

企業再生・ゴルフ場再生のプロ達が語る（第2部）

ゴルフ場関係者は、100年に1度の経済危機をどう乗り切るべきか

レジュメ

講師 西村 國彦(にしむらくにひこ)

さくら共同法律事務所 シニアパートナー弁護士

講師 栗橋 孝芳(くりはしたかよし)

元 整理回収機構(RCC)東京特別回収部・企業再生部 勤務

現さくら共同法律事務所 アドバイザリースタッフ

企業再生・ゴルフ場再生のプロ達が語る(第2部)

ゴルフ場関係者は、100年に1度の経済危機をどう乗り切るべきか

日時：平成21年5月25日(月)午後1時30分～午後4時30分

講師 西村 國彦(にしむらくにひこ)

さくら共同法律事務所 シニアパートナー弁護士

講師 栗橋 孝芳(くりはしたかよし)

元 整理回収機構(RCC)東京特別回収部・企業再生部 勤務

現さくら共同法律事務所 アドバイザリースタッフ

大手ゴルフ場事業会社グループは、その殆どが、この間RCCと外資の主導により、金融問題と預託金問題を裁判所で解決し、外資系ファンドの手に渡った。外資のやり方を見たうえで国内企業も、破綻ゴルフ場のスポンサーに名乗りをあげるようになってきた。しかし、サブプライム問題に端を発し、昨年秋のリーマンショックで全世界に拡大した経済変動は、せつかく15年ぶりに回復基調に戻ったかに思われたゴルフ場業界に思わぬ転機をもたらしたようである。

残されたいくつかの有力なゴルフ場も、ここまで我慢して支えてきたオーナー達が力尽きる例が増えている。また、最近の特色は裁判所が関与して決定されたスポンサーが次々と破綻していることである。

これらの問題について、事例を紹介しながら、問題点を検討する。

<目次>

I. バブル崩壊期のゴルフ場再生を総括する

- 1) 法律家の頭には通常の倒産処理しかないが、プレー権保護の保証は無かった。
- 2) 新理論の登場とRCCの賭け
- 3) 会社更生法の見直しと和議法から民事再生法へ
- 4) 外資の役割と功罪
- 5) プレー権は守られたけれど……

II. これからのゴルフ場再生と事業再生

- 1) 100年に1度の危機と言われるが、現状はどうなっているか
- 2) スポンサーがおかしい。いくつかの具体例
- 3) サブプライム問題以降これからのゴルフ場再生と事業再生
- 4) 再生のキーワードはなにか

<資料目録>

- ① 日本経済新聞 2009年(平成21年)4月24日夕刊
「ゴルフ会員権 価格上昇」
- ② ゴルフ特信 2009年(平成21年)4月24日 第4953号
「H20年度ゴルフ場売買価格、実勢価格で約4割も暴落」
- ③-1 ゴルフ特信 2009年(平成21年)4月22日 第4952号
「全国法的整理G場、3月末集計で既設累計769コース」
- ③-2 ゴルフ場経営会社の法的整理件数・負債額(1996～2008)
- ④-1 ZAITEN 2009. 3
「再生計画成立直後に会社更生法を申し立てられた東千葉CCの『迷走』」
- ④-2 東千葉カントリー倶楽部 ニュース
- ⑤ ゴルフ界 年表
- ⑥ H16～21 会社更生法申請ゴルフ場一覧
- ⑦ 民事法情報 No. 271「全国企業倒産レポート／(2008年の動向)」
- ⑧ ビジネス法務 2009. 6 「変容する企業再建手続の最新動向」
- ⑨ ゴルフマネジメント 2009. 1 「プロが打つ『次の一手』はこれだ！」
- ⑩ 帝国データバンクHPより 2008年度報

I バブル崩壊期のゴルフ場再生を総括する

1 最近のゴルフ界の情勢について

1) 法律家の頭には通常の倒産処理しかないが、プレー権保護の保証は無かった。

(歴史は繰り返す)

歴史は性懲りもなく繰り返されるのだろう。ハニカミ王子、石川遼君の話題で盛り上がるゴルフ界だが、全国のゴルフ場では、20年ぶりに異変が起き始め、また、それが予想外の方向への展開になっている。ついに会員がいないパブリックゴルフ場は、100億円で取引される時代が再到来した、と思ったらそれはまさに一瞬のことで、今やそのゴルフ場に30億円の値段もつかない。1000万円を超える高額募集もまた始まったが、殆ど売れないままゴルフ場が身売りされる始末。つい最近まで30億円で売りに出されていたゴルフ場に全く値段がつかなくなってしまった(注①)。またまた同じ愚を繰り返すのは、資本主義社会の宿命なのかという警告を発したところ、一昨年後半からはご承知のとおり悲惨な状況。本年4月24日 日経新聞(夕刊)(資料①)は1面トップで「ゴルフ会員権価格上昇」と報じたが、株価上昇に連動した観測記事かと思われる。

(預託金のメリット)

ところでわが国のすべてのゴルフ場の総面積は全国土面積の0.7%にも及ぶと言う。国土が狭く地形的に困難のある日本で、しかもゴルフ場建設に巨額の資金を要する中、このようにゴルフ場が建設された(注②)のは、預託金制度によるところが大。ゴルフ会員権は、ゴルフ場事業者とゴルフ会員権購入者の双方にとってメリットがあった。ゴルフ事業者は長期据置期間のある、しかも無利息の巨額の資金を調達でき、会員は経営責任と企業リスクを負担せず、プレーを楽しみ、また会員権相場が立つことにより、投下資金を回収するとともに値上がりによる売却差益も取得できた。

(預託金のデメリット)

ところが、この関係がバブル崩壊により文字どおり崩れた。もともとゴルフ場の一日の来場者数には絶対的制約(18ホールで200名)があり、経営そのものからあがる収益には自ずと限界があった。昭和から平成に変わると、そこに景気低迷による業績悪化。さらにゴルフ場に融資をしていた金融機関が急変してゆく。会員権相場は急低下し、会員による預託金返還請求が、預金の取り付け騒ぎのごとくマスコミ報道されるに至った。

そして、金融機関も自らを立て直すのに精一杯で、いくつものゴルフ場が経営破たん。会員の強硬な預託金請求が殺到すれば、さらに多数のゴルフ場が倒産。

しかし、そうなると誰も得をしない。ゴルフ場の主役たるプレーヤー、即ち会員自身がプレーすること自体、叶わなくなる。プレー権こそ会員権の中核であり、これと切り離して預託金だけを請求できるのなら、会員権はただのお金の貸し借りになってしまう。第一、皆が予想もしなかった経済低迷(冷静にあとから分析すれば、資本主義社会では経済変動はつきものということになるが)で、もともと償還原資など収益から生み出す余裕などないゴルフ場には、返そうにも返すお金がない。

2) 新理論の登場とRCCの賭け

(据置期間の解釈)

そこで、預託金制ゴルフ場組織の会員契約の法的本質や返還問題の法的側面を分析、解決方法が研究された。木を見て森を見ない形式論への挑戦。その結果、ゴルフ場の存続の危機に直面した預託金返還請求には内在的制約があること、バブル崩壊は天変地変に匹敵する不可抗力事態で特別なルール(事情変更の原則)の適用が可能であること、などが指摘されるに至った。

そして、1998年5月、永野ゴルフ倶楽部事件において、東京地裁・坂本裁判官は、必ずしも会員の総意を反映しているとは評価されてこなかったゴルフクラブ理事会による預託金据置期間の延長決議の効力を肯定。新理論は発表当初の予想に反して、18件のゴルフ場勝訴判決をもたらしたのだが、最高裁を始め大多数の裁判官は、これを採用に至らない。

3) 会社更生法の見直しと和議法から民事再生法へ

(民事再生法の威力)

その理由は2000年(平成12年)に和議法にかわり施行された民事再生法。この法律はゴルフ場預託金問題の解決も想定して制定されたといわれ、上場系のダイワビンテージや川奈、日東興業のトップブランドが申立をするに及んで、ゴルフ場法的整理の主流となった。これまで500コース以上が申し立て(ちなみに、バブル崩壊以降本年3月末までのゴルフ場法的整理数は614企業、既設769コース、未完成48コース 資料③)、預託金と金融問題の抜本的解決に威力を発揮。本来は会員とゴルフ場会社の問題であるべきものが、債権者と会社、さらには受け皿企業と会社の問題となり、その受け皿に外資系ファンドが台頭し、ゴルフ場は買い叩かれる結果となった。この舞台まわしに一役買ったのが、公的色彩の強いRCC(株式会社整理回収機構)。

あまりにも長引く不況と不良債権問題が、グローバル化に向かわざるを得ない世界経済の流れの中で、預託金問題と銀行問題の早期抜本的解決が必要であることを国民的コンセンサスに高めてゆき、それとともに、ゴルフ場法的整理への足かせはなくなっていった。

4) 外資の役割と功罪

(RCC・外資のリード)

そして2001年秋、大宝塚GCに対するRCCの会社更生申立を契機に、RCC・外資主導の預託金制ゴルフ場再建の流れが始まった。RCCは、社会問題化を徹底して回避するため、法的根拠はともかくとして、会員のプレー権には手をつけず、ゴルフ場をなるべく高く、早く売り抜ける手法。当時の不良債権処理を迫る世の中のプレッシャーの賜物。もちろん外資も会社更生法を利用し始めた。ここで、お上という裁判所の土俵上では意外に「おとなしい会員たち」を蚊帳の外に置き、合法的ゴルフ場乗っ取り合戦が盛んになった。

5) プレー権は守られたけれど・・・

(会員の決起)

一方、清川CC、浜野GC、木更津GCなどでは外資を跳ね除け、会員自身による再生の道を勝ち取る事例も出始めた。

しかし、ここ数年、スポンサー決定の公正さが急にクローズアップされてきた。今までは、ゴルフ場が競売にかかっているような危険なゴルフ場でもない限り、あらかじめスポンサー候補をプレパッケージして申し立てる民事再生は、比較的通りやすかった。

だが最近では、会員側が、金融債権者とオーナーの出来レースの民事再生であることを指摘し、会社更生法の申立を行い、プレパッケージで指名されたスポンサー候補を排除して、別の企業をスポンサーにすべく公開入札を主張するケースもある。

他方、法的整理全盛の流れに対し、裁判所の手を借りず、中間法人や永久債を駆使して、多数の会員と手を携えてゴルフ場と会員のプレー権確保を目指すゴルフ場経営者も少なからず残っている。

（法的整理の多様化）

2003年にもなると、2000年施行の民事再生が定着し、預託金返還請求事件は激減。やがて、会社更生法の増加（その後一時的に減少）に加え、特別清算、新破産法の活用も含め、ゴルフ場再生そのものが多様化。これらは透明性、債権者のコンセンサスなど諸条件が揃えば有効なスキームとなりうることで、いわば何でもありの時代になった。

そして最近、ゴルフ会員権価格は底を打ち、13年以上続いた低空飛行からようやく、上昇の気配をつかみ始めていたのだが・・・。

近時は裁判所の監督下で選ばれたスポンサーが破綻して、スポンサーを選び直すという2度手間と費用がかかる例がいくつか登場している（注③）。

（注）

- ①平成20年度ゴルフ場売買価格は実勢で約4割暴落と報じられている（資料②）。
- ②ゴルフ場建設・・・アメリカは約16,000コース、英国は3,500コース、韓国は300コースとの情報がある。
- ③アーバン、PM（パシフィックマネジメント）グループ、東千葉（資料④）など会員の期待が裏切られ、裁判所の信用にも影響しかねない事例がいくつも登場している。

2 年表

資料⑤ ゴルフ界年表(西村作成)・・・バブル経済崩壊がゴルフ場に与えた影響をゴルフ特信などの報道から年表にしてみた。

Ⅱ.これからのゴルフ場再生と事業再生

1) 100年に1度の危機と言われるが、現状はどうなっているか

1 企業倒産・ゴルフ場再生の法的手法

会社更生・民事再生(和議・商法上の会社整理)・破産・特別清算・私的整理

和議は2000年廃止。会社整理は空文化していたが2006年廃止。

大きな流れとしては、当初不備な倒産法を背景に預託金据置期間延長が試みられたが、2000年の民事再生法施行により、法的整理優勢の流れができる。

次に、RCC、外資が、会員のプレー権を表面的に保全しながら、会社更生法をゴルフ場に適用し、事件物であったゴルフ場の商品化(?)に成功。大宝塚や石岡など旧オーナーや会員が占有するゴルフ場の評価ができなかったものを、入札により数十億円の評価を可能にしたことが、日本のゴルフ場問題解決の1ステップとなった(会員の犠牲においてと考えるかどうかで、評価がわかれるところ)。

<資料>

資料⑥ H16～H21会社更生法申請ゴルフ場一覧(一季出版データを西村が編集)

資料⑦ 全国企業倒産レポート／(2008年の動向)帝国データ

2 民事再生と会社更生の関係

会社更生法24条、50条、41条のほか257条、252条1項但書なども総合すると、次のようになる。

(会社更生決定の前)

会社更生手続の申立後から更生手続開始決定までの間では、再生と更生の両手続が競合した場合、民事再生手続が中止されるかどうかは、裁判所の裁量による。場合によっては、再生手続がどんどんと進行し、再生計画が認可されるまで、会社更生手続の申請が事実上ペンディング(開始決定の判断を留保)とされることもある。この間の経営権は、会社の現経営陣が保有する。なお、最終的に、民事再生の方が良いと判断された場合には、会社更生申請は棄却される。

(更生開始決定より後)

一旦、会社更生開始決定がなされた場合には、会社更生が民事再生に優先する。民事再生は自動的に中止される。経営権も、管財人に移行する。

2) スポンサーがおかしい。いくつかの具体例

1 ゴルフ場事件での事例紹介(日東興業、清川、浜野、キッツ、伏尾、愛宕原、総武、秋津原、成田)

真里谷・清川・キッツまではゴルフ場競売をストップするための会社更生法(最近破産事例で環境建設でも破産管財人がゴルフ場問題解決のため更生法を利用した。ちなみにこの管財人は秩父の旧フォーラムCCで地主に敗訴したため破産での解決をあきらめ更生申立し、更生ですぐ解決)であった。

伏尾・愛宕原では旧経営者が導入した運営会社排除のため会員弁護士13人が手弁当で更生申立。伏尾はGSを排除したが、愛宕原はGS傘下に。

総武は僅差でPGMIに(即時抗告の結論出るまで半年かかる—司法の非効率)、成田はGSのままとなった。

関西では、茨城国際でPGMがGSに勝利。但し、再生申立はない、更生法だけのケース。

GS対PGMの戦いでは、表舞台でのSTT、日本ゴルフ振興などPGMが優勢。しかし、日東興業、スポーツ振興、成田、旧熊谷案件などでは、何故かGSがアドバンテージとっている。

最近では民事再生が成立認可された後、第1回配当ができず会社更生により再度スポンサー選定が行われる東千葉の事例(資料④)が目立っている。

2 再生法と更生法の比較

倒産法一本化の流れ(1996年開始の倒産法制全面改正作業、2000年再生法施行以降、更生法、破産法改正、会社法改正)の中でとらえるべき。

両法の「一定の棲み分け」を想定したが・・・

競合したときの判断基準は、破産回避を前提として、①更生開始すべき特段の必要性があるか、②どちらが債権者一般の利益に適合するか(債権者の動向とイコールなのは問題があるが)にある。

「更生手続のほうで慎重な判断をしているうちに、再生手続がどんどん進んでいって、再生手続の進捗状況のほうに重きが置かれて、實際上再生手続が優位になってしまう」という現象はいかがなものか。

権利保護条項(クラムダウン条項。Cram-Down。“押し込み、削減する”の意味)

会社更生法200条1項、第196条第1項に規定する種類の権利の一部に同条第5項の要件を満たす同意を得られなかったものがあるため更生計画案が可決されなかった場合においても、裁判所は、更生計画案を変更し、同意が得られなかった種類の権利を有する者のために次に掲げる方法のいずれかにより当該権利を保護する条項を定めて、更生計画認可の決定をすることができる。

1 更生担保権者について、その更生担保権の全部をその担保権の被担保債権として存続させ、又はその担保権の目的である財産を裁判所が定める公正な取引価額(担保権による負担がないものとして評価するものとする。)以上の価額で売却し、その売得金から売却の費用を控除した残金で弁済し、又はこれを供託すること。

2 更生債権者については破産手続が開始された場合に配当を受けることが見込まれる額、株主については清算の場合に残余財産の分配により得ることが見込まれる利益の額を支払うこと。

3 当該権利を有する者に対して裁判所の定めるその権利の公正な取引価額を支払うこと。

4 その他前三号に準じて公正かつ衡平に当該権利を有する者を保護すること。

「全体としての公平感」でこの条文は運用されている。

管理命令(「伝家の宝刀」か)

民事再生法64条 裁判所は、再生債務者(法人である場合に限る。以下この項において同じ。)の財産の管理又は処分が失当であるとき、その他再生債務者の事業の再生のために特に必要があると認めるときは、利害関係人の申立てにより又は職権で、再生手続の開始の決定と同時に又はその決定後、再生債務者の業務及び財産に関し、管財人による管理を命ずる処分をすることができる。

2 裁判所は、前項の処分(以下「管理命令」という。)をする場合には、当該管理命令において、一人又は数人の管財人を選任しなければならない。

東京では事実上発令皆無。大阪では2007年7月まで76件(20件に1件の割合)。

大阪が東京と比べ、特別背任や粉飾が多いはずはないのだが・・・

これは8部と20部の棲み分けに基づくのであろう。

3 両法の融合へ・・・ゴルフ場のことはゴルフ場会員が決めるべき

西村が最近関与した秋津原GCなどのケースを比較検討することから、現在進行中の諸事件、およびこれから予測される諸事件の先行きを考えてみよう。

根抵当権が付着していないゴルフ場の場合は比較的簡単。

最大債権者である会員の総意で決めればいい(末尾添付の鳩山CC再生例)。

その総意がどう表現されるかは問題だが。

ゴルフ場問題のポイントは、多額な根抵当権が付着している場合の解決である。

これを普通の法律家は、根抵当権という物権と会員権という債権の平面的対立ととらえてしまい、会員に対して法的には勝てないと言ってしまふ傾向がある。中にはよく調べずあきらめなさいという弁護士(管財人)もいる。

そうすると、売買は債権である会員権を破るとなると、競売や倒産などの場合、会員権紙くず論が会員のあきらめを誘発し、ゴルフ場は事件屋たちの金儲けの場となってしまう。

しかし東相模や真里谷の事件でもよく見ると、巨額の根抵当権設定は、ゴルフ場が経営危機に陥ってから秘かになされていることが多い。

それを否認して闘うことは、東相模・浜野・清川・キッツなどで成功しているが、圧倒的な会員のまとまりが形成できないと難しい。

その中で、画期的なのが、浜野GC(末尾添付の浜野GC再生例)の最高裁判決であった。

さんざん否認該当根抵当権を取得した外資が会員の犠牲において大儲けしたあとで(その外資が管財人やれば否認などするわけがなかったのだが、それは、会員に対し適正な情報開示がなされていないか、仮になされたとしても会員側のリーダーにそのような情報を解読する能力や意欲がなかったことを意味する)、2005年になって、否認されてもかえって当惑することもある。

ところで、秋津原GC(末尾添付の秋津原GC再生例)では、メインバンクN銀行の根抵当権は会員募集前から設定されており、会員募集によって減額はされてきたものの、会員債権より多いものであった。

ということは、否認しにくい金融債権が筆頭債権であり、仮に民事再生で会員が頭数で勝利して会社更生法に切り替わっても、会員が勝てない(会社更生法では頭数要件はないので、債権額の勝負になると、会員が全部団結しても、銀行に勝てない)と想定されたケース。

そこで、そのような場合、唯一の突破口は、再生法で会員の総意が表現されたら、それはメインバンクも管財人も尊重すべきである、ゴルフ場のことはゴルフ場会員が決めるべきである、と考えること。ゴルフ会員権の特殊性ということである。

事実、秋津原の更生法調査委員として活躍された綾弁護士(最近は著名倒産事件に登場するほかに東千葉の更生事件の管財人にも就任されている)は、そのようなニュアンスで会員の更生法申立に対応されたことは、特筆すべき。

もちろん、秋津原では、そのような発言を引き出しうるような勢いで、正確な情報を開示することで、会員の総意をまとめていた実態が存在したことは言うまでもない。

伏尾・愛宕原などにおいても、金融機関は会員の総意を見極めながら、慎重に行動されていたようである。

また、実務の現場でも「両手続は別個のものでなく、…融合的」なものにとらえる方向だし、山本和彦教授も担保権評価について同様の見解か。

3) サブプライム問題以降これからのゴルフ場再生と事業再生 企業再建手続の変容と最新傾向 (資料⑧ 森倫洋弁護士 ビジネス法務 2009. 6 レポート)

1. 最近の倒産の動向

2008年4月から2009年2月までの11ヶ月間の上場企業の倒産件数は42件で、すでにこれまで戦後最多だった2002年度の22件の約2倍になっており、負債総額も約12兆9,406億円

不動産と建設関連で全体の7割近くを占める状況。

2009年に入ってから金融業・製造業・アパレル・サービス業の上場企業倒産があり、他業種への拡大傾向が懸念されている。

資金繰りの悪化による黒字倒産、不正処理、コンプライアンス違反等による 突然死型の倒産が増加。

(西村註)

2007年の1年間で東京地裁に会社更生手続が申し立てられたのは6グループ8件にすぎなかった(これに対し、民事再生が申し立てられたのは、253件に達する)のに対し、2008年は14グループ24件、2009年5月22日現在9グループ24件(うち開始決定が発令されたもののうち後記4グループが、いわゆるDIP型更生)に上っているという。

帝国データバンクによると、2008年4月から2009年3月までの法的な倒産手続きは、次のとおり。破産は1万1897件(前年度1万259件)で前年度比16.0%(1638件)の増加となり、全体の9割を占めた。また、会社更生法は51件(前年度8件)に急増、民事再生法も935件(同712件)と、前年度比31.

3%の大幅増加となった。

2. 再建計画の変容

過去の大型倒産事例～ファンドを中心に資金の出してあり、出資、事業譲渡代金などによる一括弁済が主流。

サブプライムローン問題以降～倒産企業がスポンサーを見つけてニューマネーを得るのは極めて困難になっており、一括弁済を行う再建計画の立案が困難となっている。

収益弁済による自主再建型計画を立てるのもまた困難であるという状況。

不動産業・建設業については、すでに自主再建を図る上で弁済額を回収代金額等に応じて変動させる再生計画案が民事再生手続の中でも提出されてきている<金山伸宏＝柳田一宏「変動弁済方式の再生計画」事業再生と債権管理124号120頁参照>

中小企業の再建スキーム～「第二会社方式」

窮境に至った会社の事業を、事業譲渡や会社分割を活用して別会社(第二会社)に継承させ、元の会社は特別清算などにより実質的に債権放棄を受けるスキーム。中小企業再生支援協議会における再生手法として主流になっている。

旧会社の経営陣・関係者が新会社(第二会社)を設立して、事業を継承させる(そのため、実体は新会社と旧会社とで何ら変わらない)ような、自主再建の代替としてされるケースが多い。

「中小企業再生支援協議会の活動状況について～2008年度第3四半期(2008年10月～12月末)」によると、債権放棄事案の7割をこの第二会社方式が占めている。

昨今の情勢は、倒産においても、これまでのM&Aによる一括弁済スキームとは異なる再建手法・再建計画を必要としてきている。

3. 企業再建手続の多様化

(1) 私的再建手続メニューの増加

① 私的整理ガイドライン

② 整理回収機構(RCC)の企業再生機能

③ 中小企業再生支援協議会を利用した企業再生のスキーム

④ 民事調停法17条による調停に代わる決定(いわゆる17条決定)の活用もにらんだ特定調停手続の利用

⑤ 2007年の産業活力再生特別措置法(産活法)改正により導入された「事業再生ADR」

このような事業再生ADRの事業者として、昨年秋に事業再生実務家協会(JATP)が法務大臣の認証及び経済産業大臣の認可を受け、この「事業再生ADR」の利用が可能な状態となった。

事業再生ADR機関による私的整理では、債権放棄損失の無税償却が可能であり、専門家の関与による合意の促進が図られる。～コスモスイニシア、日本アジア投資

(2) ① DIP型会社更生手続

会社更生を扱う東京地裁商事部の運用変更により導入された「DIP型会社更生」がその例として挙げられる。年明けのクリードの倒産以来、日本綜合地所、Spansion Japan、あおみ建設と、保全管理人を選任せず、従前の経営陣が申立後もそのまま経営権を維持し、更生手続開始決定後も従前の経営者が(単独でまたは弁護士の管財人とともに)管財人となることを企図した「DIP(Debtor in

Possession)」型の会社更生手続の申立が相次いでいる

* 東京地裁による「DIP型会社更生」の要件

- | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">i. 現経営陣に不正行為などの違法な経営責任の問題がないことii. 主要債権者が現経営陣の経営関与に反対していないことiii. スポンサーとなるべき者がいる場合はその了解があることiv. 現経営陣の経営関与によって会社更生手続の適正な遂行が損なわれるような事情がみとめられないこと |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

DIP型会社更生手続では、申立から更生計画の認可決定まで約6ヶ月(26週間程度)を見込んでいるものであり、民事再生にも比するスピード感での再生が予定されている。

(西村註)

DIP型更生は、「民事再生から会社更生への回帰」として注目されている。これまでの会社更生はクリーンなイメージはあったが「時間」も「手間」も「費用」もかかる重い手続だった。東京地裁民事8部はエリート裁判官の集まりとして、更生事件を絞る傾向(一時はゴルフ場会社など相手にしないような傾向)があったが、スピーディーな民事再生法施行により、事件が減少。一昨年、ゴルフ場事件が東京地裁民事8部更生事件の約半数になった時期があり、8部としては更生法の運用を転換せざるをえなくなったと思われる。

②商取引債権者の保護(実質的に金融債権者のみを取り込む再建手続)

商取引債権者の100%弁済の運用や少額弁済の幅広い活用

民事再生においても、民事再生法85条5項後段の「少額の再生債権を早期に弁済しなければ再生債務者の事業の継続に著しい支障を来すとき」を比較的柔軟にとらえ、相当多額に上る金額でも、取引継続に不可欠な取引先について「少額」債権に当たるものとして、商取引債権の支払を行う例も出ている。会社更生では、会社更生法47条5項後段の同様の少額弁済について、事案によっては「1億円ないし数億円以下の債権」をこの少額債権の弁済として処理することは可能であるとされている。

③私的整理等から法的手続への移行時の処理の整備、プレパッケージ型等

私的整理中になされたDIPファイナンス保護についても、前記の少額債権としての処理の中で配慮される運用が検討されている。

簡易再生の利用や会社更生の迅速なスケジュールでの運用

申立前に決定したスポンサーが、法的手続きに移行した場合もそのままスポンサーとなるプレパッケージ型の再生についても、大多数の債権者が当該スポンサーの選定に反対していない場合には是認するとされる。

上場維持を図るため、債務超過であってもいわゆる100%減資(既存株式の全部取得・償却)を行わない計画案の認可の検討。

(3)産活法改正による第二会社方式の再生計画の認定制度導入等

4. 多様化したメニューの使い分け

- ・債務者主導型か債権者主導型か
- ・事業譲渡型か収益弁済型か
- ・手続に取り込む債権の範囲と事業価値の維持
- ・手続コストと企業規模
- ・簿外債務リスクの排除

以上、森弁護士文献(資料⑧)をベースにさせていただいた。

4) 再生のキーワードはなにか

民事再生か会社更生かという問題で、それほど東西の文化に違いがあるとも思われぬ。むしろ、判断基準の明確化・統一化により、利害関係人の予測を可能にするという利用者側のメリットを重視すべきである。裁判所の利用者である国民の立場から不都合が生じないように、東西の裁判所は、運用面で調整をすることが望まれる。その意味で、東京地裁民事第8部が会社更生の運用について大幅な転換をおこなったことは注目に値する。

ただ東京地裁では民事再生を民事20部、会社更生を民事8部が行い、必ずしも両部の風通しがいいとは思われぬことから、同じ再建手続であるのに、機動性を欠くところなしとしない。大阪地裁では同じ民事6部で扱うのでタイミングよく法的手続きの切り替えが連続性をもって行われやすい。

また、裁判所を通すことによる信用毀損を免れるための私的整理方法として「事業再生 ADR」や特定調停、あるいは会社分割による第二会社方式などの活用が期待できる。特に一般中小企業においては後者の第二会社方式を適正に実行したいところである(中には安い費用で乱暴な詐欺的なやり方を提唱する向きもある)が、やり方によっては刑事問題にも発展する危険があるので要注意。

本当に現状が100年に1度の不況なのかという疑問なしとしないが、事業再建の基本は、ヒト、モノ、カネにあるという原則は変更するわけではない。

ただ近時の倒産の80%が不況型倒産と報告されている(資料⑩)。中には原料高関連倒産が各業種で発生しているようだが、金融支援が期待しにくい不動産会社が所有不動産を切り売りして清算するしかない現状に比べ、ゴルフ場の場合は、適正価格のお客さえ確保できれば(キャッシュフローさえ確保できれば)、比較的再生可能な業種と言える。

もちろん、スポンサーの一部にコンプライアンス違反関係で倒産したものが少なくないが、現場のゴルフ場はパニックに陥ることなく殆ど営業が続けられていることは、それなりに幸いなことである。

しかし、ゴルフ場がサービス業であることを忘れて、「コンプライアンス違反に対する消費者の意識の変化や厳しい報道姿勢により事業継続ができない事態」もありえるので注意が必要である。

参考までに最新のゴルフ場集客に効果をあげている HP 活用の事例を紹介しておく(資料⑨ゴルフマネジメント、㈱エナジー 菊地報告)。

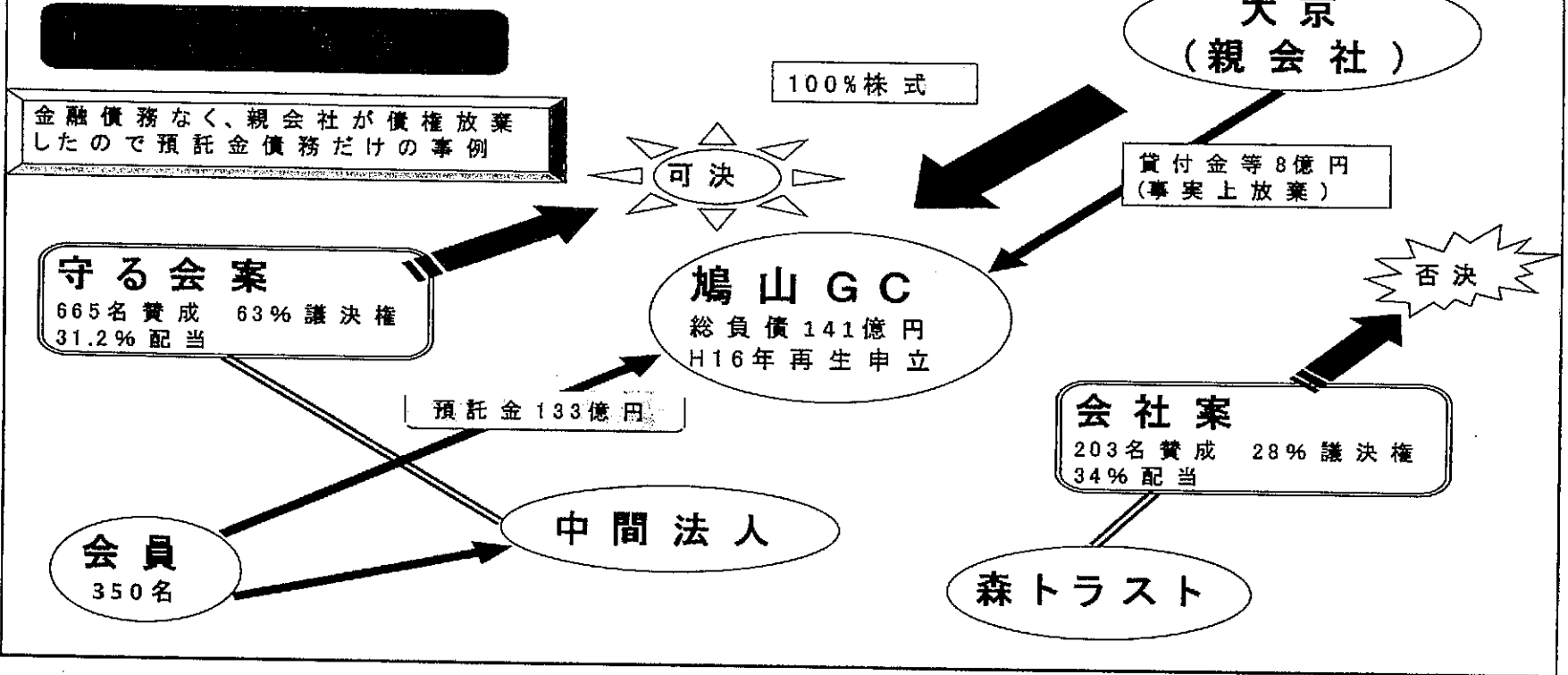
この報告は、メンバーの紹介や同伴を原則とするいわゆる「名門」コースには表面上受け入れられないかもしれないが、そのような「名門」においても、平日の営業についてはそのような手法も検討されていると推測される。

★この講演をご推薦いただいた方々

- 伊佐山 建志 (元特許庁長官／カーライル・グループ 会長)
飯塚 鉄雄 (日本ゴルフ学会 名誉会長)
片桐 達浩 (日本ゴルフ関連団体協議会 常任理事)
降旗 貞夫 (日本ゴルフ場経営総合研究所 専務理事)
田野辺 薫 (ゴルフ総合出版株式会社 代表取締役)
角田 武夫 (NPO 法人日本ジュニアゴルファー育成協議会 理事)
松本 秀夫 (日本ゴルフ場支配人会連合会 前会長)
大塚 和徳 (ゴルフ・ヒストリアン)
宇田 一明 (愛知大学法科大学院法務研究科 教授／弁護士)
菊地 英樹 (株式会社エナジー 代表取締役社長)
北野 修身 (グリーンシステム株式会社 代表取締役)
田村 實 (株式会社タムラトラスト 代表取締役)
三宅 康仁 (株式会社ハリーズ 代表取締役)
橋本 光晴 (住友不動産販売株式会社 資産営業本部 執行役員)

(順不同・敬称略)

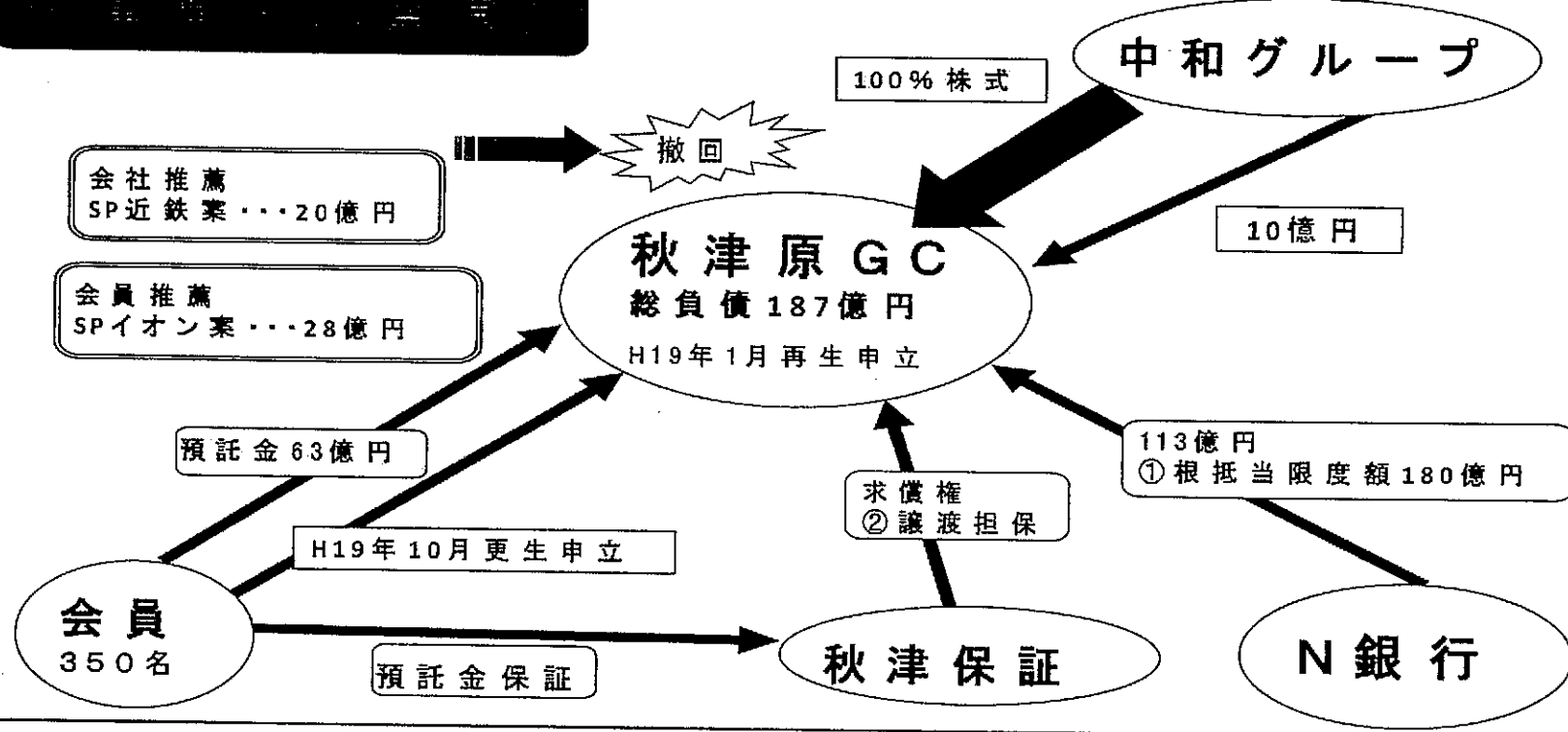
他ゴルフ場の再建事例について①



会社の再生計画案と会員側の再生計画案が対立し、会員側が勝った事例です。会員の多くが会員提出の再建案を支持しました。

他ゴルフ場の再建事例について②

金融債権、親会社債権に争いがない事例

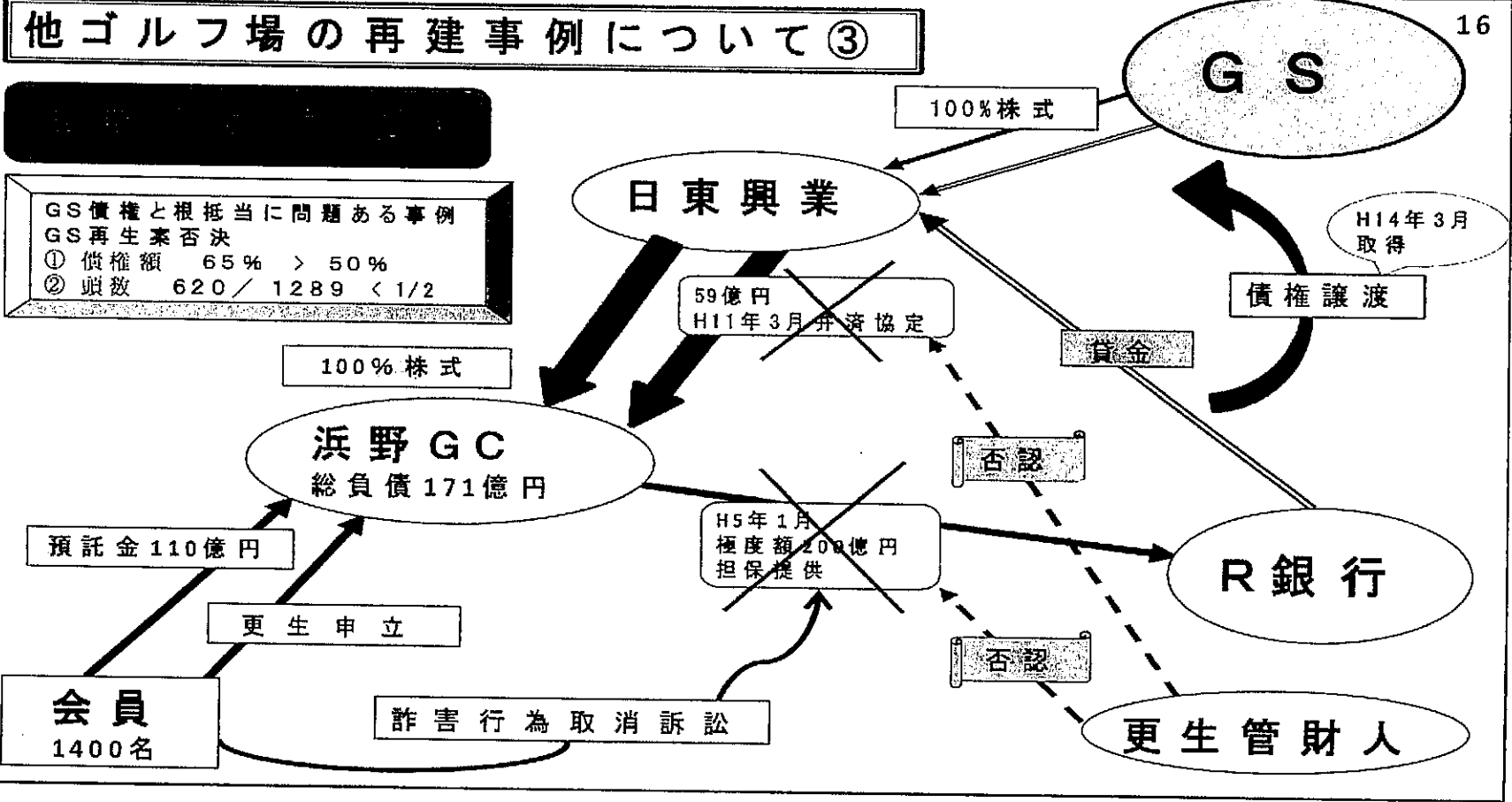


会社側の再生法と会員側の更生法が対立した事例です。このケースでは、会社側のスポンサーが英断をもって辞退し、会員側が提出した再生計画案で再建が進められようとしています。

他ゴルフ場の再建事例について③



GS債権と根抵当に問題ある事例
GS再生案否決
① 債権額 65% > 50%
② 頭数 620 / 1289 < 1/2



会員とGSグループが対立し、会員が勝った事例です。このケースでは会社更生法で担保権まで0となっています。