



前号では、「廃業」をテーマにしたセミナーの講師を私が引き受けた経緯や、廃業支援を始めるにあたっての重要な視点について話を綴った。今回は、セミナー当日に私が話した内容を振り返りながら、廃業支援の要諦について綴ってみたい。

1. 廃業の手段

廃業の手段については、以下の4つの手法から話した。

- (1) 自己破産
- (2) 個人再生
- (3) 経営者保証に関するガイドライン
- (4) 休眠

この4つだけが廃業の手段ではないことは当然ではあるものの、重要なのは聞き手。そこで焦点

を絞ったのは先に述べた通り。

廃業の定義のとらえ方によっては、法的整理と私的整理が混ざっているところに疑問を持つ方もいるかもしれないが、実務の観点から法的、私的といった観点からの整理はしなかった。

(1) 自己破産

自己破産は、破産申立代理人に依頼し、裁判所に破産の申立を行い、裁判所が破産管財人を決め、債務の清算に向けた取り組みが行われる……という流れを伝えた。自己破産については、債務者（経営者）が裁判所に行って……と勘違いしている方も多いため、まずは忠実に基本を押さえた。

特に理解してほしいところは、ある程度の資金が必要となる点である。国が費用を出してくれる制度のように思い、実際に動いてみて、「こんなにお金があるの?」となっては困る。破産の申立を当事者自身で行うのはまず無理。したがって、申立の段階から弁護士費用が発生し、破産の手続きでさらに費用が必要となる点への理解に重点を置いた。また、税金の滞納などは破産しても債務免除とならない等々の留意点を伝えた。

(2) 個人再生

この制度はあえて盛り込んだ。理由は、自宅を残せる可能性があるためである。詳細は省くが、債務が5,000万円以下、再生計画に妥当性があるなどの要件がそろい、裁判所が認可してくれるとローンの返済が残っている自宅が残せる。ただし、やはり弁護士費用がある程度、必要となる。

なお、自己破産からの流れで、会社を自己破産させ、連帯保証人となっている経営者が個人再生に取り組んだ事例も紹介した。すべてには当てはまらないものの、債務の状況などによっては廃業する経営者、家族は納得感のある制度と言える。

(3) 経営者保証に関するガイドライン

本連載でも取り上げたことがある経営者保証。



要するに、連帯保証を減らしていく、経営者の廃業時に自宅を残せるようにする……といった視点から設けられた全国銀行協会や日本商工会議所が策定したガイドラインである。自宅や現金を一定残せる仕組みであることを伝えた。

ガイドラインに関しては、金融機関や弁護士の世界では十分に認知が広まっている。しかし、中小企業の経営者にはまだまだ知られていない。まずは、こうした制度を知ってもらうことに重点を置いて話した。

実務の観点からは弁護士費用が結構、必要となる点や、債権者に対して自己破産よりも経済的な利益を与えることが条件となっている点がハードルだと伝えた。

(4) 休眠

ここ数年、倒産件数が増えていない理由の一つに休眠がある。債務が多額で返済できない、自己破産などの取り組み費用がない、自己破産では自宅がなくなるといった場合に、債権者と話し合い、返済条件を決めて事業を廃止するといったときなどに活用する。

税金の問題は放置できないので、税務署への届出は必要となる。将来、相続が発生した場合には相続人に負債が引き継がれるため、対策を検討しておくことが肝心だと、説明した。

2. 自宅の問題から廃業の段取りへ

廃業に関する取り組みで焦点となりやすいのが、自宅の問題。廃業そのものよりも、経営者、加えて家族にとっては、後々の生活に直結する問題である。取り組みの手段として、リースバックや任意売却などを取り上げた。

ただし、深く話すことは避けた。なぜか？ 個々さまさまの状況によって、対処の仕方があまりに違うからだ。個人再生や経営者保証に関するガイドラインの活用とは、まったく別の観点からの私

的な取り組みとなり、深入りは際どさを招く。ローンが残っているのであれば、その残債と自宅の評価額の違いで対応の仕方が変わってくるような取り組みだ。アナウンスの仕方では、勘違いの種になる。

したがって、一般的な手段を伝え、対応の仕方がある点を強調したのである。

続いて、廃業の段取りを以下のように伝えた。

- (1) 廃業の手段や方法の検討
- (2) 廃業後のゴールを決める
- (3) 弁護士などへの依頼
- (4) 取引先、従業員への通知
- (5) 取り組みの開始
- (6) 廃業 or 事業の実質的な終了

重要なのは、(1)、(2)である。廃業への取り組みを始める前が極めて肝心となる。後悔の廃業とならないようにするには、一刻も早い決断と事前作業が求められる（とはいえ、現実には大変、難しいのだが……）。

セミナーに来ていただいた方々には、これこそ肝心要と伝えたかった。「どうしようもない」では、「どうにもならない」と限られた打ち手の対処に終わってしまう。

廃業支援では多彩な手段を持つことが重要であるものの、入り口の大切さを経営者に理解させることがポイントになると強調しておきたい。

セミナー終了後、ホッと一息。でも疲労困憊。オンラインでの対応には正直疲れた。反応は、おおむね「良かった」であった。しかし、「セミナーの性格上、情報管理はしっかりとしてほしい。当社の取引先などがいた場合……」といった、今までのセミナーでは経験のない回答もあった。

廃業支援への取り組みは、資金繰り支援や資金調達の延長線上で出てくる話である。コンサルタントフィーなどの問題はあるものの、「知らぬ、やらぬ」と簡単に切って捨ててはいけぬ。小規模M&Aなどとの絡みもあり、前向きに情報を集め、人脈を構築しつつ対応してほしいところである。