

オーディション商法でレッスン契約を勧誘していた 事業者にも業務停止命令、代表者等にも業務禁止命令

本日、東京都は「オーディション商法」（注）により、演技及び歌唱レッスンの受講契約を勧誘していた事業者に対し、特定商取引に関する法律に基づき、6か月の業務の一部停止を命じ、違反行為を是正するための措置を指示しました。また、事業者の代表取締役及び営業部課長に対し、当該停止を命じた範囲の業務を新たに開始することの禁止を命じました。 ※詳細は別添のとおり。

（注）ここでは、オーディションをうたって呼び出した消費者に、オーディション後、突然、高額なレッスン受講契約等を勧誘する手口のことを「オーディション商法」と呼びます。

事業者の概要

- 事業者名 株式会社クリード
- 代表取締役 松永 大輝
- 営業部課長 福田 遼
- 所在地 東京都渋谷区道玄坂二丁目25番5号
- 設立 平成28年6月2日
- 屋号 DWE（ドリームワークスエンターテイメント）Major（メジャー）Top（トップ）
- 業務内容 各種芸能タレント及びアーティストの養成
- 売上高 約2億1千万円（平成28年6月～平成29年5月）

〇〇オーディション

オーディション合格したのに有料のレッスン!?全然聞いてないよ……

「この最終面談には選ばれた人だけ来ているんだよ。有料のレッスン受けてもらいたいんだけど。」

ほとんどの人が選ばれているんだけどね。

事務所

【勧誘行為等の特徴】

- （1）事業者は、Webサイト上で「映画出演」、「歌手デビュー」などと表示してオーディション参加者を募り、オーディション後の最終面談時に突然、レッスン受講契約を勧誘する。事業者は、消費者がオーディションに申し込むときから、オーディション後に自社事務所で行う最終面談に至るまで一貫して事業者名や勧誘目的等を告げずに勧誘を行う。
- （2）事業者は、オーディション参加者の7～8割の者を合格者として扱い、最終面談に呼び出しているにもかかわらず、「毎月全国から2,000～3,000人応募するオーディション。この最終面談には選ばれた人だけ来ている。」などと、消費者にあたかも多数の参加者から特別に選ばれたかのような嘘を告げて、レッスン受講契約を勧誘する。

消費者の方へ

- 魅力的な話には裏があるかもしれません。オーディションに参加する際は、有料のレッスン契約等が条件ではないか、参加申込みの前に主催者に問い合わせるなどして必ず確認しましょう。
- 同様のトラブルでお困りの方、事業者の対応に疑問を感じた方は、最寄りの消費生活センターにご相談ください。

東京都消費生活総合センター ☎03-3235-1155

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】

生活文化局消費生活部取引指導課
電話：03-5388-3074

特定商取引に関する法律第8条第1項に基づく業務の一部停止命令及び 第7条第1項に基づく指示並びに第8条の2第1項に基づく業務禁止命令

1 事業者の概要

事業者名 株式会社クリード(以下「当該事業者」という。)
 代表者等 代表取締役 松永 大輝(まつなが たいき)
 営業部課長 福田 遼(ふくだ りょう)
 所在地 東京都渋谷区道玄坂二丁目25番5号(以下「本店」という。)
 設立 平成28年6月2日
 屋号 DWE(ドリームワークスエンターテイメント)※
 Major(メジャー)※
 Top(トップ)※
 業務内容 各種芸能タレント及びアーティストの養成
 取引類型 訪問販売(アポイントメントセールス)
 契約内容 演技(映画)及び歌唱(歌手)レッスン受講契約(以下「本件契約」という。)
 売上高 約2億1千万円(平成28年6月～平成29年5月)※
 従業員数 11名※
 ※いずれも事業者報告による。

2 当該事業者に関する都内の相談の概要 (平成30年8月27日現在)

平均年齢	平均契約額	相談件数			
		28年度	29年度	30年度	合計
約25歳 (16～55歳)	約80万円 (最高97万円)	18件	44件	14件	76件

3 業務の一部停止命令(法人)の内容

平成30年8月29日(命令の日の翌日)から平成31年2月28日までの間(6か月間)、特定商取引に関する法律第2条第1項に規定する訪問販売に係る次の行為を停止すること。

- (1) 役務提供契約の締結について勧誘すること
- (2) 役務提供契約の申込みを受けること
- (3) 役務提供契約を締結すること

4 業務の一部停止命令等の対象となる不適正な取引行為

不適正な取引行為	特定商取引に関する法律の条項
当該事業者は、自社が開催するオーディションに応募した消費者に対し、参加日時を調整する電話をし、オーディションを行った後、最終面談と称して電話又は電子メールにて来訪の要請をし、本件契約の締結を勧誘しているが、勧誘に先立つ、オーディションの参加日時を調整する電話の段階から消費者が最終面談のため当該事業者に出向く段階まで一貫して、当該事業者の名称、本件契約の締結について勧誘する目的、当該勧誘に係る役務の種類を告げていなかった。	第3条 勧誘目的等不明示

不適正な取引行為	特定商取引に関する法律の条項
<p>当該事業者が本件契約を締結したときに消費者に交付していた「申込書兼契約書（月謝制）」において、消費者契約法第9条第1号に違反する内容が記載されていた。</p> <p><消費者契約法第9条第1号に違反する記載内容> 契約期間が「半年」または「1年」の場合、「解約により、解約の通知が届いた日の属する月の末日で契約は終了しますが、損害賠償として契約期間満了月までの月謝相当額の損害金を支払わなければなりません。」と記載されていた。</p>	<p>第5条第1項第3号 契約書面不備</p>
<p>当該事業者は、オーディション参加者の7割ないし8割の者をオーディション合格者として扱い、最終面談へ呼び出している事実があるにもかかわらず、最終面談において本件契約の締結について勧誘をするに際し、「毎月全国から2,000～3,000人応募するオーディションだよ。この最終面談には選ばれた人だけ来ているんだよ。〇〇さんは監督から推薦されたから来ているんだよ。」「今回のオーディションはネット応募が全部で約1万あった。オーディション参加者は約3千人いて、合格者は数百名しかいない。」などと、あたかも多くの参加者の中から特別に選ばれた人であるかのように告げる等、消費者の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のことを告げていた。</p>	<p>第6条第1項第7号 不実告知</p>
<p>当該事業者は、本件契約の締結についての勧誘をするためのものであることを告げずに、電話又は電子メールを送信する方法により誘引した消費者に対して、公衆の出入りする場所以外の場所である当該事業者本店に設けた最終面談会場において、本件契約の締結について勧誘を行っていた。</p>	<p>第6条第4項 公衆の出入りする場所以外の場所での勧誘</p>
<p>当該事業者は、本件契約の解除を申し出た消費者に対し、「とりあえず印鑑をもって事務所に来て下さい。」「解約するためには事務所に来てもらわないといけない。」「面倒臭いことになるから、ショッピングクレジット会社には電話しないでよ。うちを通して話をするから。」などと告げて、迷惑を覚えさせるような仕方でこれを妨げていた。</p>	<p>第7条第1項第5号の規定に基づく特定商取引に関する法律施行規則（昭和51年通商産業省令第89号）第7条第1号 迷惑解除妨害</p>

5 指示（法人）の内容

- (1) 業務停止命令を受ける原因となった違反行為の発生原因について、調査分析の上検証し、その検証結果について、業務停止命令の日から1か月以内に都知事宛て文書にて報告すること。
- (2) 違反行為の再発防止に向けた、再発防止策及び社内のコンプライアンス体制を構築し、当該再発防止策及び当該コンプライアンス体制について、本件業務停止命令に係る業務を再開する1か月前までに都知事宛て文書にて報告すること。

6 業務禁止命令（個人）の内容

対象者	業務禁止命令の内容	命令の原因となった事実
松永 大輝	平成30年8月29日から平成31年2月28日までの間（6か月間）、当該事業者に対して業務の停止を命じた範囲の業務	当該事業者において代表取締役を務めており、当該事業者の訪問販売における営業方針等の決定をし、営業に係る指揮命令を行うなど、当該業務の停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしていた。
福田 遼	を新たに開始すること （当該業務を営む法人の当該業務を担当する役員となることを含む。）を禁止する。	当該事業者において営業部課長を務めており、当該事業者の訪問販売における営業目標の設定と営業員の営業状況の指導・監督、営業員の育成を行うなど、当該業務の停止を命ぜられた業務の遂行に主導的な役割を果たしていた。

7 今後の対応

- （1）業務停止命令及び業務禁止命令に違反した場合は、行為者に対しては、特定商取引に関する法律第70条の規定により、3年以下の懲役又は300万円以下の罰金又はこれらを併科する手続きを、法人に対しては、同法第74条の規定に基づき、3億円以下の罰金を科する手続きを行う。
- （2）指示に基づく検証結果について、平成30年9月28日までに都知事宛てに報告させる。
- （3）指示に基づく再発防止策及びコンプライアンス体制の構築について、平成31年1月28日までに都知事宛てに報告させる。
- （4）指示に従わない場合には、同法第71条の規定により、行為者に6月以下の懲役又は100万円以下の罰金又はこれを併科する手続きを、法人に対しては、同法第74条の規定に基づき、100万円以下の罰金を科する手続きを行う。

事例1

平成30年5月、甲は、携帯電話で検索していた際に広告表示された映画出演者を募集する「映画オーディション」を見て面白そうだと思い、当該広告の「詳しくはこちら」を押した。すると「日本最大級映画出演オーディション」と書かれたサイトに移動し、甲はそのサイトの「フォームで応募する」を選び応募した。応募後すぐに甲に届いたメールには、「トップ主催映画俳優・女優オーディション」という表示はあるが、当該事業者名は表示されていなかった。メール受信後、甲の電話に着信があり、折り返し電話をしたところ男性が出た。甲はその男性と調整し、オーディションを受けに行く日を決めた。その男性からは「会場など詳しいことはメールを送るのでメールを確認してください。」「無断欠席や急なキャンセルの場合はキャンセル料をいただく可能性があります。」と言われたが、オーディションの審査通過後は有料の演技レッスン受講契約の案内や勧誘があることや金銭に関わることは一切説明がなかった。この電話後、甲に「オーディション日のご連絡」といった件名のメールが届いたが、そのメールの文中に、当該事業者のオーディションであることや、オーディションの実技審査通過後の最終面談時に有料の演技レッスン受講契約の案内や勧誘があることについての記載はなかった。

オーディションの前日に男性から甲に電話があり、「明日来れますか。遅刻だけはしないようお願いします。」と言われた。このときもオーディションの実技審査通過後の最終面談時に有料の演技レッスン受講契約の案内や勧誘があることについての説明はなかった。

オーディション当日、甲はオーディション会場のある渋谷区のビルへ行った。オーディションが終わると審査員から「後日、電話します。」「トラブルのもとになるのでオーディション参加者同士で連絡先を交換しないでください。」と言われた。このときも、オーディションの実技審査通過後の最終面談時に有料の演技レッスン受講契約の案内や勧誘があることは一切説明がなかった。

オーディションを受けた翌日に甲のもとに電話があった。甲から折り返しの電話をすると、男性が出て「甲さんを最終面談に呼びたいと思いますので、空いてる日にちはありますか。」と言ってきた。甲は日にちを伝えると、男性は「最終面談で受かった場合、契約するんで印鑑を持ってきて下さい。」「最終面談の詳細は、この後のメールで確認してください。」などと説明してきた。甲は「最終面談で受かった場合、契約する。」と男性から言われたが、何の契約をするかについては一切説明がなかったため、甲は事務所の所属契約や映画出演の契約だと思っていた。男性との電話後、「最終面談日程のご連絡」というメールが届いたが、そのメールにも最終面談合格時には、有料の演技レッスン受講契約の勧誘がある旨の記載はなかった。

同年5月に甲は最終面談会場を訪れた。呼び鈴を鳴らすと男性が対応し、甲を面談会場へ案内した。面談会場は、1対1で話し合いが出来るように、1つの区画ごとにパーテーションで仕切られたうえ、机と椅子がそれぞれ置かれていた。面談会場内は同様の区画が複数あった。面談会場内の奥のブースに案内され待っていると、当該事業者男性営業員が「Aです。」と甲の担当者として話しかけてきた。甲は、オーディションのときに仲良くなった人からその人も合格したという話を聞いており、誰でも最終面談に行くのではないかと思ったため、Aに「この最終面談はみんなにやっているんですか。」と尋ねたところ、Aは「そんなことないよ。毎月全国から2,000～3,000人応募するオーディションだよ。この最終面談には選ばれた人だけ来ているんだよ。甲さんは監督から推薦されたから来ているんだよ。」などと、選ばれてこの場にいると説明した。Aは甲に、「芸能界で頑張っていける。やる気ある。」と確認してきたので、甲は「はい。」と答えると、Aは甲に「社長に確認をとってくるから、待って。」といい、隣の部屋に行った。少し待つと、「社長の確認おきたから、資料持ってくるね。」と行ってパンフレットなどを持ってきた。Aはパンフレットを用いながら、「ここは受かったら、ちゃんと〇年間レッスンをして、最終的に絶対に映画には出られる。それが大手との違いで、このオーディションのメリットだよ。」「大手では100～120万円かかるが、ここでは〇年間約〇〇万円です。レッスンを受けられる。分割払いだと1ヶ月に約2万円なので、親に迷惑をかけず、バイト代だけでも賄えるでしょ。」などと、有料の演技レッスン受講契約をすすめてきた。このとき、甲は初

めて有料の演技レッスン契約が必要であることを知った。甲は無料だと思っていたので大変驚いたが、絶対に映画に出られると言われたことからレッスンを受けてみようと思い、契約をすることにした。契約書類の記入時に甲は初めて当該事業者名を知った。

事例2

平成30年1月、乙は、歌手としてやってみたいという気持ちから、「Major (メジャー) 歌手オーディション」にSNSで応募した。応募後、乙のSNSアカウントにメッセージが届き、乙が名前と電話番号をメッセージで送ると、「担当者からお電話にてご連絡いたします！お待ちしております。」とメッセージが送られてきた。SNSのやりとり上、当該事業者名は出てこず、「Major 歌手オーディション」と表示があるだけであり、また、オーディション合格後には有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘がある旨の記載もなかった。その後、乙のもとに男性から電話があった。乙は男性と調整の上、オーディションを受ける日を決めた。なお、このときの電話において男性からは、オーディションに合格した場合には有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘があることや、「Major 歌手オーディション」が当該事業者のものであるとの説明は一切なかった。電話後、乙のもとに届いた「オーディション日のご連絡」メールの本文中においても、当該事業者のオーディションであること、オーディション合格後に有料の歌唱レッスン受講契約の案内があることについての記載はなかった。

オーディションの前日にも電話があったが、このときも、日時、場所について再度案内があったのみで、オーディション合格後に有料の歌唱レッスン受講契約の案内があることの説明はなかった。

オーディションの当日、乙はオーディション会場のある渋谷区のビルへ行ったが、同ビルのどこにも「Major」といった表記がなく、同ビル案内板には当該事業者などの表示があるのみだったので、乙は場所を間違えたと思い、「オーディション日のご連絡メール」にあった電話番号へ電話した。すると男性が電話に出て、会社名も名前も名乗らないまま、「オーディション会場はビルの〇階です。」と言ってきたので、乙は、「クリードというところであっていますか。」と尋ねたところ、その男性は「はい、そうです。」と言った。このときに、乙は初めて当該事業者と「Major」は何かしらの関係があることが分かった。

オーディション終了時、審査員から「合格の人には後で電話します。」と言われたが、このときも、オーディション合格後に有料の歌唱レッスン受講契約の案内があることは一切説明がなかった。

同年2月に乙のもとに男性から電話があった。男性は乙に最終面談を行うので、乙がいつ空いているかを確認してきた。その際、最終面談において合格となった場合は、有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘があるとの説明はなかった。男性との電話後、「最終面談日程のご連絡」メールが届いた。そのメールに、最終面談合格時には、有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘がある旨の記載はなかった。

同年2月、乙は最終面談会場を訪れた。呼び鈴を鳴らすと男性が対応し、乙を面談会場へ案内した。面談会場は、1対1で話し合いが出来るように、1つの区画ごとにパーテーションで仕切られたうえ、机と椅子がそれぞれ置かれていた。面談会場内は同様の区画が複数あった。面談会場の奥のブースに案内され待っていると、「B」と名乗る当該事業者男性営業員が乙の担当者としてやってきた。Bは乙にどういった音楽をやりたいかなど話を聞いた後で、「〇年間レッスンを受けたら、楽曲を1曲提供し全国配信するのは約束する。」「〇年間続けていくためには〇〇万円かかる。」「1ヶ月にレッスンは12回受けられる。分割で月に2~3万円でレッスンを受けられるのは業界の中ではすごく安い方だ。」「了承いただけるなら、書類にサインしてください。一緒に頑張っていきましょう。」などと、いきなり有料の歌唱レッスンの受講契約をすすめてきた。

事例3

平成29年11月に丙は歌手になりたいと思い、インターネットでオーディションを検索し、「メジャー新人歌手発掘オーディション」にサイトのフォームから応募した。応募後、「指定された番号から電話があるので必ず出てください。」という内容が記載されたメールがあった。さらに数日後、男性から電話があり、丙はオーディションに参加することにした。なお、男性からは、オーディションに合

格した場合には有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘があることや、当該事業者名は告げられなかった。男性との電話後、丙にメールでオーディション会場の住所が届いた。

オーディション当日、丙はオーディション会場のあるビルへ行った。オーディションの審査を終ると審査員から「オーディション合格者は1週間後に電話で伝える。不合格者には連絡はいかない。」と言われたが、オーディションに合格した場合には有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘があるとの説明は一切なかった。

オーディション後に電話があり、丙は折り返しの電話をした。電話には男性が応答し、「あなたの夢を追う姿勢に私達も感動した。1次合格ですので頑張ってください。」「この後、面談をしたいのでオーディション会場の隣にある事務局に印鑑をもってきてください。何日だったら来ることができますか。」と言われた。丙は12月に事務所に行くことにした。このときも12月の面談時には有料の歌唱レッスン受講契約の勧誘があるとは言われなかった。

同年12月に丙は事務所を訪れた。事務所に入り、ベルを鳴らすと、男性スタッフが対応し、丙を事務所入って左側の面接ブースの一番手前に案内した。面接ブースは、1対1で話し合いが出来るように、1つの区画ごとにパーテーションで仕切られたうえ、机と椅子がそれぞれ置かれていた。面接ブース内は同様の区画が複数あった。丙が男性スタッフから渡された紙にオーディションの感想などを記入した後、「C」と名乗る当該事業者男性営業員が、丙と1対1で面談を始めた。Cは丙をかなり褒めたうえで、「1曲作ってもらうのがオーディションの目的だから。」「曲を作ってもらうまでの〇年間、アーティストとしてのパフォーマンス力を上げるため〇〇万円のレッスンを受けてもらう必要がある。」「必ずレッスンを受けてもらわないと楽曲を提供することはできない。」などといって、楽曲の提供を受けるにはオーディションの合格だけではなく、レッスンの受講が必要であると突然説明してきた。さらにCは丙を説得するように、「〇年後、歌手デビューは確約します。」「もし、〇年後に楽曲を提供できるような、実力や力量がなかった場合、もう〇年レッスンを受けてもらうから。そのときに、続けるかやめるかも選択できる。」などと説明してきた。丙は、説明に矛盾を感じたが、楽曲を1曲提供してもらえるといるところに魅力を感じレッスンを契約することにした。

丙は契約後レッスンを受けたが、レッスンを続けても100%デビューできる訳がないと思い、解約を決意した。レッスンの数日後、CにSMSで解約を申し出ると、「とりあえず印鑑をもって事務所にきてください。」と言われた。

平成30年3月に丙が事務所を訪れると、「D」と名乗る当該事業者男性営業員が対応した。Dは丙を事務所入った右側の1対1で打ち合わせができるパーテーションで区切られた場所に案内し、「解約するには違約金が必要です。」「既払金を引いた残りの残金約〇〇万円を払ってください。」「地元に戻る人や、妊娠したと辞めていった人達もみんな払っている。」「入学金は戻ってきません。入学金の額をまとめて払うのは大変だと思う。ローン会社と丙さんの間にクリードがいるので、丙さんがクリードの口座に月々払ってくれば、ローン会社にはクリードからまとめて支払う。」などと説明してきた。

事例4

役者になるためのきっかけを作りたいと思っていた丁は、インターネットで見つけた映画俳優オーディションに平成29年11月にSNSで応募した。応募時、映画オーディションに関する連絡先の番号を登録して下さいとあったので、丁は連絡先を登録した。

翌日、登録した番号から男性の声で電話があり、オーディションを受ける日時を決めた。このときに、映画オーディションであることは言われたが、当該事業者名は告げられなかった。また、オーディションに合格した場合には有料の演技レッスン受講契約の勧誘があることは事前に言われなかった。オーディションの会場は、渋谷区のビルと案内があった。

オーディション当日、丁はオーディション会場のあるビルへ行った。会場にいたスタッフから「オーディション合格者は後で連絡する。」といったことを伝えられたが、オーディションに合格した場合には有料の演技レッスン受講契約の勧誘があるとの説明は一切なかった。

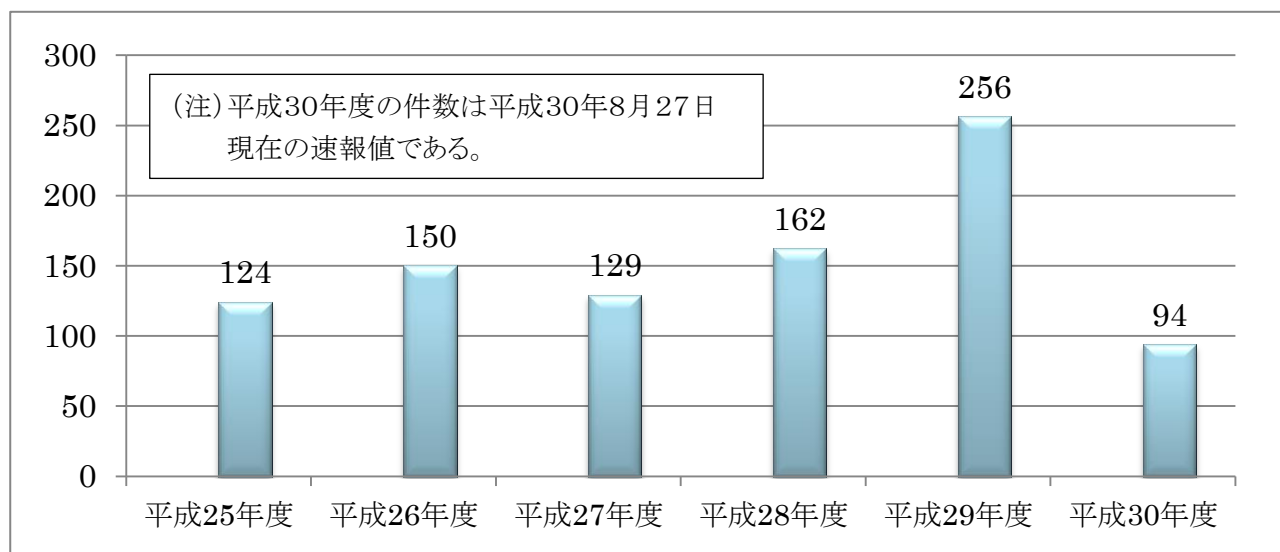
オーディション翌日に男性から電話があり、丁がオーディションにどれくらい本気だったかを確認された。さらにその電話の約1週間後に再度男性から電話があり、男性は丁に「オーディションを受けたときにいた監督が、「他の子はあんまりだけど、あなたは自然な演技をするからいい。」と気になっているので、とりあえず1次は合格にした。」と告げうえで、「最終面談を行うのでいつがいいですか。」「最終面談のときに筆記具と印鑑をもってきてください。」と言ってきた。丁は12月に最終面談を受けに行くことにした。印鑑は何に使用するか説明はなかった。なお、このときも最終面談において合格だった場合には、有料の演技レッスン受講契約の勧誘があるとは言われなかった。

同年12月に丁は事務所を訪れた。事務所に入り、中のベルを鳴らすと、女性が対応し、丁を事務所入って左側の面接ブースの一番奥に案内した。面接ブースは、1対1で話し合いが出来るように、1つの区画ごとにパーティションで仕切られたうえ、机と椅子がそれぞれ置かれていた。面接ブース内は同様の区画が複数あった。面接ブース内でパンフレットを読んでいると、「E」と名乗る当該事業者男性営業員が、丁のもとに来て話を始めた。Eは「今回のオーディションはネット応募が全部で約1万あった。オーディション参加者は約3千人いて、合格者は数百名しかいない。」「あなたがやる気があるなら合格にしてもいい。」などと言って、選ばれた人しか合格出来ていないという話をして、合格ということに特別感を持たせたうえで最終的に丁のやる気で合格が決まるような話をしてきたので、丁は「やる気はあります。」とEに伝えた。すると、Eは「合格なので映画に出てもらうけど、配役を決めるために〇年間〇〇万円のレッスンを受けてもらう必要がある。」「今はどの監督が撮るかや、どういった配役かや、映画のタイトルなどは決まっていらないけど、レッスンを受ける中でその人にあった配役を決めていくから。」「どの芸能事務所も即戦力が欲しい。うちは映画出演を通じて経歴を作っけてあげている。」「レッスンは他の大手スクールよりは安い。クレジットローンだと月々2万5千円を〇年払うだけだ。」などと、いきなり有料のレッスンを受ける必要があることを丁に説明した。丁は監督や役が決まっていらないオーディションなんてあるのかと思い、いきなり有料のレッスンを受けるという話になっていることに多少とまどった。しかし丁は、オーディションの合格者が数百名しかいないと言われたことなどから、当該事業者は丁のやる気を認め、本来は合格でないところ、採用枠を1つ増やして、ぎりぎりオーディションに合格させてくれたのだと思った。そして、映画に出るにはレッスン契約が必要だと思い、契約することにした。

丁は当該事業者と契約した後、不審に思うようになり、解約しようと思った。そのため、契約の数日後の12月、担当のEにSMSでクーリング・オフしたい旨を申し出た。するとEから折り返し電話があり、「クーリング・オフ期間過ぎているからお金はかかるから。」「解約するためには事務所に来てもらわないといけない。」「面倒臭いことになるから、ショッピングクレジット会社には電話しないでよ。うちを通して話をするから。」と言われた。

消費者の皆様への情報提供

①都内における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



②都の注意情報

No	件名/URL	情報提供日
1	すぐにタレントになれると思ったら、高額費用がかかる！？ http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/kinkyu/180823.html	平成 30 年 8 月 23 日
2	オーディション合格と言われ高額なレッスン契約をしてしまった！ http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/kinkyu/180531.html	平成 30 年 5 月 31 日
3	エキストラのバイトをするはずが、高額なレッスン契約をする羽目に！ http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/kinkyu/160712.html	平成 28 年 7 月 12 日
4	モデル、歌手、声優、..夢を叶えるのは甘くありません！ http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/sodan/kinkyu/20150701.html	平成 27 年 7 月 1 日

③都の行政処分情報

No	件名/URL	処分日
1	エキストラのバイト募集、オーディションを口実に消費者を呼び寄せ、レッスン契約を締結していた事業者に9か月の一部業務停止命令 http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/torihiki/shobun/shobun171221.html	平成 29 年 12 月 21 日
2	「読者モデル募集」を口実に若い女性を呼び出し、10万円の事務所登録契約をさせていた芸能事務所に業務停止命令(6ヶ月) http://www.shouhiseikatu.metro.tokyo.jp/torihiki/shobun/shobun150319.html	平成 27 年 3 月 19 日

④消費者庁の注意情報（平成 29 年 4 月 27 日）（以下は消費者庁ウェブサイトへのリンクです。）

タレント・モデル契約のトラブルに注意！！

http://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_policy/information/pdf/consumer_policy_information_170427_0001.pdf

⑤政府広報（平成 29 年 7 月 28 日）（以下は政府広報ウェブサイトへのリンクです。）

タレント・モデル契約のトラブルにご注意を！契約前に、「確認」「相談」「冷静な判断」を

<http://www.gov-online.go.jp/useful/article/201707/3.html>