

海外取引先からの債権回収

丸山 貴之
Takayuki Maruyama

PROFILEはこちら

I はじめに

日本企業が海外企業と取引を行う機会が増加していますが、いったん海外取引先に債務の不払が生じると、その回収に困難を伴う場合が多くみられます。本稿では、平時、不払発生時及び海外取引先倒産時の、海外取引先からの債権回収における留意点につき、解説いたします。

II 平時の対応

1 事前対策の重要性

海外取引先が任意に債務を支払わない場合、最終的には、紛争解決手続を利用し強制執行により回収することになります。しかしながら、紛争解決手続に要する費用は日本国内で手続を行う場合と比較して高額になりやすく、また海外での強制執行は必ずしも容易でないため、回収を断念せざるを得ないケースも想定されます。そのため、海外企業との取引では、特に事前の対策やリスク管理が重要となります。

2 海外取引先の信用調査、与信管理

海外取引先との間での債権回収のトラブルを回避するためには、海外取引先につき信用調査を実施し、その信用度に応じた与信限度額を定めることが重要です。

海外企業の調査は、まずはその企業の公開情報(ウェブサイトの情報、登記情報、上場会社であれば開示情報等)を入手することが考えられます。国によっては、当局のウェブサイトでは決算書類等の入手が可能なこともあります。また、信用調査会社から調査レポートを取得することも有用です。

海外取引先の信用調査を行ったら、その結果に基づき信用度を評価し、与信限度額、決済方法や決済条件を設定する

こととなります。

債権回収のトラブルは、新規取引先よりもむしろ既存の取引先から発生することが多いため、取引開始時のみならず、定期的に信用調査を実施し、与信限度額等を見直すことが必要です。

3 契約書の作成・締結

(1) 契約書の必要性

海外企業と取引を行うにあたっては、国によって法制度、商慣習や社会通念が異なり、理解の齟齬が生じやすいため、合意内容の明確化、証拠化のためにも、書面による契約の締結は必須です。契約書には、取引条件に加え、準拠法や紛争解決方法についても定める必要があります。

(2) 決済方法

海外取引における決済方法には、主に外国為替送金と荷為替手形による決済とがあります。

外国為替送金は、簡便かつコストを抑えることができ、実務上も多く利用されていますが、海外取引先が送金手続を行わなければ支払を受領できないため、回収リスクの高い決済方法となります。

荷為替手形とは、隔地間の売買において、売主(輸出者)が、買主(輸入者)を支払人として、船荷証券(B/L)等の運送書類を添付して振り出す為替手形であり、信用状(L/C)のないものと信用状付きのものがあります。信用状は、輸入者の取引銀行が輸入者の代金支払を約束するものであるため、信用状付き荷為替手形決済は安全性の高い決済方法といえます。

(3) 準拠法

準拠法は、基本的に当事者間の合意により定めることが可能であり、一方当事者の国の法律が準拠法として合意される例が多くみられます。準拠法の合意をする際は、当該準拠法の下での契約の解釈等につき、その国の弁護士のアドバイスを得ることが望ましいと考えられます。

(4) 紛争解決方法

紛争解決方法には主に仲裁と裁判とがあります。

仲裁は、外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約（ニューヨーク条約）の締約国でなされた仲裁判断は他の締約国での執行が可能であり、仲裁判断の執行が確実というメリットがあります。また、仲裁は、手続が非公開で紛争の事実等の外部漏洩リスクを低減できること、取引や紛争の内容に適した専門家を仲裁人に選択し得る等手続が柔軟であることも特徴です。紛争解決方法として仲裁を選択するには、契約書に仲裁合意を規定する必要があります。

紛争解決方法として裁判を選択する場合、いずれの国において裁判を行うか、国際裁判管轄の合意をするべきです。裁判で判決を得たら海外取引先の資産所在地国にて執行することが想定されるため、国際裁判管轄の合意をする際は、資産所在地国における判決の執行可能性を考慮する必要があります。例えば、日本で判決を得ても、中国では、日本の判決の承認が得られず、強制執行ができない等、裁判管轄を日本とすることが日本企業にとって常に便利、有利というわけではない点、留意が必要です。

4 担保、保証

海外取引先の不払に備え、保証人を立てさせ、また海外取引先の資産上に担保の設定を受けることも考えられます。外国では、商取引にて保証や担保を提供することが必ずしも一般的でなく、これを要求しても受け入れられにくいですが、海外取引先が担保の提供に応じる場合には、対抗要件具備や

担保実行方法を事前に調査、確認することが必要です。

III 不払発生時の対応

1 交渉による支払要求

海外取引先に代金不払が発生した場合、まずは任意の支払を求め交渉することになります。交渉は、電子メールやレター等で書面として記録に残し、また電話や面談を行ったら、日時、通話者や参加者、内容等について記載したメモや議事録を作成する必要があります。

交渉により取引先から支払の約束を取り付ける場合、支払期限を明確に定め書面化しておく必要があります。

支払遅延が長期化するほど回収可能性は低下するので、交渉する際は、迅速な対応が肝要です。

2 専門業者を利用した債権回収

海外取引先との交渉による債権回収が難しい場合、現地の債権回収会社や弁護士に回収を委託することが考えられます。海外では債権回収サービスが広く普及しているところが多く、成功報酬のみでサービスを受けられることもあります。

3 紛争解決手続

海外取引先が任意に支払を行わない場合、仲裁や裁判の紛争解決手続を利用することになります。これらの手続には労力も費用も掛かるため、回収に要する時間やコスト、回収可能性や実効性等を考慮し、手続を行うか否かを判断する必要があります。

IV 海外取引先倒産時の対応

1 海外における倒産手続

海外取引先の倒産手続は海外で行われることが想定されます。債権者としては、倒産手続地国の弁護士への確認等により、手続全体の流れや権利の行使方法について理解しておく必要があります。

2 取引関係の終了、継続

倒産手続においても、債務者が事業を廃止して清算するのか、事業を継続して再建を目指すのかにより、取引が終了するか継続するかが異なるため、海外取引先が倒産手続に入った場合、日本企業としては、取引関係の帰趨につき確認する必要があります。

取引関係が維持される場合、倒産手続開始後に発生する取引債権は、倒産債権としては扱われず、基本的に全額の弁済を受けることができますが、海外取引先の信用は倒産により著しく毀損しているため、代金を前払にする、掛払でも支払サイトをできるだけ短期に設定する等、回収リスクを低減するための対応を取ることが考えられます。

3 債権届出

倒産手続において配当を受けるためには、債権届出書を提出する必要があります。債権の内容や金額を確認し、証拠書類を準備の上、届出期限に遅れないよう留意することが必要です。

4 取引債権者に認められる債権回収

倒産手続では、担保権を有しない一般債権者は、債務者の弁済原資から債権額に応じて按分弁済を受けるのみで、十分な満足を得られないのが通常です。もっとも、債務者の事業継続等の観点から、取引債権者への優先的な弁済が認められることもあるため、そのような弁済を受けることができないか、確認することが考えられます。

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】