

主要行等向けの総合的な監督指針（新旧対照表）

改 正 後	現 行
Ⅲ 主要行等監督上の評価項目	Ⅲ 主要行等監督上の評価項目
Ⅲ－３ 業務の適切性等	Ⅲ－３ 業務の適切性等
Ⅲ－３－２ 情報開示（ディスクロージャー）の適切性・十分性	Ⅲ－３－２ 情報開示（ディスクロージャー）の適切性・十分性
Ⅲ－３－２－４ 開示に当たっての留意事項	Ⅲ－３－２－４ 開示に当たっての留意事項
Ⅲ－３－２－４－２ ディスクロージャー誌の記載項目について （施行規則第 19 条の 2 及び第 19 条の 3 関係）	Ⅲ－３－２－４－２ ディスクロージャー誌の記載項目について （施行規則第 19 条の 2 及び第 19 条の 3 関係）
（１） （略）	（１） （略）
（２） 個別の記載項目についての留意事項	（２） 個別の記載項目についての留意事項
①～⑤ （略）	①～⑤ （略）
⑥ 「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況」には、以下の事項等について、利用者等が興味や関心を持てるような具体的で分かりやすい内容が記載されているか。	⑥ 「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況」には、以下の事項等について、利用者等が興味や関心を持てるような具体的で分かりやすい内容が記載されているか。
イ. 中小企業（小規模事業者を含む。以下この⑥において同じ。）の経営支援に関する取組み方針	イ. 中小企業（小規模事業者を含む。以下この⑥において同じ。）の経営支援に関する取組み方針
ロ. 中小企業の経営支援に関する態勢整備（外部専門家・外部	ロ. 中小企業の経営支援に関する態勢整備（外部専門家・外部

改正後	現行
<p>機関等との連携を含む。)の状況</p> <p>ハ. 中小企業の経営支援に関する取組状況(支援内容、外部専門家・外部機関等との連携、取組事例等)</p> <p> a. 創業・新規事業開拓の支援</p> <p> b. 成長段階における支援</p> <p> c. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援</p> <p>ニ. 地域の活性化に関する取組状況</p> <p>(注1)～(注3) (略)</p> <p>(注4)「外部機関」とは、地方公共団体、経済産業局、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、よろず支援拠点、JETRO、JBIC、地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、<u>事業承継・引継ぎ支援センター</u>、中小企業活性化協議会、中小企業基盤整備機構、認定経営革新等支援機関、事業再生ファンド、地域活性化ファンド等をいう。</p> <p>※ なお、上記に掲げた事項に限らず、「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況」について、各金融機関の自主的な判断により記載事項を追加することを妨げるものではない。</p> <p>⑦～⑩ (略)</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>機関等との連携を含む。)の状況</p> <p>ハ. 中小企業の経営支援に関する取組状況(支援内容、外部専門家・外部機関等との連携、取組事例等)</p> <p> a. 創業・新規事業開拓の支援</p> <p> b. 成長段階における支援</p> <p> c. 経営改善・事業再生・業種転換等の支援</p> <p>ニ. 地域の活性化に関する取組状況</p> <p>(注1)～(注3) (略)</p> <p>(注4)「外部機関」とは、地方公共団体、経済産業局、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、よろず支援拠点、JETRO、JBIC、地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、中小企業活性化協議会、中小企業基盤整備機構、認定経営革新等支援機関、事業再生ファンド、地域活性化ファンド等をいう。</p> <p>※ なお、上記に掲げた事項に限らず、「中小企業の経営の改善及び地域の活性化のための取組の状況」について、各金融機関の自主的な判断により記載事項を追加することを妨げるものではない。</p> <p>⑦～⑩ (略)</p> <p>Ⅲ－３－３ 利用者保護のための情報提供・相談機能等</p>

改 正 後	現 行
<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</p> <p>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</p> <p>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>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>二. 経営者等との間で保証契約を締結する場合や<u>既存の保証契約</u>（注）がある場合には、「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</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</p> <p>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</p> <p>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>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>二. 経営者等との間で保証契約を締結する場合や<u>一部の既存の保証契約</u>（注）がある場合には、「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</p>

改正後	現行
<p>ととしているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p>（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を含む。</p> <p> a. ～ c. （略）</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場合や<u>既存の保証契約</u>（注）がある場合において上記二. 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> （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を含む。</p> <p> イ. ～ハ. （略）</p> <p>③・④ （略）</p>	<p>録することとしているか（Ⅲ－９－２参照）。</p> <p>（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<u>及び令和５年３月以前に締結した根保証契約</u></p> <p> a. ～ c. （略）</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場合や<u>一部の既存の保証契約</u>（注）がある場合において上記二. 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> （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<u>及び令和５年３月以前に締結した根保証契約</u></p> <p> イ. ～ハ. （略）</p> <p>③・④ （略）</p>

改 正 後	現 行
<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>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、<u>前経営者に対する丁寧な意向聴取や必要な情報開示を得た上で</u>、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</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>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、<u>必要な情報開示を得た上で</u>、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</p>

改正後	現行
<p> <u>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。特に自身がM&A・事業承継支援を行っている場合をはじめ、状況に応じて、M&A・事業承継の成立前における経営者保証の取扱いに係る事前相談の推奨や、事前相談があった場合に丁寧な対応を行う態勢が整備されているか。</u> </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）。<u>加えて、後々のトラブルを防止するため、前経営者の保証契約の解除又は後継者への移行がなされる場合には、M&A・事業承継の最終契約におけるクロージング条件としての明確な設定や、仮に解除・移行がなされなかった場合を想定した条項の設定等に向けた調整や支援を行う態勢が整備されているか。</u> </p> <p>②・③ （略）</p> <p>（６）・（７） （略）</p> <p>Ⅲ－４ 金融仲介機能の発揮</p>	<p> 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>（６）・（７） （略）</p> <p>Ⅲ－４ 金融仲介機能の発揮</p>

改 正 後	現 行
<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や<u>既存の保証契約</u>（注）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としているか。</p> <p>（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を含む。</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や<u>一部の既存の保証契約</u>（注）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としているか。</p> <p>（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</p>
Ⅲ－５ 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮	Ⅲ－５ 顧客企業に対するコンサルティング機能の発揮
Ⅲ－５－１ 基本的考え方	Ⅲ－５－１ 基本的考え方

改 正 後	現 行
<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り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</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り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</p>

改 正 後	現 行
<p>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</p>	<p>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</p>

改 正 後			現 行		
<p>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>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>		
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
創業・新事業開拓	・技術力・販売力や経	・公的機関との	創業・新事業開拓	・技術力・販売力や経	・公的機関との

改 正 後				現 行			
を目指す顧客企業	<p>営者の資質等を踏まえて新事業の価値を見極める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 公的助成制度の紹介やファンドの活用を含め、事業立上げ時の資金需要に対応。 ・ <u>人材紹介業務により新事業の立上げ等に必要な人材確保を支援。</u> ・ <u>業務プロセスのデジタル化に向けた、情報の提供・助言、デジタルサービスの導入支援、経理業務の受託等(デジタル化支援業務)。</u> 	<p>連携による技術評価、製品化・商品化支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地方公共団体の補助金や制度融資の紹介 ・ 地域経済活性化支援機構との連携 ・ 地域活性化ファンド、企業育成ファンドの組成・活用 ・ <u>人材紹介会社等の活用</u> ・ <u>デジタルサービス提供企業との連携</u> 		を目指す顧客企業	<p>営者の資質等を踏まえて新事業の価値を見極める。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 公的助成制度の紹介やファンドの活用を含め、事業立上げ時の資金需要に対応。 <p><u>(新設)</u></p>	<p>連携による技術評価、製品化・商品化支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 地方公共団体の補助金や制度融資の紹介 ・ 地域経済活性化支援機構との連携 ・ 地域活性化ファンド、企業育成ファンドの組成・活用 <p><u>(新設)</u></p>	
	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。 	<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 		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。 	<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

改 正 後				現 行			
		<ul style="list-style-type: none"> ・ 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するとともに、<u>人材紹介業務により必要な人材の確保を支援。</u> ・ 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。 ・ 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 <u>M&A 仲介業務・フィナンシャル・アドバイザー業務、</u> M&A 後の事業統合作業（PMI）支援等）の実施。また、M&A に 	<ul style="list-style-type: none"> 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 ・ M&A 支援会社等の活用 ・ <u>他の金融機関等との連携によるプラットフォーム組成・運営や既存プラットフォームへの参</u> 			<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 ・ 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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 ・ M&A 支援会社等の活用 <u>（新設）</u>

改 正 後				現 行			
		伴う資金需要に対応。 ・業務プロセスのデジタル化に向けた、情報の提供・助言、デジタルサービスの導入支援、経理業務の受託等(デジタル化支援業務)。	<u>画・活用</u> <u>・人材紹介会社等の活用</u> <u>・デジタルサービス提供企業との連携</u>			(新設)	
経営改善が必要な顧客企業 (自助努力により経営改善が見込まれる顧客企業など)	・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。 ・貸付けの条件の変更等。 ・新規の信用供与により新たな収益機会の獲得や中長期的な経費削減等が見込まれ、それが債務者の業況や財務等の改善につながることで債務償還	・中小企業診断士、税理士、経営指導員・よろず支援拠点・中小企業活性化協議会・知財総合支援窓口等からの助言・提案の活用(第三者の知見の活用) ・他の金融機関、信用保証協会		経営改善が必要な顧客企業 (自助努力により経営改善が見込まれる顧客企業など)	・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。 ・貸付けの条件の変更等。 ・新規の信用供与により新たな収益機会の獲得や中長期的な経費削減等が見込まれ、それが債務者の業況や財務等の改善につながることで債務償還	・中小企業診断士、税理士、経営指導員・よろず支援拠点・中小企業活性化協議会・知財総合支援窓口等からの助言・提案の活用(第三者の知見の活用) ・他の金融機関、信用保証協会	

改 正 後				現 行			
		<p>能力の向上に資すると判断される場合には、新規の信用を供与。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。</p> <p>・ <u>人材紹介業務により経営改善に必要な人材確保を支援。</u></p> <p>・ 上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援（顧客企業の理解を得つつ、顧客企業の実態を踏まえて経営再建計画を策定するために必要な資料を金融機関が作成することを含む）。定量的な経営再建計画</p>	<p>等と連携した返済計画の見直し</p> <p>・ 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</p> <p>・ 産学官連携による技術開発支援</p> <p>・ <u>人材紹介会社等の活用</u></p>			<p>能力の向上に資すると判断される場合には、新規の信用を供与。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。</p> <p><u>(新設)</u></p> <p>・ 上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援（顧客企業の理解を得つつ、顧客企業の実態を踏まえて経営再建計画を策定するために必要な資料を金融機関が作成することを含む）。定量的な経営再建計画</p>	<p>等と連携した返済計画の見直し</p> <p>・ 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</p> <p>・ 産学官連携による技術開発支援</p> <p><u>(新設)</u></p>

改 正 後				現 行			
		の策定が困難な場合には、簡素・定性的であっても実効性のある課題解決の方向性を提案。			の策定が困難な場合には、簡素・定性的であっても実効性のある課題解決の方向性を提案。		
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)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貸付けの条件の変更等を行うほか、金融機関の取引地位や取引状況等に応じ、DES・DDSやDIPファイナンスの活用、債権放棄も検討。 ・ 上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、中小企業活性化協議会等との連携による事業再生方策の策定 ・ 中小企業の事業再生等に関するガイドライン第三部に定める再生型私的整理手続の実施 ・ 事業再生ファ 		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)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 貸付けの条件の変更等を行うほか、金融機関の取引地位や取引状況等に応じ、DES・DDSやDIPファイナンスの活用、債権放棄も検討。 ・ 上記の方策を含む経営再建計画の策定を支援。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、中小企業活性化協議会等との連携による事業再生方策の策定 ・ 中小企業の事業再生等に関するガイドライン第三部に定める再生型私的整理手続の実施 ・ 事業再生ファ 	

改 正 後				現 行			
			ンドの組成・活用 ・再生系サービスの活用 ・経営資源の集約化を通じて地域経済の維持・成長に貢献するスポンサーの選定に向けた支援				ンドの組成・活用 ・再生系サービスの活用 <u>(新設)</u>
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悪影響が見込まれる先など)	(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悪影響が見込まれる先など)	(略)	(略)	
事業承継が必要な	・後継者の有無や事	・事業承継・引継		事業承継が必要な	・後継者の有無や事	・事業承継・引継	

改 正 後				現 行			
顧客企業	業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、M&A 支援（マッチング支援や M&A 仲介業務・ファイナンシャル・アドバイザー業務、PMI 支援等）や、親族内承継等の支援（相続対策支援等）を実施。	ぎ支援センターとの連携による支援（相談対応、マッチング、事業承継計画策定等）	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A 支援会社等の活用 ・ 他の金融機関等との連携によるプラットフォーム組成・運営や既存プラットフォームへの参画・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、弁護士 	顧客企業	業継続に関する経営者の意向等を踏まえつつ、M&A 支援（マッチング支援や PMI 支援等）や、親族内承継等の支援（相続対策支援等）を実施。	ぎ支援センター	<ul style="list-style-type: none"> ・ M&A 支援会社等の活用（新設） ・ 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、弁護士
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 ・ 人材紹介業務により後継者となる人材確保を支援。 				<ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 （新設）		

改 正 後			現 行		
		等を活用した 遺言代用信託 等の設定 ・人材紹介会社 等の活用			等を活用した 遺言代用信託 等の設定 (新設)
(注 1) (略)			(注 1) (略)		
(注 2) 上記の図表のうち「M & A 支援（マッチング支援や M & A 仲介業務・フィナンシャル・アドバイザー業務、PMI 支援等）」を行う場合には、専門的な人材の内部育成（外部機関等での研修や派遣等の機会の活用を含む。）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（他の金融機関等との連携によるプラットフォーム組成・運営や既存プラットフォームへの参画・活用を含む。）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とともに、顧客企業が安心して係るソリューション提供を依頼することができるように適切な説明・広報（「M & A 支援機関登録制度」の活用を含む。）を実施していくことが重要である。			(注 2) 上記の図表のうち「M & A 支援（マッチング支援や PMI 支援等）」を行う場合には、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。		
(注 3) (略)			(注 3) (略)		
(注 4) 上記の図表のうち「人材紹介業務」を行う場合には、国や地方公共団体の中堅・中小企業支援施策の活用も念頭に、顧客企業の経営課題等を適切に把握することにより人材要件の精緻化を図り、必要に応じて民間の人材紹介会社とも			(新設)		

改 正 後	現 行
<p><u>連携しながら、副業・兼業等を含めた柔軟な解決策を提供することが重要である。また、採用人材が外国人である場合には口座開設等に係る支援や在留期限等の適切な管理を行うことも含め、顧客企業との日常的・継続的な接触の中で人材のフォローアップを行っていくことも重要である。</u></p> <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)～(3) (略)</p> <p>(4) 自金融機関における専門的な人材やノウハウの不足の補完や、中長期的な人材育成やノウハウ蓄積の観点を踏まえつつ、必要</p>	<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)～(3) (略)</p> <p>(4) 自金融機関における専門的な人材やノウハウの不足の補完や、中長期的な人材育成やノウハウ蓄積の観点を踏まえつつ、必要</p>

改 正 後	現 行
<p>に応じ、適時適切に、外部専門家（税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士、経営指導員等）、外部機関（地方公共団体、経済産業局、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、よろず支援拠点、JETRO、JBIC、地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、<u>事業承継・引継ぎ支援センター</u>、中小企業活性化協議会、中小企業基盤整備機構、認定経営革新等支援機関、事業再生ファンド、地域活性化ファンド等）、信用保証協会、他の金融機関等と連携できるよう、本部や営業店等において連携態勢の整備に努めているか。</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、判断を先送りせず、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しているか。取引金融機関として、外部専門家・外部機関等や中小企業の事業再生等に関するガイドライン等を活用して顧客企業の事業再生支援を行う場合には、積極的な対応をしているか。また、取引金融機関は、仮に顧客企業の事業再生が困難であると判断した場合には、外部専門家・外部機関等の第三者の見解を十分に踏まえ必要な支援を行っているか。また、他の金融機関が外部専門家・外部機関等を活用して事業再生支援を行う場合、積極的に連携・協力するよう努めているか。</p> <p>加えて、主たる取引金融機関として、地域経済活性化支援機構又は東日本大震災事業者再生支援機構の機能を活用して顧客企</p>	<p>に応じ、適時適切に、外部専門家（税理士、弁護士、公認会計士、中小企業診断士、経営指導員等）、外部機関（地方公共団体、経済産業局、商工会議所、商工会、中小企業団体中央会、よろず支援拠点、JETRO、JBIC、地域経済活性化支援機構、東日本大震災事業者再生支援機構、中小企業活性化協議会、中小企業基盤整備機構、認定経営革新等支援機関、事業再生ファンド、地域活性化ファンド等）、信用保証協会、他の金融機関等と連携できるよう、本部や営業店等において連携態勢の整備に努めているか。</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、判断を先送りせず、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しているか。取引金融機関として、外部専門家・外部機関等や中小企業の事業再生等に関するガイドライン等を活用して顧客企業の事業再生支援を行う場合には、積極的な対応をしているか。また、取引金融機関は、仮に顧客企業の事業再生が困難であると判断した場合には、外部専門家・外部機関等の第三者の見解を十分に踏まえ必要な支援を行っているか。また、他の金融機関が外部専門家・外部機関等を活用して事業再生支援を行う場合、積極的に連携・協力するよう努めているか。</p> <p>加えて、主たる取引金融機関として、地域経済活性化支援機構又は東日本大震災事業者再生支援機構の機能を活用して顧客企</p>

改 正 後	現 行
<p>業の事業再生支援を行う場合には、主体的かつ継続的に関与しているか。</p> <p>(注) (略)</p> <p>(5) ～ (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－９－２ 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 (略)</p> <p>② 経営者保証の契約時や<u>既存の保証契約</u>(注)がある場合の対応(適切な保証金額の設定や、保証契約を締結する場合や<u>既存の保証契約</u>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</p>	<p>業の事業再生支援を行う場合には、主体的かつ継続的に関与しているか。</p> <p>(注) (略)</p> <p>(5) ～ (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－９－２ 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 (略)</p> <p>② 経営者保証の契約時や<u>一部の既存の保証契約</u>(注)がある場合の対応(適切な保証金額の設定や、保証契約を締結する場合や<u>一部の既存の保証契約</u>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</p>

改 正 後	現 行
<p>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>(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を含む。</p> <p>③～⑤ (略)</p> <p>(2) ～ (5) (略)</p> <p>(6) 保証契約を締結する場合や既存の保証契約(注)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>(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を含む。</p> <p>(7)・(8) (略)</p>	<p>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>(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</p> <p>③～⑤ (略)</p> <p>(2) ～ (5) (略)</p> <p>(6) 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>(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</p> <p>(7)・(8) (略)</p>