

売掛金 基礎知識

売掛金 基礎知識

売掛金とは

前提として「モノやサービスを提供し、お会計する」という流れは、基本的に、お店を出るまでの間に代金の授受があります。しかし、「ツケ」のようにその場で代金を受け取らず、後日受け取るというような取引を掛け取引といい、その代金を売掛金と言います。

- 一般的な商取引において、特定の取引先と頻繁に取引を行う場合は、毎回代金のやり取りを行うよりも、一定期間まとめて決済する方が効率的であるため、掛け取引が採用されています。

売掛金回収における基礎知識（消滅時効）

売掛金には時効があります。一定期間その権利行使しないと消滅時効が成立し、売掛金を請求する権利が消滅してしまいます。

売掛金の場合、2020年4月1日から適用を開始した改正民法により、債権の種類にかかわらず消滅時効が5年に統一されたため、5年が適用されます。

なお、具体的な時効の起算日は支払期日からです。

- ちなみに、民法改正前においては、債権の種類によって時効期間が異なり、プレ一代金や飲食代、宿泊費等に関しては1年、商品取引の場合に関しては2年、の短期消滅時効が定められていました

ゴルフ場売掛金未収事例

ゴルフ場売掛金未収事例

令和3年頃、約6か月の長期期間のプレー代金の一括請求が未収となり
約22万円の売掛金が発生してしまった事案

<NGな点>

- ・売掛金が未収であるにも関わらず、半年近く来場が続いたこと
- 現在の一括請求の制度上発生することはありえません（⇒2か月未収で予約停止）
- ・当該会員は自営業であり、特定の収入源（給与等）が確認できず、後に法的手続を進めても、売掛金全額を回収することができなかつた

<その後の経過>

- ・支払督促（法的手続）を実施し、債務名義を取得して、把握できた情報のみで給与等の差押えを行ったものの、少額しか回収できなかつた

●債務名義・差押等の手続きに必要な債権の存在及び内容を公的に証明した文書

- ・現在、当該会員の住居と連絡先は把握し、同会員は不定期で任意弁済をしているが、未だ全額回収できていない

<事前に対応すべきだったこと>

●売掛金を未収のまま放置しないこと

売掛金を未収のまま放置せずに迅速に毅然と対応して、会員に対して、未収を早期に解決する必要があることを理解させること

●放置してしまうと、未収のままでも問題ないゴルフ場だと認識されてしまう

- ・相手方（会員＝個人）の収入源を入会前／未収発生時に改めて確認すること
- ・会員の勤務先を確認し、安定した収入源（給与等）が見込まれるか確認すること
- ・会員が自営業の場合、当該会社あるいはお店が営業しているかどうか確認すること

●会員の収入源に疑いがある場合は面談等により資力や信用に足る人物かどうか見極める必要あり

ホテル売掛金未収事例

ホテル売掛金未収事例

某公立高校の修学旅行代金等の合計200万円弱が旅行会社より支払いがなく、
未収状態となって2年以上放置されていた事案

<NGな点>

- ・売掛金を未収のまま長期間放置したこと
- ・当該旅行会社には結局資力がなく後に法的手続を進めても売掛金全額を回収することができなかつた

<その後の経過>

- ・当該旅行会社は、当時資金繰りに窮しており、後に旅行業自体廃業した
- ・当該旅行会社及び同社の代表者に対して訴訟を提起し、勝訴して債務名義を取得したものの、当該旅行会社及び代表者には資力がなく、銀行口座の差押えをしても少額しか回収できなかつた

●通常、会社を被告とする裁判において、会社の代表者の責任まではあまり認められないため、必ずしも代表者個人に対して債務名義を取得できるものではなく、本件の場合、旅行会社の代表者本人が裁判所に出頭しなかつた（＝欠席裁判）ため、当方側の主張が認められたものである

- ・現在、当該旅行会社の代表者の住居と連絡先は把握し、同代表者は毎月任意弁済をしているが、未だ全額回収できていない

<事前に対応すべきだったこと>

●売掛金を未収のまま放置しないこと

売掛金を未収のまま長期間放置してしまったために、相手方の状況がより悪化し（旅行業の廃業）、回収の見込みが失われてしまったこと

●相手方（取引先）の資力を確認すること（未収発生時）

→本件の場合、某公立高校の修学旅行を扱っていたことから、実際の取引当时、旅行会社には資金繰り上の問題が生じていなかつたことが推察され、売掛金の未収発生時点でもまだ資力があった可能性があり、早期に対応していれば回収できる見込があつたこと

商品売買売掛金未収事例

商品売買売掛金未収事例

5年以上継続的に商品を仕入れていた取引先が、突然2か月分の仕入金額（約1千万円）の未収を発生させてしまった事案

<NGな点>

- ・一度の取引金額が数百万円に上るにもかかわらず、相手方の資力調査もしていなかったこと
- ・売掛金の未収が発生した場合のリスクが非常に高い取引については、リスクヘッジに資する支払方法（前払など）を検討すべきであったこと

<その後の経過>

- ・一度は当該取引先及び同社の代表者を連帯保証人として債務承認及び弁済等契約公正証書（＝債務名義）を締結し、約1年間は契約通りに毎月弁済があったものの、弁済が滞って以降、銀行口座の差押えをしても少額しか回収できなかつた
- ・現在、取引先及び代表者から自己破産の申立を検討している旨連絡があり、弁済もなく、未だ全額回収できていない

<事前に対応すべきだったこと>

●相手方（取引先）の資力を確認すること

特に取引金額が大きいものについては、事前に、帝国データバンクなどの信用調査会社の報告書を入手するなど、相手方の資力を確認すること

●売掛金が発生しないような取引方法を検討・実施すること

→特に取引金額が大きいものや資力に不安がある取引先については、売掛金が発生しない方法（前払い・代引き等）を検討すること

→取引が継続していくなかで、取引金額が変更（増額）となる場合や支払が1度でも遅延した場合は、改めて取引方法を見直すこと

●特に、支払が遅延した場合については、取引方法の変更を実施のうえ、一定期間様子を見るなどの対応を検討すること

売掛金未収への対策・注意事項（まとめ）

売掛金未収への対策・注意事項（まとめ）

ポイント① 売掛金を未収のまま放置しないこと

- 売掛金を未収のまま放置してしまうと、相手方の状況がより悪化し、回収できないリスクがより高まってしまう

ポイント② 相手方（取引先）の資力（収入源等）を確認すること

●個人の場合

- ・会員の勤務先を確認し、安定した収入源（給与等）が見込まれるか確認する
- ・会員が自営業の場合、当該会社あるいはお店が営業しているかどうか確認する

●取引先の場合

- ・特に取引金額が大きいものについては、事前に、帝国データバンクなどの信用調査会社の報告書を入手するなどし、相手方の資力を確認する

●共通事項として

- ・担当者一人だけではなく、上司や事業所責任者も含めて取引のリスクを判断する

ポイント③ 売掛金が発生しないような取引方法を検討・実施すること

- 特に取引金額が大きいものや支払が遅れ気味の取引先については、売掛金が発生しない方法（前払い・代引き等）を検討する

●注意事項● 仮に裁判（裁判手続）で勝訴したとしても、売掛金が全額回収できるわけではないこと

- 勝訴（=債務名義を取得）すれば、給与や銀行口座等を差押えることができるが、相手方に差押えできる財産がなければ、回収することができない

<まとめ>

- 売掛金の未収が発生しないようにすることは勿論のことながら、実際に未収が発生し、回収できないという最悪の事態を防ぐため、相手方の資力を確認することも肝要