

報道発表資料

令和 8 年 9 月 16 日
独立行政法人国民生活センター

ビジネス講座のトラブルにご注意

－広告・勧誘と実際の講座内容が異なる、Web 会議での思わぬ勧誘に気をつけましょう－

近年、政府によるリスキリング支援施策の推進や、働き方の多様化を背景とした副業・兼業への関心の高まりを受け¹、スキル習得や収入の向上を目的とするビジネス講座等の需要も拡大しています。

そのような背景の中、全国の消費生活センター等に寄せられる AI 講座や SNS 運用講座等のビジネス講座²に関する相談は、増加傾向で推移しています（図 1）。以前は、SNS 広告をきっかけに通信販売で契約したケースに関する相談が多く寄せられていましたが、近年は SNS 広告で知った事業者から Web 会議サービス等を利用して勧誘を受け契約したケースに関する相談が見られます。このようなケースは特定商取引法における電話勧誘販売に該当する場合があります。電話勧誘販売に関する相談の件数は増加傾向にあり（図 2）、また通信販売と比べて契約金額が高額となる傾向が見られます（図 1）。

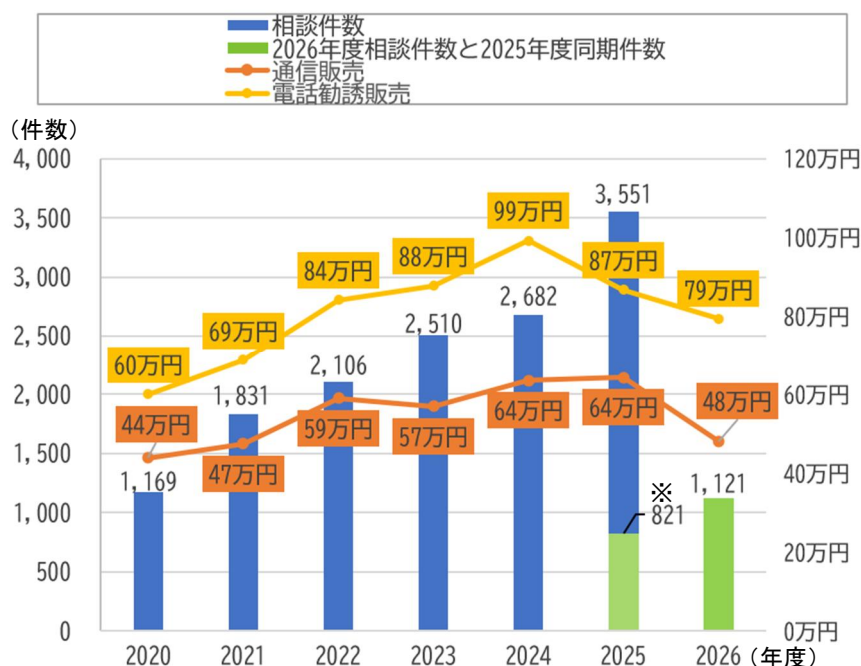
相談内容としては、「広告や勧誘時の説明と実際の講座内容が大きく異なっていた」という相談に加え、Web 会議サービス等を利用した勧誘では、「ビジネス講座の勧誘があることを知らされないうまま Web 会議に接続した」といった事例も見られます。ビジネス講座は、実際に受講してみなければその内容や難易度、自分に適しているかどうかを判断することが難しい面があります。そのため、契約に当たっては、講座内容だけでなく、解約条件や返金の可否等についても十分に確認することが重要です。

そこで、消費者トラブルの防止のため、ビジネス講座に関する相談事例を紹介するとともに、注意を呼びかけます。

¹ 厚生労働省「副業・兼業の促進に関するガイドライン」（平成 30 年 1 月策定、令和 4 年 7 月最終改定）
<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/000962665.pdf>

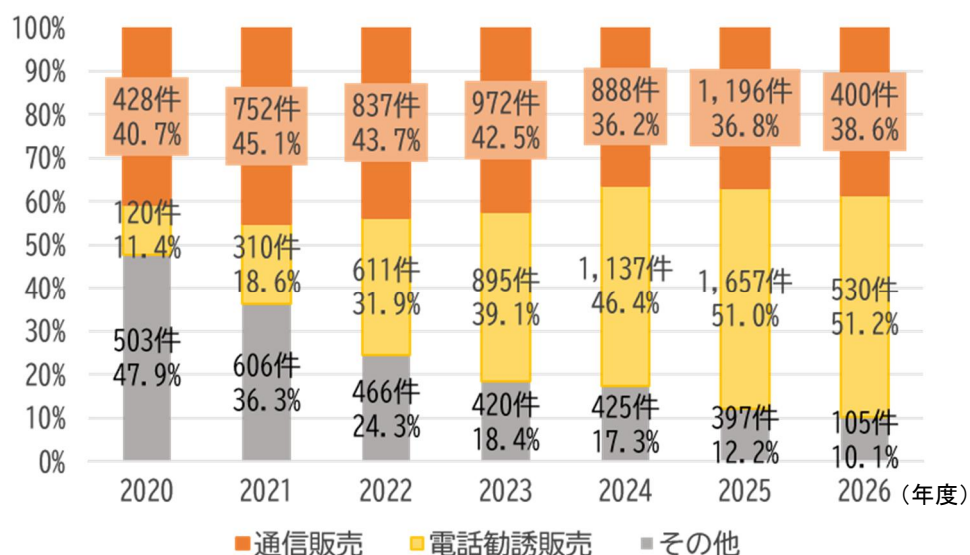
² 本資料の「ビジネス講座」とは、趣味的要素がほとんどない知識や技術を習得することを主目的とした教室・講座をいう。資格取得を目的としたものではないが、仕事をする上でのスキルの向上、技術の習得を目的としたものが含まれる。

図1 PIO-NET³における「ビジネス講座」に係る年度別相談件数の推移及びそのうち「通信販売」と「電話勧誘販売（Web 会議での勧誘を含む）」の平均契約購入金額⁴の年度別推移



※2025 年度同期件数（2025 年 7 月 31 日までの PIO-NET 登録分）は 821 件

図2 PIO-NET における「ビジネス講座」に係る販売購入形態について、「通信販売」と「電話勧誘販売（Web 会議での勧誘を含む）」の割合の年度別推移



³ 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。本資料の相談件数は、2020 年度以降に受け付け、2026 年 7 月 31 日までに登録された分について、不明・無回答等は除き、分析している。割合については小数点第 2 位以下を四捨五入しており、内訳の合計が 100%にならない場合がある。

⁴ 金額が不明な相談を除いた 0 円を含むすべての相談の算術平均。図中の金額は 1 万円以下を四捨五入した値。

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】SNS の広告をきっかけにメッセージアプリに誘導され説明会を受講しオンラインの AI 講座を契約したが、講座の内容が期待した水準ではなかった

SNS 広告を見ていたら、オンラインの AI 講座の案内が目にとまった。AI スキルは将来役に立つと思い、申込み手続きをしようとする、メッセージアプリに誘導され、3 時間の説明会に参加した。説明会自体は動画を見るもので、質問はチャットでやりとりする方式だった。説明会の最後に申込みをし、契約書が送られてきた。支払いは月謝払いで約 2 万 2,000 円だったが、契約内容の詳細まで確認しなかった。

2 カ月ほど受講したが、講座の内容が期待した水準ではなく、私にはスキルアップにならないと思うようになった。解約しようと連絡すると、「解約は可能だが 1 年契約になっているので、解約手数料として残月数受講料の 40%が必要」と言われた。私はてっきり月単位の契約と思っていたので、解約手数料がかかるとは知らなかった。解約手数料は支払う必要があるのか。

（2025 年 11 月受付 40 歳代 女性）

【事例2】Web 会議サービスを用いて説明を受け、総額 100 万円を超えるクレジットを組んでオンライン AI 講座の契約をしたが、支払いが困難なのでやめたい

AI を使って副業で稼ぐという広告を SNS で見て、事業者の Web サイトを見た。簡単なコースとして紹介されていた 1 万円の情報商材をクレジットカード払いで購入したところ、上位のプランを勧誘され、担当者とメッセージアプリでやりとりが始まった。Web 会議用サービスを用いて 1 対 1 で 2 時間ほど説明を受けた。現状や悩み、不満などを聞かれ、「現状を変えるにはスキルを磨く必要がある。お金を稼ぐためには AI の利用が適切だ。講座代は 1、2 カ月ですぐに取り戻せる」などと案内された。約 80 万円でオンライン AI 動画講座を 1 年間受講できる契約を勧められ、契約した。クレジットカードの利用限度額が足りず、36 回払いの個別クレジットを組んで契約した。

動画を視聴したが儲かるとは思えない内容であったし、月々の支払いも困難だ。契約書面には、クーリング・オフと中途解約ができると書いてある。返金してほしい。

（2026 年 5 月受付 20 歳代 男性）

【事例3】SNS の広告をきっかけに副業スクールを契約したが、契約後に厳しい解約条件があることを知った

画像共有 SNS に副業スクールの広告が表示された。Web デザイナーや Web ライターとして副業をすると稼げるという内容だった。広告から事業者の Web サイトにアクセスし、オンラインセミナーの予約を取ると、事業者からメールで Web 会議用サービスの参加 URL が送られてきた。

セミナーに参加すると、副業スクールの契約をすれば、Web デザインや Web ライティング等の副業のためのコンテンツを動画で勉強できる、5 万円くらいは簡単に稼げる、50 万円稼いでいる人もいる、案件獲得まで付き合う等の説明があった。当日であれば特典として AI のプロンプトも提供すると言われたので、クレジットカードで約 20 万円を決済した。契約書はもらっていない。

その後利用規約をもらったが、解約条件について、解約が可能な期間が制限されている上に、提供される動画コンテンツをおおむね最後まで視聴していること等の厳しい内容だった。説明時には「解約できる」とだけ聞いていたので、契約から 3 日後、事業者にはチャットで解約したいと連絡し

たら「契約後すぐの解約は受け付けていない」と言われた。今日事業者から電話が来ることになっているが、解約できないと言われたらどうすればよいだろうか。

(2026 年 3 月受付 50 歳代 女性)

【事例 4】副業の採用面接に応募したところ 65 万円のビジネス講座の契約になっていた。事業者間契約だから解約はできない、と言われた

生活費を補いたいと考え、大手求人サイトに登録し副業を探していた。数社に応募した中で、ある会社の 2 次面接まで進んだ。Web 会議サービスでの面接の際、副業するには AI の知識が必須で有料研修が必要だと言われた。月額 2 万円程なので稼ぎながら支払えると思い、クレジットカード払いで契約をしたが、電子契約書を見ると総額 65 万円だったので驚いた。説明の時に見せられた画面を再確認すると、薄い字で支払回数と総額が書かれていた。事業者に連絡したところ、分割払いの手続をすればよいと言うのでカード会社に電話をした。すると請求額が約 70 万円になっており違和感を覚えた。

事業者にキャンセルを伝えたところ、「事業者間契約だから解約はできない。支払いをしないと法的手段に訴える」というメールを送って来た。住所を含む個人情報を伝えているので心配だ。どうしたらいいか。

(2025 年 12 月受付 30 歳代 女性)

2. 事例から見る問題点

(1) 講座内容や難易度など、広告や勧誘等から受ける印象と実際の講座内容が異なることがある

ビジネス講座に関する相談では、事業者の説明や広告、勧誘から受けた印象と実際の講座内容が異なり、「期待したような内容ではなかった」「支払った金額に見合う内容ではないと感じた」との相談が多数見られます（事例 1）。

この背景には、講座の内容や難易度等については、契約前に具体的に把握することが困難であることや、広告や勧誘時に得られる情報には限界があるといった要因があります。そのため、消費者は広告や勧誘によって受けた印象に大きく影響され、講座の実態を十分に理解しないまま契約してしまう場合があると考えられます。

また、「高収入が得られる」「簡単に稼げる」といった広告や勧誘をきっかけに事業者と連絡を取り、収入を得るために必要なスキルを継続的に習得するため、高額な講座を契約したものの、実際には説明のような収益が得られなかったという相談（事例 2）も寄せられています。

(2) 電話勧誘販売（Web 会議での勧誘を含む）では、事前説明がないまま勧誘を受けたり、通信販売に比べて契約金額も高額化している

SNS 広告、求人サイトなどをきっかけに消費者が事業者と連絡を取ったところ、当初は「副業の紹介」「面接」「交流会」などと説明されていたにもかかわらず、実際には高額なビジネス講座を勧誘されたというケースが見られます（事例 3、事例 4）。このように、消費者が講座契約に係る勧誘を受けると認識しないままにやりとりが進む例もあり、不意打ち的な勧誘を受けたとする相談も見受けられます。

また、電話勧誘販売による契約では、通信販売と比べ、契約金額が高額化する傾向が見られます。さらに、電話勧誘販売では、契約に際して特定商取引法に定める書面が交付されなかったというケースも見られます。

（３）クレジット契約を利用して高額な講座契約を締結させるケースが見られる

ビジネス講座の勧誘時には、「受講料は月額〇円」と説明されていても、実際には長期間の継続的な受講を前提とした契約になっており、総額が数十万円から 100 万円を超える高額になっているケースが散見されます。そのため、支払いのために個別クレジット（分割払い）の契約を勧められたり（事例 2）、クレジットカードの分割払いへの変更（事例 4）を促されたりする事例が見られます。

また、事業者が「すぐに元が取れる」「収入で支払える」などと説明し、消費者の支払い能力を十分に考慮しないまま契約をさせるケース（事例 2）もあります。しかし、実際に収入が得られないことも多く、その場合には消費者に大きな負担だけが残ります。

（４）解約条件が説明されていなかったり、厳しい条件が設定されている

解約できないことや高額な解約料がかかることなどを契約時に事業者から消費者に説明されていないケースがある（事例 1）ほか、解約に際しては厳しい条件が設定されているケース（事例 3）も見られます。

3. 消費者へのアドバイス

（１）広告や勧誘の内容だけで判断せず、契約前に講座の内容や難易度を細かくチェックしましょう

契約前には、講座の内容や難易度を十分に確認し、自身の目的やスキルレベルに適しているかを可能な限り確認することが重要です。具体的には、カリキュラムの詳細、講義形式（動画・対面・個別指導など）、講師の実績や専門性、受講後に得られるスキルや成果を事前にチェックしましょう。一見すると魅力的な宣伝文句や「短期間で必ず成果が出る」「簡単に稼げる」「受講料はすぐに回収できる」といった強い勧誘も見られますが、これらには注意が必要です。特に、将来の収入や成功が保証されているかのような説明をうのみにせず、冷静に内容を見極めましょう。加えて、解約条件、解約料の有無、契約期間などの契約条件についても事前によく確認しましょう。

事例からは、副業のために必要だと勧誘され、お金を稼ぐつもりが結果的に高額なビジネス講座の契約をしてしまったというケースもあります。「簡単に稼げる」「すぐに元が取れる」といった広告や勧誘について、うのみにしないようにしましょう。なお、スキルアップ等のための情報を収集する場合には、教育訓練給付制度⁵や「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」⁶等、公的な支援の情報を提供しているサイトの活用も検討しましょう。

⁵ 厚生労働省「教育訓練給付金指定講座検索システム」<https://www.kyufu.mhlw.go.jp/kensaku/>
なお、支援を受けるためには一定の要件を満たす必要があります。

⁶ 経済産業省「リスキリングを通じたキャリアアップ支援事業」<https://careerup.reskilling.go.jp/worker/>
なお、支援を受けるためには一定の要件を満たす必要があります。

（２）Web 会議でビジネス講座の勧誘をされても、その場で契約を決めず、いったん冷静に検討しましょう。特に、突然高額な講座を勧められたり、説明が不十分な場合は、きっぱりと断りましょう

SNS 広告、求人サイトなどをきっかけに消費者が事業者と連絡を取ったところ、当初は「副業の紹介」「面接」「交流会」などと説明されていたにもかかわらず、実際には高額なビジネス講座を勧誘されたというケースが見られます。Web 会議等を通じて事業者から勧誘を受けるケースでは、通信販売に比べて契約金額が高額化する傾向があります。事業者から「今日契約すれば特典がある」などと契約を急かされても、その場で契約せず冷静に検討しましょう。

また、得られる成果ばかりを強調され、講座内容についての具体的な説明が不十分であったり、広告にない高額な講座を勧められたりするなど、「話が違う」と感じた場合には契約をきっぱり断りましょう。契約や支払い方法について十分に理解できない場合も、その場で判断しないことが大切です。

（３）月々の支払額だけで検討するのではなく、総支払額を確認し、特に長期間にわたる高額の契約をクレジット払いする場合には慎重に支払い可能かを検討しましょう

高額な講座の契約に当たり、事業者からクレジットを利用した支払いを勧められるケースが見られます。月々の支払額が少額に見えても、支払期間が長期に及ぶことで総支払額が高額になる場合があります。また、「講座代はすぐに取り戻せる」などと説明されても、将来の収入が保証されているわけではありません。支払い能力を超える契約は、後に大きな負担となる可能性がありますので、慎重に判断しましょう。

（４）契約前に解約条件を細かくチェックしましょう

契約後に「高額な解約料が必要と言われた」といったトラブルも複数見られます。そこで、契約する際には、解約条件（解約の方法、解約料の有無、返金条件など）についても事前に細かく確認しましょう。

（５）不安に思った場合や、トラブルが生じた場合は、すぐに最寄りの消費生活センター等に相談しましょう

Web 会議や電話により事業者とやりとりする中で有料の講座を勧められて契約した場合や、「この講座を受ければ仕事を提供するので収入が得られる」等といった勧誘され契約した場合には、クーリング・オフの対象となる場合があります。これらの場合において、特定商取引法に定める契約書面が交付されていないときもクーリング・オフが可能です。なお、ビジネス講座の契約であっても、契約時点で実際に事業を行っていない場合など、実態として「消費者」に当たる場合には、クーリング・オフができる場合があります。また、解約に際し不当な解約料がかかる場合など、消費者に一方的に不利な条項は、消費者契約法の規定によって無効となる場合もあります。

契約について不安に思った場合やトラブルになった場合には、早めに最寄りの消費生活センター等に相談しましょう※。

※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。

4. 情報提供先

- ・消費者庁 (法人番号 5000012010024)
- ・内閣府消費者委員会 (法人番号 2000012010019)
- ・厚生労働省 (法人番号 6000012070001)
- ・経済産業省 (法人番号 4000012090001)

【参考】PIO-NETにおける「ビジネス講座」に関する相談の傾向⁷

（１）契約当事者の属性等

- ・年代：平均年齢 38.0 歳。年代別にみると、20 歳代と 30 歳代がやや多いものの、40 歳代、50 歳代まで一定の割合ずつ相談が寄せられています。
- ・性別：男性 36.9% (1,255 件)、女性 63.1% (2,146 件) で、女性の割合が多くなっています。
- ・職業：多い順に、給与生活者 (60.5%)、自営・自由業 (13.9%) となっています。

図 3 契約当事者年代 (n=3,268)

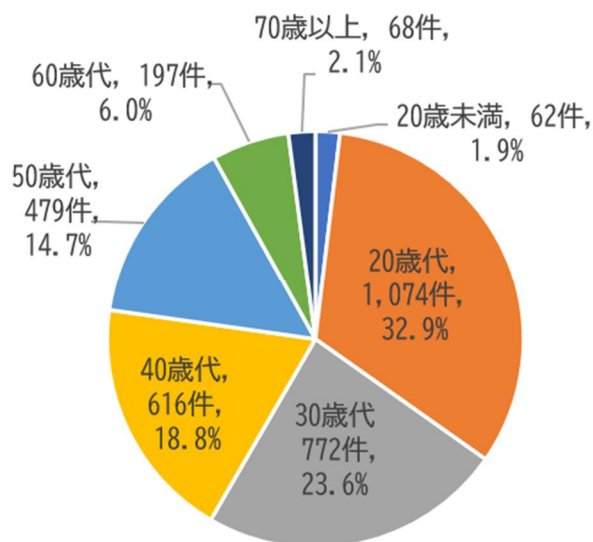
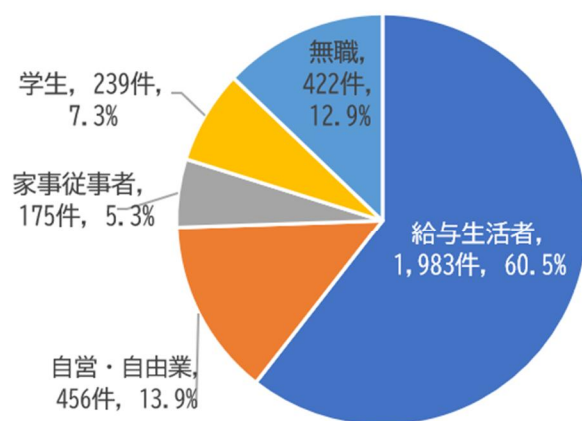


図 4 契約当事者職業別 (n=3,275)



⁷2025 年度受付分（2026 年 7 月 31 日までの登録分）の「ビジネス講座」の相談件数のうち不明・無回答等は除き、分析している。割合については小数点第 2 位以下を四捨五入しており、内訳の合計が 100%にならない場合がある。

（２）主な相談内容（n=3, 551）

「解約（全般）」（1, 748 件）が最も多く、「電話勧誘」（1, 655 件）、「SNS」（1, 511 件）と続きます。

表 ビジネス講座に関する主な相談内容⁸（上位 5 位）

	相談内容	件数（件）	割合（%）
1	解約（全般）	1, 748件	49. 2%
2	電話勧誘	1, 655件	46. 6%
3	SNS	1, 511件	42. 6%
4	返金	1, 193件	33. 6%
5	電子広告	1, 162件	32. 7%

⁸ 複数回答項目である相談内容のうち、主なものを集計した。