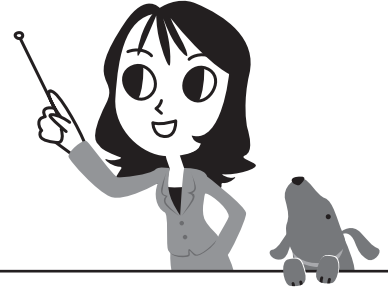


小島先生の

【弁護士】小島法律事務所
小島幸保

やさしい 法律教室

第17回
「与信管理と債権保全のキホン」



受注を獲得しても、取引先から代金等が支払われなければ、企業活動を継続することはできません。つまり、代金等の債権の回収完了までを見越した営業活動を行っていただくことが必要です。そのため今回は、与信管理と債権保全の基本的知識についてご説明します。

1. 取引先の「倒産」

企業の倒産とは、破産などの法的整理だけではなく、そのような法的手続に至らず、事業を停止した段階も指す言葉です。

まず、裁判所が関与する手続には大きく分けて、「清算型」と「再建型」の2種類があります。法的整理の典型例である「破産」は、「清算型」にあたり、支払不能または債務超過の状態にある場合に開始され、会社をきれいに清算するための手続です。破産手続においては、会社に残っている財産を売却するなどして得られた「破産財団」が、債権者に平等に配当されるのですが、そもそも、会社に財産が残っていない場合も多く、その場合は配当すら実施されません。また、配当は債権額に応じて同じ割合で行われるため、金融機関など大口の債権者への配当が大部分を占める、といった事態も少なくありません。

なお、「自己破産」とは、自ら破産申立をする場合であり、このほかに、債権者が破産の申立てを行うこともあります。

これに対して、民事再生や会社更生は、裁判

所等の監督の下で、再建を目指す手続です。「債権カット」などが再建計画に盛り込まれることが多いでしょう。

このほか、裁判所の手続にはのっとらず、債権者と協議して再建の道をさぐる「私的整理」もあります。

ただ、このような法的整理や私的整理に持ち込むためには、弁護士費用をはじめとする相応の費用が必要となるため、費用の工面ができなければ、事業を停止したまま放置されることも、珍しくはありません。

2. 与信管理の重要性

社会や市場の変化も大きく、取引先の倒産そのものは、ビジネスでは避けられないリスクといえます。そこで、いざ、取引先が破産の申立てをした場合、自社の債権はどのように扱われるかを確認しておきましょう。

いかに長期にわたり取引をしてきたとしても、債権者は原則として“横並び”で扱われますので、それまでの実績は考慮されず、自社だけ有利な扱いを受けるということもできません。これに対して、担保権者、例えば、不動産に抵当権を設定したり、保証金を預かっている債権者は、それにより債権の弁済を受けることができます。つまり、他の債権者よりも一歩リードするためには、取引先が破たんする前に債権を保全する手立てを講じておかなければならないということになります。



さらにいえば、取引を始めるとき、そして、取引を継続していく中で、常に損失の抑制を考えておく必要があります。これがいわゆる「与信管理」です。

仮に、すべてが現金取引なのであれば、債権回収のことを心配する必要はありません。しかし、実際は、商品を受注して、納品し、支払期日にその代金を支払ってもらうこととなりますので、ここで、「取引相手を信用できるか」という審査の必要性が生じます。この会社と取引をはじめてよいかどうか、この会社とこの額の取引を継続してよいかなどについて検討・管理することも含め、与信管理と捉えることができます。

3. 与信管理の方法

取引先の信用力を調査するためには情報が必要となります。そして、取引開始時こそ、「取引先との関係が良好なとき」といえるでしょうから、このときに、できる限りの情報を取得しておくのがよいでしょう。

まず、対象となる企業に、会社の登記簿謄本（履歴事項全部証明書）を提出してもらうか、自ら入手しておきます（履歴事項全部証明書は、法務局で誰でも入手できます）。小規模な会社であれば、社長の自宅が登記簿上の本店所在地となっているなど、登記簿上の本店と実際の本社が一致しないこともあります。しかし、将来、万一のときに法的手続をとるためには、登記簿上の本店所在地の情報は必須となりますので、あらかじめ確認しておくべきです。

また、取引先から「取引口座開設申請書」のようなものを提出してもらうのも有効です。ここに、株主構成、役員の属性、取引金融機関、主要取引先など、登記簿謄本に書かれていない情

報を記載してもらいましょう。特に、取引銀行や売掛先の情報は信用力の判断材料になりますし、将来、債権の保全が必要となったときに、預金や売掛債権の差押えを検討するのに役立ちます。

なお、多額の貸付や取引を行う場合に、確実な担保となるのはやはり不動産ですが、不動産の謄本（全部事項証明書）も所有者の同意なく法務局で入手することができます。

4. 債権の保全

万一、取引先や貸付先に信用不安が生じた場合は、「債権回収」を進めることとなります。ただ、その会社にとって自社が唯一の債権者である、という場合は少なく、自社以外の複数の企業との間で取引関係にあるのが一般的ですから、自社が債権の回収で優位に立つためには、他社に“一歩リード”できるかがポイントとなります。

もっとも、信用不安が生じて初めて、債権の保全を試みようとしても、連絡すら取れなくなっていたり、取引先の財産が底をついていたりすることも少なくありません。やはり、信用不安が生じていない段階でも、常に「債権の保全」を頭に置いておくべきではないでしょうか。

例えば、多額の貸付を行う場合は、何らかの担保をとることを条件とするのが一般的でしょう。これに対して、通常取引では債権の保全があまり意識されていないようですが、一回の取引額はそれほど大きくなくても、数カ月間累積してしまうと思わぬ損失を被ることになります。

担保として確実性が高いのは不動産担保（抵当権）ですが、これ以外にも、「在庫商品に譲渡担保権を設定する」「連帯保証人をたててもらう」「相殺のための反対債権を取得する」といった方法が考えられます。