

事業再生・倒産事件における新たな潮流と実務の対応

法的手続における実務上の留意点 及び最新動向

弁護士
田端聡朗 Toshiaki Tabata弁護士
清水 修 Osamu Shimizu弁護士
木村昌則 Masanori Kimura弁護士
竹本大志 Taishi Takemoto

I 民事再生手続における実務上の留意点及び最新動向

1 民事再生手続の利用動向

民事再生手続（通常再生）は、平成12年の施行後から相当数の申立があったが、平成20年に859件の申立があったのをピークに減少傾向となり、令和7年は全国で92件にとどまっている。申立数の動向は、中小企業金融円滑化法、緊急保証制度、コロナ融資など、政治・社会の状況に大きく左右されているが、近時は、事業再生実務家協会による事業再生ADR手続、中小企業活性化協議会による再生支援、中小企業の事業再生等に関するガイドラインによる私的整理手続の利用が増加していることも民事再生手続が減少していることの要因であると考えられる。

2 民事再生手続の実務上の留意点

(1) スケジュール

近年、東京地方裁判所は民事再生手続を利用しやすくするために、民事再生手続の事案を類型化した上で、迅速な対応が可能なスケジュール案を提示している。

具体的には、東京地方裁判所は、標準スケジュールに加え、迅速な手続進行を図ることが可能となる短縮スケジュールをウェブサイトにおいて公開している（2026年6月22日現在）。

東京地方裁判所民事20部のウェブサイトによると、標準スケジュールになる案件は、①スポンサーを付けない自主再建型、②手続開始後にスポンサーに事業譲渡をしてその対価をもって債権者へ返済する事業譲渡型、③企業不祥事、粉飾決算、多数の消費者被害等があり従前の経営者による事業の継続が困難で管財人を選任する管理型が例示されている。

また、短縮スケジュールになる案件としては、①事業規模、負債総額、債権者数などから会社の規模が小さくスピーディーな事業再建を望む小規模型、②すでにスポンサー候補がおり、開始後すぐにスポンサー候補に事業譲渡するプレパッケージ型、③破産の蓋然性が高いが上手く事業譲渡等ができれば債権者への一定の返済ができるラストチャンス型が例示されている。

東京地方裁判所民事20部における民事再生手続の標準スケジュール、及び短縮スケジュールは、図表1のとおりとなっている。