

補助金申請から非公開化まで

# 融資だけではない 銀行の中堅支援の実情

脚光浴びる中堅企業に対し、銀行も支援体制構築を加速させている。



1 ジェイ・イー・ティ(岡山県)は半導体洗浄装置の需要増を受け、新工場建設に踏み切った 2 四国医療サービス(愛媛県)が建設を進める新工場の完成予想画像 3 同社の二神良昌副社長 4 同社は医療・介護施設向けに調理済み食品を製造する

岡 山県の東京証券取引所スタンダード市場上場企業「ジェイ・イー・ティ」が、半導体洗浄装置工場を建設中だ。総額75億円もの大型投資の背後には地方銀行の存在がある。

「専門用語を使わずにわかりやすく伝えられるよう、何度も練習をした」と、広島銀行の補助金コンサルタント担当者は話す。新工場建設に当たり、同行は経済産業省が運用する「中堅・中小成長投資補助金」の申請を支援。審査には経営者によるプレゼンも含まれるため、質疑応答集を作成し、模擬演習なども行ったという。

今、銀行が中堅企業の成長支援に本腰を入れている。融資はもちろん、補助金申請支援や資本構成の最適化にまでメニューは広がる。前出の経産省による補助金は、1次公募で全109件が採択された。

通常、補助金の申請支援は外部のコンサル企業などに外注するケースが多い。しかし同行は、2021年に新型コロナウイルス禍の影響で「事業再構築補助金」が創設されたことを機に、補助金申請支援の内製化に着手したという。

以来、500件近くの申請支援を通じて社内ノウハウを蓄積。冒頭の案件では若手の女性行員らを中心に9名態勢で臨んだ。前出の担当者は「昨年12月に同補助金制度の情報が公表されて以降、営業店を通じて早くから取引先に周知を徹底したことが多くの採択につながった要因では」と振り返る。

同行の常務執行役員でソリュートン営業部長の今村徹氏は「補助金申請支援を通じた最大のメリットは、支援先をよく理解し深い関係性を構築できること」と言う。「金利ある時代」に突入したことで、利上げ交渉などが始まり、銀行は取引先とのより密接な関係構築が求められている。

「取引先の中堅・中小企業がどういう思考回路でビジネスを決定しているか、通常の付き合いではわかりづらい。補助金申請支援などを通じてひざを突き合わせて話すことでより深く理解でき、関係

## 地方銀行では広島銀行が最多 「中堅・中小成長投資補助金」で採択された支援先が多い金融機関

順位	金融機関名	採択件数	主な採択案件
1	三菱UFJ銀行	30	くまさんメディクス：生成AI市場拡大に伴う製造工場新設と、持続的な賃上げ計画
2	三井住友銀行	15	フルヤ金属：先端半導体製造に不可欠な温度センサーおよび石英新製品製造のための千歳工場移転、新工場建設
3	商工組合中央金庫	6	信光陸運：東海地区No.1の総合物流会社となるための大規模成長投資
4	広島銀行	6	ジェイ・イー・ティ：新本社工場建設による生産力拡大・生産性向上・研究開発の加速の実現
5	みずほ銀行	5	創味食品：日本の「食」のおいしさの引き上げと賃上げを実現する高い生産性を誇る調味料製造拠点(関東工場新設事業)
6	静岡銀行	5	環境のミカタ：廃棄物固形燃料の製造・販売・浸透を通じた循環型社会形成への貢献
7	群馬銀行	4	ココオデリーフーズ：代替肉・グルテンフリー種など、革新的こんにやく加工品事業への進出に向けた新工場建設事業
8	福岡銀行	4	西部技研：宗像新工場(デシカント除湿機用ローター生産工場)建設
9	八十二銀行	4	イズミテクノ：高成長実現のための新工場建設計画~次世代アルマイト処理技術で半導体製造装置分野へ貢献~

(注)採択件数は1次公募、2次公募合算 (出所)経済産業省公表の「中堅・中小成長投資補助金 採択案件一覧」から東洋経済作成

性を構築できる」(今村氏)  
同様の補助金を活用して銀行が中堅企業を後押しする動きは、ほかにもある。

「今のキャパシティは年間30万パック。これを100万パックにまで引き上げる」。調理済み食品を製造する四国医療サービスの二神良昌副社長はそう振り返る。同社は愛媛県松山市内で、42億円を投じて新工場を建設中だ。主要取引先である医療・介護施設は調理員の不足にあえぎ、即席の冷凍や冷蔵、レトルト食品が引っぱりだこ。反面、工場は手いっぱい。で、「製造ラインは手作業が多い。自動化の余地もある」(二神副社

長)。新工場が稼働すると、製造能力は現在の3倍になる見通しだ。そんな一大プロジェクトを陰で支えたのは、山口フィナンシャルグループ(YMFグループ)傘下のワイコムコンサルティンク(YMコンサル)だ。YMFが抱える3地銀の各支店の「取引先の情報を一元管理し、課題解決を助言している」。YMコンサルの辻屋誠・専務取締役はそう話す。

支援のきっかけは、23年に四国医療サービスの親会社を持ち株会社を設立したことだ。山口銀行がメインバンクを務める関係から、YMコンサルが助言を行った。組織再編終了後も経営者と対話を続

けるうち、四国医療サービスの新工場建設計画を耳にし、経産省による補助金の活用を持ちかけた。YMコンサル担当者は瀬戸内海を渡って松山市まで足を運び、調理済み食品の市場調査や製造ラインの自動化余地などを工場長と議論し、プレゼンも指導した。結果、総投資額のうち約3割を補助金で調達。支援が縁となり、四国医療サービスのメインバンクではない山口銀行松山支店が費用の一部を融資する方向だ。

新工場は、規模拡大や効率化以外の役割も担う予定だ。「南海トラフ地震発生時にも、被災者に食品を提供する態勢をつくる」(二神副社長)。インフラの停止に備えて太陽光発電設備や非常用発電機を有するほか、地下水やプロパンガスも活用する。地域を支える中堅企業としてのプライドが垣間見える。

## メガバンクも支援本格化

大企業取引が中心だったメガバンクも、中堅企業に視線を注ぐ。

みずほ銀行は昨年4月、中堅企業支援に特化した「事業成長支援室」を立ち上げた。今年4月には室から部へと昇格させ、今や70名規模の行員を投入している。株式上場ないし総資産100億円以上が、対象企業の目安だ。

「大企業が抱える課題は、時間が経って中堅企業にも波及することがわかってきた」。事業成長支援部とともに中堅企業を支援する、法人業務部の白井良・企画チーム次長は指摘する。規模の大小にかかわらず、同じ業種であれば抱える課題も同じ。そこで事業成長支援部には、特定の業種に知見のある行員が多く投入されている。

上場企業の場合、PBR(株価純資産倍率)1倍割れやアクティビストの台頭が悩みの種だ。未上場企業ならば、創業家の持ち株の処分や事業承継が喫緊の課題になる。非公開化や買収の助言、資金の拠出、買手の紹介などで証券・信託銀行とも連携する。

中堅企業は地元地銀がメインバンクのことが多いが、提供可能なサービスには限りがある。M&Aを模索する場合、地元以外での買手企業の探索が難しく、みずほが入り込む余地がある。「非メイン先にも積極的に営業したい」(白井氏)。取引額ベースでの見込み案件は昨年比1.6倍に増えた。

銀行においては、大企業や中小企業との取引が中心で、中堅企業はエアポケットに入りがちだった。中堅企業への支援が本格化すれば、銀行にとって新たな鉅脈になりそうだ。(一井純、高岡健太)