

新人発掘オーディションへの応募をきっかけとした アーティスト等育成所属契約に係る紛争が解決しました ～タレント養成講座・タレント所属契約のトラブルに注意！～

都内の消費生活センターにはオーディションに関連したタレント養成講座・タレント所属契約に関する相談が毎年多数寄せられており、平成29年度に急増していることから（後掲グラフ参照）、都は、東京都消費者被害救済委員会（会長 村千鶴子 弁護士・東京経済大学現代法学部教授）に「アーティスト等育成所属契約に係る紛争」2件の処理を付託していました。

本日、同委員会よりあっせん解決したと知事に報告がありましたので、お知らせします。

【紛争の概要】

本件は、新人発掘オーディションというサイトを見て応募した消費者2名が、「グランプリは無理だが、いいものがある」などと告げられ、50万円を超えるアーティスト等育成所属契約*を勧誘され締結したという事案です。ともにサービス提供前に契約の解除を申し出ましたが、事業者が無条件での解約には応じないとして紛争になりました。

（※育成所属契約：レッスン等の育成指導及び事業者らの事務所に所属する契約が一体となったもの）

【あっせん解決の内容】

委員会では、消費者2名が支払いのために利用しようとしていた個別クレジット契約が成立しておらず、個別クレジット契約が不成立となった場合は育成所属契約も不成立とする旨の規定があることなどから、育成所属契約は不成立又は無効であると判断しました。その結果、消費者2名は、申込費用やレッスン受講料の一切を支払う必要はないとする合意が事業者との間に成立しました。

◆ 今後の東京都の対応

1 国や業界団体への情報提供

特定商取引法で定める特定継続的役務提供の対象として「タレント養成講座」を加えるなど、被害を効果的に防止する手立てを講じるよう国に要望します。

また、業界団体へ報告書を送付し、同種被害の未然防止の参考にしていただきます。

2 都内の消費生活センターへの情報提供

本件紛争解決にあたっての委員会の考え方を消費生活相談の現場などで活用していただけるよう、積極的に情報提供していきます。

3 消費者への注意喚起

東京くらしWEBで「消費者注意情報」を発信するほか、Twitter、Facebookなども活用して、注意喚起を行っていきます。

《参考》過去のモデル・タレントの契約等に関する注意喚起情報はこちら→



消費者へのアドバイス

- ★ 容易にタレントになれるかのようにうたう広告を見たとしても、また「才能がある」、「逸材だ」などとほめられたとしても、冷静に対応し、その場ですぐに高額なタレント養成講座を契約するのは止めましょう。
- ★ 契約にあたっては、信用に足る事業者か、評判なども確認したうえで、周囲にも相談するなどしましょう。
- ★ 事業者の対応に疑問を感じたら、最寄りの消費生活センターへ相談しましょう。

詳しくはこちらをご覧ください。

東京くらしWEB

<https://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/>



【問合せ先】

東京都消費生活総合センター
活動推進課

電話：03-3235-4155

東京都消費者被害救済委員会「アーティスト等育成所属契約に係る紛争」 (2件) 報告書の概要

東京都消費者被害救済委員会とは、都民の消費生活に著しく影響を及ぼし、又は及ぼすおそれのある紛争について、公正かつ速やかな解決を図るため、あっせん、調停等を行う知事の附属機関です。

◆ 紛争の概要

○ 契約当事者と契約内容

1 「甲社とのアーティスト等育成所属契約に係る紛争」約 53 万円

申立人A（消費者） 1名 20歳代前半女性（声優志望）

甲社（事業者） 1社 役務提供事業者

2 「乙社とのアーティスト等育成所属契約に係る紛争」約 52 万円

申立人B（消費者） 1名 20歳代前半男性（歌手志望）

乙社（事業者） 1社 役務提供事業者

○ 東京都消費者被害救済委員会における同時審議

甲社及び乙社は、その他複数社も含めたグループ会社であり、乙社チーフマネージャーが甲社についても委任を受けて、甲社及び乙社の説明を行うとの申出があったため、両紛争の審議を同時に進めた。

○ 申立人らの主張による紛争の概要

1 申立人A

申立人Aは、スマートフォンで甲社の新人発掘オーディションというサイトを見て応募した。書類審査、集団審査と合格し、平成28年12月に個別の実技審査を受けた。審査担当者から、この演技ではグランプリは無理だが、君にはいいものがあるから一度事務所に来ないかと言われ、後日、事務所へ出向いた。そこで約53万円（「申込費用」と「レッスン受講料」の合計）の育成所属契約の説明を受け、個別クレジット契約とともに申し込んだが、高額なので親に相談し、契約から数日後に甲社とクレジット会社にクーリング・オフを申し出た。審査等で否決され、個別クレジット契約は成立しなかったが、育成所属契約はクーリング・オフできない旨記載された書面があるとして、甲社から申込費用全額（税込約40万円）の解約金を求められた。翌年7月末、甲社から契約の履行を求められ、消費生活センターに相談したところ、甲社から解決金約11万円を提示された。レッスン等のサービスを受けていないので、請求に納得できない。

2 申立人B

申立人Bは、平成28年6月頃に、スマートフォンで乙社の新人発掘オーディションというサイトを見て応募し、実技審査までとおろし、乙社から育成所属契約を勧められたが、高額なので断った。

平成29年5月頃、乙社から連絡があり、公募していないオーディションに、前年の実技審査時に録音した音源を出してよいかと問われ、承諾した。後日、オーディションに合格したと乙社から連絡があり、今後の説明をするというので事務所へ出向いたところ、まず約52万円の育成所属契約が必要と言われ、断れず契約した。しかし、印鑑を持参しなかったため、個別クレジット契約申込書については持ち帰り押印して乙社へ送るよう言われた。申込書を送らなければ育成所属契約も成立しないと思い、乙社に申込書を送らないでいた。10月に、約52万円の支払を求める催告状が内容証明郵便で届いたので、消費生活センターへ相談し、契約解除通知書を書き、乙社に郵送した。乙社は無条件の解約に応じないというが、契約は成立していないので、請求に納得できない。

◆ あっせん解決の内容 ～当事者双方があっせん案を受諾し解決～

申立人Aと甲社間及び申立人Bと乙社間のアーティスト等育成所属契約は、「立替払契約不成立時は、役務提供契約も立替払契約の申込時に遡って不成立になる」との個別クレジット契約の規定から不成立ないし無効と解される。

仮に、契約が有効に成立したとしても、甲社、乙社の勧誘方法は特定商取引法に定めるアポイントメントセールスに該当し、契約書面に法で記載が義務付けられているクーリング・オフに関する事項の記載がないことから、クーリング・オフの期間は進行していなかった。したがって、申立人らはクーリング・オフができ、すでに、契約解除の意思を事業者に書面で通知しているので、契約は役務提供前に解除されている。

よって、申立人Aは甲社に、申立人Bは乙社に何らの債務を負うものではない。

また、甲社及び乙社は、関連するグループ会社を含め、保有する申立人らの写真や画像、収録音源等の個人情報の利用を停止し、合意書締結後 10 日以内に消去する。

◆ 主な審議内容

1 個別クレジット契約が不成立であれば、育成所属契約も不成立ないし無効となる

申立人Aの個別クレジット契約は審査で否決され、申立人Bは個別クレジットの申込みをしなかったため、個別クレジット契約の規定により、申立人らの育成所属契約は不成立ないし無効と解される。

なお、本件育成所属契約には、信販会社での審査等で否決になった場合、自動的に自社割賦になる旨の特約があったが、申立人らに自社割賦払いに関する明細が渡されておらず、分割手数料の具体的金額の合意はないため、自社割賦を利用した育成所属契約は不成立ないし無効と解さざるを得ない。

2 育成所属契約が有効に成立していたとしても、アポイントメントセールスに該当し、また業務提供誘引販売取引にも該当する余地があり、クーリング・オフできる

本件では、オーディションという方法をとって「育成所属契約」を締結する可能性のある者を、目的を告げずに募集し、選別のうえ、来訪要請し、契約していた。したがって、申立人らの勧誘方法はアポイントメントセールスに該当する。

また、育成所属契約の先に、報酬が支払われる専属アーティスト・タレント契約に移行できる可能性があることを説明していることは、将来的な芸能活動という業務を提供(またはあっせん)するとして誘引された取引(特定商取引法では「業務提供誘引販売取引」という。)に該当する余地がある。

特定商取引法で契約書に記載すべき事項が定められている取引であるにもかかわらず、本件契約書にクーリング・オフに関する記載が見当たらないことから、申立人らは、事業者が改めて法により義務付けられた書面を交付するまでいつまでもクーリング・オフ権を行使できる。

3 中途解約時に「申込費用」を一切返金しないとする契約条項は不当条項である

契約金額の75%を占める申込費用約40万円について、中途解約時に消費者が全額負担するとの契約条項は、解約違約金として「平均的な損害の額」を超え、消費者契約法9条1項の不当な契約条項に該当する。契約書の「重要事項説明」で、消費者に「理解できた」として「○」をつけさせていても、不当な契約条項が有効になるものではない。

◆ 同種・類似被害の再発防止に向けて

1 事業者を求めること

(1) 有償のタレント養成契約の締結が目的ならば、勧誘に先立って目的を明示する

目的を告げずに営業所等に呼び寄せ契約をさせる場合、あるいは「契約をすることになる」などとあらかじめ告げていたとしても説明と異なる契約をさせる場合などは、アポイントメントセールスに該当する。勧誘に先立ってその目的を明示するべきである。

また、オーディション応募者の目的や希望が実現しない可能性が高いのに、容易にかなうかのように誤信させる表示や勧誘にも問題がある。

(2) 提供する役務の内容を具体的かつ明確に示す

タレント養成契約では、発声レッスン、ダンスの訓練であるとか、担当する講師の力量、期間、授業回数などが具体的に示されて、はじめて、支払う対価がそれに見合うものなのかが判断でき、消費者が契約を締結するか否かの判断ができるようになる。

契約内容が明らかでないなら、両当事者の意思の合致があったのかという疑問が生じかねず、問題である。提供する役務の内容を具体的かつ明確に示すべきである。

(3) クレジット契約が成立しない場合、自動的に自社割賦となるの特約は認められるべきではない

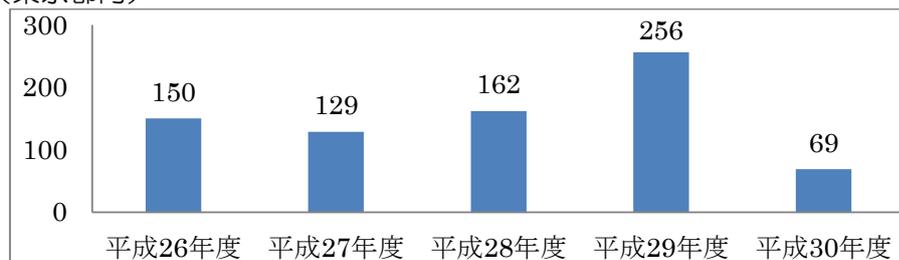
クレジット契約の成立が認められない事由は、過剰与信防止、不適切な契約内容、消費者の意思が契約成立を求めていることが確認されたなど消費者保護の見地のものもある。一律に「クレジット契約不成立の場合は、自動的に自社割賦契約となる」と定めるのは、割賦販売法の消費者保護の規制を脱法することにもなりかねない。クレジット契約が通らないなどの指摘がされたということは、当初とは事情が変わったと見るべきである。それでもなお契約締結を希望するのかどうかは、新たな事情を前提にして再度冷静に判断するべきものである。消費者に冷静に再度検討する機会を与えず、「自動的に」自社割賦契約が結ばれたとみなす、という特約は認められるべきではない。自社割賦を利用した契約を消費者が希望する場合は、再度新たな契約を結び直す必要がある。

2 クレジット会社に求めること

クレジット契約が通らなかつたとき「自動的に」自社割賦となるような特約を設けないよう、販売店に求めるべきである。また、販売店と消費者との契約内容を十分把握するように努め、販売店の営業内容を正確に知るよう調査を尽くすべきである。

《参考》オーディションに関連したタレント養成講座・タレント所属契約に関する相談件数の推移

(東京都内)



平成30年度は6月末日
現在の登録数

★ 困ったときにはまず相談を！！
おかしいと思ったら、
最寄りの消費生活センターにご相談ください。



©YUKI ISHII