

月曜 シンガポール出張。現地の日本貿易振興機構(ジェトロ)と、日本食材の販売可能性について打ち合わせ。日本大使館の参事官や日系の外食チェーン幹部と面談

火曜 シンガポールの明治屋や高島屋を視察。午後、バンコクへ移動



福島・会津地方の窯で指導してもらって作製した、ぐいのみ

水曜 ジェトロから、タイでの日本食品の需要動向を聞き取り。日本大使館で公使らと面談後、バンコク銀行訪問。日本の地銀の駐在員事務所開設記念パーティーに出席

木曜 午前、ショッピングモール視察。午後、カシコン銀行訪問。別の地銀の駐在員事



思いついた企画を書き留める愛用のノートは、持ち運びやすいミニサイズ

金曜 事務所開設記念パーティーに出席し、深夜便で帰国。到着後、自らが企画運営し、埼玉りそな銀行が主催する「農と食の展示・商談会」会場のあるさいたま市へ。銀行や食品メーカー担当者

土曜 青森市へ。青森の地銀で研修会。企業経営者とのコミュニケーション方法などについて講演。夕方、東京へ戻る

日曜 1週間ぶりの帰国。睡眠を十分に取る。午後は散歩。久しぶりに自宅で夕食

自由時在

渋谷 耕一さん
(リックビービジネスソリューション社長)

経済活動「食」でも応援



社員の商品説明は丁寧聞く。「女性の情報収集能力、物の良さを伝える能力は素晴らしいですよ。特においしい物に関してはね」(東京・丸の内)＝古岡毅撮影

しごや・こういち 1954年 北海道生まれ。日本興業銀行香港支店副支店長、みずほ証券公開営業部長などを務める。2007年、同社を退職し、「リックビービジネスソリューション」を設立。今春、食品業者を対象に商品開発のノウハウを伝える「リックビー・フード・スクール」も始める。

ブログ

趣味は食べ歩き。たとえ仕事がある日でも、食べることはオフ、息抜きの時間だ。通販サイトで扱った商品だけでなく、日々の食事や個人的に取り寄せたものも自身のブログに記録している＝写真＝。ワインの会を仲間とつくり、気兼ねなくお酒と食事を楽しむことも多い。

出張先の名物 食べる楽しみ



出張先で出会ったその土地の名物を食べることも楽しんだ。「地銀の方と食事に行くのと隠れた名店に行けるのがうれしい。行ったお店は記録に残っています」

行く先おいしいものが待っていると考えると、「国内を長距離移動したり、海外出張で10時間以上飛行機に乗ったりするのも苦にならないんですよ」と笑う。

「これおいしそう。サイトに入れようよ」「良い品だね。明日にでも買い付けの交渉をしてきたら?」。自社の通販サイトで扱う商品を選ぶ打ち合わせの席。日本各地の名産品を前に、コンサルタント会社「リックビービジネスソリューション」社長の渋谷耕一さん(57)が、社員と和気あいあいと意見交換をしていた。企業に対する資金調達計画のアドバイスや、銀行員の研修活動を行うコンサルタントが会社の本業だ。もう一つ力を入れるのが「食」分野。地域経済の活性化とビジネスマッチングを目指し、全国の地方銀行が推薦する中堅・中小メーカーの逸品を集めた食品見本市「地方銀行フードセレクション」を開催する。出展品の中から商品を選び、一般消費者も購入できるよう通販サイトで取り扱う。「ネギのふりかけって面白いわ」と小瓶を手に取り、ふたを開ける。「このチー

ズケーキ、卵焼きみたい」。各地で生まれたアイデアに感心するばかり。お土産選びを楽しむ旅行者のように、品定めは続く。「地方経済が沈めば日本も沈む。消費意欲を喚起するには、食品がいちばん」。昨年は東日本大震災の復興支援として福島県の地銀と協力し、同県の食品を集めた特別通販を行った。2001年、妻の病死をきっかけに子ども3人の子育てと仕事の両立のため独立を決意。翌年金融業界を退職し、会社を起した。社名には、妻の旧姓「丹野」の愛称を冠した。出世第一だった銀行マン時代から一転、人との出会い一つ一つに重みがあると感じた。「自分は社会の触媒のようなもの」。毎日人に会い、アンテナを張り巡らせる。食品メーカーの担当者、地銀の頭取、中央の財界人……。企業や人をつなぐでビジネスチャンスを作り、日本を元氣にしたい。「明日は水戸で銀行の頭取に会った後、東京に戻り、それから青森で講演会です」。慌たたいスケジュールを、楽しんでつららりと話した。(上原三和)