

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、「●●●●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す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「そんなことはないよ。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、待っというて。」といい、隣の部屋に行った。少し待つと、「社長の確認おいたから、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

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は丙を事務所に入った右側の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、妊娠したとって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●●●●があるので、丙さんが●●●●の口座に月々払ってくれば、ローン会社には●●●●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。」と告げたうえで、「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。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ただけ。」「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。