電話機リース問題の構造（5）

弁護士　住田 浩史

第1　はじめに

平成17年12月に経済産業省が提携リース問題について注意喚起を行ってから早10年が経過した。この間の裁判上・裁判外の解決事例の集積や、役務提供リースの流行などについては、既に、合計4回にわたり拙稿において論じてきたとおりである[1]。

しかしながら、未だに、提携リースによる被害は後を絶たない。司法による解決も、平成24年の2つの大阪地裁の判決以降、大きな進化がみられない。この間、繰り返されてきたのは、公益社団法人リース事業協会がようやく自主規制規則[2]を制定するなど、リース会社（L）において提携サプライヤー（S）に対する指導監督義務を自認するような構えを見せながら、他方で訴訟においてはこれを否定するかのような主張をし、裁判所も正面から指導監督義務を認めるに至らないという状況である。これは、どうしてであろうか。

その背景の一つとしては、既に20年以上前の最高裁判例である最判平成5年11月25日（金融法務事情1395号49頁。以下「平成5年最判」という。）の存在が影響しているのではないかと思われる。

しかしながら、本稿では、平成5年最判をもう一度分析し、平成5年最判は提携リース問題においてLの責任を認めない方向に用いることは誤っていること、及び、むしろ、Lの責任を認める方向に用いる余地ができることを明らかにし、実際に、これをLの責任を認める根拠として用いた裁判例が登場しつつあることも紹介しておく。

第2　平成5年最判について

1　前提：平成5年最判の枠組

(1) 事案

リース物件は、Sの手作りソフトウェア付きコンピューターである。通常のリースであれば、ソフトウェアが完成しコンピューターにセットアップされてからユーザー（U）に納入されることになるが、この件においては、SにおいてLから早急に売買代金を入手するために、未だSの手許にあったコンピューターを既にUに納入されたように装い、UもSに協力することにして、借受証をLに交付したため、LはSに対して売買代金を支払った。

その後、Uは、物件を未受領であることを理由に、Lに対するリース料の支払について、途中から拒絶した。

そのため、Lは一方的にリース物件を引き揚げた上でリース契約を解除し、残リース料の支払いを求めてUを被告として提訴した。これに対して、Uは、Lに対して既払リース料の返還を求める反訴を提起した。

原原判決は、Lの請求を認容し、Uの反訴請求を棄却したが、原審（広島高岡山支判平成3年6月27日）は、原原判決中Lの請求を認容した部分を破棄して、Lの請求を棄却した（Uの請求棄却部分は、そのまま維持）。

Lは、これを不当として上告した。

(2) 平成5年最判の判断

Lの請求を棄却した原判決を破棄し、差戻した。

①「ファイナンス・リース契約は物件の購入を希望するユーザーに代わって、リース業者が販売業者から物件を購入のうえ、ユーザーに長期間これを使用させ、右購入代金に金利等の諸経費を加えたものをリース料として回収する制度であり、その実体は、ユーザーに対する金融上の便宜を付与するものである」

②「リース料の支払債務は契約の締結と同時にその全額について発生し、ユーザーに対して月々のリース料の支払による期限の利益を与えるものにすぎず、また、リース物件の使用とリース料の支払とは対価関係に立つものではない」

③「したがって、ユーザーによるリース物件の使用が不可能になったとしても、これがリース会社の責めに帰すべき事由によらないときは、ユーザーにおいて月々のリース料の支払を免れるものではない」

このように一般論を展開した上、判決は、本件においてUは、リース物件を「あえてサプライヤーに保管させたもの」であり、Lの引揚げによるリース物件の使用不能は、もとはといえばUの義務違反に基づくものであり、「リース会社の責に帰すべき事由によらない」としたのである。

2　平成5年最判の射程

(1) Lの諸義務を否定したものではないこと

平成5年最判は、Lの「リースは、単なる金融である（だからリース物件については責任を負わな

い)」との主張によく利用されやすく、とくに、上記の「実体は、ユーザーに対する金融上の便宜を付与するものである」との部分のみを切り出して用いられることが多い。

しかしながら、判決文をよくみると、「ユーザーに長期間これを使用させ」との記載があるとおり、①LがUに対してリース物件を使用収益させる義務、及び、②LがUに対してリース物件を使用収益に適した状態にしておく義務それ自体を否定しているものではない。さらに、平成5年最判は、③LがUに対してリース物件を引渡す義務もまた、否定しているわけではない。とくに、③については、平成8年(平成5年最判後であることが重要)の2つの福岡高裁判決[3]が正面から肯定しているところである。

このように、平成5年最判は、Lにおいて、Uにリース物件を引き渡し使わせる義務があることを、むしろ裏側から認めているといえよう。

(2)「リース会社の責めに帰すべき事由」の具体的基準は定められていないこと

平成5年最判においては、「リース会社の責めに帰すべき事由」とは、どのような事由がどの程度あればよいのか、具体的基準が明らかとなっていない。

なお、この事案においては、Uが積極的にSの納入仮装に加担したという点をかなり強調した結果、Lに帰責性がないとの判断に至っており、このことからすると、Lに強い帰責性を要求しているわけではないとも考えられる。

(3) 提携リースの事案ではない

本件において、L－S間に提携関係があったかどうかは、少なくとも判断要素としては一切出てこない。むしろU－S間に密接な共謀関係ともいえる関係があった事案である。この点は、提携リース問題の構造とはむしろ大きく異なる点である。

3　平成5年最判の評価

このように、平成5年最判は、Lのリース物件を使用収益させる義務を前提として、Lの責めに帰すべき事由により使用価値が実現できなかった場合にはリース料を請求できないとしたものであり、提携リースにおいては、むしろ、Lの責任を肯定する根拠となり得る判決である。

これに対して、これを引用して、あるいは念頭においてLの責任を否定した裁判例もいくつかあるが、これは、いずれも、いわば理念型としてのファイナンス・リース契約を念頭においているのみであって、LとSの提携関係、LとSが相互に依存し合い、LがSに対する信用を供与しているという社会経済的実態について、具体的に検討を行った形跡はない。

例えば、平成5年最判と同様の空リース事案において、借受証発行＝リース物件納入確認の事実がLにとって重要であるのは当然としても、Uにとってその重要性は認識することは容易とはいえない。Sが借受証発行の重要性について十分正確な説明を行っているのか、むしろこれを怠って空リースを作出する危険性があるのではないか、UもSの求めに応じて漫然と借受証を交付することも多いのではないか、ということをLは気にかけてしかるべきであろう。また、借受証の記載等が不完全ないし不自然な点があるなどの事情があれば、空リースを疑ってしかるべきである。そもそも、本来、Lはリース契約の「当事者」として、リース物件の引渡について直接的積極的に確認すべきなのであって、その手間をSを利用することによって省力化しようとするのであれば、その危険もまた自ら負担すべきであろう。このように考えたとき、Sの不誠実な行為による不利益を、Uが一方的に負担すべきとするのは相当ではないというべきである。

第3　平成5年最判の枠組みの下でLの責任を認めた裁判例

ところで、平成26年には、平成5年最判の枠組みの下でLの責任を認めたいくつかの裁判例が登場している。解決内容としては、必ずしも平成24年の2つの大阪地裁判決から進んでいるわけではないが、次々キャッシュバックリースと役務提供リースというこの種の被害の流行形における裁判例であって、いずれも注目すべきであろう。

1　京都地判平成26年5月23日(判例集未登載)

(1) 事案：キャッシュバックリースとは

これは、いわゆる次々キャッシュバックリースについての判決である。キャッシュバックリースとは、2010年ころから流行している被害類型であり、Sが「リース契約を新たに締結(更新ということばが用いられることもある)したら、これまでのリース料は支払います。いままでと負担はかわらず(あるいは安く)新しい物件が使えます。」などといってリース契約を次々と勧誘し、実際にリース料相当額の振込を行うが、倒産してキャッシュバックの約束が果たせないまま、Uに高額なリース料の支払義務のみが残るという事案があとをたたない。これには、空リース(リース物件を新たに納入しない、契約書の記載とは違う中古物件を納入する)がしばしば組み

合わされることも少なくない。数件あり、被害金額も高額であり、またSからの被害回復も困難なケースがほとんどであるため、深刻なケースが多い。

(2) 判決の枠組み

さて、この判決は、まず、上記平成5年最判の原則論を述べた上で、「リース会社の責に帰すべき事由」がある場合とはどのような場合かについて、具体的に下記アまたはイの2つの場合を例示した。なお、同判決は、平成5年最判の「リース会社の責めに帰すべき事由」を具体的に示した初の裁判例ではないかと思われる。

ア 「不当な勧誘の認識」

①「他方、リース会社は書面ないし電話による検収確認及び与信審査を行うのみで、リース契約の勧誘、機器の選定、販売価格の決定、申込書ないし契約書の交付、機器の納品等を販売店が行っているような形式でなされるリース契約については、リース会社とサプライヤーは、前記のように利害が対立する関係にあるのみではなく、リース契約の締結に向けて密接な協力関係にあるということができること」

②「サプライヤーによる不当な勧誘行為などによりユーザーが不当なリース契約を締結されることがあるのは、上記のようなリースの勧誘等を販売店に委ねるリース契約の構造が利用されていること」

③「国民生活センターにリースについての多くの相談が寄せられ、経済産業省から電話機等リースに関する対策が公表され、リース事業協会が電話機等リースや小口リース取引に係る問題事例の解消を目指した取組について対策を講じることを述べているなど、リース会社としても、販売店による不当な勧誘行為等が行われることがあることを認識していること」から、「リース会社が、不当な勧誘があったと認識していた場合には、リース契約を締結すべきではなく、そのような認識を有しながら漫然とリース契約を締結し、ユーザーによるリース物件の使用が不可能になった場合にはリース業者の責めに帰すべき事由によるものであり、リース会社は、信義則上、残リース料の支払を請求することができなくなるというべきである。」とした。

イ 「不当な勧誘があると疑うに足りる十分な事情」・「顧客への直接の意思確認を怠った場合」

①「不当な勧誘があると疑うに足りる十分な事情が認められる場合には、信義則上、ユーザーに直接意思確認を行うなどする義務を負うというべきであり、そのような意思確認を怠って、リース契約を締結し、ユーザーによるリース物件の使用が不可能になった場合には、特段の事情なき限り、やはり、リース会社の責めに帰すべき事由によるものであるというべきであり、残リース料の支払を請求することができなくなると解すべきである。」

②「不当な勧誘があると疑うに足りる十分な事情が認められる場合に該当するか否かは、リース会社とサプライヤーの人的・資本的関係、サプライヤーについての苦情の有無、ユーザーの事業規模及び種類、対象物件の種類、リース金額、契約締結時期及び契約締結回数、ユーザーから差し入れられた書面の記載、リース会社からの意思確認の結果などを総合的に考慮して判断すべきである」

③「販売店の勧誘の態様、リース契約締結の目的、対象物件の性質、対象物件の使用状況などに鑑みて、経営判断を考慮しても当該物件が不要であると明らかに認められるときには、不当な勧誘があると疑うに足りる十分な理由がある」

(3) あてはめ

結論的には、原告のうち2名の一部の契約のみ、上記イの枠組で、「責めに帰すべき事由」を認め、一部のLのリース料請求を棄却した。

具体的には、①平成20年11月26日には複合機についての不当勧誘を認識し、②1年6か月の間に6台（もう1名は4台）の複合機の高額取引を繰り返し、児童館としては多いという2点により、不当勧誘を「疑うに足りる十分な理由」ありとし、加えて、③契約と同日付の物件受領書の授受以外に、書面や電話での確認を行わなかったことをもって、意思確認を怠ったとしている。

(4) 評価

具体的な要件がやや厳格に過ぎることは課題であるが、LとSの提携関係に着目して「リース会社の責めに帰すべき事由」を認定したことは評価できる（なお、控訴審である大阪高判平成27年4月16日も同様の枠組みでLの責任を認定をしており、Uのみが現在上告及び上告受理申立中である。）。

2　京都地判平成26年7月11日（判例集未登載）

これは、役務提供リース（ホームページリース）につ

いての事案である。

判決は、上記1同様に平成5年最判の枠組みについて述べた後、「リース会社の責に帰すべき事由による物件使用不可能状態の招来」があればリース料は請求できないとし、「継続的な役務提供がなければリース物件の価値が実現できないような契約であるとリース会社が容易に認識し得たといえる場合には、上記のようにホームページ関係のリースに関する苦情がよせられるようになっていたこと及び国会質問でも問題にされていたことなどからすれば、リース会社は役務提供の存続不可能によりリース契約の価値実現ができないことによる不合理な事態が生じうることを認識し得たといえるため、役務提供者が破産するなどユーザーの責に帰することなく役務提供が行えなくなったなどの事情があれば、リース会社の責に帰すべき事由による物件使用不可能と同視すべきである」とした上、どのような場合に「容易に認識し得た」といえるかどうかについては、「平成20年11月26日以降に、集客力向上など、ホームページなどの役務提供と親和性を有するソフトウェアがリース物件として記載された高額のリース契約の申込みがなされた場合には、リース会社としては、継続的な役務提供がなければリース物件の価値が実現できないような契約ではないかを疑うべきである」とし、「形式的な契約書の記載内容の確認や契約書記載物件の納品確認のみならず、ホームページ作成等の役務提供と密接な関係を有していないか確認する義務を負」い、「そして、そのような確認を怠った場合に、顧客の責に帰することなく役務提供が行えなくなったなどの事情があれば、残リース料の支払を請求することは信義則に反し許されない」との枠組みを示して、一部のLの責任を認め、リース料の請求を棄却している。

ここで出てくる「リース契約の価値実現」ということばは、裁判官がことばを選んだ工夫の跡がしのばれるものであり、提携リース問題を考えるにあたって、大変重要なキーワードである。

第4　むすびに

平成5年最判の再発見、被害者救済法理への活用は、提携リース問題に新たな光を当てるものであり、今後とも研究が必要であると思われる。これを初めて判決という形で示した平成26年の2つの判決は、「リース会社の責めに帰すべき事由」の具体的基準がかなり厳格に過ぎ、現在に救済される顧客が少ないことは課題であり、今後、その具体的基準のあり方を、Uサイドからより積極的に提示していくべきであろう。

1　住田浩史「電話機リース問題の構造(1)」『御池ライブラリー27号』2008年4月、8頁、「電話機リース問題の構造(2)」『御池ライブラリー33号』2011年4月、29頁、「電話機リース問題の構造(3)」『御池ライブラリー36号』2012年10月、28頁、「電話機リース問題の構造(4)」『御池ライブラリー38号』2013年10月、18頁

2　公益社団法人リース事業協会Webサイト　http://www.leasing.or.jp/leases/docs/20150121.pdf

3　福岡高判平成8年3月18日及び同年7月19日、判例タイムズ927号159頁