

ご説明資料

2023年4月25日
中小企業活性化全国本部
統括事業再生プロジェクトマネージャー
弁護士 加藤寛史

中小企業活性化協議会の全体像と支援メニュー
➡再チャレンジ支援の位置づけ

中小企業活性化パッケージ（2022年3月4日）

中小企業活性化パッケージ

～コロナ資金繰り支援の継続と収益力改善・事業再生・再チャレンジの促進～

2022年3月4日
経済産業省
金融庁
財務省

Ⅱ. 中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの総合的支援

収益力改善フェーズ

① 認定支援機関による伴走支援の強化

→ 収益力改善に向けた計画策定に加え、認定支援機関による**計画実行状況のフォローアップや助言等を強化**【22年4月～】

② 協議会による収益力改善支援の強化

→ ポストコロナを見据え、中小企業再生支援協議会において、コロナ禍で緊急的に実施している特例リスケ支援を**収益力改善支援にシフト**【22年4月～】

事業再生フェーズ

① 中小機構が最大8割出資する再生ファンドの拡充

→ **コロナの影響が大きい業種（宿泊、飲食等）を重点支援**するファンドの組成、ファンド空白地域の解消を促進【順次】

② 事業再構築補助金に「回復・再生応援枠」を創設

→ 再生事業者が優先採択される枠を創設し、収益力の向上を促進【22年春頃～】
・補助率：3/4（中堅2/3）
・補助上限額：従業員規模により500万～1500万円

③ 中小企業の事業再生等のガイドラインの策定

（経営者退任原則、債務超過解消年数要件等を緩和）
→ 数百人規模の民間専門家（弁護士等）を活用し支援
→ ガイドラインに基づく**計画策定費用の支援制度を創設**【22年4月～】

再チャレンジフェーズ

① 経営者の個人破産回避のルール明確化

→ **個人破産回避に向け**、「経営者保証ガイドライン」に基づく保証債務整理の申出を受けた場合には、**金融機関が誠実に対応する、との考え方を明確化**【21年度中】

② 再チャレンジに向けた支援の強化

→ 経営者の再チャレンジに向け、中小機構の人材支援事業を**廃業後の経営者まで拡大**【22年4月～】
→ 中小機構において、**廃業後の再チャレンジに向けた専門家支援を展開**【順次】
→ 公庫の再チャレンジ支援融資を拡充【22年2月～】

収益力改善・事業再生・再チャレンジを一元的に支援する体制の構築

→ 全国47都道府県にある中小企業再生支援協議会を関連機関と統合し、**収益力改善・事業再生・再チャレンジを一元的に支援する「中小企業活性化協議会」を設置**。
→ 中小企業活性化協議会がハブとなって金融機関、民間専門家、各種支援機関とも連携し、苦しみ中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジを地域全体で推進。

収益力改善・事業再生・再チャレンジ支援の全体像

- 中小企業活性化協議会は、産業競争力強化法に基づき2003年に創設された中小企業再生支援協議会が前身。中小企業の「駆け込み寺」として全国47都道府県に設置し、地銀OBや士業等の専門家を配置。
- 中小企業の収益力改善・事業再生・再チャレンジの最大化を目指し、中小企業活性化協議会がハブとなり、事業者のフェーズに応じて認定経営革新等支援機関、中小企業活性化協議会が伴走支援する体制を整備。

相談
対応

計画策定・金融調整支援

収益力改善フェーズ

再生フェーズ

再チャレンジフェーズ

認定経営革新等支援機関が伴走

早期経営改善支援（'17～）

- ・ 金融支援まで至る前段階において、早期の経営改善を必要とする事業者が対象。
- ・ 事業者は、認定経営革新等支援機関の支援を受け、資金繰り計画等の基本的な計画を策定。

経営改善支援（通常枠/'13～）

- ・ リスク・新規融資等の金融支援を必要としているものの自らの力では経営改善計画を策定できない事業者が対象。
- ・ 事業者は、認定経営革新等支援機関の支援を受け、経営改善計画を策定する。

経営改善支援（中小版GL枠*/'22～）

- ・ 金融機関等との間で、私的整理（事業再生又は廃業）に取り組む事業者が対象。
- ・ 事業者は、「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」（中小版GL）に基づき、認定経営革新等支援機関（の資格を有する外部専門家・第三者支援専門家）の支援を受け、金融支援を含む計画を策定する。

中小企業活性化協議会が必要に応じて助言（'22/04～）

収益力改善支援（'22～）

- ・ 再生フェーズに陥ることを最大限回避すべく、収益力改善を支援。
- ・ 収益力改善計画（収益力改善アクションプラン＋簡易な収支・資金繰り計画）の策定を支援。

プレ再生支援（'22～）

- ・ 将来の本格的な再生計画策定を前提とした経営改善を支援。

再生支援（'03～）

- ・ 収益性のある事業はあるが、財務上の問題がある事業者が対象。
- ・ リスクスケジュール・DDS・債権放棄などの金融支援（財務面の支援）を含む再生計画の策定を、専門家とともに支援。

再チャレンジ支援（'18～）

- ・ 事業再生が極めて困難な中小企業や、その保証人（経営者等）が対象。
- ・ 円滑な廃業・経営者等の再スタートに向けて、協議会は、事業者への助言や弁護士の紹介等の支援を行う。
（事案に応じ、中小版GLや経営者保証GLの活用等についても助言する。）

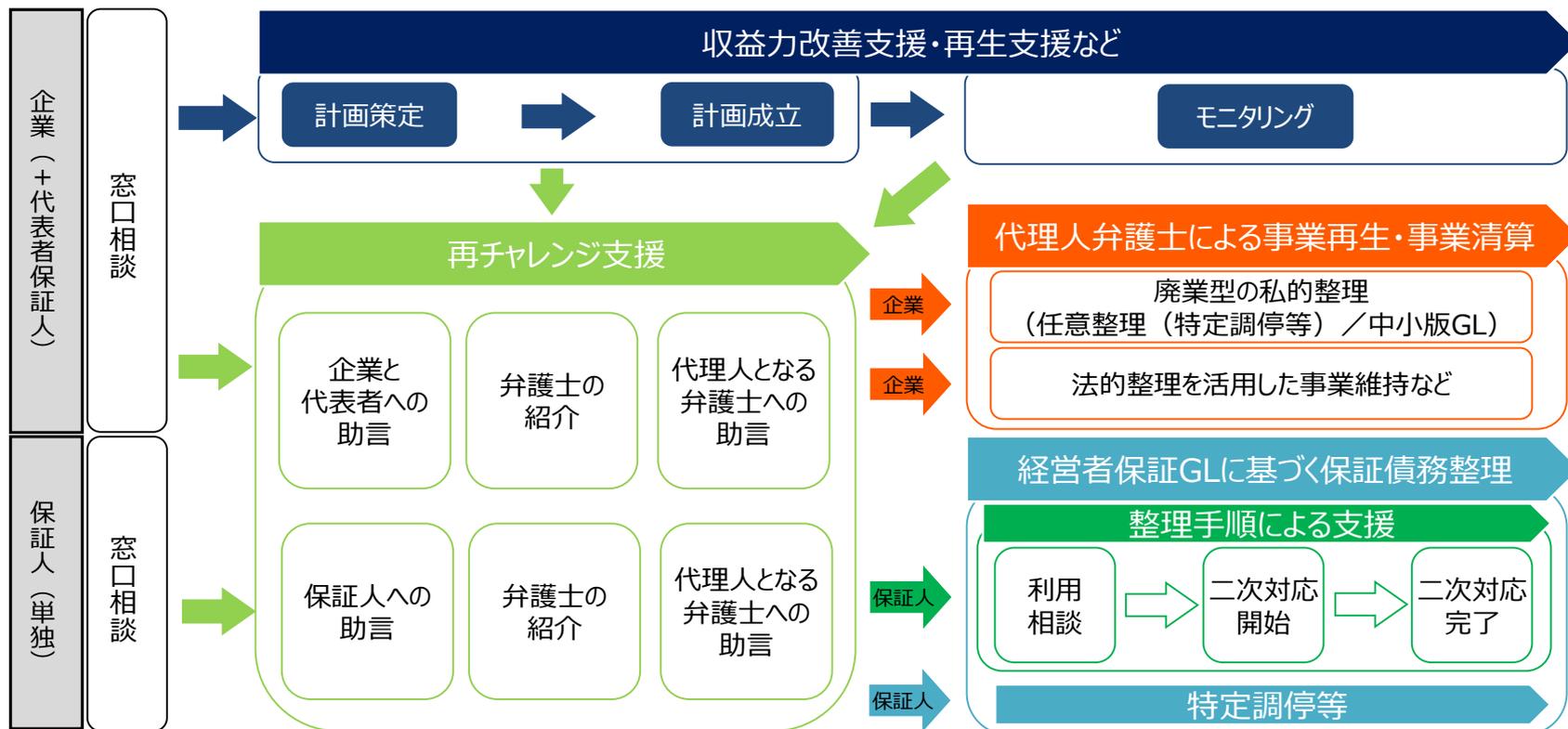
中小企業活性化協議会が伴走

中小企業活性化協議会が一元的に対応

※「中小企業の事業再生等に関するガイドライン〈第三部〉中小企業の事業再生等の指摘整理手続」に基づく計画策定支援

再チャレンジ支援

- 収益力の改善や事業再生等が極めて困難な中小企業や保証債務に悩む経営者等に対し、企業の早期清算や再生計画策定支援以外の方法による事業再生の早期決断と、経営者の再チャレンジに向けた債務整理の決断を促すため、相談企業（経営者）及び代理人弁護士への助言を実施するもの。
- 個人破産回避のため、弁護士等の外部専門家の紹介や、「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」等を活用した円滑な廃業に向けてのサポート、「経営者保証に関するガイドライン」等を活用した経営者等の再スタートのための支援を実施。



中小企業活性化協議会の取り組み状況（令和4年度速報値）

➡再チャレンジ支援の実績

活性化協議会による支援状況（令和4年度速報値）

- 窓口相談件数6,405件は、コロナ禍を受けた2020年度5,580件を上回り過去最多。
- 支援完了件数3,968件のうち、再チャレンジ支援が536件（13.5%）と高い水準である。

項目	令和4年度 実績(速報値)
相談対応件数	9,798件（※1）
協議会「全体」の支援完了件数	3,968件（※2）

（※1）相談対応件数の内訳

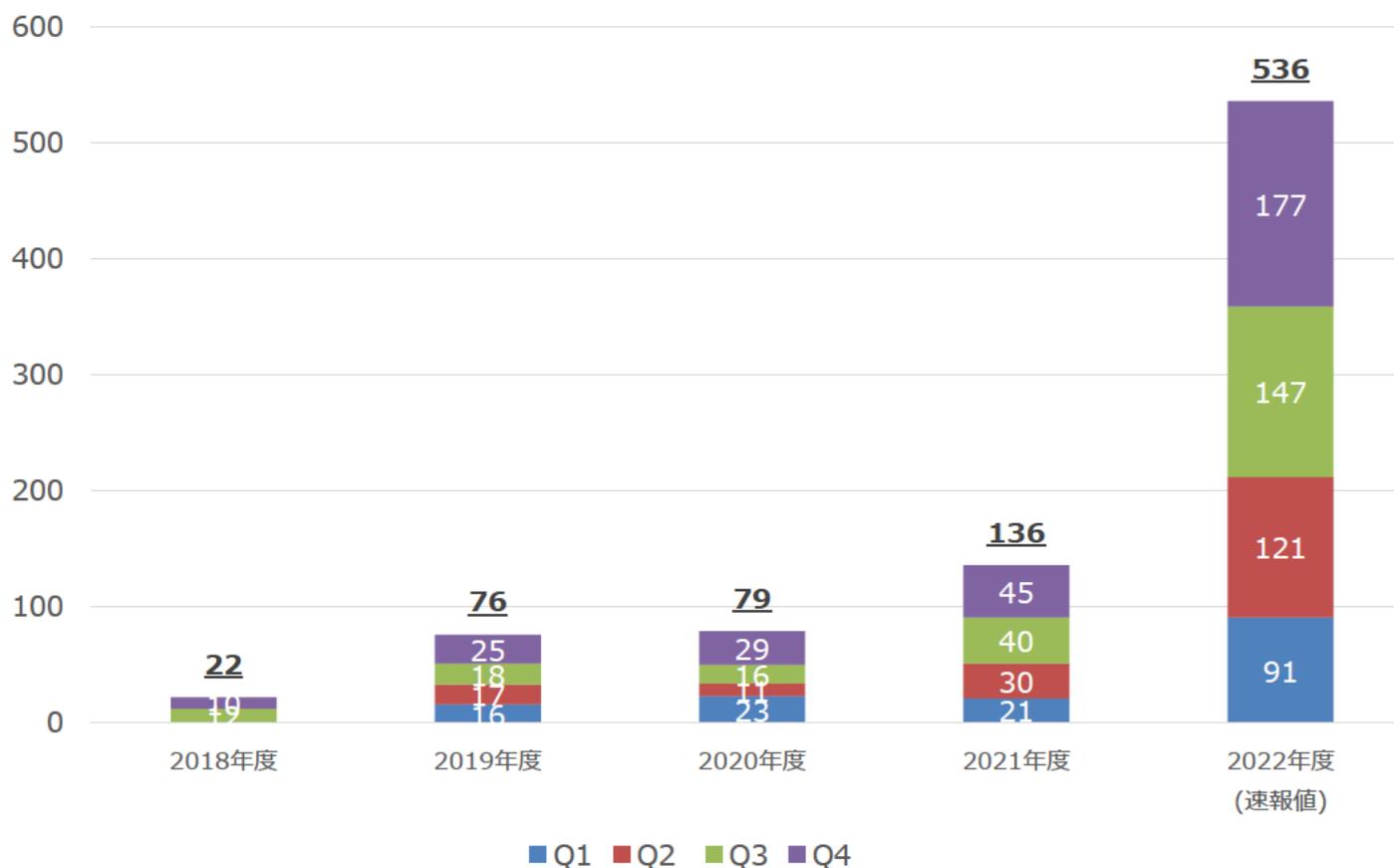
	件数	割合
事前相談	3,393	34.6%
窓口相談	6,405	65.4%
相談対応件数合計	9,798	100.0%

（※2）支援完了件数の内訳

	件数	割合
収益力改善	1,678	42.3%
プレ再生計画	730	18.4%
再生計画	340	8.6%
再チャレ完了（バックアップ除）	536	13.5%
ポスコロ（移行案件）支払申請	38	1.0%
405（移行案件）支払申請	184	4.6%
特例リスケ・再特例リスケ（経過措置）	410	10.3%
経営者保証GL単独型（経過措置）	52	1.3%
支援完了件数合計	3,968	100.0%

再チャレンジ支援完了件数の年度推移

- 2018年9月の支援開始以来の再チャレンジ支援完了件数※は累計で849件。
- 2022年度の再チャレンジ支援完了件数(速報値)は536件と前年度136件から大幅に増加。再チャレンジ支援制度の定着とともに、コロナ禍や物価高等の影響により事業再生が困難な中小事業者が増加している状況がうかがわれる。



※ 完了件数は、中小企業者・保証人に対する助言に加え、代理人弁護士又は紹介弁護士への助言を実施した件数を意味する。

廃業支援の現状と課題

※実態債務超過の事業者（廃業時の資産をもって負債全額が返済できない事業者）を想定

廃業支援の現状と課題

■ 廃業支援のハード面は整備済み

○経営者保証に関するガイドライン（2013年12月公表、2014年2月適用開始）

➡早期に事業清算への着手を決断した場合、回収見込額の増加額を上限として残存資産を残せるように

○中小企業の事業再生等に関するガイドライン（2022年3月公表、4月適用開始）

➡「廃業型私的整理手続」の制定

○廃業時における「経営者保証ガイドライン」の基本的考え方（2022年3月公表）

➡事業者及び保証人の安易な破産手続の回避を求めている

■ 私的整理手続の変遷（発展）

① 事業者（法人）・保証人（個人）ともに法的整理が当たり前

② 事業者の準則型私的整理手続（再生型）の普及

③ 事業者の再生型私的整理手続での保証人破産回避（経営者保証GL一体型の定着）  **現状はここ**

④ 事業者の法的整理での保証人破産回避（経営者保証GL単独型の定着）

※「破産会社の7割で、社長個人も破産」（東京商工リサーチ2021年8月16日リリース）

⑤ 廃業型私的整理による事業者及び保証人の破産回避

廃業支援の現状と課題

■ 活性化協議会による再チャレンジ支援（廃業支援）の状況

- 2018年9月スタートし、2023年4月の活性化協議会への改組に伴い拡充
- 2022年度の支援実績（速報値）は536件と2021年度136件から**大幅に増加**
- **当初から廃業目的の相談は稀であり、相談時の助言や支援途上の助言により廃業を決断**
- 金融債務以外の債務（公租公課等）の返済が困難であったり、資金繰り維持のため金融機関以外から個人借入をしているなど、**破産回避が困難な事案が多い**

■ 廃業について相談する先はどこか？

- 金融機関への相談は、借入金を一括弁済できない場合は困難（廃業は期限の利益喪失事由）
- 弁護士への相談は、「弁護士＝破産」とのイメージがあり相談しにくいのが現状
- **必ずしも「廃業」を決断して相談するのではなく、自身での事業継続が困難となり相談する**
 - ➡よろず支援拠点（全般）、事業承継・引継ぎ支援センター（M&A、親族内承継）、中小企業活性化協議会（収益力改善・事業再生）

廃業支援の現状と課題

■ 円滑な廃業を進めるための視点

① 早期相談につなげる仕組み作り

➡金融機関が事業者に対し中小企業支援実施機関への早期相談・対応を促す仕組みの構築

例) 経営者保証を解除できるか否かをメルクマールとし、経営者保証を解除できない事業者に対し中小企業支援実施機関への早期相談を促す

➡中小企業支援実施機関（よろず支援拠点・事業承継引継ぎ支援センター・活性化協議会）の連携促進

例) 相談後一定期間でM&Aや親族内承継が実現できない事業者を活性化協議会へ移行し債務減免を伴うM&Aの実現や廃業支援につなげる

② 早期決断を促す方策

➡早期に廃業を決断することにより経営者が資産を残せること（経営者保証ガイドラインの考え方）の周知

③ 廃業支援のプレイヤー（弁護士）の育成

➡廃業時の資産をもって負債全額が返済できない場合に安易に破産を選択せず、事業者及び経営者の破産回避に取り組む弁護士を増やす