

平成29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

<b>I 創業計画書をつくってみましょう</b> .....	1
<b>① 創業計画が必要な理由</b> .....	2
<b>② ホップ!.....ラフ・スケッチを描きましょう</b> .....	3
【ここがポイント!】 .....	4
<b>③ ステップ!.....具体的で詳細な設計図を描きましょう</b> .....	5
【創業に必要な豆知識 Part1】 .....	8
<b>④ 創業計画書をつくってみましょう</b> .....	9
(1) ホップ!	
(2) ステップ!	
創業計画書 記入例.....	13
<b>⑤ ジャンプ!.....いよいよ事業スタート</b> .....	17
【創業に必要な豆知識 Part2】 .....	18
【少し詳しく!】 .....	22
<b>II 保証協会と創業支援サービス</b> .....	23
<b>① 群馬県信用保証協会について</b> .....	24
(1) 群馬県信用保証協会とは	
(2) 信用保証制度のしくみ	
<b>② 信用保証をご利用いただける方</b> .....	25
(1) 企業規模	
(2) 業種	
(3) 所在地・業歴	
(4) 許認可	
<b>③ 創業者向け保証制度をご利用ください</b> .....	26
(1) 創業を支援する国の保証制度	
(2) 創業を支援する群馬県の融資制度	
(3) 日本政策金融公庫と連携した創業支援制度	
<b>④ 創業支援サービスをご利用ください</b> .....	31
(1) 創業のご相談は保証協会まで	
(2) 創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」にお任せください	
(3) 認定支援機関等との連携	
(4) FM GUNMA「チャレンジ・ザ・ドリーム」で応援します	
(5) 創業セミナーで応援します	
<b>⑤ こんなお客様が創業支援サービスを利用しました</b> .....	34
<b>⑥ 創業後のご相談にも保証協会をご利用ください</b> .....	41
<b>FM GUNMAとの共同制作番組</b>	
<b>「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」をお聞きください!</b> .....	42
創業計画書 ひな型 .....	45
<b>⑦ 群馬県信用保証協会窓口のご案内</b> .....	49

本冊子の創業計画書（P45～48 ただし、該当ページにはページ番号を入れておりません。）に、計画内容を直接書き込んでいただいても、保証申込書類として活用することができます。コピー又は切り離して、金融機関又は保証協会にご持参ください。

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様に対して問い合わせさせていただくことがございます。

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合わせください。

・創業計画書 P45～48                      ・創業計画書記入例 P13～16

# I 創業計画書をつくってみましょう

創業にあたって、「創業計画書」は必要不可欠なもので、「創業計画書」なくして創業はありえません。

また、創業者が金融機関から融資を受ける際も、一般的に創業計画書の提出が必要となります。

創業計画書には、決まった書式はありませんが、保証協会の創業者向け保証制度を利用するにあたっては、所定の「創業計画書」を提出していただく必要があります。

「なんだか難しそうな書類だなあ」と思われるかもしれませんが、心配はありません。これから具体的に、書き方を説明させていただきます。

ひとつひとつの項目を、適切に考えてクリアしていけば、きっと完成できるはずです。

ひとりで作るのが心配な方や途中でつまづいてしまった方は……保証協会の創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキークレイン」がご相談に乗りますので、お気軽にお問い合わせください。

## 【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	027-362-7733
	保証第二課	
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

本冊子P23から、群馬県保証協会の支援サービスについても掲載しておりますので、ぜひご活用ください。



# 1 創業計画が必要な理由

自分で見つけたビジネスチャンスやビジネスアイデアを実現してみたい、自分の特技や知識を最大限に生かせる仕事をしてみたい、自分の可能性を試してみたい……創業を目指す動機は人それぞれです。

個人で新しく事業を始めるというのは、とても大きなエネルギーが必要です。新しいことに挑戦する希望や期待に燃える一方、リスクや失敗への不安も同時に胸に抱えていることでしょう。

そこで重要になるのは、しっかりとした創業計画です。事業を成功させるためには、創業者の「やる気」が何といても一番大切ですが、それとともに、創業計画も大きなカギを握っているのです。いわば、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。

しっかりとした創業計画を作成することが、リスクや失敗への不安を抑え込むことにつながります。また、家族や友人、取引先や金融機関等、事業をする上で関係する人たちに、自分が思い描く事業を理解してもらうための設計図にもなります。

合言葉は「ホップ！ステップ！ジャンプ！」。

皆さんが、より高く、より遠くへ跳ぶことができるよう、創業計画の作り方をお手伝いいたします。

**ホップ！**

ラフ・スケッチを描き、動き出しましょう

**ステップ！**

具体的かつ詳細な設計図を描き、ひとつひとつの課題を慎重にクリアしていきましょう

**ジャンプ！**

いよいよスタート！

## ② ホップ / ……ラフ・スケッチを描きましょう

P13~16に掲載した保証協会所定の計画書の該当欄に符号を付していますので、確認しながらご覧ください。

ポイント	創業計画書
<p><b>何をしたいのでしょうか（どんな業種）</b></p> <p>創業の計画は、ここから始まります。やりがいや将来性など、自分の人生と夢を託すに十分なものが、以降に述べる項目をひとつひとつ冷静に分析し、決定しましょう。</p>	A
<p><b>創業の動機・目的はなんでしょう</b></p> <p>動機や目的は、やる気や熱意と表裏一体です。自動車でいえば、エンジンに当たります。エンジンがしっかりしていなくては、いくら燃料を投下しても、車は動き出しません。まずは、動機と目的を明確化しましょう。</p>	B
<p><b>創業に必要な知識、技術、ノウハウの習得は……</b></p> <p>創業の動機や目的が明確化したならば、いよいよ動き出しましょう。創業する業種が、これまで自分で経験したことのあるものならば、過去の知識、技術、ノウハウが有効に活用でき、習得する手間は省けます。</p> <p>しかし、これらの蓄積がない状態で創業を目指す場合、習得に要する費用や時間等をあらかじめ十分に調査・検討することが必要となります。また、知識、技術、ノウハウの習得が比較的少ない事業の場合、参入の垣根が低いということになるので、競合・競争が激しいことが考えられます。いずれにしても、このようなケースでは、慎重に計画の作成を進める必要があります。</p>	C
<p><b>許認可を取得しましょう</b></p> <p>創業する事業によっては、許認可が必要な場合があります。許認可の取得が遅れると、事業のスタート時期にも影響が出ますので、早めに対応しましょう。</p> <p>保証協会の信用保証を利用するためには、法律上必要とされる許認可を取得していることが必要となります。詳しくはP20~21をご覧ください。</p>	D

②  
ホップ / ……ラフ・ス  
ケッチを描きましょう

# 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、自分の創業計画を見てもらい、聞いてもらって、意見を聞いてみましょう。

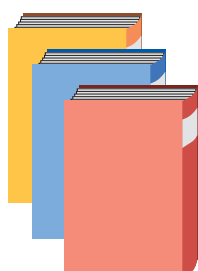
## 反対意見こそ大切にしましょう

人に意見を聞くとき大切なことは、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も聞きたくないものですが、そのようなマイナスの話你敢えてしてくれるのは、真剣に考えてくれているあかしですので、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。また、金融機関は多くの事業者と取引をしている金融のプロですので、相談に乗ってもらいましょう。創業支援を行っている公的機関等もあり、創業時の相談に応じています。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。

保証協会では、無料で窓口相談等を行っています。本店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（P32～33参照）。また、保証協会独自の創業セミナーも開催しています。



### ③ ステップ！……具体的で詳細な設計図を描きましょう




これらの項目をよく検討し、明確化することで、事業の全体像がはっきりと見えてきます。

自分ばかりでなく、取引先や金融機関など、創業をする上で欠かせない関係者に、事業の内容を正しく理解してもらうためにも、必要な過程ですので、しっかりと検討しましょう。

P13～16に掲載した保証協会所定の計画書の該当欄に符号を付していますので、確認しながらご覧ください。


項目	ポイント	創業計画書
業種	<p>「ホップ！」(P3)でラフ・スケッチながら検討してきましたが、ターゲットをどこに置くか、競合の状況はどうか、将来性はあるか等、マーケティングを充分に行いましょう。</p>  <p><b>【取扱品目】</b> プロダクトアウト、マーケットインという言葉があります。作ったモノを売るのか、売れるモノを作るのか、自社の特色や市場のニーズ等を把握して、よく検討しましょう。</p>	A
取扱商品		
創業（設立） 予定日	いつ創業（会社の場合は設立）するか。 創業日までのスケジュール管理が重要です。	E
創業形態	個人経営か、会社を設立するのか。形態によってメリットやデメリット、必要な手続きなどが違います。法人であれば設立登記が必要です（P8参照）。	F
商号（屋号） 会社名	事業のイメージを決定づける一番の要素です。特に、ブランド戦略が必要な小売業や飲食業においては、とても重要になります。	G
資本金	会社設立の場合必要になります。 出資者・出資額を明確にしましょう。	H
従業員	本人や家族だけでできるでしょうか。 求人雑誌等で募集が必要となりますか。	I
事業の特色・ セールスポイント等	自分の事業を簡潔にアピールできる言葉を持つことは、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、説得力のあるものを考えましょう。	J

③  
ステップ！……具体的で詳細な設計図を描きましょう

項目	ポイント	創業計画書
販売先・受注先	<p>業種や取扱品目と一体の関係にあります。 小売業や飲食業においては、ターゲットをどこに置くかによって、「商号（屋号）・会社名」や「仕入先・外注先」「事業所の住所（立地）」など、他の要素と密接に関係してきます。</p> <p> <b>【販売先・受注先】【仕入先・外注先】</b> 回収や支払は、売上や仕入と同時に現金100%という取引条件は少なく、一般的には、回収条件、支払条件とも、毎月〇〇日締め翌月〇〇日払いというケースが多いようです。このため売掛金、棚卸資産（在庫）、買掛金の増減によって運転資金が必要となります。</p>	K
仕入先・外注先	<p>「販売先・受注先」が決まれば自ずから決まります。 品質や価格のほか、安定した取引が続けられるかも重要な要素です。</p>	L
事業所の住所	<p>小売業や飲食業においては、立地条件はとて大きなポイントです。自宅や遊休資産を活用できるのか、新たに購入するのか、賃借するのか、資金調達との兼ね合いにより決める必要があります。納得のいく物件と巡り合うまで、あせらず、じっくりと探すことが大切ですが、資金的に無理のないようにしましょう。</p> <p> <b>【事業所の所在】</b> 群馬県内で創業する場合、業種によっては駐車場の確保が必須となります。出店する場所と同様に業績を左右する大きなポイントとなるので、じっくりと検討しましょう。</p>	M
必要資金と調達方法	<p>創業にあたって必要な資金は、事務所・備品・車両等の設備資金と、仕入代金・人件費・広告宣伝費等の運転資金に分かれます。自己資金が多いに越したことはないですが、不足分は、家族や協力者、金融機関等から借入することになります。必要となる資金をスムーズに借入するためにも、事業の内容を正しく理解してもらう事業計画が必要となります。 ※国や県、市町村による創業者に対する制度融資があります。保証協会にも創業者向けの保証制度がありますので、ご活用ください（P27～30参照）。</p> <p> 保証協会では、「創業応援チーム」、女性創業応援チーム「シルキークレイン」が創業計画策定のお手伝いをいたします。 また、群馬県中小企業診断士協会との連携により、創業のご相談から創業計画策定支援まで、無料で行っています。</p>	N

⑤ ステップノ…具体的に詳細な設計図を描きましょう



項目	ポイント	創業計画書
収支予想	<p>右肩上がりに売上が伸びるのが理想です。利益の上がる最低限の売上はいくらなのかを把握しておくことも大切です。</p> <p> <b>【収支予想】</b>          収支がトントンになる売上高を「損益分岐点売上高」と言います。自社の損益分岐点を把握しておく、売上の目標も立てやすくなり、赤字になっても早目に手を打つことができるようになります。</p> <p><u>※損益分岐点売上高については、P22で詳しく説明していますので、ご覧ください。</u></p> <p>収支は現金・預金の増減とは一致しません。利益が出ていても、手持ちの現金が増えるとは限りません。同様に預金残高が減っていても、赤字であるとは限りません。</p> <p>したがって、収支と手持ち資金は、どちらも管理していく必要があります。</p>	O
資産負債状況	<p>事業所の土地・建物を購入すれば、資産が増える一方負債も増えることとなります。毎月の返済負担も考慮し、バランスの取れた計画を立てましょう。</p>	P

⑤ ステップノ……具体的に詳細な設計図を描きましょう



# 【創業に必要な豆知識 Part 1】

## 事業形態（法人・個人）のポイント

創業にあたっては、事業形態を法人とするのか、個人とするのか、どちらを選択するかも重要なポイントです。

事業の内容や規模などによって、どちらを選択すべきかわ変わってきますので、下表を参考に検討してみましょう。

区分	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。
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	事業主は健康保険にも厚生年金にも加入できません。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、法人を設立することもできますので（「法人成り」といいます）、自分の創業する事業の内容に応じ、選択しましょう。

## 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、青色申告をすることが必要です。

個人は、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が簡単ですが、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、対外的信用力が白色申告よりも高く、借入等で有利になり、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。

## 4 創業計画書をつくってみましょう

いよいよ具体的に、創業計画書を作成してみましょう。

ここで登場いただくのは、群馬県前橋市赤城町62にお住まいのP子さん。自分のカフェを開くという夢に向かって頑張っています。皆さんもPさんと一緒に、創業計画書を作ってみましょう。

「2 ホップ!……ラフ・スケッチを描きましょう」「3 ステップ!……具体的で詳細な設計図を描きましょう」のポイントを、ひとつひとつ検討していけば、きっと作成できるでしょう。

※実在する人物、団体名とは一切関係ありません。

Pさんが以下の内容に基づいて作成した創業計画書が、P13~16に載っています。計画書の該当欄に符号を付していますので、確認しながらご覧ください。

### (1) ホップ!

ポイント	創業計画書
<b>何をしたいのでしょうか (どんな業種)</b> オフィス街に、女性向けのほっとできる癒しのカフェが作りたい。	A
<b>創業の動機・目的はなんでしょう</b> 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、自分の好きなことを仕事にしたい! 自分の経験を生かしたい。自分のお店が欲しい。 OL時代に、こんなカフェがオフィス街にあればなと思っていた。 オフィス街にたまたま良さそうな空店舗を見つけた。	B
<b>創業に必要な知識、技術、ノウハウの習得は……</b> コルドール製菓専門学校卒業。在学中、パリのカフェで修業経験有。 在学中、学内のコンテストで特別賞を受賞。 某大手コーヒーチェーンで、アルバイトの経験有。 趣味がカフェ巡りで、今までたくさんのカフェに通い、カフェには造詣が深い。	C
<b>許認可を取得しましょう</b> カフェ開業に必要な資格は、食品衛生法で定められた「食品衛生責任者」。食品衛生協会か保健所で講習を受ければOKらしい。 さらに、食品衛生法で定められた「営業許可申請書」を保健所に提出し、許可を受けないとお店は開けないとのこと。	D

## (2) ステップ!

項目	ポイント	創業計画書																											
業種	カフェ																												
取扱商品	<p>ターゲット：大の内オフィス街のOL（ランチタイム中心、テイクアウト可、営業時間平日11:00~21:00）</p> <p><b>環境</b>：オフィス街なので飲食店は多数あるけれど、主に男性向けで女性が入りにくい雰囲気の店が多い。周辺他店のチェック済み。</p> <p><b>将来性</b>：古くからのオフィス街であり、多くの人出入りがある。今後、オフィス街としての環境がなくなる可能性はほぼないので、ある一定の人の流れは確保できる。</p> <p><b>販売価格</b>：原価を考慮しつつ、顧客に受け入れられる価格を設定していく。周辺他店を参考にすが、低価格を売りにはせず顧客が納得する品質・価格で提供する。</p> <p><b>主なメニュー</b>：別紙参照（※創業計画書に書ききれない部分は、別紙をつけてOKとのこと。より具体的な計画でお店のアピール!）</p> <div style="border: 1px solid #ccc; border-radius: 15px; padding: 10px; background-color: #f9f9f9; margin: 10px 0;"> <p>MENU</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>・オリジナルコーヒー</td> <td style="text-align: right;">300円</td> <td>→原価は…</td> </tr> <tr> <td>・ノンカフェインコーヒー</td> <td style="text-align: right;">300円</td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td>・オリジナルハーブティー</td> <td style="text-align: right;">400円</td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">:</td> <td></td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td>・ランチセット</td> <td style="text-align: right;">800円</td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td>・オーガニックランチセット</td> <td style="text-align: right;">900円</td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">:</td> <td></td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td>・スイーツセット</td> <td style="text-align: right;">600円</td> <td style="text-align: center;">:</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">:</td> <td></td> <td style="text-align: center;">etc..</td> </tr> </table> </div>	・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	:	・オリジナルハーブティー	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
・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	:																											
・オリジナルハーブティー	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..																											
創業（設立） 予定日	諸契約、内装、メニュー開発…やらなくてはならないことは山積み。今は平成29年4月、オープンは平成29年8月くらいになりそう…。	E																											
創業形態	法人と個人だと、創業手続・信用・税金・責任等でメリット・デメリットがそれぞれあるみたい。自分に合っているのは…事業規模からして個人経営かな。	F																											
商号（屋号） 会社名	Peach Café 女性が好みそうな名前にしてみたけど、イメージが湧きそうなネーミングが大きなポイントだね。 お店のイメージに合ったロゴマークも考え中。ロゴって良い宣伝ツールになりそう。	G																											
資本金	自己資金：300万円 実家からの援助金：400万円 開業には総額1,000万円必要な予定だけど、300万円足りない…。	H																											

項目	ポイント	創業計画書
従業員	厨房は私が切盛りするとして、ランチなどの混雑する時間にはフロアに人が必要だから、交代制で2人くらい雇いたい。アルバイトを雇うと、税務署や労働基準監督署、公共職業安定所に届出をする必要があるみたい。	I
事業の特色・セールスポイント等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・何より、女性がかつづける環境を提供する。</li> <li>・オフィス街なので、ランチタイムに力を入れる。</li> <li>・製菓学校で学んだお菓子作りを生かして、メニューのレパートリーを充実させる。</li> <li>・100%女性目線で考えたメニューであることを前面に押し出す。ドリンク、ランチフード、スイーツを主な提供とし、その時々トレンドを取り入れるなど変化をつける。</li> <li>・フード、ドリンク、スイーツともにテイクアウトができ、将来的にはオフィスにデリバリーサービスも考えている。</li> </ul>	J
販売先・受注先	販売先：一般個人（大の内オフィス街の会社員、主に女性がターゲット）	K
仕入先・外注先	仕入先： <ul style="list-style-type: none"> <li>・INABAコーヒー（地元のコーヒー専門店）</li> <li>・たけざわフーズ（インターネット通信販売の飲食店専門卸会社）</li> <li>・柿沼商店（知人の経営する個人商店）</li> </ul>	L
事業所の住所	（予定）群馬県前橋市大の内7ー7ー7 △△ビル1F 店舗面積20坪（厨房その他5坪・フロア15坪10席）	M
必要資金と調達方法	<p><b>【資金使途】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・店舗工事400万円（斉藤工業）</li> <li>・厨房機器100万円（フルサワ流通センター）</li> <li>・什器備品類150万円（梅山問屋）</li> <li>・保証金・家賃100万円 礼金、敷金4ヶ月、家賃</li> <li>・仕入諸経費100万円</li> <li>・運転資金150万円</li> </ul> <p>計1,000万円</p> <p><b>【調達】</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・金融機関借入300万円（月返済額：12.5万円、1年間据置き後、2年で全額返済予定）</li> <li>・自己資金700万円（預金400万円、実家の補助300万円）</li> </ul> <p>計1,000万円</p>	N

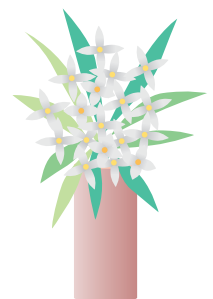
項目	ポイント	創業計画書
収支予想	<p>【月次】            売上高120万円            (平日客単価¥1,000×10席×6回転=¥60,000、¥60,000×20日)            売上原価36万円(30%に設定)            粗利益120万円-36万円=84万円</p> <p>家賃15万円            人件費17万円(¥850×2人×10H×10日)            水道光熱費5万円(電気3万円 水道2万円)            通信費1万円(電話・インターネット・有線等)            広告費2万円(チラシ・情報掲載・カード等)            その他3万円(消耗品費・ゴミ収集費等)            合計43万円</p> <p>利益84万円-43万円=41万円            税金41万円×8%=3.28万円            返済原資41万円-3.28万円=37.72万円</p> <p>(※収支予想については、売上高、売上原価(仕入高)、各経費について計算された根拠をご提出いただくことになります。)</p>	O
資産負債状況	<p>・資産：不動産なし、貯金300万円            ・負債：自動車ローン50万円(月々5万円の返済)</p> <p>→つまり、自動車ローンや生活費を差し引いた実際の返済原資は…            返済原資37.72万円-自動車ローン5万円-生活費14万円=18.72万円</p>	P

本冊子の創業計画書(P45~48 ただし、該当ページにはページ番号を入れておりません。)に、計画内容を直接書き込んでいただいても、保証申込書類として活用することができます。切り離して、金融機関又は保証協会にご持参ください。

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様に対して問い合わせさせていただくことがございます。

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合わせください。

・創業計画書 P45~48 (記入例P13~16)



## 創業計画書

群馬県信用保証協会 御中

平成 29 年 4 月 20 日  
西暦  
(どちらかに○印を付けてください)

〔申込人〕

M 住 所 群馬県前橋市赤城町62

G 会社名

氏名または  
代表者名

上州P子



## 1. 事業概要

開業形態	F 個人事業 会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	G Peach café
開業(予定)住所	M 群馬県 前橋市 大の内 7-7-7 △△ビル1F 電話 (未定)		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	E 有 ・ 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	平成 E 29年 8月 20日 西暦
業種	A カフェ	資本金	[会社設立(予定)の場合] H 円
許可等 [許可等取得が必要な場合]	(種類) D 許可 (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	D 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	I 3名 取扱品	A 仕入先	L ・INABAコーヒー ・たけざわフーズ・柿沼商店
開業動機・目的	B 自分の経験を生かした仕事をし、自分もお客様も満足できる、自分のお店を持ちたいと思い、開業を決心した。		
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの 習得	C 平成25年コルドール製菓専門学校卒業。在学中バリでの修業、コンテンツ受賞経験あり。前職は某大手製菓会社営業職。 D 「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	H		
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。)  
( D 「食品衛生責任者資格」 )  
( D 「営業許可申請書」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 N

名 称	金 額	積 算 内 訳
商品・材料等の仕入資金	1,000 千円	売上原価360千円×(調達期間)3ヶ月=1,080千円
人件費等	510	(時給850円×2人×10H×10日)×3ヶ月=510千円
その他の資金	990	家賃、水道光熱費、通信費、広告費、その他
計	A 2,500	

#### 4. 設備計画 N

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 <sup>2</sup>		千円			
	建物	70 m <sup>2</sup>	賃貸	1,000 千円			
	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	内装+外装	1	4,000	4,000	齊藤工業	29年6月18日
	厨房設備		1	1,000	1,000	フルサワ流通センター	29年6月30日
	什器備品		1	1,500	1,500	梅山問屋	29年7月4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 N

A+B+C = 10,000 千円 (D)

#### 6. 資金調達計画 N

	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
自 己 資 金	△△銀行 ○○支店	普通	3,000 千円	有価証券	0 千円
			千円		
			千円	その他 (具体的に) ( 実家の補助 )	4,000千円
			千円		
	自 己 資 金 合 計		7,000 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	3.00	3,000 千円	125 (据置1年)	29・7 ~ 32・7
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
	借 入 金 等 合 計		3,000 千円	調達資金 合計	D 10,000 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） ○

支 出		収 入	
仕 入 高	4,320 千円	売 上 高	14,400
外 注 工 費	0	工 賃 収 入	0
人 件 費	2,040	雑 収 入	0
その他費用	3,120		
利 益	4,920		
計	14,400	計	14,400

## 8. 販売・仕入先 K L

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 14,400 千円	現金	I N A B A コーヒー	年 860 千円	月末締翌月末現金払
			たげざわフーズ	2,600	〃
			柿沼商店	860	〃

## 9. 借入金等状況（※） P

借入先等	資金用途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
〇〇銀行××支店	自動車ローン	500 千円	10 ヶ月	500 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）。

## 10. 自己資金算定額

N	種 類	明 細			金 額	
	自 己 資 金 等	普通預金				3,000 千円
		定期性預金				
		有価証券等				
		入居保証金等				
		設備充当等				
			実家からの援助			4,000
			合 計			① 7,000
借 入 金 等	借 入 先	資金用途	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)	
	〇〇銀行 ××支店	自動車ローン	10 ヶ月	500 千円	500 千円	
		合 計			② 500	
自 己 資 金 額 (① - ②) =					③ 6,500	

## 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）

J

男性向けの店舗が多いオフィス街に、女性が女性だけで気兼ねなくくつろげるスペースを提供する。

食事に力を入れるのももちろんだが、空間を含めてトータルで女性にほっとしてもらえる店にしたい。

製菓学校で学んだお菓子作りや、某大手製菓会社営業職時代に学んだ女性マーケティングの知識を生かし、メニューのレパートリーを充実させ、また、100%女性目線で考えたメニューであることをウリとする。

オフィス街なので、ランチタイムに力を入れ、ドリンク・フード・スイーツを主な提供とし、その時々  
のトレンドを取り入れるなど、メニューに変化をつける。

全てのメニューがテイクアウトでき、将来的にはオフィスにデリバリーサービスも考えている。

## 5 ジャンプ！……いよいよ事業スタート

### スタートダッシュは宣伝が大事です

長いこと温めてきた計画がいよいよ実を結び、スタートのときがやってきました。

創業においては、特に小売業や飲食業の場合、多くの人に存在を認知してもらうことが必要です。マスコミ等を活用した広告や、開店セール、開店キャンペーン等を行うなど、さまざまな取り組みが考えられます。インターネットを活用したり、マスコミの取材を受けたり、記事として取り上げてもらう努力をするなど、費用がかからず効果的な広報も、工夫次第では可能です。

### 創業計画と比べてみましょう

創業すると途端に忙しくなり、仕事に追われることになりがちですが、当初の計画通り事業が進んでいるか、冷静に検証することが必要です。

計画と実績との検証は、なるべくこまめに行いましょう。計画を上回っている場合は、計画の上方修正（よりステップアップした計画の設定）が必要です。一方、下回っている場合には、問題点や課題を見つけ出し、それをクリアできる方法を考え、実践していきましょう。この場合、手遅れにならないうちに、早目の措置をとることが重要です。

### 困ったときは、公的機関に相談を

保証協会は、創業後であっても、いつでも無料で相談に応じています。お気軽にご利用ください（P41参照）。

保証協会のほかにも、計画作成段階で相談をしたり支援を受けた公的機関がある場合、創業後は、実績の報告をするとともに、問題点や課題がある場合、引き続き、相談をしたり支援を受けたりすることができますので、活用しましょう。

群馬県信用保証協会は  
夢の実現に向かって頑張るあなたを全力で  
応援しています。  
「創業応援チーム」・女性創業応援チーム「シル  
キー クレイン」が創業計画策定等の支援から、  
創業後の経営相談等トータルにサポートいた  
します。  
皆さまの夢が叶いますように、精一杯お手伝  
いさせていただきます。



## 【創業に必要な豆知識 Part 2】

### 創業時に必要な各種届出

創業時に必要な各種届出等について、主なものは下表のとおりです。  
詳しくは、各届出先にご確認ください。

#### ○ 税務関係

届出先	個人		法人	
	書類名等	備考	書類名等	備考
税務署	個人事業の開業等届出書	開業日から1ヶ月以内	法人設立届出書	設立日から2ヶ月以内
	所得税の棚卸資産の評価方法の届出書（※届出がない場合は最終仕入原価法となる）	確定申告書の提出期限まで	棚卸資産の評価方法の届出書（※届出がない場合は最終仕入原価法となる）	確定申告書の提出期限まで
	所得税の減価償却資産の償却方法の届出書（※届出がない場合は法定償却方法となる）	確定申告書の提出期限まで	減価償却資産の償却方法の届出書（※届出がない場合は法定償却方法となる）	確定申告書の提出期限まで
			有価証券の一単位当たりの帳簿価額の算出方法の届出書（※届出がない場合は移動平均法となる）	確定申告書の提出期限まで
	給与支払事務所等の開設届出書	開設日から1ヶ月以内	給与支払事務所等の開設届出書	開設日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時
	所得税の青色申告承認申請書（※青色申告を希望する場合）	開業日から2ヶ月以内（開業日が1月1日～15日の場合は3月15日まで）	青色申告の承認申請書（※青色申告を希望する場合）	設立3ヶ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
	青色事業専従者給与に関する届出書（※青色専従者給与を支払う場合）			
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	事業開始等申告書（法人設立・設置届出書）	各都道府県で定める日
市町村役場	開業等届出書	開業後すみやかに	法人設立・設置届出書	各市町村で定める日

その他、消費税に係る届出等も必要となります。

○ 社会保険等（個人・法人とも）

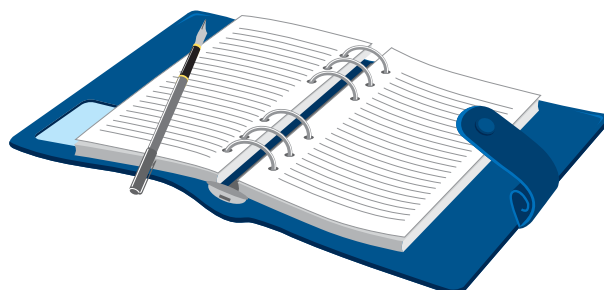
保険		届出先	届出書	備考
就業関係		労働基準監督署	適用事業報告	設置後遅滞なく
			就業規則届	常時10人以上の労働者を使用するとき
			時間外労働・休日労働に関する協定書	時間外・休日労働させる場合
労働保険	労災保険	労働基準監督署	保険関係成立届	保険関係成立から10日以内
		労働基準監督署又は 県労働局	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立から50日以内
	雇用保険	公共職業安定所	適用事業所設置届	設置後10日以内
			被保険者資格取得届	採用月の翌月10日まで
社会保険	健康保険 厚生年金 保険	社会保険事務所	新規適用届	設置後5日以内
			新規適用事業所現況届	設置後5日以内
			被保険者資格届出書	事実（資格取得）から5日以内
			健康保険被扶養者届 国民年金第3号被保険者関係届書	事実（資格取得）から5日以内

## 税金に関する基礎知識

事業者が支払う税金は下表のとおりです。

種類	個人		法人	
国税	所得税	所得金額に応じて課税されます。	法人税	所得金額に応じて課税されます。
地方税	個人住民税 ①県民税 ②市町村民税	均等額でかかる「均等割」と前年の所得に応じてかかる「所得割」からなります。	法人住民税 ①県民税 ②市町村民税	資本金等の金額区分でかかる「均等割」と当期の法人税額に応じてかかる「法人税割」からなります。
	個人事業税	所得金額に応じて課税されます。	法人事業税	所得金額に応じて課税されます。
消費税	消費税 地方消費税	課税売上高1,000万円以下の事業者は免税です。	消費税 地方消費税	課税売上高1,000万円以下の事業者は免税です。

※ その他にも、固定資産税等、必要な税金があります。



## 許認可について

創業する場合、業種によっては許可や免許、届出等が必要となります。

許認可等の種類は多岐にわたりますが、下表に掲げたものは、保証協会の信用保証を利用する際に必要となりますので、必ず手続きをするようにしましょう。

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	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）
9	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）
10	旅館業	許可	旅館業法（3条）	—	都道府県知事又は市長
11	古物営業	許可	古物営業法（3条）	—	都道府県公安委員会
12	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
13	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）
14	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は6年）	厚生労働大臣 （都道府県知事）
15	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）
16	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
17	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）
18	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
19	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
20	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
21	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

番号	業種	許可等	根拠法	有効期限	許認可権者
22	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
23	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）
24	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
25	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
26	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
27	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
28	病院・診療所・助産所	許可	医療法（7条）	－	都道府県知事
29	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
30	酒類製造業	免許	酒税法（7条）	－	税務署長
31	酒母・もろみ製造業	免許	酒税法（8条）	－	税務署長
32	酒類販売業	免許	酒税法（9条）	－	税務署長
33	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
34	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
35	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
36	家畜商	免許	家畜商法（3条）	－	都道府県知事
37	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
38	興行場（映画館・劇場）	許可	興行場法（2条）	－	都道府県知事
39	浴場業	許可	公衆浴場法（2条）	－	都道府県知事
40	測量業	登録	測量法（55条）	5年	国土交通大臣
41	砂利採取業	登録	砂利採取法（3条）	－	都道府県知事
42	採石業	登録	採石法（32条）	－	都道府県知事
43	建築士事務所	登録	建築士法（23条）	5年	都道府県知事
44	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
45	自動車分解整備事業	認証	道路運送車輛法（78条）	－	地方運輸局長
46	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）
47	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）
48	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）
49	自家用有償旅客運送	登録	道路運送法（79条）	2年又は3年	国土交通大臣

（注）許認可権者の（ ）内は、各根拠法による権限委任先。

## 「損益分岐点売上高」について

損益分岐点売上高の求め方は以下の通りです。

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} \div \{1 - (\text{変動費} \div \text{売上高})\}$$

このように、自社の売上高と変動費と固定費がわかれば損益分岐点が計算できますので、ここではまず変動費と固定費について説明します。

費用は、その性質によって、大きく「変動費」と「固定費」の2種類に分けられます。例えば、商品を2倍売って売上高が2倍になると、一般的には仕入も2倍必要となります。このように売上高に連動して増減する経費を「変動費」と言います。一方で、売上高が2倍になったとしても、家賃を2倍払う必要はありません。このように、売上高に連動して増減せず一定額を支払う経費を「固定費」と言います。

変動費	売上高が増えると増加する経費。売上が減ると減少する経費。 例) 商品や材料の仕入代金、外注に係る費用、販売手数料など。
固定費	売上高が増えても減っても、一定に支払う経費。 例) 家賃、給料などの人件費、リース代金など。

費用の種類について、理解できたでしょうか。それでは次に企業A社とB社の業績を事例として、損益分岐点売上高を実際に求めてみましょう。

〔A社〕			〔B社〕		
売上高	100万円	損益分岐点売上高	売上高	100万円	損益分岐点売上高
変動費	60万円	= $20 \div \{1 - (60 \div 100)\}$	変動費	20万円	= $60 \div \{1 - (20 \div 100)\}$
固定費	20万円	= $20 \div \{1 - 0.6\}$	固定費	60万円	= $60 \div \{1 - 0.2\}$
利益	20万円	= $20 \div 0.4$	利益	20万円	= $60 \div 0.8$
		= 50			= 75
		答 50万円			答 75万円

このようにA社もB社も売上高100万円・利益20万円と同じ業績ですが、両社の損益分岐点売上高は異なり、A社は50万円以上売り上げれば黒字になるのに対して、B社は75万円以上売り上げなければ黒字にならない業態であることがわかります。

ここで注意して欲しいのは、損益分岐点売上高が低いA社がB社よりも優れているということではありません。例えば、A社もB社も好調で次年度に売上が2倍になったとします。実際に利益がどれくらい出るのか計算してみましょう。

〔A社〕		〔B社〕	
売上高	200万円	売上高	200万円
変動費	は売上に対して60%なので120万円	変動費	は売上に対して20%なので40万円
固定費	は一定なので20万円	固定費	は一定なので60万円
利益	= $200 - 120 - 20$	利益	= $200 - 40 - 60$
	= 60		= 100
	答 60万円		答 100万円

計算の結果、売上高が2倍になった時、A社の利益が40万円増加しているのに対して、B社の利益は80万円も増加していますね。

損益分岐点売上高は、自社がどれくらい売り上げれば利益が出るのかを示す指標です。売上目標の設定などに使えますので、把握しておきましょう。



## II 保証協会と創業支援サービス

創業者の皆さんにとって、「群馬県信用保証協会」とは、耳慣れない言葉だと思います。ここからは「群馬県信用保証協会」と保証協会で実施している創業支援サービスについて紹介させていただきます。

創業者向けの保証制度は、国や群馬県が創業を後押しするために創設された便利な制度となっておりますので、ぜひご活用ください。また、保証協会では、創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」による相談窓口を設けておりますので、お気軽にご利用ください。

後半では、保証協会の創業支援サービスを実際に利用して創業に成功されたお客様の事例をいくつか紹介しています。これから創業される皆様にとっても何かのヒントになればと思いますので、ぜひご覧ください。

### 【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	027-362-7733
	保証第二課	
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



# 1 群馬県信用保証協会について

## (1) 群馬県信用保証協会とは

### ○中小企業の方が融資を受ける際、「公的な保証人」となります！

中小企業の皆さんが金融機関から事業資金を借入する際、「信用保証」という公的な保証を行って、資金繰りをサポートする公的機関です。

### ○皆さんの身近にあり、多くの方にご利用いただいています！

全国で51協会あり、群馬県では「群馬県信用保証協会」が業務を行っています。  
県内中小企業者の約3分の1の企業にご利用いただいています。

### ○「創業応援チーム」・女性創業応援チーム「シルキークレイン」が経営者をバックアップします！

相談、診断、情報提供等の各種支援サービスを行っています。金融や経営でお悩みの際は、いつでもご利用いただくことができます。

「創業計画書」等の書類の書き方が不慣れであっても、保証協会の「創業応援チーム」・女性創業応援チーム「シルキークレイン」が作成のお手伝いをいたします。

### ○創業者向け保証制度が充実しています！

個人事業者の場合、原則として連帯保証人は必要ありません。法人の場合、原則として連帯保証人は代表者のみとしています。

平成25年4月、保証料率0.5%と低率でメリットの大きい「創業チャレンジ資金」（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-2タイプ）を創設し、さらに、平成27年4月に「創業チャレンジ資金」を更に拡充し、保証料率を0.45%に引下げした「女性・若者・シニア」チャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-3タイプ）を創設しました。（P29参照）

また、平成28年7月には、日本政策金融公庫と保証協会とが連携して、全国初となる創業連携パッケージ「“創” 思 “創” 愛」（協調融資）の取り扱いを開始しました。（P30参照）

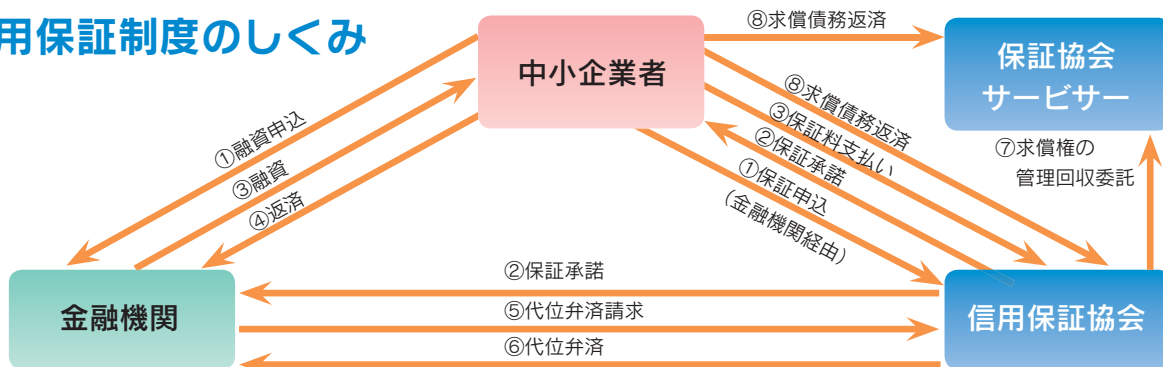
### ○「信用保証料」以外、費用はいただきません。

保証協会のご利用にあたっては、保証付き融資を受ける際の信用保証料が必要となりますが、それ以外は原則としていただいません。

相談・支援サービスも無料ですので、安心してご利用いただけます。

信用保証料率は、創業者向けの保証制度の場合0.45～0.7%と低くなっています。

## (2) 信用保証制度のしくみ



- ① 中小企業者等は、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、金融機関へ通知します。
  - ③ 保証承諾を受けた金融機関は中小企業者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 中小企業者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。
  - ⑤⑥ 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者等に代わり金融機関へ借入金を弁済します。
  - ⑦⑧ その後中小企業者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。
- なお、一部の求償権については、保証協会債権回収株式会社（通称：保証協会サービサー）群馬営業所に管理回収業務委託をしています。

② 信用保証をご利用いただける方

## ② 信用保証をご利用いただける方

### (1) 企業規模

会社の場合、資本金又は出資金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、信用保証がご利用になれます。個人の場合、常時使用する従業員が、下表の条件に該当していれば、信用保証がご利用になれます。

業 種	資本金又は出資金	常時使用する従業員
製 造 業（建設業・運送業等を含む）	3億円以下	300人以下
卸 売 業	1億円以下	100人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
小 売 業	5,000万円以下	50人以下
医療法人等	—	300人以下（医業を営む個人は100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
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		
旅館業	5,000万円以下	200人以下

※ 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。

### (2) 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業種とされています。

主な信用保険の対象外業種
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
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
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

※ 詳しくは保証協会までお問い合わせください。

### (3) 所在地・業歴

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ご利用いただけます。

**ただし、創業者向け保証制度（創業等関連保証等）(P27参照) については、業歴に関係なく創業前の段階からご利用いただけます。**

### (4) 許認可

免許、許可、認可、登録、届出等を要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（P20～21参照）。不明な場合は保証協会までお問い合わせください。

### ③ 創業者向け保証制度をご利用ください

創業者向け保証制度には以下のメリットがあります。

#### ○融資枠は大きく4,500万円までご利用できます。

国の制度（P27参照）である「創業等関連保証」の融資枠は1,500万円、「創業関連保証」は1,000万円ですが、群馬県の制度融資「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Aタイプ）」（P28参照）は4,500万円までご利用いただけます。

#### ○創業後5年未満までご利用できます。

創業前や創業直後だけでなく、創業後5年未満であればご利用いただけます。

#### ○据置期間があるので返済にゆとりが持てます。

国の制度である「創業等関連保証」「創業関連保証」（P27参照）は融資期間10年、内据置期間1年、群馬県の制度融資「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金Aタイプ」（P28参照）は運転資金で融資期間5年（内据置期間1年）、設備資金で融資期間10年（内据置期間2年）、「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1、B-2、B-3タイプ」（P28～29参照）は運転資金で融資期間5年、設備資金で融資期間7年（それぞれ措置期間1年）と長く、ゆとりある返済が可能です。

#### ○代表者以外の連帯保証人は原則として必要ありません。

個人事業者の場合、原則として連帯保証人は必要ありません。法人の場合、原則として連帯保証人は代表者だけとしています。

#### ○保証料率が0.45～0.7%とお得です。

一般の保証の場合、保証料率は平均1.15%ですが、平成27年4月に創設した女性・若者・シニアチャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-3タイプ）は0.45%、創業チャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-2タイプ）は0.5%、その他創業者向け保証制度（P27～29参照）は0.7%と低くなっています。

（注）群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Aタイプ）、日本政策金融公庫との創業連携パッケージ「“創”思“創”愛」は、一般の保証料率を適用する場合があります。

#### ○創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」にご相談ください。

保証協会の「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、相談に乗らせていただきます。「創業計画書」等の書類の書き方が不慣れであっても、作成のお手伝いをいたします。お気軽にご相談ください。

#### ○関係機関と連携してサポートします。

保証制度の相談ばかりでなく、創業に係る相談全般に対して、保証協会が、「中小企業応援センター」（県産業支援機構等）や商工会議所・商工会（県商工会連合会）など、関係機関と連携をはかり、サポートいたします。

## (1) 創業を支援する国の保証制度

### ① 創業等関連保証

対 象 者	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ヶ月以内に個人で事業を開始する場合」又は「2ヶ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）
担 保	不要
保 証 人	法人代表者のみ
融 資 利 率	金融機関所定
保 証 料 率	0.7%

### ② 創業関連保証

対 象 者	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ヶ月以内に個人で事業を開始する場合」又は「2ヶ月以内に会社を設立する場合」 （支援創業関連保証の場合は個人・会社とも6ヶ月以内） 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	1,000万円（再挑戦支援保証と合算） （支援創業関連保証の場合は1,500万円）
保証期間	10年以内（内据置期間1年以内）
担 保	不要
保 証 人	原則として法人代表者のみ
融 資 利 率	金融機関所定
保 証 料 率	0.7%
備 考	支援創業関連保証の場合、認定特定創業支援事業により支援を受けたことの市区町村長の証明書の写しが必要となります。

② 創業者向け保証制度をご利用ください

**【事業計画書の作り方は、「1 創業計画書をつくってみましょう」(P1～)を参考にしてください。】**

※ 信用保証の利用に際しましては、各保証制度で定める要件のほかに当協会所定の審査がありますので、ご了承ください。

## (2) 創業を支援する群馬県の融資制度

### ① 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Aタイプ）

対 象 者	創業後5年未満の中小企業者であって、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
融資限度額	B・Cタイプと合わせて4,500万円（うち運転資金2,500万円）
融 資 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）
担 保	原則として不要
保 証 人	法人代表者のみ
融 資 利 率	責任共有対象の場合 1.75%以内、責任共有対象外の場合 1.7%以内
保 証 料 率	創業等関連保証又は創業関連保証に合致する場合は、0.7%。 それ以外の場合は、適用する信用保険により異なります。

### ② 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（B-1タイプ）

対 象 者	次のいずれかに該当する方 1 1ヶ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ヶ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、又は他の会社と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（P27）を付すことが条件となります
融資限度額	1,500万円 （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1,500万円） 但し、対象者1及び2の方については ・創業等関連保証を付した場合、自己保有資金と同額までが限度額となります。 ・創業関連保証を付した場合、1,000万円が限度額となります。 ・認定特定創業支援事業に係る「支援創業関連保証」を付した場合は1,500万円が限度額となります。
融 資 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）
担 保	不要
保 証 人	法人代表者のみ
融 資 利 率	責任共有対象外 1.7%
保 証 料 率	0.7%

当協会は、群馬県とタイアップして、認定支援機関のスキームを活用した「経営力強化保証の創業版」として全国初となる保証制度「創業チャレンジ資金」と「女性・若者・シニアチャレンジ資金」を実施しております。

**【創業チャレンジ資金と女性・若者・シニアチャレンジ資金のメリット】**

- ・ 創業計画の策定サポート：創業計画の策定を、保証協会の創業応援チーム、シルキー クレイン又は認定支援機関が支援します。
- ・ 低率の保証料率：通常の創業保証よりも更に低率（▲0.2%～0.25%）となります。
- ・ 創業後のフォロー：創業後2期目の申告が終わるまで、定期的に経営状況を確認し、アドバイスします。

「創業チャレンジ資金」と「女性・若者・シニアチャレンジ資金」は、群馬県制度資金の「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(左ページ②)を拡充して創設されました。制度の限度額・融資期間・融資利率等は、群馬県制度資金の「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」と同じです。

**③ 創業チャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-2タイプ）**

対 象 者	「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(左ページ②参照)の対象者で、金融機関及び保証協会または認定支援機関から創業計画策定等の支援を受けている方 ※創業等関連保証又は創業関連保証 (P27) を付すことが条件となります	
融 資 限 度 額	1,500万円 ※詳細は「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(左ページ②)を参照。	
融 資 期 間	運転資金：5年以内、設備資金：7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 1.7%	
保 証 料 率	0.5%	※B-1タイプより▲0.2%低くなっています。
備 考	担保不要。保証人は法人代表者のみ（個人事業の場合は不要）。 6ヶ月後、1期目の申告後、2期目の申告後のほか、必要に応じてモニタリングを実施します。	

③ 創業者向け保証制度をご利用ください

**④ 女性・若者・シニアチャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-3タイプ）**

対 象 者	上記③創業チャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-2タイプ）の対象者で、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 ※創業等関連保証又は創業関連保証 (P27) を付すことが条件となります	
限 度 額	1,500万円 ※詳細は「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(左ページ②)を参照。	
融 資 期 間	運転資金：5年以内、設備資金：7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 1.7%	
保 証 料 率	0.45%	※B-1タイプより▲0.25%低くなっています。
備 考	担保不要。保証人は法人代表者のみ（個人事業の場合は不要）。 6ヶ月後、1期目の申告後、2期目の申告後のほか、必要に応じてモニタリングを実施します。	

再チャレンジする方を対象とした「Cタイプ」もございます。

**【事業計画書の作り方は、「I 創業計画書をつくってみましょう」(P1～)を参考にしてください。】**

※信用保証の利用に際しましては、各保証制度で定める要件のほかに当協会所定の審査がありますので、ご了承ください。

### (3) 日本政策金融公庫と連携した創業支援制度

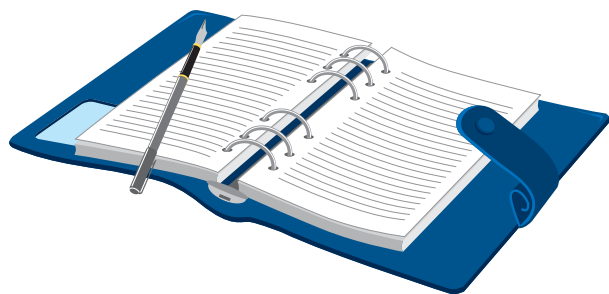
平成 28 年 7 月より、保証協会と日本政策金融公庫がタイアップして、全国初となる創業連携パッケージ「“創” 思 “創” 愛」(協調融資) の取り扱いを開始しました。

創業希望者からのご相談に対して、保証協会と日本政策金融公庫が協調して融資(保証)をしたり、創業計画策定等の支援をいたします。

本パッケージの取り扱い開始により、創業希望者は、資金調達がワンストップで受けられるようになり、創業支援に係る情報を保証協会と日本政策金融公庫双方から入手でき、具体的な支援メニューについても、双方から提供を受けることができます。

	保証協会付融資	日本政策金融公庫の創業融資
対 象 者	○ 群馬県内で新たに事業を始める方、または、事業開始後まもない方 ○ 公序良俗に反しない事業を営む方	
融資(保証) 限 度 額	合計2,000万円以内 (内訳: 保証協会保証分、日本政策金融公庫融資分それぞれ1,000万円以内)	
返 済 期 間	運転資金 ご利用される制度によって異なります。	運転資金 7年以内 (うち据置期間2年以内)
	設備資金 ご利用される制度によって異なります。	設備資金 20年以内 (うち据置期間2年以内)
そ の 他 の 条 件	返済方法、金利、担保・保証人等については、それぞれ保証協会の保証条件及び日本政策金融公庫の融資条件となります。	
そ の 他	上記の限度額を超える融資をご希望の方は、別途ご相談ください。	
(注) ・保証協会と日本政策金融公庫の保証判断、融資判断は個別に実施します。 ・保証協会付融資は民間金融機関が融資を実行することとなります。 ・審査後のご契約手続き等は、保証協会付融資を実行する金融機関と日本政策金融公庫が別々に行います。		

③ 創業者向け保証制度をご利用ください



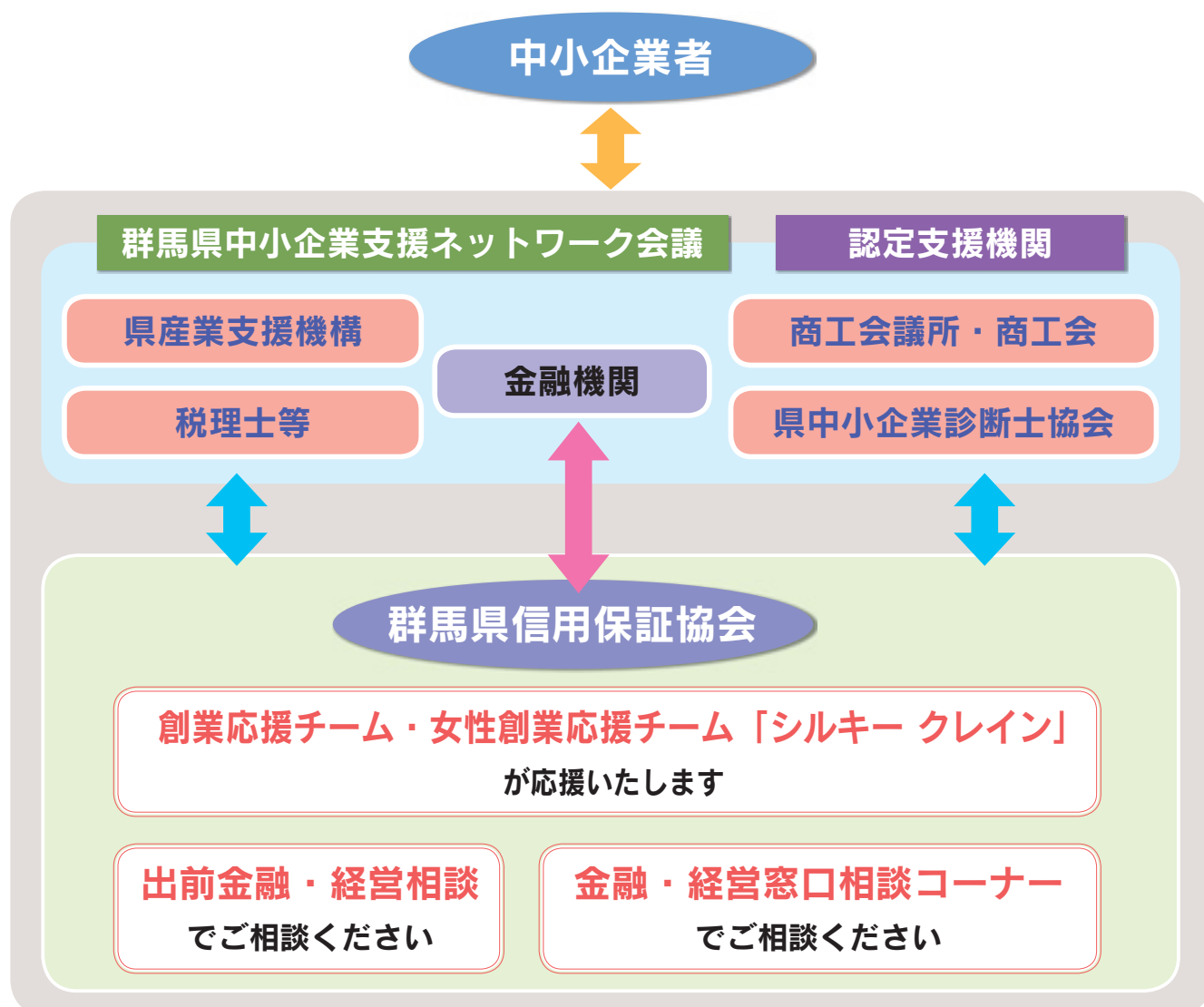


## 4 創業支援サービスをご利用ください

保証協会の支援業務は、大きく「創業支援」「経営支援」「再生支援」の三つに分かれ、これらをまとめて「三つの支援」業務と名づけています。ここでは、創業支援について説明いたします。

相談、ガイドブック、金融、広報によるトータルサポートで、创业者の皆さんをナビゲートいたします。

創業トータルサポート	
相談	相談窓口と創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」
ガイドブック	創業計画サポートガイド
金融	創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金、“創”思“創”愛
広報	FM GUNMA番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」、創業セミナー



## (1) 創業のご相談は保証協会まで

保証協会は、「金融・経営窓口相談コーナー」で、創業に関する相談を希望するお客様にきめ細やかに対応しています。相談は無料ですので、お気軽にご利用ください。

### ① 窓口相談

保証協会の各部・支店の保証課に、「金融・経営窓口相談コーナー」を設けています。保証協会の営業時間内であれば、いつでもご相談に応じます。

区分	問い合わせ先	電話番号	対象	担当者
本店エリア	営業部保証第一課	027-231-8818	創業相談 経営相談	創業支援担当者 中小企業診断士等
	営業部保証第二課	027-231-8819		
高崎エリア	高崎支店保証第一課	027-362-7733		
	高崎支店保証第二課			
桐生エリア	桐生支店保証課	0277-43-6211		
太田エリア	太田支店保証課	0276-48-8811		
全 体	保証統括部企業支援課	027-219-6003	創業相談 経営相談	

## (2) 創業応援チーム・女性創業応援チーム「シルキー クレイン」にお任せください

平成28年度より、保証統括部企業支援課に新たに創業支援係（専任担当者）を新設し、創業支援体制を強化しました。「創業応援チーム」は、各部・支店の部・支店長5名（創業支援統括責任者）、保証次課長8名（創業支援責任者）、課員等27名（創業支援担当者）で構成し、万全の受入体制を整えています。

さらに、平成27年8月に設置した、女性創業応援チーム「シルキー クレイン」は女性職員9名で構成し、各部・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で感性を生かした支援を行い、よきパートナーとなれるよう努めさせていただきます。

### 女性創業応援チーム「シルキー クレイン」相談窓口

専用電話：027-226-6112

受付時間：9：00～17：10

※「シルキー クレイン」による創業相談は、上記の専用電話に加えて、本支店の保証課でも受付いたします。その後チームの担当者から直接連絡をいたします。

### ① 対象となる創業者

保証協会に相談や支援を希望される方

### ② 応援メニュー

- ア 創業に係る各種相談
- イ 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
- ウ 創業者の希望する金融機関への連絡、橋渡し
- エ 創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金（P29）による金融支援
- オ 創業後（保証後）の継続的なモニタリング、経営相談

[また、平成28年度から、国の補助事業（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当協会が全額補助する事業も行っています。

※ 相談の過程で創業計画見直し等のアドバイスをすることもございます。また、信用保証の利用に際しては、各保証制度で定める要件のほか、保証協会所定の審査がありますので、ご了承ください。

### (3) 認定支援機関等との連携

創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金 (P29) の要件となっている認定支援機関や、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、ご相談に乗らせていただくこともあります。群馬県中小企業サポーターズ協議会にも加入して活動しています。

※ 認定支援機関は、「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律」(平成24年8月30日施行) により定められました。正式名称は「認定経営革新等支援機関」です。中小企業が安心して経営相談等が受けられるために、専門的知識や、実務経験が一定レベル以上の者 (税理士、金融機関等) に対し、国が認定することで、公的な支援機関として位置づけられています。

認定支援機関の一覧等、詳しくは中小企業庁のホームページで確認できます。

### (4) FM GUNMA 「チャレンジ・ザ・ドリーム」で応援します

平成25年4月より、「創業・起業」を中心としたFM GUNMAとの共同制作番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」を放送しています。詳しくはP42をご覧ください。

単行本「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」  
(平成25年度版～平成28年度版) を発行しています。

当協会では、番組で放送しました群馬を代表する企業のトップインタビューを放送年度毎に収めた単行本を発行しています。「起業やイノベーションのヒントに満ちた経営者の言葉」がたくさん詰まっています。

本書を通じて、実際に起業・創業される方、企業や組織、あるいは自分にイノベーションを起こす方が多く現れることを願っています。

ご希望の方は、当協会企画課 (TEL 027-231-8874) までご連絡いただければ、お送りさせていただきます。また、保証協会のホームページでもご覧いただけます。



4 創業支援サービスをご利用ください

### (5) 創業セミナーで応援します

保証協会では、創業セミナーを開催し、創業者の皆さんを後押しいたします。平成28年度には、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 in 富岡」を開催、29年度も「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェ in 桐生」を開催します。今後も保証協会独自の創業セミナーを開催していきますので、創業に興味をお持ちの方、また、既に創業されている方もぜひご参加ください。

また、他機関が開催する創業セミナー・スクールにも保証協会職員が講師として参加して、創業に係る各種ご相談や、創業計画策定のアドバイス等行っています。

## 5 こんなお客様が創業支援サービスを利用しました

保証協会を利用して創業に成功したお客様をご紹介します。

### 事例 1

女性が気軽に車の相談ができる整備工場。他社との差別化、独自色を打ち出した事例。

企業の業種 ● 自動車整備・中古車販売業

年商（目標） ● 約1億円

従業員数 ● 4名（うち家族3名）

### ① 創業の動機

社長さんは、もともと自動車に対する造詣が深く、自動車用品販売店に勤務していました。いつかは独立し、自動車に係る事業を起こす夢を抱き、準備をすすめていました。勤務のかたわら、自動車整備士や自動車検査員の資格を取得するとともに、開業に係る自己資金の積み立てをするなど、独立に向け前向きな取り組みをしていました。

自動車分解整備の事業者数は多く、後発の創業であり、社長さんは「独自の特色を持たなければ太刀打ちできない」と考え、従来の同業界の常識をくつがえすような計画を立て、具体的な準備に取り掛かりました。

### ② 創業支援までの経緯

社長さんの親しい知人が会計事務所に勤務していたため、創業計画作成の相談を行い、最初に大雑把な計画書が完成しました。知人の紹介等から商工会議所（当時の「地域ベンチャー支援センター」）の存在を知り、創業計画書を持参し事業内容を説明しました。荒削りな計画書であったこともあり、商工会議所の担当者から様々な助言や指導を受け、数回にわたり出向いて計画書の内容を練り直しました。この計画の練り直しは、慣れない作業でもあり大変そうでしたが、商工会議所のフォローにより完成することができました。

商工会議所で創業計画の助言を受ける中で、具体的な資金調達計画については群馬県創業者支援資金を紹介され、これに基づき金融機関や保証協会に申請しました。保証協会は、創業支援資金の申込に接し、必要書類などを細かく説明しました。社長さんが準備期間を十分に設定していたこともあり、書類はスムーズに整い、融資を受けることができました。

工場の改修や自動車整備の設備に係る資金総額の約5割を、創業支援資金で調達することができ、念願の開業を果たすことができました。

### ③ 創業後の業績とこれからの展望

現在は法人設立後2年半が経過しています。決算第1期目は赤字計上で、不安なスタートになりました。しかし、家族や友人知人の協力をはじめ、チラシやインターネットを活用した広告が功を奏し、口コミで徐々に知名度が広がり、決算2期目は年商で約3倍となり、わずかながら利益も計上でき、創業2年目としては良好な実績を残すことができました。

先般、保証協会の創業支援担当者がモニタリングに出向いたところ、店舗兼事務所はアクアリウムや大型モニターが設置されていて、初めてでも落ち着ける雰囲気でした。整備工場は店舗兼事務所と同一建物であるため、大きな窓越しに、お茶を飲みながら整備中の愛車を見ることができます。当初計画したとおり、女性が気軽に車の相談ができる整備工場となり、他社との差別化が図られています。売上は引き続き増加しており、新たに整備士を雇うことを検討しているとのことでした。最後に社長さんから「あたりまえのことですが、『親切で丁寧な対応をモットー』に更なる売上増加を目指したいと思います」と力強い言葉を聞くことができました。

## 事例 2

専門家の助言をもとに、計画書を作成。自ら製麺する等、地域定着型の経営により固定客を確保した事例。

企業の業種 ● 飲食店（そば・うどん等）

年商（目標） ● 約31百万円 従業員 ● 9名（パート8名・家族1名）

### ① 創業の動機

社長さんは、民間一般企業に勤めるサラリーマンでした。仕事で2年間S県に住んでいた頃、近くに桜エビのかき揚げてんぶらを売りものにする、そば・うどん店があり、庶民的で大衆的な価格でありながら、味にも妥協がなくとてもおいしかったため、通いつめていました。いずれ自営業を行いたいと思っていたところ、この飲食店はS県を拠点にしフランチャイズ（以下、FC）展開している企業であることを知り、説明会などに参加して創業の決意を固めました。店舗の運営も、40歳代から50歳代のパートさんで構成されるなど、地域密着型の店づくりがなされており、自分でも運営可能と確信を深めました。

### ② 創業支援までの経緯

保証協会のホームページで金融・経営相談会のことを知り、相談会に足を運び、担当者（中小企業診断士）から、融資までの具体的な流れや、創業者向け保証制度について説明を受けました。また、飲食店の勤務経験がないことなど不安要素を指摘されるとともに、開業予定地の周辺市場調査や、創業計画書の作成等についてアドバイスを受け、より詳しい専門家の助言を求めるように、県中小企業診断協会の相談窓口も紹介されました。

創業計画書については、保証協会や県診断協会の助言を参考にして、何度も練り直して策定しました。並行して、本人はFC傘下の店舗で実地研修を重ね、開店に向けて準備を進めました。資金調達は地元信用金庫から行い、平成22年3月に開業しました。

### ③ 創業後の業績とこれからの展望

開業1年後に保証協会の担当者がモニタリングに訪れました。初年度の売上実績は計画比78.5%で、わずかですが最終利益も計上するなど、初年度としては概ね良好な実績を上げることができました。最近は、リピーターも徐々に増え、売上が安定しつつあり、創業してよかったという実感がようやく持てるようになりました。社長さんの話からは、数値管理ができていることが分かり、経営者として積極的な取り組み姿勢が伝わってきました。店舗建物は新築ですが、飲食店であることから清潔感には細心の注意が払われており、建物の内外はもちろん駐車場やトイレの中も清掃が行き届いていました。

なお、開業後もさまざまな苦労と努力があったことを、それを乗り越えた自信とともに、以下のとおり語ってくれました。

- ・軌道に乗るまでは、サラリーマン時代と同じ時間を働いても疲労度は数倍に感じ、体力的に厳しかった。
- ・売上の変動が大きく損益分岐点を割り込む月もあった。事業継続断念を考えたときもあったが、FC元への協力要請やメニュー内容の改良など試行錯誤を繰り返した。
- ・麺類については、自ら製麺していたものを取りやめ、FC元からの冷凍麺を使用した時期もあったが、客離れを起し、再び自ら製麺することにした。
- ・看板メニューのかき揚げのてんぶらについて、からっとした食感を出すのに苦労した。
- ・パートやアルバイトに対する教育に苦心した。接客や給仕に不慣れな人を雇わざるを得ず、自分が考えているとおりに動いてもらえずやきもきした。マネジメント経験のある妻の協力を得ることができ、助かった。

将来の展望について質問すると、最終的には店舗数を3店舗まで拡大したいという希望はあるものの、当面は売上を安定させ、内部留保の蓄積に努めたい、と語ってくれました。

「創業応援チーム」による創業支援活動の事例について紹介いたします。

## 事例 3

保証協会と相談しながら、創業計画書を完成。その後「創業応援チーム」が金融機関へ同道し、相談した事例。

### 企業の業種 ● 建材卸業

年商（目標） ● 約12百万円 従業員 ● 2名（うち家族1名）

#### ① 創業の動機

社長さんは、学生時代から将来の独立開業を夢みていました。学校卒業後、独立に必要な知識と経験を身につけるべく県内の建材商社に十数年間勤務し、その後数年間は物流会社で長距離トラックの運転手をしていました。

配送の担当をしている東海地方の建材メーカー（T社）の仕事を数年間継続する中で次第に関係が深くなり、あるときT社から「当社の関東地方での拠点的な役割として独立開業をして欲しい」と誘いを受けました。社長さんは、創業を夢見ていた学生時代の気持ちを改めて思い出し、創業に踏み出すことを決意しました。

#### ② 創業支援までの経緯

社長さんの頭の中では、T社の担当者と創業についての話し合いを重ねるにつれて、少しずつ創業後の青写真ができあがってきました。しかし、すべてが順調に進んだわけではありません。今までサラリーマンとして生活してきた社長さんにとっては、金融機関に融資申込の相談をすることが最初のハードルだったのです。「一体、何を説明すれば良いのだろうか？どんな資料が必要なのだろうか？」

独立開業の手助けをしてくれるT社の担当者に教えられて、社長さんは保証協会のことを知りました。最初は「保証協会の保証制度が使えれば、安い金利で融資を受けられる」という程度の情報でしたが、社長さんは自分で興味を持ち、ホームページを調べ、保証協会に創業に関する相談窓口を開設していることを知りました。そして、金融機関へ行く前に、まず保証協会に相談してみよう、と考えました。

保証協会へ相談に訪れた段階では、明確な事業計画をまだ作成しておらず、金融機関との相談実績もなかったため、「創業応援チーム」が話をお伺いしました。

#### ③ 創業支援の内容（事業計画書の作成）

創業応援チームは、最初に社長さんの大まかな経歴や動機を確認した後、事業計画書の作成を勧めました。社長さんとの会話の中から「創業にあたり優位性が強いと思われる材料（以下の3点）」を見つけ出し、その部分を核とした事業計画書を作るようにアドバイスをしました。

- 1 建材商社及び物流会社での勤務経験が豊富で、業界分野に必要な知識が充分であること。
- 2 自己資金が相応に用意できているため、借入金負担が少ないこと。
- 3 事業開始直後からT社のサポートが期待できること。

この頃、社長さんはまだ物流会社に勤務しており、仕事の合間で暇がとれる時に面談の約束をしていたのですが、少し疲れている表情の日もありました。社長さんが保証協会のアドバイスをもち帰り、事業計画を再検討・修正してまた相談に訪れる……同じことの繰り返しのように見えますが、回を重ねるごとに事業計画書は現実味を帯びたものになり、社長さんの表情も明るくなっていくのを感じました。

#### ④ 創業支援の内容（金融機関への橋渡し）

ついに創業計画書も完成し、創業応援チームスタッフによる金融機関への同行相談の日を迎えました。社長さんは少し緊張した面持ちでしたが、初めて面談した日に比べると堂々とした態度で「いつの間にか『経営者』の顔になっている」と驚かされました。同行相談では、主に保証協会が創業者向けの保証制度や必要となる手続の説明を担当しました。社長さんからは事業計画のポイントや開業への想いを中心に熱意を持って話していただきました。

金融機関での相談の感触も良く、数日後には保証協会に保証依頼書が提出され、開業に合わせて希望通り融資を受けることができました。

#### ⑤ これからの展望

創業応援チームでは、モニタリング活動として、保証対応後6ヶ月間を経過してから創業者の事業所で現況確認を兼ねた面談をさせていただきます。

見事に夢を実現した社長さんと面談し、その後の状況や事業開始前には予期できなかった問題点を聞かせていただくとともに、引き続き金融や経営に関する相談に乗らせていただく予定です。

## 事例 4

子供の考える力や想像力を豊かにし、地元で好きな曜日と時間を選択できるフレックス制で開業した事例。

### 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、自分が本当に好きなこと、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根性や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。

社長さんが思い描いている塾の理想は、塾で教える数学だけが得意科目になるのではなく、子供達的能力開発に力を入れ、子供達に自分の持っている価値に気づかせ、考える力や想像力を豊かにし、数学以外の勉強にも良い影響をもたらすようなものにしたいというものでした。

#### 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は、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。創業応援チームによる社長さんへの創業応援のスタートです。

#### 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、面談に費やした時間は延べ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。ただ、創業応援チームでは、創業を成功させるためには、初期投資はできる限り抑え、必要資金は金融借入だけに頼らない、できる限り家族や知人には協力してもらい、また、他人のアドバイス等には真摯に耳を傾けられるということが必要との認識から、以下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、大金ですね。自己資金はどうか。自己資金の有無は、初期投資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、理由は何ですか。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、知名度少ない個人の塾が、未知の場所で開業するということは、大きなリスクを伴います。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他の塾通い等で忙しい日々を過ごしています。曜日と時間を固定したクラスにするのではなく、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、親族から資金援助を受けることができ、資金計画を見直すことになりました。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、開業予定地も子供の数が多という理由だけで前橋市を希望していましたが、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 これからの展望とモニタリング

保証承諾後、2ヶ月を経過した頃に、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。6ヶ月後のモニタリングで社長さんに会うのが今から楽しみです。

## 事例 5

保証協会の金融・経営窓口相談コーナーを活用。売上構成、売上単価を月単位、日単位に分解して収支シミュレーションを行い、創業計画書を策定した事例。

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先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、さらに一歩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、古物営業許可書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いていきました。

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 これからの展望とモニタリング

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、保証承諾後6ヶ月を経過した後、社長さんのもとを訪れ、現在の状況や問題点、今後の展望についてお話を伺わせていただく予定です。保証協会は、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えます。



## 事例 6

プロサッカー選手から美容師への挑戦。他店との差別化。数値計画に根拠。初期投資を低く抑え創業した事例。

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。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伺うことから始まりました。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 これからの展望とモニタリング

創業応援チームでは、保証承諾してから半年後を目安に担当者が訪問し、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ます。事業計画通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できればと考えています。

事例  
7

女性創業応援チーム「シルキー クレイン」と相談しながら、取扱品目や設備投資を見直し、創業計画書を完成。資金調達を最小限に抑え創業した事例。

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れなくなってしま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、ひと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。

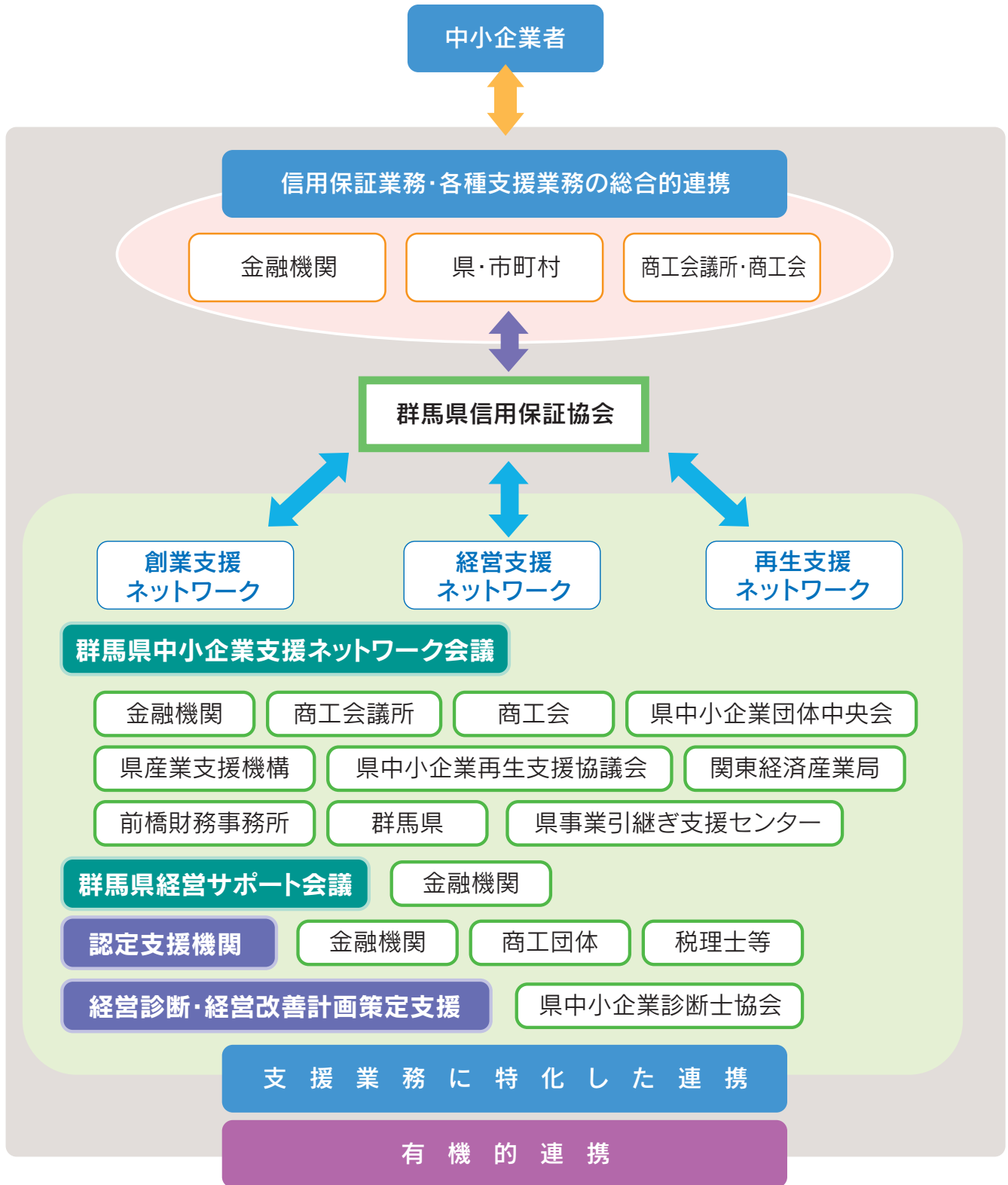
### ④ これからの展望

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。

## 6 創業後のご相談にも保証協会をご利用ください

創業してからも、保証協会は、信用保証業務をはじめ、相談・支援業務等を通じ、関係機関と連携をはかり、中小企業者の経営をサポートさせていただきます。

金融・経営に関すること等でお悩みの際は、保証協会までご相談ください。



6 創業後のご相談にも保証協会をご利用ください

※ 創業支援・経営支援・再生支援の「三つの支援」業務について紹介した小冊子「ぐんまグッドサポートガイド」もご用意しています。興味のある方は、保証協会までお問い合わせください。

# FM GUNMAとの共同制作番組 「チャレンジ・ザ・ドリーム ～群馬の明日をひらく～」 をお聞きください!

群馬県信用保証協会は、平成25年4月から「創業・起業」にスポットを当てた番組を、FM GUNMAと共同制作し、放送しています。ぜひ、お聞きください。

## ○こんな番組です

夢への挑戦をテーマに、明日に向かって走っている人を応援する番組です。メインコーナーでは、大企業のトップや経済界のリーダーの声を、FM GUNMAのパーソナリティーが様々な切り口でインタビューします。

## ○プログラム

### ① トップインタビューコーナー

群馬を代表する企業の社長等に登場していただきます。いろいろな話をさせていただきますが、創業時に経験したこと、これから創業する方や若者へのアドバイスなど、興味深くためになる話を聞くことができます。

### ② チャレンジ企業紹介コーナー

新規創業者や若手経営者、特徴のある事業者、急成長している中小企業などを紹介します。保証協会の創業応援チーム、女性創業応援チーム「シルキー クレイン」の支援により創業チャレンジ資金、女性・若者・シニアチャレンジ資金（群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-2、B-3タイプ）を利用した創業者も、希望により紹介させていただくこともございます。

### ③ 保証協会からのお知らせコーナー

保証協会からのトピックスを、保証協会職員がお伝えします。

## ○放送日時

毎月 第1木曜日 12:00～12:55 (55分間)

【再放送】2日後の土曜日 8:00～ 8:55

※番組内容は、保証協会の保証月報やホームページでも紹介いたします。



# MEMO

A series of horizontal dashed lines for writing.

# 創業計画書

群馬県信用保証協会 御中

平成 年 月 日  
西暦  
(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

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	平成 年 月 日 西暦
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 <sup>2</sup>		千円			
	建物	m <sup>2</sup>		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

	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
自 己 資 金			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	

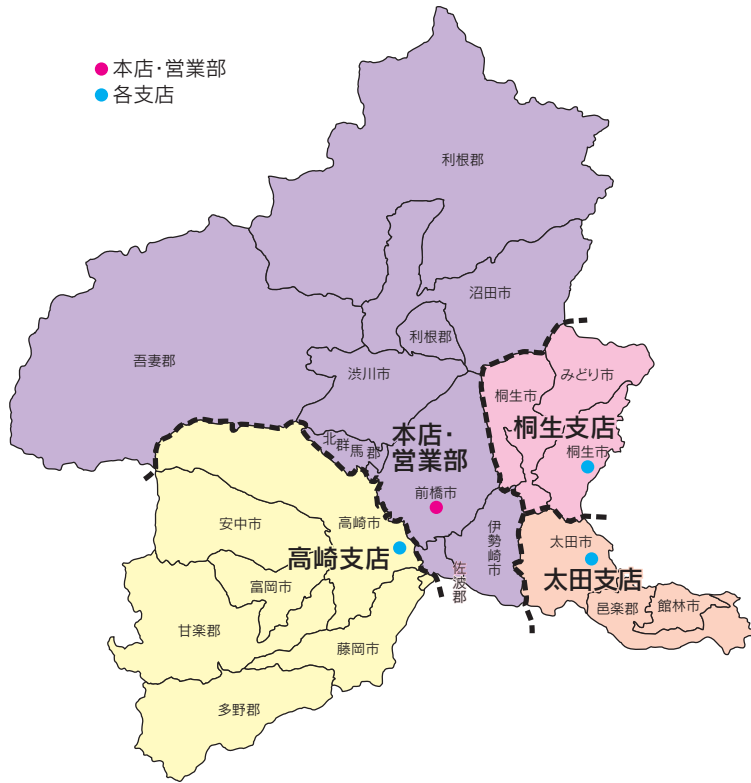
## 9. 借入金等状況（※）

借入先等	資金用途	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）。



# 6 群馬県信用保証協会窓口のご案内



- 本店・営業部
- 各支店

### 本店・営業部

〒371-0026 前橋市大手町三丁目3番1号  
群馬県中小企業会館4・5・6階

検査室	TEL 027-289-5205	FAX 027-234-8823
総務部	TEL 027-231-8816	FAX 027-234-8823
企画課	TEL 027-231-8874	FAX 027-234-8823
経理課	TEL 027-231-8674	FAX 027-234-8823
電算課	TEL 027-231-8796	FAX 027-231-8338
保証課総務	TEL 027-231-8875	FAX 027-231-8814
企業支援課	TEL 027-219-6003	FAX 027-231-8814
保証事務課	TEL 027-219-6001	FAX 027-231-8814
管理総務部	管理総務課 TEL 027-231-8946	FAX 027-231-8424
	調整課 TEL 027-231-8414	FAX 027-225-9052
	代位弁済課 TEL 027-231-8842	FAX 027-231-8424
営業部 (受付)	TEL 027-231-8817	FAX 027-231-9459
	保証第一課 TEL 027-231-8818	FAX 027-231-9459
	保証第二課 TEL 027-231-8819	FAX 027-231-9250
	管理第一課 TEL 027-231-8820	FAX 027-231-8096
	管理第二課 TEL 027-231-8948	FAX 027-231-8096
女性創業応援チーム「シルキークレイン」	TEL 027-226-6112	

- **業務区域**  
前橋市/伊勢崎市/沼田市/渋川市/北群馬郡/吾妻郡/利根郡/佐渡郡
- **駐車場**  
事務所構内に駐車場がございます。

## 信用保証で豊かな経営

ホームページアドレス <http://gunma-cgc.or.jp/>

### 高崎支店

〒370-0006 高崎市問屋町二丁目7番地2

保証第一課	TEL 027(362)7733
保証第二課	TEL 027(362)7734
管理課	TEL 027(362)7734
	FAX 027(363)2223

- **業務区域**  
高崎市/藤岡市/富岡市/安中市/多野郡/甘楽郡
- **駐車場**  
事務所構内に駐車場がございます。

### 桐生支店

〒376-0023 桐生市錦町三丁目1番25号  
(桐生商工会議所会館4階)

保証課	TEL 0277(43)6211
管理課	TEL 0277(43)6212
	FAX 0277(43)9181

- **業務区域**  
桐生市/みどり市
- **駐車場**  
事務所構内に駐車場がございます。

### 太田支店

〒373-0851 太田市飯田町1180番地

代表	TEL 0276(48)8811
	FAX 0276(48)8810

- **業務区域**  
太田市/館林市/邑楽郡
- **駐車場**  
駐車場が上記地図のとおりございます。

7 群馬県信用保証協会窓口のご案内



群馬県信用保証協会

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

編集 総務部企画課 **027-231-8874**

平成29年10月