

2020 年 4 月

海外の取引先が倒産した場合の初動対応

弁護士 [西谷 敦](#)／[荻野 聡之](#)

新型コロナウイルスが世界規模で蔓延し、WHO は 2020 年 3 月 11 日、「パンデミック」を宣言しました。日本のみならず、世界中の景気が停滞し、リーマンショック以来の不況が到来するとの報道もなされているところ、実際に、海外の名門企業の倒産のニュースがしばしば報じられています。この点、取引先が海外企業の場合は、海外企業との契約の準拠法が外国法であるといった場合も多く、また、直接の取引先である海外企業が「倒産」したとの報道に接したとしても「倒産」の意味内容が多義的で、どのような対応をとればよいのか直ぐには判別できない場合が多くあります。

このニュースレターでは、このように、海外の取引先が倒産した場合に取るべき初動対応の概要をご説明し、併せて、米国の倒産手続である Chapter11 手続を例として、初動対応の具体的な検討例をご紹介します。

I 海外の取引先が倒産した場合の初動対応

1 基本的な事実関係の確認を行う

(1) 取引主体・取引内容を確認する

海外企業の倒産のニュースが報道された場合、まず確認すべきは、自社と直接取引している法人が、どの法人か(この点は特に当該海外企業がグループ企業の場合に問題になります。)、所在地国はどこか、準拠法はどこか、という点です。例えば、自社が直接取引している相手方が、海外企業グループにおける日本国内の子会社であれば、親会社である海外企業が倒産したとしても、当該日本子会社が別途日本における民事再生等の倒産手続の申立てをしていない場合は、直ちに回収ができなくなるわけではありません。ケースによっては、当該日本子会社が海外の親会社からの資金援助等を受けずに独立して経営を行っている場合もあるため、当該日本子会社の信用状態が問題ないかを確認する必要があります。

また、商流が、倒産手続を申し立てた会社と別の海外子会社(例えば、香港やシンガポールの販売会社等)を経由している場合もあるため、契約関係や、海外グループ企業の資本関係等を把握する必要があります。併せて、準拠法が異なれば解決方法も異なり得るので、基本情報としてその点の確認も必要になります。

このように、まずは、自社の直接の取引先が、海外グループ企業の中のどの法人であるか等の基本的な事実関係をきちんと確認することが重要です。

(2) 金額を確認する

次に重要なのが、自社が、どの法人に対して、いくら of 債権を保有しているかの把握です。金額の確定には、予想外に時間がかかり、相手方が倒産手続に入っている場合に設定される債権の届出期間に間に合わないこともあり得るので、迅速な対応を行うことが必要です。また、法制度によっては、反対債権(当該法人が自社に対して有する債権)での相殺も可能であるため、当該法人との間で反対債権が存在し相殺の余地がないかも確認しておく必要があります。

万が一、債権届出期間に債権額の確定が間に合わない場合には、事後的に変更の余地があることを付記した上で、確定を待たずにひとまず債権を届け出ることも考えられます。

(3) 担保権の有無を確認する

一般的に倒産手続においては、無担保債権者と担保権者の取扱いが大きく異なるため、自社の債権が契約上または法律上認められる担保権を有しているか否かも確認する必要があります。

2 法制度と現在のステータスを確認する

次に、各国の倒産法制がどのようなものかを確認する必要があります。すなわち、一口に「倒産」といっても、日本における民事再生・会社更生に相当する「再建型」の倒産手続もあれば、破産・清算に相当する「清算型」の倒産手続もあります。また、日本の事業再生 ADR 等の私的整理手続に相当する手続である場合もあります。

このため、まずは、当該国において、どのような倒産手続が存在し、今回のケースが、どの手続に相当するかを確認する必要があります。制度自体は、文献やインターネット等である程度の情報収集も可能ですが、倒産法制は存在するものの、運用実績がないケースなどもあり、単に倒産法制を調査するだけではなく、実態としてどのような運用になっているかにつき、倒産実務に詳しい現地の法律事務所の弁護士を起用する等して調査する必要があります。

次に、その倒産手続において、現在、債務者が、どのステータスにあるのかの情報を入手する必要があります。海外の国の郵便事情等によっては、債権者が知らない間に倒産手続が進行し、債権届出等の期間を徒過するリスクもあるので、ステータスの確認はいち早く行う必要があります。インターネット等で倒産手続の進捗を開示している国も多いため、インターネットからでもある程度の情報は入手できる可能性があります。もっとも、情報を正確に把握するためには、現地の法律事務所の倒産実務に強い弁護士に確認する必要があります。

3 債権届出をする

手続の概要が把握できたら、当該手続に対する初動対応として、通常、自らの有する債権を届け出ることが重要になります。特に倒産手続においては、債権届出に期限が設定されるのが通常であり、この期限を徒過すると権利を失ってしまうおそれもあるため、債権を届け出ることがまずもって重要です。

なお、倒産法制によっては、日本のように裁判所や裁判所から選任された弁護士が手続を主導する場合だけでなく、会計士が手続を進める場合もあります。このような場合、債権を届け出る先は、裁判所ではなく、会計

士の場合もあります。また、郵送だけではなく、インターネットで届出が可能なケースもあります。

このように各国の倒産法制により債権届出の方法も届出先も様々であることから、現地の法律事務所の弁護士に確認する等して、確実に債権届出を行う必要があります。

4 今後の取引について交渉する

倒産手続にも、会社の存在がなくなってしまういわゆる「清算型」の倒産手続と、手続後も会社ないし事業が生き残る「再建型」の倒産手続とが存在します。倒産手続が開始されてもそれが「再建型」の場合には、通常、今後の取引が継続することになります。この場合であっても、倒産手続の開始前の債権は、倒産債権として倒産手続に従って弁済を受けられる額や時期等が決まり、倒産手続の制約を受けることが通常ですが、倒産手続の開始後の取引等によって生じる債権は、むしろ倒産手続による制約なく弁済されることが通常です。そこで、例えば、今後も取引が継続する場合には、今後の取引条件について、倒産手続を申し立てた企業との間で取引条件を交渉する必要が生じます。具体的には、今後の取引については、前払や現金払いを求める、掛け売りにするとしても保証金等の担保の提供を求める等の条件を交渉する必要が生じます。また、今後の取引の継続と引き換えに、何か有利な条件を引き出せないかを総合的に検討する余地があるケースもあるでしょう。

こうしたことから、法的に債権のどの部分が倒産手続によって弁済額の減少等の制約を受ける債権であり、どの部分が倒産手続による制約外の債権となるのか等を、現地の法律事務所の弁護士と協議しつつ、自社に有利な形で取引条件を変更できるかを検討することになります。

II Chapter11 の場合の初動対応

以上を踏まえて、以下、米国の取引先が、Chapter11 を申し立てたケースを例に挙げて、初動対応の具体的な検討例をご紹介します。

1 基本的な事実関係の確認を行う

Chapter11 とは、米国連邦倒産法第 11 章に基づく、債務者が経営を継続しながら行われる再建型の倒産手続であり、日本における民事再生に近い手続です（債務者自身が経営を継続する、いわゆる DIP (Debtor In Possession) 型という意味では民事再生手続に近いものですが、担保権者も拘束する点では、いわゆる DIP 型会社更生手続に近い手続とも言えます。）。なお、米国においては、日本の破産手続に相当する「清算型」の倒産手続には、米国連邦倒産法第 7 章に基づく、Chapter7 という手続が対応します。

自社と取引関係にある米国企業がいわゆる Chapter11 を申し立てたとのニュースが報道された場合には、上述のとおり、当該 Chapter11 を申し立てた企業（債務者）が、自社の直接の取引先なのか、当該法人に対する債権額はいくらなのか、相殺は可能なのか、担保はあるのか等の基本事項をまず確認することが重要です。

2 Chapter11 の情報を入手する

（1）郵便、インターネットを確認する

Chapter11を申し立てた企業(債務者)は、当該企業が認識している債権者に対して、Chapter11が開始したことの通知を送付する必要があります。そのため、通常であれば、当該企業に対し債権を有している取引先企業に対しては、本来は、通知が送付されることになります。

しかしながら、海外の場合には、郵便がきちんと届かない可能性もあり、日本の債権者を見落とす可能性もあるため、通知を待っているのは得策ではなく、一足先にインターネットで情報を入手することが有用です。この点、米国の倒産手続は、極めて電子化が進んでおり、裁判所のウェブサイトや Public Access to Court Electronic Records (PACER)と呼ばれるウェブサイト¹で適時に最新の情報が入手可能であり、手続の進捗状況は随時入手可能です。

なお、PACERは、利用のための登録が必要であり、弁護士資格の有無によって登録手続が分かれています。米国の裁判所によっては、弁護士資格がないとPACERを通じたアクセス登録を受け付けない裁判所もあるため、その場合には、法律事務所を介して登録し、資料を入手するとともに、最新情報のチェックを依頼することが有益です。

(2) First Day Motionを確認する

上記のとおり、Chapter11手続の進捗は、インターネット等によって随時、確認可能です。しかしながら、掲載される資料は膨大であり、かつ専門的であるので、全てを確認することは、通常は専門家でなければ困難です。

債権者としては、まずは、First Day Motionの確認が重要です。First Day Motionとは、Chapter11の申立てと同時にまたは直後に債務者によってなされる申立てであり、例えば、DIPファイナンスの許可等、今後のChapter11の手続で重要な行為が申し立てられることがあります。また、重要な取引先(クリティカル・ベンダー)の債権の弁済の許可が申し立てられることもあり、債権者にとって倒産手続の行く末を左右する重要な申立てがなされることも多くあります。

そこで、まず膨大な情報の中からFirst Day Motionの情報を確認することが、全体像を把握し債権回収の見込みを検討する上で効率的です。

3 債権届出をする

Chapter11の手続の申立てがあると、自動的に倒産手続開始前又は手続開始時点において既に発生している債権の取立て等が禁止され、債務者の財産が保全されるオートマティック・ステイの効果が生じます。その後、債権者が、当該債権についてChapter11の手続の中で配当を受けるためには、原則として、倒産裁判所に対して、債権届出を行う必要があります。

具体的にはChapter11においては、Official Form 410という書式²で倒産裁判所に対して債権届出(Proof of Claim)を行う必要があります(ただし、事件によっては別の書式の場合もあります。)

債権届出は、裁判所が定める期限までに行う必要があり、期限を徒過した場合には、債権として認められないのが原則です。期限を徒過することに相当の理由がある場合は、裁判所の裁量により例外的に債権届出を認め

¹ <https://www.pacer.gov/>

² 米国裁判所の公式サイトからダウンロードが可能です(<http://www.uscourts.gov/forms/bankruptcy-forms/proof-claim-0>)。

ることができると思いますが、このような状況に陥ることは避ける必要があります。そこで、初動対応としては、届出期間内にきちんと債権届出を行うことが最も重要です。かかる意味で「届出期間」に関する情報は、注視して情報収集することが重要です。

なお、債務者が倒産裁判所に対して提出する Chapter11 の債権者一覧表に債権の記載がある場合で、「争いあり」「条件付き」「金額不確定」でない場合は、例外的に債権届出が不要とされています。もっとも、債権届出をしておけば、債権届出の方が優先される上、債権者一覧表に記載された債権額や債権の性質が実際と異なる場合等に当該事実を争えなくなる可能性もあるため、実務上は、自発的に債権届出をした方がよいでしょう。

また、大手証券会社による Chapter11 の申立てにおいては、ウェブサイト上で届出完了の確認(Claim Form Filing Confirmation)を行うことができるシステムが構築されており、債権額や各質問に対する回答の入力を経て、届出が完了している旨のウェブ確認書(印刷も可能)を取得することが可能でした。このようなシステムが構築されているケースでは、届出完了の証拠としてウェブ確認書を取得しておくことが望ましいでしょう。

4 債権認容額・将来の取引条件等を交渉する

(1) 債権認容額の交渉

債権届出された債権は、利害関係人が裁判所に異議を申し立てない限り、認容されたものとみなされます。もっとも、事案によっては、裁判所を通じた異議手続は執らなくとも和解による交渉も可能です。例えば、①元本、②遅延損害金、③費用の3点の債権認容額について、債務者側と交渉し、①・②については満額を債権として認める代わりに、③の一部を免除するという内容の和解を締結する場合等も考えられます。もし異議を述べられた場合において、かかる交渉や情報収集を有利に進めるためには、通常、米国の法律事務所のサポートを得ることが必要になります。

(2) 将来の取引条件の交渉

Chapter11においては、倒産手続開始前又は手続開始時点において既に発生している債権については、オートマティック・ステイにより、取立てが禁止されますが、手続開始後の債権については、その効力は及びません。そこで、債務者側が取引の継続を希望している場合には、今後の取引について、前払や現金払いを求める、掛け売りにするとしても担保の提供を求める等の条件を交渉することが考えられます。

(3) クリティカル・ベンダーとしての交渉

また、Chapter11においては、事業の継続のため、重要な取引先(クリティカル・ベンダー)に対して、過去債務の支払について特別な取扱いを行う代わりに将来の取引継続を約束する合意(Critical Vendor Agreement(CVA))を債務者が提示してくることがあります。当事務所で扱った事例の中には、債権者側は何ら担保権を有していないものの、債務者側の事業継続に不可欠なサービスを提供していたため、債務者側より、「再建計画の履行前に過去分の80%相当額を支払う代わりに、将来の契約を従来通り継続すること」の提案を受けた事例もあります。CVAの締結は裁判所の許可を得ることが前提となりますが、日本の債権者としては、仮に担保権を有していない場合であっても、この機を捉えて過去分を有利に回収することも追求すべきであり、また、将来分の前払いや保証金の積み立てや、契約継続期間の交渉、将来において契約を解除した場合の未払分の支払保証を求めるといったことも考えられます。

5 弁済を受けるまで手続の進捗を確認する

認可された債権は、通常、倒産裁判所の認可を受けた再建計画に基づき支払が行われることになります。そのため、再建計画につき、引き続き情報を入手することが重要です（なお、少額の取引債権は再建計画認可時点で全額弁済を受けることができる場合もあります。）。再建計画の提出時期は、申立日当日のこともあれば、時間が経過してからのこともあり、ケースバイケースなので、随時手続の進捗を PACER 等を通じて確認する必要があります。また、現地における債権者集会への代理出席を含め、より正確な状況を把握するためには、米国の法律事務所のサポートを適時に得ることが重要です。

6 まとめ

以上、Chapter11 の手続を例に、海外企業が倒産した場合の初動対応を解説しました。忘れてはならないのは、米国の債務者の立場からすれば、日本の債権者は海外の債権者であり、目が行き届きにくいということです。Chapter11 の手続に限らず、海外の倒産手続において債権回収を図る場合には、同様に日本の債権者が当該手続において債権者として十分に認知されていない可能性もあるので、まずは手続主催者に迅速にコンタクトを取り、また、手続に関する情報を適切に収集して、日本に債権者がいることをアピールしてしかるべき権利を享受できる立場に立つことが肝要です。

以 上

- 本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供であり、具体的な法的アドバイスではありません。お問い合わせ等ございましたら、下記弁護士までご遠慮なくご連絡下さいますよう、お願いいたします。
- 本ニュースレターの執筆者は、以下のとおりです。



弁護士 西谷 敦

atsushi.nishitani@amt-law.com

Tel: 03-6775-1097

Fax: 03-6775-2097

<https://www.amt-law.com/professional/profile/ATN>



弁護士 荻野 聡之

satoshi.ogino@amt-law.com

Tel: 03-6775-1197

Fax: 03-6775-2197

<https://www.amt-law.com/professional/profile/SAO>

- ニュースレターの配信停止をご希望の場合には、お手数ですが、[お問い合わせ](#)にてお手続き下さいますようお願いいたします。
- ニュースレターのバックナンバーは、[こちら](#)にてご覧いただけます。

ANDERSON
MŌRI &
TOMOTSUNE

アンダーソン・毛利・友常 法律事務所

〒100-8136 東京都千代田区大手町1-1-1 大手町パークビルディング

TEL:03-6775-1000

www.amt-law.com