

**音楽・放送番組等の分野の実演家と  
芸能事務所との取引等に関する実態調査報告書**  
(クリエイター支援のための取引適正化に向けた実態調査)

公正取引委員会  
令和6年12月



## 目次

第1	調査趣旨等	1
1	調査趣旨	1
2	調査方法等	2
(1)	アンケート調査	2
(2)	ヒアリング調査	4
(3)	情報提供フォーム	4
第2	芸能分野の概要	5
1	取引主体	5
(1)	実演家	5
(2)	芸能事務所	5
(3)	放送事業者等	6
(4)	レコード会社	7
2	各取引主体間の契約内容について	7
(1)	実演家と芸能事務所の契約内容	7
(2)	放送事業者等と芸能事務所・実演家の契約内容	12
(3)	レコード会社と芸能事務所・実演家の契約内容	14
第3	独占禁止法等の適用関係及び競争環境	17
1	独占禁止法、下請法、フリーランス・事業者間取引適正化等法、労働関係法令の適用関係	17
2	取引上の地位	19
(1)	総論	19
(2)	芸能事務所の取引上の地位	19
(3)	放送事業者等の取引上の地位	20
(4)	レコード会社の取引上の地位	21
3	公正競争阻害性	22
(1)	優越的地位の濫用の公正競争阻害性	22
(2)	その他の非価格制限行為の公正競争阻害性	22
第4	実演家と芸能事務所の取引の実態及び公正な競争の促進	24
1	実演家の退所に係る制限等の実態	24
2	専属義務の期間	27

(1) 契約期間.....	27
(2) 期間延長請求権.....	31
3 競業避止義務等 .....	36
(1) 実態.....	36
(2) 独占禁止法上の考え方.....	38
4 移籍・独立に係る妨害行為.....	40
(1) 移籍・独立に係る金銭的給付の要求.....	40
(2) 移籍・独立を希望する実演家に対する妨害.....	44
(3) 移籍・独立した実演家に対する妨害.....	49
(4) 共同又は事業者団体による移籍制限.....	56
5 実演家の権利に対する行為.....	59
(1) 権利の帰属に係る実態.....	59
(2) 成果物に係る各種権利等の利用許諾.....	61
(3) 芸名・グループ名の使用制限.....	64
6 実演家の待遇に関する行為.....	67
(1) 報酬に関する一方的決定.....	67
(2) 業務等の強制.....	73
7 契約の透明性を妨げる行為.....	75
(1) 契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと.....	75
(2) 実演家に対する実演等に係る取引内容の明示.....	79
(3) 実演家報酬に係る明細等の明示.....	81
第5 放送事業者等と芸能事務所・実演家の取引の実態及び公正な競争の促進.....	83
1 契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと、交渉に応じないこと.....	83
(1) 実態.....	83
(2) 独占禁止法上の考え方.....	89
第6 レコード会社と芸能事務所・実演家の取引の実態及び公正な競争の促進.....	91
1 実演禁止条項.....	91
(1) 実態.....	91
(2) 独占禁止法上の考え方.....	93
2 再録禁止条項.....	94
(1) 実態.....	94

(2) 独占禁止法上の考え方 .....	97
第7 公正取引委員会の対応.....	99

## 第1 調査趣旨等

### 1 調査趣旨

アニメ・音楽・放送番組・映画・ゲーム・漫画といったコンテンツは、我が国の誇るべき財産であり、技術進展により、コンテンツの競争力の源泉は、クリエイター個人に移りつつある。他方で、我が国のクリエイター個人の創造性が最大限発揮される環境を整備するため、クリエイターへの適切な収益還元を阻害する取引関係等の是正に着手する必要があるとの指摘がある。

公正取引委員会は、これまで、平成30年2月に「人材と競争政策に関する検討会」報告書（競争政策研究センター）を、令和元年9月に「芸能分野において独占禁止法上問題となり得る行為の想定例」を公表するなど、人材分野・芸能分野における公正かつ自由な競争を促進するための様々な取組を進めてきた。

その後、コンテンツ産業活性化戦略（令和6年6月21日閣議決定「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2024年改訂版」）において策定・明記）において、「実演家等が働きやすい環境を作るためには、取引慣行を是正していくことが不可欠である。現下の技術革新の中で、コンテンツ産業については、個人の創造性に重点が移りつつあることに鑑み、公正取引委員会の協力の下、優越的地位の濫用等を防止し、個人を守ることに力点を置いて、音楽・放送番組の分野の取引慣行等について実態調査を行う」とされ、「知的財産推進計画2024」（令和6年6月4日知的財産戦略本部決定）等においても、「クリエイター個人の創造性が最大限発揮される取引環境を整備するため、音楽・放送番組等の分野における実演家と芸能事務所・プロダクションとの取引等の実態の把握をはじめとして、事業者団体、レコード会社、放送事業者との関係等についても調査を実施する。」とされた。

公正取引委員会は、このような状況を踏まえ、今般、クリエイター個人の創造性が最大限発揮される取引環境を整備するため、音楽・放送番組等の実演家（アーティスト、俳優、タレント等）とその所属する芸能事務所・プロダクション（以下単に「芸能事務所」という。）との契約等について実態調査（以下「本調査」という。）を実施することとした。

## 2 調査方法等

### (1) アンケート調査

令和6年8月から同年11月にかけて、芸能事務所2,628名に対し、アンケート調査を実施した（回答者数810名、回収率30.8%）。

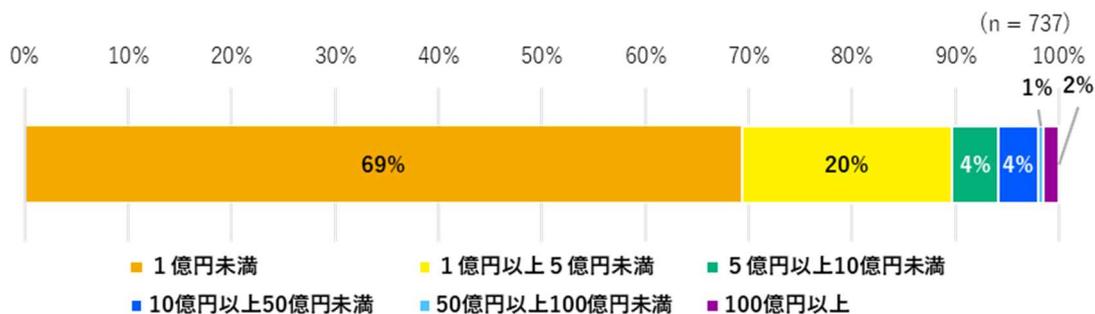
アンケート調査に回答した芸能事務所について、設立年からの経過年数、売上高、所属する実演家のうち最も多い属性及び所属する実演家の人数別の割合<sup>1</sup>は次のとおりである。

図表1 設立年からの経過年数別



出所：アンケート調査の回答<sup>2</sup>を基に当委員会作成。

図表2 売上高別

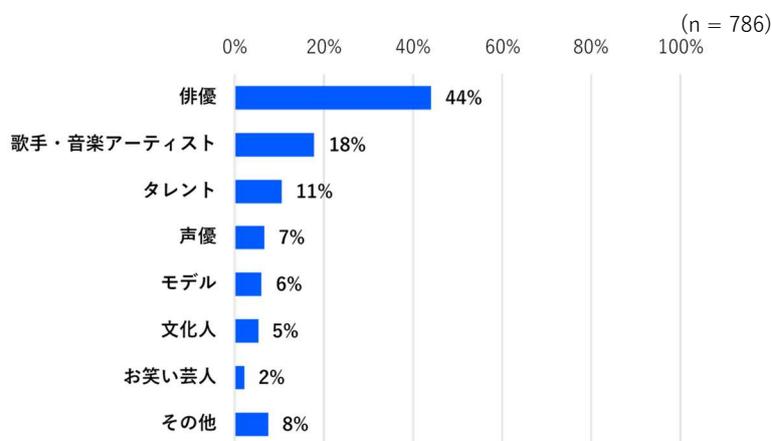


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

<sup>1</sup> 小数点以下第1位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合がある。以下同じ。

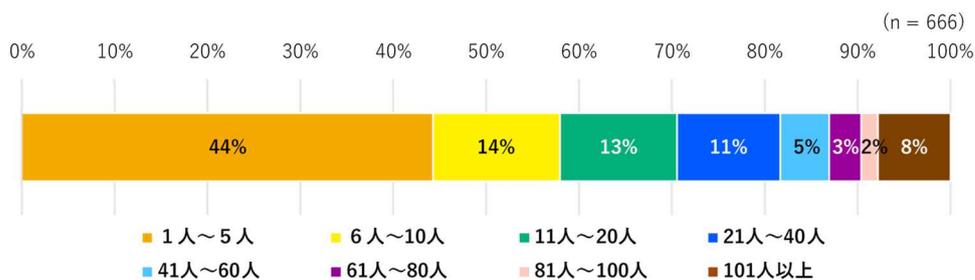
<sup>2</sup> 各設問に回答した者のみ、集計対象としている（無回答者は集計対象外）。以下同じ。

図表3 所属する実演家のうち最も多い属性<sup>3)</sup>



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

図表4 所属する実演家の人数



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

<sup>3)</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり（自由記載欄に寄せられた複数の回答をまとめて記載している場合がある。自由記載欄に寄せられた主な回答について、以下同じ。）。

- ・司会者
- ・マジシャン
- ・講談師

## (2) ヒアリング調査

令和6年4月から同年11月にかけて、次の計95名に対し、ヒアリング調査を実施した。

対象者	人数
実演家	29名
芸能事務所	37名
放送事業者・番組制作会社	10名
レコード会社	8名
事業者団体	9名
有識者（弁護士）	2名

## (3) 情報提供フォーム

音楽・放送番組等の分野における実演家と芸能事務所との契約等について問題と思われる事実に関する情報を収集・把握するため、令和6年4月に公正取引委員会のホームページ上に情報提供フォームを設置し、同年11月までに計901名から情報提供を得た。

## 第2 芸能分野の概要

### 1 取引主体

#### (1) 実演家

実演家とは、著作権法第2条第1項第4号において「俳優、舞踊家、演奏家、歌手その他実演<sup>4</sup>を行う者及び実演を指揮し、又は演出する者」と定義されているが、同法で例示される者のほか、タレント、お笑い芸人、声優、動画配信者、モデル、司会者、文化人などを広く含むものである。

実演家は、芸能事務所に所属して芸能活動を行う者もいれば、芸能事務所に所属せず個人として芸能活動を行う者もいる。また、専ら特定の分野の芸能活動を行う者もいれば、様々な分野の芸能活動を行う者もいる。さらに、単独で芸能活動を行う者もいれば、複数人からなるグループとして芸能活動を行う者もいる。活動の場は、放送番組、映画、興行場、CD等の録音・録画コンテンツ、雑誌等様々であるが、昨今では、動画配信サービスやSNS等のインターネットメディアでの活躍も広がっている。このように、実演家及びその芸能活動の有様は多様である。

実演家の人数に係る網羅的な統計は存在していないが、(公社)日本芸能実演家団体協議会実演家著作隣接権センター<sup>5</sup>に著作隣接権等の管理を委託している実演家の委託者数は、2023年度は約10万人である。全ての実演家が芸能活動のみによって生計を立てることができているわけではない。また、一般に、実演家が十分に活動の場を得られるか否かは、当該実演家の能力・努力のみならず、その時々の人気や流行、風評等も強く影響するため、長期的に活躍し続けることは難しいとされており、芸能事務所から退所して芸能活動を辞める(引退する)実演家も一定数いる。

#### (2) 芸能事務所

##### ア 概要

本調査では、芸能事務所とは、所属する実演家のために、芸能活動の場を提供する者との交渉を行い又は自ら芸能活動の場を提供したり、実演家のスケジュール管理を行ったりする事業者をいう。具体的には、芸能事務所は、実演家と専属マネ

<sup>4</sup> 実演とは、「著作物を、演劇的に演じ、舞い、演奏し、歌い、口演し、朗詠し、又はその他の方法により演ずること(これらに類する行為で、著作物を演じないが芸能的な性質を有するものを含む。)」とされている(著作権法第2条第1項第3号)。

<sup>5</sup> 著作隣接権等の集中管理団体として、放送事業者やレンタル事業者が音楽CDを利用する場合などにおいて、業界団体との交渉で決定した使用料・報酬等を個々の事業者から徴収し、実演家、権利者に対し各権利委任団体を通じて分配等を行う公益社団法人。

ジメント契約（後記2(1)で詳述）等を締結し、放送事業者・番組制作会社（以下「放送事業者等」という。）やレコード会社等への交渉や営業活動、実演家のスケジュール管理のほか、新人の発掘・育成や実演家のキャリア開発及びそれに付随するプロモーション活動、会計管理、法的保護等の幅広い業務を行う。また、芸能事務所が実演家の芸能活動のための場を自ら提供し又は提供するための企画提案を行う場合もある。

このような芸能事務所の業務については、欧米を始めとする諸外国では、実演家本人が、マネージャーや弁護士など業務に関するそれぞれの専門家と自ら契約するエージェントシステムが主流である一方、日本では、上記のとおり、芸能事務所が資金を投資し、発掘、育成、宣伝、営業のほか、経理、法務など実演家のプロデュースに係るあらゆる業務を行っていくビジネスモデルが主流となっているとの指摘がある。このような業務の在り方の下で、典型的には、欧米型のエージェントシステムでは実演家本人がこれらの業務の費用を直接負担するが、日本では芸能事務所がこれらの費用を負担する傾向がある。

## イ 事業者団体

芸能事務所の代表的な事業者団体として、（一社）日本音楽事業者協会、（一社）日本音楽制作者連盟、（一社）日本芸能マネージメント事業者協会、（一社）日本声優事業社協議会がある。

## (3) 放送事業者等

芸能活動の場の代表的な提供者の一つとして、放送事業者等が挙げられる。

放送事業者とは、受信者が視聴できるよう、常に情報を受信者の手元まで無線で送信している者をいう。具体的には、日本放送協会、地上系民間放送事業者及び人工衛星による放送を行っている衛星放送事業者を指す。放送事業者は、テレビ又はラジオで放送する番組を自ら又は番組制作会社に一部若しくは全部を委託して制作する。特に、地上系民間放送事業者のうち、「キー局」と呼ばれる在京のテレビ局5社（日本テレビ放送網（株）、（株）TBSテレビ、（株）フジテレビジョン、（株）テレビ朝日及び（株）テレビ東京）は、それぞれネットワークと呼ばれる放送網を組織しており、地方のテレビ局の多くはいずれかのネットワークに属している。放送事業者の多くは、企業に対して商品やサービスを宣伝するための広告枠を販売することによって収益を得るのに対して、日本放送協会と一部の衛星放送事業者は視聴者から得る

受信料や視聴料を主な収入源としている。

また、放送事業者が番組制作を番組制作会社に委託し、当該番組制作会社が自ら制作するほか、更に他の番組制作会社に再委託することがある。番組制作会社には、「局系列番組制作会社」と言われる放送事業者と資本関係にある番組制作会社（放送事業者と同一株主の傘下にあるなど同一企業グループに属している場合を含む。）も含まれる。

#### (4) レコード会社

レコード会社とは、原盤（楽曲を元に実演された音を固定した音源）の企画、制作、製造、販売、宣伝等を行う事業者である。ただし、全ての機能を自ら持たず、一部の機能を外部委託するレコード会社もある。レコード会社は、それぞれ音楽性等によりブランド化されたレーベルを有する場合がある<sup>6</sup>。原盤の用途の種別は、「パッケージ」や「フィジカル」と呼ばれる主にCDやDVDなどの音楽ソフトとインターネットによるダウンロードやストリーミング配信がある。

原盤制作の一般的な流れは、作詞家・作曲家が楽曲を創作し、編曲家が編曲を行い、実演家による歌唱・演奏を収録し、それらを編集により仕上げ、情報を媒体に記録する。現在は、芸能事務所や音楽出版社が制作を行うことも増えており、レコード会社の主な役割は企画や宣伝にシフトしているとされている。また、宣伝のために放送番組や広告とのタイアップを獲得することもレコード会社の重要な役割の一つである。

## 2 各取引主体間の契約内容について

### (1) 実演家と芸能事務所の契約内容

#### ア 契約の概要

芸能事務所と契約を締結する実演家は多種多様であるため、芸能事務所と実演家の契約も様々であるが、代表的なものとして、専属マネジメント契約などと呼ばれるものがある。

一般的な専属マネジメント契約において、芸能事務所は、実演家に対して、レッスン等による育成を行い、放送番組等における実演の機会を提供するとともに必要なプロモーション活動を行い、さらに、放送事業者等の第三者と契約を締結し、

---

<sup>6</sup> レーベルは、レコード会社の子会社など独立した法人である場合や、レコード会社の一部門などの場合がある。

その対価を請求するといった多様な役割を担う。一方、実演家は、契約している芸能事務所のみと取引をしなければならないという専属義務を負い、芸能事務所の取引先である放送事業者等から提供を受けた場などにおいて実演する義務を負い、その対価として芸能事務所から報酬を受け取る。

なお、放送事業者等の第三者から得る対価の算出方法（実演家に対する報酬の支払形式<sup>7)</sup>）や契約期間、実演家から芸能事務所に譲渡される権利等、個別の契約内容は実演家や芸能事務所により異なる。このような専属マネジメント契約の条項については、事業者団体のひな型等<sup>8)</sup>が参考にされる場合がある。

このような専属マネジメント契約以外の契約としては、出演機会の獲得や条件交渉等についてのみ実演家が芸能事務所に委託する、いわゆるエージェント契約がある。この場合、実演家は、芸能事務所に委託手数料を支払う。

## イ 実演家の権利に関する取扱い

### (7) 実演家が取得する権利

実演家は、著作物の公衆への伝達に重要な役割を果たしている者に与えられる著作隣接権を取得する。

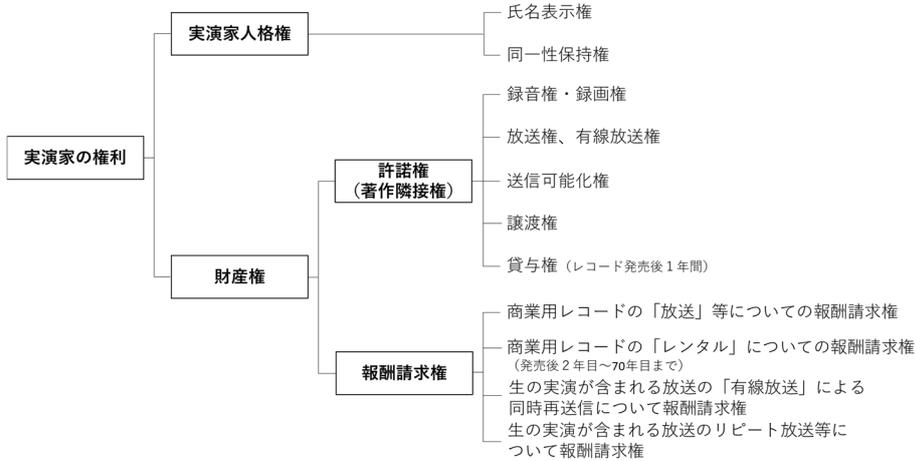
著作権法では実演家固有の権利として、主に以下の権利が法定されている。

---

<sup>7</sup> 芸能事務所から実演家に対して支払われる報酬の形式は、実演家の実演等による収入によらず固定額を支払う固定制、実演家の実演等による収入を芸能事務所と実演家とであらかじめ定めた率により分配する歩合制、固定制と歩合制を併用したハイブリッド制などがある。

<sup>8</sup> (一社)日本音楽事業者協会の「専属アーティスト標準契約書（令和元年9月25日改訂版）」、(一社)日本音楽制作者連盟の「プロダクションのためのアーティスト契約ガイド2013」、(一社)日本芸能マネージメント事業者協会の「所属契約書（案）」、(一社)日本声優事業社協議会の「所属契約書雛型」など。

図表 5 著作権法における実演家の権利



出所：文化庁著作権課「著作権テキスト-令和6年度版-」を基に当委員会作成。

また、実演家が歌唱などの実演をするだけでなく、著作物を創作する場合（例えば、作詞や作曲も行う場合）は、著作物の著作者として著作権を有する。

#### (イ) 実演家が取得した権利の帰属

前記(ア)で概説した権利は著作権法上、実演家に帰属するとされているが、芸能事務所と実演家との間の専属マネジメント契約において、権利の帰属又は利用許諾について取り決められる場合がある。専属マネジメント契約に係る事業者団体のひな型等では、専属マネジメント契約の存続期間中においては、著作権法で規定されている著作権や著作隣接権、判例において認められてきたパブリシティ権<sup>9</sup>等について、実演家が芸能事務所に譲渡したり、芸能事務所に帰属したりするとされている。

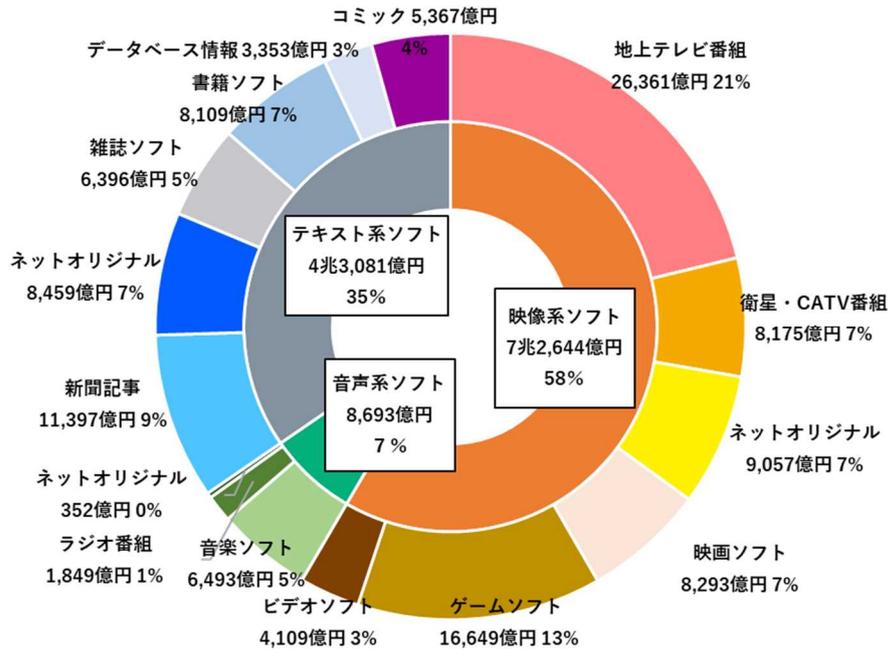
芸能事務所は、これらの権利を包括的に管理し、第三者に対して行使（著作権等管理団体への委任によるものを含む。）することで、円滑に業務を遂行するとともに、投資を行ってこれらの権利の価値の最大化に寄与しているとの評価がある一方で、これらの権利が芸能事務所に譲渡される又は帰属することで、実演家が移籍・独立しにくくなるなど実演家に不利益をもたらすと指摘もある。

<sup>9</sup> 氏名や肖像等の有する顧客吸引力を排他的に利用する権利（ピンク・レディー事件（最高裁判所判決平成24年2月2日民集第66巻2号89頁））。

## ウ 市場規模

2022年のコンテンツ市場全体の市場規模は12兆円超であり、ソフト別の市場構成比では実演家の活躍の場として想定される「映像系ソフト」及び「音声系ソフト」で全体の6割以上を占めている。

図表6 メディア・ソフトの市場規模（2022年）<sup>10</sup>

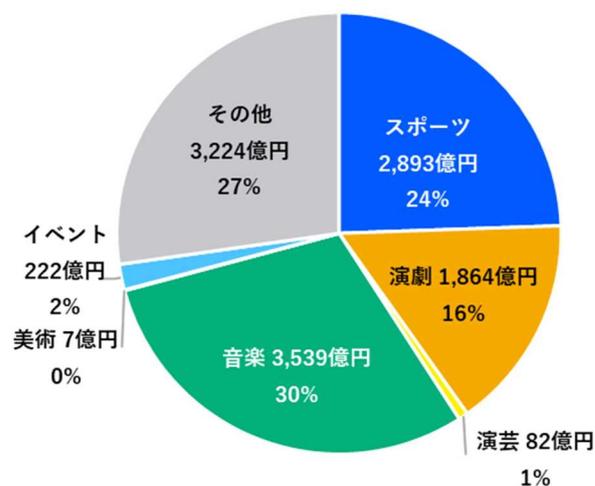


出所：総務省情報通信政策研究所「メディア・ソフトの制作及び流通の実態に関する調査研究報告書」（2024年6月）を基に当委員会作成。

興行分野における分野別の年間売上高を見ると、「演劇」、「演芸」及び「音楽」の合計は約5,500億円である。さらに、これらにおける収入の内訳を見ると、「入場料・興行収入」が約4割を占めるほか、「その他の収入」の主な内訳として「ロイヤリティ収入」、「テレビ放映権収入」及び「広告料収入」が挙げられる。

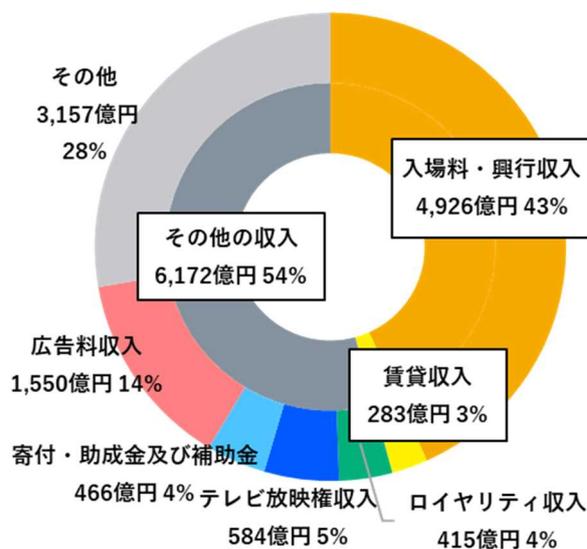
<sup>10</sup> ネットオリジナルは、PCインターネット、携帯インターネット配信向けに制作されたメディア・ソフトを対象とする。

図表7 興行分野における分野別の年間売上高（2020年）<sup>[11]</sup>



出所：経済産業省「2020年経済構造実態調査報告書第二次集計結果（乙調査編）興行場、興行団」全規模の部（第5表）（2021年7月公表）を基に当委員会作成。

図表8 興行分野における収入種類別の年間売上高（2020年）<sup>[12]</sup>



<sup>11</sup> 興行の種類：「演劇」は、演劇、歌劇、歌舞伎、人形劇、ミュージカル、バレエ、日本舞踊、お芝居・歌謡ショーなど。「演芸」は、落語、漫才、講談、浪曲、見世物、軽業、曲芸など。「音楽」は、各種音楽コンサート（ポピュラー音楽、クラシック音楽等）、演奏会、ディナーショーなど。「スポーツ」は、プロ野球、プロサッカー、大相撲、プロボクシング、プロレスなど。「美術」は、絵画展、展覧会、書道展、彫刻展など。「イベント」は、感謝祭、運動会、諸集会、講演会、映画上映、各種催しなど。「その他」は、上記に該当しないもの。

<sup>12</sup> 収入の種類：「入場料・興行収入」は、入場料収入、鑑賞料金などの収入。「貸貸収入」は、劇場等の興行施設の貸貸収入。

出所：経済産業省「2020年経済構造実態調査報告書第二次集計結果（乙調査編）興行場、興行団」事業従事者5人以上の部（第5表）（2021年7月公表）を基に当委員会作成。

## (2) 放送事業者等と芸能事務所・実演家の契約内容

### ア テレビ番組出演に係る契約の概要

放送事業者等が制作するテレビ番組に実演家が出演する多くの場合は、放送事業者等と当該実演家が所属する芸能事務所との間で口頭又は書面により個別の番組出演契約を締結する（芸能事務所に所属していない実演家については、放送事業者等と直接契約する。）。一般的には、契約において番組の放送日、撮影期間、報酬、放送回数、二次利用等について取り決める。

また、放送事業者等が番組制作会社に対して、放送番組の制作を委託する場合があります、その場合は当該番組制作会社と芸能事務所との間で番組出演契約を締結することもある。

### イ テレビ番組の映像のリピート放送等

実演家は、放送事業者によるリピート放送等に対して、報酬請求権を有するが、一般的には、報酬請求権は専属マネジメント契約によって実演家から所属する芸能事務所に譲渡されている。通常、リピート放送等された場合の報酬は、番組出演契約で取り決められている。

### ウ テレビ番組における映像の二次利用

#### (7) 著作権法上の制度概要

著作権法上、実演家は、映画の著作物<sup>13</sup>に録音・録画された実演について、放送・有線放送する場合には放送権・有線放送権、インターネット等で送信するためにサーバー等に蓄積・入力する場合には送信可能化権、DVD等の複製物を譲渡する場合には譲渡権等を有するが、放送番組のDVD化やインターネット配信などのいわゆる二次利用については、実演家のこれらの権利について

---

その他の収入の内訳区分：「ロイヤリティ収入」は、所属俳優等の肖像権収入、印税、興行場等の命名権収入など。「テレビ放映権収入」は、テレビ放映権収入、ラジオ放映権収入。「寄付・助成金及び補助金」は、企業、個人、団体、地方公共団体等からの寄付、助成金、補助金。「広告料収入」は、広告料による収入。「その他」は、芸能人の出演料収入等上記以外の収入。

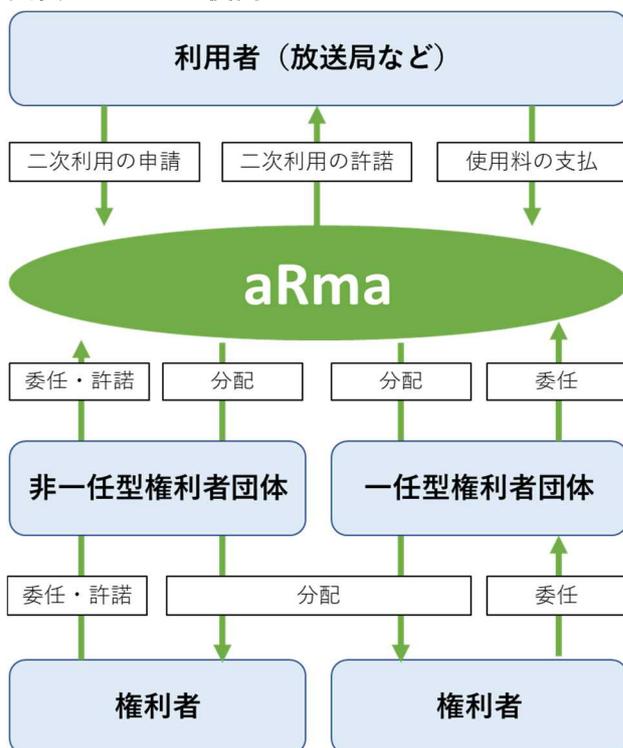
<sup>13</sup> 著作権法上の「映画の著作物」は、劇場用映画に限らず、映画的な視聴覚効果を物に固定した著作物を指す、放送番組等も含む概念である。

の許諾が必要となる。二次利用があった場合に実演家に発生する二次利用料の請求権は、一般的には、専属マネジメント契約により実演家から所属する芸能事務所に譲渡されており、芸能事務所を通じて実演家に二次使用料が支払われる。二次利用の対価は、一定回数又は範囲までは番組出演契約の際に支払われる出演料に含まれるとされることが多い。

#### (イ) 管理団体

著作権等管理事業者である（一社）映像コンテンツ権利処理機構（aRma）はテレビ番組に収録された実演に係る権利を集中管理していることから、aRma に権利の管理を委託している実演家（又は所属する芸能事務所）が出演したテレビ番組のDVD化やインターネット配信などの二次利用（いわゆる全部利用）については、放送事業者は aRma に申請を行う。

図表 9 aRma の役割



出所：aRma ウェブサイトを基に当委員会が編集・作成。

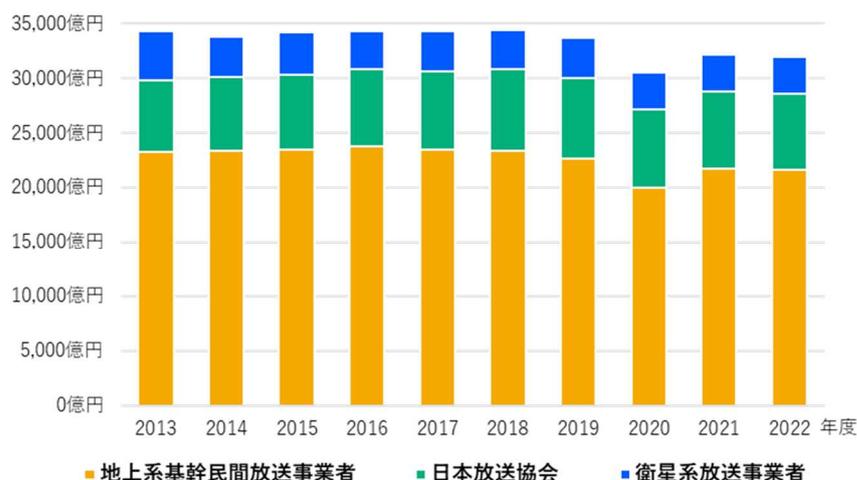
一方、テレビ番組の一部のみの二次利用（いわゆる部分利用又は目的外利用）については、放送事業者は（一社）日本音楽事業者協会又は（一社）映像実演権

利者合同機構（PRE）を經由して間接に又は直接に芸能事務所に申請を行う。

## エ 市場規模

放送事業者全体の売上高は、近年減少傾向である。

図表 10 放送事業者全体の売上高の推移<sup>14</sup>



出所：総務省「令和6年版情報通信白書」を基に当委員会作成。

### (3) レコード会社と芸能事務所・実演家の契約内容

#### ア 契約の概要

音楽制作における実演について、レコード会社と芸能事務所、レコード会社と実演家等の二者間で、専属実演家契約が締結されることが一般的（前者の場合は、当該二者間の契約に実演家が同意する形で署名等を行う場合も多い。）である<sup>15</sup>。専属実演家契約は、契約期間中、実演家が、所属するレコード会社の販売するCDやDVD等のために独占的に実演（歌唱・演奏）を提供しなければならないとする専属義務を定めており<sup>16</sup>、レコード会社は原盤の制作等を行う<sup>17</sup>。専属義務の対象と

<sup>14</sup> 衛星系放送事業者の値は、衛星放送事業に係る営業収益を対象に集計。日本放送協会の値は、経常事業収入を対象に集計。

<sup>15</sup> その他の例として、原盤単位で行われる単発契約（いわゆるワンショットの契約。）が締結されることがある。

<sup>16</sup> ただし、放送事業者による放送のみを目的とした収録や、レコード会社から事前に承諾を得た実演の収録は除外される場合もある。

<sup>17</sup> 原盤の制作は、レコード会社が単独で行う場合もあれば、芸能事務所や音楽出版社等と共同で行う場合もある。原盤権の取扱い等は原盤契約において別途取り決められる。

なる範囲は収録目的の実演とされているため、多くの場合、ストリーミング配信や広告等、CD又はDVD以外の媒体での実演も含まれるとされている。

## イ その他の主な契約の定め

### (7) 実演禁止条項

実演禁止条項とは、レコード会社と芸能事務所・実演家との契約期間終了後、一定期間、実演家による全ての収録のための実演（原盤制作、配信等）を行うことを禁止する条項である。

### (4) 再録禁止条項

再録禁止条項とは、レコード会社と芸能事務所・実演家との契約期間終了後、一定期間、実演家が当該レコード会社において既にリリースした楽曲等に係る収録のための実演（原盤制作、配信等のいわゆるセルフカバー）を行うことを禁止する条項である。

## ウ 市場規模

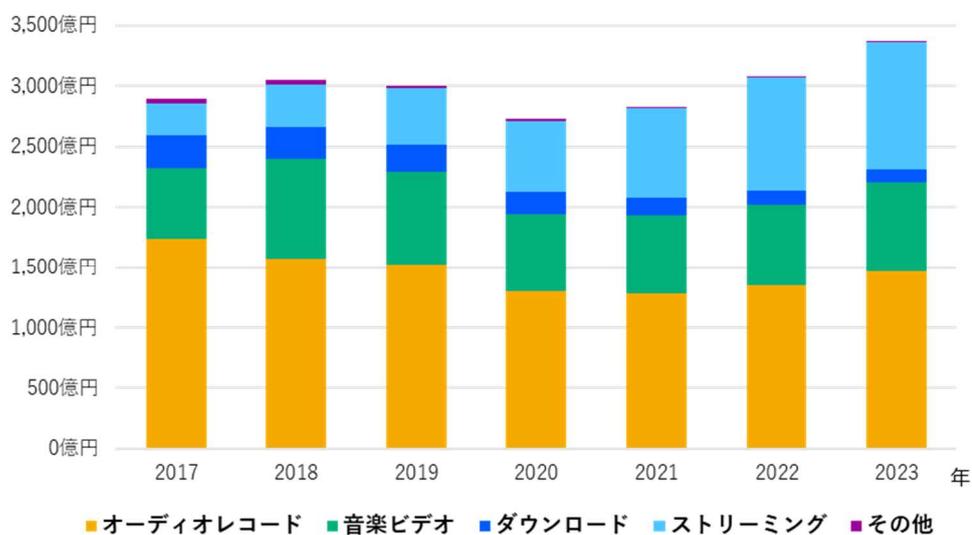
音楽分野については、CD等の従来の音楽ソフトに比べ、ストリーミング配信による売上金額の増加が顕著であるものの、日本ではいまだ音楽ソフトの売上高の方が高い。

なお、世界全体では、音楽ソフトに比して、ストリーミング配信の売上高の方が高いとされている<sup>18</sup>。

---

<sup>18</sup> 経済産業省「音楽産業の新たな時代に即したビジネスモデルの在り方に関する報告書」（2024年7月）

図表 11 音楽ソフトの生産・音楽配信の売上実績金額の推移<sup>19</sup>



出所：(一社) 日本レコード協会「日本のレコード産業 2024」(2024年3月)を基に当委員会作成。

<sup>19</sup> 音楽ソフトとはオーディオレコード及び音楽ビデオを、音楽配信とはダウンロード及びストリーミングを指す。また、オーディオレコードとは、CDアルバム、CDシングル及びアナログディスクを指す。「その他」には、携帯電話での着信音や呼び出し音としての楽曲利用が含まれる。

### 第3 独占禁止法等の適用関係及び競争環境

#### 1 独占禁止法、下請法、フリーランス・事業者間取引適正化等法、労働関係法令の適用関係

実演家と芸能事務所の関係は様々であり、個別の実態を踏まえて適用される法令が判断されることとなるが、実質的に芸能事務所の指揮命令を受けて仕事に従事していると判断される場合など、実演家が労働基準法における「労働者」と認められる場合<sup>20</sup>には、労働関係法令が適用される。

労働関係法令が適用されない事業者間取引<sup>21</sup>については、特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（以下「フリーランス・事業者間取引適正化等法」という。）、下請代金支払遅延等防止法（以下「下請法」という。）及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（以下「独占禁止法」という。）の適用が考えられる。芸能事務所がフリーランス・事業者間取引適正化等法の「業務委託事業者」（第2条第5項）又は「特定業務委託事業者」（同条第6項）に該当すれば、芸能事務所に対して同法の適用が考えられる。フリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する行為が、同時に独占禁止法や下請法にも違反する場合、公正取引委員会は、原則として、フリーランス・事業者間取引適正化等法を優先的に適用する<sup>22</sup>。

そして、芸能事務所が下請法の「親事業者」（同法第7条）に該当すれば下請法の適用が考えられるが、独占禁止法との関係では、公正取引委員会は、原則として、下請法を優先的に適用する<sup>23</sup>。

なお、後記第4以下の各行為においては、独占禁止法だけでなく下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性もある。これらの法律に違反し得る行為と主な適用条文を整理すると次のとおりである。

<sup>20</sup> 実演家が労働基準法における「労働者」と認められない場合でも、労働関係法令の一つである労働組合法が適用される「労働者」と認められる場合がある。

<sup>21</sup> 労働関係法令の一つである労働組合法が適用される事業者間取引についても、特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律、下請代金支払遅延等防止法及び私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律の適用が考えられる場合がある。

<sup>22</sup> 特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律と独占禁止法及び下請法との適用関係等の考え方（令和6年5月31日公表）

<sup>23</sup> 「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」（原案）に対する意見の概要とこれに対する考え方（平成22年11月30日公表）

フリーランス・事業者間取引適正化等法や下請法に違反し得る行為	主な適用条文
移籍・独立に係る金銭的給付の要求 (後記第4の4(1))	不当な経済上の利益の提供要請(フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号、下請法第4条第2項第3号)
報酬に関する一方的決定 (後記第4の6(1))	買ったたき(フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第1項第4号、下請法第4条第1項第5号)
業務等の強制 (後記第4の6(2))	不当な経済上の利益の提供要請(フリーランス・事業者間取引適正化等法第5条第2項第1号、下請法第4条第2項第3号)
契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと(後記第4の7(1))	取引条件の明示義務(フリーランス・事業者間取引適正化等法第3条)、書面の交付義務(下請法第3条)
実演家に対する実演等に係る取引内容の明示(後記第4の7(2))	取引条件の明示義務(フリーランス・事業者間取引適正化等法第3条)、書面の交付義務(下請法第3条)
契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと、交渉に応じないこと(後記第5の1)	取引条件の明示義務(フリーランス・事業者間取引適正化等法第3条)、書面の交付義務(下請法第3条)

本調査の芸能事務所に対するアンケート調査やヒアリング調査の結果からは、実演家と芸能事務所の関係は、労働関係法令が適用されないものとして取り扱われることが多い<sup>24</sup>ようであるが、個別の事案に法令を適用する際には、それぞれの実態を踏まえ、独占禁止法等の適用の有無を判断することとなる。以下では、独占禁止法等の適用や競争政策上の考え方を検討するに当たっての背景となる競争環境として芸能事務所の取

<sup>24</sup> 実演家が、事業者である場合には、中小企業等協同組合法に基づき事業協同組合を設立することが可能であり、この事業協同組合が、組合員である実演家の経済的地位の改善のために、出演条件等について、放送事業者と団体協約を締結している場合もある。

引上の地位等を概観する。

## 2 取引上の地位

### (1) 総論

事業者がどのような条件で取引するかについては、基本的に、取引当事者間の自主的な判断に委ねられるものである。しかし、自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習<sup>25</sup>に照らして不当に不利益を与えることは、優越的地位の濫用として、独占禁止法上問題となる（独占禁止法第2条第9項第5号）。

取引の一方の当事者（甲）が他方の当事者（乙）に対し、取引上の優越的地位にあるとは、乙にとって甲との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合をいう。この判断に当たっては、乙の甲に対する取引依存度、甲の市場における地位、乙にとっての取引先変更の可能性及びその他甲と取引することの必要性を示す具体的事実が総合的に考慮される<sup>26</sup>。

### (2) 芸能事務所の取引上の地位

芸能事務所と実演家の間の専属マネジメント契約においては、一般的に、当該実演家が当該芸能事務所のみのために役務を提供する、いわゆる専属義務が規定されている。この専属義務の下では、当該実演家は、契約期間中、他の芸能事務所と取引を行うことができないため、実演家が芸能分野において実演等を行った対価として得る収入は原則全てを契約の相手方となる当該芸能事務所からの支払に依存していると考えられる。

また、ほとんどの芸能事務所が法人形態であるのに対して、ほとんどの実演家は個人で事業を行っているため、一般的には、実演家は芸能事務所に比して情報が少なく、交渉力も劣ると考えられる。例えば、芸能事務所と実演家の間の契約書の内容について、一部の事業者団体はひな型を作成しているが（前記第2の2(1)ア参照。）、広く公表はされておらず、個別の契約内容も様々で、通常当事者（実演家が未成年である場合の保護者及び実演家の代理人を含む。）以外が契約の内容を知ることはできない。

---

<sup>25</sup> 「正常な商慣習」とは、公正な競争秩序の維持・促進の立場から是認されるものをいうのであり、現に存在する商慣習に合致しているからといって、直ちにその行為が正当化されることにはならない。

<sup>26</sup> 公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第2の1、2

このため、実演家は、他の芸能事務所や同じ芸能事務所の実演家の契約内容と自己の契約内容を比較することが困難であり、複数の芸能事務所を移籍していたり、芸能分野に詳しい弁護士等のアドバイスを受けたりするというような場合を除けば、契約内容の是非や当否を合理的に判断するために必要な情報を十分に得ることができないまま、芸能事務所と契約を締結せざるを得ない状況にあることが多いと考えられる。また、一般的には芸能事務所と契約を締結できる機会は多くないと考えられる中で、知名度のない若年の実演家がスカウトやオーディションを経て初めて芸能事務所と契約するというような場合には、複数の芸能事務所の契約条件を比較して選択できるわけではなく、スカウトやオーディションを行った特定の芸能事務所と契約するか否かという選択しかできない場合が少なくないと考えられる。このため、複数の芸能事務所の中から所属する芸能事務所を選択できるような一部の著名な実演家を除けば、芸能事務所に対して実演家の交渉力は劣っている状況にあることが多いと考えられる。

本調査のヒアリング結果等からも、実演家が芸能事務所の示す契約書をそのまま受け入れている場合がほとんどであること、また、芸能事務所により移籍・独立を希望する実演家に対し金銭的給付の要求、移籍・独立の妨害が行われた際に、当該行為を受けた実演家の大半はその後の事業活動に大きな不利益が生じるにもかかわらずその行為の全部又は一部を受け入れていることが少なくないことがうかがわれることからすれば、実演家が芸能事務所に依存していて情報や交渉力の点においても不利な立場にあると考えられる。

以上のことから、複数の事務所を移籍するなどしていて契約に詳しく、かつ、複数の芸能事務所の中から所属する芸能事務所を選択することができる一部の著名な実演家というような例外的な場合を除けば、芸能事務所は、専属マネジメント契約を締結している実演家に対して優越的地位にある蓋然性が高いと考えられる。

### (3) 放送事業者等の取引上の地位

放送事業者が芸能事務所に対して取引上優越した地位にあるか否かは、両者の規模や業績などにより左右されることから、一律に判断することはできない。しかし、芸能事務所に対するヒアリング調査では、日本放送協会やキー局等の有力な放送事業者との取引について、「放送事業者の中には、当該放送事業者の番組に出演することで実演家の名を全国に売ることができる場合もあり、そのような放送事業者は実演家や芸能事務所に対して圧倒的に強い立場にある」、「知名度が低いと出演すること自体ありがたいため交渉はせず、(出演料について)言われたとおりの額で出演

する」、「信じられないくらい安い報酬を提示してくる放送事業者もあるが、タダでもいいので出してくれという芸能事務所もあるので交渉にならない。」などの回答があることに鑑みると、これらの有力な放送事業者との取引は、その取引により支払われる出演料が相当な額であるというだけでなく、個別のテレビ番組への出演を通じて実演家の知名度を向上させるため芸能事務所の事業経営上重要なものであることから、芸能事務所はこれらの有力な放送事業者との取引に一定程度依存していると考えられる。

さらに、芸能事務所に対するアンケート調査では、出演料等について、「(有力な放送事業者から)干されるので我慢している」などの回答があり、これらの有力な放送事業者との取引に依存している芸能事務所は、これらの有力な放送事業者から著しく低い取引額の設定等が行われたとしても受け入れざるを得ない状況にあることがうかがわれる。

以上のことから、多数の著名な実演家が所属している芸能事務所というような例外的な場合<sup>27</sup>を除けば、これらの有力な放送事業者は芸能事務所に対して優越的地位にある可能性があると考えられる。

#### (4) レコード会社の取引上の地位

レコード会社と芸能事務所・実演家の間における専属実演家契約においては、一般的に、当該実演家が当該レコード会社のためだけに収録のための実演を行う、いわゆる専属義務が規定されているため、契約期間中、当該実演家は他のレコード会社のために収録のための実演を行うことができない。そのため、芸能事務所・実演家は、実演家が収録のための実演等を行った対価として得る収入を原則全て契約の相手方となる当該レコード会社に依存していると考えられる。

また、本調査では、実演禁止条項（前記第2の2(3)イ(7)参照。）や再録禁止条項（前記第2の2(3)イ(4)参照。）などのように、芸能事務所・実演家とレコード会社との契約において、レコード会社との契約終了後に実演家の活動が一定期間制限されている状況が見受けられたが、当該行為によって芸能事務所・実演家の大半はその後の事業活動に不利益が生じる場合があるにもかかわらず、その行為の全部又は一部を受け入れている状況にある。

他方で、レコード会社に対するヒアリング調査では、「現在はレコード会社の力を借りなくとも（スタジオや多大な資金がなくても）音楽アーティストは高品質な曲を作る」、「配信なら芸能事務所がレコード会社に頼らずとも行うことができる」から、

---

<sup>27</sup> 放送事業者は、自社が制作する番組の視聴率を高めるため、著名な実演家に出演を依頼することが一般的であり、当該実演家に継続的に番組に出演してもらうことを意図して、著名な実演家が複数所属する芸能事務所から移籍・独立した実演家を起用しないなど当該芸能事務所に対して忖度する場合もあるとみられる。このような場合には、放送事業者は当該芸能事務所に対して優越的地位にはないと考えられる。

芸能事務所・実演家がレコード会社と取引する必要性が下がりつつあるとする回答もあった。

以上のことから、配信などが増える中でレコード会社の取引上の地位が低下していく可能性もあるものの、我が国ではいまだ配信よりも音楽ソフトの売上高の方が高いということもあり（前記第2の2(3)ウ参照。）、原盤作成のためにレコード会社に依存しなくてもよい芸能事務所・実演家を除けば、レコード会社は依然として芸能事務所・実演家に対して優越的地位にある可能性があると考えられる。

### 3 公正競争阻害性

#### (1) 優越的地位の濫用の公正競争阻害性

自己の取引上の地位が相手方に優越している一方の当事者が、取引の相手方に対し、その地位を利用して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることは、当該取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがあることから、優越的地位の濫用として、独占禁止法により規制される。どのような場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められるのかについては、問題となる不利益の程度、行為の広がり等を考慮して、個別の事案ごとに判断されることになる<sup>28</sup>。

例えば、芸能事務所が実演家に対して、競争避止義務等により広範に活動を制限することで大きな不利益を与える場合や、芸能事務所が同内容のひな型の契約書を用いるなどして所属する多数の実演家に活動制限を課し、不利益を与える場合には、公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすい。

#### (2) その他の非価格制限行為の公正競争阻害性

芸能事務所の行為には、後記のとおり、優越的地位の濫用として問題となるだけでなく、その他の非価格制限行為（価格設定以外の相手方の事業活動に拘束を加える行為）として問題となる行為も含まれる。非価格制限行為については、市場閉鎖効果が生じる場合、すなわち、新規参入者や既存の競争者が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合に公正な競争を阻害するおそれがあると認められる<sup>29</sup>。

市場閉鎖効果の有無は、制限を行う事業者の市場<sup>30</sup>における地位が高いほど、その

<sup>28</sup> 公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」第1の1

<sup>29</sup> 公正取引委員会「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」第1部3(2)ア

<sup>30</sup> 芸能事務所については、実演家に対して実演の場を提供する市場と放送事業者やレコード会社と契約の締結等を行う市場の二つの市場で事業を行っているが、実演家と芸能事務所の関係に独占禁止法が適用されるかについては前者の市場について検討を行うこととなる。

効果が生じる可能性が高くなるが、前記2の芸能事務所の取引上の地位等も踏まえて、市場における競争の状況等を踏まえて、個別の事案ごとに判断されることとなる。

## 第4 実演家と芸能事務所の取引の実態及び公正な競争の促進

### 1 実演家の退所に係る制限等の実態

近年、実演家が芸能事務所から退所し、移籍・独立する例がみられる。芸能事務所に対するアンケート調査の結果、直近3年間に他の芸能事務所（フリーとしての活動を含む。）から移籍してきた実演家の人数でみた事業者の割合は、図表12のとおりであり、約5割の芸能事務所が他の芸能事務所（フリーとしての活動を含む。）から移籍してきた実演家がいると回答している。

芸能事務所は、芸能活動に必要なスキルが未成熟な段階の実演家の「卵」を発掘し、ダンス、発声等のレッスンに掛かる費用、場合によっては生活費等を負担して育成し、宣伝費、営業経費を使って売り出し、売れた後も、その人気を維持拡大するために資本を投下<sup>31</sup>する場合もあり、それらは実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものである。図表13のとおり、一部の芸能事務所は、そのような投下資本を回収するために、芸能事務所と実演家の間の契約等において、実演家の活動を制限し得る様々な規定を設けることがある。

実演家の仕事の取捨選択、芸能事務所の移籍・独立の自由を確保することは、市場機能が発揮されるための重要な前提であり、このような規定等によって当該自由を制約することは競争阻害効果を有し得るものである。

芸能事務所がこのような規定等により実演家の活動を制限する理由としては、上記のとおり実演家の育成のために投資した費用を回収することが挙げられる。図表14のとおり、芸能事務所へのヒアリング等からは、育成費用の回収方法としては、芸能業界の特性として一握りの人気がある実演家の売上高からその他の実演家の育成費用を捻出するといった要素があるため、事務所全体として回収していくという考え方もみられた。他方で、図表15及び図表16のとおり、近年では、個別の実演家ごとに投資回収できているかを算出するなど個別の実演家ごとにより精緻に育成費用を管理する動きも出てきているとみられる。

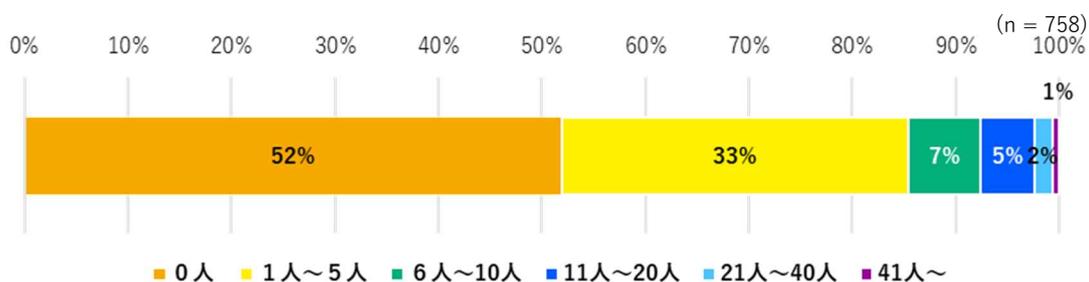
なお、実演家の退所時における育成費用の未回収分については、

- i 当該実演家が移籍・独立しなかった場合でも、芸能事務所が、常に実際に生じた当該実演家の育成費用の未回収分の全額を回収できるとは限らないこと
- ii 実演家の能力・顧客誘引力は、当該育成のみならず、実演家個人の努力や才覚により向上等する場合も考えられ、全て芸能事務所からの育成による結果と考え

<sup>31</sup> 中井秀範「芸能界における競争政策上の取組について」公正取引836号（2020年）30頁。

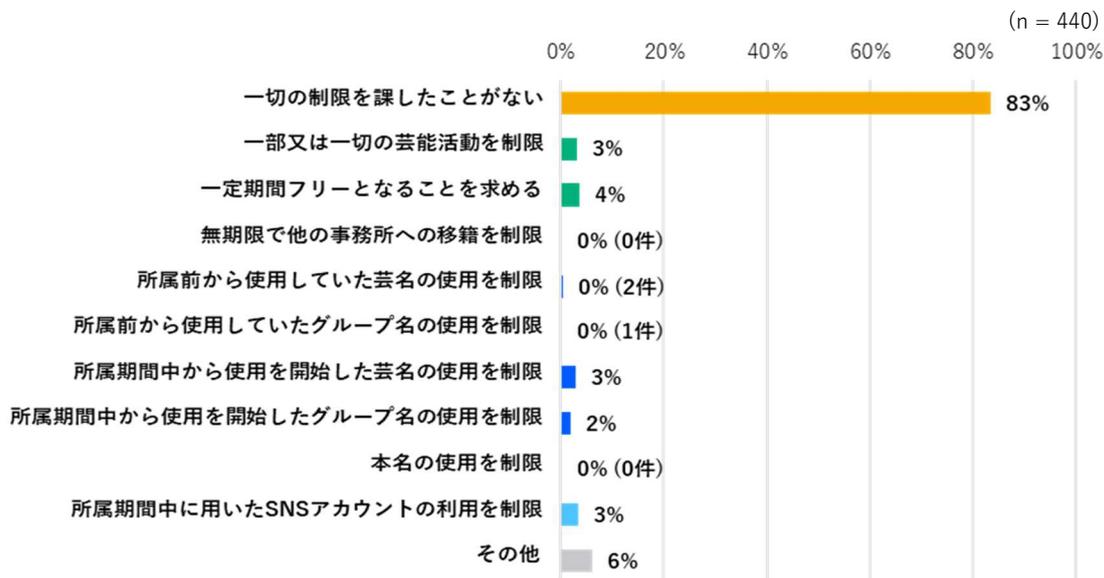
ることができない場合もあること  
 から、育成費用の未回収分の全額がそのまま適切な水準となるとは限らないと考えられる。

図表 12 直近3年間に他事務所（フリーとしての活動を含む。）から移籍してきた実演家の人数



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 13 直近3年間に退所した実演家がいる場合、退所した実演家に対する制限（制限内容については複数回答）<sup>32</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

<sup>32</sup> その他の理由について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 所属中に知り得た業務上の情報の秘密保持義務の遵守。
- ・ 競合等がある広告案件の契約が続いている場合は退所後も競合広告に出ることを制限する。
- ・ 契約期間中に制作・商品化された原盤の同一楽曲の再録音を禁止する。

図表 14 芸能事務所における実演家の育成に要する費用とその回収方法に対する考え

＜芸能事務所＞

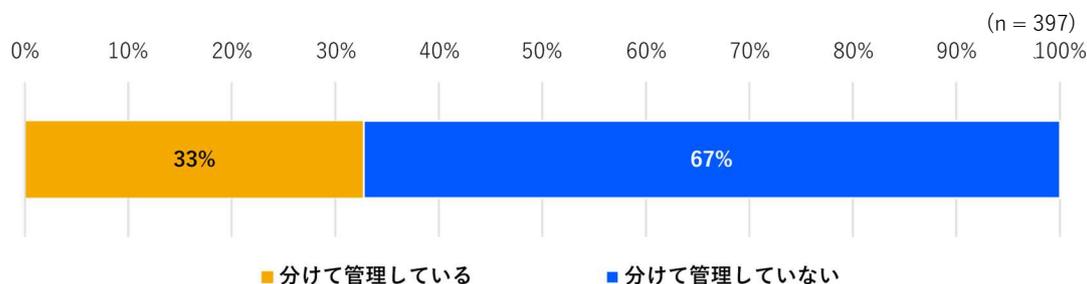
- ・ 実演家に対して様々なレッスン等を実施しているが、育成費用を当該実演家から回収するという考えは持っておらず、全て当事務所で負担している。一定の育成費用は掛かることを前提として予算建てをしており、事業全体の中で回収できればよいと考えている。
- ・ 育成費用の回収について、個々の実演家でなく、全体的な視点で考えている。そもそも、投資したところで必ずしも売れるわけではないという、賭けの要素がこの業界にはある。
- ・ 一定の経費が掛かっているため、それなりに芸能活動ができるようになるまでは所属してほしい旨を、所属前に実演家に対して説明をしている。そうでないと、芸能事務所は実演家の育成だけして、活躍できるようになったら実演家が退所してしまう。
- ・ 利益が生まれるまで、実演家と芸能事務所の関係は我慢比べだと思っている。当事務所では、続けられる環境作りを怠らないように努力している。

図表 15 芸能事務所における実演家の育成に要する費用の算定根拠

＜芸能事務所＞

- ・ 最近では、実演家への投資がどの程度か算出を行うようにしている。例えば、一部の者に対しては養成費を無料としており、これまでは当事務所の厚意と捉えていたが、今は投資費用の一部として積算している。しかし、実際に退所する際に投資した費用全てを実演家に請求するのは難しい。現在は、実演家自身が「自ら稼いだ分」という発想をするため、他の実演家の分を負担するという考え方は受け入れられない。そのため、芸能事務所がかつて担ってきた育成機能は、業界全体として崩壊している。既に完成されている実演家や他分野の有名人と契約する、という傾向にあると思う。
- ・ 実演家ごとにPL（損益計算書）を作成し、適切な投資回収ができるかどうかをROI（投資収益率）等の指標を算出し勘案の上、育成・投資費用を決定している。
- ・ 一番掛かる費用はマネジメントにかかるスタッフの人件費であり、当事務所のリソースをその実演家を売り出すために割くことであるため、育成費用を算定することは大変難しい。当事務所は、費用を実演家に請求することはなく、互いに価値を高め、収入を上げることに注力している。
- ・ 実演家の育成は個々に計画されるため、一概に算定根拠などで説明できるものではないが、数値化できるものに関しては可能な範囲で説明するようにしている。

図表 16 芸能事務所における実演家に係る入所からの育成費用を事務所運営経費と分けて管理しているか



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

## 2 専属義務の期間

### (1) 契約期間

#### ア 実態

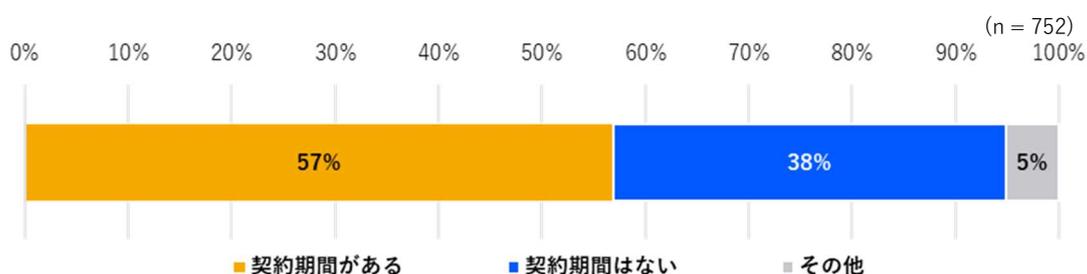
専属義務とは、実演家が契約している芸能事務所のみと取引をしなければいけないという義務である。

アンケート調査において、実演家との専属契約において期間の定めがあるかどうかを芸能事務所に質問したところ、図表 17 のとおり、「契約期間がある」が約 6 割、「契約期間はない」が約 4 割であった。契約期間がない理由については、図表 18 のとおり、「そもそも契約期間という概念がない」、「本人の希望によりいつでも退所できるから」とする回答があった。

また、図表 19 のとおり、「契約期間がある（有期契約）」と回答した芸能事務所のうち、最も多く設定されている契約期間は「1 年」が約 6 割、「2 年」が約 3 割であり、大半の芸能事務所が契約期間を 2 年以内に設定していた。また、アンケート調査において、図表 20 のとおり、約 9 割の芸能事務所が契約の更新について、契約期間満了までに当事者が更新しない旨の通知をしない限り、同一内容で契約が更新される「自動更新」としていた。このように近年は契約期間を 2 年以内に設定する芸能事務所がほとんどを占めるが、かつてはより長期間の契約を設定する芸能事務所も存在したことを考慮すれば、契約期間は短期化する傾向にあると考えられる。もっとも、若い実演家を育成する場合等の事情がある場合には長期間の契約も存在し、契約期間がある場合のほとんどは自動更新とされているため、従前のように、若い実演家が初めて芸能事務所に入所し、育成を受けている間に自動更新を繰り返して長期間在籍するという場合も依然として少なくないのではないかと考えられる。

さらに、契約期間について、図表 21 のとおり、芸能事務所に対するヒアリング調査によれば、実演家の希望、実演家の状況や属性等を踏まえて契約期間を定めているとの回答があった。他方で、実演家に対するヒアリング調査によれば、図表 22 のとおり、長期間の契約だと実演家が条件の良い別の移籍先に変更することが容易にできないなどといった回答があった。

図表 17 契約期間の有無<sup>33</sup>



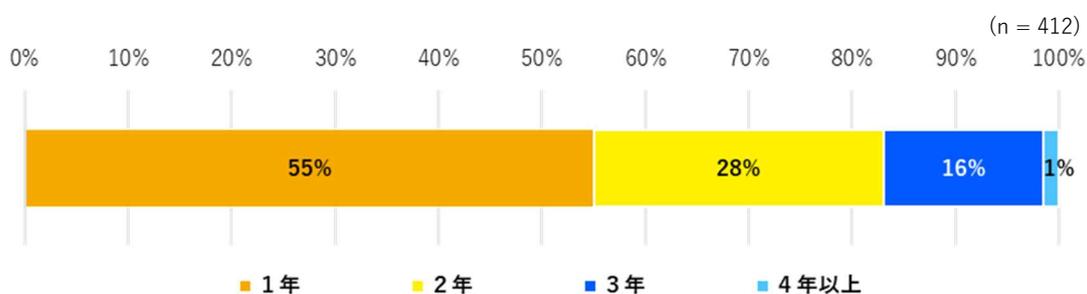
出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

図表 18 契約期間を定めていない芸能事務所からの退所時期の考え方

＜芸能事務所＞

- ・ 契約期間という概念はない。当事務所に所属している限り、専属マネジメントを行う。実演家又は当事務所のいずれかから申出があれば、退所することとなる。
- ・ 他事務所への移籍や独立など、本人の希望でいつでも退所できるようにしている。

図表 19 契約期間がある場合に最も多く設定されている契約期間

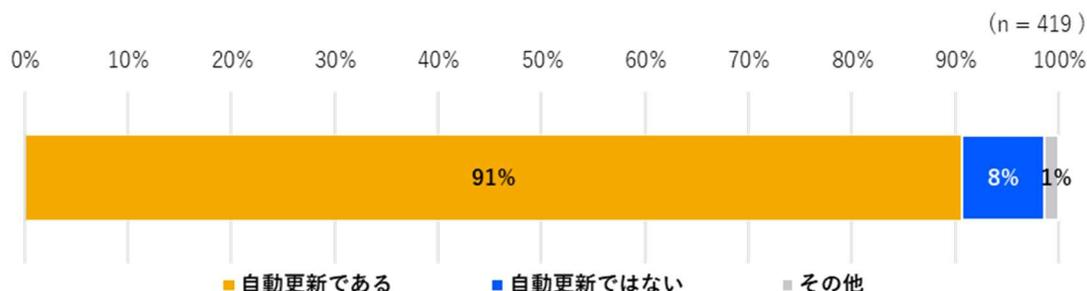


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

<sup>33</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ ある時期以降に入所した実演家に関しては契約期間があるが、それ以前に入所した実演家に関しては契約期間はない。

図表 20 契約期間がある場合の更新方法<sup>34</sup>



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

図表 21 契約期間の設定理由に関する芸能事務所からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 新人も含めて一律 1 年契約としている。1 年ごとに契約内容の見直しを行うのは大切だと考えている。
- ・ 基本的には 3 年契約だが、実演家の希望があればより短期間としている。過去には有望な若年の実演家であれば 5 年契約としていたが、今は長期間拘束することは実演家に好まれないため、短縮した。
- ・ 実演家により異なるが、1～3 年としている。若い実演家の方が契約期間は長いですが、これは、育成費用の回収という観点ではなく、若い実演家は成長とともに容貌が変わるため、当事務所が長期的にステップアップを手助けしたいからだ。
- ・ 契約当初は育成目的での 3 年間の契約、その後は 2 年毎の自動更新としている。育成コストの回収に必要な十分な期間は 3 年という判断をしている。映画やドラマと異なり、舞台など比較的長期のスケジュール感で取引をする場合もあるため、更新後の契約期間が 1 年だと短過ぎる。
- ・ 基本的には 1 年契約だが、長期プロジェクト等の関係で長くせざるを得ないなどといった事情があれば例外的に 3 年契約としている。
- ・ 実演家により異なるが、レコード会社との契約期間の影響で、2 年契約が多い。

<sup>34</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 自動更新の場合とそうでない場合の両方存在する。

図表 22 契約期間に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 契約期間が3年以上などと長かったり、契約期間と同じ期間の自動更新であったりする場合は、実演家にとって不利である。プロスポーツのように対価と期間がセットであればよいが、芸能界は対価の設定はなく、長期間の契約だと、契約期間中に実演家自身がもっと稼げる可能性がある先を見いだしたとしてもそれを掴む機会を失うことになってしまい、職業選択の自由が無い。
- ・ 長期間の契約だと、芸能事務所の方向性と異なる場合等、実演家にとって重要な時期にやりたいことがやれないおそれがある。芸能事務所にとっても、芽が出ない実演家や事務所と合わない実演家を長期間抱えなければならず、コストが掛かるはずだ。
- ・ ある芸能事務所は、3年間の自動延長で、退所の意向がある実演家を飼い殺ししている。例えば、契約更新時のみ仕事を与えてその後は仕事を与えないことにより露出を減らされると、実演家から退所の意向を示すことすら難しい。
- ・ 契約の更新期間「2年」は長い。退所したいと思ってから実際に退所できるまでに空白期間が生じてしまう。また、早期に退所の意向を伝えると仕事をもらえなくなるおそれがある。
- ・ 芸能事務所から入所時に「退所したい時はいつでも退所することができる。退所後の縛りもない」と説明されたが、実際には契約書に長期の契約期間や契約終了後一定期間は他事務所で芸能活動を行ってはならない旨が定められていた。いつでも辞められると聞いていたので契約期間等に意識が向かなかった。

イ 独占禁止法上の考え方

専属義務は、一般的には、芸能事務所が実演家に対する育成を行うインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものであり、育成費用の未回収分を回収するという目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲で専属義務を課し、実演家を拘束することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかしながら、例えば、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、育成費用の未回収分の回収という目的に照らして過度な期間<sup>35)</sup>にわたり専属義務を課すことにより実演家を拘束し、実演家に

<sup>35)</sup> 専属義務の期間については、既に一定の能力を有する実演家や移籍してきた実演家など、実演家によ

正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、育成費用の未回収分の回収という目的に照らして過度な期間にわたり専属義務を課すことで、他の芸能事務所が実演家を確保できなくなるなどにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

さらに、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、専属義務の期間について、十分な説明を行わず、又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

## (2) 期間延長請求権

### ア 実態

実演家と芸能事務所との間の契約において、契約満了時に実演家が退所を申し出た場合でも、芸能事務所のみでの判断で契約を一方的に更新できる権利として期間延長請求権が規定される場合がある。

アンケート調査において、期間延長請求権の規定の有無等を質問したところ、図表 23 のとおり、「契約書に記載されている」が 18%、「契約書に記載されていないが、このような権利は自社にあると認識している」が 8%と、約 4 分の 1 の芸能事務所が期間延長請求権を有していると認識しているとしていた。

また、図表 24 のとおり、「契約書に記載されている」又は「契約書に記載されていないが、このような権利は自社にあると認識している」と回答した芸能事務所のうち、実際に期間延長請求権を行使したことがあるとする芸能事務所は約 1 割（アンケートに回答した芸能事務所全体の約 2%）にとどまっていた。

---

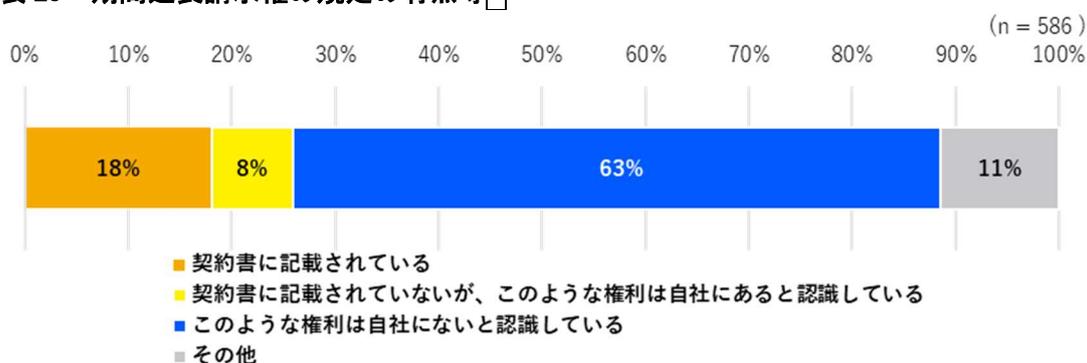
て必要になると想定される育成費用は異なり得ることから、実演家ごとの個別事情を踏まえて判断される必要があるものと考えられる（契約期間を一律に長期間とする場合などは必要性かつ手段の相当性が認められないケースが生じ得ると考えられる。）。また、本調査によると、契約更新を行う際に当初契約と同じ期間の専属義務を課す場合があるが、契約更新後の専属義務の期間については、育成費用の未回収分の回収という目的に照らすと、契約更新時における実演家の在籍期間を踏まえた上で、独占禁止法上の問題の有無が判断される（契約更新時における実演家の在籍期間が既に長期間である場合に、更新後に相当に長期の専属義務の期間を課し実演家を拘束することは必要性かつ手段の相当性が認められないケースが生じ得ると考えられる。）。

芸能事務所等に対するヒアリング調査では、期間延長請求権を行使した事例はほとんどみられず、図表 26 のとおり、その理由として「行使することで無理矢理継続させても、良い実演が期待できない」などの回答があった。他方で、図表 25 のとおり、期間延長請求権を規定する芸能事務所は、期間延長請求権を規定する目的として「育成費用の回収のため」、「実演家の移籍・独立をけん制するため」、「引き抜き行為防止のため」などと回答している。

また、実演家に対するヒアリングでは、図表 27 のとおり、芸能事務所に長く在籍しており育成費用を回収する必要がないにもかかわらず芸能事務所から期間延長請求権の行使をほめかされた、ある程度活躍してから入所しており育成費用が掛かってないにもかかわらず「期間延長請求権を行使する」などと退所を認めないと受け取られる発言をされたとする回答があった。

なお、このほか、事業者団体へのヒアリング調査では、図表 26 のとおり、期間延長請求権の行使よりも、移籍金等の金銭的給付の要求を行うことで解決する方がメリットがあるとの回答もあった。

図表 23 期間延長請求権の規定の有無等<sup>36)</sup>

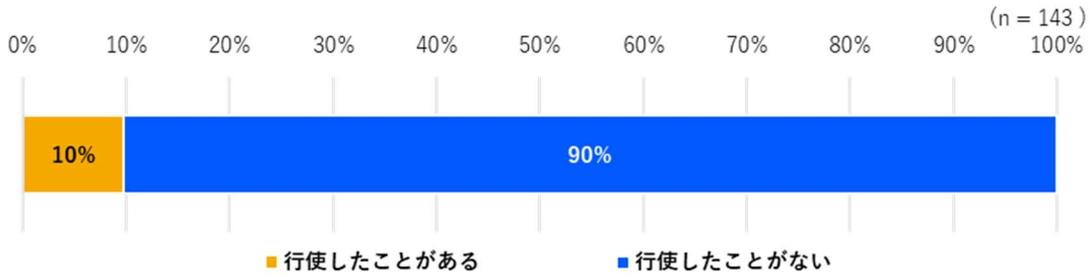


出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

<sup>36)</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 実演家と別途協議して決定する。
- ・ 当然にこのような権利を有しているとは考えていないが契約条件によっては設定する可能性はある。
- ・ 個人事務所のためそのような規定はない。

図表 24 直近 3 年間に於ける期間延長請求権の行使の有無



出所：アンケート調査の回答を基に当委員会作成。

図表 25 芸能事務所が期間延長請求権を規定する理由

<p><b>&lt;芸能事務所&gt;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当事務所が期間延長請求権を行使することはないが、実演家に、移籍・独立を簡単に行えるとは捉えられたくないため、けん制のために規定している。移籍・独立が頻繁に行われると事務所の信頼を失いかねない。</li> <li>・ 実態として行使するつもりがないにもかかわらず期間延長請求権を規定しているのは、実演家側から理不尽な形で契約解消の申入れがあるといった不測の事態に備えた、保険のような意味合いである。</li> <li>・ 悪徳な引き抜き行為の防止のために規定している。</li> <li>・ 当事務所ではそのような条項は設けたことはないが、投資コストさえも回収できないうちに契約を打ち切られてしまうことはリスクである。特に、売れるまで何年もレッスンし生活を手当するような場合、売れてからすぐに辞められると投資回収できない、という場合があり得ることは理解できる。</li> </ul> <p><b>&lt;事業者団体&gt;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 退所を希望する実演家に対して退所を踏みとどまらせる役割を持つために、いまだに契約書に規定したいと考える芸能事務所がいるのだろう。</li> </ul>
--

図表 26 芸能事務所が期間延長請求権を行使しない理由

<p><b>&lt;芸能事務所&gt;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 期間延長請求権は規定も行使の実例もない。実演家との関係性が悪い中無理矢理延長しても互いにメリットがないため、そのような発想がない。</li> <li>・ 当事務所は契約書には規定していない。無理矢理引き止めるのではなく、芸能事務所</li> </ul>
---

の面倒見が良いから、カルチャーに惹かれるから契約を続けたい、と実演家に思ってもらうのが理想だ。

- ・ 最近までは期間延長請求権を規定していたが、トラブルになったことがあり、今は規定していない。
- ・ 期間延長請求権を規定しているが、行使の実績や行使したいと思う状況はこれまでにない。
- ・ 期間延長請求権を規定している。行使する可能性がある例として、ずっと売れなかったのに突然売れ始めた実演家が急に退所を求めてくるような場合が考えられる。しかし、今は退所を希望している実演家に無理矢理所属させ続けるような時代ではなく、実際に行使する例は基本的にはない。

#### <事業者団体>

- ・ 契約書に期間延長請求権が規定されている場合であっても、実際行使はされていないと聞く。そもそも、期間延長請求権を行使するのは芸能事務所と実演家がもめている場合であり、仮にその芸能事務所に残ったとしても互いの信頼関係がなくなっており、良い仕事ぶりが期待できないため、事務所側としてもメリットはない。
- ・ 契約書上で当該条項を規定していても、実際は、退所を希望する実演家を無理矢理とどまらせたところで良い実演が期待できるはずもなく、芸能事務所と実演家の双方にとってストレスになるだけだ。芸能事務所としても、無理矢理契約期間を延長するよりも、サンセット条項<sup>37</sup>や移籍金による金銭的解決の方が、メリットがあるはずだ。

図表 27 期間延長請求権に関する実演家からの回答

#### <実演家>

- ・ 以前所属していた芸能事務所との契約に、期間延長請求権が規定されていた。同芸能事務所には長く在籍していたので、期間延長請求権を行使されることなく退所を認めもらうことを第一として、細心の注意を払った。当該芸能事務所は、当初は行使をほのめかしていたが、当方の退所の決意が固いため期間延長をしてもうまくいかないと思っただけか、最終的には行使されなかった。
- ・ 以前所属していた芸能事務所に対して、契約満了での退所を申し出たが、「1年間の契約延長を行使する権利が事務所にある」などと退所を認めないとも受け取れる発言

<sup>37</sup> 実演家の移籍又は独立後の収入に対して漸減していく比率を乗じた金額を所属していた芸能事務所に支払う義務を負わせる条項をいう。

があった。当方は、ある程度活躍してから当該事務所に所属したため、新たな売り出し費用が掛かったとは思えず、当該事務所が期間延長請求権を行使することは妥当とは思えない。

## イ 独占禁止法上の考え方

期間延長請求権を契約上規定・行使することは、一般的には、育成費用の未回収分を回収するという目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲であれば、上記の専属義務と併せて実演家に対する育成を行うインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものである。他方で、期間延長請求権は、実演家が退所的意思を示しているにもかかわらず、専属マネジメント契約を一方的に延長し拘束するものであり、実演家の自由かつ自主的な判断による芸能事務所の選択を阻害するものとして、不利益の程度は小さくないと考えられる。芸能事務所等に対するヒアリング調査等では、期間延長請求権を規定・行使する目的として、育成費用の回収のほかに、実演家の移籍・独立への「けん制のため」、「悪徳な引き抜き行為の防止のため」との回答があった。実演家の移籍・独立のけん制や引き抜き防止といった目的は、実演家を獲得する市場における芸能事務所間の競争を阻害すること以外の合理的な目的を示すものではないことから期間延長請求権を規定・行使する合理的な目的としては認められない<sup>38</sup>。

そのため、例えば、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、期間延長請求権を規定・行使することで実演家の移籍・独立を断念させることなどにより、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、期間延長請求権を規定・行使することで、他の芸能事務所が実演家を確保できなくなるなどにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

さらに、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、期間延長請求権を規定する

<sup>38</sup> 期間延長請求権の規定・行使は、育成費用の未回収分を回収するという目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲のみで、あくまでも例外的にしか許容されない（必要性等が認められるかについては、費用回収に必要な期間にとどまっているか、契約書に規定するなどして実演家にあらかじめ明確にしているか、金銭的補償による代替の可能性、十分に協議が行われたか等の事情が考慮される。）。育成費用の回収に必要な金額に関する考え方については、前記1参照。

ことについて、十分な説明を行わず、又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

### 3 競業避止義務等

#### (1) 実態

実演家と芸能事務所との間の契約又は退所時の取決め等において、契約終了後の一定期間又は無期限で退所した実演家が実演を行ってはならないとする義務を規定することがある。また、本調査の結果、退所後の一定期間、実演家にフリー（特定の芸能事務所に所属せずに活動を行うこと）として活動することなどの活動制限を課している場合がみられた（以下、これらの活動制限を総称して「競業避止義務等」という。）。

アンケート調査では、図表 13（25 頁）のとおり、直近 3 年間における退所した実演家に対して「一部又は一切の芸能活動を制限」すると回答した芸能事務所は 3%、「一定期間、（他の事務所への所属を認めず）フリーとなることを求める」と回答した芸能事務所は 4%、「無期限で他の事務所への移籍を制限」すると回答した芸能事務所はなかった。競業避止義務等を契約等に規定する目的について、芸能事務所によれば、図表 28 のとおり、育成のために投資をした実演家を他の芸能事務所に引き抜かれることを防ぐためという回答があった。また、競業避止義務は一般的には秘密保持を理由とすることが多いが、事業者団体や有識者からは、基本的に実演のみを行い、「芸能事務所の運営そのものには関わることがない実演家が、職務上知り得る秘密情報はなく、競業避止義務等を正当化する事由はない」、「芸能事務所からは、競業避止義務は投資回収のためという主張がなされることが基本である」とする回答があった。

他方で、実演家等に対するヒアリング調査の結果、図表 29 のとおり、契約終了後の一定期間の活動を制限する旨が契約書に規定されており、このような規定は実演家の退所を踏みとどまらせる力が働くとの回答があった。また、契約終了後の一定期間は他の芸能事務所への移籍が禁止されていたり、退所した後は一定のフリー期間を経ないと他の事務所へ移籍できないとされていたりする回答があった。

図表 28 競業禁止義務を規定する目的に関する回答

＜芸能事務所＞

- ・ 1年間の競業禁止義務を規定しているが、個別の芸能活動を差し止めた事例はない。競業禁止義務を規定する目的は引き抜き防止である。それなりの投資をしているため、他の芸能事務所に簡単に引き抜かれることは困る。
- ・ 新人が自ら退所を希望する場合は、退所後1年間活動を行わないことを規定している。退所をけん制する意味合いでしかなく、実際に他の芸能事務所へ移籍しても当事務所が具体的措置をしたことはない。
- ・ 放送番組等の情報管理を目的とした秘密保持義務はあっても、競業禁止義務は規定していない。ただし、レコード会社が、実演家がレコード会社を移籍した後、1年間実演家が収録活動を行うことを禁止しているため、音楽系の芸能事務所はこれに倣って競業禁止義務を規定している場合が多いと聞く。  
※芸能事務所に対するヒアリングにおいて、競業禁止義務等の活動制限を行う目的について確認したところ、営業秘密等の漏えい防止とする回答はなかった。

＜事業者団体＞

- ・ 営業秘密等の機密情報を取り扱っている場合を除き、通常、芸能事務所の運営そのものには関わることがない実演家が職務上知り得る秘密情報はなく、競業禁止義務等の制限が正当化される事由はない。

＜有識者＞

- ・ 他業界における競業禁止義務は秘密保護を理由とすることが多いが、この業界において、この理由は全く成立しない。芸能事務所からは、競業禁止義務は投資回収のためという主張がなされることが基本である。

図表 29 競業禁止義務等が規定された又は課された事例

＜実演家＞

- ・ 以前所属していた芸能事務所との契約では、契約終了後の6か月間の活動制限が規定されていた。芸能事務所の「引継期間」として一定期間を空ける必要があると聞かすが、せいぜい1か月もあれば引継ぎはできるはずだ。当該条項は、実演家の退所を踏みとどまらせる力として規定されていると感じた。
- ・ 芸能事務所との契約で、退所した後の6か月間は活動を制限するとの規定があった。

競業避止義務を課される理由が無かったため、抵抗したら、個人情報を含めた、芸能事務所が有するあらゆる情報を公開するなど脅された。

- ・ 以前所属していた芸能事務所では、実演家の都合で他の芸能事務所へ移籍した場合、契約終了後6か月は放送番組等に出演してはいけないといった慣習があった。
- ・ 以前所属していた芸能事務所との契約では、契約終了後2年間は他の芸能事務所にも所属してはいけないとされていた。つまり、「独立」は問題ないが「移籍」が禁止されていた。
- ・ 一般的に、退所してから3か月～半年のフリー期間を経ないと、他の事務所へ移籍できないと聞く。

#### <芸能事務所>

- ・ 他の芸能事務所から当事務所へ移籍してきた実演家が、1年間の活動停止を言い渡されており、実際に、移籍元の芸能事務所から当事務所にも、同実演家をオーディションに出さないよう言われたことがある。
- ・ 当事務所へ移籍してきた実演家について、競業避止義務の期間を守っていないとして、移籍元の芸能事務所から指摘されたことがある。

## (2) 独占禁止法上の考え方

競業避止義務等は、退所後の一定期間、実演家が一切の芸能活動を行わない、他の芸能事務所に対して役務提供を行わない等を内容とするものであり、実演家の実演という事業活動を直接に制約するものであり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するものとして、不利益の程度は相当に大きい。

芸能事務所等に対するヒアリング調査等では、競業避止義務等の活動制限を行う理由としては、引き抜き防止又は育成費用の回収を目的としているとの回答があるのみである。単に引き抜きを防止することは、実演家を獲得する市場における芸能事務所間の競争を阻害すること以外の合理的な目的を有するものではないことから競業避止義務等を課す合理的な目的としては認められず、また、退所後の実演家の活動を制限することで育成費用を回収することはできないため<sup>39)</sup>、育成費用の回収という目的のために退所後の実演家の活動を制限することも認められないと考えられる。

<sup>39)</sup> 競業避止義務条項が実演家の実演活動を制約したとしても、それによって芸能事務所に利益が生じて先行投資回収という目的が達成されるなどということはなく、競業避止義務条項による実演家の活動の制約と芸能事務所の先行投資回収には何ら関係がない、とした裁判例がある（知的財産高等裁判所判決令和4年12月26日令和4年(ネ)第10059号）。

競争促進義務は、一般的には、営業秘密等の漏えい防止の目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲で課されるのであれば、実演家に対する営業秘密等に相当する情報の提供を可能とし、競争促進効果を有し得るものである。しかし、仮に営業秘密等の漏えい防止を目的として競争促進義務等の活動制限を課すとしても、芸能分野においては、基本的に実演のみを行い、芸能事務所の運営そのものには関わることがない実演家が営業秘密を知ることは例外的な場合であると考えられること、仮に保護すべき営業秘密があったとしても、実演の禁止といった事業活動そのものに制約を課すより競争制限的でない他の手段として、秘密保持契約を締結するというような手段も検討し得ることを踏まえると、そもそもこれらの活動制限を課すこと自体の必要性・相当性が認められない可能性が高いと考えられる。

そのため、例えば、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、実演家に対して競争促進義務等を課すことで実演家の移籍、独立を断念させることなどにより、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、競争促進義務等を課すことで、他の芸能事務所が実演家を確保できなくなるなどにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

そして、競争促進義務等を課すことについて例外的に必要性・相当性が認められたとしても、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、競争促進義務等を課すことについて、十分な説明を行わず、又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

さらに、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、原則として、競争促進義務等を契約上規定すべきではなく、仮に、保護されるべき営業秘密を実演家が把握するような場合には、より競争制限的でない他の手段として、まずは秘密保持契約を検討すべきである。

#### 4 移籍・独立に係る妨害行為

##### (1) 移籍・独立に係る金銭的給付の要求

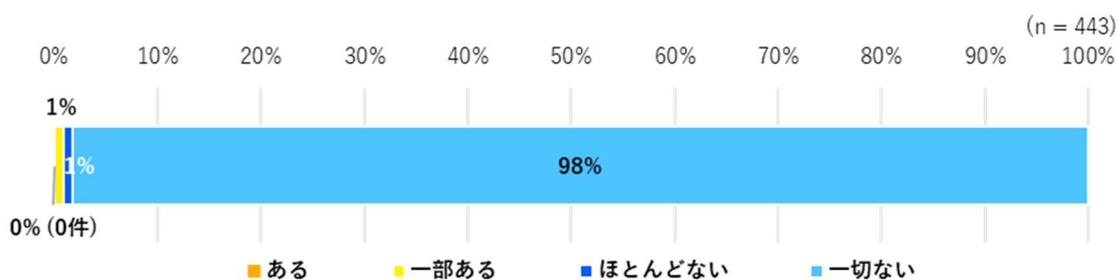
###### ア 実態

芸能事務所が、退所する実演家又は現在所属する実演家が移籍予定の芸能事務所に対して金銭的給付（いわゆる移籍金<sup>40</sup>）を要求することがある。

アンケート調査においては、図表 30 のとおり、直近 3 年間に退所した実演家に関し金銭的給付の要求を行ったことが「ある」又は「一部ある」とする芸能事務所は計 1 % であり、図表 31 のとおり、直近 3 年間に退所してきた実演家に関し移籍前の芸能事務所から金銭的給付の要求が行われたことが「ある」又は「一部ある」とする芸能事務所は計 3 % である。このことから、実演家が退所するに際し、ほとんどの場合には金銭的給付の要求がされることはないと思われる。

他方で、ヒアリング調査の結果、図表 33 のとおり、実演家の退所に関する金銭的給付の要求を受けた実演家が存在する。実演家の回答からは、芸能事務所に長い間貢献してきたのに、数千万円単位の高額な移籍金を要求されたり、不合理な理由から移籍金を要求されたりするなど、退所時の金銭的給付の要求が移籍・独立を妨害する目的で利用される場合もあることがうかがわれた。

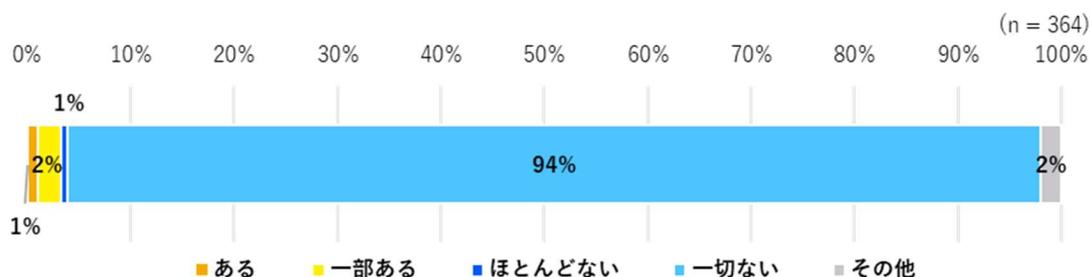
図表 30 直近 3 年間に退所した実演家がいる場合に、退所した実演家に関して実演家や移籍先の芸能事務所に対して金銭の支払を求めたことがあるか



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

<sup>40</sup> 図表 32 のとおり、一括して固定額を要求する「移籍金」のほか、実演家の移籍・独立後の収入に対して漸減していく比率を乗じた金額を所属していた芸能事務所に支払う義務を負わせる「サンセット条項」もある。

図表 31 直近3年間に移籍してきた実演家がいる場合に、移籍してきた実演家に関して移籍前の芸能事務所から金銭の支払を求められたことがあるか<sup>41)</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 32 金銭的解決を講ずることに関する芸能事務所、事業者団体及び有識者からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 当事務所に移籍したいという実演家について、所属事務所から「移籍は止めないが、これまでうちが投資してきたことについてどう思うのか」と言われたことがある。やっと稼げるようになった実演家が退所する場合、移籍先の事務所に対してアンフェアに感じることは理解する。ただ、他の事務所への移籍でなく独立であれば、実演家本人に金銭を求めることは難しい。
- ・ 独立する場合、実演家本人に多額の金銭を支払える能力があるとは思えないので、育成費用の回収分を求めることはない。また、他の芸能事務所に移籍するために退所することはさせないので、移籍先の芸能事務所に金銭を求めることもない。

＜事業者団体＞

- ・ 新人から育ててきてやっと売れてきたというタイミングで退所されると、芸能事務所としては困る。金銭的な解決手法としては、移籍金よりもサンセット条項が望ましいと考えている。つまり、退所後の収益について、例えば、1年目の収入の30%は元の事務所に入る、2年目は20%、3年目は10%、4年目以降は0%、というようなサンセット条項を、あらかじめ規定する方がフェアである。移籍金での解決を図るべきという主張もあるが、(移籍予定の芸能事務所が支払う場合)実演家1人しか所属していないという小規模の芸能事務所も多く、また、(実演家が支払う場合)実演家が独立する際に大金を支出することは、実態としてできない。

<sup>41)</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 仮にある実演家が当事務所に移籍したら、現在所属する芸能事務所から当事務所に対して移籍金を請求すると言われたことはある。

- ・ 実演家が退所する際に移籍金等の緻密な合意を形成することは、実際難しい。一方、サンセット条項を契約書にあらかじめ規定して、入所時に退所を見据えた話をするのは、芸能事務所としては心理的ハードルにより難しい。ただし、あらかじめ契約書に規定することで退所可能だと明らかであれば、実演家の入所のハードルが下がるという利点もある。
- ・ 経費の線引きが難しく、実際の投資費用を見積もることは困難だ。多くの場合は、実演家が退所を望めば芸能事務所は受け入れざるを得ず、回収しきれない投資費用は諦めるしかない。
- ・ 芸能事務所が移籍金を要求することはやめた方がよい。実演家の所属年数の長短にかかわらず要求されている実態にある。

#### <有識者>

- ・ 移籍金とサンセット式の利益分配のどちらが望ましいということはないと思うが、心情的にすぐに事務所との関係を断ちたい実演家であれば、移籍金を望ましいと思うだろう。

図表 33 芸能事務所からの金銭的給付の要求に関する実演家の回答

#### <実演家>

- ・ 以前所属していた芸能事務所に退所を申し出た際、数千万円の支払いを要求された。当方はコンスタントに活躍できており、売り込みにはそこまでの費用を要していない旨主張したら、最終的には金銭を支払わずに退所することができた。
- ・ 10年以上の間所属していた芸能事務所から退所した後、退所後の売上総額のうち一定割合を支払うよう要求された。退所後の活動について当該事務所がマネジメントを行っているわけではない。
- ・ 知り合いの実演家が、動画配信サービスで稼ぐことができるため芸能事務所を退所しようとしたら、当該事務所から「辞めるのであれば、ウン百万円を支払え」などと言われ、その結果、退所を諦めた。
- ・ 退所を申し出たら、所属する芸能事務所から「まだまだ恩返しが足りない」などと言われ、10年以上前に当方の都合で取引中止となった件の費用の返済を要求された。当該費用は、出演先からは不要と言われたにもかかわらず当該芸能事務所の意思で支払った金銭であるが、あたかも当方の借金のように語られた。

## イ 独占禁止法上の考え方<sup>42)</sup>

芸能事務所が退所する実演家に対して金銭的給付を要求することは、当該実演家に要した育成費用の未回収分を回収する目的のために合理的に必要な範囲で要求するのであれば、芸能事務所が育成費用を確保することを可能とすることで実演家に対する育成のインセンティブにつながり、実演家の能力を向上させるなどの競争促進効果を有し得るものである。他方で、育成費用の未回収分の回収という目的に比して不相当に高額な金銭的給付を要求することは、かかる要求をすること自体が実演家の移籍・独立を躊躇させるなど、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害する効果等も有する。

そのため、芸能事務所が金銭的給付の要求をすることは、育成費用の未回収分を回収するという目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲の金額<sup>43)</sup>でしか許容されないものである。前記図表 33 のとおり、実演家に対するヒアリング調査では、金銭的給付の要求が、移籍・独立を妨害するツールとして利用される場合があることがうかがわれたが、移籍・独立を妨害するといった目的は、実演家を獲得する市場における芸能事務所間の競争を阻害すること以外の合理的な目的を有するものではないことから認められない。

以上を踏まえ、例えば、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、退所する実演家に対して金銭的給付を要求することで、実演家の移籍・独立を断念させることなどにより、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、退所する実演家本人又は当該実演家が移籍する予定の芸能事務所に対して金銭的給付を要求することで、他の芸能事務所が実演家を確保できなくなることなどにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

さらに、芸能事務所が、退所する実演家本人又は現在所属している実演家が移籍する予定の芸能事務所に対して金銭的給付を要求することで、他の芸能事務所と

---

<sup>42)</sup> 「移籍・独立に係る金銭的給付の要求」については、独占禁止法だけでなく、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性もある（前記第3の1参照。）。

<sup>43)</sup> 必要性等が認められるかについては、育成費用の未回収分の回収に必要な金額にとどまっているか、契約書に規定するなどして実演家にあらかじめ明確にしているか、十分に協議が行われたか等の事情が考慮される。育成費用の回収に必要な金額に関する考え方については、前記1参照。

実演家との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

加えて、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、退所時に金銭的給付を要求することについて、十分な説明を行わず、又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

## (2) 移籍・独立を希望する実演家に対する妨害

### ア 実態

芸能事務所へのヒアリング調査等の結果、図表 34 のとおり、実演家の移籍・独立は仕方がないという回答があった。

他方で、実演家に対するヒアリング調査の結果、図表 35 のとおり、芸能事務所から次のような行為を受けたとする回答があった。

- i 芸能事務所が実演家の入所時にした説明と異なり、契約期間満了時に退所させないこと
- ii 芸能事務所を移籍・独立するとその後の芸能活動を一切行えなくなる旨脅すこと
- iii 契約上、契約期間中に他の事務所と移籍の交渉を行うことを禁じること
- iv 実演家の悪評を移籍予定先の事務所やマスコミ等に流布すること
- v 実演家を担当していたマネージャーが実演家とともに退所の意思を有しているにもかかわらず、当該マネージャーの競合する芸能事務所への転職を禁止すること又は実演家の退所後に当該マネージャーが退職したとしても関与しないこと等を実演家の移籍・独立の条件とすることによって、実演家が当該マネージャーと共に移籍・独立を行うことを妨げること

図表 34 移籍・独立を希望する実演家に対する芸能事務所の受け止め

#### <芸能事務所>

- ・ 出て行ってしまふことは仕方がない。普通の企業だって労働者に対していろいろな研修費用を掛けていると思うが、辞められてしまっても仕方がないといき言いようがないのと同じ話だ。

- ・ 当事務所は少数精鋭でやっているため、売れる前に実演家が辞めてしまうと厳しいが、縁なので仕方ないと考えている。
- ・ 所属する実演家から移籍・独立の希望があった場合は、当事務所としては営業をしているので最低2年間は所属してほしいとは思っているものの、気持ちが変わるのは仕方ないので諦めている。

図表 35 移籍・独立を希望する実演家に対する芸能事務所からの妨害行為

**<実演家>**

- i 芸能事務所が実演家の入所時にした説明と異なり、契約期間満了時に退所させないこと**
  - ・ 以前所属していた芸能事務所に対して、契約内容のとおり事前に退所の意向を申し出た。しかし、なかなか退所させてもらえず、契約終了日の数か月後まで退所できなかった。
  - ・ 以前所属していた芸能事務所に対して契約期間が終了したら退所をするとの意向を申し出たが、受け入れてくれず、結果的に、退所するまでに5年以上費やした。退所をしてからも様々な嫌がらせを受けた。
- ii 芸能事務所を移籍・独立するとその後の芸能活動を一切行えなくなる旨脅すこと**
  - ・ 心身に限界を感じたため退所の意向を伝えたら、「この事務所を辞めた後も活躍している人はいると思うか。」と告げられ、退所を躊躇<sup>ちゆうちゆう</sup>してしまった。その後も退所できない状況が続き、数年後に意を決して、再度辞めたいと伝えたら、「もし辞めたら潰すぞ。辞めると芸能活動はできなくなるから、実質引退になるが大丈夫か。」と告げられた。
- iii 契約上、契約期間中に他の事務所と移籍の交渉を行うことを禁じること**
  - ・ 契約書に契約期間中に第三者との間でマネジメント契約締結のための交渉はしてはならない旨が規定されており、移籍先の事務所を検討することができなかった。
- iv 実演家の悪評を移籍予定先の事務所やマスコミ等に流布すること**
  - ・ 芸能事務所と退所に向けた話し合いをしている最中、ワガママな実演家であるかのような、事実ではない悪評を流布された。当方の退所あるいは退所後の成功を阻止するために、当該芸能事務所があえてそのような情報を流したと思う。

- ・ 以前所属していた芸能事務所から、移籍の承諾を得ていたにもかかわらず、移籍予定先の芸能事務所に当方の悪評を流布された。その結果、移籍が決まっていた芸能事務所から当方に移籍を諦めることを提案され、移籍を白紙に戻した。当方は移籍ができず、フリーとして働くことを余儀なくされた。
  - ・ 芸能事務所を退所することを公表しようとしたら、芸能事務所から「もし退所を公表したら、関係者の不祥事を世間に言わなければいけない」と脅された。世間に言うとする理由が理解できなかったが、芸能事務所の指示に逆らうと何をされるかわからず、怖いと思い指示に従うことにした。
- v 実演家を担当していたマネージャーが実演家とともに退所の意思を有しているにもかかわらず、当該マネージャーの競合する芸能事務所への転職を禁止すること又は実演家の退所後に当該マネージャーが退職したとしても関与しないこと等を実演家の移籍・独立の条件とすることによって、実演家が当該マネージャーと共に移籍・独立を行うことを妨げること**
- ・ 当方が芸能事務所を退所する際に当時のマネージャーも退職したため、同人に退所後のマネージングを依頼しようとしていたが、当該事務所から同人に対して「今後同じ営業の仕事をするな」、「同じ仕事で起業するならば、利益の半分をよこせ」と告げられたとのことで、うまくいかなかった。
  - ・ 当方が芸能事務所から退所した後、当時のマネージャーが退職したため、同人にマネージングを依頼しようとした。しかし、経緯を知った当該事務所から「あり得ない」と言われ、圧を掛けられた。
  - ・ 当方が芸能事務所を退所した数年後、マネージャーが当該事務所に退職を申し出たら、「在職中に関わった実演家に一切関与できないこと」などを定めた誓約書へのサインを求められたとのことであった。

## イ 独占禁止法上の考え方

(7) 前記ア i のように、芸能事務所が実演家の入所時の説明と異なって、契約期間満了時に退所させないことは、実演家の移籍・独立を阻止し、実演家が本来行うことができた活動等を行えなくさせ得る行為であり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するなどの効果を有するものである。

そのため、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、前記ア i のような行為により、実演家に正常な商

慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、前記ア i のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

なお、芸能事務所が実演家との契約の際に仕掛かり中の業務が完了するまで契約期間を延長するといった条項などを規定し、その目的達成のために必要な範囲であれば、退所を一定期間延長させることについて、許容され得る。

- (イ) 前記ア ii のように、芸能事務所を移籍・独立するとその後の芸能活動を一切行えなくなる旨脅すことは、実演家の移籍・独立を阻止し、実演家が本来行うことができた活動等を行えなくさせ得る行為であり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するなどの効果を有するものである。

そのため、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、前記ア ii のような行為により、退所を希望する実演家の意思に反して芸能事務所との取引関係を継続させるなど、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、前記ア ii のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

- (ウ) 前記ア iii のように、契約上、契約期間中に他の事務所と移籍の交渉を行うことを禁ずることは、実演家が芸能事務所に在籍中に他の芸能事務所との交渉が行えず、実演家に退所後の一定の期間をフリーとして活動せざるを得なくさせる又は実演家に移籍を躊躇<sup>ちゆうちよ</sup>させるものであり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するなどの効果を有するものである。

そのため、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して、前記ア iii のような行為により、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独

独占禁止法上問題となる。

また、芸能事務所が、前記ア iii のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

- (イ) 前記ア iv のように、実演家の悪評を移籍予定先の芸能事務所やマスコミ等に流布することは、移籍予定先の芸能事務所の当該実演家の受入判断を覆させるなど、実演家の移籍・独立を制限し得るものであり、実演家の活動を阻害する効果を有するものである。

芸能事務所が、前記ア iv のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

- (ロ) 前記ア v のように、実演家を担当していたマネージャーが当該実演家と共に退所する意思を有しているにもかかわらず、競合する芸能事務所への当該マネージャーの転職を禁止すること等を実演家の移籍・独立の条件とすることによって、実演家が当該マネージャーと共に移籍・独立を行うことを妨げることは、実演家が必要とする人員を確保させず、実演家の活動を困難にさせる行為であり、実演家の活動を阻害する効果を有するものである。

芸能事務所が、前記ア v のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

なお、芸能事務所において退所するマネージャーが要職に就き営業秘密等を把握しているなどの場合において、その秘密を保持するといった合理的な理由により競業避止義務等を課す場合など、その目的達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲内であれば、許容され得る。

- (カ) 前記ア i～v は、実演家の移籍・独立を妨害する行為を例示したものであり、これら以外の実演家の移籍・独立を妨害する行為についても、独占禁止法上問

題となり得る。

- (4) 芸能事務所の言動によって、実演家や移籍先の芸能事務所が移籍・独立を躊躇することを踏まえると、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、芸能事務所は、実演家が移籍・独立を躊躇することにつながるような言動をすべきではない。

### (3) 移籍・独立した実演家に対する妨害

#### ア 実態

芸能事務所が、実演の場の提供者である放送事業者等の取引先に対して、移籍・独立した実演家本人を出演させないよう働き掛けたり、当該実演家と取引する場合は当該芸能事務所に所属する他の実演家の出演を取りやめる旨を伝えたりする場合がある。

アンケート調査においては、図表 36 のとおり、直近 3 年間に、移籍・独立した実演家に関して取引先への働き掛けを行ったことが「ある」又は「一部ある」とする芸能事務所は計 0%であり、図表 37 のとおり、直近 3 年間に於いて移籍してきた実演家に関して同様の働き掛けを受けたことが「ある」又は「一部ある」とする芸能事務所は計 4%であり、当該働き掛けが行われていないとする回答がほとんどであった。また、芸能事務所に対するヒアリング調査によれば、図表 38 のとおり、かつては芸能事務所による働き掛けもあったが現在においてそのような働き掛けは徐々に減ってきているなどとする回答があった。

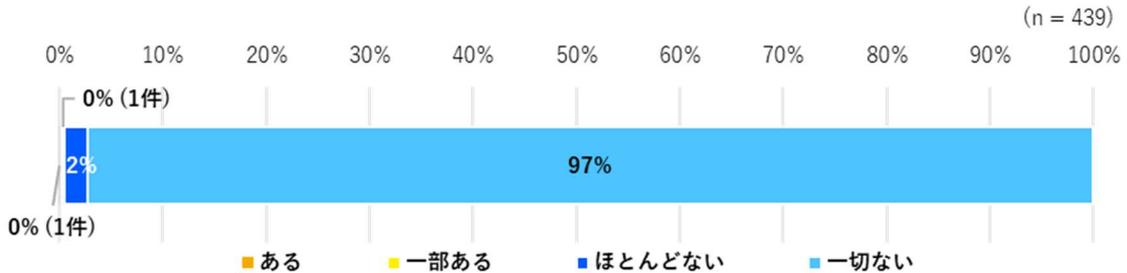
他方で、実演家に対するヒアリング調査によれば、図表 39 のとおり、芸能事務所が退所した実演家に関して以下の行為を行ったとする回答があった。

- i 放送事業者等に対し、退所した実演家を出演させないよう働き掛けること
- ii 他の芸能事務所に対し、退所した実演家と共に業務を行わないよう働き掛けること
- iii 退所した実演家の情報を芸能事務所のウェブサイトに掲載したままとするなどの方法により、放送事業者等に当該実演家がいまだに自所に在籍している旨誤認させ、実演家に対する役務提供の依頼を自所に誘引し、当該実演家の出演を拒否等することによって、退所した実演家の取引機会を奪うこと

なお、放送事業者等へのヒアリング調査によれば、図表 40 のとおり、芸能事務所からの働き掛けがない場合でも、放送事業者等の判断に基づいて、実演家の出演

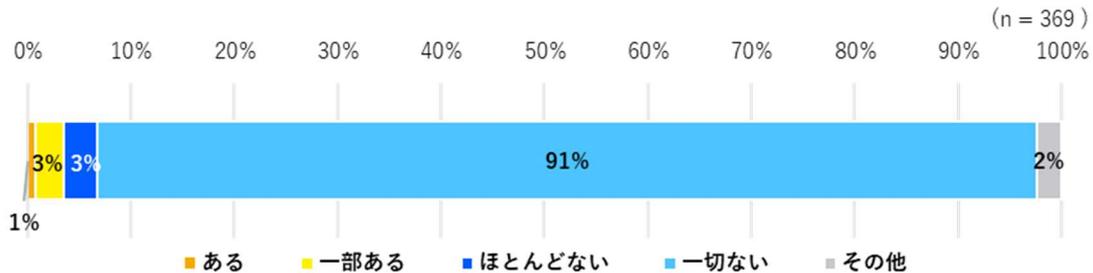
を自主的に控える場合があるなどといった回答があった。

図表 36 直近3年間に退所した実演家がいる場合に、退所した実演家に関して出演先等に起用しないよう働き掛けたことがあるか



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 37 直近3年間に移籍してきた実演家がいる場合に、移籍してきた実演家に関して前の芸能事務所から出演先や移籍先の芸能事務所に対して起用しないよう働き掛けられたことがあるか<sup>44</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 38 退所した実演家の芸能活動の妨害の有無に関する芸能事務所の回答

＜芸能事務所＞

- ・ 退所した実演家が業界から干されてしまうのは、メディア側が<sup>そん</sup>付度する結果だと思う。ある芸能事務所の実演家を使いたいときに、芸能事務所が何も言わなくても、嫌がられるだろうから辞めた実演家を起用しない、といったことが起きていると想像する。

<sup>44</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 調べることができないため分からない。
- ・ 噂や対応で感じることはある。
- ・ 一部の実演家については、以前所属していた芸能事務所の実演家との共演は難しいだろうと思うことはある。
- ・ 放送事業者等の制作側から、円満な移籍かどうか尋ねられたことはある。

以前に比べればそのような雰囲気は減ったものの、いまだに残っている。

- ・ 昔は、芸能事務所とトラブルのある実演家の起用を放送事業者が控えることはあったかもしれないが、少なくとも現在は、「干す」、「干される」といったことは業界内ではない。
- ・ 移籍して出演の機会が少なくなった実演家はいるが、芸能事務所からの圧力があつたとはいえない。実力もないのに芸能事務所の力で出演できていた実演家もあり、単に事務所の威光がなくなって本来の実力どおりの立ち位置になっただけかもしれない。外形上は見分けることができない。
- ・ マネージャーと一緒に独立するような不義理な実演家がいるが、その場合は当事務所所属の実演家とは共演させたくない。当事務所が放送事業者等に直接圧力を掛けることはないが、現場レベルでは共演させないような話をしているのかもしれない。

図表 39 以前所属していた芸能事務所からの妨害に関する実演家からの回答

<実演家>

- i 放送事業者等に対し、退所した実演家を出演させないよう働き掛けること
  - ・ 所属していた芸能事務所が、円満退所であることを双方確認していたにもかかわらず、退所後、放送事業者の制作現場に退所者の悪口を言い、退所者を暗に起用しないようほめかして圧力を掛け、代わりに現在の所属者を起用するように誘導しているとの話を放送事業者の制作現場の担当から聞いた。
  - ・ 出演が決まりそうな放送番組について、以前所属していた芸能事務所は、当方を起用しないように放送事業者に圧力を掛けていたのを、当該事務所の元職員が見聞きした。
  - ・ 退所後、出演予定が決まっていたのに直前に取りやめになることが立て続けに起きた。関係者からは、以前所属していた芸能事務所が当方と仕事をしないよう言っているためだと聞いた。当該事務所に芸能活動を妨害しているか尋ねたら、経営者から「事務所を辞めるということは芸能界を辞めるということという暗黙のルールが業界では成り立っているだろう？」と告げられた。
  - ・ 芸能事務所は、最近は「出すな」と圧力を掛けるのではなく、例えば、芸能事務所の幹部が放送事業者の幹部に会食等の場で「〇〇という実演家、最近素行悪いみたい」などと伝える。当方は退所後「女性関係にだらしく、そのうちスキャンダルが出るから起用しない方がいい」と言われていたらしい。
  - ・ 以前所属していた芸能事務所は、放送事業者に対して、当方をトラブルのある面倒

な実演家だからなどと、起用しないよう忖度させるような言葉を掛けて回っており、当方は、このような嫌がらせを受けている。

- ・ 以前所属していた芸能事務所は、嫌がらせの趣旨で当方を提訴したうえ、解決後にその内容を週刊誌にリークした。実演家の係争は、どのような内容であっても、その実演家に何か問題があることを暗示させるので、放送事業者等が実演家と取引をしない大きな理由となる。そのため、訴えられていること自体が実演家にとって大きな打撃となる。

#### ii 他の芸能事務所に対し、退所した実演家と共に業務を行わないよう働き掛けること

- ・ 以前所属していた芸能事務所は、当方と関わるなという旨の通知を他の芸能事務所や興業先等に送付したことから、当方の業務が無くなった。例えば、主催者から当方に対して出演の打診があったのだが、その後、既に出演が決まっていた実演家の所属事務所がその実演家と当方の共演NGを出したため、当方が出演できなくなった。
- ・ 退所後、仕事が決まっていたとしても前日になって急遽仕事が無くなるのが立て続けに起きた。おかしいと思い、周囲の関係者に聞いて回ったところ、親交のあったヘアメイクアーティストから「〇〇（元の芸能事務所）から貴方と仕事をすると言われていた」との話を聞いた。
- ・ 以前所属していた芸能事務所は、放送事業者等の取引先に対して、当該芸能事務所所属の看板実演家と当方の共演はNGだと伝えていた。実際、取引先から「〇〇（元の芸能事務所）から共演NGが出てしまいました」などと、現在所属する芸能事務所に連絡があった。
- ・ 以前所属していた芸能事務所は、放送事業者等に対して「〇〇を出演させるのであれば、うちに所属する他の実演家は出演させない。」などと触れ回り、当方の出演に対して妨害行為をしていた。放送事業者等の関係者から直接聞いた。

#### iii 退所した実演家の情報を芸能事務所のウェブサイトに掲載したままとするなどの方法により、放送事業者等に当該実演家がいまだに自所に在籍している旨誤認させ、実演家に対する役務提供の依頼を自所に誘引し、その依頼を拒否等することによって、退所した実演家の取引の機会を奪うこと

- ・ 以前所属していた芸能事務所は、ホームページに掲載されていた当方の情報を、退所後も消してくれなかった。当該事務所は取引先に対して当方は退所していないと

嘘をついており、取引先は当該事務所に仕事の依頼をしてしまうため、当方まで連絡が来ない。

- ・ 以前所属していた芸能事務所は、現在は契約関係にないにもかかわらず、ホームページに勝手に「業務提携」と掲載している。
- ・ 退所する際に、芸能事務所から「独立を認める条件として、業務提携等という形で当社ホームページに名前を残すこと」と言われ、承諾せざるを得なかった。業務提携等と残されると、世間からみたら独立したと認識されずに、取引先が元の芸能事務所を当方の窓口と認識してしまう。当方を指名した業務について、元の芸能事務所が取引先に「〇〇ではなく他の所属実演家などどうか」などとし業務を奪われることを懸念している。

図表 40 芸能事務所との関係性等に対する放送事業者等の回答

<放送事業者>

- ・ どの実演家を出演させたいかは実演家の特性により決まるものであり、実演家が所属する芸能事務所を念頭に置いているわけではない。
- ・ 移籍・独立した実演家について、起用を控えてほしい、当該事務所に所属している実演家との共演を控えてほしいといった要望を芸能事務所から受けることはない。
- ・ 実演家の移籍後、元の芸能事務所から、表立って「あの実演家を番組から降ろせ」という言い方をされることはないが、「あの実演家が出るのであったら、うちからは出しません」と言われることはある。
- ・ 犯罪を起こした場合など、移籍・独立した理由によっては、実演家の起用を躊躇することはある。このほかにも、芸能事務所から移籍・独立した理由としてネガティブな説明があれば、起用を躊躇することもある。番組の視聴者がスポンサーに「なぜあの実演家が出演する番組のスポンサーをしているのか」と苦情を伝えることもあり、商業放送である以上、考慮する。
- ・ 実演家の移籍は増えていることもあり、移籍・独立した実演家の起用について特に影響を感じることはないが、忖度する担当者はいらっしゃると思う。また、独立した実演家は、何かあったときにきちんと対応できるのかと不安に思うことはある。
- ・ 退所した理由が芸能事務所とのケンカ別れであったり、悪い噂があったりする程度では、起用に影響しない。そもそも、移籍・独立する以上、円満に退所する方が少ないという認識である。
- ・ 移籍した実演家が元の芸能事務所と揉めていると聞けば、起用しづらい。元の芸能事

事務所との関係性を考えるので、忖度をするということである。一方、移籍・独立後も元の芸能事務所ともめたという話を聞かない実演家は自由に起用できる。

- ・ 退所した実演家の芸名が変更された場合、元の芸能事務所と「いざこざ」があったのではないかと想像はする。また、トラブル等の噂がある実演家について、報道等の内容を鵜呑みにするわけではないが、芸能事務所に事実確認を行うこともある。「ただの移籍」であれば特に影響はない。

#### <番組制作会社>

- ・ 放送事業者は、他の自局番組との兼ね合いがあるため、制作会社と異なり、力の強い芸能事務所への忖度が働くはずだ。主役級の実演家が所属する芸能事務所との関係性を考慮して、その芸能事務所を退所した実演家を起用することによる影響を気にすることはあるだろう。
- ・ 実演家の芸名変更があれば、所属していた事務所とトラブルがあったのではないかと想像する。昔は独立したら数年は放送番組に出られない、芸名の表記を変えなきゃいけないと言われていたが、今は「起用してはいけない」実演家は以前ほど分かりやすくはない。

#### イ 独占禁止法上の考え方

- (7) 前記ア i のように、芸能事務所が取引先である放送事業者等に対し、退所した実演家を出演させないよう働き掛けることは、実演家が本来行うことができた業務を行えなくさせ得る行為であり、実演家の活動を阻害する効果を有するものである。なお、この働き掛けが、放送事業者等に対し実演家を起用しないよう要請するといった直接的なものではなく、当該実演家の悪評や当該実演家と以前所属していた芸能事務所との間にトラブルがあることを伝達するといったものであったとしても、放送事業者等に当該実演家を起用しないよう促す効果を持ち得る行為であり、実演家の活動を阻害する効果を有する。

そのため、芸能事務所が、前記ア i のような行為により、実演家又は他の芸能事務所と放送事業者等との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

(イ) 前記ア ii のように、他の芸能事務所、興行先又は関連事業者<sup>45)</sup>に対し、退所した実演家と共に業務を行わないよう働き掛けることは、実演家が本来行うことができた業務を行えなくさせる又は退所した実演家が必要とする人員を確保できなくさせることによって実演家の業務の実施を困難にさせるなど、実演家の活動を阻害する効果を有するものである。

そのため、芸能事務所が、前記ア ii のような行為により、実演家と他の芸能事務所との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

なお、取引先等に対して自所に所属する実演家と退所した実演家を共演させないよう働き掛けることについても、退所した実演家の活動を阻害する効果を有することから、芸能事務所が当該行為によって実演家又は他の芸能事務所と放送事業者等との取引を妨害する場合は、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

(ウ) 前記ア iii のように、退所した実演家が在籍しているなどと偽ることにより、実演家が所属していないにもかかわらず、当該実演家の出演依頼を断ることは、実演家が本来行うことができた業務を行えなくさせる行為であり、実演家の活動を阻害する効果を有するものである。

そのため、芸能事務所が、前記ア iii のような行為により、実演家又は他の芸能事務所と放送事業者等との取引を妨げることにより、他の芸能事務所が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

(エ) 前記ア i～iii は、移籍又は独立した実演家の活動を妨害する行為を例示したものであり、これら以外の妨害行為についても、独占禁止法上問題となり得る。

(オ) 芸能事務所による放送事業者等の取引先や関連事業者に対する働きかけによって実演家の活動が阻害される場合があることを踏まえると、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、芸能事務所は、前

---

<sup>45)</sup> ヘアメイクアーティスト、スタイリスト、放送作家など。

記ア i~iii といった妨害行為のみならず、取引先等に忖度をさせたり、トラブルの可能性があるために起用を見送らせるというようなことにならないよう言動に留意すべきである。

#### (4) 共同又は事業者団体による移籍制限

##### ア 実態

芸能事務所に対するヒアリングによれば、明示的に、複数の芸能事務所が共同して又は事業者団体が実演家の移籍を制限しているとの実態を把握するには至らなかった。

他方で、芸能事務所に対するヒアリングによれば、図表 41 のとおり、「業界として引き抜きは御法度である」、「団体内での移籍はしないこととなっている」、「(実演家の移籍の話に移籍しようとした芸能事務所の経営陣が知ったら、実演家が所属する事務所に連絡し、) 移籍の話はなかったことにする」などと、複数の芸能事務所が芸能事務所間の移籍は許されないという認識を有している旨の回答があった。また、専属期間中に他の芸能事務所が働き掛けて実演家が移籍する場合だけでなく、専属契約期間満了後に移籍する場合も含めて、移籍を受け入れると「受け入れた事務所はその後厳しい立場に立たされてしまう」、「引き抜いたと見えないように実演家に一定期間フリー期間を挟ませる」という芸能事務所の回答もあった。

実演家に対するヒアリング調査においても同様に、図表 42 のとおり、実演家を受け入れた新しい事務所は元の芸能事務所を敵に回すことになるため移籍を受け入れることができない、退所後の一定期間は他の芸能事務所に移籍することができないなどといった回答があった。

図表 41 移籍に関する芸能事務所からの回答

##### <芸能事務所>

- ・ 芸能界では事務所間の実演家の引き抜きは「御法度」である（複数）。
- ・ 移籍と引き抜きの違いは、主に声を掛けるタイミングである。実演家が所属事務所を退所する前に声を掛けたら、契約期間が満了していたとしても、引き抜きだ。
- ・ 急な引き抜きなど、人の道を外れるようなことは認められない。この業界は共存共栄で成り立っている。芸能事務所同士は距離が近く、もめてまで受け入れてしまったら、受け入れた事務所はその後厳しい立場に立たされてしまう。業界全体で引き抜きはしてはいけないが、特に、業界団体内では引き抜きをしてはいけない、という昔からの共

通認識がある。

- ・ 業界の紳士協定のようなもので、投資した育成コストを踏まえ、他の芸能事務所から実演家の引き抜きをすることは御法度である。ただし、契約上等の問題がない場合は、元の事務所に義理立てた上で受け入れることもある。
- ・ 引き抜きをしないのは、芸能事務所同士で仲良くしてきた中での業界慣習であって、暗黙のルールである。ただし、業界団体内の事務所でなければ、互いに話し合えば可能である。
- ・ 当事務所のような規模の事務所が引き抜きをすれば、すぐに潰されてしまう。業界には、そのようなルールがあると思う。
- ・ 業界団体内での移籍はしないこととなっている。経営陣は互いに移籍しない、というルールは当然のことと認識しているが、現場の担当者が業界の事情を知らずに移籍の話を進めてしまうこともある。しかし、移籍の話が移籍しようとした芸能事務所の経営陣に伝わった段階で、即座に経営陣から実演家が所属する事務所に謝罪の連絡をし、移籍の話はなかったことにする。仲間内で移籍しないことは当然のことである。
- ・ 他事務所から当事務所に移籍してきた実演家について、元の事務所に報告・確認をする。狭い世界なので、特に関わりが深い事務所からの移籍者には十分注意している。
- ・ 芸能事務所間の関係性や仁義の面から、移籍先の事務所と退所理由等の話をする。例えば、以前当事務所に所属していた実演家が、他の芸能事務所に所属するとなった際は、芸能事務所同士で話し合いを行った。あたかも当事務所が嫌で移籍したように見られてしまうことを避けるべく、移籍先の芸能事務所が当事務所に配慮したように感じた。
- ・ 芸能事務所間の実演家の引き抜きは御法度だ。直接の移籍は、引き抜きに見えかねないので当事務所は引き受けていない。当事務所への移籍を希望する実演家がいれば、退所してからフリーの期間を3か月程度は設けてほしいと思っている。
- ・ 実演家が自らの意思で移籍するにもかかわらず、当事務所が強引に「引き抜いた」と見えないよう、2～3か月程度のフリーの期間を挟むように元の所属事務所と調整する。当該実演家が調整の場にいる場合もあれば、いない場合もある。業界内での見え方、評判を気にしてこのような調整を行っている。当事務所に限らず、声優業界では皆同様の調整を行っている。

図表 42 移籍に関する実演家からの回答

- ・ 大手の芸能事務所から退所した場合、移籍先として受け入れてくれるような芸能事務所は、存在はするかもしれないが、移籍を受け入れれば、移籍先の芸能事務所は業界団体や元の芸能事務所を敵に回すことになる。
- ・ 業界団体に加盟している芸能事務所を退所した場合、他の業界団体加盟の芸能事務所には移籍できないと認識している。
- ・ 芸能業界には、事務所を移籍する際は1年のフリー期間を経なければならないという不文律がある。この不文律は昔の話ではなく、実際に今も存在する。

### イ 独占禁止法上の考え方

どの実演家と取引するかは、芸能事務所の事業活動の一つである。複数の芸能事務所が共同して又は事業者団体が実演家の移籍を制限することは、実演家が自由に所属する芸能事務所を選択することを妨げ、実演家を獲得する市場などにおける芸能事務所間の競争を回避・停止するものであることから、強い競争制限効果を有する。

前記アの実態に記載したとおり、芸能事務所間の移籍が禁止されていることに業界の共通認識が形成されているとの認識を述べる芸能事務所もみられるほか、専属契約期間満了後に移籍する場合も含めて、移籍を受け入れると厳しい立場に立たされてしまう、引き抜いたと見られないように実演家に一定期間フリー期間を挟ませるとする芸能事務所もみられ、実演家が移籍すること全般について、芸能事務所を中心に芸能業界に広く忌避感がある状況がうかがわれる。

本調査では、明示的に複数の芸能事務所が共同して又は事業者団体が実演家の移籍を制限しているとの実態を把握するには至らなかったものの、上記のような実演家が移籍することについて芸能業界に広く忌避感がある状況がみられ、仮に、複数の芸能事務所が共同して実演家の移籍を制限することで一定の取引分野における競争を実質的に制限する場合には不当な取引制限として独占禁止法上問題となり、また、事業者団体が実演家の移籍を制限する場合も独占禁止法上問題となる

46。

<sup>46</sup> 本調査において「引き抜きをすれば、すぐに潰されてしまう」などと、実演家の移籍により、当該実演家の元の芸能事務所からの妨害行為を懸念する芸能事務所が存在することが確認された。仮に、芸能事務所が、自所に所属する実演家が移籍したことなどを理由に、移籍先の芸能事務所の事業活動を困難にさせるような行為を行う場合は、取引妨害として独占禁止法上問題となる（実演家に対する行為については、

さらに、複数の芸能事務所が共同して、移籍を希望する実演家との契約を拒絶するなどした場合には、これによって一定の取引分野における競争が実質的に制限されるまでには至らない場合であっても、一般に公正な競争を阻害するおそれがあり、原則として共同の取引拒絶として独占禁止法上問題となる<sup>47</sup>。

## 5 実演家の権利に対する行為

### (1) 権利の帰属に係る実態

前記第2の2(1)のとおり、実演家が取得する各種権利の帰属は、芸能事務所との契約において定められている場合がある。

アンケート調査の結果、知的財産権（著作権、著作隣接権等）及びパブリシティ権の譲渡・帰属の状況は、図表 43 及び図表 44 のとおりであり、これらの権利について、いずれも約6割が芸能事務所に譲渡・帰属させているとのことであった。また、知的財産権及びパブリシティ権の両方又はいずれかを譲渡・帰属させている芸能事務所のうち、実演家の退所後において当該実演家が所属していた間に発生した成果物に係る各種権利等（例えば、過去出演したテレビ番組の映像の一部を第三者が使用することを許諾する権利）の取扱いについては、図表 45 のとおり、「退所した実演家に全て譲渡する」が36%と最も多かった。

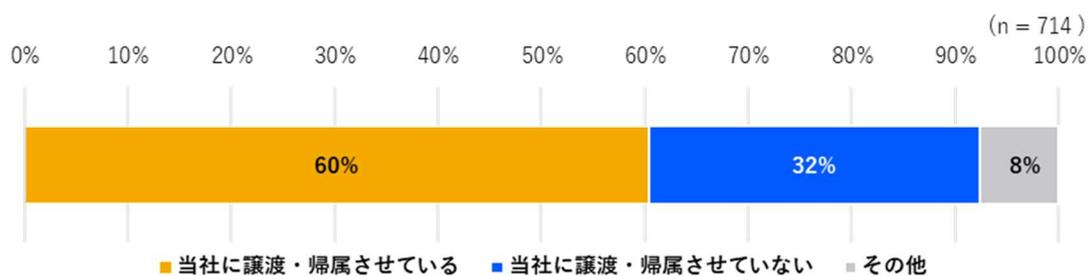
芸能事務所に対するヒアリング調査では、図表 46 のとおり、退所した実演家に対する各種権利等は、要求があれば原則として実演家に譲渡するとする芸能事務所がある一方で、自所で保有し続けることもあるとする芸能事務所があった。また、その譲渡の方法は、無償又は有償のいずれの方法もあるとされている。

---

前記(2)又は(3)参照。)

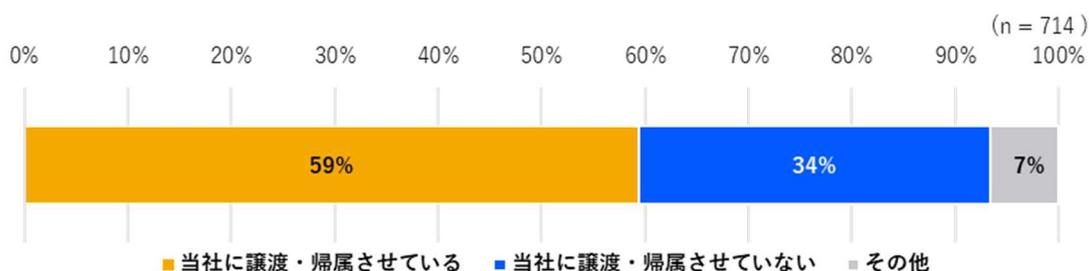
<sup>47</sup> 不当な取引制限又は共同の取引拒絶の「共同して」とは、複数事業者間での明示的な合意に限られるものではなく、暗黙の了解又は共通の意思の形成も含まれる。

図表 43 実演家に生じる知的財産権（著作権、著作隣接権等）の譲渡・帰属の状況<sup>48</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 44 実演家に生じるパブリシティ権の譲渡・帰属の状況<sup>49</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

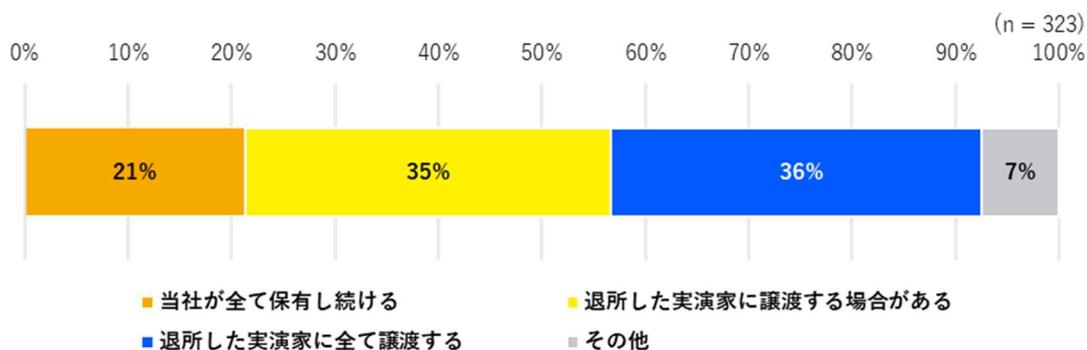
<sup>48</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 実演家と都度協議して決定する。
- ・ 譲渡・帰属ではなく、実演家から当事務所が管理の委託を受けている。
- ・ 当事務所に帰属する権利と、実演家個人に帰属する権利に分けている。

<sup>49</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 実演家と都度協議して決定する。
- ・ 譲渡・帰属ではなく、実演家から当事務所が管理の委託を受けている。
- ・ 基本的には当事務所に帰属させているが、実演家本人も自由に使っているのが実情。
- ・ グループ名の権利は当事務所に帰属させている。

図表 45 実演家が退所した後の各種権利の取扱い<sup>50</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 46 退所した実演家に対する各種権利等の譲渡に係る芸能事務所からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 基本的には、所属していた間に発生する知的財産権は当事務所に帰属するが、退所の際に実演家に帰属させてほしいと要求された場合には原則認めている。実演家に各種権利を全て譲り渡す場合に、一定の金銭の支払いを求めたり、サンセット条項を取り決めたりする場合もある。
- ・ 当事務所に帰属する場合もあれば、移籍先の事務所が引き受けることもある。権利一切を無償で移籍先の事務所等に譲渡することもある。
- ・ 退所後の各種権利等の取扱いについて、退所した実演家ともめたことはある。契約上は、一切の権利は当事務所に譲渡されるものであるが、当該実演家から強く要求され、もめたくないので実演家に譲渡した。

(2) 成果物に係る各種権利等の利用許諾

ア 実態

芸能事務所が退所した実演家の各種権利等を所有し続ける場合、当該権利等について当該実演家から利用許諾を求められた場合の対応についてアンケート調査を行ったところ、図表 47 のとおり、「許諾しないことがある」、「一切許諾しない」との回答は計約 3 割であった。

また、「一切許諾しない」又は「許諾しないことがある」と回答した芸能事務所

<sup>50</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

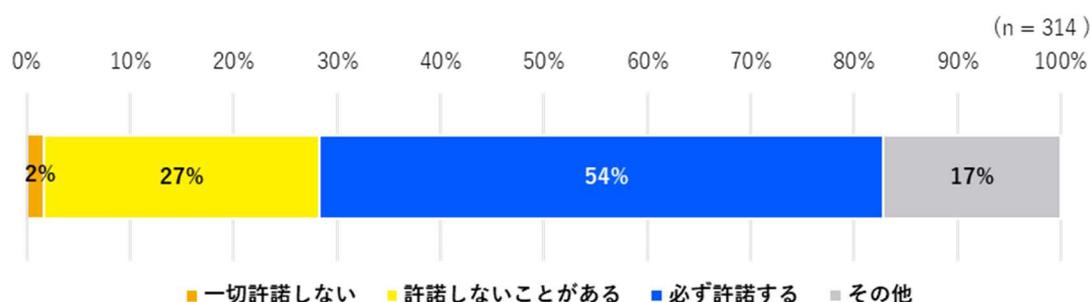
- ・ ケースにより異なる。
- ・ 当事務所が一部保有し続ける。

に対して、許諾しないことについて実演家本人の意向をあらかじめ確認しているかどうか質問したところ、図表 48 のとおり、「確認している」が約 8 割と大半を占めていた。

芸能事務所に対するヒアリング調査では、ほとんどの芸能事務所が基本的に許諾をするとしている。一方で、図表 49 のとおり、名誉毀損的に使用されるような悪意のある場合などは許諾しない場合もあるとの回答があった。

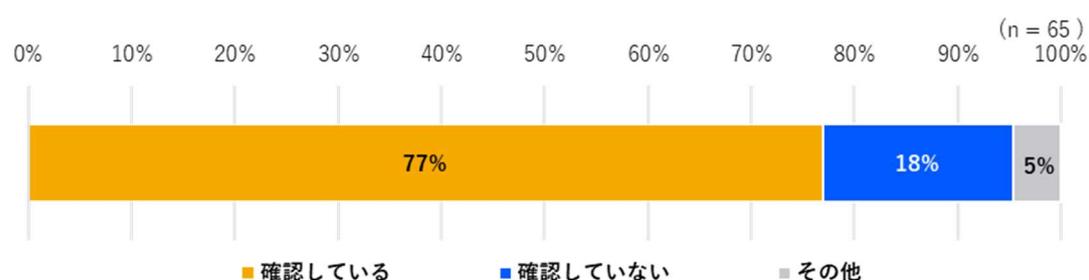
実演家に対するヒアリング調査では、図表 50 のとおり、正当な理由なく過去素材の利用が許諾されない場合があった、過去素材の利用を許諾しないことで退所後の実演家の活動を妨害していたとする回答もみられた。

図表 47 退所した実演家の各種権利等について利用許諾を求められた場合の対応<sup>51</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 48 許諾しないことについての実演家本人への事前確認の有無<sup>52</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

<sup>51</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ これまでに退所した実演家の成果物に係る各種権利等の利用許諾を求められたことがない。
- ・ 個人事務所のため。
- ・ 退所した実演家と協議して決定する。
- ・ 実演家本人又は現在所属する芸能事務所に対応を引き継ぐ。
- ・ 各種権利によって対応が異なる。

<sup>52</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 事前に説明する場合もあれば、説明する時間的余裕がない場合もある。

図表 49 退所した実演家に係る各種権利等の利用を許諾しない芸能事務所の理由

＜芸能事務所＞

- ・ 片方又は双方のイメージを損なう可能性がある場合は許諾しないことがある。
- ・ 退所した実演家の過去素材の利用可否については、当事務所が判断する。例えば犯罪をした元実演家の負債を当事務所が負っており、清算が済んでいなければ、許諾しない場合もあるだろう。
- ・ 映像の二次利用は、基本的には許諾している。例外として、放送番組で「裏かぶり」する場合は許諾しない。
- ・ 余りにも名誉毀損的に使用するような、悪意のあるケースを除き、許諾する。
- ・ 許諾の可否は、都度退所した実演家に確認している。確認作業は、莫大な事務負担が発生するものではない。
- ・ 移籍先の事務所に連絡し、移籍先事務所で判断することとなる。移籍先事務所の連絡先が分からない場合には、実演家に確認できないとして許諾しないこともある。

図表 50 各種権利等の利用許諾に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 過去に出演した放送番組の担当者から、「関係する企画があるが、過去の映像使えないみたいよ」と聞いた。当該担当者は、当方が以前所属していた芸能事務所に数回確認したが、当該事務所の一存で、一部の映像の利用は断られたようだ。
- ・ 所属していた芸能事務所は、所属当時の過去素材の移籍先の芸能事務所への権利譲渡を頑<sup>かたく</sup>なに受け入れず、しかしながら、二次利用については「原則許諾する」ので心配ないと言っていたにもかかわらず、実際には、退所後なのに許諾は実演家としての価値を損なうといった、正当な理由なく許諾しないケースが複数見受けられる。投資回収的には許諾することが芸能事務所の収入となり適切なのに、それをしないため、退所者の放送番組などへの出演が制限され、退所者の活動妨害となっている。
- ・ 契約書での規定も口頭での説明もなかったにもかかわらず、以前所属していた芸能事務所から、退所したらSNSのアカウントを買い取るよう要求された。アカウントの管理は全て当方自身が行っていたため、アカウントの権利が当該事務所にあることにそもそも疑問を感じる。SNSのフォロワー数が出演のエントリーの要件として設定されることもあり、実演家にとってSNSのフォロワー数は重要である。

## イ 独占禁止法上の考え方

芸能事務所が実演家からその在籍期間中に譲渡を受けた著作権等の各種権利等は、当該実演家の退所後も芸能事務所に帰属する場合がある。このように各種権利等を芸能事務所に帰属させることは、一般的には、芸能事務所が各種権利から収益を上げることを可能にすることで、実演家を育成することを促し、実演家の能力を向上させ、また、芸能事務所に権利を一元化することで管理が容易になるなど競争促進効果を有し得るものである。そのため、このように、芸能事務所に権利を一元化し、利用の許諾を求められた場合に、許諾しないことがあったとしても、直ちに独占禁止法上問題となるわけではない。

しかしながら、例えば、芸能事務所が、放送事業者等の取引先、退所した実演家又は移籍先の芸能事務所からの各種権利等の利用の許諾の求めに対して、退所した実演家を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として<sup>53</sup>許諾せず、これによって実演家の通常の事業活動が困難となるおそれがあるような場合には、単独の取引拒絶として独占禁止法上問題となる。

さらに、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、芸能事務所は、各種権利の利用を許諾しない場合にはその理由について許諾を求めた者に十分説明すべきであり、許諾しないことに特段の合理的な理由がなければ、各種権利等の利用を許諾すべきである。

### (3) 芸名・グループ名の使用制限

#### ア 実態

芸能事務所と実演家の契約において、実演家の所属期間中に付された芸名又はグループ名（以下「芸名等」という。）は、退所後においても当該事務所等に帰属するとされる場合がある。

アンケート調査においては、図表 13（25 頁）のとおり、直近 3 年間における退所した実演家に対して「芸名の使用」を制限すると回答した芸能事務所は 3%、「グループ名の使用」を制限すると回答した芸能事務所は 2%であった。

芸能事務所に対するヒアリング調査では、図表 51 のとおり、実演家やグループが所属期間中に付与された芸名等については、芸能事務所が使用する権利を有す

---

<sup>53</sup> 市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段であるかどうかは個別具体的な事情を総合的に考慮して判断されることとなるが、名譽棄損的に使用されるおそれがあるというような合理的な理由がない場合、又は合理的な範囲で使用料等について十分に協議等することなしに、使用を一切認めない、というような場合には、独占禁止法上不当な目的のためであると判断され得ると考えられる。

るとする芸能事務所があった。また、グループの構成メンバーを変更しつつ継続使用するグループ名は芸能事務所に帰属する、「(所属してから付与された芸名等であっても) 退所後も制約なく自由に使える」とする芸能事務所もあった。

実演家に対するヒアリング調査では、図表 52 のとおり、「合理的な理由がなく改名させられた」、「芸名等の使用が制限され改名すると、芸能活動に支障が出る」とする実演家があり、芸名等の使用を許諾しないことで、退所後の実演家の活動を妨害していたとする回答がみられた。

図表 51 芸名等の使用制限に関する芸能事務所からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 芸名等は、芸能事務所と実演家の共同著作物に当たると考えている。当事務所に所属してから命名した芸名の場合やグループ名の場合は、当事務所が権利を有する。一方、退所した実演家が本名を使用することは問題ない。
- ・ 当事務所で使用していた芸名等（本名を含む。）は、退所後も制約なく自由に使える。退所後の芸名の使用を禁止するのは、芸能事務所がよほど思い入れのある芸名を使ってほしくないといった場合ではないか。
- ・ 芸名とグループ名で取扱いは全く異なる。グループ名は、芸能事務所の貢献が相当効いているものと捉えている。
- ・ グループ名については、メンバー変更しつつ継続使用するため、退所した実演家に使わせないことは当然である。「元・〇〇」のような形でも勝手に使ってほしくない。

図表 52 芸名等の使用制限に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 契約書には実演家個人の芸名の権利については記載されていなかったにもかかわらず、退所後、以前所属していた事務所から「所属していた際の芸名をなぜ使用しているのか。芸名の権利はうちが持っている。」と告げられたため、改名した。
- ・ 以前所属していた芸能事務所から、グループ名を利用した活動に対して退所後に妨害を受けたため、改名をした。
- ・ 退所直後に芸名を継続使用できることは、実演家にとって極めて重要である。芸能界では移籍・独立は御法度のイメージがあるため、そもそも放送事業者等の取引先から移籍・独立はネガティブに受け止められることが多い。仮に移籍・独立した上で改名すると、「前事務所ともめた実演家」とみなされる可能性があり、放送番組等への起用に影

響がある。

## イ 独占禁止法上の考え方

実演家の芸名等は、当該実演家の退所後も所属していた芸能事務所に帰属する場合があります<sup>54</sup>、芸能事務所が、退所する実演家等に対して、それまで使用していた芸名等の使用を制限することがある。芸名等を芸能事務所に帰属させることは、芸能事務所が、芸名等の管理を行うことを容易にし、芸名等に係る顧客誘引力などの価値の向上に投資することを促すなど競争促進効果を有し得るものである<sup>55</sup>。他方で、芸能事務所が退所する実演家等に対して芸名等の使用を制限する行為は、退所後に顧客誘引力を有する芸名等が使用できず、その実演家等の認知度が低下する結果、その後の実演家の収益が減少するなどの不利益が生じ得るものである。

そのため、例えば、芸能事務所と実演家との契約条件等により、芸名等について退所した後においても芸能事務所に帰属するとしている場合に、退所した実演家等を市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段として<sup>56</sup>芸名等の使用を許諾せず、これによって実演家の通常の事業活動が困難となる

<sup>54</sup> 本調査においては、実演家が本名を用いて活動を行う場合（本名を「芸名」とする場合）及び入所する前から使用していた芸名等を使用する場合には、一般的には、芸能事務所にその「芸名」が帰属するとはされていないとみられた。仮に、芸能事務所に入所する前から使用していた芸名等について、芸能事務所が芸名等の価値の向上に特段の投資をしないにもかかわらず、芸能事務所に帰属するとする（退所後の使用を認めない）場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となると考えられる。

なお、入所後に使用し始めた芸名等については、退所後の使用を制限する契約条項が公序良俗に反するなどとして無効とされた裁判例も存在する（知的財産高等裁判所判決令和4年12月26日令和4年(ネ)第10059号）。

<sup>55</sup> 芸名等を実演家に帰属させる又は実演家と芸能事務所が共有するとした場合には、退所後に実演家が芸名等を自由に使用することができることとなり、移籍・独立がより容易になる反面で、芸名等の管理がより煩瑣になる、芸能事務所の芸名等への投資のインセンティブが低下する可能性があると考えられる。

なお、実演家の退所後も芸能事務所に芸名等が帰属するとした場合、退所した実演家に芸名等を譲渡する又は芸名等の使用を認める、異なる実演家に当該芸名等を使用する（例：グループ名の場合に構成員が交代する）というような場合を除き、一般的には当該芸名等が使用される機会が減少し、芸名等に追加的に投資するインセンティブも低下すると考えられる。在籍中に芸名等の価値の向上のために投資した費用が回収できていない場合も含め、一律に退所後は芸名等が実演家に帰属する（又は無償での使用を認める）とした場合には、実演家の在籍中の芸能事務所の芸名等への投資のインセンティブを低下させる可能性があると考えられる。

<sup>56</sup> 市場から排除するなどの独占禁止法上不当な目的を達成するための手段であるかどうかは個別具体的な事情を総合的に考慮して判断されることとなるが、芸能事務所においてグループ名を引き続き使用する若しくは芸名等の価値の向上のために芸能事務所が投資した費用が回収できていないというような合理的な理由がない場合、又は投資した費用を回収する必要があるが合理的な範囲で使用料等について十分に協議等することなしに使用を一切認めない、というような場合には、独占禁止法上不当な目的のためであると判断され得ると考えられる。

おそれがある場合には、単独の取引拒絶として独占禁止法上問題となる<sup>57)</sup>。

また、前記注 54 のように、芸名等が退所した実演家に帰属する場合でも、退所した実演家に対して芸名等の使用をしないよう求めることにより、実演家を排除する又は実演家の他の芸能事務所や放送事業者との取引機会を減少させるような状態をもたらすおそれが生じる場合には、取引妨害として独占禁止法上問題となる。

そして、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、芸名等を芸能事務所に帰属させることについて、十分な説明を行わず、又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

さらに、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、芸能事務所は、特段の合理的な理由が無い限り芸名等の使用の制限を行うべきではなく、制限する場合にはその理由について実演家に十分に説明・協議すべきである。

## 6 実演家の待遇に関する行為

### (1) 報酬に関する一方的決定

#### ア 実態

実演家が芸能活動によって得る報酬は、一般的に、実演家が実演を提供した取引先から芸能事務所が対価を受け取り、その対価から実演家に報酬等として固定の金額又は一定の分配比率により算出された額となる。報酬の支払形式や算出方法について、芸能事務所に対してアンケート調査を行ったところ、図表 53 のとおり、全ての実演家に対して歩合制で支払う場合は約 6 割と、多くの芸能事務所が歩合制を用いているのに対し、全ての実演家に対して固定制で支払う場合は約 1 割と固定制を用いている芸能事務所は少数であった。また、図表 54 のとおり、歩合制

---

<sup>57)</sup> 独占禁止法第 21 条は、「この法律の規定は、著作権法、特許法、実用新案法、意匠法又は商標法による権利の行使と認められる行為にはこれを適用しない。」と規定している。芸能事務所が退所する実演家等の芸名等を商標登録し、退所後の実演家に芸名等の使用を制限する行為は、外形上商標権の行使とみられるが、実質的に権利の行使と認められない場合、すなわち、その行為の目的、態様、競争に与える影響の大きさを勘案した上で、知的財産制度の趣旨を逸脱し、又は同制度の目的に反すると認められる場合は、独占禁止法第 21 条に規定される「権利の行使と認められる行為」とは評価できず、独占禁止法が適用される（「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」第 2 の 1）。

を用いている芸能事務所のうち、その歩合の割合は、実演家に対して「7割」を分配している芸能事務所が最も多く、約4割であった。

また、本調査において、歩合制の実演家に対して支払われる報酬は、放送事業者や興業先等の取引先に対する個々の実演に係る報酬のほか、実演家の実演又は権利に応じて支払われるべき報酬として、以下のものが確認された<sup>58)</sup>（芸能事務所に対するヒアリング結果（図表 55 及び図表 56）参照。）。

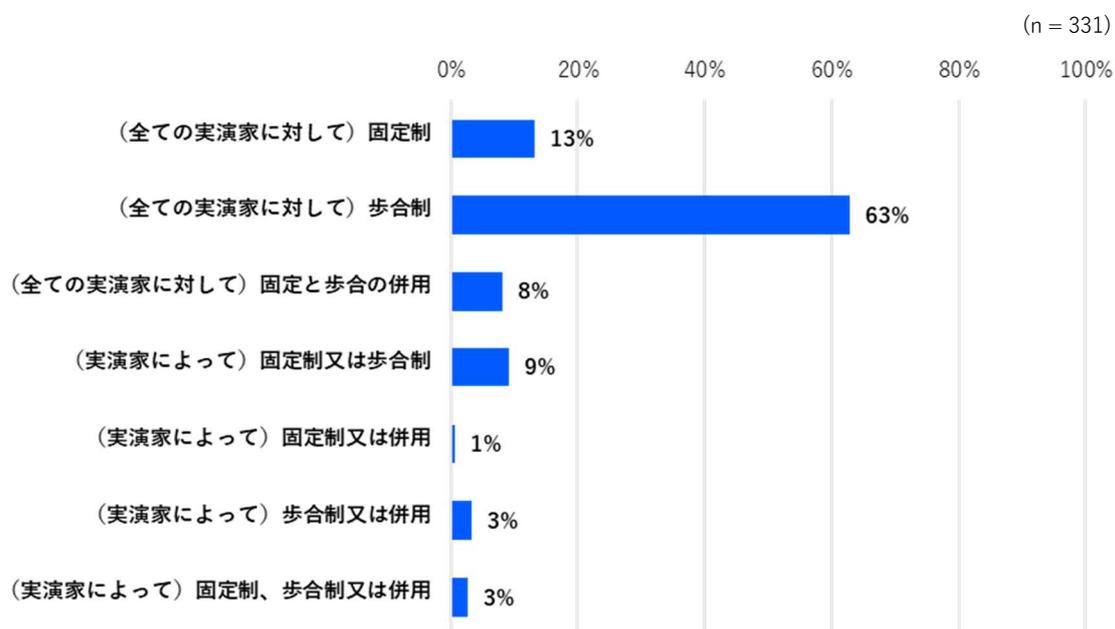
- i 放送事業者等に対して行った実演に係る二次使用料等
- ii SNSやファンクラブ運営により得た収益
- iii レコード会社から芸能事務所に支払う契約金等の金銭のうち専属義務に基づき実演家を拘束することへの対価、実演を行うことへの対価

他方で、実演家に対するヒアリング調査では、報酬に関して、図表 57 から図表 59 までにあるとおり、①報酬が少ないため、報酬額、歩合の割合、支払形式（固定制、歩合制等）等の変更を求めても交渉に応じてくれない、②事前に説明されていないにもかかわらず、芸能事務所が経費等を実演家の取り分から差し引くため契約上の報酬分配より比率が少なくなる、③番組の再放送等による報酬や、グッズ販売などの実演以外の報酬が支払われていないとする回答がみられた。

---

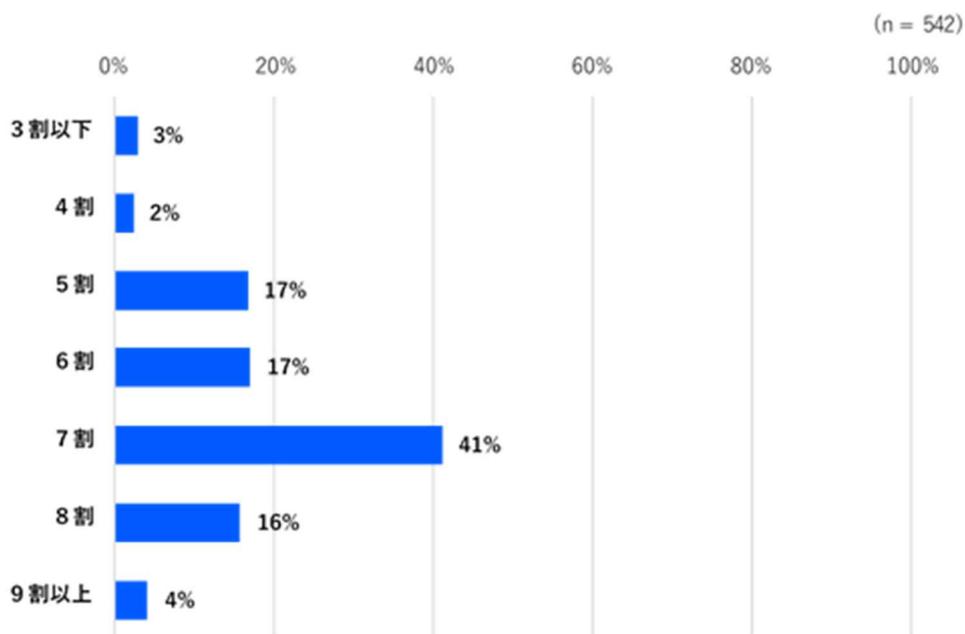
<sup>58)</sup> これらの報酬は、それぞれ収益性や契約内容によって、芸能事務所ごとに分配の率・方法等が異なる。また、このほか、芸能事務所に対するヒアリング調査において、爆発的なヒットなどがあった場合に一時金として実演家に臨時手当を支払っているとする芸能事務所も複数あった。

図表 53 報酬の支払形式ごとの実演家の割合



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 54 歩合を用いる場合の最も多い実演家への分配比率



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 55 実演以外による対価の実演家への支払状況

＜芸能事務所＞

i 二次使用料等

- ・ 各種権利等の二次利用により発生する二次使用料についても、実演に対する報酬と同じ分配比率で実演家に支払っている。

ii 実演家の知名度を利用したグッズ販売、SNS、ファンクラブ等の運営において得た利益

- ・ ファンクラブやグッズの収益は、出演料と同じように、契約に基づいて分配している。
- ・ ファンクラブの収益を実演家に分配するかは内容による。ライブ配信など、出演料という名目で収益が出る場合は実演家に分配する。一方、ファンからのファンクラブの会費は、運営費（撮影費用や会報の作成費用）に充てるため、実演家には分配しない。

iii レコード会社から芸能事務所に支払う契約金等の金銭のうち専属義務に基づき実演家を拘束することへの対価、実演を行うことへの対価

- ・ レコード会社から支払われる契約金を実演家への程度分配するかは、場合による。契約金は、契約や育成のための対価という意味合いが強いため、全額を実演家に支払うことはなく、当事務所が相応額を受け取った上で、実演家のための育成費用に充てている。
- ・ レコード会社から支払われる契約金は、実演家を拘束する対価であるため、広告費、レッスン料、スタイリング料等の費用を差し引いた上で、実演家に分配している。実演家に対して、業務ごとの取引総額、差し引く費用及び分配する報酬金額を記載した明細を渡しているため、契約金の総額を実演家は把握できるはずだ。
- ・ レコード会社から支払われる育成金は、プロモーションに対する対価の一部だと理解しているため、実演家には分配していない。育成金を元手に、当事務所が広告を出したり放送事業者等に売り込んだりする。

図表 56 報酬の交渉に関する芸能事務所からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 報酬の分配比率や支払方法は、契約期間にかかわらず、基本的に毎年、実演家と検討

を行う。売れたのに何年も同じ報酬で働くことは実演家に違和感を覚えさせると思うので、年1回は見直すこととしている。前年に売れ行きが良ければ、その際に報酬額を上げることとなる（複数）。

- ・ 3年に1回程度、これまでの実績などによって料率を上げられる実演家もいるが、上げられない実演家もいる。
- ・ 実演家から交渉の申出があれば、交渉に応じて変更している。実際、ある実演家の申出により、交渉を行い、一部の報酬の分配比率については実演家の取り分を多くした例がある。
- ・ 実演家から、報酬を上げてほしいといった交渉が行われたことは今までない。

図表 57 報酬の交渉に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 芸能事務所との契約更新において、交渉などなく、一方的に報酬額を決定された。報酬額が少ないと感じたが、当該事務所からは「上がっただけでも有り難いと思え」と上から目線で言われた。不満を言う実演家には仕事が振られないようになる。
- ・ 芸能事務所からの報酬は、固定制で、10年もの間据え置かれていた。歩合制への移行をずっと求めていたが、なかなか叶わなかった。
- ・ 報酬額は少ないと感じていたが、実際はかなりの売上げがあったと聞いたこともある。実演の結果を踏まえて半年ごとの支払であったが、支払方法の変更を提案しても、所属する芸能事務所は「考えていない」と交渉に応じてくれなかった。

図表 58 経費の負担に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 報酬は、売上から経費を引いて実演家と事務所で分配されるが、経費を差し引くに当たり、赤字も合算して算定されるため、そもそもの金額は小さい。経費を除いているのに、更にマネジメント料を取るのには、芸能事務所の取り分が多過ぎると感じる。
- ・ 歩合制だが、分配の前に芸能事務所が経費等を差し引くため、実際に当方が受け取るのはより少ない分配比率だ。
- ・ 契約では、固定の一定金額に加えて、追加で売上が発生すれば芸能事務所と当方で分配するとされていた。しかし、デビューまでに生じた経費をその後の報酬から相殺することとなっており、所属してから数年は実質的に無給であった。毎月のレッスン費用もレッスン場や仕事場への交通費も当方が負担していた。「デビューまでに生じた芸能事

務所にとっての費用」が想像がつかず、当該事務所に確認したが、はぐらかされた。

図表 59 実演以外による実演家への対価の支払状況

＜実演家＞

- ・ 当方が出演した放送番組の再利用による対価は、そもそも契約で規定されておらず、芸能事務所から分配されていない。
- ・ 以前所属していた芸能事務所から、ファンクラブ向けの配信による収益の分配を一切受けていなかった。相当数のファンがいたので、会員登録数に応じてそれなりの報酬が生じていたはずである。また、グッズ販売の報酬も受け取っていない。
- ・ 当方が企画したグッズ販売の収益は、芸能事務所の役割はほとんどなかったにもかかわらず、当方には1割しか分配されなかった。
- ・ ファンクラブ運営による利益が出ているはずだが、当方には通知されておらず、報酬も受け取っていない。
- ・ 以前所属していた芸能事務所からは、ファンクラブ運営に関する報酬は一切もらっていなかった。当該事務所によれば、運営費用を差し引くと利益はほとんどないため、分配しないとのことであった。しかし、ファンクラブには相当数のファンが登録しており、管理運営の費用を差し引いたとしても利益が出ないのは不思議だと感じた。

イ 独占禁止法上の考え方<sup>59</sup>

実演家に対して取引上の地位が優越している認められる芸能事務所が、その地位を利用して、例えば、以下のような行為を行うことで実演家の報酬が著しく低くなることなどにより、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

- ① 契約締結時又は契約更新時等に、実演家に十分説明・協議を行わず著しく低い報酬を一方的に決定する行為
- ② 契約上明記していない又は実演家に契約締結時等に十分説明・協議していないにもかかわらず、取引先との契約額から経費等を引き抜いた上で実演家に報酬を支払う行為
- ③ 契約上明記していない又は実演家に契約締結時等に十分説明・協議していないにもかかわらず、実演家の権利に応じて支払われるべき以下の報酬等を実

<sup>59</sup> 「報酬に関する一方的決定」については、独占禁止法だけでなく、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性もある（前記第3の1参照。）。

演家に支払わない行為

- i 実演の二次使用料等
- ii 実演家の知名度を利用したグッズの販売、SNS、ファンクラブ等の運営により得た利益
- iii レコード会社から芸能事務所に支払う契約金等の金銭のうち専属義務に基づき実演家を拘束することへの対価、実演を行うことへの対価

## (2) 業務等の強制

### ア 実態

実演家と芸能事務所はそれぞれ独立した事業者であり、雇用関係にはないことから、芸能事務所が実演家に指揮命令するものではない。一般的には、芸能事務所が実演家に対して、提案・説得をすることはあっても、強要をすることはなく、実演家の意に反するものであれば、実演家は芸能事務所の提案した実演を断ることもできる<sup>60</sup>。

実演家に対するヒアリング調査では、図表 60 のとおり、芸能事務所に対して、「業務の内容や報酬は、判明した時点で伝えられている」、「NG業務を指定することができる」という回答がある。一方で、望んでいない仕事を強要されることもあるなどの回答があった。

図表 60 業務等の強制の有無に関する実演家からの回答

#### <実演家>

- ・ 芸能事務所からは、業務の内容や報酬は、判明した時点で伝えられている。
- ・ 芸能事務所に対してNGの業務内容を指定することができるので、芸能事務所からはNG以外の業務依頼がなされていると認識している。
- ・ 所属する芸能事務所が主催する企画は、経験を積む場として位置付けられているため、出演料がないにもかかわらず、参加は半ば強制だ。キャンセルして、よりチャンスの大きい他の企画に出たいと言っても聞いてくれない。
- ・ 望んでいないにもかかわらず、身体の露出が高い仕事を強要されることがある。
- ・ テレビや興業をメインとするような実演家は、次の仕事が来なくなることをおそれて、嫌な仕事であっても受けざるを得ない。実際、同じ事務所に所属していた実演家は、マ

<sup>60</sup> 芸能プロダクションビジネスに関するFAQ「Q 芸能プロダクションがタレントに無理やり仕事をさせることはありますか？」（日本音楽事業者協会）

ネージャーから「〇〇（特定の仕事）をやらないとほかに出さないよ」などとやりたくない仕事をやらされていた。

## イ 独占禁止法上の考え方

芸能事務所は、一般的には、事前に実演家の希望する又は希望しない業務について確認した上で、実演家の意向に沿って営業活動等を行い、依頼を受けた業務について実演家に提示し、最終的に業務を受けるかどうかの確認をしている。しかし、例えば、育成段階の実演家のように、実演家が希望していない業務についても、将来を見据えた育成やプロモーションの観点で芸能事務所が実演家に業務を受けるように促す、というような場合もあるとみられる。このような場合について、芸能事務所が将来に向けた能力向上の観点などを実演家に十分に説明・協議をしているのであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない<sup>61</sup>が、交渉力などの点で優位な立場にある芸能事務所が、実演家が拒否しているにもかかわらず強制的に業務を実施させる場合などは、本来個人事業主として業務を選択することができる立場にある実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害する効果が生じる。

そのため、例えば、実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる芸能事務所が、その地位を利用して<sup>62</sup>、実演家が業務を拒否しているにもかかわらず当該業務を強制的に実施させることにより、当該実演家に一定の方向付けがなされてしまい、当該実演家が本来望む方向の実演依頼が来なくなるようにさせるなど実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合は、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

<sup>61</sup> 「業務等の強制」については、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性がある（前記第3の1参照。）。

<sup>62</sup> 芸能事務所が、実演家が業務を拒否したことを理由に、当該実演家の価値を下げる行為などを行うことで、実演家に対する報復又は他の所属実演家に対する見せしめとし、当該実演家又は他の所属実演家に対してその後の業務を拒否することを難しくし、当該実演家等が望まない業務を強制的に実施させることなどにより、実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合にも、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

## 7 契約の透明性を妨げる行為

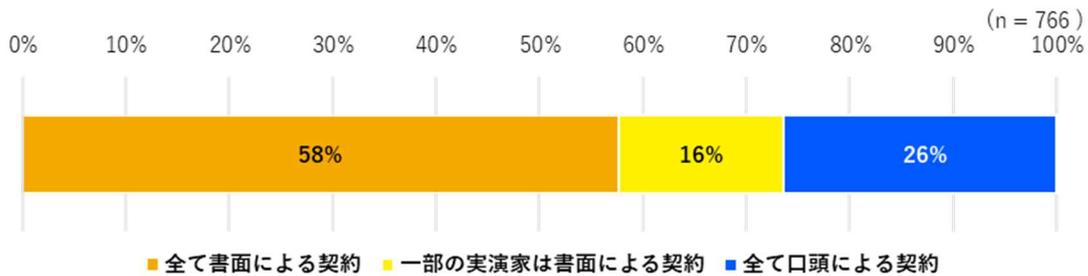
### (1) 契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと

#### ア 実態

##### (7) 契約書の有無

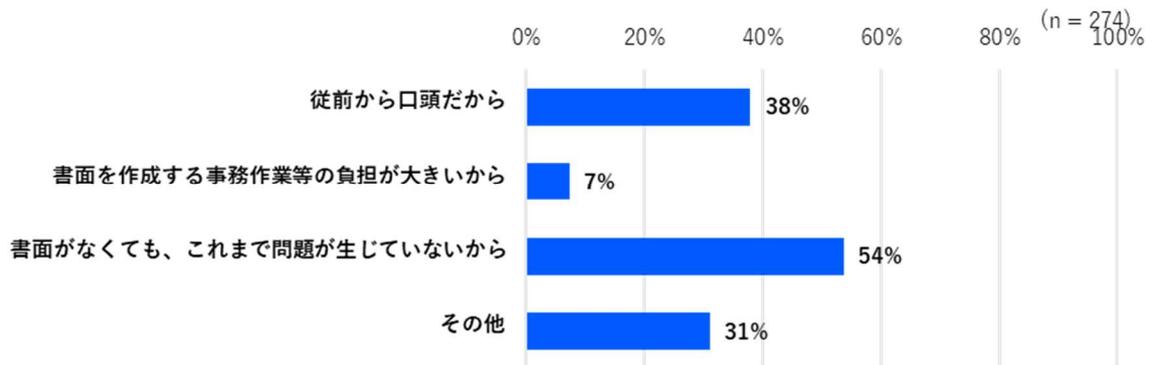
芸能事務所に対するアンケート調査では、所属する実演家との書面での契約締結状況について、図表 61 のとおり、実演家との契約を「全て書面」により行っている芸能事務所は約 6 割、「全て口頭」により行っている芸能事務所は約 3 割であった。契約を書面により行わない理由として、アンケート調査では、図表 62 のとおり、「書面がなくても、これまで問題が生じていないから」とする芸能事務所が約 5 割と最も多かった。その他、芸能事務所に対するヒアリング調査では、図表 63 のとおり、契約を書面で行いたいが実演家がサインをしてくれないなど、実演家の対応により書面が締結されない場合もあることがうかがわれた。

図表 61 書面での契約締結の有無



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 62 全て書面による契約を締結しない場合の理由（複数回答）<sup>63</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

<sup>63</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 実演家しかいない個人事務所であり、事務作業も実演家本人が全て行っているため。
- ・ 書面を提案したが、実演家に断られたため。

図表 63 書面による契約を締結していない場合がある芸能事務所からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 当事務所では、実演家との間で「契約書」は存在しない。以前から同じ運用だ。そもそも「契約書」として改めて確認すべき決まり事がどのようなものか、思い当たらない。
- ・ 実態としては、書面での契約は交わしていない。実演家とは「暗黙の了解」による信頼関係があり、実務上の問題は発生していない。もっとも、最近では、入所に当たっての説明に対して実演家と覚書を交わすこととしている。
- ・ 当事務所としては全ての実演家と契約書を交わしたいと考えているが、当事務所が渡した契約書に実演家側がサインして提出してくれないことがあるため、契約書を交わしていない実演家もいる。
- ・ 以前は契約書はなかったが、世の中の的に契約書が必要だと感じ、数年前に作成した。例外的に、契約書作成以前から所属しているベテランの実演家とは書面で契約していないが、今更、当事務所から契約書の話は言いづらい。
- ・ 書面での契約を提案したが、実演家が書面での契約を希望しなかったため、書面での契約は交わしていない。

(4) 契約内容の説明

芸能事務所に対するアンケート調査において、新たに入所する実演家に対して入所前に口頭で説明している事項を質問したところ、図表 64 のとおり、契約期間中に問題となり得る事項<sup>64</sup>については説明したとする芸能事務所は5割～7割と多くみられる一方で、退所後に問題となり得る事項<sup>65</sup>については説明したとする芸能事務所は2割～4割と比較的少数にとどまった。また、契約の内容を明示的に説明していないとする芸能事務所も約1割存在した。

また、芸能事務所に対するヒアリング調査では、図表 65 のとおり、実演家との契約に際し、あらかじめ契約書案を渡すことで、実演家に契約内容を確認する一定の期間を設けていると回答する芸能事務所がいた。

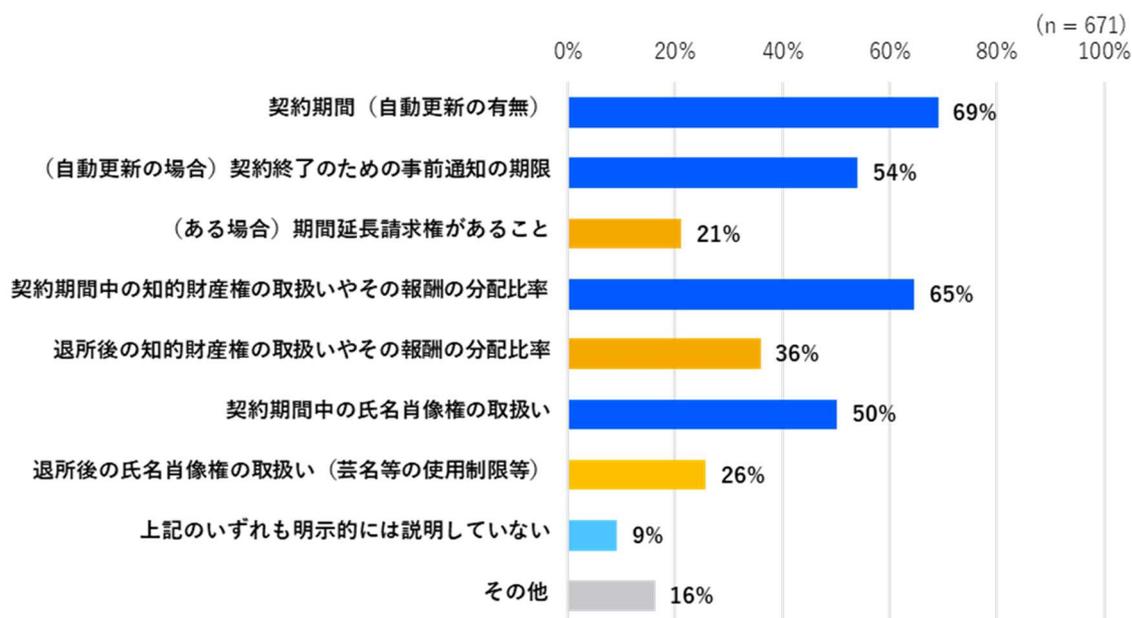
一方で、実演家に対するヒアリング調査では、図表 66 のとおり、実演家が契約書の必要性を訴えたにもかかわらず長期間契約書が作成されなかった、契約

<sup>64</sup> 「契約期間（自動更新の有無）」、「契約終了のための事前通知の有無」、「契約期間中の知的財産権の取扱（譲渡・帰属等）やその報酬の分配比率」及び「契約期間中の氏名肖像権の取扱い」

<sup>65</sup> 「期間延長請求権があること」、「退所後の知的財産権の取扱いやその報酬の分配比率」及び「退所後の氏名肖像権の取扱い（芸名等の使用制限等）」

内容が説明されず不明瞭なまま契約を締結してしまったと回答する実演家があった。

図表 64 新規入所者に対する入所前の説明項目（複数回答）<sup>66</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 65 契約時の説明に関する芸能事務所の回答

＜芸能事務所＞

- ・ 入所時に契約書の読み合わせをする。特に、報酬及び損害賠償については、重点的に説明をする。
- ・ 初めて契約を取り交わす際は丁寧に説明しているが、契約書に書かれていない、退所後における作品の二次使用料の分配比率等については説明していない。
- ・ 個別又は合同で実演家に対して説明を行い、契約書を毎年取り交わしている。
- ・ 未成年の実演家との契約は、必ず親権者（法定代理人）に同席してもらっている。さらに、その場で署名させることはせず、初回は契約内容の説明にとどめ、契約書案を持ち帰って確認してもらう。契約書案を弁護士等に見せる方もいるが、それも当然だと思う。十分に理解・納得してもらった上で署名したものを提出してもらうこととしてい

<sup>66</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ そもそも新規入所者をとっていないためそのような場面がない。
- ・ 契約書を確認する際に実演家から質問を受けた場合は、当該事項について口頭で説明する。

る。

- ・ 入所予定者には契約書案をあらかじめ渡し、一度持ち帰って確認した上で署名して返却するよう、求めている。未成年の実演家の親権者は、契約内容を確認したいと思う（複数）。

図表 66 契約時の説明に関する実演家からの回答

**<実演家>**

- ・ 最初の契約の際は、契約書の内容をかいつまんで説明されただけであり、当時若かった当方が十分に内容を理解し、納得の上で署名していたとは言い難い。更新の際も、求められるがままに署名していたにすぎない。
- ・ 契約書の内容を理解するための時間は余りなかった。そもそも当方が契約を締結したのは若い時であり、報酬の相場等も分からないので、疑問を持つことなく署名した。
- ・ 芸能事務所からの契約内容の説明は、「こういうもんです」という適当なものであったが、契約といったものに疎く、話の流れでそのままサインしてしまった。
- ・ 契約書の部分的な説明は受けたものの、余り読まずに署名してしまった。特に著作権の帰属や退所後の活動制限等については、事前に認識しておきたかった。入所時に芸能事務所からきちんと説明すべきだと思う。
- ・ 芸能事務所が契約書の文言を詳しく説明することはない。実演家は余り理解しないまま署名しているのが実情である。
- ・ 契約書が無かったので、書面契約の必要性を訴えたが、芸能事務所からは、契約書がないのは、信頼関係の証といった理由で、「作らない方が良い」と言われた。その後、税務署との関係で必要になり、元々はなかった契約書が本人の知らない間に偽造されていた。
- ・ 契約前に、報酬金額の提示はされなかった。通常の企業であれば事前に給与額が提示されるのかもしれないが、芸能界ではそのようなことはない。入所して初めて、具体的な報酬金額を知ることとなる。

**イ 独占禁止法上の考え方**

芸能事務所が所属を希望する実演家と契約を行う際に、書面を取り交わさず口頭で行う、又は契約内容を十分に説明しないことがある。書面を取り交わさないこ

と等自体は、直ちに独占禁止法上問題となるものではない<sup>67</sup>。しかし、一般的には、実演家は、芸能事務所と比べて、経験や知識、情報が少なく、交渉力も弱い場合が少なくないと考えられ、例えば、将来的（退所時等）に効力を生じ得る重要な条項に意識が向かない、年長の芸能事務所経営者等に対して質問することが難しいといったことにより、契約内容を十分に理解しないまま契約を締結してしまうというような状況に陥りやすくなると考えられる<sup>68</sup>。

そのため、芸能事務所が、契約書を取り交わさないこと又は実演家に契約内容を十分に説明しないことは、契約内容が明確でない状態で実演家が役務を提供することとなり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するなどの優越的地位の濫用となる行為<sup>69</sup>を誘発する原因となり得る。

また、芸能事務所が、実演家と契約するに当たり、金銭の支払・請求に関する事項、実演家の活動（退所後を含む）を阻害し得る事項、各種権利の帰属に関する事項などの重要な事項について、十分な説明を行わず、行わない又は虚偽若しくは誇大な説明をし、これにより、実際の契約内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、他の芸能事務所と取引し得る実演家を自己と契約するように不当に誘引する場合には、欺瞞（ぎまん）的顧客誘引として独占禁止法上問題となる。

さらに、独占禁止法の違反行為を未然に防止するという競争政策上の観点からは、芸能事務所は、実演家（特に若年の実演家）との契約締結時及び契約更新時において、契約内容を明確化した上で契約を書面で行い<sup>70</sup>、重要な事項についてはその目的を含め十分に説明すべきである。

## (2) 実演家に対する実演等に係る取引内容の明示

### ア 実態

実演家に対するヒアリング調査では、図表 67 のとおり、実演等に係る取引内容（業務の内容や報酬等の条件等）を事前に知らされなかったことにより、自身が想

<sup>67</sup> 「契約内容を十分に説明しないこと、契約を書面により行わないこと」については、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性がある（前記第3の1参照。）。

<sup>68</sup> 特に若年層の実演家は契約内容を十分に理解しないまま契約を行う傾向にあるものと考えられる。

<sup>69</sup> 特に専属期間、期間延長請求権、競業避止義務、権利の帰属関係、報酬など重要と考えられる契約内容に関して説明が不十分等であった場合は、さらに当該行為を誘発しやすいものと考えられる。

<sup>70</sup> 文化庁の「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議」での検討結果として公表された「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン（検討のまとめ）」は、専属マネジメント契約に言及していないが、芸能事務所は、契約の書面化の推進や取引の適正化の促進など同ガイドラインの参考にできるところは考慮すべきである。

定していなかった業務、報酬の低い業務などを行わざるを得なかったと回答する実演家がいた。

図表 67 取引内容の明示に関する実演家からの回答

＜実演家＞

- ・ 出演の依頼があればマネージャーから連絡があるため、事前取引内容を確認できる。しかし、報酬金額は、基本的には明細を受け取るまで分からない。結構働いたのに報酬はこれだけかと後で感じることもある。
- ・ 当方の場合は芸能事務所が放送番組の内容等を早めに教えてくれていたが、実演家によっては直前まで知らされず、想定していない業務を行う場合もあるだろう。
- ・ 衣装代等の出演の経費は実演家持ちという契約条件のため、出演料の範囲内で衣装代等の費用を抑える必要があり、事前に大まかな出演料を知っておきたいと思っていた。所属する芸能事務所に対してあらかじめ大まかな出演料を知りたいと要求していたが、業界慣習として出演の後に金額交渉することが多いためか、当該事務所は取引先との金銭の事前交渉に消極的で、当方が事前取引条件を確認することは難しかった。

イ 独占禁止法上の考え方

芸能事務所が実演家に対して、実演等に係る取引内容の詳細を事前に伝えないまま、実演家に業務を行わせることがある。実演家に対して、取引内容の詳細を伝えないことは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない<sup>71)</sup>。しかし、一般的には、取引内容を事前に伝えられないことにより、本来個人事業主として業務を選択することができる立場にある実演家が、自由に業務を選択できない状況に陥りやすくなると考えられる。

そのため、芸能事務所が、当該芸能事務所が知り得る取引内容について、実演家に業務を依頼する際に明らかにしないことは、取引内容が明確でないままに当該実演家が役務を提供することとなり、当該実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害することなどにより、優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る。

<sup>71)</sup> 「実演家に対する実演等に係る取引内容の明示」については、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性がある（前記第3の1参照。）。

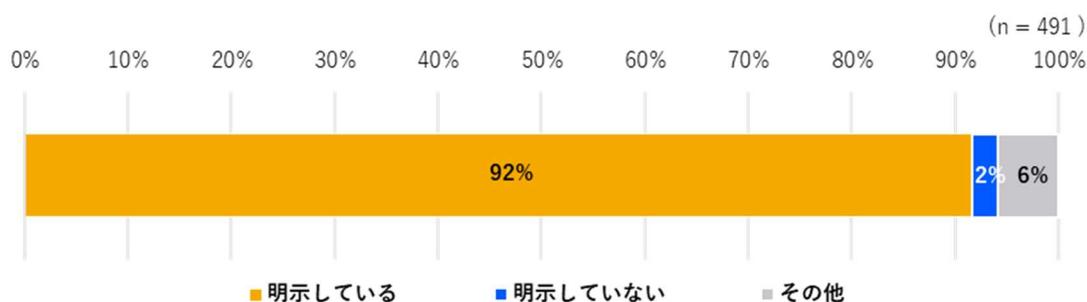
### (3) 実演家報酬に係る明細等の明示

#### ア 実態

芸能事務所に対するアンケート調査では、図表 68 のとおり、歩合制の場合に実演家の報酬額の算定根拠となる明細を「明示している」とする芸能事務所は約 92%、「明示していない」とする芸能事務所は約 2%と、ほとんど全ての芸能事務所が実演家に対して取引先との契約額を通知しているとされた。

一方で、実演家に対するヒアリング調査では、図表 70 のとおり、芸能事務所と放送事業者等との契約額や実演家に請求される費用の内訳が知らされず、実際に適正な分配がなされているか不安とする回答が複数あった。

図表 68 歩合を用いる場合、報酬額の算出根拠となる明細の実演家への明示の有無<sup>72</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 69 報酬に係る算出根拠の明示状況

#### <芸能事務所>

- ・ 支払明細に、実演ごとの売上高と当事務所・実演家への分配比率又は金額を示している。したがって、実演家は、実演ごとの取引総額及びそこからどの程度支払われているか、確認できる（複数）。
- ・ 支払明細に、支払総額の実演ごとの内訳を記載しており、実演家はどの実演から幾らの報酬を得ているのか、確認できる（複数）。
- ・ 実演ごとの明細は細か過ぎて出せないため、支払総額だけを実演家に伝えている。
- ・ 実演ごとの報酬を実演家に説明するわけではないが、質問された際に回答できるよ

<sup>72</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 実演家や取引の案件により異なる。
- ・ 実演家から明示を求められた場合は明示している。
- ・ 個人事務所のため取引金額を把握している。

うにデータとしては管理している。

図表 70 報酬に係る算出根拠の明示に関する実演家からの回答

**<実演家>**

- ・ 歩合制だが、取引先と芸能事務所の契約を確認できないため、取り決めた分配比率のとおり実際に分配されているのかどうか不明だ。芸能事務所は関連会社が一部業務を請けるなどして取引総額を少なく見せ掛けて、実演家に対する報酬支払額を少なくしていると聞いたことがある。
- ・ 明細には内訳は記載されておらず、実際の個別の売上高は不明だ。また、経費はまとめて記載されており、何にどの程度掛かったのかは「ブラックボックス」だ。
- ・ 完全歩合制だが、明細には当方への報酬金額の総額しか記載されておらず、不透明だ。かなり仕事をしたのに、今月これしか無いのかと不思議に思うこともある。
- ・ 以前は芸能事務所が取引先から受け取る取引総額は記載されていなかったが、ある時期から実演家への明細に費用を差し引く前の取引総額が記載されるようになった。以前は、経費がどの程度か把握できなかったため、不正に中抜きされているのではないかと思うこともあった。明細に放送事業者等との取引金額の総額が記載されれば、実演家自身も適正な報酬を受け取っているのか確認が可能となり、健全だ。

**イ 独占禁止法上の考え方**

芸能事務所が、実演家に対して報酬を支払う際に、明細等を十分に示さないことがある。実演家に対して、報酬の明細等を十分に示さないことは、直ちに独占禁止法上問題となるものではないが、芸能事務所が実演家に対し、当該実演家が受け取る報酬のみを示し、放送事業者等との契約金額の総額等を明らかにしない場合は、当該実演家はその報酬の妥当性を確認することが困難となり、著しく低い対価での取引などの優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る。

## 第5 放送事業者等と芸能事務所・実演家の取引の実態及び公正な競争の促進

### 1 契約を書面により行わないこと、契約内容を十分に説明しないこと、交渉に応じないこと

#### (1) 実態

放送事業者等との取引について、芸能事務所に対してアンケート調査を行ったところ、契約書の有無については、図表 71 のとおり、「契約書は一切ない」及び「どちらから書面での契約締結を求められた時以外はない」との回答が計約 78%であり、放送事業者等と芸能事務所との契約は基本的に書面で行われていないことがうかがわれた。

また、報酬等の条件面の事前明示の状況については、図表 72 のとおり、「常にあらかじめ明示されていない」及び「あらかじめ明示されていない場合がある」との回答が計 54%であり、個々の実演の条件面が事前に放送事業者等と芸能事務所との間で決定（又は調整）されずに業務が発注されていることがうかがわれた。

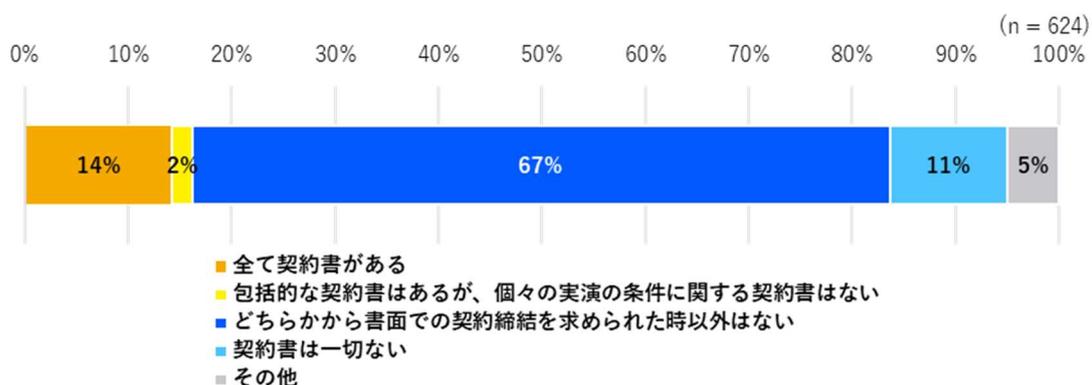
さらに、同アンケート調査において、図表 73 のとおり、直近 3 年間の取引金額の傾向については、業務の報酬が減少傾向又はほぼ変わっていないことがうかがわれた。

また、芸能事務所に対するヒアリング調査等の結果、放送事業者等からの取引条件の事前の明示や交渉等の状況について、図表 74 のとおり、以下のような回答があった。

- i 事前に契約条件が提示されない
- ii 立場が弱く契約条件に意見を言うと業務が無くなるため、交渉ができない（交渉を求めても応じてくれない）
- iii 業務依頼時等にスケジュールが長期間押さえられた場合でも、その内限られた日しか業務は行わず、それ以外の日に本来行うことができた業務を行うことができない
- iv 取引先の都合により直前に業務が無くなっても補償が無い

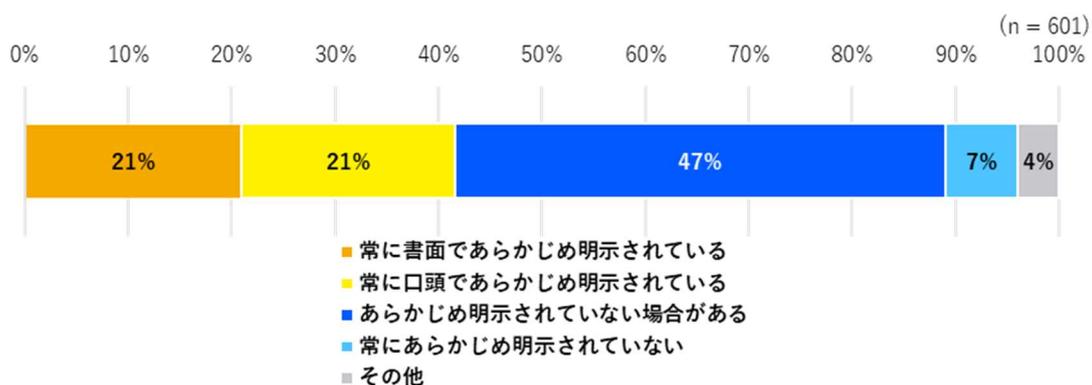
放送事業者等に対するヒアリング調査によれば、芸能事務所との取引における取引条件の提示や報酬金額の決定方法等について、図表 75 のとおり、一部の放送事業者を除き、多くの取引で契約書を取り交わさないという回答があった。

図表 71 契約書の有無<sup>73</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 72 個々の実演の条件面の事前明示の状況<sup>74</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

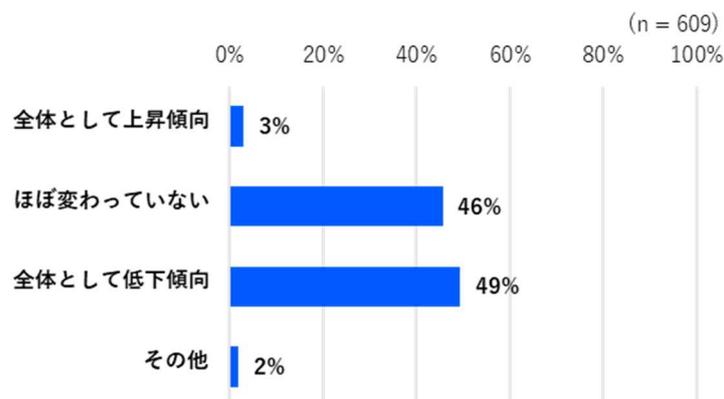
<sup>73</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 契約書がある場合もあるが、ない場合の方が多い。
- ・ ほとんどの放送事業者等とは書面で契約をしているが、ない場合もある。

<sup>74</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 大体の目安はあるが、撮影終了後に交渉する場合が多い。
- ・ あらかじめ明示されないことが多いため、当事務所から取引条件を明示するようにしている。

図表 73 直近3年間における放送事業者等から受け取る報酬金額の傾向<sup>75)</sup>



出所：アンケート調査の結果を基に当委員会作成。

図表 74 放送事業者等との取引に関する芸能事務所及び事業者団体からの回答

<芸能事務所<sup>76)</sup>>

i 事前に契約条件が提示されない

- ・ 取引の8～9割は契約書を取り交わしていない。以前から、契約書の交付や事前の金額決定がされないことが多い商慣習であり、取引の末端に位置する芸能事務所としてあらがいにくい。
- ・ 放送事業者と契約書を取り交わすのが出演の1年後や2年後ということは珍しくない。この点には非常に不満を持っている。事前に口約束で出演料を決定し、出演の1か月後などに支払われるが、放送事業者に一方的に有利な契約条件の変更を求め、既に済んだことだからと取り合ってもらえないこともある。
- ・ 取引条件が、スケジュールだけ先に聞かれて断れない状況の中で提示される場合や、役務提供後に提示される場合が多々ある。
- ・ 業界全体として契約書を取り交わすことは少なく、取引条件の曖昧さやリスクを明確化できていないことが多い。例えば、番組出演の出演料等も事前に決まらないこ

<sup>75)</sup> 「その他」について自由記載欄に寄せられた主な回答は次のとおり。

- ・ 放送番組に出演するときには逆にお金を支払っている。

<sup>76)</sup> i～ivのほか、以下のような回答もあった。

- ・ 出演料の目安を想定しつつ出演を引き受け、具体的な金額は実演後に判明することは多々ある（複数）。
- ・ 需給のバランスであり、売れている実演家であれば出演料は上がると思うし、出演料が低ければ出演しなければいいだけだ。
- ・ 放送番組の出演料は固定化されており、そもそも交渉するものではない。知名度が上がっていくに連れて、出演できる役が上がっていき、出演料も上がる。

とが多い。

- ・ 本来は、あらかじめ報酬条件を決めて契約書を取り交わしてから実演すべきだと思うが、いまだに、日本独特の業界慣習として、撮影後に報酬の話がやっと始まる状況だ。
- ・ メインキャストではない実演家については出演料が事後決定されることがある。事後に伝えられた出演料が想定の5分の1程度であったこともある。
- ・ 収録後に初めて芸能事務所から取引条件を確認する場合もある。事前の想定と実際の内容に齟齬があった場合など、あらかじめ出演料を完全に決めてしまわない方が後から交渉しやすいこともある。
- ・ 報酬は出演を検討するための主要条件の一つである。これが事前に決まっていないうのはおかしい。

#### ii 立場が弱く契約条件に意見を言うと業務が無くなるため、交渉ができない（交渉を求めても応じてくれない）

- ・ 芸能事務所としては、条件よりも出演を確保することを優先する。出演依頼を断られる可能性があるため、事前に交渉することは躊躇する。
- ・ 芸能事務所は放送事業者の言いなりになっているのが現状。意見を言うと取引が無くなってしまうおそれがある。
- ・ 出演料は事後的に決定されるため、金額を上げたくとも交渉が難しい。
- ・ 昨今の放送事業者等との出演料は、過去実績に基づくものであり、ほとんどの場合は金額交渉ができない。長時間拘束や厳しい内容の取引でも交渉できないので厳しい。
- ・ 放送事業者との取引は、過去の取引条件が参照されるため、言われた金額で引き受けるしかない。特にフリーで活動している場合は立場が弱く、値上げを要求することは難しい。
- ・ 放送事業者等が取引条件の協議の場を設けてくれることはほぼなく、面倒臭いことを言うなら出演しなくていいという高圧的な態度であることも多い。また、「実演家のプロモーションになる」という理由で出演料がない又は僅少なことも多く、問題があると感じる。
- ・ 放送事業者からの報酬は安価であるが、特に、ある放送事業者は、数十年前から現在に至るまで、報酬について交渉をしても「既に決まっている」として、全く応じてくれない。衣装代やメイク代等は実演家側が自腹で支払うこととされ、報酬も少ない

ので、番組によっては必要経費だけで報酬を超える場合がある。

iii 業務依頼時等にスケジュールが長期間押さえられた場合でも、その内限られた日しか業務は行わず、それ以外の日に本来行うことができた業務を行うことができない

- ・ 撮影期間中は別件の仕事を入れてはならないという「キープ」と称する商習慣があるが、実際に必要な日数は1日から数日の場合もあり、実演家側の収入面に大きく影響を与えている。
- ・ 出演が決定してもスケジュールが決定せず、実演家はその間他の仕事を入れることができない。直前にスケジュールが提示されても、ほかの仕事理由に断るようなことがあれば、当然、その実演家は次からは呼んでももらえない。実演家も芸能事務所も呼んでももらえないことが怖くてスケジュールを空けておくしかない。

iv 取引先の都合により直前に業務が無くなっても補償が無い

- ・ 企画が変更になり、当初予定されていた役が無くなったなど、取引先の事情で急遽<sup>きょ</sup>仕事がなくなるということは多々ある。本来であれば別の仕事を入れることができたと思うと損に感じる。契約でキャンセル料が決まっていればよいが、そんな契約は聞いたことがない。
- ・ 交渉の余地がないこと、拘束時間の長さや事前に出演料が提示されないこと、番組の進行状況により直前でのキャンセルが発生することが課題である。

#### <事業者団体>

- ・ 実演家がレギュラー司会者やドラマの主演役者のような場合に限り契約書が作成されるが、それ以外は基本的に書面交付はない。契約条件の書面化が望ましいという芸能事務所もいれば、かえって交渉しづらくなるという芸能事務所もあるなど、様々である。
- ・ 契約書を交わす場合であっても、放送事業者からは一切内容変更できないといわれる。主演級の実演家以外については、放送事業者等は「使ってやっている」という態度である。出演料は0円でも放送番組に出演したい実演家は多数おり、値上げ交渉はできない。
- ・ 出演料の増額を要求すると、出演契約を取れなくなってしまう。実演家としては薄利多売でもまずは実績を積みたいという思いであり、芸能事務所としても競争が激しい

ため、増額を強く求めるのは難しい。一部の放送事業者は話し合いの場を設けているが、その他の放送事業者等での出演料は低下傾向だ。

図表 75 芸能事務所との取引に関する放送事業者等からの回答

<放送事業者等>

i 取引条件の提示（契約書の有無、出演料の決定時期）

- ・ 口頭契約という長年の慣習を踏襲しているが、芸能事務所から求められた場合は契約書を取り交わす。
- ・ 全ての実演家について契約書を取り交わすわけではない。レギュラー番組を十数本持つ実演家もあり、全ての番組について個別で契約書を交わしていたら、当社も芸能事務所も業務負荷が高くなる。また、契約書を取り交わす場合であっても、撮影後が多い。出演決定から撮影までの期間が短く、その間に出演料を決めるのが難しいためだ。出演料の決定時期は、場合によるが、当社での出演実績がある場合は芸能事務所が相場を認識できるため、放送後になることが一般的だ（複数）。
- ・ 主演級の実演家の場合は、芸能事務所（フリーの場合は実演家本人）と契約書を交わすが、単発の出演の場合は契約書を交わしていない。そもそも、二次利用を想定していないドラマ番組以外への出演について、契約書を交わす意味合いがない。契約書を交わす場合は、出演後に交わすことはない。また、出演料は出演前にあらかじめ決定している。
- ・ 取引の多い大手芸能事務所との間では、書面で包括契約を結んでいるが、個別の番組についてはほとんど口頭契約だ。これまでトラブルは発生しておらず、個別の契約書を取り交わす必要性を感じていない。また、出演料は、基本的に収録前に決定するが、拘束時間が長引く場合は収録後に変更することもある。
- ・ 芸能事務所との番組出演に関する契約書はない。口頭又はメール等で、芸能事務所に対して出演条件等を伝えている。
- ・ 契約書は、大部分は撮影後に取り交わしている。事前に契約書を芸能事務所に交付しても、他の放送事業者等が契約書を作成しておらず慣れていないからか、芸能事務所からの返送が非常に遅いためである。
- ・ 個別の番組ごとに芸能事務所と契約書を取り交わす。特にドラマの場合は、脇役を含む全ての実演家について、撮影開始前に契約書を取り交わす。ただし、出演料や二次利用などの交渉が長引く場合は、撮影開始前に決めた内容のみ契約書を交わし、その後交渉が決着した内容を撮影開始後に追加で覚書にて交わすこともある。

- ・ 原則として、全ての出演者について個別の番組ごとに、撮影開始前までには契約書を交わす。実務上やや大変ではあるものの、（放送事業者の中では規模の大きい）当社の規模であれば対応できている。

#### ii 報酬金額の決定方法

- ・ 当社への実演家の貢献度（実演歴）が上がれば、出演料も上がる仕組みを採用している。貢献度の位置付けは毎年変更する機会がある。
- ・ 出演料は、番組の時間帯、番組の長さ、実演の形態（ロケかスタジオかなど）によって異なる。当社では、実演家の状態（過去の実績、過去出演の際の出演料、当社への貢献度など）を管理しており、それに基づいて出演料を決めることが多い。また、芸能事務所との交渉に応じて変動もする。実績が不明なときは、同程度の他の実演家を参考にする。
- ・ 出演料は、実演家の当社での実績（過去出演した時の出演料）を基に、交渉して決める。実演家は人気商売であるので、高い知名度が形成されてきたかといった観点から上昇が検討される（複数）。

#### iii 拘束時間の変更

- ・ 収録によっては、拘束時間が想定と異なる場合がある。例えばバラエティー番組であれば、スタジオで出演する実演家の場合は想定どおりの拘束時間だが、現場でロケをする実演家の拘束時間は、撮影が終わってみないと分からない。
- ・ 契約書に撮影日を明示している。ロケ先の都合等で複数の候補日を提示することはあるが、長期間の日程を不要に押さえるようなことはしない。

#### iv 急な取引の中止

- ・ 決定していたキャスティングを急遽変更することは結構ある。当方事情による急遽の変更の場合は、拘束してしまった対価を芸能事務所に支払う場合もあるが、基本的には「次のロケで使うから」などといったこれまでの関係性の中で吸収される。

### (2) 独占禁止法上の考え方

放送事業者等が芸能事務所・実演家への個別の発注について契約を行う際に、書面を取り交わさず口頭で契約を行うこと自体は、直ちに独占禁止法上問題となるもの

ではない<sup>77)</sup>。

しかしながら、放送事業者等が、事前に契約書を取り交わさない又は芸能事務所・実演家に契約内容を十分に説明しないことは、契約内容が明確でない状態で芸能事務所・実演家が役務を提供することとなり、芸能事務所・実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害することなどにより、優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る。

また、芸能事務所・実演家に対して取引上の地位が優越していると認められる放送事業者等が、具体的な契約条件を事前に提示していたとしても、その地位を利用して、芸能事務所・実演家と十分な協議を行わず著しく低い対価を一方的に決定することなどにより、芸能事務所・実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

さらに、このように契約の書面化が進んでいないことについては、文化芸術の担い手である芸術家等における契約慣行の改善の方向性等を示すことを目的に、文化庁が、「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けた検討会議」での検討結果として、「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン（検討のまとめ）」を公表し（令和4年7月27日公表、令和6年10月29日改訂<sup>78)</sup>）ており、このガイドラインにおいて、「実演家の出演に関する契約書のひな型例及び解説」が示されている。競争政策上の観点からも、放送事業者等は、このようなひな型も参考にして、契約の書面化を進めるべきである。

---

<sup>77</sup> 「契約内容を十分に説明しないこと、契約を書面により行わないこと、交渉に応じないこと」については、下請法又はフリーランス・事業者間取引適正化等法に違反する可能性がある（前記第3の1参照。）。

<sup>78</sup> 「文化芸術分野の適正な契約関係構築に向けたガイドライン（検討のまとめ）」を改訂します」（令和6年10月29日公表）

## 第6 レコード会社と芸能事務所・実演家の取引の実態及び公正な競争の促進

### 1 実演禁止条項

#### (1) 実態

前記第2の2(3)イのとおり、レコード会社と芸能事務所・実演家との専属実演家契約において、一般的に、実演家は契約期間中の専属義務が課せられている。さらに、契約終了後の一定期間、実演家による当該レコード会社以外における収録のための実演（原盤制作、配信等）を行うことを禁止するものとして実演禁止条項が規定される場合がある。

レコード会社に対するヒアリング調査の結果、図表76のとおり、実演禁止条項を規定する目的として「契約期間中に他社で収録するなどの専属義務違反を予防する目的がある」などの回答があった。また、「音楽配信では、実演家のファンを離れさせないよう継続して配信することが重要であり、実演禁止条項を規定しない方がメリットがある」との回答もあった。また、レコード会社に対するヒアリング調査の結果、実演禁止条項を規定する場合の期間の考え方については、図表77のとおり、「作り始めてから原盤が世に出るまでのリードタイムを考えると、6か月の期間は妥当だ」などの回答があった。

一方、実演禁止条項に関して、芸能事務所等に対するヒアリング調査の結果、図表78のとおり、「実演禁止条項は、現在ではストリーミング配信も禁止するなど範囲が拡大し、実演家に対する実質的な活動制限である」などの回答があった。

図表76 レコード会社が実演禁止条項を規定する又はしない理由

#### <レコード会社>

- ・ 実演禁止条項を規定しており、その趣旨はフリーライドの防止である。レコード会社は専属契約期間中に実演家に対して人的及び金銭的な投資をしている。移籍してすぐ楽曲をリリースされると、当社が行った投資により実演家が得た名声等を、移籍先のレコード会社に利用されてしまう。
- ・ 実演禁止条項を規定している。一般的に、楽曲制作から録音を行うまでは相応の時間を要するため、楽曲制作が当社との契約期間である場合もある。ただし、円満に契約終了した場合は免除することもある。
- ・ 実演禁止条項を規定している。ある実演家が、他のレコード会社への移籍が決まっているにもかかわらず、移籍前に楽曲制作に掛かる経費を当社に計上していた事例があり、このような事例に対抗するためだ。

- ・ 実演禁止条項を規定している。他のレコード会社と契約してすぐに収録目的の実演が行われると、当社で整えてきた環境をただ使われてしまうからだ。
- ・ 実演禁止条項を規定している。実演家がレコード会社を移籍した際に、外形上どこに権利が所属しているのか分かるように発売の間隔を空けるためだ。また、どのレコード会社にもある規定であり、レコード会社間で共通の暗黙のルールを持っているからこそ、特定のレコード会社が損をしない仕組みになっている。
- ・ 実演禁止条項を規定していない。パッケージ販売がメインであった頃は、他社に利益を奪われないようにするため、レコード会社にとって実演禁止条項は有効であった。しかし近年は、実演家の楽曲を継続して配信し、ファンを離れさせないことが重要なため、実演禁止条項は規定しない方がメリットがあると考えます。
- ・ 実演禁止条項を規定していない。実際に、移籍した実演家が契約終了の数か月後に当社において録音した楽曲と同じ楽曲を他社からリリースする場合はあるが、当社が契約終了後の実演に対して何か言うことはない。

**図表 77 実演禁止期間の設定根拠**

**<レコード会社>**

- ・ 作り始めてから原盤が世に出るまでのリードタイムを考えたら、6か月の期間は妥当だと考えている。
- ・ 6か月という期間は慣習であるものの、新曲発売に係るツアー等で大体6か月程度は活動することが多いため、契約終了直前に新曲を発売した場合、契約終了後も6か月間は当該楽曲の販促活動が行われるという実態に基づいている。
- ・ 契約終了から6か月間という期間で十分かどうかは定かではない。昔は曲作りに6か月を要するのが通常であったが、近年はより短い期間で曲作りが可能になりつつある。

**図表 78 実演禁止条項に関する芸能事務所等からの回答**

**<芸能事務所>**

- ・ 実演家が「作詞作曲をしない歌唱だけのシンガー」であっても、当該実演家のために移籍先のレコード会社が楽曲を用意するのに、通常6か月程度は要する。実演禁止条項の趣旨は、レコード会社への移籍をできるだけさせない、仮に移籍したとしても一定期間はリリースさせないことで、レコード会社間の利益のバランスが取れるようにしているということだと思ふ。

### <有識者>

- ・ レコード会社との専属実演家契約では、6か月の「収録のための実演」が禁止されている。「収録のための実演」の範囲は、近年広がっており、実態としてほとんど何もできなくなってしまっている。以前は、放送番組での実演やライブは対象外とされていたが、テクノロジーの発展に伴い、録音・録画され得るもの一切が対象、とレコード会社が解釈するようになった。その範囲は、話し合いもされないままレコード会社により一方的に広げられている。実質的な活動制限であり、嫌がらせの意味合いが強いと感じる。最近、競争禁止義務は公序良俗違反である旨の判決が出たものの、レコード会社との専属実演家契約において、同様の内容である実演禁止条項は今なおよくみられる。

### (2) 独占禁止法上の考え方

実演禁止条項は、レコード会社との契約終了後の一定期間、実演家の収録のための実演を一律に禁止するものであり、実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するものとして、不利益の程度は相当に大きいと考えられる。

実演禁止条項について、レコード会社は、前記(1)のとおり、専属義務違反の予防、フリーライドの防止など各社ごとに様々な目的を述べているが、必ずしも明確ではない面があるとみられる。

これらのうち、フリーライドの防止などを目的とすることについては、前記第4の3（競争禁止義務等）と同様に、実演家への投資が回収できなくなるからといって、契約終了後に実演家の収録のための実演を禁止することで投資を回収することはできないため、フリーライドの防止等を目的として契約終了後に実演家の収録のための実演を禁止することは許容されないと考えられる。

また、専属義務違反の予防を目的とすることについては、本調査の結果からは、専属期間中に他のレコード会社のためにレコーディングすることを防ぐ必要があるというような場合が想定されるが、そのような専属義務違反が頻繁に起こり得るかは不明であること、より競争制限的ではない他の手段として損害賠償を要求するというような手段も検討し得ることを踏まえると、実演禁止条項の必要性・相当性に疑義がある。

以上を踏まえ、例えば、芸能事務所・実演家に対して取引上の地位が優越していると認められるレコード会社が、その地位を利用して、芸能事務所・実演家との契約において実演禁止条項を規定することにより、芸能事務所・実演家に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題

となる。

また、レコード会社が、芸能事務所・実演家との契約において実演禁止条項を規定することで、他のレコード会社が実演家を確保できなくなる事又は実演家を確保したとしても収録のための実演を行わせることができないことにより、他のレコード会社が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

## 2 再録禁止条項

### (1) 実態

レコード会社と芸能事務所・実演家との間の契約において、契約終了後の一定期間、実演家が当該レコード会社において既にリリースした楽曲等に係る収録のための実演（原盤制作、配信等）を行うことを禁止する条項（再録禁止条項）が規定される場合がある。

再録禁止条項を規定する理由について、図表 79 のとおり、レコード会社から、移籍先のレコード会社に同一楽曲をカバーされると、前のレコード会社の同一楽曲の売上に影響があるためなどといった回答があった。

なお、再録禁止条項の期間の起算点について、図表 81 のとおり、レコード会社に対するヒアリング調査では、多数ある楽曲を管理する観点から契約終了後を起算点としているなどの回答があった。

一方で、再録禁止条項に関して、芸能事務所及び事業者団体に対するヒアリング調査の結果、図表 82 のとおり、再録禁止条項は強い制限である、楽曲発売ではなく契約終了を禁止期間の起点としている点が問題であるという回答があった。

図表 79 レコード会社が再録禁止条項を規定する理由

#### <レコード会社>

- ・ 販売直後に再録されてしまうと、ビジネス上不利な状況になり、このリスクを回避するために規定している。実際は、再録をしたと訴えるようなことはせず、事実関係を確認する程度の運用だ。
- ・ 再録禁止条項を規定する趣旨は、ヒット曲を別のレコード会社にカバーされると、費用を負担したレコード会社としてその費用が無意味になってしまい、そのような被害からレコード会社を守るためだ。

- ・ 再録禁止条項を規定しておかなければ、例えば、実演家がレコード会社を移籍する1年前に大ヒット曲が出た場合、移籍後に同じ楽曲を再収録されてしまうと当社の売上に大きな影響を及ぼすこととなる。CDはリリース直後が売上げのピークでありその後右肩下がりとなるが、配信ではヒットした楽曲は継続して視聴されることから、特に配信において、再録禁止条項により守られる利益は大きい。
- ・ 再録禁止条項を規定する趣旨は、制作費用の回収だ。契約期間中に制作した曲については宣伝広告等の投資をしており、制作した原盤で投資分を回収する必要がある。移籍直後に移籍先で再録して発売された場合、売上が分散してしまい、投資分を十分に回収できない。加えて、移籍先は宣伝広告費についてただ乗りできてしまう。
- ・ 原盤とは実演家とレコード会社の共同作業で制作されるものであり、投資したからには原盤の価値を最大化したい。
- ・ 再録禁止条項を規定する目的は、レコード会社が原盤制作の費用を回収するためである。ファンは同じ楽曲でも新しくレコーディングしたものを聞きたがるため、再録禁止条項の期間が短いと、当社の利益が損なわれる。

**図表 80 再録禁止期間の設定根拠**

**<レコード会社>**

- ・ 期間については、昔から皆この条件でやっているからとしか言えない。
- ・ 設定する期間は慣習であり、明確な判断基準はない。しかし、レコード会社は一部のヒット曲の利益によりそれ以外の売れない曲の分も費用を回収するというビジネスをしているため、ヒット曲による費用回収は長期間行う必要がある。
- ・ 楽曲のライフサイクルからみれば、ロングヒットといわれる楽曲は3、4年続くことがあるので、再録禁止期間はこれを含めることができる期間として契約終了後から5年としている。
- ・ 再録禁止の期間について、慣習による側面もあるが、3年もあれば新曲をリリースして、ある程度は曲の入れ替わりが起こり、元のレコード会社への影響が少ないと考えられる。
- ・ 当社としては投資回収のため禁止期間をもっと長くしたいが、他のレコード会社との平仄<sup>ひょうそく</sup>を考え、同程度の期間で設定している。

図表 81 再録禁止期間の起点の設定根拠

＜レコード会社＞

- ・ 商品発売後ではなく契約終了後を起点とすることに特に意味はない。
- ・ 再録禁止条項の趣旨からすると楽曲リリース時点からでも問題ないのだが、楽曲が多数あると管理の負担が掛かることから、契約終了後からとしている。楽曲ごとの契約であれば、楽曲のリリース時点からとしている場合もある。
- ・ 同一楽曲について最後に発売した時期を起点に再録禁止を算定すべきという理屈も分かるが、実務上は管理できない。また、当社は原盤の宣伝だけでなく、実演家の価値を高める努力もしている。
- ・ 契約終了後の方が、当社として管理しやすく、また、芸能事務所にとっても分かりやすいと思う。

図表 82 再録禁止条項に関する芸能事務所及び事業者団体からの回答

＜芸能事務所＞

- ・ 再録禁止条項の趣旨は、移籍先で再録をして発売すると移籍前のレコード会社の原盤の価値が下がってしまうのを防ぐことだと認識している。しかし、禁止期間の起点を楽曲発売ではなく契約終了としているのは、契約中であればレコード会社が何度でも再リリースすることは可能だからというのが建前だと思うが、実際には同じレコード会社で何度も再リリースすることはない。よって、本来の趣旨は、他のレコード会社からの急な引き抜きを防止するためだと思う。

＜事業者団体＞

- ・ 同一楽曲の収録目的の実演の禁止がカニバリゼーション<sup>79</sup>を防ぐことが理由であるのにもかかわらず、楽曲発売ではなく契約終了を禁止期間の起点としている点は問題である。
- ・ レコード会社は3年～5年の再録禁止期間を設けているが、これは強い制限であり、絶対に駄目だと思う。契約終了の少し前にCDをリリースする場合もあるため、リリース日が起点であればまだ理解できるが、契約終了日を起点に算定されている。CDの販売は、リリース日をピークとして販売数が減少していく。例えば、有名音楽チャートで新曲リリースから100位圏外になるような期間程度の拘束が望ましく、通

<sup>79</sup> 類似する商品同士でそれぞれの売上げを奪い合っている状態。競合すること。

常これには半年も要さない。つまり、3年も必要なわけではない。

#### <有識者>

- ・ 再録禁止条項について、専属契約の終了間際にアルバムを発売することはあるため、移籍後に同じアルバムをすぐに販売されては困るという理屈は理解するが、契約終了ではなくレコードの録音ないし販売が起点であるべきだ。契約終了を起点としているのは、「契約を終了したら嫌がらせをする」と自ら言っているようなものだ。

## (2) 独占禁止法上の考え方

再録禁止条項は、楽曲の制作費用を回収するという目的を逸脱しない範囲で契約期間中にリリースした楽曲等に係る収録のための実演を行うことを禁止するのであれば直ちに独占禁止法上の問題となるものではない。しかし、長期間の契約期間中<sup>80</sup>にリリースした楽曲等について、一律に収録のための実演を禁止する場合には、専属契約終了後の実演家の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するものとして、不利益の程度は相当に大きい<sup>81</sup>。

レコード会社に対するヒアリング調査では、再録禁止条項を規定する理由として、「レコード会社の移籍後に同じ楽曲を再収録されると、既存の原盤の売上げに影響を及ぼすことから、その利益を守るため」とされている。その理由に一定の合理性はあると考えられるものの、本調査によると、再録禁止条項は、それぞれの楽曲のリリース後の投資の回収として合理的な期間を対象としているわけではなく、実演家によっては契約期間中の全ての楽曲について一律に契約終了時点から相当な期間の再録を禁止している場合があり、そのような場合には、再録禁止条項を規定する必要性に比べて過剰な制限であり、必要性・相当性が認められない可能性があると考えられる。

そのため、例えば、芸能事務所・実演家に対して取引上の地位が優越していると認められるレコード会社が、その地位を利用して、芸能事務所・実演家との契約において再録禁止条項を規定することにより、芸能事務所・実演家に正常な商慣習に照らし

<sup>80</sup> レコード会社と芸能事務所・実演家との契約期間は一般的には2、3年とされているが、ここでいう「長期間」とは、当該契約を複数回更新した場合などが想定される。

<sup>81</sup> 再録禁止条項は、投資を回収するという目的の達成のために合理的な必要性かつ手段の相当性が認められる範囲で許容されるべきである（必要性等が認められるかについては、再録が禁止される期間が投資回収に必要な期間にとどまっているか、金銭的補償による代替の可能性、十分に協議が行われたかなどの事情を考慮して判断される。）。

て不当に不利益を与える場合は、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となる。

また、レコード会社が、芸能事務所・実演家との契約において再録禁止条項を規定することで、他のレコード会社が実演家のこれまでの楽曲を利用できなくなり、他のレコード会社が排除される又はこれらの取引機会が減少するような状態をもたらすおそれが生じる場合には、排他条件付取引又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となる。

## 第7 公正取引委員会の対応

本調査の結果、芸能事務所と実演家との間において、実演家の移籍・独立を妨害するなど、公正競争阻害性が認められる場合には独占禁止法上問題となる行為が確認されたほか、契約が書面により行われぬなど優越的地位の濫用となる行為を誘発する原因となり得る行為も確認された。また、放送事業者等やレコード会社と芸能事務所・実演家の間においても、公正競争阻害性が認められる場合には独占禁止法上問題となる行為が確認された。

公正取引委員会は、これらの独占禁止法上問題となる行為の未然防止のため、本調査結果を公表するとともに、芸能事務所、放送事業者等、レコード会社、関係事業者団体等の関係事業者に対して、本報告書の内容について周知を行った。

なお、芸能事務所の主要な事業者団体<sup>82</sup>に対して会員等である芸能事務所への本報告書の内容の周知を要請するとともに、特に前記第4の4(4)（共同又は事業者団体による移籍制限）について注意喚起を行った。

公正取引委員会は、本報告書で示された問題の解決に向けた取組が進められるよう、内閣官房等の関係省庁と連携しつつ、引き続き、必要なコミュニケーションを取りながら関係事業者による取組の進捗を注視していく。また、本報告書で指摘した独占禁止法上問題となる行為を含め、音楽・放送番組等の実演家を対象とした独占禁止法上の問題について注視するとともに、独占禁止法違反行為に対しては厳正・的確に対処していく。

今後、コンテンツ産業活性化戦略（令和6年6月21日閣議決定「新しい資本主義のブランドデザイン及び実行計画2024年改訂版」において策定・明記）も踏まえ、本報告書の内容を基に独占禁止法及び競争政策上の具体的な考え方を示す指針を策定、公表する予定である。さらに、映画・アニメの制作現場におけるクリエイターについても、適切な取引環境の実現のための実態調査を実施していく予定である。

---

<sup>82</sup> （一社）日本音楽事業者協会、（一社）日本音楽制作者連盟、（一社）日本芸能マネージメント事業者協会及び（一社）日本声優事業社協議会