

私的整理手続における事業再生・廃業における手続選択

～直接債権放棄事案の紹介と直接債権放棄のメリット・留意点～

倒産法部

* 目 次

一	はじめに	216	(二) 自主再建型かスポンサー型か	232
二	私的整理手続における抜本案件	217	(三) 手続選択	232
	1 抜本案件とは	217	(四) 再生計画案策定にあたり問題となった論点	234
	2 事業再生の抜本案件において第二会社方式(廃業案件において特別清算)が求められる理由	217	4 複合的な事業を行う自主再建型の事業再生事例(事例3)	236
	(1) 第二会社方式とは	217	(一) 案件概要	236
	(2) 第二会社方式(特別清算での債務免除)の統計データ	219	(二) 自主再建型かスポンサー型か	236
	(3) 第二会社方式(特別清算での債務免除)が多く用いられている理由	219	(三) 手続選択と再生計画策定にあたり問題となった論点	237
	(4) 廃業事案において特別清算が用いられている理由	224	5 事業活動がほぼ停止している法人の廃業事例(事例4)	240
	3 スポンサー案件が多く用いられている理由	224	(一) 案件概要	240
三	直接債権放棄の事例紹介	225	(二) 中小企業の事業再生等に関するガイドライン活用の要否	241
	1 当職の取扱い案件の傾向	225	(三) 弁済計画策定に当たっての論点	241
	2 事業スポンサーに支援を受けた温泉旅館の抜本再生事例(事例1)	226	四 直接債権放棄のメリットと留意点等	242
	(一) 案件概要	226	1 直接債権放棄を受けるメリット、自主再建型のメリット	242
	(二) 自主再建型かスポンサー型か	227	(一) 直接債権放棄のメリット	242
	(三) 手続選択	227	(二) 自主再建型のメリット	243
	(四) 再生計画案策定にあたり問題となった論点	229	2 直接債権放棄スキームを検討する際の留意点	244
	3 官民ファンドに支援を受けた旅館の事業再生事例(事例2)	231	(一) 直接債権放棄スキームの留意点	244
	(一) 案件概要	231	(二) 中小企業再生支援スキーム活用の留意点	246
			五 終わりに	248

一 はじめに

日本企業の債務残高は、コロナ禍前の2019年12月の567.9兆円から、2023年12月には679.7兆円となり111.8兆円増加している。2024年6月に実施された日本企業に対するアンケートによると、「債務の過剰感がある」と回答した企業の割合は、大企業で15.1%、中小企業で27.3%とされている（注1）。事業経営に懸念があり、利払いをカバーするのに十分な利益を出していない企業（3年連続でICR（インタレスト・カバレッジ・レシオ）（注2）が1未満、かつ設立10年以上の割合）は、2020年度以降、増加し続け、2022年度は17.1%となっている。

日本企業の倒産件数は、各種コロナ支援策により抑えられてきたが、2023年は8690件とコロナ前の水準（2019年は8383件）まで増加し、2022年4月から2024年5月まで26か月連続で前年同月比を上回り、高い水準で増加し続けている（注3）。

中小企業向けの準則型私的整理手続の一つである「中小企業活性化協議会（旧中小企業再生支援協議会）」の利用件数は増えており、2023年度の相談件数は、6787件（前年度比+6%）となっており、債務免除等を伴う再生計画策定件数は132件（前年度比+2%）とされている（注4）。2022年から「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」（以下、「中小企業版GL」という。）が公表され、廃業型手続も公表されるに至っている。2023年度は中小企業版GLの再生型（債務減免を含む）が45件、再生型（債務減免を含まない）が30件、廃業型が58件、計133件の事業再生計画・弁済計画が成立していることが金融庁・中小企業庁にて確認されている。（注5）。

ところで、中小企業の私的整理の事業再生事案の中でも債務免除等を

伴う抜本案件においては、直接債権放棄は少なく、第二会社方式（旧会社は特別清算）が用いられることが多い。また、自主再建型よりもスポンサー型が多い（注4）。私的整理の廃業事案においては、直接債権放棄を受けて、通常清算する手法は少なく、特別清算を行うことが多い。

実務上、私的整理の事案において、直接債権放棄が少ない理由は何か。スポンサー型の第二会社方式が多い理由は何か。私的整理の廃業事案で特別清算が求められる理由は何か。本稿では、上記理由を検討するとともに、当職が近時取り扱った私的整理の直接放棄（債務免除等）事例の概要を踏まえつつ、直接放棄のメリットや留意点などを検討する。

二 私的整理手続における抜本案件

1 抜本案件とは

抜本案件とは、債務者会社を対象債権者に対し、債務減免等（債権放棄、DES（Debt Equity Swap））を求めている事案を指す。この点、DDS（Debt Debt Swap）が債務減免等に含まれるかについては、「債務減免等には含まれないと考えることが合理的な場合が多いと思われるものの、その定義や範囲が画一的なものでなく、法的効果も様々であり、一義的には判断できず、個別に判断することになる」と言われている（中小企業版 GLQA58参照）。

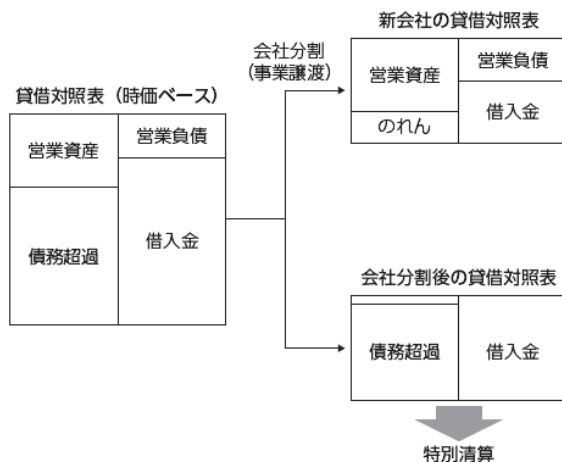
そこで、本稿では抜本案件を債権放棄（債務免除）と DES の事案のみを指すものとする。なお、中小企業活性化協議会の統計上は、DDS が抜本案件に含まれていることに留意されたい。

2 事業再生の抜本案件において第二会社方式（廃業案件において特別清算）が求められる理由

(1) 第二会社方式とは

第二会社方式は、直接債権放棄とともに債権放棄の一類型とされている。第二会社方式とは、次の図（出典：タックス・ロー合同研究会編著『【改訂】事業再生・廃業支援の手引き』（清文社・2024）102頁）のように企業のGOOD部分（事業用資産・負債）を会社分割や事業譲渡の方法によって新会社等に抜き出し、旧会社には非事業用資産や清算費用等を残し、特別清算（ないし破産手続）により清算する方法とされている。債権放棄を求める場が特別清算・破産という法的手続において行われる点が特徴である。なお、実務上、旧会社の処理を破産で行うことはほとんどなく、大部分が特別清算の利用である（協定型・和解型いずれのケースもある。）。

■第二会社方式のイメージ



なお、上記図では、新会社が借入金の一部を承継している。主に自主再建型の第二会社方式を想定した図である。これに対しスポンサー支援による第二会社方式の場合は、新会社が借入金を承継するケースは多くなく、譲渡対価の一括払いで行われることが多い。

(2) 第二会社方式（特別清算での債務免除）の統計データ

中小企業活性化協議会の統計では、金融支援の手法の統計データが公表されている（注4参照、次の図の出典は同資料）。2023年は債務免除の実施を行った企業数が132社あり、そのうち第二会社方式の件数は121件とされている。累計でも1756件の債務免除の企業数のうち、第二会社方式の利用件数は1377件とされており、第二会社方式が非常に多い。

なお、2005年税制改正適用とあるのは、「中小企業活性化協議会実施基本要領 別冊3 中小企業再生支援スキーム」（以下、単に「中小企業再生支援スキーム」や「別冊3」という。）を指す。また、以下、通常の協議会スキーム（中小企業活性化協議会実施基本要領 別冊2のスキーム）を単に「狭義の協議会スキーム」や「別冊2」という。

金融支援	累計		2023年度		
	企業数	割合	企業数	割合	前年度差
債務免除の実施	1,756	9.4%	132	12.8%	2.0%
・直接放棄	379	2.0%	11	1.1%	0.7%
・譲渡・分割による第二会社方式	1,377	7.4%	121	11.8%	1.4%
金融機関、取引先からの借入金の株式化（DES）	81	0.4%	1	0.1%	0.0%
金融機関による借入金の資本的劣後ローン（DDS）	461	2.5%	4	0.4%	0.2%
協議会版資本的借入金	606	3.2%	9	0.9%	-0.4%
金融機関による条件変更（リスケジュール）	16,420	87.8%	896	87.1%	-1.8%
2005年税制改正適用	47	0.3%	2	0.2%	0.1%
RCCや債権管理会社からの卒業	190	1.0%	0	0.0%	0.0%
ファンド活用	460	2.5%	25	2.4%	0.2%
※完了案件総数	18,704		1,029		

（注1）同一案件で複数に該当する場合があるため、上記の合計は完了案件総数と一致しない。

（注2）2023年度の債務圧縮や減免を伴う抜本的な支援（債務免除の実施、金融機関、取引先からの借入金の株式化（DES）、金融機関による借入金の資本的劣後ローン（DDS）、協議会版資本的借入金）の割合は15.5%。

(3) 第二会社方式（特別清算での債務免除）が多く用いられている理由

狭義の協議会スキーム（別冊2のスキーム）や中小企業版GLの

再生型手続において、第二会社方式が多く利用されている理由には、債務者側の事情と債権者側の事情がある。また、信用保証協会付きの場合、より直接債権放棄のハードルが高い場合がある。

ア 債務者側の事情

債務者側の事情としては、直接債権放棄の場合、債務免除益にぶつける欠損金が不足することが挙げられる。

すなわち、直接債権放棄を受けるスキームの場合、企業再生税制が活用できる場合を除くと、(多額の繰越欠損金や期限切れ欠損金がある法人は別としてそうでない場合は)債務者企業に債務免除益課税が生じる問題が出てしまう。これに対し、第二会社方式の場合、新会社等の別法人に事業譲渡ないし会社分割を行うことにより、譲渡損等を顕在化させることが可能となり、債務免除益にぶつける損失を計上することが可能となるし(事業譲渡ではなく、会社分割により行われても、旧会社は特別清算などにより清算されることが初めから予定されていることから、税制適格の要件を満たすことはないため、非適格組織再編となる。)、旧会社を特別清算する場合、期限切れ欠損金(法人税の確定申告書の「別表五(一)」の期首現在利益積立金額の合計額から青色欠損金額を差し引いた金額を指す。)を利用することができるので、通常、債務免除益課税が問題となることがない。また、新会社において、承継対象資産と負債の差額について「のれん」(資産調整勘定)が計上できるので、実質的に繰越欠損金を残すのと同等の効果を得ることができる。なお、承継対象負債のうち有利子債務額は、DCF方式等による「事業価値算定」に基づいて、合理的に算出されるべきものであろう。逆に言えば、DDSと第二会社方式の組み合わせのケー

スなど、事業価値を超える債務を承継する場合は税務上のリスクがあるものと思料される（注8）。

税務上の話ではないが、スポンサー型の場合、簿外債務リスクを遮断するため、事業譲渡や会社分割を要請されることがある。ただし、第二会社方式であるから、単純に簿外債務切断ができると言い切れるものではなく、事業譲渡や会社分割契約書等の内容如何による面もあるので注意を要する（例えば、分割契約書の承継権利義務明細表に事業に「事業に関連する債務を承継する」と漫然と記載すると、簿外債務全額を承継する可能性がある。）。

イ 債権者側の事情

直接債権放棄の場合、債権者の債権放棄が貸倒損失になるか（法人税基本通達9-6-1から9-6-3）という検討に加え、債務者企業が再生型の場合、債務者が事業継続することから、寄付金に当てはまるかどうか論点になる。すなわち、債権者が債務者企業への債権放棄が、寄附を行ったととらえられ、損金算入が制限されかねないという問題がある。法人税基本通達9-4-2では、その債権放棄等がやむを得ず行われるもので、「合理的な再建計画」（注6）に基づくものであるなど、その債権放棄等を行うに当たって、相当の理由がある場合は、寄付金課税の対象とはせず、「子会社支援損」として損金参入が認められている。「合理的な再建計画」には、国税庁のウェブサイトの質疑応答事例において、7つの基準が示されている。また、中小企業版GLの再生型について令和4年4月1日照会、同回答、中小企業活性化協議会について令和4年6月16日、同月17日回答の国税照会がなされており、準則型私的整理手続を用いる場合は、特殊な再生計画は別として、通常は

寄付金課税の問題が生じないと考えられる。

しかし、「経営危機に陥っているといえるかどうか」が問われることがあり、なぜこのタイミングで債権放棄を行うのかという点を問題視されるケースがあると言われており、事実認定の問題となりかねない懸念を金融機関が持っていることがある。当職が実際に金融機関担当者から耳にした話として、直接債権放棄に応じた金融機関の担当者が事後的に税務当局から問い合わせを受け、その対応に苦勞したとのことであった。

このように私的整理の事業再生においては、寄付金課税のリスク（上記のような事後的な対応のリスクを含む。）を完全に払しょくすることが困難な場合があると言われており、他方で、個別に国税照会を行うとすると、手間、時間等がかかることとなり、債権者として直接債権放棄に取り組みにくい問題がある。

これに対し、第二会社方式の場合、債権放棄は、旧会社の特別清算の過程で法的に切り捨てられることにより行われ、債権放棄額を貸倒損失として損金算入することができるとされている（法人税法基本通達9-6-1（2）。ただし、通達で規定されているのは「協定型」の認可決定による場合のみであり、「和解型」を指すものではない。注7）。そのため、直接債権放棄のように個別の要件の判断をすることが不要となるため、債権者として対応しやすい面がある。

また、直接債権放棄が難しい債権者側の事情として、税務面以外では、モラルハザードへの懸念から直接債権放棄が難しい面がある。特に信用金庫や信用組合においては、直接債権放棄を行うためには理事会の決議が必要とされる。理事には地域の名士が就任

しているケースが多く、理事会に付議するだけで様々な情報が流出するおそれがあり、また、理事が同業他社に就任しているケースには事実上の利害関係が生じるなど、直接債権放棄に対応することのハードルが高いことがある（注8）。

ウ 再生計画上の責任論

直接債権放棄の場合、再生計画策定上、債権者との関係で株主責任の問題をどうクリアするかという課題がある。通常は100%減資にするか、新オーナーに無償ないし備忘価格で株式譲渡を行うことになるだろう。

これに対し、第二会社方式の場合、旧会社が清算されるので、株式が無価値となり、原則として、株主責任が問題となることはない。

エ 信用保証協会

中小企業の場合、信用保証協会付きの取引が多いところ、原則としてすべて信用保険に付保される仕組みになっている（包括保証保険）。信用保証協会が直接債権放棄に応じるためには、日本政策金融公庫の保険（信用保険制度）を受けるため、日本政策金融公庫の承認を得ることが必要とされており、その承認に一定の時間（計画案提示から2カ月程度）を要する。また、信用保証協会付きの取引のうち、制度融資に地方自治体の損失補償がついているケースがある。かかる場合に直接債権を受けるためには、求償権放棄条例（注9）が制定されている自治体であればともかく、かかる条例が制定されていない地方の場合、地方自治体の議会承認が必要となり、現実的にハードルが極めて高い。求償権放棄条例が制定されていても、地方自治体担当者との間で相応の事前調整が必要となる問題がある。

これに対し、第二会社方式の場合、債権放棄が特別清算において行われるため、日本政策金融公庫の承認や地方自治体の承認等の問題が生じないので、手続的負担が軽く、時間も要しないことが多い。

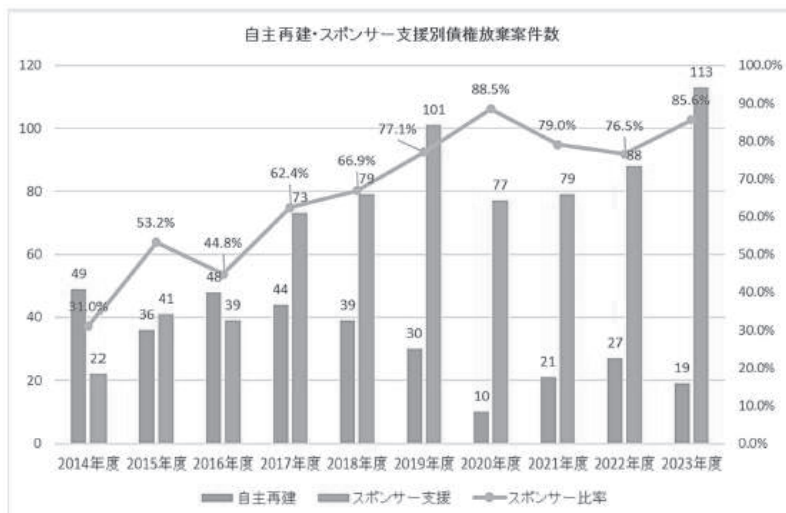
(4) 廃業事案において特別清算が用いられている理由

廃業事案で債権放棄を求める事案においては、資産を処分することで、譲渡損が生じるので、債務者側の税務の問題は生じないことが多い。また、債権者側の税務の問題についても、「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」廃業型手続の弁済計画に基づいて、対象債権者が債権放棄に応じた場合、法人税基本通達 9-6-1(3)ロに該当するという国税照会の回答がなされているとおり(令和4年4月1日照会、同回答)、貸倒として損金額に算入されると考えられる。

それでも廃業事案において直接債権放棄の事案が少なく、特別清算が多い理由は、第二会社方式における信用保証協会の求償権放棄の困難さと同様の事情によるところが大きいものと考えられる。特に廃業事案での求償権放棄条例が制定されていない自治体が多いことから(注9)、制度融資を受けている中小企業の廃業事案では、特別清算が求められることが多い。

3 スポンサー案件が多く用いられている理由

中小企業活性化協議会の統計資料(注4)によると、次のとおり(次の図の出典は同資料)、従前は自主再建の件数が相応にあったものの、近時、スポンサー支援による債権放棄案件が多くなっている。上記統計資料によると、債権放棄案件におけるスポンサー支援増加の背景には、債権放棄を選択した場合、企業体力のあるスポンサー支援によって再生



計画策定後の安定的な事業継続を志向していること等の理由があるとされている。加えて、コロナ禍により先行きが不透明な中、自主再建による再生計画の策定が困難であったことや相談のタイミングが遅く、再生計画策定支援中の資金繰りに余裕がない中小企業者が多かったことも、スポンサー支援案件の増加につながったものと推測できるとされている。なお、2023年度の自主再建の19件のうち9件が再生ファンド案件となっている点に留意されたい。

三 直接債権放棄の事例紹介

1 当職の取扱い案件の傾向

当職が直近3年程度で取り扱った事業再生・廃業事案の件数は、数十件に及ぶ。中小企業活性化協議会の統計資料と同様、事業再生案件は、第二会社方式を活用するものがほとんどであった。また、自主再建を志向する抜本再生案件は少なく、抜本案件の大部分がスポンサー支援を

受ける案件であった（自主再建型の場合は、プレ再生計画の事案、リ・スケジュールの事案が多かった。）。廃業案件は、中小企業版GL（廃業型）を活用することが多かったが、直接放棄の計画は非常に少なく、特別清算を利用した案件がほとんどであった。

その中で、事業再生案件の中で直接債権放棄を受けた案件が3件あり、このうちの1件は自主再建事案であり、もう1件は事業再生ファンドが関与した案件であった。また、廃業事案の中でも直接債権放棄を目指す計画が成立した。以下、直接債権放棄案件の概要等の説明を行う。

2 事業スポンサーに支援を受けた温泉旅館の抜本再生事例(事例1)

(一) 案件概要

甲社は、地域の温泉地にある比較的高価格帯の温泉旅館を営む法人である。客室は20室弱、年商1.4億円程度であり、比較的小規模な温泉旅館である。

甲社の会社概要は、以下のとおりである（事例1については、事業再生と債権管理第175号156頁「第二会社方式が取れなかったため、小規模な温泉旅館について、中小企業再生支援スキームを利用して事業再生を図った事例」に掲載されている。）。

<会社概要>

事業内容	温泉旅館業等（客室20室弱）
株主	代表者X、親族にて保有
従業員	20～30名（パート約10名）
特徴	源泉の維持管理を目的とした法人が集中管理、源泉の供給権は法人に帰属
スキーム	中小企業再生支援スキーム（当初から）

甲社は、ここ数年、営業損失を繰り返しており、近時は代表者Xが甲に貸し付けを行い、資金繰りをつないでいる状況であった。令和2年春に新型コロナウイルスの影響により、対象会社の売上が大きく落ち込み、公的金融機関から、いわゆるコロナ特例融資を受けてい

たが、新型コロナウイルスの影響が想定以上に継続し、また、多額の設備投資が必要となる事象が判明し、設備投資の負担を考慮すると、資金繰りの観点からも事業継続が困難であると判断される状況となり、甲社の顧問税理士を通じて、当職に相談があったものである。

(二) 自主再建型かスポンサー型か

甲社は、ここ数年営業損失を繰り返しており、代表者Xも高齢であり、親族の従業員も後継者になる意向がなかったことから、スポンサー型の事案を目指すほかない事案であった。

本件では、代表者親族が従前から経営指導を受けていたコンサル会社(旅館運営の実績もある法人)に相談に行ったところ、同社が支援をする意向を示し、メイン行も当該コンサルをスポンサーにすることに前向きな意向を持っている状況であり、当該スポンサーはほぼ決め打ちで決まったものであった。

(三) 手続選択

当職は、第二会社方式を優先的に検討しており、メインバンクも同様の認識であった。しかし、第二会社方式の場合、旅館事業に不可欠な温泉権が承継しえない可能性があることが発覚した。つまり、甲社の所在する地域では源泉の維持管理を目的に温泉源泉を地域の法人が集中管理しているところ、温泉権が厳格に管理されており、契約書にうたわれてはいないものの、源泉の供給を受ける権利は法人に帰属し、地域外から進出してきた温泉旅館には源泉を供給しない運用がなされていることが判明したのである。温泉権が承継できなければ、旅館事業が継続できないこととなり、第二会社方式の場合、事業再生が図られないリスクが極めて高くなってしまう。そこで、直接債権放棄スキームを検討することとした。

この点、直接債権放棄の場合、債務免除益が生じることから、損金足りるかどうかが問題となる。甲社の欠損金は債務免除想定額に比べて不足する状況だったが、不動産鑑定を行ったところ、有形固定資産の評価差額（含み損）が4億円超あったため、これを評価減しうるか否か、すなわち、簿価と時価の差額を税務上の損金として活用することができるかどうかが重要であった。

通常の私的整理手続の場合（狭義の協議会スキーム、中小企業の事業再生等に関するガイドラインの再生スキーム）には、評価減を取ることはできない（そのため、第二会社方式を採用する。）。これに対し、企業再生税制が使えるスキームの場合、評価減を取ることができるし、期限切れ欠損金の優先控除も認められることになる。中小企業活性化協議会には、企業再生税制が利用できる「中小企業再生支援スキーム」があることから、同スキームを活用しての再建を目指すこととした。

なお、第二会社方式の活用理由として、簿外債務切断が挙げられるが、甲社は、粉飾をしておらず、事業の特質上も、簿外債務のリスク等もほぼ想定しがたい事案であった。また、保有資産の大部分が不動産であるところ、不動産鑑定を実施し、保有資産の評価にあたり、大きな論点が生じることもないと考えられる事例であった。加えて、本件のスポンサーは、これまでにコンサル支援をしているため甲社をよく知っている事情もあり、直接債権放棄スキームを問題視することではなく、法務DD等も求められない事情があり、むしろ不動産移転コストを要しないことには好意的な反応であった。

ところで、中小企業再生支援スキームを活用する場合、狭義の協議会スキーム（別冊2）から移行するパターンも多いようであるが（後述の事例2と3は移行型）、事例1は最初から中小企業再生支援スキ-

ムとして取り上げてもらったものである。

(四) 再生計画案策定にあたり問題となった論点

再生計画案策定に当たっては、様々な論点があったが、一部の論点を紹介する。(1)の不動産の取扱い、直接債権放棄特有の問題と言える。

(1) 事業に供しない不動産の取扱い

第二会社方式の場合、事業価値に見合う債務しか基本的には残らないことになる。非事業用不動産がある場合、旧会社に残す。そのため、通常、非事業用不動産に見合う有利子債務も旧会社に残ることになり、新会社に非事業用不動産見合いの債務が引き継がれることはない。

これに対し、直接放棄型の場合、非事業用不動産に見合った債務分の有利子債務を残さざるを得ないことになる。非事業用不動産の不動産価格が相応にあるものの、実際には処分困難な場合、当該不動産価格に見合う有利子債務が残ってしまうという問題がある。

本件では旅館から数100m外れたところにある駐車場の取扱いが問題となった。閑散期は使わないため当初は非事業用不動産として不動産鑑定でも個別評価を取ることを検討していたが、その場合、当該駐車場の評価額に見合う負債を残すこととなり、スポンサーの理解が得られない可能性もあった(駐車場単体での処分は難しい可能性がある物件であった。そのような状況下で、当該駐車場に見合う債務を残すことについてスポンサーの理解を得ることは困難である。)

一方、改めて甲社取締役役を確認したところ、当該駐車場を夏場は事業用として利用していることが明らかとなった(海水浴客が多く、駐車場が混むため)。メイン行や不動産鑑定士と相談の上、事業用不動産として一体評価の対象とした。旅館の不動産鑑定はDCF法で

評価を行うところ、当該駐車場も全体の旅館不動産の評価に取り込まれることになり、実質的に当該駐車場の不動産価格の評価を減価したのと同じ結果になった。

それ以外の遊休不動産もメイン行の取引先の不動産業者と連携し、早期の処分に努めることにより、スポンサーへの譲渡日までにメイン行紹介の不動産業者に買い取ってもらうこととして、スポンサーに過度な負担が生じない形を取った。

(2) スポンサー選定手続の公正性

本件では、スポンサーを決め打ちにしていた点が特殊であったが、以下の理由を説明し、理解を得ることにした。

- ①甲社所在地域では、源泉の維持管理を目的に、温泉源泉を地域の法人が厳格に集中管理しており、新たな事業者の参入に高いハードルがあり、安易にスポンサー選定を進められる環境になく、同法人からは温泉権の譲渡は原則として認められないとの回答も得られており、現実に温泉権の承継ができていない施設も存在している。
- ②甲社と同業の温泉旅館は、新型コロナウイルスの影響により厳しい経営環境にあり、事業買収に意欲的な環境にない。
- ③甲社のような小規模な温泉旅館については、広く募集を募っても、事業スポンサーを見つけることは容易ではない。
- ④スポンサー会社は、対象会社の代表者親族が以前に勤務しており、信頼関係が構築できており、小規模な温泉旅館の引受実績もある。
- ⑤他のスポンサー候補を排除しておらず、金融機関に対しては、他のスポンサー候補が存在する場合にはその紹介を要請していたが、現在までにスポンサー候補の紹介に至らなかった。

(3) スポンサー支援条件（譲渡対価）の相当性

スポンサー案件の場合、スポンサーの選定手続が公正であれば、スポンサーの拠出する金額が債務者企業の事業価値（時価）であるとの説明が可能であるが、スポンサーの選定手続を取っていない場合には、当該説明はできない。

本件では、①実態貸借対照表に基づく説明、つまり、債務免除額が、財務アドバイザーが算出した実態債務超過額よりも少額である説明、②キャッシュフローに基づく説明、つまり、将来の事業計画を踏まえた DCF 方式による事業価値算定を行い、事業価値の範囲内である旨の説明を行った。そのうえで、③当該スポンサーとの譲渡対価の上乗せ交渉の過程を丁寧に説明し、対象債権者の理解を得よう努めた。

(4) 責任論

株主責任については、保有する株式をスポンサーに無償譲渡するとともに、100%減資を受けることで責任を果たし、取締役は全員退任することで責任を果たす旨の説明を行った。保証人については、経営者保証ガイドラインに基づき、一定の保証履行を受けることで責任を果たすこととした（取得した求償権は、全額放棄する。）。

3 官民ファンドに支援を受けた旅館の事業再生事例(事例2)

(一) 案件概要

次に、東日本大震災の被災地域にある小規模な旅館（温泉旅館ではない）を営む乙社の事例を紹介する（事例2という。）。

乙社の会社概要は、以下のとおりである。

<会社概要>

事業内容	旅館業等（客室20室）
------	-------------

株主	代表者 Y、親族、地元の名士
従業員	24名（うち、パート16名）
特徴	建物建設や増改築の際に多額の補助金を受領しているほか、高度化スキーム貸付を受けている
スキーム	中小企業再生支援スキーム（移行型）

乙社は、ここ数年、営業損失を繰り返しており、資金繰りも厳しい状況であった。客室は20室、年商1億円程度の旅館を運営している。乙社は、多額の補助金を受けており、高度化スキーム貸付という公的貸付を受けていた点も特徴であった。

（二）自主再建型かスポンサー型か

乙社は、長らく赤字継続の事業体であり、自主再建を目指すことは困難であった。また、乙社は、被災地にある事業体であり、事業スポンサーが見つかる可能性も乏しい状況であった。そのため、官民ファンドに支援を要請するに至った次第である。

官民ファンドと協議して立案する再生計画では、ファンドにて運転資金（手元資金で不足する専門家費用の負担等）や設備投資資金等を拠出することが前提とされていた。

なお、官民ファンドを活用する場合、いわゆる事業スポンサー型と異なり、通常、スポンサー選定手続の公正性が求められることはない。自主再建型の亜流と考えられ、事業計画に基づく事業価値算定が行われることが理由と考えられる。乙社もこの点が論点になることはなかった。

（三）手続選択

乙社は、当初、狭義の協議会スキーム（別冊2）の手続に入っており、事業・財務DD、不動産鑑定、ER（エンジニアリングレポート。建物

に対する物理的調査)等を受けていた。

手続期間中、メイン行と共同で事業スポンサーの探索を行っていたが(仲介会社やF Aの活用はしていない。)、手続途中から、官民ファンドに相談を開始することにした。官民ファンドの支援により、一定の収益力を上げる損益計画を立てることができたものの、第二会社方式の場合、多額の不動産移転コストを要することとなってしまうという課題があった(会社分割方式を取り、会社分割の対価として現金交付をしない形を取ることで不動産取得税の免除を受ける余地はあるものの、登録免許税の負担を免れることはできない。)。また、旧会社の解散・特別清算費用(弁護士費用、司法書士費用、税理士費用)負担が重くなってしまう。これら手続費用の負担により、第二会社方式の場合、直接債権放棄を受ける場合に比べ、2000万円程度の負担増となることが想定されていた。

また、乙社は多額の補助金を受けていたところ、第二会社方式の場合、補助金当局との協議・調整にも時間・手間を要する問題もあった(補助金等に係る予算の執行の適正化に関する法律第22条参照)。

さらに事例1同様、乙社に粉飾がなかったことに加え、保有資産の大部分が不動産であり、不動産鑑定を行っていたことから、保有資産の評価において問題になる論点もなかったため、直接債権放棄や中小企業再生支援スキームの活用にあたり、問題が生じにくいとも考えられた。

直接債権放棄を求める計画にする場合は、事例1同様、債務免除益対策として、資産の評価損を取ることが必要であったため、中小企業再生支援スキームの活用を中小企業活性化全国本部に相談し、依頼することとした。

事例2は、元々、狭義の協議会スキームが先行しており、移行型の事例であるが、当初から中小企業再生支援スキームの可能性を念頭において、公認会計士において財務調査を行っていたため、特段の問題が生じることはなかった。

(四) 再生計画案策定にあたり問題となった論点

再生計画案策定に当たっては、様々な論点があったが、一部の論点を紹介する。(1)の不動産の取扱い、直接債権放棄特有の問題と言える。

(1) 事業に供しない不動産の取扱い

旅館事業に供していない経営者所有の担保不動産が多数あった。いずれも被災地にあり、不動産鑑定としては、相応の価値が出るものの、現実の処分可能性は高いとは言えない物件であった。

官民ファンドによると、事業に供しない担保不動産に見合う多額の有利子債務が残ることは困るとの意向であった。そこで、メインバンク紹介の地元の不動産業者に売却活動を依頼するとともに、再生計画においては、一定期間までに処分できない場合は担保評価額(再生計画上の保全額)を不動産鑑定の評価額の数分の1もしくは0円にすることとして、不動産見合いの有利子債務額を大幅に圧縮する計画を立案することにした。数分の1の評価額がつく物件は、経営者親族で買い取り希望者がいたため、同人に買い取ってもらうものとし、ファンド側が非事業用不動産見合いの有利子債務を引き継ぐことはなかった。

(2) 官民ファンドの債権買取りを義務付けにするのか否か

官民ファンドが金融機関の債権を買取りするにあたり、義務付けにするのか、オプションにする(債権買取りに応じるかどうかを、

金融機関の判断に委ねる方式) のかも検討が必要であった。義務付けにする場合、債権買取額を再生計画に記載することが必要となり、また、債権買取額の妥当性を論じることが必要となってしまう問題があり、オプション型の計画にした。

しかしながら、多くの金融機関が債権買取りに応じない場合、ファンドとしては収益の源泉を失うことになってしまうので(債権放棄後の額面と債権買取額の差額が収益になる余地がある。)、債権の買取額が少なければ、ファンドの収益が減ってしまい、ファンド支援が受けられないリスクがあった。この点、再生計画の実行可能性との兼ね合いで問題となり得るが、買取り交渉状況を説明し、検討委員の理解を得ることにした。なお、ファンドにて、債権買取額は全対象債権者に示し、また、買取額の妥当性の説明資料を添えたこと、ファンド支援がなければ事業再生が難しいことを説明したことから、結果的に大部分の金融機関が債権買取りに応じることとなり、事なきを得た。

(3) ファンドへの譲渡後の金利負担

私的整理の再生計画において、計画期間中の金利の負担を生じさせない計画は珍しいが、民事再生の計画では、金利負担がない計画が一般的である。乙社は、業況が厳しく、金利負担により5年以内の実態債務超過の解消が難しくなることを説明し、再生計画の期間である5年間は、金利の負担が生じない形の計画とした。仮に金利負担が生じる形を取る場合、5年以内の実態債務超過解消のため、乙社の要請する債権放棄要請額が増えることになることを説明し、対象債権者の理解を得た。

(4) 責任論

株主責任については、ファンドに株式を無償譲渡し、その後、100%減資することで責任を果たす計画とした。経営者親族以外の株主に対しては、代理人弁護士である当職が当該株主に乙社の状況を説明し、株式譲渡に理解を得ることができた。

経営責任、保証責任については、事例1と同様である。

4 複合的な事業を行う自主再建型の事業再生事例(事例3)

(一) 案件概要

自主再建を果たした事業再生事例として丙社の事例を紹介する(事例3という)。丙社の会社概要は、以下のとおりである。

＜会社概要＞

事業内容	観光事業を含む複数の事業を手掛けている設備型事業
株主	代表者の父親と資産管理会社
従業員	約200名
特徴	収益力が回復し、現経営者が若く、また、誠実である
スキーム	中小企業再生支援スキーム(移行型)

丙社は、複合的な事業を営んでおり、従前は20億円以上の売上高を計上していたが、先代の社長の時代に多額の投資を行い、様々な設備を有していたものの、不採算事業を抱えており、東日本大震災後、長らくリ・スケジュールを続けていた。当職が代理人に就任後、コロナ禍となり、代表者が息子に代わり、不採算事業を廃止するなどして、事業改善に取り組んだ。コロナ禍を脱した後は、相応の償却前営業利益(EBITDA)が出ていたが、設備型事業であり、毎年多額の設備投資が必要という特徴があった。

(二) 自主再建型かスポンサー型か

コロナ禍が一定程度収まり、一定の事業収益が出てきた段階で、主

要行からは、事業の全部または一部の譲渡ができないかの打診を受けたこともあった。

しかしながら、当社は複数の事業体を切り盛りしており、それぞれの事業が相互に関連し、それぞれの事業で生じた問題点を共有し、日々改善を図ることで、価値を有しているという特徴があった。仮に一部の事業の売却を目指すとするれば、それぞれの関連性が失われることになってしまう。現代表者は、事業意欲が旺盛であり、その他の取締役含め、第三者への事業売却を望んでいない事情があった。

これらの状況であったため、取引金融機関において自主再建型で計画を進めることには大きな異論はない状態が醸成されることになった。

(三) 手続選択と再生計画策定にあたり問題となった論点

丙社は、事例2同様、当初、狭義の協議会スキーム（別冊2）の手続に入っており、事業・財務DD、不動産鑑定、ER等を受けていた。

事例3は、どのような金融支援を要請するのが問題になった事例である。主要行2行は、民間金融機関と公的金融機関であった。当職は、主要行2行、中小企業活性化協議会統括責任者、担当者、同協議会外部専門家の監査法人担当者との間で相当な回数の協議を重ねた。

民間の主要行は、①リ・スケジュール、②単純な協議会版DDSのいずれかが妥当であると主張し、公的金融機関の主要行を含むその他の金融機関は、③債権放棄を軸として検討することについて客観的でない（担当者レベルの感想では、債権放棄が合理的であるとの意見）とのスタンスであった。

この点、事業・財務DDを担当した監査法人の分析によると、①

リ・スケジュールに留まる支援の場合、丙社借入金額が過剰であり、金利負担が重く、かつ、設備投資の負担（ERの数値を参考にしているが、丙社の実態に即して、修正した投資額）が重いことから、有利子債務の返済がほとんど進まない状況であることが確認された。また、有利子債務の元本返済がほとんど進まないため、5年以内の実態債務超過という数値基準をおよそ満たさず、再生計画策定の余地がない状況であった。また、② DDS案についても、DDS債務がシニア債務に戻る際に大幅な実態債務超過に転落する問題があった。また、設備投資資金の負担が重く、既存債務の償還がなかなか進まない問題があり、中小企業活性化全国本部とも協議を重ねたが、このような計画が再生計画として許容しうるのか疑問があった。

しかし、主要行は、債権放棄型の計画にすると、経営者に退任を求めるしかないとの意見であった。当職は、経営者続投でも、株主責任、経営責任の明確化を図ることは可能であり、債権放棄に対応し得るはずであると説明し、もう1つの主要行も同様の見解を持っていたが、平行線の状況が続いてしまい、なかなか再生計画の策定に進めない状況が続いていた。

当職は、様々な意向を踏まえて、全行の同意が得られる計画が立案できないかと思案し、狭義の協議会スキームの手続に入ってから概ね1年後、① DDS案と②債権放棄案の2案の選択制の案を提示したこともあった。もっとも、選択制での計画策定については、数多くの金融機関より、衡平性に問題があるとの意見が出され（そのほか、第二会社方式の場合、事業価値を超える負債を承継することができないところ、DDS分は負債になるので、債権放棄に応じる金融機関の債権放棄額がより深くなってしまう問題もあった。）、かかる計画

を立案することも難しい状況となっていた。

その後、主要行と議論を重ねたところ、全行に債権放棄と DES を要請する案であれば検討し得るという話が出たことから、中小企業再生支援スキームの計画策定に移る方向性となった。しかし、同スキームの相談を全国本部に相談を行った後、主要行より、全行に DES を要請する案ではなく、全行に債権放棄を要請しつつ、主要行の子会社（ファンド）を通じて、新規出資を行う形で再生計画を策定してもらいたいとの提案がなされた。DES を要請する案は消えたものの、①中小企業再生支援スキームでの計画策定の検討を進める形で全国本部や検討委員候補者と協議が進んでいたこと、②設備型事業であり、第二会社方式を採用した場合、不動産等の移転コストが莫大になる問題もあったこと、③事例 1、2 同様、粉飾がなかったことに加え、保有資産の大部分が不動産であり、不動産鑑定を行っており、保有資産の評価で問題になる点が少なかったことから（棚卸資産については、狭義の協議会スキームの段階では在庫鑑定まではしていなかったが、中小企業再生支援スキーム移行後、専門業者の査定を取得した。）、直接債権放棄型の計画を立案することにし、評価損を取るべく、中小企業再生支援スキームにおいて、再生計画案を策定することになった。

丙社の対象債権者に信用金庫がいたものの、保有する担保権でフル保全状態であり、債権放棄を求める内容ではなかったため、直接債権放棄スキームでも問題はなかった。また、信用保証協会付きの取引があったものの、再生計画案を提示してから時間がたったことから、日本政策金融公庫との事前調整に問題はなく、直接債権放棄に特段の抵抗を示されることもなかった。

なお、責任論のうち経営責任については、現代表者は、窮境に陥らせた責任が乏しいということで特段問題視されず、続投となった。他方で、前代表者には経営者責任を取ることで、丙社の取締役からの退任、前代表者及びその妻が丙社に有している貸付金、保証履行に伴い取得する求償権を全額債権放棄する内容で再生計画を立案した。また、株主責任については、前代表者等が保有する株式を現代表者に無償譲渡の上、100%減資し、現代表者と主要行の子会社がそれぞれ新規出資を行うことで責任を果たすこととした。

5 事業活動がほぼ停止している法人の廃業事例(事例4)

(一) 案件概要

最後に廃業事例の丁社の事例を紹介する(事例4という。)。丁社の会社概要は、以下のとおりである。

<会社概要>

事業内容	元不動産事業(飲食事業)
株主	代表者の父親
従業員	0名
特徴	主要な事業活動が停止した状態
債権者	政府系の金融機関1行のみ(信用保証協会なし)
スキーム	中小企業の事業再生等に関するガイドライン(廃業型)

丁社は、もともとはアパレル事業を営んでいたが、コロナ禍になり、主要得意先から売上げが挙げられなくなり、アパレル事業はほぼ事業活動停止となり、保有しているビルも2022年12月に売却し、これにより政府系金融機関の劣後ローン以外の金融債務は全額弁済されることになった。その後、別法人で飲食事業を営んでいたが、そのキャッシュアウトも止まらない状況であった。

(二) 中小企業の事業再生等に関するガイドライン活用の要否

政府系金融機関と協議したところ、丁社に対し、積極的に破産を求めることはできないし、任意の廃業であれば、中小企業版G L（廃業型手続）を活用することが望ましいとのことであったので、中小G Lの廃業型手続を利用することとした。なお、対象債権者が1行であることから、経営改善計画策定事業の補助の対象にならない事案であった。

(三) 弁済計画策定に当たっての論点

(1) 特別清算の要否

当職は、特別清算の事務負担・費用負担を避けたいと考えた。そこで、政府系金融機関と相談の上、直接債権放棄を受けて、その後、通常清算を行う弁済計画を立案することとした。

当該事案は、政府系金融機関のみであり、信用保証協会の制度融資がなかったことから、特別清算が求められることはなかった。

(2) 会計士による調査の要否

事業活動を停止しており、丁社の資産の大部分は、現預金と国税還付金のみであった。そのため、弁護士である当職が清算貸借対照表の作成を行うものとして、公認会計士による調査を行わないことで政府系金融機関の理解を得た。なお、弁済計画の数値計画の書式としては、日弁連の特定調停スキームの手引3の書式をベースに弁護士である当職が作成することとした。

なお、第三者支援専門家は弁護士のみとし、比較的低廉な金額で対応してもらうことが出来た。

四 直接債権放棄のメリットと留意点等

1 直接債権放棄を受けるメリット、自主再建型のメリット

（一）直接債権放棄のメリット

直接債権放棄を受ける場合、事業再生においては、事業上必要な契約上の地位承継（事例1の場合は温泉権承継）、許認可の承継等を要しないことがメリットである。当職が検討委員を務めた別事案では、大手企業との取引口座の維持が理由で第二会社方式を用いることが難しく、中小企業再生支援スキームを利用しての直接放棄型の計画となっているものがあった。また、医療法人など免許承継ができない事業体は、第二会社方式は困難で直接債権放棄を受けることが必要であろう。さらに、許認可承継が不可能でないとしても、相当の時間、手間を要することがあるが（例えば、一般乗用旅客自動車運送事業（タクシー）の承継の場合、許認可の関係で新会社に多額の運転資金が求められることがある。）、直接債権放棄の場合、法人格が変わらないので、かかる問題が生じることがない。

また、直接債権放棄の場合、手続費用が低廉で済むことがメリットである。具体的には、①会社分割コスト、②不動産移転コスト（登録免許税、不動産取得税）、③清算費用（弁護士費用、税理士費用、司法書士費用）を要しないことがメリットである。事例1から4のいずれも特別清算が不要であり、これらのコストが不要となった。事例2では、第二会社方式の場合に比べて2000万円程度のコスト削減ができていた。事例3の場合、保有不動産の固定資産税評価額が事例2の固定資産評価額の数倍あったので、相当のコスト削減になったものと思われる（その分、対象債権者の債権放棄額が少なくなる。）。

さらに、現法人を活用することから、補助金を受給している場合、補助金当局の承認を得ることなく手続を進められる点もメリットである。中小企業は、様々な補助金を受領していることが少なくないが、財務DDにおいてすべての補助金受領状況が整理できているとは限らない。第二会社方式の場合、補助金当局への承認漏れにより、補助金返還債務を負担するリスクが生じうるが（金額が少なかったが、当職が担当した案件でも当局から補助金返還を求められたことがある。）、直接債権放棄の場合にはかかるリスクがない点もメリットであろう。

（二）自主再建型のメリット

前述のとおり、近時、スポンサー型が大きく増えている。スポンサー型には一定のメリットもあるが、①従業員の雇用環境や取引先との関係継続が図られるか不透明、②スポンサーの譲渡対価額が低いことにより、金融機関への配当が低廉になることが多い（不動産担保評価額を早期売却価格で見ざるを得ない案件、非保全配当率が低い案件が多い。）などの問題点が指摘されることがある。

これに対し、事例2で見た自主再建型の場合、①従前の関係が維持され、取引先を残し、経営者の経営資源を活用することもでき、②金融支援額の妥当性が事業価値算定や数値基準に基づき決定されている（事例1は事業スポンサー型、事例2はファンド型、事例3は自主再建型（一部ファンド支援）であるが、いずれも事業計画を踏まえた事業価値に基づき算定されており、また、数値基準適合性を踏まえて債権放棄額の妥当性が検証されており、金融機関への配当額が低廉との批判が当たらない事例であった。）。自主再建型の方が典型的に金融機関への配当率が高い傾向にあるように思われる（事例3は、

破産時の清算配当率は極わずかであったものの、再生計画に基づく非保全配当率は40%を超える計画（15年の収益弁済）であった。。

また、自主再建型の場合、分割弁済になるところ、二次破綻のリスクが高いのではないかと懸念があるが、中小企業活性化協議会の調査によると、平成15（2003）年から23（2011）年度に完了した債権放棄を伴う自主再建案件375社のうち336社（90%）が事業継続しており、事業継続率はスポンサー案件と大差ないとされている（「事業再生と債務管理」177号77頁の橋田論考を参照されたい。）。

なお、近時、スポンサー型が多くなった理由として、早期の事業再生の着手が遅れていることが理由と思われる。早期に事業再生の着手ができれば、資金繰り破綻により、スポンサー支援しかないという事態に陥る前に事業改善に努め、自主再建型で債権放棄を求める事案も増えてくるはずである。現時点で赤字の事業体であっても、事例3で見たように経営陣の交代により、また、時間をかけて経営改善に取り組むことで業績が改善する事業体もある。債権放棄型の計画だから経営陣退陣が不可欠と考える必然性はなく、事案に応じて、経営陣を残したままでの事業再生を図ることもある（注10）。

2 直接債権放棄スキームを検討する際の留意点

（一）直接債権放棄スキームの留意点

直接債権放棄を受けることはメリットが大きい、以下の点に留意する。

第1に、直接債権放棄一般の留意点であるが、①スポンサー型の場合、スポンサーは対象会社の事業内容を十分に理解しておらず、簿外債務のリスクを恐れ、検討が前に進まないことがある。事例1の場合、スポンサーは事業会社のことをよく理解しており、直接債権放棄の計画が問題視されることはなかったが、一般論として、簿外債

務がないかの十分な確認が必要になることに留意が必要である。例えば、役員報酬の源泉徴収漏れが疑われるような事案の場合（例えば、社長への貸付金が計上されている事案の場合、後日、税務調査によって、会社から社長への資金流出を役員賞与と認定され、所得税の源泉徴収漏れにかかる延滞税等が簿外債務として顕在化する可能性があり得る。）、簿外債務が生じる可能性があり、直接債権放棄スキームは使いにくいこともあるだろう。なお、事例3について、取引金融機関の子会社（ファンド）により、丙社の法務DDが実施されているが、直接債権放棄の場合、法務DDを実施することも一案であろう。

第2に、非事業用不動産など事業活動に紐づかない不動産（保証人名義の担保物件も含む。）に見合う借入金が残ってしまう点である。事例1、事例2で見たような工夫が必要となる。非事業用不動産については、私的整理手続着手の初期段階から、売却活動に入るなどの工夫が必要だろう。

第3に、対象債権者の理解が得られるかの検討である。直接債権放棄の場合、寄付金にならないか気にする金融機関がいるので、第二会社方式が難しく、直接債権放棄が必要な理由（望ましい理由）、直接債権放棄においても寄付金課税の問題が生じにくいことを丁寧に説明することが必要である。事案によっては、個別に国税照会を取得する（ただし時間を要する。）、ファンドやサービサー等への債権売却オプションを付与する（債権譲渡であれば対応できると言われることがあるため）ことなどを検討することが必要であろう。

第4に、債務免除益課税への対応である。繰越欠損金、期限切れ欠損金の状況、今後に生じる損失等を考慮して、債務免除益課税に対応できるか留意する。資産の評価損を取らないと、債務免除益課

税が生じる場合、第二会社方式か中小企業再生税制が活用できるスキームを検討する。

第5に、信用保証協会への対応である。直接債権放棄の場合、信用保証協会が日本政策金融公庫の保険部との調整を要する。また、制度融資を利用している場合、地元自治体との調整のため、時間を要することに留意する必要がある。私的整理手続の当初から直接債権放棄のスキームになることを説明することに加え、再生計画案を作成し、計画同意まで2-3か月程度の余裕をもって対応することが必要である。また、求償権放棄条例が未整備の地域（廃業事案の場合には条例未整備の地域がより多い。）では、直接債権放棄が事実上困難であるので、手続選択を誤らないことが重要である。なお、条例未整備の地域や再生型の求償権放棄条例しかない地域では、制度融資を利用している個人事業主が廃業し直接債権放棄を求める場合、私的整理では直接債権放棄を受けることが不可能である（通常再生や小規模個人再生の活用等を検討する。）。

（二）中小企業再生支援スキーム活用の留意点

上記に加えて、中小企業再生支援スキームを活用する場合、以下の点に留意する。

第1に、中小企業活性化全国本部への事前相談と情報共有である。検討委員の選定は、全国本部にて行う運用となっている。また、全国本部の予算の問題等があり、事案によっては、対応が難しいケースがある（費用面のみが理由の場合、同スキームの活用が難しいこともある。）。いずれにしろ全国本部への早期相談は不可欠である。

第2に、主要行の理解と協力である。中小企業再生支援スキームにおいては、主要債権者の意向確認が必要とされており、また、「一時

停止通知」は主要債権者と連名で発するとされている（中小企業再生支援スキーム1項（1）、4項（1）（2）等参照）。

ところで、狭義の協議会スキームの抜本案件では、「返済猶予等の要請」が行われることが多い。これに対し、中小企業再生支援スキームにおいて、「一時停止通知」という文言が用いられ、主要行と共同で提出することになっている。これは企業再生税制活用のため、「私的整理に関するガイドライン」と同様の形式を取っているためと推察される。

第3に、狭義の協議会スキームや中小企業版GLと異なり、「実態貸借対照表の作成にあたっての評価基準に基づいて資産評定が行われている」こと、「債務免除等をする場合の金額の算出根拠」が求められていることに留意する（事業計画を立案し、「事業価値算定」を行うことが必要であろう。）。そのため、会計処理が杜撰であり、実態貸借対照表に基づく評価をすることが困難な事案は、中小企業再生支援スキームの活用が難しくなることが想定される。また、事案により相当程度異なるが、検討委員の検証に時間を要し、中小企業再生支援スキームの手続開始に時間を取ることがあることにも留意する（事例3のケースでは、財務調査の検証に相当な時間を要した面がある。）。債務免除等をする場合の金額の算出根拠として、実態貸借対照表上の視点、数値基準適合性の視点に加えて、事業価値算定が必要になるものと思われる。

第4に、検討委員等との調整である。狭義の協議会スキームの場合、（検証型は別として）協議会アドバイザーの公認会計士が作成した財務調査や数値計画が検証の対象となることはないが、中小企業再生支援スキームの場合、検討委員の弁護士に加え、検討委員の公認会計

士の検証を受けることが必要とされている。また、全国本部のプロジェクトマネージャーが関与するので、これらのメンバーと十分に論点の検討等を行うことが求められる。

第5に、中小企業再生支援スキームの手続面への理解を深めることが必要である。例えば、債権者会議の回数、債権者会議における決議事項、説明事項等が定められていることに留意する。なお、債権者会議の回数は2回と定められているが、実務的には、債権者会議の続会が柔軟に実施されている。

第6に、企業再生税制の場合、2以上の金融機関が債務免除等を行うことが必要なことに留意する。例えば、ファンド等を活用するスキームの場合、ファンドへの債権売却を再生計画案に規定することがある。全金融機関がファンドに債権を売却後に債務免除を行う計画を立ててしまうと、2以上の金融機関が債務免除等を行うことにならない（ファンドのみの債務免除になってしまう。）ことに留意する。

第7に、直接放棄の議論とは別に評価損等に疑義がある事案について、国税照会を行うか否かの検討である。中小企業再生支援スキームの場合、定型的内容で国税照会が行われており（注11）、近時は個別に国税照会を行うことは少ないようである。当職が担当した事案でもいずれも国税照会を行っていなかった。もっとも、個別資産の評価、その他の事情で論点がある事案は、国税照会の検討が必要な事案もあるだろう。

五 終わりに

これまで見てきたとおり、中小企業の私的整理においては、第二会社方式を用いるスキーム、特別清算が求められるスキームが多く、合理

的な理由がある。

しかしながら、他方で、第二会社方式では難しい事案もある。また、手続コストの問題等により、直接債権放棄の方が望ましいケースもある。

現状はあまりにも第二会社方式が多く行われており、直接債権放棄のスキーム、中小企業再生支援スキームが知られていない。中小企業再生支援に携わる専門家の中でも経験していないことから、検討対象にすら入っていないこともあるように思われ、同スキームの周知が望まれる。

ところで、近時、直接債権放棄における債務免除益が生じないようにするため、金融債権を事業スポンサーが買取り、スポンサーが取得した債権に債権放棄を求めない計画があると仄聞する。かかる計画は、単なるリ・スケジュールの計画と変わらないため、狭義の協議会スキームや中小企業版 GL の再生計画案において求められる数値基準適合性を満たすのか疑問がある（多額の債務が残ることから、5年以内の実態債務超過解消が図られないのではないか。）。中小企業再生支援スキームが活用できれば、債務免除益が生じるとしても、評価損を取ること、期限切れ欠損金の優先適用により税務的な手当てが可能となるので、数値基準を満たす計画を策定することが対応可能なはずであり、本来的には同スキームの活用を検討すべきではないだろう。

一方で、直接債権放棄を目指すことが適当ではない事案もある。会計処理が杜撰な企業、簿外債務の可能性がある企業、信用保証協会の求債権放棄が受けられない条例未整備の地域では私的整理で直接債権放棄を目指すことは困難である（かかる事案では、第二会社方式または法的整理の検討になるだろう。）。また、資金繰り等の事情により、再生計画の同意を取得するのに要する時間がタイトな事案の場合も中小企

業再生支援スキームの活用が難しいだろう。

また、近時、自主再建型が少なくなっていることから、債権放棄は事業スポンサーの支援を受ける形でないと難しいと考えている金融機関や専門家が増えているように思われる。前述のとおり、自主再建型には相応のメリットがあるし、経営者のやる気を引き出すものであり、対象債権者にとって経済合理性高い計画になることもある。経営者という人材を地域に残す価値があり、事業再生の原点というべきものではないだろうか（これに対し、事業スポンサー型は、廃業型に近い性質があるように思われる。）。事例3で見たように、私的整理手続の開始当初では赤字であり、直ちに再生計画策定が出来ない事案であっても、経営者が努力し、一定の時間をかけて事業改善を進めることで、自主再建が進められる事案もある。自主再建型での抜本案件の周知も必要になると思われる。

私的整理における事業再生・廃業支援を進めるにあたっては、本稿で検討したように直接債権放棄、第二会社方式（特別清算）のメリット・デメリット、留意点を踏まえ、また、事業スポンサー型・自主再建型のどちらで進めるべきか、資金繰り、経営者の誠実性、関係者の協力体制など総合的な検討をしつつ、具体的事案に応じた適切な選択を行い、私的整理手続を進めていくことが望まれる。本稿が私的整理における中小企業再生、廃業支援における手続選択の一助になれば幸いである。

（宮原一東）

注1 経済産業省ホームページ資料「事務局説明資料」（令和6年6月）

https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/business_restructuring/pdf/001_03_00.pdf

注2 ICR（インタレスト・カバレッジ・レシオ）＝（営業利益＋受取

利息＋受取配当金)÷(支払利息・割引料))

注3 東京商工リサーチ「全国企業倒産状況」(2024年6月10日)

注4 中小企業庁ホームページ「中小企業活性化協議会の活動状況について～2023年度活動状況分析～」

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/kyougikai/download/202304-01.pdf>

注5 金融庁ホームページ「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」の活用実績

<https://www.fsa.go.jp/news/r6/ginkou/20240705-3/01.pdf>

注6 国税庁ホームページ「合理的な整理計画又は再建計画とは」

<https://www.nta.go.jp/law/shitsugi/hojin/13/01.htm>

注7 「和解型」での債権放棄が寄付金課税された事例(東京高判平成29年7月26日)がある。ただし、当該事例は準則型私的整理事案でなく、過度に注意する必要はないようにも思われる。

注8 第二会社方式と課税問題について詳しく解説した書籍として、「藤原敬三著『実践的中小企業再生論(第3版)』(一般社団法人金融財政事情研究会・2020)」、タックス・ロー合同研究会編著『【改訂】事業再生・廃業支援の手引き』(清文社・2024)等を参照

注9 制度融資の求償権放棄について、(イ)求償権放棄を認める条例がある自治体、(ロ)廃業を含めた放棄を認める条例がある自治体、(ハ)自治体の損失補償がなく対応不要な自治体、iv 条例が未制定の自治体があり、今後の条例制定の進捗状況に留意が必要(経済産業省ホームページ資料「事務局説明資料」(2024年3月29日)の54～55頁に制度融資損失補償条例の制定状況が整理されている。)

<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/kinyu/012/002.pdf>

注10 中小企業版 GLQA23では、「本手続においては、経営者の退任を必須としておらず、経営者責任の明確化の内容として、役員報酬の削減、経営者貸付の債権放棄、私財提供や支配株主からの離脱等により図ることもあり得と考えられます。」とされている。

注11 「中小企業再生支援協議会の支援による再生計画の策定手順（再生計画検討委員会が再生計画案の調査・報告を行う場合）」に従って策定された再生計画により債権放棄等が行われた場合の税務上の取扱いについて（照会）

<https://www.nta.go.jp/law/bunshokaito/hojin/050630/02.htm>