

士業

コンサル  
タント

のための

**経営者保証**

**解除支援**

マニュアル

# 1. はじめに

「経営者保証を外したい。でも、**うちみたいな会社には関係ない話**だろう」。そう思っている中小企業経営者は、今も少なくありません。

たしかに、これまでの融資の常識では、**社長が連帯保証人**になるのは“当たり前”でした。保証があるからこそ、お金が借りられる。だから、たとえ心理的に重くても、「**仕方のないもの**」として受け入れざるを得なかったのです。

ところが近年、そんな“常識”が少しずつ**変わり始めています**。金融庁や中小企業庁をはじめとする**行政の後押し**により、経営者保証を外しやすくするためのルールや制度が整備され、実際に運用されるようになってきたのです。

たとえば、日本政策金融公庫や信用保証協会を活用した融資では、**一定の条件を満たせば**経営者保証を外せるという**明確な基準**が設けられています。

また、金融機関に対しても「保証を求める理由を説明すべき」「保証を外す選択肢も提示すべき」といった要請が行われるなど、**保証解除の機運**は確実に高まっています。

それにもかかわらず、「保証を外したい」と実際に声を上げ、解除に至る中小企業がまだごくわずかにとどまっているのはなぜでしょうか。

それは、「知らないから」ではなく、「**動き方がわからないから**」です。

そして、そこにこそ——士業やコンサルタントが果たせる**大きな役割**があります。

本マニュアルは、士業・コンサルタントが「経営者保証解除支援」に取り組むための、**実務的な手引き**として構成されています。単なる制度解説にとどまらず、経営者とのヒアリング、金融機関との関係づくり、保証解除後の業務展開まで、**現場で成果を出す**ための視点をふんだんに盛り込みました。

保証解除の支援は、単なる“交渉”ではありません。経営を整え、未来への選択肢を広げる「**経営支援の入り口**」ともいえる業務です。

これからの時代、「保証解除を支援できる専門家」には**確かなニーズ**があります。そして今なら、まだその分野に本格的に取り組んでいる人はごく一部にすぎません。

このマニュアルが、「保証解除支援を**自分の強みに**したい」と考えるあなたにとって、確かな第一歩となれば幸いです。

# 目次

1. はじめに	2	6. 保証解除に向けた「ヒアリング」の技術	18
2. 経営者保証に「変化の波」が来ている	4	■ 「条件を満たしているか」以前に、 知るべきことがある	18
■ 経営者保証って、そもそも何？	4	■ 経営者が「話しやすくなる」聞き方を意識する	19
■ 制度は10年以上前にできていたが、広がらなかった	5	■ 回答を鵜呑みにせず、周辺情報から読み取る	19
■ 2022年から、本当に動き始めた	5	■ 支援の「見立て」は、その場で出さなくていい	20
■ 小さな会社こそ、チャンスに気づいていない	6	■ 支援の第一歩は、「話を聞くこと」から	20
■ 情報がなければ、動きようがない	6	7. 解除支援の先にあるビジネスチャンス	21
■ 実は、外せる会社も少なくない	7	■ なぜ、解除支援は「単発」で終わらないのか？	21
■ “どうせ無理”は、もう過去の話	7	■ 派生する業務の例	22
■ 今こそ、専門家が「橋渡し」になるとき	8	■ 実務で見た、保証解除支援の「その先」	23
■ 「保証解除支援」が 専門家としての大きな強みになる	8	■ 「保証解除支援」は、経営支援の入り口	24
3. なぜ、ほとんどの経営者は 「保証解除の話」を出せないのか	9	8. 実務で通用する保証解除スキルの身につけ方	25
■ 「言い出しにくい」には、理由がある	9	■ 支援が成功するかどうかは 「情報の扱い方」で決まる	25
■ 「迷惑をかけたくない」という感情	9	■ 「情報の見せ方・伝え方」で信頼を得るには	26
■ 金融機関側からは「基本、提案してこない」	10	■ 経営者保証の解除支援スキルを体系的に学ぶには	26
■ だからこそ、専門家の「ひとこと」に意味がある	10	9. 今こそ「保証解除」を武器に、 頼られる専門家へ	27
■ 保証解除は“金融交渉”ではなく、 「経営改善支援」の一部	11	■ 仕事の幅が広がるだけでなく、 信頼の深まりにもつながる	27
4. 「保証解除支援」がうまくいかない 3つの落とし穴	12	■ 「この分野に取り組んでみたい」と思った方へ	27
■ 落とし穴1：制度を「条件の話」だけで捉えてしまう	12	■ 実務で通用するスキルを、短期間で習得するには	28
■ 落とし穴2：「いきなり交渉」してしまう	13	【土業・コンサルタント向け】 経営者保証解除支援ノウハウセミナー	28
■ 落とし穴3：金融機関を「説得」しようとしてしまう	13	■ セミナーで学べる内容（一部）	28
■ 「落とし穴」を避けるために、今できること	14	■ 参加者限定の特典あり	28
5. 「保証解除」を実現するための第一歩	15	■ 「あと一歩、踏み出すだけ」で未来が変わる	29
■ 信頼関係は「資料」より「姿勢」で築かれる	15		
■ 最初に問われるのは「情報開示力」	16		
■ 土業・コンサルタントが果たせる役割	16		
■ 保証解除の話を進められる「地ならし」	17		
■ 「保証を外しても大丈夫」と 感じてもらえる状態づくり	17		
■ 一歩踏み出すには、 「何を見せ、どう話すか」の視点から	17		

## 2. 経営者保証に「変化の波」が来ている

### — 「どうせ無理」が、「もしかしたら」に変わり始めた時代 —

「社長が保証人にならないと、会社はお金を借りられない」。これが、これまでの「当たり前」でした。とくに年商が10億円未満の小さな会社では、保証をつけるのが融資の条件。社長個人の責任で借りるのは当然のこととされてきました。

実際、多くの中小企業の経営者は、心のどこかでこう思っていたはずです。「本当は外したい。でも、「金融機関が許してくれるわけがない」と。

つまり、「外したくない」わけではなかったのです。「どうせ無理だろう」「聞いただけムダだ」と、最初から諦めていたのが実態でした。

ところが、そんな時代に今、大きな変化が起こっています。これまで“無理だと思っていたこと”が、「もしかしたらできるかもしれない」に変わり始めているのです。

### ■ 経営者保証って、そもそも何？

「経営者保証」とは、会社が金融機関からお金を借りるとき、**社長個人が連帯保証人として責任を負う**仕組みのことです。もし会社が倒産して借金が返せなくなれば、社長が個人で全額返さなければなりません。



自宅や個人資産を失うリスク



子どもへの事業承継が困難になる



一度失敗すれば、再挑戦すらできなくなる

など

そんな背景から経営者保証は経営者の「**心理的な重荷**」になりやすく、できれば外したいと願う人は昔から少なくありませんでした。しかし「外したい」と思っても、**どうせ金融機関が首を縦に振らない**。その空気感を誰もが感じていたから、経営者たちはあえて声に出すこともなかったのです。

## ■ 制度は10年以上前にできていたが、広がらなかった

実は、経営者保証を外すためのルールは、10年以上前から存在していました。2013年に「**経営者保証に関するガイドライン**」が策定され、**以下の3つの条件**を満たす企業であれば、保証なしでの融資が検討できるとされました。

- ① 経営者と会社のお金を、明確に分けている
- ② 健全な財務内容（黒字や自己資本など）
- ③ 銀行に対して、情報を開示している

つまり、**健全に経営されている会社**なら、保証なしでも融資が可能という考え方です。

しかし、このガイドラインができたからといって、すぐに保証が外れるようになったかという点、実態はまったく違いました。なぜなら――。

金融機関がそのルールを**積極的に活用しようとしなかったから**です。金融機関の現場では、「経営者保証を外すのは**リスクが高すぎる**」と感じる担当者が多く、せっかく国がルールをつくっても、なかなか実行に移されませんでした。

さらに、支店の判断だけで保証を外すことが難しく、「**本部の許可がないと動けない**」といった事情もありました。その結果、「今まで通り、保証はつけておこう」という流れが続き、制度があっても実際には活用されないままになっていたのです。

制度があっても、動かなければ何も変わらない。だから、経営者たちは「保証解除の制度がある」ことすら知らないまま、あきらめ続けてきたのです。

## ■ 2022年から、本当に動き始めた

そんな長い“停滞”を打ち破ったのが、2022年の「**経営者保証改革プログラム**」でした。

これは、金融庁・中小企業庁・財務省が一体となって「経営者保証をつけなくても融資が受けられる社会にしよう」と打ち出した、**国の方針**です。その後、金融機関に対してはこんな指導が行われました。

- ✓ **保証を求める理由**を、きちんと説明すること
- ✓ **保証をつけない選択肢**があることを、経営者に伝えること
- ✓ 実績や取り組み状況を公開し、**比較される**ようにすること

また2024年には、「**事業者選択型経営者保証非提供制度**」や「**プロパー融資借換特別保証制度**」など、保証を外しやすくする新たな制度が相次いで導入されました。

さらに2026年には、「**企業価値担保権制度**」という新しい仕組みが導入される予定です。

これは社長個人の保証に頼らず、企業が持つ「**無形資産**」や「**将来の収益力**」などを**担保にできるようにする**制度です。これが本格的に動き出せば、経営者保証に代わる**新たな信用の仕組み**ができることになり、「保証をつけなくても融資を受けやすい時代」がさらに近づくこと期待されています。

つまり今、制度も体制も、少しずつですが本当に「動いて」きているのです。

## ■ 小さな会社こそ、チャンスに気づいていない

－ 経営者保証を外しやすくなる制度が次々と整備されている －

そんな流れが生まれていても、実際に動き出している中小企業は、まだほんの一握りにすぎません。とくに年商数億円未満・従業員10名以下といった**小規模企業**では、制度の存在すら知られていないことがほとんどです。

実際、現場の経営者からはこんな声をよく耳にします。

うちは**小さいから**、  
保証なんて外せない  
と  
思っていた



そんな制度があるなんて、  
**金融機関から**  
聞いたことがない



保証を外してほしい  
なんて言ったら、  
**金融機関に嫌われそう**で…



こうした思い込みや誤解が、せっかくのチャンスを遠ざけてしまっているのです。

## ■ 情報がなければ、動きようがない

小さな会社の経営者は、日々の業務に追われていることがほとんどです。制度改正のニュースや、金融庁の方針といった情報にまで気を配る余裕はなかなかありません。

また、経営者保証の話は**デリケートな話題**だと感じている人も多く、仮に制度のことを知っていても「**自分の口からは言い出しにくい**」と感じてしまうのも無理はありません。

**金融機関側から保証解除の話**を切り出してくれることは、ほとんどありません。だからこそ、経営者に代わって情報提供や交渉をリードする**専門家の存在**が、大きな意味を持ててきます。

## ■ 実は、外せる会社も少なくない

保証を外せる可能性があるかどうかは、会社の規模だけで決まるわけではありません。むしろ、次のような条件を満たしているかどうか重要です。

- ✓ **経営者と会社のお金**を、明確に分けている
- ✓ 毎年**利益**が出ていて、**自己資本**もある程度ある
- ✓ **月次試算表**などで、定期的に**金融機関へ経営状況を報告**している

このような「**健全な経営の姿勢**」が伝わっていれば、保証を外しても問題ないと判断する金融機関は実際に存在しています。

しかも、すべての金融機関が同じ対応をするわけではありません。**保証解除に前向きな姿勢**の金融機関もあれば、**消極的なところ**もあります。

だからこそ、**金融機関を「選ぶ」**という視点も大切になってきます。現在の金融機関で話が進まなければ、**別の金融機関**に相談してみる——。そんな選択肢が、今は現実的になってきているのです。

保証解除は、決して一部の大企業だけが対象ではありません。むしろ**制度を早く知り、対策を実施してきた中小企業から順に**、そのメリットを享受しているのが実態です。

一方で、何も知らないまましていると「保証はずっとつけておくしかない」と思い込み、**せっかくの制度**を使わずに終わってしまいます。

違いを生むのは、「**情報**」と「**きっかけ**」だけです。

- ✓ 自社が制度の**対象になるかどうか**知る
- ✓ **どんな準備**をすれば外せるのかを理解する
- ✓ 金融機関にどう話せばいいか、**事前にシナリオ**を描いておく

このようなステップを踏めば、小さな会社でも保証を外す道が見えてきます。

## ■ “どうせ無理”は、もう過去の話

以前なら、保証を外す話をするだけでも“無謀”とされていたかもしれませんが。でも今は、「保証を外せる時代が来ている」と、**国も金融機関も明言**しています。

保証が外れれば、経営の自由度は大きく広がります。**新しい融資**の可能性が開け、**事業承継のしやすさ**にもつながります。

そしてなにより、経営者自身の「心の重荷」が軽くなります。「もしものときに**家族に迷惑**をかけるかもしれ

ない」という不安を少しでも**手放せる**ことは、経営を続けるうえで大きな意味を持つはずで

今の時代、保証を外すかどうかは「制度があるかどうか」ではなく、「それを知って動き出すかどうか」で決まります。

## ■ 今こそ、専門家が「橋渡し」になるとき

こうした情報や制度の“ギャップ”を埋める役割を果たせるのが、**士業やコンサルタントなどの専門家**です。たとえば、経営者にこう伝えるだけでも大きな価値があります。

「今なら、**保証を外せる制度**がありますよ」

「御社の状況なら、**外せる可能性**があるかもしれません」

「保証を外すなら、まずは**この順番で準備**していきましょう」



こうした「**きっかけ**」を提供するだけで、経営者の反応は大きく変わります。

さらに保証解除の支援をきっかけに、以下のような**新しい業務依頼**につながることも、十分に期待できます。



資金繰りの改善



財務の健全化支援



事業承継の準備



銀行との関係づくり

## ■ 「保証解除支援」が専門家としての大きな強みになる

今、保証解除に詳しい専門家はまだごく少数です。だからこそ『**私は保証解除の支援ができます**』と言えるだけで、他の専門家との**差別化**につながります。

制度はそろってきた。経営者の関心も高まってきた。でも、**相談できる人**がいない。この“空白”を埋められる専門家は、今後ますます求められるようになります。

このマニュアルでは、次の章から、支援を始めるにあたって必要なポイントを、わかりやすく**順を追って**解説していきます。

「外せたらいいけど…無理だろう」。そんな経営者に『**できるかもしれませんよ**』と言える専門家が、今、いちばん必要とされています。

この1冊が、あなた自身の「経営者保証解除支援」の第一歩になることを願っています。

# 3. なぜ、ほとんどの経営者は「保証解除の話」を出せないのか

## — 経営者の“本音”と、専門家が介在する意味 —

「保証を外したい」と思っているにもかかわらず、実際にそれを金融機関に伝える経営者は、ほんのわずかです。それはなぜでしょうか？

この章では、経営者たちが保証解除について「声に出せない理由」と、それに対して専門家が果たせる役割について解説していきます。

### ■ 「言い出しにくい」には、理由がある

経営者保証を外したいと考えている中小企業経営者は、実際には少なくありません。ただしその多くは、「うちみたいな小さい会社が、そんなこと言える立場じゃない」「交渉なんてしたら関係が悪くなるかも」と感じているのが実情です。

このような「言い出しにくさ」には、いくつかの背景があります。

交渉の仕方が  
わからない



断られるのが  
怖い



金融機関に対して  
遠慮がある



一度ことを荒立てると、  
今後の融資に  
影響すると思っている



つまり、制度や要件の問題以前に、「心理的ハードル」が立ちはだかっているのです。

### ■ 「迷惑をかけたくない」という感情

もうひとつ、見落とされがちな理由があります。それは、経営者の多くが金融機関に**恩義を感じている**ということです。

創業時に融資してもらった経験がある

苦しいときに相談に乗ってもらった



そのような背景があると、「今さら保証を外してほしいなんて言えない」と思ってしまうのも無理はありません。

このような「迷惑をかけたくない」「気まずくならない」という気持ちが、結果的に保証の問題を放置させてしまっているケースは少なくないのです。

## ■ 金融機関側からは「基本、提案してこない」

「保証を外せる制度があるなら、金融機関のほうから案内してくれればいいのに」。そう思う経営者もいるかもしれませんが。

でも、現実にはそうなっていません。なぜなら、金融機関側からすれば「保証を外さない」ほうが安全だからです。

- ✓ 保証がなければ、万が一のときにリスクが大きい
- ✓ 支店内では前例が少なく、外す判断をするのが難しい
- ✓ 本部の決裁を通すには、追加資料や説明が必要

このような事情から、現場の担当者が自発的に「外しましょうか」と提案することは、**ほとんどありません**。経営者側が「外したい」と言わなければ、何も起こらないまま終わってしまうのです。

## ■ だからこそ、専門家の「ひとこと」に意味がある

ここまでお読みいただいとおり、多くの中小企業が保証解除に動けない最大の理由は、「知らないから」ではありません。

「**知っている、動けない**」からです。

だからこそ経営者に代わって情報を整理し、戦略的に保証解除を進められる「**外部の専門家**」の存在が、非常に価値あるものになってきています。

たとえば、次のような関わり方ができます。

- ✓ 「保証解除の対象になり得るかどうか」を**第三者自線で**チェックする
- ✓ 金融機関との**交渉**に向けて、必要な準備を**段階的に**整える
- ✓ 実績のある制度や、保証解除に前向きな金融機関の**情報を伝える**

このような働きかけをするだけで、「本当は言いたかったけれど、言えなかった」という経営者たちが、安心して動き出せるようになります。



## ■ 保証解除は“金融交渉”ではなく、「経営改善支援」の一部

個人保証の解除業務は、単に「交渉が巧みかどうか」で決まるわけではありません。むしろ、経営者がこれまで築いてきた、**経営の健全性**や**信頼関係の積み重ね**が問われる領域です。だからこそ、専門家として支援すべき本質は、「外してほしいと伝える方法」ではなく、以下のような**経営全体へのサポート**にこそあります。

- ✓ 財務の状態をどう整えるか
- ✓ 金融機関との関係をどう深めていくか
- ✓ 経営者が自信を持って未来を語れるようにするには何が必要か

その意味で、保証解除の支援は「金融交渉」ではなく、「中小企業の持続可能性を高める**経営改善支援**」そのものともいえるのです。

## 4. 「保証解除支援」がうまくいかない3つの落とし穴

### ー プロパー融資と保証協会付き融資の違い ー

「経営者保証を外す制度があるなら、もう外せるはず」と思われる経営者も少なくありません。たしかに、信用保証協会付き融資（いわゆる制度融資）や日本政策金融公庫の融資には、**経営者保証を外しやすくする制度**や明確な**基準**が設けられています。

ところが現実には、そうした制度を知っていても、なかなか保証が外れないケースが多く見られます。その背景には、「制度の限界」、「現場とのギャップ」、そして「**進め方の誤り**」が存在しています。

保証解除支援に取り組む士業・コンサルタントの立場としても、この章で挙げる「**3つの落とし穴**」はぜひ押さえておきたいポイントです。支援の方向を見誤らないためにも、実務の中で特に注意すべき点を確認しておきましょう。

#### ■ 落とし穴1：制度を「条件の話」だけで捉えてしまう

保証協会や公庫の制度には、たしかに「経営者保証を外すための条件」が明記されています。たとえば・・・、

- ✓ 経営者と会社の資産が**明確に分離**されている
- ✓ 債務超過でなく、**適正な利益**が出ている
- ✓ 月次試算表等を通じて金融機関へ**定期的に情報共有**がなされている

これらを満たしていれば、保証解除の対象となる可能性は高まります。ただし、これはあくまで「保証を外せる**かもしれない**」という制度上の前提にすぎません。

とくに注意が必要なのが、金融機関が自らの裁量で実行する「**プロパー融資**」の場合です。制度融資や公庫融資と違って、プロパー融資には保証解除に関するルールが制度的に明記されていないため、条件を満たしていても「外せる保証」はないのです。

保証解除の可否は、最終的に金融機関の「**信頼判断**」に委ねられます。つまり、どれだけ制度や条件を理解していても、現場の評価が伴わなければ実現しないのです。

こうした制度の「限界」を踏まえ、たうえで現場対応を組み立てることが、専門家の支援として非常に重要になります。

## ■ 落とし穴2：「いきなり交渉」してしまう

制度の存在を知ると、「今すぐ動こう」と思うのが経営者の心理です。しかし十分な準備もないまま、「保証を外してください」と突然金融機関に持ちかけるのは、**リスクが高いアプローチ**です。

保証解除は、金融機関にとって「リスクを受け入れる判断」です。その判断を促すには、以下3点を**段階的に**示していく必要があります。



経営内容が  
安定していること



今後の資金需要が  
見込めること



継続的に情報開示できる  
体制が整っていること

士業・コンサルタントの支援が活きるのは、まさにこうした「**事前準備**」の段階です。どの資料を、どんな順序で整えるべきか。経営者自身では判断が難しいポイントを、部の視点で補うことで、金融機関からの印象が大きく変わるケースは少なくありません。

## ■ 落とし穴3：金融機関を「説得」しようとしてしまう

制度に明記された条件を満たしているからといって、「保証を外してください」と正面から説得しても、うまく進まないことが多々あります。

金融機関が保証解除を検討するかどうかは、制度の有無よりも「**その会社と経営者をどこまで信頼できるか**」によって左右されます。

- ✓ 経営者が誠実に情報を開示してくれるか
- ✓ 経営改善や事業計画に前向きか
- ✓ 問題が起きたとき、積極的に相談してくれそうか

こうした「**人**」への**信頼**があって、はじめて保証解除の検討がスタートします。

士業・コンサルタントとしては経営者に対し、「制度で外せるはず」と説得を後押しするのではなく、「**信頼してもらえらる会社づくりへの支援**」に注力することが、結果として保証解除の成功に結びつきます。

## ■ 「落とし穴」を避けるために、今できること

この章では、保証解除支援でつまずきやすい3つの誤解や失敗例を取り上げました。制度の知識だけでは解決できない実務的な要素が、現場には数多く存在します。たとえば・・・

- ✓ 金融機関に安心してもらえる**資料を整える**
- ✓ 担当者に話を切り出す適切な**タイミング**を伝える
- ✓ 信頼を損なわない交渉の「**温度感**」を醸成する

こうした判断や調整は、現場経験のある専門家だからこそサポートできる領域です。まずは、制度に頼るのではなく、「**この会社なら外しても大丈夫**」と思ってもらえる状態を目指すこと。それが、保証解除に向けた最初の一步となります。

必要な準備をどこまで整えればよいのか、金融機関との関係性をどう築けばよいのか——。支援にあたる士業・コンサルタントの視点と経験が、企業の未来を大きく左右することもあります。



# 5. 「保証解除」を実現するための第一歩

## — 金融機関との信頼関係をどう築くか —

経営者保証を外すには、制度や条件を押さえるだけでは不十分です。金融機関とのあいだに、**一定の信頼関係**が築かれていることが、実現の可否を大きく左右します。

要件を形式的に満たしていても、信頼が伴っていなければ保証を外す判断には至らない——。それが現場の実感です。

では金融機関に「この会社なら大丈夫」と思ってもらうには、どこから取り組めばよいのでしょうか。

この章では「保証解除のための信頼構築」という観点から、まず押さえておきたい**基本的な視点**と、**専門家による支援が活きる**場面について整理していきます。

### ■ 信頼関係は「資料」より「姿勢」で築かれる

金融機関が保証解除を検討する際、当然ながら「数字」や「資料」は重要。しかし、それ以上に重視されているのが「経営者の姿勢」や「普段のやりとり」です。たとえば・・・

- ✓ 必要な資料を、**求められる前に**タイミングよく提出しているか
- ✓ 経営上の課題や見通しを、**包み隠さず共有**しているか
- ✓ 月次試算表などを活用して、**継続的に報告**しているか

こうした日頃の行動が、「何かあっても、この会社なら**正直に相談**してくれそうだ」と金融機関に信用してもらえる材料になります。信頼は一度のプレゼンで得られるものではなく、**日常的な積み重ね**の中で、徐々に築かれていくものです。



## ■ 最初に問われるのは「情報開示力」

信頼関係の構築には、まず「**相手が理解できる形**で、自社の状況を見せられているか」が問われます。制度や条件をクリアする前に、スタートラインに立つための「情報開示」が必要なのです。たとえば・・・

- ✓ 最新の月次試算表や資金繰り表の作成
- ✓ 経営計画書や将来の資金需要に関する見通しの報告
- ✓ 過去の課題や改善策を整理した経営メモの提出

こうした資料を、ただ作成するだけでなく、「相手の目線に立って見せられているか」がポイントです。「求められたら出す」ではなく、「**こちらから整えて、伝える**」姿勢が信頼を呼びます。

## ■ 士業・コンサルタントが果たせる役割

こうした情報整理や準備は、経営者ひとりで取り組むにはハードルが高いのが実情です。ここで士業・コンサルタントが果たせる役割は、小さくありません。

### 資料づくりの支援だけでなく、**どう説明するか**まで寄り添う

- 数字の意味づけ、注目ポイントの整理、補足説明の準備など、金融機関が「安心できる」と感じる見せ方を一緒に設計できます。

### 情報提出の**タイミング**を助言する

- 決算期や面談予定に応じて、「この時期に、これを見せておくと効果的」という戦略的な助言が可能です。

### **優先順位**づけを整理する

- 提出すべき情報を時系列で整理し、「まず何を、次に何を」と段階的に進める支援ができます。

### 経営者の「**見せ方**」を整える

- 面談に備えて想定問答を一緒に準備したり、伝え方の工夫を加えることで、誤解や不安を未然に防ぐことができます。

こうした関与は単なる「書類の代行」ではなく、金融機関との**信頼形成を下支え**する「翻訳者」としての実務です。士業・コンサルタントの存在によって、保証解除への道筋が大きく前進することも少なくありません。

## ■ 保証解除の話を進められる「地ならし」

保証解除は、まず**支店レベル**で検討されます。その際、**担当者**や**責任者**クラスの職員に「この会社なら大丈夫だ」と感じてもらうことが最初のハードルです。

そのために必要なのはお願いを通すことではなく、「保証を外すのが、この会社にとって**自然な選択**」と納得してもらうことです。

- ✓ **現在の**経営数値が健全である
- ✓ **将来の**資金ニーズや成長が見込まれている
- ✓ 金融機関との**長期的な関係**を重視している

こうした前提が自然に伝わるよう、**話の組み立て方を調整**することも、士業の支援で実現できる点です。

## ■ 「保証を外しても大丈夫」と感じてもらえる状態づくり

制度や条件を盾に「外してください」と迫っても、保証解除は進みません。重要なのは、「この会社なら保証がなくても大丈夫」と相手に感じてもらえる状態をつくること。たとえば・・・

- ✓ **数値の裏づけ**を基にした、わかりやすい事業計画
- ✓ リスクに対しても**誠実に対応**しようとする経営者の姿勢
- ✓ 情報共有の継続性が見える**報告体制**

こうした準備の「質」が、保証解除の成否に直結します。この「質」を高めるには、やはり**第三者＝専門家による客観的な整理と助言**が非常に有効です。

## ■ 一步踏み出すには、「何を見せ、どう話すか」の視点から

この章では、保証解除を進めるうえで欠かせない「信頼構築」の基礎についてお伝えしました。制度や条件の把握もちろん大切ですが、実際に動くには、**相手との信頼関係**をどう築くかという視点が不可欠です。

「うちの場合はどう見せればよいのか」「この資料で足りるのか」…。このような経営者の疑問に対して、**現場で成果を上げてきた専門家**ならではの視点が、大きな力になります。

支援にあたる士業・コンサルタントだからこそ気づけること、できることが、必ずあります。金融機関とのやりとりを円滑に進める準備を、少しずつ整えていきましょう。

## 6. 保証解除に向けた「ヒアリング」の技術

### ー 経営者との面談で“見落とし”をなくすために ー

士業やコンサルタントが経営者保証解除支援を行うにあたって最初に欠かせないのが「**経営者からのヒアリング**」です。このヒアリングによって支援の可否を判断する材料が集まり、必要な準備や進め方の方向性が見えてきます。

ところが実際には、この初期段階のヒアリングで「**肝心な情報**」を聞き漏らしてしまい、支援の進行が滞ったり、金融機関との交渉がうまくいかなくなるケースもあります。

この章では保証解除におけるヒアリングの重要性と、経営者の「本音」を引き出すポイントを整理します。

#### ■ 「条件を満たしているか」以前に、知るべきことがある

保証解除の可否は、形式的な条件（財務内容や資金の分離など）だけでは判断できません。むしろヒアリングを通じて確認すべきポイントは、以下のような「**背景情報**」や「**心理面**」にあります。

- ✓ そもそも、経営者は**本気で**保証を外したいと思っているか
- ✓ これまで、保証についてどのような**経験**してきたか
- ✓ **金融機関との関係**は、現在どのような状態か
- ✓ 過去に「**外せない**」と言われた経緯はあるかなど

こうした情報は、帳簿や決算書からは読み取れません。経営者の言葉として引き出してこそ、正しい支援の方針が立てられるのです。



## ■ 経営者が「話しやすくなる」聞き方を意識する

保証に関する話題は、経営者にとってデリケートなものです。「家族に迷惑をかけたくない」「創業時に助けてもらった金融機関に言いづらい」といった感情が根底にあるため、本音をすぐに語ってもらえるとは限りません。だからこそ、以下のような「**聞き方の工夫**」が効果的です。

「いま、保証について**気にしていること**はありますか？」

「もし仮に、保証を外せるとしたら、  
**どんなことが変わりそう**ですか？」

「最近、**金融機関からどんな話題**がありましたか？」

など



「保証を外しましょう」と最初から切り出すのではなく、あくまで**自然な会話**の中で関心や状況を探っていくことが大切です。

## ■ 回答を鵜呑みにせず、周辺情報から読み取る

ヒアリングでの言葉に、経営者が認識していない「支援のヒント」が隠れていることがよくあります。たとえば「銀行と個人保証について話したことはない」と答えていても、実際には過去の融資面談で触れられていた可能性もあります。

また、「財務状況は悪くない」と聞いても、月次試算表を見ると粗利が大きく変動している場合があります。こうしたことに気付くためには、以下のようなポイントを、資料と照らし合わせながら確認する必要があります。



これまでの  
融資取引の履歴



過去3期の  
決算状況



月次の  
資金繰りの変化



現在の金融機関との  
やりとり内容など

この過程では、専門家としての視点が活きます。経営者の話に「**なぜ？**」「**それはいつから？**」と掘り下げるだけでも、新たな支援の糸口が見つかることがあります。

## ■ 支援の「見立て」は、その場では出さなくていい

ヒアリングの場では、「御社なら外せそうですね」と軽々しく答えるのは避けるべきです。たとえ形式的には条件を満たしているように見えても、金融機関の姿勢や過去の経緯、経営者自身の心理状態など、**複合的な要素**が絡んでくるからです。

士業・コンサルタントとしては「**初期情報の収集**」に徹し、次のように伝えるのが効果的です。

「なるほど。いくつか**条件的に可能性**はありそうですが、金融機関の対応やタイミングも関係してきますので、もう少し整理してみましょう」

「保証を外すにはいくつかのステップがありますので、**段階的に**整えていくことをおすすめします」



このように「**いったん持ち帰る**」姿勢を見せることで、信頼感も高まり、その後の支援も進めやすくなります。

## ■ 支援の第一歩は、「話を聞くこと」から

保証解除の支援といえば交渉や資料作成が注目されがちですが、実は「いちばん大切な支援」は最初のヒアリングにあります。



この見立ての正確さこそが、保証解除の成否を左右する土台になります。ヒアリングの精度が高まるほど、支援の方向性はぶれず、結果にもつながりやすくなります。

「経営者保証を外したいけれど、どう話していいかわからない」。そんな経営者の気持ちに寄り添い、情報を引き出し、整理する。それだけで、経営者は一歩を踏み出す勇気を持てるようになります。

あなたの問いかけが、経営者保証解除のスタートになるかもしれません。

# 7. 解除支援の先にあるビジネスチャンス

## — 「単発で終わらない」からこそ、価値がある —

経営者保証解除の支援は、それ自体が専門性の高い業務ですが、実際に取り組んでみると「それだけで終わることは少ない」と実感するでしょう。なぜなら保証解除の準備過程で浮かび上がる課題が、別の支援ニーズにつながっていくからです。

この章では、保証解除支援の先に広がる可能性のある業務を解説し、実際に支援を通じてつながった案件依頼を事例スタイルでご紹介します。

### ■ なぜ、解除支援は「単発」で終わらないのか？

保証を外すためには、経営者との深い対話が不可欠です。そのなかで以下のような「本来相談したかったが、誰にも話していなかった課題」が浮き彫りになります。



資金繰りに対する不安



将来の事業承継への悩み



現在の金融機関との関係に対する疑問

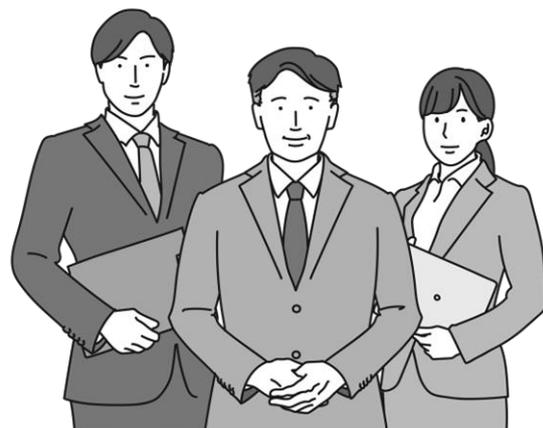


事業計画の見直しが必要と感じているが着手できていない

など

これらの話題は、保証解除を「きっかけ」にして顕在化します。そして経営者は、「保証解除を支援してくれた先生なら、他のことも相談できそう」と感じるようになるのです。

結果として、経営者保証解除の支援後「顧問契約」や「融資支援」、「事業承継コンサルティング」などに自然につながるケースが少なくありません。



## ■ 派生する業務の例

経営者保証解除の支援に取り組むと、その後に以下のような業務へとつながっていくことが多くあります。

### 顧問契約（経営支援）

- 保証解除を進める過程で「**財務管理**をもう少し整えたい」「**金融機関との関係**を継続的に見てもらいたい」といった要望が生まれ、自然な流れで月次面談型の顧問契約につながる場合があります。「単発の相談」から「**継続支援**」への発展です。

### 融資支援（設備資金・運転資金の調達）

- 保証解除によって信用度が上がることで、**新たな資金調達**の可能性も広がります。とくに「**次の設備投資**」や「**店舗拡大**」の話が出るタイミングでは**保証の有無が資金調達スキームに直結**するため、**追加**の融資支援依頼が発生することが珍しくありません。

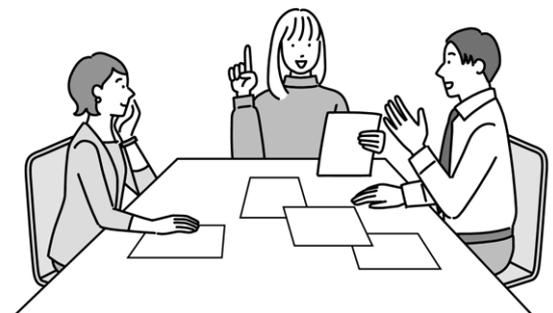
### 事業承継支援（親族・従業員・第三者）

- 保証解除を考える経営者の中には、「子どもに継がせたいが**保証がネック**になっている」という悩みを持つ方が少なくありません。保証を外すプロセスのなかで、**後継者候補との情報共有**や**役割移行**が話題になり、そのまま**事業承継計画**、**株式移転・経営権の引継ぎ**などに関与するケースがあります。

### M&A支援（第三者への引継ぎ）

- 親族内承継が難しい場合、保証解除支援をきっかけに「**第三者への事業譲渡（M&A）**」に意識が向くこともあります。実際、買い手候補から「経営者保証が残っていると不安だ」と言われ、解除を検討する事例は増えています。
- その準備や実務的な対応をサポートする中で、**M&Aコンサルティング**や**専門家連携のハブ**として関与することも可能になります。

このように、保証解除の支援は**経営の核心**に迫るプロセスであるため、経営者の「**次の悩み**」や「**本当に必要な支援**」が見えやすくなります。その結果として、解除支援は「**終わり**」ではなく、「**始まり**」となるのです。



## ■ 実務で見た、保証解除支援の「その先」

### 【事例1】財務整理と保証解除から、継続支援へ

「決算が**2期黒字**になったんですが、うちも保証、外せるんでしょうか?」。そんな相談がきっかけでした。

大阪で税理士として活動している田島さん（仮名）は、まず経営者から現在の財務状況を丁寧にヒアリング。その中で、**資産と借入金の整理が不十分**であることに気づき、**事業計画の再構成**から支援をスタートしました。



保証解除に向けた準備を進めるなかで、経営者から「今後の資金繰りや金融機関とのやりとりも見てほしい」と依頼があり、そのまま月次訪問型の**顧問契約**へと移行。現在は毎月の試算表レビューや金融機関提出資料の作成サポート、資金調達のタイミングアドバイスなど、**実務的な支援を継続**しています。

「単発の相談のつもりが、3年以上の関与になっています。保証解除は、信頼関係をつくる入り口になると思いました」（田島さん）

### 【事例2】事業承継の壁を越えるきっかけに



「**娘に会社を継がせたい**んですけど、うまくいく気がなくて…」。そんな言葉を、保証解除支援の面談の中でふともらしたのは、ある中小企業の経営者でした。

支援にあっていたのは、千葉県で活動する中小企業診断士の佐々木さん（仮名）。保証解除に向けて財務整理や情報開示体制の構築を支援するなかで**経営の「見える化」**が進み、これまで感覚で行っていた判断や数字の根拠が、**経営者と娘さんのあいだでも共有**されるようになっていきました。

保証解除が実現した後、経営者のほうから「**この流れで事業承継も**手伝ってもらえませんか」と相談があり、後継者育成支援や経営理念の整理、株式の段階的な移転に向けた計画づくりなど、本格的な事業承継支援へと発展しました。

現在は、後継者となる娘さんとの月次面談にも佐々木さんが同席しながら、社内の役割引き継ぎや経営ビジョンの共有など、**次世代への移行プロセスを継続的に**サポートしています。

「保証解除を機に、**経営の整理**が進んだ印象です。支援の本質は**未来の選択肢を増やすこと**だと気づかされました」（佐々木さん）



## ■ 「保証解除支援」は、経営支援の入り口

---

これらの事例からもわかるとおり、保証解除支援は「点」では終わりません。むしろ経営全体と向き合う「きっかけ」になりやすく、支援先との信頼関係を築くうえでも非常に有効な入り口となります。

ここで重要なのは、「解除だけを目的としない姿勢」です。経営者にとっては「保証が外れば終わり」ではなく、そこからまた**次の不安や課題**が生まれるもの。それらに継続的に寄り添うことで、**長期的な関係と価値のある支援**を実現することができるのです。

このように経営者保証の解除支援は、「スポット業務」としてだけ見るには、もったいないほどの可能性を秘めています。その企業の未来に深く関わるチャンスがある以上、「**この1件をどう育てていくか**」という視点を持つことが、支援者としての信頼にも直結します。

## 8. 実務で通用する保証解除スキルの身につけ方

### — 「見せ方・伝え方」を磨けば成果が変わる —

保証解除支援は、事業計画書の整備や融資資料の作成など「**見慣れた**」「**手慣れた**」側面を持つ業務もあります。しかし決定的に異なる点は、「**金融機関との信頼関係**を、明確に問われる業務である」ということです。いくら精度の高い資料を整えても、見せ方ひとつで「今回は難しい」と判断されてしまうケースが少なくありません。つまり成果を左右するのは「情報そのもの」だけではなく、「**情報の見せ方・伝え方**」なのです。

#### ■ 支援が成功するかどうかは「情報の扱い方」で決まる

事業計画書の中身が同じでも、「伝え方」によって金融機関の評価は大きく変わります。たとえば、以下のようなケースです。

- ✓ 将来の赤字リスクを**正直に記載**したつもりが、「再建意欲が弱い」と受け取られてしまった
- ✓ 「代表者の**交代予定**あり」と書いたことで、「経営の継続性に不安あり」と見なされた
- ✓ **事業の多角化**をアピールしたつもりが、「事業が分散しすぎている」と誤解された

これらはすべて情報の内容そのものではなく、**表現**や**強調の順序**によって評価が変わってしまった例です。いずれも提出側はポジティブな情報開示のつもりでしたが、金融機関では「リスク情報」として処理されてしまったのです。

経営者保証の解除支援では、「**どこまで伝えるべきか**」「**どう順序立てて見せるか**」「**何を強調すべきか**」を冷静に設計しなければなりません。

## ■ 「情報の見せ方・伝え方」で信頼を得るには

金融機関との信頼関係を築くうえで、「情報の出し方」は非常に重要です。以下は、実務で役立つ**伝え方の工夫**です。

### 事実は変えずに、**流れと背景**を丁寧に説明する

→ 例：一時的な赤字であれば、「赤字となった要因」と「今後の改善計画」をセットで伝える。

### 金融機関が**重視する観点**を意識して構成する

→ 例：「資金繰りの安定性」「代表者の姿勢」「支援機関との連携状況」など。

### 経営者の意欲や前向きな変化を「**数字とセット**」で提示する

→ 例：「新しい取り組み」が始まっていることを、定量的な目標数値と併記することで説得力を増す。

### 「第三者（士業）の目線」から見た**補足説明**を添える

→ 例：士業・コンサルタントが確認・助言した経緯を一言添えるだけでも、資料の信頼性が高まる。

こうした工夫が金融機関の受け止め方を変え、審査結果を左右します。

## ■ 経営者保証の解除支援スキルを体系的に学ぶには

保証解除の支援は、単なる「事務処理」ではありません。情報の整理力、金融機関への説明力、経営者との対話力、そして何より「**現場感**」がものを言う業務です。

ところがこれらのスキルは、通常の業務経験だけではなかなか身につけません。保証解除支援は日常的に経験できる業務ではなく、かつ**対応の成否が明確に評価**されるため、**失敗を前提とした「習熟の場」**が少ないからです。

したがって実務に通用するスキルを効率的に習得するには、「**体系的な知識**」と「**豊富なケーススタディ**」に基づく研修が不可欠です。

# 9. 今こそ「保証解除」を武器に、頼られる専門家へ

## ー 経営者保証解除支援ノウハウセミナーのご案内 ー

経営者保証解除の支援は、今まさに追い風の分野です。金融庁や中小企業庁の後押しもあり、「経営者保証を外したい」という声は確実に増えています。にもかかわらず、その支援ができる士業やコンサルタントは、まだまだ足りていません。

それもそのはず。この分野は、制度だけでなく「**金融機関の実務運用**」や「**経営者の事情**」、そして「**金融機関との信頼関係**」といった、**さまざまな要素**が絡み合う特殊領域だからです。

でも裏を返せば、このスキルを身につけた専門家は、必ず選ばれる存在になるということでもあります。

### ■ 仕事の幅が広がるだけでなく、信頼の深まりにもつながる

本資料でご紹介したように、「保証解除の支援をきっかけに**顧問契約**へとつながった事例」や、「事業承継や資金調達支援など**次の仕事**へ発展した事例」は少なくありません。

経営者保証解除支援は、経営者の「本音」が出やすく、支援者との**信頼関係が築かれやすい**事業です。だからこそ、その後の**継続的な関与**や、**似通った状況の経営者への紹介**にもつながりやすくなるのです。

### ■ 「この分野に取り組んでみたい」と思った方へ

顧問先や取引先の経営者に  
役立つ新しい支援がしたい



金融機関との信頼関係を  
もっと強固にしたい



自分の専門性を  
もう一段ステップアップ  
させたい



もしあなたがそう考えているなら、この「経営者保証解除支援」は、まさにぴったりの分野です。

## ■ 実務で通用するスキルを、短期間で習得するには

『やってみたいけれど、何から始めればいいのか分からない・・・』

『自分にできるかどうか不安・・・』

そう感じる方も、ご安心ください。この分野の**実務ノウハウを体系的に**学べるセミナーを、現在ご案内しています。

### 【士業・コンサルタント向け】 経営者保証解除支援ノウハウセミナー

<https://www.npc.bz/khks/>



セミナーの詳細内容や開催日程は、上記ページからご覧ください。

本セミナーでは、保証解除支援の全体像から実際の支援手順、必要な資料、金融機関とのやりとりまで、**現場で本当に使える情報**だけをピンポイントでお伝えします。

### ■ セミナーで学べる内容（一部）

知識だけではなく、「どんな**見せ方・伝え方**をすれば通るのか」まで具体的に解説します。

- 金融機関が「**見ているポイント**」の具体例
- 実際の審査通過資料の構成と改善前後の違い
- 「**解除が通る案件**」と「**通らない案件**」の差
- 支援者が関与したことで**結果が変わった事例**など

### ■ 参加者限定の特典あり

受講者全員に、**Zoomによる50分間の無料個別相談**をプレゼントします。この相談で多いのは、以下のような内容です。

- 顧客の経営者保証解除、融資に関する具体的な相談
- ご自身の顧客獲得、サービス展開の戦略相談
- 金融機関とのパイプづくり・関係構築の相談など

etc.

上記のテーマにこだわらず、**どのような内容にも**対応します。どんな些細なことでも、お気軽にご相談ください。実務経験豊富な講師が、あなたの状況に合わせてアドバイスをを行います。



## ■ 「あと一步、踏み出すだけ」で未来が変わる

経営者保証解除支援は、まだ競合が少なく、しかもニーズが明確に存在する **ブルーオーシャン** です。

この分野で成果を出している専門家は、ほとんどが「**一步早く始めた人**」ばかり。**あなたも今日、その一步を踏み出すことができます。**

**さあ、「頼られる専門家」として、次のステージへ。**



<https://www.npc.bz/>

士業・コンサルタントのための【経営者保証解除支援マニュアル】	
発行日	2025年8月1日
編著・発行元	株式会社ネクストフェイズ 電話 06-6380-1259 FAX 06-6318-6175 メール <a href="mailto:info@npc.bz">info@npc.bz</a>

本資料の情報を転載、複製、改変等は禁止いたします