

法的申請の後先 (民事再生法小考)

先月、ある地元企業が関係会社を含め民事再生法を申請し事実上倒産しました。地元では知られた会社ですのでその事実は忽ち各方面に伝播しました。私もある方から電話を貰って知ったのですが、何年も前から噂があり最近にも悪いニュースも入っていたので正直なところ「やっぱり」と思った次第です。しかし、誰もが「いずれは」と予想していたことでも現実になってみると事はそれほど単純には受け止められません。私の知っている会社も被害を受けたので余計複雑な気持ちでした。

実は、今から5年程前のことですが、ある会社に頼まれその会社が直接的に関わっていた会社(A社とする)の民事再生手続きを行ったことがあります。A社の内容は依頼会社を通じて2、3年ウォッチしていましたが私もA社の存続は難しいと見ていました。依頼会社の社長には機を見て支援を打ち切った方がいいと助言していたこともあって、その機が到来した時に私自身が申請手続きの中心となってしまったのです。尤も、A社もA社の取引先も県外だったので引き受けたという側面はありますが。

ともあれ最初は手続きを依頼する弁護士を選ぶこととなります。関係者の紹介で「その道」に詳しいという弁護士の紹介を受け、所属弁護士事務所に相談に行きました。幸い、若く経験豊富で切れそうな弁護士だったので手続きをお願いすることにしました。そこで持ち出された条件は、(1)報酬は5百万円前払い(その他に裁判所に予納金として5百万円 負債総額に依ずる)、(2)全てを包み隠さず出す、(3)Xデー(裁判所に申請する日)まで社内にも知られないよう秘密裏に事を進める、という3点でした。

そうした中で重点的に協議を行ったことは、事業を継続できるか否か、ということと、今後の資金繰り状況等からXデーを何時にするかという点でした。A社の場合、スポンサー確保は難しく事業の継続は断念し「清算型民事再生」で行くことにしましたが、Xデー設定には気を使いました。私自身、民事再生法は問題のある法律だと思っていましたので「こうして債権者に迷惑をかけるこ

とになるのだな」と思ったのです。

民事再生の場合、Xデーは最も大きな支払日の直前で会社に最もお金が溜まっている時に設定するのが一般的です。当面の運転資金を確保しなければならないからです。しかし、取引先にとってはたまりません。債権が最も大きな金額に膨らんだときに裁判所から債務の支払停止を命ずる「保全処分」が出るからです。

A社の場合もXデーはそのように設定しました。申請手続きだけで1千万円かかり、当面は手持ち資金と今後回収する売掛金だけで運営しなければなりません。尤も、A社は「清算型」と決めていましたから事業継続の為に「売りを続ける」必要はなかった点は気楽でしたが。

民事再生申請した日、民間調査会社等から一斉に情報が流され、銀行は勿論ですが、販売先から電話がかかってきました。当然ながら非難もされました。又、数日後に開催した債権者集会の場でも一部の会社から各種の疑問や非難が出ました。しかし、多くの債権者は騒いでもしょうがないと思っているのか静かでした。私も部屋の片隅に座ってその様子を見ていましたが、「泣く子と法律にはかなわない」というのがその場を支配した空気だったような気がします。「保全処分」が出されてしまった後ではもう遅いのです。

結局、A社は、申請から3ヵ月後に再生計画を提示し、過半の債権者の賛成を得て約20数%配当するという事で会社を閉じました。結果として、無担保債権者には70数%泣いてもらったことになった訳です。

民事再生は債務を法的に圧縮して、引き続き同じ(経営に失敗した)経営者が事業継続に当たるという点に大きな特色がありますが、最近の動きを見ていると、民事再生を申請してもスポンサーが付かない場合は破産に移行するケースが増えています。技術力等何らかの特色がない会社の場合、事業継続は難しいのが現実のようです。

ここまで書いてきて何を云いたいのかわからなくなりましたが、常々取引先(販売先)の動向にはよく留意し、万が一そうした事態が発生しても被害を最小限に食い止める方策をとっておくことが肝要です。いかに問題があったとしても、法に基づき「保全処分」が下りるのでから。繰り返しますが、出た後では遅いのです。