

### 中小企業金融円滑化法の出口戦略

#### 1. 始めに

中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律(円滑化法)については、既に2013年3月までの再延長が決定されているが、同法の対象債権額は、累計で63兆円に達している。もっとも、金融庁は今回に限る再延長であるとしていることから、この巨額な円滑化対象債権の出口戦略が問題となっている。

出口戦略については、大まかに分けて二つの考え方がある。一つはソフトランディングを提唱する考え方であり、もう一つは相応のコスト(債権放棄を含む)をかけての対処を提唱する考え方である。おそらく、この問題は、借り手側である債務者の置かれている状況のみならず、貸し手側である金融機関の状況をも総合的に考慮して、ケース・バイ・ケースに対応して行かざるを得ないものと思われる。

なお東日本大震災の被災地域の復興については別途の考慮も必要であると思われるが、紙幅の都合上、ここでは、産業復興機構や東日本大震災事業者再生支援機構が設立され、業務を開始していることを指摘しておく。

以下、個々の対処方法について検討していくものとする。

#### 2. 資本金性借入金の活用について

既に金融庁は、資本金性借入金の積極的活用を提唱しており(金融庁「『資本金性借入金』の積極的活用について」参照のこと)、中小企業再生支援協議会本部も積極的活用を提唱している(「中小企業再生支援協議会版『資本金性借入金』の取扱について」)。

金」の取扱について)。

資本金性借入金とは、既存の借入金を劣後性を有する借入金に変換する、いわゆるデット・デット・スワップ(DDS)のことを指す。

DDSについては各指針が示す要件(償還条件、金利設定、劣後性といった観点から判断される)に該当する事例がどれだけ存在するかという問題点も存在する。しかしながら、①債務者としては当面の借入金の返済を回避することができる(資金繰りの安定確保)し、②金融機関からしても、債権放棄等が生じないというメリットが享受できる(逆に国策である円滑化法に協力したにもかかわらず、期限終了時に突如債権放棄等が要求されることにはアレルギー反応もあろう)点においてソフトランディングといえよう。(但し前回の延長の際にはコンサルティング機能の発揮にあたり金融機関が果たすべき具体的な役割として企業の再建可能性を見極めそれに応じたソリューションを提案するよう指針が出されていた点には留意が必要である。)

#### 3. 資本金性借入金の活用以外の方法

##### (1) DDS 以外の方法

金融庁が例示する DDS 以外には、円滑化法の出口戦略としてどのようなソフトランディング方法が存在するのだろうか。

具体的な方法としては、DDS によらないリスケジュール、不採算事業からの撤退や、第三者への事業承継・第三者との事業提携のほか、ファンドへの円滑化法対象債権の売却とファンドによる再生支援等が考えられる(なお、これらの手法を複合的に用いることもありえよう)。

#### 本ニューズレターの執筆者



しばはら まさひろ  
柴原 多

パートナー  
弁護士



なかむら ひろき  
中村 広樹

アソシエイト  
弁護士

本ニューズレターは法的助言を目的するものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、弁護士・税理士の助言を求めて頂く必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所又は当事務所のクライアントの見解ではありません。本ニューズレターに関する一般的なお問合せは、下記までご連絡ください。

西村あさひ法律事務所 広報室  
(電話: 03-5562-8352 E-mail: newsletter@jurists.co.jp)

## (2) DDS によらないリスケジュール

この点については、円滑化法施行後、金融機関側にもノウハウが蓄積している。

例えば、円滑化法施行後多かった対応方法の一つとしては、一定の弁済計画・資産処分計画を含んだ経営再建計画を前提に一年後又は一定期間後に計画を見直す方法である。この方法は、①債務者にとっては事業継続を前提に対象債権のリスケジュールを行うことができる一方で、②債権者にとっては、DDS のような長期間の与信を与えるわけではなく最終的な判断権を留保できる点で、双方共に円滑化法からのソフトランディングを行うことができる。

なお、政府としてはその他にソフトランディングをサポートする機関として中小企業再生支援協議会の機構強化及び中小企業経営力支援強化法(案)の施行を目指している。

## (3) 不採算事業 (BAD 部門) からの撤退、(GOOD 部門を含む事業全体の) 事業承継・事業提携

まず、不採算事業の撤退は、いわゆる GOOD・BAD 方式である。当該方式は、債務者が営む事業を GOOD 部門と BAD 部門に峻別し、BAD 部門を縮小・売却・清算する方法である。もっとも、BAD 部門としても当該部門と係る取引先・従業員が存在する点にも留意が必要である。

また、中小企業の場合には、事業承継に悩んだ経営者が第三者に事業売却等を検討することもある。もっとも、いきなり第三者に売却することに抵抗感がある場合には、①暫定的に事業提携を行ったり、②従業員等に暖簾分けする等の方法もありえよう(事業承継の具体的方法・問題点については拙稿「事業承継のメリット・デメリット」ニューズレター参照のこと)。

## (4) 企業再生ファンドの活用

### (ア) ファンド活用上のポイント

更に、金融機関にとっては、円滑化法の対象債権をファンド等に売却する選択肢もありえよう(この方法を推奨する

文献としては藤原裕之「金融円滑化法の出口戦略 企業再生ファンドの活用を」(月刊金融ジャーナル 2012.5)参照のこと)。

もっとも、ファンドに売却するだけでは債務者の事業再建につながらないし、売却価額が低いようでは体力のある金融機関にしか使いにくい手法のようにも思われる。

また、ファンドによる再建が上手くいくかは、①ファンドに事業再生支援のノウハウが備わっているのか、②ファンドに出資・融資等の新規資金の提供機能が存在するか、③ファンドによる再建に適した条件が確保されるのか、④ファンドの EXIT 方法が確保されるかに、かかってくるようにも思われる。ここでは③④につき、もう少し言及することとする。

### (イ) ファンド活用上の留意点

まず③と関連して、一般的にはファンドとしては再建の確率が高い案件でない限り、債権の購入を試みないため、ファンドに持ち込まれる案件数が絞られる傾向にある。

このような傾向は致し方ない部分もあるが、円滑化法対象債権のソフトランディングを積極的に図るのであれば、この間口を広げる方策を検討すべきである。例えば、債権を売却する際に一部の貸付債権を金融機関に残して(要するにファンドのかかえるポジションを減らすイメージである)、再建が進まない場合には、当該債権についての追加支援を検討する方法等が考えられる。

また④については、一定期間(投資期間)経過後に債務者企業が自主再建に成功して繰上げ弁済(又は経営陣による買戻し)等を実現できることが望ましいが、そのようなケースがどれだけ実現できるかは未知数である(勿論実現できるよう金融機関のコンサルティング機能が発揮されることが望ましい)。

## 4. 小括

以上述べた、2 又は 3 等の方法が奏功しない場合には、事業等を第三者に売却する(又は法的手続・清算手続に移

行する)ことなど、債務整理を伴った再起に向けた方策を行うことが考えられる。

そこで問題となるのは、そのような事態に至る可能性があることを債務者の経営陣にいかにも適切に説明し、かつ、そのことを経営陣が受け入れられるかである。

その際、

- ①円滑化法は経済的過渡期の暫定措置にすぎないこと、
- ②暫定措置実施時に再建機会は与えられていること、
- ③従前のような右肩上がりの景気向上は直ちには想定しにくいこと、
- ④金融機関としてはコンサルティング機能等の必要な援助は与えてきたこと、を説明することに加え、
- ⑤ベンチマークを設けることが重要であると考えられる。

換言すれば、再建期間を何年と設定するか、その間金融機関としてはどのような協力を行うか、また債務者はどのような営業努力・リストラを行い、その成果としてどのような目標数値(ベンチマーク)を置くか、仮に当該目標数値を達成できなかった場合にはその原因は何であり、当該原因を解決するためにはどのような方法が考えられるかを論理的に債務者に投げかけることで、債務者の再建計画の問題点を理解させることに尽きるように思われる。

このような記載をすると非常にシビアなように思われるが、実際には利害関係人の協力により柔軟な対応を行うケースも考えられる。

例えば A 社は、(ア)円滑化法の利用申請後、新たな私的再建計画を策定したが成立に至らず、(イ)主要取引先との調整後、プレパッケージ型民事再生を申立て、主要事業を主要取引先に事業譲渡すると共に、(ウ)残余の事業及び人員も別会社に譲渡することで事業と雇用の確保を図っている。

結局のところ、利害関係人との調整、特に経営陣に対する説得をどのように行うかが重要なポイントであり、再建の道筋と納得感をどのように確保するかが問題となろう。

当事務所は、日本航空、穴吹工務店、そごう、山一証券をはじめ、多数の法的再建手続・法的清算手続に実績をもつことはもとより、事業再生 ADR、私的整理ガイドライン、産業再生法、特定調停手続など様々な制度を利用した私的整理を含め、すべての再生・破綻関係の法律業務について、専門的な知識とノウハウを駆使し、様々な立場のクライアントに種々のリーガルサービスを提供しております。また、国際的な倒産案件への対応のほか、各分野の専門家とも連携して、複雑な組織再編や特殊な金融商品の絡む倒産案件、スルガコーポレーションの例に見られるようなコンプライアンス・危機管理対応を含めた助言なども行い、幅広いリーガルサービスを提供する体制・ノウハウを有しています。本ニューズレターは、クライアントの皆様の様々なニーズに即応すべく、当事務所の事業再生・倒産分野に携わる弁護士・税理士が、事業再生・倒産分野に関する最新の情報を発信することを目的として発行しているものです。

(当事務所の連絡先) 東京都港区赤坂 1-12-32 アーク森ビル 〒107-6029

電話:03-5562-8500(代) FAX:03-5561-9711~9714

E-mail: info@jurists.co.jp URL: <http://www.jurists.co.jp/ja/>

© Nishimura & Asahi 2012