

2016.06.01

債権回収会社と協調する倒産(破産)回避！

司法書士法人H&Mトラスト
代表社員 原内直哉

弁護士等職業専門家は、中小零細の法人が多額の債務を抱え、これまで事業継続してきたが今後の債務返済額から支払えないと判断した時点で倒産(破産)することが解決策だと一般的には結論付ける。

昨今、債権回収会社は営業に熱心で破産申立可能性の比較的高い案件を紹介して欲しいと人伝えにやってくる。

なぜ、わざわざ弁護士等職業専門家が受任している案件を選ぶのかと聞いたところ、「すでに弁護士等に債務整理を依頼し管理されている状態であれば債務者と連絡が取れなくなることは少ないからだ。」という。

債権回収会社は「破産した場合、生活面も含め様々な弊害が生じるので、破産せずに任意整理で債務が支払終わるのであればそれに越したことはないのではないか。」という理屈だ。

債権回収会社が行うスキームを端的に云えば次のようなスキームだ。

- ① 債権回収会社が弁護士等職業専門家から破産申立可能性の高い案件だができれば破産を回避したい案件の相談を受ける。
- ② 事業の状態、資産・債務の状況を確認する。
- ③ ②を前提に債権を査定して債権者たる金融機関に対し相対で債権売却の打診を行い買い取る。
- ④ 買い取った債権を弁護士等職業専門家と協調性をもって債務者を管理し、予定回収額まで回収して残り債務を免除する。

職業専門家から云えば破産を回避でき、かつ、債務も大幅にカットでき早期に正常な状態になることに越したことはない。

ただ、顧客情報(債務者情報)の開示や本来相対立すべき債権者と協調することに違和感を覚える。しかし、顧客(債務者)へ十分な説明を行い納得され承諾すれば、破産に比べ早期社会復帰という観点からこのような提案を拒むべき理由はないように思う。

むしろ拒むことによって職業専門家の理屈で、任意整理で債務が整理できるどころ破産へ追い込むことになってしまうのでは債務整理を受けた職業専門家として本末転倒である。

中小零細の法人破産可能性のある案件があればできる限り個別対応する債権回収会社へ相談するのも良い債務整理の方法ではないかと考える。

お問い合わせは「ビジネス会計人クラブ・事務局」へお願いいたします。

B. A. C 『企業再生・整理・再起』支援チーム <http://kigyo-saisei.seesaa.net/>

リスクカウンセラー 細野孟士/中小企業診断士 佐々木文安/弁護士 安達一彦
司法書士 星野文仁/司法書士 原内直哉/社会保険労務士 川端重夫/税理士 宮森俊樹/弁理士 酒井俊之