

ポイント.....

- ・トヨタ自動車系列の完成車メーカーでトヨタ生産方式を身につけたOBが、定年後にベンチャー企業を設立
- ・「奉仕と社会貢献」の経営理念のもと、主として中小企業を相手にコンサルティングを実施
- ・経験40年以上のベテランが製造業ばかりでなく、三次産業を含めあらゆる業種に対応

「ムダ・ムラ・ムリ」を徹底的に排除するトヨタ生産方式では、あるべき理想に向けて、終わることのない改善活動が続けられる。改善活動は「カイゼン」、あるいは「kaizen」とも表記され、この言葉は世界中に広まっている。このカイゼンをキーワードに、主として中小企業を対象に、カイゼンをより身近なものにしてもらうために設立されたのが株式会社カイゼン・マイスターである。

同社を設立したのは小森治氏。2000(平成12)年から2005年にかけて、セントラル自動車

株式会社の社長を務めた人だ。セントラル自動車は、神奈川県相模原市にあったトヨタ系の完成車メーカー。同社は2012(平成24)年に、関東自動車工業株式会社とともにトヨタ自動車東日本株式会社と統合されたが、こうした経緯があり、カイゼン・マイスターは同市に拠点を置いている。

起業のきっかけは2005年の株式会社新銀行東京の創設にさかのぼる。同行は小森氏に「セントラル自動車のOBに町工場の現場改善を指導してほしい」と持ち掛けた。小森氏はセントラル自動車を定年退職した。カイゼンのエキ

経営理念は「奉仕と社会貢献」 つちかった技術と経験を還元

現在、同社へのカイゼン指導の依頼は、提携している金融機関から持ち込まれることが多いが、このほかにもマスコミによる報道によって同社の存在を知った企業からのほか、同社ホームページを介しての依頼がある。これまでに同

スパート、3人を紹介し、新銀行東京の提携先企業でのカイゼン活動がスタートした。これは個人が請け負う形での仕事だった。

2005年に小森氏はセントラル自動車社長を退任。その後、小森氏には信用金庫や地方銀行などから、融資先への改善指導への依頼が増えてきた。こうした流れを受けて小森氏がカイゼン・マイスターを立ち上げたのは2007年11月。小森氏が67歳の時のことであつた。地域の金融機関と提携し、その求めに応じて改善指導を行うというビジネスモデルは、このときに築かれたものである。

社がカイゼンを指導した企業は創立して8年の間に約200社に達した。年間30社ほどの指導を行っている。

同社は、増え続けるカイゼン指導の依頼に応えるため、コンサルタントを徐々に増やしてきた。現

トヨタ系メーカーのOB社員でベンチャー企業設立
カイゼン指導で中小企業の経営に貢献

株式会社カイゼン・マイスター