

本案施行に要する経費としては、約一億円の見込みである。

○中川委員長 ます、提案者より趣旨の説明を聴取することにいたします。二階堂進君。

○二階堂議員 離島振興法の一部改正案の提案理由を説明いたします。

離島振興法は、離島の特殊事情による後進性を除去するための基礎条件を改善し、かつ産業振興法に関する対策を樹立し、もって離島民の経済力を培養し、その生活の安定と福祉の向上をはかり、あわせて国民経済の発展にも資するため、昭和二十八年七月二十二日法律第七十二号として制定されたのであります。自來救済に及ぶ一部改正をいたしたのでありますが、このたびもまた左の点で一部改正をいたしたいとするものでございます。

一、従来は一定離島の全域を離島振興法で指定してしたのでありますが、必ずしも全域を指定せずともその一部を指定するをもつて足りるものは一部を指定することができるよう改正しようとするものであります。

二、第九条第五項は、離島の市町村が簡易水道を布設するときに国は十分の三・五以内の補助を市町村に与えるというのでありますが、離島の水源が乏しいものが多くなりましたので補助額を十分の四と改めるものであります。

三、離島審議委員の数を三十名以内とあるのを三十一名以内とし、北海道開発事務次官をこれに当てようとするものであります。

四、別表(道路)の新設及び改築に対する補助を従来三分の二であったものを四分の三に改定しようとするものであります。

以上が離島振興法の一部改正案提案の理由であります。何とぞ御審議の上すみやかに御可決あらんことをお願いいたします。次第でございます。

○中川委員長 以上で趣旨の説明は終わりましたが、本案に対する質疑は後日に譲ることいたします。

○中川委員長 次に割賦販売法案及び機械類賦信信用保険臨時措置法案の両案を一括して議題とし、審査を進めます。前会に引き続き質疑を続行いたします。中村重光君。

○中村(重)議員 それでは、大臣が見えぬようでありますから、政務次官並びに松尾局長にお尋ねをいたします。が、割賦販売法案について先日来の質疑に對する大臣並びに松尾局長の答弁を聞いておりますと、この割賦販売法案の法制定に伴って割賦販売が伸びてくる、この事実に対して特に耳をおおというふうな感じがしてなりません。健全な発展を期待するんだ、しかし特に成長というものをこの法律によつて求めようとは考えていないんだ、こういうことであります。なるほど、現在の割賦販売というものは、よりまして、いろいろ販売者側と購入者側との間にトラブルが起つておる。その取引の秩序を公正にすること、これは私も私どもも否定はいたしません。しかし、現在割賦販売が世界各国とも

に伸びてきておる。特に日本がそうし

た諸国と比較いたしましたして割賦販売が近年非常に伸びてきておる。この法制定によつて、特に伸びが期待され、その伸びが単に取引秩序を公正にするというところによつて、また違った面からあるならば、一定この取引秩序法というものを制定して、その次に政策的なものを考えるのだというところはわかりません。しかし、この法制定というものがより割賦販売の伸びということになりまして、違った面からのいろいろな弊害を生じてくるということ、これは何人も否定することのできない事実だと思ふのであります。その面に対する政府の考え方がここではっきりしていない、非常に積極的に取り組んでいこうというふうな意欲が示されてい

ない、こう思うのであります。私も、この法案の審議にあたっては、先日も申し上げましたが、現在の時点のみによつてこれを審議していくということとはどうしていきません。次に起こってくる弊害にはどう対処していくのか、その弊害というのは、具体的に申し上げれば、これは先日にも繰り返して申し上げた通りであります。大企業と中小企業の関係というものは当然生じて参りますし、それから大企業

のいわゆる系列化に伴つて、その系列化によつて大企業から保護されていく中小企業と申しますか小売商は、この割賦販売法案による一つの有利性というものは起つてくるのであります。しかし、そういう保護されるというふうな立場にないものは、この法律制定によつて割賦販売が伸びて参りますならば、その圧迫が当然起つて参ります。そういうものに対してどう対処し

ていこうとするのか、その点を明らかにすることがこの法律案の審議にあつて絶対に必要である、このように考えるのであります。その面が大臣並びに松尾局長の答弁を聞いていまして、日本はまだそこまでいっていないので非常に困難であるとか、将来は考えようというふうな積極的なものを一つも見出せない、こういうふうに考えるのであります。従いまして、一つもつとはっきり政府の態度を明らかにしてもらいたい。そういうことでこの法案の審議の促進をはかるように、私は政府自身が取り組んでいかなければならないんだ、このように考えるわけでありまして、所得倍増計画というものがあつて設備投資が非常に盛んに行なわれてきています。設備投資の面だけ申し上げますと、すでに十年の後に予想されておつたような設備投資が生じてきている。この設備投資が勢い大

量生産という形になることは間違いございませぬ。その大量生産されたものは当然大量販売という形に発展して参ります。そのためにはマスコミによるところの宣伝というものが当然起つてくる。そうなりますと、必然的に割賦販売というふうなものが業者によつて大きく期待され、利用されていくというところは間違いないわけでありまして、そのような場合には、消費者はそうしたマスコミの宣伝によつて、先日も通産大臣は買いたい、買いたいという一念からこれを買うのだというところを言つておりましたし、労働白書を見ましても、実際の収入と比較すると無理な購入をやっているという事実は、否定できないというふうなことを明らかにいたしておりましたが、す

で

に政府自身が割賦販売によるところの弊害と申しますか、いわゆる消費者のオーバー消費というものを認めておる。こういうことでありますので、そのうした面に対して、いわゆる消費者大衆と大企業と中小企業者との関係がどうなつていくのか、この法律の制定にあつてそのような見直し、これに對する態度、そういう点を明らかにしてもらいたいと思ふのであります。

○始閣政府委員 割賦販売はた

た

お話を

の状態で

いた

の通りであります。ところが設備投資によつて大量生産した商品を輸出に回すという場合、どうしても国内市場がクッションになつてこなければなりません。それならば結局国内市場の確保、こういう形になつてくるわけであります。現に電気製品等を見ましても、国内市場が割賦販売ということによつて相当確保された。その結果は大量生産、生産費のコストの低下、こういうことで東南アジア方面にも相当電気製品が出ておる。その国内市場の確保には勢い割賦販売が不可欠の要因になつて参りました。そういうことになつて参りますと、当然割賦販売という特殊な形態の中における金融措置は

特に考えなければならぬ。少なくともこの法律案を御提案になるということにあたっては、相当お考えになったはずであります。これは税制上の問題あるいは保険の問題といったような問題は、割賦販売に伴う直接的なものであるから、この点はいろいろ検討して今取りまとめの段階にあるのだということですが、どういう形のものか、もっと具体的に聞きたいと思ひます。ところが金融上の問題自体も、そういう面から直接的な関係というものが起こってくる。少なくともそういう面に対してはもし検討してないのだ、直接的なものではないとおっしゃるならば、非常に熱意がないというのか、全くそういう答弁では満足できないのであります。そうした面における私も最も回避しなければならぬ大企業と中小企業の系列化、二重格差、それから大企業の系列化に伴うところの零細企業の圧迫というものが当然起こっているし、また起こって参ります。そういう面に対してはもっと具体的にどうしていいか、こうしていかなければならぬ、そういう点についての考え方を、もっと明らかにしていただきたい。取り組む態度というものを、もっと私どもが納得いくように一つ明示していただきたいと思ひます。

○松尾政府委員 先ほど申しました流通部会で引き続き今御指摘の割賦販売に伴う金融措置の問題、消費者信用調査の問題、税法上の問題等の審議の経過は、これはまた別途御説明する機会があると思ひますが、ただ具体的にこの際割賦販売に伴う特殊の金融措置について特殊の何か具体的なことにつき

ましては現在まだ十分の成案を得ておりません、得ておりませんけれども流通部会におきまして先ほど申しましたように、昨年以来引き続き検討を続けておりますので、そこでさらに具体的な問題に立ち入った審議をしていただきます、早速その結論を取りまとめ、その実施方向に進んで参りたいというものが、今後の私どもの考え方でございます。

○中村(重)委員 割賦販売法を制定するにあたっては、消費者の立場あるいは販売者側の立場それから中小企業の立場、そうしたおのおの立場から検討されてこなければならぬと思ひます。そうしますとこの割賦販売が消費者の立場からどういふことが問題なのか、それから販売者側の立場からどういふ点が問題にされなければならぬのか、ただいま申しましたのはいろいろ大企業の圧迫あるいは系列化によるところの中小企業の圧迫あるいは割賦販売に伴います過当競争といったようなもの等が出て参ります。そうした面からの中小企業の立場、これに関連してのおのおの立場というものが考えられなければならぬわけでありまして、そういう面からどのようなことが検討されたのか、まず明らかにしていただきたいと思ひます。

○松尾政府委員 特に今金融の問題についてのお話を中心であると思ひますので、その点について御説明を申し上げます、まず流通部会におきましては、現在割賦販売に伴う資金の供給と申しますか、流通等がどういふ形で行なわれておるかという点の検討から始まっております。現状では、御承知のように割賦販売にはいろいろな形が

ございますので、そのそれぞれの形に依りて、どういふ資金調達が行なわれておるかということでありまして、たとえば自動車の場合、あるいは電気器具の場合のように、メーカーの側からある程度資金を供給するような形で行なわれているものが一つ大きな形としてあると思ひます。さらにそうではないくしていろいろな商品を月賦で売っており、いわゆる月賦百貨店式のものがございまして、これは一部自己資金のほかに、ある程度手形の形で融通されておるものが、従来の形であるというふうにも言われております。さらに非常に小さな一部前払い式の月賦のようなものになりまして、これは資金の量も非常に小さいと思ひますが、大部分が自分の資金のやりくりでやっておりますというふうないろいろな形があるようでありまして、今御指摘の、特に中小の割賦販売業者のために資金の融通が問題になりますのは、おそらく月賦百貨店と言われているのは、零細ではないと思ひますけれども、中以下の割賦百貨店に特に問題が多いと思ひます。先ほど申しましたメーカー系列に入っております割賦販売業者は、それぞれその系列から事実上の融資を受けておりますが、独立した月賦百貨店についての金融は、中小企業金融全体の問題とも関連いたしまして、円滑な資金調達ができるようにという配慮が必要であると思ひます。現在まで流通部会で検討されました点は、現状でどういふ資金の調達が行なわれておるか、そして特にかというところの検討までしか参っておりませんけれども、先ほど申しましたように、最終的には中小企業金融全

体の問題と組み合わせる資金調達の方法を、特に考えていく必要があるだろうというものが、現在まで私どもが考えております一般的な考え方でございます。

○中村(重)委員 金融上の問題は、たとえば割賦販売信用金庫であるとかいうようないろいろなものが考えられなければならぬと思ひます。それから税制上の問題というのは、販売者側の立場という点から、取引秩序をよくするという点以外に、政策的な立場から考えなければならぬ。先ほどいろいろ検討されておるということでありまして、まず租税特別措置法という形においての貸し倒れ準備金であるとか、あるいは利益到達主義で課税の対象にするのか、そうでなくして、すでに販売された実績主義というふうな形において課税の対象にするのか、そうした点もいろいろ問題というものが検討されたと思うのでありますが、まずそういう面を一つ明らかにしていただきたいと思ひます。

○松尾政府委員 割賦販売の税の問題につきましましては、今御指摘のございましたように、まず税法上の面から、いわゆる売掛金が現実には損益がはつきりした場合にというように、もうすでに回収が実現しないうちに、もうすでに税の対象になるのかという点は、割賦販売の点で一番重要な点であります。業界の方からもこの点について特に要望もございまして、これも一番重要な点として流通部会で問題にされております。

それから貸し倒れ準備金につきましまして、さらに進んでは物品税の問題等についていろいろな意見が出ておりますし、さらにチケットに関する印紙税の問題につきましても、現状よりも、もう少し割賦販売の優遇策と申しますか、今後の対策として優遇する方法はないかという点が問題として指摘されておりますが、現状ではそういう成案をもつて直ちに大蔵省と交渉するところまでは、まだ進んでおりません。もう少し流通部会としても検討の結果を整理をして、その上で大蔵省との折衝に入りたいという考えでございます。

○中村(重)委員 大企業と中小企業、それから大企業の系列下にある中小企業とそうでない中小企業との関係、こういうことによつて相当問題が派生してくると思ひますが、そういう面に対する調整というのか、あるいはチェックをするという何らかの検討が行なわれなかったのか、まずその面をお伺いいたします。

○松尾政府委員 現在割賦販売を行なっております割賦販売業者の実態は、一応私たちの調査はできておりますが、今御指摘のように、割賦販売の中で大企業と中小企業という区別をかりにいたすといはしますと、現在の割賦販売業者の大部分は当然中小企業であると思ひます。むしろ大企業といわれ

ておりますのは、いわゆる大メーカーが自分の商品を売りさばくための商事会社を別会社で作つておるといふ場合が、いわゆる大企業の部類に属するものであろうと思ひます。御承知のように、たとえば、自動車でありますとか電気器具でありますとか、あるいはミシンでありますとかというものがいわゆる大企業であると思ひます。そうい

は、現在割賦販売に伴う資金の供給と申しますか、流通等がどういふ形で行なわれておるかという点の検討から始まっております。現状では、御承知のように割賦販売にはいろいろな形が

減少しておるのみならず、いわゆる信販会社の繰売り上げにおいても、いづれも前年同期に比べまして若干減少の傾向を示しておるのでありますが、これはどういう事情であるかということも、もう少し長い期間かかって見きわめる必要があるかと思えますけれども、現在私どもが考えておりますところでは、割賦販売につきましてはチケットに対する魅力よりもむしろ普通の月賦百貨店、必ずしもチケットを用いないで、いわゆる月賦で買える場合、そういうものがかなり伸びて参つておることとあわせて考えてみますと、一般の消費者の魅力がチケットとという制度で、職場における給料差引とという形で物をしいて買わなくても、いわゆる月賦百貨店で直接月賦販売の購入ができるというような方向に、消費者の魅力がだんだん行きつづめるのではないだろうかということも、一応考えられなければならないのでありますが、しかしこれはもう少し動向を見てみないと、この半年、十月月程度の減少とということだけで、すぐに決定的な判断を下すわけには参らないと思えますけれども、一応そういうふうに現在は考えております。

○中村(重)委員 先日の笹本委員の質問に対する答弁でありましたが、松尾局長は信販会社の経営の重大な一つの問題というようなものがあるのではないかと、いかんかということを言われたようであります。今も信販会社の経営の問題というようなことに触れたんであります。が、チケット販売というものよりも、個別割賦販売の方が魅力があるというようにはなかなかないのじゃないですか、チケット販売業者は活発な運動、

んだということが割賦販売が伸びた一つの要素である、このように考えるわけであり。先ほど来私がいろいろ指摘いたしましたのは、この割賦販売法が制定された結果いろいろな弊害が生じてくるだろう、こういうことを予想して、通産行政に私どもが求めるのは、単に取引秩序を公正にして、そういう形から割賦販売が健全に発展していくのだ、そういうことを期待するといふような態度ではなしに、もう少し社会政策的な立場に立つて、この割賦販売に取り組んでもらわなければならぬ。中小企業がこの割賦販売に対して、特に今不安を持っておるといふやなこと、これは私どもの耳に入るのでありますから、当然通産当局に対してはいろいろの形において陳情なり、あるいは要請なりがあったのではないかと、このように考えるわけであり。先ほどの答弁の中にも、まだ結論は出ていないが、特にそういう面を重視していかなければならないのだというやうなことがありました。もっと真剣にこの問題に対しては取り組んでいく、そうしてこういう方向の法制定ではなくて、もっと意欲的な法の制定に取り組んでいく、こういう形に一つやつてもいい、このように思うのであります。

条文に対して御質問をいたします。第一条の目的の問題は、ただいま総括的に質問をいたしたことに大体尽きるのじゃないか、このように思うのであります。

第二条の定義の問題であります。第二条の二項に「二月以上の期間にわたる、かつ、三回以上に分割して受領することを条件として指定商品販売する

る」ということになっておるようであり、現在の割賦販売というものはおおむね六月あるいは十月、こういうことが普通になっておるようであり。特にこれは「以上」というやうな字句がありますので、この以上は当然三月あるいは六月にもなるのだ、こういうことであるかもしれないけれども、少なくとも以上というものは、原則をそう大幅に上回るという期待は持てないのじゃないか、このように考えるわけであり。特にこの二月以上、三回以上という期限を短くされた、これは何を基準にしてこうされたのであるか、まずその点を伺ってみたいと思ひます。

○松尾政府委員 法律の定義の仕方では、現在行なわれております割賦販売そのものをびたり定義すれば、それのも一つの行き方であると思ひますが、御承知のように、割賦販売の形態は現在でもいろいろございまして、将来もまたいろいろの形が現れてくるであろうというのを予想いたしますと、法律の定義としては、現在あるいは将来予想される割賦販売の最大公約数と申しますか、そういうものを定義として一応とらえておきたい。でないと、割賦販売法でこういう秩序法として規制をしようとする際に、この法律規制をわずかに回数とか期限を変更することによって免れるというやうな結果になつても困りますので、法律の定義としては現在及び将来予想される、いわゆる何回かに分けて払ふものは、一応全部定義の中に取り入れておきたいということ、こういうふうになつております。確かに御指摘のように、現在の月賦は大部分のものが六月と

か十月でございすけれども、前にはたとえば金銭登録機のようなものは四月月賦というやうなものもございしました。そういうことを考えますと、一応最大公約数的な定義を掲げておく、それ以上の特別の意図はございせん。

○中村(重)委員 この二月以上、三回以上というところは、御答弁のようにその簡単な問題でないと思ひます。あとで勧告というやうな形が出て参ります。そういうことにも影響して参ります。それから先ほど政務次官が御答弁になつた景気調節という問題にも関係して参ります。いろいろな面からいまして、ただいま最大公約数、こうおっしゃつたのであります。私は、そういうやうなことでなしに、現実には遊離しないやうに、少なくともこういう法制定をなさなければ、現実には即ちあるやうな法制定をやる、そしてこの二月あるいは三回以上、こういうものがあつて政策的に利用されたい、そういう形でなければならぬと思ひます。まず私は現実というものを中心にしてこれを考えなければならぬと思ひます。もう一つ、そういう面はそう問題ないといふやうにお考えになつておられますか、その点をまず伺ひたいと思ひます。

○松尾政府委員 法律の定義でございすので、この法律の定義に掲げておるものについて、そういうものが将来出てきた場合にも、この法律の適用がございすといふところまでの意味でございまして、それ以上に、たとえばここに「二月以上の期間」とあるから二月の月賦販売が望ましいとか、あるいは二月の月賦販売はこの法律で規制をかけて、特に何らかの方法で押える

必要がある、そういうことは、この法案の内容をざらんになりますとわかります。この法案ではそういう特別な意図を持つてゐるわけではございせん。で、法律の定義としては、この法律の適用を免れるやうなことがされないやうにしよう、それだけの配慮で一応十分ではないだろうか、そこまでの考え方でございす。

○中村(重)委員 法律の定義として、二月以上、三回以上というものはこれは割賦販売になるのだ、こういうことはわかるのです。しかしこの二月以上、三回以上というのをたくみに利用されて、そしてあまり長くなるとこれは過当競争になるのだ、こういうことでこれを短くしていかなければならぬとか、あるいはまたあとでこの期限の問題とか頭金の問題というやうなことから勧告をする、そういうことが一つ業者の協定という形が出てくるというやうな問題が、御答弁とは違つた意味で私は出てくると思ひます。そういう面から、おっしゃるやうに二月以上三回以上というものは割賦販売になるのだというところはわかるけれども、もう一つの問題が起つてくるというところを私は考えますので、今のように御質問をし、かつ指摘をしておるわけでありす。

まず、この割賦販売の平均の期間といたすのですか、現在大体どういふ程度になつてゐるのですか。

○松尾政府委員 月賦の期間はもちろぬ商品によって非常に差がございすので、これをどういふ形で平均をしたらいのかというところはちよつとわかりませんが、達観して申しますと、たとえばテレビとか洗たく機、動力耕転

機、そういう比較的金額のかさむものは、三十二年のころには大体十月前後、これは例が短いあるいは六月といふやうなものもあつたやうでございす。それから長いものは十三カ月といふやうなものもあつたやうであります。六月月ないし十月月、しかし達観して見れば大体十月前後、それが三十四年になりますと、達観したところでも二月月くらい延びておるやうな傾向を示しております。それからミシン、ピアノというやうなものも大体同様な形であります。テレビについては六月月という例もあるやうであります。ミシン、ピアノ等はは十月月以上、長いのは二十月月といふものもあるやうであります。それから乗用車、トラック等は、前には短い例として八月月といふものがあつたやうであります。三十四年にはいづれも一年以上、十二月月以上になつております。しかしカメラのような例になりますと、これは六月月ないし十二月月といふので、比較的期間が短いやうであります。平均というのではなく、達観いたしますと、まあ六月月以上一年くらいのものが大部分だといふやうに申し上げられると思ひます。

○中村(重)委員 御答弁のように、実際の割賦販売といふものは現在でも期間がずつと延びてゐる。少なくとも三カ月、一年以上といふものがあるとありますが、平均は六月月を大きく上回つておるといふことが現実だ、こう思つております。

第二項に、「この法律において「指定商品」とは、耐久性を有し、かつ、定型な条件で販売するに適する商品であつて政令で定めるものをいう。」こ

ういうことでありますが、これは非常に重要な内容だと思つておるのであります。まず指定商品というのは耐久性——耐久性はわかりませんが、定型的な条件、これは既成品というふうな形になるのか、どのような商品範囲として考へておるか。それから定型的な条件というものはどういふものになつてゐるか、それらの点を詳細に一つお聞かせを願ひたい。

○松尾政府委員 ここで「耐久性を有し、かつ、定型的な条件」といふお話をします意味は、まず耐久性という意味から申しますと、たとえば飲料品でありますとか、あるいは医薬品でありますとか、燃料、そういう消耗品というふうなものは、これは割賦販売の対象となるような意味の耐久性は当然なものであるといふものではないか、これも除かれることに相なつております。それから定型的条件と申しますのは、これは販売に際して、ある一般の購入者に対して同じような条件で販売されることに適した条件ということに相なります。従ひまして、そこで販売の対象になります商品は、いづれにしても大量生産で同じものがたくさんできる、従つて同じ条件で売れるというふうなものであることが当然条件に相なります。従つて、逆に言いますと、特別な注文生産で、たとえばプラント類でありますとか、あるいは船舶でありますとか、注文生産である特定の注文者のために作られるものは当然除かれるということ、具体的には政令でその指定商品の範囲をきめるということに相なりますが、私どもの今の考へでは、現在割賦販売の対象になつておりますようなものは、原則として

ほとんどすべてこの対象に取り上げたといふ考へ方でございます。

○中村(重)委員 たとえば洋服であるとか洋服生地、そういうものはどうなりますか。

○松尾政府委員 もちろん洋服生地にはいろいろな銘柄その他がございますけれども、大体その値段に応じて、割賦販売の条件としては、ある条件で定型的に販売できる商品にならうと思ひます。

○中村(重)委員 その点、もつとはつきりしてもうえませんか。洋服生地なんかはいいんですか。入るんですか。

○松尾政府委員 入るつもりでございます。

○中村(重)委員 あとで所有権の留保という形になつてこれが關係をして参るので、相当矛盾というか、問題点が出てくると思ひます。しかしほとんど飲食物であるとかプラント類であるとか、そういうものは一応入るんだということでありまして、現在月賦で販売してあるようなもの、そういうものは大体入り得るということでありまして、その点はわかりました。そうしますと、一回指定した商品、この政令で定めたものは、取り消すという形は出て参りませんか。

○松尾政府委員 この指定の場合に、先ほど申し上げましたように、現在割賦販売で行なわれておるようなものは、特別な支障がない限りは、大体包括されるような指定をとりたいつもりでございますが、その指定の仕方、あまりこまかい商品分類ではなくして、たとえば衣服でありますとか衣料でありますとか、あるいはそういう比較的あまりこまかい細分類でない指定

の仕方をやつた方が現実的であらうと思ひます。従ひまして、この指定商品の範囲をあまり短期間に、あるいは経済事情の変更等によつて指定商品の範囲をそんなに變えなければならぬといふようなことにはならない。そういう商品の比較的包括的な指定の仕方をやりたいといふつもりでございます。

○中村(重)委員 中小企業が割賦販売で非常に心配してゐるのは、御承知の通り、今金属製品等はずいぶんスチール化してきておるわけですね。大企業はほとんどそういうものは製作する。中小企業は木製品であるとか、いわゆる小さいものを作つてゐる。そういうことで、大企業から非常に圧迫されて、販売の面というものは、こういう形で圧迫されてくるわけでありまして、けれども、指定の面に対して圧迫されるんじやないかというふうなことを非常に心配しておるようでありまして、そういうふうな心配は毛頭ない、こういうふうな解釈してよろしうございませうか。

○松尾政府委員 先ほど申しましたように、指定そのものは、現在行なわれております割賦販売で特別の支障がない限り、いづれも指定の範囲に入れたといふ考へでございまして、指定自体からは別に中小企業がどういふことには起らないと思ひます。かりにそういうことがあると思ひますれば、経済の実勢の問題で、指定そのものでどういふことではないと思ひます。

○中村(重)委員 いわゆる政令で定める商品の決定であるとか、あるいは定型的な条件であるとか、非常にむづかしい問題、かつ専門的な面というものが

出てくると思うのでありますが、それは通産省だけで、あなたの方だけでこれをやりなすといふ考へか——あれでいろいろ出て参りますいろいろな問題から、前の国会でも審議会の設置といふようなものが強く要請されておるのでありますが、今度も審議会の設置といふのは見送りになった。そういうことが必要であるといふようにはお考へになりませんでしたか。いわゆる販売業者あるいは消費者、あるいは学識経験者等といふような人たちの衆知を集めて、そういう人たちの議論を聞き意見を聞いてこれを決定する、こういうことを一つお考へになる必要があるんじやないか。これは商売でありますから、非常に問題は大きいわけですが、お役所の考へ方というものは必ずしも実情にはそぐわないんじやないか、こう私は思ふのでありますが、そういう点はお考へになりませんでしたか。

○松尾政府委員 法律の運用に際しまして、できるだけ広い範囲の学識経験者その他の意見を聞いた方がいいといふことは、一般的にはお話の通りであると思ふのであります。ただ、この法第二条の商品指定の場合、この場合だけ限定してのことでございます。現在行なわれておる割賦販売商品は、一応漏れなく拾ひたいといふことでございまして、それからそれ自体にはそれほど大きな問題はないかと思ひますが、法運用の全体のことについてであれば、また若干問題が違つて参ります。

○中村(重)委員 審議会の問題は、あつていろいろな面から必要になつてくると私は思ひますので——もちろんそ

の審議会の問題は第二条の問題に限つておるのではございません。従ひまして、あとの質疑を通じてその点をお尋ねしてみたい、このように考へます。

第三項にいう「割賦購入あつせん」でございますが、第三十一条にいう割賦購入あつせん業者、これが発行する伝票といふのがあつてあります。いわゆる証票でありますね、この証票は、何か指示をすることになりますか。いわゆる統一するとか——これはチケットといふか、あつせん業者はチケットを出してゐるということになります。チケットといふものは通貨といふことに考へられるんじやないかと私は思ひますが、チケットというものが今までのいろいろな問題をかもし出して参ります。そういう点は御研究になつたと思ふのでありますが、統一をするといふようなお考へを持っておられないのであるかどうか伺ひたい。

○松尾政府委員 チケットが通貨のようになつてゐることは似たような形で転々するといふことは、私も予想いたして参りません。またチケットはそれによつて物を買ひ得る一つの証票書という程度でございまして、これを特に統一しようといふことは考へておりません。

○中村(重)委員 ところが實際は、あつても出て参りますが、この証票は——會員証には判を押すわけでありまして、この會員証に押してゐる判と証票に押してゐる判といふものとは、同じ判が必要でありますけれども、必ずしもそうでないといふ場合があるわけでありまして。適当にやるといふことが事實上起つてきておる。現実にチ

ケット販売はいろいろな問題をかもし出している、これは事実であります。が、これを何らかの形において規制していくという必要が考えられなければならぬ。このように思ふのでありますが、そういう点は検討の結果必要はない、こういうことではあります。いわゆる問題点といたしまして、このように問題が起つてきたという事実を御調査になつておられますか。これを法制定される以上は、そういういろいろな派生してくる問題といふものは、つづきに検討されたのではないと思ひますが、そういう点はどうなんですか。

○松尾政府委員 あつせん業者の場合、いわゆるケットの様式あるいはチケット、証票の扱い等で特別のトラブルがあつたといふことは、従来私どもあまり聞いておりません。むしろ問題は、そのチケットで物を買ふお客さんが、最終的に現在では職域で給与から差し引かれる形で行なわれておるやうであります。そういう信用調査等の点につきましては、若干問題があるといふふうには聞いております。信用調査の点は今回の法案では触れておりませんが、問題は一応別であると思ひます。それ以外には、もつぱらチケット販売機に参加する小売商いわゆる直接に物を売る加盟店の保護といふことに重点を置くといふことで、この立案をいたしております。が、証票そのもので、そういう様式等について特別のトラブルが従来あつたといふふうには聞いておりません。その点、その点は触れておりません。

○中村(重)委員 私の調査ではいろいろな問題がありますが、こまかいことになつて参りますし時間の関係もありますのでその点は触れません。このあつせん行為には手数料というやうなことが当然考えられるのであります。が、この条文の中にどこにもあつせん行為の手数料といつたやうなものが出ていない。そういう点はどうお考えになつておりますか。

○松尾政府委員 先ほど申しましたように、割賦購入あつせんの問題につきましては、加盟店等の保護といふことに最大の関心がござりますが、今御指摘のやうな点につきましては、特にこの法案でそこまでのことをやるという議論はいたしませんでした。まず第一には加盟店が不測の損害をこうむらないやうにということを中心にしたしたわけでござります。

○中村(重)委員 そういふ議論はしなかつたといふのであります。が、購入者の保護であるとか、あるいは販売業者の保護であるとか、あるいは点が当然考えられておるわけでありまして、問題になつてくるわけですね。またこの割賦販売によつてあつせん業者の動きは非常に活発になつてくる、これは事実であります。私は割賦販売によつて起つてくる弊害の相当大きいものはあつせん業者の動きといふもの、そういうものに相当するんじゃないかといふやうに思つておる。そういう意味でチケット、証票の発行の規制だとか、あるいは手数料の問題であるとか、あるいはチケット販売業者が過当競争を誘発してくるやうな形が当然この動きによつて出て参ります。従つてこのあつせん行為といふものは、この条文の中で相当重視される必要がある

んじゃないか、そういう点からもうものあつせん行為に関連しての検討といふものをなされなければならぬ、こゝう思ふのです。その点はどうなんですか。

○松尾政府委員 チケットあつせん業者の手数料が、あつせん業者の経営に影響があるといふことは確かにお説の通りであります。従ひましてそのあつせん業者が健全な経営をやるのには、それ相当な手数料を取るべきであるといふことも当然だと思ひますが、それからはいづれも割賦購入あつせん業者みずからが当然企業経営者として適正な手数料で経営の健全をはかるであらうといふことで、それ以上のことにはこの法案では立ち入つておりません。現在行なわれておられますいわゆるチケット販売の例を見ても、あつせん業者のとりまき手数料といふものは、これは業者によつて違ふと思ひますが、遠慮して申しますと、割合に低い手数料で行なわれておるのが実態であると思ひます。その手数料が低く過ぎるために経営状態が悪くなる、その点が心配ではないかといふやうな問題であります。これはこの割賦購入あつせん業者の資産状況その他につきましても、この法案でも監督規定その他が入つておるから、そこで見ていくといふことに相なると思ひます。

逆に入手手数料が非常に高過ぎるためにいろいろ問題を起こしておるのではないかといふことでござりますれば、現状ではそういう意味の問題は、あまりないやうに私どもは承知いたしております。

○中村(重)委員 第三条に消費者保護といふことで、これは相当重視したん

だといふやうな御説明があつたのであります。が、販売条件の明示であり、現金販売であるとか、あるいは割賦販売の額の明示であるとか、その他取引条件といふことを明示しなければならぬ、こういうことをうたつておるやうであります。この点は真に購入者の保護に役立つといふやうにお考えなのか、これを明示しなければ販売業者といふのがどういふことをやるのか明示しなかつた場合に購入者は保護されない、こういう具体的な考え方といふものをお聞かせ願ひたい。

○松尾政府委員 割賦販売につきましても販売条件の明示をこの法案で要求いたしておりますのは、一番問題の焦点となつておるのは、現金販売価格と割賦販売価格との間に一体どういふ差があるのか、その点は従来の割賦販売の実情はいろいろとありますが、かりに割賦販売価格だけを書いて本来の現金販売で買つたならばどれだけの差があるのかといふことについて、消費者自身が判断し得るだけの販売条件の明示が行なわれていないといふと、それはやはりこれはお客さんの方、消費者の方には勢いそういう点についての十分な判断なしに物を買ふおそれがある。また割賦販売をやる方の販売業者からいいますれば、そういう点はあまりはつきりしないで売つた方が売りやすいといふやうな事情があるかとも思ひます。しかしこれは従来でもある程度条件を明示しておることもあります。必ずしも明示をしないところもある。それらの点は今後この法律が実施に相なりますれば、すべての場合に明示をしております、消費者が比較考量等について判断の誤りがないやうにという意

味は明示規定をここに置いたわけでありまして。

○中村(重)委員 そうしますと、割賦販売法で考へになつてゐる割賦販売業者といふのは専門業者、なるほど東京都市には割賦販売専門業者といふのはあるわけでありまして。しかし地方の都市には割賦販売専門業者といふのは現在もありませんし、将来もなかなかそういう専門業者といふものは出でこないと思ふ。やはり現金販売と割賦販売、割賦販売よりも現金販売といふものがむしろ比率としては多いと思ふ。そういう点では国家の割賦販売といふのは専門業者だけを考へてゐるのには専門業者だけを考へてゐるのではないでござりますか、そうでないでござりますか。

○松尾政府委員 割賦販売をやります限りは、専門でなくともこの条件に合えばやつていただくつもりであります。

○中村(重)委員 現実には商品の価格の明示は、割賦販売の価格を明示しておるのではありません。これはそういう専門業者は別といたしまして、ほとんど現金販売の価格を明示しておるのです。そうなる参りますと、現実には、ある専門店会に入つてゐるその会員証を持つて物を買ひに行く、そういう場合に割賦販売の値段も現金販売の値段も同じである。特別に割賦販売であるからといって値段を高く売つておるというの、東京都市の専門店はほとんど、他都市においてはほとんどないと思ふのです。そうなりますと、ここで割賦販売の価格は幾ら、現金販売の価格は幾らといふことになつて参りますと、会員であるがために、現金で買ふ場合は実際の正札よりも五分引

さくらいで實際買われておる。それをそういう価格の明示をするために、特に値引きの特典が失われてくるというふうな面も出てくるわけでありませう。しかし私は、だからといってそういう個々の例を取り上げて、価格の明示は必要ではないということは申しせん。しかしそういう事実もあるということは十分念頭に置いてもらわなければならぬ、こう思うのであります。

なおかつ、価格の明示は、業者同士がそこで協定という形を必然的に起こしてこようと思うのです。協定をするというところになって参りますと、独占禁止法の違反という形も出てくるのじゃないか。そういう点等はも考慮にならないか。この価格の明示そのものは独禁法というものは何も関係はない、触れないというお考えであるかどうか。この明示がいろいろな形において協定という形に発展をしていく、そういう場合に独禁法の関係というものが起こってこないというふうなお考えの上で立つておられるのであるかどうか、その点もあわせて聞かしていただきませう、それから私が指摘をいたしました価格の明示が、必ずしもいゆる購入者の保護ではない、むしろ今強調しておられるところは、購入者よりも販売業者を守るという形に、この価格の明示は役立つというふうに思うのであります。その点はそうでないというふうにお考えになっておられるのであるかどうか。まずその点をお聞かせ願います。

販売の場合には、今のお話では東京ではという御指摘でございましたが、おそれなくいゆる割賦販売そのものの場合には、販売価格を明示しておる場合の方がむしろ多いと思います。むしろ今お話のございました点は、いわゆるチケット販売で加盟店にもを買いに行くと、そこには現金価格だけしか書いてないというふうな御指摘ではないかと思ひますけれども、この第三条で割賦販売条件の明示をしておりますのは、これはあくまで割賦販売業者それ自体に対しての適用規定でございまして、この法案でいっておりますいゆるチケット販売の場合には、チケットを発行する機関だけがこの法案の規制を受けます。その加盟店につきましては、この第三条の割賦販売条件の明示というところはございせん。従いまして、チケット販売の加盟店には第三条の適用はない。従って現在チケット販売の加盟店は、現金販売価格と同じ価格でチケット販売をやっておられるのが普通の状態でございまして、それにはこの第三条のこういう規定の適用はございせん。従ってそのために、チケットにしました場合には、特に高く売るぞというふうなことはならないのではないかと思ひます。

然でございせん。この法案にはそれらの点は何ら触れておりません。
○中村(重)委員 今のチケット販売の場合には、チケット販売業者がこの法の適用を受けるチケット販売もしますし、加盟店にもなっております。同時に個別割賦販売もやる。それはそれでない業者もあるかもしれせん。しかしほとんどの業者がチケット販売の加盟店であると同時に個別割賦販売の加盟店なんです。ですから、ただいま御答弁のように、この法の制約は受けないのだ、こうおっしゃる。しかし現実にはそうではないと思う。やはり割賦販売をやると同時にこの法の適用を受けなければならない。その価格の明示をしておかなければならぬ。その場合に、今私が指摘したような問題が当然起こってくるのであります。そういう点は、もしお考えになっておられるならば、現実というものを十分研究しておられたいというふうな結果ではないか、こう思うのであります。東京都と私は申し上げたのは、大都市、こう考えてもらえばいいわけですが、地方の都市はお考えになっておられるようなこととは違つておる、こう考えておられるわけです。だから、私はこの価格の明示、そういう条件の明示そのものを否定するのではありせん。しかしその明示が非常に観念的になってきていて、現実的ではない面があるというところを指摘しておるのであります。そういう点は十分お考えにならなければ、購入者の保護という形で、こういう条文をお作りになる、それが現実には購入者はむしろ保護されたい、こういうふうな形になってくるというところを申し上げておるわけでありませう。

なお、条件の中に頭金の価格の明示というものがなく、また非常に大事なことが明示の中に抜けている、問題を惹起するような点が抜けておると思うのであります。頭金、第一回払い、そういうようなことは明示の必要はないのか。

○松尾政府委員 割賦販売の問題で、将来にも問題を残しますのは、期間、回数と申しますか、この三条の三号にいつております代金支払いの期間、回数が将来とも問題を残す問題でございまして、今後とも問題を残すような特に重要な問題について、販売条件の明示を規定いたしております。頭金はここには特にそこまで具体的に規定いたしております。

○中村(重)委員 チケット販売の場合には、第四条の書面の交付というものは必要はありせんか。

○松尾政府委員 チケット販売の場合には、代金の回収その他はお客様と割賦販売のあつせん業者との間の問題になりますので、この書面の交付云々は、お客様と割賦販売業者との間の将来のトラブルに備えて契約事項をはつきりしておきたいということとございまして、つまり契約者相互間の関係が別でありますので、その意味でチケット販売の場合にはこの書面の交付はお客様との間には要求いたしておりません。

○中村(重)委員 必ずしも御答弁の通りではないと私は思うのです。加盟店者とチケット販売業者との契約というものがあつて、最終的には、これが焦げつきました、そういう場合には、チケット販売業者の責任において回収する場合、販売業者の責任において回

収する場合、二つあります。ですから、御答弁のように販売業者と購入者との関係が起つてこないのだということにはならないのではないかと。やはりそういう販売条件の中に、購入者が惑われないように、その条件というものを明らかにしておくというふうな形に必要になってくるのではないかと、こう思うのであります。その点どうでございませうか。

○松尾政府委員 割賦販売あつせん業者と加盟店との間には、当然いろいろな場合のことを想定して契約が行なわれると思ひます。現在でももちろんそういう契約ははつきりいたしておると思ひます。しかしこの場合は双方とも商人といひますか、経済人といひますので、その経済人相互間には書面の交付といひますか、契約事項は従来の慣例その他を見ても、当然書面によつてはつきりさせておる。現実にもそうでございまして、従いまして、それ以上で書面の交付云々の点は、この法案では書いてございせん。しかしこのでいつておられますのは個々のお客様と割賦販売業者との間の問題について、現状ではしばしば書面の交付が行なわれておられるので、その面だけをこの四条でとらえておるということとでございませう。

○中村(重)委員 そうしますとチケット購入の場合には、購入者と販売業者との関係というものは全然ございせんか。最終的にチケットは必ずしも給料から天引きをするという形ばかりではございせん。いろいろな場合においてのチケットの交付というものが考えられるのであります。そうしますとた

たとえば一つの職場をやめた、それはその職場の責任者というようなものを持つたんだとおっしゃるのですが、現実には必ずしもそうばかりではない。チケット販売といえどもいろいろな問題が起こつて参ります。そういう場合に販売業者とチケット業者とのいろいろな契約という事によつて、それが販売業者と購入者との関係というものが起こつてこないことにはならぬ。このじやないか、こう思うのであります。それは全然起こつて参りませんが、起こつてこないということがはつきりすれば、その点はそれでいいわけでありませう。

○松尾政府委員 チケット販売の場合には、それによつて物を買つてお客さんと、それからそのチケットで物を売つてくれる加盟小売店との間は、チケットの授受だけで終わつてしまふ。それ以上法律関係は出て参りません。あとはそのチケットと引きかえに商品を渡した加盟小売店と、チケット販売のあつせん業者との間の法律関係になつて参ります。

それからお客さんとの関係は、代金回収の問題はそのチケットあつせん業者とお客さんとの関係になつてくるという事で、商品の授受の関係はチケットと引きかえに商品が渡されますと、それで終わつてしまふので、その間には、つまりお客さんと加盟小売店との間は、法律関係はチケットの授受以上の問題は起こらないという仕組みになつておるわけでございます。

○中村(重)委員 従来はチケット業者がチケットを発行する、そうするとそのチケットをもつて購入する、そうな

りますと当然物は直ちに引き取るわけでありませうから、その購入価格は今度にはチケット業者に払つていかなければならない、こういうことになる。それを払わなかつた場合従来は販売業者の責任において購入者から代金回収をやつて、チケット業者の責任において回収する場合と二つあつたと思つて参ります。そういう関係はこの法律によつてはチケット業者の責任だけで購入者からの代金回収をやめるのか、販売業者との関係は、ただいまの御答弁のようですと、ほとんど切れてしまふ、こういうことではあります。従来どのような慣行があつたとしても、この法律で考へてゐるのはチケット業者と購入者との関係だけである、販売業者と購入者との関係はないんだ、こういうことで、はつきりそうだとおっしゃればそれでいいわけではあります。従来の慣行にかかわらず、こういうふうに解釈してよろしいわけですか。

○松尾政府委員 私は現在行なわれておりますチケット販売の法律関係は、先ほど私が申し上げたようになつておると思ひますけれども、もしそれと違つた慣行のものがかりにあるとしたしますれば、この法律の適用対象はこの法律の第二条の定義によりまして、こういうものを制賦購入あつせん業者というふうな定義をいたしておつてから、そういうものだけに法律の適用がある。その場合には私の承知しております限りでは、チケットの授受と商品の授受が行なわれますれば、お客さんと加盟小売店の関係はそれで終わらだというものが、現在行なわれておりますチケット販売の実際である、そういうふうに考へており

ます。

○中村(重)委員 この書類の交付の中に、所有権に関する必要があると書いてないのではありません。これは非常に重大な問題であると思つておりますが、その必要はないというお考えですか。

○松尾政府委員 チケット販売の場合には、所有権留保の規定その他はこの法案でも触れておりません。これはチケットと引きかえに商品が渡りますれば、所有権は当然お客さんの方に移つて参ります。これは動産である限りはそういう一般の法律になつて参ると思ひますので、所有権の規定は制賦販売の場合にはその必要はございませう。

○中村(重)委員 書面の交付というのは、必ずしもチケット販売の関係だけではないのであります。個別制賦販売の場合も、こういう条件とそういう書面の交付をしなければならぬという。私が申し上げておるのには、所有権の方は書面の交付の中に入つてない、必要條件になつていないといふのは、必ずしもチケット販売の場合だけ想定して言つてゐるのではありません。個別制賦販売の場合も同じなであります。その点どうなですか。

○松尾政府委員 法律技術の問題といつたしましては、所有権留保の内容をせめて当事者間の特約にする、その特約を第四条の書面の交付という形で、はつきりさせるといふやり方もあると思ひます。しかしこの法案で表現したておりますのは、一般的にそういう当事者間の特約という形をとらないで、別に類推規定をいたすといふことで、法律のやり方としては両方あり得

ると思ひます。

○中村(重)委員 非常に無理でありませうけれども、所有権留保の推定というのは、特約の場合には推定がないのであります。特約でない場合は所有権留保といふのはこの法律をそのまま通したから販売業者側の中にあるわけですか。そうするとこの法律をお客さんはいつも読んでゐるわけではありませう。制賦販売法をポケットに入れて買ひに行つてゐるのではありません。販売業者側は法律に所有権留保といふものが、はつきり自分の方にあるのだといふことを一々お客さんに説明する販売業者ばかりとは考へません。そうなつて参りますと、法律を見てない、書類には所有権留保は最終回の支払まで留保されておるのだといふことが書いてなければ、購入をした、直ちに自分のものだとお客さんは思つてはありませうか。その点書面交付の中の重要な問題ではありませうか。

○松尾政府委員 現在御承知のように大部分の場合には所有権留保の特約があるが、月賦販売の場合にはむしろ常識になつておるようであります。従いましては、何も所有権留保の類推規定を置かなくてもいいじゃないかと、この法案の趣旨はあつたといふ見方、この法案の趣旨はあつたといふ見方によつておるわけでは大部分の場合が、所有権留保の規定を置いておるのがむしろ多いと思ひます。従いましては、それを書面の交付で、特にその中に所有権留保の規定をはつきりさせておく

ようにといふことを、さらに第四条で強制といふか、義務化する必要はないだらう、むしろ所有権留保の規定を置いておるものはそのまま置いておいていいし、そうでないものは一応類推規定でもつてそれを類推をしてやろうといふことではないかと思ひます。

○中村(重)委員 ただいまの答弁は非常に無理なんです。それはこの所有権留保といふものを、ここで第七条ですが、これで業者が置くことと自体が無理なんです。なぜに所有権留保の推定なんですか。なせに業者が置くのか、これは販売業者の要求が強いからです。私はこの問題は一重重点を置いて審議をいたしますが、あなた御自身が流通部会等においでになつて、これで無理だといふことはお考へになつておられる、しかし業者側の強い要求によつて所有権留保の推定といふものを、ここに書いてゐるんですよ。そういう場合に従来は、所有権留保の推定といふようなものはない。特約によつてお客さんに直ちに品物を渡して、所有権の留保といふものは置かなかつた。これが従来の慣行だ。大部分その通りになるのだ、こういうお考へであるならば、そういう無理な考へをして所有権留保の推定なんというものを、ここのうたつて作る必要はない。業者は必ずこの所有権留保といふものを、自分が握つてゐることをしきの御旗にして、これに一つの安心感を持つていくといふこと、これが業者心理なんです。そうなつてくると、わざわざ所有権留保の推定といふようなものはこれはやらないのだ、そういう特約を作るなんといふことは考へられな

いではありませんか。そうなりますと、所有権の留保というものは、当然業者にあるのだということを購入者側に知らしめておく、何らかの形において知らせるということは、将来問題を起こさないために絶対に必要になってくるではありませんか。何によってそれを知らせようというのですか。

○松屋政府委員 所有権留保の規定が現実に働いて参りますのは、御承知のように、事態が特に悪い場合であります。従いまして、そういう悪い場合のために類推規定を置いておけば、それで一応その事態の解決はできると思いますが、今御指摘のように、そういうことは法律に書いてあるから一般的に知っておるはずだということでは不親切ではないかということでございます。すれば——そこは書面の交付の中に、そういうことを特に書かなければならないという法律的な問題は必ずしもないかもしれませんが、その方が親切ではないかということでございます。れば、法律に書いてあるから知っておるはずだということ以上に、丁寧にやっておくということでありましたら、その趣旨は私ども十分わかります。

○中村(重)委員 これは親切とかいう問題よりも、むしろ七条との関連においての本質なんです。しかし、この問題でも相当時間がかかりますし、今注意を受けまして、時間になりましたので、質問を留保いたしましたので、打ち切ります。

○中川委員長 本日はこの程度にとどめ、次会は明十一日木曜日午前十時より開会することとし、これにて散会いたします。

午後零時三十三分散会

昭和三十六年五月十五日印刷

昭和三十六年五月十六日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局