

第2回

# 売掛金回収——その1

山崎 健介

ノースサイド法律事務所代表弁護士

佐川 博樹

株式会社あたぼろ代表取締役  
中小企業診断士

皆さん、こんにちは。今回は、契約書の重要性について解説しました。トラブルがないときには契約書などなくてもいいような気もしますが、取引がはじまるときに、トラブルを予見することは難しいものです。契約に対する意識は、常に持つておきたいところです。

さて、しっかり契約書を交わしておけば、トラブルが起きて味方になってくれるわけですが、それでもトラブルを完璧に防ぐことはできません。そこで、今回から2回にわたって、売掛金回収についてのご質問を題材に、法的トラブル解決の流れをご紹介します。取引先が代金を払ってくれないとき、法的措置はどんなプロセスで行われるのかをあらかじめ認識しておいていただくという趣旨です。

では、今回いただいた質問は…

## Question

「商品はきちんと納めたんだけど、お客さんが代金を払ってくれないんです。泣き寝入りしたくないので、法的措置を取りたいのですが、どんな手順になるのでしょうか」——佐川がお客さまから、ときどき受ける質問です。これまでは、「弁護士さんに相談しましょう」とお答えしていたの

ですが、最近、それでは1次窓口としての役割が果たせていないなど、考え直しました。また、これは私自身にも起こる可能性のあることです。

懸念にしている診断士の先生にうかがった話ですが、企業の顧問税理士さんでも、顧問先から顧問料が支払われず、非常に困っている例があるようです。経済情勢が厳しい中、支払が滞るケースはそういうところにも広がっているのですね。ありがたいことに、私のお客さまには、そういうことはありません。お客さまに感謝しなければいけません。

さて、山崎さん、何度かお客さまに催促して支払がない場合でも、いきなり訴訟ということはないはずですよ。こういうとき、どんな手順で売掛金回収に動けばいいのでしょうか。法的な面から教えてください。

## Answer

佐川さん、承知しました。

お客さまへの催促で、「お支払いいただけない場合には、法的措置を取ります」と言ってみたものの、「法的措置」って一体どのようなものか、理解しておられない方は大変多くいらっしゃいます。法的措置ということで、裁判（＝訴訟）をま

ずイメージされる方も多いと思いますが、裁判所が問題を解決する場合、実際にはいくつかの措置が存在します。

前回、取引の際には契約書を作成した方がいいが、費用対効果を考慮しましょうという話をしました。法的措置についても、紛争のステージに合わせた手段が複数存在しており、それにかかるコストも異なります。できるだけコストをかけずに自分の権利を実現するためには、これらの手段を網羅的に把握しておく必要があります。

仮に、本件の社長さんの質問に対して、「それでは裁判を起こして、全額回収しましょう。絶対勝ちます！」と弁護士が回答したとします。なんだか頼りになりそうですね。しかし、社長さんから詳しい背景や会社の経営状態、相手方との関係、業界内部における評価など、さまざまな事情を聞くことなく、このような回答をしたとすれば、それは良い弁護士とはいえません。

裁判は、最終的に国家権力が相手方から強制的にお金を取り上げてくれるという点で非常に強力な手段ではありますが、多くのコストがかかります。紛争解決に寄与するさまざまなメニューを用意し、紛争の段階や依頼者の要望に合わせて、適切なメニューを選んでくれる弁護士こそ、良い弁護士といえるはずですよ。

### (1) 内容証明郵便の送付

第1に考えられる方法が、内容証明郵便によって相手方に督促をする方法です。内容証明郵便とは、通常の郵便とは違って、送付した郵便物の記載内容を郵便事業株式会社が証明してくれる郵便です。「配達証明」をつけると、記載内容だけでなく、その郵便が送り先に到達したこととその到達日を証明してくれます。

しかし、内容証明郵便は、裁判所が関与する法的手続きではありません。後々裁判になったとき証拠になるという意味と、債権の時効がストップするという意味はありますが、それ以上の法的な意

味、拘束力はありません。仮に、相手方が内容証明郵便を無視すれば、それ以上の法的な効果はないのです。

内容証明郵便のもっとも大きな意味は、相手方に任意に支払ってもらうために、相手方に対する心理的圧迫、要するにプレッシャーをかけることです。内容証明郵便は、弁護士など法律専門家でもなくても送付できるので、督促をしたい人が自分の名義で送っても構いませんが、プレッシャーをかけるという意味では、弁護士名義で送ると、その効果はより大きいものになります。

内容証明郵便を送るときには、必ず期限を区切って、何らかの回答を相手方に求めることが重要です。相手方が回答しなければ、さらに強い手段をとることを示唆します。また、相手方に対してファイティングポーズをとることになるので、送付の是非、タイミング、回数、相手方に与える期限なども綿密に検討する必要があります。

この手続を踏まなくても何も問題はありませんが、これで債権を回収できればもっとも楽な方法です。弁護士名義で内容証明を送る場合の費用は、内容にもよりますが3～5万円程度、送付の手数料自体は数千円程度になります。

### (2) 支払督促

次に考えられる手段が、簡易裁判所の裁判所書記官に対して支払督促を申し立てる方法です。債権の発生原因、相手方などを記載した書面を提出し、その内容に問題がなければ、裁判所書記官が相手方に支払の督促をしてくれます。

これは、裁判所の関与する法的手続きであり、相手方には、裁判所書記官名義で「債務者〇〇は、債権者〇〇に対して、〇〇万円を支払え」という内容の督促が届きます。また、相手方がこれに対して異議を述べなければ、「仮執行宣言付支払督促」が発せられ、最終的には強制執行をして、相手方の財産から支払を受けることができます。

この手続のメリットは、安く、早いことです。

裁判を提起する場合の半額の手数料と郵便切手だけで申立てをすることができます。手数料は請求額に応じて決まりますが、100万円の請求で5,000円程度ですみます。また、書類だけの審査で督促が発布されますので、申立人が裁判所に来る必要もありません。相手方が異議を述べなければ、通常1ヵ月程度で終わります。

ただし、相手方がこの支払督促に対して、裁判所に異議を申し立てた場合には、自動的に通常の裁判に移行することになります。

### (3) 公正証書の作成

相手方の協力が必要になりますが、公証役場にて公正証書を作成するという方法もあります。金銭の支払を目的とする公正証書を作り、支払がなされない場合には強制執行をすることができるという「強制執行認諾約款」を付けます。相手方が債務の履行をしない場合、この公正証書があれば、裁判で勝訴判決をとらなくても、強制執行をすることができるのです。

ただし、公正証書自体は契約の一方当事者のみで作成することはできず、必ず相手方の協力が必要になります。したがって、事前に作成しておく場合は別としても、さあ支払が苦しくなったという段階で、相手方が公正証書作成に協力するとは思えません。

最大のチャンスは、相手方がこちらの督促に応じて、もうしばらく待ってくれないか、分割で支払うわけにはいかないかなど、打診をしてきたときです。このときに、相手方の打診に応じる代わりに、その内容を公正証書として作成することを、条件として相手方に提示することが考えられます。

### (4) 民事調停

相手方が話し合いに応じる余地がありそうな場合には、民事調停を申し立てることが有効な場合もあります。

民事調停は、裁判官と調停委員に入ってもらっ

て、裁判所で返済額、返済方法等について話し合いをする手続です。第三者、しかも裁判所が間に入るの、公正証書の作成に比べて、相手方が話し合いのテーブルにつきやすいという特徴もあります。

話し合いがまとまれば、調停調書に合意内容を記載することにより、手続は終了します。この調停調書は確定判決と同じ効力を持ちますので、仮にその後相手方が調停の内容に従わない場合には、強制執行をすることができます。

裁判は原則として公開の法廷で行われますが、調停は非公開ですので、その内容について第三者に知られたくない場合にも安心して進めることができます。

ただし、裁判のように判決という形で裁判所が結論を出してくれるわけではないので、合意ができなければ調停は不成立となります。もちろん、相手方が調停に出てこない場合も、不成立になってしまう。また、調停が行われる裁判所は、原則として、相手方の住所地を管轄する裁判所となります。

裁判所に支払う費用は、裁判に比べると安く、100万円を請求する場合、5,000円程度と郵便切手代になります。仮に調停が不成立となり裁判に移行する場合には、調停でかかった費用を裁判費用から控除することができます。

調停では、相手方も納得のうえで結論を出すことになりますから、相手方がその内容どおり債務を履行してくれる可能性は高いと考えられます。相手方に話し合いのテーブルにつく準備がありそうな場合には、有効な手段といえるでしょう。

### (5) 少額訴訟

これまでご紹介してきた手段では債権回収が奏功しない場合、いよいよ訴訟、裁判の出番です。ただし、債権額が60万円以下の場合、通常の訴訟ではなく、少額訴訟という手続の申立てを行うことができます。

少額訴訟は、原則1回の期日で審理を終えて判決を出すという、特別な訴訟手続です。とはいえ、訴訟手続であることに違いはなく、最終的には裁判所が判決という形で判断を下し、その内容に当事者は拘束されます。当然、判決に基づいて、強制執行を行うことも可能です。また、相手方(被告)が裁判に出てこなかったり、請求に対して何も反論しなかったりした場合には、訴訟を提起した側(原告)の請求が認められることになります。さらに、費用も安くなっています。申立手数料と郵送料が必要ですが、申立手数料は1,000円から6,000円です。

また、少額訴訟は裁判でありながら、弁護士に依頼せず、自分自身で訴訟手続が進められるような工夫がなされています。簡易裁判所には必要書類の記入例などもあり、その手続は決して難しいものではありません。裁判所書記官や担当裁判官が手続について説明してくれる「教示」というプロセスも法律上用意されています。

したがって、債権額が60万円以下の場合には、通常の訴訟より少額訴訟が有益である可能性があります。ただし、相手方が通常訴訟で進めてほしい旨申し出た場合には、通常の訴訟手続で進めるしかありません。また、同一裁判所に対して年間10回を超えて少額訴訟を提起することはできませんので、ご注意ください。

ここまでみてきたとおり、通常の訴訟手続である民事裁判を提起する前の段階だけでも、これだけの手段があります。それぞれの手続には特徴があり、ケースバイケースで適切な手段を選択する必要があります。費用、時間などのコストを考え合わせて、手段を選択する重要性がご理解いただけたかと思います。

これらの手続を経ても、債権回収がうまくいかない場合には、通常の訴訟の出番となります。次回は、通常の民事訴訟とその後の強制執行、さらには裁判手続中に相手方の資産を保全する手続についてのご質問にお答えしていく予定です。

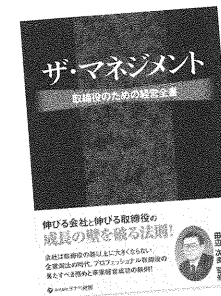
伸びる会社と伸びる取締役の成長の壁を破る法則!

# ザ・マネジメント

—取締役のための経営全書—

■B5判・約300ページ・箱入り  
■本書はタナベ経営既刊「全書重役教室」を現代版に新装全面改訂したものです。

価格 9,975円(税込・送料別)



企業淘汰の時代、プロフェッショナル取締役の果たすべき務めと事業経営成功の鉄則!

#### 本書の主な内容

- 第1章 **取締役の使命と役割**  
会社を支えるプロフェッショナル取締役の条件、開発すべき能力とは?!
- 第2章 **取締役の事業戦略**  
事業成功の原理原則とは?!  
儲かる会社の開発・技術・マーケティング戦略とは?!
- 第3章 **取締役の経営戦略**  
経営のバックボーンとは?!  
ヒト・組織・カネを動かすマネジメントの極意とは?!
- 第4章 **取締役の法的責任**  
コーポレート・ガバナンス、コンプライアンス経営  
実現のための正しい経営判断、対策事例!

お問い合わせ・お申し込み先

株式会社 タナベ経営 企画部 出版課

〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL 06-7177-4006