

あなたも経営者保証を外すことができるかもしれない

事例でみる経営者保証の解除～課題解決のポイントとその効果

2022年9月20日

中小企業庁

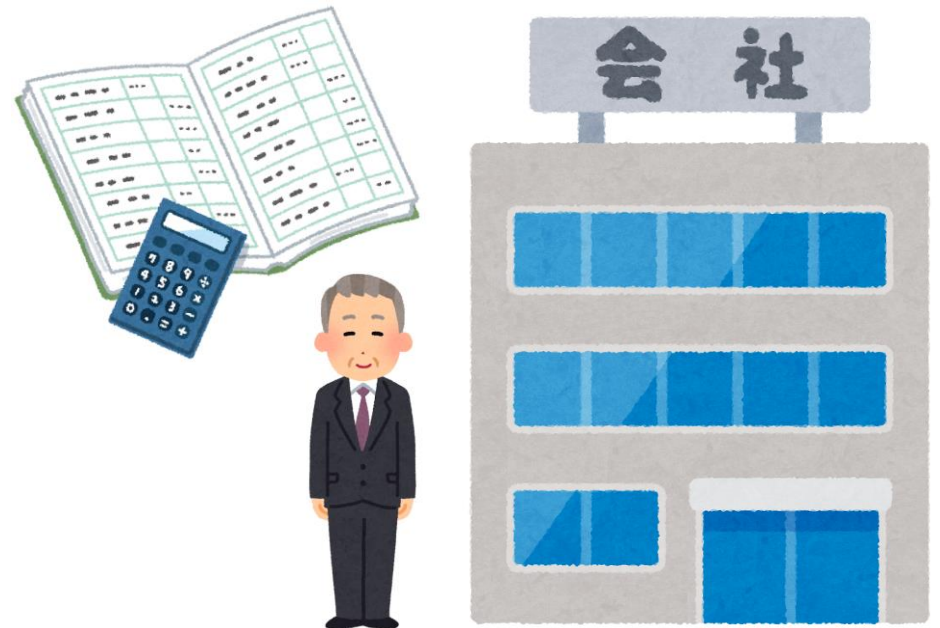
はじめに.....	p.2
1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例.....	p.3
2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例.....	p.9
3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例.....	p.16

はじめに

- 「経営者保証」には、経営への規律付けや資金調達の円滑化に寄与する面がある一方、経営者による思い切った事業展開や早期の事業再生、円滑な事業承継を妨げる要因となっているという指摘もあります。こうした課題の解決策として、全国銀行協会と日本商工会議所が「経営者保証に関するガイドライン（以下、「ガイドライン」）」を策定しました。
- 「ガイドライン」は、中小企業、経営者、金融機関共通の自主的なルールと位置付けられており、法的な拘束力はありませんが、関係者が自発的に尊重し、遵守することが期待されています。
- 「ガイドライン」では、
 - ①資産の所有やお金のやり取りに関して、法人と経営者が明確に区分されていること（**法人個人の分離**）
 - ②財務基盤が強化されており、法人のみの資産や収益力で借入金の返済が可能であること（**財務基盤の強化**）
 - ③金融機関に対し、適時適切に財務情報が開示されていること（**経営の透明性確保**）の3要件を将来に亘って充足する体制を整備されていることが必要とされています。この3要件の全てまたは一部を満たせば、事業者は経営者保証なしで融資を受けられる可能性や既に提供している経営者保証を見直すことができる可能性があります。まずは金融機関に相談してください。
- 今回、「ガイドライン」の3要件の充足に向け取り組んだ結果、**経営者保証を解除することができた事例**を紹介したいと思います。是非、参考にしてください。

（注）本事例集の掲載写真はイメージであり、実際の企業とは関係ありません。

1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例



1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例



自動車メンテナンス業（年商1億円超～3億円以下、従業員10人超～30人以下）

背景	【ポイント】事業承継にあたり、金融機関から働きかけ 親族内承継の実施を決めた経営者は、取引金融機関から、円滑な事業承継のため「法人個人の分離」が必要との説明を受けていたが、課題解決に取り組めていなかった。金融機関から紹介を受けた事業承継・引継ぎ支援センターに相談し、「ガイドライン」の考え方や、自社の課題解決の必要性について経営者自身が理解。経営者保証解除への取組を開始する契機となった。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人の経理と経営者の家計が分離していない 業績は良く、当社の財務内容も良好だが、経営者への多額の貸付金が存在。
解決策	【ポイント】外部専門家等による計画策定支援 - 事業承継を円滑に進めるため、新旧両経営者の保証の解除を目指した。この目標達成のため、事業承継・引継ぎ支援センターにおける「事業承継計画策定のための専門家派遣制度」を活用して、承継計画を策定。 - 承継計画では、当社の強みを活かしつつ、経営者への貸付金解消、後継者への役割等の指南を織り込んだ上で、金融機関と進捗状況を共有。
解除の効果	【ポイント】事業承継の円滑な実施と新経営者が挑戦する環境の向上 - 金融機関から計画の実現性の高さを評価され、計画の進捗状況を共有していくことを前提に、新旧両経営者の経営者保証解除を実現。これにより、事業承継の円滑な実施が可能となった。 - 経営者保証がなくなったことで負担感が軽減し、新経営者が新しいことにチャレンジしやすい環境となった。

1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例

電気工事業（年商 1 億円以下、従業員10人以下）



【ポイント】資金調達にあたり、金融機関から働きかけ

背景

- 経営者は、新本社事務所の建物取得資金について、経営者保証なしでの調達を希望する旨をメイン金融機関に相談。金融機関から「事業承継特別保証制度※（以下、「特別保証制度」）」の利用の提案を受けたことから、制度要件を満たすべく、経営の見直しに着手。

※ 事業承継時において、一定要件のもと経営者保証を不要とする信用保証制度

未充足項目
の詳細

【ポイント】法人の経理と経営者の家計が分離していない

- 会社から経営者への多額の貸付金が存在しており、「特別保証制度」の利用要件を満たしていなかった。

解決策

【ポイント】法人と経営者間の資金のやりとりの解消を明示

- 会社から経営者への貸付金につき、一定期間で解消すべく、経営者が会社に対する借用書を作成。
- 法人の経理と経営者の家計の分離がなされたことで「特別保証制度」の利用が可能となった。

解除の効果

【ポイント】経営者保証に依存しない資金調達方法の確保と法人個人の分離の進展

- 経営者保証に依存しない資金調達を実現。調達した資金で本社を経営者の自宅から移転させるなど法人個人の資産の分離が更に進展。

1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例

製造業（年商1億円超～3億円以下、従業員10人以下）



【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題

背景

- 経営者は、事業承継・引継ぎ支援センターにおいて事業承継全般の相談を行う中、経営者保証コーディネーター※の助言を受けて自社の課題及び解決策を認識できたことから、経営者保証解除に向けた取組を開始。

※「ガイドライン」の充足状況の確認や磨き上げ支援（経営の透明性確保や財務内容の改善等の支援）等を行う専門家

未充足項目
の詳細

【ポイント】法人の資産・経理と経営者の資産・家計が分離していない

- 法人が経営者から多額の資金と事業用土地の一部を借りている。

解決策

【ポイント】経営者保証コーディネーターによる解除に向けたポイント整理

- 法人が経営者から運転資金見合いで調達していた資金について、借入金の内容を精査したうえで、金融機関によるプロパー無保証の短期継続融資に借り換え。
- 事業承継のタイミングを捉えて法人個人の資産を分離するため、経営者が所有する事業用土地を法人に譲渡することを検討。

解除の効果

【ポイント】事業承継の円滑な実施と資金繰りの改善

- 旧経営者からの債務等が解決したことで新経営者への事業承継が円滑に実施。
- 「特別保証制度」の利用が可能となったことから、既存のプロパー融資や信用保証付融資を同制度で借り換え（経営者保証コーディネーターの確認を受け、保証料率も軽減）。この結果、経営者保証の負担がなくなるとともに、月々の約定弁済額が減額され、資金繰りが改善。

1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例

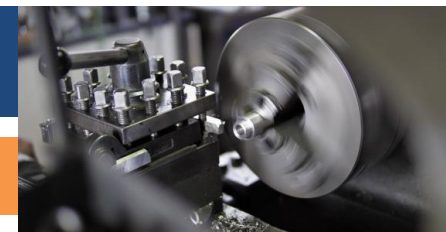
製造業（年商 3 億円超～10億円以下、従業員10人超～30人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 経営者は、事業承継・引継ぎ支援センターにおいて事業承継全般の相談を行う中、経営者保証コーディネーターの助言を受けて自社の課題及び解決策を認識できたことから、経営者保証解除に向けた取組を開始。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人の経理と経営者の家計が分離していない 法人に経営者からの多額の借入金が存在。
解決策	【ポイント】法人と経営者の間の資金のやりとりの解消及び資本の強化 経営者からの借入金について、5年以内の完済を確認するとともに、借入金の一部をDES（デット・エクイティ・スワップ）で資本に組み入れ。
解除の効果	【ポイント】資金繰りの改善と円滑な事業承継の実施 「特別保証制度」の要件を満たしたため、複数の既存融資（コロナ融資以外）を同制度にて借り換え、経営者保証の解除を実現。借入の一本化に伴い、月々の返済負担の軽減がなされ、資金繰りも改善。 - また、法人と個人の分離が実現したため、経営者保証付民間無利子・無担保融資もメリット（利子補給や保証料補助）を享受したまま、無保証の民間無利子・無担保融資に借り換え。 - 経営者保証がなくなったことで、事業承継の円滑な実施が可能となった。

1. 法人個人の分離を実現することで解除した事例

金属加工業（年商 3 億円超～10億円以下、従業員10人超～30人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証を不要とする保証制度の利用を希望 経営者は、事業承継・引継ぎ支援センターにおいて事業承継計画策定支援を受ける中、経営者保証コーディネーターに「特別保証制度」の利用を相談。制度要件を満たすべく、経営の見直しに着手。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人の経理と経営者の家計が分離していない 法人と経営者の間に双方向の借入金及び貸付金が存在。
解決策	【ポイント①】将来を見据えた総合的な経営判断 - 法人と経営者の間の資金の流れを整理するとともに、借用書によって返済意思及び返済計画を明確化。 - 経営者は、「特別保証制度」利用による既往借入の借り換えによって、返済期間の短縮から返済負担が一時的に増加するものの、経営者保証の負担をなくし、事業承継を進めやすい環境を整えるメリットを優先。 【ポイント②】金融機関との綿密な相談 - 上記返済負担を抑制するため、メイン金融機関ときめ細かく相談し、借入の一部を繰り上げ返済。借り換えは、「特別保証制度」と無保証のプロパー融資を組み合わせ、全借入の経営者保証の解除を実現。
解除の効果	【ポイント】早期の事業承継で後継者育成の時間を確保 旧経営者の影響力が及ぶうちに借入圧縮や経営者保証解除を行い、事業承継を円滑に進めることで、取引先との信頼関係をしっかり引継ぎ、経営の安定化を図ることができたほか、後継者の育成時間も確保できた。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例



2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例



金属製品製造業（年商3億円超～10億円以下、従業員50人超～100人以下）

背景	【ポイント】経営者保証の存在が、成長投資を抑制 事業承継以降、経営改善のための改革を継続。更なる成長を目指すべく、旧経営者の逝去をきっかけに、メイン金融機関に対して経営者保証解除の交渉を実施。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人のみの収益力で借入返済が可能と判断することが難しい 業容拡大を企図し、新工場を建設。新規投資で見込んだ需要を思うように獲得できず、売上は投資前とほぼ同水準。新工場の稼働に伴う固定費の増加等もあり、工場建設に伴う年間借入返済額の増加分を自社の収益力でカバーできなかった。
解決策	【ポイント①】外部専門家等からの意見等を踏まえた改善 - 商工会議所の経営指導員と中途採用した当社役員（同業経験者、中小企業診断士）とともに経営課題を整理。課題解決に向け、①生産体制の見直し、②技術力強化を企図したエンジニア（海外人材を含む）の採用、③新市場への進出と営業力強化を実施。 【ポイント②】取引金融機関への事業計画と実績の報告 - 経営計画を每期策定し、取引金融機関に提出して説明。計画が未達になりそうな場合には、早めの状況報告と未達原因の説明を実施。
解除の効果	【ポイント】外部を巻き込んで得た知見を足もとの経営にフル活用 上記改革の推進により、売上・収益が向上し、全借入の経営者保証解除を実現。以降、さらなる成長を目指し、工場を増設中。資金調達はメイン金融機関からの劣後ローン調達のほか、制度資金、補助金、リース等を活用するなど、調達方法を多様化。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例

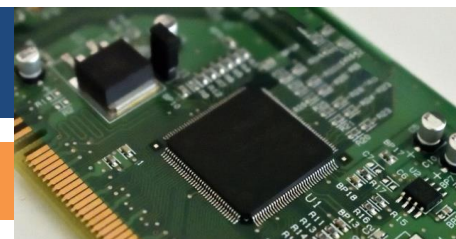
製造業（年商 1 億円超～ 3 億円以下、従業員 10 人超～ 30 人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 経営者は、事業承継・引継ぎ支援センターの担当者に事業承継全般の相談を行う中、経営者保証が負担であることを相談。経営者保証コーディネーターの助言を受けて自社の課題を認識できたことから、経営の見直しに着手。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人のみの収益力で借入返済が可能と判断することが難しい 売上が横ばい、かつ、利益率が低下する中、返済原資を安定的に確保できない。
解決策	【ポイント】外部専門家等による経営改善支援 - 経営者保証コーディネーターが作成した売上・経費・キャッシュフローの推移表を元に、経費削減等による返済原資の増加を目指すようアドバイスを受けた。また、経営者からの賃貸物件について、今後資金繰りに余裕が出た段階で買取を検討するようアドバイスを受けた。 - 県の中小企業振興センターの専門家派遣制度を利用して、中小企業診断士の派遣を受け、経営改善を継続。
解除の効果	【ポイント】資金繰りの改善 収益力が改善したことで、EBITDA有利子負債倍率の要件を満たすことができ、「特別保証制度」の利用が可能となったことから、既存融資を同制度で借り換え（経営者保証コーディネーターの確認を受け、保証料率も軽減）。結果、経営者保証の負担がなくなるとともに、月々の約定弁済額も減額でき、資金繰りが改善。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例

電子部品製造業（年商10億円超、従業員100人超）



背景	【ポイント】経営者保証の存在が、成長投資を抑制 経営者は、財務基盤強化に向けて改革を継続。計画を着実に達成していく中、更なる成長投資の実行に向け、金融機関に対して既存融資契約の経営者保証解除を申し出。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人のみの収益力で借入返済が可能と判断することが難しい 新分野への先行投資を実施するも、市場の伸長が当社の想定より遅延していたことから事業化が果たせず、経営計画未達の状況が継続。
解決策	【ポイント】外部専門家等からの意見等を踏まえた経営計画の見直し - 商工会議所の経営指導員とともに、事業化の見積もりが過大であった従前の経営計画を見直し、実現性の高いものにブラッシュアップ。 - 借入比率を減らすべく、新たに負債の圧縮目標を定めた。 - 事業化が確実な製品の量産対応でキャッシュフローを創出し、それを新分野への先行投資に充当する戦略に転換し、財務基盤の安定化を図った。
解除の効果	【ポイント】積極的な投資の継続 - 新経営計画の着実な達成により財務基盤を強化したことで、全借入につき経営者保証の解除を実現。 - 以降、投資戦略の見直しも実施し、技術開発など事業化に時間を要する投資は自己資金を活用する一方、量産化など売上に直結する投資には、経営者保証なしの金融機関借入を活用。金融機関借入の返済原資が本業の収益で賄えるようになったため、金融機関からの信頼がさらに向上。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例

運送業（年商3億円超～10億円以下、従業員50人超～100人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 事業承継を受けるにあたり、後継者は、旧経営者の負担を軽減するために既存借入の経営者保証を解除するとともに、以降の調達についても経営者保証に依存しない形を希望。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人のみの収益力で借入返済が可能と判断することが難しい 地道な経営努力によって直近3期のEBITDA有利子負債倍率は10倍を下回るなど、利益計上は順調で債務超過額も減少傾向。しかしながら、債務超過の解消までには数年を要する状況であった。
解決策	【ポイント】外部専門家等からの意見等を踏まえた改善 営業利益の更なる増加を図るとともに、経営者保証コーディネーターのアドバイスをもとに、遊休資産の一部を売却。売却益を確保し、債務超過を解消。
解除の効果	【ポイント】円滑な事業承継 債務超過の解消によって「特別保証制度」を利用せずとも全借入の経営者保証解除がなされたことで、円滑な事業承継が実現。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例

建築金物工事業（年商3億円超～10億円以下、従業員10人超～30人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 - 経営者は、経営者保証の負担を軽減した上で後継者に引き継ぐことを望んでいた。 - 税理士より、信用保証協会の財務要件型無保証人保証制度※の要件に照らすと、自己資本比率以外の要件については既に充足しており、今後の取組次第で信用保証付融資の経営者保証が解除できるかもしれないとの話があったことから、自己資本比率向上に向けた取組を開始。 ※ 一定要件のもと経営者保証を不要とする信用保証制度
未充足項目の詳細	【ポイント】信用保証制度の要件未充足 自己資本比率が低く、信用保証協会の財務要件型無保証人保証制度の利用要件を満たしていなかった。
解決策	【ポイント①】外部専門家等からの意見等を踏まえた改善 - 税理士等の助言により、職人による専門業務の内製化を図るなどコスト削減による利益率の改善を行うことで、収益力の向上を図った。これにより利益剰余金が増加し、自己資本比率が大きく改善した。 【ポイント②】取引金融機関への事業計画の共有と実績の報告 - 中期経営計画を每期策定して取引金融機関に共有するとともに、四半期毎の業績検討会等にも参加してもらい、計画の進捗状況を報告するようにした。
解除の効果	【ポイント】事業承継の早期化 メイン金融機関において経営者保証が解除されたことを受け、他の金融機関に対しても経営者保証解除の打診を行い、全ての経営者保証の解除を実現。経営者保証からの解放により、後継者である息子への事業承継がしやすくなった。

2. 財務基盤の強化を実現することで解除した事例

総合建設業（年商10億円超、従業員30人超～50人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 - 経営者保証の負担感から、後継者候補として親族のみしか検討できない状態にある上に、当該親族についても承継の意思が不明確であった。 - 会計事務所から「ガイドライン」の説明を受けたことを機に、経営者保証解除に向けた取組を開始。
未充足項目の詳細	【ポイント】法人のみの収益力で借入返済が可能と判断することが難しい 副業の不動産投資により借入金総額が増加していたが、本業の収益が安定しなかったことから、借入金返済額分のキャッシュフローを十分に確保できていなかった。
解決策	【ポイント①】外部専門家等の意見等を踏まえた改善 - 既存営業エリアでの受注額増加に限界を感じ、経験豊富なコンサルタント等と顧問契約。営業エリア拡大に伴い、年間を通して安定した受注額の獲得に結び付けた。 【ポイント②】取引金融機関への事業計画の共有及び実績の報告 - 上記の営業エリア拡大や資金繰り安定化等を織り込んだ事業計画を取引金融機関に提出し、その後の進捗状況も詳細に説明することで今後の事業展開について理解を得ることとした。
解除の効果	【ポイント①】経営者保証に依存しない資金調達方法の確保 - 上記改革の推進により、全ての既存取引金融機関において経営者保証の解除がなされた。既存融資が経営者保証解除済みとなっていたことから、新たに取引を開始した金融機関においても経営者保証に依存しない形での調達を実現。 【ポイント②】事業承継の幅が広がった - 経営者保証の解除を受けて、後継者候補の選択肢を従業員等にも広げることが可能となった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例



3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例

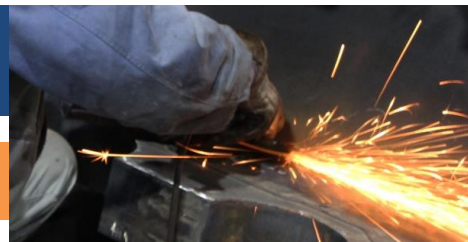


卸売業（年商 1 億円超～ 3 億円以下、従業員10人以下）

背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 経営者保証に対して以前より疑問を感じていた経営者は、「特別保証制度」の存在を知ったことをきっかけに、事業承継・引継ぎ支援センターの経営者保証コーディネーターに相談。経営者保証コーディネーターからの説明を受けて「ガイドライン」の趣旨を理解し、経営者保証解除への取組を開始。
未充足項目 の詳細	【ポイント】金融機関への定期的な情報開示が不十分 試算表を作成しておらず、金融機関に定期的な情報開示がなされていない。
解決策	【ポイント】「ガイドライン」の正しい理解 - 経営者保証解除にあたっては「経営の透明性確保」が重要であることを理解。 - 税理士の協力の下、定期的に試算表を作成し、金融機関への共有を開始。
解除の効果	【ポイント】資金繰りの安定化、経営者としての責任感向上 - 経営者保証コーディネーターの確認を受けた上で「特別保証制度」を利用したことにより、保証料の大幅な軽減が図られ、資金繰りに余裕が生まれた。 - メイン金融機関における経営者保証解除をきっかけに、他の金融機関の借入についても経営者保証の解除を実現。経営者保証からの解放により、経営に対する責任感が一層高まるとともに、新たな挑戦への意欲も高まった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例

金属加工業（年商 1 億円超～ 3 億円以下、従業員 10 人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 高い技術力に加え、同業者の廃業等もあり、近年は受注が増加。金融機関からの働きかけもあり、業績好転のタイミングで事業承継及び経営者保証解除への取組を開始するも、経営の透明性に課題との指摘を受けた。
未充足項目の詳細	【ポイント】決算書上に長期にわたり積み上がった経営者への貸付金が存在 長期に亘り積み上がった経営者に対する多額の貸付金の内容について、正確に金融機関に説明できる材料を有していなかった。
解決策	【ポイント】外部専門家等からの意見等を踏まえた改善 - 経営者保証コーディネーターを交えた金融機関との綿密な情報共有により、課題を抽出。信用保証協会や顧問税理士とも課題を共有。 - 顧問税理士のアドバイスの下、代表者への貸付金の解消に向けて、引当金計上や経営者の退職金による一部充当など事業承継計画書に課題解決策を細かく落とし込み、着実に実行。 - 金融機関及び信用保証協会の協力を受け、資金調達を実態に即した形に見直し、返済緩和していた全借入を正常化。
解除の効果	【ポイント】金融機関等との関係性向上 経営者への多額の貸付金の解消に目処がついたことで、金融機関や信用保証協会からの信頼が向上し、経営者保証が解除された。金融機関等に親身に相談に乗って貰える関係性も構築され、経営しやすい環境となった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例

繊維業（年商3億円超～10億円以下、従業員50人超～100人以下）



背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 事業承継を行う際、新経営者が経営者保証を引き継ぐことがネックとなっていたことから、メイン金融機関に相談。メイン金融機関が経営者保証の解除に前向きで無かったため、サブメイン金融機関に相談し、経営者保証解除に向けた検討を進めてもらった。
未充足項目の詳細	【ポイント】企業の財務内容への信頼性 過去、業績内容が悪かったが、足もとにかけて改善。しかしながら、事業者が法人の資産を正確に金融機関に説明できる材料を有していなかったほか、取引金融機関も事業性評価を行う上で必要な情報を十分に把握出来ていなかった。
解決策	【ポイント】外部専門家等による事業性評価書の作成を通じた法人の実態把握 法人の資産の正確性を確認するため、外部専門家による事業性評価書を作成。この結果、法人の経理処理の正確性が担保されたほか、当該事業者の商流等を正確に把握できるようになった。これにより、金融機関が当該事業者の実態を把握することが可能となり、経営者保証解除の検討資料の作成に役立った。
解除の効果	【ポイント】経営者が挑戦する環境の向上 - サブメイン金融機関の経営者保証が解除でき、経営者保証の代替として動産担保が採用されたことで負担感が軽減し、経営者が新しいことにチャレンジしやすい環境となった。 - 相談に応じてもらったサブメイン金融機関がメイン金融機関に転じ、事業の発展に繋がった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例

建設業（年商3億円超～10億円以下、従業員10人超～30人以下）



背景	【ポイント】経営者保証の存在が、成長投資を抑制 - 新経営者は企業成長のために設備投資を検討するも、経営者保証を提供しなければならないことがネックとなり、資金調達に踏み切れなかった。 - 旧経営者から事業を引継いだ際、担当税理士から「経営の基本は、会計数値をきっちり把握し、財務基盤の強化をすることが大切である」というアドバイスを受けたことをきっかけに、経営者保証解除に向けた取組を開始。
未充足項目の詳細	【ポイント】金融機関への定期的な情報開示が不十分 試算表は毎月作成していたものの、金融機関に定期的な情報開示をしていなかった。
解決策	【ポイント】会計ソフトに搭載されたモニタリングサービスの利用 これまでは金融機関からの求めに応じて試算表や決算書を提出していたが、会計事務所協力のもと、会計ソフトに搭載されたモニタリングサービスの機能（金融機関に対して毎月自動的に試算表データをデジタルで共有する機能）を使い、試算表を月次で開示するようにした。
解除の効果	【ポイント】資金調達の安定化、経営者の責任感向上 - 金融機関に対する情報開示を充実させたことで、新規調達にあたり、経営者保証に依存しない形での調達を実現。 - 経営者保証の解除を受けて、経営に対する責任感が一層高まるとともに、設備投資の検討など、新たな挑戦への意欲も高まった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例



サービス業（年商3億円超～10億円以下、従業員10人超～30人以下）

背景	【ポイント】事業承継にあたり、経営者保証が課題 ・ 創業者が退任を希望していたが、経営者保証がネックとなり、事業承継に対して本腰を入れられない状況が続いていた。 ・ 決算後、会計事務所から経営者保証解除についての説明を受けたことをきっかけに、経営者保証解除に向けた取組を開始。
未充足項目の詳細	【ポイント】金融機関への定期的な情報開示が不十分 ・ 金融機関に対し、決算書以外は開示をしていなかった。
解決策	【ポイント】金融機関へのタイムリーかつ詳細な業績報告 ・ 会計事務所の月次監査終了後、毎月の試算表を金融機関へ提出するようにした。 ・ 決算後、「ガイドライン」要件の充足状況について、金融機関へ詳細な説明を実施するようにした。
解除の効果	【ポイント】M&Aが成約 ・ 上記のような取組の結果、経営者保証解除が実現し、創業者は事業承継の検討を開始。 ・ 金融機関から「ガイドライン」要件充足のための取組が評価され、経営者保証を解除したという実績から、購入希望会社から信用力のある会社だと判断され、円滑なM & Aの成約に繋がった。

3. 経営の透明性確保を実現することで解除した事例



卸売業（年商 1 億円超～ 3 億円以下、従業員 10 人以下）

背景	【ポイント】経営者保証の存在が、成長投資を抑制 - 新経営者は企業成長のために設備投資を検討するも、経営者保証を提供しなければならないことがネックとなり、資金調達に踏み切れなかった。 - 税理士から「ガイドライン」について説明を受け、経営者保証解除にあたって「経営の透明性確保」が重要であることを理解し、経営者保証解除に向けた取組を開始。
未充足項目の詳細	【ポイント】金融機関への定期的な情報開示が不十分 税理士の協力の下、試算表は作成していたが、金融機関に定期的な情報開示をしていなかった。
解決策	【ポイント】外部専門家等からの意見等を踏まえた改善 - 税理士に、作成した試算表及び経理体制（契約書や証憑書類の整理状況、資産負債残高のチェック状況等）の監査を毎月受けるとともに、金融機関へ試算表の共有を開始。 - 税理士とともに策定した経営計画について、四半期毎に計画・実績を比較分析し、今後の対策を検討した結果、每期黒字化することへの意識が高まった。着実に利益を確保できるようになったことで、自己資本比率の向上にも繋がった。
解除の効果	【ポイント】経営者としての責任感向上 経営者保証からの解放により、経営に対する責任感が一層高まるとともに、新たな挑戦への意欲も高まった。