

平成29年度管財人等協議会協議結果

神戸地方裁判所

1 破産者側と破産管財人（候補者）との引継ぎについて

多くの事案では、引継ぎを開始前に行うか、開始後に行うかの判断は、申立書副本を検討した管財人候補者の判断に委ねられているように思われるが、引継ぎのタイミングについて何らかの基準を設けているといったことがあれば御紹介いただきたい。また、裁判所において、過去に申立人と破産管財人（候補者）の引継業務に関与した事例があれば御紹介いただきたい。

さらに、引継業務への裁判所の関与が必要ないし適切と思われる事案の有無や内容について、意見交換を行いたい。

（提出理由）

協議事項記載のとおり

（弁護士会）

（出題者補足）

引継ぎを開始前に行うのか開始後に行うのか基準を設けようという議論ではなく、開始前に引継ぎをした方がよい事案、開始後に引継ぎをしてもよい事案に振り分けるとき、どういう要素を考慮するのか知りたく出題した。開始後に引継ぎを行うと、申立人側からすると、管財人への協力が消極的になる懸念がある。開始前に引継ぎを行うと、管財人には、開始後の債権者からの問い合わせに対応しやすいメリットがあると考えます。

（裁判所・尼崎支部）

基本的には、開始決定前に申立人から管財人への引継ぎをしてもらっており、その引継業務に裁判所が関与することはない。開始決定前の引継ぎに裁判所が関与した事例として、債権者申立てで営業中のホテルの封印執行が必要であったため、開始決定の日時、封印執行の日時・実施方法について打合せをした事例があ

る。

引継業務への裁判所の関与が必要ないし適切と思われる事案として、①債権者が多数であり、開始決定から債権者集会の開催までの間の債権者への対応について打ち合わせる必要がある場合、②債務者を含む関係者の利害や権利関係が錯綜しているため、問題点を確認した上で、開始決定の時期や管財業務の方針等について協議しておく必要がある場合、③申立人が財産関係について十分な説明や資料の提出をせず、管財人にも協力しない可能性が高く、管財業務に支障が生じる場合等が考えられる。

○
(裁判所・姫路支部)

引継ぎのタイミングについて基準は設けていないが、慣習として基本的に開始決定後に面談を含む引継ぎが行われていると把握している。

引継業務への裁判所の関与は、基本的に不要と考えているが、申立代理人又は管財人候補者において不安を覚えるときは相談していただき、事案によって関与することとしている。裁判所が関与した最近の事例としては、管財人候補者からの希望により、開始決定前に申立代理人・管財人候補者・裁判所の三者協議を行った事例がある。内容としては、申立人本人が開始決定後に問題となる事項を十分に理解しているか不安が残ったため、申立代理人に対して説明状況等を確認したものである。確認の結果、申立人本人の理解が必ずしも十分ではなく、開始決定前に取下げに至った。

○
(裁判所・伊丹支部)

基準を設けてはいないが、ほとんどの場合面談（引継ぎ）後に開始決定を行っている。申立代理人と管財人候補者の日程が合わずに面談（引継ぎ）日が先になった事案で、競売手続中の不動産の任意売却に早期に着手したいという管財人候補者の意向により、面談（引継ぎ）前に開始決定した事例がある。

(裁判所・明石支部)

引継ぎのタイミングについて特に基準は設けていない。また、裁判所が申立人

と管財人（候補者）の引継業務に関与した事例はない。裁判所が引継業務に関与するとすれば、法人の債権者申立事案や、仕掛工事、早期処分が必要な在庫、産業廃棄物等がある場合が考えられる。

（裁判所・本庁）

裁判所の方では、引継ぎのタイミングに特に基準を設けていない。実際の引継ぎがどのようになされているか、協議会出席者において参考になる事例があれば御紹介いただきたい。また、本庁において確認したところでは、債権者多数等の大型事件や特殊事件について、協議事項3の事前協議の意味合いで裁判所が管財人候補者や申立代理人との協議に立ち会う場合はあるものの、一般の管財事件において、裁判所が管財人候補者と申立人の引継ぎに関与することは行っていない。申立代理人が非協力的で、管財人が裁判所の関与の下で引継ぎを行う必要がある場合等については裁判所が引継ぎに関与することが考えられる。

（出題者）

開始後に引継ぎをすると、申立人側の協力が得られないおそれがあると思われるので、個人的には、開始前に引継ぎをすることにしているが、開始前にこだわりすぎると、引継ぎの日程調整等で、開始の時期が延びる不具合もあるので、どういう要素を考慮されているのか伺いたい。

（司会者）

それでは、どういう事項を考慮要素にしているかについて、御意見を伺いたい。引継ぎが上手くいかなかったとか、先にしていればよかったという御経験も踏まえて伺いたい。

（協議員）

開始決定前に打合せや引継面談が必要な場合としては、申立人側から協力を得られないと非常に困るような事案と、資産超過の可能性があり、個人再生を選択できそうなので、破産開始決定を躊躇するような事案が考えられる。また、協議事項3の破産申立前の事前協議にも関わってくるのだが、事業継続の事案や、債

権者申立ての事案については、事前に打合せなどが必要になると思う。

(協議員)

姫路支部では、基本的には開始決定後に引継ぎをしていると思う。破産者側は、管財人に説明義務等の協力義務があるので、その説明等の延長線上で、管財人として破産者側に正当に要請できる部分については、開始後の引継ぎでよいと思う。ただ売掛金の回収を急ぐ案件や、生鮮食料品等を扱っているような事業者で、それを処分せずに申立てをしたいというような案件等は、事前の相談が必要になると思う。また、開始決定を出すのが相当かどうかの判断は、裁判所が適切に判断をすることになると思う。姫路は、そのような実務になっている感触である。

2 開始決定の遅延の防止や破産管財人への円滑な引継ぎを行うための申立代理人による適切な破産手続開始の申立てを確保する方策について

管財事件に係る破産手続開始の申立てにおいて、

- (1) 申立人が賃借している建物や土地を明け渡していない場合、開始決定までに明け渡しをするよう促すべきか、それとも賃貸借契約書、原状回復費用の見積書等の提出があれば速やかに開始決定をすべきか。
- (2) 申立人が雇用している従業員を解雇していない場合、開始決定までに解雇するよう促すべきか、それとも雇用契約書、賃金台帳等の提出があれば速やかに開始決定をすべきか。

(提出理由)

申立代理人は、破産手続開始の申立てをするに当たり、不動産の賃借関係や従業員の雇用関係を処理しておくことが望ましいと言われているが、これらの処理をしないまま破産手続開始の申立てをしていくことがある。しかも、上記処理を求めてもなかなかこれに応じず、資料の提出も不十分なことが少なくない。そこで、このような場合、速やかに開始決定をして破産管財人に引き継ぐのが相当であるか、また、少なくともどのような資料の提出を求める必要があるかなど、対

処方法について、破産管財人の御経験や御意見をお聞かせいただきたい。

(尼崎支部)

(出題補足)

不動産の明渡しや従業員の解雇を行わなくても、開始決定は可能である。しかし、不動産の明渡しに要する費用を財団から負担する必要がある場合には、予めその費用の見込額を考慮しておかないと予納金が不足するおそれがある。また、管財人としては、管財業務のために従業員の雇用を継続する必要がある場合でない限り、速やかに従業員を解雇し、解雇に伴う各種手続を行うことになる。そこで、不動産の明渡しや従業員の解雇に当たって必要な情報が足りなくて困った事例があるか、その場合にどのように対処したかなどを聞かせていただきたい。

(裁判所・姫路支部)

支払不能が認められる状況で申し立てられている以上、速やかに開始決定を行い、管財人の管理下に置くべきであると基本的には考えているが、予想される管財業務に比して財団形成の見込みがなく、予納金額も低額に過ぎるときに、建物明渡しなどの申立代理人における処理を待つて開始決定をする事案もある。なお、予想される管財業務に比して予納金額が低い状態で管財人をお願いせざるを得ないことも少なくないところ、破産手続において過大な負担を管財人に負わせるのは望ましくなく、申立代理人におかれては、整理することができるものは、できる限り整理した上で申し立てていただくようお願いしたい。

(裁判所・本庁)

どの程度申立代理人に準備を求めた上で開始決定を発令すべきか、その後の管財業務との関連で管財人経験者の実務感覚を伺いたいという出題意図と思われる。

当庁としては、(1)、(2)いずれも具体的な事案に応じて考える必要があることを前提に回答すると、

(1)につき、賃借物件の明渡しが未了で破産申立てがなされた場合については、S管財事件の対象ではなく、原則どおり、予納金は自然人が50万円、法人が7

0万円であり、事例によっては更に明渡費用相当額の上乗せが必要となるが、例外的に、賃貸人との間で明渡免除の合意書面が取り交わされている場合や、居抜きで次の賃借人が決まっており、明渡費用の支出見込みがないことが確認できる場合に、予納金の増額を求めずに開始決定を発令した事案があった。原状回復費用をどのように考慮するかについて一概には言い難いが、一般論として言えば、土壌汚染や医薬品の処分等、放置した場合に損害賠償責任を問われかねない物件がある事案については、開始決定に先立ち、申立代理人に対して原状回復を前提とした準備を求めることになろうと思われる。

(2)につき、基本的に、在庫商品の処分や倉庫等施設の管理等に従業員の協力が必要な場合や、入院患者のいる病院、学校法人の破産といった特殊事例を除けば、発令前の従業員の解雇を強く促すべきである。

(協議員)

管財人の立場から言うと、解雇は申立代理人でしていただきたいと思う。明渡しは、基本的にはお金の問題なので、明渡費用があればどうにかなるし、なければ賃貸人と交渉して解決することがあるかも知れない。

解雇については、管財人がする場合は、まず賃金台帳の確保等が必要になるし、離職票の交付については、代表者と申立代理人が行うと早いのだが、一旦管財人が引き継ぐと何週間も掛かってしまうことがあって、その期間、失業給付が遅れるなど、様々な弊害が生じる。そうすると、従業員は、生活にたちまち困るという問題が生じるので、解雇だけは申立代理人で先にしていただきたいと思っている。

申立ての打診から3日、4日で開始決定まで行うような密行型事件の管財人をした経験があるのだが、その時も、申立代理人に解雇をしてもらい、離職票の起案までは準備してもらった。事業継続が必要な場合についても、申立時段階においては事業継続に必要な人数や期間等は申立代理人側では判断できない。従って、私は個人的には基本的に一度全員解雇した上で、公平に全員に解雇予告手当等を

発生させ、速やかに開始決定をしてもらって必要な従業員について改めて管財人側で雇用なり業務委託なりしたほうが適切だと思う。

(協議員)

、 事案によると思う。私が管財人として経験して困ったのは、全国のショッピングモールなどに多数の店舗があり、かつ、従業員がほとんどアルバイトであった事案である。この件では申立前に申立代理人が全員解雇してしまっていて、店舗内に商品があるまま店が閉鎖されていた。結局、全国の店舗にある商品の処理に苦労したので、解雇前に事前協議ができて、アルバイトの従業員を残した状態で閉店セールができればよかったのと思った。事前協議は大切であるし、事案によっては解雇しない場合も考えられると思う。

(協議員)

管財人として土地の明渡しについて、産業廃棄物を処理するのに財団では賄いきれないような事案があった。幸い、行政庁と話し合って明渡しを終えることができたが、産業廃棄物が絡む明渡しについては、申立代理人も裁判所も含めて慎重に判断いただきたい。

(協議員)

管財人の立場としては、明渡しが残っているのに、その費用を賄う財団が無いのが非常に困る。予納金を十分に検討いただき、開始決定を慎重にやっていただきたい。一方、申立代理人の立場としては、原状回復費用が工面できない場合は、地主、家主と交渉して、現場の所有権を放棄し、原状回復費用が掛かった場合は債権届してもらふ趣旨の和解書を添付して申し立てるなど工夫するようにしている。

(協議員)

予納金の問題からすれば、予納金20万円のいわゆるS管財として申し立てるのであれば、基本的に明渡しは完了しなければならない。しかし、それなりにお金がある事案であれば敢えて、申立前に明渡しを済ませておかなければならない

必然性はないと思う。地主との交渉については、管財人として保証金や敷金を超えて地主の方にお金を払って明渡しや原状回復をした経験はほとんどない。地主の方には、破産事案であり、財団も乏しい状況を理解してもらい、いわゆる「ゼロ和解」ができることもままあると思う。特殊な事案以外は、開始決定前の明渡しに固執すると、重要な資料が散逸してしまう恐れなどもあるので、事案ごとに臨機応変に考えたいと思っている。

3 破産申立前の事前協議等

破産申立前に裁判所、申立代理人、管財人候補者で事前協議を行った事案があるか。また、開始決定を急ぐ事案における、申立代理人の留意事項としてはどのようなものが考えられるか。

(提出理由)

通常再生事件では、申立ての1週間程度前にドラフトを提出してもらって、監督委員候補者を交えて打合せが行われるのが通常のようなものであるが、破産申立事件において、そのような事前協議を行うことの要否等（どのような事案で事前協議が必要か）について、裁判所及び破産管財人経験者の見解を伺いたい。また、申立てに当たり、スムーズに開始決定を得たい場合（即時の明渡しが必要な場合、いわゆる「密行型の申立て」の場合、財産保全の必要性が高い場合等）に申立代理人が留意すべき点を共有することが有益であると考え、提出した。

(弁護士会)

(裁判所・尼崎支部)

破産申立前に事前協議を行った事例として、債務者が営業中であり、公共的地からその営業を継続する必要がある事案で、開始決定後の換価の方針を検討、確認したことがある。

その他、破産申立前の事前協議として、至急処分する必要がある在庫商品等がある場合、その処分の時期や方法について協議すること、業務の規模が大きく、

業務が多岐にわたる法人の場合、債権者への対応、換価の方法等について協議することなどが考えられる。

開始決定を急ぐ事案では、できる限り早く、各種目録等の必要書類を整理するとともに、申立書のドラフトを裁判所に提出していただきたい。

(裁判所・姫路支部)

当支部では、協議事項1のとおり、慣習として基本的に開始決定後に面談を含む引継ぎが行われていると把握しているが、事案によっては開始決定前に事前協議を行う事案もある。また、引継業務への裁判所の関与は、協議事項1のとおり、基本的に不要と考え、事案によって関与することとしているが、事前協議を要する事案については、引継業務への裁判所の関与が必要とされるときが比較的多いのではないかと考えている。事前協議を要する事案としては、例えば営業中の事業を停止して、即日破産手続開始の申立てをするときのように、事業停止、即、管財人の介入が必要な事案が考えられる。このような事案のときは、債権者対応、在庫品や仕掛工事の処理、労働関係の処理等、開始決定直後に管財人が着手すべき事項が多岐にわたることが多く、事前に申立代理人・管財人候補者・裁判所で十分に打ち合わせておくことが有益と思われる。

スムーズに開始決定を得たいときは、まずは限られた準備期間の中においてもできる限りの準備を尽くすことが前提になるが、裁判所に対し、事前に事案の概要や申立予定日を連絡していただければ、管財人候補者の確保や裁判官の面接時間の確保等、申立後に直ちに対応する態勢を整える準備をすることができると思われる。

(裁判所・伊丹支部)

当支部では弁済期が近い売掛金回収のため、売掛金債務者に対して、開始決定後速やかに入金先を（相殺や滞納処分庁による差押えの可能性のある）破産者名義の口座から管財人口座へ変更するよう連絡する必要があったことから、破産申立前のドラフトの段階から管財人候補者を選び、破産申立時期や開始決定時期に

について、裁判所、申立代理人及び管財人候補者との間で事前協議を行った事例があった。

(裁判所・明石支部)

事前協議を行った事例はない。行うとすれば第1問の裁判所が引継ぎに関与する事案の場合かと考える。

(裁判所・本庁)

裁判所が事前準備の要否を検討する事案として、抽出すると、(1)債権者が多数になる事案、(2)比較的規模が大きい事業譲渡を予定している事案（否認対象行為となるか否かを判断する上で、事業譲渡の条件や対価となる金額、方法、時期について協議を要する。）、(3)学校法人、医療法人、介護施設等、多数の利害関係人の状況を速やかに把握し、開始決定後も一定期間の事業継続を必要としたり、破産手続の中で事業譲渡の検討を要する事案、(4)工場等、土壌汚染等有害物質除去等の安全対策が必要となる事案、(5)迅速な開始決定の発令が強く求められる事案等が考えられる。

このうち(1)について、ここ半年ほどは当庁ではいわゆる大規模事案について事前協議を行った事例はない。その上での一般的な回答としては、破産会社の事業所等が全国規模に分布するため、速やかに開始決定を発令し、管財人による管理に移行する必要がある事案や、債権者の人数や属性（債権者がいわゆるエンドユーザーであったり、詐欺被害者に近い位置付けである場合等）を考慮し、専用電話を開設したり、ホームページで情報を開示するなどの必要がある事案について事前準備が必要となる場合がある。

なお、当庁としては、債権者集会の受け皿として、債権者の出頭予定人数が当庁の第1債権者集会室の収容人数（100名程度）で収まるか、外部会場を使用すべきかを早めに確認し（総債権者の2～3割が最大で出頭する可能性を考慮して会場を準備する実務であるが、消費者被害の事案ではより債権者の関心が高い場合がある。）、その後の段取りをする流れとなる。

(2)、(3)など密行性が要請されるような事案については、申立てと同日付け破産手続開始決定を行う必要があることが多く、管財人が直ちに破産管財業務に着手できるだけの準備をする必要があるため、事前相談において、管財人候補者も同席し、公租公課庁や担保権者の動向、従業員の解雇の見込み、解雇予告又は即時解雇の予定等を確認し、申立日と開始決定日の希望を聴取した上で、破産手続開始決定の段取り、開始決定後の破産管財業務の順序や計画、関係書類の引継方法、従業員や債権者に対する説明会の予定等を打合せすることになる。

なお、当庁の事前相談（事前協議）においては、まず、破産係に電話で御一報いただき、事前相談を要する事情について書記官が電話聴取後、事前相談を要する事案と思われる場合には、負債総額、債権者数、従業員、事業所の状況等を記載したメモあるいは申立書、債権者一覧表等のドラフト書面を提出していただき、裁判官及び書記官にて内容を検討し、管財人候補者の同席を要すると判断される事案については管財人候補者の受任の可否を打診し、同候補者の同席の上で事前相談（事前協議）を行っている。

（司会者）

それでは、管財人経験者から経験を踏まえて、御意見をいただきたい。

（協議員）

管財人候補者として事前協議を行った経験が2件あって、第一の事案は多数の一般消費者向けにインテリア用品等を販売している会社の件で、申立書起案段階で事前協議を行った。協議した事項としては、消費者債権者が大量に発生する可能性があったので、その対応についてと、スポンサー候補者が現れていたのも、適正円滑な事業の引継ぎについてであった。その事前協議の場で、開始決定後も管財人の補助として各地で開催する債権者説明会の同席や、コールセンター設置時の債権者対応マニュアルを一緒に作ることの協力を申立代理人に対して要請した。もう一件は、債権者申立ての事件で、債務者が営業中で財産保全の必要性があるにもかかわらず、債務者からの協力を得られない可能性が高かった事案であ

ったので、密行性を確保し、かつ、財産保全を図るという意味で、申立債権者と事前協議をして、開始決定と同時に本執行を行った。これらの件は、事前協議が不可欠だと考えている。

結果的に第一の事案では、事業譲渡を円滑に行うことを目標に、スポンサーの事業状態や、事業譲渡の交渉の引継ぎを行って、開始決定後速やかに条件を詰めて、スポンサーに従業員を雇用してもらい、その転籍した従業員に引き続き消費者対応をしてもらった。また、クレジット利用の消費者に支払停止の抗弁の手続きを取ってもらった。更に、申立代理人とともに西日本各地で債権者説明会を開催した。あと、ホームページの利用も行った。以上のような事項を開始決定前に打合せをして、開始決定に臨んだ。

(協議員)

ある程度の規模で多数の店舗がある会社の場合等、開始決定後の円滑な管財業務の進行のために、必要な管財人代理の人数や、その役割分担等を事前協議する必要があるし、事業譲渡を含めた事業継続事案では、申立代理人、管財人候補者、裁判所で認識を一致させないと混乱をきたすと思われる。また、建設会社の仕掛け工事があるような事案については、開始決定前、解雇前に、進捗状況、出来高等について事前協議しないと、事件の進行に支障をきたすことになると思われる。

私が管財人として経験した事案で、事前協議において事案の性質から複数の管財人代理の選任が必要と判断し、開始決定時に事務所の枠を超えて複数の管財人代理の選任をお願いしたこともあった。

(司会者)

事前協議では、申立代理人が、事案の中身に踏み込んで把握されていないと、適切な判断ができないと思う。そのあたりの連携は非常に重要だと考える。ところで、先程の管財人代理の話について、必要な人数と役割分担の判断は、どのようにされたのか。

(協議員)

複数の管財人代理を選任する場合、例えば、地域で役割を分担する場合と、管財業務で役割を分担する場合等があると思うが、私の案件では、広い範囲に店舗が存在したので、地域で役割分担し、支部所属の弁護士にも管財人代理をお願いした。

(司会者)

後ほど、中堅管財人の育成方法についての議題もあるが、事務所を超えて連携し、大型事件の業務を行うというのは、中堅管財人の育成方法としても新しい試みになるのではないかと思う。

(協議員)

関連事件が先行している案件、特に、関連事件が異なる裁判所に係属しているときは、その関連事件に関する管財業務の進捗状況を踏まえた上で開始決定を出すことが望ましいことがあり、申立代理人、管財人候補者、裁判所で、その点を協議する必要がある場合がある。

4 私的整理が先行する場合の法的整理

先行する私的整理スキームが頓挫した後に破産・民事再生が申し立てられることがある。

このような法的整理の申立てを受けたケースで、裁判所が疑問視した事象の例や、私的整理及び私的整理後の法的整理の申立てを担う弁護士が留意すべき事項があれば、御教えいただきたい。

(提出理由)

私的整理が先行した後に法的整理が申し立てられる場合、私的整理の中で行われた弁済等が事案によっては否認対象行為となる可能性等が考えられる。現実の問題になった経験を共有することは有益であると考え、提出した。

(弁護士会)

(出題補足)

議論を整理するため、まずは再生支援協議会等が関与している事案等、いわゆる準則型私的整理と呼ばれるものが先行しているものに限って議論させていただきたい。それ以外に、もし、コンサルタントなどが関与しているような純粋私的整理の問題というものがあれば、時間があれば後に議論をさせていただきたいと思う。

準則型私的整理においては、単なる弁済条件の変更や債務カットに留まらず、会社分割等の手続を利用するなどして事業を新会社に移して最終的には債権者の同意を得て、旧会社を特別清算等で終了するなど「第二会社方式」と呼ばれる手続等も想定される。しかし、中には様々な理由から最終的には破産等の法的整理を利用せざるを得ないような事案もある。このような事案について少し問題点を議論していきたい。

準則型私的整理は通常、金融機関以外の取引債権者等には一切知らせずに、金融機関にだけいわゆる「一時停止」の申立てなどを行って、元本支払を一旦ストップすることなどが行われている。最終的に法的整理になったときに、管財人からすれば、金融機関には利払いだけしている状況の中で、商取引債権を通常どおり支払っていたことが、形式上、否認対象行為になるのではないかという疑問が出てくる場合もある。具体的事案において経験された事例や、意見があれば伺いたい。

(裁判所・本庁)

どのような私的整理スキームを想定しての出題かにもよるが、本庁で確認したところでは、私的整理ガイドラインに基づく任意整理や再生支援協議会関与等の準則型整理が頓挫して法的整理に至った事案はあったものの、その先行処理の在り方に疑問が生じたり、否認を検討するなど問題が生じたという事案は確認できなかったため、弁護士会においてこれら事例の御経験や、上記私的整理を利用した後の法的整理の在り方等について協議すべき点があれば御紹介いただきたい。

なお、純粋な意味での債務者による事前の任意整理における事業の一部譲渡や財産の廉価処分、一部の債権者に対する弁済の偏頗性について否認権行使が問題となる事案は見受けられることから、申立代理人においては、破産手続が開始された後に管財人や債権者らに説明できるだけの適正な処理が求められると考えている。

(協議員)

再生支援協議会等が関与している場合、債務者は、銀行が融資を止めている中で通常の取引をしていて、仕入れをする目先の資金が無い場合に、再生支援協議会等が関与して銀行に依頼して融資してもらうこともある。その銀行に売上から当該融資金を返済してから法的整理をすると理屈上は偏波弁済の問題が発生する。私の経験からは融資を受けるにあたって、対抗力のある担保権を設定等している場合等については結果的に詐害性が少ないということができるとも思われる。また、借換えのために一旦弁済した場合等は、その弁済がなければそもそも新たな借入れできないのであるから、破産財団として先の弁済金を財団帰属財産として期待すべきものでないとも考えられる。手形の手換えなどもそうだが、そういうことを明確にしておけば、後のトラブルは比較的少なくて済むのではないか。

(協議員)

民事再生であると、保全段階でDIPファイナンスを受ければ、それを共益債権化できるわけだが、破産前では、まったく立法的手当がないので、一般破産債権になってしまうという問題がある。当該債務を無事に返済した上で破産申立てした場合には、その返済が否認対象行為かどうかという問題意識が出てくる場合がある。実務的に悩むのはDIPファイナンスで担保提供されているケースが割とあって、私が管財人として関わった事案でも中小企業再生支援協議会のスキームに乗せながら、再生している段階で、一定程度の融資を引き出すための担保で集合債権譲渡担保を取って、売掛債権をまとめて担保に取ったが、これが過大担保になってしまっている件を経験した。融資額以上の売掛債権を担保に取ってい

る状況で、これを否認するかどうか管財人として随分と悩んだ。この事案は結論的に、売掛債権に債権譲渡禁止特約が入っていたため、担保の対象となっていないということで解決したが、一般的に、金融機関が集合債権譲渡担保を取る場合に、この新しい融資の部分だけのために担保を取ることは通常せず、ある程度枠で担保を取るから過大担保も止む無しの場合があり、また、そういう場合に仮に否認すると、取り敢えず資金ショートを回避して再建に向けて全金融機関で協調してやっていくというスキームが回らなくなる恐れもある。そこはたぶん立法的に解決ができない部分だから、管財人として、このような場合は、危機時期での融資が前提となっているのだから、あまりそれに対する弁済とか、担保提供を否認するというのは、ちょっとバランスが悪いという感覚を持ったほうがいいのかなと個人的に思っている。このような場合、あまり否認については厳格に考えることなく、準則型私的整理とどのように調和していくかが今後の課題であると思う。

(協議員)

制度そのものについての議論はあるところではあるが、現時点で中小企業再生支援協議会等による準則型私的整理は一定の合理的な裏付けのある手続であることを前提とすると、商取引債権の弁済やDIPファイナンス的な融資への返済等を否認の問題に絡めてしまうと、そもそも再生支援協議会スキームなどが成り立たなくなると考えられる。もともと中小企業再生支援協議会スキームというのは、一般取引債権者を手続きに取り込むことなしに、金融機関との関係で行われるものであること、また、一時停止の申出だけでは期限の利益の喪失事由とならないと私的整理ガイドラインにも記載されていることやその旨判示する裁判例などがあることなどを、管財人としても理解する必要があると思う。従って否認の問題においても通常一般取引債権者は善意だと思われるし、日常の取引行為はいわゆる同時交換的行為とも考えられる。私的整理の問題というのは新しい問題で、はっきりした回答というものが出せないが、金融機関同士の問題においては、債務

者が窮境に陥っていることを金融機関が知っていると考えられる場合には、事案によっては、否認の問題が生じる可能性がある。この点一部の金融機関が不当な「抜け駆け的な」回収行為等を行った事案において否認権が認められた裁判例も参考になると思われる。以上の点を整理すると、準則型私的整理は対象となる金融機関の全員が同意することが必要であるところ、その調整等がうまく行かず法的整理に移行した場合、少なくとも取引債権者に対する弁済等は通常否認対象行為として扱うのは非常に厳しいと考えられる。ただし、金融機関については、例えば、一部の金融機関が看過できないほど不相当な抜駆的債権回収や既存融資について担保設定を行っているなどの特別な事案については、場合によっては否認対象行為になり得ると思われる。その辺のことも留意しながら、バランス感覚を持って検討すべきと考えているところである。

(司会者)

次に、準則型私的整理ではないケースについて伺いたい。

(協議員)

純粹私的整理がうまくいかず、最終的に、破産になるパターンとしては、債務免除益課税を外すために第二会社を作り、第二会社に事業を移した上で、一定の対価を払って第一会社を特別清算させるつもりだったが、過半数とれないから破産に移行する場合や、あるいは特別清算手続において債権者が同意せず、破産手続をするしかないということになり、第一会社が破産になることが結構ある。そういう事案で悩むのは、純粹私的整理の場合は、判例等でも会社分割が詐害行為になる事案というのが類型化されているが、現在でも事業譲渡の対価が不相当である事例が散見されるところである。そういう場合には、やはり事業価値の算定を適正にした上で、対価の証明をしておくということをしておかなければ、法的整理に入った場合に、管財人としては否認を考えざるを得なくなってしまうだろうと思う。私的整理をする場合は、債権者に対する説明のためにも、本来的には、適正に事業価値の評価をする必要があるのだが、法的整理をする場合のことまで

考えると、更に、事業価値の適正評価というのは必須ではないかと思うところで、事業価値評価の客観性の判断が一番の論点ではないかと思っている。

(協議員)

純粹私的整理で、私が経験した事例において事業譲渡をするときに、買主側に売主側としては適正に事業価値を評価していると思うが、管財人が就かれたときに否認という主張があるかもしれない旨の説明をして、その確認書も取った上で実行していた事案があった。

(協議員)

私的整理まで進むことができずに、一番の債権者が支援をしようと途中まで努力したけれども、結果的に破産申立てに至ったという事案で、当該大口債権者の代理人として破産事件に関与したことがある。当該債務者が苦しくなったときに、メーカーが商品をどんどん引き揚げていたり、メーカーが当該大口債権者の会社を通さなければ取引をしないというような条件を付けるなどの行為もあった。金融機関からの新規融資を受けられない中で、当該大口債権者に支援要請があり、当該大口債権者は支援を決断し、メーカーからの受け皿になって債務者に納品していた。ただ、その過程で当該大口債権者も債務者に対して多額の債権を持っているので譲渡担保等の設定等の行為を行っていたところ、破産手続において当該大口債権者と管財人との間で否認の問題が発生したということがあった。結局、最終的には、当該大口債権者の代理人として管財人と交渉で決着をしたのだが、先ほど御紹介があったような同時交換的取引ではないかななどの議論を散々行って意見書も作成した覚えがある。ただ、一体どれだけの額をどういう優先順位で何が否認できるのかというのは、実際には非常に難しいと思われる。純粹私的整理の場面にかかわらず、これらの問題というのはいろいろな場面で発生すると思われるので、事案に応じて適切な解決をすべきであるとは思いますが、現実的には判断は非常に難しいと思う。

(協議員)

事業譲渡をしたときに、将来管財人に否認されるリスクを回避するということで、二つほど方法を取った経験がある。一つ目が、買主のほうにも代理人を立ててもらって、かつ、この価格が適正だと思うので、この価格で譲渡するけれども、将来管財人から指摘されたときにはその差額を追加で財団に入れるという形での事業譲渡契約をして、十分に説明をした上で譲渡したというケースがあった。もう一件は、特別清算をして事業を他社に譲るというケースで、特別清算手続の中で監督委員を選任してもらい、その監督委員にきちんと説明した上で事業譲渡した。その後、特別清算が破産に移行したのだが、監督委員がそのまま管財人になったので、自分が承認したものを否認するということは通常しないということでも切り切ったという経験がある。

(所 長)

中小企業再生支援協議会の案件は、それなりの件数があると聞いているが、原則3年ぐらいで健全になるというような計画を立てて、その間リスクスケジュールなどしながら金融的支援をしていくスキームだと思う。五、六年前に私が倒産事件を担当しているころから、その低空飛行的な案件が多く、しかも3年過ぎててもまだリスクスケジュールをしているというようなものもあり、いずれ通常再生や破産という法的整理に移行するような案件、いわば、法的整理の潜在的予備軍がたくさんあるのではないかとわれ続けできた。しかし、通常再生事件も破産事件も件数が増えていない実情だが、現在の中小企業再生支援協議会の案件の実情を伺いたい。

(協議員)

リスクスケジュールだけで進んでいる案件については通常は弁護士が関与しない事案が多いと考えられるので正確なところは不明であるが、数値目標をクリアした計画が立てられない事案も相当数あると聞いている。今後、そういった案件が破産申立等の法的整理を利用していくというところは、大いに考えられるところだと思う。

5 債権者が多数いる案件における処理上の工夫例について

債権者が多数おり、その中に小規模事業者や個人が多く含まれている場合等では、第1回の財産状況報告集会期日前（破産手続開始直後）の債権者説明会の実施やウェブサイトを利用した情報提供、専用電話回線・スタッフの配備等の対応を取ることも考えられる。

裁判所において、どのような事案（債権者数、事業及び債権者の性質等）でこういった対応が適切と考えているか、御意見をお聞かせいただきたい。また、実際に前記のような対応を行った経験のある破産管財人経験者に、処理の際の工夫例（説明会の準備や進行、債権者等関係者への案内の方法、前記以外で事件処理上有効であった方策等）及び留意点についてお聞かせいただきたい。

（提出理由）

多数の債権者に対して破産管財人が情報提供等の配慮を行うべき事案は存在すると思われるが、現実には経験した弁護士は多くはないと思われ、その経験等を共有することは有意義であると考えたため提出した。

（弁護士会）

（出題補足）

裁判所は、どのような点に着目して、債権者説明会を開催するのが望ましい事案を考えているのか、また、その期待される効果をどのように考えているのか知りたく出題した。それと、管財人経験者には、債権者集会での円滑な運営以外の目的で、債権者説明会を開催した経験があれば伺いたい。更にウェブサイトについては、破産会社にウェブサイトがない場合に、弁護士事務所のウェブサイトで債権者に告知を行ったり、また、その他の方法で告知を行った工夫例があれば、御教示願いたい。

（裁判所・本庁）

協議事項3(1)に同じ。事業内容やマスコミによる報道の有無、管財人の事務所

の規模にもよるが、一般的には、総債権者数が数百人規模の場合等には、専用電話回線や電話対応用のスタッフを検討してもよいのではないか。

ウェブサイトの利用に関しては、例えば、①毎回の出席債権者数が第1債権者集会室の収容人数（100名）を超えることが予想され、債権者集会を開催する場合はその都度、外部会場を借りる必要がある場合、②債権者がエンドユーザーなどであり、当該破産手続への関心が高いが、債権者の居住地が全国に及び、債権者集会への出席が困難である場合等に、外部会場の手配や警備の動員等に要する費用、債権者集会による債権者への情報提供の実効性等を総合考慮して、第1回債権者集会（財産状況報告集会）、廃止見込の場合の廃止意見聴取集会、配当見込みの場合の財産状況報告集会（債権調査期日）及び任務終了計算報告集会のみを開催し、その間の財団形成等管財業務についての報告は、従前破産会社が使用していたホームページを利用して債権者に情報提供することが考えられる。

（協議員）

消費者被害系の事案で、開始決定前に、事実上管財人候補ということで債権者説明会に参加した。本庁に係属していたが、支部の事案だったので、神戸ではなく多数債権者の居住地周辺の会場で債権者説明会を開催したことにより、債権者集会のため神戸まで交通費をかけて来てもらう負担と不満を回避できた。

（協議員）

先程紹介した多数の消費者にインテリア用品等を販売していた会社の破産事件で管財人として関与した事案では、早期の開始決定の必要があったことから、債権者が事後的に増大した。債権者集会のために裁判所外の会場を確保していたが、債権者が居住する各地で説明会を開催し、スポンサーによる支援が得られる見込みなどについて十分な説明を行って、債権者の不安を取り除いたので、債権者集会は円滑に進行した。しかし、例えばスポンサーの支援の有無が判明しないまま、方針がわからない状態で説明会を開催すると、逆に債権者を不安にさせて、火に油を注ぐような形になってしまうかも知れない点は注意が必要であると感じた。

ホームページに告知したり専用回線を引いたりして、結果的に丁寧な情報発信に努めたことが良い結果に結びついたと考えている。

(司会者)

専用回線への問合せはどれくらいあったのか。

(協議員)

最初の1週間くらいは問合せが多かったが、2週間目くらいからばたりと無くなった。これは、債権者に情報が周知されたということだと思う。また、クレジットカード利用の債権者が多く、クレジットカードは商品が来ないとキャンセルできる場合がほとんどなので、実際、被害を受けた債権者の人数は多くなかったことが理由かも知れない。

(司会者)

ホームページなどを利用した経験のある方はいないか。

(協議員)

先程から紹介されているインテリア用品等の販売会社事案に申立代理人として関与したが、当該会社のアドレスを使って業者に依頼し、告知文書の掲載をした。また、事務所に専用のメールアドレスを作って、立場的には申立代理人なので管財人の補助者である旨を説明しつつ債権者への対応を行った。メールアドレスを開設して1週間くらいは、毎日ほぼ数百件ずつのメールがあった。ファックスも専用回線を引き、そういう形で債権者に情報を発信して安心してもらったのかと思う。

6 破産管財人による調査嘱託、文書送付嘱託

財産調査の方法として、破産管財人による調査嘱託、文書送付嘱託の申立てによることの可否、当否、申立実例、採用実例等があれば、教えていただきたい。

(提出理由)

現実に破産管財人による調査嘱託、文書送付嘱託の申立ての制度が活用されて

いるのかどうか; また, 活用されている事例について共有することが有益であると考へ提出した。

(弁護士会)

(出題補足)

全国倒産処理弁護士ネットワークのメーリングリストでも話題になっていて, 他庁他会での活用方法について話もあったので, 経験を伺いたく出題した。

(裁判所・尼崎支部)

破産者の隠匿財産調査のため, 周辺の銀行に, 口座の有無の調査囑託をした事例があった。また, 自動車の販売会社で多数の車検証を取得する代わりに, 調査囑託をして必要な情報を送付してもらった事例があった。

(裁判所・姫路支部)

児童公園となっている土地が破産財団に属するか否かの調査が必要になった事例で, 管財人が市役所に照会をしたが, 個人情報の保護を理由に回答を拒まれたので, 裁判所から調査囑託を行ったという事例があった。また, 管財人が否認権を行使するか否かを検討するに当たって, 金融機関に対して取引履歴の調査囑託を行った事例もあった。

(裁判所・伊丹支部)

特殊な事案であるが, 破産者が養子縁組をしており, その養父が亡くなっているため, 破産者が唯一の相続人となっていて, その養父名義の銀行口座について, 取引履歴や入出金伝票写しの調査囑託ないし文書送付囑託を行った事例があった。ちょっと特殊な事情があつて, 養父が行った保険金詐欺にかかる保険金の行方の調査のために, 複数の口座に対し, 複数回にわたって囑託を行い, 支払われた保険金詐欺にかかる保険金の追跡調査を行ったものだった。

(裁判所・明石支部)

事例はないが, 23条照会で回答が得られる場合は, その方法によっていただき, それができない場合に, 裁判所に相談いただければと思う。

(裁判所・本庁)

ここ数年で確認された事例としては1例のみだった。免責関係の調査が問題になっていて、破産者自身のゆうちょ銀行の取引履歴について調査嘱託を行ったという事例があった。

(協議員)

破産者が運送会社で、十数台のトラックが行方不明だった事案において、財団が乏しく、23条照会で自動車の登録事項証明等を調べる費用がないので、調査嘱託申立てをして、登録事項証明を全部取り寄せた事例があった。その件では、現実には換価もできた。

(協議員)

破産者が財産を隠匿している可能性があるときに、破産者名義の口座ではなく、家族、親族名義等で隠匿しているだろうという証拠や疎明があった場合には、調査嘱託で家族、親族名義の口座の有無や残高等を調べた経験を聞いたことがある。

(司会者)

費用関係の理由だけで、申立てをされるのはいかがかと思うが、財団の現況や諸般の事情に鑑みて、各裁判体で採用の可否について判断していくことになると思うので、裁判所に御相談いただければと思う。

7 海外案件が関係する破産管財業務について

(1) 外国法人や外国人個人に対する債権の回収についての目安

どの程度まで調査が必要か（小口債権でも相当の費用がかかるため）。

(2) 外国債権者への通知方法について

海外への書類送付が必要な場合、国際スピード郵便を利用しているが、特に裁判所としての決まりはあるか。また、国際スピード郵便では相応の費用を要するが（1件で1000円以上、地域によってはより高額となる。）、この点は予納金に考慮されるのか。

(3) 外国語使用が必要となった事例について

関係者（申立人、債権者、売掛先等）が外国人、外国法人であるなどの事情により、破産管財業務上、外国語の使用が必要になったケースはあるか。具体的にどのようなケースがあったか、どのように対応されたかについて情報を共有したい。

(提出理由)

グローバル化に伴い、関係者が外国人・法人である事案は今後増加していくと思われるが、現時点で経験した弁護士は多くはないと思われ、その経験等を共有することは有意義であると考えたため提出した。

(弁護士会)

(1) 外国法人や外国人個人に対する債権の回収についての目安

(出題補足)

破産者が貿易会社で外国法人や外国人個人が債務者というケースだったのだが、小口債権が多数あって、事案として配当があるような事案ではなかった。国際スピード郵便を使って連絡をするという手段をとっていたので、それなりに費用もかかった。このような事案の場合にどこまで債権回収等の調査が必要かということ伺いたく出題した。

(裁判所・本庁)

当該債権額、当該債権の破産財団に占める割合、当該債権の回収による配当見込みの有無、費用対効果等、個別事案によって異なると思われるが、少額で仮に回収できたとしても実質財団の増殖に寄与する額が少なく、配当が見込まれないような場合には、一件記録及び破産者側、経理担当者等からの聞取りによって回収可能性を判断し、回収あるいは放棄の方針を決定されることでよいのではないかとと思われる。他方、債権額が多額で回収できるか否かによって配当可能性を左右するような債権の場合には、聞取りなどに加え、当該債権の債務者について可能な範囲で調査をされることが望ましいと考えられるが、具体的な調査の程度や

回収方針等については、個別に破産裁判所に御相談いただければと思う。

(裁判所・姫路支部)

補足だが、実際回収するかどうか悩ましい事案があると思うが、債権者集会で債権者がどのような意向を示すのかというところを確認するという方法もあるように思う。

(協議員)

ある事件の管財人から相談を受けた事案だが、韓国に子会社のようなものがある法人で、そこに多額の送金がなされていた。その債権放棄の判断に関して相談を伺った。韓国の弁護士に簡易的に調査してもらった結果、財産があり、回収可能性があるようなので、管財人と裁判所が費用対効果も検討して、費用を決めて、その韓国の弁護士に委任して訴訟提起した。破産法が旧法のと看で、日本の管財人が韓国法上どのような位置づけになるか、当事者適格の問題があつたが、韓国の裁判所では特に問題にされることなく訴訟係属して、和解が成立し、それなりの金額の回収ができた。

現行破産法では、外国に存在する破産者の財産に対しても日本の破産開始決定の効力が及ぶので、本件の場合、韓国で承認判決をもらえば韓国でも管財人としての権限行使ができると考える。

(2) 外国債権者への通知方法について

(裁判所・本庁)

郵便物について、特に決まりはない。裁判所から外国債権者への開始決定通知をする際も普通郵便で送付している。

なお、日本語の開始決定通知に併せて基本的には国を問わず、英訳したものを同封して送付している。外国債権者がいる場合の予納金については、郵便代だけでなく、通知文書等の英訳等も必要になり、通常事件よりも事務負担が多いし、調査等にも労力を要することを考慮して判断することになる。債権者の人数や事件内容にもよるが、申立人作成の債権者一覧表で多数の外国債権者がいることが

判明し、また、売掛金等換価回収にも外国への調査等が必要と見込まれる事件については、少なくとも簡易管財（S管財）の対象とはせず、一定額の予納金が必要となると考える。

（協議員）

国際スピード郵便には、追跡サービスが付いているが、普通郵便には、追跡サービスは付いていない。郵便到着の確認ができないが、よいのか。

（裁判所・本庁）

送付する郵便の性質にもよると考える。債権等の回収場面であるとか、財団放棄の判断資料の収集という意味では、追跡できたほうがよいこともあると思うが、費用対効果の面もあるので、個別に裁判所に相談いただければと思う。

（協議員）

外国法人の名前が変わったり移転したりで「宛所に尋ねあたらず」で戻されることがあるが、国によっては、1か月後くらいに郵便が戻ってきて、用をなさないので、基本的にすべて国際スピード郵便を利用している。費用がかかるのは仕方ないとあきらめている。予納金決定の際に、基本的には海外債権者の数掛ける1000円掛ける回数ぐらいの実費がかかるということは想定してもらいたい。

（3）外国語使用が必要となった事例について

（裁判所・本庁）

破産者の審尋や債権者集会で通訳が必要となった事例は見当たらない。債権者が外国人の事件は一定数あるが、破産者は日本国内で生活し、取引等経済活動をしている状況で、破産者自身に日本語が通じない場合はなく、日本語の通じない外国債権者が集会に出席した事例はない。

（裁判所・尼崎支部）

破産管財業務上、英語の使用が必要になった事例があつて、英語が堪能な弁護士に管財人を依頼した事例があつた。

（裁判所・姫路支部）

姫路では特にそういう事例はない。今後のために、外国語に堪能な方は事前に情報をいただければありがたい。

(司会者)

裁判所に、誰がどの語学に堪能かという情報が来ていないと適切な選任ができないかと思うが、外国語を使う管財業務の経験談はないか。

(協議員)

債権者20人ほどが台湾と香港と中国本土にいる事件があった。別件の仕事があったので現地に行ったついでに、中国の弁護士に調査依頼をしたり、債権者や相手方の担当者と面談した。この事件では予納金として20万円の準備しかなかったが、それでは、管財業務ができないので、消費税の還付があるまで開始決定を待ってもらって、費用を賄うことができた。

(協議員)

香港の法人の会計資料を取り寄せて調査した経験があるが、国が違っても会計書類の項目は大体同じもので、難しい英語も使用されておらず、案外、容易に調査ができた。

(司会者)

今後このように外国語を使用するケースも増えてくると思うので、裁判所としても一層情報収集に努めなければならないと感じた。

(協議員)

通知の方法だが、事前に破産者が取引先とメールを使って取引きしていて、アドレスがわかっていたので、そこに送る書面等をメールの添付ファイルで送信したことがあった。日本語文で送信しても、インターネットの翻訳機能で翻訳できる場合もある。

8 債権者申立事件における破産管財人の業務の進め方について

債権者申立事件において、債務者が不出頭であるなど、債務者からその後の手

続への協力が得にくいと思われる事案や、協力が見込まれる事案でも債務者に代理人がついていないなど、整理された資料の提出を受けるのが困難と思われる事案において、必要な財産調査をどのように行い、管財手続をどのように進めるのが相当か、また、破産管財人と破産裁判所の連携の在り方について、御意見を伺いたい。

(提出理由)

近年、債権者申立ての事件が増加しているように思われ、破産開始要件に争いがあり、開始決定に対する抗告が出されるなど、債務者側からの協力が得にくい事案も相当数見受けられ、今後も同様の事件が係属することが想定されるところ、このような事件の進行について、開始決定前の審尋（破産管財人候補者の関与）や開始決定後の連携の在り方について今後改善すべき点等について、御意見を御伺いしたいと思い、出題した。

(裁判所・本庁)

(裁判所・本庁)

まず申立ての件数では、平成27年が8件、平成28年が11件、平成29年が10件で、件数としては非常に増加しているというわけではないが、開始決定に対して抗告が出されたり、その後の手続で紛糾するような事例、換価ができて財団が増殖し、配当まで至った事例等経験された方から情報提供いただければ非常に参考になると思い出題した。

(協議員)

破産者が、ある企業を買収して儲ける話を債権者にもちかけたが、買収ができなくて計画が頓挫したため、債権者が法人と代表者の破産申立てをしたという事案の管財人を経験した。債務者は審尋期日に不出頭で、2回目の審尋期日には、代表者は不出頭で、自称コンサルタントとして破産者に無償でアドバイスをしているという人が出頭した。開始決定が出て代表者と関係者とで打ち合わせをするが、積極的に協力してもらえず、あまり財産調査も進まなかったケースだった。

破産者がクレジットカードを持っていることが分かったので、クレジット会社から取引履歴を入手したところ、破産手続開始決定後も、何十万も使っていることが判明した。しかし、どんなに調査しても財産関係は出てこなかった。役員査定も考えたが、確保できる財産も代表者にはなかったもので、それもできずに事件は終了した。代表者の事件では、免責不許可の意見を出したが、免責許可となった。

(協議員)

債権者申立て事件は、その目的は一つではない場合もあるものの、債権回収目的の和解狙いのもの、違法な活動を防止させるもの、消費者被害を停止させるもの、経営実態を解明するもの、経営者の責任を追及するもの、否認権の行使による回収目的のもの、損金処理目的のものなどいくつかのパターンに分類できると思われる。また、債権者申立事件は、財産状況を把握するのが非常に難しい場合がある。決算書等を見れば大きな借入れぐらいは分かるが、すべての債権者を把握するのが非常に難しいので、破産者や従業員の協力が得られないときにどういう方法を使って債権者や財産を把握すべきかも問題になると思われる。

(協議員)

審尋では債務者代表者も抵抗を示していたが、審尋後管財人候補者としてなだめて、協力させた事案がある。債務者本人に協力させる体制、人間関係を作ることによって、その後の処理がうまくいった。

(協議員)

いわゆる和解狙いの債権者申立てにおいて、裁判所外で和解して、破産申立てを取り下げる場合はあると思う。和解ができた後に破産開始決定が出た場合には和解が否認対象にもなりかねないという問題もあると思った。

(司会者)

債権者申立ては、個人的な思いが強いとか、和解狙いとか、自己破産事件のような進行をしないこともあるので、管財人候補者の皆さんに御迷惑をおかけすることになると思う。宜しく願いたい。

9 破産管財人による免責調査の手續について

破産管財人による免責調査においては、債権者集会までに、(1)破産債権者から免責に関する意見が出されたり、(2)破産管財人が免責不許可の意見の提出を検討したりすることがあるが、このようなとき、破産管財人が免責に関する意見を提出するまでに留意していることなどはあるか。

(提出理由)

前記のようなとき、破産管財人としては、破産債権者、破産者、破産裁判所とやり取りをしながら、最終的な免責に関する意見を提出することになると思われるが、破産債権者に対する接触、破産者からの事情聴取、破産裁判所との打合せなどにおいて、破産管財人として留意していることや困難を感じていることなどを紹介していただき、今後の破産裁判所と破産管財人の連携の参考としたい。

(裁判所・姫路支部)

(裁判所・姫路支部)

免責調査においても、破産者や破産債権者と直接対応する管財人の役割は非常に大きいものと考えている。管財人として、免責に関する判断を迷うとき、特に免責不許可意見を出すときは、事前に裁判所に相談していただき、どこに問題意識があつて、どこで評価が分かれるのかということを裁判所と認識共有する機会を設けていただいていると考えている。

(司会者)

実際、意見を出されるときに、どのような経過でその意見に至っているのかという点も含めてお聞かせいただきたい。

(協議員)

申立段階で、債権者の債権調査票に免責不許可の意見が書いている場合があるが、その場合に、管財人として、財産調査におけるヒントがないか、当該債権者に連絡をとってヒアリングをする。どういう経緯があつて何を問題視しているの

かということの詳細に聴き取る。その上でその関係の調査をしたり、破産者からもヒアリングをする。また、管財人としては、債権者に対して必要な情報提供、説明をするということ、債権者集会において円滑かつ混乱なく集会を終えるという役割があるので、債権者集会の前に、自発的に連絡をとって、管財人の考えを説明して、債権者集会を迎えることがある。

(司会者)

最終的には免責不許可事由はないという御意見を返していただく際でも、さまざまな経過があつて最終的な意見に至っていると思うが、その経過については裁判所が知らないことが多いので、是非、発言願いたい。

(協議員)

申立時に、免責不許可事由の有無はわかっているので、管財人は、仮に免責不許可事由があつても裁量免責に至るために、家計収支表をつけさせたり、場合によっては積立てを考えさせたり、不許可事由はあるけれども、破産手続きに協力させるという流れを説得してもっていくのが重要で、九分九厘の破産者は、普通はそこで諦めて協力するから最終的に第1回集会で提出される免責意見というのは、免責不許可事由はないか、あるいは、あつても裁量免責相当になっているのだろうと思う。

(協議員)

先程の企業買収にかかる債権者申立ての代表者個人の案件だが、はじめ、裁量免責のために、申立債権者の費用分くらいの積立てを破産者に提案し、説得したが、いい加減な態度を取られた。最終的に、費用には到底満たない金額を持参してきたので、どうするか思案したが、申立債権者とは別の債権者が免責不許可の意見を提出したので、その債権者と面談をして丁寧に事情を聴取し、協力してもらったのを受けて、絶対免責を認めない確信に至ったので、判例も調べて、免責不許可事由を書き連ねた意見書を提出した。結果としては、裁量免責が許可されたが、意見書提出までにかかなり経緯のあった事件だった。

(協議員)

基本的に申立代理人と協力して、疑問点の認識共有と資料の提出を依頼する。それと併行して自分でも調査をし、齟齬があった場合は、更に追及するような進め方をとっている。しかし、ごく稀に申立代理人で、非常に非協力的な方がいる。私が経験した事件も、申立代理人が非常に非協力的であり、管財人が十分な免責調査をすることができない状態だった。この事件では、裁判所に相談したところ、債権者集会で裁判官から申立代理人に、疑問点に対応する資料の提出を促してもらい、その提出があったので、最終的に適切な意見が書けたと思っている。申立代理人と管財人、そして裁判所との連携は非常に大切だと感じた。

(司会者)

申立ての段階だけではなく、免責の段階でもやはり申立代理人と管財人、そして、裁判所との連携が不可欠という御意見だが、裁判所も心がけたいと思う。

(協議員)

免責不許可事由になるのは、よほどの事情であると思われるが、その事由がどの時点であったか、例えば、開始決定の前後で状況は全く変わってくる。今まで2件の免責不許可の意見を書いて、不許可になった経験があるが、いずれも、開始決定後にあった事由で、説明義務違反、管財業務妨害ではっきり分かるような状態だった。説明義務違反の案件だが、免責審尋期日を入れて、尋問のような形で、疑問点について、申立代理人、裁判所、そして管財人で、破産者から事情聴取しようとしたが、それでも説明を拒むので、破産者に、説明を拒むと免責不許可事由になることを説明した。この件は、破産者も分かった上で、免責不許可意見を書くことになった。やはり、この点、情報の共有をリアルタイムでしておく必要があるのかなと思った。この件は、業務の中で発生してきた事情だったので、その都度、発生した事情と管財人の考えや方針を裁判所に伝えた。

(協議員)

基本的には、破産開始決定前の事情はなんとか救われる可能性があるが、開始

決定後の事情はなかなか救いがたいと感じている。この点は「事業再生と債権管理の154号」にも「破産免責制度における理論と実務」として掲載されている。また、「判例タイムズ1342号と1403号」に東京地裁における免責に関する判断の実情を紹介する記事が載っているので、参照いただければと思う。免責不許可事由は、素朴に許せないと思っても、それなりに要件が厳しく、形式的には不許可事由にあたるとまで言えず簡単に判断できない場合も多いと思われる。

なお、本人のみならず、申立代理人も非協力的な場合については、破産法40条において、破産者の代理人にも説明義務があることを説明して協力をお願いするのも一つの方法だと思われる。

- 10 破産管財人候補者等の育成についての更なる課題への対応策について（若手破産管財人の育成に当たっての留意点、若手破産管財人を対象とした新たな育成体制の試行状況、若手破産管財人育成に当たっての研修会の在り方）、若手破産管財人の育成のため、若手弁護士を破産管財人代理に選任する方法が考えられるが、これについて何か支障はあるか。

（提出理由）

若手破産管財人の育成のためには、実際に管財事件において業務を遂行してもらうことが有益である。その方法として、破産管財人の業務遂行につき補佐の必要があるとして、同じ事務所に所属する若手弁護士を破産管財人代理に選任することが考えられる。これについて、破産管財人の御意見を伺って参考にしたい。

（裁判所・尼崎支部）

（裁判所・尼崎支部）

尼崎支部では、管財人OJT制度を運用しているが、この制度の対象とする事件が少なく、トレーニー候補者への就任依頼が困難な状況が続いている。この1年は対象の事件を広げて、なんとか運用している状況である。さらに、若手だけではなく、中堅管財人の育成も考える必要がある。そこで、管財人OJT制度と

は別に、管財人の育成のため、管財人代理に選任する方法が考えられるが、これによると経験できる管財事件の幅が広がり、部分的な経験が可能となるなどの利点があると思われる。このような若手育成方法について何か支障はあるか、管財人の御意見をお伺いしたい。

(裁判所・姫路支部)

姫路支部弁護士協会の協力を得て、OJT制度を使っている。管財人代理を選任することによる育成方法については、若手弁護士が経験を積む機会の一つとして活用が考えられる方法であると思われる。もっとも、同じ事務所に所属する弁護士ということになると、若手弁護士にとっての機会の公平に問題が生じ得るところであり、当支部では、弁護士会姫路支部の協力を得て、事務所の枠を離れたOJTという形での育成を行っている。また、管財人候補者の育成の取組みの一環として、平成29年度に、これも弁護士会姫路支部の協力を得て、模擬債権者集会を行い、集会における管財人の対応を経験してもらうという研修を行ったので、この機会に紹介する。

(裁判所・本庁)

本庁では、平成27年から管財人OJT実施要領（平成27年3月2日作成、同年4月1日実施）を試行し、平成29年4月1日から64期の管財人候補者を対象に本施行しており、本施行後の実施件数は3件である。うち2件は既に異時廃止で終了し、1件は係属中である。また、64期から67期を対象に弁護士会で開催された破産管財人研修会（平成29年2月2日実施）に、裁判所から講師（裁判官、書記官）を派遣して講義等を行った。このほか、OJT実施要領外で管財人から希望があれば、管財人代理を利用して、指導等を行ってもらっている。

(協議員)

模擬債権者集会の件だが、裁判官、管財人、申立代理人も、他の集会がどのようにやっているのか案外知らないし、特に若手の弁護士は管財人となってもどうしていいのか分からないと思われたので、裁判所と弁護士会で協議して、設題を

2問作って、若手弁護士6人で行った。あらかじめ、裁判所より設題をいただいて、財産目録、収支計算を作っていたものと、破産にいたる経過を古い事案を基に少し作っていただいて、ある程度ピックアップして2問作っていただいた。その上で、若手弁護士には債権者が何を聞くかは事前に知らせず、聞かれそうなことに対して、あらかじめ考えておく形で行った。感想としては、若手の管財人、OJTが終わって一、二年の弁護士だが、比較的無難にこなしてくれた。それを受けた上で、中堅弁護士、ベテラン弁護士のチューター役を3人お願いして、受け答えに対して、会場から意見をいただくという形で進行した。比較的好評であったし、楽しかった。

(協議員)

記憶の限りだが、チューター側の意見で出ていたのが、債権者の質問が細かい場合、即断しすぎるとちょっと危ないのではないとか実務的な意見もあったし、あとは、明らかに質問されそうなこと、その場で紛糾しそうなことであれば、あらかじめ債権者と接触した上で話をしておくとか、非常に実務的な話も出たので、我々も経験を聞かせていただき、勉強になった。

(司会者)

OJTは各支部でも本庁でもさせていただいているが、その経験者の中で、チューターの経験、指導役の経験をされた方、感想も含めてお願いしたい。

(協議員)

尼崎支部がOJTをやり始めたと思うのだが、3年を経て、新人のOJTは軌道に乗っている。それで、中堅の育成について考えている。例えば、中堅とベテランが組んで登録したら、大きな事件を配てんすとか、得意分野を3人くらいで名前を連ねて登録すれば、大事件を配てんすといったOJTのやり方もあると思うが、そうでなく、中堅とベテランを組んで、ただ単にレベルアップをはかるという感じなのか、レベルアップのOJTの仕組みとしてはどんなのがあるのか気になっている。

(司会者)

中堅の育成というのは、裁判所も課題としてとらえているところなのだが、先ほど、事務所の枠を超えて、大規模事件をされている経験談もあったが、特に事務所の垣根を越えるということでの困難はなかったのか。

(協議員)

全く困ったことはない。今は、メールを使用してリアルタイムでやりとりもできるし、違う事務所のやり方や意見を聞くことができ、別の観点からの意見が出て妥当な解決を図ることもできる。書式も事務所によって違うのだが、事案によって使い分けるアイデアも出てくるので、非常に有益であり、マイナス面は感じない。

(協議員)

管財人と管財人代理のコミュニケーションが円滑だという前提であるならばメリットの方が大きい。

(協議員)

非常に勉強になる。管財業務を10年くらいやっていると自分のやり方が正しいのかどうか分からなくなることがある。そういうときに経験豊富な弁護士と一緒にやると新たな視点が発見できて、初めて管財業務をするような新鮮な部分があり非常に勉強になるので、こういう試みは他の事件でもやってみてもいいのかなと感じた。

(司会者)

管財業務では、弁護士はそれなりに連携できるが、事務局に任す部分の割り振りはどのようにされたのか。

(協議員)

基本的には、管財人の事務局で記録の管理等基本的な事務を全て担っている。管財人代理の事務局が分担しているものは、例えば、担当する管財人代理が必要に応じて登記簿謄本をとるような機械的、定型的な事務である。

(司会者)

円滑な人間関係があれば事件も非常に円滑に回るという感じのようだ。そういう意味では先ほど御提案のあったジョイントベンチャーを組んでいただいて、大型事件に手を挙げていただくというのも一つの方向性のような気もする。

以 上