

# 呉服販売店「株式会社銀座おゝぎ屋」グループの倒産に係る 信販会社との紛争案件（概要）

## 1 紛争案件の当事者

- (1) 申立人（消費者） 5名
- (2) 相手方（事業者） 1社 信販会社（「銀座おゝぎ屋グループ」と加盟店契約を締結し、申立人と立替払契約をしていた。）

## 2 紛争案件の概要

株式会社銀座おゝぎ屋を中心とした銀座おゝぎ屋グループ（以下「販社」という。）は、和服・和装品等を販売していた事業者である。販社については、観劇、観光旅行等の招待を口実に、消費者を展示会に誘い出し、契約しないと帰れない状況にして契約させるなど、問題のある勧誘・販売行為が多数見受けられ、従来から販売方法や契約の解約に関して苦情が寄せられていた。

平成10年2月16日に販社が倒産した。販社と加盟店契約を結び、申立人らと立替払契約をしていた相手方信販会社（以下「相手方」という。）は、申立人に十分な説明をしないまま、納期経過後に販社に代わって申立人のもとに商品を届け、契約の存続を主張し、商品の受領を迫るなどして、強く立替金の返済を求めた。

申立人らは、「指定の期日までに商品が届かなかったため、その商品が不要になったから、解約したい。支払たくない。」などと相手方に申し入れたが、相手方の対応は変わらなかった。

申立人らは、このような相手方の対応には納得できないとして、東京都消費者被害救済委員会（以下「委員会」という。）への付託を希望した。

## 3 処理の経過と結果

### (1) 審議経過

委員会は、平成11年3月1日に付託を受け、あっせん部会を10回、調停部会1回を開催した。

### (2) 申立人3名の合意解決

早期に解決したいという申立人の意向を汲んで、あっせん部会で歩み寄りによる解決を模索した結果、申立人3名については合意解決した。

### (3) 残る申立人2名のあっせん案の提示とその結果

「着用予定日に納品が間に合わず、購入目的が達せられなかった。倒産したためメンテナンス等も心配なので、解約する。商品を受け取るつもりはないし、支払うつもりもない。」とする申立人2名について、相手方は「納品が遅れたこと等による減額交渉には応じるが、購入契約及び立替払契約は成立しており、商品の受領と立替金の返済を求める。」と主張し、東京簡易裁判所に立替金返還請求の訴訟を提起した。

あっせん部会は、審議の結果、次のあっせん案を当事者に提示した。

ア 相手方は、申立人に対して、立替金の返還請求をしない。また、立替金返還請求の訴訟を取り下げる。

イ 申立人は、相手方に対して、商品の引渡し請求をしない。

ウ 当事者の間に、本紛争に関し、今後一切の債権債務が存在しないことを確認する。

このあっせん案は、相手方から提供された商品に対する申立人による受領拒絶には、正当な理由があると考えられ、したがって、申立人には支払義務はないということを中心たる趣旨とした。

上記のあっせん案は、申立人らからは受諾され、相手方からは拒絶された。

#### (4) 解決案の提示とその結果

申立人2名に対する相手方のあっせん案受諾拒否を受けて、委員会は調停部会を開催し、あっせん部会の審議の状況、相手方があっせん案を拒否した事由などについて慎重に検討した。

そして、あっせん案と同じく相手方が申立人に立替金返還請求をしないという内容の解決案を作成し、当事者に受諾を勧告した。

申立人らからは受諾の回答が、相手方からは拒否の回答があった。

このため、委員会は、紛争処理手続を終了した。

## 4 報告にあたってのコメント

本紛争は、クレジット契約で、商品引渡し前に販社が倒産したため、商品が届かなかったにもかかわらず、申立人は相手方から支払を求められたり、既払金の返還が認められなかった案件である。

委員会は、消費者の権利を守る視点から、あるべき公正かつ妥当な事業者と消費者の関係について審議を行った。その結果、消費者問題に係わる行政機関等の取組に資するため、次の点を指摘しておきたい。

(1) 販売会社の、わずかな費用負担で旅行に誘い、高価な商品を半ば強制的に売り付ける商法には、著しく問題があると考えられる。

(2) 商品引渡し前に販売会社が倒産したという事例については、基本的には、次のように考えることが妥当であると考えられる。

ア 商品引渡し前に販売会社が倒産し、履行が期待できなくなったことを理由とした解除権の発生と、それに基づく購入者の支払拒絶権は、割賦販売法第30条の4

(販売業者に対して生じている事由をもって信販会社に対して支払停止の抗弁をすることができるとの規定)を待つまでもなく、契約法上の当然の理として認められるものである。立替金の返済が分割払であるか、1回払いであるかには関係がない。

イ 信販会社が売買目的物を提供して、顧客がこれを受領し、立替金を支払うという解決方法も可能であるが、それには、あくまで、顧客の同意(販売会社による債務不履行に対する宥恕(ゆうじょ=相手方の非行を許容する感情の表示)という意味を含む)が必要と解すべきである。

(3) 呉服のような商品については、顧客は、販売者の銘柄、老舗性、評判、仕立ての技

量、納品後のメンテナンスの要素などに重きを置いて、購入意思を決定している場合が多いと考えられる。したがって、販売者に代わって第三者が代替して履行するということは、原則としては、認めがたいと言うべきである。

納品期日の合意も、その日でなければならぬという絶対的定期行為債務であることは例外的であろうが、一定の日における着用が購入の動機となっていることも多いと思われる。これに遅滞することは重要な債務不履行になる場合が多いと言ってよい。

(4) 今後の問題として、信販会社は、商品の引渡しを確認してから、立替払を実行すべきであり、それ以前の立替払は信販会社の危険負担において行われるものと解するのが妥当である。そのような理論、判例、実務の確立が望まれる。