

平成25年10月3日

特定商取引法違反の電話勧誘販売業者に対する 業務停止命令（6か月）について

- 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対し、本日、特定商取引に関する法律第23条第1項の規定に基づき、平成25年10月4日から平成26年4月3日までの6か月間、電話勧誘販売に関する業務の一部（新規勧誘、申込受付及び契約締結）を停止するよう命じました。
- 認定した違反行為は、氏名等不明示、再勧誘、契約書面記載不備、不実告知及び債務の履行拒否です。
- なお、同社については、平成25年8月30日に消費者安全法に基づく注意喚起（「副業を希望する消費者にウェブサイト開設を持ちかける『株式会社リミテッド』に関する注意喚起」）を行っています。
- 処分の詳細は、別紙のとおりです。

1. 株式会社リミテッドは、ウェブサイト開設等（以下「本件役務」という。）の役務提供の事業を行っていました。
2. 同社は、インターネットの副業サイトや無料情報誌等に、広告文（メールマガジン）の作成といった内職を行うスタッフを募集する記事を掲載し、応募した消費者に対して、試用期間と称し、メールマガジンを作成させ、一定の報酬を支払うなどして消費者を信用させた上で、自分のウェブサイトを開設して仕事をすればもっと稼げるかのように電話で持ちかけ、本件役務の提供契約の締結について勧誘することにより、当該消費者から申込みを電話等により受け、同契約の締結を行っていました。
3. 認定した違反行為は以下のとおりです。
 - （1）同社は、本件役務の電話勧誘販売をするに際して、消費者に対し、その

勧誘に先立って、「メディアリクルート」又は「メディアリクルート事務局」等と告げるだけで、同社の登記簿上の名称を告げていませんでした。

(氏名等不明示)

(2) 同社は、消費者が、「やはり出来ません。」、「支払えません」などと、本件役務の提供契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、その電話で継続して勧誘を行っていました。

(再勧誘)

(3) 同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約の締結をした際、役務の提供を受ける者に交付しなければならない当該役務提供契約の内容を明らかにする書面に、書面の内容を十分に読むべき旨及び役務提供契約の申込みの撤回又は役務提供契約の解除に関する事項について、赤字の中に赤字で記載していませんでした。

(契約書面記載不備)

(4) 同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約の締結について勧誘をするに際し、収益が確実であるわけではなく、また、収益が上がらなかったときも消費者に代わって借金を返済しているわけではないにもかかわらず、「それに100%メディアリクルートが支払った金額を保証します。」、「必ず稼げます。パソコンくらいならば2台の代金分を稼ぎだすぐらいのことは簡単に出来ます。7月までに100万円は貯める事ができます。」などと告げ、さらに、ウェブサイトの閉鎖に料金がかかるわけではないにもかかわらず、「それなら立ち上げたホームページを閉鎖してください。閉鎖する手続きに34万円かかります。閉鎖に34万円支払いますか。仕事をするのに34万円支払いますか。」などと告げ、当該売買契約に関する事項であって、消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものにつき、不実のことを告げる行為をしていました。

(判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに関する不実告知)

(5) 同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約について、「繋がり易くするためにサーバーの容量を拡張しなければなりません。」などと、ウェブサイトのサーバーの容量の拡張について勧誘し、サーバーの容量の拡張についての役務提供契約を締結しているにもかかわらず、実際にはサーバーの容量の拡張をしておらず、電話勧誘販売に係る役務提供契約に基づく債務の履行を拒否し、又は不当に遅延させる行為をしていました。

(債務の履行拒否)

【本件に関する御相談窓口】

本件に関する御相談につきましては、消費者庁から権限委任を受けて消費者庁とともに特定商取引法を担当している経済産業局の消費者相談室で承ります。お近くの経済産業局まで御相談ください。

北海道経済産業局消費者相談室	電話	011-709-1785
東北経済産業局消費者相談室		022-261-3011
関東経済産業局消費者相談室		048-601-1239
中部経済産業局消費者相談室		052-951-2836
近畿経済産業局消費者相談室		06-6966-6028
中国経済産業局消費者相談室		082-224-5673
四国経済産業局消費者相談室		087-811-8527
九州経済産業局消費者相談室		092-482-5458
沖縄総合事務局経済産業部消費者相談室		098-862-4373

(別紙)

株式会社リミテッドに対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

- (1) 名 称：株式会社リミテッド
- (2) 代 表 者：代表清算人 天野 義孝
- (3) 資 本 金：1円
- (4) 設 立：平成24年6月18日
- (5) 取引類型：電話勧誘販売
- (6) 取扱役務：ウェブサイトの開設、容量拡張等

2. 取引の概要

株式会社リミテッドは、インターネットの副業サイトや無料情報誌等に広告文(メールマガジン)の作成といった内職を行うスタッフを募集する記事を掲載し、応募した消費者に対して、試用期間と称し、メールマガジンを作成させ、一定の報酬を支払うなどして消費者を信用させた上で、自分のウェブサイトを開設して仕事をすればもっと稼げるかのように電話で持ちかけ、本件役務の提供契約の締結について勧誘することにより、当該消費者から申込みを電話等により受け、本件役務の提供契約の締結を行っていた。

3. 行政処分(業務停止命令)の内容

(1) 内容

特定商取引に関する法律(以下「法」という。)第2条第3項に規定する電話勧誘販売に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ア. 電話勧誘販売に係る役務提供契約の締結について勧誘すること。
- イ. 電話勧誘販売に係る役務提供契約の申込みを受けること。
- ウ. 電話勧誘販売に係る役務提供契約を締結すること。

(2) 業務停止命令の期間

平成25年10月4日から平成26年4月3日まで(6か月間)

4. 命令の原因となる事実

同社は、以下のとおり法に違反する行為を行っており、電話勧誘販売に係る取引の公正及び購入者等の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

(1) 氏名等不明示(法第16条)

同社は、本件役務の電話勧誘販売をするに際して、消費者に対し、その

勧誘に先立って、「メディアリクルート」又は「メディアリクルート事務局」等と告げるだけで、同社の登記簿上の名称を告げていなかった。

(2) 再勧誘（法第17条）

同社は、消費者が、「やはり出来ません。」、「支払えません」などと、本件役務の提供契約を締結しない旨の意思を表示したにもかかわらず、その電話で継続して勧誘を行っていた。

(3) 契約書面記載不備（法第19条第1項）

同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約の締結をした際、役務の提供を受ける者に交付しなければならない当該役務提供契約の内容を明らかにする書面に、書面の内容を十分に読むべき旨及び役務提供契約の申込みの撤回又は役務提供契約の解除に関する事項について、赤字の中に赤字で記載していなかった。

(4) 判断に影響を及ぼすこととなる重要なものに関する不実告知

（法第21条第1項第7号）

同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約の締結について勧誘をするに際し、収益が確実であるわけではなく、また、収益が上がらなかったときも消費者に代わって借金を返済しているわけではないにもかかわらず、「それに100%メディアリクルートが支払った金額を保証します。」、「必ず稼げます。パソコンくらいならば2台の代金分を稼ぎだすぐらいのことは簡単に出来ます。7月までに100万円は貯める事ができます。」などと告げ、さらに、ウェブサイトの閉鎖に料金がかかるわけではないにもかかわらず、「それなら立ち上げたホームページを閉鎖してください。閉鎖する手続きに34万円かかります。閉鎖に34万円支払いますか。仕事をするのに34万円支払いますか。」などと告げ、当該売買契約に関する事項であって、消費者の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものにつき、不実のことを告げる行為をしていた。

(5) 債務の履行拒否（法第22条第1号）

同社は、電話勧誘販売に係る本件役務の提供契約について、「繋がり易くするためにサーバーの容量を拡張しなければなりません。」などと、ウェブサイトのサーバーの容量の拡張について勧誘し、サーバーの容量の拡張についての役務提供契約を締結しているにもかかわらず、実際にはサーバーの容量の拡張をしておらず、電話勧誘販売に係る役務提供契約に基づく債

務の履行を拒否し、又は不当に遅延させる行為をしていた。

5. 勧誘事例

【事例1】

本年4月、消費者Aは在宅ワークを始めようと思い、同社が「・副業内職の体験談、・携帯ひとつで内職OK、・無料でお仕事開始が可能、・ダブルワークOK」といった説明で、ウェブサイトの掲載していた「メディアリクルート」に応募した。携帯電話から無料登録フォームに従い申込みをすると、翌日同社から電話があった。

同社の担当者Zは、現在の職業や趣味等、詳細なプロフィールをAに尋ねた。Zは、登録するためにはAの顔写真も必要と説明したので、Aは説明されたとおりに携帯電話のカメラ機能で自分の写真を撮影して、同社に送付した。

Aは、同月某日、初めて仕事に従事することになった。3日間は研修期間として、1日1通のメールマガジンを作成して同社に送信したメールマガジンの内容は自由に選ぶように説明されたので、自分でテーマを決めてその内容でメールマガジンを作成し同社に送付した。すると、Aは1日目から「とても良い」、「すぐに売上げが取れる」、「このまま訂正せずに作成してください。」とZから電話で言われた。また、同社は、作成したメールマガジンを実際に試用配信したらしく、「昨日作成のメールマガジンへたくさんの人からアクセスがきている。・・・作成頂いたメールマガジンで数万円の利益ができました。」と後刻Aにメールが入った。利益について口頭で説明がなかったが、メール内容を見て、Aは自分が作成したメールマガジンが収益を上げると思った。3日間の研修の内容は全く同様だった。

研修が始まって3日後、研修期間が終了する日にZからAに電話があった。Zは、「今後は期待できるので、バイト感覚で仕事をするよりも、収入が上がる歩合制で仕事をしてみませんか。」とAに突然切り出した。また、「Aさん、頑張ってみたいですか。頑張れますよね。」、「普通の登録者は毎回メルマガ作成依頼を電話で行い、だいたい月に2、3万円ぐらいの収入ですが、毎日事務所に連絡しなければなりません。歩合制にすれば、1週間に1度、事務所に連絡をいれて、月に3、40万の収入になります。」、「Aさんは文章の作成も申し分ないし、歩合制にすれば、月に40万円ぐらい稼ぐ事ができます。もう少し稼ぎたいのであれば、挑戦してみませんか。」、「やったらやっただけの収入になりますよ。」、「必ず稼げます。パソコンくらいならば2台の代金分を稼ぎだすぐらいのことは簡単に出来ます。7月までに100万円は貯める事ができます。」などとAはZから強く説得された。さらに、「会社でもAさんは注目されています。同じ年齢の方で歩合制にしてから月40万稼いでいる方もいますよ。Aさんならできます。」と推された。

Aは、初めはまったく歩合制の形態での就業を考えていなかったのだが、電話口のZの口調に押されてしまい、「それなら頑張ってみようか。」と気持ちが変わりそのようにZに言ってみた。Aは、そこで初めて、歩合制の仕事をするためには個人でサイトを持つ事が必要だと説明を受けた。Aは、個人サイトを持つためにはそのサイトのシステム開設や運用費が発生し、初期費用として34万円の支払があると説明された。Aは、費用のことは全く考えていなかったし、また想像していたよりもずっと高額だったため「支払えません。」とすぐに断った。すると、Zは「昨日までの研修期間の試し配信だけで27万円の売上げがでている。」「34万円くらい1週間もあれば取り戻せる。」と強く宣言した。Aは、それでも34万円は高額なのですぐに用意はできないとZに話したところ、Zは「始める時は皆さんそう言いますが、お金を用意できない方には金融機関を紹介しています。最初は資金がない方も、融資を受けて仕事を始めています。でも大丈夫ですよ。1週間、もしくは4月中に必ず返済できます。」とAに告げ、収入を確信させるような言い方をした。また、Zは、「私も急いでいます。」「Aさん、いいのですか。登録している皆さんすべてに紹介しているわけではないのですよ。歩合制を紹介する人の数は限定しています。今断わったら、この話はもうないですよ。歩合制の話は他の方に振ります。今がチャンスですよ。」「それに100%メディアリクルートが支払った金額を保証します。今まで、お金が返ってこなかった人はいないですから。そういう例はありません。」などとAを力強く説得した。Aは、支払う34万円分をメディアリクルートが保証してくれるのであれば、Aに負担は無い上に、収入が増えるのであれば、自分にもできるかもしれないと思った。そして、Aはお金を借り入れて個人サイトを開設することを承諾した。Zは、そのあとAに対して、「家族の方にこの話はしないようにしてください。せっかくAさんが決心されたのですから、その気持ちが変わらないように誰にもこの話をしないようにしてください。」と人に仕事の話をしていないように念を押された。

その翌日、朝10時にZからAに電話があった。Aは、Zから個人サイトを立ち上げるための借入れについて、消費者金融を紹介された。この時、振込先を教えられ、振込先口座名の「リミテッド」を見て、メディアリクルートの会社名が「リミテッド」であることをAは初めて知った。Aは、振込完了後すぐに、取引明細書を携帯電話の写真機能で撮影し、画像ファイルをメールに添付して同社へ送信するように指示をされた。Aがファイル添付メールを同社に発信したところ、Zから折り返し電話があり、Aは近隣のコンビニエンスストアのFAX受信サービスを利用し、書類を受け取り、必要事項を記入後返送した。AはZから、自分専用のサイトを作成するため、ドメイン名が必要と言われ、ドメイン名をhttp://****-****.com/とした。Zは、Aの送った書面の文面をそのまま読み上げ

た。なかでも「保証書」等について、「全面的サポートと書いてありますよね。これがあるので何も心配いらないですよ。お任せしてください。」とZはAに説明した。Aは、Zが保証書の説明を敢えてしたので、最終的に支払額の負担を自分ができることはないだろうから、と安心した。Aは、「重要事項同意書」内に「情報商材」と記載があるが、このことについての説明を受け、また仕事をする中で、商品紹介や販売をするといったことはなかった。Aは、あくまでも、仕事の内容はメールマガジンを150文字以上で作成し、送付するのみであり、特に個人サイトを使用しての業務ではないと思っていた。

さらに3日後、Aは、実際にメールマガジン作成の内職を始めた。仕事をする前に事務局に連絡を入れ、その日に作成するメールマガジンの「テーマ」の指示を受け、メールマガジンを作成、会社へ送信する、という手順であった。Aは、自分のサイトの運営は全て事務局が管理しているため、Aの実際の業務はメールマガジンを作成して送付すれば良いと説明を受けた。Aは、毎日、同社へ電話をして、メールマガジンを送付する生活をしばらく続けた。

1週間程経った頃、ZからAに電話があり、AはZから、立ち上げたサイトにアクセスが集中し、パンク状態であるから、バージョンアップしなければならないと言われた。Aは、「なんとか解決策を講じているが、無理そうだ。」とZから言われた。「通常ならば、立ち上げたサイト上で少しずつアクセス数を増やしていき、収益を上げて、1年くらいで初期投資費用を回収し、貯蓄が出きたころにバージョンアップするのですが、Aさんの場合はアクセス数が多くて、そのタイミングが異常に早く訪れてしまった。」「うれしい悲鳴ではあるが、このままではお客さんがサイトに入れず、サイトから立ち去ってマイナスになってしまう。」「Aさんはメールマガジンを作成しててください。」「対応は私たちが行いますから。」と言ってきた。

同年4月中旬、Aの担当者がZからYに代わった。YはAに電話をかけ、「サイトのアクセス数が多く、つながらない。」「バージョンアップしたほうが良い。」「そのために400万円必要だ。」「会社としても精一杯やってみたが、他に方法がない。」「もしもバージョンアップをしなければ、サイトを立ち上げた34万円が無駄になってしまう。」と言った。Aは、400万円と言われ、あまりの高額な金額に即座に断った。しかし、Yは「会社側が一部資金を負担する。」「あなたもサイト管理者なのだから責任があるでしょう。」「借金で負担額が増えても必ず返せます。」「Aさんだって借金をするために副業を始めたわけではないでしょう。」とAに告げた。最後には、「必ず、今日話合って良かった、と言える日がきますから。」と懇願するような言い方になってきた。実際、この日のAとYのやり取りは非常に深刻で深夜まで電話でやり取りをした。また、Yは自身が金融コンサルタ

ントの資格があると主張し、カードローンの相談にも乗ると主張してきた。Aは、高額な借金を背負うことは大変な負担であると感じたが、今この話を断ってしまうとこれまでに支払った34万円が無駄になることが怖くて渋々同意した。すると、Yは同月末頃に給与をAの口座に支払うことを約束した。

同月末頃、Aは再びカード会社数社から借入れを行い、総額約180万円を同社の口座に振り込んだ。振込みに際して、契約書面を前回と同様にFAXで受け取り、送り返した。交付書面は、「契約内容重要事項同意書」であった。同書面の内容は、前回受け取った同意書と同じ内容で、価格のみ約180万と記載されていた。Aは、ウェブサイトのバージョンアップ後も実際に行う業務に関してはこれまでと同様のメールマガジン作成を行ってください、と説明されていた。Aは、バージョンアップ後にウェブサイトを開いたところ、お金を支払う前と何ら変化はみられなかったため、ウェブサイトのアクセス改善のためにどのような作業を行ったのかをメディアリクルート側に質問したところ、「それはこちらで対応しますからAさんは介入しないでください。」と詳細について説明されず、同社はむしろ質問を拒むような対応であった。ただ、Aは「Aさん、今後も頑張ってください。」「メールマガジンを送り続けてください。」とだけ言われた。

その翌日は、Yが給与を支払うと約束した日であった。しかしながらAの口座に支払いはなかった。そこで、AはすぐさまYに電話をかけ、支払いがない旨を尋ねたところ、「月末は忙しいから」と前回とは全く異なる回答であった。Aの「いつ支払ってくれるのか」という問いかけに対し、Yは「担当者が忙しくて対応できない」など問題をはぐらかし具体的な支払日付、支払金額等をはっきりと言わなかった。Aが毎日、電話をかけ続けているうちに翌月中旬には担当者Yに対する取次ぎがなくなった。Aは、このような対応を受けて、さすがに不安が増し、どこかへ相談をしようと考えた。Aは、具体的な相談先を知るため、インターネットで検索を行ったところ、同社の被害者が被害実態を告白するサイトにたどりついた。Aは、そのサイトを見て、サイトの書込み内容が自分の場合とほぼ同様の内容であったことから、そこではっきりと自分は騙されたのだと自覚し、消費生活センターに相談した。

【事例2】

消費者Bは、深夜等の自由な時間を利用して可能な副業を探していたところ、仕事紹介サイトの検索エンジンの最初に同社の運営する「メディアリクルート」が掲載されているのを見つけ、申し込んだ。

翌朝、同社の営業員「メディアリクルートX」を名乗る男性から電話があり、

XはBに募集に応募するのであれば、簡略な履歴内容のメール文章と携帯電話のカメラ機能で撮影した身分証明書の画像ファイルをメールに添付して送付するように説明した。

Xは、メディアリクルートに履歴メールの到着が確認できたら、1時間ほど上役と相談して採用するかどうかの結果を連絡するとBに告げた。すると、1時間も経たないうちに担当のXから電話があり、Xは「採用することにしました。ですが、最初の3日間は試用期間としてこちらが指定する形式のメルマガをかいて24時間以内に送付してください。テーマ内容はそちらで決めて頂いて良いです。通常のメール件名に担当者名(X)と自分の名前をいれ、本文150文字をメディアリクルートあてに送ってください。」とBに説明した。しかし、Xからは、試用期間終了後の給与等についての説明はなかった。

試用期間の3日間、150文字のメルマガジンを書いて送付した。メルマガジンを送付するとその配信結果が同社からメールを利用して毎回送られてきた。同社から送られてきた内容は、メルマガジンを掲載したウェブサイトへの訪問者数等であり、その訪問者数がウェブサイトのリンク画面で商品購入したことによる売上金額であると説明された。Bは、短いメルマガジンに1日で数千人の訪問者があると知り、とても驚いた。また、一緒に掲載されていた売上金額が数万円であったため、インターネットの掲載はすごい反響があるのだなと思った。

試用期間3日目にメルマガジンを送付してしばらくすると、「メディアリクルートのXです」とBの携帯電話にXから電話があった。Xは、「Bさん、すごいアクセス数ですよ。」「あなたの書いたメルマガが大変好評でアクセスの数が普通の人より数倍多い〇〇件もありますよ。ですから上司も大変よろこんでいて、あなたのことを非常に買っているのです。あなたに期待しているのです。上の人間の高評価を得ているのでお給料のことをこれから話しあおうということになったのです。Bさんすごい事ですよ。アクセス数が500~600ある方には1本書いていただいて1万円位のお支払があります。これから相談して結果を連絡しますから」とBに言った。

その電話から、2時間後にXからBに電話があり、Xは、「実はメルマガ投稿のお仕事は現在、東北の震災被災者に優先的に紹介をおこなっていて人が余っている状態なのです。Bさんには申し訳ないのですが、1日1本の紹介ができないかもしれません」とBに言った。Bは、副業なので仕事をもらえないよりは良いと思い「それでもいいですよ」と了承したが、Xは「Bさんのようにお仕事ができる方にはフリーの制度があるのです。一般的に表立って紹介していなくて、アクセス数のある方にしかお話ししていない内容なのです。」とBに言った。Xは、「ウ

エブを立ち上げて自分自身のサイトを持ち、そこにリンクを貼ってどれだけ沢山のアクセス数（利用者）を集めるかの方法です。この方法であれば24時間1本に制限される事はありません。ただし、立ち上げるためには34万円の費用がかかります。Bさん、払えますよね。払わないようなら電話を切りますよ。皆さん躊躇されますが、払えない場合は金融会社を紹介する専門のスタッフを紹介して、消費者金融から借り入れて支払ってくれています。金融会社からお金を借りて支払ったらどうですか。Bさん金融会社を利用された事がありますか。」とBに言った。Bは、借金する気持ちは全くなかったので、Xに「お金がないので考えさせてください。でも（メルマガを書く）仕事の枠は一つとっておいてください。」と依頼した。すると、BはXに「わかりました。ではお仕事の枠は一つ確保しましょう。ではBさん、ホームページの枠を一つ押さえておきますから、ドメイン名を作成してメールで送ってください。」と言われた。Bは、今後もメールマガジン配信の仕事が続けたかったので、アドレスの作成をして同社に送付すれば、そのアドレス画面を同社が確保し、その画面を元に仕事を続けることができると思った。

さらに、Xは「どうして借りないのですか。・・・金融会社がだめならお知り合いから借りたらどうですか。34万円は10日間をリミットとして何があっても当社が全額返金しますよ。ちゃんと仕事してくださる方には支払いますから」と畳み掛けてきた。Bは、このメールマガジンを作成する仕事は自由な時間帯にできるので、たくさんの収入につながらなくてもこのままこの仕事を続けていきたいと思っていた。しかし、Xはウェブサイトを立てないとこれまでのような仕事をする事ができないと言ってきた。また、XはBに「最初の10日間は収益の全てが給与になる。大丈夫ですよ。1週間もあれば、借入れた金額くらいすぐに稼げますよ。どうしても収益にならなかつたらメディアリクルートが全額返済します。」と言った。それでもBは、消費者金融を利用したくなかつたし、手元に資金はなかつたので「今日は週末なので、週明けまで考えさせて下さい。」と一旦断った。Bは、電話を置いたあと、仕事の枠がなくなってしまっただけで困るので、同社宛てにメールでウェブサイトのドメイン名を送った。

しかしながら、Bは、同社の売上報告メールを見る限りでは、短期間で高収入を得られる良い在宅ワークだと思えたが、消費者金融から借金をしてまで高額な支払いはできないと思った。そのため、週明けにXに「やはり出来ません。」と連絡を入れた。すると、Xは「なぜ出来ないのですか。消費者金融がだめなら、知り合いから借入れれば済む話ですよ。34万円なんてすぐに稼げるといっているじゃないですか。アクセス数をみましたよね。借りてもすぐに返せます。それに、もしも収入にならなかつたら当社が全額返済するといってるんですよ。」とB

に言った。それでもBが今支払えるお金がないと断ったところ、XはBに「Bさん、それなら立ち上げたホームページを閉鎖してください。閉鎖する手続きに34万円かかります。閉鎖に34万円支払いますか。仕事をするのに34万円支払いますか。」と言い出した。Bは、何のことか分からず、「どうして閉鎖に34万円が必要なのですか。」と問いただしたところ、Bが「メルマガ配信の仕事の枠をとってください」とメディアリクルートにお願いしたことは、ウェブサイトを立て、そのウェブサイトを確認することでメルマガ配信の仕事枠を確認するということであった。Xによると、そのためにドメイン名を送るように指示したらしい。Bは、ウェブサイトの立ち上げを依頼したつもりは全くなく、ただメルマガジン作成の仕事の枠をお願いしただけのつもりであった。Xは、「週末に依頼があって、すでに作成に着手している。今から削除はできない。閉鎖するには費用がかかる。ですから、Bさんが34万円の閉鎖費用を負担してください。」とBに主張した。Xは、「どうしますか。閉鎖に34万円払いますか。削除にお金を支払うくらいなら仕事をするために支払った方が良いでしょう。」とBに言った。Bは、思いがけない話だったし、34万円を準備する目算はなかった。しかしながら、XはBがウェブサイトの立ち上げを今断ったとしても、34万円の支払いが必要だと強く主張した。もし、Bが34万円を支払わなかったら、この先、仕事も失うし、ずっと請求され続けそうだった。Bは、自由な時間でできる副収入が大変ありがたかったし、高額収入でなくても本業のかたわら、負担にならない範囲で今のような内職を続けていきたいかった。Bは、Xが説明するとおりに、最初34万円の負担があったとしても、10日間で全額保証してくれるのであれば、最初だけ負担をして、内職を続けていきたいと思った。結局、資金の目途は立っていなかったが、すでにウェブサイトの発注も終わっていると言うので、Xの言うとおりに自分のウェブサイトを持って仕事をしていくことをBは了承した。

Bは、34万円を工面し、同社の口座に費用を振り込んだ。Bは、リミテッドという会社名はそれまで全く知らなかったが、振込先を見て初めて同社がリミテッドであると知った。Bは、Xから振込みが完了すると、携帯電話のメールで振込明細の画像を同社宛てに送付するように説明されていた。送付後は近隣のコンビニエンスストアのファクシミリサービスを利用して、書類を受け取ることを説明された。Bは、書類に記名・押印を行い、同様に近隣のファクシミリサービスを利用して同社宛てに返送した。書類返送後、同社からウェブサイトが完成したとの連絡を受けた。

34万円を入金した翌日から、Bは早く借り入れた金額を返したい気持ちがあったため、積極的に同社に電話をかけた。電話をかけたのは、これまでの研修と同様に仕事を提示してもらう以上、こちらから連絡するべきだと思ったからだっ

た。2日間はこれまでどおり、「テーマ」の指示があったため、短いメールマガジンを作成して会社宛てに送付した。3日目、前日同様に電話を入れたところ、「今日は仕事はいいよ。」とXがこれまでとは打って変わって、砕けた口調で言ってきた。Bは、高額な支払をしたばかりで仕事がなくなるのは不安であったため、「仕事はないのですか。」「お給料の支払いはいつからですか。」と問いただした。すると、Xからは「実はアクセスが集中してシステムがパンク状態だ。給与の計算が出来ない」との答えが返ってきた。Bは、給与の支払ができない、という同社の対応に納得ができなかったため、その後、毎日電話を入れて「いつ支払ってくれるのか」と問いただした。しかし、Xはいつまで経っても「お支払する気持ちはもちろんあるのですよ。ただ、システムの調子が悪くて手続きが出来ないと言っているだけです。こちらも誠意をみせているじゃないですか。Bさんこそ、誠意をみせてください。」と次第に語気を荒らげてきた。Bは、数日間、電話をかけ続けたが、「いつ」、「いくら」支払うのか、Xから具体的な数字を挙げての返答を一度ももらえなかった。仕事の依頼の話もなくなり、結局仕事として、メールマガジンの話が出たのは最初の2日間だけであった。Bは、このような対応をされて、同社のことが信用できなくなり、近隣の消費生活センターに相談した。

【事例3】

今年の1月、消費者Cは、インターネットの副業検索サイトで簡単なメール作成の仕事を探していたところ、メールマガジン作成の内職スタッフを募集する「メディアリクルート」の募集記事が目にとまった。時間が空いた時にできる簡単な内職だと思い、広告に記載されていた番号に電話をした。同社に電話をすると営業員Wが対応した。労働条件を聞いてみると、Wは「テーマに応じたメルマガを作ってもらおう仕事で、1日1～2時間働いてもらうだけで時給800円です。」と言い、またWは「少しの時間で稼げますよ。」「費用は一切かかりません。」などとCに言ったことから、Cはこの内職に応募することにした。

Cは、内職を行うにあたり、3日間の研修を受けるように言われた。研修の内容は、商品売るための広告文章を作るというものだった。研修のテーマは、自分が好きなものについてテーマを決めて、短い文章を作ってほしいと指定され、Cはある商品についての広告文章を作成し、メディアリクルート宛に3日間送り続けた。すると、初日からCの作成した文章を評価するメールが同社からCの元に入った。そのメールの中には、Cの作成した文章のおかげで8～9万円程度の利益が出た、そして、Cのメルマガを利用したウェブサイト管理者がその利益の半分の4～5万円の給料を受け取ったと書かれていた。また、実際にアクセス数を見ることが出来るURLが送られてきたので、Cがそれを確認したら本当に多

くのアクセスがあったように書かれていた。Cは、たった1日で5万円程度が稼げるような報告を受け、ついWの話信じてしまった。なお、この研修の給料として、1000～2000円くらいを後にCは受け取った。

研修が終了した後もCは同じようなメールマガジンの文章を送っていると、Wから電話があり、「今は時給が800円ですが、自分のサイトを作って仕事をすればもっと稼げますよ。」「あなたなら、研修中のように1日に4～5万円程度は稼げると思います。」と言われ、自分のウェブサイトを作ればかなり稼ぐことができるとCは聞いた。Cがこのウェブサイト開設費用を聞いたところ、Wは「34万円が必要です。」と言った。Cは、当初、内職をするためには費用がかからないと言われていたが、WはCを特別な存在のように見ているので、この方法を勧めるようだとCは思っていた。

費用の額が大きかったが、研修中にCの作った文章を掲載した人が一日で4～5万円を稼いだ話を聞き、このくらいなら頑張ればすぐに元は取れるとCは思った。また、Cは万が一にも30日が経って元が取れなかった場合、全額返金してくれる保証をつけるとも言われた。Wから「最初に払った分は数日で取り返せますよ。」「30日間で利益が上がらない場合には全額返金を保証するので大丈夫ですから。」と言われたことで、Cはウェブサイト開設を承諾することにした。代金については、34万円が手元になかったのでCがWに相談したところ、消費者金融で借りれば良いと言われ、Cは借り方まで教えてもらってすぐに借りることができた。

同年同月下旬、Cは自宅近くのコンビニエンスストアで、FAXサービスを利用して、HP購入申込書、保証書を受け取り、その場で内容を確認し、署名欄にサインをしてFAXで送り返した。「HP購入申込書」は、ウェブサイトの本体価格など請求の内訳や合計金額34万円が書かれている。また「保証書」には、「利益が30日以内に関して全責任を持つものとし、WEB制作代金を全額返金するものとする。」「サイト制作代金のすべての金額がお手元に戻るまでは、利益の100パーセントを還元する。」と書かれている。Cは、当然これを初期費用分34万円の全額返金保証と理解した。Cは、これらの書類を見て、メディアリクルートは「株式会社リミテッド」という会社が運営していることを初めて知った。Cは、消費者金融から借りた代金の34万円は、この日のうちに指定された口座に振り込んだ。このほか、サイト名やドメイン名等の希望調査があり、サイト名は「****」、ドメイン名は「***.***」と希望した。Wによると、ウェブサイトを作成したら、商品の販売や文章の掲載、内職の提供をメディアリクルート側が管理するという事だった。

Cは、契約後も同じように広告文章をメディアリクルートに送っていた。数日

後、ウェブサイトができたとの連絡がCにあり、URLが送られてきた。そのURLは「http://***.***」で、Cが希望したドメイン名だった。しかし、Cがウェブサイトを確認すると、誰が書いたのかも分からない文章やバナー広告が貼られているだけで、Cの書いた文章が載っているわけでもなかった。メディアアクリルートから交付された書類の商品説明に「特性マニュアル冊子1冊」と書かれているが、どのような商品なのかは全く書かれていなかった。

Cが同社に文章を送付しているとき、一度だけ給料が支払われた。Cによるとこのときの金額は1万円程度だった。しかし、どの文章がきっかけで、どの商品が売れて、このような給料が貰えたのかはCには分からなかった。Cは、Wの話で1日4～5万円程度稼げると思っていたが、予想どおりの給料は貰えていなかった。

この時期、WからCに対して電話で、Cのウェブサイトの不具合が生じているという連絡があった。Wは、「あなたの文章がうまいのでアクセスが殺到していて、サイトがパンク状態になっています。」とCに言った。Cは、何故アクセスが集中しているのかは分からなかったが、「サイトに繋がらない人がいるので、お客を逃してしまっていますよ。」「このままだと給料が支払えません。」「繋がり易くするためにサーバーの容量を拡張しなければなりません。」という説明をWから受けた。Wは、サーバー拡張すればアクセスが容易になるので、今の状態が解消されて今後は稼げるようになるのとCに言っていた。Cは、確かに給料が思ったより貰えなかったので、理由はそれだと思えるようになっていた。サーバーを拡張するには、費用がいくらかかるかをCが質問すると、Wは「400万円です。」と言った。Cがそんなお金はないと言うと、Wは「会社が半分の200万円を出しますので、残りの半分を出してくれませんか。」と言ったが、それでも200万円と高額だった。Cは、既に34万円の費用を投資しているが、給料は1万円程度しか貰っていないので、もっと稼ぎたいと考えていた。給料が貰えるシステムは理解できていなかったが、簡単な作業で給料を受け取ったので、CはこのままWの言うとおりにすれば、大きな額を投資してもすぐに稼げると思った。また、このとき、CはWから再び30日以内で利益が出なければ初期費用も返金するし、拡張費も返金すると言われていた。このように言われたことから、Cはサーバー拡張を含めた追加契約についても承諾してしまった。Wによると、追加契約の内容はサーバーの容量拡張やサイトのバージョンアップという話だった。

Cは、200万円は準備できなかったが、消費者金融等から約150万円を借りることができた。Wにこの話をすると、仕方ないのでその金額でも良いという話になった。同年翌月中旬、同社から書類がFAXで送られてきたので、これに署名して送り返した。これらの契約書類には、契約内容が情報商材の提供と情報

処理役務提供と書かれていた。Cは、その日の内に、サーバー拡張などの追加経費約150万円を支払った。

Cは、約150万円を払ったが、ウェブサイト内はほとんど変わっていなかった。バナー広告が少し増えているだけで、相変わらず自分の文章は載っていないままで変化はなく、ほとんど内容に変化は感じなかった。サーバー拡張をしたかどうかは、目で見てもわからないのでWを信じるしかなかった。また、同社から送られてきた契約書類には、情報商材の提供と書かれているが、情報商材がCに提供されたことはなかった。

Cは、メールマガジンの文章をウェブサイト開設当初から同じように同社に送っていた。追加契約後に給料として約2万円程度がCに振り込まれていたが、それ以上の額が振り込まれることはなかった。Cは、給料が払われないことに抗議したが、Wは最初は文章を褒めていたにもかかわらず、手のひらを返したように「文章が下手だから給料は払えません。」「給料が少ないのはあなたの努力不足ですね。」と言いだした。Cは、1日4～5万円の給料が貰えることを期待して、ウェブサイトの開設や拡張の契約をしたにもかかわらず、このように期待どおりの給料は全く貰えなかった。また、Cは貰った給料がどの仕事の成果なのか、その内容を聞いたが教えてくれなかった。Cは、結局、全部で約190万円を支払ったが、受け取った給料は2万円程度ということになる。このような状態であるにも関わらず、Wは電話で、「ブログを作りませんか。」と更に勧誘してきた。Cは、まだ同社がCにお金を払わせようとしていると思い、解約を決意し、消費生活センターに相談した。

【事例4】

今年の4月、消費者Dは、仕事の合間に簡単に稼げる副業をしようと思い、インターネットで内職を探していたところ、「メディアリクルート」の募集記事が目にとまった。メディアリクルートのウェブサイトのページは、サイト構成が良く見え、内職を経験した人の体験談も書かれていた。Dによると、この体験談を書き込んだ人は、月に15万円を稼いだということだった。この募集記事には、時給1200～1500円で費用は一切かからない、携帯電話やスマートフォンでいつでもどこでも仕事ができる等と書かれていたため、Dはメディアリクルートの内職に応募することにした。Dは、仕事の内容はメールマガジンを作って、商品が売れば報酬が得られる、広告文を作る内職だと思った。

Dがウェブサイトに書かれていた電話番号に電話をすると、男性が対応した。Dが「副業に応募したい。」と申し出ると、その男性は「担当者から折り返します。」と言った。このとき、Dは自分の携帯電話の番号を伝えた。すぐにVという担当

者から電話があった。Vは、Dを採用すると言った。最初にVから内職契約について説明があった。Vは、「メルマガを作るだけの簡単な作業です。1日1時間で最低1通のメルマガ文章を作ってもらいます。初期費用は一切かかりません。」と書いて、Vの言うことはウェブサイトにかかれていた内容と同じだった。これに同意すると、VはDに住所、氏名、連絡先、年齢、家族関係、職業、勤務先、月収などを聞いた。Dはこれに全て正直に答え、最後に運転免許証を携帯電話のカメラ機能を使って写真に撮り、メディアリクルートのアドレス宛てに送付した。それで、Dは正式に採用となり、DはVから採用後は3日間の研修を受けてもらうと言われた。

数日後、Vから電話がかかってきた。Vは、3日間の研修を始めるという。研修の内容は1日1つのテーマが与えられ、そのテーマに沿ったメルマガジンを考えて会社に送るといったものだった。Dは、Vから初日に送った文章が褒められた。研修期間にもかかわらず、Dの文章を会員に対してメルマガジンとして配信していたらしい。Vは、「文章がうまいですね。」「結構アクセス数が増えましたよ。」「反響がすごいです。」などと言われて、アクセス数を見ることが出来るURLがメールでDに送られてきた。Dは、電話でVから「通常の初心者ならば300位のアクセス数だが、そのときは5000位のアクセス数があった。」「こんな反響が大きいのは稀です。」と言われ、実際にその数値を見て、ついVの話信じてしまった。また、3日間の研修が終わると研修期間中の推定の利益が送られてきた。Dがそれを見ると、相当な利益を上げていた。

1、2日後、VからDに電話があり、Vは「あなたのメルマガは凄く人気があるので、自分のサイトを立ち上げて商品を買った方がいいですよ。」「メディアリクルートが販売する商品についてのメルマガを作りませんか。」とウェブサイト開設についてDを勧誘した。また、Vは「自分のサイトを作れば、売れた商品の50%があなたの給料になります。歩合制にして契約をしましょう。」とも言った。Dは、自分が書いた文章がうまいと言われたこと、実際のアクセス数を見せられたことから、大変やる気になっていた。そこでDは、「サイトを作るにはどのくらいの費用がかかりますか。」と聞いたところ、Vは「その契約には34万円がかかります。」と言った。Dは、その金額にとっても驚いたが、Vから「安定的な給料を保証します。」「メルマガでネタに困ったときには必ずサポートします。」「一切損はさせません。」と言われ、「一切損はさせません。」という言葉の意味を聞くと、「もし、1カ月が経過しても34万円分の収益が上がらなければ全額返金しますよ。」ということだった。Vは「2週間もあれば給料から返金できますから大丈夫です。」とDに言った。Dは、それなら一時的には費用はかかるが、万が一収益が上がらなくても、後からそのお金が戻ってくるので損はしないだろうと思った。

また、アクセス数が多くなれば多くなるほど、すぐに元は取れるだろし、元を取った後も稼ぐことができれば、このくらいの初期投資は仕方がないと思うようになっていた。Dは、完全にVを信用して、この契約を承諾した。

しかし、そのときDには手持ちのお金がなかった。Dは、Vにその旨を伝えると、Vは「〇〇などの消費者金融で借りればいいですよ。」と助言した。Dは、今まで消費者金融でお金を借りたことがなかったので、Vに聞き、実際に消費者金融から34万円を借りた。

同年同月中旬、Dは、同社と契約を交わすことになった。この日Dは、同社からコンビニのFAXサービスを使って書類を受け取った。契約書には、会員に事前通知や催告することなく、利用停止等の処理をすることができ、また、情報と役務内容を変更することができる旨が書かれていた。同意書には、契約締結の内容や中途解約した場合の留意事項が書かれていた。契約内容は、「情報商材の提供、WEBサイトの提供サービス、情報処理役務の提供」を受けるために全部で34万円の代金を支払うというものだった。また、会員の都合によって中途解約した場合は、提供されずにいた役務の料金より、解約手数料として90%相当を差し引いた額を精算すると書かれていた。Dは、これらの書類全てに署名して同社宛てに送付した。また、Dは契約金となる34万円は消費者金融から借りてこの日のうちに勤務先の近くにある銀行のATM機から振り込んだ。なお、Dがこれらの契約関係書類を見ると、契約の相手は「株式会社リミテッド メディアリクルート事務局」と書かれていたので、メディアリクルートは株式会社リミテッドという会社だということがDはこのとき初めて知った。

Dは、同社と契約を結んでから、メールマガジンの文章を同社宛てに3通送っていた。Dは、ウェブサイトの開設を申し込んだので、これからが本当の内職となると思ったが、Dが与えられた仕事は、相変わらず研修と同じ課題でメールマガジンを作成することで、Dが同社と契約した、商品に関する広告文の作成ではなかった。

Dが同社と契約を結んでから3日後、Dのウェブサイトができたという連絡がDにあり、メールでURLが送られてきた。そのウェブサイトは確かにDが希望したサイト名、ドメイン名だった。しかし、Dがウェブサイトの中身を確認したところ、このウェブサイトのページで商品を売ると言っておきながら、実際は何も売っていなかった。また、そのウェブサイトにDの文章は、載っていなかった。載っていたのは、バナー広告とアクセス人数だけだった。Dは、自分では何も書き込みができないウェブサイトなので、これではDのウェブサイトとは言えないと思った。

さらに2日後の同年同月下旬、Dは同社からメールを受け取った。そのメール

には「アクセス数が多いのでサイトがパンク状態です。」と書かれていた。Dは、「何だろう」と思ってVに電話をしてみると、Dのサイトはアクセス数が多くて繋がりにくい状態になることがあるとVから言われた。また、DはVに対して「給料はいつ払われるのですか。」と聞いたところ、Vは通常であれば月末に給料を支払うとしながらも、サイトに繋がらない状態が続いているので、商品が売れない、商品が売れなければ報酬も無いということをDに言った。

Dは、同社とこのようなやり取りをしていて、少しずつおかしいと思い始めていた。ウェブサイトは、Dが思っていたものと違うし、Dはサーバー開設料を支払ったのに報酬もなかなか貰えない。そこでDは、インターネットでメディアリクルートの口コミを見たところ、ほとんどの書き込みが「騙された」や「詐欺」というものだった。Dも今のところこれらの書き込みと同じ状態で、このまま進むと「サーバーを拡張しなければ商品が売れない。」などと言われ、サーバーの拡張費を求められるのではないかとDは推測した。また、何百万円も請求されて、内職の報酬などは全く入ってこないらしいことも分かった。Dは、このままでは危ないと思って翌日からVからの電話に出ないことにした。Vから何度も電話があったが応じず、Dは消費生活センターに相談した。