

# 京都FG、コンサル拡充

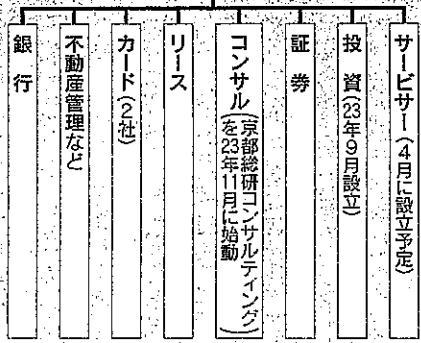
## 専門子会社、中小に脱炭素 売上高10億円へ外部連携

京都銀行を傘下に持つ京都フィナンシャルグループ(FG)で、コンサルディング専門子会社が本格稼働した。中堅中小企業にも欠かせなくなっている脱炭素化や、人事制度の構築など10のメニューを用意。2027年度の売上高を10億円と、関西の地銀系コンサル会社で最大規模にする目標だ。

「オフィス家具で海外展開を目指すには、カーボンフットプリント(CFP)が欠かせない」。スチール製ロッカーなどオフィス家具を手掛ける豊田工業(三重県伊賀市)の井上明彦社長は、製品ごとに生産、廃棄までの全工程の二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)の排出量をほかるC

「非金融」の子会社を増やす

京都フィナンシャルグループ



FPの算出に向け、京都FGのコンサルディングの活用を始めた。

これまで主に国内で販売してきたが、海外展開を目指すにあたり一欧州などではCFPの表示や削減がないと消費者に受け入れられない(井上社長)。6月までに自社工場などの環境負荷を算出し、最終的に製品1つずつのCFP計算式を策定してもらう。26年も輸出を始め、足元で60億円規模の売上高を70億円に引き上げる目標だ。京都FGは23年10月の持ち株会社化を機に、京都総合経済研究所(京都市)を京都総研コンサルディング(同)に社名変更し、銀行本体の国際営業部などで担っていた海外販路開拓支援などを移管した。まず人材管理や脱炭素など7事業を始め、1月に経営コンサルディングや国内の販路開拓支援を加えて10種類のサービスをそろえた。

京都総研コンサルディングの青木和仁常務は「外部のコンサルティング企業10社ほどと連携しながら事業を立ち上げていく」と話す。地銀がコンサルティング子会社をつくる例は増えているが、外部と連携しながらサービスを開発するのは珍しい。京都銀行からの出

向者を半年ほど提携先のコンサル企業で研修させてノウハウを蓄積する。前身の京都総研では地方自治体から依頼を受け、調査などを手がけていた。関連事業などで足元では約3億円の売上高がある。社員数を27年度までに約5割増の60人体制とし、売上高で10億円規模を目指す。

京都FGは現状で銀行やカードやリースなど8社が直接ぶら下がり、利益や人員数で銀行が9割

程度を占める。25年度までに銀行以外の事業の収益を純利益ベースで50億円と22年度比約3倍に引き上げる目標だ。コンサルは非金融の代表例となる。給網)全体のCO<sub>2</sub>削減の流れを受け、電子部品や自動車関連などの産業が集積する京都には脱炭素の対応が急務の中小企業も多い。人材マネジメントなどを含めコンサルの潜在需要は大きいと見られるが、青木氏は「中堅中小企業は経営で困った際に税理士や弁護士といった専門家に相談することが多く、コンサル会社には依頼するケースはまだ少ない」と指摘する。京都銀行は取引する約4万の中小企業などのネットワークがある。銀行の支店などでの経営課題の聞き取りを入り口にするなどで、コンサル利用の関口を広げたい考えだ。(新田栄作)