

機構の実務運用標準

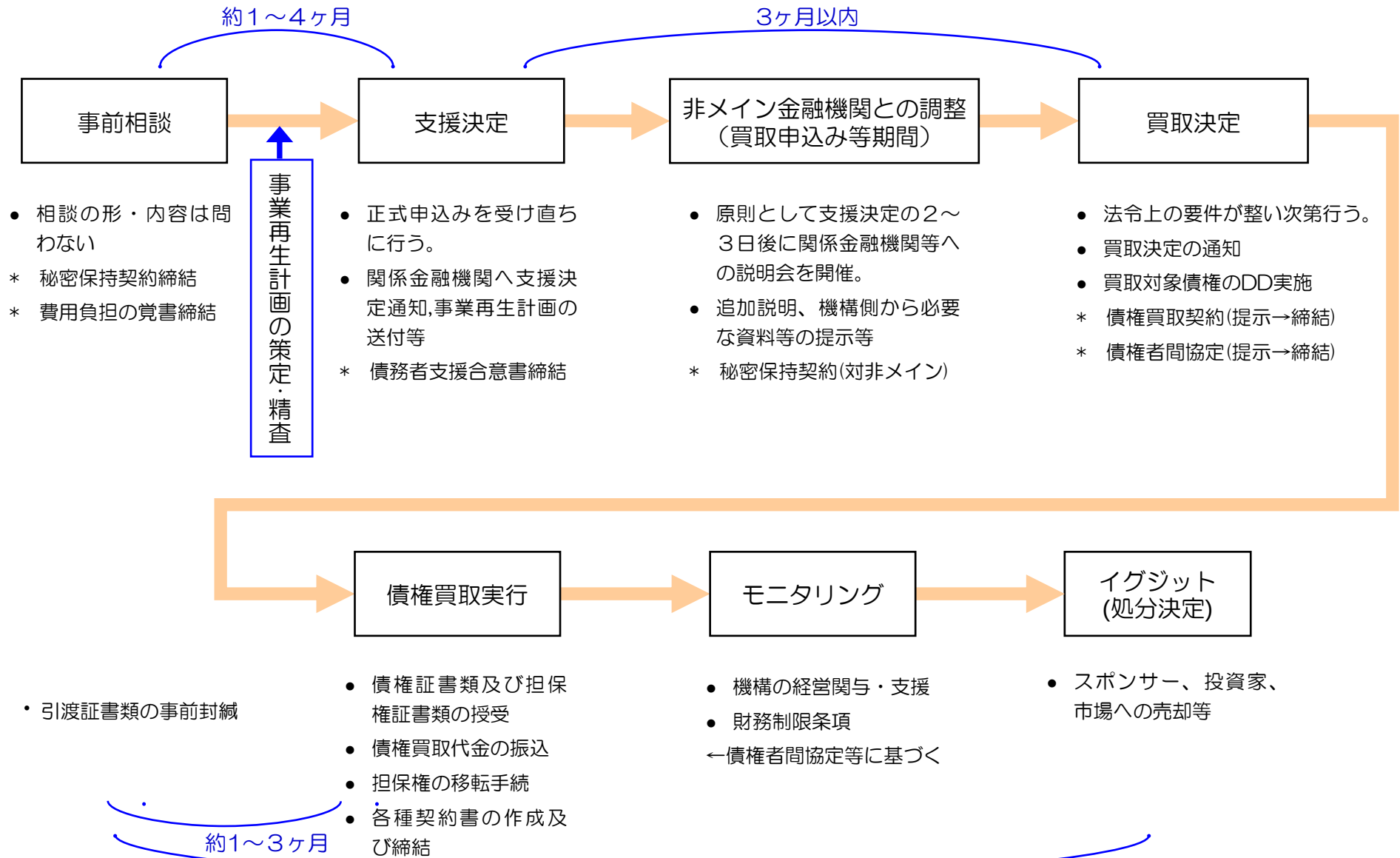
本ペーパーは、産業再生機構が案件に取り組む際の共通的な考え方について、現段階で標準的と考えているものを諸要素に分解してまとめた資料です。言うまでもなく、各案件の個別性はそれぞれ案件に応じて判断・ご説明させていただくという前提であることにご留意ください。

株式会社 産業再生機構

目 次 機構の実務運用標準

1．業務フロー（概略）	2
2．案件持込み	
(1) 支援対象事業者の範囲等	3
(2) 再生支援のための法令上の必要条件（要約）	4
3．機構の事業再生プロセス	
(1) プロセスの特徴	5
(2) 支援決定までの標準的なプロセスイメージ	6
4．企業価値評価と金融支援	
(1) 企業価値評価と金融支援の考え方	7
(2) 事業再生計画における資産評価	13
(3) 不動産の評価	14
5．機構の債権買取価格と担保評価の関係	16
6．機構の出資・融資、スポンサー、経営責任等	18
7．金利条件について	23
8．モニタリング、ガバナンス	24
9．イグジットの基本的考え方	25
10．ご用意いただく書類等	26

1. 業務フロー（概略）



2．案件持込み（支援対象事業者の範囲等）

■ 対象業種

産業再生機構法上も限定がないので当然のことであるが、実際上も対象とする業種に限定はない。世上言われるような過剰供給業種であっても、コア事業自体に技術力等の強みがあるなど再生可能性があるのであれば支援対象となる。入り口で排除することはない。なお、建設業については、国土交通省から出された基準と同じ上乗せ基準とも言うべきもの（『建設業に関する基準』）が設定されている。

■ 申込み金融機関等の役割

機構は、設立趣旨からも、申込み金融機関等と二人三脚で業務を行うこととされており、いわゆるメインバンクシステムを前提としている。そのため、申込み金融機関等には、通常メイン金融機関としての役割（必要に応じた運転資金の供給、関係金融機関等との調整、関係金融機関説明会での説明等）を共有して、ご相談しながら業務を進めることになると考えている。

■ デューディリジェンス(資産等の適正評価作業)費用の分担

機構が一旦全額を立替払いした上、当該案件が支援決定に至った場合には、それまでにかかったデューディリジェンス費用の半分を対象事業者に求償する。但し、対象事業者の負担の上限は1億円とする。

再生支援のための法令上の必要条件（要約）

■ 支援決定基準

生産性向上基準の充足（３年以内に自己資本当期純利益率が２％向上、など）

財務健全化基準の充足（３年以内に有利子負債の対キャッシュフロー比率が１０倍以内、など）

事業再生計画を実施した場合の債権価値が、支援決定時点で清算した場合の債権価値を下回らないと見込まれること。

買取決定見込日から３年以内に、リファイナンスが可能等、債権処分の可能性の蓋然性。事業再生計画の実施が過剰供給構造の解消を妨げるものではないこと。

労働組合等と事業再生計画の内容等について話し合いを行った、又は行う予定であること。

■ 建設業に関する支援決定基準（大手、準大手等のゼネコンの場合、上記基準に追加）

過剰供給構造の是正のため、事業再生計画に事業規模の縮小又は２以上の企業の経営統合、共同子会社の活用等による事業統合等の事業再編を行うこと。

買取決定見込日から３年以内に収益性、安定性、健全性を表す指標のいずれもが建設業の平均的水準に近い水準になること。

■ 買取決定基準

買取価格が事業再生計画を勘案した適正な時価を上回らないこと、法令の要件の充足。

買取決定時点においても、支援決定基準を満たすこと。

支援決定までに労働組合等と事業再生計画の内容等について話し合いを行っていなかった場合には、当該話し合いを行ったこと。

3．機構の事業再生プロセス

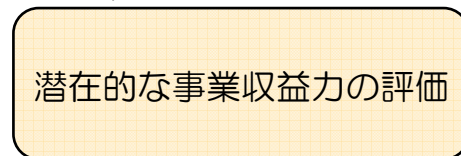
■ プロセスの特徴

基本的には、コア事業を再生させるためにどのようなスキームがベストかという視点から事業再生計画を練り上げる。この点で事業再生一般から見て特殊なプロセスというわけではないが、次のような特徴がある。

- ・ 債権放棄のみを金融機関等に求める単なる財務リストラではなく、事業の再構築・新戦略を十分に練り上げ、そのことによって事業価値、企業価値を可能な限り高めることにまず重点を置く。そしてその高く評価した企業価値を前提に金融支援を実施する。
- ・ 金融支援後の事業・経営の立て直し、再生についても、メインバンクと協力してモニタリングや支援を行う。
- ・ 機構は高い収益・リターンは求めず、中立的な調整者として市場の仲介役に徹する。
（自らの収益は案件全体として、かつ存続期間を通じて、損益トントンで考える。）
- ・ 私的整理の長所（事業価値を毀損しない等）と法的整理の長所（中立的第三者介在、スピード等）の『いいとこ取り』を実現することが可能。

支援決定までの標準的なプロセスイメージ

ビジネスサイド



事業DD

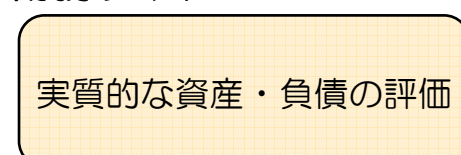
将来CF創造力
事業計画(P/L)

企業価値評価

事業ターンアラウンド

経営戦略・経営体制の再構築
必要資源（ヒト,モノ,カネ）
アクションプラン

財務サイド



財務DD、税務DD
法務DD

実態 B/S

実質債務超過額

財務リストラクチャリング

金融支援（債権放棄, DES等）
フレッシュマネー（融資, 出資）
B/S再構築（最適資本構成）

すり
合
わ
せ

整
合

法令上の出口
基準との整合性

4．企業価値評価と金融支援

(1) 企業価値評価と金融支援の考え方

(金融支援額に関する企業価値評価と実質債務超過額の関係)

デューディリジェンスにより実態バランスシートを作成する。(DDの概要は【参考 1 ～ 3】参照)

- a．資産サイドでは、事業再生計画に基いた処分対象資産と継続保有資産（コア資産）を区分した上で、
継続保有資産は継続使用を前提とし、処分対象資産は売却による換金を前提とした資産評価を実施する
- b．負債サイドでは、偶発債務・簿外債務・リストラ費用を勘案した実態ベースでの評価を実施する

事業の改善可能性を十分に織り込んだ将来収益（キャッシュフロー）をベースに、DCF法、EBITDA倍率法等により企業価値評価を行う。（この際使用する標準的パラメーター例は【参考 4】参照）

また、当該事業に、他の事業会社から見て超過的な戦略的価値を見出せる蓋然性が高い、あるいはそのような戦略的スポンサーが存在する事業については、それを加味した評価を行う。

当該企業を再生させることが可能と判断される以上は、 $\text{A} \times \text{B}$ で評価された企業価値が C で得られるコア事業用の資産価値（B/Sの左側）を上回っているはずである。（換言すれば、 A のプロセスにおいて C で得られる資産価値を上回るような事業再構築の計画が描けるかどうかポイント。）

D で得られる資産価値を上回る E で得られる企業価値をベースとして算出される金融支援総額は、実態バランスシート上の実質債務超過額以下となっているはずであり、換言すれば、実態バランスシートに基づく債務超過額が金融支援額の最大値の目安となる。

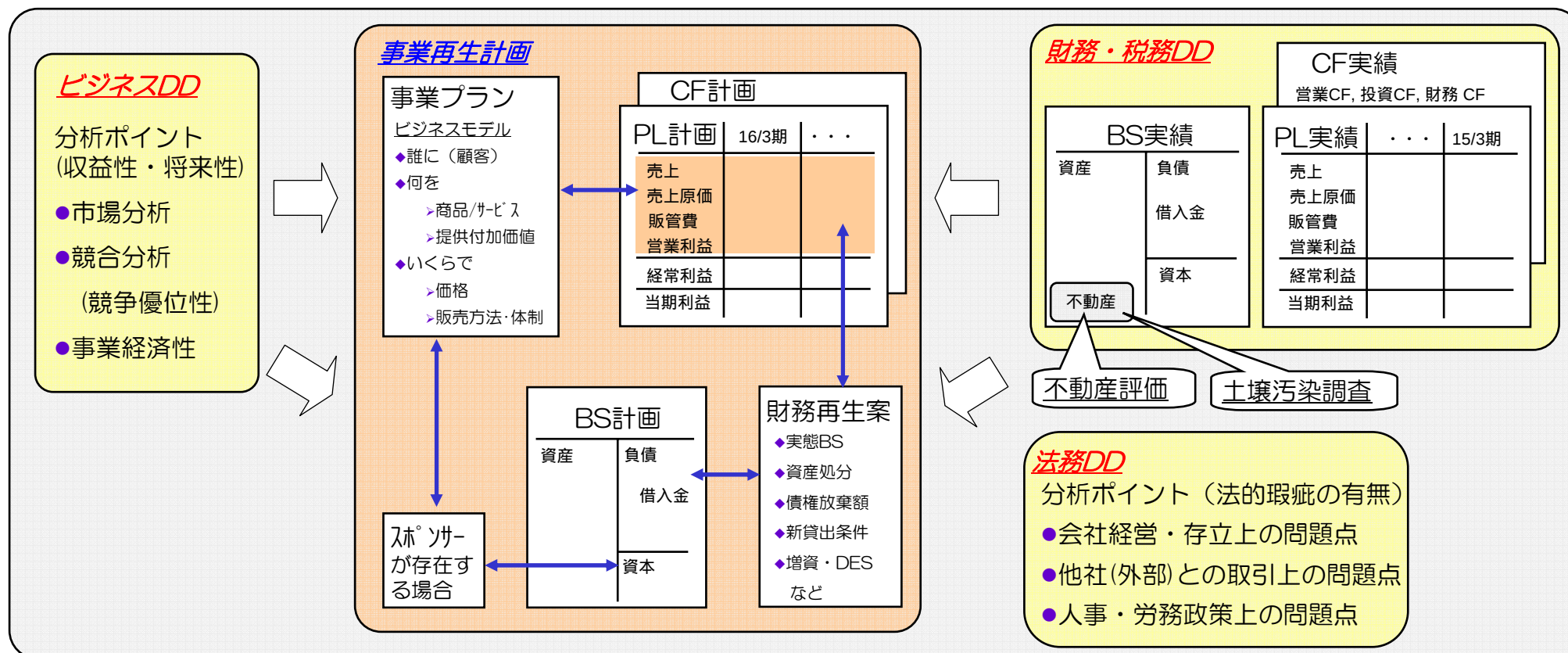
債務超過解消のタイミング

- 事業再生のためには、実質債務超過額を早期に解消することを出発点として金融支援額を決定するが、支援基準で求められる３年以内のどの段階で解消する計画にするかは、スポンサーが新たな出資をする場合には、初年度で債務超過を解消することを求められるのが通常であること、存続事業の事業性が高い場合やオフバランス項目によるインパクトが大きい場合等で過剰な支援に繋がるおそれがあるときは、債務超過を解消する時期を将来時点に設定することもある、など個別案件の事情に応じて判断することとなる。

【参考1】 デューディリジェンス(資産等の適正評価作業)の全体像

■ 以下のような中から必要と判断されるものを選択し、実施する。

- 事業DD： 事業の収益性・将来性の分析を通じ、事業プラン策定・検証に必要な情報を収集する
- 財務・税務DD： 事業再生計画のスタートラインを明確化するとともに、計画策定・検証の基礎情報を収集する
- 不動産評価： 不動産の現時点での時価評価により、実態BSの評価、キャッシュフロー予測の精度を高める
- 法務DD： 事業・企業が抱える法的問題点（法的瑕疵）の有無をチェックする
- 土壌汚染調査： 工場の土壌汚染リスクを調べ、浄化コストの大きさの判断要素を収集する



【参考2】 事業デューデリジェンス概要

【基本分析】

- | | |
|----------------|--|
| ■ 業界分析 | 業界構造、業界全体のバリューチェーンと当該事業の位置付け、技術動向、規制 |
| ■ 企業内部分析 | 製品サービス、顧客構成、業界ポジション、業績、事業モデル、経営/組織体制 |
| ■ 市場分析 | 市場セグメンテーション、市場規模/成長性、商品選定要因と変化、流通構造 |
| ■ 競争分析 | 競合の顔ぶれ/特徴、寡占度合い、競合密度、参入/撤退障壁、競合間の優勝劣敗の構図 |
| ■ 事業経済性・事業特性分析 | コスト構造・コストドライバーとビヘイビア（固定費/変動費、規模の経済性、範囲の経済性密度の経済性等）、スイッチングコスト、限界効用逦増性、事業固有の特性、事業リスク |

【再生戦略の立案】

- | | |
|------------------|--|
| ■ 競争要因・勝ちパターンの洞察 | 競争要因の質的变化、勝ちパターンの洞察、競合ストラクチャの変化シナリオ |
| ■ 窮境要因の分析 | 問題の構造化、窮境状態に陥った悪循環サイクル |
| ■ 再生要件・再生可能性の評価 | 事業再生で必須となる要件抽出と当該企業がその要件を満たすか否かの検証 |
| ■ 競争優位性の評価 | 競争要因をベースに強み/弱みや潜在力の評価、競争優位構築の可能性・持続性 |
| ■ 再生戦略体系の導出 | 将来の競争要因に適合し、悪循環の脱却と優位性強化の構造を内在化した新たな戦略体系 |

【個別戦略課題】（以下例示）

- | | |
|------------------|--|
| ■ 営業マーケティング戦略 | 営業マーケティング面での競争要因の把握、ターゲット商品－売り方の再設計 |
| ■ コスト競争力強化 | 調達コスト削減、製造効率化、間接費圧縮、拠点統廃合 |
| ■ バリューチェーン全体の再構築 | バリューチェーン上でのコア機能の強化、ノンコア機能での外部プレーヤーとの連携 |

【実行計画の策定】

- | | |
|------------------|---------------------------------------|
| ■ 再生戦略の実施プランへの反映 | 個別施策の優先順位付け、時間軸への展開 |
| ■ 数値計画への落とし込み | 売上・コスト計画、投資額と各施策実施効果（収益改善インパクト）の検証 |
| ■ 戦略実施体制 | 経営・組織体制、人材配置、組織運営ルール、戦略実践/軌道修正のモニタリング |

【参考3】 財務・税務デューデリジェンス概要（一部法務部分を含む）

基本事項

- マネジメントヒアリング（沿革・業務内容・重要な契約・業界動向・競合動向・株主関係・関係者取引・関係会社取引・事業リスク・事業機会・リストラクチャリング計画・偶発債務・コミットメント）
- オフバランス事項調査（取締役会・株主総会等議事録閲覧）
- 重要な会計方針・会計処理・変更に関するレビュー
- 監査法人・内部監査による報告書（指摘事項・改善要望事項）等のレビュー
- 決算書類のレビューならびに主要変動事由調査
- 税務申告書のレビューならびに関連事項のヒアリング（税務DD）
- タックスプランニング（減損会計シミュレーション）
- 基準日時点での実態バランスシート・清算バランスシート・会社更生法申請を前提とした財産評定（民事再生法申請を前提とした資産評価）ならびに配当試算：法務DDと共同

オプション事項

- 金融機関別貸出明細表（保全・非保全別-含む担保割付）：法務（弁護士・司法書士）系業務
- 財務モデル作成（BS/PL/CF表）：戦略系業務
- 事業再生計画作成サポート
- コスト分析（削減策提案）：戦略系業務
- 増減資案作成：弁護士・IB系・証券系業務

【参考４】 企業価値の算出方法

標準パラメーター例

1 WACC (Weighted Average Cost of Capital : 加重平均資本コスト)

- (１) リスクフリーレート : 長期国債（カレントもの）の利回り等
- (２) マーケットリスクプレミアム : 負債コスト、リスクフリーレート等から設定（5%程度が一応の目安）
- (３) ベータ値 : 類似業種の β 値を参考に設定
- (４) D/Eレシオ : 類似企業の最適資本構成等を参考に設定。
- (５) 負債コスト : 計画上適用されると推定される金利を基に設定

※企業規模や公開／未公開等の個別事情に応じて、流動性リスク、倒産リスク、規模リスク等、案件固有の調整プレミアムを必要に応じて設定する場合もありうる。

2 EBITDAマルチプル（「有利子負債額」対「税・利息・減価償却前利益」率）

- (１) 類似企業 : 類似企業5社程度を選定の上、平均等によりマルチプルの推定値を算出。決算数値については、直近決算期を利用。

4 . (2) 事業再生計画における資産評価

■ 減損会計の適用

2004年3月期から任意適用、2006年3月期から強制適用となっている減損会計については、機構の支援対象となる事業の再生計画の出口基準が3年後となっているため、これは必須と考えている。

具体的には、基本的に企業会計基準委員会から出されている『固定資産の減損に係る会計基準の適用指針』に基づいた適用を行う。

■ 処分対象資産の評価

処分対象資産の評価については、早期処分（計画初年度での処分）が必要と判断される場合、処分結果が当該事業者の損益に直ちに影響を与えることから、ある程度保守的なアプローチを取らざるを得ない。ただし、当該資産の市場流動性が比較的高い場合については、早期処分が可能であることから、支援決定時点から買取決定（又は買取実行）までの期間内に売却等により時価が確定したものについては修正を行う手法の適用可能性を検討する。上記期間中に換価できなかった資産についても、事業者と債権者（金融機関）との間で、実際の売却時に生じる損失（ロス）と利益（プロフィット）を調整する手法も検討する。

■ 継続保有資産の評価

継続保有資産の評価は、基準日（案件に応じて直近決算時点、支援決定時点等）における時価で行う。

■ 資産評価は、税務上、会計上の取扱いを踏まえたものとする。

4 . (3) 不動産の評価

- 金融機関の主たる担保ともなっているコア事業に係る保有不動産の評価については、基本的には、鑑定評価基準に基づく評価方法に準拠した価格評価を実施する。この価格は、金融庁の金融検査マニュアルにおける「処分可能見込額」と同一の考え方であり、原則として評価時点における継続使用を前提とした売却を想定し、対象不動産の特性や市場性、収益性を十分に反映した処分可能見込額としての正常価格を意味する。
- なお、事業再生計画上特異な売り方を想定せざるを得ない場合（バルクセール、早期売却等）、担保適格性を欠如する等処分困難な場合等については、例外として一定の掛け目を乗ずる等により、実際の資産処分シナリオに応じた調整を行うこととするが、その場合は、例外扱いする理由及び掛け目の妥当性等について、明確にする。
- 実際の評価に当たっては、資格・専門性・経験を有する外部専門業者への委託がベースとなるため、以下のような共通的、基本的な前提条件を踏まえて不動産評価・鑑定を依頼し、その結果を機構でチェック、調整する。

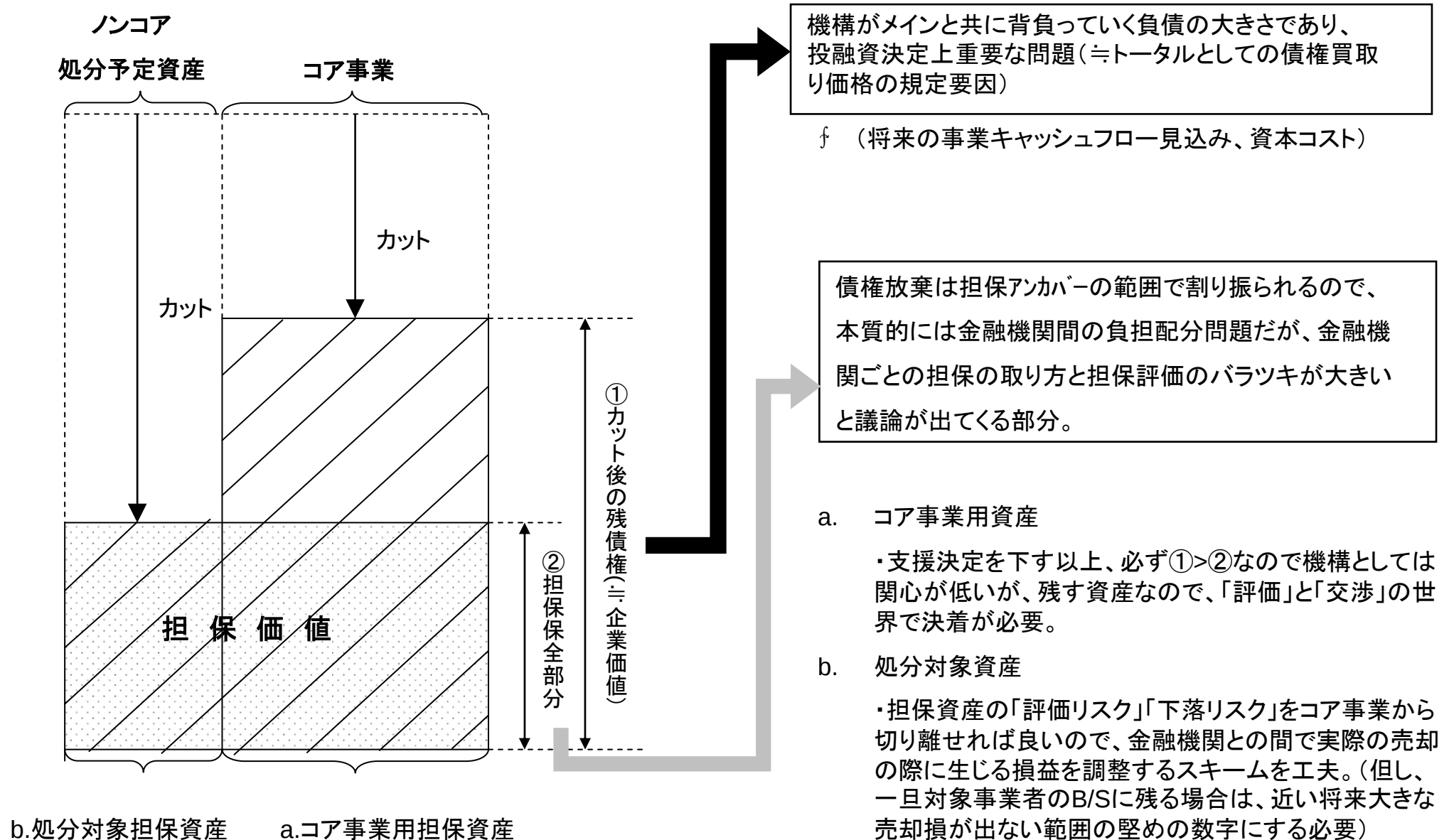
不動産評価の標準的な前提条件

発注先	不動産鑑定業者
求める価格	「正常価格(処分可能見込額)」 原則として価格時点における売却を想定し、対象不動産の特性や市場性、収益性を十分に反映した処分可能見込額としての正常価格を求める。 その際、最有効使用の観点から取り壊しを想定するケースも出てくると思われるが、安易に取り壊し想定をしないよう、継続使用の不動産と処分予定の不動産の区分け、継続使用の場合の使用方法等を評価会社に明示しておく。
付記する価格	法的整理との比較を考え、早期売却の場合の価格(特定価格)を付記してもらう。
評価額の表示方法	土地・建物・借地権ごとに分けて表示してもらう。
価格時点	不動産評価作業時の月末(収益価格が評価額になる場合は価格時点は問題ないが、取引事例により求める広大地などは影響があるのでなるべく直近の時点が望ましい。)
土壌汚染	工場の場合は特に注意。汚染可能性が高いと思われる場合は別途調査を依頼する。
報告レポートの種類	時間と費用を考慮して簡易評価(いわゆるDDレポート)も用いるが、金額が大きな不動産など、主要な不動産については鑑定評価書とするなど、費用対効果を考えて報告を求める。

5．機構の債権買取価格と担保評価の関係

- 機構として国民負担につながるような債権の高値買取りは行わない。しかし、機構は、中立的・公的な機関であり、収益を上げることを目的としていないため、
債権を買い叩いて収益を上げるようなインセンティブはなく、高くも低くもない「適正な時価」で債権を評価する。
民間では取りにくいリスクを取ることも機構の設立目的の1つであると考えられるため、リスクを計算に入れることはあっても単純に避けることはない。
- コア事業に係る担保の評価については、機構としては低く抑えようとするインセンティブも意思も無い。それは担保しか回収原資がない単発の不良債権買取り・回収とは異なり、担保価値が機構の損得を左右するものではないからである。
すなわち、機構が支援決定したような再生可能な企業の場合には、企業価値が（実質）資産価値、担保価値以上となっているはずであり、債権の買取価格が企業価値をベースに算定される以上、その企業価値全体が債権買取価格及び債権放棄額を左右するのであって、機構スキームではたとえ担保を厳しく査定したとしても直ちに債権買取価格が低くなる（＝機構が有利になる）わけではないからである（次ページ図参照）。

債権放棄率と担保評価の関係図



6 . (1) 機構の出資・融資

■ 機構の出資の考え方

3年以内の事業の再生可能性自体は高いものの、エクイティ資金の出し手が現状ではない、或いは現時点で簡単には見つからないことが確実という場合には出資するというのが基本である。この場合、民業の補完という基本的立場を踏まえ、また株主と債権者の潜在的コンフリクトについても充分認識した上で行う。

☞ 『今後の運営上の基本方針』

■ 機構の融資の考え方

民業の補完という基本的立場を踏まえ、安定的に収入が存在し返済が見込める事業かどうか、メインバンクや関係金融機関等との協調融資が必要か等を見極めながら、出資とのバランスも考慮しつつ、案件に即して判断する。

■ 産業再生機構法に基づく認可業務（同法19条1項8号）としての貸付の条件（【次ページ図参照】）

- ・ 支援決定直後から買取決定の間に行う貸付・債務保証（出資はできない）

メイン行等の金融機関との協調融資であること

事業者から担保（売掛金等）を極力確保すること

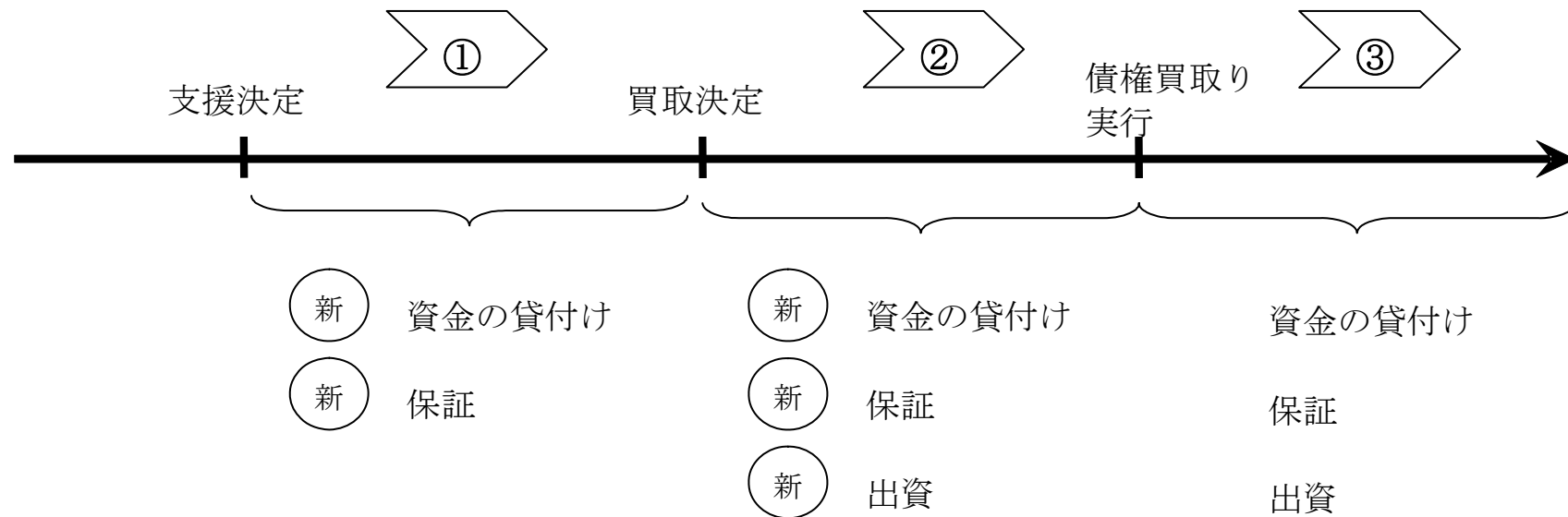
事業再生計画及び事業者・申込み金融機関との間の契約等において優先弁済が定められていること

案件毎に産業再生委員会で可否を判断すること

- ・ 買取決定から買取実行の間（通常1～3ヶ月）に行う出資・貸付・債務保証

☞ 買取実行後の貸付条件と同様。

対象事業者への新たな資金の貸付け等について



6 . (2) スポンサー

■ スポンサー(候補)の要否

コア事業の再生可能性を担保する等の理由で事業再生上特定のスポンサーが不可欠であると判断される場合には、支援決定段階でスポンサー（候補）が予定されている必要があると考えるが、全ての案件について支援決定の段階で具体のスポンサーが見込めることを求めるものではない。

■ プレアレンジドスポンサー

☞ 『今後の運営上の基本方針』

6 . (3) 経営責任等

- 基本的な考え方 👉『今後の運営上の基本方針』
- これまでの案件では、現トップ経営者は退任という例が多くなっているが、九州産交運輸の就任して日が浅い社長の留任、うすい百貨店の現オーナー社長の会長（代表権なし）への就任、ダイア建設等の現経営陣の一部留任など、事情に応じた弾力的な対応は行っており、現経営者の影響力は原則として排除・限定する必要があるという関係者の判断の結果であり、機構だけの方針というわけでもない。
- トップ経営者の残留に関する判断要素は、関係金融機関に対して金融支援に関する理解を求めること、政府保証資金を対象事業者の再生のために投入するという機構の立場を踏まえつつ、以下のように考えており、これらの事情につきより多くの判断材料を有しているメインバンクの意向を尊重し、協議した上で決定する。
 - 積極的な残留事由（卓越した業績を残していること、永年にわたる人的関係が重要な意味を持つビジネスモデルであること、技術・ノウハウ等でその積極的な経営関与が必要不可欠であることなど、再生上プラスに働くこと）の存在
 - 否定的な要素（メインバンクの積極的な支持がない、窮境原因に対して積極的な役割を果たしている、民事、刑事上の違法行為がある、事業再生計画の骨格を成す新しい経営戦略・経営改革に賛同していない、など）の不存在
 - 環境に関する条件（その他の新経営陣が足らざる部分を十分に補いかつ行動を監視できる陣容なこと、IRCJまたはスポンサー企業が当該経営者を必要に応じて解任等できる権限を実質的に有していること、など）の整備
- トップ経営者以外の立場での残留条件
 - このケースは、残留する身分・役割と当該人物の能力の適合性において今後の再生上、その人物に有用性があれば、トップ経営者のケースよりは緩やかに積極的な残留事由を認めるべきと考える。

6 . (4) 法的整理との組合せ

- マツヤデンキの件では、民事再生手続に入った企業について支援決定を行った。当該企業は、事業自体に十分な強みが存在し、再生可能性が高いと見込まれるものの、同社の資金繰り状況、偶発債務、営業譲渡の特別決議等の問題などから、同社が事業再生を遂行する上で法的整理を選択せざるを得ないという事情が存在していた。他方、小売業という性格上、事業毀損を最小化し、スムーズかつ迅速な再生を遂行するためには、法的整理のみでは多くの障害があった。このため、この案件においては、産業再生機構の介在によって、事業を毀損しない私的整理の要素を可能な限り取り込むこととしたものである。
- 上記の例のような法的整理との組合せについては、もちろん個別判断であるが、対象事業者が事業再生を遂行する上で法的整理を選択せざるを得ない事情、状況にあることが前提となり、その上で事業毀損を最小化し、スムーズかつ迅速な再生を遂行するために法的整理のみでは限界があるということが必要である。（事業自体に十分な強みが存在し、再生可能性が高いと見込まれることは当然の大前提。）
- 具体的には、少なくとも以下のような条件は必要
 - ・ 産業再生機構の介在によって事業を毀損しない私的整理の要素を可能な限り取り込むことにより法的整理のデメリットをカバーできること
 - ・ 公正さや透明性を確保しながら再生成功の確度とスピードを大きく高めることができること
 - ・ 対象事業者にとっても一般債権者にとってもメリットが得られること
 - ・ 再建計画自体に機構が関与し、機構の目線に合ったものであること

7．金利条件について

- 金融支援後の適用金利については、信用リスク及び貸付期間に応じた実勢金利を基本とするが、メイン行の貸出金利も考慮に入れて調整・設定する。
- 金融検査マニュアルにおける「減免金利」に該当しないように留意する。

8．モニタリング、ガバナンス

支援先企業の業務特性に合わせて下記のモニタリング項目の中から必要なものを選択する。

■ 業績推移

・全社的基础情報

（月次決算・試算表等に基づくB/S,P/L,資金繰り報告、経営上重要な決定・課題等報告、契約書閲覧等）

・事業部門別情報（売上・営業利益等の計画・実績・予定、主要取引先との取引実績、業績先行指標等）

■ 事業再生計画の進捗状況報告

（ロードマップ、計画達成に向けた課題・リスク、ビジネス・財務・組織面の改善の進捗状況等）

■ 財務制限条項(コベナント)の遵守状況等の報告

■ 機構の役職員の支援・関与形態

（ステアリングコミッティー、取締役会等への出席者・頻度・形態、等）

● 標準的作業スケジュール感

➢ 支援決定に併せてガバナンス、モニタリングの基本形の選択

（株主の立場か債権者か、メイン金融機関等との役割分担、新経営陣との関係等）

➢ 買収決定後クロージングまでの間は、現地での駐在・定例会議等の形でモニタリング

➢ クロージング後は、債権者間協定に基づく管理（債権者として）、経営参加（出資者として）等

➢ 各種報告頻度は原則として月1回とするが、業況、業務特性によって、より頻度を高めることがある。

9．イグジット（出口での債権等の売却）の基本的考え方

- 債権等の売却時期

買取決定の日から3年以内（産業再生機構法29条）

- 相手先

限定はない。

- 最終的な処分形

事業再生が順調に進めば必ずイグジット先は現れるので、当然のことながら、その努力は最大限行う。万が一再生がうまくいかなかった場合には、債権等の売却価格を下げれば必ず買い手は現れるので、最後はロス覚悟で市場で売却することも制度設計上は覚悟・予定されている。（したがって、申込み金融機関、従来からの債権者等に押し付けるというようなことはない。）

10. (1) ご用意いただく (又は締結をお願いする) 書類の主なもの

— 契約書の案文については機構が準備してご提示する —

■ 事前相談段階

- ・ 初期では、事業概要、決算書類等出来合いの基礎的な資料 (詳細な資料は不要)
- ・ 秘密保持契約書、費用負担の覚書、資産処分停止のお願い

等

■ 支援決定段階

- ・ 事業再生計画 (機構と練り上げたもの)
- ・ 債務者支援合意書
- ・ 秘密保持契約書 (対非メイン金融機関等)

等

■ 買取決定段階

- ・ デューディリジェンスパッケージ (債権証書類及び担保権証書類の写し、債権リスト等の各種リスト、債権データ等)
- ・ 債権買取契約書
- ・ 債権者間協定書 (モニタリング内容、債権放棄等を含むもの)

等

■ クロージング (債権買取実行) 段階

- ・ 債権証書類及び担保権証書類 (原本)
- ・ 債権移転書類及び (根) 抵当権等の担保権移転関係書類
- ・ 基本取引約定書、条件変更契約書、債権整理再構成契約書等 (いずれも対事業者)

等

10．（２）事業再生計画のイメージ

以下の項目はすべて網羅されていないといけないというものではないことはご留意願いたい。

■ 第1 社の概要

- 1 会社の概要（会社の沿革、資本金・株式、本社・事業所、経営者・組織、従業員の状況、関連会社等）
- 2 事業の概要（事業内容、業界動向・業界分析、主要な取引先等）
- 3 財務内容（損益状況；比較損益計算書等、財政状況；比較貸借対照表等、資金状況；キャッシュフロー計算書等）
- 4 取引金融機関等の状況（債権者名・債権額・担保設定状況等）

■ 第2 支援申込みに至った経緯

（事業面、財務面、経営・組織面等）

■ 第3 事業再生計画の骨子

（事業計画、企業再編（ストラクチャー）、債権者への支援依頼事項、資金計画、支援基準適合性等）

■ 第4 事業計画

- 1 存続事業と撤退事業の分類及びその理由、市場性、事業経済性、競争メカニズムとコアコンピタンス
- 2 存続事業の事業計画（基本の事業モデル・戦略モデル、主要な個別改革テーマと目標設定、計数計画への落とし込み等）
- 3 撤退事業の処理方針
- 4 組織運営体制・人事政策の改革方針（基本指針、組織運営体制、人事制度の基本体系・考え方、経営陣、従業員等）
- 5 新事業計画・経営改革遂行の体制とスケジュール
- 6 スポンサーの役割（スポンサーが既に存在する場合）

事業再生計画のイメージ（続）

■ 第5 企業再編（ストラクチャー）

- 1 企業再編スキーム（営業譲渡・会社分割・合併他）
- 2 減増資・D E S等の方針（株主の責任）
- 3 産活法申請の有無及び予定
- 4 企業再編のスケジュール

■ 第6 債権者への支援依頼事項（債権放棄及び弁済計画）

- 1 対象となる金融機関（対象債権者）
- 2 対象となる債権
- 3 弁済計画の基本方針
- 4 各種債権の債権放棄・D E S・弁済方法

■ 第7 資金計画

- 1 弁済資金の調達方法
- 2 資金繰り計画書

■ 第8 支援基準適合性

（生産性向上基準、財務健全化基準、清算価値との比較、3年以内のリファイナンス等の可能性、過剰供給構造の解消との関係、労働組合との協議の状況）

■ 第9 経営者の責任（経営者の個人保証の処理を含む。）、株主の責任

■ 第10 法的整理との比較（破産・清算との比較、会社更生／民事再生との比較）