

企業法務ケーススタディー



vol.33 取引先の倒産 相殺は可能?

相談内容 取引先が破産手続開始の申し立てをしたとの通知が届きました。当社の売掛金債権はまだ支払期限が到来していませんが、買掛金債務と相殺することはできますか？ 破産手続ではなく民事再生手続の場合はどうですか？

破産の場合は原則可能

回答 破産会社に対して債権を有する者（「破産債権者」といいます）が、破産手続開始の時点で破産会社に対して債務を負担していた場合、債権または債務が期限付きの場合でも、以下に述べる例外を除いて相殺が可能です。したがって、ご相談のケースの場合、支払期限の到来していない売掛金債権と、買掛金債務を相殺することができます。

相殺が禁止される場合とは

破産債権者が、破産会社の破産手続を知りながら債務を負担したような場合にまで相殺を認めると、破産債権者間の平等を不当に害することになります。そこで破産法は、債務の負担時期および破産債権者の認識に応じて、相殺を禁止しています。おおまかにいうと、以下の4つの場合、すなわち、①破産手続開始後に債務を負担した場合、②支払不能を知りながら、専ら相殺に供する目的で破産者の財産の処分を内容とする契約を締結した場合など、③支払停止の事実を知りながら債務を負担した場合、④破産手続開始申し立ての事実を知りながら債務を負担した場合に、相殺が禁止されることになります。

民事再生の場合は注意が必要

破産手続の場合は以上のように比較的広く相殺が認められるのに対し、民事再生手続の場合には一定の制限

があります。民事再生手続において相殺を行うためには、①再生債権の届出期間満了時までには両債権が相殺適状になっていること、②相殺の意思表示を再生債権の届出期間満了時までに行うこと、という要件が必要となります。①の「相殺適状」とは、両債権の支払期限が到来していることを意味します。したがって、ご相談のケースの場合、売掛金債権の支払期限が再生債権の届出期間の満了前であれば相殺が可能ですが、それより後であれば相殺はできず、買掛金債務の支払いをしなければならないということになります。

債権回収のために

相殺を可能とするためには、再生債権の届出期間満了時までには、債権の支払期限が到来するようにしておく必要があります。そのためには、基本契約書などで、再生手続の申し立てを期限の利益の喪失事由としておくのが有効です。債権回収のためには、万が一の取引先の倒産に備えた手段を講じておくことが重要です。取引先から倒産の通知を受けた場合だけでなく、基本契約書などの見直しをされる場合には、一度専門の弁護士に相談されることをお勧めします。

弁護士 小林 裕彦

昭和35年2月17日、大阪市生まれ。昭和59年に一橋大学法学部卒業後、労働省（現厚生労働省）入省。平成元年に司法試験に合格し、平成4年に弁護士登録。現在は岡山市北区弓之町に小林裕彦法律事務所（現在弁護士は6人）を構える。会社顧問業務、企業法務、訴訟関係業務、行政関係業務、破産管財人、民事再生監督委員、地方自治体包括外部監査業務などを主に取り扱う。岡山弁護士会所属。

小林裕彦法律事務所
岡山市北区弓之町2-15 弓之町シティセンタービル6階
TEL 086-225-0091 FAX 086-225-0092

あなたの会社は 大丈夫？

(社)中小企業診断協会岡山県支部

企業経営の強み、伝わっていますか？ 知的資産経営による事業承継の勧め

皆さんは「知的資産経営」という言葉をお聞きになったことがあるでしょうか？ 知的資産は、知的財産と混同されることがありますが、似て異なる言葉です。具体的には、特許や実用新案のような知的財産は知的資産の範囲に含まれ、果樹で例えると、果実の一部分が知的財産、果樹を支えている「根っこ」が知的資産と言えるでしょう。また幹の部分が経営戦略です。従って「根っこ」の部分は、一般的には見ることも触ることもできないものなのです。

しかし、知的資産は企業経営において最も大切ですから、事業承継においては、知的資産を把握し次世代につないでいくことが重要です。

●現在から未来への戦略図を描く
1年前、支援している企業も事業承継について相談を受けたことが

きっかけで、知的資産経営を導入しました。知的資産経営の実践方法は、過去どのような意思決定をしてどのような成果を得ることができたのか、その時の内面の動きにおいてどんな不安や高揚感があったのか、それをどのように克服してきたのかなど、具体的な経緯を振り返ることで当該企業の真の強みを把握します。

過去から現在の経緯を知ることで、現在から未来への戦略図を描くことができますし、そのような過程を共有するからこそ能動的に行動できるようになります。その意味では、知的資産経営はマネジメントのツールとして非常に有効と言えます。

●金融機関との関係作りにも効果
私はこの企業を継続的に支援して1年経ちますが、初回プロジェクトと1年後の現在とを比較すると、明らかな

質的変容を見てとることができます。副次的な効果には、金融機関との良好な関係作りがあります。融資をする側と受ける側では情報に非対称性があるため、必要とする資金調達ができないことがあります。知的資産経営を行いその情報を金融機関にも伝達することで、金融機関の前向きな行動に期待が持てます。

経営者の皆さんには、知的資産経営を実践し、人材育成やマネジメントレベルの向上、適切な事業承継を行っていただくようお勧めします。



中小企業診断士
大原 章道

お知らせ

「おokayama・企業立地セミナー」開催

天の利、地の利、人の利に恵まれ優れた操業環境を誇る岡山県では、ビジネス拠点をお探しの皆さまを全力でサポートします。このセミナーで「企業活動の最適地おokayama」を実感してください。

【日 時】10月19日(水) 15:00～18:00
【会 場】ホテルニューオータニ 芙蓉の間
(東京都千代田区紀尾井町4-1)

参加費
無料

おokayama企業立地セミナー

問合せ先・申込先
岡山県産業労働部 企業立地推進課 TEL 086-226-7374 FAX 086-225-3449
岡山県東京事務所 企業誘致課 TEL 03-5212-9080 FAX 03-5212-9083

●特別講演
「東日本大震災を踏まえての
企業の設備投資動向」
(株)日本政策投資銀行
代表取締役社長 橋本 徹氏



●岡山県内企業の紹介
(株)化繊ノズル製作所
常務執行役員 河合 成樹氏

●プレゼンテーション
「おokayamaのご紹介」
岡山県知事 石井 正弘氏



●情報交換会