

平成 28 年 4 月 22 日

**在宅ワークを希望する消費者にホームページ作成料等の名目で多額の金銭を支払わせる在宅ワーク事業者 2 社に関する注意喚起**

平成 27 年 5 月以降、在宅ワークの提供をうたう事業者に係る相談が、各地の消費生活センター等に寄せられています。

消費者庁が調査したところ、「株式会社ネットライフ」（以下「ネットライフ」といいます。）又は「株式会社クラウドシステム」（以下「クラウドシステム」といいます。）との取引において消費者の利益を不当に害するおそれのある行為（不実のことを告げること）を確認したため、消費者安全法（平成 21 年法律第 50 号）第 38 条第 1 項の規定に基づき、消費者被害の発生又は拡大の防止に資する情報を公表し、消費者の皆様にご注意を呼びかけます。

1. 在宅ワーク事業者の概要

現商号 (旧商号)	株式会社ネットライフ	株式会社クラウドシステム (株式会社クラウドネット)
所在地	東京都港区赤坂 3-21-5 三銀ビル 3 F	東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 ガーデンプレイスタワー 18 階
URL	<a href="http://netlife-work.com">http://netlife-work.com</a>	<a href="http://crowd-n.com">http://crowd-n.com</a>

注 1：前記は、前記ウェブサイト・契約書等に記載されている内容です。

注 2：ネットライフ及びクラウドシステムは、いずれも上記各所在地に存在せず、上記各所在地に係る商業登記も存在しません。

**注 3：同名又は類似名の事業者と間違えないよう御注意ください。**

詳細については、別紙 1 及び別紙 2 の「1. 事業者の概要」を御覧ください。

2. 勧誘の手口の概要等（概略図は 3 ページ）

- ① ネットライフ及びクラウドシステム(以下「在宅ワーク事業者 2 社」と総称します。)はそれぞれ、インターネット上に開設したウェブサイトで、好条件で消費者を在宅ワークに勧誘します。仕事内容はウェブサイトのキャッチフレーズや文章の作成等とされています。
- ② 在宅ワーク事業者 2 社は、当該各ウェブサイトから連絡してきた消費者に対し、研修と称して、文章を作成させて当該各事業者にもメールで送らせます。そして、消費者の文章の出来栄や集客力を褒め、消費者をその気にさせます。
- ③ 在宅ワーク事業者 2 社は、研修終了後、在宅ワークの契約時になって突然、消費者に対し、ホームページの作成などのための初期費用として約 50 万円を請求し、「返金保証がある」、「〇〇さん（消費者）なら確実に〇〇万円稼げる」などと言って、初期費用を支払うよう説得します。
- ④ 在宅ワーク事業者 2 社は、前記③の費用を支払った消費者に対し、次に、アクセス数が増えてウェブサイトが繋がりにくいなどとして、サーバー増設等の名目で追加費用を請求し、「追加費用を支払わないと在宅ワークを続けられなくなるし、これまでの報酬を支払えなくなる」などと言って、追加費用を支払うよう説得します。

なお、在宅ワーク事業者 2 社の各事業者に係る当庁が確認した事実については別紙 1 及び別紙 2 の「2. 当庁が確認した事実」を、各事業者に係る具体的な勧誘事例につい

ては別紙1及び別紙2の「3. 具体的な勧誘事例」をそれぞれ御覧ください。

### 3. 消費者の皆様へのアドバイス

- 在宅ワークに関し多額のお金が必要となることをあらかじめ明示せず、契約時や契約後に突然、多額のお金の支払を求める事業者には十分注意し、お金を支払う前に、費用の内訳やその適否を書面でしっかり確認しましょう。
- 将来の利益を保証したり、返金保証をうたったりして、それを前提に多額のお金を支払わせようとする、またお金を借りさせてその支払をさせようとする事業者には十分注意し、お金を支払う前に、報酬規定や保証の前提条件、例外規定などを書面でしっかり確認しましょう。
- 職業、年収、利用目的等を偽って金融機関からお金を借りることは違法です。このようなことを唆す事業者とは絶対取引しないでください。
- このような取引は、特定商取引に関する法律（昭和51年法律第57号）第51条第1項に規定する業務提供誘引販売業に該当する可能性があります。業務提供誘引販売業に該当する場合、同法第58条及び第58条の2の規定により、契約内容を明らかにした書面を受領した日から20日以内のクーリング・オフ（契約の解除）や、勧誘の際に不実を告げられ誤認して行った契約の申込み又はその承諾の意思表示の取消しが可能となります。
- このような取引に関して不審な点があった場合は、お金を借りる前や支払う前に、消費生活相談窓口や警察に相談しましょう。

#### 相談窓口の御案内

- ◆ 消費者ホットライン（最寄りの消費生活センター等を御案内します。）

電話番号 **188**（いやや!）

- ◆ 警察相談専用電話

電話番号 **#9110**

公表内容に関する問合せ先  
消費者庁消費者政策課財産被害対策室  
電話 03-3507-9187

# 在宅ワークを希望する消費者にホームページ作成料等の名目で多額の金銭を支払わせる 在宅ワーク事業者2社に関する注意喚起 ー勧誘の手口の概要ー

## ①ウェブサイトで勧誘する

- 在宅ワーク事業者2社は、インターネット上に開設した**在宅ワーク事業者のウェブサイト**で、a)高収入、b)経験・年齢・性別不問、c)スマホで簡単納品、d)本業の空き時間に副業ができる など、**好条件で消費者を勧誘する**
- 仕事内容は**ウェブサイトのキャッチフレーズや文章の作成等**とされている

## ②研修でその気にさせる

- 在宅ワークへの適性をみるための研修中、消費者は、文章を作成し在宅ワーク事業者2社にメールで送付する
- 在宅ワーク事業者2社から消費者に、消費者の文章に対する反響とされる数値がメールで送付され、**文章の出来栄や集客力を褒められる**
- 研修終了後、消費者は、在宅ワークを始める

## ④サーバー増設等の名目で追加費用を請求する

- 消費者は、アクセス数が増えてウェブサイトにつなごうとできないなどとして、サーバー増設等の名目で追加費用を請求される
- **追加費用を支払わないと、a)在宅ワークを続けられなくなる、b)これまでの報酬が支払えない、c)返金保証の対象外になる、**などと説得される

## ③契約時になって初期費用を請求する

- 消費者は、在宅ワークの契約時になって突然、ホームページ開設などのため初期費用（約50万円）が必要であるとして、支払を請求される
  - **返金保証がある、〇〇さん（消費者）なら確実に〇〇万円稼げる、**などと説得される
- ※ **在宅ワーク事業者から研修の報酬が支払われるのは、消費者が初期費用を支払った後**

※ 初期費用や追加費用の支払の際、お金がなければ**金融機関で借金して支払うよう要求！**

→ お金を借りやすくなるとして、**金融機関に説明する職業、年収、利用目的などを具体的に指示**

※ やがて、担当者の態度が豹変し対応がいい加減になり、**報酬も支払われなくなる！**

## (別紙 1) 在宅ワークを希望する消費者にホームページ作成料等の名目で多額の金銭を支払わせる「株式会社ネットライフ」に係る事案

### 1. 事業者の概要

商号	株式会社ネットライフ
現所在地 (旧所在地)	東京都港区赤坂3-21-5 三銀ビル3F (東京都港区西新橋1-2-9 日比谷セントラルビル14F)
代表者	杉原 智和
事業内容	リスティング広告、SEO ホームページの運営等に関するコンサルティング ホームページの作成・管理 在宅ワークのサポート
URL	http://netlife-work.com

注1：前記は、前記ウェブサイト・契約書等に記載されている内容です。

注2：ネットライフは、上記所在地に存在せず、上記所在地に係る商業登記も存在しません。

注3：同名又は類似名の事業者と間違えないよう御注意ください。

### 2. 当庁が確認した事実

#### (1) 勧誘の手口に関する事実

- ネットライフは、前記1の現所在地に事業所を置き、リスティング広告、SEO、在宅ワークのサポート等の事業を営んでいると称している事業者です。
- 同社はウェブサイトにおいて、「経験・年齢・性別不問!」、「安心サポートで収入GET!」、「時給1500円と歩合制で高額収入!」、「仕事内容はWEBサイトのキャッチフレーズや文章の作成が主」、「スマホで簡単納品!」、「本業の空き時間に副業が出来る!」などと記載し、好条件で在宅ワークをあっせんできるとうたっています。
- ネットライフの担当者は、在宅ワークを希望してきた消費者に連絡し、最初に研修を行って在宅ワークに対する適性を判断するとして、消費者にキャッチフレーズや文章(以下「宣伝文句」といいます。)を作成し、その担当者宛てにメールで送信するよう指示します。消費者がその担当者宛てに宣伝文句を送信すると、その担当者は、その宣伝文句に対する反響とされる数値などを消費者にメールで返送するとともに、消費者に電話で、消費者の作成した宣伝文句の出来栄や集客力を褒めます。消費者は、担当者の説明や反響とされる数値をみて、自分は在宅ワークに向いていると思い込むようになります。
- 数回の研修の後、消費者は、ネットライフで在宅ワークを始めることとなり、ネットライフの指示を受けて、契約書面等の取り交わしをコンビニのFAXで行うこととなります。消費者は、このときに初めて、ネットライフの担当者から、同社で在宅ワークを始めるためにはウェブサイト作成などのための初期費用として47万8000円を支払う必要があると告げられます。消費者が支払を渋ると、その担当者は、「消費者ならすぐに稼げる」、「返金保証がある」などと言ってお金を支払うよう消費者を説得します。
- 消費者が初期費用を支払うと、ネットライフから研修の報酬が支払われます。また、消費者が在宅ワークとして宣伝文句をネットライフの担当者にメールで送信すると、ネットライフからその報酬が支払われます。
- ネットライフから消費者に在宅ワークの報酬が支払われている間、ネットライフの担当者は、消費者に電話で、ウェブサイトの閲覧者数が増えてウェブサイトにつながりにくく

なっているので、サイトがパンクしないようサーバー容量をアップグレードする必要があるなどと言い、サーバー増設等のアップグレード費用と称して追加費用の支払を求めてきます。

- 消費者がネットライフにお金がないと伝えた場合、ネットライフの担当者は、消費者に、金融機関からお金を借りて支払うよう求めてきます。その際、その担当者は、消費者に、お金を借りる金融機関を指示するとともに、お金を借りやすくなるよう、職業、年収、利用目的などの金融機関への説明内容を具体的に指示し、消費者に虚偽の説明をさせています。

## (2) ネットライフ等に関する事実

- ネットライフは、現所在地及び旧所在地のいずれについても、法人登記はなく、両所に存在するビルに入居していた事実もありませんでした。
- ネットライフの使用していた電話番号3件の使用契約者は、いずれもネットライフと類似した名称の別の事業者（以下「A社」という。）でしたが、その経緯は現在判然としていません。
- 当庁が捕捉したネットライフの入金口座3件の名義人は、電話番号の使用契約者と同じA社でしたが、その経緯は現在判然としていません。なお、各口座は、消費者からの入金後直ちに現金が引き出され、毎日の繰越金額が1,000円を超えることがないなど、事業用口座としては極めて不自然でした。また、3件の口座のうち、2件は凍結され、1件は強制解約されていました。
- A社は、前記に加えて、ネットライフの現所在地及び旧所在地をバーチャルオフィス（貸し住所）とした契約を締結していましたが、その経緯は現在判然としていません。
- A社は、法人登記された会社であるものの、当庁職員がA社の本店所在地を訪れても事業を行っている形跡がなく、消費者安全法第45条第1項の規定に基づく報告徴収にも回答しないため、その実体やネットライフとの関係は現在判然としていません。

## 3. 具体的な勧誘事例

- (1) 消費者は、平成27年7月下旬頃、自宅のパソコンから「在宅ワーク」をインターネットで検索し、ネットライフのウェブサイトを見つけた。そのウェブサイトには「経験が不要でネットライフによるサポートもあり、本業の空き時間にスマホだけで副業が出来る」という趣旨のことが書いてあり、消費者の希望していた条件に合っていたことから、消費者はそのウェブサイトの「お問い合わせフォーム」からネットライフに在宅ワークの申込みを行った。
- (2) その当日か翌日、ネットライフの担当者となる者（以下「X」という。）から電話があり、消費者に、
  - 仕事の内容は宣伝文句の作成であること
  - 最初の数日間は研修期間であり、ネットライフが消費者の作成した宣伝文句を見て消費者の適性の有無などを判断すること
  - 消費者の興味のある分野について宣伝文句を作成し、それをXにメールで送ること
  - 研修期間中の時給は1,000円であることなどを説明した。そこで消費者は、ネットライフの研修を受けてみることにした。
- (3) 消費者がXに宣伝文句をメールで送ると、その当日、Xは消費者に、電話でその宣伝文句を褒めた後、その宣伝文句に対する反響であるという数値（以下「反響データ」という。）をメールで送り、再度電話で消費者の宣伝文句は集客数も売上額も平均以上であるなどと褒めた。こうしたことが3日間続いたので、消費者は、自分がネットライフの在宅ワークに向

いていると思ひ込むようになった。

- (4) 3日間の研修が終わった後、Xは消費者に電話で、

「〇〇さん（消費者）の文章は素晴らしいです。」

「ウェブサイトを作成して毎日宣伝文句を投稿しませんか。」

「〇〇さん（消費者）なら確実に、月に130万円の収入になりますよ。」

などと言い、ネットライフで本格的に在宅ワークを始めないかと誘ってきた。その電話でのXの説明では、消費者が作成した宣伝文句が消費者のウェブサイトに掲載され、そのウェブサイトの閲覧者が一人登録するごとに、消費者に216円の収入が入る計算になるので、消費者なら月に130万円は稼げるとのことであった。消費者は、その説明を聞き、ネットライフでウェブサイトを作って本格的に在宅ワークを始めることにした。そして消費者は、7月最後の週末に、ネットライフの指示を受けて、自宅の最寄りのコンビニのFAXを用いてネットライフと契約書等の取り交わしをすることになった。

- (5) 消費者がXと約束した日時にコンビニで待っていると、Xから消費者の携帯に電話があり、いくつかの書類がコンビニのFAXに送られてきた。消費者は、Xの指示に従い、送られてきた書類に日付や名前、住所などの必要事項を書き込んでそのFAXで返送した。続いて、Xは消費者に、書面について説明しながら、ウェブサイトの作成には47万8000円の費用が必要であると告げるとともに、研修時と同様に「〇〇さん（消費者）なら確実に月130万円は稼げるので大丈夫です。」と言った。

消費者は、副業を始めるのに50万円近いお金が必要になると言われてとても驚いたが、研修中のXの説明から自分はこの在宅ワークに向いていると思ひ込んでいたことと、Xから確実に月130万円は稼げると言われていたことから、1か月もあれば払った以上のお金が稼げると思っけしまい、Xが指定したネットライフの口座に47万8000円を振り込んだ。

- (6) 前記(5)の支払の後、ネットライフから消費者に研修の報酬や在宅ワークの報酬として平成27年8月中旬までに合計10回程、合計数万円が振り込まれた。その間、数回にわたり、Xとは別のネットライフの担当者と名のる者（以下「Y」という。）から消費者に電話があった。

Yは消費者に、

「〇〇さん（消費者）のサイトの閲覧数が増えてきて、サイトにつながりにくくなっています。」

「サイトがパンクしないように、サーバー容量等をアップグレードする必要があります。」

などと言って追加費用の支払を求めた。消費者がその支払をしても、Yは、アップグレード等の費用が足りないとして消費者に更に追加費用を要求し、消費者がお金はないと言っても、

「支払わないとネットライフで在宅ワークを続けられない。これまでの報酬も支払えない。」

「お金がないならサラ金に行って借りてこい。」

などと言って、金融機関からお金を借りる際の金融機関への説明（職業、収入、利用目的等）を具体的に指示した。

消費者としては、追加費用を要求される都度疑問を感じたが、既に支払ってしまったお金が無駄になってしまうのも困ると思ったこと、また、ネットライフから報酬が日払いで消費者の口座に振込まれていたこと、Yが70日間の間に売上げの確保ができない場合にはアップグレード料金を返還すると保証したことから、在宅ワークを続ければお金をたくさん稼げるだろうなどと考て、消費者自身の預金やYから指示された金融機関からお金を借りて、平成27年8月上旬に複数回にわたり前記(5)のときと同じ口座にアップグレード費用として合計300万円以上を振り込んでしまった。

- (7) その後、消費者が、ネットライフが作ったという消費者のウェブサイトを確認してみたところ、消費者がネットライフに送った宣伝文句はどこにも掲載されていないばかりか、当該ウェブサイトの「登録」ボタンをクリックしても会員登録をすることができなかった。その

ため、消費者は、ネットライフを不審に思い、宣伝文句を送るのを止めて、平成 27 年 9 月初旬に消費生活センターに相談に行き、ネットライフのやり方が典型的な詐欺の手口であることを知った。

以上

## (別紙2) 在宅ワークを希望する消費者にホームページ作成料等の名目で多額の金銭を支払わせる「株式会社クラウドシステム」に係る事案

### 1. 事業者の概要

現商号 (旧商号)	株式会社クラウドシステム (株式会社クラウドネット)
所在地	東京都渋谷区恵比寿4-20-3 ガーデンプレイスタワー18階
代表者	池田 孝一
事業内容	・ 広告代理店業及び広告業、 ・ インターネットのホームページの企画立案、制作及び保守に関する業務 ・ 経営コンサルティング 等
URL	http://crowd-n.com

注1：前記は、前記ウェブサイト・契約書等に記載されている内容です。

注2：クラウドシステムは、上記所在地に存在せず、上記所在地に係る商業登記も存在しません。

**注3：同名又は類似名の事業者と間違えないよう御注意ください。**

### 2. 当庁が確認した事実

#### (1) 勧誘の手口に関する事実

- クラウドシステムは、前記1の所在地に事業所を置き、広告代理店業及び広告業、インターネットのホームページの企画立案、制作や経営コンサルティング等の事業を営んでいると称している事業者です。
- 同社は、インターネット上に開設したウェブサイトにおいて、「時給1,400円」、「キャッチフレーズや文章作成」、「場所問わず」、「日払いOK」、「安心サポート」、「土日祝日に副業として!」、「スマホ片手に納品」などと記載し、好条件で在宅ワークをあっせんできるとうたっています。
- クラウドシステムの担当者は、在宅ワークを希望してきた消費者に連絡し、最初に研修を行って在宅ワークに対する適性を判断するとして、消費者に在宅ワークなどのテーマで「メルマガ」を作成し、その担当者宛てにメールで送信するよう指示します。消費者がその担当者宛てにメルマガを送信すると、その担当者は、そのメルマガに対する反響とされる数値などを消費者にメールで返送するとともに、その担当者は電話で、消費者の作成したメルマガの出来栄や集客力を褒めます。消費者は、担当者の説明や反響とされる数値をみて、自分は在宅ワークに向いており、本業を続けながら空いた時間に効率良くお金を稼げるようになると思い込むようになります。
- 数回の研修の後、消費者は、クラウドシステムで在宅ワークを始められることとなり、クラウドシステムと契約などのための手続を進めることとなります。消費者は、このときに初めて、クラウドシステムの担当者から、同社で在宅ワークを始めるためにはウェブサイト開設などのための初期費用として50万円を支払う必要があると告げられます。消費者が支払を渋ると、消費者ならすぐに稼げる、返金保証があるなどと言ってお金を支払うよう説得します。
- 消費者が初期費用を支払うと、消費者はコンビニのFAXを介してクラウドシステムと



契約書面等の取り交わしを行うこととなります。その後、クラウドシステムから研修の報酬が支払われます。また、消費者が在宅ワークとしてメルマガをクラウドシステムの担当者にメールで送信すると、翌営業日に、メルマガの報酬が支払われます。

- 数日後、クラウドシステムの担当者は、消費者に電話で、「ウェブサイトの閲覧者数が増えてきてウェブサイトにつながりにくくなっており、サーバーを増設してお客さんがウェブサイトにアクセスできるようにしないと報酬を支払えない」などと言い、サーバー増設費用と称して追加費用の支払を求めてきます。なお、サーバー増設費用と称する追加費用の支払要求が数回続くこともあります。
- 消費者がその追加費用を支払うと、数日後、クラウドシステムの担当者は消費者に、お客さんが消費者のウェブサイトで販売されている高額の商品をクレジットカードの分割払いで購入できるようにする必要があるとして、再度、追加費用の支払を求めてきます。
- 消費者がその追加費用を支払うと、クラウドシステムの担当者の態度が豹変し、消費者の問合せに誠実に対応しなくなったり、消費者に暴言を浴びせるようになってきます。
- クラウドシステムの担当者は、消費者からお金がないと伝えられた場合、消費者に、金融機関からお金を借りて支払うよう求めてきます。その際、その担当者は、消費者に、お金を借りる金融機関を指示するとともに、お金を借りやすくなるよう、職業、年収、利用目的などの金融機関への説明内容を具体的に指示し、消費者に虚偽の説明をさせています。

## (2) クラウドシステム等に関する事実

- クラウドシステムは、ウェブサイトや契約書等に記載の所在地に法人登記はなく、クラウドシステムが同所に入居していた事実もありませんでした。
- クラウドシステムの使用していた電話番号3件の使用契約者は、いずれもクラウドシステムの旧商号（株式会社クラウドネット）に類似した名称の別の事業者（以下「B社」という。）でしたが、その経緯は現在判然としていません。
- 当庁が捕捉したクラウドシステムの入金口座5件の名義人は、前記電話番号の使用契約者と同じB社でしたが、その経緯は現在判然としていません。なお、各口座は、消費者からの入金後直ちに現金が引き出され、毎日の繰越金額が1,000円を超えることがないなど、事業用口座としては極めて不自然でした。また、5件の口座のうち、2件は凍結され、1件は閉鎖され、2件は強制解約されていました。
- B社は、前記に加えて、クラウドシステムの所在地をバーチャルオフィス（貸し住所）とした契約を締結していましたが、その経緯は現在判然としていません。
- B社は、法人登記された会社であるものの、当庁職員がB社の本店所在地を訪れても事業を行っている形跡がなく、消費者安全法第45条第1項の規定に基づく報告徴収文書を簡易書留により郵送したものの保管期間経過後に返送されており、その実体やクラウドシステムとの関係は現在判然としていません。

## 3. 具体的な勧誘事例

- (1) 消費者は、平成27年11月下旬頃、自分のスマホを使ってインターネットで検索して、クラウドシステムのウェブサイトを見つけた。そのウェブサイトを見ると、仕事の内容はウェブサイトのキャッチフレーズや文章の作成で、時給が1,400円、空き時間にスマホだけで副業ができるという趣旨のことが書いてあった。消費者は、これなら自分にできそうだと思う、ウェブサイトの「お問い合わせフォーム」からクラウドシステムに在宅ワークを申し込んだ。
- (2) その後、クラウドシステムの担当者となつた男性（以下「Z」という。）から消費者に電

話があり、

- 仕事の内容はメルマガの作成であること
  - 最初の数回は研修で、Zが研修中に消費者が作ったメルマガを見て仕事への適性の有無を判断すること
  - 在宅ワークなどのテーマでメルマガを作成し、それをZにメールで送ること
- などと説明した。

(3) 消費者がZにメールでメルマガを送ると、Zは、消費者に電話で、

「よくできています。」

「〇〇さん（消費者）はこの仕事に向いています。」

などと消費者のメルマガの出来栄を褒めるとともに、メールで消費者のメルマガに対する反響という数値を送り、再度電話で、

「初めてにしてはいい数字です。」

「お客さんが多く取れていますよ。」

などと言って、集客力を褒めた。研修中はずっとこんな調子であったため、消費者は、自分はクラウドシステムの在宅ワークに向いているなどと思い込むようになった。

(4) 3、4回の研修が終わった後、11月最後の金曜日の夜、Zから消費者に電話があった。消費者はZから、消費者は在宅ワークに向いているので、クラウドシステムで自分のウェブサイトを作って在宅ワークを始めないか、そのためには初期費用として50万円を支払う必要があると言われた。

消費者は、在宅ワークを始めるのにお金を支払う必要があるとは思っておらず、50万円も持ち合わせていなかった。Zにそう伝えたと、Zは消費者に、あなたなら間違いなく稼げるし、どうしても稼げなかったときには返金保証もあるので、取りあえず金融機関から借りて払えば良いと言い、お金を借り際の金融機関への説明（消費者の職業、年収、利用目的等）について具体的に指示した。消費者は、クラウドシステムのウェブサイトが立派であり、Zのそれまでの対応もしっかりしていたこと、また、Zから消費者なら必ず稼げるし返金保証もあると言われたことから損をすることは無いと思い、Zの指示のとおり金融機関に説明してお金を借り、Zから指示された口座に50万円を振り込んだ。

(5) 前記(4)の振込をした翌週の初めの11月末日頃、Zから消費者に電話があり、コンビニのFAXを介して契約書面を取り交わすことになった。当日、消費者は、Zから指示された時間にそのコンビニに行き、クラウドシステムからFAXで送られた契約書や保証書に日付や氏名を記入して、そのFAXで返送した。その後、クラウドシステムから消費者に研修の報酬や在宅ワークの報酬が振り込まれるようになった。

(6) 12月に入り、Zから消費者に電話があった。Zは消費者に、

「〇〇さん（消費者）のウェブサイトの閲覧者数が増えてきて、ウェブサイトにつながりにくくなっています。」

「サーバーを増設しないとお客さんが〇〇さん（消費者）のウェブサイトにはアクセスできません。そうすると売上げが立たないので、報酬をお支払できません。」

「お客さんを取りこぼしている状態なので、このままでは保証の対象外になります。」

などと言い、サーバーの増設費用と称して追加費用の支払を求めてきた。追加費用については、Zから、取りあえず幾ら払ってほしいと言われ、消費者がその金額を支払うと、やはりあと幾ら必要だと言われて消費者はZから追加費用の支払を求められ、消費者がZから指示された金融機関からお金を借りては支払うということが何度か続いた。

(7) その後、Zは消費者に電話で、消費者のウェブサイトでは10万円ほどの商材も販売されており、お客さんがその商材をクレジットカードの分割払いで買えるようにすれば、その商材がもっと売れて消費者の報酬も増えると説明し、消費者のウェブサイトでお客さんがクレジットカードの分割払いをできるようにするための費用と称して追加費用の支払を求めた。

消費者は、その商材がどのようなものか、またその商材が自分のウェブサイトで売られていたということも知らなかったが、報酬が支払われなくなったりしては困ると思うとともに、クラウドシステムからは研修後の在宅ワークの報酬が支払われていたこと（平成27年12月初旬まで複数回、合計約1万円）、また、追加費用について収益が得られない場合の返金についての保証書が交付されたりしたことから、クラウドシステムを信用してしまい、Zの指示どおりの金額をそれまでと同じ口座に振り込んだ。

- (8) 消費者は、平成27年12月初旬までに初期費用と合わせて合計約300万円を支払った。それまでZは消費者にととても丁寧に対応していたが、その後は対応が変わり、消費者を非難したり、罵声を浴びせるようになったりしたため、消費者は、クラウドシステムにメルマガを送るのを止めた。
- (9) その後、消費者は、消費生活センターや警察署に相談に行き、クラウドシステムのやり方が典型的な詐欺の手口であることを知った。

以上