

経営者のための 法律相談 Q&A 〈その1〉

債権回収について～泣き寝入りしてたまるかの巻～

Q1 債権回収って何？

A1 貸付金の返還や、売掛金の回収、請負代金の請求などを指します。妻に小遣いの値上げや未払分を要求するのは、債権回収に入りません（泣き寝入りしてください）。本来支払われるべきお金が回収できないとなると、企業にとっては、その何倍も売上げを達成して、不良債権の穴埋めをしなくてはなりません。そこで、債権の管理・回収は、企業にとって大変重要なテーマの一つです。

Q2 どういう方法があるの？

A2 先方へ乗り込んでいって、大きな声を出す、恐い風体のお兄さんに頼むといった方法もあるでしょうが、お縄頂戴になってしまっただけでは意味がありません。ましてや、皆様方のように社会的地位がある企業は、合法的に回収を図る方法を検討しなくてはなりません。一般的には、任意交渉、訴訟手続、民事保全手続、その他の手続（債権譲渡や合意解除）によることが考えられます。

Q3 任意交渉のポイントは何？

A3 任意交渉は、あくまでも粘り強く先方と交渉する方法です。営業上の問題もあるでしょうから、強く出られない場面もありうるでしょう（妻との交渉も同様です）。しかし、①交渉期限を設ける、②妥協できる線を明確に設ける、③時効に注意する、といったポイントは押さえてはなりません。

法律家から見ると、特に、時効の管理が大切です。売掛金の時効は一般に2年、請負代金の時効は一般に3年とされています。この間に、いくら請求書を送っていても、時効は中断しません。

時効を中断するには、先方から、わずかな金額でも入金してもらうことです。「いや～、全く入金がなかったら上司に申し開きができないんですわ。1万円でもいいから入金してくださいよ（泣）」といったように。（これを債務の承認といいます。入金日から再び時効がスタートします）。

このほか、時効を中断させるには、原則として、裁判所に訴えを提起するといった方法しかありません。

Q4 裁判手続による回収とは。

A4 先方に対して、金返せ、商品や請負の代金払え、といった訴訟を提起します。

裁判所での審理が行われたあと、和解や判決で債権が確定した場合に、先方がお金を支払わなければ、差押えを執行することになります。

この場合、先方に、財産的価値のある不動産や、預貯金、取引先からの入金といった差押えの対象となる財産が特定できれば、ある程度回収が見込めます。

Q5 民事保全手続とは何ですか。

A5 裁判を起こしている間に、取引先が、資産を隠してしまうことが多々あります。これを防ぐのが民事保全手続です。具体的には、取引先が知らない間に、取引先の不動産や売掛金、預貯金などを仮に差し押さえるのです。申し立てるには、一定の担保金などが必要ですが、資産が判明しているときには有効な方法です。ただし、仮差押えによって、取引先が信用を失い、倒産することもあります。破産した場合には、ほとんど回収できなくなりますので、慎重な検討が必要です（同様に、妻との小遣い交渉も、やみくもに行えば減額される危険があるので、注意が必要です）。

Q6 その他の方法

A6 債権譲渡とは、今持っている債権を、第三者に一定の対価で譲渡する方法です。原則として、先方の承諾なくして可能ですが、効果や譲渡先等について慎重な検討が必要です。具体的には、内容証明郵便などで通知して行います。このほか、倒産の危機に瀕している取引先には、直接出向いて行って、契約を合意解除し、納品済みの商品を引き揚げるといった方法などがあります。

いずれにせよ、債権回収には、法的知識はもちろんのこと、タイミングや法的手段の選択などを慎重に検討しなければなりませんので、必要に応じて、弁護士や司法書士などの専門家に相談されることをお勧めします。

弁護士法人あすか 東広島事務所
TEL 493-7100 FAX 493-7101
弁護士 今田健太郎・福田浩・高橋浩嗣

本稿担当：弁護士 今田健太郎

