

## 販売先が倒産した

**Q.** 販売先が倒産した場合、債権回収はどのようにすればよいか？

**要旨** 取引先が倒産した時は、まず状況把握が必要です。取引先（現地）の状況、他の債権者の様子や債権回収の可能性を把握します。また、法的整理か私的整理かを把握します。取引先へ赴き、取引先の社長または経営陣に、倒産に至った経緯や原因を詳細に聞き取ります。行動には注意を払い、他の債権者から「詐害行為」といわれないようにすることが大切です。

### 解説

#### 1. 法的整理、私的整理の対応

法的整理の場合は、裁判所によって選任された監督委員や管財人の処理によって進められます。破産・特別清算といった清算型手続きと会社更生・民事再生といった再建型手続きがあります。法的手続きのメリットとして、法定の明確なルールに基づいて裁判所の監督下で行われるため不正が入り込みにくい、債権者にとって公平である、という点があります。自社にとって有利な回収は望めませんが、顧問弁護士に相談します。

私的整理は、法的整理によらず債権者と債務者との自主的協議により倒産処理を図る手続きです。債権者の中から選ばれた委員長・委員によって処理が進められます。メリットとして債権者と債務者の合意を円滑に進めることで柔軟・迅速な対応が可能である、取引関係や事業価値が棄損されにくい、事業規模や実態に合わせて手続きを柔軟に変更したり簡素化できる、という点があります。私的整理の場合は「整理屋」の介入に注意が必要です。任意整理の場合にも弁護士を入れることで整理屋の介入を防ぎます。

#### 2. 取引先の倒産後に行うこと

倒産した取引先の状況を把握し、債権回収を優先します。倒産情報などを見逃さないようにします。自社の債権残高の確定、帳簿に乗せた以外の輸送中のものや未請求のものがないかを調査しておきます。

債権者集会へ出席し債権回収にあたります。営業担当者と情報共有し、漏れや齟齬がないようにします。倒産したことは変わらないので、これらをもとに対策を立てます。

処理が判明し、債権回収が終了（確定）した時点で、営業担当、経理・財務と顛末を共有し、反省・教訓を生かし、同じ過ちを繰り返さないようにします。

# 取引先が倒産した時の対応 ～事実確認と処理方法～

## <ご提案のポイント>

- ・まず相手先の状況を確認します。
- ・債権リストを作成し、取引の停止、納入品の回収、代物弁済などの交渉を行います。
- ・交渉が成立せず、担保権実行や相殺でも回収できなければ、法的手段も検討します。
- ・債権届は必ず出し、時効にも注意しましょう。

## 1. 相手先の実情の確認

相手先の倒産情報が入った場合、最初に行うことは、相手先の実情の確認です。それに  
応じて対応を考えます。交渉が可能な状況に思える場合には、以下のステップに進みます。

## 2. 交渉のステップ

- ① 取引先が倒産した場合、まずどのような債権が未回収で残るのかをすべてリストアップすることが重要です。債権の種類（売掛金や手形債権など）、金額、契約書類（売買契約書、取引基本契約書類、納品書、請求書など）、担保の有無を整理します。
- ② 最低でも上記①の項目を確認し、債権リストに記入します。すべての契約書類はコピーを取ります。倒産したことが分かった時点で、できるだけ早く相手方に行って実情を確かめ、責任者に会うことも重要です。以下のような交渉を進めます。
  - ・契約上の未納品があれば納入をストップする
  - ・自社の納入商品があれば引き渡しを求める
  - ・ほかの資産を譲り受けるか、追加で担保・保証を受ける

ただし、代物弁済も担保の提供も、後日裁判所から否認される可能性があります。

- ③ 相手が交渉に応じない場合、法的手段に訴えて相手の資産の保全措置をとったり、強制執行したりすることも選択肢の一つです。これらの手続きは、弁護士と相談した方がよいでしょう。

ある日突然、取引先が破産（あるいは会社更生や民事再生）手続きを開始して、裁判所から債権届の用紙が届いた場合、絶対に放置してはいけません。法的整理に入ったら、もう個別の取り立ては不可能ですので、決められた期限までに必ず債権届を返送し、たとえわずかでも配当を手に入れられるようにしてください。

なお、回収が長引いた場合、債権には時効があることに注意してください。通常の商取引であれば、時効は5年です。ただし、手形は3年、小切手は6カ月ですから、万一、手元に手形や小切手があれば早めに入金しましょう。