

調査研究「リースの軌跡と将来展望」 インタビュー記録

巻之内 茂 氏 72歳（1949年生）

弁護士

【経歴】

1979年 弁護士（現任）
2001年 最高裁判所 司法研修所
民事弁護教官
（2004年まで）

* 巻之内 茂氏はリース契約書（参考）改訂等、
当協会の調査研究活動に関与いただいている。



* インタビュー実施日（2022年3月31日）の年齢を表します。インタビューは、新型コロナウイルス感染予防対策を講じた上で実施しました。

—— リース取引の法務に携わることになった経緯を伺います。

巻之内 東京弁護士会の中の任意団体で夏期合宿研修会が行われていますが、1982年にリース取引を研究発表することになり、先輩の弁護士から参加メンバーに指名されたことがきっかけです。

若手弁護士4名で共同研究することになりましたが、判例や文献を読んだり、リース事業協会や実務家の方から話を聞いたりしながら、弁護士同士で「ああでもない、こうでもない」と議論して、それを小冊子に纏めて、研修会で発表しました。

今から振り返ると40年前となり、リース取引が日本に導入されてから約20年ほど経っていましたが、リース業界は発展期にありました。一方、ユーザーやサプライヤーとの間で法的紛争も生じ、判例が多く出された時期でした。しかしながら、リース取引の仕組みや特徴、経済効果などを理解している弁護士は少ない時代でしたので、研修会での発表は大変興味深く受け取ってもらいました。

日本におけるリースの創成期に活躍された弁護士を第一世代とするならば、研修会でリースを研究した若手弁護士は第二世代に位置付けられると思います。

—— 初めてリース契約をご覧になった時の印象を伺います。

巻之内 不動産の賃貸借契約や貨物自動車の割賦販売契約は馴染みがありましたが、これらと比べるとリース契約は練り上げられた契約という印象を持ちました。

リース契約書の冒頭に「リース（賃貸）する」、後半では「リース会社にリース物件を返還する」と書いてあるため、貸借型の契約であることは明らかです。一方、民法の賃貸借の条項の多くを適用しない内容だったため、最初は「この契約は何だ？」と感じ

ました。同じ与信契約の一面を持つ割賦販売契約が「売買」であるのに対し、リース契約が「賃貸」に拘る理由も最初は分かりませんでした。しかし、読み解くにつれ、リース取引は契約自由の原則の中で生まれた取引であり、会計や税制の枠組みを意識しながら、ユーザーに最大限のメリットを提供しつつ、リース会社のリスクを回避するということでよく練り上げられた契約だと感じました。

リース契約の条項の建て方で感心したのはリース物件の瑕疵担保責任（補注：2020年4月の民法改正で「瑕疵」という用語が廃止されたことから、当協会のリース契約書（参考）では「品質等の不適合」という用語に改めた）についての条項です。リース契約書で、リース会社は瑕疵担保責任を負わず、ユーザーはサプライヤーに直接請求して解決するという条項を設ける一方で、注文書にサプライヤーがユーザーに直接責任を負うものとする、いわゆる「第三者のためにする契約」の条項を組み入れてあり、これにより、ユーザーのサプライヤーに対する直接請求を可能にしている。こういった点は、うまくできた契約書だなあと感じました。

―― リース取引は契約自由の原則の中で、判例等の蓄積により、リース取引法が形成されていると考えられますが、法律の専門家から見ていかがでしょうか。

巻之内 リースは新しいビジネスで、業法や取引法がない中で、先発リース会社がリース契約の有効性を裁判で確立させていきました。裁判で争うということは、個々の案件の解決としては債権回収不能等のリスクがあるのですが、そこを乗り越えて、判決を獲得することにより取引の有効性や限界を確立させ、業界として大きく成長しました。取引の根拠が法律ではなく契約内容自由の原則に基づき作られた「契約」だからこそのような方法で有効性を確認していく必要があったのだと思います。このような方法で産業を確立したのは、知る限り、リース業界くらいではないでしょうか。

判例の多くは借受証に関するものなので、この点について少し触れます。借受証による引渡しの法的効力は、判例で認められています。いわゆる空リースが発覚しても、リース会社担当者がリース契約書に規定されたとおりの適切な業務をしていればリース会社側が勝訴します。しかし、「紛争の未然防止」という観点からすると、そもそもリース契約は、ユーザーが信頼に値する者だと評価できることが大前提になっていると思います。信頼できるユーザーだからこそ借受証も契約どおりに発行されるという期待を持てます。これに対し、信頼できないユーザーが借受証を発行してもその借受証は信用できない。物件が搬入されておらず、かつ発行された借受証が信用できないものであることをリース会社担当者が分かっている場合には、リース会社側が敗訴する危険があります。信頼できそうにない相手とは契約をしないに限ります。ユーザーへの訪問、経営者へのインタビュー、リース物件を導入する目的や収益予想の納得のいく説明ができていかなど、リース契約締結前に計算書類以外の調査もしてユーザーが信頼に値するかどうかを判断することの重要性を感じます。また、空リースや多重リースはサプライヤーがユーザーと共謀していることが多いので、案件によっては、サプライヤーの信頼性を調査することも重要なことだと感じます。

—— 2020年の民法改正に対応するためリース契約書（参考）を改訂しましたが、その際に助言等をいただきました。印象に残っていることを伺います。

巻之内 リース契約書（参考）の改訂に関する検討は、リース事業協会の法制委員会で行われました。そこに参加して感じたことは、弁護士は法的紛争になった場合を想定して、あるいはそれを最大限に回避するということを念頭にして漏れのない意見を申し上げますが、法制委員会の委員から、今後標準となる参考契約書に相応しい内容とするための意見が出ました。契約条項の強弱の程度や、条項を設ける必要性などについてですが、深い法律知識と多くの実務経験に基づく意見であり、大変勉強になりました。

—— 当協会主催の研修会の講師を長年にわたってお引き受けいただいておりますが、講師として、どのようなことに留意していますか。

巻之内 研修会では、リース契約書の主要な条項の趣旨を丁寧に説明するようにしましたが、話したいことが沢山あるので、つい早口になり、受講者がどの程度理解してくれているのかがいつも心配でした。それを補うためレジュメはしっかりとしたものを作ったつもりです。リース取引は、すべては契約で成り立っているので、リース会社の担当者は、契約通りの行動をしないと、トラブルが発生した時に対処ができず、大きな損失が生じることもあります。そのこともあって、ほとんどの受講者が真剣に受講していますが、過去と比べると、受講者からの質問が減り、そこは残念です。

—— リースに関する国の政策に関与されましたが、その成果についてどのように評価していますか。

巻之内 中小企業向けの政策である「戦略的情報化機器等整備事業」に関与しました。この事業は、リース会社に無利子の資金を預託し、リース会社はその資金で設備を購入することにより、ユーザーに低廉なリースを提供するという仕組みです。ユーザーが倒産した場合、リース会社は預託を受けた資金の一部の返還を免れるという信用補完機能もありました。リース会社に預託した資金は、リース会社から国に返還され、その資金がリース会社への再預託と新しい低廉リースの原資に回ることになり、リースの仕組みを上手く活用した政策であるとともに、限られた国の予算が有効に活用され、中小企業の情報化投資にリースが貢献したと評価しています。

また、「リース手法を活用した先端設備等導入促進補償制度」にも関与しました。この制度は、先端設備を普及促進するためにオペレーティング・リース取引に着目し、リース会社が有する残価リスクの一部を国が補填するという内容でした。中古市場がないリース物件がリース会社に返還されることを前提に、返還時の残価リスクの軽減に着眼した制度であり、この制度の活用度は高かったと評価します。

オペレーティング・リース取引を普及するための壁として、中古市場が形成されていないということが言われ続けていますが、リース事業協会として中古市場形成に向けた取組みを強化していくことを期待しています。

—— リースが発展したポイントはどのようなことにあったか伺います。

巻之内 リースを「金融的側面」と「賃貸借側面」で見た場合、「金融的側面」としては、有担保主義から脱却したことだと思います。銀行が企業に資金を貸し出す際は、通常、不動産を担保として取得します。しかしながら、中小企業は担保提供できる不動産がない場合も多く、資金力も豊富でないため、設備を導入したくても導入できません。これに対し、リース取引では、不動産を担保に取得することはないので、中小企業でも設備を導入して事業を展開することが容易になります。さらには、長期の信用供与をすることにより、中小企業の育成という点で社会に貢献していると思います。

「賃貸借的側面」では、賃貸借の構成をとることによって、税制上のメリットや資産管理を省くことができるというメリットを企業に提供しました。近年、環境面で循環型社会を形成していくことが社会の要請として強くなっていますが、リースの「賃貸借的側面」がクローズアップされていくのではと感じます。

—— リース業界に対するご意見や将来展望、最後にリース会社の社員に伝えたいことを伺います。

巻之内 リース会社は、企業の規模を問わず各業界の設備投資に貢献してきましたが、ことに中小企業に対しては、設備の導入だけでなく、設備を導入する前のプロセスに関与する、例えば、海外進出を考えている中小企業に対して現地の法制などソフト面を支援するなど、そういった機能を充実させ、リースに組み込むことにより、リースの付加価値を高めていくような取り組みが必要ではないかと感じています。いずれにせよ、中小企業の育成はリース産業の役割だと思います。

法務という観点では、コンプライアンスを徹底するということは絶対的に必要なことだと思います。リース取引は契約で成り立っています。このことは柔軟性というメリットがある一方、例えば借受証の取扱いなどリース契約書や社内ルールの遵守が徹底されないと、契約書の規定が適用できなくなり、訴訟でもリース会社側が敗訴する危険が生じます。

リースの法務に関わることができて、多くのことを勉強することができました。リースは取り扱う範囲が広く、通常の事業会社では馴染みのない法律の条項を用いることもあります。リース会社の事業領域が拡大するにつれて、難題も多くなり、調べる範囲も広くかつ深くなりますが、法律家として、リース会社の法務に関わってきたことにより、視野を広くすることができたと感じています。

リース会社の法務担当者には、課題豊富という点で恵まれた環境の職場に勤めているという前提で貪欲に勉強してもらいたいと感じます。そして、営業の意見を聞きながら、良いセンスの取引や契約を立案してもらいたいです。

リース事業及びリース事業協会の更なる発展を心より祈念しております。

—— 本日は、ありがとうございました。