

 KYOTO FINANCIAL GROUP

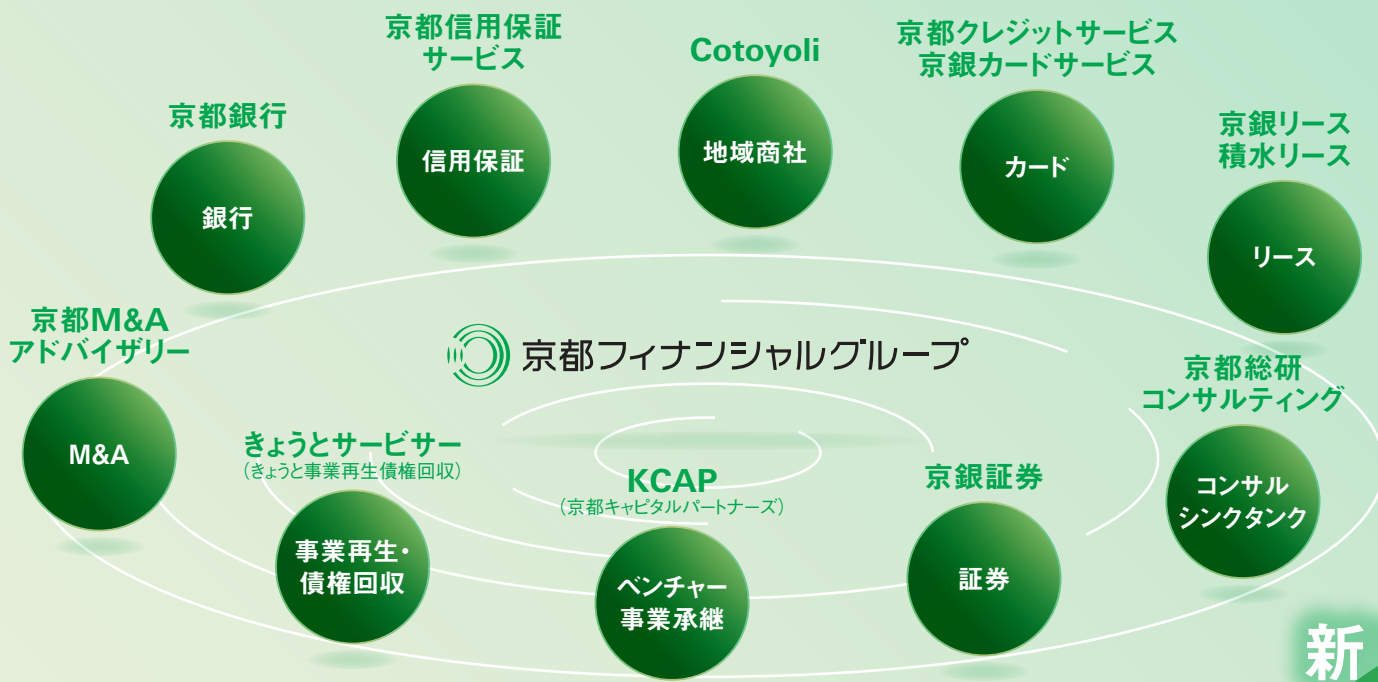
グループ会社  
サービスのご紹介



# 当社グループのご紹介

京都フィナンシャルグループは、築き上げてきた強固な顧客基盤と高い専門性を活かし、地域社会・お客さまの課題を解決するトータルソリューションを提供してまいります。

これからも、グループ各社が連携することで、お客さまのさまざまなニーズにお応えしてまいります。



## 京都フィナンシャルグループの変遷

### 2023年10月 京都フィナンシャル グループ設立

京都銀行の単独株式移転により、  
京都銀行グループから  
京都フィナンシャルグループへ  
体制変更

### 2016 京銀証券 設立

### 1982 京都クレジット サービス設立

### 1989 京銀カード サービス設立

### 1941 京都銀行創立

### 2023 京都総研コンサルティングが、 総合コンサルティング業務に 本格参入

京銀リースをリース専門会社に  
投資専門会社  
京都キャピタルパートナーズ設立

### 2025 京都M&A アドバイザリー設立 Cotoyoliが地域商社に 事業転換

### 2024 積水リースをグループ会社化 きょうと事業再生債権回収設立

京都FGは  
新たな成長ステージへ！

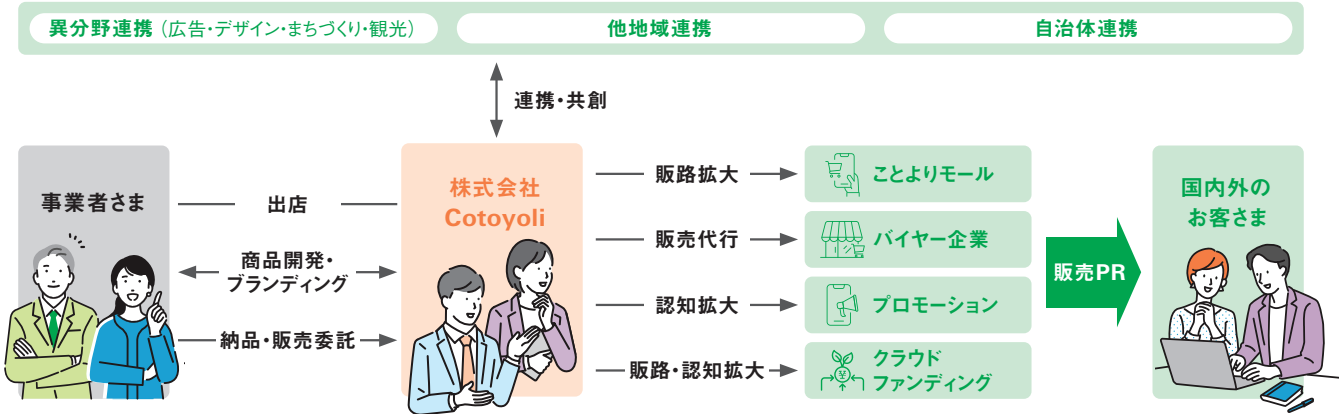


# Cotoyoli

古都Kyotoから地域の魅力を広く届け、1人でも多くの方々の「人生」「生活」「暮らし」に  
彩りを添えるという想いで地域商社事業に取り組んでいます。

オンラインショップ「ことよりモール」の運営をはじめ、商品企画、販路拡大、プロモーション支援など、  
さまざまな形でお客様の売上向上や事業成長をサポートいたします。

## 事業モデル図



## 事業内容



### ECモール(ことよりモール)事業



- ・地域企業の支援を目的としたオンラインショップ「ことよりモール」を企画運営
- ・京都フィナンシャルグループで運営する信頼性と独自のネットワークを活かし、他社とは異なる価値を提供

強み 01

地元金融機関グループの信頼性とネットワークを活かした販路拡大

強み 02

オンライン×オフラインの販促施策で効果的にPR

強み 03

購買力の高い「独自の購買層」にアプローチできる



### 商品開発・ブランディング支援

- ・新商品の企画・立案やコンセプト設定
- ・ロゴマークの制作やパッケージデザイン



### 販売代行・販路拡大支援

- ・バイヤー企業への販売代行
- ・催事の企画・運営



### プロモーションの企画・実行支援

- ・SNS運営支援
- ・バナー・チラシ・動画・画像などの制作



### 体験型商品の企画・販売支援

- ・地域資源を活かした体験商品の企画・開発
- ・体験を通じた地域の魅力発信



### クラウドファンディング

- ・ページ制作からストーリー設計、情報発信まで支援
- ・リターンの内容や目標達成へのアドバイス



# 京都クレジットサービス 京銀カードサービス

クレジットカード業務を通じて地域社会に深く根ざし、お客さまに安心と利便性をお届けしています。

特に、「法人カード業務」や「加盟店業務」は、当社の主要な業務であり、キャッシュレス化によりお客さまの業務効率化をサポートいたします。

## 法人カードのメリット

### メリット 01 | 経費管理の効率化

法人カードの利用明細データを自動でシステムに反映するため、経費管理の手間やミスが減らすことができます。



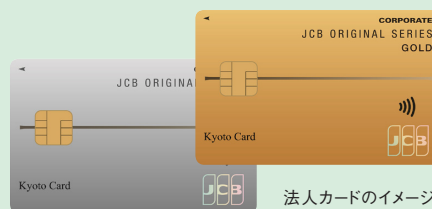
### メリット 02 | 経費精算業務の効率化

経費の支払いが口座からまとめて引き落とされるため、経理業務の効率化につながります。また、社員それぞれにカードを付与することで、経費の立替払いが不要になり、精算業務を削減できます。

### BtoB決済向けのパーチェシングサービスも需要拡大中!

- ・特定の固定費など法人の購買活動で発生する経費の決済に利用可能
- ・法人名義のほか部署や購買費目ごとの名義でカード発行が可能
- ・カードレス対応も可能

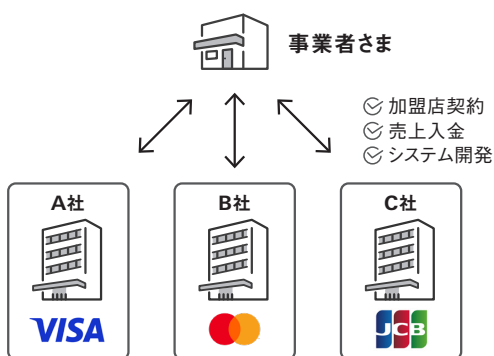
※ パーチェシングサービスはカードレスです。



## 当社のキャッシュレス決済端末の特長

### 特長 01 | 一契約で幅広いブランドの取り扱いが可能

#### 他社の場合



#### 京都フィナンシャルグループの場合



### 特長 02 | 豊富な端末機のラインナップ

#### コード決済

スマホひとつで決済完了。会計をスピードアップし、レジ待ちを解消



#### 据え置き型

端末とレジを接続するだけで利用でき操作も簡単



#### モバイル型

移動型の店舗販売などの屋外利用やお席での会計に最適





# 京銀リース

京都銀行をはじめとするグループ各社と連携し、お客さまの課題解決に向けてリースを活用した支援を行っています。導入を希望される機械設備や資産をリースにて提供することで、お客さまのビジネスに新たな可能性を開き、課題解決に貢献いたします。

## リースの3つのメリット

メリット01

### 資金面 資金調達のバックアップ

リースを活用すると設備導入のための一時資金が不要となり、資金調達に余裕ができます。

メリット02

### 管理面 事務効率化や管理コスト削減

固定資産管理・保険手続きなどの管理事務は当社が行うため、お客さまの事務負担や管理コストの削減に寄与します。

メリット03

### 設備面 全額を経費として処理可能

コンピュータや情報通信機器などは設備投資をしても、技術革新が速いために陳腐化するおそれがあります。適切なリース期間でのご利用により、タイミングよく設備の導入・更新ができます。

## 「一般リース」と「オートリース」

### 一般リース

情報通信機器や事務用機器から、産業機械や工作機械、医療機器といった大規模な設備まで幅広く対応しています。



#### ファイナンスリース

- ・リース期間終了後は再リースによる継続使用の他、お客さまの状況に合わせた柔軟な選択が可能です
- ・原則途中解約はできません
- ・主に長期保有に適しています

#### オペレーティングリース

- ・リース所有権はリース会社に残ります
- ・途中解約が可能です
- ・主に短期保有に適しています

### オートリース

お客さまがご希望の車両を当社が代わりに購入し、月々定額の料金で貸し出すサービスです。

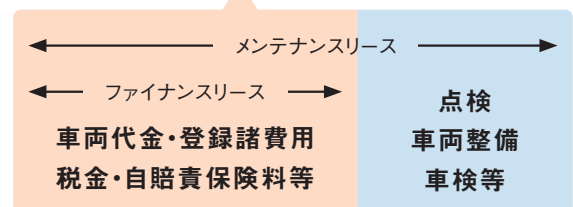
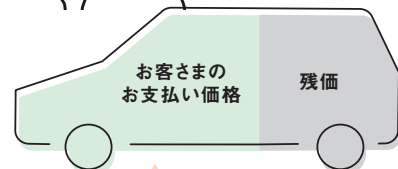


#### ファイナンスリース

- ・車両代、保険料、税金までをリース料に含むサービスです
- ・その他の車両の維持管理費は、お客さまにご負担いただきます

#### メンテナンスリース

- ・ファイナンスリースに車両の維持管理に関する費用を含めたサービスです
- ・車両管理業務の大幅な削減が期待できます





# 京都総研コンサルティング

企業や地域の「ありたい姿」の実現を支援するコンサルティングファームです。

経営戦略・事業承継・人材・DX・サステナビリティなど、多様なニーズや経営課題を総合的に捉え、お客さまに寄り添いながら、持続的な成長と発展を支援いたします。

## コンサルティングメニュー

 <p>Management &amp; Strategy</p> <p><b>経営</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営戦略・中期経営計画策定支援</li> <li>経営課題解決・新規事業開発支援</li> <li>伴走型アドバイザー</li> </ul>	 <p>Business Succession</p> <p><b>事業承継</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>自社株・資産承継支援</li> <li>ホールディングス化など資本戦略策定支援</li> <li>経営の承継・後継者育成支援</li> </ul>	 <p>IT &amp; Digital Transformation</p> <p><b>IT・DX</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>営業DX(SaaS導入)支援</li> <li>生産性向上支援</li> <li>AI・IT活用支援</li> </ul>	 <p>Sustainability / Green Transformation</p> <p><b>SDGs・GX</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティ経営方針策定支援</li> <li>SBT認証取得支援</li> <li>省エネ診断、脱炭素化支援</li> </ul>
 <p>Human Resource Management</p> <p><b>人材マネジメント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人事制度構築支援</li> <li>人事制度・賃金診断</li> <li>教育・研修、組織開発支援</li> <li>人事DX支援</li> </ul>	 <p>Recruitment Services</p> <p><b>人材紹介</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>専門人材マッチング</li> <li>経営人材マッチング</li> <li>副業・兼業マッチング</li> <li>外国人材マッチング</li> </ul>	 <p>International Business / Trade</p> <p><b>海外・貿易</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外進出・撤退支援</li> <li>海外販路・調達先調査</li> <li>海外視察企画</li> <li>関税削減支援</li> </ul>	 <p>Public</p> <p><b>公共</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>調査受託</li> <li>各種計画・戦略策定支援</li> <li>地方創生・地域活性化支援</li> <li>官民連携・公募事業支援</li> </ul>

## 当社の特長

特長 **01**

### 京都FGだからこそその「伴走支援」

一度のコンサルティングで終わることなく、長期的な視点でお客さまに寄り添いながら「ありたい姿」の実現まで伴走します。

特長 **02**

### 幅広い課題に対応できる「総合コンサル」

お客さまの多様な経営課題の解決に向けた幅広いコンサルティングメニューを用意しています。

特長 **03**

### 総合コンサルでありながら「高度な専門性」

各分野に精通した専門スタッフが豊富な経験と知識に基づき、質の高い支援を提供します。

～経営に関する情報収集・学びの場として～

## 京銀プレジデントアソシエーション(KPA)

経営者・従業員のみなさま向けに講演会・セミナー、経営情報の提供、各種相談サービスなど、日常にご利用いただける経営支援サービスをご用意しています。

人材育成に役立つ  
研修・WEBサイト

企業経営をサポートする  
情報サービス

充実した  
講演会・セミナー

詳しくはこちら





# 京銀証券

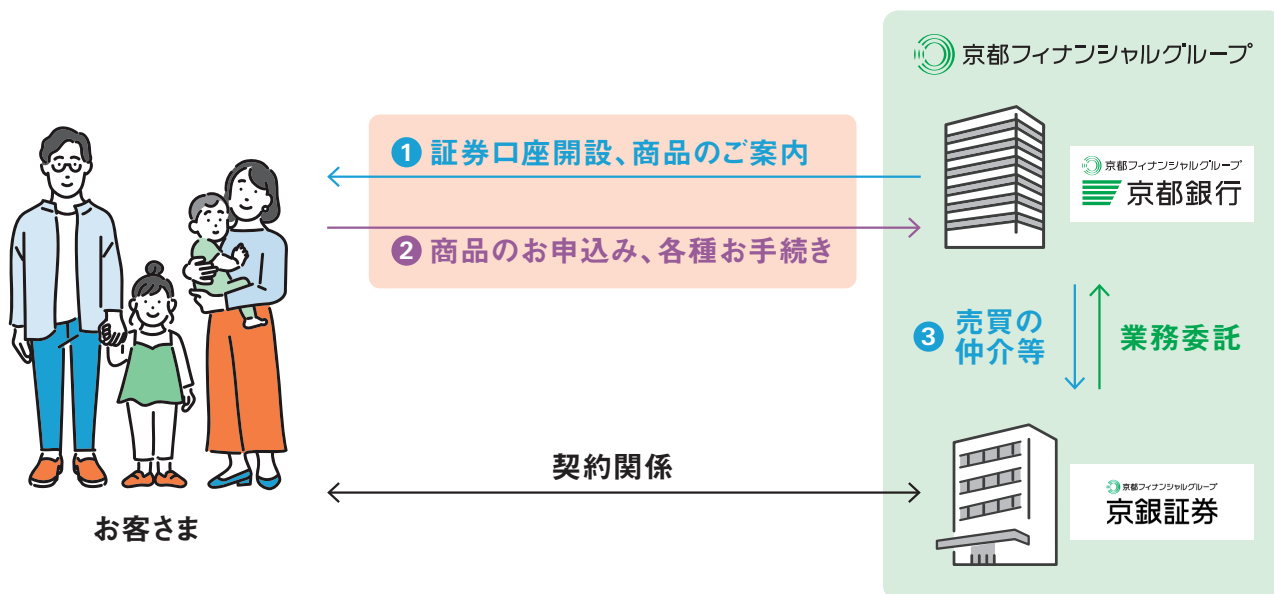
多様化する金融商品に対するニーズに的確に対応し、質の高いサービスを提供するため、お客さまの立場に立ったコンサルティングを提供しています。

証券業務を通じて、お客さまのライフプランに寄り添い、より豊かな人生の実現に貢献いたします。

## 事業スキーム

お客さまの幅広い投資・運用ニーズにお応えするため、京都銀行を通じて金融商品の提供をしています。京都銀行のお取引店舗にて、口座開設、運用のご相談、商品のお申込みをいただけます。\*

※ 株式・債券・ETF等、当社単独で対応する商品もございます。



## 当社の特長

特長 01

### 質の高い コンサルティングサービス

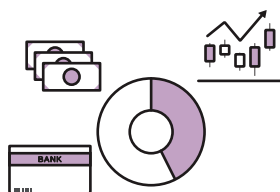
銀行の資産運用業務に加え、証券業務における専門知識を持つスタッフが、お客さまの投資・運用ニーズに対して最適なポートフォリオや商品の提案を行います。



特長 02

### 豊富な商品 ラインアップ

京都銀行との業務委託を通じて幅広い金融商品を提供しています。また、京都銀行では取り扱いのない上場株式・ETF・国内/国外債券・私募投信など、幅広いお客さまのニーズにお応えできる商品を用意しています。



特長 03

### お客さまのニーズに合わせた きめ細やかなサービス

対面でのご提案やインターネットなどを通じた非対面の取引など、お客さまのライフスタイルに合わせた、柔軟かつきめ細やかなサービスを提供しています。





# 京都キャピタルパートナーズ (KCAP)

2つの異なるコンセプトを持つファンドを通じて、スタートアップの会社や事業承継ニーズのある会社などへの投資を行う投資専門会社です。また単なる資金提供だけでなく、投資先とともに歩む伴走支援により、経営課題を解決し企業価値の向上と、持続的な地域経済の発展に貢献いたします。

## 当社のミッション

### 投資を通じて、地域の未来を創造する

#### 投資

リスクマネーを投じるだけでなく、伴走支援も行い、企業価値を高める

#### 地域

地域の未来を担う企業を育てる、地域の課題解決を支援する

#### 未来を創造

地域の資源や企業、人材等に新しいもの(スタートアップ等)を掛け合わせ、輝く未来を創造する



## 当社の特長

### 特長 01 | ベンチャーファンド

関西圏を中心に革新的な技術・サービスを展開するベンチャー企業に投資します。また、グローバルトップを狙うことができる独自性の高い事業を持つ企業などにも投資を行います。



### 特長 02 | 事業承継ファンド

後継者不在などの課題を抱える企業を対象として、お客さまの経営課題に対してより踏み込んだ経営支援を行うことで、円滑な事業承継と企業価値の向上を図ります。





# きょうと事業再生債権回収 (きょうとサービサー)

法務大臣の許可を受け、2024年10月より営業を開始しました。法令に基づく高いコンプライアンス意識のもとサービシング(管理回収業務)を行っています。また、「再生系サービサー」として事業再生が必要なお客さまを支援することで、地域社会の繁栄に奉仕いたします。

## サービスの概要

### 受託債権の管理回収業務

金融機関等から受託した特定金銭債権について、管理回収業務および事業再生支援を行います。

### 債権の譲受業務

金融機関や破産管財人等から譲り受けた特定金銭債権について、管理回収業務および事業再生支援を行います。

### コンサルティング

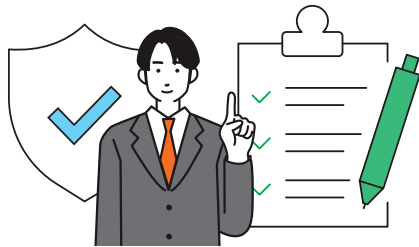
債権管理回収および経営改善・事業再生に関するコンサルティング業務を行います。

豊富なノウハウと経験を持つ専門スタッフが事業再生を支援します。

## 当社の特長

### 特長01 | 高いコンプライアンス意識と信頼性

高いコンプライアンス意識を持ち、事業者さまの実情、金融機関のご意向、そして地域の特性を踏まえて、業務に取り組んでいます。



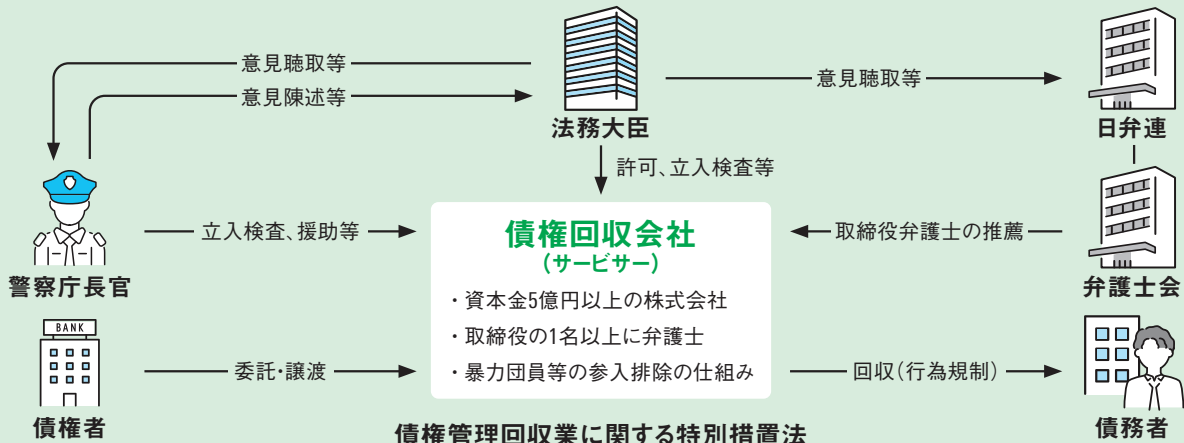
### 特長02 | 再生支援の専門性

地域に根ざした「再生系サービサー」として、債権管理回収業務にとどまることなく、事業者さまの事業再生を中長期的に支援する、価値あるパートナーを目指しています。



## 債権回収会社(サービサー)とは

金融機関等の債権者から委託を受け、または債権を譲り受けて、特定金銭債権の管理回収を行う、法務大臣の許可を得た民間の債権管理回収専門業者です





# 積水リース

2024年6月より京都フィナンシャルグループの一員となりました。

積水化学工業グループ向けのリース事業で培ったノウハウと、京都フィナンシャルグループの広域ネットワークを融合させ、新たなシナジーを創出します。これらを通じて、お客さまのさまざまなニーズに応じたソリューションを提供いたします。

## 会社概要

### 会社沿革

- 1979年 10月 設立 資本金:1億円 <積水化学工業(株)70%、その他30%>
- 1998年 3月 株主異動 積水化学工業(株)が100%株主となる
- 2002年 3月 株主異動 日立キャピタル(株)90%、積水化学工業(株)10%となる
- 2024年 6月 株主異動 (株)京都フィナンシャルグループ90%、積水化学工業(株)10%となる



## ファイナンスリース対象製品の事例

- ・営業車両
- ・フォークリフト
- ・生産設備
- ・金型
- ・住宅展示棟 / 備品
- ・PC等 (ICT機器)
- ・事務用機器
- ・医療機器



## 販売金融

ファイナンスサービスによるビジネスパートナーの製品・商品の拡販と、幅広いお客さまへの提供

### 取り扱い事例

- ・太陽光発電設備
- ・蓄電池
- ・LED照明
- ・人工芝
- ・動物用大気圧プラズマ治療器 (Pidi)
- ・介護事業者向け見守りセンサー (アンシエル)

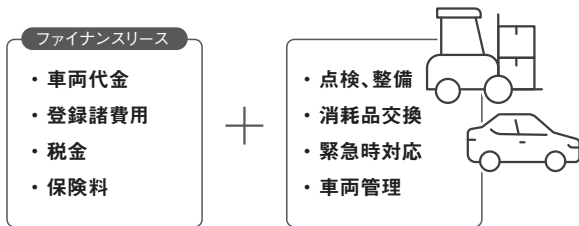


※ 写真はイメージです。

## モビリティソリューション

### 特長01 | メンテナンスリース

車両・フォークリフトどちらもメンテナンスリースをご提案します。



※ ハイブリッド車・電気自動車・バッテリー式フォークリフトへの切替支援もしています。

### 特長02 | テレマティクスサービスのご提案

車両に小型の専用車載機を差し込むだけで、車両から情報を取得し運転状況の「見える化」を実現します。

### 特長03 | お得なカードのご紹介

- ・便利でお得なガソリンカードをご案内します。
- ・ETCカード導入・見直しによる経費削減をご提案します。

### 特長04 | アルコールチェッカーのご紹介

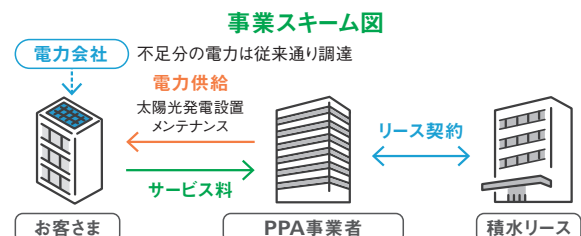
測定の結果と保管が確実にできる「クラウド型」管理サービスをご提案します。

## PPA (Power Purchase Agreement)

### Power Purchase Agreement=電力購入契約

→『自家消費型太陽光発電システム』の新しい導入方法

- 特長01 | 初期費用(設備導入費用/メンテナンス費用) 不要  
※ 発電量に応じたサービス料支払が必要となります。
- 特長02 | 普段通りの電気使用で「環境対策」の取り組みが可能
- 特長03 | 資産計上が不要となる可能性あり



サービス料=発電した電力量 × サービス単価



# 京都M&Aアドバイザー

2025年7月より営業を開始しました。後継者問題の解決や将来の成長を模索するお客さまの増加に伴い、M&Aに対する関心は年々高まっています。私たちは、一番身近な相談窓口として、お客さまに寄り添い、M&A支援を通じてさまざまな経営課題の解決に貢献いたします。

## パーパス Purpose

## 想いをつなぎ、地域の明日を切り拓く

地域で一番身近な存在として、M&A支援を通じて、想いに寄り添い、想いを未来につなぎます

### サービス内容



M&A戦略  
立案のアドバイス



ターゲットの  
ファインディング



企業価値評価



企業概要書の作成



交渉・条件設定に  
関するアドバイス



弁護士・会計士等の  
外部専門家の効率活用



買収監査の  
コーディネート



執行  
(手続き・書類・その他)

### 当社の特長

#### 特長01 | 地域に根差した信頼関係

当社は、京都銀行の地域に根ざした営業基盤とM&A成約後も続くお取引を背景に、経営者のみならず従業員の方々、ご家族などのご関係者のみなさまとの信頼関係を大切にしています。



#### 特長02 | 専担者の豊富な実績

京都銀行からの出向者を中心とした、銀行員としての強い使命感や高い倫理観を持った専担者が、個々の案件を専属で担当し、豊富な経験を基に適切にご助言させていただきます。



#### 特長03 | 広域ネットワークを駆使

京都銀行の独自の広域ネットワークに加えて、全国400社超の選りすぐりの外部連携機関と必要に応じて連携し、最適な方法での情報収集とアプローチを実施しています。



#### 特長04 | お客さま本位の支援方針

個々の案件の特性を踏まえた当事者双方のご意向に応じて、仲介者としての中立的な立ち位置、譲渡側または買収側のFA(ファイナンシャル・アドバイザー)としての立ち位置でお客さまをサポートさせていただきます。



地方銀行はこのままで  
いいのだろうか。

変わらないことや慣例だけを  
美德だと思っていなかったか。  
安定や確実を追い求めることで  
冒険をしてこなかったのではないか。  
入社時のチャレンジ精神は残っているのか。



今こそ私たちはもっと世の中により波紋を広げていくべきだ。  
社員一人ひとりの起こす波は小さくても  
グループを生かしてさまざまなアクションを重ねていけば、  
きっと地域にさらなる潤いを生むソリューションになるはず。

そのために京都フィナンシャルグループが  
生まれたのだとしたら、  
やるべきことは決まっている。



# 新しい波を起こせ。

2026年6月発行

株式会社京都フィナンシャルグループ

〒600-8416

京都市下京区烏丸通松原上る薬師前町700番地

各種情報の詳細は、  
当社HPをご覧ください。

