

金融支援の手法の選択と判断2 (F社の事例)

2. 計画が達成できなかった場合の対応 - 解答解説 (1/3)

【解答例】

- F社が再度暫定リスクを要請するためのサポートを行います。
- F社が取引金融機関と粘り強く交渉するよう働きかけ、支援を受けられない原因を把握した上で、当該原因の除去可能性を検討します。
- 破産あるいは事業譲渡に向けて、可能な範囲でサポートします。
- 経営者が納得するまで議論し、破産あるいは事業譲渡を促します。

【解説】

- キャッシュフローがプラスの場合には再度暫定リスクを要請する、キャッシュフローがプラスになる見込みがない場合には、廃業に向けたサポートをすることが考えられます。経営者の判断にはバイアスがかかっているケースが多いので、認定支援機関が客観的な立場で助言することが必要です。
- キャッシュフローがプラスにも拘らず、取引金融機関からの支援が見込まれない場合には、取引金融機関が経営者の資質や経営改善努力の度合いに疑問を呈しているなど、なんらかの原因がある可能性があります。取引金融機関とコミュニケーションをとり、取引金融機関の真意を見極めることが肝要です。
- キャッシュフローがプラスに転じる見込みがなく、金融支援を受けられない中で、経営者が事業継続に固執している場合は、認定支援機関や取引金融機関が経営者から悪意をもたれ、レピュテーションを下げることにもつながりかねません。経営者と十分に議論したうえで、経営者が納得して再スタートを切れるよう、支援することが望まれます。なお、検討の際には、従業員の雇用や連鎖倒産の可能性、地域経済に与える影響も考慮することが考えられます。

金融支援の手法の選択と判断2 (F社の事例)

2. 計画が達成できなかった場合の対応 - 解答解説 (2/3)

【参考】

■ 破産

- 法人が「支払不能」または「債務超過」の場合には、破産手続の開始原因となります。
- 法人の金融債務については、法人の代表者等の個人が連帯保証していることが多いため、法人が破産する場合には保証人個人も破産することが多くなっています。
- 個人破産した場合には、以下のようなデメリットがあります。
 - 自由財産(99万円)を除き、財産の管理処分権を喪失する
 - 破産管財人や債権者に対する説明義務を負う・居住の制限を受ける・通信の秘密の制限を受ける(管財事件のみ)
 - 復権するまでの間、一定の公法上の資格制限を受ける(いわゆる「土業」等)
 - 官報に掲載される
 - 信用情報機関(いわゆる「ブラックリスト」)に掲載される
 - 免責後、7年間は再度免責を受けることができない
- 管財事件の場合は最低50万円*(少額管財の場合は20万円*)の予納金が必要です。これに加え、申立代理人の報酬も必要ですので、資金が枯渇する前に破産の準備を進めることが肝要です。

* いずれも東京地裁の場合の金額

金融支援の手法の選択と判断2 (F社の事例)

2. 計画が達成できなかった場合の対応 - 解答解説 (3/3)

【参考】

■ 事業譲渡等による出口

- 債務者企業が自力では再生できない場合、事業譲渡等による出口を検討することも有用です。
- 現状では赤字であっても、スポンサーがシナジー効果を認識することにより、債務者企業の事業に価値を見出す場合もあります。
- スポンサー候補を選定するにあたっては、債務者企業の同業他社、仕入先、あるいは得意先など、債務者企業の事業に理解のある企業から選定する必要がありますが、いたずらに信用不安を引き起こさないためには、取引金融機関の有する情報を活用することも一案です。

<まとめ>

暫定リスケ計画が破綻した場合には、認定支援機関が客観的な立場で債務者企業の状況を把握し、金融機関の支援の意思を確認するとともに、経営者の資質を見極めたうえで、再度暫定リスケを要請するか、経営者自身の再スタートを支援するかを判断することになります。

ここでE社の「事業再生計画書」とF社の「経営改善計画書」、及び両社の解答事例集を配布します。

