

# 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、企業向けに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業は、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。それまで接点がな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。

「愛妻の死」契機に起業 欠かせない生活者目線

2002年に会社を設立した。契機は、愛妻の死だった。高校生を頭に育ち盛り3人の子どもを抱え、仕事と家庭の両立を考えた末に組織を離れ起業した。

当時の振り返り、「生きる意味が分からなくなりました。彼女の死を受け入れなくてはと理屈で分かっていたも、半年ぐらいい力が出ませんでした」と打ち明ける。

ビジネスの根幹を支える指摘する。

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。

中小やベンチャーを対象に金融機関向けのIR資料の企画、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」

「地方銀行フードセレクション」は06年、五つの地銀に参加を呼び掛けたのが始まり。6回目の今年には「食の力で、日本を元気に！」をテーマに37行、610以上の企業などが参加。首都圏のスーパーやホテルのバイヤーら、来場者は過去最高の約1万人に達したという。震災被災地の福島や宮城、岩手から、米などの農産物や練り物の水産加工品といった郷土色豊かな品がそろい、それぞれ、熱心な商談を繰り広げた。

「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」

**mec**  
毎日起業家クラブ  
MAINICHI ENTREPRENEURS CLUB

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  
毎日起業家クラブは応援します。

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。

毎日起業家クラブが主催する  
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/

〈企画協力〉  
毎日起業家クラブ

**mec**  
MAINICHI  
ENTREPRENEURS  
CLUB