

同業者からの支援申し出

私はトラック10台ほどの運送会社を営んでいます。数年前から業績が不調で、金融機関からの借り入れ（合計6000万円ほど）の返済が厳しくなったためリスケジュールをお願いし、この1年間は利子しか返しておりません。また、最近は利子の返済も難しくなっています。今般、相談をしていた同業の方から「資金を投入して支援することを検討したい」との申し出を受けていますが、どのような方法が考えられるのでしょうか？

Q&A

企業再生への道



ルート法律事務所
高山智行弁護士
電話06(631
1)0065番

近年は景気の悪化などに伴い自助努力で企業再生を行うのではなく、スポンサーによる企業再生を目指す事例が増えています。ご相談の件も、同業の方から資金の投入が見込まれるということですが、その場合、次の方法が考えられます。

①貸付

投入される資金を貸付金として受領する方法です。資金があれば手配が簡単である点、経営者の変更が当然には伴わない点がメリットです。他方、将来的に返済を行わなければならない点がデメリットと言えます。

②出資（増資）

投入される資金を出資（増資）として受領する方法です。この方法も資金があれば手配が比較的簡単な点、貸付と異なり資金の返済を行わなくてもよい点がメリットですが、経営権の所在に関する問題等生じてくるのがデメリットと言えます。

また、①貸付②出資のいずれにせよ、あなたの会社の業績が回復しない限り、出資者は資金の回収が図れないこととなりますので、出資者の側に抵抗が強いと思われます。したがって、スポンサーによる企業再生といえは、営業譲渡や会社分割に民事再生や破産の手法を組み合わせるによって行います。

営業譲渡や会社分割を用いることで、会社の優良部門を債務超過となってしまう会社本体から切り離して、存続を図ることが可能となります。

もっとも、営業譲渡や会社分割を不適切な方法で行うと、債権者や破産管財人から訴訟を提起されるなどの事態がありますので注意が必要です。