

弁護士法人デイト法律事務所は、労務、ビジネス関連のニュースや当事務所の近況などを、ニュースレターとして不定期にお送りさせていただいております。四季折々のお手紙としてご理解いただき、当事務所の近況やご挨拶のほか、企業法務に携わる方に少しでもお役に立てる情報となれば幸いです。

今月の内容

- 顧客・取引先がお金を支払ってくれない!～督促状とは～
- あなたの会社は大丈夫?個人情報保護法のポイント
- 弁護士が教える!ビジネスに使える交渉術
- セミナー情報

顧客・取引先がお金を支払ってくれない! ～督促状とは～

ビジネス活動において、顧客や取引先がお金を支払ってくれないとき、どのようにすればよいかお困りの方が多いです。

あまりしつこく求めると、相手の機嫌を損ねてしまうかもしれません。かといって、放置するわけにもいきません。

今月号では、このようなときに役に立つ「督促状」について、ご紹介します。

督促状とは

督促状とは、**所定の期日までに支払いがなされない場合に、速やかに入金するよう促すための書面**です。

督促状は、法律上の根拠を持つ特殊なものではなく、「支払いが滞っているので早く払ってくれ」ということを堅い言葉で表現しただけの、単なる「手紙」にすぎません。

そのため、これを出した、あるいは受け取ったからといって、支払いを強制するような効力はありません。

唯一、法的な効果としては、民法上の「催告」に該当する場合に、消滅時効の完成を6ヶ月間先延ばしにするというものです(時効の完

成猶予)。ただし、督促状(催告)によって時効の完成が猶予されるのは1度きりですので、その間に裁判などの法的手続きを取る必要があります。

催告による時効の完成猶予は、「消滅時効の完成が間近に迫っており、法的手段を取っていたら間に合わない」というような場合の、緊急手段のような位置づけと考えることができます。

したがって、「時効が成立しそうになるたびにとりあえず督促状を出して、完成の猶予を繰り返す」といった手法は取れないということになります。

督促状を送付するケース

それでは、督促状を送るのはどのような場合なのでしょう?主には、以下のようなケースの際に督促状を送ります。

- 一度請求書を出しているのに、なかなか支払いをしてもらえない
- 約束した期限に振り込みが確認できない
- 電話で連絡をしても、電話に出ない・つながらない
- 何度も約束した期限を守ってもらえない

このようなケースでは、いずれも本来約束している期限に支払いをしてもらえていない状況です。

そのような状況でも、電話で事前に振り込みが数日遅れることを伝えられているケースであれば、わざわざ督促状を送る必要まではないでしょう。

弁護士法人デイト法律事務所

福岡オフィス 福岡市博多区博多駅前 2-1-1 福岡朝日ビル 7F
東京オフィス 東京都渋谷区渋谷3-27-11 祐真ビル本館 7F
大阪オフィス 大阪市北区梅田 1-1-3 大阪駅前第3ビル 7F
北九州オフィス 北九州市小倉北区浅野 2-12-21 SSビル 7・8F
ハワイオフィス GROUP DAYLIGHT LAW FIRM, LLLC
1600 Kapiolani Blvd. #610 Honolulu



この記事についてのお問い合わせは、宮崎までお気軽にどうぞ。



しかしながら、事前連絡がなかったり、電話をこちらからしても電話に出てくれなかったり、約束した期限から時間が経っても支払いがなかったりした場合には、相手にきちんと支払いをしてもらわなければならないことを明確に伝えるためにも督促状を送付したほうがよいでしょう。支払いを単に忘れてしまっただけで、督促状を送ることで相手が思い出してすぐに支払ってくれるケース中中にはあります。

督促状についてのポイントや督促状の書式・サンプルについては、こちらのページで詳しくご紹介しています。

債権回収にお困りの方はぜひごらんください。

<https://www.komon-lawyer.jp/qa/tokusokujyou/>

あなたの会社は大丈夫？個人情報保護法のポイント

最近、やたら個人情報とか、プライバシーなどという言葉が聞かなくなったと思いませんか？個人情報の保護は大企業や官公庁だけか気をつけなければならないというものではありません。

実はあなたの会社も個人情報保護法の規制の対象となります。例えば、ラーメン屋さんがお客さんの氏名をメモに書いたとします。

この場合も個人情報保護法を厳守しなければならないことになるのです。

現実離れしているような気もしますが、今、個人情報保護法は企業が押さえておかなければならない重要な法律の一つとなっています。

そこで、今月号では個人情報保護法のポイントについてご紹介していきます。

個人情報保護法の対象となる情報

社会には、さまざまな情報が存在します。

個人情報保護法は、そのうち「個人情報」だけを対象としています。

生きている人の情報だけが対象！

「個人情報」は、**生きている人に関する情報だけを対象とします。**

すでに亡くなっている人に関する情報は、「個人情報」に該当しません。

「個人情報」とは何か？

「個人情報」とは、次の①、②、③のどれかひとつにあてはまる情報のことをいいます（個人情報保護法2条1項）。

- ① その中に含まれる内容によって、特定の個人を識別することができる情報
- ② その中に含まれる内容と、他の情報とを「容易に照合」することができ、それによって特定の個人を識別することができることとなる情報
- ③ その情報の中に「個人識別符号」が含まれる情報

【個人データの具体例】

- ① その中に含まれる内容によって、特定の個人を識別することができる情報

ある情報から特定の〇〇さんにたどりつくことができる場合、その情報は、個人情報に該当します。例えば、あなたが取引先のAさんからもらった名刺には、Aさんの名前が書かれています。

そのため、その名刺の内容を見れば、それだけで「Aさん」という特定の人が変わってしまいます。つまり、名刺に記述された情報から特定の個人（すなわちAさん）を識別することができるといえますから、名刺に記述された情報は「個人情報」に該当します。

そのほかの具体例としては、次のようなものがあります。

- 個人情報の具体例
- 会社が保管している従業員の情報
- 医療カルテ
- 顔写真
- 生きている人のWikipediaの記事
- 防犯カメラによって撮影された誰かの顔が映った映像

- ② その中に含まれる内容と、他の情報とを「容易に照合」することができ、それによって特定の個人を識別することができることとなる情報

ある情報から特定の〇〇さんであることはわかりませんが、その情報とほかの情報を簡単に照らし合わせることができ（これを「容易に照合できる」といいます）、照らし合わせることによって特定の〇〇さんであることがわかるような場合、その情報も個人情報に該当します。

例えば、携帯電話の番号は、普通はそれだけでは特定の〇〇さんを知ることはできません。

しかし、通信販売などを営んでいる会社があり、その会社が買い物客リストを保存していたとしましょう。

その買い物客リストには、個人の氏名と携帯電話の番号が記載されているとします。



もし、このような会社の社員が携帯電話の番号だけを知ったとする督促状についてのポイントや督促状の書式・サンプルにと、その携帯電話の番号と自分の会社の買い物客リストとを簡単に照らし合わせることができます。

したがって、このような会社にとっては、携帯電話の番号が個人情報に該当することがあります。

③個人識別符号が含まれる情報

「個人識別符号」とは、次の2つのどちらかにあてはまるものをいいます。

- 個人の身体の特徴をコンピュータ処理のために変換した情報で、個人を特定できるもの
具体例: 指紋、虹彩(瞳の模様)
- ひとりひとりに異なるものが割り当てられた文字、番号、記号などを含む情報で、個人を特定できるもの
具体例: マイナンバー、運転免許証の番号

個人情報を対象とする義務

個人情報保護法は、個人情報を取り扱う企業に対し、様々な義務を課しています。主要なものをご紹介します。

個人情報の利用目的の特定

企業は個人情報の利用目的をできる限り特定しなければなりません。

利用目的による個人情報の取扱いの制限

企業は、**個人情報を利用目的の達成に必要な範囲内で取り扱わなければなりません。**

この範囲を超えて個人情報を取り扱う場合は、本人の事前同意をとらなければなりません。

個人情報の取得にあたっての利用目的の通知

企業は個人情報を取得したときは、速やかに、その利用目的を、本人に通知するか、または公表しなければなりません。

ただし、事前に利用目的をウェブサイトなどで公表しているときは、この通知・公表を改めて行う必要はありません(もともと、本人と契約を締結するために契約書などの書面やウェブフォームなどのデータに記載された個人情報を取得するなどの場合は、必ず、本人に対して事前に利用目的を明示しなければなりません。)

個人情報保護については、上記の他にも、「個人データ」や「保有個人データ」を対象とする義務もあります。また、法改正も行われています。

個人情報保護についての詳しい解説は、こちらのページをご確認ください。

<https://www.komon-lawyer.jp/qa/personal1/>

弁護士が教える!ビジネスに使える交渉術

弁護士は交渉そのものが仕事といっても過言ではないほど、日常的に交渉を行っています。

これは、私たち弁護士は、法律事務についての代理が認められた唯一の専門職だからです。

したがって、弁護士はまさに「交渉のプロ」といえます。他方で、企業活動を行うビジネスパーソンの方々も、普段顧客や取引先との営業や様々な対応を行われています。

ここでは、交渉のプロである弁護士が、営業等に役立つ交渉についてのノウハウをご紹介します。

交渉とは?

交渉と聞くと、相手方を打ち負かす、自分にとっての最大価値を獲得する、というイメージを持たれる方が多いと思います。

確かに、弁護士でも、新人弁護士など一部にはそのようなイメージを持っている方がいます。

しかし、交渉とは、**基本的には、当方、相手方の双方にとってプラスとなる価値を創造できることを目指すプロセス**と考えています。これを価値創造型交渉といいます。

ビジネスの場面を一例として、価値交渉型交渉を見てみましょう。

【具体例】

デイ社は、画期的なマネジメント育成プログラムを開発し、当該プログラムの認知度を高めるために専用WEBページの構築を進めていました。

WEB開発会社の中で、多くの実績を持ち、評判も良いライト社に提案依頼を行いました。

しかし、何度も交渉を重ねましたが、ライト社から提案された見積りはデイ社の予算を超えており、交渉は決裂しようとしていました。

でも、ライト社の開発能力はとて高く、デイ社はなんとかライト社に開発してほしいと思っていました。

他方、ライト社は、急成長の影で、マネジメントに大きな課題を抱えていました。

しかし、自社内のシステム増強への投資を優先する必要性からマネジメントの資金を捻出する余力がない状況でした。

そこで、デイ社はライト社に対して、ライト社のWEB開発と引き換えに、プログラムを1年間無償で提供することを申し出ました。

そして、交渉が成立しました。

この例は、「WEB開発」と「マネジメントプログラム」という双方の利害関心の違いが大きな価値を生み出した、価値創造型の交渉といえます。

企業はこのような価値創造型の交渉を目指すべきです。

価値創造型交渉の難所や難所を乗り越える方法については、こちらのページでくわしく解説しています。

営業や顧客対応を行うビジネスパーソンの皆様はぜひ参考になさってください。

<https://www.komon-lawyer.jp/column/skill/column21/>

※転記フリー※

このニュースレターは転記フリーです。
役に立つと思ったら、転記していただいて結構です。
今回の記事に関するお問い合わせはこちらまで
弁護士 宮崎 晃
e-mail info@daylight-law.jp

セミナー情報について
詳しくはWEBを御覧ください→

<https://www.daylight-law.jp/138/>



セミナー情報

カスハラ対策 従業員定着セミナー

リアル&オンライン開催!

参加費無料



カスハラ対策・従業員定着セミナー

第1部講師 弁護士 西村 裕一

(デイライト法律事務所 マネージングパートナー弁護士/企業法務部リーダー)

第2部講師 特定社会保険社労士 城 敏徳

(みらい社会保険労務士法人代表)

第3部講師 シニアコンサルティングライフプランナー 谷村 俊郎

(ブルデンシャル生命保険株式会社 福岡第四支社)

第1部 弁護士が解説! 企業のカスハラ対策

第2部 カスタマーハラスメントの知識と対策

第3部 「退職金の基礎知識」
～人材確保・定着ツールとしての活用術～

このセミナーで学べること

本セミナーでは、顧問弁護士として企業のカスハラ対応に精通した弁護士、従業員マネジメントのサポートを行う社労士がそれぞれ、カスハラへの対応や従業員マネジメントのポイントについて解説いたします。

参加料 無料

日時 2025年1月24日(金) 13:00~15:30

開催場所 デイライト法律事務所 福岡オフィス セミナールーム
(博多駅徒歩1分)

オンライン Zoomウェビナーにて視聴可
※オンライン視聴をご希望される方は同日時で対応します。

定員 30名(先着順となります)

デイライト法律事務所には、各分野に強い弁護士が複数在籍しております。
お困りのことがありましたらぜひご相談ください。



企業法務 / 労働問題



離婚・男女問題



相続 / 事業承継



交通事故 / 人身障害



刑事 / 企業犯罪



破産再生

ご予約専用フリーダイヤル 0120-783-645

24時間 365日 電話受付