

フリーランスが必ず  
知っておきたいシリーズ

# 『報酬トラブル』

避ける・戦う・取り返すノウハウ



2022年3月24日12:00～

みらい総合法律事務所  
弁護士 藤原慎一郎



まずはお気軽にご相談ください。

経験豊富なコンシェルジュ弁護士がヒアリング。各分野に精通した弁護士を紹介します。  
<顧問弁護士のご紹介もしています。>



WEBでご相談

Web申込は東京弁護士会の  
ウェブサイトからどうぞ



お電話でご相談  
**03-3581-8977**

受付時間 月曜日～金曜日 9:30～16:00

ウェブサイトかお電話でご相談ください！



## 経営お役立ちコラム

- 全て >
- 新型コロナウイルス関連 >
- 労務 >
- 契約 >
- 不動産 >
- 会社経営 >
- 知的財産 >
- 取引トラブル >
- 倒産 >
- 事業承継 >
- その他 >

- 『年俸制でも残業代が発生する…』 『知らなかつでは済まない下請法…』  
『オーナー社長が高齢で引退する際に事業をどうやって承継させるか…』  
多くの中小企業が抱える課題を弁護士が分かりやすく解説する、「経営お役立ちコラム」です。
- 
- 2022.02.28 【労務】 役職手当について、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で差異を設ける場合、どのような点に注意すればよいですか。  
弁護士 上田 孝明
- 
- 2022.02.28 【労務】 通勤手当について、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で差異を設ける場合、どのような点に注意すればよいですか。  
弁護士 高橋 幸宏
- 
- 2022.01.27 【労務】 退職金について、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で差異を設ける場合、どのような点に注意すればよいですか。  
弁護士 井上 陽介
- 
- 2022.01.27 【労務】 賞与について、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で差異を設ける場合、どのような点に注意すればよいですか。  
弁護士 藤原 慎一郎
- 
- 2022.01.27 【労務】 基本給について、正規雇用労働者と非正規雇用労働者との間で差異を設ける場合、どのような点に注意すればよいですか。

事業に役立つ情報を記載したコラムを掲載しております。



## 【特集記事】中小事業者等への「しわ寄せ」問題等に関するQ&A集

当センターでは、大企業や親事業者の「働き方改革」等によって生じうる、下請等の中小事業者やフリーランスを含む個人事業主に対する、適正なコスト負担を伴わない短納期発注や急な仕様変更等の、いわゆる「しわ寄せ」問題、及び関連する各種法的問題に関するQ&A集を順次作成いたします！是非ご参考にしてください！

### 【契約締結時】

- 依頼された仕事を受ける場合、雇用契約と業務委託契約のどちらが良いか。 (2020/6/1公開)
- 新規に取引を開始する／契約する場合に調査すべき事項（取引相手が法人である場合） (2020/8/25公開)
- 新規に取引を開始する／契約する場合に調査すべき事項（取引相手が個人である場合） (2020/12/10公開)
- 口頭発注等、契約書の取り交わしにクライアントが応じてくれない場合の対応方法 (2021/5/11改定版をUPしました)
- クライアントが委託内容や報酬金額・支払時期等を口頭で伝えてくるだけで書面を交付してくれない場合の対応方法 (2021/4/20公開)
- 業務委託契約書の主なチェックポイント (2021/2/26公開)
- クライアントから契約交渉を一方的に打ち切られた場合において、先行して実施済みの作業に関する費用の請求の可否 (2021/5/11公開)
- 契約書の内容と事前の募集内容が異なっている場合に、契約書に署名押印をしてしまって良いか。 (2020/6/1公開)

### 【契約締結後・取引期間中】

- クライアントが製品や成果物の受け取りを拒否する場合の対応方法 (2020/10/6改定版をUPしました)
- クライアントが報酬の支払いを拒否／遅延した場合の対応方法 (2020/10/6改定版をUPしました)
- クライアントが報酬を一方的に減額した場合の対応方法 (2020/10/5公開)
- クライアントが製品や成果物を返品し、報酬の支払いを拒否している場合の対応方法 (2020/11/4公開)
- クライアントが通常支払われる対価に比べて著しく低い報酬を要求してきた場合の対応方法 (2021/1/25公開)

フリーランスの皆様には是非お読みいただきたい特集記事も掲載しております。

# 0. 本日は・・・

## 0 1. 報酬回収への道 －基礎編－

- ①一般的な回収の方法と流れ
- ②取るべき対応と事前対策

## 0 2. 報酬回収への道 2－事例別編－

- ①「減額しました」編
- ②「これもお願い」編
- ③「やっぱり頼むのやめるわ」編

## 0 3. 最後に

# 01. 報酬回収への道

— 基礎編 —

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## 【事例】

フリーランス（ＨＰ制作）のFさんは、  
知人から紹介されたクライアントから、  
「代金100万円、納期2カ月、納入の翌月末支払い」で、  
ＨＰ制作を受注しました。



Fさんは無事、納期に納品し、検品も完了しました。

しかし、納品日の翌月末を過ぎても代金の支払いはなく、  
クライアントからは何の連絡もありません。。。。

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

非常にシンプルな支払い遅延の事例です。

さて、この場合、Fさんは何から始めれば良いのでしょうか？

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

(当たり前のことかもしれません)

支払い遅延が生じたら、まずは、

クライアントの「**状況**」「**理由**」を確認してください

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## 【事例（続き1）】

Fさんは、意を決して、クライアントに催促の電話をしてみました。

ク：「すみません、バタバタしていて、  
あと10日ほど待ってもらえないですか？」

F：「うーん、10日くらいなら、、、」

しかし、10日経っても支払いはされませんでした。  
何度催促をしても「もうちょっと待ってください」と言うばかりで、段々電話も通じなくなっていました。。。



# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

Fさんの電話での催促だけでは、支払ってもらえない状況です。

さて、この場合、Fさんはどうすれば良いのでしょうか？

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -



# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ① 催告



- ・ 催告書の形式って?  
「書面」が望ましいです（例：内容証明郵便 や 特定記録郵便）
- ・ 催告書の内容って?
  - ①いつどんな仕事をいくらで受けて、いついつ完了したこと
  - ②報酬支払期限がいつで、それを過ぎているが、まだ支払いがないこと
  - ③すぐに支払ってほしいこと（+支払わないとどうするか）

▲書面で催告を行うことのデメリットも…

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## 【事例（続き2）】



Fさんは、このままでは埒が明かないと思い、自分で催告書を作って、内容証明郵便の形式でクライアントに送りました。



しかし、、、支払いはありませんでした。。。。

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

## ② 任意交渉



- ・ 任意交渉って？  
法的措置前に、任意での支払いを求めて、協議・交渉を行うこと
- ・ どんな方法で？  
①面談、②電話（オンライン面談）、③メール・手紙
- ・ 解決方法（出口）は？  
合意書面の締結、相殺など

▲ただし、催告に反応があった場合に限られてくる…

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

【事例（続き3）】

催告

任意交渉

裁判等

強制執行

Fさんは、クライアントと今後の支払いについて相談することに…

ク：「そもそも100万円ってちょっと高くないですかね？」

F：「申し訳ありませんが、こちらもその前提で作業してますので」

ク：「とりあえず20万円の請求書出してくれたら、それ支払うから」

Fさんは、分割支払いもやむを得ないと思い、特に一部金といった表記もせずに、20万円の請求書を出しました。

しかし、その後、一切連絡が取れなくなりました。



# 01. 報酬回収への道 －基礎－

## ③裁判等



### 【主な法的手続きの種類】

	どこで？	どんな手続き？
<b>民事調停</b>	簡易裁判所	第三者を入れた「話し合い」 ▲相手が拒否すると…
<b>少額訴訟</b>	簡易裁判所	原則1回で終了 ▲60万以下のみ。特殊な判決も…
<b>支払督促</b>	簡易裁判所	金額制限なし、簡易迅速な手続き ▲異議が出ると、裁判に移行…
<b>訴訟</b>	140万円以下：簡易裁判所 140万円以上：地方裁判所	いわゆる「裁判」 ▲時間と費用がかかる…

※保全は省略

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

## ③裁判等

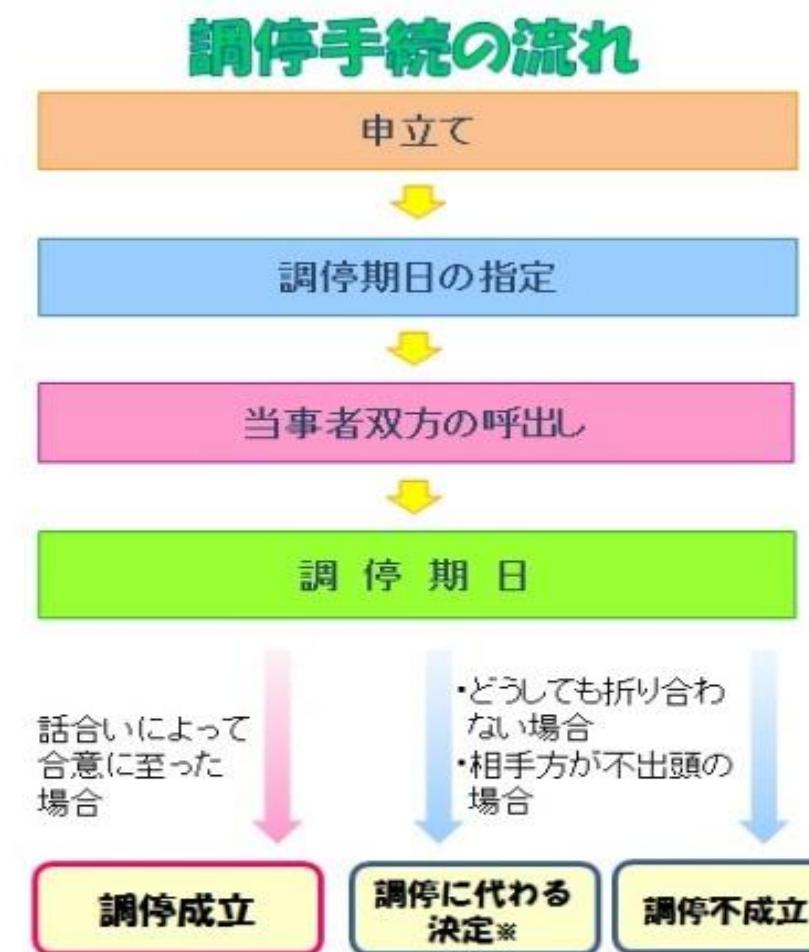
### 【民事調停】

- 手続の流れや特徴（最高裁HP）

[https://www.courts.go.jp/saiban/syurui/syurui\\_minzi/minzi\\_04\\_02\\_10/index.html](https://www.courts.go.jp/saiban/syurui/syurui_minzi/minzi_04_02_10/index.html)

- 書式等（東京簡裁HP）

[https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/l3/Vcms3\\_00000345.html](https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/l3/Vcms3_00000345.html)



※ 調停に代わる決定  
調停の経過や紛争の態様によっては、裁判所が、調停委員の意見を聴き、当事者の言い分を公平に考慮し、事件の解決のために必要な決定をします。2週間以内に、異議の申立てがなければ、調停が成立したのと同じ効果が生じます。

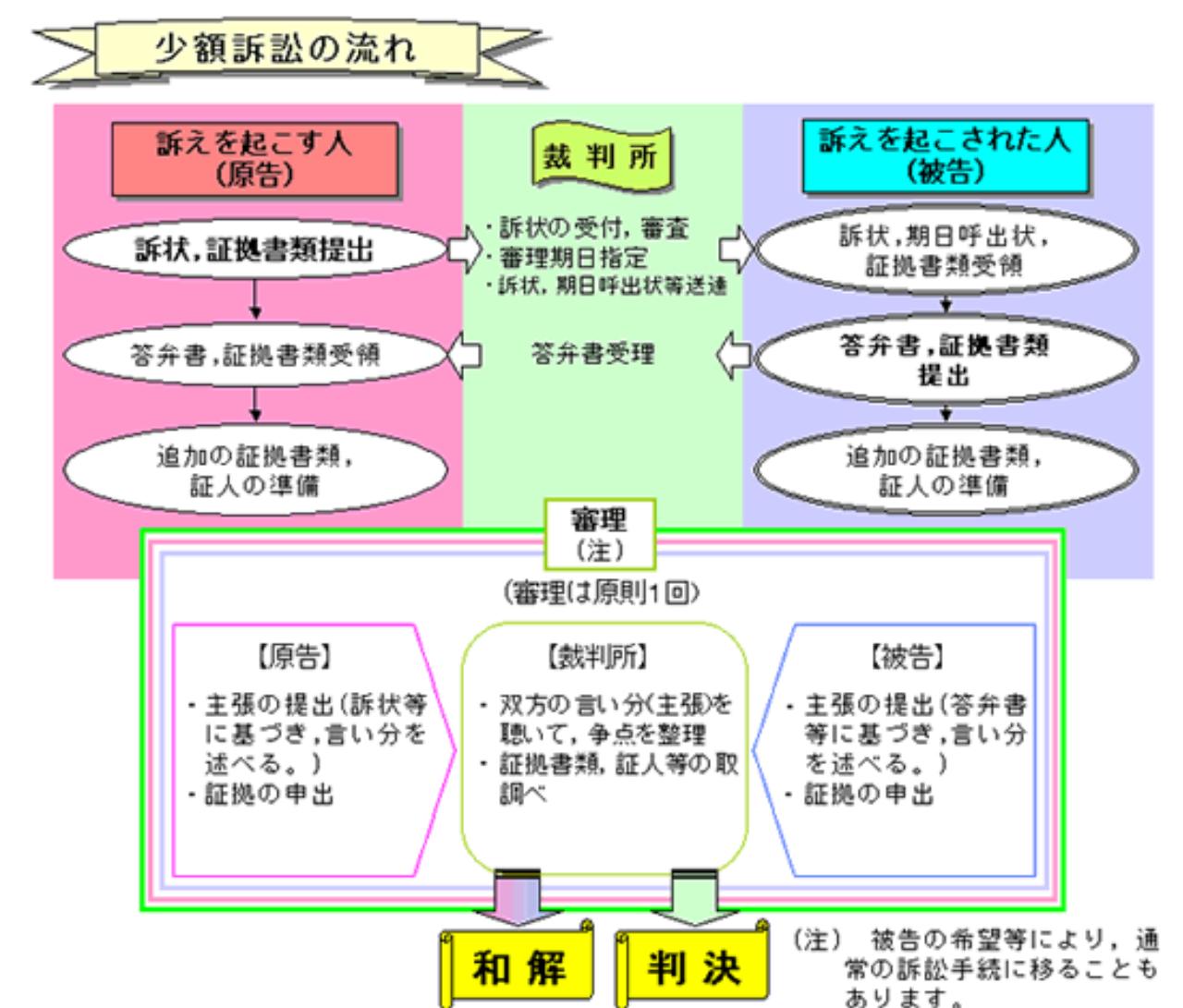
(左記最高裁HPより)

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ③裁判等

### 〔少額訴訟〕

- 手続の流れや特徴（最高裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/saiban/syurui\\_minzi/minzi\\_04\\_02\\_02/index.html](https://www.courts.go.jp/saiban/syurui_minzi/minzi_04_02_02/index.html)
- 手続きの説明等（東京簡裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/I3/I4/Vcms4\\_00000353.html](https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/I3/I4/Vcms4_00000353.html)
- 書式等（東京簡裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/I3/Vcms3\\_00000321.html](https://www.courts.go.jp/tokyo-s/saiban/I3/Vcms3_00000321.html)

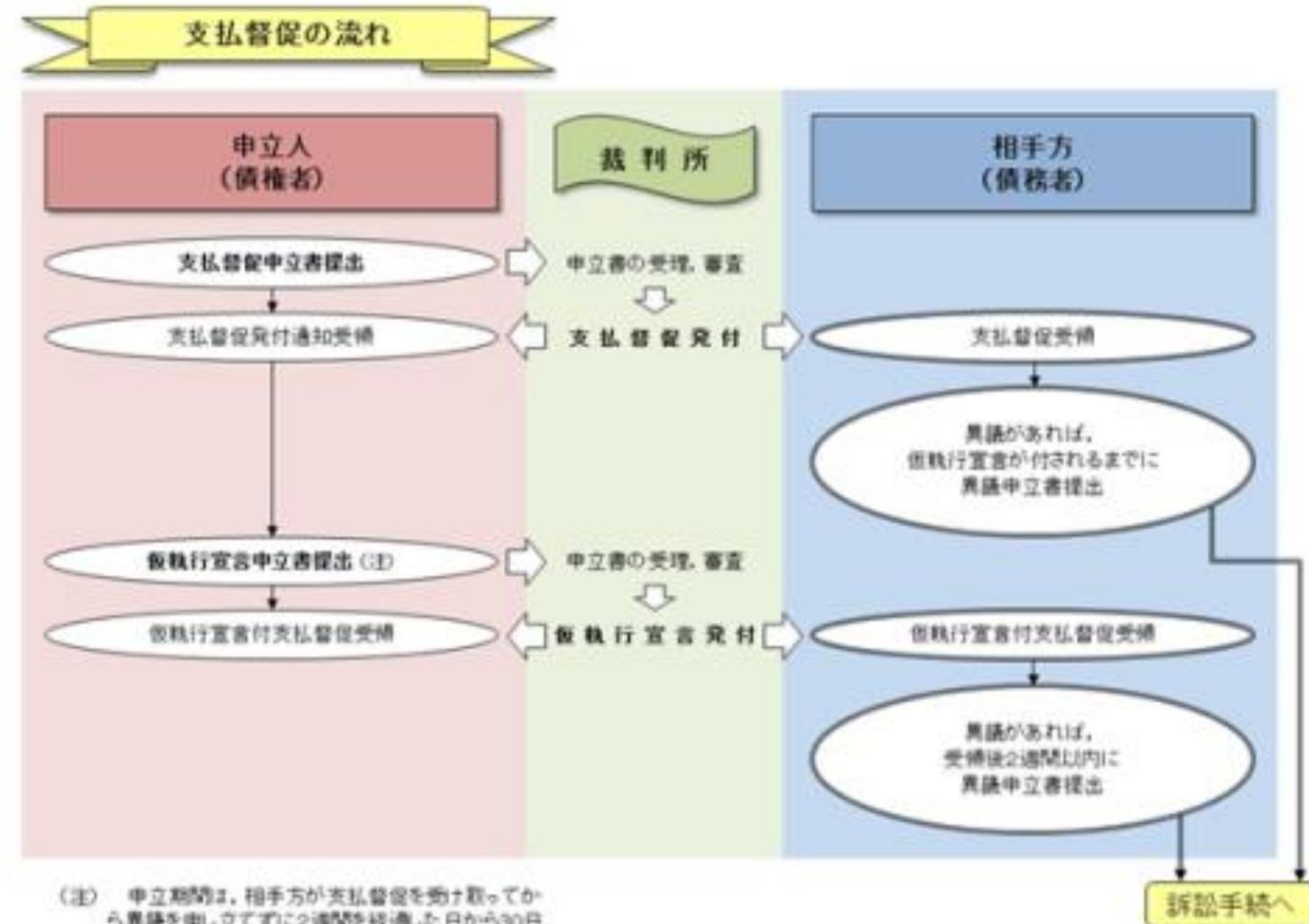


# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ③裁判等

### 【支払督促】

- 手続の流れや特徴（最高裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/saiban/syurui\\_syurui\\_minzi/minzi\\_04\\_02\\_13/index.html](https://www.courts.go.jp/saiban/syurui_syurui_minzi/minzi_04_02_13/index.html)
- 書式等（東京簡裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/tokyo-saiban/l3/Vcms3\\_00000344.html](https://www.courts.go.jp/tokyo-saiban/l3/Vcms3_00000344.html)

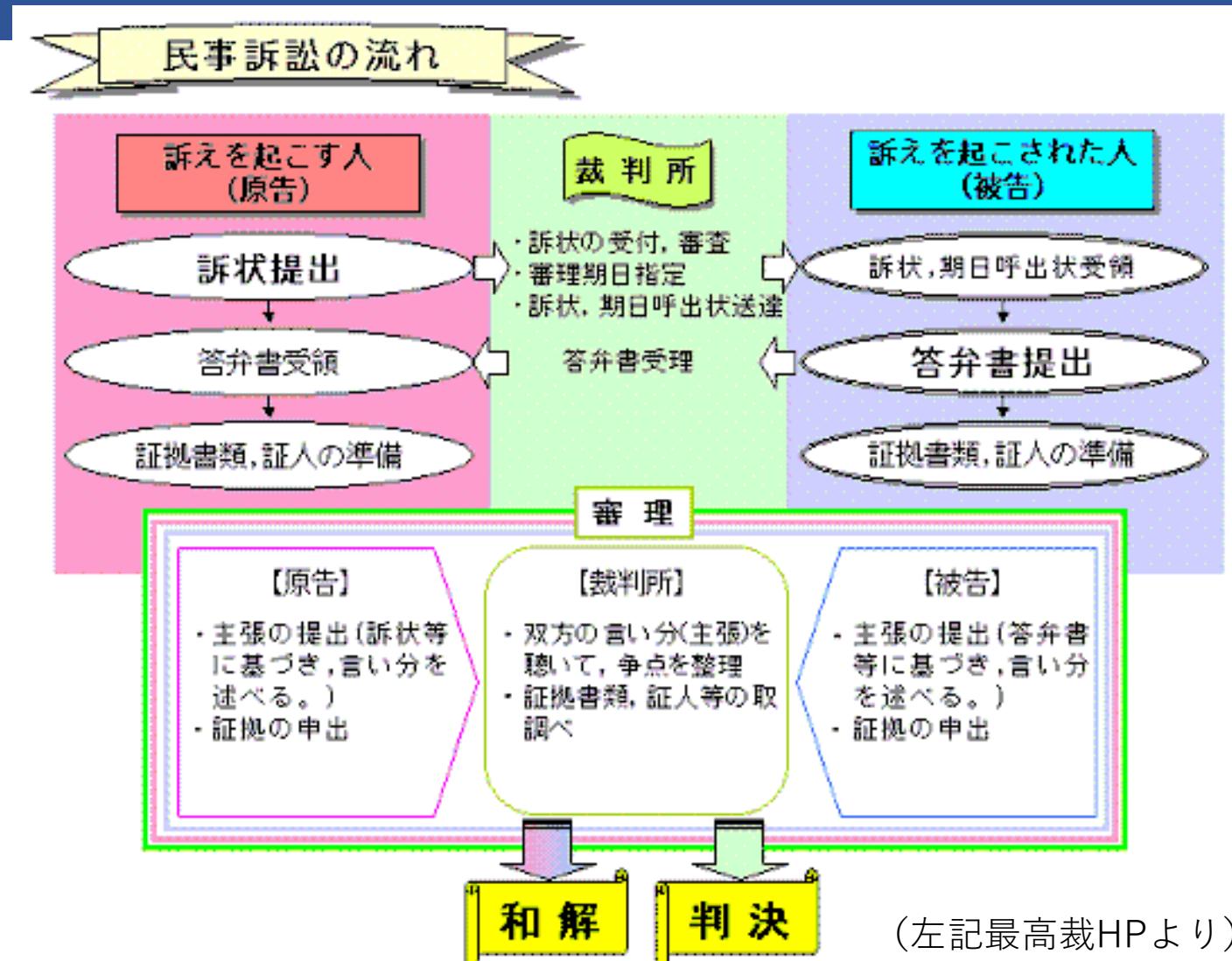


# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ③裁判等

### 【民事訴訟】

- 手続の流れや特徴（最高裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/saiban/syurui/syurui\\_minzi/minzi\\_04\\_02\\_05/index.html](https://www.courts.go.jp/saiban/syurui/syurui_minzi/minzi_04_02_05/index.html)
- 書式等（東京簡裁HP）  
[https://www.courts.go.jp/tokyo-saiban/l3/Vcms3\\_00000321.html](https://www.courts.go.jp/tokyo-saiban/l3/Vcms3_00000321.html)



# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ③裁判等



訴訟って何をするの？（報酬回収の場合）

請求側：**請求の根拠となる事実** を **主張** し、その事実を **立証** する

請求の根拠となる事実	主張方法	立証方法
①請負契約の成立	書面 訴状、準備書面	契約書、仕様書、受発注書、 メール、LINEなど
②仕事の完成		納品物など

（シンプルな請負報酬請求ver）

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

【事例（続き4）】

催告

任意交渉

裁判等

強制執行

Fさんは、100万円の支払を求め、東京簡易裁判所に訴訟提起しました。

クライアントは、請求書をもとに、代金は20万円だと主張しました。  
これに対して、Fさんは経緯を主張しましたが、  
やりとりは面談や電話ばかりで、契約書等を作成していなかったため、  
資料の提出はできませんでした。

裁判所は、20万円の支払いを命ずる判決を下しました。。。  
しかし、判決後、クライアントは20万円すら支払いません。。。



# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

## ④強制執行



### 【主な強制執行の種類】

	何を対象に？	どんな手続き？
<b>強制競売</b>	①不動産 ②自動車	競売にかけて売却費用から回収 ▲時間と費用が掛かる…
<b>債権差押</b>	①預貯金 ②給与、報酬 ③取引先への売掛債権 etc…	クライアントに代わり債権の支払を受けて回収 ▲見つけるのが大変…
<b>動産差押</b>	①現金 ②設備 etc…	現金、動産（競売）から回収 ▲回収できる可能性低い…

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

【強制執行】



Fさんは、自分で強制執行することにしました。  
早速、クライアントの事務所を観に行きましたが、  
貸しオフィスのようで、車も止められていませんでした。  
またFさんはクライアントの銀行口座も知りませんでした。

一度、事務所内の現金・動産を対象に強制執行を行いました。  
しかし、設備は全てレンタルで、売上金も保管されておらず、  
何も回収することができませんでした。。。  
(既に当初の支払期から1年過ぎていました。。。)



# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

Fさんは、時間と費用をかけたにもかかわらず、全く、回収することができませんでした。

さて、Fさんは何に気を付けておけばよかったですのでしょうか？

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

事が起きてしまった「後」に  
回収のために意識してほしいポイント

- ① 「任意で」 払わせる！
- ② 1 にも、 2 にも、「証拠」！

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

遡って見ていきましょう！



# 01. 報酬回収への道 －基礎－

【裁判等・強制執行】



- ✓ 和解という解決方法
- ✓ 弁護士や司法書士(※140万円以下)への依頼
- ✓ 執行対象の調査
  - ①弁護士会照会
  - ②財産開示手続
  - ③登記簿の調査など

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

【催告・任意交渉】



- ✓ 交渉スタンスは、後の裁判等・強制執行のリスクによって変化
- ✓ 交渉経緯を記録化 ⇒ 「有利な」証拠を取得
- ✓ 和解という解決方法 ⇒ 合意書面の作成（公正証書の利用）

- ① 支払義務の確認
- ② 支払期限の設定
- ③ 支払方法（一括 or 分割、持参 or 振込）
- ④ 他に互いに債権債務関係がないこと

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

【業務開始後】



- ✓ 業務遂行の記録化 ⇒ 手控えでも良いので、備忘録的に残す！
- ✓ やりとりの記録化 ⇒ 口頭で話した内容を書面、メール、LINE等で残す！  
言った言わないを防止して、無用な争いを避ける！
- ✓ 変更合意の書面化 ⇒ 事例別編へ
- ✓ 請求書の発行など

# 01. 報酬回収への道 - 基礎 -

【業務開始前】



✓ 契約書の締結

✓ 打合せ、その他やりとりの記録化

✓ クライアントの調査 ⇒登記簿、信用調査、現場調査

✓ 担保の取得 ⇒不動産、商品、連帯保証人、保証金

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

【業務開始前】



## ✓ 契約書の締結

- ☑ 口頭発注はダメ、ゼッタイ！（とはいえ…）
- ☑ 合意内容を記録化（見積書・申込書、メール・LINEなども活用）
- ☑ 契約書のひな形や約款の準備（クライアント側の負担を減らす）
- ☑ 支払方法の工夫（前払い・一部前金、引落・クレジットなど）

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

## ☑ 合意内容を記録化

書面作成が難しければ  
できる限りの記録化を！

特に「業務内容」を  
できる限り具体的に！

From : F <●▲●▲@mail.com>  
To : クライアント <■▼●@mail.com>  
Subject : 今回のご依頼について

クライアント様

お世話になっております。Fです。  
この度は、ご依頼ありがとうございます。  
先ほど確認させていただきましたとおり、下記  
のとおり進めてまいります。

【業務内容】 ●●（添付仕様書のとおりです）  
【納期】 令和●年●月●日  
【検収】 納入日より●日以内にお願い致します。  
【代金】 金●●万円  
【支払日】 納品日の翌月末日に弊社口座にお支  
払い下さい。

今後とも宜しくお願ひ致します。

F

# 01. 報酬回収への道 －基礎－

## ☑ 契約書ひな形の準備

- ・請負なのか？委任なのか？
- ・ネット上のひな形って使える？
- ・「覚書」「合意書」じゃだめ？

【業務委託契約で主に規定する内容】

① 業務の内容

② 報酬の定め（支払額・条件・時期・方法）

③ 檢収・契約不適合責任

④ 知的財産権の取扱い

⑤ 損害賠償

⑥ 解除

⑦ 契約期間

⑧ 再委託の可否

⑨ 秘密保持

⑩ 個人情報の取扱い 等

## 02. 報酬回収への道

— 事例別編 —

## 02. 報酬回収への道 -①「減額しました」編-

### 【事例】

フリーランス（イラストレーター）のFさんは、クライアントから、代金100万円、納期2カ月、納入の翌月末支払いで、イラスト作成を受注しました。

Fさんは無事、納期に納品し、検品も完了しました。

しかし、クライアントは、  
「頼んでいたのと違う。作り直す時間もないから30万円だけ支払う」と言い、30万円だけ支払い、音沙汰がなくなりました。。。



## 02. 報酬回収への道 －①「減額しました」編－

### 【対応】

- ✓ 基本的な流れは「基礎編」と同様
- ✓ ここでの問題は ①何を依頼されたか？（[合意の内容](#)）  
②その依頼通りに仕事を行ったのか？（[業務の完了](#)）
- ✓ [減額の理由](#)を明らかにさせ、しっかり[証拠化](#)しておくことが重要
- ✓ 下請法違反のおそれ（「代金の減額」）

## 02. 報酬回収への道 -①「減額しました」編-

### 【事前対策】

- ✓ 契約時に、仕様書を細かく作成（契約書添付、メール添付）
- ✓ 契約書で、検収・契約不適合責任について取り決め、当事者間で確認
- ✓ 業務開始後に、概要書・ラフ画等に同意を得ておく
- ✓ スケジュールの調整（検収・リティクの時間の確保）

## 02. 報酬回収への道 -②「これもお願い」編-

### 【事例】

フリーランス（S E）のFさんは、クライアントから、代金100万円、納期2カ月、納入の翌月末支払い、アプリ制作を受注しました。

その後、数週間経過したとき、クライアントから、「これもお願い」と追加要望があり、その点も含め、Fさんは無事、納期に納品し、検品も完了しました。



Fさんは追加分20万円を含めた120万円を請求しました。  
しかし、クライアントは100万円しか支払ってくれませんでした。

## 02. 報酬回収への道 - ②「これも追加でお願い」編 -

### 【対応】

- ✓ 基本的な流れは「基礎編」と同様
- ✓ ここでの問題は ①もともと何を依頼されたか？（合意の内容）  
②その依頼が変更されたのか？（業務内容の変更）  
③変更に伴い報酬も変更されたのか？（報酬内容の変更）
- ✓ 納入「後」の修正でも問題になりやすい（バグの修正？追加依頼？）
- ✓ S Eの場合、「労働者」に該当する可能性

## 02. 報酬回収への道 - ②「これも追加でお願い」編 -

### 【事前対策】

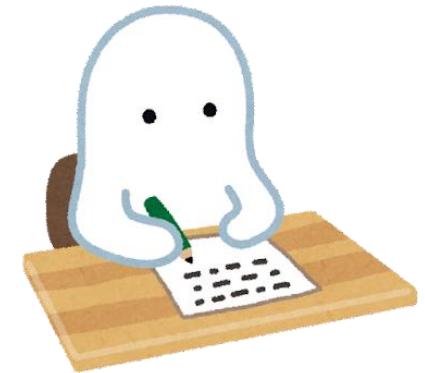
- ✓ 契約時に、仕様書を細かく作成（契約書添付、メール添付）
- ✓ 契約書に、仕様変更の場合の処理を明記
- ✓ 変更時に、仕様変更等を行うことを記録化（できれば追加報酬も）
- ✓ 少なくとも、やりとり・ミーティングの議事録作成・共有

## 02. 報酬回収への道 -③「やっぱり頼むのやめるわ」編-

### 【事例】

フリーランス（ライター）のFさんは、クライアントから、代金30万円、納期1ヶ月、納入の翌月末支払い、記事制作をお願いしたいと相談されました。

Fさんは、急ぎの仕事であったため、事前にもらっていた情報をもとに、正式な契約書締結の前にライティングを開始しました。



Fさんは、6割ほど進めた段階で、契約書を締結していないことを思い出し、クライアントに連絡しましたが、クライアントは「あ、あれは…やっぱり頼むのやめるわ」と言ってきました。

## 02. 報酬回収への道 - ③「やっぱり頼むのやめるわ」編 -

### 【対応】

- ✓ 基本的な流れは「基礎編」と同様
- ✓ 問題は ①既に依頼されていたのか？（[合意の成立](#)）  
②依頼されていない場合、「[契約締結上の過失](#)」の問題
- ✓ 報酬金額を定めていない場合、「相当な報酬」（商法512条）？
- ✓ 「[依頼中止](#)」の確認・証拠化は必須！

## 02. 報酬回収への道 - ③「やっぱり頼むのやめるわ」編 -

### 【事前対策】

- ✓ 契約書の作成
- ✓ 申込書といった形式の活用（申込の事実の証拠化）
- ✓ 着手前にメール等で申し込みの事実を確認（証拠化・認識違い防止）
- ✓ その他やりとりの記録化

## 02. 報酬回収への道 - その他 -

【番外編】

- ✓ 報酬の時効って？（2020年4月1日より以前に契約締結された場合）

債権の種類	消滅時効期間
工事の設計、施工又は監理を業とする者の工事に関する債権	工事終了時から 3 年
生産者、卸売商人又は小売商人が売却した產物又は商品の代価に係る債権 自己の技能を用い、注文を受けて、物を製作し又は自己の仕事場で他人のために仕事をすることを業とする者の仕事に関する債権 学芸又は技能の教育を行う者が生徒の教育、移植又は寄宿の代価について有する債権	2 年
自己の労力の提供又は演芸を業とする者の報酬又はその供給した物の代価に係る債権、運送賃に係る債権	1 年
商行為によって生じた債権	5 年
それ以外の一般の債権の消滅時効	10 年

## 02. 報酬回収への道 - その他 -

### 【番外編】

- ✓ 報酬の時効って？（2020年4月1日以降に契約締結された場合）

### 【改正民法】

権利行使することができることを知った時から、「5年」

権利行使することができる時から、「10年」

## 02. 報酬回収への道 - その他 -

### 【その他の資料】

- ✓ 東京弁護士会中小企業法律支援センターWebサイト

<https://cs-lawyer.tokyo/index.html>

- ✓ フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン

[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou\\_roudou/koyoukintou/zaitaku/index\\_00002.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyoukintou/zaitaku/index_00002.html)

- ✓ 下請法の概要（公取委HP）

<https://www.jftc.go.jp/shitauke/shitaukegaiyo/gaiyo.html>

- ✓ 「優越的地位の濫用～知っておきたい取引ルール」（公取委HP）

[https://www.jftc.go.jp/houdou/panfu\\_files/yuuetsu.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/panfu_files/yuuetsu.pdf)

- ✓ 自営型テレワークガイドライン

<https://homeworkers.mhlw.go.jp/guideline/>

## 03. 終わりに

まずは、「今日から」  
報酬トラブルにならないように、  
裁判等まで行わなくとも済むように、

事前に、しっかり自己防衛をしていきましょう！

- ①契約書・合意書の作成（ひな形の用意）
- ②やりとり・業務経過の記録化
- ③密なクライアントとのコミュニケーション



## 03. 終わりに

ただ、どんなに自己防衛をしても  
報酬トラブルに巻き込まれることはあります…

そのときは、できる限り「早く」専門家に相談を！

