

今、まさに伸びている新車リース店特集 **第2弾** 特別企画
2大対談

株式会社辰己モータース
代表取締役 **薬袋 伸明** 氏

人口3万人のローカルエリアで

売上 **10億円** 月販 **60台** 年間集客 **1,000組**

3年連続 **日本一**※を達成している
自動車販売店を見に行く **視察ツアー** 繁盛店 in 山梨

※株式会社カーベル主催「クレジットキャンペーン」(※2022年度・2023年度・2024年度)リース部門における実績

株式会社 辰己モータース

中古車販売の傍ら新車を売っていた販売店が
急激に新車リース販売を伸ばし、
日本一を達成するまでの軌跡

「あの販売店が
リース強化し、
年間粗利5,000万円増!？」は
裏表紙へ

詳しくは中面へ。セミナー当日に解説する最先端の成功事例を一部先行公開!

新車リース販売店 繁盛店視察セミナー

お問い合わせNo. S123670

セミナー
情報を
スマホで!



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **123670**

特別企画 **第1弾** 今、まさに伸びている新車リース店特集
2大対談

新規集客に悩む中古車販売店必見

中古車販売店が出店せずに

新車リース 付加で

しかも!
2023年から!?

たった**1年**で

粗利 +5,000万円 した方法

このようなお悩みをお持ちの事業者必見!

- 新規集客に苦戦している
- 固定客化ができない
- 将来の仕入れが不安
- 新車販売を強化したい

大規模店舗でなくても
これからできる施策が
たくさんあります!



「3年連続
日本一達成店舗
担当解説!」
視察ツアー特別開催」は
裏表紙へ

SAKODA

株式会社サコダ車輛

取締役副社長 **迫田 太郎** 氏

中古車販売店応援レポート

秘 新車リース事業付加で即時業績アップの
ノウハウが3分で学べる特別対談はこちら

中古車販売店向け新車リース事業付加セミナー

お問い合わせNo. S124304

セミナー
情報を
スマホで!



主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **124304**

SPECIAL INTERVIEW

聞き手：株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー
加藤 智（以下「加藤」）

ピックアップ企業

株式会社サコダ車輛
取締役副社長 迫田 太郎 氏

中古車販売店ならではの新車リース事業の伸ばし方とは？

加 藤： 迫田副社長、本日はお忙しい中、インタビューのお時間をいただきまして誠にありがとうございます。株式会社サコダ車輛は、長年にわたり地域のお客様に愛される中古車販売店として、地盤を築いていらっしゃいますが2023年からは、新車リース事業にも力を入れていらっしゃると伺っております。本日は、御社の新車リース事業への取り組みについて、迫田副社長にお話を伺えれば幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

迫田氏： よろしくお願ひします。

加 藤： ではさっそく、新車リースのフランチャイズには7年前から加盟されていたと思いますが、なぜこのタイミングで強化（新規向け広告宣伝を開始）することを決断したのでしょうか？

迫田氏： 当初はリース事業に懐疑的で、ブームに乗ることに抵抗がありました。しかし、ブームから7年たった今でもリースで成長を続ける市場やしっかり伸びている企業を目の当たりにして、少しずつ考えが変わり始めました。既存のお客様からも「リースは取り扱っていないのか」という問い合わせが増えてきました。車両価格の高騰を背景に、月々の支払いを抑えられるリースは、お客様にとって大きな価値を持つ商品だと改めて気づいたんです。

一方で、他社さんでリース契約をしたお客様からアフターサービスに関する不満の声も耳にしました。「車検の案内がない」「オイル交換の予約ができない」といった声は、私たちにとっても貴重な気づきでした。

また、リースの販促活動を行う店舗が減っていることも気がかりでした。既存顧客が定着していくにつれ、新規顧客の獲得には消極的な企業が増えているのかもしれないということです。

これらの現状を踏まえ、私たちにもまだチャンスがあると考え、リース事業を強化することを決意しました。

加 藤： ありがとうございます。専門店出店ではなく、中古車販売の敷地で新車リースを販売されていると思いますが、その理由も教えていただけますか？

迫田氏： 一番の理由は「サコダ」という知名度を活用できることです。リース業界では、フランチャイズに加盟すると、どうしてもFCの屋号で認知されてしまうという問題があります。お客様から見れば、どの店舗も同じように見えてしまう。そうすると、近いエリアに店舗があると差別化が難しくなってしまうんです。その点、サコダは地域で長年培ってきた信頼と実績があります。これは大きなアドバンテージです。

さらに、既存の建物や人材、販促といったリソースを効率的に活用できますし、お客様から「リースはないの？」と聞かれることも多いので、同じ拠点であらゆるニーズに対応できるのが理想的だと考えました。

加 藤： 併設店ならではの強みですね。

では反対に、新規事業開始にあたり社内での反発や中古車事業とのカニバリは起こらなかったのでしょうか？

迫田氏： 社内の反発は特にありませんでした。

ただ、営業マンにとっては、リースの仕組みや競合他社の情報などを新たに勉強する必要があり、負担が増えることは予想していたので、そこは事前に経営陣から社員に向けて、リースを販売することで得られるメリットを説明しました。

例えば、軽の中古車とリースを比較した場合、同じ商談時間でもリースの方が販売時の利益が大きく、お客様に与えられる安心感や経済的な安定性も全く違います。

お客様の生涯価値（LTV）も大きく変わってきますし、社員も安心して販売できるという点が最大のメリットですね。

当初は、中古車販売との競合や審査に通らなかったお客様への対応なども懸念していました。しかし、実際にはそのような心配はほとんど必要ありませんでした。

SPECIAL INTERVIEW

ピックアップ企業

株式会社サコダ車輛
取締役副社長 迫田 太郎 氏

加 藤： ありがとうございます。新車リース業界でもトップクラスとなる年間200台販売を達成された秘訣はなんでしょうか？

迫田氏： まず力を入れたのは販促活動です。「どうせやるなら、広島で1番、いや全国で1番を目指そう」と目標を高く設定し、それをやり遂げるために動けたのは大きかったですね。もう1つは、サコダ車輛ならではの強みを活かすことでした。豊富な在庫、広い店舗や売り場面積など、他店との差別化を図り、それを効果的に販促に結び付けることが重要だと考えました。

そして、社員一人ひとりが、リース販売はお客様の満足や生活の安定、そして企業の成長に貢献できるのだと認識してくれたことも、大きな要因でした。利益だけでなく、お客様や会社全体にとってのメリットを共有することで、社員のモチベーション向上にも繋がったと感じています。

加 藤： 7年後の展望もお聞きしたいと思います。

リースアップ車両もかなりの台数で返ってくることが期待されますが、どのように活用していく予定でしょうか？

迫田氏： 回収した車は、顧客に販売したり、オークションに出品したりと、様々な方法で活用していく予定です。事故車に関しても、レンタカーとして活用できれば、大幅な値引きをする必要もありません。来年の2月には、板金工場が完成する予定なので、この工場で、回収した車を利用して钣金職人の育成に使っていきたい力を入れていきたいと考えています。

加 藤： 最後に、これから新車リース事業付加、強化を検討されている皆様におねがいします！

迫田氏： これからも、みんなで一生懸命、競争してリース市場を盛り上げていきましょう！



株式会社サコダ車輛のココがすごい！

- ✓ 視認性の高いロードサイドに**“新車リース専門コーナー”**を設置！
展示亘20台と**専用のぼり**を活用し、商品を明確化した店舗づくり
- ✓ 商談スペースにもミニカー、ミニのぼり、大のぼり、チラシを揃え**“新車リース専用空間”**を演出！



✓ サコダの知名度をフル活用した販促×地域一番の販促量

- 年間販売計画から逆算した販促費の予算化
- 打ち出しのキャッチは**「サコダのリース」**で統一
- チラシは**新聞未購読者層**にも届く**全戸配布型**の情報誌に折込
- 新車リースに特化したLPを作成し**デジタル広告**を出稿



- ✓ 専用の**アプローチブック**を活用し
新車リース販売未経験者でも
成約率50%超の実績



2025年を勝ち抜くための戦略を学ぶ特別な2日間！

中古車販売店向け新車リース事業付加セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	成熟事業を再成長させ、生き残る自動車販売店になるために 自動車業界の時流を踏まえ、事業を再成長させるための方向性を解説します。 講座抜粋①: 2025年最新、自動車業界の時流 講座抜粋②: 今後生き残る自動車販売店とは 講座抜粋③: 地域一番の自動車販売店になるためのロードマップ 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 岡田 三菜美
第2講座	【ゲスト講演】中古車販売店が新車リース事業に参入した狙いと成功の秘訣とは 軽自動車の販売と整備を中心に事業展開しているゲストにご登壇いただき、新車リース事業強化の背景や狙いをお話しいたします。また、販促開始初年度で業界トップクラスの年間300台販売を達成した秘訣を解説いただきます。 講座抜粋①: 量販店が今新車リースを強化する理由 講座抜粋②: 専門店ナシで新車リース年間300台を達成するために、どのような準備、投資を行ったのか 講座抜粋③: 新事業を扱ううえで、社内摩擦はなかったのか 講座抜粋④: リース事業を新たな強みに、ゲスト企業が将来目指すところ 株式会社サコダ車輛 取締役副社長 迫田 太郎 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第3講座	中古車販売店が新車リースの販売台数を伸ばすための具体的な集客・営業手法 軽自動車の販売事業をメインに置きながら、新車リース事業付加で業績アップを実現したモデル企業の取り組みをご紹介します。 講座抜粋①: 新車リースのビジネスモデルと中古車事業とのシナジー効果 講座抜粋②: 新車リース”専門店”との戦い方の違い 講座抜粋③: モデル企業の成功事例解説 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 遠藤 圭太
第4講座	明日から成果につなげるために実行すべきこと 本セミナーの内容を実践に落とし込み、成果につなげるために経営者が決断、実施すべきことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智

開催要項

日時・会場

東京開催

2025年**2月19日**水 **【開催時間】 13:30~16:30** (受付開始:開始時間30分前~)
東京ミッドタウン八重洲
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

お申込み期日 **銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで** ※祝日や連休により変動する場合がございます。

受講料 **一般価格** 税抜 **25,000円** (税込**27,500円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 **20,000円** (税込**22,000円**) / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/124304>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「124304」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。



新車リース販売店 繁盛店視察セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	【現地視察】 【講座内容ピックアップ】 株式会社辰己モータース(オートステーションTATSUMI)を 現地視察いただきます。 株式会社辰己モータース 代表取締役 薬袋 申明 氏
第2講座	【担当コンサルタントが視察先企業を大解剖】株式会社辰己モータースが3年連続日本一を達成できた秘訣 【講座内容ピックアップ】 ・なぜチランが当たっているのか? “当たる” “広告作りの裏側” ・販促分配率から綿密に計画された広告宣伝計画の全体戦略 ・コロナ禍真っ只中の設備投資計画の裏側と全面的に見直した財務戦略 ・現在進行中!未来へ向けた自動車販売店の「DX戦略」全容とは? 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第3講座	【特別ゲスト講演】株式会社辰己モータースが3年連続日本一を達成できた秘訣 【講座内容ピックアップ】 ・カーベルクレジットキャンペーン3連覇に至るまでの成長ストーリー ・中期経営計画/社員総会を活用した経営手法 ・適材適所を前提とした幹部育成計画/組織作り ・設備投資/システム投資に踏み切るための経営判断の裏側 株式会社辰己モータース 代表取締役 薬袋 申明 氏 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智
第4講座	【ビジネスモデル攻略法を専門のコンサルタントが徹底解説】今だからこそ注力すべき! 新車リース販売事業成功のポイントと必勝戦略 【講座内容ピックアップ】 ・新車リース販売店で生まれた最新成功事例大公開 ・全国屈指の実績を誇る新車リース店の施策を特別公開 ・「新車リース」ビジネスモデルの解説と成功のポイント徹底解剖 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 チーフコンサルタント 遠藤 圭太
第5講座	【まとめ講座】自動車のサブスクモデルで成果を出すために経営者が決断すべきこと 【講座内容ピックアップ】 ・当日のまとめとポイントの解説 ・新車販売事業を今後伸ばすための経営判断と取るべき戦略 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智

開催要項

日時・会場

2025年**2月20日**木 **【開催時間】 13:00~18:00** (受付開始:開始時間30分前~)
JR甲府駅 13:00集合

【集合・解散】集合:JR甲府駅 解散:セミナー会場(山梨県立やまなし地域づくり交流センター)
【当日の行程】集合:JR甲府駅→(バス移動)視察:株式会社辰己モータース→(バス移動)セミナー:セミナー会場(山梨県立やまなし地域づくり交流センター)→解散
■タイムスケジュール
【集合】12:30~13:00【移動】13:00~13:30【視察】13:30~14:30【移動】14:30~15:00【講座】15:00~18:00

※移動中の交通事情により、解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承ください。 ※視察スケジュール、工程について、交通事情により当日時間変更する可能性もございます。あらかじめご了承ください。
※最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日 **2025年2月16日(日)まで**

受講料	一般価格 税抜 30,000円 (税込 33,000円) / 一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 26,400円) / 一名様 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。													
	<table><tr><th>申し込み取消時期</th><th>取消料</th></tr><tr><td>旅行の開始日の前日から起算して11日前まで</td><td>いただきません</td></tr><tr><td>旅行の開始日の前日から起算して8~10日前まで</td><td>旅行代金の20%</td></tr><tr><td>旅行の開始日の前日から起算して2~7日前まで</td><td>旅行代金の30%</td></tr><tr><td>旅行の開始日の前日</td><td>旅行代金の40%</td></tr><tr><td>旅行の開始日の当日</td><td>旅行代金の50%</td></tr><tr><td>旅行の開始後の解除または無連絡不参加</td><td>旅行代金の100%</td></tr></table> ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いします。お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。 ●受講料のお振込は、開催日の4日前までお願いいたします。 ●受講料に含まれないもの:集合場所までの交通費・宿泊費 ●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。 ●最少催行人数10名(出発日から5日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。) ●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。 ●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。 ●お客様のご都合で参加を中止される場合は、左記のキャンセル料をお支払いいただきます。 ご参加を取り消される場合は、船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡くださいますようお願いいたします。	申し込み取消時期	取消料	旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません	旅行の開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%	旅行の開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%	旅行の開始日の前日	旅行代金の40%	旅行の開始日の当日	旅行代金の50%	旅行の開始後の解除または無連絡不参加
申し込み取消時期	取消料													
旅行の開始日の前日から起算して11日前まで	いただきません													
旅行の開始日の前日から起算して8~10日前まで	旅行代金の20%													
旅行の開始日の前日から起算して2~7日前まで	旅行代金の30%													
旅行の開始日の前日	旅行代金の40%													
旅行の開始日の当日	旅行代金の50%													
旅行の開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の100%													

旅行企画・実施:東京都知事登録旅行業第2-6793号 株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込み後の流れ お申込みいただきました後、入金に関するご案内・ご参加までの詳細に関しましてはメールにてご連絡いたします。内容をご確認の上、開催日の4日前までにご入金ください。
※お支払いは銀行振込みのみとなります。 ※万一お申込みいただいたにも関わらず連絡がない場合は、下記までお問い合わせください。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】 <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123670>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に「123670」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 **E-mail** seminar271@funaisoken.co.jp **TEL** 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※お電話・メールでの視察セミナーお申込みは承っておりません。



どちらか1日程のみご参加も大歓迎!それぞれの専用サイトよりお申込みください。

株式会社辰己モータースのココがすごい!

✓ チラシ経由での**単月**来場件数**44件!**

“**当たるチラシの作り方**”を実践した紙販促



✓ のぼり旗は2カ月に一度交換… 洗車は週に数回…

新車販売店における**店舗づくりの「繁盛店基準」**を遵守

問い合わせ対応の**トークスクリプト**を用意し**来店誘導強化**

販売販促分配率25%以上! 徹底管理された**収支計画**

販促企画担当者の専任化による**高速PDCAサイクル**

軽カスタムカーの取り扱いによる**独自化**と**収益性アップ**

✓ **CMと連動したデジタル施策、**
社員による内製のSNS戦略



✓ **アプローチブック活用**
による商談力の平準化



株式会社辰己モータース (山梨県)

代表取締役 **薬袋 伸明** (ミナイ シンヤ) 氏

2015年「新車市場」加盟。2020年秋より新車リース販売へ本格着手。オリジナルチラシの実施等、積極的に新規販促へ乗り出し、コロナ禍でありながら過去最高の新車リース販売実績を叩き出している。また2022年にはカーベルクレジットキャンペーン(期間:2~3月、5~6月)においてリース部門日本一を達成した。



SPECIAL INTERVIEW

ピックアップ企業

株式会社辰己モータース
代表取締役 **薬袋 伸明** 氏

時流に適應する! 新車リース店としてチャレンジするDX

加藤

ありがとうございます。株式会社辰己モータースは2024年、DX(デジタル・トランスフォーメーション)にも舵を切り、新たなチャレンジをされていますよね。なぜ今、DXへ踏み切ったのでしょうか?

薬袋氏

なぜその決断に至ったか、ですか…。まあこれは、もう「必然」としてやらなければならない、とは思っていました。私が自分で言うのもおかしい話ですが、私はIT好きなので。やはりこの自動車業界はすごくIT・DXというものに対して遅れを取っているというのを感じておりまして、うちはそこより一歩でも二歩でも先に、取り掛かりたいなと思っていました。

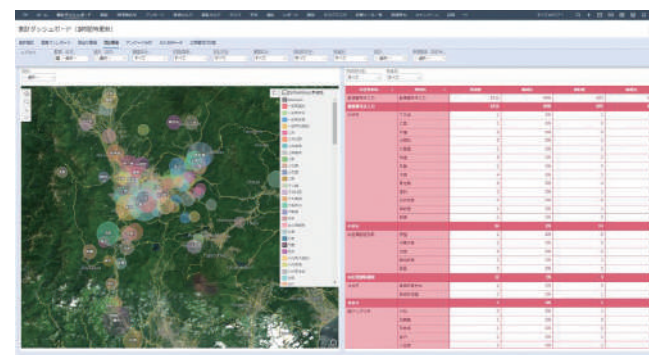
加藤

必然、やらなければならぬ理由は何でしょうか?

薬袋氏

やらなければいけないと思う理由はですね、さまざまなのを一元化をしたいという思いがありました。そこはもう店舗の生産性に関係してくるのかなと思います。弊社が導入したのは、Zohoというインド発のDXプラットフォームです。現在、弊社にはあらゆるGoogleスプレッドシートがあります。今後、DXシステムの管理画面を見れば、知りたいことがもう全てわかる、こんな状態にしたかったということが一番大きいところですね。

現在、導入して感じていることは、まだまだ全員が不慣れというのはあるんですけども、率直にはありますが、本当にいろいろなことができるようになるなというのは感じております。まだ試行錯誤ですね。現場の方でも戸惑っている部分は当然あるんですけども、そこを一つずつ、お手伝いいただきながら解決していけばですね。絶対良いシステムになっていくと思いますので、今後も楽しみたいです。



SPECIAL INTERVIEW

聞き手：株式会社船井総合研究所
モビリティ支援部 マネージャー
加藤 智（以下「加藤」）

ピックアップ企業

株式会社辰己モータース
代表取締役 **薬袋 申明氏**

業績急成長！店舗リニューアルの背景と業績アップの秘訣

加藤.. 薬袋社長、本日はお忙しい中、対談のお時間をいただきまして誠にありがとうございます。
ございます。どうぞ宜しくお願いいたします。

薬袋氏.. はい、よろしく願います。

加藤.. 株式会社辰己モータースは2023年1月より新ショールームでの運営となり、みるみる業績を伸ばしていますよね。振り返ると2021年、当時、コロナ禍真っ只中の中、今を生き抜くことだけで必死だった業界の流れの中で数億円規模の大きな投資の決断をされた。この背景も踏まえ、業績が急成長している秘訣をお聞けますか？

薬袋氏.. ええと…（少し間を置き）、加藤さんのおかげかな？（笑）

加藤.. とんでもないです（笑）。《秘訣》を教えてください！

薬袋氏.. はい。まずは広告宣伝費がかなり適正ができたかなという思いがありますね。

あとは当時大きな借入もしましたので、その辺の私の覚悟というかですね。その辺も流れが大きく変わった要因だと思えますし、加えて社員のモチベーションにもやはり関係してくると思います。そこが大きいかな。社員のモチベーションが高くなったのはありますね。

あとはこの店舗を立てたことによって、全員自信がついたのはあると思います。そこがよかったなと思っています。

当時はコロナ禍というのもありまして、本当に商談しているお隣の席でサービス・オイル交換でお待ちになつていらっしゃるお客様がすぐ隣にいらつしゃったということもあり、店舗のキャパシティがもう足りていなかったところが決断の大きな要因と感じますね。お待ちいただくお客様は、きちんと快適にお待ちいただきたいという思いもありましたし、商談させていただいているお客様にはきちんと集中して商談に入ってもらいたいという思いもありましたので。コロナ禍だからこそ、投資の決断をさせていただきました。

あえての「コロナ禍の投資」決断の裏にあった想いとは

薬袋氏.. このコロナ禍真っ只中だったということが大きい。他の店舗さんは、この時はもしかすると投資に対する姿勢はかなり控えめになっていったと思うんです。まあここがチャンスかなと。ここで来場もますます少なくなっている、なっていくであろうという時にもう仕上げてしまおうという思いがありましたので、ここで決断をさせていただいた、というようなところですね。

正直、今になってではあるんですけども、もっと他の繁盛店さんを見させていただければよかったかなというのはあります。当時は積極的に県外へ出られませんでしたからね。ですので、繁盛店は実際に足を運んでこの目で売れている理由を見るべきだと感じます。

私の中で、工期は半年〜7ヵ月ぐらいですかね。着工が春だったので、翌年1月の初売りには絶対に間に合わせたいという思いがありましたので。

もう考えている暇もなく、建設会社と数多くの打ち合わせをしながら、さまざまなことを考えながら毎日を過ごしていたというような格好です。

