



◀不況の影響で売掛金が膨れ上がることも…

取引先の営業不振に足を引っ張られ、苦境に立たされる顧問先は少なくない。とくに売掛金が未回収となれば、キャッシュフローに大きな影響を及ぼし、最悪の場合、共倒れになってしまう恐れもある。会計事務所サイドとしては、顧問先の売掛金の管理についてアドバイスしたいところだ。

売掛金を回収できずに資金繰りが苦しくなる顧問先は多い。そこで、税理士から弁護士や司法書士に相談を持ちかけるケースも増えている。実際、債権回収業務をサポートしている星野リーガル・ファーム(東京・中央区)の星野文仁司法書士・行政書士によると、「顧問先の売掛金の未収について、最近、会計事務所からの相談が増えつつある」という。ただ、売掛金が長期間未収になら

ないためにも、会計事務所サイドから顧問先に自助努力するように促すことも必要だ。まず、顧問先としては、すべての取引先の情報にアンテナを張っておく。また、支払いに関して詳細に定めた契約書を締結することも重要。さらに、業種によっては難しいが、可能な限り現金取引の比率を高める努力も有効な手だて。そして、未収の抑止につながる大きなポイントとなるのが、顧問先の毅然

顧問先が資金繰りで苦戦

売掛金回収のテクニックとは!?

然(きぜん)とした態度だ。「数日の支払いの遅れでもうやむやにせず、きっちりと自分の意思を伝える。そうすれば、売掛金の未収率は減っていく」(星野氏)という。とくに、取引先から「あそこの会社は入金が遅れてもウルサク言っこない」などと思われてしまえば、支払いが後回しにされる。そうした事態を避けるために、毅然とした態度が重要というわけだ。

自助努力では回収のめどが立たなくなった場合、弁護士や司法書士に債権回収を依頼するのも有効な方法だ。その場合、まずは内容証明を送付して回収の意思を明確に伝達することが多い。その効果は意外にも高く、「内容証明の送付で3~4割程度の未収が解消している」(星野氏)。

内容証明は顧問先自身で送ることができるが、弁護士や司法書士の名前が入っていれば、相手に与える心理的なプレッシャーが高くなるそうだ。内容証明以外にも、支払督促の利用や少額訴訟・簡裁通常訴訟の提起など、さらなる強硬手段を使うことも考えられる。ただし、こうした方法で売掛金を回収する場合、今後の取引がなくなる可能性が高いことも視野に入れておきたい。

売掛金の未収は、会計事務所と顧問先の間でもあり得ること。顧問先の経営状況を熟知している税理士だけに、強く要求することに抵抗を感じる部分もあるが、やはりビジネスはビジネス。顧問先にアドバイスするだけでなく、会計事務所側も売掛金の管理に注意を払いたい。