売手数料・送料等の負担があり、転売ビジネスをやっても期待していたほど稼げなかったという相談が多く寄せられています。

#### **(5) 解約に応じてもらえなかったり、返金保証などの約束が果たされない場合がある**

ネット広告や事業者の説明通りにやっても儲からなかった、十分なサービスが提供されなかったので事業者へ返金や解約を求めたが応じてもらえない、全くサポート等を受けていないのに解約を断られたなどのトラブルも発生しています。

また「全額返金保証があるので儲からなかったらやめればいい」と言われて契約したが、返金されるためには「一つも商品が売れなかった場合」「一定時間以上、指示された作業を行った場合」「フリマサイトで150人以上からフォローされている必要がある」などの条件があると言われる、返金されなかったという相談もみられます（事例1）。

解約を申し出た途端、事業者が電話に出なくなったケース、相手のSNSアカウントの情報しか分からず、返信も途絶えてしまったケース（事例6）など、事業者と連絡がとれなくなってしまう場合もあります。

### **3. 消費者へのアドバイス**

#### **(1) 「簡単に儲かる」などの広告や友人等からのうまい話をうのみにしないようにしましょう**

「転売ビジネス」に関する情報は、インターネット上の広告、ブログ、SNS、動画配信サイトなどさまざまな媒体で見られます。簡単に高収入を得られる副業などと紹介されていますが、広告に記載されている金額ほど稼げなかったというトラブルが絶えません。

また契約のきっかけが友人・知人やSNS上の知り合いからの紹介という場合でも、同様のトラブルが生じています。「簡単に儲かる」などの広告や友人等からのうまい話をうのみにしないようにしましょう。

#### **(2) 転売ビジネスを始めるために高額な費用が必要といわれたら要注意です！**

転売ビジネスで稼ぐために必要と言われてノウハウ、サポート、コンサルティングなど的高額な契約をさせる手口がみられます。事業者から「すぐに元が取れる」「手厚い個別サポートがある」「儲からなくても返金保証がある」などと説明されても、安易に信用せず、必要がなければ「契約しない」ときっぱり断りましょう。

契約したくないときに「お金がない」というと事業者からクレジットカードでの支払いや借金をするよう勧められて、勧誘を断り切れなくなってしまう場合もありますので、「契約しない」「やらない」などと明確に伝えるようにしましょう。

#### **(3) 「リスクなし」「必ず稼げる」わけではありません。禁止された転売にも注意しましょう**

転売ビジネスでは、事業者へ支払うサポート料等のほか商品を仕入れるための資金やフリマサイト等での販売手数料、送料等の更なる費用が必要となります。また仕入れた商品が第三者に確実に買ってもらえるかどうかは分かりません。こうした負担やリスクについてあまり説明されず「この転売ビジネスで平均月〇〇万円は稼いでいる」「絶対に儲かる」などの説明ばかりされるよ

うなケースには注意が必要です。

またリスクのない方法としてフリマサイト等で禁止されている無在庫販売を勧められるケースもみられます。フリマサイト等での禁止事項のほか、商品自体の転売が禁止されているものではないか<sup>2</sup>、販売に許可が必要な取引ではないか<sup>3</sup>などにも気を付けましょう。

#### (4) トラブルにあった場合は、消費生活センター等に相談しましょう

契約の取消しやクーリング・オフ等ができる場合<sup>4</sup>もありますので、事業者とトラブルになった場合は早めに最寄りの消費生活センター等に相談しましょう。

またこれまでも「転売ビジネス」に関連して行政機関の注意喚起、行政処分などの情報が発表されています<sup>5</sup>ので参考にしましょう。


\*消費者ホットライン：「188 (いやや!)」番

最寄りの市区町村や都道府県の消費生活センター等をご案内する全国共通の3桁の電話番号です。

#### 【情報提供先】


本報道発表資料を、以下に情報提供しました。


- ・消費者庁（法人番号 5000012010024）
- ・内閣府 消費者委員会（法人番号 2000012010019）
- ・経済産業省（法人番号 4000012090001）
- ・警察庁（法人番号 8000012130001）
- ・一般社団法人日本クレジット協会（法人番号 1010005014126）
- ・日本クレジットカード協会（法人番号 9700150005109）
- ・日本貸金業協会（法人番号 5010405007114）



## 国民生活センター 公式LINEアカウント

LINE ID：@line\_ncac





[QRコード]を読み取って「友だち追加」！

<sup>2</sup> 例えば特定興行入場券の不正転売の禁止等による興行入場券の適正な流通の確保に関する法律（チケット不正転売禁止法）では、国内で行われるコンサートやスポーツ等の興行チケットのうち、興行主の同意のない有償譲渡を禁止する旨が券面に表示等されたチケット（特定興行入場券）を、興行主の事前の同意を得ずに業として販売価格を超える価格で譲渡した場合に罰則の対象となる場合があります。

<sup>3</sup> 指定の品目の中古品について売買・交換等に関する業務を営もうとするときは、都道府県公安委員会の許可を受ける必要があります。許可なく営業していた場合等は罰則の対象となります。

<https://www.keishicho.metro.tokyo.jp/tetsuzuki/kobutsu/index.html>

<sup>4</sup> 特商法の訪問販売、電話勧誘販売、連鎖販売取引などに該当する場合には、クーリング・オフを行うことが可能。訪問販売、電話勧誘販売のクーリング・オフは不備のない正しい記載がなされている契約申込み書面又は契約締結書面を受け取った日から8日以内、連鎖販売取引は20日以内であれば無条件で行使可能であり、既に契約代金の一部を支払ってしまっている場合であっても、その返還を請求することができる。詳細は特定商取引法ガイドを参照。<https://www.no-trouble.caa.go.jp/>

<sup>5</sup> 消費者庁は、①「超簡単『スマホで錬金術』」、「検索＝報酬を実現した画期的なシステム」などどうたい、多額の金銭を支払わせる事業者に関する注意喚起（令和元年11月7日）

[https://www.caa.go.jp/notice/assets/consumer\\_policy\\_cms103\\_191107\\_1.pdf](https://www.caa.go.jp/notice/assets/consumer_policy_cms103_191107_1.pdf)

②毎月10万円もかかるビジネスなどどうたい、多額の金銭を支払わせる事業者2社に関する注意喚起（令和2年10月7日）

[https://www.caa.go.jp/notice/assets/consumer\\_policy\\_cms103\\_201007\\_01.pdf.pdf](https://www.caa.go.jp/notice/assets/consumer_policy_cms103_201007_01.pdf.pdf) を公表している。

また東京都は「超簡単『スマホで錬金術』」、「月収120万円稼げる」などどうたい、高額な契約を勧誘する通信販売及び電話勧誘販売事業者による業務停止命令～通信販売業務3か月、電話勧誘販売業務6か月～（令和2年1月21日）

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/torihiki/shobun/documents/press020121.pdf> を公表している。

【参考資料】PI0-NETにおける転売ビジネスに関する相談の傾向

(2015年4月1日以降受付、2020年12月31日までの登録分5,448件について分析<sup>6</sup>)

(1) 契約当事者の属性 (図2、表1)

契約当事者の性別をみると、男性は3,019件、女性は2,270件です。20歳代が占める割合に増加傾向がみられます。

図2 契約当事者の年代・性別 (n=5,289)

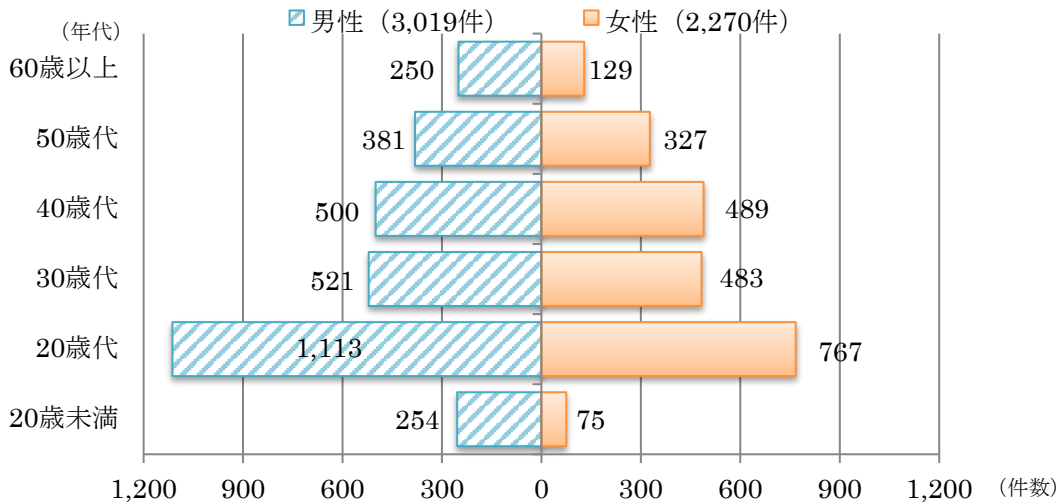


表1 年度別にみた契約当事者の年代と割合

	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
合計	548	616	669	948	1,411	1,256
20歳未満	33 (6%)	64 (10%)	71 (11%)	24 (3%)	77 (5%)	61 (5%)
20歳代	115 (21%)	176 (29%)	167 (25%)	268 (28%)	591 (42%)	567 (45%)
30歳代	99 (18%)	101 (16%)	104 (16%)	200 (21%)	254 (18%)	250 (20%)
40歳代	123 (22%)	113 (18%)	128 (19%)	228 (24%)	214 (15%)	186 (15%)
50歳代	104 (19%)	84 (14%)	122 (18%)	134 (14%)	146 (10%)	121 (10%)
60歳以上	56 (10%)	60 (10%)	59 (9%)	70 (7%)	90 (6%)	46 (4%)
無回答 (未入力)	18 (3%)	18 (3%)	18 (3%)	24 (3%)	39 (3%)	25 (2%)

※件数(割合)で示している。割合は小数点以下を四捨五入しているため、合計が100にならない。

<sup>6</sup> 図2、図3については不明・無回答等を除いて分析している。

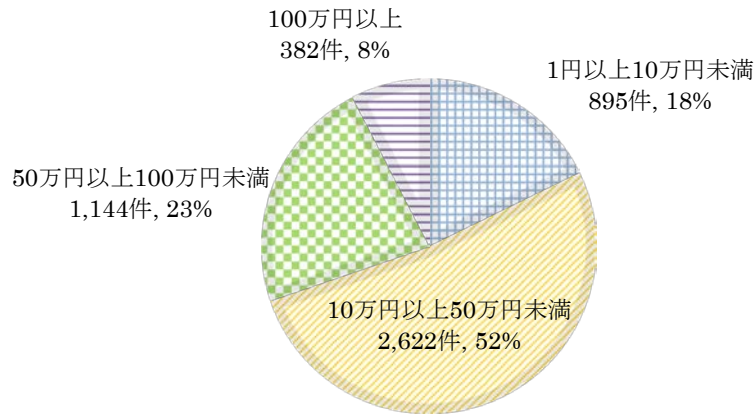


## (2) 契約購入金額 (図3)、支払い方法の信用供与の有無詳細

契約購入金額は10万円以上50万円未満が2,622件(52%)、50万円以上100万円未満が1,144件(23%)で10~100万円程度の契約が大半を占めており、平均金額は約44万円でした。

なお、支払い方法はクレジットカード等の「2か月内払い・包括信用」(68%)の相談が目立ちます<sup>7</sup>。

図3 契約購入金額 (n=5,043)



※割合は小数点以下を四捨五入しているため、合計が100にならない。

<sup>7</sup> 即時払、自社割賦、2か月内払い・包括信用、他の前払式の合計を100.0%とした。