

3 クレジット契約のしくみ

(『教材』 p.8～11,
「クレジットのはなし」)

指導の 目標

・クレジットがこれほどまでに世の中に浸透した理由を、そのシステムに注目して理解させましょう。

指導の進め方

・消費者も、販売店も、クレジット会社も全て儲かるシステムのように一見みえがちですが、ここではクレジットの本質を認識させることが目標です。できるだけ「なぜ」を大切に、活発な議論がわきあがるよう仕向けましょう。

●留意点●

実際のクレジットカードの申込書に記入させたり、消費者センターに寄せられるクレジットがらみの悪質商法を参考に、支払停止の申出書面を作成してみることも理解の一助となります。

事項の解説

① 販売信用について

クレジットとは、広い意味では「販売信用」を意味しています。販売信用とは、現金販売、つまり、現金で代金を支払ってしまうもの以外のすべてを含んでいます。

わが国では、いわゆる月賦という言葉で知られている自社割賦（販売店から商品を買うときに、代金を分割払いにしてもらうもの）や、「ツケ（掛売）」などが多く用いられていましたが、1975（昭和50）年ごろから狭い意味のクレジット（別名、立て替え払い契約、ショッピングクレジット、「個別信用購入あっせん」ともいいます）が、急激に多く利用されるようになりました。また、しだいにクレジットカードの利用も拡大していきました。

また、住宅を購入する際に多く利用される提携ローンや、百貨店の友の会や冠婚葬祭の互助会などで利用されている前払式特定取引といわれるものも、販売信用の一種です。

販売信用の際の支払い方法も、従来は毎月一定額を12回払いなどという分割方式が通常でした。しかし、1980年代以降、翌月一括払い（マンスリークリア方式）¹、ボーナス時一括払い、ボーナス時2回払い、リボルビング方式²などと多様化してきています。支払い方法を選択する際には、実質年率をよく確認するようにしましょう。



¹マンスリークリア方式：クレジットで商品を購入した場合で、その代金の支払い（または立て替え金の返済）を、翌月あるいは翌々月に一括支払するもの。

²リボルビング方式：定額と定率の2種がある。定額リボルビングとは、そのクレジットカードの支払い額を毎月5,000円、1万円などと定額に定めておくもので、クレジットカードを用いた買い物回数や残額にかかわらず、毎月の返済額は一定となる（購入額が増えれば返済期間が長くなる）。定率リボルビングとは、当該クレジットカードを利用した毎月締め日の残債額の一定率（5%など）を毎月の返済額と定めるもの。

◆ クレジット契約と通常の売買契約の違い

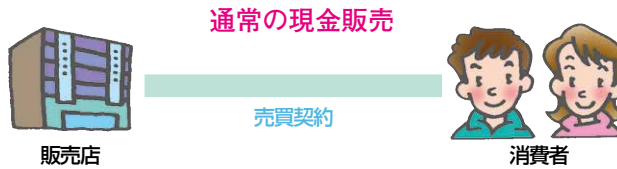
以下では、狭い意味でのクレジットを中心に説明します。

クレジット契約と通常の売買契約との最も大きな違いは、契約にかかわる当事者の数が異なることです。

下の【図1】、【図2】のように、通常の売買や自社割賦（これも広義のクレジットのひとつですが）の契約は、販売店と消費者間の二当事者間の契約（二者間契約）です。すなわち、自社割賦とは通常の売買契約の中でも代金の支払い方法について、分割払いの特約をしたものであるといえます。

一方、クレジット契約は【図3】に示すように、販売店と消費者のほかに「信販会社」（一般にクレジット会社と呼ばれることもあります）が新たに加わり、契約当事者が三者となります（三者間契約）。

【図1】

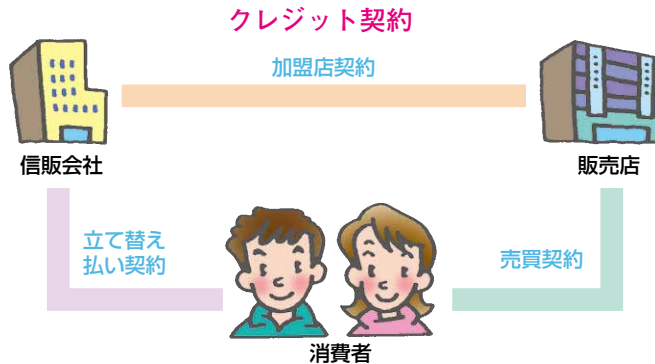


【図2】



(ただし、代金の支払い方法について、分割払いの特約付き)

【図3】



消費者が販売店からクレジットで商品を購入しようとしています。すると、販売店は、自分のところが加盟店となっている信販会社とも代金支払いについて契約してほしいと消費者に求めます。そこで消費者は、販売店と売買契約をすると同時に、購入代金について、自分に代わって販売会社に指示して、立て替えて支払ってもらい、あとで代金と手数料とを

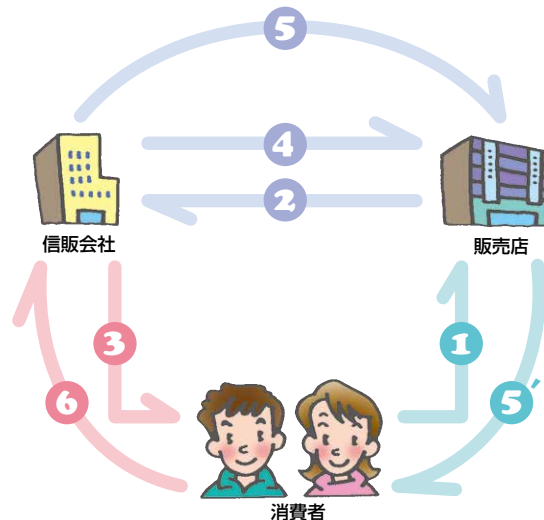
分割して支払いますという趣旨の立て替え払い契約を信販会社との間でするのです。ですから、通常の売買や自社割賦では、消費者が商品を買うときは、売買契約というひとつの契約をすれば済むのですが、クレジットで商品を買うときには、消費者の受ける利益（すなわち、現金で支払わなくてもよく、支払いを先に延ばせる）は、自社割賦と全く同じであるにもかかわらず、販売店と信販会社との間の加盟店契約、販売店と消費者との間の売買契約、消費者と信販会社との間の立て替え払い契約という、三つの契約がからみあって、はじめて「クレジット契約」全体が成り立つという、大変複雑な構造になっているのです。

◆ クレジット決済のしくみ

次に、実際に消費者がクレジットを利用する場合の、取り引きの進み方について説明します。[図4]をご覧ください。

[図4]

- ① 契約申し込み
- ② 信用調査
- ③ 電話確認
- ④ 契約申し込みに対する承諾通知
契約成立
- ⑤ 代金一括払い
- ⑥ 商品引き渡し
- ⑦ 代金+手数料の分割払い



消費者が販売店から商品をクレジットで購入しようとする時、販売店の備えているクレジットの申込書に署名捺印をします(①)。販売店は、申し込みのあったことを信販会社に伝え、消費者についての信用調査を依頼します(②)。依頼を受けた信販会社は、個人情報機関のネガティブ情報(3ヶ月以上の延滞、自己破産など過去のクレジットトラブルの有無などの情報)を調査するとともに、電話等で消費者に対して契約意思の確認をします(③)。問題がなければ、信販会社は販売店にOKの通知をし(④)、ここではじめて契約は成立します。その後、商品の引き渡し(⑤)、代金の立て替え払い(⑤)が前後して行われます。最後に、消費者が信販会社に対し、立替金と手数料とを分割して支払っていく(⑦)こととなります。

以上のように、「三者間の契約である」とか「二人の異なる当事者が二つの契約をする」とかいうものの、消費者が直接会うのは販売店の店員だけです。消費者が信販会社と会う機会は契約を通して一度もなく、消費者からわかるのは、①の申込み、③の電話確認、⑤の商品の引き渡し、⑦の分割払いのみです。そのため、クレジットのしくみは、消費者にとってはますます見えにくく、わかりにくいものとなっているのです。

4 クレジットの問題点

クレジット取り引きでは、現金がなくても商品やサービスを購入できるため、安易に契約し、支払えなくなるケースもあります。

英会話の教材を売るためであるのに、セールスマンから「この会に入れば、海外旅行に安く行ける」といわれて契約したところ、あとになって、段ボール箱につめた教材が送られてきて、はじめて騙されたことに気づいた、などというケースがその典型です。

販売店は消費者に契約させてしまえば、信販会社から一括で代金を支払ってもらえるため、契約時の説明と異なることに消費者があとで気づいて支払いを止めたとしても、販売店は既に代金の全額を入手済みであるということが、トラブルの最大の原因です。

また、迷惑はけっしてかけないから、とうまいことをいって、契約書に署名させるというケースも増加しています。消費者は、契約する際には本当に必要か十分考えたうえで、なおかつ契約書を十二分に理解し納得して契約することが必要です。

5 クレジット契約書

クレジット契約書は、申込書（お客様用、販売店用、信販会社用）、契約書（信販会社用）、契約内容（お客様用）、口座振替依頼書など、多くの書面が綴られているのが一般的です。1枚目の申込書（お客様用）の「申込者欄」に署名すると、他の綴られた書面にも複写式で署名したことになってしまいます。契約書に署名する前には、必ず、どのような書面が綴られているか、どのような内容か、よく確認することが必要です。また、交付された書類は保管する必要があります。

6 契約前の必須知識

署名する前に、以下の点を知っておくことが必要です（契約書にも記載されています）。

① 所有権留保

クレジット契約では、代金の支払いが終了するまでは、商品の所有権は信販会社にあるものとされています。したがって、支払い完了前に商品を処分することは、原則としてできません。

② 期限の利益の喪失

毎月の分割金の支払いを怠った場合、ただちに全額の債務を返さなければなりません。

③ 個人信用情報機関への登録

クレジット契約をすると、個人信用情報機関⁷に登録されます。

⁷個人信用情報機関：クレジットやローンを利用すると、利用日、貸付金額や返済期間、延滞など、その利用の状況が信用情報機関に登録されます。消費者金融会社、クレジット会社、銀行等の金融機関の三つの業態ごとに独自に信用情報機関が設置されており、その収集情報の内容などには違いがあります。これら3機関では、自己破産や3ヶ月以上の延滞などの事故情報（ネガティブ情報）を共有し、相互に照会ができるようになっています。

また、2006年12月に成立した新貸金業法では、貸金業者による借り手の返済能力を超える貸し付けを防止するため、借り手の総借入残高を把握できるようにするためのしくみとして、指定信用情報機関の制度が創設されました。個人向け貸し付けを行う貸金業者は、残高情報を含め、指定信用情報機関が保有する信用情報を使用しなければならぬこととされました。2010年3月に、消費者金融会社、クレジット会社の二つの業態系の信用情報機関が指定情報機関として指定を受けました。指定信用情報機関の間では、借り手の残高情報を相互に提供することが義務づけられています。

◆ 購入者の利益を保護するしくみ

クレジット契約をした購入者の利益を保護するしくみがあることも覚えておきましょう。なかでも、「クーリングオフ」と「支払停止」がとくに重要です。

① クレジット契約のクーリングオフ

<クーリングオフ>

クーリングオフとは、消費者が契約をした後で、頭を冷やして判断する期間を与え、その期間内（原則として8日間）であれば契約の解除ができるというしくみです。この場合、違約金などは発生せず、申込金も全額返金されます。訪問販売など、特定のタイプの取り引きについて認められています（詳細はp.34～35参照）。

訪問販売などの際、商品の購入だけではなく、クレジット契約も申し込むことがあります。このような場合、販売契約だけではなく、クレジット契約についても、クーリングオフ（申込の撤回または契約の解除）ができます。

クレジット契約についてクーリングオフができること、クーリングオフできない場合があることなどについては、下記のように契約の申込書に記載されることになっています¹。申込書に署名する前によく読みましょう。

<クレジット契約のクーリングオフのお知らせ>

クレジット契約についてクーリングオフができること、クーリングオフのしかたなどについて、クレジット契約の申込書に記載されています（記載例1参照）。赤枠内に赤字で記載されます。

<適用除外について>

クレジット契約のクーリングオフができない場合についても、申込書に記載されています（記載例2参照）。消耗品等については赤枠内に赤字で記載されます。

¹クレジット契約をした購入者の利益を保護するしくみは、割賦販売法などで定められています。2008（平成20）年に改正された割賦販売法では、自主規制団体の機能強化のため、「認定割賦販売協会」の制度を設け、これに認定された「日本クレジット協会」が自主規制規則を定めています。以下で紹介する記載例1～4は、同協会の「個別信用購入あっせん」（ショッピングクレジット）に関する自主規制規則の「記載例」です。協会の会員933社（2018年10月）は、この「記載例」を参考にして、クレジット契約申込者への交付書面などを作成しています。

② 支払停止

<支払停止>

商品の引き渡しになされなかったときや、商品に欠陥がある場合などに、購入者は、クレジット会社にその事情を主張して、支払いを停止することができます。これは、「支払停止の抗弁」と呼ばれます。

<支払停止ができることの記載>

支払停止ができることについては、申込書や契約書に記載されています（記載例3参照）。また、これらの書面または付随書面に、支払停止ができる場合についての「わかりやすい説明」（記載例4参照）を記載するよう努めることとされています。

<支払停止をする場合に提出する書面>

支払停止を申し入れると、通常、クレジット会社から書面の提出を求められます（記載例5参照）ので、記載して提出しましょう。

(記載例3)

第●条 (支払停止の抗弁)

- (1) 購入者等は、下記の事由が存するときは、その事由が解消されるまでの間、当該事由の存する商品等について、会社に対する支払いを停止することができるものとします。
 - ①商品の引き渡し、権利の移転又は役務の提供（権利の行使による役務の提供を含む。以下同じ）がなされないこと。
 - ②商品等に破損、汚損、故障、その他の瑕疵があること。
 - ③その他商品の販売又は役務の提供について、販売店に対して生じている事由があること。
- (2) 会社は、購入者等が(1)の支払いの停止を行う旨を会社に申し出たときは、直ちに所要の手続きをとるものとします。
- (3) 購入者等は、(2)の申し出をするときは、あらかじめ上記の事由の解消のため、販売店と交渉を行うよう努めるものとします。
- (4) 購入者等は、(2)の申し出をしたときは、速やかに上記の事由を記載した書面（資料がある場合には資料添付のこと）を会社に提出するよう努めるものとします。また、会社が上記の事由について調査する必要があるときは、購入者等はその調査に協力するものとします。
- (5) (1)の規定にかかわらず、次のいずれかに該当するときは、支払いを停止することはできないものとします。
 - ①本契約が割賦販売法の適用を受けないとき
 - ②本契約が割賦販売法の適用を受ける場合であっても、売買契約等が割賦販売法第35条の3の60第2項に該当するとき。
 - ③表記支払総額が4万円に満たないとき。
 - ④購入者等による支払いの停止が信義に反すると認められるとき。
 - ⑤(1)①～③の事由が購入者等の責に帰すべきとき。

(記載例4)

1. 購入した商品等に問題があるときは

※次のような場合は、まず販売店（申込書面に記載されています）へのご連絡の上、交渉してください。

- 商品の引渡しや役務の提供をしてくれない。
- 商品に欠陥（瑕疵）がある。
- 役務の提供内容に問題がある。
- 見本・カタログ等と現物・役務内容が違う。
- 商品の販売条件となっている役務を提供してくれない。
- その他契約内容等に問題がある。

2. 販売店との間で問題が解決しないときは

※販売店に連絡が取れなかったり、連絡が取れても1.の問題が解決しなかったとき、売買契約等のクーリングオフや取消しの申出に応じてくれなかったときは、下記クレジット会社にご連絡ください。

※お客様は、販売店との間で問題が解決するまでは、クレジット会社からの代金請求に対し、その支払を停止することができますので、その旨をクレジット会社にお申出ください。（問題の内容によっては、停止できない場合があります。）

なお、詳しくは、申込書の裏面条項第●条（支払停止の抗弁）をお読みください¹。

※上記「支払停止の抗弁」、「その他の消費者保護規定について」に関するお申出の際には、「抗弁等申出書面」にお申出の内容等をご記入の上、クレジット会社宛ご提出いただくようご協力をお願いします。

※同書面の用紙は、クレジット会社にご連絡いただければご送付いたします²。

¹記載例3を参照。

²記載例5を参照。

(記載例 5)

(クレジット会社提出用)

御中 (クレジット会社名)

支払停止等のお申出の内容に関する書面

本書面のご記入日 平成 年 月 日
 クレジット会社へのお申出日 平成 年 月 日 (すでに電話等でお申出の場合)

以下の枠内のご記入欄についてご記入ください。

フリガナ		生年月日	大正	年	月	日
氏名	(印)		昭和			
住所	〒					
会員番号 (契約番号)		連絡先の 電話番号	自宅 ()			
			勤務先 ()			
			(会社名)			
			携帯 ()			

※会員番号は、お送りした請求書などをご参照ください。なお、会員番号が不明の場合は空欄でも結構です。

また、連絡先は、ご連絡の際都合の良いものをご記入ください。

以下のご記入欄には、お手元の「クレジットのお申込みの内容」や「請求書」などをご参照の上、お分かりになる範囲でできるだけ詳しくご記入ください。

1. ご契約の内容について

取扱店名 (販売業者・ 役務提供事業者)		支店・ 営業所	販売 担当者名
所在地			
商品名 役務名		メーカー・型式 役務の内容	
お買上金額 (手数料込)		お買上日 (申込日)	年 月 日
申込みの きっかけ	1. 自らお店を訪問し、商品等を購入した (または役務の提供を受けた)。 2. 自宅に販売員の訪問を受けた。 3. 電話による勧誘を受けた。 4. その他()		
申込場所	店舗・自宅・展示場・職場・その他()		

※商品(権利)の販売や役務の提供が複数の取扱店によりおこなわれているときは、下記3の「その他記入欄」にご記入ください。

※お買上金額欄には、商品(権利)と役務の合計金額をご記入ください。

2. お申出の内容について(該当する番号に全て○印をつけてください。)

お申出の内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商品（権利）の（全部・一部）を引き渡しをしてくれない。 2. 役務の（全部・一部）の提供をしてくれない。 3. 商品（権利）や役務は提供されたが、約束の期日に遅れたため役に立たなかった。 4. 商品に欠陥（瑕疵）があるのに対応してくれない。 5. クーリングオフ、中途解約に応じてくれない。 6. 商品（権利）や役務が見本・カタログ等と異なっている。 7. 商品（権利）の販売の条件となっている役務を提供してくれない。 8. 日常生活において通常必要とされる分量、回数もしくは期間を著しく超える（以下「過量」といいます）ものであった。（既に購入していたものと合せて過量であった、あるいは既に過量であった場合を含みます） 9. 販売店が不実のことを告げたことにより、その内容を事実と誤認して購入した。
	上記の申出事由について、その内容をできるだけ詳しくご記入ください。

3. 取扱店(販売業者・役務提供事業者)との交渉状況経緯, その他記入欄

連絡日	受付者名	
交渉内容		※記入しきれない場合は、別紙可
その他 記入欄		※記入しきれない場合は、別紙可

※交渉内容欄には、交渉日時、取扱担当者及び申出の内容について、できるだけ詳細にご記入ください。

※その他記入欄には、具体的な商品の瑕疵(かし)等の例を詳しくご記入ください。

※ なお、取扱店から交付された書面・資料等がある場合には、その写し(コピー)を添付してください。