

= 消費生活相談員のための判例紹介 =

飲食店が締結した電話機リース契約について、クーリング・オフによる解除を認め、また契約後3年経過したクーリング・オフ行使にも「権利の濫用」とは言えないとして、リース会社に対して既払い金の返還を命じた判決。

千葉地方裁判所 平成21年(ワ)第1271号 リース料返還等請求事件(本訴)

平成22年(ワ)第1233号 違約金請求事件(反訴)

弁護士 澤田仁史・秋元理匡・並木優・常岡久寿雄(千葉県弁護士会)

1 事案の概要

本件訴訟は、個人事業で飲食店(とんかつ屋)を営む原告が、電話機等の販売等を業とするY社の訪問での勧誘により、平成16年8月、リース会社であるX社との間で電話機のリース契約を締結したものの、設置された電話機が事業規模と比較してあまりに過大であるなどとして、平成20年2月、クーリング・オフによる解除を主張し、X社に対してすでに支払ったリース代金の返還などを求めて提訴した案件である(特定商取引法の改正前事案)。なお、クーリング・オフの理由は書面不備である(契約書にクーリング・オフに関する記載が一切ない)。

これに対し、リース会社である被告は、リース契約は指定役務には当たらないこと、本件リース契約は原告からの要請に応じて訪問したことから適用除外となること、原告は事業者であるから、「営業のために若しくは営業として」契約が締結されたもので、やはり適用除外となること、契約後3年以上を経過したクーリング・オフは権利の濫用となること、などとして争った。

なお、リース代金の返還を求める相手はあくまでもリース会社であるX社であるため、原告はX社のみを被告として訴えを提起したが、X社が「電話機のサプライヤーとなるY社も無関係ではない」と訴訟告知を行ったことから、訴訟の途中からY社が被告補助参加人として参加することとなった。

2 リース契約について

リース契約とは、ユーザー(顧客)がサプライヤー(販売業者)から商品の提供を受ける際に、売買の形をとらずに、サプライヤーがリース会社に当該商品を売却し、ユーザーはリース会社からその商品を賃借する形式をとるものである。このとき、ユーザーはリース会社に対し、所定のリース期間にリース料を支払うので、リース会社は、物件購入代金、金利、諸手数料等を回収することができ、ユーザー(顧客)は一時に物件購入代金を用意することなく買物をする可以同时に、サプライヤー(販売業者)はリース会社から代金支払いを受けることが

できるので債権管理の負担を軽減することができる。

ただし、リース契約では中途解約権を約款上排除していることが多く、賃貸借とは名ばかりで、その実質は信用供与となっている(ファイナンス・リース)。そのため、クレジット契約と同様、まさに電話機リースは悪徳商法の温床となっている。さらには、クレジット契約については割賦販売法の規制があるものの、リース契約については明文上の規制がなく、そのため、その実態にもかかわらず抗弁の接続法理も明定されていない。

3 クーリング・オフが認められたこと

(1)まず判決は、リース契約における「電話機の貸与」は、特商法2条4項、同法施行令3条、別表第3、2、トの指定役務に該当する、とした。

(2)また、Y社は、以前にも原告方で電話機リース契約を締結しており(これは事実である)、メンテナンスの要望がないか原告に連絡をしたところ、原告から「インターネットについて聞きたい」などと言われたために訪問し、その際に電話回線を変更した方がインターネットも早くなるなどと言って、さらに電話機の交換も勧誘した、と主張した。原告は、「Y社が勝手にやってきた」として争ったものの、裁判所は上記を事実として認定した。

しかし、判決は、事前にインターネットについて照会を受けているが、その内容は電話機の購入に直結するものではないから、「住居での取引を請求した者」には当たらず、この点の適用除外には該当しない、とした。

(3)また、原告は、飲食店を営む個人事業者であるため、一見すれば、確かに「営業のため若しくは営業として」リース契約を締結したと推定され、特定商取引法の適用除外に当たるようにも思われる。

しかし、判決では、

原告は2階建ての店舗兼居宅でとんかつ屋を営んでおり、その店舗部分は建物1階部分の約3分の2に過ぎないこと、原告は同建物に1人で居住していること(独立した店舗と言えるか、という問題)、従業員はパート2名の他は親族が時折手伝う

程度であること、売上や営業利益も過大ではないこと（事業規模がさほど大きくない、という問題）

原告が電話を利用するのは、月に1、2回、ビールを注文する程度と少数であること、通話料が月数十円から数百円程度であること、総じて電話利用は私用が大半であること、電話番号も自宅と店舗を兼ねていること、電話機の親機と2台のうちの1台の子機は居住部分に置いてあること、本件の電話機は2回線で同時に通話したり複数台つなげたりパソコンやFAXなどと接続して通信設備を拡張するのに最適であるが、原告はFAXを利用しておらず、そのような仕様はまったく不要であること（電話機を業務用にどこまで利用するのか、という問題）などから、本件契約は個人用・家庭用になされたものであって、原告の営業のためになされたとは認めがたいとして、原告の主張のとおりクーリング・オフによる解除を有効とした。

この点、X社は、零細な業者とは言えないこと、本件契約書に個人事業の屋号を記入していること、タウンページにも掲載されていること、リース料が原告の営業経費に計上されていることなどとして、個人用・家庭用として利用されていることを争った。

しかし、判決は、「営業のため若しくは営業として」というには、第1に契約の目的及びその内容を重視すべきであり、商品の使用目的、営業の範囲と商品購入の性質などを考慮すべきである、とした上で、本件では、原告が小規模ながら営業していることは事実としても、その内容は電話機を商品とするわけではなく、営業の手段として当該電話機が有する有益性が希薄であるとして、X社などの主張は契約の形式的・外形的側面にかかる事項にとどまるに過ぎないとして排斥した。

(4)さらに、X社は、契約締結から3年後にクーリング・オフが行使され、原告は裁判を通して5年以上もリース物件を利用していることから、これを権利の濫用であるとして争ったが、判決は、

原告のクーリング・オフが遅れたのは、X社の契約書にはクーリング・オフに関する記載が一切なく、またY社担当者もそのような説明をしていないことからやむを得ないこと

X社やY社の営業形態や規模からすれば、この種の契約に対しては法の規制を徹底しなければならず、法定書面の交付を義務づける必要性は非常に高いこと

原告が不当な利益を上げるという特段の濫用的意図も見受けられないこと

5年に及ぶ原告の使用利益はクーリング・オフによる当然の効果であること
などとして、権利の濫用には当たらない、とした。

(5)以上の結果、判決は、リース会社であるX社に対し、原告がすでに支払ったリース料全額の返還を命じた。

4 原告の立証について

本件において、最も重要な争点は、原告の営業性の問題である。

この点につき、原告は、店舗が自宅と共同であり、独立していないこと、従業員はパート程度で家族などが手伝っていたこと、業務用の電話の利用が極めて少ないこと、原告の業務上、本件電話機が過大すぎることを立証することに努めた。

そのため、については建物図面や写真を用いて店舗部分を特定し、自宅に比べて狭いことを立証した。またについては家族から事情を聴取して陳述書として提出した。については、リース期間の電話代の明細をすべて取り寄せ、利用料が極めて低額であること、比べてリース料が多額であることを明らかにした。さらにについては、当該電話機のパンフレットを探し、まず小売値を特定、比較した上でリース料が過大であることや、極めて複雑多岐な設備が付いており、まず原告店舗のような小規模では明らかに不要・過大であることを立証した。もちろん原告本人からの詳細な聴取と陳述書も証拠として提出した。

また、被告らからの権利の濫用との主張については、Y社担当者の尋問などにより、商品の性能や負担することとなる金額について、契約締結時に原告に十分な説明をしていないこと、交付された契約書にクーリング・オフに関する事項が一切記載されていないこと、使用利益を享受できるのは当然のことであって、これを原告に不利に解する合理性はないことを強調した。判決では、このような原告の主張が十分に反映されている。

5 補助参加について

なお、本件では、サプライヤーとなるY社が補助参加人として訴訟に参加している。これは、リース会社であるX社が、「本件訴訟で敗訴した場合には、当社はサプライヤーであるY社に損害賠償等の請求をすることとなるため、Y社において本件訴訟で主張したいことがあれば参加されたい」という訴訟告知を行ったため、Y社が参加してきたものである。

この種の裁判ではよくあることであるが、原告としては、Y社に直接請求するものは何もないものの、リース会社であるX社が原告に敗訴した場合には、実際にはその分をY社が負担することとなるので、Y社として、同じ裁判の中で言いたいことがあれば主張してもらおう、という制度である