

倒産事件から 学ぶこと

弁護士 鈴木典行



弁護士生活20年、それなりに思い出に残る事件がある。思い出深い事件には、不思議と刑事事件が多い。国会議員の経歴詐称事件、高等裁判所において逆転無罪を勝ち取ることができた宗教法人No.2の詐欺事件等いずれもマスコミでも大きく取り上げられた事件であり、私にとって忘れることのできない事件である。勿論、民事事件にも忘れることのできない事件は多い。私が初めて手掛けた和議事件も忘れることができない事件の一つである。この事件を紹介することで少しでも皆様の参考になれば

幸いである。

破産申立て依頼

倒産事件の多くがそうであるように、この事件も何の前触れもなく私のところに来た。金曜日の朝方のことであった。先輩のK弁護士から「今事務所は多忙で、倒産の事件処理をやっている余裕はないから、相談に乗ってくれないか」と

の電話があり、私が話を聞くことになった。

昼過ぎ、会社（以下、T社という）の幹部数名が私の事務所に慌しくやって来た。「次の月曜日が決済日となっている手形の資金目途が立たない。頑張ってみたがどうにもならないので破産申立てを依頼したい」とのことであった。土曜日、日曜日が入るので、実質的には翌日の手形決済ができないということであり、破産申立てもやむを得ないと思われた。私は、申立てに必要な書類、裁判所に納める費用、弁護士費用等の説明をして、詳細は翌日の夕方打ち合わせることになった。負債額は、総額で40億円近くとのことであり、予納金だけでも最低300万円は必要と思われる事件であった。

夕刻T社から、「何とか資金繰りの目途が立ったので翌日の打ち合わせはキャンセルにして欲しい」との連絡が入った。倒産の危機に瀕している時、予定が変わることはある意味でやむを得ないことである。手形の期日が目前に迫る中で、手形ジャンプの交渉が成功した、何とか資金融資の目途が立ったということで、手形の不渡りを回避することができ、目前の倒産を免れたということはしばしば経験するところである。その結果、弁護士への事件処理依頼も取り止めとなり、そのまま連絡もないため、それまでに急いで準備した資料が不用となり、今も事務所に

眠ってしまっているというケースもなくはない。

私は、T社からの打ち合わせのキャンセル申し入れに少しホッとした。というのは、翌日の土曜日は、久し振りにゴルフコンペが入っており、T社との打ち合わせのためキャンセルしなければならないと思っていたので、キャンセル回避ができて少し安心したのである。

翌日コンペに参加していると、突然呼出しが入った。ゴルフの最中の呼出しであり、何事があったのかと駆けつけてみると、T社からの電話であった。「手形ジャンプをしてくれると言っていた債権者が手形を取り立てに回すと強行に言って来た。また、予定していた融資の実行も難しい。月曜日の手形決済は無理なので、やはり破産せざるを得ない。緊急に相談に乗って欲しい」とのことであった。

一旦は何とか資金目途が立ち倒産回避ができたとしながら、結局は破産せざるを得なくなったケースも多く、T社の連絡に私は驚くこともなく、同社の要請に応じて夕刻の打ち合わせを入れることにした。

夕刻、早速事務所に戻り、打ち合わせをした。その結果、当初の予定通り早急に破産申立てをすることにし、混乱を防ぐために翌日T社の本社と滋賀県にある工場を回って、「T社は裁判所に破産申立てをする」旨の掲示をすることに

した。

翌日は日曜日であったが、事件処理の協力をお願いして快諾を得ていたF弁護士と二人でまず本社に行った。既に倒産の噂を聞きつけて本社の周りには債権者が数名来ていた。債権者には、近日中に破産申立てをする予定である旨説明したが大きな混乱はなかった。一通りの処理を済まして、滋賀県の工場に行くことにした。



会社の業務内容が悪化してくると資金繰りも場当たりのとなり、法的整理を依頼する際に、方針が二転三転してしまうことが多い。実現可能性の高い資金繰りを前提に方針を決めることが大切である。



F先生と二人でT社の滋賀県の工場へと向

った。そこには、T社の中堅幹部クラスの人達が十数名残っており、我々に面会を求めて来た。「会社としては、破産申立てをする予定である」旨を告げると、口々に何とか会社を継続させることはできないかと我々に強く迫って来た。我々は「翌日の手形の不渡りを回避することは困難であるが、2度目の不渡りを回避することができれば会社再建も不可能ではない。また、そのためには和議という制度を利用する方法がある」旨説明した。

T社の幹部の人達と深夜に及ぶ話し合いの結果、和議申立てをすることにより破産を回避することに決めた。

それからは大変であった。飛び込み同然であった事件を短期間に和議申立てまで持って行くのである。1ヵ月間、私の事務作業の多くをT社の和議申立てのために費した。幸いであったのは、T社の次の手形決済日が1ヵ月先であったことである。この間に和議申立てを行ない、和議開始前の保全処分決定を得て、2度目の手形不渡りを回避する必要がある。我々は大口債権者と何度か会合を持ち、和議申立てについての事実上の同意を得て、債権者集会を開催した。債権者集会は大成功であった。和議申立てに対し正面から異議を唱える債権者は皆無であり、集会終了時には多くの債権者が立って拍手をして我々を送ってくれた。債権者

を裏切ってはならない、何とか成功させなければと強く思ったものである。

和議申立て、保全処分決定と順調に行き、何とか2度目の不渡りを回避することができ、T社は再建の途を歩み始めた。

和議認可決定を得る

和議の申立て、保全処分決定を得たからといって安心している暇はない。これから和議認可決定を得て、和議条件を履践して行かなければならないのである。その意味では、勝負はこれからである。

私は、T社が今まで通りの営業を継続することができるよう、また、和議についての理解を得るために、T社の取引先との話し合いに遠方まで出掛けた。当然のことながら、取引先は自らの利益を考え、T社との取引を継続させるか否か簡単には回答を出してくれなかった。何とか前向きな回答を得ても、T社のその後のフォローが不十分なこともあり、結局取引を打ち切られたケースもあった。

その後、本社の土地、建物の任意売却、別除権者との弁済条件についての話し合い等の

困難な作業もあったが、和議申立てから約5ヵ月を経て和議開始決定がなされ、それから3ヵ月後「弁済率35%、6年弁済」の和議条件が認可された。この和議条件に明確に反対したところとはほとんどなく、圧倒的多数の賛成を得ることができた。和議認可決定を得て法的には弁護士としての役割は終わりのかもしれないが、和議条件に賛成をしてくれた債権者に対して、認可決定が出たから、「ハイさよなら」というわけにはいかない。

和議条件履践の困難

こうして和議認可決定を得たが、和議条件の履践は想像以上に困難を極めた。第1回目の弁済は何とかクリアしたが、第2回目の弁済期日が迫っても、弁済に必要な資金の準備ができないのである。社長、幹部も頑張っているのだが、私からみると行動力に欠け、また、内部における不調和もみられた。私は、幹部に発破を掛けたが、結局、弁済資金が十分用意できないため、第2回目の弁済は一部弁済となった。

その後、T社は徐々に規模が小さくなり、その後も約定通りの弁済ができないまま、7年後に担

保権者により唯一T社に残されていた滋賀の工場を競売されて、事実上倒産した。

この経過をみると、この和議は失敗だったと評価されるのかもしれない。しかし、私としては、T社がすぐに破産の手続きをとることなく和議を選択したことは良かったと思っている。それは、あのまま破産していれば、配当はほとんどなかったと思われるが、何とか5%程度配当をすることができたこと、破産に比して取引先、従業員に選択の時間を与えることが可能となり、迷惑の度合いが少なかったと考えられるからである。実際、債権者の方から感謝の言葉を掛けられることも稀ではなかった。しかし、やっぱり、T社を再建することができず、和議条件も完全に履践できなかったことには忸怩たる思いが強い。



和議（現在なら民事再生）事件において弁済条件を完全に履践することは予想以上に困難である。それは、再生申立てに至った会社に対して社会は厳しいからであり、また、倒産会社には倒産に至った要因があり、それを解消することが困難な上、再生申立て時点における手持ち流動資金が不十分だからである。この

ような状況に至る前に信頼できる専門家に相談することが肝要に思われる。

弁護士・税理士 鈴 木 典 行

〒460-0002 名古屋市中区丸の内1丁目4番12号
アレックス8階 すずらん法律会計事務所

経 歴

昭和26年 5月29日愛知県豊橋市で生まれる。

京都大学法学部を卒業後、名古屋市役所水道局、多摩永山ゼミナール講師等の勤務を経て昭和60年から名古屋市において弁護士開業、平成9年に現住所においてすずらん法律会計事務所を開設、平成13年度名古屋弁護士会副会長、平成14年に税理士登録し現在に至っている。

相続を中心に主に資産の譲渡について、法律、税務の総合的視点から依頼者に役立つサービスの提供を目指している。