

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議録 第四号

昭和三十六年五月十九日(金曜日)

午後零時二十三分開議

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 松尾 金藏君

(企業局長)

小委員外の出席者

通商産業事務官 齋藤 太一君

(企業局商務課長)

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。前回に引き続き質疑を続行いたします。岡崎英城君。

○岡崎小委員 きのう局長にちよとお聞きしたときにお答えいただいたので、もう一ぺん聞かしていただきたいのですが、このあつせん業者が、やはり過去においても一種の金融業のようなことをやっておったように思うし、また今でもやっておるように思うのです。それで、これは日本信販のチケットですが、この中に、日本信販信用組合という名前が広告が出ています。私のところへ来た昭和三十五年

二月のものの中に、「信販会員の銀行日本信販信用組合お借入れ、お預入れは是非当組合へ」「預金何々」と書いて、「貸付、クーポン引当貸付五千万円、一万円・三ヶ月賦払」というようなものがある。もう一つ、三十四年の十二月のチケットにも同じようなものがありまして、それから、これがまた少し変わってきて、三十五年の十二月——去年、この法案が出てから変わったと思うのですが、これは「あなたの信用で五万円迄お貸付」いたしますと、一種の会員制度にして、この日本信販信用組合というのが貸付するという広告が、日本信販のチケットの中に出ています。これはやはりあつせん業者が、実際は名前を変えているけれども、貸付業をやっているというふうに思うのです。それからまた、きょうは新聞を持ってきませんが、新聞広告で、同じようなあつせん業者がクーポン貸付の募集をしている。そういうことで、そういうような零細な貸付業者はやられるけれども、あつせん業者が同じようなことをやっていたら、それに対してはどういうふうな扱いをされるのか。きのうのお話で、信用貸付とかで、全然態様が違ふようなことを言われたようにだけども、実質は同じじゃないかと私は思うのです。こういうものに對してどういうお考えか、ちよとお聞かしていただきたいと思うのです。

○松尾政府委員 今お話のございました日本信販の場合の具体例でございますが、私どもの承知いたしております

限りでは、確かに今御指摘のように、日本信販の系統で前から信用組合がございまして、現在もあると思ひますが、その信用組合で貸し付ける場合に、以前には、チケットが再び使われるようなことのないように預かつて金を貸し付けるといふことをやっておったやうであります。これはさらに実情を調べてなければ申しませんが、この法案によりまして、今のうちにチケット、証券を質にとつたらいけないという表現ではなくて、資金の融通に關して証券の提出を受けてはならないというふうに、そこは非常に広く制限が規定してございまして、今お話のありました、以前に日本信販がやっておったやうな、証券を質にとらなくても、直接証券を預かつて、それを使えないやうな状態において金融すること、やはり証券の提供を受けて金融をすることにいたしますから、この制限規定にひつかかつてしまふ。従ひまして、現在日本信販がやっております会社は日本信販信用組合と別のものではあります。実質的にその信用組合でやっておりますのは、チケットの提供を受け、組合員として出資をしてもらつて組合員に貸すというもので、チケットの提供云々とは關係を断つておるというふうに私も承知いたしております。これは私も承知いたしております。これは私も承知いたしております。これは私も承知いたしております。

○岡崎小委員 実情をよくお調べになつていただきたいと思います。

○岡本小委員長 中村君。

○中村(重)小委員 今の三十条の問題、日本信販が信用組合と両方の營業をやつてゐる。初めは局長が御説明のやうなことをやつてゐる。ところが信販としては一応チケットを渡すわけですが、ところがその購入者が別にお金がほしいという場合、非常に支払いが過重になつてくるわけですね。そうしてそのチケットを信販の方に返すわけですね。今度は信用組合が別の角度から、全然チケット信販とは關係のないやうな形で金を貸すのです。そこで信用組合は融資をするときに、營業が別だといふ形をとつてゐますから、チケットを預かつておかない。ところが、これは実質的にはそういうことをやる。これは今あなたが言うやうに、どうもこの法には触れないやうな脱法的なやり方を、きわめて巧妙にやつていくのだらう。同じやうな營業を二つやつてゐるのだから、どうもこの法ではその行為をくくつていく、拘束していくといふことは、實際でできないのじゃないか。ところがこれは現実にやりますよ。このことはどうなんですか。

○松尾政府委員 日本信販が前に信用組合という別の形式で、チケットの供

受けることも制限されておりますから、従来信販の信用組合でやつておりましたやうなことが今行なわれておりますれば、当然この制限にひつかかつて参ります。

○岡崎小委員 実情をよくお調べになつていただきたいと思います。

○岡本小委員長 中村君。

○中村(重)小委員 今の三十条の問題、日本信販が信用組合と両方の營業をやつてゐる。初めは局長が御説明のやうなことをやつてゐる。ところが信販としては一応チケットを渡すわけですが、ところがその購入者が別にお金がほしいという場合、非常に支払いが過重になつてくるわけですね。そうしてそのチケットを信販の方に返すわけですね。今度は信用組合が別の角度から、全然チケット信販とは關係のないやうな形で金を貸すのです。そこで信用組合は融資をするときに、營業が別だといふ形をとつてゐますから、チケットを預かつておかない。ところが、これは実質的にはそういうことをやる。これは今あなたが言うやうに、どうもこの法には触れないやうな脱法的なやり方を、きわめて巧妙にやつていくのだらう。同じやうな營業を二つやつてゐるのだから、どうもこの法ではその行為をくくつていく、拘束していくといふことは、實際でできないのじゃないか。ところがこれは現実にやりますよ。このことはどうなんですか。

○松尾政府委員 日本信販が前に信用組合という別の形式で、チケットの供

受けることも制限されておりますから、従来信販の信用組合でやつておりましたやうなことが今行なわれておりますれば、当然この制限にひつかかつて参ります。

○岡崎小委員 実情をよくお調べになつていただきたいと思います。

与を受けて信用金融をやつておりましたことは、私もその当時の実情は知つておりますが、最近のやり方はチケットとは切り離しておるということを開いておる程度で、それ以上の実態を私もまだ十分調査しておりませんが、ここで証券の譲り受け等の禁止制限をやらなければならぬのは、昨日もここであらう御説明しましたように、そのチケットそのものが本来の用途以外の形で、いわゆる金融目的に使われて、それがあつた場合にはブローカーその他を通じて転々流通するといふやうな形をとるといふやうなこと、そういう不健全なものを制限したいといふ趣旨であります。信販の場合に実態がどうなつておるかの点は、今申しましたやうなところまでしか現状は把握いたしておりません。

○中村(重)小委員 その実態の調査、これは架空なことをここであらう議論するといふことは適當でないかもしませんが、今私が申し上げたやうなやり方をやつた場合はどうなるのか、信販がそういう信用組合といふ金融事業をやつてゐるのです。そこで今のチケット販賣の關係では一応発行したチケットを返してもらうのですから、そこでは切れたことになつてゐるわけですね。ところがこれにかつて信用組合の方で金を貸すわけですね。そのときはやはり二重であるからあなたの方では負担なさい、そのかわり信用組合の方であつたの方に融資をいたしましょう、こう

やるのですよ。その返還の方法は給料から天引きをするとかいろいろなやり方をやるだろうと思うのですが、ところがうしろはつながってあるし、購入者側に与えるところの心理的な影響は同じことなんです。片一方ではチェックは取り上げられた、そのかわりに信用組合の方から融資はしてもらった、やはりこういう形になるのですね。それはどうなんですか。

○松尾政府委員 今の例としてあげられましたが、たまたま今日日本信販と信用組合が資本的その他でつながってあるということは、これは法律の形式論から申しますれば、一応別個の人格でありまして、法律の扱い上は何と申しますか、別人格として扱わなければならぬと思います。それではその信用組合の方がどういう形でお客さんに金融をしておるかということの実態は、私実情をよく調査しておりませんが、今お話しのような形で別途新しい借用証文をとるか、別途何らかの形で資金を融通しておるということになれば、法律上は全然別個なものになつてしまふと思います。

○中村(重)小委員 この問題はまた私の方も研究したいと思つてます。昨日から質疑をいたしました第七条の所有権留保の推定の問題です。局長の解説を伺つてみますが、所有権留保の推定をやつておる際に契約が解除される。そこで販賣者側は当該物件の取り戻しをするということになるわけですね。その際に購入者の承諾を受けなければこれは家宅侵入罪、こういう形になりますね。どうなんですか。

○松尾政府委員 家庭に立ち入つてやろうとする場合には、当然そういうこと

とになります。

○中村(重)小委員 そうすると購入者が承諾したならば、これは品物を取り戻すことはできるわけですが、その購入者の解雇なんです。購入者本人か、購入者の家族もいわゆる購入者というふうになすのか、その点なんです。もつと具体的に言えば御主人が購入者なんです。その奥さん、子供あるいはその他の家族、この人がおつたときに、販賣者は法律もこうなつておる、あなたの方は支払つていないので契約は解除された、それで品物は返してもらわなければならぬのだ、こういうことで、いろいろな言葉を使うだろうと思うのですが、購入者が不在の際にその当該物件を取り戻すことが可能か、その点どうですか。

○松尾政府委員 家屋に断わりなしに立ち入ることに対する、今の家宅侵入云々の問題は、購買問題とは別途の問題で、家屋の占有者として正当に権利を主張し得る人、またそれだけの法律能力を持つておる者、その承諾なしに家屋に入ること自体が、家宅侵入云々の制限に触れる問題だと思つてますので、その場合には購買者云々ということとは別個の問題になるのではないかとと思つてます。

○中村(重)小委員 家宅侵入の問題はお説の通りだと思つてます。私が今お尋ねしておるのは家宅侵入の問題とは別に、購入者が承諾しないのに品物を取り戻すことはできない、こういうことになるのでございまいしょうか、どうですか。

○松尾政府委員 割賦販売契約そのものの契約当事者が、かりにその家の主人であつた場合、その主人の留守中に、今の例で、申しますと、奥さんに、契約解除云々の法律関係がすでに成立してありまして、従いまして所有権に基づきまして返して下さいと言つた場合、奥さんは家庭経済に伴う通常の経済取引の場合は、たしか妻は夫の代理ができる、そして妻の行なつた家事に伴う経済的な取引契約は、夫は取り消しができないという夫婦の経済法律関係になつておると思つてから、その辺は通常の法律能力のある妻である限りは、その妻が承諾すれば、一応契約当事者である夫を代理したものとしてその取り戻しは有効になると思つてますが、その辺の法律論は、私は専門ではありませんので、もし今私の申し上げましたところの不備がございましたら、また後ほど訂正させていただきます。

○中村(重)小委員 法律上妻は夫の代理といひますか、あるいは同等といひうか、それを法律上有効であるとかという解釈は、法律からいへば何条になりますか。

○松尾政府委員 これは民法の一般原則によるものであると思つてますが、ちよつと私不勉強で、民法のそこまでのことは承知いたしておりませんので、そこは調べまして後刻答弁させていただきます。

○中村(重)小委員 法律的には私は妻の承諾があつても有効でないと思つておられます。それはあとで調べていただきます。

家宅侵入のいわゆる刑法の問題、どうなんですか。

○松尾政府委員 家宅侵入という問題に関する限りは、道路上的の状態において取り返すことは、家宅侵入との関係はないというふうに承知しております。

○中村(重)小委員 家宅侵入ということとは直接は関係がないということになるかもしれませんが、ところが道路上に自動車とか農機具というものは置いてある。それを、契約が解除された際に、販賣者が購入者の承諾なしに持ち帰つた、これは占有権の侵害という形になつていくんじゃないですか。この点は合法であり、かつ有効なんです。この割賦販売法の所有権留保に關連して。

○松尾政府委員 今私の申し上げましたのは、家宅侵入の関係でのお答えをしたと思つてますが、今の設例の場合のようなときに、所有権の留保は、この法律の推定規定等あるいは約款等によつて、売主の方にありまして、占有は当然買主の方にありまして、占有者としての承諾なしに占有権を侵すということは、当然違法な状態を惹起する結果になると思つてます。

○中村(重)小委員 その場合は、占有権者というのは正当な裁判手続を経なければ、その自分の占有権下にある当該物件を取り戻すということは不可能なんですね、そうでしょう。

○松尾政府委員 その通りであります。

○中村(重)小委員 そういふことで、力関係なんというものが所有権の留保の推定とからみ合つて起つてくるといふようなことも、私は所有権留保の推定は非常に慎重に取り組まなければならぬ問題だといふふうには思つておるわけなんです。

それから流通部会ではいろいろ議論があつたし、また条文の中に入れるべきだといふ主張も行なわれたということも聞いておりますが、自力救済の禁止と契約解除後の商品の使用、移動の禁止、このことが条文の中に入れられてないといふことは、考え方としてはどういふことなんですか。

○松尾政府委員 純粹の法律論としては、特に売主側の保護のために、そういう規定を考へられるということでは、流通部会でもいろいろ議論がございまして、しかし、そこまでの条文をこの中に盛つて運用しようとする際には、たして今の売主側が実際に買主側の使用状況を逐一確認してどういふふうなうやうなことは、實際問題として非常にむづかしいだろう。法律の規定の上では売主の保護になるように、形式論ではそうなるけれども、實際問題としてあまり大きな効果がないのみならず、消費者もそういう制約を受けておるといふことをたえず意識してなければならぬといふことでは、かえつて實際上の法律的效果はない。逆にそういう心理的な制約を受けるということでは、法律制度としてそこまで立ち入る必要はないだろうといふような点がある。流通部会でのおもな議論であつたと思つてます。

○中村(重)小委員 前国会でこの法案の審議が行なわれた際、自力救済の禁止と所有権移動の禁止、この二つを条文にうたわなかつたのは、自力救済の禁止は、これは当然法律的に禁止される。従つてこの割賦法案にこれを掲げ

ないと思いますけれども、かりに将この法案の改正等によりまして、割販売に対する助成策的なものが盛りまれるというような事態が起こりまれば、その場合は今申しましたような団体の内部自治、共同目的という問題とは、別個の観点の問題が入ってくわけでありますから、そういう事態ときにはまた別に考える必要があると

と思います。ただ現状ではそういううち
容をこの法案には盛っておりませ
で、適用除外で当面差しつかえないの
ではないかと思ひます。

○中村(重)小委員　それでは関連し
すからあわせてお尋ねしておきま
が、三十一條に、「第八條第四号の
体については、この限りでない。」とい
うのがあるわけですね。そうすると第
八条においては適用除外であつても、

三十一條でみると、第八條四号以外の団体はあつせん業者として当然拘束を受けるということになりますか。

○松尾政府委員 三十一條の書き方は、今御指摘のように、第八條第四号の団体について適用除外をいたしておられますから、それ以外のものが他にありますれば、やはり登録を必要とする事態になると思います。ただ第八條の内容でござんいたきますと、一号、

二号等にはこれは登録その他のことが、起こりようがございません。三号は、國、地方公共団体で、實際上割賦販賣のあつせんもないでありましょうし、國、地方公共団体が登録を受けるという事態も予想されなれないと思います。そういう意味で、ここでは四号の団体というところで限定をして書いたわけであります。

○中村(重)小委員 第五号の場合は起

こり得ることがあります。事業者が従業者に対して行なう割賦販売、福祉であるとかいろいろの名目を使うでしょうけれども、積み立てという形式でもってしておいて、あとで品物を渡すというようにすることがあり得るのじゃないですか。

○松尾政府委員 事業者と従業者の場合に現在チケット云々というように事態は現実にはないし承知いたしておりますが、かりにそういうことがありますれば、第五号の事業者の場合には登録をしてもらう。要するに事業者と従業者との関係ではなくて、割賦販売にあつては事業者の発行するチケットによつて物を売ってくれる、いわゆる加盟店の保護ということに相なるわけでありまして、かりにそういうものがありますれば、やはり登録というところで加盟店の保護をして必要が起り得ると思ひます。

○中村(重)小委員 第九条の標準条件の公示のことでお尋ねいたします。この第九条というのは非常に重要な意味を持つ条文ではなからうかというように思つております。その条文にあるように「指定商品ごとに、割賦販売価格に対する第一回の賦払金の額の標準となるべき割合及び割賦販売に係る代金の支払の標準となるべき期間を定め、これを告示する」ということになつております。ところがこれは事業という面からいたしまして、非常にむずかしいんじゃないかというところでございます。それから、私が委員会でお尋ねいたしましたように、二カ月以上、三回以上というようにもなつて割賦販売というところになつておるわけなんです、現実には相当長期、六カ月以上あ

るいは一年というように形が割賦販売として行なわれてきているというようにな点等からいたしまして、政府の方でこの標準を定めていくというところには、非常な困難があるのじゃないかというところが第一点。そういうことからいたしまして、当然ここに審議会というものを作つて、その審議会の議を経る。そういうことで、公聴会が必要であるとするならば、公聴会を早く開いていくというようにすることにするのが適當ではなからうかという点が第二点であります。まだほかにもあります、一応この点についてお尋ねしたいと思ひます。どうなんですか。

○松尾政府委員 標準条件の公示の際、その標準条件をどういうふうにとるかという点が、非常にむずかしいではないかという点は、私その通りであると思ひます。ただこういう第九条の発動される形でのいわゆる標準条件の公示の場合は、かなり極端な混乱と申します。事象が起つておる場合に、この条項でございまして、その場合に、より一そう理屈的な販売条件というふうなことでなくして、最小限度の標準条件というふうなことで検討いたしますならば、またそういうことで検討いたした事象であると思ひますが、そういうことであります。まあ現実の場合にもちろんかなりむずかしい問題はあると思ひますが、ここに予定いたしましたような一般の意見を公聴会というふうな形で十分に徴しますれば、その標準条件を見つけることも必ずしも困難ではないというふうに考へております。

○中村(重)小委員 まあ非常に困難だということだけは間違いないと思ひますが、中小企業者あるいはすべてを含む販売者側あるいは購入者側の方から、もろもろの問題が持ち込まれましようし、意見が出てくると私は思ふのです。そういう場合に、お役所だけでこうした標準を定めていくというところには相当困難が起つてくると私は思ふのです。困難が起つてくるということは即トラブルがまた生じてくる、こういうことになつて参ります。いま一つは、こういう標準を定めていくということになつて参りますと、行政指導を当然行なつていかなければならぬ。九条だけでなくて、その他いろいろの面に行政指導の必要性というものが出て参ります。そういう指導を行なつて参りますと、その指導に従つて業者はやはり話し合ひをしていかなければならぬ。その話し合ひを即協定という形に発展していく。そういうことがいわゆる独占禁止法違反というふうな形にまで発展していく危険性がある、こう私は考へているわけなんです。そういう点からいたしまして、当然通商省としては審議会の必要性というものを認めておられると思ひますが、これに対してはどうなんですか、あつた方がよいというふうなことが正直のお気持ちではございせんか。

○松尾政府委員 私どもも審議会というふうな十分な一般討論の場所があつた方が、法律の運用がしやすいのではないかと、あるいは何か難詰であつた方考へて検討いたしました。もちろんそういうものがあつた方がさらに一そう便利だ——便利という言葉は適當でないかもしれせんが、運用上適

正を期し得るだらうというところは考へられますが、ただ最近御承知のように、一般に法律運用に限らず政府内部にあまりに多くの審議会が設置されて、それによつていかにもむだな審議会の運用が多過ぎるではないか、またある場合には、政府が十分な情勢判断でやらなければならぬこと、あるいはやり得ることを、わざわざ審議会という形でその責任を移すはかるような形式が多いではないか、そういうような意味合いで審議会そのものに対する一般的な批判が片方に非常に強いというふうな事態も考へまして、この場合に政府側で強断的にきめることは、公聴会その他のこの法案に盛り込まれておるようなことで避けなければならぬけれども、どうしても審議会がなければ運用できないというところまでいふものではないだらう。そういう意味で本法案の検討の際には、一応審議会というものを考へたことがないわけではありませんでしたが、まず公聴会というふうな形式で、法の運用の適正を期し得るだらうという結論になつたわけでございます。

○中村(重)小委員 実はあなたの真意は、審議会の必要さというものを認めておる。ところが大蔵省との折衝の際に——今あなたの答弁は、私は大蔵省の意向をあなたが伝えになったというふうに思つております。必ずしもこれは私がそういうふうにして言つてゐるのではないに、前の委員会でお尋ねいたしましたか、あるいは何か難詰であつたかと思ひますが、あなたは率直に審議会の必要を感じてゐる、大蔵省の方に折衝したんだが、予算の関係その他で、大蔵省が承諾しなかつたというこ

とを実は言つておられるわけなんです、正直に言つてそういうことではございせんか。先ほどの御意見のように審議会が非常に多いわけです。不必要だというように考へられるような審議会まで確かにないとは言へないと思ふのです。しかし絶対なくてはならぬ審議会が私はあると思ふのです。この種の場合はぜひ設置しなければならぬものだというように考へておられます。私も実は懇談の場合において、この審議会の設置の問題は強く与党の皆さんたちにも私たちの考へ方を申し上げて、そういう方向へと持つていつてもらいたい、こう考へておるわけなんです、ざつとばらんにあなたのお気持も一つこの際聞かしていただきたいと思ひます。いろいろ大蔵省との関係その他もあるとは思ひますが、やはり必要である、この法の運営上きわめて円滑にいくと考へておること、先ほどの答弁からいたしまして、どうでございます。どうですか。

○松尾政府委員 審議会の必要性の判断は、私も絶対的な判断基準があるとは必ずしも思ひませんが、審議会があつたところまでは考へられたいことはなかつたと思ひます。しかし先ほど申しましたように、かりに審議会がなくとも、公聴会というふうな形で十分に一般の意見を聞いて運用できるものであれば、それもまた一つの運用の仕方として、先ほど申しましたように、審議会をあまりに多く作るということに對する批判にたいする意味からいひまして、この法案の運用はこの程度で十分であるというところで、この

第一類第九号(附屬の三) 商工委員

の報酬販売の量は、信用調節その他の
道具に使い得るような大きさのもので

昭和三十六年五月十九日

のものが健全であるということが望ましいという意味合いであります。

もう一つは、今あなたの答弁の中に、この法で示すところの標準をはる

かにオーバーした賦払い制度であるとか、あるいは販売機関、あるいは頭金、そういうような場合にとおっしゃったが、現実にはるかにこの法律の標準とは相違しているのですよ。二月以上、三回以上というのは、割賦販売としては皆無だとは申し上げません。しかし、少なくとも六月以上、

一年というのは、もう今日の御賦販売の常識みたいになっているのですよ。この法律を作るときに、一つの標準というもので、以上ということを書いてあるのだとあなたはおっしゃるかもしれませんが、あくまで原則は、二月月以上、三回以上というのが原則なんです。二月月あるいは三回ということが原則でしょうか、どうですか。

○松尾政府委員 第二条の定義で書いておきますことは、こういう二カ月もの上、三回以上の分割払いというもののが、この法律の適用対象となる割賦販売でありますということの規定しておるだけでございまして、この二条の定義に書かれているような、たとえば二カ月で三回の分割払いのものが割賦販売の標準的なものであるというようにな、そういう意図は全然この第二条にはないわけであります。

○中村(重)小委員　そうすると、あなたが割賦販売の標準をはるかに越えた場合と言う標準は何ですか。

販売期間がかりにあるといたしますれば、それは普通常識からいっても不健全だ、標準という特別なものがあるわけではございませんが、普通の常識の標準をはるかに越えた不健全な割賦販売期間ではなからうかということを申し上げましたが、標準というものが、はっきりしたものが現在あるわけでは、もちろんございません。

○中村(重)小委員 あなを信頼しないように聞えるかもしれないが、今の御説明を聞いただけでも何かばく然とし過ぎておと思うのです。そういう標準であるとか、あるいは常識的なものであるとか、こういう勧告であるとか、このような一般的なものの、常識的なものという判断等も、先ほどから

るの申し上げたように審議会というようなものの議を経ていく、いわゆる衆知を集めていくということがすぐ必要になってくる。そういうことが独断暴行違反にも実はならないというような形になるのだということは、今の十条を通じての質疑応答の中にも特にそうした感を強く受けるのでございます。

おこの際考え方を一つ具体的に御説明
願いたいと思います。この前払式割賦
販売の問題に對しましては、特に強行
規定になっておりますね。罰則がすべ
てついてくるというようなことになっ
ておりますので、一つ単刀直入にこの
点については考え方を聞かしていただ
きたい。

○松屋政府委員 御承知のように、現在前払式贈賦販達の行なわれておりますのはミシンと手廻み機械の一部でございます。私どもの現在までの調査で申しますと、現在全国にいわゆるミシンの販達業者といわれますものは四千店をこえると思います。その中で前払式的方式を併用しておるのが約千店ほどあると思われれますが、今回の法案

の中でも、規模の小さなものにつきま
しては、特に登録云々の制約を受けな
いように規定しております。この制限
を、かりに前払式割賦販売が年間百万
円をこえないものは登録の必要はない
ということにして試算をいたします
と、大体全体で三百五十店くらいがこ
の割賦販売の登録の制約を受けること

に相なると思いますが、この登録の趣旨は、特に申し上げるまでもないと思いますけれども、前払式はまず代金を前に受け取って、従いまして販売業者の方はお客さんからその期間商品を貸す以前に代金を預かるわけでございます。

すので、そのような状態における購入者の方の保護、従つて割賦販売業者の資産等につきまして、十分購入者の保護になり得るような仕組みを、この登録という制度、さらにそれに伴う監督規定によつて確保しておるというのが、この制度の内容であります。

○中村(重)小委員　法人にしたのはど

うなんでしょうか。法人は内容がしっかりしているというところで、個人はどうもあいまいで内容等がそこではつきり表われてこない、そういうところから信用度合いというものがわからない、こういうことだけの意味ですか。

○松尾府政委員　今御指摘の通りでございます。

○中村(重)小委員 それからこの出資金、資本金ですか、これはどの程度考えておりますか。

○松尾政府委員 御承知のように、先ほど申しました前払式割賦販賣業者でこの登録という形で出てきますものものは、おそらく三百五十社程度あると思いますが、その中で特に全国的な規模で、ミシンの割賦販売等を行なっております。

ます大手のものが、約十社ほどあると思います。そういうことで、あとはいずれも経営規模の小さなものであります。そのような現実の状態でございまして、それぞれの経営規模に差がございしますので、ここで言っております資本、出資額等も、やはりその事業規模に見合っている段階的な基準を考える

ことが、現実合うであろうというふうに考えております。

○中村(重)小委員　今の御説明でもどうもわかりかねるのですが、なおこのことはもう少し検討してみたいと思います。

それから前払式は業を営む前に登録をするということになっておるようであります。ところが先ほど百万以下の販売は登録をしなくてもいいんだ、こういうことでございますが、この前払式割賦販売業を営む前提は登録である。ところが年間百万円の販売ということは売ってみなければ結果は出てこ

ない、こういうことになると思うので、ございますが、この第十一條の一号に、「指定商品の前払割賦販売の方法による年間の販売額が政令で定める金額に満たない場合」、これは三百万円売ろうと思つたけれども、実は百万円しか売れなかつた。八十万円売ろうと思つたけれども三百万円売れたという

ことが、私は結果として出てくると思ふ。これはどうもこの項でもって疑問に感じているのですが、どうなんでしょうか。

○松尾政府委員　政令の書き方の問題に相なると思いますが、この法律の規程の趣旨があまり零細な規模のものまゝでして登録というようなことで、もともと事業規模が小さくて、従つてご

く限られた營業の範圍しかやつていない部分についてまで、登録制度の繁雜さを適用する必要はないという趣旨でありますから、ある人が前払式割賦販売をやろうとするときに、現在は、当面は年間取引が百万円に満たないかもしれないけれども、いずれ百万円以上になるであらうということが予想され

るならば、その前払式割賦販売業者はあらかじめ登録を受けておけば、安全であるというような運用になると思います。もつともこの百万円というような点は、一応私どもの現在の腹案をその程度にいたしたいということでございます。

います。

○中村(重)小委員 この前弑式割賦販
売は強行規定です。登録を受けない
で販売をするということは、これは刑
罰に觸れるのです。その点からみま
すと、強行規定という性格からいたし
まして、今あなたの答弁ではちよつと
あいまいすぎると思う。これは非難

じゃありません。あなたの答弁を非難するのではなしに、実際問題として、強行規定の条文に対してはもつとはっきりしたものでなければ、自分は百万円には足らぬのだと考えておつても、それは商売ですから、成績を上げた

い、何百万売るかもしれない。しかしそれは故意にやったものではあります。中には故意にやる人もあるかもしれません。中にはそれだけ売るつもりではなかったのに登録しなかったのだ、どんな言葉でも使いますよ。そのように問題を起こすようなことを、こういう条文ではちよつとあいまい過ぎると思うのです。

○松尾政府委員　すでに前払式割賦販売の営業成績のある人は、大体自分のところの営業規模、販路規模というものは想定できると思います。私どもの調査で、たとえば東京都内の調査を見てみますと、これは悉皆調査ではございせんが、十五店の割賦販売業の中で大体九店が四百万円をこえております。従いましておそらく百万円に從來も満たなかった、将来も百万円をこえることはないであろうというふうな前払式割賦販売をおやりになる店というの、大体店の規模で自分でも判断がおつきになるのではないかと思ひます。政令である基準を設けるということになりますと、その限界としましては、御指摘のような用心のために登録をしていただかなければならぬというふうな場合も起こり得ると思ひます。さればといつて、そういうことのためにどんな小さい取引でも全部登録するわけにも参りませんので、現実問題としてはそういう若干の不明瞭はございまずけれども、このような除外規定を

置かざるを得ないのではないかと思ひます。

○中村(重)小委員　小委員強行規定の条文をお作りになるときは、そうした今の御説明のようなあいまいな条文では適當ではない、こう考えます。しかしこのことはまたあとで再度検討したいと思ひます。

それから前払い式割賦販売で先日もお尋ねをし、かつ指摘をしたのですが、ただいまのあなたの答弁では、現在の時点のミシンであるとかカメラであるとかピアノ等の例をお引きになったのですが、私がこの前指摘をしましたように、前払式割賦販売制度は登録制である登録制であるということ、非常に厳格な規定があるので、その簡単にはだれでもやれないというふうなこと、今あなたは三百社ぐらいたとおっしゃったのですが、この三百社あるいは三百五十社というのは、通産省の方ですべて指定するということ、それはいろいろな配慮も出て参りました。たつてはいろいろな配慮も出て参りました。ようし、施策も出てくると思ひます。またこの前払式割賦販売制度を巧みに利用していつて、独占的な方向へ運営していこうという業者が、出てこないとは限らぬ。私は出てこないとは限らぬというよりも、そういう方向へ働きかけていこうということが多分に予想される。あなたはそういう予想は全然しておられませんか。

○松尾政府委員　それは全く経済の趨勢に対する将来の予想でございまずから、私も確定的なことを申し上げるわけには参りませんが、現在割賦販売の中で前払式が行なわれておりますのは、前から御説明いたしております

ように、ミシンと手編み機械だけであるように、私どもの調査ではなつております。どうしてミシンと手編み機械についてだけ前払い式の割賦販売が現在行なわれておるのかという点は、私もちよつと事情は必ずしもはつきりいたしません。一応想像いたしますれば、ミシン等は戦前から割賦販売の非常に広く行なわれておつた種類の商品であると思ひます。そういう以前の形が戦前に行なわれておりました前払式割賦販売が、現在も相当程度残つておるといふような状態ではないかと思ひます。現にこのミシンの割賦販売、月賦販売をやつております業者の内容を見ましても、そのミシンの割賦販売は必ずしも前払式でやつておるわけではございせん。その一部が前払式で行なわれておるといふ程度で、私どもの聞いております限りでは、現在の消費者心理からいつて、代金を全部払つてしまふまで商品が手に入らないという前払式は、初めはそういう契約であつても途中で普通の月賦販売、つまり先に商品を下さいという月賦販売契約に切りかえる事例が非常に多いというように私も聞いております。つまり消費者心理からいつて、前払式で全部の代金を払つてからでない商品が入らないという形式よりは、頭金を払つて商品が手に入るといふことが、最近の消費者心理にはマッチしておるのではないかといふことを想像いたしますが、これは今後の経済実勢なり消費者心理の動きによりましますので、もちろん断定的なことは申し上げかねるわけであります。

○中村(重)小委員　前払式割賦販売について今のあなたの御説明からだけ伺

いますと、あつてもないがごとし、こういう条文は作るけれども、前払式を利用するといふようなものは消費者心理からいつても大したことはないのだといふような御説明でございまず。今の御説明なり答弁からだけ受ける私の印象としては、大して重点を置く必要はない、こういう御答弁のような感じがいたします。しかしあなたの方としてはこの前払式割賦販売制度で登録するに相当ウエートを置いておると私は考えます。この全体からながめてみまして、また現実問題としても、この制度ができたならば、現在前払式割賦販売をやつていないメーカー、信販などといふものが続々と――続々と、

といいますとなんですが、登録制度であるから限られて参りますが、そういう方向へどんどん進んでいく。これを巧みに利用しようといふ働きかけが出てくると思ひます。今の個別割賦販売をやつてゐる電気製品なんかにはいたしましても、やはりこの前払式割賦販売を何とか一つ利用して、中間的なものをできるだけなくして、消費者にも安く売ることが同時に競争相手を少なくすることにおいて利益を特になげたいといふような形で出てこないとは限らない。そういうことが即中小企業を圧迫するといふ形に発展する危険性があるんだといふことを、この前払式割賦販売制度の中に非常に心配をするわけなんです。そういう点、あなたはお考えになつておられますか。今までの御答弁のように現在の時点、過去に行なわれてきた、そういうことだけでこの前払式割賦販売制度が設けられ、しかも強行規定を作り、そして罰則なんといふようなところまで行なわれるといふ

ようなことをここでやりになるということは、少なくともあなたの考案方の中には、今ずっと続けてこられたという答弁、この制度を設けられたといふことと違ふのではないか、そう考えますがいかがですか。

○松尾政府委員　私今申し上げましたのは、前払式割賦販売が将来大いにこの形式のものが伸びるかどうかということについて、私はかなり疑問を持つておるといふことを申し上げただけでございまして、決して現在行なわれております前払式割賦販売を監視するとか、あるいはこの法律の運用その他にあつても、それはあまり重要な問題ではないといふようなことを申し上げておるわけでは決してございせん。もちろん現在相当多額の前払式割賦販売が行なわれておるのでございまずから、法律の規定なり運用については、十分重点を置いて考えなければならぬ。これはむしろ当然であります。ただ今お話しの後大企業なりそれにながめるものが、さらに前払式割賦販売という形式を大いに利用して、大に営業範囲を広げるのではないかと

いう点でございまずが、これももちろん将来の問題でありましますから、私も何ら確定的なことは申し上げかねますけれども、現在の状態で申し上げますと前払式割賦販売を行なつておりますのは、比率で申しますとむしろ中小規模のものに見受けます。これは私どもの調査で申しますと、いわゆるミシンの割賦販売の大手といわれまします十社、その内容を見ますと、達観して全体の割賦販売額の一割から一割五分程度が前払式で行なわれてゐる程度である。あとの八割なり九割はむしろ普通の割賦

販売

販売

販売

販売

販売

販売

販売

販売

販売、月賦販売で取り扱われております。それに対して中小規模のミシン販売業者の場合には、もちろんこれは個々によって非常な差があります。が、前払式の比率が今申しました一割とか一割五分ではなくて、達観いたしますと五割というくらいに、その比率がかなり高くなっております。この現在の情勢を見ますと、前払式割賦販売というように消費者から代金を預かって云々というようなことは、今お話しの大規模のものが大いに今後この制度を利用するようになるであろうかという点は、今後の実勢いかんではございますが、私は必ずしもそういうことになりそうとは思えないような気がいたしますが、これはまあ私の感じを申し上げた程度になるかと思っております。

○中村(重)小委員 板川委員の方でも御質問がありますので、時間の関係もありまして、私は二、三お尋ねをしまして、私の質問をそれで終わりたいと思ひますが、第三十一条の「第八号の団体の団体については、この限りでない」というのは、これは登録をしないでやってもかまわない、こういう意味なんですね。必ずしも登録せぬでもよろしい、やること自体は問題ではないわけでありますね。

○松尾政府委員 その通りであります。

○中村(重)小委員 それから罰則の行為が四十三条の中に出て参りますが、「又は登録割賦購入あつせん業者の代表者、代理人、使用人その他の従業者は、一年以下の懲役又は十万円以下の罰金に処する。」この代表者、代理人、使用人その他の従業者、これについて

一応御説明願ひます。

○松尾政府委員 代表者という場合には、もちろん法人の場合はいわゆる代表権を持つておる者。法人の場合の法律行為をいたしますのは、御承知のように対するには代表権を持つておる者がやるわけでありますが、そういう者をここで代表者という表現をいたしておると思ひます。

代理人は、個人、法人を問わず、代理で法律行為をやる。従ひまして、いわゆる代理権を持つておる代理人という意味であると思ひます。

それから使用人でございますが、これは法人、個人の場合を通じて、その登録業者との間に雇用契約を結んでおるという者であると思ひます。

それ以外の従業者というのはそれではどういふのが残るかということになります。個人営業の場合でありますれば、家族従業者というような者ですけれども、雇用契約というものがございせんので、使用人というわけには参りません。そういう意味で、その家族従業者をここで表わしておると思ひます。また法人の場合等においては、御承知のように嘱託とか顧問とかいう形で、法律上はある仕事について委任とか准委任という法律関係に立つ者があると思ひます。こういう顧問、嘱託というような人の場合には、雇用契約という意味での使用人という意味は含まれませんので、ここでの他の従業者ということでは表わしておると思ひます。

○中村(重)小委員 今の御説明で何かはつきりしたようなしなないような形なんです。が、実際問題として雇用契約に

あるところの使用人、雇用契約はないが従業者は家族だということになって参りますと、むしろウエートはその面にかかってくると思ひます。

しかし、それはどちらにも刑罰に觸れるのであります。みずからの意思によつてそういう違法行為を犯すというやうなことになるまいかという例が、ほとんどであると思ひますが、そうした使用者の意思によつて行動したとかがわかれる使用人その他の従業者、こういう者まで刑罰の対象にするということは過酷だということにお考えになりませんか。

○松尾政府委員 これは刑法の一般問題になると思ひますので、私は必ずしも正確にはお答えできないかも知れませんが、刑法ではもちろん行為者を罰するということになっておりますから、表現としてはこういうことになると思ひますが、今お話の場合のように、当人が、かりに店の主人から、この罰則に該当するような行為をすることを命ぜられ、しいられて、その結果そういう事態が発生したという場合、通常の状態でそういう主人の指図その他を拒めないというような事態の生じた場合には、当然刑法の一般的な解釈で、その罰則の規定の適用は起り得ないと思ひます。

○中村(重)小委員 いろいろ今までお尋ねをいたしました中に、たとえば自力救済の問題であるとかその他の面で、どうもやつてはいけないうことであるけれども、刑法、民法の中に明らかにあるから、特にこの法の中には条文が化いたさなかつたのだという御説明があつた。しかし、そうした刑法、民法の中に明らかになつておるやうなものの

でも明文化しているものもあり、どうもそういう点について一貫性がないというように感じられるわけでございますが、そういう点はあとでまた修正するところは修正をして参りたいと思ひております。

なお、先ほど私一つ聞き落としたのですが、法案の中から、また将来予想されておるやうな政策的な面から、この第八条の適用除外になつておる団体について、これを適用されないために受ける不利益な措置と申しますか、いろいろそういう点が出てくるのじゃないかと思ひますが、その点に對しては法律の適用除外になつておるといふことをもつて直接的に、また将来の政策的なものからも、不利益な取り扱いは起こらないというふうにお考えになつていらつしやいますか。

○松尾政府委員 先ほど申しましたやうな趣旨から、私もそう考へております。

○板川小委員 今の四十三条をちよつとお伺ひしたいのですが、四十三条にある行為をした場合罰する、こういうことになるのですが、その使用人その他の従業者、これは区分が必ずしも明確でないのですが、しかし罰する場合に業者の代表者または代理人程度までは罰すべきだろが、使用人及びその他の従業者まで罰するのはどうも過酷じゃないか。これについてどうも答弁が明確じゃないように思ひますが、これはどうしてかという、結局前払式割賦販売をやるのでしやう。金を集めてくれば、それは業者の代表者がそれを受け取るのでしやう。納めずにいつちやつたのならこれは横領罪とか、別の罰則にひつかるのですか

ら、それを業者の代表者の命を受けた代理人がそれを預かつたとすれば、それが登録しないで行つた行為なんですから、私は業者の代表者、代理人程度まで罰することは当然としましても、使用人その他の従業者まで罰するのは、どうも不当じやないかと思ひますが、この点はどうお考えですか。

○松尾政府委員 四十三条で罰則を科しておりますのは二十条第一項、三十四条一項いずれの場合も新たに契約を締結した、つまり違法な資産、信用等におきまして、購入者の方に迷惑をかけることが明らかになつた状態になつておる場合に、さらにその事態を無視して、法律ではその場合の契約の禁止、新たに契約をすることを禁止し、また新たにチケットを売ることを禁止しておるのにそれをあえてする、結局消費者に迷惑をかけることをあえて辞さないやうな契約の締結なりあるいはチケットの交付をやる、こういう事態にその販売業者の営業状態がなつております。これは、通常の状態でありますればその使用人自体までその事態は、そういう非常事態でありますから、十分知つておるはずであります。にもかかわらずあえてその使用人が自分の意思で新たに契約を締結したり、チケットを発行したりいたしますれば、その迷惑は消費者に及ぶ。使用人がそういう事態を普通の状態では起こしたというところは、普通では起こり得ない。そうではなくて心配使用人にそういうことを強制する。そういうことをこばみ得ないやうな状態にあつたときは、使用人はいかに気の毒じやないかという事態は予想され

ますが、それは先ほど申しましたような刑法の一般規定と申しますか、解釈でそういう場合の救済は一般的にあると思います。ただここでは法的には行為者を罰するということになっておりますので、使用人もそういう場合の契約を締結したり、チケットを発行するということとは、普通の状態では使用人がやる行為でありますから、それがそういう非常事態においてならば、普通の状態ならやり得る行為を使用人もやってもらつては困りますということ、ここで押えておるわけであります。

○板川小委員 通産大臣から前払式割賦販売契約を締結してはならないという命令が出ていますね。そうした場合には、当然代表者なり、あるいは代表者を代理する代理人が、従業員にそれは言明しますね。それで言明したのにやることは無いと思うので、そのやめては行けないというのに、使用人や従業員がやるのは、それはどうも代表者の命令が十分に行き届かない場合が多いのじゃないかと思うのです。ですからいざしめてもその責任は代表者、代理人まで及ぶべきであつて、使用人、従業員まで及ぼすのは過酷ではないかと思うのです。

本会議も始まつたようですから、もう二、三ついでにやっちゃいましょう。これはいざしめても委員会のときに意見を述べたいと思うのです。

それから中村委員の質問の中で残った点、ちょっと質問いたしますが、十一條の前払式割賦販売業者、この中にはたとえば百貨店やメーカーが、こういう資格をとつて登録をしてやる場合には、可能ですか。

○松尾政府委員 法律制度としてはそれは排除いたしておりません。可能であります。

○板川小委員 ここで百貨店やメーカーが、前払式割賦販売業者の登録を得てやるということになりますと、私は非常に問題が将来起こってくるだろう。こう思うのです。この点は十一條の中に、メーカーや百貨店が直接に前払式割賦販売をするということ禁止するという気持はございませんか。

○松尾政府委員 現在行なわれておりますミシンの前払式割賦販売は、かなり大きなメーカーが直売の方式でやっておりますのがございます。従いましてこれを禁止するということになりますれば、もちろん将来に向かって禁止をするものである、そういう御趣旨がもしもありませんか、なぜそういうことをメーカーに限つて禁止をしないかという制限をしなければならぬのかという問題に觸れてくるのではないかと思ひます。

○板川小委員 ただこれは百貨店法なんかの精神にもあるのですが、メーカーや百貨店がそういう形で、中小企業者の分野までどんどん入つていくということは、中小企業者の位置というものを相当脅かすことになるのじゃないか。そういう気持で前払式割賦販売はメーカー、百貨店は一つ遠慮してもらおう、こういうことの方が、中小企業擁護政策という意味から必要じゃないか、実はそう思ったのですが……。

○松尾政府委員 その御趣旨は私もよくわかります。ただメーカーの問題につきましては、今申し上げましたような問題があると思ひますが、さらに百貨店の場合には現在前払式割賦販売は現状では全然ございません。ただ問題といたしまして、先ほど中村委員からのお話もあつたと思ひますが、こういう形の月賦販売が将来大いに伸びるだろう、特に百貨店営業をやつておるものが、こういういわば金を預かつてから物を渡すというやうなそういう繁雑なこと、月賦で預かる、月々少しずつ預つてというやうな営業形態を大いに望むだろうかというやうな実態問題はあるかと思ひますが、さらにこの法律の形といたしまして、そういう営業に關して、今お話しの大企業あるいは百貨店と小売商というやうな間の分野の調整というやうな、新しい別途の政策的な規定をこの法律体系に入れることは、やや異なつた観念の政策論を法律に持ち込むことになるかと思ひます。もちろん不可能ではございませんけれども。

○板川小委員 それから十一條の一項一号ですが、先ほど中村委員からも執拗に質問があつたのですが、年間の販売額が政令で定める金額に満たない場合は、業として営んではならない、こういうことになるのですが、これに違反すると四十二條一項一号で「一年以下の懲役又は十萬元以下の罰金に処する。」ということになるのです。この表現はやはり不十分だと思ひます。たとえば過年度における販売額が百万円をこえる場合、以下であれば登録しないでもよろしい、このやうなことになるという表現は、しかもこえておつた場合には罰則が適用されるかもしれないというのじゃ、どうも表現として不合理じゃないかと思ひますが、この点はもう一べん一つ……。

○松尾政府委員 政令の書き方の際、その辺の工夫があるいはあるかも知れないと思ひますが、確かに御指摘のやうなその境界線のところあたりになつて、事案の内容いかんによつては不測の事態が起こるということも考えられないことではないと思ひます。政令の表現の仕方でもその辺が救済できますれば、できるだけそういうことも考へてみたいと思ひます。

○板川小委員 九條と十條の關係ですが、九條で標準条件の告示をする。標準条件の中には頭金の額の標準となるべき割合、割賦の支払いの期間、こういったものを通産大臣が告示をする。しかしこれは一つの標準であつて、必ずしもこれに従わなくてもいいわけですが、しかし著しくこの標準より離れており、それが割賦販売の健全な発達に著しい支障が生じた、そういう場合には、十條による勧告で、それを是正する、こういうことになりすね。標準条件はこれを九條で告示してあります。十條の勧告は標準条件を守れとあるいは変えるというやうなことを勧告するのですが、「前項の規定による勧告は、告示により行なうことができない。」というのですが、これはできるといふよりも「告示により行なう。」といった方が、すつきりするんじゃないでしょうか。

○松尾政府委員 今御指摘の点は、「できる。」と書いてございますのは、もちろん告示によつてもいいし、告示によらないで個別勧告をしてもいいということになると思ひます。私どもの基本的な考え方は、この十條、勧告の場合には、その効果を期する意味からい

いますと、むしろ個別に勧告した方が当人にびつたり参りますから、むしろ効果が多いのではないかと思ひます。一般的に告示であります、自分のことを言われておるというところが想像できるであつて、それに比べますと個別勧告の方が効果が大きいと思ひますが、ただそういう勧告を要するようなものが、かなり多数である場合には、あまり個別勧告というわけにも参りませんので、そのやうなときには告示で行なうことができる、両方の意味を含めて書いてたつもりでございます。

○板川小委員 そうすると、割賦販売業者が告示の割合より著しく違つた方法で割賦販売した場合が多数であれば、告示による場合もある。しかしそれが少数であるという場合には個々の勧告による、こういうことになるのです。

○松尾政府委員 そういう意味であります。

○板川小委員 それから十七條の営業保証金の額ですが、これについてわれわれの方でも二つの意見があるのです。それは最高の額五十万円をこえない、最高の額を五十万円と営業保証金の限度をきめてありますが、この五十万円じゃ実態からいってかえつて少ないのじゃないか、もつとこの金額をふやすべきだ、こういう意見がありす。しかし、あんまりこの金額をふやすと、かえつてそういう諸費用が高くなり、コストが高くなり購入者に不利な条件を押しつける結果になるのじゃないか、こういう意見もある。この五十万円というのには、そういう意見もあるが、いまちよつとふやした方がいいんじゃないか、たとえば百万円程

度までやった方がいんじゃないかという意見もあるのですが、これについてどういうお考えを持っておりますか。

○松尾政府委員 消費者に対する保護といいますが、その内容は、むしろ前渡し制販賣業者の資産状況を絶えず監視するということに、この法規定の重点があるのではないかと、ただ営業保証金等の場合は、さらにそれ以上の補足的な保護規定だということに相なるといいます。従いましてこれだけで消費者の保護が云々ということにはなりません、万一の場合の補助的な手段だ、そういう意味ではほかの立法例を比較検討いたしまして、一応ここでは最高五十万円ということにしておきます。ほかの立法例を見てみますと、むしろこれは業種業態が違いますので、そのまま持ち込むわけには参りませんが、最高二十万円というのがかなり例としては多いと思います。もちろん五十万円の例もごまいます。しかし百万円という例もやはりごまいます。従いましてこの辺はほかの立法例を比べて、業種業態の比較検討をお願いします。持ってきたという以上のごまいませんので、五十万円というのに決してリジッドな意味があるものではないと思います。

○板川小委員 それからもう一つ、「代理店ごとに五万円の割合」、この五万円というのは低過ぎるのじゃないか、こういうことについてどうです。

○松尾政府委員 これもやはりほかの立法例からそのまま引いてきたこと、それ以上の意味はないのであります。ほかの例といいますが、五万円のものもあり三万円のものもあり、二万

円のものもあります。この辺は判断の問題でありますので、私もものはつきりした基準があるとは思われないのであります。

○中村(重)小委員 関連して一つ、今の支店、出張所——早く言えば本店があつて、全国に網の目のように支店、出張所を置く、これはやはり系列化の形が出てくると思うのです。私も消費者の保護という立場、いわゆる消費者に対してそれだけの信用というように点からだけ考えるのではなしに、それほど全国に支店、出張所を持つ商社というものは、大きい商社だと思ひます。そして中小企業に対して力の登録費といふことが、保証金でもって全国的に強い資本力を持つて経営をしていく、こういうことはやはり登録業者でなければできないことであるから、中小企業を圧迫するという形が出てくるという問題を考えるわけなんです。ただ本店だけしか持たないというような業者、それに五十万円を百万だということ、これは問題があるわけなんです。あまりその金額を多くすることは、限られた商社だけしか前払割賦販賣業者になり得ないという形が出て参ります。ですから、その本店の金額を多くすることについては、私は一面からいへば必ずしも賛成できません。消費者の信用という問題を離れて考えてみた場合……しかし支店、出張所を持つ業者というものは、資本的にも相当力のある業者じゃないか。そういう業者の支店、出張所、代理店に對して、わずか五万円の保証金を積んだというだけで登録業者としての権利を与えていく。そのために中小企業、

個別割賦販賣業者というもので、非常にこれで押えられてくるという結果が生まれてくることを、私もものとして非常に問題にしておるわけです。そういう意味からして、この五十万円、それから各支店、出張所、代理店の五万円ということに問題があるものであつて、ほかのいろいろ例なんかという問題よりも、そういうことに対してどうお考えになったのか、その考え方を突はあなたにお尋ねをしたい、そういう考え方なんです。

○松尾政府委員 この営業保証金の制度といふことの本来の趣旨から申しますと、やはりこれは消費者保護のため保証金であつて、これを多くしますことによつて、大きな企業に経済的負担を、制約を与えて、中小企業との競争関係について若干でも調整しようというふうな趣旨の法律制度では、私はないと思ひます。従いまして、そういう意味から申しますと、やはりこの種類の営業保証金についての他の立法例も、一つの参考にはしなければならぬと思ひますが、しかしほかの立法例の場合が、この前払割賦販賣業者の場合と全く同じものであるというわけではございませんので、この場合はこの場合で、やはりこの業態に合うような営業保証金を考えることは、私は当然であらうと思ひます。

○中村(重)小委員 その保証の制度は、消費者の関係を考えた制度だ、こうおっしゃる。しかしその制度がただ消費者だけの関係で終わるなら、それは大した問題じゃないかもしれません。しかしながら、その制度のために非常に力の弱い中小企業、そういう業者が圧迫されてくるという形が

出てくるんじゃないか。だから消費者だけの制度であるというように、私もものはあなたの答弁のように割り切つて考えるわけには参りません。やはりこういう条文ができたならば、どこに問題が出てくるであらうかという全般的なことを考えなければ、こういう法案の審議はできないわけなんです。私もがそういうことを問題にするならば、立案に当たつた提案者のあなたの方でも、そういうことをお考えになることが、私はあたりまえじゃないかと思うのですが、その点どうなんです。

○松尾政府委員 今が今申し上げました点は、営業保証金というものの制度の性格は、そういうところにあるというように限定して申し上げたと思ひます。従いまして、本来の法律上の制度、性格はそうであるかもしれぬけれども、現実問題としてはそういう副作用と申しますか、経済的にはそういう問題が起るのではないかと、この点は、私も十分考へて検討しなければならぬ問題であると思ひます。

○板川小委員 五条と六条の関係でちよつと質問いたしますが、五条では契約解除の場合、購入者が金を支払わない場合に契約解除の条件が書いてあるわけですが、これは私の例でもあつたのですが、ソニーのトランジスタの携帯ラジオを一万三千何円で買った。ある年の十月ごろでしたか、十一月ごろ、それよりも小型でしかもいい性能のものが九千八百円かで売り出したのです。そういうような場合、今度は購入者の方から契約解除を申し出る、こういう場合があると思うので

す。その購入者から契約解除をする場合は、これは第六条によることになり、松尾政府委員 その場合は民法の一般規定によるのであると思ひますが、そういう売買契約、双務契約の場合に、一たんある商品の品質を承知して、販賣契約が結ばれております限りは、その場合には売り主の方が承諾すればともかくも、法律上買い主の方に契約解除権という権利は、現在の民法ではないのかと思ひます。もちろん売り主が承諾してそれでは品物を引き取りましょうということになれば、これはまた別であります。契約解除権といふものは、その場合には現在の民法としてはないと思ひます。

○板川小委員 そうしますと、そういう事実が生じた場合には、六条によつて払わないで品物を返す、こういうことになると使用料を取られる、及び支払いがおくれた場合には法定利率による金利を取られる、こういうことになるのですか、返還した場合は。

○松尾政府委員 ただいま申しましたような事情で、割賦販賣業者の方が承諾をして正式の法律上の契約解除をいたし、しようということになりますれば、六条の規定が働いてくると思ひます。

○板川小委員 割賦販賣業者が承諾しなくても、金を納めなければ結局契約解除になるんでしよう。その場合には通常の使用料の額と金利とを負担すればいい、こういうことになりませんか。

○松尾政府委員 その通りであります。

○板川小委員 もう一つ四条ですが、三条では割賦販賣条件を明示しろ、四

条では書面で契約を交付しろ、こういうことになっておるのですが、この三条の明示は、場合によつてはこれはいゝとしても、書面交付による契約をしなかつた場合には、どういう利害關係が生まれるのですか、割賦販売業者に。

○松尾政府委員 この第四条の書面交付規定は訓示規定でございますので、これ自体に罰則その他の問題はございません。この趣旨はあくまで、割賦販売というものは通常長期にわたる契約でもございまして、契約内容を書面によつてはつきりして、できるだけ紛争の起ることを防止したい、そういう意味の訓示規定にとどまっております。

○板川小委員 米国の例なんか見ますと、署名捺印しないで割賦販売の契約をした場合には、それ自体無効だ、こういうふうになつていふと思うのですが、この書面交付を割賦販売業者に義務づけないといふことはどうなんですか。やはり問題が起りやすいのだから、これは義務づけた方がいいのではないですか。

○松尾政府委員 英国の立法例の場合にはそういう義務づけ、今のお話の点があるとお聞きしておりますが、日本の場合には、従来割賦販売の行なわれております実態は、相当高価な商品等につきましては書面の交付が行なわれており、そうでない場合は必ずしも書面の交付が行なわれてなかつたというのが実態であると思ひます。ただ日本の場合は、今申しましたように割賦販売の適用商品がかなり広いと申しますか、例の月賦百貨店等では、くつ下のようなものまで月賦の対象と一緒に売つて

おります。そういう場合に、この書面の交付をかりに罰則をもつて強制するといふところまで参りますと、どうもあまり日本の現状については即しないような実情ではないかと思ひます。

○板川小委員 そうしますと、商品指定する場合に、くつ下なんかまでも指定しようというわけですか。

○松尾政府委員 くつ下という指定の仕方はいたさないと申しますが、衣料品とかいうようなものと包括的な表現で、指定が現在行なわれておる。割賦販売の商品を特に除外するといふことにはいたさないつもりでございます。

○板川小委員 もう一つ、これは私どもとしては七条の所有権に関する推定規定は、削除したらいのじやないかという考え方を持っておりますが、まあ一歩譲つてそのままとしまして、この書面の交付の中で、念のために所有権に関する事項を記載するようにしないのはどういふことになりますか。たとえば、書面には次の事項を記載しておかなくちゃいけない、こういう一、二、三、四、五までありますが、その中で所有権に関する事項はどこに入りますか、五の中へ入るといふことになりませんか。それとも、重要な項目ならば、そちら側の立場からいふならば、もう一項それを必ず明記すべきではないかと思うのですが、どうですか。

○松尾政府委員 第四条の各号では、所有権留保の約款等を書面で書くようにといふことはうたつておりません。現在、大部分の場合が所有権留保の約款があるといふことでありますけれども、ここで特にそこまでのことは強調

いたしませんで、その点はむしろ一般の取引慣行にまかせておりますが、何かトラブルがあつた際には推定規定が働いてくるということの仕組みにいたしております。

○板川小委員 私どもは所有権に関する推定規定を落とせという建前からいつてゐるから、ないことはないでいいのですが、そちら側の立法の建前からすると、七条にこうあるならば、やはり問題が起つてから七条でやるのだといふことでなくて、たとえば六から六として一号作つて、そういう関係も記載事項と必ずしなくちゃならぬのじやないか、その方が実は問題を起さないことになるのではないか、そういうそちら側の立場から聞いているのですか……。

○松尾政府委員 前に中村先生からのお話のときにも私申し上げたと思ひますが、法律技術的にはそういう立法のやり方も考え得ると思ひます。

○板川小委員 まだ自力救済の問題等もありまされども、時間もきたようでありますから、私の質問はこれで一応終わります。

○岡本小委員長 本日はこの程度にとどめ、次会は来たる二十三日火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。

午後二時三十四分散会

昭和三十六年五月二十七日印刷

昭和三十六年五月二十九日発行

衆議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局