

情報番号：20062588

テーマ：この時期の与信管理はこうすれば万全

編著者：税理士・中小企業診断士 小野寺勇史郎

強い会社はこれを実行している

売掛金の代金回収をスムーズに行なえるかどうかは、取引をする者にとって非常に重要な問題ですが、実際にはいろいろと困難なケースがあります。得意先が倒産した後から代金を回収することは、いかに優れた債権回収技術を駆使しても、大変な労力と費用を伴います。また、たとえ債権の全額を回収できたとしても、結局は損害を被ることも多いでしょう。金利等を含めた債権全額を回収することは至難の業です。さらに担保があっても、不動産等の担保については、換価して回収できるまでに相当の時間がかかることがあります。このようなことから考えてみると、売掛金の未回収による焦付きは企業にとって大きなマイナス要素です。したがって、焦付きを起こす可能性のある得意先との取引は避けたほうがよいことになり、そのために得意先の調査が必要になるわけです。

売掛金回収ができている会社は次のことを忠実に守って実行しています。

【図表－1：売掛金回収ができる会社の7つの技】

- (1) 信用調査により得意先選択している
- (2) 取引条件をはっきりと明示している
- (3) 同時履行の抗弁権を活用している
- (4) 的確な予防策を講じている
- (5) 請求手続きを迅速に行っている
- (6) 取引撤退のタイミングを良くみている
- (7) 売掛金回収の手順が社内で周知徹底されている

(1) 信用調査により得意先選択している

売掛金回収ができる会社は、取引を開始する前に必ず相手の信用調査をし、安全な相手と危ない相手を選別しています。これは常識的なことのようにですが、販売促進に力が入れている場合、取引を拡大することをあせるあまりおろそかになりがちです。信用調査には質のよい情報が多量に必要です。営業担当者の得意先の聞き込みのほかに、信用調査機関の信用調査をもあわせて利用します。すでに取引のある相手についても、半年に一度、定期的に信用調査機関の調査報告書を検討する必要があります。その場合は、会社では、最近大手の

信用調査機関を複数利用している場合がありますので、信用調査機関によって得意先を観る視点が少し違います。定期的に信用調査機関を変えた方がいいです。

(2) 取引条件をはっきりと明示している

取引にあたっては、①締め切りおよび支払期日、②現金か手形か、両者ならその比率、③手形サイト、④全額払いか、⑤リース取引か、などの条件を明らかにし、できるかぎり契約書にしています。売買契約は、売主が財産や権利を「売ろう」と申し込み、買主がそれに「買いましょう」と承諾をすれば成立する契約で法律的には契約書をつくる必要はないのですが、紛争の予防のためには契約書を作成しています。

(3) 同時履行の抗弁権を活用している

約束の支払期日に支払わない相手には、次の納入をさしひかえています。「前回の代金と引きかえでなければ、次回の商品を納入しません」という同時履行の抗弁権が売主には認められています。（民法 533 条）

(4) 的確な予防策を講じている

支払意思はあるが支払えない得意先には手をさしのべるなどの、的確かつ意図的な予防策講じている。たとえば、不良債権化を予測して得意先から商品を買ひ、代金を相殺する準備をしている（民法 505 条）、代金の一部を代物弁済として代替りの物（価格あるいは動産・不動産）で受けとる（民法 482 条）といった工夫をしています。

(5) 請求手続きを迅速に行っている

請求の遅れは売掛金回収の遅れにつながります。定期的に請求手続きを迅速に行います。取引は原則として、①契約の成立、②物の引渡し、③支払期日の到来、④代金の回収という 4 段階をふみます。支払期日の前に日をきめて請求しなければなりません。たとえば、締切日の翌日には必ず請求書を発送します。

(6) 取引撤退のタイミングを良くみている

支払能力はあるのに支払意思のない得意先には、見切りをつける撤退のタイミングが絶妙です。深追いは大ケガのもとになります。この場合は、①書簡による催告、②内容証明郵便による催告、③弁護士への取立て委任、④仮差押え・仮処分などの保全手続、⑤本訴による本執行といった手順をふむことになります。

(7) 売掛金回収の手順が社内で周知徹底されている

売掛金回収ができる会社は、ここまでは自社でできるが、ここから先は顧問弁護士に任せるという手順ができています。図表のような手順ができていて、各部門長をはじめ営業担当者まで周知徹底されています。たとえば、支払期日を20日過ぎたら残高を確認するとともに次回の納品を実行するか否か、納品するとすれば、未払代金と引きかえ（同時履行）にするか否かを営業担当者と検討する体制ができています。

【図表－2：代金回収の社内手順例】

代金回収 遅れ日数	対 処 項 目	備 考
15 日	「債務残高確認書」の郵送	普通郵便
25 日	「督促状」の郵送	配達証明付内容証明郵便
35 日	「催告状」の郵送	配達証明付内容証明郵便
45 日	契約解除による商品の引き揚げ	得意先立会い相談後
55 日	仮執行宣言付支払督促の申し立て	顧問弁護士に依頼

また、督促状をハガキまたは普通郵便で出します。さらに、催告状を配達証明付内容証明郵便で出します。訴訟になった場合、得意先について日数を明らかにするために配達証明付にした方がよいのです。次に相手方と相談のうえ納入した商品を引き揚げを行います。しかし、相手が金額は争わないが、支払いをしぶっているようなときは、相手方の住所または営業所の所在地を管轄する簡易裁判所に仮執行宣言付支払督促を申し立てます。この段階から顧問弁護士に依頼します。

このように売掛金回収ができる会社は、顧問弁護士に依頼するまでは、自社でしっかりと代金回収できる体制を整えています。

(執筆者)

執筆者名 株式会社エクスパートナーズ
代表 小野寺勇史郎
掲載内容の無断転載を禁じます。