

2011年（平成23年）10月26日

提携リースを規制する立法措置を求める意見書

兵庫県弁護士会

会長 笹野 哲郎

第1 意見の趣旨

いわゆるファイナンス・リース取引のうち、リース契約の締結に当たり、サプライヤーとリース業者との間の「提携」関係に基づいて、リース契約の締結手続をリース業者がサプライヤーに代行させる取引（いわゆる「提携リース」）について、これを適切に規制する下記の内容の立法措置（形式は、割賦販売法の改正によると単行法の制定によるとを問わない）を早急に講ずることを求める。

- 1 ユーザーにとって「営業として若しくは営業のために」締結されるものではない提携リース取引に対しては、割賦販売法の個別信用購入あっせんと同様の規律が及ぶものとする。
- 2 ユーザーにとって「営業として若しくは営業のために」締結される提携リース取引であっても、当該ユーザーが一定の規模以下の中小零細事業者である場合には、割賦販売法の個別信用購入あっせんと同様の規律を定める新法を制定すること。

第2 被害の実情

提携リースとは、リース業者とサプライヤーがリース利用促進と商品販売促進のために業務提携をし、サプライヤーが、リース契約の勧誘、契約交渉、契約締結手続などを代行し、リース契約の媒介あっせんを行うことを特徴とするファイナンス・リース取引である。提携リース取引においては、リース業者が直接ユーザーと面談して契約内容の説明を十

分に行ない、時間をかけて慎重に契約を締結することや、リース業者がサプライヤーのユーザーに対する勧誘状況を一つ一つチェックした上で、慎重に契約を締結することは想定されていない。

また、提携リース取引には、これら以外にも以下のような特徴があり、一般のリース取引に比べ、サプライヤーの不当勧誘などによってユーザーの利益を害する内容のリース契約が締結されやすいものとなっている。

- ① 提携リースにおいては、サプライヤーの営業社員が、ユーザーからの求めがないにもかかわらず、中小零細事業者、一人暮らしの高齢の個人事業者などの自宅や営業所に突然訪問をしたり、電話勧誘を行うなどして、いわば不意打ち的にリース契約の勧誘を行う。
- ② 提携リースにおいては、サプライヤーの営業社員の契約の勧誘に際し、リース契約の必要性、リース契約の内容について、十分な説明がなされなかったり、詐欺的な勧誘が行われることが多く、ユーザーが契約の必要性がないのに契約をさせられたり、契約の内容について十分に理解をしないまま契約を締結させられることが多い。
- ③ 提携リースにおいては、契約の勧誘から契約締結手続、物件の引渡や設置などの一連の手続がもっぱらサプライヤーの営業社員によって行われ、リース業者が、これらの過程において、サプライヤーの営業社員によって問題のある勧誘がなされていないかどうかなどを一々チェックをすることがそもそも想定されておらず、しかも、これらの勧誘等が、ユーザーの自宅・営業所などの密室状態や、電話勧誘の方法で行われることが多いことから、サプライヤーの営業社員が長時間居座って強引な勧誘をしたり、巧妙で詐欺的なセールストークに基づく勧誘が行われるなど、リース業者のあずかり知り得ない状況の下、サプライヤーの営業社員による不当な勧誘に基づく契約が締結されることが多い。

社団法人リース事業協会は、以上のような特徴がある提携リース取引を「提携型リース取引」または「小口リース取引」と呼んで、一般のリース取引とは区別しており、顧客からの苦情が他のリース取引と比べて非常に多いことから、この問題に対する対策を幾度も公表してきている。

提携リースの被害の実情であるが、2000年(平成12年)頃から、電話機リースなどをはじめとする、提携リースを利用した取引におけるユーザー被害が多発しており、現在に至るも、電話機だけでなく、複合機、インターネット設備、ホームページ、ソフトウェア、セキュリティ関連機器等の様々な商品や役務提供を伴う提携リース被害が繰り返し発生し続けている。

具体的な手口としては、リース業者と業務提携関係のあるサプライヤーの販売員が、主に中小零細事業者の自宅や事業所を突然訪問して、「今使っている電話機はいずれ使えなくなる」、「この電話機に交換すれば電話代が今よりも安くなる」、「ホームページのリースをすれば売上が確実に増大する」などの詐欺的勧誘や強引な勧誘を行い、ユーザーにとって全く必要でない、極めて高価格のビジネスフォンやOA機器、コンピュータのソフトウェアなどのリース契約を締結させ、その結果、ユーザーは高額のリース料の支払いを強いられ経済的に破綻を来すなどの被害が多発している。

社団法人リース事業協会が2011年7月27日に公表した資料（「小口リース取引にかかる問題の解消を目指して」）によると、苦情件数は、以下のとおりとなっている。

2007年度 3,778件

2008年度 4,249件

2009年度 4,532件

2010年度 3,524件

また、苦情が多い物件と主な苦情内容としては、①複合機（キャッシ

キャッシュバック、解約処理、クーリング・オフ、サプライヤーの不実告知など), ②電話機 (FAX含む) (サプライヤーの不実告知, クーリング・オフ、虚偽説明、解約処理、空リース、販社倒産など), ③ホームページソフト (販社倒産、営業手法など)、④ソフトウェア (販社倒産, 顧客の都合、商品瑕疵、キャッシュバックなど), ⑤セキュリティ関連機器 (キャッシュバック、虚偽説明、解約処理、物件未納入など) などが報告されている。

さらに、上記資料によると、2010年度の苦情件数は、

- ①複合機 782件
- ②電話機 719件
- ③ホームページソフト 647件
- ④ソフトウェア 443件
- ⑤セキュリティ関連機器 281件

となっており、中でもホームページソフトと複合機との相談事例が近年急増している。

このような被害が発生した場合に、ユーザーがリース業者に対して契約の解約を申し入れても、既に述べたように、提携リース取引においては、契約の勧誘についてはリース業者はその全てをサプライヤーに委ねており、具体的なサプライヤーの勧誘状況をリース業者が慎重にチェックをした上で契約を締結するということがそもそも想定されていないことから、リース業者は、「サプライヤーの詐欺的勧誘行為については第三者が行ったことなので関知しない」、「リースなので中途解約は認められない」、「事業者であるから特定商取引法が適用されずクーリング・オフは認められない」などと一切解約に応じようとしなかったり、ユーザーが悪質な提携業者 (サプライヤー) に対して責任を追及しようとしても、既に倒産・所在不明になっており、提携業者から損害の賠償を受けることが事実上不可能であることも多く、ユーザーの被害救済は

極めて困難な状況である。

提携リースにおいては、契約に基づいてユーザーに生ずる義務について、ユーザーが十分な説明を受けないまま契約が締結されることが非常に多い。また、リース契約書の記載事項についても不十分・不明確な記載に基づくリース契約の締結がなされ、ユーザーが契約内容を十分に理解把握していないことが往々にして生じる。

このように、提携リースにおいては、勧誘・契約締結時に十分な説明や情報提供がなされないことから、中には、ユーザーがリース契約をレンタルの一種と考え、物件の使用の必要が無くなった場合は物件をリース業者に返還しさえすれば以後のリース料の支払いをする必要がない、などと誤解をしているケースも少なくない。

さらに、提携リースにおいては、リース契約書に記載のない物品の価額、サプライヤーがユーザーに対して行う役務提供の対価、未払いの残りリース料や中途解約金などが、契約者の知らないまま（リース契約書にその旨の明確な記載のないまま）リース料に組み込まれたり、上乘せされることによって、ユーザーが著しく高額のリース料の支払いを内容とする契約を締結させられるという被害事例が見られる。

第3 割賦販売法の脱法行為としての消費者提携リース

消費者提携リースとは、ユーザーにとって「営業として若しくは営業のために」締結されるものではない提携リースをいう。

消費者提携リースは、個別信用購入あっせんの脱法行為としての色彩が濃厚であり、その法的構造は、次のように理解することができる。

①個別信用購入あっせんの成立

第一段階として、ユーザー（購入者）は、サプライヤー（販売業者）からの勧誘に応じて、商品を購入するについて、その代金につき、リース業者（与信業者）から個別信用購入あっせん（立替払）

を受ける。

ここでは、一旦、ユーザー（購入者）とサプライヤー（販売業者）との間に販売契約が、ユーザー（購入者）とリース業者（与信業者）との間に個別クレジット契約が、それぞれ締結されると考えられる。

②契約上の地位の譲渡

第二段階として、ユーザー（購入者）の有する販売契約上の購入者としての契約上の地位は、サプライヤー（販売業者）の同意のもとに、リース業者（与信業者）に譲渡される。

この契約上の地位の譲渡により、ユーザー（購入者）とサプライヤー（販売業者）との間の売買契約は、同一性を保ったままリース業者（与信業者）とサプライヤー（販売業者）間に移転し、ユーザー（購入者）とサプライヤー（販売業者）との間の法律関係は形式的には存在しなくなる。また、リース業者は、販売契約上の買主の地位とともに商品の所有権（所有権留保類似の担保権）も取得することになり、他方、ユーザー（購入者）には、商品の「長期的利用権」が残されるが、この両者の関係は動産賃貸借契約に擬律される。ここでの賃借料の本質は、個別信用購入あっせんにおけるクレジット代金にほかならない。

このように消費者提携リースは、個別信用購入あっせんが行われた後、その基礎となった販売契約上の買主の地位が与信業者へ譲渡されたものとしての法的構造を有する。

消費者提携リースと個別信用購入あっせんとは、その取引形態において、与信業者と販売業者とが提携し、与信契約締結手続を販売業者が代行する、商品販売代金についての金融であるという点で共通しており、クレジットではなく、あえて法的保護のないリースの契約形式を選択する動機はユーザーにはなく、リースの契約形式の選択は、情報力及び交渉力において劣位しているユーザーに対して押し付けられたものであり、その自由な意思決定によるものとは評価しえない。

さらに、個別信用購入あっせんがなされた場合における購入者の地位は、割賦販売法により抗弁接続、クーリング・オフ権、訪問過量販売解除権、不実告知等取消権等の民事効を有する私法上の権利が強行法規的に保障されている強固な法的地位であるから、このような購入者の法的地位を、私人間の合意によって剥奪すること（リース業者＝与信業者に譲渡すること）は、脱法行為に該当し、許されない。

そうすると上記②の「販売契約上のユーザーの地位のリース業者への譲渡合意」については、割賦販売法による個別信用購入あっせんについて、強行規定として強固に保障されている民事効に抵触する限度で、無効となると考えるべきである。

したがって、消費者提携リースは、割賦販売法における「個別信用購入あっせん」の脱法行為に該当するものであって、実質的にその規律の効果が及び、ユーザーは、個別信用購入あっせんにおける購入者が主張しうる法的地位ないし権利を、与信業者（リース業者）に対して主張しうると考えられる。

このような理論的な分析に基づき、ユーザーにとって「営業として若しくは営業のために」締結されるものではない提携リース取引（消費者提携リース取引）には、割賦販売法の個別信用購入あっせんに関する規律が及ぶことを立法的に確認することが、提携リース被害の防止のために、まず必要である。

第4 中小零細事業者に対する提携リース

事業者については、みずからの事業に関連した取引経験・専門知識が豊富であり、損得勘定について俊敏で抜け目なく、例えば時間の節約の観点や保険によるリスク分散も図りながら事業全体としてのバランス・シートを考慮して当該取引をするかどうかを選択するものであり、このような事業者にとって「保護」は逆に「足かせ」であり、市場での

取引機会を奪われる結果になりかねないというステレオタイプのな把握がなされがちであった。しかし、現実の事業者は、事業の規模も取引の習熟度も千差万別であり、他の事業者と相對したときに、情報力・交渉力格差がないとは到底言えない。特に、提携リースにおいては、中小零細事業者は、法による保護・救済が認められていないことから、むしろ格好の標的にされ被害が頻発している。

契約自由の原則は、当事者の自己決定の自由に基礎を置くところ、当事者が取引の基礎となる情報を収集し、取引条件を理解し、取引の拒絶を最終手段とする相手方との交渉による契約条件の変更や別の相手方との取引成立の可能性といった他の選択肢を与えられた中で、適切な判断を下して任意に当該契約条件にかかる契約を締結した場合に、はじめで適正な自己決定がなされたと言えるのだから、当事者間に存在する情報力や交渉力の実質的格差が濫用された場合には、契約の拘束力を認めてその責任を問うべき自己決定がなされているとは評価しがたい。

提携リース取引においては、以下のような構造的危険性があり、ユーザーが事業者であっても、消費者とほぼ同様の情報力や交渉力しか有しない中小零細事業者にとどまる場合には、実質的な契約自由の回復のため、法的支援がなされるべきである。

- ① 提携リースにおいては、サプライヤーはリース契約が成立すれば即座にリース業者から対象物件の代金を一括払いで取得することができる。したがって、サプライヤーは契約を締結させるためには手段を選ばなくなり、その結果、不適正な勧誘（強引な勧誘や詐欺的な勧誘など）を招くこととなる。
- ② サプライヤーはリース業者から対象物件の代金を取得した後は商品の引渡その他役務の提供を適切に行おうとする動機付けを失うので、債務不履行や騙し逃げ、倒産による無資力リスクが起きる危険が非常に高い。

- ③ サプライヤーはリース契約成立後はリース業者から対象物件の代金を即座に取得できるので、リースの対象となる物件の金額（及びリース料総額）が高額化し、その結果、利用者が高額のリース料の負担による経済的破綻に追い込まれる危険が高くなる。
- ④ 以上に述べた危険を防止するためには、リース業者が、サプライヤーに対し、不適正な勧誘・債務不履行・不要な高額商品のリース契約を締結しないように管理・監督することが必要不可欠となるが、リース業者がこのような事態に気づいても、利用者からのリース契約の解除権や取消権、これに基づく既払いのリース料の返還請求権が法律上認められないという現状においては、リース業者としては、悪質なサプライヤーとの提携関係を断ち切ってサプライヤーを倒産に追い込むよりも、利用者からリース料の支払いを受けた方が得であるという判断から、サプライヤーの不当行為を黙認することとなり、自主的な管理・監督は到底期待できない。
- ⑤ リース業者は、その営業活動の大半をサプライヤーに委ねて多数のリース契約を獲得していることから、契約を締結すればするほどリース提供者の利益が増大し、逆にリース業者がサプライヤーの営業活動に対する管理や監督を強めれば強めるほど、リース契約の獲得の機会が失われる、という関係にあるのでリース業者のサプライヤーに対する自主的な管理・監督は期待できない。

以上のように、提携リース取引においては、割賦販売法における個別信用購入あっせん取引と同様の構造的危険性が存在しており、提携リース取引に勧誘される中小零細事業者は消費者と同程度の情報力・交渉力しか有していないことが多い現状を踏まえると、提携リースという構造的危険性のある取引に限っては、一定規模以下の中小零細事業者であっても、これを消費者にならって法的支援を与えてしかるべきである。

そして、中小零細事業者への提携リース取引に対する規制を導入するに当たっては、現行の割賦販売法の個別信用購入あっせんについての規制と同様のものとするのが基本的に合理的である。すなわち、提携リースの法的構造は、個別信用購入あっせんと近似しており、消費者を顧客とする提携リースについては、割賦販売法の個別信用購入あっせんについての規制が及ぶと解されるのであるから、これと同様に、一定規模以下の中小零細事業者についても消費者に準じて法的支援を付与するものとし、一定規模以下の中小零細事業者を顧客とする提携リース取引についても、割賦販売法の個別信用購入あっせんについての規制を及ぼすべきである。

具体的には、一定規模以下の中小零細事業者を顧客とする提携リース取引についても、行政的規制として、①提携リース業者の登録制、②過剰与信防止義務、③提携サプライヤー調査義務と不適正与信の禁止、④業務運営適正化義務を、民事的規制として、①書面交付義務とクーリング・オフ、②不実告知等取消権、③訪問過量販売解除権、④支払停止の抗弁、などの規律を導入するべきである。

第5 結語

以上のとおり、提携リースには構造的危険性があり、現実には多数の深刻な被害が生じている。そして、このような被害は、沈静化する傾向が見られず、提携リースに関しては何らの法規制がなされていないために、深刻な状況が続いている。

よって、当会としては、意見の趣旨記載のとおり早急な立法措置を求めるものである。

以 上