

車も生活も高齢者支援

自動車販売・整備を手がけるキスモ（金沢市）が、高齢者を対象にした事業を拡大している。車を中心にしたサービスから、社会貢献を含めたサービスへと軸を移そうとするのはなぜなのか、林隆信会長（69）に聞いた。

（幸内康）

△70歳以上を対象に、月額1万5000円で軽自動車のリースを始めた▽

「高齢者に免許を返納させようとの声が強いです。アクセルとブレーキの踏み間違いで起きた事故の印象が強いからだろう。ただ、警察庁の昨年の統計を見ると、70歳以上の免許保有者10万人当たりの死亡事故件数は4・22で、16歳24歳の5・15よりは少ない」

「公共交通機関が便利な東京なら返納しても問題は少な



いだろうが、金沢では生活していけない。70代が90代の親を車で病院に送っているのが現実だ。効果的な政策が打たれないまま高齢者が悪者扱いされるのは理不尽だ。このサービスで高齢者が感じる車へ



「小さくてかわいいデザインの車が好きだ」と語る林会長

キスモ（金沢市） 林隆信 会長 69

のストレスを解消してあげて、支援しようと考えた」

「定額の年金で暮らす高齢者にとっては、車検や税金など臨時の出費が煩わしい。月額料金にはそうした維持費用が含まれる。定額なので管理がしやすい。料金は上がるが、ブレーキサポート機能も付けられる。4年の契約期間の途中で免許返納しても、違約金はもらわない」

△昨年、介護施設の紹介のほか、身寄りのない高齢者の生活を支援する活動も始めた▽

「3年前、ある人から『いい老人ホームはないかね』と相談を受けた。入居前には、身元の保証、財産の整理、引っ越しなど様々なことが起こる。仕事や青年会議所と経済同友会での活動、調停委員の経験で培った人脈をいかせると思った。27年前の創業時、福祉も事業分野と考えていたが、車以外に手を出す余裕がなかった。昨年7月の会長就任を機に『スーパードライビング』をしようと思った」

「生活支援は24時間対応だ。最初、戸惑いが多かったが、『家族になって面倒見たら』と腹をくくったら楽になっ

キスモ（KISMO） 社名は金沢のK、インターナショナルのI、サービスのS、MOTOR（車）のMOを組み合わせてつけた。1994年5月創業。新車・中古車の販売や修理、リース、介護施設の紹介などを手がける。社長は林泰三氏。グループの2021年4月期の連結売上高は7億200万円、従業員39人。

社するために金沢に戻った。

転機はバブル崩壊後に訪れた。マツダが販売会社の経営を進めるなど経営方針が大きく変わる中で、「この後、何をやるのか分からん。もっと自由がほしい」と独立を決意。ついてきてくれた部下と自身の7人で1994年5月にキスモを創業した。以来、法人向けリースと小型の外国車の販売を中心に業績を伸ばしてきた。

中高と水泳部に所属し、マスターズの大会に出たこともある。ゴルフは神戸時代から続ける。60歳からは茶道を本格的に始め、林流の「文武両道」を目指している。

車は「生活の相棒」

林会長は金沢市出身。マツダ系の自動車販売会社を営む父親が昭和30年代から米国車に乗っていたため、幼い頃から車を「生活の相棒」と感じて育った。

中央大学を卒業後、「東京と大阪を知れば優位性を持つ」と考えて神戸市の自動車販売会社に就職した。新人でも自力で顧客開拓しなければならぬ。固定客を持つ先輩がマージャンに誘ってくるのをかわしながら、辞めた社員の顧客が手つかずなのに気づいて成果を出した。2年半ほど勤め、父親の会社に入

た。施設に住むお客さんを訪問し、病院や買い物に連れて行く。訪問者がいる入居者は、施設内で大事にされる傾向があるからだ。散骨のために専門業者を探して県外まで行ったこともある」

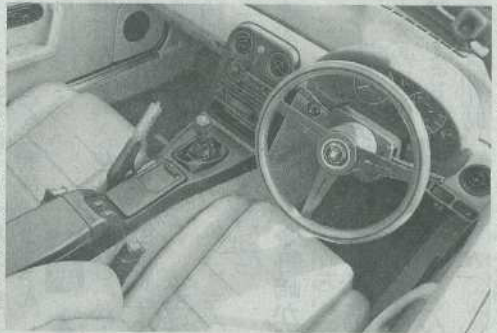
「今後、支援を必要とする高齢者が増えることは確かだ。それぞれの人に起こるドラマは、いいことばかりではない。好きでやれるかどうか

だと思っている」

△車関連では、1989年発売の2人乗りオープンカー「ユーノスロードスター」を新品同様に修理して販売し、全国的に注目されている▽

「特定の車種の中古車を仕上げて売るビジネスモデルは、以前からある。当初は別の車を扱っていたが、マツダ系販売会社時代に売っていた、自分たちが好きな車にしようとして2015年に変えた。ロードスターはデザインがかわいい」

ロードスターは内装も新品同様よみがえっている



「好きな物を買うとうまくいく。根気が続かれば切り替えるから。内外装で独自のノウハウも持つようになった。ロードスターファンは多く、納車の時、お客さんは本当に喜んでくれる。ただ、後輪駆動車なので、雪が降る石川県では乗りにくい。これまでに約60台を販売したが、実はすべて県外のお客さんだ」