

ぐんま グッドサポートガイド

Gunma Good Support guide

中小企業・小規模事業者の
皆さんにぴったりの
サポートを!



令和7年改訂

はじめに

群馬県信用保証協会は、中小企業・小規模事業者（以下「中小企業」という。）の皆さまが金融機関から事業資金を借入する際に「**信用保証**」を行い、資金調達をサポートする公的機関です。

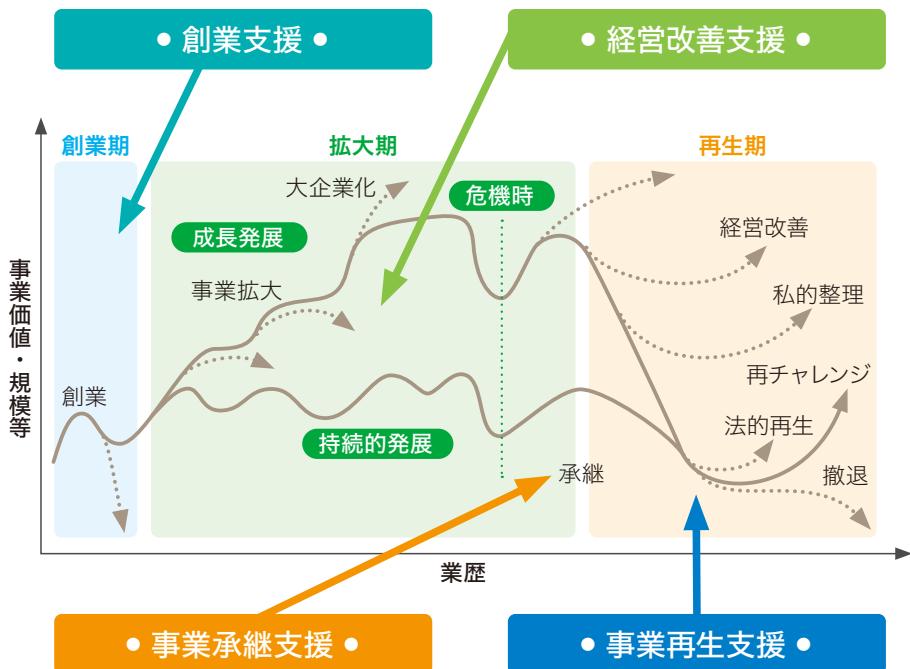
また、「**信用保証**」のほかにも、企業のライフステージに応じ、「**創業支援**」「**経営改善支援**」「**事業承継支援**」「**事業再生支援**」等に取り組んでいます。

本冊子は、中小企業の皆さまの経営課題に応じた支援サービスのガイドブックとなっていますので、ぜひご活用ください。

ライフステージに応じた支援とは

企業は生き物に例えられるように、さまざまな要因によって、その事業価値や事業規模が変動していくものです。

そこで、当協会では、「中小企業の皆さまが、どのような経営課題をお持ちなのか」を明確にし、的確な支援策を提案できるよう取り組んでいます。そして、このような支援の総称を「**ライフステージに応じた支援**」と呼んでいます。



No. 1

創業支援

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(2)

これから事業を始めたいという方は創業支援をご利用ください。創業計画書の作り方から創業時の資金調達、創業後のフォローまで、皆さんに寄り添って支援します。

No. 2

経営改善支援

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(12)

経営課題の解決や、資金繰りの改善など、経営上で何かお困りのときは、経営改善支援をご利用ください。皆さんが抱えているさまざまな課題を解決できるよう、サポートします。

No. 3

事業承継支援

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(22)

後継者が見つからないときや、承継する資産でお悩みの際は、事業承継支援をご利用ください。事業承継に関する専門機関と連携して、円滑な事業承継を応援します。

No. 4

事業再生支援

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(28)

企業の事業再生についても当協会にご相談ください。事業の継続や金融取引の正常化を目指し、金融機関や群馬県中小企業活性化協議会等と連携して、再生が見込まれる企業の事業再生を後押しします。

No. 5

信用保証

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(36)

信用保証協会のメイン業務です。群馬県信用保証協会は県内中小企業の皆さまの資金調達を全力でサポートしています。

No. 6

相談窓口のご案内

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(39)

No. 7

保証制度詳細

>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>>

(40)

「創業サポート体制」で創業者の皆さんを応援します

創業サポート体制

サポートベース

- 「創業応援チーム」
- 女性創業応援チーム「シルキークレイン」

ガイダンス

- 創業計画サポートガイド
- 中小企業診断士等の専門家派遣
- セミナーの開催

ファイナンス

- 金融機関への橋渡し
- 創業に関連した各種保証制度

プロモーション

- お店紹介「Go for it!」

創業に関するご相談は当協会へ

創業に関するお悩みは、「創業応援チーム」または女性創業応援チーム「シルキークレイン」までご相談ください。当協会の職員が、お客様の創業をサポートします。

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、創業を志すお客様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。

担当部署：営業部・各支店 保証課

受付時間：9:00～17:10

※担当部署は（P39）にてご確認ください。

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：027-226-6112

受付時間：9:00～17:10

※上記の専用電話に加えて、営業部・各支店の保証課でもシルキークレインのメンバーが女性の創業相談について承ります。

創業計画サポートガイドをご利用ください

創業をお考えの方に向けた冊子『創業計画サポートガイド』を発行しています。

- ① 創業にあたって必要不可欠な「創業計画書」のつくり方を中心に、創業に関する知識や、当協会のご利用方法について掲載しています。
- ② 実際にご利用いただける「創業計画書」が掲載されていますので、ご自由に書き込んでいただけます。作成した「創業計画書」を当協会の窓口にお持ちください。「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、具体的な創業に関するご相談に対応いたします。
- ③ ご希望の方は総務部企画課までお問い合わせください。また、ホームページでもご覧いただけます。



専門家にご相談ください

ご希望のお客さまは、当協会の「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」によるサポートだけではなく、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。

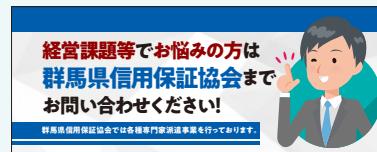
中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業 (通称:外部専門家派遣事業)

(信用保証協会中小企業・小規模事業者経営支援強化促進補助金事業を活用)

【メニュー】

- 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]

※当事業に係る費用については、当協会が全額補助いたしますので、お客様の負担はありません。



創業セミナーで応援します

女性向け創業セミナー『シルキークレインpresents ガールズ創業カフェ』を開催し、創業者の皆さまの交流・情報交換の場を提供しています。

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のアドバイスなどを聞くことができます。

創業に興味をお持ちの方から、既に創業されている方まで、ぜひご参加ください。





子供のころから自分のお店をオープンすることが夢でした！
でも、私みたいに初めてのことばかりの創業者に融資してくれるか不安です……。応援してくれる制度はありますか？

女性・若者・シニアチャレンジ資金をご利用ください。

創業計画書の作成サポートから、創業後のフォローまで、一体的な支援を低い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)

(通称：女性・若者・シニアチャレンジ資金)

ご利用いただける方 (次のいずれかに該当する方)

①女性 ②年齢が34歳以下の方 ③年齢が55歳以上の方

→要件に合致しない方でも、本制度と条件がほとんど変わらない

群馬県創業者・再チャレンジ支援資金 (B-2タイプ)をご利用いただけます。

制度の詳細は(P40)をご参照ください。

創業計画書の作成をサポートします

創業計画書の作成を、当協会の「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」、または認定経営革新等支援機関が必ずサポートいたします。

作成された創業計画書を基に、創業に必要な資金を当協会が保証いたします。

今後取引する金融機関や、創業に理解を示してくれるご家族、そして何よりご自身が納得のいく創業計画書を一緒に作り上げましょう。

創業後も手厚くフォローします

本制度の融資実行後、実際に事業を始められてから、お悩み等があればお気軽にご相談ください。当協会の担当者がお客様の経営状況を確認し、ご相談に乗ります。

低い保証料率で応援します

本制度の保証料率は0.45%と、創業に関する制度の中でも最も低くなっています。



既に創業（開業）から1年が経っていますが、創業に係る保証制度や、創業支援は利用できますか？

創業後も当協会の

創業に係る保証制度や創業支援をご利用ください。

創業をする時だけではなく、創業から3～5年程度は創業に係る各種保証制度や創業支援をご利用いただけます。



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」または「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、または会社設立後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

創業に係る最もベーシックな保証制度です

当協会の創業に係る保証制度の基本となる制度ですので、創業に関わる要件を幅広く構え、マルチなケースに対応できる設計となっています。

自治体制度と併用してご利用いただけます

本制度は、多くの方に群馬県や各市町村の創業に係る制度と併用してご利用いただいています。特に(P 4)にて紹介した「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(B-2, B-3タイプ)」では、「創業関連保証」を付すことが条件となっています。この場合、両制度の要件を満たすことが条件となります。自治体制度と併用することで、信用保証料の負担が軽減されるなどのメリットが生まれますので、ぜひ計画的にご利用ください。



サラリーマンとして長年勤めてきましたが、このたび独立しました。年齢が50歳を超えてるので、万が一のことを考え、私が連帯保証人にならない形で借り入れを行いたい。

スタートアップ創出促進保証制度をご利用ください。

金融機関から融資を受ける際、経営者の方が会社の連帯保証人になる必要がありません。



スタートアップ創出促進保証制度

ご利用いただける方

創業後5年未満の法人

(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設立した法人で、設立から5年未満である
- ②分社化により別法人として新たに設立した法人で、設立から5年未満である
- ③事業を営んでいない個人が開始した事業を法人化し、個人創業時から5年未満である

創業を予定されている方

(次のいずれかに該当する方)

- ①事業を営んでいない個人で、2か月以内に法人を設立し事業を開始する具体的な計画がある
- 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

物的担保の提供も必要ありません

連帯保証人の提供が不要であることに加え、物的担保の提供も必要ありません。

★創業に伴う資金調達は当協会までご相談ください

ご紹介した制度のほかにも、お客さまの実情に沿った創業に関する保証制度を用意しています。特にお住いの地域によっては創業者を手厚く応援している市町村もありますので、まずは「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」にお気軽にご相談ください。



CASE

1

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

創業のきっかけ

創業者の方は、生花店等に勤務し、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、お客様にご満足いただき、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されました。

保証協会との出会い

創業に向け金融機関を訪れた際に、当協会の女性創業応援チーム「シルキークレイン」の存在を知ったそうです。創業に向けて分からぬことが多かったことから、当協会にご来会されました。

創業支援の内容

創業相談

シルキークレインの担当者は、まず創業の動機や創業者の方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、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ご説明いたしました。

創業計画書作成支援

お持ちいただいた創業計画書は、内容について具体性に欠けていたため、「**創業計画サポートガイド**」(P3)を参考に、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、創業者の方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。

再度ご面談した際には、リストアップした設備について、ネットで検索したり店舗を回ったりして、より安価な設備を見つけ、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ないと目標の売上を達成することは困難であると気づいたため追加するなど、理想のみを追う計画から、現実を見据えた計画へと変更していました。これらの見直しにより、借入金額は当初予定していた半分まで圧縮することができました。

創業支援の結果

後日、創業者の方は、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当協会へ保証申込書が提出され、保証承諾に至りました。

その後、お客様から「融資が実行され、無事に開店することができました」と、喜びのお電話をいただきました。自らの人生を懸け、夢を追い求めるることは、決して簡単な道のりではありませんが、私たち「シルキークレイン」が、その達成の一助となれたことを誇らしく思います。



創業のきっかけ

創業者の方は、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ることで、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、「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。

保証協会との出会い

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、当協会の創業支援の冊子を見て、初めて当協会の創業応援チームの存在を知ったそうです。創業に向けた準備を進めていく中で、不動産業者から、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、当協会にご来会いただきました。

創業支援の内容

創業相談

初めていらしたとき、創業計画書は未作成であったため、創業応援チームではまず創業者の方の思い描いている夢を伺う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聞かせていただきながら、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。

その際、ご家族には詳細を話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お持ち帰りいただき、ご家族の理解を得た後に再度ご面談することといたしました。その後、ご家族からの理解が得られ、金銭的な協力もしてもらえることとなつたため、再度、ご来会いただきました。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。

創業計画書作成支援

借入希望額が過大であったことから、必要な設備について再度見直しを行いました。また、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うことで、創業計画書を作成していきました。

面談を重ねるなかで、自動車板金業とともに、中古車販売業としての事業展開も加えたことで、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。

創業支援の結果

最終的に、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。創業者の方は、金融機関へ出向き、当協会へ保証依頼書が提出され、保証承諾に至りました。

一連の流れのなかで、創業者の方は、仕事の合間に何度も電話で質問をするなど、創業への熱意が日増しに強くなり、私自身もその熱意に応えようと、自動車に関する専門知識等について理解を深め、積極的にサポートしました。成長の機会をいただけたこと、また、創業者の方と一緒に成長できたことに深く感謝しています。

創業のきっかけ

創業者の方は、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」と自問自答した結果、「大好きな子供達に得意の数学を教えたい」と、自分が本当にやりたいことに気づき、学習塾を開業しようと決意されました。

保証協会との出会い

創業者の方と創業応援チームの出会いは、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から、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ったそうです。そこで早速、当協会のホームページを見て、「[創業計画サポートガイド](#)（P 3）」の存在を知り、創業計画書を作成しました。

創業支援の内容

創業計画書作成支援

創業者の方が独自で作成され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、以下のようにアドバイスをいたしました。

- ①自己資金をご準備できますか。自己資金の有無は、借入の負担を抑えるという意味のほかに、創業者としての決意と創業への準備の表れと考えています。
- ②開業予定地に前橋市をご希望されていますが、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いかがですか。

創業者の方は、創業応援チームからのアドバイス等に真摯に耳を傾け、自ら検討された結果、以上の3点についてご理解をいただき、①ご親族さまなどからの援助が受けられることになったため、無理のない金額でのお借入れとなりました。②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。③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。

創業支援の結果

見直した創業計画書の内容や、創業者の方の熱意等から判断した結果、当協会として金融面でも応援することを決定したため、保証付融資を検討してもらえる金融機関への橋渡しをいたしました。その後、金融機関から当協会へ保証依頼書が提出され、保証承諾に至りました。

保証承諾後、2ヶ月を経過した頃に、創業者の方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ヶ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。

創業者の方が当協会まで足を運んでくださったのは全部で3回、面談時間は延べ5時間30分に及びましたが、嫌がる素振りも見せず、私たちの話を真剣に聞いていただきました。私たち創業応援チームは、創業を志す方の熱意を、決して無駄にはしません。

創業のきっかけ

創業者の方は18歳でプロサッカー選手になりましたが、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、以前から興味の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歳で美容師になることは、一般的に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ることがあり、人生に不安を抱えている方も大勢います。創業者の方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、「チャレンジすれば夢は叶う」という一例になれればと思い、美容師の世界で挑戦することを決意されたそうです。

保証協会との出会い

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をもらったことで、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。そこで、数年前に独立した先輩から、当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」を訪れてみたそうです。

創業支援の内容

創業計画書作成支援

創業者の方は、「**創業計画サポートガイド**」(P 3)を参考に創業計画書を作成されていましたので、そちらを基に、まずは思い描いているビジョンを伺うことから始めました。はじめは見慣れない創業計画書に戸惑っていたものの、少しずつ修正を加えることで、より現実味のある創業計画書を作成することができました。当協会と一緒に、不安に思うことや課題を、一つひとつ解消していくことで、次第に前向きな気持ちになれたようです。

創業計画書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にすること
- ②収支計画については、やってみないと分からぬ面もあるが、一つひとつの数値に根拠をもたせること
- ③できる限りの工夫をして、初期投資を少しでも低く抑えること

創業支援の結果

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。

創業応援チームでは、創業後の実績、経営上の課題、当協会への要望等をお伺いしています。実際に経営をはじめてみると、創業計画書のとおりに行かないことがあります。そういう方々の相談に乗り、創業後もお客様に寄り添ったサポートをしていきたいと考えています。

創業のきっかけ

創業者の方は、ご祖母さまの影響で、幼い頃より編み物に親しまれてきた方です。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、講師資格まで取得された方でした。

それまでは自宅で編み物教室を開いていましたが、今後の事業展開を考えると、郊外の自宅教室に限界を感じたため、交通利便性の高い駅周辺に店舗を移転したいと考えていました。また、その店舗では、さまざまな方に編み物に接する機会を提供できるよう、飲食もできる店舗にしたいとイメージしていました。

保証協会との出会い

当協会へ連絡をいただいたことをきっかけに、まずは面談をいたしました。ご相談内容は、移転場所の選定方法や事業形態（法人・個人事業主）等、創業へ向けた全般的なお話でしたが、創業者の方の事業にかける熱い想いが充分に伝わってくる面談となりました。

ご相談の結果、創業計画書の作成を当協会がサポートすることとなりました。また、当協会単独では充分なアドバイスが難しい内容があったため、その点については、群馬県産業支援機構の窓口を紹介したうえで、当協会も同行いたしました。

創業支援の内容

創業計画書作成支援

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いたしました。また、事業内容に沿った月次収支表を作成するための、専用フォーマットを提供いたしました。創業者の方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ができました。

外部専門家派遣事業（P 3）

創業者の方は、事業形態（法人・個人事業主）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されました。創業にあたり、諸手続きのタイミングや必要書類等については、当協会の外部専門家派遣事業で、アドバイスなどを受けられました。

創業支援の結果

創業計画書が完成し、法人設立登記が完了した後、金融機関への橋渡しを行いました。その後、無事に金融機関からの応援を得られ、ご希望どおりのスケジュールで新天地での営業を開始することができました。

お客様の思い描くお店づくりに貢献することができたことが何より嬉しく、人の夢を金融面から支援することができる当協会の創業支援で、今後も創業者の方々をサポートしていくたいと考えています。

経営改善に関するご相談は当協会へ

当協会では、中小企業の皆さまからの経営改善相談に、専門部署である「経営支援課」が対応いたします。

また、お客様がご自身の事業所で相談をしたいと希望される場合は、職員がお客様の元を訪問します。財務資料等が手元にあり、会計担当者や工場長等の従業員の方がお近くにいる環境でご相談いただけますので、ぜひご活用ください。

お問い合わせ先

経営支援部 経営支援課 電話番号 027-219-6003

窓口相談には、こんなご相談が寄せられています

- ・不況のあおりを受け、財務内容の改善を図りたい。
- ・当社を専門家に診断してもらい、課題の発掘とアドバイスがほしい。
- ・経営改善計画書の作成に関して、外部専門家に協力してほしい。
- ・既存の保証付借入金の集約について、具体的な借換提案をしてほしい。
- ・複数の金融機関を一堂に集めて、今後の返済に関する協力要請や意見調整をしたい。
- ・決算書の数値から当社の経営分析をしてほしい。
- ・返済方法の変更について、変更後の返済金額などの相談に乗ってほしい。
- ・資金繰り表や店舗別収支表の作り方を教えてほしい。
- ・各種補助金の情報や申請方法を教えてほしい。 …etc

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いたします。初めて金融機関とお取引を開始される方、または、既に金融機関とのお取引がある方の、どちらもご利用いただけます。

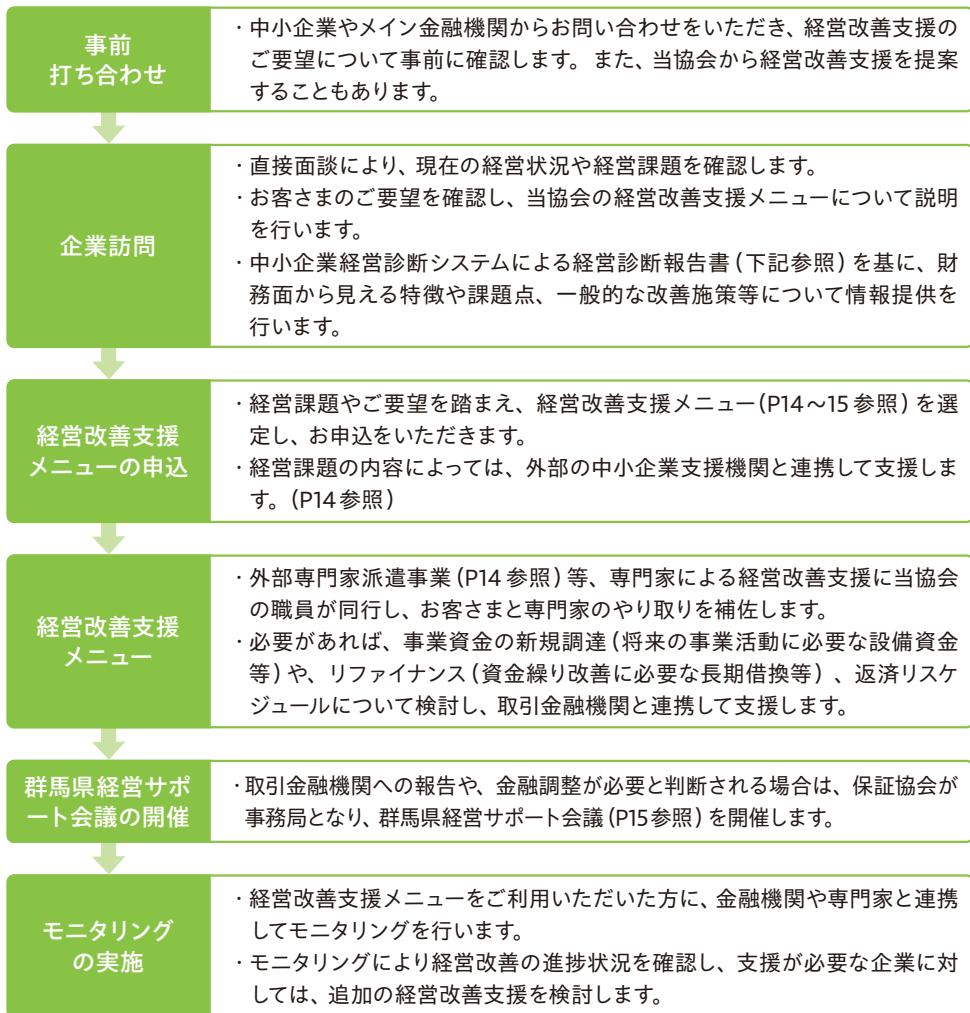


※必ず、ご希望の金融機関の紹介ができるものではありません。お取引状況や相談内容等を加味して、総合的な判断をいたします。

※金融機関の紹介は、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。

経営改善支援の流れ

経営支援課の職員が、ご相談をいただいた企業や、信用保証のお申込みを通じて支援が必要と判断される企業に、訪問や面談を行いながら経営改善をサポートいたします。



中小企業経営診断システムによる経営診断報告書をご利用ください

経営診断報告書は、決算書などの財務データを基に、その企業の業界における立ち位置や、業界平均と比較した財務バランスのチェックなどを、グラフや図で分かりやすく把握することができるシステムです。

また、将来シミュレーション機能により、貸借対照表・損益計算書・キャッシュフロー計算書などの予測を行うことができます。



専門家にご相談ください

ご希望のお客さまは、当協会の職員によるサポートだけではなく、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、経営改善計画書作成支援をご利用いただけます。

中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業（通称：外部専門家派遣事業）

（信用保証協会中小企業・小規模事業者経営支援強化促進補助金事業を活用）

【メニュー】

- ①〔経営診断〕 ②〔経営改善計画書作成支援〕
- ③〔生産性向上支援〕
- ④〔経営課題解決に向けた個別サポート〕

※当事業に係る費用については、当協会が全額

補助いたしますので、お客様の負担はありません。



経営改善に係る費用の補助を行っています

「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業（通称：①405事業、②バリューアップ支援事業）」は、群馬県中小企業活性化協議会が、その実施に係る費用補助を行っていますが、当協会においても①405事業に係る費用補助を行っています。

405事業における当協会の費用補助

群馬県中小企業活性化協議会による費用補助に加え、当協会でもお客様が負担する費用の2分の1（上限15万円）を補助いたします。対象となる方は、以下の1～3の全てに該当する方です。

1. 利用申請時点で当協会の保証を利用中であり、当協会関与のもと計画を作成した方
2. 認定支援機関による経営改善計画の策定支援が必要であると認められ、経営改善を図ろうとしている方
3. 群馬県経営サポート会議（P15参照）を活用している、または活用予定である方

※認定支援機関による経営改善計画策定支援事業の詳細は、中小企業庁ホームページ等でご確認ください。

※②バリューアップ支援事業は、当協会の費用補助の対象外となります。

外部の中小企業支援機関と連携して支援します

中小企業を支援する機関は、それぞれ得意とする分野が異なります。そこで当協会では、中小企業が抱えるさまざまな課題に対応できるよう、多様な支援機関と連携して課題解決に取り組んでいます。当協会の職員が支援機関への相談に同行し、連携した支援策を検討する等、お客様に伴走した支援を行います。

連携している外部の中小企業支援機関

- ①群馬県産業支援機構 ②群馬県よろず支援拠点 ③群馬県発明協会
- ④ジェトロ高崎 ⑤群馬県中小企業活性化協議会 等

群馬県経営サポート会議をご活用ください

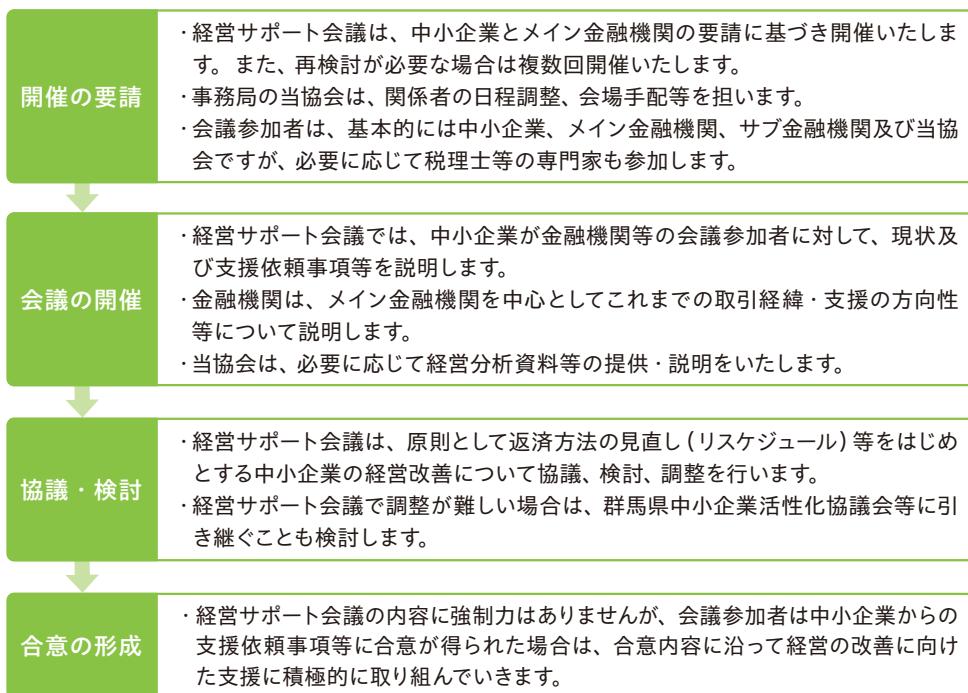
中小企業、取引金融機関、支援機関等が一堂に集まる「群馬県経営サポート会議」(以下「経営サポート会議」という。)を当協会が事務局となって開催いたします。

会議では、経営上の課題を抱える中小企業の経営改善を図るため、関係機関に対して意見交換や協力要請が行われ、具体的な支援方法についての合意に向けた協議が進められます。

このような目的でご利用いただけます

- ・中小企業から関係機関へ事業計画書を提示する場として
- ・中小企業から関係機関への報告・支援要請を行う場として
- ・関係機関同士が今後の目線合わせをする場(キックオフ・ミーティング)として …etc

経営サポート会議の流れ



主な対応パターン

通常の場合	中小企業・メイン行 → 当協会 → 経営サポート会議
再検討が必要な場合	中小企業・メイン行で練り直し → 当協会 → 経営サポート会議
高度・専門的な課題に対応する場合	外部専門家派遣事業・405事業における当協会の費用補助(P14参照)を活用した中小企業診断士等の専門家派遣を検討
経営サポート会議で調整が難しい場合	群馬県中小企業活性化協議会等への引き継ぎも検討



経営の改善に伴って、月々の返済金額を見直したい。
債務の集約に適した制度はありますか？

経営力強化保証をご利用ください。

既存保証の集約に適した制度ですので、月々の返済額の見直し(リファイナンス)にご活用ください。

お客様の経営改善を、金融機関と連携して応援します。



経営力強化保証

経営改善に取り組む企業を応援する制度です

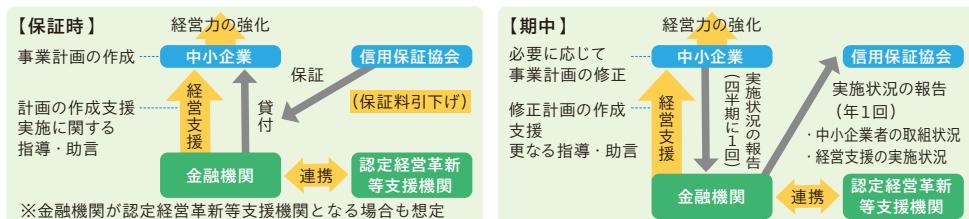
認定経営革新等支援機関の支援を受けて作成した「事業計画書」に則って、経営改善に取り組む中小企業に向けた制度です。当協会が作成された事業計画書を確認いたします。

保証後も中小企業をサポートするため、金融機関から「中小企業の計画実施状況」と「金融機関の経営支援」について、当協会までご報告いただきます(モニタリング報告)。

リファイナンスに適した制度です

原則として、市町村小口、群馬県制度を除いた既存保証を借換集約することができます。既存保証の集約により、月々の返済負担を軽減することができます。なお、群馬県制度を借換する場合は本制度を併用する群馬県制度「群馬県経営サポート資金Hタイプ」で対応することができます。

制度概要図



※借換については、既存保証の責任共有対象・対象外や、担保条件によって組み立てが変動します。
 ※借換をご希望の場合は、お申込み前に営業部・各支店の保証課まで一度ご相談くださいますようお願いいたします。



景気後退の影響で売上が下火となりました。
経営の立て直しに必要な資金の調達のほかにも、経営課題の解決や金融機関への対応依頼などについて、保証協会に相談したいのですが……。

資金調達・経営課題の解決・中小企業と金融機関のかけ橋としての役割は保証協会にお任せください!

経営改善サポート保証でお客様の経営改善を支援します。

一定の要件により作成された事業計画書を基に、お取引先の金融機関へ合意形成を図ることで、安心して経営改善に取り組んでいただけます。



事業再生計画実施関連保証 (通称: 経営改善サポート保証)

企業の経営改善を総合的にサポートする制度です

一定の要件により作成された事業計画書を基に、お取引のある金融機関から経営改善の手法や時期、金融支援などの合意を得たお客様に対し、当協会が計画の実施に必要な事業資金(新たなお借入や既存保証の借換(正常化)資金)を保証いたします。

保証後も中小企業をサポートするため、金融機関から「中小企業の計画実施状況」と「金融機関の経営支援」について、当協会までご報告いただきます(モニタリング報告)。

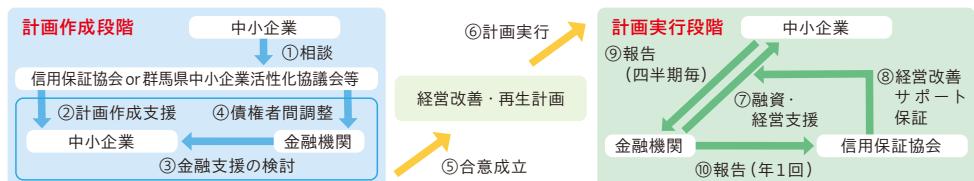
「事業計画書の作成」と「金融機関への説明・支援要請」は当協会がサポートします

本制度のご利用に必要な要件として、主に「①一定の要件により作成された事業計画書」と「②事業計画書に対する債権者(金融機関)の合意」があります。本制度をご利用された多くのお客様は、当協会の経営改善支援メニューによるサポートを併用して、①及び②の要件を整えていますので、ぜひ以下の経営改善支援メニューを本制度と併せてご利用ください。

→外部専門家派遣事業・405事業における当協会の費用補助(P14参照)

→経営サポート会議(P15参照)

制度概要図



※本制度に関するお問い合わせは 経営支援部 経営支援課 までお願いいたします。

CASE

1

当協会と金融機関が連携して経営改善計画書を作成

企業の業種:野菜漬物製造業 年商:約8千万円 従業員:25名

経営改善支援までの経緯

一般的に、漬物製造業は製造原価に占める原材料の比率が高く、天候に左右されたり、価格変動が大きいなど、原材料が収益に及ぼす影響が大きい業種です。需要については漬物が日本人の伝統的嗜好品であることから比較的安定しているといえますが、消費者の嗜好の変化、核家族化などの環境変化に対して、新製品開発、自社ブランド化により差別化を図ることが大切であるといわれています。

こうした中、支援企業は全社一丸となって事業に取り組んでいるものの、目立った看板商品がなく、組織管理体制も不十分であることなどから、5年前には1億5千万円程度あった売上が年々減少し、直近では8千万円程度にまで落ち込んでいました。このため、本業での利益が確保できず、現状の経営状態、経営上の課題点及び改善の方向性が定まらないまま、事業を継続していることが今後の改善点でした。

会社として危機意識は持っていたものの、どのように対応すれば良いか悩んでいたところ、タイミングよく金融機関からアプローチがあったため、金融機関と当協会との連携による経営改善支援を受けることにしました。

経営改善支援前の企業の状況

支援企業は、日々の仕事に追われる中で、「誰に何を売るか」というコンセプトが明確ではありませんでした。「具体的に何をどうすればよいのか」という迷いや「どうせうまくいかないのではないか」という不安感もあり、社内で具体的な改善案作成に向けた話し合いを設ける機会はありませんでした。また、事務所及び工場内には、整理・整頓が行き届いていない箇所もありました。

経営改善支援の内容

経営改善計画書の作成支援

当協会の経営支援チームが、金融機関とともに支援企業のもとを訪れ、支援企業が現在置かれている状況や課題を再認識するための目線合わせを行いながら、具体的な経営改善計画書の作成支援を始めました。

経営改善計画書は、財務・資金繰りに係る計画値のほか、「誰に何を売るか」というコンセプトを明確にした経営戦略計画についても盛り込みました。

経営改善支援の結果

経営改善計画書作成完了後、支援企業はアクションプランに係る責任者を定め、改善に向けた取り組みを開始しました。また、事務所及び工場内の整理・整頓も自発的に実施されました。

関係機関で、支援企業の将来あるべき姿を話し合い、それに向けて実現可能な計画を作成したこと、従来から実質的経営者として経営に参画していた後継者の方も、これまで関心の薄かった経営指標に関心が及ぶようになったことが印象深く残っています。

経営改善支援までの経緯

支援企業は、地域内における介護施設の過当競争により、十分な収益をあげることができず経営に悩んでいました。また、増収を見込んで実施した設備投資の負担が重く、資金繰りに窮していたことから、メインバンクと当協会の連携による現地調査を実施しました。

社長、メインバンク、当協会で方針の協議を行った結果、当協会が事務局を務める**経営サポート会議(P15)**を開催し、専門家派遣による経営改善計画書の作成と、計画作成までのリスクマネジメント(返済額の軽減)を実施することが決まりました。

経営改善支援前の企業の状況

支援企業の社長が計数観念に強く、介護業界における豊富な知識と経験をお持ちであったことから、自身で考えた改善策を試みましたが、期待する効果が得られずにいました。

支援企業は施設利用者への丁寧な対応から顧客満足度が高い反面、介護スタッフが多く、業務に対し人件費の負担が重い状況にありました。社長自身も介護スタッフと同様のシフト勤務をしていたことから、マネジメントや外部への営業に十分な時間を確保できずにいました。

経営改善支援の内容

経営サポート会議

まず、経営サポート会議の場で、支援方針である専門家派遣による経営改善計画の作成について報告し、各取引金融機関の目線合わせを行ったうえで、各取引金融機関にリスクマネジメント支援を依頼しました。

無事にリスクマネジメント支援に同意を得ることができ、計画作成まで資金繰りの見通しがついたことから、群馬県産業支援機構に専門家派遣を依頼しました。専門家については、社長自身が介護業界に精通していることから、同業界の専門家ではなくサービス業の経営指導に実績のある専門家を派遣することが決定しました。専門家による企業訪問は合計4回実施され、営業面の改善策、人材管理の改善策について指導がありました。また、SWOT分析や具体的な改善策の抽出、アクションプランの作成を行いました。できあがったアクションプランを基に、メインバンク指導による数値計画を作成し、経営改善計画書が完成しました。

経営改善支援の結果

完成後、再度経営サポート会議を開催し、社長から各取引金融機関に計画内容の報告及び計画期間内の再リスクマネジメント支援についての依頼を行い、同意する旨の回答をいただきました。その後、各取引金融機関によるリスクマネジメント支援の実行により、当面の資金繰りについて懸念がなくなり、社長はマネジメントに専念できるようになりました。

スキーム終了後、支援企業は経営改善計画書に基づく具体的な経営改善策(アクションプラン)の実行に移りました。組織体制の再構築により、外部への営業攻勢が図れるようになり、また、人材管理の改善策に取り組むことで、人件費、人材育成等の内部管理体制を強化することができました。

経営改善支援までの経緯

支援企業は、ラーメン用のスープの製造・卸売を行っている企業です。スープの味は評判がよく、増収増益を図るためにスープ製造用の釜を新規借入により購入しました。しかし直後に東日本大震災の被害に遭った取引先が倒産してしまい、想定していた増収が見込めず、設備資金の負担だけが残りました。やむなく金融機関に返済の軽減（リスケジュール）を依頼していました。

経営改善支援前の企業の状況

そのようななか、全国に幅広く展開しているラーメンチェーン店運営会社との取引を獲得したこと、設備投資に見合った売上が期待できるようになりました。メインバンクが主導となり、今後の収支予想の作成を専門家に依頼し、経営改善計画書の作成を開始しました。予想収益によれば、3年後には債務超過の解消も見込まれるようになりました。しかし、既に返済額の軽減をしていることから、今後売上拡大による増加運転資金や、新たな設備資金の需要が発生した際に、新たな借入を行うことが難しい状況でした。また、借入口数が多く、従来の約定弁済額に戻せるほどの返済財源の確保も厳しい状況でした。

そこで当協会は、メインバンクの協力を得て、返済軽減している複数の保証付借入を集約し、借入の正常化を図るべく経営改善サポート保証（P17）の利用を提案しました。

経営改善支援の内容

経営改善サポート保証

経営改善サポート保証は、対象となる事業計画書に対し、債権者の合意を得ることができれば、大幅なリファイナンス効果が期待できる保証制度です。従来の保証制度は、地方公共団体の制度を利用している場合は各々の制度資金毎に借り換える必要があり、借入口数の集約は困難でしたが、経営改善サポート保証は、地方公共団体制度融資を含むすべての借入を借換の対象としており、大幅な借入口数の集約を行うことができます。

経営サポート会議（P15）

支援企業の経営改善に寄与するべく、作成された経営改善計画書に、借入口数の集約及び返済負担抑制のため、経営改善サポート保証を利用する旨を盛り込み、当協会が事務局を務める取引金融機関を一堂に会した経営サポート会議において、計画の発表・合意形成を行うことができました。

経営改善支援の結果

経営改善サポート保証による保証付借入の借換集約を行い、返済負担を増やすことなく借入を正常化することができました。これにより今後の資金調達の可能性も高まり、増収増益に向けた体制をつくることができました。

経営改善支援までの経緯

支援企業は、先代社長が創業し、約50年の業歴をお持ちの企業です。不動産市場が活況の時期に本社土地建物を借入金で購入しましたが、その後の受注減少により借入負担が重くのしかかる状況に陥ってしまいました。しかし、支援企業は道路工事における特殊工事技術を持っており、大手建設業者を取引先に確保していました。そうした背景もあり、金融機関からは、借入金の返済軽減による側面的な支援を受けていました。

そのような中、創業社長が急逝し、当時の後継者である息子さんは33歳の若さで社長に就任することとなり、収益の好転と借入金圧縮に向けて経営改善に取り組んでいました。

経営改善支援前の企業の状況

取り組みが徐々に奏功し、経営改善の兆しが見えてきたところではありましたが、設備が老朽化していることによる工事精度の低下や、納期の順守等に懸念が生じており、設備更新は事業継続上の課題となっていました。そこで、メインバンクを介して、当協会の**外部専門家派遣事業(P14)**による経営改善支援を活用して、経営改善計画書を作成し金融取引の正常化を図りたいとの相談を受けました。

経営改善支援の内容

外部専門家派遣事業

当協会では、メインバンクの支援姿勢を確認し、更に経営者へのヒアリングを通して、外部専門家派遣事業を実施することになりました。担当する中小企業診断士は2名で、1名は建設業分野、もう1名は金融支援分野得意とし、合計8回の派遣の中で、ヒアリング・診断・経営改善計画書作成が実施されました。なお、経営改善計画書の内容は、以下の三本柱を主体に構成されました。

(a)財務基盤の強化

- ・受注⇒「施工」⇒「利益」がしっかり見える財務管理を行うこと。
- ・計画達成に向けたチェック機能を働かせること。

(b)金融支援：既存借入の借換集約による返済正常化への取り組み。

(c)設備の更新：事業継続において無理のない計画を立てること。

経営改善支援の結果

経営改善計画書には、保証付き融資8本を2本に借換集約することに加えて、複数ある少額債権を有する金融機関の借入を自己資金で一旦返済して、不足分をメインバンクがプロパーで支援する内容が盛り込まれました。これらを実施することで既存の借入金返済の正常化が図られました。

経営改善計画書には設備の更新も盛り込まれていたことから、経営改善の道のりは始まったばかりでしたが、全社一丸となって取り組む姿を見て、今後の活躍に期待したいと思いました。

事業承継に関するご相談は当協会へ

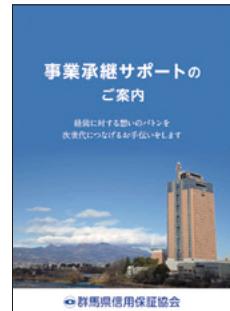
当協会では、中小企業の皆さまの円滑な事業の引き継ぎを支援するため、事業承継に関する相談に対応いたします。

お客様からのご相談は主に、事業承継支援を専門に行う部署である「経営支援課」が担当いたします。

皆さまの事業を「誰に」「いつ」「何を」「どのように」引き継いでもらうのか、私たち群馬県信用保証協会と一緒に考えてみませんか。

お問い合わせ先(事業承継相談窓口)

経営支援部 経営支援課 電話番号 027-219-6003



事業承継のタイミングや手法を問わずご相談ください

後継者の選定・育成や企業の持つ財産の整理など、事業承継の準備期間は長期(一般的に5~10年)に及びます。長い時間をかけて後継者を育成し、満を持して代表権を譲り渡すケースもあれば、代表権を譲り渡した後に、旧代表者が新代表者を育成するケースなども想定されます。事業承継のタイミングは個々の企業によって様々です。

また、親族や従業員への承継だけではなく、M&A手法を用いた第三者への事業売却など、後継者や事業承継手法は個々の企業によって様々です。

そこで当協会では、事業承継のタイミングや手法を問わず、幅広く当協会の事業承継支援をご利用いただけるよう努めています。

事業承継はその性質から、中小企業が持つ課題の中で最もデリケートな分野だと言われています。当協会は中小企業の皆さんに寄り添った支援を行うことができるよう努めてまいりますので、お気軽にご相談ください。

～中小企業に寄り添った事業承継支援を～

事業承継について
考え始める

事業承継の準備期間
(5~10年)

事業
承継

新たな経営者
による成長

後継者を育成?
後継者を探す?

親族内承継?
従業員承継?
M&A?

※一部の保証制度では、事業承継のタイミングによってご利用いただける範囲が限られているもののがございます。お客様のご意向に沿った保証制度でカバーできるようご提案いたしますので、ご了承ください。

事業承継に係る支援機関と連携してサポートします

当協会は群馬県事業承継ネットワークに参加しています。事業承継について当協会までご相談いただければ、専門支援機関へ取次し、連携してお客様の事業承継をサポートいたします。

中小企業

支援機関の連携により、手法が多岐に渡る事業承継支援においても総合的なサポートが可能

群馬県事業承継支援ネットワーク

国 群馬県 市町村

群馬県事業承継・引継ぎ支援センター
よろず支援拠点

銀行・信用金庫・信用組合
日本政策金融公庫
商工組合中央金庫

商工会議所 商工会
中小企業団体中央会
などの支援機関

弁護士・会計士・税理士・中小企業診断士
などの専門家

群馬県信用保証協会

相互連携

専門家にご相談ください

ご希望のお客さまは、当協会の職員によるサポートだけではなく、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、事業承継計画書作成支援をご利用いただけます。

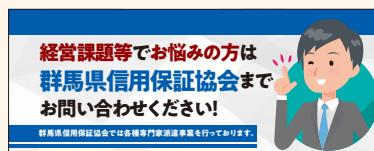
中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業 (通称:外部専門家派遣事業)

(信用保証協会中小企業・小規模事業者経営支援強化促進補助金事業を活用)

【メニュー】

- ①[事業承継に関する留意点等のアドバイス]
- ②[事業承継に向けたロードマップの作成]
- ③[事業承継計画書の作成]

※当事業に係る費用については、当協会が全額補助いたしますので、お客様の負担はありません。



経営サポート会議をご活用ください

事業承継に関する課題解決も、当協会の「経営サポート会議」をご利用いただけます。金融機関へのアウンスや金融支援要請の場としてご活用ください。経営サポート会議の詳細については(P15)をご参照ください。



社長が引退を決意し、私が後継者として指名されましたが、会社の債務について経営者保証(代表者の連帯保証人への加入)を付すことが一般的だと聞きました。

従業員のためにも私が立派な経営者にならなくてはと思ってはいるのですが、金額の大きな借入金の連帯保証人になることは不安だし……。正直、経営者になることを迷っています。

事業承継特別保証をご利用ください。

未来を創る新たなリーダーの、経営者保証への不安を取り除く制度です。



事業承継特別保証

経営者保証が必要ありません

事業承継にあたり、新たな経営者の方が会社の債務の連帯保証人にならない制度です。

事業承継を予定しているお客さまは、本制度を利用することで、これから必要となる事業資金の借入に加えて、既存の借入金の経営者保証を解除することができます。

なお、既に事業承継を完了しているお客さまは、既存の借入金の経営者保証解除を目的とした借換のみが対象となります。

信用保証料が大幅に軽減されます

専門家(経営者保証コーディネーター)による確認を受けたお客さまの保証料率は、0.20%～1.15%となります。(通常:0.45%～1.90%)

ご利用には財務面でのチェックがあります

(1) 保証申込受付日から3年以内に事業承継を予定する事業承継計画を有する法人

(2) 令和2年1月1日から令和7年3月31日までに事業承継を実施した法人であって、事業承継日から3年を経過していないもの

(1) または(2)
かつ
(3)

(3) 次の①から④の要件を満たす中小企業

- ①資産超過であること
- ②EBITDA有利子負債倍率が10倍以内であること
- ③法人・個人の分離がなされていること
- ④返済緩和している借入金がないこと



私の知っているお店のマスターが、高齢を理由に、お店を閉めるという話を聞きました。ずっと「自分もやってみたい」と思える、憧れのお店だったので、これを機会に事業を引き継ぎたいと考えています。

ただ、不動産や内装設備の買い取りは高額らしく、借入で資金調達したいのですが、おすすめの制度はありますか？

特定経営承継準備関連保証をご利用ください。

事業を営んでいない個人の方が、中小企業の事業用資産を受け継ぐ際の資金を保証します。



特定経営承継準備関連保証

現在ある事業を引き継ぎ、新たに自分で始めたいと思っている方におすすめの制度です

事業を営んでいない個人の方が、健康状態や年齢などの事情により安定的に経営を行うことが困難な中小企業から事業の引き継ぎを受ける際、当協会が経営の承継に必要な事業用資産を譲り受ける資金を保証いたします。

なお、承継者である事業を営んでいない個人の方が、承継を受ける中小企業の役員や代表者親族であれば、承継を受ける中小企業の事情（健康状態や年齢など）は要件となりません。

事業を営んでいない方が対象となるため、保証料率は一律1.15%の固定料率となります。

承継者が事業者でも対応できます

特定経営承継準備関連保証は「事業を営んでいない個人」の方に向けた保証制度ですが、「事業を営んでいる個人または会社」の方は「[経営承継準備関連保証](#)」をご利用ください。

経営承継準備関連保証は、事業者（中小企業）が事業者（中小企業）の、経営の承継に必要な事業用資産を譲り受ける（M&A）際の資金を保証いたします。

事業者が対象となるため、保証料率は通常どおり0.45～1.90%となります。

★事業承継に伴う資金調達は当協会までご相談ください

当協会では事業承継のタイミングや事業承継手法等を問わず、事業承継に係る様々な資金需要に対応できるよう、各種保証制度を用意しています。

お客様の事業承継の実情に沿った適切な制度をご提案できるよう努めていますので、事業承継に伴う資金調達は当協会までご相談ください。



CASE

1

外部専門家派遣事業による経営改善支援、事業承継支援

企業の業種：食堂受託管理業 年商：約5億円 従業員：120名

事業承継支援前の企業の状況

支援企業は業歴約30年の食堂受託業者です。過去に事業の多角化を目指して設立した関連会社へ多額な貸付金を抱える中、売上の拡大を目指して事業を展開した結果、不採算受注などの要因から収益性が悪化し、債務超過に陥っていました。また、設備投資を手持ち資金で手当てていたため、資金繰りが忙しく、既存の借入については返済軽減などの金融支援を受けていました。

事業承継支援のきっかけ

メインバンク主導のもと経営改善への取り組みを進め、ここ数年は毎期利益計上し、債務超過は解消されつつありますが、メインバンクから当協会へ専門家による経営改善に関するアドバイスが欲しいとの要望が寄せられました。

そこで、当協会は、専門家による経営改善計画書作成支援を実施しました。経営改善計画書の作成には、社長の息子である専務が主体となって取り組みました。当協会の担当者はこの様子を見て、「支援企業のもう一つの課題として、事業承継がある」ことに気づき、思い切って事業承継に係る**外部専門家派遣事業 (P23)**を支援企業に提案しました。

事業承継支援の内容

外部専門家派遣事業

当時、社長の年齢は67歳、専務の年齢は41歳でした。社長は専務に経営を任せることを考えていましたが、何をどのように進めればよいか分からず不安を抱えていたため、提案を受け入れてくれました。そこで当協会は、事業承継に造詣の深い中小企業診断士に事業承継支援を依頼し、事業承継のためのロードマップ等の事業承継計画書作成支援に、共に取り組むこととしました。

今回は、既に後継者が決定している「親族内承継」であることから、「事業承継とは」「事業承継の進め方」「事業承継の基本方針」「事業承継計画書の作成」について、中小企業診断士より説明がありました。事業をスムーズに承継するには5年から10年程度の期間を設けて進めていくものです。その過程で【人の承継】【資産の承継】【経営資源の承継】をそれぞれ整理、顕在化して、計画的に実行していく必要があります。

事業承継支援の結果

今回の一連の支援は、経営改善計画の「磨き上げ」に始まり、後継者が積極的に経営改善計画に参画し、そこから事業承継につながった事例です。

社長の思いを専務に伝え、専務は事業の継続と発展に向けて取り組んでいくために、必要な項目や考え方について専門家から学ぶことができました。

当協会が経営改善支援に取り組む中で、社長、専務との信頼関係を築き、そのおかげで事業承継というデリケートな課題に対して、前向きに取り組む気持ちを持っていただくことができました。今後も当協会は、県内中小企業の輝く価値を、未来に繋げます。

承継企業：A社 木造建築工事 年商：1.7億円 従業員：4名
 後継企業：B社 木造建築工事 年商：7.4億円 従業員：10名

事業承継支援前の企業の状況

支援企業A社は業歴120年の老舗建築業者です。寺院の改修工事を手掛けるなど、木造建築工事・設計・施工において、他社にはない経験、実績、技術力があります。代表者は5代目として長年、建築・設計に携わってきましたが、70歳を過ぎたころから、事業承継について考えるようになり、群馬県事業承継・引継ぎ支援センターに登録するなど、行動を始めていました。

一方、A社と同業のB社は、受注の幅を広げるため、自社にない技術を持つ他社を買い取ることを希望しており、金融機関にM&Aの相談をしていました。

事業承継支援のきっかけ

相談を受けた金融機関は、A社とB社の希望がマッチしたため、両者の橋渡しに取り組みましたが、A社には「A社が代表者名義である事業用資産を買取する資金」、B社には「A社の株式を買取する資金」が、それぞれ必要となることが分かりました。

今回のケースでは、借入人や資金使途が複雑なケースであったため、他の事業承継支援機関ではなく、事業承継相談窓口があり、資金調達支援に長ける当協会までご相談をいただきました。

事業承継支援の内容

信用保証

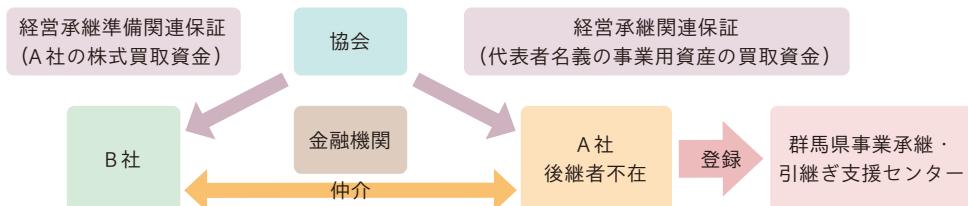
当協会は、双方の企業を訪問し、事業承継に至った経緯や、事業承継後の事業構想等についてヒアリングを行いました。A社、B社ともに、家づくりに対する考え方と同じ方向であったことや、社長の人柄が最終的な決め手となったそうです。

また、A社、B社の資金の必要理由に合致する保証制度を提案するため、両者の株主構成や所有不動産について確認を行い、それぞれ異なる事業承継の保証制度を提案しました。

事業承継支援の結果

その後、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。A社の社長は「B社は当社にない宣伝・営業力を持っていることから、今後の相乗効果に期待している」と話し、B社の社長は「A社が持つ高い技術力を活かし、リノベーション事業の展開をしていきたい」と話をされていました。

当協会の信用保証により、事業承継に必要な資金調達をスムーズに行うことができ、円滑な事業承継が実現しました。これからも事業承継を完了したお客さまを応援していきたいと思います。



事業再生に関するご相談は当協会へ

さまざまな事情により経営環境等が厳しいながらも、事業再生意欲を持ち、存続と再生の可能性が見込まれる企業などに対して、専門部署である「再生支援課」がお客さまの事業再生を支援します。なお、以下にいう事業再生とは、主に「私的整理」型の事業再生であることをお含み置きください。

お問い合わせ先

経営支援部 再生支援課 電話番号 027-225-5025

事業再生の専門支援機関と連携しています

事業再生には事業再生計画書の作成が重要です。事業再生を円滑に進めるためには金融機関をはじめとするステークホルダーの協力が不可欠となります。特に、金融機関等から金融支援を受けるためには、事業再生計画書は「実現性」や「透明性・公平性」等を兼ね備えたものでなくてはなりません。そこで、当協会は、事業再生計画書作成支援等を行う専門知識を有した外部機関（群馬県中小企業活性化協議会等）と連携を図り、事業再生の早期対応に向けたサポートを行います。

事業再生計画書の作成支援

当協会も事業再生計画書の作成支援を行っています。

- ・中小企業診断士等を派遣する「外部専門家派遣事業」(P14参照)
- ・当協会が費用補助を行う「405事業における当協会の費用補助」(P14参照)
- ・金融債権者が一堂に会する「経営サポート会議」(P15、P30図12参照)

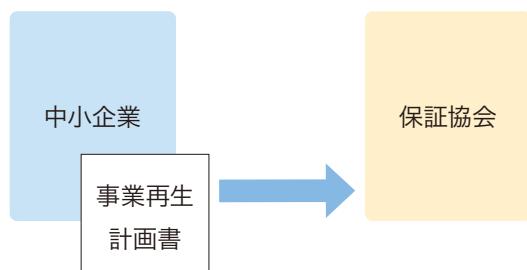
をご活用ください。

事業再生計画書に沿った再生手法で支援します

お客さまの事業再生計画において、抜本的な再生手法を伴う金融支援を要請する場合は、当協会が定める一定の基準に基づいて作成された計画書である必要があります。

当協会の抜本的な再生手法や、事業再生計画書の種類等の詳細については(P30)をご参照ください。

事業再生計画書を確認します



事業再生支援の流れ(一例)

当協会が関与する事業再生支援の中で、最も活用事例が多い「群馬県中小企業活性化協議会」による主な流れ(事業再生スキーム)を例に解説します。

事業再生スキーム

当協会の流れ

窓口相談



キックオフ会議



財務分析・事業分析



分析結果報告



事業再生計画作成



金融債権者の合意



計画の実行・スキーム終了

当協会の保証債務があり、事業再生に取り組む際は、当協会の再生支援課にご相談ください。

ヒアリング等を行ったうえ、専門機関(この場合は群馬県中小企業活性化協議会)と連携して、事業再生をサポートします。ご希望があれば専門機関の窓口まで同行します。

当協会を含む金融債権者が一堂に集い、今後予定する財務分析や事業分析に対して注目している事項について目線合わせを行います。

専門家によるデューデリジェンス報告(財務面・事業面での実態調査報告)を受け、企業の実態や経営状況等を確認します。

完成した事業再生計画を確認し、計画に同意できるか(当協会としての支援体制等)を検討します。

抜本的な再生手法(P30 参照)を伴う金融支援について要請があれば、支援についても検討します。

なお、事業再生計画の実行には、当協会を含む全ての金融債権者の合意が必要となります。

代位弁済を伴う場合があります。

全ての金融債権者の合意が得られ、抜本的金融支援や、計画に基づく返済等が行われた後、事業再生スキームは終了します。

事業再生支援の対象債権

信用保証付貸付債権
(債権者: 金融機関)

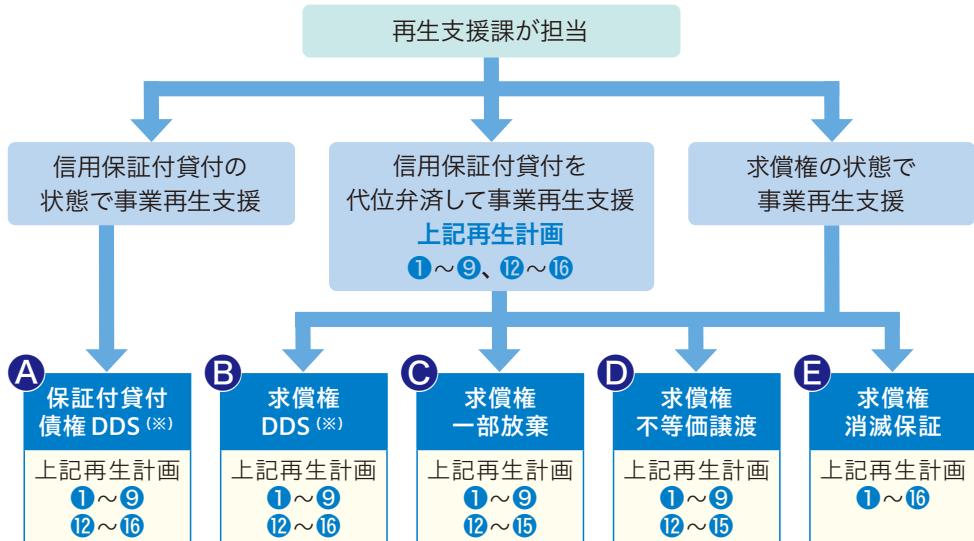
求償権
(債権者: 保証協会)

事業再生計画書の種類等

【再生計画等】

- | | |
|---|----------------------|
| ① 中小企業活性化協議会 | ② 中小企業基盤整備機構 |
| ③ 中小企業基盤整備機構が出資を行った投資事業有限責任組合 | |
| ④ (株)整理回収機構 | ⑤ (株)地域経済活性化支援機構 |
| ⑥ 特定認証紛争解決事業者 | ⑦ 私的整理に関するガイドライン |
| ⑧ 中小企業の事業再生等に関するガイドライン | |
| ⑨ 特定調停法に基づく調停における調書又は同法に規定する決定において特定された再生計画 | |
| ⑩ 経営サポート会議 | ⑪ 創業・再挑戦・再生審査会 |
| ⑫ 産業復興相談センター | ⑬ (株)東日本大震災事業者再生支援機構 |
| ⑭ 自然災害による被災者の債務整理に関するガイドライン | |
| ⑮ 熊本地震事業再生支援投資事業有限責任組合 | |
| ⑯ 経営計画策定支援事業 | |

当協会の抜本的な再生手法 (A~E)



(※) DDS: 既存貸付金を他の債権よりも劣後する債権に変更する手法

E 求償権消滅保証については次項にて解説します

求償権消滅保証

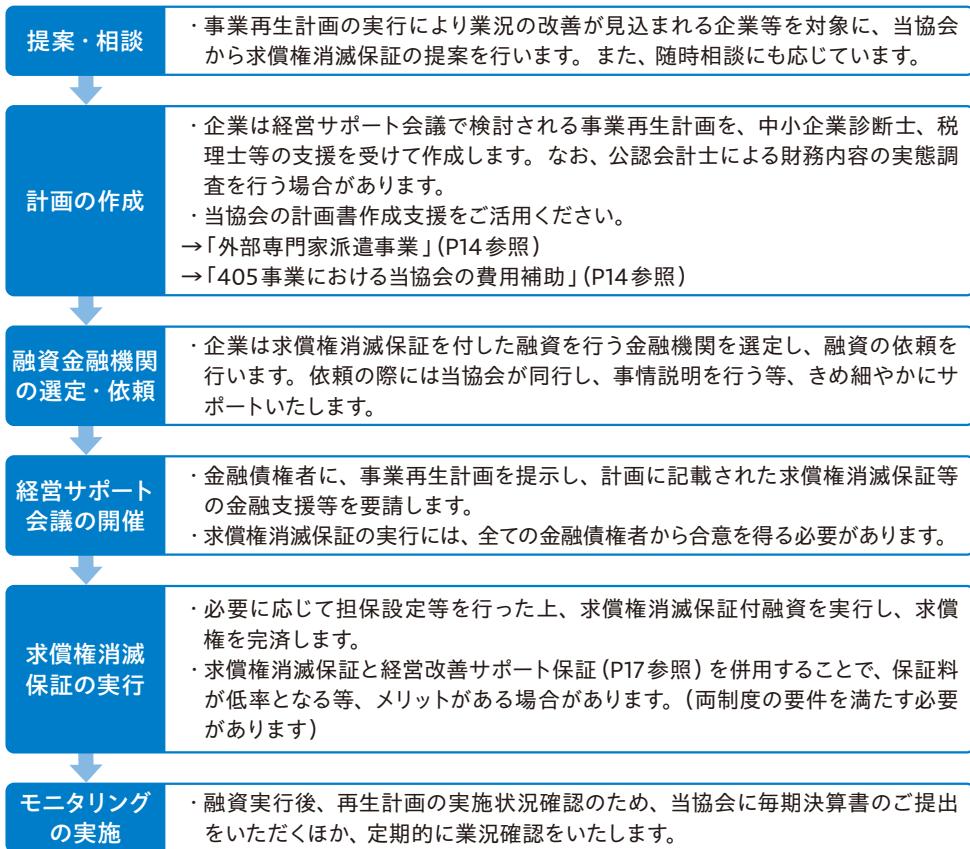
原則として、求償権（金融機関に対し保証協会が代位弁済した保証付融資）の返済のための借入に、保証協会が保証を付すことは認められていません。しかし、代位弁済後も事業を継続しながら再建に取り組むものの、資金調達ができないことで、事業再生のチャンスに恵まれない場合があります。

このような事態に対し、事業再生計画の作成・実行により、事業再生の可能性が見込まれる場合等においては、保証協会は求償権消滅保証（求償権の返済のための借入に、保証協会が保証を付すこと）を行うことができます。

利用要件

当協会が定める一定の基準に基づいて作成された事業再生計画等によって、求償権消滅保証を取り扱うことができます。（P30参照）

利用例 ~左図⑩「経営サポート会議」による求償権消滅保証の流れ~



※対象先検討から求償権消滅保証の実行までおおよそ6ヶ月程度かかります。

※事業再生の実現性について慎重に精査いたします。対象先として検討した企業でも、結果的に求償権消滅保証が利用できない場合もございます。ご了承ください。

CASE

1 求償権消滅保証

企業の業種：管工事業 年商：約2億2千万円 従業員：11名

事業再生支援以前の企業の状況

支援企業は、給排水設備、水道衛生設備などを行う管工事業者です。ピーク時の売上は約3億5千万円でしたが、不況の影響などにより、売上は減退し、資金不足から代位弁済となりました。代位弁済後は、厳しい業況にもかかわらず、事業を継続しながら当協会の求償権への返済を誠実に履行していただきました。

そのようななか、社員の削減、取引先との支払条件の変更、公共工事の受注獲得推進、住宅メーカーの指定業者の獲得推進など、懸命な経営改善を推し進め、徐々に業績は回復してきました。しかし、求償権があるため通常の金融取引が行えず、設備更新や運転資金にかかる新たな借入ができない状況でした。また、後継者である社長の息子（専務）も入社し、事業承継を行うにあたり、金融取引の正常化は早急に実施しなければならない課題でした。

事業再生支援の内容と結果

当協会は、支援企業から相談を受け、事業再生支援の検討を行いました。その結果、収益性や安全性に若干の懸念事項があるものの、事業継続性は十分にあると判断し、**求償権消滅保証（P31）**に向けて取り組むため、経営個別支援チームを組成しました。

405事業における当協会の費用補助（P14）

まず、当協会より認定支援機関である中小企業診断士を紹介し、国の経営改善計画策定支援事業（405事業）を活用して、経営改善計画の作成に着手しました。経営改善計画の作成は、当協会と中小企業診断士の協働で行い、社長及び専務と何度もヒアリングを重ねました。

できあがった経営改善計画の骨子は、以下の4本柱です。

- ①売上の維持・拡大：既存取引先との深耕と新規取引先開拓。
- ②原価管理の強化：部門別の売上、工事件名別の完工工事高、原価の管理。
- ③経営管理体制の構築：経営目標の設定と社員との共有。
- ④資金繰りの改善：求償権消滅保証の実施と計画的な返済の実行。

求償権消滅保証

当協会は、作成された経営改善計画書の妥当性を検討した結果、充分に実現可能であると判断し、支援企業が取引を希望する金融機関に同行して、求償権消滅保証の取り扱いについて説明を行いました。その後、**経営サポート会議（P15）**を開催し、金融機関も支援企業の現況や経営改善計画書の妥当性を評価したことから、中小企業診断士、税理士及び学識経験者からなる外部専門家で構成される再生審査会を開催し、求償権消滅保証の実行に係る承認を得たことで、求償権消滅保証を実行し、金融の正常化を図ることができました。

事業再生支援以前の企業の状況

支援企業は、業歴の長い葬儀返礼品、粗品、贈答品等の卸売業です。世界同時不況（リーマン・ショック）による消費低迷の影響を受け、ここ数期売上の減少が続いていました。また、不良資産（貸付金等）が多額にあり、借入金も過大の状況でしたので、実質財務は大幅な債務超過の状況でした。

そのため、恒常的な資金不足により、月々の返済に延滞が生じ、金融機関から当協会に事故報告書が提出されました。

事業再生支援の内容と結果

事業再生相談

支援企業の取扱商品は、多種多様である反面、利益率が低いことが特徴で、まさに典型的な薄利多売の状況でした。そのため、当協会は、利益率を向上させるための経営改善措置として、取扱商品の見直し、人員整理、諸経費削減等のアドバイスを行い、企業もそれを実施しました。その結果、利益率は改善されましたが、依然として過大借入金の返済が重く、資金繰りは厳しい状況が続いていました。

事業再生計画作成支援

当協会の担当者が、事故報告書を提出した金融機関をはじめ、各取引金融機関と協議を行い、事業再生計画の作成を支援しました。

支援企業は、営業ベースでは黒字を計上し、相応のキャッシュフローを確保していましたが、借入金の返済が大きいために、資金繰りが安定しないことが一番の課題でした。よって、借入金返済をキャッシュフロー内に抑えることを念頭に、各取引金融機関に返済緩和支援を得られるよう、事業再生計画を作成しました。

作成にあたっては、何度も企業訪問を行い、社長から決算書上の不明点や、改善事項の確認等を行い、今後3年間の改善計画を立てました。計画作成時には、[中小企業経営診断システムによる経営診断報告書\(P13\)](#)を利用し、計画数値の妥当性も検討しました。

計画作成後は、借入金返済予定表に基づき、各取引金融機関の支援のもと、条件変更を実施し、正常化を図ることができました。

その後は、事故解消となり、順調に返済を履行していく姿を見て、大規模な世界恐慌の影響など、苦境に立った中小企業への支援の重要性を再認識しました。

事業再生支援以前の企業の状況

支援企業は、県内有数の温泉地で60年以上営業する老舗の温泉旅館です。過去に大幅な設備投資(新たな旅館の建設、既存建物の改修)を全額金融機関からの借入で調達しましたが、その後の集客が予想を下回ってしまったことから、返済の負担が大きく、厳しい経営状況が続いていました。

そのようななか、支援企業は自社で経営努力を行い、伝統的な旅館であるという強みを活かした営業と経費の削減により、収益力は改善傾向にありました。しかし、現状の借入金返済や利息支払を賄えるほどのキャッシュフローを確保することは困難な状態であったうえ、旅館業という業種柄、今後も定期的に実施しなければならない設備投資(建物・機械装置の改修費用等)を考慮すると、更に踏み込んだ抜本的な対策が必要不可欠でした。

そこで支援企業は、群馬県中小企業活性化協議会に相談しました。群馬県中小企業活性化協議会は、収益力の改善、資金繰りの緩和、財務体質の強化により、「支援企業は事業再生できる」と判断し、支援することとしました。

事業再生支援の内容と結果

群馬県中小企業活性化協議会は、外部専門家による事業面・財務面の調査により、支援企業の現況把握や、課題の抽出を行いました。調査結果を踏まえて群馬県中小企業活性化協議会は、返済負担を軽減するべく取引金融機関に対しDDS(債務の資本的劣後化)を求める再生計画の提示を行いました。また、この他に大口債権者である一部の金融機関からは、今後のモニタリングを株主として行うべくDES(債務の株式化)の依頼がありました。

リスケジュール対応

当協会は「通常よりも長期間のリスケジュール(条件変更)」を実施し、返済額軽減の支援をいたしました。

経営改善サポート保証(P17)

また、再生計画上で今後必要となる設備の改修資金については、当協会の保証制度である経営改善サポート保証による支援を決定し、再生計画が成立しました。

その後、当協会の経営改善サポート保証による融資が実行され、設備の改修が行われたことで、支援企業は事業再生に向け懸命に取り組み始めました。

事業再生支援以前の企業の状況

支援企業は県内で50年以上続く木材加工品の製造業者です。主にキッチン・システム収納家具や住宅用内装パネルを製造しています。

リーマンショック以降、不動産市場低迷の影響を受け、賃貸マンション向け製品の売上が大幅に減少しました。その後も収益は改善せず、連続して営業赤字を計上していました。

その後、新規取引先の開拓や固定費の削減により、収益は回復の兆しが見えはじめていましたが、多額の有利子負債とそれによる多大な利息の支払により、財務内容の改善は思うように進みませんでした。

このため、支援企業は、金融コストの負担軽減について金融機関へ協力を得るために、群馬県中小企業活性化協議会に相談し、事業再生支援を受けることとなりました。

事業再生支援の内容と結果

群馬県中小企業活性化協議会は、外部専門家による事業面・財務面の調査を経て、支援企業の再生計画を作成しました。再生計画の骨子は、金利負担の削減であるため、群馬県中小企業活性化協議会は、DDS(債務の資本的劣後化)を再生手法として選択しました。

従来は、保証付債権を DDS する場合、一旦代位弁済を行った上で DDS 契約を結ぶことが必要でした。しかし、代位弁済をしてしまうと当協会が求償権を取得するため、その後の金融機関からの借入調達について支障をきたす可能性があります。そこで、当協会は、平成26年から取り扱いが可能となった「保証付債権 DDS」を提案しました。これは、代位弁済をせずに DDS 契約を結ぶことを認めた、新たな再生手法です。

保証付債権 DDS(P30)

DDS の契約では、原則0.4%程度の金利を設定するため、支援企業の金利負担は減少することになります。更に、金融機関においては、DDSを行った借入は、金融査定上の自己資本とみなすことができるため、実質債務超過額の解消や、有利子キャッシュ・フロー倍率の基準を満たすことができます。支援企業は、DDS の実施により金利負担が軽くなり、順調に収益を上げるに至りました。

支援企業は、再生計画の進捗報告会を毎月開催するようになりました。中小企業は地域経済の発展と雇用の安定に欠かせない役割を担います。そして、中小企業の事業再生の場面では、金融機関をはじめとしたステークホルダーの協力が欠かせません。中小企業と金融機関が相互に理解し合い、協力して地域経済に貢献していくことが重要であると、間近で感じることができる事業再生支援でした。

信用保証協会の主な業務は、中小企業の皆さまが金融機関から事業資金を借入する際、公的な機関として「信用保証」を行うことです。

当協会は、「中小企業のライフステージに応じた支援」はもちろん、信用保証業務を通じて、皆さまの資金繰り円滑化をサポートいたします。

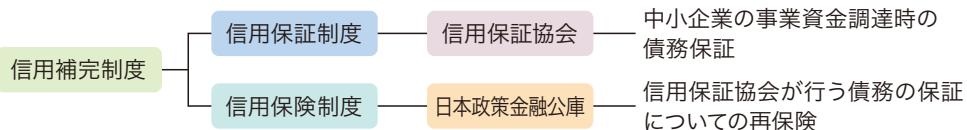
信用保証協会とは

信用保証協会は、「信用保証協会法（昭和28年8月10日法律第196号）」に基づき設立、運営されている公的な保証機関です。

全国に51協会あり、群馬県においては群馬県信用保証協会が業務を行っています。

信用補完制度

信用補完制度は、中小企業、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。



信用保証制度の仕組み



- ① 中小企業等は、金融機関を経由して信用保証申込をします。
- ② 信用保証協会では、事業の内容や経営計画などを検討し、保証の諾否を決め、金融機関へ通知いたします。
- ③ 保証承諾を受けた金融機関は中小企業等へ融資を行います。この際、信用保証料をお支払いいただきます。
- ④ 中小企業等は融資条件に基づき、借入金を金融機関に返済していただきます。
- ⑤ ⑥ 事業上の都合で万一返済ができない場合は、信用保証協会が中小企業等に代わり金融機関へ借入金を弁済いたします。
- ⑦ その後、中小企業等と信用保証協会とで相談しながら借入金を返済していただきます。

信用保証をご利用いただける方

A. 人格

①原則として対象となる人格

個人	・個人事業者は対象となります。
会社	・株式会社、特例有限会社、合名会社、合資会社、合同会社、土業法人（監査法人、弁理士法人、弁護士法人、税理士法人、社会保険労務士法人、司法書士法人、土地家屋調査士法人及び行政書士法人）が対象となります。
組合	「E 規模 ②組合の場合」をご参照ください。
特定非営利活動法人 (NPO 法人)	・特定事業を行うNPO法人は原則として対象となります。ただし、個別法により中小企業と「みなされた」NPO法人は、一部の保証制度のみ対象となります。

②一部対象となる人格・対象とならない人格

一般社団法人	以下の場合は対象となります。
一般財団法人	・医業を主たる事業とする場合
社会福祉法人	
その他	学校法人・宗教法人・中間法人・有限責任事業組合 (LLP) は対象となりません。

※上表以外にも対象となる場合もございます。医業には、日本産業分類上の「病院」「一般診療所」「歯科診療所」「獣医業」及び「介護老人保健施設」が該当します。

B. 住所

群馬県内において事業を行っている中小企業で、下表の個人又は法人が対象となります。なお、地方公共団体の制度融資によっては、別途定めがあるものもございます。

個人	住居又は事業所のいずれかが群馬県内にある方
法人	群馬県内に本店又は事業所を有する中小企業

C. 業種

商工業等の大部分の業種が対象となりますが、主に次の業種は対象外となります。

主な対象外業種	・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	・その他、信用保証法等で定める一部のサービス業

なお、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サービス業の業種については保証の対象なりません。

D. 営業経歴

営業年数は問わず、客観的に事業を行っていることが明らかであれば対象となります。創業関連保証等、創業に係る一部の保証制度では、これから創業する方も保証の対象となります。なお、地方公共団体の制度融資によっては、別途定めがあるものもございます。

E. 規模

①個人・会社の場合

個人の場合、常時使用する従業員の数が下表に該当すれば対象となります。

会社の場合、資本金と常時使用する従業員の数のいずれかが下表に該当すれば対象となります。

NPO 法人の場合は、常時使用する従業員の数が下表に該当すれば規模要件を満たすことになります。

【保証の対象となる企業規模】

業種	資本金又は出資金	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(土業法人も含む)	5,000万円以下	100人以下
医療法人等	—	300人以下

次の政令特例業種については規模要件が異なります(NPO 法人は特例対象外)。

業種	資本金又は出資金	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
(自動車また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	300人以下
ソフトウェア業	3億円以下	200人以下
情報処理サービス業	5,000万円以下	200人以下

※製造業等の「等」とは、卸売業、小売業、サービス業以外の業種をいいます。

【例】建設業、不動産業(建物売買業、土地売買業、不動産賃貸業、貸家業、賃間業、不動産代理業・仲介業、不動産管理業)、運送業、通運事業、倉庫業、印刷業、出版業、電気・ガス供給業、生命・損害保険代理業、土石採取業、木材伐出業、鉱業、旅行業

※医療法人等とは、医療法人及び医療を主たる事業とする社会福祉法人、財団法人又は社団法人をいいます。

※医業を営む個人の「常時使用する従業員」の規模要件は100人以下となります。

※中堅企業(破綻金融機関等関連)特別保証の規模要件等は、別に定められています。詳しくは当協会までお問い合わせください。

②組合の場合

当該組合が保証対象事業を営むこと又はその構成員の3分の2以上が保証対象事業を営むことなどが要件となっており、組合自体の出資の総額及び従業員についての規制はありません(ただし、構成員に規則を設けるものもあります)。保証対象となる組合とその要件等詳細については当協会までお問い合わせください。

F. 許認可業種

免許・許可・認可・登録・届出等を必要とする業種(許認可業種)については、その許認可を取得していることが必要です。保証申込時に許認可証の写しを提出していただきます。

許認可等を受けている方と借入名義人が一致していることが必要ですが、個人事業者の一部認可については、借入人と許可名義人が異なっていても対象となるものもあります。

また、許認可は、有効期間内であることが必要です。ただし、許認可の有効期間を経過していても、有効期限内に再申請の手続をしている場合については、許可申請書の写をもって保証を行うことができます(許可取得後にその写を送付していただきます)。

お住まいの地域 [※]	担当窓口・電話番号
全域	(保証制度・保証申込に関する全般) 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
	(創業支援・経営改善支援・事業承継支援) 経営支援部 経営支援課 027-219-6003
	(事業再生支援) 経営支援部 再生支援課 027-225-5025
	営業部 保証第一課 027-231-8818
前橋市、渋川市、佐波郡 伊勢崎市、沼田市、 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
太田市、邑楽郡	太田支店 保証第一課 0276-48-8811
桐生市、館林市、みどり市	太田支店 保証第二課 0276-48-8811

※お住まいの地域…… 法人の場合：本店所在地 個人事業主の場合：住民表上の住所地

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留意ください。

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。

保証制度詳細

制度名	保証限度額(※1)	保証期間(※1)	融資利率	保証料率	
				責任共有対象	責任共有対象外
創業関連保証	3,500万円	10年以内(1年以内)	金融機関所定利率	–	0.70%
スタートアップ創出促進保証 (SSS保証)	3,500万円	10年以内(据置1年(*)以内)	金融機関所定利率	–	0.90%
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(Aタイプ)	4,500万円 (うち運転資金2,500万円)	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(2年以内)	責任共有対象 1.65%以内 責任共有対象外 1.6%以内	0.373% ~ 1.730% (※2)	利用する保険によって決定します。
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(B-1タイプ)	3,500万円	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(1年以内)	1.6%以内	–	0.70%
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(B-2タイプ)	3,500万円	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(1年以内)	1.6%以内	–	0.50%
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(B-3タイプ)	3,500万円	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(1年以内)	1.6%以内	–	0.45%
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(Cタイプ)	3,500万円	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(1年以内)	1.6%以内	–	0.70%
群馬県創業者・再チャレンジ支援資金(Dタイプ)	3,500万円	運転資金10年以内(1年以内) 設備資金10年以内(1年以内)	1.6%以内	–	0.90%
経営力強化保証	2億8,000万円 (組合の場合は4億8,000万円)	一括返済1年以内 運転資金5年以内 設備資金・運設資金7年以内 借換10年以内 (それぞれ据置1年以内)	金融機関所定利率	利用する保険によって決定します。	–
事業再生計画実施関連保証 (経営改善サポート保証)	2億8,000万円 (組合の場合は4億8,000万円)	一括返済1年以内 分割返済15年以内 (据置1年以内)	金融機関所定利率	0.68%	0.80%
事業再生計画実施関連保証 (経営改善・再生支援強化型)	2億8,000万円 (組合の場合は4億8,000万円)	一括返済1年以内 分割返済15年以内 (据置3年以内)	金融機関所定利率	該当要件によって決定します。	
事業承継特別保証	2億8,000万円 (組合の場合は4億8,000万円)	一括返済1年以内 分割返済10年以内 (据置1年以内)	金融機関所定利率	0.45% ~1.90% (*)	–
特定経営承継準備関連保証	2億8,000万円	運転資金10年以内 設備資金15年以内 (それぞれ据置1年以内)	金融機関所定利率	1.15%	–
経営承継準備関連保証	2億8,000万円	運転資金10年以内 設備資金15年以内 (それぞれ据置1年以内)	金融機関所定利率	0.45% ~1.90%	–

※1 国の制度(一般保証含む)・当協会独自制度については、「保証限度額」「保証期間」を記載し、県・市町村制度については、「融資限度額」「融資期間」を記載しています。

備 考

責任共有対象外(100%保証)となります。

また、再挑戦支援保証、スタートアップ創出促進保証と合わせて3,500万円が保証金額の上限となります。

(無担保保険8,000万円の枠内での利用となります。)

責任共有対象外(100%保証)となります。

法人の方のみが対象であり、保証人不要。

創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要な場合があります。

制度所定の創業計画書のご提出が必要です。

本制度を利用した場合、所定の時期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ていただきます。

また、創業関連保証及び再挑戦支援保証と合わせて3,500万円が保証金額の上限となります。(無担保保険8,000万円の枠内での利用となります。)

(*) 所定の要件を満たすと据置3年以内

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円です。

(内運転資金は2,500万円まで)

創業関連保証を利用し責任共有制度の対象外(100%保証)です。

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円(内運転資金は2,500万円まで)、B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で3,500万円です。

当協会または認定経営革新等支援機関から創業計画策定等の支援を受けた方が保証対象となります。

創業関連保証を利用し責任共有制度の対象外(100%保証)です。

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円(内運転資金は2,500万円まで)、B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で3,500万円です。

当協会または認定経営革新等支援機関から創業計画策定等の支援を受けた方で、女性又は若者(34歳以下)又はシニア(55歳以上)の方が、保証対象となります。

創業関連保証を利用し責任共有制度の対象外(100%保証)です。

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円(内運転資金は2,500万円まで)、B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で3,500万円です。

事業廃止又は会社解散後の再チャレンジを支援する制度です。

再挑戦支援保証を利用し責任共有制度の対象外(100%保証)です。

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円(内運転資金は2,500万円まで)、B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で3,500万円です。

法人の方のみが対象であり、保証人不要。

スタートアップ創出促進保証を利用し責任共有制度の対象外(100%保証)です。

融資限度額はA,B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で4,500万円(内運転資金は2,500万円まで)、B-1,B-2,B-3,C,Dの各タイプ合計で3,500万円です。

所定の「事業行動計画書」の添付が必要です。

普通・無担保について別枠での利用が可能です。

責任共有対象外の保証付融資を本保証制度で借換える場合(同額内の借換に限ります)のみ、責任共有制度対象外(100%保証)となります。

普通・無担保について別枠での利用が可能です。ただし、保証限度額については、事業再生計画実施関連保証と同一枠です。

国による保証料の補助が行われます。なお、条件変更に伴い追加して生じる保証料については、補助対象外です。保証人免除要件あり。

本制度は事前審査制であり、令和2年1月1日以降に事業承継を行った事業者、若しくは保証申込から3年以内に事業承継を行う計画を有している法人が対象です。保証人不要。

(*) 中小企業活性化協議会および事業承継・引継ぎ支援センターが確認したガバナンス体制の整備に関するチェックシートの添付がある場合、保証料0.20～1.15%となります。

経済産業大臣の認定を受けた事業を営んでいない個人であり、中小企業者の経営の承継にかかる資金が対象となります。

普通・無担保について別枠での利用が可能です。

事業承継・その他の事情等により、事業活動の継続に支障を来しているとして、経済産業大臣の認定を受けた中小企業者が対象となります。保証人免除要件あり。

※2 普通保険、無担保保険を利用する場合、基準料率は0.373～1.730%となりますが、それ以外の保険を利用する場合は利用する保険によって決定します。



群馬県信用保証協会

編集 総務部企画課
TEL 027-231-8874



最新情報はホームページで！

