

債権回収とリセッションサバイバル

北川&イベート法律事務所

弁護士 北川 リサ 美智子
弁護士・公認会計士 ジェームズ・R・イベート
8001 Irvine Center Drive, Suite 850
Irvine, California 92618
Tel: (949) 727-0290 Fax: (949) 0607
WWW.JAPANUSLAW.COM

June 2009

顧客からの債権回収に絶えず細心の注意をはらう、というのはビジネスの必須だが、この世界的景気後退の現状ではなおさらキャッシュフローのモニターと迅速な債権回収が企業の財政を維持していくための重大なポイントとなる。本稿では、未払いの売掛金を企業が確実に回収するためのいくつかの手引きと、支払い期日が過ぎた債権の回収手段を吟味する。この不況を乗り切るためには、債権者にとって債権の全額回収は最優先である。そのための差し押え・押収など手早い法務的処置を紹介する。

債権者側は、債権の発生前には必ず有利、且つ応用のきく立場にいるものである。この点が重要なのは、いったん債権が発生してしまうと、債権者側には限られた回収手段の選択しかなくなってしまうからである。商品及びサービスをクレジットで販売する際には、販売者は買い手と合意書を交わし、支払い額に相応の担保を確保すべきである。商品及びサービスが顧客の手に渡ってしまってからでは、担保の確保はたいがいの場合手遅れとなる。

ビジネスを成功させるマネージメントに必須なのは、顧客のクレジットを確証する手順を確立すること、顧客への売掛金が設定したクレジット上限額を超えないよう確認する手順を確立すること、そして債権が支払期日を越えた場合には、債権者側は効果的な債権回収のための手順に従うことが必要である。一貫した債権回収の執行はキャッシュフローを向上させると共に、ビジネスの残存と成功を確かなものとする。現在のような経済状況下では、多くの買い手はどの債権者へ支払いをするべきかの選択に迫られている。その中で、顧客の間で売掛金の回収が遅い債権者として評判がたってしまうようなことは避けなければならない。

I. クレジット（信用貸付）の確立

クレジットのマネージメントにおいて最も大切なことは、返済能力に疑問がある顧客に対してはクレジット設定前に十分な考慮を怠らないようにすることである。

A. クレジット申込書とクレジット契約書

クレジットを導入する事前に、顧客には詳細に書かれたクレジット申込書とクレジット契約書に記入・署名をもらうこと。もし顧客の債務が不履行となり販売者が債権回収のために訴訟に踏み切った場合、訴訟はこれらの契約書に基づきすすむからである。

クレジット申込書とクレジット契約書では顧客の本名・会社住所を要求する他、株主、パートナーの本名、取引銀行名・口座番号を含む財務上の詳細明記、債務者がクレジット情報を公開したと確認する署名を要求すべきである。債権回収のため訴訟に至った場合を考慮し、クレジット申込書とクレジット契約書には債権者側が弁護士費用と債権回収費用も含めて債務者から回収できると記した条項も入れておく必要がある。たとえインボイスにこの条項が印刷されていたとしても、クレジット申込書とクレジット契約書にきちんと記載されているほうが法務上強要しやすいためである。また債務の返済義務を明記した上、顧客の署名を必ず得なければならない。クレジットの設定が株式会社、有限責任会社(“LLC”)、有限パートナーシップへの場合、以下に述べる個人保証についても特別な項目を設けておく必要がある。

B. 個人保証

顧客が株式会社、LLC、有限パートナーシップである場合、債務の支払いについて主要株主、有限責任会社メンバーあるいはパートナーの個人保証を取り付けるべきである。その理由は、通常株主は会社の債務については責任を負わず、有限責任会社メンバー、パートナーも同様に会社の債務責任を負わないからである。株式会社、LLC、有限パートナーシップが債務を支払うための資産を保有していないケースでは、たいていの場合債権回収は不可能となる。更に非公開株式会社、LLC、有限パートナーシップにおいては、会社の資金を株主、メンバー、パートナーに譲渡するのが簡単なため、その結果、債権の回収が出来なくなってしまうのである。この対策案として最も有効なのが、主要株主、メンバー、パートナーからの個人保証を取り付けることである。

個人保証書はクレジット契約書とは別書のもので、主要株主、メンバー、パートナーが“保証人”として会社の債務支払いの保証に個人的に同意するものである。個人保証書が会社へのクレジット設定と同時に署名されていると、クレジットの設定は法的執行力のある個人保証契約書の対価として十分なものになる。しかし、個人保証書がクレジット設定後に署名された場合は、個人保証契約書を法的執行力のあるものにするために、クレジット契約書の条項を変更するなど新たに対価を設けなくてはならない。法的

執行力のある保証書を作成するには、クレジット設定と同時に個人保証書への署名も取り付けることである。

カリフォルニア州法の下、保証人はローン及びクレジット条項への悪意ある変更から守られている。たとえば販売者が顧客のクレジット限度額を引き上げたり、支払い期日を延期する場合、その変更について、保証人の同意署名がない場合はその保証書が無効になってしまう。もし販売者側が現行のローン及びクレジットを変更する場合は、販売者は必ず変更時に、保証人の条項変更に対する同意書へのサインを取り付けるべきである。これは、保証人が主要株主及びメンバーの場合にも共通する。

C. クレジットの監視

販売者側が顧客にクレジットを施す段階で、クレジットの上限額を設定するべきである。上限額は顧客の支払い能力に応じて、順次見積もり、設定する。

設定されたクレジット額の上限を厳守することはとても重要なことである。多くの債権回収のケースが、売上高を伸ばしたいがため、設定の上限を超える販売を顧客に許してしまった場合に起こるからである。セールスマンにはクレジットの上限を引き上げたり、設定の上限額を超えるような販売が出来るような権限を与えないことも大切である。

もし顧客側からクレジットの上限引き上げの要求があった場合は、新規のクレジット申込書と同様の扱いすべきである。顧客には新たにクレジット申込書とクレジット契約書への記入・署名を要求し、クレジットの照会先への確認とクレジットの上限引き上げに関しての新たな保証書への保証人の署名を取り付けるべきである。

II. 債権回収のための訴訟

A. 回収活動の早期開始

期限超過の債権回収の開始は、待てば待つほど全額の回収が不可能になってくる。60日を超過した債権の回収率は劇的に落ちるからである。債務者は一度支払いが遅れると、概してその後の支払いも遅れてくる。債権回収の成功のためには、回収作業をいち早く開始することが大切である。

また、支払いをすでに滞納している顧客に対しては、更にクレジットを与えることのない様、社内でのポリシーをを作るべきである。たとえクレジット上限額に達していなくても、もし顧客が支払いを滞納している場合は売り掛けでの販売をするべきではない。顧客側はクレジットでの買い付けができないと認識すると、多くの場合迅速に支払いをしてくる。

B. 催促状

債権回収の第一段階は、債権者から債務者に対して支払いを要求する電話をするか、催促状を送付することである。この催促状には、支払い期限、及び以下に述べる事項を含めて請求金額を明記することである。最初の催促状は債務の支払い期限が過ぎたらすぐに送付するべきである。最初の催促状に関しては、友好的な口調で、支払いをまだ受け取っていないこと、早急な支払いを願う旨を記す。

もし、最初の催促状を送ってから10日経っても債務者より支払いがない場合、第二の催促状をより強い口調で、更に債権回収のための訴訟を促す旨を記して送ることをすすめる。この催促状は、債権者や債権回収代理人 (collection agencies) からではなく、弁護士から送付するほうがはるかに効果的である。債務者は、弁護士が債権者の支払いを受ける権利を執行することが出来るということを認識することになるからである。催促状には、債務者に対して直ちに支払いを行うことができない場合には、支払い計画を調整するために債権者に連絡をするように注記すべきである。最後に、債権者は債権回収のための法的な手続きをとる用意があることも述べるべきである。当法律事務所においてはさらに、この催促状が訴訟提起前の最終的な警告であり、この後、同様の催促状は送付しない旨をケースによっては付け加えることもある。

催促状が迅速に送付されることは重要である。多くの企業がどの債権者を優先に支払うか、その選択を余儀なくされているこの経済状況では、債権者側としては債務者の支払い先リストのトップに列記されたいものである。そのためには支払期限超過のアカウントの監視と、その債務の迅速な回収への対応における評判を債権者として確立するのが何よりの対策である。

C. 分割払い

債務者が債務を一度に全額支払うことが出来ない場合は、債務者が分割で債務支払いができるような清算合意書での交渉を債権者側は考慮すべきである。清算合意書と分割支払い計画書は書面で交わし、債権者側は支払いを確実にするための新たな保証担保を取り付けるべきである。債務者の財務状況は更に悪化している可能性もあるわけで、債権者側は分割払いへの合意を条件に担保の確保を主張すべきである。

付加の担保としては契約などの書式保証、もしくは個人保証の形がある。個人保証人に信用価値があれば売掛債権、商品在庫などの保証人の動産に付随する抵当権を、又は、先取得権が付随で、物件の純価が利用できる場合には不動産の抵当権を担保とすることができる。不動産の抵当権が担保としては理想であるが、このような抵当権を供給できるような商業は数少ない。

いかなる分割支払い合意書も、債務者が支払いを一度でも怠った場合には、債権者は直ちに全額の支払いを求めて訴訟を提起し、判決の執行を開始する旨の条項を含めるべきである。

D. 債権回収の訴訟

催促状に対して債務者から何らの回答がない場合、次の段階としては債務の支払いを求める訴訟を提起することである。嚴重な催促状に対しても反応がない債務者の場合には、催促状を送り続けても効果はないものである。覚えておかななくてはならないことは、時間は債務者側の味方である、ということである。債権者側が何もせず待っていればいるほど債権回収は困難になってくる。

カリフォルニア州では債務が 5,000 ドル未満（債権者が個人の場合には 7,500 ドル未満）の場合には、債権者は Small Claims Court（小額請求裁判所）に訴訟を提起することが出来る。Small Claims Court の手数料は低く、また弁護士はこの裁判所でのケースの弁護はできない。通常、これらのケースは短期間で判決へと至る。Small Claims Court において不利な点は、債権者が敗訴した場合に上訴は出来ないが、債務者が敗訴した場合には上訴が可能であるということである。なので債権者側は、小額請求のケースでも Superior Court（上級裁判所）での訴訟を選択できる。

債権回収のための訴訟は通常、州の Superior Court で提起される。Superior Court には2つの部門がある。Limited Jurisdiction 部門（有限裁判管轄）においては 25,000 ドル未満のケース、Unlimited Jurisdiction 部門（無限裁判管轄）ではそれ以外のケースが扱われる。有限裁判管轄のケースでは手数料が更に低く、ディスカバリー（証拠開示手続き）にも制限がありケースも早く解決する。

訴訟が提起されると債務者には召喚状と訴状が送達される。債務者へのこれらの書面の送達には厳守しなければならない規則がある。債務者は、通常、召喚状を受領後 30 日以内に答弁書を提出しなければならない。債務者側が、債権者側に対しても請求があるとする場合には、交互訴状を提起することも出来る。

債務者が答弁書を提出すると、訴訟の当事者はディスカバリーのプロセスに入る。相手方の所有する事実・記録書の開示を法的に求める過程である。ディスカバリーは Interrogatories（質問状）・ Requests for Admissions（自認要求）・ Requests for Production of Documents（資料提出要求）・ Depositions（証言録取）から成り立つ。債権回収の訴訟では通常、商品の破損や、債務者が商品に関する支払い義務がないなどと異議申し立てする以外はディスカバリーの過程には限度がある。

ディスカバリーの過程が終了すると、裁判所は裁判の日程を組む。カリフォルニア州においては訴訟ケースの少なくとも 90%が、1年以内に公判の日程を予定する

が、実際にはほとんどのケースが公判前に和解する。当事者が清算合意書に署名を
すると、合意書は判決文書と同等に法的に強要される。

E. 判決

和解することが出来ない場合は、債権者は債務者に対する判決を得なければならない。債務者が債務の有効性を争点に取り上げない限り、債務者側の欠席裁判での敗訴、もしくは短期間の裁判が行われた後に判決が下される。債務の有効性が争点となった場合には訴訟はずっと複雑なものになりえる。

III. 判決前の救済手段

カリフォルニア州法下では、債権者が債権回収のための訴訟中に、特定の救済手段を判決前に取れるように便宜が図られている。これらの手段は、判決額の支払いを確実にさせるため、判決文書が出される前に、債権者が債務者の資産を差押えるという方法である。

A. 資産差押え願書

債権者は常に、訴訟を提起する時点で同時に差押え令状の願書を提起することを考慮すべきである。訴訟は1年以上に及ぶ可能性もあり、その期間中に債務者が資産を減耗してしてしまうことがある。差押え令状は郡保安官(County Sheriff)が債務者の資産を即時に差押える法的手段である。債権者側が資産を選択し、たいがい銀行口座や売掛金・商品在庫といった動産も差押えに付随させる。訴訟の解決まで保安官によって管理されていた押収資産は、裁判所の発行する令状に基づき、保安官によって債権者へと引き渡される。

差押えの効力としては二つの点が挙げられる。ひとつは、判決額の支払いを確保するために債務者の資産を即時に押収するという方法が債権者に与えられるということ。次に、効能的な差押えを行うことによって、資産がすでに押収されているため債務者側は概して訴訟の早期解決を強いられる。

資産押収は株式会社、LLC、パートナーシップ、及び商業・事業を行う個人にのみ適用できる。差押えは消費者対しては適用できない。債権者が資産差押え願書を提起すると、裁判所は約1ヵ月後に審問を設定する。債権者が差押えの令状を取得するためには、審問会において債権者に勝訴の見込みがあることを裁判所側に説得しなければならない。債権者側はこの期間中更に、債務者が通常の事業運営上以外の支出を行わないようにするために、一時的資産保護命令を取得することもできる。

押収に最適な資産は債務者の銀行口座である。この場合、保安官は債務者の保有する口座から文字通り現金を引き出し、訴訟が和解もしくは裁判での判決にいたる

まで保管する。機器や在庫商品を押収することも可能で、ケースが解決に至ればそれらを売却することができるがそれまでは格納する倉庫代を払わなければならない。

B. 動産請求（回復）訴訟／クレーム&デリバリー

債務者がその個人資産を債務の担保としている場合、債権者はこの資産の請求手続きを考慮すべきである。この手続きでは、裁判所からの令状でその資産の債権者への引き渡しが可能となる。資産差押えと異なり、債権者側は資産請求・引渡し令状の対象となる資産を明確に定めなくてはならない。債権者側が勝訴の見込みを裁判所側に説得できれば、裁判所は令状を発行。保安官は、債務者が担保とした資産を押収し、債権者に債務の全額として、又は一部として引き渡される。

債権者が車輛、産業機械設備のような大規模の品目を販売している場合は、それらの商品に担保保障を付けるべきである。これらの資産への担保保障を確認するには、債権者は所定の書類（通称 UCC-1）を Secretary of State（州書記官）へ提出しなくてはならない。この担保保障をつけておくと、資産回復の際、債権者はわりと手早くその資産を取り戻すことができる。

IV. 判決の執行

債権者は判決を得たら、債権を回収すべく判決を執行しなくてはならない。第一段階では、債務者が不動産を所有している場合には郡(County)へ、また債務者が動産を所有している場合は州書記官へ、その判決を登記すること。債務を登記することによって不動産あるいは動産に対する債権者の先取特権が成立することになる。

この手続きは不動産の場合には非常に有効である。不動産の買い手、または資金の貸し手（銀行など）は、不動産購入や資金の貸付の前に、債権者に対して債務を支払って債権者の先取特権を消滅させるよう要求するからである。債務者は債務を支払わなければ不動産を売却することも、不動産を担保に資金調達を行うこともできない。カリフォルニア州では、判決額には年10%の利息が付くので、債務者が支払いを遅らせるほど債務の額が増加する。債務者が資産売却をしたり、資産を担保にしていなければ、債権者はその資産の売却命令を裁判所から得ることもできる。

債権者は、また銀行口座、設備といった債務者の資産を差押えることによって判決を執行することもできる。債権者が資産を差押えた場合、押収資産は判決額の一部として債権者に支払われる。差押えを行っていない場合、あるいは押収資産が判決額に不足する場合は、判決額が全額支払われるまで当該資産を差押え続けることができる。

債権者は判決債務者への尋問令状を取ることもできる。債務者はこの令状が送達されたら、債権者が要求しているすべての書類を持参で裁判所に出廷しなければならない。債務者は真実を述べる旨を宣誓、債権者は債務者の財務・資産に関する質問を行う。債

務者が回答を拒否する場合は、債権者は回答の強要を裁判官へ依頼するか、回答拒否の債務者は禁固刑の覚悟を要せざるおえない。

債務者が個人で、また就職している場合は、いわゆる“賃金差押え”として給与の一部を債権者は押収することができる。この場合、裁判所は債務者の雇用主への通達命令を保安官に発行する。全判決額の支払いが終了するまで、雇用主は賃金の一部（約25%）を債権者に引き渡されるべく保安官に収めなければならない。

もし債務者が小売業を営む場合、ビジネスの管理人(“Keeper”)を設置する令状を取得することができる。管理人はビジネスのもたらす全利益の一部を債務の返済が終了するまで差押えることが出来る。

カリフォルニア州では、判決は10年間有効、更に引き続き10年間の更新ができる。更新手続きを完了させるのに十分な時間を確保するために、更新手続きは少なくとも有効期限終了6ヶ月前には始めることが重要。

V. 破産申告

債務者が破産申告をした場合、債務者に対する債権回収の訴訟においては、訴訟は自動的に一時停止するが、保証人へ訴訟は停止しない。債権者は、破産裁判所が、訴訟一時停止の解除を許可するまで、債務者への債権回収訴訟を再開できない。破産手続きは、債権者への支払いと資産分配を順序よく公平に規定するものであるが、手間取る上、支払いは小額になることもある。債権者側にもいくつかのカテゴリーがある。被保証債権者と無担保債権者がその中に入る。最近増加の破産申告数から強調されることは、クレジット手順に従い、債務を確保するために個人保証人や担保を取ることが債権者にとっていかに大切であるかということである。

破産申告日とは、破産申し立て書を提出した日付になる。債権者は“破産申告事前債務”と“破産申告事後債務”の違いを配慮しなければならない。更に優先譲渡期間内（破産申告日より90日前、また、関連会社、会社関係人に対しては破産申告日より1年前）に優先譲渡もしくは優先支払いされた滞納金はすべて債務者に返還しなくてはならないことも、債権者は覚えておかなければならない。同様に、債権者側は、他の債権者及び会社関係人・関連会社へ行われた優先譲渡期間内の支払い・譲渡に関して、それらの資産の支払い・譲渡が不当、または詐欺であるとして異議申し立てをすることができる。

VI. 消費者債務

消費者債務の回収については特別な規則が存在しており、これらの規則に違反した場合、重い罰金または罰則が課される。債務が、消費者債務と考えられる可能性が高い場合は、これらの規則を遵守しなければならない。

消費者債務とは、住宅賃貸料、医療費、光熱費、個人保険、学生ローン、消費者クレジットカードに関連する債務である。業務のための賃貸料、業務保険、会社名義のクレジットカードは消費者債務とはならない。消費者債務を回収しようとするものはすべて、債権回収者(Debt Collector)とみなされる。消費者債務の場合は、債務者への最初の連絡において、債務をこれから回収するということ、その過程で得られた情報はその目的のみにしか使用しないということを述べなければならない。この初回の連絡が手紙であっても電話であっても、この原則は当てはまる。その後の連絡においては、債権回収者からの連絡である旨をはっきり述べなければならない。

更に、消費者に連絡をとる場合は、債権回収者は誤解を与えるようなことを言うてはならない。例えば、債権回収者は、消費者のための資金の用意がある振りをして（例えば、懸賞に当たったなど）銀行口座の情報を提供すれば、その資金を受け取ることが出来るというようなことを言うてはならない。債権回収者が消費者の職場に連絡することは禁止。また午前 8 時以前、午後 9 時以降の連絡も禁止禁止である。これらの規則は、消費者に対する嫌がらせを防止するためのものである。債権回収者がこれらの規則に違反した場合は、違反 1 件につき 1,000 ドルの罰金が課される。回収額より罰金のほうがはるかに高額になることもあるのである。

VII. 結び

顧客に対しての適切なクレジットの確立、債権回収の手続きを徹底させることで、ビジネスの財政状態を改善させ、回収不能の債権を現象させることが可能である。正当に起草されたクレジット申込書やクレジット契約書を使用し、一貫した公正な債権回収の手続きを行う債権者としての評判を顧客間に確立する。これにより、自発的に支払いを行う債務者が増えるので、必然的にビジネスのキャッシュフローを向上させることになるのである。当事務所は、全米における銀行、金融業者、様々な産業分野の企業の債権回収にあたり成功を収めている。