

# リンクスの 事業再生現場

## レポート 第63回



(株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館 5F  
TEL : 028-634-5088  
Mail : info@rincs.biz  
URL : http://www.rincs.biz/

### 【民事再生】

平成10年に航空業界に新規参入し、当時寡占状態だった航空業界に風穴を開けたスカイマークが経営に行き詰まり、1月28日民事再生法の適用を申請しました。円安による燃料費の高騰・格安航空会社との競争激化により資金繰りが窮したことに加え、エアバス社からの違約金請求7億ドルが致命的であったと報道されています。

当面の営業を確保するため、数々の大型M&Aを手がけた佐山氏率いる投資ファンドのインテグラルから資金支援が決定しており、今後新たな事業スポンサーを探し、再建へと舵を切っていくことになるでしょう。

民事再生は、かつての和議の構造を維持しつつ、さらに使い勝手の良い法制度を目指して平成12年に施行されました。しかし、中小零細企業にとっては、ハードルが高いと言えます。その証拠に倒産情報のほとんどが破産申立です。事業価値が認められるのならば、本来、再建型の民事再生を活用していくことが経済合理性に適うはずですが、止む無く断念せざるを得ないことが多いのではないかと思います。何故、中諸零細企業での活用が困難なのか、いくつかの要因があると考えられます。

第一は、申立に関する費用です。裁判所への予

納金が債務額に応じて定められています。例えば債務1億円の場合は、予納金4百万円です。更に申立から認可決定までの間の弁護士費用が必要となります。

第二に、仕入資金の確保です。民事再生申立により、仕入先へ多大な迷惑を掛けますので、事業を継続するといっても従来と同条件で仕入れられるはずもなく、現金前払となるのが一般的です。

第三に販売先の協力です。販売先との取引基本約定書には、破産申立と並んで民事再生申立が取引解除事由に記載されているケースが多いと思います。取引の相手方が大手であるほど、取引継続は難しいというのが現実です。これらの障害をクリアするためには、スカイマークにインテグラルがスポンサー支援するように、民事再生にはスポンサー支援が不可欠と言えます。スポンサーの資金力・信用力により、これらの障害は取り除かれます。

最後に、経営者のマインドです。取引先からの叱責に耐え、従業員をまとめ、金融機関との交渉に臨み、事業を継続していくことの辛さに向き合っていかなければなりません。経営者の負担は、破産申立の数十倍にも及ぶと感じます。マインドを維持し続けることが出来るかどうか、再生認可への鍵なのだと思います。



#### 〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。