

中小企業庁 御中

令和2年度
「経営者保証に関するガイドライン」
周知・普及事業
(中小企業・小規模事業者
ワンストップ総合支援事業)

事業報告書

【公表版】

令和3年3月31日

株式会社パソナ

目次 (1/3)

令和2年度「経営者保証に関するガイドライン」周知・普及事業 (中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業)

1.事業概要

1-1. 実施目的	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.6
1-2. 事業の内容	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.7
1-3. 事業の全体像	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.9

2.セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要		
1. セミナー事業の仕組み	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.11
2. オンラインセミナーについて	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.12
3. 各セミナーの概要	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.13
4. 講師一覧	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.18
2-2. セミナー事業の実施状況		
1. セミナー実施一覧表	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.21
2. セミナー実施回数 (都道府県×対象者)	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.23
3. セミナー申込人数 (都道府県×対象者)	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.24
2-3. 参加者アンケート		
1. 参加者アンケート	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.25
2. 集計結果	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.26
2-4. セミナー実施風景	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.34
2-5. セミナー事業のまとめ	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.35

3.照会・相談受付対応報告

3-1. 運営事務局の体制	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.37
3-2. 対応内容	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.38

4.専門家派遣対応報告

4-1. 専門家派遣の概要	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.40
4-2. 専門家登録状況		
1. 登録専門家について	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.41
2. 令和2年度新規登録専門家について	・・・・・・・・・・・・・・・・	p.42

目次 (2/3)

令和2年度「経営者保証に関するガイドライン」周知・普及事業 (中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業)

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧	p.43
2. 専門家派遣の分析	p.51

4-4. 報告内容

1. 相談者からのアンケート	p.54
2. 事例紹介	p.59

5. 広報事業

5-1. 広報事業の概要

1. 新型コロナウイルスによる 広報事業の変更点	p.63
2. 広報事業の概要	p.64

5-2. 新聞広告の掲載

1. 新型コロナウイルスによる変更点	p.65
2. 産業紙・地方ブロック紙・地方紙による 全国カバー	p.66
3. 広告内容	p.67
4. 結果	p.68
5. 追加の掲載	p.69

5-3. インターネット広告の掲載

1. 概要	p.70
2. リスティング広告/ アドネットワークの仕組みについて	p.70
3. 広告原稿	p.72
4. ランディングページ	p.73
5. 分析	p.74

目次 (3/3)

令和2年度「経営者保証に関するガイドライン」周知・普及事業 (中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業)

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）	
1.新型コロナウイルスによる変更点	p.80
2.概要	p.80
3.各動画の説明	p.82
5-5. 事業HP	p.88
5-6. 支援機関に対する周知活動	p.90

6. 認知度調査業務

6-1. 認知度調査業務の概要	p.94
6-2. アンケート調査対象企業の抽出方法	p.95
6-3. 認知度調査業務のスケジュール	p.96
6-4. アンケート調査票の構成	p.97
6-5. アンケート調査資材	p.101
6-6. アンケート調査回答企業の概要	p.102
6-7. ヒアリング調査の概要	p.106
6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて	p.107
6-9. 集計結果 II 事業承継について	p.140
6-10. 集計結果 III 事業承継時の「経営者保証に 関するガイドライン」の特則について	p.152
6-11. 集計結果 IVポストコロナの事業計画全般について	p.159
6-12. 集計結果 V 専門家派遣事業について	p.160
6-13. ヒアリング調査の結果	p.161
6-14. 考察	p.167

7. 総括	p.172
-------	-------

1. 事業概要

1. 事業概要

1-1. 実施目的

「経営者保証に関するガイドライン」（以下、ガイドラインという）は、経営者保証における合理的な保証契約の在り方等を示すとともに、主たる債務の整理局面における保証債務の整理を公正かつ迅速に行うための準則として、平成26年2月より運用が開始されているものである。ガイドラインの活用促進により、経営者保証に依存しない融資を促進し、その弊害を解消することで、創業、成長・発展、早期の事業再生や事業清算への着手、円滑な事業承継、新たな事業の開始など中小企業の取組意欲の増進が期待されている。

運用が開始されて7年が経過し、例えば、新規融資に占める無保証融資の割合（件数ベース）は、政府系金融機関が19パーセント（平成26年度）から39パーセント（令和元年度）に、民間金融機関でも12パーセント（平成27年度）から21パーセント（令和元年度）に、各々着実に増加している。

また、「成長戦略実行計画」（令和元年6月閣議決定）では、中小企業の生産性を高め、地域経済にも貢献するという好循環を促すための施策として、経営者保証が事業承継の阻害要因とならないよう、原則として前経営者、後継者の双方からの二重徴求を行わないことなどを盛り込んだガイドラインの特則策定が盛り込まれ、令和元年12月に策定・公表されている。

しかしながら、中小企業向けの認知度調査の結果をみると、ガイドラインの認知度は未だ5割弱である。加えて、借入のある事業者の約8割が経営者保証を提供している状況下、何らかの形で経営者保証の解除意向を持っている経営者が7割超に上るものの、「心理的に申し出または相談しにくい」、「金融機関との関係を悪化させたくない」などの理由から、実際には解除申し出に至っていないケースが大半を占めている。また、新・旧経営者からの経営者保証の二重徴求割合も年々低下傾向にあるとはいえ、円滑な事業承継のためには、引き続きガイドラインの周知・普及、活用促進が求められる。

こうした状況も踏まえて、本事業では、中小企業等の事業者を対象とする周知・普及のための「広報」や、認知度を測定するための「認知度調査」、事業者を支援する士業者や商工団体、金融機関等に対する「研修会（セミナー）」を行うほか、ガイドラインの活用に二の足を踏んでいる経営者に対して、「電話等による照会対応」や「専門家派遣」により活用促進を図ることを目的とする。

1. 事業概要

1-2. 事業の内容

本事業は、以下5つの業務から構成されている。

1. セミナー事業

ガイドラインの正しい理解及び活用を促進するため、ガイドラインの活用を支援する税理士や弁護士などの支援専門家や金融団体、商工団体等を対象とした研修会を実施する。

最低50回の実施を想定。商工団体等が主催するセミナー等への講師派遣も含める。

講師は、ガイドラインを活用した支援実績のある税理士、公認会計士、中小企業診断士、弁護士等から選任する。

2. 照会・相談受付対応

平日9時～17時の間、電話による照会・相談受付窓口を設置、照会・相談対応が可能な内部専門家にて受付を行う。

中小企業庁と連携しながら、中小企業経営者等からのガイドライン（特則を含む）とその活用についての照会・相談対応、専門家派遣への引継ぎを実施する。

（ガイドライン全般の照会・相談は本事業で対応。事業承継時における個別支援の相談は、プッシュ型事業承継支援高度化事業の対応となるよう適宜引継ぎを行う）

3. 専門家派遣事業

上記2.の照会・相談等により、ガイドラインの訪問相談や活用を希望する事業者等に対し、無料の専門家派遣を提供する。

1件の相談者に対する年間派遣上限回数は3回を想定。

なお、派遣する専門家は、税理士、公認会計士、中小企業診断士、弁護士等を想定し、派遣希望事業者と同一都道府県内の専門家を優先して派遣する。

相談者の求めに応じて、ガイドラインの解説や、相談者が活用するための助言（例えば、経営者保証の解除に向けた金融機関等へ対応方法、ガイドライン要件の充足に向けた経営改善など）や支援機関（例えば、弁護士や税理士等の士業者や事業引継ぎ支援センターや経営改善支援センターなど）の紹介を行うほか、非弁行為に抵触しない範囲等で、金融機関等の面談に同席することも想定。

本事業から、派遣専門家への謝金（1回あたり5万円を想定）や旅費等の諸費用を支出する。

1. 事業概要

1-2. 事業の内容

4. 広報事業

ガイドラインの認知度向上と利用促進（専門家派遣等の本事業の認知度向上・利用促進も含む）を目的として、以下の広報活動を行う。

①新聞広告

本政策の認知度向上およびステークホルダー全般への社会的な意義の理解を目的に、合計700万世帯以上に到達するよう、5段モノクロの新聞広告を想定。

②インターネット広告

本政策のHP等へ誘導を図るため、全国の中小企業・小規模事業者へ広く周知することを念頭に、Yahoo!ディスプレイアドネットワークやGoogle Display Network等の国内最大規模のアドネットワークを活用したインターネット広告を最低7万クリック以上実施することを想定。

③デジタル上におけるニュースコンテンツ閲覧誘導広告

本政策の理解向上を図るため、デジタル上に本政策に関するニュースコンテンツを展開し、そこへの誘導を図っていくこと。

④放送メディアなどへのPR業務

本政策の理解深耕、および本政策による中小企業の成功事例等の世の中の動きを周知できるよう、映像におけるターゲット層への訴求を目指し、資料を作成し、メディアに本政策の理解を働きかけていくこと。

5. 認知度調査業務

中小企業基本法の定義と合致し、かつ金融機関から借入金のある中小企業者に対して、アンケート調査票による郵送調査を実施する。

送付対象とする企業の従業員数や都道府県別の所在地は、統計等による中小企業・小規模事業者の分布数を参考に設定し、必要に応じて企業データの購入を行う。

有効回答となる調査票を5千件以上回収する目標を達成するよう3万件の事業者へ発送する。

目標に達しない恐れがある場合は、電話やメールによる督促を実施する。

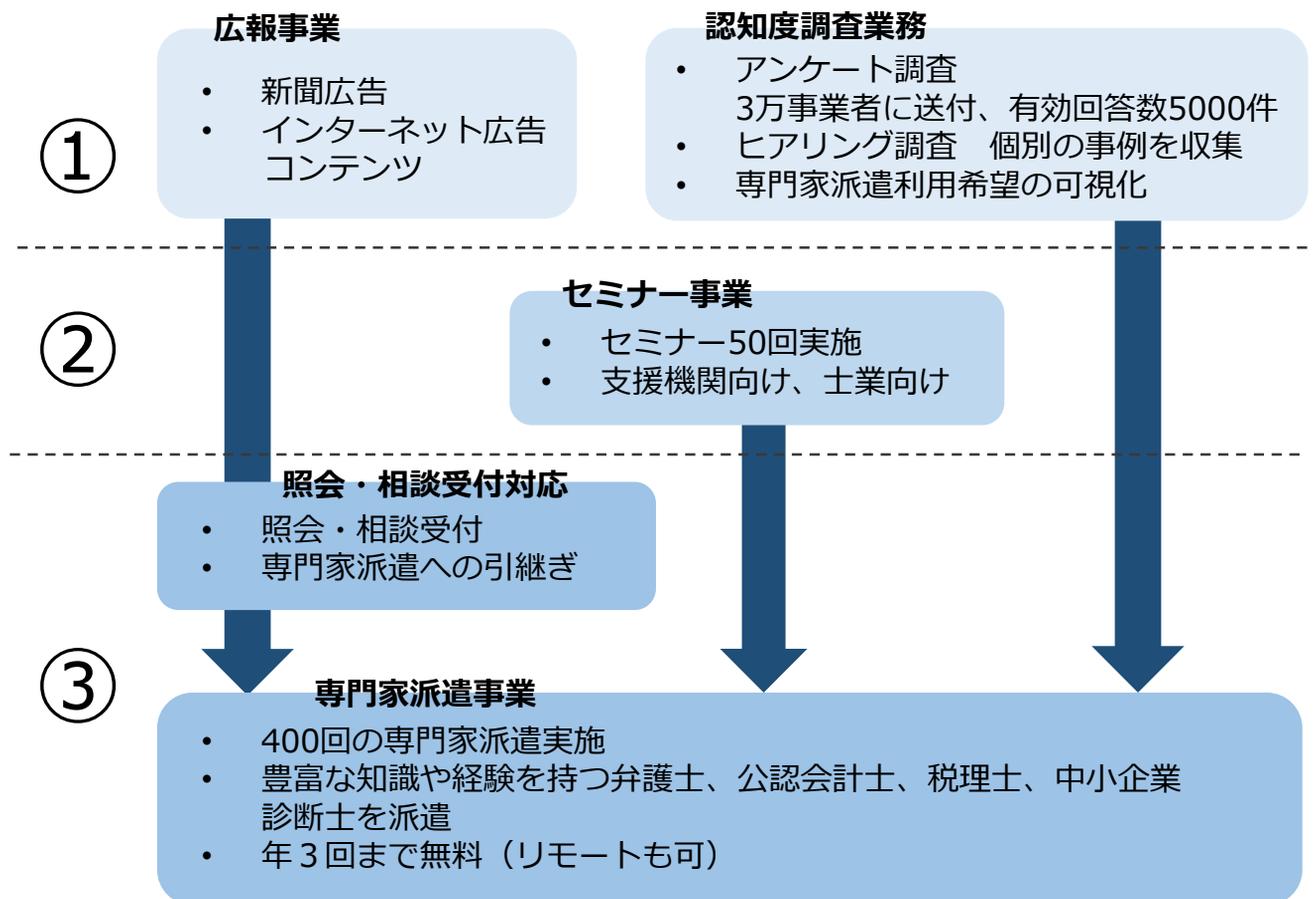
返信されたアンケート調査票で得られた事例等について考察を行う。アンケート調査によって得られたデータおよび過去に実施された本調査と類似するガイドライン認知度調査のデータも踏まえて検証し、考察結果を基にガイドラインの一層の活用に向けた課題を整理する。

1. 事業概要

1-3. 事業の全体像

「経営者保証に関するガイドライン」の政策目標である「無保証融資の増加」を促進するためには、事業者の金融機関との交渉に向けた取り組みに伴走して支援を行うことが重要である。本事業では一連の業務の中で専門家派遣事業による個社支援が最も重要であると位置づけ、下記の3つの段階を経て専門家派遣による個社支援につなげていく業務フローを構築した。

- ① 「広報事業」と「認知度調査業務」による事業者への大規模な周知活動と効果測定
- ② 「セミナー事業」による支援専門家への周知およびレベルアップ
- ③ 「照会・相談受付対応」と「専門家派遣事業」によるガイドライン活用に向けた助言と支援実績の蓄積



2. セミナー事業報告

2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

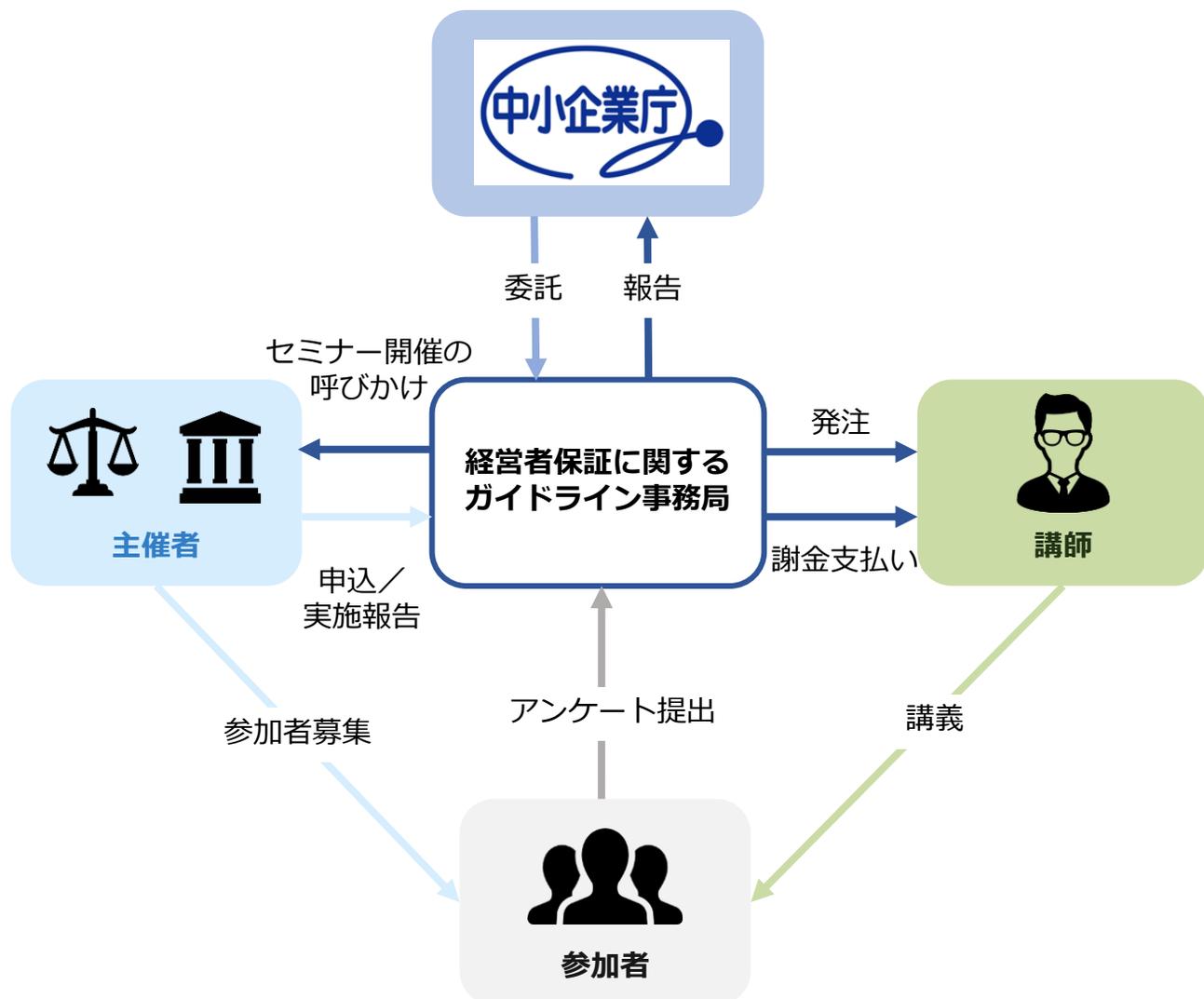
1. セミナー事業の仕組み

「経営者保証に関するガイドライン」の正しい理解及び活用を促進するため、「経営者保証に関するガイドライン」の活用を支援する弁護士や中小企業診断士などの支援専門家、及び支援機関等の経営相談員を対象としたセミナーを実施した。

実施期間は2020年10月から2021年3月までで、合計55回のセミナーを実施した。

実施場所は主催機関の求めに応じて各機関指定の会場、もしくはリモートツールを活用したオンラインセミナーとして実施した。

セミナー講師は日本弁護士連合会に紹介を依頼すると共に、事務局専門家も講師として登壇した。



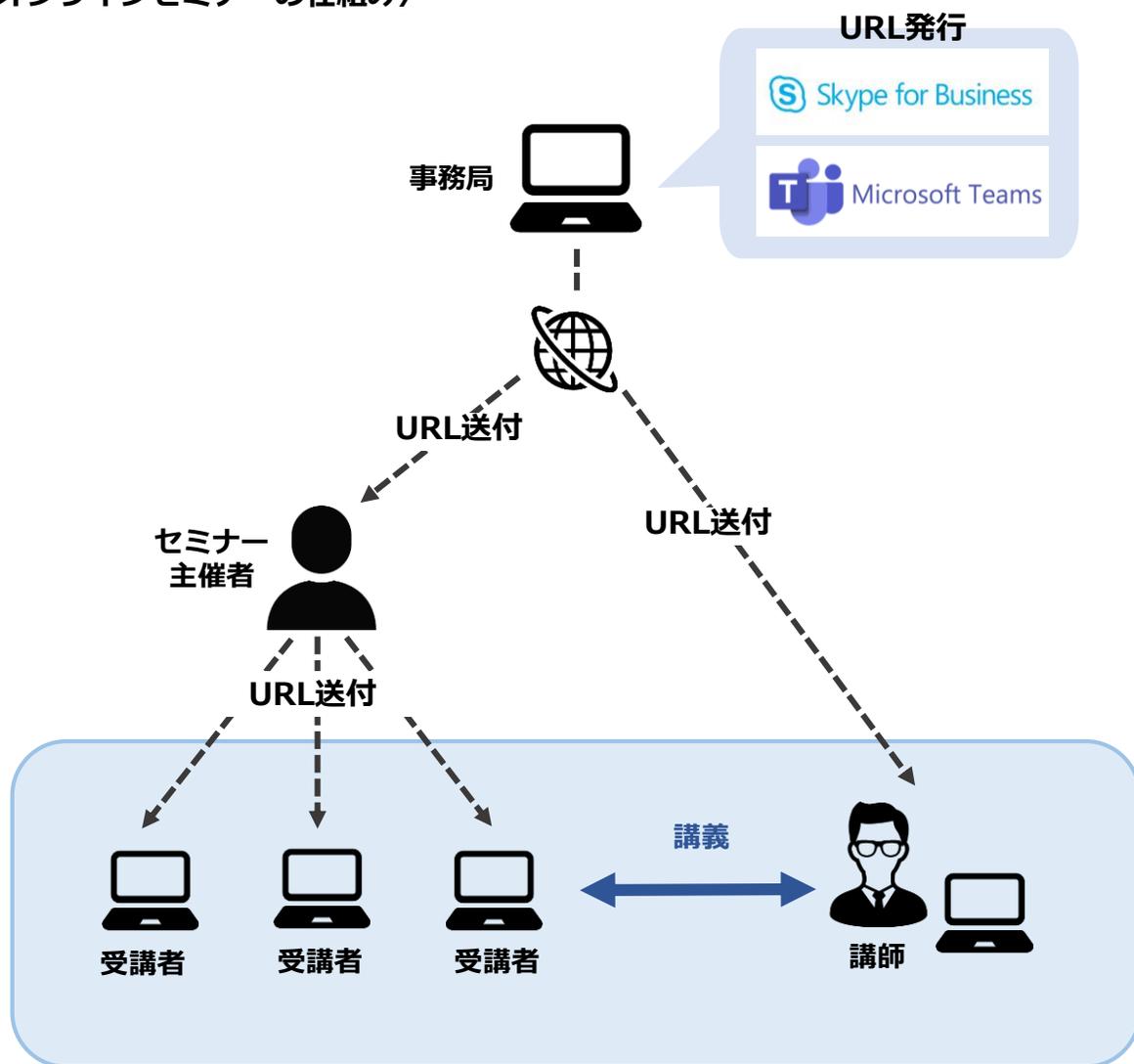
2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

2. オンラインセミナーについて

新型コロナウイルス感染防止対策のため、本年度事業はオンラインによるセミナーも実施した。結果、55回中46件をオンラインによる実施とした。

〈オンラインセミナーの仕組み〉



- ① 事務局がセミナーのURLを発行し、セミナー主催者、講師に送付
- ② セミナー主催者が参加者にURLを送付
- ③ 講師が受講者に対して、オンライン上で講義を行う

※オンラインツールはSkype for Business、Teams等を使用
※質問等はチャットで受付

2. セミナー事業報告

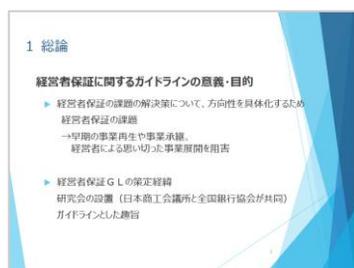
2-1. セミナー事業の概要

3. 各セミナーの概要

(1) 登録専門家向けセミナー

セミナー主催	経営者保証に関するガイドライン事務局（株式会社パソナ）
対象者	登録専門家
開催の流れ	登録専門家に対して、セミナーの参加を呼び掛けた。
セミナー内容	リモートツールを使用したオンラインセミナー
講師説明内容	「基礎編」と「応用編」に分けて講義を実施。 「基礎編」は経営者保証に関するガイドラインの趣旨・目的、各事由における要件・手続きの流れ等について、「応用編」は具体的事例の検討を中心とした、実践的な講義内容。講義所要時間は90分程度。
講師	大宅達郎弁護士
受講費用	無料
講師謝金	1研修会につき40,000円(日当・旅費込み/消費税別)。 ※講師謝金合計から所得税10.21%を源泉徴収。
実施期間	申請期間：令和2年9月～令和3年12月 実施期間：令和2年10月～令和3年1月

配布資料



2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

(2) 弁護士向けセミナー

セミナー主催	各都道府県弁護士会
対象者	<ul style="list-style-type: none"> 都道府県弁護士会に所属する弁護士 中小企業の法的整理や私的整理（特定調停、事業再生等）に携わる弁護士 「経営者保証に関するガイドライン」に関心のある弁護士 等
開催の流れ	日本弁護士連合会より都道府県の弁護士会へセミナー開催の呼びかけを依頼。実施希望の弁護士会の主催でセミナーを実施した。
セミナー内容	リモートツールを使用したオンラインセミナー
講師説明内容	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局面での支援専門家として期待される全国の弁護士を対象に、経営者保証に関するガイドラインについての概要、及び事例の紹介による実務課題の共有。 講義所要時間は120分程度。
講師	大西雄太弁護士、尾田知亜記弁護士、高井章光弁護士、宮原一東弁護士、森智幸弁護士
派遣費用	無料
講師謝金	1研修会につき40,000円(日当・旅費込み/消費税別)。 ※講師謝金合計から所得税10.21%を源泉徴収。
実施期間	申請期間：令和3年1月～令和3年3月 実施期間：令和2年9月～令和3年1月

配布資料

2021年2月19日 京都弁護士会（尾田知亜記弁護士）



2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

(4) 税理士・会計士向けセミナー

セミナー主催	日本税理士会連合会、東京地方税理士会 横浜南支部 横浜南税法研究会
対象者	<ul style="list-style-type: none"> 各団体の所属/会員税理士 経営者保証に関するガイドラインに関心のある税理士 等
開催の流れ	日本税理士連合会へセミナー開催の呼びかけを実施。また、各地域の税理士会や税理士法人からの開催希望に基づき、各団体の主催によりセミナーを実施。
セミナー内容	会場もしくはオンラインセミナーにて実施。
講師説明内容	『経営者保証に関するガイドライン』に基づく支援専門家として期待される税理士に、ガイドラインについてのレジюмеを用いて理解を深める。講義所要時間は90~120分程度。
講師	今井丈雄弁護士
派遣費用	無料
講師謝金	1研修会につき40,000円(日当・旅費込み/消費税別)。 ※講師謝金合計から所得税10.21%を源泉徴収。
実施期間	申請期間：令和2年9月~令和3年1月 実施期間：令和2年10月~令和3年1月

配布資料

2020年11月18日 日本税理士会連合会（今井丈雄弁護士）

19 3 既存保証の見直し（事業承継）

事業承継時における経営者保証の見直し

- 2025年までに平均年齢が約50歳（2018年9月30日時点）に達する127万人が相続発生
- 2025年までに平均年齢が約50歳（2018年9月30日時点）に達する127万人が相続発生
- 2025年までに平均年齢が約50歳（2018年9月30日時点）に達する127万人が相続発生

事業承継時における経営者保証の見直し

2019年 法人の経営者保証の状況（国税庁発表）

2021年 法人の経営者保証の状況（国税庁発表）

41 4 保証債務の整理

＜導入にあたってのメリット＞

- 法的正当性、債権者の同意が得られる
- 債権者に承認し、再交渉しやすい
- 自由裁量に加え、インセンティブ効果を生かす
- 債権者に承認し、再交渉しやすい

＜導入にあたってのデメリット＞

- 債権者に承認し、再交渉しやすい
- 債権者に承認し、再交渉しやすい

＜債権者との比較＞

項目	債権者	経営者保証の債権者
債権の種類	債権の種類	債権の種類
債権の優先性	債権の優先性	債権の優先性
債権の回収	債権の回収	債権の回収
債権の保全	債権の保全	債権の保全
債権の消滅	債権の消滅	債権の消滅

43 まとめ

1) 新規融資や事業承継時の保証解除・無保証の判断要素（ポイント）

- 法人と経営者の明確な区分・分離 → ガバナンスの重要性
- 財務基礎の強化 → 収益力(返済能力)の重要性
- 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示による経営の透明性確保 → 経営者の見える化、情報開示の重要性

2) 保証債務の整理（ポイント）

- 早急による保証債務の整理、自宅維持の可能性あり
- 公称返済等の優先権の整理
- 債権者の経済的利益の確保が前提条件

・早期の相談・改善・着手が大切！！

・専門家派遣制度あり。詳細は <https://nsoho.go.jp/> 参照。

2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

(5) 支援機関・金融機関向けセミナー

セミナー主催	支援機関（商工会・商工会議所・商工会連合会）、金融機関
対象者	中小企業・小規模事業者の経営者又は商工会職員・相談業務担当者
開催の流れ	日本商工会議所・全国商工会連合会・金融機関等への周知架電を行う中でセミナーの実施を呼びかけ、希望のあった支援機関・金融機関の主催でセミナーを開催した。
セミナー内容	事務局より講師を派遣。会場もしくはオンラインにて実施。
講師説明内容	支援機関の経営指導員の方を対象にしたセミナー。事務局作成の資料に基づき、経営者保証に関するガイドラインの内容と活用方法について説明を行った。講義の所要時間は45～60分。
講師	柴山清彦（内部専門家） 鯉住良治(事業責任者)
派遣費用	無料
講師謝金	事務局員による実施のためセミナー謝金は発生しない
実施期間	申請期間：令和2年8月～令和3年1月 実施期間：令和2年10月～令和3年2月

配布資料

経営者保証の利点と課題

利点 経堂の規律付け・信用補完として資金調達への貢献
→債権者（金融機関）からみれば、「モラトリアム」の恩恵

課題 中小企業の各ライフステージでの取り残し
個人保証への過度な依存
（金融機関の事業性評価能力の蓄積を妨げる）
融資実行化
（貸手・借手のリレーションシップの構築を妨げる）

経営者保証の課題を解消するため、ガイドラインの活用が重要

【実態】経営者保証解除の可能性

債務者が求められる3つの条件を全て満たす企業はほとんどないが、3つの条件を満たさずとも、経営者保証を解除している企業は存在する

※詳しくは金融庁「経営者保証のガイドライン」を参照

例）法人と経営者の関係の明確な分離について

- ・ 事業用資産（工場や本社、店舗の仮地など）が経営者個人の所有にならず、事業用資産の一部が、なぜ経営者個人の所有になっているかという経緯、経営者保証が必要にはならない
- ・ 資金のやりとりについて
会社と経営者個人の間で資金のやり取りが行われていたとしても、その買付金がどのような使途であるかによっては、経営者保証が必ず必要

保証債務の整理

保証債務の整理の対象となる4要件

1. ガイドラインが対象とする保証契約の要件を満たすこと
2. 主債務が法的債務整理手続き、ないし、準則型的整理手続きをとっていること
3. 対象債権者にとって経済的な合理性があること
4. 保証人に破産法第252条1項に規定される免責不許可事由が生じていないこと

ガイドライン第7項

2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

4. 講師一覧（五十音順）（1/3）

 **今井 文雄 弁護士**

所属	今井法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター事務局員、創業・事業承継PT副座長・ 千葉県弁護士会 弁護士業務改革委員会 副委員長・中小企業支援室長・ 千葉県よろず支援拠点コーディネーター（エキスパートアドバイザー）・ 事業承継支援ネットワークちば 登録専門家・ 千葉県事業引継ぎ支援センター 登録専門家
取扱い案件	倒産・事業再生、事業承継、税務訴訟

 **大西 雄太 弁護士**

所属	大西綜合法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 個人版私的整理ガイドライン運営委員会 幹事・嘱託弁護士・ 中小企業基盤整備機構関東本部 事業承継コーディネーター・ ヒューリックプライベートリート投資法人 監督役員
取扱い案件	倒産・事業再生分野、訴訟・債権回収・相続・離婚等の一般民事分野 特に経営者保証ガイドラインを用いた保証債務の整理

 **大宅 達郎 弁護士**

所属	東京双和法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 日本弁護士連合会 中小企業法律支援センター 委員、事務局次長、創業・事業承継PT 座長・ 東京弁護士会 中小企業法律支援センター 委員、事業承継PT 副座長・ 東京都中小企業再生支援協議会 登録専門家・ 東京商工会議所 経営安定特別相談室 専門スタッフ・ 東京都事業引継ぎ支援センター マッチングコーディネーター ※PT：プロジェクトチームの略
取扱い案件	企業法務全般、事業再生、事業承継、M&A 企業再編、ベンチャー支援、ライセンス等知的財産権関連業務、海外進出支援、民事商事紛争解決

2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

4. 講師一覧（五十音順）（2/3）

 **尾田 知亜記 弁護士**

所属	しょうぶ法律事務所
取扱い案件	会社法務、事業承継・M&A、企業倒産法務、企業裁判法務、不動産法務、個人裁判法務、国際取引法務

 **染谷 翼 弁護士**

所属	染谷翼法律事務所
取扱い案件	破産、クレジット・サラ金などの消費者破産、債務整理、個人再生、会社の破産、会社再建関係（会社更生、民事再生、商法上の整理）

 **高井 章光 弁護士**

所属	高井総合法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 第二東京弁護士会・ 東京商工会議所会員・ 日本私法学会会員・ 日本民事訴訟法学会会員
取扱い案件	<ul style="list-style-type: none">・ 企業法務（企業運営上の法律相談、契約書作成、紛争における交渉等）・ 企業組織再編実務（法的アドバイス、法的調査、契約書作成、交渉、裁判実務等）・ 企業再建実務（会社更生、民事再生等）・ 中小企業関係実務（事業承継、創業支援、取引に関するアドバイス等）

2. セミナー事業報告

2-1. セミナー事業の概要

4. 講師一覧（五十音順）（3/3）

 **宮原 一東 弁護士**

所属	桜通り法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 弁護士（東京弁護士会所属・倒産法部部員）・ 中小企業診断士 認定支援機関 事業再生実務家協会会員・ 日弁連中小企業法律支援センター委員（事業再生PTメンバー）・ 日弁連公設事務所・法律相談センター委員・2部会事務局・ 中小企業再生支援協議会外部アドバイザー
取扱い案件	<ul style="list-style-type: none">・ 私的整理を始めとする事業再生支援業務（債務者代理人、再生支援協議会外部アドバイザー）・ 経営者保証に関するガイドライン案件（支援専門家、再生支援協議会外部アドバイザー）・ 法的倒産業務（民事再生、特別清算、特定調停、法人・個人破産等の代理人業務、破産管財人業務）・ 金融機関における事業再生・廃業支援業務（法律顧問、出向等）・ M&A・事業承継支援・ その他中小企業支援（契約書チェック、債権保全、就業規則策定支援、経営会議への出席）

 **森 智幸 弁護士**

所属	岡山ひかり法律事務所
役職	<ul style="list-style-type: none">・ 日本弁護士連合会中小企業法律支援センター幹事・ 全国倒産処理弁護士ネットワーク理事・ 事業再生研究機構会員・ 中小企業庁認定経営革新等支援機関・ (一社)おかやま中小企業支援実務家協議会(OCS)理事・ 岡山大学法学部非常勤講師「倒産処理法」
取扱い案件	事業再生（私的整理、民事再生）、経営改善、金融調整、経営者保証ガイドライン、破産（破産申立、破産管財人）、廃業支援、債権保全・回収、契約書の作成・チェック、相続、事業承継、企業顧問

2. セミナー事業報告

2-2. セミナー事業の実施状況

1. セミナー実施一覧（1/2）

No.	開催日	開催時刻	主催者	開催地域	対象者	形式	講師	申込数	アンケート回収数
1	2020年10月14日(水)	16:00~17:30	東信用組合	東京都	支援機関・金融機関	対面	宮原一東	18	18
2	2020年10月15日(木)	13:30~15:00	アクタス税理士法人 荒川事務所	東京都	会計士・税理士	対面	柴山清彦	21	16
3	2020年10月16日(金)	16:00~16:40	東京都事業承継 ネットワーク事務局	東京都	支援機関・金融機関	対面	宮原一東	3	3
4	2020年10月21日(水)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	34	20
5	2020年10月22日(木)	13:30~14:30	兵庫県商工会連合会	兵庫県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	7	8
6	2020年10月26日(月)	14:00~15:00	兵庫県商工会連合会	兵庫県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	6	3
7	2020年10月27日(火)	14:00~15:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	34	13
8	2020年11月4日(水)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	30	12
9	2020年11月9日(月)	15:00~16:00	島根県商工会連合会	島根県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	4	8
10	2020年11月11日(水)	15:30~17:00	富山県商工会連合会	富山県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	15	9
11	2020年11月12日(木)	14:30~15:30	五泉商工会議所	新潟県	支援機関・金融機関	対面	柴山清彦	5	5
12	2020年11月13日(金)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	25	9
13	2020年11月18日(水)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	17	6
14	2020年11月18日(水)	17:00~18:00	寺泊町商工会	新潟県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	6	6
15	2020年11月18日(水)	16:30~18:00	日本税理士会連合会 中小企業対策部	東京都	会計士・税理士	オンライン	今井丈雄	7	5
16	2020年11月19日(木)	16:00~17:00	小川町商工会 (東松山商工会議所)	埼玉県	支援機関・金融機関	対面	柴山清彦	8	8
17	2020年11月26日(木)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	7	4
18	2020年11月26日(木)	14:00~15:00	福島県商工会連合会 会津広域指導センター	福島県	支援機関・金融機関	対面	鯉住良治	26	27
19	2020年12月1日(火)	14:00~15:00	二本松商工会議所	福島県	支援機関・金融機関	対面	柴山清彦	10	10
20	2020年12月1日(火)	18:30~20:00	滋賀県中小企業診断士協会	滋賀県	診断士	オンライン	森智幸	19	13
21	2020年12月2日(水)	18:30~20:00	特定非営利活動法人 東京都中央区 中小企業経営支援センター	東京都	診断士	両方	大宅達郎	32	16
22	2020年12月4日(金)	13:30~14:30	宮城県商工会連合会	宮城県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	2	13
23	2020年12月8日(火)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	17	13
24	2020年12月11日(金)	14:00~15:30	福岡県中小企業診断士協会	福岡県	診断士	オンライン	大宅達郎 /染谷翼	52	33
25	2020年12月14日(月)	10:30~11:30	長崎県商工会連合会	長崎県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	10	8
26	2020年12月16日(水)	15:00~16:30	事務局（株式会社パソナ）	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	20	15
27	2020年12月21日(月)	14:00~16:00	東京地方税理士会 横浜南支部	神奈川県	会計士・税理士	対面	今井丈雄	46	12
28	2020年12月21日(月)	18:00~19:00	山梨県中小企業診断士協会	山梨県	診断士	オンライン	今井丈雄	12	5

2. セミナー事業報告

2-2. セミナー事業の実施状況

1. セミナー実施一覧 (2/2)

No.	開催日	開催時刻	主催者	開催地域	対象者	形式	講師	申込数	アンケート回収数
29	2020年12月21日(月)	18:00~19:40	日本公認会計士協会東京会	東京都	会計士・税理士	オンライン	大西雄太	6	2
30	2021年1月7日(木)	15:00~16:00	税理士法人アーリークロス	福岡県	会計士・税理士	オンライン	柴山清彦	4	4
31	2021年1月14日(木)	13:30~14:30	奄美大島地域広域指導協議会(幹事:あまみ商工会)	鹿児島県	支援機関・金融機関	対面	鯉住良治	18	18
32	2021年1月16日(土)	10:00~11:30	一般社団法人 福島県中小企業診断協会	福島県	診断士	オンライン	今井丈雄	20	14
33	2021年1月20日(水)	15:00~16:30	事務局(株式会社パソナ)	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	25	14
34	2021年1月26日(火)	17:00~18:30	三重弁護士会	三重県	弁護士	オンライン	尾田知亜記	29	7
35	2021年1月27日(水)	15:00~16:30	事務局(株式会社パソナ)	東京都	登録専門家	オンライン	大宅達郎	14	7
36	2021年1月27日(水)	15:30~17:30	滋賀弁護士会	滋賀県	弁護士	オンライン	尾田知亜記	13	2
37	2021年1月28日(木)	15:15~16:00	日本商工会議所	東京都	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	108	0
38	2021年1月28日(木)	15:00~17:00	青森県弁護士会	青森県	弁護士	オンライン	森智幸	24	6
39	2021年2月2日(火)	17:00~19:00	岡山弁護士会	岡山県	弁護士	オンライン	大西雄太	40	2
40	2021年2月2日(火)	14:00~15:30	熊本県弁護士会	熊本県	弁護士	オンライン	大西雄太	19	5
41	2021年2月5日(金)	20:00~21:30	老舗企業研究会・ ファミリービジネス研究会 (東京都中小企業診断士協会)	千葉県	診断士	オンライン	大西雄太	21	16
42	2021年2月8日(月)	15:00~16:30	佐賀県中小企業診断協会	佐賀県	診断士	オンライン	森智幸	6	5
43	2021年2月8日(月)	13:30~14:30	岡谷商工会議所	長野県	支援機関・金融機関	オンライン	柴山清彦	15	8
44	2021年2月9日(火)	16:00~18:00	札幌弁護士会	北海道	弁護士	オンライン	大西雄太	48	0
45	2021年2月9日(火)	13:00~15:00	東京弁護士会	東京都	弁護士	オンライン	宮原一東/ 水原祥吾	127	25
46	2021年2月10日(水)	17:00~19:00	山口県弁護士会	山口県	弁護士	オンライン	尾田知亜記	30	1
47	2021年2月17日(水)	15:00~17:00	富山県弁護士会	富山県	弁護士	オンライン	尾田知亜記	31	5
48	2021年2月17日(水)	18:00~19:30	三重県中小企業診断士協会	三重県	診断士	オンライン	大宅達郎	15	10
49	2021年2月18日(木)	17:30~19:30	鹿児島県弁護士会	鹿児島県	弁護士	オンライン	森智幸	36	3
50	2021年2月19日(金)	17:00~19:00	京都弁護士会	京都府	弁護士	オンライン	尾田知亜記	68	4
51	2021年2月22日(月)	19:00~20:00	愛知県中小企業診断士協会	愛知県	診断士	オンライン	森智幸	48	18
52	2021年2月24日(水)	16:00~18:00	福岡県弁護士会	福岡県	弁護士	オンライン	森智幸	64	0
53	2021年2月25日(木)	18:00~20:00	奈良弁護士会	奈良県	弁護士	オンライン	森智幸	22	5
54	2021年2月26日(金)	18:00~20:00	第二東京弁護士会	東京都	弁護士	オンライン	高井晃光	45	11
55	2021年3月2日(火)	14:00~15:30	新潟県弁護士会	新潟県	弁護士	オンライン	大西雄太	52	8

2. セミナー事業報告

2-2. セミナー事業の実施状況

2. セミナー実施回数（都道府県×対象者）

弁護士向けセミナーを15回、会計士・税理士向けセミナーを5回、中小企業診断士向けセミナーを9回、登録専門家向けセミナーを10回、支援機関・金融機関向けセミナーを16回実施した。26都道府県に所在する主催機関の要請に基づきセミナーを実施した。

	弁護士	会計士/ 税理士	診断士	登録専門家	支援機関/ 金融機関	総計
北海道	1					1
青森県	1					1
宮城県					1	1
福島県			1		2	3
埼玉県					1	1
千葉県			1			1
東京都	2	3	1	10	3	19
神奈川県		1				1
新潟県	1				2	3
富山県	1				1	2
山梨県			1			1
長野県					1	1
愛知県			1			1
三重県	1		1			2
滋賀県	1		1			2
京都府	1					1
兵庫県					2	2
奈良県	1					1
島根県					1	1
岡山県	1					1
山口県	1					1
福岡県	1	1	1			3
佐賀県			1			1
長崎県					1	1
熊本県	1					1
鹿児島県	1				1	2
総計	15	5	9	10	16	55

2. セミナー事業報告

2-2. セミナー事業の実施状況

3. セミナー申込人数（都道府県×対象者）

全体で1,441名の方から受講の申し込みを受け付けた。
申込人数が最も多かったセミナーは弁護士向けで648名、続いて支援機関・金融機関向け261名、中小企業診断士向け225名という順になった。
主催機関の所在地別では、東京都の590名が最も多く、続いて福岡県120名、京都府68名という順になった。

	弁護士	会計士/ 税理士	診断士	登録専門家	支援機関/ 金融機関	総計
北海道	48					48
青森県	24					24
宮城県					2	2
福島県			20		36	56
埼玉県					8	8
千葉県			21			21
東京都	172	34	32	223	129	590
神奈川県		46				46
新潟県	52				11	63
富山県	31				15	46
山梨県			12			12
長野県					15	15
愛知県			48			48
三重県	29		15			44
滋賀県	13		19			32
京都府	68					68
兵庫県					13	13
奈良県	22					22
島根県					4	4
岡山県	40					40
山口県	30					30
福岡県	64	4	52			120
佐賀県			6			6
長崎県					10	10
熊本県	19					19
鹿児島県	36				18	54
総計	648	84	225	223	261	1441

2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

1. 参加者アンケート

アンケートを実施したセミナーの実施回数は55回。
セミナー応募人数1,441人のうち、アンケート回収数は518枚であった。

アンケート用紙

【令和2年度「経営者保証に関するガイドライン」周知・普及事業】(様式K-5)

「経営者保証に関するガイドライン」に係る研修会アンケート

本研修について皆様にご意見を伺いたく、アンケートにご協力をお願いいたします。アンケート結果は当事務局において今後の「経営者保証に関するガイドライン(以下、ガイドライン)」の周知・普及と、研修会やセミナーの参考とすることを目的として利用させていただきます。経営者保証に関するガイドライン事務局 (URL: <https://hoshogojin/>, MAIL: keishisha_hoshoho@pasona.co.jp)

下記の該当する答えに○、またはフリーワードでご記入ください。

<全員ご回答ください: Q1~Q5>

Q1	所属について																																			
① 弁護士会 ② 金融機関 ③ 支援機関 ④ 税理士会 ⑤ 経営者 ⑥ 後継者 ⑦ 従業員 ⑧ その他 _____																																				
Q2	この研修はあなたの業務に役立つと思えますか。																																			
① 非常に役に立つ ② ある程度役に立つ ③ あまり役に立たない ④ 全く役に立たない																																				
Q3	この研修の全体的な印象はいかがでしたか。																																			
① 非常に良かった ② 良かった ③ 悪かった ④ 非常に悪かった																																				
Q4	この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか。(該当箇所○)																																			
	<table border="1"><thead><tr><th>プログラム</th><th>大変参考になった</th><th>ある程度参考になった</th><th>あまり参考にならなかった</th><th>全く参考にならなかった</th></tr></thead><tbody><tr><td>① ガイドラインの概要</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>② ガイドラインに基づく保証債務整理について</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>③ ガイドラインの適用対象となりうる保証契約</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>④ ガイドラインを活用するためのポイント</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>⑤ 専門家派遣制度の説明</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>⑥ 質疑応答</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	プログラム	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	① ガイドラインの概要					② ガイドラインに基づく保証債務整理について					③ ガイドラインの適用対象となりうる保証契約					④ ガイドラインを活用するためのポイント					⑤ 専門家派遣制度の説明					⑥ 質疑応答				
プログラム	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった																																
① ガイドラインの概要																																				
② ガイドラインに基づく保証債務整理について																																				
③ ガイドラインの適用対象となりうる保証契約																																				
④ ガイドラインを活用するためのポイント																																				
⑤ 専門家派遣制度の説明																																				
⑥ 質疑応答																																				
参考にならなかった理由:																																				
Q5	経営者保証に関するガイドラインをどこでお知りになりましたか。																																			
① 支援機関 ② 新聞等 ③ Web ④ 弊社ホームページ ⑤ 認知度調査 ⑥ その他 (_____)																																				

<弁護士会・税理士会・金融機関・支援機関の方はご回答ください: Q6>

Q6	経営者保証に関するガイドラインに係る相談を受けたり、実務をされたことがありますか。
① ある(どのような相談や実務が記載ください。: _____)	
② ない(その理由を下記から選択ください)	
【1.ガイドラインを知らなかった。2.機会はあったが利用しなかった。3.機会がなかった。4.その他(_____)】	

<経営者・後継者・従業員の方はご回答ください: Q7~Q8>

Q7	経営者保証に関するガイドラインの専門家派遣制度に興味がありますか。
① ある ② ない	
「興味がある」と回答された方で資料等が必要な場合は、連絡先をご記入ください。	
(お名前: _____ メールアドレス/電話番号: _____)	
Q8	企業のライフステージにおいて、どのステージにお悩みをお抱えですか。(複数選択可)
【1.悩みはない 2.新規事業の開始 3.事業再生 4.事業承継 5.保証債務整理 6.その他(_____)】	

<全員ご回答ください: Q9>

Q9	その他、本研修会についてお気づきの点、またはご要望がございましたらご記入ください。経営者保証に関するガイドラインを活用・普及するために参考になる点でも結構です。
-----------	--

以上、ご協力誠にありがとうございました。

2. セミナー事業報告

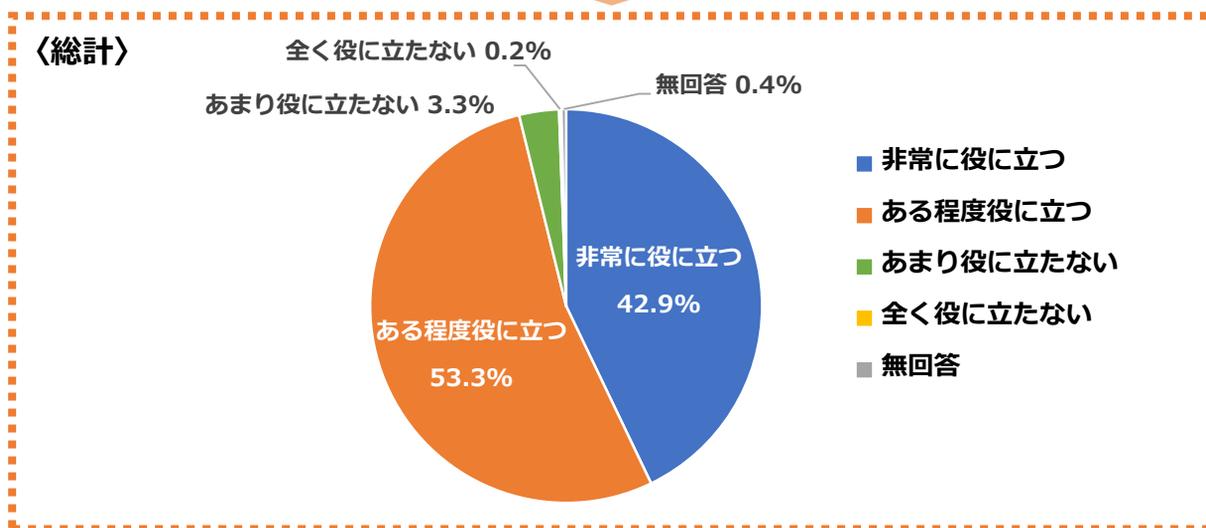
2-3. 参加者アンケート

2. 集計結果

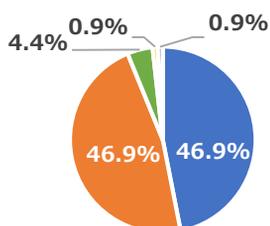
Q2. この研修はあなたの業務に役立つと思いますか

「非常に役に立つ」が42.9%、「ある程度役に立つ」が53.3%、役に立つと感じた方は2項目で96.2%を占める。

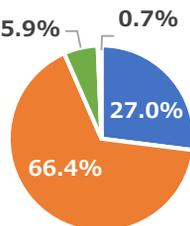
対象者	非常に役に立つ	ある程度役に立つ	あまり役に立たない	全く役に立たない	無回答
登録専門家	53	53	5	1	1
支援機関・金融機関	41	101	9		1
会計士・税理士	12	26	1		
診断士	69	60	1		
弁護士	47	36	1		
総計	222	276	17	1	2



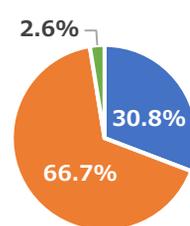
〈対象者別〉



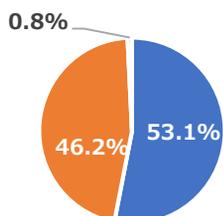
登録専門家



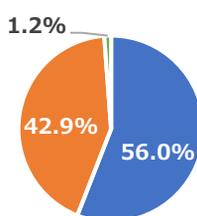
支援機関・金融機関



会計士・税理士



診断士



弁護士

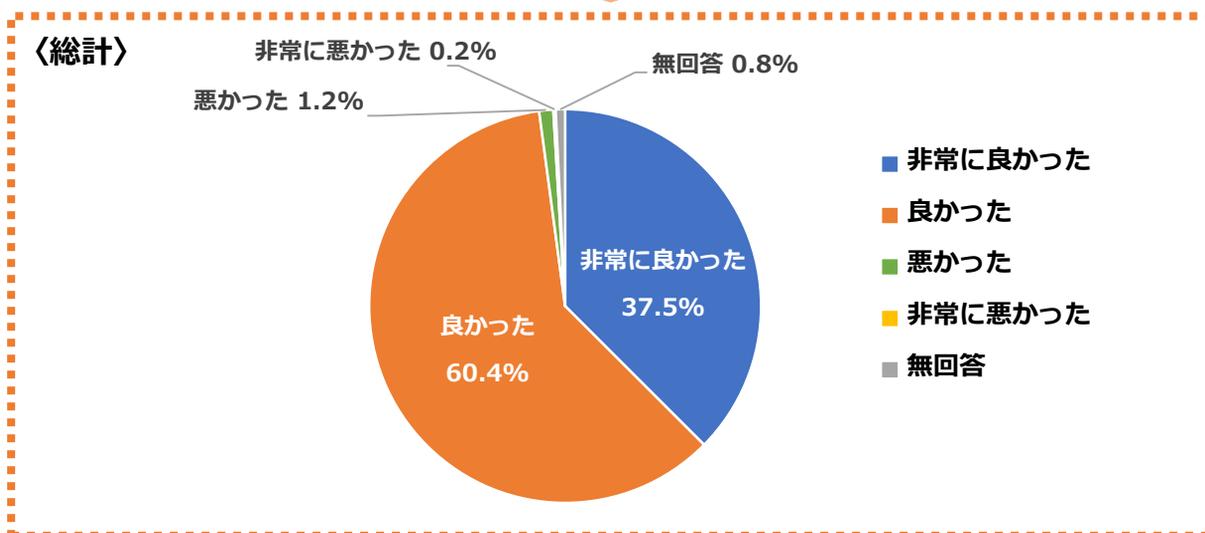
2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

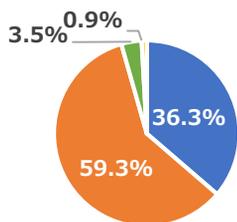
Q3. この研修の全体的な印象はいかがでしたか

「非常に良かった」が37.5%、「良かった」が60.4%、良かったと感じた方は2項目で約97.9%を占める。

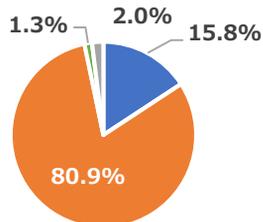
対象者	非常に良かった	良かった	悪かった	非常に悪かった	無回答
登録専門家	41	67	4	1	
支援機関・金融機関	24	123	2		3
会計士・税理士	13	25			1
診断士	62	68			
弁護士	54	30			
総計	194	313	6	1	4



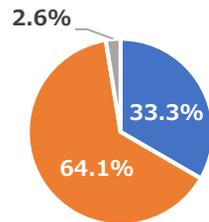
〈対象者別〉



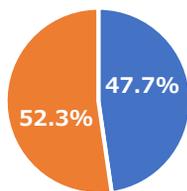
登録専門家



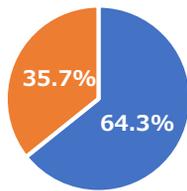
支援機関・金融機関



会計士・税理士



診断士



弁護士

2. セミナー事業報告

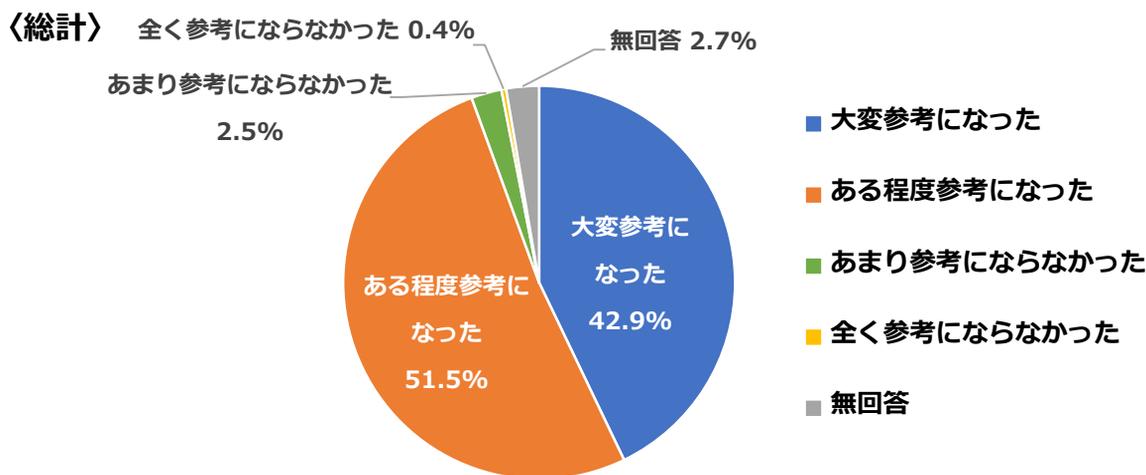
2-3. 参加者アンケート

Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか

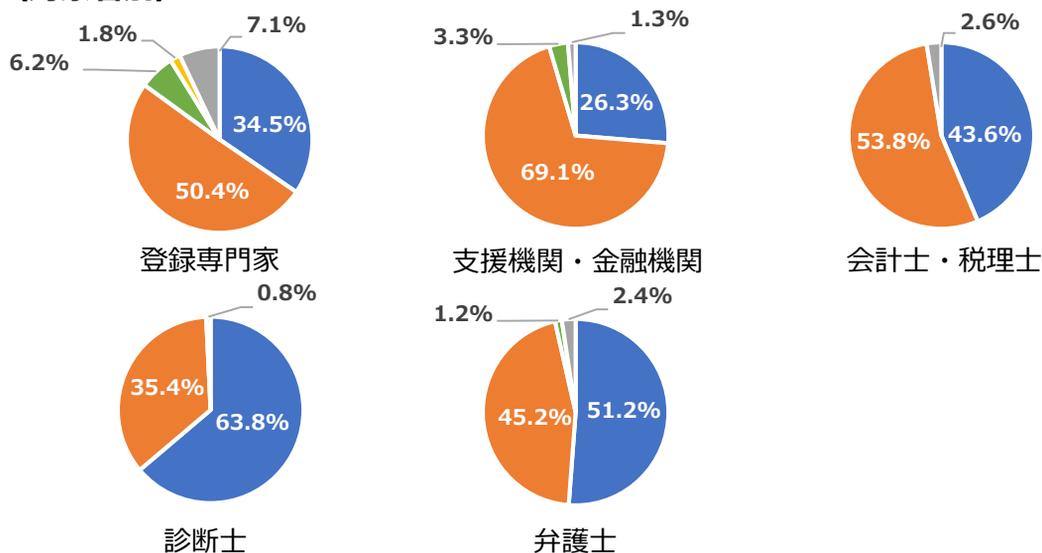
①ガイドラインの概要(%)

「大変参考になった」が42.9%、「ある程度参考になった」が51.5%、参考になったと感じた方は2項目で94.4%を占める。

対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	無回答
登録専門家	39	57	7	2	8
支援機関・金融機関	40	105	5		2
会計士・税理士	17	21			1
診断士	83	46			1
弁護士	43	38	1		2
総計	222	267	13	2	14



〈対象者別〉



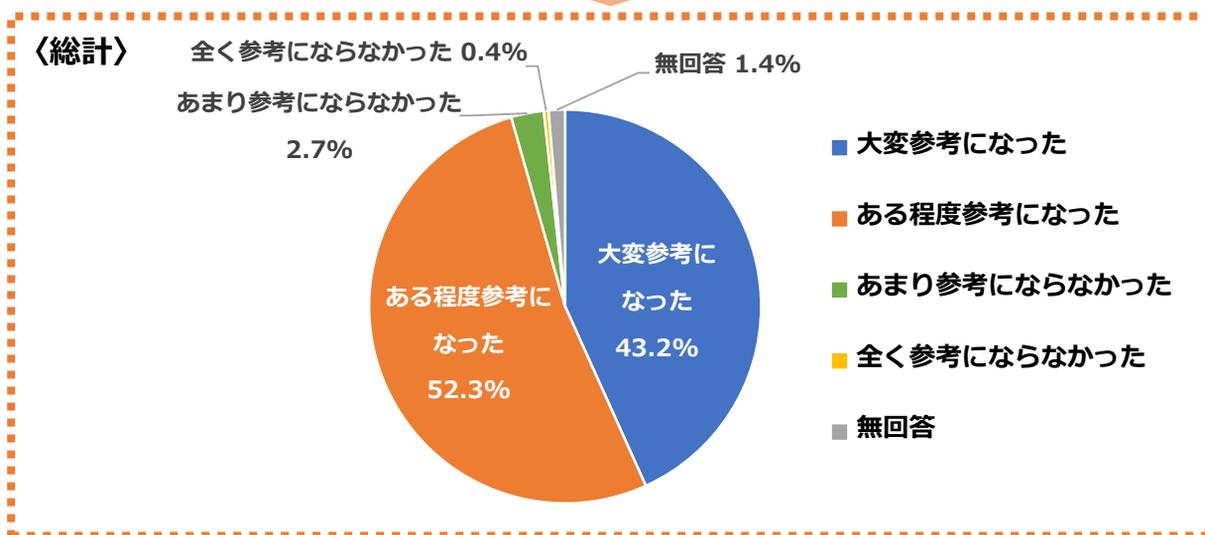
2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

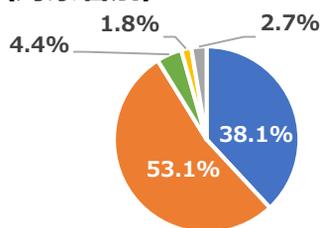
Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか ②ガイドラインに基づく保証債務整理について(%)

「大変参考になった」が43.2%、「ある程度参考になった」が52.3%、参考になったと感じた方は2項目で95.5%を占める。

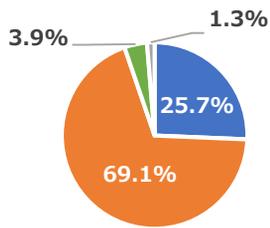
対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	無回答
登録専門家	43	60	5	2	3
支援機関・金融機関	39	105	6		2
会計士・税理士	17	19	3		
診断士	69	60			1
弁護士	56	27			1
総計	224	271	14	2	7



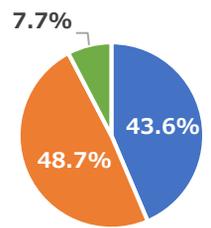
〈対象者別〉



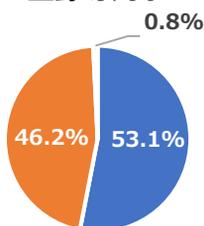
登録専門家



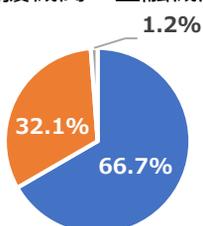
支援機関・金融機関



会計士・税理士



診断士



弁護士

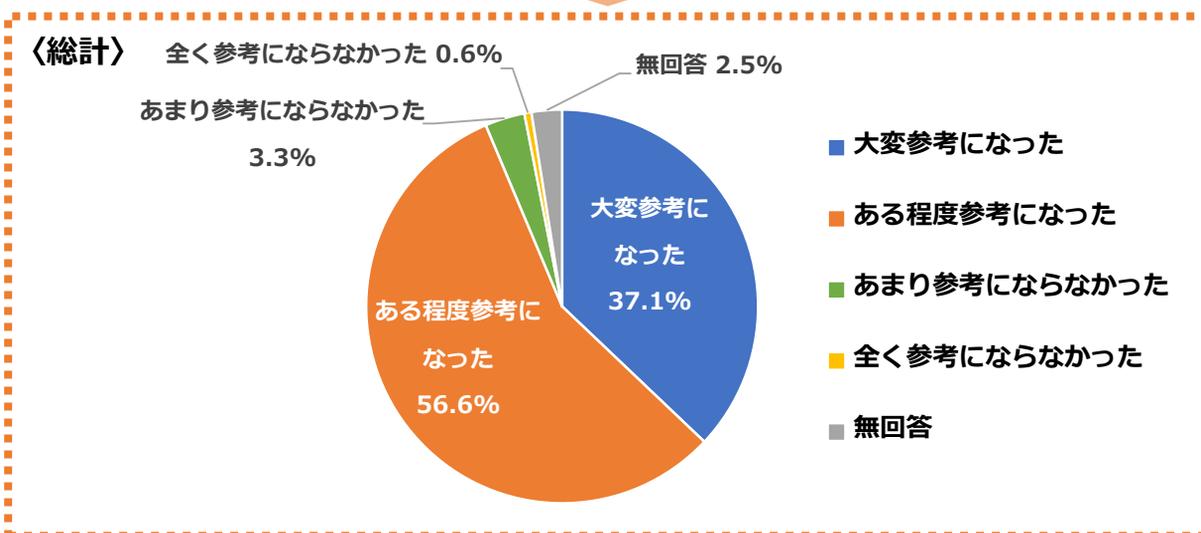
2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

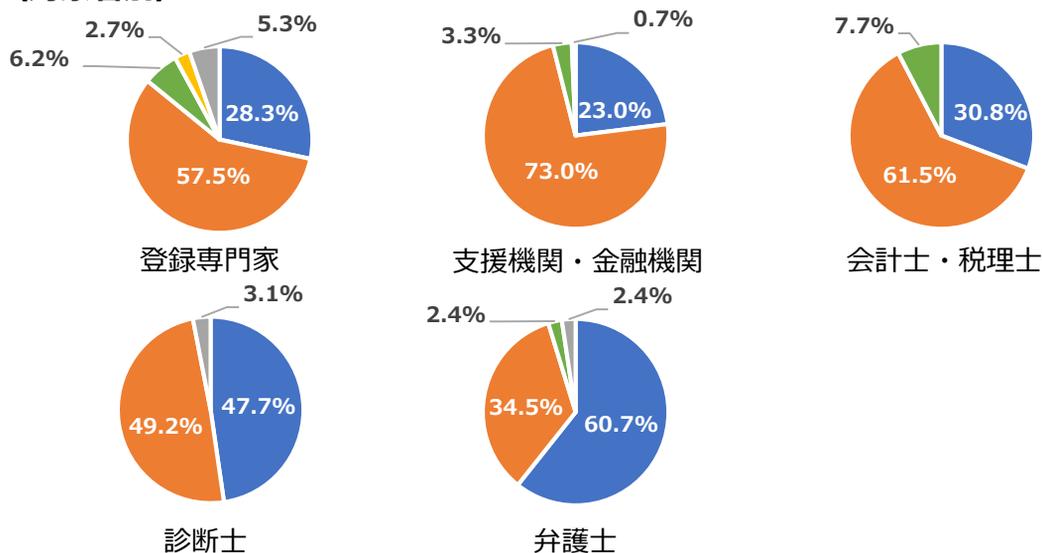
Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか ③ガイドラインの適用対象となりうる保証契約(%)

「大変参考になった」が37.1%、「ある程度参考になった」が56.6%、参考になったと感じた方は2項目で93.7%を占める。

対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	無回答
登録専門家	32	65	7	3	6
支援機関・金融機関	35	111	5		1
会計士・税理士	12	24	3		
診断士	62	64			4
弁護士	51	29	2		2
総計	192	293	17	3	13



〈対象者別〉



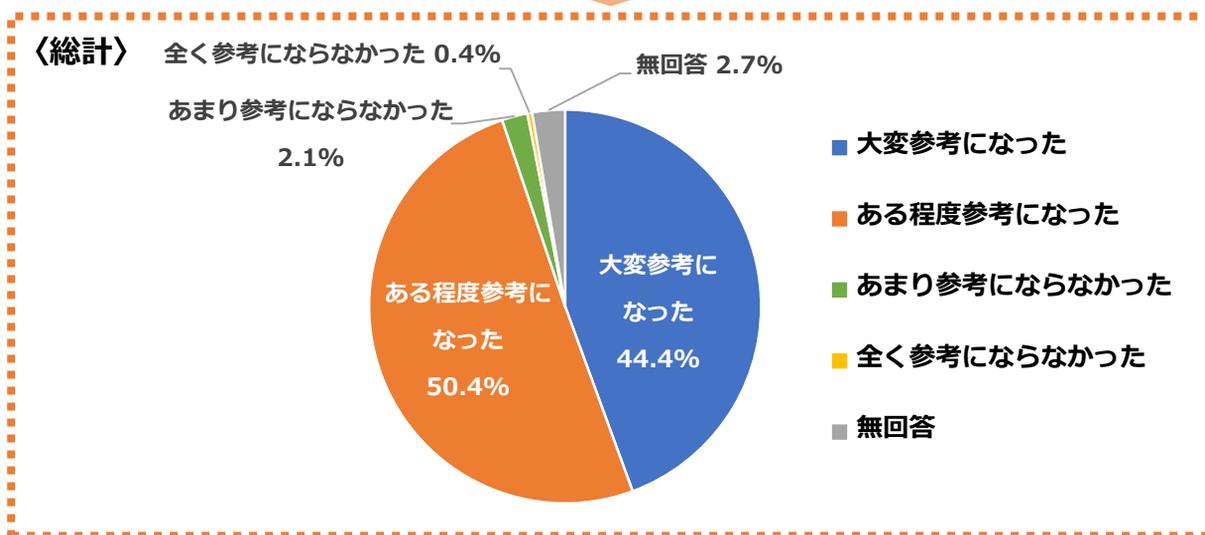
2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

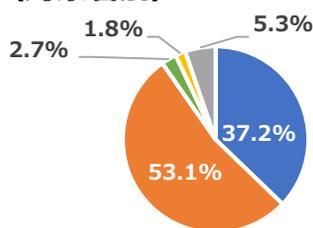
Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか
④ガイドラインを活用するためのポイント(%)

「大変参考になった」が44.4%、「ある程度参考になった」が50.4%、参考になったと感じた方は2項目で94.8%を占める。

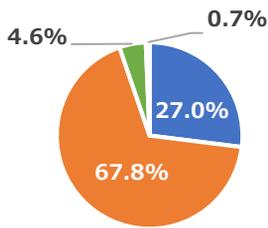
対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	無回答
登録専門家	42	60	3	2	6
支援機関・金融機関	41	103	7		1
会計士・税理士	14	23	1		1
診断士	76	50			4
弁護士	57	25			2
総計	230	261	11	2	14



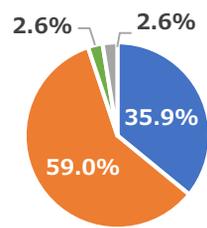
〈対象者別〉



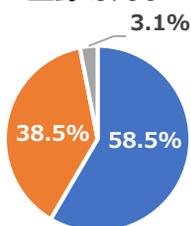
登録専門家



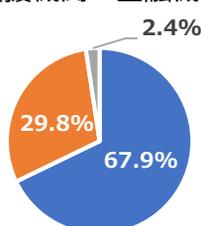
支援機関・金融機関



会計士・税理士



診断士



弁護士

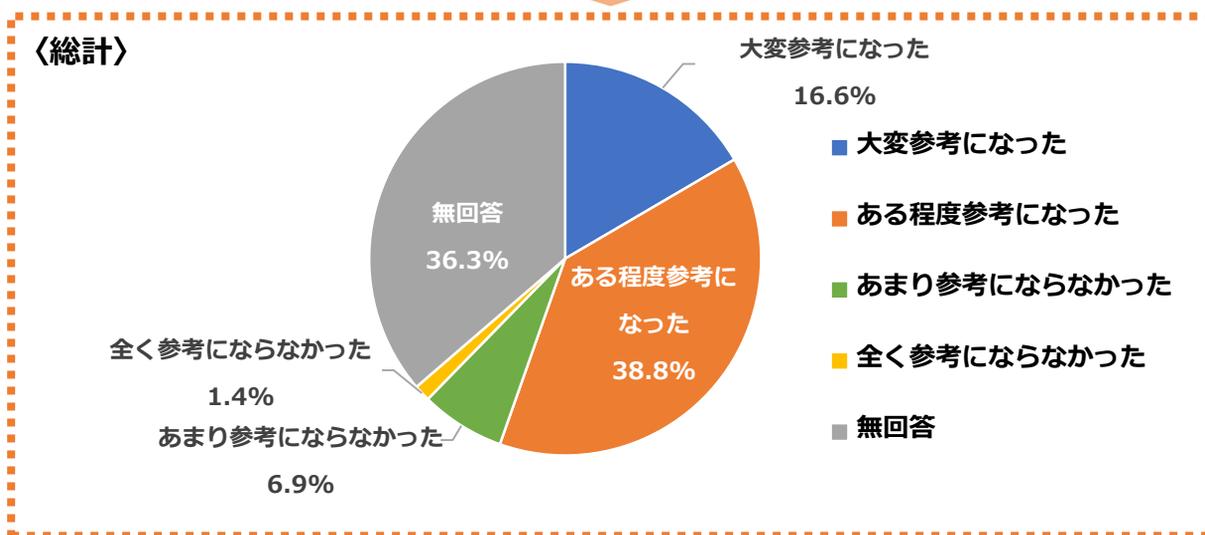
2. セミナー事業報告

2-3. 参加者アンケート

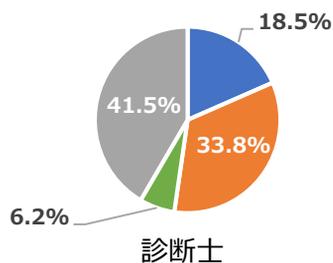
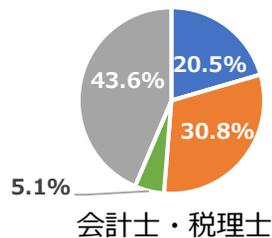
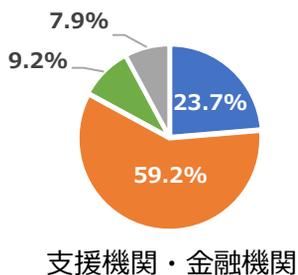
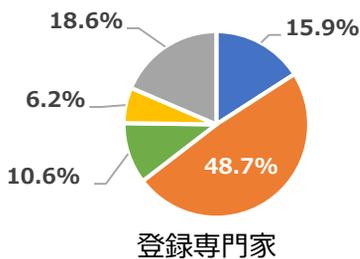
Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか ⑤ 専門家派遣制度の説明(%)

「大変参考になった」が16.6%、「ある程度参考になった」が38.8%、参考になったと感じた方は2項目で55.4%を占める。

対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考に ならなかった	全く参考に ならなかった	無回答
登録専門家	18	55	12	7	21
支援機関・金融機関	36	90	14		12
会計士・税理士	8	12	2		17
診断士	24	44	8		54
弁護士					84
総計	86	201	36	7	188



〈対象者別〉



2. セミナー事業報告

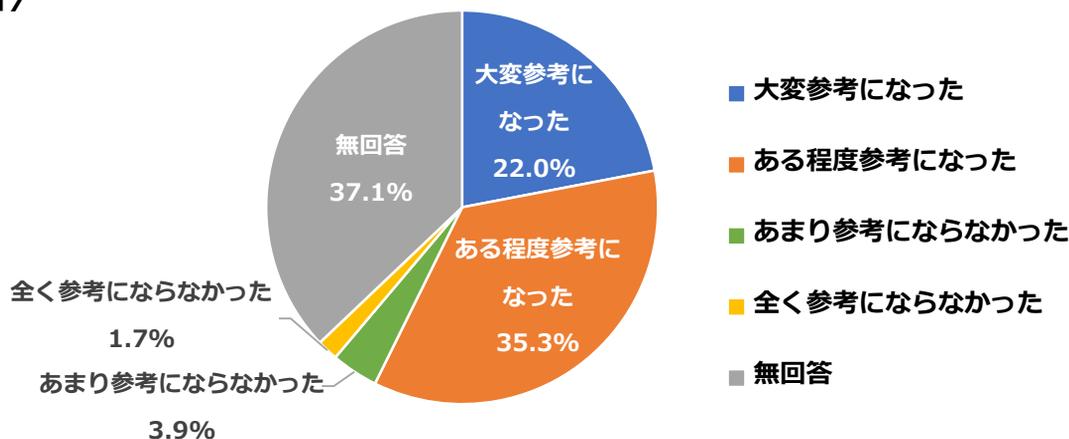
2-3. 参加者アンケート

Q4. この研修のそれぞれのプログラムについて、どの程度業務の参考になりましたか ⑥ 質疑応答(%)

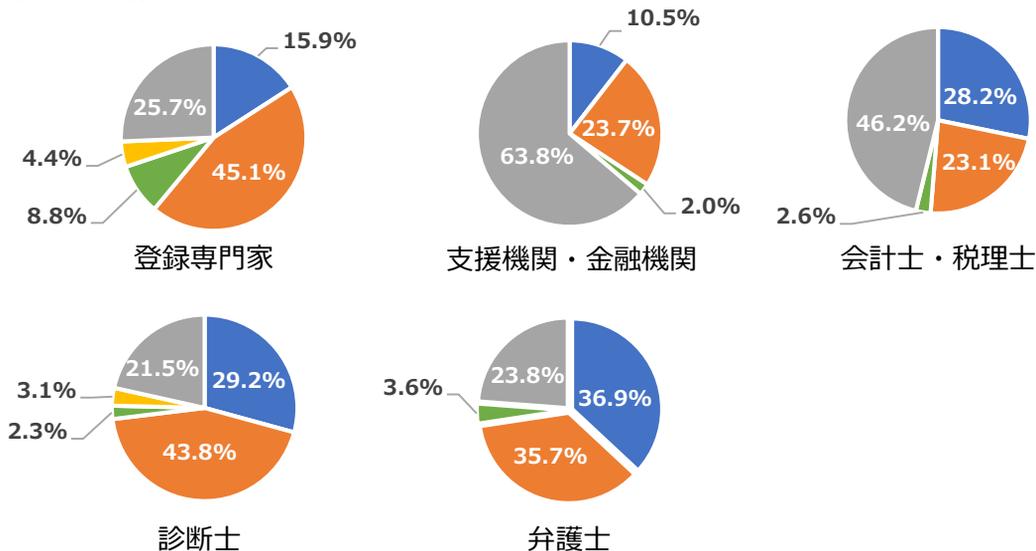
「大変参考になった」が22.0%、「ある程度参考になった」が35.3%、参考になったと感じた方は2項目で57.3%を占める。

対象者	大変参考になった	ある程度参考になった	あまり参考にならなかった	全く参考にならなかった	無回答
登録専門家	18	51	10	5	29
支援機関・金融機関	16	36	3		97
会計士・税理士	11	9	1		18
診断士	38	57	3	4	28
弁護士	31	30	3		20
総計	114	183	20	9	192

〈総計〉



〈対象者別〉



2. セミナー事業報告

2-4. セミナー実施風景



10月14日
東信用組合



11月12日
五泉商工会議所



1月14日
あまみ商工会



12月1日
二本松商工会議所



1月28日
青森県弁護士会オンラインセミナー



12月16日
登録専門家向けセミナー

2. セミナー事業報告

2-5. セミナー事業のまとめ

- コロナ禍に伴う対面イベント自粛の影響で、初回のセミナーは10月の実施となった。その後、2020年10月から2021年3月までの間に合計55回のセミナーを実施した。
- 結果、合計で1,441名からのセミナー申込があった。

開催形態

- **全国26都道府県**の支援機関からセミナー開催に伴う講師派遣の依頼を受けた。
- 感染症対策の観点から令和2年度はオンラインツールを用いたセミナー開催を推奨したところ、**対面実施は9件で、46件がオンライン**による実施となった。
- 対面実施9件のうち7件が支援機関からの要請によるもので、地方の支援機関で対面実施を希望されるケースが多かった。

セミナー講師／受講者

- セミナー講師については、日本弁護士連合会に人選協力の依頼を行い、対士業団体向けのセミナーを中心に講義を依頼した。また、支援機関向けセミナーでは事務局員による講義も実施した。
- 受講者は、各機関の職員・会員であり、今後「経営者保証に関するガイドライン」に基づく支援を中小企業に対して行うことが期待される。

講義内容

- 講義の内容は「経営者保証に関するガイドライン」の概要・背景をはじめ、既存の経営者保証解除、事業承継時の保証解除、経営者保証を必要としない新規融資の受け方、債務整理時の経営者保証に関するガイドラインの適用方法等について。

講義資料

- 講義資料は日本弁護士連合会中小企業法律支援センターの弁護士に作成を依頼した。
- 開催依頼については、日本弁護士連合会、中小企業診断協会、日本税理士会連合会、日本公認会計士協会を通じて傘下団体へのセミナー実施のご案内を展開した。また、支援機関については事務局より架電にてご案内を行った。

令和2年度の改善点

- 弁護士に偏りがちだった専門家派遣の実施を、本年度は、**中小企業診断士、税理士、公認会計士にも拡大**していくことを目指した。
- また、商工会議所や商工会、金融機関といった**支援機関の指導員に経営者保証ガイドラインの知見を身に付けていただき**、相談に来られた事業者への周知・普及が図られることを目指した。

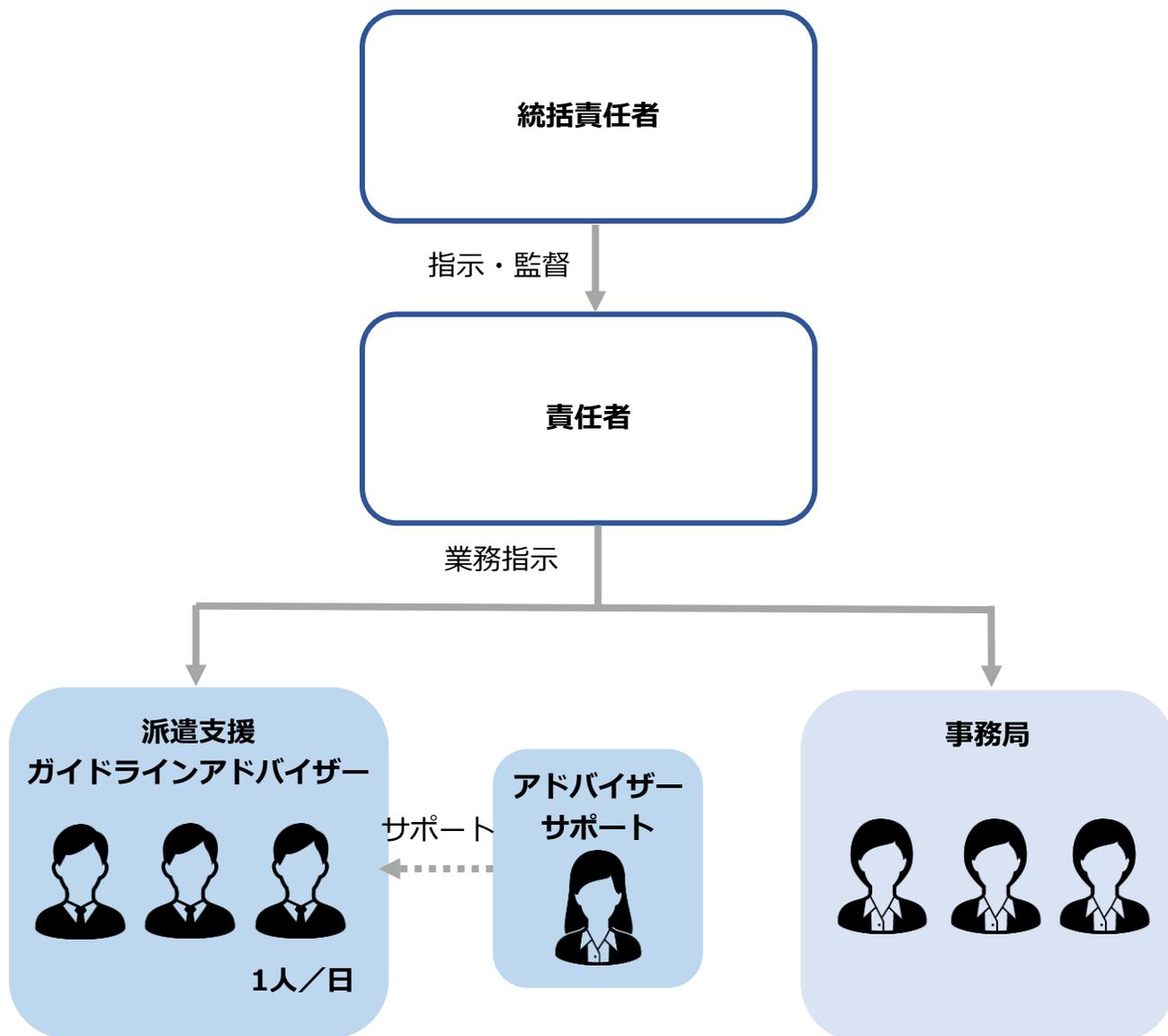


3. 照会・相談受付対応報告

3. 照会・相談受付対応報告

3-1. 運営事務局の体制

金融機関出身で融資業務に知見のある内部専門家3名を事務局にて採用し、内部専門家（ガイドラインアドバイザー）として常時1名が勤務する体制を構築した。平日9時から17時までの間、電話窓口を開設し照会・相談対応を実施した。また、内部専門家の補佐として「アドバイザーサポート」1名を配置すると共に、セミナー運営、専門家派遣事務、広報・調査業務、経費処理等本事業全般を担当する事務局（3名体制）を設置している。



- ・ 照会・相談対応（平日9時～17時）
- ・ 政府系金融機関出身者で構成される内部専門家3名
- ・ アドバイザーサポート1名

- ・ 専門家派遣担当者
- ・ セミナー担当者
- ・ 経費担当者

3. 照会・相談受付対応報告

3-2. 対応内容

2020年4月1日から2021年3月12日の間に、合計748件の照会・相談受付対応を行った。最も件数が多かったのが「保証債務免除」に関する件で合計251件、続いて「ガイドラインの概要」190件、「経営者保証解除」143件という順になった。

なお、専門家派遣実施決定後の事務対応や、セミナー運営、講師新規登録等の事業項目に関する照会対応は下記の集計に含んでいないが、昨年度の相談73件から大幅な増加となった。

また、事業承継時の保証解除に関する相談の内、13件は事業承継NWのご案内を行った。特に東京都事業承継NWとは互いに連携する関係を構築しており、互いの事業目的に照らし合わせて、事業承継時の経営者保証解除が論点となっている場合は当事務局よりNW事務局へ、事業承継の相談で来られたものの事業承継時の経営者保証解除以外が論点となっている場合はNW事務局から当事務局へ相談者を紹介するといった取り組みを行っている。

照会・相談内容	件数	詳細	件数	事業承継NWのご案内
ガイドラインの概要について	190	ガイドラインの概要に関する問い合わせ	86	
		事務局の概要に関する問い合わせ	29	
		経営者保証コーディネーター制度に関する問い合わせ	10	
		専門家派遣制度の概要・申し込み方法について	38	
		その他	27	
個人保証解除	143	コロナ融資の保証・保証人解除について	29	
		金融機関との折衝について	43	
		保証協会との折衝について	13	
		その他	58	
事業承継時の保証解除	84	現経営者の高齢化や病気に伴う相談	21	
		後継者への保証解除（現経営者から）	17	3
		後継者への保証解除（後継者から）	12	1
		その他	34	9
新規借入	80	新規コロナ融資の保証・保証人解除	24	
		新規事業立ち上げによる	7	
		金融機関との折衝について	16	
		その他	33	
保証債務免除	251	債務整理の方法・枠組みについて	153	
		特定調停の進め方について	12	
		民事再生の進め方について	25	
		インセンティブ資産の算定方法について	31	
		保証協会との折衝について	17	
その他	13			
合計	748			13

4. 専門家派遣対応報告

4. 専門家派遣対応報告

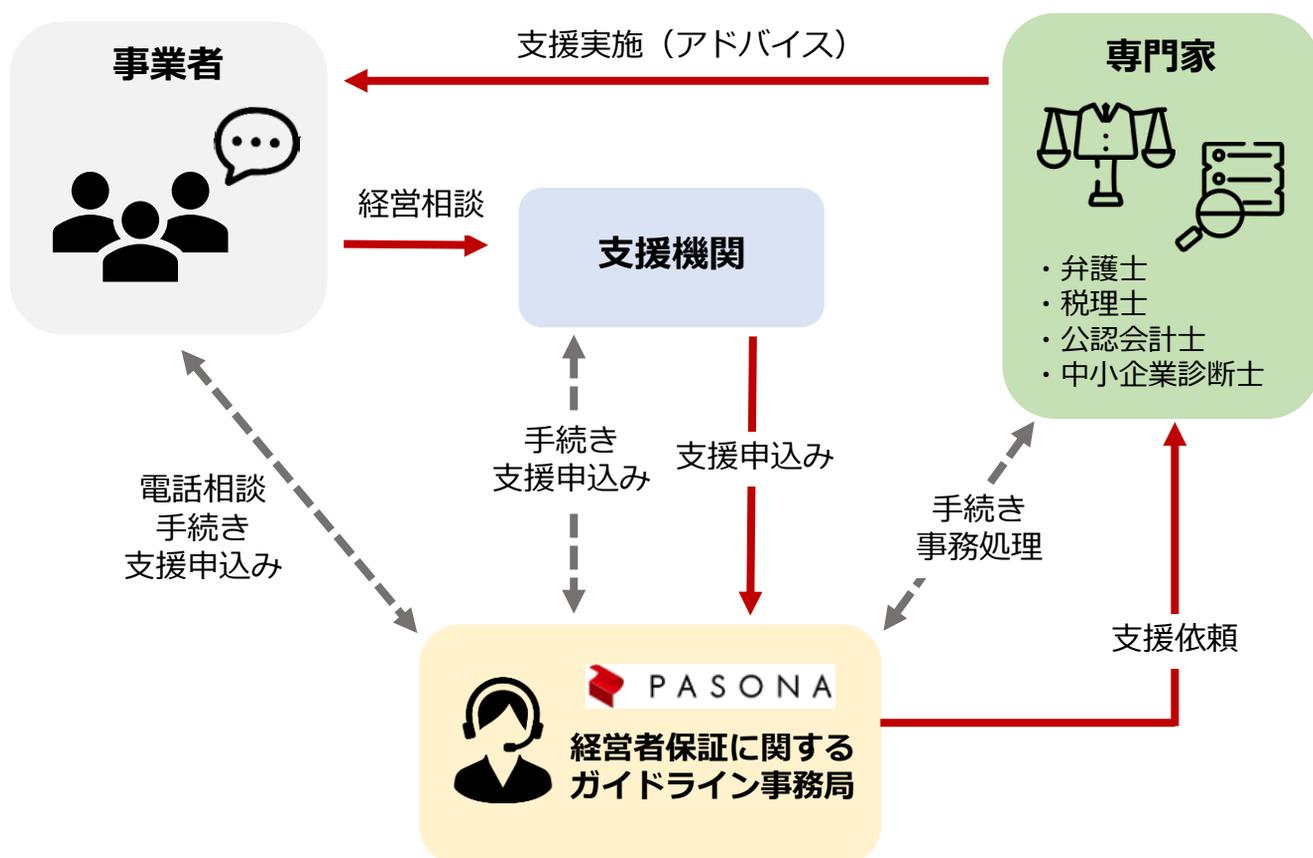
4-1. 専門家派遣の概要

ガイドラインの訪問相談や活用を希望する事業者等に対して無料の専門家派遣を実施した。

事業者は直接もしくは支援機関を経由して当事務局へ支援申し込みを行い、依頼を受けた当事務局は登録専門家の中から相談内容に相応しい専門家を選定、日時調整を行う。支援の実施後、事業者からアンケート、専門家から報告書の提出を受け、事務局は専門家に対して謝金の支払いを行う。

事業者が利用できる回数は年間3回とする。

専門家派遣の流れ



※令和2年度は、新型コロナウイルス感染防止対策のため、SkypeやTeams等を利用したオンライン派遣も実施。

4. 専門家派遣対応報告

4-2. 専門家登録状況

1. 登録専門家について

専門家登録数について、弁護士94名、税理士14名、公認会計士20名、中小企業診断士178名、計306名であった。

登録専門家は46都道府県に所在しており、登録数が最も多い都道府県は、福岡県（58名）、続いて東京都（28名）、千葉県（21名）、兵庫県（18名）、神奈川県（16名）という順になった。

都道府県	弁護士	税理士	公認会計士	中小企業診断士	総計
北海道	4				4
青森県	2				2
岩手県				2	2
宮城県	2		1		3
秋田県	1			2	3
山形県			1	1	2
福島県				4	4
茨城県	1			1	2
栃木県	2	1		1	4
群馬県	2			3	5
埼玉県	1			2	3
千葉県	2			19	21
東京都	9	2	6	11	28
神奈川県	1		2	13	16
新潟県	2			5	7
石川県	2			1	3
福井県	2		1		3
山梨県	2			3	5
長野県	2	2		5	9
岐阜県	3	1			4
静岡県	1				1
愛知県	4		2	1	7
三重県				2	2
滋賀県	3		1	12	16
京都府	4	1	1	8	14
大阪府	3		2	5	10
兵庫県	3	1	1	13	18

都道府県	弁護士	税理士	公認会計士	中小企業診断士	総計
奈良県	2				2
和歌山県	1	1			2
鳥取県	1				1
島根県	2			3	5
岡山県	2				2
広島県	3				3
山口県	2			1	3
徳島県	2				2
香川県	2				2
愛媛県		1			1
高知県		1		1	2
福岡県	3	1	1	53	58
佐賀県	1				1
長崎県	1				1
熊本県	3				3
大分県	7	1		5	13
宮崎県	2	1			3
鹿児島県	1		1	1	3
沖縄県	1				1
総計	94	14	20	178	306

4. 専門家派遣対応報告

4-2. 専門家登録状況

2. 令和2年度新規登録専門家について

令和2年度の専門家登録数は平成31年度より153名増加した。それぞれ、弁護士1名、税理士1名、公認会計士2名、中小企業診断士149名の登録があり、中小企業診断士の登録専門家数が最も多かった。

士業の種類	平成31年度 登録専門家	令和2年度 登録専門家	総計
弁護士	93	1	94
税理士	13	1	14
公認会計士	18	2	20
中小企業診断士	29	149	178
総計	153	153	306

▼本年度より登録となった中小企業診断士の在籍地

都道府県	中小企業診断士	都道府県	中小企業診断士
岩手県	2	長野県	5
秋田県	2	愛知県	1
山形県	1	三重県	2
福島県	4	滋賀県	12
茨城県	1	京都府	8
栃木県	1	大阪府	5
群馬県	3	兵庫県	13
埼玉県	1	島根県	3
千葉県	1	山口県	1
東京都	3	福岡県	53
神奈川県	12	大分県	5
新潟県	5	鹿児島県	1
石川県	1	総計	149
山梨県	3		

中小企業診断士向けセミナーを実施した福岡県、滋賀県で登録人数が伸びた。

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (1/8)

5/1~3/17の間に合計190回の専門家派遣を実施した。
概要は、以下の通りである。

No.	派遣日	地域	申込みのきっかけ	案件内容	回数	派遣専門家職種	支援形態	受付日
1	2020年5月1日(金)	鹿児島県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年4月17日(金)
2	2020年5月8日(金)	宮城県	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年4月22日(水)
3	2020年5月12日(火)	群馬県	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2020年4月20日(月)
4	2020年5月19日(火)	東京都	支援機関からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年4月23日(木)
5	2020年6月22日(月)	東京都	中小企業庁からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年4月24日(金)
6	2020年6月26日(金)	石川県	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年6月17日(水)
7	2020年6月30日(火)	鹿児島県	テレビ番組にてガイドラインを知った	入口	1	公認会計士	対面	2020年5月14日(木)
8	2020年7月1日(水)	東京都	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	WEB	2020年6月16日(火)
9	2020年7月13日(月)	東京都	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年6月15日(月)
10	2020年7月20日(月)	千葉県	中小企業庁からの紹介	入口	1	税理士	対面	2020年7月6日(月)
11	2020年7月21日(火)	群馬県	再相談	入口	2	弁護士	対面	2020年7月16日(木)
12	2020年7月27日(月)	兵庫県	金融機関からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年6月15日(月)
13	2020年8月3日(月)	愛知県	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年7月22日(水)
14	2020年8月7日(金)	京都府	士業者からの紹介	入口	1	公認会計士	対面	2020年7月17日(金)
15	2020年8月18日(火)	埼玉県	中小企業庁からの紹介	入口	1	公認会計士	対面	2020年7月20日(月)
16	2020年8月19日(水)	千葉県	再相談	出口	1	弁護士	対面	2020年8月3日(月)
17	2020年8月27日(木)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年8月6日(木)
18	2020年9月1日(火)	大阪府	再相談	入口	1	公認会計士	対面	2020年7月28日(火)
19	2020年9月1日(火)	群馬県	支援機関からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年8月27日(木)
20	2020年9月8日(火)	宮城県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年8月17日(月)
21	2020年9月9日(水)	東京都	再相談	出口	1	弁護士	対面	2020年9月1日(火)
22	2020年9月23日(水)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年9月15日(火)
23	2020年9月24日(木)	東京都	知人からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年9月2日(水)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (2/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
24	2020年9月25日(金)	鹿児島県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年9月17日(木)
25	2020年10月1日(木)	東京都	知人からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年9月4日(金)
26	2020年10月6日(火)	宮城県	再相談	出口	3	弁護士	対面	2020年9月9日(水)
27	2020年10月9日(金)	福岡県	再相談	出口	1	弁護士	対面	2020年8月7日(金)
28	2020年10月9日(金)	愛知県	金融庁からの紹介	入口	1	公認 会計士	対面	2020年9月16日(水)
29	2020年10月14日(水)	兵庫県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年9月29日(火)
30	2020年10月20日(火)	大阪府	再相談	入口	2	公認 会計士	対面	2020年9月2日(水)
31	2020年10月21日(水)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年10月12日(月)
32	2020年10月23日(金)	東京都	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年9月28日(月)
33	2020年11月2日(月)	大阪府	中小企業庁からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年9月28日(月)
34	2020年11月5日(木)	鹿児島県	再相談	出口	3	弁護士	リモート	2020年10月29日(木)
35	2020年11月11日(水)	愛知県	知人からの紹介	出口	1	公認 会計士	対面	2020年8月7日(金)
36	2020年11月11日(水)	愛知県	再相談	出口	1	公認 会計士	対面	2020年10月7日(水)
37	2020年11月18日(水)	神奈川県	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年11月6日(金)
38	2020年11月19日(木)	奈良県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年10月22日(木)
39	2020年11月20日(金)	三重県	支援機関からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年11月2日(月)
40	2020年11月27日(金)	兵庫県	支援機関から紹介	入口	1	公認 会計士	対面	2020年11月13日(金)
41	2020年12月2日(水)	愛知県	知人からの紹介	入口	1	公認 会計士	対面	2020年9月15日(火)
42	2020年12月8日(火)	東京都	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年11月25日(水)
43	2020年12月8日(火)	東京都	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年11月27日(金)
44	2020年12月11日(金)	兵庫県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年11月30日(月)
45	2020年12月14日(月)	東京都	再相談	出口	3	弁護士	対面	2020年12月3日(木)
46	2020年12月14日(月)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年12月8日(火)
47	2020年12月16日(水)	神奈川県	中小企業庁からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2020年12月7日(月)
48	2020年12月21日(月)	広島県	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2020年12月9日(水)
49	2020年12月21日(月)	東京都	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月8日(火)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (3/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
50	2020年12月21日(月)	千葉県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月9日(水)
51	2020年12月22日(火)	北海道	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	WEB	2020年12月7日(月)
52	2020年12月23日(水)	三重県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年12月10日(木)
53	2021年1月6日(水)	静岡県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年12月11日(金)
54	2021年1月7日(木)	東京都	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月15日(火)
55	2021年1月7日(木)	東京都	士業者からの紹介	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2020年12月17日(木)
56	2021年1月7日(木)	神奈川県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年12月21日(月)
57	2021年1月7日(木)	福岡県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月24日(木)
58	2021年1月8日(金)	東京都	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年12月14日(月)
59	2021年1月8日(金)	大阪府	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月16日(水)
60	2021年1月8日(金)	岡山県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年12月16日(水)
61	2021年1月13日(水)	東京都	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月23日(水)
62	2021年1月13日(水)	東京都	認知度調査	その他	1	公認 会計士	対面	2020年12月24日(木)
63	2021年1月14日(木)	北海道	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2020年12月25日(金)
64	2021年1月15日(金)	東京都	事業承継NWからの紹介	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月11日(金)
65	2021年1月18日(月)	千葉県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2020年12月24日(木)
66	2021年1月18日(月)	長野県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月24日(木)
67	2021年1月18日(月)	宮崎県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月24日(木)
68	2021年1月18日(月)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2021年1月5日(火)
69	2021年1月19日(火)	東京都	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月22日(火)
70	2021年1月19日(火)	富山県	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月24日(木)
71	2021年1月19日(火)	岐阜県	認知度調査	出口	1	税理士	対面	2020年12月28日(月)
72	2021年1月20日(水)	東京都	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月15日(火)
73	2021年1月20日(水)	兵庫県	認知度調査	出口	1	公認 会計士	対面	2020年12月18日(金)
74	2021年1月20日(水)	長野県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月22日(火)
75	2021年1月20日(水)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	WEB	2021年1月5日(火)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (4/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
76	2021年1月20日(水)	東京都	再相談	入口	2	中小 企業 診断士	対面	2021年1月13日(水)
77	2021年1月26日(火)	兵庫県	金融機関からの紹介	出口	1	公認 会計士	対面	2020年12月25日(金)
78	2021年1月26日(火)	神奈川県	再相談	出口	3	弁護士	対面	2021年1月18日(月)
79	2021年1月28日(木)	北海道	再相談	出口	2	弁護士	WEB	2021年1月7日(木)
80	2021年2月1日(月)	岐阜県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月13日(水)
81	2021年2月2日(火)	東京都	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月28日(月)
82	2021年2月2日(火)	千葉県	認知度調査	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2020年12月28日(月)
83	2021年2月2日(火)	愛知県	認知度調査	入口	1	弁護士	WEB	2021年1月13日(水)
84	2021年2月2日(火)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2021年1月14日(木)
85	2021年2月2日(火)	東京都	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月15日(金)
86	2021年2月3日(水)	神奈川県	認知度調査	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2021年1月15日(金)
87	2021年2月3日(水)	千葉県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月22日(火)
88	2021年2月3日(水)	福岡県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月6日(水)
89	2021年2月3日(水)	東京都	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2021年1月14日(木)
90	2021年2月3日(水)	東京都	再相談	入口	3	中小 企業 診断士	対面	2021年1月21日(木)
91	2021年2月4日(木)	島根県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月13日(水)
92	2021年2月4日(木)	神奈川県	士業者からの紹介	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2021年1月19日(火)
93	2021年2月5日(金)	宮崎県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月6日(水)
94	2021年2月5日(金)	広島県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月6日(水)
95	2021年2月5日(金)	愛知県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月18日(月)
96	2021年2月8日(月)	大阪府	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月23日(水)
97	2021年2月8日(月)	東京都	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月8日(金)
98	2021年2月8日(月)	東京都	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月18日(月)
99	2021年2月8日(月)	岐阜県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月18日(月)
100	2021年2月8日(月)	神奈川県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月20日(水)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (5/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
101	2021年2月8日(月)	東京都	士業者からの紹介	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2021年1月19日(火)
102	2021年2月9日(火)	鹿児島県	認知度調査	入口	1	弁護士	WEB	2020年12月22日(火)
103	2021年2月9日(火)	東京都	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月22日(火)
104	2021年2月9日(火)	茨城県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月15日(火)
105	2021年2月10日(水)	京都府	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月22日(火)
106	2021年2月10日(水)	兵庫県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月28日(月)
107	2021年2月10日(水)	石川県	認知度調査	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2020年12月28日(月)
108	2021年2月10日(水)	和歌山県	本事業のHPを発見した	入口	1	税理士	対面	2021年1月12日(火)
109	2021年2月10日(水)	広島県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月13日(水)
110	2021年2月10日(水)	兵庫県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月18日(月)
111	2021年2月10日(水)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	税理士	対面	2021年1月22日(金)
112	2021年2月11日(木)	広島県	再相談	入口	2	弁護士	対面	2021年1月6日(水)
113	2021年2月12日(金)	埼玉県	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月24日(木)
114	2021年2月12日(金)	福岡県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2021年2月2日(火)
115	2021年2月12日(金)	東京都	士業者からの紹介	出口	1	弁護士	WEB	2021年2月3日(水)
116	2021年2月15日(月)	東京都	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月15日(火)
117	2021年2月15日(月)	東京都	士業者からの紹介	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2021年1月21日(木)
118	2021年2月15日(月)	福岡県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月25日(月)
119	2021年2月15日(月)	東京都	事業承継NWからの紹介	出口	1	弁護士	対面	2021年2月3日(水)
120	2021年2月16日(火)	大阪府	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月6日(水)
121	2021年2月16日(火)	東京都	再相談	入口	2	弁護士	WEB	2021年1月29日(金)
122	2021年2月17日(水)	福岡県	士業者からの紹介	入口	1	中小 企業 診断士	対面	2020年12月9日(水)
123	2021年2月17日(水)	岡山県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月29日(火)
124	2021年2月17日(水)	島根県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月13日(水)
125	2021年2月17日(水)	東京都	再相談	入口	1	弁護士	対面	2021年2月10日(水)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (6/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
126	2021年2月18日(木)	埼玉県	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月16日(水)
127	2021年2月18日(木)	群馬県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月22日(火)
128	2021年2月18日(木)	栃木県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月6日(水)
129	2021年2月18日(木)	埼玉県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月8日(金)
130	2021年2月18日(木)	福井県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月13日(水)
131	2021年2月18日(木)	佐賀県	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2021年1月13日(水)
132	2021年2月19日(金)	兵庫県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月14日(木)
133	2021年2月19日(金)	東京都	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月18日(月)
134	2021年2月19日(金)	沖縄県	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	WEB	2021年1月27日(水)
135	2021年2月22日(月)	神奈川県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月5日(火)
136	2021年2月22日(月)	埼玉県	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2021年1月28日(木)
137	2021年2月22日(月)	石川県	士業者からの紹介	入口	2	中小 企業 診断士	対面	2021年2月16日(火)
138	2021年2月24日(水)	神奈川県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2020年12月28日(月)
139	2021年2月24日(水)	千葉県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月12日(火)
140	2021年2月24日(水)	福岡県	再相談	入口	2	中小 企業 診断士	対面	2021年2月19日(金)
141	2021年2月25日(木)	東京都	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月15日(火)
142	2021年2月25日(木)	福岡県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2020年12月15日(火)
143	2021年2月25日(木)	青森県	認知度調査	入口	1	弁護士	WEB	2020年12月29日(火)
144	2021年2月25日(木)	岐阜県	認知度調査	入口	1	弁護士	WEB	2021年1月20日(水)
145	2021年2月25日(木)	東京都	士業者からの紹介	入口	2	中小 企業 診断士	対面	2021年2月10日(水)
146	2021年2月25日(木)	東京都	再相談	入口	2	弁護士	対面	2021年2月15日(月)
147	2021年2月26日(金)	静岡県	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月25日(金)
148	2021年2月26日(金)	神奈川県	認知度調査	入口	1	公認 会計士	対面	2021年1月8日(金)
149	2021年2月26日(金)	埼玉県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月13日(水)
150	2021年2月26日(金)	新潟県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月19日(火)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (7/8)

No.	派遣日	地域	申込みのきっかけ	案件内容	回数	派遣専門家職種	支援形態	受付日
151	2021年2月26日(金)	神奈川県	士業者からの紹介	入口	2	中小企業診断士	対面	2021年2月9日(火)
152	2021年2月26日(金)	北海道	本事業のHPを発見した	出口	1	弁護士	対面	2021年2月15日(月)
153	2021年2月26日(金)	北海道	再相談	出口	3	弁護士	WEB	2021年2月15日(月)
154	2021年2月26日(金)	神奈川県	再相談	入口	2	弁護士	対面	2021年2月16日(火)
155	2021年2月28日(日)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2021年2月16日(火)
156	2021年3月1日(月)	宮城県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月16日(水)
157	2021年3月1日(月)	東京都	認知度調査	入口	1	公認会計士	対面	2020年12月18日(金)
158	2021年3月1日(月)	静岡県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月24日(木)
159	2021年3月1日(月)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2021年2月12日(金)
160	2021年3月1日(月)	東京都	再相談	入口	2	弁護士	対面	2021年2月17日(水)
161	2021年3月2日(火)	青森県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月25日(金)
162	2021年3月2日(火)	東京都	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2021年1月19日(火)
163	2021年3月2日(火)	東京都	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2021年2月17日(水)
164	2021年3月2日(火)	佐賀県	再相談	出口	2	弁護士	対面	2021年2月22日(月)
165	2021年3月3日(水)	東京都	認知度調査	入口	1	公認会計士	WEB	2020年12月29日(火)
166	2021年3月3日(水)	三重県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月12日(火)
167	2021年3月3日(水)	栃木県	本事業のHPを発見した	入口	1	弁護士	対面	2021年2月19日(金)
168	2021年3月3日(水)	東京都	事業承継NWからの紹介	出口	1	弁護士	対面	2021年2月22日(月)
169	2021年3月3日(水)	東京都	事業承継NWからの紹介	入口	1	弁護士	対面	2021年2月22日(月)
170	2021年3月3日(水)	福岡県	再相談	入口	3	中小企業診断士	対面	2021年2月24日(水)
171	2021年3月3日(水)	東京都	再相談	出口	3	弁護士	対面	2021年2月28日(日)
172	2021年3月4日(木)	東京都	認知度調査	入口	1	中小企業診断士	対面	2020年12月16日(水)
173	2021年3月4日(木)	新潟県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月23日(水)
174	2021年3月4日(木)	埼玉県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月24日(木)
175	2021年3月4日(木)	神奈川県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月24日(木)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

1. 専門家派遣実施一覧 (8/8)

No.	派遣日	地域	申込みの きっかけ	案件 内容	回数	派遣 専門家 職種	支援形 態	受付日
176	2021年3月4日(木)	宮城県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月15日(火)
177	2021年3月4日(木)	大阪府	支援機関からの紹介	出口	1	弁護士	対面	2021年2月22日(月)
178	2021年3月4日(木)	東京都	再相談	出口	2	弁護士	対面	2021年2月24日(水)
179	2021年3月5日(金)	愛知県	認知度調査	入口	1	公認会計士	対面	2020年12月15日(火)
180	2021年3月5日(金)	神奈川県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年2月24日(水)
181	2021年3月8日(月)	京都府	再相談	出口	2	弁護士	対面	2021年3月4日(木)
182	2021年3月9日(火)	東京都	認知度調査	入口	1	公認会計士	対面	2020年12月22日(火)
183	2021年3月9日(火)	長野県	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月5日(火)
184	2021年3月10日(水)	東京都	認知度調査	入口	1	中小企業診 断士	対面	2020年12月16日(水)
185	2021年3月10日(水)	東京都	認知度調査	入口	1	税理士	対面	2021年1月12日(火)
186	2021年3月11日(木)	東京都	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2020年12月16日(水)
187	2021年3月11日(木)	神奈川県	認知度調査	入口	1	弁護士	対面	2021年1月15日(金)
188	2021年3月11日(木)	鹿児島県	認知度調査	入口	1	弁護士	WEB	2021年1月15日(金)
189	2021年3月12日(金)	東京都	再相談	入口	3	弁護士	WEB	2021年2月26日(金)
190	2021年3月17日(水)	京都府	認知度調査	出口	1	弁護士	対面	2020年12月22日(火)

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

2. 専門家派遣の分析

(1) 実施月

2020年5月～2021年3月にかけて、専門家派遣を実施。実施回数が最も多かった月は、2月（76件）、続いて、3月（35件）、1月（27件）という順になった。

実施月	件数	実施月	件数
5月	4	11月	8
6月	3	12月	12
7月	5	1月	27
8月	5	2月	76
9月	7	3月	35
10月	8	総計	190

(2) 支援地域

専門家派遣を実施した地域について、最も支援した回数が多かった都道府県は、東京都（64件）、続いて、神奈川県（15件）、兵庫県・福岡県（9件）、愛知県（8件）という順になった。

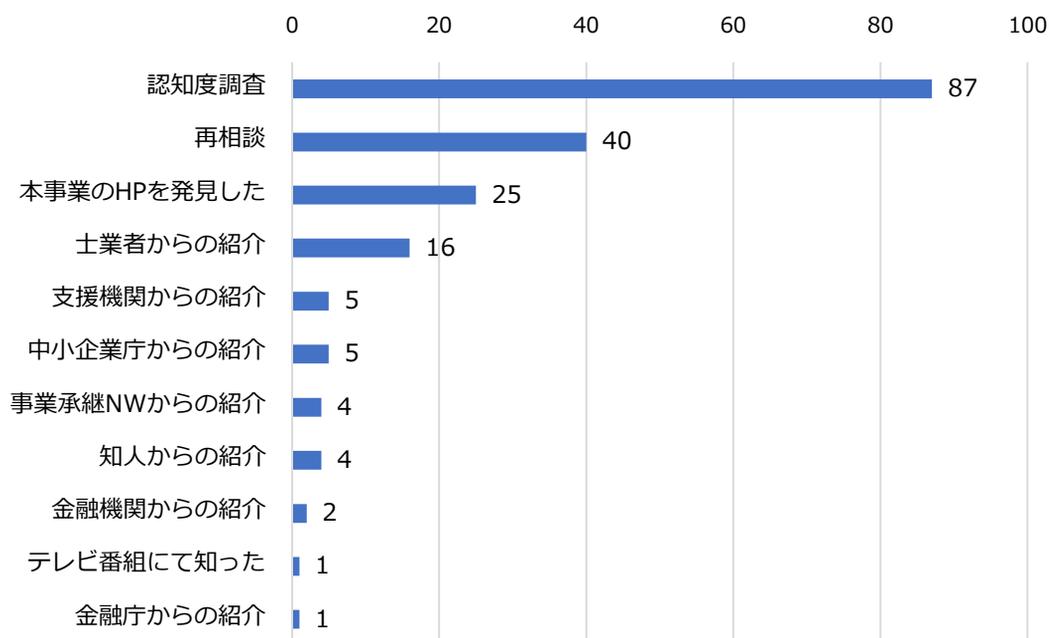
支援地域	件数	支援地域	件数	支援地域	件数
01_北海道	5	17_長野県	3	29_奈良県	1
02_青森県	2	18_静岡県	3	30_和歌山県	1
04_宮城県	5	19_富山県	1	32_島根県	2
08_茨城県	1	20_石川県	3	33_岡山県	2
09_栃木県	2	21_岐阜県	4	34_広島県	4
10_群馬県	4	22_愛知県	8	40_福岡県	9
11_埼玉県	7	23_三重県	3	41_佐賀県	2
12_千葉県	7	24_福井県	1	45_宮崎県	2
13_東京都	64	26_京都府	4	46_鹿児島県	6
14_神奈川県	15	27_大阪府	7	47_沖縄県	1
15_新潟県	2	28_兵庫県	9	総計	190

4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

(3) 本事業を知ったきっかけ（申込受付時）

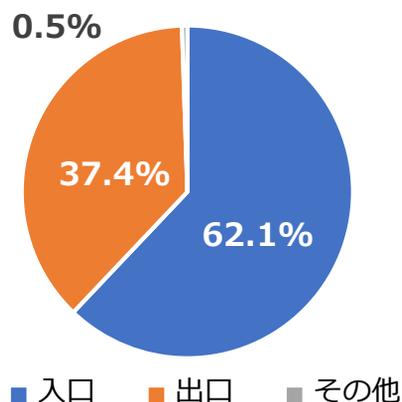
申込受付時に事業者から聴取した本事業を知ったきっかけは、「認知度調査」（87件）が最も多く、全体の約45%を占めている。続いて、「再相談」（40件）、「本事業のHPを発見した」（25件）、「士業者からの紹介」（16件）という順になった。



(4) 案件内容

案件内容は、事業承継や新規融資、融資契約の更新時に保証を外すいわゆる入口論が62.1%、債務整理局面で経営者保証による負担を軽減するいわゆる出口論が37.4%、その他が0.5%であった。

案件内容	件数
入口	118
出口	71
その他	1
総計	190



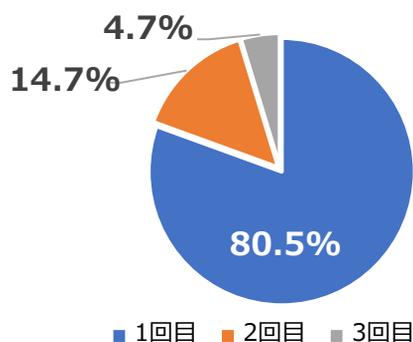
4. 専門家派遣対応報告

4-3. 専門家派遣状況

(5) 回数

専門家派遣の回数について、1回目が80.5%、2回目が14.7%、3回目が4.7%であった。

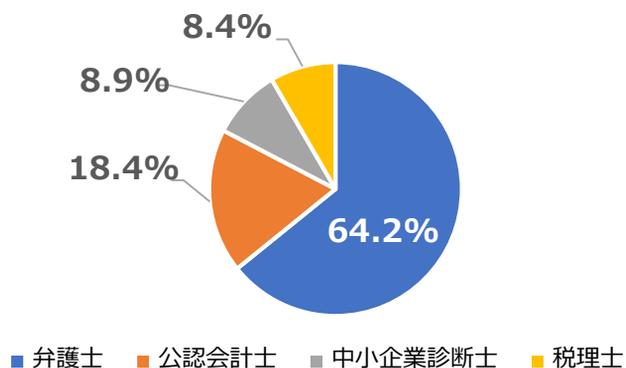
回数	件数
1回目	153
2回目	28
3回目	9
総計	190



(6) 派遣専門家資格

派遣専門家資格について、弁護士が64.2%、公認会計士が18.4%、中小企業診断士が8.9%、税理士が8.4%であった。

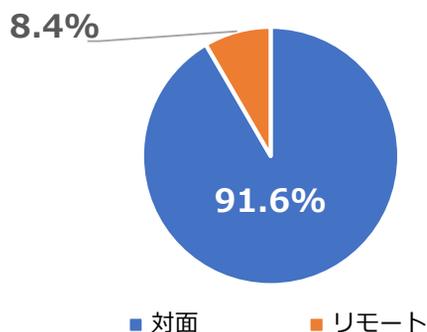
専門家資格	件数
弁護士	122
公認会計士	35
中小企業診断士	17
税理士	16
総計	190



(7) 実施方法

専門家派遣の実施方法について、対面支援が91.6%、リモート支援が8.4%であった。

実施方法	件数
対面	174
リモート	16
総計	190



4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

1. 相談者からのアンケート

専門家派遣を実施した事業者に対して、アンケートを実施し、ガイドラインの認知度や、相談内容、専門家からのアドバイスに対するご意見等を伺った。

アンケート用紙

【令和2年度「経営者保証に関するガイドライン」周知・普及事業】
(様式H-6)

専門家派遣に係るアンケート

この事業をよりよいものとするために、ご活用になった感想をお聞かせ下さい。
恐れ入りますが、下記の質問にご回答下さいますようお願いいたします。

事業者名			
専門家派遣実施日	令和	年	月 日
専門家氏名		支援回数	回目

問 1. 経営者保証に関するガイドラインはご存知でしたか？

知っていた	聞いたことはあった	知らなかった

問 2. 事業を知ったきっかけは何ですか(複数回答可)

支援機関からの紹介	専門家からの紹介	金融機関からの紹介	インターネット	弊社HP	新聞・広告等	認知度調査	その他*1

*1その他の場合、具体的に記載ください:

問 3. 相談テーマ

新規融資	保証契約の見直し	事業承継時保証見直し	債務保証の整理	その他*2	*2その他の場合、具体的に記載ください

問 4. 専門家からのアドバイスは役に立ちましたか？(複数回答可)

役に立った		役に立たなかった	
理由	1.課題や解決方法が明確になった	理由	1.課題が明確にならなかった
	2.アドバイスが具体的で丁寧であった		2.アドバイスが抽象的でわかりにくい
	3.最新の情報が得られた		3.狭い範囲の情報しか得られなかった
	4.その他 [具体的]		4.その他 [具体的]

問 5. 再度専門家派遣を希望されますか？

希望する	希望しない

問 6. 総合的なこの事業に関しての感想、ご要望等ありましたらご記入ください。

アンケートにご協力いただきありがとうございました。

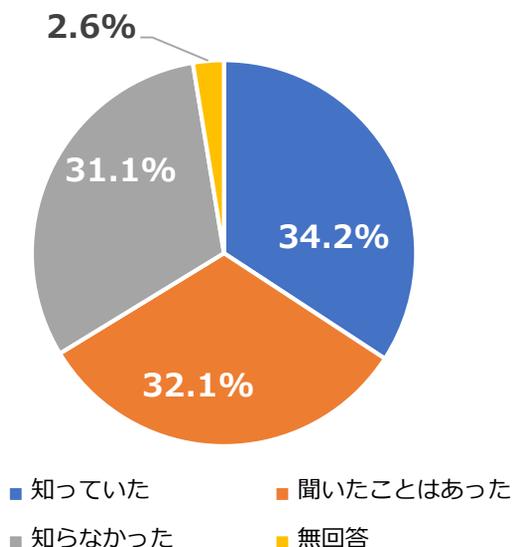
4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

問1. 経営者保証に関するガイドラインをご存知でしたか？

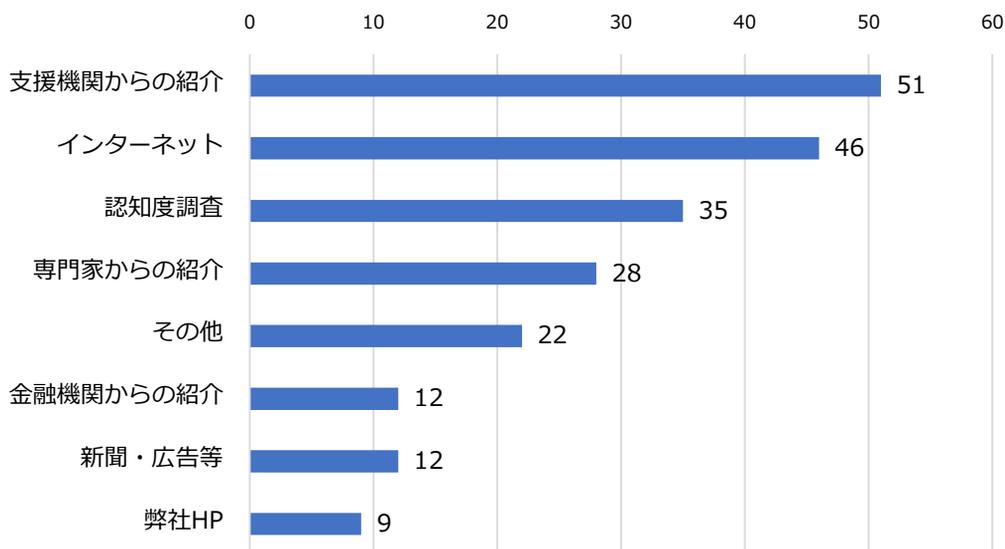
ガイドラインの認知状況について、「知っていた」と回答したのは全体の34.2%であった。続いて、「聞いたことはあった」が32.1%、「知らなかった」が31.1%、「無回答」が2.6%という結果となった。

回答	n	%
知っていた	65	34.2%
聞いたことはあった	61	32.1%
知らなかった	59	31.1%
無回答	5	2.6%
総計	190	100.0%



問2. 事業を知ったきっかけは何ですか？（複数回答可）

本事業を知ったきっかけについて、アンケート調査による回答では、支援機関からの紹介（51件）が最も多かった。続いて、インターネット（46件）、認知度調査（35件）、専門家からの紹介（28件）、という順になった。

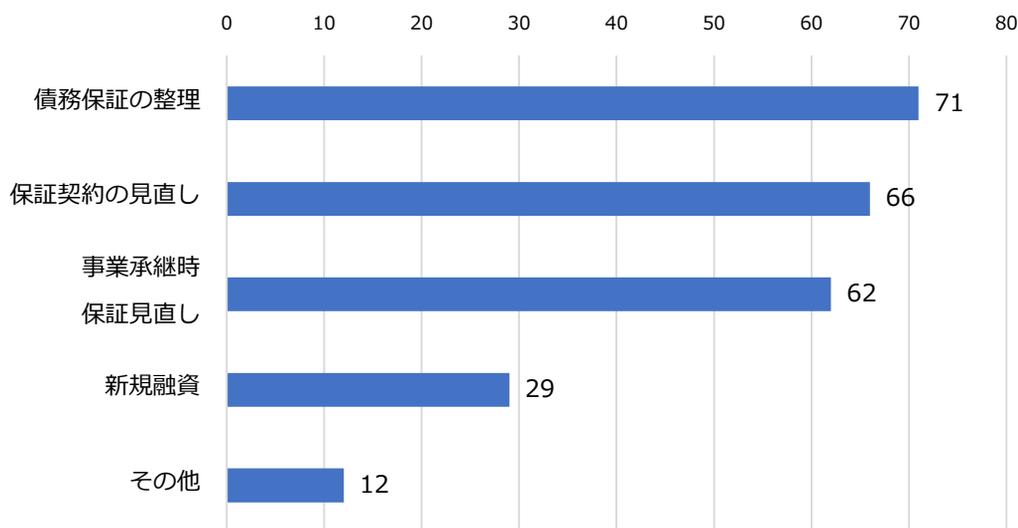


4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

問3. 相談テーマ（複数回答可）

相談テーマについて、最も多かった相談内容は債務保証の整理（71件）で、続いて、保証契約の見直し（66件）、事業承継時保証見直し（62件）、新規融資（29件）という順になった。



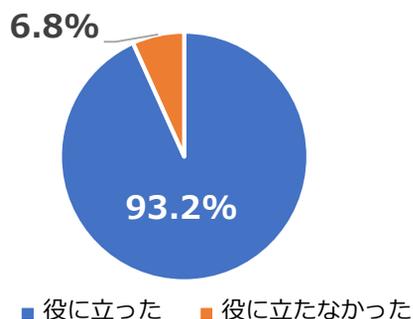
4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

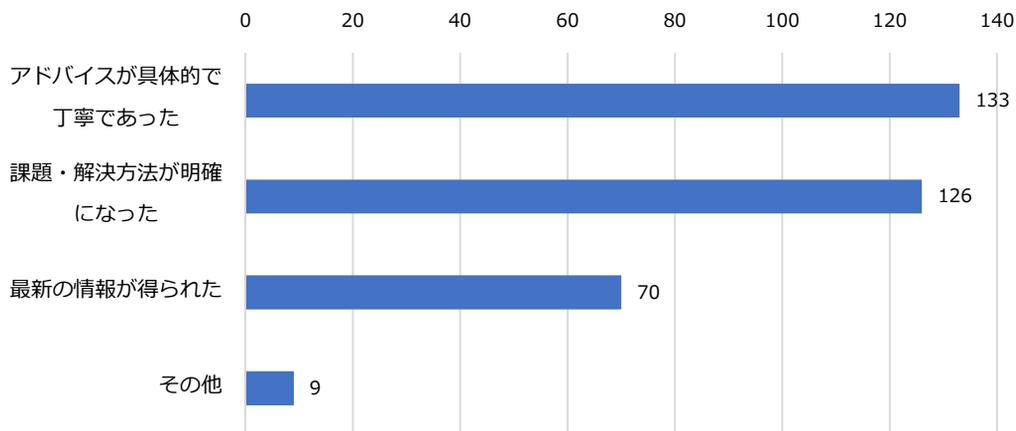
問4. 専門家からのアドバイスは役に立ちましたか？（複数回答可）

専門家からのアドバイスについて、93.2%の事業者が「役に立った」と回答した。役に立った理由として、「アドバイスが具体的で丁寧であった」（133件）という回答が最も多い結果となった。一方で、「役に立たなかった」と回答した事業者は全体の7.4%であった。その理由としては、「課題が明確にならなかった」（5件）という回答が最も多い結果となった。

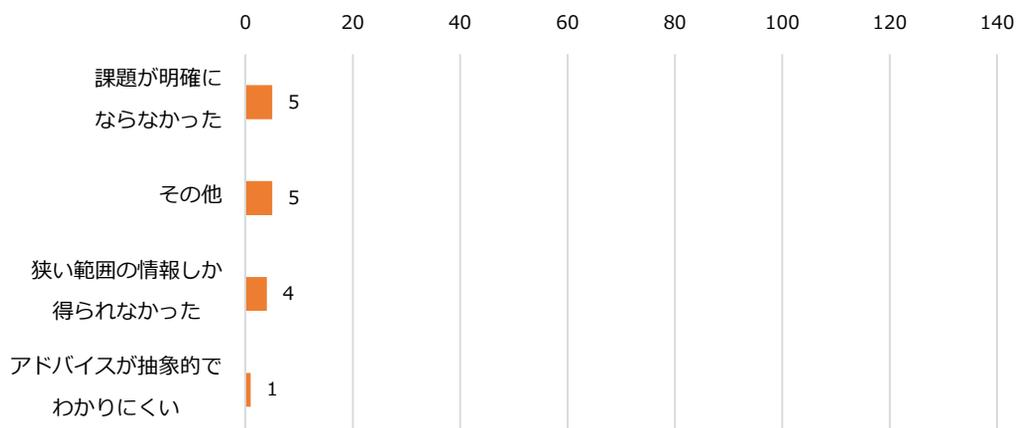
回答	n	%
役に立った	179	93.2%
役に立たなかった	13	6.8%



〈役に立った理由〉



〈役に立たなかった理由〉



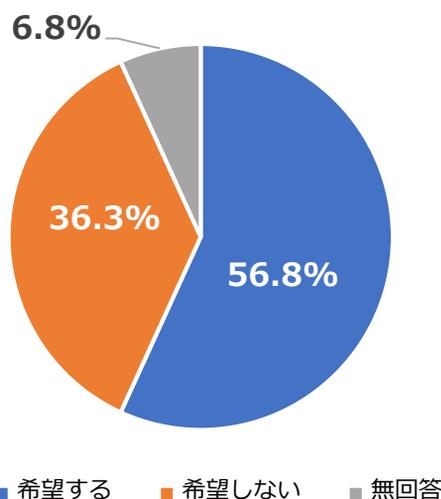
4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

問5. 再度専門家派遣を希望されますか？

再度専門家派遣を希望するかという設問に関して、「希望する」が56.8%、「希望しない」が36.3%、「無回答」が6.8%であった。

回答	n	%
希望する	108	56.8%
希望しない	69	36.3%
無回答	13	6.8%
総計	190	100.0%



問6. 総合的なこの事業に関する感想、ご要望等ありましたらご記入ください。

- 無料で長時間御相談でき大変ありがとうございました。
- 今回はオンラインで対応出来たので、とてもスムーズでした。必要に応じて、対面とオンラインを使い分けていきたいと思えます。
- 専門家派遣はあまり知られていないと思う。もっと早くに知っていたらと思えます。
- 相続について、基礎知識を学ばせていただきました。まず、何を初めにするか、いろいろな方向性を教えてくださり、感謝しております。
- 無料の専門家派遣制度の回数を増やしていただきたい。
- 融資の際の代表者保証が重くのしかかって融資を断念する事もあると思うので中小企業にとっては大変良いと思えます。
- 説明がわかりやすく、個別の質問に対しても丁寧に対応していただきました。
- 制度が発展途上中であり、金融機関から理解を得られているとは思えないのが現状かと思えます。今後に期待する制度ですが、専門的なアドバイスを得られるように国が尽力していることに感謝します。
- 事業承継を考える上で常に核心となる債務整理であり、大変貴重なアドバイスでした。M&A等も積極的に活用し零細企業の整理統合を進め、生き残り活性化に努力していきたいと思えます。
- 多くの中小企業が事業承継に悩む中、国は明確な方針を出しているにも関わらず現場は進んでいない状況で何とかこの経営者保証ガイドラインをもっと広く認知させるべきと感じた。

4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

2. 事例紹介

事例①			
事業者業種	食品メーカー	地域	九州
専門家種別	弁護士	派遣回数	3回
申込のきっかけ	本事業のHPを発見した		
【相談概要】 民事再生を行う予定で、代表取締役を含む連帯保証人についても債務整理が必要な状況。自己破産ではなくガイドラインの適用を希望するが可能か。			
【支援概要】 現経営者と両親が連帯保証人である。現経営者が簿外で会社から貸し付けを受けているため、ガイドラインの適用のためには貸付債権の存在を会社に認めてもらうことが大事であるとアドバイス。 当初相談内容は現経営者に関する点のみであったが、支援の過程で両親の保証解除に関しても今回の支援で取り扱うことで合意。2回目の支援で両親との面談も実施。 最終的には現経営者の自宅を残した形でガイドラインの適用を受ける道筋を確保した。			

4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

2. 事例紹介

事例②			
事業者業種	自転車メーカー	地域	関東
専門家種別	公認会計士	派遣回数	1回
申込のきっかけ	中小企業庁からの紹介		
【相談概要】 直近で事業承継を受けた現経営者からの相談。現時点では前経営者である父親のみが経営者保証を負っているが、ガイドラインを適用し、ご自身は経営者保証を負わない状態で経営を続けていきたい。			
【支援概要】 経営者保証をなしにする3要件の説明を実施。①法人と個人の分離はおおむね達成。②財務基盤の整備につき、黒字化への筋道は見えてきたものの、黒字の実績を示す必要があることを説明。③適宜適切な情報開示について、作成済の「経営改善計画書」の不足事項を補う必要がある旨を説明。今年度版を作成し、改めて金融機関に提示することが必要とのアドバイスを行った。			

4. 専門家派遣対応報告

4-4. 報告内容

2. 事例紹介

事例③			
事業者業種	宿泊業	地域	関東
専門家種別	弁護士	派遣回数	3回
申込のきっかけ	前年度からの再相談		
【相談概要】 保証債務の整理について			
【支援概要】 同社が運営する異なる地域に立地する宿泊施設の状況を適切に把握。 賃料不払いを理由とした場合に想定される明渡請求訴訟や強制執行のスケジュールの説明等を行い、ぎりぎりまで経営を続けるよりもガイドラインを適用して可能な限り早期に破産手続きに踏み切った方が、インセンティブ資産を残しやすくなることを説明した。			

事例④			
事業者業種	機械設備・通信資材販売	地域	関東
専門家種別	弁護士	派遣回数	2回
申込のきっかけ	認知度調査		
【相談概要】 飲食部門を分離して新会社として設立し、現在の責任者に承継するにあたり経営者保証に依存しない形で実施したい。			
【支援概要】 金融機関から融資を受けられることが決定してから事業承継に着手する方が得策であるとアドバイスを行う。 新会社の管理体制の観点から、適切な税理士・会計士を選任することが必要であるということも合わせてアドバイスを行う。			

5. 広報事業

5. 広報事業

5-1. 広報事業の概要

1. 新型コロナウイルスによる広報事業の変更点

ガイドラインの認知度向上と利用促進（専門家派遣等の本事業の認知度向上・利用促進も含む）を目的として、以下の広報活動を実施予定であったが、新型コロナウイルスの影響により、大規模な広報活動を縮小することとなった。
対象を中小企業・小規模事業者へよりピンポイントに絞り込み広報活動を実施した。

変更前

1. 新聞広告

- 読売新聞全国版に、全5段モノクロの新聞広告を掲載

2. インターネット広告

- インターネットポータルサイトの最大手Yahoo! JAPANと連携して広告を展開

3. デジタル上における ニュースコンテンツ閲覧誘導広告

4. 放送メディアなどへのPR業務

- 放送メディアを通して本政策の理解促進や、事例の紹介など行う
- 衛星テレビを活用
(ターゲット含有率が特に高いことが想定され、また番組との親和性も高い経済番組の放送枠で展開。)

変更後

1. 新聞広告

- 経済紙、産業紙、ブロック紙、地方紙に半5段モノクロ広告を掲載

2. インターネット広告

- リスティング広告
- アドネットワーク広告

※ターゲットをより絞ることができる広告への転換

3. 動画制作

- 本政策の概要、目的、内容、事例、活用方法などをテーマに、5~15分程度の動画を6本制作し、WEB上で公開

5. 広報事業

5-1. 広報事業の概要

2. 広報事業の概要

経営者保証に関するガイドラインの認知度向上と利用促進（専門家派遣等の本事業の認知度向上・利用促進も含む）を目的として、以下の広報活動を実施した。

① 新聞広告

経営者保証に関するガイドラインの認知度向上および支援機関、支援専門家、金融団体、商工団体、中小企業経営者等のステークホルダー全般への社会的な意義の理解を目的に、合計700万世帯以上に到達するよう、経済紙、産業紙、ブロック紙、地方紙へ半5段モノクロ広告の掲載を行った。

また、本年度はコロナ禍によって執行できなかった旅費を活用し、経済紙への追加広告掲載も行った。

② インターネット広告

経営者保証に関するガイドラインの認知度向上を目的に、リスティング広告とアドネットワークを活用し、本事業HPへ誘導するための広告掲載を行った。

また、インターネット広告からの誘導をスムーズに行い、効果的な専門家派遣に繋げるため、ランディングページを作成した。

③ 動画制作

経営者保証に関するガイドラインの背景・目的・内容・事例・活用方法等をテーマに5～15分程度の動画を6本制作し、Web上で公開した。

④ 事業HP

経営者保証に関するガイドラインの概要・活用方法の紹介、専門家派遣制度の紹介、セミナー情報等を閲覧できるポータルサイトを昨年度から引き続き運用した。

⑤ 支援機関に対する周知活動

全国の商工会議所、商工会を中心にした地域支援機関に対して架電による周知広報、また首都圏の金融機関、事業承継NW事務局への訪問による周知広報を実施した。

5. 広報事業

5-2. 新聞広告の掲載

2020年11月4日、産業紙／ブロック紙／地方紙（計19紙）へ、半5段モノクロ広告の掲載を行った。

1. 新型コロナウイルスによる変更点

当初の予定

- 全国紙へ、全5段モノクロ広告を掲載

変更背景

- 新型コロナウイルスの影響により、大規模な広報活動を断念。
- 広告サイズを全5段から、半5段へ縮小。
- 掲載媒体を、全国紙から産業紙への掲載へと切り替え。
- しかし、産業紙は、地方でのシェア率が著しく低いため、地方でシェア率の高い地方紙やブロック紙への広告掲載も実施することに。

変更後

- 産業紙、ブロック紙、地方紙、計19紙へ、半5段モノクロ広告を掲載

▼参考 『上位3紙朝刊販売部数・世帯普及率』

都道府県名	世帯数	1 位		2 位		3 位	
		新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)
全 国	58,527,117	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)
北海道	2,781,336	北海道	954,736 34.33	読売	183,565 6.60	朝日	166,361 3.82
青森県	592,453	東奥日報	212,921 35.94	デーリー東北	95,710 16.15	読売	22,393 3.78
岩手県	526,690	岩手日報	191,015 36.27	読売	40,736 7.73	朝日	25,902 4.92
宮城県	997,384	河北新報	421,399 42.25	読売	58,779 5.89	朝日	57,022 5.72
秋田県	425,775	秋田魁新報	209,366 49.17	読売	26,163 6.14	朝日	24,538 5.76
山形県	415,578	山形	193,868 46.46	読売	53,913 12.97	朝日	43,053 10.36
福島県	784,465	福島民権	246,507 31.42	福島民友	175,537 22.38	読売	50,054 6.38
茨城県	1,246,807	読売	383,190 30.73	朝日	163,396 13.11	天声	10,000 0.80
栃木県	833,629	下野	293,742 35.24	読売	159,705 19.16	朝日	10,000 1.20
群馬県	848,111	上毛	297,240 35.05	読売	206,661 24.37	朝日	10,000 1.20
埼玉県	3,306,139	読売	883,257 26.72	朝日	456,237 13.80	毎日	10,000 0.30
千葉県	2,890,519	読売	739,189 25.57	朝日	411,308 14.23	日本	10,000 0.35
東京都	7,198,348	読売	1,035,104 14.38	朝日	838,243 11.64	日本	10,000 0.14
神奈川県	4,328,814	読売	876,966 20.26	朝日	720,089 16.63	日本	10,000 0.23
新潟県	899,853	新潟日報	422,278 46.93	読売	91,441 10.16	朝日	10,000 1.11
富山県	422,090	北日本	227,356 53.86	読売	69,912 16.56	北越	10,000 2.37
石川県	486,199	北越(富山)	297,857 61.26	北陸中日	82,559 16.98	読売	10,000 2.06
福井県	295,136	福井	188,118 63.74	日刊県民福井	31,031 10.51	読売	10,000 3.39
山梨県	360,354	山梨日日	194,693 54.03	読売	34,354 9.53	朝日	10,000 2.78
長野県	872,084	信濃毎日	461,773 52.95	読売	55,532 6.37	朝日	10,000 1.15
岐阜県	824,383	中日	334,056 40.52	岐阜	159,511 19.35	朝日	10,000 1.21
静岡県	1,585,787	静岡	616,369 38.87	中日	122,273 7.71	朝日	10,000 0.63
愛知県	3,300,066	中日	411,665 42.78	朝日	184,661 5.60	日本	10,000 0.30
三重県	795,821	中日	269,969 33.92	朝日	89,470 11.24	読売	10,000 1.26

地方では、全国紙よりも、**地方紙やブロック紙の購読率が高い。**

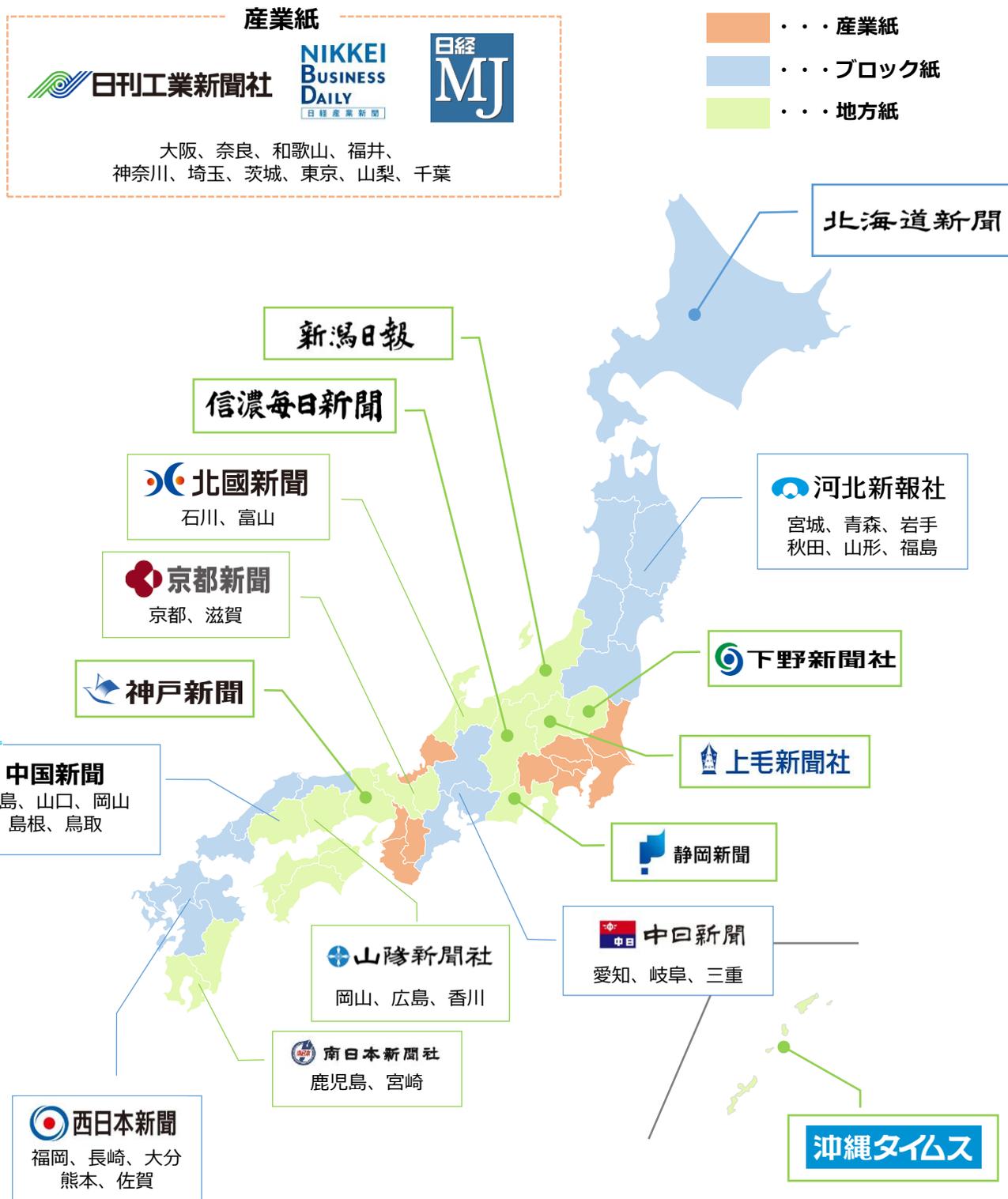
都道府県名	世帯数	1 位		2 位		3 位	
		新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)
全 国	58,527,117	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)	新聞名	販売部数 普及率(%)
滋賀県	580,681	読売	127,480 21.95	朝日	84,199 14.50	京都	70,124 12.08
京都府	1,218,744	京都	351,381 28.83	読売	165,205 13.56	朝日	126,276 10.36
大阪府	4,300,161	読売	759,134 17.65	朝日	514,585 11.97	産経	498,982 11.60
兵庫県	2,540,807	神戸	484,593 19.07	読売	468,965 18.46	朝日	333,815 13.14
奈良県	593,688	毎日	123,208 20.75	読売	115,239 19.41	朝日	104,220 17.55
和歌山県	440,792	読売	95,929 21.76	朝日	66,226 15.02	毎日	53,259 12.08
鳥取県	236,957	日本海	156,597 66.09	読売	18,372 7.75	朝日	11,635 4.91
島根県	291,591	山陰中央新報	173,259 59.42	読売	28,555 9.79	朝日	13,723 4.71
岡山県	847,424	山陽	344,847 40.69	読売	69,938 8.25	朝日	59,452 7.02
広島県	1,315,854	中国	529,107 40.21	読売	111,191 8.45	毎日	92,966 7.07
山口県	660,368	読売	136,669 20.70	朝日	111,686 16.91	毎日	95,171 14.41
徳島県	335,786	徳島	208,684 62.15	朝日	10,269 3.06	日本経済	10,209 3.04
香川県	441,030	四国	182,206 41.31	読売	44,493 10.09	朝日	42,564 9.65
愛媛県	653,958	愛媛	221,588 33.88	読売	63,881 9.77	朝日	59,294 9.07
高知県	352,247	高知	164,033 46.57	読売	8,002 2.27	日本経済	5,778 1.64
福岡県	2,424,091	西日本	459,021 18.94	読売	295,646 12.20	毎日	231,671 9.56
佐賀県	333,689	佐賀	128,441 38.49	西日本	36,645 10.98	読売	22,161 6.64
長崎県	634,001	長崎	171,026 26.98	西日本	51,974 8.20	読売	46,500 7.33
熊本県	781,507	熊本日日	269,596 34.50	読売	45,042 5.76	朝日	26,594 3.40
大分県	537,715	大分合同	193,815 36.04	読売	48,549 9.03	朝日	37,207 6.92
宮崎県	525,513	宮崎日日	200,745 38.20	朝日	29,080 5.53	読売	24,637 4.69
鹿児島県	808,564	南日本	282,172 34.90	読売	22,729 2.81	朝日	14,878 1.84
沖縄県	654,128	沖縄タイムス	157,173 24.14	琉球新報	155,508 24.10	日本経済	5,749 0.88

「上位3紙朝刊販売部数・世帯普及率」
<https://adv.yomiuri.co.jp/download/PDF/mediakit/general/mediadata2020/prefectures.pdf>

5. 広報事業

5-2. 新聞広告の掲載

2. 産業紙・地方ブロック紙・地方紙による全国カバー



5. 広報事業

5-2. 新聞広告の掲載

3. 広告内容

掲載内容

- ・ 経営者保証に関するガイドラインの概要
- ・ 相談事例の概要
(新規借入時、既存保証契約見直し時、保証債務履行時、保証債務整理時)
- ・ 専門家派遣の概要及び流れについて

中小企業庁

個人保証でお悩みの経営者の方を専門家が無料で支援をします 経営者保証に関するガイドライン

経営者保証に関するガイドラインとは

中小企業庁と金融庁の後押しで、日本商工会議所と一般社団法人全国銀行協会が事務局となり、経営者保証を提供せず融資を受ける際や保証債務の整理の際の「中小企業の経営者、及び金融機関共通の自主的なルール」として策定・公表されたガイドラインです。

※ 経営者保証とは中小・小規模事業者が金融機関等より融資を受ける際、経営者やその親族等が連帯保証人となることです。

こんな時は、ご相談を

新規借入時・既存保証契約見直し時	保証債務履行時・保証債務整理時
<input type="checkbox"/> 経営者保証なしで新規融資を受けたい。	<input type="checkbox"/> 必要な生計費や自宅を手元に残したい。
<input type="checkbox"/> 既存保証契約更新時に、経営者保証の解除をしたい。	<input type="checkbox"/> 引き続き経営に携わったり、再起を図りたい。
<input type="checkbox"/> 事業承継時に後継者の経営者保証の解除をしたい。	

専門家の派遣

経営者の個人保証についてお悩みの方に、無料で専門家を派遣します。

経営者	相談窓口	受付窓口	専門家派遣
	お近くの各種相談窓口で受付。	専門家派遣のご依頼も、ガイドライン事務局が無料。いただきます。	年3回まで無料でご利用いただけます。

※ ガイドラインの対象者①主債務者が中小企業である。②保証人が個人であり、主債務者である中小企業の経営者等である。③主債務者である中小企業と保証人であるその親族等が、併存に該当せず、保証者の選定に応じて負債/保証を含む財務状況等を適切に開示していること。④主債務者と保証人が反社会的勢力でなく、そのおそれもないこと。

経営者保証に関するガイドライン事務局 **03-6262-5075** | メールアドレス: keieisha_hosho@pasona.co.jp
受付時間 9時00分～17時00分(土日・祝日を除く) | ウェブ: hosho.go.jp [経営者保証に関するガイドライン](#)

5. 広報事業

5-2. 新聞広告の掲載

4. 結果

産業紙3紙、地方ブロック紙5紙、地方紙11紙に対して広告掲載を行った。

NO	カテゴリー	新聞名	掲載面	販売部数	問い合わせ 件数	専門家派遣の 件数
1	産業紙	日経MJ	11	601,000	4	
2	産業紙	日経産業新聞	5	512,000	5	
3	産業紙	日刊工業新聞	7	422,607	9	
4	ブロック紙	中日新聞	17	2,228,196	12	1
5	ブロック紙	北海道新聞	9	940,237	6	
6	ブロック紙	西日本新聞	10	593,354	8	1
7	ブロック紙	中国新聞	11	578,099	6	
8	ブロック紙	河北新報	15	443,437	12	
9	地方紙	静岡新聞	13	586,800	1	
10	地方紙	神戸新聞	6	473,888	2	
11	地方紙	信濃毎日	19	454,533	0	
12	地方紙	新潟日報	11	428,155	2	
13	地方紙	京都新聞	6	411,356	3	
14	地方紙	山陽新聞	13	358,957	3	
15	地方紙	北國新聞	19	345,875	2	
16	地方紙	上毛新聞	15	299,568	3	
17	地方紙	下野新聞	13	286,146	2	
18	地方紙	南日本新聞	7	272,101	1	
19	地方紙	沖縄タイムス	21	157,173	0	
合計	-	-	-	10,393,482	81	2

5. 広報事業

5-2. 新聞広告の掲載

5. 追加の掲載

2021年1月18日、及び、2021年1月25日に、日経新聞へ半5段モノクロ広告の掲載を行った。

新型コロナウイルスの影響で、旅費の執行額が大幅に縮小された。また本事業はコロナ禍でも中小事業者が資金繰りや返済計画を考える上で重要な役割を果たすと判断し、追加の広告掲載を実施した。

1月18日（月）掲載

媒体	日本経済新聞 朝刊（全36面）
エリア	全国版
掲載面	15面（18歳プラス）

1月25日（月）掲載

媒体	日本経済新聞 朝刊（全40面）
エリア	全国版
掲載面	14面（経済教室）

▼広告デザイン



個人保証でお悩みの経営者のみなさま

こんなお悩みありませんか？

- 既存保証契約更新時に経営者保証を解除したい。
- 経営者保証なしで新規融資を受けたい。
- 事業承継時に、旧経営者の経営者保証を解除し、新経営者に経営者保証なしで引き継がせたい。

無料で専門家を派遣します。
本年度はオンラインでの対応も可能です。

▶ 弁護士、税理士、公認会計士、中小企業診断士による経営者保証の解除に向けたアドバイスを受けられます。

さすお申し込みを!! 実施は2月まで!

経営者保証に関するガイドライン事務局
受付時間 9時00分～17時00分（土日・祝日を除く）
03-6262-5075

メールアドレス keieisha_hosho@pasona.co.jp
ウェブ hosho.go.jp

経営者保証

中小企業庁

5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

経営者層にピンポイントで専門家派遣の情報を届けるために、リスティング広告及びアドネットワークを利用したインターネット広告の掲載を行った。

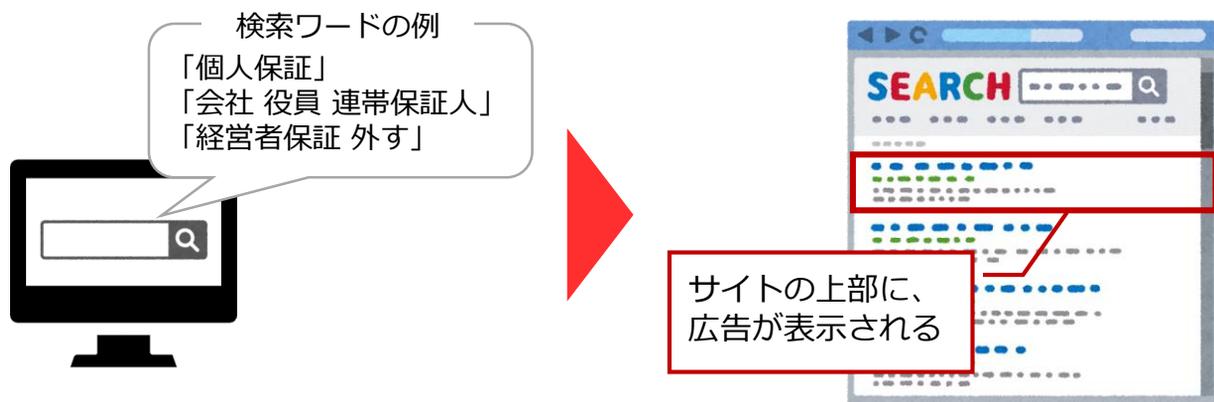
1. 概要

掲載日時	2020年11月20日～2021年1月31日
広告形態	リスティング広告、アドネットワークを利用した広告掲載
掲載媒体	Google、Yahoo!、Facebook、Instagram等
広告の対象	・ 職業を「経営者」として登録している方 ・ 50代以上の男性 等

2. リスティング広告／アドネットワークの仕組みについて

リスティング広告とは

- ・ ユーザーが**検索したキーワード**に連動して表示される広告のこと。
- ・ 検索連動型広告（検索広告）やPPC（Pay Per Click）とも呼ばれ、広告がクリックされると費用が発生する仕組みになっている。



▼実際の広告イメージ（検索広告）



Google広告



Yahoo!広告

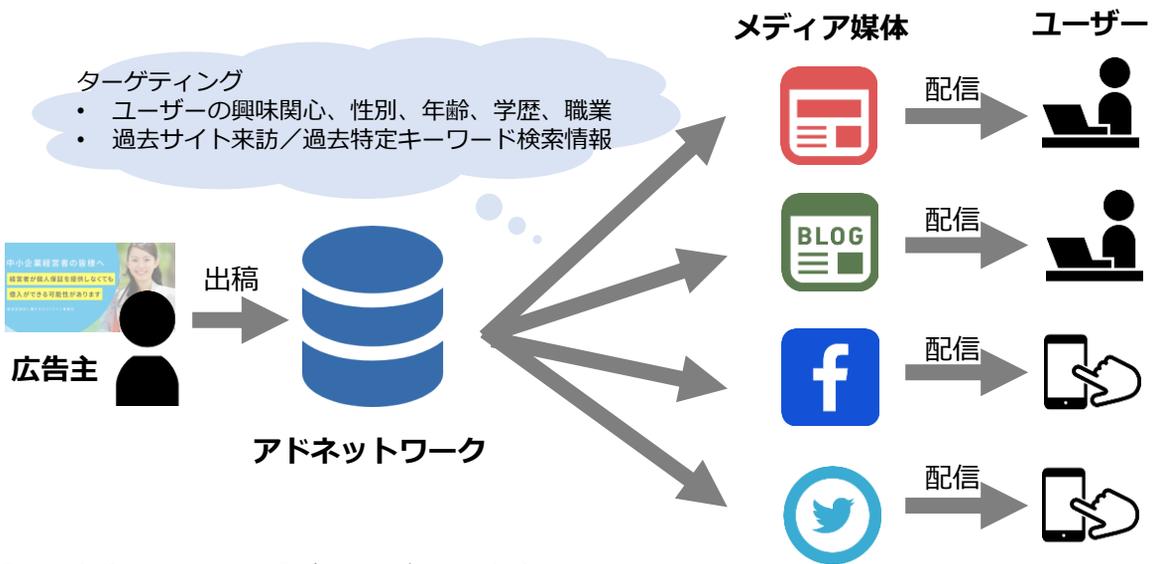
5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

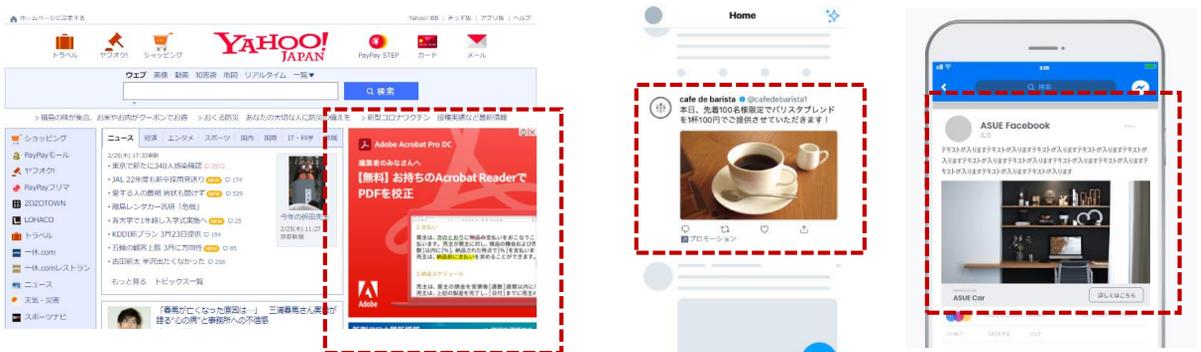
アドネットワークとは

- 複数の広告媒体（Webサイトやソーシャルメディア、ブログ等）を集めて、**広告配信ネットワーク**を作り、それらの媒体に広告をまとめて配信する仕組み。
- ユーザーの属性や、ユーザーの行動履歴等の情報を基に、**ターゲティング**を行う。
- それぞれの媒体毎に広告を出稿するよりも手間を省くことができ、より効率的に**広告配信**をすることが出来る。

▼アドネットワークの仕組み（イメージ図）



▼実際の広告イメージ（ディスプレイ広告）



▼メディア媒体の例



5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

3. 広告原稿

- 今回作成したインターネット広告原稿は下記の5種類。
- デザインを複数作成することで、どの広告デザインの反応が良いのか検証。

①テキスト

中小企業経営者の皆様へ

経営者保証に関するガイドラインはご存知ですか？

見直すことでこれらの可能性があります。

「経営者保証なしで新規融資」「経営者保証の解除」
「倒産後に必要な生計費や自宅を手元に」
無料で弁護士等の専門家を派遣出来ます。お気軽にご相談下さい。

詳しく見る

経営者保証に関するガイドライン事務局

④イラスト

中小企業経営者の皆様へ

経営者保証に関するガイドラインはご存知ですか？

無料で弁護士等の専門家を派遣出来ます。お気軽にご相談下さい。

詳しく見る

経営者保証なしで新規融資
経営者保証の解除
倒産後に生計費や自宅を手元に残せる

②ブロック

中小企業経営者の皆様へ

経営者保証に関するガイドラインはご存知ですか？

見直すことで、これらの可能性があります。

経営者保証なしで新規融資
経営保証の解除
倒産後に生計費や自宅を手元に残せる

無料で弁護士等の専門家を派遣出来ます。お気軽にご相談下さい。

詳しく見る

経営者保証に関するガイドライン事務局

⑤女性の写真

中小企業経営者の皆様へ

経営者が個人保証を提供しなくても
借入ができる可能性があります

経営者保証に関するガイドライン事務局

③専門家の写真

中小企業経営者の皆様へ

経営者保証に関するガイドラインはご存知ですか？

経営者保証なしで新規融資
経営者保証の解除
倒産後に生計費や自宅を手元に残せる

無料で弁護士等の専門家を派遣出来ます。お気軽にご相談下さい。

詳しく見る

経営者保証に関するガイドライン事務局

5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

4. ランディングページ

検索結果や広告などを経由して訪問者が最初にアクセスするページである「ランディングページ」を作成した。

インターネット広告のクリックから問い合わせに至る導線をスムーズに確保することを目的としている。

「メールでの問い合わせ」ボタンから専門家派遣の申込や質問を得ることを目標としている。



- 目を引くデザイン
- 効果的なイラスト

- 多くの人が疑問に感じる3つの質問に対して、イラストを使って簡潔に説明。
- 「詳細はこちら」のボタンから事業HPへ簡単にアクセスが可能。



- 最終的にお問い合わせへと誘導

5. 広報事業

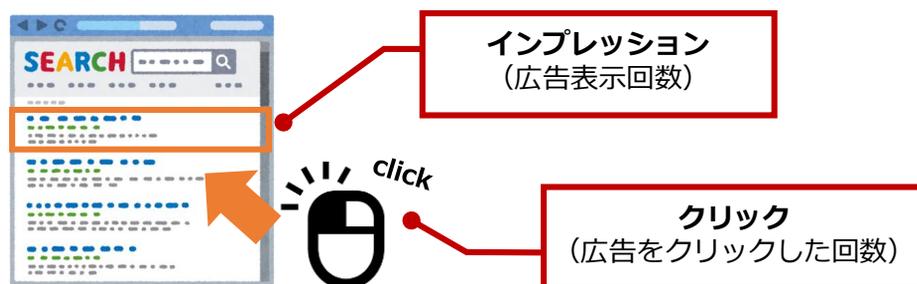
5-3. インターネット広告の掲載

5. 分析

(1) 用語の定義

Impression【Imp】 (インプレッション)	ユーザーに広告が表示された回数。
Click (クリック)	ユーザーが広告をクリックした回数。
CTR (クリック率)	広告がユーザーに表示された回数 (インプレッション数)のうちユーザーが広告をクリックした回数の割合。
CV (コンバージョン)	ウェブサイトで成し遂げたい顧客の行動。最終的な成果。 ※今回はランディングページ内の「コンテンツ」や「お問い合わせ」をクリックしてもらうことがコンバージョン。
CVR (コンバージョン率)	広告のクリック数に対する、コンバージョンの割合。

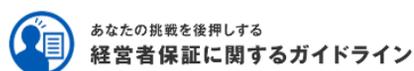
① リスティング広告や、アドネットワークの仕組みを利用して、広告を表示



② ユーザーが広告をクリックすると、ランディングページが表示される



③ 本事業HP (<https://hosho.go.jp/>) サイトへ移動



5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

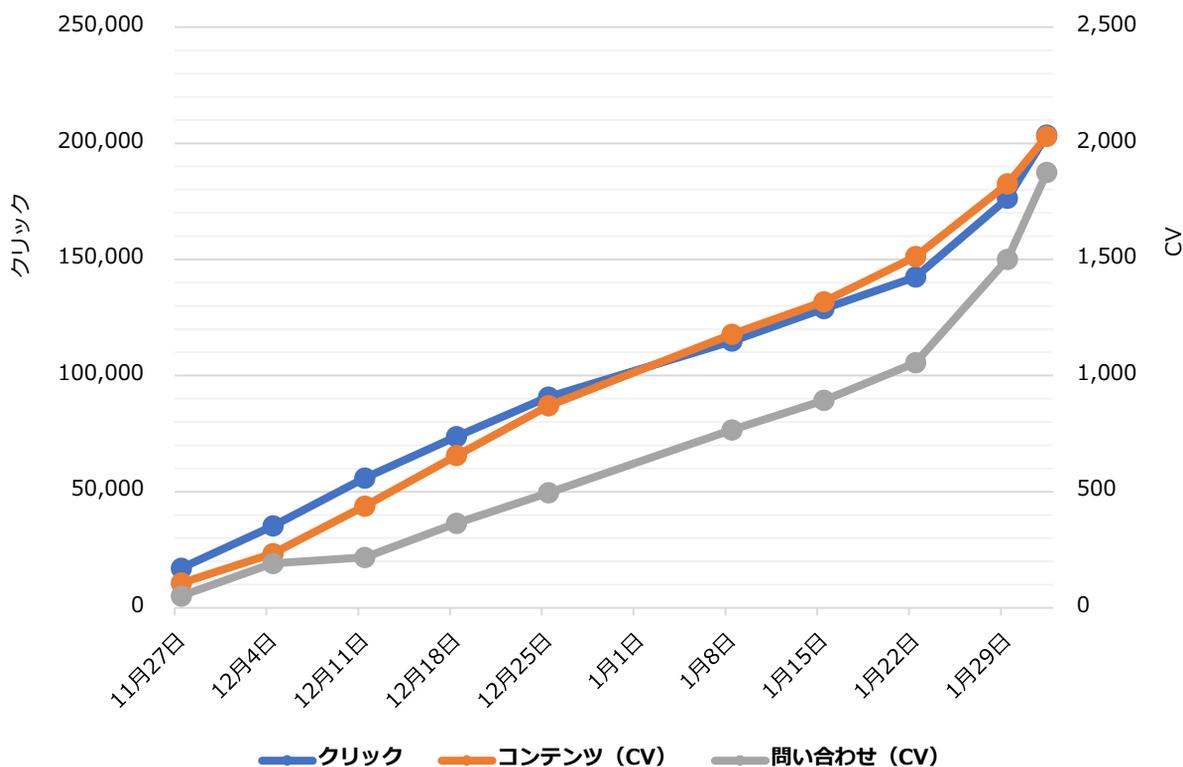
(2) 分析結果 ～全体～

- 目標であった10万クリックを超え、最終的には20万クリックを獲得
- 広告をクリックした人のうち、ランディングページ内のコンテンツ閲覧のクリック数は、2,030、問い合わせへと進んだ数は1,874との結果となった。

	Imp	Click	CTR	コンテンツ		問い合わせ	
				CV	CVR	CV	CVR
実績	64,089,928	203,552	0.32%	2,030	1.00%	1,874	0.92%

- クリック数とコンテンツCV数は比例して伸びている。
- お問い合わせCV数はコンテンツCV数に比べて、伸びが悪かったが、1月22日以降に急激に伸びている。

クリック数とCV数の推移



5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

(3) 分析結果 ～詳細～

① ターゲティング

検証項目

- 「経営者保証」を含むキーワードで検索しているユーザーの他、「会社 返済」「融資 返済できない」など **支援対象に該当する見込みのあるユーザーをターゲット**に設定。

途中経過

- 想定していたターゲットは全体的にクリック率が高かった。
- ガイドラインを既に認知しているユーザーに次いで、「保証解除」など経営者保証の解除に向けて動き出そうとしているユーザーの流入・サイト回遊が多い。

結果① 検索広告

- 検索広告**においては、検索量の多さと広告の関連性の高さから、**既に事業や「経営者保証」という語句を認知しているユーザーが圧倒的**な接触層になった。（超顕在層向け）

【参考】

広告グループ	Imp	Click	CTR	コンテンツ クリック		問合せ	
				CV	CVR	CV	CVR
経営者保証	29,640	1,624	5.48%	507	31.20%	27	1.70%
保証解除	284	11	3.87%	5	45.50%	0	0.00%
連保なし融資	5	0	0.00%	0		0	
会社×返済	114	8	7.02%	1	12.50%	0	0.00%

結果② ディスプレイ 広告

- ディスプレイ広告**においては、検索行動前のユーザーの中でも **事業に関連するキーワードに関心の高いユーザー**に対して、広告配信ができた。（顕在層～潜在層向け）

【参考】

広告グループ	Imp	Click	CTR	コンテンツ クリック		問合せ	
				CV	CVR	CV	CVR
経営者保証	10,763,643	49,983	0.46%	272	0.5%	897	1.8%
保証解除	6,498,760	32,130	0.49%	167	0.5%	555	1.7%
連保なし融資	2,860,530	12,257	0.43%	79	0.6%	256	2.1%
会社×返済	1,040,570	5,057	0.49%	26	0.5%	68	1.3%

5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

結果③ 検索語句

- 「個人保証」や「会社 役員 連帯保証人」といった「経営者保証に関するガイドライン」を認知していないユーザーへの広告接触によるサイト流入がみられた
- 「ガイドライン」といった顕在的なキーワードの他にも、サイト流入～コンテンツ閲覧・問合せに繋がっていることから、需要が見込まれるキーワードに対しても網羅的に広告出稿することが重要であることが分かった。

【参考】コンテンツ閲覧、問合せボタンクリックユーザー 検索キーワード実績 ※「ガイドライン」含まず

検索語句	Imp	Click	CTR	CV	CVR
経営者保証	1195	74	6.19%	18	24.3%
経営者保証 とは	555	38	6.85%	7	18.4%
経営者保証 免除 特例制度	278	20	7.19%	10	50.0%
個人保証	597	19	3.18%	2	10.5%
経営者保証 免除 対応 確認書	152	14	9.21%	2	14.3%
経営者保証 コーディネーター	140	14	10.00%	6	42.9%
経営者保証 解除	73	13	17.81%	9	69.2%
経営者保証 外す	85	12	14.12%	4	33.3%
経営者保障	41	7	17.07%	2	28.6%
事業承継 経営者保証	37	7	18.92%	3	42.9%
中小企業庁 経営者保証	15	7	46.67%	4	57.1%
経営者保証コーディネーター 募集	19	6	31.58%	1	16.7%
経営者保証 免除	55	5	9.09%	1	20.0%
個人保証 外す	49	5	10.20%	2	40.0%
会社 役員 連帯保証人	17	5	29.41%	3	60.0%
東京信用保証協会 経営者保証 免除	21	4	19.05%	1	25.0%
個人保証 民法改正	18	4	22.22%	1	25.0%
経営者保証コーディネーター とは	13	4	30.77%	2	50.0%
銀行 融資 個人保証	8	4	50.00%	2	50.0%
個人補償	12	3	25.00%	3	100.0%
雇われ社長 連帯保証人	11	3	27.27%	1	33.3%
借入 個人保証	9	3	33.33%	2	66.7%
代表者 個人保証	4	3	75.00%	1	33.3%
社長 個人保証	16	2	12.50%	1	50.0%
経営者保証コーディネーター 資格	9	2	22.22%	1	50.0%
会社 借入 個人保証	6	2	33.33%	1	50.0%
代表取締役 連帯保証人 死亡	5	2	40.00%	1	50.0%
事業承継 個人保証 免除	5	2	40.00%	1	50.0%

5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

(3) 分析結果 ～詳細～

② 広告原稿・広告内容

検証項目

- ・ 専門家の派遣や保証契約の見直しによるメリットで訴求する広告原稿を、表現パターンを変えて展開した。

結果① テキスト 広告

- ・ テキスト広告は**公式感のあるシンプルな広告への反応が良かった**。
- ・ 「個人保証が重荷ではありませんか」といった見出しよりも、「経営者保証に関するガイドライン」といったダイレクトな見出しの方が、検索したユーザーに対して「求めている情報がある」と思ってもらいやすいと考えられる。

広告見出し 1	広告見出し 2	Imp	Click	CTR	CV	CVR
経営者保証に関するガイドライン	弁護士などの専門家を無料派遣	24,046	1,461	6.08%	492	33.7%
個人保証が重荷ではありませんか	弁護士などの専門家を無料派遣	4,802	131	2.73%	34	26.0%
経営者保証でお悩みの事業主様へ	弁護士などの専門家を無料派遣	792	32	4.04%	9	28.1%

結果② ディスプレイ 広告

- ・ 「**ターゲットユーザーを明示**すること」「**ユーザーにとってのメリットが明瞭**であること」が、クリック率の高さに繋がった。



【参考】ディスプレイ広告検証結果 (Google)

	広告	Imp	Click	CTR	CV	CVR
①		12,106,588	49,571	0.41%	1317	2.66%
②		1,105,547	3,586	0.32%	86	2.40%
③		1,795,927	8,169	0.45%	155	1.90%
④		1,764,669	9,136	0.52%	179	1.96%
⑤		3,282,155	21,141	0.64%	466	2.20%
※追加		1,097,006	7,766	0.71%	128	1.65%

※追加…インターネット広告掲載期間中に、効果を測定するために追加した広告デザイン

5. 広報事業

5-3. インターネット広告の掲載

(3) 分析結果 ～詳細～

③ メディア

検証項目

- 下記媒体に広告を掲載。
①Google、②Yahoo!
③Google ディスプレイ ネットワーク (GDN)
④Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN)
⑤Facebook/Instagram、⑥Twitter、⑦シラレル

【補足】



Google ディスプレイ ネットワーク (GDN) ・ Yahoo!ディスプレイアドネットワーク (YDN) について



- GDNとYDNは、どちらもディスプレイ広告を配信する広告ネットワークのことで、アドネットワークの代表的な2つ。
- それぞれ、提携している様々なサイトやアプリに広告を配信する事が出来る。
- 具体的な配信先の例
GDN : ライブドアブログ、食べログ、YouTube、Gmailなど
YDN : クックパッド、NAVER、Yahoo!ニュース、Yahoo!知恵袋など

結果

- ターゲット層の中でも具体的な検索行動に転じている顕在層をターゲットとする①Googleおよび②Yahoo!のコンテンツクリックユーザーのCVRが良好。
- 一方、④YDN、⑥Twitter、⑦シラレルにおいては、配信効率が奮わずの結果となった。
- 顕在層はリスティング広告、潜在層～関心層はアドネットワークの仕組みを利用して、広告を掲載することが戦略として有効と考えられる。

【参考】媒体別の実績

	Imp	Click	CTR	コンテンツクリック		問合せ	
				CV	CVR	CV	CVR
①Google	30,043	1,643	5.47%	513	31.22%	27	1.64%
②Yahoo!	27,656	1,436	5.19%	366	25.49%	12	0.84%
③GDN	21,163,503	99,427	0.47%	544	0.55%	1,776	1.79%
④YDN	10,928,857	11,603	0.11%	112	0.97%	0	0.00%
⑤FB/IG	838,120	7,209	0.86%	433	6.01%	43	0.60%
⑥Twitter	2,253,544	3,389	0.15%	11	0.32%	0	0.00%
⑦シラレル	28,848,205	78,845	0.27%	51	0.06%	16	0.02%

5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

経営者保証に関するガイドラインの理解向上を図るため、本政策の背景・目的・内容・事例・活用方法等を説明した、5～15分程度の動画を6本制作し、2020年12月28日よりWeb上で公開した。

1. 新型コロナウイルスによる変更点

当初の予定

- 本政策の理解向上を図るため、デジタル上に本政策に関するニュースコンテンツを展開

変更背景

- 新型コロナウイルスの影響で、取材ができず事例を集めることができない。
- 動画コンテンツを制作し、事業者に向けて本政策の理解促進を図る施策へ転換。

変更後

- 本政策の概要、目的、内容、事例、活用方法などをテーマに、5～15分程度の動画を6本制作し、WEB上で公開。

2. 概要

掲載日時	2020年12月28日～	
掲載媒体	①本事業HP ②YouTubeチャンネル	
動画内容	1本目	中小企業の経営者が個人の保証で金融機関から融資を受ける弊害とは
	2本目	経営者保証に関するガイドラインが求められる役割とは
	3本目	経営者保証に関するガイドラインの活用場面～保証契約時の対応について～
	4本目	経営者保証に関するガイドラインの活用場面～債務整理時の対応について～
	5本目	専門家派遣について
	6本目	事務局からのインフォメーション



5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

▼動画掲載イメージ

掲載媒体① 本事業HP



経営者保証に関するガイドラインのポイントを、
わかりやすくご紹介します。

経営者保証に関するガイドラインのポイントや、適用することで解ができるかを動画でご紹介。
どんなガイドラインなのか、具体的にどんな時に活用できるのかも、動画を見ながらイメージしてませんか？



中小企業の経営者が個人の保証で全額融資から融資を受ける弊害とは



経営者保証に関するガイドラインが求められる保証とは



経営者保証に関するガイドラインの活用場面
～保証契約時の対応について～



経営者保証に関するガイドラインの活用場面
～債権取付時の対応について～



専門家活用について



新設店インフォメーション

掲載媒体② YouTubeチャンネル



経営者保証に関するガイドライン事務局
チャンネル登録者数 5人

チャンネル登録

ホーム 動画 再生リスト チャンネル フリートーク 概要

アップロード動画 ▶ すべて再生



経営者保証に関するガイドライン
～事務所からのイン...
234 回視聴・1か月前



経営者保証に関するガイドラ
イン②
170 回視聴・1か月前



経営者保証に関するガイドラ
イン③
157 回視聴・1か月前



経営者保証に関するガイドラ
イン④
138 回視聴・1か月前



経営者保証に関するガイドラ
イン⑤
167 回視聴・1か月前



経営者保証に関するガイドラ
イン⑥
290 回視聴・1か月前

▼動画再生回数

	1本目	2本目	3本目	4本目	5本目	6本目
回数	290	167	170	138	157	234

※2021年2月16日時点

5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

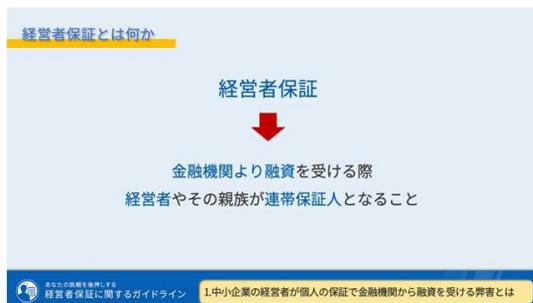
3. 各動画の説明

1本目：中小企業の経営者が個人の保証で金融機関から融資を受ける弊害とは



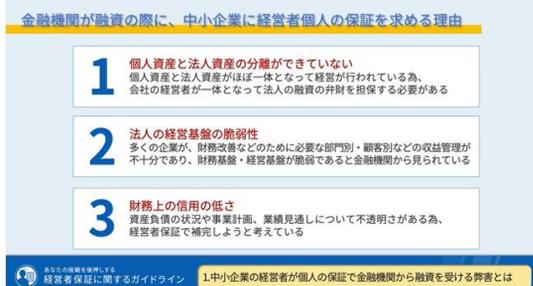
【要点】

- ・ 経営者保証とは何か
- ・ 金融機関が経営者保証を求める理由
- ・ 経営者保証を取ることによる弊害



経営者保証とは何か

中小・小規模事業者が金融機関より融資を受ける際、経営者やその親族が連帯保証人となること



金融機関が経営者保証を求める理由

1. 個人と法人の資産の分離ができていない
 2. 法人の経営基盤の脆弱性
 3. 財務上の信用の低さ
- 平成24年度では約80%の中小企業の経営者が経営者保証を提供している状況



経営者保証を取ることによる弊害

- ・ 経営者自身の生活が困窮する
- ・ 新規事業の立ち上げの妨げになっている
- ・ スムーズな事業承継の障害になっている



まとめ

- ・ 従来、中小企業への融資は経営者の経営者保証とセットということが当たり前だった。
- ・ しかし経営者による経営者保証を取ることによる弊害は多い。
- ・ この弊害を解決する為のルールとして経営者保証に関するガイドラインが登場した。

5. 広報事業

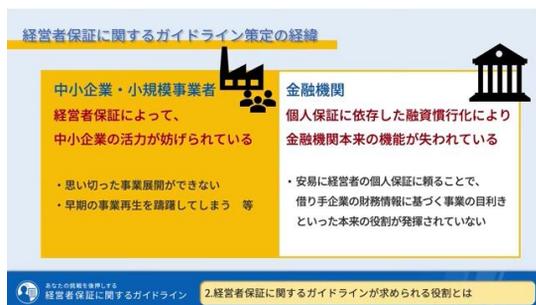
5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

2本目：経営者保証に関するガイドラインが求められる役割とは



【要点】

- ガイドライン策定の経緯
- ガイドラインの2つのポイント
- ガイドラインが融資をする金融機関に求めること



ガイドライン策定の経緯

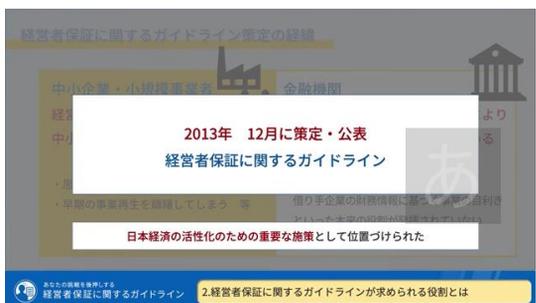
- 従来から経営者保証の問題点が指摘されていた

【中小企業・小規模事業者】

経営者保証によって、中小企業の活力が妨げられている。

【金融機関】

経営者保証に依存した融資慣行化により金融機関本来の機能が失われている。

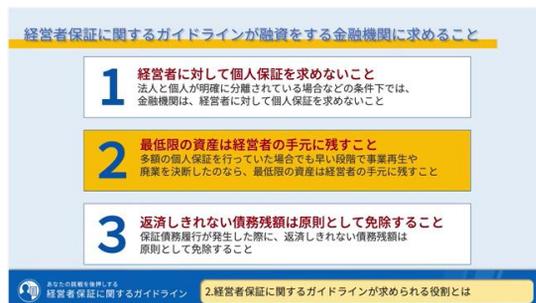


- こうした問題を解決するために、国や中央官庁が中小企業をバックアップする政策の一環として、経営者保証に関するガイドラインが策定された。



ガイドラインの2つのポイント

1. 一定条件を満たしている企業に対しては金融機関は経営者保証を求めない
2. 会社が倒産してしまったケースにおける経営者の債務履行内容の軽減化



ガイドラインが融資をする金融機関に求めること

1. 経営者保証の解除
2. 債務返済の際の生活の保護
3. 債務の免除

5. 広報事業

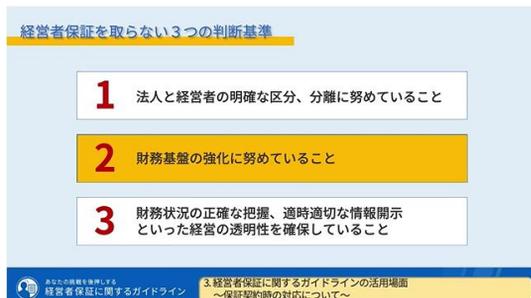
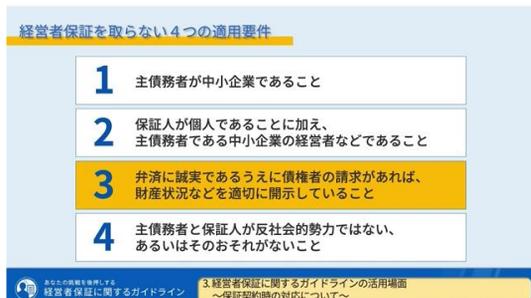
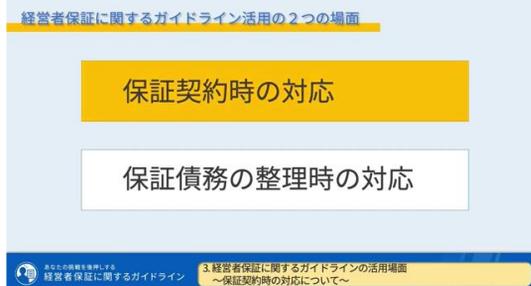
5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

3本目：経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～保証契約時の対応について～



【要点】

経営者保証なしで新規に融資を受けたり、既存の保証契約を解除したりするためには、**4つの適用要件**を満たしている必要があり、その上で**3つの資産状況**であることが判断材料となる。



4つの適用要件

1. 主債務者が中小企業であること。
2. 保証人が個人であることに加え、主債務者である中小企業の経営者などであること。
3. 主債務者である中小企業と保証人であるその経営者などが、弁済に誠実であるうえに債権者の請求があれば、それに応じて負債の状況がわかる財産状況などを適切に開示していること。
4. 主債務者と保証人が反社会的勢力ではない、あるいはそのおそれがないこと

3つの資産状況

1. 法人と経営者の明確な区分、分離に努めていること
 - ・ 業務／資産分離／経理・家計の分離
2. 財務基盤の強化に努めていること
 - ・ 法人のみの資産・収益力で借入返済が可能と判断し得る財務状況
3. 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示といった経営の透明性を確保していること
 - ・ 貸借対照表／損益計算書の提出
 - ・ 決算書上の各勘定明細の提出
 - ・ 試算表／資金繰り表等の定期的な報告

5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

4本目：経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～債務整理時の対応について～



【要点】

- 保証債務整理の**3つの適用対象要件**
- 債務整理の方法「**一体型**」と「**単独型**」
- 保証債務を整理する**2つのメリット**

保証債務整理の適用対象要件

- 1 債務整理手続きを開始、もしくは、終結していること
- 2 債権者に経済合理性が期待できること
- 3 保証人に免責不許可事由がなく、またそれを発生するおそれがないこと

あなたの挑戦を後押しする 経営者保証に関するガイドライン 4.経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～債務整理時の対応について～

ガイドラインでは債務の整理には一体処理する「一体型」が原則

1 一体型	準則型私的整理手続 主たる債務者、中小企業が法的債務整理手続に至ってない
2 単独型	法的債務整理手続 主たる債務者、中小企業が法的債務整理手続中

あなたの挑戦を後押しする 経営者保証に関するガイドライン 4.経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～債務整理時の対応について～

メリット① 認められる残存資産

- 1 破産手続における自由財産に相当する財産
- 2 一定期間の生計費に相当する預貯金
- 3 華美でない自宅不動産を残すことができる

あなたの挑戦を後押しする 経営者保証に関するガイドライン 4.経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～債務整理時の対応について～

メリット② 事故情報登録がなされない

信用情報機関への事故情報の登録がなされない

- 1 クレジットカードの利用を継続できる
- 2 借入れやローンの新規契約が困難になるという事態を回避できる

あなたの挑戦を後押しする 経営者保証に関するガイドライン 4.経営者保証に関するガイドラインの活用場面 ～債務整理時の対応について～

保証債務整理の3つの適用対象要件

1. 債務整理手続きを開始、もしくは、終結していること
2. 債権者に経済合理性が期待できること
3. 保証人に免責不許可事由がなく、またそれを発生するおそれがないこと

債務整理の方法「一体型」と「単独型」

- 一体型：主たる債務と保証債務の一体整理を行う方法
- 単独型：保証債務のみを整理する方法
→ガイドラインでは債務の整理には一体処理する「一体型」が原則

保証債務を整理する2つのメリット

1. 残存資産が認められる
一定の要件を満たすことができれば、経営者の個人財産のうち、
①破産手続における自由財産に相当する財産
②一定期間の生計費に相当する預貯金
③華美でない自宅不動産を残すことができる場合がある。
2. 信用情報機関への事故情報登録がなされない
→クレジットカードの利用を継続できる
→借入れやローンの新規契約が困難になるという事態を回避できる

5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

5本目：専門家派遣について



【要点】

- ・ 専門家派遣制度の紹介
- ・ 専門家派遣制度を活用できる場面



イントロダクション

- ・ 自分の会社が一定の要件を満たしているか
 - ・ どのようなことを行えば一定の要件を満たすことができるのか
- 専門的な知見からの診断や助言が不可欠



専門家派遣制度の紹介

- ・ 弁護士や公認会計士、税理士、中小企業診断士など、経営や会計、法律のプロフェッショナルを派遣し、サポートが出来る
- ・ 年3回まで無料でサポートが出来る



専門家派遣制度を活用できる場面

- ・ 新規融資契約時
- ・ 既存契約の経営者保証解除時
- ・ 保証債務整理時



まとめ

- ・ 無条件で経営者保証から解放されるわけではない
- ・ しかし、条件を満たすことは、会社経営が健全であることを証明することに繋がる
- ・ 是非、制度を活用してみませんか？

5. 広報事業

5-4. 動画制作（コンテンツの展開）

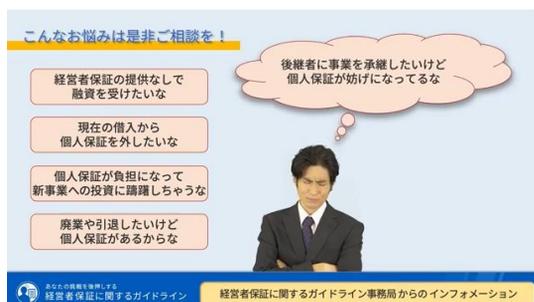
6本目：事務局からのインフォメーション



【要点】

専門家派遣制度を簡潔にまとめて紹介

- こんなお悩みは是非ご相談を！
- 専門家派遣制度の紹介
- お問い合わせ



こんなお悩みは是非ご相談を！

- 経営者保証の提供なしで融資を受けたいな
- 現在の借入から経営者保証を外したいな
- 経営者保証が負担になって新事業への新たな投資に躊躇しちゃうな
- 廃業や引退したいけど経営者保証があるからな
- 後継者に事業を継承したいけど経営者保証が妨げになってるな



専門家派遣制度の紹介

- 弁護士や公認会計士、税理士、中小企業診断士など、経営や会計、法律のプロフェッショナルを派遣し、サポートが出来る
- 年3回まで無料でサポートが出来る



お問い合わせ

- 電話、メールのお問い合わせ先
- 本事業HPの紹介

5. 広報事業

5-5. 事業HP

経営者保証に関するガイドラインの概要・活用方法の紹介、専門家派遣制度の紹介、セミナー情報等を閲覧できるポータルサイトを作成した。

▼トップページ



▼ガイドラインとは



▼解説動画



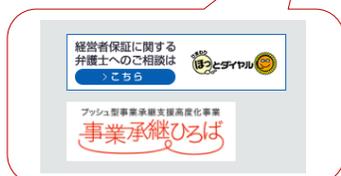
▼専門家派遣



▼セミナー情報

開催日時	開催場所 (開催地、開催施設)	定員	費用
2024年05/20 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年05/22 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年05/27 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年05/29 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年05/31 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/03 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/05 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/07 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/10 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/12 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/14 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/17 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/19 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/21 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/24 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/26 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/28 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年06/30 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/02 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/04 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/06 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/09 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/11 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/13 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/15 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/17 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/19 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/21 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/23 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/25 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/27 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/29 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年07/31 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/02 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/04 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/06 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/09 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/11 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/13 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/15 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/17 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/19 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/21 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/23 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/25 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/27 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/29 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年08/31 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/02 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/04 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/06 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/09 (水)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/11 (金)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/13 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/15 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/17 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/19 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/21 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/23 (火)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/25 (木)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/27 (土)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/29 (日)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---
2024年09/30 (月)	東京都中央区銀座、銀座三井ビル	50名	---

▼相談窓口

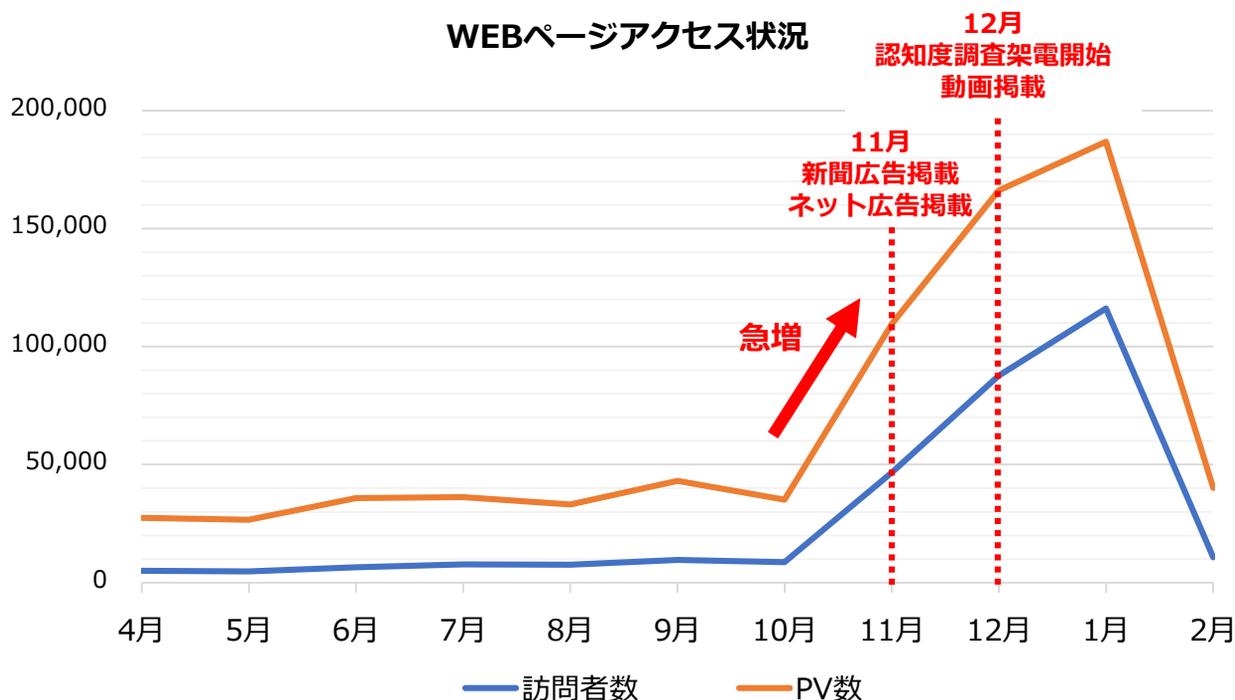


5. 広報事業

5-5. 事業HP

11月4日の新聞広告の掲載、11月20日～インターネット広告の掲載、12月7日から開始した認知度調査回答企業への架電、12月28日～動画の掲載に伴って、訪問者数とPV数が急増した。インターネット広告の掲載を終了した1月末を境に訪問者数とPV数は減少した。

WEBページアクセス状況



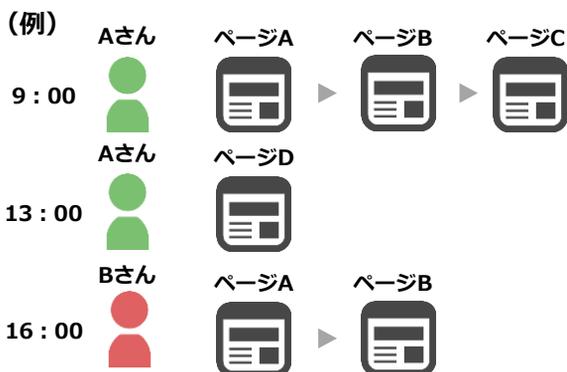
	訪問者数	PV数
4月	5,025	27,413
5月	4,755	26,621
6月	6,449	35,827
7月	7,683	36,183
8月	7,627	33,064
9月	9,663	43,041
10月	8,642	35,166
11月	46,554	109,553
12月	87,691	166,094
1月	116,131	186,744
2月	10,743	40,139

訪問者数

Webサイトに訪れた人数のこと。これは人数としてカウントされているので、1日に何ページ閲覧しても1となる。

PV数

ユーザーがWebページを表示した回数のこと。同じページを読み直した場合でも、PV数はカウントされる。



→ 訪問者数は2、PV数は6となる

5. 広報事業

5-6. 支援機関に対する周知活動

「経営者保証に関するガイドライン」並びに専門家派遣制度の周知・普及を図るため支援機関に対して架電によるご案内を行った。
 その結果、563の機関からチラシやパンフレットの送付依頼を受け、チラシを17,380枚、パンフレットを11,729部発送した。
 なお、チラシ・パンフレットは昨年度事業にて作成したものである。

■チラシやパンフレットの発送を希望した支援機関の数

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	合計
商工会議所			14	236	5	1			2	258
商工会・商工会連合会			7	180	1	5				193
中小企業団体中央会			1	13						14
商店街振興組合				1						1
事業承継NW			1	2	4				1	8
よろず支援拠点			1							1
地域産業振興団体			5	34	3			1		43
士業団体			8					3		11
金融機関			17	6						23
民間支援企業			1	2						3
自治体			1	1				4		6
学校法人				1						1
企業		1								1
合計		1	1	57	478	9	6	8	2	563

▼送付したパンフレット・チラシ

The image displays three promotional materials related to business support services:

- Left:** A flyer titled "経営者保証に関するガイドラインをご存知ですか?" (Do you know the Business Guarantee Guidelines?). It lists three benefits: 1. Clear distinction between legal and financial aspects, 2. Strengthening of financial stability, and 3. Ability to provide accurate information on business status. It includes a QR code and contact information for the Business Guarantee Center (03-6262-5075).
- Middle:** A brochure titled "やっぱり一度相談してみよう!" (Let's consult once again!). It promotes a free 30-minute consultation for business succession planning. It lists services such as: 1. Free 30-minute consultation, 2. Application, and 3. Delivery of materials. It also includes a QR code and contact information.
- Right:** A flyer titled "経営者保証に関するガイドラインとは?" (What are the Business Guarantee Guidelines?). It explains the guidelines and provides contact information for the Business Guarantee Center (03-6262-5075). It includes a QR code and a list of partner organizations.

5. 広報事業

5-6. 支援機関に対する周知活動

新型コロナウイルスの影響を受け、周知架電を本格化したのは緊急事態宣言が解除された6月以降となった。
結果、チラシ・パンフレット共に発送部数が最も多かったのは8月で、チラシを9,535枚、パンフレットを9,475部発送している。
また、最も送付部数が多かった機関は商工会議所で、年間通してチラシを7,726枚、パンフレットを4,985部発送している。

■チラシの発送部数

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	合計
商工会議所			165	4,530	780	2,201		50		7,726
商工会・商工会連合会			60	3,815	20	3,170				7,065
中小企業団体中央会			50	320						370
商店街振興組合				20						20
事業承継NW			8	5	40				50	103
よろず支援拠点				0						0
地域産業振興団体				200	660	70		30		960
士業団体				185			170			355
金融機関				395	80					475
民間支援企業				50	30					80
自治体				5	30		180			215
企業		1								1
学校法人					10					10
合計		1	8	1,115	9,535	870	5,371	380	50	17,380

■パンフレットの発送部数

	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	合計
商工会議所			405	4,510	20			50		4,985
商工会・商工会連合会			200	3,665						3,865
中小企業団体中央会			50	340						390
商店街振興組合				20						20
事業承継NW			8	105	110				50	273
よろず支援拠点				50						50
地域産業振興団体				250	660	50		30		990
士業団体				185			170			355
金融機関				395	80					475
民間支援企業				50	50					100
自治体				5	30		180			215
企業		1								1
学校法人					10					10
合計		1	8	1,695	9,475	70	380	50	50	11,729

5. 広報事業

5-6. 支援機関に対する周知活動

架電による周知広報の結果、支援機関会報誌への掲載20件、メルマガへの掲載9件、支援機関HPへのバナー掲載3件、発送物へのチラシ同封2件の協力が得られた。

掲載種類	支援機関名	掲載月
会報誌	延岡商工会議所	12月号
	久留米商工会議所	1月号
	広島商工会議所	11月号
	三島商工会議所	10月号
	習志野商工会議所	10月号
	上野商工会議所	11月号
	神奈川県中小企業団体中央会	11月号
	青森市浪岡商工会	10月号
	倉吉商工会議所	11月号
	足利商工会議所	10月号
	帯広商工会議所	新春号
	袋井商工会議所	1月号
	大村商工会議所	11月
	東広島商工会議所	2月号
	藤枝商工会議所	10月号
	藤沢商工会議所	12月号
	萩商工会議所	12月号
	備前商工会議所	1月第520号
	美幌商工会議所	11月第223号
	別府商工会議所	1月第479号
徳島商工会議所	1月号	
北九州商工会議所	10月号	
メルマガ	阿南商工会議所	7月
	塩尻商工会議所	7月
	一般社団法人北海道機械工業会	8月
	宜野座村商工会	9月
	公益財団法人岐阜県産業経済振興センター	9月
	札幌商工会議所	9月
	水戸商工会議所	8月
	長崎商工会議所	9月
	福岡商工会議所	10月
墨田区	10月	
バナー	渋谷区	10月
	平塚商工会議所	9月
	北区	10月
チラシ同封	寺泊町商工会	9月
	焼津商工会議所	9月

6. 認知度調査業務

6. 認知度調査業務

6-1. 認知度調査業務の概要

過去の中小企業向けの認知度調査の結果をみると、経営者保証の解除の意向を持っている経営者が7割超にのぼるものの、解除申し出に至っていないケースが大半を占めている。また、円滑な事業承継のためには、新・旧経営者からの経営者保証の二重徴求の解消も課題となるなど、周知・普及、活用促進は途半ばの状況にある。

こうした状況も踏まえて、認知度調査業務では中小企業・小規模事業者に対してアンケートとヒアリングによる調査を行い、ガイドラインの認知度や活用状況を把握・分析し、ガイドラインの一層の活用に向けた課題を整理した。

【調査概要】

- | | |
|-----------|--|
| (1) 調査対象 | 30,000社
全国の中小企業を対象に、経済センサスの都道府県別分布をベースに無作為抽出 |
| (2) 調査期間 | 令和2年12月1日～令和3年1月29日 |
| (3) 調査方法 | 調査票郵送によるアンケート、
上記回答企業に対する電話ヒアリング調査 |
| (4) 回答企業数 | 5,002社 |
| (5) 回答率 | 16.7%
※回答はいずれかの質問に1つでも回答があった企業をカウント
※集計については、各設問の回答数を母数として算出 |

6. 認知度調査業務

6-2. アンケート調査対象企業の抽出方法

調査対象の中小企業30,000件は「平成26年経済センサス-基礎調査」の企業の都道府県別分布割合を用いて抽出した。

あわせて、TDBデータベースより各都道府県の従業員数の分布を算出し、調査対象の事業規模による回答結果の偏りに注意した。

都道府県	従業員数							合計
	a_ 0~ 4人	b_ 5~ 9人	c_ 10~ 19人	d_ 20~ 29人	e_ 30~ 49人	f_ 50~ 99人	g_ 100~ 300人	
01_北海道	365	269	279	142	132	97	48	1,332
02_青森県	48	48	56	32	34	25	14	257
03_岩手県	40	43	52	32	33	28	14	242
04_宮城県	113	98	108	59	55	38	19	490
05_秋田県	41	36	44	28	29	23	13	214
06_山形県	45	42	56	37	35	30	16	261
07_福島県	93	84	106	61	57	52	20	473
08_茨城県	157	123	134	62	61	45	22	604
09_栃木県	121	100	118	52	52	38	25	506
10_群馬県	129	99	107	60	62	48	23	528
11_埼玉県	379	292	322	161	147	119	69	1,489
12_千葉県	322	224	229	111	110	74	41	1,111
13_東京都	1,162	827	833	443	490	431	301	4,487
14_神奈川県	538	373	363	196	193	155	89	1,907
15_新潟県	88	88	116	80	82	65	36	555
16_富山県	45	48	57	32	33	25	15	255
17_石川県	61	57	61	40	42	31	17	309
18_福井県	41	39	48	31	26	19	13	217
19_山梨県	56	44	44	21	20	18	8	211
20_長野県	147	110	113	63	64	47	30	574
21_岐阜県	117	95	110	60	59	49	27	517
22_静岡県	213	172	193	106	107	92	51	934
23_愛知県	432	328	369	196	222	179	116	1,842
24_三重県	92	69	81	40	40	32	18	372
25_滋賀県	59	47	52	24	28	23	14	247
26_京都府	153	117	119	65	62	48	27	591
27_大阪府	570	451	468	251	257	211	129	2,337
28_兵庫県	270	202	220	113	116	95	54	1,070
29_奈良県	57	41	39	19	20	16	8	200
30_和歌山県	35	36	39	26	22	17	8	183
31_鳥取県	22	25	27	17	16	13	8	128
32_島根県	31	29	33	17	19	18	11	158
33_岡山県	101	95	103	51	52	42	24	468
34_広島県	187	149	143	75	75	61	37	727
35_山口県	60	56	65	36	32	24	13	286
36_徳島県	43	33	38	22	29	18	10	193
37_香川県	60	43	58	35	33	27	17	273
38_愛媛県	67	66	69	39	43	33	18	335
39_高知県	32	30	36	18	15	13	8	152
40_福岡県	267	204	222	109	108	87	52	1,049
41_佐賀県	30	26	36	20	19	14	10	155
42_長崎県	60	53	58	31	28	21	11	262
43_熊本県	93	74	81	48	44	32	21	393
44_大分県	64	47	60	35	29	23	12	270
45_宮崎県	59	49	53	22	24	19	10	236
46_鹿児島県	80	66	79	39	46	35	20	365
47_沖縄県	43	47	54	31	28	21	11	235
総計	7,288	5,694	6,151	3,288	3,330	2,671	1,578	30,000

6. 認知度調査業務

6-3. 認知度調査業務のスケジュール

1. 認知度調査業務の流れ



- ① **本業務実施に向けた準備**
- 調査資材の設計・校正・印刷
(アンケート調査票・添え状・返信用封筒・送付用封筒)
 - 発送先データの抽出



- ② **アンケート調査の実施**
- 調査資材の封入・発送
 - 事務局・フリーダイヤル設置による到着確認・協力コールの実施
 - 調査票の回収・回答結果のデータ化



- ③ **ヒアリング調査の実施**
- 調査項目の決定
 - 調査対象の選定・決定
 - ヒアリング調査実施



- ④ **調査結果の分析・とりまとめ**
- 調査結果の分析
 - ローデータ・集計データのとりまとめ
 - 報告書のとりまとめ・納品

2. スケジュール詳細

	月	9月				10月				11月				12月					1月				2月				
	週	4W	5W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W	5W	1W	2W	3W	4W	1W	2W	3W	4W			
(1) 本業務実施に向けた準備																											
調査資材の設計・校正・印刷 (アンケート調査票・添え状・返信用封筒・送付用封筒)											12																
発送先データの抽出																											
(2) アンケート調査の実施																											
調査資材の封入・発送																											
事務局設置 (フリーダイヤル)																											
到着確認・協力依頼コールの実施																											
調査票の回収・回答結果のデータ化																											
(3) ヒアリング調査の実施																											
調査項目の決定																											
調査対象の選定・決定																											
ヒアリング調査実施																											
(4) 調査結果の分析・とりまとめ																											
調査結果の分析																											
ローデータ・集計データのとりまとめ																											
報告書のとりまとめ・納品																											26

6. 認知度調査業務

6-4. アンケート調査票の構成

本調査は「Ⅰ. 経営者保証に関するガイドラインについて」「Ⅱ. 事業承継について」「Ⅲ. 事業承継時の経営者保証に関するガイドラインの特則について」「Ⅳ. ポストコロナの事業計画全般について」「Ⅴ. 専門家派遣事業について」の大きく分けて5つの項目に分けて質問を実施した。調査票は、具体的な事例を収集する設問と、回答結果を区分するため表頭・表側となる設問で構成した。

1. アンケート調査票の概要

(1) 経営者保証に関するガイドラインについて

- ・ 経営者保証に関するガイドラインを知っているかどうか、認知経路
- ・ ガイドラインの3つの要件を満たすための取組を実施しているかどうか
(法人と個人の分離/財務基盤の強化/適時適切な開示等による透明性の確保)
- ・ 金融機関からガイドラインの説明がどの程度あったのか
- ・ 金融機関への申し出・相談の内容

(2) 事業承継について

- ・ 後継者候補の有無
- ・ 事業承継の際の経営者保証の在り方について
- ・ 後継者探しで苦労している点

(3) 事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

- ・ 2020年4月にスタートした「経営者保証に関するガイドライン」の特則の認知度
- ・ 特則に関する金融機関からの説明の有無

(4) ポストコロナの事業計画全般について

- ・ ポストコロナの事業計画全般を策定しているかどうか

(5) 専門家派遣事業について

- ・ 専門家派遣制度を利用したいかどうか

6. 認知度調査業務

6-4. アンケート調査票の構成

2. 選択肢による設問と事例を収集する設問

I. 経営者保証に関するガイドラインについて

設問	設問内容	事例を収集する設問
問1	「経営者保証に関するガイドライン」（以下、ガイドライン）の認知状況について	
問2	ガイドラインの認知経路について	
問3	ガイドラインに定められている経営者保証を解除するための具体的な要件について	○
問4	金融機関との接触頻度について	
問5	金融機関への経営者の個人保証（以下、経営者保証）の提供状況について	
問6	金融機関からガイドラインの説明有無について	
問7	金融機関からの説明手法について	
問8	金融機関からの説明の契機について	
問9	金融機関からの説明への納得度について	
問10	金融機関からの説明で納得できなかった点について	○
問11	経営者保証に関する今後の意向について	
問12	経営者保証の提供・解除に関する相談相手について	
問13	金融機関への経営者保証の解除申し出・相談の実績について	
問14	金融機関への相談を行った結果について	
問15	経営者保証の解除について、「解除できない理由」の説明について	○
問16	経営者保証の解除意向が無い理由について	○
問17	経営者保証をどのように考えているか	○

6. 認知度調査業務

6-4. アンケート調査票の構成

II. 事業承継について

設問	設問内容	事例を収集する設問
問18	後継者・後継者候補の有無について	
問19	後継者を探すうえで苦労した点について	○
問20	後継者候補に事業承継の話をしていない理由について	○
問21	事業承継にあたって適切と考える経営者保証のあり方について	○
問22	適切と考える経営者保証実現のための障害について	○
問23	後継者・後継者候補が決まっていない理由について	○
問24	後継者を探す上で苦労している点・政府に求める支援について	○

III. 事業承継時の経営者保証に関するガイドラインの特則について

設問	設問内容	事例を収集する設問
問25	過去3年以内に事業承継を実施または今後5年程度で事業承継の検討の有無について	
問26	金融機関から特則の説明有無について	
問27	金融機関からの特則の説明内容について	○
問28	事業承継時の経営者保証の提供有無について	
問29	経営者保証を無しにした際の金融機関からの融資条件の変更・提案について	○
問30	経営者保証を無しにしない理由	○

IV. ポストコロナの事業計画全般について

設問	設問内容	事例を収集する設問
問31	ポストコロナの事業計画全般の策定について	
問32	事業計画全般の策定予定について	

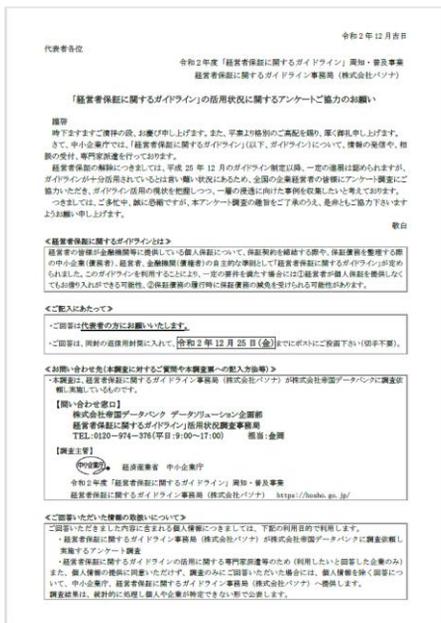
V. 専門家派遣事業について

設問	設問内容	事例を収集する設問
問33	専門家派遣事業の利用意向について	

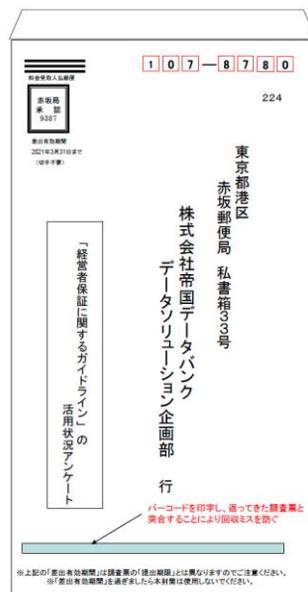
6. 認知度調査業務

6-5. アンケート調査資料

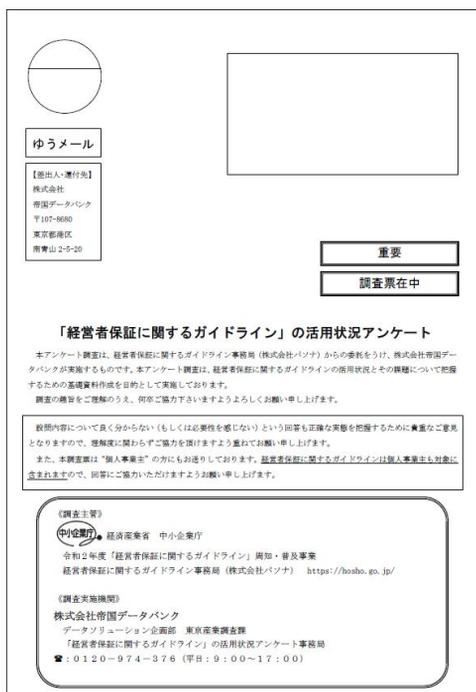
本調査の実施に当たり専用の調査資料を制作した。送付状は、A4サイズ片面刷り1枚、返信用封筒は、長形3号クラフトを使用し、料金受取人払いの手続きを行った。発送用封筒は角形2号クラフト封筒を使用し、表面に調査の趣旨と委託元である中小企業庁のロゴを印字し、開封率が高まるようなデザインとした。



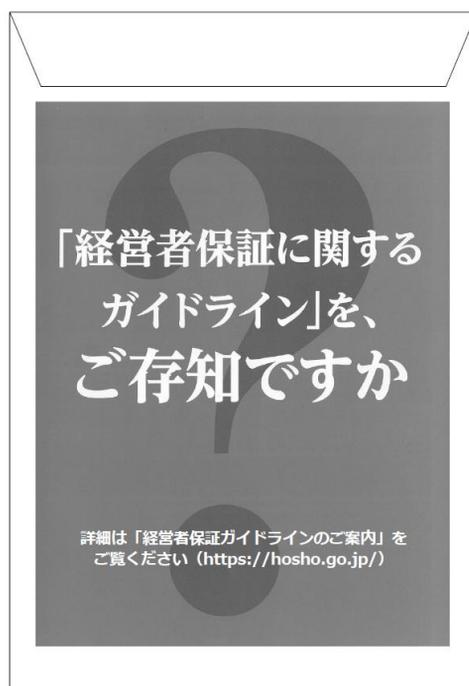
送付状：A4片面刷り1枚



返信用封筒：長形3号クラフト



発送用封筒：角形2号クラフト



6. 認知度調査業務

6-6. アンケート調査回答企業の概要

30,000件の調査対象に調査票を送付し、5,002件の企業から有効回答を得た。回答率は16.7%である。いずれかの設問に1問でも回答があった調査票を有効回答としている。集計は各設問の回答数を分母として行った。

1. 業種別の発送数・回答数

- 最も発送数が多かったのはI_卸売業、小売業（8,542件）であった。続いてD_建設業（6,884件）、E_製造業（6,090件）、H_運輸業、郵便業（1,713件）、K_不動産業、物品賃貸業（1,554件）の順となった。
- 回答数が多かったのは、I_卸売業、小売業（1,472件）、E_製造業（1,187件）、D_建設業（1,041件）、H_運輸業、郵便業（273件）、K_不動産業、物品賃貸業（221件）の順となった。
- また、回収率が高かったのは、E_製造業（19.5%）、続いてG_情報通信業（19.0%）、L_学術研究、専門・技術サービス業（19.0%）、O_教育、学習支援業（17.9%）、I_卸売業、小売業（17.2%）の順となった。

業種別の発送数・回答数

業種（日本標準産業分類）	A_発送数（社）		B_回答数（社）		C_回収率 (B/A)
		構成比		構成比	
C_鉱業、採石業、砂利採取業	43	0.1%	5	0.1%	11.6%
D_建設業	6,884	22.9%	1,041	20.8%	15.1%
E_製造業	6,090	20.3%	1,187	23.7%	19.5%
F_電気・ガス・熱供給・水道業	49	0.2%	8	0.2%	16.3%
G_情報通信業	986	3.3%	187	3.7%	19.0%
H_運輸業、郵便業	1,713	5.7%	273	5.5%	15.9%
I_卸売業、小売業	8,542	28.5%	1,472	29.4%	17.2%
J_金融業、保険業	51	0.2%	6	0.1%	11.8%
K_不動産業、物品賃貸業	1,554	5.2%	221	4.4%	14.2%
L_学術研究、専門・技術サービス業	814	2.7%	155	3.1%	19.0%
M_宿泊業、飲食サービス業	826	2.8%	96	1.9%	11.6%
N_生活関連サービス業、娯楽業	527	1.8%	78	1.6%	14.8%
O_教育、学習支援業	112	0.4%	20	0.4%	17.9%
P_医療、福祉	234	0.8%	34	0.7%	14.5%
R_サービス業（他に分類されないもの）	1,575	5.3%	219	4.4%	13.9%
総計	30,000	100%	5,002	16.7%	16.7%

1. 調査実施概要

6-6. アンケート調査回答企業の概要

2. 都道府県別の発送数・回答数

- 発送数が最も多かったのは、東京都（4,487件）、続いて、大阪府（2,337件）、神奈川県（1,907件）、愛知県（1,842件）、埼玉県（1,489件）という順になった。
- 回答数が最も多かったのは、東京都（667件）、続いて、大阪府（371件）、神奈川県（303件）、愛知県（302件）、北海道（230件）という順になった。
- 回収率が最も高かったのは、島根県（27.8%）続いて、青森県（24.1%）、岩手県（23.6%）、秋田県（22.9%）、山形県（22.6%）という順になった。

都道府県	A_発送数（社）		B_回答数（社）		C_回収率 (B/A)
		構成比		構成比	
01_北海道	1,332	4.4%	230	4.6%	17.3%
02_青森県	257	0.9%	62	1.2%	24.1%
03_岩手県	242	0.8%	57	1.1%	23.6%
04_宮城県	490	1.6%	108	2.2%	22.0%
05_秋田県	214	0.7%	49	1.0%	22.9%
06_山形県	261	0.9%	59	1.2%	22.6%
07_福島県	473	1.6%	99	2.0%	20.9%
08_茨城県	604	2.0%	95	1.9%	15.7%
09_栃木県	506	1.7%	86	1.7%	17.0%
10_群馬県	528	1.8%	86	1.7%	16.3%
11_埼玉県	1,489	5.0%	205	4.1%	13.8%
12_千葉県	1,111	3.7%	132	2.6%	11.9%
13_東京都	4,487	15.0%	667	13.3%	14.9%
14_神奈川県	1,907	6.4%	303	6.1%	15.9%
15_新潟県	555	1.9%	121	2.4%	21.8%
16_富山県	255	0.9%	50	1.0%	19.6%
17_石川県	309	1.0%	52	1.0%	16.8%
18_福井県	217	0.7%	43	0.9%	19.8%
19_山梨県	211	0.7%	20	0.4%	9.5%
20_長野県	574	1.9%	111	2.2%	19.3%
21_岐阜県	517	1.7%	102	2.0%	19.7%
22_静岡県	934	3.1%	173	3.5%	18.5%
23_愛知県	1,842	6.1%	302	6.0%	16.4%
24_三重県	372	1.2%	66	1.3%	17.7%
25_滋賀県	247	0.8%	55	1.1%	22.3%
26_京都府	591	2.0%	88	1.8%	14.9%
27_大阪府	2,337	7.8%	371	7.4%	15.9%
28_兵庫県	1,070	3.6%	167	3.3%	15.6%
29_奈良県	200	0.7%	37	0.7%	18.5%
30_和歌山県	183	0.6%	34	0.7%	18.6%
31_鳥取県	128	0.4%	28	0.6%	21.9%
32_島根県	158	0.5%	44	0.9%	27.8%
33_岡山県	468	1.6%	82	1.6%	17.5%
34_広島県	727	2.4%	123	2.5%	16.9%
35_山口県	286	1.0%	60	1.2%	21.0%
36_徳島県	193	0.6%	33	0.7%	17.1%
37_香川県	273	0.9%	49	1.0%	17.9%
38_愛媛県	335	1.1%	47	0.9%	14.0%
39_高知県	152	0.5%	27	0.5%	17.8%
40_福岡県	1,049	3.5%	192	3.8%	18.3%
41_佐賀県	155	0.5%	24	0.5%	15.5%
42_長崎県	262	0.9%	37	0.7%	14.1%
43_熊本県	393	1.3%	64	1.3%	16.3%
44_大分県	270	0.9%	39	0.8%	14.4%
45_宮崎県	236	0.8%	37	0.7%	15.7%
46_鹿児島県	365	1.2%	61	1.2%	16.7%
47_沖縄県	235	0.8%	25	0.5%	10.6%
総計	30,000	100%	5,002	16.7%	16.7%

1. 調査実施概要

6-6. アンケート調査回答企業の概要

3. 従業員規模別の発送数・回答数

- 発送数が最も多かったのが、従業員数0～4人の事業者（7,288件）、続いて10～19人（6,151件）、5～9人（5,694件）という順になった。
- 回答数が最も多かったのが、従業員数10～19人の事業者（1,130件）、続いて0～4人（1,009件）、5～9人（867件）という順になった。
- また、回収率が最も高かったのは従業員数20～29人の事業者（19.2%）、続いて30～49人（18.8%）、10～19人（18.4%）という順になった。

従業員規模	A_発送数（社）		B_回答数（社）		C_回収率 (B/A)
		構成比		構成比	
a_0～4人	7,288	24.3%	1,009	20.2%	13.8%
b_5～9人	5,694	19.0%	867	17.3%	15.2%
c_10～19人	6,151	20.5%	1,130	22.6%	18.4%
d_20～29人	3,288	11.0%	630	12.6%	19.2%
e_30～49人	3,330	11.1%	627	12.5%	18.8%
f_50～99人	2,671	8.9%	487	9.7%	18.2%
g_100～300人	1,578	5.3%	252	5.0%	16.0%
総計	30,000	100%	5,002	16.7%	16.7%

4. 業歴別の発送数・回答数

発送数、回答数、回収率共に20年以上の業歴の事業者が高い数値となった。

業歴	A_発送数（社）		B_回答数（社）		C_回収率 (B/A)
		構成比		構成比	
a_5年未満	848	2.8%	115	2.3%	13.6%
b_5～10年未満	2,173	7.2%	264	5.3%	12.1%
c_10～20年未満	5,013	16.7%	741	14.8%	14.8%
d_20年以上	21,966	73.2%	3,882	77.6%	17.7%
総計	30,000	100%	5,002	16.7%	16.7%

1. 調査実施概要

6-6. アンケート調査回答企業の概要

5. 経営者・事業主の年代別の回収数

- 発送時のデータには含まれていなかったが、返送された調査票を元に経営者・事業主の年代を集計した。
- 50代（1,027件）の回答数が最も高く、続いて60代(976件)、40代（683件）という順になった。

経営者・事業主の年代	B_回答数（社）	
		構成比
20代	6	0.2%
30代	125	3.7%
40代	683	20.4%
50代	1,027	30.7%
60代	976	29.1%
70代	482	14.4%
80代	51	1.5%
90代	0	0.0%
総計	3,350	100%

※取締役社長かつ年齢不明 245

※取締役社長以外 1,407

6. 認知度調査業務

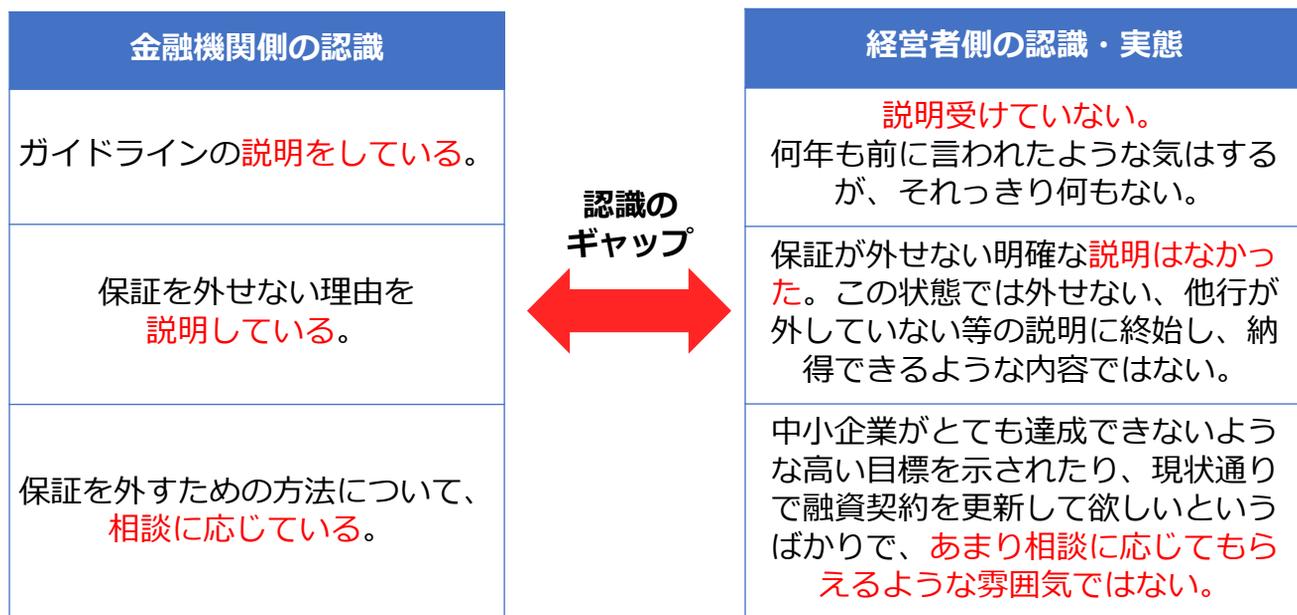
6-7. ヒアリング調査の概要

1. ヒアリング調査の目的

アンケート調査よりも詳細な事例を収集するため、電話によるヒアリング調査を実施した。ヒアリング調査の主な目的は下記の通りである。

①「経営者保証に関するガイドライン」の説明の実施について、金融機関側と経営者側発生する「説明を受けた／受けていない」の乖離の実態を明らかにすること。

②保証解除が困難な場合に、「金融機関はどのような理由で解除が困難であるか」「解除するためにはどのような取り組みが必要か」を説明・提案しているか。またその内容は、現実的で実態に即した提案になっているかを明らかにすること。



2. ヒアリング調査の内容

- 経営者保証に関する経営者側の認識の実態
- 事業承継に関する実態
- 中小企業を取り巻く環境全体に関して

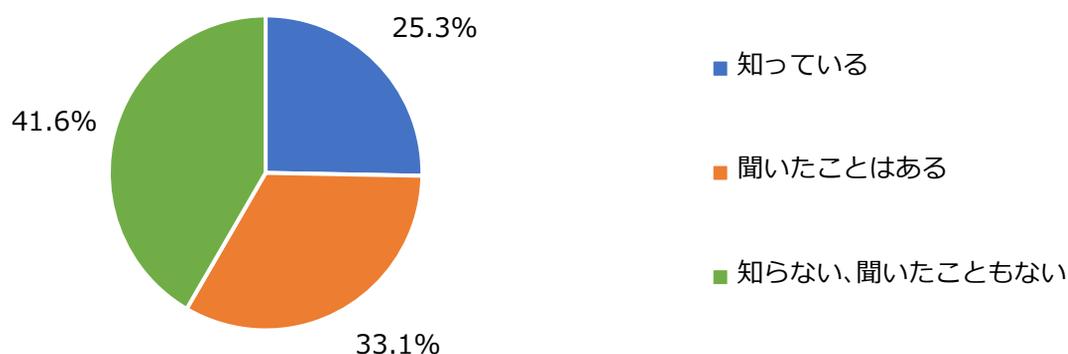
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問1. 「経営者保証に関するガイドライン」を知っていますか？

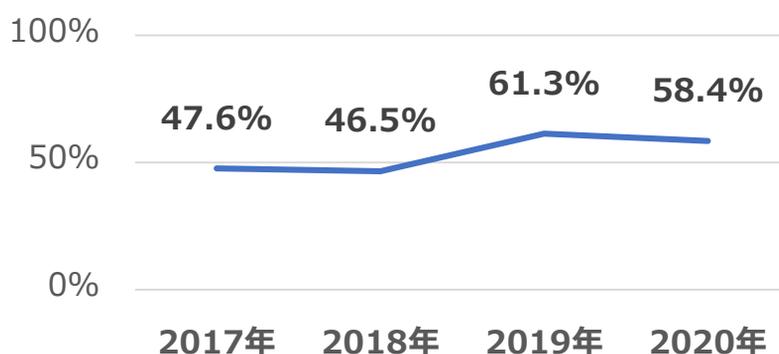
- ガイドラインの認知状況についての設問に関して、「知っている」または「聞いたことはある」と回答したのは全体の58.4%だった。
- 2017年度の同様の調査では、47.6%、2018年度は46.5%、2019年度は61.3%だった。
- 昨年度と比較して認知度は、2.9%減少している。

	回答結果	n	%
1	知っている	1,252	25.3
2	聞いたことはある	1,639	33.1
3	知らない、聞いたこともない	2,059	41.6
	全体	4,950	100.0



(n=4,950)

図 ガイドライン認知度の変遷



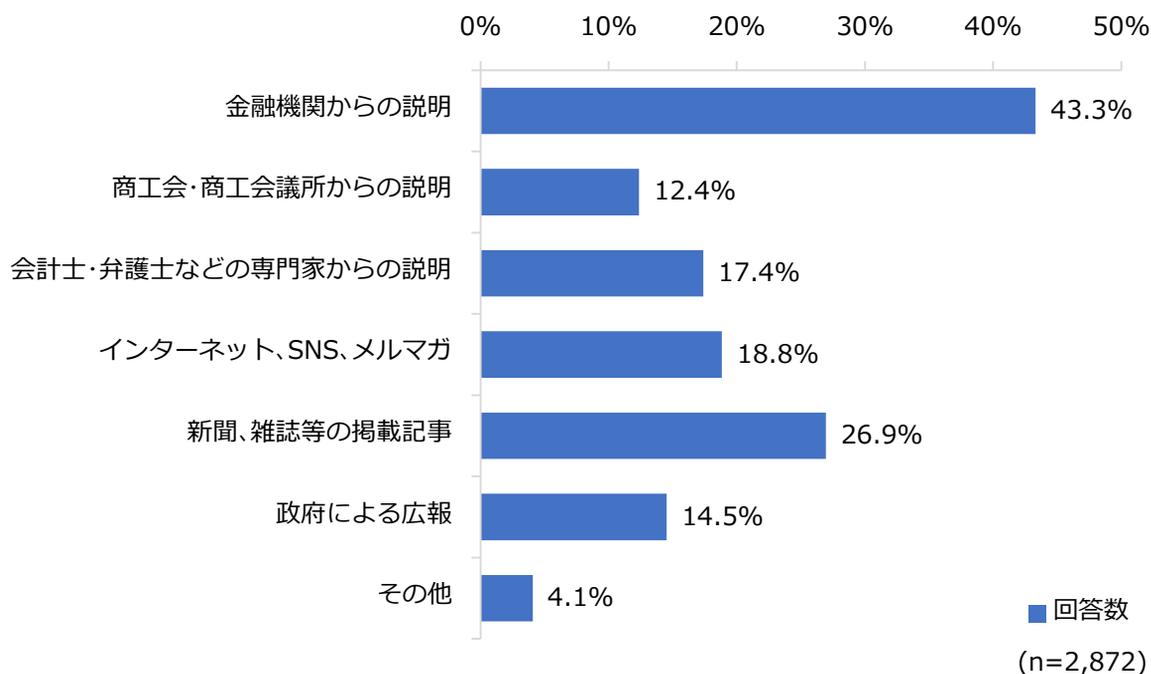
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問2. ガイドラインの認知経路について

- 「金融機関からの説明」(43.3%)が一番多かった。
- 続いて、「新聞、雑誌等の掲載記事」(26.9%)、「インターネット、SNS、メルマガ」(18.8%)、「会計士・弁護士などの専門家からの説明」(17.4%)と続いた。

	回答結果	n	%
1	金融機関からの説明	1,244	43.3
2	商工会・商工会議所からの説明	355	12.4
3	会計士・弁護士などの専門家からの説明	499	17.4
4	インターネット、SNS、メルマガ	541	18.8
5	新聞、雑誌等の掲載記事	774	26.9
6	政府による広報	417	14.5
7	その他	117	4.1
	全体	2,872	



6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

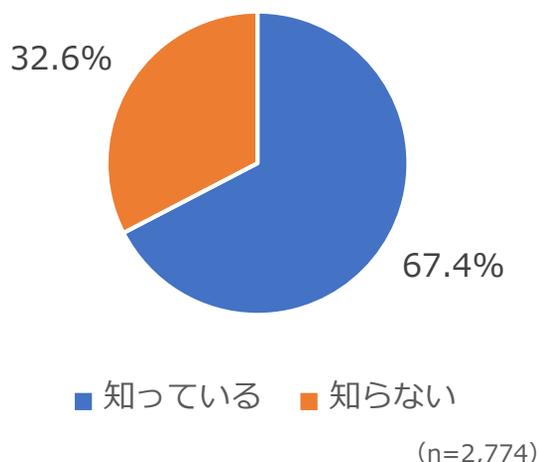
問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件①：法人と経営者との関係の明確な区分・分離>

- 「法人と経営者との関係の明確な区分・分離」を、「知っている」は1,869件、「取り組んでいる」は1,448件で、その中から402件の具体的な事例を収集した。一方で「知らない」は905件となった。
- 認知経路による取組内容の差異は見受けられず、「役員への貸付は行わない」他、資金移動がある場合は「毎月一定額回収」や税理士・会計士等の「アドバイスに基づき実行」することで明確に区分・分離している様子が伺えた。

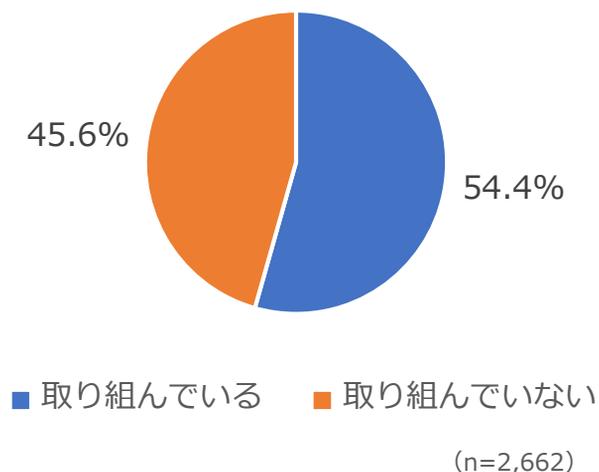
【認知状況】

	回答結果	n	%
1	知っている	1,869	67.4
2	知らない	905	32.6
	全体	2,774	100.0



【取組状況】

	回答結果	n	%
1	取り組んでいる	1,448	54.4
2	取り組んでいない	1,214	45.6
	全体	2,662	100.0



6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件①：法人と経営者との関係の明確な区分・分離>

【事例】認知経路別の取り組み事例

(1) 法人・経営者関係の区分・分離：取り組んでいる(402件)

① 【認知経路：金融機関(187件)】

- 取り組み事例：
- ・ 経営者への貸付等による資金流出なく、分離できている。
 - ・ 法人と経営者の完全分離、資金も明確に分離している。
 - ・ 社外監査役を迎えている。会計監査人設置会社とし適正表明を取得している。
 - ・ 企業に対する貸付金の回収、個人名義不動産に対する賃貸契約の確認。
 - ・ 役員への貸付金を毎月一定額回収している。

② 【認知経路：商工会・商工会議所(40件)】

- 取り組み事例：
- ・ 役員への貸付をしていない。
 - ・ 法人と経営者での相互の貸付は無い。報酬も社会通念範囲内。
 - ・ 法人会計と個人会計の分離。
 - ・ 役員への貸付金を毎月一定額回収している。
 - ・ 役員からの借入金を定期的に返済している。

③ 【認知経路：会計士・弁護士など専門家(70件)】

- 取り組み事例：
- ・ 役員との貸付および借入を解消した。
 - ・ 法人と経営者の関係を明確に区分・分離している。
 - ・ 法人と経営者間の資金のやりとりの明確化と経理士への確認。
 - ・ 役員への貸付金を毎月一定額回収している。
 - ・ 役員報酬は地域平均を超えないようにしている。

④ 【認知経路：インターネット、SNS、メルマガ(79件)】

- 取り組み事例：
- ・ 決算申告書は顧問税理士に事前監査行っている。
 - ・ 役員への貸付は原則しない。万が一した時は直ちに回収する。
 - ・ オーナー役員の居住エリアと社屋を明確に分け、かかる経費も分離するようにしている。
 - ・ 経営者の個人部分と取引は、社会通念上適切な範囲内に限定。(役員報酬・株主配当)
 - ・ 経営者への貸付金を定期的に回収している。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

⑤ 【認知経路：新聞・雑誌(114件)】

取り組み事例：・不明瞭な経費処理、役員への貸付は行わない。(禁止している)

- ・貸付金等特別な資金移動はない。
- ・経営者貸付金の回収・会社と個人の資産の分離。
- ・役員からの借入金は全て帳簿に記載し、払える時に返している。利息は期末に計上して借入金に納入している。
- ・公私混同はしない。報酬等は会社業績を考慮し、身の丈に合った額を得ている。

⑥ 【認知経路：政府広報(70件)】

取り組み事例：・役員への貸付を行わない。

- ・法人と経営者の関係を明確に区分・分離している。
- ・会計事務所からの指導により法人と個人の区分等厳守。
- ・税理士からのアドバイスに基づき実行している。
- ・役員への貸付金を毎月一定額回収し、貸付に対する利息も社会通念上適切な利率で徴収している。

⑦ 【認知経路：その他(34件)】

取り組み事例：・役員報酬以外の金品の貸借が一切ない。(知人)

- ・法人所有と個人所有の資産の明確な分離。(車など)(中小企業家同支会)
- ・法人・個人の資産の分離。(中小企業家同支会)
- ・資産は全て別、個人と法人は全く別として外部会計士に監督してもらっている。(ラジオ)
- ・代表への貸付金を毎月一定額回収している。(このアンケート)

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

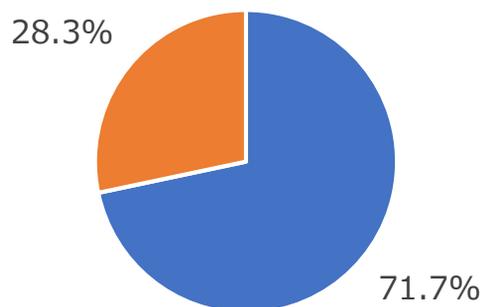
問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件②：財務基盤の強化>

- 「財務基盤の強化」に関して、“知っている”は1,971件、“取り組んでいる”は1,684件で、455件の具体的な事例を収集した。一方で“知らない”は777件、“取り組んでいない”は973件となった。
- 全体として、収益性や利益率を重視しており、財務体質改善のため内部留保や自己資本比率の増強に努めている様子が見られた。利益拡大のための方策は多岐にわたっており、採算管理や原価管理、業務費の削減、取引先との交渉などが散見された。

【認知状況】

	回答結果	n	%
1	知っている	1,971	71.7
2	知らない	777	28.3
	全体	2,748	100.0

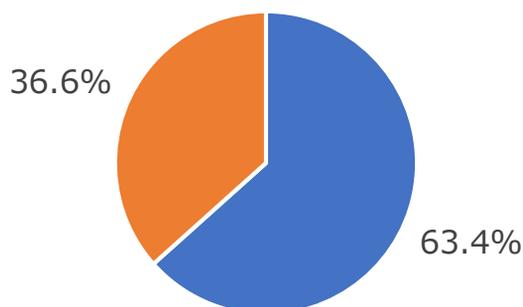


■ 知っている ■ 知らない

(n=2,748)

【取組状況】

	回答結果	n	%
1	取り組んでいる	1,684	63.4
2	取り組んでいない	973	36.6
	全体	2,657	100.0



■ 取り組んでいる ■ 取り組んでいない

(n=2,657)

2. 経営者保証に関するガイドラインについて

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件②：財務基盤の強化>

【事例】『財務基盤の強化』の取り組み事例

(1) 財務基盤の強化：取り組んでいる(455件)

① 【認知経路：金融機関(206件)】

- 取り組み事例：・月次で利益管理を行うとともに、工事案件ごとに実行予算を策定。完了後の検証を行なっている。
- ・部門別損益管理を実施し、損益分岐点引き下げに取り組んでいる。
 - ・取引先毎の採算管理を行い、赤字だった取引先との条件見直し交渉を始めている。
 - ・経費削減による利益確保に務め、返済財源の確保に務めている。
 - ・安定した利益計上体質となるよう、収益性重視の取引を行っている。

② 【認知経路：商工会・商工会議所(51件)】

- 取り組み事例：・毎月試算表を作成し財務管理を行っている。
- ・資金繰り表の精度アップ・回収の早期化・利益改善。
 - ・売掛金の未回収のチェックを厳重に行ない、回収遅延については督促を行っている。
 - ・取引先毎の採算管理を行い、赤字だった取引先との条件見直し交渉を始めている。
 - ・赤字事業の縮小と新事業への移行。
 - ・内部留保の積み増し。

③ 【認知経路：会計士・弁護士など専門家(90件)】

- 取り組み事例：・キャッシュフローを役員全員で共有し、必要に応じて無駄な経費の削減案等を出している。
- ・セグメント別の分析を実施し、不採算事業の見直し、効率改善を進めている。
 - ・黒字幅拡大、売上拡大、自己資本比率向上。
 - ・借入の減少や返済に努め、毎月定期積金等で財務基盤の強化をしている。
 - ・税理士による中小企業会計要綱に準拠した会計処理の証明書を受領している。

2. 経営者保証に関するガイドラインについて

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- ④ 【認知経路：インターネット、SNS、メルマガ(96件)】
取り組み事例：
・営業所毎の採算管理を強化し、利益率改善を図ると共にC Fの改善に取り組んでいる。
・毎月必ず課長以上の幹部会で月次決算の内容を精査改善を行っている。
・経営計画を策定し、業績の向上と株主資本の充実を図っている。
・売上向上が見込めない中、経費の見直しや、利益率の高い商品をさがしている。
- ⑤ 【認知経路：新聞・雑誌(114件)】
取り組み事例：
・経営方針、経営計画、アクションプランを確実に実施している。この中に財政基盤の強化も含んでいる。
・案件毎の採算管理を行い、販売価格の見直しを進めている。
・支払い条件、利益率を年毎に見直し、交渉を行い条件次第で取引の停止までを行なっている。
・借入過多（特に短期が多い）で、まずは短期より長期借入の割合を増やすように資金繰の改善をしています。
・現金による取引を優先して進めている。
- ⑥ 【認知経路：政府広報(77件)】
取り組み事例：
・営業部員を採用し、増収増益へ取り組んでいる。
・業務を見直し、キャッシュアウトを抑え、単年度収支を黒字化している。
・原価管理の強化。固定費の見直し。シフト管理による業務費削減。
・コストダウン策として変動費削減のP D C Aを毎月廻している。
・取引先毎の採算管理を行い、赤字だった取引先との条件見直し交渉を始めている。
- ⑦ 【認知経路：その他(38件)】
取り組み事例：
・月次の収益管理を通じて、着実な利益の積み上げを図っている。(金融機関出身者)
・生産のリードタイム短縮、少ロット生産 e t c…現金化のスピード向上、取引先与信管理強化。(知人)
・経費節約、資金管理、金利交渉等。(セミナー)
・健全な経営をして財務体質を強化し、銀行の格付けを上位でキープする。(中小企業家同友会)
・下請け会社との条件見直しを交渉している。(このアンケート)

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

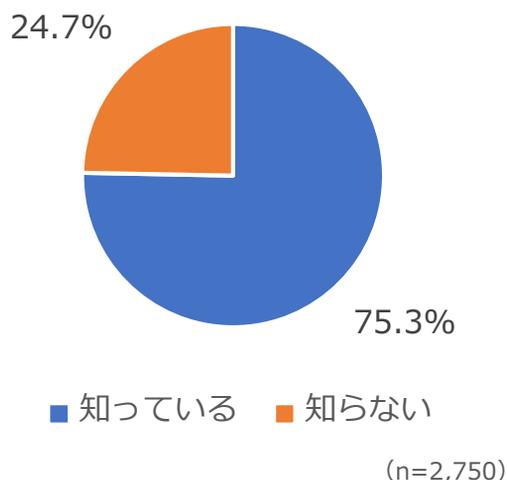
問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件③：適時適切な情報開示等による経営の透明性確保>

- 「情報開示等による透明性確保」に関して、「知っている」は2,070件、「取り組んでいる」は2,036件で、763件の具体的な事例を収集した。一方で「知らない」は680件、「取り組んでいない」は636件となった。
- 認知経路による具体的な取組に大きな差異は見受けられなかったが、多くの企業が月次試算表を作成し、金融機関に提出するなどの資金繰り状況の情報開示を行っていた。金融機関以外にはTKCシステムの利用、税理士や会計士等の専門家に相談・報告をしている企業も一定以上見受けられた。

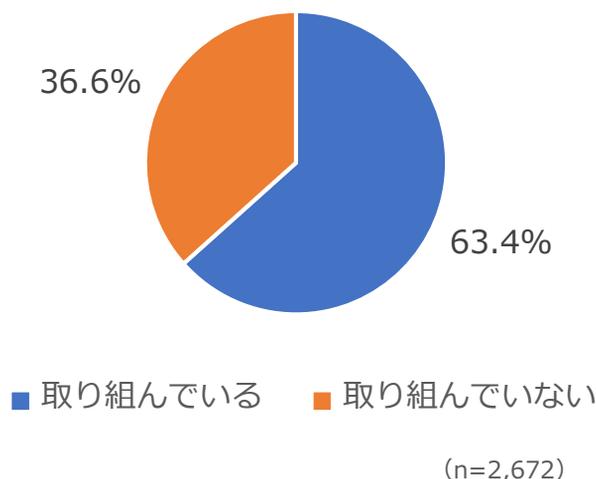
【認知状況】

	回答結果	n	%
1	知っている	2,070	75.3
2	知らない	680	24.7
	全体	2,750	100.0



【取組状況】

	回答結果	n	%
1	取り組んでいる	2,036	76.2
2	取り組んでいない	636	23.8
	全体	2,672	100.0



6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問3. ガイドラインに定められている 経営者保証を解除するための具体的な要件

<要件③：適時適切な情報開示等による経営の透明性確保>

【事例】『適時適切な情報開示』取り組み事例

(1) 情報開示等による透明性確保：取り組んでいる(763件)

① 【認知経路：金融機関(346件)】

- 取り組み事例：・毎月の試算表提出、業況報告、経営改善策の相談。遊休資産売却検討。
- ・3ヶ月に一度程度、金融機関と経営会議を行っている。
 - ・月次試算表の作成、基幹システムの導入による現状把握を行っている。
 - ・月次試算表はもちろんほとんど全ての会計資料を求めに応じて提供している。

② 【認知経路：商工会・商工会議所(91件)】

- 取り組み事例：・月次試算表を作成し、金融機関に提出している。
- ・毎月試算表を作成し、担当税理士と協議している。
 - ・毎月10日に月次報告書を作成し経営会議を行っている。
 - ・定例の決算書の詳細を提出しメインバンクは1行のみの確認をして頂き相互の信頼関係を築いている。

③ 【認知経路：会計士・弁護士など専門家(138件)】

- 取り組み事例：・毎月資金繰り表を作成し、金融機関へ提出している。集積管理も含め月次試算表を作成してくれる税理士へ変更した。
- ・T K Cのシステムを利用し、経営状況を各金融機関に開示。
 - ・税理士の方と共に信頼性のある情報を開示、説明を毎月行っている。
 - ・随時、試算表いつでも金融機関に提出し、アドバイスを頂いております。
 - ・月次試算表を作成し、社内会議で内容を検討している。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- ④ 【認知経路：インターネット、SNS、メルマガ(150件)】
取り組み事例：
・ 毎月の試算表を5日～10日ぐらい迄に作成している。
・ 毎月、銀行2行に残高試算表、資金売り表、予算等を提出している。
・ T K Cモニタリングサービスの金融機関への提供
・ 公認会計士による監査+四半期毎の決算説明。(大株主+金融機関)
- ⑤ 【認知経路：新聞・雑誌(189件)】
取り組み事例：
・ 月次試算表、その他、売上、受注、経営計画、資金繰表を金融機関に提出している。
・ 定期的に財務内容を金融機関に開示している。決算状況は社内で開示している。
・ 貸借対照表、損益計算書、決算書上の勘定明細、試算表を金融機関に提出。
・ 年次の事業計画書、月次試算表及び資産内訳表を逐次金融機関に提出している。
- ⑥ 【認知経路：政府広報(132件)】
取り組み事例：
・ 月次試算表・工事概況表を作成し、金融機関に提出している。
・ メインバンク(借入先)に、月次試算表を毎月提出している。
・ 情報は全て開示している。
- ⑦ 【認知経路：その他(48件)】
取り組み事例：
・ 月次試算表を作成し、金融機関に提出している。(中小企業家同友会)
・ 月1回会計士と相談している。(このアンケート)
・ 每期決算書をB/Kに提出している。必要に応じて月次試算表も公開している。(セミナー)
・ 税理士に毎月試算表を作成してもらい都度指導を受けている。(知人)

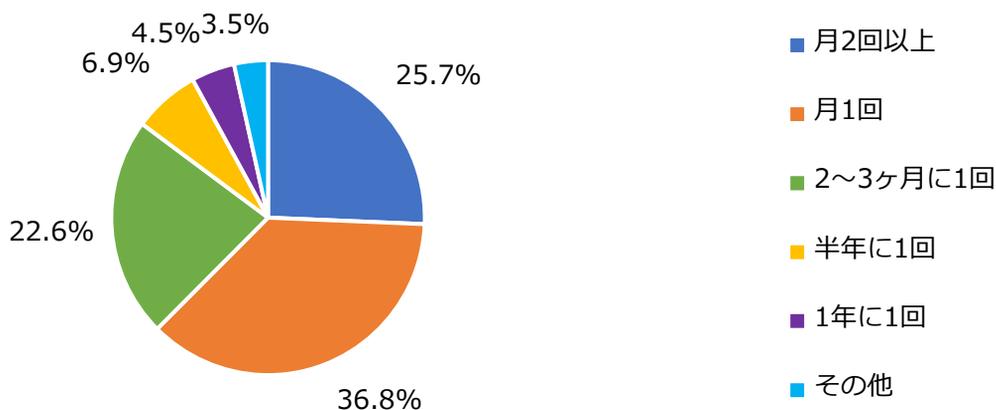
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問4. メインバンクの融資担当者の接触頻度について

- メインバンクの融資担当者との接触頻度、「月1回以上」(36.8%)が最も割合が高く、続いて「月2回以上」(25.7%)、「2～3ヶ月に1回」(22.6%)という結果になった。
- 85.1%の経営者が3ヶ月に1回以上の接触頻度を保っていることが言える。

	回答結果	n	%
1	月2回以上	1,270	25.7
2	月1回	1,824	36.8
3	2～3ヶ月に1回	1,121	22.6
4	半年に1回	340	6.9
5	1年に1回	222	4.5
6	その他	173	3.5
	全体	4,950	100.0



(n=4,950)

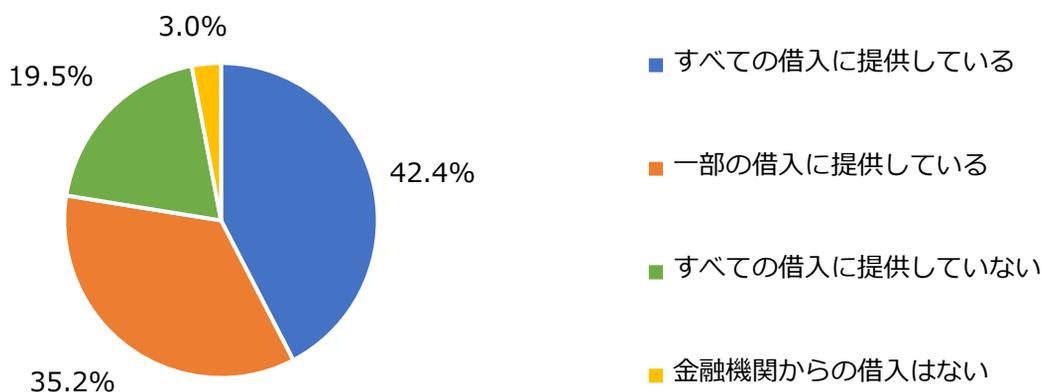
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問5. 会社の借入について、経営者の個人保証の提供有無について

- 全体の42.4%の事業者がすべての借入に経営者保証を提供していると回答。また、35.2%の経営者が一部の借入に経営者保証を提供していると回答した。従って全体の77.6%の経営者が何らかの形で経営者保証を提供しているといえる。
- 全ての借入に経営者保証を提供していない事業者は19.5%であった。
- また、3.0%の経営者は金融機関からの借入はないと回答した。

	回答結果	n	%
1	すべての借入に提供している	2,098	42.4
2	一部の借入に提供している	1,741	35.2
3	すべての借入に提供していない	963	19.5
4	金融機関からの借入はない	149	3.0
	全体	4,951	100.0



(n=4,951)

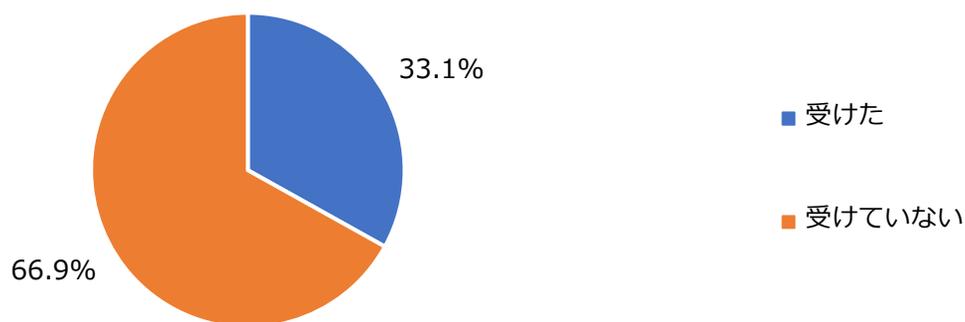
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問6. 金融機関からガイドラインの内容についての説明有無について

金融機関からガイドラインの説明を受けたかという設問に対して、33.1%の経営者が受けたと回答し、66.9%の経営者が受けていないと回答した。

	回答結果	n	%
1	受けた	1,264	33.1
2	受けていない	2,559	66.9
	全体	3,823	100.0



(n=3,823)

6. 認知度調査業務

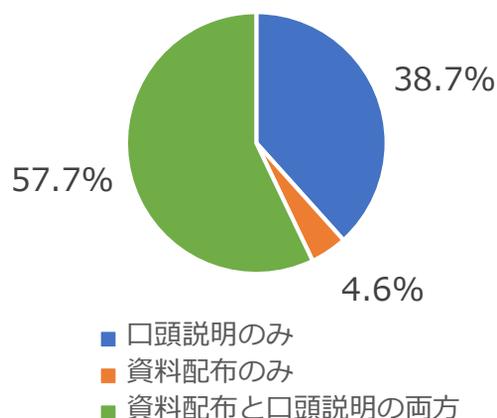
6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問7. 金融機関からの説明手法について

①新規借入時の説明手法

新規借入時に金融機関から受けた説明の手法は、「資料配布と口頭説明の両方」が57.7%、「口頭説明のみ」が38.7%、資料配布のみが4.6%であった。

	回答結果	n	%
1	口頭説明のみ	401	38.7
2	資料配布のみ	49	4.6
3	資料配布と口頭説明の両方	614	57.7
	全体	1,064	100.0

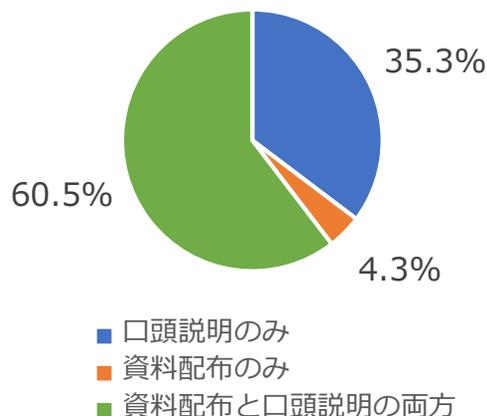


(n=1,064)

②新規保証契約時の説明手法

新規保証契約時に金融機関から受けた説明の手法は、「資料配布と口頭説明の両方」が60.5%、「口頭説明のみ」が35.3%、資料配布のみが4.3%であった。

	回答結果	n	%
1	口頭説明のみ	256	35.3
2	資料配布のみ	31	4.3
3	資料配布と口頭説明の両方	439	60.5
	全体	726	100.0



(n=726)

6. 認知度調査業務

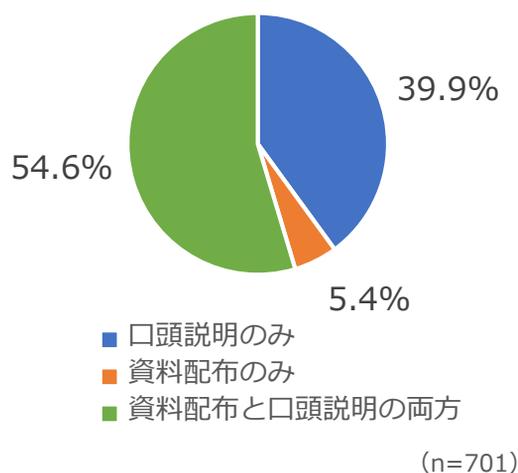
6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問7. 金融機関からの説明手法について

③保証書の期限到来などによる見直し時の説明手法

保証書の期限到来などによる見直し時に金融機関から受けた説明の手法は、「資料配布と口頭説明の両方」が54.9%、「口頭説明のみ」が39.9%、「資料配布のみ」が5.4%であった。

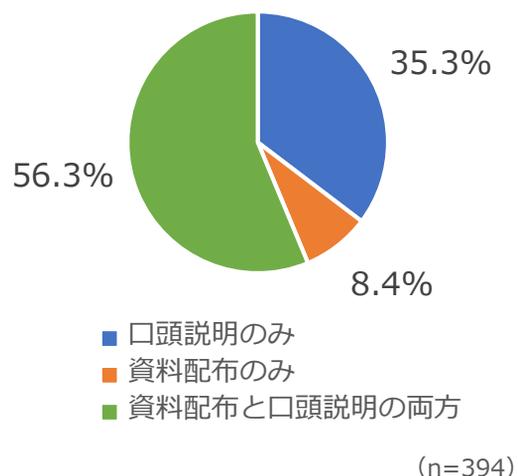
	回答結果	n	%
1	口頭説明のみ	280	39.9
2	資料配布のみ	38	5.4
3	資料配布と口頭説明の両方	383	54.6
	全体	701	100.0



④事業承継時の説明手法

事業承継時に金融機関から受けた説明手法は、「資料配布と口頭説明の両方」が56.3%、「口頭説明のみ」が35.3%、「資料配布のみ」が8.4%であった。

	回答結果	n	%
1	口頭説明のみ	139	35.3
2	資料配布のみ	33	8.4
3	資料配布と口頭説明の両方	222	56.3
	全体	394	100.0



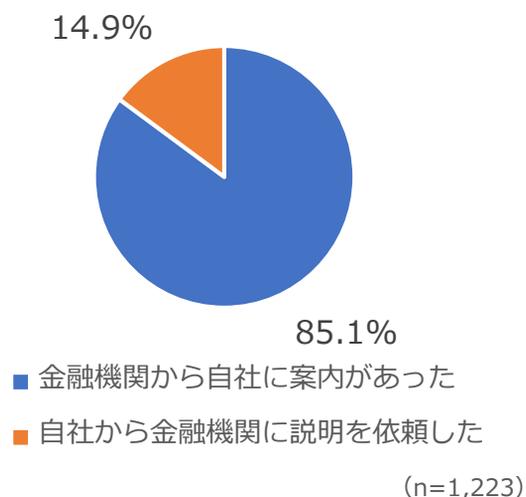
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問8. 金融機関からの説明の契機について

金融機関からの説明の契機は、「金融機関から自社に案内があった」が85.1%で、「自社から金融機関に説明を依頼した」の14.9%よりも多かった。

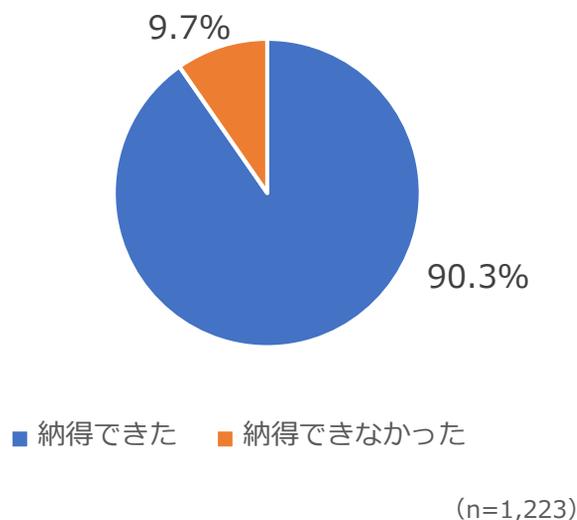
	回答結果	n	%
1	金融機関から自社に案内があった	1,041	85.1
2	自社から金融機関に説明を依頼した	182	14.9
	全体	1,223	100.0



問9. 金融機関からの説明への納得度について

金融機関からの説明に対して、90.3%の事業者が納得できたと回答している。

	回答結果	n	%
1	納得できた	1,104	90.3
2	納得できなかった	119	9.7
	全体	1,223	100.0



6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問10. 金融機関からの説明の内、どの点が納得できなかったか教えてください。

- 経営者保証ガイドラインの説明に対する納得感について収集した事例を、「金融機関との接触が月1回以上の企業」と「金融機関との接触が月1回未満の企業」で分類した。
- そのうち、「ガイドラインに関する金融機関からの説明に納得ができなかった」という自由記載への回答があったものは、「金融機関との接触が月1回以上の企業」は71件、「金融機関との接触が月1回未満の企業」は25件であった。
- 「金融機関との接触が月1回以上の企業」による「納得ができなかった具体的な理由」については具体的ではない、説明不足等、金融機関から説明は受けているが、ガイドライン要件について具体的な説明が無いという意見が多く見受けられた。
- 一方、「金融機関との接触頻度が月1回未満の企業」において、金融機関からの経営者保証ガイドラインの説明に対して納得がいかない理由としては、「受け入れざるを得なかった」「納得せざるをえなかった」等、融資を受ける立場上、金融機関と企業が対等な関係性を築けていない様子が見られた。

(1) 【接触頻度：月1回以上の接触(71件)】

- 納得できなかった内容：
- メガバンク1社のみ経営者保証を求められているが、当行では解除できないと明確な理由を伝えてくれなかった。
 - 解除出来る場合、出来ない場合の部分があまり具体的ではなかった。
 - 具体的な説明不足で分かりにくい。
 - 経営者保証については、私の方が良く知っていた。相手は教えたくなかったように見えた。
 - 経営者保証に関するガイドラインの法人と経営者との関係の明確な区分、分離の説明で、ある銀行は、当社の場合、明確に区分されているとした一方で、ある銀行は、代表者が創業者の為、社外取締役等がいなければ代表者の独断を排除できないので、ダメと言われた。
 - 納得できなかったというより簡単な説明だけで主旨が、会社側の立場になって説明がなされずといった印象。
 - ガイドラインを前面に出すとその後の融資に影響が出ないかの説明があいまい。

2. 経営者保証に関するガイドラインについて

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

(2) 【接触頻度：月1回未満の接触(25件)】

- 納得できなかった内容：
- ・ガイドラインの適用可否は金融機関のさじ加減に依存する印象。
 - ・経営者保証のガイドラインが実際には、運用されていないように感じる。結局、全ての借入に個人保証をつけなければ、借入ができないのが現状である。
 - ・形式的な説明となり、経営者保証はありきで取引するため。
 - ・「借金をしている自覚をもってほしいので、経営者保証をしてもらう」という説明のみで、ガイドラインに定められていることに関しては何も触れていないため。
 - ・今後の取引関係を良好に推進するために、受け入れざるを得なかった。
 - ・立場的に納得せざるを得なかった。
 - ・自社がガイドラインに適用するのか？しないのか？までの言求がなかった。

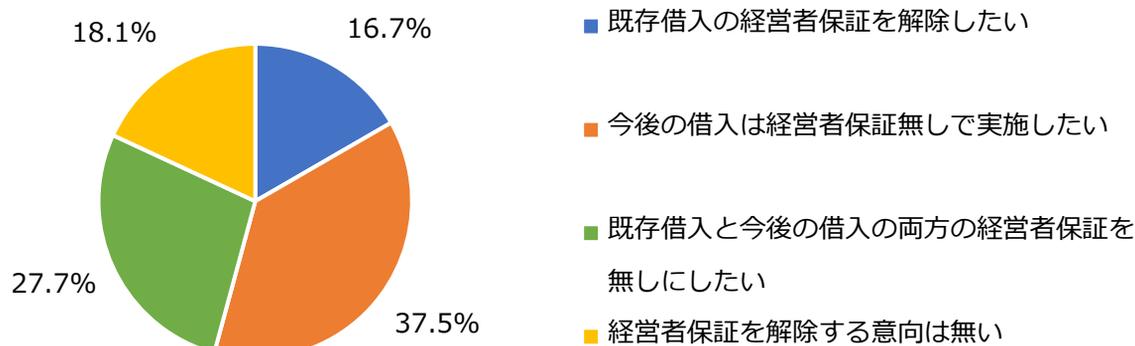
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問11. 経営者保証に関する今後の意向について

経営者保証に関する今後の意向に関する回答は、「今後の借入は経営者保証無しで実施したい」が1,345件で最も多かった。続いて、「既存借入と今後の借入両方の経営者保証を無しにしたい」が991件、「経営者保証を解除する意向は無い」が649件、「既存借入の経営者保証を解除したい」が598件という順となった。

	回答結果	n	%
1	既存借入の経営者保証を解除したい	598	16.7
2	今後の借入は経営者保証無しで実施したい	1,345	37.5
3	既存借入と今後の借入の両方の経営者保証を無しにしたい	991	27.7
4	経営者保証を解除する意向は無い	649	18.1
	全体	3,583	100.0



(n=3,583)

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- 「経営者保証に関する今後の意向」に関して、“既存借入の保証を解除したい”は598件、“今後の借入は保証を解除したい”は1,345件、“既存の借入と今後の借入の両方の保証を解除したい”は991件であった。
- 経営者保証の相談をしたきっかけとして、“金融機関側からの打診”は199件、“経営者側からの打診”は486件であった。
- 相談を実施した結果、経営者保証が解除できなかった企業は269件あり、このうち、具体的な理由については96件の事例を収集した。要件を満たしていないことを理由とする声が多く寄せられたが、一部では金融機関の慣習を示唆する回答も見られた。

(1) 【経営者保証が解除できない具体的な理由(96件)】

① 【相談の端緒：金融機関からの打診(12件)】

- 会社と個人の資産・経理の分離が不十分、財務内容・業績が不十分、情報開示不足、他行が経営者保証を解除しないため。
- 役員借入が存在し、法人、個人の分離が明確でない。
- 財務内容、業績の不十分。
- 情報開示不足、附属明細表の一部不開示のため。
- まだまだ他行含め一般的でないので、対応が難しいですね…という話でおわる。

② 【相談の端緒：経営者側からの打診(84件)】

- 3年連続の黒字決算が前提条件とのこと。
- 業績の不十分と、他行の経営保証解除状況。
- 会社と個人の資産・経理の分離が不十分、財務内容・業績が不十分、情報開示不足、他行が経営者保証を解除しないため。
- 当社は査定よりも過剰に貸付けているので保証の解除は当分難しいとのこと。
- 既存の借入については、会社としての担保を取っていないので難しい。
- 解除する場合、金利の見直しを行うと言われた。
- 後継者等、経営者が長期不在となった際の代理人が適当でないとのことでした。
- 丁寧な説明はなく、昔からの流れですと言われた。
- 今までどおりお願いしますと言われ、断わりにくかったため。
- 金融機関社内のルール上仕方がないとの説明でした。
- 比較的規模の大きい中小企業が対象と言われた。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- 「経営者保証に関する今後の意向」に関して、“経営者保証を解除する意向はない”は649件であった。
- 経営者保証の解除がない理由については類型化した5つの理由と、それ以外の具体的な理由について事例を収集した。
- 類型化した理由からは、「経営者保証を負うことが当然である」という意識が極めて高いことが伺え、その他の具体的な理由においても、同様の回答を得た。
- また、その他の具体的な理由から、経営者保証があることで借入金利が下がること、金融機関との関係維持といった考えも見受けられた。中小零細企業にとって、融資条件や融資を行う金融機関との関係性の重要性が伺えた。

(1) 【経営者保証の解除意向がない具体的な理由】

① 類型化した理由

- 心理的に金融機関に申し出または相談しにくいため。(88件)
- 経営者として個人保証をすることは当然と考えているため。(352件)
- 経営者保証の解除により、融資条件が厳しくなる可能性があると思うため。(170件)
- ガイドラインの求める要件を満たしていないと思うため。(85件)
- ガイドラインの存在や内容を知らず、解除できるという認識がなかったため。(114件)

② その他具体的な理由(30件)

- 経営者としての緊張感を常に保つため。
- 普段経営者保証を考えたことがなく、特段負担に感じていない。
- まず会社の体質の変化が先だと思っているから。
- 会社の利益が少なく、会社資産少ない為個人資産しか担保がない
- 経営者保証なしに、融資が出来ないと思っているため
- 経営者の抵当物件を入れると金利が下るため。
- 経営者保証を必要とする金融機関との関係維持。

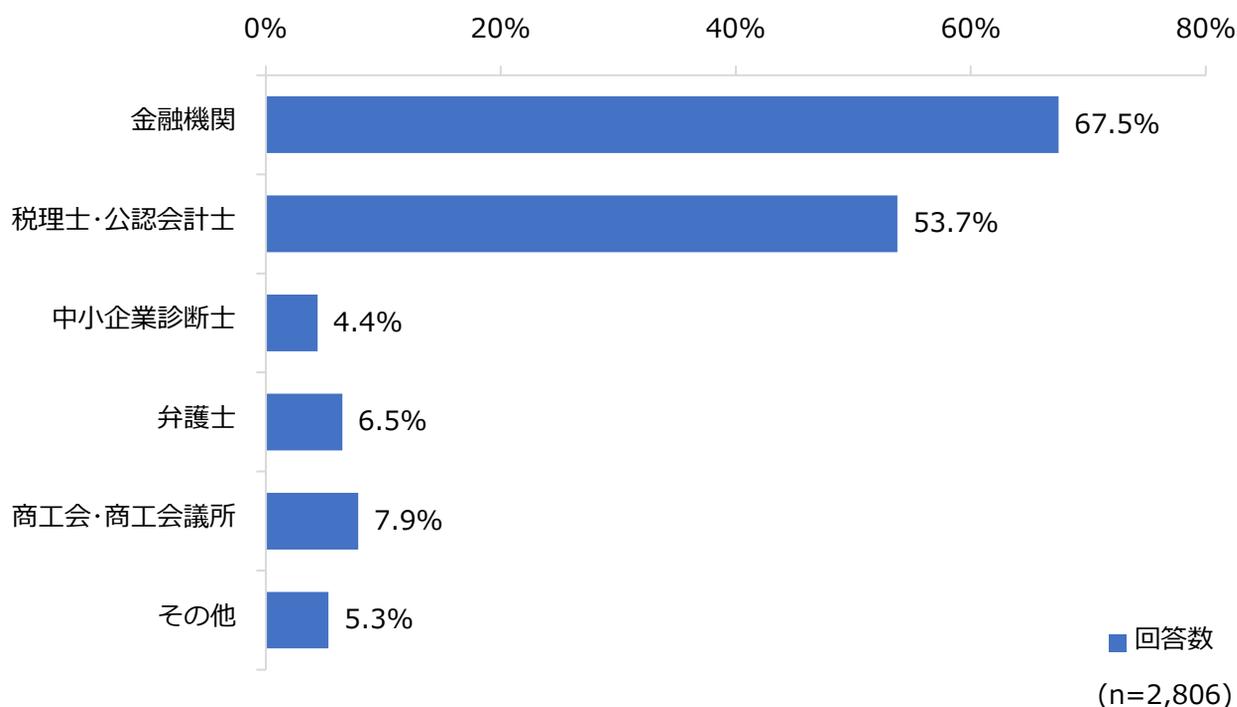
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問12 経営者保証の提供・解除に関する相談相手について

経営者保証の提供や解除に関して相談する相手は、金融機関（1,893件）が一番多かった。続いて、税理士・公認会計士(1,508件)、商工会・商工会議所（221件）、弁護士（183件）という順になった。

	回答結果	n	%
1	金融機関	1,893	67.5
2	税理士・公認会計士	1,508	53.7
3	中小企業診断士	124	4.4
4	弁護士	183	6.5
5	商工会・商工会議所	221	7.9
6	その他	150	5.3
	全体	2,806	



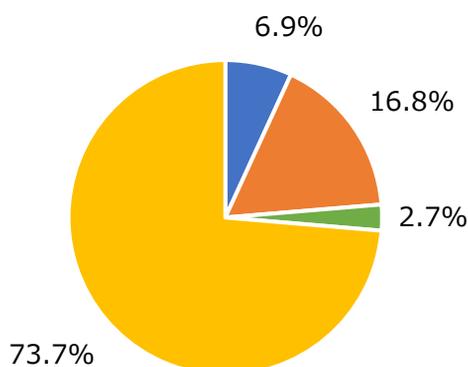
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問13. 金融機関への経営者保証の解除申し出・相談の実績について

- 金融機関への経営者保証の解除の申し出・相談の実績に関する設問では、「金融機関から打診はなく、申し出・相談も行っていない」が2,131件で最も多かった。続いて、「貴社から金融機関に対して、申し出・相談を行った」が486件という結果になった。
- 全体の90.5%の事業者が「金融機関から打診はなかった」と回答していることになる。

	回答結果	n	%
1	金融機関から打診があり、申し出・相談を行った	199	6.9
2	貴社から金融機関に対して、申し出・相談を行った	486	16.8
3	金融機関から打診があったが、申し出・相談を行っていない	77	2.7
4	金融機関から打診はなく、申し出・相談も行っていない	2,131	73.7
	全体	2,893	100.0



- 金融機関から打診があり、申し出・相談を行った
- 貴社から金融機関に対して、申し出・相談を行った
- 金融機関から打診があったが、申し出・相談を行っていない
- 金融機関から打診はなく、申し出・相談も行っていない

(n=2,893)

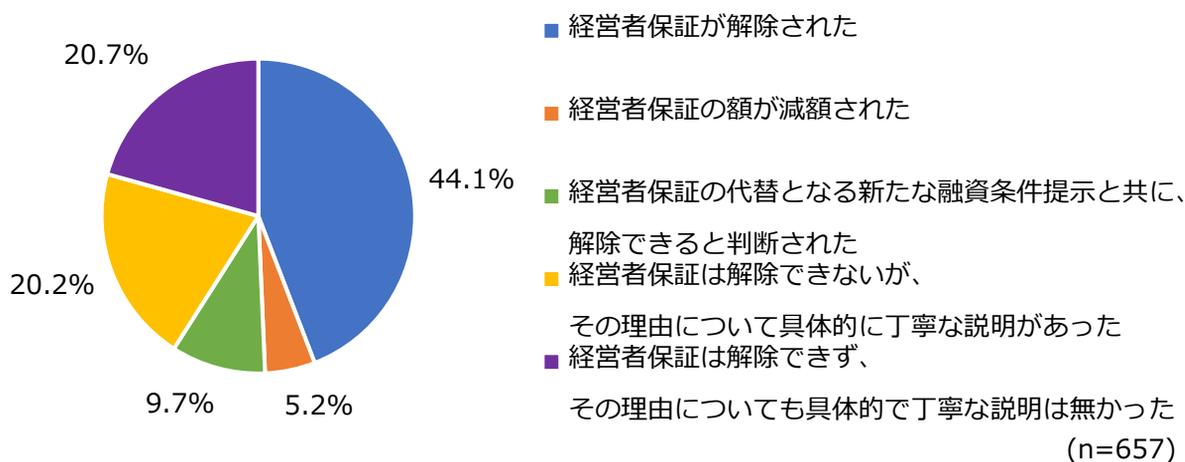
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問14. 金融機関への相談を行った結果について

金融機関への相談を行った結果に関する設問では、「経営者保証が解除された」が290件で最も回答が多かった。続いて、「解除できず、その理由についても具体的で丁寧な説明は無かった」が136件、「解除できないが、その理由について具体的に丁寧な説明があった」は133件という結果になった。

	回答結果	n	%
1	経営者保証が解除された	290	44.1
2	経営者保証の額が減額された	34	5.2
3	経営者保証の代替となる新たな融資条件提示と共に、解除できると判断された	64	9.7
4	経営者保証は解除できないが、その理由について具体的に丁寧な説明があった	133	20.2
5	経営者保証は解除できず、その理由についても具体的で丁寧な説明は無かった	136	20.7
	全体	657	100.0



6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問15. 解除されない理由について、 具体的にどのような説明があったか教えてください。

合計96件の事例が収集された。主な回答は下記のとおりである。

- (1) 【財務状況が基準を満たさない(44件)】
 - ・会社の借入金過多につき経営者保証の依頼あり。
 - ・特損計上後の債務超過状態を解消後に改めて検討する。
 - ・償却不足等不良資産がありリスケ中であるため解除できない。
 - ・長期借入が、残り1年間。
 - ・当社は査定よりも過剰に貸付けているので保証の解除は当分難しいとのこと。
 - ・内部留保が少ないため。
 - ・借入を上まわる、資産（預金）がないと駄目。
 - ・前に条件変更を行っている残債があるので難しい。
 - ・財務内容を良くしなければ無理だが、他行が解除すれば、検討は出来る。
 - ・経営状況がこの数年で上を向いているので、内部留保をもう少し貯めてから正式に申し出てほしい。
- (2) 【業績が不十分(18件)】
- (3) 【他行との兼ね合い（10件）】
 - ・メインバンクが解除しなければ他行も解除しない。メインバンクの更新時期に外す予定。
 - ・保証協会が経営者保証を解除しないため。
 - ・まだまだ他行含め一般的でないので、対応が難しいですね…という話で終わる。
 - ・業績が良くない、他行が経営者保証を解除しない。
- (4) 【金融機関の方針である(9件)】
 - ・銀行の基準に満たない為。
 - ・丁寧な説明はなく、昔からの流れですと言われた。
 - ・今まで通りお願いしますと言われ、断わりにくかったため。
 - ・金融機関社内のルール上、仕方がないとの説明でした。
- (5) 【個人と法人の分離がなされていない（8件）】
 - ・会社と個人の資産・経理の分離が不十分、役員貸付。
 - ・会社から個人への貸付があり、その残高がまだ大きいため。
 - ・役員借入が存在し、法人、個人の分離が明確でない。
- (6) 【事業者の規模・体制の問題(4件)】
 - ・代表者が中国在住の為。
 - ・中小企業では不可との事。
 - ・会社の規模、業績が不十分。
 - ・比較的規模の大きい中小企業が対象と言われた。
- (7) 【金利で不利益が生じる（3件）】
 - ・今の状態で経営者保証を外すと金利が上がり、メリットがないと言われた。
 - ・解除する場合、金利の見直しを行うと言われた。
 - ・前のものを解除すると金利が上がる。

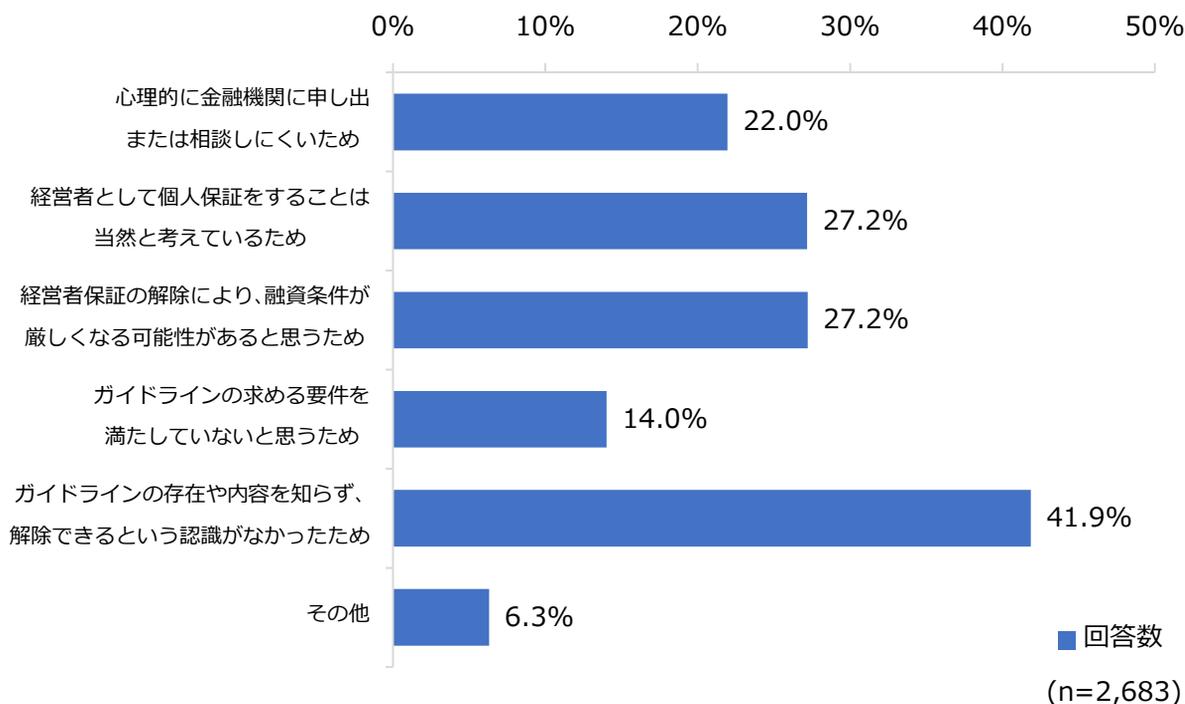
6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問16. 経営者保証の解除意向が無い理由を教えてください。

事業者に経営者保証の解除意向が無い理由については、「ガイドラインの存在や内容を知らず、解除できるという認識がなかったため」という回答が1,123件で最も多かった。続いて、「経営者保証の解除により、融資条件が厳しくなる可能性があると思うため」が730件、「経営者として個人保証をすることは当然と考えているため」が729件と続いた。

	回答結果	n	%
1	心理的に金融機関に申し出または相談しにくい	589	22.0
2	経営者として個人保証をすることは当然と考えているため	729	27.2
3	経営者保証の解除により、融資条件が厳しくなる可能性があると思うため	730	27.2
4	ガイドラインの求める要件を満たしていないと思うため	376	14.0
5	ガイドラインの存在や内容を知らず、解除できるという認識がなかったため	1,123	41.9
6	その他	169	6.3
	全体	2,683	



2. 経営者保証に関するガイドラインについて

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

問17. 貴社（代表者様）は、経営者保証をどのように考えていますか。
具体的に教えてください。

1. 個人保証の提供状況別：すべての借入に提供している

- 会社の借入に対する経営者の個人保証の提供状況について、最も多かったのは“すべての借入に提供している”の2,098件、次いで“一部の借入に提供している”が1,741件、“すべての借入に提供していない”が963件、“金融機関からの借入はない”が149件であった。
- このうち、経営者保証に対する経営者としての考え方について、3,167件の事例を収集した。
- “すべての借入に提供している”企業の回答では、経営者保証が「負担になっている」という意見が多数を占めた。特に、コロナ禍における業績不振が今後の事業活動にとって現実的・心理的負担となっている経営者が多く見られた。
- また、現在の業績や借入金の返済状況から「負担ではない」という企業も一定数見られるものの、今後を考慮すると「経営者保証はない方が良い」という意見も少なくなかった。

(1) 【個人保証の提供状況別：すべての借入に提供している(1,408件)】

① 経営者保証に対する考え方：経営者保証を負担に感じている

具体的な考え：・コロナでの業績悪化が大きいため、また回復の兆しも見えないため負担に感じている。

- 経営者保証がたいへん重荷であり、経営責任を非常に重く感じている。
- 外国の制度と比較すると負担が重く感じている。
- 経営者保証があるが為に、新規に事業を行いたい方々が躊躇をし、社会経済が発展しないのではないかと思っている。経営者保証は重荷であり、法人化している意味がない。
- 経営者保証が重荷で、事業承継をスムーズに行えない。
- 経営者保証が重荷であり、経営が行き詰まった場合に責任を重く感じている。（プレッシャーが大きい。）
- 経営者保証について、かなりの重責であり、将来的な、M & A、廃業も、考えられない状態であったので、今回、知ることが出来て良かった。
- 経営者保証は、非常に重く、サイン捺印をするのは、辛い。もしもの時に家族に迷惑がかかるのでは、と心配。
- 経営者保証を重荷に捉える後継者は多く、事業承継が進まない理由の1つだと感じる。
- 事業を承継には大きな重荷であり活発なチャレンジへの妨げ。
- 非常に重く受け止めており、このコロナの中で、借入が増え、とても不安に感じている。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- ② 経営者保証に対する考え方：経営者保証を負担に感じているがやむを得ない
具体的な考え：
・金融機関のリスクを考えると仕方ないと思う部分もあるが今回の様な緊急事態が起きた時の事は、経営者として恐怖であり、ビジネスチャレンジは難しいと思う。
・財務基盤がしっかりしていない為会社が借り入れできない状況よりは良くなったと思っているから。
・借入れが早く手続きが捗る為経営者保証するが、基本は会社と個人は分ける方が良い。
・正直精神的な不坦になっているが、従業員や仕入先様に迷惑をかけない為に仕方がないと思っている。
- ③ 経営者保証に対する考え方：その他の考え
具体的な考え：
・業績の良い時は特に問題なし、但し悪い時には不安を感じる。又、新規融資の際、保証のある、なしで利息が変わるので、どうしても保証しなくてはいけなくなる。
・銀行取引を、円滑に進める為に個人保証を行なっています
・経営者が慎重な判断をする良い点の反面、おもいきった事業展開に踏み切れない事。
・小規模企業の経営者の財産・財布は会社の財務資産はどうしても一体で考えられてしまう。
・特段、負担に感じていないが、事業継続にあたり、不測の事態にそなえて、経営者保証がない方が望ましい。
・特段、負担に感じていないし負担になる程の借入でもない。
・普段経営者保証を考えたことがなく。特段負担に感じていない。
・会社の不動産 e t c の担保能力が弱ければ個人保証は当然必要と考えている。
・今後の事を考えると、無い方が選択幅が広がる。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

2. 個人保証の提供状況別：一部の借入に提供している

“一部の借入に提供している”企業の回答1,056件を見ると、経営者保証を負担に感じているという意見が大勢を占める結果となった。

その他には「事業承継上の障壁」「新規事業に対するモチベーション低下要因」等の前向きな理由から経営者保証のあり方を疑問視している回答や、ガイドラインを知ったことで負担に感じるようになった回答、コロナ禍での先行き不安から不安を感じている回答が多数見られた。

(1) 【個人保証の提供状況別：一部の借入に提供している(1,056件)】

① 経営者保証に対する考え方：経営者保証を負担に感じている

- 具体的な考え：
- ・ 独身時ならそれ程でも無いが、家族が増える事に不安は大きくなる。
 - ・ ガイドラインを知ったことで、寧ろ以前より重く感じるようになった。
 - ・ コロナによる経営難において、先行き不透明で非常に不安を感じます。
 - ・ コロナ禍で先が見ない状況が続いているので経営責任を非常に重く感じているのと赤字経営が半年以上続いている事。
 - ・ 経営者保証 = 経営責任と思っているが心理的に重く感じる事はある。
 - ・ 経営者保証は、生死に関わる事に匹敵する重要事項である。
 - ・ 経営者保証は事実重く感じる。新規事業に対してもモチベーションが下がる。事業拡大をして必要運転資金が増えても内心重く感じることもある。
 - ・ 経営者保証は重荷であり、今後次の世代へ事業承継をすすめるにあたっての障壁となる。
 - ・ 経営者保証は非常な重荷であり、ストレスを感じるが、少しでも有利な条件で取引できるなら、と身を切る思いで保証している。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

- ② 経営者保証に対する考え方：経営者保証を負担に感じていない
具体的な考え：
・借入の額、そのものが多くなく、特に負担になるとは感じていない。無ければベター。
・預金と借入金が同等にある為、特段負担に感じていない。
・以前より経営者保証をしていてそれがあたり前だと思っていた。また特に負担に感じていない。
・経営者保証があたり前だと思っており、特に重荷には感じていなかった。経営者保証はなくす方向に行くべきだと思う。
・不安はあるが返済は責務であり、過度な負担とは考えていない。
- ③ 経営者保証に対する考え方：その他の考え
具体的な考え：
・オーナー企業なので法人＝個人という考えからの脱却が難しい。
・経営者保証は、経営者として当然のことであると考えている。特にオーナー企業である場合、経営判断を含めすべてにおいて責任を負うべきだ。
・経営判断を行う際に、常に経営者保証を考えてしまい、判断が消極的になりがち。
・将来的には経営者保証なしにしたいが、今は会社体質みなおしを含む、自社改善をしようと考えている。
・地銀の中小をバックアップする力が（住宅ローンも同一金融機関。収益の柱が規制緩和により、失なわれている）落ちてきている中で、経営者保証がなくなるとスムーズに貸付できなくなると考える。
・普段は個人保証の事は余り考えないが、今回コロナ問題の様な特別な事が有ると、不安になる為できるなら経営者保証を無しに変更したい。
・中小零細企業であるならば、止むを得ないと思う部分がある。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

3. 個人保証の提供状況別：すべての借入に提供していない

“すべての借入に提供していない”企業の回答では、「経営者保証が企業活動に与える影響」に関する意見や、解除前に比べて負担が軽減されたとの意見、経営者保証制度に対する考え等の回答を得ることが出来た。

(1) 【個人保証の提供状況別：すべての借入に提供していない(581件)】

- ① 経営者保証に対する考え方：経営者保証が企業活動に与える影響について
具体的な考え：
・ない方が思いきった経営ができる。
・悪しき風習だと考えている。事業継承の重荷になる。
・企業の財務が悪ければ必要であると考えている。
・企業格付に応じてその必要性はあると認識している。
・企業業績が悪化しない限りは必要ないと思う。国もそう言っている。
・業績が悪い時は大いに負担になるはず。
・経営者保証が重荷でビジネスチャンスを逃す可能性がある。
・経営者保証が重荷で子供への事業承継ができない。
・個人が法人の負債を負うのであれば会社を運営しようという人がいなくなってしまう。
・思い切った経営、再チャレンジ、後継者問題等とマイナス。
- ② 経営者保証に対する考え方：解除したことによる変化について
具体的な考え：
・以前は、経営者保証を非常に重荷に感じていた。経営責任は常に考えている。
・資金調達に関しては負担軽減となるものの、経営全般に関する責任の所在とは別モノとの認識。
・社員によるMBOが完了し、同時に経営者保証を解除してもらったので非常によかった。解除してもらわなければ、事業承継自体どうなったか分からない。それほどの重荷だ。
・必然を考えていたが、M&Aを契機に解消したことで、単なる商習慣と、感じた。
・経営者保証は重荷であり、保証を外してもらい負担が軽くなったと感じる。
・経営者保証は重荷でした。今は全くない状態で後継者に受けつぎができ少し、気持ちが楽になりました。
・今年、借入れに対し、経営者保証を無くしたため、負担がなくなり事業継承しやすくした。

6. 認知度調査業務

6-8. 集計結果 I 経営者保証に関するガイドラインについて

③ 経営者保証に対する考え方：その他の考え

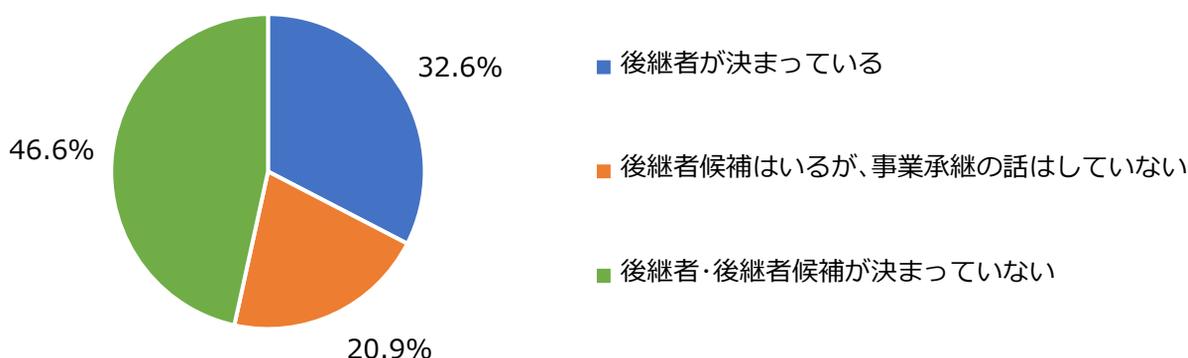
- 具体的な考え：
- ・銀行統合による特別融資枠にて保証人無しの融資を受けたこと。又コロナ対策の無担保・無利子の4000万円の融資を受け有利子負債の返済へ当てたことにより保証人は無しとなり負担が軽減された。
 - ・経営の責任は、社長にあるが、「企業」の債務を「個人」が保証しきれない。上場企業の社長も中小企業の社長も同じであるべき。
 - ・経営者保証が重荷であり、経営責任を非常に重く感じている。会社に対して連帯保証が求められる法人と個人が明確に法律では分離されているが、各銀行は連帯保証を必ず求める。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問18. 後継者・後継者候補の有無について

回答結果	n	%
1 後継者が決まっている	1,606	32.6
2 後継者候補はいるが、事業承継の話はしていない	1,029	20.9
3 後継者・後継者候補が決まっていない	2,295	46.6
全体	4,930	100.0



(n=4,930)

【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

		後継者が決まっている		後継者候補はいるが、事業承継の話はしていない		後継者・後継者候補が決まっていない		合計
		n	%	n	%	n	%	n
年代別	20代	1	16.7%	2	33.3%	3	50.0%	6
	30代	14	11.2%	11	8.8%	100	80.0%	125
	40代	74	10.9%	112	16.6%	490	72.5%	676
	50代	207	20.3%	277	27.2%	535	52.5%	1,019
	60代	427	44.2%	237	24.5%	302	31.3%	966
	70代	272	57.7%	98	20.8%	101	21.4%	471
	80代	24	49.0%	12	24.5%	13	26.5%	49
全体	1,019	30.8%	749	22.6%	1,544	46.6%	3,312	

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問19 後継者を探すうえで苦労した点を教えてください。

- ・ 後継となる経営者について、“後継者は決まっている”という回答は1,606件であり、このうち、後継者を探す上で苦労した点について、917件の事例を収集した。
- ・ 後継者を探す上で苦労した点について、“同族承継”では「苦労はない」という意見が多く見られた。苦労があった中では、経営状況や保証があることによる躊躇い、事業承継する後継者本人の意思決定まで時間を要すること等が挙げられた。一方、“非同族承継”では、人選の難しさが最も多く見られ、その他に「個人保証がネック」「税負担の大きさ」等、社会制度上の課題も散見された。

(1) 【後継者を探す上で苦労した点】

① 同族承継の場合

- ・ 会社経営環境が厳しい時代に、会社を継ぐことにためらいはある。現在子供で進めている。
- ・ 現経営者の息子であるが、本人の意志が固まるまで時間がかかった。
- ・ 私は二代目で三代目は私の息子になりますが、事業意欲を持たせるのに苦労している。
- ・ 自分の苦労した事を次の後継者にやらせる事は考えたが、自分の子供を説得するのに、時間がかかった。
- ・ 実子（長男）に継がす予定であるが、地方での自営業の将来を考えた時は、かなりの困難を予想する。
- ・ 息子なので決めるのに苦労はないが、考え方が違い、話合が大変。
- ・ 息子にも個人保証が付いてまわるか考えると気が重い。
- ・ 同族企業である当社は同族に引き継ぐのが企業理念、ポリシーを継承させやすく、サラリーマン思考では務まらない経営者思考を継承させやすい。但し、この経営者思考の醸成には一定の時間が必要となる点に苦労した。

② 非同族承継の場合

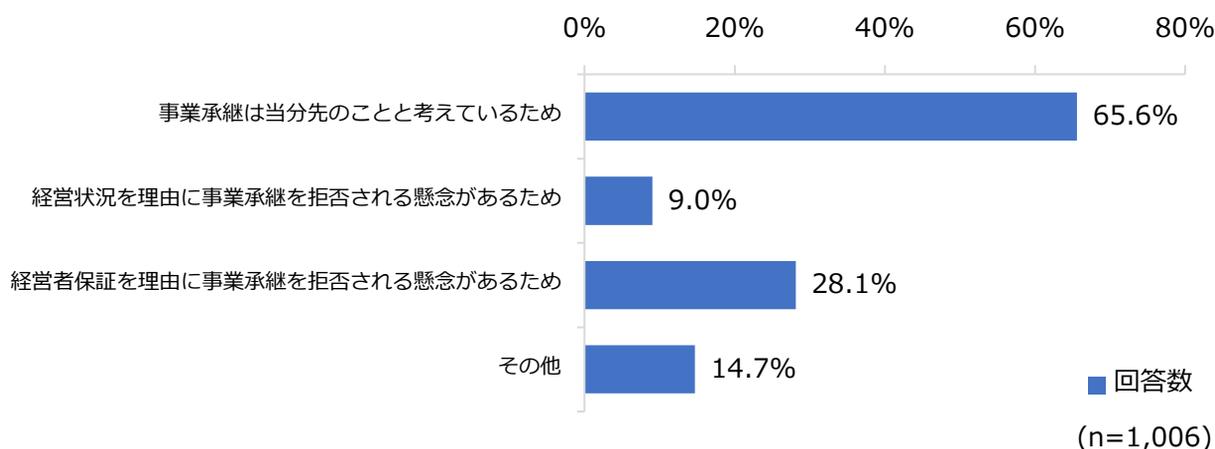
- ・ 外部の人選をこころみましたが、小企業としては、社内も見直し人選。かなり時間がかかりました。
- ・ 金融機関への個人担保提供前提での後継依頼となるため、この条件を理解してもらうため、他の好条件を提示したりして、無理やり受けてもらうなど苦労した。
- ・ 事業承継の税負担が大き過ぎる。
- ・ 自社内で探せなかった所以他社からの引き抜き状態になり、相手方の会社への対応が難しい。
- ・ 実子ではなく、社内承継を考えているため、やはり経営者保証がネックになっている。
- ・ 社員を昇格させるがトップとしての能力があるかわからない。
- ・ 社員を選んだが、承諾を得るまで説明も含め2年以上かけた。
- ・ 身内以外の為、重責をどこまで背負う事ができるか不安である。（身内でも同じですが…）
- ・ 他業界からの後継者は、業界慣習に不慣れな為、難しかった。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問20. 後継者候補に事業承継の話をしていない理由について

	回答結果	n	%
1	事業承継は当分先のことと考えているため	660	65.6
2	経営状況を理由に事業承継を拒否される懸念があるため	91	9.0
3	経営者保証を理由に事業承継を拒否される懸念があるため	283	28.1
4	その他	148	14.7
	全体	1,006	



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

	年代別	事業承継は当分先のことと考えているため		経営状況を理由に事業承継を拒否される懸念があるため		経営者保証を理由に事業承継を拒否される懸念があるため		その他		回答者数
		n	%	n	%	n	%	n	%	n
	20代	1	50.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	2
	30代	8	72.7%	0	0.0%	3	27.3%	2	18.2%	11
	40代	87	77.7%	1	0.9%	25	22.3%	15	13.4%	112
	50代	204	74.2%	22	8.0%	61	22.2%	29	10.5%	275
	60代	117	51.1%	33	14.4%	86	37.6%	39	17.0%	229
	70代	42	44.2%	16	16.8%	40	42.1%	19	20.0%	95
	80代	5	50.0%	3	30.0%	6	60.0%	0	0.0%	10
	全体	464	63.2%	75	10.2%	222	30.2%	104	14.2%	734

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

1. 後継者候補に事業承継の話をしていない理由

- 後継となる経営者について、“後継者候補はいるが、事業承継の話はしていない”は1,029件であった。
- 後継者候補に事業承継の話をしていない理由について、類型化した3つの理由と、具体的な事例を137件収集した。
- 類型化した理由では、“事業承継は当分先のものと考えているため”が660件と最も多い結果となったが、それ以外の企業においては“経営者保証を理由に事業承継を拒否される懸念があるため”が283件あり、経営者保証は事業承継上の課題にもなっていることが認められた。
- その他の理由として、コロナ禍における影響での業績不振や先行き不安から事業承継を先送りしようとする意見も見受けられた。

(1) 【類型化した理由】

- 事業承継は当分先のものと考えているため。(660件)
- 経営状況を理由に事業承継を拒否される懸念があるため。(91件)
- 経営者保証を理由に事業承継を拒否される懸念があるため。(283件)

(2) 【その他具体的な理由(137件)】

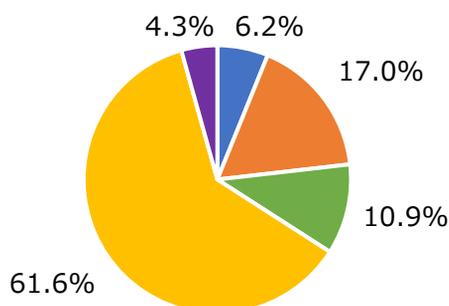
- コロナによる様な事が有り、先の事がわからない為。
- 会社の安定性、成長性を具現化し、将来を見通せる状態になったら、話をしたいと思っている。
- 候補者が3名いるため、最終決定はしていない。
- 事業承継は出来るだけ早くしなければと思っているが候補の力量がまだ信頼出来ない。
- 借金が重荷になるので。
- 承継可能な経営体質を形成中であるため。
- 世の中の動行が読めないし今後の見通しが厳しいので承継事態をやるか決めかねている。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問21. 事業承継にあたって適当と考える経営者保証のあり方について

	回答結果	n	%
1	現経営者と後継者の双方から経営者保証を提供する	17	6.2
2	現経営者は引き続き経営者保証を提供し、後継者は経営者保証を提供しない	47	17.0
3	現経営者は経営者保証を解除し、後継者が新たに経営者保証を提供する	30	10.9
4	事業承継を契機に、現経営者と後継者共に経営者保証を提供しない	170	61.6
5	その他	12	4.3
	全体	276	100.0



- 現経営者と後継者の双方から経営者保証を提供する
- 現経営者は引き続き経営者保証を提供し、後継者は経営者保証を提供しない
- 現経営者は経営者保証を解除し、後継者が新たに経営者保証を提供する
- 事業承継を契機に、現経営者と後継者共に経営者保証を提供しない
- その他

(n=276)

【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

		現経営者と後継者の双方から経営者保証を提供する		現経営者は引き続き経営者保証を提供し、後継者は経営者保証を提供しない		現経営者は経営者保証を解除し、後継者が新たに経営者保証を提供する		事業承継を契機に、現経営者と後継者共に経営者保証を提供しない		その他		合計
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n
年代別	20代	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
	30代	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	3	100.0%	0	0.0%	3
	40代	1	4.0%	3	12.0%	3	12.0%	16	64.0%	2	8.0%	25
	50代	2	3.3%	7	11.5%	8	13.1%	40	65.6%	4	6.6%	61
	60代	5	6.0%	18	21.7%	8	9.6%	50	60.2%	2	2.4%	83
	70代	1	2.5%	8	20.0%	3	7.5%	26	65.0%	2	5.0%	40
	80代	0	0.0%	2	33.3%	0	0.0%	4	66.7%	0	0.0%	6
	全体	9	4.1%	38	17.4%	23	10.5%	139	63.5%	10	4.6%	219

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問22 問21の回答を実現するにあたって障害となる要素。

- 経営者保証を理由に事業承継を拒否される懸念があると考えている経営者から、望ましい経営者保証のあり方について276件の回答と、望ましい経営者保証のあり方を実現するための障害となる要素について100件の事例を収集した。
- 望ましい経営者保証のあり方について最も回答が多かった、“事業承継を契機に、現経営者と後継者共に経営者保証を提供しない”の170件の内、障害となる要素について73件の事例を収集した。
- 障害となる要素については多くの企業が「金融機関(担当者)との関係性」を挙げており、ガイドラインに則った対応を求める意見が、多数述べられた。金融機関がガイドラインの普及や保証解除に前向きな対応をしていない、という認識が企業にあることによるものと考えられる。
- また、「財務基盤の強化」「コロナ禍対応が優先」という企業内における課題や姿勢についても意見を得られた。

(1) 【望ましい経営者保証のあり方：現経営者と後継者の双方から経営者保証を提供する(17件)】

- ① 望ましい経営者保証のあり方を実現するにあたり、障害となる要素(1件)
 - ・引継ぎのタイミング、手続き。

(2) 【望ましい経営者保証のあり方：現経営者は引き続き経営者保証を提供し、後継者は経営者保証を提供しない(47件)】

- ① 望ましい経営者保証のあり方を実現するにあたり、障害となる要素(16件)
 - ・業績の安定。
 - ・金融機関の理解。
 - ・債務の減少に務めたいが業績が上がらない為、自分だけでは責任を取れない。
 - ・不安定な業務（財務）状況。
 - ・景気の低迷。

(3) 【望ましい経営者保証のあり方：現経営者は経営者保証を解除し、後継者が新たに経営者保証を提供する(30件)】

- ① 望ましい経営者保証のあり方を実現するにあたり、障害となる要素(5件)
 - ・後継者に資産が無い。
 - ・保証提供の拒否。
 - ・個人保証は当たり前だが、今後の世代には精神的に受け入れ出来ないと思う。
 - ・経営者保証は利益が不透明になると危機感がある。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

(4) 【望ましい経営者保証のあり方：事業承継を契機に、現経営者と後継者共に経営者保証を提供しない(170件)】

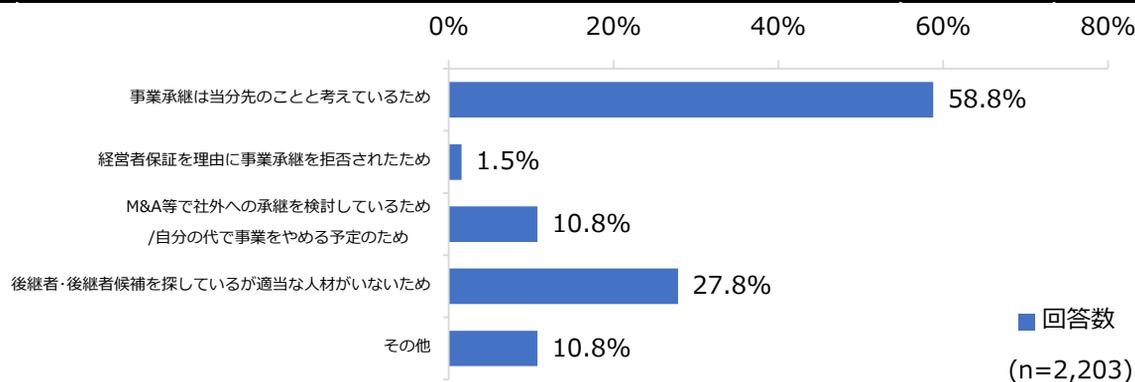
- ① 望ましい経営者保証のあり方を実現するにあたり、障害となる要素(73件)
- ・金融機関が納得しないと考える。
 - ・金融機関の担当者の方と借り入れがある状態では話しづらい。
 - ・事業承継に経営者保証（個人保証）があると、後継者がいなくなる。個人財産もおさえられる。
 - ・コロナ禍対応が優先。
 - ・その時の会社経営内容、財務内容がどうなっているか。
 - ・財務基盤の強化（安定し、利益の出せる体質を作る）。
 - ・保証が無ければ、容易に承継してくれると思う。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問23. 後継者・後継者候補が決まっていない理由について

	回答結果	n	%
1	事業承継は当分先のことと考えているため	1,295	58.8
2	経営者保証を理由に事業承継を拒否されたため	34	1.5
3	M&A等で社外への承継を検討しているため/自分の代で事業をやめる予定のため	237	10.8
4	後継者・後継者候補を探しているが適当な人材がないため	613	27.8
5	その他	237	10.8
	全体	2,203	



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

	年代別	事業承継は当分先のことと考えているため		経営者保証を理由に事業承継を拒否されたため		M&A等で社外への承継を検討しているため/ 自分の代で事業をやめる予定のため		後継者・後継者候補を探しているが適当な人材がないため		その他		回答者数 n
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	
	20代	2	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
	30代	79	79.8%	0	0.0%	7	7.1%	10	10.1%	9	9.1%	99
	40代	382	80.3%	6	1.3%	28	5.9%	75	15.8%	26	5.5%	476
	50代	289	56.1%	5	1.0%	74	14.4%	175	34.0%	45	8.7%	515
	60代	97	33.7%	12	4.2%	47	16.3%	129	44.8%	41	14.2%	288
	70代	23	24.5%	6	6.4%	25	26.6%	49	52.1%	7	7.4%	94
	80代	6	46.2%	1	7.7%	2	15.4%	5	38.5%	1	7.7%	13
	全体	878	59.0%	30	2.0%	183	12.3%	443	29.8%	129	8.7%	1,478

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

問24 後継者を探すうえで苦労している点、政府に求める支援

1. 後継者・後継者候補が決まっていない理由

- 後継となる経営者について、“後継者・後継者候補が決まっていない”は2,295件となった。
- このうち、後継者・後継者候補が決まっていない理由について、類型化した4つの理由と、その他の具体的な事例を227件収集した。
- その他の具体的な理由では、経営者保証に起因する理由の他、「会社の経営状況の再建や見直し」や「候補者からの選定に時間を要する」等の理由が収集できた。

(1) 【類型化した理由】

- 事業承継は当分先のことと考えているため。(1,295件)
- 経営者保証を理由に事業承継を拒否されたため。(34件)
- M&Aなどによる社外への承継を検討しているため／自分の代で事業をやめる予定のため。(237件)
- 後継者・後継者候補を探しているが適当な人材がないため。(613件)

(2) 【その他具体的な理由(227件)】

- M & Aの手続きをしておりますが、経営者保証があり、なかなかうまくいかない。
- 経営者保証を後継者に押しつける形なのでためらってしまう。
- 会社が危機的状況にあるので立て直さないと承継問題にもならない。
- 会社の基盤整備を優先し誰にでも引き継げる会社になりたい。
- 社内幹部に向けて社長の退任を10年後と伝え、3つの事業承継を示して備えるように話してある。①社内承継②外部社長③親会社を探す。
- ポストコロナで成長戦略が計画できていない。
- 今回のコロナの影響で規模縮小したため自分の代で終わりにせざるを得ない。
- 候補者はいるが、本人意向がどうか、また能力の見極めもまだ。
- 何年前か前、振興公社に相談に行ったがM & A業者を紹介されただけだったため。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

2. 後継者を探すうえで苦労している点

- 後継者・後継者候補を探しているが適当な人材がいないと考えている経営者から、後継者を探す上で苦労している点に関して、394件の事例を収集した。
- 苦労している点では「人手不足、能力不足」などの人材面での課題が最も多く、借入金の多さが事業承継をすすめるにあたって躊躇されている様子や、事業の先行きが不透明な状況であることが見受けられた。また、「株式譲渡での税負担」や「株主との協議」等の株式譲渡における制度上の課題についても散見された。
- 経営者保証については、後継者の負担となることから事業承継の妨げになっているとの意見が収集できた。

(1) 【後継者を探すうえで苦労している点(394件)】

① 経営者保証について

- 経営者保証の問題。
- 経営者保証が大きなハードルになっている。
- 経営者保証と、その他経営者となるための負担がリスクと考えられている。

② 後継者の人材について

- 「社内での人材の育成」や「社外での適任者の発掘」に苦労している。
- 会社の経営に疎いことと、会社全体をまとめていく力が弱い。
- 後継者候補として考えている人材が独立してしまうこと。
- ふさわしい人材がなかなかいない。
- 会社の借金も多く、後継者のなり手がいない。

③ 事業性について

- ビジョンの創出など軸が出来ていないため。
- コロナにより先行が不透明な為。

④ 株式の譲渡について

- 株式譲渡にかかる膨大な税負担。
- 株主との協議が必要。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

3. 後継者を探すうえで政府に求める支援

後継者・後継者候補を探しているが適当な人材がないと考えている経営者から、政府に求める支援について、230件の事例を収集した。

政府に求める支援について、経営者保証に関しては解除実現のために支援向上が強く望まれていた。各企業の業種業態ごとの多岐にわたる事業展開に関する支援、人材確保や後継者育成や税制優遇等の事業承継に関する支援が多く挙げられた。後継者や後継者候補が事業承継後の負担やリスクを軽減するためのものであった。

(1) 【政府に求める支援(230件)】

① 経営者保証に対する支援

- ・ 経営者保証に関するガイドラインのPRを積極的に行ってほしい。
- ・ 経営者保証に関するガイドラインを赤字会社にも大幅適用してほしい。
- ・ まずは、個人保証をはずすためのハードルを下げて欲しい。
- ・ ガイドラインの強化監督。
- ・ 会社（法人）と個人の責任分離の徹底。

② 事業展開に対する支援

- ・ インフラ事業関連の業務なので、負担増になりやすい金利の軽減。
- ・ 大手メーカーの年次コストダウンの禁止、工程改善でのコストダウンは可。
- ・ 年度末に集中する各自治体公共工事の年間標準化の指導。（業績の安定につながる）
- ・ 企業が続けていく条件で人材がいなくてももの作りができる機械設備への支援。

③ 事業承継に対する支援

- ・ M & Aなどの承継に対して何らかの援助・支援が欲しい。
- ・ 後継者立候補者探し支援。
- ・ 他人への事業承継が行いやすい政策を望みます。
- ・ 起業家の育成を後継者育成とセットで考えて頂きたい。
- ・ 世代交代にはお金がかかりすぎます。現状後継者はそれなりの資金がなければ土俵にも上がりません。手厚い税制支援を願います。

6. 認知度調査業務

6-9. 集計結果 II 事業承継について

④ 人材確保・育成の支援

- ・ハローワークでは、求める人材は確保できない。（民間頼り）、もっと充実して欲しい。
- ・運送業に人気がない為、もっと若い世代が活躍出来るよう、免許制度を変えてほしい。
- ・人材確保の為の減税、地方振興助成金を雇用にふり都内の人材との資金競争力を高める。
- ・積極的な人材確保支援と規制緩和。（外国人の受け入れを含む）
- ・ビジネスや金融知識を持つ若者の育成。（大卒は一定の知識レベルの指標となるが、このような人材は一かけらもない）
- ・育成プログラムなどの多大な補助がほしい。

⑤ その他の支援

- ・コロナ禍の中で企業努力だけではどうしようもない状況で資金援助もしくは助成。
- ・助成金など返済の負担のない支援。
- ・中小企業に対する労働法関連の規制は活力をそぐので改善してもらいたい。

6. 認知度調査業務

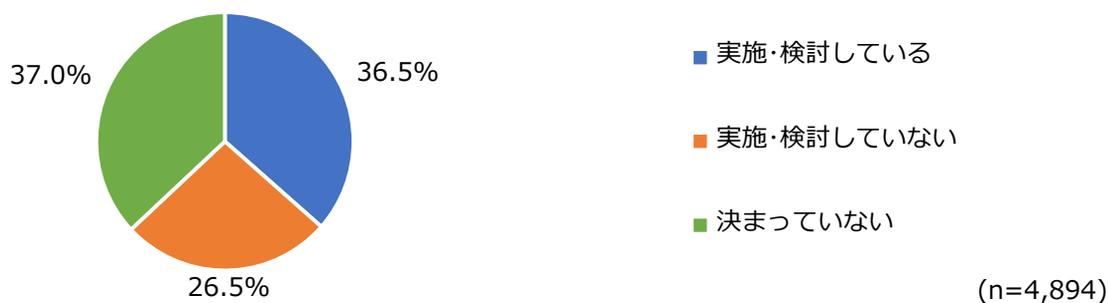
集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問25. 過去3年以内に事業承継を実施、 または今後5年程度で事業承継の検討の有無について

- 過去3年以内に事業承継を実施、または今後5年程度で事業承継を実施する予定の有無に関する設問については、「決まっていない」が最も多く1,809件、続いて「実施・検討している」1,786件、「実施・検討していない」が1,299件と続いた。
- また、経営者の年代毎にクロス集計を行った結果、20~40代の経営者は「実施・検討していない」という回答が最も多く、50代では「決まっていない」、60代以上の経営者は「実施・検討している」が最も多かった。

	回答結果	n	%
1	実施・検討している	1,786	36.5
2	実施・検討していない	1,299	26.5
3	決まっていない	1,809	37.0
	全体	4,894	100.0



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

		実施・検討している		実施・検討していない		決まっていない		合計
		n	%	n	%	n	%	n
年代別	20代	1	16.7%	4	66.7%	1	16.7%	6
	30代	39	31.2%	56	44.8%	30	24.0%	125
	40代	101	15.0%	311	46.3%	260	38.7%	672
	50代	204	20.1%	364	35.8%	449	44.1%	1,017
	60代	499	52.2%	137	14.3%	320	33.5%	956
	70代	338	72.2%	32	6.8%	98	20.9%	468
	80代	33	70.2%	7	14.9%	7	14.9%	47
	全体	1,215	36.9%	911	27.7%	1,165	35.4%	3,291

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問26. 金融機関から特則の説明有無について（SA）

回答結果	n	%
1 金融機関から説明があった	266	15.3
2 金融機関から説明がなかった	1,470	84.7
全体	1,736	100.0



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

		金融機関から説明があった		金融機関から説明がなかった		合計
		n	%	n	%	n
年代別	20代	0	0.0%	1	100.0%	1
	30代	5	13.2%	33	86.8%	38
	40代	11	11.1%	88	88.9%	99
	50代	31	15.5%	169	84.5%	200
	60代	49	10.1%	438	89.9%	487
	70代	38	11.6%	290	88.4%	328
	80代	5	15.2%	28	84.8%	33
全体		139	11.7%	1,047	88.3%	1,186

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問27 金融機関から受けた説明・提案

- ・ 過去3年以内に事業承継を実施または今後5年程度で事業承継を“実施・検討している”企業のうち、事業承継時の経営者保証の提供有無について、“保証無しにした(したい)”が1,249件となった。
- ・ その際の金融機関からの融資条件の変更・提案内容について、類型化した4つの理由と、その他の具体的な事例を439件収集した。
- ・ その他具体的には、「具体的な話はない」や「まだ検討段階」等未実施である意見が大多数にのぼっていた。その他の具体的な変更・提案内容としては、「グループ会社の保証」「保証協会の利用」等の変更や、「コベナンツ付融資」「プロパー融資」や「シンジケートローン」といった提案等の事例が収集できた。

(1) 【類型化した変更・提案内容】

- ・ 経営者保証を不要とする新たな信用保証制度の利用。(282件)
- ・ 金利の変更。(81件)
- ・ 停止条件付保証契約の設定。(14件)
- ・ 担保の追加。(48件)

(2) 【その他具体的な変更・提案内容(439件)】

- ・ まだ検討段階の為、金融機関との折衝はまだ。
- ・ 具体的に話しはない。
- ・ グループ会社の保証。
- ・ 保証協会の利用。
- ・ コベナンツ付融資。
- ・ プロパー融資。
- ・ シンジケートローンへの切り替え。

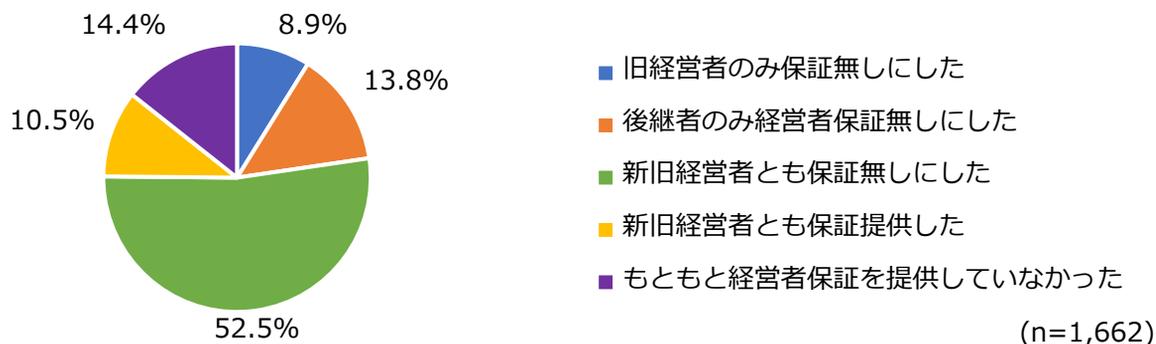
6. 認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問28. 事業承継時の経営者保証の提供有無について

	回答結果	n	%
1	旧経営者のみ保証無しにした	148	8.9
2	後継者のみ経営者保証無しにした	229	13.8
3	新旧経営者とも保証無しにした	872	52.5
4	新旧経営者とも保証提供した	174	10.5
5	もともと経営者保証を提供していなかった	239	14.4
	全体	1,662	100.0



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

	年代別	旧経営者のみ保証無しにした		後継者のみ経営者保証無しにした		新旧経営者とも保証無しにした		新旧経営者とも保証提供した		もともと経営者保証を提供していなかった		合計
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n
	20代	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
	30代	8	20.5%	3	7.7%	9	23.1%	9	23.1%	10	25.6%	39
	40代	14	14.4%	12	12.4%	36	37.1%	23	23.7%	12	12.4%	97
	50代	16	8.4%	32	16.8%	100	52.6%	27	14.2%	15	7.9%	190
	60代	27	5.9%	71	15.4%	278	60.3%	35	7.6%	50	10.8%	461
	70代	28	8.9%	52	16.6%	170	54.3%	25	8.0%	38	12.1%	313
	80代	1	3.4%	1	3.4%	20	69.0%	4	13.8%	3	10.3%	29
	全体	94	8.3%	171	15.1%	614	54.3%	123	10.9%	128	11.3%	1,130

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

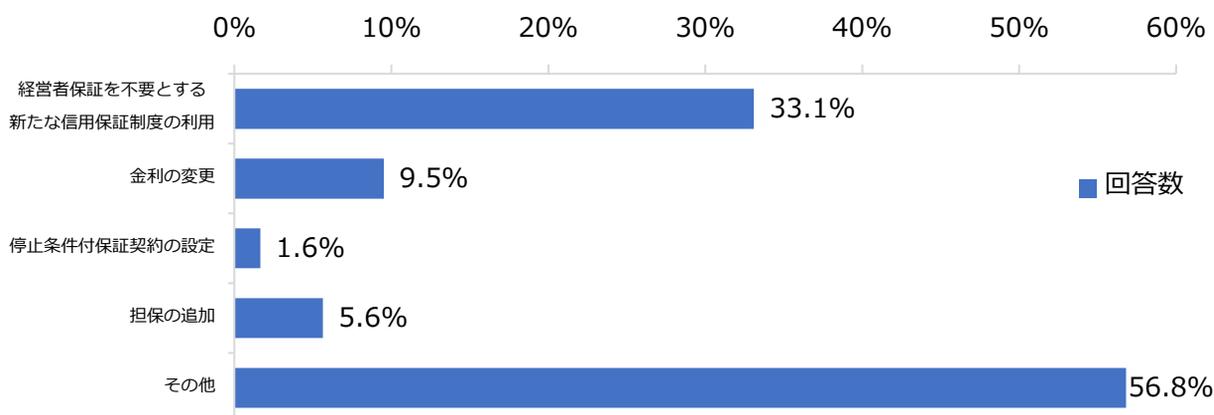
6.認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問29. 経営者保証無しにされた（される）際の金融機関からの融資条件の変更・提案内容について

回答結果	n	%
1 経営者保証を不要とする新たな信用保証制度の利用	282	33.1
2 金利の変更	81	9.5
3 停止条件付保証契の設定	14	1.6
4 担保の追加	48	5.6
5 その他（「特になし」「提案はない」「なし」等が多数）	484	56.8
全体	852	



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

(n=852)

	年代別	経営者保証と不要とする新たな信用保証制度の利用		金利の変更		停止条件付保証契の設定		担保の追加		その他		回答者数
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n
	20代	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%	1
	30代	1	7.1%	3	21.4%	0	0.0%	0	0.0%	10	71.4%	14
	40代	12	26.1%	6	13.0%	0	0.0%	4	8.7%	30	65.2%	46
	50代	32	33.3%	7	7.3%	1	1.0%	5	5.2%	55	57.3%	96
	60代	80	31.7%	25	9.9%	4	1.6%	13	5.2%	149	59.1%	252
	70代	66	41.3%	10	6.3%	3	1.9%	4	2.5%	83	51.9%	160
	80代	7	41.2%	3	17.6%	2	11.8%	2	11.8%	6	35.3%	17
	全体	198	33.8%	54	9.2%	10	1.7%	28	4.8%	334	57.0%	586

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

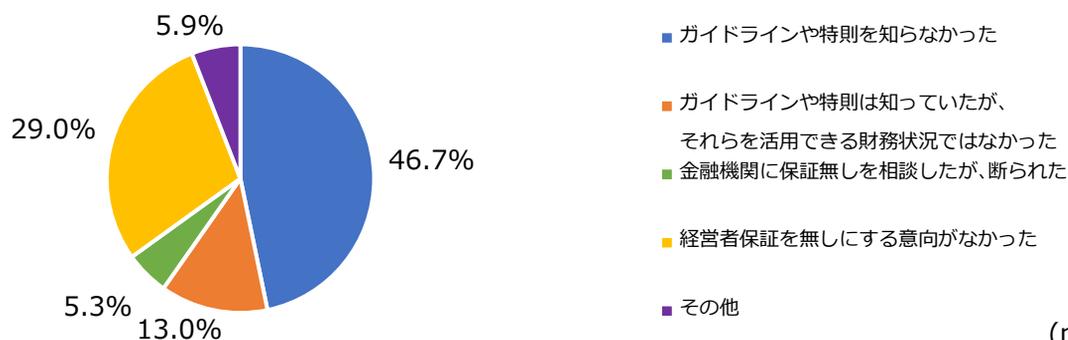
6. 認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

問30. 経営者保証を無しにしない理由について

	回答結果	n	%
1	ガイドラインや特則を知らなかった	79	46.7
2	ガイドラインや特則は知っていたが、それらを活用できる財務状況ではなかった	22	13.0
3	金融機関に保証無しを相談したが、断られた	9	5.3
4	経営者保証を無しにする意向がなかった	49	29.0
5	その他	10	5.9
	全体	169	100.0



【経営者・事業主の年代別（クロス集計）】

		ガイドラインや特則を知らなかった		ガイドラインや特則は知っていたが、それらを活用できる財務状況ではなかった		金融機関に保証無しを相談したが、断られた		経営者保証を無しにする意向がなかった		その他		合計
		n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n
年代別	20代	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0
	30代	3	33.3%	2	22.2%	1	11.1%	3	33.3%	0	0.0%	9
	40代	6	27.3%	0	0.0%	1	4.5%	12	54.5%	3	13.6%	22
	50代	12	46.2%	4	15.4%	2	7.7%	8	30.8%	0	0.0%	26
	60代	17	50.0%	4	11.8%	1	2.9%	8	23.5%	4	11.8%	34
	70代	13	52.0%	4	16.0%	2	8.0%	6	24.0%	0	0.0%	25
	80代	1	25.0%	1	25.0%	0	0.0%	2	50.0%	0	0.0%	4
	全体	52	43.3%	15	12.5%	7	5.8%	39	32.5%	7	5.8%	120

※年代別の集計は、年齢に関する回答のあった経営者のみを集計した。

6. 認知度調査業務

集計結果

6-10. Ⅲ事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

《経営者保証を無しにしない理由》

- ・ 過去3年以内に事業承継を実施または今後5年程度で事業承継を“実施・検討している”企業のうち、事業承継時の経営者保証の提供有無について、“新旧経営者とも保証提供した(したい)”が174件となった。
- ・ 経営者保証を無しにしない理由について、類型化した4つの理由と、その他の具体的な事例を7件収集した。
- ・ その他の具体的な理由では「個人保証は当然」という考えや「金融機関に断られた」「セーフティネット保証の利用」等企業の直接的な行動による結果の他、「金利の上乗せ」「金融機関との関係」等の多岐にわたる理由が収集できた。

(1) 【類型化した理由】

- ・ ガイドラインや特則を知らなかった。(79件)
- ・ ガイドラインや特則は知っていたが、それらを活用できる財務状況ではなかった。(22件)
- ・ 金融機関に保証無しを相談したが、断られた。(9件)
- ・ 経営者保証を無しにする意向がなかった。(49件)

(2) 【その他具体的な理由(7件)】

- ・ 経営者として個人保証をすることは当然と考えているため。
- ・ 一部金融機関には断られた。
- ・ コロナ対策のSNを利用をすすめられ、保証を受けた。
- ・ 無しの場合、金利の上乗せがあるとされた。
- ・ 金融機関に言い難かった。

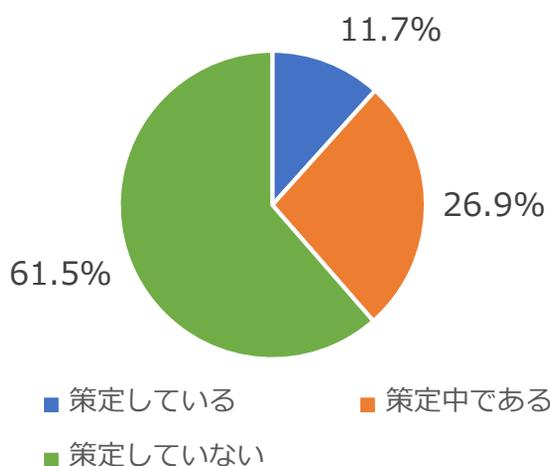
6. 認知度調査業務

6-11. 集計結果 IVポストコロナの事業計画全般について

問31. ポストコロナの事業計画全般の策定について

ポストコロナの事業計画全般の策定について、「策定していない」は2,991件、「策定中である」は1,307件、「策定している」は567件であった。

	回答結果	n	%
1	策定している	567	11.7
2	策定中である	1,307	26.9
3	策定していない	2,991	61.5
	全体	4,865	100.0

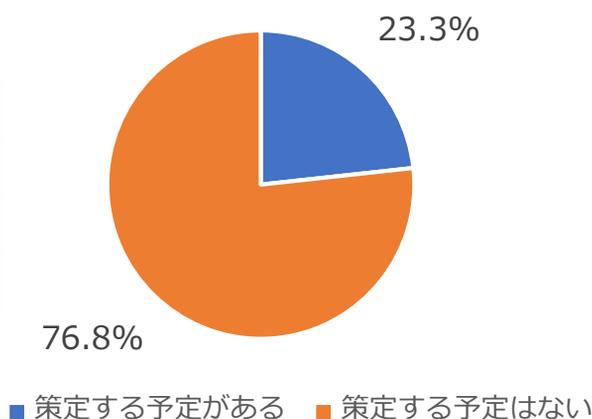


(n=4,865)

問32. 事業計画全般の策定予定について

事業計画全般を「策定する予定はない」が2,241件、「策定する予定がある」が、676件であった。

	回答結果	n	%
1	策定する予定がある	676	23.3
2	策定する予定はない	2,241	76.8
	全体	2,917	100.0



(n=2,917)

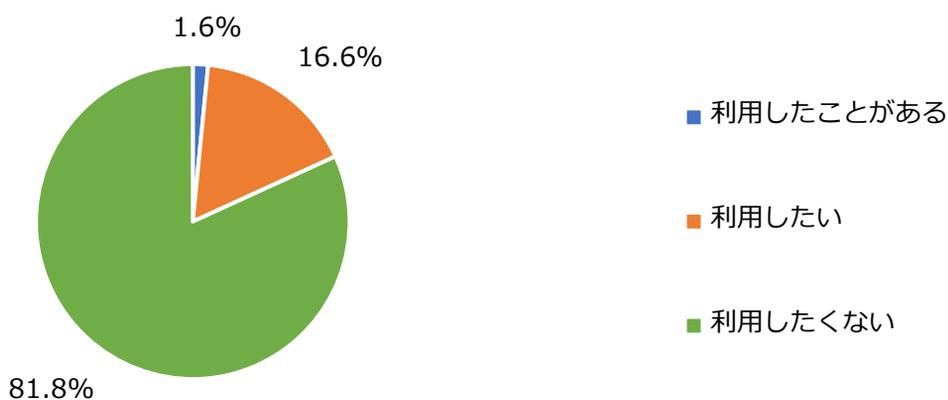
6. 認知度調査業務

6-12. 集計結果 V 専門家派遣事業について

問33. 専門家派遣事業の利用意向について

専門派遣事業の利用意向に関する設問では、「利用したくない」が3,803件で最も多かった。続いて、「利用したい」の773件、「利用したことがある」の73件となった。

	回答結果	n	%
1	利用したことがある	73	1.6
2	利用したい	773	16.6
3	利用したくない	3,803	81.8
	全体	4,649	100.0



(n=4,649)

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

1. 経営者保証に関するガイドラインについて

- 郵送調査の回答企業のうち、自由記載に回答があった企業に対して、事例の収集を図るためヒアリング調査を実施し、それぞれ、「経営者保証に関する回答」「事業承継に関する回答」「その他の回答」について、より詳細な状況・事例について確認することができた。
- 経営者保証ガイドラインに関する回答では、「金融機関から説明を聞いたことは無い」「聞いたことはあるが簡単な説明だった」が多く見受けられ、金融機関から丁寧な説明を受けているケースは少数派だった。また、「申し出た結果解除されなかった(された)原因・基準についての説明がない」といった、金融機関の消極的な姿勢が散見された。
- これに対し、企業側からは「金融機関との関係は自社の経営に影響がある」という意見も多く、保証解除を望んでいても強く申し出られない実態が伺えた。

(1) 【経営者保証ガイドラインに関する回答(103件)】

① 【経営者保証を提供している企業の回答】

- メインの金融機関から以前説明を受けたが、正に通り一遍、新規借入、既存借り換えの際に説明を受けたエビデンスの書類に押印するのみ。ただ、自社の現況では個人保証もやむなしとは考えている。かつ、あまり本件について前面に出すと、金融機関から有形無形のしっぺ返しを食う恐れもあると考えている。
- ガイドラインは新聞の政府広報ページで見た。メイン金融機関、並行メインの金融機関から本件の説明を受けたことは無い。こちらから迂闊にそんなことを言い出すと、融資条件が厳しくなり、当社のような零細企業は立ち行かなくなってしまう。金融機関の担当者もサラリーマンだから、自分が面倒になることを自分から言い出すはずがない。
- 経営者保証について、メインの金融機関から具体的な説明を受けた記憶は無い。商工会の勉強会で聞いたと思う。メインの金融機関は新規借入、借り換えの際、「金銭契約書」に押印する時、当然のように「保証契約書」にも押印せよ、とのスタンスだ。保証を付けないなら金利をアップすると言われる。金融機関も民間企業であり、やむを得ないと思う反面「何かなあ・・・」と釈然としない感じは否めない。
- ガイドラインについては顧問税理士に聞いたことがある。メインの金融機関との関係は良好だが、当社のような零細企業では個人保証を付けるのはある意味必然との認識が自他ともにあると思う。保証解除の意向無しの理由のほとんどの項目に○をしたのもその表れである。要は金融機関にそっぽを向かれたら立ち行かなくなるということ。

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

・ 経営者保証のガイドラインについては、経営相談窓口での説明で知った。個人保証は一部提供していると回答したが、現在2社の代表になっていて、1社は個人保証をしていないが、もう1社は全ての借入で個人保証を取られている。以前金融機関に個人保証解除の依頼を試みたが、解除されることは無かった。金融機関からはっきりとした回答はなかったが、役員から会社への貸し付けがあり、それも原因ではないかというようなことは聞いている。いずれにしても金融機関からの説明は具体的でなかったため、納得はしていない。

② 経営者保証が解除できた企業の回答

- ・ 金融機関からガイドラインの説明は受けていなかった。顧問税理士から「現況であれば交渉次第で保証を外せるのでは」とのアドバイスを受け、メイン格の金融機関に話をして、最終的に令和元年12月25日に全ての保証を外すことができた。将来、業績がダウンした際は再度保証を付ければ良いだけの話だと思う。保証を外したことで、逆にプレッシャーを感じている面もあるのが本音。
- ・ メインの金融機関から聞いたことがあるかもしれない。先代の父から平成27年に引き継いだ際、父の個人保証の大半は自分が負わされた。ただし、交渉の結果、自宅の根抵当権はどうか解除された。自分としては、金融機関との良好な関係をこわしてまで強い態度に出られない。
- ・ ガイドラインは以前同業者の集まりで聞いたことがある。メインの金融機関の担当者とは概ね月1回ペースで会っているが、一回も説明を受けたことが無い。既存融資について相談をしたことがあるが、保証解除は無理と言われ、明快な説明など無かった。ただし、今回「コロナ融資」の名目で金融機関が無保証で融資してくれた。同様の融資を政府系金融機関からも受け、当初政府系金融機関は個人保証が必要とのことであった。金融機関は保証無しにしてくれたと言って交渉したところ、政府系金融機関も保証を外した経緯がある。政府系金融機関がこんなことで良いのか、と憤りを覚える。
- ・ 本ガイドラインについては、最初税理士から令和2年2月頃に話を聞いて知った。その後、メインの金融機関からも説明を受け、相談・話し合いをおこなったところ、令和2年夏ごろに保証解除となり、正直自分自身も驚いている。当社は会長と社長の2名の代表がいて、2名とも保証人になっていたが、2名とも解除された。

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

2. 事業承継について

- 事業承継に関するヒアリングにおいては、「同族の後継者が決まっている」「自分が継承したばかりで考えていない」等の意見が多かった。経営者保証に関する意見としては、「経営者保証が事業承継においてネック」という意見がもっとも多く得られた。
- また、「国が金融機関を指導」「国が金融機関に対するセーフティーネットを構築」といった政策支援を望んでいる様子も見受けられた。その他には、同族の後継者候補がない場合、「軽々しく決められない」という人材確保の難しさ、M&Aは「従業員のことを考えると難しい」等の事例を得られた。

(1) 【事業承継に関する回答(103件)】

① 経営者保証に関する回答

- 自分はまだ50歳で平成27年に父から承継したばかりなので、後継者のことは頭に無い。ただ将来を見据えれば、個人保証は承継の最大のネックだと思う。国がもっと強力に金融機関を指導してほしい。
- 後継者は長男（取締役）で決まっており、本人も自覚している。自分は三代目だが、特に個人保証の問題でいろいろ苦労してきたので、息子にその苦労を負わせたくないという気持ちは当然ある。事業継承をあきらめて、M&Aで売却ということもありうるが、M&Aは買い方にとってはいいかもしれないが、売り方の従業員は惨めな思いをするのではないか。そう考えると、買い方を見つけることも含めてなかなか難しい。事実そのような話を同業者から聞いている。
- 後継者は娘婿と考えている。これから引き継がなければならないと考えると、経営にはこれまで以上に責任を感じる。後継者の将来を考えると、経営者保証を提供することは負の遺産だと考えている。
- 後継者は身内からと考えているが、具体的な話はまだしておらず、会社の状況等によっては、継ぐのを拒否される心配もある。保証人は後継者だけでも無しにしてもらいたいが、現状では無理であろうと考えている。

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

② その他の回答

- ・後継者は息子をと考えている。本人も自分の立場はわかっていると思う。息子に承継する際には個人保証を無しにしてもらいたいと考えている。それには債務者に銀行から率先して申し出をするような、国が金融機関に対するセーフティネットを構築すべき。
- ・自分が61歳ということに加え、この業界（紳士服）もご多聞に漏れず斜陽産業で、先行きは明るくない。将来的にはM&A等もありうるので、後継者など軽々しく決められない。
- ・以前は従業員も数人いたが、自分の体調が良くないこともあって、数年かけて従業員を他の会社に出し、現在従業員は0名（社長1人で営業）となった。子供もみな社会に出ており、特に後継者は決まっておらず、自分の代で終わることも視野に入れている。ただし、解散等はせず会社を残しておけば、子供が起業した時などに利用できるのではないかと考えている。

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

3. その他の回答

- 「その他の回答」については、中小企業経営における金融機関や行政に対する意見を収集することができた。
- 金融機関に対しては、「経営者保証を解除するための具体的な改善点を教えてほしい」「経営のサポート・紹介をしてほしい」という意見が寄せられた。
- 行政に対しては、「中小企業に寄り添った制度がほしい」「税制優遇してほしい」という支援を希望する意見が寄せられた。また、コロナ禍による先行不安を訴える意見も見受けられた。

(1) 【その他の回答(103件)】

① 金融機関に対する意見

- 地元密着の金融機関に要望したいのは、地域の中小企業の経営状況の情報が欲しいということである。情報内容がマッチングすれば、今後の経営方針にもつながる可能性があるのも、もっと有意義な情報が欲しい。
- 今後も借入に頼らずに経営することがモットーである。その一方で新たな事業拡大のステップを踏む為にも金融機関から経営へのサポート・アドバイスが欲しい。ネットでコンサルタント情報を見るが、信頼できるかが不安だ。先日金融機関からコンサルタントを紹介してもらい、アドバイスを受けるようになったが、信頼できる良い人だった。取引の無い金融機関からもアドバイザーを受けたことがある。
- 経営改善の努力はするが、金融機関方からも具体的にどこをどうすれば検討が出来るなどの提案が欲しかった。それにより、今後の力の入れ方や、希望を持てるようになると思う。漠然と財務内容の改善と言われても、具体的でなく難しい。
- 以前のメインである金融機関は言うに及ばず、県の保証協会の担当者すら「あなたの保証債務は後継者に引き継ぐのが当然」というスタンスであった。零細企業にとっては恐怖以外の何物でもない。
- 保証の解除等についてはこちらからは言い出しづらいことでもあり、金融機関の方から提案してくれれば有り難い。現実には、こちらが黙っていれば何も言ってこないのだと思う。

6. 認知度調査業務

6-13. ヒアリング調査の結果

② 行政に対する意見

- ・ コロナ禍の中、経営状況を改善していくことも困難であり、もっと中小企業に寄り添った制度を期待したい。
- ・ 特にはないが、この時期はコロナの影響が心配である。今のところ大きな落ち込みはないものの、先行きの不安材料は大きい。
- ・ 保証解除はとりわけ対金融機関との力関係に左右される問題だ。国が「徳政令」のような法律を作り、一律・一斉に無くせないものか。
- ・ 非公開株で株主は代表のみ、業績が良くなれば良くなったで必然的に一株当たりの価値が高くなり、税金面で頭が痛い。ポストコロナではないが、自動車関連業界を取り巻く環境も激変しており、これに備えた事業再構築も必要と考えている。

6. 認知度調査業務

6-14. 考察

1. 経営者保証に関するガイドラインについて

(1) 認知状況について

経営者保証に関するガイドラインの認知状況は、回答企業の半数以上が“知っている”又は“聞いたことはある”と回答しており、企業から認知されていることが明らかになった。一方で、ガイドラインが定める経営者保証を解除するための3つの要件である「法人と経営者との関係の明確な区分・分離」「財務基盤の強化」「適時適切な情報開示等による経営の透明性確保」の全てを認識している企業は、“知っている”又は“聞いたことはある”企業のうち6割弱、全てに取り組んでいる企業は4割弱にとどまった。加えて、ガイドラインを知っているにも関わらず3要件全てを知らない、また全て取り組んでいない企業が1割程度存在しているなど、ガイドラインの普及活用のためには、3要件への認知を今まで以上に高めていくことが必要となる。

一方で、回答者の中には、“ガイドラインの3要件とは認識していないが、要件を実施している”企業も散見された。これは、ガイドラインの3要件が健全な企業経営には必要な取組みであり、結果として自発的に取り組んでいる企業が多い実態を示している。この傾向は特に「適時適切な情報開示等による経営の透明性確保」で強くなっている。

(2) 経営者保証の解除について

回答者の多くが経営者保証を負担に感じており、負担に感じていない回答者においては、保証が当然という考えの人と可能であれば解除はしたいと考えている人が同程度見られた。一方で、金融機関に対して、既存借入における保証の解除申し出や、新規借入における無保証での借入相談実施など、具体的なアクションに至ったケースは多くはない。理由として、“金融機関との関係悪化を懸念”が多く挙げられたほか、コロナ禍による業績不振や先行き不透明な経営状況下で“自社が3要件の条件を満たしていない”と考えている回答も複数見られた。

ガイドラインは企業が経営者保証に依存しない資金調達を実施するために、金融機関と企業の対話を促すツールである。金融機関と企業が、ガイドラインを基に企業の現状を把握、経営上の課題を共有、問題解決に取り組むことは、結果として企業の経営状態を改善させるほか、金融機関と企業の繋がりを強め、融資以外の様々な経営支援実施等、より良い関係構築につながっていく。

金融機関はガイドラインに則った、経営者保証に依存しない融資対応を実施していると、金融庁に報告している。一方で、企業側は経営者保証が金融機関との関係維持のために必要なものであると認識し、解除を申し出ることは要件を満たしていることのみに限らず心理的にも難しいと感じている。ガイドラインの活用を促進するためには、金融機関と企業との両方で経営者保証に関わる認識を共有することが求められるが、現状は経営者保証に対する認識が乖離している。金融機関と企業との対話を粘り強く継続的に促していく方策が、ガイドラインの普及を進める上で不可欠だろう。

6. 認知度調査業務

6-14. 考察

また、金融機関への働きかけだけでなく、経営者保証解除意向を持たない企業の意識を変えることも重要である。すべての借入に保証を提供している企業の内2割は解除意向が無く、借入をする以上は返すのが当然であり、保証は経営者として当然の責務と考えている。現時点では経営者保証を問題と考えていない企業であっても、本アンケートやパンフレットが契機となり負担とを感じるようになったり、事業承継に際しては問題となることがある等、経営者保証に依った資金調達の危うさや課題を今後も継続的に周知することが重要である。

6. 認知度調査業務

6-14. 考察

2. 事業承継について

(1) 後継者候補の有無について

経営者の高齢化が進む中小企業の事業承継において、後継者・後継者候補の有無は非常に重要な課題であるが、その対策が十分にできていないという中小企業が多いのが現状である。本調査においても、回答企業の内、6割以上の企業において“候補者が決まっていない”、または“候補者候補がいても話をしていない”という状況にあることが伺えた。経営者・事業主の年齢が50代以下ではこの傾向がより顕著であり、事業承継を課題と捉え始める60代以上においては“後継者がきまっている”が半数前後となっている。

“後継者候補が決まっていない”企業は、経営者としての資質を備えた後継者の確保や後継者候補の教育の困難さ、中小企業を取り巻く今後の会社経営状態に対する懸念、近親者以外への株式譲渡の困難さなど、中小企業の自助努力だけでは解決が難しい、社会的な問題や制度上の懸念を理由に挙げる声が多かった。

“後継者候補がいても話をしていない”企業は、企業の今後の経営状態の見通しに対する懸念、後継者候補の能力面での懸念等、企業の個別事情に起因する理由の回答が多かった。また、債務とともに経営者保証までも引き継ぐことが障壁となっているという回答も複数あった。

経営者保証が事業承継をすすめる際にネックであると回答した企業において、事業承継にあたって金融機関へ経営者保証の解除を申し入れたいと考えているが、現状の業績では金融機関の了承を得られないと考えている企業が多数を占めている。ガイドラインの有効性を理解し、利用意向はあっても実現性に乏しく、良好な企業活動を継続するための希望を見いだせていない状況が伺えた。

(2) 事業承継にあたり政府に求める支援について

企業が政府に求める支援について、“保証解除のためのハードル軽減”や“ガイドラインの認知普及”に言及する声が多かった。また、現状の金融機関に対する企業の立場の弱さを解消するような制度や規制を政府から働きかけてほしいといった要望も複数見受けられた。

その他には、企業が抱える経営課題解消のための投資及び金利の軽減や事業承継にかかる膨大な税金の負担軽減、事業承継を行うためのM&Aを含む人材確保や人材教育に係る費用に対する助成金等を求める声が寄せられた。

6. 認知度調査業務

6-14. 考察

3. 事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

(1) 事業承継時の「経営者保証に関するガイドライン」の特則について

過去3年以内に事業承継を実施、または、今後5年程度で事業承継の検討について、“実施・検討している”企業のうち、1割半ば程度が2020年4月にスタートした「ガイドライン」の特則について“金融機関から説明があった”と回答している。「ガイドライン」の説明は本アンケートの回答企業のうち3割程度が金融機関から説明を受けていたことを考慮しても尚低水準となっている。

「ガイドライン」の特則について、説明を受けた企業が具体的に説明された内容としては「経営者保証を不要とする新たな信用保証制度の利用や内容」が最も多く挙げられ、その他には「二重保証の原則禁止」「どのような経営改善を図れば経営者保証の解除の可能性が高まるかの具体的な内容」等ガイドラインに関する説明も含めて説明を受けている様子が伺えた。その一方で、簡易的・形式的な説明しか受けられていないとの声も複数寄せられている。

事業承継時の経営者保証の提供については、約7割が“保証無しにした(したい)”と回答しており、その際に金融機関から受けた融資条件の変更・提案内容としては「経営者保証を不要とする新たな信用保証制度の利用」が最も多い結果となっている。ただし、「具体的な話はない」等の金融機関から具体的な変更・提案内容を得られていないという回答も多くなっている。

一方、“新旧経営者とも保証提供した(したい)”が約1割程度となり、その理由としてはガイドラインや特則の非認知や経営者保証を無しにする意向がないが主な理由となっている。

特則についても「ガイドライン」と同様に、金融機関と企業との粘り強い対話の促進、経営者保証解除意向を持たない企業の意識を変えるための方策が「ガイドライン」の特則を今後普及していく際の課題である。

7. 総括

7. 総括

1. セミナー事業について

「登録専門家向け」「弁護士向け」「中小企業診断士向け」「税理士・会計士向け」「支援機関・金融機関向け」の5つのカテゴリーで、合計55回のセミナーを実施した。

士業者向けセミナーでは主に日弁連推薦の弁護士による講義資料作成と講義、支援機関・金融機関向けセミナーでは主に事務局専門家による講義資料作成と講義を行った。

新型コロナウイルス感染症対策の一環で本年度はオンラインによる実施も可としたが、その結果55回中46回がオンラインによる開催となった。

55回のセミナーの内訳は、「支援機関・金融機関向け」が16回、「弁護士向け」が15回、「登録専門家向け」が10回、「中小企業診断士向け」が9回、「会計士・税理士向け」が5回となった。

参加者アンケートによると全体の96.2%の参加者が「非常に役に立つ」または「ある程度役に立つ」と回答している。

「非常に役に立つ」の割合が高かったのは、「弁護士向け」56.0%、続いて「中小企業診断士向け」53.1%、「登録専門家向け」46.9%という順であった。一方で「会計士・税理士向け」は30.8%、「支援機関・金融機関向け」は27.0%であった。

昨年度事業では日弁連との共催で各都道府県弁護士会向けのセミナーを開催した経緯があり、本年度事業も当時の講義内容をベースに準備を依頼した。

今回は弁護士による講義が主体となったが、今後は中小企業診断士、税理士、公認会計士が講師となるセミナーも選択肢として考えられる。

2. 照会・相談受付対応について

合計748件の照会・相談の受付を行った。

相談内容に応じて専門家派遣を勧奨するも、「現時点では相談は辞退する」と匿名のまま電話を切られるケースが非常に多かった。

ガイドラインへの関心や経営者保証に対する問題意識はあるものの、具体的な行動に向けた一歩となる専門家派遣に踏み出すことへの心理的ハードルがあると推察される。

3. 専門家派遣について

本年度事業の専門家登録数は、弁護士94名、税理士14名、公認会計士20名、中小企業診断士178名の計306名であった。

その内、153名は本年度に新たに登録された専門家で、左記153名の内149名は中小企業診断士であった。

7. 総括

本年度は一般社団法人中小企業診断協会にご協力をいただき、各都道府県の傘下協会に呼びかけをしていただいたことで、セミナー開催のみならず、専門家としての登録推進の呼びかけにもご協力を頂き、結果専門家登録数の増加につながった。

本年度の専門家派遣回数は190回であり、昨年度の57回と比べて3倍以上に増加した。

専門家派遣の申込受付時の確認によると、専門家派遣に申し込むきっかけが多かったのは「認知度調査」87件、続いて「再相談」40件、「本事業のHPを発見した」25件、「士業者からの紹介」16件という順であった。

本年度事業では「認知度調査業務」との連携を行い、アンケートの調査の中で「専門家派遣を利用してみたい」と回答した事業者に対して、調査紙上で同意を取った上で架電を行い専門家派遣の利用を直接呼びかけた。この呼びかけにより87件の事業者の支援が実現した。

次に多かった「再相談」40件については前年度の専門家派遣利用者も含む。事業者が宿題を受け取った形で終了した支援も再度事業者のニーズを確認すると、再び専門家派遣を希望されるケースが見受けられた。

実施月については11月までは1桁台の実施に留まっていたが、12月以降に件数が大幅に増加する。これは上記の認知度調査と連携した架電と後述する広報事業による新聞やインターネット広告の効果が考えられる。

実施地域は北海道から沖縄まで32都道府県で派遣実績があった。

全体190回のうち93回が首都圏の一都三県での派遣であり、全体の半分近くを占める形となった。

本年度の相談内容は、事業承継や新規融資、融資契約の更新時に保証を外すいわゆる入口論が62.1%、債務整理局面で経営者保証による負担を軽減するいわゆる出口論が37.4%という結果になった。

昨年度は入口論が33%、出口論が67%であり、本年度は割合が逆転した形となる。

本年度入口論が増加した背景としては、認知度調査からの架電により「債務整理や事業承継等差し迫ったニーズはないものの、将来の融資の更新や新規融資で保証解除を目指す」というニーズを発掘できたことが上げられる。

本年度の派遣専門家の資格内訳は弁護士64.2%、公認会計士18.4%、中小企業診断士8.9%、税理士8.4%であった。

昨年度2%だった中小企業診断士の比率が本年度は4倍以上に増加した。

中小企業診断士へのガイドライン周知セミナーで多くの受講があった結果、専門家派遣事業における活躍の場が広がったといえる。

7. 総括

本年度は新型コロナウイルス感染症対策の一環でリモートによる専門家派遣も可能とした。しかし、190件中174件が対面実施であり、対面実施のニーズの方が大幅に高かった。

相談者に対するアンケート調査で、ガイドラインの認知を問う質問に対して66.3%の相談者が「知っていた」もしくは「聞いたことはあった」と回答した。

また、相談者に対するアンケート調査で、事業を知ったきっかけを問う質問に対して、最も多かった回答は「支援機関からの紹介」51件、続いて「インターネット」46件、「認知度調査」35件、「専門家からの紹介」28件という結果になった。

相談受付時の集計では、「認知度調査」が87件で最も多い回答であり、アンケート調査の回答と乖離がある。

ガイドラインや当制度の存在を「支援機関からの紹介」や「インターネット」で認知している事業者であっても、専門家派遣の申込を行うきっかけとなったのは「認知度調査」であるという事例が一定数あったことが伺える。

4. 広報事業について

当初広報事業は7月頃から広告掲載を開始し、専門家派遣による個社支援に繋げる方針であったが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い緊急事態宣言も出される中、中小事業者を取り巻く情勢を見守るため、一旦広報事業はストップすることとなった。

緊急事態宣言の解除が行われた後、本事業の進捗を改めて考えた際に、メディアを活用した広報事業は必要不可欠なものであり、大規模に打ち出す広報活動ではなく、P61で示した方針でよりピンポイントに中小事業者に対して周知を行っていく方針に変更し、広報事業を実施することになった。

その結果、新聞広告及びインターネット広告の掲載は11月以降の実施となった。

広告掲載の開始後、事業ホームページへのアクセス数は大幅に増加した。

専門家派遣実施後の事業者アンケートでこの事業を知ったきっかけを問う質問に対し、190件中46件が「インターネット」、12件が「新聞・広告」という回答であり、周知・普及に一定の効果を果たしたと言える。

また、検索連動型広告およびディスプレイ広告において流入につながったワードを分析すると、「経営者保証」という言葉を認知している層からの流入が最も多いことが判明した。

今回の広報事業では「経営者保証」を認知している層に対して、本事業のHPを介して専門家派遣制度を周知することができたと言える。

7. 総括

5. 認知度調査業務について

今回の2020年度の調査で「経営者保証に関するガイドライン」の認知度は58.4%と前年度（61.3%）と比較すると若干低下した。本事業と同様の調査業務による「経営者保証に関するガイドライン」の認知度の変遷をみると2017年度が47.6%、2018年度が46.5%、2019年度が61.3%と2019年度の調査に時に認知度は大きく伸びていることが明らかになっている。2019年度に認知度が大きく向上された要因として、事業承継に特則が発表されメディア露出の機会が増大したことが考えられる。本年度認知度が伸びなかった要因として新型コロナウイルス感染症に係る対応に事業者や金融機関が追われ、同時にメディア等で「経営者保証に関するガイドライン」を取り上げる機会も大幅に減少したことが考えられる。

ガイドラインの認知経路として回答の割合が最も高かったのは「金融機関からの説明」43.3%、続いて「新聞・雑誌等の掲載記事」26.9%であった。

また、経営者保証の提供・解除に向けた相談相手として割合が最も高かったのは「金融機関」67.5%、続いて「税理士・公認会計士」53.7%であった。

事業者に対してガイドラインの認知や取り組み促進を行うにあたって、金融機関が担う重要性は高いが、金融機関からガイドラインの説明を受けたかという設問の回答で「受けた」と回答した事業者は33.1%に留まっており、金融機関からの説明が十分になされていないことが分かる。

金融機関に対する働きかけも重要であるが、ガイドラインを周知するためには、今後は税理士・公認会計士への周知・普及の働きかけや新聞や雑誌を通じてより具体的に取り組みの事例や金融機関との交渉の様子を伝えていくことが重要であると考えられる。