

第三十八回国会 衆議院 商工委員会割賦販売法案審査小委員会会議録 第二号

昭和三十六年五月十七日(水曜日)

午前十一時三十分開議

出席小委員

小委員長 岡本 茂君

岡崎 英城君 笹本 一雄君

首藤 新八君 板川 正吾君

中村 重光君

出席政府委員

通商産業事務官 (企業局長) 松尾 金藏君

小委員外の出席者

議員 春日 一幸君

通商産業事務官 (企業局商務課長) 齋藤 太一君

議 員

課長

本日の会議に付した案件

割賦販売法案(内閣提出第四〇号)

○岡本小委員長 これより割賦販売法案審査小委員会を開会いたします。

割賦販売法案を議題とし審査を進めます。

質疑の通告がありますので、順次これを許します。中村重光君。

○中村(重)小委員 この前の委員会で疑問点をただしたわけですが、なお疑問に思う点が相当ありますのでお尋ねします。

第五条に「契約の解除等の制限」というのがあるわけですが、この中に、十五日以上の支払い催告に応じなかった、こういう場合は、割賦支払いのいわゆる期限の利益を失うのだ、こういうことで、前回は、病氣であるとか

あるいは農村地帯は現金が毎月きまつて入るわけではない、そうしたところ、あるいはまた寒冷地の関係、そのような点をどう考えているのか、なおまた十五日というのは、期間としてはあまり短過ぎるのではないかと、こういうような点をただしたのでありますが、民法上は三日ということになっているので、十五日が相当だということな松尾局長の答弁があつたのですが、この点は前の国会でも相当議論になつておるところです。流通部会の方でも、この点はいろいろ議論されたということも伺つておるのですが、やはり十五日というものは無理だということに思ひます。そういう病氣の場合であるとか、もろもろの事情というように点をどのようにならぬか、そういう点を一応局長から伺つてみたいと思ふのです。

それから時間の促進をはかるため、その他の点をお尋ねしてみるのでありますが、十五日が過ぎた、支払いがその期間内にできなかった、こういう場合は、何月何日をもってこの契約は解除されるんだという販売者側の意思表示というものがこの条項では必要になつていないのです。その間にはもろもろのことがあろうと思ふのです。実はこういう事情でどうしても支払えないから待つてくれないか、こういう相談もありましようし、あるいは滞滞金全額を払い切らなかった場合、一部を払うということもあるんじゃないかと思ふのです。その場合は、やはり販売者側

と購入者側ですから、そこに円満な話し合いというものもできると思ふのです。ところが、そこでは一応話はできなければ、その話の通り実行できなかったという場合、再度の催告というものが必要になつていないと思ふのです。そういう点はいろいろ問題を起こしてくるんじゃないかと思ふのです。もう少しこのところは流通秩序をよくしていくんだ、健全にするんだというこの法律の建前からしても、もっと親切に、問題を起こさないように、明記すべきところは明記していくことが適當ではなからうかというように思ふのです。まだその他第五条に関連しているいろいろありますけれども、そういう点に対しての考え方を一つ聞かしていただきたい。

○松尾政府委員 今お話のございました点は、法律でこのような問題を規制していく場合に、現実の、特に割賦販売は私の生活と非常に密着しておりますので、そういうところとの調整が法律制度の限界として、どこまで行き得るかというところは非常にむづかしい問題だと思ひます。この法律の第五条の規定の仕方は、今お話のございましたように、民法の例外を認めて、例外規定をして、特に催告をしなければならぬ、しかも十五日以上の相当期間を定めて書面で催告をしなければならぬ、ということにいたしました。それでは催告をしてもなお支払わなかった場合に直ちに、契約解除という事態が起こるのかどうかという点は、法律上

の形だけで読みますと、今お話しのように催告の仕方にもよると思ひますが、催告をして、この催告期間内に支払わなければ直ちに契約を解除いたしますよというような催告と同時に契約解除の申し入れをするような催告の仕方をする場合もあると思ひます。しかし、そうではなくて、催告だけをしまして、そのあとで支払いがなかったら、あらためて契約解除の申し入れをするというふうなことをやる場合もあると思ひます。それは実際問題であります。ただ、この第五条で書いておりますのは、そういう手続を踏むことを販売業者の方に法律をもつて強制をしまして、最小限度それだけはやらなければならぬ、しかし十五日以上の相当期間を定めて催告をしたならば、直ちに契約解除しなければならぬとかなんとかいうことを規定しているわけではもちろんございませんで、それだけのことをやらなければ契約解除はできませんよというのをいっておりますから、現実の場合に、販売業者の方がそこで直ちに契約解除した方が、自分の方に有利であると判断するかどうかという問題が、現実の問題としてあると思ひます。おそらく割賦販売の場合には、販売業者はすでに商品を買上げておる場合が大部分であります。かりに契約解除をして、あと契約解除手続で品物を取り戻したりあるいは云々という手続をとるよりは、できるならば契約を継続して、最終的には代金の受け取りが若干おくれても、おそらく販売業

者の方からいへば入手することが、経済的には有利であるという常識的な判断ができると思ひますので、この法律では最小限度のことを書いておりますけれども、現実問題とすれば、催告期間が切れてすぐに契約解除という事態が起こつて物を取り返す云々ということではなくて、当然両方の間で話し合いが行なわれるであらう、話し合いの結果、販売業者の方が、今お話のありましたようなお客さんの方でやむを得ない病氣その他の事故があつて、おそらくその事態が過ぎれば、いずれは払つてもらえるであらうというふうな経済的判断をいたしますれば、先ほど申しましたように、販売業者の方は契約解除に行くよりは契約を続けて若干おくれても代金を回収した方が有利なのでありますから、そういう場合には契約解除ということにならないで、話し合いの結果いづれ払つてもらえるという見通しがつけば、契約解除という事態は起こらないと思ふ。この法律の五条で規定しておりますのは、最小限度そういうことをやらなければ契約解除はできないというところだけを規定しておるのであります。そこが法律の限界点だ。法律で現実問題を規制しようとするときには、法律技術的にはそこまでのところしかできない、法律の限界点だという感じを私は持つております。これが先生の御質問に十分お答えしたことになるかどうかあれですが、現実にはそういう格好になると思ひます。

○中村(重)小委員 立案者の思想的な考え方もあると思うので、契約というものは相対的でないけれども、相対的である。今あなたの御答弁だと、最小限度とおっしゃる。販売業者側にとっては最小限度でしょうが、これは相対的ですから、今度は購入者側にとっては、それだけの最大限度というのか、非常に無理な形が要求されるということになるわけです。これは現実の場合にも民法上から考えても、これでは不備だと私は思っております。まず十五日以上の催告をし、それでも払わないという場合は履行しないのだから、その場合は何月何日をもってあなたとの契約は解除する、こういう意思表示をするという民法の建前であり、現実にもそういうことでやらなければならぬ行かないのです。また外国の例をとってみても、ドイツやスイスは、二回引き続いて滞滞した場合、しかもその滞滞額が販売総額の一〇%に達した場合でなければ契約の解除はできないということになっているのです。ところが、私は、二回引き続いてというのには無理があると思うのです。そうなると、二回続いた。三回目に入れた、また二回続いた、こうなりますから、引き続いてということはいけなけれども、やはり二回以上というような形、そのくらいに緩和しなければいけません。行かないのじゃなからうかというように思う。

もう一つは、常識的に考えても、そうなんです、販売した品物がまだ販売業者側の占有になっていない期間があるわけですね。契約は解除した、解除したけれども、まだ品物は取り戻してない、こういう場合は購入者側が占有してあるわけですね。その目的物が販売業者側の占有に帰するその前に滞額を持っていつて払った、そういう場合はやはり契約は継続されるという形の明記が第五条の中に必要だということ、そうしたことをこへ明記することは何も複雑なことでもないわけですね。契約解除の場合は販売業者側の意思表示が必要であるということ、それから目的物が販売業者側の占有に帰する前に、何日というものを限ってもいいわけですが、そういう滞額を持ってきたならばその契約は継続されるということ、こういうことをうたう必要があると思う。

それから三点は、先ほど申し上げましたように、ここでは十五日だけだ、こういうことなんですから、諸外国の例等を見ても、非常に過酷になるのじゃなからうかと思うのです。こういう点どうですか、いろいろ流通部会でも論議されているのでしょうか。

○松尾政府委員 「十五日」云々のこの期間は、前から御説明いたしておりましたように民法に対する特例としてこの程度ということについては、十五日では長過ぎる、とんでもない話だという意見と、逆の今の御意見と双方の妥協、というと言葉は悪うございしますが、この辺でしか流通部会での御議論の折り合いがつかなかった、そういう経緯を持ってあります。現在の民法で三日程度、しかもそれは特約をやらなくても、書面の催告も要らないで、即時に契約解除ができる。それに比べれば、まず書面の催告、しかも十五日以上の書面の催告、それも書面は当然到達主義でありますから、それに

も若干の日にちがかかるであろうというようにすることを考えますと、「十五日」云々の点は、特に悪質な販売業者がこれを悪用するということはないと考えない限りは、お客さん、消費者のためには私は一応十分な保護期間であると思えます。しかし逆に悪質の消費者、お客さんがおつてこの規定を乱用されないようにということで、結局販売業者と消費者との間の利害の調節をはかって、悪質のお客さんが不測の損害を販売業者に与えたために、販売業者は逆にそのコストを善良なお客さんの方に転嫁しなければならぬというように事態を防ぐことも、また割賦販売の健全な発達のために必要でありますから、そこは双方の調整点をとらざるを得ない。その意味で十五日という保護期間というのは、私は消費者のためになり有利な保護期間であると思えます。

それからその問題を離れて、今お話の契約解除についてあらためて意思表示をする必要があるのではないかという点は、この法文の書き方は、当然契約解除はある手続をふまなければできないという表現になっておりますから、契約解除には契約解除のための意思表示をしなければならぬことは、これはこの条文自体にはそこを書いておりませんが、契約解除をやりたいければ、この第五条のような手続をふまなければならない契約解除ができない。従って契約解除のために契約解除の意思表示をしなければならぬということ、これはこれはむしろ当然出てくる問題であらうと思えます。ただ先ほど申しましたように、この契約解除を催告と同じ時にやるのか、あるいは催告期間が過ぎ

ぎてあらためて契約解除をやるのかという問題がございしますけれども、契約解除の意思表示をしなければ契約解除という事態が発生しないことは法律上明らかになると思えます。

それから第三点の占有の状態が販売業者に戻る以前に一部でも支払えば、それについては契約解除ができないようにしたかどうかという御意見であると思えますが、これは販売業者が契約解除という手続をとらない以前に返品した品物を取り戻すということは実際上あり得ないと思えます。契約解除をしてしかる後に品物を取り戻す、従って占有を取り戻すということになると思いますが、その際に契約解除はしたけれども品物がまだ戻っていないならば、代金をあわせて持つていけば、また契約解除がもとに戻るといふような法律手続として非常に複雑な手続になるのではないかと思います。従いまして契約解除はしたけれども、また契約解除が戻るといふような法律構成は、技術的に非常にむずかしいと思えますので、もしそういうことがありますならば、そういう場合は契約解除が起らないとか、あるいはできないというように、もう一歩手前のところで制限をつけるということしか方法がないのではないかと思います。これは法律技術の問題と現実の問題との境界点ではないかと思えます。

○中村(重)小委員 第五条の契約解除の問題ですが、これは松尾局長のお話はそういう御解釈でしようけれども、この法文の上から、今あなたのおっしゃったようなことになるということには言えない。その人の解釈の仕方です。これは十五日の期間を過ぎたら自

動的に契約は解除される。こういうようににもとれます。私はそういう解釈をとります。あなたはそうじゃないんだ。当然何らかの意思表示をしなければならぬ、そういう解釈なんです。そういうようにいづれにもとれるような法文の規定の仕方をして。金融関係の支払いとか何とかいうものもいろいろ例があります。これは御承知になつておるところもあると思うのですが、必ず意思表示というものが行なわれることになつておるのですが、やはりこういう法律を作るときには、いろいろな解釈が成り立たないように、もうちょっとここに書き添えればいわけです。それから、できるだけ業者との間にトラブルが起らないような形が望ましいと思う。そういう思想でこうした条文は作つていく必要があると思うのです。それから目的物の占有が販売業者側に移つていない場合、それは契約を解除したあとでは問題があるのではないかと、そういう問題、その前に何かあればけつこうでしようけれども、その売った品物をまだ取り戻してない場合、いろいろ金策をやつてようやく持つていく。しかし相当期間を過ぎた。そういう場合にはやはりお金を払う、そしてこの契約は依然として継続する、という、いわゆる契約の復活なんです。そういう形が現実にあるのです。やはり契約はそれによって継続されるんだ、こういう建前を法律上とつていく必要がある。私はこの点はやはり修正をしなければならぬと思うのです。

○岡本小委員長 ちよつと速記をとめ

て。

〔速記中止〕

○岡本小委員長 それでは速記を始め
て。中村小委員長

○中村(重)小委員長 次に第六条の「契
約の解除に伴う損害賠償等の額の制
限」というものがあるわけですが、この
契約解除によって期限の利益を失っ
た。ところが販売者側から購入者が物
を買った、そういう場合に、実際は無
効なのだけれども、特約を結ぶという
ことがある。ところが実際は履行しな
かったから販売者側はその結んだ特約
によって損害賠償金を払えとかあるい
は違約金を払えとか、こういう請求を
する。ところがこの法律によるとそれ
は無効なのですね。そういう特約は無
効だということになっている。そこで
その次に販売者側の要求は第七条の所
有権の留保の推定が行なわれた。それ
なら物を引き取る、物を返せ、こう
いう要求をしてくる。そこで購入者側
はそういう無理を聞かなければ、いわ
ゆる損害賠償とか違約金とか不当な要
求を聞かなければ物を取られる。物を
返すよりも幾らかでも払った方がまし
だ、こういう弱い立場に立つてしまい
う無理に従わなければならぬという問
題等も起こってくる。これが現実にある
わけですね。私はこのことを一つの修正
の意見として申し上げるわけではな
い。この法文をずっと読んでみ
ると、そういう無理が起ってくる。
これを何か規制するような措置がない
のか。これにはこういう場合は勧告措
置というものがなければ。先では
いろいろの場合、頭金の問題とか割賦
支払い期限の問題では通産大臣は勧告
することができ。ところが販売者が

やつてはならない契約、いわゆる特約
を結んでおこつた場合、そういうこと
はけしからぬぞ、こういうことで購入
者側を守るための勧告はどこにも出て
こない。そういうことがやはり一つの
トラブルを起こして結果が生まれて
くる。こういうこともこの法律の片
手落ち的なところである、こう思っ
ておる。そういう点はどうか考えです
か。

○松尾政府委員 一般的にこの法案の
趣旨をいえますと、御承知の
ようなことでございまして、秩序法
ではありますけれども、政府が個々
の契約にあまり介入してどうこうと
いうことはどうもいへない、思ひま
す。そうではなくて、むしろ一般的に
契約約款につきまして、模範約款とい
うようなものを行政指導その他で、一
般的な行政指導ということでは当然私
どもとしては考えておりますが、今お話
のような場合に、この法律に違反する
ような特約を結んでおいて、それが販
売業者の思う通りにならなければ、所
有権留保の規定がある。これは法律
の仕組みからいへば、そういうことは
主張できないはずであります。それが
必ずしも一般に法律に明るい人ばか
りではありませぬから、心理的に何と
なしにそういうことで不利な状態に陥
るといふものを防ぐためには、やはり
約款そのものが公正に作られておらな
ければならぬ。従いまして個々の契約
の問題に立ち入ることではありませ
んが、一般の約款にも模範約款といふこ
とを考へていくべきだと思ひます。
それから今申しましたように所有権
留保の規定というのは、これは今の説

明の中にありましたような、この法律
の条項に違反するような特約、特約を
許さないものについて特約を結んでお
いて、それで思う通りにならなければ
取り戻すというようにすることを想定し
ているわけでは決してない、法律もそ
ういふふうには読めないわけでありま
す。この法律では所有権留保というこ
とで最終的に物を取り返そうと思へ
ば、その前提として消費者の方に、契
約解除の原因になるような不払いそ
他の手落ちがあつて、第五条、第六条
というように条文の手続で契約解除が
行なわれて、しかる後に取戻す所有
権の留保の規定が働いてきて取り戻す
ことができるというところで、法律上
はそこは何か欠けるといふことはない
であります。ただ今お話を何となしに
そういうことで心理的な圧迫を受けや
せぬかという事実問題が、あるいはあ
るかと思ひます。

○中村(重)小委員長 おつしやる通り法
律の中からそういう結びつきは出て参
りませぬ。しかし現実にはそういう結
びつきが必ず出てくることは間違ひご
いしません。そこで第七条の所有権留保
の推定というところも一つの問題点とし
て考へていかなければならぬと思ひ
ます。しかしそれはそこでございませ
ぬ。次に、当該商品が返還された場合、
通常の使用料の額といふものがあるわけ
ですが、使用料の額は一般的に定めが
あるものがあるわけですが、ほとんど
ないですね。その場合は使用料はだ
れがどういふ方法でやるのですか。

○松尾政府委員 法律問題として非常
に形式的な論議をいたしますれば当事
者間の話し合いがつかなければ、裁判
所の手続ということになるわけであり

ますが、現実問題といたしましては、
御承知のように割賦販売の行なわれて
いる商品は、大体定型的な取引が行な
われている一般化した商品でありま
す。従いましてももちろん全部ではござ
いませんが、相当部分につきまして
は、御承知のテレビその他につきまし
ては月賦販売も行なわれておれば、他
方に貸付も行なわれておれば、その
のが相当でございます。そういうものは
この運用には書かないと思ひますが、
お話を点はそのような貸付の制度があ
り一般的に行なわれていない場合とい
うところの問題があると思ひます。そ
の場合にはもちろん当事者の話し合いに
よるものでありますから、販売業者が一
方的に通常の使用料とはこれだとい
うわけには参りません。当然その話し合
いによるものであります。その話し合
いの場合にも何らか標準的なものがない
と、話し合いの基礎がないではない
かという問題があるかと思ひ
ます。そういう点は、現在私どもの考
えておりますのは、できれば割賦販売
をやる商品につきましては、割賦販売
業者の間である程度こういう商品は通
常の使用料といふものは、一応損料と
いうことで経済的にある目安がつくわ
けであります。通常の使用料はおおよ
そこの辺だといふことを、業者間であ
る程度常識的な範囲で取引慣習として
話し合ひいたしますか、この話し合ひ
も程度を越えたと独禁法の関係になり
ますので、そこは必ずかしらと思ひま
す。取引慣行としてこの程度の通常
の使用料といふものが常識であるとい
うようなことが、一挙に全商品につ
いてはできなくとも、かりにこういう
事態がしばしば起こるといふことにな

りますと、漸次そういう取引慣行が行
なわれていくだろう、できれば業者間
である程度しばしばこういう事態が起
くるようなものについては、そういう
ことも話し合ひしてある標準的なもの
を考へて用意しておく、それをもとし
て話し合ひをするといふことに、これ
も現実問題としては法律でそこまで書
くわけには参りませんが、行政指導と
いうようなことで、そういう健全な取
引慣行が行なわれるように進めて参り
たい、そういう気持ちでございます。

○中村(重)小委員長 まあ使用料とい
うのはほとんど一般的なものはないの
ですね。それでこの使用料の額の決定と
いうものは、おつしやるように業者の
協定という形にどうしても発展して参
ります。法制局も言っておりますが、
そういうことはやはり独禁法違反に
なる。これは公式に伺つたものではあ
りませんが、問題点としてこの法律を
法制局に一度検討したところ、やは
り問題点として考へておるよう
です。どうしてもそういうような点を考
慮しなければならぬ。いろいろの面か
ら私どもは審議会制度というものが必
要になつてくるというふうに考へてい
るのです。

それから使用料と同時に、返還され
た品物の価値の評価をやらなければい
けないのです。この価値の評価とい
うことも、ある場合には使用料以上に
問題がある。こういう評価も当事者の
話し合ひといふことになりませぬ。ま
た使用料の場合にお答えがありました
ように、業者の話し合ひといふよう
な、一つの標準を定めていくというよ
うな形にどうしてもなつていくのじ
やないか。これについては何か使用料

の場合と異なつた考え方がありますか。

○松尾政府委員 今御指摘の点は、この第六条の一号のカッコ内の問題に就いてのお話であると思ひますが、現実問題としてしましては、おそらく通常の使用料といふところで大部分の場合問題は解決すると思ひます。カッコ内に書いてありますのは、それ以上に非常に品質が落ちたとか、あるいは通常の使用をした以上に品物が非常にいたんでおるといふような、非常に特殊の場合を想定をして、その場合をも一応カッコに入れて、補足的にでもそういうことを書いておかないと、法律としては穴になりますので、そこは法律上の空白がないようにという意味で、ここに書かれておりますが、現実問題としては、よほど大きな乱暴な使用、その他のことがなければ、大部分の場合このカッコ内の規定の運用は行なわれないうで済むのではないと思ひます。しかしその場合に、かりにこういう事態が起りますれば、これもこの段階になりますと、ある標準的なものを作つて云々といふことは、とうていむずかしいと思ひます。これは具体的には当事者間の話し合いでという以外には、方法はなからうかと思ひます。

○中村(重)小委員 通常使用料という形でこれは計算されるので、返還された品物の評価といふことは、まず例として少ないのじやないかといふことなんです、確かに使用料という形の計算でいくといふことが多いでしょう。しかし自動車の場合であるとか、その他一度物を売って販売者から購入者側に移った、購入者が物をとつてみたところが、自分の希望しておるものと違つていた、そういうことで返すと、一たん渡つたものだからといふことで、価値が非常に減少したと販売者側が見る。そうすると、信頼利益であるとか、いろいろな問題が出てくる。そういう場合に、使用料という形ではなしに、価値の減少といふことが強く出て参りまして、力関係が大きく支配する。ですから、お考えのようなこととはだいぶ現実には異なつてくると思ひます。そこで話がつかないでトランプが起るのです。それで裁判に持ち込むとかなんとかで、また力関係で非常に複雑になつてくることもあるのです。そういうことも、私どもはこの審議会等があるとかあらかじめ審議会等で話し合いをしていけば、独禁法とかなんとかいふ問題も起きてこないといふ形ができてくると思ひます。これもあとで一つ議題として検討していただきたいと思ひますが、問題としてはそういう形が出てくると思ひます。

それから当該商品の引き渡し前の契約解除の場合の通常要する費用の算定これはどういふことなんですか。

○松尾政府委員 商品の引渡しが行なわれておりました場合には、契約がすでに一たんは商品引き渡しという形で履行されたわけでありまして、そういう場合には、契約締結、履行のために通常要する費用といふようなわずかの費用は、当然販売業者の方が負担することの方が商取引の慣行上むしろ常識ではなからうか、こゝの意味で一号、二号の規定が書かれておるのであります、法律の規定を書くことになりまして、それではそういう品物の引き渡しも行なわれないといふ場合には、

一体何が最終的には割賦販売業者の方の損害であるかといふことが出て参ります。その部分を書かないといふことになりまして、やはり法律制度としては空白になりますので、空白にならないうようにといふことで考へて参りますと、現実に商品の引き渡しが行なわれていないといふ事態であるならば、割賦販売業者の損害といふのは契約締結、履行のために通常要する費用といふものであらうといふことで書かれておるのであります。

○中村(重)小委員 返還されない場合は「当該商品の割賦販売に係る価額」、これがやはり疑問点としてあるわけなんです。当該商品の割賦販売価額といふのはつきりしてあります。特にここに「係る」といふ字句を入れてある。これはどういふことを予想されたのか。何かといふことが第一点。もう一つは、第三号の場合は、契約締結及び履行といふことは何を予想されているか。これは解釈によつては非常に幅広くなつて参ります。信頼利益なんといふことも起つてこないとは言えないし、どういふ場合を予想されたのか。かりに御説明のように法律条文として空白を埋めるためだとしても、そういうことではこれは間違ひが起ると思ひます。

○松尾政府委員 法文で表現しております意味は、契約のために要する費用といふのは、たとえば契約の書面の作成費でありますとか、あるいは金額によりましては印紙税を取られるわけでありまして、その印紙税というようものが契約成立のために要する費用であると思ひます。さらにその契約の履行のために要する費用と申しますの

はかりに品物は渡してないけれども頭金の支払いが行なわれておつた、そういう意味の代金の取り立ての費用、あるいは前払いその他の場合には契約解除に至る途中で催告の手続等が行なわれるかもしれない。現実にそういうことが行なわれておる場合に、かりに代金取り立てのために高級車に乗つて行つたから、その費用も契約履行のための費用だといふわけには参りません、そういう場合に商人が代金取り立て等に普通要するであらうと予想される費用まではよろしい、通常の常識を逸脱したような契約費用とか履行費用はだめである、そういう意味でここでも通常要する費用という制限をして、お、そういう意味合いでございます。

○中村(重)小委員 信頼利益は入りませんね。

○松尾政府委員 それはもちろん入りません。

○中村(重)小委員 履行といふのはやはり荷作りとかなんとか、たとえば箱を作つたり何かを送るような場合がありまふ。そういうことですか。締結といふのは常識的に考へて印紙代とか書類作成費と見るべきでしょう。履行といふのは先ほどおつちやつた何か前払い式の場合が考えられるならば、集金の費用であるとかなんとかいふものも入るのじやないか。それから荷作り、そういうようなものが履行という形に入りますか。

○松尾政府委員 その例は私は必ずしも多いとは思ひませんが、たとえば契約履行のために荷作りをしてお客さんのところへ持つていったら、いやその後私の方の事情でそれは要らなくなりました、持つて帰つて下さい、

こういうような事態がかりに起つたといひますならば、その場合の荷作りの費用といふのはそういう事態の場合には通常要する費用であると思ひます。その場合に非常に高級車で運んだといふような場合であれば、高級車の費用まではだめでありまして、通常の自分の店ですぐ程度の輸送費をかけた、通常の荷作りをして持つていった場合を想定すれば、それは入り得ると思ひます。

○中村(重)小委員 そうすると販売者側の責めに帰する理由によつて契約が履行されなかつた、こういう場合も起り得ると思ひます。マス・コミの宣伝といふものがある、ところが実際買つてみた現物は宣伝とは相当違ひ、いろいろの場合が起つてくると思ひます。そういう購入者側の責めに帰する理由によつて契約が成り立たない場合、販売者の責めに帰する理由によつて契約が成り立たない場合、双方がある。その一方の場合がここで明示する必要はなかつたのですか。

○松尾政府委員 契約解除の原因につきましては、これは民法の一般原則にもとるわけでありまして、販売業者の責めに帰すべき事由によつて契約解除が行なわれた、その場合には当然購入者の方から契約解除をいたすのであります。そういう場合には販売業者の方が購入者に対して損害賠償ができないのみか、逆に購入者の方から販売業者の方に対して損害がある、それらの方は民法の一般原則で参ることに相なると思ひます。

○中村(重)小委員 それから第二の「係る価額」といふのは何ですか。

○松尾政府委員 割賦販売価格と申しますときには、その割賦販売にかかわる商品のいわゆる販売価格、プライスという意味であります。ここに第六条の第二号で申しておりますのは、返還する場合に、その割賦販売価格で売られたその全額を返還する、こういう意味でないかと正確な表現でないというので、私どもの普通のもの言い方で言いますれば、当該商品の割賦販売価格によつて売られた金額を返還しなければならぬ、こういうことに割賦販売価格そのものを返還するのではなくて、割賦販売価格で売られた、それに相当する金額を返す、こういう意味になるのですから、これは「割賦販売に係る価額」こう表現をするのだというところであります。私もちよつと受け売りですが……。

○中村(重)小委員 この点は将来問題が起こつてくると思ひますので、懸念の場合に検討していただきたいと思ひます。これがどのようにも解釈されまして、損害賠償とかいろいろ問題がここに生じてくるというおそれがございますから。

その次は第七条になるのですが、十二時半になりましたから、実は第七条は相当問題がありまして、時間がだいぶかかりますから、きようはこれでやめます。

○岡本(茂)小委員長 本日はこの程度にとどめ、次会は明十八日木曜日午前十一時より開会することとし、これにて散会いたします。

午後零時二十六分散会

昭和三十六年五月二十五日印刷

昭和三十六年五月二十六日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局