

芸能マネジメント契約に伴うタレント
養成所との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26年6月

東京都生活文化局

はしがき

東京都は、6つの消費者の権利のひとつとして、「消費生活において、事業者によって不当に受けた被害から、公正かつ速やかに救済される権利」を東京都消費生活条例に掲げています。

この権利の実現をめざして、東京都は、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として東京都消費者被害救済委員会（以下「委員会」という。）を設置しています。

消費者から、東京都消費生活総合センター等の相談機関に、事業者の事業活動によって消費生活上の被害を受けた旨の申出があり、その内容から必要と判断されたときは、知事は、消費生活相談として処理するのとは別に、委員会に解決のための処理を付託します。

委員会は、付託を受けた案件について、あっせんや調停等により紛争の具体的な解決を図り、個別の消費者の被害を救済するとともに、解決にあたっての考え方や判断を示します。

この紛争を解決するにあたっての委員会の考え方や判断、処理内容等は、東京都消費生活条例に基づき、広く都民の方々や関係者にお知らせし、同種あるいは類似の紛争の解決や未然防止にご活用いただいております。

本書は、平成25年11月28日に知事が委員会へ紛争処理を付託した「芸能マネジメント契約に伴うタレント養成所との契約に係る紛争」について、平成26年6月24日に委員会から、審議の経過と結果について知事へ報告されたものを、関係機関の参考に供するために発行したものです。

消費者被害の救済と被害の未然防止のために、広くご活用いただければ幸いです。

平成26年6月

東京都生活文化局

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	3
第 5	報告にあたってのコメント	
1	あっせん案の考え方について	4
2	同種・類似被害の再発防止に向けて	10
■	資料	
1	申立人（消費者）からの事情聴取	13
2	相手方（事業者）からの事情聴取	15
3	合意書	19
4	「芸能マネジメント契約に伴うタレント養成所との契約に係る紛争」処理経過	20
5	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	21

第1 紛争案件の当事者

申立人（消費者）	1名	17歳女性（契約時）
相手方（事業者）	2社	株式会社甲社：芸能プロダクション等の経営 株式会社乙社：タレント養成所等の経営

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。

平成24年10月、別のモデル事務所にスカウトされたのを機にタレントを目指して、単身で上京、自分のアルバイト収入で生計を立てていた。

同月頃、インターネットで甲社の経営する芸能事務所（以下「芸能事務所」又は「事務所」という。）のオーディションを知り、携帯電話のサイトから応募した。一次、二次審査を通過し、三次審査の面接に保護者同伴で来訪するようにメールで連絡があった。

同年11月、上京した母と祖母と三人で芸能事務所を訪れた。面接のつもりで臨んだが、いきなり「光るものがあり、見込みがあると審査員が評価した。」「タレント養成所ではないので、いろいろな現場に連れて行って教える。現場主義だ。」「専属でマネージャーを付ける。」と芸能事務所の説明が始まり、また、「売れている人もレッスンは欠かせない、レッスンは受けてもらう。」と提携の乙社が経営するタレント養成所（以下「タレント養成所」又は「養成所」という。）への入学を勧められた。

さらに、「養成所の入学金は40万円ほどだが、入学金は親に借りて、半年で入学金を返せるくらい仕事を紹介していくので、がんばりましょう。」と言われた。ギャラの配分の話もされたので、本当に仕事を紹介してもらえと思った。

芸能事務所とマネジメント契約をした後、紹介されたタレント養成所に見学に行った。芸能事務所から連絡がいていたようで、すぐに別室に案内されレッスン内容等の説明を受けた。また、「仕事が忙しくなったら、仕事に専念してもいい。通常は上級クラスにあがるのに3か月かかるが、経験があるので1か月であがれる。」等とも言われたので、入学の申込みをした。

入学後、レッスンを受講するには、ネットからの予約が必要なことを知った。アルバイトのシフトが決まる受講の1週間前に予約しようとしても、満席でなかなか予約ができなかったのでタレント養成所に相談したが、特別扱いはできないと相手にしてもらえなかった。

芸能事務所から仕事の紹介もまったくなされないので面接時の担当者に連絡したが、芸能事務所の仕事紹介の担当窓口連絡するように言われるだけだった。

その後、仕事の紹介メールを受け取るには、別途アドレス登録が必要なことがわかり、登録後はメールが配信されてくるようになったが、身長制限等の応募条件を充たせず応募できないものが多く、また、応募しても返信がなく、仕事はほとんど紹介されなかった。

最初に説明されたことと話が違くと、契約の取消しと返金を求めたが、相手方はこれに応じず、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) 芸能事務所には、三次審査のために来訪したが、審査もなく合格になり、レッスンが必要と提携のタレント養成所を案内された。
- (2) 強制ではないが、提携のタレント養成所に皆入っている、タレント養成所で頑張っている子に優先的に仕事を紹介すると言われた。
- (3) 「専属のマネージャーを付け、現場に連れて行き、事務所で積極的に仕事を紹介する。」「レッスン費を払っても暮らしていけるくらいにはなる。ゆくゆくはアルバイトもやめ、事務所の仕事に専念してもらいたい。」「入学金や月謝は親に借りて後で返すように。」と言われ、「半年で(入学金の)40万円を返せるくらいに、こちらも積極的に紹介していくので、頑張りましょう。」と担当者と約束したので、それくらい稼げると思った。
- (4) 芸能事務所でタレント養成所の地図を渡され、見学に行くように言われた。
- (5) タレント養成所に行き契約をしたが、自分でレッスンの予約をすることや、すぐに満席になり予約が取りづらいことは、説明がなかった。
- (6) まったく仕事の紹介がないので芸能事務所契約時の担当者に連絡すると、仕事紹介の担当窓口をそこで初めて教えられた。アドレスを登録すると仕事紹介のメールが配信されることを知り登録したが、メール配信数は多くなかった。応募条件が合わず応募できなかつたり、また、応募しても採用はされなかった。実際に仕事は、偶然欠員が出たという1件しか紹介されなかった。
- (7) 最初からこれほど収入が得られないことがわかっていたら、契約はしなかった。最初の説明と話が違うので、全額返して欲しい。
(詳細は資料1のとおり)

2 相手方の主張

【甲社：芸能事務所】

- (1) 乙社(タレント養成所)とは別々の会社であり、資本関係はないが、業務提携をしている。
- (2) マネージャーを付けたり、現場に連れて行くことはあるが、最初の時点ではない。
- (3) レッスンが必要な人に乙社を案内している。ほとんどの人が素人でレッスンが必要なので案内する。申立人も何も色が付いていない、真っ白な状態(素人)だったので採用した。
- (4) 養成所に通わなくても事務所との契約はできるが、契約しても素人で何もできない状態なので、仕事は簡単にやらせない、すぐに仕事はない。
- (5) 仕事の紹介頻度や採用についてはクライアントが決めることである。
- (6) 仕事紹介の仕組み(アドレス登録が必要なことも含め)やその担当窓口も最初に伝えている。
- (7) 半年で40万円稼げるかどうかは本人次第である。稼いでいる事例もあり、申立人のやる気を見て、担当者がそう思ったのではない。

- (8) 芸能界の厳しさ、リスクについては相談があれば話はするが、えこひいきになるので、事務所から話さない。
- (9) 勧誘時に言われたと申立人が主張しているようなことは何も言っておらず、何も対応することはできない。

【乙社：タレント養成所】

- (1) 契約書はないが、芸能人を輩出するという同じ目的を持って甲社（芸能事務所）と業務提携をしている。
- (2) 養成所独自のオーディションはなく、グループ合同オーディションが養成所入学のためのオーディションになる。
- (3) オーディション合格者がグループ内の芸能事務所の推薦を受けて来校するので、養成所について説明し、入学するかしないかの選択をしてもらっている。
- (4) 養成所に芸能関連の求人が来ることもあるが、提携芸能事務所の所属者は芸能事務所を通すようにしている。
- (5) 申立人には、自分でレッスンの予約をすることや、早目に予約することも最初に説明している。予約履歴を見ると、1か月に受講可能な規定回数分のレッスンの予約は取れている。予約を入れていても、申立人はキャンセルや無断欠席を何度かしている。予約が取れなかったとはいえない。
- (6) 申立人が来校した際、「本人の気持ちが舞い上がっているから心配だ。」と申立人の家族が言っていたので、「レッスンを受けるだけではダメだ。」としっかり説明し、本人もがんばると確認した上で契約をしたと、対応した担当者から聞いている。
- (7) 経済的な理由での退学申出であったので、月謝の後納や分割等の対応は可能であったが、本人の意向で退学となった。今回の申立ては他に事情があると思われ、それがわかれば対応は可能である。ただ、書面の未確認や勘違いを理由とする申出では受けることはできない。

（詳細は資料2のとおり）

第4 委員会の処理と結果

本件は、平成25年11月28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25年12月11日から平成26年4月3日までの5回に渡って開催された。（処理経過は資料4のとおり）

部会は平成26年3月10日付けで紛争当事者にあっせん案を送付し、同年3月24日を回答期日とした。申立人からは、受諾する旨の回答が期日内にあったが、相手方2社からの回答はなかった。

事務局から何度か回答を求め、回答期日を繰り延べた結果、タレント養成所からは受諾する旨の回答があった。芸能事務所については、最終回答期日の翌日になって電話連絡があり、受諾の意思を伝えてきた。その後正式に受諾する旨の回答書の送付があり、紛争はあっせん成立により解決した。

（合意書の内容は資料3のとおり）

第5 報告にあたってのコメント

1 あっせん案の考え方について

(1) 本件契約における問題点

本件契約の問題点については、「業務提供誘引販売取引の該当性」及び「その他の法的問題点、適用法令等」の大きく2つの観点から検討する。

一 業務提供誘引販売取引の該当性

ア 業務提供誘引販売取引に該当しクーリング・オフが可能であることについて

タレント養成所は、有償でタレント養成のためのレッスンという役務の提供を事業とするところ、そのレッスンの成果を利用する出演業務を同社と密接な関連を有する芸能事務所からあっせんを受けて出演報酬の7割を收受し得ることをもって申立人を誘引し、入学時諸費用や受講料等の負担を伴うタレント養成所のレッスン受講契約を締結させた。タレント養成所が申立人としたこの取引は、特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」という。）第51条の業務提供誘引販売取引に該当すると考えられる。

しかし、タレント養成所は、同法第55条所定の書面（クーリング・オフに関する事項などを含むもの）を交付していない。

したがって、申立人は、タレント養成所に対し、同法第58条第1項所定の無条件解除（同書面受領から20日間以内）を行うことができ、同解除により、既払いの入学時諸費用や受講料等全額の返還を求めることができる。

以下、詳述する。

イ 前記契約が業務提供誘引販売取引に該当することについて

申立人は、タレント養成所のレッスンを受講すれば出演報酬を得られる旨告げられて、タレント養成所とレッスン受講契約を締結した。本件では、この出演業務を申立人にあっせんするとされるのは、タレント養成所自体ではなく、芸能事務所であった。しかし、以下に述べるように、芸能事務所とタレント養成所は事実上一体の関係にあったと考えられ、特定商取引法第51条の要件（特定利益該当性）を充たすと解すべきである。

すなわち、芸能事務所とタレント養成所は、一体となってタレント育成をするシステムを形成している。

両社は、グループとして合同でオーディションを行い、例えば、芸能事務所は芸能事務所のオーディションに合格した者をタレント養成所に紹介し、タレント養成所はその芸能事務所オーディション合格者とレッスン受講契約を結び、当該合格者の受講やレッスンでの状況等を芸能事務所に報告するなどしている。

両社とも、本部会の聴き取りにおいて、「芸能事務所とタレント養成所との間には資本関係はないが、業務提携をしている。」旨認めている。

また、タレント養成所は、「グループ会社として合同でオーディションを行っている。タレント養成所の入学オーディションとは、タレント養成所独自のオーディションではなく、グループオーディションを指し、生徒の多くがこの

グループオーディションを経て入学してくる。」旨、両社の一体性を具体的に述べている。

さらに、タレント養成所は、「タレント養成所でも芸能に関わる求人があり、仕事を生徒にあっせんをしている。芸能事務所所属の生徒は芸能事務所を通じて仕事を紹介する形となっている。」旨述べた。つまり、養成所に求人があった場合でも、芸能事務所所属の生徒に対しては、芸能事務所から出演契約のあっせんをすることがシステムとなっているのである。

また、タレント養成所が部会において提出した資料（レッスン受講生に交付する受講ガイド）には、芸能事務所の仕事によりレッスンを休む場合は公休扱いになり、レッスンの振り替えが可能であり、また欠席や遅刻連絡が定時まで無い場合は「無断欠席、無断遅刻」として芸能事務所に連絡をする旨の記載がある。また、別の提出資料には、「年間受講数が少ないと、芸能事務所のマネジメントに影響する。」旨の記載があり、両社がシステムとして一体であることを示している。

ウ 法定書面が交付されていないことについて

業務提供誘引販売業を行うものは、業務提供誘引販売取引契約を締結した場合に、法定書面を交付しなければならない（特定商取引法第55条第2項）。

そして、この法定書面には、役務の提供の場合、①役務の種類及び内容に関する事項、②提供される役務を利用する業務の提供又はあっせんについての条件に関する事項、③当該業務提供誘引販売取引に伴う特定負担に関する事項（本件では、レッスン受講料等）、④クーリング・オフに関する事項などの記載が必要である。

しかし、タレント養成所は、申立人に対し、この法定書面を交付していない。また、レッスン内容等についての書面（レッスンガイド等）を作成しているが、クーリング・オフについて記載はない。

エ クーリング・オフができることについて

特定商取引法第58条第1項は、業務提供誘引販売取引の相手方（消費者）は、同法第55条第2項の法定書面を受領した日から20日間以内は、無条件解除を行うことができると規定している。

本件において、申立人は、同法第55条第2項の法定書面をいまだにタレント養成所から受領していないので、タレント養成所との契約を無条件解除できる。

申立人は、タレント養成所及び芸能事務所に対し、既に解除の意思表示を行っている。

したがって、申立人は、タレント養成所に対し、既払いの入学時諸費用や受講料等全額の返還を求めることができる。

二 その他の法的問題点、適用法令等

ア 入学時諸費用の返還（不当条項規制）——消費者契約法第10条

契約の合意内容については私人間で自由に取り決められる。そして、合意された以上、「契約は守られなければならない。」という原則がある。しかし、

これは対等な事業者間には妥当しても、事業者・消費者間の契約（いわゆる消費者契約）には妥当しない。事業者が一方的に契約条項を作成し、これを消費者に「押し付け」、消費者はその内容を確認することなく契約をしてしまうこともあるからである。そのため、上記の「契約は守られなければならない。」という原則の例外として、消費者に不利な条項については、国が後見的な立場から規制のために介入することが必要になり、消費者契約法が関係する規定を置いている。

入学時諸費用においては、その内訳に含まれる事務手続費用の約 1 万円については適切な費用であり、対価関係も明確である。ところが、入学金そのものについては何の対価かは明確ではなく、約 35 万円と非常に高額なものになっている。

大学受験については、最判平成 18 年 11 月 27 日（民集 60 巻 9 号 3437 頁）は、「入学金は、その額が不相当に高額であるなど他の性質を有するものと認められる特段の事情のない限り、学生が当該大学に入学し得る地位を取得するための対価としての性質を有するものであり、当該大学が合格した者を学生として受け入れるための事務手続等に要する費用にも充てられることが予定されている。」として有効と認めている。しかし、「入学し得る地位を取得するための対価」ということに合理性があるのかは疑問であり、不当に高額な場合には消費者契約法第 10 条により相当額を超える部分は無効と考えるべきである（後述の更新料の判例参照）。学説には、入学金を事務処理費用分に限るべきでそれを超える金額は入学辞退者に返還すべきであるという主張もある（岡林伸幸「学納金不返還特約と公序良俗」植木哲編『法律行為論の諸相と展開』157 頁以下）。

大学受験であれば「入学し得る地位を取得するための対価」ということが理解し得なくはないが、随時入退学可能なタレント養成所において、入学事務手数料の他に入学金が合理性を持つのかは疑問であり、それに加えて入学時諸費用の約 40 万円という金額は非常に高額である。確かに授業料や施設利用費分を先払いすることにより、その分これらの費用の金額が安く設定できているという説明も可能であろう。しかし、それでは、退学も随時できる側面から、すぐに辞めた者にとっては不合理である。また、タレントになれるかどうかは極めて不確実であることから、制度設計として途中で速やかに断念することを容易にすべきであり、相当額を先払いさせられているとなるとそれを困難にするおそれがある。このような入学金の運用は適切とはいえない。

民法上、双務契約における金銭給付には、何らかの「対価」として位置づけがされるべきであり、何の対価か分からない債務（入学金支払義務）は、その金額から、消費者に信義則に反して不当な不利益を与えることになるため、消費者契約法第 10 条により無効になる可能性がある。賃貸借契約における更新料について、最判平成 23 年 7 月 15 日（民集 65 巻 5 号 2269 頁）は「更新料は、一般に、賃料の補充ないし前払、賃貸借契約を継続するための対価等の趣旨を含む複合的な性質を有する。」として、不当に高額でない限り消費者契約法第 10 条に違反して無効になるものではないという解決をしているが、逆に言うと不当に高額ならば無効になる可能性を認めたことになる。

以上からすると、合理性の認められない本件入学時諸費用の部分については、同法第10条により無効とされる可能性がある。そして、内訳が明示されている入学事務手数料部分以外の入学費用については全部無効というべきである。

イ 民法上の不法行為の可能性——民法第709条、第715条第1項、第719条第1項

タレントという「プロ」を目指す者であっても、当初の芸能事務所とのマネジメント契約またタレント養成所との受講契約においては、「消費者」に過ぎず、消費者としての厚い保護を受けるべきである。消費者法の理念では、事業者と消費者とでは専門的能力・情報等において隔たりがあり、事業者には消費者の利益を配慮すべき厳しい注意義務が認められる。

例えば、証券取引等のリスクの高い取引では、証券取引をする消費者の自己責任だけではなく、知識のない消費者の勧誘に当たり、「必ず儲かる。」といった断定的判断は慎むべきであり、また、消費者が理解できるように取引のリスクを説明することが要請される。それに違反すれば、積極的に詐欺を働く悪質な事例ではなくても不法行為になることは確立した判例である。

一方、芸能事務所とマネジメント契約をしたとしても、タレントになれるという保証はない。この点において、マネジメント契約は証券取引等に似て不確実性が高く、芸能事務所は必ず収入が得られるといった断定的判断は慎むべきであり、誤解を招くような紛らわしい説明もすべきではない。また、改めてリスクについても十分に消費者に説明することが要求される。

(7) 説明・警告義務違反

本件では、申立人との三次審査の面接において、芸能事務所の担当者は、合格して気持ちが舞い上がっている申立人に対して、保護者を同伴させ、かつ、断定はしていないものの、①専属マネージャーがつく、②仕事を責任もって紹介してくれる、③半年で入学費用約40万円の元が取れると、誤解させるような説明をしている。この点は、事実認定の問題であるが、芸能事務所側はこれを否定しており、また、同伴した母親らも、担当者は断定まではしていなかったと証言している。

ただし、芸能事務所側も上記の3点について、「一般論」として成功の可能性や成功した事例を述べたことは認めている。オーディションに合格し、舞い上がっている者に対して、そのような一般論は、直ちにすべて本人にも当てはまるものと誤解を招くおそれがある。よって、説明に当たってはそういう例は少数であることを説明すべきであったといえる。

誰でも、「努力すれば」という仮定形で言えば、誤解を避けられるというものではない。よほどでない限り、タレントという職業で成功し、生活していくことは難しいというリスクを説明し、それでも挑戦するのかどうかの決断を相当の時間の猶予を与えて促すべきであった。

このように、芸能事務所の担当者としては、あくまでも「一般論」として成功の可能性を説明したつもりであっても、タレント志願者にとって、誤解をする可能性は高く、本事例でも申立人がそのような誤解をした可能性が認

められる。本件の芸能事務所が虚偽の説明をしているような悪質な事業者ではないことは、事情を聴取した際から理解できるが、故意がなくても過失があれば民法上不法行為は成立するのである。上記のように事業者の消費者に対する厳格な義務からすると、本件が、消費者（申立人）に一方的にリスク（ないし不利益）を転嫁できるのか疑問となる事例といわざるをえない。確かに申立人にも迂闊な点が見受けられるが、それは過失相殺といった公平の観点からの調整に止めるべきである。

(イ) 芸能事務所の使用者責任

芸能事務所の担当者が、申立人に対し、前項で述べたような曖昧で誤解されやすい説明をした結果、タレント養成所の講座を受講して努力さえすれば仕事を得られると申立人を誤解させた可能性は高い（なお、受講が強制とは断言していない。）。仮に、誤解をした申立人が、さしたる努力もしないで苦情のみを言うのであれば、それは相当の賠償額の調整をすることで公平を保つべきであり、過失相殺で考慮されるべきである。

以上のことから、申立人を過失に基づき、事実上提携しているタレント養成所を推薦して申立人に受講契約を締結させたことは、芸能事務所の担当者の過失による不法行為（民法第709条）と認められ、使用者である芸能事務所には使用者責任（民法第715条第1項）が認められる。

(ウ) タレント養成所の共同不法行為責任

芸能事務所とタレント養成所とは、業務提携を行い、ホームページ等でも「グループ」としての表示の下に活動しており、事実上一体としてタレントの養成を手がけている。この一体的活動の一環として、タレント養成所は、芸能事務所のオーディション合格者と芸能事務所の紹介を受けて受講契約を結び、芸能事務所は、タレント養成所から、当該合格者の受講やレッスンの状況について報告を受けるなど、一体となってタレント育成をするシステムが形成されている。そのため、芸能事務所の不適切な説明により、専属マネージャーがつく、間違いなく仕事を紹介してもらえるなどと誤解をしたオーディション合格者が紹介されてくることは、タレント養成所としても予見が可能である。

このことから、タレント養成所としても、オーディション合格者がごく稀な成功例を一般論として自分にもあてはまると誤解していないかを確認し、改めて業界の現実性を説明するべきであった。

それを行わず、芸能事務所の紹介したオーディション合格者と当然に受講契約を結ぶ一体的な業務関係になっている場合には、芸能事務所とタレント養成所の両者の義務違反が競合し、客観的に関連共同性を有し、共同不法行為となる可能性がある。したがって、芸能事務所とタレント養成所は——後者の違法性はより低いと思われるものの——連帯して申立人の受けた損害を賠償する責任を負う（民法第719条第1項前段）。

このように、芸能事務所と業務提携している以上、消費者を対象にタレントという特殊でリスク的要素のある活動に係る契約をする際には、タレント

養成所にも、芸能事務所同様の厳格な義務が認められてしかるべきである（なお、この義務は、提携という特別事情によるものである。）。

(I) 損害額・過失相殺等

上記の義務違反がなければ申立人は受講契約をしなかった可能性がある。したがって、支払った全金額が損害となる。しかし、申立人は、レッスンを実際に受けるないし受ける手続きを取っていたことから、その分は損益相殺として差し引かれるべきである（利益を受けていたとしても損益相殺すべきか否かの評価が更に可能であるが、信義則上否定すべき特別な事情はない。）。なお、レッスン自体は、スケジュールに従い、順当に行われていたようである。

一方、申立人についても、誤認を招く説明がされたとしても、未成年者とはいえ簡単に誤解・誤認をしたこと、また、成功例にはそれなりの努力が必要なことは分かるはずであり、その努力をしたかどうか公平の観点から過失相殺事由として考慮がされるべきである（民法第722条第2項）。

また、入所する方が芸能事務所から仕事を回してもらうのに「有利だ。」と思ったことから、入所が義務や強制ではないことは申立人もある程度理解していたといえる。この点も損害賠償請求によって解決をする場合には、公平の観点から賠償額の調整について考慮がされてよい。

(2) あっせん案の考え方

前述したように、タレント養成所は、申立人としたこの取引が特定商取引法第51条の業務提供誘引販売取引に該当するところ、同契約の締結までに同法第55条第2項所定の書面（クーリング・オフに関する事項などを含むもの）を交付しなかった。したがって、申立人は、タレント養成所に対し、同法第58条第1項所定の無条件解除（クーリング・オフ）をすることができ、同解除により、既払いの入学諸費用（399,000円）や月謝全額（31,500円×5か月分）の返還を求めることができる。

もともと、申立人は、平成25年2月から5月の4か月間、タレント養成所のレッスンを予約しており、予約したレッスン全部を受講してはいないが、受講し得たといえ、あっせん案を検討するうえで、この月謝4か月分は返還額から控除するのが相当である。

また、入学諸費用のうち事務手続費用（10,500円）は、タレント養成所の実際の経費ということができ、あっせん案を検討するうえで、これも返還額から控除するのが相当である。

他方、申立人は、両社の行為により、精神的損害も被ったとは思われるが、あっせん案としては、慰謝料は加算しないこととする。

そして、芸能事務所とタレント養成所は、前述したように、事実上一体と言え、また、両社の共同不法行為が成立する可能性もあることからして、あっせん案としては、両社の連帯債務とするのが相当である。

したがって、あっせん案として、芸能事務所とタレント養成所は連帯して、申立人に対し、金420,000円（399,000円－10,500円＋31,500円）を返還すべきであるとした。

2 同種・類似被害の再発防止に向けて

(1) 事業者に対して

ア 芸能事務所に対して

(7) 説明義務、警告・助言義務

芸能マネジメント契約やタレント養成所の受講契約は、業法による規制のない隙間領域の業界における契約である。これらの契約では、タレント志願者が社会経験の少ない場合、オーディションを通過したということで気持ちが舞い上がってしまう可能性があることから、「必ず成功して収入が得られる。」といった断定的判断を提供してはならない。言い換えれば、十分な判断のできない若年者に対し、そのような正常な判断が阻害されかねない状況において、安易に期待を抱かせかねない説明は厳に慎むべきであると言える（誤認されかねない説明を回避する義務）。

未熟で感化され易い若年者に対して、甘い世界ではないということを警告することは、タレントを勧誘する業界として信義則上求められる義務であるといえる（警告・助言義務）。また、何よりも、プロの「タレント」との契約ではなく、タレント志願者という「消費者」との契約（消費者契約）であることを意識し、消費者保護により努めるべきである。

「一般論」として成功の可能性を述べるにしても、そのためには「運」や「努力」が必要であり、また、その一般論のように成功するのは希有の例であることを伝えなければならない。なお、本件で最終面接に親権者の同伴を求めていることは、タレント志願者に冷静な判断を促すという観点からは評価できる。

(4) 提携しているタレント養成所の受講を勧める際の義務

オーディションは可能性を見るだけで、タレントになるにはそれなりの技能を備えることが必要であり、それを身につける努力を求めることは当然である。そのために、芸能事務所がレッスンを受けられる機関を紹介することも何ら問題ではない。また、合格者が、提携のタレント養成所と受講契約をすることが事務所から仕事をもらうのに「有利だ。」と思ってしまうのは、「グループ」という名の下に活動している場合やむを得ない。そのため、勧められるままに受講等の契約をしてしまうのは十分予測できる。

本件のような場合、受講契約についてはクーリング・オフの機会が与えられる（特定商取引法第 51 条）。芸能事務所がレッスンを受けられる機関を紹介すること自体は禁じられる違法な行為ではない。クーリング・オフ制度は事業者の違法な行為に対する制裁ではなく、熟慮せずに契約をしてしまった消費者に対する特別の保護を認めるものに過ぎない。

加えて、芸能事務所とタレント養成所とが提携をして、一体としてタレントを育てること自体は何ら問題のあることではない。しかし、本件の場合、タレント養成所との受講契約について、芸能事務所が勧誘行為をしていることになるので、芸能事務所はタレント養成所との受講契約をオーディション合格者に勧めるに際して、たとえそれがタレント養成所における受講契約であったとしても特定商取引法第 51 条が適用になり同法に基づき 20 日間のクーリング・オフが可能なことを説明するべきである。

イ タレント養成所に対して

(7) 特定商取引法第 51 条の適用を前提とした体制

芸能事務所と提携してタレントの発掘・育成を行っている場合には、タレント養成所としては、オーディション合格者が、義務・強制ではなくてもそれが「有利」と考えて芸能事務所の勧めるタレント養成所を受講しようとしていることは予見できる。そのため、特定商取引法第 51 条が適用になり、芸能事務所から紹介を受けたオーディション合格者については、タレント養成所としても、同条の適用を前提とした体制を整えておく必要がある。

もちろん、オーディションの合格者ではない受講生には同条は適用にならない。しかし、本件のようなオーディションの合格者が紹介されてくる事例では適用の可能性は否めない。したがって、芸能事務所から紹介されたオーディション合格者との受講契約の際には、同条が適用になるためクーリング・オフが可能なこと等を明記した同法第 55 条の法定書面を交付するべきである。

(4) 提携芸能事務所の説明義務違反のチェック

併せて、タレント養成所には、芸能事務所から紹介を受けた受講生が「簡単に成功する。」と誤解させられるような説明を受けていないかをチェックをする役割も求められる（繰り返しになるが、提携という特殊事情によるものであり、タレント養成所の一般的義務ではない。）。

(7) 入学金についての改善

また、入学金についてはその内容が明確ではないことから、廃止するか事務手数料の金額に止め、従来入学金で賄っていた収入部分については授業料等ほかの料金で適切に対応できるように修正をすることが望ましい。

(2) 消費者に対して

タレントを目指す若年者（消費者）がオーディションに合格し、気持ちが舞い上がってしまうのは仕方がない。それを非難・批判することは誰にもできない。高校や大学の合格と同様の嬉しさがあるに違いない。

しかし、芸能界で成功するのはほんの一握りの幸運な者であり、多くの者は芽が出ずに消えていく現実にも、消費者は目を投じるべきである。芸能事務所の「一般論」を、自分で過大に評価してはならず、成功は、「運」（素質も運）と「努力」とに恵まれた例外事例であることを冷静に理解しなければならない。さらに厳しいことを言えば、タレントは、努力だけではいかんともしがたい「ギャンブル」的な不確実性があることを肝に銘じ、将来を考えるべきである。

オーディションを実際に受けるほどの志願者には、十分な「熱意」があるのだろうが、タレント養成所を紹介されても、直ちに契約を締結するのではなく、冷却期間を置いて、家族等とよく相談をして進路について考えるべきである。特定商取引法第 51 条が適用される場合には、契約締結後も 20 日間のクーリング・オフのチャンスがあるので、受講してみて再度考えなおすことも可能である。

特定商取引法第 51 条（業務提供誘引販売取引）といえ、かつて、パソコンを利用した内職商法のように、初めから仕事をあっせんするつもりもないような悪質

な事例が問題となったが、本件はそのような事例ではない。しかし、それでも、契約に際して、誤解をされかねない説明を完全に排除することは難しい。大手の芸能事務所のオーディションに合格したからといって直ちにタレントになれると勘違いしてはならない。

加えて、忠告するならば、事業者の中には、タレントとしての仕事をあっせんするなどという名目で、高額な登録料、撮影代・レッスン料等を請求する悪質なケースも見受けられるので、特に注意が必要である。事例によっては特定商取引法第51条の「業務提供誘引販売取引」に該当する可能性があるので、まずは消費生活センターに相談をしてみるとよい。

資料 1

申立人（消費者）からの事情聴取

項目	内容		
契約内容	・ 契約日 平成 24 年 11 月 24 日		
	相手方	芸能事務所	タレント養成所
	契約内容	芸能マネジメント契約	レッスン受講契約
	契約金額	無（既払金 0 円）	556,500 円 （入学時諸費用： 399,000 円） （月謝： 31,500 円× 5 か月）
契約までの経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ タレントを目指して、別のモデル事務所にスカウトをされたのをきっかけに単身で上京した。 ・ 合格すれば事務所に所属できるオーディションをインターネットで検索し、応募した。 ・ 3 日後に一次審査合格の連絡があり、その後、二次審査も合格した。 ・ 簡単な面談と質疑応答があるという三次審査に、保護者同伴で来るようにメールで連絡があった。 ・ 保護者同伴が必須なのかと電話で確認したが、必須と言われたので地方に居住する母と祖母が上京し、11 月 24 日に面接に臨んだ。 		
芸能事務所での説明	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性の担当者一人が対応し、母と 5 分くらい世間話をした後、「今回合格されたのは」といきなり切り出された。 ・ その後、事務所の説明や所属タレントの話をされ、所属するかしないかは保護者に権限があると言われ、以下のような説明が続いた。 <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin: 5px 0;"> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事務所としても、売れる素質がある子を選ばないと利益にならない、仕事は事務所から紹介し、専属マネージャーを付け、現場に連れて行く現場主義である。仕事をちゃんとあっせんする。 ・ ギャラの配分については 7 : 3 である。 ・ (提携の養成所があるとパンフレットを見せられ) 皆レッスンを受けている、この養成所でレッスンを受けるとそこでの評価も全部事務所のほうに来るようになっているので、養成所で頑張っている人に優先的に仕事を紹介する。 ・ レッスン費は入学金が 40 万円ほどかかるけれど、事務所は積極的に仕事を紹介するので、レッスン費を払っても暮らしていけるようになる、ゆくゆくはアルバイトもやめ、事務所の仕事に専念してもらいたい。 ・ 事務所は事務所ですちゃんと仕事を紹介するが、養成所でも仕事が紹介できるようになっている。 ・ 入学金や月謝は親に借りて、後で返すようにするといひ。 </div> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自分の方からも現在、自分のアルバイト収入だけで単身生活していることもきちんと伝えたが、「エキストラでも 1 日 1 万円から 1 万 2 千円くらいになる、小さな現場からマネージャーが同行し現場で学びながらだんだん大きい仕事を紹介していく。」と言われたので、最初の 1、2 か月我慢をすれば、事務所の仕事だけで生活していけると思った。 ・ 仕事の紹介については、専属のマネージャーが付くと言われていたので、マネージャーを通して仕事の話が来るものだと思っていた。 		

<p>芸能事務所での説明</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・帰り際に担当者の女性と、「半年で40万円を返せるぐらいに、こちらも積極的に紹介していくので、頑張りましょう。」と一緒に頑張ることを約束したので、それを返せるぐらいは稼げると思った。
<p>タレント養成所での説明</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・レッスンが必要なのは経験上わかっていた。事務所と提携していると養成所を紹介され、皆入学してもらっていると言われ、さらに事務所との所属契約の後、養成所に見学に行くようにと言われたことから、この養成所でレッスンを受けなければならないと思い入学を決めた。 ・見学に行ったつもりだったが、養成所に着くと「事務所から聞いている。」と、入学申込書を書くための部屋に案内された。 ・「養成所での評価が事務所に行くから、契約は早い方がいい。」と言われた。 ・指定クラス等の説明をされ、「通常は3か月かかるが、経験者だから1か月くらいで上のクラスにすぐ上がれる。」と説明を受けた。 ・レッスンの予約は自分で1か月前にしないといけないことや、レッスンの予約がいっぱいで取れない場合があることは、契約時には知らされなかった。
<p>契約後の状況</p>	<p>【タレント養成所について】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・オリエンテーション受講時に、自分でレッスンの予約をしなければならぬこと初めて知り、予約を取るように言われ、最初の月はその場で予約を入れた。 ・その後は、アルバイトのシフトが決まる1週間前に予約を入れようとしたが、その時は既に満席で希望する予約ができなかった。 ・なかなか予約が取れないことや、振替受講ができないことなど、養成所に相談したが、「特別扱いはできない、受講しなくても月謝は払わないといけない。」と言われた。 <p>【芸能事務所について】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約時の担当者に、まったく仕事の紹介をしてもらえないと何度も連絡したが、担当窓口には問合せるようには言われなかった。 ・担当窓口で電話すると、アドレス登録の有無を確認された。 ・アドレス登録後は仕事紹介のメールが1、2週間に1回ほど送られてきたが、応募しても返信がないか、応募条件を充たせないものばかりだった。 ・担当窓口にはしつこく何度も仕事を紹介して欲しいと電話をした。半年も仕事を紹介してもらってないと言うと、欠員がでた案件をやっと1件紹介してもらった。 ・担当窓口で何度も電話をかけた時に、担当者不在と電話を切られたり、「半年で仕事ないとか甘いこと言うな。」「この仕事なめんな。」など契約時とは対照的な暴言を吐かれ、精神的にもきつかった。
<p>希望する解決内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・40万円の入学金は、面接時の担当者と「絶対返していこう。」と約束したこともあり、せめて返して欲しい。 ・レッスンが必要なことはわかっていたが、この養成所に入りたくて行ったわけではなく、事務所から紹介されたから行っただけである。又、レッスン内容も満足できるようなものではなかったため、できれば全額返して欲しい。 ・少なくとも、受けていない授業料は返して欲しい。

資料 2

(1) 相手方甲社（芸能事務所）からの事情聴取

項目	内容
乙社（タレント事務所）との関係	<ul style="list-style-type: none"> ・乙社とは違う事業だが、仕事でつながりがあり、事業提携している。 ・資本関係はないが、業務提携と自負している。 ・養成所に対してはあくまで推薦で、マージンなどはない。
オーディションについて	<ul style="list-style-type: none"> ・オーディションはグループ合同で週 1 回、4、5 時間かけて実施している。 ・応募人数はその時により異なる、1 回に 100 人以上のことが多い。 ・書類審査（応募対象かどうかの確認）後、面接を行う。 ・写真とまったく異なる場合が多いので、面接を重視している。 ・三次審査には極力、保護者を同伴させるようにしている。未成年者との契約時には保護者を呼んだ方がいいと会社では判断している。 ・三次審査はオーディションであり、最終面接である。その時点で契約したいと思うことも多い。 ・オーディション時に、レッスンの必要性の有無や、目指す分野をある程度区分けする。 ・応募者のほとんどが素人に近く、基礎がないのでレッスンが必要である。 ・オーディション以外に直接スカウトして事務所に入る者も年に数名いる。
申立人勧誘時 芸能事務所との契約	<ul style="list-style-type: none"> ・申立人は何もない真っ白な状態だったので採用した。 ・「仕事を紹介し、専属のマネージャーを付け、現場に連れて行き、全面的にバックアップして売り込んでいく。」という事例がないわけではないが、おそらく最初の時点ではないと思う。 ・「専属のマネージャーを付けて」という言い方をすることはあるが、通常はすぐには付けない。 ・半年で 40 万円くらい返せるくらい稼げる例は、実際にある。 ・40 万円稼げるかは本人次第である。事例もあるので、本人のやる気を見て、面接担当者がそう思ったのではないか。 ・半年で 40 万円稼げるという話が契約のきっかけになっているかもしれないが、普通はあまり言わない。この件の担当者からも、そのようなことは言っていないと確認している。

申立人勧誘時	タレント養成所への案内	<ul style="list-style-type: none"> ・オーディション合格者全員に養成所を案内するわけではないが、ほとんどの場合レッスンが必要なため案内する。 ・養成所に通わない場合でも、事務所との契約はできるが、仕事は簡単にはやらせない。何もできない状態であるので、仕事はすぐにはできない。
仕事の紹介について	<ul style="list-style-type: none"> ・仕事紹介のメールは、年齢等が該当する対象者に一斉に送信している。 ・送信時期は大体締切の2、3日前である。締切の1週間前に送信する場合もある。 ・クライアント次第なので、配信の頻度は様々である。 ・応募者が多いと、先方（クライアント）が選定する。事務所では誰が応募したかの把握はしているが、よほどのことがない限り事務局で応募者の調整はしない。 ・報酬の受取りまで、最長で仕事をしてから半年ほどかかる場合がある。案件により、受取りまでの期間は異なる。 ・事務所で手数料等差し引いた後、本人の口座に振り込む。 ・報酬の明細は、本人から申し出があれば出す。 ・契約時に報酬の仕組みについては説明している。 ・申立人に専属のマネージャーはいないが、案件ごとに担当マネージャーがいる。 ・仕事の紹介の担当窓口については最初に伝えてある。 ・仕事紹介のメールが届かなかったというのは、迷惑メールとしてはじかれてしまったからではないか。 ・芸能界の厳しさ、リスクについては相談があれば話はするが、事務所の方からは、ひいきになるので話はしない。 	
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> ・申立人が勧誘時に言われたと主張しているようなことは、言っていない。 ・実際にデビューし、仕事としてやっている人もおり、立証されている。 ・生活が厳しいのは誰だって同じであり、皆同じスタートラインから頑張っている。 ・申立人の申出には対応できない。 	

(2) 相手方乙社（タレント養成所）からの事情聴取

項目	内容
甲社（芸能事務所）との関係	<ul style="list-style-type: none"> ・業務提携している。 ・資本関係はない。 ・芸能人を多く輩出する目的のもとにグループになっている。
オーディションについて	<ul style="list-style-type: none"> ・グループ合同のオーディションが養成所入学のオーディションになる。養成所独自のオーディションは実施していない。 ・やる気の有無をグループの芸能事務所がオーディションで確認し、推薦してもらっている。 ・推薦を受けて来校した人には養成所について説明し、理解してもらった上で、入学するかしないかの選択をしてもらっている。 ・入学資格はいくつかあるが、グループ合同オーディション合格者が事務所から推薦されて入学する形が一番多い。 ・甲社から本校への推薦者の数はその月により異なるが、100人前後である。 ・グループ内の提携事務所から、レッスンが必要な人を本校を紹介した時には、来訪について事前に連絡がある。 ・生徒の7割以上がグループ内の芸能事務所に所属している。 ・入学金の振込が最終の入学手続きである。
レッスンについて	<ul style="list-style-type: none"> ・1クラスの定員は、15名から40名である。 ・レッスンの予約が取れないというのは、直前になって予約をしようとするからである。 ・オリエンテーション時に、予約は早目に、予定表が出る前月10日頃にするように案内している。 ・事情により、規定レッスン数を受講できない月がある場合でも、申請すれば前月、翌月に振り替えることも可能であり、オリエンテーション時に配布するガイドブックに記載されている。 ・申立人の予約履歴情報からみても、予約は取れており、予約できなかったとはいえない。
仕事の紹介について	<ul style="list-style-type: none"> ・養成所にも直接求人が来るので、仕事という形で現場に行ってもらうことがあり、仕事を紹介することもあるが、養成所なので、それをメインにしてはいない。ただし、モチベーションをあげるために現場に案内することは多々ある。 ・その場合、規定のレッスンを受講し、スタッフが大丈夫と判断した人に仕事を紹介する。 ・仕事をする場合、提携芸能事務所の所属者は、事務所を通している。

<p>申立人との契約時の状況</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・来校時に、本人の気持ちが舞い上がっているから心配だと申立人の家族が言っていたことが、その時対応した担当者の記憶に残っている。 ・レッスンを受けるだけではダメだと、当該担当者はあえて消極的な話もした。しっかり説明したうえで確認したが、本人は頑張ると言い、契約をした。
<p>希望する解決内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・申立人からは、月謝の支払が厳しいからという経済的な理由で退学の申出があった。分納や後納でも対応可能だったが、本人の意向での退学である。今回の申立は別の事情があるのではないかと思われ、その理由を言ってもらえれば、その対応はできる。 ・こうしたトラブルになることを防ぐため、口頭だけではなく書面上でもしっかり説明を行っている。それをきちんと見ていない、あるいは勘違いをしたからという申出では対応することはできない。

資料 3

合意書

- 1 申立人と相手方甲との間で締結された契約及び申立人と相手方乙との間で締結された契約は、いずれも効力を有しないことを確認する。
- 2 相手方甲と相手方乙は申立人に対して連帯して金 420,000 円を支払う義務があることを確認し、申立人の指定する金融機関口座に、平成 26 年 5 月 21 日までに、全額を振り込む方法により支払う。なお、振込手数料は相手方甲と相手方乙の負担とする。
- 3 申立人と相手方甲及び相手方乙は、本件に関して、いずれも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。

資料 4

「芸能マネジメント契約に伴うタレント養成所との契約に係る紛争」処理経過

日 付	部会回数等	内 容
平成 25 年 1 1 月 2 8 日	【付託】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 紛争の処理を知事から委員会会長に付託 ・ あっせん・調停第二部会の設置
1 2 月 1 1 日	第 1 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 紛争内容の確認 ・ 申立人からの事情聴取
平成 26 年 1 月 8 日	第 2 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相手方からの事情聴取
1 月 3 0 日	第 3 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 問題点の整理 ・ あっせん案の考え方の検討
2 月 2 5 日	第 4 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相手方にあっせん案の考え方等を示し、意見交換 ・ あっせん案、合意書案の確定
3 月 1 0 日	(あっせん案)	<ul style="list-style-type: none"> ・ あっせん案を紛争当事者双方に提示 (申立人、相手方とも受諾)
4 月 3 日	第 5 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 報告書の検討
5 月 2 0 日	(合意書)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 合意書の取り交わし
6 月 2 4 日	【報告】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知事への報告

氏名		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	本件あつせん・調停部会長
大澤彩	法政大学法学部准教授	
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	
平野裕之	慶應義塾大学大学院法務研究科教授	本件あつせん・調停部会委員
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 常任組織委員	
宮原恵子	特定非営利活動法人東京都地域婦人団体連盟 総務部 部長	
事業者委員		(4名)
栗山昇	東京都商工会連合会 副会長	
中村幸夫	一般社団法人東京工業団体連合会 専務理事	
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	