



News Letter

発行日 2018.7.30
vol. 10

ニュースレターVol. 10をお届けいたします。

うだるような暑さが続いておりますが、皆様方におかれましてはいかがお過ごしでしょうか。

今年の夏は、全国各地で連日猛暑となり、40度を超える地点も多くなりつつあります。

暑さはまだまだ続くかと思いますので、体調管理には十分にお気をつけてお過ごしください。



債権回収②

文責 弁護士 岩永 隆之

○裁判所を利用しない債権回収

時間や費用の点から、裁判所を利用せずに債権回収をするのが本来的な債権回収の方法です。

○まずは請求を繰り返す

営業している会社は、資金が全くないということはありません。その会社にとって優先順位の高いところにはきちんと支払いをしているはずで

そのため、取引先に、自社の優先順位を上げてもらう必要があるのです。

優先順位を上げさせる方法は、地道に請求を繰り返すことです。電話をしたり、先方に出向いたり、請求書を送る必要があります。しつこい会社だから早く払わなくてはと思ってもらう必要があるのです。

場合によっては、弁護士に、弁護士名で請求書を送ってもらうことも効果的です。特に、上場企業などコンプライアンスに厳しいところは、効果があることが多いです。

◎消滅時効に注意

売掛金債権は支払日から2年で時効にかかってしまいます。

平成32年4月1日に改正民法が施行された後、原則として支払日から5年で時効にかかります。

時効を振り出しに戻す方法(時効の中断といいます)は次の3点です。

- ①請求
- ②差押、仮差押または仮処分
- ③承認

目次:

債権回収②.....	1
外国人を雇用するためには②.....	3
おススメの本.....	4
弁護士ときどき釣り人 番外編.....	4
経営管理室からのお知らせ.....	5

①の請求は、裁判を起こすことを意味します。そのため、請求書を送ってさえいれば時効が中断すると考えている方が多いのですが、そうではありません。請求書を送っても時効期間を6か月間延長する効果しかなく、その6か月の期間内に、上記①～③の手続を取らなければなりません。

③の承認とは、取引先が債務の存在を認めることを意味します。債務確認書にサインしてもらえば承認の証拠となります。債務確認書の書式例を下記に掲載します。

消滅時効にかかっているにもかかわらず、自動的に債権が消滅してしまうわけではないので、請求して差し支えありません。相手方が支払ってくれば、代金を受け取っても何の問題ありません。相手方が支払った後、やっぱり時効だったから返してくれと言われても返す必要はないのです。

同じく、時効にかかっている債権について、債務確認書を取り付けても問題ありません。債務確認書を取り付けると、「承認」によって時効が振り出しに戻るので、時効の問題をクリアできます。

債務確認書

A株式会社 御中

当社は、貴社に対して、本日現在、下記の債務を負担していることを確認致します。

記

平成29年4月1日から平成29年12月31日までの商品〇〇の買掛債務金2,458,000円

以上

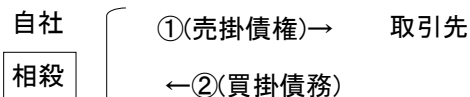
平成30年7月31日
大阪市北区〇〇
株式会社B
代表取締役〇〇〇〇 印

○相殺ができないか検討する

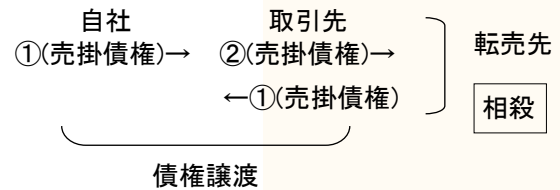
取引先に対して、買掛債務などの債務を負担していれば、自社の債権との間で相殺処理することで、債権回収と同じ効果を得ることができます。

それでは取引先に対して債務を負担していない場合はどうするかですが、相殺するために次のような方法が考えられます。

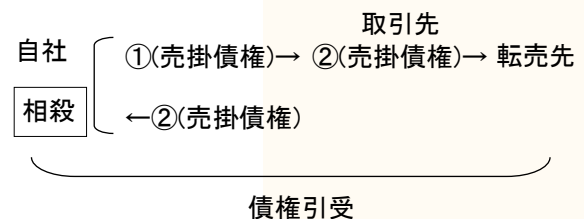
①取引先との間で、新たに自社が債務を負担する取引(たとえば取引先の商品を買い受けるなど)を行う。



②取引先の転売先に、自社の債権を譲渡する。取引先、譲り受けた債権と、転売先の取引先に対する買掛債務とを相殺できる。



③第三者(転売先など)が取引先に対して負担する債務を自社が引き受ける。



○取引先から商品を引き上げる

取引先に在庫商品がある場合、取引先と交渉して、その在庫商品を引き上げて少しでも損害を減らすことを考えるべきです。

まず、自社が販売した商品がある場合には、売買契約を解除して、商品を返還してもらうことができます。商品代金が払えないのであれば、商品を引き上げた方が、取引先の債務も減るので良いのではないかなどと説得して契約解除と商品の引き上げを行います。いくら自社製品でも、無断で持ち去ると窃盗罪になりますので、合意書を交わしておくべきです。

合意解除確認書

A株式会社 御中

当社は、貴社との間で、平成30年4月1日付で締結した〇〇の売買契約について、本日、合意の上で解除したことを確認します。

については、現在、当社倉庫にある貴社納入商品は、貴社にすべて引き渡します。

以上

平成30年7月31日
大阪市北区〇〇
株式会社B
代表取締役〇〇〇〇 印

それでは、他社製品がある場合はどうでしょうか。取引先が同意してくれるのであれば、他社製品を自社で買い取り、その買掛債務と当初の売掛債権とを相殺するのが良いでしょう。ただし、他社の担保権が付いているため担保権を行使されたり、あるいは抜け駆けで商品を買取ったとして詐害行為であると訴えられる可能性はあります。そのような場合でも、ある程度の解決金を支払うことで和解できる可能性もありますので、最後まであきらめないことが肝要です。

以上のような民事上のリスクはお金の問題なのでリスクを取っても良いのですが、刑事上のリスクはリスクとして大きすぎますので、くれぐれも無断で商品を持ち出して窃盗罪に問われないように注意して下さい。

今回は、担保の問題を説明する予定です。

以上

外国人を雇用するためには②

文責 弁護士 新富 崇央

前回のニュースレターでは、外国人の就労可能な在留資格の種類や、外国人留学生の就労についてご説明しました。今回は、外国人が在留資格変更の申請を行う場合として比較的多い「技術・人文知識・国際業務」の在留資格について詳しくご説明していきたいと思います。

「技術・人文知識・国際業務」のうち、「人文知識・国際業務」類型は、①「人文知識」の категорияと、②「国際業務」の categoriaを併せて規定した、業務を限定して就労可能な在留資格の類型です。

「人文知識」の categoriaは、経理、金融、総合職、会計、コンサルタント等の学術上の素養を背景とする一定水準以上の専門的知識を必要とする文化系の活動をいいます。もっとも、会計、金融等の専門職だからといって、在留資格を取得するにあたって、国外、国内の特別な資格の取得が必要不可欠というわけではありません。

「国際業務」の categoriaは、翻訳、通訳、語学の指導、広報、宣伝、海外取引業務、デザイン、商品開発等の外国の文化に基盤を有する思考若しくは感受性に基づく一定水準以上の専門的能力を必要とする文化系の活動をいいます。この categoriaにおいても、何か国際的な資格が必要不可欠という訳ではありません。

理論上は、「人文知識」と「国際業務」は上記の様に分けられますが、実際に在留資格の取得申請を行う際には、両者は複合的に絡み合うこととなります(例えば、経済学を専攻して大学を卒業した者が、「海外取引業務」に従事しようとする場合等)。

次に、「技術」類型についてご説明します。「技術」類型の具体例としては、情報工学の技術・知識を必要とするシ

ステムエンジニア、プログラマー等や航空宇宙工学の技術・知識を必要とする航空機の整備、精密機械器具や土木・建設機械等の設計・開発等の技術系の専門職に従事する外国人が挙げられます。これらの職種は、大学等で理科系の科目を専攻又は長年の実務経験を通して修得した一定水準以上の専門技術・知識を有していなければ行うことができない業務に従事する活動です。

では、これらの類型での在留資格の取得を申請するにあたり、重要となってくる点は何のような所でしょうか？

どの在留資格にも言える事ですが、在留資格を取得する際には、まず、①就労先での業務と在留資格の各類型・categoryが想定している業務とが合致している必要があります。例えば、人文知識の categoriaでの在留資格の取得を予定しているのに、実際の就職先での業務が工場等での単純作業の業務だったら、実際に行う業務と入管法が予定している業務とが合致していないこととなります。

次に、②申請を行う外国人のこれまでの学歴、経歴等と就職先での業務との関連性も求められます。例えば、専門的な会計業務を行うものとして在留資格の取得申請を行っても、大学等で会計の単位を一切取得していない等の事情があれば、「人文知識」での在留資格の取得は難しくなる可能性があります。

すなわち、上記の話をまとめると、少なくとも「技術・人文知識・国際業務」の類型においては、申請人(外国人)のこれまでの学歴・経歴と、在留資格の類型が予定する業務、就職先で予定される実際の業務とが、合致あるいは相当程度に関連している必要があるということになります。

ただ、上記の関連性に度合いについては、申請人が大学を出ているのか、あるいは専門学校なのか、大学で学んだ科目が総合的な科目かどうか等により、かなりの差が出てきます。在留資格の変更を代理する私の役目としては、入管に提出する申請等の意見書の中で、上記の関連性が如何に存在するかをより説得的に表現したり、関連性を示す資料を取得し提出することに尽きると言っても過言ではありません(虚偽の事実を書いてはならないことは言うまでもありませんが…。)

今回のニュースレターでは、この「技術・人文知識・国際業務」の類型を基に、上記関連性についてもっと掘り下げてご説明していきたいと思います。

以上

おすすめの本

加藤陽子著「それでも、日本人は「戦争」を選んだ」
(平成21年 朝日出版社 文庫本は、平成28年 新潮文庫)

夏になると戦争の本を読みたくくなります。

なぜ先の大戦で負けたのか、勝算はなかったのか、アメリカを戦争に引き込まなければ良かったのではないか、それが可能だったのか、などとさまざまな疑問が浮かび、興味は尽きません。

本書は、東京大学教授の筆者が、神奈川県にある栄光学園の中学1年から高校2年までの主に歴史研究部(そういう部活があるのですね)のメンバー向けに講義した内容をもとにしています。そのため、私のような歴史の素人にも分かりやすい内容になっています。

我が国が戦ってきた日清戦争以来の各戦争について、戦争の背景、戦争目的、戦争の結果とそれによる社会の変化が語られています。

興味深かったのは、御前会議で対英米戦争に踏み切ることを説明する際の永野修身軍令の話です。永野軍令部長は、「なにがなんでも戦争しろといっているのではないが、大坂冬の陣の翌年の夏、大坂夏の陣が起こったときに、もう絶対に勝てないような状態におかれて騙されてしまった豊臣氏のようにしては日本の将来のためにならないと思う」と述べているのです。つまり、「開戦の決意をせずに戦争しないまま、いたずらに豊臣氏のように徳川氏に滅ぼされて崩壊するか、あるいは、7割から8割は勝利の可能性のある緒戦の大勝に賭けるかの二者択一であれば、これは開戦に賭ける方が良いとの判断です」。

勢いで開戦に踏み切っている感が無きにしてもあらずですが、それでは、開戦当時の我が国と米国とのパワーバランスがどうであったのかという、空母に乗せられる戦闘機の数では、昭和16年12月の時点では日本を100とすると米国が107で拮抗しているのです。これが昭和20年7月の時点では、日本100に対して、米国は1509と圧倒しています。このような数字を見ると、軍令部長の話にも一定の説得力がありそうです。緒戦の大勝の後、第三国に講和の場を設定してもらえれば良かったのでしょうか、そのような策を真剣に講じているようには思えないところが大問題ではあります。

読みやすい本ですが、読んでいろいろと考えさせられる本です。

(文責:岩永)

弁護士ときどき釣り人

番外編

こんにちは。弁護士の新富です。

先日、福岡市博多区中洲で40年以上の歴史がある洋食店「ビビ・タシロ」の御主人、田代様のご厚意で、博多祇園山笠に参加することが出来ました。これまで、山笠は、最後に行われる「追い山」を何度か見に行ったことはあるのですが、参加したのはこれが初めてでした。

私は、中州流(4丁目)の一員として、7月9日に行われた「お汐井取り」から参加させて頂き、2日程休まざるを得ませんでした。7月15日に行われた「追い山」まで、山笠に参加することが出来ました。

山笠では、山笠に参加する人の行動の殆どが鎌倉時代からの伝統に基づいており、参加する人それぞれに細かな役割があります。山を走らせるにしても、「先走り」といって、山の先導を行う係の集団、実際に山を昇る「昇き手」と呼ばれる集団、「後押し」といって昇き手を後ろから押す集団、先回りして「勢水」をかける集団等。

もともと、役割はそれぞれ異なるとはいえ、山笠に参加する人全てが、「今年の山笠は特に良いものにしよう」という1つの目標を共有しており、「追い山」が終了した時には、言葉に言い表せない爽快感に包まれます。

福岡での学生時代、いつかは山笠に参加してみたいと思っていたのですが、今回、参加させて頂ける機会に恵まれ、本当に貴重な経験が出来ました。出来れば今後も、山笠に出続けていきたいと思っています。

(文責:新富)



経営管理室からのお知らせ

暑中お見舞い申し上げます。

今年の夏は、梅雨明けが早かった分、猛暑日和が長引くようです。熱中症には、くれぐれもお気をつけください。

さて、長崎本店では、そのような暑い中でも快適に法律相談へお越しいただくために、この度、顧問先（法人・個人）をはじめ、ご新規の法律相談（初回限定）の方を対象に無料駐車券（2時間まで）をご用意いたしました。ご相談が終わりましたら、事務局へお気軽にお声かけください。

駐車場はビル1階の立体駐車場をご利用ください。駐車場からそのままエレベーターで昇っていただくだけなのでとても便利です。ただし、無料駐車券は長崎本店のみの対応となり、駐車スペースは1箇所限定となりますので、ご了承の程お願い申し上げます。

また、無料法律相談月間について偶数月は「債務整理」とご案内しておりましたが、7月に引き続き、長崎・博多共に、8月も「相続」の無料法律相談を実施いたします。この機会を是非ご利用下さい。

炎暑酷暑のみぎり、皆さまのご健勝とご自愛をお祈り申し上げます。

経営管理室 室長 岩永 りか



弁護士法人岩永・新富法律事務所

長崎本店 〒850-0055 長崎市中町5番23号 大久保中町第二ビル2階

博多支店 〒812-0012 福岡市博多区博多駅中央街5-11

第13泰平ビル6階601-1号室

電話、FAX、Eメールにてご相談を承っております。

何かございましたら、お気軽にお問い合わせください。

無料法律相談のお電話はこちら

長崎本店 095-829-2120

博多支店 092-292-3693

FAXの方はこちら

長崎本店 095-829-2121

博多支店 092-292-3694

メールの方はこちら

長崎本店 iwanaga-ta@ace.ocn.ne.jp

博多支店 iwanaga-sintomi@arrow.ocn.ne.jp