

daily コラム

2009年11月18日(水)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

債権回収方法としての 商品引き揚げ

代金未払の自社商品の引き揚げ

自社商品を掛け売りしたが、支払期日が来ても支払がなく、問い詰めても「もうちょっと待ってくれ」と全くのれんに腕押し。

そうこうするうちに、売掛先の業績が悪く、倒産の噂も聞こえてきた。他方、自社商品が一定期間は倉庫に保管されていることも分かっている。

そのような場合に、訴訟や差押えといった法的措置によらない、手っ取り早い方法は、自社商品を管理する倉庫等を訪れ、自社商品を引き揚げるという方法です。

「うちの商品を引き揚げて何が悪い？」

ここで注意すべき点は、窃盗罪という勇み足にならないようにすることです。

もっとも、自社の商品を引き揚げてなぜ窃盗なのかという疑問が出てくるかもしれませんが。代金の完済までは所有権を留保するという契約ならば、ますますそういう思いに駆られるかも知れません。

しかし、窃盗罪が処罰する行為は、一言で言えば「相手の占有を奪う行為」で、所有権を侵害する行為ではありません。仮に所有権が手許に残っていても、相手方が事実上その物を支配する状態、つまり、占有

状態がある場合には相手方の意思に反して奪い返すことはできないのです。

相手からの了承を取り付ける

したがって、商品の引き揚げにあたっては、担当者に簡潔に用件を伝え、了承を得てこれを実行すればよいこととなります。

そして、引き揚げた商品の処理としては、赤伝を切ってもらふこと、つまり、商品売買の合意解除をします。あるいは、未払代金債務の代物弁済として処理することでもよいでしょう。

管理者がいなかった場合は？

これに対し、担当者がいない場合、明確に拒否された場合、鍵が掛かって入れない場合には、商品の引き揚げは断念せざるを得ません。

