

売掛金を支払ってくれなくなったら

(1) 見通しを立てる

多くの場合は、手遅れになっていることが多いと思います。相手方の現在の状況を調査して、今後の回収が見込めるか考えましょう。会社を閉めているとか、社長が行方不明とか、弁護士から破産の通知書が届いた場合には、回収は困難です。

弁護士と相談して、今後の方策を検討しましょう。

(2) 相手が営業を続けていた場合

回収の可能性があります。相手の状況を調査しましょう。遅ればせながらでも、会社の信用情報入手し、会社や社長の自宅の不動産登記簿謄本入手しましょう。何度も会社を訪問し、責任者から現在の状況と今後の見通しを聞くことが大切です。



(3) 売掛金の優先順位は低く、回収できないリスクが高い

不動産は、銀行の担保に入っていて、回収は見込めません。銀行預金は、銀行の貸付金と相殺されてしまいますから、これまた回収はできません。しかも、税金や従業員の給料などが優先されますから、売掛金は後回しにされる可能性が高いのです。

したがって、事前に十分な回収対策を立てておくことが必要なのですが、相手の調子が悪くなってから回収しようとしても、上手くいかないことが多いのです。

(4) スピードが第一

売掛金の支払を待っていても、手遅れの可能性がありますから、回収するためには、他の会社より先んじて回収に着手することが必要です。

しかも、回収できる資産から早急に回収していくことが必要です。不動産や銀行預金からは、回収することが難しいですから、売掛金を差し押さえることが回収につながるが多いと思います。

判決などの債務名義を取得して、売掛金や商品を差し押さえるところまでくると、やはり弁護士の経験と腕が結論を左右します。

粘り強く、時にはあきらめることも

(1) あきらめてしまえば、回収はできません。債権者の多くは回収をあきらめてしまいますので、早く回収に着手すれば、意外に回収に結び付くこともあります。やはり、努力する人は報われます。

(2) しかし、状況によっては、どうしても回収が難しい場合もあります。このような時は、時間とお金をかけても無駄ですから、早目に回収を断念した方がよいこともあります。このような見通しなども、経験のある弁護士に相談するとよいでしょう。

(3) 債権回収は、上手くいかないことが多いと思います。何をしても手遅れの場合も考えられます。手遅れにならないように、取引先の会社を調査し、会社の様子を見たり、担当者や責任者から話を伺ったりといった不断の努力の積み重ねが、万が一の場合の回収につながります。「成功に早道なし」です。

最後に 一売掛金回収の難しさー

(1) 何といても、回収に着手して、売掛金や銀行預金を差し押さえれば、取引先の会社は従業員に対する給料や銀行に対する借金を支払うことができなくなり、倒産してしまう可能性があることです。自分が倒産の引き金を引いてしまうことになるかもしれないのです。

(2) もちろん、売掛金を払ってくれない取引先が悪いことは当然ですが、これまで取引をしてきた取引先を倒産に追い込んでしまうことになるのですから、決断が必要になってきます。回収現場では、このような悩ましさがついて回ります。

(3) 回収を躊躇していると、取引先が倒産して回収が不能となったり、他の債権者が先に回収してしまったりして、自社の売掛金が回収できなくなってしまうことにもなります。

(4) 結局は、取引先の実状を正確に把握し、早晚倒産する可能性が高いかどうかの見直しを立てることが重要です。

倒産もやむなしという状況であれば、回収に舵を切ること合理的ですし、心理的にも抵抗は少ないと思います。このような悩ましさ乗り越えて、回収の荒海を乗り切っていくのです。弁護士の仕事も大変でしょう。