

読んでためになる!! 経理の仕事が丸ごと分かる月刊誌

経理WOMAN

Monthly Magazine

月刊経理ウーマン……2004年8月20日発行Vol.9/No.102(毎月1回、20日発行)1996年6月9日開始印刷(印刷部)

<http://www.kens-p.jp>

2004

9

特集 … 督促の仕方から訴訟までまとめて教えます!!

絶対あきらめない!!

「債権回収」虎の巻



あなたの「困った」を

助けて…



わかりやすいと大評判!!

ずばる舎の 会計・税務シリーズ

A5版 ソフトカバー
¥1,575 (税込)

マドンナ会計士が教える
一番かんたんな
会計の本
はじめて
会計を学ぶ人でも
ずんばるわかる!

中村亮子

会計の
基本の事を
超入門書!

2004年8月20日発行

私とじっくり
楽しく学びましょう!

簿記
こんなにカンタン

中村亮子

3つのレベル
3つの学習方法
簿記の基礎から
応用まで

2004年8月20日発行

決算書
Financial Reports

こんなに
カンタン

中村亮子

何冊勉強しても、
結局腑に落ちないよね。
その悩みを解決する一冊です!

2004年8月20日発行

小ざら会社と個人事業
**はじめての
消費税**
経理処理申告

中村亮子

新消費税に
完全対応!

2004年8月20日発行

ずばる舎

〒170-0013 東京都豊島区池袋9-8-7 東池袋本ビル
TEL 03(3938)0007 FAX 03(3938)8638
<http://www.suzubarasya.com>

送料別
送料別
送料別

0120(29)9625
FreeDial

絶対あきらめない!! 「債権回収」虎の巻

売上がいくら伸びても、それを回収できなければ営業マンの努力は水の泡です。売上アップに必死になるのが営業担当者だとすれば、経理担当者は債権回収に必死にならなければなりません。そのためには、回収方法に関するノウハウや法律知識が不可欠だといえます。ここでは、「債権回収」について、徹底解説していきます。



イラスト：志賀 均

解説 1

日本コンサルタントグループ 小野寺勇史郎

債権回収の大切さをもう一度確認しておこう

はじめに

「不況型倒産」が増加しています。東京商工リサーチの調査によると、平成14年の年間倒産のうち、販売不振、赤字累積、売掛金回収難を原因とする「不況型倒産」は、過去最多の1万4055件（前年比39.5件増）と、5年連続で1万件を超える高水準となっています。

こうした現状では、取引先が急に倒産するという事態も十分考えられますので、日頃からの注意が必要です。

「販売なくして企業なし」は昔からの

テーマでしたが、今日では「回収なくして販売なし」から、さらに「法律知識なくして完全回収なし」の時代になってきているといえましょう。

「企業」とは、読んで字のごとく「業を企てる」ところです。企てや計画に挫折や失敗、見込み違いは付き物です。したがって、企業にはつねに倒産の危険が潜んでいるといえます。

主要な取引先が倒産し、売掛債権が焦げ付き、受取手形が不渡りになれば、みなさんの会社も倒産の危機に見舞われることになります。そのため、このような危険の発生を予防し、万一危険が発生した場合には、そこから生ずるダメージを最小限に食い止めることを日頃から心掛けておかなければなりま

せん。

では、売掛債権の焦付きや受取手形の不渡りはどう予防したらよいのでしょうか？ また、不幸にも発生してしまった焦付きや不渡りを、いち早く、より多く、費用をかけないで確実に回収するにはどうしたらよいのでしょうか？

万全な債権管理を行なうには、法律や経営の知識はもちろん、タイミングのよい、的確かつ客観的な判断が必要になります。ここでは、経理担当のみならず、売掛金の完全回収を実現するために知っておきたい知識と実務についてアドバイスしていきたいと思えます。

図表1 不良債権推移事例

取引先：株式会社〇〇塗料販売 住所：千葉県〇〇市 債権残高：¥847,271 〔経緯〕	
平成13年7月10日	<ul style="list-style-type: none"> ●6月末に発送した請求書が宛先不明で返送されてきた。 ●先方へ電話したが、「現在使われていない」との応答。 ●営業課長、担当者の2名で先方を訪問。シャッターが閉まり、看板は外され、すでに不動産の貸店舗となっていた。 ●商業登記簿を入手し、代表者宅および役員宅を訪問したが、いずれも該当住所不明。 ●隣の店舗より情報収集。5月に廃業し、店舗整理をしていたとのこと。
7月12日	●役員宅を再度探索。該当住所を発見したが、ガンリンスタンDに変わっており、役員の所在不明。
7月14日	●成田商事より情報入手。5月後半に先方より相談を受け、債権圧縮のため店頭商品の引揚げを実施。すでに破産手続を開始している。また、代表者の連絡先を教えてもらった。
7月16日	●代表者宅へ電話。連絡が取れた。16日訪問のアポを取る。
7月16日	●代表者と面談。6月28日に1回目の不渡りを出し、成田商事、小松建材が在庫の引揚げを実施。また同日、〇〇地裁に破産申立を行った。
8月10日	●〇〇地裁へ破産処理の状況を確認。法人ではなく個人の破産申立であること、当社の契約書に不備があり、当社が債権者リストに載っていない。法的手段をとっても時間と経費がかかり、かつ回収の見込みがほとんどないこと、債権額が比較的低額であることなどから判断し、債権の放棄を決定した。

営業部門のメンバーが、取引先の信用調査の進め方や商取引に関連する法律の知識を理解していないと、取引先

の信用状態を無視してしまいます。その結果、青天井に売り込み過ぎると、売掛金の回収が順調にいかず、焦付き

が発生します。そこで、経理や総務部が中心となり、社内で定期的に勉強会を開くことなどを上司に提案してみたいかがでしょうか。

また、「焦付きが発生したときの後処理はいつも経理に任せてばかりで、営業部門は何もしない…」と不満を持っている経理担当者も少なくないようですが、ぼやくばかりでなく、営業部門に呼びかけて、経理部門が中心となって過去の事例を集め、適切な対処法をマニュアル化するなど、債権回収を管理することの大切さを啓蒙していくことが必要だと思います。

ある企業の経理部では、図表1のような失敗事例を集めて、要因別に事例集を作り、それを焦付き防止の教材にして営業担当者を教育することで、効果を上げています。

なお、みなさんの会社も、決算時、売掛金や受取手形の期末残高の中に將

売掛債権の未回収はなぜ発生するのか？

不況型倒産が相次ぐ中、各企業の経営者は売掛債権の焦付きを恐れるあまり、得意先に少しでも悪い噂が出たら取引条件を見直すなど、営業活動に過敏になる傾向があります。そして、営業担当者は、「売上を伸ばせ！」しかし「売掛代金を滞留させないように注意しなさい」という二律背反ともいえる要請の中、日夜奮闘しています。

また、景気の悪化で、回収不能となる不良債権が増加していますが、不良債権の発生は、景気動向よりも社内体制の不備に原因があるといえます。景気の動向に関係なく、売掛金を完全に回収している企業があるからです。

売掛債権の焦付きの多い企業は、景気

のための社内体制作りを怠ってきたツケが今回つてきているのです。たとえば、次のようなことが影響しています。

原因1

債権管理制度の運用が的確に行なわれていない

債権管理とは、条件に沿った取引が、取引先と行なわれているかどうかを確認し、もし行なわれていなければ、条件どおりに回収を行なうことをいいます。

管理だけなら経理部門でも可能ですが、実際の回収や取引先の状況を把握するには、営業担当者でなければできないこともたくさんあります。ですから、営業担当者に債権管理を意識させ、取引先の変化を感じ取ることができるようにすることはもちろん、予兆がある場合は、すぐに責任者に報告するようなくみがなければ、焦付きが生じてしまいます。

また、債権管理制度を整備していても、全社的に浸透していない場合もあります。明文化された「債権管理規定」があっても、営業部門がその内容を十分に理解し、納得できていなければ、絵に描いた餅で終わってしまいますし、「経理部がまた面倒なしくみを作った…」といった営業部門の反感を買ってしまい、協力を得にくくなってしまいかねません。実際このようなことから、焦付きが発生するというケースは多くみられます。

さらに、取引先に不測の事態が生じたとき、迅速、的確に対応する社内の体制ができていないと、毎日取引先を回っている営業担当者が、取引先の危険な兆候に気付いても、対応が遅れて焦げ付くケースがあります。

原因2

債権管理に関する社員教育を徹底していない

米貸倒れになりそうなものがある場合、当期の費用として「貸倒処理」することもあるでしょう。そんなときも、経緯を記録した資料を作成し、不良債権となるまでのプロセスをきちんと記録に留めておくと、スムーズに運ぶと思えます。

債権を完全回収するための成功法則

これまで数多くの会社で、コンサルティングやリスクマネジメントの体制作りを指導してきた私の経験からいうと、債権の完全回収ができていない企業のやり方はさまざま、業種業態の属性も偏り過ぎているため、すべての会社に通じるような、債権を完全に回収する方法はありません。

では、どうしたらよいのかといふは、成功しない売掛金回収、すなわち、焦

付きが発生する売掛金の管理と回収が、どういふものなのかを知ることです。その原因を改善することが、売掛金を完全回収する道筋です。債権管理制度が構築されていても、原因を踏まえて、実際的確に活用されなければ意味はありません。

そこで、焦付きが起こる原因を以下に考えていくことにしましょう。

債権の焦付きの四つの原因

売掛金が滞留している、焦付きが多く発生している企業、また、債権管理制度があっても機能していないような企業には、共通した特徴があります。それが次に挙げる四つの力の不足です。このうち一つでも不足すると、かなり大きな「焦付き」原因となります(次ページ図表2参照)。

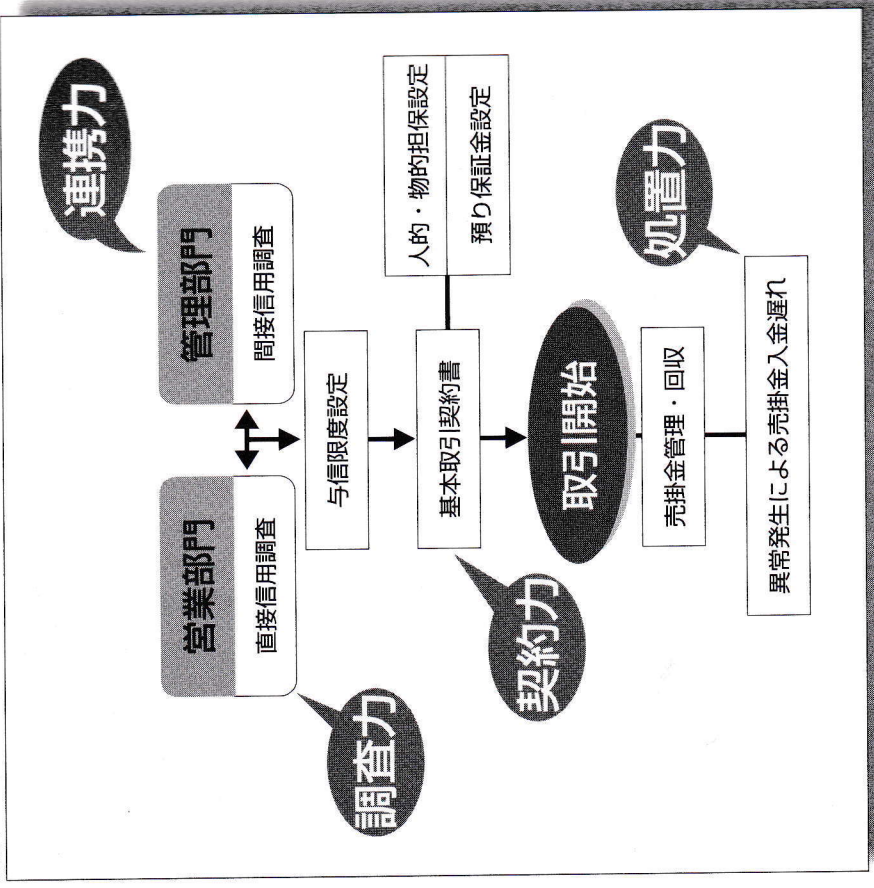
① 調査力不足
焦付きを最小限に抑えるための得意先を知る力が不足しているケースです。「危ない得意先には近づかない、取引しない、危なくなったら逃げる」ということが原則です。

② 契約力不足
信用不安な時代には、法律を活かして代金を確実に回収しなければなりません。確実に競合他社よりも早く多く回収するために、法律知識に基づいた的確な契約を締結する力が不足しているケースです。

③ 連携力不足
社内、社外のスタッフとの得意先情報の交換と互いに密に連携する力が不足しているケースです。「私は売る人」「私は管理する人」と、個々の立場だけを考えているようでは、焦付きは減りません。

④ 処置力不足

図表2 四つの不足の関係図



焦げ付いている債権の適切な処置をする方法論が分からないという知識も経験も不足しています。危険な兆候が出たり、焦げ付き始めたりしたら、早急に適切な手当てをしなければなりません。

ところが、手当ての方法を社内で誰も分かっていなければ、小さな火のうちは消せるかもしれませんが、大きな火災になると、とても対処できません。

焦付きの四つの原因を分かっていただけだと思いますが、いい換えれば、売掛金を完全回収するためには、前述の四つの力を均等に備える必要があるということです。

では、具体的にどのように回収を進めていったらよいのでしょうか。次の解説2でアドバイスしていくことにしましょう。

債権回収の基本を知っておこう！

売掛債権完全回収を 実現する七つの条件

売掛債権の回収がきちんとできている会社は、次の七つの事項を実行しています。みなさんの会社ではどうでしょうか？ チェックしてみてください。

- ① 信用調査を行ない、取引先を選択している
- ② 取引条件をはっきり明示している
- 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なっている
- ⑥ 取引撤退のタイミングをよく見ている

味がありません。積極的に情報交換できる体制をぜひ築いてください。

② 取引条件をはっきり明示している
取引にあたっては、「売買契約書」を交わしておきましょう。法律上、売買契約は、売主が品物などを「売ります」といい、それを買主が「買います」と承諾すれば成立します。つまり、書面を作る必要はないのですが、万が一裁判となった場合には、証拠書類となります。

また、売買契約には、①支払期日、②決済方法（現金か手形か、両者ならその比率）、③手形のサイト（振出日から満期日までの期間）、④全額払いかりし取引か等、取引条件をはっきりと明示しておくことが、トラブルを防ぐことにつながります。

③ 同時履行の抗弁権を活用している
難しい言葉ですが、民法では「同時

⑦ 売掛金回収の手順が社内で周知徹底されている

では、それぞれの項目について、解説していくことにしましょう。

① 信用調査を行ない、取引先を選択している

売掛金の回収がきちんとできている会社は、取引を開始する前に必ず相手の信用調査を行ない、安全な相手か、危ない相手かを選別しています。

信用調査には、次のような方法があります。

- (1) 営業担当者などによる現地での調査
- (2) 調査会社（帝国データバンクや東京商工リサーチなど）に依頼して行なう調査

履行の抗弁権」といって、買主が商品代金を支払わないことを理由に、売主が商品を引き渡すことを拒絶することを認めています。

そこで、約束の支払期日までに代金を支払わないような取引先には、この「同時履行の抗弁権」を使って、「支払があるまで、次の商品の納入をしない」と主張するとよいでしょう。ただし、これを認めないとする判例があることも事実です。

④ 的確な予防策を講じている

たとえば、不良債権になることを予測して取引先から商品を買ひ、代金を相殺する準備をしたり、代金の一部を土地など代わりの物で受け取る（≠代物弁済）ようにするなど、予防策を検討しておくことも大切です。

相殺と代物弁済の方法については、解説3で詳しく取り上げます。

(3) 決算書や確定申告書の写しを入手しての分析調査

(4) 商業登記簿謄本や不動産登記簿謄本による調査

(4)については、インターネットを利用して商業登記や不動産の登記情報の提供を受けることができる「インターネット登記情報提供サービス」(http://www.touki.or.jp) もあります。

企業は日々変化しているため、すでに取引を始めている企業についても、半年に一度ぐらい、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。

また、せつかく情報を集めても、経理部門と営業部門で共有しなければ意

⑤ 請求手続きを迅速に行なっている
請求の遅れは、売掛金回収の遅れにつながります。それ故、請求手続きは迅速に行なう必要があります。たとえば、会社の締日の翌日に必ず請求書を発送するなど、一定のルールを設け、定期的に行なうようにしましょう。

⑥ 取引撤退のタイミングをよく見ている

支払い能力はあるのに、支払い意思がないというたちの悪い取引先とは見切りを付ける必要があります。

20ページ図表3は、取引先の危険度をチェックする表です。取引先ごとにチェックしてみてください。

もし、10項目中、3項目以上または⑨、⑩に該当する場合は要注意です。早急に債権保全の対策を講じ、場合によっては取引を撤退することなども至急検討してください。

図表4 代金回収手順例

代金回収遅れ日数	対応項目	備考
15日	「債務残高確認書」の郵送	普通郵便又は往復ハガキ
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揚げ	得意先立会い相談後
55日	支払督促の申立て	顧問弁護士に依頼

図表5 時効期間一覧

内 容	期 間
個人間の貸金 敷金・保証金の返還金	10年
家賃、地代等の賃借料 退職金請求 商取引の債権	5年
交通事故による損害賠償請求 隣害事件等の不法行為（器物破損を含む）による 名誉毀損一切の慰謝料請求	3年
会社法人の売買代金 塾や習い事の月謝 労働者の給与請求	2年
タクシー代金、貨物等運送費 料理店等の飲食代金 ホテル等の宿泊代金 短期払いの給与（月、週、日雇いで労基法の適用 のない賃金）	1年

も、国の力を借りて強制的に取り立ててもらふことができます。
ところが、せつかく持っている権利も一定期間放っておけば「返してください」といえなくなってしまうので

す。これが「消滅時効」と呼ばれるものです。消滅時効の期間は権利の種類により長短があります（図表5参照）。
しかし、債務残高確認書を債務者（お金を借りている人）から取り付け

るか、債務者がお金を借りていることを認めると、それまでの時効期間はなかつたこととなります。つまり、承認した時点から時効期間が延長されるのです。
なお、債務残高確認書は、書面でなく往復ハガキでも構いません。この場合、債務額を画面に記載し、相手に返信ハガキに記名押印、返信してもらいます。このときの郵便局の日付印が確定日付となり、その日から2年間、時効期間が延長されます。

(2) 「督促状」を出す

「弁済期が到来した売掛金〇〇円を支払って欲しい」という旨を書いた「督促状」を、営業責任者名で、配達証明付内容証明郵便で出します。

(3) 「催告状」を郵送する

督促状を出してもまだ支払ってくれないという場合、「催告状」（22ページ

図表3 取引先危険度チェック

次のような兆候があれば要注意です。取引先ごとにチェックしてみましよう。

チェック項目	ハイ	イイエ
①支払期日の延期、あるいは支払方法の変更（現金払いが手形払いに代わった）の申し出があった	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
②手形のジャンプを依頼してきた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
③取引銀行が変更になった。あるいは新たな取引銀行の数が増えた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
④取引先の在庫が異常に増えた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑤理由もなく急に当社への注文が増えた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑥社長と連絡が取りにくくなった	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑦社長が外出しがちで決裁が取れないことが多い	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑧社長の悪い噂を聞くようになった	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑨社長が病気になる	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
⑩経理担当者がいなくなり、連絡もつかなくなってきた	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

⑦ 売掛金回収の手順が社内で周知徹底されている

売掛金をきちんと回収できている会社は、回収する手順がきちんと決められており、かつ、各部門長をはじめ営業担当者まで、それが周知徹底されています。

次ページ図表4は、遅滞債権が発生したときの回収手順の例を示したものです。順を追って説明していくことにしましょう。

(1) 「債務残高確認書」を送って催促する

債務残高確認書（22ページ図表6文例参照）は、何も手を打たないで放置しておく権利が消滅する「時効」に対処するために作ります。どうか、もう少し詳しくお話ししましょう。
お金を貸したら返してもらわなければならない前です。もし、返してもらえないときは、「返還請求権」という法律の

図表6 債務残高確認書の文例

年 月 日 東京都〇〇〇〇区〇〇1-1-1 株式会社〇〇〇〇商事経理部 殿	売掛金残高確認ご依頼の件 拝啓 貴社益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は何かと格別のお引立てをいただき厚くお礼申し上げます。 さて、ご多忙のところ恐縮でございますが、貴社とのお取引に付き、経理の正確を期したく残高確認を行なっておりますので、貴帳簿とご照合の上、ご署名、ご捺印くださり、〇月〇日までに返送くださいますようお願い申し上げます。もし、記入残高に差異、ご不審な点がございましたらご連絡くださいますようお願い申し上げます。
記 年 月 日現在における当社の貴社に対する 売掛金残高は ¥ キリトリ 株式会社〇〇〇〇商事経理部 御中 年 月 日 購買掛金残高は下記のとおり相違ありません。	敬具 年 月 日 住所 貴社名 代表者名

図表7 催告状の文例

催告状 当社が貴殿に対し、売り渡しました〇〇〇〇の売買代金残高は、平成〇〇年〇月〇日現在、金〇〇〇〇円也となっております。再三にわたり請求しておりますが、本日までその支払がなされておりません。よって、ここに残金の一括支払を請求いたします。または送付のうえ現金にてお支払いください。もし、上記期限内にお支払がなく、やむを得ず法的措置を取らざるを得ませんので、念のため申し添えます。	平成〇〇年〇月〇日 東京都〇〇〇〇区〇〇1-1-1 株式会社〇〇〇〇商事 代表取締役 〇〇〇〇 株式会社△△△△産業 代表取締役社長 △△△△△殿
--	--

図表7文例参照)を、社長名で、配達証明付内容証明郵便で出します。

内容証明郵便は、いつ、誰が、誰に出したかを郵便局が証明してくれるのです。内容証明そのものに法的な拘束力はありませんが、どのような内容の文書を出したかを郵政省が証明する文書となるので、後日紛争が起きたと

き、確実かつ有力な証拠として利用できます。

また、ただの内容証明郵便だと、相手方に文書が到達したことまで証明されませんので、配達証明付の内容証明郵便にして出した方がよいのです。

(4) 商品の引揚げ

取引先と相談したうえで、納入した商品の引揚げを行ないます。

しかし、相手が支払を滞っているようなときは、取引先の住所または営業所の所在地を管轄する簡易裁判所に「支払督促」を申し立ててください。この段階で、顧問弁護士に依頼します。

解説3

日本コンサルタントグループ 小野寺勇史郎

債権回収のAノ手コノ手教えます

昨日まで健全経営と思われていた企業が、一夜明けると倒産していたというケースも、昨今では皆無とはいえません。

普通は青信号がいつの間にか黄色信号となり、「おや!」と思っているうちに赤信号にかわり倒産、というプロセスを辿りますが、長期不況の中では、青信号がいきなり赤信号に変わるケースもあり得るのです。

債権回収の方法でもっとも多いのは、裁判(通常訴訟)を起こして、強制執行するというものです。しかし、ほかにもさまざまな方法があります。いざというときにも慌てないためにも、ここでしっかり確認してください。

(1) 商品の引揚げを行なう

商品の引揚げは、たとえば、みなさんの会社が取引先であるB社に対して100万円の機材を売った代金が未回収になっていて、現金回収できないとき、その機材をB社から取り戻す方法です。

しかし、強引な商品の引揚げはトラブルにつながる恐れがあります。そのため、商品の引揚げをスムーズに進めるためには、用意周到な準備が必要です(24ページ図表8参照)。

商品の引揚げは、「自己売り商品」を対象とすることが基本です。「自己売り商品」とは、自社が取引先に直接売り渡した商品のことです。その商品の代金が約束とおりに支払われないと

きには約束違反ですから、売買契約はなかつたこととなります。これを「売買契約の解除」といいます。つまり、債権者である自社が取引先に売り渡した商品の売買契約をなかつたものとし、取引先から商品の返還を受けるのです。これは、いわゆる自己売り商品の「返品」といわれているものです。

もう一つの方法として、他の債権者が取引先に売り渡した商品を取引先から買い取る方法もあります。

もちろん、自社としては商品を買収するだけでは債権の回収に役立てることはできません。そこで、商品の買収代金(買掛金)を取引先に支払わず、その買掛金を取引先に対する債権と相殺することによって、実質的に債権回

図表9 解除通知の文例

覚書

平成〇年〇月〇日付売買契約は、本日合意のうえ解除いたしました。

つきましては、左記商品は貴社に属することを確認し、貴社のご請求があり次第にこれを引き渡すことを確認いたします。

記

商品名 ○○○○○○

数量 ○○○個

平成〇年〇月〇日

○○県○○市○○○

□□株式会社 代表取締役 ○○○○ (印)

東京都××区×××××

×××株式会社 代表取締役 ○○○○殿

図表10 相殺通知の文例

相殺通知書

当社は、貴社に対し平成〇年〇月〇日納入した商品に付き金一五〇万円の売掛債権を有しております。

よつて、右債権を自動債権とし、貴社が当社に平成〇年〇月〇日納入した△△商品に付き有する売掛債権二〇〇万円を受働債権として、対当額において相殺いたします。

平成〇年〇月〇日

東京都□□区□□二丁目一番二〇号

A株式会社 代表取締役 ○○○○ (印)

東京都△△区△△二丁目八番五号

B株式会社 御中

「アしませんか？ どうですか？」と契約者双方で話し合い、合意に達すれば、契約を解除できるものです。

商品の引揚げに際しては、取引先の協力が不可欠となるため、取引先との話し合いによる合意解除が最適です。というのも、法定解除ないし約定解除の場合は、内容証明郵便によって解除通知を送りますが、解除通知の到達から現実の商品の引揚げまでの間に、取引先が目的商品を隠匿したり転売した

りする可能性もあるからです。

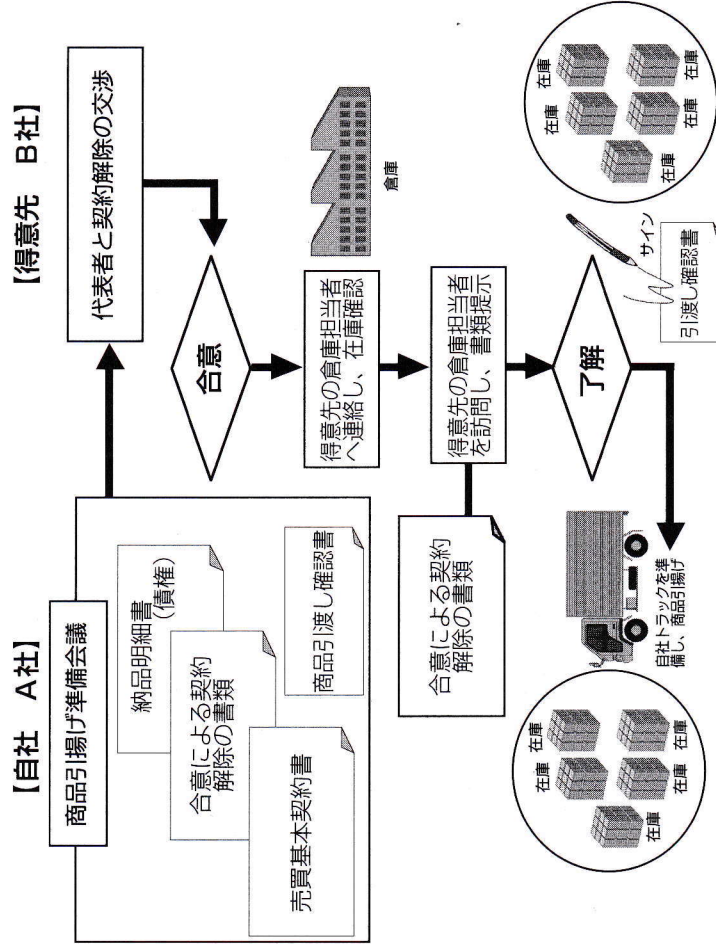
そこで、契約解除と現物の引渡しを同時に行なう合意解除とすることがもつとも効果的だといえます。

自己売り商品の引揚げは、取引先の倒産時の「てっとり早い」債権回収策の一つである以上、迅速・的確に行なわなければなりません。

合意解除にあたっては、取引先の代表者を相手とすることが必要です。代表取締役であることに越したことはあ

りませんが、商品の仕入・販売担当の取締役（取締役営業部長）や、役員でなくても、商品の仕入・販売の権限を持っている営業担当部長、または工場長でも構いません。ただし、必ず書面（当該商品の売買契約は〇年〇月〇日付で自社と取引先の双方合意のうえ解除した旨の書面（図表9参照）にまごめ、相手の会社名・職名（肩書き）を含めた記名捺印をもらってください。自社で赤伝票（取消伝票）を発行し、

図表8 商品引揚げのフロー（合意解除のケース）



収するわけです。

なお、自己売り商品については、自社はその売買契約を解除したうえで、商品の引揚げを図るのですが、その場合、売買契約の解除の方法としては、次の三つがあります。

- 1 法定解除**
モノを買った人が約束した日に代金を支払わないなど、契約した内容のとおり実行しないことを理由に、その契約を解除できるものです。
ちなみに、解除できる権利は、売り手と買い手の双方にあります。
- 2 約定解除**
売買契約を結ぶとき、契約を解除できる条件をあらかじめ決めておき、その理由が生じたときに、契約解除できるものです。
- 3 合意解除**
たとえば、「契約する際、解除に関する約束は何も決めていませんでしたが、今回は、もうこれで契約をストップ

債務者に対して何ら手続きもせずそのまま放置すると、後日債務者からクレームが付けられることがありますので、注意してください。

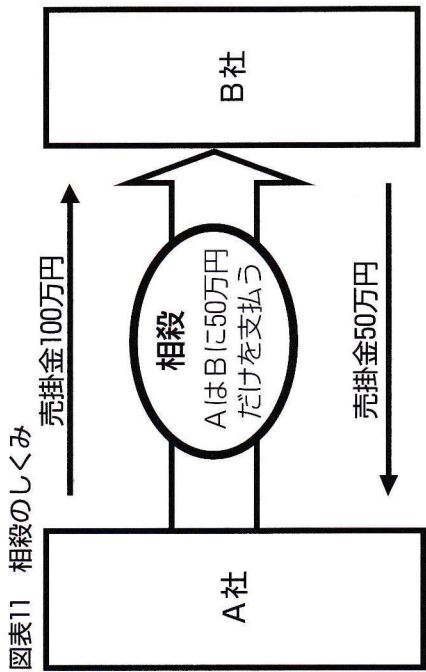
(2) 「相殺」の手段を有効に活用する

取引先を喜ばせておいて、しかも売掛金を回収する。こんなうまい方法が「相殺」です。強く出ると徹底抗戦しそうな相手や義理のある相手、また継続的な取引先の場合などには、もってこいの回収法です。

相殺とは、双方が互いに同じ種類の債権を持っている場合に、差し引き計算して債権を消滅させることです。たとえば、A社が、B社に対して100万円の債権を持っていると同時に、B社に対して50万円の債務を負っているようなとき、相殺することによってA社の債権は50万円となります(図表11参照)。

ただし、相殺するためには、次の四

- つ条件を満たす必要があります。
- ① 自社と取引先とそれぞれ回収したい売掛債権を持っていること
- ② 自社と取引先の両方の債権の履行期(支払期日)が来ていること



図表11 相殺のしくみ

- ③ 「相殺をしない」という特約が両者間にないこと
- ④ 法律上、相殺が禁止されていないこと

相殺の通知は口頭でもよいのですが、いつ相手方に通知したのかをハッキリさせるために、配達証明付内容証明郵便を使います。そして、この郵便が相手方に届いたときに、相殺の効力が生じます。通知することなしに差し引き計算を一方的に行なっても、相殺の効力は発しませんので注意してください(25ページ図表10参照)。

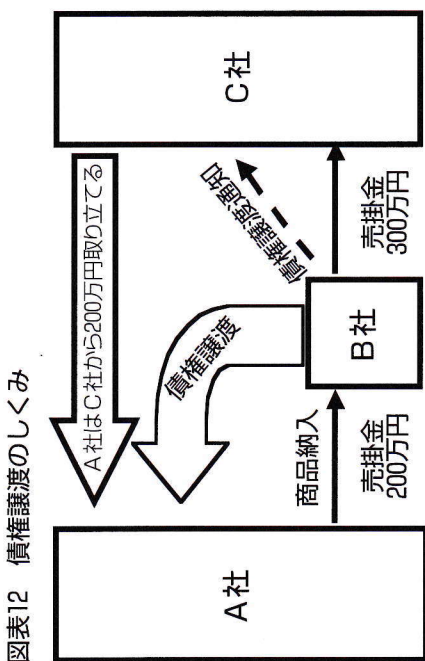
なお、相殺通知を書くときは、次の3点に気を付けましょう。

- ① 「対当額」を「対等額」と書くこと誤りです。対等額と書いた通知書をよく見受けま。
- ② 自社も取引先も現住所を書きます。万一、登記簿上の住所と現住所が違う場合も現住所を書きます。
- ③ 自社は必ず代表取締役役名を書き、

代表者印を押します(取引先の代表取締役役名は不要)。

(3) 「債権譲渡」を行なう

債権譲渡とは、たとえば、取引先の



図表12 債権譲渡のしくみ

B社の債権が回収不能となった場合、B社の取引先であるC社から債権を回収する方法です。

事例を挙げて詳しく説明しましょう(図表12)。A社はB社に対して200万円の売掛金を持っています。B社は取引先であるC社に対して300万円の売掛金を持っています。A社がB社から商品を買ったお金を支払ってもらえない場合、本来の現金による支払いに代えて、B社がC社に対して持つ売掛債権300万円のうち200万円を譲ってもらい、A社がC社から200万円を直接取り立てることができます。

債権譲渡は、書面を作成し内容証明郵便で行ないます。B社がC社に対して持っている売掛金のように債権者のはっきりした債権(指名債権)というを譲渡するときは、譲渡人であるB社からC社に対して「A社に譲渡した」という通知を出すか、C社の承諾を得なければ、債権の譲渡があつたこ

とを主張できません。

なお、その債権譲渡の通知または承諾は、C社以外の第三者に対しては「確定日付のある証書」がなければ、債権の譲渡を主張できません。実務では、債権者B社から債務者C社に譲渡通知を配達証明付内容証明郵便で出すのが普通です。

この債権譲渡通知は、譲渡人のB社から債務者C社に出すべきもので、譲受人のA社からC社に出しても法律上、何の効果もありません。

ただ、A社としては、B社がC社宛に間違いなく「債権譲渡通知書」を出してくれたかどうか、不安になることもあるでしょう。そんな場合には、A社はB社からC社の「債権譲渡通知書」を作成し、B社の押印をもらったうえで、郵送すれば安心です。

(4) 「代物弁済」で回収する

次ページ図表13にもありますが、代