

5 個別クレジットの加盟店調査と信義則との関係等

永井隆光

山下・柘・二村法律事務所 弁護士

東京地判令4・9・30 平29（ワ）17994号等 立替払金請求事件等 LLI/DB L07732570

●——事実の概要

信販会社Xは、ゴルフスクールの運営等を主業務とする株式会社Aと平成22年に加盟店契約を締結したところ、平成27年1月13日以降、レッスンプロ等のゴルフに関連する事業を営む個人、法人又は法人代表者であるY1ら約50名は、Aの販売するゴルフのスイング解析ソフト（以下「本件ソフト」という）を購入した（以下「本件売買契約」という）。

Aの商法（以下「A商法」という）は、ゴルフのレッスンプロ等の顧客に対し、①顧客はAから本件ソフトを購入し、その販売代金を信販会社との間でクレジット契約又はリース契約を締結することにより支払う、②Aが顧客のホームページを開設する、③Aは顧客のために開設したホームページや顧客のゴルフ練習場等に広告を掲載する、④Aは顧客が信販会社に支払う分割払債務又はリース料債務の月額支払額と同額を「広告料」として月々顧客に対して支払う、というものである。Aは勧誘に際し「無料でホームページを作成することができる」という点を強調していた。また、A商法を実現するため、Aは、勧誘に応じた顧客に、本件ソフトの分割払購入及びホームページ作成等のサービス（以下あわせ

て「本件対象契約」という）の申込書、広告取引基本契約書及び信販会社へ送付する「ビジネスクレジット契約書」を作成させていた。

Xは、本件売買契約の代金について①Y1ら約50名との間で立替払契約を締結してAに立替払をしたが、②Y1らのうち法人である8社については、立替金支払債務につき、各代表者Y2ら8名がそれぞれ連帯保証契約を締結した（以下Y1ら及びY2らを「Yら」という）。

X担当者は、立替払契約の締結に際しYらに対し電話確認を行ったが、Yらは意図的に正しい回答を行わず、何か疑問はないかとX担当者から問いかけを受けても、A商法につき積極的に説明しなかった。

その後、AはY1らに対しXへの分割払債務と同額の広告料を支払っていたが、平成29年2月に経営破綻し、同年7月に破産手続開始に至った。

XがYらに対し、立替払契約又は連帯保証契約に基づく支払請求訴訟等を提起した。

●——判旨

X請求につき、①平成28年11月までの契約申込分は全部認容（減額否定）、②同年12月以降の契約申込分は残債務7割認容（3割

減額)。

1 争点1～8及び10～12について

- (1) 立替払契約及び連帯保証契約は成立する(争点1)。
- (2) 後述のいわゆる習熟度説を否定し、客観的事情により判断するとして、割販法の営業性による適用除外(同法35条の3の60第2項1号)を認め、同法に基づくクーリングオフ(同法35条の3の10第1号)及び取消し(同法35条の3の13)を否定した(争点2、3及び10)。
- (3) 仮にYらのAに対する本件対象契約に係る抗弁(公序良俗無効、詐欺、信義則に基づく支払拒絶、心裡留保及び錯誤)が認められたとしても信義則上Xに対抗できないから、それらの抗弁については検討を要しない(争点4、5、6、7、8、11及び12。判断基準として最判平23・10・25民集65巻7号3114頁引用)。
- (4) 仮に本件対象契約が公序良俗無効でも立替払契約の効力を覆滅することを信義則上相当とする特別の事情はない(争点12。判断基準は前掲最判平23による)。
- (5) 立替払契約につき心裡留保(争点5)及び錯誤(争点6)は成立しない。

2 信義則による支払拒絶の可否(争点9)

- (1) 平成22年の加盟店契約締結以後、平成26年まではXはA経由の立替払契約締結がなく、平成27年に計9件、平成28年には計56件の立替払契約が締結されたが、この推移によれば、Xは、遅くとも平成28年12月の継続審査の時点では、Aの顧客の事業規模の傾向、対象商品がソフトウェアであること、及び契約金額が比較的高額であり、かつ、顧客ごとに販売額が異なることを認識していたと認められる。

- (2) Xが「関連法令にかかわる業界の動向について関心を有し、定期的に社内研修を行う大手信販会社であること」からすれば、一般に、ソフトウェアを対象としたリース契約につき顧客から多数の苦情が寄せられていること、及び、ソフトウェアがいわゆるホームページ商法として利用されることの多い商品であることを、公表情報(リース事業協会の平25～平29・6月の報告「小口リース取引に係る自主規制規則の実施状況」及び平20・11・26公表書面「小口リース取引に係る問題事例の解消を目指して」)を「もとに認識していたと認められる」。
- (3) 「Xが平成28年12月当時に把握していた上記の各情報を総合すれば」、Xにおいて、Aが、小規模な事業を営む顧客との間で、本件「ソフトを取扱商品として届け出ているものの…、実際には、物品以外のサービスが付帯された高額な契約を締結している疑いを持つことは十分可能であった」。
- (4) Xが平成28年12月の継続審査において「上記疑い」をもって通常実施する調査を適切に実施すれば、例えばAから本件対象契約の「申込書を入手する等して本件対象契約の存在を了知することが可能であったと推認され」、「同申込書を端緒として、Xが契約上有する上記調査権限を行使して調査を行うことにより、本件分割支払金負担約束を含むA商法の存在が判明した蓋然性」があり、「このような事実が判明していれば、Xのその後の対応及び他社の扱い…からみても、Xは直ちに加盟店取引を停止していたものと認められる」。
- (5) しかし、実際には、平成28年12月の継続審査後もAとの「加盟店契約はなお継続されたのであるから、上記加盟店審査にはXが通常行う審査内容を基準としても不十分な点

があったといわざるを得ない」。

(6) 上記事情に照らせば、平成28年12月以降に申込みをしたYらについては、A「について相当程度の情報を把握し、専門的知識と審査権限、審査能力を有していた原告による継続審査が不十分であったことと、被告らが債務を負担するに至ったこととの間には相応の関係があるといえる。この点を考慮すれば、公平の観点から、信義則を適用し、Xの請求を一部制限するのが相当である」。

(7) 「他方、Yらは、本件立替金契約にかかる原告からの確認の電話において、意図的に正しい回答を行わず、また、何か疑問はないかという原告担当者からの問いかけを受けても、本件分割支払金負担約束を含むA商法について積極的に説明しなかったものである…。こうした被告らの原告担当者に対する欺罔的な受け答えが、原告の本来あるべき対応を妨げたものといわざるを得ないから、原告の請求が制限される場合であっても、その範囲は小さく、本件に顕れた事情を総合考慮すれば、当該被告らが負担すべき債務の3割の限度にとどまるといふべきである」。

●——研究

1 問題の所在

本件は、報道等によれば、全体で購入者1000人超・推計40億円規模とも言われる事件（以下「本事件」という）として耳目を集めた訴訟群の1つであり、いわゆる個別クレジットに関する事案であるがリース業界の動向を斟酌して信義則に基づき信販会社の請求を3割減額した点で特徴的な裁判例である。

訴訟上の争点は多岐にわたるが、本稿では、①X請求の信義則に基づく減額を中心に

論じ（後述2～5）、②営業性による適用場外も簡単に論じる（後述6）。

2 裁判例の動向等

(1) 裁判例の動向

本事件に関しては、本誌で近時取り上げられただけでも本判決を含め以下①～⑩の裁判例がある（購入者側代理人の一部が①を除き②～⑩で共通であることもあってか、購入者側の主張及び争点は概ね共通であり、判示事項も概ね共通である）。

個別クレジット事案につき信義則減額を否定した事案としては、①東京地判平31・3・27（2019WLJPCA03278038、尾島茂樹「判批」CCR10号35頁）、②東京地判令4・7・13（2022WLJPCA07138002）、③東京地判令4・7・15（2022WLJPCA07158010）、④東京地判令4・10・7（2022WLJPCA10078006）、⑤東京地判令4・12・8（2022WLJPCA12088011）及び⑥東京高判令5・9・28金判1689号8頁（前掲②の控訴審、CCR14号高松志直「判批」）の6件がある。

個別クレジット及びリース事案につきいずれも信義則減額を否定した事案としては、⑦東京地判令5・3・8（2023WLJPCA03088007）がある。

以上に対し、個別クレジット事案につき信義則3割減額を肯定した事案として⑧本判決がある。

また、リース事案につき信義則3割減額を肯定した事案として、⑨東京地判令5・6・12（2023WLJPCA06128012）及び⑩東京地判令5・6・12（2023WLJPCA06126008、前掲⑨と同一の合議体による同日の別判決）の2件がある。

さらに、本誌外のものとして、リース事案につき信義則減額を否定した⑪京都地判令

2・7・17判時2512号28頁（参考収録）と、その控訴審で信義則3割減額を肯定した¹²大阪高判令3・2・16判時2512号17頁もある。

(2) 割販法上の加盟店調査義務と本件

なお、いわゆる個別クレジットについては、割販法上は「個別信用購入あっせん」とされるが、個別信用購入あっせん業者は、原因契約が「特定取引」すなわち特商法5類型取引（訪問販売、電話勧誘販売、特定連鎖販売個人契約、特定継続的役務提供等契約又は業務提供誘引販売個人契約）である場合の特則として、①個別クレジットの契約締結前に、加盟店による勧誘について、特商法で禁止される不当勧誘行為（同法6条1項～3項等及びそれらに準ずる消費者契約法4条1項～3項行為で定められた不実告知、重要事実不告知又は威迫困惑行為）の有無に関する事項の調査義務（割販法35条の3の5、いわゆる加盟店調査義務）を負い、②不当勧誘行為があった場合の個別クレジット契約締結の原則禁止（同法35条の3の7）等も定められているが、加盟店調査義務の細則を定める同法施行規則では、③加盟店契約時の調査事項（同75条1号）及び調査方法（同76条2項～9項）、④個別クレジット申込時の調査事項（同75条2号）及び調査方法（同76条10項～12項。申込者に対する誤認の有無等の電話確認等につき同条10項）並びに⑤苦情等により上記の不当勧誘行為が認められた場合等の追加的調査（同77条）の定めがある。

しかしながら、本判決では、原因契約が特商法5類型に該当する旨の判示はなく、仮にいずれかに該当するとしても割販法の営業性による適用除外（同法35条の3の60第2項1号）を認定しているから、いずれにせよ本件Xは割販法上の加盟店調査義務を負わない。にも

かわらずXは、加盟店契約時において一般的と言え得る加盟店調査を自主的に行い、立替払契約の申込みに際してもYらに対し自主的に電話で意思確認等を行っていた、という事案であった（前掲の各裁判例も同様である）。

3 リース事案の信義則判断

(1) 本事件のリース事案については、リース料請求につき信義則減額を否定した前掲⁷・¹¹の2件がある一方、3割減額を肯定したものとして前掲⁹・¹⁰・¹²の3件がある。

(2) リース業については特有の業規制法が存在せず、リース事業協会による自主規制がなされているにとどまることもあり、各裁判例も、XについてAに対する管理や指導を行う私法上の義務や高度の注意義務を認めない点は共通する。

(3) しかしながら、減額肯定例は、自主規制規則が「リース会社とサプライヤーの顧客との間の私法上の権利義務の内容を考えるに当たっても参照されるべき」であり、Xにおいて本件のような小口リースで問題のある取引が発生していたこと及びその防止のための自主規制規則の存在を「認識していたというべき」だから、「具体的にAに関する苦情やソフトウェアのリースに関する行政通達が存在しない場合でも、本件自主規制規則に定める程度の各施策を講じることにより、サプライヤーの顧客に対する不当な勧誘等を防止し、顧客を保護すべき信義則上の義務があった」（前掲¹²）としたり、リース会社は提携リースの危険性の現実化を「可能な限り防止するための対策を一般的に講じることが社会的に期待されて」おり、平成21年以降の報道や平成23年日弁連意見書なども踏まえると、遅くとも平成24年の時点で、リース契約締結にあたり「少なくともリース事業協会によ

って公表された対応策等を踏まえた、提携販売事業者の不当な勧誘行為により利用者の利益が害される危険が現実化するのを可能な限り防止するための実効的な対策を確実に実施することが社会的に期待されていたというべき」であり「民法418条の規定の趣旨にも照らすならば」信義則に基づく減額が相当（前掲⑨・⑩）とした上で、XがAにつき自主規制規則で定められていた確認（顧客への電話確認においてサプライヤーとの取引状況を確認すること等）をしていなかった点等をX側の事情とし、電話確認時に特に問題がない等と回答した点等をYらの事情として考慮して、信義則に基づく3割減額を肯定したものである。

4 他の個別クレジット事案の信義則判断

(1) 本事件の個別クレジット事案については、信義則減額を否定した前掲①～⑦の7件がある一方、信義則減額（3割）を認めたのは本判決のみである。

(2) 多数を占める減額否定例は、本事件は割販法適用除外事案であることを前提としつつ、信販会社の具体的な認識及び認識可能性に着目し過失ないし信義則違反の評価根拠事実を否定する点で共通するが、特に、リース業界動向の個別クレジットに対する影響について、「リース契約に関して、一定の公表、注意喚起等がされたからといって、必ずしも、被告に対し、割賦販売である本件各立替払契約に関して、Aによる不当な勧誘行為を防止するため一定の措置を講ずべき義務を課することにはならない」（前掲③）、「提携リースをめぐる諸対応等に関しても、被告が公益社団法人リース事業協会の会員ではなく、その自主規制等に服さないことをさておいても、その内容は一般的なものであって、被告

の本件に関する具体的認識可能性を導くものではない」（前掲④）、「これらはいずれもリース契約に関するものであって、割賦販売に関するものではないから、これらの事実も、Aの不当な勧誘行為の結果を信販会社に帰せしめるのを信義則上相当とする特段の事情を根拠付けれるものとはいえない」（前掲⑤）、「仮に、リース取引に係る自主規制規則において抜き打ちの調査訪問が推奨されているとしても、個別信用購入あっせんの当事者である被控訴人に対し、当該規制が義務付けられると解すべき根拠はない」（前掲⑥）、等としてリース業界動向が直ちに信販業界に法的に影響するものではないとの認識を示している点が注目される。

また、信販会社の電話確認に対し購入者が真実に整合する回答をしていない点についても、「落ち度ともいわざるを得ない事情があった」（前掲①）、当該回答によって信販会社においてはAの「勧誘の不当性についての予見可能性は乏しかったものというべき」（前掲②）、個別に加盟店の不当勧誘を窺わせる回答等が顧客からあった場合にはさらに調査すべき義務が生じることもあるが「本件でそのような端緒がなかった」（前掲④）、「平成29年3月7日にユーザーから…問合せを受けるまでの間、ユーザーからAスキームに係る申告や広告料支払に関する苦情申出等の不当な勧誘の存在を明らかにするような説明が原告にされたとは認められない…本件において、上記被告らとの関係で調査等を行うべき義務を負うものではない」（前掲⑦）等として、否定的評価ないし信販会社側の注意義務の否定要素と位置付けている点が注目される。

5 本判決の信義則判断の検討

(1) 以上の多数の裁判例に対し、本判決は、

①「大手信販会社」の定義等を示すこともなく、Xが「関連法令にかかわる業界の動向について関心を有し、定期的に社内研修を行う大手信販会社であること」のみから、ソフトウェアのリースに問題が生じていることにつきリース事業協会の公表情報を「もとに認識していたと認められる」とした上で、割販法上の加盟店調査義務違反が認定できない事案であるにもかかわらず加盟店の「継続審査が不十分」として、信義則による請求の一部制限を肯定し、②電話確認におけるYらの回答についても、「欺罔的な受け答え」であり「Xの本来あるべき対応を妨げたものといわざるを得ない」とすら言いながら、それを信義則違反の評価障害事実ではなく請求の制限の幅を小さくする事情として位置づけ3割減額としたものである。

(2) しかしながら、①リースと個別クレジットは確かに金融仲介的側面があるという点では共通性があるかもしれないが、仲介者が目的物の所有及び賃貸をするリースと、担保目的での留保所有権を除き仲介者が目的物を所有せず使用収益処分もしない個別クレジットとは、原因関係の有無含め取引構造が大きく異なり仲介者の立場も異なる（割販法施行規則107条1項6号も、「リース業」を別途定義している）のみならず、②業規制法の有無や行政機関における所管課の違い、③信販会社であるからといってリース事業協会の会員企業であるわけではなく、当該協会の公表情報を常に確認すべき立場にもないこと等に鑑みれば、大手信販会社であることのみからリース業界の動向を「認識していた」とする本判決の認定には実態を看過した飛躍があるものといわざるを得ない。

前掲各裁判例のとおりリース事案内部にお

いてすら信義則減額の可否につき統一されていない状況であるが、いずれにせよリース事案における判断が直ちに業界を異にする信販会社法に法的に影響を与えると解することも困難と言わざるを得ず、信販会社の認識を認定する上では当該認識を基礎づける具体的な事実が証拠に基づき認定される必要があると言ふべきであろう。

(3) また、本判決は、割販法適用除外を前提としつつ（判旨1(2)）事実関係に照らして信義則による原因契約上の抗弁の対抗を否定した（同(3)・(4)）にもかかわらず、信義則に基づく3割減額を別途肯定したものであるが、これは実質的には原因契約上の抗弁の対抗を一部認めるものにも等しく、端的に言って前段と後段が実質的に矛盾するものと言ふべきではないか。

(4) さらに、そもそも、購入者側に「欺罔的な回答」という信義則判断上の否定的要素が具体的に認められる本件においては、信販会社側にも信義則判断上の否定的要素が具体的に認められなければ同社請求を信義則違反と評価することは困難と言ふべきであり、大手信販会社であることから生じる抽象的な認識可能性を起点としてそこからの連想に基づき継続審査の不十分性を認定するという本判決の手法は、それ自体公平の理念に悖るものと言ふべきではないか。

(5) さらに、[欺罔的な回答]をした購入者を3割減額という形で部分的にせよ救済すること自体の是非も別途論点となり得る。

思うに、契約法及び信義則の領域においては、相手方当事者に対し欺罔や虚偽回答をして給付を受けること自体が既に重大な法的非難に値する行為と言ふべきであり、仮にそれが真に人助け目的である場合には非難対象か

ら例外的に外れ法的救済を受けることが別途観念され得る（参考として最判平29・2・21民集71巻2号99頁、尾島茂樹「判批」CCR9号52頁）としても、まさに信義則の見地からすれば、そうした取扱いは極めて例外的なものにとどまるものと解すべきではないか。

仮に消費者保護の名の下に欺罔者保護が図られるとすれば、それはもはや消費者保護の名に値しないものと言うべきであるが、購入者の営業性が肯定され消費者性が否定された本事案では、少なくとも信販会社との関係では購入者の要保護性はなおさら認められ難いと言うべきであろう。

(6) また、購入者（消費者を含む）の真摯な申告等の重要性は、いわゆる「加盟店管理による購入者被害防止」というロジックの構造上の限界からも導き得る。

すなわち、仮に悪質な加盟店が購入者を欺罔しておりそれに基づいて個別クレジットが申し込まれているという場合であれば、信販会社が加盟店調査を行ったとしても、当該調査に対して当該加盟店が真摯に回答する可能性は低く、むしろ欺罔的回答を行う可能性が高い。この場合に、捜査権限を有しない民間業者である信販会社が強制的な調査を行い加盟店申告等を否定して真実を認定することは不可能と言わざるを得ないが、その場合であっても、購入者からの真摯な申告や苦情申出による具体的な情報提供があれば、信販会社はそれを認定材料とすることが可能となる。すなわち、クレジット取引においては、仮に悪質加盟店が存在するという場合には、購入者側からの真摯な申告等こそが、加盟店調査やそれに基づく対応の端緒として極めて重要な意義を有し、購入者の被害防止の決定的要素となるのである。かつ、そうであるが故に、

割販法は加盟店調査義務（同法35条の3の5）とは別に、苦情処理義務（同法35条の3の20）を具体化する省令で苦情を端緒とした調査（同法施行規則94条）を定めた上で、その結果を加盟店調査に繋げる仕組み（同77条各項）を採用しているのである。信販会社が法令対応として又は自主的に行っている電話確認は、まさにこうした購入者側からの申告等の重要性を踏まえた対応であり、その電話確認において欺罔的回答をすることが自らの被害を防止する上でいかに危険なものであるかという点がより広く周知され、購入者側にもより強く認識される必要があると言うべきであろう。

この点では、原因関係上の無効を理由とする立替払契約の無効を否定する際に、購入者「が本件立替払契約に基づく割賦金の支払につき異議等を述べ出したのは、長期間にわたり約定どおり割賦金の支払を続けた後になってからのことであり、本件あっせん業者は、本件立替払契約の締結前に、本件販売業者の販売行為につき、他の購入者から苦情の申出を受けたことや公的機関から問題とされたこともなかった」こと等に着目した前掲最判平23が改めて注目されよう。

以上のとおり、クレジット取引における「加盟店管理による購入者被害防止」は、それ単体では限界があり、その点を補強するものとして購入者側の真摯な申告等が極めて重要であるにもかかわらず、本判決のように購入者が欺罔的回答をしたとしても3割減額が認められるとすれば、それは司法判断により購入者に対し部分的にせよ欺罔的回答をしても良いというアナウンス効果を生じさせ得るものであり、購入者の自衛能力の涵養による被害防止の機会を失わせる方向に作用するも

のとして、中長期的な政策上の観点からも問題があると言うべきではないか。

6 営業性による適用除外

本判決を含め前掲各裁判例ではいずれも割販法又は特商法上の営業性による適用除外規定（割販法35条の3の60第2項1号、特商法26条1項1号）が争点となり、いずれも営業性が認定されている（同論点の詳細は本誌高松論稿に譲る）。

このうち、本判決を含む②～⑦及び⑩では、購入者側が共通して営業性判断において習熟度等を考慮すべきと主張（以下「習熟度説」という）したのに対し、全ての裁判例が当該主張を否定して客観的判断によるべきことを判示している点が注目される。

この点、上記適用除外規定はいずれも平成20年改正で商行為基準から営業性基準に改正されたものであり、同改正以降は行政解釈上も上記各裁判例と整合する客観的基準が採用されていたものであるが、特商法については、消費者庁及び経済産業省の令4・2・9通達が営業性判断につき習熟度説を採用し、それを踏まえ同庁及び同省の『令和3年版特定商取引に関する法律の解説』（2024）229頁でも同説が新たに加筆されている点で留意を要する。なお、同省の割販法解説では営業性による適用除外規定につき現状そのような記載はない。

言うまでもなく通達は「法令」（行政手続法2条1号）ではなく外部的効力を有さないものであり、行政解釈も司法判断を拘束し得るものではないが、各種行為規制の適用の有無を画する営業性判断において事業者側で認識し得ない非客観的要素を判断要素に組み込むと法的安定性が著しく害されることに鑑みれば、上記のような特商法上の行政解釈変更

の合理性が広く承認されるためには、少なくとも、平成20年改正時の立法趣旨及びその後の法運用経緯との関係のほか、特商法につき習熟度説を否定する前掲⑦や割販法につき習熟度説を否定する前掲②～⑦及び⑩といった民事判例法理との関係を整理した上で、説得的な理由を提示することが求められると言わなければならない。

7 本判決の意義等

以上のとおり、本判決については、類似事案の裁判例との関係において、①営業性による適用除外の解釈等については支持できる一方、②信義則減額を肯定した判断については異質なものと云わざるを得ず事例判決にとどまると位置付けるべきものと解されるが、③少なくとも大手信販会社に対しては、割販法上の加盟店調査義務を負わない場合であっても、かつリース事業協会の会員企業でない場合であっても、リース業界の動向を把握した上で加盟店審査を行わなければ、購入者が欺罔的回答を行ったときでも、信義則を理由として請求減額がなされる可能性が否定されない、という点で警鐘を鳴らす事案と言えよう。