



MEMIDA WORKS 宝塚市役所前店。老朽化した元出光系スタンドを居抜きで改装した。事業再構築補助金を活用



目見田商事・目見田純也社長。三方よしの信で地域の笑顔につながる場所づくりを推進す



ここでしか買えないこだわりの軽キャンやカスタムカーが並び



## 人づくりに本気の会社

今年2月、兵庫県の宝塚市内にやらオシヤレな自動車販売店がオープンした。軽自動車のキャンピングカーやカスタム車を手掛けるMEMIDA WORKS宝塚市役所前店がそれだ。運営しているのは、同市内のPB系1SSディーラー・目見田商事(目見田純也社長)。ガソリン月販60㎞で車検年間1249台(台あたり粗利は5万3000円)の通検実績を誇る超優秀店である。ではなぜ彼らは、このタイミングで新たな事業領域に乗り出したのか? それには少し背景を説明する必要がある。

過去に本誌でも取り上げたことがあるので、記憶の読者も多いかもしれないが、目見田商事は自分たちの事業目的に「人づくり」を本気で掲げ、上辺の数字以上に、働く喜び(お客様からの感謝)の先にある本当の意味での「幸せ」や「やりがい」を大切にしている。そうした人間的な成長を通して、プライベートの充実や家族と

やビジョン・行動計画と合わせ、5年先まで各年度の予定組織図が掲載されている。つまりこの計画書を見れば、来年の組織体制はこう、再来年の組織体制はこうと、会社の発展の足取りを確認できると同時に、今からどんな部署が立ち上がり、どのようなポストが新設されるのかと、社員の誰もが自分たちの未来の姿を想像できるのだ。

このようにして育まれた前向きな社風により、昨年は選考基準が厳しいホワイト企業大賞の特別賞(幸せ循環経営賞)を受賞した。さらに持ち前の経営力で新たなガソリンスタンド像を切り開いたとして、地元・宝塚市役所のホームページでも紹介。地元の1SSディーラーでは珍しい大卒の新卒採用に成功しているのも、彼らならではの強み。

さて、話を冒頭に戻す。実は目見田社長は2021年の経営指針書の中で「軽自動車販売ディーラーの出店」を短期ビジョンに掲げていた。予想以上にコロナ禍の影響が大きく、実現まで2年を要したが、それでも有言は実行した。なぜなら、目見田商事には次のステージ

の有意義な時間、さらにはそれぞれの夢の実現に繋げて欲しいと心から願い、日々取り組んでいるのだ。だからこそ、社員スタッフは自分事のように全体目標を捉え、自発的に動き出す。

それは決して口だけではない。例えばガラス張り経営の実践もそう。みんなの会社であるため、経費の類は社長の役員報酬からボールペン一本の備品に至るまで、すべて隠さず公開している。

また勤務体系面でも、残業45時間枠のいわゆる36協定を踏まえて営業時間を1時間短縮し、毎週水曜日と隔週水曜日を定休日を設定した。

3年前にコロナ禍の影響で大赤字を計上した時も、社員スタッフの給料には一切手をつけず、代わりに目見田社長の報酬を10カ月間、月15万円に下げている。ちなみに同社の賃金体系は業界水準を大幅に上回り、50代後半で90万円台、40代前半で7百数十万円である。

さらに特筆すべきは、目見田社長が毎年作成している経営指針書だ。50ページ以上に及ぶそこには、自分たちの目指すべき方向性を

を見据え、成し遂げなければならぬビジョンがあるからだ。

## 幸せの好循環を届けたい

目見田商事が企業体として目指すのは、地元の発展や人々の暮らしに貢献することで、地域になくはない存在になること。そして、より良い社会を次世代に繋げていく使命を持つこと(目見田社長曰く、そこには「自分だけ儲かればいい」という発想はない。例えば、普通の軽自動車(150万円)を1台販売しても利益はたったの10%以下だ。儲けを狙って販売台数を増やそうとすればするほど、利益は削られ、商圏内でバイの奪い合いも激化し、誰かが売り負けることになる。不幸の連鎖。

しかし軽キャンやカスタムカーは、他にはない商品力やセンスで勝負できる。値引きなしで販売できるだけでなく、遠く商圏を超えてファンや紹介客をつかむことも可能。まさに笑顔の連鎖が広がる図式なのだ。MEMIDA WORKS宝塚市役所前店はただの自動車販売店ではない。目見田商事

1階は高天井ルーム。背面がガラス張り(オープンデッキが広がる)のため、実際のスペースより開放感がある



レトロに仕上げることで古びた物件の良さを引き出している。持ち前のセンスで改装コストを大幅に抑えた好事例



2階は通称「社長の仕事部屋」。普段はスタッフの休憩スペースとして利用し、食材の調理もできる

の企業理念を映す鏡なのである。

そして、彼らのレジヨンを知る上で忘れてはならないもう一つのファクターが「食育」だ。唐突な感じにするかもしれないが、実は目見田商事は7年ほど前から自社HPやSNSで地元宝塚市の魅力(店舗紹介)を無料で発信し続けてきた。お洒落なカフェや穴場の飲食店がメインだが、こうした地元商店との関係性を深める中で、目見田社長は想像以上に健康意識の高い人や、食材にこだわっているオーナーが多いことに気づく。

彼は直感した。自分たちも地域の飲食店や無農薬野菜の栽培販売農家の方々と協力して食育活動が行えるのではないか。地域の子どもたちが食や健康に関する体験を通して、健全な心や生きるチカラを育めば、未来の地域のためになるはずだ…。

そうして目見田社長は「食育」で事業を立ち上げ、定期的に人が集まるリアルイベントを開催することも考えた。

「会場は緑に溢れた里山地区の広大なイベントエリア。地元のお店の出店(でみせ)が立ち並び、食育のセミナーも行われている。風

船を持って楽しそうに走り回る子供たちや、食べ歩きとお買い物に夢中の若者やお年寄りの姿が。キャンプ料理の体験コーナーを彩るのは、MEMIDA WORKSがセレクトしたカッコいい軽キャンたち。自然に囲まれながら地元の魅力に触れられる素敵な空間です(目見田社長)

早くも目見田社長は構想している。当日のイベントの模様をドローン撮影し、今後の企業PRや採用活動に使用したら面白い、とイベントを通して、目見田商事の存在を初めて知る人もいるだろう。そして実際にMEMIDA WORKS宝塚市役所前店を訪れて、あまりのお洒落さに皆、驚くに違いない。

「地域の物や人やコトをつなげ、幸せの循環を生み出していく。これは新たな街づくりでもあり、今後は古民家のリノベーション等も含めて、画策していきたい。単に給油する、車を整備する…という業種・業態としてではなく、地域に笑顔の連鎖を広げる真のエネルギー事業者として、次の世代の若者たちへ働きがいある職場を提供していく所存です(目見田社長)」