

第百十二回 参議院 商工委員会 會議錄 第九号

昭和六十三年四月二十六日(火曜日)
午前十時三十分開会

委員の異動

四月二十五日

辞任

梶原 敬義君

補欠選任

鈴木 和美君

出席者は左のとおり。

委員長

理事

大木 浩君

下条進一郎君

前田 勲男君

福岡 知之君

市川 正一君

委員

小島 静馬君

佐藤栄佐久君

中曾根弘文君

平井 卓志君

降矢 敬義君

松浦 孝治君

松尾 官平君

向山 一人君

青木 新次君

鈴木 和美君

高杉 勉忠君

伏見 康治君

矢原 秀男君

井上 計君

木本平八郎君

国務大臣

通商産業大臣

国務大臣

(経済企画庁長)

田村 元君

中尾 栄一君

政府委員

公正取引委員会
事務局次長

生活局次長

通商産業大臣官
房総務審議官

通商産業大臣官
房審議官

通商産業大臣官
房審議官

通商産業省通商
政策局長

通商産業省貿易
局長

通商産業省産業
政策局長

通商産業省立地
公害局長

工業技術院長

常任委員会専門
員

警察庁刑事局保
安部生活経済課
長

経済企画庁国民
生活局消費者行
政第一課長

経済企画庁国民
生活局消費者行
政第二課長

大蔵省主税局調
査課長

文部省初等中等
教育局中学校課
長

厚生省薬務局監
視指導課長

土原 陽美君

海野 恒男君

山本 幸助君

末木風太郎君

安藤 勝良君

吉田 文毅君

島山 襄君

杉山 弘君

安楽 隆二君

飯塚 幸三君

野村 静二君

泉 幸伸君

植苗 竹司君

吉田 博君

長野 彪士君

辻村 哲夫君

松橋 光俊君

自治大臣官房企
画室長

小島 重喜君

本日の會議に付した案件

○訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律
案(内閣提出、衆議院送付)

○地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積の
促進に関する法律案(内閣提出、衆議院送付)

○参考人の出席要求に関する件

○委員長(大木浩君) ただいまから商工委員会を
開会いたします。

まず、委員の異動について御報告いたします。
昨二十五日、梶原敬義君が委員を辞任され、そ
の補欠として鈴木和美君が選任されました。

○委員長(大木浩君) 訪問販売等に関する法律の
一部を改正する法律案を議題といたします。
政府から趣旨説明を聴取いたします。田村通商
産業大臣。

○国務大臣(田村元君) 訪問販売等に関する法律
の一部を改正する法律案につきまして、その提案
理由及び要旨を御説明申し上げます。

近年、小売販売の方法が多様化する中で、訪問
販売等が急速に成長しているところであります。
が、一方で、訪問販売、通信販売及び連鎖販売取
引をめぐる消費者トラブルが多発し、また、その手
口も多様化、複雑化しております。

このような状況にかんがみ、訪問販売等の取引
の公正及び購入者等の利益の保護をさらに図るた
め、本法律案を提案した次第であります。

次に、法律案の内容を御説明申し上げます。
第一に、訪問販売及び通信販売に係る取引並び
に連鎖販売取引について規制の範囲を拡大するこ
ととしております。

すなわち、訪問販売、通信販売及び連鎖販売取
引に係る規制対象に、これまでの商品に加えて、
新たに、役務の提供等を追加することとしており
ます。また、営業所等において行われる取引であ
っても、営業所等以外の場所において呼びとめ
て営業所等に同行させて行うもの等政令で定める
ものについては、訪問販売として規制の対象とす
ることとしております。

さらに、連鎖販売取引については、物品の販売
事業で再販売をする者と取引をするものという従
来の連鎖販売業の定義のほか、新たに、物品の販
売事業で受託販売または販売のあっせんをする者
と取引をするもの、役務の提供事業で役務の提供
のあっせんをする者と取引をするもの等を追加し
ております。

第二に、訪問販売において、一定の期間内は無
条件で契約の解除等を行い得る、いわゆるクーリ
ングオフ制度を拡充することとしております。

すなわち、クーリングオフに関する事項を書面
により告知しなければならないこととしておりま
す。また、これまでクーリングオフができなかつ
たとされていたいわゆる現金一括取引についても
クーリングオフができることとしております。

第三に、訪問販売業者が契約の締結について勧
誘をするに際しまたは契約の解除等を妨げるた
め、重要な事項につき不実のことを告げてはなら
ないこと、訪問販売業者及び連鎖販売取引に係
る統括者等が契約を締結させまたは契約の解除等
を妨げるため、人を威迫して困惑させてはなら
ないこと、さらに、通信販売業者が広告をするに際
し、著しく事実と相違する表示をしてはならないこ
と等訪問販売業者、通信販売業者及び連鎖販売取
引に係る統括者等が行ってはならない行為を定め
ることとしております。

第四に、主務大臣は、訪問販売業者、通信販売業

者または連鎖販売取引に係る統括者等が本法の規定に違反した場合には、これらの者に對し必要な措置をとるべきことの指示、業務停止命令等を行うことができることとしております。

第五に、訪問販売業者及び通信販売業者の取引の適正化に関する自主的努力を一層促進するため、これらの業者により組織する協会についての規定を設け、その苦情処理に関する責務について規定することとしております。

第六に、販売業者が売買契約に基づかないで一方的に商品を送付する商法、いわゆるネガティブオプションにより送付された商品について、販売業者がその返還を請求することができないこととなる期間を、原則として三月から十四日に、また送付を受けた者がその商品の引き取りを請求した場合に一月から七日に、それぞれ短縮することとしております。

その他、権限委任、罰則等所要の規定を整備することとしております。

また、衆議院において、訪問販売及び割賦販売におけるクーリングオフの期間を七日から八日に延長する旨の修正がなされておりますので、申し添えます。

以上が、この法律案の提案理由及びその要旨であります。

何とぞ慎重御審議の上、御賛同くださいますようお願い申し上げます。

○委員長（大木浩君） 以上で趣旨説明の聴取は終わりました。

本案に対する質疑は後刻行うことといたします。

○委員長（大木浩君） 次に、地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積の促進に関する法律案を議題といたします。

前回に引き続き質疑を行います。

質疑のある方は順次御発言願います。

○伏見康治君 先週ちよつと外国へ行っておりま

して、この委員会にいませんでしたので、あるいは同僚委員の方々が既に御質問なされたことと多分に重なることを申し上げるかと思いますが、お許し願いたいと思います。

まず、この法案の背景となる状況といったようなことを御説明願いたいと思います。

○政府委員（安楽隆二君） この法律を出させていたでいております背景でございますけれども、近年国際化、情報化等々の経済社会の変化の中で、東京圏に對しましていわゆる人口と諸機能の極集中という現象が出ておりますが、特に産業面におきましても、特にその産業の頭脳部分と申しますか、高次機能の東京圏等への一極集中が目立っております。これがこれまでの地域産業にかかわっております円高とか産業構造問題とかあるいは海外立地の増大等々の地域の抱えておる非常に難しい問題の中で、さらにこの高次機能について東京一極集中が生じているということ、いわゆるこの地域間のアンバランスを是正して、国土の均衡ある発展を図るという観点からは大きな問題が出てきていますのでござい

そこで、そういう観点から、これまでの産業立地政策というものを補完強化するという意味で、主としてこれまで工業再配置政策あるいはテクノポリス政策等、工業あるいは高度技術工業を中心として地方分散、地域産業の高度化に努力してまい

ったわけでございまして、今回はこれを補強する意味で、産業のソフト部分と申しますか、産業の頭脳部分と申しますか、そういうものを地域に誘導する、あるいは地域に集積させるということ

で、今回の地域における産業の頭脳部分の集積の促進のための法律というものをくりまして御検討をいただいていただくわけでございます。

○伏見康治君 非常に似た似た法案が前にテクノポリス法案として提出されておりますが、そのテクノポリスの方のお話とこの頭脳立地のお話とどう

いう関係になるのかということの説明してください。

○政府委員（安楽隆二君） 本法と昭和五十八年に制定されましたテクノポリス法との関係でございますけれども、テクノポリス法はいわゆる高度技術工業の集積地域を開発するその促進法となっておりまして、それから今回は、地域産業高度化のための特定事業の集積でございますが、産業の頭脳部分の集積ということと呼んでおりますが、しかしこれらはいずれも地域経済の発展を図って、国民経済、国土の均衡ある発展を図るためのいわゆる地域立法という点では共通のものでござい

ます。

ただ、その目的がテクノポリス法の場合には高度技術に立脚した工業の開発、それを中心としてやるために産学住の一体となった町づくりというような手法も使っておりますが、いずれにしても、その高度技術に立脚した工業開発が目的、対象でございまして、対して、本法の場合には地域産業の高度化に寄与する産業全般の頭脳部分、ソフト部分、そういうものの地域における集積を本法の目的とするということでござい

ました。

したがって、いろいろ施策を行います対象も、テクノポリス法が高度技術工業の導入とかあるいは地場におけるそういうものの育成、技術の高度化を中心と考えておるのに対して、本法の場合は広く研究所とかソフトウェア企業あるいは産業支援サービス業等の産業の頭脳部分を企業の内部部門であらうかあるいは独立したサービス産業という形をとるものであらうか、そういうものをひくくめて地域に集積するあるいは地域に育成していくということで異なっているわけ

でございます。

ただ、それは申しまして、この地域の産業を高度化する、地域を活性化するというためには、両法案は相互に相補するものでございまして、今回の頭脳立地法のカバーいたしますのは必ずしもテクノポリス地域だけではなくて、それ以外の産業地域あるいは地方の経済圏というものの高度化にも役立てるべく考えておりますので、したがって、そういう意味では広い範囲をカバーす

るわけでございまして、テクノポリス地域も産業の頭脳部分の強化によって非常に拡大発展するものでございまして、テクノポリス地域に對しても本法はそれを拡充強化するために非常に重要な手段になるのではないかと考えております。

○伏見康治君 テクノポリス法案というものとこの関連は、おっしゃるとおりだとは思いますが、むしろ非常に関連が深いので、同じ法律で何か改正、テクノポリス法案の改正といったようなことで済んでしまふのではなからうかという感じがいたしますが、その点どうですか。

○政府委員（安楽隆二君） 実はいろいろ議論を始めます段階でどういう形の法律にするか、あるいは既存の法律とどういう関連にするかということ、いろいろ議論をいたしました。その場合に、テクノポリス地域というものは高度技術に立脚した工業開発というものをやるための、広くそういう工業を集積していくための地域ということで、現在までに全国二十五地域が承認されておりますけれども、これはやはり全国における産業地帯あるいは地域経済の全部ではございまして、一部でござい

ます。

それ以外の地域におきましてもいろいろな産業地帯、地域経済圏があるわけでございまして、そういうものも広く産業の頭脳面を強化する、ソフト面を強化する、そして同じものをつくるというだけではなくて、絶えず新製品、新商品を開発して需要にマッチしていく、そういうことでないとやっていけないという状況になってきておりますので、テクノポリス地域を含むいろいろな地域でお使い願うという観点から別の法律の体系にした

ということがございます。

○伏見康治君 必ずしも御回答に満足できませんが、もう一つ、四全総というものが一方で進められておりますが、それとの関連性は、どうなんでしょうか。

○政府委員（安楽隆二君） 四全総は、これもこの二、三年の間に広く議論が行われて、昨年の六月に政府としてまとめられたわけでござい

が、一番そこでの重要なポイントというのは、やはり近年の東京圏への人口や諸機能の一極集中、再集中というような情勢のもとで、どうやってこれを是正して国土の均衡ある発展を図っていくかということが最大の課題になっているわけでございます。

そして、結局それを行っていくためにはやはりいろいろな人口、諸機能を地域に分散させていく、あるいは地域をそういう方向で育てていくということ、多極分散型国土の形成というのが一応目標にされているわけでございます。

それで、この多極分散型国土の形成のためにはいろいろな側面、いろいろな機能についてそういうことを考えていかなければいけないわけでございますが、やはりこの所得と雇用の源泉であります経済とか産業というものが地方に分散し、あるいは地方の経済、産業が自立的に発展するということ、でなければならぬことはできないわけでございます。通商産業省といたしましては、産業立地政策の観点からこの四全総の考え方を實現していくということで今回の法案をつくったわけでございます。

そういう意味で、本法案は四全総の趣旨に大いになつたものであり、かつその目的を實現するための一つの極めて重要な政策手段と考えております。なお、こういうことが必要であるということとは四全総自体の中でもうたわれているところでございます。

○伏見康治君 きて、頭脳立地という新しい法案で一つの事業が行われようとしておりますが、こういう計画というものは一体どのくらいのタイムスパン、何年間のうちに一応目的を達するといったようなものがあるはずだと思ふんですが、その時間的間隔あるいはスケール、それぞれの地域に何かものをおつくりになるときのスケールについてどんなスケールのものをお考えになつていかかということをお説明ください。

○國務大臣(田村元君) 地域経済の活性化とか高度化というものは、率直に言ひまして一朝一夕に

で上がるものではないと思ひます。この構想の成果を着実に上げていく、そのためには相当長期的な責任あるフォローというものが重要であらうかと思つております。例の筑波研究学園都市の建設も、あれが閣議決定されましたから二十五年になつております。でございますから、私は一番何よりも大切なものは、こういう構想はすばらしい構想なんですから、一たん馬力でなしに長期的に着実にやっていく、その意味では筑波研究学園都市は非常に成功したと思つておりますが、そういう点でこれからたゆまざる努力と研さんというものを傾注していく必要があるかと思つております。

細かいことは局長から答弁させます。

○政府委員(安楽隆二君) そのタイムスパンでございますけれども、今大臣の方から申し上げましたような趣旨になるわけでございますが、一応こういう地域づくりというのは、やはり我が国の経験に照らしても、あるいは海外におけるいろいろリサーチパークとかあるいはリサーチタウンとかというふうなものをつくった経緯にみましても相当の年月がかかりまして、その間にはいろいろうまくいったりいかなかったりするわけでございますけれども、そこをうまく調整して最終的には成功するというのが成功した場合のケースでございます。

そういう意味で私も、これが最終的に成功するということになるのはやはり二十一世紀を目指してということになるわけでございますが、具体的に作業をやっていく過程におきましては、やはりもう少し短い期間ごとに計画をつくるというところでございますので、当面は昭和七十年ぐらいを目標とした計画をつくるというふうなことにしてはいかかであらうかということを考えておりまして、このあたりは、法律ができました後、政省令あるいはその指針といったものをつくる段階で細かく規定していくということにならうかと思ひます。

それから規模でございますけれども、実はテク

ノポリス地域というのは高度技術工業を集積する、あるいは高度技術工場を広く集積させていくということでもかなり広い地域を想定いたしました。これは地域によつても違ひますが、一応十三万ヘクタール以下というようなことになつておるわけでございます。それからまた現在あります二十五地域の平均でございますと九・二万ヘクタールということになつておりますが、今度の場合この集積促進地域というのは、そこに特定事業が広く集積していくということでございますから、これも一カ所にとつてはなくてはならない程度の広がりを持つたところということになるかと思ひます。

したがって、一つの地域経済圏なりあるいは複数の地方の経済圏、その辺をカバーいたしましてその産業圏がみんなこの集積を活用できるということでございますので、テクノポリス地域のように広いということは必要ない、むしろ集積するために、それよりは狭い方がいいということでございます。地方経済圏の中心となるところで最も適切な場所に、これは地域によつて違ひかと思ひますが、私も、例えばテクノポリス地域の半分、十三万ヘクタールという上限の半分だと七万ヘクタールぐらいになります。それぐらい以下のところになるのではなからうか、そしてそのところはやはりある程度の都市というものが中心になつてその周辺を含むというふうなことになるのではなからうか。例えば最大限で大体二十分程度で域内は交流できるようなところというふうなことを今いろいろ検討しております。これも指針を後につくりますときにきつちりしたものにしてお示ししたいというふうに考えておる次第でございます。

○伏見康治君 そういうお答えになるだらうと思ひますが、そのタイムスパンの方について私の意見を申し上げますと、今までの物をつくるという工業からもっとソフトウエア的な、頭脳を主とする産業の方に移行すべきであるということとはよくわかるわけですが、終戦後のいろいろな物の考え

方の推移を考えてみますと、十年もたつとその産業の重点がどこかまた別のところへ移動するのではないかとつたような懸念も感じないわけではないわけです。それで、余り無限にこういうものを続けるというののどうかという感じがするんですが、何か十年とか十五年とかいう、そういう何か限度を置いてそこで考え直すという、そういうお考えはないんですか。

○政府委員(安楽隆二君) 先生のおっしゃるとおり大変世の中は可変的な時代でございます。不確実性も高いということでございますから、基本として、御指摘のとおり、私も非常に弾力的な態度で臨まなくちゃいけないというふうには考えております。

ただ、これから二十一世紀に向かって考えましたときに、日本の国際的に置かれた地位とか国際分業構造の発展とかあるいは技術進歩の方向とかいろいろ考えますと、やはり日本といたしましては、資源も乏しいわけでございますから、教育とか頭脳とかというのをベースにした高度な産業と申しますか、そういうものが中心にならざるを得ないというふうに考えております。

ただ、具体的にそれでは今予定しておりますこの特定事業というところで考えておりますような事業が、いつまでもそのとおりであるかということとは必ずしも言えないわけでございます。新しいものが出てくることもありますし、あるいはもうこれは特定事業である必要はないというふうなことになるかもしれないので、その辺については十分弾力的に、必要に応じて法律を見直すとかあるいは制度の中身を見直すとかいうことではやめていかなければならぬと思ひます。

私は、一応七十年に向かつての計画というのが一つございまして、それからもう一つのチームといたしましては二〇〇〇年あたりを一つの目標としてやっていく、しかし気持ちとしては、もう少し時間がかかつて立派なものになるんではないかというふうに考えております。

御指摘のとおりでございます。できるだけ、

可変的な情勢に弾力的に対応できるようにやっていくということを心がけたいと思います。

○伏見康治君 空間的というが、スケールの方の問題ですが、スケールはある程度大きくないといふかと思うんですね。何か最小単位というものがあって、それ以下の小さなものでございましてと恐らく立ち枯れてしまふと思ふんですね。そのスケールの大きさがどの程度のものであるべきかというのをよくお考え願いたいと思ふんですが、その意味で特に伺いたいのは、土地であるとか建物であるとか設備であるとかいうような、そういう物質的なものも大事でございしますが、頭脳という以上はその頭脳を担う人間が一番大事な要素だと思ふんですね。この要素の元来は少ないところにそういうものをつくろうとするわけですから、特別な配慮があつて、いかにしてその頭脳集団をそこへ呼び寄せるかという観点が必要なりやならないわけですが、それについてはどういうお考えで進めらるんでしようか。

○政府委員(安藤勝良君) 御指摘のとおり、本構想実現のかぎを握っているのは人材の確保と言つても過言ではないかと考えております。研究所とかあるいはソフトウェア業等の産業の頭脳部分の地域における集積を促進するためには、これら産業の頭脳部分に従事し得る知識または技術を持つておられる人材の確保が不可欠であります。本法案におきましても、優秀な人材の確保が可能である地域を一つの要件として指定したい、こう考えておるわけでございます。

したがうして、まずはそういった所要の人員の確保が可能と思われるような地域経済圏の中心の地位を占めている都市を含む地域が一つ考えられるわけでございます。また、あわせて、最近地元就職希望者が増加しているわけでございまして、いわば潜在的なUターンとかあるいはJターン志向も高まっている、こんなことから、こういった人材もひとつ確保していくということも大事なわけでございます。そういった面から、中長期的に魅力のある雇用の場を確保すること、これもま

た大事じゃないか、こう考えておるわけでございします。

また、さらには人材を掘り起こしていくあるいは育成していく、こういうことが非常に大事なわけでございます。そういった面から、地域振興整備公団におきましては、出資またはNITの無利子融資を活用いたしまして、地域産業の高度化に資する研究開発あるいは研修等を行う施設を整備することにしております。こういったところで人材の養成を強化していくことがまた大事かと思つております。

また、さらには研究等の面におきまして、やっぱり人材の交流、こういったことが非常に大事じゃないかと思ひます。地域における潜在的な人材の確保に限らず、地域外の方々と交流しながらそのポテンシャルを高めていく、あるいは人材の有効な活用、と言つたら失礼でございしますが、そういった面での配慮も必要か、こういうふうにお考えでおるわけでございます。

さらに三点目は、やはりそういった優秀な人材が定着してもらわなくちゃいけない、こういったことから、生活環境の整備、これがまた非常に重要な問題ではないかと思ふわけでございします。道路あるいは住宅その他の公共施設、生活関連施設について、こういったものを整備していくということが重要じゃないかと思ひます。

当省におきましては、関係省庁とも十分な連絡をとりまして、こういった面の整備について鋭意努力していきたい、こう考えるわけでございします。また、あわせまして地域振興整備公団におきましても、いわばそういった面での利便施設としての整備をする機能を持っております。教育文化施設だとかあるいは厚生施設、そういった面での整備も可能になっておりますので、こういった事業を促進する面におきまして、こういった面もあわせ考えていきたい、こう思つておるわけでございします。

○伏見康治君 私全く乏しい経験でございします。昭和三十六年に名古屋大学に附置いたしました

てプラズマ研究所というものをつくつたことを思い出しますが、これは全国研究者の共同利用という建前である方々の民主的な討論に基づいてつくつたものなんです。さてどこに置くかということになりました。皆さんの御意向をアンケートで調べますという、圧倒的に東京という結論になりました。個々の方々の気持ちはいろいろと、結局、一極集中的な傾向を非常に強く持っているというところを改めて感じたわけですが、何だかんだと言ひまして理屈をこねまして、名古屋というところは日本列島の中の幾何学的の中心地である、全国共同利用という建前から中心に置くのが一番いいという論理でもって強引に押し切つたわけなんです。

そのときの抵抗をなさつた方々のいろいろな理由の中で一番大きい深刻な理由は、要するに子弟の教育に困るというお話が非常に大きいわけでした。大学は余り問題にならないと思ふのです。もっとも近ごろは大学まで父兄がついてくるような、なかなか親離れしない子供もたくさんいるようですが、大学生あたりから親離れして、それぞれ勝手なところへ行くのがよろしいんでしようが、高等学校というのが一番難問だと思ふのです。

——その高等学校というの皆さんのお考えになる高等学校は、大学進学率のいい高等学校といつたやうないささか水準の低いお話なんですけれども、そういうものちゃんとしたところを選ばれるということとは非常に大事なことでなかろうかと思ふのです。とにかく人が集まらなければ、頭脳立地といつても絵にかいたもちであらうと思ひます。

それから、育成ということももちろん大事で、その地域から出身された方をそこで育成していくという、地域に密着した人材を、頭脳を持った人材を育成していくという、あるいは外へ出てしまふべき人を呼び戻してくるかというやうな、いろいろな方法をぜひ考えていただきたいと思ふのでございします。

その地域の振興ということを考えますといふと、それぞれの地域に、程度は低いんでしようけれども、それぞれ自発的に新しい産業構造をつくるという意図を持った方々は少数ながらおられるはずだと思ふのですが、そういう地域自身の持つてくる意図といったやうなものを外からいけば押しつけた国の政策が押しつづけることがないやうに、その地域の創意というものを生かすやうなことが私は非常に大事だと思ふのですが、その点についてはどういう考慮を払われておりますか。

○政府委員(安藤勝二君) 地域の自主性ということとは今御指摘のとおりでございまして、私どもも結局、この地域開発を効果的、効率的に推進するといふことは、国の押しつけではもちろんだめだし、よく言われるやうに金太郎あめ的な、どこでも同じやうな開発でももちろんいけないといふことで、地域の自主的かつ独創的な取り組みということをも最も重要な要素といふふうに考えております。したがつて、結局この法案の中におきましても、地域のつくつた構想と、それから地域の自主的な努力ということが中心でございまして、国としては、それをできる限り支援といふか側面から援助させていただくという考え方をとつております。

具体的に申し上げますと、まずこの法律ができますと、集積促進の指針というものを関係の主務大臣と相談して、政府としてつくることになるわけでございますが、そこでは全体の大枠と申しますが、そういうものを示すにとどめる。それについてとりましてこういうことをやっていくという、具体的に県にその関係の市町村とも御相談いただくわけでございします。

これは地域がつくるわけでございまして、例えば、具体的にその地域を、先ほどのくらのスケールかという御指摘がございましたが、そういうことも含めた地域の、区域を具体的にどこにするか、あるいは特定事業を集積するといふけれども、どういうぐらゐのテンポ、目標で、これも先ほ

ど先生御指摘のいつごろをめどとするかというのがございましたが、そういう目標に関する事。それからまた、具体的に産業支援団地というような業務用地とか、あるいは道路とか住宅というような環境整備も含めたいいろいろな施設の整備に関する事項、こういうことも含めまして、その他この特定事業の集積に関するいろいろな必要な事項というものを計画の中に書き込んでいただくというわけでございます。

それが出てきましたところで、主務大臣といましては、その地域要件とか集積促進指針とか、先ほど示した全体の大枠に合っているかどうかというようなことを審査させていただきまして、それが承認されますと、この法律で予定しておりますいろいろな助成策を適用することになるわけでございます。

要するに、地域選定につきましては、国は共通の要件を示すだけで、具体的な選定というのは基本的に地域にゆだねられるということが第一点。それから第二点は、計画の内容自体も、基本的に地域にお任せして、そしてその地域特性というものに十分反映されるようにするというようなことを考えております。

それからまた、地域公団がお手伝いをする産業支援基盤施設というようなものにつきましても、共通的な事項もあると思いますが、できるだけ地域の産業経済を反映した、個性を持った施設と申しますが、そういうものにしていくべきではないかと考えております。

○伏見康治君 今のお話に関連してちょっと意見を申し上げておきますと、先ほどの名古屋大学のプラズマ研究所をつくったときの話ですが、教育問題ともう一つは住宅問題が、その当時はまだ相当ひどかったわけですね。それで、何とか住宅について便宜を与えてもらおうと思って、東海財務局に行きまして相談いたしましたら、大変しかられました。なぜ京都かあるいは仙台へその研究所を持つていかなかったのかと言います。どういう理由かという、京都とか仙台という町は、町全

体が大学、研究といったようなことに対して非常に尊敬の念を持っている。そういうところへ行けば住宅なんか簡単に問題が片づくのだという話を言われまして、いささかげつりしたんですけれども、要するに、名古屋というところではそういう気分がないという、その気分というのは、町の全体の持っている気分というものが、こういうものを成立させるかさせないか、非常に大きな雰囲気ではないかと思うんですが、そういう点についてもひとつ考慮を払っていろいろなことを考えていただきたいと思ひます。

さて、特定事業に参加する資格と申しますが、いろいろな事業体に参加することになっておりますが、これは私企業であつてもよろしいし、第三セクターであつてもよろしいかろうと思うんですが、どんなものが参加するというふうに考えておられるわけですか。

○政府委員(安楽陸二君) 産業のソフト部分と申しましても、法律で助成をする以上はある程度はつきりさせないといけないということで、「地域の産業の高度化に特に寄与する」とものとして政令で定める事業という形で法律で書いてござい

ました。したがって、具体的には法律ができました後、政令で定めることになるわけですが、私もどもといたしまして、一応今考えておりますのは、地域産業の高度化というのは、これも法律の中で規定がございまして、一つは研究開発力を向上するというところで、当然研究所、特に自然科学系の研究所とか、それからいろいろな企業内の既にある研究開発部門というものが入るわけでございます。

それから情報能力の向上ということで、ソフトウェアとかいろいろな情報サービス業あるいはその企業内の情報処理センターのようなところ、それからまた商品開発力の向上、これが最近非常に重要になっておまして、次に新製品をつくり出すということで、デザイン業とか機械設計業、エンジニアリング業等のそういうサービス業なり

あるいは企業内部門、それからまた生産管理の向上あるいは経営能力とかマーケティングの向上のために役立つような事業ということで機械修理業とか経営コンサルタント業とかリース業とか等々ございまして、一応十六業種ほどを産業分類に即しましていろいろな点から精査いたしましたと考えておりますが、最終的には政令で定めるということになっております。

したがって、この特定事業というのはそういう事業の性格で決めていきますので、その主体が純民間でないといけないというところはございまして、特定事業をしている限りは必ずしも主体についてどういふものでなければいけないということはないのではないかと思います。そういうものを一般的に集積していくということがこの法律の考え方でございます。

○伏見康治君 私のように大学ですと暮らしてきた人間にとりましては、頭脳という大学というところ、特に地方に行く大学というのが一つの頭脳の拠点になると思うんですけれども、そういう大学の一部分が新たに何か研究所をつくるというたようなことでこれに参加するということは可能なんですか、どうなんですか。

○政府委員(安楽陸二君) この法律はそういうことで特定事業を集積するというところで、その特定事業の言葉の中には、純民間企業でも、あるいは国であっても、あるいは第三セクターでも、そこは変わらないわけでございます。ですから、そういう意味では国のそういう特定事業とか研究所とかというののもこの法律の定義の中に入るわけでございます。

ただ実際問題として、具体的な税制なら税制を適用するという場合に、国立の場合にはそういうことになりませんから、そういうことで具体的な施策でそれが適用になるかどうかということとはまた別でございまして、考え方としてはそういう主体にこだわらずに広く特定事業が集積するというところでございまして、二十一世紀に本当にでき上がった姿を考えると、何も民間の部門だけでは

なくて、私も考えておりますような基盤施設も一つでございますし、それから中には立派な大学の研究所があるとか、いろいろなものがあつて本當の集積ができるのではないかと、こういうふうにも考えております。

○伏見康治君 先ほど申し上げたんですが、余りスケールが小さいと立ち枯れるということも申し上げましたんですが、つまり一つの研究所なら研究所が何か新しいことを考えるときに、その場で持ち合わせの品物だけで物事が済むわけはないわけですね、必ず別のところから何か物を持つてこないといけないわけなんです、それが一々東京まで出てこなければ入手不可能というのでは話成立しないわけですね。

特に人間の頭脳というものは、持続して集中的に物を考えられる時間というものは割合に限られておまして、何か考えを進める上に必要な材料なりあるいは機械なりあるいはワープロなりが、待つても数週間以内に物が入らなないと、そのうちに熱意が冷えてしまつてだめになるといったようなことがしばしば起こりがちだと思つてますが、そういう意味で、ある程度のスケールがあつて必要なのが手に入りやすいという状況というもの、いわゆるそういうものをインフラストラクチャーというのかな、研究のインフラストラクチャー、頭脳の活動のために必要なインフラストラクチャーというのがある程度その地域の中にそろつていないとかが必要だと思つてますね。

私は今までのいわゆる地方の都市で、やはり頭脳的なインフラストラクチャーというのは大体大学だと思つてます。ですから、そういうものがやはり中心になつていろいろな計画をお考えになるべきであるというのが私の忠告でございます。次に伺いたいのは、「特定事業」という項目があつて、自然科学研究所、ソフトウェア業云々という例が掲げてございますが、この「特定事業」の中に自然科学研究所という「自然」という形容詞を特につけてあるのはどういう理由によるんですか、教えていただきたい。

○政府委員(安楽隆二君) 実は特定事業を選びます場合に、基準が非常にやはりはっきりしてない、と法律なり政策の適用ができませんので、日本標準産業分類に基づいてやっているわけでございます。

そして、そのときに自然科学研究所という呼び方がいかどうかは別といたしまして、この産業分類によりまして、自然科学研究所というのと人文科学研究所というのが三けたの分類で分かれておりまして、私もそういったしましては、これを一応自然科学研究所とした方がいいのではないかと考えておりますのは、この法律がやはり地域産業に対して直接的な高度化効果を持つ。それから、特に具体的な指標といたしましても特定事業が対産業向けのサービスの比率が高いとか、あるいは地域における立地可能性がどうかというようなことをいろいろ定量的、定性的に検討いたしまして、そういうことで一応この産業分類における自然科学研究所というものにしていくわけでございます。

したがって、必ずしもそれ以外の研究所が重要でないとか必要でないということではないわけでございますけれども、この法律の性格上ある程度直接性ということで限定せざるを得ないというところで、この産業分類の三けたのものを一応考えているということでございます。

○伏見康治君 こういうことを考えるのはいささか時代が古いからかもしれませんけれども、よくお役所の中に自然科学系とか理科学系とか、そういうものは何か割合にたやすくいろいろなことができて、社会科学系のものとはかく敬遠されるという一般的風潮が少なくとも戦前から戦中、戦後にかけてございました。それは主としてそういう社会科学などというところに入れたとマルクス経済学がのさばり出して甚だ手に負えなくなるといったような懸念からそつちの方面を抑えてしまったということがあったのではないかと私自身は思うわけです。しかし、現時点でそういうことを考えるのはよほど時代錯誤ではないかと思う

んです。

そしていろいろな皆さんのお役人のお仕事も民間のシンクタンクによって支えられている面が非常に多いと思うんですが、シンクタンクを構成している方々は、理科学系の方ももちろんおられますけれども、社会科学系の方もたくさんおられます。それで初めて成立しているわけですね。皆さんのブレン自身がおっしゃると思うんですが、皆さんのブレンの中心をいけばつこうというときに、そういう大事な要素をわざわざ除外するという意味が私にはわからないわけ、今の御説明ではとんとわからないうんですが、どうでしょうか。

○政府委員(安楽隆二君) 確かに、私も地方にいろいろなものを集積させたいという観点からいいますと、実はこれだけじゃなくて人文科学あるいは文化的なものとか芸術とか広くずつとなつてくるわけでございます。あるいはその関係のサービス業。実はこれをやっていくためにはこの法律だけじゃなくて、広い意味の都市環境とかいろいろなものが要だということも背景にあるわけでございます。ただ一応この法律といたしましてはどこまでも広げるというわけにもいきませんので、とりあえず地域の産業への直接的な密接度というところで、製造業の例えれば研究所だとか、あるいは自然科学工学系の研究所というものが一応地域の産業ととりあえずの直接的な密接度が非常に高いということ、これが入っているわけでございます。

シンクタンクの場合でも、例えばこれ以外に情報関係のサービス業もこの特定事業の中に入っておりますし、それからまた経営コンサルタント業というふうなものも入っておりますので、そういうものでカバーされるシンクタンクもかなり多いのではないかと思います。そういう法律技術的の申しますか、そういうものと、それから私どものできるだけ広く全部入れたいという気持ちとの、政府部内でのいろいろ議論してこういうふうな考えでおります。

科学以外のものを入れたくなるんですが、入れたくなるけれども、何か議論をしているとそうでなくなるというのとは何か矛盾した説明のように聞こえるんですが、従来の工場をイメージいたしましたけれども、もちろん旋盤をどうするか、モーターをどうするかというふうな本格的な技術的な問題はもちろんだいぶんございまして、それ全体をどういうふうに組織していったらいいかというふうなことに自然科学ではないわけ、そういうものかむしろ非常に戦後伸びたんじゃないかと私は思うわけです。

日本の産業の一番大事なところがどこにあるのか。半導体チップをつくる能力というのものももちろん大事ですが、工場の中における女工さんたちの使い方が極めて上手だったと私は思うんですね。自然科学的発見というよりは、むしろその自然科学的発見をどうその工場の中で上手に扱っていったかということの方が重点が私はあると思うんです。そういう重要な要素を無視してしまうようなお話というものは何度何んでもとも合点がいかないんですが、もう一遍説明してくれませんか。

○政府委員(安楽隆二君) 実はこの地域産業の高度化というその目的を達成するためにはいろいろな側面があるかと思ひます。私も、一応この法律では、おっしゃいますように必ずしもかたいものだけということに頼るのではなくて、この地域産業の高度化というのは、商品開発力の向上とかあるいは生産技術の向上とか、そういうようなものもこの地域産業の高度化に入るといふことで、そういう意味ではできるだけ広い観点のものを取り入れようとしております。

したがって、今先生のおっしゃったような御趣意については、私もその方向自体について何か違ふ意見だということではございませんので、

立法技術の中でどこで割り切つて、あるいはどういふような——先ほどの成長性とか、対事業所サービスの比率がどうかとか、私ももうさういう中でいろいろ検討しておりますので、それからまた、この特定事業というものは永久にこれだけだということでもございませんので、そういうことも十分頭に入れて今後対応していきたいと思っております。

○伏見康治君 そろそろ時間が切れそうなので最後に大臣に。

実は、あした商工委員会が大臣に質問するということをどこかの新聞記者が聞いてきてまして、大臣がアメリカで何か失言的なことを言われたことを追及なさいますかとその新聞記者から刺激を受けたんですが、私は実はその新聞記者を読んでおりませんが、何にも中身はわからないんですね。とにかくたびたび外国へ御旅行なすって、大臣、非常に御苦労さまでございまして、その感想をちょっと伺わさせていただきますかと思ひます。

○国務大臣(田村元君) 私は失言をしておるとは思っておりません。私の感想を述べただけのことでございます。

アメリカ議会の日本に対する対応、非常に厳しいものがございまして、それを私はよく言うのはありませんが、コムの問題についても、貿易インバランスの問題についても、私はアメリカとの信義は本当に果たしました。時に高飛車に出られましたが、とにかく私はアメリカとの信義に生きたつもりでございます。でございまして、私の心の中には、すべきことはしたという自負心がございまして。

ところが、なお日本に対する攻撃的な——議会の問題です。これはアメリカ政府には何の関係もございませんが、議会の一部の人々の中には非常に日本に対して高圧的な言辭を弄する方もあります。また、三権分立で日本政府が絶対に批判を受けることを許されない裁判結果まで政府の責任であるかのごとく追及をされる。しかもその事件は、新法、つまり改正法の以前の旧法時代の出来事で

ございますから当然旧法の適用を受ける、旧法によつて裁かれるわけでございます。そして、中には時効にかつたものもございます。

そういういろいろな事情はございましたけれども、日本政府は、通産省は、田村はできるだけのこととはいたしました。私は本場に、繰り返し申し上げますが、自負いたしております。それだけに、なぜわかつてもらえないんだらうか、ここまで私がやつてきたのになおそれを了としてくれないんだらうかという――日本の議会ならこれは高く評価すると思うんです、時には口汚い言い方もするといふことでございますから、私はひよつとしてアメリカ議会の一部の人人に大主義の考え方があつたか、これだけ努めてもおな日本をたたくといふのは反日思想があるのではなからうか、あるいは人種差別的な感情があるのではなからうか、それも思いたくもなる、こういうことを言つたわけでございます。

私は一切の失言をいたしておりません。私がこのやうなことを申しましたことについて、もし仮に一部のマスコミに批判があるとすれば、それは私と祖国を思う考え方の違いだと思ひます。

○市川正一君 頭脳立地法であります、現在テクノポリス法あるいは民活法などがあるのに、なぜ目的、目標とする内容がほとんど同じの頭脳立地法が必要なのか。先ほど来政府の御答弁は、結局言葉のあやだけでさっぱりわからぬのです、率直に言つて。

提案や説明によりますと、生産などの工業開発ではなく、いわゆるハードからソフト、サービス産業の発展が今後の産業発展の中心になるといふことで、頭脳立地法はテクノ法ではとらえ切れない面を上乗せすることになるんだと、こゝう言うわけでありまして、だとすれば、テクノポリス法では現在の経済状況のもとにおいては地域経済の振興が図れないといふことを意味するんでしようか、まずお伺ひいたします。

○政府委員(安楽隆二君) テクノ法でございます。けれども、これは五十八年に法律ができてから、今二十五地域においてテクノポリスづくりが進み始めているわけでございますけれども、今までの期間、まだ時間が余りたつておりませんから今評価するのは早過ぎるかも知れませんが、一応今までのいろいろな事業とか企業立地の経過等を考えますと、地域によつてももちろん差異はございますけれども、おおむね着実に進展しているといふふうには考えております。

ただ、テクノポリス法をつくつて以降、特に最近になりましてこの産業の頭脳部分につきましても東京一極集中といふものが非常にきつくなつてまいりますし、それからまた、この工業自体につきましても、海外立地の問題とかあるいは円高等々による産業構造の問題とか、さらに厳しい状況が出てきております。したがって、テクノポリス法の中でももちろん高度技術工業を進展させるためのソフト部分についての努力といふのは始めておりますけれども、もとより高度技術工業の育成、発展といふことを直の目的としておりますので、現時点においてはなお極めて不十分であるといふことで、これを非常に強化するといふことが一つあります。

それからまた、今後の日本経済全体を考えてみますと、テクノポリス地域以外にもいろいろな産業経済地帯といふのはあるわけでございまして、それについてもいろいろな施策はやつてきておりますけれども、いずれの地域におきましても、やはりこの頭脳部分、ソフト部分といふのがこれからの高度化のきになるということで、今回全部に適用し得る頭脳立地法といふものをお願いしている次第でございます。

○市川正一君 それで伺ひますが、テクノの二十五指定地域と今度の頭脳立地法の対象地域とは重複してくるんですか、それとも全く別のところを対象とするんですか。

○政府委員(安楽隆二君) これは重複してくることもあるわけでございます。ただ、テクノポリス地域といふのは非常に高度技術工業を広く育てる

といふことでかなり広い地域になつておりますし、それからそれ以外のいろいろな地場産業の経済圏だとかあるいは臨海型の経済圏とかいろいろな経済圏があるわけでございます。したがつて、これはそのどこと特に関係するといふわけではなくて、地域経済圏全体を見渡して最も適切な地域に集積地帯をつくるということでございます。

○市川正一君 何を見渡してですか。

○政府委員(安楽隆二君) 全体の経済圏の地域における地域経済圏の実態と申しますか、例えばテクノポリス地域はここにありまして、あるいはこのうちの方にはこういう例えれば臨海型の地域がありますとか、そういう地域全体の経済、産業の実態といふものを見渡しまして最も適切なところに集積地帯をつくるということでございますが、地域によりましてはテクノポリス地域の中にそれをつくるのがいいということになりますとその部分については確かにテクノの一部になるわけでございまして、あるいはテクノポリスの近くにということもあるかも知れませんが、あるいは全然関係のないところになるということもあるかと思ひます。

○市川正一君 こういうふうな手で広げてみさつぱりわからぬですよ。適切に考えるのは、何が適切なのか。だからはっきりしていることは、あなともおっしゃつたやうに、テクノポリス計画が発足したときに当時の石井立地公署局長は二つのポイントを挙げて、その中で研究機能等ソフトな産業基盤の整備といふことを強調してあります。そして高度技術産業を地方に定着させていくために必要の人材、技術、情報といったソフトな産業基盤に力を入れていくことが課題である、こゝう言つて

いるわけですね。ところが、今度はそれがうまくいかぬとまた手を変え品を変えて、手を広げて、そして適切にといふことで頭脳立地が出てくる。これは私は次から次へほう策をとつてゐるもの、と云わざるを得ぬのです。

ところで、テクノ法とどこが違うかといふこと

になりますと、今度は地域振興整備公団が集積促進地域において業務用地を造成する点が一つあると思ひます。しかし、工業再配置法で中核工業団地を二十五ヶ所造成し、その分譲率をお聞きしますと五四・九%、約五五%なのにその上にさらにこれを実施するといふことになるんですが、中核工業団地もやり、産業支援団地も実施するといふことに相なるんですか。

○政府委員(安楽隆二君) 地域公団は、実は中核工業団地づくりで工業再配置政策に非常に役立ちたと思つておりますが、今先生御指摘のやうに、分譲率といふものが五十何%という数字もございしますが、これはただ第一次石油ショック後の非常にまだ高度成長の名残があつたところに計画したものでございまして、特に分譲率が低いのがあつたのは事実でございます。ただ、逆に今度はほぼ完売されたといふやうな地域もございまして、したがつて一番最初のころの三地域を除きますと、その率も三分の二になるといふことがあつたり、それから私も毎年いろいろな努力をしてやつておりますけれども、例えば立地件数でいいますと、昨年の六十二年は件数としては一番多かつたかといふことで、非常に地域の工業の分散に役立ってきたるのではないかと思ひます。

それに対して、今度やりますのはいわゆる特定事業、サービス業とかあるいは企業の中のソフト部門でございまして、そういうものを集積促進地域に企業がいくのもありますし、地域で育成されるものもあると思ひますが、そういうときに既にそういう業務用地があるところは必要ないわけでございますけれども、適当な業務用地がないといふやうなところにつきましても、これは中核工業団地と違ひまして非常に規模としては小さいものになると思ひますけれども、そういう研究所とか産業支援サービス業の集積する業務用地、いわば受け皿といふものをつくるというのにお役に立つのではないかといふことで、今度の地域公団の追加業務の一つとしてこれを加えさせていただきます

るわけでございます。

○市川正一君 それでは伺いますが、全国の工業団地の工場用地面積の分譲済み面積及び未利用面積は、八六年度で結構ですが、幾らになっていましょうか、お伺いします。

○政府委員(安藤勝良君) 我々の方で把握しているところでは、昭和六十一年の全国の工業団地の工場用地面積は約八万二千ヘクタールでございます。このうち、いわば造成を終わっている面積は約六万四千ヘクタール。さらにこの六万四千ヘクタールのうちで既に分譲が終わっているのが五万四千二百ヘクタールでございます。

そういった面から見ますと、約九割、いわば造成済みの面積のうち分譲済みとなっているものが約九割と、こうなっております。この約九割、さらにまた、分譲済み面積の中にさらに計画段階のものを含めたいわば工場用地面積で見ますと、これが約八万でございますから、その割合は約七割となっております。

今の先生の御質問についてお答えいたしましたものはそういうことでございますが、その未利用という見方でございますが、確かに個別に見ますと、売れ行きについて時間を要しているものがあることも事実でございます。先ほど局長がお答えいたしましたように、高度成長時代につくったいわば臨海団地等におきましては、かなり時間を要しておりますことも事実でございます。

○市川正一君 そちらからちょうだいした資料を拝見しますと、工場用地面積が八万二千四百・七ヘクタール、それは今おっしゃったとおりですね。そして、あなたは造成済み面積をおっしゃったけれども、分譲済み面積が五万四千二百十七ヘクタール。したがって、その差し引きが二万六千ヘクタールですから、常識的に言えばこの二万六千ヘクタールというのが未利用面積になると言っていると思いませんか。

○政府委員(安藤勝良君) 去年のというのは、誘致された企業の、そういう意味でございますし、去年の工場立地の敷地面積は幾らでしょうか。

○市川正一君 そうです。

○政府委員(安藤勝良君) お答えいたします。私の方でつかんでいます工場立地動向調査によりますと、昭和六十二年におきましては、工場の立地件数が二千五百六十三件、敷地面積で申ししますと二千九百三十一ヘクタールとなっております。

○市川正一君 そうしますと、未利用面積が二万六千ヘクタールあり、去年一年間の工場立地の敷地面積が二千九百三十一ヘクタールということになりますと、算術計算で、昨年度実績で言えば約九分分の工場用地が売れずに未利用のまま残っているということになるわけですね。

これらの土地はただ草ぼうぼうなのかといえばそうじゃなくて、港湾や道路、工業用水なども整備しておりますが未利用になっていて。そして、造成のための資金負担や維持管理費が自治体の財政を圧迫しております。したがって、自治体はこの工業団地をゴルフ場とかレジャー基地に転用して負担を少しでも軽くしようとして。それなのに、地域振興整備公団が集積促進地域において産業支援団地をあえて造成しなければならぬというのがどうしても理解できないんですが、その点はどうなんですか。

○政府委員(安藤勝良君) 今まで地域公団が進めている団地につきましては、いわば中核工業団地と申しまして、要するに専ら工場を立地することを心がけてつくってきた団地でございます。規模にいたしますと大体百ヘクタールぐらいのものが平均的な規模かと思えます。

今後我々が目指しておりますのは、いわばソフトの部門を地方に分散させるということから、コンパクトなソフト団地あるいはサテライト地とも言いいますか、そういったものを考えております。

これはおおよそ大体二十ヘクタールぐらいが適当じゃないか、こう思っております。これもやはり地理的に申しますと、余り離れた過疎地じやまずいので都市の近郊にできるだけ接近したところ、都市環境と非常に密接な関係のある便利なところにつくることが大事かと思えます。もちろん

既存の用地でそういった適当なところがあればそれは大いに利用していかなくちゃいかぬと思えますが、それだけじゃ不足するんじゃないかということ、地域公団にこういった造成機能を付与するように考えているわけでございます。

○市川正一君 不足するどころか余っているんですよ、あなた方が支援措置をとらなければ企業が地方立地しないというのなら別でありますけれども。そこでお聞きしますが、今回の目玉である研究所の立地についても、全国で二千三百八十六研究所のうち八四年度末で実に八六・五%に当たる二千六十四研究所が関東、東海、近畿に集中しているわけですね。

通産省の工場等の立地動向調査でも、去年の研究所の立地は五十四件中三十七件、約七割が関東内陸それから臨海部、東海地域に集中しており、一極集中の傾向は依然として続いていると言わざるを得ません。私は、これでは地方へ分散することにならぬということでは明かだと思っておりますが、どういふふうにお考えでしょうか。

○政府委員(安藤勝良君) 今先生御指摘になった、東京圏の研究所とかあるいはそれ以外の産業支援サービス業も同様でございますが、非常にウエーが高くて、しかもまた東京圏の方にさらに集中する傾向が極めて強いというのは御指摘のとおりでございます。したがって、私どもはこういうものを打開するために政策をやらうというわけでございまして、一体できるのかというふうな御質問にもなるかと思いますが、確かに私どもいろいろな施策を講じてやらなければならないというところでございまして、簡単なことではないと思えます。

しかしながら、他方におきましてこの研究所立地の場合でも、先ほど先生お触れいただきました私どもの立地動向調査なんかによりますと、この三年間を見てみましても、北海道とか九州などの遠隔地の場合でありまして件数は非常に少のう

ございますが、立地件数も少しずつ増加しているというふうな動きもございまして、それからまた、例えばソフトウエア業なんかの場合には、ソフトウエア業自体の中に人材が足りないということ、あるいは地方のローカルマーケットと密着した仕事をするという意味で地方展開というふうな兆しも出てきております。

したがって、私どもは十分な政策誘導と、それから地元御熱意、御協力によりましてこの傾向を少しでも是正していく、そして時間はかかりましようけれども、頭脳集積地域というものができ上がったかなければならないというふうな考えでおります。

○市川正一君 政府のいろいろ言いつ分は地域のため、地方のためということを繰り返しておっしゃるんですが、じゃ果たして今度のこういう計画によって地域経済の活性化、波及効果もたらされるのかどうかということについては私は大なる疑問を持っています。

というのは、一例を挙げますと、テクノの優等生と言われている熊本県のテクノポリス構想における目玉として御承知の電応研というのがございます。電子応用機械技術研究所であります。これを見ますと、技術集積の高度化を担う中核機関として位置づけられ、そして中小企業者、地元をこれを広く開放して地域企業に普及させるんだということをうたっております。ところがこの五年間の実績を見ると、三十二件の受託研究を予定していたにもかかわらずわずか八件でした。そのうち六件が熊本県がやったもので、残りの二件は立石電機と九州電力、地元の中小企業からのものは一件もないというのが実態であります。

これは、例えば委託研究費が一件平均約三千万円にもなります。中小企業ではとても手が出せぬのです。しかも電応研全体の研究事業十二件のうち、民間企業に移転されたのは一件だけというのも実態であります。

私は、こういうやり方、今度頭脳立地法でいろいろ提起されておりますが、地域経済に真に波及

効果をたらすものであろうかという点について皆さんの御見解を承りたいと思います。

○政府委員(安楽陸二君) テクノポリス政策の場合でも今度の頭脳立地政策の場合でも、地域産業が自立的に発展できるようなものにするというところが大きな目的でございます。そのためには東京その他の地域からも企業が来てくれなければならないわけでございまして、最終的にはそういうものが地場産業、地域産業の高度化そのものになってあらわれるという点が非常に重要かと思ひます。

テクノポリス政策につきましては、実はソフトの面といたしまして研究開発型の企業を育成するとか、あるいは研修指導事業をするとか、あるいは産学官の交流等の事業をするとかいうことになり件数が百件、二百件、三百件というふうなオーダーで全体でふえてきております。これはテクノポリス全体でございまして、しかし、まだ日が浅いこともあって、我々としてもこれは十分だとは必ずしも思っておりませんので、テクノポリスの面につきましてもその共同研究とか、あるいは技術指導とか技術提携というものが、そういう交流が深まるようなネットワークづくりというふうなこともこれからやっていかなければならないというふうに思っておりますし、そのためにいろいろな細かい施策も講じているわけでございします。

したがいまして、頭脳立地も同じような考えでございまして、特定事業が集積する、それは最終的にはその地方経済圏のいろいろな産業群がこれを活用するということが目的でございまして、そのためにはいろいろな特定事業が集積するといふことが大切であるとともに、もう一つ、直接地域の産業の高度化にいろいろ役立つような中心的な施設といふことで、産業基盤の施設といふものを地域公園でつくつてもらうというのを考えております。

こういうものが既にあります、あるいはできま

は民活法を活用したようなものもあると思ひますが、実は今度の施設といふのは、どちらかというところが採算といふことをかなり重視して研究所の場所を提供するといふような面があつたわけでございまして、今度の施設はそういう面もありませんが、地域が地域に密着した、しかも場合によつては国際的、全国的なレベルに達するよう自主研究もできるような中核的な施設といふものをつくらせていただきたい、そういうことでやっております。今先生の御指摘の地場産業、地域の産業の高度化にどうやって結実していくかといふことを最重点に考えて施策を展開したいと思つております。

○市川正一君 そういう立場に本場に立つという場合に、もう一つ私、実例を申し述べたいんですが、大分県のテクノポリス地域への立地企業は今七十七企業、そして従業員数が四千八人です。きょう、大分出身の同僚委員いらつしやいませんか、なんなんですか、当初計画は一万人の雇用計画であつたわけですから相当まだ大きな開きがあります。ところが、進出企業の倒産や延期、第二期工事の拡張延期など十件も出ております。

その結果、あそこ安岐町というのがございまして私も現地調査に参りました。あそこには大分キャンパスが誘致されておりますけれども、この町では九億九千万円かけて造成した土地を半分の五億円で売り渡してあります。そして、キャンパスへの国道並みの取りつけ道路、グラウンド、体育館、公園、上水道など総額二十四億円の町費を投入しております。ところが、キャンパスからの法人住民税は均等割の十五万円だけで、国からの交付税を含めての固定資産税、電気税、町在住者の所得税を合せても四年間で一億九千万円にしかならない。ですから、十年でも元が取れるかわからないというふうな町当局は訴えております。雇用も税収も期待できないというのが受け入れ地域の実情なんです。

私は地域の活性化、地域経済への大きな波及効果といふことを考える場合に、やはりこういう進

出した大企業の姿勢といひますか、あるいは社会的責任といひか、そういう立場をやはり通産省としても大いに関心を向け、注目を寄せて指導なさるべきだと思ひますが、こういう点は、私大分の例を一つ挙げましたが、いかがでございしますか。

○政府委員(安楽陸二君) 大分につきましては、立地件数で申しますと、テクノポリスができる前に比べてその後の数年間をやりまして、年平均の十件から年平均の十五件にふえているというふうなこともありますが、確かに一昨年から昨年の前半にかけましての円高による不況の影響なんかがありますので、また最近非常に景気がよくなつてきておりますから、いろいろ変動はあらうかと思ひますけれども、着実に一応進んでいるのではないかとと思つております。

ただ、今、それから先生御指摘の、いずれにしても地元に進出した企業といふものはそれなりの地域への貢献といひか、そういうことが重要だといふことは私もよく考えておりました。企業活動でございまして、個々の企業が独自の判断でいろいろするといふことはそういうことでございしますけれども、できる限り、例えばいろいろな異業種交流とか、あるいは産学官の交流とか、そういうふうなものにもできるだけ参加するとかいふような形がしやすくなる場所づくりなり、あるいは機会づくりといふようなものもやっていきたいといふことでございまして、今度の地域公園のつくります産業基盤施設なんかも、一部はそういう方向でぜひ活用されるべきではないかといふふうに考えております。

○市川正一君 私の質疑をこれで集約いたしますが、私は今までのやりとりを通じて、テクノ、高度技術工業の進出が期待できないからといって、今度は研究所あるいはソフト、サービス産業を集積させるといふても、それが進出する保証もなく、地域の活性化に貢献する保証もないといふことを指摘して、私の時間が参りましたので質問を終わります。

○井上計君 二十年前に現在のような産業構造の

変化あるいは高度化技術の進展等を予期した人は恐らく神様でもなかったであらう、こう思ひます。十年前でも、現在のようになの様な状態を予期した人は数少なかったであらう、こう思ひます。それほど変化が非常に激しく連続してあるという状態でありまして。したがって、今後五年後あるいは十年後といふのは、やはりまた予期しないようないろんな面での進展あるいは変化が当然起きるであらう、こう考えますと、若干テクノポリス法等との類似点等々ありますけれども、私はこの頭脳立地法についてはまことに時宜に適したもので、このように評価をしておるわけであります。

ただ、今後の変化に対応していくために、あるいはまた十分でないといふふうなことも出てくるかと思ひますが、それはこれだけ変化の激しい時代でありますから、そのときにはまた即応できるように、また法律を修正するといふふうなことを持つていけばいいんではないか、こんなふうなことを考えておりますので、今意見として申し上げておきます。

そこで、先ほど来いろいろと質疑の中で伺つておりますが、当然のことでありまして、何といつてもやはり重要なのは魅力のある雇用の確保、定着といふようなこと、先ほど御答弁の中にありました。やはりこれがないと、なかなか本来の目的を達成できないといふふうに思ひます。二十年ほど前は、都市の工場が地方へ分散あるいは進出する一番の目的は労働力の確保であつたわけなんです。ところが、逆に今度はいわば都市から優秀な技術者等々をいかにUターンさすか、あるいは地域で、東京あるいはその他の大都市等々に出ていく優秀な頭脳技術者を地元にとどめおくかといふふうなことは、これはもう大変重要な課題でありますから、それには先ほど御答弁もありましたけれども、やはり生活環境の整備、特に教育あるいは福祉といふふうなものの整備にさらに力をつけて、こう思ひます。

そこで、一、二お伺いしたいんですけれども、やはり必要ないわば労働者、そのような頭脳労働者の定着のために特に必要な施設として、私は、レジャーあるいは娯楽施設等々も当然必要であろうと、こう思うんですが、そのようなものに対する、まあ難しいと思いますが、税制上の恩典、助成というものはやはり考えていく必要がある。この法案では、機械等については三〇％の特償、それから建物については一五％の特償ということになっておるようでありまして、ひとつ私は、そのようないわばハイテク技術、特に頭脳産業といいますが、そのようなもの等に対する機械設備等は、特償よりもむしろ私は税額控除が適当であろうと、こんなふうに考えておるんですが、税額控除にならなかった理由、あるいはしなかった理由があればお聞かせをいただきたい、こう思います。

○政府委員(安楽隆二君) 御指摘の税額控除の制度でございますけれども、この案をつくります過程におきまして、種々の観点から政府内部におきましてどういような税制がいいかということを検討いたしました。結論的には、テクノポリス立法と並んで一応三〇％という地域立法の中では一番高い率に属するわけでございますけれども、そういう高率の特償にすることというにいたしたわけでございます。それからまた、いろいろこの対象も、建物や機械装置あるいは機具部品に至るまで幅広くするというようなことで、かなり地域立法の中では問題の重要性からいって制度ができたとは思っております。

この特別償却に対して税額控除、税をそのままばさつとまけるということについても私も私として非常に大きな魅力もございまして、いろいろ議論の中では当然そういうこともいたしましたけれども、今回は今までの地域立法の中で税額控除を使った例も見当たらないというようにすることもございまして、一応特別償却を中心に強力な税制にしようというのを政府内部で折衝いたしました結果、このような結果になりました。

○井上計君 大蔵省が多分認められなかったんであろうというふうなことを察しておりますが、そこで、特定事業を行う者云々というふうな特償についての明記がされておりますけれども、先ほど来お話しの人材育成であるとかあるいは確保等のための厚生施設であるとか、そのようなものは特定施設として含まれるんですか、どうですか。

○政府委員(安楽隆二君) 一応それは特定事業のための施設でございますので、特定事業の中には直に人材育成等のもは入っておりませんが、しかし、先ほど申しましたような地域公園、まあ税はそういうことでございまして、気持ちとしては地域公園の産業支援施設におきましては、その人材育成も含めたような高度の研究開発を中心とした複合的な施設にしたいということを考えておりました。人材育成の重要性についてはこの法律は非常に強く考えている次第でございます。税そのものには一応入っております。

○井上計君 関連してちょっと大蔵省にお伺いしたいんですが、税制の抜本改革が各機関、各方面で活発に議論をされております。ところが、余り表面に、割合新聞報道等でありまして出てこない中に、機械設備等々の法定耐用年数の短縮の問題が余り出てこないんです。

今も特償率、機械等三〇％というふうなことで、この法案についての税制助成でありますけれども、現在、製造業の持つておる機械設備等の法定耐用年数は大体短いもので十年、特別に八年、五年もありまして、大体十年、ほとんどが十一年、中には十三年等々もあるわけですが、このように非常に技術革新の時代に、もう既に十年、十三年などというのは実はナンセンスなんです。だから、事実上はほとんど製造業は機械設備はもう大体五年ぐらいで陳腐化しておるという状態の中で、仮に十年あるいは十一年の法定耐用年数であれば特償三〇％初年度しても、実はまだ更新時には相当なやつぱり負担があるということになるわけですが、この抜本改革の中でのこの耐用年数の短縮というのは議論されているんです。

か。これは質問通告してありませんけれども、当然おわかりでしょうからちょっとお聞きをしたいと、こう思います。

○説明員(長野庵士君) 御説明申し上げます。

耐用年数につきましては、産業界におきましても大変御関心の多いところと存じますが、今余り議論されておられないようだという先生の御指摘ではございますけれども、先般、政府の税制調査会が公表いたしました税制改革の案案におきましても、耐用年数につきましてはその実態に即して検討してまいるとか、あるいは少額減価償却資産について考えていくというように改革の項目の中で取り上げて記述しておるところでございます。私どもかねてより実態に即しながら耐用年数は個々のものによつて考えていくべきものでございまして、常に実態に即して検討することには続けていきたいという姿勢をとっております。

○井上計君 いや大いに期待しております。ただ、少額資産の例の経費算入ですね、現行十萬が二十萬、これは新聞で見ました。実態はこれ二十萬ぐらいではまだ少し少ないなあと、こういう感じを持っておりますが、これは希望として申し上げておきますから、今後また御検討いただきたい。

そこでもう一つお伺いしたいんですけれども、法人税率現行四二％を段階的に三七・五％と、こういうふうな案が発表されております。その目的は、最も我が国が先進国中で高いと言われておる法人税の実効税率を現在の五一・五五％を五〇％以下にすると、こういうことはもう骨子がはつきり出ておるわけですが、ところが、三七・五％に段階的に下げた場合に、最終的に三七・五％になつても、現在の配当課税三二・〇％は廃止するわけですね。そうすると、私の計算では実効税率はわずかに一・五七％しか下がらない。四九・九八、まあ五〇％以下とは言えますが、事実上五〇％にしかならないと、こんなふうな計算になると思いますが、とすると、依然としてイギリスの一八％、アメリカの三二％と比べるとま

だまだ日本の実効税率ははるかに高いということになるわけですね。

これでは産業の空洞化、あるいは企業の活性化、海外逃避の防止等々が言われている中でまだまだこの程度では、いわば目的をある程度達成といえますか、そういう大きな問題の解消にはほど遠いんじゃないかなあと、こんな感じがするわけでありまして。だから、もっと実効税率を下げるように考えていかなくちゃいかぬであろう。これはもう意見でありますから、希望でありますから申し上げます。

そこで、特に伺いたいのは、四二％を三七・五％に税率を下げる、しかし配当課税は廃止するということになってくると、余り大きな法人税の減税はないというふうに思うんですが、何か大蔵省の試算、試算ですか、発表では法人税減税一兆二千五百億というふうな数字が出ていますね。それによつて私合点いかないうて、その根拠をお聞かせいただけませんか。

○説明員(長野庵士君) ただいま御指摘がございましたように、今回政府税調で御提案いただいております法人税の改正におきましては、基本税率、四二％を三七・五％に下げます一方、配当課税率、現在三二％をこれも三七・五％へそろえるということになっております。計数に即して御説明申し上げますと、基本税率の引き下げ四二から三七・五によりまして約一兆四千億円の減収と試算されるわけでございます。

○井上計君 一兆四千億円。○説明員(長野庵士君) はい。感覚的に申し上げますと、四二から三七・五へ約一割強の引き下げでございますから、十四兆の法人税収から一兆四千億というふうにお考えいただいても結構でございます。

その他、中小企業の軽減税率の引き下げも提案されておまして、これが約五百億程度というふうな考えております。

一方、御指摘の配当課税率の廃止によりまして、これは二千億程度の増収と見込んでおります。

す。実効税率を算定いたします場合には、配当性向の割合高い企業につきましても負担増という問題が起らないように三割というラインで実効税率を計算しておりますが、実態的には配当に回る部分の割合はかなり低うございますから、この二千億円の増収というのが現在の企業の実態に即した数字でございまして、それらを差し引きいたしまして一兆二千五百億円の減収という積算になっておるわけでございます。

○井上計君 大蔵省の方、計算はわかりました。ただ、そこで疑問なのは、今配当軽減税の廃止による、あなたは廃止と言われなくて三七・五にそろえるということで、事実上は廃止ですね。廃止が二千億円増だと言われましたけれども、じゃあ全体の現在の法人の課税総額に占める配当軽減税対象額は幾らなんですか。

○説明員(長野虎士君) ただいま手元に持っております数字によりますと、全体の法人の所得の金額は約三十兆でございますが、配当軽減税の対象となります所得は二兆七千億程度でございます。先ほどの一割程度ということがその数字でございます。

○井上計君 ちょっと細かい数字をあれこれ言っても私まだ計算もしていません、資料もありませんからわかりませんが、端的に言って現在の十四兆円の、六十三年度の法人税の税収予測約十四兆円ですね。これも先ほど言った実効税率が一・五七％しか下がらぬとすると、法人地方税がどうなるか、これは別として、現状のままと考えた場合に、十四兆掛ける一・五七というのは二千二百億円しかならぬわけですね。二千二百億円しかならないわけでしょう、トータル計算した場合、それで、さっきあなたが言われるように確かに四二％を三七・五％に下げますから、十四兆に対する一〇％強だから約一兆四千億円になると言われる。これは数字はわかるんですね、この面での計算は、それからもう一つ、ちょっと疑問なのは、中小法人に対する現在の三〇％を二八％ですか、もとに戻すわけですね、二〇％。これは五百億円になる。こ

れは数字として私は理解できないんですね。中小法人に対する課税が、これはよく新聞報道もそうです、それから大蔵省の発表も中小法人に対する課税は軽減税率三〇％とよく言われますが、実際はそうじゃないですよ。中小法人全部じゃないんですからね。要するに所得八百万円までの中小法人でしょう。あれは一般に相当誤解されているのは、中小企業は全部四二％ではなくて三〇％だということに非常に誤解されているんです。だから今後発表のときに十分ひとつづつ気をつけていたいただきたいのは、所得八百万円までの中小法人というよりも小法人と、中企業でも八百万円以下がありましても、これを特に明記をしてもらわぬと、これは随分誤解されていきますから、ひとつ希望として申し上げておきます。

したがって、八百万円までの中小法人の二％が五百億円になる、これ一つ合点いかなんてですね。時間もありませんし、余り議論をきようはするつもりじゃなくて、私も参考にお伺いしたいということでお伺いするわけですが、いずれにしてもこの程度の法人税の減税では言われるように純粋に一兆二千五百億円という減税はともとも出てこないという感じはするんですね、それは実効税率の計算からいっても出てこないわけですから。

それから、法人税をもっと引き下げていかなければ、先ほど申し上げたように、非常に時代の変化に対応する、即応する、あるいは将来の変化を先取りするような産業政策ができていっても、片方で税率がこういうことであれば、やはりどんないい政策を立案してもらっても、実施をしてもらってもなかなか税という問題で十分その成果が上がらないんじゃないか、こんなふうな気持ちが多分にします。きょうはお伺いをしておきますけれども、先ほど申し上げた法定耐用年数の短縮、それから法人税率のさらに大幅な引き下げ、実効税率の引き下げ等というものを大蔵省においてもひとつ一層強く御検討をいただきたい、これをお願いしておきます。特に御答弁要りません。

あなたにこれ以上答弁を求めてもそれはお気の毒ですから要りませんが、そういう強い要望があるということ、私というよりも一般的に要望があるということをおし上げておきます。

○木本平八郎君 大体同僚委員の質問でこの法案の審査はほぼ尽きたと思うんで、私もこの法案については、この法案は法案なりに賛成するつもりですけれども、この際にちょっと頭脳立地のあり方というものについて、これはこれで今の段階はまあいいとして、将来どういうふうにした方がいいんだらうというふうな夢物語みたいなものを少し話し合ってみたらどうかと思うわけです。

それで、私の海外経験で、LDCのような程度の国でもいわゆるエンジニアクラブというのがあるんですね。私も一応入っております。そこでは、その土地のエンジニアが全部参加して、家族ぐるみでいろいろなパーティーをやったりセミナーをやったり、楽しみながらそのソサエティーを組んでいるわけですね。ところが、どうも日本人の感覚といいますか、日本ではそういう感覚が全然ないんですね。そういうクラブをつくってみるんで楽しみながらやってみようという雰囲気は余り見られない。しかしながら私は、今まではこうして一生懸命働きバチでやってきて、研究開発もやってきたんですけれども、果たして今後はそういうやり方ではないのかという疑問が最近あるわけです。

先日来ここでもやかし、いや、この程度のことじゃ仕方ないんじゃないかということ、繰り返して申し上げているんですけれども、この頭脳立地に關しても現在のところこの程度で仕方がないかもしれないんですね。大蔵省が予算出さないとやばい仕方がないかもしれないけれども、将来としてはもっとも大きなスケールのことを考えていかなきゃいかぬんじゃないかという気がするものですから、先般来と同じようなことを繰り返すようですけれども、この際ひとつ私の考えを申し上げて、そして通産省の方々のお考えもお聞きしたい

と思うわけです。それで、まずきょうは実は御担当じゃないんですけれども、工技院の飯塚院長に来ていただいてひとつお伺いしたい。これは行政官としてじゃなくて研究者としてどういうふうにお考えなのかということをお伺いしたいわけ

です。まず一番初めにお伺いしたいのは、筑波ができてましてあそこへ皆さんお移りになりましたね。そのときに大分初めは抵抗があつて、あんな田舎へ行くのは嫌だとか、いろいろ研究者の方々も抵抗されたようなんですけれども、最近割合に落ちついておられるというふうにも聞いているんですけれども、初めに東京から筑波に移すというときにお感じになつてたことと実際に筑波に行つてからどういうふうに変つたかについてのことをお伺いしたいんですが。

○政府委員(飯塚幸三君) 筑波に移転いたしましたのは、先生御承知のように昭和五十四年度、私どもの場合は昭和五十四年度で、概成の最終段階でございました。したがって、まだ周辺の施設等が必ずしも十分でない点がございましたが、その後約十年近くも経過しておりますし、またつくば万博もございました関係で周辺の状況が非常に整備をされてまいりました。

また、工業技術院の研究センターに限って申し上げますと、当初からスポーツ施設とかあるいは住居等につきまして十分な配慮をしたつもりでございます。最近では研究者は非常に快適な環境で研究が進められてまいりました。つてきたというふう

に申し上げられると思います。○木本平八郎君 それで私、一つお伺いしたいのは、研究するときに、一般的には、スポーツと同じで、ハングリーにして相当興奮状態に追い込んでやらした方が効率がよいということが特に日本では言われるわけですね。根性論なんかもあるわけですね。技術者程度、技師程度の研究開発ならあるいはそういう興奮状態に追い込んで刺激を与えた方がいいかもしれない。ところが、ドクターク

ラス、あるいはもう少し大きくノーベル賞クラスの研究をしようと思うと、どうもそういうしりをひっぱたけただけではだめなんじゃないかという気がするんですけども、研究者のお立場からはその辺はどういうふうな研究のグレードをお上げになってますか。

○政府委員(飯塚幸三君) 難しい御質問かと存じますが、まあ非常に集中力を集めまして常時研究をしているわけでございますが、やはり張り詰めた中にも若干の余裕があるというものが御指摘のように必要だと考えるわけでございます。やはり学会で発表するとか、そういうような、期日が迫っておるとかあるいは国際会議に提出をするというふうなことで、もう夜を徹して実験を進めるといふようなことがございますし、やはりそういう集中的な力を発揮するというのが研究者には大事であるとか、個人的には理解しております。

○木本平八郎君 確かにそうだと思うんですけど、それで、ただそういう学会だとか論文を完成しなきゃいかぬというときにはそれはそうだと思うんですけども、一般的には、私の解釈では、少し余裕があつて、たまには一日、雲の動きをじつと見ていたとか——伏見先生おられますけれども、伏見先生も、折り紙の名手で、研究室で何をやっておられるかと思つたら一生懸命折り紙を折っておられたというふうなことで、こういう頭脳というものが、こういう生活から本当の大きな開発とか発明とかが出てくるんじゃないかという気がするわけですね。

その点、日本の今までの開発のあり方というのは、私もメーカーの研究所とか技術者を大分知っていますけれども、悪く言えばプロイラーみたいな押し込められて、一生懸命を産まされているというふうなやり方が多かったわけですね。こう言つちやなんですか、お役所の仕事も、皆さんのところに行きますと、書類がこんなになつてて、ゴキブリと一緒になつてもう必死になつて徹夜して仕事をやられている。これはこれなりに仕方ないのかもしれないけれども、これからの

行政というのは少しゆつたりとしておやりにならないと本当の行政はできないんじゃないかという私は気がするんです。

そういう点で、ひとつぜひこれは田村大臣にお考えいただきたいんですが、私は、地方に頭脳立地をやる、全国四、五カ所、昔の旧制高等学校のナインバスケットを八つくりしましたね、あるいは帝大をつくつたような感覚で、同じ場所じやなくて全然別の少し広いところに、研究棟はもちろんあるわけですが、少なくとも三三百平米ぐらいの敷地には二百平米ぐらいのゆつたりした住宅を持つて、芝生のある家で、そしてその中には個人の研究室が別にちゃんとある。五分ぐらい行けば研究棟に行つて実験もできる。それで、休日でもウイークデーでもいいですけども、メンバーシップのゴルフ場もあり、それから立派な池もあり、外国の場合には、その近くにセスナ用の三百メートルぐらいの滑走路もあるんですね。研究者が自分でひよいと乗つてさつと都会にまでも出かけていく。テニスコートだとかプールなんというのはもちろんのことですけども、そこでコンベンションもやればちよつとした学会もやれるしセミナーもやれるというふうな思い切つたそういうものをつくつて、それでたまには研究者が研究のことを忘れて一日魚釣りでもしているぐらいの余裕のある施設をやはりつくらないといけないんじゃないかという気がするんですが、大臣いかがですか、御感想。

○國務大臣(田村元吉) いや、楽しいお話で、それができれば本当にすばらしいなと思つて今拝聴しておりましたが、まじめな話が少し日本人あつくせし過ぎるんです。これは学者も政治家も労働者も、みんながあくせし過ぎる。今おっしゃつたようなモデルケース、土地がそれに伴いますかどうかという問題はあつてしょうけれども、政治家でもそうでございませう。私も伏見先生の折り紙が本当にうらやましいんですけれども、我々外国へ行つても感心することは、どんな

公用があらうと何であらうと、いわゆる欧米の大臣なんか一カ月の休暇に入つてぶつといなくなつちやうなですよ。日本でそんなことをやつたら首が飛びますよ、実際問題でございませうから、やはりゆとりというものは欲しいと思ひます。

ひとつちよつと愚痴のやうなことで申しわけないんですけども、木本さんの御質問にちよつと便乗をさせていただいてお願ひすると思はれます。例えは委員会での我々の答弁、我々はこの楽なんです。率直なことを言つて、楽なんです、難しい問題もありますけれども、けれども補佐官以下になりますと、答弁書をつくるのに徹夜するわけですね。これは本当にかわいひなものでございませう。せめて質問の中身を二、三日前に教えてやつていただいたらみんな本当に楽だろつと思つていい中にはそういうことがあらうかと思つて通告をしないといふ人もおられます。これはまた大変なこととて、想定問答集のそれこそ大変なやつを一晚でつくらなやならぬというふうなことでございまして、やはりこれも一つの心のゆとりの問題じゃないでしょうか。

土曜日はどうか、私は部下を見ておりまして、若い連中、土日は遊ばしてやりたいと思ひます。ところが、土曜日の夜、こうこうと電気がついて日曜日の朝帰つていくというふうなもの多いわけでございますが、今おっしゃつたやうなこと、そういうことを一つの代表的な問題としてとらまえて、これからいろいろとそういう感覚で行政に携わつていきたいと思ひます。

○木本平八郎君 今の質問取りの問題ですけれども、私も非常にお気の毒だと思つてます。それで、私の場合は、いままでもやってきましたよ。これはもう大臣だとか局長の方々、この場で十分にお答えいただけるやうな問題なんで何回も質問取りは要りませんと、わざわざ質問をつくつておいても私の悪い癖でしゃべりだすところがあるが、ちやつてそのとおりにしゃべつていないということが多いものですから、私も今後とも皆さんが徹

夜しないやうなということについては十分に御協力したいと思つてます。

ただ、ここで一つ提案があるんですけども、今度四週六休制で土曜日が休みになりますね。あのときに、私はこれはむしろ議員の方の問題ですけれども、やつぱり国会も土曜日にやるというところは遠慮しなやいかぬと思つてます。せつかくこういふみんなが休暇を、二日制でやろうとしていたときに、国会議員がみづからそれを踏みにじるやうなことをしちゃいかぬと思つてます。少な無理しても土曜日を外して審議するということが私は大事だと思つてます。国会が一番中心なんだからといって、そういうあんまり無理を強いちゃいけないんじゃないかと思つてますよ。これは全然別の機会に提案するわけですからね。

それで、今の話に戻りまして、仮に私のやうなそういう構想の、エンジン・アセンタールというか、そういうすこい研究都市をつくると思はれば、東京ではとてもじゃないが土地はだめです。し、やつぱり地方へ行つてそれこそ原野を開発して、安い土地で広大なものを用意するというのが必要だと思ひます。それから研究者というものは、私もそういうこと経験がないんですけども、京都の哲学の道じやないですけども、森林公園のやうなものをつくつて散歩しながら思索するやうな環境を整えないといけないんじゃないかと思つてます。

そこで、先ほども話がありましたけれども、頭脳をどうして集めてくるんだという問題があるわけですね。私、これから我が国が目指すのに非常に大事なこと、外国人の頭脳流入だと思つてます。これは、一つの文化国家になつてきますと、自然に金も集まつてくれば文化も集まつてくるし、頭脳も集まつてくるわけですね。今まで日本の頭脳がアメリカに流出したことが多かったんですけども、これから日本は積極的に外国と落差をつくつてどんどん頭脳が流れ込んでくるやうにしなければいけません。そうしないと、もちろん日本人が出ていくのはとめなやいかぬわけですよ。そ

ういう研究開発というか頭脳の流入のあり方ということについて、飯塚院長に御意見を伺いたいんです。

○政府委員(飯塚幸三君) 外国人研究者との交流でございしますが、これについては私も積極的に進めていく必要があると思います。また、そのために昭和六十三年度におきましては招聘制度を新たに設けたわけでございします。既に多くの外国人研究者が例えば筑波の研究センターでは働いておられますけれども、一層その内容について拡充してまいりたいと思ひますし、また先生先ほど御指摘のように、創造的な研究を奨励する上で必要な環境というふうなものも筑波では相当程度そろっておるかというふうに思っております。

○本平八郎君 それで、やはり研究開発するのには異分子というか違う業種の人、それから外国人とか違う者を混合させないと、単一集団ではいい発想というのとは出てこないと思ふんです。そういう点で、できるだけ今後外国人を引っ張り込んでいくというか、それからこのだけの話と云つたつて、これはすぐ会議録に載つちゃうからこのだけの話にならないんですけれども、商社マン的な発想では、これだけの大きな設備をつくつて、それで今の住宅では外国人は来ないですから、住宅も立派なものにする。それは相当投資はかかるんです。仮に一億円かかったとしても、それで頭脳を一人吸引できれば安いものというか、コストは十分にペイできるという考え方なんです。ね。したがって、そういう面の投資というのは今後非常に効率がいいんじゃないかと私は私なりのそろばんをはいてはいるわけです。

○説明員(安楽隆二君) 全く先生の御指摘のとおりでございまして、国際化とかあるのは外国人、外国のプロフェッサー等との交流というのは極めて重要でございしますので、これからこの頭脳立地

構想の場合には十分頭に置いて努力していきたいと思ひます。

○本平八郎君 最後にお願ひしたいんですが、要するに私は何回もこの委員会でも申し上げていまして、細切れのことをしなさいとやるのじゃなく、もう日本もここまでの経済大国になつて一つの世界的な責任を負つていくわけですから、ぜひそういうスケールの大きなことを考えていただいて、これはなかなか大蔵省が予算を出さないということもありまして、行財政改革の流れもございしますので難しいと思ひますけれども、これはもう何回も大臣にお願ひしてありますように、これはぜひ政治家として今後の日本の将来を引っ張つていくというか目指す方向として田村大臣にお願ひしたいわけです。

最後に、しつこいようですがもう一度御所見を承りまして私の質問を終わります。

○国務大臣(田村元吉君) 全くそれは私も同感でございします。

もう時間がないところでこういうことを言うのは恐縮ですが、私は昭和三十五年に建設省の政務次官をしたことがあるんです。そのときの大蔵省の中村梅吉先生でございしました。中村梅吉先生は昭和三十六年度から始まる道路整備計画二兆一千億の有名な五カ年計画でございしましたが、それを発足せしめるに当たって共同溝というものに重点を置いて、すべて共同溝に埋めるようにしなさい、そうすれば下水道にも使えるし電信電話、ガス、水道すべてに使えるというのを熱っぽくおっしゃいました。ところが、結局当時の役人はそれを聞かなかつたんです。それは量をたくさんつくりましたかたつたんです。もしあのときに中村大臣の御方針が生きておつたとなれば、私、今世の中は変わつておると思ふんです。

○委員長(大木浩君) 他に御発言もなければ、本

案に対する質疑は終局したものと認めて御異議ございせんか。

○委員(大木浩君) 御異議ないと認めます。

○市川正一君 私は、日本共産党を代表して、地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積の促進に関する法律案に反対の討論を行います。

反対する理由の第一は、研究開発等ソフト部門の地域立地促進の大義名分のもとに、テクノポリス法などの産業立地政策の破綻に対するびぼう策として大企業への支援措置を拡大し、地方自治体に大きな負担を強いるものになつていくからであります。

本法案は、テクノポリス法では税制、金融上の措置や産業基盤整備などに限つていた助成措置を、産業支援団地の造成、NTT無利子融資、特定事業の移転資金、立ち上がり資金等への産業基盤整備基金の債務保証にまで拡大しています。その結果、例えば工業再配置法、テクノポリス法などによつて企業立地を夢見て造成されながら未利用のままに置かれていた工業用地は二万六千ヘクタールにも上り、九年分の工場用地があるにもかかわらず企業立地の保障もないうちにさらにこれを拡大しようとしているのであります。これらの浪費のツケは、挙げて自治体と住民に新たな負担と犠牲を強いるものになることは明らかであります。

その第二は、異常円高容認、産業構造調整政策の推進による産業、地域経済の空洞化を前提にして

政府の円高政策と産業構造調整政策は、大企業の工場閉鎖や労働者の大量解雇、海外進出など身勝手な行動を助長し、地域の産業や経済、住民の暮らしに深刻な打撃を与えております。それにもかかわらず、本法案は異常円高、貿易摩擦をつくり出すまでの莫大な利益を上げている大企業に対

して新たな優遇支援措置をとりながら、進出した大企業が地域経済に貢献すべき責務は何ら明記されておらずであります。

したがって、自治体は巨額を投じて支援策を必死で講じて、進出する企業の方は、条件がよければ進出するし合わなければ進出しない、情勢が変われば企業の都合で撤退、生産拠点を移転していくことも自由であります。

結局、大企業の責務、社会的責任を明確にしなれば真の地域経済の振興にならないことを指摘し、反対討論を終わります。

○委員長(大木浩君) 他に御意見もなければ、討論は終局したものと認めて御異議ございせんか。

○委員(大木浩君) 御異議ないと認めます。

地域産業の高度化に寄与する特定事業の集積の促進に関する法律案に賛成の方の挙手を願ひます。

○委員長(大木浩君) 多数と認めます。よつて、本案は多数をもって原案どおり可決すべきものと決定いたしました。

なお、審査報告書の作成につきましては、これを委員長に御一任願ひたいと存じますが、御異議ございせんか。

○委員長(大木浩君) 御異議ないと認め、さよう決定いたします。

この際、午後一時十分まで休憩いたします。

午後零時六分休憩

午後一時十二分開会

○委員長(大木浩君) ただいまから商工委員会を再開いたします。訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案を議題といたします。

本案に対する趣旨説明は先ほど聴取しておりますので、これより質疑に入ります。

質疑のある方は順次御発言願います。

○福岡知事 訪問販売等に関する法律の審議に入るわけですが、近年のこの訪問販売によるところの消費者の被害の増加ということについては社会的な問題としても看過できない状況になっております。東京都の消費者センターが昭和六十一年度に受け付けた訪問販売というものは約七千七百件に上っております、七年前のざっと約四倍に増加をしております。

この被害者の層につきまして見ますと、高齢者あるいは主婦、若者といったいわゆる社会的弱者と言われる層が中心になっていようであり、また、このような被害者の層が偏っております。これは、昨年の当商工委員会におきましても特定商品等の預託等取引契約に関する法律の審議の際におきまして、いわゆる豊田商事問題での被害者に高齢者、主婦等が多いという指摘がなされました。以来、実態は少しも変わっていないように思われるわけでございます。

現状のこの消費者トラブルにつきまして通産省はどう認識をされ、その原因なり背景はどこにあると分析をされておりますか。さらにこうした理由に對しまして行政府の対応をいたしましてはどういう処置をとっておられるのか。私はお年寄りなどをねらうこの悪徳商法、これからもこれは増加すると思われ、地域社会あるいは地方自治体といった行政府の対応におきまして今後適切に對処してもらわなければならないと感ずるわけであります。

以上申し上げた結論的な一つの被害についての状況認識でございますが、通産省、経企庁、自治省、警察庁それぞれの立場で見解をお聞きしたいと思います。

○政府委員(末木風太郎君) まず全般的なことを、通産省でございましてお答えいたします。

通産省の消費者相談室、これは本省と各地の通産局にございますが、ここで受け付けました訪問

販売に関する相談件数、これを時系列で見ますと、五十三年度には五百九十件でございましたが、六十一年度には千七百一件、約三倍の間増加しております。相談件数に占める比率も一割程度にすぎなかったものが六十一年度には二割を占めるに至っております。

それから、これはまた経企庁の方からお答えがあるかもしれませんけれども、国民生活センターそれから消費者生活センター等のものは、これは大変大きな数字でございまして、六十一年度十一万件で全体の三四%と承知しております。

中身につきましては、かつては品物の性能とか規格とか品質とかそういった物に着目したものが多かったんですが、最近は契約の仕方や契約条件等に重点が移り、また品物以外の役務が増加してきております。

さらにまた、その態様もいたしましては、典型的な家庭の住居の訪問以外に、路上でお客様に呼びかけるキャッチセールスとか、あるいは電話でいろいろ申し向けられて呼び出して契約させるようにしむけるいわゆるアポイントメントセールスとか、こういう場所的な態様も変わってきております。それから、セールスマンの具体的な活動のあり方につきましても巧妙化、多様化、複雑化してきておまして、例えば誤解を与えるようなセー

ルストークに基づいてそうでなければ契約しなかったであろうものを契約してしまうとか、あるいはまた、強引な勧誘によって心ならずも契約してしまうとか、あるいはまた、法律で保証されておりますクーリングオフ、無条件解約権の行使をいような手段で妨げてその権利を行使させないとか、そういった態様がふえてきております。

さらにもう一、二これを碎いて例を申し上げますと、例えば誤解を招くようなセールストークとしましては、法令によって設置義務があるとか言つて例えば消火器を売りつけるとか、あるいはそのセールスマンが、あるいはセールスマンの所属する会社が官公庁の許可認可を得ているというように誤解をさせるように申し向けまして相手方

に信用をさせるとか、その他いろいろの手法がございまして。

私どもは、こういった消費者トラブルの実態に對応いたしまして、一昨年の末以来、訪問販売等問題研究会という研究会の場で実態分析から始まりまして対応のあり方について勉強してまいりました。そして、その成果を踏まえてさらに産業構造審議会にも諮りをいたしました結果、答申をいただきました。次の三つの柱によってこの状態に對処していくという考えでございまして。

と申しますのは、一つは法規制の強化でございます。やはり正すべきものは法律によりましてきちんと正す、一罰百戒の効果を上げることとでございます。第二に、業界による自主規制の強化でございます。非常に数の多い現象でございますので、政府は全力を尽くしますけれども、業界の中でも相互監視といいますか、良貨が悪貨を駆逐するような仕組みを大いに活用していこうということでございます。第三が消費者啓発でございます。最後は消費者自身が自分を守るという意識をはっきり持つてそれなりに努めていただく必要があると思っております。この三つの柱に沿って今後の対策を講じていきたい。

その柱の一つとして法規制の強化でございますが、これにつきまして今回御提案申し上げておりますのがこの改正案でございます。そのほか、消費者啓発等につきましても所要の助成措置を講じていく考えでございますし、業界の自主規制についても必要な指導を行っていく考えでございます。

以上、概括的に申し上げました。

○国務大臣(中尾栄一君) まず、状況については先に事務方から説明させて、私の考え方を後に述べたいと思っております。

○説明員(吉田博君) 国民生活センターあるいは消費者生活センターに寄せられております消費者の苦情は、六十一年度で見ますと約三十九万件となっております。

その特徴でございますが、今通産省からも御答

弁ございましたように、商品からサービスへ重点が移つていくということ、それから販売方法であるとか契約方法の比重が非常にふえておること、これがございまして。しかも非常に悪質化をしておるといふ状況にございまして。現状をいたしましてはそういうことでございまして。

○国務大臣(中尾栄一君) 福岡委員にお答えさせていただきます。いわゆる悪徳商法というものに対しては、従来から消費者保護基本法の趣旨に基づきまして、消費者被害の防止のために、関係省庁、地方公共団体と連絡をとりながらその対応に遺憾なきを期すという形でやっておりますのでございまして。

今からの問題といたしましては、何としても消費者の啓発の推進というものが一番被害の発生防止につながるのではなからうか、このように感ずるわけでございまして、先ほど委員御指摘がございました、比較的若い若者、婦人、老人というのに多いということにかんがみまして、まず若者に対しては学校教育などの、幼児教育とは申しませんが、少くともプライマリースクール、小学校の段階のころからは、そのような啓発に関する教育事項で徹底をさせていくべきであらうなというように感じます。

同時にまた、婦人並びに老人というものに対しては、これは社会的な啓発を徹底して行わなければなりませんので、小学生あるいは中学生の場合はこれは文部省関係とも相談をいたしますが、同時にまた、関係各省庁といえますと、時に総務庁にも関係がございまして、もちろん通産省は言うに及ばせませんが、厚生省等とも話し合ひまして、この老人や婦人に対しても適切な宣伝、適切なこれに対する知識の普及というものに努めなければならぬまい、このように考えておるわけでございまして。

そのような意味で、これはある意味においては、被害者、加害者、こう言いますけれども、時に私の目から見まして、単なる被害者だけで主張でき得るのかと。ある意味においては加害者にもな

り得るかもしれないという声もあるほど、ある意味においてはチャンスをつねらつては自分自身ももうかつたときには黙つておる、損をしたときには文句を言ひ出すというような面もないわけではございませんから、そういうことも含めまして、もう少しこういう点は徹底して教育普及の面が大事かなと、このように考へておる次第でございます。関係省庁ともそのような形で対応していきたいと考へておる次第でございます。

○説明員(小島重喜君) 消費者トラブルの未然防止につきましては、今も大臣からお答えがございましたけれども、私どもも、何と申しましても賢い消費者をつくる、未然に防止をするということが最も肝要ではないかと思つてございませう。

ただ最近、今お話ございましたように、いろいろ消費者のトラブルが起つておることも、これはまた事実でございますので、こういうものに対して地方行政として一生懸命取り組むということは重要な課題であると私も考へておりまして、現在それぞれの地域におきまして例えば消費者保護条例をつくる等々によりまして、各地方団体の実情に即して適切に対処しなきゃならないというように考へております。

自治省といましては、そういう中でやはり地方に対する財政措置というふうなことも重要かと思ひまして、所要額につきましても毎年度の地方交付税の基準財政需要額の算定に当たりまして所要額を計上しているというところでございます。

○説明員(泉幸伸君) 悪質商法につきましては、高齢者の方を初め一般消費者が多額の被害にかつてゐる現状にかんがみまして、警察といたしまして悪質商法による被害の未然防止、拡大防止を最重点に、悪質業者の検挙と消費者に対する広報啓発活動を推進してきたところでございませう。

ちなみに、昭和六十二年中に全国の警察で検挙いたしました訪問販売等をめぐる主要事件に関連

して、警察庁が把握した状況を申し上げますと、被害者総数約十二万人、被害総額は約百三十五億円というふうな数字に上つております。

警察では先ほど申しましたように、悪質商法の被害者とならないように悪質業者に対する監視と徹底した取り締まりを行うことはもとより、効果的な広報啓発活動を推進することが重要であるとの認識のもとに、これまでテレビ、新聞等のマスコミを通じての広報のほか、パンフレットの配布やひとり暮らしのお年寄り宅に警察官が立ち寄りなどして、悪質商法の手口や警退方法をお知らせしたり、あるいは防犯座談会を開催するなど、その被害防止に努めているところであります。今後ともきめ細かな広報啓発活動を行うとともに、悪質事犯に対する徹底した取り締まりを行つていく所存でございます。

○福岡知事 今、通産、経企庁、自治省、警察庁、それぞれの立場で見解を述べていただきました。これはあえて私は四省庁に御足労を煩わした意味は、これほどこの訪問販売なり通信販売なりという今日の営業の態様がかなり広く社会的に拡散をし、またそこからトラブルが発生をしているというところをお互いが認識をせなきゃならぬと、こういう意味であえて見解を求めたわけなんです。もちろん、この法律の主たる所管は通産省でございますから、通産省として現在のこの改正案を提案されている立場ではあるけれども、なお問題がたぐさん内在をしているような気がするわけございまして、以下諸般にわたつてお聞きをしたいと思ひます。

先ほど経企庁も申されましたけれども、長官も申されました消費者教育を考える研究会ですが、こういうのも経企庁にあります。あるいは文部省と連携をして消費者教育に当たろうと、こういうこともやっておられることは承知をしております。この消費者教育なりあるいはまた若者に対する学校教育なりという点については後ほど触れたいと思つておりますので、ここでは触れません。そこで、豊田商事が破産したときのことを思い

浮かべてみても、通産省のそのときの対応というのは、消費者に対して言うならば十分気をつけなさいよというPRはかなり行われたようだけれども、消費者だけじゃなくて、業者に對してどこまで消費者保護という観点でチェックをされ、あるいは勧告なり要請なりをなされたのかということが多少疑問であります。

しかも、この種の問題は間々後追ひになつていくというところですね。やはり時期を失してしまつていくということにおいて、責任者がとんずらを決め込んでしまつたというふうな場合があるわけでありまして、そういうことを考へると、先ほど審議官申されたわけですが、一つは法制的な対応、あるいは二つは業界の自主的な努力によつて相互監視のシステムも整えてもらわなければならぬと、あるいはまた、消費者に対する啓発活動、三つ挙げられましたけれども、まさにこの三つが同時並行で、あるいはまた今の場合は本当に重点的に力を入れて、特に二つの問題ですね、業界に対する指導監督、消費者啓発というの、法律上の整備ということとあわせて、特に能動的にやらなきゃならぬ私は事態ではないか、こういうふうにしておるわけでありませう。

以下、幾つか具体的ににお聞きをしたいと思ひますが、まず訪問販売法のあり方についてでございますけれども、現行の法律は、五十一年に制定されました、五十九年にクーリングオフ期間を四日から七日という変更がなされ今日に至つては、それですけれども、その当時の国民生活なり消費経済構造というものと今日とはかなりさまざま變りをしてゐると思ひます。

先ほど触れましたように、消費者トラブルの被害が拡大をしているというところを考慮しますと、従来のいわば私的な対等当事者関係、対等当事者の間における契約締結あるいはまたその契約を履行すべきだといふふうな観点をめぐつてのトラブルとは質的に異なつたトラブルが今は発生しているんじゃないだろうか。現に裁判にまで発展している例が多々あるわけでありまして、その場

合仕々にして消費者の方が被害になるという例が昨今はふえてゐるんです。業者が被害になるという例がふえてゐる。業者の方は裁判に備へまして十分に準備をいたしまして、対等平等な個人同士の行為を前提とする市民法の考へ方では今やこの種のトラブルを防止するといふことは不可能になつていく状況だと思ひます。

この法律の改正案制定当時の趣旨と、その後実効性がどこまで上がったかといふことを踏まえまして、通産省はどういうふうな御認識をしておられますか、お伺いをします。

○政府委員(末木風太郎君) 先生おっしゃいますように、五十一年にこの法律を制定いたしましたときには、市民法体系、対等な当事者としての市民法体系の法律である民法に對しまして、いわば最小限と申しましうか、若干の修正を含んだ法律として制定していただいたわけでございます。

具体的に申しますと、売り手と買い手の間の契約関係が不明確なことに伴つたトラブルが多いといふことに着眼いたしまして、その契約内容を明らかにする書面を交付する義務を課するとかあるいは意思形成において消費者側に十分な自覚性、自主性がなまな契約をしてしまつたところに着眼をいたしまして、無条件解約権を消費者に与えるといふような形の法律だったわけでございます。ですから、そこには行政庁が積極的に関与して入るといふような条文がなかったわけでございます。

それに対しまして、御指摘のとおり、紛争が数もふえ内容的にも多様化し、また態様としても非常に悪質なものもふえてきたといふ事態に對処いたしまして、今回の改正案では、そういう当事者間の関係の明確化といふこともさらに一歩前進させるように考へておりますけれども、質的にさうに立ち入りまして行政庁が一定の場合には行政行為をもつて介入して直すべきを直させる、業務改善とかあるいは必要な措置を講ずることを命ずるとか、それでも聞かない場合には業務

の停止という形で制裁を加えるとか、そういう条文を今回は加えておきますし、また業者が行つてはならない行為を列挙いたしまして、あるいはまた省令で追加し得ることにいたしまして、具体的な行為の規制を行っております。そしてまた、これらの規制を効果あらしめるために報告徴収とか立入検査とかの規定を設け、罰則の整備等を行っている。

○福間知之君 ところで、この今の御答弁も要するに通産省当局として種々検討した結果のお考えと承知をいたしますが、検討された訪問販売等問題研究会、これについて伺いますけれども、約一年間かけて訪問販売等の取引適正化に各界の代表者によるこの議論が行われてきたと、こういうことでございますが、その委員構成はどうなっておりますか。

○政府委員(末木風太郎君) 訪問販売等問題研究会は座長が名古屋大学の森島教授でございます。座長以下合計二十四名の委員の方で構成しております。内訳は学界とかマスコミ等、いわば中立のお立場の方が七名、それから消費者とか弁護士の方が五名、それから訪問販売、通信販売業界及び今回の対象が広くなっておりますので、種々のサービスの業の関係とかあるいはクレジット関係の業界等からも御参加をいただきました。そういった関係業界を含めまして、業界が十二名、合計二十四名で構成しております。

○福間知之君 今の御説明でも弁護士と消費者団体で五名とおっしゃいましたね。その中で弁護士は二人じゃないですか。消費者団体は三名じゃないですか。弁護士と消費者は二十四分の三じゃないですか。これは私はいかに少ない。あるいは弁護士は二じゃないですか。ジャーナリストは中立などとおっしゃったけれども、一概にそうも言

えない。委員の構成ではそういうふうになし問題があると思ふんです。

また、討論スケジュールにつきまして、月一回か二回で、一年間十六回やられたと承知していただきますけれども、この種の会議ではいささか少ないんじゃないかと、こういうふうに思います。この改正案が提出されるまでのいろんな前提になる状況を考えまして、私は多少疑問を持つわけであります。

今後、この種の研究会につきましてはぜひ消費者サイドにもう少し力点もかけて人員構成も願いたしいし、あるいは運営もしたがつてできるようにしてもらわなければ困ると思ひますけれども、今後の運営についてこの構成を再考慮するお考えはありますか。

○政府委員(末木風太郎君) 消費者の数を何とか少なくしようという意図でこういう構成になったわけではなくございまして、先生御指摘のことはよく心にどめておきまして、今後類似の場を設ける場合によく検討させていただきます。

○福間知之君 次は、日本訪問販売協会及び日本通信販売協会に伺してお伺いします。

悪質な業者を締め出すためには、先ほどもお話がありましたが、業界の自助努力、あるいはまた相互監視の体制が必要だということは言うまでもありませんが、この日本訪問販売協会にしかならば加盟していないいわゆるアウトサイダーがかなり多いと聞いています。同協会の会員数なり、あるいはインサイダーあるいはアウトサイダーの比率というものは、通信販売協会を含めてお聞かせくださいませんか。

○政府委員(末木風太郎君) 日本訪問販売協会の会員数は、現在のところ企業会員百六十五社、それから団体として加入しているものが十九団体、この十九団体の下部にはさらに企業があるわけでございます。これらを合計いたしました企業会員は約千五百社でございます。アウトサイダーがどのくらいかということについては、正確にはわかりませんが、大体同数程度でございます。した

がいまして、企業数で数えますと、インサイダー比率は約半分ということになります。また、協会の推計によります売上高でこれを見ますと、インサイダーは企業の頭数では五割でございますけれども、売上高では約八割がインサイダーでございます。

それから通信販売協会の方は、同じく、会員数三百五十一社でございます。こちらの方は推定インサイダー比率は二、三％と見ております。しかし売上高で見ますと、通信販売の場合には非常に大手の有名企業がやっております関係もありまして、八割。企業数では二、三％でございますが、売り上げではやはり八割がインサイダーと推定しております。

○福間知之君 昨年の七月に、通信販売の現状と将来を展望する通販フォーラム87イン東京、何かこういう名前のフォーラムが赤坂プリンスで開かれたと承知しております。この会議で北島課長は、通販売界に對しまして、クレームの増加を指摘するとともに、その対策として誤配運配の防止、あるいは返品特約の拡充、苦情処理体制の整備などの強化を訴えたことと承知しておりますが、現状を見る限り、通販に関する苦情について見ると依然としてふえ続けておると思ひます。通販もお前もかと言われよう状況が生まれておるわけですから、こういうことの防止のためのポイントというものはどのようなことにお考えですか。

○政府委員(末木風太郎君) 通販は訪問販売に比べますとトラブルは相対的には少ないと思ひますが、しかしふえておるのは御指摘のとおりでございます。

この背景としては、やはり通販が現在いろいろな形態の小売業の中で抜きん出て成長率が高いということが背景にまずあると思ふのでございまして、これは、生活パターンの変化と商品の多様化によるものだと思います。特に家庭の主婦、女性の外出時間が長くなったということから、買い物は通販が便利だ、夜うちで家族で相談をして買物ができるといふようなメリットもあるんではな

いかと思ひますが、そういったことを背景にふえておりますし、またトラブルも多様化しつつあると思ひます。

その態様といたしまして、主要なものは、いろいろございまして、表示広告の不適切というのが多い。それから、決められたあるいは広告にうたわれていた期限に品物が届かない。そのほかに、品物に欠陥があるというものもございまして。概括的に申しますと通信販売の問題点はそういうところにあるかと思ひます。

○福間知之君 それはまたもうちょっと後ほど触れたいと思ひますが、厚生省に來ていただいておりますので、ちょっと先に触れたいと思ひます。

医薬品の通信販売に関する質問でございますけれども、最近医薬品のカタログ販売というのがかなりふえつつあるような気配でございます。お隣の神奈川における生協におきましては五年ほど前から実施をしておるようですが、最近このかわ生協とかなりタイアップしながら、共同でカタログをつくつたりしてやっております。静岡の生協がやはり医薬品のカタログ販売をやろうとしたわけですが、その場合に、神奈川県側から薬事法違反ではないけれども好ましいことではないというふうな県側からの話があった。もちろんこれは県は厚生省と相談をした上で厚生省の意見を伝えたわけでございます。その結果、これは中止することになった。静岡で生協でやろうとしたのが、静岡は中止することになった。厚生省からお聞きすると、これは中止じゃない、延期だとおっしゃっておりますが、事実上中止にせざるを得ないだろうというふうな当事者は言っております。これは、三月三十一日に厚生省は医薬品のカタログ販売についての通達を出しましたね。その中身が余りにも細かい過ぎるということが一つの理由のようでありまして、こういう事態についてはどういうふうな認識をされておりますか。

○説明員(船橋光俊君) 医薬品のカタログ販売の問題でございます。医薬品はその性格上国民の生命に直接かわる

商品でありまして、薬事法によりその販売は許可を得た店舗による販売が原則とされております。厚生省といたしましては、医薬品の販売につきましては従来より対面販売の方式、つまり一般消費者に対し薬剤師等が直接効能効果、副作用あるいは使用取り扱い上の注意事項などを告げて販売する方式を指導してきたところでございます。

しかしながら、御指摘のように医薬品のいわゆるカタログ販売につきまして、近年いろいろな事例が見られるようになりましたところから、今般通知の形で厚生省のこの問題についての考え方を明確化したところでございます。

その内容といたしましては、まず医薬品の望ましい販売のあり方は対面販売の方法であることを基本にしております。その上でカタログ販売の形態に關しましては安全性を確保するという観点から、最低限守るべき条件を示しております。すなわち、第一に、販売店舗の名称、販売する医薬品の名称や効能効果、使用に当たつての注意などをカタログに記載すること。第二に、医薬品の使用に關する問い合わせに應ずる態勢を整えること。第三に、販売できる医薬品は副作用のおそれが少ないものに限定することなどでありま。

厚生省といたしましては、今後このような考え方に基きまして関係者を指導することとしております。

○福岡知之君 今の御説明を聞きますと、医薬品は対面販売が原則的に望ましいと、こういうことですね。要するに、薬局へ我々が行って薬局のおじさんと話をしながら買う。これは常識ですな。けれども、現に通販というルートでもって医薬品が販売され出してきた。これはとめようがないという一応認識に立っておるんですかね。対面販売がいいんだと、対面販売がいいんだとすれば対面販売ということで割り切ったいいんじゃないですか、指定商品から外せばいいんじゃないですか、とも考えられるわけですか。

ところが、厚生省はそうじゃない、胃腸薬はいけれども、風邪薬は副作用が多いからだめよ、

言うならば、安全性を確保するというこういう考

えて通達を出しているわけですね。しかも、そういうふうにとんとんと通販がふえてくると、みだりに社会的に問題を惹起してもいけないからルールをひとつつくらなきゃならぬ。厚生省という役所の立場ではそういう発想も無理からぬと思うんですけれども、これはどうなんですか、通産省も商品というものを考えた場合に、医薬品がそうなるてくるというようなことはとても考えられなかつたんじゃないかと思うんですけれども、そういう事態が起きているんですか。これは厚生省も今ちょっと困っておられるんですか、この扱いについては、恐らく薬品メーカーはどんな姿でもいいや、売れば結構だというに違いないんですから、ここらあたりの本音はいかがなんでしょうか。

○説明員(松橋光俊君) 大体において委員御指摘のとおりでございます。原則的に医薬品は対面販売、薬局等を買っていただくというところから、通販に対する需要みたいなものも一部であることは事実でございます。しかし、そうはいってやはり原則がございまして、原則の範囲内で認められる安全性の高いものだけはカタログによる販売というものを認めようというところにしたものでございます。ただし、その内容については、カタログでかなりいろいろな医薬品に関する注意等は詳しく書いていただくということを示しております。

○福岡知之君 厚生省、だんだんとそういう販路が拡大をしまつてまいりますと、静岡の一件で、静岡県医薬品小売商業組合が厚生大臣あてに陳情書を出しているわけですね。これは一口で言えば、今おっしゃった対面販売でやられると薬局が困るという立場からの陳情だろうと思うわけなんです。行く行くは薬局業としては、そういうことが拡大していつてしまふんでは、事実上一件か二件かの免許を持った薬剤師の名前を借りてやるわけですから、薬事法の改正をすべきであるとい

うふうなところに帰結するわけなんです、そういうお考えはあるんですか。

○説明員(松橋光俊君) 御指摘の要望書については私も承知しております。そのことも踏まえましていろいろな情勢を検討した結果、去る三月三十一日に通知という形で出したというものでございまして。この通知は、薬事法の三十七条の店舗による販売というものはどうあるべきかというところの解釈として出したものでございまして、当面このルールによつて指導していきたいというふうに考えております。薬事法を今直ちに改正するというような考えはございません。

○福岡知之君 医薬品の問題はきょうはその程度にとどめたいと思いますが、かなり問題が後を引きそうな気配を感じております。通産の方でもせっかく配慮をひとつお願いしたいと思ひます。次に、訪問販売業界の今後の見通しに關しましてお伺いしたいと思います。この訪問販売の中で今日不振が目立つ業界の一つに化粧品分野があらま。無店舗販売ランキングトップのP化粧品、御承知のとおりでございます。P化粧品のマイナス成長に代表される今日の状況なんです。その理由といたしまして一つは主婦の社会的な進出による在宅率が低下をしていること、二つ目には市場が飽和状態にあるなどの要因が挙げられておりますが、最近に至りまして化粧品のほかにもシンや寝具などにつきましても訪問販売の停滞が始まつておるようでありまして、今後の見通し、さらには逆に伸びる分野というものはどうなのか。落ちる分野と反対に伸びる分野というものはどういふふうに見通しておられますか。

○政府委員(末木風太郎君) 訪問販売で売られてる品物の類別の増減の状況を見ますと、確かにこのところちょっと様子が変わつてきております。もちろん全体も伸び悩んでございまして、なかなかすぐ化粧品が六十一年には前年比約一〇%ほど落ち込んでおります。そのほか書籍、教材も九%の減、健康食品はたまたま前年四割増という大きな増加をした後で、その反動かと思ひますが、

四九%減というふうなことで、従来訪問販売の主力をなしていたものの幾つかが様子が変わつてきていることは事実でございます。しかし他方、家庭用品のカテゴリーが前年比四二%の増でございまして、これは今申し上げているのは六十一年度でございますが、前年の六十年にも一四%伸びておりましたから、家庭用品は二年連続して大幅な伸びでございまして。

さて、これ全体の動向をどう判断するかでございますが、まずトータルにつきましては、今までずっと前年比二けたの増加を示してきておりましたのが、六十一年度に至つて五%増ということで落ち込んだのでございまして、この評価でございまして、六十一年度は小売全体の売り上げが前年比一%という低い伸びでございましたから、これと比較すれば五%というのは高い伸びではあります。そのとき通信販売の方は一七%伸びておりますので、訪問、通販といふますけれども、通販と比較いたしますと、非常に頭打ちの傾向が見られるわけでございます。

どうしてそういうことになつたかということでございます。これはまだここの二年の傾向です。それから断定的なことは申し上げにくいのですが、御指摘の主婦の在宅率の低下というのが大きく響いているのであらうというところは関係者の大方言つておることでございまして。そのほか、ここ数年訪問販売にかかわる消費者トラブルが非常に多発いたしまして、社会的に大きな話題になつたということもかなり響いているのではないだらうかと思ひます。

今後につきましては、そういうわけではなかなか予測は難しゅうございましてけれども、この趨勢を見れば、製品の多様化等を背景に従来の比較的大きく伸びていなかった家庭用品の分野はなおしばらく伸びるのではないかと見る人が多いようでございます。

○福岡知之君 まあいいでしょう。ここで我々が会がどの分野は伸びて伸びないというふうなことをあえて社会に公表するようなことは余り望ま

くないと思ひますので、その程度でいいです。

ところで、公正取引委員会にお聞きをしたいんですが、P化粧品に対する個別指導の問題についてであります。公取委はP化粧品に對して、再販維持の問題とか、本社と販売者間における商品取り扱いは果たして買取りなのかどうなのか、あるいは三つ目には決済方法あるいは本社の優越的な地位の乱用、五つ目には不正取引、六つ目には返品及び景品問題などについて個別指導したことがありますか。あればその内容について明らかにしていただきたいと思ひます。

○政府委員(土原陽美君) 公正取引委員会では昭和五十八年から五十九年にかけて訪問販売化粧品業界の取引の実態等について調査をしたところでございます。その結果、訪問販売化粧品メーカーとその営業所との取引が形式上は委託販売になっているけれども、実質的には売買であつて再販売価格の拘束となつていないかと思われるような状況あるいはまた営業部員の募集に際しまして、事前に適切な情報が開示されていないといった状況等が一部に見られたわけでございます。そういうことでございまして、昭和五十九年の十一月に、今先生御指摘の企業を含めまして個別に契約等の指導を行いますとともに訪問販売化粧品工業協会に對しまして会員企業の取引の改善を推進された旨の要望をしたところでございます。

これを受けて、訪問販売化粧品工業協会の方は昭和六十三年の十月に自主基準を作成いたしましたので、会員企業の取引の改善を図つていこうというふうに私も承知しております。

○福岡知事(君) 第百二国会、衆議院の商工委員会でございまして、訪問販売化粧品業界の問題点が取り上げられました。

公取によりまして、そのときに六つの化粧品会社に対して独禁法上問題にならないように公正取引をするように改善指導をしている、こういうことが明らかにされたんですが、それは今おっしゃられた話ですか、六社と聞いています。しかも、まあ私はこのP社あるいはまたS社が入っている

と、こう見ておつたんですが入っていないようにすけれども、それならばどこが対象になったのかということでもすけれども、それはともかくこの改善命令が十分にその後浸透してあるかどうか、公取としてはどうお考えでございませうか。

○政府委員(土原陽美君) 今御説明いたしましたように、工業協会の方も自主基準をつくつて努力しておりますし、また個別に契約等は正を要請しました企業はその辺の改善を図つていこうと思つております。

私もとしましては、今後ともその自主基準あるいは我々の指導というのを遵守しているかどうか十分見守つていきたいと思つていまして、次第でございまして、これから独自禁止法上問題となるような具体的な事例等が出てきた場合には厳正に對処してまいりたいと思つております。

○福岡知事(君) 同じように指導をされたS化粧品総合本舗、かなり悪質な販売をやつてきたために、これは通産省や東京都の消費者センターなど関係機関が行政指導あるいはまた倫理綱領の遵守等を通達されたようでありまして、実効は上がつておるとお考えでございませうか、あるいは消費者からの苦情はいまだに続いているんじゃないですか。

○政府委員(末木風太郎君) お尋ねの個別な案件につきましては、ただいま具体的な資料を持ち合わせておりませんので、お許しただければ調べまして後ほど御報告させていただきますと思ひます。

○福岡知事(君) 公取は、

○政府委員(土原陽美君) 今先生御指摘の事案は、私も十分承知していませんのでございませう。

○福岡知事(君) 実はその肝心なところで明確な答弁がなされないわけで、要は行政指導とか倫理綱領を守れとか言つても馬耳東風でね、面従腹背である時期までは頭を隠してしり隠さずで行く、こういう傾向がこの種の問題の場合あるわけですね。

私がお聞きしたいのは、なかなかそういう実情だと仮定するならば、やっぱり業務停止という権

限発動をあるいはする必要があるんじゃないのかということをお聞きしたいわけなんです。先ほど一罰百戒ということをおっしゃつたでしよう。そうなんです。単に机の上でやわらかに話しているだけじゃなかなか実効は上がりにくいという、そういう趣旨でお聞きをされているんですけれども。

○政府委員(末木風太郎君) 今の個別のケースに限らず一般的にお答えしたいと思ひますが、これは確かに行政の関与する仕方というのは限られたものしかなくなつたわけでございませう。限られたものというよりもほとんどなくなつたわけでございませう。今回は、その改善指示とか業務停止とかあるいは立入検査とかございませう。随分変わつてくると思ひます。

今までですと、事情を調べるにしてもとにかく役所に来ていただきまして、あくまで協力ベス、納得ベスで、一体どういふことになつていふんだと事情を聞いて、それに基づいて改善指導をしていふわけでございませうから、向こうが事情を隠す気になれば、それをもう徹底的に調べることは正直言へば非常に難しかったわけで、周知から傍証で固めていくしかなくなつたわけでございませうけれども、今度はおかしと思へば直接事業所へ立ち入つて調べることができまして、帳簿書類を点検することもできますので、必要に応じてこの権限を有効に活用し、指導がいかげんに終わらないようにしたいと思ひます。

○福岡知事(君) なかなか調子のええことをおっしゃるけれども、期待していいのかわからなかつた疑問でございまして、確かに今回の改正で一歩前進したというふうには私も思ひますけれども、なかなかやはり業者の側は業者の側で新たな法律ができればそれをいかに上手に脱法するかというのを考えるわけでございまして、イタチごつこみたいな関係が続いていけるわけでありませう。

ところで、この訪問販売のトラブルが先ほど来触れていまして多発しておる中で、今回の改正でも要するに訪問業者の行為に關しまして規制

制をするというところのみでありまして、訪問販売業というその業種に對して、そのものの規制を行うというところではないわけなんです。この点、かつて同じように消費者トラブルが多発しました不動産取引引とか、いわゆるサラ金等については宅建業法やサラ金業法でもつて一定の資格を備えた者に對してのみ営業が許されている、こういうことになつていまして、その結果、この不動産取引やサラ金においては以前に見られるような激しいトラブルは昨今は影を潜めております。

こういうふうな業規制というものを行わない限り、訪問について今後トラブルが減少することはないかな期待しにくいんでございませう。宅建業法やサラ金業法によつてその職を追われたところの悪質な業者というものがかなりこの訪問販売の方に侵入、なだれ込みをしてきているんじゃないかとも思われるわけでございませうが、訪問業というもののついてどうなのか。私は子供の時分から大阪で育つたんですが、富山の薬売りというのがありまして、非常にのはのぼりとして、しかも極めて常識的で、業者も信用を第一の売り物にして年に何回か訪問をされてくる、こういうふうな信用のあるやり方をみんな心がければ、許可制だとかなんとかいうようなことを私はあえて必要だとは言わないですけれども、どうも世の中は必ずしもそうじゃないようでございまして、訪問業については業規制というものがやっぱり必要じゃないかなというふうに感ずるんですが、いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 業規制の必要性についてはそういう御意見も各方面にございまして、そこで、先ほど来申し上げました研究会、それから産業構造審議会におきましても大きな議論の柱の一つとしてこの業規制問題が検討されたわけでございませう。

結論をいたしましては、お諮りしております法案ではこの業規制を取り入れなかつたのでございませうけれども、そういう結論に到達いたしました理由をいたしましては幾つかございませうが、ま

ず第一に、これは教科書的で恐縮でございますけれども、何らかの開業規制をかけるということは、それなりに営業の自由の原則に対する例外でございます。ですから、これはなかなか慎重に検討する必要があります。そのほかの方法でどうしても目的を達することができないかどうかという点の詰めが必要ということでございます。

特に、この訪販につきましましては関係する企業の数が非常に多いわけでございます。先ほど御質問に對しまして協会のインサイダー千五百社、アウトサイダーも約同数と申し上げましたが、これはいわば会社形態をとっている企業だけ申し上げたわけでございますが、そのほか個人営業の形で訪問販売をやっている人がたくさんいます。これは家庭の主婦が何とレディーという形で化粧品を売っているのがたくさんあることは御承知かと思ひます。この大半は会社の従業員ではございません。会社との関係では独立の営業主という契約を結んでおられて、個人営業、個人商人という形で営業しておられますので、法律的にはこれも開業規制をすれば規制を受ける義務者になってまいります。

そのほかに、小売店というのは百六十万ございますけれども、百六十万の小売店のかやりのものが定期的または定期的に訪問販売をやっているものがございまして、したがって、これも規制の対象に入っております。そういうわけで、数十万あるいは百万にも及ぶ零細な営業主にこの開業規制の網をかけるということになります。そこで、今やる必要がある、またそれが適切、効果的であろうかという点はお問題があるように思われます。

次に、それでは悪質なものはごく一部なので何とかそれをより分けて、そこだけ網をかぶせるような工夫ができませんかという点も検討いたしましたのでございまして、なかなかいい方法がない。無理にそういった線を引けば、それを利用して悪質なものの脱法で逃げしてしまうのではないかと、こういったいろいろな問題点がござい

ました。

他方、仮にこの百万を超える対象に網をかけるという点と行政としての事務も相当膨大なものになります。非常に簡素な開業規制にいたしまして、それでも膨大な数のものについての届け出書類あるいは登録書類の真偽のほどを確かめるといことは最小限必要で、その変更の後それをトレースしていくこともどうしても必要になります。そこで、限られた行政体制のもとで現在最も有効に対処するためにはどうしたらいいかということ考えた場合に、開業規制という形でそこにエネルギーを投入いたしますが、分散投入になるわけでございますけれども、それよりもその悪質な業者に関する情報をいろいろな手段でできるだけ漏れなく集めてこれをフォローする、そしてそこに重点的に監督、取り締まりの目を向けるということが、今この段階においては一番適切、効果的なんではないだろうかというふう

に考えたわけでございます。

そういう観点から、開業規制という形を導入いたしませんでしたけれども、できるだけ工夫をいたしまして、悪質な業者の所在なり動向なりについては把握をしてみたい。

たまたま本日新聞に報ぜられておりますけれども、昨日から日本消費者協会を中心といたしまして、昨今十一団体の間で、当省の指導によりまして消費者トラブルの情報交換のネットワークが、コンピュータを使うものが稼働を開始いたしました。当面はこれはデストランでございますが、今いわば実験的にまず動かしてみたいわけでございますが、こういったものも活用いたしまして、各地のトラブルがありまして、どこで何という業者がどういふことをやったというものをいれまして、これがお互いに共有情報になる。そういったものと、おっしゃるような業界から悪質な業者が当該業界に流れてきた場合に、一体どこでどういふことをたかんであるのかというのを非常に明らかにする。これはまだ始めたばかりでございますから断言できませんけれども、かなりこ

れを追及しやすくなるのではないかと、もちろん従来の情報交換網によるものも併用いたしまして、こういったことで全力を挙げてまいりたいと思つておられるわけでございます。

○福岡知事 詳しく説明がありましたので質問を省略いたしますけれども、訪問販売を自由に認めるということが消費者にとって果たしてどうなのかという観点が一つ大事だと思ふんです。

総理府の調査によりますと、これはどれだけの訪問販売を必要としないか、回答者の八四％が訪問販売は必要ない。さらに回答者の六四％が被害に遭つたことがあるという調査結果が総理府の調査で出てくるようであるが、そうであるとするならば、その限りにおきまして訪問販売を自由に認めることのメリットはほとんどない。むしろこれを業として規制する必要がある方が得てゐる、今の被害の状況から見ても、また、これからの見通しを考慮しても、かなり厄介ですから業としての規制をする方が当を得ている。

それで、今御説明にあつたように、正當に商売をしている業者は、むしろ業として規制してちゃんとやつてもらつた方が、悪質が良質を駆逐するのじゃなくて、良質が悪質を駆逐することに通じて消費者保護にもつながる。こういう観点だろうと思ふんです。確かにこれは非常に難しいです。私も業として規制するためには大変な手数がかかるというところはありますけれども、その前に、今申し上げたように果たしてそういう訪問販売などが必要なかどうかということ。これも一遍原点に返つて考えてみるべきです。

もちろん諸外国においてもそういうものが否定されてないというふうなこともこれは承知をしておられますが、日本の場合は非常にその点事情は種々ふくそうしております。先ほどの御答弁の中でも、また私も申し上げましたけれども、主婦が不在であるというケースが多い。その不在の主婦は他の訪問販売で仕事をされているということも考えられるわけですね。あるいはまたどこかへパートで働きに行つておられるというふうな、そ

ういうふうな非常に複雑に社会の勤務形態というものが錯綜しておりますね。そういう中で、このように私に私に断定はしかねるのですが、かなりそういう気持ちに近いものを最近感ぜずにはおれないというふうな思ひます。

警察庁から先ほど被害状況の御説明がありましたのでお聞きしませんけれども、そういう被害状況というものは水山の一角なんですね。大体弁護士会によれば、一％である、実際はそれの百倍以上被害が出ているんだと、こういう見方をする向きもあるんです。だから、数字でこまかされちゃならないというふうな思ひます。

次に、そういう被害がふえておるといふ中で、これは業者が手をかえ品をかえ広範多岐にわたつて商品を扱つておられるわけですから、規制を厳しくしてもなかなか効果につながらないという面があります。もともと詐欺を目的とするグループが一部に存在するわけですから、そういう集団が善玉を装ひまして法規制の網をぐつて訪問販売を展開していると、こういう姿があるわけですね。したがって、摘発を受けたらすぐ倒産してしまつて夜逃げ同然に責任追及ができないような、そういう事態も発生をしております。

そこで、一つの考え方として、今回の法改正のキーポイントとされた届け出制や指定商品制の廃止を採用しなかつた代償といたしまして、消費者以外に關して国の責任で救済措置を考へるべきではなかつたかなという考へも一つするわけですが、その点はどういうふうにお考へでしょうか。

○政府委員(末木鳳太郎君) 大変難しい御質問でございます。国、責任の範囲というのとはどこからどこまでというふうにか考へるか、または救済のあり方というのいろいろ考へ方があろうかと思ふのでございまして。

私どもはまずやはり被害の発生をできるだけ防止するというところでこの法律改正をお諮りしております。また消費者啓発等についてもそういった趣旨で幾つかの措置を講じつつあります。業界

にもそういう意味の努力を要請しております。

中心はそういう制度面の整備であろうかと思いますが、現実には何か事故が発生した場合、消費者の救済をどう考えるかということでございますが、これはどうも今のところは、いわば制度として何か考えるというのはいかかかと思うわけでございまして、個々のケースに就いては消費者が相手の業者の責任を追及しやすくするような仕組みを考えていくということではないかと思ひます。あるいはまた個々のケースで、消費者が危ないと思つたときに解約できるということでクーリングオフの制度を使いやすくするというようなことではないかと思ひます。

しかし御指摘でございますので、そういう問題意識につきましまして今後とも実態を見つつ勉強を続けていきたいと思います。

○福岡知事 次に、今回の改正に当たりまして、指定商品にプラスして指定役務というものを対象にされたことは一定の評価をしているところでございます。しかし先ほども触れましたように、指定商品であれ指定役務であれ、被害が発生した後に対策をせざるを得ない、こういう傾向があるわけであります。翻つてこの指定商品、指定役務制度を維持している限り悪質な訪販業者はなくなりません。指定されていない商品を一生懸命に探し回つて新たなサービス業を行おうとする。

この点、制度の合理性という面から考えまして、指定商品制などにとりよるよりも、一般的に訪販取引を規制した上で、日用品や食料品などの生活必需品等に限つて訪販法の規制を行わないところの除外方式というものをとる方がよいのではないか、実態に即しているんじゃないかと思はれるんですが、そういう除外方式をとらない理由はいかかかものですか。

○政府委員(末木風太郎君) 指定商品制がいかに除外商品制がいかにというの論議としては大きな論点でございます。この点も研究会、産業構造審議会でも十分御議論をいただいたわけでございしますが、やはり現行法の指定制を維持することが適

当であるという結論になったわけでございます。

その理由は、一方におきまして、御指摘のように、あらゆる商品が適用になるということであればそれは消費者保護という観点から非常に評価できることではございますけれども、一方法制度としてしまつては、規制は必要最小限の法規制にとどめるべきだという考え方もございまして、いわばその折衷といったしまして指定制になつていないということでございます。

さて、考え方としては指定制と除外制とは大きく違ふんだけれども、現在指定商品制で指定できないために大変問題になつていゝものはどんなものがあるだろうかということでは具体的に考えてみますと、実は商品に關しましてはほとんど指定をしまして大きな問題はないというのが実情でございます。ただ現行法では、日常生活の用に供するものであつて定型な条件で販売に適するものを指定するということになつておりますので、現行法のもとでは指定したくても政令指定ができないものというのが幾つかございまして、これは問題が残つていゝと思ひます。

典型的には金地金でございます。このようにいゝば財形的な動機で購入されるものは日常生活の用に供するものと言えないものですから、これは今指定できないわけでございます。今回の改正案では、この日常生活の用に供するものという要件を外すことにしておりますので、指定制を維持しなして今度これは指定し得ることになります。

金は改正法施行後に指定する有力候補として検討されることになつていゝと思ひますが、金とか、あるいは日常生活かなというところで疑問があつてちやうどよしてゐたものとして墓石なんかございまして、その程度、幾つか、二、三のものがいゝば懸案でございますけれども、これは今回解決できることになつていゝ。したがつて、実務的には指定制でも除外制でもそんなに大きな差はございせん。役務の方につきましては、これは非常に千差万別でございますし、新しい役務がいろいろ出てまい

りますので、それに伴う問題が一体どこにあるのかというのをチェックいたしまして、やはり当面指定役務制ということで法を適用していくのが適当だろう、こういう結論になつたわけでございます。要はしかし、ぐずぐずして行政が怠慢なために問題を大きくするということのないように機敏に対応をしていく必要は痛感しております。

○福岡知事 次に、中途解約権についてお伺いしたいと思います。

役務取引も規制の対象になつたわけですから、役務取引というものの多くは継続的にサービスを提供させるといふ取引形態であります。商品提供についてもまた継続的に引き渡しが行われるものが多くなつております。これらの継続的な供給契約において、消費者が契約継続中に商品や役務をもう必要としないということになつた場合、契約を継続させることの合理性はもうその時点でないわけでありませう。

消費者の利益のために将来に向かつて契約の中途解約をする権利、これを認めるべきではないかと思ふんですが、いかがでしょうか。これは一部方法については私も別途の考えはありますけれども、考え方としてこの中途解約権ですね、これについてはいかがでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) 中途解約権が実は法律論としては研究会の議論でも最も難しかったものではなかつたかと思ふわけですが、継続的契約といふものについてなかなか法律学者の間でも議論がいろいろあるようでございませう。それと実態の方も、消費者の方が一般的に継続的契約だと思つてしまつてゐるものの中に、実は整理してみますと法律的には非常にいろいろなものがあるわけで、ただいま先生御指摘のような役務の提供、これが典型的な継続的契約じゃないかと思ひますが、例えば物の賃貸借とか何かのリースとか、こういったものを継続的にやつてゐるものと、何かに例へば文学全集とかレコード、CDを毎月何枚ずつ買うとかいふようなもので、全体が一括

して契約されてゐる物の引き渡しは何回かなされるようなもので、これは狭義の継続的契約ではないのじゃないかと思ひますが、そういう実態も実は複雑でございます。

そこで、これを法律上解除権、解約権を仮に規定いたすとなつて、いろいろ同時に解決しなければならぬ問題がありまして、この場合には何か瑕疵があつて解約されるわけではなくて、状況の変化によつてもうこれ以上は要らないからという解約でございますので、当然供給者、相手方に対して一定の補償はしなければならぬ。それは個々のケースでやるということであれば、現在でも民法で一定のことができる。したがつて特別法でやるとすれば、そこを非常にやりやすくするために定型化した何かパターンをつくつていく必要があるわけでございますが、これは千差万別な役務については大変難しい問題でございます。そういうこともありまして研究会ではいゝば継続審議ということ、私どももお勉強せいということでお預かりしたわけでございます。

法律に入つていゝないわけでございますが、個々のカテゴリーごとにどういふ合理的な条件ならば認めるのかということ、これは検討し議論し得るものでございまして、役務一般について制度化が難しいからということにこだわらずに、典型的なものにつきましては、勉強をいたしまして、当面法制上は改正法に盛り込んでおきたいところから、業界に対する指導によりましてできるところから、そういったことが自主的に行われれば好ましいことだと思ひますので、必要な指導はやつてまいりたいと思ひます。

○福岡知事 研究課題として残されてゐるということですが、今のお話では、具体的なやり方としてはいろいろ問題がある、困難性があるということでも恐らくそうなつてゐるんじゃないかと思ふんですが、やつぱり消費者の立場に立つて何らかの解約権といふものについての手段を考えたいと思ひます。

次に、訪販業者の禁止行為についてお伺いをしたいと思いますが、長時間にわたる勧誘や執拗な勧誘、あるいは刑法上の詐欺に該当しないけれども甘言を用いた勧誘、こういうものは規制の対象になっておりませんが、どういうふうに考えておられますか。

○政府委員(末木風太郎君) 長時間にわたる勧誘とか執拗な勧誘、これらは法律で言っておりますが「威迫して困惑させた」とか、「威迫して」とか、そのほか重要事項の不実告知とかの関係でございしますが、おっしゃいましたような個々のセールスマンの不当な行為の類型の、それが今度新しい法律の禁止行為に該当するかというのには一概にはなかなか言いにくいことだと思います。例えば、ただ長時間勧誘していたとか、しつこく勧誘していたというだけで今度の法律に該当するかというと、それはなかなか難しいんですけれども、しかし状況によっては長時間居座って、またしつこく、あるいは何人かで取り囲むようにしてというようないような状況が重なった場合にそれが威迫ということにつながっていくのかもしれない。したがって、五条の二の禁止行為に該当するかどうかというのはあり得ると思いますが、ケースによるのだらうと思います。

一方また、五条の三で省令で定める不当行為というのがございまして、これにつきましては今おっしゃったような行為が横行していることは事実でございしますので、そういう事実を踏まえて、どういったものを五条の三の、つまり改善指示の対象とすべき不当行為として定めるかは今後詰めてまいりたいと思います。

○福岡知事 ところが少し私はまだ疑問があるんですが、威迫という言葉がなかなか一般には理解できない、脅迫ならわかるんですけども、それは脅迫に当たるんだというふうに理解してもいいのかなど。

それから、こういう威迫によって契約を結ばされたその契約の効力なんですけれども、いわゆる詐欺や強迫と違ふとするならば保護されないとい

うことになるんですけれども、その点は、刑法、民法上どういうふうになるのかということでありま

す。

○政府委員(末木風太郎君) 五条の二の威迫の方は刑法で言う脅迫に至らない程度で、しかし人に不安を生ぜしめるような言動をいうものでござい

ます。ですから、刑法の脅迫に当たれば当然これは刑法で取り締まられるわけでございまして、けれども、なかなか脅迫の認定までというのは難しいという実態に即しまして、それよりも程度の弱いものをこの法律で規制をするということでございま

す。

それから、そういった威迫されて締結した契約の効力、これを取り消し得るようになすべきかどうかという点もいろいろ議論のあるところでござい

ますけれども、なかなか取り締まり法規違反とそれから私法上の契約の効力との関係というのは、これは訪販法だけではございまして、いろいろな取り締まり法規と私法上の契約との問題全般に響く問題でありまして、大変難しいものであります。

そこで、民法九十六条によりまして、強迫されて結んだ契約は取り消すことができることになっておりまして、こちらの方をさらに特則を設けるということとは今回見送ったわけでございまして、それはいろいろ難しい議論もありますので、そのところは、要は消費者をどうやって救うかという現実的な観点に立ちましたときに、取り締まり法規違反があった、あるいは威迫されたといううなことで取り消した場合には、業者の方が争っているとなかなか効果が上がらません。

そこで、そういったことも考えてクーリングオフの制度がこの法律ではあるわけでございまして、現状ではクーリングオフがまだ必ずしも十分使われていないと言えないもので、威迫されて結んだというところを感じた消費者はぜひクーリングオフ期間中にこの権利を行使していただきたい。そうすれば業者が、いや私は威迫しなかったと言っても関係ないわけで、取り消すと言えればそれで有効に取り消されますので、私どもはまずはこの制度を十分に活用していただくようにPRに努めたいと思っております。

○福岡知事 それも一つの考えでございしますが、私はさらにまた消費者の取り消し権あるいはまた解除権というものを、法律上は難しいにしても約款の上で認めさせるといふような指導をしていただくことが大変望ましいと思っております。

それから、今クーリングオフの問題が出されましたけれども、端的に言って、商品を実際に受け取ってから内容が違うのであれば慌てて解約を求める、あるいは商品が届く間にクーリングオフが過ぎてしまふ、せっかくの制度が利用できないなどというふうな問題がなきにしもあらずでありまして、今回七日が八日に衆議院で修正されたんですけれども、商品を受け取った日を起算日にしてはどうか。これは当局も調べられて、スウェーデンの戸別訪問販売なんかでも消費者が物品を検査できる日、それを起算日としておるようでございますが、そういう点について今回は改正されなかったんですが、その点はいかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 物を見てから、こんな物だったのかという消費者がいらいしやるであらうことは否定できないんですが、まずそれと、理屈っぽくて恐縮でございしますが、クーリングオフの制度は物に着眼した制度ではなくて、その契約を結ぶかどうかという意思形成のときに十分自主的な、自発的な意思形成が行われたかどうかという状況に着眼した制度でございまして、したがって、こんな物を買ったんじゃないかというところでございまして、店に行つてカタログで物を買った場合でも同じような問題が起きてしまひまして、住居で契約した場合だけ特別扱いするのはバランスを失するという法律論がござい

ますし、それからまた物を渡さないとクーリングオフの期間が進行しないということになりますと、例えば衣料品とかじゅうたんとかカーテンとか、寸法をとって多少の加工を加えて消費者に引き渡すような品物の場合には非常に不都合が生じますので、業者の方に一方的に負担が寄ります。寸法をとって供給してみても、それから何日かたつたらクーリングオフされてしまった。品物は引き取ってお金は返す、損害賠償の請求、違約金の請求は法律で禁止されているということになりますので、ちよつと今度はバランスが逆に偏り過ぎるというような実務上の問題もございまして、現実にはその方がいいという声もございしますが、大方はクーリングオフの制度についてそもそも知らないとか、クーリングオフの権利の行使を妨げられたとかいうようなところが数は圧倒的に多いわけでございまして、今回はその起算点の変更は見送った次第でございまして、

○福岡知事 時間が迫りましたのでまとめて質問して終わりたいと思いますが、一つはキャッチセールスの規制につきまして、改正案には従来から問題であると指摘されてまいりましたキャッチセールス及びアポイントメントセールスを訪販法の規制の対象にしたわけでございまして、消費者の権利を重視したものとして評価し得ると思ひますが、その新設条文二条一項二号を見ますと、「営業所等以外の場所において呼び止めて営業所等に行かせた者」という気になる規定の仕方があります。こうした規定を裏から見ますと、例の警察官職務執行法でいう職務質問の姿を思い出すのであります。キャッチセールス等の行為類の定義の必要性は認められるわけで、これは規制しなければならぬから認められるわけであります。しかし、呼びとめて同行させるという権利がキャッチセールス等をする者にあるかのような誤解を与えるのではないかと懸念をしております。逆に悪用されることにはならないか。この点、当局のお考えを聞きます。これはキャッチセールスとアポイントメントセールスに関してであります。

最後の二つ目は、冒頭申し上げました消費者教育であります。特に文部省は先ほどの御説明にもありました経企庁の研究があるいはまた産業構造審議会の答申等におけるトラブル防止のための消費者教育の必要性について、その考え方の上に

立つて対応をされつつあると伺いますが、動向をひとつお聞かせを願いたいと思うのであります。アメリカにおけるリソースセンターの動きなども参考にしておられますか、いかがでございますか。また、学校教育としても中学校程度からの啓蒙教育というものを必要とするんじゃないかと思ひますが、いかがでございますか。

○政府委員(末木風太郎君) 第一点お答え申し上げますが、キャッチセールス、アポイントメントセールス、これらは消費者にアプローチする態様として最近特に問題になっているものでございまして、従来は訪問販売というカテゴリーに入らなかったわけでございますので、そもそもこの法律からは野放しだったわけでございます。そこで、これをとにかくこの法律の規制対象に取り込むことがまず必要であるということで、キャッチセールスの方は法律の二条に書いておりますし、アポイントメントセールスはそれを受けた政令で書く予定にしております。これを受けて、何か同行させる権利があるというようなこととられるというところは全くないこととございまして、先生がおっしゃるような使い方をしないというて済ましていくわけにもいかないと思ひます。悪用されないように十分これは制度のPRについては気をつけてやらなきゃいけないと思ひます。

また、五条の三の省令で定める不当行為の書き方のところでも、このアポイントメントセールスとかキャッチセールスについて、おっしゃるようなことにならないように、これはむしろ非常に悪いものであることが多いんだということをよく頭に置いた上で、五条の三の書き方も工夫を凝らす等によりまして悪用されないように十分気をつけてまいりたいと思ひます。

○説明員(辻村哲夫君) 消費者教育の問題は、学校教育の中でも重要な課題というふうに考えております。初等中等教育の段階におきましても、消費者としての必要な態度、知識を生徒の発達段階に応じて身につけていくということは極めて

重要な課題だと考えておりまして、具体的には現在でも社会科とかあるいは家庭科というような教科の中で、小中高それぞれの学校種別に応じて学習をさせているところでございます。

ただ、近年の例えば取引の多様化というような変化に対応した面での充実を図っていくためには、これからその面での充実を図っていくかなければならないというふうに考えております。そういう意味で、消費者教育を考える研究会の御報告はそうした視点に立つての御提言でございまして、これからの教育課程の改訂を考えていく際に参考にさせていただきますというふうに考えております。

それからまた、リソースセンター等についての御指摘もございましたけれども、何分にもこの問題が非常に専門性の高い問題であるということを考えますと、単に教育界だけの対応では不十分な面もございまして、そういう意味で教員の支援体制その他を含めまして、そうしたものににつきまして十分これから考えていかなきゃならない課題であるというふうに考えております。

○福岡知事(若比呂君) ぜひひとつ、時間がないのではしりましてけれども、関係省庁で十分緊密に連携をとっていただいて、現代に生きる社会人としての一つの常識というか、心構えというものをはり中学生時代ぐらゐから徐々に認識をしていただくような取り組みはやっぱり必要だと思ふんです。アメリカなんかではやってるようでございますので、日本では今まで我々は家庭でそういうことを身につけてきたわけですが、それだけじゃ不十分だという意味で申し上げました。

特に、複雑な訪問販売などの手口について具体的にいろいろ教育するということは困難にしても、またキャッチセールスあるいはアポイントメントセールスなど教育としてはなかなか難しいかながわかつてもらえらると思ふ。同僚委員からアポイントメントセールスのテープを後ほど皆さんにお聞きいただくような準備をしておりますけれども、我々も勉強しなきゃならぬということを申し

上げて、終わります。

○矢原秀男君 ます、豊田商事被害国家賠償請求訴訟に関する質問をいたしたいと思います。

四月二十三日土曜日の各新聞報道の夕刊によれば、「豊田商事被害 国家賠償を請求 詐欺商法規制怠る 大阪地裁へ提訴 九百五十六人、総額十七億円」の請求をいたした訴訟でございます。これらを見てまいりますと、悪徳商法を放置したという理由で国に対する責任、消費者行政の見直しというものを非常に厳しく要求をいたしております。結論からいえば国は無策ではないのか、こういうふうなことで憤りの訴訟になっているようにございまして。数点この点につきまして質問をしたいと思ひます。

先ほど申し上げましたように、二十三日に豊田商事事件の被害者九百五十六人が、十九都道府県で総額十七億円の損害賠償を国に求める訴訟を大阪地裁に起こしたものでございまして。これまでに既に小グループによりまして国家賠償訴訟が二件起こされておりますけれども、約千人にも上る集団訴訟は初めてのようでございまして。行政の責任を司法の判断に求めるものとしては、公訴訴訟以来のまたまた大きな裁判であろうかと思ひます。

まず、これらを守るためには法案の一部改正も関係いたしますけれども、消費者保護基本法という議員立法で昭和四十三年五月三十日に立法化されたものが消費者を守る憲法として残っているわけでございます。

この第一章の「総則」、第一条の「目的」にも、「この法律は、消費者の利益の擁護及び増進に關し、国、地方公共団体及び事業者の果たすべき責務並びに消費者の果たすべき役割を明らかにするとともにその施策の基本となる事項を定めることにより、消費者の利益の擁護及び増進に關する対策の総合的推進を図り、もつて国民の消費生活の安定及び向上を確保することを目的とする」。第二条の「国の責務」については、「国は、経済社会の発展に即応して、消費者の保護に關する総合的な施策を策定し、及びこれを実施する責務を有す

る。」「法制上の措置等」につきましても、第六条では、「国は、この法律の目的を達成するため、必要な関係法令の制定又は改正を行なわなければならない。」とあります。

また、第二章の「消費者の保護に關する施策等」の中の「危害の防止」についても、第七条、「国は、国民の消費生活において商品及び役務が国民の生命、身体及び財産に對して及ぼす危害を防止するため、商品及び役務について、必要な危害防止の基準を整備し、その確保を図る等必要な施策を講ずるものとする。」「今読み上げましたけれども、現時点に来るまでこの被害者の方々が国に責任ありというわけで訴訟に踏み切っておられるようでございます。

そこで、質問の第一でございますけれども、この今回の大規模な集団訴訟に至った経過に對して、行政当局、我々の当該委員会では通産省、経済企画庁、公正取引委員会が多くの省の中軸にあるわけでございますけれども、これらに對してどういう見解を持っていられしやいますか。まず、事務当局の代表の方にそれぞれ見解をお願いしたいと思ひます。

○政府委員(末木風太郎君) 豊田商事事件につきましては、六十一年六月の神戸地裁への提訴、それから六十二年三月東京地裁への提訴、その後もう一つ取り下げられました京都地裁の事案というのがございまして、これらは比較的小人数の訴訟でございまして、今回大変大きな訴訟が提起されました。

私も豊田商事問題につきましては、先生御指摘のような消費者保護基本法等も踏まえましてできるだけのことをしてきたつもりでございますが、しかしこのような訴訟を提起されたというところにつきましては、私も被告でございまして、真剣に受けとめております。ただ、具体的なコメントにつきましてはまだ新聞に報道されたことしか承知しておりません。具体的な訴状はまだ入手しておりません。そういう被告という立場でございまして、具体的なコメントにつきましては

はこの場では差し控えていただきたいと思います
ますが、いずれにいたしましても訴状等の送達を
受け次第、関係省庁と十分に相談をして対処し
ていくつもりでございます。

○政府委員(海野恒男君) 具体的な訴状内容につ
きまして、まだ明らかにされておりませんので、
それにつきましてはコメントを差し控えたいとい
う末木審議官の御発言と全く同じでございます
が、先生は消費者保護基本法について政府の責
務についても御引用されましたけれども、あの基
本法の中には消費者の責務ということも同時に触
れておりますので、その辺の兼ね合いをどう解釈
するのかが、私どもは消費者保護基本法の中の
消費者の責務ということの中に、非常に経済社会
の変化に対応して常に研さんする必要があるとい
うことをこの基本法では述べておられるわけでござ
いますので、今後私どもとしては消費者がござい
る賢明な消費者になっていただくようないろんな
措置を講ずる必要があるかと思っております。

○政府委員(土原陽美君) 通産省、経済企画庁か
らお答えがございましたように、私どもも本件訴
訟が提起されたことは承知しておりますけれども、
まだ訴状を入手していない段階でございます
し、コメントを差し控えていただきたいと思います
です。今後、訴状を入手したところで法務省な
ど関係省庁と相談した上で対応してまいりたいと
思っております。

○矢原秀男君 そこで通産大臣にこの件について
伺いたいと思っておりますが、当局もまだその内
容の確たるものをつかんでおられないという御答
弁でございますけれども、一読いたしておりま
す、国の規制、そういうふうな問題を中心とし
て消費者保護基本法に基づく規制の権限という
ものを当時の国はどのように行使すべきであつたか
、そういうところが大きな焦点にならうかと思いま
す。

今も御答弁いただいておりますと、消費者の責
務の問題もある、研さんをすべきではないか、ま
た賢明な消費者になつてほしいというふうな御注

文もついているようでございます。しかしながら、
やはり国の大きな行政の立場から見ても、消費者と
いえば、早く言えば大きくつかんで国民生活、国
民の皆さんと置かされた方が私はいいと思うんで
ございませうけれども、こういう多様化する生活の
中で、今同僚委員のいろいろのこの法案に対する
審議がございますけれども、その要求構造という
ものが非常に変わってきている。そういう非常に
複雑多岐な中で、年々変わってきているその中で、
国がいかに対応すべきであるかというところは、こ
れはまた国の一つの仕事であらうかと思ひます。
国民に対して、消費者というよりも国民に対して
ですね。

そういう意味で、国家賠償請求訴訟に関係の方
が踏み切つていらつしやる、これは今後の問題は
裁判の推移を見なければわかりませんけれども、
現時点における通産大臣として、現況の分析判断
をどうして今後の対応というものを、きょう発言で
ないもの等もあるかと思ひますけれども、きょう
現在御答弁をいただける範囲内で結構でございま
すので、そういう面を明確に答えていただきたい
と思ひます。

○国務大臣(田村元君) 実は、私自身がこれにつ
いて今発言をすることはいかなものだらうかと
いう気持ちでございます。
二十三日に大阪で御指摘のような訴訟が提起さ
れたことは事実でございますし、これは十分承知
をしておりますけれども、まだ訴状などの資料を
入手しておりませんのでコメントのしようがない
というところでございます。そういう資料等十分
一度目を通して、また事情も聞いて、関係省庁と
も協議をして対応しなければというふうな存じま
す。

○矢原秀男君 この問題につきましては、単なる
農田商事だけに係る問題だけではなしに今審
議が続いておりますこの訪問販売等に関する法律
の一部を改正する法律案に大きく連動してくる、
ひいては国民生活、消費活動における国としてや
はりこの実態というものを教訓として、やはり国

民生活を守つていかなければいけない、という
国の本来の姿に大きく連動するものでございま
すので、その対処の方法というものを今質問をし
たわけでございませう。

続きまして、訪問販売等に関する法律案の審議
に移らしていただきますが、多くが重複をいたし
ております。極力避けてまいりたいと思ひますけ
れども、重複している面につきましては省略をし
て結構でございます。

まず、質問の第一は、訪問販売トラブルに対
するこれまでの通産省の取り組みについて質問を
したいと思ひます。
近年、訪問販売等の無店舗販売の普及に伴い消
費者トラブルが増加をしております。悪徳商法と
言われる違法な訪問販売も多発をしております
が、その経過でございますけれども、これらの現
状に対して行政の対応が常に後手である、この批
判というものが多く出ております。通産省として
もさまざまな取り組みをしていらつしやるようで
ございませうけれども、今日までの取り組みの経緯
についてまず簡単に述べていただきたいと思います。

○政府委員(末木風太郎君) 主として消費者トラ
ブルに関する御質問でございますが、まず第一に、
消費者に対する情報提供といひますか、警戒をし
ていただくという意味で、訪問販売のトラブル情
報提供制度というのを実施してきております。こ
れは、目立つようなといひますか、典型的なとい
ひますか、一般に波及しそうな消費者トラブルを
幾つかのカテゴリーとして拾い上げまして、こう
いった手口が最近出てきているのを御注意くださ
いということ、被害が拡散するのを未然に防止
しようという趣旨でございます。六十一年の五月
以降やっております。これは、過去に三回発表
いたしておりますが、要するに一言で申しますと手
口の公表でございます。六十一年の十一月と六十
一年の十二月と六十一年の十二月でございますが、
三回手口の公表をいたしております。

上げるのもどうかと思ひますが、一、二の例を申
し上げますと、例えばやせたくありませんかとい
うような甘い言葉で女性に呼びかけて健康食品を
買わせるとか、お肌の診断をしますということ
化粧品の売りつけるとか、消防署員のような姿、
形を装つて、そういうたせりふを使いまして消火
器を売りつけるとかいろいろな手口があるわけで
ございませう、こういった手口の公表を行いました。
そして、もちろんこれにつきましては関係企業に
対して是正の指導を行ったわけでございませうが、
大方は私ども指導をいたしますと従うのでござ
いませうけれども、どうしても従わなかつた企業につ
きましては従わないというのを確かめた上で企
業名の公表も過去に一社行つたことがございま
す。

次に、もう一つ消費者トラブル連絡協議会とい
うものを設けております。これも趣旨は同様で
ございまして、六十一年九月に設置したわけでござ
いませうけれども、通産省が幹事役になりまして、
こういった問題に関係の深い十一団体の連絡協
会をつくっております。実は昨日第二十回の会
合を開いておりますが、ここまでは最近の消費者
トラブルについての情報交換を行ひまして、それ
他の機関がキャッチした情報を持ち帰つて、それ
ぞれのルートで流す、そして被害の未然防止に努
めるということでございます。特にこの十一団体
の中には直接物を売るという仕事の団体だけで
なく、これに関連する団体、例えばクレジット
を供与するクレジット企業の団体も入つていた
だいておるか、あるいは広告の審査をする、新
聞広告を出すための事前審査をする団体にも入
つていただいておるか、このように信用供与、広
告関連等、訪問販売以外の関連団体も加わつて
いただくとによりまして、一層強力な仕組みに
なつておると思ひます。私どもはこれを早期警戒
システムというふうな内部では呼んでおります
が、これについても従来活用してきたところで
ございませう。

特に最近ではまた、訪問販売等問題研究会等から

三つの柱で御提言をいただき、同じことを産権審からも御答申いただいておりますが、それはこのような消費者に対する情報提供、啓蒙と、それから業界における自主規制と、さらに法規制の強化と、この三つについて御提言いただいておりますので、その三つの柱でやっておりますが、冒頭申し上げました消費者情報関係につきましては、さらにこれを進めまして、今の早期警戒システムをコンピュータ化するというのも実は昨日から始めておりまして、なお一層これの有効活用を図っていきなさいと思っております。

○矢原秀男君 確かに被害について、消費者の啓蒙については努力をされている一面は評価もできるわけですが、私も手元の資料を見ておりますと、今お話があった六十年五月に訪問販売トラブル情報提供制度、六十一年の九月には消費者トラブル連絡協議会、六十一年の十二月には産業政策局内における訪問販売等問題研究会、それから六十二年の十一月に同研究会の報告、六十二年の十二月は通産大臣からの訪問販売等の取引適正化のための方策のあり方、こういうふうな非常に努力はされていらっしゃるのでございますが、果たしてそれが国民の家庭の中に実際に本當にのりていくような、そういう徹底の仕方であるかどうかということになりますと、やはりこれはちょっとまだ問題があるなと私も感じております。

そこで、訪問販売のトラブル情報提供の実績でございますけれども、通産省からこの制度に基づいて実際の情報提供の文書をいただきました。毎年ほぼ年末に出しておられるようでございますが、毎回同じような手口のものご紹介されておられる。また、消費者に対して注意を喚起するという点では評価はいたしますけれども、それがやはり根強くは周知、徹底はできない、こういうふうには私は受け取るわけでございます。また、当局から注意を受けた企業では、解散もしくは訪問販売の業務停止をある程度は行って効果的と評価をされているようでございます。

こういう中で、ちょっとトラブルの多い訪問販売の一覧等を見ておきますと、やっぱり一番多いのが利殖商法であって、海外の先物取引、国内私設市場先物取引、国内公設市場先物取引、こういう中でセールスマンとのやりとりというのが、「今買えば必ずもうかる」、「今なら損はさせない」と投機的な危険を告げずに、高収益を保証し、「短時間でよいから」、「一口でよいから」と巧みに取引に誘い、次第に取引を増加させる。

二番目に多いのがアポイントメントセールスで、英会話教材、ビデオ教材、レジャー会員権、印鑑、音響映像製品。これらの会話を聞いておきますと、電話やはがきによって、「選ばれました」、「当選しました」、「よい話がある」と販売目的を隠して喫茶店や営業所に呼び出し、断りにくい状況で契約に導く。

三番目に挙げられておりますのが教育サービス商法でございますけれども、中学高校生用学習教材、英会話教材、幼児用教材、塾、教室、家庭教師、電話相談など教育サービスつきがセールスポイントだが、その契約内容がいまいである。

四番目がキャッチセールスで、健康食品、化粧品、美容サロン、モデル講座、ショッピング会員券。これらの会話のやりとりは、駅前や繁華街で、「アンケートに答えてほしい」、「美容に関心はないか」などと目的を隠して近づき、路上であるいは営業所へ誘って販売商品を強く勧める。

五番目が健康、美容商法で、健康食品、健康機器、羽毛布団、美容機器、美容サービス。これらの対話は、「体質改善」、「宿便をとる」、「万病に効く」、「特定の病気によい」、「やせます」、「美しくなる」などと客観的に認められていない、また証明しにくい効能効果というものをうたって誘っている。

六番目に多いのは見本工事、モニター商法で、外壁材料取り付け工事やベランダ、サンルーム、太陽熱温水器。これらの会話は、「見本工事として割引引く」、「モニター料金で」、「キャンペーン期間だから」などと割引料金を示すが通常価格で

あったり、さらに料金が割高な場合、品質、施工が悪い場合と、こういうふうなことになるまいっているようでございます。

その次が関連商法、まあ新聞にも出ておりますけれども、霊感商法で、印鑑、つば、数珠、塔、高麗ニンジン製品など。これらのやりとりは、「手相を見てあげる」、「姓名判断をする」と近づき、「不幸になる」、「病気になる」、「先祖のたたりがある」などと心理的な不安に陥れ、先祖の供養のため、関連のために商品を買わせている。

その次がホームパーティー商法で、なべ類、電気掃除機、洋装下着、化粧品。料理講習会を開きませんか、「ホームパーティーを開きませんか」と販売目的を隠して人を集めてその会場を販売の場とする。

こういうふうな非常に複雑多岐な商勧誘というものが行われて、これが消費者が賢明である場合にはいろいろとまた防止等バランスがとれると思っております。先ほどからも被害金額等々の集計のやりとりがございましたけれども、本當に、国の該当の省が数多くございますけれども、私は消費者のために、国民の皆さんの家庭生活を守るために、国、そして国が動けば地方行政が動きますけれども、そういう行政が本當に国民生活を守るために周知徹底の運動とか、そうして相互的な意見の交換とかというものが連携をされているのかということを考えますときに、私は国の努力は足りない、こういうふうな思いをいたします。これは通産省だけと言えは申しわけないですけれども、多くの関連する省庁のそういうふうな努力が私は足りない。

国民生活を守る、本當の命をかけた闘いというものを行政の中でやっていらっしゃるのか。それは大金持ちの方は別ですけれども、まじめに働いているサラリーマンの人たち、福祉を受けていらっしゃる、生活保護を受けている人、年金で高値安定の物価の中で生活にやりくりをされていらっしゃる方々がふとしたときにだまされてしまう。そういうときに、国や地方行政が本當にもう

少し力を入れておればそれらの被害を受けられた家庭を守っていったんではないか。

そういう点から見ると、一生懸命通産大臣も努力されていることは私も評価いたしますけれども、これは事務当局に答弁を求めるよりも通産大臣に御答弁いただきたいんですけれども、ちょうどこの訪問販売等の審議をしているわけですし、国民の皆さんや消費者の皆さんが喜んでいただけるような対応がこの法案が通過すればはばできるのではないかなと思います。きょうまで私は国の立場で消費者の皆さん、すなわち国民の皆さんを守るための本當の力いっぱい行政努力がされたのかというところになりますと、私はもともと努力をすべきであつた、足りなかつた、こういうふうな非常に私自身も責任を感じるわけでございますが、行政だけではなしに、与党、野党の我々政治家全部がやっぱり国民の皆さんの立場に立つたときに、我々も力が足りなかつたなと思っております。今私が個々の問題を申し上げましたけれども、私の質問に対しまして通産大臣としてどういうふうな見解なのか伺いたいと思っております。

○国務大臣(田村元吉) 私が答えをいたしますだけに、よきにつけあしきにつけ過去を論ずることとはちょっとはばかりたいと思っております。いずれにいたしましても、この法案が現行法に比べまして相当大幅な規制強化が導入されておることは事実でございますし、政府といたしましては本法案が現時点では最善なものという確信を抱いております。

こういう種類の法律というものはなかなか難しい面がございます、厳しくし過ぎれば自由経済に対する弾圧になりますし、さりとて甘くすれば悪者をのさばらせるということがございますので、今お出ししておる法案が現時点では最善のものというふうな私どもは確信をいたしておるところでございます。ただ、問題はこの法律が法律として成立した後のことでございます。成立しました後には、機動的な運用によりまして消費者トラブルの解消に努めるべきでございますし、また、

訪問販売や通信販売などをめぐる今後の推移というものを十分見極めながらこの法律の目的が十分に達成されるように消費者保護に万遺憾なきを期したいと思ひます。同時に、先ほど来いろいろと言われておりますように、消費者の自覚もまた求めなければなりません、そのための広報活動の徹底ということもやらなければならぬのであります。

いずれにしても我々は、消費者というよりむしろ、私は庶民ということこそをこの前も衆議院では使いましたが、庶民を守る義務がございます。そういう点で今後とも最善を尽くしてまいります。所存でございますので、与党、野党を問わずどうか御協力のほどをお願い申し上げる次第でございます。

○矢原秀男君 今まで訪問販売トラブルの情報提供の実績も、通産省がキャッチをしたときに企業を指導して非常に成果を上げていたというふうな評価も私たちも聞いていたことも事実でございます。

〔委員長退席、理事下条進一郎君着席〕
しかし、いかにせん日本じゅうでございますので非常に大変だと思ひますけれども、一つ私が今質問いたしますのは、今後関係省庁の迅速な連携と対応について質問したいと思ひます。

悪質な訪問販売等については、法律の改正があつてもさらに法の抜け穴を探して新しい手口によるもの登場が予期されます。これは日本だけでなく世界じゅうの国々でそういうふうな事例をよく見るわけでございます。もう我々がこう審議している間に悪質な手口というものを既にそのグループは資料を取り寄せていろいろと検討しているからわかりませんけれども、まず被害防止の観点から、行政の速やかな連携と対応が必要であることは言うまでもないと思ひます。常に行政の対応は後手である、こういうような批判もありますけれども、今後関係省庁の迅速かつ緊密な連携と対応、これを私もお願いしたいと思ひついでございます。これを私もお願いしたいと思ひついでございまして、これらの点についてどういう決意を持っていられるのか、この点について伺いたいと思ひます。

○政府委員(末木風太郎君) 先ほど御答弁申し上げました消費者トラブル連絡協議会、早期警戒システムなどで関係十一団体の連携を図つてということをお説明申し上げたわけでございますけれども、考えてみますれば政府内部の関係省庁との連携はそれ以前の確かにイロハでありABCであると思ひます。関係省庁なくさんになるわけでございますけれども、日ごろ接触の多いところとして、このトラブル関係の情報交換を主として経済企画庁と、それから取り締まり関係では何といたしまして警察それから公正取引委員会、さらに今回権限委任を地方公共団体に行いますのでそういった自治体と密接な協力関係を組んでいかなければならないと思ひますが、自治省及び地方団体、そのほかいろいろな団体がございすけれども、私どもこの法律の主管官庁でございますので、積極的に各省庁にお願いをいたしまして、それぞれ持ち場持ち場がございすので、緊密な連絡をとり、御指摘のような線で最大の努力をしたいと思ひつております。

具体的にやらなければ意味のないことでございますので、物の考え方だけ申し上げて終わつてしまつてはいけないわけでございます。具体的にどういうふうにしたらいけないかということはこの法律施行までの間に詰めてやっていきたいと思ひますが、先ほど先生がお挙げになりました例で申しますと、一番最初に、一番目のカテゴリーでおつしやいました海外の先物取引、今買えばもうかりますというふうな海外先物につきましては、実はごく最近の数字は非常にトラブルが減つてきておりますけれども、これなんかも、何と申しまして警察庁で相当きつ取り締まりをしていただきまして、検挙していただいたケースなんかもあります。私ども、農水省と共同いたしまして悪質業者の処分も昨年行いました。

〔理事下条進一郎君退席、委員長着席〕
こういうことがかなり効いていると思ひますので、それぞれ悪徳商法のカテゴリーによつて対応

の仕方もあるかと思ひますが、漏れのないように全力を挙げてまいります。

○矢原秀男君 先ほど質疑がございまして、ちょっと重複しますが、開業規制を見送つた事情ですね、ございまして、開業規制を見送つた事情ですね、ちよつと私、出たり入つたりしてございまして聞き漏らしたわけでございますが、今回の訪問販売法の改正に際して、消費者側から、開業規制に踏み込まなかつた点、また対象商品をすべての商品サービスに拡大して例外だけを指定する方式になつた点等について論議があるようでございすけれども、これらの点を今回の改正に際して見送つたのはどのような判断に基づいたものなのかということでございます。

○政府委員(末木風太郎君) 開業規制でございす。

これは、開業規制が必要だと御主張なさる方々の論議は、開業規制をして業者の所在をまず押さえておくことが最小限必要ではないか、その次にもちろん、悪質な業者の参入を防ぐということがある。しかし、私どもは、研究会、審議会という御検討いただきましたけれども、この業界の業者の数が余りにも多い。これは、個人営業のものも含めると百万以上になる。企業の形を持つているものが約三千でございす、個人営業を含めると百万というオーダーになりますので……

○矢原秀男君 ちよつと待つて。その数字もう一回。

○政府委員(末木風太郎君) 企業の形をとつておりますものが、協会に加盟しておるものが千五百社、アウトサイダーがほぼ同数、合わせて三千社でございます。三千だけであれば行政の対象として全く議論にならない数字ではございせんが、このほかに個人としてセールスをしている人が大勢います。主として女性、家庭の主婦がやつております。ございまして、これは会社の社員ではなくて個人営業のいう形で、〇〇化粧品会社から商品を買入れて売り主として売つて歩くという形をとつ

ているものが大半でございすので、これも全部開業規制の対象になつてしまひます。そういったしますと非常に膨大な数の登録なり届け出なりを処理しなければならなくなる。

これは二つの面で問題でございまして、一つは、一部の悪徳業者のためにこれだけ大勢の方々が法規制の網をかぶられるということ。もう一方におきまして、行政庁においてもこれを処理するのには相当の人手を要します。人手を要するからやらないというのはおかしいので、もちろん必要があれば人手をかけないわけでもありませんけれども、今どういう人手のかけ方が最も適切かというふうにごえてみますと、一部の悪徳業者に重点的に人手を投入してその行方なり行動を追つてこれを把握することに努めるのがいいんではないだろうか。そのためにどういう工夫を凝らしたらいかがかということいろいろ考えまして、一つとして、先ほど来申し上げましたコンピューターを使った情報のデータベースをつくり、全国どこでも、一体どこで今どういうトラブルが起きているかというのを把握できるようにしようという仕組みも考えて、昨日からテストランを始めたわけでございますが、まあそういうことが主たる理由でございまして、開業規制を見送つたわけでございます。しかし、開業規制を主張される方がおつしやるような悪徳業者についての所在なり動向なりの把握のための努力は最大限行つてまいりたいと思ひます。

第二の、商品指定商品でいくのか、それとも原則全部対象として除くものだけ指定する除外商品制でいくのかということでございますが、現実問題といたしまして現在既に政令指定をしたものが四十三商品群がございまして、大方問題のあるものは指定を失はしてしまつたわけでございます。消費者の方々等に御意見を伺ひまして、今未指定の問題になつてゐるものは金地金等の貴金屬とか、庭石、墓石等限られたものでございまして、これらは現行法の指定要件であります日常生活の用に供するものという条件に合わないのでは

ないか。金の場合には明らかに合わないと思いが、そういったことで指定されていなかったわけでございます。今回はその指定要件を緩和いたしまして、日常生活の用に供するものでなくとも指定できるように改正案を提案しておりますので、指定制を維持しなくてもこれは改正後に指定の方向で検討する予定でございます。したがって、現実問題としては指定制でも除外制でも商品に関しては大きな差がないところまで来ていると思ひます。

それから、役務及び権利につきましては、これは非常に種類が多い、千差万別の取引態様でございますので、これを一気にあらゆる役務、あらゆる権利ということはいろいろ法律上問題もございまして、現在どういふところがトラブルになっているのかというトラブルの実態を踏まえまして、例えばほかの法律でもっと適切に対処できる、あるいはすべきものがあればそれはその方法でいかなければいけませんし、訪販法で対処すべきものは拾い上げていくということで当面対処することが適切であろう、こういうふうな考えまして指定制を維持したわけでございます。

○矢原秀男君 次の質問は、商取引適正化の専門職についてでございますが、通産省では商取引の適正化専門職を設けて専門的に業界の指導や現物まがい商法に関する情報の収集を行っているとのことでございますが、これらについての説明をいただきたいと思います。

現行の定員や体制で十分なのかどうかという問題でございますが、データによりますと、これは通産省からいただいたデータですが、訪問販売に対する苦情、商品別の内訳を見ておきますと、相談件数が昭和五十九年度九千四百九十六件ですが、これは倍加していると思ひますね。そういうふうな中で、この現行の定員や体制というのはどういう形なのか伺ひます。

○政府委員(末木太郎君) 御質問の指導官につきましては、六十一年度以来設置しております。所掌事務といたしましては、悪質商法の実態把握、

事業者に対する指導、あるいは問い合わせ、照会に対する回答、関係行政機関との連絡調整でございますが、こういった総括的な仕事につきましても、この職を新しく設けたからといって任せきりということではなく、担当の課長、あるいは自身も適宜できるだけの現場に出る。例えば先ほど来話が出ております早期警戒システム、消費者トラブル連絡協議会、毎月一回開催しておりますけれども、私も特別なことがない限り必ず出席するように努めております。

そういう体制でございますが、具体的な事務を担当しております人員といたしましては、本省の消費経済課と商政課二つの課にまたがりまして総数で三十四名でございます。消費者関係の法律たくさんございまして、流通合理化等のほかの仕事もございまして、この全員が常にこの仕事をやるわけではございませんけれども、必要とあれば、何か集中的にやる必要があればできるだけ動員するということ体制でございます。全国の通産局は八通産局及び沖縄総合事務局、合計九カ所で四十八名の職員がおります。これが消費者行政担当でございます。

そのほかに相談員が十五名でございます。合計六十三名の体制でございます。数は多ければ多いほうがいいわけでございますが、行革の時代でございますので、限られた人数でございませうけれども、最も効率的な仕事のやり方と、それから関係行政機関、地方自治体との連携を上手にとつて効率的な仕事をしたいと思っております。

○矢原秀男君 じゃ警察庁にちよつと伺ひますが、法改正と警察の今後の取り組みについてでございます。

今回の訪問販売法の改正によりまして規制対象が拡大された場合、警察としても健全な市民生活を守る立場から被害に対処していただくことになるわけでございますけれども、今後の取り組み方針、また広報、啓発活動、こういうふうな観点から独自の取り組みが悪質の訪問販売等に対してのいろいろの対応にならうかと思ひますけれども、そういうふうな点についての対策、対応を

伺ひたいと思ひます。

○説明員(泉伸君) 警察といたしましては、悪質な訪問販売事犯につきまして、従前から消費者を保護する立場で被害の未然防止や拡大防止を最重点とした取り組みを積極的に推進してきたところでございます。

今回の法改正につきましても、改正法が施行になりました際にはその趣旨を踏まえ、この改正法に盛り込まれております罰則規定を初め各種法令を適用して厳正な取り締まりを行うとともに、関係機関、団体との緊密な連携を図り効果的に進めていきたいと考えております。

なお、取り締まりにあわせて、従前から悪質商法に関する市民の啓発活動として警察が独自に取り組んできたものもございまして、例えて申しますと、昨年四月に全国都道府県警察に悪質商法に「一番」という電話を設置いたしました、個々具体的なケースについてのアドバイスをいたしました。また警察庁におきましては、悪質商法の手口とその撃退方法を紹介したパンフレットを作成し、全国の消費者に二十万部ぐらゐ配布いたしましたし、また各地域、各職域に行われております防犯懇談会などあらゆる機会をとらえて悪質商法に対する啓発活動を警察として実施してきたところでございます。今後これらの活動を一層充実いたしまして、所期の目的を上げるよう努力してまいりたいと考えております。

○矢原秀男君 時間が参りましたので、最後の質問、通産大臣にお願いしたいと思ひますが、これちよつと通告いたしておきませんが、申し上げます。

消費者を守っていく憲法、先ほど申し上げた消費者保護基本法でございますが、この第四章の「消費者保護会議等」という中で、この消費者保護会議の十八条には、総理府に、附属機関として消費者保護会議を置くというわけで、四十三年から置いてあるのが事実なんです。今時間ないから聞きませんけれども、必要なとき、大きな問題が起きるとき、懸念があるときは国が当然動くわけ

でございますが、十九条に「会議は、会長及び委員をもって組織する」とあるんですが、その第二項に「会長は、内閣総理大臣をもって充てる。」、こういうふうになつてゐるわけですね。委員は総理大臣が任命する。これ大きな事件が今までに起きたり、そうしてまた今回やはり国民の皆さんが非常に注目していると思ふんですね。業者であるとか、全国で非常に大きな問題が起きました。最近はこのに関連する問題も起きております。一体何回ぐらゐ開かれたのか。それで、通産省はその中心になると思ひますので、通産大臣はもちろん委員には任命されておられると思ひますけれども、何回ぐらゐ開かれてどういふものがその内容の中で討議をされたのかということ最後に伺つて質問を終わりたいと思ひます。

○國務大臣(田村元君) 大変申しわけございませんが、これは幹事が経済企画庁でございますので私からお答えしてもいいんですが、これはやはり企画庁から正確にお聞きいただいた方がいいんじゃないでしょうか。

○説明員(植竹司君) お答えいたします。現在まで二十回開催されております。内容につきましては、各省庁の消費者行政関係全部網羅した形で決定をいたし、御承知いただいているかと思ひますが、約三百項目にわたつて毎年ほぼ同じ数の消費者行政内容を決定いたしております。

○國務大臣(田村元君) 正確に申しますと、消費者保護基本法の第四章「消費者保護会議等」というところで第十九条の第七項目に「会議の庶務は、経済企画庁において処理する」というふうに書いてあることをちよつと付言しておきます。

○市川正一君 法案に入る前に、実は午前中の本委員会でも、アメリカの包括貿易法案について田村通産大臣はその真意を吐露されましたが、私も共感するところ少なくありません。午前中は持ち時間が二十分しかありませんでしたので、午後のこの機会に、冒頭改めて東芝制裁条項を含む包括貿易法案に関連して田村大臣の御所見をお伺ひしたい。

○國務大臣(田村元吉) いわゆる包括貿易法案に
つきましては、四月二十一日にアメリカの下院を
通過して現在上院で審議中でございます。この法
案には俗に言う三〇一条改正、コム違反にかか
わる外国企業制裁条項など極めて問題の多い条項
が含まれております。

私は、さきの四極貿易大臣会合を含めあらゆる
機会、それこそあらゆる機会をとらえてアメリカ
がこの法案を成立させることのないよう強く訴え
続けてまいりました。したがって、下院の議
決の結果は残念ではございますけれども、レーガ
ン大統領は現在の法案のままであれば拒否権を発
動すること、それから外国企業制裁条項や三〇一
条に基づく制裁の義務づけ等には反対することを
明らかにしておるところでございます。

いずれにしても、現在上院で審議中の案が
最終的に成立することのないよう米国の、もちろ
ん米政府はそういう姿勢でございますが、米
の議会の良識をも私は信じたいと思つてます。

○市川正一君 俄然お行儀のいい答弁になつた
んですが、私はこの問題の根底にあるものとして、
百九国会の外為法の改正に際して、これがコム
規制を国内法化するもので、我が国経済の自主的
平和的發展を阻害するなどの理由で反対をいたし
ました。私は、今回のこの事態も、その根本にある
コムに入っていることにそもその根源がある
んではないかと思つてますが、いかがでしょうか。

○國務大臣(田村元吉) その点は、尊敬する市川
先生であります。見解を異にするものでござい
まして、コムそのものは私はそれなりの意義は
あると思つてますが、コム違反ということに
ついては、それはそれぞれの国が国内法で処罰
をすることであつて、第三国から処罰を受けたり
制裁を受けることはコムの精神に反する、こう
いうことでございます。

○市川正一君 ところが、今起こっている事態は
全く大臣のおっしゃっていることと逆です。まさ
しくコムの盟主としてのアメリカの言うがまま
に事態はどんどん進んでいるじゃありませんか。

そこで伺いたいのは、最近の我が国の貿易動向
はどうなっているんでしょうか。

八五年と八七年を比較したときに、社会主義圏
にわたる共産圏であります。その輸出入が顕著
に減っている状況と考へるのですが、間違ひござ
いせんか。

○政府委員(吉田文毅君) お答え申し上げます。
世界の地域を、世界全体あるいは米、E.C.、そ
れからソ連共産圏と分けて数字をお示ししたいと
思つてます。

○市川正一君 概数で結構でございます。

○政府委員(吉田文毅君) まず、日本の対世界貿
易でございますが、コム事件の生じた昨年
の五月から本年の三月までにかけて、日本の
輸出は一〇%程度増加をしております。それから
対米輸出でございますが、同じ昨年の五月から三月
対前年比、ドルベースでございますが、五・一%の
増というふうになっております。またE.C.でござ
いんですが、同じような条件で見まして、この間一
九・八%の増でございます。それから対ソでござ
いんですが、ソ連と日本の貿易関係でございますが、
日本の対ソ輸出は八七年に入りましてからソ連側
の外貨不足あるいはソ連国内におきます組織改
革、これは貿易に関連いたします。省庁の機構改
革、これは貿易とあるいは貿易に関する権限の分
散等、いろいろ組織改革等が行われたわけでござ
いんですが、その影響によりまして減少してござ
います。また対中国でございますが、八六年以来、中国
側の引き締め政策を反映いたしまして減少して
おります。

それで、特にソ連につきまして御関心深いと拝
察いたしますので、昨年の五月以前の数字もあわ
せて申し上げます。昨年の五月以前の数字もあわ
せて申し上げます。

日本の対ソ輸出の八七年一月から四月までの数
字でございますが、対前年同月比で見まして、四
月が一番減少率が低うございますがマイナスの
一六・二%、一番高い二月におきましてはマイナ
スの五一%ということになっております。

○市川正一君 起算点の数字のとり方でいろいろ

言えると思いますが、いずれにしても社会主義圏
に対する輸出入貿易額は減少していることは明白
です。

あなたはわざわざその原因にまで言及されて、
外貨不足だとか引き締めだとか余計なことをあな
たは言うておられるけれども、実際の原因はそうじや
ないんじゃないですか。マスコミの報道でも、日
本企業は共産圏貿易に及び腰になっておられる。言
うならば、今度の東芝事件を以てコム問題、そこ
から特に工作機械、船舶機械、こういうものが文
字どおり及び腰。言うならば、通産省からの締め
つけなどによってこれが伸びないというのが実態
であります。

したがって、八五年と八七年の比較によります
と、共産圏、社会主義圏へのそれは五五%も減つ
ております。中国への輸出は六〇%、ソ連への輸
出は四四%減少してあります。したがって、私は
言うならば日本の貿易の自主性が失われていると
いう実態がここに示されていると思うのです。本
当に、アメリカの大国主義的あるいは人種差別的
とも言うべき干渉、圧迫に対してこれを排除する
というならば、その根拠にあるコムを脱退する
というのが当然の帰着であると思うのですが、大
臣がその点をあえて回避されるというのはまこと
に遺憾であるということをおの機会に申し述べた
と思つてます。

○國務大臣(田村元吉) 回避したのではございま
せん。市川さんは回避したというふうにおとり
なされるし、私が考えておることからいへば、程
度からいへば必要以上にこだわられるということ
であつて、それは考え方が違つてございまして、さ
う、それは責められましてどうにもしようがない
い。やっぱり白いものは白、赤いものは赤、自
分の目に見えるものでございまして、これはもう考
え方でございます。でございますから、問題は、本
質的なコムという問題より、コムの扱いにお
けるアメリカの議会の対応というのに対して私
が厳しい態度で立ち向かつておる、こういうこと
でございます。

○市川正一君 本論ではありませんが、先
日、特許法の問題に際しても、私は軍事秘密特許
の手續細目の論議を通じて、大臣もおられました
が、まさにそれは主権の放棄である、こう指摘を
いたしました。今度の包括貿易問題の本質もまさ
に軍事、政治、経済、貿易、国民生活の全面にお
たつてアメリカのかさにかかった横暴な対日圧力
にどういふ態度をとるか、その覇権を断ち切つ
ていくのかどうかという問題が問われていると思
うのであります。

新聞報道によると、山中党税調会長は、今度
の牛肉、オレンジ自由化問題をめぐって日本はア
メリカの属国ではないんだと、こう大見えを切ら
れたようではあります。私はこれがスタンダード
レーであるのかどうか、国民は厳しく鋭く注視し
ているということをお示し述べた本論の質問に入ら
せていただきたいと思います。

まず、訪問販売問題で私は本委員会以来従来から、
例えば昭和五十七年七月六日には海外先物取引に
ついて、昭和六十年六月二十一日には預託法問題に
ついて、昭和六十年五月十五日には預託法問題に
ついて、昭和三十九年五月十五日には預託法問題
などの際にたびたび取り上げてまいりました。そ
の中で、訪問販売法の規制対象になる商品や役務
について政令指定制では後追い行政になり、消費
者保護に欠けることを繰り返してまいりました。
しかし今回の改正でもなお指定制をとつて
おります。これに対して、日弁連や消費者相談の
現場で苦勞なされている相談員の方々からも、政
令指定では結局指定外の商品などを使って新しい
被害が発生することから指定制を外すべきだとい
う意見や要望が出され、そして私のところへも各
地からののがきの要請でそのことが訴えられてお
ります。これは一部ですが、今回の法改正になぜ
取り入れなかったのか、まずそこからお伺いた
したいと思います。

○政府委員(末木風太郎君) 指定制についていろ
いろな議論があつたことは御指摘のとおりでござ
います。指定制を廃止しましてあらゆる商品に対
象にいたしますれば、消費者保護の観点からは指

定制よりもよろしいかと思いますが、この法律は申すまでもなく民法の基本原則に対する例外を定めていられるものでございまして、そういう意味では必要最小限の特例法という考え方に立って制定されているものと理解しております。

今回の改正に当たりまして、その必要最小限の規制を行うという基本的な考え方と、消費者保護をできるだけ充実させるという二つの要請をどうやって調和させるかということが要するにポイントでございまして、そういった二つの柱を踏まえて御議論をいただきました結果、大方の御意見が現在の制度を維持しつつ、しかし指定に遺憾なきを期す、おくれないうように機動的に指定をしていくという方向で今回の法律もいこうではないか、こういう多数の方の御意見だったわけでございます。

現実問題といたしましては、実は指定制と非指定制といえますが、除外制でございまして、距離というものは、物の考え方としては離れているんですが、現実問題は実は非常に近寄っております。といえますのは、かなりのものを既に指定しておりますので、指定すべきであるにもかかわらず指定していないものとして何があるかということとを関係者の方に伺いますと、例えば消費生活コンサルタントの方なども挙げられるものはごくわずかでございまして、金地金が指定されていないではないか、これは過去に国会でもいろいろ御議論があったわけではございますが、これは私どもが政令指定をしなかったのではなくて、現行法ではそのような財産形成的なものは指定できないことになつてしまったのですから指定しなかったわけでございます。今回の改正案では日常生活の用に供するもの以外のもの、つまり金地金のようなものも指定し得ることになっておりますので、幾つか残っておりますものは、今回の改正によって指定し得ることになりますし、私どももその方向で政令を立案したいと思っておりますので、現実問題として大きな支障はないと思っております。

ただ、そうは言っても、今度は役務の問題がござ

いますので、役務をどうするかということが残ります。役務は商品以上に多様でございまして、役務の内容そのものも多様でございまして、役務取引に伴うトラブルの態様もまた多様でございまして、したがって、これにどう対処するかというものは、主として訪問販売法で対処するわけでございますけれども、それ以外にもいろいろ検討すべきことがあると思っております。

訪問販売法で断固対処していくべきものはちやうど指定したくなく指定していかなければいけないと思ひますが、その基本姿勢を維持しつつ、しかもなお仕組みをいたしまして、これは研究会等でも御提案があったわけではございませんけれども、通産省が怠けるとかいうわけではございません、通産省が怠けるとかいうわけではございません、消費者を助けてあげるのだから、ひとつ私たち消費者とかいろいろな学識経験者とか、いろいろな人で勉強の組織をつくって、その場で、あれを指定すべきではなからうかとか、あれはなぜ指定しないのですかという議論ができるような、そういう場を通産省が設けたらどうかという御提案もございまして、私どももごもっともだと思いますので、そういったことも含めて指定制度をうまく運用していきたいと思っております。

○市川正一君 いろいろ御説明があったんですが、産權審の答申、ここで述べていることがおよそその根拠にもなっていると思うので、今茫漠とおっしゃったことになしに、この文書になっているものに即して伺いたいんですが、この商品等の指定制について産權審の答申は、大部分の商品が既に指定されている。先ほどもあなたは、既に四十三商品群があつて網羅されている、こういうふうにおっしゃっているわけですが、だから変更する必要はないという記述があるんです。これはページ数でいくと八ページですが、しかし未指定の部分で次々と被害が、あるいはトラブルが発生しているのが実態です。それはお認めになると思うんです。

また答申は、未指定商品でトラブルが発生しているのは少ない、こう言っているけれども、一体

世の中に無数といつていいほどあるすべての商品からすれば、絶対的にも相対的にも数として少ないのは、これは当たり前です。どの商品でもみんなトラブルが発生したらそれこそ大変です。問題は、指定商品でもトラブルがあるのに、指定商品以外のところで救済できない消費者被害が発生しているというこの事実なんです。これにどう対応するかというのがそもそも今度の法改正の動機でもあるんです。それは豊田商事の例を引くまでもなく、結局事件が起こつてからの後追ひ行政が悲惨な被害を生み続けていることは、これはもう歴史的事実だと思ふんですが、この指定制をどうして固執するのか、先ほどの繰り返しでなしに、今申し上げた論点に即して見解を承りたい。

○政府委員(末木鳳太郎君) 先生茫漠としたとおっしゃったんですけれども、やはり私どもは法制でございまして、基本的な考え方というのは抽象論であつても踏まざるを得ません。

そこで、重ねて申し上げますけれども、一方において消費者の保護をできるだけ図るということ、もう一方において規制は必要最小限ということの二つの原則をどうやって調和させるかということでございます。

もう一方の方というのが問題なんでございまして、規制の最小限ということでございますが、最小限とはどういうことかということになるかと思ひます。これは実は、これは御説明申し上げると、それではできるだけ指定をしたくないのかというふうにお伺いいただきますと真意ではないんですけれども、あえてお尋ねですから、まあ理屈を申し上げますと、トラブルがあつた場合にそのトラブルがいればこの法律が想定している平均的な消費者を念頭に置きまして一般的な形のトラブルであるかどうかということの判断だと思うわけなんです。

非常に例外的、偶発的なトラブルが仮にあれば、それは一般的な法制、日本国の法制の変化ということで対応すべきものではないこともあり得るわけでございます、平均的な消費者というのも難

しゅうございまして、お年寄り若い人と違ふという問題もございまして、この法律が想定する平均的な消費者を考えまして一般化する、これが蔓延する、そういう蓋然性があれば、仮に現実に出てきたトラブル件数が非常に小さい数字であつても機動的に指定をすべきだと思いますが、考え方としてはそういう検討を経て指定していくというのが今までとってきた考え方でございます。これは現時点においても維持することが適當ではないかと思ひます。

ただ、そういった哲学がいたずらに対応のおくれに使われてしまふようなことがあつてはいいなとおっしゃる方がいらつしやいますし、私どもそういうわけではございませんので、その辺のところはガラス張りといひますが、オープンに議論をする場をつくりまして、決してそういう後ろ向きになりたがための論理ではないということ、現実にはできるだけ対処をしていくという考え方でございまして。

○市川正一君 それで、指定を最小限にしたいというふうになつてしまつた。そのことと、この産權審答申にもう一遍戻りますが、同様のことはこの三行目で「過剰規制とならないよう」というふうに述べております。しかし、問題の原点に立ち戻つて考えてみた場合に、もし訪問販売業者が本当に消費者のニーズにこたえた販売方法をとつておればもともとトラブルは発生しないものでしょう。ところがそうではないんです、歴史的現実。業界にとつて、仮に書面交付などがあるいは若干負担になるかもしれないけれども、それは協会の定款の第三条の目的を達成するために、また協会の倫理綱領の立場を貫くために必要なことであり、決して大きな負担というふうにはならないと思ふんですが、実際担当をなつていらっしゃる皆さんの御見解はどうですか。

○政府委員(末木鳳太郎君) 過剰規制というのは、まあいわば相対的な概念かと思ひます。絶対レベルとしては大変な義務を課したとしても、それだけの義務を課すべき実態があり、必要があれ

ばそれはやつてもらわなければなりませんし、そうでなければ、逆に絶対値としてはそう大きな規制でなくとも相対的には過剰規制という考え方になるんではないかと思ひます。

このところは非常に理屈っぽい話で恐縮でございますが、産權審ではそういう物の考え方を抽象的にうたれた答申だと思ひますし、この過剰規制という言葉は産權審からちよいだいしたから、これで具体的な指定がすぐ、ほぼヘジテートするといふものではございません。物の考え方を言つたまででございます。私の先ほどの御説明申し上げたのもそういうことでございます。

○市川正一君　ところで、この指定制と関連して通産省は指定商品の運用について内部通達を出していらつしやると思ひますが、これまで何回ぐらい出しておられるのか、また、その内容を私ども資料を提出していただくように要求しているんですが、これはいただけるんですか。

○政府委員(末木風太郎君)　何回かその通達の回数をご答えてできなくて恐縮でございますけれども、要するにこの問題は、恐らくお尋ねの趣旨は、指定商品制をとっているために何が指定商品であるか否かわからないことがあつて照会があるだろうというのがお尋ねの本旨だと思ひます。

○市川正一君　そこが矛盾ですよ。

○政府委員(末木風太郎君)　これは私自身も消費者の方から聞いたことがございまして、率直に申し上げまして指定商品制に伴う問題は、一つは指定が不当におくれるおそれはないかということ、もう一つは、指定があるために、何が対象であり何が対象でないかが不明確になりはしないかというこの二つの問題が実はあるわけでございます。先生はこの第二点の問題を今おっしゃつたわけでございます。確かにこれについての照会はございします。

ただ、その照会は、正確には後ほど調べて御報告いたしますけれども、非常に頻発しているといふことではないようでございます。と申します。

は、私どもそれなりの努力をしております。マニニアルをつくりまして四十三の商品群についてはどういふものが入るのかということの解説を重ねてきております。それから現実問題として、訪問販売で取り扱われている品物はほとんど大方指定をしたと申し上げたものですから、そういう関係もありまして、そう多くはないんだと思ひます。

それにしても問題が残るといふ御指摘はあり得るんですが、実はこれは言いわけがましいんでございます。仮に指定商品制を廃止いたしますと、今度は例外品目といふものをどうしても考えざるを得ません。これは何らかの理由で除外品目といふことになると思ひます。その境界線のところはいづれにしても除外品目にいたしますと、今度は除外品目に入つていないのかないかといふ問題が残るわけでございます。全くきれいなやつてしまふわけではございません。しかし、これは言いわけめくのでこれ以上は申し上げません。私どもは、その指定商品制に伴ひまして境界線が不明確になることがないように、できるだけこれが明確になるようなマニニアルを今後とも改善していきたいと思つております。

○市川正一君　まるで大型間接税でそれが非課税品目かといふようなことみたい、そういうことを私は聞いていゝんじやなくて、よろしいか、あなた自身が何が対象かどうかという通達を出さざるを得ぬこと自身が自己矛盾じゃないですか。そうじやなしに、そういう指定商品はないんだというにすればすかつとするんです。

そこでお願いしているのは、その通達なるものはいたしませんか。

○政府委員(末木風太郎君)　内部通達でございます。通達そのものをお出しすることはどうも役所の慣習上御遠慮さしていただいているようでございます。例えはどういふ照会があるかといふことでございますが……

うかと言っている。あかんのか、ええのか。

○政府委員(末木風太郎君)　通達そのものは御容赦いただきたいと思ひますけれども……

○市川正一君　それはおかしいな。

○政府委員(末木風太郎君)　よく検討いたしましたし、要するに中身がわかるようなものをお届けいたします。

○市川正一君　じゃ、後でまたそれは詰めるとして、何ば言つても出していただければいいので。

そこで、ここに持つてきたのは、最近出版された「消費者紛争ハンドブック」といふ本ですね。この中に一例として、一九七七年十二月に消費経済課長から各通産局、沖縄総合事務局あてに出された「テラス等の設置、販売について」という通達、これを私組上に上げて指定制問題を別の角度から検討してみたいと思ひます。この内容は、当該事例がテラスなどの、バルコニーのあれですね、設置の請負なのか製品の販売なのかを判断する基準を示すとともに、指定商品のどれに該当するかを示した通達であります。

こうした通達が必要になるように、消費者相談の現場では相談の対象になつてゐる商品が指定商品であるかどうか判断に大いに迷うわけですね。また、今回の改正で役務も対象になつたので、これも指定役務かどうか判断に迷うことが生じてくると思ひます。つまり、それは指定商品であるかどうかによつて対応の仕方も変わつてきますし、指定制が後追い行政になるというだけではない、日々の相談業務の遂行にも支障を来すというのが現実です。そして、私産權審をたびたび引き合ひに出しますが、産權審の答申の中にも指定制の廃止について「理解できる側面がある」と、こう言っているわけですね。したがつて、私はもう一度この際、商品、役務の指定制を廃止することについて我が党は修正案を提出いたしますけれども、ぜひ再検討をお願いしたいと思ひますが、余地なしですか。

○政府委員(末木風太郎君)　その前に先生がおつちやつたテラスに関する照会でございますが、こ

れはポイントがテラスの販売が商品の販売なのか請負契約なのかといふことでございまして、これは確かに今までの法律では非常に微妙なところでございます。商品そのものが入るか入らないかといふ、この政令に書いてある商品にこのものは入るか入らないかという照会、実は過去になくはございませんけれども、件数は極めて少ないと承知しております。そういうわけで繰り返して恐縮でございますが、現行法によつて立つております基本原則に照らし、また現実に指定制はかならず広範に指定をしてきたという実績、そしてさらに今後とも遺憾なきを期す体制をつくつていきたいといふ方針でございますので、それを踏まえて私どもはこれが現在最善のものとして御提案申し上げていゝんじやないかと存じます。

○市川正一君　私は指定制が必ず新しい矛盾と破綻を生むであろうといふことを確信を持つてここで指摘しておきます。

次に、私は昭和五十九年の五月十日の割賦販売法の際にも、役務も規制対象にすることを強く主張いたしました。今と同じようにあなた方はそれを認めませんでした。しかし、今回の改正でようやくこの役務も規制対象になるわけでありまして、ではどんな役務が対象になるのか。例えば、商品の販売とセットになつたもの、あるいはクレジットつきのものなどおおよそ役務の提供が有償で実施されるものはすべて含まれると理解してよろしうございしますか。

○政府委員(末木風太郎君)　役務を今度法律の対象に加えることにする改正案を御審議いただいているわけでございますが、役務につきましても商品と同じく政令による指定制をとつております。その趣旨は、基本的考え方商品と同じでございます。さらに加へまして役務は商品以上に多種多様でございます。また生じておりますトラブルもまた商品以上に複雑でございます。

率直な話、私どもは五十九年の割賦販売法の改正のとき以来あるいは六十一年の預託法のときにも御議論あつたかもしれませんが、鋭意勉強して

きたわけですが、本当に複雑でございまして、トラブルがまた非常に多様でございまして、それから、そのトラブルのポイントが、そもそも訪問販売で売られるがために起きている問題であるのか、そういうものもございまして、それからあるいは支払い形態が割賦販売であるがゆえに、一回払いじゃなくて分割払いであるがゆえに起きている問題なのか、そういう問題もそれはないとは言えないと思います。そのほか、そもそもその業界のもっと別の基本的なところに問題があるのか、これを明確にいたしませんと、どの法律でどういふふうに対処したらいいのか、めくらでとにかく入れてしまおうというわけにもまいりません。

これは具体的な名前を挙げるとあるいはこれが一番指定の候補にたいに私が申し上げるというふうにおとりたたくと困るのでございまして、これはこれからの検討でございまして、わがかりやすい例を申し上げます、例えばゴルフの会員権というのは何がしばしばトラブルで問題になっているかといえます、消費者トラブルに聞きますと、あるクラブの権利を買ったけれどもどうもそのときはよくわからなかったけれども会員が一万人も募集されるらしいと、そんな大勢いるんだつたらおれはもうとてもブレーでできないからやめたいというふうな例えが相次ぎました、それから預託金の据置期間が過ぎたけれども一方的に預託期間を延長されてしまった、これはひどいではないかと、あるいはそもそもいつになつたらオープンするのかわからないとか、こういうふうな例えはトラブルが多いわけにございまして、

こういうトラブルを念頭に置きますと、これは支払い方法とか訪問か店頭かというところではなくて、そもそもそういう商売があればその根っこの方にもっと問題があるわけにございまして、これは直さなければいけないということで、これはこういうことについての業界の自主規制を今やってもらつておきますけれども、これは一つの例でございまして、そのほかいろんな役務あるいは権利に即しましてそれぞれ性格が多様でござい

ます。私もはそういうものを洗いまして、訪問販売であるがゆえにというところに問題のあるものを洗い出しまして、そして割賦販売審議会等の御検討をいただいた上で政令指定するというふうに進んでまいり考えてございまして、結論といたしましては、そういうプロセスを経て指定役務ということでこの法律の対象にしていく考えてございまして、

○市川正一君 今わかりやすい例ということで、例えばゴルフ会員権をめぐる問題などを紹介されたので、私もわかりやすい例として具体的にお聞きします。

例えばリゾートやスポーツ施設などの利用権、それからエステティックサロンというやせるための全身美容で、あるいは結婚情報サービス、それから原野商法の二次被害、説明なしでおわたりだと思ひますが、それから公団住宅申し込み代行、それからキャッチセールスで女子大生をねらつてモデルにならぬかという声をかけて、事務所と連れ込んで入会金名目で金を取つたり、講習料やテキスト代などという数万円を取る例が最近横行しているんですが、こういうのはすべて指定役務として本法の規制の対象になるのか、わかりやすい例をおしやつたのでひとつ教えていただければませんか。

○政府委員(末木風太郎君) 私が手元を持っております、役務に関するものは会員権とか権利に関する消費者トラブルの資料を手元に持っておりますが、先生今お挙げになりましたものの相当部分が私の方の資料にもございまして、ここに持っておりますというところは、私もはこの被害の実態からスタートをして指定役務を考えていくわけにございまして、最終的に指定になるかどうかは非常に慎重な答弁のように聞こえて恐縮でございまして、今後検討でございまして、ぜひ議論の素材として持つていくということでございまして。

ただ、幾つか念のために申し上げますと、今お挙げになりました中で、例えば原野商法につきま

しては私もも關心は持つておりますし、現に通産省に消費者相談窓口相談があれば、それはこういうところに御相談いただいた方がいいと思ひますというふうにご紹介をいたしておりますけれども、不動産に關しましては通産省としては知識もございまして非常に特殊な分野でございまして、また法律の言つております物品という概念にても当たらないかと思ひますので、土地につきましては対象として考えております。これは一例でございまして、かなりのものが私どもの脳裏にあることは事実でございまして。

○市川正一君 私は原野商法の二次被害と申しまして、原野商法そのものじゃなくて、その後値段が上がつていくからということで測量や整地、区画整理をいたしまして、いわばアフターサービスみたいな形で、これは土地そのもののじゃないんで、ひとつそこはよく御研究願ひたいんですが、基本的には対象として検討しているというふうな理解をして議論を進めさせていただきたいと思ひます。

そこで、今度は行為規制についてただしたいんですが、先ほど同僚委員から予告がございまして、まず委員長にテーブルをここで紹介することを御許し願ひたいと思ひますが、よろしゅうございましてか。

○委員長(大木浩君) はい。

○市川正一君 ありがとうございまして。これは電話による勧誘をたまたま録音をしたという経緯のものでありますが、まずはお聞き取り願ひたいと思ひます。

〔録音聴取〕

○市川正一君 失礼いたしました。ちよつと聞きにくいんですけども、要するにささまじい勢いで有無を言わさずに追い込んでいくこの迫力はすごいものでありますが、あなたためたたくも今度選ばれた、十年間の入会金、保証金は免除される、レジャークラブの全国共通のゴールドカードを差し上げる、全国のペンションや温泉旅館が半額ないし三分の一になると言つてずつといつて、運

転免許証が証明書を持つていこと。高崎ですから、中曾根さんあるいは御存じかもしれませんが、駅前の喫茶店の名前まで出てくるんです。そして、そこで会つて契約という運びになるわけですね。それで本人が断れるんですかといつて聞くと、そこをよろよろとこまかしてしまふんですね。こういう非常に生々しいものであります、この中に訪問販売にかかわるいろんなものもろの問題、要素、その手口というものがここにあらうと思ふんです。

そこで私お聞きしたいのは、この法案の五条の二第一項です。「不実のことを告げる行為」、つまりうそを言つてはいけな、こうなつておるんですが、本当のことを言わな、故意に事実を告げないことも規制すべきではないのかということとをこのテーブルを聞きながら私痛感するんであります。

例えば、先ほどのエステティックサロン、やせるための全身美容であります、○コース、例えば桜コースとかあるいはバラコースとかいう表示だけで、抽象的な効果をうたうだけで役務の内容が具体的に明示されてないもの、あるいは利用権や会員権などの契約で、施設の内容、サービスの内容、利用条件、費用などが明示されてないものなどもその対象にすべきではないのかと思ふんですが、その点いかがでしょうか。

○政府委員(末木風太郎君) ただいまのケースは典型的なものではございまして。あなたは特に選ばれた、特に当たつたところ、あなたに選ばれたら普通では契約しないんだけど、特に選ばれたんならチャンスに違ひないと思はれる。これは典型的な虚偽のセールストークでございまして、それから身分証明書を持つてきなさいなんというのはいかにだれにでもばらまくわけじゃないんだということを補強しているわけにございまして。これは一般化して申しますと、特に選ばれた人ではないのに特に選ばれた人なんだということを言つて相手を錯誤に陥らせているわけですから、虚偽のセールストークで不実のことを言つて

いるわけでございます。これは恐らく、これが重要なものになるかどうかでございますけれども、五条の二の「重要なものにつき」になると思います。恐らくこのケースはなるんじゃないかと思いますが、そういう例としてはまことにびりりの例だと思ひます。

ところが、今度は積極的に何かを告げなければならぬのに告げなかったということについて五条の二はなにか、不告知について何も書いていない、これはどうするんだということにつきまして、今のケースで言いますと、不告知はいかぬと書く以上は、何か告知しろということをして今法が命ずるわけでございますから、個々の場合についてびりりわからなくても、びりりというのは、最後に裁判になったときにどうなるかということとは別にしても、一応通常の人がこの場合には何を言えと言われているのかということがある程度明確にならないといけないわけでございます。

ところが、これは訪問販売の場合につきましては、個々のケースについて何は絶対言わなきゃいけないかというのを法律で抜き出して書くことが大変難しいわけでございます。書かなければわからないわけでございます。例えば物を売るときに、これはあなた買いませんかとって値段を言わない。言わないで、買うとって契約しちゃう。値段は実はこうですと相手に見せる。これはどう考えたつておかしいので、どんな売買でも値段というものはこれは言わなきゃいけないでしょう、知らせなきゃいけないでしょう。

そういう意味で、絶対どんな場合でも言わなきゃならない最小限の事項を絞っていきますと、実は四条、五条の書面交付の義務がございますが、その交付する書面に書くべき事項として数項目ございまして、これは確かに絶対告げなければならぬ事項でございます。それが一号に価格でございます。二号に代金の支払いの時期でございます。三号に商品の引き渡し時期、これらのものはどんな場合でも告げなければならぬものでござい

います。それから四号にちよつと別のものがございますが、こういったものにさらに加えて共通項があるかという点はないのではないかと、うことで、逆に言えば、大事なものは書面に書かせているということでございます。

したがしまして、ここでは積極的な告知の方は触れなかったわけでございますが、それじゃどんな場合でも全く問題ないのかということでございまして、これはケースによりましてはある事項を告げないで黙っているというその不作為自体、何にもしない、黙っているということ自身が詐欺的な行為ということになりまして、不作為による詐欺というのは刑法上あり得るわけでございます。で、ケースによつて、相手が明らかに錯誤に陥っているのにしめしめということに黙っているというこれは、これは刑法上詐欺を構成することはあり得ます。しかし、この法律で定型化して義務を課するということを告知義務についてはしなかったのはそういう実態を判断したからでございます。

○市川正一君 時間が迫つてまいりましたので前へ進めますが、同じく第二項であります、「人を威迫して困惑させてはならない」と、この規定してございまして、これでもって多岐にわたる各種の不当な行為を規制できるのかどうかという懸念があるんです。

例えば、現行の貸金業法では、その二十一条の一項で、「私生活若しくは業務の平穩を害するやうな言動」と、この規定しておりますが、こうしたことも含まれるというふうに理解してよろしゅうございませうか。

○政府委員(末木風太郎君) 貸金業法の二十一条は、貸したお金の取り立て行為の規制でございまして、したがしまして、これは比較的私生活の平穩を害するやうなやり方の暴力的な取り立てがしばしばあり得る話でございまして、表現になっていると思ひます。一方訪問の方は、どちらかといひますと、おどしよりも最近の手法というの言葉巧みにだましてという方が主流でございまして、おどすと

いうものはないわけではございせんので、この威迫してはならないという規定を置いたわけでございますけれども、表現については貸金業法とは違ひます。違ひますけれども、威迫の結果、威迫に当たる行為の結果、私生活の平穩が害されることは大いにあり得ることだと思ひますので、法律が違ひで表現も違ひますけれども、似たやうな状況を想定しているものだと思います。

○市川正一君 じゃ似たやうなという意味でこれは含れていまして、こういうふうな理解してよろしゅうございませうか。

○政府委員(末木風太郎君) 含まれていまして、い

ますか、交差する概念ではないかと思ひます。

○市川正一君 そうすると、この後、私はクリーニングオフの問題まで入りたかつたんですが、時間がまいりましたのでもう一項目だけ、今の一連の問題の続きだけでございまして、今思ひます。

実は埼玉県消費者保護条例では、不当な取引方法として十一項目を指定しております。また、日弁連の消費者問題対策委員会もことし三月に、訪問販売法改正についての行為規制のあり方の中で、二十三項目の禁止行為を挙げております。いずれも非常に身近なケースを列挙しております。これらの指摘されている行為は、今回の法改正ですべて禁止の対象になるのかどうか。実は事前にリストをお渡ししておりますので、時間の関係でこれはセーフ、これはアウトというふうなやると時間がかりますので、対象にならない項目があればひとつ拾ひ出していただきたいと思います。

○政府委員(末木風太郎君) たくさんの項目でございまして、せつかつの御指摘でございまして、結論だけ、これとこれが入る、入らないと申し上げるのには非常に誤解を招くと思ひます。一つ一つが非常に重要な問題でございまして、入りそうなものもあれば難しそうなものもあります。私どもは、しかし何とか理屈をつけてこういうふうな御提案されているものを取り上げないで済ませたいという心でございませんで、ただ構成要件

が明確でなければいけないとか、不当性の程度が命令とか罰則で禁圧すべき程度の悪性がなきやいけないとか、理屈がございまして、よく検討させていただきたいと思ひます。

○市川正一君 ぜひ今までの経験や実態から出されたものであるの、広く禁止行為として読めるやうに御研究賜りたいと思ひます。

時間が参りましたので、私最後にこの項の結びとして強調させていただきたいのは、産産審の答申の九ページのところ、「セールスマンによる不当行為の態様は多岐にわたつてゐること、これらの不当行為が年々多様化していることにもかんがみ、これらの不当行為を弾力的に抑止し得るやう適切な法的措置を講ずる必要がある」と、こういうふうな述べておりますので、ぜひこの精神を体してきやうの論議を生かしていただきたい。あさつてまた相まみえることを楽しみにして、きょうはこれで終わらせていただきます。

○木本平八郎君 大分時間も遅いので簡単にやりたいと思ひますが、それで、まず結論的に伺ひたいのでございまして、この法律案が通つたとして、今後こういう訪問販売におけるトラブルがどの程度減るというふうに見込んでおられますか。

○政府委員(末木風太郎君) 絶滅ゼロと申し上げたいところでございますけれども、これは相手もあることでございまして。私どもは一生懸命やりま

すけれども、とにかく悪質業者の方はそうすればまた裏をかくことをいろいろ考へるということでございますので、絶対とか絶滅とかいふ思ひ上がった答弁は控えていただきたいと思います。それなりに私も検討いたしまして、多くの方の御意見をちょうだいして現時点における一番適切な対策と考へて御提案しているわけでございますから、この法律の施行及び業界の自主規制、さらに消費者の自衛の御努力をあわせまして、最大限の効果を上げるやうに全力を尽くしてまいります。

○木本平八郎君 いや、具体的にどういうイメージでどのくらい減るだろうということですね。具

体的に何%ということまで要求しませんが、どのくらい減るだろうということはどうですか。

○政府委員(末木風太郎君) 要するに数字で申し上げることは困難でございます。しかし、例えば過去に私自身も携わってきまして、いわば規制行政を振り返って見ますと、悪質な業者にとりまして行政指導も煩わしいでしょうけれども、刑罰を課せられるというのは大変なことでございます。

この法律には、これまでは刑罰がかかる規定が全然なかったわけではございませんが、書面の交付をしないというような、いわば形式的なもののしかなかったわけでございます。今度は具体的な行為規制がございまして、行政命令あるいは刑罰がかりますので、そういう意味で、思い切ったこれは法律の施行をやっている、同類型のものはきちっとした処置をした後は非常に大幅に減るものでございます。そうこうしてまた少しいたすとまたそこそこ出てくるわけでございますが、そこでまたきちっと処分をすれば減ると減る。

先ほど警察庁の御協力によりまして会社規模関係が大いに減っていると申し上げましたけれども、これも警察及び行政処分の成果でございます。そういう意味で、数字は控えさせていただきますけれども、大幅に減るようにこの法律を使っていきたいと思っております。

○本木平八郎君 一応ここに今までのような類型のものは減るだろうということですね。それはさうだと思ふんです。しかし、今末木さんおっしゃったようにまた新たなものが出てくるということ、それで、それとちよっとお聞きしたいのですけれども、手口がどんどんどんどん巧妙になっていると思うんですが、その辺はどういうふうな受けとめておられますか。

○政府委員(末木風太郎君) 確かに手口は巧妙になっております。しかし、私どもは悪徳業者が新しい手口を考えた場合には、またそれで手を打たなければいけませんし、切りがないではないかという御指摘もあるんですけれども、先ほど

来たたびに出ておりますように、このトラブルの背景にありますのは人間の本性に根差すといえますが、もつとお金がある話なら乗ってみたいとか、もつと美しくなるならそうなりたいたいとか、もつと賢くなるなら、じゃ勉強してみたいとか、人間の本性に即した欲望につけ込んでくる商法でございまして、こういう本性がある限り、それは実際はなかなかないだろうと思ひます。

したがって、私どもは根気よく対応していく、悪質業者に負けないような意欲と知恵を出していくということだと思ひます。

○本木平八郎君 もう一度お聞きしますけれども、今大体八十何件ですか、八十六件、それで十一万五千二百人、それから百三十五億三千二百八十万円の被害があったということなんです。

この数字が的確かどうかは別にして、じゃ結論的に聞きますけれども、この被害額、これはこの法案が通つたら来年以降減るだろうか、それとも新たな手口が出てやっぱりのぐらゐのものには常にある、それで末木さんと犯罪者が追つかけてこそざるを得ないというふうにお考えになつておられるのか、その辺はどうですか。

○政府委員(末木風太郎君) 私が一人で減ると言うのも少し僥倖かとも思ひますけれども、私はこの法律はかなり画期的な改正を含んでおりますし、この施行後にこの趣旨を十分徹底させ、マスコミ等の御協力もいただいて趣旨を徹底させ、また一罰百戒をやつていけば減ると思つております。

○本木平八郎君 私は結論的に言つたら、部屋に出てきたゴキブリを末木さんが一人で手で抑えて回つてくるようなことになるだろうと私は思ふんです。だからゴキブリをなくすることの方が大事なんです。出てきたやつを追つかけることになる。もういつまでも追つかけてくるんです。

それで、先ほどもありましたように、やっぱり犯罪を犯す方は非常に巧妙になつてくるんです。

ね。それからもう一つは、人をだましてやろうと思ふやつはこれは生活がかかっていますし真剣です。常にならなつてゐるわけですよ。一生懸命頭を働かせて工夫して、夜も寝ずに考へてゐるでしょうね。それで被害を受ける方は完全に、完全には言ひませんけれども、無防備で受け身で、それで余りそんな知恵もなければ油断もある。そういう状況の、二つの、これ位相というか何というんですか、フェーズが違ふわけですね。こんなもの二つを密室の中に入れておいたら、それはネズミと猫と一緒に入れて、おれは猫を一生懸命取り締まつてゐると言つても、これはいつまでも取り締まれるわけじゃないし、ちよっと油断したと

きにばつとかまれちゃうでしょうね。そういう状況になり得るんじゃないかということなんです。

だから、こういう法律ができませんと、これに該当したこういうのはもう急激に減ると思ひます。減らすために対策するわけですからね。しかしまた新たなやつが必ず出てくると思ふんです。これは派の真砂と泥棒の種は尽きないと石川五右衛門さんがおっしゃつたらしいけれども、それはさういう追つかけてくることになるんです。

そこでまたここで十一万五千人でしよう、被害者が。この人たちが違ふ人だけれども、また来年も十一万五千人の被害者が出てくるんです。消費者の中から、この問題は、今のこの人たちの防げばいい、新しいのが来てもそれはやむを得ない、次にまたやりますと言つても、被害を受ける人はやっぱり出てくるんです。こういうふうなものはどういうふうにお考えなんです。

○政府委員(末木風太郎君) 派の真砂の話になりますと、大変先行き暗い話になつてしまふんですけれども、私はこういうたものを防圧するための手段としてどの程度の武器といひますか、施策を講ずべきかということ、それからその被害についてどのくらい世の中がダメージを受けているかということと比較する必要があると思ふんです。

仮に、非常に極端な話ですけれども、現実にはばしばしも言われる話でございますが、訪問販売の悪質なものについては懲役一年なんというところを言わないで、十年でも二十年でも入れたらどうだ、そうしたら震え上がつてまねするやつはいなくなるだろうという御議論が例えはござい

ます。そのほかにも、取り締まりについても警察がどんどん立ち入つてというような御意見もございします。

いずれも因果関係としてはあり得る話だと思いますし、そういう体制をとつてとれないということではありせんけれども、しかし私は日本の今の国民のコンセンサスというのは、そういう非常に飛躍のある取り締まりではなくて、やはり過去やつてきた取り締まりをさらに一歩、二歩進めて、それでやれるだけやってみる、一方消費者の方もできるだけ自衛をする、業界も協力をするということとやれというののコンセンサスではないかと思ふわけです。

そういうやり方でやれば、おっしゃるやうに新し手が出てくることはないと思ひます。自信はございせんけれども、なおやはり日本の自由な社会を前提としつつ、できるだけ被害を正していくというところであれば、そういうやり方をとるしかないし、またそれで適当なんではないかと思つてゐるわけでございます。

○本木平八郎君 それで、もう一つお聞きしたいんですが、この法案の対象としてゐる業者、それはインサイダーなのかアウトサイダーなのか。訪問販売協会とか通信販売協会ありますね。このメンバーになつてゐる人を対象にしてゐるのか、それともメンバー以外のアウトサイダーですね、それ

を対象にしてゐるのか、どつちですか。

○政府委員(末木風太郎君) 法律は当然インサイダーにも適用になることは当然でございますけれども、インサイダーの大方、大方と申しますのはインサイダーも数多いので例外があるかもしれないので大方と申し上げますが、大方は当然ここに

あるような禁止行為は犯さない人たちがあ

る

る

る

る

る

る

る

し、犯してはならないと思います。したがって、取り締まりの重点は当然アウトサイダーの方に重点が置かれることになりました。

○本平八郎君 それは当然そうだと思うんですね。それで、大体悪いことをしているのはアウトサイダーだと決めつけてまず間違いないと思うんですね。

さて、この法律がアウトサイダーにどういう効果を及ぼすだろうか。悪徳商法の典型的なのは、会社をつくる、そしてセールスをすつとやる、それで問題があったらさつと会社をたんで逃げちやう、そしてまたほかのところでもた別の会社をつくらせて別のセールスをやるというのが悪徳業者の口でしよう。いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) おっしゃるようなケースは少なくないと思います。

○本平八郎君 これをこの法律で取り締まれますかね。悪いことをやってさつと売りつけて、それでクリーニングオフもくそもない、さつと逃げちやう。逃げたやつを追つかけて取引停止処分とか何か刑事処分とか行政処分をやらうといったって、もうこれは幽霊を追つかけるようなもんですよね。それいかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) 悪いことをやって法律を犯して後店をたんでといいますが、これ店がないんですけれども、要するに事業をやめてどつかへどろんをしようというケースにつきましても、当然のことながら、法律違反を犯しておれば、どこへ行つたかこれは追及しなきゃなりませんし、見つけ出して必要な処罰を加えなければならぬと思います。

問題は、それだけ警察なり行政なりに追いかける能力といいますが、力があるかということでございませうけれども、悪質なものとは断固やらなければいけないと思います。

○本平八郎君 悪質なものとは断固やらなきゃいかぬわけですが、物理的にできるかどうかとお聞きしているんですよ。例えば三菱銀行で三億円盗まれましたね、有楽町支店。あれ三億円

でももう警察どうにもならないんですよ。ましてこれ平均したら十万円ぐらいでしょう、その金額というのは、多くても百万円のもの警察はこれ追つかけますかね。それどうですか、その辺。

○政府委員(末木風太郎君) これは警察の方にもどの程度の場合にどの程度の努力をつぎ込むかという恐らく方法論がありだろーと思ひますが、つまびらかに私には私にせんが、結局どれだけのコストをかけても、つまり三億円の被害に対して十億円かけても追及しなければならぬものはやはり追及するのが法治国家だと思いますし、恐らく警察はそうお答えになると思います。

訪販につきましても同じ哲学でいかなければいけないと思いますし、それからこれは私警察に伺ったことはありません、想像でお答えするのは申しわけないんですけども、警察も、仄聞するところによりまして、非常に悪質なもの、例えば豊田商事のその後の残党といいますが、その人たちがどこでどうやってるかということについてはそれなりの関心をお持ちではないかと思ひます。

○本平八郎君 だから、大きなものが仮にあったとしたらそれは追つかけると思ふんですよ。ところが、彼らもどつかへどろんをしようというところを知っているわけですから、小さいことをこそそそそ二十万円、三十万円の単位でやっていくと思ふんですよ。私も泥棒になつたことがないからわからないけれども、それは私がつたら当然そう考えますよ。大きなことをやって監視庁が必死になつて追つかける、全国指名手配されるようなことをやっちゃう元も子もありませんからね。それよりも、少しずつやっていくというのが必ずあるんですよ。そういうものに対応できないと思ふんですよ。

それから、被害者が警察あるいは国家権力に求めていることは、まず、とにかく被害に遭つたものを取り返してくれ、おれのかかりにいつて取り返してくれ、もしも取り返せなければそれに見合うだけの、何というか、懲役にいかせて一生懸命働かせるというのがありますわな、私、あれ何というのか知りませうけれども、恐らくそういうこととでとにかく賠償させてくれということでしょう。ところが、その賠償をさせられないという状況だつたら、これ消費者としてはもう泣き寝入りせざるを得ない。今までと同じじゃないですか。

○政府委員(末木風太郎君) どの点をつかまえて同じかという先生の御指摘がよくわからないんですけども、少なくとも、悪徳商法に対して行政処分ができる、それから刑罰がかかるという点については今までと同じではないわけでありまして、まずこの法律でその武器をできるだけ使ってみる。今これが当面ベストなものとして御提案しているわけでごさいますけれども、それをやってみた上で、また何年か後にこういう体制でいいのかという御議論は、それはあり得ると思ひますけれども、まずは私はこれで全力を挙げてやってみるの必要かつ適切なのではないかと思つておるわけです。

○本平八郎君 ベストじゃないかとおっしゃるんですけども、私はベストじゃないかと思ふんですよ。私のような素人がこの一月ぐらい三、四回レクチャーを受けて、ちよつと考えてみただけでももつともつといひ知恵があるんですよ。これは参考人が来られたときに私は申し上げますけれどもね。

だから、こんな大変な苦勞をなさつて法律をつくられて、こうして審議をして本場にその効果があつたかどうか。少なくとも犯罪を犯したやつに対しては行政処分とかなんとか多少あるにしても、消費者は全然救われないですよ、これ。救われないという点において私は過去と同じじゃないかと申し上げているんですよ。泣き寝入りせざるを得ない、だまされたやつが悪い、もうしょうがない、あきらめろというところになりかねない。私、余り絡むような言ひ方しちやいかぬけれども、お上のやりになることは、その辺何か、おれはちゃんとやつてあるんだという言ひわけの範囲であつて、本場にその消費者のことまで考えて、温かみ

のある政治というか、行政は余りやっていただいていないんじゃないかと思ふんですね。これも、法律をつくらせて、こうしてちゃんとやることはやつた、しかし、泥棒は尽きないんだからしょうがない。消費者の救済も物理上できない、もうしょうがない、あきらめてくれということになると思ふんですよ、その辺はどうですか。

○政府委員(末木風太郎君) 具体的な例で申し上げたいんですけども、この法律は五十一年の制定でございまして、この法律の第三章が、連鎖販売取引、マルチの規制の法律でございまして、マルチは、当時三十数社、もつとあつたかもしませんが、名前の知られた主なもの三十数社あつたわけでごさいます。あのときに国会審議で、この法律でマルチはどの程度抑圧できるかという御議論があつたわけでごさいます。真つ正面からマルチを禁止する法律ではなかつたわけでありまして、ちよつと広目に網をかけていろいろ縛りかける法律だつたわけでごさいますけれども、結果的には、残念ながらゼロとは申しませんが、今マルチでまだ活動中というものは一社になりました。その他はもうマルチのビジネスをやめてしまつたわけですよ。これは、現実にはこの法律がこの十数年働いてきた結果だと思ひますので、私は、あきらめることなくこれで事態の改善を圖っていくことが必要だと思つております。

○本平八郎君 マルチは減ると思ふんですよ。ついでこの間のネズミ講のように、金品になるとあれもまたなくなると思ふんですよ。しかし、問題は新しいものが出てくる可能性があるということなんです。だから、何年か前にネズミ講の法案をつくらせて、それで減つた。しかし、ついでこの間のような国債とかなんとかまた被害者は出るわけですよ。どんどん新しいものが出てくるだろうというところなんです。その辺を私はもとから断たなきゃだめだということを繰り返して申し上げている。先ほどもありましたけれども、ゴキブリをなくすることがまず第一なんです。そこで、ひとつ私、この問題は原点に返つて考えなきゃいけない

いんじゃないかと思うんですね。

そこで、私は訪問販売自体を禁止したらどうなんだという意見を持っているんです。訪問販売自身を禁止すればすべての問題が解決する。これを禁止すればどういふ不便が出てくるだろうという点、これは消費者と生産者、販売者がありますけれども、両方でお答えいただきたいと思ひます。

○政府委員(末木風太郎君) 生産者、販売者の側からいいますと、これはもう答えは明らかでございまして、ビジネスチャンスがそれだけでも無条件でふさがれてしまうわけでございまして、仕事から仕事にならなくなることとございまして、仕事に従事している従業員なり、あるいは独立自営の事業主にとつても収入の道がふさがれるということになります。これは当然のこととございまして。

それから、流通政策という観点から見ますと、訪問販売は多種多様な小売の形態の一つでございまして、それなりの合理性を持っています。これがきちんといわれる場合には比較的初期投資が少なくして参入できるとか、あるいは小規模のスタートでもペイするとかいふメリットがありますし、流通全体として見れば、これもやり方次第ですが、一般には流通コストが安くて済む得る形態でございまして。したがって、そういう意味の一つの有用な業態が消えてしまうという問題があります。

さらに、消費者にとつて訪問販売を禁止したら何が困るかという点でございまして、これが実は一番難しい御質問でございまして。

絶対困るかと言われた場合に、絶対困る場合は、ゼロとは申しませんが限られたものだろうと思ひます。今、随分店もたくさんありますし、アメリカの砂漠の真ん中とは違ひますから、訪問販売に來なければ買に行けはいわけてございまして。しかし、相対的な困り方というのはあると思ひます。絶対的に困ることはないけれども、今まで便利にしていた買ひ物が今度なくなつてしまつたという意味の相対的な困難といひますか、困り方は当然あるわけとございまして。

一、二の例を申しますと、例えば今訪問販売の

中で化粧品というのは金額の第一位を占めておりまして、金額的には七千四百億でございまして。それから洗剤、これは年間九百四十億でございまして。健康食品、これも九百四十億、たまたまほぼ同じでございまして。

こういった化粧品とか洗剤とか健康食品というようなもの、訪問販売は、実は同じお客さんのところへ同じ業者が行つて繰り返し販売している形態がかなり多いんでございまして、化粧品のA社のケースで申しますと、売り上げの二、三割が年々新規のお客でありまして、残りの七、八割はなじみのお客様というわけでございまして。B社の場合でも、新規客が一回というのがB社のケースでございまして。こういったものについては、必ず来るというものはありませんけれども、大体定期的に来るのが多いわけでございまして、おたくの洗剤はまだありますか、なくなつたんじゃないですかというふうに来る、そういう便利さがあるわけで、トラブルもないわけでございまして、こういうような固定的といひますか、繰り返し訪問している訪問販売については、現行法も一定の要件のもとに一々書面交付なんかなくしていいように適用除外の規定もあるわけでございまして、こういうものについては絶対不便、絶対困るとは申しませんが、かなり不便を感じるのではないかと申ひます。

○木本平八郎君 消費者の立場に立つてこれを議論したいんです。先ほどからずっと審議の経過の中で、消費者行政とか消費者の利益とか消費者擁護といふことを非常に強調されていまして、消費者の立場からこれを議論するといふことは御異議ないと思ひます。

消費者の立場に立つて考えますと、なるほどじつといて便利のところもあります。ありますけれども、現実にはこういうふうな非常に大きなトラブルがあり、犠牲があるわけですね。問題があるんです。問題がなければこれは私非常にいいと思ひます。今末木さんもおっしゃつたように正常に運用されればこれは非常にいい。私もそう

思ひます。訪問販売といふのは、しかし、これだけの犠牲があつてトラブルがあつてやるほどの意味があるかどうか。その辺いかがですか。

○政府委員(末木風太郎君) ただいま申し上げましたように、かなりのウェイトで常連のお客様になつていられるものがあるわけでございまして、そういうものを含めてやる価値があるかという議論をするのは非常に難しいと思ひます。そういうふうな定着しているものについては実は害がほとんどないわけとございまして。そうすると、初めて行くお客様、一回だけうまく売りつけば後はもう行かないであらう、そういう取引を区分しても議論することができれば、そのときに初めて害があるのにそういった商売を認めるべきかどうかという議論ができるんですけれども、技術的にそういうふうに分けることは大変難しいわけですね。

そうしますと、全部まとめて考えざるを得ないわけですね、結局そうなれば害の方をできるだけ減らす努力をしてみる。悪いことは極力させないように取り締まつた上で、その上で、一体訪問販売といふものを消費者が評価するののどこかといふことは市場メカニズムを通じて売り上げといふ形であらわれてまいりますから、魅力がない、価値がないといふことであればマーケットは縮小していくでしょう。店舗販売の方がいいということであれば見放されるわけですね。

もしそうではなくて、規制をしておかしなものは取り締まりつつ売り上げが伸びていくということであれば、それは消費者が評価しているということになるわけでございまして、今の段階では、ルールはきちんとして、規制すべきは規制しつつも、訪問販売といふものの価値評価につきましては私は国で一方的に決めるのではなくて、マーケットの判断にゆだねるのが適当ではないかと思ひます。

○木本平八郎君 マーケットの判断にゆだねた結果がこういうトラブルになるわけですね。それで、今のお話で、確かにA社の化粧品といふのは意味があるかもしれない。しかし、そうす

るとこれだけのトラブルと犠牲があるわけですね。この法案を通して、なおかつ訪問販売をやめない、訪問販売を続けていくんだといふふうなA社を代表とする善良なる販売会社のためにやるわけですね。

○政府委員(末木風太郎君) 数からいへば圧倒的に多数の業者がまじめに商売をやっている業者だと思ひます。したがって、今度は自由営業といひますか企業側の、売る側に立つた場合には、当然のことながら憲法の営業の自由の關係からいひまして、国として打つべき手をまだ十分打ち切つていない段階で営業を認めるか認めないかというところまで議論を詰めていくというのは手順としてはいかなものかと思ひます。

○木本平八郎君 消費者にとつては、片一方で物すごいリスクがあるわけですね。悪徳なセールスマンが来る、トラブルに巻き込まれる、あるいは体まで傷つけられる可能性もあるわけですね。そういう可能性があつてまでなおかつA社の化粧品を買わなきゃいかぬといふニーズ、これはA社の化粧品を買つている人自身はメリットはありますよ。しかし、一般的に消費者となつた場合に、それだけのリスクを冒さなきゃいかぬかどうか。

もう一つ議論を進めますと、先ほど審議官がおっしゃつたように、日本は経済的にも非常に発展して、物が豊かで、流通も完備して、電話も山の中どこまでもあるわけですね。NTTの出している電話帳を見ますと、ハローページとかタウンページとかなかなかあつて、もうあらゆる業界の情報もあるんですね。電話一本かければすぐ来るわけですね。だから訪問販売がなくて調達はできる。それから、訪問販売にはこういうリスクがある。それまで冒して訪問販売を置いとかなきゃいかぬという私は意味づけが非常に弱いと思ひますよね。したがって私は、訪問販売は禁止したらどうだと。

そこで、じゃ禁止したら、仮に私A社の立場に少し戻りますと、せっかくここまでまじめにやつてきたのにそれをふさがれてしまうのは残念だ

險性まで冒してなぜそういう営業のようなものを保護しなきゃいかぬのか。
 それで逆に、A社にお聞きになった方がいいと思うんですよ。こんなトラブルに巻き込まれても、うそのまじめなセールスマンまで、あなたも悪人の一味じゃないかなんて、そういう白い目で見られるわけですね、知らないところだったら。そんな思いまでしなきゃかなわない。それなら、何々化粧品でございます、こういう新製品ができましたので、ポストに入れておいた方がよっぽどいいと。私は、A社の側に立つたらそう思うと思うんですね。これだけ訪販が問題になってくると、非

常にまじめにやっている業者の方がむしろプロテクトしたい、そういう悪徳業者を排除できないかというふうに考えるんじゃないですか。その辺は業者の意見をお聞きになりましたか。

○政府委員(末木風太郎君) まじめにやっている業者からすれば、悪い業者を徹底的に取り締まってもらいたいという声だと思えます。取り締まりのやり方についてはいろいろな方法があると思いますけれども、例えば極端な話、登録制といいますか開業規制についても少なからぬ数の企業が結構じゃないかという調査も業界ではあるようにございます。それは恐らく、先生おっしゃるような、このままでは全部が倒れてしまうという危機意識があるからだろうと思えます。しかし、そう言っ

ているうちにどんどん事態は変化してしまふので、じや、自衛のためにどうするかということ、先生が御指摘のような形のアプローチをするの、いい企業だというふうに世の中が認めてくれると判断すれば、私は企業は進んでそういう方法もとろうと思います。

ただ、繰り返し申しますけれども、制度化した場合には、例えば玄関、入り口に行つたときに、今、原則として戸をあけたときに名を名乗つて用向きを名乗らなければいけないというのが第三条の規定でございますけれども、その名乗り前置主義をさらにちよつと進めて、手紙前置主義に少し進むということで、本質的な変化にはならないの

ではないかなというのが私ども率直な感じでございます。

○木本平八郎君 この続きはあさってやりまされども、私、今の説明じゃ全然納得できないんですよ。

この問題については、そこにおられる四人の方々に三回にわたってレクチャーのときから何回も同じ問題を議論しているわけです。きょうは相対的に問題をお答えがいただけるんじゃないかと思つて楽しみにしていたんですけれども、やっぱり今までと同じ繰り返しで、ちよつとがっかりしながら帰らないうかがないんですけれども、またあさつてぜひいい回答を用意していただきたいと思つて、それじゃ、これで終わります。

○委員長(大木浩君) 本案に対する本日の質疑はこの程度にとどめます。

○委員長(大木浩君) 次に、参考人の出席要求に関する件についてお諮りいたします。

ただいま議題となつております訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案の審査のため、来る二十八日に参考人の出席を求め、その意見を聴取することに御異議ございませんか。

〔異議なし〕と呼ぶ者あり

○委員長(大木浩君) 御異議ないと認めます。なお、その人選等につきましては、これを委員長に御一任願いたいと存じますが、御異議ございませんか。

〔異議なし〕と呼ぶ者あり

○委員長(大木浩君) 御異議ないと認め、さよう決定いたします。

本日はこれにて散会いたします。

午後五時十六分散会

四月二十二日本委員会に左の案件が付託された。

一、訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案

(小字は衆議院修正)

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律案

訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律

訪問販売等に関する法律(昭和五十一年法律第五十七号)の一部を次のように改正する。

目次中「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

条)」を「第二章 訪問販売及び通信販売(第二

一 訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約に基づく債務又は訪問販売に係る売買契約若しくは役務提供契約の解除によつて生ずる債務の全部又は一部の履行を拒否し、又は

下金一上金一

7 役務は共契約又は指定権利の売買契約の申入

第七條に次の一項を加える。

2 販売業者又は役務提供事業者は、第五條第一

項各号の一に該当する売買契約又は役務提供契約の締結をした場合において、その売買契約についての代金又はその役務提供契約についての代金の全部又は一部の支払の義務が履行されない場合（売買契約又は役務提供契約が解除された場合を除く。）には、損害賠償額の予定又は違約金の定めがあるときにおいても、当該商品若しくは当該権利の販売価格又は当該役務の対価に相当する額から既に支払われた当該商品若しくは当該権利の代金又は当該役務の対価の額を控除した額にこれに対する法定利率による遅延損害金の額を加算した金額を超える額の金銭の支払を請求する者又は役務の提供を受ける者に対して請求することができない。

第八條の次に次の節名を付する。

第三節 通信販売

第八條中「販売業者」の下に「又は役務提供事業者」を加え、「販売条件」を「指定商品若しくは指定権利の販売条件又は指定役務の提供条件」に改め、「当該商品」の下に「若しくは当該権利又は当該役務」を加え、同条第一号中「販売価格」を「商品若しくは権利の販売価格又は役務の対価」に改め、同条第二号中「代金」を「商品若しくは権利の代金又は役務の対価」に改め、同条第三号中「引渡時期」の下に「若しくは権利の移転時期又は役務の提供時期」を加え、同条第四号中「引渡し」の下に「又は権利の移転」を、「引取り」の下に「又は返還」を加え、同条の次に次の一条を加える。（誇大広告等の禁止）

第八條の二 販売業者又は役務提供事業者は、通信販売をする場合の指定商品若しくは指定権利の販売条件又は指定役務の提供条件について広告をするときは、当該商品の性能又は当該権利若しくは当該役務の内容、当該商品の引渡し又は当該権利の移転後におけるその引取り又はその返還についての特約その他の通商産業省令で定める事項について、著しく事実と相違する表示をし、又は実際のものよりも著しく優良であり、若しくは有利であると人を誤認させるような表示をしてはならない。

第九條中「販売業者」の下に「又は役務提供事業者」を加え、「指定商品」の下に「若しくは指定権利又は指定役務」を、「売買契約」の下に「又は役務提供契約」を加え、「先だつてその代金」を「若しくは当該権利の移転又は当該役務の提供に先立つて当該商品若しくは当該権利の代金又は当該役務の対価」に、「当該商品」を「当該商品若しくは当該権利又は当該役務」に、「その代金」を「当該商品若しくは当該権利の代金又は当該役務の対価」に、「当該商品を送付した」を「当該商品を送付し、若しくは当該権利を移転し、又は当該役務を提供した」に改め、同条の次に次の二條及び節名を加える。

（指示）

第九條の二 主務大臣は、販売業者又は役務提供事業者が前三條の規定に違反した場合において、通信販売に係る取引の公正及び購入者又は役務の提供を受ける者の利益が害されるおそれがあると認めるときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、必要な措置をとるべきことを指示することができる。

（業務の停止等）

第九條の三 主務大臣は、販売業者若しくは役務提供事業者が第八條から第九條までの規定に違反した場合において通信販売に係る取引の公正及び購入者若しくは役務の提供を受ける者の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は販売業者若しくは役務提供事業者が前條の規定による指示に従わないときは、その販売業者又は役務提供事業者に対し、一年以内の期間を限り、通信販売に関する業務の全部又は一部を停止すべきことを命ずることができる。

2 主務大臣は、前項の規定による命令をしたときは、その旨を公表しなければならない。

第四節 雑則

第十條第一項中「第三條から前條まで」を「第二節及び前節」に、「販売」を「販売又は役務の提供」に改め、同項第一号中「売買契約」を「売買契約又は役務提供契約」に改め、「した者の下に」を「営業のために若しくは営業として締結するもの」を加え、「のために商行為となる」を「若しくは役務の提供を受ける者が営業のために若しくは営業として締結する」に改め、「販売」の下に「又は役務の提供」を加え、同項第二号を次のように改める。

二 本邦外に在る者に対する商品若しくは権利の販売又は役務の提供

第十條第一項第三号から第五号までの規定中「販売」の下に「又は役務の提供」を加え、同条第二項を削り、同条第三項第一号中「売買契約」の下に「若しくは役務提供契約」を加え、同項第二号中「販売業者」の下に「又は役務提供事業者」を加え、「指定商品」の下に「若しくは指定権利若しくは指定役務」を、「売買契約」の下に「又は役務提供契約」を、「購入者」の下に「又は役務の提供を受ける者」を加え、同項を同条第二項とし、同項の次に次の二項を加える。

3 第七條の規定は、割賦販売法（昭和三十六年法律第五十九号）第二條第一項に規定する割賦販売、同条第二項に規定するローン提携販売又は同条第三項に規定する割賦購入あつせんに係る販売（次項において「割賦販売等」という。）で訪問販売に該当するものについては、適用しない。

4 第八條及び第九條の規定は、割賦販売等で通信販売に該当するものについては、適用しない。

第二章 第四節 第十條の次に次の六條を加える。

（訪問販売協会）

第十條の二 訪問販売を業として営む者は、訪問販売に係る取引を公正にし、並びに購入者及び役務の提供を受ける者の利益を保護するとともに、訪問販売の事業の健全な発展に資することを目的として、訪問販売を業として営む者を会員とし、その名称中に訪問販売協会という文字を用いる民法（明治二十九年法律第八十九号）第三十四條の規定による法人を設立することができる。

（名称の使用制限）

第十條の三 前條に規定する法人（以下「訪問販売協会」という。）でない者は、その名称中に訪問販売協会という文字を用いてはならない。

2 訪問販売協会に加入していない者は、その名称中に訪問販売協会会員という文字を用いてはならない。

（苦情の解決）

第十條の四 訪問販売協会は、購入者又は役務の提供を受ける者等から会員の営む訪問販売の業務に関する苦情について解決の申出があつたときは、その相談に応じ、申出人に必要な助言をし、その苦情に係る事情を調査するとともに、当該会員に対しその苦情の内容を通知してその迅速な処理を求めなければならない。

2 訪問販売協会は、前項の申出に係る苦情の解決について必要があると認めるときは、当該会員に対し、文書若しくは口頭による説明を求め、又は資料の提出を求めることができる。

3 会員は、訪問販売協会から前項の規定による求めがあつたときは、正当な理由がないのに、これを拒んではならない。

4 訪問販売協会は、第一項の申出、当該苦情に係る事情及びその解決の結果について会員に周知させなければならない。

（通信販売協会）

第十條の五 通信販売を業として営む者は、通信販売に係る取引を公正にし、並びに購入者及び役務の提供を受ける者の利益を保護するとともに、通信販売の事業の健全な発展に資することを目的として、通信販売を業として営む者を会員とし、その名称中に通信販売協会という文字を用いる民法第三十四條の規定による法人を設立することができる。

（名称の使用制限）

第十條の六 前條に規定する法人（以下「通信販

売協会」といふでない者は、その名称中に通信販売協会という文字を用いてはならない。

2 通信販売協会に加入していない者は、その名称中に通信販売協会という文字を用いてはならない。

(苦情の解決)

第十條の七 通信販売協会は、購入者又は役務の提供を受ける者等から会員の苦情通信販売の業務に関する苦情について解決の申出があつたときは、その相談に応じ、申出人に必要な助言をし、その苦情に係る事情を調査するとともに、当該会員に対しその苦情の内容を通知してその迅速な処理を求めなければならない。

2 通信販売協会は、前項の申出に係る苦情の解決について必要があると認めるときは、当該会員に対し、文書若しくは口頭による説明を求め、又は資料の提出を求めることができる。

3 会員は、通信販売協会から前項の規定による求めがあつたときは、正当な理由がないのに、これを拒んではならない。

4 通信販売協会は、第一項の申出、当該苦情に係る事情及びその解決の結果について会員に周知させなければならない。

第十一條第一項中「この章において「連鎖販売業」とは、物品の販売をこの章及び第二十一條において「連鎖販売業」とは、物品（施設を利用し又は役務の提供を受ける権利を含む。以下同じ。）の販売（そのあつせんを含む。）又は有償で行う役務の提供（そのあつせんを含む。）に、を「受託販売（販売の委託を受けて商品販売することを含む。）以下同じ。」若しくは販売のあつせんをする者又は同種役務の提供（その役務と同一の種類の役務の提供をすることをいう。以下同じ。）若しくはその役務の提供のあつせんをする者」に改め、「商品の再販売」の下に「受託販売若しくは販売のあつせんを、他の者の下に、又は同種役務の提供若しくはその役務の提供のあつせんをする他の者」を、「購入」の下に「若しくはその役務の対価の支払」を、「商品の販売」の下に

「若しくはそのあつせん又は同種役務の提供若しくはその役務の提供のあつせん」を加え、同条第二項中「この章の下に、並びに第二十條の二第一項及び第二十一條を、付し」の下に「若しくは連鎖販売業に係る役務の提供について自己の商号その他特定の表示を使用させ」を加える。

第十二條の前の見出しを削り、同条を次のように改める。

(禁止行為)

第十二條 統括者又は統括者がその統括する一連の連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行わせる者（以下「勧誘者」という。）は、その連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約（その連鎖販売業に係る商品の販売若しくはそのあつせん又は役務の提供若しくはそのあつせんを店舗その他これに類似する設備（以下「店舗等」という。）によらないで行う個人との契約に限る。以下この条において同じ。）の締結について勧誘をするに際し、又はその連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、その連鎖販売業に関する事項であつて、連鎖販売取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものにつき、故意に事実を告げず、又は不実のことを告げる行為をしてはならない。

2 統括者又は勧誘者は、その連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約を締結させ、又はその連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約の解除を妨げるため、人を威迫して困惑させてはならない。

第十三條を削り、第十四條第一号中「商品」の下に「又は役務」を加え、同条を第十三條とする。

第十五條中「商品」を「商品の販売若しくはそのあつせん又は役務の提供若しくはそのあつせん」に、「販売する」を「行う」に改め、同条第二項第一号中「商品」の下に「（施設を利用し及び役務の提供を受ける権利を除く。）」を加え、「又は品質」を「若しくは品質又は施設を利用し若しくは役務の提供を受ける権利若しくは役務の種類及び

これらの内容」に改め、同条第二号を次のように改める。

二 商品の再販売、受託販売若しくは販売のあつせん又は同種役務の提供若しくは役務の提供のあつせんについての条件に関する事項

第十五條第二項第四号中「事項」の下に「（第七條第一項から第三項までの規定に関する事項を含む。）」を加え、同条を第十四條とする。

第十六條第一項中「商品」を「商品の販売若しくはそのあつせん又は役務の提供若しくはそのあつせん」に、「販売する」を「行う」に、「前条第二項」を「第十四條第二項」に改め、「以後においてその連鎖販売業を行う者からその契約の解除を行うことができる旨及びその契約の解除を行う場合の方法について通商産業省令で定めるところにより告げられた場合においてその告げられた日」を削り、「商品の」を「再販売をする商品（施設を利用し及び役務の提供を受ける権利を除く。以下この項において同じ。）の」に、「その告げられた日後」を「その受領した日後」に改める。

第十七條を削り、第三章第十六條を第十七條とし、第十四條の次に次の二條を加える。

(指示)

第十五條 主務大臣は、統括者が第十二條若しくは第十三條の規定に違反し、若しくは次に掲げる行為をした場合又は勧誘者が第十二條の規定に違反し、若しくは第二号に掲げる行為をした場合において、連鎖販売取引の公正及び連鎖販売取引の相手方の利益が害されるおそれがあるとき、その統括者に対し、必要な措置をとるべきことを指示することができる。

一 その連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約に基づく債務又はその解除によつて生ずる債務の全部又は一部の履行を拒否し、又は不当に遅延させること。

二 前号に掲げるもののほか、その連鎖販売業に係る連鎖販売取引についての契約に関する行為であつて、連鎖販売取引の公正及び連鎖

販売取引の相手方の利益を害するおそれがあるものとして通商産業省令で定めるもの。

(連鎖販売取引の停止等)

第十六條 主務大臣は、統括者が第十二條若しくは第十三條の規定に違反し、若しくは前条各号に掲げる行為をした場合若しくは勧誘者が第十二條の規定に違反し、若しくは前条第二号に掲げる行為をした場合において連鎖販売取引の公正及び連鎖販売取引の相手方の利益が著しく害されるおそれがあると認めるとき、又は統括者が同条の規定による指示に従わないときは、その統括者に対し、一年以内の期間を限り、当該連鎖販売業に係る連鎖販売取引について勧誘を行い若しくは勧誘者に行わせることを停止し、又はその行う連鎖販売取引の全部若しくは一部を停止すべきことを命ずることができる。

2 主務大臣は、前項の規定による命令をしたときは、その旨を公表しなければならない。

第十八條第一項中「三月」を「十四日」に、「一月」を「七日」に改める。

第十九條第一項中「第六條第一項前段若しくは同項第二号又は第十條第三項第二号」を「第六條第一項（第三号を除く。）又は第十條第二項第二号」に改め、同条第二項中「第十一條第一項又は第十三條」を「第二條第一項第二号、第六條第一項第三号又は第十一條第一項」に改める。

(報告及び立入検査)

第二十條の二 主務大臣は、この法律を施行するため必要があると認めるときは、政令で定めるところにより販売業者、役務提供事業者、統括者若しくは勧誘者に対し報告をさせ、又はその職員に、販売業者、役務提供事業者若しくは統括者の店舗その他の事業所に立ち入り、帳簿、書類その他の物件を検査させることができる。

2 前項の規定により立入検査をする職員は、その身分を示す証明書を携帯し、関係人に提示しなければならない。

3 第一項の規定による立入検査の権限は、犯罪

捜査のために認められたものと解釈してはならない。

第二十一条各号を次のように改める。

一 指定商品に係る販売業者に関する事項並びに商品に係る一連の連鎖販売の統括者及び勧誘者に関する事項については、通商産業大臣及び当該商品の流通を所掌する大臣

二 指定権利に係る販売業者に関する事項並びに施設を利用し又は役務の提供を受ける権利に係る一連の連鎖販売の統括者及び勧誘者に関する事項については、通商産業大臣及び当該権利に係る施設又は役務の提供を行う事業を所掌する大臣

三 指定役務に係る役務提供事業者に関する事項並びに役務に係る一連の連鎖販売の統括者及び勧誘者に関する事項については、通商産業大臣及び当該役務の提供を行う事業を所掌する大臣

四 第十九条第一項の規定による割賦販売審議会への諮問に関する事項については、通商産業大臣及び当該商品の流通を所掌する大臣、当該権利に係る施設若しくは役務の提供を行う事業を所掌する大臣又は当該役務の提供を行う事業を所掌する大臣

(権限の委任)

第二十一条の二 この法律により主務大臣の権限に属する事項は、政令で定めるところにより、地方支分部局の長又は都道府県知事に行わせることができる。

第二十二条を次のように改める。

第二十二條 次の各号の一に該当する者は、一年以下の懲役又は百万円以下の罰金に処する。

一 第五条の二又は第十二条の規定に違反した者

二 第五条の四第一項、第九条の三第一項又は第十六条第一項の規定による命令に違反した者

第二十三条中「十万円」を「五十万円」に改め、

同条第一号中「第五条第一項、第二項若しくは第三項又は第十五条第一項若しくは第二項」を「第五条又は第十四条」に、「書面を交付しなかつた」を「書面を交付せず、又はこれらの規定に規定する事項が記載されていない書面若しくは虚偽の記載のある書面を交付した」に改め、同条第二号を次のように改める。

二 第五条の三、第九条の二又は第十五条の規定による指示に違反した者

第二十三條第五号中「第十七条第一項」を「第二十三條第二項」に改め、同条第六号とし、同条第四号中「第十四条」を「第十三条」に改め、同条第五号とし、同条第三号を同条第四号とし、同条第二号の次に次の一号を加える。

三 第八条の二の規定に違反して、著しく事実と相違する表示をし、又は実際のもよりも著しく優良であり、若しくは有利であると人を誤認させるような表示をした者

第二十三條の次に次の一条を加える。

第二十三條の二 第十條の三第二項又は第十條の六第二項の規定に違反して、その名称中に訪問販売協会会員又は通信販売協会会員という文字を用いた者は、三十万円以下の罰金に処する。

第二十四條中「前二條」を「前三條」に改め、同條の次に次の一條を加える。

第二十五條 第十條の三第一項又は第十條の六第一項の規定に違反して、その名称中に訪問販売協会又は通信販売協会という文字を用いた者は、十万円以下の過料に処する。

附 則

(施行期日等)

第一條 この法律は、公布の日から起算して六月を超えない範囲内において政令で定める日から施行する。ただし、次條の規定は、公布の日から施行する。

第二條 この法律の施行の日前に、改正後の訪問販売等に関する法律(以下「新法」という。)第二條第一項第二号及び第三項、第六條第一項、第十條第二項第二号又は第十一條第一項の政令の

制定の立案をしようとするときは、改正前の訪問販売等に関する法律(以下「旧法」という。)第十九條の規定の例による。

(経過措置等)

第三條 新法第四條の規定は、この法律の施行後に販売業者又は役務提供事業者が受けた売買契約又は役務提供契約の申込みについて適用し、この法律の施行前に販売業者が受けた新法第二條第三項に規定する指定商品であつて旧法第二條第三項に規定する指定商品に該当するもの(以下「特定指定商品」という。)の売買契約の申込みについては、なお従前の例による。

2 新法第五條の規定は、この法律の施行後に締結された売買契約又は役務提供契約について適用し、この法律の施行前に締結された特定指定商品の売買契約については、なお従前の例による。

3 新法第六條の規定は、この法律の施行後に販売業者若しくは役務提供事業者が受けた売買契約若しくは役務提供契約の申込み又はこの法律の施行後に締結された売買契約若しくは役務提供契約(この法律の施行前にその申込みを受けたものを除く。)について適用し、この法律の施行前に販売業者が受けた特定指定商品の売買契約の申込み若しくはその申込みに係る売買契約がこの法律の施行後に締結された場合におけるその売買契約又はこの法律の施行前に締結された特定指定商品の売買契約については、なお従前の例による。

4 新法第七條第一項の規定は、この法律の施行後に締結された売買契約又は役務提供契約について適用し、この法律の施行前に締結された特定指定商品の売買契約については、なお従前の例による。

5 新法第七條第二項の規定は、この法律の施行前に締結された売買契約又は役務提供契約については、適用しない。

6 新法第九條の規定は、この法律の施行前に販売業者又は役務提供事業者が受けた新法第二條

第三項に規定する指定権利の売買契約又は役務提供契約の申込みについては、適用しない。

7 新法第十四條第二項及び第十七條の規定は、この法律の施行後に新法第十一條第一項に規定する連鎖販売を行う者が締結した同項に規定する連鎖販売取引についての契約について適用し、この法律の施行前に旧法第十一條第一項に規定する連鎖販売を行う者が締結した同項に規定する連鎖販売取引についての契約については、なお従前の例による。

8 この法律の施行前に販売業者が行つた商品の送付についての新法第十八條第一項の規定の適用については、同項中「その商品の送付があつた日から起算して十四日を経過する日(その日が、その商品の送付を受けた者が販売業者に対してその商品の引取りの請求をした場合におけるその請求の日から起算して七日を経過する日後であるときは、その七日を経過する日)」とあるのは、「訪問販売等に関する法律の一部を改正する法律(昭和六十三年法律第 号)の施行の日から起算して十四日を経過する日、その商品の送付があつた日から起算して三月を経過する日又はその商品の送付を受けた者が販売業者に対してその商品の引取りの請求をした場合におけるその請求の日から起算して一月を経過する日のいずれか早い日」とする。

9 この法律の施行前にした行為並びに第一項、第二項及び第七項の規定により従前の例によることとされる場合におけるこの法律の施行後にした行為に対する罰則の適用については、なお従前の例による。

第四條 昭和五十五年四月一日に設立された社団法人日本訪問販売協会は、この法律の施行の日において新法第十條の二に規定する要件に該当する場合においては、新法第十條の三及び第十條の四の規定の適用については、この法律の施行の日に設立された新法第十條の二に規定する法人とみなす。

2 昭和五十八年十月十一日に設立された社団法人

日本通信販売協会は、この法律の施行の日において新法第十条の五に規定する要件に該当する場合には、新法第十条の六及び第十条の七の規定の適用については、この法律の施行の日に設立された新法第十条の五に規定する法人とみなす。
(割賦販売法の一部改正)

第五条 割賦販売法（昭和三十六年法律第百五十九号）の一部を次のように改正する。

○第一項第一号中「七日を」を「八日に改め、
第四条の三〇第五項中「申込者等」を「申込者等」に、「又はその申込み」を「若しくはその申込み又は訪問販売等に関する法律（昭和五十一年法律第五十七号）第二条第三項に規定する指定商品（同法第六条第一項（第二号を除く。）の政令で定めるものを除く。）に係るもの若しくはその申込み」に改める。

第三十七条第一項中「（昭和五十一年法律第五十七号）」を削る。

(割賦販売法の一部改正に伴う経過措置)

第六条 この法律の施行前に締結した契約で割賦販売法第二条第一項に規定する割賦販売の方法、同条第二項に規定するローン提携販売の方法又は同条第三項に規定する割賦購入あつせんに係る販売の方法（以下「割賦販売等の方法」という。）により同条第四項に規定する指定商品を販売するもの並びにこの法律の施行前に割賦販売法第三条第一項に規定する割賦販売業者、同法第二十九条の二第一項に規定するローン提携販売業者又は同法第三十条第二項に規定する割賦購入あつせん関係販売業者が受けた申込みで割賦販売等の方法により同法第二条第四項に規定する指定商品を販売する契約に係るもの及びこの法律の施行後当該申込みに係る契約が締結された場合における当該契約については、前条の規定による改正後の割賦販売法第四条の三〇第一項及び
○第五項（同法第二十九条の四及び第三十条の六において準用する場合を含む。）の規定にかかわらず、なお従前の例による。

昭和六十三年五月十八日印刷

昭和六十三年五月十九日発行

参議院事務局

印刷者 大蔵省印刷局