

エステティックサロン「アロマベール」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） 4名
- (2) 相手方（事業者） 2社（信販会社）

2 紛争案件の概要

有限会社オフィス・ケンズ（以下「販社」という。）は、エステティックサロン「アロマベール」でアロマセラピーエステを行う事業者であったが、平成12年8月に事実上倒産した。同年9月、申立人らは、販社の代理人弁護士からの通知を受けて、相手方信販会社（以下「相手方」という。）に対して、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）に基づく抗弁書を提出し、支払を止めた。その後、相手方からの請求はなく、申立人らは、この件は終了したと思っていた。

しかし、平成13年4月から6月にかけて、相手方が突然「当社とのクレジット契約は、エステという役務提供契約を対象とするものではなく、化粧品等の商品売買契約を対象としているので、支払停止の抗弁の主張は認められない。」として、申立人らへの支払請求を再開した。

納得がいかない申立人らは、東京都消費生活総合センターに相談し、東京都消費者被害救済委員会への付託を希望した。

3 処理の経過と結果

委員会は、平成13年7月24日に付託を受け、あっせん・調停部会を12回開催した。

部会において、申立人ら及び相手方から事情聴取を行うとともに、提出された書類に基づき審議を行った。事情聴取においては、当事者の主張に隔たりがあったため、販社の代理人弁護士に質問状を送り、本紛争に係る契約の実態が継続的役務提供契約であることを確認するとともに、エステの利用回数を把握した。

以上の事実関係の確認に基づき、解決のあるべき姿を検討した結果、クレジット契約の清算にあたっては、形式的なクレジット総額ではなく、申立人が利用したエステの回数を清算の基本に据えるべきとの結論に至った。

部会は、この考え方にに基づき、あっせん案を平成13年12月から翌年2月にかけて、当事者へ提示した。

当事者は、このあっせん案を受諾し、あっせん解決した。

4 報告にあたってのコメント

(1) 実態と異なるクレジット契約への割賦販売法の適用

本紛争のクレジット契約は、実際には継続的役務提供契約を対象としているにも

かわらず、クレジット契約書に商品名が記載され、商品売買契約を対象としているように装っていた。

部会では、このようなクレジット契約について、次に掲げる2つの法律構成を検討し、いずれの構成においても申立人は割賦販売法第30条の4に基づき、販社の倒産により役務の提供が受けられなくなったことを理由として、相手方に対してクレジット残額の支払を拒絶することができるとした。

ア 虚偽表示（民法94条）による法律構成

販社及び申立人らは、本件契約をエステ契約と認識しており、商品を売買するとした契約は外形にすぎないことから、この商品売買契約は、通謀虚偽表示となり無効である。この契約の本来の目的は、エステ契約であると双方の意思が合致しており、両者間にはエステ契約が成立している。

販社は、申立人と相手方との間のクレジット契約の締結について、相手方の代理人に準ずる地位にあり、相手方は原則として民法第94条第2項の「第三者」には当たらない。その結果、申立人は相手方に対しても、クレジット契約がエステ契約であることを主張することができ、支払停止の抗弁を対抗できると解する。

この場合、申立人の抗弁の主張が権利の濫用又は信義則違反となるかが問題となる。本紛争では、販社から申立人に対して巧妙かつ強力な働きかけがあったため、申立人がクレジット契約書に商品名を記載することを承諾し、相手方からの電話確認の際にもその旨の回答をした。申立人は、商品売買契約の体裁をとってクレジット契約の与信を通そうとする販社に利用されたと見るべきであり、販社の悪質性が強い事案である。申立人に、権利の濫用または信義誠実に反する行為が存在するとはいえず、申立人は相手方に対して抗弁の接続を主張できることになる。

イ 心裡（り）留保（民法93条）による法律構成

販社は、申立人の内心がエステ契約に伴うクレジット契約であることを当然知っている。また販社は、前述のとおり相手方の代理人に準ずる地位にあることから、相手方もクレジット契約の締結の目的が、エステ契約であることを知っていたと解すべきである。

その結果、申立人は相手方に対して、継続的役務提供契約における役務の提供が受けられなくなったことを理由として、支払停止の抗弁を対抗できると解する。

(2) 信販会社の加盟店管理責任

結論を導くに当たって特に強調しておきたいのは、信販会社の加盟店管理責任である。相手方は、適切に自己に課せられている加盟店管理義務を尽くしてさえいれば、販社の事業の実態を把握することは困難なことではなかったはずである。

加盟店の事業について管理することは、加盟店を介して広く与信の対象となる消費者を獲得している信販会社の当然の義務であり（加盟店管理義務）、割賦販売法が当然の前提とするところである。同法が平成11年の改正で、加盟店の事業内容を商品売買契約と比べて把握しにくいサービス契約についても特定のもの（特定継続的役務提供）に抗弁の接続を認めたことは、信販会社の加盟店管理義務を一層強化しようとするものと理解できる。

(3) クレジットの既払金の返還

相手方の加盟店管理責任を重視し、さらに継続的役務提供契約における実質的な受益と損失の関係を考慮するならば、申立人は未払部分の支払拒絶のみならず、支払済の金額の一部（販社から提供を受けていない役務に相応する部分）の返還を請求することも可能である。

継続的役務提供契約において、相手方に支払った部分に相当する役務の提供を販社から受けなかったのに、その部分に相当する金額の返還を相手方に請求できないとすることは著しく公平を欠くことから、割賦販売法第30条の4の精神を敷衍（ふえん＝のべひろげること）して、この返還を肯定すべきである。

(4) 申立人の負担額算出方法

申立人は、販社から提供された既履行の役務に相応する部分については、相手方に対してクレジット支払義務を負うのが基本である。信販会社の手数料の取扱いについては、いくつかの考え方がありうるが、本紛争の場合は、実際にクレジットを利用する支払がなされた分（すなわち、抗弁前の手数料）だけを考慮した。

具体的には、本体価格（販社との契約金額）を契約回数で除し、これに実際の利用回数に乗じたものに上記手数料を加算して、申立人の負担額を算定した。