

2022年、長野県下伊那郡高森町に「D-Auto」を構え、販売・1日レンタル・サブスクなどの自動車事業をスタートした福田社長。翌年には県内5店舗目をオープンし、その後「D-form」を設立。飯島・板金塗装店もオープンするなど、目まぐるしい活躍で注目を浴びている。本日は社長のもとを俳優の野村宏伸氏が訪問し、インタビューを行った。

まずは、福田社長の歩みからお聞かせください。

長野県下伊那郡高森町出身です。幼いころはプロ野球選手になりたくて、野球に熱中した少年時代を過ごしました。中学・高校時代は有望株だったので、雑誌に取り上げられていたこともあります。ただ、夏の大会では結果を出せなくて、ドラフトへの声は掛かることはありませんでした。その後は怪我などもあり野球と大学を辞めて、東京へ出たのが21歳の時です。当時は飲食業に勤めて役職もあり、20代前半のうちに飲食業で独立することを夢見ていました。ただ、その時は雇われ社長に近い立場で仕事をしつつも、思ったような給与を頂くことができませんでね。結局、30歳で地元に戻り、塗装の訪問営業に転職しました。

思い切って違う職種にチャレンジされたいですね。順調にいきましたか。

ええ。そちらでは職場の人たちと飲みに行く機会が多かったのですが、お店は賑わっているものの元飲食業に携わっていた私には色々気になることもありましてね。そこで、塗装の訪問営業の仕事をしたがら、飲食店をオープンすることにしたのが31歳の時です。私が開いた店はそんなに大きな規模ではないのですが、それでも良い売上を出すことができて、2〜3時間待ちの繁盛店になりました。そこで訪問営業



の仕事は辞めて、翌年には2店舗目をオープン。そして、3〜4年で5店舗を出店するまでに会社は成長を遂げる事ができました。その波に乗ってゴルフバーや居酒屋も出店したのですが、直後にコロナが蔓延。当時は赤字が1年ほど続いて、精神的にもつらい時期となりました。

中古車販売事業はどのようなきっかけで始めることになったのですか。

埼玉に車屋を経営している野球部時代の先輩がいて、その方と飲みに行った際に「飲食業だけでは先が見えないので、車屋をやりたい」と相談してみたんです。すると先輩が、「じゃあ、やろうよ」と。最初は軽自動車を手台購入し、家の前に並べて販売するところから始めました。ただ、私の家は山奥にあつて、車も通らないような場所です。そこで、ネットの力を頼って車を販売すると売れたんですよ。当時は事務所を持つこともできない環境で、契約書を交わすのも外で立ちながら書いてもらって

いました(笑)。そこからは順調に全国のお客様からご購入いただきましたね。こちらから納車をしに行く時であれば、九州から取りに来られるお客様もいらっしゃいましたよ。そのように、5台の車からスタートした当社ですが、1年半後には法人化を果たしました。現在では中古車の在庫数も約150台確保できているんですよ。また、飲食業に関しては縮小したものの、飯田市で4店舗と高森にも1店舗あります。こちらに関してはほとんど人に任せている状態なので、私は夕方に少し顔を出す程度ではありますがね。

どちらも好調ですね！車に関しては未経験からのスタートだったと思うのですが、ここまで拡大できた要因は何でしょうか。

おっしゃる通り、私は車に関する知識がなくて、当初はお客様の方が詳しいくらいでした。ですから、逆にお客様に車のことを教えていただくような接客スタイルを現在も取っているんです。知識は足りない部分もありますが、飲食業で培った接客ス

キルには自信を持っています。この南信地区の接客で、私の右に出るものはいないのではないのでしょうか。また、野球を長年やっていたことも関係してか、負けず嫌いな性格でもあることが、続けることができた要因かもしれませんね。

現在、スタッフさんは何名ほどいらっしゃるのでしょうか。

アルバイトを含めると5名です。ただ、中古車販売業に関してはスタッフの歴が浅い状態にあります。そのようなことから、今でも私が接客をしていますが、その辺りは今後スタッフにも教えていこうと思っ

ているんですよ。そのうち一人はETCなどの配線関係を勉強中です。また、整備に関しては下請けに依頼をしているので、これからスタッフと一緒に様々なことを学んでいこうと思っています。

最後に、今後の目標について。

若いころは「40歳で仕事を辞めたい」と考えていました。それはつまり、自分が仕事をしなくても、収入が入るシステムを構築する、ということですね。ただその計画もコロナに阻まれた部分があります。まだまだ仕事はしなくてはいけません。夢は将来をゆつくり過ごさうこと。

そのためにまずは長野県で一番の接客のプロになって、全国でも名を轟かせたいですね！

ぜひ頑張ってくださいね。私も陰ながら応援していますよ！



まずは、福田社長の歩みからお聞かせください。

## Company Data

### 株式会社 D-form / D-Auto

長野県下伊那郡高森町大島山 929-1

#### D-Auto 信濃

【2号店】  
長野県下伊那郡高森町吉田 472-2  
【3号店】  
長野県上伊那郡宮田村 5192-1

【4号店】  
長野県安曇野市穂高北穂高 2949-14  
【5号店】  
長野県下伊那郡阿智村春日 2265-4

【6号店】  
長野県上伊那郡飯島町飯島 2169-180

#### お客様との win-win な関係を目指して

長野県南部を指す「南信地区」は、西を木曾山脈に、東を赤石山脈に挟まれていて、都心部へ出る手段が自家用車しかないという地域もある。公共交通機関に関しても電車の本数が少なく、自家用車は普通の生活に欠かせないアイテムだ。そのように、交通と物流の環境が整っていない山々の地域では、車の輸送費が高くなる傾向がある。その中で、特に南信地区は車の販売価格が高い地域として知られているという。その南信地区で中古車販売店「D-Auto」を構えるところからスタートし、法人化を果たした「D-form」。福田社長は、「お客様とは win-win でありたい」と語る。

飲食店も経営しながら、現在は中古車販売事業に重きを置く社長。お客様と win-win であるために地域の特性を生かした戦略で事業をスタートさせた。その戦略は、「断トツで安く販売し、一台当たりの利益を抑えながら台数を多く販売する」というもの。これがニーズに見事マッチし、県内に6店舗を構えるまでに成功。「ただ、これが都会であれば成功はしなかったのかもしれない」と社長は語る。それくらい「断トツで安く車を販売できる」ことは、会社の強みになっているのだ。

## 良心的な価格で希望に添った中古車を販売 Win-Win な関係性を築き、顧客拡大を目指す

#### Guest Comment

「お客様の要望に合わせた小回りの効く対応を強みとしていらっしゃる福田社長ですが、普段は年始やゴールデンウィークにお休みを2日取れたら良いくらい、忙しく過ごされているようです。良い接客を提供するために空いた時間は勉強するなど、とてもストイックな姿勢で仕事に取り組まれている姿が素晴らしいと感じました。店舗もどんどん拡大されているとのこと、さらに大きな会社になっていくでしょうね！」

#### 特別対談

株 D-form  
代表取締役

福田大輔 × 野村宏伸

ゲスト  
インタビュアー



校正用 COPY 転載厳禁

校正用 COPY 転載厳禁