

個品割賦購入あっせん契約における紛争事件

(小学生用学習教材及び学習教室契約における紛争)

報 告 書

昭和57年 3月19日

東京都消費者被害救済委員会

目 次

第1	紛争解決の審議経過及び結果について	1
第2	個品割賦購入あっせん契約（小学生用学習教材）及び これと関連した学習教室契約における紛争について	2
I	当事者の表示	2
II	紛争の概要	2
(1)	申立人の主張	2
(2)	相手方D社代表取締役Eの主張	3
(3)	相手方B社の主張	5
(4)	相手方C社の主張	5
III	あっせん部会の審議状況	6
IV	あっせん内容	7
V	あっせん成立に当たりの部会のコメント	9
＜参考資料＞		
1.	東京都消費者被害救済委員会審議経過	19
2.	同 あっせん部会審議経過	20
3.	東京都消費者被害救済委員会委員名簿	22

第1 紛争解決の審議経過及び結果について

東京都消費者被害救済委員会は、昭和56年3月27日付55生消安救第26号をもって、知事から個品割賦購入あっせん契約における信販会社からの支払請求訴訟に係る2件の紛争（以下「第1号案件」及び「第2号案件」という。）についての処理を付託された。当委員会はこの両紛争を速やかに解決するため、直ちに学識経験者委員3名、消費者委員1名、事業者委員1名をもって構成するあっせん部会を設け、あっせんによる解決を図った。

あっせん部会は、昭和56年4月15日に第1回部会を開催し、検討を開始したが、第1号案件については比較的速やかに各当事者の歩み寄りがみられ、同年9月26日にあっせんによる解決が成立した。その経緯については、同年10月15日に当委員会から知事に報告した〔『個品割賦購入あっせん契約（小学生用学習教材）における紛争事件報告書』〕。

第2号案件（以下「本件」という。）については、第1回部会以降11回の部会を開催し、この間、紛争当事者から事情聴取をするとともに、各々の当事者から任意に提出された各種契約書等に基づき、紛争内容について慎重に審議してきたが、昭和57年2月20日開催の第9回あっせん部会及び2月24日開催の第10回あっせん部会において双方に最終的なあっせん案を提示した。紛争当事者はこのあっせん案に同意し、同年3月19日に全当事者による協定書への調印が行われた。即日、当委員会はいっせん部会から本件の処理経過及び結果について、以下に掲げるとおりの報告を受け、これを了承した。

第2 個品割賦購入あつせん契約（小学生用学習教材） 及びこれと関連した学習教室契約における紛争について

I 当事者の表示

申立人	A
相手方	B社（販売会社）
相手方	C社（信販会社）
相手方	D社（B社代理店兼学習教室経営） 代表取締役E

II 紛争の概要

(1) 申立人の主張

- ① 昭和54年2月13日相手方D社の経営者Eが、申立人の自宅を訪問し、学習教室経営と教材販売並びに家庭教師のあつせんを行っている相手方B社の地区担当者であり、自らも学習教室の教師である旨述べた。
- ② 申立人は、その際、Eから相手方D社が申立人の居住する地区に「D教室」という少人数の学習教室を開くので、長男（当時小学校4年生）をその教室で基礎から教育して貰ってはどうかという勧誘を受け、もし相手方D社のEが都合が悪い時には相手方B社が他の教師を派遣するシステムになつている良い学習教室であると説明された。
- ③ 申立人は、D教室の趣旨に賛同し、同日入塾申込金3,000円を相手方D社に払い込み学習教室契約を締結した。契約の内容は、以下のとおりである。
毎週月曜4時30分～6時30分。指導料月4,000円。相手方D社の販売する小学生用学習教材 — 書籍、カセットテープ8本をそれぞれ5組 —（以下「本件教材」という。）を使用。その他毎月1回通信添削をする。
- ④ 申立人は、相手方D社から、その教材として本件教材の購入をすすめられ、本件教材の購入契約を締結した。その際の状況は、次のとおりである。
申立人は、本件教材購入代金（145,000円）を分割して支払う意思でEの

持参したショッピングローン申込書（相手方〇社東京支店宛のものであって、割賦手数料27,550円を含め支払総額172,550円。支払方法は初回のみ9,150円、以下毎月8,600円の20回払いで申立人の取引する銀行から自動引落しで支払うとするもの）に署名、押印した。

なお、その際、Eは、全て相手方B社が責任をもつから心配ない旨申立人に伝えた。

- ⑤ 申立人は、以上の契約を締結後、子供をD教室に通わせ、昭和54年3月、4月、5月、6月、9月の各月に相手方D社に指導料として4,000円（合計20,000円）を支払った。当初はE自身が指導を行ったが、その後は、アルバイトの先生となった。
- ⑥ 昭和54年9月になりD教室には、子供達を指導する教師が全く来なくなり、教室は閉鎖状態となった。心配になって申立人は相手方B社に直接電話連絡したところ、相手方B社は相手方D社を通じて本件教材を販売したのみで、その学習教室開設については関与していない旨言われた。この段階から相手方D社とは連絡がとれない状態となった。
- ⑦ また、③の契約に含まれていたテスト添削のサービスも行われなかった。
- ⑧ 申立人は致し方なく、昭和54年10月になり本件教材に関する毎月の割賦代金の支払を停止したところ、相手方〇社から申立人に対して立替払契約の残代金とその手数料合計111,800円の支払催告を受けたがそのまま放置しておいた。その結果、申立人は相手方〇社が申立てた〇〇簡易裁判所から昭和55年3月18日付で支払命令を受けたのでそれに対し異議の申立をし、現在、同裁判所で昭和〇〇年（ハ）第〇〇号立替金請求事件として係属している。
- ⑨ 相手方D社並びに相手方B社が当初の約束を履行してくれたならば本件教材の購入残代金等を支払う意思を有していた。しかし、本件事件に関しては、相手方D社によりだまされたと考えているし、また提起された訴訟事件に応訴するため多大の出費を余儀なくされているので、その一部でも弁償して欲しい。

(2) 相手方D社代表取締役Eの主張

① 相手方D社は、本件教材の販売に関しては相手方B社の代理店であるが、D教室経営者Eがその教師であるとはしていない。自分と相手方B社との関係についていえば、相手方B社が他の教材販売会社よりも代理店手数料を多く支払うので、同社の販売代理店になり営業を始めたものである。

相手方C社は、相手方B社と業務提携しているクレジット会社であって、本件以前に相手方C社との間には面識がない。

② D教室なる学習教室を営んだのは、本件教材を購入した人に対するアフターサービスである。本件教材販売促進のために相手方D社が独自に開発し営業していたものである。

③ D教室のアフターサービスについての申立人との約束は、申立人主張③のとおりである。ただし継続して2か月間D教室に出席しない場合には自動的にやめていただく旨の特約があった。

④ 申立人がD教室の指導を期待して、本件教材を購入したか否かは不明であるが、本件教材を申立人主張の値段と手数料で販売したことは認める。

本件教材は、相手方B社から直接申立人に送付され申立人の信用調査も相手方C社が直接行った。本件教材自体については何らの欠陥も存しない。

⑤ 本件教材を販売する際に、その販売代金の支払方法として現金払いとクレジットの制度があり、クレジットを利用する場合の手数料並びにそのシステムを申立人に十分説明し、理解を得たうえで相手方C社東京支店宛にショッピングローンの申込をして買ったものである。

⑥ 申立人主張の⑤の事実は認める。

⑦ D教室の指導内容に関しては、当初相手方D社の経営者があたっていたが、本件教材の販売と時間的に両立できず、かつ、本件教材を購入した人々もその子供をD教室に継続的に通わせる熱意がみられず欠席がちになったので、アルバイト学生に指導を任せたこともある。

申立人の子供は、本件教材を購入後に2か月間D教室を欠席したから自動的に除籍されている。自分としては教室に通うよう説得するなど努力したつもりである。

⑧ 本件教材を販売した際の約束は履行したつもりである。D教室を閉鎖し

たのは申立人の子供が継続して2か月間来なかったので除籍になり教室を開く必要がなくなったからである。申立人をだますつもりは毛頭なかった。

(3) 相手方B社の主張

① 相手方B社は、教材の販売、家庭教師の派遣並びに塾の経営をしている会社で、かつ、名古屋にある株式会社〇〇の製作する本件教材を首都圏、関東地区の代理店に卸している会社であるが、相手方D社は、その代理店の1つである。当初は債権買取方式で相手方D社と取引していた。

② 相手方D社が、本件教材を販売するにつきD教室なる学習教室を運営していたかどうかは知らない。

D教室では、本件教材の販売契約とは関係なく独自に指導料をとっていたから、販売契約と学習教室契約は別個独立の契約であり互いに影響をうけることはないと考える。

③ D教室の内容については知らない。

④ 本件教材の販売契約内容は、相手方D社の主張するとおりである。本件教材については何らの瑕疵もない。

なお、本件教材を購入した場合、月1回の通信によるテスト添削を受けることができるが、これは本件教材の製造元である株式会社〇〇がアフターサービスとして行っているものである。

⑤ 申立人の主張の⑤以下の事実のうち、⑧の事実は認め、その余の事実は知らない。

(4) 相手方C社の主張

① 相手方C社は、昭和53年4月から相手方B社と教育機器の販売について加盟店契約を締結している。

② 昭和54年2月中頃相手方B社から連絡があり、申立人が本件教材を購入し、購入代金、手数料を分割して相手方C社に支払う申込みをしたことを了解した。また、申立人は、同時に相手方C社がこれらの代金等を相手方B社に立替払をすることに同意した。

なお、その際、この立替払システムについて電話で十分説明し、かつ、ショッピングローン契約書を申立人に交付してある筈である。

- ③ 本件教材販売に際し、相手方D社が介在し、D教室なる学習教室が存在した事実を知ったのは、申立人が支払を停止したので申立人に対して立替金の支払を催促した後のことである。従って、相手方D社が申立人に対して本件教材の販売に際していかなる説明をしたか、また、D社教室の具体的内容については知らない。
- ④ 商品の購入者からの苦情処理については、特に取り決めはない。原則的には販売会社の方で対応し、処理してもらうことにしている。
- ⑤ 申立人主張⑧の事実は認める（なお、現在〇〇簡易裁判所昭和〇〇年い第〇〇号事件は、証人調べをしているところである。）。
- ⑥ 申立人と相手方B社（又は相手方D社）との本件教材の販売契約と申立人と相手方C社間の立替払契約とは全く独立別個のものであるから、販売契約上の問題があっても申立人は立替金残額を即時に相手方C社に支払うべきである。

Ⅲ あっせん部会の審議状況

当あっせん部会は、昭和56年3月27日日本委員会から付託された前記当事者間の表記紛争案件について11回にわたってあっせん部会を開催し、その間、申立人の妻F及びその代理人弁護士G、同H、同I、相手方B社のJ、相手方C社のK、相手方D社のE及び本件教材の製造元である〇〇のLの各氏から事情聴取すると共に、各々の当事者から任意に提出された各種契約書等に基づき慎重に審議検討した。

その結果、各当事者の主張はⅡに要約したようなものであることが明らかになったが、申立人と相手方三者の主張の間には重要な点について隔たりが見られ、かつ、相手方C社においては、すでに裁判所に対して支払請求の訴訟を提起している事実もあるので、円満な解決は必ずしも容易でないと考えられた。

しかしながら、その間において前述のとおり第1号案件について昭和56年9月26日にあっせんによる解決が成功し、その経過が同年10月15日知事から公表されたこともあり、当あっせん部会としては各当事者に対して精力的に説得を試み、数次にわたって解決のための試案を示すとともに、これに対するそれぞれの主張を慎重に聴取しつつ、昭和57年2月に入って、最終的と思われるⅣに掲げるあっせん案を作成し、双方に対して提示したところ、幸いにも全当事者の同意が得られたので、ここにあっせんによる解決が成立したものである。

Ⅳ あっせんの内容

1. 申立人及び相手方B社、同C社は、本あっせん成立と同時に、本件小学生用学習教材一式（以下「本件教材」という。）に関する販売契約、クレジット契約を各々合意解約する。
2. 相手方B社、同C社は、連帯して申立人に対し、本あっせん成立後遅滞なく金45,000円を支払う。
3. 申立人は、相手方B社に対し前項2の金員の受領と引き替えに申立人が現在保管している本件教材を現状のまま引き渡す。
4. 相手方C社は、申立人に対してなした〇〇簡易裁判所昭和〇〇年の第〇〇号立替金請求事件を本あっせん成立後遅滞なく取下げるものとし、申立人は、右取下げに同意する。
5. 相手方B社、同C社は、本あっせん成立後遅滞なく本件に関する相互間の清算を行う。
6. 相手方D社代表取締役Eは、本件教材の販売に関し、サテライト教室を開設し教育を約しながら、それを途中で履行出来なくなったことにより、申立人に迷惑をかけたことにつき本あっせん示談金として、申立人に対し、本あっせん成立後遅滞なく金100,000円を支払う。

相手方B社、同C社は、相手方D社代表取締役Eの上記債務を保証する。

7. 申立人と相手方三名の間で、相互にその余の請求権を放棄し、申立人と相

手方らには、本あっせん各条項以外には、何らの債権債務が存在しないことを確認する。

V あっせん成立に当たっての部会のコメント

本件紛争については、上記のように各当事者の互譲により円満な解決をみる事ができたが、本件に類似した紛争はすでに第1号案件においてもみられたように他にも多発しているところである。そのことを考慮するとき、あっせんに際して当部会として感じた点として、第1号案件に関して報告したことに加えて、さらに、次の2点を附言しておくことが有意義であろうと考える。この所見が、将来における同種の問題の解決に資することができれば、幸である。

(1) 学習用教材販売契約と学習教室契約の関係について

- ① 学習用教材(以下「教材」という。)の商品としての特色については第1号案件に関してすでに指摘したところであるが、その指摘は今回も繰り返し強調しておく必要があると考えられるので、ここにその部分を引用する。
- 「そもそも、子供を持つ親としては、可能な限り子供が勉学に励み、自ら有する才能を伸してやろうと常に考えている。そこで、第一に、この親の心理がときにはうまく利用され、その教材を購入し使用すれば子供に対する教育上の欲求を満足させうるものと安易に思い込まれるということが生じやすい。第二に、この子供を持つ親の心境と訪問販売におけるセールスマンの説得方法とが相乗作用を来し、商品の有する特性の強調—その特性が本当にその子供にマッチして、効果を上げうるかどうか—よりは、商品を購入した場合の付随的特典、若しくはアフターサービスが強調され(ときとして、それがいわゆるオーバートークとなる。)、

これらが商品購入の動機づけとなる場合が少なくない。そして、更にはそれが、単なる動機づけにとどまらず商品販売契約の一部になっているとみざるを得ない場合が多いと考えられる。

以上のことから、まず、購入者たる消費者に対しては、セールスマンの述べた事柄が商品販売契約の内容なのかどうかを慎重に吟味する態度を要望したい。もし内容となりうるものであれば、それを契約書面の中に明記させるというような注意も望まれるし、アフターサービスの不履行が商品購入後の代金の支払にどのように影響するかというような点についても自ら十分に確認すべきであろう。

他方、訪問販売会社においても、セールスマンの言動については十分に責任をとるとともに、消費者をして商品の特性が需要—この場合は子供の教育—に十分適合しているかを判断させる努力を尽すべきであることが指摘できよう。」

- ② 本件においては、教材の代理販売者が学習教室を開設し、そこにおける授業を約する契約（以下「学習教室契約」という。塾契約といってもよいだろう。）に密接不可分なものとして教材の販売契約を締結しているのが特色である。このような場合における法律関係においては、前述①に指摘した問題点はさらに重きを加えるといわざるをえない。

すなわち、教育は師弟間における尊敬と信頼を前提として成り立つものであることを考えると、学習教室に子供を参加させる親は全体としての教育を受けることを期待するのが通常であって、これに対してそのなかにおける教材の販売契約のみを分離して考えることを要求するのは無理であろう。ましてや、販売会社ないしは製造会社が発行する「会員証」等のものが発行されるようなときは、親や子供は、教室も教材も、さらにいえば先生をも一体的な存在としてとらえるのが当然と考えられる。このような点についての関係者の十分な配慮が望まれる。

なお、附言すれば、教育は同じサービスといっても、その性質・方法において他のサービス（役務）とは大きな違いをもつものであって、たとえば学習教室における一定期間の教育を約した場合における債務の履行に当っては、とくに厳格な態度が要求されるものであり、約しただけの教育を全うしないことは契約の不履行といわざるをえない。これがあっせん案の第6項を作成するに当たっての当あっせん部会の考え方であったことを申し添えたい。

- (2) 販売契約と信用供与契約（いわゆるクレジット契約）の関係について

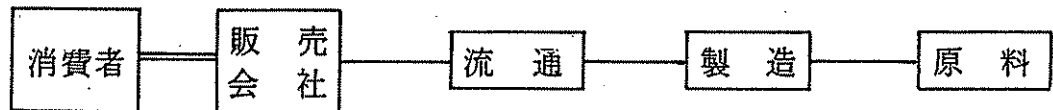
この点については、すでに第1号案件に関するコメントにおいても述べたところであるが、今回の報告に当たっては、当あっせん部会としてさらに立ち入った見解を述べておきたいと考える。

① 販売契約の複雑化について

㊦ 消費者が、販売会社の訪問販売員の訪問をうけ、その説明勧誘をうけて購入契約を締結するという例を考えてみよう。

この場合、普通、消費者と販売会社との間に一個の売買契約が成立する。そして、消費者は、販売会社とのみ契約関係に入り、それ以外の事業者、流通業者、製造業者さらには原料供給業者とは、何らの契約関係にも入らない。これを図示すれば、図1のとおりである。

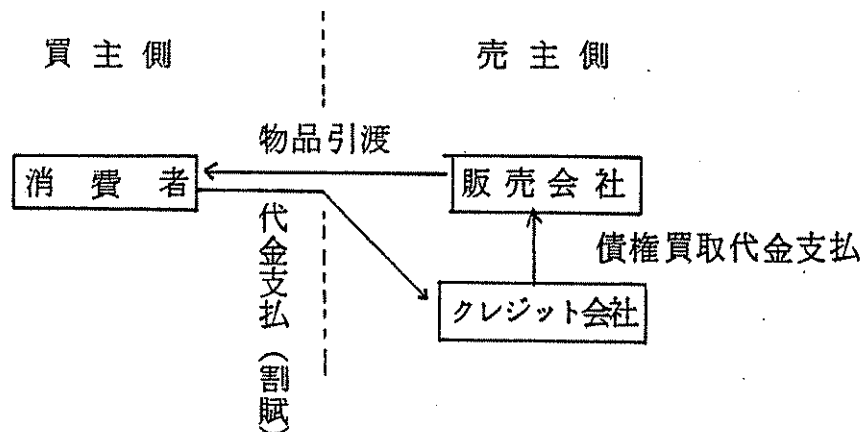
[図 1]



割賦販売法や訪問販売等に関する法律において前提とされている売買契約も、図1のような「単純一個型」であるといえよう。

㊦ しかし、最近の販売契約は、図1のような単純型はむしろ少数であって、次第に複雑化ないし複数化しつつある。その第一が第1号案件にみられたような、クレジット会社の参加である。その際の重要な問題は、クレジット会社の参加の仕方である。クレジット会社は、元来、訪問販売会社が独自の資本力を持つことなく、早期に販売代金の回収をとげることを目的とし、あわせて、割賦支払いという消費者の要望にこたえることによって販売促進の手段となる為利用された。従って、訪問販売会社が、事前に特定のクレジット会社と基本的な契約を締結している。この基本契約の性格には色々な型があるが、そのうちの一つの型は、売買代金債権の買取りである。これを図示すれば図2のとおりとなる。

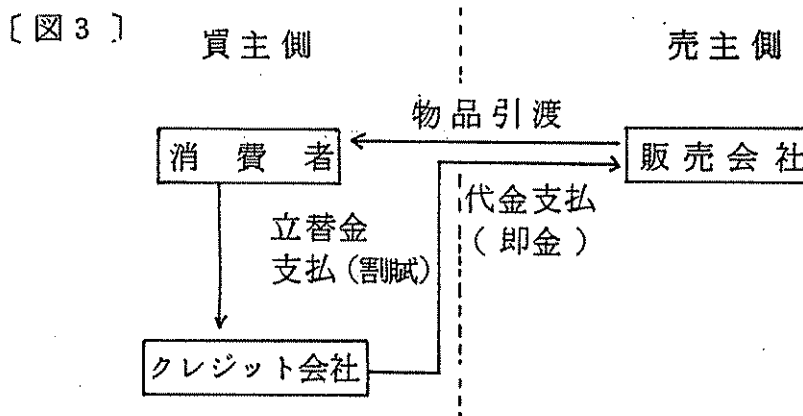
[図 2]



販売会社とクレジット会社の基本契約が上記のとおり債権買取りでなくとも、例えば債権取立ての委託関係であっても同様である。消費者は、あくまで売買契約上の代金支払義務を負担するのみである。

従って、売買契約上において問題が発生すれば、当然、代金支払義務もその影響を受けることになる。

ウ) ところが、最近のクレジット契約は、さらにこれと異り、図3のような構造となっている。図3においては、クレジット会社が買主側に位置づけられることに注意されたい。



即ち、クレジット会社は売買代金の支払について消費者のために立替払いをなすものであって、形式上は売買契約とは無関係な準委任契約であるとされる。そして、クレジット会社がこの準委任契約の履行として消費者が支払うべき代金を立替払いすればクレジット会社としては自己の契約を完全に履行したことになり、消費者に対しては、その償還を要求する権利を取得する。そして、この償還は売買契約における販売会社の不履行に一切関係ないという構成となってくる。このような構造は、立替金支払契約によらず、消費者がクレジット会社から代金相当額を借入れ、販売会社には即金払いし、後日、消費者がクレジット会社に借入金を返済するという金銭消費貸借契約の構成をしても全く同様である(いわゆる住宅ローンは、後者の型である)。

ところが、このような構造となった結果、当初の単純な売買一個の契約は売買契約とクレジット契約の二個に分解されるだけでなく、それぞれが別個に動き出すことになる。

その結果として、誰が利益を得、誰が不利益を蒙ることになったかを考えてみる必要がある。まず、販売会社は、早期に代金を回収するという当初の目的を100%達成し、消費者の分割払いの要望にもこたえ得て販売促進のメリットを十分生かしたばかりでなく、その後に売買契約上のクレームが生じても分割代金の支払を停止される等の対抗措置から免れることができる。クレジット会社は、販売会社の社員によって自己の顧客を獲得できる利益を得たうえに、消費者の信用状態を調査した上でクレジット契約を締結するかどうかの権利を保留しており、契約締結後は、売買契約とは無関係に立替金を回収できるものとされているので、危険は殆ど負わないでよい。しかも、クレジット会社は販売会社との基本契約において、販売会社に支払うべき立替金の額を消費者が支払うべき代金額より若干でも値引きさせるのが通常であって、これによって消費者からの回収不能の危険を十分カバーすることが可能となっている。

これに対して、消費者としては、販売会社から十分な物品の供給、その後の約定されたサービスが得られる限りにおいては、代金を分割払いする利益を得ることができるわけであるが、いったん売買契約上に問題が発生すると、一方では販売会社に対しては代金支払停止という買主としての有力な対抗手段を既に失っており、他方、クレジット会社からは立替金ないし借入金の支払を執ように要求される破目となる。

仮りに、販売会社が不履行のまま倒産してしまったとしよう（千葉地裁昭和55年(ワ)第505号昭和56年4月28日判決の事例が極端な場合である）。このような場合に、図2の型の契約関係であれば、その損失は主としてクレジット会社が負担することになるであろう（消費者がその一部を負担することになる場合もある）。ところが、図3の場合では、専ら消費者がその損失を引受けなければならない。要するに、図2の構造から図3の構造になることによって、販売会社とクレジット会社は極めて有利な立場を占めることになり、消費者のみが思いもかけない不利益を蒙り、又は蒙る可能性を負わされることになってしまった。

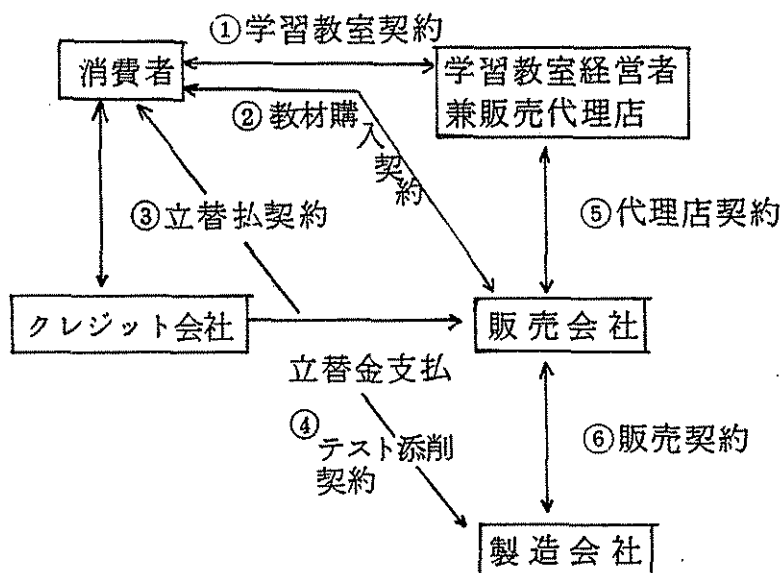
これは、消費者にとって文字通り「構造的被害」とよぶべきものであ

ろう。最近において、消費者相談センターの窓口に、クレジット関係の苦情が殺到しているという実情も、クレジット構造が以上のように構造的に被害を発生させるものであるからにほかならない。

このような被害構造を是正し、消費者が買主として正当な権利を回復する為の法理論として、当委員会は先の報告書において売買契約とクレジット契約の一体不可分論を明らかにしたのであった。

㊦ ところが、本件においての契約関係はさらに複雑である。消費者が一連化された契約書類に捺印するだけで、これだけ複雑な契約関係のなかに立たされることになる。これを図4に示す。

[図 4]



本件においては、図1のように消費者が販売会社と契約関係に入るだけでなく、クレジット会社とも契約し（図3の構造による）、さらには、関係三者と複雑な契約関係に入ったこととなるわけである。

第一には、図4の①の学習教室契約である。①の契約の問題点及び①と②の契約の関連については、すでに(1)で述べたが、さらに若干の敷えんをすれば、つぎの通りである。

本件の如く、学習教室の経営主体が同時に教材販売の代理店を兼ねている場合においては、①と②の契約が別個に成立し別個の運命に帰する

ものとするべきではなく、①と②は相互に密接な関連をもつ契約として成立したものであり、①の契約において約定された事項は、②の契約の代理人としての約定となるものであって、従って①の契約は②の契約からみると②の契約の一部をなすものと考えて差支えない。そうなれば、①の契約の不履行は②の契約の不履行と評価できるから、これが②の契約において重大である以上②の契約を解除できる場合もありうることになる。

第二には、②の教材購入契約である。これを単純に学習教材の売買としてのみ独立にとらえるならば、この契約の完全な履行があったことについて問題はないであろう。しかし、これと①の契約が密接な関連をもつことについては上述したし、さらには③の契約とも不可分一体性をもつことについては後に改めて述べるとおりである。

第三には、③の立替払契約である。これについては、①及び②との関連性のほか、消費者にとってこの③の契約の存在そのものについての認識が甚だ稀薄であることを指摘する必要がある。著しい場合には、③の契約の相手方であるクレジット会社について全く了知していないケースも見受けられる。クレジット会社は、販売に当たっての告知や電話による確認で十分説明してあると主張する例が多いが、法律についての素人がこのような複雑な関係について簡単に理解できると期待するのは無理なことといわざるをえない。

第四には、④のテスト添削契約である。本件では、製造会社を当事者とせず、④の契約を直接に問題とはしなかったのであるが、この契約にも問題があることを指摘しておきたい。この種のいわゆるアフターサービスは、図4のような全体の構造のなかで製造会社が負うべき契約上の責任の一部であって契約外の恩恵的なものとみるべきではない。また、無料とみるべきものではなく、売買代金の中に含まれている有料のサービスと考えるべきである。従って、このようなアフターサービスの不履行は、本来の契約の一部の不履行であって、その責任を問いうるものといわなければならない。もっとも、アフターサービスの不履行が当然に売買契約自体の解除権を発生させるとは限らず、不履行に相当する分の損

害賠償請求に止まる場合もあるわけである。本件の場合のように、売買契約は②のとおり消費者と販売会社との間で締結され、アフターサービスたる④の契約は消費者と製造会社の間で成立したものであっても、上記の関係はかわらない。本件通信添削のアフターサービスは、本来の販売契約の一部として結ばれたものであるから、その限りにおいて②と④は相関連した関係にあるのであって、④の不履行は②の契約に影響を及ぼすと考えるべきものである。

㌞ 以上のように、本件契約は消費者からみて、四者の相手方とそれぞれ内容の違った4つの契約を締結したことになる。そして、これらの4つの契約は以上述べたような関係で互に密接な関係をもっていると認められるのであって、①の学習教室契約の不履行は、②③④の契約にもそれ相当の影響を及ぼすものと考えられる。このことは、消費者からみて、①の学習教室が不備なものであれば、②の教材購入契約もしなかったであろうし、③の立替払契約もしなかったであろうことから、納得のいくことであろう。のみならず、学習教室の経営者においても、教室の経営とそこにおける使用教材として本件の教材を購入させることは当然密接不可分な関係にあったと考えられるから以上の理は十分に理解を得られるものと考えられる。

② 訪問販売契約とクレジット契約の一体不可分論について

㌞ 第1号案件に関するコメントにおいては、販売契約とクレジット契約（図4の②と③）は分離しているとみるべきではなく、一体不可分の関係にあるとし、その第一の効果としていわゆる抗弁権の切断の条項の効力を否定し、販売契約上のクレームがあったときは、クレジット契約上の支払いを停止できるものとした。しかし、両契約一体論を基礎とすれば、上記支払停止の抗弁は、いわばその第一歩でもあり、消費者からみて支払を保留するという消極的な立場にすぎない。両契約一体論を前提とすれば、販売契約が履行されず、消費者からこれを解除できる場合には、当然にクレジット契約も解除されなければならない。そして、クレジット契約が解除されれば、クレジット会社は原状回復義務と

して既に支払を受けた割賦金を消費者に返還すべきものである。このとき、販売会社も販売契約が解除されており、従って、同社は売買代金を返還しなければならない。売買代金はクレジット会社が支払ったものであるが、売買契約上の金銭であるからして、解除の結果これを買主たる消費者に返還する義務がある。即ち、消費者はクレジット会社に対して支払った限度において販売会社からもクレジット会社からもこれを取戻す権利を有するものであり、販売会社とクレジット会社は連帯して責任を負う立場となる。

このように、契約一体論は、一方の契約不履行を理由として他方の契約をも解除することを可能とするのみならず、その原状回復義務を両会社が連帯して負うというところまで及ぶといえるのである。

上記のとおり、販売契約の不履行解除にともなってクレジット契約まで解除となり、その上既に受取った割賦金の返還まで要求されるということは、クレジット会社にとっては、極めて迷惑な話にちがいない。解除の結果、販売会社がクレジット会社に対して支払済の売買代金を返還してくれば実害はないわけだが、販売契約を解除される場合とは、販売会社の倒産等返還能力が極めて危険な状態にある場合が多いから、クレジット会社としては、消費者からは受取った割賦金の返還を要求され、販売会社からは売買代金の返還をうけられないということになるおそれ大きい。

しかしながら、既に述べてきたとおり、この種のクレジット契約については、クレジット会社は自らの社員を派遣して契約をとるのではなく販売会社の社員のセールスに便乗して顧客を獲得したものであり、販売会社とは基本契約によって結ばれているものであって、販売契約と一体不可分の関係において成立することを承知した上での契約なのであるから、クレジット会社はいわば販売会社と共同戦線をはって消費者に対し売り込みを図ったものといえよう。従って、その結果において、共同戦線を結んだ販売会社の不履行について共同責任を問われるのはむしろ当然というべきではあるまいか。

(f) 以上の一体不可分論、連帯責任論が広く浸透すれば、次のような効果が発生すると考えられる。即ち、従来はクレジット会社無関係論から、クレジット会社はいかなる販売会社と提携しても安全圏にいられた。逆にいえば、いかに無責任な販売をする販売会社であっても、クレジット関係を組むことができるのである。ところが、両契約一体論、連帯責任論をとるとなると、クレジット会社としては、クレジットを提携する販売会社を厳しく選択し、優良な販売会社とでなければ、契約しないことにせざるを得ない。つまり、販売会社は、優良な会社の場合には消費者の分割払いの要望に対して提携しているクレジット会社のクレジットを組ませることによって販売を促進できるけれども、そうでない販売会社はクレジットを利用できないから分割払いを承認できないことになる。この結果、優良な販売会社は活躍を続けられるが、問題の多い会社は次第に淘汰されてゆかざるを得ないことになろう。つまり、訪問販売の信頼性は向上し、消費者は優良な販売会社から安心して購入することができる社会になってゆく。そうなることを期待したいという当あっせん部会の意のあるところについて広く理解が得られることを希望する。

〔参 考 資 料〕

1. 東京都消費者被害救済委員会審議経過

開 催 日	審 議 内 容
56年 3月27日 (金)	<p>1. 知事から付託された個品割賦購入あっせん契約における紛争事案2件について審議（以下「第1号案件」及び「第2号案件」という。）</p> <p>2. 委員会に上記紛争事案の処理のため「あっせん部会」を設置</p> <p>・あっせん部会の構成（委員5名）</p> <p>部会長 清 水 誠（学識経験者委員）</p> <p>委員 野 村 宏 治（ " " ）</p> <p>" 上 村 正 二（ " " ）</p> <p>" 並 木 良（消 費 者 委 員）</p> <p>" 渡 辺 和 美（事 業 者 委 員）</p>
56年10月15日 (木)	<p>1. 個品割賦購入あっせん契約における紛争事案のうち、第1号案件についてあっせん部会からあっせん成立の報告を受け内容等について審議、了承</p> <p>2. 第2号案件についてあっせん部会からあっせん処理経過報告</p>
57年 3月19日 (金)	<p>第2号案件について、あっせん部会からあっせん成立の報告を受け、内容等について審議、了承</p>

2. あっせん部会審議経過（第2号案件）

回数	開催日	審議内容
第1回	昭和56年 4月15日 (水)	申立人から事情聴取 (出席者) 申立人の妻 F
第2回	昭和56年 6月12日 (金)	相手方 B社から事情聴取 (出席者) 代表取締役 J
第3回	昭和56年 7月17日 (金)	相手方 D社から事情聴取 (出席者) 代表取締役 E
第4回	昭和56年10月31日 (土)	①応訴事件(〇〇簡裁)の進行状況等について 事情聴取 (出席者) 応訴事件申立人代理人 弁護士 G 同 H 同 I ②学習教材製造元(株)〇〇から事情聴取 (出席者) 東京支社長 L
第5回	昭和56年11月25日 (水)	相手方 B社 同 C社 から事情聴取 (出席者) B社 代表取締役 J C社 管理部副部長 K

回数	開催日	審議内容
第6回	昭和56年12月18日 (金)	あっせん内容等について審議
第7回	昭和57年 1月11日 (月)	申立人より事情聴取 (出席者) 申立人の妻 F 弁護士 H 同 I
第8回	昭和57年 2月13日 (土)	あっせん内容等について審議
第9回	昭和57年 2月20日 (土)	あっせん案提示 (出席者) B社 代表取締役 J C社 管理部副部長 K D社 代表取締役 E
第10回	昭和57年 2月24日 (水)	あっせん案提示 (出席者) 申立人の妻 F 弁護士 G
第11回	昭和57年 3月19日 (金)	1. あっせん案に紛争当事者合意 2. あっせん部会委員立合いのもとに紛争当事者協定書に調印 (出席者) 申立人の妻 F 弁護士 G B社 代表取締役 J C社 管理部副部長 K D社 代表取締役 E

3. 東京都消費者被害救済委員会名簿

◎ 会長 ○ 会長代理

	氏 名	現 職	今 回 の あっせん部会
学識経験者委員	◎高 柳 信 一	東京大学社会科学研究所教授（行政法）	
	○清 水 誠	東京都立大学法学部長（民法）	部 会 長
	正 田 彬	慶応義塾大学産業研究所教授（経済法）	
	野 村 宏 治	弁護士（第一東京弁護士会所属）	委 員
	上 村 正 二	弁護士（東京弁護士会所属）	委 員
消費者委員	中 村 紀 伊	主婦連合会副会長	
	並 木 良	東京都地域婦人団体連盟副会長	委 員
	和歌森 玉 枝	東京都地域消費者団体連絡会中央委員	
事業者委員	渡 辺 和 美	東京都商工会議所国民生活委員会委員長	委 員
	菅 谷 頼 道	東京都中小企業団体中央会専務理事	
	田 村 市 郎	東京都商工会連合会専務理事	

<参 考>

部 会（3部会）

- あっせん部会……事件ごとに会長の指名する学識経験者、消費者、事業者の三者委員をもって構成
- 調 停 部 会……学識経験者委員全員をもって構成
- 訴訟援助部会……学識経験者委員全員をもって構成