

経営者のための法律相談Q&A その33

少額債権の回収

1 意外に悩ましい少額債権

突然ですが、みなさんの会社には、長い間支払ってもらっていないけれど、弁護士に依頼して裁判を起すほどは大きくない金額の債権が帳簿上眠っていないでしょうか。この少額債権、貸付金や売掛金であったり未払賃料であったりと業界によって名称・種類は様々ではありますが、どのように回収すればいいか頭を悩ませている経営者の方も少なくありません。

この少額債権の回収が厄介なのは、回収のためのコストをかけられない（費用倒れになってしまう）という点にあります。しかし、塵も積もればなんとやらで、放置すれば会社の利益に与える影響も小さくありません。また、風評リスク（あの会社は与信が甘い、厳しい対応をしてこない）や、従業員のモチベーション低下にも繋がります。

そこで、今回は少額債権の管理に

ついでにの注意点、簡易な債権回収の方法をご紹介します。

2 少額債権の管理方法

まず、少額債権が発生した場合に、その残額や入金状況、時効期間、債務者の情報などを適切に把握、管理することが重要です。営業部門と経理部門（さらには回収部門）が分かれている会社では、それぞれの部門が定期的にミーティングを行うなどして、情報共有を図ることが有益です。また、契約書や誓約書などといった債権の存在を明らかにする書面をきちんと作成し、知らぬ存ぜぬの逃げ得を許さない対応をしておく必要があります。

3 少額債権は鮮度が命!?

本来の支払い時期を過ぎれば過ぎるほど債務者は支払いを許されたものと都合良く解釈するため、回収は困難になっていきます。また、時の経過により債務者の財産状況にも変化が生じることから、支払い能力の観点からも出来る限り早い時期に回

収策を講じる必要があります。督促状や電話による交渉、内容証明郵便の送付などにより早期に請求の意思を表明して、債務者がどのように支払うのかの確認と支払い意思の確約を取っておくことが肝要です。

4 簡易な債権回収方法

冒頭で述べたとおり、少額債権の回収は費用倒れを避けるために、コストをいかに抑えながら効率良く回収を図るかがポイントになってきます。そこで、取り得る方法としては大きく①任意交渉、②支払督促、③少額訴訟が挙げられます。

まず、①任意交渉は、督促状の送付や電話による督促を行うもので、時間や費用をかけずに行う最もシンプルで債権回収方法といえます。ただ、強制力をもった手段ではないため、債務者の特性に合わせた創意工夫が必要となります。例えば、督促状の送付について言えば、段階的に普通郵便から最終的には内容証明郵便にしてみたり、内容自体も少しずつ強めの文体にしてみたり（但し、脅迫的な文言は用いないようにしましょう。）すると、債務者に対してプレッシャーを与えることができます。

次に②支払督促ですが、これは裁判所の手続で、金銭を中心とする請求について、裁判所が督促状を発付し、最終的に仮執行宣言付支払督促という債務名義を取得すれば強制執行が可能となるというものです。債務者から異議が出れば通常の裁判に移行することになってしまいますが、異議が出ない限りは裁判と比べてもその負担の程度は軽いものといえます。

最後の③少額訴訟は、60万円以下の金銭の支払いを目的とする紛争について、原則1回の期日で審理を終了し、即日判決を言い渡す手続です。

年に10回までという回数制限がある上に、1回目の審理で勝訴できるだけの証拠を全て揃えなければならぬという点で使いにくさもありますが、確実な証拠がある場合には審理にかかる時間的コストの観点からは有効な手段といえるでしょう。

（本稿担当）中岡 正薫

弁護士法人あすか 東広島事務所
〒739-0015
東広島市西条栄町10番27号 栄町ビル5階