

商品を売却したが、買主が破産するときの債権回収 ～動産売買先取特権の具体例～

大江 祥雅
Yoshimasa Oe
PROFILEはこちら

第1 はじめに

動産売買先取特権という言葉をご存じの方もおられると思いますが、動産売買先取特権を実際に利用したことがある方は意外に少ないのではと思います。先日、動産売買先取特権を利用して債権回収を実現できた事案(以下「本件」といいます。)を担当しましたので、ご紹介します。

なお、本書では動産売買先取特権を分かり易く説明することに主眼を置いており、詳細にはあえて触れておりませんので、具体的な事案を検討される際は、弁護士にご相談ください。

第2 動産売買先取特権とは

動産売買先取特権とは、売買代金およびその利息に関し、売買目的物である動産について、他の債権者に先立って自己の債権の弁済を受ける権利をいいます(民法303条、311条5号、321条)。

動産売買先取特権は、契約で売主が動産売買先取特権を有すると定める必要はありません。動産の売主であれば、民法に基づいて先取特権を有することになります。

ただし、動産売買先取特権の対象は、その売買契約に基づいて引き渡された動産に限られます。例えば、今回債権回収が問題となっている売買に基づいて、代金100万円でAという商品を100個、買主に引き渡しているとします。この100万円は回収できていません。一方、この売買に先だって、2ヶ月前に代金80万円で同じAという商品を80個、買主に引き渡しており、この80万円は既に回収できている場合、たとえ買主の手元に2ヶ月前に引き渡したA80個の一部が在庫として残っていても、この古い在庫は今回の未回収100万円の動産売買先取特権の対象とはなりません。

そして、動産売買先取特権を有していると、売主は、買主が

保管している対象動産(商品)を競売して、競売代金から優先的に債権回収を図ることができます。

第3 本件のご紹介

1 買主の倒産情報と売買契約の内容

本件において、依頼者である売主は、従前より買主と継続的な取引関係にあり、同種商品を定期的に販売しており、これまでの売掛金は全て回収することができていました。しかし、今回、代金200万円でBという商品を200個、買主に引き渡したところ、その数日後に信用情報において、買主が自己破産を申請する予定で処理を弁護士に一任したとのニュースが載りました。

当職は、買主の破産申立を受任した弁護士に連絡を取り、商品の返還を交渉しましたが、拒否されました。動産売買先取特権は、破産手続において破産管財人に主張できるものなのですが(別除権といいます。)、破産管財人が動産売買先取特権の対象商品を売却し、その代金を破産財団に帰属させて破産債権者に配当するなどしても、不法行為にはならないとした裁判例があることもあり(名古屋地判昭和61年11月17日判タ627号210頁)、通常、破産申立を受任した弁護士や破産管財人は、商品の任意での返還には応じません。

売主と買主の間には、受発注書の他に売買取引基本契約が締結されていました。この取引基本契約においては、代金を回収できるまで商品の所有権を売主に留保する旨の規定(所有権留保)はありませんでした。仮にこれがあれば、売主には所有権があるとして、買主に対して所有権に基づく商品Bの返還を求めることになります。しかし、この取引基本契約はシンプルで、特段の債権回収手段が売主には付与されていなかったため、民法に基づく権利である動産売買先取特権を行使することとしました。

2 動産競売開始許可と動産競売の申立て

古い民事執行法では、動産売買先取特権に基づく競売が実務上は非常に難しい内容になっていましたが、平成15年の法改正で改善され、債権者が動産売買先取特権の存在を証明する書類を提出した場合、裁判所は動産競売の開始を許可することができ(民事執行法190条2項)、この許可を執行官に提出すれば動産競売ができることになりました。

そこで当職は、まず、B商品が保管されている倉庫所在地を管轄する裁判所に、動産競売開始許可を申し立てました。動産売買先取特権の存在を証明するため、納品書や配送伝票、および買主の破産予定を知らせるニュースなどを提出しました。この申立書には、別紙として対象となる商品の一覧を添付しますが、本件では商品名や数量を正確に記載しました。後日、競売において執行官はこの一覧を見て現場で対象商品を特定するので、現場に置かれている商品やその梱包に貼られているラベル記載の商品名や商品番号と、この一覧記載の商品名等に差異があると、対象商品を特定できないとして執行が失敗してしまうおそれがあります。売主の伝票上では商品名が例えば「B1111」となっている一方で、実際の商品に貼っているラベルでは「B-01111」とか「B-1111(X)」と微妙にずれているのみでも、執行官が一致を確認できないと判断するおそれがあります。申立てにあたっては、伝票や売買契約書における商品名や商品番号だけではなく、実際のラベルの記載も確認するべきです。

無事、裁判所から動産競売開始の許可を得ることができれば、つぎに管轄裁判所の執行官に、動産競売申立書を提出します。手続きとしては二段階になっていますが、執行官は裁判所の許可があれば競売手続には入るので、新たな立証などは不要です。

3 動産競売の実行

執行官に動産競売申立書を提出すると、次は執行官と動産競売の実行について実務的な協議をすることになります。

競売は、まず執行官が対象となる商品を差し押さえ、後日競り売り等を実施して商品を売却するのですが、差押から競り売りの日まで、どのようにして商品を保管するのかを決めておく必要があります。買主の倉庫などで保管を継続することもできますし(債務者保管)、売主の倉庫などで保管することもできます(債権者保管)。対象となる商品の性質や事案の状況を踏まえて判断することになりますが、本件においては債務者保管とすると後日の競り売りのときにも債務者の倉庫の鍵を開けてもらうなどする必要があったものの、それが確実ではなかったこと、商品の買主候補を準備できていたことなどから、債権者保管を選択し、実際には買主候補の倉庫に保管しました。商品は相応の重量があったので、執行官が差押えた後すぐに買主候補の倉庫に運搬できるよう、トラックや運搬作業員を準備しました。このような実務を執行官と予め協議しておく、競売は円滑に進みます。

競売においては、買主(債務者)に上記裁判所の動産競売開始許可決定を送達しておく必要があり、これを差押の前しておくのか、差押の当日にするのかも問題です。債務者が全く非協力的な場合、差押の当日に債務者に交付して送達することは期待できません。差押当日に交付送達できないおそれがある場合は、事前に送達を検討する必要があります。

差押の当日においては、買主の倉庫などに入る必要があります。買主が非協力的な場合は、解錠のために専門業者の手配を検討します。

差押では、執行官は、上記裁判所の動産競売開始許可決定に添付されている商品の一覧を片手に、対象商品があるかを探し、確認します。たとえ商品名や商品番号が一致していても、倉庫に以前売主が売却したB商品の在庫が残っていたために実際にはB商品が250個あると、一方で一覧記載のB商品は200個なので、250個のうちどれが差押えの対象である200個かが分からなくなるおそれがあります。このような場合、売主には不条理ですが、執行官が対象商品を特定できないとして執行不能と判断するおそれがあります。特定できないという判断を避けるため、執行の現場で、伝票番号や、

商品の梱包に押されている買主が荷受けしたときの日付印で特定できないかなどを検討することもあります。

無事に差押ができれば、後日、競り売りなどにより売却します。より高い値段で売するためには、売主で買取業者や買取候補者を準備することが望ましいです。売却ができると、執行費用などを差し引いた上で、売主に売却代金が払い込まれます。

第4 最後に

動産売買先取特権に基づく債権回収には、上記のように様々な実務上の問題があり、特に対象商品の特定について立証が困難な事案が少なくないなど、ハードルは低くはありません。また、本書では触れていない他の問題、例えば対象

商品に他の担保が設定されているなどの問題もあります。しかし、いざというときの立証のために、売買の事実や買主に引き渡したことの証拠となる受発注書や配送伝票をしっかりと保管しておく、会社で管理する商品番号と実際の商品番号などを正確に一致させておく、引き渡す商品や梱包に受発注書や配送伝票との繋がりを示す通し番号などを記載しておく、買主が実際にどこでどのように保管しているのかを日常の業務の中で定期的に確認しておく、買主の倉庫にどの程度の在庫があるのか、どの程度の頻度で買主が第三者に売却し、倉庫から搬出しているのかを把握しておくなどすると、債権回収の一つの手段として動産売買先取特権を選択し得るようになりますので、一度実務を確認されてはと思います。