

# ベテランの余裕が強み シニア起業の達人たち

## 会

社員時代に培ったノウハウで  
社会貢献しつつ、それなりの  
収入を得る——シニア起業の一つの  
理想像を示すが、コンサルティン  
グ会社のカイゼン・マイスターだ。

トヨタ自動車の豪州法人トップや  
車体メーカーのセントラル自動車  
(現トヨタ自動車東日本) 社長を歴  
任した小森治社長(73)と65歳から  
73歳のセントラル自動車OBが、中  
小企業にカイゼンを指導している。

起業のきっかけは、小森さんがセ  
ントラル時代に地方金融機関から取  
引先の経営改善の相談を受けたこ  
と。「経営に悩む中小企業、立て直  
しを望む金融機関向けにニーズは多  
い」と考えた。

資金の余裕がない中小企業を相手  
にするだけに料金は抑えている。初  
回診断は無料。交通費などの実費の  
みで経営者へのヒアリング、現場診  
断、報告書の作成まで行う。「この無  
料診断の報告書に、やるべきことは  
ほとんど書いてある。それを忠実に

やれば一定の効果は出ます」とチー  
プアドバイザーの大橋睦宣さん。カ  
イゼン指導のコンサルフィーは1回  
当たり7万~10万円と格安設定だ。  
だが、きちんと利益を出して税金  
も払っている。残った利益は年度末  
にメンバーで分配する。「月額で10  
万円前後。『前』が多いかな」(チー  
プアドバイザーの早川英徳さん)。

1回のコンサルのために前日は準  
備に、翌日も報告書作成に充てる。  
全員がオフィスに集まるのは火曜日  
だけで、客先の現場が仕事場だ。

カイゼンの基本となるのはトヨタ  
流の5S(整理・整頓・清掃・清  
潔・しつけ)。5Sを知るだけなら  
本を1冊読めば済んでしまうが、そ  
れを現場でどう応用すればいいかや  
つてみせる。理論と実践を通して、  
自らカイゼン提案を行い実践できる  
現場を作ることが目標だ。

顧客は製造業からサービス業、農  
業、水産加工業、医療などに広がっ  
ている。「自分たちのノウハウを教

小森 治さん(73)

(前列中央)  
セントラル自動車社長

トヨタ流カイゼンを  
指南する

トヨタ自動車理事などを経てセントラ  
ル自動車社長。2007年カイゼン・マ  
イスター設立。

えて、経営がよくなり感  
謝される。こちらが学ぶ  
ことも多い。楽しくて仕  
方がない」(早川さん)。  
「お返し的人生」が経営  
理念」と小森さんが言う  
とおりの働きぶりだ。

## つ

い今まで、これから開発す  
る業務用空気清浄機につい  
て打ち合わせしてましてん。約束  
の場所へ、高萩敏二さん(73)は足  
取りも軽く現れた。「大手メーカ  
で作れば、われわれの倍以上の値段  
になるはずや。技術力なら負けへん  
し、小回りも利くで」(高萩さん)。

高萩さんは69歳のとき、大手メー  
カーから家電製品の製造などを請け  
負う「ネクスアップ」を設立。生産  
設備は持たない。複数の国内中小企  
業で、案件ごとにプロジェクトチー  
ムを組んで製品を作り上げるのがネ  
クスアップのやり方だ。高萩さんが

案件を受注すると、約60社の企業の  
中から、開発、設計、金型、組み立  
てなど、それぞれの得意分野を生か  
した5~6社のチームに発注する。  
チームメンバーは、受注先のニーズ  
に合わせて変える。どの工場も技術  
力には自信があり、品質上の問題を  
起こしたことは一度もない。

シャープで生産管理などに携わり  
ながら、長年、数多くの協力工場を



撮影：尾形文策