

回収できる債権・回収できない債権

〒163-1306

東京都新宿区西新宿6丁目5番1号

新宿アイランドタワー6階

アイランド新宿法律事務所

弁護士 村松宏樹

TEL 03-3340-5080

FAX 03-3340-5081

E-MAIL: h-muramatsu@i-land-lawoffice.com

1 本日の構成

1 オープニング

2 なぜ債権の回収ができないのか

3 要因毎の対策

4 まとめ

1 オープニング

1 オープニング

回収できる債権はどんな債権か？

- ・大企業に対する債権
 - ・担保付の債権
 - ・手形を取っている債権
- …etc

1 オープニング

回収できない債権はどんな債権か？

- 財産がない
 - 相手方が所在不明
 - 時効にかかってしまっている
 - 少額である
 - 契約書がない
- …etc

1 オープニング

全ての債権が大企業向けではなく、全ての債権に担保は付けられない。



少額の債権の発生や、小規模な相手との取引も避けられない。

2 なぜ債権の回収ができないのか

2 なぜ債権の回収ができないのか

債権の回収ができない要因は？

- ①法律上の問題がある
- ②財産に関する情報が乏しい
- ③訴訟等はコストに見合わない



債権の回収率向上=これらの問題点のクリア

2 なぜ債権の回収ができないのか

債権の回収率向上のためには

- ①法律上の問題をクリアする
- ②財産に関する情報を多く入手する
- ③訴訟等のコストを正しく理解する

ことに取り組む必要がある。

3 要因毎の対策

3 要因毎の対策

I 法律上の問題をクリアする

法律上の問題にはどのようなものがあるか？

- ① 支払義務を負う者が不明である
- ② 債権が発生したかが不明である
- ③ 消滅時効にかかってしまっている

3 要因毎の対策

支払義務を負う者が不明となる例

飲食店の予約を個人名で行ったが、無断でキャンセルされた



料理代金を支払うべきは予約した幹事？訪れる予定であった団体？

3 要因毎の対策

支払義務を負う者が不明となる例

X社は、A社には500万円まで、A社の子会社B社には300万円までの範囲で商品进行することとしていた。

ところが、A社の取締役甲から、A社の枠を使い切ってしまったので、B社の枠で商品を買いたいとの申し入れがあり、X社営業担当者はこれを了承し、200万円分の商品进行納品した。



B社が倒産した場合、200万円をA社に請求できるか？

3 要因毎の対策

債権が発生したかが不明となる例

- ① リフォーム工事請負契約を取り交わし、工事を開始したが、その後に追加変更の依頼を受けた場合

- ② 納品書を取っていない場合

3 要因毎の対策

消滅時効にかかっている例

- ① 商品の売買代金について、請求書をずっと送り続けているが、相手方から応答がないまま2年が経ってしまった。

- ② 工事の請負代金について、支払う約束を口頭でしているが、引き渡しから3年経ってしまった。

3 要因毎の対策

法律上の問題に対する対策

- ① 正しい相手と契約をする
- ② 注文書、請書、納品書を取る
- ③ 債権管理をきちんと行う

3 要因毎の対策

債権管理のポイント

管理しておくべきは金額と時効期間



<金額について>

与信枠（取引限度額）を設ける

不審な状況が生じたら、新規の個別契約等を停止

現在の債権額を把握する

3 要因毎の対策

債権管理のポイント

管理しておくべきは金額と時効期間



<時効について>

時効がリセットされるのは裁判と債務承認



債務承認書を取る

やり取りの記録化

3 要因毎の対策

契約書を整備しておくことで行いやすいこと

① 相殺

本来はお互いの債権の期限の到来が必要だが、契約書に期限の利益喪失約款や相殺予約を入れておけばすぐに相殺可

② 自社商品の引き上げ

契約書の特約+引き上げ時の承諾書を取る

3 要因毎の対策

II 債務者の財産に関する情報を入手する

<法的手段による債権回収のプロセス>

内容証明郵便の送付



(仮差押)



訴訟



差押

3 要因毎の対策

内容証明郵便の送付

【狙い】

債務者の優先順位を上げる

時効を一時的に止める

裁判で争ってくるかを見極める

任意で支払うかを見極める

3 要因毎の対策

内容証明郵便の送付

【確認を求めるポイント】

相手は誰か＝契約書等と請求先が合致しているか

相手はどこか＝本店所在地

いくら請求するか＝残債権額

これまでにリアクションはあったか

相手は活動しているか

3 要因毎の対策

内容証明郵便の送付

～相手が活動しているかの見極めの材料～

本店所在地の現地調査

HPのチェック

商エリサーチ・TDB・業界紙

商業登記簿謄本

債権譲渡登記

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

【仮差押とは】

不動産、銀行預金、売掛金、保証金等について、いったん売却や支払することを禁止する裁判所の命令

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

【差押との違い】

① 押さえた不動産はすぐに売却されず、押さえたお金があっても債権者には支払われない

⇒ 裁判で勝ったうえで差押をする必要がある

② 担保金を積む必要があり、この担保金は裁判で勝つか、債務者の同意を得るまで返ってこない

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

【狙い】

将来裁判を起こして回収すべき財産をキープする
債務者の優先順位を上げ、任意交渉に持ち込む

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

【確認を求めるポイント】

何を押さえるか

⇒不動産、債権、動産

勝訴の可能性

⇒仮差押して敗訴すると損害賠償責任を負う

担保金を積む価値があるか

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

～不動産を押さえない場合～

把握が難しいのは営業所や工場

⇒商業登記簿には記載されていないことが多い

商品の納入場所

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

～債権を押さえない場合～

裁判所は銀行預金を探したりはしてくれない

⇒押さえるには、金融機関名＋支店名が必要

裁判所は取引先を探したりはしてくれない

⇒押さえるには、債務者の売掛先の特定が必要

3 要因毎の対策

仮差押・仮処分

～動産を押さえない場合～

自動車を押さえるには自動車の特定が必要

現金を押さえるには狙う時間帯の特定が重要

3 要因毎の対策

差押

【差押とは】

不動産、債権、動産をお金に換え、債権者に支払うための手続

3 要因毎の対策

差押

【仮差押との違い】

担保金を積む必要がない。

※不動産を競売する場合、裁判所に最低60万円の費用を納める必要がある。

3 要因毎の対策

債権者破産

【債権者破産とは】

通常、破産は債務者が自ら申し立てる=自己破産

例外的に債権者も申立てが可能



債権者破産

3 要因毎の対策

債権者破産

【自己破産との違い】

自己破産の際と異なり、情報が殆どない



裁判所に最低100万円を納める必要がある

3 要因毎の対策

債権者破産

【狙い】

債務者に、破産を取り下げさせるための動きをさせること

3 要因毎の対策

債権者破産

【確認を求めるポイント】

債権額が比較的大きいか

債務者は事業を継続しているか

債務者は許認可事業か

3 要因毎の対策

Ⅲ 訴訟などのコストを正しく把握する

- ① 弁護士に依頼すると費用倒れにならないか
- ② 裁判は時間も費用もかかるのではないか

3 要因毎の対策

弁護士費用を正しく把握する

(旧) 日本弁護士連合会報酬等基準 (抜粋)

～着手金～

依頼者の受ける経済的利益が

300万円まで 8%

300万円超～3000万円まで 5%

～報酬金～

依頼者の受ける経済的利益が

300万円まで 16%

300万円超～3000万円まで 10%

3 要因毎の対策

弁護士費用を正しく把握する

例) 1000万円を請求し、500万円を払うとの回答を得ていたが、その後弁護士に依頼し、800万円を回収した場合

～着手金～

経済的利益500万円

0～300万円の部分=8%=24万円

300万円～500万円の部分=5%=10万円

24万円+10万円=34万円

3 要因毎の対策

弁護士費用を正しく把握する

例) 1000万円を請求し、500万円を払うとの回答を得ていたが、その後弁護士に依頼し、800万円を回収した場合

～報酬金～

経済的利益300万円

0～300万円の部分=16%=48万円

3 要因毎の対策

弁護士費用を正しく把握する

弁護士費用は、弁護士との契約の仕方次第

どこまで、何を頼むか

スポットの回収を依頼するのか、サブスクリプションとして考えるのか

3 要因毎の対策

裁判のコストを正しく把握する

訴訟で裁判所に納める印紙代は比較的低額

例) 1000万円の支払を求める訴訟の印紙代

⇒5万円

このほか、郵便切手が約6000円

3 要因毎の対策

裁判のコストを正しく把握する

相手が争ってこない場合の訴訟

⇒訴状を裁判所に出してから1~2か月で判決

支払督促の活用

4 まとめ

4 まとめ

債権の回収率を上げるには

- ① 契約書をきちんと作成する
- ② 金額、時効をきちんと管理する
- ③ 平常取引時に多くの情報を得ておく

本日の講演は、これで終わりです。

最後まで、お話を聞いていただき、

ありがとうございました。