

提携リース契約を規制する法律の制定を求める会長声明

1 提携リース契約とは、リース会社が、提携販売業者（以下「サプライヤー」という）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・リース契約である。

この契約においては、リース契約の勧誘と契約締結事務の殆どがサプライヤーに委ねられ、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。この点で、平成20年の割賦販売法改正によって規制が強化された個別信用購入あっせんに類似している。

2 この提携リース契約において、近年、トラブルが多発している。

- (1) 例えば、サプライヤーの販売員が消費者、又は、限りなく消費者に近い零細事業者宅を訪問して、「今使っている電話機は光電話回線に対応できないから、いずれ使えなくなる」などと事実と異なることを告げて、高額な高機能事務用電話機についてリース契約を締結させ、後日、当該機器を導入する必要がなかったことや、あまりに高額なリース料総額を知ったユーザーが、リース会社に対して解約を申し入れても、解約に応じないという例が多発している。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が認められない、事業者には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、といったことを理由に一切解約に応じようとしない。
- (2) また、役務提供はリース契約の対象になり得ないにもかかわらず、脱法的に役務提供のリース契約を締結させるため、安価なソフトウェア等をリース物件に設定して、実質的には役務提供の対価として不当に高額なリース料金を定めて、リース契約を締結させる巧妙な事例も発生している。提携リースのリース料はリース会社及びサプライヤーが一方的に設定し、リース物件の価格やリース料の計算方法などは、ユーザーからは全くわからないため、リース料総額がリース物件の市価の数倍から数十倍に設定されるような事例も多発している。
- (3) 更に、ユーザーが締結していた従前のリース契約を解約し、その解約損害金をユーザーが認識する間もなく、次のリース契約のリース料に上乗せされ、高額なリース契約を締結させられる事例も多数見られる。

3 このように、リース契約自体が、無知な消費者、又は、限りなく消費者に近い零細事業者に対し、利用するリース物件との対価的均衡を欠く、不必要な金員を支払わせるための道具として利用されている実態がある。しかも、リースの契約対象も電話機等からソフトウェア等に変化し、リース契約を巧妙に利用した新たな被害事案が増加している。

4 以上のような被害に対し、これまでユーザー側は訴訟等において、詐欺取消や、

消費者契約法による取消，特定商取引法によるクーリング・オフ，公序良俗違反による無効等の法的主張をし，また，安全配慮義務違反ないし不法行為に基づく損害賠償責任などを根拠にリース会社またはサプライヤーの法的責任を追及してきた。しかし，訴訟等ではユーザーがリース会社とサプライヤーの内部関係等について過大な主張立証責任を負担させられていることに加え，リース契約に関して抗弁権の接続（割賦販売法 30 条の 4）等を認める明文を欠くため，個々の裁判所の判断によって司法的救済が受けられない場合も多くある。

- 5 零細事業者とサプライヤー及びリース会社との間には情報の質・量及び交渉力において大きな格差があり，零細事業者は消費者に近い弱い立場にあることに鑑みれば，被害救済のための適当な法制度を欠くために，救済がもっぱら個々の裁判所の判断に委ねられ，多額の被害にあいながら救済が得られないケースも多数みられる現状には問題がある。
- 6 よって，かかるユーザーとリース会社との間の格差を是正し，もって，上記のような被害を防止するため，次のような内容を持つ新たな立法が必要である。

①リース会社とサプライヤーとの一体的取扱い

サプライヤーによる不適切な勧誘行為等があった場合は，これをリース会社自体が行ったものとして扱い，ユーザーはリース契約を取り消すことができることを明文で定めるべきである。

②リース物件の市価と乖離したリース料総額設定の禁止

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することができ，かつ，適正な与信を行いうる立場にあるにもかかわらず，市価と乖離したリース料が設定されることは，悪質リース被害の顕著な例である。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，ユーザーが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。

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

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。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残リース料上乘せリースの規制，リース料率設定の規制

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、契約中の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あるから（複利）、規制が必要である。

⑤ 契約締結時におけるリース会社とサプライヤーの書面交付義務・重要事項説明義務

リース料総額の内訳が記載された書面をユーザーに交付し、その内容をユーザーに説明しなくてはならないと明文で定めるべきである。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が多く、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。

⑥ クーリング・オフ制度

提携リース契約においてユーザーとなる零細事業者は、消費者と同様、当該契約についての情報力、判断力、交渉力において、サプライヤー、リース会社と比べて格段に劣るのであるから、リース契約のクーリング・オフができるようにすべきである。

⑦ 訪問販売等の不招請勧誘の規制

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。

⑧ リース会社に過剰与信・過量リースの防止義務を負わせること

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。

⑨ 厳格な行政ルールの導入

提携リースについては、販売信用に準ずるものとして、割賦販売に準じた規律を設け、経済産業省等への届出・登録義務を課した上で、報告徴求、立入検査、業務改善命令等の行政ルールを導入すべきである。

- 7 上記のように、提携リース契約において、極めて不適切・不合理な内容の契約により多数の被害が生じている現状は放置するべきではなく、以上に指摘した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、当会は、国会及び政府に対し、上記内容を盛り込んだ立法措置を至急行うことを求めるものである。

2011（平成23）年9月22日

宮 崎 県 弁 護 士 会

会 長 近 藤 日 出 夫