

電話機リース問題の構造 (4)

弁護士 住田 浩史

第1 はじめに

これまで、拙稿「電話機リース問題の構造(1)」¹では、いわゆる電話機リース問題についての裁判外・裁判上の解決が一定集積されてきたことを、同「電話機リース問題の構造(2)」²では、近年、「電話機」以外の物件、あるいはホームページや過去のリース料の上乗せなど「物件」とすらいえないものについて提携リースを利用する等の被害バリエーションが広がったことを、そして同「電話機リース問題の構造(3)」³で、提携リース問題の核心をとらえた大阪地判平成24年5月16日と大阪地判平成24年7月27日をそれぞれ紹介し、論じてきた。

本稿では、提携リース問題の究極形（なぜそういえるかは、後述する。）ともいえる役務提供リース（ホームページリースを含む）について、注目すべき判断を示した京都地判平成25年7月30日等も踏まえつつ、論じておく。

第2 役務提供リース・クレジット（ホームページリース・クレジット含む）について

1 役務提供リース・クレジットとその狙い

役務提供リースとは何か。ホームページ制作をはじめとする役務（サービス）の提供が本質的にリースできないということは、無論、L（リース会社）もS（サプライヤー）も重々承知であるが、U（ユーザー）は知らない。その格差から生まれた巧妙な詐欺的商法である。ひとことでその構造をあらわすと、①Uからみるとリース契約によって「役務提供」の対価を支払うというつもりなのであるが、②Lからみると形式的には「物件」のリース契約をしているのであり、③その双方の認識のギャップが主としてSの不当な勧誘により意図的に作出されており、④LにおいてUの誤認を払拭するに足る努力をしていない、ということとなる。

なぜ、Sは、このような役務提供リースを勧誘するのか。その狙いは、既に前掲「電話機リース問題の構造(2)」²29頁でも述べたとおりであるが、①役務提供前にLから一括で代金全額を受け取ることが可能（通常だと完成しなければ料金をもら

えない）、②Uからの中途解約を防げる（不履行があっても返金不要）、③価格決定をブラックボックス化しやすい（見積書が不要）、④いざとなれば倒産させて別会社に移行できる、という点にある。そして、この①ないし④の逆が、Uのデメリットということになる。

なお、これらの構造、狙いは、提携リースと同様の構造を有する提携クレジットにおいても全く同断であり、提携クレジットを用いた同様の詐欺的商法もしばしばみられるところである。

このように、U（購入者）に役務提供と物件とを混同させるリース（クレジット）という手法は、実は、かなり古くから行われてきたようであり、下記2、3のような参考裁判例が見受けられる。4、5は近時の裁判例である。

2 福岡高判平成4年1月21日（判例タイムズ779号181頁）

(1) 事案及び判決の内容

被控訴人（一審原告）L、控訴人（一審被告）U、Sは警備会社。Sは、その実質は警備料であるにもかかわらず、警備機器のリースという法形式をとった。その後倒産。Lはリース料をUに請求した。

判決は、①警備機器はSの警備実施には必要不可欠で、警備をしないのであればUが同機器を借り受けることもあり得ないのがUS間での当然の前提、②リース契約締結に先立ち、LはSにリース申込受付・契約締結事務代行の権限を付与し、相互に市場を拡大し、利益を追求していた、③リース料算定の基礎となった警備機器の価額が異常に高額（3倍強）で、取付工事費のほか、加算要因としての金利、保険料、利益等を考慮しても、リース料総額78万1200円は相当でなく、リース料の実質はその大半が警備料であったという各事実を認めると、このリース契約の実態及び狙いについて、

「同控訴人（*U）と訴外会社（*S）間の本件警備委託契約の本質的要素である警備実施という債務の履行は同社に委ねながら、同控訴人は、訴外会社のすすめるままに本件リース契約を締結し、その大半が警備料に相当する金員をリース名目で被控訴人（*L）に支払うことを約したものにほかならず、〈中略〉、同契約は、同控訴人の金融の便宜のための、いわゆるファイナンシャルリース契約

というべきものではなく、〈中略〉、法形式上、警備契約を、訴外会社と同控訴人間の「警備契約」と同控訴人と同被控訴人間の「リース契約」に分離し、一方で、同控訴人間と訴外会社間の本件警備契約上は警備料を月額700円という低額に決めながら、他方で、同控訴人と被控訴人間の本件リース契約上、本件警備機器の売買価格を極めて高額に設定してリース商品とし、同控訴人が訴外会社に対して有する法律上の抗弁を被控訴人が控訴人から対抗されないような手段を講じて、被控訴人から金融を得やすくする手段としたものと推認される」

とし、本件警備機器の客観的価値から算定したリース料以上の残リース料の請求については信義則に反して許されない、と判断したものである。

(2) 判決の評価

この判決の事案は、典型的な役務提供リースであり、その実態及びSの狙いについても正しく認定している。なお、この判決のさらに注目すべき点は、信義則違反の理屈上、このようなおかしな実態になっていることについてのLの認識如何は問わないとしている点である。すなわち、「実態を知らなかったことに伴う危険は、訴外会社と相互に利益を拡大し合い、社会経済的に密接な相互依存関係にあり、かつ、同社が商品の提供、役務の提供を消費者に対し、適正、かつ、円滑に行うことのできる業者であるかどうか、また、そもそも本件警備機器がリースという法形式に馴染むものであるかどうかを調査することのできる能力を有する被控訴人が負担するのが、かかる能力を有しない消費者側（控訴人ら）との関係では公平の理念に合致する」（なお、判決では「消費者」とされているが、顧客は消費者ではなく有限会社である。）。

(3) 端的に契約責任を認めるべきであった

この判決に関する前掲判例タイムズの解説は、「本判決の論旨からすれば、請求を全部認めない、…という考え方もありうるだろう。」として、信義則ではなく契約責任を正面から認めるべきであったことを示唆している。また、石田清彦教授（当時熊本大学助教授）は、この判決について、やはり同様に契約責任によりLの請求を全部棄却するべきであった旨示唆して

いる（ジュリスト1089号・商事判例研究『役務を背景にしたリース取引と信義則』、平成8年5月）。「誤認を与えるような商取引のシステムを作出し、しかもそのシステムを用いることによって利益を得ているX(*L)としては、A(*S)・Y1(*U)間の契約とX・Y1間の契約が全く別の契約であることをY1側に明確に伝えるべきであり、それをしなかったXは、Y1のAおよびXへの信頼が保護に値するだけ無理からぬものである限り、誤認によって生じた不利益を負うべきであり、警備機器の残された価値をY1に押しつけるべきではないともいえる」と。

なお、ホームページリースについては、この事案よりも、形式的なリース物件とされているソフトウェアの形骸性が強い。すなわち、リースの本来の目的たる役務提供とほとんど関係のないものであることも多く、よりいっそうリースの濫用といいやすいというべきである。

3 東京地判平成16年11月9日（判例集未登載）

(1) 事案及び判決の内容

提携リースと類似する提携クレジット契約（立替払契約）の事案である。

購入者であるY1（医師）が、X（信販会社）の加盟店から、「NHK文字ニュース」が配信されるということを強調した勧誘を受け、「ソフト」120万円の他157万7100円あまりの商品を購入し、その支払についてXと立替払契約を締結した。Y1は、Xの巧妙な勧誘から「ソフト」は文字ニュースのシステムのことであると認識した。しかしながら、実際には、文字ニュースの配信はこの契約とは無関係であり、「ソフト」とはDVDソフト2枚のことであった。

これについて、判決は、「ソフト」の意味について、「Y1において、120万円の『ソフト』が文字放送を含むシステムを指すものと理解していたと考えられ、またそのように理解するのが……（中略）……通常人の理解として是認される」として、Y1の錯誤を認めた上、その錯誤は、「DVDソフト2枚の代金が120万円であることを知っていれば本件立替払契約自体の締結には至らなかったであろうと考えられること」、本件と同様、商品が要素となっていることなどから要素の錯誤であると認め、結論として、「ソフト」120万円の立替払契約を無効とし

た。

判決が商品を「要素」と判断したのは、所有権留保の特約、商品に瑕疵がある場合の支払停止等、立替払契約書の条項、もしソフトがDVDのことを指すと知っていれば購入者は契約をしなかったであろうということ等からである。

また、勧誘の巧妙さから、購入者の重過失も否定した。

(2) 判決の評価

クレジット契約における「要素の錯誤」及び重過失を否定した認定として、適切な判示である。これは、まさに役務提供クレジット商法の事案であり、この理屈は、そのまま、役務提供リース商法にあてはめられる。この判決は、クレジット契約が所有権留保特約等「商品」に着目した条項がたくさんあることを重視しているが、リースならばなおさら「商品」が重視されるというべきである。リースにおいては、ホームページ制作、更新、管理といった役務がリース対象であれば、Lは、リースの本質上、リース契約を応諾するはずがない。よって、「商品」と「役務」間の錯誤は、要素の錯誤であることは明らかである。

4 大阪地判平成24年5月16日（金融・商事判例1401号52頁、確定）

これについては、既に前掲「電話機リース問題の構造（3）」28頁以下で紹介済みであるのでそちらを参照されたい。なお、付言すると、前掲金融・商事判例の解説が「サプライヤーとの間では、リースの対象を役務と捉えながら、リース会社との間では、リースの対象を物品と捉えた齟齬がその原因となっているとすると、信義則を云々する前に、サプライヤーとユーザーとの間およびユーザーとリース会社との間で、ユーザーがリース契約によって提供を受けるのが物品であるのか、役務であるのか、そのいずれであっても、対象を同一のものと捉える必要があるとの見地に立った上で、すなわち、本判決にいう齟齬を前提として容認しないで、本件各契約の成否ないし効力を検討する余地もあった」として、上記3についての解説同様、正面から契約責任（不成立ないし錯誤）を認めるべきであった旨の示唆をしていることが注目される。

5 京都地判平成25年7月30日（判例集未登載）

(1) 事案及び判決の内容

本件は、ホームページクレジットの事案である。

美容院を営む個人事業主であるXは、信販会社Yの加盟店Z1の勧誘によって、ホームページの作成、管理、運営等の役務の提供を依頼したものと認識していたが、Yに対するクレジット申込書上は、162万円の「販促誘客ITP」というソフトウェア売買代金のクレジットという形式がとられていたというものであった。なお、Y・Z1間の加盟店契約においては、役務提供は立替払の対象とはされていなかった。また、Z1は、カモフラージュとして、総額18万円という低額のホームページ制作等契約をXに締結させていた（この点、低額の警備契約を締結させていた上記2の事例と類似している）が、Xは、これら2つの契約が別個のものであるとは全く認識をしていなかった。

その後、Z1によってホームページは一応作成されたものの、勧誘時に約束された売上の上昇はないどころか、検索してもホームページが一切表示されず、ほとんど機能していないという状況であった。その後、Z1は会社分割により事業を停止し、新設されて事業を引き継いだというZ2は、「販促誘客ITP」については一切関知しないと主張したため、Xは約束どおりの役務の提供を受けられなくなり、Yに対しては未払立替金支払義務の不存在の確認と、既払立替金の返還を求め、またZ2に対しては既払金の返還を求めて提訴した（なお、提訴後、Z2はZ3に吸収合併された。）。

判決は、Xのなした意思表示は「販促誘客ITP」の売買代金のクレジット契約申込であるが、Z1の勧誘によって形成されたXの意思は、ホームページ制作等の請負代金のクレジット契約申込であり、両者には立替払の可否（前者は可、後者は否）や時期（前者は即時、後者は仕事完成時）において重大な違いがあり、かかる表示と内心の意思の不一致は要素の錯誤にあたり、錯誤無効を認めてYに既払金の返還を命じた。

YはXの重過失を主張したが、判決は、Xが僅かな注意を払えばこのような食い違いに気づくことができたとはいえないとし、「XがZ1を疑わなかったことは強く責めるのは酷である。

なぜならYの担当者Aでさえ、Z1の行為を疑っていなかった」こと等から、Xの落ち度がYよりも重いとはいえないとして、Yの重過失主張を排斥した。

加えて、契約の詐欺取消を認め、Z3に対し既払金の返還を命じた。

(2) 判決の評価

この判決は、上記2及び上記4の判例解説及び論文が、この種事案においては、いずれもL・U間の認識の齟齬から契約責任（契約の成否ないし効力）を正面から論ずるべきであると示唆していたとおり、購入者サイドの表示と内心の意思の不一致を認めて、要素の錯誤を認めたものであり、先例的価値がある。

また、これは提携クレジットの事例ではあるが、この理屈はそのまま提携リースにあてはめることが可能である。本件では加盟店契約の具体的記載内容から要素の錯誤であることが論じられているが、リースの場合であれば、理論的に不可能な役務提供のリースの申込みについて、Lがこれを受諾することはあり得ないのであるから、表示と内心の意思の不一致は常に要素の錯誤となるといえ、むしろ、より提携リースにこそあてはまる裁判例であるとさえいえよう。

第3 むすび—提携リース問題の究極形としての役務提供リース

さて、役務提供リースは提携リース問題の究極形である。なぜなら、リース契約の本質は物件の購入代行賃貸であり、これまでの電話機や複合機のリースは、一応、SもUも、その対象となる「物件」に注目していた（無論、その「物件」の価格や必要性に極めて大きな問題があったのであるが、それはさておき）といえる。しかし、役務提供リースは、SとUが契約の実質的对象として注目しているのは、もはや「物件」ですらないのであって、契約書上現れている「物件」は、Sによる単なる隠れ蓑でしかない。これは、たとえていうならば、マルチ商法における「商品」とねずみ講における「商材」の関係によく似ているというべきであろう。Lは、旧来の電話機リース問題については、いかに勧誘に問題があっても、「SとUが物件について話し合っただけだから、私は関知しません。」と開き直った主張を行うことがある（自ら契約当事者で、Sに勧誘を

任せたにもかかわらず、である。）。しかし、役務提供リースにおいては、Lは、そのような開き直りすらできない。UもSも、興味を持って論ずることがおよそあり得ない「物件」（上記第2の4の事例のように、実在すらしていないソフトウェアが商材になることがある）について、「話し合っただけ」などということが、到底、あり得ないからである。むしろ、この種役務提供リースでは、Uに「物件」が対象になっていることに気づかれないように、なるべく「話し合わない」ことがSの必須のテクニックになっている（あるいは、第2の2や5の事例のように、カモフラージュとして、極めて安価な役務提供契約が形式上締結されるか、である。）。

よって、役務提供リースにおいては、旧来の提携リースについての最重要裁判例である大阪地判平成24年7月27日（裁判所ホームページ。なお、前掲「電話機リース問題の構造（3）」29頁）のごときS指導管理義務違反の有無を云々するまでもなく、第2の3や5のように、端的に、契約の不成立や錯誤等の契約責任が認められるべきである。上記第2の2や4の裁判例がとった信義則構成について契約責任による判断を示唆する解説は、いずれも正鵠を得ているといえよう。

これまで紹介してきた裁判例等を含め、解決事例が一定集積してきたとはいえ、提携リース問題の解決は、未だ道半ばである。この間に、司法による救済を求めることを諦め、泣き寝入りし、あるいはその被害に気づかないでいる中小事業者、消費者のいかに多いことか。何度も述べてきているとおり、提携リース問題の解決は、最終的には、提携リースを法の規制下におく立法をもってすべきであろう⁴。

- 1 「御池ライブラリー 27号」、住田浩史、2008年4月、8頁
http://www.oike-law.gr.jp/public/oike_27.pdf
- 2 「御池ライブラリー 33号」、住田浩史、2011年4月、29頁
http://www.oike-law.gr.jp/public/oike_33.pdf
- 3 「御池ライブラリー 36号」、住田浩史、2012年10月、28頁
http://www.oike-law.gr.jp/public/oike_33.pdf
- 4 一つの試案として、平成24年8月9日付「提携リース契約規制法試案」（京都弁護士会ホームページ）
https://www.kyotoben.or.jp/siritai/menu/pages_kobetu.cfm?id=646