



ビジネストーク

## エコビジネス マッチングフェア

頭取 大道良夫

本年も7月3日(木)、「しがぎん」エコビジネスマッチングフェア2014」を琵琶湖ホテルで開催します。

同フェアは、当行ネットワークを活用して先駆的な環境ビジネスに取り組まれる取引先企業さま同士の相互連携(ビジネスマッチング)を図る一方、ご来場の皆さまに新規ビジネスへのヒントを得ていただく場、商談の場を、との願いを込めて2008年に開始し、今年で7回目となります。

「新エネルギー」「省エネルギー」「リサイクル」「環境土木建築」「浄化(水・土壌・大気)」「環境サポートソリューション」の6分野と「アジア進出サポートコーナー」に加え、今年には「滋賀健康創生特区コーナー」を新設し、合計86社・団体に「ご出展いただきます」。

昨年は1780名の皆さまにご来場いただき、678件の商談が行われました。手前味噌で恐縮ですが、当行各支店の担当者が各ブースの出展内容を事前に勉強し、本部でまとめて支店に還元するとともに、ご来場のお取引先さまには、ニーズや直面しておられる課題をお伺いして、ご希望に合うブースへご案内するなどの周到な準備が効果を上げました。

毎年、初めてご紹介の新製品や新技術に目を見張っている次第です。また、熱心に質問し、メモを取りながら視察される方々で熱気が会場にあふれますが、果たして今年は、どのような新製品、新技術

が登場するのか、また、どのような素晴らしい出会いが生まれるか、今から楽しみです。

4月号の本欄でご紹介した「サタデー起業塾」にご参加の企業さまも多数出展され、その成果が実際の商談にまで発展するのを拝見するたび、準備の疲れも吹き飛びます。

安倍政権の成長戦略「戦略市場創造プラン」では、「医療」「農業」「インフラ」とともに、クリーン・経済的なエネルギー需給の実現と省エネルギー促進の「エネルギー」が4本柱として掲げられています。

画期的な研究・開発成果を製品化・事業化するまでには、「知の分水嶺」つまり探求の対象としての「知」から社会経済的価値としての「知」への転換の分岐点)を乗り越え、「魔の川」(研究成果を製品化・事業化する過程における基礎研究と開発研究の間に存在するギャップ)を渡り、「死の谷」(応用研究からニュービジネスあるいは製品化までの間の難関・障壁)を這い上がり、そして、「ダーウィンの海」(ニュービジネスあるいは製品化から事業化までの間の難関・障壁)を航海しなければならず、まさに至難の業と言われます。

しかし、なんとしても当行のお取引先にそのような大きな成功例を生み出していただきたく、さらにご支援する所存です。

それでは当日、会場でお待ち申し上げます。