

主要行等向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

改正案	現行
<p>Ⅲ 主要行等監督上の評価項目</p> <p>Ⅲ－３ 業務の適切性等</p> <p>Ⅲ－３－３ 利用者保護のための情報提供・相談機能等</p> <p>Ⅲ－３－３－１ 与信取引等（貸付契約並びにこれに伴う担保・保証契約及びデリバティブ取引）に関する顧客への説明態勢</p> <p>Ⅲ－３－３－１－２ 主な着眼点</p> <p>（１）（略）</p> <p>（２）契約時点等における説明 以下の事項について、社内規則等を定めるとともに、従業員に対する研修その他の当該社内規則に基づいて業務が運営されるための十分な体制が整備されているか検証する。</p> <p>① 商品又は取引の内容及びリスク等に係る説明 契約の意思形成のために、顧客の十分な理解を得ることを目的として、必要な情報を的確に提供することとしているか。</p>	<p>Ⅲ 主要行等監督上の評価項目</p> <p>Ⅲ－３ 業務の適切性等</p> <p>Ⅲ－３－３ 利用者保護のための情報提供・相談機能等</p> <p>Ⅲ－３－３－１ 与信取引等（貸付契約並びにこれに伴う担保・保証契約及びデリバティブ取引）に関する顧客への説明態勢</p> <p>Ⅲ－３－３－１－２ 主な着眼点</p> <p>（１）（略）</p> <p>（２）契約時点等における説明 以下の事項について、社内規則等を定めるとともに、従業員に対する研修その他の当該社内規則に基づいて業務が運営されるための十分な体制が整備されているか検証する。</p> <p>① 商品又は取引の内容及びリスク等に係る説明 契約の意思形成のために、顧客の十分な理解を得ることを目的として、必要な情報を的確に提供することとしているか。</p>

改正案	現行
<p>なお、検証に当たっては、特に以下の点に留意する。</p> <p>イ. ～ハ. (略)</p> <p>ニ. 経営者等との間で保証契約を締結する<u>場合や一部の既存の保証契約（注）がある場合には</u>、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、以下の点について、主債務者と保証人に対して丁寧かつ具体的に説明を行うこととしているか、また、保証人に対し、下記に掲げる事項を踏まえた説明をした旨を確認し、その結果等を書面又は電子的方法で記録することとしているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p><u>（注）M&A・事業承継など主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した保証契約及び令和5年3月以前に締結した根保証契約</u></p> <p>a. どの部分が十分ではないために保証契約が必要となるのか、個別具体的内容（注）</p> <p>b. どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、個別具体的内容（注）</p> <p>c. 原則として、保証履行時の履行請求は、一律に保証金額全額に対して行うものではなく、保証履行時の保証人の資産状況等を勘案した上で、履行の範囲が定められること</p> <p>（注）「経営者保証に関するガイドライン」第4項（2）に掲げられている要素を参照の上、債務者の状況に応じた内容を説明。</p>	<p>なお、検証に当たっては、特に以下の点に留意する。</p> <p>イ. ～ハ. (略)</p> <p>ニ. 経営者等との間で保証契約を締結する<u>場合には</u>、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、以下の点について、主債務者と保証人に対して丁寧かつ具体的に説明を行うこととしているか、また、保証人に対し、下記に掲げる事項を踏まえた説明をした旨を確認し、その結果等を書面又は電子的方法で記録することとしているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p>（新設）</p> <p>a. どの部分が十分ではないために保証契約が必要となるのか、個別具体的内容（注）</p> <p>b. どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、個別具体的内容（注）</p> <p>c. 原則として、保証履行時の履行請求は、一律に保証金額全額に対して行うものではなく、保証履行時の保証人の資産状況等を勘案した上で、履行の範囲が定められること</p> <p>（注）「経営者保証に関するガイドライン」第4項（2）に掲げられている要素を参照の上、債務者の状況に応じた内容を説明。</p>

改正案	現行
<p>その際、可能な限り、資産・収益力については定量的、その他の要素については客観的・具体的な目線を示すことが望ましい。</p> <p>ホ. ～チ. (略)</p> <p>② 契約締結の客観的合理的理由の説明</p> <p>顧客から説明を求められたときは、事後の紛争等を未然に防止するため、契約締結の客観的合理的理由についても、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行う態勢が整備されているか。</p> <p>なお、以下のイ. 及びロ. の検証に関しては、各項に掲げる事項について顧客から求められれば説明する態勢、また、ハ. の検証に関しては、保証契約を締結する<u>場合や一部の既存の保証契約（注）がある場合</u>において上記二. a. から c. を説明する態勢及びその結果等を書面又は電子的方法で記録する態勢が整備されているかに留意する。</p> <p><u>（注）M&A・事業承継など主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した保証契約及び令和5年3月以前に締結した根保証契約</u></p> <p>イ. ・ロ. (略)</p> <p>ハ. 保証契約</p> <p>保証人の立場及び財産の状況、主債務者や他の保証人との関係等を踏まえ、当該保証人との間で保証契約を締結する客観的合理的理由</p> <p>a. ・ b. (略)</p>	<p>その際、可能な限り、資産・収益力については定量的、その他の要素については客観的・具体的な目線を示すことが望ましい。</p> <p>ホ. ～チ. (略)</p> <p>② 契約締結の客観的合理的理由の説明</p> <p>顧客から説明を求められたときは、事後の紛争等を未然に防止するため、契約締結の客観的合理的理由についても、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行う態勢が整備されているか。</p> <p>なお、以下のイ. 及びロ. の検証に関しては、各項に掲げる事項について顧客から求められれば説明する態勢、また、ハ. の検証に関しては、保証契約を締結する<u>場合</u>において上記二. a. から c. を説明する態勢及びその結果等を書面又は電子的方法で記録する態勢が整備されているかに留意する。</p> <p>(新設)</p> <p>イ. ・ロ. (略)</p> <p>ハ. 保証契約</p> <p>保証人の立場及び財産の状況、主債務者や他の保証人との関係等を踏まえ、当該保証人との間で保証契約を締結する客観的合理的理由</p> <p>a. ・ b. (略)</p>

改正案	現行
<p>c. 経営者等に保証を求める場合には、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき（Ⅲ－９－２参照）、当該経営者等と保証契約を締結する客観的合理的理由（注）（注）客観的合理的理由の説明に当たっては、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、について、債務者の状況に応じて、個別具体的に説明を行う。</p> <p>その際、可能な限り、資産・収益力については定量的、その他の要素については客観的・具体的な目線を示すことが望ましい。</p> <p>③・④ （略）</p> <p>（３）・（４）（略）</p> <p>（５）取引関係の見直し等の場合の説明</p> <p>借り手企業との取引関係の見直し等を行う場合の説明については、銀行の営業上の判断に即した本来の説明を的確に行う態勢が整備されることが必要であり、その際、金融検査等を口実とするなどの不適切な説明が行われないよう留意することが必要である。</p>	<p>c. 経営者等に保証を求める場合には、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき（Ⅲ－９－２参照）、当該経営者等と保証契約を締結する客観的合理的理由（注）（注）客観的合理的理由の説明に当たっては、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、について、債務者の状況に応じて、個別具体的に説明を行う。</p> <p>その際、可能な限り、資産・収益力については定量的、その他の要素については客観的・具体的な目線を示すことが望ましい。</p> <p>③・④ （略）</p> <p>（３）・（４）（略）</p> <p>（５）取引関係の見直し等の場合の説明</p> <p>借り手企業との取引関係の見直し等を行う場合の説明については、銀行の営業上の判断に即した本来の説明を的確に行う態勢が整備されることが必要であり、その際、金融検査等を口実とするなどの不適切な説明が行われないよう留意することが必要である。</p>

改正案	現行
<p>このため、下記の①から③の場合において、それぞれ下記のような適切な説明等の対応を行う態勢が整備されているかどうかについて検証するものとする。</p> <p>① 契約締結後の金利の見直し、返済条件の変更、保証契約の見直し、担保追加設定・解除等の場合</p> <p>これまでの取引関係や、顧客の知識、経験、財産の状況及び取引を行う目的を踏まえ、Ⅲ－３－３－１－２（２）（契約時点等における説明）と基本的に同様に、顧客の理解と納得を得ることを目的とした説明態勢が整備されているか。</p> <p>特に、借り手企業のM&A・事業承継時においては、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、前経営者が負担する保証債務について、後継者に当然に引き継がせるのではなく、必要な情報開示を得た上で、保証契約の必要性等について改めて検討するとともに、その結果、保証契約を締結する場合には、保証契約の必要性等について主債務者及び後継者に対して丁寧かつ具体的な説明を行う態勢が整備されているか。</p> <p>また、前経営者から保証契約の解除を求められた場合には、前経営者が引き続き実質的な経営権・支配権を有しているか否か、当該保証契約以外の手段による既存債権の保全の状況、法人の資産・収益力による借入返済能力等を勘案しつつ、保証契約の解除についての適切な判断を行う態勢が整備されているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p>②・③ （略）</p>	<p>このため、下記の①から③の場合において、それぞれ下記のような適切な説明等の対応を行う態勢が整備されているかどうかについて検証するものとする。</p> <p>① 契約締結後の金利の見直し、返済条件の変更、保証契約の見直し、担保追加設定・解除等の場合</p> <p>これまでの取引関係や、顧客の知識、経験、財産の状況及び取引を行う目的を踏まえ、Ⅲ－３－３－１－２（２）（契約時点等における説明）と基本的に同様に、顧客の理解と納得を得ることを目的とした説明態勢が整備されているか。</p> <p>特に、借り手企業の事業承継時においては、「経営者保証に関するガイドライン」に基づき、前経営者が負担する保証債務について、後継者に当然に引き継がせるのではなく、必要な情報開示を得た上で、保証契約の必要性等について改めて検討するとともに、その結果、保証契約を締結する場合には、保証契約の必要性等について主債務者及び後継者に対して丁寧かつ具体的な説明を行う態勢が整備されているか。</p> <p>また、前経営者から保証契約の解除を求められた場合には、前経営者が引き続き実質的な経営権・支配権を有しているか否か、当該保証契約以外の手段による既存債権の保全の状況、法人の資産・収益力による借入返済能力等を勘案しつつ、保証契約の解除についての適切な判断を行う態勢が整備されているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p>②・③ （略）</p>

改正案	現行
<p>(6)・(7) (略)</p> <p>Ⅲ－４ 金融仲介機能の発揮</p> <p>Ⅲ－４－２ 主な着眼点</p> <p>上記の基本的役割を踏まえ、各金融機関が金融仲介機能を組織全体として継続的に発揮するための態勢整備の状況も含め、各金融機関の取組み状況を検証することが必要である。このため、以下の着眼点に基づき検証していく（顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮に関する着眼点は、Ⅲ－５－２を参照）。</p> <p>(1)～(4) (略)</p> <p>(5) <u>保証契約を締結する場合や一部の既存の保証契約（注）がある場合</u>には、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由について、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行うこととしているか。</p> <p><u>(注) M&A・事業承継など主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した保証契約及び令和5年3月以前に締結した根保証契約</u></p>	<p>(6)・(7) (略)</p> <p>Ⅲ－４ 金融仲介機能の発揮</p> <p>Ⅲ－４－２ 主な着眼点</p> <p>上記の基本的役割を踏まえ、各金融機関が金融仲介機能を組織全体として継続的に発揮するための態勢整備の状況も含め、各金融機関の取組み状況を検証することが必要である。このため、以下の着眼点に基づき検証していく（顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮に関する着眼点は、Ⅲ－５－２を参照）。</p> <p>(1)～(4) (略)</p> <p>(5) 保証契約を締結する場合には、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由について、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行うこととしているか。</p> <p>(新設)</p>

改正案	現行
<p>Ⅲ－５ 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮</p> <p>Ⅲ－５－１ 基本的考え方</p> <p>顧客企業（個人事業主を含む。以下同じ。）の事業拡大や経営改善等に当たっては、まずもって、当該企業の経営者が自らの経営の目標や課題を明確に見定め、これを実現・解決するために意欲を持って主体的に取り組んでいくことが重要である。</p> <p>金融機関は、資金供給者としての役割にとどまらず、必要に応じて、外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用し、経営再建計画の策定支援、貸付けの条件の変更等を行った後の継続的なモニタリング、経営相談、指導といったコンサルティング機能を発揮することにより、顧客企業の主体的な取組みに向けた自助努力を、最大限支援していくことが求められている。</p> <p>特に、貸付残高が多いなど、顧客企業から主たる相談相手としての役割を期待されている主たる取引金融機関については、コンサルティング機能をより一層積極的に発揮し、顧客企業が経営課題を認識した上で経営改善、事業再生等に向けて自助努力できるよう、最大限支援していくことが期待される。</p> <p>このような顧客企業と主要行等双方の取組みが相乗効果を発揮することにより、顧客企業の事業拡大や経営改善等が着実に図られるとともに、顧客企業の返済能力が改善・向上し、将来の健全な資金需要が拡大していくことを通じて、金融機関の収益力や財務</p>	<p>Ⅲ－５ 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮</p> <p>Ⅲ－５－１ 基本的考え方</p> <p>顧客企業（個人事業主を含む。以下同じ。）の事業拡大や経営改善等に当たっては、まずもって、当該企業の経営者が自らの経営の目標や課題を明確に見定め、これを実現・解決するために意欲を持って主体的に取り組んでいくことが重要である。</p> <p>金融機関は、資金供給者としての役割にとどまらず、必要に応じて、外部専門家・外部機関等とのネットワークを活用し、経営再建計画の策定支援、貸付けの条件の変更等を行った後の継続的なモニタリング、経営相談、指導といったコンサルティング機能を発揮することにより、顧客企業の主体的な取組みに向けた自助努力を、最大限支援していくことが求められている。</p> <p>特に、貸付残高が多いなど、顧客企業から主たる相談相手としての役割を期待されている主たる取引金融機関については、コンサルティング機能をより一層積極的に発揮し、顧客企業が経営課題を認識した上で経営改善、事業再生等に向けて自助努力できるよう、最大限支援していくことが期待される。</p> <p>このような顧客企業と主要行等双方の取組みが相乗効果を発揮することにより、顧客企業の事業拡大や経営改善等が着実に図られるとともに、顧客企業の返済能力が改善・向上し、将来の健全な資金需要が拡大していくことを通じて、金融機関の収益力や財務</p>

改正案	現行
<p>の健全性の向上も図られるという流れを定着させていくことが重要である。</p> <p>主要行等のコンサルティング機能は、顧客企業の経営課題を把握・分析した上で、適切な助言などにより顧客企業自身の課題認識を深めつつ、主体的な取組みを促し、同時に、最適なソリューションを提案・実行する、という形で発揮されることが一般的であるとみられる。その際、業況悪化の未然防止や早期改善等の観点から、顧客企業の状況の変化の兆候を適時適切に把握し、早め早めの対応を促すことが重要である。以下に主要行等に期待される顧客企業に対するコンサルティング機能を具体的に示すこととする。</p> <p>なお、これは、当局及び主要行等、さらには顧客企業の認識の共有に資するために、本来は、顧客企業の状況や主要行等の規模・特性等に応じて種々多様であるコンサルティング機能を包括的に示したものである。コンサルティング機能の具体的な内容は、各金融機関において自らの規模・特性、利用者の期待やニーズ等を踏まえ、自主的な経営判断により決定されるべきものであり、金融機関に対して、これら全てを一律・網羅的に求めるものではないことに留意する必要がある。</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2) 最適なソリューションの提案</p> <p>顧客企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、顧客企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めた上で、当該</p>	<p>の健全性の向上も図られるという流れを定着させていくことが重要である。</p> <p>主要行等のコンサルティング機能は、顧客企業の経営課題を把握・分析した上で、適切な助言などにより顧客企業自身の課題認識を深めつつ、主体的な取組みを促し、同時に、最適なソリューションを提案・実行する、という形で発揮されることが一般的であるとみられる。その際、業況悪化の未然防止や早期改善等の観点から、顧客企業の状況の変化の兆候を適時適切に把握し、早め早めの対応を促すことが重要である。以下に主要行等に期待される顧客企業に対するコンサルティング機能を具体的に示すこととする。</p> <p>なお、これは、当局及び主要行等、さらには顧客企業の認識の共有に資するために、本来は、顧客企業の状況や主要行等の規模・特性等に応じて種々多様であるコンサルティング機能を包括的に示したものである。コンサルティング機能の具体的な内容は、各金融機関において自らの規模・特性、利用者の期待やニーズ等を踏まえ、自主的な経営判断により決定されるべきものであり、金融機関に対して、これら全てを一律・網羅的に求めるものではないことに留意する必要がある。</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2) 最適なソリューションの提案</p> <p>顧客企業の経営目標の実現や経営課題の解決に向けて、顧客企業のライフステージ等を適切かつ慎重に見極めた上で、当該</p>

改正案	現行						
<p>ライフステージ等に応じ、顧客企業の立場に立って適時に最適なソリューションを提案する。その際、必要に応じて、他の金融機関、信用保証協会、外部専門家、外部機関等と連携するとともに、国や地方公共団体の中小企業支援施策を活用する。</p> <p>また、今後、顧客企業を取り巻く状況が変化することを想定し、有事に移行してしまったときに提供可能なソリューションについても積極的に情報提供を行う等、顧客企業の状況の変化の兆候を把握し、顧客企業に早め早めの対応を促す。</p> <p>特に、顧客企業が事業再生、業種転換、事業承継、廃業等の支援を必要とする状況にある場合や、支援にあたり債権者間の調整を必要とする場合には、当該支援の実効性を高める観点から、外部専門家・外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用する。</p> <p>なお、ソリューションの提案にあたっては、認定経営革新等支援機関（中小企業等経営強化法第31条第1項の認定を受けた者をいう。以下、同じ。）との連携を図ることも有効である。</p>	<p>ライフステージ等に応じ、顧客企業の立場に立って適時に最適なソリューションを提案する。その際、必要に応じて、他の金融機関、信用保証協会、外部専門家、外部機関等と連携するとともに、国や地方公共団体の中小企業支援施策を活用する。</p> <p>また、今後、顧客企業を取り巻く状況が変化することを想定し、有事に移行してしまったときに提供可能なソリューションについても積極的に情報提供を行う等、顧客企業の状況の変化の兆候を把握し、顧客企業に早め早めの対応を促す。</p> <p>特に、顧客企業が事業再生、業種転換、事業承継、廃業等の支援を必要とする状況にある場合や、支援にあたり債権者間の調整を必要とする場合には、当該支援の実効性を高める観点から、外部専門家・外部機関等の第三者的な視点や専門的な知見・機能を積極的に活用する。</p> <p>なお、ソリューションの提案にあたっては、認定経営革新等支援機関（中小企業等経営強化法第31条第1項の認定を受けた者をいう。以下、同じ。）との連携を図ることも有効である。</p>						
<p>(参考) 顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューション (例)</p>	<p>(参考) 顧客企業のライフステージ等に応じて提案するソリューション (例)</p>						
<table border="1"> <tr> <td data-bbox="174 1118 405 1313">顧客企業のライフステージ等の類型</td> <td data-bbox="405 1118 819 1313">金融機関が提案するソリューション</td> <td data-bbox="819 1118 1084 1313">外部専門家・外部機関等との連携</td> </tr> </table>	顧客企業のライフステージ等の類型	金融機関が提案するソリューション	外部専門家・外部機関等との連携	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="1153 1118 1384 1313">顧客企業のライフステージ等の類型</td> <td data-bbox="1384 1118 1798 1313">金融機関が提案するソリューション</td> <td data-bbox="1798 1118 2063 1313">外部専門家・外部機関等との連携</td> </tr> </table>	顧客企業のライフステージ等の類型	金融機関が提案するソリューション	外部専門家・外部機関等との連携
顧客企業のライフステージ等の類型	金融機関が提案するソリューション	外部専門家・外部機関等との連携					
顧客企業のライフステージ等の類型	金融機関が提案するソリューション	外部専門家・外部機関等との連携					

改正案			現行		
創業・新事業 開拓を目指す 顧客企業	(略)	(略)	創業・新事業 開拓を目指す 顧客企業	(略)	(略)
成長段階にお ける更なる飛 躍が見込まれ る顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングや技術開発支援により、新たな販路の獲得等を支援。 ・ 海外進出など新たな事業展開に向けて情報の提供や助言を実施。 ・ 事業拡大のための資金需要に対応。その際、事業価値を見極める融資手法（不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資）も活用。 ・ <u>収益性や生産性向上を企図した M&A 支援（マッチング支援や M&A 後の事業統合作業（PMI）支援等）の実施。また、M&A に伴う資金需要に対応。</u> 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地方公共団体、中小企業関係団体、他の金融機関、業界団体等との連携によるビジネスマッチング ・ 産学官連携による技術開発支援 ・ JETRO、JBIC 等との連携による海外情報の提供・相談、現地での資金調達手法の紹介等 ・ <u>M&A 支援会社等の活用</u> 	成長段階にお ける更なる飛 躍が見込まれ る顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスマッチングや技術開発支援により、新たな販路の獲得等を支援。 ・ 海外進出など新たな事業展開に向けて情報の提供や助言を実施。 ・ 事業拡大のための資金需要に対応。その際、事業価値を見極める融資手法（不動産担保や個人保証に過度に依存しない融資）も活用。 (新設) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地方公共団体、中小企業関係団体、他の金融機関、業界団体等との連携によるビジネスマッチング ・ 産学官連携による技術開発支援 ・ JETRO、JBIC 等との連携による海外情報の提供・相談、現地での資金調達手法の紹介等 (新設)
経営改善が必 要な顧客企業 (自助努力に	(略)	(略)	経営改善が必 要な顧客企業 (自助努力に	(略)	(略)

改正案			現行		
より経営改善が見込まれる顧客企業など)			より経営改善が見込まれる顧客企業など)		
事業再生や業種転換が必要な顧客企業 (抜本的な事業再生や業種転換により経営の改善が見込まれる顧客企業など)	(略)	(略)	事業再生や業種転換が必要な顧客企業 (抜本的な事業再生や業種転換により経営の改善が見込まれる顧客企業など)	(略)	(略)
事業の持続可能性が見込まれない顧客企業 (事業の存続がいたずらに長引くことで、却って、経営者の生活再建や当該顧客企業の取引先の事業等に	(略)	(略)	事業の持続可能性が見込まれない顧客企業 (事業の存続がいたずらに長引くことで、却って、経営者の生活再建や当該顧客企業の取引先の事業等に	(略)	(略)

改正案			現行		
悪影響が見込まれる先など)			悪影響が見込まれる先など)		
事業承継が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者の有無や事業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、<u>M&A支援（マッチング支援やPMI支援等）</u>や、<u>親族内承継等の支援（相続対策支援等）</u>を実施。 ・MBOやEBO等を実施する際の株式買取資金などの事業承継時の資金需要に対応。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継・引継ぎ支援センター ・M&A支援会社等の活用 ・税理士等を活用した自社株評価・相続税試算 ・信託業者、行政書士、<u>弁護士等</u>を活用した<u>遺言代用信託等の設定</u> 	事業承継が必要な顧客企業	<ul style="list-style-type: none"> ・後継者の有無や事業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、<u>M&Aのマッチング支援、相続対策支援等</u>を実施。 ・MBOやEBO等を実施する際の株式買取資金などの事業承継時の資金需要に対応。 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継・引継ぎ支援センター ・M&A支援会社等の活用 ・税理士等を活用した自社株評価・相続税試算 ・信託業者、行政書士、<u>弁護士</u>を活用した<u>遺言信託の設定</u>
(注1) (略)			(注1) (略)		
(注2) 上記の図表のうち「 <u>M&A支援（マッチング支援やPMI支援等）</u> 」を行う場合には、 <u>専門的な人材の内部育成や、ノウハウを持つ外部人材の採用、外部専門家・外部機関等との連携など、実施する支援業務の内容に応じ、その健全かつ適切な運営の確保を念頭に置きつつ、所要の体制整備を図ることが重要である。</u>			(注2) 上記の図表のうち「 <u>事業再生や業種転換が必要な顧客企業</u> 」に対してコンサルティングを行う場合には、中小		
(注3) 上記の図表のうち「 <u>事業再生や業種転換が必要な顧客企業</u> 」に対してコンサルティングを行う場合には、中小			(注2) 上記の図表のうち「 <u>事業再生や業種転換が必要な顧客企業</u> 」に対してコンサルティングを行う場合には、中小		

改正案	現行
<p>企業の再生支援のために、以下のような税制特例措置が講じられたことにより、提供できるソリューションの幅が広がっていることに留意する必要がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業再生税制による再生の円滑化を図るための特例（事業再生ファンドを通じた債権放棄への企業再生税制の適用） ・合理的な再生計画に基づく、保証人となっている経営者による私財提供に係る譲渡所得の非課税措置 <p>(3)・(4) (略)</p>	<p>企業の再生支援のために、以下のような税制特例措置が講じられたことにより、提供できるソリューションの幅が広がっていることに留意する必要がある。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業再生税制による再生の円滑化を図るための特例（事業再生ファンドを通じた債権放棄への企業再生税制の適用） ・合理的な再生計画に基づく、保証人となっている経営者による私財提供に係る譲渡所得の非課税措置 <p>(3)・(4) (略)</p>
<p>Ⅲ－５－２ 主な着眼点</p> <p>以上を踏まえ、各主要行等が顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮に関する取組みを組織全体として継続的に推進するための態勢整備等の状況について、以下の着眼点に基づき検証していく。</p> <p>なお、以下の着眼点に定める具体的な内容や水準については、各主要行等において、自らの規模や特性、利用者の期待やニーズ等を踏まえ、自主的な経営判断により決定されるべきものであり、金融機関に一律・画一的な対応を求めるものではないことに留意する必要がある。</p> <p>(1)～(4) (略)</p>	<p>Ⅲ－５－２ 主な着眼点</p> <p>以上を踏まえ、各主要行等が顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮に関する取組みを組織全体として継続的に推進するための態勢整備等の状況について、以下の着眼点に基づき検証していく。</p> <p>なお、以下の着眼点に定める具体的な内容や水準については、各主要行等において、自らの規模や特性、利用者の期待やニーズ等を踏まえ、自主的な経営判断により決定されるべきものであり、金融機関に一律・画一的な対応を求めるものではないことに留意する必要がある。</p> <p>(1)～(4) (略)</p>

改正案	現行
<p>(5) コンサルティング機能の発揮に関する取組みを支えるための専門的な金融手法や知識等のノウハウを持つ人材の育成・確保や活用に努めているか。また、そうしたノウハウや各種の情報を収集・蓄積するとともに、営業店と本部の適切な連携により組織全体で共有するよう努めているか。</p>	<p>(5) コンサルティング機能の発揮に関する取組みを支えるための専門的な金融手法や知識等のノウハウを持つ専門的な人材の育成や活用に努めているか。また、そうしたノウハウや各種の情報を収集・蓄積するとともに、営業店と本部の適切な連携により組織全体で共有するよう努めているか。</p>
<p>(6) ~ (8) (略)</p>	<p>(6) ~ (8) (略)</p>
<p>Ⅲ-9 「経営者保証に関するガイドライン」の融資慣行としての浸透・定着等</p>	<p>Ⅲ-9 「経営者保証に関するガイドライン」の融資慣行としての浸透・定着等</p>
<p>Ⅲ-9-2 主な着眼点</p>	<p>Ⅲ-9-2 主な着眼点</p>
<p>(1) 経営陣は、ガイドラインを尊重・遵守する重要性を認識し、主導性を十分に発揮して、経営者保証への取組方針等を明確に定めているか。また、ガイドラインに示された経営者保証の準則を始めとして、以下のような事項について職員への周知徹底を図っているか。</p> <p>① 経営者保証に依存しない融資の一層の促進（法人と経営者との関係の明確な区分・分離が図られている等の場合における、経営者保証を求めない可能性等の検討を含む。）</p> <p>② 経営者保証の契約時や一部の既存の保証契約（注）がある場合の対応（適切な保証金額の設定や、保証契約を締結</p>	<p>(1) 経営陣は、ガイドラインを尊重・遵守する重要性を認識し、主導性を十分に発揮して、経営者保証への取組方針等を明確に定めているか。また、ガイドラインに示された経営者保証の準則を始めとして、以下のような事項について職員への周知徹底を図っているか。</p> <p>① 経営者保証に依存しない融資の一層の促進（法人と経営者との関係の明確な区分・分離が図られている等の場合における、経営者保証を求めない可能性等の検討を含む。）</p> <p>② 経営者保証の契約時の対応（適切な保証金額の設定や、保証契約を締結する場合には、どの部分が十分では</p>

改正案	現行
<p>する場合や一部の既存の保証契約がある場合には、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由について、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行うことを含む。）</p> <p><u>(注) M & A・事業承継など主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した保証契約及び令和5年3月以前に締結した根保証契約</u></p> <p>③ 既存保証契約の適切な見直し（<u>M & A・事業承継時の対応・経営者以外の第三者の個人連帯保証に関する適切な見直し</u>（Ⅲ－10－2（2）参照）を含む。）</p> <p>④・⑤ （略）</p> <p>（2）～（5） （略）</p> <p>（6）保証契約を締結する<u>場合や一部の既存の保証契約（注）がある場合には</u>、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由についても、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行う態勢が整備されているか。また、その結果等を書面又は電子的方法で記録する態勢が整備されているか。</p>	<p>ないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由について、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行うことを含む。）</p> <p>（新設）</p> <p>③ 既存保証契約の適切な見直し（<u>事業承継時の対応・経営者以外の第三者の個人連帯保証に関する適切な見直し</u>（Ⅲ－10－2（2）参照）を含む。）</p> <p>④・⑤ （略）</p> <p>（2）～（5） （略）</p> <p>（6）保証契約を締結する<u>場合には</u>、どの部分が十分ではないために保証契約が必要なのか、どのような改善を図れば保証契約の変更・解除の可能性が高まるか、の客観的合理的理由についても、顧客の知識、経験等に応じ、その理解と納得を得ることを目的とした説明を行う態勢が整備されているか。また、その結果等を書面又は電子的方法で記録する態勢が整備されているか。</p>

改正案	現行
<p data-bbox="197 212 1099 343"><u>(注) M&A・事業承継など主たる株主等が変更になることを金融機関が把握した保証契約及び令和5年3月以前に締結した根保証契約</u></p> <p data-bbox="174 403 459 435">(7)・(8) (略)</p>	<p data-bbox="1176 212 1267 244">(新設)</p> <p data-bbox="1149 403 1433 435">(7)・(8) (略)</p>