

「専属芸術家関係等に関する競争法上の論点に関する研究会」による検討状況のご報告

当協会は、1963年（昭和38年）に任意団体として発足して以来、音楽・芸能ビジネス、とりわけアーティストマネジメントの現代化に取り組んでまいりました。音楽・芸能分野において優れた才能を発揮するアーティストをマネジメントするという職業は、ともすれば、一般的なビジネスとは異なるものと認識されていたこともありました。当協会は、プロダクションビジネスは、健全なビジネスであるということを社会に訴え、音楽・芸能業界のさらなる健全化を目指し不断の努力をしてまいりました。

当協会が考えるプロダクションビジネスとは、個人の表現者としての力やコミュニケーション能力を磨き、さらに、個人が人間力を強化できるよう、また社会性を備えることができるよう、教育の機会を与え、アーティストとしての価値を高め、アーティストとしての活躍の方向性を企画し、その個人に適した作品や媒体に巡り合えるようプロモートするビジネスです。プロダクションビジネスについて誤解する向きもありますが、プロダクションビジネスとは、プロダクションの企画力、営業力を含むプロデュース、及びマネジメントの力によって、個人の価値を高め、優れたアーティストとして成果を生み出すことができるようにするビジネスです。まさにプロデュースこそがその事業の本質といえます。

プロダクションは、才能の原石を発掘し、専属契約を締結して、育成します。アーティストが売れるためには、アーティスト自身の才能は、もちろん重要ですが、才能があるアーティストがすべて売れるわけではありません。プロダクションが優秀なスタッフを確保し、その知識や経験に基づき、より多くのファンを獲得できるように方向性を決め、広告宣伝、企画、営業その他のプロモーションにより、アーティストの出演機会が増えるようにして、はじめて売れるための素地ができるあがるものであります。

しかしながら、プロダクションが多額の費用を投入してアーティストを育成しても、すべてが成功するとは限りません。短期間で売れる場合もあれば、そうでない場合もあり、プロダクションは、そのようなリスクを引き受けながら、長期間売れるチャンスを待って、忍耐強く時間と労力と資金を投資しているのです。

また、プロダクションは、アーティストの能力やキャラクターを見極めながらキャリアを開発していかなければなりません。そしてアーティスト本人が気づいていなかった潜在

能力を引き出すことも重要な仕事です。例えば、歌手として売れなかったアーティストに俳優の素質を見出し、俳優として活動させたところ成功したなどという例は、枚挙にいとまがありません。人気のあったアーティストが時代の変化とともに活躍の場を失っていくこともあります。その場合にも、プロダクションは、新しい時代に相応しい人気の獲得策を考えていかなければなりません。

このようにプロダクションの知見及び組織力とアーティストの努力及び才能とが一体となり、両者が二人三脚で活動して長期的な視点で成功を収めるためには、専属契約は、なくてはならないものなのです。

こうした専属契約について、当協会は会員各社から寄せられた「標準となる契約書を示して欲しい」という要望を受けて、「専属芸術家統一契約書」というタイトルの書面を作成し、40年以上も前からこれを幾たびとなく改定してまいりました。

「専属芸術家統一契約書」をはじめとするプロダクションとアーティストとの関係に関し、現在、公正取引委員会において「人材と競争政策に関する検討会」が設けられ、検討が進められております。この点に関し、当協会としては、「専属芸術家統一契約書」の内容及びプロダクションとアーティストとの関係について、次のような見直し作業を進めております。

## 1 統一契約書というタイトルの見直し

もともと、当協会の「専属芸術家統一契約書」も、会員の便宜のために「標準契約書」「モデル契約書」として作成したものです。当協会に限らず、多くの業界団体が自主的に、あるいは行政の指導を受けてこのような標準契約書を多数作成しておりますが、当協会のものもそれと全く同趣旨であり、会員に対して利用を強制しているものではありません。

また、このたび当協会が実施した会員アンケート調査でも、この統一契約書を全く使用しなかったり、アーティストとの話し合いによりその文言を修正したりしている例が相当多数に及んでいます。

そのような実情を踏まえ、また「統一」という文言を名称に用いていることからくる誤解を避けるためにも、統一契約書というタイトルを見直す方向で検討いたします。

## 2 丁寧な説明

専属契約については、プロダクションとアーティストがお互いにその内容をよく理解して契約書を取り交わす必要があります。このことから、当協会は、これまでプロダクションに対し、アーティストと専属契約を締結する際には、丁寧な説明を行うことを推奨して

まいりました。今後は、契約書の読み聞かせを行うなど、より一層丁寧な説明をすることを推奨してまいります。

### 3 わかりやすい表現への見直し

当協会は、3年前の「専属芸術家統一契約書」全面改定に当たり、その「解説書」を作成するなど、プロダクションとアーティストがお互いにその内容をよく理解して契約書を取り交わすよう推奨してまいりました。今後も、更にそのような努力を一層強化してまいります。

また、契約書の文言もさらにわかりやすく、平易なものにならないか検討してまいります。もちろん、法律的に意味のある契約書でなければなりませんし、現代のプロダクションビジネス、アーティストビジネスはますます複雑なものとなってきました。そのため、必要な条項をきちんと取り込んだり、曖昧さを避けることはとても大切なことですが、なお一層平易な文言にならないか検討してまいります。

### 4 専属契約の終了時のトラブル回避

専属契約終了時にトラブルが発生することは、プロダクション、アーティストの双方にとって好ましいことではありません。そればかりではなく、プロダクションはこの専属契約に基づき、第三者の方々と出演契約を始めとするたくさんの契約を結びますので、そのような方々に迷惑をかけることのないよう、このようなトラブルを回避することが大切です。

現在の「専属芸術家統一契約書」でもすでにそのような工夫や手当がいろいろなされていますが、なお一層の検討を進めてまいります。

### 5 見直しの時期

当協会は、「専属芸術家統一契約書」及びプロダクションとアーティストとの関係について、本年度内に見直しの基本的方向を整理し、会員各社に呈示してまいります。その上で会員各社の意見を聴取し、すみやかに見直し作業を完了してまいります。

以上