

内緒で 所長弁護士が ノウハウ教えます

第6回

売掛金の回収

所長弁護士

藤田 哲

はじめに

売掛金の回収のご相談は、いつもあります。お金を返してもらおう相談でも、前回お話ししました、個人間のお金の貸し借りと、違いはあるのでしょうか。

個人間でお金を貸した場合、とても回収が難しいことは前回お話しした通りです。銀行などが相手にしてくれなくなったような人から、借金を頼まれるケースが多いからです。

それに比べて、売掛金の回収は、これまで取引してきた相手方ですから、会社の業務内容もよく分かっていますし、余程のことがない限り、回収に苦労することはないように思います。しかし、実際に相談を受けてみますと、売掛金の回収が困難な場合が結構あります。

私は、以前に、住管機構（住宅金融債権管理機構。現整理回収機構）の顧問弁護士を6年間務め、数多くの不良債権の回収を担当してきましたので、その経験やノウハウなどもお話ししたいと思います。

売掛金を回収不能としないために

(1) まず、信用状況の悪い取引先と取引をしないこと

当たり前ですが、これがなかなか難しいのです。取引の最初に、相手方の経営状況や信用状況を調査すればよいのですが、その調査の時間や費用を考えて、なかなか調査ができないのが実際です。

十分な調査は難しいとしても、少なくとも、相手の会社を訪問する、社長と面談する、業界での評判などを確認しておく、できれば会社の登記簿謄本や簡単な信用調査情報を入手しておくなどは心掛けた

いものです。長年の経験で、何かおかしいと感じたら、さらに詳しく調査してから取引を始めることが肝要です。

(2) 取引の最初に必要な書類は作成しておくこと

金額が少ないと、口頭だけで受注してしまうことはありませんか。今後、売掛金を払ってくれなくなることも想定しておきましょう。取引基本契約書までは難しいとしても、契約書、納品書、請求書は最低限作成しておきましょう。取引の証拠を残しておくこと。商売の基本ですね。

(3) 取引の最初に重要な情報は入手しておくこと

万が一、売掛金を払ってくれなくなったことを想定しましょう。訴訟を起せば、売掛金を回収できるわけではありません。判決を取っても、相手方の財産を差し押さえ（強制執行といいます）しなければ、回収につながりません。売掛金を払ってもらえなくなってから、どこの銀行に預金があるか聞いても教えてもらえません。

まだ調子がよくて売掛金を払ってもらっている時から、どこに、どのような財産が存在するのか、確認しておきましょう。一番簡単な方法は、相手の会社に聞くことです。取引銀行はどこか、どの会社に商品売っているか、本社と代表者（社長）はどこに不動産を持っているかなどを確認しておけば、将来、売掛金が焦げ付いた場合に、判決を取って、銀行預金や売掛金、不動産を差し押さえる時に役立ちます。



(4) 保証人を付けたり、担保をとったり、取引保証金をもらったりしておく

これは安心につながりますが、売掛金を払ってもらえなくなってからお願いしても応じてもらえませんから、やはり、調子のよい時からお願いしておくことが肝要です。

実際には、取引の最初からこのようなお願いをすることはやはり難しいことです。結婚する相手に、将来する離婚する時のことをお願いしているようなものですからね。