

A scenic photograph of a sunset over the ocean. The sky transitions from a deep blue at the top to a bright yellow and orange near the horizon. The sun is partially obscured by dark, silhouetted clouds. The ocean is visible in the foreground, and the dark silhouette of a coastline with mountains is on the right side.

中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集

金融庁
令和5年10月

【はじめに】

「中小企業の事業再生に関するガイドライン（以下、ガイドライン）」で定められた中小企業の事業再生等のための私的整理手続を活用し、2022年度は、官民金融機関（※）において、再生型（債務減免を含む）11件、再生型（債務減免を含まない）8件、廃業型9件、計28件の事業再生計画・弁済計画について合意されたことを確認しました。（※日本公庫・商工中金・銀行・信用金庫・信用組合）

本事例集は、ガイドラインの活用事例について、今後一層浸透していくよう、各種取組みを検討する上で参考にさせていただくため公表するものです。

本事例集の作成にあたっては、金融機関からガイドラインを活用した案件について事例を提出いただき、当庁において取りまとめしております。文中等における取組みに対する評価等については、当該資料を作成した各金融機関における見解であり、当庁の見解を表したものではありません。

▶ 用語について

第二会社方式

会社分割や事業譲渡を行い、既存事業の内、収益性のある事業を切り離し、新設した法人等に承継させ、残りの不採算事業や過剰となった債務については特別清算等の法的整理によって清算する手法。
清算した企業に残存する債務については債務免除を受ける。

DDS（Debt Debt Swap）

- ▶ 債権者が債務者に対して有する既存の貸付債権を、法的破綻時に他の債権よりも返済順位の低い「劣後債権」に転換する金融手法。
- ▶ 償還条件が原則、期限一括償還であることや、金利設定について「配当可能利益に応じた金利設定」であること等の一定の要件を満たす場合には、金融機関の自己査定における債務者区分の判断において、自己資本と見なすことが可能。
- ▶ 債権の劣後化を通じて、実質的に債権者の財務状態や信用状態が改善することで、再生可能性の向上、取引金融機関からの新たな資金調達に繋がる。

中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集
－ 再生型私的整理手続き（債務減免あり）－

金融庁

令和5年10月

< 目 次 >

I. 債権の時価譲渡による事業再生支援	Case 1	・・・P 5
II. 第二会社方式による事業再生支援	Case 2～7	・・・P 7
III. グループ企業一体での事業再生支援	Case 8～9	・・・P18

会社概要

業種	宿泊業	従業員数	40名
支援手法	スポンサーに対する債権譲渡		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	300百万円（うち信用保証協会 150百万円）		
借入内訳	A地域銀行 270百万円	（同、150百万円）	
	B政府系金融機関 30百万円		

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（社長）は全ての借入に対し、経営者保証を提供

資産の状況：現預金12百万円、不動産45百万円、その他の資産8百万円
計65百万円（うち、44百万円は担保提供）

窮境要因

- 経営環境が変化中、**特定事業の赤字が表面化・深刻化してもなお、事業を継続**。高額な人件費を賄う売上を確保できず、赤字が継続し、当社全体の収益を圧迫。
- 上記に加え、関連会社の経営不振に伴う資金支援等により、本業における積極的な設備投資ができず、設備老朽化が進行。
- 低キャッシュフローと過剰債務の状態が継続中、コロナ影響の長期化等により**公租公課等の滞納も発生し、資金繰りが悪化**。

ガイドライン活用の経緯

- 当初、中小企業活性化協議会（以下、活性協）の関与のもと、抜本計画の取組に着手していたものの、**本件のストラクチャーが活性協の抜本再生案件として馴染まなかったため、ガイドラインの活用を検討し、着手**。

クロージングまでのスケジュール

2021年夏頃	活性協関与のもと、A地域銀行主導によりスポンサー候補者の探索を開始
2022年初頭	複数のスポンサー候補が現れる A地域銀行より外部専門家の紹介、当社代理人兼FAに就任
2022年4月	C社とのスポンサー契約を締結 ガイドラインによる計画策定に着手 第三者支援専門家の選定
2022年5月	事業再生計画案の提示
2022年5月	現株主に対する特別支配株主の株式等売却請求
2022年6月	事業再生計画に取引金融機関が合意
2023年6月	保証人弁済の実行
2022年7月	クロージング（株式・不動産・債権譲渡の実行）

第三者支援専門家等の選定

- 当社の代理人兼FAとなっていた弁護士から推薦された弁護士を第三者支援専門家として選定。

再生計画の概要

計画概要：債務者の株式及び保証人所有の事業用不動産についてスポンサーに譲渡、その後当社にスポンサーから新規投資するスキーム

金融支援額：不動産等の担保処分後の非保全債権についてスポンサー（新株主）に対し時価譲渡を行い、額面との差1.4億円について事実上放棄を実施。譲渡後、スポンサーにおいて債権劣後化等を検討。

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率8%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は22%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- ガイドライン公表後間もない中での取組であったため、取引金融機関の理解が得られるか、スピード感が本件にマッチするか懸念があった。
- 手続を開始してから補助金受領に必要な手続の存在を認知したことから、専門家費用等に対する補助金は受けていない。

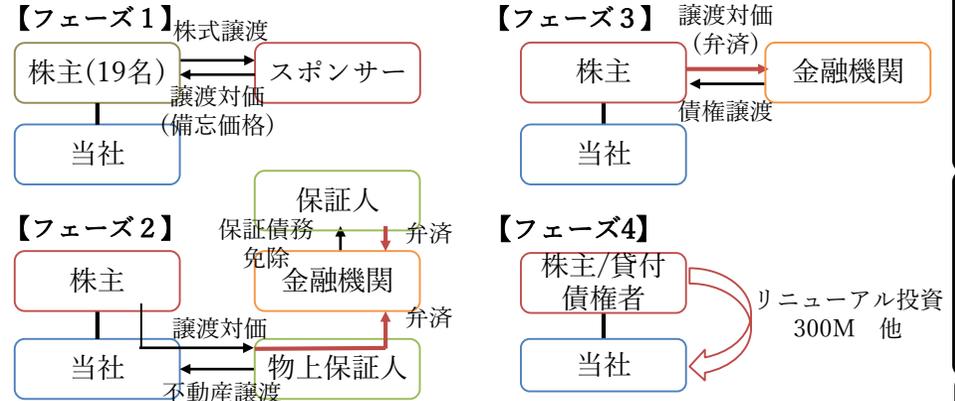
経営者責任

- クローリング後速やかに当社取締役を退任することで経営者責任を果たす。

保証人の保証債務整理

- 保証人は、保全弁済分44百万円及び手続費用等1.2百万円を除いた保有資産19.6百万円のうち、5百万円を残存資産とし、14.5百万円を弁済に充当し、残保証債務額を免除した。
- 残余財産は自由財産99万円のほか、一定期間の生計費として現預金87万円、老後の生活資金等として年金保険321万円の計508万円とした。

スキーム図



メイン行としての関与

- 専門部署によるスポンサー探索への主体的な関与
- 関係機関等との連携による案件組み立て、成立までの主体的な関与

再生支援による効果・成果

- スポンサー関与により、新規設備投資の実施・オペレーションは改善。

ガイドライン活用のポイント

- 他の私的整理手続と同様、債権者・債務者双方の立場における円滑な債権・債務整理の精神・考え方等を確保しつつ、他の手続よりも柔軟な対応や案件組立が可能、かつスピード感を有する整理手続が可能。
- 上記について、事業者、取引金融機関、及びスポンサーからも、案件組み立てに対する柔軟な対応が可能であることを評価する声が挙げられている。
- 債権の時価譲渡といったケースにも対応可能。

会社概要

業種	自動車部品製造業	従業員数	10名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行		

借入金の状況

借入金額	540百万円（うち信用保証協会 300百万円）		
借入内訳	A地域銀行	540百万円	（同、300百万円）

経営者保証の状況

保証の状況：保証人2名（代表者、代表者妻）は全ての借入に対し、経営者保証を提供。

資産の状況：現預金12百万円、不動産45百万円、その他の資産8百万円、計65百万円（うち、44百万円は担保提供）

窮境要因

- コロナ影響や半導体不足の影響から大幅減収。各種制度融資等を利用して対応してきたものの、採算確保のため主要取引先へ価格交渉を行うも不調に終わり、結果として同社との取引が終了。
- その結果、大幅な減収となり、自力での事業継続が見通せない状況に陥った。

ガイドライン活用の経緯

- スポンサーの選定において複数社に打診するもいずれも不調に終わったことから、このまま**事業継続をしてもいずれ資金ショートすることが明らかであったため、手元資金があるうちにガイドライン（廃業型）の利用を検討。**
- 廃業手続きを進める中、取引先よりスポンサー就任の打診があったことから、**廃業型から再生型へ切り替える方針となり、再生型に着手。**

クロージングまでのスケジュール

2022年2月～5月上旬	スポンサー選定を開始。候補先の複数社に打診するも、既存売上高が激減していることなどから、いずれも不調に終わる。
2022年5月	ガイドラインの廃業型での活用を検討開始
2022年5月下旬～6月上旬	補助金利用申請
2022年6月中旬	従業員への解雇通知および取引先への廃業通知を実施したところ、取引先よりスポンサー就任の打診あり。
2022年7月	入札によりスポンサーが決定したことから従業員の解雇を取りやめ、スポンサー承継を決定。（廃業型から再生型に切り替え）
2022年7月下旬	第三者支援専門家を選任
2022年8月	事業再生計画の策定
2022年10月	事業再生計画に対象債権者が合意
2022年10月下旬	事業譲渡を実施。非保全弁済、保証人弁済実施。

第三者支援専門家等の選定

- 外部専門家である弁護士と相談し、**事業再生の知見が豊富な県外の弁護士を第三者支援専門家として選任。**
- 外部専門家には、A地域銀行にて外部専門家の会計事務所を起用。

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業をスポンサーが新たに設立した新会社に譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額405百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率0.66%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は7.41%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- 潜在的な退職金債務が存在したが、手元現預金があるうちに意思決定ができたことで、従業員に対して全額支給を行うことができた。

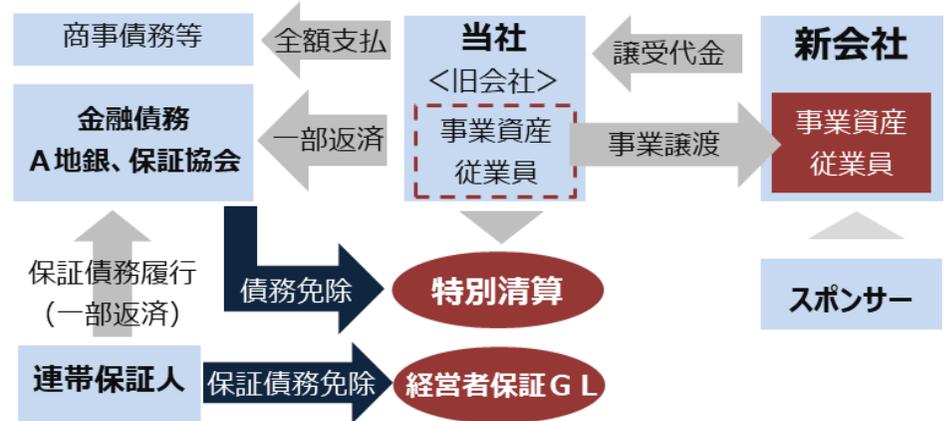
経営者責任

- 第二会社方式につき旧会社の取締役は退任。その後、スポンサー設立の新会社において、有期契約の顧問として就任。

保証人の保証債務整理

- 連帯保証人2名の保証債務については、経営者保証ガイドラインにより主債務と一体整理。
- 経済合理性31百万円の範囲内で、残存資産（インセンティブ資産及び自由財産）として華美でない自宅20百万円と生活費10百万円（親族の療養費を含む）の計30百万円を残した。

スキーム図



再生支援による効果・成果

- 従業員全員がスポンサー企業へ承継され、雇用の確保が実現した。
- 資金繰りに余力がある状況で、早期に廃業の意思決定ができたことで、結果として取引先へのスポンサーへの承継が実現。金融機関として経済合理性を確保するとともに保証人にインセンティブ資産を残すことができた。

ガイドライン活用のポイント

- スポンサー決定から事業譲渡まで約3ヶ月と、他の私的整理手続きと比較して短期間でクロージングできた。
- 計画策定の段階で、事業再生支援の知見が深い第三者支援専門家のアドバイスを受けることで、案件をスムーズに進めることができた。
- 華美でない自宅及び親族の療養費含む生活費を保証人に残すことができ、保証人の再スタートに向けた生活基盤を確保できた。

会社概要

業種	野菜作農業	従業員数	4名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行、信用保証協会、リース会社、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	75百万円（うち信用保証協会 38百万円）
借入内訳	A地域銀行 15百万円 B政府系金融機関 11百万円 信用保証協会 38百万円 C地銀系リース会社 10百万円

経営者保証の状況

保証の状況：保証人2名の内、代表者は全部の借入に対し、代表者長男は一部の借入に対し、経営者保証を提供

資産の状況：代表者：無し

代表者長男：預金0.6百万円、有価証券等0.1百万円、計0.7百万円

窮境要因

- 出荷価格の低迷により業績が悪化。それに伴い資金繰りも悪化していた。
- 関連会社2社が経営不振を理由に民事再生を申立。関連会社に対する債権について貸倒損失が発生したことから大幅な債務超過に陥った。

ガイドライン活用の経緯

- 当初、関連会社2社と一体で民事再生手続きにより処理する予定であったが、当社には第三者取引債権者が存在せず、民事再生申立の対象から除外。
- 上記の経緯より、ガイドラインの活用を検討し、着手。

クロージングまでのスケジュール

2022年6月	関連会社2社が民事再生の申立てを実施。当社においてガイドラインによる私的整理手続開始
2022年6月	D社からスポンサーの意向表明を受ける
2022年8月	事業再生計画を策定
2023年1月	D社とのスポンサー契約を締結
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意
2023年4月	D社への事業譲渡を実行
2023年10月	旧会社について特別清算予定

第三者支援専門家等の選定

- 県内にはリストに登録された第三者支援専門家（弁護士）がいなかったため、県外の弁護士を第三者支援専門家として選定。
- また、案件をサポートする第三者支援専門家補佐人として、県内の弁護士を選定。
- 外部専門家として、財務デューデリジェンスについては県外の会計事務所を起用。

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業をスポンサーに譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサー会社への譲渡に伴い、リース債権含む非保全額65百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率0%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は10%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- スポンサー企業側の譲渡対価支払能力の検証。
- 「事業譲渡契約において関連会社の再生計画が廃止された場合、同契約が効力を失う」旨の定めがあるが、再生計画は既に認可決定され影響なし。

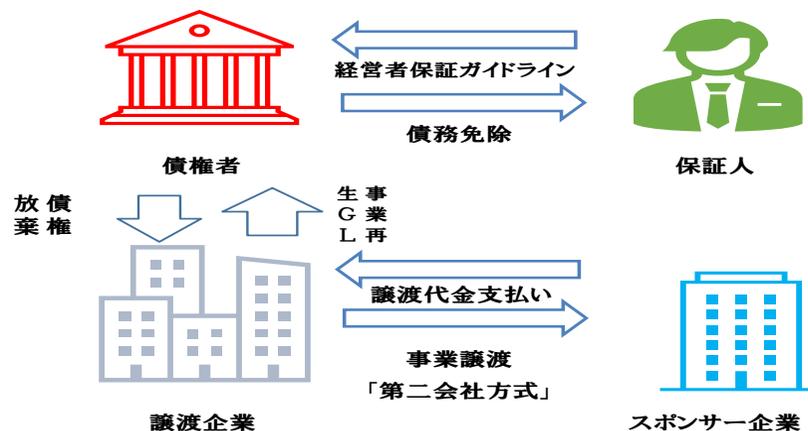
経営者責任

- 代表者は退任し、引継ぎ後の事業における役員には就任しない。

保証人の保証債務整理

- 代表者は破産手続き中。長男は経営者保証ガイドラインに基づき、保有資産0.7百万円を残存資産とし、保証債務について全額免除（ゼロ円弁済）。
- 残余財産は自由財産99万円を超えておらず、インセンティブ資産を残す要請もない為、ゼロ円弁済となる。

スキーム図



メイン行としての関与

- 事業譲渡に対する同意及び特別清算に係る手続の同意。
- 再生計画案の検証、バンクミーティング参加等。

再生支援による効果・成果

- 債権者において、より高い金額で譲渡対価を受け取り民事再生手続に比べ、経済合理性が確保できた。
- 保証人において保証債務の整理を行う事ができた。
- 地域経済において事業譲渡により廃業せず事業存続が可能となった。

ガイドライン活用のポイント

- 手続について公にならず、**事業者等の信用棄損を最小限に抑えられる。**
- 民事再生手続きと比較し、予納金などの負担が不要。
- 政府の経営改善計画策定支援事業により、財務デューデリジェンス等に要した費用のうち2/3を負担してくれるため、**事業者の負担も軽減。**

会社概要

業種	介護事業（デイ・ショート）	従業員数	51名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	625百万円
借入内訳	A地域銀行 600百万円 B政府系金融機関 25百万円

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（社長）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：預金70万円、保険・有価証券90万円（保有不動産は無し）

窮境要因

- 競合施設の進出や看護師退職による医療サービスの停止を要因として、2017年以降、稼働率が低下し資金繰りが逼迫。2018年1月に元本弁済停止による金融支援を実施。その後も稼働率が回復せず、**2020年6月期に債務超過へ転落**。
- これを受け、A地域銀行の関与の下、新たな設備導入等の収益改善策を骨子とする経営改善計画を策定したが、新型コロナウイルスの影響により施設利用者がさらに減少し、経常赤字が拡大。
- 現状の業績で推移した場合、2023年4月上旬には資金ショートが想定される状況となった。

ガイドライン活用の経緯

- 倒産した場合の施設利用者への影響も踏まえ、**A地域銀行は社長に対しスポンサー型の事業再生を検討する必要性を提言**。
- A地域銀行からの事業再生の提案を受け、**社長は自力での再建を断念**。事業継続に向けスポンサー型の事業再生を進める意向を表明した。
- 資金繰りの時限性によりスピード感を持って対応する必要があったことに加え、取引金融機関数も少なかったことから、ガイドラインの活用に着手。

クロージングまでのスケジュール

2022年10月	FAを選定のうえ、スポンサー探索に着手
2023年1月	C社と事業譲渡契約を締結 外部専門家・第三者支援専門家の選定 補助金利用申請
2023年2月	事業再生計画案の策定
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意 C社へ事業譲渡を実行
2023年9月	旧会社について特別清算手続を申立予定

第三者支援専門家等の選定

- A地域銀行が他案件で連携実績のあった専門家を紹介し第三者支援専門家として選定。（同県には第三者支援専門家が不在であったため、**県外の第三者支援専門家（弁護士）を選定**）
- 補佐人として同県に所在する再生案件での知見のある公認会計士を選定**。
- 外部専門家として、A地域銀行が他の再生案件で実績のある会計士を紹介し、起用。

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業をスポンサーに譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額440百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 破産した場合の清算配当率0%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は8.9%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- 社会保険料の長期未払に伴う差押リスクが懸念されたが、A地域銀行が同社に同席のうえ、都度、年金事務所へ進捗状況を共有した結果、C社からの譲渡対価受領後の一括納付が認められ、差押リスクを回避することができた。

経営者責任

- 社長と取締役（社長妻）は特別清算によりその地位を失うため妥当と判断。なお、スポンサーの要請により、両名ともに当面は従業員として勤務を継続。

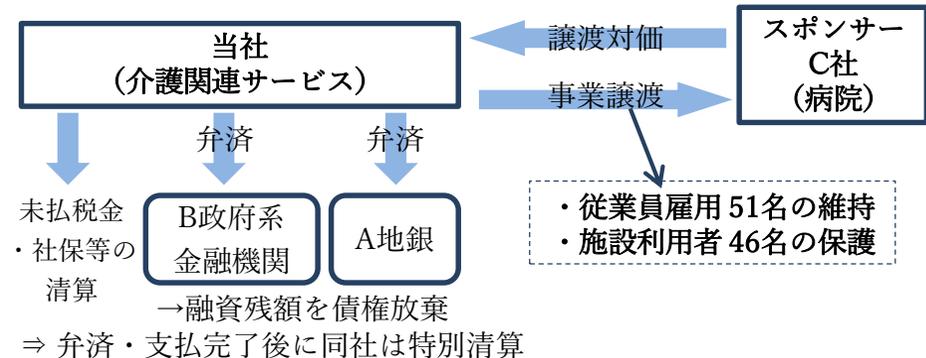
保証人の保証債務整理

- 保証人は保有資産160百万円のうち、140百万円を残存資産としたうえで、20百万円を弁済に充当し、残額を免除した。
- 残存資産は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性の範囲内であり、妥当と判断した。

再生支援による効果・成果

- 非公表のまま全事業と全従業員がスポンサーへ承継され、施設利用者も従来通りの利用が可能となった。

スキーム図



メイン行としての関与

- 外部専門家と連携して管理を行うとともに、他金融機関に対し随時進捗状況を共有し、金融調整の支援を実施。
- 第三者支援専門家の選定支援を実施。
- 早期の再生計画策定に向け、介護事業のM&A実績が豊富なFAを紹介のうえ、候補先の選定協議に加わるとともに、外部専門家に当社概要や窮境要因分析、業績推移資料を共有するなど、側面支援を実施。
- 社会保険料（長期未払い）の一括納付交渉にかかる支援や、譲渡実行までの資金繰り管理、FAとの連携による従業員・取引業者等への対応を実施。

ガイドライン活用のポイント

- ガイドラインの活用により、スポンサーとの譲渡契約締結から譲渡実行まで3ヶ月と、短期間で取引金融機関の合意形成と譲渡実行を完了できた。
- 同県には第三者支援専門家（弁護士）が不在であったが、他の事業再生案件で連携実績のある県外の外部専門家を選定し、再生計画案と調査報告書の作成を円滑に進めることができた。
- 本件を通じた外部専門家との連携実績を活かし、A地域銀行では、2023年8月末時点でガイドラインを活用した事業再生案件を新たに3件取組済。

会社概要

業種	食品製造業	従業員数	10名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行		

借入金の状況

借入金額	150百万円（うち信用保証協会 40百万円）		
借入内訳	A地域銀行	150百万円	（同、40百万円）

経営者保証の状況

保証の状況：保証人2名（代表者・亡元役員）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：（代表者）現預金22万円、保険解約返戻金等244万円、計266万円

窮境要因

- 食生活の変化による収入減、外食産業における需要減により、売上高が著しく減少。近年では、営業赤字が拡大し、過剰債務に転落。
- 足許はコロナ影響が大きく、営業赤字が拡大し、過剰債務解消の目途が立たない状況となった。

ガイドライン活用の経緯

- 当社固有の製品と雇用を守るためには、外部スポンサー支援及び金融支援を得る以外に術がなかった上、資金繰りの観点からもスピード感を持って対応する必要があったため、ガイドラインの活用に着手。

クロージングまでのスケジュール

2020年頃	M&A仲介業者・事業承継引き継ぎ支援センターに依頼し、スポンサー候補者の探索を開始
2022年	スポンサー候補2社の紹介を受け、B社からスポンサーの意向表明を受ける
2022年10月	B社とのスポンサー契約を締結
2022年11月	キックオフミーティング
2022年12月	補助金利用申請
2023年2月	事業再生計画を策定
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意
2023年3月	B社への事業譲渡を実行
2023年8月頃	旧会社について特別清算予定

第三者支援専門家等の選定

- 過去、A地域銀行がガイドラインによる私的整理の際に携わった県外の弁護士2名を代理人弁護士として選定。
- その後、代理人弁護士・メイン行での協議の結果、事業再生の経験のある県内の弁護士を第三者支援専門家として選定。

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業を、スポンサーの関連会社に譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価、不動産等の担保処分後の非保全金額136百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率3.3%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は5.6%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- 大口取引先を喪失し過剰債務の解消目途が立たない状態で資金繰り逼迫。**事業譲渡までのDIPファイナンスが可能なスポンサーが必要**でありスピード感を持った対応が必要であった。

経営者責任

- 代表取締役及び当社役員は事業譲渡会社の役員に就任しない。
- 代表取締役は当社解散以降、清算事務を行う。退職金の支給はない。

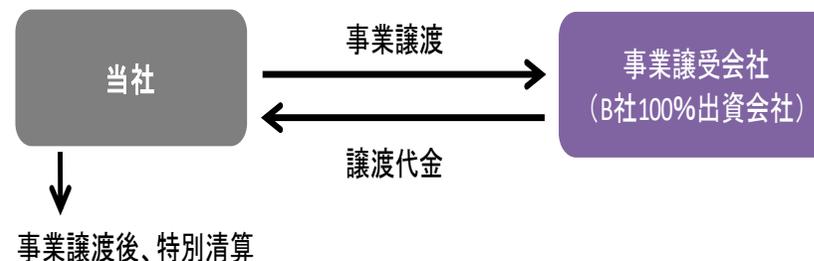
保証人の保証債務整理

- 経営者保証ガイドラインに基づき保証履行できる資産がなかったため、保有資産266万円満額を残存資産とし、保証解除（**ゼロ円弁済**）。
- 残余財産の内訳は、早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性186万円の範囲内で、**自由財産99万円**のほか、**一定期間の生計費として167万円の計266万円**とした。

スキーム図

【事業譲渡スキーム】

B社の100%出資会社に対する事業譲渡



メイン行としての関与

- スポンサー候補の探索、第三者支援専門家の選定、事業計画への同意

再生支援による効果・成果

- 地域の名産品を製造する事業**の存続及び雇用の維持に寄与。

☞ガイドライン活用のポイント

- 資金繰りが逼迫しておりスピード感をもった対応が求められたため、ガイドラインを活用した私的整理手続きに着手し、短期間でクロージングできた。
- 保証人（代表者）の保証債務については、経営者保証に関するガイドラインを活用し、主債務と一体整理したことで、**経済合理性の範囲内で生計費を含む金額を残存資産とすることができた。**

会社概要

業種	食品製造業	従業員数	10名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行、信用金庫、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	310百万円（うち信用保証協会 145百万円）		
借入内訳	A地域銀行	150百万円	（同、135百万円）
	B信用金庫	80百万円	（同、10百万円）
	C地域銀行	35百万円	
	D政府系金融機関	25百万円	
	E政府系金融機関	20百万円	

窮境要因

- 予てより経営管理態勢が脆弱であり、営業赤字が常態化。また、不採算事業の縮小も遅れていた。コロナ影響により、外食産業からの需要激減、大幅な減収となり、債務超過に転落。自力での事業継続が見通せない状況に陥った。

ガイドライン活用の経緯

- 予てより、リスケジュールにより資金繰りをつないできたが、厳しい環境下で事業継続を断念し、スポンサー候補の探索を開始。その後、スポンサーとの基本合意に至り、外部コンサルタント及び代理人弁護士によりガイドライン活用の提案があり着手。

第三者支援専門家等の選定

- 外部コンサルタント及び代理人弁護士の紹介により、第三者支援専門家を選定。また、補佐人として、公認会計士をつけ、財務デューデリジェンスの妥当性等の検証を行った。

クロージングまでのスケジュール

2022年8月	F社とのスポンサー契約を締結
2022年10月	新設分割により新会社設立 <u>（製造免許申請のため金融機関同意に先行）</u>
2022年11月	事業再生計画を策定
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意
2023年中	旧会社について特別清算予定

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業を、スポンサーが新たに設立した新会社に譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額210百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 破産した場合の清算配当率2%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は9.8%となり、経済合理性ありと判断。

経営者責任

- 経営者一族が有していた当社に対する貸付金等求償権（約80百万円）は全額債権放棄。

再生支援による効果・成果

- 当社が主力商品とする地場の食品を原料とした商品は、全国でも評価が高く、地域貢献の寄与度の大きな事業を残存することができたうえ、従業員の雇用も実質的に維持することができた。

会社概要

業種	その他事業サービス業	従業員数	10名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行、信用金庫		

借入金の状況

借入金額	100百万円（うち信用保証協会 40百万円）		
借入内訳	A地域銀行	50百万円	（同、30百万円）
	B地域銀行	30百万円	（同、10百万円）
	C信用金庫	20百万円	

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（社長）は全ての借入に対し、経営者保証を提供。

資産の状況：現預金2百万円、保険解約返戻金17百万円

窮境要因

- 2000年以降、新規事業者の事業参入が相次ぎ、競争が増加。競争激化に伴う単価の下落等が進んだことで業績が悪化し、**債務超過に転落**。その後、新型コロナウイルスによる影響もあり、更なる減収が収益を逼迫し、債務超過金額が増加。
- 金融機関の返済緩和による支援により資金繰りをつないできたが、**債務超過額が多大であり自力での事業継続が困難な状況に陥った。**

ガイドライン活用の経緯

- 外部環境の変化等により経常赤字が継続。自力での再生も困難、かつ返済緩和を継続したとしてもいつ資金繰りに窮するかわからない状況であったことから、**スピード感を持って対応する必要があったため、ガイドラインの活用を着手。**

クロージングまでのスケジュール

2020年頃	M&A仲介業者に依頼し、当社独自スポンサー候補者の探索を開始
2022年	候補先の府ループ会社であるD社からスポンサーの意向表明を受ける。
2022年6月	キックオフミーティング後、外部専門家による事業・財務調査報告書、事業再生計画の策定に着手 第三者支援専門家を選任
2022年9月	補助金利用申請
同月	D社とのスポンサー契約を締結
2022年11月	事業再生計画に対象債権者が合意
2022年12月	D社が設立する新設会社への事業譲渡を実行
2023年夏	旧会社について特別清算予定

第三者支援専門家等の選定

- D社の経営改善にも携わったことのある県外の弁護士を債務者の代理人弁護士に選定。
- 債務者及び代理人弁護士と協議の結果、**事業再生の経験のある県内の弁護士を第三者支援専門家として選定。**

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業を、スポンサーが新たに設立した新会社に譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額65百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率0%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は7%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- 資金繰りが逼迫しており、スピード感をもった対応が必要であった。

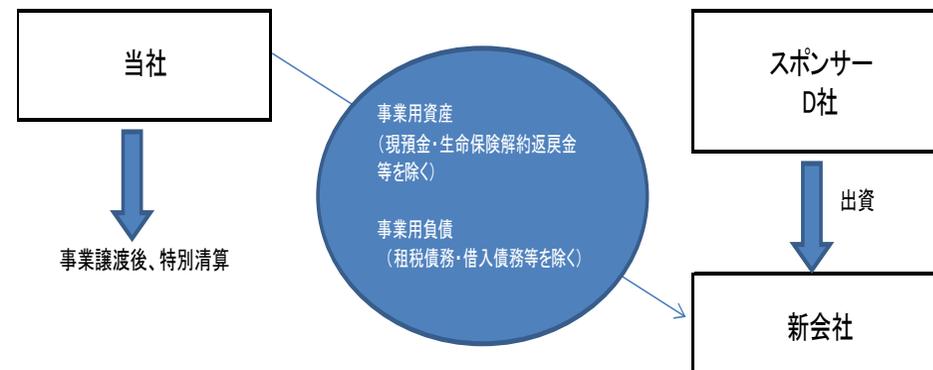
経営者責任

- 現経営陣は、スポンサーの役員に就任しない。また現経営陣に対する役員退職金は支給しない。

保証人の保証債務整理

- 保証人は保有資産19百万円のうち、13百万円を弁済に充当、残額を免除した。残余財産は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性4.8百万円の範囲内で、自由財産99万円のほか、一定期間の生計費として3.5百万円の計4.5百万円とした。
- 保証人は保有資産の開示を行い、その正確性を表明保証。代理人弁護士が開示内容の正確性を確認した。

スキーム図



メイン行としての関与

- 第三者支援専門家の選定に関与。

再生支援による効果・成果

- スポンサー関与により経営管理体制等の強化が図られ、円滑な事業承継につながった
- スポンサーが県内の事業者であり、地域経済の発展と従業員の雇用促進に寄与。また、当社を支えてきた従業員の雇用維持。

ガイドライン活用のポイント

- 資金繰りが逼迫しておりスピード感をもった対応が求められたため、ガイドラインを活用し私的整理手続きに着手し、短期間でクロージングできた。
- 保証人(社長)の保証債務については、経営者保証に関するガイドラインを活用し、主債務と一体整理したことで、経済合理性の範囲内で生計費を含む金額を残存資産とすることができた。

会社概要

業種	印刷業（2社）	従業員数	110名
支援手法	第二会社方式（スポンサー型）		
取引金融機関	地域銀行、信用金庫、政府系金融機関、信用保証協会		

借入金の状況

借入金額	5,605百万円（うち信用保証協会 110百万円）		
借入内訳		甲社	乙社
	A政府系金融機関	1,455百万円	685百万円
	B政府系金融機関	760百万円	570百万円
	C地域銀行	560百万円	545百万円
	D信用金庫	460百万円	205百万円
	その他(協会代弁含)	255百万円	110百万円

経営者保証の状況

保証の状況：保証人2名（社長、前代表者）は借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：現預金488万円

自宅：担保設定あり（担保処分による債権に充当予定）

窮境要因

- 過去に過大な設備投資を行うも、想定した効果が得られず、債務超過に陥る。
- また、前代表によるずさんな経営管理体制が蔓延しており、**コロナ影響が拍車をかけ、資金繰りも急速に悪化し、自力再建が困難な状況となった。**

ガイドライン活用の経緯

- 外部コンサル関与により収益力改善計画が策定され改善を図ったが、効果は薄く、民事再生や特定調停の申立ても検討がされたが、経済合理性の確保等が課題となり見送り。
- 財務諸表上の課題が多く、中小企業再生支援協議会（現・中小企業活性化協議会、以下活性協）等の手法による対応は困難であった。**また、資金繰りが逼迫していたため、スピード感をもって対応する必要があったため、**ガイドラインの活用**を着手。

クロージングまでのスケジュール

2021年9月	活性協関与による再生計画策定の検討
2021年10月	再生困難となり、他の私的整理スキームを検討
2022年6月	債権者協議の結果再生型私的整理の利用同意、補助金申請
2022年9月	事業再生計画に対象債権者が合意
2023年12月	旧会社のスポンサー買取対象外不動産の売却手続予定
2024年4月	旧会社について特別清算予定

第三者支援専門家等の選定

- 債務者側の代理人弁護士からの推薦により**ガイドラインの取組をどのように進めていくかを従前から議論していた他県の弁護士を選任**。リモート会議の活用により、**遠隔である不自由は感じなかった**。（地元への訪問は2回）

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者の事業を、スポンサーが新たに設立した新会社に譲渡、その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額4,553百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率0.82%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は5%となり、経済合理性ありと判断。

案件におけるネック事項

- デューデリジェンス費用等が多額になったことから、補助金による補填があるものの、相応の費用負担が生じた。

経営者責任

- 経営者保証ガイドラインに基づき、現代表者については一部を弁済により保証免除。スポンサーの要請により、社長は新会社代表として引き続き関与。

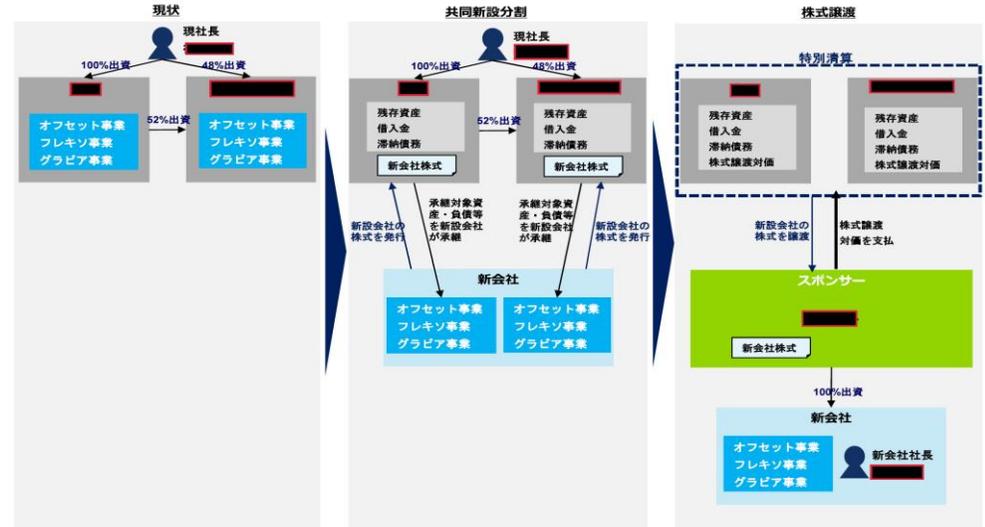
保証人の保証債務整理

- 保証人（社長）は保有資産488万円のうち、462万円を残存資産とし、26万円を弁済に充当し、残額を免除した。
- 残余財産は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性の回収見込み範囲内で、自由財産99万円のほか、一定期間の生計費として363万円の計462万円とした。
- 前代表は私的財産を開示し、可能な範囲で弁済継続の意思あり。対応については別途協議中。

再生支援による効果・成果

- グループ100名以上の雇用維持と取引先影響度が少ないこと。
- 秘匿性の高い私的整理手続きにより、地域経済の混乱を回避できた。

スキーム図



ガイドライン活用のポイント

- 他のスキームや法的整理と比べて柔軟性があり、スピーディーに事業再生を進めることができた。
- 第三者支援専門家が遠方でもオンライン会議等を利用し、柔軟かつ迅速な対応が可能。
- 金融債権額が大きい企業についても活用が可能

会社概要

甲社	業種	土木・建築業	従業員数	50名
	支援手法	第二会社方式		
	取引金融機関	地域銀行、信用金庫、保証会社		
乙社	業種	不動産業	従業員数	3名
	支援手法	第二会社方式		
	取引金融機関	地域銀行、信用金庫、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	3,600百万円		
借入内訳		甲社	乙社
	A地域銀行	1,700百万円	280百万円
	B地域銀行	700百万円	0百万円
	C信用金庫	500百万円	100百万円
	D政府系金融機関	0百万円	120百万円
	保証会社	200百万円	0百万円

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（代表取締役）は甲社、乙社の全ての借入に対し、経営者保証を提供

資産の状況：主な資産は現預金、保険、自宅不動産、出資金

窮境要因

- 2008年3月期決算にて前代表者や関連会社への回収不能な多額の資金流出を行ってきた財務諸表上の課題が発覚し、**自力での解消が困難な実質債務超過に転落**。
- 結果として資金繰りに行き詰まり、正常な金融取引が不可能な状態となった。

ガイドライン活用の経緯

- 資金繰りが逼迫していたため、スピード感をもって対応する必要があった上、従来から任意の金融調整を行ってきたことから、**金融調整の難易度は比較的低いと判断し、ガイドラインの活用**を着手。

クロージングまでのスケジュール

2010年	スポンサー支援による事業再生に向け継続的にスポンサー候補の探索・交渉を実施。
2022年7月	E社によるスポンサー意思表示
2022年8月	再生型私的整理手続の検討開始
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意
2023年4月	新設会社への事業譲渡を実行
2023年度中	旧会社について特別清算予定（残余資産の換価後）

第三者支援専門家等の選定

- 当社の代理人弁護士兼外部専門家と協議の上、経歴や実績を考慮し、**県外の第三者支援専門家を選定**。
- 財務デューデリジェンスについては、**公認会計士を補佐人**とし、相当性を検証。

再生計画の概要

計画概要：第二会社方式：債務者が新たに債務者の事業の受皿会社となる100%子会社を新規設立。設立した新会社に承継対象事業を譲渡、債務者とスポンサー企業との間で受皿会社の株式譲渡契約を締結。その後旧会社は清算するスキーム

金融支援額：スポンサーからの譲渡対価や不動産等の担保処分による弁済後の非保全金額2,500百万円について債権放棄を実施

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率12%と比較し、再生計画における非保全債権配当率は14%となり、経済合理性ありと判断

案件におけるネック事項

- 多額の債務免除**を伴う本スキームに対し、各金融機関の合意が得られるか。

経営者責任

- A社、B社の解散、及び特別清算手続により **両社の代表取締役から退任**

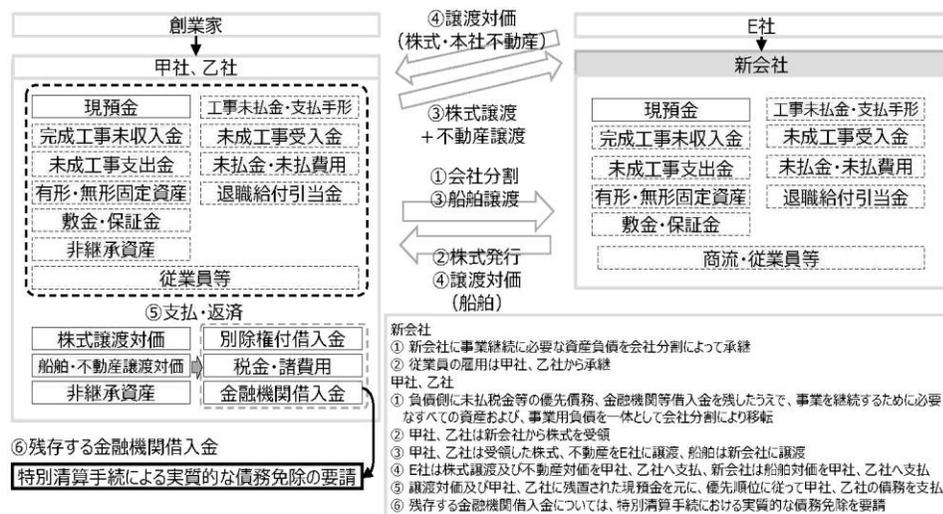
保証人の保証債務整理

- 保有資産のうち、自宅、出資金は売却し保証債務に充当。
- 残余財産は、早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによるインセンティブとして、**経済合理性の範囲内で、一般的に破産法上で認められる自由財産相当額に加え、一定期間の生計費分を上乗せした。**

再生支援による効果・成果

- スポンサー関与による経営管理体制等の強化につながった。
- 当社を支えてきた従業員の雇用維持及び下請業者等への影響による連鎖倒産の防止につながった。

スキーム図



メイン行としての関与

- 地域初となる本スキームによる事業再生案件に、本支店一体となり関与。

ガイドライン活用のポイント

- 資金繰りがひっ迫し時間的猶予がない中で、連携実績のある外部専門家および当該外部専門家と連携実績がある第三者支援専門家の関与でガイドラインを活用することにより、**債権放棄を伴う準則型私的整理手続の合意形成をスピーディーに行うことができた。**
- 地場の雇用維持や取引先の**連鎖倒産の回避**することができ、**地域経済の安定に寄与**することができた。

中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集
－ 再生型私的整理手続き（債務減免なし）－

金融庁

令和5年10月

< 目 次 >

- | | | |
|---------------------|------------|--------|
| I. リスケジュールによる事業再生支援 | Case 1 ~ 5 | ・・・P24 |
| II. DDSによる事業再生支援 | Case 6 ~ 7 | ・・・P29 |

会社概要

業種	製造業	従業員数	50名
支援手法	リスケジュール、経営改善、スポンサー支援		
取引金融機関	銀行、サービサー、政府系金融機関、信用保証協会		

借入金の状況

借入金額	560百万円（うち信用保証協会 45百万円）		
借入内訳	A銀行	170百万円	
	B銀行	100百万円	
	C政府系金融機関	100百万円	
	Dサービサー	100百万円	
	E政府系金融機関	45百万円	
	信用保証協会	45百万円	

窮境要因

- デリバティブ損失から窮境に至り、2017年に債権カットを伴う第二会社方式の抜本再生を実施。しかし、コロナ影響もあり、再生計画から業績下振れし、2020年より赤字が常態化し、**債務超過に陥った**。（2021年に黒字回復）

ガイドライン活用の経緯

- 当初、新型コロナ特例リスケジュール支援の出口として、中小企業活性化協議会の関与のもと再生計画の策定を模索していたが、スポンサーから提示された条件に全行同意期限が設けられていたことから、**スピード感を持って対応する必要があったため、ガイドラインの活用に切り替え、対応**。

第三者支援専門家等の選定

- A銀行がガイドラインの取組みについて従前より議論していた専門家を第三者支援専門家として選定、事業者を紹介し選任した。

再生計画の概要

計画概要

- 営業活動：高付加価値商品の拡販、販売先の拡大
老朽化した設備の修繕・更新等による生産力増強
- 財務管理：スポンサー資金による債務超過解消

金融支援

- 全行協調によるリスケジュール、設備資金対応**

案件におけるネック事項

- 当初、支援手法について債権者間の目線が合わなかった。
- スポンサー導入への時間的制約があった（同意期限）。

クロージングまでのスケジュール

2022年5月	A銀行からガイドラインの活用を提案 第三者支援専門家を事業者を紹介
2022年6月	ガイドラインの活用を決定
2022年8月	事業再生計画の提示
2022年9月	事業再生計画に対象債権者が合意

④ガイドライン活用のポイント

- 過去、第二会社方式による債務減免（金融支援）を行っており、**更に踏み込んだ対応が難しいケースや、債務減免はないものの、スポンサー支援が必要なケースにおいても対応可能**

会社概要

業種	旅客運送業	従業員数	29名
支援手法	リスケジュール、経営改善		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	360百万円（うち信用保証協会 100百万円）		
借入内訳	A地域銀行 240百万円	（同、100百万円）	
	B政府系金融機関 50百万円		
	C政府系金融機関 70百万円		

窮境要因

- コロナ以前より収支厳しく、営業損益は赤字で推移。その後のコロナ影響による外出規制など人流が制限され、売上が大幅に減少していた。
- コロナ関連資金の借入により資金繰りは安定したものの、**大幅な赤字を計上し、債務超過に転落**。2022年5月に元金を据え置いたものの、キャッシュアウトの状況が続き、早期の経営改善及び計画策定が必要であった。

ガイドライン活用の経緯

- 当初、当社の代表取締役はコストや事務負担の観点より経営改善計画の策定に難色を示していたが、A地域銀行が交渉を継続し、策定に応諾。
- A地域銀行がガイドラインの**計画策定費用に関する補助制度**や、**速やかに計画策定を進めていく方針を事業者と共有**し、ガイドラインの活用に至った。

第三者支援専門家等の選定

- A地域銀行が懇意にしている専門家に相談し、紹介された弁護士を第三者支援専門家として選定。

再生計画の概要

計画概要

- 経営全般：内部管理体制の強化、円滑な事業承継、受委託契約の拡充
- 財務管理：借入及びリース債務の圧縮
- 営業活動：公共交通機関や自治体との連携、各種輸送の請負
- 経費削減：生産性向上による人件費の圧縮

金融支援：全行協調によるリスケジュール

案件におけるネック事項

- 第三者支援専門家の**経験や知見によって、対応できる範囲が異なるため、案件の性質に応じた第三者支援専門家の選定が重要と感じた。**

クロージングまでのスケジュール

2022年6月	ガイドライン活用の方針を事業者と共有
2022年7月	A地域銀行の紹介により、外部専門家・第三者支援専門家を選任
2022年8月	補助金利用申請
2022年10月	事業再生計画に対象債権者が合意

ガイドライン活用のポイント

- 他の私的整理と比べて比較的短期間での計画策定、支援が実現され、**スピード感が顧客や他行から好評**だった。
- メイン行の関与度合いが高く、代表取締役に加え、後継者とも相互理解が深まり、実効性の高い計画の策定ができた。

会社概要

業種	食品製造販売業	従業員数	12名
支援手法	リスケジュール、経営改善		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	100百万円（うち信用保証協会 70百万円）		
借入内訳	A地域銀行	40百万円	（同、40百万円）
	B地域銀行	30百万円	（同、30百万円）
	C政府系金融機関	30百万円	

窮境要因

- コロナ以前より収支厳しく、営業損益は赤字で推移。2013年よりリスケジュールを繰り返していた。県外競合企業の越境営業による販売先の減少や、コロナ影響による観光需要の減退により、減収減益で推移。コロナ関連の補助金収入により最終利益は黒字を確保していたものの、本業は赤字が続いていた。
- 資産超過だが、過去の設備投資負担が大きく、借入が過大であった。

ガイドライン活用の経緯

- 当社において経営改善に向けた計画を策定したいとの意向があり、C政府系金融機関に相談。C政府系金融機関より、ガイドラインを活用し、外部専門家の関与した計画を策定したうえで、引き続きリスケジュールによる支援を検討したい旨の提案があり着手。

第三者支援専門家等の選定

- C政府系金融機関から紹介のあった専門家を選定。
- 外部専門家には県内の税理士及び中小企業診断士を起用。

再生計画の概要

計画概要：3年目で本業の黒字化を達成。計画終了時の総債務償還年数3年以内とする計画

- 営業活動：既存顧客への値上げ交渉、新規顧客のリストアップによる開拓
- 経費削減：配送の外注利用による効率化、受注方法の見直し

金融支援：全行協調によるリスケジュール（フリーキャッシュフローの70%を残高プロラタ返済）

モニタリング：毎月の試算表提出により業績モニタリング
半年ごとのバンクミーティングにより計画の進捗状況を確認。

案件におけるネック事項

- 小規模な事業者であり、再生計画策定にかかる外部専門家の費用負担を事業者が不安に感じていた。

クロージングまでのスケジュール

2022年9月	ガイドラインによる計画策定に着手
2022年12月	事業再生計画の提示
2023年1月	事業再生計画に対象債権者が合意

ガイドライン活用のポイント

- 第三者支援専門家の適時適切な関与により、再生計画の品質と蓋然性が担保された。
- 外部専門家には県内の税理士と中小企業診断士が選任され、事業者の利用しやすい報酬水準であった。

会社概要

業種	卸売業	従業員数	17名
支援手法	リスケジュール、経営改善		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	490百万円（うち信用保証協会 40百万円）		
借入内訳	A政府系金融機関	340百万円	
	B地域銀行	140百万円	（同、40百万円）
	C地域銀行	10百万円	

窮境要因

- 主要な販売先であったグループ企業が倒産したことで、多額の不良債権が発生し、債務超過に転落。政府系金融機関がDDSを導入するなどサポートを行ってきたが、前代表者のずさんな採算管理などにより、経常赤字が常態化。
- また、コロナ影響による受注減による赤字幅の拡大や、前代表者への貸付金の増加により財務状況は更に毀損。

ガイドライン活用の経緯

- 新型コロナ特例リスケジュール支援の出口戦略として、改善計画の策定を行うにあたり、A政府系金融機関より、**費用面でメリットのあるガイドラインの活用**の提案があり着手。

第三者支援専門家等の選定

- A政府系金融機関とB地域銀行の紹介により第三者支援専門家を選定。
- 第三者支援専門家補佐人として第三者支援専門家が所属する弁護士事務所の**弁護士1名と、計画の検証役として会計士1名の計2名を選定。**

再生計画の概要

計画概要：3年目で償却前経常利益46百万円を達成、計画終了時の総債務償還年数10年以内とする計画。顧問税理士を切り替えガバナンス強化。

- 人材戦略：従業員の処遇改善による人材確保、育成
- 営業活動：新製品の営業強化による収支改善

金融支援：全行協調によるリスケジュール（フリーキャッシュフローの40%~70%を毎年7月に残高プロラタ返済）

モニタリング：四半期毎に試算表提出及びアクションプラン進捗報告。

案件におけるネック事項

- 計画0期から黒字化する計画を策定しており、6期連続経常赤字であったことから蓋然性乏しかったが、定期的なモニタリングを前提として同意。

クロージングまでのスケジュール

2022年7月	ガイドラインの活用についてC政府系金融機関より提案、第三者支援専門家選定
2022年12月	一時停止要請
2023年2月	事業再生計画案の提示
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意

ガイドライン活用のポイント

- デューデリジェンス・計画策定・伴走支援の費用補助が受けられ、また他の私的整理と比べて比較的短期間での計画策定、支援が実現された。
- モニタリング負担軽減により当社が本業にかける時間を捻出可能。
- デューデリジェンスにおいて財務諸表上の課題の洗い出しができ、課題であった管理面の強化が図られた。

会社概要

業種	冠婚葬祭業	従業員数	25名
支援手法	リスケジュール、ファンド活用		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	320百万円（うち信用保証協会 240百万円）		
借入内訳	A地域銀行 255百万円	（同、225百万円）	
	B政府系金融機関 50百万円		
	C地域銀行 15百万円	（同、15百万円）	

窮境要因

- 葬儀の小規模化に伴い、減収減益にて推移。キャッシュフローに比べ借入が過大であり、遊休資産や有価証券の売却によって返済を継続していたが、競合他社との競争も激しく、受注減により経常赤字が常態化。
- 2017年、2018年と過去、経営改善計画を2度作成していたが、計画通りのキャッシュフローが確保できずに計画の再策定が必要であった。

ガイドライン活用の経緯

- 新型コロナ特例リスケジュール支援の出口戦略として、経営改善の可能性を判断するべく外部コンサルタントの簡易デューデリジェンスを実施。
- その結果、一定期間のリスケジュール対応を実施すれば、収益改善が可能と判断できたことから、ガイドラインを活用し経営改善の再策定に着手。

第三者支援専門家等の選定

- A地域銀行が関与した複数の再生案件で連携実績のある会計士を第三者支援専門家として選定。外部専門家は同じく連携実績のあるコンサルタントを起用。

再生計画の概要

計画概要：3年目で営業利益、4年目で経常利益、当期利益の黒字化を達成、計画終了時の総債務償還年数12.7年以内とする計画

- 営業活動：広告宣伝費増額、営業インセンティブ単価改善
- 収益改善：役員報酬の削減、本社移転による家賃削減

金融支援：全行協調によるリスケジュール（当初3年はフリーキャッシュフローの50%、以降は70%を残高プロラタ返済）

モニタリング：計画アクションプランに基づく収支改善の進捗確認を3か月毎に実施

資金調達：ファンドの期限一括返済型の社債引き受けにより運転資金調達

案件におけるネック事項

- 過去に計画の策定を繰り返していたことから、実現性の高い計画が策定可能かどうか課題であった。

クロージングまでのスケジュール

2022年10月	第三者支援専門家の選任
2022年12月	ガイドラインを活用した事業再生計画の策定に着手
2023年3月	バンクミーティング開催、事業再生計画案の提示
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意

④ガイドライン活用のポイント

- 他の私的整理と比べて短期間で実現性の高い計画が策定され、支援が実現された。

会社概要

業種	旅館業	従業員数	110名
支援手法	DDS		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	2,550百万円（うち信用保証協会 350百万円）		
借入内訳	A地域銀行 2,000百万円	(同、350百万円)	
	B政府系金融機関 550百万円		

窮境要因

- バブル崩壊後、地場の観光客数が大幅に減少。その後各種キャンペーンの効果により客足が回復したものの、コロナ影響により更に客足が減少。
- 経営コンサルタントや、中小企業再生支援協議会（現・中小企業活性化協議会）の関与によりDDSを実施し、一定の改善はみられたものの、過去の設備投資に起因する過大な借入、販売戦略の見直しや経費抑制の遅れ等により、事業継続が困難な状況に陥った。

ガイドライン活用の経緯

- コロナ影響により債務超過額拡大したことから計画の見直しと、追加の金融支援を検討していたところ、B政府系金融機関よりガイドラインを活用提案があり、計画策定に着手。

第三者支援専門家等の選定

- B政府系金融機関からの紹介により、県外の第三者支援専門家を選定。
- 外部専門家には、A地域銀行の子会社(コンサル会社)が事業・財務デューデリジェンスへ既に着手していたことから、協調行の了解のもと、起用。

再生計画の概要

計画概要：

- 協調で既存DDSのまき直し（期間延長）に加え、新規劣後ローン実施。各種補助金も活用し、改修に向けた運転資金及び設備資金の資金対応を実施。

金融支援：

- 既存DDSのまき直し：1,000百万円、新規劣後ローン(DDS)：400百万円
- 新規融資：協調で運転資金、設備資金として200百万円対応

案件におけるネック事項

- 自力での事業継続が困難な状況にあり、時間的な制約もあった。

クロージングまでのスケジュール

2022年8月	第三者支援専門家の選定
2022年9月	補助金利用申請
2022年10月	バンクミーティング開催
2022年11月	事業再生計画案の提示
2022年12月	事業再生計画に対象債権者が合意 劣後ローン、新規融資実行
2023年3月	第1回モニタリング会議開催※引き続き実施

③ガイドライン活用のポイント

- 事業者側・金融機関側で第三者支援専門家を「選任できる」ことで、形式的ではない、積極的な金融交渉が可能。
- 事業者側にとっては、メイン行がリードする形なので、改めて説明する手間が省け、時間的な拘束(負担)が少なかった。

会社概要

業種	旅館業（グループ2社）	従業員数	190名
支援手法	DDS		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	3,260百万円（うち信用保証協会 330百万円）		
借入内訳		甲社	乙社
	A地域銀行	1,120百万円	1,400百万円
	B政府系金融機関	350百万円	390百万円

窮境要因

- 2021年に経営コンサルタント関与のもと経営改善計画を策定し、収益改善に努めていたものの、コロナ影響により、大幅に減収減益。当該計画数値の達成は難しい状況となった。
- また、各種制度融資等を利用して対応してきたものの、収益の悪化により、大幅な**債務超過**となり、**借入負担も大きくなって**いた。

ガイドライン活用の経緯

- 債務超過解消を目的とした抜本的な対応を行うため、当社の外部専門家からガイドラインの活用の提案があり着手。

第三者支援専門家等の選定

- A地域銀行が、グループ2社の代理人弁護士へ相談のうえ、紹介された弁護士を第三者支援専門家として選定。補佐人として弁護士を1名選定。
- 外部専門家として、会計事務所および業界ノウハウを有するコンサルティング会社を起用。

再生計画の概要

計画概要：7年目で実質債務超過解消を達成、計画終了時の総債務償還年数10年以内とする計画。

- 財務管理：実質債務超過額解消のため、**DDS導入**
- 収益改善：戦略的設備投資・サービス等営業活動強化による集客力向上、コスト管理の徹底。

金融支援：財務デューデリジェンスにより**実質債務超過額を確認**。
新規劣後ローン（DDS）：甲社600百万円、乙社150百万円

モニタリング：3カ月に一度を目途に計画達成状況を報告。

案件におけるネック事項

- 社会経済活動の制約の予見可能性が立たないコロナ禍において、**損益計画の見通し判断には難しい部分があった**。

クロージングまでのスケジュール

2022年10月	外部専門家、第三者支援専門家の選任
2022年11月	補助金利用申請
2023年2月	補佐人選任
2023年3月	事業再生計画に対象債権者が合意

③ガイドライン活用のポイント

- 早急な支援が求められる状況ではあったが、**比較的短期間での計画策定、支援が実現**された。

中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集
— 廃業型私的整理手続き —

金融庁

令和5年10月

< 目 次 >

I. ガイドラインを活用した円滑な廃業支援	Case 1～5	・・・P 33
-----------------------	----------	---------

会社概要

業種	身の回り品製造業	従業員数	3名
支援手法	廃業		
取引金融機関	信用金庫、政府系金融機関、リース会社		

借入金の状況

借入金額	80.5百万円（うち信用保証協会 40百万円）		
借入内訳	A信用金庫	55百万円	（同、40百万円）
	B政府系金融機関	25百万円	
	Cリース会社	0.5百万円	

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（代表取締役）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：現預金86万円、自宅：所有不動産無

窮境要因

- 販売先の店舗減少や閉鎖、インターネット販売への移行等が相次ぐ中、新規の販売チャネルの開拓が進まず受注が減少。
- コロナ以前より営業赤字が常態化、加えて、コロナ影響による減収により債務超過に転落し、資金繰りが悪化。

ガイドライン活用の経緯

- 長年赤字が継続しており自力での再生が難しくなったことから、代表者が事業継続を断念。
- 代理人弁護士を通じてガイドラインを利用し、廃業型での私的整理を行う旨の申し出があり着手。

クロージングまでのスケジュール

2022年4月	当社より事業再生ガイドラインによる廃業を表明
2022年5月	一時停止の要請、手続支援開始
2022年7月	第1回バンクミーティング（調査報告）
2022年11月	第2回バンクミーティング（弁済計画提示）
2022年12月	弁済計画について全行同意、弁済実施
2023年9月	解散登記予定
2023年12月	特別清算予定

第三者支援専門家等の選定

- 債務者が当社の顧問弁護士と相談のうえ、第三者支援専門家リストから第三者支援専門家を選定。
- 外部専門家には顧問弁護士と相談のうえ公認会計士を起用。

■ 弁済計画の概要

計画概要

- リース会社を含む対象債権者の非保全残高合計7,884万円より基本弁済額合計359万円（弁済率4.56%）をプロラタ弁済。
- 保証人の残余財産については弁済充当せず、基本的に弁済実施後保証債務については免除。

金融支援額

- 換価処分等による弁済後の75百万円について債務免除を実施。

■ 経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当見込み0円と比較し、本弁済計画における弁済率は4.56%となり、経済合理性ありと判断。

■ 保証人の保証債務整理

- 保有資産86万円全額を残存資産とし、保証債務を免除。（ゼロ円弁済）
- 残余財産86万円は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる自由財産99万円の範囲内。
- 保証人は保有資産の開示を行い、その正確性を表明保証。代理人弁護士が開示内容の正確性を確認した。

■ 案件におけるネック事項

- 廃業型私的整理手続きの取扱いが開始してから間もない事案であり、金融機関にとっても初めての対応であったが、対象債権者及び外部専門家と連携のうえ、計画合意に至ることが出来た。

☞ ガイドライン活用のポイント

- 金融機関にとっては破産となった場合の清算配当見込0円に対し、ガイドライン活用により一部の債権回収が図られている。
- 計画的な在庫処分が可能となり、在庫破棄費用を大幅に抑制できた。
- 仕入先や従業員への未払いなく円満に廃業ができた。
- 代表者の保証債務免除により早期の生活再建の基盤が確保できた。

会社概要

業種	織物・衣服小売業	従業員数	6名
支援手法	廃業		
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	740百万円（うち信用保証協会 150百万円）		
借入内訳	A地域銀行 730百万円	（同、150百万円）	
	B政府系金融機関 10百万円		

経営者保証の状況

保証の状況：保証人3名（代表取締役、取締役、監査役）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：現預金1百万円、保険解約返戻金6百万円、計7百万円
自宅：35百万円

窮境要因

- 長年、本業の赤字を保有する不動産の賃料収入でカバーしながら事業を継続してきたが、過去の経営多角化の失敗に起因する借入負担が大きく、**大幅な債務超過に陥っていた。**
- 年々、本業の収支が悪化する中で資金繰りも悪化。更に保有する賃貸不動産についても築年数が経過し大幅な修繕が必要となっていたが、調達余力もなく、賃借人にとってもリスクのある状態が続いていた。

ガイドライン活用の経緯

- 経営者、従業員ともに高齢化が進んでおり、**事業承継の候補者が不在**だったこともあり、**当社よりA地域銀行に対し、円滑な廃業に向けた相談があった。**
- 閉店セール等や賃貸不動産の任意売却に向けた取組みのため、私的整理での対応を検討するなかで、**ガイドラインが公表されたことをきっかけに、ガイドラインを活用した廃業に着手。**

クロージングまでのスケジュール

2022年8月	当社がガイドラインによる廃業を表明 第三者支援専門家を選任
2022年12月	小売店舗閉店、従業員解雇し事業停止
2023年1月	清算計画提示
2023年2月	弁済計画について全行合意、不動産任意売却手続き
2023年3月	弁済実施、保証債務履行
2023年9月	特別清算申立

第三者支援専門家等の選定

- 当社の代理人弁護士と相談のうえ、**地元の弁護士を第三者支援専門家として選定。**
- 外部専門家には公認会計士を起用。

■ 弁済計画の概要

計画概要

- 閉店セールによる在庫処分と売掛金回収を行った上で事業停止し、店舗不動産を任意売却。合わせて、多数のテナントが入居する賃貸ビルについても任意売却し、新オーナーへ事業引継ぎ。
- 非保全部分について債務減免を実施。

金融支援額

- 換価処分等による弁済後の370百万円について債務免除を実施。

■ 経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の回収見込み額250百万円（非保全回収0円）と比較し、本計画における回収額は370百万円（非保全回収24百万円）となり、経済合理性ありと判断。

■ 保証人の保証債務整理

- 保証人3名の保有資産合計42百万円のうち、24百万円を残存資産とし、18百万円を弁済に充当、その他の保証債務については免除。
- 残余財産は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性120百万円の範囲内で、自由財産3百万円のほか、一定期間の生計費として3百万円、華美ではない自宅17百万円、清算費用1百万円の計24百万円とした。
- 保証人ごとの保証債務の履行基準を決定するにあたっては、経営者たる保証人それぞれの帰責性や実態的な保証履行能力等を十分に吟味し、総合的に判断した。

■ 案件におけるネック事項

- 比較的規模の大きい複数の不動産や大量の在庫等の売却処分を伴うため、想定期間内で合理性ある清算計画策定を完了するのに苦労があった。
- 手続き中、保証人の一人に財産隠匿のおそれがあることが判明したが、第三者支援専門家により悪質な意図はなかったとの評価がなされ、資産状況を回復した上で追加弁済を行うことで解決を図られた。
- 廃業型の場合、リース債権者を対象債権者に含むため、通常より対応に時間を要した。

☞ガイドライン活用のポイント

- 「破産回避」が債務者の廃業の決断を促す要因に。
- 円満・平穏に閉店を迎えたいという債務者の希望をかなえつつ、適正価格での在庫処分ときめ細かい売掛債権回収交渉により、債権者にとっても弁済財源の拡大が実現。

会社概要

業種	製造業	従業員数	1名
支援手法	廃業		
取引金融機関	信用金庫、銀行		

借入金の状況

借入金額	150百万円（うち信用保証協会 90百万円）		
借入内訳	A信用金庫	55百万円	（同、50百万円）
	B信用金庫	40百万円	（同、20百万円）
	C銀行	25百万円	（同、10百万円）
	D銀行	5百万円	（同、5百万円）ほか、

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（社長）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：現預金50百万円、保険解約返戻金250百万円、計300百万円

窮境要因

- 主要販売先の製品の仕様変更等による受注減により、売上が減少。
- 新製品開発のための研究開発費用や借入の負担が重く、長年、債務超過が継続していた。
- 加えて、コロナ影響により、原材料の調達に困難をきたし、業績改善に見通しが立たない状況となった。

ガイドライン活用の経緯

- 金融機関からの借入は条件変更を継続し、不足の資金については代表者借入等によって賄うなど、資金繰りを維持してきたものの、業績改善に見通しが立たなくなったことから代表者は廃業を検討。事業引継ぎ支援センター等に相談を実施したものの、買い手がなかなか現れなかったことから代理人弁護士に相談。
- 代理人弁護士を通じて金融機関に対しガイドラインを利用し、廃業型での私的整理を行う旨の申し出があり着手。

クロージングまでのスケジュール

2022年4月	外部専門家選定、補助金申請
2022年5月	当社より事業再生ガイドラインによる廃業を表明
2022年6月	第三者支援専門家選定
2022年9月	弁済計画案について全行合意
2023年3月	解散手続き実施
2023年6月	特別清算

第三者支援専門家等の選定

- 中小企業活性化協議会に相談した経緯もあり、同協議会から紹介を受けた弁護士を第三者支援専門家として選定。

■ 弁済計画の概要

計画概要

- 特許権譲渡による換価処分等により、返済原資を確保。
- 保証人については保険解約等による資金化により弁済を実施。

金融支援額

- 換価処分等による弁済後の140百万円について債務免除を実施。

■ 経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率0%と比較し、弁済計画における非保全債権配当率は5%となり、経済合理性ありと判断。

■ 保証人の保証債務整理

- 保証人は保有資産300万円のうち、50万円を残存資産とし、250万円を弁済に充当し、残額を免除。
- 廃業が遅れた場合の赤字補填は推定250万円とされ、早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる弁済充当を実現。
- 保証人は保有資産の開示を行い、その正確性を表明保証。代理人弁護士が開示内容の正確性を確認。

■ 案件におけるネック事項

- 事業譲渡を前提とした計画立案は譲受先が現れず、実現しなかった。
- 破産した場合には、事業譲渡の実現が更に困難となる可能性が高かった。

📖 ガイドライン活用のポイント

- 迅速、かつ、柔軟な対応により、特許権に限定した外部譲渡が実現し弁済資金を増やすことができた。
- 経営者は各所に債務整理の相談をしていたが、ガイドラインの活用により廃業支援と経営者保証の債務整理を実現することができた。
- 私的整理ながら、外部専門家や第三者支援専門家の支援により、透明性と公平性が担保され、大きな問題がなく取引金融機関の合意形成が図られた。

会社概要

業種	電気機械器具卸売業	従業員数	30名
支援手法	廃業		
取引金融機関	銀行、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	450百万円（うち信用保証協会290百万円）		
借入内訳	A銀行 300百万円	（同、290百万円）	
	B銀行 15百万円		
	C政府系金融機関 45百万円		
	D政府系金融機関 30百万円	ほか、	

経営者保証の状況

保証の状況：保証人（社長）は全ての借入に対し経営者保証を提供

資産の状況：現預金・保険解約返戻金1百万円

自宅：6百万円（ローン残債務22百万円控除後）

窮境要因

- 直販ルートに強みを持っていたが、主要量販店の規模や市場縮小により売上減少。また、高コストが収益を圧迫し、コロナによる量販店の営業自粛やネット販売へのシフトにより、業績は更に悪化。**債務超過に転落し、資金繰りが逼迫。**

ガイドライン活用の経緯

- 新型コロナ特例リスケジュール支援より、リスケジュールを行ったものの、その後も赤字が継続したことから私的整理を検討。
- 当社の顧問税理士が従来から懇意にしていた外部専門家（コンサルティング会社）に相談し、外部専門家からガイドライン活用を勧められ、ガイドラインを活用した廃業に着手。**

クロージングまでのスケジュール

2022年11月	当社より事業再生ガイドラインによる廃業を表明
2022年12月	弁済計画案について全行合意
2023年5月	解散手続き実施
2023年11月	特別清算申立予定

第三者支援専門家等の選定

- 当社の顧問税理士の懇意にしていた外部専門家の紹介により、第三者支援専門家を選定。

弁済計画の概要

計画概要：当社・関係会社の主要事業をスポンサーに売却後、特別清算実施。

金融支援額：換価処分等による弁済後の405百万円について債務免除を実施。

経済合理性の判断

- 現時点で破産した場合の清算配当率4%と比較し、計画における非保全債権配当率は5%となり、経済合理性ありと判断。

保証人の保証債務整理

- 保証人は保有資産7百万円のうち、**自由財産および一定期間の生計費として認められる範囲内の金融資産と、華美ではない住宅として7百万円を残余財産とした（ゼロ円弁済）。**

案件におけるネック事項

- 自動車のリース債権については、当初金融債権から除外された計画であったが、**最終的には除外とせず計画に織込まれた。**

会社概要

業種	金属工作機械製造業	従業員数	17名
支援手法	廃業		
取引金融機関	地域銀行、信用金庫、政府系金融機関		

借入金の状況

借入金額	285百万円（うち信用保証協会170百万円）		
借入内訳	A地域銀行 105百万円	（同、105百万円）	
	B政府系金融機関 80百万円		
	C地域銀行 55百万円	（同、55百万円）	
	D信用金庫 10百万円	（同、10百万円）	
	E政府系金融機関 35百万円	ほか、	

窮境要因

- 主要販売先の売上比率が高く、主要販売先の状況によって業績が左右される状況にあった。主要販売先との関係悪化により大幅に売上が減少。
- 加えて、コロナ影響により売上が減少、主要販売先からの受注が完全になくなり、事業継続が困難な状況に陥った。
- 過去からの蓄積もあり、資産超過

ガイドライン活用の経緯

- その後は毎月10百万円超の赤字が継続、このままでは早期に資金繰り破綻する可能性が高いと判断し、スピード感を持って対応する必要があったため、ガイドラインを活用した廃業に着手。

クロージングまでのスケジュール

2022年5月	当社より事業再生ガイドラインによる廃業を表明
2022年6月	第三者支援専門家を選定
2022年7月	本社不動産の売買契約書を締結
2022年12月	弁済計画について全行合意、弁済実施
2023年度中	清算を予定

弁済計画の概要

計画概要

- 所有不動産を任意売却し、その売却代金を弁済原資として対象債権者に対し全額を弁済。
- 不動産売却代金の余剰金と残余財産から、従業員に対して割増退職金を支給。

金融支援額：なし

経済合理性の判断

- ガイドライン利用申出当初から、破産時の清算配当率は100%と見積もられていたが、債権者への全額弁済だけでなく、従業員への割増退職金の支給が可能となる内容であったことから、経済合理性ありと判断した