

## 債権の回収対策はここがポイント！！その2

前号では、債権回収対策のポイントとして、取引開始前のポイント、契約締結時のポイント、債権管理体制の強化についてご紹介しました。

今月号では、運悪く？債権回収が滞った場合の対策についてご紹介したいと思います。

### 1. 支払い督促のポイント

#### (1) 債権回収遅延の原因は何か確認

契約書に定める期日を経過しても、取引先より代金支払いがない場合、その原因が納品商品の瑕疵、納期や数量の瑕疵等自社に問題があったため、取引先が代金支払いに応じていないかどうかを確認します。

自社に瑕疵がないことが確認できた場合には、以下のステップで支払いの督促をしていきます。

#### (2) 担当者レベルの督促

電話で督促を行う場合には、必ず電話した日時、相手先対応者の氏名、やり取りの内容はかならず記録し、督促の履歴を書面で残してください。

支払いが滞っている理由を探る。(財務担当者でストップしているのか？決済責任者不在によるためか？発票を先に要求しているのか？資金繰りの影響か？)

電話での督促状況を踏まえ、適宜書面による督促を行います。この場合、記載する内容はより其他的な事項とし、送付の際には書留(中文「掛号」)で郵送します。

#### (3) 高級管理職レベルの督促

担当者レベルで回収できないときは、高級管理職(総経理・副総経理・営業部長等)が取引先に訪問し、支払いを督促します。

取引先企業へ出向く事により、自社に対する債務が存在する事を取引先幹部へ認識させ、取引先企業の経営状況を目で確認します。

また、相手先がローカル企業の場合や財務担当責任者が中国人の場合、他社より支払いを優先してもらうよう高級管理職同士のコミュニケーションを良くしておく事も重要です。

#### (4) 弁護士からの督促

担当者・高級管理職による督促でも回収できない場合には、弁護士を通じて督促を行います。弁護士を通じて行うことにより、法的手段を用いても回収する意思があることを伝えることができ、一定の効果が期待できます。

### 2. 別の方法による回収

取引先へ督促を行ないつつ、別の方法による回収も検討します。

#### (1) 債権回収専門企業による回収

債権回収を主たる業務とする企業（討債公司）を使って回収を試みます。回収額に対し一定の手数料を支払います。

#### (2) 取引先の取引先からの回収

取引先が納品した商品を別の会社に売却している場合には、三社間で債権譲渡契約を行い、取引先の取引先から回収する事もできます。

#### (3) 債権割引による回収

債権金額の数パーセントを割り引く条件で支払いをしてもらう方法です。この場合、恒常的に割引要求が起こる可能性が高く、値引き販売と同様となるため、次回以降の価額決定の際にはこれらの要素を織り込んで交渉する必要があります。

#### (4) 納品商品引き取り

取引先に資金がなく、代金支払いが望めない場合には、納品商品の引取りを行います。この場合、取引先に無断で商品を引揚げたり、引取り時に取引先従業員が誰も立ち会わなかったりした場合、後々違法行為として取引先より追及される可能性があるため、商品の引取りは必ず取引先同意の下で行い、引取り時には取引先の従業員が必ず立会い、商品名、数量等を確認してもらいます。

### 3. 法的手段による回収

#### (1) 訴訟による解決

取引先の資金繰り悪化や取引事態に瑕疵があり当事者間同士で解決できない場合には、訴訟による解決を図る事になりますが、勝訴しても取引先の資金が枯渇し、資産価値のあるものがない場合には結果として代金回収できません。したがって、法的手段に訴えた場合に発生するコスト（弁護士費用等）と現実的な回収可能額を見極める必要があります。

#### (2) 投資者に遡って回収を図る

取引先企業が資金不足に陥っている場合で、当該取引先の登録資本金がまだ投資者より全額払い込まれていない場合には、債権者は投資者に遡って代金支払いを求める事ができます。（投資者は一定期間内に登録資本金の払い込み義務を負っています。）

また、新会社法では、会社の投資者が、会社の独立地位及び出資者の有限責任を濫用し、債務を逃避し、会社債権者の利益に重大な損害を与えた場合には、会社の投資者は会社の債務に対して連帯責任を負わなければならないとされており、（いわゆる「法人格否定の法理」）

ただし、「法人格否定の法理」は上記3要件を満たす場合とされており、これらの要件について具体的な法的判断基準は明らかにされていないため、司法側でどのような取り扱いがされるかまだ不透明な部分もあります。

なるべくであれば、法的手段をとる事もなく、別の回収方法を行うことなく、督促を頻繁に行うことなく回収したいものです。

債権回収対策は、後手になればなるほど回収可能性が低くなりますので、債権回収遅延を起ささないための事前の対策（前号）が重要となります。

（完）