

【中小企業の事業再生のポイントシリーズ】



民事再生法を活用する場合のポイント

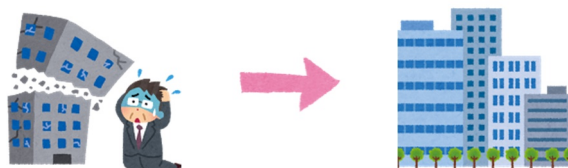


1 民事再生法の概要

民事再生法による手続とは、簡単に言うと裁判所の管理の下で事業再生を行う手続となります。一般的に倒産と言われるものの一つにはなりませんが、基本的には会社を続けるための手続となります。

同じようなものに会社更生法による手続がありますが、民事再生法は原則は従来の経営者が主体となって手続を行うのに対し、会社更生法による手続は従来の経営者以外の第三者が主体的になって行うなど、民事再生法の方が会社更生法より現状を活かすイメージになります。

法律上で決まった部分ではありませんが、事業の見直しを行うとともに、最終的に債務の一部の免除を受けたりスポンサーから資金を注入してもらうなどすることで財務状況も改善させます。



2 民事再生法の申請に当たっての留意事項

民事再生のポイントについては実務的には多様にはありますが、一番重要な部分は資金繰りでしょう。

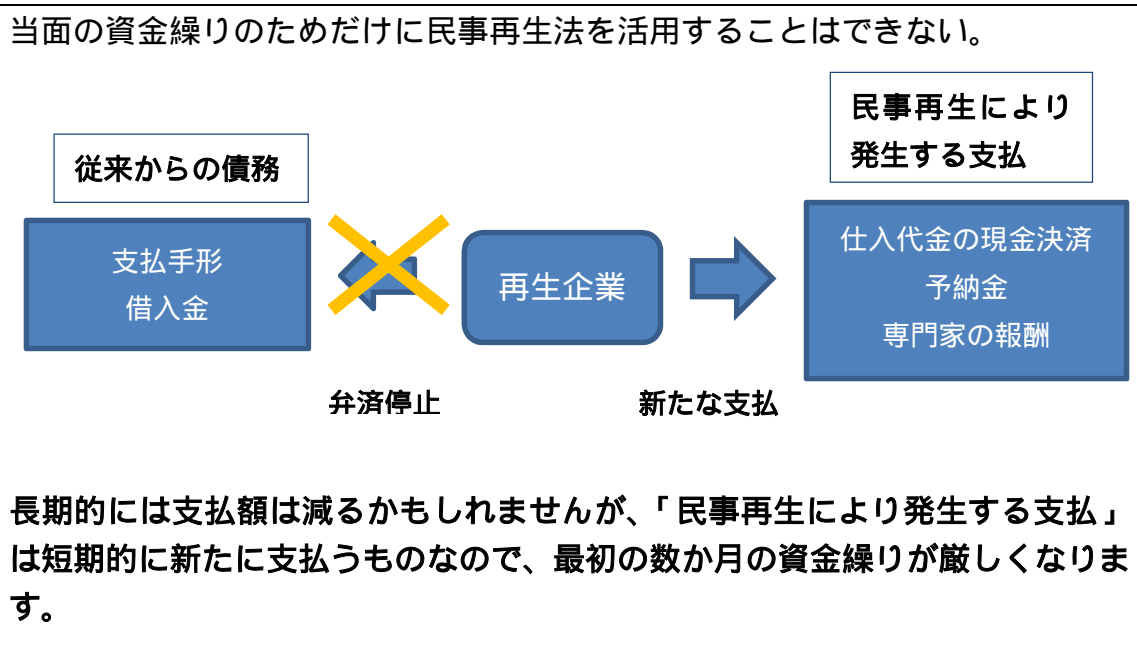
利用者にとってお金がないから民事再生法を利用するという感覚は有るのだと思いますが、現実的にはお金がないと民事再生法も利用できません。

民事再生法の適用を申請すれば、確かに一時的に弁済を止めることはできます。

しかし、あくまで営業を続けるということであると、引き続き仕入等も行わなければなりません。その代金の支払いが原則は現金決済となります。また、民事再生の手続を行うためには裁判所への予納金や弁護士等専門家の報酬等が多額にかかりますので、民事再生法申請後の方が資金繰りは悪化するのが一般的です。



なお、民事再生法については、再生計画の認可が得られない場合にはそのまま破産に移行することも考えられますので、当面の支払を止めるだけのために申請してしまいますと結果的に会社の消滅を早めてしまうだけのことも考えられます（その方が望ましいと判断されたということではありませんが）。



3 事前の確認

上記のとおり、現実的には申請前から準備が必要です。

準備は弁護士等の専門家と相談しながら行うので、アドバイスとしては「まずは早めのご相談を」ということに尽きるのですが、民事再生法の利用を検討する価値があるかどうかという観点で、まずは次の部分を確認すると良いでしょう。

手続を行うための資金が足りるか。

上記 2 の留意点の部分になりますが、まずは 6 カ月程度の資金繰り表を作成します。どうしても作れなければ会計事務所に相談してください（ただし、丸投げされても会計事務所も作れないので、自ら作る意志は必要です）。

その結果、資金が足りない場合には、次のようなことは考えられます。

スポンサーによる支援（そのためのスポンサーの確保）

倒産手続用の融資を受ける。

後者については、例えば、政策金融公庫の事業再生支援資金などがありますが、地域への影響等、条件が列挙されています。



スポンサーの有無

スポンサー無しでも成立する場合がありますが、スポンサーがいれば上記の資金面でも安心感が増すほか、債権者の負担も軽くなり、対外的な信用は手続前より向上することもあるので、手続きがスムーズに進みます。

よって、当てがあるなら初期段階でスポンサーになってもらうことを依頼し、一緒に準備をするのが良いでしょう。

営業への影響

信用力が低下している中で、売上と仕入が確保できないことには成立しません。事前に全てを確認するのは難しいですが、資金繰りと併せてある程度の予想は必要になります。

売上及び仕入の信用面での問題は民事再生法を申請するデメリットの一つです。ただ、現実的には多かれ少なかれ既に発生している場合も多いのではないのでしょうか。

債権者の状況

最終的に債権者集会で出席債権者の過半数以上の同意を得る必要があります。そのためどの債権者の同意が必要か、その債権者が協力してくれそうかといったところは確認しておく必要があります。



4 最後に

民事再生法については利用するのがベストな場合もありますが、利用せずに債権者と何かしら個別に交渉の方が良い場合も当然あります。

弁護士に最初に相談しても良いのですが、中小企業の裁判所が関与しないような再生手続であれば、弁護士に依頼するのも費用面で大変な部分がございますので、まずは事業再生を行う会計事務所に相談してみるのが良いのではないのでしょうか。

事業再生を行っている会計事務所であれば、仮に弁護士が必要な場合にもそういった手続に精通している弁護士をご紹介できると思いますし、お早めにご相談いただくことで選択肢は広がります。

