

## 事業会社における取引先債権保全・回収実務の基礎

長谷部陽平  
Yohei Hasebe

PROFILEはこちら



### 第1 はじめに

弊事務所の「危機管理・コンプライアンスセミナー」にて「事業会社における取引先債権保全・回収の実務の基礎」のテーマで報告をしました。

(<https://www.ohebash.com/jp/seminar/year/2020/20201210seminar.php>【申込受付は12/10より】)

以下では、その概要を紹介させていただきます。

### 第2 想定する場面

本報告では、(1)取引先がまだ事業を継続していて債務整理・倒産手続を開始しておらず、また、(2)商品の品質等の取引内容に不満はないにもかかわらず、(3)資金繰りが厳しい等の理由で、(4)商品の代金を支払ってもらえない(あるいは支払ってもらえない可能性がある)場面を想定しています。

### 第3 取引先が倒産したら何が起こるのか

倒産手続には様々な種類があり、取引先がどの倒産手続を選択するかにより、自社が受ける影響も異なります。例えば、DIP型の手続では従前の役員等が引き続き取引先の事業・倒産手続を続けていきますが、管理型の手続では裁判所から選任された管財人が倒産手続だけでなく事業も掌握します。また、法的整理手続では原則として取引先の全債権者が債務整理の対象に含まれますが、私的整理手続では債務整理の対象となる債権者を限定することも多くあります。そのため、取引先債権の保全・回収にあたっては、取引先がどのような倒産手続をとる可能性があるのかをチェックする必要があり、また、ときには取引先に対し適切な倒産手続を促すこと

も必要となります。

倒産手続では、強制執行等の権利行使が制限されるほか、債権者平等原則が適用され、債権の優先的な保全・回収が規制されます。また、管財人の判断により一方的に契約関係が解消される可能性があり、さらには、せっかく得ることができた担保や弁済が否認されて原状に復さなければならぬこともあります。取引先債権の保全・回収にあたっては、これらの倒産手続の影響を考慮する必要があります。

### 第4 権利行使の原則的手続の限界

取引先に対する債権(売掛金等)を強制的に回収するためには強制執行手続をとる必要があります。そして、強制執行手続には債務名義が必要であり、債務名義を得るためには訴訟、調停等の手続をとる必要があります。また、そのような債務名義取得のためには時間を要することから、その間に強制執行の対象とする財産が散逸しないよう、債権保全手続をとることもよくあります。

「取引先が支払ってくれない」という場面に直面した際に、まず思い浮かぶのが上記の権利行使の原則的手続ですが、この原則的手続には、(1)時間がかかる、(2)費用がかかる、(3)せっかく保全決定を受けても倒産手続により失効してしまう(優先権がとれない)、(4)権利行使により取引先の信用が悪化してしまう、(5)取引先と紛争状態になり他の債権者と比較して弁済が遅れたり情報が得られない状況が生じ得る、といった限界があります。そのため、権利行使の原則的手続を選択すべき場面は、意外と限られています。

## 第5 取引先から支払猶予の相談を受けたらどうか

### 1 調査・現状把握

以上を踏まえ、取引先から支払猶予の相談を受けたらどうかを考えてみるに、まずは調査・現状把握が重要です。この調査・現状把握は、電話やメールで取引先に問い合わせるのでは足りないことが多く、現場に行く必要性が高いと思います。

また、取得すべき情報・資料として、キャッシュフローの把握が最優先であり、次いで、B/S、P/Lの把握が重要になります。ただし、B/S、P/Lについてはその時期や正確性に関し一定の限界があることが多いことに留意する必要があります。

さらに、取引先における支払の優先順位や支払猶予の理由を正確・具体的に把握することが重要です。支払猶予の相談がなされる場面では、取引先は、お金を全く有しないのではなく、支払う・支払わないに優先順位を付けているにすぎません。自社よりも優先順位が高い債権者は誰か、何故優先順位が高いのかを正確・具体的に把握することは、その後の債権保全・回収のために重要となります。

### 2 支払を受けるための継続的な努力

調査・現状把握の上で、あるいは調査・現状把握と並行して、取引先から支払を受けるための努力をする必要があります。上記のとおり、支払猶予の相談がなされる多くの場合では、取引先は全くお金がないわけではなく、自社の優先順位が他社(他の債権者)の優先順位よりも低いのが故に支払が行われないにすぎません。そのため、支払を受けるための努力として、この優先順位をいかに上げるかという点が重要となります。

本報告では、このような観点を踏まえ、支払を受けるための継続的な努力の具体的な方法を例示しました。

### 3 支払猶予の交渉

支払猶予を行っている限り、支払を受けることはできません。そのため、支払猶予の交渉は、どのようにして債権を保全し回収するかという観点から、慎重に進める必要があります。また、支払猶予の相談を受ける場面では、自社が取引先よりも交渉力を有していることが多いため、支払猶予の対象となる債権の取扱いを決めるだけでなく、取引条件全体を自社に有利に変更する絶好の機会となります。

本報告では、このような観点を踏まえ、支払猶予の交渉をどのように行っていくかについて、交渉の視点、交渉すべき事項等を整理しました。

### 4 債権の保全(担保)

支払猶予の相談がなされる場面は、取引先の信用が悪化している場面であることから、債権の保全を図る必要があります。その典型は担保の取得です。ただ、担保の取得は、担保の種類や手続も含め様々な選択肢があります。

本報告では、このような観点を踏まえ、詳細に立ち入ることは避け、担保の概観及び基本的な注意事項を整理しました。

### 5 取引先の債務整理

取引先の状況によっては、取引先の債務整理を行うべき場合もあります。例えば、取引先の経営者が事業の継続に拘るあまり日々事業価値が毀損していている場合、自社よりも先行して保全・回収に動いている債権者が存在し優先権を取得されてしまう(その結果自社の弁済の引き当てとなる財産が減少してしまう)場合には、取引先に専門家を紹介・派遣するなどして早急に債務整理手続を取らせる必要があります。また、倒産手続の種類によっては、取引債務を100%弁済し、金融債務のみ一部免除を求めるという手続もあり、事業会社にとっては取引先にそのような手続をとってもらえると債権の回収が可能となる場合もあります。

本報告では、上記の観点で倒産まで考慮した債権保全・回

収について、説明しました。

## 第6 おわりに

本報告では、約75分間で上記の内容(+α)を説明してい

ます。日常的に債権の保全・回収に携わっている方にとっては当たり前と思われる内容も多いと思いますが、少しでも興味がわきましたら、視聴いただけますと幸いです。

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】