

取引先の窮状における債権回収の実例とポイント

和田 祐以子

Yuiko Wada

PROFILEはこちら

1 はじめに

事業会社において、取引先の資金状況が悪化し、売掛金等の債権回収が困難になるという事態は珍しいものではありません。窮状に陥った取引先は、時に債務整理を検討することになりますが、法的整理に踏み切れない場合や踏み切るのに時間を要する場合も少なくありません。本稿では、そのような取引先に対し、早期に債権回収手段を講じた結果、売掛債権の全額を回収した実例をもとに、支払が滞った取引先からの債権回収のポイントをご紹介します。

2 事例の概要

X社はY社に対し、継続的に商品を販売しており、販売代金の支払期日は納期の2か月後の月末とされていた。しかし、2019年1月販売分の商品の代金について、同年3月末日を過ぎても支払がなされなかった。

Y社従業員及び同業他社によると、Y社の業績の急激な悪化により、金融機関からの借入の返済ができなくなったことから、2019年3月時点でY社のメインバンクのY社名義口座が凍結され、X社を含めたほぼ全ての取引先に対する支払ができていない状態であるとのことであった。また、Y社が保有している僅かな運転資金は製品の運送費用や工場の電気・水道代金等に充てており、金融機関への借入金債務や仕入先への買掛金債務を支払う余裕はないとのことであった。

その後、4月半ば頃、Y社により、債権者を対象とした簡単な説明会が開催され、「資金状況は悪化しており、各債権者には個別に債務免除その他の相談をする予定である。」という旨の説明がなされた。

なお、Y社は、Y社の取引先であるZ社に対してY社商品を

継続的に販売しており、Z社に対し売掛金債権を有していることが明らかとなっていた。

3 本件でX社が講じた手段

(1) 総論

X社は、Y社の説明会の説明等を踏まえ、速やかに債権回収手続を進めることを決断しました。

債権回収は、時間との勝負です。Y社が倒産してしまえば債権回収手続は停止し、その後は倒産手続に委ねられ、実際の回収額は0円又は債権額の数パーセントに留まることも珍しくありません。また、他の債権者の債権回収手続と競合することになれば、Y社の資産を他の債権者と分け合わなければならなくなります。そこで、X社は、Y社がZ社に有している売掛金債権(以下「Y社売掛金債権」といいます。)から回収を行う方針を定め、直ちに実行に移しました。具体的には、X社は、まず、Y社売掛金債権を保全してY社に回収されたり他社に譲渡されたりしないよう、当該売掛金につき債権仮差押命令申立を行うこととしました。また、同時に、X社のY社に対する売掛金債権(以下「X社売掛金債権」といいます。)について支払請求訴訟を提起しました。

(2) 債権仮差押命令申立

X社は、(1)の方針決定(4月後半)から迅速に債権仮差押命令申立準備を進め、Y社に対する2月販売分商品代金の支払期限(4月末)の5日後には、Y社売掛金債権について債権仮差押命令申立を提起しました。

売掛金債権等の仮差押は債務者の事業に対する悪影響が大きいことから、仮差押が比較的容易でかつ仮差押の悪影

響がより少ない資産(不動産)を債務者が有している場合には、債権の仮差押は原則として認められません。そのため、債務者が不動産を所有している場合には、仮差押命令申立に際し、当該不動産がいわゆるオーバーローンの状態にある等の事実を示す疎明資料(登記簿謄本、ブルーマップ等)を提出する必要があることに留意が必要です。また、裁判所が保全命令を出すためには、債権者による保証金の供託が必要となります。そのため、申立書類の作成等準備を進める一方で、保証金の供託準備も行う必要があります。なお、供託金の金額は一律に決まっているものではなく、申立後の裁判所面談において裁判所から金額等の指示を受けることとなりますが、東京地裁の場合、仮差押債権額の5分の1程度を求められることが多いと思います。申立から保全命令が出されるまでの期間は、裁判所によって異なり、東京地裁と大阪地裁では数日の差が生じるようです。そのため、管轄が複数あるような場合は、どこで申立を行うかについても検討事項となりえます。なお、特に急ぐ場合には裁判所に事前相談や上申書の提出をすることにより、調整を行うこともあります。

本件では、Y社の状況等を考慮すると一日でも早くY社売掛金債権の仮差押を行う必要があり、また、Y社は相当数の不動産を所有・利用しているという特殊事情がありました。X社は、そのような特殊事情を踏まえ、不動産に関する疎明資料を主要な不動産に関するもののみとすること、申立当日中に裁判所面談を行い翌日午前中には保全命令を出してもらうこと等を裁判所に相談し、最小限の準備で迅速に保全命令を出してもらうことができました。

(3) 訴訟提起

X社は、債権仮差押申立を行った2日後には、X社売掛金債権について支払請求訴訟を提起しました。

訴訟提起も仮差押命令申立と同様、訂正や補充の主張をせずとも請求が認められるよう、原告として出来る限り主張・証拠を整える必要があります。また、債権回収の局面におい

ては、訴状の送達や期日の指定をできる限り短期間で行ってもらおう、裁判所に相談することも重要となります。

X社は、訴状の提出とともに裁判所に相談し、訴状審査・送達、期日指定等を短期間で実施してもらい、後述のとおり迅速に訴訟手続を進めることができました。

(4) Y社売掛金債権の回収

上記(2)の仮差押命令を受け、Z社は、Y社売掛金債権のうち、仮差押命令対象部分相当額の金員を法務局に供託しました(以下「Y社売掛金債権供託金」といいます。)。また、(当然のことながら)X社売掛金債権の支払請求訴訟において、Y社は支払義務を負うこと自体を実質的に争えませんでした。

そのような場合、判決を取得して強制執行を行うよりも、Y社の協力の下にY社売掛金債権供託金の還付請求権の譲渡を受け供託金を受け取る方が、迅速かつ確実に債権回収を図ることができます(なお、この方法による場合、法務局に対する債権譲渡通知がなされた時点で還付を受ける地位を確定することができ、その後他の債権者による仮差押や滞納処分がなされても当該他の債権者に優先して債権回収を完了させることができます。ただし、この方法は、裁判所・訴訟当事者との調整だけでなく法務局との事前調整も必要になることや、和解内容が複雑になることから、高度・専門的な知見が必要となります。)。そのため、本件訴訟においては、最終的に、上記の協力義務をY社に負わせる内容の和解を締結し、判決・強制執行ではなく、還付請求権の譲渡を受ける形で債権回収を行いました。

4 本件の帰結とリスク

以上の経緯により、X社は、X社売掛金債権全額を回収することができました。X社が債権を全額回収した時点でY社の他の売掛金債権者の回収額(Y社から任意の支払を受けることができた金額)は売掛金債権額の数パーセントにとどまってお

り、X社は他の債権者に先駆けて、債権回収を成功させたこととなります。この事例は、債権回収を成功させるためには迅速な対応が重要であり、また、種々の工夫により手続の時間・安全性に大きな差が生じ得ることを示しています。

なお、資金繰りが悪化した取引先に対する売掛金債権について他の債権者に先駆けて債権回収を行った場合、その後当該取引先が破産等の法的整理手続を選択したときに、破産

管財人により債権回収行為が否認されるリスクがあります。もっとも、管財人が否認権を行使するためには要件・期間等に関する様々なハードルがあり、実務上、容易ではありません。そのため、支払が滞った取引先からの債権回収を成功させるためには、リスクを踏まえた上で、専門家に相談しながら、否認権行使の要件が充足されないようできる限りの工夫をしつつ、迅速に対応を行っていくことが推奨されます。