

提携リース契約を規制する法律の制定を求める意見書

2011（平成23）年6月8日

横浜弁護士会
会長 小島周一

意見の趣旨

第1 提携リース取引におけるリース契約の締結に際し、不適正ないし違法な勧誘による被害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 厳格な行政規制導入

- ①提携リース業を行うリース会社の登録制
- ②リース会社が提携先サプライヤーを管理・監督する義務
- ③不適正勧誘等による契約締結禁止
- ④支払可能見込額に係る調査義務及び過剰与信防止義務
- ⑤書面交付義務および内容説明義務 等

2 次のような民事法上の規定を導入すること

- ①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定
- ②不実告知・不利益事実の不告知に基づく取消権
- ③リース物件引渡し未了の場合の支払い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（契約）被害について考慮がなされないままに、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、十分慎重に議論を行うことを求める。

意見の理由

第1 提携リース取引とその被害

1 提携リース取引とは何か

- (1) 本意見書において「提携リース取引」とは、商品の販売店（以下「サプライヤー」という。）とリース会社の間に提携契約があり、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、リース契約の契約手

続きをサプライヤーに代行させるようなリース取引をいう。¹

提携リース取引において、リース会社はサプライヤーに対し、自社専用のリース契約書類（申込書・契約書・物件受領証などが複写式で作成できるように綴られた書類）を予め交付しているのが一般的である。サプライヤーは、ユーザーに対して自社商品についてのリース契約の勧誘を行い、このリース契約書類を用いて契約締結を補助する。具体的にはサプライヤーの従業員が当該リース契約書に、リース対象物件、リース総額や月額リース料など必要事項を記入し、ユーザーに署名押印をさせて、リース会社に書類交付をする。

このような方法により、リース会社はサプライヤーの媒介により、自社の営業範囲を広げ、自社の利益を拡大している。また、サプライヤーは、ユーザーによるリース契約申込みをきっかけに、リース会社との間で商品売買契約を締結し、リース会社から売買代金を得ているのである。

- (2) 提携リース取引の問題点は、サプライヤーの従業員が、この仕組みを利用して、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」といった詐欺的な勧誘を行い、これを信じたユーザーが、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、その市場価格をはるかに上回る高額な料金を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事例も発生しているところである（別紙3の事例参照）。

そのほか、インターネット関連機器のサプライヤーが、アパートの賃貸人に対して、「リース料相当額はサプライヤーがユーザーに毎月支払うので、リース料の負担は実質0円である」と説明をして、光ファイバー回線利用のための設備一式について、市場価格よりも不当に高額なリース契約を締結させ、その後、毎月の支払いを履行しな

¹ 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、もっぱら事業者（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）。また、経済産業省は、提携リース取引のうち訪問販売の形式が取られるものを「リース提携販売」の用語で呼んでいる。

いままサプライヤーが倒産するといった事例も発生している。

これらの事例においては、いずれも、詐欺的勧誘ないしは説明された役務の不履行というサプライヤーの行為があっても、または、リース物件の市場価格に対してリース料総額が不当に高額であっても、ユーザーはリース会社からリース料支払いを請求されてしまう、という点に問題がある。

2 提携リースの構造的問題

(1) 物件の必要性およびリース料の相当性の検討が不十分に陥ること

そもそも本来的な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、サプライヤー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。そのため、ユーザーは当該機器等の必要性についても、リース契約という契約形態をとることおよびリース料の相当性等についても、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、ユーザーが機器導入の必要性やリース料の相当性について誤信して、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。

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、契約形態がリース契約であることにもとづき、「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ない。そのため、ユーザーにはリース料債務の負担のみが残され、他方で、サプライヤーは売買代金をリース会社から得たまま代金返還を求められることはない。

このように、提携リース取引が、小規模ないし零細であって実質的に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。

(2) サプライヤーによる役務の対価がリース料総額に含まれること

また、近年、100万円（場合によっては200万円）を超えるホームページ作成という役務提供の対価を2万円程度で市販されているホームページ作成ソフトと機能的に変わらないソフトウェア等のリース契約を装って契約させる事例や、警備契約という役務提供の対価をリース料総額に比較してはるかに安価な警備システム（防犯カメラ、録画システムなど）等をリース物件に設定してリース契約を締結させる事例が発生している。

この場合に、サプライヤーは提供する役務がいかにユーザーに利益のあるものであるかを説明し、リース契約の勧誘をするので、ユーザーは月額リース料の負担を役務提供の対価であると誤認する。しかし、サプライヤーによる役務提供が不履行に陥った場合でも、リース会社は「リースの対象に役務は含まれず、引渡された物件についてユーザーが価格を評価してリース料を決めたのであって、附帯する役務提供の有無にかかわらず物件が引渡されていれば、ユーザーがリース料債務を負担するのは当然である」という旨の主張で、ユーザーにリース料を請求する。

このような事例が生じるのは、提携リース取引が、勧誘行為をリース会社ではなくサプライヤーが代行すること、リース契約の対象に役務が含まれないことなどリース契約そのものに対するユーザーの知識が乏しいこと、といった特徴を有するが故である。加えて、リース物件の市場価格や、契約書に記載されたリース物件とリース料総額の対価的不均衡について、リース会社は無関心であるため、役務の対価をリース料に含めるというサプライヤーの行き過ぎた勧誘を抑制する者がおらず、その結果、ユーザーが債務負担を強いられている。

以上のような提携リース取引の構造が温床となって、悪質なサプライヤーが跋扈し、その結果、情報力・交渉力に乏しいユーザーが負担を強いられるという問題が生じている。²

3 被害件数等の現状

このような提携リース取引の構造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3806件、平成20年度2972件と減少はしている。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。

²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（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）、周知の事実となっている。

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、平成21年度が4532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。

第2 立法の必要性および法的根拠

1 司法的救済の限界

(1) 法解釈上の限界

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、①錯誤無効（民法95条）、②特定商取引法によるクーリング・オフ、③詐欺取消し（民法96条1項）、④公序良俗違反（民法90条）、⑤リース会社からのリース料支払い請求は提携リース取引の構造に鑑み信義則に反すること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、提携リース取引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) 立証上の限界

また、ユーザーの救済が図られた裁判例は存在しているものの、ユーザーが敗訴する場合もあり、その最も大きな要因は、ユーザーが、リース会社とサプライヤー間の内部関係を把握するには限界があるということや、クーリング・オフの主張についても、事業の規模、リース物件の使用状況及びリース物件の必要性等、ユーザーが過大な立証責任を負担させられていることにある。

よって、かかるユーザーとリース会社との間の立証責任の不均衡を是正し、もって、第1に述べた被害を防止するためには、第3に述べる内容等について、新たな法律をもって明確に規定する必要がある。

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、「サプライヤーの販売方法等を充分に確認します」「問題事例が生じた場合には、取引関係の解消を含め、取引関係の見直しを行います」等

と、何度も適正化を目指した告知を行っている³。しかし、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、その後も各種の取り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みていない。

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。

3 規制の根拠（許容性）

本意見書は、後記のとおり、提携リース取引に係る行政規制の導入のほか、民事法上の規定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、提携リース取引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、提携リース取引の仕組みから明らかなおり、提携リース取引においては、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。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」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であるから、いわゆる報償責任の見地からも、前期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

³ 同協会が平成20年11月26日付けにて公表した「小口リース取引に係る問題事例の解消を目指して」と題する書面

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、消費者でなくと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

提携リース取引は、前述のような定義、仕組みないし利用実態に照らして、個別信用購入あっせん（いわゆる個別クレジット）にきわ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取引（個別クレジットの脱法として提携リース取引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。ただし、個別クレジットが個人による消費経済発展を背景に市場拡大をしたことと、リース取引一般が主に事業者が利用することを前提として市場拡大していることの違いを踏まえ、提携リース取引に関する規制は営業のために又は営業として行うリース契約をも規制の対象に含めるべきである。

（1）登録制の導入

提携リース取引を行うリース会社は、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。現在の、経済産業省などが通達を発し、社団法人リース事業者協会などの関係団体が対応策を講じるという方法では、被害予防に不十分であることは明らかであるため、リース会社と行政庁とのより直接的な関係を構築する必要がある。

（2）リース会社が提携先サプライヤーを管理すべき義務

提携リース取引を行うリース会社は、①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、②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、及び、③個別のリース契約後も物件納入が現実にサプライヤーによりなされたかを調査・確認すべき義務を負うこととすべきである。

さらに、上記の調査確認事項に違法・不当な点が含まれる場合には当該提携先サプライヤーに対して是正を求めるとともに、それに従わない場合に提携関係解消等の措置をとることとするなど、提携先サプライヤーを管理すべき義務を負うこととすべきである。

(3) 不適正勧誘等に係る契約締結禁止

サプライヤーにより、詐欺的な勧誘、不招請勧誘、又は、事実不告知や不利益事実の不告知などの不適正な勧誘が行われた場合、若しくは、リース料が不相当に高額に設定されたりした場合において、リース会社によるリース契約の締結を禁止されるべきである。

(4) 支払可能見込額に係る調査義務及び過剰与信防止義務

提携リース取引においては、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。

(5) 書面交付義務および内容説明義務 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、①リース対象物件の名称およびその価格（当該物件に附帯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価格）、②リース料率、③中途解約の可否及び④次項で述べる民事法上の規定の内容等を明示し、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 民事法上の規定の導入

(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、民事法上の規定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、①販売形態（例えば、訪問販売、電話勧誘販売等）、②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い拒絶及びリース契約解除権

提携リース取引においては多くの場合、リース会社は、契約書綴りの一部として、物

件受領証の書式自体をサプライヤーに多数交付している。さらに、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。これらの実態に乗じて、契約締結時にサプライヤーがユーザーに対し物件受領証にも署名押印するよう指導するなど不正が生じ、物件受領証の発行・交付自体と納品とが関連せず形骸化するおそれがある。また、リース対象物件が、例えば単なる物品の納入等のみならず設置工事を必要とする場合など、ユーザーにより引渡しの有無を判断すること自体が困難なこともある。

よって、ユーザーによる「物件受領証」の発行があっても、リース会社がサプライヤーに対し物件受領証の書式自体を契約成立より前に交付している場合には、引渡しがあったものと形式的に解することなく、現実にはサプライヤーからの物件引渡しが完全になされていなければ、原則として、ユーザーは、リース料の支払いを拒み、また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、既述のように提携リース取引が被害の温床となっていること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、提携リース取引による被害発生を容認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取引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電話相談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、全国で実施された電話相談の結果からしても、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

別紙

提携リース取引の具体的被害例

- 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の従業員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ため、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合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込まれたが、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。