

平成22年12月7日
東北経済産業局

特定商取引法違反の業務提供誘引販売業者（4事業者）
に対する取引停止命令（6か月）について

～数々の架空の名称を使って業務提供誘引販売（いわゆる内職商法）を行っていた事案～

東北経済産業局は、業務提供誘引販売業者である菅野智昭、日本教育出版有限会社、有限会社イプシロン及び株式会社ドリームネット（いずれも宮城県仙台市）に対し、本日、特定商取引法第57条第1項の規定に基づき、平成22年12月8日から平成23年6月7日までの6か月間、業務提供誘引販売取引に関する業務の一部（新規勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するように命じました。

また、併せてこれら事業者に対し、同法第56条第1項の規定に基づき、「架空の名称で勧誘して契約を締結していたが、実際は本件事業者が行っていたものであること。また、勧誘に際して虚偽のことを告げていたこと。」を本件商品等を購入した者に通知するよう指示しました。

認定した違反行為は、不実告知、勧誘目的等の不明示、広告における表示義務違反、虚偽広告、概要書面の不交付及び契約書面の記載不備です。

なお、本処分は、特定商取引法第69条第3項の規定に基づき、消費者庁長官の権限委任を受けた東北経済産業局長が実施したものです。

1. 菅野智昭、日本教育出版有限会社、有限会社イプシロン及び株式会社ドリームネット（以下、「本件事業者」という。）は、一体となって、インターネット上の自己のホームページでX社（注1）などと称してイラストやロゴマークを作る内職のスタッフを募集し、これを見て応募した消費者に電話面接と称して電話をかけ、Y社（注2）などと称する本件事業者から「キャリアクリエイトコース」と称するCADソフトのCD-ROM等の商品及びCAD研修の役務（以下「本件商品等」という。）を購入して研修を受ければ、内職を紹介するので収入が得られるとして消費者を誘引し、本件商品等の購入に係る代金40万円を負担させていました。

（注1）本件事業者は、次のような名称を使用して内職を提供すると勧誘していました。（いずれも、実在しない架空の会社です。）

ビジュアルクリエイション、メディアプロダクション、システムイノベーション、株式会社テクノアート、株式会社トラスト、株式会社アーク、株式

会社スクエア、株式会社アクアス。

(注2) 本件事業者は、次のような名称を使用して本件商品等を販売していました。
(いずれも、実在しない架空の会社です。)

ナショナルアカデミー、キャリアヒューマンカレッジ、キャリアクリエイ
トカレッジ、キャリアプランニング。

2. 認定した違反行為は以下のとおりです。

- (1) 本件事業者は一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、内職あっせんの前提となる本件商品等の費用について、一時的に立替えてもらうが、研修を修了すれば全額返金するので、金銭負担はないと勧誘していました。しかし、実際には、ほとんどの消費者にとって研修は修了できないものであり、そのため研修費用の返金も受けていませんでした。
- (2) 本件事業者は一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、あたかも確実に内職の仕事で収入が得られるかの如く勧誘していました。しかし、実際には、内職をあっせんされ収入を得た消費者はいませんでした。
- (3) 本件事業者は一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、内職あっせんの前提となる研修について、誰でも簡単に2か月程度の短期間で修了できる研修だと勧誘していました。しかし、実際には、研修を修了した消費者はほとんどおらず、また修了した消費者でも長期間を要するなど専門的で難易度の高い研修でした。
- (4) 本件事業者は一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘に先立って、消費者に対して、本件事業者の氏名又は名称、特定負担である本件商品等の契約の締結について勧誘をする目的である旨及び本件商品等の種類を明らかにしていませんでした。
- (5) 本件事業者は一体となって、ホームページによって業務提供誘引販売取引の広告をしていましたが、その広告中には、「登録料、管理費、ソフト代、サポート料など内容を問わず費用は一切必要ありません。」と表示していました。しかし、実際には、40万円で本件商品等を購入する必要がありました。
- (6) 本件事業者は一体となって、ホームページによって業務提供誘引販売取引の広告をしていましたが、その広告中には、商品及び役務の種類、業務の提供条件、業務提供誘引販売業を行う者の氏名又は名称、住所及び電話番号並びに商品名を表示していませんでした。
- (7) 本件事業者は一体となって、消費者と契約を締結するまでに、業務提供誘引販売業の概要について記載した書面を交付していませんでした。
- (8) 本件事業者は一体となって、業務提供誘引販売取引の契約を締結したときに交付しなければならない契約の内容を明らかにする書面であると認められる「受講

申込書兼教材費支払申込書」に、業務の提供についての条件に関する事項、契約の解除に関する事項、業務提供誘引販売業を行う者の氏名、住所及び電話番号、代表者の氏名、担当者の氏名並びに割賦販売法第30条の4の規定に基づく抗弁権の接続の事項について記載していませんでした。

【本件に関する問い合わせ】

本件に関するお問い合わせにつきましては、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お問い合わせください。

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

業務提供誘引販売業者（４事業者）に対する行政処分の概要

1. 事業者の概要

(1) 各事業者の概要（以下「本件事業者」という。）

① 株式会社スクエア、ナショナルアカデミー等こと **菅野 智昭**

菅野智昭は、以下のとおり数か月ごとに次々と名称を変更しながら営業を行っていた。

a) 内職業務提供会社（以下「X社」という。）

社名（架空の名称）	住所（架空のもの）	使用時期
ビジュアルクリエイション	仙台市太白区八木山本町2-36-3	～平成19年6月
メディアプロダクション	仙台市若林区若林5-4-63	平成19年7月～平成19年12月
ビジュアルクリエイション	仙台市太白区緑ヶ丘4-25-30	平成20年1月～平成20年6月
システムイノベーション	仙台市太白区向山1-2-2	平成20年6月～平成20年7月
株式会社テクノアート	仙台市太白区長町1-3-31	平成20年8月～平成21年1月
株式会社トラスト	仙台市太白区向山1-16-3	平成21年2月～平成22年5月
株式会社アーク	仙台市太白区長町7-6-3	平成22年5月～平成22年6月
株式会社スクエア	仙台市太白区長町5-6-3	平成21年6月～平成22年3月
株式会社アクアス	仙台市宮城野区榴岡4-5-22	平成22年3月～

b) 教材販売・研修会社（以下「Y社」という。）

社名（架空の名称）	住所	使用時期
ナショナルアカデミー	仙台市若林区舟丁16-3	～平成20年4月
キャリアヒューマンカレッジ	仙台市若林区舟丁16-3	平成20年4月～平成20年7月
キャリアクリエイトカレッジ	仙台市若林区舟丁16-3	平成20年8月～平成21年2月
ナショナルアカデミー	仙台市若林区舟丁16-3	平成21年2月～平成22年7月
キャリアプランニング	仙台市若林区舟丁16-3	平成22年7月～

② **日本教育出版有限会社**

代表者：取締役 菅野 智昭

所在地：宮城県仙台市若林区舟丁16番地小林ビル3階

資本金：300万円

設立日：平成10年12月1日

③ **有限会社イブシロン**

代表者：代表取締役 菅野 智昭

所在地：宮城県仙台市若林区舟丁16番地小林ビル3階

資本金：50万円

設立日：平成17年7月1日

④ **株式会社ドリームネット**

代表者：代表取締役 菅野 智昭

所在地：宮城県仙台市若林区舟丁16番地小林ビル3階

※登記簿上は、仙台市泉区旭ヶ丘堤二丁目15番13号

資本金：50万円

設立日：平成20年5月1日

(2) 取引形態：業務提供誘引販売取引

(3) 取扱商品・役務（以下「本件商品等」という。）

CAD講座受講及び教材 400,000円（税込）

イ) CAD講座受講

(内訳)・作図課題 11 課題
・添削問題 1 課題
・修了課題 1 課題 以上13課題の添削

ロ) CAD教材

(内訳)・CD-ROM 2 枚
・CD-ROM添付 2 冊
・テキスト等 9 冊

2. 取引の概要

本件事業者は一体となって、インターネット上の自社ホームページで、X社と称してイラストやロゴマークを作る内職のスタッフを募集。この広告を見た消費者が応募すると、電話面接を受け、一旦不採用とされるが、「別枠の〇〇スタッフとしてなら採用できる。但し、Y社の研修を受講し合格する必要がある。合格したなら研修費用の40万円はX社が負担するので、それまで立替払いすることになる。研修は2か月で修了できる。」などと電話で勧誘され、消費者が了承すると、内職の業務委託契約をX社と取り交わす。

消費者は、X社の内職業務を行うために必要といわれた研修を受けるため、Y社と称する本件事業者の別のホームページ上から研修を申し込むと、Y社から40万円の本件商品等に係る売買契約書が送付され、クレジットカード払いによる売買契約を締結する。

内職で早く収入を得たい消費者は、一生懸命に研修に取り組むが、研修は難しく2か月では到底修了できないと気が付き、勧誘時の説明と違うため、解約を申し出ると、多くの場合X社は連絡不能となっている。一方、Y社は、X社との関係を否定しつつ、本件商品等は通信販売による売買契約であるため、教材が未開封の場合のみ特約により解約可能と主張し、開封済みの教材については代金を請求する。

3. 行政処分の内容

(1) 取引停止命令の内容

平成22年12月8日から平成23年6月7日までの間（6か月間）、特定商取引法第51条第1項に規定する業務提供誘引販売取引に関する業務のうち、次の業務を停止すること。

- ① 業務提供誘引販売取引に係る契約の締結について勧誘すること。
- ② 業務提供誘引販売取引に係る契約の申込みを受けること。
- ③ 業務提供誘引販売取引に係る契約を締結すること。

(2) 指示の内容

本件事業者から本件商品等を購入した者に対し、「ビジュアルクリエーション、メディアプロダクション、システムイノベーション、株式会社テクノアート、株式会社トラスト、株式会社アーク、株式会社スクエア及び株式会社アクアスなど

の名称で内職業務を提供すると勧誘し、さらに、ナショナルアカデミー、キャリアヒューマンカレッジ、キャリアクリエイトカレッジ及びキャリアプランニングなどの名称で教材販売及び研修を行うと勧誘して契約を締結していたが、実際は菅野智昭、日本教育出版有限会社、有限会社イプシロン、株式会社ドリームネットが一体となって勧誘し、契約を締結していたものであること。また、勧誘に際して、「研修終了後に全額返金するので金銭負担はない」、「内職の仕事で確実に収入が得られる」、「研修は誰でも簡単に2か月程度で終了できる」などと告げていたことがあるが、これらは虚偽であること。」を平成23年1月7日までに通知し、同日までにその通知結果について東北経済産業局長まで報告すること。

4. 命令及び指示の原因となる事実

本件事業者は、以下のとおり特定商取引法に違反する行為を行っており、業務提供誘引販売取引の公正及び相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認められた。

(1) 特定負担に関する不実告知（特定商取引法第52条第1項第2号）

本件事業者は、一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、内職あっせんの前提となる本件商品等の費用について、一時的に立替えてもらうが、研修を修了すれば全額返金するので、金銭負担はないと告げていた。

しかし、実際には、ほとんどの業務提供誘引販売取引の相手方にとって研修は修了できないものであり、そのため研修費用の返金も受けていない。

(2) 業務提供利益に関する不実告知（特定商取引法第52条第1項第4号）

本件事業者は、一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、あたかも確実に内職の仕事で収入が得られるかの如く告げていた。

しかし、実際には、内職をあっせんされ収入を得た業務提供誘引販売取引の相手方はいなかった。

(3) 判断に影響を及ぼすこととなる重要なものについて不実告知（特定商取引法第52条第1項第5号）

本件事業者は、一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘をするに際し、内職あっせんの前提となる研修について、誰でも簡単に2か月程度の短期間で修了できる研修だと告げていた。

しかし、実際には、研修を修了した業務提供誘引販売取引の相手方はほとんどおらず、また修了した業務提供誘引販売取引の相手方でも長期間を要するなど専門的で難易度の高い研修であった。

(4) 勧誘目的等の不明示（特定商取引法第51条の2）

本件事業者は、一体となって、業務提供誘引販売取引の勧誘に先立って、業務提供誘引販売取引の相手方に対して、本件事業者の氏名又は名称、特定負担である本件商品等の契約の締結について勧誘をする目的である旨及び本件商品等の種類を明らかにしていなかった。

(5) 虚偽広告（特定商取引法第54条）

本件事業者は、一体となって、ホームページによって業務提供誘引販売取引の広

告をしているが、その広告中には、

「登録料、管理費、ソフト代、サポート料など内容を問わず費用は一切必要ありません。」と表示していた。

しかし、実際には、40万円で本件商品等を購入する必要があった。

(6) 広告における表示義務違反(特定商取引法第53条第1号・第3号・第4号、同法施行規則第40条第1号・第3号)

本件事業者は、一体となって、ホームページによって業務提供誘引販売取引の広告をしているが、その広告中には、商品及び役務の種類、業務の提供条件、業務提供誘引販売業を行う者の氏名又は名称、住所及び電話番号並びに商品名を表示していなかった。

(7) 概要書面の不交付(特定商取引法第55条第1項)

本件事業者は、一体となって、特定負担についての契約を締結するまでに、業務提供誘引販売取引の相手方に対して、その業務提供誘引販売業の概要について記載した書面を交付していなかった。

(8) 契約書面の記載不備(特定商取引法第55条第2項第2号・第4号・第5号、同法施行規則第44条第1号・第2号・第6号)

本件事業者は、一体となって、業務提供誘引販売取引の契約を締結したときに交付しなければならない契約の内容を明らかにする書面であると認められる「受講申込書兼教材費支払申込書」に、業務の提供についての条件に関する事項、契約の解除に関する事項、業務提供誘引販売業を行う者の氏名、住所及び電話番号、代表者の氏名、担当者の氏名並びに割賦販売法第30条の4の規定に基づく抗弁権の接続の事項について記載していなかった。

5. 勧誘事例

(なお、以下の事例の「システムイノベーション」、「キャリアヒューマンカレッジ」、「トラスト」、「ナショナルアカデミー」、「スクエア」、「アクアス」は、実在しない架空の会社の名称です。)

【事例1】

平成20年6月ごろ、Aはインターネット検索により在宅ワーカーを募集するシステムイノベーションのサイトを見つけた。サイトには、「ゼロ円から仕事が始められる」「仕事の内容は簡単なイラストの修正」「1枚仕上げると800円から千円の報酬」「研修があるので初心者の方でも大丈夫」「研修費用は当社が負担します」などと書いてあった。Aは事前に費用がかからないのなら大丈夫ではないか、と考えて資料請求し、自宅に郵送された資料を使って在宅ワーカーの応募をした。後日、システムイノベーションからAが書類選考を通過した旨のメールが送られてきて、Aはシステムイノベーションと「電話面接」の日時を約束した。

約束した日、システムイノベーションの社員Wと称するKからAに電話があり、Kは「がんばれますか。」「在宅ワークとはいえ仕事なので、期日はきちんと守っていただかなければなりません。」などと告げた後、「Aさんは、仕事をすると

すれば一日どのくらいの時間できますか。」と尋ねた。Aが「合計すれば一日5時間くらいはできます。」と答えると、Kは「Aさんの場合、一日5時間くらいできるということなので、月に8万から10万円くらいになると思います。」と報酬に関して説明した。

数日後、システムイノベーションからAあてに、正規スタッフとしては不採用だが「サポートワーカー」として採用することは可能、とする選考結果が電子メールで送信されたため、Aはシステムイノベーションに、「サポートワーカー」について話を聞きたい、とメールを送った。

翌日、Aに電話をかけてきたKは、「短期ではなく長期間、仕事をやっていただけの方を探しています。」「研修がありますが一生懸命がんばれますか。」「納期がある仕事ですが責任持ってできますか。」とAの意思を確認した。Aが、ぜひやらせてほしい、と言うと、Kは、「研修は、パソコンを使って三角や丸を描いたりするもので、簡単すぎて飽きちゃうかもしれませんが初歩からやってください。2か月程度で終わります。」「研修費用の40万円は全額当社が負担します。」「ただ、Aさんは個人なので法人のように最初から当社が全額負担するわけにいかないんですよ。なので、研修期間中だけ費用を立て替えていただきたいんです。」「研修が終わったら、研修会社のキャリアヒューマンカレッジから修了証書が発行されますので、それを当社に送ってください。届き次第、費用と金利をお支払いしますから、2か月分だけ立て替えていただくことになります。」「2か月間は費用が自己負担のようになってしまうので、24回払いにしておけば1回あたりの金額は少なくて済みます。」「研修が終わった段階で40万円と金利をお支払いしますので、それをクレジットカード会社に払ってください。そしたらすぐに仕事ができます。」と具体的に説明した。

この電話の数時間後、システムイノベーションからAあてに、サポートワーカーとして採用することを知らせる電子メールが送られた。そのメールにはキャリアヒューマンカレッジのホームページアドレスと研修の申込方法も書いてあった。Aはメールに書いてある手順に従ってキャリアヒューマンカレッジに申込み、その後届いた教材を使用してCADの勉強を行った。

研修内容は難しく、課題を提出しても評価が送られてくるのに時間がかかることもあり、契約から1年以上経過しても研修を終えることができなかった。Aは、システムイノベーションに連絡を取ろうと電話をかけたが、その番号は使われていなかった。不安になったAは地元の消費生活センターに相談した。

【事例2】

平成21年2月、Bはインターネットで検索した在宅ワークの会社の中でトラストの仕事内容に魅力を感じ、ホームページから資料請求した。すぐに資料が郵送され、この中の「<<募集要項>>」という資料を見たところ、「経験がない方でも、充実した研修で仕事をじっくり覚えて頂きますので、心配する必要はありません。」と書かれており自分でもできると思った。それで資料に同封された経歴書に記入して、トラストに応募した。数日後、トラストから「書類選考の結果通過しましたので、電話面接をさせていただきます。」というメールが携帯に送ら

れてきた。

Bが指定した日にトラストのXと称するKから電話があり、Bはイラストの色付けや間取り図の作成とCADについての説明を受けた。その説明の中でKは、「研修期間があり、その研修を終えたら仕事をあげます。」「マウス片手で、○や×、△などを描く簡単な操作です。」「頑張り次第で早く研修を終えることができます。」「研修にかかる費用は全額トラストが負担しますが、最初に立替払いをしていただきます。その立替に1万8千円のみ負担をお願いします。」などと告げた。

後日、KからBに「サポートスタッフとして採用されました。」と電話があった。また、Bのパソコンにもメールが届き、このメールにはナショナルアカデミーの資料請求・受講申込のURLが記載されていたので、Bはその日のうちにナショナルアカデミーに研修受講申込を行った。

その後Bは、ナショナルアカデミーから郵送された「受講申込兼教材費支払申込書」に自身のクレジットカード情報等を記入して返送した。

数日後、ナショナルアカデミーからBに、「カードの限度額について、20万円まではカード利用可能。残り20万円不足しているので当社の口座に納入して欲しい。」とするメールが送信された。それを見てBは、なんかおかしいなと思い、Kに支払額を確認する問い合わせをした。Kは「最初に電話面接で1万8千円立替お願いしますとお話しましたが、実際はもっと少ない負担になりますよ。」「当初2か月は、固定給として月5千円を振り込みますので、Bさんの負担も軽くなるかと思えます。」と安心させるような説明をしたので、Bは、40万円負担しなくて済む、1万8千円より少ない額のみ負担する、と思った。

教材が到着し、Bは、パソコンを使用してCADの操作を試みたが、全くできないと言っていいほど難しく感じた。そこでBは、Kに「修了書を頂くのに時間が掛かりそうです。研修期間に期限はありますか？」というメールを送信したところ、すぐに「研修には特に期限はありません。研修期間にかかわらず、修了証書が発行された時点で研修費をお振込みさせていただきますのでご安心ください。」と返信があった。そのときBは、研修の修了書をもらえるまでは、40万円の研修費を全額自己負担しなくてはならないことに初めて気がついた。

Bは、ナショナルアカデミーにクーリング・オフを申し出て、トラストに対しても業務委託契約を解除したいと伝えた。しかし、業務委託契約は解除することができたが、教材は開封していることを理由にクーリング・オフができなかった。Bは不要な教材の支払だけが残ってしまうことになることになると不安を覚え、地元の消費生活センターに相談した。

【事例3】

平成21年6月、Cは、家でできる仕事がしたいと思い、自宅のパソコンで検索してスクエアのサイトを見つけた。そこには「在宅スタッフ募集」とあり、「かわいいイラストやロゴマークを作るお仕事をお手伝いいただきます。」「充実の研修制度（無料）がありますので未経験の方も安心してご応募ください。」「自由な時間にお仕事ができます。」「自分でイラストやマークを描くのではありませんの

で、特別な経験、技術は必要ありません。」などを書いてあった。Cは、スクエアのサイト内の「資料請求」というページから、自分の住所などを入力して送信した。

後日Cあてに送られてきた資料には、「皆さんにお願いするのは、出来上がったデータに指示されたとおりの色をつけたり修正するお仕事です。」とか「白黒で作成された案内図や路線図のデータに、指定された色をつけるのが皆さんの仕事です。」などと具体的な仕事の説明が書いてあり、さらに「1点につき800円～1000円、1時間程度でできるお仕事です。」「単価は、比較的単純な図で1点につき1000円～2000円。1時間程度で仕上げることができます。」などと作業時間と報酬の単価が書いてあった。また、「募集要項」という書類にもスクエアのサイトに掲載されていたことと同じく「経験がない方でも、充実した研修で仕事をじっくり覚えて頂きますので、心配する必要はありません。」「研修費用は当社負担」とはっきりと書いてあった。Cはこの仕事をぜひやってみたいと思い、資料に同封されてきた経歴書を記入してスクエアに送った。

Cが経歴書を送って数日してからスクエアのYと称するKから電話があり、Cは電話での面接を受けた。Kは「2か月間、ソフトの操作方法を練習する研修があるのでだれでも取り組めるし、費用は一切かかりません。」と、サイトや募集要項に載っていたのと同じことを告げた。Cが「こういう仕事をしたことがないので、研修がちゃんとできるか心配なんです。」と言うと、Kは「大丈夫です。個人差はありますが、研修は2か月ほどで終わります。がんばれば2か月かからないで終わると思います。」と告げた。

後日、再びKからCに電話があり、Kは「Cさんは在宅スタッフの採用からは漏れましたが、サポートスタッフとして採用させていただくことになりました。」「在宅スタッフとサポートスタッフの違いはほとんどありません。」「研修を受けていただくので、ナショナルアカデミーのCAD通信講座に申し込んでください。」と告げた。Cは、電話の後にスクエアから送られてきた電子メールに載っていたリンクから、ナショナルアカデミーのCAD講座の申込みを行った。

Cは、翌月から研修を始めたが、徐々に難しくなっていき、提出した課題が採点されて戻ってくるのが遅いこともあり、なかなか次に進めなかった。Cは、このペースでやっていくと修了までに時間がかかると気づき、実質的には有料の研修ではないかと思うようになった。それでCは、最寄りの消費生活センターに相談した。

【事例4】

平成21年6月、Dは自宅のパソコンで「在宅ワーク」という言葉で検索し、スクエアのホームページを見つけた。そこには「費用は一切必要ありません。」とあり、通いの仕事だが在宅でもできる仕事だというようなことが書いてあった。また、インターネット上の投稿サイトにも、良い会社です、という内容の書き込みがあったので、Dはきちんとした安心できる会社だと思い、サイト上からスクエアに資料請求した。

すぐに送られてきた資料を見て、仕事内容や費用がかからないことを確認した

Dは、自身の経歴書をスクエアに郵送した。

その後、スクエアのYと称するKから電話がかかってきて、「電話面接」が行われた。このとき、Kは費用に関しては一切告げなかった。

「電話面接」の直後、スクエアからDにメールが送られ、今回は不採用だが、サポートスタッフという枠が別にあって、この枠なら空きがあるので受けてみないか、と書いてあった。

Dは、再度「電話面接」を受けた。Kは「サポートスタッフは、正規の人より単価の安い簡単な仕事をを行います。」「7人募集していましたが、あと残り一人か二人しか採用できません。」と告げ、「やりますか、やりませんか。」と尋ねたので、Dは「では、やります。」と答えた。するとKは、「サポートスタッフの場合、研修費用は本人に立替えてもらいます。正規の人は団体払いとなるので費用はかからないのですが、サポートスタッフは個人契約なので、最初は一旦立て替えてもらう形になります。」「ただし、研修は2か月間で終わるので、クレジットカードで支払ってもらえば、引き落とし時期の関係で、1か月分だけの立替えになります。」「クレジットカードで24回払いにすれば、研修修了後に分割手数料も含めて、全額当社から返金されます。」「したがって、最初の1か月分のみ立て替えてもらえば、費用は一切かかりません。」などと告げた。説明を聞いてDは、サポートスタッフの仕事をすることに決めた。

その後、Kから採用を知らせる電子メールがDに送られた。このメールには、研修を運営するナショナルアカデミーという会社のホームページアドレスが貼り付けてあったので、Dはメールの指示どおり、そのサイトから研修の申込みをした。

教材が届き、Dは早速その日から教材を使用して勉強を始めた。課題を解いて、指定されたあて先にメールで送り、添削を受け、正解なら次の課題に進むという形式で、最初は簡単だったが、徐々に難しくわからない部分が多くなってきた。それでもDはなんとかこなしていった。しかし、添削の回答がくるのが遅く、Dは自分が努力していくら早く課題を解いても、とても2か月で終わる研修ではないと思うようになった。

研修開始から2か月经過したころ、まだ課題が3問ほど残っていることとナショナルアカデミーの電話窓口の対応が悪いこととで、Dは研修に対する不信感で一杯になった。そこで解約について地元の消費生活センターに相談に行った。

【事例5】

平成22年3月、Eはインターネットでデザインの内職という広告を見て興味を持った。広告をクリックするとアクアスのホームページが表示され、そこには「初心者でも簡単に始められるよう無料の研修制度があります。」「頑張れば頑張っただけ収入になる。」「費用は一切必要ありません。」などと記載されていた。Eが資料請求すると、数日後に資料が郵送された。

Eは、資料の内容を確認して、これだったらやってみたいと思い、経歴書に必要事項を記入してアクアスに返送した。

数日後、アクアスのZと称するKからメールが届き、Eは「電話面接」の日時

を約束した。約束した日にKがEに電話をかけてきて、仕事に対してやる気があるかを尋ねた上、具体的な仕事内容を説明した。Kは「当社は無料の研修で勉強できるシステムを取っています。勉強してスキルを上げてもらい、研修を修了した後に、仕事に入ってもらいます。」と告げた。このときは費用の話は一切していなかった。

数日後、アクアスから「1次審査は無事通過したのですが、2次審査で残念ながらご希望に添いかねる結果になりました。」と書かれたメールがEに送られた。メールには「ただし、今回の募集とは別にアシスタントスタッフという枠がございますので、そのかたちでしたら採用をさせて頂くことが可能です。」「アシスタントスタッフの仕事の内容・給与の条件は、正規のスタッフとほぼ同じですが、間取り図の作成など複雑な仕事はご依頼することができません。1点800円～1000円の比較的易しい仕事をメインに数多くこなして頂ければと思います。」「アシスタントスタッフとして採用後、5～6ヶ月の業務経験を経て、ある程度慣れてから間取り図の業務を行うことは可能です。」と書いてあった。Eがアシスタントスタッフを希望する旨を連絡すると、翌日KがEに電話をかけてきた。

Kは、「アシスタントスタッフは、研修プログラムが無料というのは変わらないのですが、最初に本人に立替えてもらうようになります。」「研修は他社に外注しており、正規スタッフは、一括して当社から研修費を支払えるのですが、アシスタントスタッフの場合は、個人扱いとなるので、一時的に研修費用を立替えてもらうこととなります。」「研修は無料ですので、本人が研修費用を負担するということはありません。」「仕事を早く始めてほしいので、なるべく早く研修を申し込んで下さい。費用はカード払いで、24回払いでお願いします。」と告げた。Eは内容がよく理解できなかつたため聞き返したが、曖昧な答えしか返ってこなかった。

この電話の後、すぐにKからEにメールが送られた。それにはCADスクールのナショナルアカデミーという会社のホームページのリンクが貼り付けてあったので、Eは電話で言われたとおり、そのサイトから研修の申込みを行った。

Eは申込みをしたものの、冷静になってよく考えてみると、研修費用を立替えるにしても、普通の会社なら、なるべくコストがかからないようにするのに、わざわざ金利手数料の高い24回の分割払いを指定するのはおかしいなと疑うようになった。

Eは、どうしても釈然としないので、地元の消費生活センターに電話で相談し、クーリング・オフした。