

こんにちは。

昨日のメールはどうでしたか？

大体、雰囲気はわかりましたか？

やれそうですか？

やっぱり、難しいですかね・・・

では、ちょっと寄り道して・・・

少し経験談をお話しますね。

200万円の債権回収をした時の話です。

債務者は、浄水器を売っている会社なんです。

そして、債権者は印刷会社です。

パンフレットか何かの  
印刷代金が未収になっていたんです。

それを回収するって話なんですけど・・・

この印刷会社の社長、すごいんです。

既に、裁判を起こして判決をもらっているんですよ。

それもその社長一人でやったらしんです。

ですから、本当はいつでも強制執行できるんです。

でも、強制執行できないんです。

そうなんです、  
会社も社長も全く連絡が取れなくなっていたんです。

そして、何一つ相手のことを知らなかったんです。

そこで、止まっていたんですね。

それで、社長に話を聞いたんです。

どこまで交渉していましたか？って。

すると、社長は言うんです。

「何もしてないよ。」

えっ、じゃあ、いきなり裁判ですか？

「そうだよ。」

相手は来たんですか？

「来ないよ。」

じゃあ、来ないまま判決が出たことですね・・・

ふうう・・・

つい、ため息が・・・

わかりますか？

この社長、何一つ、  
債権回収についての行動をしてないんですよ。

もとい、裁判はしていますが・・・

一番簡単な、電話での請求や、  
対面での請求を全くしてなかったんです。

ですので、何一つ相手を知らないんです・・・

相手に何一つ交渉もしないで、  
いきなり裁判しているんです。

ある意味すごいでしょ。

さておき・・・

それから、僕の調査が始まるんです。

まずは、債務者の会社の謄本を取ったんです。

会社を設立するには、  
法務局に登記しなければなりませんから、  
登記している事項の情報を、  
法務局で取ることができるんです。

手掛かりはそれだけなんです。

まずは会社の所在地の住所ですね。

会社の謄本に記載されている住所に行きましたが、  
もちろん、会社はありません。

しかしですね・・・

会社の謄本には、  
代表取締役、要するに社長の個人の住所も載っているんです。

その住所へ行って見たんです。

すると、家は存在するんですが、  
その家には表札が無いんです。

それで、近隣調査です。

隣の家に聞いてみます。

すると、ビンゴ！

自宅を発見したわけです。

で、訪問します。

すると、  
奥さんは出てくるんですが、  
相手の社長は全く顔を出しません。

それで何度か訪問して、

手紙を置いていくんです。

まあ、話し合いをしましょうとか、  
このままだと自宅や財産を差し押さえますよ、とか。

押さえるものがあるかどうか、  
わかりませんが・・・

それでも全く反応は無かったんですが、  
3回目ぐらいに訪問したときに、  
近くに学生らしき男の子がいたんです。

その子に聞き込みをしたら・・・

それが息子だったんです。

これが当たりました^^

その後、相手方から・・・

「もう来ないでくれ」と^^

ということで、  
債権者の印刷会社の社長と共に会うことになりました。

会って、いろいろヒヤリングしたんです。

最初は払えない、  
なんて言っていたんですが・・・

よくよくヒヤリングしていくと・・・

その債務者、違う会社を運営していたんです。

そこから、猛攻撃です。

で、なんとか交渉が成立です。

300万円を200万円に減額、  
200万円を50万円の4回払い、  
ということで話がつきました。

ただ、ここで証書を作って、  
良かった良かったって帰ったら駄目なんです。

ダメ押しで債務者教育をしなければ、  
ならないんです。

「いや、ちょっと待ってください。

あなたとは信用関係は既に崩壊していますから、

今ここで、いくらかでも内入れしてください。」

そう言ったんです。

債務者は言いますよね。

「今は持っていないから・・・」

常套手段ですよ。

ひるまないでください。

「じゃあ、財布の中を見せてくださいよ。」

「財布に入って無いなら、

銀行へ一緒に行って、

預金額を確認させてくださいよ。」

これが効くんです。

その場で5万円もらいました。

もとい・・・返してもらいました・・・



無理しなくてもいいです。

1000円でも2000円でもいいんです。

これをやるのとやらないのでは、  
これからの債務者の行動が違って来るんですよ。

そして、ドキドキでしたが・・・

その後の支払もちやんとありました^^

めでたしです。

この債権の回収でポイントは何だと思えますか？

一つだけです。

そうなんです、さすがです。

債権者の社長が  
債務者のことを何も知らない事なんですよ。

商売上はある程度は知っていますよ。

でもそれほどの仲では無いですから、  
ほぼ知らないと同じなんです。

まず、入金が最初に遅れた時点から、  
支払の請求をするべきだったんです。

交渉をしておくべきだったんです。

そして、いち早く情報を入れておくべきだったんです。

支払いが遅れる債務者で、  
お金があるのに、わざと遅れる債務者なんていないんです。

お金が無いから遅れるんです。

そんな債務者が自分から連絡なんて、してきませんよ。

黙っていれば知らんぷりです。

当然なんですよ。

これだけは覚えておいて下さいね。

もっと早く行動を起こしていれば、  
200万円ではなく、300万円を回収できたかもしれないんです。

また、少し遅れていたら、  
1円も回収できなかったかもしれないんです。

行動を早く起こしていくことが大切なんです。

どうです。

僕は特別なことはしていないんですよ。

「常識」的なことを言っているだけなんです。

少しは身近に感じてもらえましたか？

では、明日からは次に進めますね。

今日はここまでです。

健闘をお祈りいたします。