
代表加盟店(包括加盟店)の法律関係

伊藤亜紀

片岡総合法律事務所弁護士

【目次】

- I. はじめに
- II. (前提) 加盟店契約の基本的な法律関係
- III. 実際の契約にみられる代表加盟店の法律関係
- IV. 私見 ～第三者のためにする契約～
- V. 終わりに

I. はじめに

現在、日本で発行されているクレジットカードは2億5979万枚¹。国民一人当たり2.4枚を超える勢いで普及している。クレジットカード業界の発展において、カードの利用者数と両輪をなすのが、世界中に広がる加盟店網²である。

クレジットカードの加盟店は、当該クレジットカード会社と直接加盟店契約を締結するのが本来の契約形態（以下、この形態の加盟店を「直接加盟店」という。）である。

しかし、現在の加盟店網は、クレジットカード会社間の加盟店開放や国際ブランドの介在により、クレジットカード会社自らが加盟店との間で直接契約する形ではない「他社加盟店」の広がりによるところが大きい。

こうした「他社加盟店」とは異なり、自社の加盟店であってもカード会社と加盟店との間に第三者が介在する場合がある。それが「代表加盟店方式」である。代表的な例は、ショッピングセンターや商業施設のビルが一括してクレジットカード会社と加盟店契約を締結し、テナントがその「子加盟店」となるケースであるが、近年では、インターネット上のショッピングモール運営会社や、いわゆる決済代行会社が代表加盟店としてクレジットカード会社と一括して契約するケースも見られ、加盟店網の拡大に貢献している。

これらの場合、クレジットカード会社は、末端の加盟店（子加盟店）を自社加盟店として管理する必要があるものの、代表加盟店を介するがゆえに、子加盟店との法律関係は契約の

中身によって実にさまざまであり、直接契約する加盟店よりも複雑な関係となる。

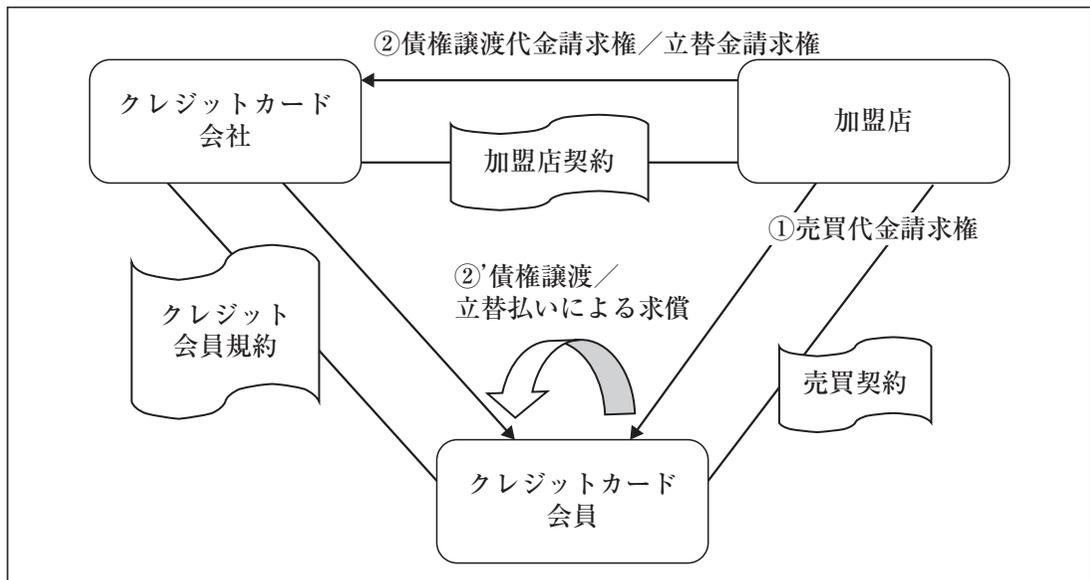
本稿では、直接加盟店との間の加盟店契約の内容を確認した上で、現在一般的に採用されている「包括代理方式」による代表加盟店の法律関係を整理する。他方で、従前の契約形態にみられる「包括方式」による契約も、現在数多く残っていることから、その法律関係と問題点を指摘した上で、これを民法第537条以下に規定される「第三者のためにする契約」の概念を用いて再構成する新たな試みを提案する。

Ⅱ.（前提）加盟店契約の基本的な法律関係

1. クレジットの契約当事者と法律関係

まず、前提として、クレジットの利用を巡る基本的な法律関係を整理する【図表-1】。

【図表-1】



(1) クレジットカード会社と加盟店との間で加盟店契約が締結され、クレジットカード会社とカード会員の間では、会員規約による契約が締結されている。

(2) カード会員が加盟店で商品やサービスを購入（売買契約を締結）し、クレジットカードで支払いをする。このとき、

①加盟店とカード会員の間の商品等の売買契約に基づき、加盟店からカード会員に対して売買代金請求権が発生する。

②加盟店契約に基づき、加盟店からカード会社に対して売買代金請求権が譲渡され、カー

ド会社が債権譲渡代金を支払う義務を負う。／又は、カード会社が売買代金相当額を立て替えて支払う義務を負う。

- ②カード会社が加盟店に対し、債権譲渡代金又は立替金を支払い、カード会社から会員に対し、譲受債権又は求償権に基づく請求が行われる。
- (3) カード会員が会員規約に基づき、カード会社に弁済する。

2. 加盟店契約の要素

クレジットカード会社と加盟店との間で直接締結される加盟店契約は、その内容から、大きく以下の3つの部分に分けられ、それぞれ、次のような要素が定められている。

(1) 債権債務関係（実体法上の権利義務）の規律

①カード取扱いの合意

当該加盟店において、クレジットカードを提示した顧客には、カード決済を利用させることの合意。

②売買代金請求権の譲渡及び譲渡代金の支払義務の合意／又は、売買代金相当額の立替払義務の合意

③加盟店手数料の支払義務の合意

④非正常取引の処理

不正利用、抗弁の主張、商品未着、加盟店の義務違反など、正常に取引が行われなかった場合における債権債務関係（②の債権譲渡又は立替払いの帰趨）を定める合意（チャージバック規定）。

(2) 加盟店管理の規律

①加盟店審査の手続

②加盟店に対する禁止事項及び遵守事項

③クレジットカード会社による調査及び報告要請

④クレジットカード会社による加盟店の指導及び監督

(3) その他一般条項

①カード取扱いの停止又は終了時の手続

②加盟店契約の解除事由

③損害賠償など

3. 代表加盟店方式における代表加盟店契約の要素

代表加盟店方式では、クレジットカード会社と子加盟店との間に、代表加盟店が介在し、

クレジットカード会社と代表加盟店との間で代表加盟店契約を締結することとなる。この場合、直接加盟店と異なり、代表加盟店が介在する三者間の関係となることから、債権債務関係の規律、加盟店管理の規律及び一般条項のそれぞれについて、直接加盟店とは異なる視点が必要となる。

例えば、経済産業省の「割賦販売法（後払分野）に基づく監督の基本方針」では、加盟店管理の点において直接加盟店に劣ることがないようにとの趣旨で、代表加盟店方式の場合について、以下のような定めがある。

II-2-2-2-3 加盟店管理

1. 加盟店管理に係る社内体制の整備

(4) 信用購入あっせん業者は、適切な加盟店の審査、運営を確保する観点から、加盟店が提携する枝番・子番の販売店等（以下「提携販売店等」という。）との取引を行っている場合、①及び②に該当しているか把握するよう努めること。

- ① 提携販売店等に対して加盟店と同等の審査・管理を行っていること、又は、提携販売店等の審査・管理が加盟店の責任の下に行われており、当該提携販売店等に生じた事由により、信用購入あっせん業者から当該加盟店との加盟店契約の解除及び当該加盟店への賠償請求を行い得ること。ただし、後者については、当該加盟店が賠償請求に対応し得る資力があることを前提とする。
- ② 信用購入あっせん業者及び加盟店が提携販売店等に起因する抗弁の申立て、苦情等に対して適切な処理を行う体制を整えていること。

このような行政上の要請も踏まえ、実務上、代表加盟店契約においては、上記2の直接加盟店との間の契約の要素について、特に以下の点に留意が必要と考えられる。

(1) 債権債務関係（実体法上の権利義務）の規律

債権譲渡代金請求や立替金請求権、加盟店手数料請求権は、誰と誰の間でどのように発生するのか。また、加盟店の義務違反やチャージバック事由が発生した場合の債権債務関係は、誰と誰の間で生じるのか。

(2) 加盟店管理の規律

クレジットカード会社が果たすべき加盟店管理責任を、代表加盟店を通じていかに実効性のあるものとするか。

(3) その他一般条項

特定の子加盟店についてだけ、カードの取扱いを停止、終了したい場合の定めや、特定の

子加盟店による義務違反の際の責任の所在の定めなど。

以下では、具体的に実際の契約にみられる代表加盟店方式の契約における法律関係を分析する。

Ⅲ. 実際の契約にみられる代表加盟店の法律関係

現在、採用されている代表加盟店をめぐる契約関係は、主に、いわゆる「包括代理方式」と「包括方式」の大きく2つに分類できる。「包括代理方式」とは、代表加盟店が子加盟店を代理してクレジットカード会社との間で加盟店契約を締結する方式をいい、「包括方式」とは、代表加盟店が子加盟店を代理するのではなく、自らクレジットカード会社との間で加盟店契約を締結し、代表加盟店と子加盟店の間で別途契約を締結する方式をいう。包括代理方式では、個々の子加盟店とクレジットカード会社との間で加盟店契約が成立するのに対し、包括方式では、子加盟店とクレジットカード会社の間には契約関係が成立しない点が異なる。

いずれの方式を採用したとしても、(1) 売買代金債権が譲渡又は立替払いされることにより、クレジットカード会社から代表加盟店を通じて子加盟店に代金相当額が支払われること、加盟店手数料やチャージバックの定めがあることや、(2) 加盟店の遵守義務や監督責任が定められていることのほか、(3) 契約解除や損害賠償責任の定めがあることなど、上記第2の2に記載した加盟店契約の基本的な要素については、ほぼ共通である。

また、かかる要素に加え、代表加盟店は、加盟店の申請、通知等の受領と承諾等のやり取り、データの送受信、金銭の授受等、子加盟店とクレジットカード会社との間で行われる一切の行為について子加盟店を代理（代行）して行うとともに、子加盟店の管理責任として子加盟店の行為に連帯責任を負うことと定められている場合が多い。このように、代表加盟店が子加盟店の債権債務や行為について、クレジットカード会社に対して全責任を負担することを前提に、代表加盟店が子加盟店を指導、監督し、子加盟店がこれに従い正常に取引が継続する限り、いずれの方式を採用しても実務上、大きな支障はないと考えられる。

しかし、理論的には、クレジットカード会社と子加盟店との間に、契約上、どれだけ直接の法律関係（債権債務関係や加盟店管理責任）が認められるかという点で、各方式には、以下のように違いがみられる。

1. 包括代理方式の法律関係

包括代理方式は、現在、もっとも一般的な代表加盟店の契約形態であると推測される。一般的に、包括代理加盟店契約においては以下のような条項が規定され、契約締結の代理権が

明確に定められている点の特徴である。

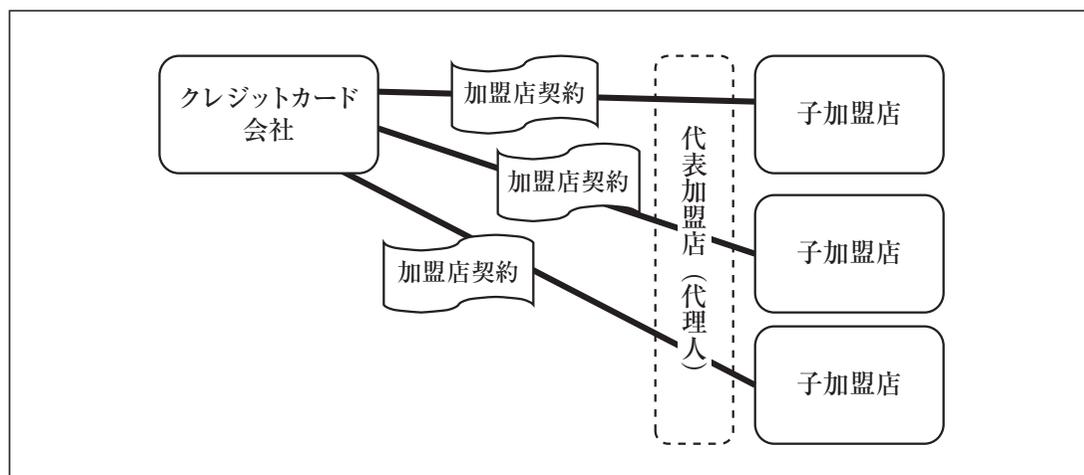
（包括代理権）

第〇条 甲（代表加盟店）は、以下の各号に掲げる事項について加盟店を包括的に代理する権限を有する。

- (1) 乙（クレジットカード会社）との間の加盟店契約の締結
- (2) 加盟店に関する届け出
- (3) 売上承認の取得
- (4) 売上請求に関する事項
- (5) 売上代金の取納
- (6) その他甲及び加盟店が合意し、乙が承認した事項

すなわち、クレジットカード会社と、子加盟店の代理人である代表加盟店との間で1本の契約をすることにより、クレジットカード会社と個々の子加盟店との間にそれぞれ同一内容で加盟店契約が成立する方式である【図表-2】。

【図表-2】



包括代理加盟店契約は、全ての債権債務関係がカード会社と子加盟店との間で直接生じる³ことから、理論上は直接契約に等しく、クレジットカード会社の子加盟店に対する権利や加盟店管理の点で、本来の形に近く、優れた契約形態といえよう。

ただし、この場合、代表加盟店は子加盟店の代理人に過ぎないため、純理論的には、加盟店契約の当事者にはならない。よって、代表加盟店は、直接の債権債務の当事者とはならず、

また、子加盟店に対して課される遵守義務などを履行させる立場にもないことになる。更に、代表加盟店と子加盟店との間には、代理権の授与だけが明確にあれば足り、契約関係は必須ではない。

他方、実際は、クレジットカード会社と子加盟店との間には、直接請求したり、審査や指導をしたりする関係はないことが多い。特に、近年はインターネットショッピングでのクレジット利用が増加し、ネット加盟店を束ねるサイト運営業者や決済代行業者を通じて無限に子加盟店が増加しうる状況にある。このような場面では、クレジットカード会社が直接子加盟店を把握、管理するのは現実的ではなく、代表加盟店を通じて加盟店管理責任を果たすこととなる。

そこで、実務上は、代表加盟店自らも包括代理加盟店契約の当事者となり、同契約上、子加盟店の管理義務を負うとともに、子加盟店の債務や行為について連帯責任を負担している。また、代表加盟店と子加盟店との間でも契約を締結し、同契約に基づき、代表加盟店が子加盟店を指導、監督する形が一般的である。

2. 「包括方式」の法律関係

上記のとおり、「包括方式」とは、クレジットカード会社と代表加盟店の間の代表加盟店契約と、代表加盟店と子加盟店との間の契約のそれぞれ二者間で契約が成立する方式をいう。「包括方式」にはさまざまな契約形態があり、統一された法律関係は存在しないものの、主な契約形態は、以下の3通りである。

(1) ミラー方式

古くから採用されてきたのが「ミラー方式」である。クレジットカード会社と代表加盟店との間の加盟店契約と同じ内容の契約を代表加盟店と子加盟店との間でも締結する方式をいう。

ミラー方式における加盟店契約は、直接加盟店の加盟店契約と概ね同じ内容であるが、登場人物が代表加盟店、子加盟店及びクレジットカード会社の三者であり、それぞれの場面でそれぞれの義務が定められている。

例えば、クレジットカード会社と代表加盟店との間の契約において、債権譲渡の規定は、次のようなものが想定される。

（売上債権の譲渡）

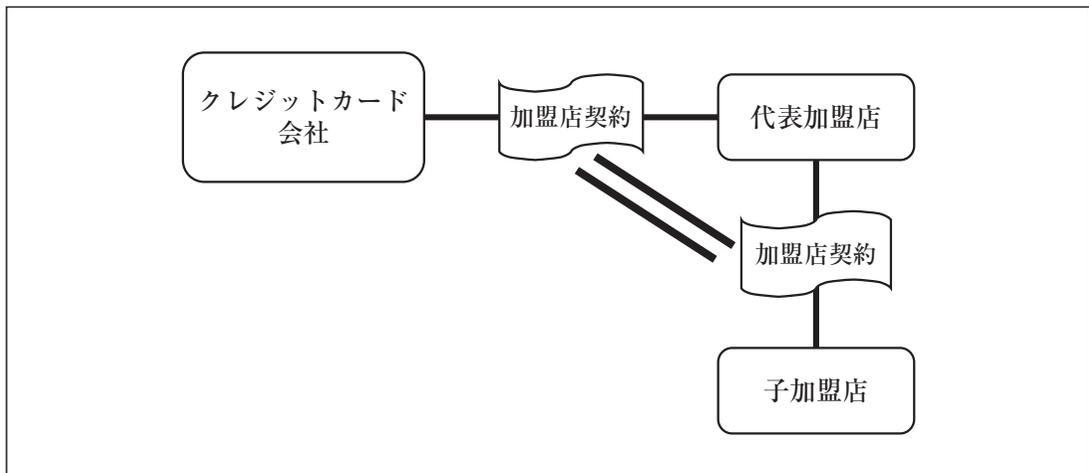
第〇条 甲（代表加盟店）は、加盟店（子加盟店）が会員に対し、商品等の販売を行った場合、乙（クレジットカード会社）所定の売上票（売上情報）を乙に送付する。

2（子加盟店からクレジットカード会社への）売上債権の譲渡は、前項に基づく売上票又は売上情報が乙に到達したときに、その効力が発生する。

甲（代表加盟店）と乙（クレジットカード会社）の間の契約であり、甲は、子加盟店（契約当事者外）が商品等のクレジット販売を行った場合に、当該売上票を乙に送付する義務を負う。かかる売上票が乙に到達したときに、契約当事者外の子加盟店から、乙に対して売上債権の譲渡がなされることとされている。

契約当事者外の義務が規定されている点において、契約の一般論からすれば、当事者外の者を拘束できないはずである。しかし、ミラー方式の場合には、【図表-3】のとおり、それぞれ二者間で契約されているものの、事実上、同じ契約を共有することにより、三者間で契約されたのと同様の効果を生じ、実際も包括代理方式と同様の法律関係が形成されることと解されているようである。

【図表-3】



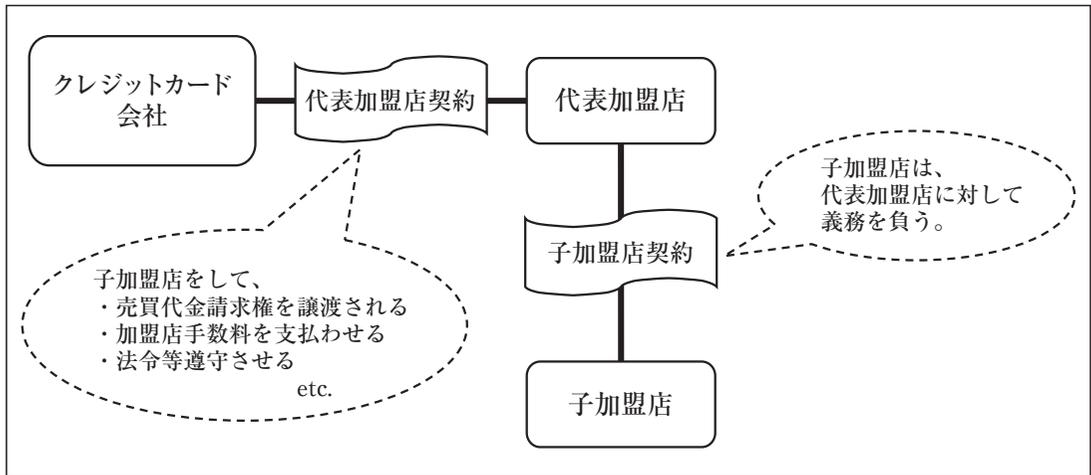
しかし、やはり二者間の契約において、第三者の権利や義務が規定されることとなるため、必ずしも契約外当事者の義務規定が拘束力を有するのか、当該契約外当事者に対して、又は当該契約外当事者から、直接請求することができるのか、という疑問の余地もあろう。例えば、クレジットカード会社は、代表加盟店との間の契約上、契約外当事者である子加盟店でのカード取扱いを許容し、子加盟店に対して譲渡代金や立替金を支払う義務を負うこととな

る。しかし、契約の相手方は代表加盟店であって子加盟店ではないから、子加盟店からクレジットカード会社に対し、直接これらの義務の履行を請求する場合には、その法的根拠について議論の余地があろう⁴。

(2) 「～させる」方式

クレジットカード会社と代表加盟店との間では、「代表加盟店契約」を締結し、これとは別に代表加盟店と子加盟店との間で別途「子加盟店契約」を締結する方式がある【図表-4】。この場合、「代表加盟店契約」において、クレジットカード会社との間では、全て代表加盟店が義務の主体となり、「子加盟店をして～させる」と規定する方式であり、ここでは「～させる」方式と呼ぶこととする。

【図表-4】



「～させる」方式では、代表加盟店は、クレジットカード会社に対し、子加盟店をして売買代金請求権を譲渡させ、加盟店手数料を支払わせ、また、チャージバック等の義務も子加盟店をして履行させる義務を負う。子加盟店は直接クレジットカード会社に対して義務を負わず、全て代表加盟店が「子加盟店をして」履行させる義務を負担することがその特徴である。

これは、加盟店の規律に関する部分（加盟店審査、禁止事項・遵守事項、調査、報告要請、加盟店の指導）において、より顕著であり、代表加盟店が子加盟店を審査し、遵守事項を守らせ、調査、指導、監督を行うこととなる。

この方式は、当事者の関係としては、現実に沿った形となっており、特に加盟店管理の規律については、各当事者の役割分担が明確に示されていると言えるだろう。

しかし、債権債務関係について、クレジットカード会社と子加盟店の関係が不明瞭な点が残ると言わざるを得ないのではなかろうか。すなわち、カード会員に対する売買代金請求権

の債権者は子加盟店であるから、債権譲渡や立替払いの主体は、子加盟店とクレジットカード会社となるはずである。ところが、「～させる」方式の場合、子加盟店とクレジットカード会社の間で債権譲渡や立替払いの合意は存在しない。例えば債権譲渡の場合、契約上は、クレジットカード会社と代表加盟店との間で、代表加盟店が「子加盟店をして譲渡させる」義務を負い、代表加盟店と子加盟店との間で子加盟店が「クレジットカード会社に譲渡する」義務を負うにすぎない。にもかかわらず、債権譲渡は子加盟店とクレジットカードの間で成立し、子加盟店は、クレジットカード会社に対し、債権譲渡代金請求権を取得することとなるのである。

(3) 履行行為を全て代理する（「代理して債権譲渡」）方式

包括方式のもうひとつの類型が、契約締結以外の子加盟店の行為（「本契約に基づき加盟店が行う一切の行為」）を代表加盟店が代理する方式である。加盟店契約の締結行為自体を代理しない点で、包括代理方式と異なる。

契約形態としては、クレジットカード会社と代表加盟店との間で「代表加盟店契約」を締結し、子加盟店による行為（加盟店の申請、通知等の受領と承諾等のやり取り、データの送受信、金銭の受領等、クレジットカード会社との間で行われる一切の行為）を代表加盟店が子加盟店を代理して行うことが定められている。

例えば、子加盟店が有するカード会員への売買代金請求権を代表加盟店が「代理して譲渡」する旨が明記されている場合がある。

（債権譲渡）

第〇条 甲（代表加盟店）は、加盟店の売上債権を加盟店を代理して乙（クレジットカード会社）に譲渡する。

2 乙は、毎月〇日までに売上情報が乙に到達した売上債権について、前項の譲渡代金を毎月〇日までに甲所定の銀行口座に振り込む方法により支払い、甲は、加盟店に代わってこれを受領する。

この方式では、「代理権の範囲」が規定されている以外は、直接加盟店における加盟店契約とはほぼ同じ内容になり、代表加盟店と子加盟店との間でも同様の契約が締結されることとなる。

この場合、加盟店の行為は全て代表加盟店が代行することとなるが、代表加盟店による子加盟店の管理義務についての定めが明確になされないことがあり、加盟店の遵守義務や調査報告義務などの子加盟店が自ら担うべき義務について、どのように担保されるのかが不明瞭

となることがある。この点、例えば、以下のような規定を置いて、代表加盟店に子加盟店の行為全体に連帯責任を負わせる定めをすることによって、加盟店管理責任の実効性を担保する場合が多いようである。

(甲の代理権等)

第〇条 甲（代表加盟店）は、本契約に定める取引について、加盟店の一切の行為を代理する。

2 甲は、加盟店が本契約に定める取引に関し、乙に対して負担する責任及び一切の債務につき、加盟店と連帯して責任を負う。

Ⅳ. 私見 ～第三者のためにする契約～

代表加盟店方式にみられる契約関係は以上のとおりさまざまであるが、「包括代理方式」がクレジットカード会社と子加盟店との関係が直接加盟店に近く、権利義務関係も明確であり、加盟店管理責任を全うするという観点に照らし、この方式が望ましいと考えられる。

他方で、従前から多用されてきた「包括方式」では、代表加盟店の役割や、クレジットカード会社と子加盟店の関係に不明瞭な点が残る契約が多いようである。代表加盟店が子加盟店を指導、監督し、子加盟店もこれに従い、正常に取引が継続する限り、実務上大きな支障はないものの、ひとたび当事者の倒産や不正等の問題が生じた場合には、各当事者の権利義務関係が明確になっていないとたちまち混乱を生じることとなりかねない。しかし、過去において契約された「包括方式」による加盟店契約が多数継続しているのも事実であり、また、クレジットカード会社と子加盟店との直接の関係がない場合が多いという現実を踏まえると、「包括方式」を採用するニーズは今後も存在すると思われる。

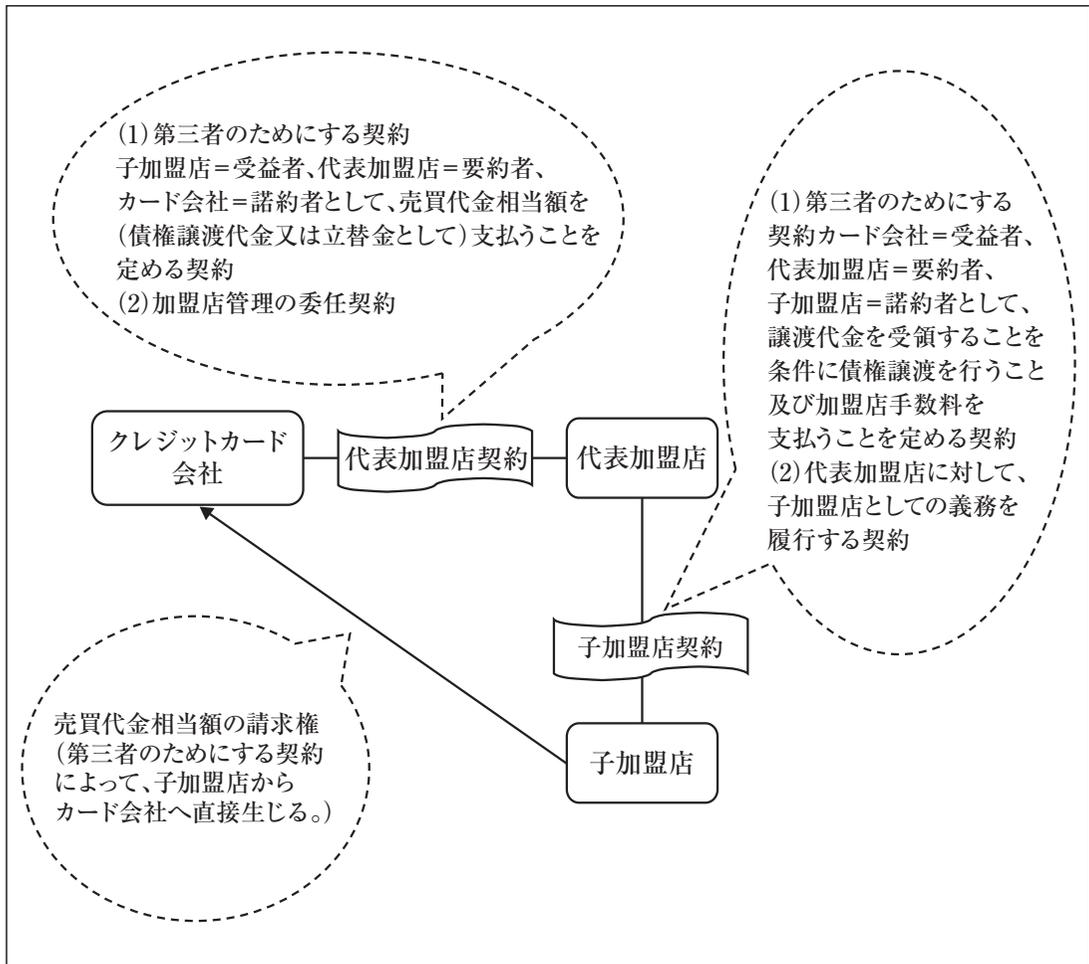
そこで、以下、「包括方式」の法律関係を「第三者のためにする契約」（民法第537条から第539条）として構成することにより、契約関係の明確化を試みる【図表-5】。

まず、「代表加盟店契約」を（1）クレジットカード会社と子加盟店との間の権利義務を定める部分と（2）代表加盟店への加盟店管理業務の委任との部分に分けた上で、（1）について、クレジットカード会社と代表加盟店との間で「第三者（子加盟店）のためにする契約」と捉える。すなわち、子加盟店を受益者、代表加盟店を要約者、カード会社を諾約者として、売買代金相当額を債権譲渡代金又は立替金として支払うことを定める契約と考えるのである。そして、（2）をクレジットカード会社から代表加盟店に対する加盟店管理業務の委託契約と

して、代表加盟店が子加盟店の行為に責任を負うこととする。

次に、代表加盟店と子加盟店との間の契約は、加盟店手数料など、クレジットカード会社の債権部分については、「第三者（クレジットカード会社）のためにする契約」と考える。カード会社を受益者、代表加盟店を要約者、子加盟店を諾約者として、譲渡代金を受領することを条件に債権譲渡を行うこと及び加盟店手数料を支払うことを定める契約と捉えるのである。子加盟店の義務規定は、実態に合わせて代表加盟店との間で規律されるものとする。

【図表-5】



それぞれの契約を締結することにより、同時に他の契約について、受益者たる第三者による「受益の意思表示」が行われると解する。子加盟店は、受益の意思表示をすることにより、クレジットカード会社に対し、直接売買代金相当額（債権譲渡代金又は立替金）の請求権を取得することとなる。

このように、第三者のためにする契約を「たすき掛け」することにより、包括方式を維持したまま、債権債務関係についてはクレジットカード会社と子加盟店との間に直接生じ、他方で加盟店の行政上の遵守事項については、代表加盟店がクレジットカード会社の委託を受けて管理責任を負うという実務に沿った法律構成が可能になるものと考えられる。

V. 終わりに

インターネットショッピングの急速な普及に伴い、ネット上のショッピングモールの運営会社や決済代行会社がクレジットカード会社と加盟店の間に介在するケースは、今や加盟店契約のスタンダードとも言い得る地位を確立している⁵。今後も、従来の商業施設のビルが代表加盟店となるケースとは異なり、場所的な一体感のない子加盟店が増えることが予想される。

このようなケースにおいては、「包括代理方式」によって全てクレジットカード会社と子加盟店とを直接の契約関係とすることが現実に沿っているとは言い難く、「包括方式」へのニーズが逆に高まるとも考えられる。従来の契約形態である「包括方式」について、今、改めて法律関係を明確にする必要があるのではなからうか。

こうした時代の変化を背景に、今回、改めて実務上用いられている多くの契約を読み解く作業を行った上で、「第三者のためにする契約」のたすき掛けを提案した次第である。

空間を超えて決済手段として用いられるクレジットカードの仕組みは、益々国境を超えて広がることが予想される。加盟店網の広がり、クレジットカード決済の発展のため、海外の法制度や国際ブランドのルール、そして国内の法制度との整合性を踏まえた法律関係の明確化が望まれるところである。

以上

[注]

¹ 平成25年3月末日現在 一般社団法人日本クレジット協会

² 例えば、平成25年のJCBの加盟店契約数（国内海外合計）は2687万件（JCBウェブサイトより）

³ 加盟店手数料についても、理論的には、子加盟店がそれぞれ直接クレジットカード会社に対して売上に対する一定割合の加盟店手数料支払義務を負うこととなるが、実際は、代表加盟店が一括して支払う場合が多く、代表加盟店自身の手数料を子加盟店から受領する加盟店手数料から控除することから、代表加盟店が受領する手数料の位置づけが不明確となる場合が多いと思われる。

⁴ ミラー方式でも、決済代行会社が代表加盟店として間に入る場合や、国際ブランドのアクワイアラとして間に入る場合などは、間に入る者自身が債権譲渡や立替払いの主体となるケースも見受けられる。その場合は、クレジットカード会社とアクワイアラ、アクワイアラと子加盟店との間で加盟店契約がそれぞれ成

立し、上記のような問題は生じないものと思われる。

- ⁵ 特に近年、決済代行業者による加盟店網の拡大が著しく、加盟店管理の観点から問題点等が議論されているところである。詳細は、消費者庁「平成25年度調査研究 クレジットカードに係る決済代行業者登録制度に関する実証調査報告書」平成26年3月参照。