

## 長期滞留売掛金への対応方法

**Q.** 売掛金の回収ができなくて長期となっている。どのように対応すればよいのか？

**要旨** 売掛金の回収状況の悪化や不良債権化は中小企業にとって深刻な問題の一つです。資金繰りが悪くなり、最悪の場合は、黒字倒産（帳簿上の収支計算は黒字でありながら、売掛金の回収不能や取引先の倒産などの事情で倒産すること）ということもあるからです。そのためにも、すぐに対策を打たなければなりません。

### 解説

#### 1. 売掛金滞留の影響

取引先の経営状況は刻々と変化していますので、売掛金の回収までに時間がかかると、それだけ貸し倒れのリスクは高まります。そのため、売掛金の管理を徹底するとともに、取引先の変化を見逃さないようにします。

取引先の得意先が倒産したり、人員削減が行われたり、重要なポストの社員が退職したりといった兆候が見られたら、その取引先の経営状況は悪化している可能性があります。その場合には、受注の範囲を検討したり、支払条件の変更要請は受けられないなどの対応が必要です。

#### 2. 売掛金が滞留する原因

売掛金が回収できない理由は、①支払わなくても何も言われない、②資金繰り上、自社への支払いは後回しにしている、③不満を理由に意図的に支払わない、④資金不足でどこに対しても支払えない、などがあります。

#### 3. 売掛金を回収する方法

売掛金を回収する方法は以下のものがあります。①内容証明郵便による回収、②交

渉による回収、③相殺による回収、④商品引き揚げによる回収、⑤債権譲渡による回収、⑥訴訟による回収。いずれの手段も様式や手順など慎重に行う必要があります。弁護士と相談して行うことが必要です。

#### 4. 時効に注意

消滅時効は、現行民法では債権の種類によって、工事代金3年、運送料金1年など期間は異なりますが、改正民法施行後（20年4月1日）は一律5年となります。債務者（取引先）が時効を主張（援用といいます）することで売掛金が消滅してしまいます。時効を中断させるためには①請求、②差し押さえ、③債務の承認の方法があります。①の「請求」は単に請求書を出すことではなく「裁判上の請求」を示しています。③は残高確認書の返信などで行えますが、①②は弁護士と相談して行います。

# 売掛債権回収の改善方法 ～仕組みづくりとその徹底～

## <ご提案のポイント>

- ・まず、受注をしても売掛金が回収できなければ「儲け」にはならないことを全社員でしっかりと認識します。
- ・受注時の支払条件の確認から、取引先ごとの売掛金管理までの仕組みをつくり、その仕組みを徹底します。

## 1. 売掛金に対する認識

経営者から営業担当者まで、注文を受けても、代金が回収できなければ「儲け」にならないことを認識します。そして、受注時の支払条件の確認から、その後の売掛金管理といった流れを仕組みとしてつくり上げ、徹底するところから始めます。営業成績を給与に反映させている場合は、受注額だけでなく、回収状況を加味することも検討します。

## 2. 売掛金の管理方法

得意先ごとに売上帳を作成し、その取引先企業の支払条件と照らし合わせながら売掛金管理をすることが重要です。そして、最低でも月に1回は取引先ごとの売掛金の残高や、売上債権年齢(売上債権が回収までにかかる期間)を確認します。この売上債権年齢が徐々に伸びているようであれば、不良債権化が進んでいる可能性がありますので、注意が必要です。その場合には、その取引先の経営状況の変化に目を光らせ、受注の際にもその受注を受けるべきか確認します。

## 3. 回収の仕組みづくり

まず、受注や請求の段階で、自社がどのような対応をしているのか確認します。口頭だけで受注をしている、受注時に支払条件を確認していない、といった場合もあります。営業担当者の「受注が欲しい」という気持ちが先行すると、支払いについての確認をしにくくなってしまうことがあります。しかし、こちらがいい加減な対応を行うと、取引先の方も「支払わなくても大丈夫だろう」と思ってしまうものです。

そのため、受注や納品の際には書面を交わし、受注の段階で請求締切日や入金日、支払方法などを必ず確認するなど、営業担当者の基本的な姿勢を見直す必要があります。支払条件に問題があるようであれば、必要であれば受注をストップします。支払いが遅れている場合には、かならず督促を行い、いつ支払いをされるのか確認します。支払条件を受注時に確認し、書面で同意がとれていれば、請求しづらいということもなくなります。

債権回収については経営者の姿勢によって左右されることが少なくありません。普段から回収の重要性を浸透させることが大切です。