

事 案

A は、神戸市内で小売業を営む個人事業主である。平成 31 年 3 月頃、A は、行きつけの飲み屋に顔を出した際、たまたま D と知り合って意気投合し、その後度々飲みに行く間柄となった。令和元年 8 月中旬、A が D に、自店の販路拡大を考えている旨を相談したところ、D は、自分の勤め先で美容器具の製造・販売を業とする B の美顔器（以下、「甲」という）を取り扱わないか、と A に持ち掛けた。A は、これまで自店で美顔器の取り扱いがなく、知識も不足していたため、D の提案に当初難色を示していたが、D から「甲は凄いで！ シミ・そばかすが完璧になくなって肌を 10 歳若返らせる、近代科学の粋を集めた美顔器や！」と力説されたことで、B と代理店契約を締結することを前向きに考え始めた。

A は B と代理店契約締結に係る交渉をしようとしたが、B から、取引を開始するには、その前提として甲の利用方法や商品知識等に関する講習会（ディプロマ、講習 DVD、マニュアル付）を受講しなければならない、との回答があった。そこで A は、同年 8 月 26 日に開催される B 主催の講習会に参加することにし、同日、B との間で講習契約を講習料 30 万円で締結した（以下、「本件講習契約」という）。同講習では、「販売員の心得として、取り扱い商品は自ら購入し普段から使用することが重要であり、ほとんどの講習会参加者がこれを購入している」ことが強調されていた。そのため、同年 9 月 16 日、A は B から甲を一台、代金 20 万円で購入した（以下、「本件売買契約」という）。また、A と B との代理店契約は、11 月頭から具体的な交渉を開始することとなった。

ところで、A は、信用購入あっせん等を業とする株式会社 C との間でクレジットカード利用契約を締結しており、C から事業者用クレジットカード（以下、「本件カード」という）の貸与を受けていた。A は、本件カードを提示して支払方法を指定することにより、加盟店から商品の購入やサービスの提供を受けることができ（C による立替払い）、その利用代金は毎月末日に締め切られ、原則、翌月 27 日に A の預金口座から支払われることになっていた（回数指定分割払いを指定したときは、利用日を含む月の翌月 27 日が第 1 回目の支払日となり、以降毎月 27 日が支払日となる）。なお、本件カードの会員規約第 5 条には、「会員は、本規約に基づく取引が割賦販売法の適用を受けないことを確認します」と規定されていた。

C は B との間で加盟店契約を締結していたため、A は本件カードを利用し、本件講習契約の際に講習料を 15 万円ずつの二回払いで決済し（以下、「本件決済①」という）、本件売買契約の際に代金 20 万円を翌月一括払いで決済した（以下、「本件決済②」という）。令和元年 10 月 23 日、独立行政法人が行った試験で、甲には美容効果がほとんどないことが明らかとなり、これを仄聞した A は直ちに B に苦情を申し入れたが、B はすでに倒産状態にあった。C は、本件決済①②に係る立替払金を A の口座から引き落とそうとしている。

設 問

- (1) A が B に対してなす法的主張の当否を論じなさい。
- (2) A が C に対してなす法的主張の当否を論じなさい。

解答に際しては、平成 29 年改正民法を前提に、適宜、適用条文を示しつつ検討すること。

出題者：隅谷史人(流通経済大学法学部・准教授)

会場へのアクセス

神戸学院大学 ポートアイランド第 1 キャンパス(KPC1)
〒650-8586 神戸市中央区港島 1-1-3
TEL 078-974-1551(代表)

神戸新交通ポートライナー「みなとじま」駅下車
(みなとじま駅より西へ徒歩約 6 分)

