

保証人を 頼まれたときの うまい断り方



目次

第1 はじめに

- 1 保証を依頼されたら
- 2 問題は断り方

第2 連帯保証契約について

- 1 保証とは
- 2 連帯保証契約の特徴
- 3 恐ろしい日本の保証契約の実情

第3 保証の依頼に対する断り方一般論

- 1 前置き
- 2 返事を引き延ばす
- 3 方便を使う
- 4 債務状況のあいまいさやウソを責める
- 5 保証金額のウソを責める
- 6 返済計画の無理さを指摘する
- 7 説得をする
- 8 無理な条件をつけるよう求める
- 9 いちいち反論して相手を怒らせる
- 10 債権者に断りを伝える

第4 個別のシチュエーションごとの断り方

- 1 会社の後輩が遊び金の借入れの保証を頼んできた場合
- 2 親友が事業資金の借入れの保証を頼んできた場合
- 3 娘の夫が事業資金の借入れの保証を頼んできた場合

第5 再び保証を頼まれた場合

第6 あとがき



1. 保証を依頼されたら

「保証人になってくれないか」と親友や親族から頼まれたら、あなたはどうしますか？

大切な人が今困っている現実を目の当たりにしたら、あなたとしては力になってあげたいと思うのは当然です。それまで大事してきたその人との人間関係を壊したくないとも思うでしょう。大切な人のために保証人になってあげるのも一つの方法だと思います。

けれども、一旦保証人になってしまったら、その責任は重大です。もし相手が借金を返済しないと、自分が代わりに借金全部を支払う責務を負うことになります。あなたは、自分が借りてもいない金を返済しなければならないのです。その金額が小さければまだ痛手は少ないでしょうが、その金額が多ければ、妻子や親に多大な迷惑をかけてしまいます。場合によっては土地建物や貯金を取られかねず、もしかしたら家族を路頭に迷わせることになるかもしれません。家族の生活や自身の今後の人生を考えると、簡単に保証人になることを承諾できないはずです。

そうであれば、大切な人から保証人になってくれと依頼されても、大抵の人は断らざるを得ないのが実情だと思います。

2. 問題は断り方

問題は、その断り方です。お金を貸してくれと言われたなら、お金を持っていないと言えば断ることができます。お金がない以上貸しようがなく、借金を頼む方も納得せざるを得ません。

しかし、保証人になってくれと頼まれたときにはそうはいきません。保証人は、たとえお金を持っていなくてもなれます。あなたが保証契約書に署名・押印するだけで、原則として保証人になれるの

です（民法446条2項、450条）。

自分はお金を持っていないなどと反論しても、ムダです。ましてや、大切な人から、「名前だけ貸してくれればいいんだ。決してあなたに迷惑はかけないから。この金を借りられないと事業が倒産してしまい、家族が路頭に迷ってしまうんだ。一生のお願いだから保証人になってくれ」と、必死で頼まれたら、ますます断りづらくなります。それまでの良好な関係を壊してしまうことも気がかりでしょう。

かといって、1回くらいならいいと思って保証に応じても、一度承諾してしまえば、二度目の依頼はますます断れなくなります。債務者がその後の事業が好転してそれ以上借金が不要になればいいのですが、事業が行き詰まり更なる借金が必要となって、再び保証を依頼してくることもありえます。再度保証を依頼されたとき、今度は断ろうとしても、「この前は保証に応じてくれたのに、今回断るのはヒドイじゃないか」と、お願いしている債務者の方がなぜか強い立場で迫ってきます。断りたいなら、最初から断るべきです。

ただ、こういうときに果たしてどう言って断ったらいいかは難しいところです。世間ではよくこんなときに、「保証人にだけはなるな、と親からの遺言がある」と答えればいいなどといったります。しかし、相手が人生をかけて必死で頼んできている状況で、そんな子ども騙しの手が通用するはずありません。

そこで、本書では、保証人になってくれと頼まれた場合に、どう言えばうまく断ることができるかについてお話しさせていただきます。併せて、断るとしても、どう言えば大切な人との人間関係を損なう度合いを最小限に済ませられるかについてもお話しさせていただきます。本書が、今、保証を依頼されて困っている人や、将来、保証を依頼されそうで不安に思っている人たちへ向けて、ご自身や家族を守るために役立つことを願います。



1. 保証とは

断り方をお話しする前に、保証契約や連帯保証契約について解説します。

保証契約とは、主たる債務者がその債務を履行しないときに、保証人が代わってその債務を履行する責任を負う旨の契約です（民法446条1項）。つまり、主たる債務者がお金を支払わないときに、それに代わって保証人がお金を支払うわけです。

似たような制度で連帯保証契約という保証契約もあり、日本の取引社会ではこの連帯保証契約が結ばれるのが通例です。連帯保証契約も、保証契約の一類型であり、主たる債務者に代わって履行責任を負う契約です。

2. 連帯保証契約の特徴

ところが、この連帯保証契約は、通常の保証契約と同じように主たる債務者に代わってお金を支払うことに加え、以下のとおり、通常の保証契約より重い責任を負っており、連帯保証人にとって酷な契約なのです。

(1) 催告・検索の抗弁権がない

通常の保証契約では、債権者が保証人に債務の履行を請求しても、保証人は、債権者に対して、まず最初は主たる債務者に請求しろと求めることができます（民法452条、「催告の抗弁権」といいます）。債権者が主たる債務者に請求した後でも、主たる債務者が容易に執行できるような財産を持っているときには、保証人は、債権者に対して、まず主たる債務者の財産に執行しろと求めることもできます（民法453条、「検索の抗弁権」といいます）。通常の保証契約では、

これらの抗弁権によって保証人は守られています。

しかし、連帯保証契約では、連帯保証人は、これら催告の抗弁権、検索の抗弁権がありません（民法454条）。債務者に財産があっても、債権者は連帯保証人にすぐに請求でき、連帯保証人の財産にいきなり強制執行することもできるわけです。連帯保証人は、債権者からいきなり金を払えと請求されたり、持っている財産をいきなり差押えされたりする可能性があり、責任が重いのです。

（2）分別の利益がない

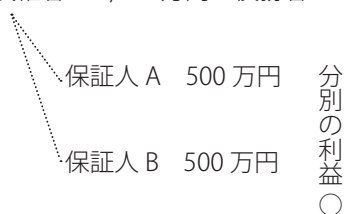
通常の保証契約では、保証人が数人いたら、保証人の責任はその分だけ軽減されます（民法456条）。これを分別（ぶんべつ）の利益といいます。例えば、1000万円の債務の保証人が5人いたとすれば、1人の負う責任は5分の1の200万円で済むわけです。

しかし、連帯保証契約には、分別の利益がないといわれています。つまり、1000万円の債務の連帯保証人が5人いたところで、連帯保証人の誰かが1000万円を弁済しない限り責任を免れないのです。結局、1000万円全部の責任を負っているに等しいのです。

連帯保証人はこのように通常の保証人より極めて重い責任を負っているわけです。

通常の保証契約

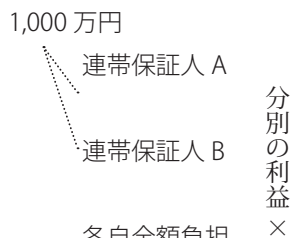
債権者→1,000万円→債務者



各自2分の1ずつの負担

連帯保証契約

債権者→1,000万円→債務者



各自全額負担

3. 恐ろしい日本の保証契約の実情

日本の社会では、驚くことに、保証契約を結ぶ際には、この連帯保証契約が圧倒的に多く使われます。私は仕事から保証契約書をよく目にしますが、通常の保証契約書を見たことはめったになく、99%以上が連帯保証契約書です。銀行の契約書もサラ金の契約書も連帯保証であり、市販の保証契約書では「連帯保証人」欄が印刷されているくらいです。日本の社会では、ありとあらゆる契約書が連帯保証契約書です。

だったら通常の保証契約書にしてもらえばいいと思うかもしれませんが、お金を借りる方は債権者に逆らうことができず、債権者からは「イヤならお金は貸さない」と言われてしまうため、結局は連帯保証契約に応じざるを得ません。

この連帯保証制度は、世界的にみればこんな恐ろしい制度が多用されている国は、日本を含め少ししかありません。欧米では、土地建物など物的財産を担保に入れる方法をとるのが多数であり、保証人はこれら物的担保の限度で責任を負うにすぎません。日本のように保証人にどこまでも追及していける保証のタイプは、ごく少数です。ましてや、催告の抗弁権や検索の抗弁権もなく、債権者がいきなり連帯保証人に債務の履行を請求できる連帯保証契約は、保証人にとって脅威です。

このように、連帯保証契約は、主たる債務者に代わってお金を支払うという重い責任を負うだけでなく、通常の保証契約よりも、債権者にとっては都合がよく、連帯保証人にとっては恐ろしい制度なのです。

大抵の人は連帯保証契約と通常の保証契約との違いを意識しておらず、後になってはじめてその恐ろしさに気づかされるようです。



1. 前置き

親しい友人や親族が連帯保証人になってくれと頼んできた場合の断り方は、「返事を引き延ばして時間切れに持ち込む、方便を述べる、説教する」などいろいろな方策が考えられます。保証を頼んできた人と話をし、相手の事情を探りながら、これらの策の中から有効だと思える方策を見つけ出すわけです。また、有効な方法を組み合わせることで、さらに効果的になることがあります。こうした策を重ねて依頼を断る流れにもっていくことが適切だと思います。

その際、断ることを急いではいけません。保証を頼んできた人が十分に話を聞いてもらえなかったと心残りとなつては遺恨が残り、人間関係を損ねてしまいますし、保証を頼んできた人が今度こそじっくりと話を聞いてもらおうと再度やって来ることにもなりかねません。保証を頼んできた人にじっくりと話をさせ、その話をきちんと聞いた上で、相手を一応納得させて断るのが無難です。

2. 返事を引き延ばす

保証を頼んできた人に対して、すぐには返答せず、返事を引き延ばす方法です。「保証に応じてあげたい気持ちはあるが、重大なことであり、すぐには決断できない。私一人で決めるわけにはいかず、家族とも話し合つて決めたいので、しばらく時間をいただきたい。結論が出たら返答する」と述べて、時間をかせぐのです。

保証を頼んできた人は、支払いなどに迫られていますから、待ち切れなくなって、他の人にも依頼をもちかけるようになります。そのうち、誰かが保証を承諾するようになれば、あなたのところには頼んでこなくなります。これが一番穏当で、人間関係を壊さない方法です。

保証を頼んでくる人だって、保証人の候補をあなただけとしているわけではありません。保証を頼んでくる人は、断られることを見越して、保証人候補者を何人か予定しているのが通常です。一人に断られたら次の人に頼み、次の人に断られたらその次の人に頼み、最終的に誰かが保証人になってくれればいいと考えているのです。保証人はあなたに限られるわけではなく、要は保証してくれれば誰でもいいと考えているわけです。

ましてや、保証を頼んでくる人は急いでいます。例えば事業資金を借り入れる場合には、買掛債務の弁済期が近くに迫っているなど、一刻も早く保証人を見つけて借入れなければなりません。あなたからの返答を待っている時間的余裕はなく、すぐにでも他の候補と交渉を始める必要があるわけです。

返事を引き延ばすことで、保証を依頼してくる人は他の候補に矛先を向け、そちらの方に精力を注ぐようになります。保証を引き受けてくれそうな人が見つければ、その人に対して一生懸命説得を重ねるようになります。やがてあなたのことは忘れていき、あなたのところに保証の話はしてこなくなるでしょう。

もし、相手から「返事を早くほしい」と催促されても、どっちつかずの返事をして更に引き延ばすべきです。「重大なことであり、家族と相談している最中なので、もう少し待っていてほしい。」と返答すれば、相手は引き下がらざるを得ず、自然と相手は遠のいていきます。

この方法であれば、相手との人間関係が壊れる心配も少ないでしょう。ただし、他に保証を依頼する人がなさそうで、あなたしかいないのであれば、あまり有効ではありませんが。

3. 方便を使う

ちょっとした方便を使って保証を断る方法です。方便を述べて断るというのは昔からよくある方法で、穏当な方法でもあります。相手との人間関係も大きくは壊れません。保証を頼んできた人も仕方ないと諦めることが多いです。方便を使うことは少し良心が痛むかもしれませんが、そんなことを気にしている状況でもありません。方便がばれるかもしれないと思うかもしれませんが、相手がくまなくこちらの情報を得られるはずはなく、方便がばれることはまずありません。仮にばれても、方便を言わなければならなくなったあなたの立場や心境は、保証を頼んできた人は察することができるものであり、恨みを買うことは少ないです。ですから、人間関係を損ねることは少なく、方便を使うことをそんなに気にする必要はありません。

(1) 奥さんからオーケーが出ないと述べる

保証に応じてあげたい気持ちはあるが、奥さんから絶対ダメだと言われ、応じることができない、と方便を述べる方策です。

「うちの家計は家内が全部握っているんだけど、家内が保証には絶対対応じられないと頑なに言ってるんだ。恥ずかしい話だが、私ではどうすることもできない」とか、「家内が、そんな大きな借金を背負ったらうちはやっていけない、もし保証に応じるなら私は離婚する、と猛反対しているんだ」とか、全部奥さんのせいにするわけです。

保証を頼んできた人と奥さんとの板挟みであなたが困っている様子を演じるわけです。そうすれば、相手からみて、あなたが親身になってくれているという様子は伝わり、あなたの顔は一応立ちますし、保証を頼んできた人もあなたの一家を巻き込むことまではためらうでしょう。結果的に、相手が引き下がる可能性が高いです。

相手が奥さんに会わせてほしいと言ってくると心配するかもしれませんが、そのときは、「奥さんがあなたに絶対会いたくないと言っている。察してくれないか」と述べておいて、奥さんに絶対に会わせないようにもっていくようにします。そうすれば、相手もその雰囲気を理解し、やがて相手は引き下がっていくでしょう。

もちろん、奥さんには事前にその旨話しておき、相手と連絡を取ったりする場がないよう注意しておく必要があります。

(2) 親族からも保証の依頼を受けていると述べる

偶然、今、親族からも保証を頼まれていると方便を言う方策もあります。今、親族が事業が行き詰っていて、借金の保証人になってくれと親族から頼まれており、両方同時に応じることはできない、と述べるわけです。相手としては、親族からの依頼と比べられては、黙って引き下がるしかないでしょう。相手との人間関係を損ねる度合いも少なく済みます。

相手が親族が本当に保証を申し込んでいるのか親族に確かめたいと言ってきたとしても、親族の名誉にかかわるので親族に合わせることは遠慮してほしいと言えば体裁は整えられ、それ以上の追及はないはずです。

(3) 自分や家族に債務があると述べる

今、自分自身や家族に債務があり、これ以上借金を重ねることができないと方便を言う方策です。

保証を頼んできた人に対し、「今まで言っていなかったけれども、実は私には借金がある。毎月分割して返済しているところだ。だから、これ以上の借金を重ねることができない状況なんだ」とか、「実は私の親に借金があって、私がおの肩代わりに毎月分割して返済しているところなんだ」と述べるのです。

いかにも自身や身内の恥として恥ずかしそうに言うのが真実味を
かもし出して効果があります。

証拠を見せてくれと言われるかもしれないと心配する人がいるか
もしれませんが、その心配はありません。他人があなたの財産状況
を見せてくれと求めてくること自体、失礼な話であり、常識人であ
ればそんな要求はしてはきません。黙って納得するはずです。

万一、相手があなたの債務に関する証拠を示してくれと求めてき
たら、「私のことが信用できないのか。そんな無礼なことを言う人
の保証人にはなれない」と、相手の非礼を非難すれば、相手は自身
の言動を反省して、それ以上話を続けることはできないでしょう。

(4) 自分自身が債務整理をした過去があると述べる

自分自身が、昔、債務が膨れ上がり債務整理をした経験があると
方便を言う方策もあります。サラ金などからの借入債務が増大し、
返済が難しくなり、司法書士や弁護士に頼んで債務の整理をしても
らったことがあり、保証人の適性がないと言うのです。

通例、司法書士や弁護士が介入して債務整理をすれば、金融事故
と扱われ、サラ金やカード会社にその情報が伝わり、その後5～7
年はその情報が残り、クレジットカードも作れないほどです。そん
な過去があると打ち明け、今、自分は保証人の適性がないと方便を
言うのです。加えて、「あのときは本当に苦しかった。もうあんな
苦しさは二度と味わいたくない。悪いけど、この話は他の人に頼ん
でもらえないか。」と悲壮感を出せば、相手からの同情も得られます。
そうすれば、相手が保証を頼むことは控えるはずです。

ただし、この方策は、当時に借入れ債務がなければ、方便だと簡
単にばれてしまいますので、この方策は当時借入れ債務があった人
しか使えないのは言うまでもありません。

4. 債務状況のあいまいさやウソを責める

保証を頼んでくる人の債務状況の説明のあいまいさやウソを見つけて、それを責め立てることで、保証の依頼を断る方法です。こちらから相手の現在の債務状況や今後の債務額の見込みを問い、相手の説明のうちあいまいな箇所やウソの箇所を突いて、そんな見通しでは保証には応じられないと突っ張るわけです。

そもそも保証を依頼してくる人は、保証人になってもらいたい人に対して、そうそう本当のことは言いたがらず、真実を隠したがるものです。

例えば、現在の債務が3000万円あり、さらに1000万円借入が必要なとき、保証を依頼してくる人は、保証人になってもらいたい人に対し債務が3000万円もあると述べたら危機感を持たれてしまって保証を嫌がられてしまうのではないかと心配するものです。そのため、現在の債務額を問われても、「そんなに大したことはない」とか、「2000万円くらいだったかなあ」とか、明言を避けて真実の債務額を隠しがります。今後どれくらい債務を負う見込みであるのかについて尋ねても、「あとちょっとかな」とか、「あと800万円くらいで済みそうだ」とか、あいまいな返事や少なめの返事をしがちです。

借入れた理由についても、本当は従業員の社会保険料を支払うためという切迫した理由だったにもかかわらず、取引先への支払いのためだとかまかしたりすることもあります。

そうやって相手から一旦説明を求めて言質をとった後、相手から決算書など債務状況を示す具体的な資料の提示を求めます。それを分析して、現在の債務額が事前の説明より大きかったとか、借入れた理由が事前の説明と異なっていたとか、相手のあいまいさやウソが見抜けたら、その点を責めるのです。そして、そんなあいまい

著者紹介



小倉保志（おぐらやすし）

弁護士 壹岐坂下法律事務所

東京都文京区本郷 1-20-5 杉浦ビル 3 階

第一東京弁護士会所属

日本弁護士連合会高齢者障害者の権利に関する委員会委員

日本弁護士連合会国際人権規約（社会権）ワーキンググループ委員

著書 Q & A 成年後見の実務（共著 新日本法規出版）

早稲田大学法学部卒

1962 年神戸市に生まれ。ビジネス法務の他に相続・高齢者問題など幅広い分野で活躍している。ジュネーブの国際連合において国際人権規約に関する委員として尽力するなど公益活動にも積極的に取り組んでいる。



あわせて読みたい著者監修の速習

「契約を結ぶ前に読む本」

「そうなんだ！ビジネスマンの法律・初級編」

「そうなんだ！ビジネスマンの法律・上級編」

いずれも本書と同じ「速習」です。

A5 判本文 32 頁

著者執筆の速習

2015 年 5 月号

近代中小企業 Vol.50 No9 付録 保証人を頼まれたときのうまい断り方

編者：中小企業経営研究会

発行者：芦澤貞春／発行所：中小企業経営研究会

〒 169-0075 東京都新宿区高田馬場 1-33-13 千年ビル 8F 株式会社データエージェント内

電話 03-5272-5425©2015 Dataagent

ISBN 978-4-907196-50-8 C0034 定価：本体 500 円＋税

乱丁本・落丁本はお取替えいたします。著作権から本書の一部あるいは全部について、無断で転載・複製することは固く禁じられています。