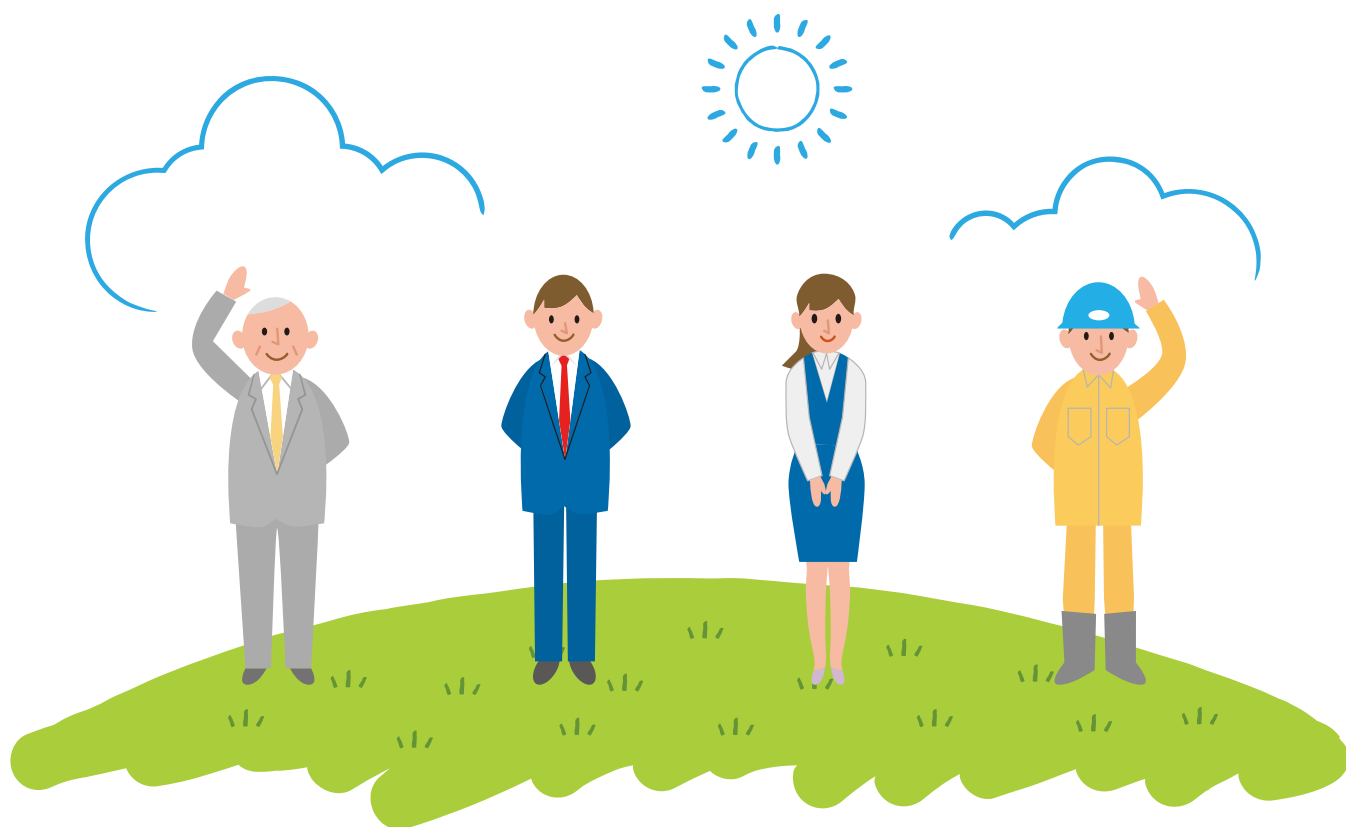


2019年
改訂版

創業者の皆さんのための

創業計画 サポートガイド

■ 創業計画の作り方から創業後のサポートまで ■



群馬県信用保証協会



目 次

1. 創業計画書をつくってみましょう	1
なぜ創業計画をつくるのでしょうか	2
ホップ！ ラフ・スケッチを描き、動き出そう！	3
【ここがポイント！】	4
ステップ!! 具体的で詳細な設計図を描こう!!	5
【創業に必要な豆知識】 …①事業形態	8
②青色申告と白色申告	8
③現金収支の予想と管理…資金繰り管理	9
【ブラッシュアップ！】 …①売上予測	10
②収支計画	11
③損益分岐点売上高	12
具体的な事例で創業計画書の作成をシミュレーション!	14
創業・再挑戦計画書 記入例	19
ジャンプ!!! いよいよ開業です!!!	23
2. 群馬県信用保証協会の創業支援サービス	24
3. 創業期に利用できる保証制度	26
(1) 創業を支援する国の保証制度	26
(2) 創業を支援する群馬県の融資制度	27
4. 創業支援の取り組み事例のご紹介	30
5. 信用保証協会について	36
(1) 信用補完制度とは	36
(2) 信用保証制度の概要	37
① 信用保証をご利用いただける方	37
【許認可の確認が必要な業種一覧】	38
② 信用保証料	40
6. 創業資金に関する保証のお申込みに必要な書類	41
7. 収支計画（ひな形）	42
8. 創業・再挑戦計画書【切り離してご利用いただけます】	45
9. 群馬県信用保証協会の相談窓口	49

反社会的勢力に係る企業等への保証はいたしません

1. 暴力団等の反社会的勢力は、信用保証の対象とはなりません

公共性の高い使命と重い社会的責任を負う信用保証協会としては、暴力団等の反社会的勢力に対しては信用保証を行いません。また、申込人や保証人が、自らまたは第三者を利用して暴力的な要求行為や法的な責任を超えた不当な要求行為等を行う場合も保証の対象としておりません。

信用保証をご利用の際にご提出いただく信用保証委託契約書には、委託者ご本人または保証人が暴力団等の反社会的勢力に該当しないこと、またはそれに類する行為を現在かつ将来にわたり行わないことなどを表明、確約していただくため、反社会的勢力を排除する旨の条項を定めております。

暴力団等の反社会的勢力は、信用保証の対象とはなりませんのでご注意ください。

信用保証制度を不正に利用した場合は、法令により処罰されます。

2. 第三者が介在、介入する保証申込は取り扱いいたしません

信用保証協会では、信用保証制度を悪用する行為を排除し、公正な保証の取り扱いをするために、暴力団関係者や金融斡旋屋等の第三者が介在、介入する保証申込は取り扱いいたしません。

群馬県信用保証協会

創業計画書（45～48ページ ただし、該当ページにはページ番号を入れておりません。）は、切り離して計画を直接書き込んでいただくことができます。ぜひ保証申込書類として活用してください。

なお、ご提出いただいた創業計画書の記載内容に不明な点がある場合は、金融機関又は保証協会よりお客さまに確認させていただきますことがございます。

記載の仕方で分からない点等がありましたら、保証協会までお気軽にお問い合わせください。

1 創業計画書をつくっていきましょう

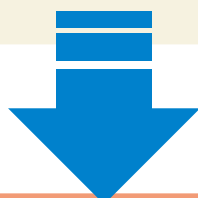
事業をはじめる（創業）には“創業計画”が必要不可欠です。いつ、どこで、何を、どのように行うかを具体化しておくことで、創業までの道筋をイメージし、創業後の目標を明確にすることができます。

この“創業計画”を具体的に書面などに書き込んだものが『創業計画書』になります。創業に必要な資金を借りる場合、金融機関や保証協会へ『創業計画書』をご提出していただく必要があります。

「なんだか難しそうだなあ……」と感じるかもしれませんが、ご心配はありません。ひとつひとつの項目をじっくりと考えてクリアしていくことで計画書の形をつくっていきましょう。

もし、ひとりで行うことに不安を感じたり、途中でつまづいてしまったら……そんな時は、保証協会までご相談ください。

保証協会は「創業応援チーム」と女性創業応援チーム「シルキー クレイン」のメンバーが、創業計画づくりのサポートをさせていただきます。お気軽にご相談ください。



さあ、創業への第一歩を踏み出しましょう!!
創業に関するお悩みは群馬県信用保証協会へ!!

【お問い合わせ窓口のご案内】

営業部	保証第一課	027-231-8818
	保証第二課	027-231-8819
高崎支店	保証第一課・保証第二課	027-362-7733
桐生支店	保証課	0277-43-6211
太田支店	保証課	0276-48-8811
女性創業応援チーム「シルキー クレイン」専用電話		027-226-6112

※お客さまのお住まいの地域によって担当する窓口が異なります。詳しくは[49ページ](#)をご覧ください。
お住まいの地域…法人の場合は「本店所在地」、個人事業者の場合は「住民票上の住所地」

なぜ創業計画をつくるのでしょうか

◎自分で見つけたビジネスチャンスや自分で考えたビジネスアイデアを実現させたい。

◎自分の特技や知識を活かせる仕事をしたい。

◎自分の可能性を試してみたい。

など、創業を志す人の動機はさまざまです。

自分自身で新しい事業を始めることは、大きなエネルギーが必要となります。新たなチャレンジをすることは、希望や期待で気持ちがたかぶる一方で、失敗することや大きなリスクに対する不安をいただくものです。

そこで重要になるのが、しっかりとした“創業計画”です。新たな事業を成功に導くためには、ご本人の『やる気』が最も大切ですが、同じくらい“創業計画”も大切になります。

“創業計画”をしっかりと作り込むと、ものごとを冷静に判断することに役立ちます。また、失敗やリスクに対する不安をやわらげることができます。ご自身の熱い想いがつまった“創業計画”は、家族や友人といった周囲の方や、取引先や金融機関といったビジネス上で関係する方に、自分が思い描く事業を理解してもらうための設計図となります。

合言葉は『ホップ！ ステップ!! ジャンプ!!!』

皆さんが、より高く、より遠くへ跳ぶための“創業計画”をつくれるよう、お手伝いさせていただきます。

ホップ！

ラフ・スケッチを描き、
動き出そう！

ステップ!!

具体的で詳細な
設計図を描こう!!

ジャンプ!!!

さあ、いよいよ
スタートです!!!

より高く
より遠くへ
JUMP!!!

ホップ！ ラフ・スケッチを描き、動き出そう！

ポイント

どんなことをしたいのでしょうか（業種）

☞計画づくりはここからスタートします。やりがいのある仕事か、事業の将来性はあるかなど、ご自身の人生と夢を託すことができるかどうかを冷静に分析し、慎重に決めましょう。

✍ MEMO

創業の動機や目的を明確にしましょう

☞動機…どうして事業をはじめようと思ったのか

目的…はじめる事業で実現したいことは何か

情熱と志を持って創業することがとても大切です。ぜひ、動機と目的を明確にしましょう。

✍ MEMO

創業に必要な知識・技術・ノウハウはありますか

☞動機と目的を明確にしたら、行動を開始しましょう。創業する事業内容が、これまで経験したことのある仕事であれば、ご自身の知識・技術・ノウハウが有効に活用できます。

一方で、過去に経験のない仕事で創業する場合は、これらの習得に要する費用や時間などをあらかじめ調査・検討する必要があります。

知識・技術・ノウハウの習得が比較的簡単にできる事業は、だれでも簡単に事業をはじめることができるため、一般的には競争が激しくなります。競争が激しい事業をはじめめる場合は、慎重に計画を立てる必要があります。

✍ MEMO

創業に必要な許認可や資格はありますか

☞事業内容によっては、法令で定められた許可・認可・登録（許認可）などが必要となります。また、ご自身の資格を必要とする場合もあります。

許認可や資格の取得が遅くなると、事業をはじめめる時期に影響が出て、計画がうまく進まない可能性があります。早めに確認し、対応しましょう。

なお、保証協会の保証制度を利用する場合は、許認可の確認をさせていただきます。確認する許認可は38～39ページに掲載している一覧のとおりです。

✍ MEMO

こ　こ　が　ポ　イ　ン　ト　！

たくさんの人に意見を聞きましょう

やる気と創業計画は、創業における車の両輪のような関係にあります。目標に向かって一直線に進んでいると、えてして周囲のことが目に入らなくなり、自分だけのひとりよがりな計画になりがちです。

ここで重要になるのが、第三者の客観的な意見です。家族や友人をはじめ、なるべく多くの人に、自分の思いが詰まった創業計画を見てもらい、話を聞いてもらって、意見を聞いてみましょう。

反対意見こそ大切にしましょう

家族、友人や支援者に意見を聞くととき大切なことは、反対意見や問題点の指摘についてよく耳を傾けることです。自分にとってマイナスの話は、誰しも聞きたくないものです。

しかし、そのようなマイナスの話をあえてしてくれるのは、あなたのことを真剣に考えてくれているからです。決して感情的にならず、感謝の気持ちをもって聞きましょう。そして、反対する理由や問題点をよく聞いて、それをクリアできるよう、冷静に、根気よく創業計画を検討しましょう。

金融機関や公的機関等を活用しましょう

事業をする上で、金融機関との取引は欠かせません。金融機関は、多くの事業者と取引をしている金融の専門家です。計画づくりや経営に関して困ったこと、悩みごとがあったら相談してみましょう。

また、創業支援を行っている公的機関等もあります。こうした機関でも相談に対応してもらえます。群馬県産業支援機構や商工会議所、商工会等では、専門の相談員がいるほか、創業セミナーを開催しているところもあります。

もちろん、保証協会でもご相談を承ります。営業部及び各支店保証課の「創業応援チーム」・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」が創業計画策定の支援から、創業後の経営相談まで、トータルにサポートいたしますので、お気軽にご利用ください。

ステップ!! 具体的で詳細な設計図を描こう!!

ラフ・スケッチが描けたら、次は具体的で詳細な創業計画書をつくりましょう。ラフ・スケッチは大まかなイメージなので、細かい点をひとつひとつ確認しながら焦らずに進め、具体化していきましょう。

一度ですべてを完璧につくることは難しいので、つくった創業計画書はご自身で何度か見直し、修正しましょう。また、家族・知人など第三者に見てもらい、意見をもらうことも良いでしょう。

19～22ページに掲載している創業計画書例の該当箇所に符号を付けています。
確認していただくと、計画書作成がイメージしやすくなりますので、ご覧ください。

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
業種 ・ 取扱商品	ラフ・スケッチで描いた、「やりたいこと」を具体化します。販売・営業のターゲットを検討し、同じ業種を行う競合相手の状況、同じ業種の業界動向や将来性などを調べて、取り扱う商品やサービスを決めましょう。  【取扱商品】 ご自身が考えて作り上げたモノ（サービス）を売るか、お客さまが求めるモノ（サービス）を作って売るか。ご自身の強みや特色、市場のニーズ等を把握して、よく検討しましょう。	A
創業（設立）予定日	事業をはじめる予定日（会社を設立する場合は、会社の設立予定日）は、準備期間を念頭に置いてある程度余裕をもって決めましょう。	B
創業形態	個人事業主としてはじめるか、会社を設立するか。この形態によって、その後の手続きに違いがあります。また、双方にメリット・デメリットがあります。8ページを参考にして、ご自身にあった形態を選択しましょう。	C
商号（屋号） 会社名	お店や会社のネーミングはとても大切です。経営理念や目指す姿など、社長さんの思いが込められていることが多くあります。今後のブランド戦略においても重要な要素となりますので、じっくりと考えましょう。	D
資本金	会社を設立したときに、出資を受けた合計額です。誰からいくら出資してもらったのかを明確にしておきましょう。 ※会社を設立する場合には記入が必要です。個人事業主として創業する場合は記入の必要はありません。	E
従業員	事業をはじめるとき、仕事の内容やお店の大きさなどからのくらいの人手が必要か検討しましょう。ご本人とご家族で事業ができれば良いですが、正社員、パートやアルバイトを雇う必要がある場合は、開業のスケジュールが左右されないように注意しましょう。	F

ステップ!! 具体的で詳細な設計図を描こう!!

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
事業の特色 ・ セールスポイント等	ご自身の事業のアピールポイントを簡潔に説明するワードを持つことは、とても大切です。経営理念や社会的意義などを盛り込んで、印象に残る言葉を考えてみましょう。	G
販売先・受注先	業種や取扱品目、過去の仕事のつながりなどから決まります。小売業、飲食業やサービス業の場合は、ターゲットにするお客さまを具体的に思い描き、明確にしておきましょう。  【販売先・受注先】【仕入先・外注先】 相手先が事業者である場合、売上金の回収や仕入代金の支払などは、売上・仕入と同時に決済（現金で取引）することは少なく、一般的には「毎月〇〇日締め、翌月〇〇日払い」という取引条件を設けるケースが多いようです。 特に、売ったものがお金になるまでの時間的なズレは、手持ちのお金が少なくなることを意味し、様々な支払（従業員の給料や光熱費など）に影響を与えます。	H
仕入先・外注先	 【販売先・受注先】【仕入先・外注先】 相手先が事業者である場合、売上金の回収や仕入代金の支払などは、売上・仕入と同時に決済（現金で取引）することは少なく、一般的には「毎月〇〇日締め、翌月〇〇日払い」という取引条件を設けるケースが多いようです。 特に、売ったものがお金になるまでの時間的なズレは、手持ちのお金が少なくなることを意味し、様々な支払（従業員の給料や光熱費など）に影響を与えます。 「販売先・受注先」と同様に、業種や取扱品目、過去の仕事のつながりなどから決まります。仕入れる商品の品質や価格はもちろんのこと、安定した取引が継続できる事業者かという観点でも検討する必要があります。	I
事業所の住所	- 事業の拠点となる場所です。小売業、飲食業やサービス業の場合は、お店の場所（立地）が売り上げに直結するため、特に重要な要素となります。周辺の環境や交通量等を調べ、適切な場所であるかどうかを検討します。焦らずに、納得できる場所を探しましょう。 - また、事業所は自宅を改装して活用する、新たに購入・建築する、空き店舗や空き事務所を借りる等の様々な選択肢があります。ご自身や会社が用意できるお金とのバランスを考えて決めましょう。  【事業所の住所】 群馬県内で事業をはじめめる場合、小売業、飲食業やサービス業など、お客さまが来店することを想定した事業では、駐車場の確保が必須となります。 駐車可能台数や道路から駐車場への入りやすさ等は、お客さまの来店意欲に大きく影響しますので、事業を行う場所の検討はじっくり行いましょう。	J

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
必要資金と調達方法	- 創業するときに必要な資金は、大きく2つに分かれます。 ① 事務所（店舗）・備品・車両等の設備資金 ② 商品仕入・従業員の給料・広告宣伝費等の運転資金 事業開始から数か月間に必要な資金がどのくらいかをしっかりと把握しましょう。「資金繰り表」（9ページ）を作成すると、必要な資金が「見える化」できます。 - 事業に必要なお金をどのように調達するかも、とても大切な要素です。ご自身ですべてを準備できれば良いですが、足りない分は、家族、親族や知人から協力してもらったり、金融機関等から借りることになります。こうした協力や借入をスムーズに行うためにも、この創業計画書をしっかりとつくりましょう。  【必要資金と調達方法】 「多くのお金を借りる＝多くのお金を返す」ということです。事業を行いながら無理なく返済できる金額を借りることが大切です。必要資金が多い場合は、計画を見直してみましょう。ご自身の『身の丈』に合わせた計画をつくりましょう。	
収支計画	- これから始める事業において、どのくらいの利益が出るかということは、とても気になることです。お金を借りる場合は、「きちんと返済できます。」ということを示す材料になります。 - 一年分の売上は、日々の売上の積み重ねであり、日々の売上はお客さま一人ずつの売上、お客さま一人ずつの売上は1個の商品の売上の積み重ねとなっています。売上高の要素を分解し、計画を立てましょう。 - 売上の原価＝仕入れ値を把握しましょう。原価率（仕入高÷売上高）は事業内容によって大きく異なりますので、業界平均値を参考にしても良いでしょう。 - 人件費は従業員の雇用形態（正社員・パート）によって変わります。また、法人の場合は、ご自身の役員報酬も人件費となります。 - そのほか、外注費、水道光熱費、事業所の賃料、保険料など、事業を行う上で必要な経費を見積もっておきましょう。  【収支計画】 収支計画の立て方は、事業の内容によって異なります。特に、売上高の予測は、細かく行うことで説得力がグッと増します。⇒10～11ページをチェック！ どのくらい売れば黒字になるかを知るには「損益分岐点売上高」を把握しましょう。⇒12ページをチェック！ 「黒字なのに手元のお金が減っている。」ということが良くあります。これは、帳簿上の収支と現金の動きが異なるために起こることです。収支計画とあわせて資金繰り計画も立てましょう。⇒9ページをチェック！	
借入金の状況	車のローンや住宅ローンなど、今回は始める事業とは関係のない借入の状況を把握しておきましょう。ご自身の生活費がどの程度必要になるかの参考になります。	

【創業に必要な豆知識】

① 事業形態（法人・個人）

創業するときに、事業形態を法人、個人のどちらを選択するかも重要なポイントです。双方にメリット・デメリットがありますので、ご自身の事業規模に合わせて選択してください。

項目	個人	法人（株式会社の場合）
手続き	比較的簡単にでき、費用も余り必要ありません。	設立登記をするなど手間がかかり、費用も必要です。
事業に対する責任	事業に万一のことがあった場合、事業主個人が全財産をもって弁済する責任があります（無限責任）。	会社への出資分に責任が限定されています（有限責任）。ただし、代表者は借入等の際に連帯保証をすることが多いので、応分の責任を負います。
会計処理 税務申告	帳簿や申告書類の作成は比較的簡単です。	会計処理（複式簿記で行う）や決算等の作成が複雑です。税務申告は通常税理士に委嘱します。
決算期	1月1日～12月31日と定められています。	任意で定められるので、繁忙期を避けるなどの工夫ができます。
税金	交際費の限度額が決められていない等のメリットがありますが、法人に比べ節税の余地が余りありません。	事業規模が大きいほど、節税効果が高くなります。
社会保険	事業主は国民健康保険、国民年金に加入。常時雇用する従業員が5名以上の場合は加入が必要です。5名未満（及びサービス業の一部等）は任意加入です。	加入が必要です（役員も加入できます）。
その他	法人に比べ信用力がやや劣ります。	個人よりも信用力があり、借入や採用などの面で有利です。

上表のとおり、事業規模や資金調達額、従業員数などが大きい（多い）場合は、法人が向いています。個人で創業し、事業が拡大してから、法人を設立して事業を移すこともできますので、自分の創業する事業の内容に応じて、選択しましょう。

② 青色申告と白色申告

税務申告には、青色申告と白色申告があります。

法人は、青色申告となります。個人は、青色申告と白色申告のいずれかを選択することができます。白色申告のほうが記載は簡単ですが、どんぶり勘定になりやすい面があります。一方、青色申告は、定められた記載方法で作成する必要がありますが、一般的には白色申告よりも対外的信用力が高くなります。また、青色申告特別控除があるなど、税務上の特典もあります。

③ 現金収支の予想と管理…資金繰り管理

資金繰り管理とは、現金の出入りを把握して、事業資金が不足しないよう管理することです。帳簿上の売上高や経費は現金の動きと連動しているわけではありませんので、実際の事業資金の動きをつかんでおく必要があります。

帳簿上の収支と現金の収支にずれが生じる原因はいくつかあります。

- ① 販売商品・サービス等の代金が約束手形で支払われた場合
- ② 販売商品・サービス等の代金が翌月以降の指定された条件で支払われる場合
- ③ 仕入れた商品が思うように売れず、在庫が多くなった場合
- ④ 借入金の返済等、収支に影響を与えない勘定での収入・支出がある場合

このように、どんな事業でも現金と帳簿の動きのギャップが発生します。「資金繰り表」を作成して、数か月先まで見通しを立てて、運転資金が不足しないように管理しましょう。

【資金繰り表の例】

(単位:千円)

		〇年〇月		〇年〇月		〇年〇月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績
前月繰越高 A		5,000	5,000	4,950	5,250	4,700	5,900
営業収入	現金売上	3,900	3,400	4,700	4,600	4,700	4,000
	売掛金回収	700	900	500	1,200	800	1,500
	受取手形入金・割引	1,000	1,000	0	0	0	0
	その他収入	0	0	0	0	0	0
営業収入合計 B		5,600	5,300	5,200	5,800	5,500	5,500
営業支出	現金仕入	1,900	2,000	1,500	1,500	1,600	1,700
	買掛金支払	1,000	1,000	700	700	800	800
	支払手形決済	1,000	1,000	1,500	1,500	1,000	1,000
	人件費	600	700	600	600	600	600
	その他支出	800	1,000	800	500	800	900
営業支出合計 C		5,300	5,700	5,100	4,800	4,800	5,000
営業収支 D (B - C)		300	-400	100	1,000	700	500
財務収入	借入金(長期)	0	0	0	0	0	3,000
	借入金(短期)	0	1,000	0	0	0	0
	利息収入等	0	0	0	0	0	0
財務収入合計 E		0	1,000	0	0	0	3,000
財務支出	借入金返済(長期)	300	300	300	300	300	350
	借入金返済(短期)	0	0	0	0	0	1,000
	利息支払等	50	50	50	50	50	50
財務支出合計 F		350	350	350	350	350	1,400
財務収支 G (E - F)		-350	650	-350	-350	-350	1,600
当月収支 H (D + G)		-50	250	-250	650	350	2,100
翌月繰越高 (A + H)		4,950	5,250	4,700	5,900	5,050	8,000

① 売上予測

創業計画書を作成する際に、収支の予想を立てる必要があります。収入の大部分を占める「売上高」を細かく落とし込むことで、収支予想に説得力を持たせることができます。根拠のある予測をしてみましょう。

事業の内容や地域事情によって、売上高の予測の仕方は異なります。また、平日と休日、季節で売上高に変動が生じる場合もあります。また、一日の中でも時間帯によって売上高は変動します。いろいろな角度から検討しましょう。

① 製造業など

1年間の売上高 =

受注単価 × 一日あたりの受注数量 × 1か月の平均営業日数 × 12か月
受注品が複数の場合は、受注品目ごとに計算しましょう。

【例】

製品A 単価50円 × 受注数300個 × 営業日数25日 × 12か月 = 4,500,000円

製品B 単価25円 × 受注数500個 × 営業日数25日 × 12か月 = 3,750,000円

⇒ 1年間の合計売上高は8,250,000円

② コンビニエンスストアなど

1年間の売上高 =

1㎡あたりの1か月の売上高 × お店の面積（㎡） × 12か月

お店の広さによって品ぞろえ数が変わります。売れ筋商品を見極めましょう。

③ 飲食業、美容業など

1年間の売上高 =

客単価 × 席数 × 1日の回転数 × 1か月の平均営業日数 × 12か月
価格設定や来店客数が季節、平日と休日に変動しないか検討しましょう。

【例】

平日 単価3,500円 × 席数2 × 3回転 × 営業日数16日 × 12か月 = 4,032,000円

休日 単価4,000円 × 席数2 × 4回転 × 営業日数9日 × 12か月 = 3,456,000円

⇒ 1年間の合計売上高は7,488,000円

上記は一例となります。どのように予測をすればよいか困った場合は、お気軽に保証協会までご相談ください。

② 収支計画

売上高の予測ができれば、次はどのくらい経費がかかるか試算してみましょう。売上高の予測と同様に「売上原価」や「一般販売管理費」などを細かく落とし込むことで、収支計画に説得力を持たせることができます。根拠のある予測をしてみましょう。

項 目		第一期計画（〇〇／〇〇月期）			
		計画	売 上 構成比	計数根拠	
売上高	平日（ランチ店内）	6,480	44%	@900円×20席×1.5回転×20日×12か月	
	平日（持ち帰り）	2,700	18%	@750円×15名×20日×12か月	
	平日（ランチ以外）	4,320	29%	@600円×20席×1.5回転×20日×12か月	
	休日（ランチ店内）	432	9%	@900円×20席×0.5回転×4日×12か月	
	計	13,932	100%		
売上原価 (製造原価)	食材仕入	4,180	30%	原価率30%で計算（同一業種の平均）	
	計	4,180	30%		
売上総利益		9,752	70%		
一般販管費	人件費（バイトA）	2,074	14%	@900円×8h×24日×12か月	
	人件費（バイトB）	1,020	7%	@850円×5h×20日×12か月（ピークタイムのみ）	
	店舗賃料	1,800	13%	@150千円×12か月	
	広告宣伝費	240	2%	@20千円×12か月	
	水道光熱費	480	3%	@40千円×12か月	
	通信費	120	1%	@10千円×12か月	
	その他	360	3%	@30千円×12か月（消耗品、ごみ処理費など）	
	計	6,094	44%		
営業利益		3,659	26%		
借入返済額		336			
補足説明		座席数20席			
		アルバイト（ホール係）は2名。ただし1名はピークタイムのみ。			
		借入返済は、半年間元金の返済を据え置く。月額56千円返済。			

売上高は、状況に応じて客単価などを予測してみましょう。

売上原価は、業種の平均指標や、これまでの経験から組み立てましょう。

人件費は、時給や固定給など雇用形態にあわせて算出しましょう。

収支計画（ひな形）は42ページにあります。ぜひご活用ください。

③ 損益分岐点売上高

収支の予想と、実際の売上高が違ふことで、計画に狂いが生じてしまうことがあります。どのくらいの売上があれば採算が取れるのかを把握しておくことで、計画の軌道修正がスムーズにできますので、採算ラインはぜひ把握しておきましょう。

【損益分岐点売上高とは】

収入と支出が等しくなる売上高、つまり損失と利益の境目となる売上高のことで、損益分岐点より売上が伸びると「黒字」、損益分岐点に売上が届かないと「赤字」となります。

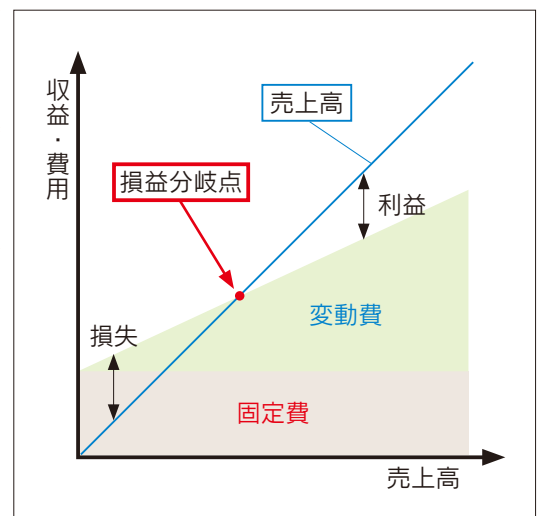
損益分岐点売上高を把握するためには経費を【固定費】と【変動費】に分ける必要があります。

固定費	売上高の増減に影響されない経費 例) 家賃、人件費、リース料など
変動費	売上高の増減によって支払う金額が変動する経費 例) 商品・材料の仕入代金、外注費など

経費を【固定費】と【変動費】に分解できたら下の式にあてはめて、実際に計算してみましょう。

損益分岐点売上高

$$= \text{固定費} \div \{1 - (\text{変動費} \div \text{売上高})\}$$



では、事例をもとに損益分岐点売上高の計算をしてみましょう。

A 社	売上高	1,000万円	損益分岐点売上高 $= \text{固定費} 200 \text{万円} \div \{1 - (\text{変動費} 600 \text{万円} \div \text{売上高} 1,000 \text{万円})\}$ $= 200 \text{万円} \div \{1 - 0.6\}$ $= 200 \text{万円} \div 0.4$ $= 500 \text{万円}$ ⇒ A 社は、500万円を超える売上高があれば黒字となります。
	経費	800万円	
	固定費	200万円	
	変動費	600万円	
	利益	200万円	
B 社	売上高	1,000万円	損益分岐点売上高 $= \text{固定費} 600 \text{万円} \div \{1 - (\text{変動費} 200 \text{万円} \div \text{売上高} 1,000 \text{万円})\}$ $= 600 \text{万円} \div \{1 - 0.2\}$ $= 600 \text{万円} \div 0.8$ $= 750 \text{万円}$ ⇒ B 社は、750万円を超える売上高があれば黒字となります。
	経費	800万円	
	固定費	600万円	
	変動費	200万円	
	利益	200万円	

両社は、売上高1,000万円・利益200万円ですが、黒字になる売上高は異なります。どちらが優れているということではありません。事業内容によって固定費と変動費のバランスは異なります。ご自身で把握し、計画を立てるときや創業後の目標管理にご活用ください。

MEMO

具体的な事例で創業計画書の作成をシミュレーション！

それでは、具体的に創業計画のつくり方を事例に沿って確認しましょう。

ここでは、自分の理想とするカフェを開店するという夢に向かってチャレンジすることを決意した上州繭美さんの事例をもとに、創業計画書作成のシミュレーションをしてみましょう。（注：この事例は、フィクションです。事例に登場する人物・団体・名称等は架空であり、実在のものとは関係ありません。）

ホップ！ ラフ・スケッチを描き、動き出そう！

ポイント

どんなことをしたいのでしょうか（業種）

大きな会社や官公庁などのオフィスビルが立ち並ぶ活気のある街に、女性がホッとできる癒しのカフェを作りたい！製菓学校で学んだことや、趣味のカフェ巡りで得た知識がお店づくりに役立つ。

創業の動機や目的を明確にしましょう

動機…製菓学校を卒業して、大手製菓会社の営業職に就いたものの……何となく違和感のある毎日。

やっぱり、自分の好きなこと、経験を活かした仕事をしたい！

目的…オフィス街に女性向けのカフェを開店することで、働く女性がリフレッシュする場所を提供したい。カフェを働く女性同士が交流できる場所にしたい。

創業に必要な知識・技術・ノウハウはありますか

製菓専門学校で製菓技術を習得。学内の製菓コンテストで特別賞を受賞した。専門学校在学中にパリのカフェで修業した経験がある。

大手コーヒーチェーン店でアルバイト歴あり。コーヒーにも強い思い入れがある。

カフェ巡りを趣味とし、これまでに訪ねたカフェは400店。

豆の焙煎やコーヒーの抽出方法を研究中で、開店までにオリジナルブレンドを開発予定。

お菓子作りやコーヒーには自信があるけど、経営に関する知識は自信があまりない。これから経理など、計数管理の知識を勉強して経営者としての準備を進める。

創業に必要な許認可や資格はありますか

人の資格……カフェのような飲食店営業を行うには、食品衛生法で定められている「食品衛生責任者」という資格が必要みたい。この資格は、食品衛生協会か保健所での講習を受ける必要があるみたい。

場所の許可…お店には、食品衛生法で定められている「営業許可」を取得する必要があるみたい。保健所に許可申請をする必要があるけど、開店日までに許可が取得できるようにスケジュールを組み立てなくては。

ステップ!! 具体的で詳細な設計図を描こう!!

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
業種 ・ 取扱商品	業種：カフェ（日本標準産業分類では喫茶店） ターゲットとする顧客：近隣のオフィスで働く女性 営業スタイル：ランチ時間がピークタイム。帰宅時間帯も需要があると見込んで、営業時間は11：00～20：00に設定。テイクアウトにも対応する。 店舗の立地環境：オフィス街の中にあり、日中は人通りの多い場所。大きな企業や官公庁のオフィスが中心のため、一定の顧客確保は見通せる。周辺には飲食店が多くあるものの、大多数は男性客が中心の店舗。競合店で女性をターゲットにした店舗は少ない。 メニュー・価格設定：提供する飲み物やコーヒーはこだわりがあるので、原材料などの価格（原価）と顧客に受け入れられるようにバランスを考えないと……。 MENU ・オリジナルコーヒー 300円 →原価は… ・ノンカフェインコーヒー 300円 : ・カフェラテ（ノイミルク） 400円 : ・ : ・ランチセット 800円 : ・オーガニックランチセット 900円 : ・ : ・スイーツセット 600円 : ・ : , etc.	A
創業（設立）予定日	お店は20××年10月にオープン予定。今はその半年前だけど、お店の賃貸契約、許可の申請手続き、店舗の改装工事の段取り、メニューの開発等やらなくてはならないことがまだまだある。	B
創業形態	会社をつくるか、個人経営ではじめるか。どちらにもメリット・デメリットがあるみたい。事業規模があまり大きくないから、私にあってるのは個人経営かな。	C
商号（屋号） 会社名	お店の名前は、Cafe COCOONに決めていた。私の名前の一文字「繭」を由来にして、女性のお客さまを包み込むように癒す空間を提供するという意味を込めたつもり。繭をモチーフにしたロゴを考案中。ロゴは宣伝ツールとしても使えそう。	D
資本金	創業形態は個人経営なので、「資本金」はない。法人の場合は、出資者を明確にしておくことが大切みたい。私の場合、働いて貯めたお金が300万円と、親から400万円を支援してもらえる。これが資本金みたいなものね。	E

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
従業員	席数は多くないので、キッチンは私が一人に対応するとして、ホールはランチタイムに2人くらいは必要かな。ピークタイム以外のホールは1人に対応できそう。 アルバイトを雇うと、税務署・労働基準監督署・公共職業安定所に届出をする必要があるみたい。	F
事業の特色 ・ セールスポイント等	ターゲットにするお客さまは、オフィスで働く女性なので、女性がくつろげる空間を提供することが最も大切なこと。 オフィス街なので、ランチタイムの営業を一番に考え、地元野菜を中心とした食材を使ったメニューを展開する。 得意分野のスイーツも、地元の食材を活用した商品をメインに季節感のあるメニューを数種類用意する。 フード類とドリンク類はテイクアウトを可能として、満席時でも売り上げが立つようにする。	G
販売先・受注先	販売先：一般個人（主な顧客は近隣オフィスで働く女性）	H
仕入先・外注先	仕入先：赤城フードサービス（食材卸売業者） HARUNA COFFEE（コーヒー豆輸入販売業者） 妙義商店（地元野菜等の販売業者）	I
事業所の住所	（予定）群馬県〇〇市〇〇町7-7-7 △△ビル1F 店舗面積80㎡（厨房20㎡、フロア60㎡20席）	J
必要資金と調達方法	【必要資金】 店舗工事350万円 厨房機器200万円 什器備品等100万円 店舗賃借費用100万円（保証金、礼金、手数料） 運転資金250万円 【調達方法】 自己資金713万円（預金313万円、親の支援400万円） 金融機関からの借入300万円（借入期間6年、半年間返済を据え置いて7か月目から返済。毎月の返済額約56,000円。）	K

項目	検討のポイント	創業計画書記入箇所
収支計画	営業日は平日と土曜日。日曜日と祝日は定休日として算出。 【収入】 売上高（1か月）1,161,000円→（1年）13,932,000円 平日ランチイートイン 客単価900円×20席×1.5回転×営業日数20日＝540,000円 平日ランチテイクアウト 客単価750円×15名×営業日数20日＝225,000円 平日ランチ以外 客単価600円×20席×1.5回転×営業日数20日＝360,000円 土曜日イートイン 客単価900円×20席×0.5回転×営業日数4日＝36,000円 【支出】 経費合計（1か月）856,100円→（1年）10,273,200円 売上原価348,300円（飲食店の平均的な原価率30%で算出） 家賃15万円、水道光熱費4万円、通信費1万円、広告費2万円、 人件費257,800円（900円×8H×営業日数24日＝172,800円 850円×5H×営業日数20日＝85,000円） その他3万円（消耗品、ごみ処理費など） 【利益】 一年間の利益は 収入13,932,000円－支出10,273,200円＝3,658,800円 ここから、税金を支払うと 税金3,658,800円×5%＝182,940円を差し引いて実際に手 元に残る金額は3,475,860円	L
借入金の状況	自動車ローン80万円（月5万円の返済、残りの期間1年4か月） このほか、生活費が16万円くらいかかるから、実際に返済に 充てられるお金は…… $3,475,860円 - (50,000 \times 12) - (160,000 \times 12) = 955,860円$ 1か月あたり8万円くらいになりそう。これなら、毎月の返済 が約56,000円でも大丈夫。	M

MEMO

創業・再挑戦計画書

群馬県信用保証協会 御中

令和 ×× 年 ×× 月 ×× 日

この計画書は参考例です。

お客さまご自身の事業内容に合わせて
「運転資金計画」「設備計画」「資金調達計画」を組み立てましょう！

〔申込人〕

住 所 群馬県〇〇市〇〇町××-××

会 社 名

氏名または
代表者名

上州 繭美



1. 事業概要

開 業 形 態	C 個人事業 会社事業		商 号 (個人) 会社名 (会社)	D Cafe COCOON
開業(予定)住所	J 群馬県 〇〇市 〇〇町 7 - 7 - 7 △△ビル1F 電話 ××× (×××) ××××			
開業届出 (個人) 設立登記 (法人)	有 ・ 無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	B 令和 ××年 ××月 ××日
業 種	A カフェ		資 本 金	E [会社設立 (予定) の場合] 円
許 可 等 [許可等取得が必要な場合]	(種類)	許可 (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	食品衛生法 [取得すべき許可等の根拠法を記入 ((例) 食品衛生法)]
従業員数	F 3 名	取扱品 ドリンク、 フード、スイーツ	A 仕入先	I ・ 赤城フードサービス ・ HARUNA COFFEE ・ 妙義商店
開業動機・目的	習得した製菓技術や経験を活かし、女性を癒すことを目的としたカフェを作りたと思い、開業を決意した。			
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの 習得	××年に〇〇製菓専門学校卒業。学内製菓コンテストで特別賞を受賞。 パリのカフェで修業経験あり。「食品衛生責任者資格」取得済み。			
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	E			
事業協力者の住 所・氏名・勤務先	なし			

2. 創業準備の着手状況〔下記の該当事項に○印を付けて下さい〕

- ア 設備機械器具等発注済である。
イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
エ 商品・原材料の仕入を行っている。
オ 事業に必要な許認可を受けている。
カ 事業に必要な許認可取得未了 (許認可取得見込み (申請状況や取得予定時期等) を具体的に記入してください。)
(食品衛生法に定められている「営業許可」の申請書を保健所に提出済。)
キ その他 (具体的に記入して下さい)

3. 運転資金計画 K

名 称	金 額	積 算 内 訳
商品・材料等の仕入資金	1,110 千円	売上原価348千円× (調達期間)3か月=1,045千円
人 件 費 等	773	(時給900円×8H×24日)×3か月=518千円 (時給850円×5H×20日)×3か月=255千円
そ の 他 の 資 金	750	家賃、水道光熱費、通信費、広告費、その他、3か月分
計	A 2,633	

4. 設備計画 K

区分	土 地 ・ 建 物	面 積	取得 方法 〔 自己 ・ 新築 取得 ・ 賃貸 〕	取得に要する資金	契 約 年 月 日	取得 (完成) 年 月 日	
事業用不動産	土 地	m ²		千円			
	建 物	80 m ²	賃貸	1,000 千円	××年××月 (予定)		
	計	B (取得に要する資金)				1,000 千円	
区分	名 称	型 式 ・ 能 力	数 量	単 価	金 額	発 注 先	設置 (完成) 年 月 日
機械器具・什器備品等	店舗工事	内外装	一式		3,500	東毛工業	×年×月×日
	厨房設備		一式		2,000	中毛設備機器	×年×月×日
	什器備品		一式		1,000 千円	西毛企画	×年×月×日
	計	C (金 額)				6,500 千円	

5. 今回の資金計画による必要資金合計 K

A + B + C = 10,133 千円 (D)

6. 資金調達計画 K

自 己 資 金	預 金			預 金 以 外	
	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金 額	種 類	金 額
	△△銀行 ○○支店	普通	3,133 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他（具体的に） （ 親からの支援 ）	4,000千円
			千円		
	自 己 資 金 合 計		千円		
借 入 金 等 （※）	借 入 先	年利	借 入 額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	%	千円	千円	・ ～ ・
	△△銀行 ○○支店	1.70	3,000 千円	56（据置6か月）	××・××～××・××
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
	借 入 金 等 合 計		3,000 千円	調達資金 合計	D 10,133 千円

(※) 今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。

7. 収支計画（今後1年間分） L

支 出		収 入	
仕 入 高	4,180 千円	売 上 高	13,932
外 注 工 費	0	工 賃 収 入	0
人 件 費	3,094	雑 収 入	0
その他費用	3,000		
利 益	3,658		
計	13,932	計	13,932

8. 販売・仕入先 H I

主な販売先 ・受注先	販売・受注 予定額	回収方法	主な仕入先 ・外注先	仕入・外注 予定額	支払方法
一般個人	年 13,932 千円	現金	赤城フードサービス	年 1,500 千円	月末締翌月末現金払
			HARUNA COFFEE	1,800	〃
			妙義商店	880	〃

9. 借入金等状況（※） M

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
××銀行××支店	自動車ローン	800 千円	16 ヶ月	600 千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

（※）現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください
（経営者本人が負担している保証債務も含みます）。

10. 自己資金算定額 K

自己資金等	種 類	明 細			金 額
	普 通 預 金				3,133千円
	定 期 性 預 金				
	有 価 証 券 等				
	入居保証金等				
	設 備 充 当 等				
		親からの支援			4,000
	合 計				① 7,133
借入金等	借 入 先	資金使途	残 存 返済期間	年 間 返済額	年間返済額の2年分 (2年以内のものは全額)
	××銀行 ××支店	自動車ローン	16ヶ月	600千円	800千円
	合 計				② 800
自 己 資 金 額 (①－②)＝				③ 6,333	

11. その他（計画に関する補足説明がありましたらご記入してください） G

近隣のオフィスでは、女性が仕事で活躍している職場も多い。こうした働く女性をメインターゲットに「女性を癒す」をコンセプトにしたカフェを作っていく。

メニューは、季節感のあるものを取り入れ、味だけではなく見た目でもおいしく召し上がっていただくため、工夫を凝らし、地元の野菜をふんだんに使用したメニューも提供予定。

店内の席数は多くないため、テイクアウトでの利用も可能として、店内満席時であってもお客さまにドリンクやフードを提供できるようにする。

近隣のカフェには、明確に女性をメインターゲットとしているところはなく、店舗の雰囲気や、提供するドリンク・フードで他店と差別化を図り、リピーターを獲得する。

ジャンプ!!! いよいよ開業です!!!

まずは、皆さんに知ってもらうことが大事です

☞入念に検討してきた「創業計画」を実行に移すことになります。

創業期は、まず事業を行っていることを知ってもらうことがとても大切です。特に小売業や飲食店など、一般のお客さまが顧客となる場合は、お店の存在を認識してもらうことがとても重要となります。これは、実店舗でもネットショップでも言えることです。

広報は、予算やターゲットとなる顧客を検討して効果的に行うことが大切です。テレビ・ラジオCM、新聞広告、新聞の折り込みチラシ、近隣へのポスティング、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）など適切な広報媒体を選びましょう。

また、マスコミの取材で記事に取り上げてもらうことも、費用が掛からない広報手段となりますので、マスコミ関係者にアプローチしてみるのも良いことです。

作成した創業計画と比べてみましょう

☞事業を開始してからしばらくは、仕事が忙しくなってしまいますが、事業の実績と作成した「創業計画」に狂いがなければ検証しましょう。

ある程度データが蓄積された段階で検証を行うと、売り上げや顧客層の傾向がつかめるはずです。実績が計画を上回っていれば、強みをさらに伸ばす計画を立案することもできます。一方、計画が下回ってしまった場合は「なぜ計画通りにいかなかったのか」という視点から、課題を見つけ出し、課題を解決する方策を検討しましょう。

計画通りにいかなかった場合こそ、飛躍を遂げるチャンスと考えて、すぐ行動に移しましょう。

悩みは抱えず、すぐに相談を！

☞群馬県信用保証協会は、「創業応援チーム」や女性創業応援チーム「シルキー クレイン」が、いつでも、どんなご相談にも対応いたします。お気軽にご相談ください。

保証協会のほかにも、ご家族、友人・知人、お取引のある金融機関や公的な支援機関など、創業者の皆さんが相談できる場所はたくさんあります。一人で悩みを抱えるよりたくさんの方の知恵を借りることで、どんな困難な課題も必ず解決できます。

どんな小さなことでも、まずは相談しましょう。

群馬県信用保証協会では、これから創業をする方や創業後間もない方へ様々な支援を行っています。“信用保証”による創業資金の調達に関するサポートはもちろんのこと、創業計画に関するご相談、創業計画の策定支援、創業後の経営に関する相談や事業資金の調達に関するサポートなど、創業支援サービスメニューをそろえています。ぜひご活用ください。

(1) 創業支援の主なメニュー

- ① 創業に係る各種相談
- ② 創業計画策定等の支援、創業計画全般に対するアドバイス
- ③ 中小企業診断士等の専門家による創業に関するアドバイス、創業計画策定支援
- ④ 創業者の希望する金融機関への連絡、橋渡し
- ⑤ 創業を支援する各種保証制度による金融支援
- ⑥ 創業後（保証後）の継続的なモニタリング、経営相談

(2) 創業に関するご相談は保証協会へ

保証協会は営業部・各支店の保証課に「金融・経営窓口相談コーナー」を設置し、専門スタッフが創業に関する相談を希望するお客さまに、きめ細やかに対応いたします。相談は無料ですので、お気軽にご利用ください。

お取引をする金融機関が決まっていない場合でも、ご相談に対応します。お取引を希望する金融機関をご紹介しますこともできますので、まずはご相談ください。

(3) 「創業応援チーム」・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」が応援します

保証協会では営業部・各支店に「創業応援チーム」のメンバーを配置し、創業を希望される方からの相談に対して、万全の受入体制を整えています。

さらに、女性創業応援チーム「シルキー クレイン」は、女性職員で構成し、営業部・各支店の保証課にメンバーを配置しています。創業を志す女性や女性経営者に対して、経営上のさまざまな相談がしやすい環境作りを心がけ、女性ならではの観点・感性を活かした支援を行い、よきパートナーとして成長・発展をサポートいたします。

(4) 認定支援機関等との連携

認定支援機関や、群馬県産業支援機構、商工会議所・商工会（群馬県商工会連合会）と連携して、ご相談に対応させていただくこともございます。

(5) 無料で専門家を派遣します

国の補助金事業を活用して、中小企業診断士等の専門家による、創業の相談からアドバイス、創業計画策定支援にかかる費用を保証協会が全額補助する事業を行っています。

MEMO

3 創業期に利用できる保証制度

群馬県信用保証協会では、これから創業をする方や創業後間もない方のための保証制度をご用意しています。保証制度のメニューはたくさんあるため、どの制度を利用すればよいか迷ってしまうこともあると思います。そのようなときは、保証協会へご相談いただければ、それぞれの制度のメリットをご説明し、お客さまに最適な保証制度をご提案させていただきます。ぜひご相談ください。

創業期に利用できる保証制度は原則として事前相談制とさせていただいています。ご利用をご検討される場合は、事前に保証協会までお問い合わせください。

(1) 創業を支援する国の保証制度

① 創業関連保証

ご利用いただける方	次のいずれかに該当する方 1 事業を営んでいない個人が、「1か月以内（※）に個人で事業を開始する場合」又は「2か月以内（※）に会社を設立する場合」（※認定特定創業支援事業の支援を受けて創業を行おうとする方は、個人・会社とも6か月以内） 2 事業を営んでいない個人により創業後、又は会社設立後5年未満の場合 3 分社化を計画する会社、及び分社化により設立された5年未満の会社
保証限度額	2,000万円（再挑戦支援保証と合算）
保証期間	10年以内（内据置期間1年以内）
融資利率	金融機関所定利率
保証料率	0.7%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

② 創業等関連保証

ご利用いただける方	次のいずれかに該当する方 1 事業を営んでいない個人が借入金額と同等以上の自己資金を有し、「1か月以内に個人で事業を開始する場合」又は「2か月以内に会社を設立する場合」 2 事業を営んでいない個人により創業後、又は会社設立後5年未満の場合 3 分社化を計画する会社、及び分社化により設立された5年未満の会社
保証限度額	1,500万円
保証期間	10年以内（内据置期間1年以内）
融資利率	金融機関所定利率
保証料率	0.7%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

○留意点

① 創業等関連保証の対象要件における自己資金額は、下記（ア）に掲げる合計額から（イ）に掲げる合計額を控除した金額です。

（ア）自己資金 → 当該創業予定の事業に充てるために用意したもの

- i 普通預金、定期預金等残高の証明ができるもの
- ii 有価証券に保証協会が定める一定の評価率を乗じたもの
- iii 敷金及び入居保証金
- iv 申込前に導入した当該事業用設備（不動産を除く）
- v その他客観的に評価が可能な資産（不動産を除く）

(イ) 借入金

- i 住宅ローン、設備資金等長期返済を前提としたものは、年間返済予定額の2年分（元利金で捉える）
- ii 上記 i に該当しないものは、当該借入金全額（短期借入金は全額控除）

② 創業関連保証の対象要件には「自己資金要件」はありません。

(2) 創業を支援する群馬県の融資制度

群馬県では、県内で新たに事業を始める方、始めようとする方、創業後間もない方を支援するための融資制度を実施しています。

① 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Aタイプ）

ご利用いただける方	創業後5年未満の中小企業者で、次のいずれかに該当する方（※創業前の方は対象外です） 1 営んでいる業種と同一の業種に属する企業に3年以上勤務した経験を有する方及び同等の経験を有すると認められる方 2 法律に基づく資格を有する方で、その資格を生かして事業を営んでいる方 3 国、自治体等が実施する創業者向けセミナーを修了し、事業を営んでいる方 4 金融機関及び認定支援機関の支援を受け、事業の安定・拡大に取り組む方
保証限度額	B・Cタイプと合わせて4,500万円（うち運転資金2,500万円）
保証期間	運転資金：5年以内（内据置期間1年以内） 設備資金：10年以内（内据置期間2年以内）
融資利率	責任共有対象の場合 1.55%以内、責任共有対象外の場合 1.5%以内
保証料率	適用する信用保険により異なります。創業等関連特例又は創業関連特例は0.7%。
担保・保証人	担保は原則として不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

② 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（B－1タイプ）

ご利用いただける方	次のいずれかに該当する方 1 1か月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 2 2か月以内に新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 3 新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、中小企業者である会社（分社化） 4 事業開始後5年未満の個人の方（当該事業を開始した日前に事業を営んでいなかった方に限ります） 5 設立後5年未満の会社（当該設立の日前に事業を営んでいなかった個人により設立された会社、又は他の会社がある事業の全部もしくは一部を継続して実施しつつ新たに設立した会社に限ります） ※創業等関連保証又は創業関連保証を付すことが条件となります
保証限度額	2,000万円 （A・B－2・B－3・Cタイプと合わせて4,500万円、B－2・B－3・Cタイプと合わせて2,000万円） 但し、創業等関連保証を付した場合は、 ・1,500万円が限度額となります。 ・対象者1及び2の方については、自己保有資金と同額までが限度額となります。
保証期間	運転資金：5年以内（内据置期間1年以内） 設備資金：7年以内（内据置期間1年以内） 運設資金：7年以内（内据置期間1年以内）
融資利率	責任共有対象外 1.5%以内
保証料率	0.7%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

また、上記の群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（B－1タイプ）に、創業計画の策定支援から創業後のフォローまでをパッケージにして、低率な保証料率でご利用いただける群馬県の融資制度がございます。

③ 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Ｂ－２タイプ）

ご利用 いただける方	次のいずれかに該当し、 <u>金融機関に加えて保証協会または認定支援機関から創業計画策定支援等を受けている方</u> 1 1か月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 2 2か月以内に新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 3 新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、中小企業者である会社（分社化） 4 事業開始後3年未満の個人の方（当該事業を開始した日前に事業を営んでいなかった方に限ります） 5 設立後3年未満の会社（当該設立の日前に事業を営んでいなかった個人により設立された会社、又は他の会社がその事業の全部もしくは一部を継続して実施しつつ新たに設立した会社に限ります） ※創業等関連保証又は創業関連保証を付することが条件となります
保証限度額	2,000万円 （Ａ・Ｂ－１・Ｂ－３・Ｃタイプと合わせて4,500万円、Ｂ－２・Ｂ－３・Ｃタイプと合わせて2,000万円） 但し、創業等関連保証を付した場合は、 ・1,500万円が限度額となります。 ・対象者1及び2の方については、自己保有資金と同額までが限度額となります。
保証期間	運転資金：5年以内（内据置期間1年以内） 設備資金：7年以内（内据置期間1年以内） 運設資金：7年以内（内据置期間1年以内）
融資利率	責任共有対象外 1.5%以内
保証料率	0.5%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

④ 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Ｂ－３タイプ）

ご利用 いただける方	次のいずれかに該当し、 <u>金融機関に加えて保証協会または認定支援機関から創業計画策定支援を受け、女性または34歳以下の若者または55歳以上のシニアの方</u> 1 1か月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 2 2か月以内に新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、事業を営んでいない個人の方 3 新たな会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する、中小企業者である会社（分社化） 4 事業開始後3年未満の個人の方（当該事業を開始した日前に事業を営んでいなかった方に限ります） 5 設立後3年未満の会社（当該設立の日前に事業を営んでいなかった個人により設立された会社、又は他の会社がその事業の全部もしくは一部を継続して実施しつつ新たに設立した会社に限ります） ※創業等関連保証又は創業関連保証を付することが条件となります
保証限度額	2,000万円 （Ａ・Ｂ－１・Ｂ－２・Ｃタイプと合わせて4,500万円、Ｂ－２・Ｂ－３・Ｃタイプと合わせて2,000万円） 但し、創業等関連保証を付した場合は、 ・1,500万円が限度額となります。 ・対象者1及び2の方については、自己保有資金と同額までが限度額となります。
保証期間	運転資金：5年以内（内据置期間1年以内） 設備資金：7年以内（内据置期間1年以内） 運設資金：7年以内（内据置期間1年以内）
融資利率	責任共有対象外 1.5%以内
保証料率	0.45%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

MEMO

4 創業支援の取り組み事例のご紹介

事例 1

【金融機関・支援機関と
連携した創業支援】

企業の業種 ● 編み物教室・飲食店営業
年商（目標） ● 1千8百万円
従業員 ● 1名

① 創業の動機

社長さんは、祖母の影響で 幼い頃より編み物に親しまれていました。ご自身の技術向上を目的に著名なニット作家が主催する編み物団体に加盟したことをきっかけに、講師資格を取得、ご自宅で編み物教室を開業されました。今後の事業展開を考える中で、郊外という立地から自宅教室に限界を感じ、拠点を交通利便性の高い駅周辺に移すとともに、興味のない方にも編み物に接する機会を提供できるよう、飲食もできる複合店舗の開店を決意されました。

② 創業支援までの経緯

保証協会への連絡をきっかけに、面談を実施しました。事業への熱い想いととも、移転場所の選定方法、創業形態（人格）等、創業へ向けた全般的な相談がありました。お受けした相談のうち 創業計画書の策定については保証協会でお手伝いを開始し、保証協会単独では十分な助言が難しい内容については 群馬県産業支援機構の窓口を紹介し、相談に同行することとしました。

③ 創業支援の内容

創業計画書策定支援としては、事業が軌道に乗るまでの必要運転資金を把握するため月次収支表の作成を提案し、お客さまの事業内容に合う専用フォーマットを提供しました。社長さんが納得いくまで何度もやり取りを重ねる中で、経営者として最低限必要となる資金繰りの考え方について理解を深めていただくこともできました。

社長さんは、事業形態の違いによるメリット・デメリットを比較検討し、法人を設立することを選択しました。諸手続きのタイミングや必要書類等については、保証協会の専門家派遣支援事業を活用し、助言指導を実施しました。

法人設立登記完了を待ち、完成した創業計画書に対して保証協会としての支援方針を決定した後、社長さんがご希望される金融機関からの借り入れの橋渡しを実施しました。無事に金融機関からの応援を得られ、社長さんのご希望どおりのスケジュールで新天地での事業を開始することができました。

④ 創業後の業績やこれからの展望

創業後数か月が経過しましたが、新たな生徒さんも加わり、新店舗での営業は上々な滑り出しとなっています。編み物教室としての本業以外にも、子どもからお年寄りまで参加できるワークショップを企画したり、県内外の作家による展示会を開催したりと、精力的に営業活動をされています。また、近隣の経営者仲間とも積極的に交流を図っておられ、経営者としての頼もしさを感じました。これからも社長さんの思い描くお店づくりを楽しみに応援したいと思います。

事例
2【創業応援チームによる
支援活動】企業の業種●学習塾
年商（目標）●約7百万円
従業員●なし

① 創業の動機

社長さんは、地元の企業にサラリーマンとして勤務していましたが、あるとき、この仕事が本当に好きなのか、このままサラリーマンで良いのか、自問自答したそうです。その結果、自分が本当にやりたいことが何なのか思い出すことができ、大好きな子供達に得意な数学を教えたい、30年続けている空手道で培った勉強に役立つ集中力を伝授したいという思いから、他とは違う学習塾を開業しようと決意しました。

② 創業支援までの経緯

社長さんと創業応援チームの出会い、社長さんからいただいた1本の電話でした。

金融機関に勤めている知人から「保証協会でも創業の応援をしているよ。保証協会に相談したらうまく行くかも。」とアドバイスをもらい、早速、保証協会のホームページを見て、「創業計画サポートガイド」の存在を知り、自分なりに創業計画書を作成しました。社長さんは夢の実現に向け第一歩を踏み出したのです。

③ 創業支援の内容

保証協会に足を運んでもらったのは全部で3回、面談時間は延べ5時間30分に及びましたが、社長さんは嫌がる素振りも見せず、私たちの話を真剣に聞いてくれました。

社長さんが作ってきた創業計画書や収支計画のシミュレーションは、初めて作ったとは思えないほど立派なものでしたが、以下の点についてのアドバイスをさせてもらいました。

- 1 自己資金について。「創業に必要な資金は6,000千円ということですが、自己資金はどうか。自己資金の有無は、借入を抑えるという意味のほかに、創業者の決意と創業への準備の表れと考えています。」
- 2 開業場所について。「開業予定地は前橋市を希望しているようですが、地元での開業は考えられないですか。塾の経営は、塾名や講師の知名度が大きく左右するため、地の利を生かすことは重要なことだと考えられます。」
- 3 塾のクラス編成について。「今の学生は部活動や習い事等で忙しい日々を過ごしています。好きな曜日と時間を選択できるフレックス制にしてはどうですか。」

社長さんは、創業応援チームからのアドバイス等に真摯に耳を傾け、自ら検討していただいた結果、資金計画を見直すことになりました。親族などからの援助が受けられることとなったため、最終的に金融借入希望額は2,500千円で収まりました。

また、開業予定地も地元の学校で空手を教えているなど、知人もたくさんいることから、地元での開業に踏み切ることになりました。クラス編成でも提案したフレックス制について理解を示していただき導入することになりました。

見直した創業計画の内容や社長さんの熱意等から判断し、保証協会として金融面でも応援することを決定し、保証付融資を検討してもらえる金融機関への橋渡しをさせていただきました。

④ 創業後の実績やこれからの展望

保証承諾後、2か月を経過した頃に、社長さんから一通のお手紙をいただきました。内容は、「無事に塾を開くことができました。1か月経過時点の予想を10名ほど上回る生徒が集まっています。目標にはまだ遠いですが、頑張っていきたいと思います。」とのことでした。夢をかなえた社長さんをこれからも応援したいと思います。

事例 3

【創業応援チームによる 支援活動】

企業の業種 ●自動車板金、中古車販売業
年商（目標） ●約2千万円
従業員 ●なし

① 創業の動機

社長さんは、自動車整備学校を卒業後、県内の自動車メーカーに勤務し、整備部門と営業部門に長年携わり、たくさんの経験と知識を積み重ねてきました。

営業部門に配置転換になった時に35歳までには独立したいとの思いを募らせ、コツコツと自動車整備機材を揃えて、自動車板金業の開業に向けた準備を進めてきました。

② 創業支援までの経緯

サラリーマンとして営業活動で金融機関を訪問した際に、保証協会の創業支援の冊子を見て、初めて保証協会の創業応援チームの存在を知りました。創業に向けた準備を進めていく中で、不動産業者から、工業団地内に条件にあった空き工場があるとの情報が寄せられたため、保証協会の「金融・経営窓口相談コーナー」に相談に訪れました。

創業計画書は未作成の段階だったため、創業応援チームではまず社長さんの思い描いている創業の夢を聞くことから始めました。事業の内容や将来の展望をじっくり伺いながら、創業計画書の雛形に箇条書きで落とし込んでいきました。

家族にはこまかい話をしていないとのことだったため、できあがった創業計画書の素案を一旦持ち帰り、ご家族の了承を得た後に再度相談することとしました。

③ 創業支援の内容

ご家族からの了解が得られ、また、金銭的な協力もしてもらえることとなり、再度、保証協会に相談に訪れました。前回作成した創業計画書素案を基に、さらに一步踏み込んだ創業計画書作成に向けた支援が始まりました。

借入希望額も過大な部分もあったことから、必要な設備について再度見直しを行い、売上構成や売上原価を確認して、月単位、あるいは、日単位に分解するなど、収支シミュレーションを行い、創業計画書を作成していきました。

面談を重ねるなかで、自動車板金業と併せ、中古車販売業としての事業展開も考えに加わり、販売を行うにも立地条件の良い場所の再選定や、古物営業許可証の取得準備をするなど紆余曲折する場面もありましたが、一步一步、着実に創業に向けて歩んでいきました。

社長さんも仕事の合間に何度も電話で質問をするなど、創業への熱意も日増しに強くなり、最終的には、当初計画していた半分の借入金額で創業計画書は完成しました。後日、金融機関へ出向き、その後、保証協会へ保証依頼書が提出され、保証承諾に至りました。

④ 創業後の実績やこれからの展望

創業応援チームでは、創業後も継続的な経営相談を行っており、これからも夢を実現した社長さんの良きパートナーとして親身になってサポートしていきたいと思います。

事例
4【創業応援チームによる
支援活動】企業の業種 ● 美容室
年商（目標） ● 約1千1百万円
従業員 ● 1名

① 創業の動機

社長さんは18歳でプロサッカー選手になり、20歳、25歳と2度の戦力外通告を経験しました。いろいろと悩んだ結果、以前から興味があった美容師になるため、アシスタントとして働きながら、美容師免許を取得しました。25歳で美容師になるのは遅い年齢でしたが、仕事に本気で向き合い、誰よりも練習して、いち早くトップスタイリストになるという強い気持ちで、ひたむきに努力をしてきました。

スポーツの世界では、早い時期に引退か否かの選択を迫られており、人生に不安を抱えている人も大勢います。社長さんもその一人でしたが、セカンドキャリアで成功することにより、希望を持ち、チャレンジすれば夢は叶うという一例になればと思い、美容師の世界で挑戦することを決意しました。

② 創業支援までの経緯

美容室には計8年間勤務し、カット技術をはじめ、チーフとして経営戦略、後輩の教育、経費管理を学んできました。固定客が多くつくようになり、自信もついたことから、信頼しているオーナーへ独立創業について何度か相談をしてきました。独立にむけた準備、心構え、資金計画等についてのアドバイスもらったことで、独立へのイメージが強まり、創業への希望が大きくなりました。数年前に独立をした先輩から、保証協会の存在を教えてもらい「一度相談してみたら」という一言がきっかけとなり、「創業応援チーム」を訪問し、創業への1歩がスタートしました。

③ 創業支援の内容

創業応援チームの応援は、「創業計画サポートガイド」を参考にして、自分なりに作成した事業計画書をもとに、社長さんの思い描いているビジョンを何うことから始めました。見慣れない事業計画書に最初は戸惑っていたものの、少しずつ修正を加えることでより現実味のある事業計画書を作成することができました。並行して、社長さんが不安に思うことや問題点を、一つひとつ潰していくことで、次第に前向きな気持ちになれたようです。

社長さんからの話を聞き、事業計画作成で特に重要視した内容は以下の3点です。

- ① 飽和状態にある美容室で生き残るため、他店との差別化を明確化すること
 - ② 収支計画については、やってみないと分からない面もあるが、一つひとつの数値計画の根拠をもたせること
 - ③ 初期投資はできる限りの工夫をして、少しでも低く抑えること
- 後日、金融機関を通じ保証依頼書が提出され、保証承諾に至りました。

④ 創業後の実績やこれからの展望

創業応援チームでは、創業後の実績、経営の課題、保証協会への要望等をお伺いしています。事業計画のとおりに行かないことも多々ありますが、そういった方々の相談に乗り、できる限りのお手伝いができればと考えています。

事例
5【女性創業応援チーム「シルキー
クレイン」による支援活動】企業の業種 ● 生花販売業
年商（目標） ● 約9百万円
従業員 ● 0名

① 創業の動機

社長さんは、以前からフラワーアレンジメントスクールに通い、生花店、冠婚葬祭会社に勤務し、10年以上生花を扱う仕事に携わってきました。

その中で、今までの経験を活かし、お客さまにご満足いただき、かつ自分も納得できる商品を提供したいと思ったこと、そして、今の仕事を続けていても、やがて定年退職が訪れ、大好きなお花に携われなくなると思うようになったことから、自分で花屋さんを開業することを決意しました。

② 創業支援までの経緯

創業に向け金融機関を訪れた際に、保証協会の女性創業応援チーム「シルキー クレイン」の存在を知り、創業に向けて分からないことが多く、情報は多いほうがよいと考えたことから、保証協会に相談に訪れました。

シルキー クレインの担当者は、まず創業の動機や社長さんの経歴をお聞かせいただきました。その後、創業に向けてどういった書類が必要なのか、融資を受ける際の諸手続きはどういった流れになるのかなど、社長さんが疑問に思っていること、不安に感じていることを少しでも解消できるよう努めました。また、創業計画書は具体性に欠け、大雑把なものであったため、保証協会が発行している「創業計画サポートガイド」を基に、何にどのくらいお金がかかるのか、売上はどのくらいを見込んでいるのか等、一つひとつ項目を確認しながら、創業計画書作成の事前準備を行っていきました。

不安や疑問を解消することで創業に向けての道筋が見えてきたこと、必要な設備、費用を見直す必要があると考えたことから、社長さんが創業計画書を根本的に見直した上で、再度相談することとしました。

③ 創業支援の内容

数週間後、社長さんが再度シルキー クレインに相談に訪れた際には、リストアップした必要設備について、インターネットで検索したり、店舗を回ったりすることで、より安い設備を見つけて設備計画を変更していました。また、収支計画を見直すことにより、最初は生花の店頭販売とネット注文によるアレンジメントフラワー販売だけの予定だったところ、葬儀用花販売も取り扱っていかないと目標の売上を達成することは困難であると気づき、追加するなど、理想を追う計画から現実を見据えた計画へと変更していました。また、借入希望額についても、これらの計画見直しにより、当初予定していた半分に圧縮することができました。

後日、社長さんは、ご自身が融資取引を希望する金融機関に出向き、完成した創業計画書を示して相談しました。間もなく金融機関から保証協会へ保証申込書が提出され、保証承諾に至りました。

④ 創業後の実績やこれからの展望

保証承諾後、社長さんからシルキー クレインの担当者に、融資が実行され、無事に開店することができたと、喜びの電話をいただきました。自らの人生を懸けた夢を実現し、大きく羽ばたいた社長さんの成長を楽しみに、これからもモニタリング等を通じて社長さんの良き相談相手となれればと考えています。

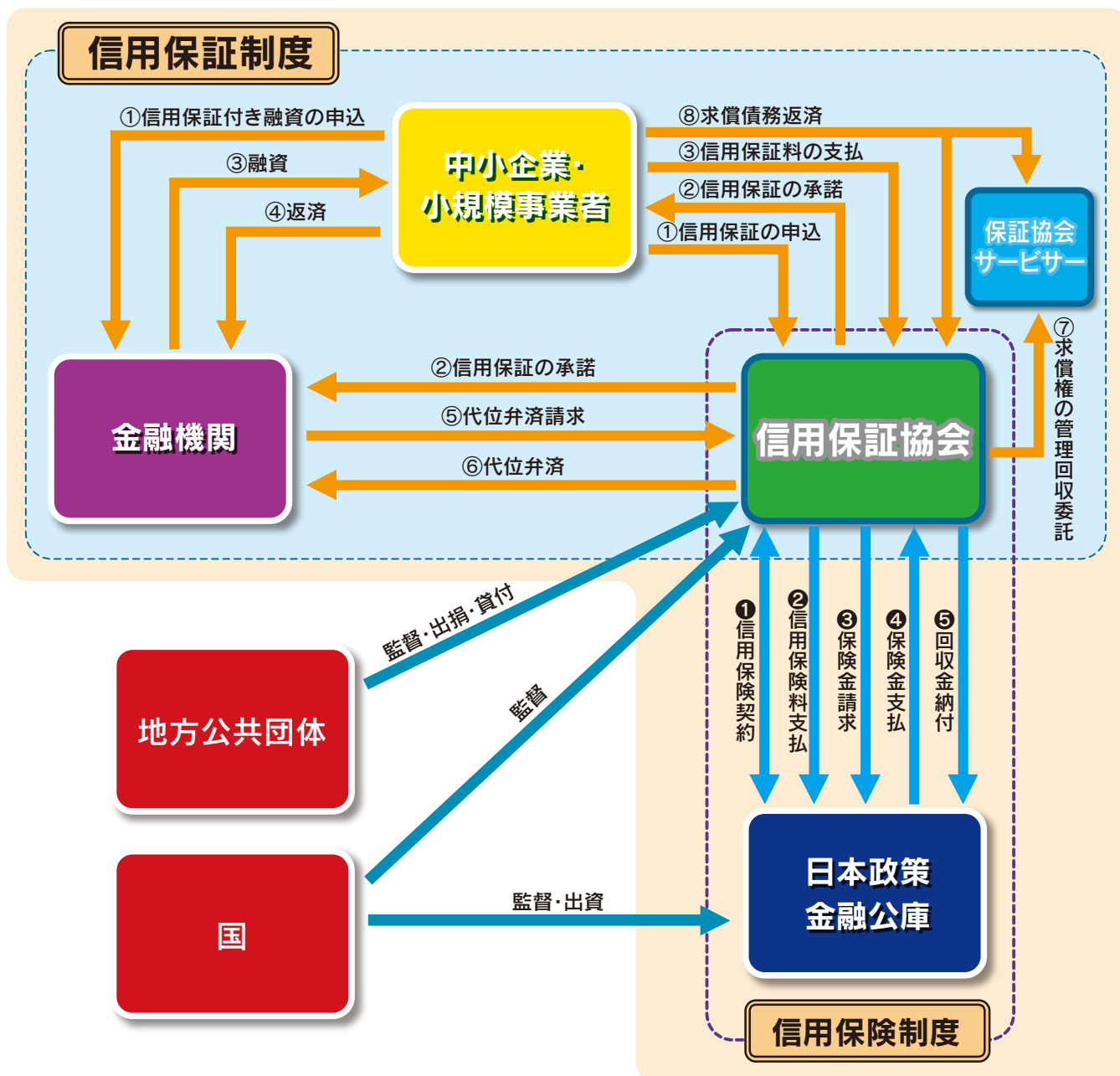
MEMO

5 信用保証協会について

信用保証協会は、「信用保証協会法」に基づいて設立された法人で、全国に51協会あります。群馬県信用保証協会は、群馬県内の中小企業・小規模事業者の皆さまが金融機関等から事業資金の借入を行う際に、その借入債務を保証することを主な業務としています。また、創業・経営・再生・事業承継など、企業のライフステージに応じた各種支援業務も行っています。

(1) 信用補完制度とは

信用補完制度は中小企業者、金融機関、信用保証協会の三者から成り立つ「信用保証制度」と、信用保証協会が行う債務の保証について日本政策金融公庫が再保険を行う「信用保険制度」の総称です。両制度は、相互に一体的に機能しています。



(2) 信用保証制度の概要

① 信用保証をご利用いただける方

→ 企業規模

会社の場合、資本金（資本の額又は出資の総額）及び常時使用する従業員のいずれか一方が、下表の条件に該当していれば信用保証をご利用いただけます。

個人事業者及び特定非営利活動法人（NPO法人）の場合、常時使用する従業員が、下表の条件に該当していれば信用保証をご利用いただけます。

業種	資本金	常時使用する従業員
製造業等	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業（飲食業を含む）	5,000万円以下	50人以下
サービス業（士業法人も含む）	5,000万円以下	100人以下
医療法人等	—	300人以下

※ただし、下表の政令特例業種については、企業規模が異なります（NPO法人は特例対象外）

業種	資本金	常時使用する従業員
ゴム製品製造業 （自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下
ソフトウェア業	3億円以下	300人以下
情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下

→ 業種

大半の業種がご利用いただけますが、中小企業信用保険法施行令により、下表の業種は信用保険の対象外とされています。

主な信用保険の対象外の業種
農業、林業（素材生産業及び素材生産サービス業を除く。）、漁業、金融・保険業（保険媒介代理業及び保険サービス業を除く。）、学校、政治・経済・文化団体、宗教 その他、信用保証制度の目的から保証対象とすることが好ましくない業種や制度上積極的に支援・育成するにふさわしくない業種

→ 所在地・業歴・許認可

群馬県内において工場・店舗又は事務所を有し、事業を行っている方が群馬県信用保証協会をご利用いただけます。また、創業関連保証等については、業歴に関係なく創業前からご利用いただけます。

また、免許、許可、認可、登録、届出等を必要とする事業については、適法に許認可等を受けていることが必要です。保証協会の保証をご利用いただく際に、確認をさせていただく許認可等は38～39ページのとおりです。

【許認可の確認が必要な業種一覧】（注）許認可権者欄の（ ）内は、各根拠法による権限委任先

番号	業 種	許可等	根 拠 法	有効期限	許 認 可 権 者
1	食料品製造業	許可	食品衛生法（52条）	5年を下らない 期間	都道府県知事（市長）
2	食料品販売業	許可	食品衛生法（52条）		都道府県知事（市長）
3	飲食店・喫茶店	許可	食品衛生法（52条）		都道府県知事（市長）
4	建設業	許可	建設業法（3条）	5年	国土交通大臣 又は 都道府県知事
5	一般乗合旅客自動車運送事業 一般乗用旅客自動車運送事業	許可	道路運送法（4条）	—	国土交通大臣（地方運輸局長）
6	一般貸切旅客自動車運送事業	許可	道路運送法（4条・8条）	5年	国土交通大臣（地方運輸局長）
7	特定旅客自動車運送事業	許可	道路運送法（43条）	—	国土交通大臣（地方運輸局長）
8	自家用有償旅客運送事業	登録	道路運送法（79条）	2年（更新時 2年又は3年）	国土交通大臣（地方運輸局長）
9	一般貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法（3条）	—	国土交通大臣（地方運輸局長）
10	特定貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法（35条）	—	国土交通大臣（地方運輸局長）
11	旅館業	許可	旅館業法（3条）	—	都道府県知事 又は 市長
12	住宅宿泊事業	届出	住宅宿泊事業法（3条）	—	都道府県知事（市長）
13	古物営業	許可	古物営業法（3条）	—	都道府県公安委員会
14	薬局	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（4条）	6年	都道府県知事
15	医薬品（体外診断用医薬品を除く）・医薬部外品・化粧品製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（12条）	5年（薬局製造販売医薬品の製造販売は6年）	厚生労働大臣（都道府県知事）
16	医薬品（体外診断用医薬品を除く）・医薬部外品・化粧品製造業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（13条）	5年（薬局製造販売医薬品の製造販売は6年）	厚生労働大臣（都道府県知事）
17	医療機器・体外診断用医薬品製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（23条の2）	5年	厚生労働大臣（都道府県知事）
18	医療機器・体外診断用医薬品製造業	登録	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（23条の2の3）	5年	厚生労働大臣
19	再生医療等製品製造販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（23条の20）	5年	厚生労働大臣（都道府県知事）
20	再生医療等製品製造業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（23条の22）	5年	厚生労働大臣
21	医薬品販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（24条）	6年	都道府県知事
22	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（39条）	6年	都道府県知事
23	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（39条）	6年	都道府県知事
24	医療機器修理業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（40条の2）	5年	厚生労働大臣（都道府県知事）

番号	業 種	許可等	根 拠 法	有効期限	許 認 可 権 者
25	再生医療等製品販売業	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（40条の5）	6年	都道府県知事
26	一般廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律（7条）	2年	市町村長
27	産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律（14条）	5年 (更新時5年又は7年)	都道府県知事
28	特別管理産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律（14条の4）	5年 (更新時5年又は7年)	都道府県知事
29	有料職業紹介事業	許可	職業安定法（30条）	3年 (更新時5年)	厚生労働大臣
30	病院・診療所・助産所	許可	医療法（7条）	－	都道府県知事
31	宅地建物取引業	免許	宅地建物取引業法（3条）	5年	国土交通大臣 又は 都道府県知事
32	酒類製造業	免許	酒税法（7条）	－	税務署長
33	酒母・もろみ製造業	免許	酒税法（8条）	－	税務署長
34	酒類販売業	免許	酒税法（9条）	－	税務署長
35	第1種高圧ガス製造業	許可	高圧ガス保安法（5条）	－	都道府県知事 又は 指定都市の長
36	液化石油ガス販売業	登録	液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律（3条）	－	経済産業大臣（経済産業局長） 又は 都道府県知事
37	労働者派遣事業	許可	労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律（5条）	3年 (更新時5年)	厚生労働大臣
38	家畜商	免許	家畜商法（3条）	－	都道府県知事
39	浄化槽清掃業	許可	浄化槽法（35条）	期限を付すことができる (概ね2年)	市町村長
40	興行業（映画館・劇場）	許可	興行場法（2条）	－	都道府県知事
41	浴場業	許可	公衆浴場法（2条）	－	都道府県知事
42	測量業	登録	測量法（55条）	5年	国土交通大臣
43	砂利採取業	登録	砂利採取法（3条）	－	都道府県知事
44	採石業	登録	採石法（32条）	－	都道府県知事
45	建築士事務所	登録	建築士法（23条）	5年	都道府県知事
46	電気工事業	登録	電気工事業の業務の適正化に関する法律（3条）	5年	経済産業大臣（経済産業局長） 又は 都道府県知事
47	自動車分解整備事業	認証	道路運送車両法（78条）	－	地方運輸局長
48	揮発油販売業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（3条）	－	経済産業大臣（経済産業局長）
49	揮発油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の2）	－	経済産業大臣（経済産業局長）
50	軽油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の9）	－	経済産業大臣（経済産業局長）

② 信用保証料

信用保証料は、中小企業・小規模事業者と信用保証協会の「信用保証委託契約書」に基づき、保証利用の対価としてお支払いいただくものです。

➡ 信用保証料率の体系

保証料率は、原則として中小企業・小規模事業者の信用リスクに応じて9段階に区分（弾力化）された体系としています。

（単位：％）

区分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
基準料率	2.20	2.00	1.80	1.60	1.35	1.10	0.90	0.70	0.50
責任共有保証料率 （特殊保証）	1.90 (1.62)	1.75 (1.49)	1.55 (1.32)	1.35 (1.15)	1.15 (0.98)	1.00 (0.85)	0.80 (0.68)	0.60 (0.51)	0.45 (0.39)

※上記保証料率は、貸付金額に対する年率となります。

※9段階の区分は、CRD（中小企業信用リスク情報データベース）により、財務情報を評価し、非財務情報を加味して決定いたします。

※特殊保証とは、当座貸越根保証、事業者カードローン当座貸越根保証、手形割引根保証です。

例外として、経営安定関連保証などの一部の保証制度は、一律の保証料率が適用されます。

（単位：％）

保証制度	保証料率	保証制度	保証料率
経営安定関連保証（1～4・6号）	0.80	経営安定関連保証（5・7・8号）	0.68
創業関連保証	0.70	創業等関連保証	0.70

※上記保証料率は、貸付金額に対する年率となります。

※上記の保証制度は代表例です。

➡ 信用保証料率の割引

不動産担保をご提供いただく場合や、一部の群馬県制度資金をご利用いただく場合などは、信用保証料率が割引となります。

定性割引	割引の内容
有担保割引	弾力化保証料率が適用される保証及び一律の保証料率が適用される一部の保証について、保証料率を0.1％引き引きます
会計参与設置会社割引	一括支払契約保証を除く全ての保証について、保証料率を0.1％引き引きます

（単位：％）

割引が適用される群馬県制度資金の保証料率（弾力化保証料率の場合）									
区分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
責任共有対象外	2.00	1.80	1.60	1.40	1.15	0.90	0.72	0.56	0.40
責任共有対象	1.730	1.580	1.380	1.180	0.980	0.830	0.664	0.498	0.373

※上記保証料率は、貸付金額に対する年率となります。

※一律料率で割引が適用される群馬県制度資金もございます。

(1) 法人で創業する場合のお申込みに必要な書類

チェック	必要な書類
☐	履歴事項全部証明書（商業登記簿謄本）
☐	定款
☐	代表者の住民票（原本、写しのどちらでも可）
☐	法人および代表者の印鑑証明書（原本、写しのどちらでも可）
☐	直近2年分の代表者の所得証明書（原本）
☐	市町村民税の納税証明書（原本）
☐	県税の納税証明書（原本）【※1】
☐	創業計画書（原本）
☐	代表者の経歴書（原本、写しのどちらでも可）【※2】
☐	その他、保証審査に必要な書類【※3】 （導入設備の見積書、事業所の賃貸借契約書、収支計画書、資金繰り計画表など）

(2) 個人事業主で創業する場合のお申込みに必要な書類

チェック	必要な書類
☐	事業主ご本人の住民票（原本、写しのどちらでも可）
☐	事業主ご本人の印鑑証明書（原本、写しのどちらでも可）
☐	税務署に提出した「個人事業の開業・廃業等届出書」（写し）【※4】
☐	直近2年分の事業主ご本人の所得証明書（原本）
☐	市町村民税の納税証明書（原本）
☐	県税の納税証明書（原本）【※1】
☐	創業計画書（原本）
☐	事業主ご本人の経歴書（原本、写しのどちらでも可）【※2】
☐	その他、保証審査に必要な書類【※3】 （導入設備の見積書、事業所の賃貸借契約書、収支計画書、資金繰り計画表など）

【※1】群馬県の融資制度（創業者・再チャレンジ支援資金など）をご利用する場合に必要となります。

【※2】様式に定めはありません。最終学歴から現在に至るまでのご経歴について、漏れがないようにご記載ください。

【※3】例示した書類のほか、審査を行う上で必要な書類は保証協会の担当者からご提出をお願いすることがあります。

【※4】「個人事業の開業・廃業等届出書」は、事業を開始した事実があった日から1か月以内に所管税務署へ提出する書類となっています。保証協会への提出の際は、税務署の収受印（電子申請の場合は届出書が税務署へ受理された旨の通知等）があるものをご用意ください。

収支計画

(単位：千円・%)

項目	計画第一期（ / 月期）		計画第二期（ / 月期）		計画第三期（ / 月期）	
	計画	売上 構成比	計画	売上 構成比	計画	売上 構成比
売上高						
計						
売上原価 (製造原価)						
計						
売上総利益						
一般販管費						
計						
営業利益						
借入返済額						
補足説明						

上州 薮美 収支計画

(単位：千円・%)

項目		計画第一期 (20××/12月期)			計画第二期 (20×○/12月期)			計画第三期 (2021/12月期)		
		計画	売上 構成比	計数根拠	計画	売上 構成比	計数根拠	計画	売上 構成比	計数根拠
売上高	平日 (ランチ店内)	1,080	47%	@900円×20席×1.5回転×営業20日×2か月	6,480	47%	@900円×20席×1.5回転×営業20日×12か月			
	(持ち帰り)	450	19%	@750円×15名×営業日数20日×2か月	2,700	19%	@750円×15名×営業日数20日×12か月			
	(ランチ以外)	720	31%	@600円×20席×1.5回転×営業日数20日×2か月	4,320	31%	@600円×20席×1.5回転×営業日数20日×12か月			
	休日 (ランチ店内)	72	3%	@900円×20席×0.5回転×営業日数4日×2か月	432	3%	@900円×20席×0.5回転×営業日数4日×12か月			
	計	2,322	100%		13,932	100%				
売上原価 (製造原価)	食材仕入	697	30%	原価率30%	4,180	30%	原価率30%			
売上総利益		697	30%		4,180	30%				
		1,625	70%		9,752	70%				
一般販管費	正職員給与	0	0%		0	0%				
	人件費(バイトA)	346	15%	@900円×8時間×営業日数24日×2か月	2,074	15%	@900円×8時間×営業日数24日×12か月			
	人件費(バイトB)	170	7%	@850円×5時間×営業日数24日×2か月	1,020	7%	@850円×5時間×営業日数20日×12か月			
	家賃	300	13%	@150千円×2か月	1,800	13%	@150千円×12か月			
	地代		0%			0%				
	広告宣伝費	40	2%	@20千円×2か月	240	2%	@20千円×12か月			
	水道光熱費	80	3%	@40千円×2か月	480	3%	@40千円×12か月			
	通信費	20	1%	@10千円×2か月	120	1%	@10千円×12か月			
	その他経費	60	3%	@30千円×2か月	360	3%	@30千円×12か月			
	計	1,016	44%		6,094	44%				
営業利益		610	26%		3,659	26%				
借入返済額		0		返済据置を利用 (通算6か月のうち2か月)	448		@56千円×8か月			
補足説明		・ 座席数20席 ・ アルバイト(ホール係) 1～2名：ピークタイムのみ2名体制 ・ 半年間据置後、@56千円/月宛返済開始								
		・ 1月から4月は返済据置								

MEMO

創業・再挑戦計画書

群馬県信用保証協会 御中

年 月 日

〔申込人〕

住 所

会 社 名

氏名または
代 表 者 名

印

1. 事業概要

開 業 形 態	個人事業・会社事業		商 号 (個人) 会社名 (会社)	
開業(予定)住所	電話 ()			
開業届出 (個人) 設立登記 (法人)	有 ・ 無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	年 月 日
業 種			資 本 金	〔会社設立 (予定) の場合〕 円
許 可 等 〔許可等取得が必要な場合〕	(種類)	(許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	〔取得すべき許可等の根拠法を記入 ((例) 食品衛生法)〕
従業員数	名	取扱品	仕入先	
開業動機・目的				
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの 習得				
〔会社設立予定の場合〕 出資者・出資額				
事業協力者の住 所・氏名・勤務先				

2. 創業準備の着手状況〔下記の該当事項に○印を付けて下さい〕

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了 (許認可取得見込み (申請状況や取得予定時期等) を具体的に記入してください。)
- キ その他 (具体的に記入して下さい)

3. 運転資金計画

名 称	金 額	積 算 内 訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人 件 費 等		
そ の 他 の 資 金		
計	A	

4. 設備計画

区分	土 地 ・ 建 物	面 積	取得 方法 〔 自己・新築 取得・賃貸 〕	取得に要する資金	契 約 年 月 日	取得 (完成) 年 月 日	
事業用不動産	土 地	m ²		千円			
	建 物	m ²		千円			
	計	B (取得に要する資金)				千円	
区分	名 称	型 式 ・ 能 力	数 量	単 価	金 額	発 注 先	設置 (完成) 年 月 日
機械器具・什器備品等					千円		
	計	C (金 額)				千 円	

5. 今回の資金計画による必要資金合計

A + B + C = _____ 千円 (D)

6. 資金調達計画

自 己 資 金	預 金			預 金 以 外	
	預け先 (金融機関本支店名等)	預金種別	金 額	種 類	金 額
			千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他 (具体的に) ()	
			千円		
	自 己 資 金 合 計			千円	
借 入 金 等 (※)	借 入 先	年利	借 入 額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	%	千円	千円	・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
	借 入 金 等 合 計			千円	調達資金 合計

(※) 今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。

7. 収支計画（今後1年間分）

支 出		収 入	
仕 入 高	千円	売 上 高	
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費		雑 収 入	
その他費用			
利 益			
計		計	

8. 販売・仕入先

主な販売先 ・受注先	販売・受注 予定額	回収方法	主な仕入先 ・外注先	仕入・外注 予定額	支払方法
	年 千円			年 千円	

9. 借入金等状況（※）

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

（※）現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください
（経営者本人が負担している保証債務も含みます）。

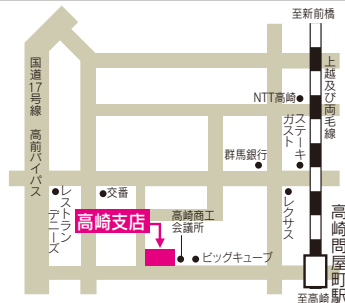
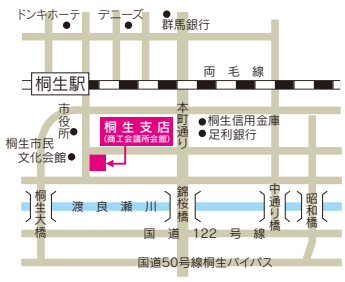
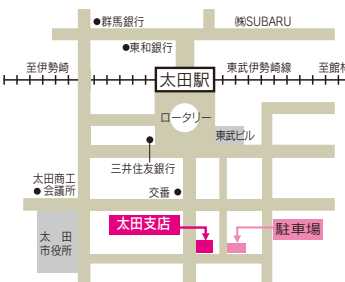
10. 自己資金算定額

自己資金等	種 類	明 細			金 額
	普 通 預 金				千円
	定 期 性 預 金				
	有 価 証 券 等				
	入居保証金等				
	設 備 充 当 等				
	合 計				①
借入金等	借 入 先	資金使途	残 存 返済期間	年 間 返済額	年間返済額の2年分 (2年以内のものは全額)
			ヶ月	千円	千円
	合 計				②
自 己 資 金 額 (①－②) ＝				③	

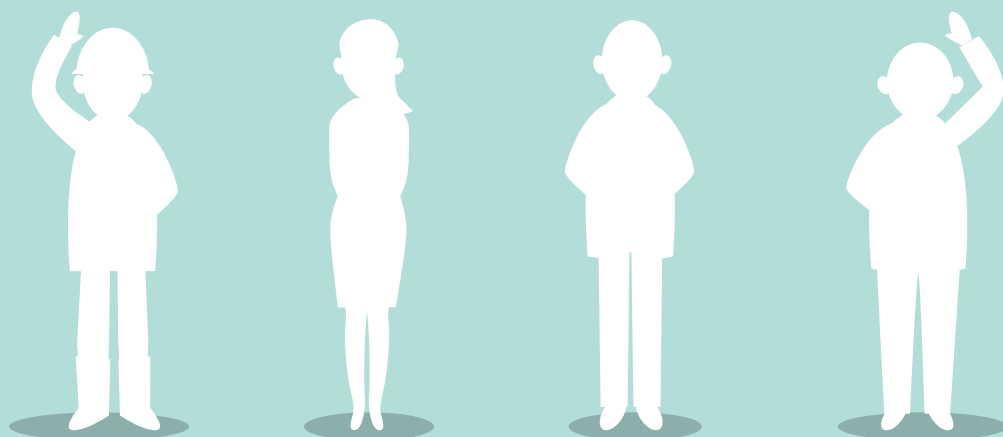
11. その他（計画に関する補足説明がありましたらご記入してください）

[illegible]

群馬県信用保証協会では、創業や経営に関する相談を希望されるお客さまにきめ細やかに対応できるよう、本店及び全ての支店に「金融・経営窓口相談コーナー」を設けています。お住まいの地域（※）によって担当する窓口が異なりますので、下表で担当窓口をご確認の上、お気軽にご利用ください。また、事前に担当窓口へご連絡をいただき、お越しいただくことで、よりスムーズで具体的なお話ができますので、まずはお電話にてご連絡ください。

お住まいの地域※	担当窓口・電話番号	所在地
全域	(経営支援・再生支援) 保証統括部 経営支援課 027-219-6003	本部・営業部 前橋市大手町3-3-1 
	(創業支援) 保証統括部 保証推進課 027-231-8875	
	(女性創業応援チーム) シルキー クレイン 027-226-6112	
前橋市、佐波郡	営業部 保証第一課 027-231-8818	高崎支店 高崎市問屋町 2-7-2 
伊勢崎市、沼田市、渋川市 北群馬郡、吾妻郡、利根郡	営業部 保証第二課 027-231-8819	
高崎市	高崎支店 保証第一課 027-362-7733	
藤岡市、富岡市、安中市 多野郡、甘楽郡	高崎支店 保証第二課 027-362-7733	桐生支店 桐生市錦町 3-1-25 
桐生市、みどり市	桐生支店 保証課 0277-43-6211	
太田市、館林市、邑楽郡	太田支店 保証課 0276-48-8811	
		太田支店 太田市飯田町 1180 

※お住まいの地域…… 法人の場合：本店所在地、 個人事業者の場合：住民票上の住所地



群馬県信用保証協会

<https://gunma-cgc.or.jp/>

編集 総務部企画課 **027-231-8874**

2019年10月