

## コロナ禍で利用した融資返済で苦慮している 中小企業経営者にお伝えしたいこと

～“ゼロゼロ融資”を利用した中小企業（経営者）が  
認識し、具体的に対応しなければならないことは何か

0 はじめに

# コロナ以降の企業の現状

- コロナ禍におけるゼロゼロ融資等への対応もあり、金融機関の融資残高は大幅に増加
  - ⇔業績回復が果たせていない事業者は過剰債務負担の可能性
- 倒産件数の推移
  - 2023年度全国企業倒産件数=9,053件、前年度比+31.58%
- 社会保険料、消費税等の滞納
  - 取立の強化
- 民間ゼロゼロ融資の返済開始時期の最後のピーク=2024年4月

# 1 抜本対応が不要な場合

# コロナ資金繰り支援の活用

---

## ➤ 民間金融機関(信用保証制度)

→コロナ借換保証:2024年6月まで延長

## ➤ 政府系金融機関

→公庫等のコロナ特別貸付:2024年6月まで延長

→公庫等のコロナ資本制劣後ローン:2024年6月まで延長

# リスケジュール

---

- 認定支援機関(税理士、中小企業診断士etc)による支援
- 中小企業活性化協議会による支援
  - 社会保険や税金の分割納付の相談の窓口

## 2 抜本対応が必要な場合

倒産案件の  
処理

清算型

資産超過

通常清算

債務超過

特別清算

破産

【準則型】  
廃業GL  
特定調停(日弁連スキーム)  
REVIC(特定支援)

再生型

法的整理  
(民事再生・  
会社更生)

M&A型

自主再生型

私的整理  
(準則型・  
純粹型)

M&A型

自主再生型

【準則型】  
活性化協議会  
事業再生GL  
特定調停(日弁連スキーム)  
REVIC(事業再生支援)



# 法的手続・私的手続のメリット・デメリット

	メリット	デメリット
法的手続	<ul style="list-style-type: none"> <li>①債権者の全員の同意が無くても、債務免除が受けられる</li> <li>②裁判所関与の下、手続の透明性・公平性が確保できる(銀行の同意を得やすい)</li> <li>③私的整理に比べて時間がかからない</li> <li>④裁判所の許可で事業譲渡ができる(迅速にスポンサー企業に承継できる)</li> <li>⑤DIP資金を受けやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①取引債権者(仕入先等)も巻き込んでしまう</li> <li>②社会的信用の低下・棚落ちのリスク</li> </ul>
私的手続	<ul style="list-style-type: none"> <li>①対象は金融機関だけ</li> <li>②秘密裏に手続を進めることができるため、会社の事業価値を棄損しない</li> <li>③「経営者保証ガイドライン」による保証債務の「一体的整理」が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①全債権者の同意が必要</li> <li>②手続・ルールが不透明であるため、後日「濫用」と主張されるリスクがある ⇒準則型私的整理手続の登場</li> <li>③成立まで時間がかかる</li> <li>④DIP資金を受けにくく、資金繰りを常に気にする必要がある</li> </ul>

# 再生型か清算型の見極め

---

- 1) 滞納公租公課の有無・金額
- 2) スポンサーの有無
- 3) 事業性・EBITDA
- 4) 業種・業態
  - ・設備等の固定資産や在庫を持つ業態
  - ・「人」のみがいる業態

# 法的手続か私的手続かの見極め

---

- 1) 資金繰り
- 2) スポンサー型→スポンサー企業のスピード感
- 3) 粉飾の有無
- 4) 仕入先の規模や依存度
- 5) 業種・業態

# 準則型私的整理手続の特徴

---

- 手続の不透明さが指摘されていた私的整理手続をルール化
- 金融機関にとっても貸倒部分の無税償却が明確化
- かつては大企業向けの手続であったが、活性化協議会スキームの浸透により中小企業も利用可能
- 2023年4月に「事業再生等ガイドライン」成立  
→協議会スキームと並ぶ私的整理のルール  
ソフトランディング型廃業

### 3 ソフトランディング型廃業

# ソフトランディング型廃業①

---

- 金融機関からの借入金 +  $\alpha$ のみを債権カットの対象
- 労働債務(退職金を含む)完済
- 買掛金や未払金も完済
- 社会保険や税金等の完済もマスト

## ソフトランディング型廃業②

---

- 破産(突然死)よりも金融機関に多く返済する必要性  
⇔資金がある状態で決断しないと最後まで行きつくのが難しい
- 在庫をできる限り通常価格で売却
- 売掛金をきっちり回収
- 事業譲渡による換価の最大化

## 4 保証人の処理 (経営者保証ガイドラインの活用)



# ガイドライン利用のメリット

---

- ・個人破産を避けられる
- ・債務整理に関する情報を信用登録機関に報告、登録されない
- ・破産法上手元に残すことができる資産（自由財産）を超えて一定の資産を残存させることができる（インセンティブ資産）
- ・自宅不動産を残せる可能性が広がる

# インセンティブ資産の考え方

---

- 99万円を超えて残せる資産の基準①
- 「回収見込額の増加額を上限」として、自由財産を超える資産を保証人の手元に残すことが認められる

# 「回収見込額の増加額」理論

---

- 再生型
- ①－②＝回収見込額の増加額
  - ①主債務者(会社)の弁済計画に基づく弁済額
  - ②現時点で会社が破産手続を行った場合の回収見込額

# 「回収見込額の増加額」理論

---

- ・廃業型

- ・①－②＝回収見込額の増加額

- ①現時点での廃業計画の回収見込額

- ②最大3年間清算手続が遅延したと仮定した場合の将来時点の回収見込額

# 「華美でない自宅」理論

---

- ・ガイドラインで挙げられているインセンティブ資産の具体例

- ・「華美でない自宅」

→物件の「早期処分価格」が「回収額の増額の上限」の範囲内に収まる物件

築年数、入居者の状況(単身か家族有か)、面積、今後の生活への影響

**担保権(会社の借入金の担保)が設定されていない物件に限る**

- ・担保権が設定されている場合も、分割返済の余地はあり

→ハードルは高い

# 「一定期間の生計費」理論

- ・不動産以外の資産(現預金、保険の解約返戻金、株式、投資信託ex)を残す基準→99万円を超えてどれだけ残せるか
- ・「目安」されているが、銀行側はこの基準にこだわる
- ・年齢によって上限設定
  - 30歳未満 = 198万円、30～35歳未満 = 264万円、35～45歳未満 = 297万円
  - 45～60歳未満 = 363万円、60歳以上 = 264万円
- ・年齢や経営責任の度合いに応じて保険は残せる可能性がある

# 会社＝破産＋個人＝GL

---

- 1) 早期に破産を決断して会社からの配当を残した  
→個人のインセンティブ資産理論を使える余地あり
- 2) 会社の配当＝ゼロ  
→保証人が残せる資産は最大99万円(＝個人破産)
- 3) 会社の配当＝ゼロ、個人からの弁済＝ゼロも許され得る(ゼロゼロ解除)
- 4) リース債権やクレジットカードの保証も巻き込み可能

# 実務上の注意点

---

1) 保証人個人の債務が大きいと債権者間の平等の問題が生じうる。

→消費者金融等の個人の債務を巻き込むのはまだまだハードルが高い

2) 破産法が定める免責不許可事由がないこと

→ギャンブル、投資による損失に注意

3) 信用情報に登録されないメリット

⇔保証協会や政策公庫内部のリストには登録される可能性あり

4) ビジネスカード(クレジットカード) → 会社の口座から引き落とししているが  
名義は個人