

担保付販売

再販商品や高額かつ高性能の機械設備の売主は、多くの場合、商品に担保権を設定し、売主の保護のための必要手順を踏むことで、顧客はもとより、当該顧客の債権者に対しても、自らの立場をより強いものとするのが可能です。一方で、法的要件およびそれに対応する文書は、詳細かつ複雑な内容となることがあるため、安易に対応すると、結果的に売主にとって莫大な費用を生じさせる問題が発生する恐れがあります。こうした事態を回避するためには、高度に専門化した本分野で豊富な経験を有する有能な法律の専門家によるアシストが必要となります。

増田・舟井法律事務所は、数十年にわたり、流通および商事契約を擁護するための、米国統一商法典（UCC）第9条に基づく担保付取引の構築・実行を手掛けてきました。業界にかかわらず、簡潔な担保付販売から、より複雑で体系的な信用販売まで、様々な取引に対応しています。

担保契約を通して債務不履行のリスクを軽減することが可能な一方で、実際はビジネスに債務不履行はつきものというのが現実です。顧客が契約を履行しない場合、当事務所の弁護士は、担保目的物の任意あるいは強制的回収を含む解決オプションについて、迅速にクライアントにアドバイスします。さらに、担保目的物におけるクライアントの優先順位の確認、督促状の作成、訴訟の提起および防御のほか、顧客が支払不能に陥った際の破産手続きにおいてもクライアントを代理しています。