

法律実務家
基礎知識

高井章光著

私的再生

法律実務家のための

の基礎知識

有斐閣

はしがき

本書は、「私的再生」についての実務入門書である。「私的再生」とは、資金不足等によって経営困難に陥った企業について、金融機関との協議によって再生を果たす手続である。私的再生は、小売店、商社、メーカー、ホテル・旅館、病院、弁護士法人など、あらゆる分野の企業・個人事業主の再生に利用されており、新聞にその窮状が報道されるような大企業から、駅前商店街にある個人商店まで、幅広く利用されている。

この私的再生の手続の担い手は弁護士であり、本書は弁護士が私的再生を実践していく上で必要となる基礎的な知識やノウハウについて、できるだけわかりやすく解説することを心がけたものである。したがって、本書の主な読者としては弁護士を想定しているが、さらに金融機関の企業再生支援・債権管理の担当者にとっても有用な参考書籍として利用していただけるものと考えている。

企業が再生を果たすための手続としては、民事再生や会社更生があり、特に民事再生は中小企業の再生の手段としてこれまで広く使われてきた。しかしながら、現在、民事再生の利用は激減しており、2024年に利用された件数は全国でわずか91件でしかなく、年間件数が一番多かった2008年の859件と比べると1割程度にまで減ってしまっている。他方において、私的再生の利用件数は最近10年ほどで急激に増加しており、例えば、中小企業の私的再生である中小企業活性化協議会の手続の利用件数は、民事再生の利用件数よりはるかに多く、2023年の窓口相談件数は6787件、再生計画策定支援完了件数は1029件となっており、新型コロナウイルス禍の影響で苦しむ中小企業に対する再生支援件数はさらに増加傾向にある。

このように現在、企業の再生手法の主流は民事再生などの法的再生ではなく、主に金融機関との協議によって債務整理を行う私的再生が中心となっている。窮境状況にある企業は法的再生ではなく、まずは私的再生を検討する実務運用が定着してきている。さらに、私的再生の手続は、用途に応じて新しい手続がどんどん創設されている。2020年以降に限っても、2020年に東京地方裁判所が中小企業向けの特定制度運用を開始し、2022年には全国銀行協会によって「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」が制定され、さらに2025年には、多数決制度と裁判所の認可手続を中心とした新しい私的整理法案（円滑な事業再生を図るための事業者の金融機関等に対する債務の調整の手続等に関する法律案）が国会に提

出されるに至っている。

本書では、このような多種多様な私的再生に対応するため、第1部にて私的再生に共通する基礎事項と手続の概要を説明した上で、第2部では重要なトピックスとして、金融債権者への対応、事業再生の手法、スポンサー対応を解説し、第3部では各私的再生手続の概要と経営者保証への対応をまとめている。そして最後に、第4部にてモデル事例を利用したストーリーによって私的再生の手続の流れを理解してもらうように構成している。第1部だけでも私的再生の概要について理解できるものと思われるので、まずは第1部と第4部のストーリーを読んでいただき、さらに興味がある分野について、第2部や第3部の該当部分を読んでいただければ、ある程度、私的再生について理解できるものと思われる。

私的再生は「手続」であるため、何よりも実践することが理解の近道であるが、何の知識もノウハウも持たずに実践に出ることは専門家としては行うべきではない。最低限の知識やノウハウを本書にて身につけ、巻末掲載の書籍等にてさらに勉強を進めながら、できれば私的再生の豊富な経験を有する弁護士と一緒に実践することで、私的再生に対する経験と深い理解を得ることができるものと思われる。是非とも、本書を読まれた多くの方が、私的再生に取り組み、多くの企業が再生することを願っている。

最後に有斐閣の鈴木淳也氏、石山絵理氏には多大な示唆をいただき、また丁寧な校正を行っていただいた。改めてお礼を申し上げる。

2025年4月

弁護士・一橋大学大学院客員教授 高井章光

目次

はしがき	i
凡例	xiii
執筆者紹介	xiv

第1部 私的再生の進め方

第1章 私的再生とは	002
--------------	-----

I. 私的再生の概要	002
1. 事業の再生のための私的再生	002
(1) 私的再生の場面 (002) / (2) 私的再生における要点 (003) / (3) 私的再生の成立 (004)	
2. 私的再生の一般的な手続の流れ	006
(1) 私的再生の全体像 (006) / (2) 私的再生の申立て (007) / (3) 一時停止通知 (010) / (4) バンクミーティングの実施 (011) / (5) 第三者専門家の存在 (012) / (6) 再生計画案 (013) / (7) 再生計画の成立・不成立 (014)	
II. 私的再生のルール	015
1. 法的再生との比較	015
2. 清算価値保障原則と債権者平等原則	016
(1) 清算価値保障原則 (016) / (2) 債権者平等原則 (017)	
3. 準則型私的整理(制度化された私的整理)	019
III. 私的再生の意義	020
1. 事業再生の意義	020
2. 法的再生との違い	021
(1) 法的再生の種類 (021) / (2) 法的再生と私的再生の違い (022)	
3. 廃業・清算の場合との違い	023
IV. 私的再生の種類	024
1. 準則型私的整理と純粹私的整理	024
2. 準則型私的整理(制度化された私的整理)	026
(1) 中小企業活性化協議会スキーム (026) / (2) 中小企業版事業再生ガ	

目次

イドライン (027) / (3) 特定調停 (027) / (4) 事業再生 ADR (029)
/ (5) 地域経済活性化支援機構(REVIC)スキーム (030) / (6) 私的整理
ガイドライン (030)

V. 経営者保証の整理——経営者保証ガイドライン 031

第2章 | 私的再生の実務 033

I. 私的再生の選択 033

1. 私的再生の開始前の検討事項 033

2. 再生と廃業の見極め 035

(1) 営業利益の確保の可否 (035) / (2) 公租公課等の優先債権の多寡
(036) / (3) 会社・事業再建への意欲 (036) / (4) スポンサー支援の
可能性 (037) / (5) 再生手続費用の確保 (037)

3. 私的再生と法的再生の見極め 038

(1) 私的整理第一選択主義 (038) / (2) 選択における考慮事由 (039)
/ (3) 手続選択の方法 (044)

4. 再生出口のイメージ——自主再建型かスポンサー支援型か 045

II. 私的再生の手続 046

1. 私的再生における検討手順 046

(1) 債務者の事情と金融債権者の意向の調整 (046) / (2) 信用保証協会
の保証付き融資債権がある場合 (047)

2. 私的再生手続の選択基準 050

(1) 債務者の事業規模による選択基準 (050) / (2) 大規模企業のケース
(051) / (3) 中規模企業のケース (051) / (4) 中小企業・小規模企業の
ケース (052)

3. 法的手続への移行可能性の検討 053

4. 保証債務処理の検討 054

(1) 保証債務処理の必要性 (054) / (2) 経営者保証ガイドライン (055)
/ (3) 保証債務の対応への検討 (056)

第3章	債務者代理人となった場合の対応	058
Ⅰ.	私的再生を実施する上で必要な経験・知識	058
1.	私的再生を実施する上で必要な経験	058
	(1) 初めて債務者代理人となる場合 (058) / (2) 経験の重要性 (058)	
2.	私的再生を実施する上で必要な知識	059
	(1) 知識取得の方法 (059) / (2) 法的整理についての知識 (060) /	
	(3) 私的再生についての知識 (061) / (4) 事業再生についての知識 (061)	
Ⅱ.	関係者への対応	062
1.	債務者側関係者への対応	062
2.	債権者への対応	063
3.	手続実施機関への対応	064
Ⅲ.	現場第一主義	065

第2部 私的再生における重要項目

第1章	金融債権者への対応	068
Ⅰ.	私的再生における金融債権者の位置づけ	068
1.	私的再生の対象債権者	068
2.	金融債権者の守秘義務	069
3.	対象とする金融債権者	070
	(1) 金融債権者の種類 (070) / (2) 信用保証協会や保証会社の取扱い (074) / (3) リース債権者の取扱い (075) / (4) 金融債権者以外の金融債権の取扱い (075)	
Ⅱ.	メインバンクとの意見調整	076
1.	メインバンク	076
2.	私的再生におけるメインバンクとの接し方	077
Ⅲ.	金融機関交渉の進め方	079
1.	金融債権者との交渉の仕方	079

目次

	(1) 金融債権者への説明内容と説明方法 (079) / (2) 金融債権者への説明スタンス (080) / (3) 金融債権者ごとの特殊性 (082) / (4) 金融債権者との距離感 (084)	
2.	バンクミーティング方式	085
3.	持ち回り方式	086
IV.	バンクミーティングの運営方法	086
1.	準備・招集方法	086
2.	議長・進行	087
3.	全体的な進行スケジュール	088
4.	意思結集	089
第2章	事業再生に向けた取組み	090
I.	私的再生における事業再生の手続	090
1.	事業計画案の策定と再生計画案の策定	090
2.	事業再生に向けた対応	090
3.	事業活動を維持するための応急的対応	091
	(1) 資金繰り表の作成 (091) / (2) 経費削減 (093) / (3) 預金の取扱い (094)	
4.	窮境原因の除去	095
	(1) 窮境原因の特定 (095) / (2) 窮境原因の除去 (097)	
5.	収益構造の改善	098
II.	事業計画案の策定	100
1.	事業計画案策定の前提	100
2.	事業計画案の策定の仕方	101
	(1) 事業計画案の一般的内容 (101) / (2) 準則型私的整理における財務要件の充足 (103)	
III.	再生計画案の立案	103
1.	事業計画に連動した再生計画案の立案	103
2.	スポンサー支援型の場合の再生計画案の立案	104
3.	再生計画案に共通する事項	105

(1) 債務免除時期 (105) / (2) 清算価値保障・法的再生と比較した合理性 (105) / (3) 財務要件等 (106) / (4) そのほかの事項 (107)

IV. 経営責任・株主責任 109

1. 経営責任 109

(1) 一般的な対応 (109) / (2) 多大な粉飾決算等の経営責任が認められる場合 (111) / (3) スポンサー支援型の場合 (112) / (4) 経営者保証の取扱い (112)

2. 株主責任 113

V. モニタリング対応 114

第3章 | スポンサー型の対応 116

I. スポンサーの選定 116

1. スポンサーの概要 116

(1) スポンサーの目的 (116) / (2) 事業会社とファンド (116)

2. スポンサー選定方法 117

(1) 仲介業者・フィナンシャルアドバイザーの利用 (117) / (2) 債務者企業の関係者の利用 (118)

II. 一般的なM&A手続 118

1. M&A手続の流れ 118

2. スポンサー選定手続方針の決定 120

3. 仲介業者・FAによる募集活動 121

(1) インフォメーション・メモランダム(IM・企業情報書)の作成 (121) / (2) 事業・財務に関する磨き上げの実施 (122)

4. 買手候補者との交渉 122

(1) 最初の意向表明書の提出 (122) / (2) デュー・デリジェンス(DD) (123) / (3) 最終合意書の締結 (125)

5. 複数の候補者が存在する場合の対応 126

III. 私的再生におけるスポンサー選定手続 127

1. 金融債権者側からの視点 127

2. スポンサー選定基準(ガイドライン) 128

目次

- 3. スポンサーとの関係における留意点 130
- 4. スポンサー支援スキーム 131
 - (1) スキームの種類 (131) / (2) 事業譲渡スキーム (132) / (3) 会社分割スキーム (133) / (4) 株式譲渡スキーム (134)
- 5. スポンサー契約の内容 135
- IV. スポンサー型における再生計画 136
 - 1. 再生計画案の内容 136
 - 2. 再生計画成立後の対応 138
 - (1) 事業譲渡・会社分割の場合 (138) / (2) 株式譲渡の場合 (139)

第3部 私的再生の多種多様な内容

- 第1章 | 私的再生の各手続 142
 - I. 中小企業活性化協議会スキーム 142
 - 1. 制度の概要 142
 - 2. 協議会による再生支援 143
 - (1) 再生支援のメニュー (143) / (2) 再生支援(協議会スキーム)の手続 (144) / (3) 税務上の取扱い (146)
 - 3. 他の手続と比較した場合の協議会の特徴 147
 - (1) 他の手続と比較した場合の協議会利用のメリット (147) / (2) 協議会利用が困難な場合 (148)
 - II. 中小企業版私的整理手続 148
 - 1. 制度の概要 148
 - 2. 中小企業版私的整理手続による再生支援 150
 - (1) 外部専門家 (150) / (2) 第三者支援専門家 (150) / (3) 手続の流れ (151) / (4) 事業再生計画案の内容 (153) / (5) 税務上の取扱い (155)
 - 3. 他の手続と比較した場合の中小企業版私的整理手続の特徴 155
 - (1) 他の手続と比較した場合の中小企業版私的整理手続利用のメリット (155) / (2) 中小企業版私的整理手続を利用する上での問題点 (156)
 - III. 特定調停 157

1. 制度の概要	157
2. 日弁連スキーム	158
(1) 日弁連スキームの概要 (158) / (2) 日弁連スキームの手続の流れ (159) / (3) 税務上の取扱い (160)	
3. 地方裁判所の手続	160
4. 他の手続と比較した場合の特定調停の特徴	163
IV. 事業再生 ADR	164
1. 制度の概要	164
2. 事業再生 ADR による再生支援	165
3. 他の手続と比較した場合の事業再生 ADR の特徴	166
V. 純粋私的再生と第二会社方式による特別清算	168
1. 純粋私的再生及び第二会社方式による特別清算の概要	168
2. 第二会社方式による特別清算の手続	169
(1) 株式会社の解散の手続 (169) / (2) 特別清算の手続 (170) / (3) 税務上の取扱い (172)	
3. 他の手続と比較した場合の第二会社方式による特別清算の特徴	174
VI. 地域経済活性化支援機構スキーム	174
1. 地域経済活性化支援機構	174
2. 再生支援業務の内容	175
3. 他の手続と比較した場合の地域経済活性化支援機構スキームの特徴	177

第 2 章 | 経営者保証への対応…………… 178

I. 経営者保証ガイドラインの活用	178
1. 経営者保証ガイドライン	178
2. 経営者保証ガイドラインによる手続	180
(1) 主債務と一体整理する場合 (180) / (2) 主債務と別の手続にて保証債務を整理する場合 (181) / (3) 手続要件 (181) / (4) 実質的要件(経済合理性) (182) / (5) 残存資産(手元に残せる資産) (184) / (6) モデ	

目次

- ル事例による残存資産の試算 (185)
3. 私的再生の手続の流れ 189
- (1) 一時停止の通知・私的再生の申立て (189) / (2) 財産目録・表明保証書面等の作成 (189) / (3) 弁済計画案の作成と債権者による意思結集 (190)
- II. 保証債務を整理する場合における経営者保証ガイドライン以外の
手続 190
1. 個人民事再生 190
2. 通常の民事再生 191
3. 破産 192
4. 協議 192

第4部 ある中小企業の再生ストーリー

- 第1章 | 受任から私的再生の手続申請まで…………… 194
- I. 私的再生の選択 194
1. 受任 194
2. 事業再生方針の決定 199
- II 中小企業活性化協議会への申請と金融機関への説明 204
1. 中小企業活性化協議会への相談 204
2. メインバンク等への説明 206
- 第2章 | スポンサー選定と協議会アドバイザーによるDD…………… 212
- I. 協議会による再生計画策定支援手続 212
1. バンクミーティングの開始 212
2. 第1回バンクミーティング後の打合せ 214
- II. スポンサー選定手続 216
1. FAによるスポンサー募集活動 216
2. スポンサー選定手続についての関係者への説明とスポンサーの

決定 220

第3章	再生計画案の作成と私的再生の成立	226
Ⅰ.	再生計画案の作成	226
1.	スポンサー契約に基づく再生計画案	226
2.	保証債務の整理	228
Ⅱ.	最終意思結集	229
1.	再生計画案の説明	229
2.	スポンサー契約履行準備	231
3.	J銀行の説得	231
4.	意思結集の結果	232
Ⅲ.	会社分割の実施とX社の特別清算	232
Ⅳ.	本案件の全体スケジュール	234
資料		239
参考文献		291
索引		293

目次

実務トピックス一覧

- ① 私的整理の法的性質 005
- ② 弁護士による申入れ 009
- ③ 清算価値保障原則 017
- ④ メイン寄せ 018
- ⑤ 労働者健康安全機構の未払賃金立替払制度 042
- ⑥ 貸付債権の評価 072
- ⑦ 再生計画と貸付債権の評価との関係 073
- ⑧ 信用保証協会の取扱い 075
- ⑨ 保全債権と非保全債権 084
- ⑩ プレDIPファイナンス 093
- ⑪ 3C分析・SWOT分析 099
- ⑫ 事業計画における税務 102
- ⑬ 金融債務整理の方法 108
- ⑭ 中小企業版私的整理手続における経営責任の取扱い 110
- ⑮ DD対応方法 124
- ⑯ 二重の基準論(総合考慮説) 129
- ⑰ 円滑な事業再生を図るための事業者の金融機関等に対する債務の調整の手続等に関する法律 236

凡例

1 法令等の表記・略語

本文中における法令等の呼称は基本、一般的なものとし、括弧書内における法令名は有斐閣刊行の六法全書の略語例に依拠した。

2 裁判例の表記・略語

(1) 裁判例の表記

次のように、裁判所／判決（決定）／年月日／出典で表した。

最決平成 19・12・11 民集 61 卷 9 号 3364 頁

東京地判昭和 56・4・27 判時 1020 号 122 頁

(2) 裁判例の略語

□最……………最高裁判所

□地……………地方裁判所

□判……………判決

□決……………決定

(3) 判例集の略語

□民集……………最高裁判所民事判例集

□下民集……………下級裁判所民事判例集

□判時……………判例時報

3 ウェブサイトの表記

本書で紹介するウェブサイトについては基本、2025年4月末日時点のものとした。各サイトの URL についても同日時点でのものを表記した。

執筆者紹介

高井章光

TAKAI Akimitsu

1993年東京大学法学部卒業。1995年弁護士登録。2016年高井総合法律事務所代表パートナー。事業再生・倒産実務、企業組織再編実務、中小企業関係実務（事業承継、創業支援等）を中心として幅広い業務を行う。

現在、一橋大学大学院法学研究科（ビジネスロー専攻）客員教授、東京大学大学院法学政治学研究科法科大学院非常勤講師、日本弁護士連合会倒産法制等検討委員会委員、日弁連中小企業法律支援センター副本部長、全国倒産処理弁護士ネットワーク常務理事も務める。

事業再生案件では、イセ食品グループ（2022年開始）の更生管財人、東京レポートセンター等東京臨海第三セクター、クレディア等の民事再生申立代理人など法的再生案件のほか、中小企業活性化協議会、特定調停、事業再生ADRなどの私的整理案件を多数手がけている。

[主著]

- ・『倒産法（リーガルクエスト）』（有斐閣、2024年）〔共著〕
- ・『ゼロからわかる事業再生70問70答——法務・会計・税務のエッセンス〔第2版〕』（税務研究会出版局、2024年）〔共著〕
- ・「倒産手続における担保権の変容」（事業再生研究機構編『担保法改正と事業再生』〔商事法務、2024年〕掲載）
- ・「倒産局面における詐害行為取消権と否認権の役割」（中島弘雅ほか編『民法と倒産法の交錯』〔商事法務、2023年〕掲載）

第1部

私的再生の進め方

第1章 | 私的再生とは

I. 私的再生の概要

1. 事業の再生のための私的再生

(1) 私的再生の場面

私的再生は、私的整理によって企業や個人事業者の事業の再生を図る手続である。

例えば、大手メーカーから発注を受けてその製品の部品の製造を行っている社員40名ほどの製造業を営む中小企業において、取引先の手メーカーからの受注が年々減少し、営業赤字の状況となり、資金繰りも厳しく債務超過の状況となってしまうが、大手メーカー以外の顧客からの受注を増やすことで再建できる可能性はある、という場合に、融資を受けている銀行などの金融債権者との協議により、再建を果たすことを目指す手続である。

再建のためには、①現在の苦しい状況（窮境状況）をどのように凌いでいくかという現時点の問題と、②将来的に事業が安定するためにはどのようにすべきか、という問題が生じる。資金繰りが厳しく、完全に資金が枯渇してしまった場合には、従業員への給与の支払いも工場を動かす電気代の支払いもできなくなり、当該企業の経済活動は停止し、再建どころではない状態となってしまうため、何とか資金繰りを確保しなければならない。そのため、金融債権者に事情を話して協力を求めることになる。資金繰りの問題が金融債権者の協力によって解決することができれば、次に、早期に事業収益を得ることができるようすべく、事業の内容を見直し、建て直しを行うことになる。

このように社会で経済活動を行っている企業や個人事業者が資

金繰りに行き詰まり、または債務超過の状況で事業転換を図る必要性が生じているような状況において、民事再生手続等の裁判所で実施する法的整理の手続を使わずに、一部の大口債権者（主に金融機関）との協議によって、債務整理を実施する手続が私的整理である。債務整理を行うということは、過大な負債を適正レベルまでカットすること（債務免除）や弁済条件をより長期間に設定変更することである。私的整理を、事業を廃業するために利用することもあるため、事業を再生する場合に利用する私的整理について「私的再生」と呼ばれることがあり、本書でもその用語を使用している。

（2）私的再生における要点

私的再生を成立させるためには、協力を求める対象債権者全てから了解を得なければならないため、債務者企業として（または債務者企業代理人弁護士として）やるべき事項は数多くある。しかしながら、2つだけ要点を挙げるとすれば、①説得力のある協議を実施することと、②対象債権者を公平・平等に取扱うこと、である。

まず、債権者が債務者からの債務整理に関する要求に応える支援を行うには、そのような支援を行う必要があることについて相当の根拠が必要である。そのため、債務者は債権者に対して、支援が必要となる根拠事由を説明しながら、支援を要請することになる。例えば、事業収益が回復する可能性があるが、過大な金融負債への返済負担によって資金繰りが厳しい状態である場合には、債務者は金融債権者に対し、事業収益が回復する可能性があることを資料をもって十分に説明した上で、さらに金融負債の一部を減額すれば資金繰りが復活する旨を将来の収益予定表と資金繰り予定表などの資料を作成して説明することになる。

また、債権者の誰もが、他の債権者より悪い条件では合意できないと考えることから、債権者へ要請する内容は同条件でないともたえず、個々の債権者との交渉も、他の債権者に対してある程度の透明性がないと他の債権者に対して特別待遇をしているのではないかという不信感を払拭できない。このような事情から、私的再生は、対象とする債権者を手続においても支援要請内容においても、公平・平等なものにする必要があり、また、公平・平等に取り扱っていることを他の債権者にもわかる形で進める必要があることから、債務者からすると、対象債権者を集団的に取扱う手続を行うことになる。その結果、多くの場合、対象債権者を一堂に集め、債務者からの提案や説明を行う会議方式（この方式を「バンクミーティング方式」という）が採用されている。

これら2つの要点を常に意識しながら、後記Ⅱ記載の私的再生共通のルールや各私的再生におけるルール（準則等）に従って、手続を進める必要がある。

(3) 私的再生の成立

一定範囲の債権者を集団的に取扱うため、私的再生を開始するときも、全ての対象債権者に対して同時に、手続を開始することを通知することになる。対象債権者に対する個々の説明も同じ内容を同時に説明し、最終的に合意を求める条件内容も平等なものとした上で、同時に全ての対象債権者に提示して同時に全ての対象債権者から合意を得る必要がある。

また、債権者が多数に及ぶ場合には、全員同意を得ることが難しくなるため、私的再生の対象債権者を、基本的には金融機関（金融機関の融資の際に債務者企業の信用力を補完するため保証を行う公的機関である信用保証協会を含む）や金融債権者から債権を購入したサービサー¹⁾に限るものとし、特別な事情がある場合に大口の取引

債権者等を含める取扱いがなされている。

このような手続をもって締結した合意の法的性質について、集団的な合意形成の特殊性を有することから、私的整理（再生型の他、廃業型を含む）を信託行為とみなす有力説があるが、一般的には、同様の条件にて複数の債権者との間で締結されることを前提として、債務者と個々の債権者との間で締結された和解契約の性質を有すると考えられている（【実務トピックス①：私的整理の法的性質】参照）。

実務トピックス①

私的整理の法的性質

私的整理の法的性質について、かつては信託行為とする有力説があった。これは、債務者が委託者、私的整理を主宰する者（債権者委員長、手続実施者等）を受託者とし、対象債権者を受益者と構成している。私的整理のルール（準則）を予め定めている準則型私的整理が始まる前（2000年以前）においては、対象債権者にて債権者委員会を組織し、大口債権者が債権者委員長となつて、私的整理の手続を仕切っていく対応がなされることがあり、この場合の債権者委員長の法的地位や法的義務が問題となった裁判例には、私的整理について、「信託に準じた法律関係の存在をみることのできる場合もないとはいえない」と判示するものもある（東京地判昭和57・4・27下民集33巻1～4号168頁）。信託説によれば、私的整理の主宰者は、信託法上の善管注意義務（信託29条2項）及び忠実義務（同法30条）を負うことになる（債権者委員長が対象債権者及び債務者に対して、「公平かつ誠実にその職務を行うべき義務を有する」とする裁判例として、東京地判昭和56・4・27判時1020号122頁参照）。

信託説は私的整理の法的構成を検討する上では参考になる見解ではあるが、近年の準則型私的整理においては手続準則が明確化されているため、信託の枠組みに当てはめることが相当でないことが多い。また準則型私的整理ではない純粹私的整理においては、債務者代理人である弁護

1) サービサー（債権回収会社）とは、債権管理回収業に関する特別措置法（サービサー法）に基づき法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門業者であり、金融機関等から債権を買い取って回収するほか、金融機関等から委託を受けて債権の回収を行う。

士が手続を主導するため、信託行為とは観念しにくいいため、信託説は現在では、あまり主張されていない。

以上から、最近では、私的整理は債務者と対象債権者の個別和解が集団的に行われているものとの考えが主流である。したがって、再生計画案の前提条件において誤解があるなどの場合には、同意の意思表示の瑕疵が個別債権者ごとに問題となり、個別債権者との間で解決を図ることになる。しかし、私的整理はそもそも対象債権者が同じ条件で合意していることを前提として個々の債権者との間で合意が成立しているため、一人の債権者との合意内容が修正される場合には、他の債権者との合意内容も同様に修正する必要が生ずることになる。

2. 私的再生の一般的な手続の流れ

(1) 私的再生の全体像

私的再生は、債務超過や支払停止が生じるおそれがある窮境状態の債務者にて、対象とする債権者を選んで、その対象債権者に対し、債務の一部免除や支払猶予を求めて申立てを行うことから始まる。予め手続準則（ルール）が定められている私的整理が多数あり、これらは「準則型私的整理」または「制度化された私的整理」と呼ばれているが、この場合には、予め決められている手続準則に従って申立てを行うことになる。

申立て後、債務者は、全ての対象債権者に対し、元本弁済を一斉に一時的に停止し、債務残高を変更させる行為を行わないことを要望する一時停止通知を行い、対象債権者が当該要請を受け入れることをもって、手続が開始する（なお、取引金融機関によって既に元本猶予措置がとられている場合には、改めて一時停止通知がなされることなく私的再生が開始することもある）。一時停止通知書の書式は、各準則型私的整理にて規定されていることが多い。書式のモデルは巻末資料1：一時停止通知書のとおりである。

私的再生の手続においては、債務者から全ての債権者に対して、

①債務者の財務状況等の開示、②事業・経営状況についての説明、③債務整理内容を含む再生計画案の提示がなされた上で、それらの説明を受けた対象債権者が、当該再生計画案に対する同意・不同意の意思表示を行うことになる。全ての対象債権者による同意がなければ再生計画は成立しないため、1債権者において反対の意思表示がなされれば、私的再生は終了し、その後は多数決制度がある法的再生等にて対応することになる。

私的再生が成立した場合には、計画の終了までの間、その後の状況を定期的に債務者は対象債権者に対して説明する。この対応を「モニタリング」という。

なお、近年、「経営者保証に関するガイドライン」（「経営者保証ガイドライン」）が普及し、企業や事業者の債務整理を行う私的再生において、当該債権について経営者等が保証している保証債務の整理を、主債務者の私的再生の手続と一体として実施することが増えている。

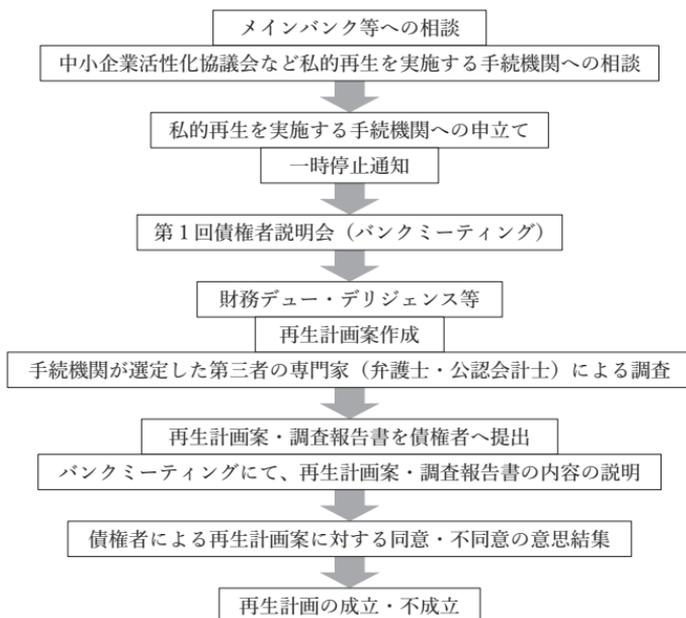
以上を簡単に表記すると【図表 1-1-1：私的再生の一般的手続の流れ】のようになる。なお、各私的再生の具体的な手続の流れについては、[第3部第1章](#)に記載しており、参照されたい。

私的再生の手続の内容について、以下に詳しく説明する。

(2) 私的再生の申立て

準則型私的整理を利用する場合には、当該手続を主宰する第三者機関（事業再生 ADR であれば事業再生実務家協会、中小企業活性化協議会であれば各地の活性化協議会）に申し立てることになるが、準則型私的整理を利用しない場合や、「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」（「中小企業版私的整理ガイドライン」）のように第三者機関が存在しない場合には、対象債権者に対して、私的整理の申入れを口頭または書面にて行うことから手続は始まる。

図表 1-1-1 私的再生の一般的手続の流れ



準則型私的整理の場合には、申立てにおいて必要な書類等が予め定められているが、それ以外の私的再生では、最初の申立ては口頭または簡単な書面によって行うことが多く、特に弁護士が代理人として対応する場面では、弁護士が登場したこと自体に対して、金融債権者において極度に警戒し、または破産手続の申立てと勘違いして、預金封鎖（ロック）や預金相殺など債権回収行為を実施することがあるため、最初の説明の仕方には注意が必要である（【実務トピックス②：弁護士による申入れ】参照）。

なお、準則型私的整理のうち、事業再生 ADR では、予め債務者作成による再生計画案ができている状況にて申立てがなされる

第2章 | 私的再生の実務

I. 私的再生の選択

1. 私的再生の開始前の検討事項

窮境状態に陥った企業の私的再生を開始する前において、果たして私的再生によって再建ができる可能性があるのか、事前に検討する必要がある。資金繰りが厳しく時間的に限られている場合が多いため、その検討は短時間にて実施する必要があるが、最初にこの検討を行っておかないと、時間がない中で無駄な作業を行ってしまう危険がある。

私的再生の選択に至るには、まず、①当該企業の事業を再生できるのか否かという見極め（再生と廃業の見極め）、②再生が可能であるという判断に至った場合に、私的再生で対応できるのか否か（私的再生と法的再生の見極め）、という点を検討する必要がある。検討過程を図にすると【図表 1-2-1：私的再生の選択過程】となる。

図表 1-2-1 私的再生の選択過程

1. 事業を再生できるのか否か（再生と廃業の見極め）

- ① 営業利益の確保の可否
→再生には営業利益の確保が必要。
- ② 公租公課等の優先債権の多寡
→優先債権が多すぎると金融債権等への弁済原資の確保が困難。
- ③ 会社・事業再建への意欲
→経営者や従業員の再建への意欲が必要。
- ④ スポンサー支援の可能性
→スポンサー支援による事業再生の可能性の検討。
- ⑤ 再生手続費用の確保
→資金不足の場合、再生手続費用の確保が必要。

→検討した結果、事業再生が可能

2. 私的再生で対応できるのか否か（私的再生と法的再生の見極め）

① 事業毀損のおそれ

→法的再生の場合、取引債権を巻き込むため事業毀損のおそれが生じる。他方、スポンサー候補者募集を行いやすい。

② 再生手続の成立可能性

→私的再生は対象債権者の全員の同意が必要であるが、法的再生は債権者の多数決により成立する。

③ 資金繰りの状況

→私的再生の対象債権者への支払いを止めるだけで資金繰りが維持できない場合は、全ての債権者への支払いを止めるため法的再生が必要となる。

④ 優先債権の多寡

→労働債権が多い場合の対応方法に私的再生と法的再生に違いが生ずる。

→検討した結果、私的再生が可能

3. 再生手法として、自主再建型かスポンサー支援型か

① 自主再建プランの構築の可否・適否

→自主再建型での事業計画が構築できるか。自主再建型にて再建することが適切であるか。

② スポンサー支援型のメリット選択の判断

→安定的な事業継続・再生手続の成立のためにスポンサー支援型を選択するか否か。

→自主再建型かスポンサー支援型を決定

これらの事項を把握するため、最初に窮境状態に至った会社から相談を受ける際には、全体像をつかむ趣旨から、次の【最低必要な資料】記載の資料を持参するよう依頼する。【その他の必要な資料】記載の資料を含め、資料を確認しながら、ヒアリングを実施し、早期に判断を行うことになる。この作業イメージについては、第4部第1章記載のとおりである。

【最低必要な資料】

- ① 直近の決算書
 - ・附属明細がある税務申告資料一式が望ましい。
- ② 資金繰り表等の資金繰りがわかる資料
 - ・資金繰り表が作成されていればその資料となる。ただし、詳細な内容でない場合もあるため、現在（または当該月末）の資金残高について別途に確認を依頼する。
- ③ 金融機関等の借入れの状態がわかる資料
 - ・既存の資料として作成されているものがないことが多く、金融機関名と債権残高、現在の支払条件、担保の有無等を書いたメモを作成してきてもらうことが多い。
- ④ 公租公課の滞納状態がわかる資料
 - ・税金や社会保険料について滞納がある場合には、その内容について書いたメモを作成してきてもらう。
- ⑤ 会社の事業がわかる資料
 - ・会社パンフレットなど概要がわかる資料があればお願いする。
- ⑥ 会社の全部事項証明書（会社商業登記簿謄本）

【その他の必要な資料】

- ⑦ 直近3期分の決算書（附属明細のある税務申告書が望ましい）
 - ・当該会社の経営状況を把握するために有効である。
- ⑧ 会社の事業所・工場等の一覧表
- ⑨ 主要な不動産の登記簿謄本
 - ・会社資産の評価や担保状況の把握のため必要となる。
- ⑩ 定款
 - ・会社の組織変更等を実施する際に必要となる。
- ⑪ 就業規則
 - ・拠点閉鎖に伴う労働者の処遇変更や組織再編の場合、さらに個々の労働者とのトラブルが生ずる場合の対応などで必要となる。

2. 再生と廃業の見極め

(1) 営業利益の確保の可否

会社が窮境状態に至った場合に、再生できるのか、それとも再生できず廃業せざるを得ないのか、という判断は重要である。ケ

ースバイケースであることはもちろんではあるが、一定の判断基準がある。

基本的な考え方は、債務が過剰であり、資金繰りが厳しい状況ではあるが、一定の支払いを一時的に止めた上で、不採算事業のテコ入れや切り離しなどを早期に行って、営業利益が出る状態に持っていくことができるのであれば、再生手続にチャレンジすべきと考えられる。すなわち、企業が継続するためには営業利益を確保しなければならず、さらに、多くの負債をかかえている場合には、その返済原資を得るために営業利益を確保する必要性は増すことになる。

営業利益の確保についての具体的事項については、第2部第2章Iにて説明する。

(2) 公租公課等の優先債権の多寡

他方で、過大な負債をカットするためには、優先性を有する公租公課や労働者の退職金等の負債が多くあり過ぎないことが必要となる。営業利益を確保し、弁済原資を確保することができたとしても、その弁済原資では優先債権への弁済しかできず、金融債権への弁済まで資金がまわらない場合には、金融債権者に対して債権全額の免除を要請することになるが、その要請に金融債権者が応ずることは極めて困難であり、現実的ではないからである。

このように、①私的再生の手続によって営業利益を確保することができることのほか、②対象債権者への弁済が一部でも可能であること（公租公課など優先債権が過大となり対象債権者への弁済ができないような状況ではないこと）が私的再生においては必要である。

(3) 会社・事業再建への意欲

さらに、会社や経営陣において、「会社・事業を再生させるん

だ」という強い気持ちがあることも重要である。経営者が再生をあきらめている状態においては、いかに債務者代理人が再生の経験が豊富であっても、私的再生を成し遂げることはできない。また、経営者にその気持ちがあっても、働いている従業員があきらめ、または離職してしまう状況においては、事業継続自体が困難になってしまうことになる。

(4) スポンサー支援の可能性

営業利益の確保や対象債権者への弁済原資の確保が、債務者の努力のみでは十分にはできない場合には、スポンサー支援によって再生を図ることを検討することになる。そのような状況においては、スポンサー支援を受けられる可能性があるか、ということも私的再生を進める上で重要な判断要素となる。

スポンサー支援の具体的方法については、第2部第3章にて説明する。

(5) 再生手続費用の確保

私的再生を進めることができる条件が整っている場合でも、資金繰りが厳しく、私的再生にかかる費用（専門家費用）の負担ができないという場合も少なくない。その場合、中小企業活性化協議会スキームや中小企業版私的整理手続においては、専門家費用の一部について補助金の支給がなされる制度があるが、それ以外の手続では、まずもって、債務者代理人の報酬が支払えないという問題が生じ得る。このとき、債務者代理人が報酬を請求することによって、当該企業が再生ではなく破綻処理をせざるを得ない事態に至っては本末転倒であることから、債務者企業が資金不足の状態においては、例えば、分割払いとして、毎月少額の支払いを受け、スポンサー支援を受けることができた場合には、その支援

額から優先的に支払いを受けるなど工夫をすることになる。

3. 私的再生と法的再生の見極め

(1) 私的整理第一選択主義

近年においては、私的再生に金融機関も慣れてきていることから、どの私的再生のスキームにおいても安定した手続進行が可能となってきた。そのため、全ての債権者を対象とする法的再生よりも、金融債権者に対象債権者を限ることができる私的再生が第一選択となる傾向にある。

法的再生の優れた点は、法律によって公正・公平な手続運営が行われ、問題が生じても裁判所により対応がなされることから、極めて安定した手続を行うことが可能となる点である。このように安定した手続進行が可能であることから、取引債権者も対象とすることができる手続であり、取引の上で大きな混乱が生ずることになったとしても、再建できる可能性が高く、その利用価値は大きいものである。

しかしながら、ここ数年において、特に金融庁が私的再生にて事業再生を行うことを推奨してきた結果、金融機関における私的再生への拒絶感（アレルギー）が薄れてきており、準則型私的整理を実施することについて、抵抗なく受け入れる金融債権者が増えてきている。むしろ、いきなり民事再生を申し立てた場合、金融債権者からは、「なぜ私的再生でないのか」と問われるようなことも少なくない状況にある。このように、私的再生においても迅速に手続に入ることが可能となり、手続進行も安定して行うことが可能となってきたことから、債務者においては、取引先を対象としないことで、事業活動を円滑に継続することができることを望み、私的再生を要望する傾向にある。

他方、金融債権者においても、準則型私的整理に慣れてきた現

状においては、多数決によって再生計画が決められてしまうよりは、対象債権者全員の同意を必要とする私的再生の方が、債務者が協議をより充実させようとする傾向となり、債権者側の要望が受け入れやすい状況となるため、望ましい手続進行を行うことが可能と考え、私的再生をまず選択することについて異論を持たない傾向にある。

(2) 選択における考慮事由

私的再生を選択するか、法的再生とするかの判断においては、様々な検討事項を総合的に検討した上で決定することになる。その際に検討する考慮事由においては、①事業毀損のおそれ、②再生手続の成立可能性、③資金繰りの状況等を挙げることができる。一般的には、法的再生は取引債権者をも巻き込むために事業毀損が生じるリスクが高い。しなしながら、私的再生では対象債権者全員の同意がないと成立できないため、多数決制度を採用している法的再生の方が成立しやすいことになる。さらに、対象債権者を金融債権者に絞って手続を進めたとしても取引債権者への支払いができず資金がショートしてしまうのであれば、取引債権者をも巻き込む法的再生を選択するしかない。このようにケースに応じて、様々な考慮要素を勘案した上で、私的再生とするか否かを決定する。

以下、各考慮要素に関して詳細に説明する。

(i) 事業棄損のおそれとスポンサー募集

法的再生は、各倒産法規によって、原則として債権者平等主義を貫き、全ての債権者を対象とすることになるが、他方、私的再生は、基本的には金融債権者のみを対象とすることから、前述のとおり、取引先など債務者の事業活動における関係者を巻き込まずにすみ、事業活動に与える影響を最小限に抑えることが可能で

資料

- 1 一時停止通知書
- 2 質問シート
- 3 意思結集回答書(案)
- 4-1 資金繰り予定表(月次)
- 4-2 資金繰り予定表(日繰り)
- 5 事業計画書(計画損益計算書)
- 6 再生計画案
- 7 スポンサー基本契約書
- 8 事業譲渡契約書
- 9 新設分割計画書
- 10 株式譲渡契約書
- 11 特別清算開始申立書
- 12 特別清算手続申立てについての同意書
- 13 和解契約書
- 14 協定書
- 15 表明保証書・報告書
- 16 支払猶予の要請書面
- 17 バンクミーティング式次第

資料1 一時停止通知書

年 月 日

対象債権者各位

返済猶予等のお願い（一時停止要請書）

手続実施機関 住所
名称

㊟

債務者 住所
名称
代表者

㊟

拝啓 時下益々ご清祥のこととお喜び申し上げます。

平素より、上記債務者につきまして、ご支援を頂きましてありがとうございます。

今般、債務者につき、●●●●に基づく私的再生の手続を開始致しました。したがって、対象債権者各位におかれましては、本私的再生の手続にご協力を賜りたく、下記1の返済猶予期間において、借入金及び保証債務の元金の返済を猶予いただくとともに、下記2の行為を差し控えていただきますようお願い申し上げます。

敬 具

記

1. 返済猶予期間 年 月分から 年 月分迄

2. 差し控えたいべき行為

- ① [本通知書発送の日] 時点の与信残高（手形貸付・証書貸付・当座貸越などの残高）を減らすこと
- ② 弁済の請求・受領、相殺権を行使するなどの、債務消滅に関する行為をなすこと
- ③ 追加の物的担保の供与を求め、担保権を実行し、強制執行・仮差押え・仮処分又は法的倒産処理手続の申立てをすること
- ④ [本通知書発送の日] 時点の金利を引き上げること
- ⑤ 遅延損害金を請求すること

以 上

資料2 質問シート

	質問者名	質問事項（質問日）	回答内容（回答日）
1	●●銀行	スポンサー候補者の事業内容の詳細を教えてください	3/2 説明資料を送付いたします 3/5
2	●●銀行	社長は事業譲渡後、どのような立場になるのでしょうか	3/2 社長は事業譲渡の事業には関与する予定はありません 3/3
3	■■銀行	工場の評価額の根拠資料を提示してください	3/2
4	◆◆信金	不採算事業（●●事業）の清算にかかるコストを教えてください	3/3
5			

【法律実務家のための基礎知識】

法律実務家のための私的再生の基礎知識

2025年6月30日 初版第1刷発行

著者 高井章光
発行者 江草貞治
発行所 株式会社有斐閣
〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 2-17
<https://www.yuhikaku.co.jp/>
装丁 嶋田典彦 (PAPER)
印刷 株式会社精興社
製本 牧製本印刷株式会社
装丁印刷 株式会社享有堂印刷所

落丁・乱丁本はお取替えいたします。定価はカバーに表示してあります。

©2025, TAKAI Akimitsu

Printed in Japan ISBN 978-4-641-23351-5

本書のコピー、スキャン、デジタル化等の無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。本書を代行業者等の第三者に依頼してスキャンやデジタル化することは、たとえ個人や家庭内の利用でも著作権法違反です。

JCOPY 本書の無断複写(コピー)は、著作権法上での例外を除き、禁じられています。複写される場合は、そのつど事前に、(一社)出版者著作権管理機構(電話 03-5244-5088, FAX 03-5244-5089, e-mailinfo@jcopy.or.jp)の許諾を得てください。