

会社概要

リックイビジネスソリューション株式会社 所在地/東京都千代田区丸の内
2-2-1 岸本ビル10F ▶設立・2002年5月

起業家新時代

リックイビジネスソリューション株式会社

地銀と連携し地域活性化
日本の食を全国と世界に発信

澁谷耕一社長 (57)



金融機関が本来できる仕事は何か。銀行の原点に立ち返って企業の成長の支援や地域の活性化に取り組んでいるのが、元興銀マンの澁谷耕一氏が設立したコンサルティング会社リックイビジネスソリューション(東京都千代田区)。

設立は2002年5月。1902年誕生の日本興業銀行が100年の歴史を経て、みずほフィナンシャルグループへ変わる前日の02年3月31日に退職し、独立起業したのだ。こう聞くと合併がきっかけでやめたのか、と思うがそうではなく、「妻の死がきっかけでした」という。しかも起業して何をすることも決めずに独立

したというから驚きた。

「01年2月、45歳という若さで妻に先立たれ、あとには高校2年の長男、中学3年の次男、小学3年の長女が残されました。小さい娘に寂しい思いをさせたまま仕事を続けられない、育児と仕事を両立できる仕事と、考えて自宅での起業を決めました」。社名は最愛の妻の旧姓である「りまの」の愛称「リックイ」をつかった。

興銀時代はニューヨーク支店、香港支店など海外勤務が多く、M&A(企業の合併・買収)や海外投資の助言業務など法人部門に長く携わってきた澁谷氏は、一転して自宅のリビングルームをオフィス代わりにするコンサルティング会社を始めたのだ。「私に何ができるか、自問自答の日々が続いたが、結論は早かった。「いま銀行には資金があってもなかなか中小企業に貸し出すことはできない。中小企業も銀行が納得するような融資に必要な事業計画書が作れず、資金を借りられない。このコミユニケーションギャップを埋められないか、と考えたのです」。

事業計画書というのは、経営者が今後、どのように事業を進めていくか、生産や販売の計画を立て事業環境を予想しながら3ヵ月後、半年後、1年後、3年後に売り上げをどう伸ばしていくか、利益をどう捻出していくか、という経営の見取り図だ。

「銀行は融資にあたって必ずこの事業計画書の作成を求めるのですが、3ヵ月経っても、半年経っても書けない経営者が少なくないのです。そこでリックイが計画書の作成を助言するのだ。単に助言するだけではない。「あなたの事業のどこに強みがあるのか、どこに無駄があるのか、計画書を書くことで、経営をどういう方向に持っていくか、戦略立案の助言をするわけです」。

計画書の作成そのものがコンサルティングになっていくわけだ。この業務を続けていくうちに、実際に地銀の頭取から「伸び悩んでいる中小企業があるのでコンサルティングをお願いできないか」といった注文が舞い込んでくるようになった。

近年は、若手銀行マンの研修にも乗り出すようになった。「最近の銀行マンは、マニュアルばかり重視し、経営者から悩みを聞き、どう解決するか、何を提案できるか、という金融本来の姿勢に欠けます。金融商品ばかり売りつけるような人も少なくない。そうした風潮に危機感を持ち始め、研修事業に乗り出したのだ」。

地銀と食の商談会を開催

コンサルティング業務が軌道に乗った06年に始めたのが「地方銀行フードセレクション」。展示会を考

えたのは、「地銀が主催する食の展示会を知ったのがきっかけ」という。地銀が地元のバイヤーを呼び、取引先である食品製造業者や農水畜産業者の商品を紹介する取り組みを行っていたため、これを全国規模で展開しようとしたのだ。

06年10月、第1回のフードセレクションには5つの地銀と102社が参加したが、今年11月の第6回には37行、613社に増えた。展示会はバイヤーとの仲介の場にとどまらず、複数の食品製造業によるコラボレーション商品の製造や発売に発展するケースもあり、正に地域の食の交流と活性化につながっているという。リックイでは、ここで出合った地域の食品の通信販売業務も開始した。「定番の特産品に隠れているだけで地方には驚くような食の名品が数多くあります。今後はこれを国内だけでなく全世界に販路を開拓していく仕事に役に立ちたいです」という。

(編集部)

(企画協力)

毎日起業家クラブ

会員募集中



〒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/>