

企業の経営状況を把握し 経営者保証の要否を 適切に判断しよう



木内清章
横浜港北行政書士法人

ガイドラインに沿った対応を行うために求められる経営状況の見極め方をみたくうえで、取引先の債務者区分等に応じて必要とされる取扱いについて解説する。

1 取引先の経営状況は このように見極めよう

2 月から適用が開始された経営者保証に関するガイドライン（以下、ガイドライン）。個々の取引先への対応は、ある時期までに一律的に行われるというよりも、債務者格付けや信用状態、および融資の期限の到来などの個別事情に応じて、検討時期にバラつきが生じてくることになるだろう。

ここでは、金融機関の担当者が経営者保証を見直していくために、取引先のような点をチェックしていくべきか、またどのような状況の先から優先的に検討していくべきかの二つについて考えてみたい。

法人と個人の資産が相互依存の関係にないか確認
保証見直しのためにチェックすべき観点

担当者には、取引先から決算書や試算表、資金繰り表などをもらったら、次の三つのポイントについて確認しておきたい。

- ① 土地・建物の所有名義が経営者になっていないか
- ② 経営者への貸付金、あるいは経営者からの借入金がないか
- ③ 試算表や資金繰り表が、規則的に提出されているか

三つの中でも特に、①や②の観点は、法人と経営者個人の資産分離が明確であるか、資金的に依存し合う関係にないかを確認するために重要な観点である。これらが適切でないという取引先は、規律の問題だけに留まらず、経営者を

抜きにしては法人の財務状態が考えられないということになる。したがって、経営者保証を解除することが難しい先となるのである。

次に、経営者の年齢・事業承継や後継者の存在などについて考えてみたい。これについてガイドラインにおいては、「事業承継が発生した際には、現経営者は代表権を返上して実質的に勇退することを前提に、保証解除の方向で検討する」としている。

また、後継者についても、「一律的に前経営者と同額の保証額とするものではなく、その他の保全額などを勘案して見直しが必要」としている。

かつした点から、現経営者が対応の年齢に達している場合は、後継者は決まっているか、社長は経営の実権をその後も掌握していく意向か、また企業を事業部門によって分割していくことを検討していないかなどを質問していくとよいだろう。

事業承継後も現経営者が経営を掌握していく場合は、保証の解除は難しくなる。また、事業部門の分割を検討している場合は、保証債務の整理が必要となることを伝えよう。

物的担保でどの程度確実な保全がされているかを算定

どのような状況の先から優先的に検討していくべきか

まず考えられるのは、既存貸出金の期限が到来し、折り返し実行が予定されている先である。この先に対しては、物的担保によって

分割を検討している場合は、保証債務の整理が必要となることを伝えよう。

物的担保でどの程度確実な保全がされているかを算定

どのような状況の先から優先的に検討していくべきか

まず考えられるのは、既存貸出金の期限が到来し、折り返し実行が予定されている先である。この先に対しては、物的担保によって

- 決算書・試算表・資金繰り表のチェックポイント**
- 1) 土地・建物の所有名義が経営者になっていないか
その場合、賃料水準は、相場よりも高過ぎ（低過ぎ）ないか
 - 2) 経営者への貸付金、あるいは経営者からの借入金がないか
その場合、約定弁済がなされているか
 - 3) 試算表や資金繰り表が規則的に提出されているか

どれくらい確実な保全がなされているかを算定し、その補完として経営者保証を考える。

物的担保による保全状況によっては、保証額を減額して契約するという対応も出てくるだろう。こうした点は、随時の自己査定においてもチェックしていくことが望ましい。

また、後述のケーススタディでも取り上げるが、ガイドラインにおいては、一定頻度の業況報告書等をコベナンツとした条件付けをして、その条件を充たしている限りは保証契約の効力が発生しない（停止条件）、または逆に、その条件を充たせば保証契約を解除する（解除条件）などの保証契約形態も示されている。これらの適用要否についても、検討が必要になってくるだろう。

優先順位から考えて、次に検討すべき先としては、新規貸出案件への対応先（あるいは純粋な新規先）が挙げられる。

ガイドラインには「経営者保証に依存しない、代替的な融資手法を活用する」ことが基本的な発想である旨が示されている。

したがって、保全手段として不動産の担保余力が十分でない・保証協会の枠もないという先には、ABLの活用を検討してみることや、前述のコベナンツと預金担保を併用して保全強化を図ること（シンジケート・ローンではこの形式の保全が多いであろう）などの交渉が望まれる。

これらの方向性を定めるためには、本部も含めた協議が必要となるであろう。したがって、現在の手持ち案件については早めから準備を行いたい。

また、破たん懸念先などが私的整理手続などを進める場合には、自ずと保証債務の整理が必要になってくる。この点については、ケーススタディで詳述していくが、必要生活費や自宅など、どれだけ資産を経営者の手元に残すかがポイントとなる。

資産劣化を避けて早期に着手するほど、経営者にとっても好ましい結果となるため、事業を継続するか否かの検討を急ぐことが大切である。