

管財型民事再生の特殊問題

——共益・優先債権の不払可能性と再生債権無配当を
明記した再生計画——

大 塚 明

1. はじめに
2. 本件事案の概要
3. 労働債権の大幅免除
4. 共益・優先債権の一部支払不能？ の再生計画
5. 再生債権配当をしない？ 再生計画
6. スポンサー交渉と早期決定
7. 再生中の会社解散と清算
8. 債務免除益と工場売却益の課税回避
9. おわりに

1. は じ め に

民事再生については、研究者による概説書等はあるものの、実際の再生計画の内容や、法の運用実態については、研究者からの言及が少ないように思われる。それは、ひとつには、再生計画については一部を除き、民事訴訟における「判例」というような形で公表されることがないためであろう。しかし、民事再生や会社更生についても、実務家の間だけでのノウハウの共有にとどまらず、研究者を交えての批判と検討とが不可欠であることは言うまでもない。そのためには、実務家からは再生計画や運用実態の報告がもっと積極的になされる必要があろうし、研究者の側からは、これに対する批判的検討が公表されなければならない。⁽¹⁾

私は、実務家が書く論文には、いわゆる研究論文のほかに、医学で言うところの「症例報告」がもっと書かれて良いと従来から考えてきた。医学雑誌においては、新しい症例は症例報告として常時ひろく提供され、それに対する検討や追試等によって更なる進歩が可能となるからである。⁽²⁾

本稿は、このような問題意識から、実際にあった症例（再生事例）を紹介するとともに、そこにおける法的问题点を私なりに指摘し、広く批判と検討とを頂こうとするものである。したがって、本件においては実務的には他にも興味深い問題点がいくつか存在するが、ここでは法理論的な問題に関連する限度にとどめたことを御了解賜りたい。⁽³⁾

2. 本件事案の概要

本事例は、民事再生における管財型の事例である。民事再生法には64条から78条に管財人の、79条から83条に保全管理人の、各規定があるが、民事再生が本来的にはDIPとして構成されていることから、実際に管財人が選任される管理命令事案はごく少ないと思われる。⁽⁴⁾

本件は、私が保全管理人・管財人として関与した、実際の管財型の民事再生事件である。本件の論点（特異性）は、

- ① 当初は破産申立を予定していたのを、一転して民事再生となったこと
- ② 従業員申立に続いて会社申立の、管財型という、まれな事案であること
- ③ 完済不能の優先労働債権の大幅免除により再生を可能としたこと
- ④ 共益債権・優先債権の全額弁済ができない可能性を再生計画に定めたこと
- ⑤ 形式的には再生債権の配当を行わないという再生計画であること
- ⑥ プレパッケージでないにも関わらず、入札等を経ることなく早期にスポンサーを決定し得たこと
- ⑦ 再生計画認可直後に会社を解散し、早期清算を行ったこと

⑧ 債務免除益と工場売却益の課税をほとんど回避し得たこと等の、実務上も理論上も参考となると考えられる事項があるが、前述の通り、本稿では、これらの問題点のうち、③から⑤を中心にして、⑥から⑧についても紹介しつつ、本件における問題点と考え方を報告する。

本件の再生債務者は、兵庫県西宮市にあった注文生産によるカスタム配電盤・分電盤のメーカーであって、技術と顧客とはありながら、採算等の損益分析の不十分と急激な業容拡大による資金不足から、平成18年9月20日に手形不渡りを出したものである。会社は、第1回手形不渡当日に急遽破産申立予定を発表して全従業員を解雇し、同時に取引先にもその旨を連絡した。しかし、従業員（労働組合）はこれに納得せず、組合の上部団体（JAM 大阪）と相談して9月26日に民事再生申立を行い、これをうけた形で会社も同様の民事再生を申立てた。神戸地方裁判所は、翌27日には保全決定を内定して私に保全管理人就任を打診され、翌28日に保全命令が出たものである。

したがって、本件はプレパッケージ再生どころか、再生の準備はまったくできておらず、経理状況把握は不完全（というより、それがまったくできていないことが主要な倒産原因であった）、従業員の半数を占める管理職はほぼ全員が退職、従来取引先は発注を見合わせ、同業者は技術者の引き抜きと取引先の取込の好機と狙い、いかなる観点から見ても、時間が経てば否応なく破産必至という状況であった。しかし同時に、破産となれば配当可能性は皆無、共益債権等も支払えず、現場の混乱は必至であって、混乱を回避して軟着陸させるためには再生手続によるしかないが、そのための時間的余裕がない状況であった。⁽⁵⁾

保全管理人の内示を受けた私が、裁判所で記録を閲覧し、会社工場を訪問した際の印象は、工場がきわめて整然と整理され、すぐにも稼働開始できる状況であること、労働組合が自主的に24時間連日のピケにより工場と事務所を保全しており、仕掛け工事を含めて事業続行に強い意欲を有していること、であった。手形不渡後も9日間にわたって法的保

全がなかったにもかかわらず事実上の保全が完全になされ、「もの作り」⁽⁶⁾の現場としては非常に良好というのが第一印象であった。

同時に、会社側代理人や労働組合からの事情聴取によって、会社財政の計数把握はきわめて杜撰であって正確な把握は困難であることが容易に予想された。しかし、再生申立書の非常貸借対照表によれば、共益債権と優先債権だけで会社資産を大幅に上回るのであるから、いずれにせよ一般債権の配当可能性は皆無であろう。ただ、実質的に再生をリードしているのは労働組合であったから、優先債権のほとんどを占める労働債権については柔軟な対処が期待できると楽観することとした。そしてこの優先債権の処理が可能であれば、法的には民事再生法25条の手続開始障害事由はないのであるから、いたずらに時間を経過して会社を野垂れ死にさせるよりは、再生開始のうえで、再生と破産の両方の可能性を視野に入れつつ手続をすすめる他はない。保全管理が長引けば、再生可能性は限りなくゼロに近づき、会社を野垂れ死にさせれば、再生債権者への配当は確実にゼロであり、仕掛工事を中心に取引先には多大の迷惑をかけ、労働債権の弁済はごく僅かとなり、いずれの当事者にも利益にはならないと考えられたからである。

債務者会社は、申立書添付の清算貸借対照表によれば、資産として、現金が140万円、売掛金が3億4千万円、担保の付いた不動産（工場・事務所）が4億8千万円であり、負債は、租税が2千7百万円、労働債権が3億9千2百万円、担保付債権が4億8千万円、一般債権（担保割れ部分を含む）が10億円、であったが、売掛金はどこまで回収できるか疑問があったし、その回収のためには仕掛け工事の続行のための仕入資金も必要であった。

不渡後も未収金の入金があったため、再生開始当時の手許現金としては約3千万円があり、残っている従業員（労働組合員）の9月給与は、既に解雇予告手当を支払っていたからこれを振替え、当面は10月末の給与が払えるか、経費や仕入の支払いができる程度のお金があるか、それ

管財型民事再生の特殊問題

によって今後を考えるほかなかった。このため、営業部門には仕掛工事の継続を顧客に了解させるよう、製造部門には仕掛品の継続作製に全力を尽くすよう、総務経理部門（と言えるようなものは実際にはなく、会社に残った労働組合員の技術者が、見よう見まねで経理を担当していた）には財務把握と出入金（資金繰）把握に全力を尽くすよう、各指示した。裁判所には、この旨を報告して再生開始相当を上申し、10月12日には再生開始決定⁽⁷⁾を得て、私が管財人に選任された。

本件は、破産申立予定の会社側に対抗して労働組合（形式的には代表者の労働者3名）が申し立てた民事再生を発端とし、これに呼応して翌日の会社申立であるため、申立自体が、いずれも民事再生法79条の保全管理型であった。実際にも、経営陣と管理職は総退陣し、労働組合が組合員をまとめて保全決定と保全管理人を待っており、労働組合の上部団体であるJAM大阪が経営指導[?]を行っていたのが現実であった。

再生開始時点では、今後半年間の予想資金繰りは、もちこたえられることにはなっていたが、これは受注済みの仕掛品の製造販売のみに関してであって、優先債権として既に発生している既退職者の労働債権（約4億円）が含まれて居らず、この請求を受ければ即時破産という状況であった。また製造現場では、外注部品等が商事留置権により引渡を拒否され、これらの支払いにより、資金繰りは修正を余儀なくされた。このため、資金繰予想はどの程度信用できるか、予想外の支払いにより資金がショートするのではないか、という懸念は、前述の財務把握の不十分さとあわせて、その後も払拭できなかった。⁽⁸⁾

倒産前から、賃金は15%カットとなっていたが、倒産後は、会社に残った従業員は労働組合が自発的に更に10%の暫定的賃金カットを決め、あわせて25%カットというぎりぎりの労働条件となっていた。労働組合が、経営者からの提案では不可能な25%賃金カットを自ら選択し、工場を即時稼働可能なように保全し、管財型民事再生を申し立てるといふ本件の特殊性があればこそ、そして経営陣も会社の今後をすべて白紙で管

財人に委ねるという覚悟があったればこそ、本件が管財型民事再生という選択肢を可能としたと言うこともできる。

3. 労働債権の大幅免除

再生会社の最大の難問は、巨額の労働債権であった。過去の退職者の退職金債権が残存していたうえに、今回の倒産による大量退職者の退職金をあわせると約4億円となり、全額支払いは到底不可能であった。再生申立書の仮清算貸借対照表でも、労働債権の「完済」は不可能とされていたが、再生開始後の経理の実感では、そのような生易しいものではなく、労働債権の放棄要請と、そのための一部支払の原資捻出との狭間で苦慮することとなった。優先労働債権の弁済がなければ再生債権の配当は不可能であり、再生は不能だからである。⁽⁹⁾

後述のように、既発生の労働債権については独立行政法人労働者健康福祉機構の未払賃金立替払制度を利用することとし、それ以外に資金を調達して一部支払いすることによって残余の債権放棄をうけることを検討した。会社には、必要資金は無かったからである。

幸い、11月にはスポンサーの見通しがついたため、スポンサー候補としての立場で、既発退職金債権の立替払に協力を願うことにより、労働者健康福祉機構の立替払と、スポンサーの30%立替（裁判所許可により共益債権）により、約50%の支払と引換に残余の放棄をうけることとして退職者と交渉を開始した。これは実質的には、再生を求めて残った従業員と労働組合が、交渉を担当してくれた。

この手法を決意した時点では、スポンサーがおりた場合の立替の求償には何とか応じられる見込みはあったが、労働者健康福祉機構からの求償や、残っている従業員への同程度の退職金支払いには、見通しがあったわけではない。ただ、残っている従業員にはとりあえずの雇用確保というメリットがあり、最低限でも労働者健康福祉機構の立替払制度はあるから、スポンサー候補が見つかったということで、いわば見切り発車

をしたわけである。労働組合も、再生のためにはリスクを負担せざるを得ないとして、これに積極的に協力してくれた。最終的な営業譲渡時点でも、当時残っていた従業員は全員退職となったが、これについても労働組合は、既退職者と同様の処理により、残余債権の放棄に積極的に協力いただいた。

4. 共益・優先債権の一部支払不能？ の再生計画

労働者健康福祉機構の立替求償は、営業譲渡後の再生会社が最終的には清算（場合によっては破産）に入ることにより、一部支払い不能となるおそれもある。しかし、立替払請求は労働者の権利であって、管財人は事実関係の証明に協力はするが、管財人の選択できるところではない。そして、再生でなく破産の場合は、その求償については再生よりも悪い結果（弁済）しかあり得ない。裁判所には、あらかじめ実情の理解と総合的合理性とを認識いただき、十分な協議のうえで、再生であるにもかかわらず、共益債権または優先債権である立替払労働債権について一部支払不能の可能性を明記するという異例の計画案を作成することについて、了解いただいた。この点について再生計画では「共益債権・優先債権は随時支払う。但し、立替労働債権の求償は一部支払不能の可能性がある。」としている。

しかし、「可能性」とは言いながら、そして後述のように結果的には全額支払いが実施できたとはいえ、このような再生計画の合法性あるいは妥当性については、議論の余地はあるかもしれない。しかし、それによって再生をあきらめれば、これら債権の弁済可能性はさらに激減するだけであって、単に形式的法理論整合性を満足させるためだけに、このような計画案を否定できるものではないであろう。また、機構の労働債権立替払制度は、求償を前提としながらも、破産等により求償不能な場合をも（いや、そんな場合こそ）本来的な目的としている筈である。⁽¹⁰⁾

なお、再生計画では一部不払の可能性を明記した共益債権と優先債権

は、労働債権については一部支払と引換に全員の債権放棄同意を得ることができ、労働者健康福祉機構の立替求償についても、再生途上の予想を上回る収益により、最終的には全額の支払いをすることができた。したがって、結果論ではあるが、本件では共益債権と優先債権の不払いは発生していない。

5. 再生債権配当をしない？ 再生計画

前述の通り、再生債権の配当見込みは当初は皆無であった。11月14日の債権者説明会でも、このことは正直に説明し、しかしながら破産すれば配当は確実にゼロであること、スポンサー交渉の継続を含めて何らかの弁済のために今後も最大限の努力を継続すること、を約したにとどまった。

再生債権の配当無しには、民事再生は、法的にも、事実上も、不可能である。そのためには、先行する共益債権と優先債権とを完済しなければならないが、これは数字的に不可能である。だとすれば本件の再生のためには、一方では優先債権の一部免除をうけて完済の形をとること、他方では共益債権と優先債権の完済なくしても再生債権の事実上の配当を実施する方法を創出すること、しかありえない。

労働債権については、退職者（既退職者のみならず、営業譲渡による今後の退職者を含む）の一部免除を得ても、労働者健康福祉機構の求償が最後まで残り、労働債権の解決はとうてい確実とは言えなかった。このため、通常の営業譲渡代金による再生債権配当は実施できない可能性が高いため、これを可能とするために案出したのが、スポンサーによる債務引受である。これは、通常の再生債権配当にかえて、営業譲渡契約により譲渡先が債務の一部引受を行い、これによって再生債権者は配当に代わる第三者弁済を受けるという方法である。これによれば、極論すれば、再生計画が可決されずとも配当にかわる第三者弁済は不可能ではない。⁽¹¹⁾これは、法的には問題はないと考えたものの、裁判所がこれを認

管財型民事再生の特殊問題

めるかどうかの不安はあった。このため、初期段階から詳細な報告に心がけ、非公式報告や裁判官面談により、早い段階から再生スキームについて裁判所の理解を得る努力を重ね、12月段階で基本的な了解を得た。形式的な違法のないこと、実質的にもいかなる債権者も害することなく、むしろ利するものであること、が裁判所との共通理解であった。即ち、再生債権者への配当がなければ営業継続は事実上不可能であり、その場合は優先債権（求償を含む）の弁済も結果的に減少する。営業継続と再生債権配当実施は、再生債権者のためのみならず、優先債権者にとっても利益であるという認識⁽¹²⁾であった。

最終的な再生計画では、この点は「再生債権は、再生会社からの配当を実施しない。ただし、配当に代えて、債権調査結果報告に記載の再生債権（但し、別除権については不足額のみ）の5%について6000万円を限度として、新会社が重畳的に債務引受して支払う。」としている。

6. スポンサー交渉と早期決定

私は、保全決定直後の10月3日からスポンサー交渉を開始した。スポンサーは、11月末までに絞り込みを行い、12月末には事実上の決定を行わなければ、受注状況や資金繰りからして、再生は困難である。逆に言えば、この予定に遅れるようであれば、破産もやむなしと腹をくくった訳である。

スポンサー探しは、基本的にスピードと秘密保持とが要求される。このために社内においても、これを管財人の専権事項とすることで社内の了解をとり、ある程度の方向性が固まるまで会社（ということは本件では労働組合）幹部にも状況を一切告知せず、幹部に具体的に相談したのは、現工場を放棄して新工場に移転する案が浮上した段階であり、全社員に公表したのは、方針がほぼ決定した12月であった。このためには、管財人に対する社内からの信頼が欠かせない。このため、管財人として意識的に、再生当初の営業担当者と同行しての金融機関や得意先への挨

撈回り、会社への半常駐と社内での制服（作業服）着用、社内会議への積極的な出席と実質関与、等を行った。これらは、破産予定の公表から突如民事再生へという方針変更についての関係者への説明のためもあったが、管財人への社内の信頼の醸成という点でも、大きな役割を果たしたと思われる。（余談であるが、再生会社を訪問した業者と関係者は、企画総務席に作業服姿で座っていた私を、従業員と信じていたようである。）裁判所への報告についても、スポンサー交渉については一般の定例報告とは別途に、秘密報告書とすることで裁判所の了解を得た。⁽¹³⁾

倒産前に2社のスポンサー候補があったが、その後も同業者や投資ファンド等から問い合わせもあり、考えられる候補会社とはすべて協議を持った。しかし、過去数年間の巨額の営業損失からくる採算性への不安、担保付き工場維持のための資金の必要、経理状況の不明確、等から、12月14日までに5社と交渉した結果、内4社は手を引くということにならざるを得なかった。

営業譲渡の場合に、譲渡代金をどう算出するかはいちばんの問題である。多くは、再生会社（譲渡会社）の財産を評価し、これに暖簾代や営業権を加味して算出するし、公正さを担保するためには入札等が利用される。

しかし、本件の場合にはこれらは客観的に不可能であった。営業財産は、組立業である再生会社にはほとんど無く、あってもリースがほとんどである。工場は不動産担保に入っている。人材はそれなりに揃っているが、同業者はむしろ破産を待って個別に必要な人材のみを引き抜こうと狙っている。（そう明言した業者は、一社にとどまらない。）得意先はそれなりにあるが、今後の取引継続の保証はない。してみると、会社資産の積算による営業譲渡代金は、限りなくゼロに近い。このため、（無謀にも）終始、「再生会社側からの必要資金」の積算により、スポンサー交渉を行ってきた。したがって、入札など言うことは最初から考慮の余地がなかったのである。⁽¹⁴⁾

管財型民事再生の特殊問題

再生会社側からの必要資金積算は、スキームによって様々とはなるが、基本的には、

工場維持費用	500,000,000円（担保抹消）
免除益課税	400,000,000円
優先債権弁済	400,000,000円
再生債権弁済	50,000,000円（5%配当として）
運転資金	100,000,000円
合計	1,450,000,000円

を仮定し、これらを如何に調達あるいは減額できるかが問題であった。免除益課税は営業譲渡により回避できるし、優先債権は一部免除も期待できないわけではないものの、工場維持費用は、これを回避しようとするれば別の生産拠点が必要となる。これらの回避を可能とし、即決即断により時期を失しなかったのが、オーナー企業であるスポンサーだけであった。同社は、たまたま新規に空き工場を取得（賃借）していたことにより、従来工場を廃止しても、低コストで生産拠点を確保しえたのである。この結果、本件では最大の懸念であった前二者の9億円は回避することができた。

7. 再生中の会社解散と清算

清算型民事再生においては、会社の解散が必要であるが、その手続と時期については、当然ながら民事再生法には規定なく、参考書にも「会社組織法上の問題は管財人にはなしえない」との記述がある他は、特段の記載が見あたらない。再生計画では、再生会社の今後については「再生債務者は、解散して清算する。清算にあたっては、特別清算、破産、等を選択することができる。」として、再生と別途に換算・清算手続を行うことを明確にした。そして、民事再生としては再生計画を履行するのであるから再生手続を終結し、しかし未払いの共益・優先債権が残るのであるから、その時点で特別清算か破産を選択する余地を残した。実

際には、3月18日に取締役会で株主総会招集を決議し、4月14日に債権者集会で再生計画を可決し、4月18日に株主総会で解散決議（4月20日解散）を行っている。なお、株主総会は、再生計画の可決が延期される可能性も考えて、その場合には総会を延期することとし、債権者集会当日に再度の株主総会招集のための取締役会を招集していたが、幸いにもこれは不要となった。

後述の税務対策と関連するが、清算型の場合には、再生会社は清算所得としての処理が可能であるため、これに合致するよう解散時期を設定することが必要である。このためには、会社解散後、かつ1年以内に、不動産を売却し、債務免除をうけることが、売却益・免除益課税を軽減するために必要である。一方では、清算を内容とする再生計画案の可決認可の後でない会社解散はできない。（明文の禁止条項はないが、法の趣旨として不自然というべきであろう。）また、会社解散を決議すると、新しい決算の必要が生じ、決算が二度手間となる。本件の場合、3月末が再生計画提出期限であり、一般的には提出期限の延長申請もあり得るところであるが、本件では逆にこれを前倒しすることとした。決算期は4月20日であり、これに会社解散を合わせると、計画提出は3月末では間に合わないからである。結局、スケジュールとしては、

- | | |
|--------|-----------------------|
| 9月20日 | 手形不渡 |
| 26日 | 労働組合の再生申立 |
| 27日 | 会社の再生申立 |
| 29日 | 保全命令 |
| 10月12日 | 再生開始決定 |
| 24日 | 会社幹部にスポンサー協議の概要説明 |
| 11月17日 | 会社幹部にスポンサー名開示と工場移転を説明 |
| 29日 | スポンサーとの協議がほぼまとまる |
| 12月5日 | 営業譲渡基本協定を双方了解 |
| 15日 | 組合大会で営業譲渡の基本方針を承認 |

管財型民事再生の特殊問題

- | | |
|-------|------------------------|
| 21日 | 営業譲渡基本協定調印 |
| 1月6日 | 営業譲渡についての債権者意見照会 |
| 2月20日 | 営業譲渡契約締結 |
| 24日 | 再生計画案提出 |
| 3月18日 | 取締役会で総会招集決議 |
| 4月11日 | 工場移転作業開始（17日から新工場稼働） |
| 14日 | 債権者集会開催 即日計画案可決のうえ計画認可 |
| 18日 | 株主総会で4月20日解散を決議 |
| 20日 | 会社解散 |
| 24日 | 不動産売却先決定 |
| 7月5日 | 不動産売買契約 |
| 8月9日 | 再生債権者への5%弁済（債務引受による） |

というスケジュールであった。

8. 債務免除益と工場売却益の課税回避

再生スキームとしては、生産拠点の確保のためには工場を維持しなければならず、そのためには当時約5億円（後日の鑑定では約6億円）と考えていた工場の担保処理が最大の難問であることは明かであった。債務免除益課税は営業譲渡方式により回避できるとしても、工場は、維持すれば巨額の被担保債権が負担となり、スポンサーに売却すれば売却益課税が負担となるという、回避し難い隘路であった。

本件では、スポンサーが近隣の尼崎に既に借工場を確保しており、債務者会社の既存工場に依存せずに事業を継続できたことが、成功の鍵となっている。この新規工場がなければ、既存工場の維持のためだけに、スポンサーは、担保権抹消のための5億円以上の新規投資を余儀なくされたはずである。本件の場合には、借工場の利用により、新規の設備投資等にはかなりの出費を強いることはなかったが、既存工場維持に比べれば、はるかに少額の新規投資ですんだことは明かである。

また労働組合には、工場移転という労働者にとっては重大問題を、ほとんど即時に承され、事業継続と雇用継続のためにはやむを得ないとして労働者全員を説得されたことに、敬意を表したい。

債務免除益課税を回避するためには、累積損失との損益通算でカバーできなければ、営業譲渡による以外には、他に選択肢がない。減増資による再生会社存続の場合は、債務免除益に対する課税は不可避であって、多くの再生にあってもこれを回避するためにやむを得ず営業譲渡方式を採用している。

本件では、工場売却益と債務免除益とは、会社解散を視野に入れて、清算所得として課税を軽減することを目論んだ。

9. お わ り に

事案にもよることは当然であるが、一般論として言えば、民事再生に必要なのはスピードである。資金繰りからも、債権者の信頼を得るためにも、労働者の勤労モラルを維持し高めるためにも、そして何よりも資産劣化を防ぎ事業を維持するためには、拙速を恐れてはならない。本件では、倒産当初の「破産から再生へ」という異例かつ準備不足の出発にもかかわらず、さまざまな幸運や関係者の協力から、結果として、9月20日の不渡りから、約3週間での再生開始、5ヶ月での営業譲渡、11ヶ月での再生債権弁済完了、と極めて円滑かつ迅速な遂行ができた。これがあと数ヶ月遅延していれば、事態はどうなっていたかはわからない。スポンサー決定が遅れば、取引は急速に先細りして資金繰りにも窮したであろうし、再生債権弁済が遅れば、弱小債権者はわずか5%のみの弁済で再生を認めたかどうか疑問である。

本件での幸運は、自分たちの犠牲を払ってでも主体的かつ積極的に再生に取り組まれた労働組合、これを支援した上部団体のJAM大阪、潔く経営から身を引き一切の口出しをせず再生に協力された旧経営陣、混沌の中での申立とその後の支援に労を惜しまれなかった申立代理人、

管財型民事再生の特殊問題

異例づくめの中で実情に深い理解を示された裁判所、そして取引を継続し支援して下さった債権者や取引先、等々の関係者に恵まれたことであった。(債権者の中で唯一、政府系の中小企業向け金融機関であるC金融公庫は、終始理不尽な横槍と強要とで私と裁判所とを悩ませたが、この点は別稿に譲る。⁽¹⁵⁾)

注

- (1) 再生計画例については、『新版再生計画事例集』(商事法務、2006)が公刊されているが、実務家向けの計画案作成のための、どちらかといえば典型的な事例集であって、特殊な問題や法的問題点をはらむ計画についてのものではない。
- (2) 再生法施行初期の管財型事例報告として、佐藤崇文弁護士の「民事再生法における管財人の権限—介護老人保健施設の事業再生事例を素材に」NBL 809号49頁(2005)があり、会社更生の事例であるが、「船舶オーナー業の倒産事例からみた会社更生の特殊問題」NBL 490-492号(1992)は、このような問題意識からの報告として、大白勝弁護士(後に最高裁判事)と私との共著で報告したものである。
- (3) 実務的な問題については、「全国倒産処理弁護士ネットワーク」のメーリングリスト上で、毎日さまざまな事例についての質疑応答と事例紹介とが繰り返されている。その成果の一部は、「全倒ネットメーリングリストの質疑から」の副題により、『破産実務Q & A 150問』(金融財政事情研究会、2007)、『個人再生の実務Q & A 100問』(金融財政事情研究会、2008)として公刊されている。これは、単に実務上にとどまらず、理論的な問題についても、かなり突っ込んだ議論となっており、これへの研究者の参加も検討されるべきかもしれない。
- (4) 「事業再生と債権管理」2007年1月5日号43頁によれば、平成18年9月頃での集約として、東京地裁は6件の管理命令申立に対して発令は1件、大阪地裁では74件の管理命令があるが、内39件は廃止決定後の保全管理の趣旨で法改正前に代用的に発令したものであって、本来的な管理命令は35件であるという。また、「民事法情報」2008年10月10日号37頁には大阪地裁の管理命令発令が平成12年から20年までの数字が記載されているが、81件中の39件が前述の通り代用的命令であって、本来型の管理命令は42件であるとされ、平成12年4月1日から平成20年7月末迄の申立総数702件のうち、本来型管理命令の発令は約6%であるとされている。
- (5) 破産手続によるか、民事再生によるかの選択にあたっては、概説書等

では、事業再生の可能性を中心に説かれることが多いようであるが、実際には清算型再生として、軟着陸のための再生があり得る。これには、従業員への雇用確保や、取引先の事業継続、さらには危険物処理（近隣の危険回避）等といった事例もありえるのである。私が監督委員として関与した事例には、大量の危険物処理のために、本来ならば異時廃止必至の破産となるかもしれない事案を、残存危険物処理のために清算型民事再生を維持した事例があった。

- (6) 事業継続のためには、なにをさておいても、事業の現場を実際に見ることは絶対に不可欠である。本件は、書類上だけの判断であれば、とうてい再生可能とは判断できない事例であった。
- (7) 保全管理人や監督委員の早期報告も重要であるが、裁判所の決断も重要である。裁判所が開始決定を逡巡したり、保全管理人や監督委員に無理な再調査を要求したりすれば、結果的には時間を浪費して再生の途を閉ざしてしまうことは避けられない。実務的には、裁判所が保全管理人の判断を、さらに言えば将来の管財人の手腕を、どこまで信用できるかということにも関わってくる。
- (8) 裁判所から私に保全管理人の打診があったときは、不渡り発生後の準備不足での再生申立、債権者である労働組合の申立、異例の管財型、という最悪の事態で、就任受諾を躊躇したのは事実である。最終的に受諾したのは、「私が断ったらどうなるんですか。」という質問に対して、「これから新たに保全管理人（管財人）を探さなければなりません、事業継続のためには、もう時間の余裕がありません。」という裁判所の殺し文句に私が乗ってしまったからである。逆に言えば、裁判所もある程度、腹をくくっていたとも言えるのかもしれない。
- (9) したがって、教科書的にいえば、本件は明らかに再生型倒産ではなく、清算型倒産であって、破産が選択されるべきものである、という考え方があり得ることになる。このあたりが、冒頭にも述べた、実務家と研究者とのさらなる協働の必要性の所以でもある。
- (10) この点について類似先例？ がないわけではない。私が保全管理人代理と管財人代理をつとめた神戸地裁の海栄社グループの会社更生事件において、破産となれば回収不能な租税債権について、一部免除の更生計画が同様の理由から提出されて認可されている。詳細は、「船舶オーナー業の倒産事例から見た会社更生の特殊問題（中）」NBL 491号40頁（1992）を参照されたい。
- (11) 前掲の海栄社グループの会社更生事件において、従業員給与支払いのための借入不許可に対して、スポンサーと労組とが管財人を介することなく債権譲渡により事実上解決し、労組交渉妥結のうえでの保全管理人の従

管財型民事再生の特殊問題

業員解雇を裁判所が許可しなかったときに、組合側が「会社都合による自主退職」により不許可を回避した、各事案がある。詳細は、「船舶オーナー業の倒産事例から見た会社更生の特殊問題（中）」NBL 491号39・40頁（1992）参照。しかし、本来的には、裁判所の了解を得ておくべきことはいうまでもなく、このような解決はイレギュラーである。

(12) 前掲注11・12参照

(13) 民事再生法第17条

(14) 実際に、後述の政府系中小企業向け金融機関であるC金融公庫（当時）は、形式的理由によって強硬に入札を主張してやまなかった。それ以外の金融機関は管財人の説明に納得し、入札を主張されることはまったくなかったにもかかわらず、である。

(15) 本件は、神戸地方裁判所平成17年（再）第13号であるが、C金融公庫は私宛の主張を毎回裁判所にも送付したため、かえって裁判所の心証を害したようで、裁判所はC金融公庫問題では終始管財人の立場をサポート頂いた。