弁護士法人
長瀬総合法律事務所
NAGASE Sogo Law Office

NS News Letter

Vol. 14
2017



CONTENTS

1．　Topics：母壁明日香弁護士　社会保険労務士登録のお知らせ
2．Column①：債権回収　初動対応の実務
3．Column②：【企業法務】顧問先様の声　つくば南整骨院 様
4．Column③：【離婚問題】不貞相手を訴えたい！②
5．Column④：【交通事故】知っておきたい後遺障害等級認定の実務②
6．　Notice：経営者・事業主様のための勉強会シリーズ　第２回
「退職・解雇トラブルの解決方法と予防策」勉強会のご報告

母壁明日香弁護士が、社会保険労務士登録をいたしました。



このたび、母壁明日香弁護士が、社会保険労務士登録をいたしました。

当事務所では、企業法務の中でも、特に人事・労務問題に傾注しており、個別労働紛争や集団労働紛争（組合案件）等の争訟案件のほか、各種契約書や就業規則の作成・チェック等、予防法務に係る案件にも対応しています。

これまでも、人事・労務の専門家である社会保険労務士の先生方と連携をとりながら企業の皆様にリーガルサービスを提供してきましたが、より専門性を強めたサービスを提供するために、母壁弁護士自身も社会保険労務士登録を行うことといたしました。

今回の母壁弁護士の社会保険労務士登録により、社会保険労務士の先生方との連携をより強固にするとともに、当事務所の企業法務・労働法務分野をより洗練されたものとすることができると確信しております。

企業法務・労働法務で問題を抱える企業様や、戦略的法務を構築することを企図する企業様にとって、当事務所の提供するリーガルサービスがお役に立つことがあれば幸いです。



― 債権はあるのに回収できない ―

☑「用意できたら払うから」と言われたけれどいつまで待てばいいのだろうか…
☑毎回支払いが遅れている取引先をいつも催促しないとならないのだろうか…
☑取引先が倒産してしまった…

このような問題でお悩みの企業は少なくありません。
これらの問題は、いわゆる「債権回収」が問題となる場面といえます。

企業間取引ではもちろん、個人相手の請負契約などでも、債権が回収できないという問題は、容易に起こり得ます。相手は、「お金がないから払えない」「用意できたら必ず払うから待ってほしい」と繰り返したり、場合によっては一切連絡を絶ってしまったりすることもあります。
しかし、ここで諦めてしまっては、本来得るべき正当な報酬が得られないばかりか、今後の事業運営にも支障を来しかねません。本当に債権回収の可能性がないか、慎重に検討する必要があります。

私たちは、債権回収の案件に数多く携わってきました。
クライアント自身の交渉では一切支払おうとしなかった相手が、弁護士が交渉に携わったことで態度が急変し、支払に応じるというケースもあります。

債権回収を円滑に進めるためにはいくつものポイントがあります。
そこで、本ニュースレターでは、債権回収の基本を解説するとともに、債権回収リスクが生じた場合における初動対応について解説することといたします。
なお、本ニュースレターにおける法規制及び法解釈については、今後の法改正・解釈の変遷や議論の集積等により変更される可能性があることにご留意ください。

目次

I.　債権回収の心構え 3
II.　債権回収が問題となる場面 5
III.　債権回収の予防策 7
IV.　債権回収の方法 8
V.　結語 10

Ⅰ. 権回収の心構え

1.　企業法務の目的

債権回収は、企業法務の一場面となります。そこで、債権回収について説明する前に、まず企業法務の目的について解説いたします。

企業法務は、究極的には企業活動を法務の側面から支援していくことが目的といえますが、方向性に応じて３つの目的に整理することができます。

(1)　**戦略法務**

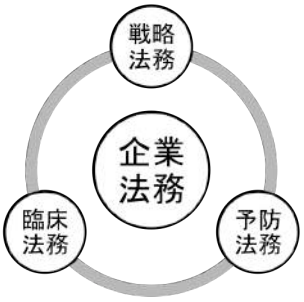
コンプライアンス体制を構築するとともに、より合理的な経営方針を選択する

(2)　**予防法務**

債権回収・紛争防止の事前準備を行い、裁判で勝利する

(3)　**臨床法務**

債権回収・紛争解決を実行する



債権回収も、この企業法務の３つの目的に沿って整理していくことで、債権回収の予防策（＝予防法務）、債権回収の解決方法（＝臨床法務）、そして契約相手の選択・交渉方法等、経営戦略（＝戦略法務）を適切に選択することが可能となります。

2.　逆算の企業法務

企業法務を検討するにあたっては、企業経営と同様、ゴール（目標）から考える必要があります。

通常の企業経営では、予算管理等、具体的な数値目標や達成度を設定し、この実現に向けて事業運営を行うことになります。

企業法務でも、企業経営と同様、企業法務の目的（ゴール）から逆算して考えていく必要があります。

紛争が発生してからの場当たり的対応は禁物といえます。

逆算の企業法務

（1）企業経営
経営目標（ゴール）を数値化・実現するための計画を立てる

⇩

（2）企業法務
企業経営と同様，企業法務の目的（ゴール）から逆算する

紛争が起きてからの場当たり的対応はNG！

権回収の場面でも、紛争が発生してから慌てて対応するのではなく、契約交渉の時系列に沿って、債権回収リスクが生じない取引相手の選定、債権回収リスクの予防策の構築等を設定して、事前に対応することが求められます。

3.　債権回収の主体

① 債権回収は弁護士に任せればよい？
- 債権回収の方法は法的手続だけではない

② 債権回収の成否は当事者意識にある
- 債権回収は情報戦
- 債権回収はスピードが重要

③ 債権回収の役割分担
- 債権回収のメインは当事者（情報の収集，資料の収集等）
- 弁護士は交渉，裁判等をサポートする

（１）　債権回収は弁護士に任せればよい？

また、債権回収のご相談でよくある誤解ですが、債権回収は問題が起きたときには、すべて弁護士に一任すればよいと考えている企業は少なくありません。

ですが、債権回収の方法は法的手続だけではありません。また、法的手続きによりさえすれば１００%成功するというものでもありません。
したがって、債権回収は、弁護士に一任すればそれだけで解決するわけではないということをご理解いただく必要があります。

（２）　債権回収の成否は当事者意識にある

むしろ、債権回収の成否は、弁護士任せにすることではなく、いかに当事者意識をもってこの問題に取り組んでいただくことができるか、によるといえます。

債権回収は情報戦です。例えば、相手方の預貯金の口座を差し押さえるという方法がありますが、預貯金の差押を成功させるためには、相手方の使用している預金口座に関する情報を入手する必要があります。また、取引先に対する売掛金を差し押さえるためには、取引先に関する情報を入手する必要があります。

また、債権回収はスピードが重要です。相手方の預貯金があったとしても、差押を警戒して預金を引き出されたり、他の預金口座に移動されたりすれば差押も奏功しません。少しでも早く債権回収に動くことがポイントといえます。

（３）　債権回収の役割分担

このように、債権回収のメインはあくまでも当事者にあるということをご理解いただきたいと思います。
その上で、弁護士は債権回収の予防策の構築や、債権回収の解決としての交渉や裁判等、法的手続の対応を行っていくという役割分担を意識していくことが、債権回収の成功率を高めることになります。

なお、債権回収では、ともすれば回収率を上げるために、強硬な取り立て等、無理をしてしまうこともあるかもしれません。
ですが、あまりにも強引な取り立てをしたり、場合によっては反社会的勢力の力を借りてまで取り立てをしようとしたりすれば、債権者であっても強要罪等の刑事責任や、行政処分等を受けることになりかねません。
どこまでの債権回収行為が許されるのかということも、弁護士に相談して対応していく必要があります。

4.　債権回収のポイント

債権回収のポイントは以下の３つとなります。

①　債権回収は情報戦
②　債権回収はスピード重視
③　債権回収は無理をしない（刑事責任のリスク／行政法規違反のリスク）

5.　債権回収の実例

債権回収が問題となる一場面をみて、実際にどのように債権回収を進めていくべきなのかをご説明します。

【概要】

建築設計会社Ａ社がＢ社から新築工事を受注し、工事を完成させたが、Ｂ社は工事代金の一部を期日までに支払わなかった。
未払工事代金は約５００万円にのぼっていた。
Ａ社からＢ社に対して、何度催促しても、弁解ばかりで進展はなかった。

【対応】

まず、①交渉の継続をするかどうか、ということですが、交渉を継続したとしても、Ｂ社の対応の変化は期待できません。

次に、②弁護士による請求をした場合、Ｂ社の対応の変化は期待できますが、弁護士が間に入ったことで、Ａ社が本格的に債権回収に着手したことを察知され、財産を隠されてしまうかもしれません。

また、③訴訟を提起するという方法も考えられますが、強制力はあるものの、判決が出るまでには相当の時間を要します。判決が出るまでの間に、Ｂ社の財産が維持できていないおそれも懸念されます。

そこで、このケースでは、④仮差押の選択をすることが望ましいといえます。

【ポイント】

この事例でのポイントは以下の３つにあります。

債権回収は、個別の事例によってどのような方法を選択することが最適かは異なります。

適切な債権回収の方法を選択するためにも、以下の３つを意識して対応していく必要があります。

(1) 債権回収は情報戦
- Ｂ社の財産がどこにあるのかの見極め
- Ｂ社の資力がいつまで維持できるのかの見極め

(2) 債権回収はスピード重視
- 他の債権者に先んじて対応する必要
- Ｂ社が財産を移動する前に対応する必要

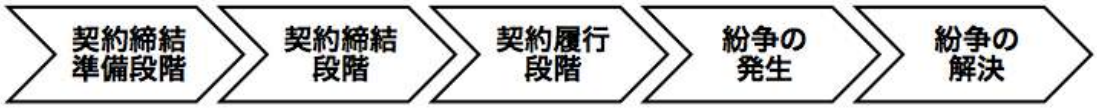
(3) 債権回収は無理をしない
- 弁護士に依頼しても無理強いはできない

II.　債権回収が問題となる場面

1. 債権回収が問題となる場面

債権回収が問題となる場面は、契約締結交渉の時系列に沿って整理するとイメージしやすいといえます。

以下では、それぞれの場面ごとの留意点をご説明します。



（１）契約締結準備段階
- 企業調査を徹底する

（２）契約締結段階
- 契約書を活用する

（３）契約履行段階
- 債権管理を行う

（４）紛争の発生
- 紛争発生の予兆を把握する

2. 契約締結準備段階：企業調査の重要性

（１）　企業調査を怠った場合のリスク

契約締結準備段階では、企業調査を行うことが重要です。

企業調査を怠った場合には、以下の３つのリスクが想定されます。

(1) 企業不祥事に巻き込まれるおそれ
(2) 債権不払いのおそれ
(3) 債権回収失敗のおそれ（担保の設定不存在等）

したがって、契約締結準備段階における企業調査は、コンプライアンス・債権管理の観点からも必須といえます。

（２）　契約締結交渉前に行うべき調査

契約締結準備段階で行うべき企業調査の一例としては、以下の調査が考えられます。

(1)　法人登記簿謄本の調査
- 登記情報提供サービスで取得可能

(2)　不動産登記簿謄本の調査
- 登記情報提供サービスで取得可能

(3)　インターネット上の調査
- ホームページ
- フェイスブック
- ツイッター
- ブログ

(4)　業界新聞、業界雑誌等

(5)　調査報告書（㈱帝国データバンク、㈱東京商工リサーチ等）

3.　契約締結段階：契約書の重要性

（１）　契約とは

次に、契約締結段階では、契約書によってリスク管理をすることが重要です。

ところで、そもそも契約とは「二人以上の複数の当事者の意思表示が合致することによって成立する法律行為」と定義されます。

契約のポイントは、以下の２点に整理できます。

①　当事者の意思表示の合致（一方が独断で決めるわけではない）
②　法律行為　＝　法律効果が発生する

この２点を当事者間で確認するために、契約書を作成することになります。

（２）　契約書の重要性

契約書を作成する目的は、４点に整理できます。

①トラブルの防止
②リスクコントロール
③担保の設定
④証拠の作成

この４つの目的を意識して契約書を作成・管理することによって、債権回収のリスク管理は相当程度実施することが可能となります。

契約書は企業にとって「楯」であると同時に「武器」でもあるという意識をもって、契約書は積極的に作成・管理していただく必要があります。

4.　契約履行段階：債権管理

（１）　契約の有効性の確認

契約書を作成し、実際に契約書記載のとおり債権を回収しようとする場合には、当然のことながら契約自体が有効かどうかを確認していただく必要があります。

契約の有効性の判断にあたってはいくつも検討事項がありますが、少なくとも以下の形式的な事項は事前にチェックしておく必要があります。

①　有効期限が切れていないか
②　適法な署名権限を有する者による署名捺印がなされているか
③　合併等で当事者に変更が生じていないか

（２）　契約の履行条件の確認

また、契約書の形式面に問題はなくとも、契約の履行条件を満たしているかどうかも別途確認する必要があります。

①　履行時期の確認
②　同時履行の抗弁の有無
③　停止条件の有無

III.　債権回収の予防策

1.　新規取引の際の注意点

債権回収を予防するためには、そもそも契約締結交渉時点から注意しておくことが望ましいといえます。

特に、債権回収の問題が生じやすいケースは、新規取引の場面です。

そもそも、新規取引先の信用・資力は未知数です。したがって、新規取引先に何らかのトラブルが生じた場合、高額の取引を行っていたとしても問題なく支払いが可能か、不明と言わざるを得ません。

また、新規取引であるにもかかわらず高額な取引を持ちかけてくる場合には、取り込み詐欺の手口である可能性も考えておく必要があります。

2.　取引先の情報管理

（１）　取引先の情報を取得しやすい時期

そこで、新規取引を開始する場合、特に取引先の情報管理を徹底することを意識する必要があります。

取引先の情報を取得しやすい時期は、「平常時」といえます。

平常時こそがもっとも情報を取得することが可能です（警戒されない）。

平常時に取引先の事務所を訪問するなどすれば、従業員が何名くらい実働しているのか、また取引先の売掛先に関する情報等を入手できることもあります。

（２）　取引先の情報を取得する方法

また、取引先の情報を取得する方法としては、以下の方法も挙げられます。

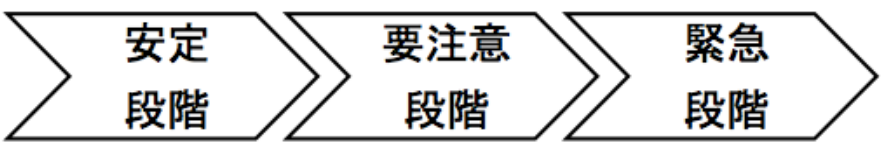
(6)　法人登記簿謄本の調査
➢　登記情報提供サービスで取得可能
(7)　不動産登記簿謄本の調査
➢　登記情報提供サービスで取得可能
(8)　インターネット上の調査
➢　ホームページ
➢　フェイスブック
➢　ツイッター
➢　ブログ
(9)　業界新聞、業界雑誌等
(10) 調査報告書（㈱帝国データバンク、㈱東京商工リサーチ等）

3.　紛争発生の予兆

このように、債権回収の予防策としては事前の情報収集が重要です。

そして、債権回収のリスクは、時系列に沿って高まっていくことを意識しておく必要があります。

以下では、債権回収のリスクを判断するポイント、要因、留意事項を整理しています。



債権回収リスクが懸念される取引先について、以下の項目のどれがあてはまるかを整理する際にご利用ください。

類型別	安定段階 （紛争の可能性が低い段階）	要注意段階 （紛争発生の可能性が高まっている段階）	緊急段階 （紛争発生を回避できない段階）
判断ポイント	◘ クレームもなく取引を継続している ◘ 契約に沿ったサービスが提供されている ◘ 期限までに支払に応じる ◘ 営業を継続的に行っている形跡がある	◘ 契約内容についてクレームが発生してくる ◘ 契約に沿ったサービスが提供されない ◘ 期限までに支払が完了されない ◘ 営業を継続的に行っている様子がない ◘ 経営状況悪化の様子がみられる	◘ クレームが代理人（弁護士）名義で送付されてくる ◘ サービスの提供が停止される ◘ 債務の支払が停止される ◘ 経営している様子がない ◘ 経営状況が極めて悪化している
要因	◘ 長期に及ぶ取引関係がある ◘ 自社以外の競合他社が存在しない ◘ 経営状況が安定している	◘ 取引関係が短期間にすぎない ◘ 競合他社の出現 ◘ 経営状況の悪化 □ 主要な取引先の喪失・倒産 □ 業界全体の不況 □ 取引先の競合他社の出現 □ 主力事業の失敗 □ 製品事故等の発生 □ 横領等の被害	◘ 自社の競合他社への切り替え ◘ 経営状況の著しい悪化 □ 事業全体の失敗 □ 資金調達のショート □ 差押 □ 従業員不在による事業継続の困難 □ 不祥事によるレピュテーションリスクの顕在化
留意事項	◘ 安定段階から要注意段階への移行は不透明 ◘ 法務担当者は営業部・現場から情報を収集できる体制を構築する	◘ 要注意段階に移行してからは，従前の取引の履行を優先する ◘ 取引の継続・拡大の見直し・停止を検討する ◘ これまでの交渉経過に関する証拠を整理する（メール，FAX，文書等） ◘ 弁護士への相談体制を構築する	◘ 弁護士への依頼を検討する ◘ 法的手続への移行を含めた紛争の解決方法を検討する

IV.　債権回収の方法

1.　債権回収の方法

債権回収の方法の代表的なものを整理すると、以下の７つとなります。

いずれの方法を選択するかは、ケース・バイ・ケースで判断することになりますが、⑦担保権実行を行うためには、事前に抵当権等の担保権を設定しておく必要があります。

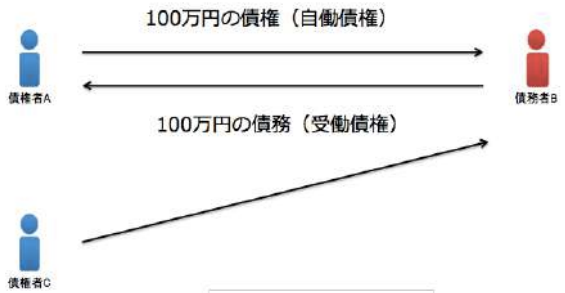
① 口頭による催促
② 請求書の送付
③ 内容証明郵便
④ 支払督促・少額訴訟・通常訴訟
⑤ 仮差押
⑥ 強制執行
⑦ 担保権実行

以下では、債権回収の各方法で留意していただきたい点をご紹介します。

2.　相殺による債権回収

（１）　相殺の効果

自己の相手方に対する債権（自働債権）と、相手方が自己に対して有している債権（受働債権）とを、対当額で消滅させることが可能となります。



（２）　相殺の意義

相殺の意義は、以下の２点です。

① 簡易迅速な決済の実現

② 相殺の担保的効力（債権回収の実現）

相殺可能であれば、１通の通知書のみで解決が可能ですので、債権回収の方法の中でも、非常に強力かつ簡易といえ、利便性の高い手続といえます。

（３）　相殺の要件

相殺の要件は以下の３つです。

①　当事者双方が同種の債権を対立させていること

②　双方の債権が弁済期にあること

③　債権が相殺できるものであること

そこで、実務上は、いかにしてこの相殺の要件を創出するか、ということに留意することになります。

3.　代物弁済による債権回収

（１）　代物弁済とは

既存の債務で債務者が本来的に負担することとなっている給付に代えて他の給付をなすことで既存の債務を消滅させる債権者と債務者との契約をいいます（民法第４８２条）。

（２）　代物弁済の効果

代物弁済によって債務は消滅することになります。

したがって、代物弁済が可能であれば、実質的に債権回収を行ったことと同様の効果を得ることが可能となります。

（３）　代物弁済の要件

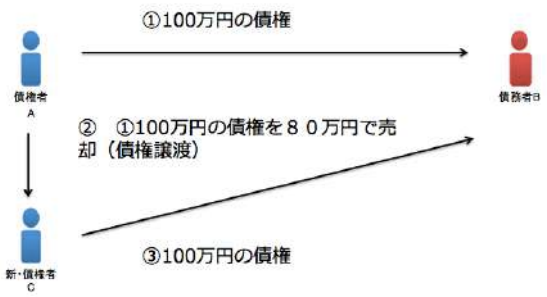
①　当事者間に債務が存在すること

②　本来的に負担していた給付と異なる給付が現実になされること

③　弁済に代えてなされること

④　債権者の承諾があること

4.　債権譲渡による債権回収

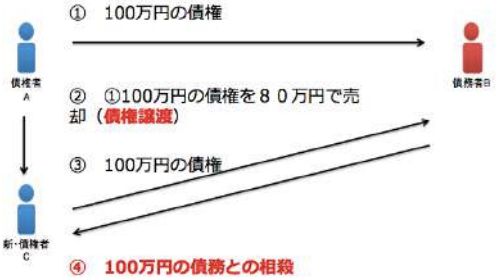


債権譲渡による債権回収の方法では、既存の債権をディスカウントして売却することになります。

ディスカウントはしますが，回収のコスト・回収不能のリスクを回避することが可能となります。

この方法を選択する場合には、**ディスカウントのデメリットと回収コストのメリットを秤にかけることになります。**

5.　債権譲渡による債権回収

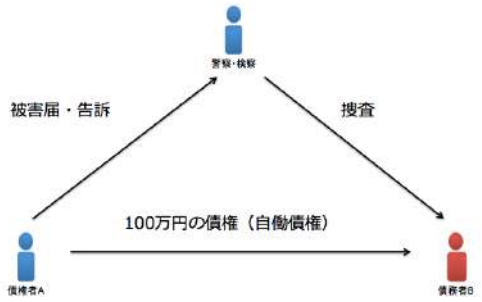


債権譲渡による債権回収の応用例として、債権譲渡と相殺を組み合わせるという方法もあります。

債務者に対して負債を有している者に対して債権譲渡を行うことで、新債権者は債務者に対して相殺をすることで優先的に回収を図ることが可能となります。

この方法によることで、より有利な条件で債権譲渡が可能となります。

6.　刑事告訴の検討



取り込み詐欺に該当するような場合、民事による債権回収と並行して刑事告訴を検討することもありえます。

7.　今後の取引の中での回収

（１）　新規取引開始による相殺適状の作出

回収困難な債権に対応する債務（買掛金等）を相殺する方法が考えられます。

（２）　新規取引の契約条件の修正

債務者からすれば債務を履行できていない状態にあります。

そこで、債務者に対して優位な立場にあることを利用して、交渉を有利に進めていき、今後の新規取引での契約条件を有利に修正させていくという方法も考えられます。

Ⅴ. 結語

これまでに債権回収の心構え、債権回収の予防策、そして再関係集の方法について解説いたしました。

債権回収リスク管理のポイントを整理すれば、以下のとおりです。

1.　債権回収の心構えの重要性

- 債権回収は弁護士任せにしない
- 債権回収の成否は当事者意識にある
  - 債権回収は情報戦
  - 債権回収はスピードが重要
  - 債権回収の役割分担

2.　平常時こそ債権回収の予防策を講じる必要がある

- 取引先の情報を取得しやすい時期
- 紛争発生の可能性は時系列に沿って高まっていく

3.　債権回収の方法を理解し，場面に応じて使い分ける必要がある

当事務所では、債権回収でお悩みの企業様のご相談・ご依頼は随時お受けしています。

債権回収は企業の健全・安定的な運営を維持するために必要不可欠な要素といえます。

債権回収でお悩みの企業様は、お気軽にご相談ください。

お名前：

ご住所：

連絡先：TEL

■■　お客様お問い合わせ記入欄　■■

今回の記事に関して、ご質問・ご不明点があれば、左記にご記入のうえ下記までお問い合わせください。

TEL　029-875-8180（平日 9:00～17:00）
FAX　050-3730-0060
E-MAIL　nagase@nagasesogo.com

☐　今回の記事について相談したい

☐　開催セミナーについて相談したい

３．Column②：【企業法務】顧問先様の声　つくば南整骨院 様

今回は、数千名以上の診察実績を持ち、確かな技術で地元やスポーツ界の方々に愛されている、つくば市の整骨院「つくば南整骨院」様へ、当事務所の顧問弁護士サービスについてお伺いしてみました。



院長：青島　貫太郎　先生
〒305-0074　茨城県つくば市高野台２丁目１５－３３
TEL：029-875-8755
接骨・柔道整復、整体、経絡療法



Q：つくばみなみ整骨院の概要についてお聞かせください



本当は、独立するつもりはありませんでした。
１０年前に病気を患い一度退いたときに、療養期間のあいだ妻と相談し、
「やってみようか」という話になり始めました。
まずは整体院として、実費治療のみという形ではじめ、
４０歳になった頃に「つくばみなみ整骨院」を開院しました。

Q：いままで診られた患者様の数をお聞かせください



診察した患者さんは数千名です。施術回数でいえば７万回くらいかと思います。

Q：院内に飾られているサインや色紙の方々との関係をお聞かせください



もともとは、修行先の患者さんです。
担当だった患者さんが（今も）続いているという感じです。出会いですね。
（院内に飾られている）番付表も、担当していた患者さんである力士の朝赤龍さんにとてもよくしていただいて、毎回送っていただいている形です。
こういった出会いがあることで、経営にもはずみが出ています。

院内には、相撲界をはじめ様々なスポーツ業界の方々からの色紙が数多く飾られており、番付表もひときわ目を引きました。



Q：当事務所と顧問契約をするきっかけをお聞かせください



インターネットなどで探していましたが、顧問契約というものがよく分からず「大きな企業がするもの」という印象を持っていました。
そのようななか、長瀬先生のセミナーのダイレクトメールが届いたので、**セミナーに参加し、そのなかで顧問契約についてもお話があり「こんなに安価でも顧問契約ができるんだ」と分かりました。**牛久で近場だということもあり、お任せしようかと思いました。

Q：セミナーへのご感想をお聞かせください



非常に分かりやすかったです。集中して聞くことができました。
同期から「顧問の先生をどうやって知ったか」という話を聞くと、セミナーに行き、先生と馬が合った、というのが知った理由だということだったので、私にもなにかきっかけがないかなと探していたところにセミナーのダイレクトメールが届いたので、参加しました。

Q：顧問を利用されて良かったことをお聞かせください



交通事故の患者さんは「来たら治療すればいいのかな」「半年間治療する」というスタンスでいればいいかと思っていましたが、実際は保険会社とのやりとりをするなかで、知らないことが多くありました。「あれ？」と思うことがあったときに、先生のところへ電話をすると、**迅速に対応していただくことができるので安心します。**

Q：御社にとっての当事務所はどのような存在でしょうか



守護神的な、お守り的な感じですね！
交通事故は保証という観点から、患者さん自身が利益・不利益で左右されるところがあるので、**治療のみで終わらせず、先生と一緒に協力しながら進めていくことが大事なのかなと感じております。**



インタビューへのご協力、ありがとうございました。

コンプライアンスが重視される昨今、企業の法務対応能力を上げるために、当事務所との顧問契約を是非一度ご検討ください。
顧問弁護士についての詳しい情報は、当事務所の「企業法務サイト」をご覧ください！



http://houmu.nagasesogo.com/

4．Column③:【離婚問題】不貞相手を訴えたい！ そのときどうする？

離婚を決意する原因の一つとして、「不貞（ふてい）」、いわゆる不倫・浮気が挙げられます。
当事務所では、不倫・不貞行為に及んでしまった方、逆に不倫・不貞行為をされてしまった方、
いずれからも多数のご相談を受け、解決してきた実績があります。

離婚問題サイト ▶http://rikon.nagasesogo.com



今回は、他方配偶者に不倫・浮気をされてしまった方が、「不貞相手を訴えたい！」と思ったときにご留意いただきたいことをお伝えします。

1. 慰謝料請求を弁護士に依頼するメリット

不倫・不貞相手に対する慰謝料請求をするにあたって、弁護士に依頼するメリットは以下のとおりです。

① 示談交渉による早期解決への期待
② 豊富な知識・経験
③ 精神的・時間的負担の軽減

① 示談交渉による早期解決への期待

✓ **不倫・不貞相手に対する任意交渉への促進**

クライアントが弁護士費用をかけてでも請求する意思があることを伝えることができます。
当事者間では進展がなかったケースであっても、相手方の態度が急変し、示談交渉にスムーズに進むことが期待できます。

✓ **不倫・不貞相手への弁護士への依頼の促進**

クライアントが弁護士に依頼をした結果、不倫・不貞相手も弁護士に相談することを検討するきっかけを作ることができます。
不倫・不貞相手も弁護士に相談をすると、裁判まで移行した場合の様々な負担や見通しを理解することができ、結果、早期に示談交渉に応じることを受け入れやすくすることが期待できます。

② 豊富な知識・経験

示談交渉では、交渉のノウハウによって早期解決ができるかどうかが左右される面もあります。
弁護士を代理人として選任することで、交渉のノウハウを活用することが可能となります。
また、裁判に移行した場合でも、裁判に関する豊富な知識・経験を活用することが可能となります。

③ 精神的・時間的負担の軽減

✓ **交渉の窓口は弁護士に一任できる**

弁護士を代理人として選任した場合、交渉窓口はすべて弁護士に一任することが可能となります。
その結果、不倫・不貞相手との交渉の負担から解放されます。

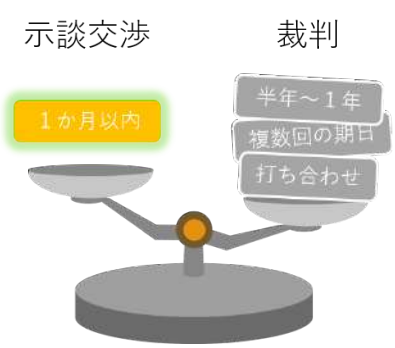
✓ **裁判所への出廷は原則として弁護士のみで対応可能**

裁判に移行した場合、裁判所への出廷は、原則として代理人である弁護士のみで対応が可能です。
クライアントが直接裁判所に出廷する時間的負担を大幅に軽減することが可能となります。
なお、当事務所では、裁判の内容について期日報告書を作成・送付しておりますので、弁護士のみが出廷しているために裁判の内容がわからないということはありませんのでご安心ください。

2. 示談交渉のメリット・デメリット

(1) 示談交渉のメリット

✓ 時間的負担の軽減



示談交渉による場合、早ければ、<u>１ヶ月以内</u>で解決することもありえます。
訴訟に発展した場合、毎回の期日が１～２ヶ月の間隔がある上、複数回の期日が設定されることも珍しくないため、解決までに半年から１年以上を要することもあります。
また、毎回の期日ごとに弁護士との打ち合わせが必要となるため、打ち合わせに要する時間的負担も大きいといえます。
示談交渉による解決であれば、このような負担を軽減することが可能です。

✓ 経済的負担の軽減

示談交渉による場合には、厳密な主張・立証までは求められません。

✓ 判決による解決以上の成果を獲得できる可能性

<u>当事者間の合意によって示談内容を決めることができるため、柔軟な解決が可能となります。</u>
例えば、不倫・不貞相手に対して慰謝料を支払わせるだけではなく、<u>今後の接触を禁じる約束をさせることも可能です</u>。

(2) 示談交渉のデメリット

× 当事者の合意がなければ成立できない

示談交渉は、<u>相手方が示談内容に応じなければ成立しません</u>。
例えば、証拠上、相手方が不倫・不貞をしたことは明らかであるにもかかわらず、頑なに慰謝料の支払を否定し続ける場合などです。
※このようなケースでは、”示談が成立しない場合には訴訟に移行する可能性がある”と示唆することで、相手方の態度が一変することも少なくありません。

× ただちに強制執行できない場合がある

示談交渉による解決の場合、通常は当事者間で、慰謝料の支払義務や支払い条件を定めた合意書を取り交わすことになります。
当事者間で任意で取り交わした示談書は、<u>それだけでは裁判による判決や裁判上の和解と異なり、強制執行が可能な債務名義とはなりません</u>。
そのため、相手方が約束を破って支払に応じなかった場合には、示談書を証拠として裁判を提起し、改めて慰謝料の支払義務を認める旨の判決を取得しなければならないことになります。
※このようなケースでは、示談書を取り交わすとともに、「公正証書」を作成する方法がありますが、その場合には、別途費用が発生いたします。

× 示談交渉ができない場合がある

示談交渉をするためには、<u>相手方の連絡先が判明している必要があります</u>。
相手方の行方が分からないなどの場合には、示談交渉を進めることができないこともあります。
このようなケースでは、訴訟を提起し、公示送達等の方法を検討する必要があります。

以上が示談交渉のデメリットです。いずれも示談交渉を回避するほどの大きなデメリットではありません。
不倫・不貞相手に対する慰謝料請求の事案では、まずは示談交渉によって進めていくことがよいかと思われます。

3. 民事裁判のメリット・デメリット

(1) 民事裁判のメリット

裁判手続による解決には、示談交渉にはないメリットがあります。

✓ **当事者の合意がなくとも解決できる**

民事裁判は、当事者の合意がなくとも、裁判所の判断（＝判決）によって解決することが可能です。
示談交渉では相手方が慰謝料の支払義務を拒み続けているような場合でも、民事裁判を提起することで、最終的な解決を得ることが期待できます。

✓ **民事裁判による慰謝料の増額が期待できる場合がある**

示談交渉による場合、相手方は”訴訟までは移行しない”と軽く見て、低額の慰謝料しか提案してこないケースもあります。
このようなケースでは、民事裁判に移行することで、事実関係及び証拠を踏まえ、適正な慰謝料を認定してくれるほか、示談交渉時よりも慰謝料の増額が期待できることがあります。
例えば、相手方が示談交渉段階では２０万円程度の慰謝料しか提案しなかったとしても、訴訟に移行することによって、１５０万円程度まで慰謝料が増額されるということもあります。
訴訟が提起された段階で態度を一変させ、より高額な慰謝料による早期の示談交渉を提案し直してくることもありえます。

✓ **直ちに強制執行が可能となる**

民事裁判による解決の場合（判決や裁判上の和解）、民事裁判による解決が債務名義となって、直ちに強制執行を行うことが可能となります。

(2) 民事裁判のデメリット

民事裁判による不倫・不貞相手に対する慰謝料請求のデメリットは、以下の３点に整理できます。

× **時間的負担が大きい**

裁判による場合、訴状を提出してから第１回期日が設定されるまで１ヶ月以上の間隔が空いてしまう傾向にある上、その後の期日も１～２ヶ月に１回というペースで進むことも珍しくありません。
さらに、毎回の期日ごとに弁護士との打ち合わせも必要であるため、この負担も無視できません。
裁判に移行した場合には、解決までに半年から１年以上を要することもあり得るため、時間的負担は大きいといえます。

× **経済的負担が大きい**

裁判手続による解決の場合には、「予納郵券」「収入印紙」などの実費がかかることになります。
このほかにも、裁判による解決を目指す場合、追加の証拠が必要となる際には、準備するための費用も発生することになります。
さらに、弁護士に依頼する場合、弁護士の出廷費用や日当も別途発生することになります。

× **精神的負担が大きい**

裁判が長期化することや、経済的負担が大きくなることに伴う精神的負担も大きくなるといえます。
それに加え、毎回の裁判ごとに弁護士と打ち合わせを行ったり、相手からの反論書を確認したりするにあたっての精神的負担も無視できないといえます。

示談交渉による解決とは一長一短がありますので、いずれの方法が事案の解決にとって適当といえるか、よくご検討の上、選択していただくことになります。

それぞれの項目の詳しい情報については、当事務所「離婚問題サイト」をご覧ください！

５．Column④：【交通事故】知っておきたい後遺障害等級認定の実務

当事務所では、企業法務、離婚問題に加え、交通事故問題についても、多数の案件に対応しております。
当事務所ではＨＰ上でも積極的に情報発信に務めております。

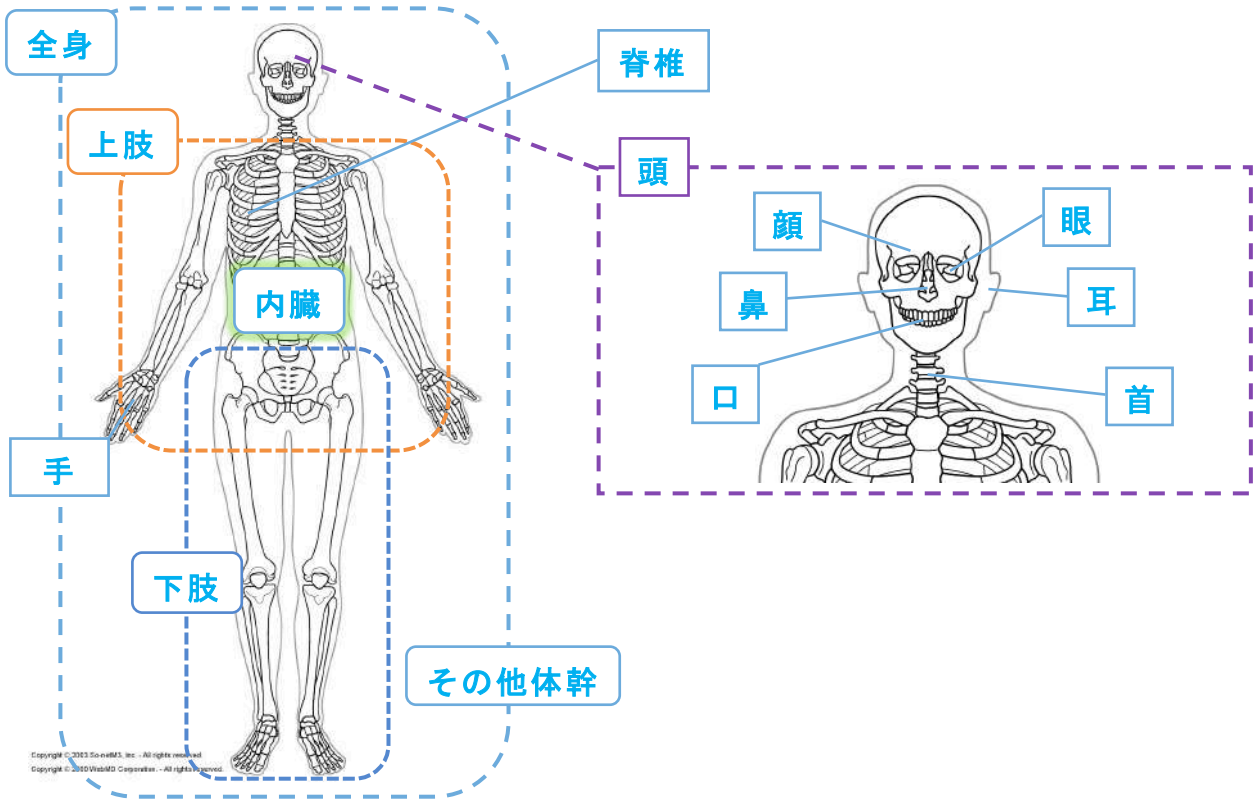
交通事故専門サイト▶http://jiko.nagasesogo.com

● 後遺障害とは？

後遺障害とは、交通事故の受傷による精神的・肉体的障害が将来においても回復の見込めない状態となり、交通事故とその症状固定状態との間に相当因果関係が認められ、その存在が医学的に認められるものをいいます。

● 部位別後遺障害等級のポイント

後遺障害等級が認定されることによって、後遺障害慰謝料や逸失利益が加算されますが、後遺障害が残存する部位によっても認定等級が異なります。



その機能に障害がある、欠損がある、醜状があるなどといった身体的な症状のほか、事故によって脳機能に影響を受け、記憶がはっきりしない、感情をコントロールしづらい（高次脳機能障害の症状の一部）、抑うつ状態になる（非器質性精神障害の症状の一部）といった、精神的な症状も後遺障害となります。

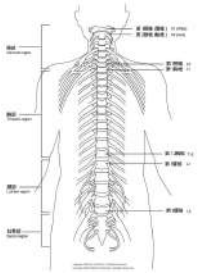
● 後遺障害等級の種類



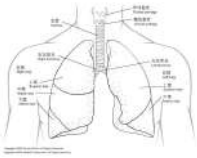
後遺障害等級は１級から１４級までに分類され、それぞれの等級によって認定される後遺障害慰謝料や労働能力喪失率は大きく異なります。

● 部位別後遺障害一覧　　各部位の詳しい説明は、交通事故サイトへ！

✓ 全身
遷延性意識障害
末梢神経障害
CRPS（RSD，カウザルギー）
脊髄損傷



✓ 上肢
欠損障害
機能障害
動揺関節
偽関節・変形障害
醜状症状

✓ 内臓


胸腹部臓器
呼吸器
循環器
胃
小腸
大腸
肝臓
胆嚢（胆のう）
膵臓
脾臓
腎臓

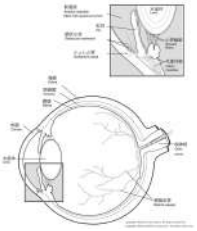
✓ 脊椎


運動障害
変形障害

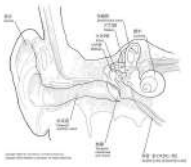
✓ その他体幹
その他体幹骨

✓ 頭
高次脳機能障害
麻痺
てんかん
非器質性精神障害
頭痛

✓ 頭
醜状障害

眼


視力障害
調節機能障害
運動機能障害
複視
視野障害
外傷性散瞳
流涙
まぶたの欠損障害
まぶたの運動障害

✓ 耳


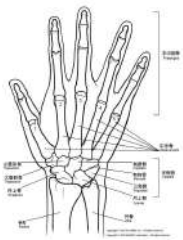
欠損障害
耳鳴り
耳漏
難聴

✓ 鼻
嗅覚障害
欠損障害
欠損を伴わない機能障害

✓ 口


咀嚼機能障害
舌の異常
嚥下障害
味覚障害
言語の機能障害
歯牙障害

✓ 首
脊髄障害
食道
むちうち

✓ 手指


機能障害
欠損障害

✓ 下肢
醜状障害
偽関節・変形障害
短縮障害・過成長
欠損障害

６．Notice：経営者様・事業主様のための勉強会シリーズ　第２回「退職・解雇トラブルの解決方法と予防策」勉強会のご

当事務所では、顧問先様及び経営者の皆様に向けて企業法務に関する弁護士による勉強会を開催しております。
勉強会では、経営者の皆様に知っておいていただきたい法的知見についてお伝えいたします。

退職･解雇トラブルの解決方法と予防策
日時：平成２９年３月１７日
場所：当事務所　牛久本部
講師：弁護士・大久保 潤

今回は「退職・解雇トラブルの解決方法と予防策」と題して、退職・解雇を行う際の留意点、初動対応の実務、そして退職・解雇トラブルが起きない職場づくりのポイントを解説いたしました。

- **勉強会の内容**

  近年、労働トラブルは増加傾向にあります。そして、数多くある労働トラブルの中でも、特に深刻なものが、退職・解雇等、労働契約終了の場面で発生するものです。
  今回の勉強会では、退職・解雇等の労働トラブルの発生原因、発生時の対応方法、未然に防ぐための予防策をテーマとしています。

- **勉強会の骨子**

  本勉強会では、下記のポイントについて、スライドや映像を織り込みつつ解説いたしました。

  ✓　退職・解雇の法的リスク
  ✓　退職・解雇トラブルの解決方法
  ✓　退職・解雇トラブルの予防策

- **勉強会の様子**

  参加された皆様は、退職・解雇トラブルが発生した場合のリスクを再確認し、想像以上の負担が生じるおそれがあることに驚いている様子でした。
  退職・解雇トラブルは、会社の運営にも深刻な影響を及ぼしかねません。
  また、紛争当事者となる労働者にとってだけでなく、職場の規律維持にとっても問題と成りかねません。

人事・労務問題は、いつ、どこでも、誰にでも起こりうる問題です。
まずはこの自覚を企業様、そして社員の皆様１人１人がお持ちいただき、いかにしてお互いを尊重し、より良い職場環境を整えることができるかを考えるきっかけとしていただければ、本セミナーを担当したものとして大変嬉しく思っております。

当事務所では、顧問先様だけでなく、一般企業様からのご要望に応じて研修講師も担当しております。
ご興味がございましたら下記サイトをご参照の上、お気軽にお問い合わせください。

http://houmu.nagasesogo.com/syanai_kensyu/

【お問い合わせ先】事務所名：弁護士法人長瀬総合法律事務所

［牛久本部］

〒300-1234

茨城県牛久市中央 5 丁目 20 番地 11

牛久駅前ビル 501

TEL　029-875-8180

FAX　050-3730-0060



［日立支所］

〒317-0073

茨城県日立市幸町 1 丁目 4-1

日立駅前ビル 4 階

TEL　0294-33-7494

FAX　050-3730-0060



【事務所理念】

すべてのクライアントの「再生」のために

私たちは、この使命を実現するために、最高のリーガルサービスを提供できるよう常に研鑽に務め、組織を発展させます

【事務所ＵＲＬ】

総　合　サ　イ　ト　：http://nagasesogo.com
交通事故サイト：http://jiko.nagasesogo.com
刑事事件サイト：http://keiji.nagasesogo.com
離　婚　サ　イ　ト　：http://rikon.nagasesogo.com
債権回収サイト：http://saikenkaisyu.nagasesogo.com
相続・遺言サイト：http://souzoku.nagasesogo.com
労働問題サイト：http://roudou.nagasesogo.com
企業法務サイト：http://houmu.nagasesogo.com