

倒産 / 私的整理 6-3

財務状況の悪化が予想される取引先への対応

弁護士	飯塚 陽
弁護士	衛藤 佳樹
弁護士	吉田 和雅
弁護士	山田 瑤

Question

COVID-19の影響により、取引先の信用不安情報が流れたり、支払延期の要請を受けたりするなど、取引先に信用不安が生じた場合、どのように対処すればよいでしょうか。

Answer

COVID-19の影響により、取引先に信用不安が生じた場合、まずは迅速に情報収集をして、できる限り正確に取引先の現状を把握することが必要です。その上で、取引先に対する債権を保全するため、①支払サイトを短縮して早期の回収を図る、②相殺や担保権の実行による回収の準備をする、③新たな担保の設定等が可能か検討することが方法として考えられます。

②の相殺については、受働債権（取引先に対する債務）を作出し、いつでも相殺できる状況にすることが可能かを検討する必要があります。担保権の実行については、設定済みの約定担保権がない場合でも、動産売買先取特権等の法定担保物権の行使が可能かを検討することが考えられます。

③の新たな担保権の設定等については、倒産手続において否認を主張される可能性があるため、その点も考慮して慎重に検討する必要があります。

1. 取引先に信用不安が生じた場合の対応

取引先の信用不安情報が流れ、取引先から支払延期の要請等を受けた場合、債権者としては営業部門や管理・審査部門において迅速に情報収集を行い、できる限り正確に取引先の現状を把握し、適切にリスクの評価を行う必要があります。一般的に、取引先の信用不安情報が流れた場合に、債権者がとるべき対応としては、①迅速な情報収集・取引先（債務者）の現状確認を行い、②可能な保全行為を検討し、③今後の取引継続の可否についての判断をすることが挙げられます。また、COVID-19 のような取引先のみならず帰責事由があるわけではなく、取引先の経営努力では対処することができない事由があるときは、債権者としてこのような事情も考慮すべきといえます。

以下、それぞれについて説明いたします。

2. 迅速な情報収集・取引先(債務者)の現状の確認

取引先の信用不安情報が流れた場合には、取引先の状況を迅速に調査・把握し、今後の対処方法を検討するための情報を収集する必要があります。そのためには、平時から定期的に情報収集を行い、取引先との緊密な連絡関係を構築しておくことも重要といえます。COVID-19 の影響がある場合には、COVID-19 に基づく影響の程度を分析する必要があり、COVID-19 の影響や今後の見通しについて検討し、速やかに債権回収等を実行すべきか、又は弁済の猶予等の提案を受け入れ、取引先を一定期間支えるかの判断を行う必要があります。

取引先の中には、「大地震等の自然災害、感染症のまん延、テロ等の事件、大事故、サプライチェーン（供給網）の途絶、突発的な経営環境の変化など不測の事態が発生しても、重要な事業を中断させない、又は中断しても可能な限り短い期間で復旧させるための方針、体制、手順等を示した計画」である事業継続計画（BCP=Business Continuity Plan、以下「BCP」といいます。）を作成している場合もあり、このようなBCPに基づく説明を受けることも検討できます。

3. 保全行為

（1）総論

信用不安発生時に債権者として取り得る債権保全措置としては、まず支払サイト（期間）の短縮が挙げられますが、その他にも相殺や担保権の実行による債権回収の準備、新たな担保の設定等が考えられます。これらのうちどのような手段をとるかについては、当該取引先の状況や、当該取引先が自社にとって代替可能な取引先であるか否かも検討する必要があります。以下では、法的な問題が関連する相殺、担保権の実行及び新たな担保権の設定について説明します。

（2）相殺

相殺は、取引先が信用不安に陥った場合でも簡易・迅速に債権回収を図ることが可能な方法であり、最初に検討すべき債権回収手段となります。これは相殺の担保的機能と呼ばれており、普段からこの担保的機能を最大限に発揮すべく、商流を変更する、保証金を受領する、委託を受けた保証を利用するなど相殺可能な状態が作り出すことを意識することが重要となります。

相殺は有効な債権回収手段ですが、破産法等が定める相殺禁止に該当する場合には相殺が認められないため、この点に留意する必要があります。相殺禁止に該当するかは、個別の事案ごとに検討する必要があります。

ありますが、概要としては、取引先が信用不安等の状態に陥った後に相殺に供する債権債務を作出したときは相殺禁止に該当する可能性があります。すなわち、取引先の信用不安情報を聞いてから相殺状態を作り出すことは相殺禁止に該当する可能性が高いため、普段から相殺できる状況を意識的に作り出すことが重要です。

また、相殺による債権回収の場面とは異なりますが、取引先に対する支払債務（受働債権）があり、取引先に対する債権（自働債権）がない場合には、取引先が事業を継続できなかったことにより損害賠償債権や違約金債権が発生したとして、これを自働債権として相殺することにより支払額を減額することが考えられるため、このような可能性についても検討する必要があります。

（３）担保権の実行（動産売買先取特権の行使）

集合債権譲渡担保や集合動産譲渡担保等の担保権を既に有している場合には、これら既存の担保権を実行することが考えられます。

このような担保権がない場合でも、動産売買先取特権の行使による回収が可能かを検討することが可能です。動産売買先取特権は、商品の売主が、売り渡した目的物に対して取得する法定担保物権であり、事前に設定することなく行使可能です。担保される債権は、商品の売買代金債権であり、商品が取引先のところにある場合は、当該商品を競売して競売代金から優先的に配当を受けることもできますが、より現実的な回収方法としては、取引先が商品を転売しており、転売先が取引先に対し代金の支払いを行っていない場合、取引先の転売先に対する売掛債権を差押え、転売先から直接売掛金を回収することが可能です（「物上代位」と呼ばれる手段になります。）。

前述したとおり、動産売買先取特権は約定担保物権ではなく法定担保物権であるため事前の設定は必要ありませんが、権利を有しているのみでは、取引先による処分や転売先から取引先への代金支払いを止めることはできません。そこで、動産売買先取特権の行使により債権を回収するためには、取引先（債務者）自身や破産管財人による商品の売却や転売による売掛債権の回収よりも前に権利を実行し、商品の差押えや転売による売掛債権の差押えをする必要があります、迅速に行使する必要があります。

（４）新たな担保権の設定等（否認のリスク）

相殺の対象とし得る債権や実行可能な担保権がない場合は、新たな担保権の設定等を検討する必要があります。また、新たな担保権の設定等による回収の検討だけでなく、取引先が破綻する可能性がある場合には、取引先にある仕掛品や原材料等の買取りなども検討して、自ら又は代替先による業務の継続を検討し、自らの得意先との間で（得意先に対し納品ができず）債務不履行等に陥ることがないように対応する必要も生じます。

取引先が信用不安に陥った場合にはこのような対応を検討する必要がありますが、取引先が信用不安に陥っている場合には、取引先との行為（取引）が否認権行使の対象になり得ますので、この点に留意する必要があります。

否認には大きく分けて、他の債権者との関係で公平性を害する偏頗行為否認と、債務者（取引先）の財産を絶対的に減少させる詐害行為否認があります。

偏頗行為否認とは、債権者による抜け駆的な債権回収を否定するためのもので、取引先が危機時期（支払不能状態）にあるにもかかわらず、他の債権者に先んじて弁済を受けたり、新たな担保権を設定し

たりすることが挙げられます。偏頗弁済であることが明らかである場合には、破産管財人により否認権が行使されることが想定されるので、慎重に対応する必要があります。一方で、偏頗弁済に該当するかが不明である場合には、ひとまず弁済等は受けた上で、その後、否認権が行使された段階で対応を検討するという方法が考えられます。

詐害行為否認とは、債務者（取引先）の財産を絶対的に減少させる行為を否定するためのもので、例えば取引先にある仕掛品等を買取る場合に、実際の価値とはかけ離れた備忘価格で買取る場合などがこれに該当する可能性があります。この点、取引先が倒産危機に陥った場合に、取引先にある仕掛品等を購入したいと考え、また取引先の担当者も迷惑をかけないため廉価で売却することを厭わない場合があります。このような場合の対応としては、取引先の権限のある者と簡潔な売買契約書を交わし実態と大幅には乖離しない価格（廉価）での売却を行うことが考えられます。廉価で購入した場合には、後で破産管財人から差額の支払いを求められる可能性は否定できませんが、あえて当初から高額で買取る必要はないといえます。

詐害行為否認に関しては、例えば、倒産に瀕している取引先の事業が重要であるため、事業ごと買取る（事業譲渡を実行する）場合にも問題になります。すなわち、事業譲渡対価が、その後、取引先が破産等した場合の取引先債権者の弁済原資となるため、安易に低い価格での事業譲渡を受けると、その後に追加の支払いを求められる場合があります。そのため、事業譲渡のような形で取引先の事業の救済等を考える場合でも、事業の譲渡価格については一定の根拠をもって算定しておくことが重要になります。

4. 取引継続の判断(COVID-19の影響も踏まえ)

ここまで信用不安に陥った取引先への対応について説明してきました。信用不安に陥った取引先との取引継続の可否についての判断は、これまでに説明した情報収集や保全行為の実効性を踏まえ、取引先の事業の見通し等を考慮して行うこととなります。

そして、COVID-19 という状況下において、信用不安に陥った取引先からすると、あらゆる手段を駆使して事業の維持・立て直しを図りたいところであり、債権者に対する支払猶予の申し入れと同時に、事業継続のため債権者との取引継続の要望もあると考えられます。このような要望に対してはどのように対応すべきでしょうか。また、COVID-19 のような偶発的な事情により取引先の信用不安が生じた場合には、これまでと同様の債権保全のみを検討すべきでしょうか。その他に配慮すべき事項はあるでしょうか。

この点は、これまで検討したとおり、債権者としては、取引先の状態を見極めて対応をせざるをえないといえますが、COVID-19 という特殊な状況下においては、かかる要因の特殊性を考慮の上、取引先の状態に配慮して慎重な対応を検討すべきといえます。すなわち、COVID-19 という事情は、単純に取引先のみならず、社会が一体となってこの難局に立ち向う必要があります。自社だけが生き残ればよいという考えは、長い目で見た場合、自らの利益にならない可能性が否定できません。COVID-19 という要因の特殊性を一切考慮せず、取引先への配慮をしないまま安易で強引な債権回収方法により取引先が倒産等に追い込まれた場合には、債権者のレピュテーションに影響を及ぼし、また、将来的に COVID-19 の影響が限定的となり取引が一定程度正常化する場合に、相手方である取引先が従前と同様の条件では取引を継続しないという判断をする可能性も否定できません。

そのため、COVID-19 のような特殊な状況下における債権回収については、極めて慎重に検討をする必要があります。まずは取引先への一定の配慮をした方法を検討すべきといえ、そのような対応は、長期的に

見た場合に債権者の利益にも繋がり得るものと考えられます。

以上