

相談者(Aさん) 町民よろず相談室で様々な相談の受付を担当しています。景気の悪い状況が続いていますので、取引先が倒産しそうですがどうしたらよいかという相談が数多く寄せられています。

弁護士 先日は中小企業に対する金融円滑化法について説明しましたが、自分の会社は何とか頑張っている、取引先が倒産してしまいい、債権が焦げ付いて回収できなくなるというケースも多いのでしようね。不良債権を持つことで資金繰りが厳しくなりますね。

Aさん いろいろな商売があるので、取引先の経営が危険であることを見抜く方法があるのでしょうか。

弁護士 商社の三井物産が取引先の危険兆候についての一〇のチェックポイントを挙げていて大変参考になります。一つ目は同業者や市中の噂です。噂といっても様々な情報の集積によるものですから無視できません。

Aさん 市中の噂というのはどのようなものですか。

弁護士 手形割引ができないなどという金融筋の話で、これは大きな影響を持ちます。二つ目から四つ目までは仕入れ関係の変化です。二つ目は主力仕入れ先が撤退したような場合、三つ目は支払サイトが延ばされたり、支払の現金比率が低下したりして仕入れを滞

職したり、従業員が相次いで退職するといった場合です。

Aさん 沈没しそうな船からネズミが次々と逃げ出していくという話を聞いたことがありますが企業が同じなのですね。

弁護士 九つ目は主力銀行の撤退です。借り換えの拒否、手形割引額の減少が具体的な形です。その結果資金繰りに行き詰まって、いわゆる町金融で手形割引をしているなどという噂が広まるというケースがあります。前述した金融円滑化法はまさにこうしたケースを救済しようとするものです。一〇番目が手形ジャンプの要請です。満期に手形決済ができないうわけですから、明らかに資金繰りに窮していることが窺えます。

Aさん 取引先に経営上の危険な兆候が無いかなんかを判断するために様々な要因を分析することになるのですか。

弁護士 そうですね。商売の中では債権の管理も大切な仕事ですので、万が一に備えて情報をきちんと収集・分析・管理しておく必要があるのです。

Aさん それで取引先の決定的な経営危機が判明した場合には、債権回収という段階になるのでしょうか。私どもの相談室には先週商品引揚げについての相談が二件ありました。もちろん違う事件ですが、引揚げる立場と引

法律に強くなる!

連載【まちづくりの法律相談】

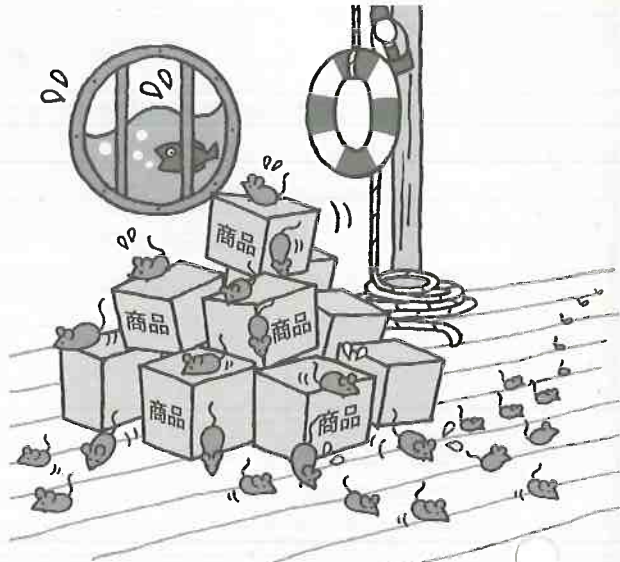
第48回

取引先の危険兆候と商品引揚げについて

が悪化した場合、四つ目はこれまでとかけ離れて不自然な仕入れ急増があった場合です。

Aさん 四つ目の仕入れが増えることは良い兆候のように思うのですが。

弁護士 確かに大きな商談が成功したことを背景とする仕入れ増は企業にとって良い兆候



揚げられる立場からの相談でした。

弁護士 商品引揚げは有力な債権回収手段です。商品を取り戻せるし、その分不良債権も消滅することになりますからね。引揚げの対象となる商品が自社の納入したものか、他社が納入したもので大きく違ってくるので、その二つをきちんと区別すべきです。

Aさん 自分の会社の商品を納入した場合に、相手が代金を支払ってくれずに、しかも倒産の危機にある場合には引揚げもやむを得ないのでしょうか。

弁護士 自社納入商品を引揚げるときの法律構成としては、一つは売買契約を合意解除することが考えられます。もう一つは売買基本契約を締結している場合の多くは契約書の中

です。しかしそうした背景も無いのに、不自然に仕入れが急増するのは、仕入れ在庫を利用しなければ資金繰りができないということも考えられ要注意です。

弁護士 五つ目は売上高の大幅減少です。支出は変わらなければ資金繰りに影響が出てきます。六つ目は在庫の急増です。仕入れを増やしたというのではなく、売上げが減ることと連動して在庫が増えてしまうわけです。七つ目は大口取引先の倒産です。売掛金が焦げ付いてしまい資金繰りを圧迫することは冒頭にお話ししたとおりです。

Aさん 倒産といっても破産と民事再生では影響は違うのではないですか。

弁護士 破産は清算型で、民事再生は再建型と分けられますが、民事再生の場合であっても多くの事件では八〇パーセント以上の債権がカットされてしまいますので、資金繰り的には大きく変わりません。もつとも民事再生の場合には会社は存続して営業を続けますので、商圏を維持できますし、取引を続ける中で利益を得ることはできます。

Aさん 民事再生の場合に多くの債権がカットされるのに、何故債権者が賛成するのか不思議だったので、理由が解りました。

弁護士 八つ目は社内人間関係の変化です。経営者に内紛があつたり、実力者の役員が辞

に支払を怠つたり、支払い停止状態になった場合の無催告解除の条項がありますので、これを根拠にして約定解除することです。

Aさん 合意解除は社長としなければならぬのですか。それとも担当部長レベルでも良いのですか。

弁護士 社長と合意するのが理想ですが、支払を停止して緊迫している状況ですから、契約担当だった部長との合意でもやむを得ないと思います。

Aさん 解除ができれば、自由に引揚げてきて良いのでしょうか。先日の相談では無理矢理に判子を押させられて、勝手にトラックで引揚げられたのは窃盗罪ではないのかという相談でした。

弁護士 確かに、引揚げ自体にもきちんとした了解をもらわないと窃盗罪に該当する危険性があります。自社商品の場合でもそうなのですから、他社が納入した商品を引揚げるときの場合は担保に取つていくという法律構成になるのですから、より明確な了解が得なければ引揚げには問題があります。慎重な対応が必要でしょう。

◎執筆者 佐藤 裕一 (さとう ゆういち)

弁護士法人杜協同 阿部 佐藤法律事務所 弁護士
東北大学法科大学院教授 宮城県人事委員会委員