

イベントチケット買取りを伴うモデル  
関連サービス契約に係る紛争案件

報 告 書

(東京都消費者被害救済委員会)

平成27年11月

# 目 次

第 1	紛争案件の当事者	1
第 2	紛争案件の概要	1
第 3	当事者の主張	
1	申立人の主張	2
2	相手方の主張	2
第 4	委員会の処理と結果	
1	処理の経過と結果	3
2	申立人からの事情聴取	3
3	相手方からの事情聴取	3
4	あっせん案及び調停案	3
5	相手方があっせん案及び調停案に不同意であった主な理由等	4
第 5	報告にあたってのコメント	
1	あっせん案及び調停案の考え方について	5
2	その他の法的問題点	10
3	同種・類似被害の再発防止に向けて	12
■	資 料	
1	申立人からの事情聴取	16
2	相手方からの事情聴取	18
3	「イベントチケット買取りを伴うモデル関連サービス契約に係る紛争」 処理経過	21
4	平成 27 年 3 月 25 日発表報道資料 抜粋	22
5	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	23

## 第1 紛争案件の当事者

申立人（消費者） 1名 20歳代女性 給与生活者  
相手方（事業者） 1社 Media Innovation 合同会社（東京都港区六本木三丁目4番36号9F）

## 第2 紛争案件の概要

申立人の主張による紛争案件の概要は、次のとおりである。

申立人は、会社に勤める給与生活者であるが、モデルになりたいと考えていた。

申立人は、所属契約を締結したばかりのモデル事務所のプロデューサーから「無料でポージングを教えてくれるから、行ってきて。」と相手方事業者でレッスンを受けるように勧められた。プロデューサーが相手方と日程調整をした上で、平成26年8月、申立人が相手方の事務所へ出向いたところ、相手方の担当者から突然「今日は面接」と言われて驚いたが、モデル事務所の紹介だったこともあり、そのまま「面接」を受けた。

面接ではモデルになるためのやる気を聞かれ、相手方の担当者から、ここは1年間で一人前のモデルにすることを目的としており、無料でレッスンが受けられ、毎月ファッションショー（イベント）に出演できると説明された。ただし条件があり、自分が出演するファッションショーのチケット1年分（1枚3,000円を毎回10枚×12回）を買い取る契約（計36万円）が必要であり、「チケットは知り合いに売って、お客さんとして来てもらってくれ。」と言われた。買い取ったチケットは全部を売れば元は取れ、チケットの定価（額面価格）は買取金額（3,000円）より高いため定価（額面価格）で売れば差額は自分の利益になると説明され、さらに、これまで5人の参加者が10枚さばいたのでチケットをもう10枚あげたこともあるという話までされた。

後日、相手方から「面接に合格した」と連絡があり、申立人は合格の理由を知りたくて相手方の事務所へ出向いたところ、契約の意思を聞かれ、すぐさま「TOP MODEL ACADEMY 参加契約書」等を渡された。契約書等の内容について相手方の担当者から説明はなく、「書き終わったら合図して。」と慌ただしく席を外してしまうなど、とても質問ができるような状況ではなかった。申立人はここまで来てやっぱりやめるとも言い出せず、契約書等にサインをしてしまった。

36万円は分割払だったが、相手方の担当者から「あなたの本気度を試すため」と頭金として12万円（4か月分）を支払うよう言われ、9月下旬に振込みにより支払った。

その後、家庭の事情等が変わりファッションショーに毎回出られないことから、申立人はレッスンが始まる前（同年10月初め）に解約を申し出たところ、相手方から「ショーに出られなくてもよいからチケットを売ってほしい。」と言われた。それでは契約をする意味がないので断ると、相手方は、契約書にある途中で解約した場合の解除手数料（違約金）として、事前買取りイベントチケット代金総額の残金等の支払（当初請求は24万円又は約26万円、再度請求は21万円）を求めてきたため、紛争となった。

### 第3 当事者の主張

事情聴取時における当事者の主張は、次のとおりである。

#### 1 申立人の主張

- (1) 所属契約を締結したばかりのモデル事務所から、無料でポージングを教えてくれるのでレッスンを受けるように勧められ相手方の事務所に出向いたが、レッスンを受けるに当たりチケットを買い取る契約を締結する必要があるとは思わなかった。
- (2) 相手方の担当者から、買い取ったチケットは全部を売れば元は取れて定価（額面価格）で売れば差額は自分の利益になると説明され、チケットを買い取っても売れば利益になるだろうし、マイナスにはならないと思った。
- (3) 平成 26 年 8 月に相手方の事務所に出向いたが、契約書等の内容について相手方の担当者から説明はなく、慌ただしく席を外してしまうなどとても質問ができるような状況ではなかったため、やっぱりやめるとも言い出せず契約書等をざっと読んでサインした。
- (4) レッスンが始まる前（同年 10 月初め）に解約を申し出た際に、相手方から 12 月のファッションショーへの初参加を予定していたと初めて聞かされた。36 万円はチケット代金との説明だったが、チケットは 1 枚も受け取っていない。
- (5) 一度もレッスンを受けておらず、ファッションショーにも出ていないうえ、ショーへの参加予定も具体的に知らせてもらっていないのに、高額な解除手数料（違約金）を請求されることに納得ができない。支払った 12 万円について、冷静に考えてみるとチケットも受け取っていないのに本気度を試すという理由で支払うのはおかしいと思うので、返金してほしい。  
（詳細は資料 1 のとおり）

#### 2 相手方の主張

- (1) 申立人を紹介したモデル事務所は、当社と協力関係を結んでいる芸能事務所の一つである。モデル事務所の責任のもとにモデル（参加者）募集をしているので、紹介方法について一切関与していない。当社の契約書等はモデル事務所に見せている。
- (2) 本件契約（「TOP MODEL ACADEMY 参加契約」）とは、買い取ったチケットの販売ができる「チケットの売買契約」である。ファッションショーのチケットは、参加者に 1 枚 3,000 円で提供し、定価（額面価格）で売った場合の差額は全て参加者の利益としている。定価（額面価格）に関係なく 1 枚 3,000 円でチケットを提供するので、販売したら販売した分、本人負担はどんどん減っていき、利益は出るという話をしている。
- (3) 参加者が出演するイベントの動員数に応じたモデル関連サービスを提供している。チケット 10 枚を発券することで 10 人の動員を最低数としており、それ以上動員した場合は人数に応じて写真撮影やブログのカスタマイズなどをモデル関連サービスとして提供する。
- (4) 契約書には一条一条にチェックボックスがあり、必ず一文ずつ読んでもらう。重要事項にはアンダーラインが引いてあり、読み合わせをし、契約の内容を理解できた人のみと契約している。理解ができなかったらサインをしないでくれと伝えている。

- (5) チケット代金以外にお金はかからないが、何も経費がかかっていないと誤解される可能性があるため、レッスン等には講師の手配など当社の経費負担があることを示すために「サポート提供価格一覧表」を参加者に渡して確認させている。
- (6) モデルレッスンは平均 15 名が参加するグループレッスンで、月に最低 4 回開催している。
- (7) ファッションショーに出演することで参加者の芸歴になる。
- (8) きちんとした形での話し合いをしたい。その上で、赤字になったとしても譲歩できることはしたい。  
(詳細は資料 2 のとおり)

## 第 4 委員会の処理と結果

### 1 処理の経過と結果

本件は、平成 27 年 3 月 25 日、東京都知事から東京都消費者被害救済委員会に付託され、同日、同委員会会長より、その処理が、あっせん・調停第二部会（以下「部会」という。）に委ねられた。

部会は、平成 27 年 4 月 16 日から 8 月 12 日までの 6 回に渡って開催された。（処理経過は資料 3 のとおり）

同年 6 月 17 日、第 4 回部会において、相手方にあっせん案の考え方を示し、意見交換を行った後、直ちに部会は当事者双方に紛争の早期解決を重視したあっせん案を提示した。あっせん案を申立人は受諾したが、相手方からは受諾しないとの回答であった。そこで、あっせん案の考え方について、相手方の十分な理解を得るため、同年 7 月 9 日、文書により相手方に補足説明を行ったが、相手方の回答は変わらなかった。

このため、部会は本件紛争の望ましい解決案と考える調停案を作成し、その考え方を示して同年 8 月 18 日に相手方に受諾を勧告した。しかし、相手方からは調停案を受諾しないとの回答とともに意見が示されたため、同年 10 月 22 日、文書により相手方に調停案の考え方の説明を再度行った。

部会は、「あっせん」及び「調停」のいずれもが、相手方の拒否により不調となったため、同年 11 月 4 日、紛争解決の処理手続を終えることとした。

### 2 申立人からの事情聴取

平成 27 年 4 月 16 日の第 1 回部会において、申立人より事情聴取を行った。  
(詳細は資料 1 のとおり)

### 3 相手方からの事情聴取

平成 27 年 5 月 18 日の第 2 回部会において、相手方より事情聴取を行った。  
(詳細は資料 2 のとおり)

### 4 あっせん案及び調停案

#### (1) あっせん案

部会が平成 27 年 6 月 18 日付けで当事者双方に提示したあっせん案は、紛争の早期解

決を図るという観点を重視し、当事者双方の意向を考慮して作成した。内容は次のとおりである。

ア 申立人と相手方は、本件契約が解除されたことを確認する。

イ 相手方は申立人に対して、金 106,375 円を支払う。

支払方法は、申立人の指定する金融機関口座に、平成 27 年 7 月 28 日までに、全額を振り込む方法とする。振込手数料は相手方の負担とする。

ウ 相手方が所有する申立人の写真及び情報は、削除するものとする。

エ 申立人と相手方は、本件契約に関して、両者間には、本あっせん条項以外、相互に何らの債権・債務関係のないことを確認する。

## (2) 調停案

紛争の早期解決を図るという観点から示したあっせん案が相手方に受諾されなかったことから、調停案は本件紛争の解決として本来望ましい解決案と考えるものを示すこととした。部会が平成 27 年 8 月 18 日付けで相手方に受諾を勧告した調停案は、次のとおりである。

ア 申立人と相手方との間で締結された本件契約は、効力を有しないことを確認する。

イ 相手方は申立人に対して、受領済の金 12 万円を返還する。

支払方法は、申立人の指定する金融機関口座に、平成 27 年 9 月 24 日までに、全額を振り込む方法とする。振込手数料は相手方の負担とする。

ウ 相手方が所有する申立人の写真及び情報は、削除するものとする。

エ 申立人と相手方は、本件契約に関して、両者間には、本あっせん条項以外、相互に何らの債権・債務関係のないことを確認する。

## 5 相手方があっせん案及び調停案に不同意であった主な理由等

### (1) 「あっせん案」及び「調停案」を受諾しなかった理由

「本件契約は、特定商取引に関する法律第 51 条に規定する業務提供誘引販売取引に該当する」とされているが、本件契約書のどの条項または内容が該当しているのか、明確に指摘していない。

本件契約は、募集時から契約事務手続き、また本件紛争における聴取時におけるまで、一貫して説明している通り「イベントチケットの事前買取り契約」であり、付随して「イベントチケット買取りに伴うお互いの義務を規定している」契約である。

また、チケットは金券のため販売が可能だが、本件契約者に対して販売して利益を得ることを誘導する、またはそのことを前提とした契約であれば、明文化すべきであるが、本件契約書の各条項に規定している通り、特に規定もしておらず、契約者本人の意思によって販売して利益を得ることも出来るが、ほとんどの場合、イベント出演の権利を確保したい契約者ニーズに答えているため、その点に留意した契約事務手続きを行っている。

したがって、業務提供誘引販売取引に該当しないばかりか、単純な「売買契約」であり、「売買契約に付随するサービスの範囲」を規定した契約のため、特定商取引に関する法律のどの条項にも当てはまらないものである。さらには、平成 26 年（少コ）第 1745 号、平成 26 年（少コ）第 1153 号、平成 26 年（少コ）第 1151 号など数多くの判例（平成 26 年時に 8 件ある）からも、すでに司法判断によって債権が存在している

ことも明白である。

本係争に係る「あっせん案」及び「調停案」を受諾しなかった理由は、相談者の意見のみを反映し、契約書及び債権の存在を否定し、過去の判例や弊社の意向が一切反映されなかったことが、最大の理由である。

また、本件契約者は「タレント」であり、「職業人」として括りとも言えるため、「一般消費者」と言えるかどうか、という争点も欠落していることも理由としてあげる。(原文ママ)

## (2) その他の意見

本委員会において、過去の判例が一切反映されなかったことは、非常に残念である。

過去の判決及び和解調停を出した複数の判例が全く反映されていない調停案を提示することに加え、過日回答した際の質問、「弊社のビジネスモデルに対して、本件の負託<sup>注1</sup>に伴うネット掲示板を中心とした風評被害が出ており、事業継続が困難な状況に陥ってしまったことに対して、東京都消費者被害救済委員会の公式対応または見解を提示して頂きたい」に対する回答も何ら行わないまま、一方的に調停案を提示することが委員会の指針であるのであれば、しかるべき対応を検討せざるを得ない。(原文ママ)

## 第5 報告にあたってのコメント

### 1 あっせん案及び調停案の考え方について

以下では、本件あっせん案及び調停案の考え方について述べる。

あっせん案については、意見交換において相手方は特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）の適用について頑なに認めない姿勢であったこと及び申立人の早期解決を望む強い希望を考慮して、1(3)で後述する消費者契約法第9条第1号の「平均的な損害」の考え方に基づく内容とした。しかし、そのあっせん案を相手方が受け入れなかったことから、調停案については、本件紛争の解決として本来望ましい解決案と考えるものを示すという観点から作成した（後述1(1)及び(2)）。

#### (1) 本件における契約内容

あっせん案及び調停案の法的考え方を示すにあたり、本件契約がいかなる内容のものであるかを整理する必要がある。それは、本件契約が単なる売買契約や役務提供契約とは異なる、複雑な特徴を有しているからである。

本件契約書のタイトルは「TOP MODEL ACADEMY 参加契約書」となっており、契約書のタイトルだけでは契約内容が明確ではない。契約書の記載や当事者双方の陳述から具体的に本件契約内容についてまとめると次のようなものとなる。

---

<sup>注1</sup>平成27年3月25日、知事は東京都消費者被害救済委員会に本件紛争の処理を付託し、東京都消費生活条例第30条に基づき、その概要を情報提供した。(資料4参照)

相手方は、申立人に対して「モデル関連サービス」を提供する。ここでの「モデル関連サービス」とは、申立人が出演する毎月のイベントを開催又はブッキング（他の主催者のイベントへの出演枠の確保）し、そのチケット 10 枚を申立人に発行することを指す。また、イベント出演にあたり、必要に応じてレッスンを申立人に提供する（申立人はレッスンを受けた上でイベントに出演する）。

これに対して、申立人は自己が出演するイベントチケット 10 枚（3,000 円／枚）×12 回分（計 36 万円）を事前に買い取る義務がある。これ以外にイベント出演費用やレッスン代金を負担する必要はない。ただし、以下の点を内容とする条項が契約書において申立人に課されている。

第 1 に、申立人がイベント出演をキャンセルした場合には損害賠償金を支払わなければならない。このことは、本件契約が単なるチケット販売契約ではなく、申立人に対してイベント出演も実質的に義務付けており、そのために相手方もイベントの開催又はブッキング及びそのチケットの発行を義務付けられていることを示している。

第 2 に、本件契約を途中で解約した場合には、イベントチケット代金の総額又は「サポート提供価格一覧表」<sup>注 2</sup>に基づいて経費一式を解除手数料（違約金）として支払わなければならない。なお、契約書上はレッスン代金の費用負担はないとされているにもかかわらず、中途解約した場合にはその費用が発生する仕組みとなっている点に問題があると思われる。

第 3 に、中途解約の場合には、相手方が定める場所での解約手続書面への署名捺印が必要である。

第 4 に、本契約に基づき制作されたモデルとしてのパフォーマンスに関する映像・画像収録データに関する著作権は、全て相手方に帰属し、相手方は申立人の肖像権を自由かつ無償で利用することができる。

また、契約書で義務付けられているわけではないとはいえ、勧誘時に相手方が述べているような「無料でレッスンを受けるため」には、買い取ったチケットを転売しないとチケット代金 36 万円を回収することができないため、申立人は実質的にチケットの転売を義務付けられているに等しいと考えられる。

## (2) 業務提供誘引販売取引の該当性及びその効果

### ア 業務提供誘引販売取引該当性

本取引は、業務提供誘引販売取引（特定商取引法第 51 条）に該当する可能性がある。業務提供誘引販売取引に該当するためには、以下の要件を満たす必要がある。

- ①「物品の販売又は有償で行う役務の提供の事業(そのあっせんを含む)」であること  
本件契約では、申立人が自己が出演するファッションショーのチケットを買い取ることが義務付けられている。このことから、「物品の販売」を行っていることとなる。

---

<sup>注 2</sup> 「サポート提供価格一覧表」とは、相手方によれば、事務所経費やスタッフ人件費、モデルレッスンの講師手配費等を一覧にしたもので、「TOP MODEL ACADEMY」に参加することによって一覧表の経費がかかることを参加者に確認させている。途中で解約した場合の解除手数料（違約金）は、「サポート提供価格一覧表」に基づいて計算される。



②「その物品（商品）又はその提供される役務を利用する業務に従事することにより得られる利益（業務提供利益）を収受し得ることをもって誘引し」ていると言えること

「その商品を利用する業務」の典型例として消費者庁・経済産業省が編集する特定商取引法の逐条解説<sup>注3</sup>にあげられているもののうち、本件に類似するものとして「購入したチラシを配布する仕事」をあげることができる。

「特定商取引に関する法律の解説 平成 24 年版」314 頁

ロ 「その商品を利用する業務」とは、販売の目的物たる物品（商品）を利用して行う業務のことである。例えば、販売されるパソコンとコンピュータソフトを使用して行うホームページ作成の在宅ワーク、販売される着物を着用して展示会で接客を行う仕事、販売される健康寝具を使用した感想を提供するモニター業務、購入したチラシを配布する仕事、購入した教材から得られる知識を利用する仕事等が該当する。

本件では、相手方と契約をした者は、自分が出演するファッションショーのチケットを買い取り、利益を得るためにはこのチケットを転売しなければならない。具体的には、チケットは 1 枚 3,000 円で買い取るが、これを転売する際には定価（額面価格）（＝3,000 円以上という前提で勧誘がなされている）で転売することによってさらに利益が得られる。チケットの転売によって利益が得られるという点は相手方も申立人に口頭で告げていることから、買い取ったチケットを転売することによる利益を収受しうることをもって誘引していると言える。申立人にとっても、チケットの買取金額（3,000 円）以上でチケットを売ってよいと告げられたこと、つまり転売による差額という「利益」を「収受し得ること」が、本件契約締結に当たっての判断要素の一つとなっている。また、元を取る（実質的に負担をなくす）ためには、最低限、買取金額で転売しなければならない。

なお、申立人は勧誘時に、買い取ったチケットの扱いについて「チケットを知り合いに売って、お客さんとして来てもらってくれ。」と説明されており、相手方は「チケット 10 枚を発券することで 10 人の動員を最低数とする。」と述べ集客を要請している。以上のことから本件契約は、参加者が相手方の手配するイベントの「チケットを販売し動員する業務」に従事する仕組みとなっている。

しかも、本件の特徴としては、申立人が転売を義務付けられるチケットは、自己が出演するイベントのチケットであるという点をあげることができる。すなわち、申立人から見れば、イベントに出演できるだけでなく、自己が出演するチケットであることからより容易にチケットを売ることができると考えられ、これによって申立人のチケットを転売することによる利益を得ることへの期待を高める効果があると見ることができる。

もっとも、本件ではチケットの転売が契約書上申立人に義務付けられているわけではなく、また、相手方もこれを義務付けているわけではないと主張している。しかし、「業務提供利益」については、それを「収受し得ることをもって誘引」していること

<sup>注3</sup> 消費者庁取引対策課・経済産業省商務流通保安グループ消費経済企画室 編『特定商取引に関する法律の解説 平成 24 年版』（商事法務）

が必要であるが、「業務提供利益の收受は、「誘引」の文句として用いられていれば足り、契約書に業務提供をすることが法律上の権利義務として記載されている必要はないことはもちろん、業務提供が具体的に約束された「契約」であることも要件ではない。」<sup>注4</sup>とされている。また、そもそも本件では、勧誘時に「買い取ったチケットは全部を売れば元は取れ、定価（額面価格）で売れば差額は自分の利益になる。」との説明を受けたり、実際にチケットを売り切った参加者がいると告げられるなど、相手方は口頭ではチケットの転売を強く申立人に要請していることから、契約書にチケットの転売を「義務」として記載していないとしても口頭でチケットの転売を「義務付けた」と言うことができる。さらに、相手方の説明によれば、相手方が参加者に買い取らせるチケットは、一見して金額がわからない招待券等ではなく、額面価格の入ったものであるというのである。このことから、申立人が転売を前提にし、転売の収入を期待したとしても何ら不自然ではない。相手方の行った取引は、仕組み自体にも収入を期待させる性質をもっていることに留意する必要がある。

以上の点から、本件では「業務提供利益」の要件を満たす。

### ③「特定負担を伴う」こと

「特定負担」とは、業務提供誘引販売取引に伴い、取引の相手方が負うあらゆる金銭的な負担のことを指す。本件では、チケット買取り代金の36万円がこれにあたる。

### ④「その商品の販売若しくはそのあっせん又は役務の提供若しくはそのあっせんに係る取引」であること

申立人が出演するファッションショーのチケットを相手方が申立人に供給する取引のことを指す。

## イ クーリング・オフについて（特定商取引法第58条）

以上のように、本件契約は業務提供誘引販売取引に該当すると考えられる。

その場合、まずは申立人が契約書面を受領した日から20日以内であれば、クーリング・オフが可能となる。もっとも、契約書面に不備がある場合（特定商取引法で法定記載事項とされている事項を欠く書面を交付した場合）には、クーリング・オフの期間は進行しない。

本件では、相手方が申立人に交付した書面が解除に関する事項等の重要な法定記載事項を欠いているため、クーリング・オフの期間はいまだ進行していないと考えられる。そのことから、クーリング・オフ権を行使することにより、申立人は無条件で本件契約を解除することができる。本件では、平成26年10月1日に申立人が相手方に行った解約の申し出により（解除の申出日については、後掲2(3)を参照）、本件契約は解除されており、相手方は本件契約解除に伴う損害賠償又は違約金の支払を請求することができない。

### (3) 消費者契約法第9条第1号について

本件契約は、これまで述べてきたとおり特定商取引法の業務提供誘引販売取引に該当

---

<sup>注4</sup> 齋藤雅弘・池本誠司・石戸谷豊 著『特定商取引法ハンドブック（第5版）』（日本評論社、平成26年）586頁。消費者庁・経済産業省 通達「平成25年2月20日付「特定商取引に関する法律等の施行について」も参照

すると考えるが、紛争の早期解決のため、消費者契約法第9条第1号に基づくあっせん案を検討した。

本件契約は事業者（相手方）と消費者（申立人）との間で締結された消費者契約に該当し、消費者契約法が適用される（消費者契約法第2条）。なお、相手方は、申立人はタレントで一般消費者にはあたらない旨主張することから、この点について検討する。申立人は、本件契約のわずか2月程前にモデル事務所に所属したばかりであり、普段は会社勤めをしており、本件契約に係る頭金もその給与所得から支払っていた。さらに、申立人が解約を申し出た後に、相手方が申立人へ送った回答書（答弁書）によれば、「一人一人のモデル（参加者）に対して、素人同然でファッションショーに出演することができないため、きちんとしたレッスンの受講を促す」等の手配をする必要があったとして解除手数料（違約金）を請求しているのである。このような事情を鑑みると、相手方は「素人」（＝消費者）相手を前提に事業を行っており、また、申立人が本件契約締結時点ではモデル業務を反復継続して行っているとは言えないことから、消費者に該当することは明らかである。

消費者契約法第9条第1号では、消費者による消費者契約解除の場合の損害賠償額の予定・違約金条項につき、「当該条項において設定された解除の事由、時期等の区分に応じ、当該消費者契約と同種の消費者契約の解除に伴い当該事業者が生ずべき平均的な損害」の額を超える部分は無効であるとしている。この「平均的な損害」とは、同一事業者が締結する多数の同種契約事案について典型的に考察した場合に算定される平均的な損害の額という趣旨であり<sup>注5</sup>、当該契約の解除によって実際に生じる損害そのものではない。本件もそうであるが、事業者は多数の消費者と同種の契約を多数締結することから、そのうちの1人の消費者との間で契約の解除がなされた場合にそれによって発生した損害を全額徴収できるというのは相当ではなく、多数の事案について実際に生じる平均的な損害の賠償のみ受けさせれば足りるというのが消費者契約法第9条第1号の趣旨である<sup>注6</sup>。その際に、「平均的な損害」に含まれる損害の内容について、消費者契約の履行前の段階においては、割賦販売法や特定商取引法同様、契約解除に伴う損害賠償額が原状回復賠償に限定されるという見解が学説上<sup>注7</sup>有力に主張されている点も注目に値する。

以上の「平均的な損害」の捉え方を踏まえると、本件での「平均的な損害」の額としてどの程度の額が妥当と言えるだろうか。

本件の場合、申立人が契約書に署名したのは平成26年8月30日であるが、レッスン等の役務提供を受ける前の同年10月1日には口頭で解約を申し出ている（なお、相手方の主張とは異なり、本件では同年10月1日に解約がなされたものと見るべきである

---

<sup>注5</sup> 消費者庁企画課 編『逐条解説 消費者契約法（第2版）』（商事法務）209頁

<sup>注6</sup> 消費者庁企画課 編・前掲 逐条解説209頁

<sup>注7</sup> 学説の例として、森田宏樹「消費者契約の解除に伴う『平均的な損害』の意義について」〔潮見佳男・山本敬三・森田宏樹 編『特別法と民法法理』〕（有斐閣、平成18年）141頁以下、千葉恵美子「損害賠償額の予定・違約金条項をめぐる特別法上の規制と民法法理」〔山田卓生先生古稀記念論文集 円谷峻・松尾弘 編集代表『損害賠償法の軌跡と展望』〕（日本評論社、平成20年）403頁以下

理由については、後掲2(3)を参照)。また、申立人は解約を申し出て初めてイベント参加予定を聞かされたが、具体的な内容の説明はなく、出演するイベントが手配されていたかは不明である。さらに、申立人はチケット代金のうち12万円を支払っているがこれに対してチケットが引き渡されていない。

このような状況で「平均的な損害」の額を算定するにあたって参考となるものとして、業務提供誘引販売取引の解除に伴う損害賠償額について制限を設けている特定商取引法第58条の3の規定が参考となる。同規定によれば、「役務提供の前」に解除した場合には、相手方は「契約の締結及び履行のために通常要する費用の額」を超える請求を行うことができない。これを本件にあてはめると、平成26年8月30日から同年10月1日までの事務所経費及び通信費、企画運営費の合計(9,000円)が「通常要する費用」に当たると言え、これを超える金額を請求することはできない。そうすると、ここでの「通常要する費用」である9,000円は「平均的な損害」に含まれる。

しかし、以上に加えてモデルレッスンの講師手配費、会場手配費を「サポート提供価格一覧表」掲載の金額の全額について申立人に負担させることには疑問がある。モデルレッスンは平均15名が受講するグループレッスンであり、申立人1人がキャンセルしたからといって、これらの手配費が全て無に帰することはない。せいぜい、初回レッスン日のみが決まっていたことから、講師手配費1回分4,000円及び会場手配費1回分625円のみが「平均的な損害」に含まれるものと思われる。

なお、申立人が支払ったチケット代金12万円についても、チケットが引き渡されていないことから、申立人に返金されるべきである。この12万円を返金しないということは実質的に12万円を本件契約の解約に伴う違約金・損害賠償額の予定額として徴収することになるが、前述したように相手方による契約履行前に解除がなされた本件において12万円は「平均的な損害」に含まれない。

以上をまとめると相手方が申立人から徴収することが法的に認められるのは①平成26年8月30日から同年10月1日までの事務所経費及び通信費、企画運営費の合計9,000円、②講師手配費1回分4,000円、及び③会場手配費1回分625円の合計である13,625円のみである。これを超える金額を損害賠償額として徴収することはできない。

## 2 その他の法的問題点

### (1) 誘引時の状況

本件で申立人は、本件相手方とは別のモデル事務所のプロデューサーから「無料でボーディングを教えてくれるから、行ってきて。」と言われて相手方の事務所に出向いている。すなわち、申立人は相手方の事務所に出向くことでチケット買取りを義務付けられる本件契約を締結することになることは全く予想しておらず、本件契約の締結は申立人にとって不意打ち的要素の強いものであったと言える。

本件では申立人を勧誘したプロデューサーと相手方との間に提携関係や媒介関係があったとまでは認められないために該当するとは断言できないが、契約締結目的を秘して営業所に呼び出し、そこで契約を締結するよう勧誘するという態様は、いわゆるアポイントメント・セールス(特定商取引法第2条第1項第2号・政令第1条第1号)にも該当しうる。また、業務提供誘引販売取引においても勧誘に先立って販売目的等を明示しなければならないと規定する特定商取引法第51条の2にも抵触する可能性がある。なお、相手方の説明によれば、モデル事務所は相手方の契約内容を承知した上

で、申立人を「無料でレッスンを受けられる」と相手方へ送り出していると考えられることから、モデル事務所も訪問販売や業務提供誘引販売取引の勧誘の一端を担っている、つまり責任も発生しうるということを指摘しておきたい。

## (2) 契約締結過程及び契約内容の問題点

本件では、申立人にとってファッションショーに出演でき、レッスンも無料で受けられるという点が本件契約への誘引性が強かったと思われる。本件相手方と契約をした消費者の多くがモデル志望者である可能性が高い本件において、ファッションショーへの出演や無料レッスンは非常に強い誘引となったものと考えられる。もっとも、ファッションショーへの出演は実質的に義務になっている（キャンセル料がかかるため）ことや、チケットを買い取ることが義務付けられているなど、本件契約には実質的には消費者に義務や不利益を課している点が多々見受けられ、これらの点が法的に問題とならないのか、検討の余地がある。

まず、ファッションショー出演・無料レッスンという消費者にとって魅力的な点のみ説明し、チケット買取りが義務付けられていることや実質的にファッションショー出演が義務付けられている点を十分に説明していない場合、契約内容を消費者に十分説明していないという説明義務違反（民法第1条第2項や消費者契約法第3条第1項より導かれる）の問題となる。また、消費者契約法第4条第2項の不利益事実の不告知にも当たる可能性がある。相手方は契約書を申立人に読んで理解するよう指示したとのことであるが、本件のように契約内容が複雑であり、よく契約内容を理解しないと消費者にとって不利益が及びかねない契約においては、単に契約書を読ませればそれで説明として足りると言えるかは疑問が残る。

また、契約書に含まれるいくつかの契約条項にも消費者にとって不利益となるものが存在している。例えば、相手方が申立人の肖像権を自由かつ無償にて利用することができる旨定める契約条項は、申立人の人格権を侵害することにもなりかねず、公序良俗違反による無効や消費者契約法第10条違反による無効となりうる。他にも前述したように解約金を定める条項も消費者契約法第9条第1号の「平均的な損害」を超える部分は無効となる。

さらに、本件では相手方がチケットを1枚3,000円で申立人に販売し、申立人はそのチケットを定価（額面価格）で転売すれば利益が得られるという言辞で相手方は勧誘しているが、利益が得られるのはチケットの定価（額面価格）が3,000円以上である場合に限られる。しかし、全てのイベントのチケットが定価（額面価格）3,000円以上である保証はあったのであろうか。仮にそうでないのであれば、転売しても利益が得られない場合もあることとなる。この点を説明せず、チケットの転売で利益が得られるという点をことさらに強調していたのであれば、やはり説明義務違反や錯誤無効、さらに消費者契約法第4条第2項の問題となる。

## (3) 中途解約手続について（消費者契約法第10条適用の可能性）

本件契約では、解約にあたり、電話や郵送ではなく対面での解約手続書面への署名捺印が条件とされている。しかし、解約を申し出たい消費者が事業者の事務所等に向いて手続を行うことは、精神的に厳しい面もある。本件契約は「モデル関連サービスの提供」を目的とする準委任契約（民法第656条）ないしそれに類似する契約とみる

ことができ、本来いつでも契約の解除ができるものである（民法第 651 条）。それにもかかわらず、消費者に解約にあたって民法第 651 条の適用による場合に比べて特別な負担を課す（本件で言えば、対面での手続を義務付けている）本件解約条項は、消費者契約法第 10 条にいう「民法、商法その他の法律の公の秩序に関しない規定の適用による場合に比し、消費者の権利を制限し、又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項」にあたり（消費者契約法第 10 条前段要件該当性）、しかも、その解約手続負担の加重について合理性があるとは言えないことから、「民法第 1 条第 2 項に規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害する」条項であると言える（消費者契約法第 10 条後段要件該当性）。

そうすると、本件では対面での解約手続を義務付ける解約条項自体が無効となることから、本件解約は申立人が解約を申し出た平成 26 年 10 月 1 日になされたものと見るべきである。

### 3 同種・類似被害の再発防止に向けて

#### (1) 事業者に対して

##### ア 事業者の契約内容説明義務

事業者は、消費者に対し、契約内容をわかりやすく説明するなどの責務がある（消費者基本法第 5 条）。

第 1 に消費者の安全及び消費者との取引における公正を確保し、第 2 に消費者に対し必要な情報を明確かつ平易に提供すべきであり、第 3 に消費者との取引に際して、消費者の知識、経験及び財産の状況等に配慮すべきである。

本件契約は、ファッションショーのチケットをそのショーに出演する参加者に販売させる契約であって、その内容から主に 20 歳代の若い消費者に締結させる契約と言える。社会経験が乏しく、モデル希望やファッションショーという言葉に引き寄せられて、契約書の債権債務関係を十分理解しないまま契約しがちな消費者が対象とされている。

そのため、契約書のタイトル自体も、契約条項の基本的内容を明確に表すようなタイトルにして消費者の理解を得るよう事業者は努めるべきである。

そして、このような未熟かつ経験の乏しい若者を対象とした契約書を作成する場合には、先に述べた消費者基本法上の義務に鑑み、若者に馴染みやすいイラストやよくある質問と答えなどを作成し、複雑な契約内容を理解できるようにする努力をすべきである。

さらに、若い経験の少ない消費者が契約条項について質問をしないから契約条項を理解したと考えるのではなく、事業者は、積極的に理解すべき点について自ら説明を行い、契約に対する理解を確認すべきである。

##### イ 事業者の消費者契約法遵守義務

事業者が契約内容に解約違約金を定める場合には、消費者契約法第 9 条第 1 号の趣旨を十分に理解した上で、無効となる部分を生じさせないように金額の検討を行わなければならない。

特に、契約上無償で提供すると定めてあるにもかかわらず、解約時に無償提供の役

務の経費相当分を計算して違約金として請求するという事は、契約条項としては直ちに理解が得られる内容ではないと言える。

## ウ 誘引時の問題

本件では、現に所属しているモデル事務所からの紹介があって、無料でモデルレッスンを受けられるからという理由で申立人が相手方のもとに赴いている。相手方もモデル事務所からの紹介で来たことは承知していた。申立人は、有償の契約を勧誘されることを全く知らずに相手方のもとに赴いており、不意打ち的要素が存在した。

事業者は、他社から契約の相手方となる消費者の紹介を受けるのであれば、事前に有償の契約の勧誘を行うことを消費者に説明するよう他社に要請すべきである。なぜなら、無料なら赴くけれども、有償の契約の勧誘をされるのであれば、消費者が赴かないという選択ができ、よって契約内容を誤解して契約することを避けられるからである。消費者が誤解しないように契約を締結するためには、事業者は十分注意を払う必要がある。

積極的に他社から紹介を受けて契約を締結しているのであれば、事業者は、消費者が予期せぬ契約を持ち掛けられることのないように、事前に他社に対して、紹介する際に有償の契約を勧誘することを説明するように徹底することが重要である。

## エ イベント内容についての説明義務

そもそも、本件契約が単純なチケット販売契約なのであれば、チケットのイベント内容については、商品の質・価格に関する重要事項であるので、事前にその内容を告知すべきである。イベントの内容によっては、1枚3,000円以上では全く売れそうにないチケットを引き受けさせるということであれば、相手方は単に申立人に不利益を押し付けるだけとなる。

そのような一方的に申立人（消費者）に不利益な業務を押し付けることにならないよう、相手方（事業者）は、事前にチケットのイベント内容については十分に開示し、チケット買取りの諾否を許すような内容とすることが、公平と言えよう。

## (2) 消費者に対して

### ア 契約書タイトルと契約内容との齟齬

本件において、契約書のタイトルは「TOP MODEL ACADEMY 参加契約書」であり、一見してモデルスクール契約のようである。

しかし、各条項を注意深く読むと、参加者が有償でチケットを購入する内容となっていて、相手方もチケット販売契約であると本件契約を説明している。

このように、タイトルと各条項の定めが必ずしも一致していない契約書であって、数多くの条文がある複雑な契約書に署名する場合は、一度持ち帰り、周囲の人に相談したり消費生活センターに助言を求めるなど、消費者も慎重な対応を心掛けたい。

### イ 無償提供内容の精査

本件では、申立人のモデルとしての経験を積みたいという要求に合致する内容が無償提供されるという誘引も強く働いている。モデルレッスンやファッションショーへの出演は無償提供であるとされているから、いわゆる「おまけ」が付帯しているチケ

ット転売を誘引とするチケット仕入購入契約となっている。

その場合、チケット買取りという負担を強いられる契約である以上に違約金条項があるのであるから、「おまけ」によって消費者が得られる利益と「おまけ」によって生じるリスクはどのようなものかを十分に考える必要がある。

そして、消費者は、ファッションショーへの出演という利益を考える際は、これまでにいかなる内容のショーが開催されてきたのかという実績を確認したり、その格付にも意を払ったり、内容自体が公序良俗に反するものではないのか、ファッションショーというよりもコンサートの合間の余興でしかなくモデルとしての実績とはなり得ないのではないか、など契約締結前に十分に検討することが必要である。

## ウ 肖像権の無償提供の危険性

消費者に不利益となる契約条項の一つとして、本件契約では、肖像権につき、自由かつ無償で事業者に権利を与える内容が含まれており、著作権については、事業者にて全て帰属する内容の条項が含まれている。ところが、本件契約では、イベントに出演しない場合に違約金の定めがあり、どのようなイベントか不明であるにもかかわらず出演を強制しその際の著作権などを無償で譲り渡すものとなっている。

契約が終了した後も自分の知らないところで自分の写真などが勝手に利用されたり流出したりするおそれのある危険性及び一方的不利益を考えると、消費者は、肖像権など人格に係る権利についての条項が定められている場合は特に注意し、必ず、その条項の意味するところを第三者を交えて確認すべきであり、できれば契約前に弁護士に相談することが望ましい。

## エ 高額な違約金の設定

違約金の定めがある場合には、得られる利益とのバランスを十分に検討し、違約金の方が得られる利益より高額と思われる場合には、事業者が消費者を契約から離脱させたくない内容であって事業者にて一方的に有利なものとなっている可能性を十分に検討すべきである。とかく、消費者が契約締結をする場合は、その利益を得られる側面ばかりに関心が行き、契約を解約する場合の定めに関しては、あまり注意を払わないことが多い。

特に本件のように、説明では無料で受けられるはずのレッスンに仮託して高額な金額の違約金が設定されている場合は、これらが契約を解約する場合の損害となると事業者にて主張されることに留意しなければならない。

また、本件の契約書のタイトルのように、トップモデルなどと聞こえの良い名称が用いられている場合には、特に、真に契約の意味するところを慎重に検討することが消費者にも求められる。

なお、本件と同種の契約において、解約にあたり契約条項に基づく合意が得られなかった場合に訴訟を起こされる場合があるが、そのようなときは慌てず弁護士などの専門家に相談してみるべきである。

## オ 紹介事業者の存在と契約の精査

本件では相手方を知った経緯が、現に所属しているモデル事務所からの紹介であったという点も申立人に深く物事を考えることをさせなかった要因となっている。



消費者は、どのような紹介筋であったとしても、現に契約書面に署名をしてしまえば、書面記載内容に拘束されることに留意し、自己の利益を守るために十分な注意を払うべきである。

### (3) 行政に対して

本件契約は、当委員会にも度々係属しているモデルやタレントに関連する契約の一類型である。

モデルやタレントに関連する契約は、その契約書面を見ると、業界の慣習や事業者によって提供される役務内容が消費者の負担に比して事業者により有利になる場合が多いようである。

多くの条項があり複雑な契約の理解ができるように、若年の消費者が消費者教育の中で学ぶ機会を十分に与えることが必要である。

必要に応じて、消費者に対しては、モデルやタレントに関連する契約の実態をわかりやすく情報提供し、一方的に不利益であったり、不当に消費者を契約により拘束したりする条項について適切な方法で注意喚起することを求めたい。

また、消費者が役務を提供して対価を受領する場合は、契約形式が委託契約であったとしても、実態が労働契約となる場合もあり、各行政機関が連携して対処すべき場合がある。

モデルやタレントに関連する契約は未成年者も締結することが多く、解約したいという消費者に対して、適時に適切なアドバイスができるように、体制を取ることを求めたい。

## 資料 1

### 申立人からの事情聴取

項目	内容
契約内容	契約日 : 平成 26 年 8 月 30 日 契約内容 : TOP MODEL ACADEMY 参加契約 (イベントチケット買取りを伴うモデル関連サービスの提供) 契約金額 : 36 万円 (既払金 12 万円)
相手方を知った経緯	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 知人からモデル事務所のスナップ撮影を紹介され、参加したところ、「是非、うちに入らないか。」と言われた。後日、撮影料として 12 万円を支払い、そのモデル事務所に所属した。</li> <li>○ 所属してすぐに、モデル事務所のプロデューサーから「無料でポーズを教えてくれるから、行ってきて。」と相手方でレッスンを受けるよう勧められた。</li> <li>○ モデルとしての経験がなかったので、ポーズを教えてもらいたいという思いがあり、それも無料で受けられるということだったので、軽い気持ちで行こうと思い、プロデューサーに相手方との日程調整をしてもらった。モデル事務所に入るときにお金を払っているので、それで無料で教えてもらえるのだと思った。</li> </ul>
面接時の状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 平成 26 年 8 月 9 日に、相手方の事務所に出向くと、担当者から「どういうふうに今日は言われてきたの。」と聞かれ、「無料でポーズを教えてもらえる。」と答えたところ、「そうなんだ。今日はね、面接なの。」と言われた。面接だとは思わなかったので、何の準備もしていなくて少し焦ったが、モデル事務所の紹介だったこともあり、無料ということが頭にあったので、面接も気軽な気持ちで受けてみようと思った。</li> <li>○ 面接とはいっても説明会のような感じで、自己アピールなどは特になく、相手方の担当者からモデルになるためのやる気を聞かれ、「TOP MODEL ACADEMY」の仕組みが説明された。ここは 1 年間で一人前のモデルにすることを目的としており、契約期間は 1 年間で、週 1 回レッスンが無料で受けられ、月 1 回ファッションショーに出演できるという説明だった。</li> <li>○ ただし条件があり、自分が出演するファッションショーのチケットを 1 年分、1 枚 3,000 円を毎回 10 枚の 12 回分を買取る契約 (計 36 万円) が必要で、「チケットは知り合いに売って、お客さんとして来てもらってくれ。」と言われた。買い取ったチケットは全部を売れば元は取れ、定価 (額面価格) がいくらでも 1 枚 3,000 円でチケットを買い取り、定価 (額面価格) で売っていいということで、差額は自分の利益になると説明された。これまで 5 人の参加者が 10 枚さばいたのでチケットをもう 10 枚あげたという話もあり、売れば売れば自分の利益になると言われた。レッスンが無料なので、もしさばけなかった分はレッスン料として考えてくれと言われ、他の事務所はレッスンにお金を取っているのだからということだった。</li> <li>○ 売れたらお金が入ると期待ができたが、このときはお金が欲しいというわけではなく、レッスンを受けられるか、チケットを毎回 10 枚さばけるかという気持ちだった。</li> <li>○ チケットを買い取っても売れば利益になるだろうし、マイナスにはならないのかなという感じだった。ただ、どれくらい売りにくいか、そこまでは考えていなかったの、後で不安になった。</li> <li>○ レッソンは土曜日と日曜日にあり、どちらかの曜日に受けるよう話があった。先生の経歴の説明はあったが、メニューや時間割の説明はなかった。</li> </ul>

項目	内容
合格の通知	<p>○ しばらくして、相手方から「面接に合格した」とメールがあり、今後の活動やレッスンのことなどで話がしたいので来社してほしいとのことだった。是非お願いしますということと、面接とは知らずに伺ったのになぜ自分が合格したのか理由を教えてくださいと返信した。合格の理由は当日担当者に聞いてほしいとのことだった。</p>
契約締結時の状況	<p>○ 合格の理由を知りたかったことと面接のときよりもっと詳しい説明があるのではないかと思い、相手方の事務所へ再度出向いた。話を聞いてから本当に参加するか決めてもいいと思った。</p> <p>○ 面接のときと同じ担当者が対応したが、担当者は忙しそうで、週1回のレッスンがあります、ファッションショーにも出られます、チケットを10枚買い取ってもらって、と軽く前回と同じ説明をした。契約の意思を聞かれ、すぐさま「TOP MODEL ACADEMY 参加契約書」、「サポート提供価格一覧表」、「支払誓約書」を渡されたが、「これを読んでチェックして書いておいて、書き終わったら合図して。」と担当者は慌ただしく席を外してしまうなど、とても質問ができるような状況ではなかった。書類の説明や契約書の条文の読み合わせなどは一切なく、ここまで来てやっぱりやめるとも言い出せず、契約書等をざっと読んでサインした。担当者とは直接話せたのは10分程度だった。</p> <p>○ ファッションショーへ出られると聞いていただけで、出なければならないという意味では捉えていなかった。週1回のレッスンは受けたいと思っていたが、仕事の関係もあり、ファッションショーには特に毎月出たいとは思っていなかった。</p> <p>○ 合格の理由を聞いたところ、「もし合格したらモデルになるために頑張れますか。」という質問に、すぐに「はい」と答えたので、ということだった。</p> <p>○ レッソンは10月の最初の土曜日からになったが、ファッションショーについての話は何もなかった。</p> <p>○ 月3万円かかるので1年間で36万円になるが、「あなたの本気度を試すため」と言われ、最初に4か月分の12万円を頭金として支払うことになった。最初に払った分、後の4か月分は支払なしでレッスンなどを受けられるということだった。</p> <p>○ 36万円はチケット代金との説明だったが、チケットは1枚も受け取っていない。</p>
解約申出時の状況	<p>○ その後、家庭の事情等が変わりファッションショーに毎回出られないことから、レッスンは始まる前の平成26年10月1日にやめたいと相手方の担当者へ電話で伝えた。担当者からは「レッスンは無料だし、ファッションショーの準備もしている。」と言われたが、ファッションショーは仕事もあるので毎回出られないと話すと、「出られなくてもいいからチケットを売ってほしい。」と言われた。それでは契約をする意味がないので断ったが、「ファッションショーへの初参加は12月31日を予定していた。」と初めて聞かされた。</p> <p>○ 契約書を見返して、途中でやめる場合は違約金がかかると書いてあったので、レッスンを一回も受けていないのに違約金がかかるのか疑問に思い、メールで問合せしたが、返信はなかった。</p> <p>○ 「サポート提供価格一覧表」は、参加するだけで大体これくらいのお金がかかるので参考にと渡されたが、違約金との関係はわからなかった。「資料一式」とあるが資料はもらっていないし、レッスンやミーティングも受けていない。</p>
希望する解決内容	<p>○ 一度もレッスンを受けておらず、ファッションショーにも出ていないうえ、ショーへの参加予定も具体的に知らせてもらっていないのに、高額な解除手数料(違約金)を請求されることに納得ができない。支払った12万円について、冷静に考えてみるとチケットも受け取っていないのに本気度を試すという理由で支払うのはおかしいと思うので、返金してほしい。</p>

## 資料2

### 相手方からの事情聴取

#### 1 事業全般について

項目	内容
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 主な事業は、芸能スクールの運営及び芸能分野に関する総合サービスの提供である。</li> <li>○ 芸能養成所であり、歌手やモデルになりたい人をオーディションし、ある程度の条件をクリアしている人を参加者として受け入れる。</li> <li>○ 音楽部門、モデル部門のそれぞれのアカデミー事業がある。</li> <li>○ 1年間の期間限定でサポートする契約であり、所属契約ではないので、所属モデルやタレントなどはない。</li> </ul>
「TOP MODEL ACADEMY」について	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ モデル部門の「TOP MODEL ACADEMY」は、現在新規募集を停止している。募集方法は、インターネット、雑誌、協力関係を結んでいる芸能事務所数十社からの紹介がある。</li> <li>○ オーディションの合格者は2～3割である。モデルは容姿もあるが、何よりも1年間続けられるか、頑張っていけるかの意思を判断基準にしている。</li> <li>○ モデルはただスタイルがいいだけでは成り立たないので、当社で全て経費負担し、週1回の1時間から90分のレッスン、毎月のファッションショーへのブッキングやキャスティング、月1回の2時間程度のモデルミーティング、随時の現場担当スタッフとのコンサルティングをサービスとして提供している。</li> <li>○ 1年間の期間のうち、8割の参加者が終了し、2割が何らかの事情で途中で解約を申し出ている。</li> </ul>
「TOP MODEL ACADEMY 参加契約」について	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 「TOP MODEL ACADEMY 参加契約」とは、買い取ったチケットの売上ができる「チケットの売買契約」である。ファッションショーのチケットは、参加者に1枚3,000円で提供し、定価（額面価格）で売った場合の差額は全て参加者の利益としている。</li> <li>○ 参加者が出演するイベントの動員数に応じたモデル関連サービスを提供している。チケット10枚を発券することで10人の動員を最低数としており、それ以上動員した場合は人数に応じて写真撮影やブログのカスタマイズなどをモデル関連サービスとして、当社が全て経費負担し、提供している。</li> <li>○ 「TOP MODEL ACADEMY 参加契約書」には一条一条チェックボックスがあり、必ず一文ずつ読んでもらう。重要事項にはアンダーラインが引いてあり、読み合わせをし、契約の内容を理解できた人のみと契約している。条件や内容がわからない人はサインができないので、簡単な質問をしたり、理解できていますかと確認した上で署名捺印をしてもらう。</li> </ul>
「サポート提供価格一覧表」について	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ チケット代金以外にお金はかからないが、何も経費がかかっていないと誤解される可能性があるため、「サポート提供価格一覧表」を参加者に渡して確認させている。</li> <li>○ 「資料一式」のプロデュース企画書制作費は、何が売りになって、何を伸ばしていきたいのか、講師と共有している資料の費用である。参加直後にかかる経費として一式という形をとっており、レッスンを受けていなくても制作している社内資料で、参加者が受け取れるものではない。</li> <li>○ モデルミーティングの人件費は、講師を雇う費用である。</li> </ul>

項目	内容
支払について	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 契約書では支払は36万円一括であるが、まず4か月分12万円を初回に支払い、残りを分割にすることもできる。それで12回分のファッションショーのチケットの購入という形で手続をする。</li> </ul>
チケットについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ チケットは受領書と引き換えに現物10枚を渡している。金券なので、換金は各参加者の責任のもとに行い、手段や手法は問わない。友人に売ったりインターネットで販売している人もいる。</li> <li>○ 毎回10枚以上売って利益を得ている人の数を全ては把握していない。10枚以上売った人には追加でチケットを渡している。その分も売ればさらに利益になる。</li> </ul>
モデルレッスンについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ モデルレッスンは平均15名が参加するグループレッスンで、月に最低4回開催している。</li> <li>○ ファッションショーに出演するにはレッスンが必要であるが、レッスン講師と情報を共有し、ファッションショーに出演できる状態になるまでたたき込んでもらいたいとリクエストしている。時間は人によりまちまちで、短いと2回、大体3時間位、長いと1か月、7～8時間位で出演する人もいる。レッスンを全く受けなくて出演することはない。</li> </ul>
ファッションショーについて	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 当社は1年間限定のアカデミーでプロダクションではないので、コンサルティングはするが、責任を持って売り出すまでのサポートはしない。しかし、ファッションショーに出演することで参加者の芸歴になる。</li> <li>○ ファッションショーは当社の主催や共催ではない。当社側のモデルを出演させるための事前交渉から営業手配まで全て、関係会社を通じたり、直接営業したりして出演枠を確保している。</li> <li>○ 出演モデルが多数のファッションショーの場合は、チラシ等に名前や顔が載るかは主催者側の意向なので当社ではコントロールできない。ただし、出演枠は仕入れているので出演できる状態にはなっている。</li> <li>○ 最近は音楽ライブやお笑いライブとファッションショーの時間が一緒になっているイベントがあり、今は9割がそのようなイベントである。総合的なイベントのことをファッションショーと言っている。</li> <li>○ ファッションショーは毎月参加しなければならないものではないが、チケット代金という形で当社が預かっているので、毎月参加した方が参加者から見たら自分のお金が返ってくるチャンスが増える。ただ、強制力という部分では、参加者が出演すると言ったファッションショーにはスタイリスト等の手配をしているので、キャンセルはしないよう伝えている。直前のキャンセルは既に手配が終わっているため違約金を申し立てる。1か月以上前であれば、手配を全て止めることができるので、来月は出演しないという選択はできる。</li> </ul>
解約について	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 途中で解約した場合は、かかった経費を正当な権利として請求する。解除手数料（違約金）を事前買取りチケット代金総額の残金、又は「サポート提供価格一覧表」に基づいた経費一式のいずれかとしているのは、やめる時期により当社の経費負担が異なり、契約者保護の観点から安い方を請求するので明確にはしていない。契約者の資力の状況もあり、当社としてどれだけ譲歩できるのか、別途話し合いの上で請求する。</li> <li>○ 解約にあたっては、書類等の返却や書面手続のため、来社するよう伝えている。目の前で書類を確認し、当社の主張やイベント主催者側の主張、契約者の主張を全て聞いて妥協点を見出す。言った言わないがあるので、必ず書面で手続をしている。来なければ話し合いを放棄されたことになる。</li> </ul>

## 2 申立人との関係について

項目	内容
モデル事務所との関係	<p>○ 申立人を紹介したモデル事務所は、当社と協力関係を結んでいる芸能事務所の一つである。どのような形で募集していたかある程度はわかるが、モデル事務所の責任のもとにモデル（参加者）募集をしているので、紹介方法について一切関与していない。当社の契約書等はモデル事務所に見せている。これまでの紹介人数やそのうちの契約人数は把握していない。</p>
面接時の状況	<p>○ 紹介の時点で書類選考は終わっているの、その上で面接を行っている。時間は大体 90 分位だが、申立人が来社した日に 90 分かかったかはわからない。しかし、スタッフにもただ紙を見せて終わりとか雑談で終わるといことは一切させていない。</p>
合格の理由	<p>○ 申立人の合格の理由は、「TOP MODEL ACADEMY」の仕組みを理解しているか、1 年間続けられるか、頑張れるか、の 3 要件を満たしていたからだと思う。逆に満たしていなければご遠慮いただいております、6～7 割位の人にはお帰りいただいている。</p>
契約締結時の状況	<p>○ 担当者が退社しているの、恐らくではあるが、契約手続に少なくとも 1 時間以上はかけていると思う。</p> <p>○ 契約書を提示し、読み飛ばしが無いよう一条一条にチェックボックスがあるので、本人のペースで読んで理解できたらチェックしてください、理解できなければそのまま止めてくださいとし、全てチェックして理解ができてわからないところはクリアした上で、サインをいただいている。理解ができなかったらサインしないでくれと伝えている。サインしたことで理解したと考えている。アンダーラインを引いてある重要事項については読み合わせをしているはずである。</p> <p>○ 定価（額面価格）に関係なく 1 枚 3,000 円でチケットを提供するので、販売したら販売した分、本人負担はどんどん減っていき、利益は出るという話をしていると思う。</p> <p>○ ファッションショーの日程と時間、会場、どのようなカラーかは、イベントの大体 2～3 か月前には確定するので申立人には説明していると思う。</p> <p>○ ファッションショーのチケットは、主催者により発券のタイミングがまちまちであるが、最低でも開催 1 か月前には参加者へ渡している。準備期間は大体 2 か月で、契約から 2 か月後のファッションショーをベースにしている。申立人もそれ位にはチケットを受け取れる状態になるはずである。</p>
解約申出後の状況	<p>○ 申立人とは書類を交わしていないので正式に解約はされていないが、今回のような形で紛争となっており、第三者が入っているの、途中で解約したとみなす。申立人の解約の申出から解約手続をとるよう通知するまでに期間があるのは、来社を促したが来なかったからだと思う。</p> <p>○ 解除手数料（違約金）は、チケット代金総額の残金 24 万円か、契約期間から計算した 259,740 円のいずれかである。（消費生活センターの交渉後 21 万円に減額）</p>
希望する解決内容	<p>○ イベント収益型のビジネスモデルとして適切に対応していると考えており、わかりにくい業界だからこそ書面を作っている。書面を盾に取るのは姑息なやり方だとは思いますが、他の消費生活センターの仲介が入った事案もことごとく不調になっており、それはこのビジネスモデルの理解度の浸透なのかお互いの誤解ではないかと思う。</p> <p>○ きちんとした形での話し合いをしたい。その上で、赤字になったとしても譲歩できるところはしたい。全く聞いていないとか、契約そのものや当社の実態がないとか、そればかりを全て受け入れた譲歩は難しい。</p>

### 資料 3

#### 「イベントチケット買取りを伴うモデル関連サービス契約に係る紛争」処理経過

日 付	部会開催等	内 容
平成 27 年 3 月 25 日	【付託】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紛争案件の処理を知事から委員会会長に付託</li> <li>・あっせん・調停第二部会の設置</li> </ul>
4 月 16 日	第 1 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紛争内容の確認</li> <li>・申立人からの事情聴取</li> </ul>
5 月 18 日	第 2 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手方からの事情聴取</li> </ul>
6 月 3 日	第 3 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・問題点の整理</li> <li>・あっせん案の考え方の検討</li> </ul>
6 月 17 日	第 4 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相手方にあっせん案の考え方等を示し、意見交換</li> <li>・あっせん案、合意書案の確定</li> </ul>
6 月 18 日	(あっせん案)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あっせん案を紛争当事者双方に提示 (申立人は受諾、相手方は拒否)</li> </ul>
7 月 9 日	(あっせん案の 補足説明)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あっせん案の考え方の補足説明を相手方に提示 (相手方は拒否)</li> </ul>
7 月 13 日	第 5 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・あっせん案提示後の対応の検討</li> <li>・報告書の検討</li> </ul>
8 月 12 日	第 6 回部会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調停案の検討</li> <li>・報告書の検討</li> </ul>
8 月 18 日	(調停案)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調停案の考え方を相手方に示し受諾を勧告 (相手方は拒否)</li> </ul>
10 月 22 日	(調停案の説明)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・調停案の考え方の説明を相手方に再度提示</li> </ul>
11 月 4 日	(通知)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当事者双方に処理手続の打ち切りについて通知</li> </ul>
11 月 25 日	【報告】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・知事への報告</li> </ul>

## 資料 4

平成 27 年 3 月 25 日発表報道資料 抜粋

～ 東京都消費者被害救済委員会に付託 ～

「イベントチケット買取りを伴うモデル関連サービス契約に係る紛争」

### 付託案件の概要

申立人 : 20 歳代女性  
契約金額 : 36 万円（既払金 12 万円）  
紛争概要 : 申立人の主張による紛争の内容は、以下のとおりである。

申立人は、知人に紹介されたモデル事務所と所属契約を締結したが、プロデューサーから「無料でポージングを教えてくれるから、行ってきて。」と相手方事業者を紹介された。

平成 26 年 8 月、相手方の事務所へ出向いたところ、「今日は面接」と突然言われた。面接があるとは聞いていなかったのが驚いたが、そのまま面接を受けた。

面接では、1 年間で一人前のモデルになるために、無料でレッスンが受けられることや毎月ファッションショーに出演できることなどの説明があった。ただし、事前に出演するファッションショーのチケット 1 年分（1 枚 3,000 円を毎回 10 枚×12 回）を買取る契約が必要であり、買い取ったチケットを全部売れば元は取れ、ファッションショーの規模によっては定価との差額が自分の収入になるとのことであった。

後日、面接に合格したとの通知があり、合格の理由を聞くため、相手方の事務所へ出向いたところ、チケット買取りについて契約の意思を確認され、すぐさま契約書を渡された。

その際、契約書の内容について説明はなく、慌ただしい雰囲気の中、「書き終わったら合図して。」と担当者は席を外してしまうなど、疑問があっても、とても聞けるような状況ではなかった。申立人は、ここまで来てやっぱりやめるとも言えず、契約書にサインをしてしまった。

支払総額の 36 万円は分割払としたが、担当者から「あなたの本気度を試すため」と言われ、12 万円（4 か月分）を頭金として支払った。

しかし、家庭の事情等によりファッションショーには毎回出られないことから、申立人は解約の意思をレッスンが始まる前に伝えたが、相手方は、契約条項にある途中解約の場合の解除手数料（違約金）として、事前買取りイベントチケット代金総額の残金等の支払を求めてきたため、紛争となった。



## 資料5

## 東京都消費者被害救済委員会委員名簿

平成27年11月25日現在

氏名	現職	備考
学識経験者委員		(16名)
安藤朝規	弁護士	
上柳敏郎	弁護士	
大澤彩	法政大学法学部准教授	本件あつせん・調停部会委員
沖野眞巳	東京大学大学院法学政治学研究科教授	会長代理
織田博子	駿河台大学大学院法務研究科教授	
角紀代恵	立教大学法学部教授	
鎌野邦樹	早稲田大学大学院法務研究科教授	
川地宏行	明治大学法学部教授	
佐々木幸孝	弁護士	
執行秀幸	中央大学大学院法務研究科教授	
千葉肇	弁護士	
中野和子	弁護士	本件あつせん・調停部会長
平野裕之	慶應義塾大学大学院法務研究科教授	
村千鶴子	弁護士・東京経済大学現代法学部教授	会長
山口廣	弁護士	
米川長平	弁護士	
消費者委員		(4名)
奥田明子	東京都地域消費者団体連絡会 代表委員	
佐野真理子	主婦連合会 参与	
橋本恵美子	東京都生活協同組合連合会	
宮原恵子	特定非営利活動法人 東京都地域婦人団体連盟 理事	
事業者委員		(4名)
栗山昇	東京都商工会連合会 副会長	
篠崎公貴	一般社団法人 東京工業団体連合会 事務局長	
橋本昌道	東京商工会議所 常任参与	
穂岐山晴彦	東京都中小企業団体中央会 常勤参事	