



当時のアビリティコンサルタント幹部達と

言ってもらえるようになります

愛知県ホテル・旅館生活衛生同業組合で実際の予約の傾向を説明すると話題になり、自ら組合員を訪ねて営業。さらに岐阜を車で回り、奥飛騨温泉郷の沢山の旅館が加入。ところが、無理を重ねた廣野さんは元々の持病もあって突然声が出なくなり入院。

「それまで営業は私が入っており、使命感だけで行つて、はじめて座つての講演を行いました」

このままではいけないと思つた廣野さん。取引先に許可を取つて成功事例を実名、具体的な数字と共に掲載したチラシをFAXで送信。この作戦が功を奏し、長野県では七〇件の問い合わせに成功。HP受注の範囲を全国へと広げ、

順番待ちが必要なものとなった。その後も各県ごとに温泉地などを回つて講演する多忙な日々を過ごしていた廣野さん。それを覚えようと思つたのは、二人目の孫が生まれると知つたときだった。

「今までがむしゃらに働いてきたけれど、孫の面倒を見てあげられないのは嫌だと強く思いました。どうやって辞めるか毎日考える中、会社のIT部門のコンサルタントに相談し、彼に継いでもらおうという話になりました」

八カ月かけて株式を売却し、完全に会社から退いた廣野さん。会社を背負う重さから解放されて、本当に楽になったと語る。

「一所懸命やつてきた会社は我が子のようなもの。辞めるのは淋しく苦しいことですが、いずれ手放さなければと考えていました」

身軽になつた廣野さんが昨年になつて始めたのがHRコンサルタントだった。団塊の世代がリタイアを意識し始める時期。M&Aの潜在需要は大いにあるという。

「今の中小企業の六六%は後継者がおらず悩んでいます。自分が

そうでしたから、経営者の気持ちがよくわかります。そんな方々のハッピーリタイアのお手伝いをするのが私の仕事です」

大手は手数料が高く、大企業のM&Aしか手掛けていない。しかし企業の八〇%以上になる中小企業は実は買い手市場で、それを知らず悩んでいる売り手は多いと廣野さんは語る。

「連絡が来るのは大変厳しい状況の方ばかり。会社を整理しなければ顧客に迷惑をかけると苦悩の日々を過ごされています。そんな方々に、人生をかけて築き上げたものを手放す淋しさの見返りを与え、これで良かったと思えるリタイアをさせてあげたいのです」

現在は営業努力を一切していないという廣野さん。

「これからは本当に必要としてくれる方に役立つ社会貢献になれば良い。経営者の駆け込み寺になりたいと思います」

廣野さんは「世の中何とかなるものだ」と伝えないと語る。その気休めではない説得力が、多くの経営者を救うのはこれからだ。

り、宿泊業界のHP制作で全国一位に。同時にIT予約システムを独自開発し、二本柱となったアビリティコンサルティング。東京本社、東北支店、九州支店などをもつ中企業へと躍進した。

「三年目には利益が出て、凄い勢いで成長していきました。着手が早かったこともあり、当社のHPはどこよりも洗練されていると