

平成23(2011)年3月24日

法	務	省	御中										
金	融	庁	御中										
消	費	者	庁	御中									
経	済	産	業	省	御中								
金	融	庁	長	官	三國谷勝範	殿							
消	費	者	庁	長	官	福嶋浩彦	殿						
中	小	企	業	庁	長	官	高原一郎	殿					
内	閣	府	消	費	者	委	員	会	委	員	長	松本恒雄	殿
民	主	党	御中										
自	由	民	主	党	御中								
公	明	党	御中										
日	本	共	産	党	御中								
社	会	民	主	党	御中								
国	民	新	党	御中									
み	ん	な	の	党	御中								
た	ち	あ	が	れ	日	本	御中						

東京弁護士会
会長若旅一夫

(公印省略)

提携リースを規制する法律の制定を求める意見書

意見の趣旨

第1 いわゆる提携リースの締結に際し、不適正ないし違法な勧誘によるトラブルが生じている現状を踏まえ、これを適切に規制する下記内容の立法措置を至急行うことを求める。

1 次のような厳格な行政規制を導入すること

提携リース業についての登録制

不適正勧誘等に係る調査義務及び契約締結禁止

支払可能見込額に係る調査義務及び過剰与信防止義務

不招請勧誘禁止

書面交付義務等

2 次のような民事ルールを導入すること

サプライヤーによる違法・不当な勧誘行為等をリース会社のそれと同視する規律

不実告知・不利益事実の不告知に基づく取消権

リース物件引渡し未了の場合の支払拒絶及びリース契約解除権

第2 法制審議会における民法（債権法）改正の検討作業において、提携リース被害について考慮がされないままに、ファイナンス・リース契約が典型契約として規定されることのないよう、十分慎重に議論が行われることを求める。

意見の理由

第1 提携リースとその被害

1 提携リースとは何か

(1) 提携リースとは、販売店（以下「サプライヤー」という。）とリース会社との間に提携関係があり、これに基づき、サプライヤーが自己の扱う商品等をユーザーに販売するに当たって、当該リース会社との間のリース契約をあっせんし、当該リース会社は、電話等による納品確認等の他は、リース契約の締結手続をサプライヤーに代行させるようなリース取引をいう。

この点、リース事業会社で構成される社団法人リース事業協会も、このようなリース契約を「提携型リース取引」又は「小口リース取引」と呼び、一般のリース取引と区別している。同協会は、「小口リース取引」を「リース会社とサプライヤー（販売店）との間の業務提携により、専ら事業者（法人又は個人事業者）を対象として、比較的少額な案件を中心に行われるリース取引のことをいいます。」と定義し、その特徴として、リース会社と顧客が直接対面することがないことなどを挙げている（同協会が平成23年1月26日付けにて公表した「小口リース取引問題の新たな対応策について」と題する書面）。

(2) 問題は、この仕組みを利用して、リース会社と提携関係のあるサプライヤーの販売員が、主として小規模ないし零細な事業者を訪問し、例えば、「今使っている電話機はいずれ使えなくなる。」とか「この電話機に交換すれば電話代が今よりも安くなる。」などといった詐欺的な勧誘を行い、これを信じた顧客が、いわゆる「ビジネスフォン」と呼ばれる高機能事務用電話機について、しかもその市場販売価格をはるかに上回る高額な料金で、リース契約を締結させられるという事例（いわゆる「悪質電話機リース被害」）が多発していることである（別紙1及び2の事例参照）。

また、最近では、ホームページの作成という役務を対象としたリース契約において、リース料を不当に高額に定められたり、役務提供未了のうちにサプライヤーが倒産するなどといった被害事例も発生しているところである（別紙3の事例参照）。

提携リースがこのような悪質商法の温床になっていることは、社団法人リース事業協会も「当協会では、小口リース取引に係る問題（以下「小口リース取引問題」といいます。）について、リースの社会的信用を損ねるものであると認識し、問題の解消を目指して対応策を講じてまいりました。」「今後、当協会におきましては、小口リース取引問題を撲滅するための対応策を強力に推進してまいります。」などとしているように（前掲「小口リース取引問題の新たな対応策について」）、周知の事実となっている。

2 提携リースの構造的問題

そもそも本来のリース取引においては、ユーザーが自らの事業に使用する機器等について導入の必要性を感じ、販売業者と価格を含めて協議を行い、与信を得る方法としていくつかの選択肢の中からリース契約を選択するという契約締結過程を辿るため、ユーザーは当該機器等の必要性及びリース料の相当性等について了解しているのが通常である。

しかしながら、提携リースにおいては、訪問販売の方法により突然訪れた販売員が、前述のような詐欺的勧誘によってリース契約を締結させることがあるので、顧客が機器導入の必要性等について誤信してリース契約を締結してしまうという事態が発生するのである¹。

それにもかかわらず、後にユーザーが、当該機器を導入する必要がなかったことや、リース料が不当に高額であることに気づき、それを理由にリース会社に対して解約を申し入れても、リース会社は、「サプライヤーの勧誘行為はリース会社には無関係である。」「リース契約上、中途解約は認められない。」「当該顧客は事業者であるから、特定商取引法は適用されず、クーリング・オフは認められない。」などとして解約に応じようとしないうえ、ユーザーにはリース料債務の負担のみが残される。

このように、リース取引が、小規模ないし零細であって実質的には消費者同然の事業者を対象とした詐欺的商法の道具として利用されている実態があるのである。

3 被害件数等の現状

このような提携リースの特質を利用した悪質なリース契約に関する相談件数は、国民生活センターの集計によると、平成12年から平成17年にかけて年々増加し、平成12年度には2618件であった相談が、平成13年度3511件、平成14年度4853件、平成15年度5830件、平成16年度7352件、平成17年度8696件と急増してきた。

その後、平成18年度5498件、平成19年度3807件、平成20年度2973件と減少はしているが、この減少傾向は、経済産業省が平成17年12月6日付けで特定商取引法の通達を改正したことや、全国各地で電話機等リース被害対策弁護団が結成されて、リース会社に対応してきた結果ではあるが、未だ決して少ない相談件数ではない。

また、社団法人リース事業協会に対する相談件数は平成19年度が3778件、平成20年度が4249件であり、むしろ増加している。

さらに、前述のとおり、リースの契約対象が、電話機等のOA機器から、ホームページ作成のような役務等に変化し、リース契約を巧妙に利用した新たな被害事案は増加しているといえる。

¹ 「一般のリース取引（小口リース取引以外のリース取引）においては、通常、サプライヤーから顧客に対する物件見積書が提示されます。顧客はリース物件に物件見積書を添えてリース料の見積りの依頼を行い、リース料の見積り内容などの取引条件に顧客が応諾した場合にリース契約が締結されます。しかしながら、小口リース取引においては、サプライヤーから顧客に対する物件見積書が提示されないまま案件の商談が行われ、リース契約締結後に導入物件の金額の妥当性などで顧客の苦情が生じる場合があります。」（前掲「小口リース取引問題の新たな対応策について」）

第2 立法の必要性及び法的根拠

1 司法的救済の限界

このような被害を救済するため、訴訟等においては、ユーザー側は、特定商取引法によるクーリング・オフ、消費者契約法による取消しのほか、詐欺取消し（民法96条1項）、公序良俗違反（民法90条）、リース会社の安全配慮義務違反ないし不法行為（リース会社自身の不法行為又は使用者責任）に基づく損害賠償義務などの法的主張を行っている。

しかし、これらの主張は、解釈上困難な面もあり、個々の裁判所の判断によっては受け入れられない場合もある。そこで、提携リースにおけるリース会社とサプライヤーの関係及びこれに基づくリース会社が負うべき義務等については、立法によって明確化される必要がある。

2 リース会社等による自浄の限界

(1) 経済産業省は、平成17年12月6日付けで「社団法人リース事業協会に対する指導」として、「提携販売事業者の総点検及び取引停止を含めた管理強化」等の指導をしているにもかかわらず、平成18年1月以降の苦情も多数発生し、前述のとおり、ホームページの作成など、電話機以外のリース契約についての被害事例も多くなっている。

社団法人リース事業協会は、何度も適正化を目指した告知を行っているが²、被害は減らず、リース会社は訴訟の場で、同協会の告知に反する主張を行っている。

(2) もっとも、同協会の前掲「小口リース取引問題の新たな対応策について」においては、平成23年以内にサプライヤー情報交換センターを設置し、サプライヤーに関する顧客の苦情を未然に防ぐための情報交換の体制整備に努めるとするなど、たしかにこれまでよりも踏み込んだ内容の対応策が打ち出されている。

しかしながら、同協会は、平成17年12月6日付け「電話機リースに係る問題事例の解消を目指して」においても、「新たに協会の組織として「小口提携リース協議会」を設置し、参加会員会社間において、電話機リースに関する問題事例の情報交換等を行う」などとしていたほか、その後も各種の取組みを公表してきたにもかかわらず、実効的な問題の解決を見ていない。

このような現状からすると、リース会社及び社団法人リース事業協会に自浄ないし自主規制を期待することはできないというべきであって、立法による規制が是非とも必要である。

なお、この点、内田貴著『債権法の新時代』192頁が、民法（債権法）改正検討委員会の「債権法改正の基本方針」がファイナンス・リースを典型契約に加えることを提案していることに関し、「最近ではいわゆる「次々リース」などと呼ばれる悪質商法も生じており、リース契約についても消費者保護や中小事業者保護の規律が必要だ」という声もある。しかし、こういった問題については、船舶や航空機のリースまで射程に含む民法の一般ルールで規律することには困難が多く、やはり特別法で対処するほうが効果的であろう。」とされていることも参考となる。

² 同協会は、平成17年12月6日付け「電話機リースに係る問題事例の解消を目指して」と題する書面の公表以降、前掲の平成23年1月26日付け「小口リース取引問題の新たな対応策について」まで、12回もの告知を行っている（同協会ウェブサイトの「小口リース対応」のページ参照）。

3 規制の法的根拠（許容性）

以上のとおり、提携リースについて、規制の必要性が存在することは明らかである。

他方、本意見書は、後記のとおり、提携リースに係る行政規制の導入のほか、民事ルールとして、サプライヤーの違法・不当な勧誘行為等をリース会社のそれと同視する規律を設けることなどを提案しているところ、かかる規制は、提携リースにおけるリース会社とサプライヤーの関係等から許容されうるものである。

すなわち、提携リースの仕組みから明らかなどおり、提携リースにおいては、サプライヤーは、リース会社の媒介者ないしは契約交渉・締結補助者の地位にある³。この点、裁判例（名古屋高裁平成19年11月19日判決・判例時報2010号74頁）も、リース会社は、「リース契約の勧誘から締結に至るまで、サプライヤーの従業員をいわば手足として利用している」などと指摘しているところである。そうだとすれば、そのような者がした不当な勧誘行為等については、リース会社が自らこれを行ったと同視されてもやむを得ないという実体があるというべきである。また、リース会社は、サプライヤーと提携することにより、自社の営業範囲を拡げ、自社の利益を拡大しているのだから、いわゆる報償責任の見地からも、前記のような規制が許容されるというべきである。

さらに、本意見書は、不実告知・不利益事実の不告知を理由とする取消権を設けることを提案しているが、これは、提携リースの被害者が、事業者とはいっても実質的には消費者同然であって、実態を直視すればサプライヤーとの間に情報力及び交渉力の格差があることは否定できないことに加え、そもそも取引の相手方が不実表示を行えば、消費者でなくても誤認をしてしまう危険性は高く、したがって不実表示については取引の相手方を保護する必要性が一般に存在するとされていること⁴などに基づく。事業者間の取引であっても、不実表示によって契約締結過程を歪めるようなことは、契約自由の原則を逸脱しており、許されるべきではないのである。

第3 必要な立法の具体的内容とその理由

1 厳格な行政規制の導入

提携リースは、前述のような定義、仕組みないし利用実体に照らして、個別信用購入あっせん（いわゆる個別クレジット）に極めて類似しているところ、個別クレジットについては、周知のとおり、悪質な販売業者等がこれを利用して被害を多発させてきたことから、割賦販売法によって厳格に規制されている。

そこで、個別クレジットと同様の被害が生じている提携リース（個別クレジットの脱法として提携リースが使われているとの指摘もある。）についても、割賦販売法等を参考にした法規制に服させることが必要かつ妥当である。

³ 民法（債権法）改正検討委員会の「債権法改正の基本方針」【3.1.1.11】は、交渉補助者等の行為と交渉当事者の損害賠償責任についての規定の創設を提案しているところ、同提案は「契約交渉ないし契約締結に関与した第三者の行為についての交渉当事者の責任に関して、被用者に限らず、いわゆる独立的補助者の行為についても交渉当事者が損害賠償責任を負うと考えるのが合理的であるとの立場を基礎としている。決定的なのは、交渉当事者が当該第三者を契約交渉ないし契約締結に関与させたかどうかである。」としており、参考となる。

⁴ 「債権法改正の基本方針」【1.5.15】参照

(1) 登録制の導入

提携リース業務は、経済産業省又は消費者庁への登録を得てからでなければ、業として営むことができないものとし、報告徴求、立入検査、業務改善命令等の行政監督権限に服することとすべきである。

(2) 不適正勧誘等に係る調査義務及び不適正勧誘等に係る契約締結禁止

提携リース業務を行うリース会社は、サプライヤーとの提携関係締結時等に、当該サプライヤーが取扱うリース物件の具体的内容、当該リース物件の市場販売価格などを調査して、サプライヤーによる不適正な勧誘や不相当に高額なリース料の設定がなされるおそれがないかなどを調査・確認すべき義務、及び個別のリース契約の申込みを受けた時点で、サプライヤーの勧誘について不実告知等がなかったかなどを調査・確認すべき義務を負うこととすべきである。

そして、不適正な勧誘があったり、リース料が不相当に高額に設定されたりした場合のリース契約の締結は禁止されるべきである。

(3) 支払可能見込額に係る調査義務及び過剰与信防止義務

提携リース被害においては、ユーザーの資力からして不相当に高額なリース契約が締結されていたり、リース物件が当該ユーザーにとって質的・量的に過剰な事案が多々存在したりすることから、リース会社は、ユーザーの支払能力調査義務を負い、その額を超える契約や、ユーザーにとって質的・量的に過剰な販売が行われないように配慮する義務を負うべきである。

(4) 不招請勧誘禁止

提携リースについては、ほとんど全ての被害事案が、自ら訪問を招請したのではなく、サプライヤー側からの不招請勧誘に端を発していることから、このような勧誘を禁止することが必要である。

(5) 書面交付義務等

リース会社及びサプライヤーは、契約締結時等の書面交付義務を負い、当該書面には、リース対象物件の名称及びその価格（当該物件に付随する損害保険費用等がある場合はその内容及び価格、当該物件の設置・設定のための費用がある場合はその内容及びその価格）、リース料率、中途解約の可否及び次項で述べる民事ルール規制の内容等を明示し、またその内容についての説明義務を負うこととすべきである。

2 民事ルールの導入

(1) サプライヤーの勧誘行為等をリース会社のそれと同視する規律を設けること

サプライヤーによる違法・不当な勧誘行為等があった場合には、それをリース会社の行為と同視し、ユーザーは、リース会社の知不知にかかわらず、リース契約の詐欺取消し、錯誤無効等を主張しうることを明示的に規定すべきである。

(2) 不実告知・不利益事実の不告知に基づく取消権

前記(1)による民法上の抗弁だけでは民事ルールとして十分ではなく、提携リース契約については、不実告知、不利益事実の不告知を理由とした取消権が認められるべきである。

なお、その際、被害が多発している類型を参考に、販売形態（例えば、訪問販

売，電話勧誘販売等)，事業規模（例えば，中小企業基本法を参考とする。）等によって，取消権の適用対象を限定することも考えられる。

(3) リース物件引渡し未了の場合の支払拒絶及びリース契約解除権

提携リースにおいては，リース会社による納品確認が適切になされないおそれがあるという構造的な問題があることにかんがみ，ユーザーが，いわゆる「物件受領証」をリース会社側に交付していても，現実にサプライヤーから引渡しがなされていない場合には，原則として，ユーザーは，リース料の支払いを拒み，又はリース契約を解除できることを明示的に規定すべきである。

第4 民法（債権法）改正との関係

なお，現在，法制審議会において，民法（債権法）改正に向けた議論が行われており，民法（債権法）改正検討委員会が作成した「債権法改正の基本方針」においては，ファイナンス・リース契約を典型契約として民法典に規定するとの提案がなされている。

しかしながら，「債権法改正の基本方針」には，リース契約の基本型のみが記載されているだけで，前記のようなリース契約の病理現象については何ら考慮されておらず，立法としては極めて不十分である。むしろリース契約にいわばお墨付きを与え，提携リース被害を固定化しかねないおそれすらある。

そこで，仮にリース契約を立法によって規律するのであれば，少なくとも，本意見書で述べるような，提携リース契約による被害実態について十分に慎重な議論をし，これを踏まえた規制がなされなければならない。

第5 結語

平成22年5月，全国各地の弁護士会（単位会）ないし弁護団によって，提携リース被害に関する110番が実施されたところ，全国で200件以上もの被害相談が寄せられた。また，その手口を見るに，リース対象物件は様々であり，ユーザーにとってリース契約を締結するメリットやリース対象物件の価格が判明しづらいものが選定されているほか，勧誘の方法が巧妙化している傾向を窺うことができる。

このように，全国で実施された110番の結果からしても，悪質な提携リース被害は，沈静化する傾向が全く見られず，未だ多数の被害者が潜在的に存在していることは明らかであって，立法による解決が一刻も早く図られなければならない。

よって，当会としては，意見の趣旨記載のとおり意見を述べるものである。

以上

電話機等のリース契約の具体的被害事例

1 いわゆる悪質電話機リースの事例(平成18年7月25日付け経済産業省ニュースリリース「特定商取引法違反の訪問販売業者(電話機等リース販売業者)に対する業務停止命令(3ヶ月間)について」より)

サプライヤーAの営業員Bは、廃業して年金生活をしているXの住居を訪問し、Xに対し、「いい電話機があるんです。」「うちの電話機にしたら電話の使用料が安くなります。」などと告げた。その時、Bから値段の説明や電話機リースの契約だという説明はなかったので、気軽な気持ちで契約してもいいと応じてしまった。

Bの差し出した契約書類の「お申込者名」のところには、個人名を書く欄と会社名を書く欄があり、BはXに、会社名を書く欄への記載を求めたので、XはBの指示に従った。

Bが帰った後、Xは電話機に不自由していたわけではないと思い直し、Bに電話をかけ、解約したい旨を申し入れたが、Bから「会社だから、クーリング・オフできないですよ。」などと告げられた。

2 次々リースを含む事例(前掲経済産業省ニュースリリースより)

サプライヤーCの営業員Dは、Yの住居兼仕事場を訪問し、「これから世の中はデジタルから光ファイバーに変わります。光ファイバーに対応する新しい電話機に取り替えれば、今までよりも電話代が安くなります。」と告げた。

これに対しYは、「じゃあ、今までのリース代はどうなるんだ。」と尋ねてみたところ、Dは、「前のリース代は、無くなりますから大丈夫ですよ。」と答えた。Yは、仕事も少なくなって収入が減っていたため、電話代が少しでも安くなるのなら生活が楽になると感じ、新たな電話機のリース契約の締結に承諾した。

後日、新たな電話機の設置工事が行われ、工事完了後にDが持参した「リースお申込みの内容」と題する書面を確認したところ、それまで支払っていた電話機のリース代よりもはるかに高くつくことが判明した。

3 いわゆるホームページリースの事例

サプライヤーEの営業員Fは、Zの店舗を訪問し、「当社でホームページを作りませんか。年4回の内容更新とSEO対策(検索順位を上げること)を含めて、月額2万円です。」などと告げた。

Zはこれに応じて契約をし、ホームページのデザイン等について打ち合わせをしていたところ、突然Eは倒産し、Fとも連絡が取れなくなった。

結局、ホームページは作成されなかったことから、Zはリース会社にその旨述べてリース契約の解約を申し入れたが、リース会社からは、「リース契約を締結した以上、中途解約には応じられません。」などと告げられた。