

こんにちは。

債権回収マニュアルをダウンロードいただき、ありがとうございます。

はじめまして、MR. Kと申します、今後ともよろしくお願ひ致します。

では、早速ですが、第1回ですね。

## 第1回

貸したお金は返ってくるのか？

貸金の状況を把握し、行動計画を作る方法

まずは、貸金の状況の把握です。

金額はどれくらいですか？

当然の話ですが、  
金額が少ないほうが、  
回収する確率は高いわけです。

逆に言うと、  
金額が大きいとそれだけ全額回収は難しいわけです。

当たり前のところですが、  
もし金額が大きいようなら、認識してくださいね。

大変な労力になるかもしれません。

また、金額が大きいからといって、  
絶対に難しいかというとはそうではなく、  
収入とのバランスを見るわけなんです。

その金額によって、  
ある程度、その債権回収の難易度がわかるわけなんです。

債務者の毎月の収入が100万円であれば、  
1000万円の貸付は、それほど無理ではありませんよね。

しかし、債務者の毎月の収入が30万円であれば、  
1000万円の貸付は、無謀ですよ。

その難易度を理解いただいて、  
回収に臨んでいくことになります。

絶対、無理だというわけではないので、  
今からあきらめる必要はありませんからね。

それと、もしかしたら、  
僕の話は当たり前のこと、つまり常識の話が、  
多いかもしれません。

というのは、債権回収って、実は常識の話なんですよ。

だって、本来は借りたものを返すのは当たり前ですよ。

でも、それが逆転している。

まるで、貸したほうが肩身の狭い思いをするような・・・

実は、債権回収っていうのは、  
非常識になってしまった債務者を  
常識の場に引き戻すことなんですよ。

だから、常識って必要なんです。

では、続けますね。

いつから返済がありませんか？

半分ぐらいは支払ってもらっていますか？

そうですか、ではあと半分ですね。

それで支払が滞っているのであれば・・・

債務者の経済的な問題が一番の原因ですね。

半分も支払ってきているわけですから、  
支払う意思はあるんですよ。

そういう債務者には  
交渉の余地はありそうですね。

事情を聞いて、  
返済額などを相談に乗ってあげるのも一つの手ですね。

もしかして、最初から返済がありませんか？

これは、なめています。

かなりきつい督促をしてもいいと思います。

例えば

「初回の支払から遅れるなんて、

常識がなさすぎる。

今すぐ一括返済してください。」

みたいに。

すると、債務者はこう言うかも知れません。

「すみません、

●日までには支払いますので、

それまで待ってください。」

ここで、ひるんじゃ駄目ですよ、

こう言います。

「じゃあ、待ってもいいけど、

本当にお金がないのか、今すぐ財布の中を見せてください。

支払えないなら、財布の中にお金は無いんですよね。

それとも、私に返さないのに他の事に使うんですか？」

みたいに。

そして、実際に財布にお金が入っているんなら、

抜いてください。

あまり無理する必要はありません。

1000円でも2000円でもいいんです。

これが、債務者に対する「教育」なんです。

借りたものは返すんだよ、っていう教育なんです。

貸したものを返さないと、

黙ってないよ。

って言うことを教えなきゃならないんです。

ちょっと引きましたか??

OKですか?

とりあえず、次に行きますね。

これで、なんとなく貸金の状況を把握しましたね。

次は、債務者の状況です。

まずは第1段階として、  
電話もしくは対面で相手と話してみてください。

返す意思はあるのか?

あるのであれば、多少の相談に乗ることはできます。

毎月の返済額が大きいのであれば、  
少し減らすこともできますよね。

それで合意したなら、  
きちんと借用書は作ってくださいね。

もし全く返しそうに無い債務者だったら・・・

まずはきつく督促しましょう。

例えば

債務者がなめたことを言っていたら・・・

「うるさいな、いつかは返すよ」

みたいなの。

こんなときは、吠えていいですからね。

「ふざけないでくださいよ。」

借りるときだけは調子のいいこと言って、

誠意たっぷりの態度だったくせに、

借りてしまえばその態度ですか？

あなたは約束ってものをどう考えているんですか？

そんな態度じゃ、即、出るところ出ますよ。」

みたいな感じに。

「MR. Kさん、こんな言い方出来ませんよ。」

なんて、言われるかもしれませんが、  
あまり無理しないでいいです。

とにかく、借りたものを返すのが常識、  
ということを相手に主張してください。

常識がくつがえりかけていますから、  
それを修正してください。

これが債務者への教育なんです。

とりあえず、次に行きますね。

債務者の資力はあるのか？



これは債務者へのヒヤリングしかありませんから、返済が遅れている、この時を逃さないでください。

こう聞いてください。

「本当に返してくれるんですか？」

その気が無いなら、すぐに法的手段に出ますよ」

債務者はこう言います。

「来月には必ず収入があるので、必ず返します」

こう言います。

「何の収入なんですか？」

どこで働いているんですか？」

今月に収入が無いのに、何で来月收入があるんですか？」

詳細を教えてくださいよ。

あと、再来月は返せるんですか？」

その根拠も教えてくださいよ。

返すって約束するなら、全て教えてくれてもいいでしょ。」

みたいに。

そこで、債務者の財産的なことを聞いてみてください。

そして、  
家族のことや両親のことなども聞くように意識してください。

返済してくれそうな親族がいるかもしれません。

基本的には、交渉の中からでしか、  
こんなヒヤリングできないと思います。

「返してくれると言うのなら、

誠意として\*\*してください。」

というのを、キーワードにしてください。

例えば・・・

「返してくれるというのなら、

誠意として、保証人を付けてください。」

みたいな使い方です。

あくまでこちらの常識でがんじがらめにしてください。

相手のあげ足を取るようなことですが、  
これが本当に債権回収の基本なんです。

借りたものを返すのは常識なんです。

それを突き通すだけなんです。

辛い役目かも知れません。

僕の話聞いて、  
こんなことできない、  
なんて思っているかもしれません。

実は、僕も出来なかったんですよ。

だけど、仕事として、ビジネスとして、  
やっていることを意識したんです。

返してくれない客は、客じゃない、  
なんて思い込んだんです。

返してくれなければ、

僕の給料が出ない、なんて。

そして、僕の場合は仲間がいましたから。

同僚も同じ事をしている、と思ったら心強かったんです。

だから、割り切って、試してみてください。

だれか友達に手伝ってもらうのもいいですね。

もしかしたら、回収が楽しくなるかもしれません。

ただ、脅迫みたいなことや  
ストーカーみたいな行為は駄目ですよ。

捕まりますから。

この行動を起こすだけで、  
かなり結果は違ってきます。

そして、あなたの毅然とした態度は、  
債務者の気持ちを変えるんです。

毅然とした態度は、  
周りの人にも一目置かせるんです。

全てがうまくいくようになりますから、  
まずは行動を起こすことをしてみてください。

逆にですね・・・

この行動がなければ回収は難しいんです。

お金の無い債務者が  
自分から返しに来るなんてことはないんです。

ですから、大変な作業だとは思いますが、  
がんばってみてください。

あなたなら、必ずうまく行くと思います。

僕の経験ではこれ無しでは、  
回収はあり得ません。

もし、最初から性格的にこれができないなら、  
誰かに頼んでみてください。

このメールを見せてあげて、  
代わりにやってもらっても良いと思います。

この第1歩をなんとか進めてくださいね。

今日はここまでです。

あなたの健闘をお祈りいたします。