

## 第 2 会社方式による事業再生とは

( 税理士法人ゴーイング 税理士 守屋貴史 )

事業再生には、民事再生法などに代表される法的手法と協議による私的手法に大別されますが、この私的手法の代表的な例として『第 2 会社方式』と呼ばれる方法があります。

『第 2 会社方式』とは、簡単に言えば、新会社を設立して、既存の会社の事業をその新会社に移して、新会社でリスタートを行うという方法です。

金融機関は、その貸付金が不良債権とみなすとサービサー（債権回収会社）へ債権を譲渡することがあります。

この債権を譲渡する際に「合意形成の妙味」があるのです。例えば、債権額が 10 億円だとすると、金融機関は 4 億円など額面よりはるかに安い金額でサービサーに債権を譲渡します。サービサーは 5 億円を回収すれば、1 億円も得することになるのです。

事業再生の場合には、この「合意形成の妙味」を利用します。

新会社は事業を買い移す資金（土地・建物・のれん代などの買取資金）として、スポンサーとなってくれる金融機関などから 5 億円を調達（借入）します。

新会社は、事業の買取代金として、既存の 10 億円の債務のある会社に 5 億円を支払います。

既存の会社は、この事業の売却代金として得た 5 億円で、サービサーに返済し、残金の 5 億円は債務免除を受けます。

新会社は、調達した 5 億円を事業収益の中から長期間で通常通り返済し、既存会社は、そのまま清算してしまう。

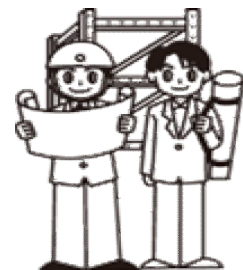
というのが第 2 会社方式による再生の流れです。しかし、すべての企業がこの方法によって再生されるとは限りませんので注意が必要です。

まず、第 1 条件として、営業利益が黒字であり、営業キャッシュフローもプラスであることが重要です。現状の借入金では重すぎて返済が困難であるが、事業そのものは良好であることが絶対条件となります。

なぜなら、スポンサーとなってくれる金融機関を探すにしても新会社が返済可能でなければ協力してくれるはずもなく、協力してくれたとしても、いずれ返済が困難となり、再度、再生が必要となってしまいますからです。

事業再生は単なる手法ですので、厳しいようですが、最終的には、「事業は良好」という経営者の経営能力などが肝心となります。

その他にも現実には諸々の問題が生じます。既存金融機関の協力、新会社に事業を移行した場合の取引先や仕入先の維持、債務免除益に対する課税、経営者責任、株主責任、保証人、連帯保証人、担保など挙げればキリはありませんが、第 2 会社方式で再生できた企業も多々あるのも事実で、事前の段取りが重要です。



本誌は参考的な視点で提供するもので法的及び経済的判断の責任は一切負いません。

お問合せ：ナセル株式会社 東京都品川区南品川 4-2-32 品川税経会館 2F  
TEL：03-3471-0830 FAX：03-3471-0850 E-mail：info-news@nasel.co.jp

Copyright©2012：GOING Certified Public Tax Accountants' Co. All Rights Reserved.