

平成26年度特別研究会
(第3回, 倒産—中小規模庁における破産管財事件
処理の適正迅速化を図るための方策等—)

講演と意見交換「中小規模庁における倒産事件処理の問題点」
結果要旨

弁護士 山田尚武
弁護士 八木宏

平成27年2月
司法研修所

司法研修所では、平成26年度特別研究会(第3回, 倒産—中小規模庁における破産管財事件処理の適正迅速化を図るための方策等)を平成26年9月29日及び同月30日に実施した。

本資料は、平成26年9月30日に行われた弁護士(愛知県弁護士会)山田尚武氏及び弁護士(福井弁護士会)八木宏氏による講演と意見交換「中小規模庁における倒産事件処理の問題点」における内容を取りまとめたものである。

なお、レジュメの添付資料は、講演当時のものであり、その後に改訂されているものが含まれている点に留意されたい。

【司研教官】

今日は中小規模庁における倒産事件処理の問題点ということで、愛知県弁護士会に登録されている44期の山田尚武弁護士と、福井弁護士会に登録されている54期の八木宏弁護士を講師にお迎えして進めたいと思います。

今日の進行ですけれども、山田先生、八木先生それぞれに45分程度のご講演を行っていただきまして、山田先生の後の講演の後に5分程度、八木先生の後の講演の後にまとめて20分程度の質疑の時間を設ける予定でございます。

本講演では、弁護士が中小規模庁の倒産事件処理をどのように評価して、何を期待しているかということを知るといふことと、破産管財事件処理の適正迅速化を図るための方策として、弁護士と弁護士会との対応・連携の参考にしていただければということでご企画しております。

それでは、よろしく願いいたします。

【山田講師】

お役目ということですので、なるべく考えていることを率直にお話ししたいと思います。よろしく願いしたいと思います。

中小規模庁における事件処理の適正迅速化というお題なんですけれども、ご案内のように、適正という点は客観的なものがなかなかなくて議論をしにくいので、迅速化という点についてお話しさせていただければと思っております。

私の属する名古屋は、果たして中小規模庁と言えるかというのは一つの問題かもしれません。名古屋はよく偉大なる田舎と言われておりまして、私たちはいつも中小規模とか地方だと思っているんですけれども、それが通じるかどうか分かりませんので、そこら辺は勘案してお聞きいただければと思っております。

まず、迅速処理ができていないところが一部にあるという問題意識があります。最近NBLの迅速化法に関する検討会の報告書の中にもあったんですけれども、通常裁判について多くの事件はそれほど深刻に長期化しているわけではないということが言われていますが、我々も決して多くの事件が深刻な遅い状況にあるとは思っておりません。とはいえ、幾つかの例で見ると、さらに迅速化という観点から改善、工夫する余地があるのではないかと考えております。

二つ目に、中小規模庁における実情としては、協働する裁判所との間の距離感が非常に近いということがあって、それがいい面もあるし、なかなか難しい面もあると思っております。

三つ目に、中小規模庁の特色として、中身の充実した事件というのが比較的少ない。不動産処分とか否認とか本格的な債権回収等がある事件は比較的少ないので、なかなか経験が積めないという問題があります。特に若手についてはなかなか経験が持てないという点があります。

最後に、昨今、破産管財業務というのは事件も減っておりますし、倒産全体の申立件数も減っていて、中小企業再生支援協議会の支援協とか、簡易裁判所の特定調停制度を活用したスキームとか事業再生ADRとか、何か周りのほうがにぎやかで、あまり法的倒産手続というのは脚光を浴びないんですけども、その中でも破産管財業務に新しい付加価値を与える方策として、スピード化というのが大事じゃないかというお話をさせていただければと思っております。

まず最初に、管財人となる弁護士自身がスピードへの意識づけを持つことが大事じゃないかと思っております。

事件処理のスピードとは何かというのを考えてみると、これは3つの切り口から考えられます。

少し古い話ですが先般のワールドカップで、ある選手がすごい速さで抜き去って、ぱっと走っていくシーンが印象に残っていて、彼がなぜ速いかと考えてみると、基本的走力が速いっていうこともあるんですけども、何と言ってもまず意思決定が速いんです。走ると体に決めて、それですぐ走れるという、この意思決定のスピードというのは非常に重要じゃないかと思っております。そして何と言っても初速です。管財事件でいうと初動が速いですね。最初の1歩、2歩、3歩で、一気に周りを置き去りにする、抜き去る速さですね。そして最後は基本的、距離が出てくると走力が大事になってきますんで、走り切るスピード、基本的には走力が大事ということが言えると思います。

意思決定を支えるのは、もちろん知識と経験だと思います。初動は意識づけですね。初動は意識づけと自分の中での優先順位のつけ方によって変わるので、これは強調したい点だと思っております。また、走り切るスピードは、期日管理だと思います。一定のチェックポイントを一定の時間で経過するということが、とても大事じゃないかと思っております。

では、なぜ事件処理のスピードが求められるかということを確認する必要があると思っております。債務者のフレッシュスタートを早くするというのは、何よりも大事なことだと思います。破産して、もう破産とは全然関係ないとのおんびりやっている人もいますけれども、多くの方にとっては破産申立てを準備し、破産手続申立てをし、そして破産管財業務をやっていく間というのは非常にストレスがたまっているんですね。弁護士の打合せ回数も多くないし、裁判所に呼ばれるのもわずかじゃないかとは思いますが、それでもストレスは非常に大きいです。

この前、個人の破産事件の管財人をやったときに、第1回の集会で全部手続が終わったんですけども、申立てに時間がかかったみたいで、終わった瞬間、本当に早く終わってよかったって、ここまで来るのが長かったですって泣いているんですね。これで気持ちを新たにやっていきますみたいな話をされていて、改めて、速くやるということは債務者のフレッシュスタートに資すると思いました。

次に、早期に手続をして換価処理をすれば、より有利な価格で財団等の処分をすることができます。双方未履行の双務契約の処理、否認権の行使、別除権の処理等、何一つとっても早期にやることで財団形成に資する、財団の減少も最小化できるというのは、経験上明らかだと思います。

後から手をつけると非常に大変です。例えば、賃借物の明渡しというのは、手続開始決定があって現地に行ったら、必ず大家さんに、早急に明け渡します、いろいろご協力お願いしますと挨拶に行きます。大家さんに即座に挨拶をしているだけで、全然スピード感が違うわけです。大家さんは大体、申立てに手間取っていますと、申立ての最中ずっと家賃払ってもらえないと気を揉んでいるケースが多くて、そういうときに管財人がやってきてすぐ名刺を出していった、すぐ明渡しの段取りをしようとしたとなれば、非常に好意的に受け入れてもらえます。しかし、こういうときに管財人が、1週間も2週間も連絡せずに、大家さん側から連絡がきて、どうなっているんですかって言われて、いや、まだばたばたしてしまっていてなんて言ったら、もう初動で失敗しているわけですね。

そういうことからすると、ありとあらゆる場面で早期に処理するというのは、非常にメリットがあるということです。もちろん時効消滅とか破産財団に属する財産の散逸とかも防ぐことができます。

そして、これは重ねて強調したいんですけども、迅速化というのは何よりも事件処理の適正化につながると考えております。大体いろんな執筆原稿でも、早く取りかかって書き上げた原稿のほうが多分いいですし、例えば、準備書面でも早く取りかかって、十分練れたものがよくて、期限ぎりぎりにできたものというのは、あまりいいものがないと考えております。

そういうことを考えると、迅速化というのは中身の質を担保する上で、非常に重要じゃないかと思っています。

もちろん、債権者や関係人の、破産手続に対する納得性を高めるという意味も大きいんじゃないかと思います。

破産手続というのは債権者や取引先等、非常にたくさんの利害関係があるわけです。個々の

通常事件だと、1件の当事者は原告と被告しかないわけで、多数当事者でも知れているのですけれども、破産管財業務だと1件で何人、何十人、ケースによっては何百人、何千人という方々が裁判所や管財人、弁護士と関わるわけで、そういう意味では破産管財業務というのは、司法に対して多くの一般国民の方が触れるチャンスですので、そういう貴重なチャンスに、裁判所や弁護士が迅速適正に処理をしている印象を与えていくというのは、我が業界にとっても司法全体にとっても、とても大事なことじゃないかと思っています。そこで裁判所はのんびりしているなどと思われては、なかなか説得力は持てないんじゃないかと思っています。

通常事件の場合は、訴訟ですので、権利義務があって、事案の適正化ってということで審理を尽くさなくちゃいけないので、多少時間がかかってもしょうがないんですけども、破産は、非訟手続ですしルーチン化できるわけですから、迅速化できないということは、通常事件に比してより問題じゃないかと思っております。

次に、「管財人となる弁護士の事件処理のスピードの意識づけ」ということですが、これは弁護士側の問題なんですけれども、まず、事件処理のスピードというのが、管財人となる弁護士の意識の中になかなかないというのが、実情じゃないかと思っております。申立代理人を経験する中で、特に消費者破産等で、時間を気にしない債務者に引きずられたり、受任通知をしたり、予納金の積立を待ったりといろいろなことをやる中で、申立ても遅延していきます。申立ての遅延と管財業務の遅延とはリンクしないんですけども、申立てが遅延して、倒産実務とはこういうもんだという感覚が染みついていきますと、そういう方が管財人になっても、その時間感覚に引っ張られるというようなことがあるんじゃないかと思っております。

事業者破産の中でも、大して考えもせずに受任通知や債権調査をして、とりあえず受任通知を出せば一旦仕事は終わり、あとは債権調査が返ってくるまで一、二か月待つということで体温が下がってしまうと、また温めるのが大変ですので、そういう運用で慣れている方やそういう申立実務を経験された方が管財人に就任したときに、管財業務は違うんだと、もうすべきものはみんな出ているんだから、一気にやるんだというマインドチェンジ、マインドセットができるかといったら、それは難しいということだと思います。

多くの弁護士は非常に良心的ですので、申立てや管財業務を遅延させる意識でやっている人は誰もいないと思うんです。でも、遅くないからいいという定義づけだと人間はうまく動けないというのが実情じゃないかと思っています。

ゴルフの本にいいことが書いてありまして、ゴルフでは、目の前に池があるとき、池に入れないように、池に入れないようにと思うと池に入るんだそうです。だけれども、池を外してあ

ちの土手を狙おう、左の土手を狙おうとするとうまく行くそうなんです。これは心理学的に言うと、人間というのは何かを意識したときにポジティブなものかネガティブなものかの区別がつかないので、池というところにだけ意識が行って、入れてはいけないというのが心にはセットできないということだそうです。

逆に言うと、人間は、遅延しないということは心にセットできないけれど、いつまでにやるとか迅速にやるといのはセットできるんですね。確かに、準備書面なんかを書いているんですけども、期日に間に合うようにと思っていると、本当に期日ぎりぎりになってしまふんです。でも、いつまでにやるといふうにしていけばできるので、管財業務も同じで、裁判所から見て、動くのが遅い、何やっているんだって思う弁護士も、決して遅延しようと思っっている人はいないんですけども、迅速化の意識が乏しいと、結果として遅延してしまうということです。多分それは人間の行動の心理学的にも多分証明できるんじゃないかと思っております。

そういうことで、裁判所の皆さんは、どうしたら支援できるかということになると、スピード申立てを応援し、遅延したものについてはきちんと警告するということを、地道に繰り返していく必要があるんじゃないかと思っております。

それに関連して、細かな補充事項を指摘することによって開始決定を遅延させることは、ある種、申立代理人に対して萎縮的効果を生じさせるので、意欲を害する側面もあります。

もちろん申立代理人の準備や段取りに問題があって、いわゆる重い補充みたいな形を取らざるを得ない場合もありますし、書記官の申立審査は義務的な側面もありますので、そんなに簡単には開始決定を出せないということはよく分かりますが、どんどん遅れてしまうようなケースについては、早い段階で管財人候補と相談して補充を打ち切って、ないしは開始決定を出した後に補充させるようにして、速やかな開始決定をされるといいんじゃないかと思っております。

他方で、申立てが遅れたものについては裁判所のほうも、明確な不快感を示す必要があるんじゃないかと思っております。特に事業者破産等で遅れたら、遅れた理由はきっちり確認し、報告させる必要があると思いますし、その間のお金の出し入れについては、細かな報告をさせる必要があると思います。そういうことを通じて、申立てというのは遅延してはいけないんだということが、弁護士の側にも通じるんじゃないかと思えます。

管財人は裁判所に選任されるので、ある程度研修でも熱心ですが、申立代理人のコントロールは難しいというのは、私もよく伺うところです。弁護士会も申立代理人の研修を義務とする

ことがなかなか難しいので、一生懸命やっている人だけが集まる研修となって、なかなか迅速申立ての意識が広がらないという悩みは持っています。

そういうことから考えると、申立ての窓口実務というのが、広く個々の事件を通じて、ないしは本人にある種の痛い思いをさせて教育をするチャンスですので、その場面で裁判所にきちんとした指導やリーダーシップをとっていただけるといいんではないかと思っております。もちろん、そこで言う裁判所というのは書記官との協働関係ですので、特に支部とかでは、裁判官はいろんな事件を持っているとも伺っておりますし、管財業務だけを取りたてて力を入れるということができない実情にあるとも思っておりますので、ぜひとも担当書記官も踏まえてよくコミュニケーションをして、きちんと窓口指導をされるといいんじゃないかと思っております。

次に、「協働する裁判所と弁護士との事件処理のスピード感の共有」ということでございます。

このレジュメの中で、弁護士と弁護士会というのを微妙に使い分けておりまして、弁護士と書くのか弁護士会と書くのか、非常に微妙な問題があるので、その点はまた後で話したいと思っています。

地方の場合、特に支部の場合は裁判所と弁護士が非常に密接な関係にありますね。そういう密接さがかえってお互いに対する遠慮になったり、実情をおもんばかりの優しさになったり、いろいろなこともあろうかと思っております。その中で、管財の窓口指導を厳しくやるというのは、なかなか難しいのかと思ったりもするんです。

また、地方ないしは支部の場合は、弁護士会や弁護士の要請が入ります。支部だったら、そんなに専門性もないし、なかなかそんなにきばきとできないというような要請が入ると、ついつい裁判官の方々もそうだろうなと思ってしまうし、説得力がありませんので、なかなかスピード感という形で号令をとっても、共有しにくいような状況にあるんじゃないかと思っております。

今回この研修の準備をさせていくに当たり、名古屋でも豊橋とか岡崎の支部の人と話すと、山田さんの話していることは、支部の実情には合わないとも言われて、とはいえ、少しずつ改善できるんじゃないかと申し上げてきたところでございます。

通常裁判の迅速化は、社会的要因に対する配慮というところが非常に難しいのは、皆さんご推察のとおりなんですけれども、我々のほうも、倒産業務というのは単に手続の問題じゃなくて、それぞれの支部の実情とか、最後は法律事務所の体制、裁判所の裁判官や書記官の体制、

そこに関わる社会的構造的要因が大きく影響したり制約要因になってくるということは分かるわけですが、それでもできる工夫があるんじゃないかと思っております。

一つは意思決定のスピード感を補う工夫です。裁判所、弁護士会が協働して各種マニュアルを作ることは、とても有益だと思いますし、また、倒産懇、協議会等で情報交換をすることも大事だと思います。それに、裁判所主催の裁判官や書記官による研修は非常に重要なものだし、法律事務職員の研修も、とても大事だと思っています。

個々の事件処理の段階では、裁判所と管財人ないしは管財人候補者が論点を素早く整理して、それを共有することも非常に重要だと思っております。

管財人が迅速に、ある種果敢に動けるのは裁判所の後ろ支えがあつてのことだと思います。重要な案件について、裁判所や書記官に確認しながら、ある程度その方針の確認を踏まえながら、コンセンサスを得ながら進めていくというのが管財業務の基本です。

もちろん論点を整理するのは管財人の責任でございますし、発見するのも管財人の責任ですが、裁判所もそこを共有して、ことあるごとに、裁判所は意識していますよと知らせることが大事じゃないかと思っております。

上司の部下に対する管理と一緒にすけれども、手はかけない、けれども目は離さないということが、管財人にとって非常に重要なことだと思います。

不動産の処分、否認、債権回収という遅滞しやすい3つの主な論点についてですけれども、不動産の処分というのは、裁判官にとっても、許可申請でしか見ないわけですので、なかなか管財人がどういうふうに乗っているのか実情が分からない、不動産処分に時間かかっているとと言われると、そんなもんかというふうに思ってしまうのが実際だと思います。

不動産処分というのは大体どんなペースでできるんだというのは、それぞれ地方とか、私は地方というときは大体名古屋も含んでいるんですけども、支部の実情も踏まえておかれるといいと思います。

例えば、名古屋だと、市内で価格二、三千万円の不動産は、業者売買であれば1か月たてば売れないわけがないんですね。そういう相場観を持っていますので、それを過ぎれば何かおかしい、何か事情があるのかとイメージーションが湧くわけですね。そうすると、手をかけて私的入札方式をやってエンドユーザーに売ろうとしているのか、管財人は頑張っているなというふうに意識できるわけですね。この相場観が必要です。この前、日弁連の委員会で、青森の先生は、秋ぐらいに管財人に選任されて不動産を売ろうと思っても、雪に覆われると現地も見に行けないので、実際に売れるのは4月以降でやっているということでした。これを初めて聞いて

て、自分の常識は人の常識じゃないなと分かったわけですけども、地域によってはそのような実情があります。

でも、逆に青森の裁判官の方が、管財人に、4月ですからすぐ売れますねとか、秋ですからなかなか現地に行けないですねと言うと、初めて来た割には結構管財業務を知っていると思われると思います。

不動産の価額なんかも検索サイトがありまして、全国津々浦々の地域を検索すると賃借物件が多々表示されますね。不動産の検索サイトを利用して、値段感覚をつかんでおくのも非常に重要です。このようなツールを使うと、簡単に情報を入手できます。不動産は処理スピードと相場感覚が重要です。

次に否認ですね。否認のタイミングというのは難しいです。開始決定を受けたらすぐに奥さんと呼んで、あなたへの財産分与は否認だっというやり方はあまりしません。一通り債務者本人や家族に、例えば、明渡しとかいろいろ協力してもらって、第1回債権者集会、財産状況報告集会が終わったぐらいに動きたいですね。否認は、大体近親者への贈与とか偏頗弁済が多いので、そういう中で、早くに近親者とストレス関係、緊張関係に入ると、なかなかやりにくいということもあって、否認は少し時間をおいてから動くんです。これは一般的かどうか分かりませんが、そんな実情がありますので、動き出すタイミングは非常に重要です。裁判所ももし、否認がある案件だと思ったら、動き出すタイミングを見ていると、比較的簡単に経験が積めるんじゃないかと思っております。

最後に、債権回収です。私は開始決定後速やかに、普通郵便で請求書を出しています。議論をすると、申立書の記載ないしは申立書添付資料だけで請求書を出してもいいのか、じっくり確認してから出すべきじゃないと言われる先生もいますんで、それは立場の問題だと思えます。債権の存在とか債権額を争ってくるほうが、債権回収はやりやすいです。すぐに内容証明を出して提訴に踏み切れることはできますけれども、今お金がないとか工面しているとか言われると、これがずるずると延びてしまうんですね。

支部も多いらしいですけども、比較的地方の年間新受件数250件未満の中小規模庁の中で、管財業務にかかる期間が少し長いというのは、例えば、基本的には話し合いによって案件を解決しようと考えている管財人が多いことが容易に推察できるところで、それはそれで理解できます。特に債権回収、先ほどの不動産処分、否認なんかもそうですけれども、話し合いで解決しようと思うとずるずると遅くなってしてしまうんですね。

そうであるからこそ、もちろん裁判官が自らやることではありませんけれども、裁判所は通

常この3つの論点ぐらいは踏まえて、意識下に置いておくとうまくハンドリングができるんじゃないかと思っております。

そのほかに、具体的な工夫としては、最近、私は「着手報告書」というものを作成しています。これは初速、初動のスピード化、自分のための意識づけと意識して、着手しましたという報告書を裁判所に一方的に出しています。別に裁判所にこの段階でチェックや論点整理を期待しているわけではないんですけれども、この段階で、着手したということを、しっかり裁判所に報告することによって、自分なりのけじめもつけられますし、自分なりの論点整理もできます。何といても後々、第1回債権者集会の報告書を作るようなときにも、着手報告書と比較すると、最初の自分の初動のときの読みが正しかったかどうかというのを、自分自身でチェックできるのは非常にいいと思っております。この論点を読めていなかったけれども、こういう論点が発見できた。発見できたということは、最初の記録の読み方が甘かったか、申立書に記載のなかった事情があったんだなということも分かりますし、債務者ないしは申立代理人との引継ぎ面談が不十分だったんじゃないかという反省もできるわけです。逆に、最初に引き継がれなかったことを発見したことも分かるので、そういう意味では最初の段階で、客観的な記録として初動を残しておくのはいいんじゃないかと思っております。

ほとんど何も管財業務がない個人の報告書ですと、整理さえできれば、作るのに30分もかからないんですね。30分どころか10分ぐらいでもできるというわけで、こんなもんかというようなものですが、私は箇条書き的に整理しておくことは大事じゃないかと思っております。

もちろん裁判所はこの段階でチェックする必要はないんじゃないかと思っています。若手弁護士からは何もない事件でこんなことをやるのかと言われましたが、何もない事件だったら、管財人として特にやるべきものはないと書いて出してやれと言っているんですね。資料を全部検討して、ありとあらゆる可能性を検討した上で何もないというふうを開始決定後1週間で自信を持って出せるなら、立派な管財人だから出せとみんなに言っているんですけども、多分そんな勇気のある人はいないと思いますので、四の五の言いながらもみんな書くとします。

何もないか何かあるかを発見するのはとても大事だと思いますので、その後にまた少し工夫しろと若手に言っています。例えば、申立書も見たと、預金通帳も費用の項目を過去1年間ぐらいいろって全部見たと、お金の出入りもチェックして、公共料金の引落としや生命保険の引落とし、ガスとかもみんな見たと、30万円以上の大きな金銭の動きもないし大丈夫だと、そこまで書いて、この事件は特に問題ないんだと書けば、それは立派な仕事だと言っております。

それから、走り切るスピードについてです。走り切るというのは、定点チェックが大事じゃないかと思っております。おおむね3か月後に財産状況報告集会が開催されていますが、「破産事件における書記官事務の研究」の中でも、その期間は管財人の作業期間を見込んだものと考えられると書いてあるようでしたので、本当に3か月とする必要があるか、例えば、管財業務が何もない事件だったら2か月後に入れることも一つ検討の余地があろうかと思えます。私どもはわずかな事件しか見ておりませんので、大量に事件をやられる裁判所の判断が中心になるかと思えます。少なくとも通常事件の期日を1か月置きではなく3週間置きに入れることより実現しやすいものであることは間違いないんじゃないかというふうに思っております。

そして、裁判所と弁護士会の協働の話でございます。

例えば、弁護士会が動かないとか弁護士会に倒産実務委員会等の窓口がないとか、誰と話していいかわからないというようなお話もござります。裁判所から見ると、倒産実務委員会と弁護士会は同じなのかとか、消費者委員会も弁護士会の委員会だけれども、消費者委員会の意見を聞かなくちゃいけないのかとか、弁護士会の委員長とか歴代委員長みたいな人が出てきたとか、いろいろなことで対応に困っているというふうに思っております。

例えば、管財業務等に通曉した5人ぐらいの弁護士がいて、弁護士会の中ではどういう位置づけなのかということは、弁護士会のほうに、率直に聞いていただければいいんじゃないかと思っております。そうすると、弁護士会に倒産実務委員会という正式な委員会があって、我々はその意を呈してきておりますと説明します。では、倒産実務委員会で全てのことが動くんですかと聞いたら、これは少し微妙な話になります。弁護士会はそれぞれ会長、副会長という理事者の、会社で言うと取締役、代表取締役みたいな組織を持っていて、重要な決裁事項はその決裁事項になってきますんで、管財業務の運用等に関するものでも、重要な決裁事項については理事者の承認が必要だということもあり、名古屋や大規模庁では倒産関係の専門委員会が発展しているので、ほとんどないんですけども、特に支部とかでは専門窓口もないので、理事者という方々のウエートが大きく物を言ってきますので、理事者ということも意識する必要があるんじゃないかと思っております。

ただ、基本的に理事者なのか専門委員会なのか、はたまた一部弁護士会なのかというのは、基本的には弁護士会マターだと思っております。

その使い分けの微妙さというのは、名古屋のA管財制度の説明の中で、具体例としても説明したいと思えます。A管財というのは最近、名古屋方式というふうに言われております。意思決定のスピードを実現するためには、何といたっても知識、経験が必要ですので、若手がきちん

と勉強しなくてははいけません。でも、弁護士登録数が増え、事件数が減ると、弁護士1人当たりが管財人を経験できる事件数が減りますので、なかなか鍛えられないということがあります。私が若い頃はたくさん事件をやらせていただいて、裁判所に着実に育てていただいたという思いがありますが、現在は、なかなかそうやって育てていただくことができない状況があり、そういう問題意識の中で、A管財は生まれました。

A管財は、平成25年10月に作られたものです。破産管財人協議会申し合わせとなっておりますけれども、これが、弁護士会と裁判所の問題を解く一つの鍵であります。

A管財は最初、裁判官のほうから、平成25年よりもはるか前に、弁護士会の倒産実務委員会の主要なメンバーに話がありまして、裁判所、書記官、そして管財業務をやっている6人の弁護士が協議して始めました。

若手弁護士についてなかなかシステムティックなOJTができないので、いい方法はないかという話をしていく中で、アドバイザー制度を作ろうということになりました。大阪では、先輩管財人の大きな管財事件に若手弁護士を付けることがあって、それも参考にさせてもらったんですけれども、大規模な管財事件が定期的に来る保証もないし、若手が大規模な管財事件のどの部分を担当させてもらったか、債権回収なのか否認訴訟なのか認否なのかで、どうしてもばらつきが出るということで、一定の均質な事件をトレーニングしてもらうためには、若手の管財事件に先輩弁護士をアドバイザーに付けるということで立ち上がりました。

最初は管財人代理というものには位置づけはせず、単に私的なアドバイザーという形にしておりましたが、後ほど裁判所のほうから、アドバイザーの立場を法的に明確にしたほうがいいんじゃないかというご提案があり、管財人代理という形をとりました。管財人代理である以上、報酬をもらうべきかどうかという点について議論になりまして、その点については裁判所は意見がありませんので、弁護士のほうで決めてくださいということになりまして、弁護士会がみんな調整をして、管財人報酬の10%、10万円を上限とするというルールが設定されました。

そして、「破産管財人アドバイザー候補者名簿」というものの策定が非常に難しい問題でした。名古屋では、裁判所が専権で作りましたが、弁護士会と正式に協議を重ねてやれば、多分候補者名簿というのを裁判所の専権で決めるというのは、多分できないんじゃないかと思えます。

一番大事なのは初動です。第1回、事件当初にいろんな方針を立てます。そして「当該事件の管財業務のスケジュール」というものをきっちりチェックしてくださいということが「破産管財人アドバイザー制度の手引」には書いてあります。

我々にとっても緊張感のある仕組みですが、先輩のほうは指導終了書で、受けている若い人たちのほうがアンケート回答という形で、いい点悪い点をきちんとフィードバックするシステムもできています。

そして、標準書式という形でアドバイザリー契約書として、管財人と管財人代理の間の契約書についてもきちんと書式ができ上がっております。

こういう形で制度設計を立ち上げました。弁護士会を背負うと弁護士会のロジックが、裁判所を背負うと裁判所のロジック、弁護士会内部のことについては口を入れないというロジックが出てきます。最初からロジック同士が衝突してできる産物というのは、大体よくないものですので、もし、なかなか窓口がない、倒産委員会がない、実務運用改善する気運が盛り上がらないということがあれば、コアな小さいメンバーから始めていって、少しずつ輪を広げていくという方針がとれるんじゃないかと思っています。

このアドバイザー制度も、最終的には愛知県弁護士会の承認を受けて、今は正式な位置づけになっております。平成25年11月から運用して、まだ1年たっていませんけれども、9月時点で30件、既に終了が8件あります。多分1年間で40件ぐらいになるんですかね。40件のOJTができるというのは、意味があるんじゃないかと思っています。

これは弁護士会の苦心の作です。実際の問題として裁判所も大変苦労されていると思います。弁護士会でも悪く言う人からは、また倒産に詳しい、裁判所と仲のいい弁護士たちが仕事を作っているんじゃないかといううがった見方もあるかもしれませんが、我々やるほうにとっても非常につらいですね。そして、倒産業務を熱心にやっている若手の弁護士なんかは、結構冷淡なところがありますね。私たちは倒産業務を一生懸命やっている事務所に一生懸命就職活動をして入って、研さんを積んでいるんだと、何でそういうことまで広く声がけをしてやるんだ、むしろ我々にもっと事件と情熱を注いでくれみたいなことを思っていると思います。

裁判所も、できる人やできる事務所に回せばいいんじゃないかというのが本音だと思いますし、それが正しいんだろうと思うんですけども、裁判所も我々も、これをやらざるを得ないというところから始めたものです。多分、その感覚は裁判官にも非常によく分かっていたけるんじゃないかと思います。

最後の話になりますけれども、新しい付加価値ということです。管財報酬は低額化したと言われております。もちろんこういう社会情勢ですし、マニュアル類も豊富に出ており、全倒ネット等でも比較的誰でもできる、誰でもつまづかないという目的の中でいろんな情報発信をしていますので、表面上は真面目であれば一通りのことをできるような時代になってきています。

そういう中で管財業務がある種コモディティー化、日用品化し、低額化していると思われま

先ほど申し上げましたように中小企業支援協の各種手続、事業再生ADR、特定調停スキームなどの法的倒産手続以外の話を聞けば聞くほど、将来限界が出てきて、破産事件、民事再生事件、更生事件、特別清算等の法的手続に回帰せざるを得ないんじゃないかと思っていて、また近い将来法的手続の見直しの時期が来るんじゃないかと思っておりますけれども、管財事件、管財業務がコモディティー化しているかという問題あります。

そういう中で、適正に処理するというのはなかなか新しい付加価値とはなりにくいので、スピードと精度を高めていくこと、少しでも配当事件を増やしていくことが重要です。わずかな何%の配当というのは債権者にも手間だけだからやめておこうかと、管財人報酬にしておこうかというようなこともあろうかと思っておりますけれども、一定額の破産財団があれば少しでも配当し、少しでも配当率を高めて、裁判所の主宰する倒産手続の社会一般に対する信用を高めていくというのが非常に重要で、そうすることによって司法全体に対する感銘力、信頼というのが高まるんじゃないかと思っております。

最後は私が言うようなものではなく、大きな話になりましたけれども、考えているところをお話しさせていただきました。

ご清聴、本当にどうもありがとうございます。

【研究員】

若手の育成の関係で、A管財のような制度があるといいなというのは我々も感じておりまして、管財人協議会でそういう問題を出したりもしたりしているんですけども、弁護士経験10年未満ぐらいの非常に優秀な管財人経験者とかからは、自分たちは本を読んで勉強したんだと、いい本がたくさん出ている中で、そういうことまでするのは、少し甘えているんじゃないかというような話もあります。また、最近、事件数が大幅に減っているもんですから、何でこの状況でそういうことまでして、新しい人を育てないといけないんだっていうような意見もあったりして、悩ましいなと思っております。先ほど裁判所と弁護士の両方から、やらざるを得ないという感覚で始まったんだというお話でしたけれども、どうやってこのお話が始まったのかを、もう少し伺いたいと思います。

【山田講師】

裁判所に6人の弁護士が呼ばれて、構想についてお話がありました。いずれも管財人協議会に毎年参加しているメンバーで、多分どこの庁でも若手の育成というのは毎年議題に出ていますよね、そして研修をやったらどうか、マニュアルを作ったらどうかで終わってしまっている

ことも分かっていますんで、いろいろ議論はあるし、それを否定する材料も山ほどありますけれども、それを超えて究極的に組織としての健全なOJTの組織的な体制を維持していくのは大事なんじゃないかという感性を共有できたというのが大きかったです。だから、当時の部長の声のかけ方もうまかったんじゃないかと思いますね。

もう一つ、今の関係ですけれども、これがアドバイザーをやる意味なんだなと思った経験が1つありまして、アドバイザーは通常管財の1件目を当てるので、私がやった事件は財団形成が第1回債権者集会の時点で500万ぐらいありましたけれども、否認の裁判をするかという点で、管財人と私がかかなり議論をしまして、100万ぐらいで和解する案と、裁判で180万ぐらい請求する案がありまして、否認等の裁判をする場合の勝訴の見込みはどれぐらい必要なのかという話をしたんです。管財人は通常の裁判と一緒に、見込みがあればやればいいんじゃないですかという話をされて、管財人としては、例えば、消費者事件とかいろいろあるから、やらなくちゃいけないかもしれないけれども、お金だけの問題だったら、七、八割は勝てないとなかなか厳しいんじゃないのという話になりました。特にもう相手から100万の和解案が出ているので、何回も何回も議論して、もちろん私は裁判所の確認もとっているんで、歩調はそろえていたんですけれども、私にとっては貴重な経験だったと思います。どこで踏み切るかという判断は非常に難しいので、多分本にも書いていないですし、私は、この事件は勝てないといけなと、そのために証拠はあるのかという形で整理させたり報告させたりしましたんで、こんなところはアドバイザー制度じゃないとコミュニケーションできないかなと思いました。

【研究員】

先ほどあった弁護士会の論理の部分を、どうやって最終的に追認されたのか、会員平等なのに、裁判所が独自に専権でアドバイザー名簿を作っているということについて、弁護士会内部でどうやって克服されたのかについてお願いします。

【山田講師】

まず基本的なコンセプトに共感してもらうことが大事で、このままだと若手に管財業務の経験ができない人や経験を積めない人が出てしまうことを訴えました。制度を作れば広く育成の機会を与えるという意味で、弁護士会の目的にも資するので、最終的に反対は出ようもないです。もう一つ、管財人候補者名簿については、我々弁護士会には誰がどんな管財事件をやって、どんな適性を持っているかの情報は一切ないと、一切ない我々が口出しすることはできないという理屈ですね。

ただ、事後的に倒産実務委員会が、裁判所とだけ検証するのではなく、もう少し弁護士会の中での検証委員会みたいなものを設けて、他の研修委員会とか若手育成委員会とか、幾つかの委員会も取り込んで検証はしましょう、そして、このA管財の制度を広く弁護士会の情報にしましょうという形で広げました。

ですから、まずは広く若手の管財人を育てるチャンス設けるという目的、そして、2つ目は検証を行い、事後的に少しずつ輪を広げる制度も設計するというご了解をいただいたような次第です。

それから、経験のある弁護士は、そういう得にもならないことを一生懸命やっていることは分かっているわけで、弁護士会では比較的受け入れられやすいという側面はあると思います。

弁護士は、少し立場が立つと非常に先鋭的になるんですけれども、正論を言うとだんだんおとなしくなってきましたんで、そこは大事かなということですね。あとは、小さく始めることですね。感覚の共有ができる人たちと始めないと、最初始めた数人が、何でそんなことやるんだとか、会員平等じゃないかとか、お金が絡むことに弁護士会が口出すのかとか、何で裁判所にそこまで言われるんだとか言う人が入ったらば、うまくいかないで、人選の妙だと思います。

【研究員】

当庁でも、アドバイザー制度を入れて、今12件程度やっています、数件が終了している段階です。それで、終了した管財人にどういったアドバイスを受けられたかということを目撃して伺っているんですけれども、アドバイザーによって波があるというか、熱心な人もいるし、そうでもない人もいるということで、今後どうやってアドバイスの内容を均質化しようかと考えているのですが、名古屋ではアドバイザーにも報告書を出させるのは一つの工夫だと思いましたが、そのほかにアドバイザーの助言の質を維持するための何か方策等がありましたらご教示願えませんでしょうか。

【山田講師】

アドバイザーとのコミュニケーションの質というのはなかなかコントロールできないところです。裁判所からは、1回、まとまってきたら管財人アドバイザー制度の検証的な情報交換をしましょうということですので、情報交換会の情報を流していくというのがいいんじゃないかと思っています。

私も今アドバイザーを担当しているんですけれども、遠慮されているのかもしれませんがあまり電話してこないですね。コミュニケーションを深めていくと、本当はいいんじゃないかと思っております。ただ、それは押し付けることはできないので、例えば、夕方6時ぐらいにア

ドバイザーに相談に行ったら、飲み連れていってくれて、そこで破産管財業務とか弁護士道を教えてもらいましたみたいな話ができるといいのかなと思っています。

また、名古屋の場合は、やるべきことはある程度ルーチン化されているので、特に初動を中心にきちんと「破産管財人アドバイザー制度の手引」に書かれています。ある程度均質化の流れということも非常に大事だと思います。

あとは、対象事件は少額管財が終わった後の通常管財の1件目にして、ある程度換価があるという事件というように質がそろっています。事件の質がそろっていると、コミュニケーションの質もそろいやすいので、事件の質をそろえる制度設計をすることが非常に重要だと思います。

【司研教官】

どうもありがとうございます。

引き続き八木先生にお願いしたいと思います。

【八木講師】

福井弁護士会の八木でございます。

私は修習54期で、弁護士登録した後5年余り、東京の企業法務の事務所に出たりしまして、平成19年に福井に戻って開業してから、主として倒産事件に関与するようになったということで、非常に経験は浅いですし、年代としても山田先生からも10期下ですので、今、倒産事件を一生懸命やろうとしている若手の感覚に近いものを持っていると思っています。

福井でもいろんな運用の変更等を順次やっています。福井の弁護士会と裁判所とは、非常にコミュニケーションがとれていると思います。福井の規模でもこれだけのことが最近できたんだということもご紹介をさせていただきたいと思います。

私も、日弁連の委員会に出席させていただいて、地方によって運用が違うんだということを実感しています。運用が違うということはもし取り入れられるようなことがあれば、ぜひとも取り入れていただいて、うちの地方には合わないという話については、こういうところをやっているところもあるんだぐらいの話で聞いていただければと思っています。

まず、話の前提として福井の状況ですが、管財事件については大体、弁護士会員の半分ぐらいがやっていて、単純平均をすれば年間二、三件しか回ってこない状況にあります。私は、福井に登録替えした1年目から管財事件を回していただきまして、記録を見たら大体最初3年間ぐらいは15件ずつぐらい受けていました。それがこれだけ少なくなっているという状況にあります。管財人名簿等はないという認識です。適材適所で管財事件の配てんをされているとい

うふうに思っています。

近時の運用基準の改定につきましては、同廃基準、自由財産拡張基準、予納金基準と順次改定をしまいでまいりまして、最後、今年の4月に申立書類の見直しをして、一通りのことができたのかと思っています。

運用基準の改定に当たっては、裁判所と弁護士会とが協議をしたんですが、管財人協議会のほか、年1回の破産係と倒産法委員会との勉強会、月1回程度の弁護士3人と本庁の書記官2名の5人での事務的な打合せをしまして、運用変更に当たっての問題を1個1個詰めていくような打合せをしておりました。

福井でも事件数が減少して、管財人に選ばれることが減ってきたということと、予納金基準を下げたということで、免責観察型とか自由財産拡張だけを目的とする管財事件がありまして、財団が少額にとどまる事件が増えてきたということ、それから、若手会員が増加しているのはどこの庁とも同じですので、管財人の選定・育成が問題になっているのが実情です。

次に、破産管財人が迅速適正処理を図るために、裁判所は何ができるのか、どうすべきなのかということをお考えますと、基本的には、いかに裁判所が迅速適正な処理をすべきだと考えているのか、裁判所の思いを管財人に理解してもらうことが、大きなところではないかと思えます。

そして、結局、どういうところで裁判所が管財人を評価するんだとなったときに、管財事件の配てんと管財人報酬、少し荒っぽい言い方で、金と人事の力で管財人をおるべき姿に持っていくべきであると思えます。なかなかこういう権力の使い方は裁判官の方は慣れていらっしゃらないと思うんですが、ある意味そこに尽きるのかなと思えます。

例えば、いい仕事をしたなという管財人に対して、大体それが終わったところで、今までより少し大きな事件を依頼すると、これはご褒美だなと感じるということですね。そういうのは分かるように配てんをしていただく必要があると思えます。そこは裁判官が自らやっただく必要はありません。事件の打診をするときに、これはあなたの今までの頑張りに対する評価であるということを一言、書記官を通じて添えていただいただだけでも大きく違うと思えます。

また、管財人報酬を決定していただいた後でも、どういうところを裁判所が評価しているのかという話が見えてこない。こういうところを裁判所は見ているよということを、いい機会を用いてサジェスチョンしていただきたいと思えます。

管財人が早期に換価をした場合、換価業務を早期に終了できた場合には、ある程度加算事由になるというような話があると思うんですが、そこ自体を分かっていない弁護士が多数です。

むしろ時間かかっているんだから、たくさんもらえるんじゃないかと思っています。早くやったほうが評価が高いということ、明らかにしておく必要があるんだろうなと思います。

また、事件数が減っていて、弁護士登録をする人が増えている、割り当てられる事件の頻度が減るということは、完全に競争原理を働かせれば、やってくれる人がいっぱいいるんだから安くていいというふうになりがちなんですけれども、受任の機会が減っているということは、あくまでも弁護士がクオリティを維持するためには、それだけ事務所の維持、人材のキープという意味でコストをかけているわけなので、むしろ従前よりも管財人報酬を上げていただくぐらいのことでないといけないんじゃないかと思っています。

それと若手の育成という問題があるんですが、ここはもう山田先生と私の世代の違いだと思うんですけども、我々の世代としては、管財人には最初はチャンスを与えないといけないんですけども、全員を育てる必要はないと思います。要はやる気のある人間だけが生き残っていけばいいんだと、自助努力の問題であるということで、思い切っためりはりをつけていただく必要があるのではないかと思っています。

それから、裁判所にやっていただくべきこととしては、書式やマニュアルの改善、情報の周知徹底です。周知徹底をした上で弁護士会のほうに情報提供しても、それが周知されないというような裁判所のお悩みを、いろいろお聞きします。弁護士会に情報を提供されても、協議会で話をしても、来なかった人に情報が回っていないというところがあり、そういう弁護士をどうすればいいんだということなんですけど、そういう人は管財人に選ばないといいというのが、私の個人的な見解であります。要は、きちんと裁判所が情報提供しているものすらフォローできていない人間を、何で管財人に選ぶんですか、それだったらきちんと勉強している人、一生懸命やろうとしている人に、その分事件を手厚く配てんしてくださいよというのが我々若手、中堅の思いではないかと思っています。

それでは運用の改善や標準的な処理方法の明示というところをお話しさせていただきますが、裁判所の運用っていうのは本当に地方によって違います。日弁連の委員会に出席してびっくりしました。私は、弁護士になってから5年少しは東京で企業法務の事務所にいたもんですから、裁判とかが主な業務で、倒産事件を管財人側、債務者側で扱ったことはほとんどありません。法律っていうのは全国共通であると、要は訴額1000万の訴状を出すときに貼る印紙の金額が違うということはある得ないわけですし、管財事件の予納金が運用によって違うことに驚きました。また福井に戻ってびっくりしたのは、解雇予告手当の扱いが東京と大阪で違って、東京では管財人のほうが財団債権で承認の申請をすれば許可が出るけれども、大阪地裁では優

先的破産債権として扱っているということです。こんな基本的なことが異なり、本当に衝撃でした。

少し極端なことを言い過ぎたかもしれませんが、裁判所によって運用が違うのは、本来的には望ましくないはずなんです。ただ、私も日弁連のいろいろな会議で勉強させていただくにつれて、この根深い問題は今一気に統一することはできないだろうなというふうに思っています。地方の実情に沿って、少しずつ全国的に統一をしていく必要があるんじゃないかと思っています。

では、どういうふうに統一をしていくのがいいのかということになると、出版されているもの、広く知られているものに合わせていくというのが合理的です。管財事件の運用というのは申立側にとっても利害関係がありますから、自分の地元の裁判所だったら自由財産の拡張が認められていると思って、県外で申立てをしたら、うちの裁判所では運用上認めていませんと言われると、申立代理人としては真っ青になるわけです。依頼者に対する説明で、この財産を、この車を残してもらえて聞いていたんですけども取り上げられるんですかって言われて、大変なことになります。

そうなってくるとオープンになっているものに合わせていくのがいいのかと思います。福井地裁は基本的に大阪の「破産管財手続の運用と書式」という本に沿ってやることになっていて、自由財産拡張基準も従前は独自の運用基準を持っていたんですが、先ほどご紹介した自由財産拡張基準の改定に当たって、この大阪の本と違うところを論点抽出した上で、それが違っている必要はあるのかという観点で、1個ずつ検討していきました。検討した結果、違っている必要はないということで、今はこの本の自由財産拡張基準でやっています。

ただ、同時廃止の基準については、管財人の給源の問題だけでなく、今までの経緯等もありますのでなかなか大阪地裁と同じにできないというのがあり、また、不動産のオーバーローンの関係の基準なんかも、少し異なる基準を使っています。

それから、運用の周知についても出版されている本を使うべきだと思います。日本全国で買える本としては、大きくは東京地裁の「破産管財の手引」と大阪の「破産管財手続の運用と書式」の2冊かと思います。

名古屋の運用を周りに広めるべきとの話もありましたが、名古屋の運用についての本は、発行が愛知県弁護士協同組合で、本屋に売っていないんです。大阪と名古屋は、出版社に本を作らせて全国の本屋に並ばせたのと、協同組合で会員内周知を図ったというところの差が大きかったんじゃないかと個人的には思っておりまして、名古屋の本も非常に素晴らしい内容だと思

っております。

次に、本庁と支部の運用の違いですが、福井は支部が敦賀支部1か所だけですが、管財事件については、特殊な事件以外は、基本的に支部のほうで回っているという状態です。

ただ、日弁連の検討委員会に出席して思ったんですが、本庁と支部の関係については裁判所のほうでもよく気をつけていただきたいところです。本庁の言うとおりにそのまま支部が動く単位会と、支部の独立性が強い地域があります。独立性が強い地域については、運用の協議に当たっては、裁判所のほうでも気を使っていただいて、裁判所の中である程度コンセンサスを持っていただきながら、窓口は支部の裁判官と支部の弁護士というような形で、進めていただくようなご配慮も必要になってくるかと思えます。

次に、運用の改善に向けての対応なんですけれども、福井でこれだけ短期間に運用改善を図れたというのは、弁護士会と裁判所のコミュニケーションがうまくいったということと、担当の書記官が極めて優秀であったということと、裁判官が細かいことには口出しせずに、大事なところをポイントを押さえていただいたというところに尽きるのかと思っています。

弁護士会との協議については、私を含めたメンバー3人と書記官2名が、月1回ぐらいの打合せを重ねまして、素案をたたき台から何回も何回も直していきました。弁護士会として明らかにこういう意見だということらご意見申し上げるんですが、いろんな意見があり得るものについては持ち帰って、弁護士会の倒産法委員会で協議して、次の打合せでまたフィードバックするという手続を重ねて、最終的には倒産法委員会との勉強会で議論し、全会員を対象に参加を募る破産管財人協議会が10月頃行われることが多いので、そこで最後に了解をとる形にした上で、11月ぐらいから運用を改定するというやり方をしています。

そういうやり方をしていくことで弁護士会のほうでもスムーズに進められるし、周知も図られることになろうかと思えます。

福井地裁のほうでは大分運用が固まってきましたので、今度は何をしているかといいますと、標準スケジュールの策定を進めております。

去年の破産係と弁護士会との勉強会で出されたものでして、標準的なスケジュールが書かれています。こういうものがあると、若手の弁護士には非常に有益ではないかと思えます。また、余り時間の感覚がないベテランの方にも、こういうものを示すことで、このスケジュールでやらないといけないんだと理解してもらえんじゃないかと思えます。

内容は正直申し上げますと、少しぬるめに作っております。この内容はさすがにできるようというレベルです。このスケジュールが適用される「早期処理が見込める事案」には条

件が結構ありまして、要は時間がかかる要素が1個もないような事件なので、私だったら、破産手続開始から3か月後の1回目の集会の前後で換価は終わって、1回目の集会で認否した上で、その次2か月後か3か月後に集会入れていただけたら、もう簡易配当は終わって6か月で終われるかという事件なんですけど、それが8か月というふうに書いてあります。

もう一つは第1回集会までの標準的なスケジュールを示したものです。若手に対してはこういう標準的なスケジュールを示すということがいいんじゃないかと思います。

それから、標準的なスケジュールに加えまして、ひな形の徹底ですね。要は申立側にはひな形をきちっと使っていただき、それを使えないような人は管財人を選ばないということです。管財人の業務についてはもう、この標準的なスケジュールと、あとは管財人のマニュアル本で勉強できれば基本的には大丈夫です。

なお、標準スケジュールを作るときに、よく考慮していただきたいのは、不動産の流動性についてです。これは本当に地域によって違います。福井では、名古屋のように、1か月で不動産が売れたら全然苦労しません。工場跡地なんてとりあえず、不動産売却があまり期待できないんで、どちらかというと、中の機械を丁寧に高く入札にかけて売りたいんですね。中の機械を売って、明け渡したところで不動産を売り出そうといっても、なかなか簡単に売れません。売れるような地域であれば、管財人が放棄したところで競売で落札されて誰かが買うことになるので、社会的に、誰も管理者がないような不動産が発生しづらい状態にあるんだけど、地方はそうではなくて、放棄すると競売で落ちないものがあります。管財人としては、社会的な意味でもあまり放棄はしたくないというところがあるので、競売でも売れなさそうなものについては、安く親族に買ってもらうとかも含めて、検討することになります。不動産の流動性については、地域特性が大きいので、そこはご考慮いただいて、多少時間がかかることをご理解いただければと思っています。

次に、協議会の活用のポイントとしては、まず本音の話がきちっとできる場を設ける。その上である程度、意思決定ができるところで話をし、最後は管財人協議会を利用することだと思います。福井であれば管財人協議会は誰でも参加できるということが非常に大事だと思っています。最近は場所が手狭になってくるんで、裁判所のほうから少し人を絞ってくださいよっというお話をされたこともあったんですが、弁護士会としてはとにかく管財人協議会がオープンになっているということが非常に大事だと思っていて、特に中小規模の弁護士会のほうで管財人協議会の参加者が限られているとなると、どうしても参加者以外の弁護士から、倒産事件をやっている一部の連中が、裁判所と話をしているみたいな雰囲気になってしまいがちな

ので、そういうことを防ぐ意味でも、管財人協議会というのは全員が少なくとも傍聴はできるという体制を可能な限り維持していただきたいと思っています。

次に、「事件処理における管財人と裁判所の協働」については、裁判所はとにかく破産管財人が、これでは開始決定をしないでくださいよと言わない限り、とにかく早く開始決定をするのが管財人に対する配慮であり、管財事件の迅速適正化につながるとしています。

「破産事件における書記官事務の研究」を読ませていただいて、全国的に聞いた話も含めて申し上げますと、開始決定前の運用について、例えば、一部の庁では、申立代理人と管財人候補者と裁判所が面談したり、引継ぎの書類を作って、メモを作って、それがきちんとつながった段階で開始決定をするとか、場合によっては管財人が一日空けられる日にしか開始決定しないとか、そういう庁もあるようです。

はっきり言ってそういう運用は、弊害でしかないと思っています。申立代理人が本当に困った先生で、開始決定をしてしまうと、何も仕事しないっていう人もいます。私も1件だけ、会社自体は何もなくて開始決定が遅くなっても支障がなかったので、裁判所と話をさせていただいて、この申立代理人には本当に困っているので、最低限の補正するまで開始決定待ちましようと言って、1か月ぐらい粘った事件があったんですけども、結果、補正されず、関連会社を別の先生が申立てて、そっちは開始決定をしないといけなかったので、やむを得ず開始決定をしていただいたという経験があります。

そういう極端な例以外は、基本的には早く開始決定をしていただいて、管財業務に着手をします。管財人でないといけないことが多いので、初動が大事だと思っていて、特に会社というのは、事業停止と同時に申立てがされれば、もしかすれば事業譲渡などの可能性もあります。私が破産管財人をしていて、最終的には民事再生になった会社があるんですが、それは開始決定のときに申立代理人が従業員を解雇しようとしたのを待ってもらって、少し頑張らせてくれということで、管財業務に着手したんです。

結局、事業停止と同時に申立てがされていけば、事業価値としても維持できるし、従業員の協力も得やすいです。でも、労働者の方がいなくなると、残務処理も全然できなくなります。だから本当に、事業停止から開始決定までの間が短ければ短いほど、管財人にとってはやりやすいと肌で感じていますので、その温度感を裁判所にもぜひともご理解いただきたいと思っています。

それから、第1回集会前の状況把握についてはなかなか難しいと思います。実は1回目の集会までにどれだけのことができるかというのが、管財人の能力であり事件の成功、失敗に関わ

るんですが、裁判所のほうは開始決定をした後、1回目の集会の業務要点報告書まで、報告を求める機会がないという実情があります。山田先生のように着手報告書という考え方もあるんですが、それを地方の裁判所で一律に導入すると、恐らく、予納金も下がって、こんなに管財人報酬も下がっているのに、仕事だけ増やしてというふうに猛反発を受けると思います。

実際、そういう報告書を出させたとしても、出さなくてもできる弁護士が出してきて、出さないといけない人は出してこないんです。弁護士会で研修をやっていても、研修しなくても大丈夫そうな人は来るけど、研修しないと危ない人が来ないっていうのと同じでして、そういう意味では私の基本的な考え方としては、使えない人は選任しないっていうところに尽きるんです。

そうは言いながら裁判所のほうで、実務的にやれることとすれば何がいいかという、例えば、財団債権の弁済や労働債権の許可弁済を推奨してはどうかというのがあるんです。

というのは財団債権、労働債権を許可弁済しようと思うと、弁済の見込みをきちっと立てないといけないんです。弁済の見込みを立てるために財団の収支を見るには、少なくとも財産目録、収支計算書がきちんとできていないといけません。残りのものの回収見込みとか、回収を待つとどれくらい先になるかという見通しまで全部立たないといけません。労働者保護の観点から労働債権を早く払ってあげるとするのは非常にいいことだと思うので、労働債権とか財団債権の前倒し弁済を裁判所が推奨する形をとって、貸借対照表とか収支計算書を何らかの形で裁判所に出させる機会を作るとというのが、一つの方法だと個人的に思っていますので、頭に置いていただければと思います。

また、期日を迅速に進行していく上で、集会の設定の仕方に若干の工夫の余地があるように思います。集会の期日については、どうしても地方ですと集会の開催の日程が限られている関係もあって、ついつい先になってしまうことも多いんですが、まず思うのは、最終、簡易配当をして終結するまでの期間を必要以上に長くとする管財人がベテランも含めて非常に多いということです。後は配当するだけのときに、管財人が余裕を見て3か月程度とか言ったら、裁判所のほうから、1か月あればできるでしょう、もう少し前倒ししてもできませんかと一言言っただけであれば、終了期間が0.5か月ぐらい短縮になるんじゃないかと個人的には思っています。

また、若手管財人の育成への関与なんですが、基本的には最初は、マニュアル、標準スケジュール、参考文献を教えるということでも足りると思います。それに沿ったものをきちんとやらせることが大事であると思っています。

1件目の機会というのはある程度全員に与えるべきだと思います。福井の場合ですと、アドバイザー制度をやるほど人はいません。要はボス弁がきちんと見てくれる人以外の新規登録の人って、年間1人いるかないか、多くても2人ぐらいの話です。年間ゼロから2人ぐらいのために制度を作るのは結構大変です。それであれば、例えば、申立てを1年目からやってきている弁護士を管財人に選任してみるとして、その弁護士に、誰か管財人代理にベテランの先生を付けて見てもらおうと思うがどうかとってもらえば、その弁護士が、何とか先生に見てもらいたいですと云って、それで済む話なので、正直、福井の規模ではアドバイザー制度は要らないと思っています。

ただ、育成したい弁護士を管財人と管財人代理のどちらにするかなんですけれども、管財人で選任しないといけないと思います。管財人をやっているとは債権者からいろんな苦情が来るんですね。管財人という立場は一般の人にはどのようなものかわかりませんから、債権者からがまん問い合わせが来ます。それを体で受け止めないと管財人をやったことには全然なりません。ぜひとも、どちらを管財人にするかっていう話だったら若手を管財人にさせていただいて、ベテランを管財人代理でバックアップに付けるという形でお願いできればと思っています。

あと、中堅管財人の育成なんですけれども、私の考えとしては、もう事件で学ぶか、事件を疑似体験できるように本を読むか、いろんな研修会で先輩の事例を学ぶかしかないです。「破産管財BASIC」という本は、大阪の弁護士を中心に書いた本で、私も少し関与させていただいたので、近畿プラス福井の運用も載っているんですけども、このような本を読んでもらえると、事例のことが分かります。

次に、「倒産処理と弁護士倫理」は日弁連の倒産法制等検討委員会が出した本ですけども、破産者である依頼者は申立てのときに、どうしてほしいかという、できるだけお金残したいっていうのがありますが、隠れてお金が残っているというのが依頼者の利益というわけではありません。申立代理人はそういう扱いはしてはいけないんです。最近は管財人も訴えられたりすることがあるご時世になってきたんで、そういう本で弁護士倫理をきちんと勉強してもらうことが大事なのかと思っています。

本で勉強しようにも、なかなか何を読めばいいのかということが分からない人もいます。私も福井に登録替えして管財事件を初めて受けるとき、福井地裁の破産係に行って、どうやって勉強すればいいですかって聞いたら、文献を紹介されて、福井の運用はこの本のとおりのので、そのとおりにやってくださいと言われました。非常にシンプルな指示だったんですけども、ありがたかったです。

要は、よるところがしっかりしていれば最低限のことはできるので、とにかく何に依拠すればいいのかということを示していただきたいと思います。特にいい文献については、これを読みなさいと裁判官が一言、研修等でおっしゃれば、弁護士もみんな買うんです。弁護士がいくら弁護士同士の研修で言っても、なかなか買わないんです。裁判所が、この本なんかも参考していますよと言うと、弁護士はすぐ本買います。そういうこともうまく使っていただいて、迅速適正化を得るべく、管財人をうまく導いていただければなと思っております。

私のほうからは以上です。

どうもありがとうございました。

【研究員】

当庁は大都市ですので、それほど不動産の換価に苦労はしていないんですけれども、地方は大変だというお話を伺いまして、当庁の事件でもたまに、地方の物件があったりして、確かになかなか売れません。売れない場合に社会的な観点から放置されてしまうので、できるだけ売るべきだということは、もちろんよく分かるんですけれども、一方で一定のところまで行けば、見切りをつけなければいけないという要請もあるわけです。先生のご感覚だとどの程度の期間が、最大限努力するタイムスケジュールになるのかというお話と、それから、ある程度延ばした場合に、具体的にどういう形で売却のご努力を工夫されているのかという点をお伺いしたいと思います。

【八木講師】

まず、不動産ですと売却に当たって私が最近よくやっているのは、不動産業者等に当たって、早めの段階で私的入札をやらせていただいて見切りをつける方法があります。ただ、それですと、どうしても中の動産を売却した後での換価になります。どちらかという最終的に放棄になる蓋然性が高いもんですから、できれば、売った分だけ財団が形成できる中の動産をきちんと売りたいというのがあります。どうしても最初の1か月ぐらいは、動産を入札にかけたり搬出等をしたりいろいろとすることが多いんで時間がかかってしまいます。

その後、不動産の入札をかければ、大体二、三か月ぐらいかと思っているんですが、親族が興味を持っているパターンが非常に微妙でして、特に自宅ですと、少し悩ましいんです。最終的に、もうどうしようもない会社の倉庫とかであれば、放棄してあとは競売で任せるっていうのもあるんですけれども、何とか親戚に自宅を買ってもらいたいとなると、そこで放棄してしまうとなかなか金融機関と買主とのコミュニケーションがとれなくなってしまうので、そういう事件が悩ましくて、半年ぐらいは見ざるを得ないかと思います。

ただ、それも年末は越さないというのが、福井の弁護士の感覚ではないかと思っていて、結局大きくスケジュールを考えると、11月中にめどをつけたいんで、10月開始決定だと年を越すかどうか迷います。11月だともう年を越すのはしようがないかというイメージです。それから、1月1日時点で不動産を持っていたときに、4月1日まで固定資産税の金額が確定しないし、役所も教えてくれないんです。しかもその年の固定資産税は2号債権で優先弁済になるので、そこが確定しないと異時廃止事案でも、ほかの財団債権の案分額が確定しないんです。要是1月に不動産を持っていたら、年度内に終結できない、廃止もできないっていうことがはっきりするんで、それならほかのものの換価とか、その固定資産税がはっきりするぐらいまでの間は持っていようかという感覚になります。

【山田講師】

都市部にいながら地方の不動産を換価する場合の工夫ですが、私も名古屋の会社等の代表者個人の破産で、例えば、北海道とか九州とか遠くに不動産を持っているときは、もちろん代表者が知っていたり関係者がいれば別なんですけれども、そうでない場合はインターネットの検索サイトで、その地番と不動産とを入れて検索すると、どんな田舎でも、その拠点の近くの不動産屋が3軒から5軒ぐらい出るんですね。畑とか山とかも多いんですけども、その不動産屋に立場を明らかにして、この物件にご関心ある方はありませんかってお手紙を出して、お電話して、それで売るということをやっています。

若干の経験ですけれども、実際に農地でも畑でも、近隣の方が、ある程度値段を交渉すれば買ってくれるケースもありますんで、地方にいるときはインターネットなんかをうまく使って売ると結構処理できるんじゃないかと思います。

【研究員】

先ほどスピード感が大事で、できるだけ早く開始決定をやるべきだというお話があったんですが、私が担当した事件で、申立代理人が予納金を非常に少額しか調達できないが、これで管財業務をやってもらってくれと言ってきた事件がありました。ただ、どう見ても否認が問題になりそうな偏頗弁済的な弁済があったりしたので、結局何とか予納金を調達してもらったんですけども、そんな場合にいつ予納命令に踏み切るか、逆にどれぐらい待っていいのかっていうところが悩ましいところですので、ご意見をお聞かせいただければと思います。

【八木講師】

今お話しいただいた事案であれば、具体的には幾らなら調達できるとおっしゃったのでしょうか、20万ぐらいですか。

【研究員】

そんなもんですね。

【八木講師】

私だったら正直、20万で受けます。

私がやった事件でも産業廃棄物の処理業者で、違法投棄して免許取消になった業者の破産事件があったんです。最終的にその事件は、処分費用を賄えるだけの財団形成する余地が全然なかったんですが、裁判所のほうがある程度、400万ぐらいを予納金積ませたんですけれども、結局そのために、申立代理人がありっただけの重機を売り払ってしまったんです。三、四百万でしか売れていないんですけれども、私が入札にかけて売れば、1000万か1500万で絶対売れたんですよ。

もともとある財団の枠の外から金が入ってくるんなら、予納命令を出してもいいと思うんです。ただ、そうじゃない事案っていうのは大概、申立代理人はどうするかっていうと、予納金を積み増せって言われたら、申立代理人としても自腹を切るわけにいかないんで、破産者の財団を形成すべき財産をさらに売却する、売掛金を回収するっていう方に走るんですよ。

否認の請求なら印紙は必要ないでしょう。だから私の感覚としては、否認が見込めるのであれば、少額の予納金でスタートして、早く開始決定をしてもらって、申立代理人に余計なことをさせないほうがいいと思っています。

弁護士によっては、予納金をきちんと積ませるべきだというお考えの方もいらっしゃるんですが、私のように、今用意できる金額はこれだけだけれども、例えば、こういう売掛金が見込めますよ、否認対象行為がこれだけありますよということが分かっていたら、それでやる弁護士もいます。私の感覚では裁判所のほうが気を使って予納金を追加させるっていう行為が、かえって財団の形成を阻害しているというふうに認識しています。

ですので、今のような事案であれば、追納させるのもいいんですが、恐らく小規模庁であれば弁護士の個性も大体把握されていると思うんで、むしろその予納金で積極的にやりたいという考えの弁護士を選任するほうが、結論からすると望ましいのかと思っています。

平成26年度特別研究会

(第3回, 倒産—中小規模庁における破産管財事件
処理の適正迅速化を図るための方策等—)

講演と意見交換「中小規模庁における倒産事件処理の問題点」
資料(山田講師分)

平成27年2月

司法研修所

司法研修所では、平成26年度特別研究会(第3回, 倒産—中小規模庁における破産管財事件処理の適正迅速化を図るための方策等)を平成26年9月29日及び同月30日に実施した。

本資料は、平成26年9月30日に行われた弁護士(愛知県弁護士会)山田尚武氏及び弁護士(福井弁護士会)八木宏氏による講演と意見交換「中小規模庁における倒産事件処理の問題点」における山田氏の講演についての資料である。

なお、レジュメの添付資料は、講演当時のものであり、その後に改訂されているものが含まれている点に留意されたい。

中小規模庁における破産管財事件処理の 適正迅速化を図るための方策等について

弁護士法人しょうぶ法律事務所
弁護士 山田 尚武

1 中小規模庁における破産管財事件処理の実情（主に迅速化）

- (1) スピード（迅速）処理ができていないところがある。
- (2) 協働する裁判所（「裁判官及び書記官」をいう。以下同様である。）
と弁護士・弁護士会との距離感は近いが、必ずしも両者の間で事件
処理のスピード感を共有できていない。
- (3) 管財人となる弁護士の担当する事件の数・内容が乏しく、また、
管財事件の知識・経験が乏しく、事件処理の精度が低い。
- (4) 破産管財業務の新しい付加価値として、スピード（迅速）処理が
大切である。

2 管財人となる弁護士の事件処理のスピードの意識づけ（スピード 感）

- (1) 事件処理のスピードとは何か
 - ア 意思決定のスピード←管財人の知識と経験
 - イ 初動のスピード←管財人の意識づけが大切
 - ウ 走り切るスピード←裁判所と管財人の協働体制（進行管理）他に、事件処理のスピードは、量的なスピード（期日管理の側面）
と質的なスピード（個々の事件処理の側面）に分けることができる。
- (2) なぜ、事件処理のスピードが求められるのか
 - ア 債務者がフレッシュスタートすることができる（個人破産の場合や
もとより、法人破産の場合も、代表者他の会社役員・従業員が早くフ

レッシュスタートすることができる)。

- イ 早期に換価処理をすることによって、より有利な価格で破産財団に属する財産の処分をすることができる。双方未履行の双務契約の処理、否認権の行使、別除権の処理等、何一つとっても早期の処理は財団形成に資する(財団の減少も最小化する。)。破産債権者にとっても、迅速な事件処理により、破産債権の証拠の散逸等の危険を回避し、早期に配当を受け取り、また、破産債権の損金処理をすることができる。
- ウ 迅速な処理は破産管財人のミスの発生を防ぐ(例えば、破産財団に属する売掛金の消滅時効の回避、破産財団に属する財産の散逸の防止等)。

エ 事件処理の迅速化は、何よりも適正化に繋がる¹。

オ 債権者や関係人の破産手続に対する納得性を高める。

(3) 管財人となる弁護士的事件処理のスピードの意識づけ

ア 事件処理のスピードとは何か、スピードが求められる理由を理解する。その上で、破産管財人は、弁護士として、まず申立代理人としてのスピード感を身につけなければならない。ところが、申立代理人となる弁護士は、消費者破産の申立ての際に債務者のルーズな性格(受任通知後、債権者からの督促が止まればひと安心)に引きずられ、準備が進まない、予納金の準備に手間取り準備ができない。事業者破産の申立ての際によく考えもせず、受任通知+債権調査の措置が取られ、結果として、申立ての遅延に繋がる。こうした経験を経て、倒産事件のスピード感を鈍らせていく。

イ 裁判所も申立代理人としてのスピード申立てを応援し、これを助長することを心がける必要がある。細かな補充事項の指摘によって破産手続開始の決定を遅延させることは、申立代理人に対し、萎縮的効果を生じさせ、スピード処理の意欲を害する。もっとも、申立代理人の

¹ 迅速化は、効率化とも異なり、裁判所や管財人の都合を債務者や関係人に押し付けるものでもない。

準備や段取りに問題があり、重い補充をせざるを得ない場合もある。とはいえ、重い補充への申立代理人の対処を待ってれば、手続はどんどん遅れる。このような場合は、書記官（場合によっては裁判官）が管財人候補者と相談し、補充を打ち切って破産手続開始決定をするか、さらに補充を求めるか協議して決するとよい。他方で、裁判所は、申立ての遅延について不快感を明確に示さなければならない（支払停止ないしは事業廃止の日から申立てが遅れた事案においては、遅れた理由について、補充説明を求め、その間に破産者の財産を適切に処理していたのか、その間の現金出納帳を作成させ、報告させる。）。

3 協働する裁判所と弁護士との事件処理のスピード感の共有

(1) 地方の場合、裁判所と弁護士（弁護士会）との距離感が近い

ア 様々な点で密接な繋がりがある。支部の場合は、本庁の場合と比較してさらに近く、近いことで双方の顔が見え、お互いに遠慮しがちになる。

イ 地方ないしは支部の場合、弁護士（弁護士会）の要望が裁判所に直接入る。

(2) 距離感が近いがゆえの問題点

ア 弁護士側の事情（仕事が忙しい、弁護士・事務職員ともにマンパワーが足りない、担当する管財事件が数・内容において乏しい）が率直に裁判官・書記官のもとに届く。

イ 地方ないしは支部の実情、例えば、「地方だから、債務者も債権者もテキパキと事件処理できない。」「なるべく話し合いで穏便に進めたい。」等のスピードを要求できないことの社会的要因が強調され、これを受け入れてしまう。

(3) スピード感を共有するための試み

ア 意思決定のスピード

知識と経験の不足を補う試みであり、一般的に、裁判所と弁護士

会による各種マニュアルの作成，裁判所と弁護士会の懇談会による情報交換とその情報共有，研修会の実施は重要である。個々の管財事件について，管財人が論点整理をし，裁判所と論点を共有する場が大切である。管財人と裁判所がすばやく論点を共有していれば，管財人の意思決定はスムーズになる。

主な論点として，次のとおり，不動産の処分，否認権の行使，債権回収の三つの例を上げる。裁判所としては，管財人が陥りやすいポイントを掴んでおくとういと思う。

- (ア) 不動産の処分は，それぞれの地域の不動産の流動性を踏まえた実情がある。例えば，名古屋市内であれば，価格 2000 万円～3000 万円の手ごろな一戸建てであれば，1 ヶ月間もあれば（業者売買）買主を見つけることができる²。第 1 回財産状況報告集会でも不動産の処分がはっきりしなければ，管財人が何かに引っかかっている可能性がある。
- (イ) 債務者が，破産手続開始決定前に，その妻に渡したお金について否認する場合，同決定後に直ちに妻に対し請求して動くのではなく（同決定後，直ちに，債務者本人には否認の問題を指摘することはもちろんであるが，），一定程度債務者及びその妻の協力を得てから（例えば，自宅の明渡し），動きたい。
- (ウ) 債権回収については，破産手続開始決定後，速やかに（1 週間後か 2 週間後），債権の存否及びその額を確認の上，普通郵便で請求し，返事がなければ，電話での督促，内容証明郵便による督促を進めたい。しかし，相手が「お金がない」，「工面するので時間がほしい」と言ってくると，ずるずるしがちである（債権の存否や債権

² 不動産売買の相場感覚（ユーザー価格）は YAHOO!不動産で検索すれば，全国津々浦々の情報が一目でわかる。裁判官が新任の地に赴いたとき，ぜひともその地の YAHOO!不動産を検索し，不動産の相場感覚を掴んでおいてほしい。大手の不動産仲介会社も YAHOO!不動産を大いに活用している。

額を争ってもらった方が管財人も訴えを提起する決断をしやすい)。

イ 初速のスピード（「着手報告書」）

管財人を選任する時点において、裁判所（多くの事件では書記官が担当する）と管財人（候補者）が面談をするなどして、論点整理をすることは重要である³。もっとも、すべての事件について、面談をするのは裁判所の負担も大きい。

そこで、当事務所の場合、管財人上任後1週間をめぐり、「着手報告書」を提出する試みをしている（資料1-1及び資料1-2）。この着手報告書は、あくまで管財人の迅速な初動のための意識づけの書面であって、裁判所において、特段のチェックは期待していない。もっとも、換価すべきもののほとんどない少額予納管財の場合で着手すべきものがほとんどない場合であっても、着手報告書が必要と言えるかは議論のあるところである。しかし、例えば、「申立代理人・破産者との間で引き継ぎを実施した」「預金を解約した」「管財人として、とくにやるべきことはない」という内容であっても、初動のスピード感を醸成するために、意味があるのではないかと考える。

ウ 走り切るスピード（裁判所と管財人の協働体制（進行管理））

現在は、概ね破産手続開始決定後、約3ヶ月後に、第1回財産状況報告集会在開催されている⁴。破産管財人の作業期間等を考慮したものとする⁵が、これだけの作業期間を見込む必要があるのか、検討を要すると思う。その場合、通常管財事件か、少額予納管財事件かで区別するかどうかにも検討を要する（例えば、換価すべきもののほとんどない少額予納管財であれば、約2ヶ月後とするのも一案で

³ 開始決定前に、裁判所が申立人等と面談・審尋する運用があり、中には、管財人候補者が同席する運用もある（重松伊利・大林弘幸『破産事件における書記官事務の研究—法人管財事件を中心として—』（司法協会、2012年）19頁）。

⁴ 破産者が法人の場合、多くの庁において開始決定後3ヶ月前後で財産状況報告集会等の期日が指定されている（同228頁）。個人の場合も同様と考えられる。

⁵ 同228頁。

ある。)

約3ヶ月後とするのであれば、例えば、破産手続開始決定後1ヶ月をめぐりに、財産目録の案を提出させることを検討すべきである。

この段階において、裁判所は、財産目録の案をチェックし、過不足等の問題点があれば、管財人と論点整理をすべきと考える。

(4) 裁判所と弁護士会(ないしは倒産実務委員会等の名称の委員会)、その他一部の管財実務に通暁した弁護士(以下、「弁護士会等」という。)の連携と役割分担

ア 裁判所と弁護士会等との間での協議会・勉強会を開催することや、裁判所と弁護士会等が協力して管財人・申立代理人マニュアルを作成することは、裁判所と弁護士との間での事件処理のスピード感を共有し、個々の事件を迅速に処理するためにも有益である。

イ この点、裁判所からみると、弁護士会と倒産実務委員会等の名称の委員会の区別がつきにくいと思う(一部の弁護士と弁護士会との区別は明瞭である。)。単位会によっても異なるし、支部であれば支部の何らかの形の賛同ないしは承認が必要となることもある。また、単位会によっては、消費者委員会等の名称の委員会もあり、とくに同時廃止事件の運用については確固たる意見を持っていることもある。しかし、倒産実務委員会等の名称の委員会と協議し、賛同ないしは承認を得られた場合であれば、弁護士会としても日頃から倒産実務の運用については、同委員会の所管事項としていることが多いことから⁶、通常の場合は弁護士会のコンセンサスと考えてよい。不安な点があれば、弁護士会等に率直に確認を求めればよいと思う。

⁶ 愛知県弁護士会の倒産実務委員会規則第2条(目的)は次のとおりである。
委員会は、次に掲げる活動を行うことを目的とする。

- (1) 倒産法制及び倒産法の運用に関する調査、研究及び発表
- (2) 倒産法制及び倒産法の運用に関する会員に対する研修会の開催
- (3) 倒産法の運用に関する裁判所との協議

4 管財事件処理の知識・経験の共有（とくに若手管財人の育成）

- (1) 意思決定のスピードをもたらす方策が求められるのは、知識と経験が不足している、若手弁護士である。弁護士登録時点で、破産管財事件の豊富な事務所に就職したかどうかで、若手弁護士の管財事件についての知識と経験に差が生まれ、それが固定化されるとすれば（仕方ない側面もあるが）残念なことである。
- (2) 名古屋におけるA管財（若手管財人の通常管財事件の1件目について、ベテランの弁護士を若手管財人の管財人代理に付け、アドバイスを受けさせる運用）の試みは、管財業務に精通している弁護士と裁判所との間で生み出した苦心の作である（資料2参照）。もっとも、適切な事件を割り当てる裁判所にとっても、ベテランの弁護士にとっても、負担は大きい。

5 破産管財実務の新しい付加価値

- (1) 管財人報酬の低額化？
- (2) 管財業務のコモデティー化？
- (3) 破産管財実務の新しい付加価値

→事件処理のスピードと精度を高め、裁判所と弁護士が適切に協働し、配当事件を増やし、配当事件においては配当率を高めるとともに、債務者、債権者（労働債権者・租税等債権者）ひいては社会一般の倒産手続に対する感銘力と信頼を高める。

弁護士法人しょうぶ法律事務所

代表 弁護士 山田尚武

TEL : 052-223-5555

FAX : 052-223-5557

URL : <http://www.shobu-law.com/>

e-mail:yamada@shobu-law.com

事件番号 平成●●年(フ)第●●号

破産者 ●●

管財業務着手報告書

平成●●年●●月●●日

名古屋地方裁判所民事第2部破産管財03係 御中

破産管財人 弁護士 山田 尚武
(電話番号 052-223-5555)

頭書事件について、以下のとおり管財業務に着手したので、報告する。

1 占有の着手

当職は、平成●年●月●日、破産会社の●●工場に赴き、占有に着手した。その際、申立代理人に立ち会いを求め、工場の現状につき説明を受け、工場の鍵等を受領した。また、工場内への侵入を感知する警報機が稼働していることについても確認した。

2 金属の売却活動

当職は、平成●年●月●日、アルミインゴット、アルミ屑等の入札案内を金属買取業者2社に送付し、破産管財人補助者の弁護士井上彰が、アルミインゴット、アルミ屑等につき金属買取業者2社参加の内覧を実施した。その際、元工場長に立ち会いを求め、工場に点在する金属が●●のものであるか、●●のものであるかについて説明を受けた。盗難の可能性があるため、平成●年●月中の早期決済を目指している。

3 売掛先への説明

当職は、平成●年●月●日、主要な売掛先へ電話をかけ、破産管財人に就任した旨及び今後資料を精査した上で売掛金の回収を行わせていただく旨の連絡を行った。

4 今後の方針

早期に金属の売却を済ませるとともに、①リース車両及びリース機械の返還、②自動車及び機械の売却、③売掛金の回収を行い、④不動産の処理に取り掛かる予定である。

以上

平成●●年（フ）第●●号

破産者 ●●

管財業務着手報告書

平成●●年●●月●●日

名古屋地方裁判所一宮支部破産係 御中

破産管財人 山 田 尚 武

頭書事件について、以下のとおり管財業務に着手したので、報告する。

1 事情聴取

当職は、平成●年●月●日、破産者を呼んで破産手続申立てに関する事情を聴取し、申立代理人より引継ぎを行った。具体的には、租税債権の有無や不動産の権利関係等を確認し、破産者が有する自宅建物の持分を売却する方針である旨伝えた。

2 今後の方針

当職は、今後、破産者が有する自宅建物の持分（4分の1）を売却する予定である。

以上