

取引先から支払猶予の申入れを受けた場合の対応について

和田 祐以子

Yuiko Wada

PROFILEはこちら

1 はじめに

近時の事業再生においては、金融機関に対する債務のみを債務整理の対象とする私的整理手続が選択されることが増え、取引先を巻き込む必要がある法的整理案件(破産・民事再生等)は一時に比べて減少傾向にありました。しかし、新型コロナウイルス感染症の流行により、経済活動が停滞し、事業者の活動、特に中小企業の資金繰りに大きな影響が生じています。これに対し、国や金融機関により、中小企業を対象とした各種の支援策が講じられていますが¹、それらの支援を受けてもなお資金が枯渇した事業者が、法的整理を申し立てる前の苦肉の策として、取引先に対する支払猶予の申入れを行うことが考えられます。本稿では、そのような事業者(取引先)から支払猶予の申入れを受けた場合の対応についてご紹介します。

2 支払猶予に応じるか否かの判断

(1) 支払猶予の申入れに応じないという判断

取引先から支払猶予の申入れを受けた場合、まず、その申入れを受け入れるか否かが問題となります。実務的には、金融債務と取引債務とでは、金融債務の支払猶予・債務整理を優先的に行うのが通常であり、金融債務のみの支払猶予・債務整理を行う手続・制度が複数あります。そのため、取引先から支払猶予の申入れがなされた場合、まずは、金融債務の支払猶予・債務整理が行われているか否かを確認し、行われていない場合には、金融債務の支払猶予・債務整理を行うよ

う促すことが推奨されます(この際、金融債務の支払猶予・債務整理を実施する能力を有する専門家を取引先に紹介することもよく行われています。)。また、先述したとおり、昨今では新型コロナウイルス感染症対応として、国や金融機関による緊急融資、賃料の支払の一時猶予等の多くの制度が整備されているため、まずは取引先に対し、これらの制度を利用することを促すことが推奨されます。

取引先が、金融債務の支払猶予・債務整理や上記の緊急融資等を実施した上でなお、取引債務の支払猶予を必要とした場合、支払猶予の申入れを拒絶した場合に取引先が法的整理に至る蓋然性、取引先に対する債権額、取引先の重要性、提供される担保の有無・内容、取引先の他の債権者の状況等を総合的に検討し、支払猶予の申入れに応じるか否かを判断することになります。取引先の重要性が低い場合(取引先との将来の取引を望まない場合)や取引先が債権者毎に対応を変えている場合(ある債権者には支払い、ある債権者には支払わないといった、公平な取扱をしていない場合)には、優先回収を図るべく、支払猶予の申入れに応じないという判断にも十分な合理性が認められます。実際、弊事務所の相談事例の中には、支払猶予申入れ拒絶の判断を早期に行い、債権回収を進めた結果、他の債権者が債権額の数パーセントしか回収できない中で取引債権の全額を優先回収できた事案²も相当数あります。なお、取引先の危機時期の債権回収には様々な制約があり、失敗するとせっかく回収した金銭を返却しなければならない事態に陥ることもあり

1: 詳細については以下のリンクをご参照ください。

事業再生・債権管理Newsletter2020年3月号(Vol.21-2)

事業再生・債権管理Newsletter2020年4月号(Vol.22-1)

事業再生・債権管理Newsletter2020年5月号(Vol.23-1)

2: 例として、事業再生・債権管理Newsletter2020年1月号(Vol.19-1)をご参照ください。

ます(例えば、危機時期には、取引先の調査をし過ぎることで不利となるケースもあります。下記のモニタリングを行う際にも、この点を考慮しながらモニタリングの時期や内容を決定する必要があります。)ので、危機時期の債権回収に関するルールを確認しながら回収に当たることが重要となります。

(2) 支払猶予の申入れに応じる場合

(1)のとおり、支払猶予の申入れに応じない判断がある一方で、支払猶予の申入れをしてきた取引先との関係性によっては、支払猶予の申入れを受け入れるという判断もあり得ます。例えば、申入れをしてきた取引先にとって、自社が重要かつ多額の取引を行っている債権者である場合、自社に対する支払をコントロールし、併せて、取引先のその他の債権者の支払を調整してもらうことで、新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着くまでの一時的な資金難を乗り切り、その後の返済が見込まれるような場合については、一時支払猶予の判断をすることに合理性があります。また、特に関係性の深い取引先からの申入れについては、経済合理性の認められる範囲内でできる限りの支援を行うという場面もあるものと思います。

支払猶予の申入れに応じる場合には、債権回収の満足・安定という観点から、応じる側にとって少しでも不利益の少ない支払猶予の合意をするべきであると考えられます。以下、支払猶予の申入れに応じる場合のポイントを整理します。

3 支払猶予の申入れに応じる場合の対応のポイント

(1) 合意書の締結

日常の取引を受発注書のやり取りのみで行っていると、例えば支払サイトを90日から120日にする等、支払時期の調整を行う場合においても、取引先との信頼に基づく口約束で済ませることがあるかもしれません。しかし、取引先に支払猶予の申入れを行う事業者は、既に資金繰りが悪化しているた

め、きちんと書面で支払条件、時期、金額等の事項を定めておく必要があります。

書面の作成に当たっては、強制執行認諾文言付き公正証書(民事執行法22条1項5号。以下単に「公正証書」といいます。)を作成することが望まれます。公正証書を作成しておく一番のメリットは、いざという時にスピード感を持って強制執行をかけられる点にあります。訴訟の場合、訴訟の提起から訴状の送達、第1回期日の指定、判決、執行手続という段階を経る必要があります。訴状の送達から第1回期日の指定まで1か月程度の期間を要しますので、どんなに早くても強制執行手続まで数か月かかります³。なお、現在、新型コロナウイルス感染症の影響により、東京地裁では第1回期日の指定まで数か月かかることも珍しくありません。)。他方で、公正証書を作成しておけば、公正証書を基に即時に強制執行をかけられますので、この数か月を短縮することができ、早期の債権回収が可能になります。

(2) 将来取引の条件変更

合意書において、支払猶予期間の経過後、通常取引が再開された段階の取引条件について、自社に有利に変更する旨を定めることが検討に値します。支払猶予期間を経過したとはいえ、まだまだ取引先においてキャッシュの状況に不安が残るようなケースが多いと思いますので、例えば、しばらくの間支払をCOD(キャッシュオンデリバリー)とする、親会社等資金体力がある第三者に間に入ってもらう等の方法により支払条件を定めることが考えられます。

また、納品単位を変更することも一手です。今まで100箱単位で納品している場合、支払猶予時以降は50箱単位の納品に変更する等、取引先側に在庫を抱えさせないようにすべきであり、いざという時の在庫リスクを減らしておくことが望まれます。

3: 具体的なスケジュール例として、事業再生・債権管理Newsletter2020年1月号(Vol.19-1)をご参照ください。

さらに、ボリュームディスカウント等の取引先側に有利な条件が定められている場合、支払猶予時以降はかかる条件を廃止することがあり得ます。支払猶予の申入れに応じるに当たり、今一度、従前の契約内容を確認しておくべきと考えます。

(3) モニタリング

支払猶予時以降(将来取引の条件変更後も含みます。)、取引先において事業が正常に運営されているか、取引先に対し、毎月の経営状況の報告を求めることが考えられます。担当者同士で報告の場を設けるか、書面の提出を求めるかは様々ではありますが、月々の入出金状況、新規顧客獲得状況、資金繰りデータ等の情報について、取引先から定期的に報告を受けることが望まれます。

また、取引先が架空の在庫を計上するなど、財務状況の報告内容と実際の状況とに齟齬が生じている可能性も考えられるため、任意の時期に立入検査を行うことを認めさせたり、実際の商品等保管状況を目視により確認したりすることも重要です。

(4) 経営者、関係者の保証

支払を猶予した取引債権が期限までに支払われなかった場合、その時点でその取引先の資金繰りは火の車となっている可能性が高いと思われます。この場合、取引先から債権を回収することは、担保(下記(5)ご参照。)を付けている等の対応をしていない限り、相当困難になりますので、事前に経営者や関係者を連帯保証人として求めることが考えられます。

金融機関が経営者に対し有する保証債務履行請求権は、経営者保証ガイドラインによる債務整理の対象となりますが、金融機関以外の債権者が有する保証債務履行請求権は、原則として当該ガイドラインの対象にならない(例外として金融機関以外の債権者も含めた全債権者を対象としてガイドライ

ンが適用されることもあります。))ので、仮に経営者が経営者保証ガイドラインを用いた債務整理を行ったとしても、取引債権は債務整理の対象にならない可能性が残ります。また、原則として経営者以外の者の保証債務については経営者保証ガイドラインによる債務整理の対象に当たりませんので、資力の高い関係者を保証人とした場合には、債権回収の確実性が一層高まります。なお、今般の債権法改正により、極度額の定めがない個人根保証契約は無効と規定され(民法465条の2第2項)、また、経営者や株主でない関係者等に保証人になってもらう場合には、公正証書による保証意思を表示する必要がある旨の規定(民法465条の6)や保証契約締結時の情報提供義務を定める規定(民法465条の10)等が新設されたことを踏まえて一定の留意が必要です。個別の契約締結に際しては、契約書の作成や保証意思確認等の方法を含め、専門家に確認することを推奨します。

(5) 担保

債権回収の確実性を高めるため、合意書締結時に、取引先の資産に対し、担保を設定することが推奨されます。通常、所有不動産に対しては既に金融機関が抵当権を設定しているケースが多いため、動産または債権に担保を設定する方が一般的です。例えば、製品に対し動産譲渡担保を設定し、回収不能になった場合に製品を引き上げ換価することが考えられます。また、売掛金を多く有している取引先であれば、買掛金に対し債権譲渡担保を設定することが考えられます(なお、改正民法において、債権譲渡を禁止または制限する旨の特約が付された債権についても債権譲渡が制限されないこととなりました(民法466条2項⁴⁾)。さらに、納入した製品に対し所有権留保を設定した場合、いざという時に引揚げが容易にできるよう、商品・情報を分離して保管しておくことが望まれます。また、上述のような物的担保の設定以外に、保証金の差入れ

4: 詳細については事業再生・債権管理Newsletter2020年8月号(Vol.26-3)をご参照ください。

を求める、反対債権を意識的に有することで相殺適状を作出する等の担保の確保が考えられます⁵。

4 帰結

以上のとおり、取引先から支払猶予の申入れを受けた場合、申入れを受け入れるか否か、受け入れるとしたらどのような支

払を条件とするか、アフターフォローをどうするか等、様々な事項の検討が求められます。新型コロナウイルス感染症の流行による企業への影響は計り難く、検討に当たり悩ましい判断を求められると思いますが、本稿がその検討の一助となれば幸いです。

5: なお、3(4)(5)に関し、保証や担保を求める行為に係る否認リスクについては事業再生・債権管理Newsletter2018年7月号(Vol.1-1)をご参照ください。

具体的な事案に関するお問い合わせはこちら



【事業再生・倒産に関する問い合わせフォーム】