

## “不良”应收账款的预防及应对

现代商业环境中，即时支付的情况已经越来越少，大额交易的收款方通常都会给予付款方一定的账期。尤其对于资金往来数额巨大、节奏频繁的商业企业而言，账期也在一定程度上成为约束对方交易行为的“工具”。在此背景下，应收账款的大量存在难以避免。需要对应收账款进行控制及管理，避免“不良”应收账款的发生。

针对“不良”应收账款的预防及应对，我们结合以往实务中的经验，以案例的形式，简要总结如下。以下案例，均不涉及披露任何公司、任何案件的秘密信息。

### 一、交易前：充分确认交易方的资信情况

#### ◆ 案例 a

A 公司拟与一家此前未有合作关系的新客户建立长期的供货关系，法务部经过内部调查，发现该客户涉诉情况比较严重，已有多个执行案件在处理过程中，且已被列入失信被执行人名单。经过沟通，该客户法定代表人提出，虽然公司资信状况不佳，但其个人名下尚有部分房产处于未被抵押、未被查封的状态（经查实），愿意抵押给 A 公司，作为公司履约的担保。

#### ◆ 律师分析

##### 1. 查询途径

在与新客户的首次交易前，建议首先对其涉诉情况、资信情况进行必要的调查，类似调查途径主要包括：

- 1) 工商基本信息：“全国企业信用信息公示系统” (<http://gsxt.saic.gov.cn/>)
- 2) 涉诉信息：“中国裁判文书网” (<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>)
- 3) 被执行信息：“全国法院被执行人信息查询” (<http://zhixing.court.gov.cn/search/>)、  
“全国法院失信被执行人名单信息公布与查询” (<http://shixin.court.gov.cn/>)
- 4) 公众公司信息：“上市公司”相关信息查询 (<http://www.cninfo.com.cn/>)、“新三板”挂牌公司相关信息查询

## 「不良」売掛金の未然防止と対応策

現代のビジネス環境において、商品引渡し時に代金の決済がなされるケースはますます減っており、大口取引における代金の受取人は、通常、支払人に対し一定の決済周期を与えるのが一般的である。とりわけ巨額の資金をやり取りし、その取引頻度も高い商業企業にとっては、決済周期は、ある意味においては、相手方の取引行為を制約する「ツール」にもなっており、このような状況の中で、売掛金が大量に存在することは避けることが難しく、「不良」売掛金の発生を防ぐためには、売掛金の回収リスクを制御し管理する必要がある。

「不良」売掛金の未然防止と対応策について、これまでの筆者の実務経験を踏まえ、事例別に以下の通り整理する。以下の事例は、いずれも個別の会社、個別の案件の秘密情報を含むものではない。

### 一、取引前にできること：取引先の資産信用状況を十分に確認する

#### ◆ 事例 a

A 社はこれまでに取引をしたことのない新規顧客と長期に亘る製品供給関係を築く予定であったが、法务部が内部調査を行ったところ、この顧客の訴訟履歴状況がやや深刻であり、すでに複数の執行案件が処理過程にあり、且つ信用喪失被執行人名簿に記載されていることが判明した。そこで取引先に話をしたところ、会社の資産信用状況は好ましくないが、個人名義での一部不動産は抵当権の設定や差押えをまだ受けていないものがあり（調査の結果、事実であることが確認できた）、会社の契約履行を担保するために、これを担保とし A 社に供してもよいと取引先の法定代表者からの申入れがあった。

#### ◆ 筆者の分析

##### 1. 照会方法

新規顧客との初回取引を行う前に、まず取引先の訴訟履歴状況、資産信用状況などに対し必要な調査を行うことが望ましく、類似する調査手段として主に以下のものがある。

- 1) 工商基本情報：“全国企業信用情報公示システム” (<http://gsxt.saic.gov.cn/>)
- 2) 訴訟履歴情報：“中国裁判文书サイト” (<http://www.court.gov.cn/zgcpwsw/>)
- 3) 執行情報：“全国裁判所被執行人情報照会” (<http://zhixing.court.gov.cn/search/>)、「全国裁判所信用喪失被執行人名簿情報の公表と照会」 (<http://shixin.court.gov.cn/>)
- 4) 株式公開会社情報：“上場会社”関連情報の照会 (<http://www.cninfo.com.cn/>)、「新三板」上場会社関連情報の照会

(<http://www.neeq.com.cn/index>)

5) 其他：还有不少，需根据实际需求确定。

在强弱势相对比较明显的交易中，强势方要求弱势方法定代表人、实际控制人为公司履约提供个人担保，从而将其利益与公司捆绑在一起的实务做法比较普遍。通过该形式，可以比较好地约束对方的交易行为，如果后续对方的资金周转出现问题，可以促使对方更愿意优先偿还设立了个人担保的应收账款，来为本人“减负”。

## 2. 完善的合同设计

现代商业环境中，大量的约定内容都没有法律上的强制性规定，需要作为商业条件，由交易方结合实际情况制定，在此背景下，合同条款的设计尤为重要。

以货物买卖合同为例，通常需要予以重点关注的条款/内容可能包括：订单、交付及验收、所有权及风险转移、付款、产品质量、违约责任、解约等。

另外，还需要特别关注有助于控制交易风险和确保己方利益的担保或类似条款。除此前提到的个人担保外，实务中比较多担保（及其他约束交易方行为的）形式还包括：

- 1) 所有权保留（效力较弱，由于标的物实际由对方占有，难以及时有效的掌握对方处置情况；建议与其他形式结合）；
- 2) 大比例的预付款/款到发货（影响商业条件）；
- 3) 银行保函（银行信用，可靠度较高）；
- 4) 不动产抵押（可以通过主管政府部门的信息公开系统查询到资产实际权属状况，可靠度较高）；
- 5) 动产抵押（机器设备或库存等有较高价值时，在实务中较多采用）；
- 6) 应收账款质押（次债务人资信状况良好时，也具有较高的可靠度）；
- 7) 关联公司保证（关联公司资信状况良好时，也具有较高的可靠度）；等。

结合交易双方的强、弱势地位分配，在可能的范围内，我们通常建议获得与债权金额等额（甚至是超额）的担保。

## 3. 担保确认

上述案例中，客户公司涉诉状况、资信状况都相对较差，在此基础上，法定代表人本人却有未被抵押、未被查封的“新鲜资产”，类似情况，在实务

(<http://www.neeq.com.cn/index>)

5) その他：ほかにも調査手段はあるが、実際の必要に応じて、確定する。

立場の強弱がやや顕著な取引においては、強い立場にある方が弱い立場にある方の法定代表者、実際の支配者に対して、会社の契約履行につき、人的担保を立て、自己の利益を会社と結びつけるよう求める手法が実務ではやや一般的である。この方法を通じて、相手方の取引行為をよりよく制約することができ、後になって相手方の資金繰りに問題が生じた場合に、人的担保を立てた売掛金について優先弁済を受けることができるため、自己の「負担」を軽減することができる。

## 2. 不備のない契約書を作成する

現代のビジネス環境においては、契約における約定内容の多くが法律上の強行規定がないため、取引の当事者が実情を踏まえて商業条件を制定していく必要があり、このような状況の中では、契約条項を如何に設定するかがとりわけ重要となる。

製品の売買契約を例にとると、通常、重点的に注目する必要のある条項・内容として、発注書、納品・検収、所有権・危険の移転、支払い、製品品質、違約責任、解約などが考えられる。

このほか、取引リスクのコントロールと自己の利益を確保するために有用となる担保又はこれに類似する条項にも特に注意が必要である。前文で取り上げた人的担保のほか、実務では、次に掲げる形式での担保（及びその他取引先の行為を制約するもの）も、やや多く見受けられる。

- 1) 所有権の留保（効力はやや弱く、めである。目的物が実際に相手方の占有下にあることから、相手方の処分状況をその都度有効に把握できない。他の形式を組み合わせたことが望ましい）。
- 2) 高い割合の前払代金着金後に製品を発送する（商業条件に影響する）。
- 3) 銀行保証状（銀行の信用であり、信頼度は高い）。
- 4) 不動産に抵当権を設定する（主管政府部門の情報公開システムで資産の権利帰属状況を照会できるため、信頼度は高い）。
- 5) 動産に抵当権を設定する（機器設備又は在庫などの価値が高い場合、実務では比較的好く採用される）。
- 6) 売掛金に質権を設定する（第三債務者の資産信用状況が良好である場合、信頼度は高い）。
- 7) 関連会社による保証（関連会社の資産信用状況が良好である場合、信頼度は高い）など。

取引双方の立場の優劣状況を踏まえ、通常、可能な範囲内で、債権金額と同等額（ひいてはこれを超える額）の担保を取得しておくのがよいと考える。

## 3. 担保の確認

上述の事例において、顧客である会社の訴訟履歴状況、資産信用状況は相対的に見て思わしくなかったが、法定代表人本人に抵当権の設定や差押えを受けてい

中其实是比较少的。

实务中，如果有客户公司的法定代表人/实际控制人自称有类似情况，建议要谨慎确认相关情况是否属实：

- 1) 对于房屋、车辆等可以通过主管政府部门的信息公开系统查询到资产实际权属状况的资产类型，可以基本确认其所言是否属实；
- 2) 对于库存货物、应收账款等资产类型，很多时候可能很难确认其实际权属情况（是否有仓单质押、是否已被转让等），建议谨慎考虑。

## 二、交易中：保留清晰、明确的履约记录

### ◆ 案例 b

B 公司与一家客户长期合作，该客户一向履约状况良好，双方虽然在《交易基本合同》中约定该客户需要向 B 公司订货时，应当制发特定格式的《订单》，但在实际交易中，客户经常只通过电话、微信等形式订货，基于双方的良好合作关系，B 公司都会相应发货，并依照《交易基本合同》的约定，先向客户开具增值税发票。此后，B 公司在日常客户名册管理中，无意中发现该客户已被主管工商部门列入“经营异常名录”，B 公司向该客户要求，将交易形式改为“款到发货”。

### ◆ 律师分析

#### 1. 无订单的影响

无订单的影响，可能有以下几种：

- 1) 外观上，缺乏买卖双方对交易细节的共同确认；
- 2) 无法适用“基本合同”中无约定而一般在“个别合同”中约定的商业条件；
- 3) 不适用“基本合同”时（该类情况较少），无法适用大部分商业条件。

综上，实务中严格来说，无论是出于谨慎考虑、还是出于交易管理的需要，都应当保证每一笔交易都依照个别合同/订单进行，明确约定货物品类、数量、单价、交付时间等内容。实务中，对于合作关系特别良好的客户，即使偶尔有来不及制发订单就要紧急发货的情形，也建议要求其事后补发订单。

ない「まさらできれいな資産」があるといったケースは、実務ではそれほど多くはない。

実務においては、顧客である会社の法定代表人、実際の支配者から似たような状況があることが伝えられたとしても、その真偽を慎重に確認しておくことが望ましい。

- 1) 家屋、車両など主管政府部門の情報公開システムで資産の実際の権利帰属状況を照会できる資産については、その真偽を概ね確認することができる。
- 2) 在庫貨物、売掛金などの資産については、その実際の権利帰属状況（倉庫に質権が設定されているかどうか、譲渡済みであるかどうかなど）を確認することが難しい場合が多いため、慎重に対処することが望ましい。

## 二、取引過程でできること：鮮明且つ明確な契約履行記録を残しておく

### ◆ 事例 b

B 社はある顧客と長期に亘り取引をしており、当該顧客の契約履行状況は良好であった。双方は「取引基本契約」の中で、当該顧客が B 社に発注する際には所定の書式で「発注書」を作成し送付しなければならない旨を約定していたが、実際の取引では顧客は電話、WeChat などで発注することが多かった。双方は良好な取引関係を築いていたため、B 社は毎回、製品を発送すると同時に「取引基本契約」の約定に従い、増値税発票を前もって発行していた。後に、B 社は日頃の顧客名簿管理の過程で、当該顧客が主管工商部門から「经营异常名簿」に載せられていたことを発見したため、B 社は当該顧客に対し、取引形態を「代金支払い後に製品を発送する」方法に変更するよう求めた。

### ◆ 筆者の分析

#### 1. 発注書がないことの影響

発注書がないことの影響として考えられるのは、以下の通りである。

- 1) 外觀上、売り手と買い手の双方で取引の詳細について、共同で確認することができない。
- 2) 「基本契約」で約定されておらず、一般的に「個別契約」で約定される商業条件を適用することができない。
- 3) 「基本契約」を適用しない場合（このような状況は少ないが）、ほとんどの商業条件を適用することができない。

以上をまとめると、実務において厳密に言うならば、万が一の場合に備える意味でも、又は取引管理上の必要性からも、各取引が個別契約・発注書に従い行われるよう、貨物の品目、数量、単価、納品時期などの内容を契約書で明確に約定する必要がある。実務においては、非常に良好な提携関係にある取引先から急ぎの発注のため、発注書の作成が間に合わなかった場合であっても、後日、発注書を追って提出するよう先方に求めることが望ましい。

交易过程中,如发现对方发生影响其资信情况、履约能力或其他严重不安事项,建议立即与对方交涉,了解相关情况,必要时,建议依照法律规定或合同约定变更交易形式、要求对方提供担保,中止履行甚至最终解除合同。

## 2. “不良”应收账款

以货物买卖交易为例,“不良”应收账款在外观上的构成要件是:“卖方已交付货物”+“买方应付而未付款”,举证责任上:

- 1) 证明卖方已交付货物:通常需提交由买方人员签字确认的物流单据等;
- 2) 证明买方未付款:通常不需正面举证,只需提供少量辅助说明即可(如,应收账款的汇总表、相关发票等)。

上述两方面的举证责任,割裂开来看,都比较清楚、直接,举证难度不大,但实务中,在某些特定情况下,“已交付”与“未付款”之间的对应关系不明确,即“无法证明已交付的货物未付款”、或“无法证明未付款的货物已交付”,该类特定情况可能有:

- 1) 如前所述,买卖双方无订单,对于该笔具体交易的细节缺乏共同确认;
- 2) 卖方给予了买方很长的账期,双方实施“滚动交易”,“货款”与“货物”之间本就没有严格的对应关系。

在此情况下,证明“已交付”与“未付款”之间的对应关系难度很大,通常只能通过其他现有凭证上的信息,通过统计、比对来尝试说明,如,卖方已向买方开具了发票时,通过比对发票与物流单据上分别记载的货物明细,可能可以找到对应关系(滚动交易中,统计、比对的难度可能会更大)。

## 3. “微妙”的发票

“卖方交付”——“卖方开票”——“买方付款”的交易模式,目前比较普遍。这种“先票后款”的模式,从外观上看,似乎对卖方不利(未收到货款、即增加了销项税额),但实质上的情况,反而可能成为对卖方有利的证明材料之一:

- 1) 有发票+其他凭证时:此时,如上所述,通过比对发票与其他凭证上的信息,发票可以构成卖方“证据链”的“关键一环”;

取引過程で、相手方に資産信用状況、契約履行能力に影響をもたらす状況又はその他重大な不安事項が生じたことを発見した場合、直ちに相手方と交渉し、関係状況を把握するのがよく、必要な場合には、法律規定又は契約約定に従い、取引形態を変更し、担保の提供を相手方に求め、契約の履行を中止し、ひいては最終的に契約を解除するのがよいであろう。

## 2. 「不良」売掛金

製品の売買取引を例に取ると、「不良」売掛金の外観上の構成要件は、「売り手が製品を納品済みであること」+「買い手が代金を未払いであること」であり、立証責任は、以下の通りである。

- 1) 売り手が製品を納品済みであることの証明:通常、買い手側の者がサインし確認済みの物流ラベルなどを提出する必要がある。
- 2) 買い手が代金を支払っていないことの証明:通常、直接に証明する必要はなく、この状況を補足的に説明する材料をいくつか提供するだけでよい(例えば、売掛金の集計表、発票など)。

上述の2つの方面に関する立証責任事項をそれぞれ単独で見ると、それぞれ証拠は明白且つ直接的であり、立証難度は高くないが、実務においては、ある特定の状況においては、「納品済み」と「代金未払い」との間の対応関係が明確でなく(即ち、「納品済みの貨物の代金未払いについて証明することができない」、又は「代金未払の貨物を引渡し済みであることを証明できない」場合がある)、その特定の状況として考えられ得るのは以下の通りである。

- 1) 前述の通り、売り手と買い手の双方に発注書がないため、売り手、買い手の双方で、取引の細目について、共同確認することが難しいケース。
- 2) 売り手が買い手の決済周期を長めに設定し、その間、双方は「反復取引」を実施しており、「代金」と「貨物」との間に厳密な対応関係がないケース。

この場合、「納品済みである」と「代金未払い」との間の対応関係を証明することは難しく、通常、他の既存する証憑上の情報を統計して、照合し説明するしかなく、例えば、売り手が買い手に対して発票を発行済みである場合には、発票と物流ラベルに記載されている貨物の明細を照合することで、対応関係を見出すことができる可能性がある(反復取引では、統計、照合の難度がさらに高くなることが考えられる)。

## 3. 微妙な影響を及ぼす発票の存在

売り手が納品と同時に発票を発行し、その後に買い手が支払いをするという取引方式は現在、一般的に行われている。このような、発票の発行後に支払いを行う方式は、代金の支払いがなされていない状況で仮受税額が増えてしまうため、一見すると売り手にとって不利であるように見えるが、実際には、売り手にとって、かえって有利な证明材料の一つとなる場合がある。

- 1) 発票+その他証憑がある場合:この場合、上述の通り、発票と他の証憑上の情報を照合することで、発票は、売り手の「証拠チェーン」における「重

- 2) 有发票+“税款抵扣资料”时：实务中，有卖方持买方主管税务机关开具的“增值税已抵扣”凭证，而无其他原始交易凭证，向法院主张本方已履行交付义务，要求对方支付货款的案例<sup>1</sup>，此时，严格依照相关法律规定，卖方的主张是不会得到法院认可的，但在司法实践中，目前各地法院对此问题的观点、掌握尺度不一，整体上，如果卖方可以提交“税款抵扣资料”，一定程度上，可能影响法院的最终裁判。

当然，“先票后款”还是“先款后票”，在商业活动中一般还是作为一项商业条件而存在的，其出发点很少是从“预留证据”的角度考虑的。但上述发票在司法实践中的“微妙作用”，还是可以为企业提供有价值的信号。

实务中，除货物明细、单价等信息，还可以考虑在发票的备注栏中，注明订单号、物流单据号等，以明确发票与其他原始交易凭证的关系。类似信息，虽无法直接约束对方，但在构成己方“证据链”时，将加强发票与其他原始交易凭证的“链接力度”。

### 三、交易后：策略化应对

#### ◆ 案例 c

C 公司与一家客户就产品质量问题产生争议，客户在资金流状况良好的情况下拒绝向 C 公司付款，C 公司经多次与其沟通失败后，委托律师与之进行交涉。律师一方面协助 C 公司开始收集、准备相关证明材料，一方面启动了与 C 公司客户的交涉。交涉失败后，律师立即向主管法院提起了诉讼，并第一时间对 C 公司客户的账户、固定资产等实施了财产保全。

#### ◆ 律师分析

##### 1. 商务谈判

商务谈判通常可以起到试探对方对解决方案的想法，收集、固定相关证据等作用。特别是在相关事实情况不明、本方证据资料不全的情况下，收集、

要な部分」となる。

- 2) 発票+「税金相殺済み資料」がある場合：実務においては、売り手が買い手の主管税務部門が発行した「仮払増値税との相殺済み」証憑を入手し、他に取引の原始証憑はなくても、裁判所に対して売り手が納品義務を履行済みであることを主張し、代金の支払いを相手方に求めた事例<sup>1</sup>があり、厳密に係る法律規定に従えば、売り手の主張が裁判所に認められることはないのだが、司法実践においては、各地の裁判所の本件に対する見方、捉え方は今日一致しておらず、全体的に見た場合、売り手が相手方の「仮払税との相殺済み資料」を提出できるならば、多かれ少なかれ、裁判所の最終的判断を左右する材料になる可能性がある。

もつとも、発票の発行タイミングを代金支払後にするのか、それとも支払前にするのかについては、一般的には商業条件として存在するものであり、「証拠を前もって残しておく」との視点から当該条件が検討されることはあまり多くはない。しかし、上述の通り、発票は司法実践において「微妙な影響」を及ぼすものであることから、企業に対しては価値ある手掛かりを提供することもできると考えられる。

実務においては、貨物明細、単価などの情報のほか、発票の備考欄において、注文番号、物流ラベル番号などを明記し、発票と他の原始取引証憑との関係を明確にしておくこと。これら情報があることで、相手方を直接に制約することはできないが、自己の「証拠チェーン」を構成する際に、発票と他の原始取引証憑との「整合性」を高めることができる。

### 三、取引後にできること：戦略的対応

#### ◆ 事例 c

C 社は、ある顧客と製品の品質問題をめぐって争いが生じ、顧客は資金状況が良好であるにも関わらず、C 社への支払いを拒否した。C 社は何度もその顧客と話をしたが、いずれも失敗に終わり、顧客との交渉を弁護士に依頼した。弁護士は、C 社に協力して、証明材料的収集、準備に着手する一方で、C 社の顧客との交渉を始めた。交渉に失敗した後、弁護士は直ちに裁判所に提訴したうえで、早急に C 社の取引先の口座、固定資産などに対して、財産保全を実施した。

#### ◆ 筆者の分析

##### 1. ビジネス交渉

ビジネス交渉は通常、相手方の考える解決策を探り、係る証拠を収集し、特定するうえで有用である。特に、事実状況が不明瞭であり、自己の証拠資料が不十

<sup>1</sup> 依照《最高人民法院关于审理买卖合同纠纷案件适用法律问题的解释》第 8 条的规定，“出卖人仅以增值税专用发票及税款抵扣资料证明其已履行交付标的物义务，买受人不认可的，出卖人应当提供其他证据证明交付标的物的事实。”

<sup>1</sup> 「売買契約紛争案件の審理に適用する法律についての最高人民裁判所による解釈」第 8 条において、「売り手が増値税専用発票及び仮払税との相殺済み資料だけをもって目的物の納品義務を履行したことを証明するにあたり、買い手がこれを認めなかった場合、売り手は他の証拠を提出して、目的物を納品したことを証明しなければならない。」と規定している。



固定证据更显重要，在对方还没有充分警觉前，很有可能收集或固定到对自己有利的证据（有时，这样的机会可能只有一次）。必要时，可以委托律师参与，就与对方谈判的话题、问题目录、证据收集方式（例如，录音、提前准备需对方签署确认的债务确认书）等方面给予协助（结合与对方的关系和案件的实际情况等，律师可以直接参与谈判，也可以不参与谈判）。

## 2. 财产保全

对于债权回收案件，一旦进入（或预计进入）诉讼程序，最重要的工作之一便是第一时间启动财产保全。目前及今后很长一段时间，“执行难”都将是债权人面临的无法回避的问题。此时，尽早进行财产保全，是对后续胜诉成果的提前保障。未进行充分财产保全的债权回收案件，后续即使胜诉，实际回收的难度也是非常大的。

通常而言，法院不认可、也不会支持“超保”（财产保全金额超过债权金额），因此，对于保全财产的选择，应尽量倾向于易变现（例如，次债务人资信良好的应收账款、市场需求大的存货）、不易贬值（如房屋）的资产，或者选择更容易拍住对方脖子的资产（例如，对方循环贷款中的银行抵押资产）。当然，“不良”应收账款的债务人，通常资产情况可能较差，保全财产的选择上也可能不会有太大余地。

实务中，除异地保全（案件管辖法院与执行保全法院不一致）的情况，可能还存在“跨系统保全”的情况，如，约定的争议解决方式为仲裁，而财产保全的执行机构只能是法院。此时，对于不同地区、不同系统机关之间的协调、沟通，需要特别谨慎、高效的应对，否则，如果延缓了财产保全的进程，可能发生保全财产被转移、被第三方率先保全等不利状况。

当然，应收账款回收实务中，还有更多需要结合交易双方具体情况、交易本身情况、对方应对思路（例如，对方以“莫须有”的质量问题进行抗辩）、对方资产情况、争议解决机构等多方面细节具体处理的个案情况，在本文中无法完全说明。如在相关方面有进一步的疑问、观点的，也请随时与我们交流。

（里兆律师事务所 2016 年 01 月 29 日编写）

分である場合、証拠の収集、特定はとりわけ重要であり、相手方がそれほど警戒していない段階で自己に有利となる証拠を収集し又は特定できる可能性が高い（このようなチャンスは 1 度しかない場合もある）。必要に応じて、相手方との交渉時の話題、質問リスト、証拠収集方法（例えば、録音、相手方の署名確認を要する債務確認書を事前に準備しておくなど）などの方面で弁護士に協力を要請するのによい（相手方との関係、案件の実情などを踏まえながら、弁護士が交渉に直接参加し、又はあえて交渉に参加しないとすることも考えられる）。

## 2. 財産保全

債権回収案件については、訴訟に移行した場合（又は訴訟に移行することが見込まれる場合）、最も重要な作業の一つは、真っ先に財産保全を開始することである。訴訟に移行した後は、債権回収が実質的に難しい「執行難」が債権者の直面する避けられない問題となるからである。このとき、できる限り早い段階で財産保全を行っておくことは、勝訴判決が単なるぬか喜びとにならないようにするための保障でもある。財産保全が不十分な債権回収案件は、後に勝訴した場合でも、実際に回収するのは非常に難しくなる。

通常、裁判所は、債権金額を超える金額の財産保全を認可し、支持することはないため、保全財産を選択するにあたっては、換金が容易な資産（例えば、第三債務者の資産信用状況が良好である場合には、売掛債権、市場における需要が高い在庫など）、目減りしにくい資産（例えば、家屋）を出来る限り選択するようにし、又は相手方を身動きできないようにすることのできる資産（例えば、相手方のリボルビングローンで銀行の抵当に入られている資産）を選択することが望ましい。もともと、「不良」売掛金の債務者の資産状況は通常よくなく、保全財産選択の余地はそれほどないと思われる。

実務において、案件の管轄裁判所と保全処分を執行する裁判所が異なる場合があるほか、例えば、財産保全は裁判所しか執行できないことから、紛争は仲裁で解決すると約定している場合などでは、「別の機関で保全」が行われることもある。この場合、異なる地区、異なる機関の間での調整、意思疎通について、とりわけ慎重に効率よく対処する必要があり、さもなければ、財産保全実施までの時間が長引けば長引くほど、保全財産が他の場所に移されたり、第三者に保全を先取りされるなど不利になるおそれがある。

もともと、売掛金回収の実務においては、個々のケースでは、取引双方の具体的な状況、取引自体の状況、相手方の出方（例えば、「品質に問題がある」と難くせをつけて、抗弁してくるなど）、相手方の資産状況、紛争解決機関などの多岐にわたる詳細事項を踏まえて、具体的に処理すべき状況が多いのだが、紙面の関係上、本文ではこれら全てを取り上げることはできず、係る方面で更なる疑問点、見方等があれば、筆者と個別に交流させていただければ幸いである。

（里兆法律事務所が 2016 年 1 月 29 日付で作成）