

中小企業の皆さんのための

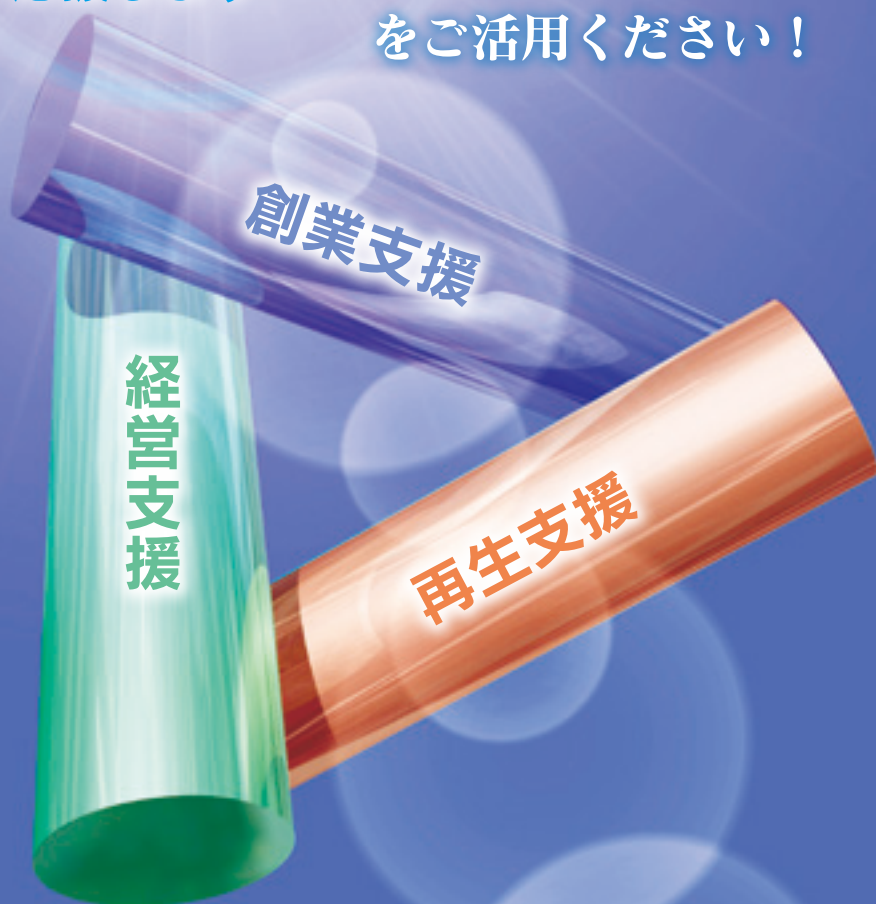
ぐんまグッドサポートガイド

〔平成30年度改訂版〕

頑張るあなたを
応援します…

三つの支援

をご活用ください！



目 次 C O N T E N T S

相談窓口のご案内	1
「三つの支援」とは……	2
1 創業支援のご案内	
(1) 創業に関するご相談は当協会へ	3
(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」が応援します	3
(3) 認定支援機関等との連携	3
(4) 創業支援の主なメニュー	4
(5) 無料で専門家を派遣します	4
(6) 創業計画サポートガイドをご利用ください	4
(7) 創業セミナーで応援します	4
(8) FM GUNMA「チャレンジ・ザ・ドリーム」で応援します	5
(9) 創業を支援する各種保証制度のご案内	6
(10) 創業支援の取り組み事例のご紹介	10
2 経営支援のご案内	
(1) 経営に関するご相談は当協会の相談窓口へ	15
(2) 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	16
(3) 金融機関を紹介するスキームも用意しております	16
(4) 群馬県経営サポート会議を活用できます	17
(5) 経営支援課による経営支援活動	18
(6) 無料で専門家を派遣します	18
(7) 認定経営革新等支援機関をご利用ください	18
(8) 群馬県中小企業支援ネットワーク会議	19
(9) 経営支援に係る各種保証制度のご案内	19
(10) 事業承継に関するご相談も当協会へ	22
(11) 財務支援課による経営支援活動	23
(12) 経営支援の取り組み事例のご紹介	24
3 再生支援のご案内	
(1) 経営支援課が支援します	30
(2) 再生支援の流れ	30
(3) 求償権消滅保証について	31
(4) 再生支援に係る各種保証制度のご案内	32
(5) 再生支援の取り組み事例のご紹介	34
4 信用保証のご利用案内	
(1) 信用保証協会とは	39
(2) 信用補完制度	39
(3) 信用保証制度の仕組み	39
(4) 信用保証をご利用いただける方	40

反社会的勢力に係る企業等への保証はいたしません

1. 暴力団等の反社会的勢力は、信用保証の対象とはなりません

公共性の高い使命と重い社会的責任を負う信用保証協会としては、暴力団等の反社会的勢力に対しては信用保証を行いません。

また、申込人や保証人が、自らまたは第三者を利用して暴力的な要求行為や法的な責任を超えた不当な要求行為等を行う場合も保証の対象としておりません。

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

暴力団等の反社会的勢力は、信用保証の対象とはなりませんのでご注意ください。

信用保証制度を不正に利用した場合は、法令により処罰されます。

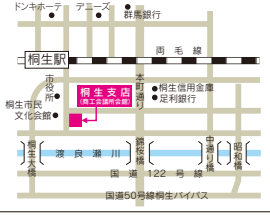
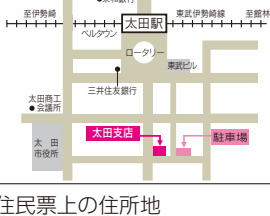
2. 第三者が介在、介入する保証申込は取り扱いいたしません

信用保証協会では、信用保証制度を悪用する行為を排除し、公正な保証の取り扱いをするために、暴力団関係者や金融幇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。

..... 相談窓口のご案内

「創業に関することや経営に関することなど、相談したいことはあるけれど、どこに行けば良いのかわからない」そのようなお話をよく耳にします。

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

お住まいの地域※	担当窓口・電話番号	所在地
全域	(経営支援・再生支援) 保証統括部 経営支援課 027-219-6003	本店 前橋市大手町3-3-1 
	(創業支援) 保証統括部 保証推進課 027-231-8875	
	(女性創業応援チーム) シルキー クレイン 027-226-6112	
前橋市 佐波郡	営業部保証第一課 027-231-8818	高崎支店 高崎市問屋町2-7-2 
伊勢崎市、沼田市、渋川市 北群馬郡、吾妻郡、利根郡	営業部保証第二課 027-231-8819	
高崎市	高崎支店保証第一課 027-362-7733	桐生支店 桐生市錦町3-1-25 
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	太田支店 太田市飯田町1180 
太田市、館林市 邑楽郡	太田支店保証課 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：住民票上の住所地

「三つの支援」とは……

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、「信用保証」を行って、資金繰りをサポートする公的な機関です。

また、信用保証業務のほかにも、相談、診断、情報提供等の各種支援サービスを行っております。

当協会では、平成18年度から現在の支援業務の端緒となる「経営支援チーム」を発足し、中小企業の皆さまに寄り添った支援を開始いたしました。これ以降、今日に至るまで支援の内容を拡充してまいりました。こうした支援サービスを皆さまのライフステージに合わせて「**創業支援**」「**経営支援**」「**再生支援**」の三つに分け、当協会はこれらを「三つの支援」と名付け取り組んでおります。

本冊子は、「三つの支援」のガイドブックとして平成19年度から継続的に発行しております。ぜひご活用ください。

創業支援

これから事業を始めたいという方は、当協会の創業支援をご利用ください。当協会では、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を「創業トータルサポート」で応援します。

詳しくは **P 3** をご覧ください。

経営支援

「経営改善」「資金繰り改善」「事業承継」など、経営上で何かお困りの時は、当協会の経営支援をご利用ください。皆さまが抱えているさまざまな課題に対して、各支援機関と連携してサポートさせていただきます。

詳しくは **P 15** をご覧ください。

再生支援

企業の再生についても当協会にご相談ください。当協会では、再生が見込まれる企業に対して、金融機関や各支援機関と連携して、専門的な手法により企業再生をお手伝いしております。

詳しくは **P 30** をご覧ください。

本冊子では、これらの「三つの支援」業務の内容についてご案内いたします。より詳しい内容について知りたい場合は、ぜひ当協会までお問い合わせください。

1

創業支援のご案内

当協会では、相談、ガイドブック、金融、広報・セミナーによる「創業トータルサポート」で、创业者の皆さまをナビゲートいたします。



創業トータルサポート

相 談	「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
広報・セミナー	ラジオ番組「チャレンジ・ザ・ドリーム」、セミナー開催

(1) 創業に関するご相談は当協会へ

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

(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」が応援します

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

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

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、営業部・各支店の保証課でも承ります。ご希望を伺い、改めて「シルキークレイン」の担当者から連絡をさせていただきます。

(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（P7参照）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、ご相談に対応させていただくこともございます。群馬県創業支援連携会議、群馬県中小企業サポーターズ協議会等にも加入して活動しております。

(4) 創業支援の主なメニュー

- 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 創業を支援する各種保証制度による金融支援
- オ 創業後（保証後）の継続的なモニタリング、経営相談

(5) 無料で専門家を派遣します

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

中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業

（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）

【支援内容】

1. 外部専門家（中小企業診断士等）を活用
2. 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策定支援まで〕 ※当協会が全額費用補助をします。

※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、当協会所定の審査がありますので、ご了承ください。

(6) 創業計画サポートガイドをご利用ください

当協会では、創業をお考えの方に向けた冊子『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～』を発行しております。

- ① 創業にあたって必要不可欠な「創業計画書」の書き方を中心に、当協会の支援業務のご案内、創業事例のご紹介等を掲載しております。
- ② 実際の「創業計画書」が掲載されておりますので、自由に書き込んでいただけます。書き込んだ冊子を当協会の窓口にご持参いただければ、そのまま創業のご相談をお伺いすることができます。
- ③ 当協会の「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、本ガイドを手引きとして創業計画策定等の支援をさせていただきます。

※ ご希望の方は、当協会企画課（TEL027-231-8874）までご連絡いただければ、送付させていただきます。また、当協会のホームページでもご覧いただけます。



(7) 創業セミナーで応援します

当協会では、創業セミナーを開催し、創業者の皆さまを後押しいたします。平成28年度は富岡市で、29年度は桐生市で「シルキー クレイン presents ガールズ創業カフェ」を開催しました。今後も当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。

(8) FM GUNMA「チャレンジ・ザ・ドリーム」で応援します

当協会は、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、放送しております。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、企業のトップや経済界のリーダーの方々に、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や、群馬にゆかりのある企業の社長等に登場していただきます。創業時・事業承継時に経験したこと、経営者となってからチャレンジの軌跡、これから創業する方や若者へのアドバイスなど、興味深いお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。

③ 保証協会からのお知らせコーナー

当協会からのトピックスを、当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、当協会の保証月報やホームページでも紹介いたします。

単行本「チャレンジ・ザ・ドリーム～群馬の明日をひらく～」

番組で放送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ごとに収めた単行本を発行しております。

「起業やイノベーションのヒントに満ちた経営者の言葉」がたくさん詰まった冊子です。

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おります。



ご希望の方は、当協会企画課（TEL027-231-8874）までご連絡いただければ、送付させていただきます。また、当協会のホームページでもご覧いただけます。

(9) 創業を支援する各種保証制度のご案内

創業者を金融面でサポートする各種保証制度を紹介いたします。創業前又は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。

※創業に係る保証は、原則として事前相談制となります。

【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、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・保証人	担保は原則として不要。保証人は原則として、法人代表者のみ
融 資 利 率	責任共有対象の場合 1.55%以内、責任共有対象外の場合 1.5%以内
保 証 料 率	適用する信用保険により異なります。創業等関連特例又は創業関連特例は0.7%。

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、又は他の会社がその事業の全部もしくは一部を継続して実施しつつ新たに設立した会社に限ります） ※創業等関連保証又は創業関連保証（P8）を付すことが条件となります
融資限度額	2,000万円 （A・B－2・B－3・Cタイプと合わせて4,500万円、B－2・B－3・Cタイプと合わせて2,000万円） 但し、創業等関連保証を付した場合は、 ・1,500万円が限度額となります。 ・対象者1及び2の方については、自己保有資金と同額までが限度額となります。
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・保証人	担保不要。保証人は法人代表者のみ。
融 資 利 率	責任共有対象外 1.5%
保 証 料 率	0.7%

当協会は、群馬県とタイアップして、創業計画策定支援から創業後のフォローまでをパッケージにした保証制度「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、当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：当該融資実行後2期目の申告が終わるまで、定期的に経営状況を確認し、アドバイスいたします。

「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「創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(前ページ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「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	「創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(前ページ②参照)の対象者（ただし、対象者4・5は創業後3年未満）で、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（P8）を付すことが条件となります	
融資限度額	2,000万円 ※詳細は「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(前ページ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 1.5%	
保 証 料 率	0.5%	※B-1タイプより0.2%低い保証料率となっております。
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。	

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（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（P8）を付すことが条件となります	
融資限度額	2,000万円 ※詳細は「群馬県創業者・再チャレンジ支援資金B-1タイプ」(前ページ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 1.5%	
保 証 料 率	0.45%	※B-1タイプより0.25%低い保証料率となっております。
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（P32）」もございます。

【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）
融 資 利 率	金融機関所定利率
保 証 料 率	0.7%
担保・保証人	担保不要。保証人は法人代表者以外徴求しません。

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」（認定特定創業支援事業の支援を受けて創業を行うとする方は、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	2,000万円（再挑戦支援保証と合算）
保 証 期 間	10年以内（内据置期間1年以内）
融 資 利 率	金融機関所定利率
保 証 料 率	0.7%
担保・保証人	担保不要。保証人は原則として法人代表者以外徴求しません。

※再挑戦支援保証については、P33をご覧ください。

○留意点

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

（ア）自己資金 → 当該創業予定の事業に充てるために用意したもの

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

（イ）借入金

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

イ 創業関連保証の対象要件には「自己資金要件」はありません。

【日本政策公庫と連携した創業支援パッケージ】

当協会と日本政策金融公庫がタイアップした、創業連携パッケージ「“創” 思 “創” 愛」(協調融資)を取り扱いしております。

本パッケージでは、創業希望者からのご相談に対して、当協会と日本政策金融公庫が協調して創業資金の融資(保証)を取り扱うほか、創業支援に係る情報や創業計画策定等の支援を当協会と日本政策金融公庫の双方から提供させていただきます。ぜひご利用ください。

【創業連携パッケージ「“創” 思 “創” 愛」の概要】

	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 当協会の定めるところ	運転資金 7年以内 (うち据置期間2年以内)
	設備資金 当協会の定めるところ	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、それぞれ当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)

- ・当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。

(10) 創業支援の取り組み事例のご紹介

事例
1

【金融機関・支援機関と連携した創業支援】

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

1 創業の動機

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

2 創業支援までの経緯

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

3 創業支援の内容

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

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

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

4 創業後の業績やこれからの展望

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

事例
2

【創業応援チームによる支援活動】

企業の業種●学習塾 年商(目標)●約7百万円 従業員●なし

1 創業の動機

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

2 創業支援までの経緯

社長さんと創業応援チームの出会いは、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、当協会のホームページを見て、「創業計画サポートガイド」の存在を知り、自分なりに創業計画書を作成しました。社長さんは夢の実現に向け第一歩を踏み出したのです。

3 創業支援の内容

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

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

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

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

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

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

4 創業後の実績やこれからの展望

保証承諾後、2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。夢をかなえた社長さんをこれからも応援したいと思います。

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、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、当協会の「金融・経営窓口相談コーナー」に相談に訪れました。

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

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

3 創業支援の内容

ご家族からの了解が得られ、また、金銭的な協力もしてもらえることとなり、再度、当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、古物営業許可証の取得準備をするなど紆余曲折する場面もありましたが、一步一步、着実に創業に向けて歩んでいきました。

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

4 創業後の実績やこれからの展望

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

事例
4

【創業応援チームによる支援活動】

企業の業種 ● 美容室 年商(目標) ● 約1千1百万円 従業員 ● 1名

1 創業の動機

社長さんは18歳でプロサッカー選手になり、20歳、25歳と2度の戦力外通告を経験しました。いろいろな悩んだ結果、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、当協会の存在を覚えてもらい「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 創業後の実績やこれからの展望

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

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、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、当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、創業に向けてこ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、当協会が発行している「創業計画サポートガイド」を基に、何にどのくらいお金がかかるのか、売上はどのくらいを見込んでいるのか等、一つひとつ項目を確認しながら、創業計画書作成の事前準備を行っていきしました。

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当協会へ保証申込書が提出され、保証承諾に至りました。

4 創業後の実績やこれからの展望

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

2

経営支援のご案内

当協会では、経営者の皆さまの抱えている課題に応じた、様々な経営支援メニューを用意しております。まずは相談窓口までご連絡ください。また、より専門的な課題にも対応するために、関係機関と連携して、経営支援に取り組んでおります。

(1) 経営に関するご相談は当協会の相談窓口へ

当協会では、以下の相談業務を実施しております。

① 金融・経営窓口相談コーナー

営業部・各支店の保証課に「金融・経営窓口相談コーナー」を設置し、専門スタッフが金融・経営に関する相談を希望するお客様にきめ細やかに対応させていただきます。相談は無料ですので、お気軽にご利用ください。

② 出前金融・経営相談

お客様がご自身の事業所でご相談をしたいとご希望される場合は、当協会の職員が、中小企業の皆さまを訪問し、金融・経営に関するご相談に対応いたします。お客様にとって、財務資料が手許にあり、会計担当者や工場長等が近くにいる環境でご相談いただくことができます。

問い合わせ先（相談希望の申込先）

保証統括部経営支援課

電話番号 027-219-6003

相談窓口では、制度融資に関するご説明、借換に関する手順のご説明、条件変更手順のご説明などを行っております。この他にも、やむをえず業績不振を余儀なくされ、企業の存続の岐路に立たされていたり、資金繰りに窮した場合の相談なども承っております。金融・経営相談を通じて、実際の保証申込や条件変更に結びついたケースも数多くありますので、どうぞお気軽にご利用ください。

○相談窓口には、こんなご相談が寄せられています

- ・当社を専門家に見てもらい、課題の発掘とアドバイスがほしい。
- ・経営改善計画の策定に関して、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。
- ・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。
- ・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。
- ・取引をする金融機関を紹介してほしい。
- ・決算書の数値から当社の経営分析をしてほしい。
- ・資金繰りに窮しているが、最適な保証制度を教えてほしい。
- ・創業してみたが、計画通りにいかないので、専門家にアドバイスしてほしい。
- ・今後、事業承継を予定しているので、事前に相談に乗ってほしい。…等

③ 特別相談窓口・各種相談窓口

災害・取引先の倒産・取引金融機関の破綻等によって経営の安定に支障が生じている方を対象に、当協会の本・支店に各種相談窓口を常設しております。

ご相談にあたり、お申込の必要はありませんが、事前にご連絡いただければ、よりスムーズに具体的なお話ができます。

※P1をご覧ください、お住まいの地域を担当する窓口までご連絡ください。

※ご本人様の確認が必要となります。運転免許証等の身分証明書を持参してください。

参考【特別相談窓口・各種相談窓口 一覧】平成30年6月現在

	相談窓口名
1	草津白根山（本白根山）噴火に関する特別相談窓口
2	東日本大震災に関する特別相談窓口
3	平成28年熊本地震による災害に関する特別相談窓口
4	皮革等相談窓口
5	賃金水準上昇対策相談窓口
6	英国におけるEU残留・離脱を問う国民投票の結果の影響関連相談窓口
7	タカタ株式会社関連相談窓口

※災害の状況や地域経済への影響などによって相談窓口は変動いたします。最新の情報は当協会のホームページ等でご確認ください。

(2) 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

CRD協会が開発したマネージメントサポートシステムで、財務データをコンピュータに入力すると、申請企業の業界における位置、業界平均と比較した財務バランスのチェックがビジュアルでわかりやすく把握でき、各種の経営分析比率も確認できます。また、期間を設定して簡単な将来シミュレーションを行い、将来予測の貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー表などを算出することもできます。

「金融・経営窓口相談コーナー」で、中小企業経営診断システムによる経営診断報告書の提供を実施しておりますので、ご活用ください。

(3) 金融機関を紹介するスキームも用意しております

お取引する金融機関をお探しの方も「金融・経営窓口相談コーナー」をご利用ください。必要に応じて、希望される金融機関への橋渡しを検討します。初めて金融機関とお取引をされる方、既に金融機関とのお取引がある方、どちらの方も対象となります。

※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、総合的な判断をさせていただきます。

※金融機関紹介スキームは、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。

(4) 群馬県経営サポート会議を活用できます

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。

① 経営サポート会議の流れ

開催の要請	・経営サポート会議は、中小企業とメイン行の要請に基づき開催いたします。また、再検討が必要な場合は複数回開催いたします。 ・事務局の当協会は、関係者の日程調整、会場手配等を担います。 ・会議参加者は、基本的には当該中小企業、メイン行、サブ行及び当協会等ですが、必要に応じて税理士等の専門家も参加します。
会議の開催	・経営サポート会議では、中小企業が金融機関等の会議参加者に対して、現状及び支援依頼事項等を説明します（原則として、中小企業は当該資料を関係者に事前に配布します）。 ・金融機関は、メイン行を中心としてこれまでの取引経緯・支援の方向性等について説明します（メイン行はできる限り関係資料を関係者に事前に配布します）。 ・当協会は、必要に応じて経営分析資料等を提供するとともに、これについて説明いたします。なお、当協会は事務局として経営サポート会議の運営全般について、できる限り協力いたします。
協議・検討	・経営サポート会議は、原則として返済方法の見直し（リスケジュール）等をはじめとする中小企業の経営改善について協議、検討、調整を行います。 ・経営サポート会議で調整が難しい場合は、中小企業再生支援協議会や地域経済活性化支援機構等を引き継ぐことも検討します。
合意の形成	・経営サポート会議の内容に強制力はありませんが、会議参加者は中小企業からの支援依頼事項等に合意が得られた場合は、合意内容に沿って経営の改善に向けた支援に積極的に取り組んでいきます。

② 主な対応パターン

通常の場合	中小企業者・メイン行 → 当協会 → 経営サポート会議
再検討が必要な場合	中小企業者・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	中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業等の専門家派遣事業の活用を検討
経営サポート会議で調整が難しい場合	中小企業再生支援協議会や地域経済活性化支援機構等への引き継ぎも検討

(5) 経営支援課による経営支援活動

保証統括部経営支援課の専門スタッフが、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や、金融・経営窓口相談コーナー、出前金融・経営相談等で経営に関する助言や提案の依頼があった企業に対して、保証課の職員と専門チーム「経営支援チーム」を組み、企業訪問や経営者等との面談を行いながら、経営改善をサポートいたします。

【経営支援活動の流れ】

決算書（3期分）を提供していただきます。（財務面の把握）

企業訪問・ヒアリングにご協力いただきます。（財務面以外の経営状況の把握）

所定の経営改善計画書をご一緒に作成させていただきます。

その後も、随時、ご希望に応じて、アドバイス・支援をさせていただきます。

※企業の情報は厳正かつ適切に管理しております。

(6) 無料で専門家を派遣します

国の補助金事業を活用して、中小企業診断士等の専門家による経営診断や経営改善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おります。

中小企業・小規模事業者及び創業者経営安定化支援事業

（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）

【支援内容】

1. 外部専門家（中小企業診断士等）を活用
2. メニュー
 - ① 〔経営診断〕
 - ② 〔経営改善計画策定支援〕
 - ③ 〔事業承継計画策定支援〕
 - ④ 〔生産性向上支援〕

※当協会が全額費用補助をします。

(7) 認定経営革新等支援機関をご利用ください

① 認定経営革新等支援機関とは

認定経営革新等支援機関（略称：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」により定められました。中小企業が安心して経営相談等を受けられるために、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は、中小企業庁のホームページで確認できます。

② 主な相談内容

自社の経営を「見える化」したい	専門的課題を解決したい
事業計画（経営改善計画）を作りたい	新たな商品・サービスを開発したい
取引先を増やしたい、販売を拡大したい	金融機関と良好な関係を作りたい

③ 主な支援内容

事業計画（経営改善計画）の策定支援
財務内容その他経営状況の分析、現状把握、経営課題の抽出に係る助言
事業の実施に必要な指導・助言

④ 認定支援機関の支援に係る費用補助

認定支援機関の支援は費用がかかりますが、申請により群馬県経営改善支援センター（群馬県産業支援機構）による費用補助（費用の3分の2、上限200万円）が受けられます。

【当協会の費用補助】

群馬県経営改善支援センターによる費用補助に加えて、当協会が企業負担分費用の2分の1、上限15万円の費用補助をいたします。対象となる方は以下の①～③のいずれにも該当する方です。

- ①利用申請時点で当協会の保証をご利用いただいている方
- 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こと
- ③経営サポート会議（P17参照）を活用している、または活用予定であること

⑤ 経営力強化保証

認定支援機関の支援を得て経営改善等に取り組む場合、保証料を通常料率より引下げた（概ね▲0.2%）「経営力強化保証」をご利用いただけます（P20参照）。

(8) 群馬県中小企業支援ネットワーク会議

① 中小企業支援ネットワークとは

中小企業金融円滑化法の終了を踏まえ、各都道府県で保証協会が事務局となり関係機関のネットワーク化に取り組みました。群馬県においては、当協会が事務局となり平成24年9月に「群馬県中小企業支援ネットワーク会議」を設立いたしました。

関係機関（90機関）、アドバイザー（3機関）が連携して、中小企業の経営改善に取り組めます。

② 活動内容

中小企業の経営支援等に係る構成員の連携強化及びスキル向上を図るため、情報交換会、専門家による講演会、事例研修会等を随時開催しております。

(9) 経営支援に係る各種保証制度のご案内

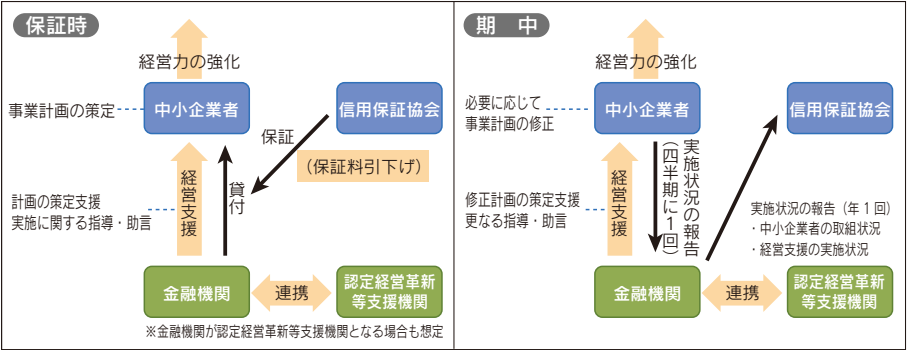
当協会では経営支援と金融支援が一体となった各種制度保証を取り扱っております。

※ここで紹介する2つの制度は原則として事前相談制となります。

①経営力強化保証

金融機関が認定経営革新等支援機関と連携して中小企業の事業計画の策定支援や継続的な経営支援を行い、中小企業の経営力の強化を図ることを目的とした制度です。

中小企業は、認定経営革新等支援機関の支援を受けつつ、自ら事業計画を策定・実行し、その進捗を金融機関に対して四半期ごとに報告していただきます（金融機関は経営支援の実施状況を含め当協会に対して年1回の報告をします）。



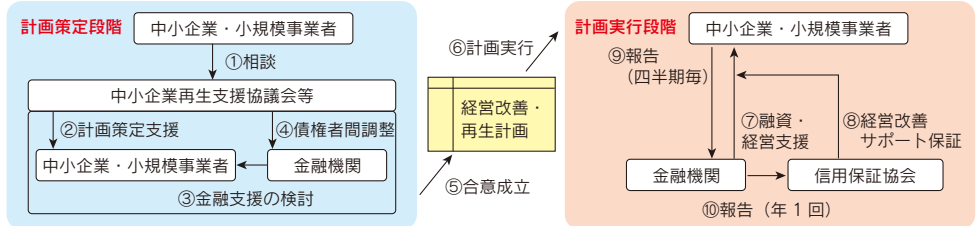
対 象 者	金融機関及び認定経営革新等支援機関の支援を受けつつ、自ら事業計画の策定並びに計画の実行及び進捗の報告を行う中小企業									
保証限度額	2億8千万円（無担保保険に係る保証8千万円以内・普通保険に係る保証2億円以内） 特別小口保険に係る保証 1,250万円以内 ※中小企業が組合等の場合は、4億8千万円以内									
保 証 割 合	金融機関が選択した責任共有制度の方式 但し、責任共有制度の対象除外となる保証付きの既往借入金を本制度で借り換える場合であって、保証付きの既往借入金の範囲内の額を借り換える場合は、責任共有制度の対象除外。									
対 象 資 金	事業資金（但し、事業計画の実施に必要な資金に限りです）									
保 証 期 間	一括返済：1年以内 分割返済：運転資金5年以内、設備資金7年以内 （但し、本制度によって保証付きの既往借入金を借り換える場合は、10年以内。なお、据置期間はそれぞれ1年以内。）									
融 資 利 率	金融機関所定利率									
保 証 料 率	責任共有制度の対象の場合 0.45%～1.75% 責任共有制度の対象除外の場合 0.50%～2.00% ※原則、申込時の信用力に対応した保証料率よりも1区分低い利率を適用。 ※1 貸借対照表を作成していない等により、当協会が保証料率の判定ができない場合は、通常の保証料率が適用されます。 ※2 特別な理由なく金融機関に対する四半期毎の報告を怠った場合、通常の保証料率が適用され、差額保証料を追加でお支払いいただく場合があります。									
	区 分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
	A（責任共有対象）	1.75	1.55	1.35	1.15	1.00	0.80	0.60	0.45	0.45
	B（責任共有対象外）	2.00	1.80	1.60	1.35	1.10	0.90	0.70	0.50	0.50
担保・保証人	担保は必要に応じて徴求します。保証人は原則として法人代表者のみ。									

※経営力強化保証を併用する県制度「群馬県経営力強化アシスト資金」もございます。

②事業再生計画実施関連保証（通称：経営改善サポート保証）

中小企業再生支援協議会等の指導または助言を受けて作成した事業再生計画に従って事業再生を行う中小企業の資金調達を支援することにより、中小企業の事業再生の着実な進捗を図り、中小企業の活力の再生を図ることを目的とした制度です。

中小企業再生支援協議会等の支援により作成した事業再生計画に基づき、事業再生の取り組みを行う企業が対象となります。中小企業は、金融機関に事業再生計画の実施状況を四半期ごとに報告し、金融機関は当協会に年1回報告していただきます。



対 象 者	下段の「添付書類」に該当する計画に従って事業再生に取り組み、金融機関に対して計画の実行状況の報告を行う中小企業（ 第二会社方式による新設会社も含む ）です。なお、計画は以下の内容を満たすもの又は含むものとします。 (1) 債権者間の合意がとれているもの (2) 申込人の経営に係る現況・課題と課題を踏まえた改善策 (3) 計画期間中の各事業年度の収支計画および計画終了時の定量目標ならびにその達成に向けた具体的な行動計画		
保 証 限 度 額	2億8千万円（一般保証とは別枠です） ※中小企業が組合等の場合は、4億8千万円以内（普通保険に係る保証2億円以内・無担保保険に係る保証8千万円以内）		
保証割合	金融機関が選択した責任共有制度の方式 但し、責任共有制度の対象除外となる保証付きの既往借入金を本制度で借り換える場合であって、保証付きの既往借入金の範囲内の額を借り換える場合は、責任共有制度の対象除外。		
対象資金	事業資金（但し、事業再生計画の実施に必要な資金に限りです）		
返済方法	一括返済または分割返済	保証期間	一括返済：1年以内 分割返済：15年以内
貸付金利	金融機関所定利率		
保証料率	責任共有制度の対象の場合 0.68% 責任共有制度の対象除外の場合 0.8%		
担保・保証人	必要に応じて徴求します。保証人は原則として法人代表者のみ。		
添付書類	当協会所定の申込資料のほか、以下のいずれかの計画の添付が必要となります。 ①中小企業基盤整備機構の指導または助言を受けて作成された事業再生の計画 ②認定支援機関（中小企業再生支援協議会および産業復興相談センター）の指導又は助言を受けて作成された事業再生の計画 ③特定認証紛争解決手続に従って作成された事業再生計画 ④整理回収機構が策定を支援した再生計画 ⑤地域経済活性化支援機構が再生支援決定を行った事業再生計画 ⑥東日本大震災事業者再生支援機構が支援決定を行った事業再生計画 ⑦私的整理に関するガイドラインに基づき成立した再建計画 ⑧個人債務者の私的整理に関するガイドラインに基づき成立した弁済計画 ⑨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に基づき作成された計画であって、特定債務等の調整の促進のための特定調整に関する法律に基づく調停における調書（同法第17条第1項の調停条項によるものを除く。）又は同法第20条に規定する決定において特定されたもの ⑩中小企業基盤整備機構が産業競争力強化法第133条に規定する出資業務により出資を行った投資事業有限責任組合が策定を支援した再建計画 ⑪経営サポート会議による検討に基づき作成又は決定された事業再生の計画		

(10) 事業承継に関するご相談も当協会へ

当協会では、これから事業を引き継ぐ方や、先代の事業を引き継がれて間もない方に対しても、積極的な支援をしております。事業承継に関する課題や疑問点についても、当協会にご相談ください。

① 事業承継に係る専門家派遣事業と費用補助

国の補助金事業を活用して、中小企業診断士等の専門家による「事業承継に関する留意点等のアドバイス」「事業承継に向けてのロードマップの策定」「事業承継計画の策定」等にかかる費用を当協会が全額補助する事業も行っております。
(具体的な支援の流れは **P 18**をご覧ください。)

② 事業承継に関する保証制度

事業承継に必要な資金や事業承継後に必要となった資金を対象とした各種保証制度を用意して、円滑な事業承継をサポートしております。ご利用要件や対象となる資金等の確認も含めまして、事前に当協会までご相談ください。

【事業承継に係る主な保証制度】

制 度	経営承継関連保証	特定経営承継関連保証	事業承継サポート保証	次世代サポート保証
創 設 日	平成20年10月1日	平成30年4月1日	平成30年4月1日	平成29年5月1日
対 象 者	中小企業	代表者個人（後継者）	純持株会社 事業持株会社	中小企業
資 金 使 途	・ 議決権株式の取得資金 ・ 事業用資産の取得資金 ・ 事業用資産等に係る相続税又は贈与税の納税資金 ・ 遺産分割に伴う返済資金又は遺留分減殺に伴う価格弁償資金 ・ 運転資金	・ 株式等の取得資金 ・ 事業用資産の取得資金 ・ 事業用資産等に係る相続税又は贈与税の納税資金 ・ 遺産分割に伴う返済資金又は遺留分減殺に伴う価格弁償資金 ・ 運転資金	持株会社が被後継者の保有する事業会社の発行済議決権株式総数の3分の2以上を一括で取得する資金及び附帯費用（後継者が既に事業会社の一部株式を取得しており、今回取得する株式と合算して3分の2以上になる場合は、3分の2に満たない一括取得を可能とする。）	事業承継後3年未満における以下の資金 ・ 新たな事業の実施による事業の多角化や事業の転換のための資金 ・ 申込人以外が所有する事業用資産の取得資金 ・ 事業承継に起因し、最近3か月間の売上高が前年同期の売上高に比して10％以上減少したこと生じた経営安定に必要な資金（借換資金を除く）
保証限度額	2億8千万円 （一般保証と別枠）	2億8千万円 （一般保証の枠内）	2億8千万円 （一般保証の枠内）	2億8千万円 （一般保証の枠内）
保 証 割 合	責任共有対象（80％）	責任共有対象（80％）	責任共有対象（80％）	責任共有対象（80％）
保 証 料 率	弾力化料率 （0.45％～1.90％）	弾力化料率 （0.45％～1.90％）	弾力化料率 （0.45％～1.90％）	通常の弾力化料率より 0.2％引下げ （0.25％～1.70％）
備 考	—	—	—	当協会独自制度

(11) 財務支援課による経営支援活動

保証統括部財務支援課では、主に既往借入金を返済緩和している企業に対して、返済正常化に向けた経営支援を行います。**Gプライム保証**や経営力強化保証、経営改善サポート保証を活用した既往借入金の集約提案などで、これまで以上に中小企業や金融機関の皆さまとの対話や面談の機会を持ちながら、返済の正常化に向けたお手伝いをいたします。

～ 借入をまとめて、月々の返済額を軽減することができます ～

借換保証制度「Gプライム保証」のご案内

借換保証制度「Gプライム保証」は、弾力的に複数口の制度融資等を借換集約することで、中小企業の月々の返済額の軽減及び資金調達の円滑化等を推進することを目的とした保証制度です。

ご利用に当たっては、一定の要件を伴いますが、種類の異なる複数の制度資金を一本化することができる利便性の高い借換保証制度となっておりますので、ぜひ活用ください。

対 象 者 (資格要件)	一般保証を含めて複数の制度融資を利用しており、今後の事業展開のためには、借入金の集約（一本化）等により、返済額の軽減や貸付利率の低減等が必要であると判断されるCRDランク「4」以上の中小企業。 ※CRDランクについては、下記「CRDについて」を参照してください。									
制度の特徴	①種類の異なる複数の制度融資も借換により一本化できます。 【例1】既存の県制度と市制度を一本化 → Gプライム保証 【例2】既存のセーフティネットと一般保証を一本化 → Gプライム保証 ②借換一本化に加えて、新たな事業資金の上乗せ（増額借換）も可能です。									
資 金 使 途	・借換の対象となる保証付融資は、一般保証、地方公共団体制度融資、経営安定関連保証等の全ての保証制度とします。ただし、特別小口保証を除きます。 ・保証付融資を借換する資金に加え、必要に応じて新たな事業資金（真水資金）も対象とします。 ・借換対象とする融資は、原則として当該金融機関の既保証付き融資とします。									
保証限度額	2億8千万円（一般保険の枠内）				返済方法	均等分割弁済				
保 証 期 間	15年以内（据置期間は設けません）				貸付利率	金融機関所定利率				
担 保	必要に応じて徴求いたします。なお、原則として借換前の保全金額を下回らないことといたします。									
連帯保証人	法人は、原則として代表者以外は徴求しません。個人は、原則として連帯保証人不要です。									
保 証 料 率	一般保証の保証料率でご利用いただけます。									
	区 分	①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
	料 率	—	—	—	1.35%	1.15%	1.00%	0.80%	0.60%	0.45%
	会計参与設置等の割引（0.1%）、有担保割引（0.1%）も併用いただけます。									
留 意 点	・事前相談制です。 ・所定の事業計画書を添付していただきます。									

〔CRDについて〕

CRDランク9区分は、保証料率9区分と連動しています。CRDランクの指標にはCRD（中小企業信用リスクデータベース）協会のリスク評価システムを使います。CRD協会は、中小企業庁の発案により平成13年に設立された、中小企業に関する日本最大のデータベース機関です。スコアリングモデルや各種サービスを提供することにより、保証協会や金融機関の審査業務の効率化や信用リスク管理の高度化及び中小企業の経営支援などをサポートしています。

(12) 経営支援の取り組み事例のご紹介

事例
1

【当協会と金融機関が連携して経営改善計画を策定】

企業の業種 ● 野菜漬物製造業 年商 ● 約8千万円 従業員 ● 25名

1 経営支援までの経緯

当該企業は、相応の業歴を有する野菜漬物製造業者です。一般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、自社ブランドにより差別化を図ることが大切であるといわれております。

こうした中で、当該企業は、全社一丸となって事業に取り組んでいるものの、目立った看板商品もなく、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は毎期前年比15%程度減少し、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、また現状の経営状態、経営上の問題点及び改善の方向性が定まらないまま、事業継続していることが問題点でした。

会社として危機意識は有していたものの、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り、金融機関と当協会との連携による経営支援を受けることにしました。

2 経営支援前の企業の状況

当該企業は、売上が毎期減少していることから、現状を打開しなければならないという意識は強かったのですが、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策定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。

3 経営改善計画の策定

当協会の経営支援チーム2名が、金融機関1名とともに、当該企業と合計5回の面談を実施しました。当該企業が現在置かれている状況や問題点を再認識し、具体的な改善計画を策定し、責任者を定めて改善に向けた取り組みを開始しました。

改善計画については、当該企業、金融機関及び当協会の三者で現状の問題点を認識し、将来のあるべき姿を話し合い、それに向けて実現可能な計画を策定しました。財務・資金繰りに係る計画のほか、「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についても策定しました。これらの取り組みの中で、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も、これまで疎かった経営指標に関心が及ぶようになりました。

4 その後の状況やこれからの展望

売上は回復基調にあり、事務所及び工場内の整理・整頓も自発的に実施されております。経営支援チームでは、定期的に企業訪問等を行い、経営状況及び改善策の実施状況を確認しながら、支援活動を継続していきます。

事例
2

【経営サポート会議に基づく、専門家派遣とリスクスケジュール対応】

企業の業種 ● 通所・短期入所介護事業 年商 ● 約5千万円 従業員 ● 19名

1 経営支援までの経緯

当該企業は事業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おりました。

また、増収を見込んで実施した設備投資負担が重く、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。

社長さん、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を開催し、専門家派遣による経営改善計画策定と、計画策定までのリスクスケジュール（返済額の軽減）を実施することが決まりました。

2 経営支援前の企業の状況

社長さんは計数観念に強く、介護業界における豊富な知識経験を有しており、自身で考えた改善施策を試みましたが、期待する効果が得られずにおりました。

当該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容に対し人件費の負担が重い状況にありました。社長さん自身も介護スタッフと同様のシフト勤務をしており、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おりました。

3 経営支援への取り組み（専門家派遣による経営改善計画の策定）

まず、経営サポート会議を開催し、各取引金融機関にリスクスケジュール支援を依頼しました。そのうえで、“専門家派遣による経営改善計画の策定”について支援方針を報告し、各取引金融機関の目線合わせを行いました。

リスクスケジュール支援に同意いただき、計画策定までの資金繰り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、社長さん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いただき、SWOT分析や具体的改善施策の抽出、アクションプランの策定を行いました。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。

完成後、再度経営サポート会議を開催し、社長さん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スケジュール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。

4 その後の状況やこれからの展望

各取引金融機関によるリスクスケジュール支援の実行により、当面の資金繰りについて懸念がなくなり、社長さんはマネジメントに専念できるようになりました。現在、当該企業は経営改善計画に基づく具体的な経営改善策を実行に移していますが、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した。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。

当協会ではメインバンクと連携してモニタリング等を通して経営改善の実施状況を確認し、支援活動を継続していきます。

1 経営支援前の企業の状況

当該企業は、ラーメン用のスープを製造・卸売をしています。スープの味は評判がよく、増収増益を図るため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い取引先が倒産、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。

2 経営支援への取り組み

自社で経営努力し、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、ようやく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。メインバンク主導で、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当該企業の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」(P21参照)の利用を提案しました。

3 経営改善サポート保証の活用

経営改善サポート保証とは、「事業の再生に必要な資金」を対象とした保証制度で、「経営サポート会議による全金融機関の同意」を要件としています。従来は、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。

当該企業の再生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。

経営改善サポート保証を活用し、保証付借入の借換集約により返済負担を大幅に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。

4 その後の状況やこれからの展望

当協会では、メインバンクと連携しモニタリング等を通して経営改善の実施状況を確認し支援を継続していきます。

事例
4

【当協会の補助事業を利用して費用負担無く専門家を派遣】

企業の業種 ● キルティング加工業 年商 ● 約3千万円 従業員 ● 4名

1 経営支援までの経緯

当該企業は、冬物衣料を中心にキルティング加工業を営んでいます。キルティング市場は、安価な海外生産に押されて国内市場が大きく縮小し、近隣で事業を継続しているのは当該企業を含めて数社となっています。また、受注が年々減少してきていることから、借入金の返済緩和を行っているような状況でした。

当面の資金繰りと事業継続に不安を感じた社長さんは、当協会へアドバイスを求めてきました。この申し出を受けた経営支援担当者は、「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」(P18参照)を活用した専門家による経営改善計画書作成を提案しました。当該補助事業は、金銭的な負担なく企業は計画書等の策定支援が受けられます。



2 経営支援への取り組み

中小企業診断士協会の協力により、当該企業に最適な中小企業診断士を選出し、当協会の担当者とともに合計8回にわたる面談を行いました。

現状分析が進むと、前年度の税金を分納せざるを得ないほど資金繰りが厳しい状況であることが判明しました。この改善のためには、受注が枯れる例年12月から4月の間の閑散期対策が課題だと判断しました。国内市場ではキルティングの需要増加は期待しにくいことから、他分野からの受注を確保する方向で検討に入りました。しかし、社長さんはキルティング以外の取引については消極的でした。

社長さんが抱えている不安を取り除くために、群馬県産業支援機構（以下、「支援機構」という。）へ取引先のあっせんを依頼しました。すると間もなく、県外の商社から、当該企業のキルティング加工技術を見込んで、建築用シートの製造の打診がありました。建築用シートは冬場に需要があることから、当該企業の受注の平準化には願ってもない依頼であり、また、当該企業の縫製技術が十分発揮できるため、受注が決定しました。

3 その後の状況やこれからの展望

本事例は、専門家である中小企業診断士、支援機構といった当協会の持つネットワークを活用したことで、当協会と業務提携をしている支援機構に直接支援・相談を持ちかけられたことが、大きな成果につながりました。

今後とも当該企業へのモニタリングを通じて、業況を見守り続けたいと思っています。



1 経営支援前の企業の状況

当該企業は、現社長さんの先代が個人創業して約50年の業歴を有する地元でも知名度のある事業者です。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りました。

しかし、当該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、6年前に創業社長が急逝し、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。

2 経営支援への取り組み

こうした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、設備老朽化による工事の精度や納期へ影響が出てくる懸念が生じており、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、当協会の専門家派遣事業による経営支援を活用して、経営改善計画を策定し金融取引の正常化を図りたいとの相談を受けました。

3 専門家派遣による経営改善計画の策定

当協会では、メインバンクの当該企業に対する支援姿勢を確認し、更に経営者へのヒアリングを通して、当協会の専門家派遣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名は金融支援分野を得意とし、8回の派遣でヒアリング、診断及び計画策定が実施されました。

経営改善計画の内容は、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。

4 金融支援について

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れました。

5 その後の状況やこれからの展望

設備更新も盛り込まれた経営改善計画書の達成に向けて、現在、全社一丸となって取り組んでいます。

受注状況は安定的に推移しており、財務基盤強化に向けた取り組みも着実に進捗し、計画策定後の直近決算も計画収支を上回る実績となっています。当協会はこれからもメインバンクと連携してモニタリングを続けていきます。

事例
6

【外部専門家派遣事業による経営支援、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

1 経営支援までの経緯

当該企業は業歴約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の多額な貸付金を抱える中、売上の拡大を目指し事業を展開した結果、不採算受注などから、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充当していたため、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。

2 経営支援から事業承継支援への取り組み

メインバンクの指導のもと、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したが、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策定支援を実施しました。経営改善計画の策定には社長さんの長男である専務さんが主体となって取り組みました。この様子から、当協会の担当者が当該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専門家派遣を当該企業に提案しました。

3 事業承継支援への経緯

社長さんの年齢は67歳で、専務さんは41歳。社長さんは専務さんへ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わからず不安を抱えていたため、提案を受け入れていただくことになりました。

当協会は事業承継に造詣の深い中小企業診断士の先生に支援をお願いし、事業承継のためのロードマップ等の計画策定支援に取り組むこととしました。

4 事業承継支援の内容

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」「事業承継計画の作成」について、専門家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必要があり、その過程では〔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ることも説いておられました。

5 活動結果とこれからの展望

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。

社長さんの思いを専務さんに伝え、専務さんは事業継続と当該企業の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指導を受けることができました。

経営改善計画策定支援に同行した当協会の担当者と社長さん及び専務さんとの信頼関係が築けたことで、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姿勢が導き出されました。

今後は、経営改善計画の進捗状況や事業承継に向けた取り組みについて、メインバンクと連携を図りながらモニタリングを行っていきます。

3

再生支援のご案内

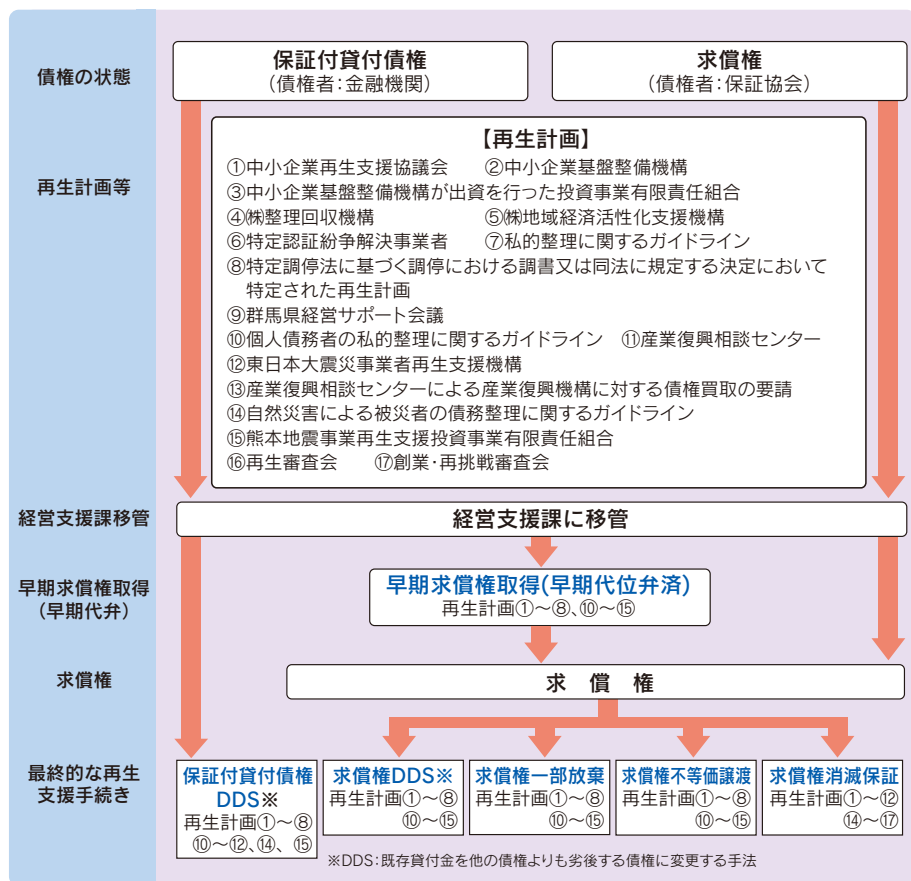
(1) 経営支援課が支援します

保証付融資について延滞や期限経過が発生している利用者等のうち、存続と再生の可能性が見込まれる先に対して、当協会の経営支援課が、金融機関や県中小企業再生支援協議会等と連携して、経営改善の応援をします。

問い合わせ先（相談希望の申込先）

保証統括部経営支援課 電話番号 027-219-6003

(2) 再生支援の流れ



(3) 求償権消滅保証について

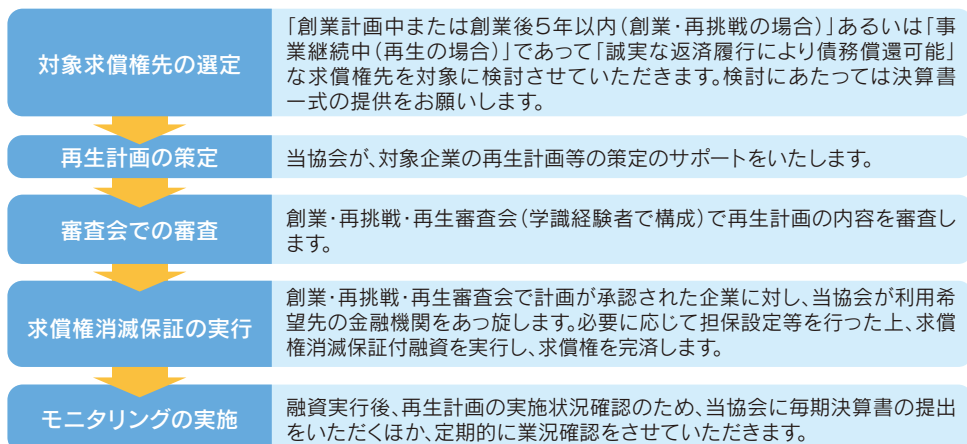
求償権（金融機関に対し保証協会が代位弁済した保証付融資）の返済のための借入に保証を付すことは認められていませんが、求償権先でも事業を継続している企業が新規の資金調達ができない状況に陥ることが多いことから、このような企業に対し、再生計画の策定・実施を前提とするものに限り、求償権を消滅させる保証を行うことができます。

① 利用の要件

以下のいずれかの計画によって求償権消滅保証を取り扱うことが求められており、計画の実行により業況の改善が見込まれる方が対象となります。

- ① 中小企業再生支援協議会が策定支援した再建計画
- ② 独立行政法人中小企業基盤整備機構が策定支援した再生計画
- ③ 独立行政法人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が策定支援した再建計画
- ④ ㈱整理回収機構が策定支援した再生計画
- ⑤ ㈱地域経済活性化支援機構が再生支援決定を行った事業再生計画
- ⑥ 特定認証紛争解決事業者による特定認証紛争解決手続に従って策定された事業再生計画
- ⑦ 私的整理に関するガイドラインに基づき成立した再建計画
- ⑧ 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
- ⑨ 群馬県経営サポート会議による検討に基づき作成又は決定された事業再生の計画であって、中小企業診断士、税理士又は公認会計士のいずれか1名が策定を支援したもの
- ⑩ 個人債務者の私的整理に関するガイドラインに基づき成立した弁済計画
- ⑪ 産業復興相談センターが策定支援した再生計画
- ⑫ ㈱東日本大震災事業者再生支援機構が支援決定を行った事業再生計画
- ⑬ 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に基づき作成された計画であって、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もの
- ⑭ 熊本地震事業再生支援投資事業有限責任組合が策定を支援した再生計画
- ⑮ 保証協会が設置する再生審査会が事業の再生に資すると見込まれるものとして答申を行った再生計画
- ⑯ 保証協会が設置する創業・再挑戦審査会が事業活動の促進に資すると見込まれるものとして答申を行った再生計画

② 「創業・再挑戦・再生審査会」による求償権消滅保証の流れ



※対象先検討から消滅保証実行までおおよそ3ヶ月程度かかります。

※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。

(4) 再生支援に係る各種保証制度のご案内

求償権消滅保証のほかにも、再生・再挑戦支援に係る各種保証制度がありますので、紹介いたします。

※再生支援に係る保証制度を利用する際は、事前に経営支援課までご相談ください。

【群馬県の再生支援に係る融資制度】

① 群馬県中小企業再生支援資金

対 象 者	A-1タイプ	中小企業再生支援協議会の支援を受けて経営改善計画を策定し、計画実施により再生を図ろうとする方
	A-2タイプ	群馬県経営サポート会議で各関係者が協議した経営改善計画の実施により再生を図ろうとする方（保証協会の協力を得て実施する方に限ります）
	B-1タイプ	保証協会の支援を受けて経営改善計画を策定し、計画実施により再生を図ろうとする方
	B-2タイプ	保証協会の求償権消滅保証を利用し、事業再生を図ろうとする方（対象となる求償権が損失補償を付した県制度融資である場合に限ります）
	Cタイプ	保証協会の事業再生保証制度を利用し、事業再建を図ろうとする方
融資限度額	6,000万円	
融 資 期 間	A、Bタイプ	運転資金 10年以内（内据置期間1年以内） 設備資金 12年以内（内据置期間2年以内）
	Cタイプ	運転資金 原則1年以内
融 資 利 率	A、B-1タイプ 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 B-2、Cタイプ 金融機関所定利率	
保 証 料 率	A、Bタイプ 適用する信用保険等により異なります。 Cタイプ 2.2%	
担保・保証人	担保は、金融機関・保証協会の定めるところによります。 保証人は、原則として法人代表者以外徴求しません。	

② 群馬県創業者・再チャレンジ支援資金（Cタイプ）

対 象 者	事業廃止又は会社解散から5年未満の方で、これから再起業する方、又は再起業後5年未満の方であって、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、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方 2 事業を営んでいない個人で、2ヶ月以内に新たに会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する方 3 上記1・2の要件で再起業し、再起業後5年未満の方 ※再挑戦支援保証（ 次ページ③ ）を付すことが条件となります
融資限度額	1,000万円 (A・Bタイプと合わせて4,500万円 Bタイプと合わせて2,000万円)
融 資 期 間	運転資金：5年以内（内据置期間1年以内）、 設備・運設資金：7年以内（内据置期間1年以内）
融 資 利 率	責任共有対象外の場合1.5%以内
保 証 料 率	0.7%
担保・保証人	担保は不要。保証人は、法人代表者のみ。

【国の再生支援に係る融資制度】

① 事業再生円滑化関連保証（プレDIP保証）

対 象 者	1 特定ADR（経済産業省が認定した紛争解決事業者）利用による特定認証紛争手続きによって事業再生を図ろうとする方 2 認定支援機関（県中小企業再生支援協議会：二次対応）の指導又は助言を受け事業再生を図ろうとする方
保証限度額	2億8,000万円（融資限度額3億5,000万円）
保証期間	3年以内
融 資 利 率	金融機関所定利率
保証料率	1.76%
担保・保証人	担保は、必要に応じ徴求します。保証人は、原則として法人代表者以外不要。

② 事業再生保証（DIP保証）

対 象 者	次の1～4に該当する方 1 法的整理（民事再生又は会社更生手続き）を申し立てた方 2 再生計画・更生計画の認可後3年未満である方 3 金融機関及び取引先からの支援が得られており、事業の再建に合理的な見通しが認められる方 4 償還が見込まれる方
保証限度額	2億円
保証期間	10年以内
融 資 利 率	金融機関所定利率
保証料率	2.2%
担保・保証人	担保は、必要に応じ徴求します。保証人は、原則として法人代表者以外不要。

③ 再挑戦支援保証

対 象 者	事業廃止又は会社解散から5年未満の方で、これから再起業する方、又は再起業後5年未満の方であって、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、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方 2 事業を営んでいない個人で、2ヶ月以内に新たに会社を設立し、当該会社が事業を開始する具体的計画を有する方 3 上記1・2の要件で再起業し、再起業後5年未満の方
保証限度額	2,000万円（創業関連保証と合算）
保証期間	10年以内（据置期間1年以内）
融 資 利 率	金融機関所定利率
保証料率	0.7%
担保・保証人	担保は不要。保証人は、原則として法人代表者以外不要。

④ 事業再生計画実施関連保証（通称：経営改善サポート保証）

中小企業再生支援協議会等の指導または助言を受けて作成した事業再生計画に従って事業再生を行う中小企業の資金調達を支援することにより、中小企業の事業再生の着実な進捗を図り、中小企業の活力の再生を図ることを目的とした制度です。

制度の詳細はP21をご覧ください。

(5) 再生支援の取り組み事例のご紹介

事例
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

1 求償権消滅保証取り組み以前の企業の状況

当該企業は、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3億5千万円ありましたが、バブル崩壊による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。

代位弁済後も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は誠実に履行してきました。

2 事業改善への取り組み

当該企業は、代位弁済後、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、業績は回復しました。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、後継者である社長さんの息子（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。

当協会は、当該企業から相談を受けて検討した結果、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、求償権を返済する新たな借入に付す保証（以下、求償権消滅保証）に向けての取り組みを始めました。

まず、当協会内で経営個別支援チームを組成し、また、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、経営改善計画の策定に着手しました。

3 経営改善計画の策定とその後の状況

経営改善計画の策定は、当協会と中小企業診断士の協働で行い、社長さん及び専務さんともヒアリングを重ねました。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、工事件名別の完成工事高、原価（材料費、外注費など）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。

当協会は、策定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、当該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。

そして、経営サポート会議を実施し、当該金融機関も当該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、次のステップとして、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、承認を得ました。

その後、求償権消滅保証が実行され、金融の正常化を図ることができました。引き続き、経営改善計画策定支援事業を活用し、計画策定に関与した中小企業診断士と協働で、モニタリング（フォローアップ）を実施し、計画の達成状況を確認していきます。

事例
2

(協会主導による再生支援)

企業の業種 ● 各種商品卸売業 年商 ● 約2億8千万円 従業員 ● 7名

1 事故報告提出時点の企業の状況

当該企業は、相応の業歴を有する葬儀返礼品、粗品、贈答品等の卸売業です。

世界同時不況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）が多額にあり、借入金も過大の状況でした。実質は大幅な債務超過に陥っており、恒常的な資金不足のため、月々の返済に延滞が生じ、金融機関から事故報告書が提出されました。

2 事業改善への取り組み

当該企業の取扱商品は、多種多様であり、利益率が低いという、まさに典型的な薄利多売の状況でした。このため、当協会の担当者等のアドバイスにより、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。

3 経営改善計画（再生計画）の策定とその後の状況

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、経営改善計画策定のお手伝いをさせていただきました。

当該企業は、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問題でありました。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、各取引金融機関の条件変更の支援を得られるように、経営改善計画を策定しました。

策定にあたっては、幾度となく企業訪問を行い、社長さんから決算書上の不明点の確認、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。計画策定時には、シミュレーション財務診断を利用し、計画数値の妥当性も検討しました。

計画策定後は、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。

現在は、事故解消となり、順調に返済をしています。

1 再生支援取り組み以前の企業の状況

当該企業は、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。

2 事業改善への取り組み

当該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財源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。

そこで当該企業は、群馬県中小企業再生支援協議会に相談しました。再生支援協議会は、収益力の改善、資金繰りの緩和、財務体質の強化により事業再生できると判断し、支援することとしました。

3 再生計画の策定とその後の状況

再生支援協議会は、外部専門家による事業面・財務面の調査により、当該企業の現況把握、問題点の抽出を行いました。調査結果を踏まえて再生支援協議会は、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。

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。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「事業再生計画実施関連保証（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。

現在、当該企業は再生に向け懸命に取り組んでいます。当協会としては随時モニタリングを行い、計画の達成を目指す当該企業をサポートしていきます。

事例
4

(会社分割による再生)

企業の業種 ● 旅館業 年商 ● 約5千万円 従業員数 ● 6名

1 再生支援取り組み以前の企業の状況

当該企業は、100年以上営業する老舗の温泉旅館です。過去に新館建設による投資を行いました。その後の売上が予想を下回り、過剰債務の状態に陥っていました。

また、リーマンショックによる大幅な市場の低迷に加え、平成23年3月には東日本大震災の影響で関東地区への旅行客が急減したため、売上が急低下し、赤字幅が拡大しました。

2 事業改善への取り組み

経済環境の低迷、旅館の集客状況の多様化など、旅館業にとって外部環境は厳しい状況であり、現状の企業体力では、どのような対策をとったとしても、実質的な債務超過からの脱却の見通しは厳しいものでした。

そこで当該企業は、旅館業として事業の再構築をすることが重要と考え、「群馬県中小企業再生支援協議会」へ相談を行い、再生支援を受けることとなりました。

3 再生計画の策定

再生計画の策定に向けては、外部専門家による事業面及び財務面の調査、不動産鑑定などを実施することにより、現況把握、問題の抽出を行いました。それらの調査結果を踏まえ、事業の方向性を見出し、外部環境の変化に対応した対策などを検討しました。

検討した結果、販売促進の拡大、管理体制の見直しなど、更なる収益性の改善を図る自助努力はもちろんのこと、過剰債務の縮小が不可欠であると判断されました。そのため、金融支援要請は不可避であり、会社分割による再生スキームを活用することになりました。

4 当協会の支援とその後の状況

当協会は金融機関と協力し、再生計画に基づき、実質的な債権放棄を実施することにより、支援を決定し、再生計画が成立しました。

現在、当該企業は再生に向け懸命に取り組んでいます。当協会としては随時モニタリングを行い、計画の達成を目指す当該企業を引き続きサポートしていきます。

1 再生支援取り組み以前の企業の状況

当該企業は県内で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。その後においても収益が改善せず、連続営業赤字を計上していました。

収益が改善しない中、過去の不良債権の発生に起因する多額の有利子負債により、金利負担が重くのしかかっていました。

2 再生支援までの経緯

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。しかし、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、財務内容の改善はなかなか進まないことが見込まれました。

このため、当該企業は、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、「群馬県中小企業再生支援協議会（以下、「協議会」という。）」に相談を行い、再生支援を受けることとなりました。

3 再生支援への取り組み

協議会は、外部専門家による事業面・財務面の調査を経て、当該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、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。DDSの契約では、原則0.4%程度の金利を設定するため、当該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。

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。

4 その後の状況やこれからの展望

当該企業は、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。

当該企業は、再生計画の進捗報告会を毎月開催しています。メインバンク・専門家とともに再生計画の達成に向けて、引き続きサポートしていきます。

4

信用保証のご利用案内

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、「三つの支援」業務はもちろんのこと、信用保証業務においても、中小企業の皆さまのパートナーとして、資金繰り円滑化を応援いたします。

(1) 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。

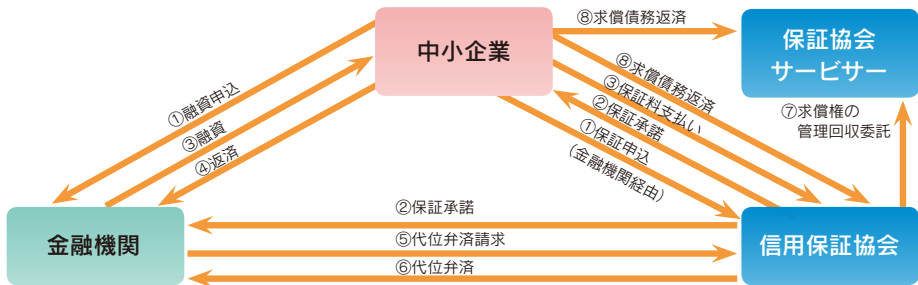
全国で51協会あり、群馬県においては群馬県信用保証協会が業務を行っております。

(2) 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。



(3) 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。
- 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等に代わり金融機関へ借入金を弁済いたします。
- ⑦⑧ 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。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おります。

(4) 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、合同会社が対象となります。 ・ 士業法人（監査法人、特許業務法人、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）も対象となります。
組合	「E 規模 ② 組合の場合」を参照してください。
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 一般財団法人 社会福祉法人	以下の場合は対象となります。 ・ 医業を主たる事業とする場合
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」および「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 ・ 金融・保険業（保険媒介代理業及び保険サービス業を除く） ・ その他、信用保険法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になりません。

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（ 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

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 （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	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

※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、貸間業、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

※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き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）。

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

