

## そのリース契約 本当に必要ですか？ ～ リース契約をする前に ～

見知らぬ業者から、電話機、複合機、ソフトウェア、ホームページ作成等のリース契約の電話勧誘や訪問勧誘を受けることはありませんか？  
今より安くなると言われ簡単にサインしてしまう前に、本当に必要な契約か、もう一度考えてみましょう。



### 事例1

ある日、営業マンが訪問して来て、「月々の電話料金が安くなるから電話機を変えませんか。現在支払い途中のリース契約は、うちで解約しておきます」と勧められ、申込書に署名・捺印した。後日、息子から「リース総額200万円以上なら、購入した方がよい。そもそもうちのような小規模の事業にリース契約は必要ないと思う」と言われた。よく考えてみると、電話料金が安くなっても月々のリース料金は高額になり、割に合わないのでキャンセルしたい。

### 事例2

訪問してきた営業マンから、新たに複合機をリース契約してくれれば、現在残っているリース料金を販売店が全額負担してリース会社に返済してくれると言うので契約した。しかし、販売店が約束を守ってくれず、負担してくれないので、2契約分のリース料金を支払うことになってしまった。高額で支払えない。

旧リース料

支払い済リース料

残りのリース料



この部分が新しいリース料に加算され2重に支払うこととなります

新たなリース料金

リース契約は中途解約できないので、残りのリース料金は新しいリース料金に加算され、結果的には2契約分のリース料金を支払うこととなります。

### 事例3

「ホームページ(HP)作成のリース契約をしませんか。御社のHPをもっといいものに作り変えれば、良い宣伝になり売上アップが図れます。もちろん、アップロード後もメンテナンスはきちんとやります。」と営業マンが事務所に訪問して来た。新品のパソコンもサービスしてくれると言うので契約したが、アップロード後は1度だけ管理に来てくれただけで、その後のフォローや連絡はない。書面をよく見ると、HP作成の契約ではなく、パソコンとその周辺機器のリース契約で総額150万円になる。話が違うので止めたい。



HP作成をリース契約する場合、HP作成の契約なのに、パソコンやその周辺機器を含んだ契約になっていないか注意しましょう。また、「更新作業もリース契約に含みます」など契約書面に書いていないことを口約束したり、HPが完成していないのに、「リース会社には完成していると言って欲しい」と販売店から言われた場合は注意が必要です。

また、HPを作成したからといって、すぐに収益アップにつながるわけではなく、「HP作成契約をしたが、実際には集客効果が得られない」という苦情も寄せられています。

## リース契約の特徴

リースとは、電話機や複合機など、ユーザーが使用したい物件をリース会社に購入してもらい、その物件を一定期間借りるものです。支払総額には、物件の代金に加え、リース会社にかかる諸費用が含まれ分割で支払っていきます。

### ① 申し込みは販売店経由になります

リース契約の申し込みは、販売店経由で行います。その後、リース会社の審査が行われ、電話確認があります。不明な点は必ずリース会社に申し出ましょう。

### ② 中途解約できません

リース契約は原則として中途解約できません。リース会社との合意によって中途解約する場合であっても、残りのリース料を一括払いで支払うこととなります。

### ③ 保守・点検は行いません

リース会社は物件の保守・点検を行いません。どうしても保守が必要な場合は、販売店との間で別途、保守契約することになります。

### ④ 所有権はリース会社にあります

リース物件の所有権はリース会社にあります。そのため、リース期間終了後はリース会社に物件を返還するか再リース(期間延長)することとなります。

- 店舗や事務所に突然訪問され、仕事中に勧誘されるので、契約内容をじっくり検討する余裕がなく書面にサインしてしまう例が見られます。契約する前に、設備名称・数量・金額などの見積書を請求しましょう。また、受け取った見積書に、残りのリース料金が計上されているか確認しましょう。必要ないと思ったらきっぱりと断りましょう。
- リース申込書（契約書）に記載されている「物件名」「月額リース料」「リース期間」を確認しましょう。また、リース総額を計算しましょう。リース契約の新たな設備が営業利益向上など、経営にとってプラスになるかよく検討しましょう
- 「今までリースだから、今後もリース」と思い、勧められるまま高額なリース契約を続けている場合があります。家族経営などの小規模事業であれば、借りる（リース）より購入した方がよい場合もあります。後日、後悔しないよう購入とリースとどちらが適切か、比較検討しましょう。
- リース契約は事業者間の取引になるため、訪問販売であってもクーリングオフ制度が適用されません。契約の際は、しっかり内容を確認して下さい。

※事務所と自宅が同じ場所である、リース物件の自宅使用割合が高いなど個人用とみなされれば、クーリングオフが可能な場合もあります。

- 契約した後でも、虚偽の説明があったなど、問題があれば解除が可能な場合があります。トラブルになってしまった時や判断に迷う場合は、**早めに『台東区消費者相談コーナー』へご相談ください。**

その他に下記団体でもHPなどで情報提供を行っています。  
また、相談窓口もありますのでご活用下さい。

☆社団法人リース事業協会 相談専用ダイヤル 03-3595-2801

☆東京都中小企業振興公社 03-3251-7881

☆ひまわりほっとダイヤル 0570-001-240

☆クレジット・リース被害対策弁護団  
リース担当事務局 あかつき総合法律事務所 03-5574-779

