

2011年（平成23年）6月8日

衆議院議長 横路孝弘 殿
参議院議長 西岡武夫 殿
経済産業大臣 海江田万里 殿
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
法制審議会会長 野村豊弘 殿

大阪弁護士会
会長 中本 和洋

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において、リース会社と提携する販売業者（以下「提携販売業者」という）による不適切ないし違法な勧誘により、極めて不合理な内容の契約を締結させられる被害が多数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含めた諸施策を早急に行うことを求める。

記

提携リース業についての下記の行政規制及び民事的規律の導入

1 行政規制

- (1) 提携リース業の登録制
- (2) 契約締結時における書面交付義務・重要事項説明義務
- (3) 役務提供をリース契約の主たる目的とするものの規制
- (4) 前契約の残リース料を上乗せするリース契約の規制
- (5) 提携販売業者調査義務、不適正な販売業者との提携禁止
- (6) 勧誘に先だって勧誘を受ける意思を確認する義務、拒絶された場合の勧誘の禁止
- (7) 市価と乖離したリース料設定の禁止
- (8) 過量リース・過剰与信防止義務

2 民事的規律

- (1) 提携販売業者による勧誘行為をリース会社のそれと同視する規律
- (2) 不実告知・不利益事実の不告知に基づく取消権
- (3) 不招請勧誘により締結されたリース契約についてのクーリング・オフ権
- (4) リース物件又はリース契約に付随する契約の瑕疵等につき、提携販売業者に対し生じている事由をリース会社に対抗しうるものとする規律

第2 併せて、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、提携リースにおける被害・トラブルを防ぐための十分な手当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、慎重に議論を行うことを求める。

意見の理由

第1 提携リース被害問題

1 提携リースとその特徴

提携リースは、リース会社が、提携販売業者に、リース契約の締結交渉・申し込み手続の代行をさせることを特徴とするファイナンス・リース取引である。この取引においては、リース契約の勧誘と契約締結事務の殆どが、提携販売業者に委ねられ、リース会社は、電話等によるリース物件の納品確認時を除いては、ユーザーと接触する機会を持たない。

社団法人リース事業協会においても、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」などと呼んで、一般のリース契約と区別している*1。

2 提携リースによる被害

(1) 被害の状況

しかるに、近年、特に平成14年頃より、提携リースを悪用した被害が多数報告されるようになった。リース会社と提携した販売業者が、主として中小零細事業者を訪問して、「今使っている電話機が使えなくなる」「このビジネスフォンに交換すれば電話代が安くなる」などと虚偽を述べ、長時間事業所に居座るなどの悪質な訪問勧誘行為を行い、正常な物件価格を大幅に上回る価格でリース契約を締結させたり、不必要な物件を契約させるという電話機リース被害が多発した。また複合機、更に近時は警備機器を目的としたり、ホームページの作成という役務提供を実質的な目的とする事案も頻発しており、提携リース被害は、現在なお終息の兆しすら見せない状況にある（被害の具体例については、別紙被害事例参照）*2*3。これら被害は、その多くが不招請勧誘により引き起こされているという特徴があるが、このような状況は、正当に事業を営むリース会社・販売業者の信用にも悪影響を及ぼしかねない状態となっている。

(2) 提携リースの構造的問題

① リース契約の特徴

リース契約では、一般に、リース会社が物件の所有権を取得し、ユーザーは引渡しを受けたリース物件の返還義務を負い、基本的に、物件取得価格に諸費用や利息を付した全額を支払う義務があり（フルペイアウト）、事実上中途解約が禁

*1 社団法人リース事業協会 H17.12.6 付「電話機リースに係る問題事例の解消を目指して」、H20.11.26 付「小口リース取引に係る問題事例の解消を目指して」

*2 国民生活センターの集計によると、電話機類リースに関する苦情相談提携リース被害は、平成12年度2618件、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2974件、平成21年度2975件と減少はしているが、これは、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、問題事案に対応してきた結果ではあると思われる。しかし、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、むしろ増加しており、いずれにせよ絶対数は、まだまだ多い。

*3 リース事業協会 H23.3.23 付「小口リース取引に係る問題の解消を目指して」では、平成21年度の相談件数は、①電話機1614件、②複合機817件に続き、③ソフトウェア718件、④セキュリティ関連機器468件、⑤ホームページソフト460件と、③～⑤の相談事例が急増している。

止され（ノンキャンセラブル）、またリース会社の瑕疵担保責任を免責されるなど、ユーザー側に不利益な約定も付されている。

このように、一般のリース契約自体に、特にこれが悪用された場合、ユーザー側が不測の損害を被る要素が内在しているのであり、しかもこうした特徴につき、中小零細事業者の多くは正確に理解をしていない。

② 提携リースの問題

提携リースにおいて、提携販売業者は、リース契約による物件の導入が提案可能になることで、自らの物件販売を促進することができ、しかもリース会社から物件代金が一括して受領できるため、ユーザーの支払能力を考慮せず、強引・悪質な方法で契約を獲得しがちであり、さらに、物件代金を得た後は誠実な対応をする動機付けが希薄になる。

一方で、リース会社は、リース契約の勧誘と契約条件の調整、契約申込・締結手続のほとんどを販売業者に委ねるため、不適正な勧誘活動に対する審査が不十分になりやすい。

このような構造は、個別信用購入あっせんと酷似する。このような構造ゆえ悪質な契約被害が多発した個別信用購入あっせんにおいては、平成20年の割賦販売法改正により大幅に規制が強化されたが、提携リースは、個別信用購入あっせんと異なり、未だ何らの法規制もなされずに放置されている状況にある。

③ 不招請勧誘

提携リースをめぐるトラブルは、提携販売業者による中小零細事業者の事業所への不招請訪問により引き起こされている。

不招請訪問による勧誘では、突然訪れた販売員が、ユーザーにとって知識の薄い物件や役務のセールスを行い、その必要性や価格の相当性について検討の機会を奪い、しかも、十分に知識のないファイナンス・リースという形態の契約を、適正な説明もないまま執拗に締結させようと迫る。このような攻撃的な取引形態においては、ユーザーは合理的な判断が出来ず、販売業者の押しつける不当な契約を締結させられてしまう危険性が高い。実際、その結果、リース物件の市価をはるかに上回る高額なリース契約を締結させられたり、不必要なリース物件を導入させられてしまうトラブルが多発している。

(3) 被害が終息を迎えないこと

上記の通り、典型的な危険性を有する提携リースによる被害は、遅くとも平成14年頃から多数発生していたことが確認され、経済産業省は、平成17年12月に「悪質な電話機等リース訪問販売への対応策について」として、特定商取引法の通達改正、業界団体への指導などを実施した。社団法人リース事業協会においても、これを受けた「電話機リースに係る問題事例の解消を目指して」と題する文書を公表するなど、様々な告知を行ってきた。また、平成18年以降、各地で悪質な提携リース被害救済のための弁護団が組織され、不適正な勧誘事例について、リース会社及び販売業者に対し裁判提起等がなされてきた*4。

*4 悪質な事例に対しては、刑事告訴も検討すべき手段である。現状では、立証の困難さ等からか、捜査が容易に進展しない例が多いといわれているが、本意見書とは別に、今後、刑事処分の抑止力をより十分に機能させるべく、検討・研究を続けることも重要であると思われる。

しかし、前述したとおり、提携リース被害は一向に終息する様子が無く、目的物件の形を変えるなどして問題ある取引が繰り返されている。もはや、業界の自主的取り組みに限界があることは明白であり、立法をもって悪質商法の温床となっている提携リースに早期に規制を及ぼす必要がある。

第2 必要な立法措置

1 立法の必要性

(1) 提携リース被害を救済するため、ユーザー側代理人は、訴訟等において、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）、リース会社の説明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、これらは、個々の裁判所の判断による事後的救済に過ぎず、十分なものではない。

また、主に事業者であるユーザーは、リース料の支払いを拒めば、信用情報に傷が付き、今後、真に必要な事業資金融資を受けられなくなるおそれがあることもあって、リース会社と争うことさえも躊躇せざるを得ない実情がある。悪質なリース契約を締結させられたユーザーが、司法による救済を受けることは、必ずしも容易でない。

(2) また、提携リース被害は、主として事業者が生じているが、その多くは自宅兼事業所で細々と事業を行っていたり、従業員が家族のみという中小零細事業者である。経営者といっても、相当高齢であることが少なくなく、上記不招請勧誘によるリース契約締結の場面は、対等当事者が自らのリスクを把握して契約を締結するという、民法が想定する典型的契約締結の場面とは、相当大きな距離をおくものである。

事業者であっても、事業に直接関連しない契約について、不当なトラブルに巻き込まれた場合の救済の必要性は、従前から、当会や日本弁護士連合会において、繰り返し指摘してきたところでもある*5。

(3) 提携リースは、物件入手に関する与信であるという面で、金銭消費貸借あるいはクレジットと同一の機能を有しながら、貸金業法、利息制限法、出資法、割賦販売法のような業法・規制法が存在せず、まったく野放しの状態にある。上記の通り、提携リースの問題点や被害状況に鑑みれば、不適正ないし違法な勧誘によるトラブルを防ぐべく、これを適切に規制する速やかな立法措置が必要である。

2 立法の具体的内容

(1) 提携リースにかかる行政規制について

① 提携リース業の登録制

リース事業は市場規模も大きく社会に浸透しており悪用された場合の弊害も大きいこと*6、提携リースの構造的な問題点、加えて同契約のファイナンス的性

*5 大阪弁護士会「『消費者契約法の評価及び論点の検討等について』に対する意見」（平成19年）、日本弁護士連合会「消費者契約法の実体法改正に関する意見書」（平成18年）など。

*6 社団法人リース事業協会に所属するリース会社に限っても、平成21年1年間で、5兆1375億円超の取引高となっている。リース事業協会ウェブサイト（<http://www.leasing.or.jp/press/top.html>）統計より。

質から、提携リーストラブルの未然防止を図るために、提携リースを行うリース会社を、一定の行政監督権限に服せしめるべきであり、貸金業法や割賦販売法に倣い、事業自体を登録制にすることが必要である。

② 契約締結時における書面交付義務・重要事項説明義務

ファイナンス・リース契約の特徴及び提携リースにおける不招請勧誘の危険性に照らし、トラブル回避のため、リース契約締結時の書面交付義務・重要事項説明義務を法定すべきである。

なお、重要事項としては、リース料総額の内訳（リース物件の価格、保険料、固定資産税額、手数料）の記載が必須である。トラブル事例においては、リース料総額における物件価格とそれ以外の費用内訳が不明な場合ばかりであり、不当に高額なリース契約を意に反して締結させられる被害の温床となっているためである。

③ 役務提供をリース契約の主たる目的とすることの規制

近時、役務提供を実質的な目的とするリース契約が横行し、多くの被害が生じている（別紙被害事例3参照）。しかし、ファイナンス・リース契約は、リース会社が、ユーザーの代わりに販売業者から目的物を購入のうえ、これをユーザーにリースするという法的仕組みなのであるから、本来的に役務提供を主目的とする契約はありえない。役務提供を謳うリース契約のトラブルが急増していることに鑑み、役務提供を主たる目的とするリース契約には規制を加えるべきである。

④ 前契約の残リース料を上乗せするリース契約の規制

リース取引においては、リース契約期間中に、新しい物件が必要になった場合、前のリース契約の残リース料を新しいリース契約に上乗せする手法が用いられることがある。しかし、提携リースにおいては、この手法が悪用され、物件には何の問題もないのに、物件の入れ替えを勧められ、「前のリース契約はきれいにしておく」などの虚偽的文言（実際には、残リース料相当の解約清算金額が次のリース契約のリース料に上乗せされるので、ユーザーが負担することになる）を用いて、次々と契約を組ませる手口が横行している。この結果、市場価格30万円程度のビジネスフォンについて、200万円を超えるような支払総額のリース契約が発生するなどしている。

しかし、このような上乗せは、リースに借名した貸金の実質を有し、リース料名目の利息に更なる利息負担を課すもので（複利）、規制が必要である。

⑤ 提携販売業者調査義務、不適正な販売業者との提携禁止

割賦販売の分野において、信販会社における加盟店の管理義務については、行政通達や民事裁判例で肯定され*7、割賦販売法改正で規制が順次強化された。

提携リースにおいては、リース会社は販売業者との提携関係をもつに際し、あるいは個別契約を締結するに際し、販売業者の事業内容やその勧誘方法を事前に知りうる立場にある。提携リースは、割賦販売における信販会社と加盟店類似の問題構造があり、また数多くのトラブルを発生させていることから、少なくとも

*7 行政通達：S57.4.13「個品割賦購入あっせん契約をめぐる消費者トラブルの防止について」、H4.5.26「加盟店管理の強化について」など。民事裁判例：静岡地裁浜松支部 H17.7.11 判決など。

も提携リース業を営もうとするリース会社には、割賦販売法における信販会社の加盟店調査義務と同様の義務を負わせ、悪質販売業者との提携を禁止する必要がある。

⑥ 勧誘に先だつて勧誘を受ける意思を確認する義務、拒絶された場合の勧誘の禁止

提携リース被害において、不招請勧誘が大きな原因となっていることに鑑み、少なくとも、特定商取引法が訪問販売について定めるのと同様の勧誘意思確認、再勧誘禁止の規制を設ける必要がある。

⑦ 市価と乖離したリース料設定の禁止

リース会社は販売業者との提携関係において、リース物件の市価を容易に把握し、適正な与信を行いうる立場にあるところ、市価と乖離したリース料負担は、悪質リース被害の顕著な例である。自主規制団体においても、不適正なリース条件を排除することとしている*8。提携リースにおいて、悪質な提携販売事業者が安値でリース対象物件を仕入れて高値でリース会社に売却する例が多く、結果、市価と乖離したリース料の支払いを余儀なくされる被害が続発していることに鑑み、このようなリース契約を禁止する必要がある。

⑧ 過量リース・過剰与信防止義務

提携リースにおいて、リース会社はユーザーとリース契約を締結するにあたって、事前に与信審査を行っている。しかし、中小零細事業者が、高額・不要なリース契約を何件も組まされるトラブルはあとを断たず、これらのトラブルを未然に防止するためには、リース会社に対し、一定の場合に、過量リース・過剰与信防止義務を負わせる必要がある。

(2) 提携リースに係る民事ルールについて

① 提携販売業者による勧誘行為をリース会社のそれと同視する規律

提携販売業者による違法・不当な勧誘行為等があった場合に、それをリース会社の行為と同視し、ユーザーは、リース会社の善意悪意に拘わらず、提携販売業者の行為を原因としてリース契約の取消などを主張しうることを明示的に規定すべきである*9。上記の通り、リース会社は、提携販売業者に、リース契約締結の営業を行わせているのだから、報償責任の原則からして当然であるし、提携リース被害の大半が、提携販売業者による虚偽の勧誘によるものであることからすれば、この規定の創設は、被害防止のために、最低限必要なものである。

② 不実告知・不利益事実の不告知に基づく取消権

ファイナンス・リース契約の上記特徴や提携リースにおける被害実態からして、被害防止のためには、民事上の意思表示規律では十分でなく、不実告知又は不利益事実の不告知による取消権を規定すべきである。

③ 不招請勧誘により締結されたリース契約についてのクーリング・オフ権

*8 社団法人リース事業協会 H17.12.6 付「電話機リースに係る問題事例の解消を目指して」2対応策(1) (電話機リース契約締結時の確認等の強化) , H20.11.26 付「小口リース取引に係る問題事例の解消を目指して」2対応策(1) (ホームページの対応策②)

*9 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】では、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。

提携リースの不招請勧誘の危険性及びその被害実態に鑑み、ユーザーには、一定期間無条件にリース契約を解約できる権利が付与される必要がある。

- ④ リース物件又はリース契約に付随する契約の瑕疵等につき、提携販売業者に対し生じている事由をリース会社に対抗しうるものとする規律

提携リースにおいて、リース物件またはリース物件に付随する役務に瑕疵等があった場合や、リース物件が引き渡されない場合においても、ユーザーが一切リース料の支払いを拒めないとは、公平でない。リース会社は、提携販売業者の営業活動により、リース契約を獲得した報償責任の観点から、割賦販売法と同じく物件の瑕疵等につき抗弁対抗を受けるとすべきである。

第3 民法（債権法）改正との関係

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、ファイナンス・リース契約を新たな典型契約として規定することの要否が検討されている。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ところである。この提案においては、リース契約の基本型のみが規定されているだけである。

これに対して当会は既にファイナンス・リース契約の民法典における典型契約化は相当でないとの意見を述べたところである。

さらに、提携リースの被害状況に鑑みれば、民法（債権法）改正に関する議論において、ファイナンス・リース契約を民法上の典型契約とすることについて検討するにあたっては、同時に、提携リースによる被害を根絶するための方策について十分な検討を行う必要があることが、明らかである。仮に、ファイナンス・リース契約が、典型契約化される場合には、少なくとも同時に、本意見書記載の様な提携リース被害根絶のための立法的手当がなされなければならない。

第4 結語

以上の通り、提携リースは悪質商法の温床となっており、現実に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、沈静化する傾向が一向に見られず、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、深刻な状況にある。

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等を求めるものである。

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）

販売業者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）

販売業者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

販売業者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。