

自費出版に関する相談が増加 ～作品をほめられても、安易に契約しない～

自分の書いた詩や小説、自分で撮影した写真などを本にまとめたいという人が、自分で費用を負担して本を出版する自費出版¹に関する相談が増加している。

自費出版に関する相談は、「自分の作品をほめられて気持ちが高揚して契約をしたが、あとから考え直して解約をしたい」「出版の契約がきちんと履行されない」などがある。自分の作品を出版することに興味を持っている消費者が、事業者の主催するコンテストに応募したり、広告を見て問合せをするなど、消費者のアクセスが契約のきっかけとなっているケースが多いが、事業者が作品をほめて、消費者の気分を高揚させて勧誘している場合も少なくない。消費者は、出版に関する知識が必ずしも十分ではないため、契約するにあたっては注意が必要である。

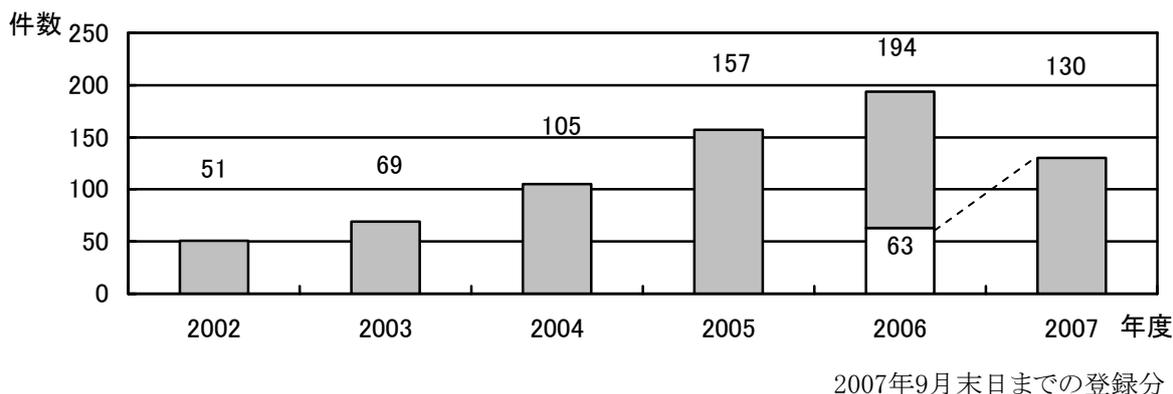
そこで、トラブルの未然防止・拡大防止のため情報提供を行うこととする。

1. 相談件数

(1) 年度別件数

PIO-NET（全国消費生活情報ネットワーク・システム）²には、2002 年度以降 706 件の相談が寄せられており、年々増加している。2007 年度は 9 月末日現在で、前年同期の約 2 倍の 130 件の相談が寄せられている。

図 1. 自費出版に関する相談件数の推移



¹自費出版のほかに、事業者と消費者が共同で費用負担をする共同出版の相談も含む。自費出版、共同出版の明確な定義付けが困難なため、消費者が自費出版、共同出版と申し出たものや、消費者が費用を負担して本の発行を行っている相談が今回の分析の対象となっている。

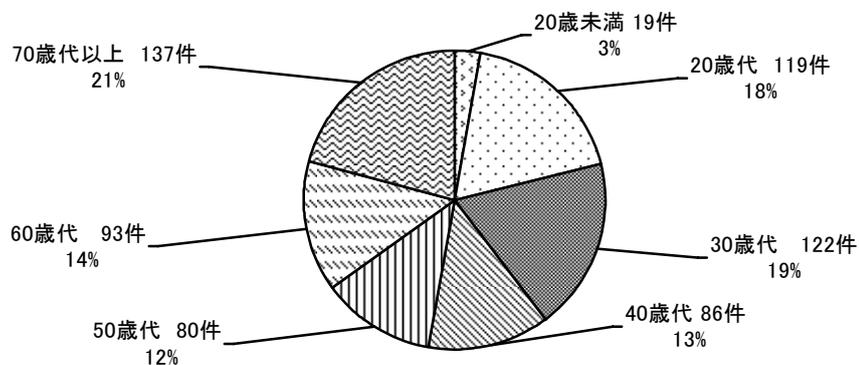
² PIO-NETとは、国民生活センターと全国の消費生活センターをオンラインネットワークで結び、消費生活に関する情報を蓄積しているデータベースのこと。

(2) 契約当事者

①契約当事者の年代

契約当事者の年代をみると、大きな偏りはないが、最も多いのは「70歳代以上」の137件(21%)で、続いて「30歳代」が122件(19%)、「20歳代」が119件(18%)となっている。

図2. 契約当事者の年代

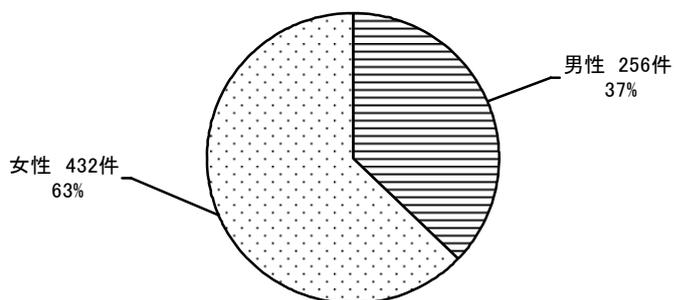


(不明・無回答を除く)

②契約当事者の性別

契約当事者の性別は、女性が432件(63%)、男性が256件(37%)と女性が多い。

図3. 契約当事者の性別



(不明・無回答を除く)

(3) 金額等

①契約購入金額

平均契約購入金額は約130万円と高額で、100万円を超えるものが349件と全体の60%以上を占めている。

②支払い方法

現金等で支払っているものが473件(81%)、販売信用(クレジット払い)が111件(19%)である。現金払いが多いため、トラブルになった時に、被害の回復が困難になる可能性が高い。

(4) 販売購入形態

「店舗購入」(事業者の営業所に向いた場合など)が220件(37%)、「通信販売」(郵便や電話、インターネット等を利用して申し込んだ場合など)が204件(34%)、「電話勧誘販売」が135件(23%)、「訪問販売」が27件(5%)、「その他無店舗」が11件(2%)である。

2. 相談事例

(1) 事業者主催のコンテストなどがきっかけで勧誘

【事例1】新聞広告で、事業者が主催するコンテストで大賞をとれば作品を出版してくれると知ってコンテストに応募した。結局大賞はとれなかったが、「良い作品なので出版しよう」と電話で勧められた。全国に協力書店があり、本を置くと説明され、制作費として約150万円支払った。500冊の契約で、印刷した一部の本は受け取ったが、残りの本がどこにあるのか確認できない。残りの本を受け取りたいというと、150万円とは別に費用がかかるといわれ、納得できない。また、事業者の対応が不審で、担当者は退職したという。本当に約束どおり制作しているのか。
(30歳代 男性 給与生活者)

【事例2】事業者の懸賞募集に応募したところ、「落選したがいい小説なので自費出版しないか」と何度も勧誘の電話があった。その後事務所に出向いて契約をし、契約金約170万円のうち120万円を支払い、残金は完成時に支払う約束をした。領収書も契約書もその場では渡されず、請求してから届いた。予定表には半年ぐらいで完成すると記載されていたが、半年過ぎて請求をして、やっとゲラが出来上がってきた。事業者の誠意が感じられないので、解約したい。
(60歳代 男性 無職)

(2) 強引な勧誘

【事例3】自費出版に関する新聞広告を見て、事業者に問合せるために出向いた。「とにかく名前を書いてから話しを進めましょう」と書面を出された。「家に持ち帰り、じっくり検討したい」と行ったが、「今決めてください」と男性3人に取り囲まれ怖くなって契約してしまった。契約金額は約100万円。帰宅後すぐ電話で解約を申し入れ、了承されたが、1ヶ月後に契約金の半額を請求された。署名・捺印後は半額と記載されているが、署名のみで捺印はしていない。
(年齢不明 男性 給与生活者)

(3) 契約金額が不明確

【事例4】事業者のコンテストにイラストを応募した。落選通知と一緒に事業者から「とても印象に残るイラストなので、出版に向けて話をしたい」という手紙が来た。事業者に出向いて説明を聞いたが、約130万円と費用が高いので迷っていたが、「全国の書店にラックを置いてあり、営業もしている」と言われたので、契約することにした。しかしどこの店舗にラックがあるのか、出版費用と営業費用がどれくらいなのかを尋ねても教えてくれない。信用できなくなったので、解約したい。
(20歳代 女性 給与生活者)

【事例5】事業者と半額負担で共同出版という約束で本を出版した。売れる本だと言われ、宣伝費用を約700万円支払ったが、実際には売れなかった。出版会社は半額負担しているはずなので約1400万円の費用がかかったことになる。1500部しか刷っていないのにおかしいことに気付いた。返金されるか。
(30歳代 男性 自営・自由業)

(4) 本が約束のスケジュールどおりに出来上がらない

【事例6】旅行記を出版したいと思い、新聞広告に載っていた事業者に原稿を送ったら絶賛された。500部完売したら、費用は事業者がもってくれと乗り気だったので、約430万円の費用を振り込んだ。その後半年たっても事業者から何の連絡もなかったので、自分から連絡してみると、何も手配していなかった。本の発行は翌月の予定なのに、大丈夫だろうか。

(50歳 男性 給与生活者)

【事例7】エッセイのコンテストに応募したら、事業者から「20人に選ばれた。これだけ書けるなら本を出版しないか」と勧誘され、50万円の自己負担で出版する契約をした。入稿後3ヶ月以内に製本される約束だったが、入稿後7ヶ月先に製本されるという。話が違うので解約したい。

(60歳代 女性 家事従事者)

(5) サービスの内容に不満

【事例8】自費出版を事業者に頼んだが、製本の何冊かは表紙がシワだらけで、満足のいく仕上がりではない。事業者の担当者が本の確認に来るが、今後どのように対応したらよいか。

(60歳代 女性 自営・自由業)

3. 問題点

(1) 消費者の感情に乗じて、契約を勧め、契約に至るようなケースがある

コンテストなどで選ばれなかった人に対して、「良い作品」「才能がある」などと連絡をとり契約を勧める事例が少なくない。コンテストなどの募集の段階で、自費出版を勧めることがあるということを事前に知らせている場合もあるが、消費者は、実際にそのような言葉で勧誘されると、感情が高まり冷静に考えられなくなって契約に至っているケースもあると考えられる。

(2) 契約時に金額の内訳が不明瞭な場合がある

事業者によって、印刷のほかに販売活動が含まれているなど、提供されるサービスは異なり価格も様々である。しかし、契約書の金額の内訳が不明瞭な場合がある。本の印刷費用と販売のための費用の内訳が不明であったり、添削のサポートなどの代金が含まれていても、総額代金で記載されているなど、契約金額の妥当性が判断しにくいものもある。

また、事業者からは共同出版と言われていても、消費者は、実際に事業者が費用負担をしてくれているのか確認できないため、不信感を感じているケースもある。

さらに、契約金額の内訳が不明瞭なため、解約になった場合に、解約料が妥当な金額なのか判断できないケースがある。

(3) 約束どおりに本が出来上がらない

スケジュールどおりに作業行程が進まない、約束の期限が来ても本が出来上がらないという相談も多い。消費者が連絡をするまで何も連絡が来ない、連絡してみたら作業が進んでいないということが判明したなど、事業者への不信感から解約を申し出るケースもある。

(4) 契約の履行状況が確認できない

契約部数がきちんと印刷されているのか、書店に本が並んでいるのかということを経営者が自分の目で確認することができないため、不安を感じているケースもある。消費者が事業者にお問い合わせでも、十分な情報提供がされないこともある。

4. 消費者へのアドバイス

(1) 簡単に本が売れるわけではないので、冷静な気持ちで考えること

コンテストなどに応募したり、自分の原稿を持込んだりすることが、事業者からの勧誘につながることもある。「良い作品である」とほめられても、簡単に本が売れるとは限らない。契約金額は自分にとって適切か、本が売れなかったときの費用は負担できるかなど、一旦冷静な気持ちで再考してみる。

また、強引な勧誘をしたり、契約を急がせたりするような事業者には、注意したほうがよい。

(2) 複数の事業者から見積りを取り、金額や契約内容を比較する

契約をする前に、複数の事業者から金額の見積りを取り、契約の内容を比較する。見積りや説明を聞くために、自ら事業者と接触することで、その後の勧誘につながることもあるため注意が必要だが、契約を急がず、他社との比較もしてみるとよい。

事業者によって、印刷に加え、添削のサポートや販売活動など提供されるサービスは異なり、契約内容により金額も変わってくる。本が形になれば満足なのか、販売してもらいたいのか、契約の目的に合わせて、自分に必要なサービスかどうか検討する。

また、相談では、解約料に関するトラブルも多いので、解約に関する事項についても、必ず事前に確認すること。あわせて、本の完成までの期間、代金の支払い時期、追加料金が発生することはないのかなどを確認し、文書等の記録に残しておく。

(3) 契約内容が履行されているかどうか、早めに事業者を確認する

相談の内容を見ると、「約束の時期になっても本が出来上がらない」、「本が本当に販売されているのかわからない」、「販売された冊数がわからない」などというケースがある。何か疑問に思ったときは、放置せず、契約の履行状況を早めに事業者を確認すること。

(4) 最寄りの消費生活センターに相談する

解約が可能な場合もあるので、トラブルにあったら、最寄りの消費生活センターに相談する。

<title>自費出版に関する相談が増加～作品をほめられても、安易に契約しない～</title>