

社会経済情勢の変化に対応した事業者支援の推進に向けた取組み —「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の改正—

前・金融庁監督局総務課監督調査室 監督調整官
金融庁監督局総務課監督調査室 調査企画第二係長

橋野 永
長田 沙瑛花

1 はじめに

新型コロナウイルス感染症は、多くの中小企業に多大な影響を与えた。窮地に立たされた中小企業の事業継続を支援する観点から、政府では実質無利子・無担保融資（以下「ゼロゼロ融資」という。）を措置し、官民金融機関はそれら制度融資も活用し、中小企業者の資金繰りの支援に当たった。金融庁としても事業者の資金繰りに万全を期すべく、累次の要請を民間金融機関に対し行ってきたところである。その結果、企業の倒産件数は低水準で推移し、地域経済への影響も抑えられていると考えられる。

一方で、2023年の夏頃から、ゼロゼロ融資の返済据置期間が終了し、返済を開始した事業者の数がピークを迎えている。積み上がった債務の返済を順調に行っていくためには、収益もコロナ禍以前の水準以上に戻っている必要があるが、物価高などの影響もあり、苦しい状況にある事業者も相応に存在する。現状は条件変更などにより資金繰りが安定している事業者についても、業績が回復しない状況が継続した場合、今後、窮境に陥る可能性が高い。

実際、足もとでは中小企業の倒産件数が増加に転じており、金融機関は苦しい状況にある事業者の支援を積極的に行っていかなければ、最悪の場

合、債権が毀損し、自らの経営状況の悪化につながりかねない。

金融庁では2023年事務年度「金融行政方針」において、「社会経済情勢の変化に対応した事業者支援の推進」を今年度の重要テーマとして掲げ、対応を行ってきた。本稿ではそのなかの取組みとして、2024年1月に行った経営改善、事業再生に関する「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の改正に関して、また、2023年11月に改定された「廃業時における「経営者保証に関するガイドライン」の基本的考え方」について、金融行政担当としての立場から、その位置づけや、取組みを紹介する。

2 「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の改正

金融庁はコロナ禍の資金繰りフェーズから事業者の実情に応じた経営改善・事業再生支援フェーズへの転換を軸として、金融機関に一步先を見据えた早め早めの対応を促進してもらうべく「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等（以下「監督指針」という。）を改正した（【図表1】）。

(1) 改正の背景とポイント

ア 経営改善・事業再生支援の本格化

ゼロゼロ融資等の対応もあり、金融機関の融資

【図表1】「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」等の一部改正案の概要

背景	
<ul style="list-style-type: none"> 2023年7月以降、民間ゼロゼロ融資の返済が本格化していることも踏まえ、問題を先送りせず、金融機関による経営改善・事業再生支援の一層の推進を図る必要 	
① 経営改善・事業再生支援等の本格化への対応	
コロナ禍の資金繰り支援フェーズから事業者の実情に応じた 経営改善・事業再生支援フェーズ への転換	
② 一歩先を見据えた早め早めの対応の促進	③ 顧客に対するコンサルティング機能の強化
<ol style="list-style-type: none"> 事業者の現状のみならず、状況の変化の兆候を把握し、一歩先を見据えた対応を求める 状況の悪化の兆候がある事業者に、正確な状況認識を促すとともに、プッシュ型で提供可能なソリューションを示し、早め早めの対応を促すよう求める 信用保証付融資が多い事業者やメインでない事業者等への支援について、信用保証協会や他の金融機関との早めの連携を求める 	<ol style="list-style-type: none"> 事業再生ガイドライン等、提案するソリューションの充実を求める 早期の経営改善に関する計画策定等のソリューションを、公的制度も活用しながら提案し、その実行状況を継続的かつ適切にモニタリングするよう求める 政府系金融機関・支援専門家(税理士、弁護士等)・支援機関(中小企業活性化協議会等)との連携を求める

残高は2020年5月以降、大幅に増加している。民間調査会社が行ったアンケート調査においても、全国の中小企業の約33%が「債務の過剰感がある」と回答しており¹、業績が回復していない事業者においても過剰な債務を抱えている可能性がある。ゼロゼロ融資の返済開始は、2023年7月以降本格化しており、返済開始の最後のピークも2024年4月に到来するなど、事業者支援の必要性が高まっている。

先行きが不透明だったコロナ禍においては、金融機関による事業者支援は資金繰り支援が中心であったが、アフターコロナにおいては一歩先を見据え、経営改善・事業再生支援にフェーズを転換していくことが求められる。2023年11月27日に開催した「事業者支援の促進及び金融の円滑化に関する意見交換会」においても、鈴木俊一金融担当大臣から「事業者支援の在り方も、コロナ禍での資金繰り支援に注力した段階から、一歩先を見据えて、事業者の実情に応じた経営改善・事業再生支援等に取り組むという新しい段階へと移行して

いく必要がある」と発言があったところだ。

長らく低金利の時代が続いており、金融機関の貸出金利は低調に推移してきた。金融機関も単にお金を貸すだけでは収益確保が難しい経営環境であり、これからは、経営改善・事業再生支援などの巧拙が問われる時代になっていくと考えられる。事業者の経営支援等に主体的に取り組み、事業者の財務状況等が改善すれば、結果として前向きな投資需要への対応や、引当金の減少等を通じた金融機関の経営基盤の強化にもつながっていくはずだ²。

●改正のポイント

経営改善・事業再生支援フェーズへの転換を図るため、

【Ⅱ-5-1 経緯】(2)特に地域金融機関においては、地域産業や事業者を下支えし、地域経済の回復・成長に貢献することが重要であり、これがひいては地域金融機関自身の事業基盤の存立に関わる問題であると再認識する必要がある。」

1 東京商工リサーチ「第9回過剰債務に関するアンケート調査」(2022年10月18日)。

2 金融庁広報誌「アクセスFSA」244号(2023年12月8日)。

【Ⅱ-5-2 基本的考え方】 資金繰り支援にとどまらない、顧客企業の実情に応じた経営改善支援や事業再生支援等を先延ばしすることなく実施する必要がある」と明記し、金融機関の事業者支援への転換を明確に打ち出した。

イ 一歩先を見据えた早め早めの対応

早期に経営改善・事業再生に着手することは、事業者にとって、選択肢が多い段階で予防的措置を取ることに繋がる。特に抜本的な事業再生を行うためには、ある程度の時間を要することから、まずは資金繰りが安定していることが前提となる。そのためには、窮境に陥る前の対応が不可欠であり、実際に相談に来るタイミングが遅かったため、私的整理を進める間の資金繰りもたず、破産を選択せざるを得ない状況になった事例もあると聞く。金融庁において実施した調査においても、再生企業・清算企業を比較すると、初期の段階から業績不振であることについてメインバンクに相談した割合は、再生企業（64%）が清算企業（53%）に比べて高い。一方で、メインバンクに相談しなかった割合は、再生企業（7%）と比較し清算企業（25%）が高かった³。この調査からも、早期に、金融機関などと経営状況について対話を行い、認識を共有することが重要であると分かる。本来は、事業者自身が収益力の低下や財務内容・資金繰りの悪化等へしっかりと認識をもつことが重要だが、経営者も、金融などすべてに明るいわけではない。金融機関が将来的な財務内容・資金繰りの悪化を予測するなどして、事業者の状況が変化する可能性について、その認識を深めるように働きかけることで、事業者の早期の経営改善・事業再生につなげることができるのではないだろうか。

足もと、ゼロゼロ融資等の影響により、信用保証協会における保証債務残高はリーマンショック発生時以上の高い水準で推移している。信用保証協会100%保証の割合も急激に上昇した。そうし

た状況下、懸念されるのは、毀損した場合の収支影響が大きいプロパー融資が中心の事業者と比べ、信用保証協会の保証付融資が中心である事業者への支援が後回しになるのではないかということだ。自金融機関がメインである事業者に対しては、積極的に経営改善・事業再生支援などを行うことはもちろんのこと、信用保証協会の保証付融資の割合が高い場合や、メイン先でない顧客企業に対しても、支援が後手になり、金融機関の認識しない間に破産を選択するといったことのないよう、早め早めの経営改善・事業再生支援に取り組むべきだ。その際、自金融機関の経営資源に限界があり、支援が難しい場合でも、必要に応じて他の金融機関や信用保証協会等の外部機関と連携を行うなど、それら事業者が見捨てられることのないよう、手を尽くす必要がある。

●改正のポイント

【Ⅱ-5-2-1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮】において、「業況悪化の未然防止や早期改善等の観点から、顧客企業の状況の変化の兆候を適時適切に把握し、早め早めの対応を促すことが重要である」としつつ、

(1)日常的・継続的な関係強化と経営の目標や課題の把握・分析の項目に、業況悪化の未然防止や早期改善等の観点から、早め早めの対応を促すべく、予兆管理の項目を盛り込んだ。また、具体的には、

「収益力の低下、過剰債務等による財務内容の悪化、資金繰りの悪化等が生じたため、経営に支障が生じ、又は生じるおそれがある状況へ移行する兆候があるかどうか継続的に把握することにも努める」

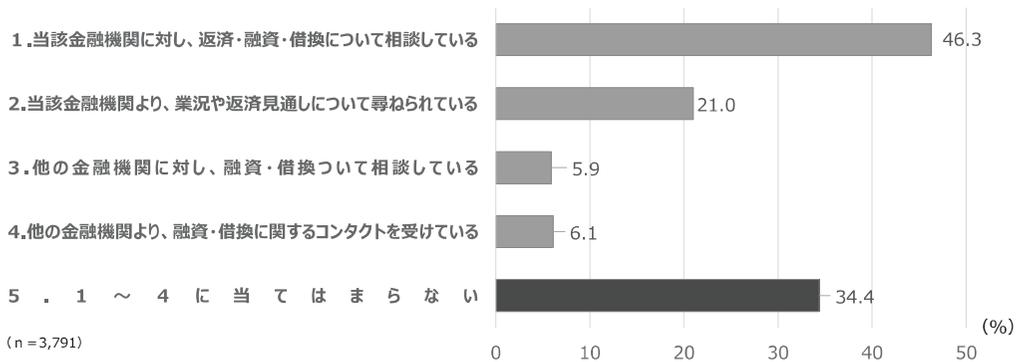
「自ら有事への段階的移行過程にあることを認識していない者を含めた顧客企業に対し、有事への段階的な移行過程にあることの認識を深めるよう働きかけていく」

(2)最適なソリューションの提案の項目に「今後、顧客企業を取り巻く状況が変化することを想定

3 金融庁「抜本的な事業再生の課題について」（2016年6月27日）。

【図表 2】 実質無利子・無担保融資先の金融機関との対話状況

Q. (実質無利子・無担保融資を受けており、『全額返済した又は全額返済のめどが立っている』以外の回答をした企業について) 実質無利子・無担保融資にかかる金融機関との相談状況をご回答ください。(複数回答)



(出所) 金融庁「金融機関の取組みの評価等に関する企業アンケート調査」(2023年6月28日)。

し、有事に移行してしまったときに提供可能なソリューションについても積極的に情報提供を行う等、顧客企業の状況の変化の兆候を把握し、顧客企業に早め早めの対応を促す。」

と明記し、金融機関に対して、一步先を見据えた早め早めの対応を行うよう求めた。

また、(3)経営改善・事業再生支援等の支援が必要な顧客企業に対する留意点、③経営改善・事業再生支援に関する積極的な取組みなどの項目には、「貸付残高が少ない顧客企業や、保全されている債権の割合が高い顧客企業、信用保証協会の保証付き融資の割合が高い顧客企業に対しても、自身の経営資源の状況等を踏まえつつ、必要に応じて早めに他の金融機関や信用保証協会、外部専門家、外部機関等と連携し、顧客企業の実情に応じた経営改善支援や事業再生支援等に取り組んでいく」

と明記し、自身の経営状況を踏まえ、関係機関等とも連携した支援を促している。

ウ 顧客のニーズを踏まえたソリューションの提供

(ア) 金融機関と事業者の対話の頻度

金融庁が実施した事業者へのアンケート調査⁴

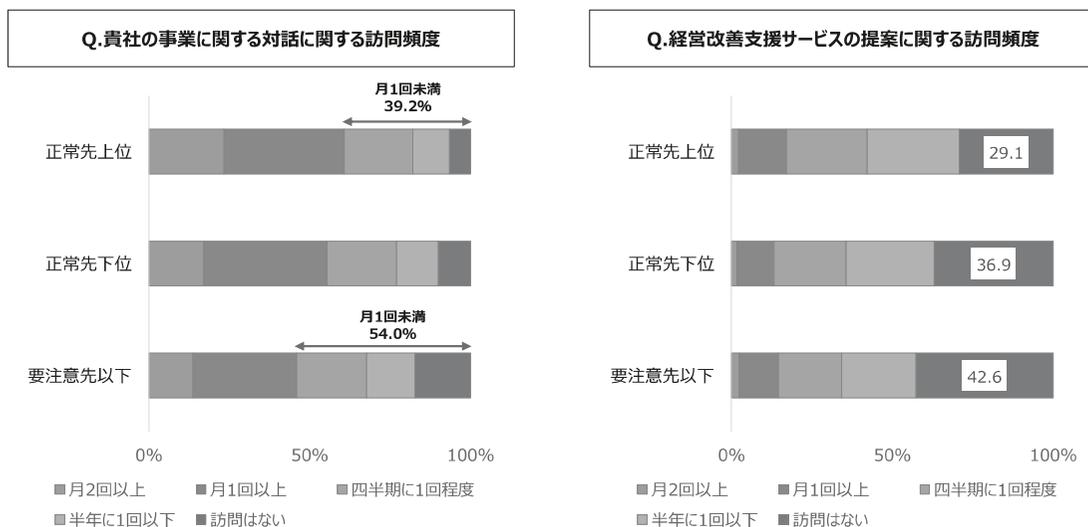
において、ゼロゼロ融資の返済目途が立っていない状況の事業者の34.4%が、金融機関に相談していない、又は金融機関から業況や返済見通しについての確認がないと回答している(【図表 2】)。また、経営改善支援サービスの提案に関する金融機関の訪問頻度について、債務者区分が下位の企業になるほど頻度が少なくなる傾向があることが分かった。本来、経営改善支援の必要性が高い要注意先以下の事業者の42.6%が、経営改善支援サービスの提案に関する訪問がないと回答するなど、必要な支援が行き届いていないことが分かる(【図表 3】)。

(イ) メインバンクの経営に関する課題や評価の状況

また、メインバンクが事業や経営に関する課題や評価を伝えてくれると回答している事業者は54.8%にとどまっており、メイン先であっても、事業者と経営に関する課題などを共有できていないことが分かった。また、メインバンクから伝えられた経営課題等について、納得感がない理由として、債務者区分が下位の企業になるほど、金融機関担当者との信頼関係が構築できていないという回答が多く、十分なコミュニケーションが図られていないことが分かった(【図表 4】)。

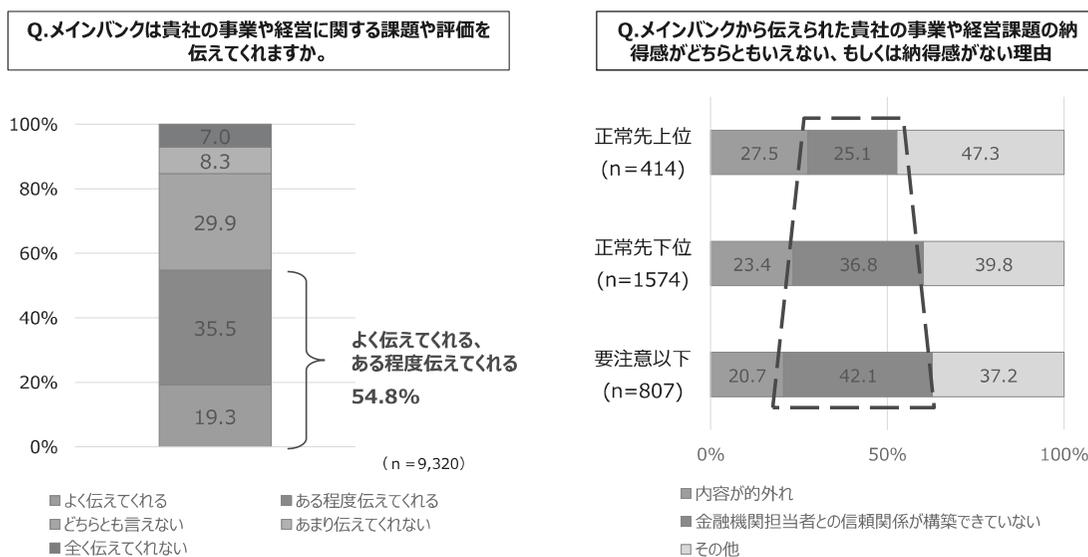
⁴ 金融庁「金融機関の取組みの評価等に関する企業アンケート調査」(2023年6月28日)。

【図表 3】 金融機関との対話の頻度（債務者区分別）



(出所) 金融庁「金融機関の取組みの評価等に関する企業アンケート調査」(2023年6月28日)。

【図表 4】 メインバンクの経営に関する課題や評価の状況



(出所) 金融庁「金融機関の取組みの評価等に関する企業アンケート調査」(2023年6月28日)。

早期の経営改善・事業再生のためには、事業者と金融機関の円滑なコミュニケーションが重要だ。足もとでは、粉飾決算など、コンプライアンス違反で倒産する企業が増加しており、コミュニケーションの重要性は増している。金融機関は、事業者との対話を通じて課題をしっかりと共有

し、経営改善計画策定等のソリューションをプッシュ型で提案するなど、適切なコンサルティング機能を発揮するべきだ。

当然、そのような場合には、優越的地位の濫用の防止に留意することはもちろんだが、例えば経営改善計画を策定すること自体が目的化し、その

後の経営改善に実効性が伴わないような内容の計画であるような場合には、顧客本位とはいえない。その支援内容、支援手法が真に顧客企業のニーズに合致したものであることにも留意するべきだろう。

●改正のポイント

【Ⅱ-5-2-1 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮】の③経営改善・事業再生支援等の支援が必要な顧客企業に対する留意点、③経営改善・事業再生支援に関する積極的な取組み等の項目において、「地域金融機関は自身が主たる取引金融機関である顧客企業に対しては、丁寧に対話を行ったうえで実情に応じた経営改善支援や事業再生支援等に積極的に取り組んでいく」と改めて明記し、事業者への積極的な対話、関与を促している。

【Ⅱ-5-3 主な着眼点】においては、「営業店が顧客企業との日常的・継続的な関係を通じて把握した経営状況・経営課題等について、本部と当該内容を共有し、必要に応じて営業店と本部が一体となって実効性ある支援に取り組むなど、適切な役割分担の下で、顧客企業の経営課題に応じた最適なソリューションを提供するための態勢整備に努めているか」

と明記し、顧客企業の経営課題を組織として把握、共有し、必要なソリューションを提供できているか検証するとした。

なお、同項には「地域金融機関が経営改善計画の策定支援を行う場合には、優越的地位の濫用の防止に留意しつつ、当該支援施策の活用が真に顧客企業のニーズに合致しているかもであることを確認する態勢にあるか。また、策定する経営改善計画が顧客企業の経営改善に効果的な内容となるよう顧客企業の置かれた状況を十分に踏まえた内容になっているか」

という点も検証するとした。

(2) 「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」に対する期待

2022年3月に公表された、中小企業の事業再生等に関するガイドライン（以下「事業再生等ガイドライン」という。）では、新たな準則型私的整理手続である「中小企業の事業再生等のための私的整理手続（以下「中小版手続」という。）を定めている。中小版手続は2022年度には、官民金融機関で28件の計画に合意されたことが確認できており、金融庁では活用事例も公表したところだ⁵。また2023年度においては、すでにそれ以上の活用が確認されている。他の準則型私的整理手続と比較し、中小版手続は、取引金融機関の合意形成がなされている場合には、スピード感をもってクロージングまで対応できるとの意見が多い。中小版手続には他の準則型私的整理手続にはなかった「廃業型」の手続も措置されており、事業再生を進めるなかで、資金繰りがもたなかった、スポンサーが見つからなかったといった理由で、これまでは破産を選択せざるを得なかった事業者においても、円滑に廃業に移行できるなど、「最後の砦」として有効に機能していると考えている（【図表5】）。

●改正のポイント

「顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューションの例」として、事業再生や業種転換が必要な顧客企業には「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」の再生型手続を、事業の持続可能性が見込まれない顧客企業には同廃業型手続を、それぞれ追記した。

また、【Ⅱ-5-3 主な着眼点】に「取引金融機関として、外部専門家・外部機関等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て顧客企業の事業再生支援を行う場合には、積極的な対応をしているか」

と明記し、受け身の対応でない主体的な対応を求めた。

5 金融庁「『中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集』の公表について」（2023年10月17日）。

【図表5】ガイドラインを活用した円滑な廃業支援の例

Case 2	ガイドラインを活用した円滑な廃業支援			一債権譲渡	二 第二会社方式	三 グループ企業	一 リスク	二 DDS	一 廃業支援												
	再生型	債務減免あり 債務減免なし	廃業型																		
会社概要 <table border="1"> <tr> <td>業種</td> <td>織物・衣服小売業</td> <td>従業員数</td> <td>6名</td> </tr> <tr> <td>支援手法</td> <td colspan="3">廃業</td> </tr> <tr> <td>取引金融機関</td> <td colspan="3">地域銀行、政府系金融機関</td> </tr> </table>										業種	織物・衣服小売業	従業員数	6名	支援手法	廃業			取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関		
業種	織物・衣服小売業	従業員数	6名																		
支援手法	廃業																				
取引金融機関	地域銀行、政府系金融機関																				
借入金の状況 <table border="1"> <tr> <td>借入金額</td> <td colspan="3">740百万円 (うち信用保証協会 150百万円)</td> </tr> <tr> <td>借入内訳</td> <td>A地域銀行 730百万円 (同、150百万円)</td> <td colspan="2">B政府系金融機関 10百万円</td> </tr> </table>										借入金額	740百万円 (うち信用保証協会 150百万円)			借入内訳	A地域銀行 730百万円 (同、150百万円)	B政府系金融機関 10百万円					
借入金額	740百万円 (うち信用保証協会 150百万円)																				
借入内訳	A地域銀行 730百万円 (同、150百万円)	B政府系金融機関 10百万円																			
経営者保証の状況 <p>保証の状況: 保証人3名(代表取締役、取締役、監査役)は全ての借入に対し経営者保証を提供</p> <p>資産の状況: 現預金1百万円、保険解約返戻金6百万円、計7百万円 自宅: 35百万円</p>																					
窮境要因 <ul style="list-style-type: none"> 長年、本業の赤字を保有する不動産の賃料収入でカバーしながら事業を継続してきたが、過去の経営多角化の失敗に起因する借入負担が大きくなり、大幅な債務超過に陥っていた。 年々、本業の収支が悪化する中で資金繰りも悪化。更に保有する賃貸不動産についても築年数が経過し大幅な修繕が必要となっていたが、調達余力もなく、賃借人にとってもリスクのある状態が続いていた。 																					
ガイドライン活用の経緯 <ul style="list-style-type: none"> 経営者、従業員ともに高齢化が進んでおり、事業承継の候補者が不在だったこともあり、当社よりA地域銀行に対し、円滑な廃業に向けた相談があった。 閉店セール等や賃貸不動産の任意売却に向けた取組みのため、私的整理での対応を検討するなかで、ガイドラインが公表されたことをきっかけに、ガイドラインを活用した廃業に着手。 																					
クロージングまでのスケジュール <table border="1"> <tr> <td>2022年8月</td> <td>当社がガイドラインによる廃業を表明 第三者支援専門家を選任</td> </tr> <tr> <td>2022年12月</td> <td>小売店舗閉店、従業員解雇し事業停止</td> </tr> <tr> <td>2023年1月</td> <td>清算計画提示</td> </tr> <tr> <td>2023年2月</td> <td>弁済計画について全行合意、不動産任意売却手続き</td> </tr> <tr> <td>2023年3月</td> <td>弁済実施、保証債務履行</td> </tr> <tr> <td>2023年9月</td> <td>特別清算申立</td> </tr> </table>										2022年8月	当社がガイドラインによる廃業を表明 第三者支援専門家を選任	2022年12月	小売店舗閉店、従業員解雇し事業停止	2023年1月	清算計画提示	2023年2月	弁済計画について全行合意、不動産任意売却手続き	2023年3月	弁済実施、保証債務履行	2023年9月	特別清算申立
2022年8月	当社がガイドラインによる廃業を表明 第三者支援専門家を選任																				
2022年12月	小売店舗閉店、従業員解雇し事業停止																				
2023年1月	清算計画提示																				
2023年2月	弁済計画について全行合意、不動産任意売却手続き																				
2023年3月	弁済実施、保証債務履行																				
2023年9月	特別清算申立																				
第三者支援専門家等の選定 <ul style="list-style-type: none"> 当社の代理人弁護士と相談のうえ、地元の弁護士を第三者支援専門家として選定。 外部専門家には公認会計士を起用。 																					

Case 2	ガイドラインを活用した円滑な廃業支援			一債権譲渡	二 第二会社方式	三 グループ企業	一 リスク	二 DDS	一 廃業支援
	再生型	債務減免あり 債務減免なし	廃業型						
弁済計画の概要 <p>計画概要</p> <ul style="list-style-type: none"> 閉店セールによる在庫処分と売掛金回収を行った上で事業停止し、店舗不動産を任意売却。合わせて、多数のテナントが入居する賃貸ビルについても任意売却し、新オーナーへ事業引継ぎ。 非保全部分について債務減免を実施。 <p>金融支援額</p> <ul style="list-style-type: none"> 換価処分等による弁済後の370百万円について債務免除を実施。 									
案件におけるネック事項 <ul style="list-style-type: none"> 比較的規模の大きい複数の不動産や大量の在庫等の売却処分を伴うため、想定期間内で合理性ある清算計画策定を完了するに苦労があった。 手続き中、保証人の一人に財産隠匿のおそれがあることが判明したが、第三者支援専門家により悪質な意図はなかったとの評価がなされ、資産状況を回復した上で追加弁済を行うことで解決を図られた。 廃業型の場合、リース債権者を対象債権者に含むため、通常より対応に時間を要した。 									
ガイドライン活用のポイント <ul style="list-style-type: none"> 「破産回避」が債務者の廃業の決断を促す要因に。 円満・平穏に閉店を迎えたいという債務者の希望をかなえつつ、適正価格での在庫処分ときめ細かい売却債権回収交渉により、債権者にとっても弁済財源の拡大が実現。 									
経済合理性の判断 <ul style="list-style-type: none"> 現時点で破産した場合の回収見込み額250百万円(非保全回収0円)と比較し、本計画における回収額は370百万円(非保全回収24百万円)となり、経済合理性ありと判断。 									
保証人の保証債務整理 <ul style="list-style-type: none"> 保証人3名の保有資産合計42百万円のうち、24百万円を残存資産とし、18百万円を弁済に充当、その他の保証債務については免除。 残余財産は早期にガイドラインを利用した私的整理手続きを行ったことによる経済合理性120百万円の範囲内で、自由財産3百万円のほか、一定期間の生計費として3百万円、華美ではない自宅17百万円、清算費用1百万円の計24百万円とした。 保証人ごとの保証債務の履行基準を決定するにあたっては、経営者たる保証人それぞれの帰責性や実態的な保証履行能力等を十分に吟味し、総合的に判断した。 									

(出所) 金融庁「中小企業の事業再生等に関するガイドライン事例集」(2023年10月17日)。

中小版手続の利用が進むなかで、実務家等の関係者から、改善等が望まれる事項が寄せられており、より円滑な手続となるよう、事業再生等ガイドラインの改定が行われた⁶。中小企業・金融機関・実務専門家について、予防的対応の必要性がより強調されるとともに、中小企業が、経営に追い込まれることなく取り得る選択肢が多いうちに、早期に事業再生等のアクションを取ることも盛り込まれた。同様の趣旨が、今回金融庁において改正した監督指針にも盛り込まれており、金融機関には中小版手続も含めたいっそうの取組みを期待している。

また、専門家の裾野拡大に向け、第三者支援専門家補佐人の選定要件が緩和されており、中長期的に専門家の地域偏在解消につながっていくことを期待している。なお、金融庁では、地方における弁護士等の専門家の育成を後押しするため、各地の専門家と地域の金融機関の連携強化に向けたイベントを実施予定だ。

3 廃業時の「経営者保証に関するガイドライン」の基本的考え方の改定

(1) 改定の背景

コロナ禍で対応してきたゼロゼロ融資などの金融支援策の効果もあり、倒産件数が抑えられてきたとの民間調査会社の調査結果もある。一方で、足もとでは倒産件数が増加しており、ゼロゼロ融資の返済本格化に伴い、今後、倒産件数がさらに増加する可能性がある。事業再生については、中小企業を支援する枠組みとして、中小企業活性化協議会といった公的機関のほか、事業再生等ガイドラインなども整備されてきた。一方で、それら私的整理手続による再生に至らず、廃業に至った事業者については、法人破産時に保証人である経

営者個人が破産に至っているケースが多いといったデータも示されているとおり、経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理が進んでいない現状がある。

政府としても再チャレンジを推進していく観点から、「経済財政運営と改革の基本方針2023」（2023年6月16日閣議決定）及び「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画2023改訂版」（2023年6月16日閣議決定）では、企業経営者に退出希望がある場合の早期相談体制の構築など、退出の円滑化を図る旨が明記され、企業経営者への早期相談の重要性について周知徹底を行うこととされた。

経営者保証に関するガイドライン研究会では、これら課題に対して、企業経営者に退出希望がある場合の早期相談の重要性について、主たる債務者、保証人、対象債権者及び保証債務の整理に携わる支援専門家に対し、よりいっそうの周知を行っていく観点から、廃業手続に早期に着手することが、保証人の残存資産の増加に資する可能性があること等を明確化する「廃業時における「経営者保証に関するガイドライン」の基本的考え方」の改定を実施した。

(2) 金融庁における対応

金融庁は企業経営者に退出希望がある場合の早期相談の重要性について、保証債務整理手続に携わる弁護士へ周知を行うため、日本弁護士連合会に対し、経営者保証に関するガイドラインに基づく保証債務整理のさらなる周知・浸透に関する依頼文書を発出した⁷。

また、経営者に対して周知を行うため、保証債務整理に関するパンフレットを作成し、公表した（【図表6】）⁸。

このパンフレットは、全国の中小企業者団体や、弁護士に送付したほか、経営者が相談等を行

6 改定の詳細は、小林信明「「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」及びQ&A改定の解説」本号74頁参照。

7 金融庁＝中小企業庁「「経営者保証に関するガイドライン」に基づく保証債務整理の更なる周知・浸透について」（2023年12月13日）。

8 金融庁「「経営者保証に関するガイドライン」に基づく保証債務整理に関する経営者向けパンフレットの作成について」（2023年12月13日）。

【図表6】保証債務整理に関するパンフレット

経営者の皆様へ

経営者保証に関するガイドライン を活用してみませんか ～早期廃業と再チャレンジ～



金融庁・中小企業庁は経営者の再チャレンジを応援します。

金融庁 **中小企業庁**

「会社の破産」＝「経営者の破産」?

会社の経営が悪化し、廃業を覚悟している。経営者の個人保証がある場合、会社が破産すると、経営者も破産するかもしれないだろうか?

法人が原則として、「経営者保証に関するガイドライン」を活用し、保証債務を整理することで、個人破産を回避し、再出発できる可能性があります。
ガイドラインに基づき保証債務を整理した場合、経営者に多大な負担を課すこととなります。

経営者保証に関するガイドラインは、経営者個人の破産と個人破産の比較

	経営者保証に関するガイドライン	個人破産
対象債権者の範囲	保証債務を負う金融機関、信用保証協会、債権回収会社（サービサー）、リース業者等、固有債権の債権者	全債権者
債権者の同意の要否	対象債権者全員との同意が必須	債権者の同意は不要
信用情報記録期間	報告・登録はなし	報告・登録される
保証人の非次に残せる資産	自由財産・インセンティブ資産*	自由財産

*インセンティブ資産とは、住宅ローン控除やふるさと納税など、また、マイナンバー制度導入後の確定拠出年金（iDeCo）等の優遇措置があること、破産債権の優先順位がインセンティブ債権の優先順位よりも高くなること

経営者保証に関するガイドラインの適用要件

ガイドラインに基づき保証債務整理を申し出る場合は、以下の条件をすべて満たしている必要があります。

- 法人（主として）が法人格（個人、民事再生等）や、別当分がこれに相当する（別当分の整理対象）を認めたことであること
- 対象債権者に経済的困窮が顕著な状態であること
- 法人（主として）が保証人が保証について同意であり、対象債権者の請求に応じ、保証責任について適切な対応に努めていること

廃業時の保証債務整理に関する参考事例

本ガイドラインでは、金融機関の「経営者保証に関するガイドライン」における廃業時の保証債務整理に関する参考事例（※）を掲載しています。ガイドラインの活用を検討する際の参考としてください。

※金融庁HP
URL: http://www.fsa.go.jp/press/2016/07/16_01.html



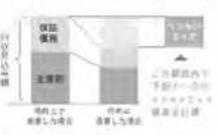
どんな資産を手元に残すことができるの?

経営者保証に関するガイドラインに基づき保証債務整理を行った場合、保証人の手元に残すことのできる資産（残存資産）は、個人破産の場合と比べてどうなるの?

個人破産の際に残すことができる自由財産に加え、経済合理性の観点の中で、一定期間の生計費、事業でない住宅等のインセンティブ資産を残せる可能性があります。

インセンティブ資産の整理

破産申請をすることで、原則（個人再生程序も規定）に該当しない場合よりも、回収見込みが低いと判断されるインセンティブ資産の上限となります。



早期廃業のメリット

廃業を早期決断することによって、以下のメリットがあります。

- 事業が停滞する前に整理をすることで、世帯維持のための個人収入が保たれるほか、守りたが資産は小さく維持費も削減できる
- 破産申請後、金融機関は返済の滞りが発生し、手元に残すことのできる資産を減らす可能性があります。

経営者保証に関するガイドラインにおける残存資産

自由財産

- 債権整理申請後に新たに取得した財産
- 破産手続費（生活に不可欠なものでない債権整理費）
- 99万円以下の現金
- 不動産自由財産（破産法第34条第4項に基づく自由財産の範囲に係る特別の取扱いにない）、動産、保証が戻ることとなる保証料

インセンティブ資産

- 一定期間の生計費に相当する金額の資産（一定期間が原則3ヶ月）
- 事業でない住宅
- 「事業」でないものは、親族の事業ごとに限り必要と認められる
- その他の資産（事業手続における自由財産の考え方や、その他の回収率も考慮して判断）

債権整理後の銀行貸付金受取金、保証人の保証金受取金も含まれる

どこに相談すればいいの?

実際に、経営者保証に関するガイドラインに基づき保証債務整理の手続きを進めるためにはどうしたらいいの?

まずは、取引金融機関や中小企業活性化協議会、REVIC（地域経済活性化支援機構）、支援専門家（弁護士、税理士等）等にご相談ください。専任の相談員、ガイドラインに基づく保証債務整理、廃業ガイドライン、事業再生や事業手続など、取組支援体制を整えます。

「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、詳しくは金融庁ウェブサイトをご覧ください。
URL: http://www.fsa.go.jp/press/2016/07/16_01.html



取引金融機関以外の相談窓口

中小企業活性化協議会

事業継続では、弁護士等の専門家の紹介が、中小企業の事業再生等に際するガイドライン等を活用した円滑な廃業に向けた助言、「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高コストに高い社会的負担を軽減を実施しています。

詳しくは、所在地の中小企業活性化協議会にご相談ください。

・中小企業活性化協議会HP
http://www.ajca.or.jp/press/2016/07/16_01.html



ひまわりほっとダイヤル

日本弁護士連合会及び全国22の弁護士会が提供する、電話でつながる全国平均的なサービスです。中小企業の再生・整理に適した特設コールセンターについてのご相談を受け付けています。

詳しくは、下記ホームページをご覧ください。

・ひまわりほっとダイヤルHP
<http://www.himawarihotto.jp/>

・電話：0570-011240

・受付時間：月曜日～金曜日（夜は無料）
10:00～18:00 / 18:00～18:00



早期相談が重要です!

「事業手続に早期に着手することが、残存資産等の減少・変化防止に資する可能性があり、個人である経営者個人の残存資産の増進や再スタートに向けた生活基盤の安定に繋がります。

事業再生や廃業を判断するに当たっては、取引金融機関や専門家との日々のコミュニケーションや早期の相談が重要です。



経営者保証に関する保証債務整理のメリットを詳しくはこちら

「ガイドライン」に基づく保証債務整理のメリットやデメリットについて、お気軽にご相談ください。保証債務整理の専門家によるアドバイスが可能です。また、そのほか、破産手続に関するお問い合わせも承っております。

経営者保証ホットライン（平日10時～17時）
03-5561-1111

【図表7】保証人の自己破産回避に向けた事例

事例 5	中小企業活性化協議会を活用した事例 ~保証債務のみ単独整理した事例~	
会社概要		
業種	プラスチック板加工業	
債務整理の状況		
主債務	破産	保証債務 中小企業活性化協議会
借入金等の状況		
<法人>		
借入金額(金融債務)	494百万円	
借入内訳	A信用金庫 106百万円、B地域銀行 142百万円 C地域銀行 16百万円、D地域銀行 30百万円 E政府系金融機関 4百万円 F信用保証協会 196百万円	
その他債務	38百万円	
内訳	関連会社(未回収売掛金) 38百万円	
<保証人>		
借入金額(固有債務)	0.3百万円	
内訳	カードローン会社 0.3百万円	
※ 其他、住宅ローンがあるが、弁済計画の対象外としている。なお、自宅については、残存資産に含まれている(オーバーローンのため、0円で評価)。		
経営者保証の状況		
保証人A(代表取締役会長)、保証人B(取締役)、保証人C(代表取締役社長)は全ての借入に対し、経営者保証を提供。		
債務整理の概要		
<ul style="list-style-type: none"> 2007年に保証人Aが代表取締役に就任後、飲食業等、多角経営に乗り出したが、新事業の売上計画未達より部門赤字が常態化。更に経営種の本業(プラスチック板加工業)への関与が希薄になり、当社全体で赤字に転落。 本業についてメイン取引先と取引が解消になったことで赤字幅が拡大、以降条件変更を繰り返す状況となり、経営改善計画を策定するも、状況は改善しなかった。 2019年から破産手続を進めつつ、事業譲渡も併行して検討。競売の結果、スポンサーが見つかり、事業譲渡が成立。2020年1月に破産手続が終結した。 保証人3名は、破産手続開始に併せて中小企業活性化協議会関与の元、ガイドラインに基づく保証債務整理手続に着手。2022年12月に弁済計画が成立した。 		
弁済状況		
<法人>		
借入残高	弁済額	
金融債務 494百万円	主債務 105百万円	保証債務(保証人A・B・C) -
その他債務 38百万円	4百万円	-
<保証人>		
借入残高	弁済額	
固有債務 0.3百万円	-	
保証人の残存資産の状況		
保有資産		
保証人A		
合計	1.5百万円	合計
現金	1.5百万円	自由財産
		インセンティブ資産
		一定期間の生計費
		0.5百万円
		0.5百万円
保証人B		
合計	1.9百万円	合計
現金	1.9百万円	自由財産
		インセンティブ資産
		一定期間の生計費
		0.9百万円
		0.9百万円
保証人C		
合計	4.7百万円	合計
現金	0.3百万円	自由財産
保険等	4.4百万円	インセンティブ資産
		一定期間の生計費
		3.8百万円
		3.8百万円
※ 其他、保証人Cは自宅も保有(オーバーローンのため、0円で評価)。		
<ul style="list-style-type: none"> 早期に破産手続に着手したことによる回収見込増加額9百万円の範囲内で、保証人3名に対し、自由財産(現金)のほか、一定期間の生計費をそれぞれ残し、保証債務を全額免除した(ゼロ円弁済)。 		
経済合理性の判断		
当社を早期に事業譲渡することができたことにより、債務整理時における回収額が約9百万円増加したことから、経済合理性ありと判断。		
保証債務整理後の保証人の状況		
<ul style="list-style-type: none"> 保証人Aは家族2名と、別法人の不動産賃貸業を堅実営業中、保証人Bは高齢であり妻と安寧な生活、保証人Cは事業譲渡先法人の役員として、安定した収入を得ており、住宅ローンを約定弁済している等、それぞれ再スタートをしている。 		

活性化協(一体型)
 活性化協(単独型)
 円Dの特定支援
 特定調停

(出所) 金融庁「保証人の自己破産回避に向けた事例集(「経営者保証に関するガイドライン」における保証債務整理事例)」(2024年1月31日)。

う際に目にとまるよう、日弁連中小企業法律支援センター、各地の地方裁判所にも協力してもらい、パンフレットの備付けを行ったところだ⁹。事業者、支援専門家双方の認知度が向上し、より活用が進んでいくよう、金融庁としても引き続き必要な対応を行っていく方針だ。

なお、いっそうの活用を促進する観点から、「保証人の自己破産回避に向けた事例集」を公表した¹⁰。事業再生や廃業手続に早期に着手したことで、保証人が個人破産を回避でき、相応の資産を手元に残すことができた事例を公表している(【図表7】)。ぜひ一読いただきたい。

4 金融機関に求められる対応

監督指針などの改正について、すでに対応済みの金融機関においては、新たな対応を求めるものではないが、これまでの支援対応が例えば資金繰りに傾注していた金融機関に対しては、一歩先を見据えた経営改善等の支援に取り組む新たなフェーズにシフトしていくことを求めている。キーワードは「早め早めの対応」だ。経営改善であれ、事業再生であれ、再チャレンジであれ、先延ばしにするのではなく、早めの対応を事業者に促すことで、事業者が取り得る選択肢は広がる。

9 金融庁=中小企業庁「経営者保証に関するガイドライン」に基づく保証債務整理に関するパンフレットの地方裁判所の窓口等への備付けについて(依頼)」(2024年2月15日)。

10 金融庁「保証人の自己破産回避に向けた事例集(「経営者保証に関するガイドライン」における保証債務整理事例)」(2024年1月31日)。

そのため、とりあえず「様子見」といった受け身の対応は、改正した監督指針の内容を踏まえ、望ましい対応とはいえない。

繰り返しになるが、決して、すべての支援について各金融機関単体で対応してもらいたいというわけではなく、必要に応じて支援専門家等と協調しながら対応するなど、自身のおかれた経営状況や、経営資源等を踏まえた対応を行ってもらえればよい。自金融機関で対応できないことを理由に様子見するのではなく、そのような場合には支援専門家等に取り次ぐなどの対応が求められる。

また、窮境に陥った事業者に対する早め早めの対応についても、決して「再生の見込みがない企業を選別し、切り捨てろ」といったことを意図しているのではなく、そういった事業者についても放置することなく、再チャレンジの観点から早めの対応を促すなど、寄り添った対応を行ってほしいということだ。実際に、早めの対応を行ったことで経営者保証ガイドラインに基づく保証債務整理手続を利用でき、相応の残存資産を手元に残せた経営者も存在する。金融庁のアンケート調査にもあったとおり、業績が悪化すると金融機関の担当が訪問しなくなったという事業者の声は多く、必要な支援が受けられていない状況は金融機関、事業者双方にとって望ましい状態とはいえない。

一方、課題を認識していない事業者に対しては、経営改善の必要性を認識させ、事業者の意識を変えることも必要だ。時には厳しいことをいわなければならないケースもあろうかと思うが、そこで様子見することなく、根気強く、継続して対応することも重要だろう。事業者の意識が変わらなければ、金融機関がいくら努力しても経営改善や事業再生には着手できない。

いずれにしても、金融機関は、足もとの状況を踏まえた組織としての意識改革や、営業店への周知・徹底、顧客企業と円滑なコミュニケーションを促進するための態勢整備が求められる。また、経営改善や事業再生等の支援は一朝一夕でできることではなく、実効性のある取組みにしていくためには、継続的な人材育成も必要になってくるだろう。

5 おわりに

民間ゼロゼロ融資は数多くの事業者の資金繰り安定化に寄与した一方で、弊害として事業者の経営改善が先送りになってきたことも事実だ。今回の監督指針等の改正は、金融機関の実務を180度変えるものではなく、これまでの事業者支援のあり方について、足もとの状況を踏まえた内容を追記し、改めて明確化するものだ。足もとでも多くの事業者はさまざまな課題や悩みを抱えている。そのような事業者のニーズを把握し、いかにして支援を行っていくか、金融機関にとって真価が問われている。

金融庁では今後も、事業者の実情に応じた経営改善支援や事業再生支援等の徹底等を金融機関に促し、その取組状況についてしっかりとフォローしてまいりたい。