

新副会頭に聞く“VIVID KYOTO”

第2回 土井 伸宏 副会頭 (株)京都銀行 代表取締役頭取

今回の新副会頭へのインタビュー企画では、地域の企業を支える金融機関のトップとして、withコロナ時代におけるビジネスのあり方などについて、土井副会頭にお話しいただきました。

オール京都でスクラムを組み 困難を乗り越える

地域金融機関として、中小企業の皆さまの成長に伴走してきました。そういう意味では、京都銀行と京都商工会議所の役割は重なっている部分も多いと思います。地域の企業を支える金融機関のトップ、そして副会頭として、京都経済の活性化と中小企業の活力強化に一層力を注いでいきたいと考えています。

新型コロナウイルス感染症の影響で人々の生活様式や価値観が一変し、従来のスタイルのままでは事業継続が難しい分野も少なくありません。京都府や京都市、地域金融機関、京都信用保証協会等が連携し、今年4月に「京都金融支援ネットワークチーム」を発足して、新型コロナウイルス感染症の影響を受ける事業者の皆さまに対してスピーディーな金融支援を行ってきました。地域金融機関と地域の公的機関がうまく連携した、京都ならではの取り組みとして高く評価していただいています。また、京都商工会議所においても、

窓口相談や資金繰り計画の策定支援等様々な取り組みを通じ、事業者の皆さまをサポートしています。社会全体が沈滞し、先の見えない怖さがありますが、「この難局を何とかしても乗り越えよう」という経営者の皆さまの強い意欲がある限り、道は拓けると思っています。今こそ、この難局を乗り越える気概をオール京都で醸成していくことが大切ではないでしょうか。

京都バリューを強みに転換する スタートアップシステムを構築

京都は伝統を守ってきただけでなく、時代に合わせて常に新しい風を取り入れる、進取の気性にあふれたまちだと言えます。伝統産業の中から新しい技術が生まれ、その中から世界を代表する企業が育ってきました。大学も多く、産学連携の取り組みも盛んです。当行でも、新産業創出を一つの使命と考え、10年間で50億円を目的にファンドでの投資を行うほか、産学・公・金による連携など、地域一丸となった取り組みを進めています。

また、京都における近年の新たな動きとして、アップルやLINE、パナソニックのほか、首都圏のIT企業が市内に次々とオフィスを開設するなど、ビジネス拠点として京都の魅力が高まっています。私たちが京都でビジネスを展開する意義と価値を今改めて見つめ直し、それぞれの会社の強みに変えていく必要があるでしょう。

京都商工会議所では、若手起業家のスタートアップ支援を重要項目として掲げ、大阪や神戸など近隣都市と連携しながら新たなスタートアップ・エコシステムの構築を目指しています。従来から様々な創業支援を提供してきましたが、今年度から若手起業家に向けた京都・知恵アントレプレナー支援プログラム「KEYCAP」をスタートさせ、オンラインによるセミナーやピッチイベント等の開催を通して、起業へのチャレンジのすそ野を広げる機運を盛り上げていくと考えています。ぜひ、意欲あふれる皆さんの参加をお待ちしています。

「変革を恐れずチャレンジし続ける会員の皆さまに寄り添いながら、
活力ある京都を共に創造していきたい」



若手起業家× 経験者の目利きで 新産業を育てる

新しい技術が生まれ、どんどん良いものやサービスが生まれればとてもうれしいのですが、これからの若手起業家の皆さまには、つくったものやサービスを「いかに市場に売り出すか」という観点も大切にしてもらいたいと思います。

この部分をしっかりと考えないと、いかに良いものをつくってもビジネスとしての展開で壁にぶち当たってしまいます。「どこに売るのが？」「いくらで売るのが？」まで考えて商いをするために、ベンチャー企業と市場を繋ぐ番頭さんのような存在の「目利きができる人」がいれば良いと思っています。一定の経験を積んだ方に、若手起業家へアドバイスしてもらおうような仕組みがあればいいですね。

多様化する市場のニーズを的確に捉えるためには、目利き力がとても大切。例えば、当行では技術



者の採用も行っており、経験豊富な技術者がこれまでの知識や経験を生かして企業へアドバイスする仕組みを作っています。金融機関ですので、販売先の紹介や収益面でのアドバイスはもちろん得意分野ですし、起業家の皆さんの新ビジネスを全方面から応援していきたいと思っています。

地域企業の課題に 多様で高度な 支援メニューを提供

新産業創出だけでなく、伝統産業を始めとする地域の企業もしっかり支えていきたいと考えています。私自身、西陣で生まれ、ガッチャンガツチャンという織機の音を子守歌代わりに育ってきました。伝統産

業に対する思いは人一倍強く持っています。経済活動はようやく再開されたものの、中小企業の課題は売上げ回復から業種・業態の転換、事業の存続まで多岐にわたっています。今後、ニーズが多様化・高度化していくのは間違いありません。

特に、経営者の高齢化が進む中、事業承継の問題はコロナウイルス感染症の拡大によって加速していく可能性があります。当行では関西地域に多数の店舗を展開している広域型地方銀行の強みを生かし、事業を売りたい人と買いたい人を結びつけるM&Aの取り組みに力を注いでいます。京都商工会議所でも事業引継ぎ支援センター等で積極的なサポートを行っています。廃業だけが選択肢ではなく、自社の強みを見直し、他社にない価値を磨

くことによって、M&Aや後継者マッチングなど事業存続につながるきっかけになればと思っています。

既存の価値観を変革する withコロナ時代の イノベーション

新型コロナウイルス感染症の拡大は、私たちの日常を大きく変容させ、今まで当たり前だと思っていた社会の在り方、制度、枠組みの再考を迫られています。容易なことではありませんが、このような時期だからこそ、ピンチを好機へと変える新たなイノベーションチャンスが生まれる機会といえるでしょう。

京都の歴史を振り返ると、大きな困難の中から、新しい付加価値を創り上げてきた企業も少なくありません。京都商工会議所の副会頭として、時代が変わっても確固たる理念と情熱を持ち、変革を恐れずチャレンジし続ける会員の皆さんに寄り添いながら、活力ある京都を共に創造していきたいと考えています。