

第3回

売掛金回収——その2

山崎 健介

ノースサイド法律事務所代表弁護士

佐川 博樹

株式会社あたぼう代表取締役
中小企業診断士

皆さん、こんにちは。今回は、前回に引き続き、売掛金の回収手続きを取り上げます。今回は、内容証明郵便の送付から訴訟提起前までの、比較的ソフトな手続を、山崎さんに解説してもらいました。ここまでの手続で解決すればいいのですが、まだ払ってもらえないとなると、訴訟を起こすことになります。

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した。

売掛金が回収できず、法的措置を取ると決めたところで、素人には手順がわかりません。電話や手紙の支払催促まではできたとしても、その先の法的措置については、経験のない経営者にとって、未知の世界です。

そこで前回から、売掛金回収の法的措置について、手順を追って教えていただいています。今回は、内容証明郵便から訴訟提起前まででした。今回は、訴訟提起とその後の手順について教えてください。

Answer

佐川さん、承知しました。

今回は、売掛金の回収に関するご相談に対して、通常の民事裁判に至る前に取ることができる法的措置についてご説明しました。内容証明郵便を送る方法、公証役場で公正証書を作成する方法、裁判所が関与する手続として支払督促、民事調停を申し立てる方法、そして回収すべき金額が少額の場合に利用できる少額訴訟について確認しました。

これらの方法を検討しても、まだ回収できない場合には、いよいよ通常の民事訴訟です。「ついに裁判か」と考える方もいらっしゃるでしょう。日本人には、裁判沙汰になることを嫌がる傾向がありますが、反面それは取るべき手段を取らずに泣き寝入りすることでもありますし、逃げ得を促進してしまうことにもなります。

会社であれば、取締役などの役員が、取れる手段があるのにみすみすそれを行わないことは、会社の所有者である株主の利益を減じ、役員としての責務に違背するともいえます。

裁判（この場合は民事訴訟）についてしっかり理解すれば、必要以上に裁判を怖れる必要もなくなるはずです。

(1) 民事訴訟の流れ

① 訴訟提起から第1回口頭弁論まで

民事訴訟（民事裁判）をすることになった場合、訴訟を提起する側の当事者は、「訴状」を裁判所に提出します。訴訟を提起した側の当事者のことを「原告」、訴訟を提起された相手方の当事者のことを「被告」といいます。

※よくテレビなどでは、犯罪行為を行ったとされて刑事裁判を起こされた人も「被告」と呼んでいます。これは明らかな誤りで、刑事裁判の対象は「被告人」といいます。私は、この誤用のせいで、民事訴訟の「被告」にも、犯罪行為をした人かもしれないという印象を持たせてしまうので、大変まずい誤りだと思っています。

訴状には、原告と被告の住所・氏名のほかに、「請求の趣旨」と「請求の原因」を記載しなければなりません。「請求の趣旨」とは、原告がこの裁判で求める結論のことで、最終的に裁判所に判決主文として書いてもらいたい結論だけを、ここで明示します。たとえば、売掛金を支払ってもらえていない本件の社長さんのケースの場合、「被告は、原告に対し、金〇〇〇万円を支払え」という記載になります。

「請求の原因」とは、この請求の趣旨に記載した内容の権利が発生する原因のことで、本件のケースでは、「原告と被告が、〇〇〇〇年〇〇月〇〇日に、商品を、代金〇〇〇万円で購入するという契約を締結した」という事実を記載することになります。

ある商品について売買契約を締結すると、民法上、商品の売主は、その買主に対して代金を支払えという権利（売掛金支払請求権）が発生するので、この事実があったことが裁判上認められれば、裁判所は「請求の趣旨」に記載したとおりの判決を書いてくれることになります。

原告が訴状を提出すると、裁判所はこれを受理したうえで、被告となる相手方に訴状と第1回口頭弁論期日への呼出状を送ります。被告は、第1

回口頭弁論期日までに、「答弁書」という書面を裁判所に提出しなければなりません。

答弁書には、訴状に記載された原告側の主張内容について、被告側の主張を記載して提出することになります。具体的には、「請求の趣旨に対する答弁」と「請求の原因に対する認否」を記載します。「請求の趣旨に対する答弁」は、被告側が求めたい裁判における結論を述べるものであり、「原告の請求を棄却する」などと書きます。「請求の原因に対する認否」では、原告が「請求の原因」として主張した事実を「認める」、「否認する」等の応答を行います。

たとえば、本件のケースでは、「原告と被告は、〇〇〇〇年〇〇月〇〇日に、商品を売買するという契約を締結していない」という反論が考えられます。また、「商品を売買する契約はしたが、代金については決めていない」とも、一部は認めるが一部は否認するというような反論もできます。さらに、「原告の主張するとおりの売買契約を締結したが、原告はまだ商品を渡してくれないので、こちらも代金を支払いたくない」、「原告の主張するとおりの売買契約を締結したが、代金はもう払った」というように、原告の主張をすべて認めたとうえで、新たに独自の反論をすることも考えられます。

このように、原告と被告が訴状と答弁書においてそれぞれの主張をぶつけあったうえで、いよいよ第1回口頭弁論を迎えます。

② 第1回口頭弁論から判決まで

原告が訴状を裁判所に提出してから、通常ではおよそ1ヵ月後の時点で、第1回口頭弁論が開かれます。原則、原告と被告の両当事者（またはその訴訟代理人となった弁護士等）が法廷に出頭することになりますが、第1回に限り、被告は答弁書を提出していれば、出頭しなくても法廷で答弁書記載の内容を陳述したこととしてもらえます（「擬制陳述」といいます）。仮に被告が答弁書も

提出せず、第1回口頭弁論期日にも出頭しない場合には、原告が主張した事実をすべて認めたことになり、原告の請求どおりの判決がなされる可能性があります。

口頭弁論期日では、原告と被告がそれまでに提出した訴状、答弁書が陳述されることとなります。ただ、実際にはこれらの書面の内容が読み上げられることはほとんどありません。また、「口頭弁論」というと、法廷で原告と被告それぞれの弁護士が舌鋒鋭く論戦する姿を想像する方もいらっしゃると思いますが、実際にはそのようなことはなく、わずか数分で次回の口頭弁論期日の日程を決めるだけで終わります。なぜなら、原告と被告の主張は、すべて書面によって裁判所に提出されることになっているからです。

答弁書に続いて、双方が「準備書面」という書面にそれぞれの主張内容を記載して、次回の口頭弁論期日までに提出します。こうしてみると、民事裁判は、「書面の戦い」といえるでしょう。

実際の裁判では、この「準備書面」のやりとりによって、争点を整理していくことになります。そして、鮮明になった裁判上の争点について、当事者双方が提出する証拠によって事実を明らかにしようとする手続が「証拠調べ」です。

証拠には、人が証拠となる場合の「人証」、物が証拠になる場合の「物証」などがあります。たとえば、本件のケースで、本当に売買契約が締結されたのかどうか争点になったとすると、「売買契約書」は、契約締結の事実を示す「物証」となります。

このような手続を経て、裁判所が結論を出せる状態になると、いよいよ判決が言い渡されます。原告の「請求の趣旨」のとおり、「被告は、原告に対して金〇〇〇万円を支払え」という判決であれば原告の勝訴、「原告の請求を棄却する」という判決であれば被告の勝訴となります。敗訴となった当事者が、その判決内容に不服がある場合

には、高等裁判所に控訴することができます。

(2) 判決の確定から強制執行

判決が言い渡され、法定の控訴期間内に控訴がなされなかった場合には、判決が確定します。しかし、判決が確定したことによって、自動的に売掛金が入ってくるわけではありません。相手方が、あきらめて任意に売掛金を支払ってくればいいのですが、それでも支払わないようなケースもあります。

このような場合には、民事執行法が定める強制執行手続により、最終的な権利の実現を図る必要があります。この手続では、相手方の財産（不動産、銀行預金・売掛金・貸付金・給与などの債権、その他動産等）を差し押さえ、ここから自らの債権回収を図ることになります。

強制執行手続を行うためには、判決を得た人が再度裁判所に強制執行の申立てをする必要があります。ここで重要なのは、強制執行の対象となる相手方の財産については、裁判所ではなく、申立てをする人が自ら調査して、差し押えの対象となる財産を特定しなければならないということです。仮に、相手方に評価できる財産がまったくない場合には、強制執行を進めることはできません。ですので、訴訟を提起する前の段階で、相手方の財産状況がある程度確認しておくことが肝要です。

財産が特定できる場合には、強制執行手続を進めることができます。差押対象が不動産の場合には、裁判所が不動産の差押えを行い、競売手続により金銭に換えてくれますので、そこから自分の債権を回収することになります。差押対象が相手方が持っている債権である場合には、不動産の場合と同じく、裁判所が債権の差押えを行ってくれます。差押対象債権の債務者（給与債権の場合は給与を支払う人、銀行預金債権の場合は銀行）に対して、当該債権が差し押えられた旨の命令を送達し、最終的には差押対象債権の債務者から直接取り立てることができます。

(3) 民事保全手続について

前述したとおり、民事裁判で勝訴判決を取っても、相手方に財産がなければ、強制執行により自分の債権を回収することはできません。したがって、訴訟提起前に相手方の財産状況を調査しておくことが重要になるわけです。しかし、訴訟提起前の時点で相手方に財産があっても、訴訟に負けそうになった相手方が財産隠しをしたり、他人に財産を譲渡してしまったりすれば、回収が難しくなってしまいます。

このような事態を防ぐのが、民事保全制度です。民事保全とは、民事訴訟が提起されることを前提とする別途の裁判手続で、これにより債権者の財産の現状を維持したり、紛争の対象となっている不動産や動産の処分や占有の移転を禁止したりすることが可能になります。将来の金銭債権を保全するために、強制執行の対象となる財産をあらかじめ差し押える「仮差押え」と、それ以外の権利を保全するための「仮処分」があります。

民事保全は、通常の民事訴訟では間に合わない緊急時に必要とされること、また最終的な権利を確定する民事訴訟とは異なり、暫定的な処分を認めるにすぎないことが特徴になります。これらの特徴から、手続は訴訟に比べて簡易・迅速になっています。訴訟提起を検討する側としても、訴訟の前段階で利用が検討されなければならない手続です。

民事訴訟の提起に先がけて、相手方の財産について仮差押えの申立てを行い、裁判所が保全命令の決定を下してくれば、その後の民事訴訟の途中で相手方が財産を移転させたとしても、その財産移転はなかったこととされます。したがって、民事訴訟で勝訴判決を取った後は、強制執行の対象財産として、そこから債権回収を図ることができるのです。

以上のとおり、今回は民事訴訟の流れを概観したうえで、実際に売掛金を回収するために必要な

手段である強制執行と民事保全の手続についてご説明しました。仮に裁判で勝訴しても、実際にお金を支払われなければ意味がないわけですから、訴訟提起前にこれらすべての手続を理解して、タイムリーで有効な手続を利用する必要があるのです。売掛金を回収するため、民事訴訟を提起する決意をされた場合には、早急に弁護士にご相談ください。

佐川です。山崎さん、ありがとうございました。具体的な手順がわかりましたが、なかなか素人では難しい部分、コツのようなものがありそうに思います。それを知らぬままに、素人が裁判手続に入るのは、勝ち負けにも影響しそうですし、時間もかかりそうですね。

そう考えると、いざ訴訟となったときには、弁護士さんの力を借りることになりそうです。もちろん、そういう事態にならないようにするのが一番肝要なことにも思えますが…。また、法律でわからないことがあったら、教えてください。

企業診断

定期購読のご案内

毎月27日発売 B5判150ページ 定価1,200円
6・7・9・10月号は特別定価1,300円(ともに税込)

●中小企業診断士としての実力を養い、
時代の要請に応える情報を網羅!

1年間各月でお買い求めになると年間14,800円のところ、年極購読料14,000円で送料は弊社負担のうえ、毎月お手元にお届けいたします。

お申し込み・お問い合わせは下記弊社営業部まで(お申し込みには、巻末の振替用紙をお使いいただけます)。

お申し込み・お問い合わせは下記まで

(株) 同友館営業部

Tel : 03 (3813) 3966

Fax : 03 (3818) 2774

E-mail : kigyoudo@dooyukan.co.jp