

2023年
改訂版

創業計画 サポートガイド

2023



群馬県信用保証協会



群馬県信用保証協会

群馬県信用保証協会は中小企業・小規模事業者の皆さまが金融機関から融資を受ける際に保証人となることで円滑な資金調達をサポートする公的機関です。また、創業や経営改善など、経営に関するご相談も受け付けています。

群馬県信用保証協会

- ✓ 県内約 40% の中小企業・小規模事業者の皆さまにご利用いただいています。
- ✓ 創業に関する保証を年間 200 件以上手掛けています。
- ✓ 設立 70 年を超える公的機関です。安心してご利用ください。



これから創業される方へ

この冊子は、創業に向けて具体的な準備を進めている方や、創業を目指している方の手助けになるよう作成したガイドブックです。まずは実際に書き込んでみて、ご自身の考えやビジネスプラン、収支計画などを形にしてみましょう。

そのうえでスムーズな資金調達に欠かせない創業計画書をつくりあげていきましょう。

創業計画サポートガイド

- ✓ 群馬県信用保証協会が作成した創業ガイドブックです。
- ✓ 書き込むことで創業に懸ける想いを形にしましょう。
- ✓ 分からないことは保証協会までご相談ください。



目 次

第1部 | はじめに

1. スケジュール	2
2. 創業前のセルフチェック	4
3. 創業計画書の必要性	5

第2部 | 創業計画の作成

1. 事業コンセプトを固めましょう	6
2. 資金計画を立てましょう	10
3. 収支計画を立てましょう	12
4. 返済計画を立てましょう	16
創業計画書（切り離してご利用いただけます）	19
資金繰表	28

第3部 | 創業の知識

1. 事業形態	30
2. 主な税金	31
3. 税務関係の届出	32
4. 社会保険関係の届出	33
5. 許認可	33

第4部 | 群馬県信用保証協会

1. 信用保証協会とは	34
2. 信用保証協会をご利用いただける方	35
3. 創業に関する保証制度	38
4. ご利用の流れ（一例）	44
5. 保証を利用する際に必要な書類	45
6. 群馬県信用保証協会の創業サポート	46

第1部 はじめに

1. スケジュール

スムーズな創業のためには、必要な作業をあらかじめ把握して、準備の段階から具体的なスケジュールを組むことが重要です。

準備から創業までの期間は、これまでの業種や経験などによって変わりますが、1年程度を見越しておき、余裕を持ったスケジュールで取り組んでいきましょう。



1 コンセプトを決めましょう

生まれたアイデアを「何を」「誰に」「どこで」「どのように」に分類して、事業のコンセプトを決めましょう。

コンセプトを決定

- ☒ 何を
- ☒ 誰に
- ☒ どこで
- ☒ どのように

2 具体化していきましょう

コンセプトを実現するために、考えを具体化してみましょう。

情報を集めて環境を知る

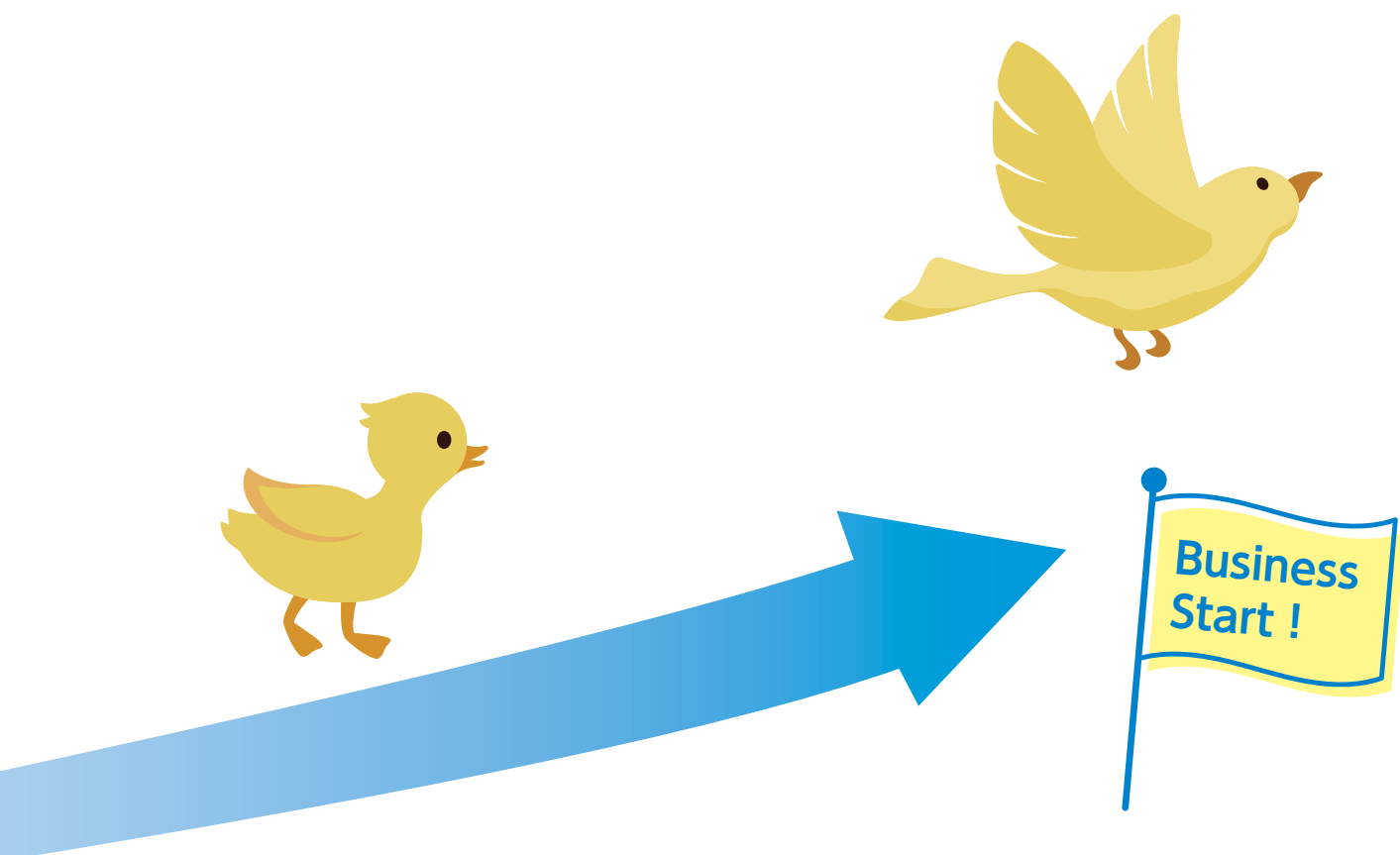
- ☒ 市場・競合他社の調査
- ☒ セミナーへの参加

創業後を具体的にイメージする

- ☒ 立地や内外装などの設備イメージ
- ☒ 業務フローなどの運営イメージ
- ☒ 必要なヒト・モノ・カネ・情報を具体的にイメージする

イメージしたものを整理する

- ☒ 創業計画書の作成



3 実際に動き出しましょう

具体化した考えを形にすべく、実際に動き出しましょう。

金融・不動産・IT・公共機関など、さまざまな立場の方たちと話すシーンが増えてきますが、創業計画書を作成していれば協力が得やすくなります。

お金や不動産に関すること

- ☒ 資金調達
- ☒ 不動産賃貸・リフォーム

業務運営に関すること

- ☒ 仕入先の確保
- ☒ 設備機械の導入
- ☒ 従業員採用
- ☒ 広告宣伝（SNS・HPの開設など）

各種手続など

- ☒ 許可・認可・届出・資格等の手続き
- ☒ 税金・社会保険の手続き

One Point

ヒト・モノ・カネ・情報

「経営資源」を大別した言葉です。
従業員・事業で使用する物・お金・情報の過不足を確認し、どのように調達して、どのように活用するのか考えてみましょう。



2. 創業前のセルフチェック

スケジュールで全体像が見えたところで、現在の準備状況を確認してみましょう。

※現時点の考えやイメージで結構です。

分類	チェックポイント	はい	いいえ
基礎項目	創業の動機と目的は明確ですか		
	事業内容は時代やニーズにマッチしていますか		
	創業までの具体的なスケジュールは組んでいますか		
	家族などの近しい方から創業への理解を得ていますか		
	事業を始めるための許可や認可等は取得できますか		
何を	商品やサービスにニーズはありますか		
	商品やサービスの市場規模や平均単価（相場）は把握していますか		
	商品をつくる（サービスを提供する）ための材料仕入ルートは確保していますか		
誰に	ターゲット層は明確ですか		
	「ターゲット層のニーズ」と「商品・サービスのニーズ」はマッチしていますか 例：高齢層に健康促進商品、若年層にスマホケースなど		
どこで	創業場所はイメージできていますか		
	創業場所に商品・サービスのニーズはありますか		
	創業場所はターゲット層が来やすい場所ですか		
どのように	経営者として必要な知識を学んでいますか		
	事業について十分な知識や経験、ノウハウはありますか		
	従業員を採用する必要がありますか		
	「何を」「誰に」「どこで」「どのように」を総合的に分析して、競合他社に負けない独自の「強み」はありますか		
資金計画	創業するための費用は把握していますか		
	創業するための費用を用意していますか（全部または一部）		
収支計画	商品単価や席数・回転数、目標月商など、売上（入ってくるお金）に関することは決めていますか		
	仕入値や人件費、賃借料など、費用（出ていくお金）がどの程度掛かるか把握していますか		
	採算が取れる収支計画を立てていますか		

「いいえ」があっても大丈夫！最初から完璧なプランはありません。

「創業計画書」をつくりながらブラッシュアップして、「いいえ」をなくしていきましょう。

3. 創業計画書の必要性

創業計画書は、ビジネスコンセプトをどのように実現するかを具体的に文字や数字で明記したものです。アイデアを「可視化」することで、ご自身の考えの整理に役立つことはもちろん、協力してくださる方の理解が深まります。創業計画書で創業に懸ける想いや考えを形にしてみましょう。

作成のメリット

アイデアや考えを整理できる

頭の中のイメージを具体化することで、「何をする必要があるか」「いつまでに何を準備するか」などを整理でき、不足していたことに気づいたり、スムーズな行動を開始することができます。

関係者から協力を得やすくなる

事業関係者や金融機関などに創業計画書を見てもらうことで、理解や協力を得やすくなります。より説得力のある計画書をつくりあげましょう。

目標に向かうための道標となる

創業後、想定外のことが発生するなど、事業が思いどおりにいくとは限りません。しかし創業計画書があれば、どの部分が想定と違ったのかを検証することができ、早期解決に繋がります。

作成のポイント

たくさんの人に意見を聞きましょう

家族や友人、同僚など、たくさんの人に創業計画書を見てもらい、第三者の客観的な意見を取り込みましょう。思い込みや勘違いをなくし、独りよがりな計画にならないよう注意しましょう。

反対意見こそ大切にしましょう

反対意見や問題提起について、よく耳を傾けましょう。反対意見こそ真剣な意見だということを忘れずに、冷静かつ根気よく創業計画を練り上げましょう。

金融機関や公的機関を利用しましょう

分からないことや困ったことがあれば金融のプロである金融機関に相談してみましょう。また、商工会議所や商工会には専門の相談員がいるほか、セミナーの開催なども行っています。もちろん群馬県信用保証協会でも創業に関するサポートを行っていますので、お気軽にご利用ください。

まずは書き込んでみましょう

いよいよ次のページから創業計画の作成がはじまります。重要なのは「書き込む」ことで創業に懸ける想いや考えを形にして整理することです。整理することで自分の中で大切にしたい考えや譲れない点など、思わぬ発見があるかもしれません。たくさん書き出して、自分ならではのオリジナルアイデアを発掘しましょう。

NEXT 創業計画の作成

第2部 創業計画の作成

1. 事業コンセプトを固めましょう

1 創業の動機・想い（事業理念）

あなたはなぜ創業するのですか？

自分でやってみようと思った「きっかけ」は何ですか。

- 例1 自慢の手打ちラーメンで多くの人に「おいしい」を届けたい。
- 2 介護で大変な思いをする人をなくしたい。
- 3 こんな美容室があったらいいなと思った。

2 ビジョン・目的

あなたは事業で何を目指しますか？ どんな自分になりたいですか？

動機を満たすことができる目標ですか。

顧客ニーズや社会が解決すべき課題を意識していますか。

- 例1 ネットランキング1位！行列ができる人気店になりたい！
- 2 「大切な人を任せてよかった」と言われる介護施設。
- 3 女性が長時間くつろげる空間を提供したい。

3 当面の数値目標

ビジョン・目的を達成するための当面（数年後）の数値目標を定めましょう。

いつまでに	金額or人数orそのほか数値 を達成する

- 例1 5年後には3店舗目を構え年商5,000万円を達成。
- 2 3年間の顧客定着率100%を目指す。
- 3 1年で固定客100人を獲得する。

③当面の数値目標を達成するために
「何を」「誰に」「どこで」「どのように」事業を行うのか考えましょう。
(※ P 4 「創業前のセルフチェック」を意識しながら考えてみてください。)

4 何を

メインとなる商品やサービスは何ですか？

5 誰に

顧客ターゲットはどのような人たちですか？

6 どこで

どこで事業を行いますか？

7 どのように

従業員の有無や事業展開の構想について、顧客へのアプローチについてなど、業務の「やり方」を書き込んでください。

また、「④何を」「⑤誰に」「⑥どこで」を確認し、「競合他社に負けない点」＝独自の強みがあれば書き込んでください。

①～⑦を総合して、あなたの事業コンセプトを固めましょう。
(※あまり長くなりすぎないように気を付けましょう。)

私の事業コンセプトは……

例 1

駅前の繁華街にテナントで店を構え、昼時のサラリーマンや、夕方の学校・会社帰りの人など、10代～40代の男性客を中心とした、こってり味のラーメン屋。
比較的若年層が多く訪れるので広告主体はネット。ネットで評判が広がって毎日行列ができるようになり、5年後には3店舗目をオープン。年商5,000万円を達成する。

例 2

入居者とその家族に喜ばれるデイサービス施設。
介護疲れの人を減らしたい思いから開業。質の高い従業員が顧客と家族に寄り添ったサービスを行う。
満足度の指標として3年間の顧客定着率100%を目指す。
高齢者が多く住む地域にて、口コミを頼りに営業。

例 3

比較的高級住宅地で一戸建て風の建物をリフォームした美容室。
同じ地域に住む30代～50代の女性客がメインターゲットで、客単価は高め。
カットやカラーだけでなくヘッドスパやまつエクにも力を入れ、「くつろげる空間」を提供することでリピーターの獲得を狙い、1年で100人の固定客を獲得する。



ブラッシュアップ！

コンセプトを深ボリ！

コンセプトが明確になったことで、「次の疑問」が生まれてきます。「次の疑問」は「創業後の経営課題」になることが予想されるため、今のうちに対策を考えておきましょう。

コンセプトを家族や友人に見てもらい、「次の疑問」を教えてもらうのもよいでしょう。

例 1 駅前の繁華街にテナントで店を構え、昼時のサラリーマンや、夕方の学校・会社帰りの人など、10代～40代の男性客を中心とした、こってり味のラーメン屋。
比較的若年層が多く訪れるので広告主体はネット。ネットで評判が広がって毎日行列ができるようになり、5年後には3店舗目をオープン。年商5,000万円を達成する。

駅前のテナントだと賃料が高いのでは？

近隣の相場を確認！
毎月の固定費を予想して
売上目標を徹底！

こってり味が好きなのは本当に男性だけですか？

味覚に性別は関係なし！
清潔感のある店内を！

ネットで埋もれないようにするためには？

飲食店はまず立地！
地名のハッシュタグを
忘れずに！

NEXT ブラッシュアップ！

損益分岐点

ネットで検索

例 2 入居者とその家族に喜ばれるデイサービス施設。
介護疲れの人を減らしたい思いから開業。質の高い従業員が顧客と家族に寄り添ったサービスを行う。
満足度の指標として3年間の顧客定着率100%を目指す。
高齢者が多く住む地域にて、口コミを頼りに営業。

質の高いサービスを提供する優秀な従業員をどのように確保する？

長年業界にいる人脈を活かして
スカウト！引き抜きが怖いから
給与は高めに設定しなくちゃ。

人件費の出費が大きい。
目標通所者数や、保険料が入る
までのタイムラグ等を見直そう。

近隣に同業他社がいるのでは？

同業他社の立地や
値段などを調査！
差別化の工夫をしよう！

NEXT ブラッシュアップ！

資金繰表 (P28)

例 3 比較的高級住宅地で一戸建て風の建物をリフォームした美容室。
同じ地域に住む30代～50代の女性客がメインターゲットで、客単価は高め。
カットやカラーだけでなくヘッドスパやまつエクにも力を入れ、「くつろげる空間」を提供することでリピーター獲得を狙い、1年で100人の固定客を獲得する。

リフォームに係る工事費用が大きいのでは？

複数の業者に見積もりを
依頼して、なるべく安価に！
金融機関での資金調達も検討！

創業時の借入は、保証
協会に相談しよう！

リピーターの獲得に必要なのは
「技術」や「設備」だけですか？

「人間力」も立派な武器！
雑談力を身につけよう！

NEXT ブラッシュアップ！

創業に関する資金調達は
信用保証協会へ (P34)

2. 資金計画を立てましょう

資金計画で、あなたの創業にはどのくらい資金が必要になるのか確認しましょう。

必要な資金は「設備資金」と「運転資金」に大別されます。

必要な資金と、手当てするための資金調達方法を整理しましょう。

設備資金

会計処理において主に有形固定資産として計上する、店舗・工場等の改装費用、機械や什器の購入費用のことを「設備資金」といいます。購入前にメーカーや卸売・小売業者、または建設業者等から「見積書」をもらって必要な資金の金額を把握しましょう。

資金計画（参考例：運転資金は3か月分を想定）

（単位：千円）

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費	0	自己資金	2,431
	内装工事費	4,000		
	外装工事費	1,000	親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	0
	敷金	300		
	入居保証金	150		
	機械設備	1,500		
	什器備品	600	金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	8,000 10年払い 月66千円返済
運転資金	仕入資金	1,045		
	人件費	876		
	家賃	450		
	広告宣伝費・通信費	120		
	水道光熱費	240		
	その他経費	150		
合 計		10,431	合 計	10,431

同じ金額となります

運 転 資 金

仕入先への支払資金や、人件費や月々の家賃等の経費など、事業を「運営」していくために必要な資金のことを「**運転資金**」といいます。運転資金は事業を運営していくなかで、必ず支払うべき資金です。例えば、仕入先や従業員にお金を支払わないということは、健全な事業の運営として、ありえません。そのため、運転資金を捻出する財源が必要ですが、売上代金が現金化されるまで時間が掛かることがあり、その間は売上代金以外の財源で立て替えておく必要があります。お金の「入」と「出」のタイミングを把握し、必要な運転資金（3か月分程度のケースが多い）を確保しておきましょう。（⇒詳しくは**P28資金繰表**で確認！）

資金計画（記入用：運転資金は か月分を想定）

（単位：千円）

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費		自己資金	
	内装工事費			
	外装工事費		親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	
	敷金			
	入居保証金			
	機械設備		金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	
	什器備品			
運転資金	仕入資金			
	人件費			
	家賃			
	広告宣伝費・通信費			
	水道光熱費			
	その他経費			
合 計			合 計	

One Point

自己資金 ～大切なのは借入金とのバランス～

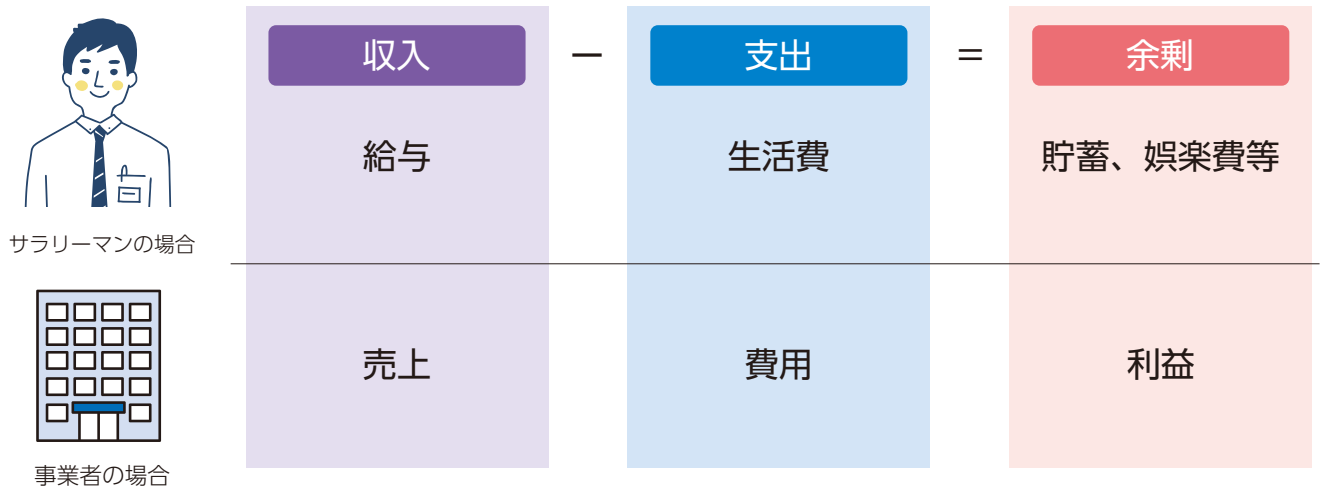
事業にかかる熱意や、準備力を測る一定の指標となり得るため、自己資金があるほど説得力が生まれます。計画的に蓄積しましょう。



3. 収支計画を立てましょう

収支計画で、創業後の「収入」と「支出」を予測しましょう。

サラリーマンであれば「収入＝給与」、「支出＝生活費」となりますが、法人や個人事業主などの事業者の場合は「収入＝売上」、「支出＝費用」となり、売上から費用を差し引いたものが「利益」となります。



売上計画

まずは売上計画の算出をしましょう。創業する業種によって売上の算出根拠が異なります。自分の業種を確認のうえ、根拠のある売上高を設定しましょう。

また、日付や時間帯で取り扱う商品やサービスが異なる場合は、一つひとつ落とし込んでみましょう。

売上計画算出根拠例一覧

業 種	算出根拠例
飲食	平均客単価×席数×回転率×営業日数
サービス	平均客単価×一日対応可能人数×営業日数 従業員一人あたり売上高×従業員数
卸売・小売	平均商品単価×販売数×営業日数
製造	従業員一人あたり生産金額×従業員数×営業日数 設備の生産金額×設備数×稼働時間
建設	受注工事金額×対応可能件数

勤務経歴等により腕に自信があっても、創業後も上手くいくとは限りません。
無理なく現実的な範囲で売上を予測してみましょう。

支出計画

(1) 売上原価

商品やサービスの元となる原材料を仕入するための費用のことです。

「誰から」「何を」「いくらで」購入するのか確認しましょう。

売上原価（仕入）計画（記入用）

誰から	例：株式会社〇〇 知人・友人 元請から支給 …etc
何を	例：食材 美容品 合成樹脂 …etc（具体的だとよい）
いくらで	
支払条件	例：現金 月末締翌月末払 掛け払い2か月 …etc
その他備考	

(2) 販売費及び一般管理費（一般販管費）

人件費や家賃などの費用のことです。売上の有無にかかわらず支払う必要がある科目が多いため、創業前から費用がいくらかかるのか確認することが重要です。

一般販管費計画

科 目	説 明
人件費 (法人の場合は代表者への報酬を含む)	従業員給与、事業体が法人の場合は役員報酬など。 多くの業種で最も大きなウエイトを占める費用です。 売上看見合った人件費を設定しているか確認しましょう。
家賃	店舗・倉庫・駐車場等の賃料。 希望する開業場所の賃料は必ず事前に確認しましょう。
広告宣伝費	自分でSNS等を活用すれば費用を抑えることができます。
水道光熱費 通信費等	費用を抑えるという意味でも節電等に気を配るのは当然ですが、現代では環境に配慮した経営も大切なポイントです。

One Point

事業を経営していくには確定申告（企業決算）が必要です。
その際、収入と支出による「1年間のお金の流れ」は、「損益計算書」という形で必ず関わってきますので、今のうちに慣れておきましょう。



収支計画（記入用） 初年度 ____ か月 (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						

収支計画 (参考例：飲食店) 初年度 2か月

(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 (20×□/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) (持ち帰り)	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	8,640	48%	@ 900円×20席×2.0回転×営業20日×12か月
	(ランチ以外)	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	2,880	16%	@ 750円×16名×営業日数20日×12か月
	休日 (ランチ店内)	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	5,760	32%	@ 600円×20席×2.0回転×営業日数20日×12か月
		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	864	5%	@ 900円×20席×1.0回転×営業日数4日×12か月
計		2,322	100%		13,932	100%		18,144	100%	
売上原価 (製造原価)	食材仕入	697	30%	原価率 30%		30%	原価率 30%	5,443	30%	原価率 30%
	計	697	30%			30%		5,443	30%	
売上総利益		1,625	70%			70%		12,701	70%	
一般販管費	正職員給与	0	0%		0	0%		0	0%	
	人件費 (バイトA)	384	17%	@ 1,000円×8時間×営業日数24日×2か月	2,304	17%	@ 1,000円×8時間×営業日数24日×12か月	2,304	13%	@ 1,000円×8時間×営業日数24日×12か月
	人件費 (バイトB)	200	9%	@ 1,000円×5時間×営業日数20日×2か月	1,200	9%	@ 1,000円×5時間×営業日数20日×12か月	1,200	7%	@ 1,000円×5時間×営業日数20日×12か月
	人件費 (バイトC)	0	0%		0	0%		1,200	7%	@ 1,000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	1,800	10%	@ 150千円×12か月
	地代	0	0%		0	0%		0	0%	
	広告宣伝費	40	2%	@ 20千円×2か月	240	2%	@ 20千円×12か月	600	3%	@ 50千円×12か月
	水道光熱費	160	7%	@ 80千円×2か月	960	7%	@ 80千円×12か月	1,200	7%	@ 100千円×12か月
	通信費	40	2%	@ 20千円×2か月	240	2%	@ 20千円×12か月	240	1%	@ 20千円×12か月
	その他経費	100	4%	@ 50千円×2か月	600	4%	@ 50千円×12か月	960	5%	@ 80千円×12か月
計		1,224	53%		7,344	53%		9,504	52%	
営業利益	401	17%		2,408	17%		3,197	18%		
借入返済額		132		@ 66千円×2か月	792		@ 66千円×12か月	792		@ 66千円×12か月
補足説明		・11月創業 (営業期間2か月) ・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、@ 66千円 / 月宛返済開始			・計画第一期から横ばい推移と予想			・SNS や口コミで話題が広がり、売上高増加を予想 ・繁忙に併せアルバイト + 1名 (平日のみ) と予想		

4. 返済計画を立てましょう

創業するために借りたお金を、どうやって返済していくのか考えましょう。

収支計画で予測した「利益」の一部を、返済原資として返済に充てていくこととなります。

資金計画と収支計画を照らし合わせしてみましょう

資金計画

	必要な資金	金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費		自己資金	
	工事費		親戚・知人等 からの借入	
	敷金			
	...			
運転資金	仕入資金		金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	借入金〇〇〇円 〇年払い 毎月〇円返済 年間〇円返済
	人件費			
	家賃			
	...			
	...			
	...			
合 計			合 計	

収支計画

売 上 高	〇〇〇円
売 上 原 価	〇〇円
売 上 総 利 益	〇〇円
一 般 販 管 費	〇円
利 益	〇円

借入金は利益で返済できますか

例

金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	
借入金額15,000千円 (6年払い) 年間2,500千円返済 (月208千円)	>
	年間利益
	2,000千円

これでは借入金を返済できません

返済できない場合は計画を練り直しましょう

①返済を
少なくする

金融機関からの借入 (内訳・返済方法)
借入金額8,000千円 (10年払い) 年間800千円返済 (月66千円)

<

年間利益
2,000千円

②利益を
大きくする

金融機関からの借入 (内訳・返済方法)
借入金額15,000千円 (6年払い) 年間2,500千円返済 (月208千円)

<

年間利益
3,000千円

ただし、実際に利益を大きくすることは並大抵のことではありません。
返済を少なくする方が現実的でしょう。

返済計画 (記入用)

金融機関からの借入 (内訳・返済方法)

<

年間利益

One Point

法人や個人事業主など、事業を行うものの人格によって返済原資は変化します。

■法人の場合：返済原資＝利益

■個人の場合：返済原資＝利益－生活費

法人の場合は代表者への報酬が費用に含まれるため、報酬から生活費を賄いますが、個人の場合は報酬が費用に含まれないため、利益から生活費を賄います。同じ金額の利益でも、個人の方が返済原資は少なくなります。

個人事業主は利益が出てでも安心して生活費に配慮しよう！
「法人の方がよい」という話ではないので注意！



実際に使用する「創業計画書」の作成がはじまります。

不安に思うかもしれませんが、ここまで組み立てを行ってきた方なら大丈夫！

もし分からないことがあれば、参考例や(P30創業の知識)で確認してください。

もちろん群馬県信用保証協会にご相談することもできます。お気軽にお尋ねください。

NEXT 創業計画書の作成



MEMO

(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

群馬県信用保証協会 御中

令和 年 月 日
西暦
(どちらかに○印を付けてください)

創業関連保証・再挑戦支援保証の申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

[申込人]
住 所
会 社 名
氏名または
代 表 者 名

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	令和 年 月 日 西暦
業 種		資 本 金	[会社設立(予定)の場合] 円
許 可 等	(種類)	(根拠法)	
[許可等取得が必要な場合] [許可・免許・登録・認証の別を記入] [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. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	千円	自己資金	千円
			親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	千円
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	千円		
合 計		千円	合 計	千円

4. 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. (再挑戦支援保証の申込みの方はご記入ください。)

廃止もしくは解散に至った経過や原因の詳細、またその経験を今回の開業にどのように活かすか等を具体的にお書きください。〔既に会社を設立されている場合、会社を設立された方（創業者）が廃止、解散等の経験をどのように活かしたかをお書きください。〕

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, leaving small margins at the top and bottom. There is no handwriting or other markings on the page.

(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

群馬県信用保証協会 御中

令和
西暦

〇年 〇月 〇日

(どちらか〇印を付けてください)

創業関連保証・再挑戦支援保証の申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

〔申込人〕

住 所 前橋市〇〇町〇〇〇-〇

会 社 名 (個人事業主の場合は不要)

氏名または
代表者名 〇〇 〇〇

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)	Café Cocoon
開業(予定)住所	高崎市〇〇町〇-〇〇 △△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	令和 西暦 〇年 〇月 〇日
業 種	飲食業(カフェ)	資本金	[会社設立(予定)の場合] (個人事業主の場合は不要) 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・認定の別を記入]	(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	2 名	取扱品 ドリンク、 フード、デザート	仕入先 〇〇〇フードサービス △△△問屋様
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つくりたいと思い、開業を決定した。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	〇〇年に△△製菓専門学校を卒業。学内製菓コンテストで特別賞を受賞。 バリでカフェの修行経験あり。「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	(個人事業主の場合は不要)		
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〔下記の該当事項に〇印を付けて下さい〕

- 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み。)
 キ その他(具体的に記入して下さい)

3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設 備 資 金	不動産取得費、内装工事費、 敷金、入居保証金、機械設備、什器 備品など (内訳)	7,550千円	自己資金	2,431千円
	不動産取得費	0	親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	0千円
	内装工事費	4,000		
	外装工事費	1,000		
運 転 資 金	敷金	300	金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	8,000千円
	入居保証金	150	〇〇信用金庫	
	機械設備	1,500	10年払い	
	什器備品	600	月返済額66千円 年間返済額792千円	
運 転 資 金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	2,881千円		
	仕入資金	1,045		
	人件費	876		
	家賃	450		
	広告宣伝費・通信費	120		
	水道光熱費	240		
	その他経費	150		
合 計		10,431千円	合 計	10,431千円

4. 収支計画（今後1年間分）

支 出		収 入	
仕 入 高	4,180千円	売 上 高	13,932千円
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	3,504千円	雑 収 入	
その他費用	3,840千円		
利 益	2,408千円		
計	13,932千円	計	13,932千円

5. 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
一般個人	年13,932千円	現金 51.7% 売掛 48.3%	〇〇〇フードサービス	年2,717千円	現金
			△△△問屋様	年1,463千円	月末締翌月末日 現金払い

6. 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
××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まれます）。

7. その他（事業にかける思い、計画に関する補足説明等についてご記入ください）

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様に

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。

8. (再挑戦支援保証の申込みの方はご記入ください。)

廃止もしくは解散に至った経過や原因の詳細、またその経験を今回の開業にどのように活かすか等を具体的にお書きください。〔既に会社を設立されている場合、会社を設立された方（創業者）が廃止、解散等の経験をどのように活かしたかをお書きください。〕

(創業に関するお申込みの際は記入不要です。)

This image shows a single page of white paper with horizontal blue or grey ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There is no handwriting or other markings on the paper.

MEMO



ブラッシュアップ!

資金繰表で現金を管理しましょう

収支計画で予測した収入や支出は「勘定の動き」であり、必ずしも「現金の動き」と一致するとは限りません。「現金の動き」を確認するために**資金繰表**を作成してみましょう。

収支計画（参考例）11月創業

(単位：千円)

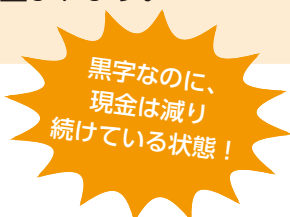
	10月	11月	12月	1月
	予想	予想	予想	予想
売上高	0	1,161	1,161	1,161
売上原価	0	348	348	348
一般販管費	0	612	612	612
営業利益	0	201	201	201

売上構成

毎月 1,161千円
 { 現金 600千円
 { 売掛 561千円
 回収サイト 2か月



売掛金の回収が翌々月にずれ込み、勘定と現金の動きにギャップが生まれます。



各種支払には現金を用いることが多い。必ず手元現金を確保しておくようにしましょう。

資金繰表（参考例）11月創業

(単位：千円)

	10月	11月	12月	1月
	予想	予想	予想	予想
前月繰越現金 (A)	0	2,655	2,229	1,803
営業収支	売上(現金)	0	600	600
	売上(売掛回収)	0	0	561
	収入合計	0	600	1,161
	仕入(現金)	226	226	226
	仕入(買掛支払)	0	122	122
	人件費等経費	0	612	612
	支出合計	226	960	960
	収支合計 (B)	▲226	▲360	201
設備収支	設備売却	0	0	0
	設備購入	7,550	0	0
	収支合計 (C)	▲7,550	0	0
財務収支	新規借入金	8,000	0	0
	その他収入	2,431	0	0
	借入金返済	0	66	66
	その他支出	0	0	0
	収支合計 (D)	10,431	▲66	▲66
翌月繰越 (A+B+C+D)	2,655	2,229	1,803	1,938

NEXTブラッシュアップ!

- ・実現主義
- ・黒字倒産
- ・キャッシュフロー

ネットで検索



◆回収サイト・支払サイト

売上の決済に受取手形や売掛、クレジットカード等を用いる場合、売買が決まっても実際に現金が手に入るまで時間を要します。この日数のことを回収サイトと呼び、反対に支払日までの日数を支払サイトと呼びます。取引先別にサイトを整理し、手元現金の管理を徹底しましょう。

取引先別サイト整理表（記入用）

（単位：千円）

	取引先名	売上高	支払額	サイト
収入			—	回収サイト____日
			—	回収サイト____日
支出		—		支払サイト____日
		—		支払サイト____日

資金繰表（記入用）____月創業

（単位：千円）

		____月		____月		____月		____月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
前月繰越現金 (A)									
営業収支	売上 (現金)								
	売上 (売掛回収)								
	売上 (手形回収)								
	収入合計								
	仕入 (現金)								
	仕入 (買掛支払)								
	仕入 (手形支払)								
	人件費等経費								
	支出合計								
	収支合計 (B)								
設備収支	設備売却								
	設備購入								
	収支合計 (C)								
財務収支	新規借入金								
	その他収入								
	借入金返済								
	その他支出								
	収支合計 (D)								
翌月繰越 (A+B+C+D)									

第3部 創業の知識

1. 事業形態

事業形態には個人事業主となる「個人」と、株式会社などの「法人」があります。双方にメリット・デメリットがありますので、事業規模や今後の展開などを勘案し選択しましょう。

	個人	法人
設立手続き	法人と比較して簡単。	定款の作成や設立登記などの手間がかかる。
設立費用	あまり必要なし。	費用が必要。
事業に対する責任	【無限責任】 事業に万一のことがあった場合、事業主が全財産をもって弁済する責任がある。	【有限責任】 会社への出資分に責任が限定。 ただし、代表者は借入等の際に連帯保証をするケースがあり、この場合は応分の責任を負う。
会計処理 税務申告	法人と比較して簡単。 「青色申告」「白色申告」のいずれかを選択。	会計処理や決算書類の作成が複雑。税務申告は税理士に依頼することが一般的。
決算期	1月1日～12月31日と定められている。	任意で定めることができるため、繁忙期を避ける等の工夫が可能。
税金	交際費の限度額が決められていない等のメリットもあるが、法人と比較して節税の余地があまりない。	事業規模が大きいほど節税効果が高くなる。
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。5名未満（及びサービス業の一部等）は任意加入。	加入が必要。役員も加入可能。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬。	経営者（＝事業主）の給与は定款又は株主総会で決定。役員報酬として経費計上できる。
社会的信用	法人と比較してやや劣る。	個人よりも信用力があり、借入や採用などの面で有利に働く。

雇用する従業員が多い場合等、事業規模が大きいほど事業形態は法人の方が向いています。

ただし、一度個人で創業し、事業が拡大してから法人を設立して事業を引き継ぐこともできるため、事業規模や今後の展開などを勘案し選択しましょう。

One Point

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が、個人はどちらかを選択することができます。

白色申告は記載が簡単ですが、どんぶり勘定になりやすい面があります。

青色申告は記載に手間がかかりますが、白色申告より対外的信用力が高く、特別控除があるなど税務上の特典もあります。



2. 主な税金

事業に係る主な税金は以下のとおりです。

個人の場合

種 類		概 要
国 税	所得税	所得金額に応じて課税。
地方税	個人住民税	均等額で課税される「均等割」と、前年の所得金額に応じて課税される「所得割」からなる。
	①県民税	
	②市町村民税	
	個人事業税	所得金額に応じて課税。

法人の場合

種 類		概 要
国 税	法人税	所得金額に応じて課税。
地方税	法人住民税	会社の事業規模に応じて課税される「均等割」と、法人税額に応じて課税される「所得割」からなる。
	①県民税	
	②市町村民税	
	法人事業税	所得金額に応じて課税。

このほかにも、消費税、固定資産税、印紙税等があります。

詳細については、税務署や税理士等、専門家に相談してみましょう。

MEMO

3. 税務関係の届出

創業時に必要な税務関係の届出について、主なものは以下のとおりです。

個人の場合

届出先	書類名	提出期限
税 務 署	開業届出書	開業日から1か月以内
	給与支払事務所等の開設届出書	開設日から1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時
	(青色申告を希望する場合) 所得税の青色申告承認申請書	開業日から2か月以内
	(青色申告を希望する場合) 青色事業専従者給与に関する届出書	
都道府県 税事務所	個人事業開始等申告書	開業後すみやかに
市町村役場	開業等届出書	

法人の場合

届出先	書類名	提出期限
税 務 署	法人設立届出書	設立日から2か月以内
	給与支払事務所等の開設届出書	開設日から1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時
	(青色申告を希望する場合) 青色申告の承認申請書	設立3か月を経過した日と、 最初の事業年度終了日のうち、 いずれか早い日の前日
都道府県 税事務所	事業開始等申告書（法人設立・設置届出書）	設立日から2か月以内
市町村役場	法人設立・設置届出書	各市町村で定める日

上表は「主たるもの」を列举した表です。このほかに必要な届出等が存在する場合があります。

また、各都道府県及び各市町村によって書類名や提出期限が異なる場合があります。

詳細については創業前に上表にある各届出先に確認してください。

4. 社会保険関係の届出

創業時に必要な社会保険関係の届出について、主なものは以下のとおりです。

保険		届出先	届出書
就業関係		労働基準監督署	適用事業報告
			就業規則届
			時間外労働・休日労働に関する協定書
労働保険	労災保険	労働基準監督署	保険関係成立届
		労働基準監督署 または県労働局	労働保険概算保険料申告書
	雇用保険	公共職業安定所	適用事業所設置届
			被保険者資格取得届
社会保険	健康保険 厚生年金保険	社会保険事務所 (年金事務所)	新規適用届
			新規適用事業所現況届
			被保険者資格届出書
			健康保険被扶養者届
			国民年金第3号被保険者の届出

上表は「主なもの」を列挙した表です。このほかに必要な届出等が存在する場合があります。

また、各都道府県及び各市町村によって書類名や提出期限が異なる場合があります。

詳細については創業前に上表にある各届出先に確認してください。

5. 許認可

創業する業種によって、法令などに基づいた許可・認可・登録等が必要です。

また、群馬県信用保証協会の保証を利用する場合は、(P36～P37) の許認可が必要となるため、自身の業種を営むためにはどのような許認可が必要なのか事前に確認しておきましょう。

主な業種と許認可権者

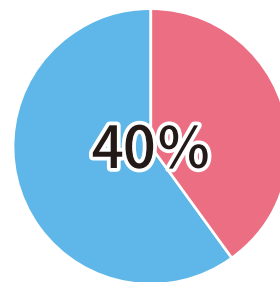
業 種	許認可権者
飲食店・喫茶店・食料品製造・食料品販売・理容業・美容業・クリーニング店・旅館業 など	保健所
建設業・不動産業・産業廃棄物処理業 など	都道府県知事
リサイクルショップ・古本屋等 など	都道府県公安委員会
運送業・自動車整備業 など	地方運輸局

第4部 群馬県信用保証協会

1. 信用保証協会とは

信用保証協会は「信用保証協会法」に基づいて設立された公的機関です。

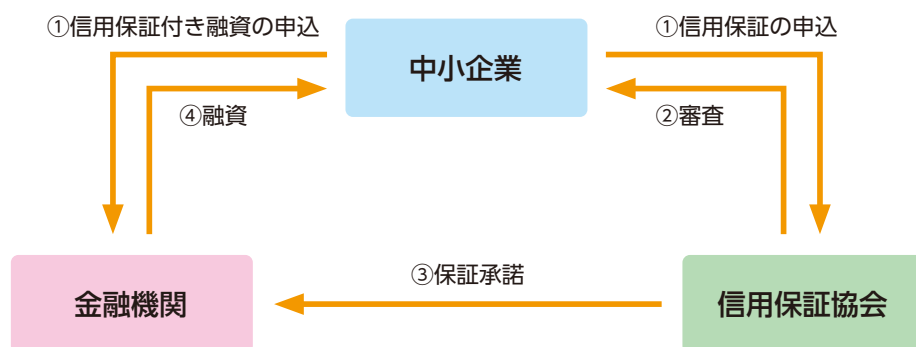
各都道府県に51の信用保証協会があり、群馬県では私たち群馬県信用保証協会が県内の中小企業・小規模事業者の皆さまを応援しています。



群馬県信用保証協会は
県内中小企業の約40%が利用しています
(令和5年3月現在)

◆信用保証制度

中小企業・小規模事業者の皆さまが、金融機関から事業資金の借入を行う際に、その借入債務を信用保証協会が保証することで、融資が円滑に進みます。この仕組みを「信用保証制度」と呼び、信用保証協会の主な業務となります。



信用保証協会について詳しく
(群馬県信用保証協会HP)

◆信用保証協会を利用するメリット

- ☑ 金融機関からの借入がスムーズに進む！借入枠も拡大！
- ☑ 原則として担保は不要！
- ☑ 創業や経営相談など無料でサポートが受けられる！

◆信用保証料

信用保証料とは、群馬県信用保証協会の「信用保証制度」を利用した対価としてお支払いいただくものです。借入金額や借入期間、信用保証料率などに基つき算出します。信用保証料の詳細については、群馬県信用保証協会のホームページでご確認ください。

なお、信用保証料は、中小企業・小規模事業者の皆さまが群馬県信用保証協会に支払う唯一の費用です。
創業や経営に関するご相談などについてお支払いをいただくことはありません。

2. 信用保証協会をご利用いただける方

◆企業規模

会社の場合、資本金（資本の額または出資の総額）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	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。ただし、下表の業種は対象外となります。

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

群馬県内において工場・店舗または事務所を有し、事業を行っている方がご利用いただけます。

◆許認可

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。ご利用の際に確認させていただく許認可等は（P36～P37）のとおりです。



ご利用いただける方の
詳細についてはこちら
(群馬県信用保証協会HP)

許認可の確認が必要な業種

(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	有効期間	許認可権者
1	食料品製造業	許可	食品衛生法 (55 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 (55 条)	5 年を下らない期間	都道府県知事 (市長)
3	飲食店	許可	食品衛生法 (55 条)	5 年を下らない期間	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	一般旅客自動車運送事業 (一般貸切旅客自動車運送事業を除く。)	許可	道路運送法 (4 条)	—	国土交通大臣 (地方運輸局長)
6	一般旅客自動車運送事業 (一般貸切旅客自動車運送事業に限る。)	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 年又は 5 年 (更新時 2 年、3 年又は 5 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 (製造工程のうち保管のみを行う場合を除く)	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	医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造業 (製造工程のうち保管のみを行う場合に限る)	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 (13 条の 2 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)
19	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
20	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)
21	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
22	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
23	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
24	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
25	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	有効期間	許認可権者
26	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
27	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
28	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
29	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
30	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
31	病院・診療所・助産所	許可	医療法（7条）	—	都道府県知事
32	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
33	酒類製造業	免許	酒税法（7条）	—	税務署長
34	酒母・もろみ製造業	免許	酒税法（8条）	—	税務署長
35	酒類販売業	免許	酒税法（9条）	—	税務署長
36	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
37	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
38	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
39	家畜商	免許	家畜商法（3条）	—	都道府県知事
40	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
41	興行業	許可	興行場法（2条）	—	都道府県知事
42	浴場業	許可	公衆浴場法（2条）	—	都道府県知事
43	測量業	登録	測量法（55条）	5年	国土交通大臣
44	砂利採取業	登録	砂利採取法（3条）	—	都道府県知事
45	採石業	登録	採石法（32条）	—	都道府県知事
46	建築士事務所	登録	建築士法（23条）	5年	都道府県知事
47	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
48	自動車特定整備事業	認証	道路運送車両法（78条）	—	地方運輸局長
49	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）
50	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）
51	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）
52	接待飲食等営業	許可	風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（3条）	—	都道府県公安委員会
53	遊技場営業	許可	風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律（3条）	—	都道府県公安委員会

3. 創業に関する保証制度

群馬県信用保証協会では「信用保証制度」に基づき、これから創業をする方や創業後まもない方のための保証制度をご用意しています。お客さまに最適な保証制度を提案いたしますので、まずはお気軽に群馬県信用保証協会にご相談ください。

◆ 創業関連保証

特 徴	☒ 信用保証協会の創業に関する保証制度といえばこれ！ ☒ 創業後でも5年未満なら利用可能！ ☒ 自治体制度と併用することで信用保証料負担を軽減できる可能性あり！
ご 利 用 いただける方	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」または「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により支援を受け、支援を受けたことについて市町村長の証明を受けた場合は、それぞれ6か月以内。） 2. 「事業を営んでいない個人」により創業又は会社を設立した後、5年未満の場合 3. 「事業を営んでいない個人」により創業した後、会社を設立し、同一事業を当該会社が引き継いだ場合（個人として創業した後、5年未満に限る） 4. 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	3,500万円
保証期間	10年以内（うち返済据置期間1年以内）
保証料率	0.7%
融資利率	金融機関所定利率
担保	不要
保証人	必要となる場合がある。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要。

◆ 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Aタイプ）

特 徴	☒ 一定の業務経験や資格をお持ちの方に向けた制度！ ☒ 設備資金なら創業に関する制度のなかでも最大級の限度額！保証期間と返済据置期間も長期設定できるため、高額な設備導入資金といえばこれ！
ご 利 用 いただける方	創業後5年未満の中小企業で、次のいずれかに該当する方 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	A・B・C・D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（うち返済据置期間1年以内） 設備資金10年以内（うち返済据置期間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る。 創業関連特例保険の場合は0.7%。
担保	原則として不要
保証人	必要となる場合がある。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要。

◆ 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（B－1タイプ）

特 徴	☑ 創業する方の状況に応じて信用保証料が軽減！		
ご 利 用 いただける方	以下の1～6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 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る） 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る） 6. 上記4の方が、会社を設立し、同一事業を当該会社が引き継いだ場合（個人として創業した後、5年未満に限る）		
保 証 限 度 額	A・B・C・Dタイプと合わせて4,500万円、B・C・Dタイプと合わせて3,500万円		
保 証 期 間	運転資金5年以内（うち返済据置期間1年以内） 設備資金7年以内（うち返済据置期間1年以内） 運転設備資金7年以内（うち返済据置期間1年以内）		
保 証 料 率	0.7%	融 資 利 率	責任共有対象外1.5%以内
担 保	不要	保 証 条 件	創業関連保証を付すこと。
保 証 人	必要となる場合がある。ただし、法人代表者以外の連帯保証人は原則不要。		



創業計画の策定支援から創業後のフォローまでパッケージにして、
かつ低率の保証料率でご利用いただけます。

◆ 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	「B－1タイプの対象者（ただし4～6は創業後3年未満）」かつ 「金融機関に加えて当協会または認定支援機関から創業計画作成等の支援を受けている」方		
保 証 料 率	0.5%	そ の 他 条 件	B－1タイプ同。



女性・若者・シニアに該当する方は、
更に低率の保証料率でご利用いただけます。

◆ 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	「B－2タイプの対象者」かつ「女性または34歳以下または55歳以上」の方		
保 証 料 率	0.45%	そ の 他 条 件	B－1タイプ同。

群馬県創業者・再チャレンジ支援資金は群馬県の制度資金となりますので、詳細については群馬県のホームページにてご確認ください。

One Point

市町村制度も調べてみよう

群馬県には、創業者に有利な保証（融資）制度を用意している市町村があります。自分が住んでいる市町村の創業に関する制度も調べてみましょう。



◆ SSS 保証（正式名称：スタートアップ創出促進保証）

特 徴	☑ 経営者保証不要！（代表者が連帯保証人になりません。）		
ご 利 用 いただける方	1. 「事業を営んでいない個人」が2か月以内（※）に新たに法人を設立する場合 （※認定特定創業支援事業により支援を受け、支援を受けたことについて市町村長の証明を受けた場合は、それぞれ6か月以内。） 2. 分社化により別法人を設立して事業を開始する予定の法人 3. 「事業を営んでいない個人」が設立した法人で、設立から5年未満である場合 4. 分社化により新たに設立した法人で、設立から5年未満である場合 5. 「事業を営んでいない個人」が事業を開始した後、事業を法人化し、個人創業時から5年未満である場合 ※ご利用いただける法人の企業形態は、会社法第2条第1項に定める株式会社、合名会社、合資会社、合同会社です。		
保証限度額	3,500万円		
保証期間	10年以内（うち返済据置期間1年以内） ただし、申込金融機関において本保証付融資と原則同時にプロパー融資を実行する、または申込時にプロパー融資残高がある場合は返済据置期間3年以内。		
保証料率	0.9%	融 資 利 率	金融機関所定利率
担 保	不要	保 証 人	不要
自己資金要件	創業を予定されている方、または税務申告1期末終了の方は、創業資金総額の1／10以上の自己資金が必要。		
ガバナンス チェック	本保証制度を利用した場合、法人設立日から3年目と5年目に中小企業活性化協議会によるガバナンス体制の整備に関するチェックを受け、金融機関に「ガバナンス体制の整備に関するチェックシート」を提出する必要がある。		
創業計画書	本制度専用の創業計画書があります。右項もしくは当協会のホームページからダウンロードして使用してください。P19～P22の創業計画書の書式は本制度には使用できません。		
群馬県制度	SSS保証を要件とした群馬県制度「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Dタイプ）」もあります。Dタイプの詳細は群馬県のホームページにてご確認ください。		

（参考）経営者保証を不要とする保証の取扱いができる可能性があります

金融機関から融資を受ける際、経営者が会社の連帯保証人となることを「経営者保証」といいます。SSS保証のほかにも、下記の3つの取扱いのいずれかに該当すれば、「経営者保証」を不要とする保証の取扱いができる可能性があります。

通 称	要 件
金 融 機 関 連 携 型	● 取扱金融機関において、信用保証協会の保証を付さない、経営者保証を不要とし、かつ担保による保全がない融資残高がある（もしくは同じタイミングで上記と同内容の融資を行う）。 ● 「直近決算期において債務超過でないこと」かつ「直近2期の決算期において減価償却前経常利益が連続して赤字でないこと」。 ● 法人と経営者との一体性解消が図られていることを取扱金融機関が確認している。 など
財務要件型	● 直近決算期において一定の財務要件を満たしている。 （「財務要件型無保証人保証制度」でのご利用となります）
担保充足型	● 法人または経営者が所有する不動産の担保提供があり、十分な保全が図られている。

(スタートアップ創出促進保証制度用)

令和5年3月15日制定

創業計画書

群馬県信用保証協会 御中

令和
西暦 年 月 日
(どちらかに○印を付けてください)

〔申込人〕

住 所

会 社 名

氏名または
代表者名

スタートアップ創出促進保証制度の申込
みにあたり、以下のとおり創業計画書を提
出いたします。

【同意事項】

スタートアップ創出促進保証制度を利用するにあたり、貴協会が以下に掲げる当社※の情報を、以下に掲げる利用目的のために、経済産業省に対して提供することについて同意いたします。
また、原則として、創業者が会社を設立して3年目、5年目に、中小企業活性化協議会が実施するガバナンス体制の整備に関するチェックを受けることについて同意いたします。
※会社設立前の創業者が個人で申込む場合や、分社化を計画している親会社が申込む場合は、当該情報は情報提供の対象外のため情報提供いたしません。

1.提供する情報	中小企業者の商号、所在地、資本金、会社設立日、申込金融機関、保証申込金額、保証承諾日、保証承諾金額
2.提供先における利用目的	政策効果の検証

【確認状況記載欄】

本計画書が申込人の意思に基づいて正しく記載されていること及び情報提供の同意について次の通り確認しております。

確認年月日	確認時間	確認方法(該当する番号にチェック)	金融機関本支店名・確認者
令和 年 月 日	時 分	☐ 電話 ☐ 2来店面談 ☐ 3訪問面談 ☐ 4その他()	

1. 事業概要

会 社 名 (予定含む)			
開業(予定)住所		電話 ()	
設 立 登 記(法人)	有 ・ 無	設立(予定)年月日	令和 西暦
業 種		資 本 金	[会社設立予定を含む] 円
許 可 等	(種類)	(根拠法)	[取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]
[許可等取得が必要な場合] [許可・免許・登録・認証の別を記入]			
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			
[会社設立予定を含む] 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(税務申告1期以上終了している者は記入省略可)

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. 必要な資金及び調達の方法(税務申告1期以上終了している者は記入省略可)

次の(1)又は(2)のいずれかにチェックのうえ、自己資金割合が満たしていることをご確認ください。

税務申告1期末終了の創業者のうち、会社設立済であり売上高の計上がある者は(1)又は(2)のどちらかにチェックの上確認でも可。

☐ (1)税務申告1期末終了の創業者

必要な資金		金 額(千円未満切捨)	調達の方法		金 額(千円未満切捨)
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など(内訳)	千円	自己資金	普通預金	千円
				定期性預金	千円
				有価証券等	千円
				入居保証金等	千円
				設備充当等	千円
				その他	千円
					千円
					千円
		小計(A)	千円		
運転資金	仕入資金、経費支払資金など(内訳)	千円	借入金等	親戚・知人等からの借入(内訳)	
					千円
					千円
					千円
				金融機関からの借入(内訳)	
					千円
					千円
					千円
					千円
					千円
		小計(B)	千円		
合 計		千円	合 計(C)=(A)+(B)		千円
自己資金割合確認欄			(A)／(C)		

※創業時の資金計画で自己資金割合を算出し、 $(A) \div (C) \geq 1/10$ (0.1)

☐ (2)税務申告1期末終了の創業者のうち会社設立済であり売上高の計上がある者

自己資金割合確認欄	資本金(D)	千円
	借入金等(E)	千円
	(D)÷((D)+(E))	

※申込時の試算表等で自己資金割合を算出し、 $(D) \div ((D) + (E)) \geq 1/10$ (0.1)

4. 収支計画(今後1年間分)

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

5. 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	
	年 千円			年 千円	
	年 千円			年 千円	

6. 借入金等状況(※)

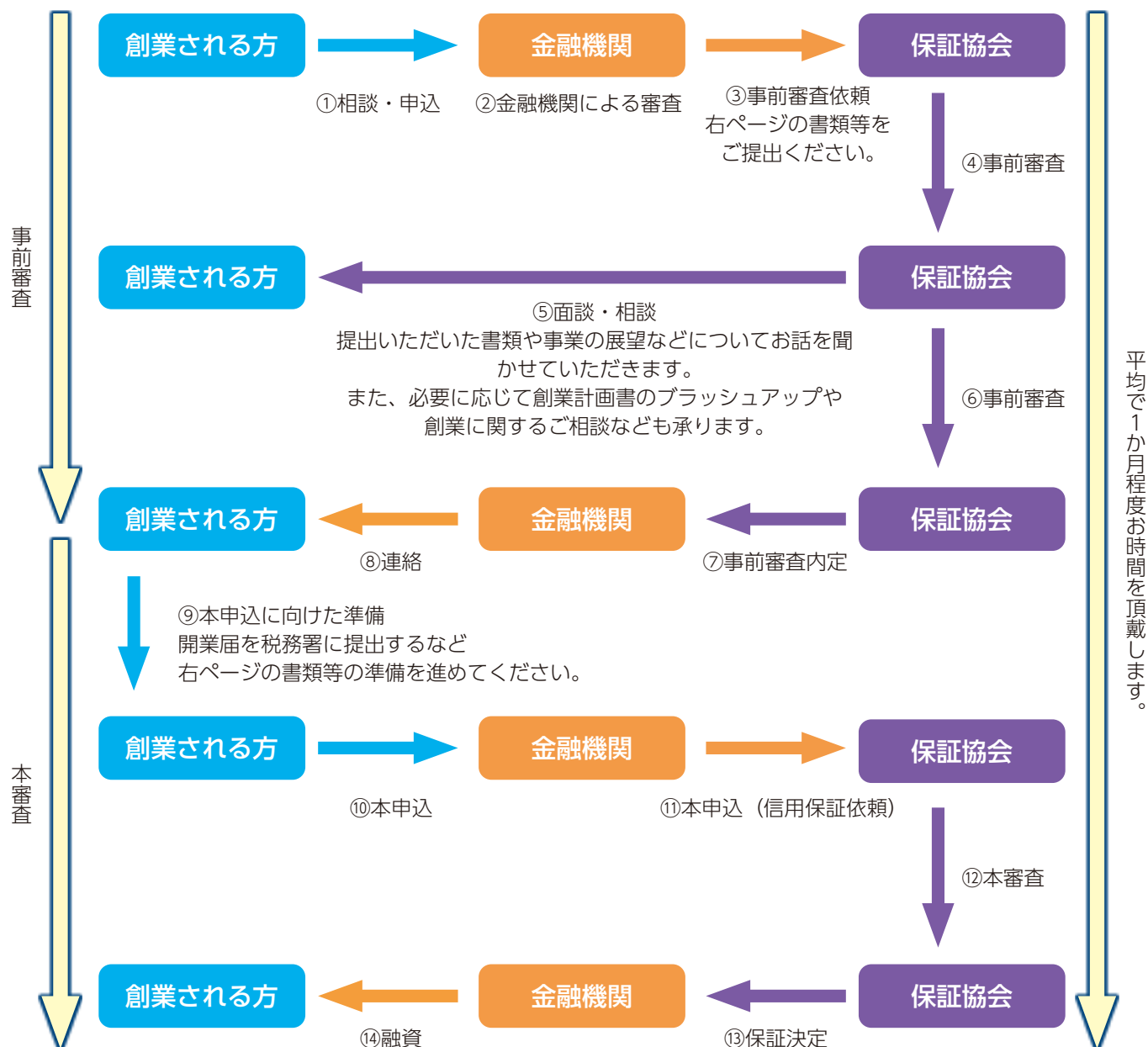
借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

(※)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まれます)。

7. 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]

4. ご利用の流れ（一例）



※本図は創業に関連した保証の事例として最も多い「個人事業主としての創業前に金融機関に相談し、当協会による事前審査内定後、税務署に開業届出を提出し、本申込に至る」ケースを例として解説したものです。創業される方や金融機関の行動を制限するものではありません。あくまで一例であり、本図のようにいかないケースがあります。

※「①相談・申込」される前に、当協会に直接ご相談をいただくこともできます。お気軽にご相談ください。

※当協会と金融機関による審査の結果、ご希望に沿えないことがありますのでご了承ください。

5. 保証を利用する際に必要な書類

法人の場合

チェック	必要な書類	提出時期		書類種類	
		事前審査	本申込	原本	写し可
☐	保証申込事前審査依頼書	○		○	
☐	代表者の個人情報の取扱いに関する同意書	○		○	
☐	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	○			○
☐	会社及び代表者の印鑑証明書	○			○
☐	会社設立発起人の所得証明書（直近2年分）	○		○	
☐	創業・再挑戦計画書（本冊子P19～P22）（※） または（SSS保証専用）創業・再挑戦計画書（本冊子P41～P43）（※）	○			○
☐	代表者の経歴書（自由書式：最終学歴から現在に至るまで）	○			○
☐	申込書一式（信用保証申込書・信用保証依頼書・申込人概要等）		○	○	
☐	市町村民税 納税証明書		○	○	
☐	県税 納税証明書		○	○	
☐	その他、保証審査に必要な書類（賃貸契約書（ひな型）、設備の見積書、三年間収支計画（※）など）	○	（○）		○

個人事業主の場合

チェック	必要な書類	提出時期		書類種類	
		事前審査	本申込	原本	写し可
☐	保証申込事前審査依頼書	○		○	
☐	事業主ご本人の個人情報の取扱いに関する同意書	○		○	
☐	事業主ご本人の住民票	○			○
☐	事業主ご本人の印鑑証明書	○			○
☐	事業主ご本人の所得証明書（直近2年分）	○		○	
☐	創業・再挑戦計画書（本冊子P19～P22）（※）	○			○
☐	事業主ご本人の経歴書（自由書式：最終学歴から現在に至るまで）	○			○
☐	申込書一式（信用保証申込書・信用保証依頼書・申込人概要等）		○	○	
☐	開業届出書		○		○
☐	市町村民税 納税証明書		○	○	
☐	県税 納税証明書		○	○	
☐	その他、保証審査に必要な書類（賃貸契約書（ひな型）、設備の見積書、三年間収支計画（※）など）	○	（○）		○

例示した書類のほか、審査を行ううえで必要な書類の提出をお願いすることがありますのでご了承ください。
SSS保証（スタートアップ創出促進保証）をご利用の場合は提出いただくタイミングが異なる可能性があります。

（※）創業計画書や収支計画書は、書き込んだ本冊子をそのままご提出いただくこともできます。

6. 群馬県信用保証協会の創業サポート

群馬県信用保証協会では「信用保証制度」による創業資金の調達だけでなく、相談・アドバイスや、創業計画書の策定支援といったサービスも行っていますので、ぜひご利用ください。

創業サポートメニュー（信用保証制度に係るもの以外はすべて無料でご利用いただけます）

ご相談窓口

創業応援チーム 相談窓口

営業部・各支店の保証課職員で構成された、創業を志すお客さまを応援するチームです。
創業に関するお悩みを全般的にサポートします。

お住いの地域	担当窓口・電話番号
前橋市、佐波郡	営業部 保証第一課 027-231-8818
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

※お住いの地域…法人：本店所在地、個人事業主：住所地

女性創業応援チーム「シルキークレイン」 相談窓口

当協会の女性職員で構成された、女性創業者専門の応援チームです。女性ならではの
観点・感性を活かし、女性創業者の事業の成長と発展をサポートします。

専用電話
女性創業応援チーム「シルキークレイン」 027-226-6112

※上記「創業応援チーム」に記載の各保証課にもシルキークレインのメンバーが常駐しておりますので、お住いの地域からお問い合わせいただくこともできます

創業セミナーで応援します！

シルキークレイン presents ガールズ創業カフェ

女性創業者応援セミナーで、創業者の皆さまの交流・情報交換の場を提供しています。
また、実際に創業された方の体験談や、中小企業診断士をはじめとする専門家からアドバイスを聞くことができます。

専門家に相談ください！

外部専門家派遣事業

ご希望のお客さまは、中小企業診断士等の外部専門家による相談・アドバイスや、創業計画書作成支援をご利用いただけます。

①【創業相談からアドバイスまで】 ②【創業相談から創業計画書作成支援まで】

担当窓口
保証統括部 経営支援課 027-219-6003

創業される方と金融機関のかけ橋となります！

お取引する金融機関を紹介します

お取引する金融機関をお探しの方には、ご希望の金融機関への橋渡しを検討しますのでご相談ください。

※必ずご希望の金融機関の紹介ができるものではありません。お取引状況や相談内容等を加味して総合的な判断をします。また、紹介後の融資や保証をお約束するものではありません。正式なお申込後に金融機関及び当協会の審査があります。

創業に関するご相談は群馬県信用保証協会へ！

年間200件を超える保証実績があります

群馬県信用保証協会は、年間200件を超える創業に関する「信用保証」を行い、創業される方の開業資金の調達をサポートしています。⇒「信用保証制度」(P34)

お客さまに寄り添ったサポートを行いますので、安心して群馬県信用保証協会の「創業応援チーム」または「シルキークレイン」にご相談ください。

※令和3年度の創業に関連した信用保証実績約270件
令和4年度の創業に関連した信用保証実績約260件

群馬で創業といえば
群馬県信用保証協会！



創業サポートの詳細や
取組事例はこちら
(群馬県信用保証協会HP)

MEMO

MEMO



本冊子に関するお問い合わせ

総務部 企画課 **027-231-8874**

2023年7月