

亡き愛妻のニックネームを社名にしたコンサルティング会社がある。「リックキービジネスソリューション」(RBS)の渋谷耕一社長は「興銀マン」だったキャリアを生かし地銀と連携。全国各地の中小の食品メーカーなどと新たな販路を国内外で開拓したいと語り、東京で11月、食の商談会「地方銀行フードセレクション」を開く。

### 元興銀マンのコンサル会社

# 地銀と連携 販路開拓

—商談会の概要を教えてください。  
◆地方銀行が厳選した、小さいけれど優良な全国の食品メーカーや農業生産法人などを11月1、2日の2日間にわたり、東京ビッグサイトに集め、首都圏のスーパーやホテルのバイヤーらに

紹介する「食の商談会」です。五つの地銀に2006年、呼び掛けたのが始まりです。今年は37行、参加企業は620以上にのびます。少子高齢化で地方市場が縮小するなか、定番の特産品に隠れ、全国各地で埋もれている中小各社の食品を掘り起

る地域金融機関の連携に意味があります。地銀は情報の固まりです。半面で営業エリア以外の他県の情報の少ない場合があり、「地方銀行フードセレクション」は地銀同士の「出合いの場」でもあります。地域に根ざした地銀が情報で連携した時

営業規模の小さい私たちが、大手金融の系列傘下に入っていないかもしれません。無色透明だからこそ、どの銀行とも等距離にお付き合いできます。皆さん私が元「興銀マン」で産業金融に中立的な立場で携わっていたことを好意的に受け止め、お付

じています。お金を借りている債務者の企業は、なかなか金融機関にモノを言えないのが実態です。顧客がはっきり言わなくても、同じ中小・ベンチャーとして「共感力」を持って、経営の悩みを解消に当たっています。—今こそ中小、ベンチャーの出番？

◆リーマン・ショック以降、歴史的な構造変化のなか、大企業ですら対応できないケースが、いっぱいあります。もちろん大企業ならではの利点はあります。ただ、現在の日本の閉塞感(いびき)はリスクを恐れ、新しい事業にチャレンジしなくなった結果ではないでしょうか。逆境や試練の時こそ行動が欠かせません。各地の地域金融機関と中小企業経営者らの連携がうまくいくように、これからも努力していきます。

リックキービジネスソリューション  
渋谷耕一社長



リックキービジネスソリューション 本社  
・東京都千代田区▽02年設立▽URLは  
<http://www.rickie-bs.com>

## トップ群像

アントレプレナー奮闘記

—こし、国内外で新たな販路開拓を目指します。なぜ、地域金融機関と？

—RBSが中小・ベンチャーと地銀を仲介？

—商談会以外の業務内容を教えてください。

—元銀行員の私たちが、金融で培った目線を生かし、金融機関に対する中小・ベンチャー企業の会社概要や事業計画などを企画、作成していただきます。収益改善や事業再生のコンサルティンク、金融機関向けの研修にも心

◆成長性のある地域や企業に関心が集まりやすい大手行ではなく、各地で固有の存在感を發揮する強みにつながります。経

◆価値観が多様化するなか、一見すると弱みが、

◆元銀行員の私たちが、金融で培った目線を生かし、金融機関に対する中小・ベンチャー企業の会社概要や事業計画などを企画、作成していただきます。収益改善や事業再生のコンサルティンク、金融機関向けの研修にも心

【熊谷泰】