

モデル事務所との所属契約に係る
紛争案件

報 告 書

(東京都消費者被害救済委員会)

平成26年10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26年3月12日に知事が委員会へ紛争処理を付託した「モデル事務所との所属契約に係る紛争」について、同年10月9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10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	2
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	3
2	同種・類似被害の再発防止に向けて	6
■	資 料	
1	申立人からの事情聴取	1 0
2	相手方からの事情聴取	1 2
3	「モデル事務所との所属契約に係る紛争」処理経過	1 4
4	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	1 5

第1 紛争案件の当事者

申立人（消費者）	1名	20歳代女性
相手方（事業者）	1社	モデル事務所の運営

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。

ロシア出身の申立人（日本人の夫と結婚、都内在住）は、モデルのアルバイトをしていたが、生活のため本格的にもっとたくさんモデルの仕事をしたいと思い、インターネットで複数のモデル事務所を探し応募した。そのうちの一社（相手方）から連絡があり、平成24年11月にオーディションを受けに相手方の事務所へ出向いた。その際、相手方に入所するに当たり必要な費用（以下「入所時諸費用」という。）として21万円を支払う必要があると伝えられた。

後日、合格の連絡があり、改めて訪問し、契約内容等の説明を受けた。相手方から自分のプロモーション（売込み）をしてくれるとの説明があったため、所属すれば、最初は仕事がなかったとしても、徐々に仕事は増えていくだろうと思った。

また、入所時諸費用（21万円）が高額で支払えないと伝えたところ、「少しずつ支払っていけばよい。」と言われた。しかし、支払方法や支払期限などの具体的な説明はなかった。

申立人は、手持ちの1万円を相手方に支払い、2種類の契約書¹にサインした。契約書の内容は、難しい日本語が多く、全ては理解できなかった。

所属後、相手方から仕事紹介のメールは届くものの、応募条件が自分に合わない仕事や、エキストラ等の仕事が多く、自分が望むような仕事はあまりなかった。

平成24年12月、希望する仕事があったので申し込み、オーディションを受けたところ、合格したと伝えられた。しかし、「何人か合格していて、順番がある。」と言われ、その後何度か問い合わせたが、「もう少し待てば仕事がある。」との回答で、結局仕事はできなかった。申立人は相手方に不信感を持つようになり、仕事の申込みをしなくなった。

平成25年10月、相手方から「20万円支払わなければ法的措置をとる。」という督促状が届いた。夫が契約書等を確認したところ、契約書の1通が、相手方から20万円を借用するという「金銭貸借契約書」であることが分かった。申立人は、お金を借りたという認識がないこと及び仕事の紹介に関して契約時の説明と異なっていたことなどを理由に支払を拒否したが、相手方は引き続き請求すると主張し、紛争となった。

¹ 「事務所入所申込書」と「金銭貸借契約書」であった。

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) 相手方のホームページには入所時にお金がかかるなどの記載はなかった。オーディションで、合格して所属する場合には 20 万円くらいのお金が必要だと言われたが、初めて知ったのでびっくりした。
- (2) 「事務所入所申込書」についての詳しい説明はなかった。申込書にある専門的な日本語はわからないため、全部の内容は理解できなかった。
- (3) 「金銭貸借契約書」については、分割で払うための契約書と言われたため署名したが、内容についての説明は受けておらず、お金を借りるという認識もなかった。また、実際にお金はもらっていない。
- (4) 20 万円の請求を取り下げしてほしい。早期解決を希望するが、できれば既に支払った 1 万円も返してほしい。
(詳細は資料 1 のとおり)

2 相手方の主張

- (1) 「事務所入所申込書」は事前に渡しているので、ある程度の説明で、何か質問があれば答えている。申立人は日本語が堪能であり、夫に確認したうえで判断するよう伝えていたので、入所申込について理解していると判断した。
- (2) 入所契約は当社のサービス（マネージメントをし、メディアへの売込みを行う。）を提供する契約内容である。入所時諸費用は、サービスに対する対価である。
- (3) 申立人から入所時諸費用をすぐに払えないとの相談があり、一旦当社が立て替え、決められた期間の中で、支払える金額を随時支払っても構わないという説明をした。本人が少しずつ捻出していくという話になり、その流れの中で金銭貸借契約書を締結した。
- (4) 申立人に提供したサービスの対価は支払ってほしい。
(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 26 年 3 月 12 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 26 年 4 月 24 日から同年 8 月 13 日までの 5 回に渡って開催された。

（処理経過は資料 3 のとおり）

紛争は、あっせんの成立により解決した。合意書の内容は、次のとおりである。

【合意書の内容】

- 1 申立人と相手方との間で締結された事務所入所契約及び金銭貸借契約は、はじめから効力を有しないことを確認する。
- 2 相手方は、申立人に対して受領済の金 10,000 円を返還することを確認し、申立人の指定する金融機関口座に、平成 26 年 8 月 25 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の負担とする。
- 3 相手方は、相手方のホームページやフェイスブック等に掲載する申立人の写真及び情報を削除するものとし、保有する申立人の情報等については、今後一切、掲載又は使用しない。
- 4 申立人と相手方は、本件に関して、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。

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

ア 業務提供誘引販売取引におけるクーリング・オフ

相手方のモデル事務所は、芸能人・文化人・著名人のキャスティングやモデル・タレントのプロモーションを主な事業内容としている。

相手方は、オーディションと称して勧誘し、申立人にモデルとして売り込むことや仕事のあっせんをすると説明して、プロフィール作成、写真撮影、簡単な研修、カウンセリングなど（以下「プロフィール作成等」という。）、モデルの仕事獲得のための下準備となる役務の提供を有償で行うことを内容としている入所契約を締結させている。

このような取引は、相手方がモデルの仕事という業務を提供することをもって申立人を誘引し、入所時諸費用 21 万円の負担を伴うプロフィール作成等の入所契約を締結させたものであり、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、相手方は、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）を申立人に交付していない。

したがって、申立人は、相手方に対し、同法第 58 条第 1 項所定の無条件解除（同書面受領から 20 日以内）を行うことができ、同解除により既払の入所時諸費用の返還を求めることができる。

以下、詳述する。

(ア) 業務提供誘引販売取引に該当することについて

業務提供誘引販売取引となる要件（特定商取引法第 51 条）は、役務提供契約の場合、①有償で行う役務の提供（そのあっせんを含む。）の事業であること、②業務提供利益を収受し得ることをもって誘引したこと、③特定負担を伴う取引をするもの、である。

本件では、相手方の事業は、申立人が入所時諸費用を支払ったことに対し、プロフィール作成等の役務を行うというものであるから、有償で行う役務の提供の事業であることは明らかである。

業務提供利益とは、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であるが、プロフィール作成等の役務を利用してモデルの仕事に従事することにより得られる報酬が、本件入所契約における業務提供利益である。

そこで、モデルの仕事の報酬をもって誘引したか否かについて、以下検討する。

相手方はオーディションを開催して申立人など一般人を集めて合格させており、オーディション自体がモデルの仕事の報酬が入るかのように誘引していると評価できる。すなわち、モデル事務所のオーディションとは、一定のモデルの仕事があることを前提としており、オーディションに参加することはその仕事への応募であり、オーディションに合格すれば仕事があると一般に考えられるからである。

そして、入所契約の説明の際も、相手方は申立人が 21 万円をどのように支払っているのかについて、モデルの仕事を紹介することや、モデルとして売り込むことなどを話している。

さらに、申立人が 21 万円の支払が困難である旨を相手方に相談したときも、月々 2 万円ほどの収入が期待できる話を相手方はしており、相手方は支払が可能ではないかと言いながら入所契約を勧誘している。

したがって、モデルの仕事の報酬という業務提供利益を収受し得ることをもって、相手方は申立人を勧誘したといえる。

そして、入所時諸費用 21 万円を相手方に支払うことは、役務の対価を支払うことであるから、申立人が特定負担をする契約である。

よって、各要件に該当し、本件入所契約は、業務提供誘引販売取引であるといえる。

(イ) 法定書面が交付されていないことについて

業務提供誘引販売取引は、20 日のクーリング・オフ期間を法定しているが、その内容を記載した書面を相手方は申立人に交付していない。

(ロ) クーリング・オフの意思表示について

申立人は、相手方に対し、平成 25 年 11 月 6 日、書面にて解約申し入れを行っている。

(ハ) クーリング・オフの効果について

訪問販売に関しては、特定商取引法第 9 条第 5 項に、契約の申込みの撤回等があった場合には、既に提供された役務の対価を請求できないと明記されている。

しかし、業務提供誘引販売契約の解除について規定した同法第 58 条には、その旨の記載がない。

そのため、同法第 58 条によるクーリング・オフの効果が、同法第 9 条第 5 項を準用ないし類推適用されるのか、あるいは民法の不当利得の考え方により処理されるのか、解釈の余地がある。

民法の不当利得の考え方で処理する場合は、特定商取引法第 9 条第 5 項は訪問販売の場合における創設的規定と解することになり、消費者は提供された役務の対価を支払う結果となる。

しかし、役務の提供があっても実際に業務から提供される利益がない場合には、

消費者にとって実質的に現存利益はないと評価できる場合がある。また、業務から提供される利益が説明どおりであったか否かは、実際に役務と業務の提供を受けてみなければ分からないといった面もある。

そもそも、20 日間のクーリング・オフ期間のうちにくらかの役務の提供を受けてしまうと一定の金額の負担を免れないとすると、無条件解約を法定した趣旨を没却することになる。訪問販売と業務提供誘引販売取引とで、消費者保護の趣旨に優劣はないのである。

これらの観点からすれば、同法第 58 条にも第 9 条第 5 項の規定を準用ないしは類推適用して、クーリング・オフ期間中に提供された役務の対価の支払は不要と解すべきである。

なお、本委員会では従前も、タレント・モデル事務所等との紛争案件に関しては、上記と同様に業務提供誘引販売取引の効果を解する報告書（平成 23 年 5 月「モデル・タレント養成講座等の契約に係る紛争案件」）が存在し、本件においてもその考え方を踏襲するものである。

よって、申立人は、相手方に対し、既払の入所時諸費用である 1 万円の返還を求めることができる。

イ その他の問題点

(7) 不意打ち的勧誘及び広告

本件では、相手方はオーディション参加者募集のインターネット広告に、合格した場合には入所時諸費用として 21 万円を支払わなければならない旨の表示をしていなかった。

ところが、申立人はオーディションに行き初めて有償の入所契約を勧誘されており、申立人にとってはいわば不意打ち的な勧誘であり、訪問販売と同様の取引形態であったということも可能である。

業務提供誘引販売取引においては、その勧誘に先立って、特定負担を伴う取引について勧誘をする目的である旨を明らかにするよう規定されているが（特定商取引法第 51 条の 2）、本件の前記のような勧誘は、適正であるとは言い難い。

また、業務提供誘引販売取引の広告については役務の種類や特定負担等に関する事項を表示しなければならない（同法第 53 条）ことに照らしても、問題があるといえよう。

(イ) 重要事項等の不告知

相手方は、あっせんしたモデルの仕事の報酬について、相手方と申立人との配分を 7 対 3 であると当部会の事情聴取の中で明らかにした。

しかし、申立人に対しては当該配分を伝えておらず、また、モデルの仕事に関して、仕事量の見込みや仲介の場合のあっせん手数料についても十分に説明をしていなかった。

あっせんによるモデルの仕事の収入があることを誘引としてモデル事務所と契約するにあたっては、一体どれくらいの仕事量があるのか、仕事の依頼先と契約する場合にモデル事務所へのあっせん手数料があるのか、あるとすればどの程度の金額なのか、どの程度の配分率になるのかは、仕事の報酬を目的として契約を締結する一般消費者にとって、対価が妥当かを判断するための重要事項であることは明らかである。

ところが、相手方は、これらの申立人に不利益な重要事項を故意に告げず、本件契約を締結させていると考えられる。

実際に、平成 24 年 12 月から平成 25 年 2 月の間に、申立人は 2 件の仕事に従事したが、1 件 3 千円程度の報酬しかなく、申立人が考えていた仕事量や報酬金額より非常に少なかった。

以上のとおり、相手方は高率なあっせん手数料の存在等の不利益事実を申立人に故意に告げず入所契約を締結させているとも考えられ、申立人はこのような事実が存在しないと誤認して本件入所契約を締結していることから、特定商取引法第 52 条第 1 項の重要事項等の不告知に該当し、同法第 58 条の 2 第 1 項による取消し、あるいは消費者契約法第 4 条第 2 項の不利益事実の不告知による取消しも可能と考えられる。

(ウ) 入所時諸費用の説明義務違反と錯誤

「事務所入所申込書」には、入所時諸費用の内訳もその金額も記載されていなかった。また、申立人は入所時諸費用の内訳について説明を受けていなかった。

このように何に対する支払なのかを明らかにしないまま契約をすることは、入所契約について誤解を生むことになり、民法第 95 条の錯誤無効や説明義務違反による同法第 709 条の損害賠償請求の主張が可能となる場合もあろう。

(エ) 信用供与における不十分な資力調査

本件では、相手方が 21 万円の入所時諸費用について、契約時 1 万円、翌月から月 2 万円の分割で支払うよう提案したという事実があった。また、20 万円を相手方が立て替える「金銭貸借契約書」という申立人が内容を理解していない自社割賦の契約を改めて締結していた。

割賦販売法第 38 条では、割賦販売業者等へ購入者等の支払能力を超える購入の防止を定めているが、この規制の対象となる役務は指定役務となっており、本件入所契約の規定する役務は対象となっていない。

しかし、申立人はほとんど収入がなく職を探している状況であり、実際に 21 万円を支払うことが困難であると告げていたことや、夫も学生でほとんど収入がない状態であることから、相手方は申立人の資力調査を十分に行っておらず、20 万円は過剰与信であったと考えられる。

したがって、与信の点からも問題のある契約であったといえる。

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 広告について

消費者が、モデル事務所のオーディションを受けるか否かを判断する場合、その後の費用負担があるのか、それがどの程度なのかは重要な判断要素である。

本件の場合、相手方のオーディション参加者募集のインターネット広告では入所時諸費用に関する記載はなく、申立人はオーディションに応募し、オーディションの際に入所時諸費用として 21 万円の支払を要することを知らされている。申立人としては、その時点になって予期しなかった経済的負担を知ることになり、不意打ち的な勧誘となっている。これは、特定商取引法上のアポイントメントセールス（訪問販売）に該当することも考えられよう。入所時諸費用を負担することがモデ

ルの仕事をあっせんするための条件であるなら、そのことを予め広告に記載すべきである。

モデル事務所が、仕事のあっせんの前提として、消費者に入所時諸費用などの名目で様々なサービス等の対価を負担をさせる場合には、前述のとおり特定商取引法の業務提供誘引販売取引に該当するケースが多いと考えられるが、その場合には、広告に入所時諸費用などの負担が条件であることと、その負担額を表示しなければならないことに事業者は留意しなければならない。

イ 契約締結について

本件で申立人は、相手方との間で入所時諸費用として 21 万円を負担する契約を締結している。申立人は、その時点ではお金がなかったが、入所時諸費用の対価として相手方がプロモートしてくれるので、モデルの仕事をすることで支払っていけるものと考えていた。また、相手方も申立人に所持金がないことは認識しており、申込金 1 万円を除く 20 万円に関しては、約 10 か月間の返還猶予を設けた金銭消費貸借契約を締結させている。

しかし、実際には契約後、申立人はモデルの仕事を全くすることができず、モデル以外の 2 件の仕事ができただけで、それぞれ 3 千円程度の収入があったのみであった。

多額の入所時諸費用を支払って契約する消費者にとっては、入所後紹介される仕事により得られるであろう収入は、契約を締結するか否かを判断する上で重要な事実である。モデル事務所としては契約締結に際して、モデルという仕事の性格上確実なことはいえないにしても、消費者に仕事についての過大な期待を持たせることがないよう、例えば所属している者の平均的な仕事量や収入を示すなど、不利益な事実であっても適切な説明を行うべきである。

また、モデル事務所としては、モデル志望の消費者に対して、オーディションに合格したなどとモデルとしての適性を強調するだけでなく、モデル業界では適性がある者の中でも、一定の収入を得られる者はほんの一握りに過ぎないという厳しい現実も伝えるべきであろう。

ウ 契約書面の交付など業務体制の整備について

モデル事務所のトラブル例では、本件のように入所時諸費用、あるいは登録料などを消費者が負担することが、モデル事務所が仕事をあっせんする前提となっているケースが多く、業務提供誘引販売取引に該当すると考えられる場合が多いと考えられるが、その認識に乏しい事業者が少なからず存在する。

業務提供誘引販売取引に該当する場合には、広告規制やクーリング・オフ、概要書面及び契約書面の交付、各書面の記載内容等について規制を受けることになるが、反面このような規制を遵守することで消費者との間のトラブルを防止できるのであるから、事業者としては、法適用を念頭に置いた業務体制の整備を図るべきである。

エ 契約書面について

本件で、相手方が申立人に使用していた契約書面の内容は、入所者が相手方に対して負う義務のみが記載され、相手方が入所者に対して負う義務はほとんど記載されていないものであった。また、申立人が相手方に対して支払う金員に関しても「入所するに当たり必要な費用」とあるだけで、何に対する対価であるのか明確ではなかった。

モデル事務所は事業者として、契約の条項を定めるにあたっては、消費者の権利義務や支払った金員の内訳など、消費者契約の内容が消費者にとって明確かつ平易なものになるよう努めるべきである（消費者契約法第3条第1項）。

オ 消費者への与信について

本件では、相手方が申立人に20万円を約10か月間の返済期間で与信した形になっている。当時、申立人にはたまたまモデルのアルバイトの仕事がある程度で、返済の当てにできる収入はなかった。事業者は消費者の返済能力を明らかに超える与信は厳に慎むべきであり、支払原資として予定されているものの確実性、それによる返済限度などを十分に確認し、また消費者が支払原資として事業者があっせんする仕事からの収入を当てにしている場合には、それにより利益を得る可能性の程度を十分考慮して与信を行うべきである。

(2) 消費者に対して

ア 消費者は、モデルとしての仕事に対して、憧れを持つにしても、一つの仕事として冷静に見つめる必要がある。本件の場合、申立人はモデルの仕事についてそれなりの経験を有していたが、一般的に、モデルの仕事は誰にでもできるものではなく、また限られた需要の仕事であること、よい機会に恵まれるか否か、プロダクションの力量などに多分に左右されるところのある、厳しい仕事であることを認識すべきである。とりわけ、契約に際して入所時諸費用、登録料など高額の支払を要する場合には、前記した仕事の特性を十分考慮して、慎重な判断を行うべきである。

イ 消費者は、一括払であれば契約締結を躊躇する金額であっても、分割払になると自らの支払能力を過信して契約に応じてしまいがちである。分割払の場合であっても、本当に支払が可能であるのか、支払原資について十分な検討を行い、特に将来的に不確定な収入などに関しては、支払原資に含めない等の堅実な支払計画を立てることが必要である。

ウ 消費者は、事業者から示された契約書面を十分に検討し、自らの権利・義務が契約書面に明確に記載されているかを確認すべきである。例えば、契約書面に記載されていないこと、あるいは余りに具体性に欠ける内容については、仮に勧誘時に口頭で説明されていても、また自分では当然の前提と考えていることでも、後日になって事業者へ履行を求めること又は拒むことは容易ではない。そのような契約の締結に漫然と応じることは避けるべきである。

(3) 行政に対して

本委員会には、以前にも、タレントやモデルなど芸能界で活躍したいとの憧れを抱いている若者と、芸能プロダクションあるいはタレント・モデル養成所との紛争案件（平成23年5月「モデル・タレント養成講座等の契約に係る紛争案件」、平成26年6月「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」）が付託されている。

本委員会は、これら案件の消費者と芸能プロダクション等との契約について、特定商取引法の業務提供誘引販売取引に該当すると認定しているところである。しかしながら、消費者から消費生活センターに寄せられる芸能プロダクション、タレント・モデル養成所、モデル事務所等とのトラブル事例が未だに相当数にのぼり減少

していないことから、この業界においては、特定商取引法の対象となりうることを前提とした業務体制がとられていない事業者が少なからず存在するのが実情であると思われる。

同種・類似被害の再発防止のために、行政においては、事業者に対する適正な業務体制への改善の指導と厳正な法適用などの対応が求められるところである。併せて、消費者に対しては、契約の締結に当たり慎重な対応をするよう啓発していくことが望まれる。

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 24 年 11 月 22 日 契約内容 : モデル事務所との所属契約及び金銭貸借契約 契約金額 : 21 万円 (既払金 1 万円)
申込みの経緯	<ul style="list-style-type: none"> ○ 生活のため、自分も働いて収入を得たいと思い、モデルの仕事ならできると思った。 ○ 相手方と契約する前に、別のところでモデルのアルバイトをしていた。アルバイトの仕事は1つで2万円くらいの報酬があった。アルバイト先への登録料などの支払はなかった。 ○ アルバイトでは仕事の紹介が少なく、本格的にもっとたくさんモデルの仕事をしたかったため、モデル事務所を探した。 ○ 相手方はインターネットで探した。日本語のホームページは大体読むことができる。 ○ 相手方のホームページには入所時にお金がかかるなどの記載はなかった。応募できるようなことが書いてあったので、応募の申し込みをした。
平成 24 年 11 月上旬のオーディションについて	<ul style="list-style-type: none"> ○ オーディションを受けに相手方の事務所へ出向いた。受けに来ていた人は自分以外にもう一人いた。 ○ 相手方の担当者は1名で、どうして事務所に入りたいのか、仕事の希望などを聞かれた。モデルの仕事をしたいと言ったところ、いろいろな分野ができるような話があった。アンケートを書いて写真を撮られた。時間は大体 30～40 分くらいだった。 ○ オーディションは日本語で行われたが、全部の内容はわからなかった。 ○ オーディションに合格して所属する場合には、20 万円くらいのお金が必要だと言われたが、初めて知ったのでびっくりした。 ○ 書面を見せられての説明はなかった。入所時諸費用の記載のある所属者募集の説明書類はもらっていない。
平成 24 年 11 月 22 日の契約について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 契約時の担当はオーディションを担当したのと同じ人だった。 ○ 「事務所入所申込書」については長い説明はなく、大体の説明だけで一つ一つの項目についての詳しい説明はなかった。「事務所入所申込書」にある専門的な日本語はわからないため、全部の内容は理解できなかった。 ○ 20 万円を払える状況にないと相手方に伝えたところ、10 か月で 2 万円ずつ分けて払えるという説明があった。 ○ 2 万円ずつなら、アルバイトや相手方から紹介される仕事をして払えると思った。相手方からもモデルの仕事をしてそこから払う人もいるという説明があり、保証はないができそうだったと思った。 ○ どのくらいの稼ぎを期待しているかの話は聞かれなかった。仕事はそれぞれなので幾らになるなどの詳しい話はなかった。 ○ 外国人向けの仕事については今のところそんなに多くないという話だったが、プロモーションをしてくれるという説明だったので、月に 1 件くらいは仕事が入ると思っていた。明確に言われてはいないが話の雰囲気ですう感じた。プロモーションをしてくれることの対価として 20 万円を払うのだと思った。

平成 24 年 11 月 22 日の契約について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「金銭貸借契約書」については分割で払うための契約書と言われたため署名したが、内容についての説明は受けておらず、お金を借りるという認識もなかった。また、実際にお金はもらっていない。
プロモーション（売込み）について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 契約時に相手方から、相手方に所属すればプロモーションをしてくれるという話があった。 ○ プロモーションの方法は、写真などを相手方に撮ってもらって、それをいろいろな企業に紹介するという説明だった。具体的なプロモーション先などの説明はなかった。 ○ 自分のプロモーションの方針について相手方と話をしたことはない。 ○ こういうプロモーションをしたとかどこに売り込みに行ったなどの報告はなかった。 ○ プロモーションの効果は感じられなかった。もっと積極的にプロモーションをしてくれると思っていた。
仕事の紹介について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 仕事の紹介方法はメールだけで、1日に数件送られてきたが、応募できるものできないものがあった。多分、ある仕事を皆にメールで送っているのだと思う。 ○ 紹介があった仕事で希望する場合は、相手方へ申し込み、仕事先に直接申し込むことはない。 ○ 紹介される仕事のうち外国人向けの仕事はあまりなかった。特に何も書いていないもので応募できそうなものも1件あるかないかだった。しかし、最初の頃は申し込めるだけは申し込んだ。月に10件は申し込んでいたと思う。 ○ 実際に仕事できたのは、テレビ番組の客のような仕事ともう1件だけだった。 ○ インターネットカタログのモデルの募集がありオーディションを受け合格したが、実際には4人くらい合格していて、順番があると言われ結局仕事は回ってこなかった。 ○ 自分の希望を考慮して仕事を紹介してくれている感じはなかった。
その他のサービスについて	<ul style="list-style-type: none"> ○ 写真は最初（11月末か12月初め）に1回撮ってもらった。スタジオではなく外で相手方のスタッフが撮影した。ヘアメイクは全部自分でやった。 ○ 肖像権の管理については、相手方の仕事の映像は相手方がずっと権利を持つとの説明だったので、相手方が撮影した写真は相手方のものになると理解している。 ○ フェイスブックの写真は自分が持ってきたもので、相手方ではない他のスタジオで撮ったものである。自分が持ってきた写真なので、削除を求められると理解している。 ○ 社会人研修という研修を3～4回受けた。1回3～4時間で、他のモデルのプロフィールを作ったりする事務のアルバイトみたいな感じだった。ビジネスマナーのマニュアルがあって、それを見ながら自分で勉強した。 ○ 相手方が自分のプロフィールを作成してくれた。自分が持ってきた写真と相手方で撮ってもらった写真があり、名前や身長、体重、スリーサイズ等が書いてあった。
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 20万円の請求を取り下げてほしい。今はモデルではないアルバイトをしているが支払は大変である。 ○ 早期解決を希望するが、できれば既に支払った1万円も返してほしい。

資料 2

相手方からの事情聴取

項目	内容
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ プロダクション事業として、当社タレント等の人材発掘・育成を行い、メディアへの出演のサポートをしている。月1回のオーディションイベントの開催、研修など、特に人材発掘、教育に力を入れている。 ○ 当社タレント等がメディアに出演した場合は、出演料が当社に入り、そこから所属タレント等に報酬を支払っている。当社の指示のもとに行っているため、人材紹介ではない。
オーディション及び入所時諸費用について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 入所時諸費用の記載のある所属者募集の説明書類（以下「説明書類」という。）はオーディション時に参加者全員に必ず渡している。入所時諸費用の説明が必要なため、「説明書類」はホームページには載せていない。 ○ 入所時諸費用（20万円）に含まれているものは以下のとおり <ul style="list-style-type: none"> ・人件費（人材発掘のための営業活動費） ・写真撮影費用 ・プロフィール作成費用 ・ブランド費用（事務所所属の付加価値の対価） ・研修費用 ・カウンセリング、打合せ費用 ・インターネット管理費用
個別面談について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 申立人はオーディションではなく、参加者2～3人の個別面談をした。時間は1時間半くらいだった。個別面談では、当社のサービスや入所時諸費用、所属した場合にできることの説明と、参加者の希望などのヒアリングをした。申立人にも「説明書類」は渡しているはずである。 ○ その場での契約ではなく、資料を持ち帰っていただいたうえで判断してもらっている。申立人には個別面談の2～3日後に合格の通知をした。
入所契約について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 「事務所入所申込書」もオーディションの際に渡しているため、項目ごとの説明はせず、ある程度の説明で、何か質問があれば答えている。 ○ 申立人からは特に質問はなかった。申立人は日本語が堪能であり、資料を持ち帰らせ夫に確認したうえで判断するよう伝えていたので、入所申込について理解していると判断した。 ○ 「事務所入所申込書」や「説明書類」で、会社概要やプロデュースに関する考え方を示し、タレント・モデルプロダクションである当社のサービス（マネジメントをし、メディアへの売込みを行う。）はご理解いただいていると判断している。 ○ 入所契約は当社のサービスを提供する契約内容であるが、業務の内容自体がかなり流動的なもので、時代の流れに対応して提供するサービス内容も日々変わっていくので、一義的に明確にはしにくい。 ○ 入所時諸費用はサービスに対する対価であるため、サービス内容の変動の可能性を考慮すると、申込書に金額を一律に記載するのは難しいが、誤解される可能性はあるので、改善の必要があると認識している。 ○ 入所の期限の定めは特に記載していない。 ○ 申立人へは入所時諸費用の内訳を口頭で説明している。 ○ 出演報酬にかかる営業手数料等については、本人のキャリアや能力により割合が違うため明記していない。新人の場合は、本人が3割、当社が7割である。

入所契約について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 入所者の肖像の使用権利は、当社に所属している期間、当社主導で撮影したものに關しては、当社が所有する。本人が持ち込んだものはこの限りではない。 ○ 入所時諸費用のうち写真撮影費用は、写真撮影に関する代金であり、写真やネガに対する対価ではない。
金銭貸借契約について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 申立人から入所時諸費用をすぐに払えないとの相談があり、一旦当社が立て替え、決められた期間の中で、支払える金額を随時支払っても構わないという説明をした。明確にいくらずつ支払うようにという話はしていない。本人が少しずつ捻出していくという話になり、その流れの中で「金銭貸借契約書」を締結した。2万円ずつなら払えるという話だったので、10か月の期間を設けた。 ○ 支払は必ずしもモデルの仕事から捻出できるものではなく、アルバイト代や生活費から捻出することになると思うという説明はした。 ○ モデルの仕事の収入の見込みの話もしたが、ひとつの仕事で返済できるくらいの出演料を獲得する者もあれば、なかなか決まらなかったり、獲得に時間がかかる場合もあると説明している。当社は可能性があると思っても、クライアントがそう判断するかはわからないので明言はしていない。当時、2万円ずつということを決めているのであれば、可能性としてはあるのではないかという話はしているかもしれない。 ○ 月2万円の稼ぎの見立ては、月に何件か仕事があるので、それを総合すると当社としてもゆくゆくは提案できるが、それまでの期間は、生活費やアルバイト代から工面しても負担がない金額だと判断した。
マネージメントについて	<ul style="list-style-type: none"> ○ 申立人は自分で服を作りたいとの願望があり、カウンセリング時点ではその流れでやっていこうという話をした。本人の作った作品を見て、ファッションの仕事についてのアドバイスをした。
プロモーションについて	<ul style="list-style-type: none"> ○ クライアントに知ってもらうためフェイスブックに載せたりしたが、当時はブランディングしていく前段階で、実際にブランドをつくってというところまでは話が進まなかった。 ○ 他のモデルとまとめてクライアントに売り込むところまではいったが、キャラクターのつくり込みが不十分だったので、本人の特性を生かした売り込みまではできていなかった。
仕事の紹介について	<ul style="list-style-type: none"> ○ 仕事の紹介は年間で推測すれば何百件になると思う。申立人が実際に仕事のできたのは2件である。通常に稼働していけば決まるものもあったと思うが、途中から申立人とコミュニケーションが取れなくなり、疎遠になった理由がある。 ○ メールで当社所属者に一斉に紹介する仕事もあるが、個人に合った案内もしている。申立人はそこまで行かなかったが、キャラクターがつかれるのであれば、個人をテレビや雑誌に連れていくこともある。 ○ 3か月に1回、所属者の方向性を話し合う活動打合せとして、個別面談の機会を設けている。 ○ 申立人はインターネットカタログのモデルのオーディションに合格したが順番があるため仕事が回ってこなかったことがあるが、クライアントから随時声掛けするとの説明で当社が動けるものではないので、申立人にはクライアントの説明を伝えた。 ○ 申立人ができた仕事はテレビ番組の観客の仕事ともう1件だけだが、申立人が得た報酬は1件数千円だと思う。
写真について	<ul style="list-style-type: none"> ○ フェイスブックの写真は本人が持参した写真なので、希望があれば当社の管理ページからは削除する。 ○ 当社で撮影した写真は当社では今は使っていない。
希望する解決内容	<ul style="list-style-type: none"> ○ 申立人に提供したサービスの対価は支払ってほしい。

資料 3

「モデル事務所との所属契約に係る紛争」処理経過

日 付	部会回数等	内 容
平成 26 年 3 月 12 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
4 月 24 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
5 月 20 日	第 2 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 相手方からの事情聴取
6 月 13 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
7 月 14 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
7 月 15 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)
8 月 11 日	(合意書)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 合意書の取り交わし
8 月 13 日	第 5 回部会	<ul style="list-style-type: none"> ・ 報告書の検討
10 月 9 日	【報告】	<ul style="list-style-type: none"> ・ 知事への報告

資料4

東京都消費者被害救済委員会委員名簿

平成26年10月9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	
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	本件あつせん・調停部会長
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・調停部会委員
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 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	