

***IRCJ***

***Industrial Revitalization Corporation of Japan***

# 産業再生機構が果たしている役割と今後の課題

2004年9月7日

産業再生機構

産業再生委員長 高木新二郎

1. 産業再生機構は早期再生の文化を日本に根付かせることができたか
2. 盛んになりつつある事業再生
3. 産業再生機構が果たしている役割 — 事業再生の新しい手法
4. 金融機関等債権者とのOut of court multi-creditor workout
5. 世界のOut of court multi-creditor workout
6. 法的再建手続きとworkout との連携
7. 産業再生機構買取り期限後の問題

- 債権買取り期限は来年3月末日
- 新支援決定は今年一杯か遅くとも来年1月半ば迄
- 窮境企業再生のためには早期着手迅速処理が不可欠
- 金融機関債権者とのOut of court workoutが必要
- 産業再生機構が行っているのはこのワークアウトである
- 日本に早期再生の文化を根付かせることも産業再生機構の使命の一つ
- 世界中でOut of court workoutが盛んになりつつある
- 機構はこのworkoutを日本に根付かせることができたか
- さらに何らかの方策が必要か

- 機構設立の前後から事業再生が盛んになった
- 事業再生ガイドライン策定と公表
- 改正産業活力再生特別措置法の制定と施行
- 都道府県毎の中小企業再生支援協議会の設立と活動開始
- 道府県毎の事業再生ファンドの設立
- 事業再生研究機構、事業再生実務家協会、事業再生人材育成センターの創設
- メガバンクの再生専門子会社
- DIPファイナンス
- 整理回収機構
- 債権管理回収会社

## 新たな事業再生手法

- プロフェッショナル・スタッフ
- 財務と事業DD
- 選択と集中後の再生後のビジネスモデル
- DCF法やEBITDA倍率法による企業価値の算出
- 資産負債の評価額による実質債務超過額の算出
- 収益性回復のための金融支援額の算出
- 望ましい資本構成(負債と資本の比率)
- ターンアラウンドマネージャーの派遣 経営改革の実行  
収益性の回復 エクジット

- 機構が作る事業再生計画と機構前の計画との違い
- 先送りによる2度3度の金融支援
- 債権者である銀行と債務者企業とは利害衝突
- 財務だけでなく、事業の再構築が必要
- 銀行主導ではなく、専門家の関与が必要
- 機構は利害相反の問題に正面から向い合い第三者として計画を立案

- 米国のpre-packaged, pre-negotiated, pre-arranged chapter11
- 2002年Enterprise Actによりやりやすくなった英国のWorkout
- フランスでは新法成立予定(年内)
- ハウスバンクの問題を解決しつつあるドイツ
- 韓国のKAMCO
- マレーシアのDANAHARTA
- 多数決でOut of court workoutを完遂する仕組み

- 早期事業再生のためのout of court workoutの普及のために法的再建手続きを利用しやすくする
- 移行案件についてはpre-negotiated planを尊重して、迅速な手続進行を慣例とする
- 改正会社更生法47条5項後段の弁済許可の柔軟かつ大胆な運用
- 巨大案件では二桁の億円を越える支払手形・買掛金債権を有する商取引債権者も相当数
- マツヤデンキは動産売買先取特権に関する和解で弁済を可能とする便法を採用
- Workout期間中のDIPファイナンスについて共益債権承認弁済許可の規定を柔軟に活用できないか
- Workout 期間中のDIPファイナンスによる借入金は弁済禁止保全処分から除外するのを原則として如何

- 事業再生は本来民間で行うべきもの
- 国の関与は最小限度に抑えるのが鉄則
- 諸外国の資産管理会社 (AMC) では買取り期限の延長した例はない
- 問題事業の早期再生迅速処理のために Out of court multi-creditor workout を日本に根付かせるにはどうしたらよいか
- 既に民間で行えるから特別の方策は不要という考え方
- 公平衡平な workout を行う人的育成のために英米並に官民の資格制度を取り入れるかどうか
- 民間でもできるが何らかの公的機関又は準公的機関の後押しがあった方がよいという考え方

***IRCJ***

---

## 産業再生機構

問合せ先: 企画調整室 03-6212-6400(代)

HPアドレス: [www.ircj.co.jp](http://www.ircj.co.jp)