

販売信用の構造分析と事実関係の可視化

「法と経営」融合実現のための法技術（その1）

作成開始：2018年11月27日

更新：2018年11月29日

名古屋大学・明治学院大学名誉教授 加賀山 茂

目次

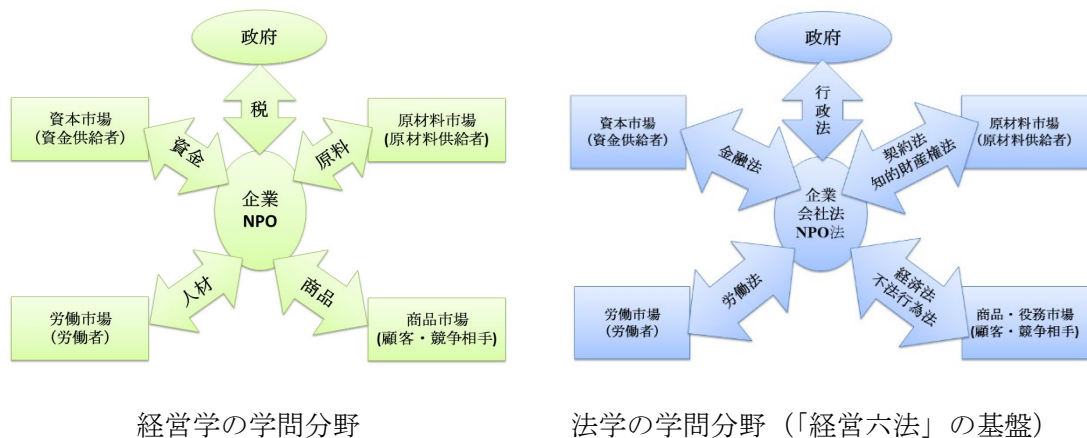
販売信用の構造分析と事実関係の可視化.....	1
法と経営 融合実現のための法技術（その1）	1
I 問題の所在	2
II 法律・事実関係を可視化できるベクトルの表現技術.....	3
1. 事実関係の記述方法に関する現状.....	3
2. 法律・事実関係を厳密に可視化する方法論の提唱.....	4
3. 法律・実津関係の可視化のルールによる法学と経営学との架橋.....	6
III 事実関係の可視化に基づく法と経営の共通課題の検討.....	6
1. ローン提携販売 — 割賦販売か，売買と消費貸借の結合か？	7
(1) ローン提携販売の法律構成に関する3つの謎	7
(2) 経営実態に基づいたローン提携販売の法的性質の再構成	8
2. 割賦販売 — 消費者信用か，信用販売か？	9
(1) 割賦販売は，特殊の売買契約か？	9
(2) 割賦販売は，売買代金の準消費貸借（消費者ローン）	10
3. クレジット販売 — 割賦販売か，売買と立替払の結合か？	11
(1) クレジット契約の法的性質に関する従来の法律家の考え方	11
(2) クレジット契約を一体として捉える経営の視点に接近する法的アプローチ	12
IV 結論	13
参考文献	14

I 問題の所在

法と経営研究の最終目標は、これまで別々の研究分野として、緊密な連絡なしに発展してきた法学と経営学とを融合し、社会に生起する困難な経営上の問題を、法律学の専門家にとっても、また、経営学の専門家にとっても、ともに納得できる解決策を提言できる方法論を確立することである。そこにたどり着くまでの道は遠く険しいが、少しずつでも、目標に向かって進んでいかなければ、到達はままならない。

先に、筆者は、「法と経営」の基盤づくりに際して、以下のように、経営学の学問分野のマップ（[伊丹=加護・ゼミナール経営学（2003）10頁]）に法律学の学問分野のマップを重ね合わせることを通じて、「法と経営」の出発点とすべきことを提言した（[加賀山・法と経営学序説（2013）1-11頁]，[加賀山・法と経営の基本的な考え方（2017）3-5頁]）。

表 1 筆者による「法と経営学」の着想（法と経営の共通基盤）



その際に、法学に対しては、確かに、体系的思考と定性分析には優れた実績を積み重ねているが、定量分析については、ほとんど実績を生み出していないことを指摘し、定量分析に着実な実績を積み上げている経営学の方法論を見習うべきことを論じた[加賀山・法と経営の基本的な考え方（2017）2-3, 6-18頁]。

しかし、そこでは、経営学との対比において、法学の「弱み」とその改善点とについて指摘しただけであり、その時点では、経営学にとっても利用可能となる法学の「強み」について論じなければならないことに気づかずにいた。

その後の研究を通じて、法学と経営学の融合を進めるためには、お互いの弱みについて、それらを補強すべきことを論じるだけでは不十分であり、むしろ、法学と経営学のそれぞれの「強み」を明らかにし、それぞれの学問の発展のために、それらの強みを相互に利用し合うことが、より重要であることに気づくに至った。

そこで、本稿では、経営学に法学の「強み」を活用してもらうために、経営学でよく利用

さえている SWOT 分析 ([グロービス・基本フレームワーク 50 (2015) 62-69 頁]) を法学に適用し、法学における克服すべき「弱み (Weakness)」, 経営学にとっての「利用機会 (Opportunity)」, および、「利用危険 (Threat)」に配慮しつつも、経営学にとって利用可能な法学の「強み (Strength)」である「事実関係の可視化の法技術」について論じることにする。

II 法律・事実関係を可視化できるベクトルの表現技術

1. 事実関係の記述方法に関する現状

法律学は、医学との対比でいうと、医学が人の健康を害する病気の治療と予防に資する学問であるのに対して、法学は、社会的な病理現象としての紛争の解決と予防に資する学問である。

法学が紛争の解決と予防に用いるのは、法 (法原理, および, 具体的な法のルール) であるが、誰もが認めるルールに従って、紛争となっている事実とそのルールを適用することによって紛争を解決したり、予防したりする点に特色を有している。

紛争を解決するに際して、出発点となるのは、生の「事実関係」である。判決文を見るとよくわかるように、判決は、その解決策としての「主文」について、その「理由」として、「事実関係」とその事実関係に適用すべき「憲法又は法律の条文」、および、その事実関係に当該条文を適用した「結論」が書かれている。

つまり、紛争を解決したり、未然に防止したりするために必要な要素は、第 1 に、事実関係、第 2 に、事実関係に適用すべき条文 (具体的な条文の背景にある法原理が持ち出されることもある)、第 3 に、事実関係に条文を適用する際の正確な推論・解釈が重要な役割を演じている。

このうち、法律家が得意とするのは、第 3 の法的推論としての解釈であり、この解釈については、法律の専門書が詳しく解説をしており、その気になれば、法学部以外の人々も、学習を重ねることによって、マスターすることが可能となる。

ところが、法の解釈の前提となる、第 1 の「事実関係の記述」の方法、および、第 2 の「事実関係にどの条文を適用すべきか」という問題については、今なお「勘と経験」の世界に委ねられたままであり、法学研究者の間でも、それらについての明確な方法論は確立していない (法学の強みの中に潜む「弱み」と「脅威」)。

先に述べたように、法学は、事実関係に法を適用して紛争を解決したり、未然に防止したりすることを目的とする学問である。このため、事実関係の分析にかけては、それが法学の「強み」であると法律家は信じてきたし、十分な成果を上げている。しかし、その分析方法については、勘と経験に委ねて、科学的な方法論にまで高めてこなかったために、他の学問分野の人々がその分析手法を利用することが困難となっている。したがって、事実関係の分

析方法を客観的な手法でルール化するならば、法学だけでなく、経営学にとっても有用な分析道具となりうるのであり、法学の真の「強み」とすることができる。

2. 法律・事実関係を厳密に可視化する方法論の提唱

法（主として、憲法及び法律の条文）を適用すべき「事実関係」を正確かつ分かりやすく記述する方法については、勘と経験の世界に委ねられてきた。このことが、他の学問分野の人々が法律を理解したり、活用したりすることを妨げてきた大きな原因となっていることは、すでに述べた通りである。

筆者自身も、これまでの講義経験を通じて、法律の解釈論（その中心は集合論）を正確に論じることは困難ではないが、訴訟に持ち出される複雑な事実関係を正確、かつ、分かりやすく説明することは困難であると感じてきた。なぜなら、事実の記述は、正確性を重んじると、それが膨大なものとなって、解釈問題を説明する余裕がなくなってしまう。反対に、事実の記述をおおまかにしてしまうと、正確な解釈論が展開できないというジレンマに陥るからである。そこで、筆者は、講義のレジュメを作成する際に、自らのためだけでなく、学生たちにとっても理解がしやすいように、事実関係を図によって可視化する方法を探究することにした。

確かに、従来においても、法学の教員たちは、黒板やレジュメに、事実関係の解説図を描いてきた。しかし、それらの図式の個々のパーツについては、一貫性がなく、あるときは、矢印の方向が、債権者から債務者に向かう請求権（法律関係）の方向を示すものであったり、あるときは、矢印の方向が、債務者から債権者に向かって移動する物や権利の流れの方向を示すものであったりするというように、矢印の方向が何を示すのかが明確でなかった。このため、事実関係を図式化することによって、正確性を欠いたり、事実関係の理解に混乱を生じさせたりという弊害を生じさせてきた。

この問題を解決するため、筆者は、事実関係の正確性を担保しつつ、事実関係を一つの図に描くことによって事実関係の理解を容易にする方法を模索することにした。その結果、以下に示す表 2 のように、矢印の表記に、厳密なルールを課すことによって、法律・事実関係を正確かつ分かりやすく表現することに成功したと考えている。その概要を説明すると以下の通りである。

第 1 に、直線の矢印を請求権に限定し、ベクトルの考え方に倣って、起点を債権者、終点を債務者とすること、その方向、その太さによって性質（優先関係）を明らかにすることにした。また、直線の矢印であっても、点線の場合は、物的担保とか人的担保のように、従たる権利・義務関係、または、消滅した法律関係を示すことを明確にした。




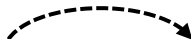
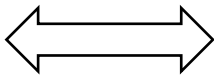
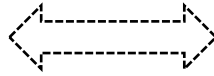

第 2 に、直線・円弧の矢印は、物とか権利の実際の流れの方向を示すことにした。その中で、直線は、即時的な移転を、点線は、断続的な移転（例えば、割賦弁済など）を示すことにした。

第 3 に、物、役務、権利の性質を表わす必要がある場合には、ピクトグラム（絵文字）を

付記することにした。対抗要件である登記も、表 1 の図のようにも模式化するとわかりやすい。

第 4 に、時系列は、矢印等の中、または、欄外に番号によって順序を明らかにするとともに、時効のように、正確な期間の計算を必要とする場合には、適宜、年月日とか時間を付記することにした。

表 2 法律・事実関係の可視化に関するルール

		ベクトルの表現形式	実例	備考
法律 関係	直線			
	実線	主たる権利・義務		起点が債権者， 終点が債務者
	点線	従たる権利・義務		起点が債権者， 終点が保証人
事実 関係	曲線・円弧			
	実線	即時の移動・移転		例：一括弁済
	点線	断続的・継続的移動		例：割賦弁済
双務 契約	実線	独立契約		例：典型契約
	点線	従属契約		例：保証契約
その 他	ピクトグラム			例：登記

筆者は、担保法の教科書〔加賀山・債権担保法（2011）〕を執筆する際に、このような図式化のルールに従って、民法判例百選（有斐閣）に搭載されている、担保法に関する判例の事実関係について、これらをすべて図式化したことがある。この図式化の経験を通じて、従来の判例は当然のことながら、将来の判例に関しても、すべての事実関係を上記の可視化のルールに従って、正確かつ分かりやすく記述することが可能であるとの確信を抱くに至っている。

先にも述べたように、法学の「強み」は、紛争の原因となっている複雑な事実関係に、法のルールを適用して、誰もが納得する解決案を示すことにある。しかし、これまで、複雑な事実関係を正確かつ分かりやすい図に描く方法は、法律家の勘と経験に委ねられており、可視化のルールは存在しなかった。しかし、今や、本稿で提唱する、法律・事実関係の可視化のルールは、複雑な事実関係を正確かつ分かりやすい図を描くために必要とされるルール

として定式化されたのであり、筆者によって新たに発見されたルールを利用するならば、紛争解決の原因となっている複雑な事実関係が誰にでも理解できるようになることが期待できる。

このことを通じて、事実関係の扱いに慣れた法律家だけでなく、その他の学問分野を専攻する人々にとっても、法律問題の基礎となる事実関係を理解することが容易になると思われるのであり、法学は、他の学問分野においても、事実関係の分析に寄与する大きな「機会」を得ることになると、筆者は考えている。

3. 法律・実津関係の可視化のルールによる法学と経営学との架橋

経営学を学習する学生とか、経営学を専攻する専門家も、法律関係が問題となる事実を図式化するには、上記の可視化のルールに従って法律・事実関係の図を描くならば、以下に示すように、小さな局面ではあるものの、法学と経営学の架橋が、実現することになると思われる。

第1に、法律家が事実関係を語る時、その背後には、適用すべき法（憲法又は法律の条文）を常に想定している。このため、背後に控えている法律の要件要素に該当する事実だけがピックアップされ、その事実を中心にして事実関係が図式化される。したがって、法律家による事実関係の図式は、その図を見るだけで、背後にある法律の要件・効果が透けて見えるのであり、その事実関係図を見ただけで、その実関係の解決の顛末を知ることができるのである。

このように考えると、法律家が描く法律・事実関係の図式化は、確かに、従来は、勘と経験によって描かれていたため、法学以外の分野でそれを利用する効用は大きくなかったかもしれない。むしろ、それを利用することは、科学的な思考を迫る経営学にとって危険を伴うことだったかもしれない。しかし、今回の筆者の提案のように、図式に用いられている要素について、明確なルールが存在することが明らかになれば、このような法律・事実関係の図式化を経営学の分析においても利用する機会（Opportunity）は大きくなるといえよう。

以下では、上記の法律・事実関係の可視化のルールを応用することを試みることにする。法律・事実関係の可視化のルールを応用するに際しては、同じ事象であるにもかかわらず、「経営的には〇〇〇だが、法的には×××である」とされている「ローン提携販売」（割賦販売法2条2項、29条の2～29条の4）を例にとって、その原点である割賦販売そのもの（割賦販売法2条1項）、さらには、その進化系とされるクレジット販売（割賦販売法2条3項・4項）を対象として考察する（筆者による法的視点によるアプローチとしては、[加賀山・クレジット契約の位置づけ（2009）27-43頁]参照）。

Ⅲ 事実関係の可視化に基づく法と経営の共通課題の検討

「経営的には、割賦販売だが、法的には、売買と消費貸借の組合せであって、割賦販売で

はない」というのが、ローン提携販売（割賦販売法2条2項、29条の2以下）についての一般的な解釈である（[船越・割賦販売契約（1985）242頁]）。また、「割賦販売は、法律적으로는販売信用として分類されているが、経営的には消費者信用と同じである。」といわれることもある（最三判平2・2・20判タ731号91頁、判時1354号76頁）。このように、「経営的には○○○だが、法律的には×××である」という言い方は、いたるところで見られる。

しかし、よく考えてみると、経営の実態を無視して法律構成をすること自体に問題があるのではないだろうか。

そこで、この点を具体的に考えるために、その一例として、第1に、法律的には、販売信用とされるが、経営的には消費者信用（消費者ローン）とされるローン提携販売（割賦販売法2条2項）を取り上げて考察し、第2に、原点に遡って、割賦販売（割賦販売法2条1項）についても同様の考察を行い、第3に、その応用として、クレジット販売（割賦販売法2条3項・4項：信用購入あっせん）についても、同様の考察をする。

これらの考察には、筆者が提唱している法律・事実関係の可視化の方法論を活用している。そのような法律・事実関係の可視化の方法に基づいて描かれた図を活用することを通じて、第1に、消費者販売とされる割賦販売、ローン提携販売、クレジット販売は、その経営実態に即して考察するならば、法律的にも、販売信用ではなく、消費者信用（消費者ローン）と考えることが有用であること、第2に、法と経営の分離を解消する方法の一つとして、経営の実態に即して法律構成をすることの重要性を明らかにしたいと思う。

1. ローン提携販売 — 割賦販売か、売買と消費貸借の結合か？

(1) ローン提携販売の法律構成に関する3つの謎

まず、ローン提携販売について、経営的な視点から割賦販売法における規定（割賦販売法2条1項）を眺めてみると、以下のような問題点（3つの謎）があることに気づく。

第1に、もしも、ローン提携販売を、単に、民法上の売買と消費貸借の組合せに過ぎない（銀行でお金を借りて、売買代金全額を一括払いする）と考えるのであれば、ローン提携販売が割賦販売法で規定されること自体を説明できないはずである（第1の疑問）。

第2に、割賦販売法自体が、ローン提携販売について、安易にも、購入者の金融機関に対する割賦代金相当額の消費貸借であると構成している（割賦販売法2条1項）。しかし、購入者は代金を即時かつ一括で返済するつもりがないからこそ、割賦販売形式の契約を選択したのであって、代金相当額全額を一括して金融機関から借りて、それを売買代金に充てたとするならば、先に述べたように、それは、民法上の売買に過ぎず、割賦販売法が適用されること自体が謎となる（第2の謎）。

第3に、購入者が金融機関から代金債権相当額について金銭消費貸借をするというのであれば、なぜ、販売業者がその保証人にならなければならないのか、法律的にはその根拠が不明である。後に詳しく考察するように、同じ目的を達成できる信用購入あっせんの場合には、販売目的物を担保（所有権留保（[清水（誠）・割賦販売（1985）39-40頁]））とすること

によって、販売業者は保証人となることから解放されているのであるから、販売業者が保証人にならねばならない必然性も存在しない（第3の謎）。

(2) 経営実態に基づいたローン提携販売の法的性質の再構成

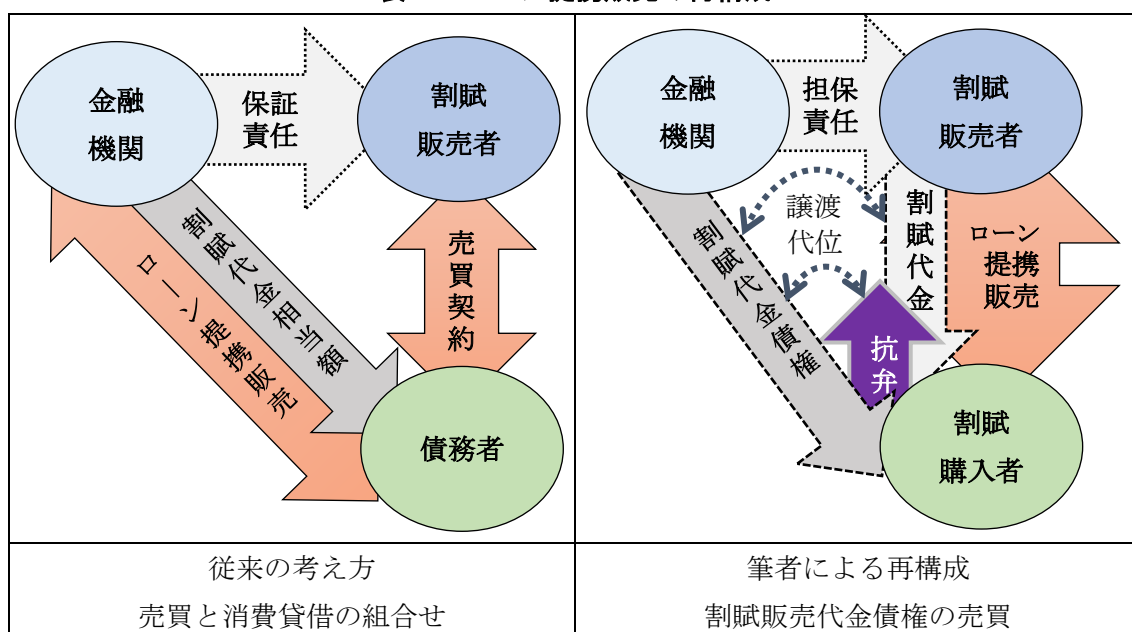
そこで、ローン提携販売の経営実態を法に反映させるように、民法の知見をフルに活用して、法律関係を再構成してみる。

そうすると、以下のように、経営と法とを調和させることができることが分かる。すなわち、ローン提携販売は、経営の実態に即して考察するならば、以下のように再構成されることになる。

第1に、ローン提携販売は、法的には、割賦販売ではなく、売買（民法555条）と消費貸借（民法587条）の組合せに過ぎないといわれているが、そうではない。

経営の実態をよく観察すると、ローン提携販売の出発点は、販売業者と購入者との間で、引渡しを先履行、代金を後払いとする割賦購入（割賦販売）の合意が前提とされており、同時履行（民法533条）の関係にある民法上の売買が合意されているわけではないことが明らかとなる。そうだからこそ、ローン提携販売が、割賦販売法の適用対象となるのである。（第1の疑問の解消）

表3 ローン提携販売の再構成



第2に、ローン提携販売が必要とされたのは、販売業者が商品の引渡しをしても、代金は購入者からすぐには回収できないという、割賦販売に内在する経営問題を解決するためである。

その経営的な問題の解決方法として採用されたのは、販売業者が金融機関から割賦販売

代金の一括融資を受けることとし、その方法として、購入者に対して有している割賦代金債権を金融機関に売却するという方法（販売業者から金融機関への債権売買、いわゆるファクタリング（[来栖・契約法（1974）171頁]、[田辺・ファクタリング（1984）258-259頁]）が採用されていることに気づくべきである。すなわち、ローン提携販売は、金融機関による消費者信用ではなく、実は、金融機関による販売者信用であることに気づくべきなのである（[山田（誠）・複合契約取引（1991）37頁]）。

割賦販売法という法律は、この点を無視して、ローン提携販売を購入者の金融機関に対する割賦代金相当額についての金銭消費貸借（消費者金融）であると位置づけている。しかし、購入者は、もともと、代金の一括・即時弁済を前提にしていない。もしも、代金を一括・即時弁済できるのであれば、そもそも割賦販売形式を利用せず、民法上の売買契約を締結するのであるから、購入者には、割賦販売代金相当額の借入れをする意思も理由も全く存在しないことに気づかなければならない。

経営的には、融資を必要としているのは、割賦購入者ではなく、割賦販売業者の方なのである。この点を無視して法律構成をしている点が、法律家の陥りやすい独断と偏見の現れであり、割賦販売法の致命的な欠陥なのである。（第2の疑問点の解消）

第3に、購入者からの債権回収ができない場合の金融機関の便宜のため、販売業者は、民法569条2項の債権売主の担保責任を負担する。割賦販売法2条によれば、販売業者が金融機関に対して「債務の保証をする」とされているが、ローン提携販売においては、純粋な保証契約が締結されるわけではない。この債務保証の実態は、実は、債権売買における売主の担保責任（民法569条）のうち、「弁済期に至らない債権の売主が債務者の将来の資力を担保したときは、弁済期における資力を担保したものと推定する」という、債権売主に貸された厳しい担保責任に過ぎないと考えべきである。（第3の疑問点の解消）

このように、法律家が経営の実態をよく観察し、経営の実態に合わせた法律構成を行うならば、ローン提携販売は、経営的には割賦販売だが、法的には、売買と消費貸借の結合に過ぎないという、通説的言明が誤りであり、ローン提携販売は、経営的にも、法的にも、割賦販売を前提とした割賦代金債権の売買（ファクタリング）であるとして、法と経営の融合が実現することになる。

2. 割賦販売 —消費者信用か、信用販売か？

(1) 割賦販売は、特殊の売買契約か？

次に、原点に立ち返って、割賦販売（割賦販売法2条1項：自社割賦販売）自体についても、同様の考察を行う。

割賦販売は、経営的には、消費者信用（消費者ローン）と同じであるが、法的には、利息制限法が適用されない特殊の売買、すなわち、販売信用であるとして、利息制限法が適用される消費者信用とは区別されるのが通常である。

しかし、割賦販売と民法上の売買とは、経営的には大きく異なる。民法上の売買（民法555

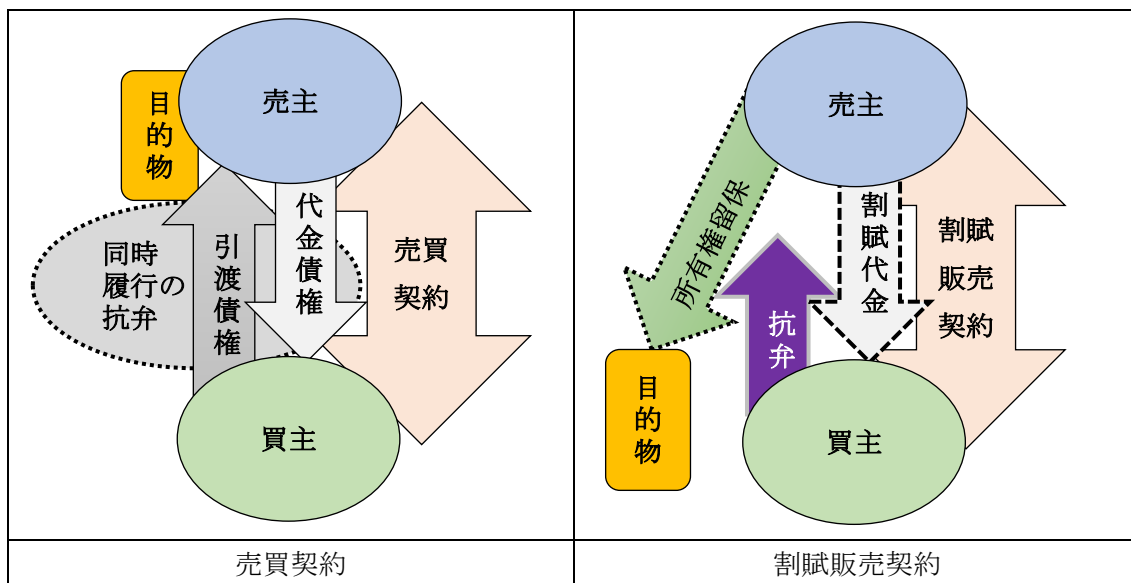
条)においては、目的物の財産権の移転(引渡し)と代金支払いとは、同時に履行されなければならない(民法 533 条)。これに対して、割賦販売においては、引渡が先履行となり、代金の支払はその後になされる(通常は分割支払い)である(割賦販売法 2 条 1 項)。このため、割賦販売業者は、購入者の購入意欲を高めるといふ販売戦略上の利点を得ると同時に、本来の売買の場合とは異なり、目的物を引き渡したにもかかわらず、即時に代金を回収できないという、経営上の大きな負担を抱えることになってしまう。

このような本来の売買(民法 555 条)と割賦販売(割賦販売法 2 条 1 項)との経営実態の違いを考慮して、法的考察においても、従来のように、割賦販売を売買の箇所で論じるのではなく、消費貸借の箇所で論じるものが出始めている([加賀山・契約法(2007) 467-476 頁],[中舎・債権法(2018) 317-318 頁])。

(2) 割賦販売は、売買代金の準消費貸借(消費者ローン)

さらに突き詰めて考えると、実は、民法においても、準消費貸借(民法 588 条)という条文が存在しており、この条文によれば、「金銭その他の物を給付する義務を負う者がある場合において、当事者がその物を消費貸借の目的とすることを約したときは、消費貸借は、これによって成立したものとみなす」と規定されている。

表 4 売買と割賦販売との比較



割賦販売をこの規定に当てはめてみると、割賦販売において後払いとなる代金債権は、まさに、準消費貸借の要件に合致しており、したがって、割賦販売は、売買代金相当額に関する消費貸借であるという、経営的視点に合致する実態が、法的にも明らかになる。すなわち、割賦販売は、販売信用というよりも消費者信用(消費者ローン)と分類すべきことになる。

このように考えると、割賦販売を販売信用と位置付けた場合には、利息制限法が適用され

ないのに対して、準消費貸借を通じた消費貸借であると考えれば、消費者信用（消費者ローン）となるため、利息制限法が適用されることになる。そうすると、金融機関で代金を借りて通常の売買をする場合には、利息制限法が適用されるのに、割賦販売として割賦代金を支払う場合には、利息制限法が適用されないという、経営的には不合理な差異も解消されることになり、法と経営との融合が図られることになる。

3. クレジット販売 — 割賦販売か、売買と立替払の結合か？

(1) クレジット契約の法的性質に関する従来の法律家の考え方

割賦販売の発展の現状における到達点は、クレジット販売（割賦販売法 2 条 4 項）である。割賦販売法上は、個別信用取引あっせんとしてされているが、一般には、クレジット販売とか、立替払契約といわれている。

法律家は、この販売形式を、ローン提携販売の場合と同様に、一つの契約とみることができず、二つの契約、すなわち、販売業者と購入者間の通常の「売買契約」と、クレジット会社と購入者間の「売買代金の立替払委託契約」との結合であると考えている。しかも、最高裁判所は、この二つの契約は、経営的には密接不可分の関係にあるものの、法律的には、販売業者・購入者間の売買契約と、クレジット会社・購入者間の立替払契約とは別個の契約であると考えている（最三判平 2・2・20 判タ 731 号 91 頁，判時 1354 号 76 頁）。

このような判断の下では、たとえ、悪徳業者によって不良品等を法外な価格で売りつけられた購入者は、販売業者には契約を取り消したり、公序良俗に違反するとして無効を主張したりできるにもかかわらず、代金を立替払して購入者に代金相当額の支払を求めるクレジット会社には、支払を拒絶できないという不都合が多発する。

このような事態を認めるならば、悪徳業者は法外な代金の支払をクレジット会社から受け取ることが認められることになり、被害を未然に防止するインセンティブが失われることになるのであるが、法律家にとっては、このような視点での考察は苦手ようである。

このことを如実に表しているのが、以下にその要旨を示す平成 23 年の最高裁判決である。

最三判平 23・10・25 民集 65 卷 7 号 3114 頁

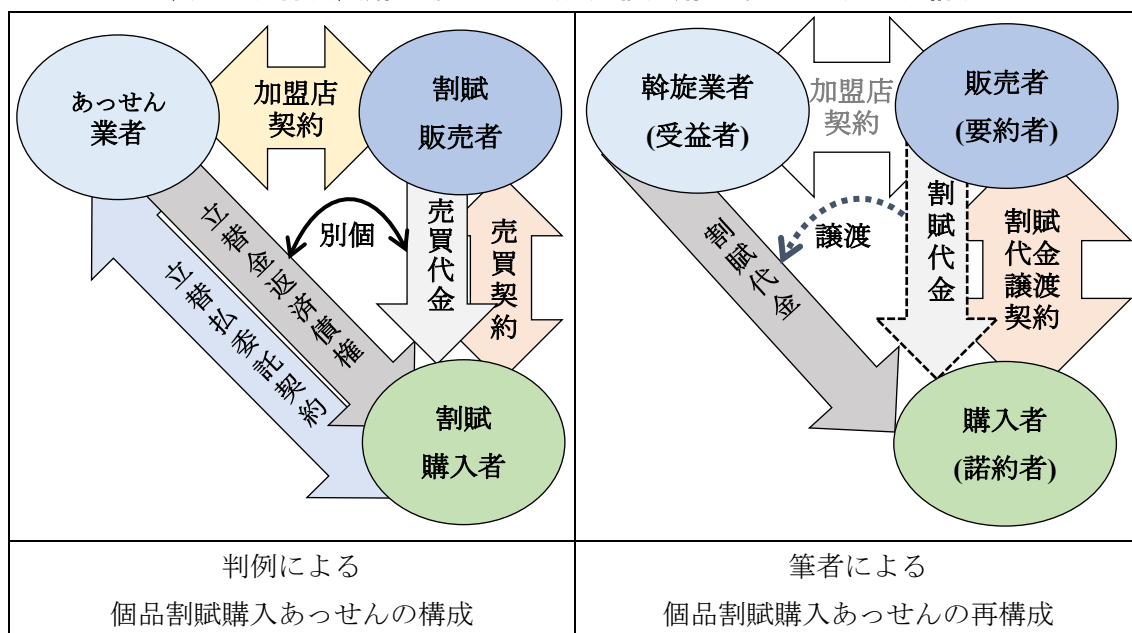
個品割賦購入あっせん〔現行法では、個別信用購入あっせん〕において、**購入者と販売業者との間の売買契約が公序良俗に反し無効とされる場合であっても**、販売業者とあっせん業者との関係、販売業者の立替払契約締結手続への関与の内容および程度、販売業者の公序良俗に反する行為についてのあっせん業者の認識の有無および程度等に照らし、販売業者による公序良俗に反する行為の結果をあっせん業者に帰せしめ、売買契約と一体的に立替払契約についてもその効力を否定することを信義則上相当とする特段の事情があるときでない限り、**売買契約と別個の契約である購入者とあっせん業者との間の立替払契約が無効となる余地はない。**

経営の観点から見れば、公序良俗に反するような販売行為であっても、クレジット販売を利用しさえすれば、クレジット会社から確実に代金相当額を回収できることになり、公序良俗違反の販売業者を利することになることは自明であるにもかかわらず、法解釈の専門家のはずの最高裁の裁判官には、このような単純なことも理解できていないのが現状である。

(2) クレジット契約を一体として捉える経営の視点に接近する法的アプローチ

クレジット契約を販売業者と購入者間の売買契約と、クレジット会社と購入者間の売買代金相当額の一括立替払いという、別個の契約であるとする従来の法律家の考え方によると、ローン提携販売の時に生じた疑問点を克服することができない。なぜならば、売買代金の一括立替払いを行うならば、それは、民法上の売買契約に関する売買代金の決済方法の問題に過ぎず、割賦販売法で規制する必要性が生じないからである。

表 5 個品割賦購入あっせん（個別信用購入あっせん）の再構成



また、クレジット契約を二つの別個の契約であると考え、売買契約がたとえ公序良俗に違反する場合でも、立替払契約が有効であるとするならば、購入者はクレジット会社に対して売買代金相当額を返還しなければならない、販売業者が倒産したり、行方不明となったりした場合には、全ての危険を購入者が負担しなければならないという不合理な結果が生じてしまう。

クレジット契約が割賦販売法において規定されているのは、購入者が信用購入の便宜を受けることができるからであり、経営的に見れば、一つの割賦販売のみが存在し、その割賦販売代金の回収の危険をクレジット会社が負担しているに過ぎないということになるはずである。この経営的な視点を、法的視点からも正当化できる理論が、第三者のためにする契

約（民法 537 条～539 条）の理論である（この理論の詳細については、[加賀山・第三者のためにする契約の位置づけ（2012）1-14 頁]，[加賀山・振込みの民法理論（1013）1-19 頁]，[加賀山・第三者のためにする契約の機能（2013）270-303 頁]，[加賀山・サブ契約（2015）1-11 頁]，[加賀山・第三者のためにする契約の活用（2015）1-12 頁]参照）。

第三者のためにする契約においては、契約は、要約者（ここでは販売会社）と諾約者（ここでは購入者）との間だけに契約（割賦販売契約を前提として、割賦販売代金債権をクレジット会社に譲渡するという契約）が存在し、受益者（クレジット会社）は、契約当事者ではないにもかかわらず、受益の意思表示をすることによって、諾約者に対して、直接に割賦販売代金の支払を請求することができるという制度である（民法 537 条～539 条）。

もちろん、クレジット会社と販売店との間では、加盟店契約が締結されており、割賦代金債権の譲渡によって、クレジット会社から販売業者に対して割賦代金債権の売買の対価が支払われることになっている。

クレジット契約においては、契約文言上は、クレジット会社と購入者との間で、売買代金相当額を一括して販売業者へ立替払を依頼するという内容となっている（[清水（巖）・クレジット契約と抗弁（1985）262-263 頁]）。しかし、購入者は販売店から信用購入をするのであって、クレジット会社からさらに信用を受ける必要は存在しない。つまり、購入者は、販売店から信用購入をするのであるから、売買代金相当額を一括して販売店に立替払を依頼するという必要も合理的な理由も存在しないのである。

新しい法律構成によれば、そもそも、クレジット会社と購入者との間には契約は存在しないのであり、クレジット契約書に記載されたクレジット会社と購入者との間で締結されるとされる立替払契約は、購入者の意思が存在しないのであるから、存在しないか、無効ということになる。

さらに、新しい法律構成によれば、割賦販売代金債権は、販売業者と購入者との間の第三者のためにする契約によってその効力を生じるのであるから、販売業者と購入者との間の契約が公序良俗に違反した無効となったり、詐欺によって取り消されたり、商品の引渡しが無かったりしたというような場合には、民法 579 条の明文の規定によって、購入者は、クレジット会社に対して、弁済拒絶の抗弁をもって対抗できることになる。

このようにして、新しい法律構成によれば、経営的な視点と法的視点とが一致することになり、法と経営の融合が実現できるのである。

IV 結論

本稿では、従来、「経営的には、○○○だが、法学的には×××である」というように、経営学と法学とを分断する思考方法、例えば、「ローン提携販売は、経営的には、割賦販売の一種だが、法学的には、消費貸借と売買という別個の契約関係の組合せに過ぎない」という思考方法について再検討を行った。

その過程において、経営学の観点から問題状況を観察し、その問題の中核となる法律・事実関係を可視化の法技術によって正確かつ分かりやすく図示することを試みた。

そのような再検討を通じて、従来、経営的には割賦販売の一種だが、法学的には、別個の契約の組合せであるとされてきた、ローン提携販売も、また、クレジット販売も、いずれも、法学の視点からも、経営学の視点によって導かれたのと同じ結論を導くことができることを明らかにすることができた。

このように、従来、経営学と法学とを分断してきた壁は、経営学を基盤としつつも、その実態に即して、厳格かつ目的適合的に再構成する法技術（本稿では、法律・事実関係の可視化のルール）を開発することを通じて、徐々に除去することができるのであって、そのことを通じて、法学と経営学の架橋、または、融合へと向かうことが可能となるという展望を示すことが可能となった。

なお、2018年11月19日に、日本を代表する自動車メーカーの一つである日産の会長であるカルロス・ゴーン（64）が、有価証券報告書に自らの報酬を過小に報告したとして、金融商品取引法の容疑で逮捕された。この事件は、すべての経営者にとって、大きな衝撃をもって、様々に受け止められている。

この事件によって、経営者の不正行為・腐敗を防止するための株主による企業統治（コーポレートガバナンス）をどのように構築すべきか、コンプライアンスの実効性を高めつつ、逆に、追いつめられる経営者の立場から、国家権力の濫用にに基づく冤罪を防止するために、民事責任と刑事責任とをどのように調和させるかなど、「法と経営」の最重要課題が顕在化しており、「法と経営」という視点からの問題分析と解決策の提言が強く求められているといえよう。

近い将来、この事件の詳細が明らかになった時点で、今回筆者が提案した、法律・事実関係に基づいて、事件の事実関係を一枚の図に描き、法と経営の観点から、問題の所在、解決の方法を論じることが、法学と経営学の融合を目指す筆者の今後の課題となると思われる。

参考文献

[伊丹=加護・ゼミナール経営学（2003）]

伊丹敬之=加護野忠男『ゼミナール経営学入門』〔第3版〕日本経済新聞社（1989,2003）。

[加賀山・契約法（2007）]

加賀山茂『契約法講義』日本評論社（2007/11/25）。

[加賀山・クレジット契約の位置づけ（2009）27-43頁]

加賀山茂「クレジット契約の典型契約としての位置づけ--クレジット契約を「割賦販売の基本ユニット」（売買と準消費貸借の結合）の展開過程として位置づける」国民生活研究48巻3号（2009/01）27-43頁。

[加賀山・担保法（2009）]

- 加賀山茂『現代民法 担保法』信山社（2009）。
- [加賀山・債権担保法（2011）]
- 加賀山茂『債権担保法講義』日本評論社（2011）。
- [加賀山・第三者のためにする契約の位置づけ（2012） 1-14 頁]
- 加賀山茂「第三者のためにする契約の位置づけ—典型契約とは異なり，契約総論に規定されている理由は何か?—」明治学院大学法科大学院ローレビュー17号（2012/12）1-14 頁。
- [加賀山・振込みの民法理論（1013） 1-19 頁]
- 加賀山茂「振込と組戻しの民法理論—『第三者のためにする契約』による振込の基礎理論の構築—」明治学院大学法科大学院ローレビュー18号（2013/03）1-19 頁。
- [加賀山・第三者のためにする契約の機能（2013） 270-303 頁]
- 加賀山茂「第三者のためにする契約の機能—債務者のイニシアティブによる公平な三面関係の創設機能—」高森八郎先生古希記念（2013/10） 270-303 頁。
- [加賀山・法と経営学序説（2013） 1-11 頁]
- 加賀山茂「『法と経営学』研究序説」明治学院大学法科大学院ローレビュー 19号（2013/12）1-11 頁。
- [加賀山・サブ契約（2015） 1-11 頁]
- 加賀山茂「保証人，転借人，下請人の保護のための『サブ契約』理論の構築」明治学院大学法科大学院ローレビュー 22号（2015/03）1-11 頁。
- [加賀山・第三者のためにする契約の活用（2015） 1-12 頁]
- 加賀山茂「『第三者のためにする契約』の活用による立替払い契約の購入者の保護」明治学院大学法科大学院ローレビュー第23号（2015/12）1-12 頁。
- [加賀山・法と経営の基本的な考え方（2017） 1-20 頁]
- 加賀山茂「法と経営（Law & Management）の基本的な考え方」『法と経営研究』信山社〔創刊号〕（2017/12）1-20 頁。
- [来栖・契約法（1974）]
- 来栖三郎『契約法』（1974）有斐閣。
- [グロービス・基本フレームワーク 50（2015）]
- グロービス・嶋田毅『グロービス MBA キーワード 図解 基本フレームワーク 50』ダイヤモンド社（2015/11/6）。
- [清水（巖）・クレジット契約と抗弁（1985） 260-292 頁]
- 清水巖「クレジット契約と消費者の抗弁—個品割賦購入あっせんを中心として」遠藤浩=林良平=水本浩監修『現代契約法大系』〔第4巻〕（商品売買・消費者契約・区分所有建物）有斐閣（1985/1/20）。
- [清水（誠）・割賦販売（1985）]
- 清水誠「割賦販売」加藤一郎=竹内昭夫編『消費者法講座 5 消費者信用』日本評論社（1985）31 頁以下。

[田辺・ファクタリング (1984)]

田辺光政「ファクタリング」遠藤浩=林良平=水本浩監修『現代契約法体系第 5 巻金融取引契約』有斐閣 (1984) 249 頁以下。

[中舎・債権法 (2018)]

中舎寛樹『債権法—債権総論・契約』日本評論社 (2018/3/20)。

[船越・割賦販売契約 (1985) 241-259 頁]

船越隆司「割賦販売契約」遠藤浩=林良平=水本浩監修『現代契約法大系』〔第 4 巻〕(商品売買・消費者契約・区分所有建物) 有斐閣 (1985/1/20)。

[山田 (誠)・複合契約取引 (1991)]

山田誠一『複合契約取引』についての覚書 (1) (2)』NBL485 号 (1991) 30 頁以下, NBL486 号 (1991) 52 頁以下。