

起業の鉄人

連載 156

リックイービジネスソリューション——澁谷耕一社長

元興銀マンのコンサル会社 「共感力」で中小企業を支援



しぶや・こういち 1954年、北海道生まれ。一橋大卒。78年、日本興業銀行入行。みずほ証券を経て、リックイービジネスソリューション社長に就任

亡くなった妻の愛称を社名にした「リックイービジネスソリューション」(東京都千代田区)は、地方銀行など金融機関と中小企業やベンチャー企業の橋渡し役として事業拡大を図る。高度経済成長を金融から支えた旧・日本興業銀行でのキャリアを生かし、企業向けのコンサルティング業務に携わる。

かつての顧客は大企業中心だったのに対し、もっぱら中小企業やベンチャー企業の経営者が相手だ。自らが起業した経験を持つだけに、顧客本位の対応を心掛ける。

ニューヨークや香港で、海外勤務を経験した澁谷にとつて、日本橋支店で新規顧客の開拓に携わったのが転機になったという。

「バブル経済の崩壊で大手融資に行き詰まりを感じた興銀は、1990年代初めに中小企業金融に乗り出しました」

企業との合併や買収に携わるM&Aの部署から異動。それまで接点が多かった中小経営者らの文字通り「体を張って仕事に取り組みバイタリティーに圧倒された」と振り返る。

「自分が果たす役割とは何か。何のために生きるのか……、悩みあぐねた末に日本橋支店当時を思い出し、「中小企業のために生きるんだと考えると、力が湧いてきました」と振り返る。

「いまだに日本は大企業中心で、男性的視点が重んじられます。しかし、これからはボランテニアや女性、中小やベンチャーといった視点が大切になります」

ビジネスの根幹を支える」と指摘する。

澁谷自身、企業人であると同時に社会の一員であり、一人の父親でもある。

顧客が、はつきりと経営課題を説明できなければ、同じ中小企業やベンチャー企業の経営者として「共感力」でニーズを探り、課題を解決するよう心掛けていく。

「お金を借りている債務者の企業は、なかなか金融機関に本音でモノを言えないのが実情です」

借りる側の痛みが分かった上でアドバイスしないと、本当の意味で役に立たないと説明する。

画、作成に携わる。収益改善や事業再生のコンサルティング、金融機関向けの研修などに応じる。

「経営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無色透明だからこそ、どこの銀行や企業とも等距離にお付き合いできます」

小する中、「定番の特産品に隠れ、各地で埋もれている中小各社の食品を地銀のネットワークで掘り起こし、国内外で新たな販路を開拓したい」と意気込む。

「震災で風評被害に見舞われており、国内市場だけを相手にしていただけでは縮小均衡しがあり得ません」

地銀連携「食」の商談会 小さき生かし海外進出

東京ビッグサイトで11月1、2日に開いた「食」の商談会「地方銀行フードセレクション2011」では、「無色透明」な小さきゆえの強みをいかんなく発揮した。

少子高齢化で地方市場が縮小する中、「定番の特産品に隠れ、各地で埋もれている中小各社の食品を地銀のネットワークで掘り起こし、国内外で新たな販路を開拓したい」と意気込む。

かつて中小企業は大企業傘下で、縦のつながりを重視しながら事業展開した。しかし、大企業には中小を受け入れるだけの経営的な余裕はなく、判断を委ねていたのでは先に進めない。そこで求められるのが自立した中小同士の「共感力」による横のつながりだ

「毎日新聞編集局・熊谷泰」



明日の日本を支える企業を ベンチャー・スピリット溢れる方を 毎日新聞社は応援します。

メディア・ミックスで
貴方の企業・事業を紹介

「毎日新聞」「週刊エコノミスト」
「サンデー毎日」「毎日jp」……

ビジネス・マッチングの場
を創出

会員企業同士の交流と情報交換
を促進。

毎日新聞社が主催する
催事等にご招待

毎日新聞社のネットワークで実現する多彩な講師陣によるセミナー・講演会、トップフォーラム・文化催事等。

会員募集中!

◆お申込み・お問合せは◆
毎日起業家クラブ事務局
〒100-8051 東京都千代田区一ツ橋1-1-1
TEL:03-3213-3070 FAX:03-3211-3598
http://mainichi.jp/select/biz/venture/

