

「内職・副業」に関する相談の概要

- MECONIS情報から -

この記事は、東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費者相談窓口寄せられた相談情報をMECONIS（東京都消費生活相談情報オンラインシステム）を用いて分析したものである。

分析項目： 「内職・副業」に関する相談

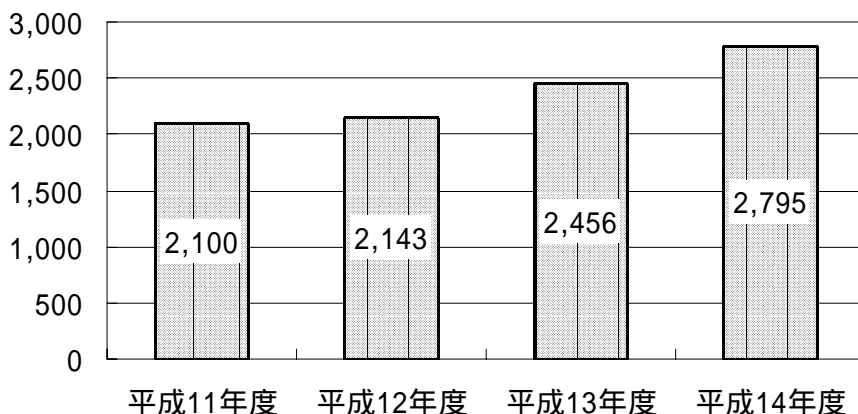
分析データ： 東京都消費生活総合センター及び都内区市町村の消費者相談窓口で受け付けた平成11年4月～15年3月（4年間）の相談データ

ただし、ここで取り上げた相談事例は、平成15年4月～15年8月受付の相談データから抽出したものである。

1. 増加する「内職・副業」に関する相談件数

11年度から14年度までの「内職・副業」に関する相談件数の推移を見ると、それぞれ対前年度増加率が、12年度は+2.0%、13年度は+14.6%、14年度は+13.8%となっており増加傾向が顕著である。（図-1）

【図-1】「内職・副業」に関する相談件数



2. 商品別相談件数

「内職・副業」に関する相談件数を商品別に示したのが「表-1」である。

【表 - 1】商品別相談件数

	平成11年度	平成12年度	平成13年度	平成14年度
ねずみ講	39	52	20	17
あて名書き内職	237	194	197	264
販売業内職	135	119	82	82
チラシ配り内職	80	120	126	181
ワープロ・パソコン内職	40	414	777	968
配送内職	102	83	105	117
アニメ内職	10	10	13	9
モニター内職	28	20	23	14
翻訳内職	4	-	1	4
テープリライト内職	58	67	142	198
スタンドグラス内職	-	2	-	1
アクセサリ・工芸内職	4	4	3	2
育成内職	268	38	18	11
預託内職	3	145	109	59
代理店・特約店内職	-	1	1	-
内職・副業一般	217	138	97	118
他の内職・副業	875	736	742	750
合計	2,100	2,143	2,456	2,795

14年度においては「ワープロ・パソコン内職」が圧倒的に多く、全体の34.6%を占めている。12年度からの増加が著しく、14年度は11年度に比べて24.2倍の相談件数に上っている。その他に「チラシ配り内職」、「テープリライト内職」、「あて名書き内職」も増加傾向が顕著である。逆に減少が顕著なのは「預託内職」であり、14年度は前年度の半数程度になっている。これは出資法違反で摘発された「和牛預託商法」の事業者に関する苦情が12年度、13年度に多く寄せられたため一時的に相談件数が増加したと思われる。

3. 販売購入形態

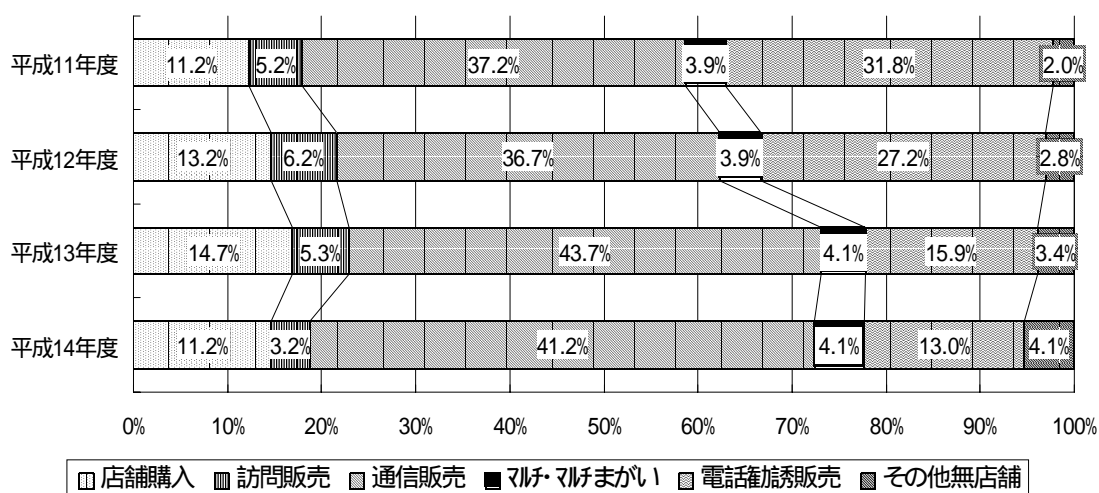
販売購入形態別に相談件数の割合を見ると、各年度とも「通信販売」が最も高い割合を示しており、次いで「電話勧誘販売」の割合が高い。「電話勧誘販売」は年々その割合の増加が顕著である。

「通信販売」の14年度における対前年度伸び率が+15.2%なのに対し、「電話勧誘販売」は+33.4%である。相談事例を見ると強引な電話勧誘によって契約しているものが見られる。(表-2・図-2)

【表 - 2】販売購入形態別相談件数

	平成11年度	平成12年度	平成13年度	平成14年度
店舗購入	353	316	324	314
訪問販売	67	113	153	146
通信販売	865	936	902	1,039
マルチ・マルチまがい	86	88	96	110
電話勧誘販売	274	341	667	890
ネガティブ・オプション	1	0	1	0
その他無店舗	86	72	68	55
不 明	368	277	245	241
計	2,100	2,143	2,456	2,795

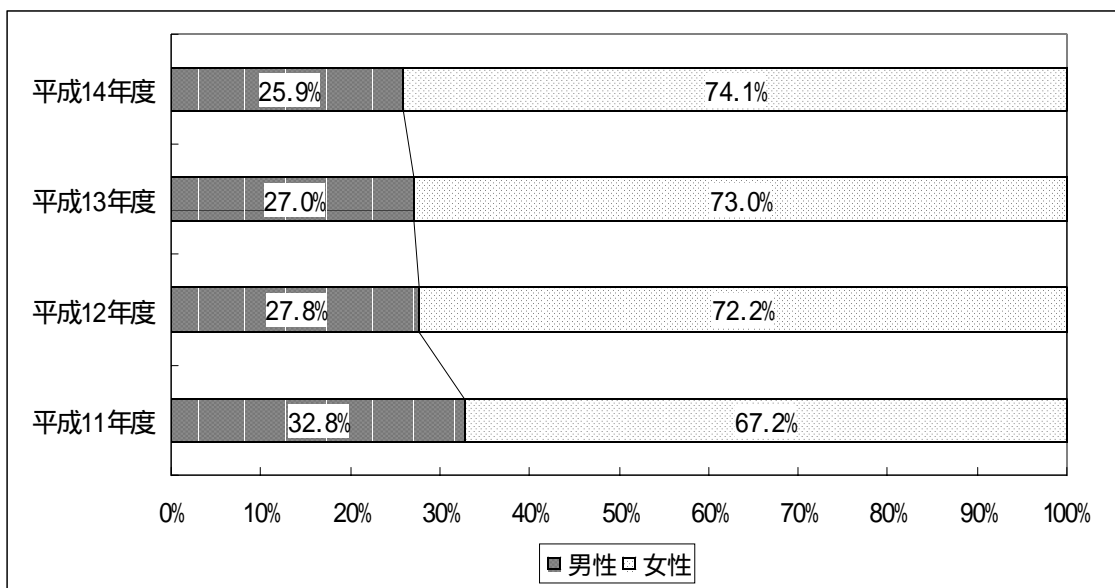
【図 - 2】販売購入形態別相談件数の推移



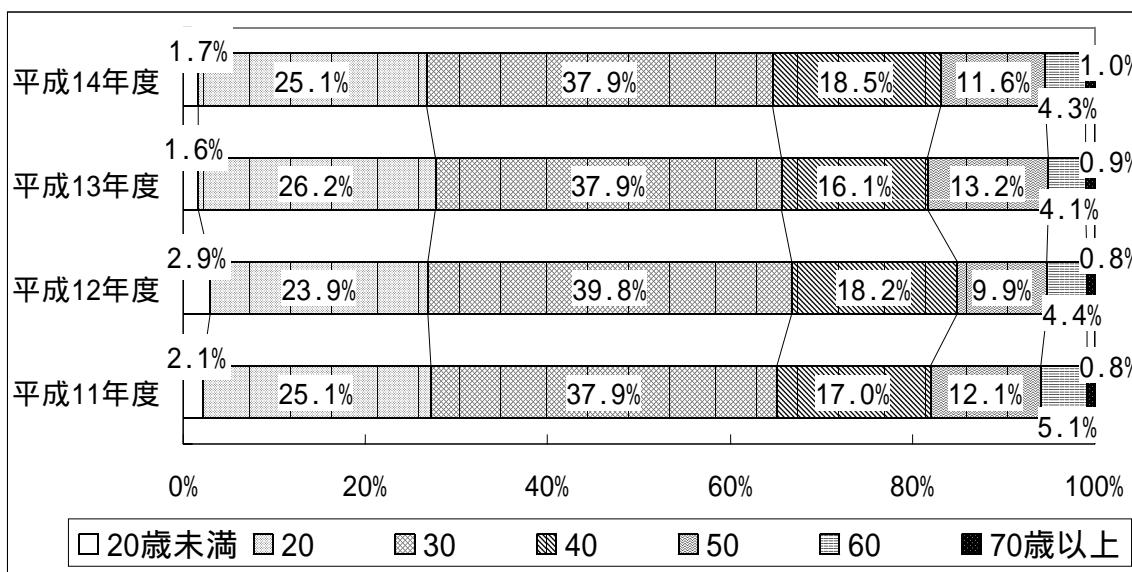
4. 契約当事者の属性

契約当事者の属性を性別、年代別、職業別に分析してみるとこの4年間で大きな変化は見られない。性別では女性が約7割を占め、年々その割合が増加している。年代別では30歳代の割合が最も高く、20歳代、40歳代と続いている。職業別では、家事従事者が約5割を占めている。この結果から契約当事者として「20～30歳代の女性家事従事者」が多いことが推測できる。(図 - 3・図 - 4・図 - 5)

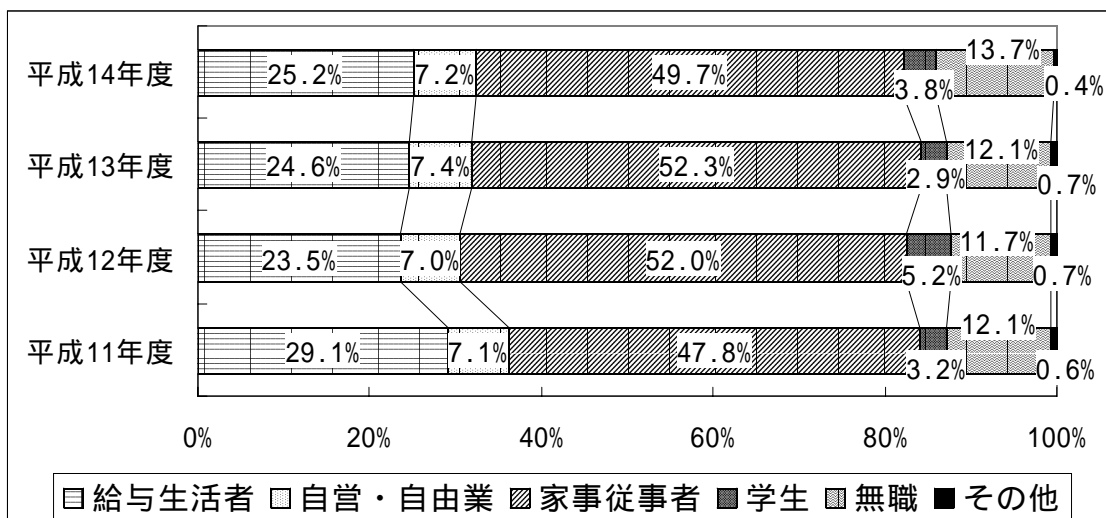
【図 - 3】 契約当事者性別相談件数の割合



【図 - 4】 契約当事者年代別相談件数の割合



【図 - 5】 契約当事者職業別相談件数の割合

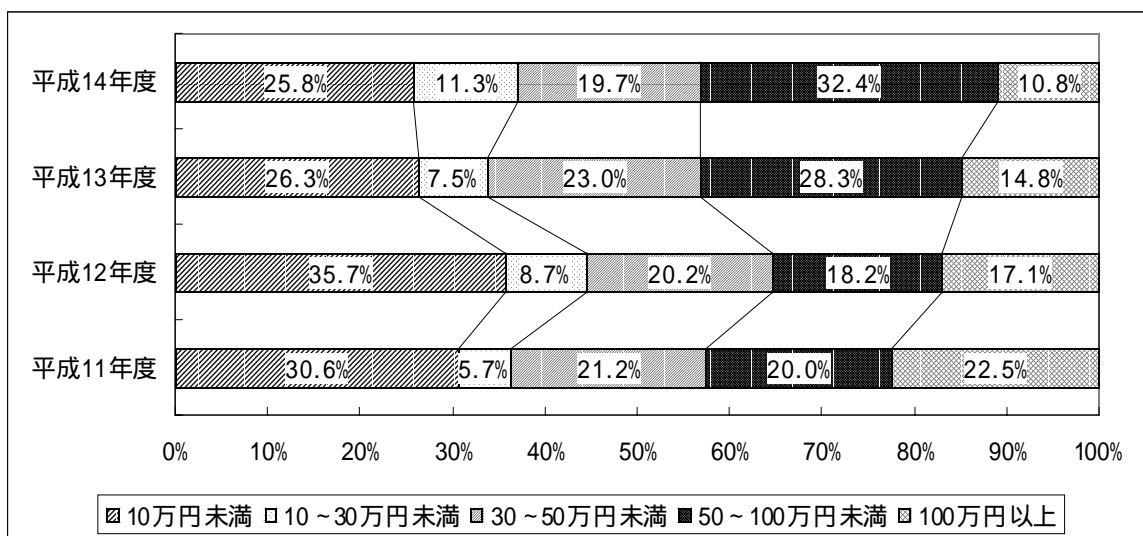


* 不明等は構成比から除く

5. 契約購入金額

「内職・副業」に関する相談を契約購入金額別に示したのが「図 - 6」である。

【図 - 6】 契約購入金額別相談件数の割合の推移

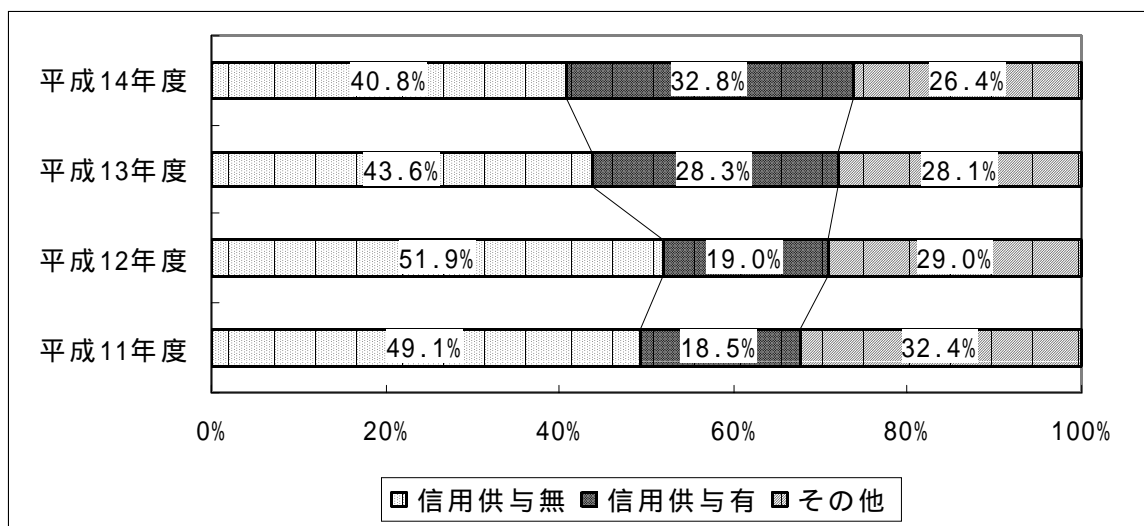


12年度までは「10万円未満」が最も高い割合を示していたが、13年度から「50～100万円未満」の割合が急増し、14年度においては3割以上を占めるまでになっている。これは「ワープロ・パソコン内職」の相談が増加していることが一つの要因と考えられる。「100万円以上」の非常に高額な契約の割合は年々低下傾向にあり、11年度には2割を超えていたが14年度においては1割と約半分の割合になっている。

6. 支払方法

「内職・副業」に関する相談を販売信用（クレジット）利用の有無別に割合を示したのが「図 - 7」である。各年度とも「信用供与無」が「信用供与有」を上回っているが、「信用供与無」の割合は12年度以降、低下傾向にあり、「信用供与有」の割合は4年連続で上昇傾向にある。これは12年度以降の契約購入金額の高額化が要因と考えられる。

【図 - 7】支払方法別相談件数の割合の推移



【表 - 3】支払方法別相談件数

信用供与の有無		平成11年度	平成12年度	平成13年度	平成14年度
無	即時払	630	721	696	835
	前払式	68	3	20	15
	不明	334	389	356	291
無 計		1,032	1,113	1,072	1,141
有	自社割賦	6	12	6	27
	総合割賦	6	29	16	14
	個品割賦	280	294	574	742
	その他の販売信用	40	28	28	23
	不明	56	45	71	111
有 計		388	408	695	917
その他	借金契約	28	26	55	53
	不明等	652	596	634	684
その他 計		680	622	689	737
合 計		2,100	2,143	2,456	2,795

支払方法を詳細に見ると各年度とも最も多いのは「信用供与無」の「即時払」つまり現金払いである。次いで「個品割賦」が多くなっており、12年度以降の件数増加が著しい。「個品割賦」とは「個品割賦購入あっせん契約」と呼ばれる、消費者、販売業者、クレジット会社の三社間で個々の商品の購入ごとに契約書を交わす方式の販売信用（クレジット）のことであり、現金では購入できない高額な商品や役務の契約の際に利用される。

「内職・副業」に関する相談のうち、14年度に販売信用利用の割合が高いのは「表 - 4」に示す通り「ワープロ・パソコン内職」でありコンピュータソフトや小型コンピュータを購入させられる例が多い。

【表 - 4】平成14年度信用供与率上位3位

		平成14年度	主な契約商品名
1	ワープロ・パソコン内職	56.5%	コンピュータソフト・小型コンピュータ
2	チラシ配り内職	38.9%	商品一般
3	配送内職	37.6%	自動車

7. 業務提供誘引販売取引

事業者が提供する業務をすれば収入が得られると勧誘してその業務に使用する商品や役務の契約をさせる取引を「業務提供誘引販売取引」といい、平成13年6月1日から特定商取引法で規制されている。「内職・副業」に関する相談の中で「業務提供誘引販売取引」のキーワードが付与された相談件数は「表 - 5」のとおりである。

【表 - 5】業務提供誘引販売取引相談件数

	平成13年度	平成14年度
業務提供誘引販売取引相談件数(A)	1,033	1,405
内職・副業相談件数(B)	2,456	2,795
内職・副業相談全体に占める割合(A)/(B)	42.1%	50.3%

* 13年度は6月1日からの件数

「内職・副業」に関する相談のうち14年度においては約半数が「業務提供誘引販売取引」の問題を含んでいることを示している。「業務提供誘引販売取引」のキーワードが付与された「内職・副業」に関する相談について商品別に件数を示したのが「表 - 6」である。相談件数が多いのは、前項で示した「ワープロ・パソコン内職」のほか、指定の教材を購入させる「テープリライト内職」、入会金や保証金などを先に支払う「あて名書き内職」等である。

【表 - 6】業務提供誘引販売取引商品別相談件数

	平成13年度	平成14年度
あて名書き内職	83	115
販売業内職	8	15
チラシ配り内職	57	75
ワープロ・パソコン内職	489	680
配送内職	34	42
アニメ内職	7	6
モニター内職	4	3
翻訳内職	0	2
テープリライト内職	86	127
ステンドグラス内職	0	1
アクセサリー工芸内職	2	1
育成内職	1	1
代理店・特約店内職	1	0
内職・副業一般	29	33
他の内職・副業	232	304
合計	1,033	1,405

8. 相談内容

相談内容別に上位5位まで示したのが「表 - 7」である。

【表 - 7】相談内容別相談件数上位5位

	平成11年度		平成12年度		平成13年度		平成14年度	
1	信用性	1,004	信用性	1,112	サイドビジネス商法	1,342	サイドビジネス商法	1,243
2	折込広告	654	サイドビジネス商法	1,022	信用性	1,066	信用性	1,115
3	解約	463	折込広告	743	折込広告	807	内職・商品セット契約	913
4	約束不履行	332	解約	454	内職・商品セット契約	656	折込広告	748
5	返金	271	内職・商品セット契約	341	電話勧誘	558	解約	634

* 「サイドビジネス商法」は12年度にキーワード新設

各年度とも「サイドビジネス商法」、「信用性」、「折込広告」などが上位を占めている。「サイドビジネスになると勧誘された」、「折込広告を見て契約した」、「この業者は信用できるか」などの相談が多いことが伺われる。

9. 「ワープロ・パソコン内職」に関する相談

(1) 相談内容

「内職・副業」に関する相談の中で、増加傾向が著しい「ワープロ・パソコン内職」に関する相談内容を上位5位まで示したのが「表 - 8」である。

【表 - 8】「ワープロ・パソコン内職」相談内容上位5位

	平成11年度		平成12年度		平成13年度		平成14年度	
1	解約	27	サイドビジネス商法	258	サイドビジネス商法	514	サイドビジネス商法	477
2	折込広告	22	信用性	224	電話勧誘	363	内職・商品セット契約	465
3	インターネット	20	電話勧誘	179	信用性	354	信用性	414
4	内職・商品セット契約	10	内職・商品セット契約	134	内職・商品セット契約	342	折込広告	248
5	信用性	10	インターネット	105	クーリング・オフ	188	解約	241

* 「サイドビジネス商法」は12年度にキーワード新設

「サイドビジネスになる」等と勧誘される「サイドビジネス商法」が12年度にキーワード新設以降、毎年1位となっている。「信用性」についても各年度とも多く、業者の「信用性」についての問い合わせが多いことがわかる。

(2) 「ワープロ・パソコン内職」相談事例

折込広告を見て在宅のパソコン内職を知った。後日特別技能功労金が出るので15万円の指導料を払えという。苦情があるか知りたい。1日4、5時間働けると言ったら「月12万円の収入になる」と言う。

2年前、折込広告を見てパソコン内職を申し込んだ。資格を取れば仕事を斡旋すると説明され、教材を契約した。忙しくて資格は取れず、今年になって契約書を見ると教材の契約のみで役務提供なしとなっているのでだまされたと思った。

1年前に折込広告を見てパソコン内職の資料を請求した。その後業者から電話勧誘があり、いったん断ったが、教材は月々の収入から楽に返済できると言われ、業者が指定する教材を購入した。一生懸命勉強し、課題も全て修了したのに業者から一向に仕事の斡旋がない。契約時、収入に関しては口頭で説明されただけで書面は一切交付されていない。

折込広告を見てパソコン在宅ワークを知り業務委託契約をした。契約書に「仕事がなく解約した時は返金する」と書いてある。登録料20万円を支払い、住所入力の仕事をしたが連絡が取れなくなった。返金希望。

インターネットでホームページ更新の在宅内職ができるというので、まず教材を購入したが多重債務で支払い困難。アルバイト収入で、この1年間に5件、断りきれないで次々ローン契約をしてしまい多重債務になってしまった。

10. 「あて名書き内職」に関する相談

(1) 「あて名書き内職」の相談内容

「あて名書き」に関する相談を商品別に上位5位まで示したのが「表 - 9」である。

【表 - 9】「あて名書き内職」相談内容上位5位

	平成11年度		平成12年度		平成13年度		平成14年度	
1	信用性	189	信用性	117	折込広告	119	信用性	152
2	折込広告	120	折込広告	107	信用性	117	サイドビジネス商法	131
3	雑誌広告	29	サイドビジネス商法	87	サイドビジネス商法	101	折込広告	124
4	保証金等	24	解約	41	解約	28	内職・商品セット契約	49
5	解約	24	返金	32	返金	26	投込み広告	42

各年度とも「信用性」、「折込広告」、「サイドビジネス商法」等が上位を占めており、事業者の信用性についての問い合わせがやはり多く、「解約」、「返金」など解約時のトラブルも多いことがわかる。

(2) 「あて名書き内職」相談事例

ハガキ2,000枚を2万6千円で買い、あて名を書くと1枚につき10円の収入になるという内職。雑誌広告で見たが信用できるか。

折込広告を見てあて名書き内職の契約をし、登録料を支払った。2~3万円になると広告しながら、実際は月2千円くらいにしかならず不満だ。4、5日かかって5百枚のあて名書きをする。1回当たりの報酬は500~1,000円だけで月2回あればよい方である。登録料は回収できるか。

折込広告で見たあて名書き在宅ワークを始めようと思っている。DMにあて名を自筆で書き、そのDMを受け取った人が商品を購入したらバックマージンが入る仕組みになっている。始めるには登録料を4万円支払うことになっているが信用できるか。

11. 「他の内職・副業」に関する相談

(1) 「他の内職・副業」の商品別相談件数

「他の内職・副業」に関する相談を商品別に上位5位まで示したのが「表 - 10」である。

【表 - 10】「他の内職・副業」商品別相談件数上位5位

	平成11年度		平成12年度		平成13年度		平成14年度	
1	小型コンピュータ	51	浄水器	53	教養娯楽教材	33	資格取得用教材	43
2	ワープロ	44	ビジネス教室	19	資格取得用教材	24	教養娯楽教材	33
3	ビデオソフト	34	教養娯楽教材	16	他の預貯金・証券等	23	商品一般	22
4	ハウスクリーニング	23	コンピュータソフト	15	コンピュータソフト	18	コンピュータソフト	19
5	レンタルビデオ	19	他の資格取得講座	14	ビデオソフト	18	旅行関連資格講座	17

(2) 「他の内職・副業」相談事例

折込広告で見つけた、下絵を描き色をつける内職。19,800円で教材を購入し、添削を受けるとその後1枚500円で絵を買い上げてもらえるというが信用できるか。

折込チラシにタレント募集とあり応募し、書類審査に合格。5千円のみ必要と言われ面接を受けたが、合格書類が届いたら21万円のレッスン料がかかることがわかった。レッスン中も仕事はあるから払っていけると言われ契約したが不審なので解約したい。

折込チラシを見てハウスクリーニング業を契約。4日間の研修と掃除機の購入を契約させられたが賃金が未払い。契約書面はない。業務提供誘引販売取引にあたるのではないかと心配。

雑誌広告を見て応募した出張ホスト。電話で説明を聞き、登録料を振り込んだ。専属契約で保証金を払えばすぐ客を紹介すると言われた。一部を支払ったが仕事を紹介してくれないので督促したら全額支払後と言われた。どうしたらいいか。

12. その他の相談事例

(1) 「チラシ配り内職」

電話勧誘があり、チラシを配り海外ブランドのバッグ等が販売できれば収入になるという内職だが信用できるか。「自社は海外ブランド商品を安く手に入れることができる。チラシを配り、商品が売れば収入になる。ただし50万円の費用がかかる」とのセールストークだった。

携帯電話に「ペット保険のチラシ配りをしないか」と勧誘があり、パンフレットを送ると言うので住所を教えた。電話では費用はかからないと言っていたのにパンフレットを見ると50万円のローンを組むことになっているので電話で断ったら、解約するなら50万円払えと言われた。まだ契約していないのに払わなくては行けないか。

(2) 「配送内職」相談事例

軽貨物配送の仕事をするために高額な軽自動車の契約をした。仕事は紹介する、業者指定の軽自動車が必要と説明されたが、渡された業務委託契約書をよく読んだら仕事や収入が説明のようにあるかわからず、保証されているものではないことがわかったので解約し、返金してほしい。

軽貨物車持ち込みで配送の代理店契約をしたが、入会金として25万円払い、仕事を覚える研修期間としてすでに1週間。研修期間中は無給で、期間は能力に応じてというのでいつ終わるかわからない。車の燃料や携帯電話は自分持ちで払ったお金は返金しないと契約書にある。ただ働きでおかしい。

(3) 「預託内職」相談事例

雑誌広告を見て資料請求した和牛オーナー契約。配当が3%と高率でいろいろなコースがある。20年以上の実績がある会社とのことで申込みを検討中だがどうか。

ゴルフ場預託金の据置期間が過ぎたので返還請求し、退会届も出したが、返金は17年後と言われ納得できない。

(4) 「テーブルライト内職」

官公庁の認可を受けたという団体からテーブル起こし内職を勧められている。認可を受けているから仕事はたくさんあると言っているが、どこかの認可を受けているかは言わないし、指定の教材を購入しなくてはならない。信用できるか。

6ヶ月前にテーブルライト講座を契約した。修了したら仕事ができるはずだったのに一回添削を受けただけで連絡が取れなくなった。新聞によると販売会社が倒産したようだ。返金してほしい。

自宅でできるテーブル起こしの内職、スキルチェックに合格すれば別会社から仕事が保証されていると言われ契約した。仕事紹介の別会社は営業していないことがわかったため解約を申し出たら高額な解約金を請求された。

13. 「内職・副業」に関する相談の問題点

簡単に高収入が得られるようなセールストークで、実際は高額な商品を購入させられ仕事は紹介されないといった相談がほとんどである。「内職・副業」で問題になるケースは、「業務提供誘引販売取引」に該当するものが多い。これは特定商取引法で書面の交付やクーリング・オフ規定があるが、応じない悪質な事業者が多く、またここ数年倒産する事業者も多いことから、契約に際しては、簡単に収入が得られる等の言葉を鵜呑みにせず慎重かつ毅然とした対応をすることが望まれる。