

# THANKS

BUSINESS NEWS LETTER

(VOL. 227)

発行日：平成28年5月1日  
発行者：有限会社サクスマインドコンサルティング  
連絡先：〒359-0043  
埼玉県所沢市弥生町1792-10  
TEL:04-2907-1715  
E-MAIL：[info@thanksmind.co.jp](mailto:info@thanksmind.co.jp)  
<http://www.thanksmind.co.jp>

## 特集

### 「資金繰りとキャッシュフロー⑩」・・・倒産必至な場合の対処方法

本誌では、「資金繰りとキャッシュフロー」というテーマを特集しています。  
今回は「与信管理」の最終回。  
取引先が倒産必至となった状況での対処方法について説明します。

#### 1. 取引先が倒産必至の際にやるべきこと

商売をしていれば、取引開始時や取引中にいかに注意をしても、「万一」ということは起こってしまいます。  
その際に、どのように対処したら良いのでしょうか？  
ポイントは以下の通りです。

##### 1. 債権／債務を確定する（現状の確認）

まずは、早急に相手に対する債権（受け取るべきお金）と債務（支払うべきお金）をハッキリさせることが重要です。

- ・手形でもらっているものはいくら？
- ・それは自振手形なのか／回し手形なのか？
- ・売掛金として残っているのはいくら？
- ・それはいつ回収予定なのか？
- ・買掛金として残っているのはいくら？
- ・それはいつ支払うべきものなのか？

まずは状況を確認しましょう。

##### 2. 出荷を停止する

相手の倒産前に注文を受けていたものについては、即刻、出荷を止めなければなりません。  
出荷をしても「焦付き」になることが目に見えています。  
当たり前のことですが、バタバタした状況の中では、結構忘れがちです。  
倒産について、営業と経理は連携していたのに、物流まで連絡が行っておらずに止められなかった。  
こんなことは絶対に避けましょう。

### 3. 先方の在庫商品を引き揚げる

倒産情報に基づいて先方を訪ねてみたら、当社の商品が在庫されていたような場合、当然、在庫を引き揚げることを考えるでしょう。

ただ、この在庫引き揚げについては、少し注意が必要です。

原則としては、たとえ、支払が未了のものであっても在庫の引き揚げには、先方の了承が必要です。黙って事務所に侵入して持ち出したりすると、後で「住居侵入罪」や「窃盗罪」で訴えられる可能性があります。

ポイントは、とにかく「相手が了承した」という証明をもらうこと。

事前に在庫をチェックしリスト化して、先方に「返品します」という署名・押印をもらえればベストです。

しかし、時間的にそんな余裕が無い場合は、その辺の紙切れに「返品に同意します」と自分で書いて、相手に署名してもらうだけでもOK。

また、その場合は、代表者でない倉庫番の人の署名でも構いません。

よく「他社製品でも、事務機器でも何でも良いから持って帰ってきてしまえ！」という話を聞くことがありますが、これは、やはり避けた方が無難です。

後で、刑事的・民事的な問題を引き起こす可能性が高いですから。

## 2. いろいろな回収方法

それでは、倒産状態に陥った相手から回収する方法は、どのようなものがあるのでしょうか？相手先に対して保証や担保を有していれば、それを実行すればOKですが、それ以外にもいろいろな方法があります。

代表的なものを、紹介しましょう。

### ① 相殺（そうさい）

相殺とは、先方に対する債権（受け取るべきお金）と債務（支払うべきお金）を、精算する方法です。例えば、相手に対して1000万円の売掛金と500万円の買掛金を持っているとします。

相手は倒産する訳ですから、1000万円が焦げ付くことは目に見えています。

その場合、本来払うべき500万円を1000万円から差し引いて、売掛金を500万円にしてしまう、というやり方です。

この相殺の一番良い点は、「相手方の同意を必要としない」ということです。

相手方に対して、「通知」するだけでOKですので、最も楽な回収方法と言えます。

### ② 債権譲渡

これは、「相手先が、さらにその先の取引先に対して持っている売掛債権を譲り受けて、相手先の代わりに回収する」というものです。

例えば、倒産必至状況に陥ったA社が、当社製品をB社に対して販売したとします。

金額は300万円で、月末入金予定。

もし、当社がA社から、B社に対する売掛債権300万円を譲り受ければ、当社がB社から直接回収することができます。

但し、この場合難しいのは、必ずA社の承諾が必要な点。

「当社（A社）は、B社に対する有する債権××円を、貴社に譲渡することに同意します」といった承諾書を書いてもらわなければなりません。

実際には、当社側で、文面を事前に作成してA社に持参し、署名・押印してもらうというようになりますが、間に弁護士などが入ってしまっていたりすると、難しいです。  
なお、B社に対しては、A社から「貴社向けの債権を当社に譲渡しました」という通知もしてもらうことが必要です。  
これも実際には、当社側で文面を予め作っておくことになります。

### ③ 債権譲渡と相殺の組み合わせ

当社はA社に対して、300万円の売掛金を持っているとします。  
しかし、買掛金はありませんので、相殺はできません。  
ところが、当社が懇意にしているB社はA社に対して、逆に300万円の買掛金を持っているとします。  
こうした場合、当社が持っているA社に対する売掛金300万円をB社に債権譲渡し、B社にA社と相殺してもらうということが可能です。  
そして、B社からは譲渡した分の300万円を別の方法で支払ってもらう。  
あくまでもB社が信用できることが前提ですが、上記のような方法をとれば、当社のA社に対する焦付きは発生しません。

## 3. 与信管理のおさらい

与信管理については、今回が最後なので、ポイントをざっと、おさらいをしてみましょう。

### 与信管理の目的は以下の通り

- 焦付きを未然に防ぐこと
- 万一焦付きが発生した時に当社が、少しでも多く回収できるようにしておくこと

### 与信管理の留意点

<取引開始前に留意すべきこと>

- ① 確実な信用調査 …本当に支払能力があるのか？
- ② 安全性を考慮した取引条件の設定 …当社に有利な条件は？
- ③ 契約書の締結 …後でトラブルを避けるためには？
- ④ 与信限度額の設定 …いくらまでならOKか？

<取引をしている中で留意すべきこと>

- ① 違算撲滅 …請求と回収のズレは無いか？
- ② 取引先の動向の観察 …変わった様子は無いか？
- ③ 条件通りの回収 …約束は守られているか？

## 相手が倒産必至状況に陥ってしまった時に留意すべきこと

- ①債権・債務の確定 …いくらもらうべき？ 払うべき？
- ②出荷停止
- ③在庫引き揚げ
- ④その他、1円でも多く回収できるような対応（相殺／債権譲渡など）

与信管理は口で言うほど簡単なことではありませんが、やはり、営業現場の第一線の皆さんが、最も「情報に近い」のは事実です。

ちょっとした変化を感じられるように、いつもアンテナを張っておくことが重要です。

以下は、東京商工リサーチ（帝国データバンクのような調査会社）が、「会社を倒産させる社長の特徴」としてまとめたものです。

- 公私を混同する
- 性格的に欠陥を持つ
- ワンマンで人の話を聞かない
- 思考が短絡的で直線的
- 人の良さ、穏やかさだけが取り柄
- ルーズ、投げやり、あるいは「なんとかなる」と単純に考える
- 不正行為、不倫の噂がある
- 労働組合を特に毛嫌にする

皆さんの周りに、「こんな社長」はいませんか？

もしいたら、要注意ですよ！

<続きは次回>