

柴田氏もこれで  
カッコよくなった!

全社員が一丸となれるような  
経営理念があったら  
いいですね。

新広報 委員長 山野氏もこれで  
カッコよくなりました!



メカニック出身の経営者である柴田氏ですが、一足飛びに経営者になったわけではありません。インタビューページにもありましたように、柴田氏はメカニックという実務は大好きで得意分野でした。ところが特に、財務会計、経営指針に弱みがあると自ら気づかれ、同友会に入会しセミナーを受けられたのです。会社の理念を打ち出し、会社の方向性をしっかりと考え、それを会社に持ち帰り、実行し、さらに改良を加えていかれます。まさに会社という車をカスタムしていかれたのです。カスタムならお手の物ですね。カッコいいの真髄は機能性であり、合理性です。柴田氏がカッコいいのではなく、会社をカッコよくし続ける柴田氏の経営がカッコいいのです。そんな柴田さんの学んだセミナーが

こちら!

## 大阪府中小企業家同友会 北ブロック 「経営指針確立・実践セミナー」のススメ。

大阪府中小企業家同友会では経営指針確立・実践セミナーを7回に渡って開催しています。毎月1度、丸一日をかけてのセミナーを4月から10月まで、10月から翌4月までに別れて年に2回開催しています。他の経営者向けのセミナーと大きく違う点2つあります。

### 1つ目は

セミナーを開催するリーダーや受講者をサポートする助言者は全てこの指針セミナーを卒業した経営者であることです。同じ立場同士の先輩として、実践に基づき、練り上げられた内容で丸一となって受講者の経営指針作成をサポートします。

### 2点目は

「実践セミナー」であることです。1講から7講までの講義の間に実践会というお互いの進捗状況を受講者同士で発表する場が設けられています。この実践会があることにより、経営者自身が作成した経営理念や経営計画を全社で共有することが促されます。

全7講において、経営者としての姿勢を正し、経営理念を作成、ビジョンを掲げ、方針を打ち出し、具体的な行動計画まで作成していきます。ご自身の会社がドラマチックに変わる瞬間を体感できる北ブロックの名物行事です。この指針セミナーを受講するために同友会に入る方も多数おられます。ぜひ!体感してみてください。

経営指針確立・実践セミナー 動画 (大阪わかそう2023) 動画

## 北ブロック区全国行事年間スケジュール

行事 ※○は開催日未定	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	2024年 1月	2024年 2月	2024年 3月	2024年 4月
入会式	29日			27日			13日			27日	
役員研修講座		3日	1日	4日	2日	1日	1日	9日	1日		8日 修了式
中小企業の日(大阪わかそう2023)		12日									
経営指針確立・実践セミナー	17日	15日	19日	16日	14日 28日	18日19日	16日	20日	17日	16日	13日
北ブロック合同例会				21日							
全大阪経営研究集会						28日					
中同協定期総会in埼玉		13日14日									
経営労働問題全国交流会in山口			31日	1日							
青年経営者全国交流会in広島				14日15日							
障害者問題全国交流会in愛知					23日24日						
共同求人・社員教育活動全国研修会						16日17日					
2023年度方針検討会								31日			
中小企業問題全国研修集会in三重										7日8日	
第67回定期総会											25日

## 北ブロック地図

北ブロック HP北極星は  
こちらから!

北極星 同友会 北ブロック

## 編集★後記

会社訪問でのインタビューは楽しい。生のキーワードをさりげなく聞けるから。ポルシェを販売するにあたり、柴田氏は「うちは値引きしない、正価で売る」と言われていた。定価ではなく、正価である。マイスターの真髄がこの言葉にこめられている。正価の構造は自信と尊厳である。思うのだが一流の職人は一番営業に近いところにいる。誰よりもお客様思いなのである。その思いがこの「正価」にこめられている。異業種でも忘れてはならない概念だ。カッコいいな。



編集人  
豊能支部  
株式会社グリーン・アート  
松本 直樹

TAKE FREE

よい会社を目指すための羅針盤

# 北極星

Vol.  
**33**  
7月号  
2023年7月1日発行

大阪府中小企業家同友会  
大阪北ブロック広報マガジン  
豊能支部/吹田支部/三島支部/新大阪支部  
阪神支部/北第一支部/北第二支部/北第三支部

カッコいい経営者

大阪北ブロック 阪神支部  
株式会社マイスターモータース  
代表取締役社長 柴田 剛志

北極星 第33号 2023年7月1日発行(発行元:編者):大阪北ブロック情報広報委員会 編集主任:山野高弘 連絡先:大阪府中小企業家同友会事務所 TEL:06-6944-1251



We  
Love  
Osaka



# カッコいい経営者が

## 始動する時。

「メカニックのマイスターから、  
経営者のマイスターへハンドルを切る」



大阪北ブロック 阪神支部  
株式会社マイスターモータース  
代表取締役社長 柴田 剛志

が山積みされている状態でした。片づけることや部品の管理を数か月かけて一人でやっていくことで少しずつ社員さんとの距離を縮めていきました。整備の入庫台数も目標を掲げ、その目標を皆で達成することで信頼を築いていきました。

### ■メカニックから経営者へ

役職もない、一社員からみんなと共に働き、特にメカニックの方とは実務経験の面で密着に過ごし信頼を得られました。常務という役職に就いたころから「好きなことだけ」やっていてはダメだなと「自身で気づき、苦手数数字や経営のことも学びたい」と考え同友会に入会します。特に財務会計の講座や指針セミナーが魅力的で入会後一気に学びを吸収していきました。そして入会3年後(2015年4月)に事業継承を果たされます。その時には、年商78億円、従業員58名となりました。

### ■理念の経営へ

業務は部門長に任せていると考えていた時、問題が起こり、自分が考えていたことは単なる「人任せ」だったのだと反省したその後「朝礼での理念唱和」や「ルールブックの作成」「定期的なミーティング」と経営者として明確に会社の方向性を打ち出し「発信する・想いを語る」を実践していきました。その後も次世代の育て方に悩まれ「人を大切に」「感謝する」を行動軸として、マネージャー研修など次々と改革を重ねていきました。会社訪問の時も、社員さんと気さくに話す柴田さんが「距離の近い社長」として印象的でした。社風は良くなったとおっしゃっていました。



整備の様子



社長と親しみやすい距離感



マイスターと一緒に働ける空間

### 突然の事業継承!?

2005年の年始、法事の席で「大阪に来てくれないか」とお父様からいきなりの打診があったそうです。当時、柴田さんは卒業後大好きな車のメカニック(整備士)として、毎日が充実した勤め人でした。唐突なお父様の「大阪へ来てくれないか」と、依頼とも懇願とも思えるような話がありました。大阪へ行くって!? イコール父親の会社を引き継ぐ!? 不思議に思われるかも知れませんが、この依頼は柴田さんにとって全くの寝耳に水であったようで、お兄様も自分の思うままにアメリカに行っていて、柴田さん自身は大好きな車の仕事で東京にすることがあまりにも自然で...この時に言われるまで正直お父様の後を継ぐなんて思ってもいなかったようでした。

### ■柴田さんのベース

1973年大阪で生まれてすぐに横浜へ。商社勤めのお父様の転勤で4歳〜9歳までフイリピン・マニラに住んでいた柴田さん。この時期海外にいたことで、一般的な「みんな仲良く喧嘩せず」の日本式ではなく、いいも悪いも自己主張しないといけない環境が今の柴田さんに大きく影響を与えたようです。この時のおかげで今も問題が起きた時、どういったら前向きに解決できるのかを考えるのが得意になったと言います。

### ■勤め人時代

柴田さんのお父様は高度成長期の商社の営業マンでした。猛烈に忙しかったということもあり、何より2人の兄弟を信じてくれたりしたのか、ほとんど干渉されませんでした。柴田

### ■マイスター(職人としての最高の資格)としての誇り

マイスターとは職人の最高資格だそうです。技術面でポリシェのスペシャリスト集団となりどんな修理でも可能で、お客様に必要とされ続ける会社になるようにとの意味で「マイスターモータース」とお父様が命名されたと聞きました。メカニックの社員さんから、技術向上の研修に行かせてもらいたいとの要望も快く引き受け、この取り組みもポリシェ本社にも提案するなど、着々と技術の深耕と伝承を続けていっています。現在売上106億、従業員85名(社員68名+パート7名、派遣10名)順調に増えつづけています。

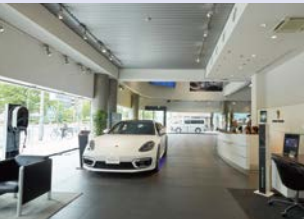
### ■バトンゾーン

訪問させていただいた日もお父様(会長)が数時間出勤しておられ、まだまだ存在感がありました。ただお互い「尊敬と我慢」の実践でこの長きにわたるバトンゾーンが輝きを増し、素晴らしい社風と売り上げを形作って来られたのだと感じました。

取材 山野松本 松永 文松永 写真 大野



納車式の様子



広々としたショールーム

## Column

### 社内随所に配置されたマイスターのこだわり

社名にもなっている「マイスター」とはドイツ語で職人の最高位だそうです。彼らが使っている「ツール」(工具)にも並々ならぬこだわりがあります。工具としてのイメージは、多くのものをみんなで使うと考えがちですが、「自分のもの」が一番使いやすいそうです。マイスターモータース社ではメカニックの方、一人一人が自分用をお持ちで、写真のようなとても立派なツールボックスにピカピカに磨き上げられたツールが、それぞ

れの方のこだわりを感じました。詳しくお話を聞きましたところ、憧れの工具メーカーさんがあるらしく、最初は会社から基本のものを購入し、あとは自分なりの工具をお給料から払いながらコツコツと集められていくようです。そこにも「ポリシェ」のメカニックとしての誇りを感じました。普段は入れてもらえない整備場へ入れていただき、目にも鮮やかなツールボックスを見られたことは役得でした。



憧れのツールボックス

さんものびのびと育ててもらったとお父様にもお母様にも感謝されていました。怒られたり、口うるさく何かを言われたことがなかったようです。だからこそ長男であるお兄様も自分の夢である「渡米」という選択が容易にできたと思うと言われていました。お父様の影響があったのか、車に興味を持った柴田さんは二級整備士という資格を取り、卒業後外車のディーラーにメカニックとして勤めていました。上司にも恵まれ順風満帆だったようです。

### ■いきなりのオファーへの戸惑い

お父様が商社を辞め、紆余曲折の後「マイスターモータース」設立3年目の時、原稿冒頭にもありますが、お父様からいきなり「大阪に来ないか」と言われました。自分は先輩に恵まれ仕事が面白くて仕方ない時期。さらに「車」や「ポリシェ」という縁でお父様が設立した、くらいの思いしか感じていなかった会社を自分が引き継ぐといういきなりのオファーに「少し時間を」と即決できませんでした。

### ■意を決しての転身

お父様がおっしゃった「定年がない、自分のやりたいことを叶えられるぞ」その一言につき動かされ、大阪行きを決意しお父様にその意思を告げました。しかしながら年商35億円、従業員29名を考えると相当な覚悟もいったようです。

### ■整備作業に邁進する日々

2006年4月、大阪に2店舗あるうちの中大阪への配属。国産ディーラーの居ぬきで借りていた店舗は工場も手狭な上、不要な物