

2007 04 vol.12

東京弁護士会 TOKYO BAR ASSOCIATION

# 倒産法部 NEWS

BANKRUPTCY LAW SECTION NEWS

CONTENTS 新年度部長挨拶 - 三村藤明 -  
リレー連載「やがて行く 人に恵みの 田植え雨」 弁護士 坂井秀行

発行所:東京弁護士会倒産法部

## 新年度部長挨拶 - 三村藤明 -

昨年度に引き続き、部長を務めさせて頂くことになりました三村藤明です。昨年の様々な新企画に対し、予想以上の好評を頂いて、これ以上嬉しいことはありません。執行部は全員留任し、一丸となって皆様に喜んで頂ける企画を実行していきたいと胸を弾ませております。

本年度は、昨年度の「極意(GOKUI)」シリーズをさらに発展させ、「達人(TATSUJIN)」シリーズとして、事業再生に係わる各分野の方々から達人の技の伝授を受ける機会をご提供したいと思っております。また、昨年度開催した「会社法研究会」をさらに進め、「倒産関連法研究会」として、会社法、信託法、金融商品取引法等の倒産法関連法規の研究を深める場をご提供したいと考えております。さらに、「裁判所協議問題検討特別部会」、「東京三会倒産法部合同部会」を創設して、協議問題等の情報や部員の皆様へフィールドバックする企画を、実践中であるとともに、若手会員中心の出版計画である「Gプロジェクト」も進行中です。これらについては改めてご報告させていただきます。昨年

### リレー連載

## 「やがて行く 人に恵みの 田植え雨」

坂井・三村法律事務所 弁護士 坂井秀行

やがて行く 人に恵みの 田植え雨

亡父は、旧建設省の技官であった。戦後の荒れた河川は、台風季節になると毎年決まった節日に氾濫した。そんな時、父はラジオに耳を押しつけ、時によって夜中に役所に駆けつけた。台風

度初めて本誌「倒産法部 ニュース」を発行し、倒産法部の活動や先輩方の興味深いエッセイを掲載させて頂いた。大好評を博しましたが、本年度もこれを継続し、紙面のさらなる充実にも努めて参りたいと考えています。部員の皆様には、引き続き宜しくお願致します。執行部は、昨年の経験を活かして、さらなる倒産法部の充実した活動を実現したいと考えております。本年度もどうぞ宜しくお願致します。(部長 三村藤明)

頃、父の温かい眼差しを感じ、今でも心が切ない。温もりで満たされる。その後私は、父の思惑から離れて法曹への道を歩み、倒産法部の先輩後輩諸元のご指導を受けながら倒産法部の末席に連なっている。

倒産の世界では、管財人が強大な権限を有する。それは一種の権力とも見える。私は倒産に関わり始めて以来、この権力に対する陶酔と反発との間をたぐらいつつ、ささやかながら成長してきただけだ。

若い頃管財人を務めたある破産会社、そのある女性社員は、長年の勤務の中で貯めた小金を、社長に頼まれて会社に融資していた。それが破産により引掛かっていた。一方その女性も同じく会社に対して資金を支援していた取引先社長に恩義を感じ、些かの便宜を図ろうとした。後に考えれば大した事ではない人間臭い所為であった。きつく注意すればそれで済みもした。しかし、若い私にはそれはできない。貸金債権に対して全額異議を述べた。結果的にその債権は配当ゼロとなった。甚だ過酷な罰であった。

少しは経験を積んだ頃、不動産会社兼外国ミ

ユーロシヤンのプロモーターからいくつもの仕事を依頼されるようになった。一等地に不動産を所有する外国大航海運会社の孫会社の買収、旅行代理店のデューデリ、買収、米国ビルボード誌1位を数週間独走中のユーロシヤンの招聘契約、等々、面白い仕事をバブルがはじけて、依頼者はあつさり破産した。私の報酬債権も、一緒に手取も破産債権となった。私にとつては大きな焦げ付きであったが、会計士先生にはさらに申し込ませてもらった。お詫びのしるしに、せめて会計士先生の破産債権の届け出をお手伝いした。ところが管財人事務所若し先生から、「先手方の届け出債権には異議を出します。」との知らせ。驚いて理由を尋ねると、「先手方の仕事は社長の道楽の手伝いであつた。会社の債務ではないと会社の役員が言っていますので。」と。思わず絶句したが、気を取り直して、すぐに段ボールに3つの資料をタクシに積んで管財人事務所へ持ち込んだ。出て見えたのは、見るからに経験の浅い代理人の先生。怒りを抑えて案件内容を逐一説明して、「誤解」を解いていただいた。管財人事務所から夕暮れに街に出たとき、どつと疲れが出た。管財人の強大な権限を、人間的に未成熟な弁護士に任せきりにす

ることの危険さを感じた。しかし、管財人の権力を弄んだ点において、その数年前の私は、この若い先生と何の区別もなかった。

2000年10月、私は千代田生命更生特例手続において管財人に選任された。なにしろできた法律であつたので手続の実相の想像がつかない。ただそれまで、倒産した生保の契約条件をカットするだけの静的な手続き、というイメージであつたので、内示の段階で私はあまり気乗りがしなかつた。やるならもつとダイナミックな更生案件を取り仕切ってみよう。実際の手続きはまったく私の想像を裏切つた。千代田生命の管財人業務は、一瞬ごとに迫られる重大な決断の連続であつた。

まずスポンサーの選定。最初からAIGと決めて発表した。そうでなければ生保の販売網がもたないと考えた。AIGからは事業家管財人も出してもらつたが、逃げるかもしないスポンサーの推薦した管財人である。悪い情報提供は限定された。前例の有無は知らないが押し切つた。総額3兆数千億の金融資産、不動産をターゲットとする。世界中の投資家が、低評価で承継しようとする。それら資本主

義の申し子に、日本の更生手続きの基本理念を説いて自発的な抑制と協力を求めても無意味である。一定の行動を期待するならば、そうした方が得になる。判断させる枠組みを創出しなければならぬ。資産を高価に評価させたければ、高く評価することが自分の利益となる構造を作り出すしかない。資産評価交渉が行き詰まる中、タイムリミットを示す時計は回り続ける。簿価1兆円近い資産のオークションは、管財人として血路を開く決断であつた。結果の保証はないが、決断して、裁判所の了解をいただき、断行した。

次に営業権評価。またも時間を味方に付けようとするAIGを相手に営業権評価をアップさせようと思えば、ここでも競争しかない。新たなスポンサー候補者2社を招聘して、あらかじめいわば営業権のオークションを実施することにした。そんなことをすれば手続き申し立て以来3ヶ月間、単独スポンサーとして取り扱つてきたAIGは降りてもらふかもしれない。管財人が国相手に訴訟を提起するかもしれない。そんな中で、裁判所の了解をいただいて踏み切つた。

私は、千代田生命事件と共に、文字通り心血を注いで半年間戦い抜いて、改め

て管財人の権限の強大さとその責任の重さを痛感した。この手続きは、見方を変えればAIGとの実質的なM&A取引であつた。管財人は、交渉の節目において、決断をすることができ、それだけの権限が与えられ、それを行使することが期待されている。決断の放棄はすなわち強大な権限に伴う責任の放棄であり、不戦敗である。千代田生命には管財人が付き、それまでの保険法に基づく生保倒産処理では管財人ではなく生保協会、つまり大手生保の寄り合い所帯が主導した。結果は、後者が4件合計7500億円の資金援助の注入という惨憺たる負け戦であつたのに対して、前者は、千代田生命、協栄生命、東京生命の更生特例手続きすべてが資金援助ゼロで終結している。リーダーシップの明確性がこれほどの差違をもたらしている。管財人体制の優位性は明らかである。さらに、司法手続きにおいては政治・行政の介入がない。業法処理の下でどうであつたのかは詳らかにすべき法的倒産処理、あるいはその一部を切り出せば純粋の経済行為であるM&Aに、政治・行政が介入して、良いことは一つもない。アメリカのチャプター11レプラン手続きには原則として管財人がいない。債務者を行使し、それを債権者委

員会ほかの利害関係人が当事者主義的に牽制しつつ結果として落ち着いたところ。に落ち着ければよい、という発想である。したがって、利害関係人は当然のように一方的に権利主張をする。プロフェッショナル費用のメーカーがぐんぐん上がる。私にはこれが最善の手続きとは思えない。やはり管財人が、大きな権限を与えられて手続きの舵取りをする。日本型の更生手続きこそ、再建型法的倒産手続きの理想型のように思えてならない。ただし、すべての利害関係人に対して温かい眼差しをもつて均しく目を配り、その強大な権限を行使するにおいて、かつ謙虚さを失わない管財人が手続きを主宰する限りにおいて。

どうやら私の脳裏からは、立ち退き交渉をまとめた後、降りて行く人たちの姿を温かい眼差しで見守る、泥臭いが清貧で熱かつた父のイメージが、まだ当分離れないようである。

### 編集後記

連載新シリーズですが、坂井先生の素晴らしいコラムでスタートを切ることができました。次号は、永島正春先生です。どうぞご期待下さい。本年度もよろしくお願致します。(広報次長 高田千早)