

弊行における経営者等からの個人保証受入に関する対応についてご説明します。

1. ご融資する際の基本的な考え方

弊行では、お取引先へのご融資にあたっては、お取引先の事業からのキャッシュフローを重視するとともに、お取引先の持続的・安定的な企業価値の向上と規律ある経営体制の構築状況などを総合的に勘案して検討いたします。また、ご融資する際には上記を踏まえ、経営者保証に過度に依存しない融資に取り組むこととしております。

2. 取組み方針

弊行では、経営者保証は原則受け入れを行わない方針でご融資を検討いたします。

しかしながら、お取引先における持続的・安定的な企業価値の向上と規律ある経営体制構築の実現のためには、「経営者保証に関するガイドライン（以下、「ガイドライン」といいます。）」（2013年12月5日経営者保証に関するガイドライン研究会）で求められる要件※の充足が、重要な要素のひとつであると考えております。

以上から、ご融資に際しては、お取引先におけるガイドラインの要件の充足状況を踏まえ、必要であると認められる場合に限り、要件充足への動機付けなどの観点から、経営者保証の受け入れを行います。その際にも、ガイドラインの趣旨を踏まえ、保証限度額、代替的な融資手法等の活用を検討してまいります。

※ 経営者保証に関するガイドラインにおける要件（✓は弊行が設けているチェック項目例）

- ① 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か
 - ✓ 法人から経営者への貸付がない
 - ✓ 事業形態も、影響力の大きさからも実質一体とは判断されない など
- ② 財務基盤の強化が図られているか
 - ✓ 債務超過でない、直近2期の経常損益が黒字である など
- ③ 財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示等による経営の透明性の確保が図られているか
 - ✓ 会計士や税理士関与の決算書類および定期的な試算表の作成と定期的なご提出が可能
 - ✓ 中小企業の会計に関する基本要領チェックリスト、確定申告書添付書面、監査報告書いずれかのご提出が可能 など

なお、スタートアップについても同様ではありますが、業歴が浅いことや財務状況等の特性のみで判断することなく、その事業価値や将来性なども勘案しつつ、充足状況を確認してまいります。

また、経営者保証の受け入れ後は、お取引先とのコミュニケーションを図りながら、ガイドラインの要件の充足状況を確認してまいります。その際、保証の必要性が解消または減少された場合には、保証契約の解除・変更について検討してまいります。

3. 契約内容のご説明について

弊行では、経営者保証が必要と判断し、保証契約を締結する場合には、保証を必要とする理由、保証契約の変更・解除の可能性が高まるためのポイントなどをご説明してまいります。また、必要な支援・ソリューションを提供していくことで、今後もお取引先の持続的・安定的な企業価値の向上と規律ある経営体制の構築実現に向け、ともに歩んでまいります。