

第55課 債権 — 債権の成立・存続・消滅 その2

繰り返すが、最も普通の、しかも通常期待されている債権の消滅原因は「弁済」(民法474条以下)である。買い主が、売買代金を払う、お金や物の借主が、借りていたお金や物を返すなど、いずれも「弁済」である。

「弁済」という言葉は、実質的には「債務の履行」という言葉とほぼ同じこと指しているが、「履行」という言葉が、「債務者」が債権の内容を実現する行為そのものに着目した言葉であるのに対し、「弁済」という言葉は債権が消滅することに着目した言葉である。違いといえば、債務の履行は、債務者にしかできないが、弁済は、債務を負っていない第三者でもできることである。これを「第三者弁済」という。この場合、第三者は債務を負っているわけではないので、「履行」をするわけではないが、何らかの理由(例えば、好意で親類の者の借金を払ってあげるなど)で、債権の内容を実現して、債権を消滅させるわけである。金銭の支払い請求を内容とする債権の内容を実現する弁済を特に「支払い」という。

ところで、弁済は、債務者の側で、求められている行為をすれば、それで完了する場合もあるが、多くの場合、債務者側の行為だけでは完了せず、例えば、物を受け取る、という債権者側の行為も必要となる。何かを買った君がいくらお金を渡そうとしても、相手が受け取らなければ弁済は完了しない。このような場合、相手が受け取らないことが原因で弁済が完了しないのに、弁済が終わらないのを君の責任にされてはたまらないであろう。そこで、民法は、債務者が、自分がすべきことをすべて完了して、債権者の協力を求めることを「**弁済の提供**」とし、債務者がこの「**弁済の提供**」をすれば、弁済が完了しなくても、債務者はそのことによる責任は問われないものとし、(民法第492条)逆に、弁済の提供があったのに、これに協力しない債権者に責任を負わせている(民法第413条—「**受領遅滞**」)。

弁済の提供には、「**現実の提供**」と「**口頭での提供**」がある。「**現実の提供**」とは、支払うべき現金を債権者のところに実際に持って行くなど、あとは債権者が単純に受け取りさえすればいい状態を作り出すことであり、「**口頭の提供**」とは、弁済の準備をして、そのことを債権者に通知することである。弁済には、原則として現実の提供が必要であるが、債権者があらかじめ受け取らない旨を表明していたり、あるいは、提供をするのに債権者の行為がまず必要であるなどの場合には、「**口頭の提供**」でよい。最初から受け取らないと言っている債権者に対して、現実の提供をさせるのは債務者に酷であるし、また、債権者の行為が先行しなければ弁済ができない場合(債権者が先に受け取る準備をする必要があるなど)には、債権者の行為があったらすぐに弁済提供ができるようにしておいて、そのことを債権者に知らせれば、それで債務者の義務は果たした、といえるからである。

1 重要語句

a 「弁済」と「履行」

本文にあるとおり、ほぼ同じことを別の観点から言い表した言葉であるが、弁済の場合には、債権あるいは債務の消滅に着目しているので「債権の弁済」とも「債務の弁済」ともいうが、「履行」という言葉は、債務者が行う行為に注目した言葉であるため、「債務の履行」とはいうが、「債権の履行」とはいわないので、注意してほしい。

b 弁済の提供

弁済の提供は、「債務の本旨」にしたがった、現実又は口頭での提供、ということになるが、何が「債務の本旨」なのか、言い換えれば、何をすれば、弁済の提供をしたことになるのかは、結局債権を発生させた契約などの定めるところ、あるいはそのような契約の解釈から導かれるところによって決まることになる。しかし、当事者間の意思が必ずしも明らかでない場合もあるので、そのような場合に備えて、民法はいくつかの規定（民法第483条以下）を置いている。例えば、弁済の場所（例えば売買の目的物を引き渡す場所）について、当事者間ではっきり合意していない場合には、民法第484条により、その場所が決まることになる。しかし、もちろん、あらかじめ当事者が場所を決めていた場合には、民法第484条を使う必要はない。その意味で、民法第484条は、当事者がこの規定を使いたくなければ、契約など当事者の合意で排除できる規定（いわゆる「任意規定」）であり、当事者間の約束がはっきりしないときにこれを補充する意味を持っている。このような法律の規定を、意思表示を補充するという意味で「補充規定」という。

c 受領遅滞

債権者が、弁済の提供があったのに、これを受け取らない状態をいう。この場合には、債務者はなすべきことをすべてしているので、その原因が債権者のせいであるか否かを問わず、債権者は弁済が完了しないことによる責任を負う（民法第413条）。

d 現実の提供と口頭での提供

例を挙げてみよう。売買代金を、○月○日に支払う、という約束をしている場合には、買い主は、特に別段の合意のない限り、その日に、売買代金を全額用意して、これを債権者、つまり売主のところを持って行って、財布なり、ポケットなりから、取り出して渡す必要がある。このように、相手が受け取りさえすれば弁済が完了する状態に持って行くのが現実の提供である。これに対して、口頭の提供とは、弁済の準備をして、相手に「準備ができましたから、受け取りに来てください」と通知することである。もちろん、きちんと準備ができてなければいけない。