

業務提供誘引販売取引に係る事業者調査結果  
いわゆる「内職商法」について

目 次

1	内職商法の背景と調査目的	1
2	調査期間及び調査の根拠	1
(1)	調査期間	1
(2)	調査の根拠	1
3	調査対象事業者	1
4	主な調査事項と調査・指導方法等	1
(1)	主な調査事項	2
(2)	調査・指導方法等	2
5	事業者調査の結果	2
(1)	『業務提供誘引販売取引』の定義	2
(2)	事業者の概要	3
(3)	事業内容	5
(4)	しくみと実態	12
(5)	関連会社と販売代理店（業務提供誘引販売事業者）との関連図	18
(6)	不適正な取引行為	19
6	業務提供誘引販売取引の問題点	20
(1)	業務提供誘引販売事業者について	20
(2)	関連会社について	23
(3)	ローン契約について	23
(4)	特定商取引法規制対象の拡大について	23
(5)	消費者へのアドバイス	24
7	都の対応	24

## 1 内職商法の背景と調査目的

雇用構造の変化や不安定な経済状況の中で、事業者が「内職の仕事を紹介する。」と言って主に専業主婦を対象に勧誘し、その仕事のために必要であるとして高額な商品等を購入させ、実際には収入が得られない、執拗な勧誘が行われるなどのトラブルが急増した。

このような取引は、実態上「消費者」として扱うべきにもかかわらず、「営業のため若しくは営業として」の行為に該当し、当時の「訪問販売等に関する法律」では適用が困難であった。

そこで国は、消費者取引に位置づけ、法で規制すべきであるとして、『業務提供誘引販売取引』（いわゆる「内職商法」）について、広告、書面の交付、禁止行為、クーリング・オフなどの規制を設け、「特定商取引に関する法律」（以下「特定商取引法」という。）に改称するとともに、平成13年6月1日に施行した。

法施行後は、経済産業省や自治体による行政処分や各県警察が事業者を逮捕するなど、悪質な取引行為に対し、関係機関は厳正な措置に努めてきたところである。

しかし、都内の消費生活センター等の消費者相談をみると、平成13年度1,695件、平成14年度2,098件と403件（23.8%）増加している。また、その相談内容は、「パソコン内職を勧められ契約したが、実際はパソコンソフトの購入であった。」「試験は簡単、合格すれば仕事を紹介するとの説明であったが、難しく合格できない。」「クーリング・オフ期間は20日間であるにもかかわらず、8日間と記載されていた。」などと、法を遵守していない状況が見受けられる。また、最近においては、消費者の事業者に対する不信感がつゆり、事業者に解約を迫るなどが一因となり、業務提供誘引販売事業者においては倒産する例が相次ぐなど、消費者の不安が高まっている。

そこで、東京都では、『業務提供誘引販売取引』に係る事業者について、法規制後の遵守状況及び事業者の実態と問題点を明らかにし改善指導を行うとともに、都民に対し注意を喚起するために東京都消費生活条例（以下「条例」という。）及び特定商取引法に基づき調査を実施した。

## 2 調査期間及び調査の根拠

### (1) 調査期間

平成15年10月～平成16年2月

### (2) 調査の根拠

特定商取引法・・・第66条（報告及び立入調査）

条 例・・・・・・第26条（調査）、第46条（立入調査）、第48条（指導・勧告）、第27条（情報提供）

## 3 調査対象事業者

平成14年度・15年度に東京都や区・市町村の消費生活センターに寄せられた『業務提供誘引販売取引』に関する相談で、苦情件数の多い事業者などの中から次の9社を調査対象事業者とした。

(1) 「ワープロ・パソコン内職」関係の事業者・・・・・・・・・・7社

(2) 「テープリライト内職」関係の事業者・・・・・・・・・・1社

(3) 「チラシ配り内職」関係の事業者（注）・・・・・・・・・・1社

（注）この事業者は、「パソコン内職」関係も勧めていた。

## 4 主な調査事項と調査・指導方法等

(1) 主な調査事項

- 定義（業務提供誘引販売事業者）の検証
- 事業者の概要
- 誘引媒体と勧誘方法
- 取扱商品・役務と提供する業務
- 概要書面・契約書面の交付状況と記載事項
- 業務の提供条件
- 業務提供の実態及び報酬

(2) 調査・指導方法等

調査・指導は、以下の～の方法で実施した。また、により調査結果を広く都民に知らせるとともに、必要に応じて関係機関に要請等を行う。

条例26条、条例46条、特定商取引法第66条に基づき複数の対象事業者の実態調査を同時・集中的に行う。

条例48条に基づき、個々の事業者の不適正取引行為について、是正指導を行う。

上記の個別事業者指導とともに、これらの取引において見られる事業行為の問題点を整理し、本調査の対象事業者と業務提供誘引販売取引に該当する多くの事業者を対象に、説明会を開催して事業活動の適正化を要請する。

消費者被害の未然防止を図る観点から、条例第27条に基づき、調査結果等を消費者に情報提供する。

国等関係機関に情報提供を行うとともに、法規制や事業者指導の強化等が必要な場合は要請を行う。

5 事業者調査の結果

(1) 『業務提供誘引販売取引』の定義

今回、『業務提供誘引販売取引』に係る事業者9社について調査を行ったところ、特定商取引法第51条で定められた『業務提供誘引販売取引』の定義に該当する事業者と該当しない事業者に分けられた。

『業務提供誘引販売取引』とは（法第51条）

物品の販売又は有償で行う役務の提供の事業であって、その販売の目的物たる物品又はその提供される役務を利用する業務（自ら提供を行い、又はあっせんを行うものに限る）に従事することにより得られる業務提供利益を収受しうることをもって相手方を誘引し、その者と特定負担を伴うその商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供又はそのあっせんに係る取引をするものをいう。

『業務提供誘引販売取引』の定義に該当する事業者・・・7社

次のア)～I)の全てに該当する事業者（以下、「業務提供誘引販売事業者」という。）は7社でその内訳は、「ワープロ・パソコン内職」関係の事業者5社、「テープライト内職」関係の事業者1社、「チラシ配り内職」関係の事業者1社であった。

ア) 物品の販売の事業・・・インターネットや電話を利用した指導付きのパソコン教材や学習用教材の販売又は仕事に必要なビデオテープの販売を行っており、該当する。

イ) その商品を利用する業務(自ら提供又はあっせん)・・・販売する教材等から得られる知識・

技術を利用する仕事(データ入力業務やテプリライト等)を提供又はあっせんしており、該当する。

ウ) 利益を収受しうることをもって相手方を誘引・・・業務を行うことにより収入が得られると言って勧誘しており、該当する。

エ) 特定負担を伴うその商品の販売に係る取引・・・消費者は教材費や学習サポート費用を負担しており、該当する。

『業務提供誘引販売取引』の定義に該当しない事業者・・・2社  
次のア)、イ)、エ)に当たらないので、『業務提供誘引販売取引』の定義に該当しない事業者(以下「関連会社」という。)である。

ア) 物品の販売の事業・・・業務提供誘引販売事業者が教材等を販売しており、関連会社は販売していないので、該当しない。

イ) 有償で行う役務の提供の事業・・・研修・学習サポートを行っているが、消費者の負担する「会費」は、その対価とまでは言えないので、該当しない。

ウ) その商品を利用する業務・・・販売する教材等から得られる知識・技術を利用する仕事(データ入力業務やテプリライト等)を業務提供誘引販売事業者があっせんする関連会社において業務を提供しており、該当する。

エ) 利益を収受しうることをもって相手方を誘引・・・業務提供誘引販売事業者が業務を行うことにより収入が得られると言って誘引しており、関連会社は誘引していないので、該当しない。

オ) 特定負担を伴うその役務の提供に係る取引・・・消費者は関連会社が行う学習サポートや業務の提供を受けるための費用「会費」を負担しており、該当する。

「関連会社」について

『業務提供誘引販売取引』の定義に該当しない事業者2社は、パソコン教材用のCD-ROM等を製作しており、自らは販売せずに、その商品を販売委託契約を締結した複数の業務提供誘引販売事業者(販売代理店)に卸していた。また、販売代理店から教材等を購入した消費者に対し、インターネットを利用して研修・学習のサポートや業務の提供を行っており、業務提供誘引販売事業者と密接な関係があった。  
ここでは、この2社を「関連会社」と呼ぶこととする。

(2) 事業者の概要

資本金

調査対象9社は法人で、設立時は全て株式会社であったが、このうちの1社は平成15年に有限会社へ組織変更していた。資本金は1,000万円が6社、4,000~6,000万円未満が1社、6,000万~8,000万円が2社であった。

9社全てが営業所は1ヶ所で、営業対象地域は全国であった。なお、その所在地は、都内が8社で、東京以外は1社であった。

<表1> 資本金額

資本金	1000万円	4000万円~6,000万円未満	6000~8000万円
業務提供誘引販売事業	6社		1社
関連会社		1社	1社

## 法人設立年

9社の会社設立は、平成10年、13年が各1社、12年が4社と平成10年以降が多かった。

<表2> 設立年月日

設立年月日	昭和30年代	平成元～5年	6～10年	11～13年
業務提供誘引販売事業者	1社	1社		5社
関連会社		1社	1社	

## 従業員数

9社の従業員数は、5名未満が1社、5～10名未満が1社、10～20名未満が3社、20～50名未満が2社、100～110名未満が2社で、従業員全てが正社員の事業者は3社であった。

従業員数100～110名未満の2社のうち、1社の従業員の内訳は正社員8割、アルバイト2割であったが、全従業員の6割がテレフォンアポインターで勧誘に力を入れていた。もう1社は業務提供誘引販売取引のほかに教材の通信販売を行っており、従業員の内訳は正社員4割、アルバイト6割であった。

<表3> 従業員数

従業員数	5名未満	5～10名未満	10～20名未満	20～50名未満	100～110名未満
業務提供誘引販売事業者	1社	1社	2社	1社	2社
関連会社			1社	1社	

## 売上額

9社の直近会計年度における業務提供誘引販売取引の売上額について聞いたところ、1億円未満が1社、1億～2億円未満が3社、2億～3億円未満が1社、20億～30億円未満が2社で各社によって大きな開きがあった。なお、把握せずの2社は会社全体の売上を回答しており、業務提供誘引販売取引のみの売上額は把握していなかった。

<表4> 売上額

売上額	1億円未満	1～2億円未満	2～3億円未満	20～30億円未満	把握せず
業務提供誘引販売事業者	1社	2社	1社	2社	1社
関連会社		1社			1社

## ローン提携等

業務提供誘引販売事業者7社全てが、仕事を始める前に教材を購入する必要があるとして消費者にその費用を負担させていた。現金以外の支払方法は、信販会社や消費者金融会社を利用するのが6社、自社割賦のみが1社であった。

なお、調査当時提携会社数について消費者金融会社1社と回答した事業者は、平成12～13年の最盛時には17社（信販会社12社・消費者金融会社5社）と提携していた。

<表5> ローン提携等

提携会社数	1社	2社	自社割賦
業務提供誘引販売事業者	2社 (信販のみ1社) (金消のみ1社)	4社 (金消のみ1社)	1社

関連会社は契約行為を行っていない

( )内は内訳を表す、「金消」は消費者金融会社の略。

## 相談窓口設置状況

9社のうち8社が相談窓口を設けていた。「なし」の1社は関連会社であった。

相談窓口の人員「15人」と回答した事業者は、その事業者の業務提供事業者が実施する内部試験の問い合わせや就業等の相談にも応じていた。

<表6> 相談窓口設置状況

人員	なし	1人	2人	5人	15人
業務提供誘引販売事業者		4社	1社	1社	1社
関連会社	1社		1社		

## まとめ

- 1 調査対象事業者は、特定商取引法第51条の定義に該当する「業務提供誘引販売事業者」7社と該当しない「関連会社」2社に分けられた。  
「業務提供誘引販売事業者」7社は、「仕事を提供するので収入が得られる。」と消費者を誘引し、仕事に必要であるとして、教材等を消費者に購入させていた。  
関連会社2社は、『業務提供誘引販売業を行う者』の定義に該当しなかったが、業務提供誘引販売事業者から教材等を購入した消費者に対し研修・学習のサポートや業務の提供を行っていた。また、業務提供誘引販売事業者と販売委託契約を締結しており密接な関係があった。
- 2 9社の営業所はそれぞれ1箇所のみで、営業対象地域は全国であった。
- 3 9社は全て法人で、会社の設立は平成12年が4社と最も多く、他の5社も法施行以前の設立であった。資本金は1,000万円が6社、4,000万円～6,000万円未満が2社、6,000万円～8,000万円が2社であった。
- 4 従業員数は各社2名～110名と開きがあった。従業員数が100名～110名未満の1社は自社で勧誘から業務提供までを行っていたが、全従業員の6割がテレフォンアポインターで勧誘に力を入れていた。
- 5 業務提供誘引販売事業者7社は、仕事を始める前に教材が必要だとして、消費者に教材を購入させており、現金以外の支払方法は、信販会社や消費者金融会社を利用させていたのが6社、自社割賦のみが1社であった。  
信販会社や消費者金融会社を利用させていた6社のうち、5社は消費者金融会社を利用しており、信販会社のみと加盟店契約を締結していたのは1社であった。

### (3) 事業内容

#### 主な誘引媒体

業務提供誘引販売事業者7社のうち6社の主な誘引媒体は電話で、購入した名簿などをもとに勧誘していた。このうちの1社は電話の他に平成14年の夏からメールマガジンを使って配信したところ、契約件数がかなり増えたとのことであった。

他の1社は「新聞や雑誌の広告」で誘引していたが、ハガキで資料請求してきた消費者に対し、電話での勧誘も行っていた。なお、広告に必要な記載事項である「教材等の費用【特定負担】」がなかった。

<表7> 主な誘引媒体

主な誘引媒体	電話	電話・メールマガジン	新聞・雑誌の広告
業務提供誘引販売事業者	5社	1社	1社

調査対象の関連会社は、勧誘行為を行っていない。

### 主な勧誘対象と勧誘トーク

業務提供誘引販売事業者7社の主な勧誘対象は専業主婦で、パソコンを使ったデータ入力業務やホームページ作成業務の場合は20～30代の専業主婦、テープリライト等の場合は20～40代の専業主婦、チラシ配り（ポスティング）の場合は20～60代と幅広く専業主婦を勧誘していた。

勧誘トークは、「在宅でパソコンを使って気軽にできる仕事です。」、「仕事はたくさんあります。」、「月に5～10万円の収入になります。」、「収入で教材のローンが支払えます。」、「人手が足りなくて募集しています。」などで、子供が小さくて外に働きに出られず在宅でちょっとした収入を得たいと思う専業主婦には食指が動くようなトークであった。

しかし、後述する ～ の実態から重要事項不告知や虚偽説明などの違反がある。

### 提供する業務と取扱商品・役務

業務提供誘引販売事業者7社は、在宅ワーク等の業務を提供する前提条件として、一定の知識や技術を身につけることを要件としており、その知識や技術を修得するために必要として消費者に「教材」又は「学習サポート付き教材」を購入させていた。

7社の提供する業務と取扱商品・役務との組み合わせは次のとおりであった。

パソコン内職（データ入力業務、ホームページ作成）

＝CD-ROMや教本・練習問題等（学習サポート付き）……………5社  
 テープリライト内職等＝録音テープや教本・練習問題等（学習サポート付き）…1社  
 チラシ配り内職＝ビデオテープや教本 ……………1社

（なお、この事業者はパソコン内職（CD-ROMや教本・練習問題等（学習サポート付き）も勧めていた。）

調査対象の関連会社は、販売行為を行っていない。

### 取扱商品・役務の価格

取扱商品・役務価格をみると、パソコン内職を勧める6社は、40～50万円未満が2社、50～60万円未満が2社、60～70万円未満が2社であり、市販の類似商品と比べるとかなり高額であった。また、6社は、現金以外の支払い方法として消費者に信販会社や消費者金融会社を利用させており、支払い回数は48回又は60回、1ヶ月の支払い金額は15,000～17,000円位であった。

テープリライト内職等を勧める1社は、4万円～6万円で他の事業者の10分の1と低額であった。

チラシ配り内職（ペット保険勧誘チラシのポスティング）を勧める1社は、動物介護士用ビデオテープ教材一式で50万円～60万円であったが、代理店の登録料やチラシ代は無料となっていた。

<表8> 取扱商品・役務の価格【特定負担】

教材等 価格	パソコン内職			テープリライト内職	チラシ配り内職
	40～50万円未満	50～60万円未満	60～70万円未満	4～6万円	40～50万円未満
業務提供誘引販売事業者	1社	3社(*)	2社	1社	1社

(\*) チラシ配り内職を勧める1社はパソコン内職も勧めている。

調査対象の関連会社は、販売行為を行っていない。

### 契約件数

業務提供誘引販売事業者7社に、直近会計年度をもとに商品販売契約件数について聞

いたところ 5 社から回答があり、その内訳は、30件 1 社、300～350件 2 社、1,500件 1 社、5,000件 1 社、6 万件 1 社で件数に大きな差があった。

<表9> 契約件数

契約件数	30件	300～350件	5,000件	60,000件	無回答
業務提供誘引販売事業者	1 社	2 社	1 社	1 社	2 社

調査対象の関連会社は、販売行為を行っていない。

#### 概要書面の交付と記載事項

業務提供誘引販売事業者は、概要書面を交付することが義務付けられているが、7 社のうちパソコン内職を勧める 4 社は、物品販売扱いの契約書のみ交付しており、概要書面は交付していなかった。

概要書面を交付している 3 社のうち、1 社は法定記載事項のうちの「解約に関する事項（クーリング・オフ）」などの記載事項に不備があったが、他の 2 社はほぼ適正な書面を交付していた。

<表10> 概要書面の有無と記載事項

	概要書面なし（不交付）	記載不備の概要書面	ほぼ適正な概要書面
業務提供誘引販売事業者	4 社	1 社	2 社

調査対象の関連会社は、契約の締結を行っていない。

#### 契約書面と記載事項

業務提供誘引販売事業者 7 社のうち、物品販売扱いの契約書面を使用していた 4 社には業務提供誘引販売取引に必要な記載事項がほとんどなかった。また、クーリング・オフ期間は法で20日間と規定されているのに売買契約書は8日間となっていた。

他の 3 社が使用していた契約書面は、法定記載事項の「業務の提供又はあっせんについての条件に関する事項」のうちの「業務の提供期間、回数、時間、量」の記載が不備で、適正な書面を使用している業務提供誘引販売事業者はなかった。

<表11> 契約書面と記載事項

	物販扱いの契約書面	記載不備の契約書面
業務提供誘引販売事業者	4 社	3 社

調査対象の関連会社は、契約の締結を行っていない。

#### 研修・学習サポートとその費用

研修や学習のサポート実施機関には、会、クラブ、スクールなどの名称があり、業務提供誘引販売事業者 7 社のうち 6 社は、契約と同時に消費者に入会の申込みをさせていた。

7 社のうち、研修や学習のサポートを自社で行っていたのは 2 社で、このうちの 1 社は契約時に 2 年間の費用（会費21,000円）を一括又は月払い（約900円）で消費者に負担させていた。なお、もう 1 社は、入会の申込み手続きも費用負担もなく、教材の価格も他社に比べかなり低かった。

上記以外の 5 社の場合は、研修や学習のサポートはそれぞれ別の事業者が行っており、そのための費用を会費として月に2,000～3,000円を消費者に負担させていた。

関連会社 2 社は、業務提供誘引販売事業者から教材等を購入した消費者を対象に研修や学習のサポートを行っていたが月会費（3,000円）負担させていたのは 1 社であった。

<表12> 研修・学習のサポートとその費用の有無

	パソコン内職		テープリライト内職等	チラシ配り内職
研修・学習サポート	実施		実施	実施せず
会費	有	無	無	-
業務提供誘引販売事業者	6社(*)		1社	1社
関連会社	1社	1社		

(\*) チラシ配り内職を勧める1社はパソコン内職も勧めている。

#### 研修・学習サポートの期間

業務提供誘引販売事業者7社と関連会社2社には、消費者が一定の知識や技術を修得するための期間が設けられており、その研修・学習サポート期間について聞いたところ、「6ヶ月」2社、「8ヶ月」1社、「1年」3社、「2年」1社、「特に期間なし」が2社であった。

#### 認定要件の有無とその内容

業務提供誘引販売事業者の7社全てが、パソコン内職（データ入力業務やホームページの作成）、テープリライト等の内職の仕事をするためには一定の知識や技術を有していることが必要であるとして、それぞれ会社独自の認定要件を設けていた。

このうち、民間資格のビジネスコンピューティング検定2級（3級でも可）や上級MOS検定（現MOS検定）を取得し、かつ会社の内部試験の合格又は研修等の修了の2つを要件としていたのが2社、会社内部の試験合格又は研修等の修了を要件としていたのが5社であった。

なお、チラシ配り（ポスティング）の仕事にはそのための認定要件はなかった。

関連会社2社も、関連会社独自の認定要件（内部試験の合格又は研修等の修了）を設けていた。

<表13> 認定要件の有無とその内容

	パソコン内職		テープリライト内職等	チラシ配り内職
要件の有無	有		有	無
内容	民間資格と内部試験の合格又は研修の修了	内部試験の合格又は研修の修了	内部試験の合格	
業務提供誘引販売事業者	2社(*)	4社	1社	1社
関連会社		2社		

(\*) チラシ配り内職を勧める1社はパソコン内職も勧めている。

#### 認定要件の達成者数

認定要件のないチラシ配り（ポスティング）を除き、パソコンの内職やテープリライト等の内職をするために必要な各社独自の認定要件達成者数について、9社に聞いた。

パソコン内職の場合は、「教材購入者の約1割」という回答が1社、「内部試験受験者の2～3割」が2社、「内部試験受験者の1割以下」が3社、不明が2社であった。不明の2社は、販売のみで何も把握していなかった。

テープリライト等の内職を勧める1社は、「内部試験受験者の1割以下」と回答した。

なお、民間資格の取得も認定要件としているものの中で、ビジネスコンピューティング検定2級について検定主催者の日本商工会議所のホームページをみると、過去5年間

の合格率は2～3割前後と低かった。

<表14> 認定要件の達成者数

達成者数	購入者の約1割	受験者の2～3割	受験者の1割以下	把握せず
業務提供誘引販売事業者	1社	1社	3社	2社
関連会社		1社(注)	1社	

(注) 上級者2%・中級者27%

#### 在宅スタッフ登録者数

業務提供誘引販売事業者や関連会社の認定要件を満たした者は、ランク別に在宅ワークのスタッフとして登録されることになるが、調査時点での登録者数について聞いたところ、「約6,000人」が1社、「約3,000人」が1社、「約1,500人」が1社、「40人」が1社で、把握していなかったのが5社あった。

把握していない5社のうち、業務提供誘引販売事業者4社は販売のみで、商品購入後のことは研修実施事業者や業務提供事業者任せにしていると回答した。この4社は、業務を提供すると消費者に説明しているにもかかわらず、在宅スタッフの登録者数を把握していないのは無責任であると言わざるを得ない。

関連会社の1社は「既に教材を購入した消費者に対しては、学習サポートや業務の提供を行っているが、現在は業務提供誘引販売に関する事業は行っていないのでデータがない。」と回答した。

<表15> 在宅スタッフ登録者数

	50人未満	約1,500人	約3,000人	約6,000人	把握せず
業務提供誘引販売事業者	1社		1社	1社	4社
関連会社		1社			1社

#### 業務の提供

パソコン内職やテプライト等の内職の業務提供は、業務提供誘引販売事業者やそれぞれの業務提供事業者が、業務提携している企業(クライアント)や官公庁が発注するデータ入力業務等を受注し、その仕事を業務委託契約締結した在宅スタッフに行わせているとしていた。

なお、パソコンのデータ入力業務は、在宅スタッフを各社が独自に行った試験等の成績により3～5段階のランクに分けて提供していたが、ランクが低いほど1件あたりの入力単価が低く、また、納期の遅延や業務ミス多発等はランクダウン、改善されない場合は業務の委託停止などが契約書に記載されており、収入を得ることの困難さが窺えた。

また、業務提供誘引販売事業者で業務の提供を自社で行っていた1社は、会社独自の認定要件を満たした一部の者を、契約した他の消費者に対する研修・学習サポートの指導役として業務委託していた。

ペット保険勧誘のチラシ配りは、チラシを見た住民が保険事業部に電話をして契約が成立すると、チラシに記載されている代理店の認証番号により手数料が支払われるというシステムになっているが、チラシを配付しても実際に契約した人がいたかどうかは代理店である消費者には分からないしくみになっていた。

#### 1ヶ月あたりの報酬【業務提供利益】

9社に、在宅スタッフに支払われる1ヵ月あたりの報酬について、最高額、最低額、平均額を聞いたところ、6社から回答があった。最高額は約3万円～30万円、最低額は7,000円～12,000円、平均額は8,700円～33,000円と事業者によって差があった。無回答の業務

提供誘引販売事業者3社は、販売のみで報酬については把握していないとしており、虚偽の勧誘をしていたと言わざるを得ない。

6社の1ヶ月あたりの報酬の平均額についてみると、8,000円～1万円未満が1社、1万円～2万円未満が1社、2万円～2.5万円未満が2社、約3万円が2社であった。

一方、業務提供誘引販売事業者が行う雑誌の広告及び業務提供誘引販売事業者から送付されるパンフレットには、報酬の月平均額の掲載はなく、パソコン内職やテーブルライト内職により月に4～7万円の収入を得た人の体験談や、報酬例3例をあげ、月6万円、月9万円、月13万円などと掲載し【業務提供利益】が得られることを強調しており、実態との乖離が見られた。

<表16> 1ヶ月あたりの報酬の平均額

	8,000～1万円未満	1～2万円未満	2～2.5万円未満	約3万円	把握せず
業務提供誘引販売事業者		1社	1社	2社	3社
関連会社	1社		1社		

ペット保険勧誘のチラシ配り（ポスティング）の場合は、契約書の報酬欄には、「加入者獲得による出来高、新規加入者1名につき1,000円、1ヶ月の加入者支払掛金総額の17%」とあったが、チラシを配付しても実際に契約した人がいたかどうか代理店である消費者には分からないしくみで、相談事例でも「チラシを配ったのに何も連絡がないし、収入もない」などの苦情があった。

## まとめ

- 1 主な誘引方法・・・業務提供誘引販売事業者7社のうち6社は、名簿業者から購入した名簿をもとに電話で勧誘していた。  
他の1社は雑誌や新聞の広告で誘引していたが、商品の購入等（特定負担）に関する記載がなかった。
- 2 主な勧誘対象・・・7社全てが専業主婦で、パソコン等の内職は20代～30代、テーブルライト等の内職は20代～40代、チラシ配りは20代～60代を対象にしていた。
- 3 セールストーク・・・7社のトークは「1日少しの時間勉強すればスキルが身に付きます。」「在宅で気軽にできる仕事の案内ですが興味ありますか。」「月に5万円から10万円の収入になります。」「収入で教材のローンが支払えます。」などで、簡単な試験に受ければすぐに月5万円位の収入が得られるような説明であった。
- 4 重要事項不告知・・・勧誘時に7社全てが、業務の提供条件である民間資格や各社独自の内部試験の内容や合格率の低さなど、消費者に不利なことはほとんど説明していなかった。
- 5 虚偽説明・・・勧誘時、難しい試験を「誰でも受かる簡単な試験です。」「費用はかかりません。」募集枠はないのに「あと少しで募集枠が一杯になります。」などの虚偽説明が7社全てにあった。
- 6 提供する業務・・・7社全てがパソコンを利用したデータ入力やホームページの作成、テーブルライトなど知識や技術を身に付けるスキルアップ型の内職を勧めていた。このうちの1社は、チラシ配り内職も勧めていた。
- 7 取扱商品・役務・・・7社全てが、電話やインターネットを利用した学習サポート付きの教材の販売を行っており、その価格は1社の4万円～6万円を除き、約50万円～70万円と高額であった。

また、このうちの5社が学習サポートや業務提供のための費用を会費として月に900円～3,000円を消費者に負担させていた。

- 8 概要書面の交付・・・7社のうち4社は物品販売扱いで、法により交付が義務付けられている概要書面はなく、交付していなかった。ほぼ適正な概要書面を交付していたのは2社であった。
- 9 契約書面の交付・・・7社のうち物品販売扱いの4社は、法定記載事項の「業務提供条件」「業務提供利益」などの記載がないだけでなく、20日間と規定されているクーリング・オフ期間が8日間であった。他の3社は、法定記載事項は概ね記載されていたが、「業務の提供条件」の一部の記載に不備があり、適正な契約書面を使用している業務提供誘引販売事業者はなかった。
- 10 研修や学習サポート・・・7社全てが、仕事をするためには知識や技術を身に付ける必要があるとして、電話やインターネットを利用して研修や学習サポートを行っていた。このうち、自社で行っていたのは2社で、5社は、それぞれの研修実施事業者が行っていた。

研修や学習サポートの期間について業務提供誘引販売事業者7社と関連会社2社に聞いたところ、「半年から1年間」が5社、「2年間」が1社、「特に期間なし」3社であったが、自社で行っていた2社からの聞き取りによると、この期間にあきらめたり、やめたりする消費者が5割～8割いると答えた。

- 11 認定要件・・・チラシ配りを除き、7社は、業務を提供するための条件「認定要件」を設けていた。認定要件は、“民間資格取得と内部試験合格又は研修等の修了”の2段階のハードルを設けていたのが2社、“内部試験合格又は研修等の修了”のハードルを設けていたのが5社であった。

関連会社の2社も“内部試験合格又は研修等の修了”のハードルを設けていた。

- 12 認定要件の達成者数・・・業務を提供するための認定要件の達成者について7社と関連会社2社に聞いたところ、購入者の1割以下が1社、内部試験受験者の2割～3割が2社、内部試験受験者の1割以下4社などと低かった。
- 13 業務の提供と報酬・・・パソコンを利用する業務やテブプリライト等の業務の提供は、業務提供誘引販売事業者やそれぞれの業務提供事業者が、業務提携している企業(クライアント)や官公庁が発注するデータ入力業務等を受注し、その仕事を業務委託契約締結した在宅スタッフに行わせているとしていた。

また、在宅スタッフを各社各自が行った試験等の成績により3～5段階のランクに分けて業務を提供していたが、支払われる報酬の1ヶ月の平均額は8,700円～33,000円であり、勧誘時の説明と実態は乖離があった。

なお、ペット保険勧誘のチラシ配りは、チラシを見た住民が事業者に電話をして契約が成立すると、チラシに記載されている代理店の認証番号により手数料が支払われるというシステムになっているが、チラシを配付しても実際に契約した人がいたかどうかは代理店である消費者には分からないしくみになっていた。

(4) しくみと実態

業務提供誘引販売事業者（7社）

業務提供誘引販売事業者7社（A～G社）については、次の4つのタイプに分類した。

パソコン内職（6社）

業務の提供を自社で行う 1社……………タイプ

業務の提供を自社で行わず、それぞれの関連会社が行う 5社……………タイプ

テーブルライト内職 1社……………タイプ

チラシ配り内職（但し、パソコン内職も勤めていた） 1社……………タイプ

タイプ	タイプ (A社)	タイプ (B・C・D・E・F社)	タイプ (G社)	タイプ (F社)
提供する業務	パソコン内職		テーブルライト業務など	保険勧誘チラシのポスティング
取扱商品	CDROM、テキスト、練習問題、指導等	CDROM、テキスト、練習問題、指導等	テーブルライト等の学習用教材指導	動物看護師ビデオ教材一式
教材等価格	66万円	47万円～63万円	5万円	46万円
	業務提供条件あり	業務提供条件あり	業務提供条件あり	業務提供条件なし
	業務の提供を自社で行う	業務の提供は関連会社が行う	業務の提供は関連会社が行う	業務の提供を自社で行う
しくみ	勧誘から業務の提供まで全てを自社で行う	勧誘・契約を自社で行い、研修や試験、業務の提供は関連会社が行う	勧誘・契約・研修を自社で行い、試験や業務の提供は関連会社が行う	勧誘・契約・業務の提供を自社で行うが、研修や内部試験はない
誘引	電話勧誘 資料送付 資料説明・勧誘	電話勧誘 資料送付 資料説明・勧誘	広告 資料送付 資料説明・勧誘	電話勧誘 資料送付
契約	契約	契約	契約	契約
研修・学習サポート等	研修・学習サポート（会費あり）	B C D E F社の研修実施事業者が行う（会費あり）	研修・学習サポート（会費なし）	
業務提供条件のための認定	民間資格の取得（ビジネスコンピューティング検定） 業務トレーニング・課題チェック	B C D E F社の研修実施事業者が行う	G社の業務提供事業者が行う	
業務提供	登録  業務の提供	B C D E F社の業務提供事業者が行う	G社の業務提供事業者が行う	登録（代理店登録）  業務の提供

業務提供誘引販売事業者7社をタイプ別にみると、それぞれ勧誘から業務の提供まで多くの問題点があり、そのしくみや実態は次のとおりであった。

#### タイプ（パソコン内職の提供を自社で行う）

<p><b>【A社のケース】</b> 提供業務・・・パソコンのデータ入力、パソコンを利用した簿記事務 取扱商品等・・・学習サポート付パソコン教材(CD-ROM、テキスト、練習問題)66万円 学習サポート・・・自社で行う、インターネット・電話利用 業務提供条件・・・民間資格の取得、業務トレーニングの修了 業務の提供・・・自社で行う</p>
<p><b>【相談事例】</b> 「資格さえ取れば簡単な業務トレーニングの後にはすぐ仕事ができる。空いた時間で月々5～10万円の収入になる。仕事はたくさんある。」との勧誘を受け、良いシステムだと思い契約した。頑張って資格は取ったが、業務トレーニングの期間が長くすぐ仕事に就けない。 ホームページの在宅ワークの広告を見て資料請求したところ、電話がかかってきて「検定試験にはすぐ合格できる、合格すれば仕事ができる。」と勧誘され契約したが、簡単に取れる資格ではなかった。</p>
<p><b>【ポイント】</b> <b>勧誘の問題</b> 「合格率の低い民間資格であるにもかかわらず、検定試験にはすぐに合格できる、合格すればすぐに仕事ができる」「空いた時間で月々5万円～10万円の収入になる」と説明するが、実際の平均収入は3万円であった。 募集枠はないのに「あと少しで一杯になる」などと虚偽の説明をしていた。 <b>書面の問題</b> 契約書は、商品販売は購入申込書を使用するが、業務の提供又はあっせんについての条件が記載されていない。 <b>契約書記載の問題</b> クレジット契約書の職業欄に夫の職業を記載するよう指示した、相談事例があった。 <b>業務提供のしくみの問題</b> 仕事をするためには、ビジネスコンピューティング検定2級（3級でも可）に合格する必要があり、資格取得後に行う業務トレーニングでは、パソコンの知識の他に簿記の知識も必要なため、最終的に仕事をもらえる人は、契約者の1割程度であり、残りの人は仕事をもらえないばかりか、多額(月額15,000円)のクレジットの支払いに迫られる。 <b>報酬の問題</b> 報酬は最も多い人で月に30万円、最も少ない人で数千円、平均3万円であり、勧誘時の説明のように誰もが月々5万円～10万円の収入を得るわけではない。 業務の対価としての報酬を消費者が受け取れない相談事例が見られたが、平成15年夏ごろからは経営状態が悪化し、報酬の支払いができなくなっていた。</p>
<p><b>【注】</b> A社は、10年以上前は資格教材を電話勧誘で販売していたが、資格取得者の要望により、平成5年頃から仕事を紹介するようになった。その後、勧誘に力を入れ最盛時の平成12・13年にはテレホンアポインターが150人いた。しかし、平成14年から契約者が減少する一方、解約者が増加、また、信販会社との取引停止などにより、経営状態が悪化し、今回の調査・指導後の平成16年1月に倒産した。</p>

タイプ (パソコン内職の提供は自社で行わず、それぞれの関連会社が行う)

【B・C・D・E・F社のケース】

提供業務・・・パソコンのデータ入力、パソコンを利用したホームページの作成  
取扱商品等・・・学習サポート付パソコン教材(CD-ROM、テキスト、練習問題) 47～63万円  
学習サポート・・・B～F社の研修実施事業者が行う、インターネット・電話利用  
業務提供条件・・・民間資格の取得、内部認定試験合格又は内部研修の修了  
業務提供・・・B～F社の業務提供事業者が行う

B～F社は、それぞれの研修実施事業者や業務提供事業者等から教材を仕入れており、その販売代理店となっていた。

【相談事例】

「パソコンの勉強をしてレベル試験に合格すれば仕事を紹介する。パソコンの画面を通して勉強するので早く覚えられるし、試験は誰でも受かる。最初は簡単な仕事で単価も安い、勉強して上のレベルに合格すればすぐに元は取れる。他のスクールでは仕事は紹介しない。」と言われ教材を購入した。15日目に解約したが、担当者からクーリング・オフは切れたと言われた。

在宅でパソコンの仕事をしませんかと電話があり、収入が得られるならと契約した。認定試験合格後は月に4万円は稼げると説明されたが、添削を全て受け終わっても認定試験に合格することができない。

「課題を修了し仕事をもらえるようになったが月に2万円位で、教材と会費の支払いでほとんど残らない。それ以上の仕事はもらえない」

電話で「仕事を紹介する、その収入で支払いができる」と勧誘され、仕事のために必要なパソコンと教材ソフトを購入したが、仕事来ない。」

【ポイント】

勧誘の問題

「誰でも簡単に受かる試験です」、「試験に受ければ希望の収入と仕事を紹介する」、「月4万～11万円の収入になる、その収入で教材費は払える」、「お金はかからない」などと虚偽の説明をしていた。

「パソコン内職の契約であるのに仕事の説明をしない」、「教材の契約であることを説明しない」、「月会費が必要なのに説明しない」等、重要事項を説明していない。断っているのに執拗に再勧誘している。

販売の問題

B～Fの5社は販売を行っているだけで、研修実施事業者や業務提供事業者が行っている内部試験の内容や合格率、在宅スタッフの登録者数、1ヶ月あたりの平均報酬額などについてほとんど把握していなかった。

書面の問題

4社は概要書面自体がなく、不交付であった。

3社は業務提供条件、契約解除(クーリング・オフ)などの記載事項が不備、1社は業務提供について記載事項が不備であった。

契約書記載の問題

クーリング・オフ期間が8日間

業務提供誘引販売取引のための書面ではなく、物品販売用の書面を使用していた。

【注】・B社は、業務提供誘引販売業をやめることを検討していると回答

・C社・D社は、現在は業務提供誘引販売を行っておらず、過去の契約者を対象に解約や学習サポート、業務提供のための窓口を設置していると回答

・E社は、平成16年1月で業務提供誘引販売業をやめると回答

・F社は、調査・指導後の平成16年1月に倒産

## タイプ（テープリライト内職）

### 【G社のケース】

提供業務・・・ビデオリライト業務等

取扱商品等・・・テープリライト等学習用教材、指導

学習サポート・・・自社で行う、電話・郵便等利用

業務提供条件・・・養成講座の修了、G社の業務提供事業者が実施する内部認定試験合格業務の提供・・・G社の業務提供事業者が行う

### 【相談事例】

妊娠中、育児をしながら在宅でできる仕事はないかと思って、テープリライト養成講座の資料を請求した。資料が届いたころ電話勧誘があり、「早い人は2ヶ月で講座を終わらせて仕事をしている、今仕事をしていないのなら2ヵ月後から仕事を始められる。頑張ってみないか、仕事はいつでもある。」などと言われ契約した。講座を受講していく中で初めて認定試験があることを知った。試験の内容は2日間で5課題をこなすものであったが、中でも15分テープ3本のテープ起こしは膨大な量で、とても普通の人ができる量ではなかった。

受講後テープ起こしの仕事を紹介すると言うので、養成講座を受講した。養成講座は簡単な内容であったが、認定試験のテープは雑音がひどく、固有名詞も聞き取り難く分かりにくかった。また、再試験は3回までしか受けられないということも最終テストが送られてきて初めて知った。すべて不合格で、仕事の紹介はしてもらえなかった。

### 【ポイント】

#### 広告の問題

新聞・雑誌等に広告を載せていたが、特定負担、業務の提供条件等の記載不備があった。

#### 勧誘の問題

認定試験の内容や合格率などの重要事項について告知していない。

Sクラスの60分テープ1本の報酬単価は実際は15,000円～20,000円なのに「15,000円～40000円になる。」と虚偽の説明や、「2ヵ月後から仕事が始められる。」と断定的判断を提供していた。

#### 書面の問題

概要書面は、業務の提供条件、特定負担、クーリング・オフの記載に不備があった。

契約書面は、業務提供条件の記載等に不備があった。

#### 業務提供のしくみの問題

仕事をするためには、テープリライト等養成講座を終了し、G社のあっせんする業務提供事業者が行う認定試験に合格して初めて在宅ワーカーの登録ができる。しかし、認定試験の合格率は1割以下であり、不合格の人は再受験して合格するまでは仕事を行うことができない。

【注】 G社は、従来から趣味・教養の通信講座を多数扱っていた。そのうち、テープリライト等の一部の講座について数年前から受講者の要望により仕事を提供するようになったが、今回の調査・指導後に、今後、業務提供誘引販売取引は行わないとの報告があった。

## タイプ（チラシ配り内職）

### 【F社のケース】

提供業務・・・ペット保険勧誘のためのチラシのポスティング  
取扱商品等・・・動物看護師ビデオ教材一式  
学習サポート・・・なし  
業務提供条件・・・なし  
業務の提供・・・自社で行う

### 【相談事例】

電話で、「保険のチラシを配る仕事をしないか、契約が成立すれば手数料を支払う、月に3～5万円の収入になる。」と言われ代理店契約をしたが、同時に保険に付随するビデオを教材として購入させられた。「チラシを配布しその報告もしたが、何の連絡もなく収入もない。」、また、「契約したものの自信がないので3日後に「やめる。」と申し入れたが、駄目だと断われた。」

### 【ポイント】

#### 勧誘の問題

「ペット保険のチラシを月に300枚配れば、月に2万～3万円の収入がある。」と説明しているが、実際にはチラシを見た人がペット保険に加入すれば収入になるというシステムであり、収入の根拠を説明していない。

「教材代は得られた収入を充てるからお金を支払う必要はない。」と虚偽の説明を行っていた。

#### 書面の問題

概要書面がなく、不交付。

契約書面の業務の提供条件等の記載がない、また、契約解除に関する事項などの記載に不備があった。

#### クレジット契約の問題

クレジット会社から確認の電話には「内職ではない。」旨を答えるように指示していた。

#### 業務提供のしくみの問題

「保険のチラシ配付後、配布地域を伝える。チラシには代理店の認証番号が入っていて、チラシを見た住民が契約すれば手数料を払う。」というシステムになっているが、チラシを配布しても実際に契約した人がいたかどうか代理店には分からない。

#### 報酬の問題

契約書の報酬欄には、「加入者獲得による出来高、新規加入者1名につき1,000円、1ヶ月の加入者支払掛金総額の17%」とあるが、相談事例では「収入がない」などの苦情があった。

【注】F社は、調査・指導後の平成16年1月に不渡りを出し、倒産した。

## 関連会社

### 【甲・乙社のケース】

パソコンソフトの開発会社。パソコン教材の製作及び卸元であり、複数の業務提供誘引販売事業者（販売代理店）と販売委託契約を締結していた。

業務提供誘引販売事業者から教材を購入した消費者に対し、インターネットを利用して半年ないし1年間学習のサポートを行うとともに、甲社・乙社独自の内部試験のレベルチェックを行い、基準を満たした者に仕事の提供を行っていた。

また、学習のサポートや仕事を提供するための費用として、月約3,000円の会費を消費者に負担させていた。

関連会社甲社と業務提供誘引販売事業者D・E社は一つのグループを形成しており、その関連は、「(5) 関連会社と販売代理店（業務提供誘引販売事業者）との関連図」のとおりである。

### 【ポイント】

#### 販売委託契約の問題

関連会社は、業務提供誘引販売事業者との間で、商品等の販売方法等について販売委託契約を締結し、商品等を卸しているが、業務提供誘引販売事業者が行っている勧誘の実態を把握していない。また、業務提供誘引販売事業者の行き過ぎた販売行為を指導すべき立場にありながら、実際には十分な指導を行っていない。

#### 契約書の問題

甲社の場合、販売代理店のD・E社は物品販売扱いの契約書を使用していた。

乙社の場合、販売代理店が交付していた概要書面・契約書面はほぼ適正書面であった。

#### 業務提供のしくみの問題

内部の認定試験は甲社・乙社とも実施しているが、業務提供誘引販売事業者は消費者を勧誘する際に、「誰でも簡単に受かる試験」などと説明していることから、甲社・乙社が業務提供誘引販売事業者に対して、認定試験の内容や合格率について伝えていないか、適切な販売にあたっての指導を行っていない。

甲社は、自社で実施する認定試験のハードルはかなり高く、認定試験の合格率は低い。認定試験に合格できない消費者は途中で挫折し、在宅ワークを行うことを諦めざるを得ない状況に追い込まれる。

乙社は、自社で実施する認定試験の成績により消費者を3段階に分けていたが、上級は2%と少数で、約7割は入力単価の低い初級であった。

#### 報酬額の問題

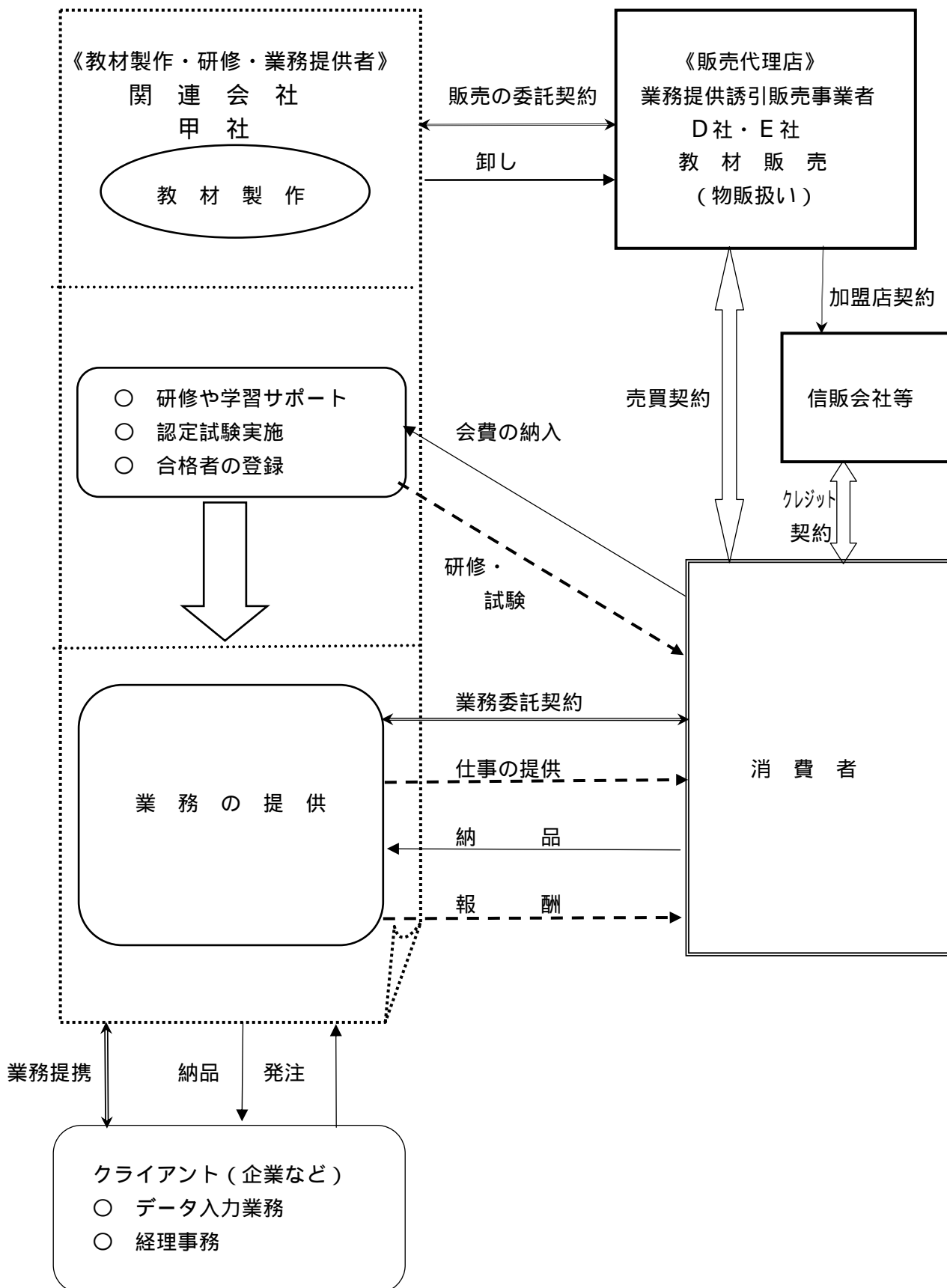
業務量が多く困難な仕事であるのに対し、報酬は少額である。

【注】・甲社は、平成12年・13年頃は約60社と販売委託契約を締結していた。現在は、販売代理店に行かせていた業務提供誘引販売はやめ、過去の契約者を対象に学習サポート、業務提供のための窓口を設置していると回答。

・乙社は、今後は販売代理店が行っている業務提供誘引販売を縮小もしくははやめる方向と回答。

(5) 関連会社と販売代理店（業務提供誘引販売事業者）との関連図 [一例]

< 図 >



## (6) 不適正な取引行為(業務提供誘引販売事業者7社及び関連会社2社)

## 東京都消費生活条例施行規則

業提事業者 関連会社

6条2号 (重要事項不告知)	試験の内容や合格率の説明をしない 月会費の説明がない 費用がかかるという説明をしない パソコン内職なのに仕事の説明がない	7社	2社
6条3号 (虚偽説明・断定的判断)	合格率が低いのに試験は簡単と説明 仕事を紹介すると言ったのに紹介しない 募集枠はないのに「あと少して一杯になる」と説明	7社	2社
6条4号(優良誤認)	合格率は70%~80%と説明	1社	
7条1号 (迷惑勧誘)	何度断っても執拗に勧誘 断っているのに「今すぐに返事が欲しい」としつこく勧誘	4社	
7条3号 (虚偽記載を指示)	クレジット契約書の本人職業欄に夫の職業を記載するよう指示 学生なのに勤務先や収入など虚偽の事項を記載するよう指示	2社	1社
7条6号(信用供与)	与信が通らないならサラ金を探せと言い、無理矢理全額支払わせる	1社	
8条3号(解除制限)	クーリング・オフ期間が20日間なのに、8日間の書面を使用	4社	
8条4号 (意思と異なる商品)	代理店登録料と思わせ、ビデオ教材の購入契約をさせる	1社	
9条4条 (一方的契約成立主張)	書類送付後電話で断った消費者に対し、既に契約は成立していると拒否	1社	
10条1号 (債務履行遅延)	資格を取るまで他の仕事を紹介すると言うが紹介しない 在宅で仕事をした消費者に報酬を支払わない	2社	
11条1号 (クーリング・オフ妨害)	クーリング・オフ後2時間再勧誘する 書面発送後なので解約できないと拒否 解約の電話に「契約は成立している、責任を取れ」と言う	3社	
11条6号 (債務履行拒否)	解約を承諾したのに半年以上返金しない	1社	

## 特定商取引に関する法律

52条1項(重要事項不告知・不実告知)	試験の内容や合格率の説明をしない 募集枠がないのにあと少して一杯になると説明 仕事を紹介すると言ったのに紹介しない	7社	2社
53条1項(広告表示)	特定負担、業務提供の条件などの表示が不備	1社	
55条1項 (概要書面)	概要書面がなく、不交付 業務の内容、契約解除、業務提供条件などの表示が不備	5社	1社
55条2項 (契約書面)	業務提供誘引販売ではなく、物品販売用の契約書面を使用 特定負担、業務提供条件、契約解除などの表示が不備	7社	1社
56条1号 (債務履行遅延)	資格を取るまで他の仕事を紹介すると言ったのに紹介しない 在宅で仕事をした消費者に報酬を支払わない	2社	
56条2号 (断定的判断の提供)	合格率70~80%と説明 空いた時間で月に5万円~10万円の収入と説明 数字さえ打てたら誰でもできる仕事と説明 誰でも受かる試験と説明 収入で教材費が返せると説明	6社	2社
56条3号 (迷惑勧誘)	何度断っても執拗に勧誘	4社	
56条4号(迷惑解除妨害・虚偽記載を指示)	断っているのに「今すぐに返事が欲しい」としつこく勧誘する クレジットの契約書の本人職業欄に夫の職業を記載するよう指示	3社	1社
58条1項(クーリング・オフ)	クーリング・オフ期間が20日間ではなく8日間の書面を使用	4社	1社

関連会社については、販売委託契約を締結している販売代理店の行為も含む。

## 6 業務提供誘引販売取引の問題点

### (1) 「業務提供誘引販売事業者」について

#### 誘引の問題

パソコン内職を勧める6社の主な誘引媒体は電話で、購入した名簿などをもとに勧誘していたが、6社全てに勧誘時における重要事項不告知や虚偽説明などの違反行為がみられた。

テーブルライト等の内職を勧める1社の誘引媒体は、新聞や雑誌の広告であったが、広告の表示に必要な特定負担である教材等の費用の記載がなかった。また、資料請求者に、電話で資料説明をしていたが、重要事項不告知や虚偽説明などの違反行為がみられた。

#### 勧誘時の問題

##### 重要事項不告知（7社）

7社は、知識や技術を身に付けるための教材を利用したパソコン内職等を勧めていたが、仕事を提供するための条件として、民間資格の取得や各社独自の試験の合格などの認定要件を設定しており、その要件の達成率は低かった。しかし、勧誘時には試験の内容や合格率などの重要事項について説明していなかった。

##### 虚偽説明（7社）

7社は、合格率の低い民間資格の取得や会社独自の内部試験の合格など、かなり高いハードルを設定しているにもかかわらず、「簡単な試験です。」、「誰でも受かります。」などの説明や、募集枠が無いにもかかわらず「募集枠があと少しで一杯になります。」、「教材費が必要であるにもかかわらず「仕事の紹介でお金はかかりません。」などの虚偽の説明をしていた。

##### 断定的判断の提供（7社）

7社は、「パソコンでメールをしたことがあればできる仕事です。」、「月に5万円から10万円の収入になります。」、「仕事の収入で教材費は払えます。」、「2ヶ月後から仕事ができます。」などと断定的判断を提供していたが、実際に仕事をもらえた消費者は少なく、1ヶ月の平均の報酬も各社8,700～33,000円と勧誘トークとは異なっていた。

##### 迷惑勧誘（4社）

4社は、「何度断ってもしつこく勧誘する。」、「断っているのに今すぐに返事が欲しい。」、「断ったら、代理店の枠を取るのにお金がかかっている。」などの迷惑勧誘を行っていた。

#### - ポイント -

勧誘時に、業務提供誘引販売事業者が、消費者に対し業務提供を受けるための条件である会社独自の内部試験の内容や合格率、提供する業務の内容や報酬の平均額などの重要事項について十分に説明していなかった。

また、「月に5万円～10万円の収入になります。」、「仕事の収入で教材費は払えます。」などの断定的判断の提供や虚偽の説明があった。

#### 費用【特定負担】の問題

7社全てが、仕事をするためには知識や技術を身に付ける必要があるとして、「教材」又は「学習サポート付き教材」を販売していた。

パソコン内職を勧める6社の販売する「学習サポート付き教材」は、CD-ROM、テキスト、練習問題などとなっており、その価格は、約50万円～70万円と市販の類似商品と比べるとかなり高額で、60回払いのローン利用では総額が100万円近くになるものもあった。また、この6社は、研修・学習のサポート、業務の提供などを行うためには費用がかかるとして月会費900円～3,000円を契約者に負担させていたが、これらの費用は【特定負担】に

あたる。

テープライト等の内職を勧める1社が販売する「学習サポート付き教材」は、録音テープ、テキスト、練習問題などであり、その価格は4万円～6万円とかなり低額であった。また、会費などの学習サポートの費用負担はなかった。

ペット保険勧誘のチラシ配り（ポスティング）内職を勧める1社は、教材は動物介護士用のビデオテープ教材一式であった。代理店の登録料やチラシ代は無料であったが、その価格は約50万円と高額であった。

#### 概要書面・契約書面の問題

##### 概要書面不交付（5社）

業務提供誘引販売事業者は、特定商取引法第55条第1項により消費者と「契約を締結しようとするとき」は、その概要について記載した書面（概要書面）を交付することが義務付けられているが、7社のうち5社は概要書面がなく、交付していなかった。

概要書面を交付している3社のうち、1社は法定記載事項のうちの「解約に関する事項（クーリング・オフ）」などの不備があったが、他の2社はほぼ適正な書面を交付していた。

##### 契約書面の記載不備（7社）

業務提供誘引販売事業者は、特定商取引法第55条第2項により消費者と「契約を締結した場合」は、その契約の内容を明らかにする書面（契約書面）を交付することが義務付けられているが、7社のうち、物販扱いの契約書面を使用していた4社には業務提供誘引販売取引に必要な記載事項がほとんどなかった。また、クーリング・オフ期間は法で20日間と規定されているのに売買契約書は8日間と記載されていた。この場合、当該書面は、法定の契約書面とは認められず、クーリング・オフの期間が進行しないこととなる。

他の3社が使用していた契約書面は、法定記載事項について概ね記載されていたが、業務の提供条件のうちの「一定の期間内に提供し、若しくはあわせる業務の回数、時間、業務の量」の記載が不備で、適正な書面を使用している業務提供誘引販売事業者はなかった。

#### 研修・学習サポートの問題

業務提供誘引販売事業者7社は、自社又はそれぞれの研修実施事業者により研修や学習のサポートを行っていた。このうちの6社は契約と同時に、会、クラブ、スクールなどの研修・学習サポート実施機関に、入会の申込みをさせており、そのための費用を会費として月に900円～3,000円を消費者に負担させていた。

研修や学習サポートの期間については、6ヶ月～2年程度であったが、自社で研修・学習サポートを行う業務提供誘引販売事業者の2社からの聞き取りによると、パソコン内職では購入者の8割が、また、テープライト等の内職では約5割が途中で止めると回答した。相談事例でも「研修期間が長い。」、「勉強が進まない。」などの苦情がみられた。

パソコン内職・・・「6ヶ月」～「2年」、「特に期間なし」。

テープライト等の内職・・・「6ヶ月」

チラシ配り内職・・・「なし」

#### 認定要件の問題

7社全てが、業務を提供するためには知識や技術などが一定の基準を満たしていることが必要として業務提供誘引販売事業者又はそれぞれの研修実施事業者独自の認定要件を設けていた。

パソコン内職を勧める6社の認定要件は、

- ・民間資格の取得や会社独自の内部試験合格や研修の修了などの2段階・・・ 2社
- ・それぞれの会社独自の内部試験合格又は研修の修了・・・ 4社

であったが、達成した人の割合は、購入者の1割又は受験者の2割～3割であった。

テープリライト等の内職を勧める1社の認定要件は、その事業者の業務提供事業者が行う内部試験の合格であったが、達成した人の割合は受験者の1割以下であった。

チラシ配り内職（ポスティング）を勧める1社には業務の提供条件はなかったが、チラシを見た住民が事業者へ電話をして契約が成立すると、チラシに記載されている代理店の認証番号により手数料が支払われるというシステムになっており、チラシを配付しても実際に契約した人がいたかどうかは代理店である消費者には分からないしくみになっていた。

- ポイント -

高額な教材等を購入しても、業務提供誘引販売事業者やその研修実施事業者が設けている認定要件を達成しなければ、消費者は仕事を提供してもらえない。しかし、認定要件の達成率は低く、「簡単な試験」、「誰でも受かる試験」という勧誘トークとはほど遠いものであった。また、各社独自の内部試験・研修は、公的機関や民間団体が実施する試験と異なり、合否の基準が不明確であり、試験の実施回数も少ないなどの問題があり、高いハードルと時間がかかるしくみになっていた。

### 報酬の問題

1ヶ月あたりの報酬の最高額、平均額、最低額について7社に聞いたところ、4社から回答があり、平均額は、8,700円～33,000円であったが、他の3社は販売のみで報酬や在宅ワークの登録者数は把握していなかった。

パソコンのデータ入力などスキルアップ型の内職は、業務が提供されるまでには日数を要することもあり、報酬に関する相談は少ないが、「収入は2万円しかなくローンと月会費で消えてしまう。それ以上の仕事はくれない。」、「試験に合格しないので仕事はもらえないと言われた。」などの苦情が寄せられていた。

業務提供誘引販売事業者が誘引する雑誌等の広告や、消費者からの資料請求後に送付するパンフレットには、パソコン内職やテープリライト内職により月に4万円～7万円の収入を得た人の体験談や、報酬例3例をあげ、月6万円、月9万円、月13万円などと掲載し、【業務提供利益】が得られることが強調されていたが、7社全てに報酬の月平均額の掲載はなく、また、各社が報告した報酬額が事実としても、勧誘時の説明よりも低い実態が明らかになるなど、不実告知がみられた。

### 責任の所在が不明確な複数事業者との契約締結

7社のうち5社は、教材販売のみで、研修・学習サポートや業務の提供はそれぞれ別の事業者が行っていたこともあり、研修・学習サポートの内容や内部試験の合格率、報酬の平均額などを把握していなかった。

このような実態の中で、消費者は、複数の事業者と契約を締結することになるが、勧誘時の説明と異なるトラブルが発生した場合、どの事業者に責任を求めるべきか不明確になっていた。

教材購入の売買契約は・・・ [ 販売事業者（業務提供誘引販売事業者） ]

ローン契約は・・・ [ 信販会社等 ]

研修・学習サポート契約は・・・ [ 研修実施事業者 ]

業務委託契約は・・・ [ 業務提供事業者 ]

(2) 「関連会社」について

関連会社2社は、パソコンの技術を習得するためのソフトの開発など教材の製作を行っており、販売委託契約を締結した複数の業務提供誘引販売事業者（販売代理店）に教材を卸していたが、業務提供誘引販売事業者が行う勧誘や契約などの営業活動については、把握していなかった。

また、教材の購入者に対し、研修・学習サポートや内部試験の実施、業務の提供を行っていたが、これらに関する事項について、業務提供誘引販売事業者に対し十分に伝えていなかった。

- ポイント -

関連会社は、

業務提供誘引販売事業者と販売委託契約を締結している場合は、勧誘や契約締結などの営業行為を把握する

業務提供誘引販売事業者と販売委託契約を締結している場合は、特定商取引法で記載事項が定められている概要書面及び契約書面を交付するよう指導する

業務提供誘引販売事業者に対し、研修・学習のサポートの内容や、認定試験問題や合格率、業務の提供条件や平均報酬額などの重要事項について、十分説明する

消費者に提供する業務を十分に確保するとともに、無制限に会員登録することなく、提供可能な業務量とバランスをとる

などを徹底すること。

(3) ローン契約について

平成14年5月15日の経済産業省からの通達で、「実質的な販売店等を直接、審査・管理を行うことなく加盟店と同様に取り扱う、いわゆる枝番・子番については、原則として、これを行わないこと。」とあるように、現在、枝番の使用は厳しく制限されている。今回の調査では該当するケースはなかったが、未だに枝番を使用しているケースもみられる。信販会社は、枝番使用についても日頃から各加盟店の販売行為や実態を把握し、適正な管理に努めるべきである。

今回の調査で、業務提供誘引販売取引であるにもかかわらず、クーリング・オフ期間が8日間のクレジット書面を交付しているケースがあった。通達は、「業務提供誘引販売業を行う加盟店が、クーリング・オフの期間が8日間と記載されたクレジット書面を交付している場合には、当該書面は、法定の契約書面とは認められず、クーリング・オフの期間が進行していないことから、購入者はいつでも解除権を行使することができることに留意すること。」としている。この点についても、信販会社は加盟店を怠りなく指導することが必要である。

与信審査においては、消費者の契約意思を十分確認するとともに、販売において違反行為が行われなかったか、付帯サービスの約束はなかったかについても確認するように努めるべきである。さらに、消費者の返済能力についても信用情報等を利用して十分な審査を行い、過剰と信にならないように注意すべきである。

業務提供誘引販売事業者の中には、消費者に十分説明をしないまま、消費者金融会社と金銭消費貸借契約を締結させるケースがあった。契約締結の際には、業務提供誘引販売事業者から消費者に、あらかじめその旨を説明する必要がある。

(4) 特定商取引法規制対象の拡大について

関連会社は、直接、販売や誘引行為を行なわないため、「業務提供誘引販売業を行う者」の定義には該当しなかった。しかし、関連会社の中には、業務提供誘引販売事業者から教材等を購入した消費者に対し、研修・学習サポートや業務の提供などを行う一方、パソコンの教

材を複数の業務提供誘引販売事業者に販売させるなど、業務提供誘引販売取引における一定の役割を果たしているケースが見受けられた。

国は、既に、規制事業対象者と密接な関係を有する一定の事業者に対して事業者名を公表しており、また、報告及び立ち入り検査をできるようにすべきと法改正をすすめているが、さらに、法規制の対象とするなどの措置について検討すべきである。

#### (5) 消費者へのアドバイス

例えば、「在宅で月に5万円の収入確実」との電話勧誘や広告を眼にした若い主婦などは、『子供が小さくて外に働きに出かけられない、少しでも家計の足しにならないか、パソコンの多少の知識はある。』と考え、興味を持つことになる。

しかし、現実には、たやすく収入が得られることは稀で、高額な商品を購入させられた結果毎月の支払いに追われ、以前より生活が苦しくなってしまうことも少なくない。

悪質な「内職商法」に引っかからないためには、

高額な商品等の購入など【特定負担】が伴うか。

その価格は、市販のものと比較して妥当か。

仕事をするためには条件【業務提供条件】があるか。

合格率の厳しい民間資格などの取得を条件としているか。

会社独自の内部試験合格又は研修等の修了など、合否の基準が明確か。

業務の提供が受けられるまでに要する期間は一般的にどのくらいか。

業務の提供が受けられた人の割合はどのくらいか。

得られる収入【業務提供利益】に対し、支払額が見合うか。

概要書面・契約書面の有無、クーリング・オフ期間は20日間と記載されているかなどを確認し、ほんの少しでも矛盾や疑問を感じた場合は、最寄りの消費生活センター等に相談する。

#### - ポイント -

消費者は、厳しい現実があることを認識しよう

この世の中に、簡単にお金になる話はほとんどない。

ホームページ作成内職を例に挙げて言えば、クライアントの要求を満たすには、消費者自身がハイセンスで高度な技術を持っていることが必要条件である。

勧誘事業者や業務提供事業者が倒産することもある。

## 7 都の対応

### 説明会の開催

都内の同業事業者、業界団体、信販会社等を対象に説明会を開催し、本調査の結果の説明及び明らかになった問題点などを踏まえた事業活動の適正化に向けた指導を行う。

開催日：平成16年4月5日(月)午後2時～4時

会場：都庁第一庁舎 25階 103号室

### 調査対象事業者への是正指導及び監視

調査対象事業者全てに不適正取引行為が認められたので、事業者には是正を求めたところ改善するとの回答を得た。また、倒産した2社の事業者を除き、調査した事業者の殆どは、業務提供誘引販売取引から撤退する旨を表明したが、今後も監視をより強化し、再び活動を開始し不適正取引行為が認められた場合は、厳正な行政処分等の措置を講じていく。

### 悪質事業者への処分

調査対象事業者のほかに、不適正取引行為が見られる事業者について行政処分を実施。

#### 国への要望

都は、規制事業対象者と密接な関係を有する一定の事業者に対し、規制対象とするなどの措置について検討するよう、国へ要望していく。

#### 消費者等への情報提供

調査内容を都のホームページに掲載するとともに、関係機関等に情報提供を行い、消費者の注意を喚起していく。

なお、今回調査した9社の今後を含めた活動状況等については、次のとおりであった。

#### 「業務提供誘引販売事業者」

- 調査・指導後の平成16年1月に倒産 . . . . . 2社
- 現在は、過去の契約者を対象に学習サポートや業務提供のための窓口を設置しているが、今後は『業務提供誘引販売取引』を行わない . . . . . 1社
- 現在は、過去の契約者を対象に学習サポートや業務提供のための窓口を設置しているが、「仕事を提供する」という勧誘は一切行っていない . . . . . 1社
- 平成16年1月で『業務提供誘引販売取引』はやめる . . . . . 1社
- 今回の指導を受けて、今後は「仕事を提供する」という誘引は一切行わない . . . 2社

#### 「関連会社」

- 教材の製作・卸は続けるが、現在は、販売代理店を通しての消費者個人向けの教材販売を原則中止し、企業向けの職域販売に転換を図っている . . . 1社
- 販売委託契約中の販売代理店については教材販売を続けるが、将来的には『業務提供誘引販売取引』はやめる予定 . . . . . 1社