

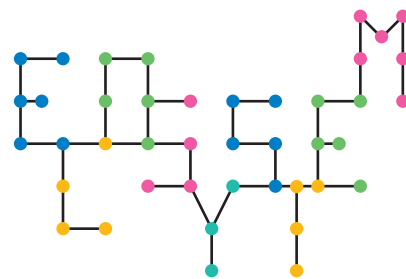


宮崎 智史

MIYAZAKI Satoshi

みずほ銀行
代表取締役副頭取

関西のポテンシャルを、 エコシステム構築に つなげていく



私は生まれも育ちも東京で、初めて東京以外で勤務したのが2013年に赴任した関西でした。当時はちょうどアベノミクスが始まったところで、その後キタにグランフロント大阪が、ミナミにあべのハルカスができ、高層マンションが続々と建設されるなど、関西の成長を肌で感じながら、6年半が経ちました。一貫してインバウンドが好調ですし、大阪・関西万博あり、MICE・IRありと将来も楽しみな状態です。道路や鉄道などの交通インフラの整備も進んできています。

暮らしてみると、関西は文化が豊かで、東京に比べてとても住みやすい。東京人としては残念ですが、生活コストも含めクオリティー・オブ・ライフという点では、東京は関西にはかないません。トータルに見ると、関西には大きなポテンシャルがあると実感しています。

関西の課題は、産業集積をどう築いていくかでしょう。関経連でも医療・健康や航空機など既存産業の集積に取り組んでいますが、それに加え、やはりデジタルイノベーションの波のなかで、新しい企業が育つ仕組みを作ることが必要でしょう。しっかりとしたベンチャー・エコシステムを関西で形成できれば、経済の先行きはとても楽しみになると思います。幸い、関西には素晴らしい大学や研究機関が多く人材にも恵まれていますし、近時では、働く場所における「文化や生活の豊かさ」がどれほど重要かも理解されるようになってきました。それらをここにエコシステムを構築できれば、優秀な若い人たちが東京ではなく関西で起業するという時代を創れるのではないかと考えており、当行としてもそのお手伝いをしたいと考えています。

金融機関の役割の一つは、大企業とさまざまな技術を持つスタートアップ企業をうまくつなげることです。例えば当行では、スタートアップ企業向けに「M's Salon」という会員

サービスを提供しており、会員は約2,600社、関西の企業にも多数参画いただいています。これまで培った広範なネットワークを生かし、この4月には大阪で大企業との交流イベントを開催しました。

取引先の大企業の方々とは、当行の産業調査部が有する知見も活用し、スタートアップ企業との連携などデジタルイノベーション戦略を日々ディスカッションしています。これら当行独自の経験やノウハウを、関西の企業に広く役立てられればと思っています。

現状では、起業についてはやはり東京に一日の長があります。スタートアップをめざしている方たちは、横の連携が密であることや、成功した兄貴分のような方が近くにいることを重視していて、東京にはそれらすべてがそろっているのが理由の一つです。そういうものが関西にもできてくるとエコシステムが形成されるでしょうし、そのなかから、大きく成功する関西発スタートアップ企業が何社か出てくれば、一気に状況は変わると思います。

最近では、不動産会社が自らスタートアップ企業にオフィスビルを提供しテナントを育てるといった、新しいビジネスモデルも見られます。スタートアップ企業を掘り起こし成長させることが自社のビジネスのメリットにもなる、そこに気がつけば、関西でもさまざまなアイデアが出てくるでしょう。

最後にもう一つ、関西はスポーツビジネスも有望だと思います。昔から関西はスポーツが強く、アスリートを数多く輩出し、スポーツ用品メーカーも集中しています。関経連でも取り組みが進められていますが、そのポテンシャルをさらに生かしていくべきでしょう。

クオリティー・オブ・ライフの優位性をアピールし、ポテンシャルを生かしてエコシステムを構築していけば、10年後の関西は違った世界になると信じています。 (談)