

リース取引を利用したガラス工芸
代理店契約に係る紛争事件

報 告 書

平成22年7月

神奈川県消費者被害救済委員会

目 次

第1 紛争事件の概要	1
1 当事者	1
2 紛争の概要	1
3 審議経過及びあっせん結果	1
第2 あっせんの概要	2
1 当事者の主張	2
2 当事者からの事情聴取	2
3 あっせんの経過	3
第3 紛争に関する考察	3
1 紛争の原因	3
2 あっせん案の考え方	3
3 法律上の観点から	4
第4 被害の再発防止に向けて	8
1 事業者及び事業者団体に対して	8
2 消費者に対して	9
3 国に対して	9
おわりに	9

(資料)

- ・ 神奈川県消費者被害救済委員会の処理経過
- ・ 神奈川県消費者被害救済委員会（第15期）委員名簿

第1 紛争事件の概要

1 当事者

申立人 (40歳代 男性)
相手方事業者 (リース会社)

2 紛争の概要 (申立人の主張による。)

申立人は、平成19年1月に、新聞に折り込みで入っていた販売会社の「代理店募集」の広告を見て、ガラス工芸 (サンドブラスト) 製作の代理店募集の説明会に行き、そこで「仕事はゼクシィに掲載して宣伝している。本部で受けたすべての仕事は、常に代理店さんに供給しています。」「売り上げの7割が利益になるリスクの低い事業。副業でも30万円からの収入があります。」など言葉巧みに勧誘され、代理店契約を申し込んだ。

サンドブラスト用に専用の機械が必要だったが、高額だったためローンの申し込みを行い審査で断られ、販売会社の提案により、申立人にとって事業に当たるということで相手方事業者であるリース会社にリース契約を申し込み、受け入れられた。

申立人は、当初の「研修を修了すれば、仕事を紹介する。」という言葉信じて、販売会社の課した課題をこなしていたのだが、販売会社から平成20年5月末をもって廃業する、技術指導は今後できない、という通知をいきなり受け取り、途方にくれながらもその後も約1年間、相手方事業者であるリース会社にリース料を支払い続けていた。

その後、申立人がインターネットを見ると、自分たち以外にも被害者がいることがわかり、今後も使用しない機械のリース料を支払い続けることに納得がいかなかったため、リース会社に解約を申し出て、既払い金の返金を求めたが、これにリース会社が同意せず紛争となった。

○ 契約の概要 (申し立てによる)

申込日 (代理店契約)	平成19年2月13日 (契約成立日: 同年2月15日)
物件検収日 (リース契約)	平成19年3月6日
契約内容	(リース契約) ブラストマシンのリース (代理店契約) 諸材料供給、技術指導、ブラストマシンのリース契約のあっせん
契約額	(リース契約) 総額2,615,760円 (代理店契約) 諸材料費、技術指導費、ブラストマシン及び運搬費、消費税の合計250万円

3 審議経過及びあっせん結果

平成21年9月2日付で、この紛争の解決を神奈川県知事から付託された神奈川県消費者被害救済委員会は、速やかな紛争解決を図るため、同日付であっせん部会を設け、審議・あっせんを開始した。

以降、4回にわたり同部会で審議するとともに、あっせんを行ったところ、リース会

社から、平成 22 年 5 月 7 日付けで、「クーリング・オフが可能であるとの判断には承服できず」「解決には応じられない。」とする回答があり、申立人と事業者との間にあっせんが成立する見込みがないため、あっせんと打ち切ることにした。

なお、当委員会によるあっせんは打ち切りとしたが、当委員会によるあっせんと契機に当事者間では自主的な和解が成立し、両者合意のうえで紛争の早期解決が図られた。

第 2 あっせんの概要

1 当事者の主張

(1) 申立人の主張

販売会社より廃業の通知を受けた時点で申立人は研修を 6 段階中 5 段階目まで修了していたが、今後技術指導は一切受けられないと引継ぎ会社からの通知に書かれており、申立人の認識では、まだ販売できるほどの腕に達していなかった。

申立人はその後もリース会社にリース料を払い続けていたが、インターネットで販売会社が全国的に同様の手口で機械代金を取るだけ取って廃業している事実を知り、だまされていたのではないかと思い、かながわ中央消費生活センターへ相談のうえ、販売会社及びリース会社との間の契約の解除を申し出た。

(2) 事業者であるリース会社の主張

販売会社と申立人との間の事情を当社は関知しうる立場になく、リース契約は有効に成立しており、リース会社から販売会社には機械代金全額を支払済みであり、申立人にリース料を支払う義務がある、とリース会社から回答があった。

2 当事者からの事情聴取

○ 平成 21 年 9 月 2 日

第 1 回あっせん部会を開催し、申立人からの事情聴取を実施した。

○ 平成 21 年 11 月 19 日

第 2 回あっせん部会を開催し、事業者からの事情聴取を実施した。

○ 申立人と事業者の発言概要

申 立 人	事 業 者
○ リース会社との契約について 「△□工房」などと記載したリース契約書はファクシミリで送ったが、それ以外には何もしていない。説明書の類のものもリース会社から何ももらっていない。	○ リース事業の対象者について 事業を実施する者との間だけしかリース契約を締結していません。したがって、申立人は事業者であると認識していました。
○ 審査について 収入証明・源泉徴収票の提出についてなにも出さなかった。本当に口頭説明だけだった。	○ リース物件について 物件金額、元本については我々は関与していません。買い主様（申立人）と販売会社との間で話し合われたことで、金額や性能などに一切関与しておりませ
○ リース契約の保証人について	

<p>リース会社のほうから、契約の保証人になったことへの確認はなかった。</p>	<p>ん。なお、本件のリース物件（ブラストマシン）は事業用のものです。</p> <p>○ 審査について 一般的に印鑑証明や財務状況などは特にいただいていません。</p> <p>○ 検収について ご本人及び連帯保証人の方に電話で確認しております。文書のやり取りはしていません。</p>
--	---

3 あっせんの経過

○ 平成 22 年 4 月 6 日

第 3 回あっせん部会（平成 21 年 12 月 3 日）及び第 4 回あっせん部会（平成 22 年 1 月 14 日）におけるあっせん案の審議の結果を受けて、リース会社に対し申立人の支払済額（金 1,089,900 円）の返金を求めるあっせん案を提示した。

○ 平成 22 年 5 月 13 日

平成 22 年 5 月 7 日付けで、リース会社から「解決には応じられない。」とする回答があったので、神奈川県消費者被害救済委員会において、これまでのあっせんの経緯を踏まえて対応について審議したところ、あっせん案によって申立人と事業者との間に合意が成立する見込みがないと判断し、あっせんを打ち切ることとした。

第 3 紛争に関する考察

1 紛争の原因

申立人は、「副業でもみなさん 30 万円以上の収入」などとする販売会社の説明を受けて、代理店になれば安定収入を得られるように思い、ガラス工芸製作に必要なブラストマシンを含む総額 250 万円を超える代理店契約を販売会社と締結し、さらに販売会社を通じてリース会社との間でリース契約を締結してブラストマシンを入手したものの、販売会社が突然廃業したことにより、ガラス工芸製作技術の習得途中で、機械操作が十分にできないまま代理店としての業務を行うこともできなくなった。したがって、販売会社による不適切な顧客の勧誘及び販売会社にリースの便宜を提供して顧客を勧誘しやすくしたリース会社に販売会社を適切に管理していなかった不注意があり、両社の不適切な事業のあり方が紛争の原因であると考えられる。

2 あっせん案の考え方

本件紛争は、直接的には販売会社の不公正な行為に起因するものの、リース会社が適正なリース契約の審査、販売会社の管理を怠るとともに、販売会社と一体となった取引行為を実施したことにも原因がある。

申立人は、販売会社に対しては特定商取引に関する法律（以下「特定商取引法」ないし「法」という。）の規制対象となる「業務提供誘引販売取引」を理由として明らかにクーリング・オフできる立場にあったと考えられるが、販売会社から適正な業務提供誘引販売取引の契約書の交付がなく、販売会社が申立人に交付した唯一の契約書は

リース会社の契約書であり、販売会社が申立人との間に本件業務提供誘引販売取引契約を締結するに際して同契約の契約書として使用することをリース会社が認めていたものである。この契約書にはクーリング・オフの記載がなく、その結果、消費者は契約時点において、クーリング・オフの権利につき認識できず、また、クーリング・オフの機会を与えられなかった。したがって、このような契約形態と、契約上の不利益を申立人に与えていることから、販売会社の実施した販売取引にはリース会社にも責任があるものと解され、販売会社と一体をなすものとして、リース会社及び販売会社への通知により、リース会社との間のリース契約を含む業務提供誘引販売取引契約のクーリング・オフは可能であると考ええる。

なお、名古屋高等裁判所の判決（平成19年11月19日判決・平成19年(ホ)第632号）では、リース会社を特定商取引法が直接に適用される規制対象者と認める立場を示している。

当委員会あっせん部会は、リース会社と申立人とのリース契約を含む取引行為全体を、法第51条第1項に規定する「業務提供誘引販売取引」に該当するものと判断し、申立人は、法第58条第1項の規定に基づき、リース会社とのリース契約を解除したと解し、リース会社に対し、申立人がリース会社とのリース契約に伴い負担した1,089,900円を、申立人に返金するあっせん案を提示した。

3 法律上の観点から

(1) 本件は、販売会社とガラス工芸製作の代理店契約を締結した申立人がプラストマシーン等のリース契約を申し込み、本件機械等の使用を開始したところ、販売会社が突然廃業し、代理店としての業務を継続することもできず、リース料の支払いが困難となった事案である。

後述のとおり、申立人と販売会社が締結した代理店契約が業務提供誘引販売取引に該当し、これをクーリング・オフできることには問題がないものの、この効果をリース会社に対抗できるか否かが、本件における最大の論点である。当委員会では、以下のとおり、本件取引実態から販売会社とリース会社の一体性を認定のうえ、「特定負担」であるリース契約を解除できるものと判断した。

(2) まず、リース契約と代理店契約（業務提供誘引販売取引）との関係が問題になる。

ア 契約の一体性

本件機械等のような高額商品を購入する業務提供誘引販売取引では、通常、購入者は、一括払いで購入することができないため、ローン又はリース契約等の手続が必要になる。このため、申立人は、リース会社との間のリース契約の成立を前提にして業務提供誘引販売取引を締結したが、その際に、販売会社は、リース会社との間のリース契約の締結をあっせんし、リース契約の内容（リース代金・リース期間・リース代金支払い方法等）を含む契約書作成も同社の社員が行った。また、本件においては、申立人と販売会社との間でクーリング・オフ条項を含む業務提供誘引販売取引の契約書が作成されることなく、販売会社の名が販売店（売主）として記載されたリース会社のリース契約書だけが販売会社から申立人に交付されているため、申立人から見ると、リース会社であるリース会社と販売会社とが一体として業

務提供誘引販売取引を実施しているような外観があった。

本来、このような契約方法を認めていたリース会社としては、販売会社の営業実態を十分に把握していなければならず、また、個別の契約内容を実際に確認する必要があったと考えられる。ところが、本件においては、リース会社は、販売会社の営業実態及び財務や苦情の状況を具体的に把握することなく、申立人に対しても、「リース契約を締結した」旨の確認の電話を入れた程度の関わりしかなく、物件受領書さえ徴しないまま、販売会社をしてリース契約による与信を前提とする業務提供誘引販売取引を行わせていた。したがって、本件においては、販売会社と申立人との間で行った販売取引とリース会社と申立人との間のリース契約は一体的なものと考えざるを得ず、一体として業務提供誘引販売取引を構成するものと判断する。

なお、名古屋高等裁判所の判決（平成 19 年 11 月 19 日判決・平成 19 年（ホ）第 632 号）では、リース会社を特定商取引法が直接に適用される規制対象者と認める立場を示している。本件についても、この判決と同様、申立人に対する販売会社によるリース契約を含む業務提供誘引販売取引の勧誘、販売事業者からリース会社へのリース対象物件の販売及びリース会社と申立人とのリース契約が一体をなして成り立っていると認めることができる。

(3) 「業務提供誘引販売取引」の該当性について

本件については、特定商取引法に定める「業務提供誘引販売取引」に該当するかどうか、次に問題になる。

ア 法第 58 条第 1 項（法第 55 条第 2 項において同じ）の「その業務提供誘引販売業に関して提供され、又はあっせんされる業務を事業所等によらないで行う個人」の適用について

ここでの「事業所等」とは、当該業務を行うことを目的とし相当程度の永続性を有する施設を意味する。例えば、自宅とは別に、店舗や事業専用の場所を構えて、そこで永続的に業務を行う場合や、関係する業規制法上の許可や届出等の適正な手続きをした上でこれに対応した実質ある事業を行っているような場合については、一般的にこの「事業所等」に該当するものと考えられる。

一方、例えば、自宅の一室に私用のために置いているパソコンを使って業務を行うような場合には、一般的には「事業所等」には当たらず、このように自宅で業務を行う個人は本法の適用の対象となる。

従って、本件において、「事業所等」により業務を行っているかどうかという実態によって判断すると、申立人は、販売事業者による勧誘時及びリース事業者との契約締結時のいずれにおいても、自宅とは別に店舗や事業専用の場所を構えておらず、「業務を行うことを目的とし、相当程度の永続性を有する施設」を有しているとは言えない。

また、ファイナンス・リースにより利用する物品を含めて購入（利用）する物品が、品目によって消費者用と区別された事業者用と、あらかじめ決められているものではなく、本件のプラストマシーンを購入（利用）することのみをもって事業者と認定することは困難である。

イ 法第 51 条第 1 項の「業務提供誘引販売取引業」の該当性について

「業務提供誘引販売取引業」とは、①物品の販売（そのあっせんを含む。）又は有償で行う役務の提供（そのあっせんを含む。）の事業であって、②その販売目的物たる物品（以下「商品」という。）又はその提供される役務を利用する業務（その商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供若しくはそのあっせんを行う者が自ら提供を行い、又はあっせんを行うものに限る。）に従事することにより得られる利益を収受しうることをもって相手方を誘引し、③その者と特定負担（その商品の購入若しくはその役務の対価の支払い又は取引料の提供をいう。）を伴うその商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供又はそのあっせんに係る取引をするものをいう。

本件について該当性を検討すると、

- ①「有償で行う役務の提供（そのあっせんを含む。）の事業」については、本件機械等のリースのあっせんをする事業であると考えられる。
- ②「その提供される役務を利用する業務に従事することにより得られる利益を収受しうることをもって相手方を誘引し」については、販売事業者の代理店になり販売事業者の顧客をエリアで担当すると説明をし、リースされた本件機械等を利用してオリジナルガラス彫刻品を作成することで利益（30万円の売り上げがある）を収受できるかのように誘引しており、
- ③「その者と特定負担を伴う商品の販売のあっせんに係る取引をするもの」については、本件機械等のリース代、諸材料費、技術指導費等全ての支払いが該当すると考えられる。

①～③により、消費者が販売事業者から本件機械等のリースのあっせんを受ける場合は、業務提供誘引販売取引に該当すると考える。

従って、本件について、申立人は販売会社のあっせんを受けて事業所等によらないでリースにより提供される本件機械等を利用してオリジナルガラス彫刻品製作の事業を行う個人としてリース会社と本件機械等のリース契約を締結したものであり、販売会社及びそれと一体をなしたリース会社と申立人との間で行った取引行為は業務提供誘引販売取引に該当すると考える。

(4) 法第 58 条の「業務提供誘引販売取引における契約の解除」（クーリング・オフ）の適用について

ア クーリング・オフの起算日の留保

法第 55 条第 2 項は、業務提供誘引販売業を行う者に、事業所等によらないで業務を行う個人と契約を締結した場合に、契約内容を明らかにする書面を交付しなければならない旨を規定しており、書面の形式を規定するものではない。よって、仮に「注文請書」として交付されたとしても規定の内容を満たしているのであれば法に規定する書面と認められる。業務提供誘引販売業を行う者が交付する書面には、法第 55 条第 2 項各号の事項が記載されていなければならない。また、当該書面は特定商取引に関する法律施行規則第 44 条及び第 45 条に規定する内容を満たしていなければならない。

「注文請書」が法の規定を満たすものであれば、受領した日から 20 日以内であ

れば解除は可能であると思われる。また、これらの書面にクーリング・オフができる旨が記載されていないなど重要な事項が記載されていない書面は法第55条第2項の書面とは認められず、クーリング・オフの起算日が留保されていることになる。

本件において、少なくともリース会社又は販売会社のいずれかは、申立人に対し法第55条第2項に規定する書面を交付しなければならないが、申立人に交付された契約書は、リース会社が作成したものと認められる「リース契約書」のみで、これにはクーリング・オフができる旨が記載されていないなど重要な事項が記載されておらず、また、販売会社が他に交付した「注文請書」などの書面も同様に法の規定を満たしていないため、法第55条第2項の書面とは認められず、クーリング・オフの起算日が留保されていると判断する。

イ クーリング・オフの対象範囲

法第58条第1項にて契約の解除が行われた場合、法第55条第2項第3号の特定負担全てに関して解除されることとなる。特定負担とは、業務提供誘引販売取引に伴い取引の相手方が負うあらゆる金銭的負担が該当する。

例えば、提供される業務に関して課される業務量のノルマや提供される業務を行うために必要な研修への参加行為であって金銭的な負担ではないものそれ自体は、特定負担には該当しないが、業務を行うために利用する商品の購入代金や研修等の役務の対価の支払代金は特定負担に該当する。また、登録料、入会金、保証金等があれば、それらの費用は「取引料」であり、特定負担に該当する。

本件について、本件機械等のリース料金は、特定負担に該当し解除の対象になるものと判断する。なお、リース契約自体は、法58条による解除の直接の対象とならないと解したとしても、本件一連の取引におけるリース会社と販売会社との一体的関係により、リース会社にクーリング・オフの効果が及び、結果的にリース契約も解除されるものと判断する。

リース会社には適法な書面を適正に契約の相手方である申立人に交付する義務があるところ、リース会社の交付した「お支払明細表」や、リース会社が販売会社事を通じて交付したリース契約書には、法第55条第2項各号の事項や、特定商取引に関する法律施行規則第44条及び第45条の事項のうち、クーリング・オフができる旨などの重要な事項が記載されていない。これに対して、申立人は平成20年6月25日付けリース会社宛及び平成21年8月21日付け販売事業者宛の契約解除通知において、クーリング・オフの意思表示を明確に行っている。従って、本件においても上記クーリング・オフは有効なものであると考えられる。

(5) 小結

リース会社がリース契約を締結した相手方がすべて事業者であるとは限らず、また、リース契約対象物品の品目によってリースを受ける者（リーシー）が事業者かどうかを認定することは適切ではなく、実態から判断する必要があり、申立人は、事業者とは認められない。また、本件の取引は、法の規定する業務提供誘引販売取引に該当しており、リース会社は、販売会社を通じて両社の名前が記載されているリース契約書

を交付しているが、これにはクーリング・オフの条項の記載がないため、クーリング・オフが可能と考えられる。

以上のことと、リース会社が販売会社と一体であると考えられることから、クーリング・オフはリース会社に及ぶものであるため、リース会社は申立人より受領済みの金額を不当利得として返還する義務があると判断する。

第4 被害の再発防止に向けて

1 事業者及び事業者団体に対して

本件では、申立人は、事業者であるリース会社との間のリース契約の成立を前提にして業務提供誘引販売取引を締結したが、その際に、事業者である販売会社は、リース会社との間のリース契約の締結をあっせんし、リース契約の内容（リース代金・リース期間・リース代金支払い方法等）を含む契約書作成も販売会社の社員が行った。また、このような契約方法を認めていたリース会社としては、販売会社の営業実態を十分に把握していなければならず、また、個別の契約内容を実際に確認する必要があったと考えられる。ところが、本件においては、リース会社は、販売会社の営業実態及び財務や苦情の状況を具体的に把握することなく、申立人に対しても、「リース契約を締結した」旨の確認の電話を入れた程度の関わりしかなく、物件受領書さえ徴しないまま、販売会社をしてリース契約による与信を前提とする業務提供誘引販売取引を行わせていた。

すなわち、「仕事は結婚情報誌に掲載して宣伝している。これらの本部で受けた仕事は、常に代理店さんに供給しています。」「売り上げの7割が利益になるリスクの低い事業。副業でも30万円からの収入があります。」などと言って勧誘を行っておきながら、技術指導を行う債務の履行途中で突然廃業してしまった販売事業者の事業実態を認識する必要があり、その上でリース契約の履行を契約者に迫る事業方法を厳に見直す必要がある。

本件においては、本来の役割を果していれば、業務提供誘引販売取引であることを十分に認識しうる立場にあったにもかかわらず、リースに係る事務手続きも含めて全て販売会社に任せてしまっておきながら、リース会社は、申立人と販売会社との間の「契約交渉過程について関知しうる立場にありません。」と抗弁している。しかしながら、リース会社がリース会社としてなすべき業務上の行為及び注意義務を販売会社に委ねながら、リース契約と販売契約とは別のものと抗弁することは許されないものといわざるをえない。

リース事業者が、リース事業をもって社会貢献を行っていると主張するなら、自らのリース事業の足元にある販売事業者の管理の徹底を行うことが最優先課題であると考えられる。

また、本件のリース会社は、事業主のみをリース事業の対象者として取扱っているが、本件のようなガラス工芸製作用のプラストマシーンを購入（利用）することのみをもってリース契約者を事業者と認定することが適切ではないように、リースにより利用する物品を含めて購入（利用）する物品が、品目によって消費者用と区別された事業者用と、あらかじめ決められているものではない。また、リースを開始した時点で消費者から事業者に変わるものではないため、実態を見て判断すべきものであり、

消費者との紛争を避け、法に対応するために、リース会社はその確認を怠ってはならないものとする。

本件のような事例に限られたものでなく、消費者相談の事例から類似の紛争が見られるため、個々のリース事業者が取り組むべき課題とするだけでなく、リース業界全体で取り組むべきものとする。

本件リース会社を含むリース事業者及び事業者団体は、契約書等の書面のみならず契約者本人への契約内容を確認するなどの実効性のあるリース契約の審査の強化を実施し、リース対象物件の管理、販売事業者の総点検及び不適切な販売会社との取引停止を含めた管理強化を継続的に行い、リース業界の健全化に尽力していただきたい。

2 消費者に対して

申立人は、販売事業者が行った、新聞の折り込み広告によるガラス工芸製作の「代理店募集」を見て、その説明会に参加して実技体験学習後に代理店契約を締結しているが、そのような契約を結ぶ前に「副業でも 30 万円からの収入があります。」などという勧誘広告内容等の真偽をしっかりと見極める必要があった。

事業として実施する場合、特に本業として行う場合には極めて慎重な対応が求められるが、副業として行う場合であっても業として取り組む際に熟慮の上で実施するべきものであり、まして高額な機械を購入するとともにさらに慎重な姿勢が求められる。

実際、本件において、代理店契約を締結するに際しては、ガラス工芸製作用に専用のブラストマシン等が必要となるが、総額 250 万円を超える高額の負担であり、一度に支払えるような金額ではなかったため、申立人は販売事業者のあっせんローンで申し込みを行ったものの審査で断られ、その後、リース契約を締結した。

このようにローンの申し込みの審査により通らなかったこと、リース契約期間が長期にわたること、さらには長期にわたる返済の負担も勘案して、高額の契約をする場合には特に慎重な対応が必要である。

今後、本紛争事件を反省材料として、同種の問題に巻き込まれることのないよう、周囲の意見を聴いた上で、自分自身としても十分に納得のゆく判断を行うよう、努めていただきたい。

3 国に対して

本件紛争の解決にあたり、その前提となる法による業務提供誘引販売取引の該当性等に関する法令の一般的解釈等につき、当委員会の照会に対して経済産業省が迅速な回答を提供していただいたことに感謝する。

本紛争事件に関する事業者、消費者からの事情聴取等を通じて、本来であればクレジットで高額の商品等を購入すべきものが、ローンの申し込みの審査結果によって、事業者からリース契約を勧められる実態が浮き彫りになった。

同様の被害例で、販売事業者が倒産してサービスを受けることができなくなってクレジットだけが残ってしまったりする場合、割賦販売法にある抗弁権の接続により、消費者としての保護を受けられることがあるが、リース契約の場合は同法の適用がされず、本件のようなリース契約者との紛争に発展することがある。

こうした事業者及び事業実態の存在も踏まえ、国においては、リース業界の指導を適切に行うとともに、リース取引を割賦販売法の適用対象に加えるなどの法整備を進めて消費者被害を防止するための取組を一層進めていただきたい。

おわりに

本紛争事件は、当委員会があっせんを行い、リース事業者のあっせん拒否によりあっせん打ち切りとなったが、本件のあっせんを通じて紛争に係る論点等の整理が行われたとともに、リース事業者に対し、取引をしている販売事業者の業務内容について調査の徹底を促す契機となったものとする。

また、本紛争についても、当事者間において和解に向けて前向きな話し合いが引き続き行われることになった。

当委員会は、多くの課題が残されていると考えている。今後、ローン契約とリース契約の相違点等が理解されることなく、本件のような業務提供誘引販売取引が行われ、また、消費者が契約内容を熟知することなく、同種の紛争がさらに繰り返されることを、当委員会としても強く懸念するところである。

当委員会による本紛争事件の事例及びそこで明らかになった事情が、今後の同種の紛争の解決に資するものであることを期待するとともに、このような紛争が繰り返されないよう、また、事前に回避するためにも、事業者、業界、消費者及び行政に対して当委員会が要望した事項が着実に実現されることを切に望むものである。

(資 料)

○ 神奈川県消費者被害救済委員会の処理経過

年 月 日	事 項	内 容 等
平成21年9月2日	神奈川県消費者被害救済委員会の開催 第1回あっせん部会の開催	・紛争処理を知事から付託 ・あっせん部会の設置 ・申立人からの事情聴取 ・事情聴取後の検討
平成21年11月19日	第2回あっせん部会の開催	・事業者からの事情聴取 ・事情聴取後の検討
平成21年12月3日	第3回あっせん部会の開催	・あっせん案の検討
平成22年1月14日	第4回あっせん部会の開催	・あっせん案の検討・決定
平成22年4月6日	事業者へあっせん当初案を提示	※平成22年5月13日 事業者からあっせん当初案に対する回答を受理
平成22年5月13日	神奈川県消費者被害救済委員会の開催	事業者からのあっせん案に対する回答の検討
平成22年7月1日	神奈川県消費者被害救済委員会の開催	神奈川県知事へあっせん終了の報告

(資 料)

○ 神奈川県消費者被害救済委員会（第15期）委員名簿

平成22年7月1日現在

委員（9名うち本件あつせん部会委員は4名）

区分	氏名	現職	備考
学識経験者委員	浦川 道太郎	早稲田大学大学院法務研究科教授	・ 会長 ・ 本件あつせん部会長
	清野 幾久子	明治大学法科大学院教授	・ 会長代行
	松尾 弘	慶應義塾大学法科大学院教授	
	北田 幸三	弁護士	・ 本件あつせん部会委員
	芳野 直子	弁護士	
消費者委員	大手 恭子	神奈川県消費者団体連絡会幹事	
	荻野 節子	特定非営利活動法人 神奈川県消費者の会連絡会理事	・ 本件あつせん部会委員
事業者委員	〔 東 利之 〕 平成22年3月31日まで 島津 直美	神奈川県商工会連合会 専務理事	・ 本件あつせん部会委員
	〔 佐野 博行 〕 平成22年3月31日まで 望月 良治	神奈川県中小企業団体中央会 (事務局長) 業務推進部長	