

＝消費生活相談員のための判例紹介

- ・呉服販売店におけるパート従業員に対する自社商品のクレジットを利用させての過量販売が、公序良俗に反して無効であり、不法行為に該当するとして一定時期以降の既払い金相当額の返還を認めた事例
- ・事業者の従業員に対する販売を適用除外とした割賦販売法30条の6、8条の5により、同法30条の4の支配拒絶の抗弁は主張できないとする信販会社の主張を排斥した事例

大阪地方裁判所平成20年1月30日判決（第22民事部合議）（判決文は裁判所ホームページに登載）

弁護士 上 将 倫（大阪弁護士会）

第1 事案の概要

（概ね、判決が認定した事実に基づく）

1 Xは昭和16年生まれの主婦であり、平成14年9月から関西地方で多くの店舗を持つ呉服販売店Yの〇〇店にパートとして入社し、接客、営業を担当していた。なお、Yの売上の9割は展示販売会でのものである。

2 Yの展示会には大催事と地区催事、前半催事（これらは小催事とも呼ばれる）などがある。大催事は大阪市内の会場を借り切って関西各地のYの店舗の顧客を集め、年4回、7日間連続で開催されていた。地区催事は近隣の店舗と合同で行われる展示販売会であり、前半催事は各店ごとに行われ、年8回程度行われていた。

Yはまた、顧客に「着物を着る機会の提供」と称して、顧客との関係を保つために一流ホテルや高級料亭等で「きずな会」という着物パーティーを開催していた。

3 YではY全体の年間の売上目標、各地区、各店舗、月間、展示会ごとの売上目標、さらには各従業員の月間、展示会ごとの売上目標を設定していた。また、従業員に対しては展示会での顧客動員目標をも設定していた。Yでは店長などの幹部に「お前ら異常さに気づいているのか、何のための店長なのか？成果のあがる仕事をもっとしようや。」といった通達を交付したり、「売上倍増に創意を集結し、目標貫徹に突き進め。今日の最高値を明日の最低目標とせよ。」「常にシェアに目をむけ、拡大を狙え。」などの幹部心得を交付するなどして売上目標及び動員目標の達成の徹底を求めていた。そして幹部からは従業員に対して、執拗に目標達成と売上向上、動員増加等が要請された。Yでは幹部からパート従業員にいたるまで、給料は売上によって変動するシステムがとられていた。XがYから受領していた給料は、月額平均15万円～17万円程度であった。

Yでは大催事及びきずな会において従業員に着物の着用を義務づけ、その着物は従業員が用意することされていた。Yでは、従業員が大催事やきずな会といった場や自己の年齢に合う着物を所持していな

い場合には、そのための着物をYで購入するのが当然であるとの雰囲気形成されていた。

4 Xはこのような職場環境のもと、平成14年11月から平成17年11月まで約3年間で合計27回にわたりクレジット（個品割賦方式）を利用して着物、帯、バッグ、貴金属等を次々に購入させられ、その支払総額は合計約1366万円にも及んだ。XのYでの自社商品購入によるクレジット債務額は平成15年3月には100万円を超え、同年12月には280万円を超過、平成16年6月には300万円を超過、同年7月に400万円を超過、同年9月に500万円を超過、同年10月に600万円を超過というように急速に増加していった。これに伴い月々のクレジット支払額も平成16年6月の契約の後は8万円以上、同年10月の契約の後は約11万円以上、さらにその後は約12万円、14万円、さらには20万円をはるかに超える支払額となった。

5 XはYから購入した商品の多くを使用しておらず、バッグには値札がつけられたままである。使用した商品もYの大催事かきずな会で使用されたに過ぎない。

6 関西各地の消費者センターにはYに対する苦情が多数、寄せられており、その中には従業員が購入を強制されたという内容のものも多く見られた。このような状況を受けて、Yは一定限度の過量販売を禁止する社内ルールを設けていた。

第2 Xの請求及び主張並びに

Y及び信販会社の反論

1 Xは、YはXに対する雇用者の優越的地位を利用して、ノルマの強要、制服としての着物の着用等によって、Xの支払能力を超える大量の呉服等を購入させたとして、上記27件全ての契約は一連一体として公序良俗に違反して無効であり、不法行為であるとして既払い金相当額と弁護士費用等の返還・賠償をYに対して求めた。

YはXに購入を強要したことはないとし、Xは従業員であって呉服販売のプロであり、消費者保護の趣旨は妥当しないなどと主張した。

2 また、X は信販会社5社をも被告として、うち4社に対して信販会社は立替払契約に付随して信義則上、不適正与信防止義務、具体的には加盟店管理責任と過剰与信防止義務を負っており、これを怠ったことによる不法行為、クレジット契約の公序良俗違反による無効を理由として、Y と連帯しての既払い金相当額の返還・賠償を求めた。これに対して信販会社の不適正与信防止義務は現行法上、根拠がなく、そのような義務を負うことはないと主張した。

予備的に、X は信販会社5社に対して、クレジットの残債務は割賦販売法30条の4により、支払拒絶できる地位の確認を求めた。また、割賦要件のない1回払い契約1件については信義則を根拠に抗弁対抗ができるとして、同様に支払拒絶できる地位の確認を求めた。これに対して信販会社は割賦販売法30条の4の抗弁接続規定については、「事業者の従業者に対する販売」を適用除外とした割賦販売法30条の6、8条5号によって、本件には適用がないと主張した。

第3 裁判所の判断

1 売買契約の公序良俗違反、不法行為を認める

大阪地裁は全27契約のうち平成16年6月3日以降になされた計18契約（支払総額805万3964円）について、「売上向上や売上目標達成のために、X の従順な人柄を利用し、X に対し、自社商品を購入することを事実上強要したものとすべき」で、「X が負う債務の程度によっては社会的相当性を著しく逸脱したものとなる」とした。そして、平成16年6月3日以降の計18契約については、向こう1年以上にわたって各月の返済額が月の給与の半分を超えることになったこと、残債務も年収の1.5倍を超えるに至っていることなどを考慮して、いずれも公序良俗に反して無効であると判断した。

また、同様の理由によって、上記18契約については「Y において、X が経済的に逼迫した状態に陥ることを十分認識し、かつ、X の従順な人柄を把握した上で、売上のノルマを課したり制服として着物の着用を義務付けたことの当然の結果」であるとし、X の行為を不法行為に該当するとした。

これにより、X のY に対する既払い金と弁護士費用約171万円の返還ないし賠償請求が認められた。

2 割賦販売法30条の6、8条5号にかかわらず、従業員に対する販売であっても、クレジット会社に支払を拒絶できるとした

割賦販売法は、無効な販売契約に基づいてなされたクレジット契約については、販売会社に対してだけでなく、クレジット会社に対しても支払を拒絶で

きるとしているが（同法30条の4）、この規定は従業員に対する販売については適用されないとしている（同法30条の6、8条5号）。この規定を形式的に当てはめるとY のX に対する販売が無効となったとしても、X はクレジット会社に対しては支払を継続しなければならないという非常識な結論になる。

判決は、この適用除外規定の趣旨は「事業者の内部自治の尊重」にあるが、本件は「Y が X に対し、X の支払能力を超えることを知りながら売買を繰り返し返させていたところ、それが従業員に対する販売目標達成の徹底を強く求めるといったY の営業方針ないし労働環境に起因していたのであるから、このような場合にあっては一般顧客と従業員とを区別して事業者の内部自治を尊重すべき理由はない。」として、クレジット会社に対しても無効とされた契約については支払を拒絶できるとした。

3 信販会社に対する既払い金返還請求について

信販会社の不適正与信防止義務（加盟店管理責任、過剰与信防止義務）違反による不法行為、クレジット契約の公序良俗違反に基づく既払い金の返還請求については、立法論であるとして否定された。

この点は残念だが、本判決の前日に高松高等裁判所は呉服の過量販売の事案において、「信販会社は不当に過大な与信をしてはならない信義則上の義務を負っている」として、信販会社の過剰与信防止義務違反による不法行為を認め、既払い金の返還請求を認めている。今後は、今年予定されている割賦販売法改正後の事案には改正法を利用して、改正前の事案にはこの判決を援用して、信販会社に既払い金の返還請求を行うのが効果的である。

第4 評価

判断能力に問題のない者に対する過量販売を正面から公序良俗違反、不法行為であるとして販売店に既払い金の返還を求めたのは画期的であり、特に悪質呉服店に多い、パート従業員に対する購入強要（いわゆる「従業員商法」事案）に対する救済に道を開く極めて優れた判決である。また、割賦販売法の上記従業員に対する適用除外規定の適用を否定した初判断であり、この点についても先例としての意義を有するものといえる。

他方、信販会社に対する既払い金返還請求については、課題を残すものとなった。「立法論」であるとされたことで、法改正運動をさらに進める必要性を感じると同時に、現行法のもとでも上記高松高裁に続く画期的な判断が今後行われるよう、消費者弁護士として尽力したい。

以上