

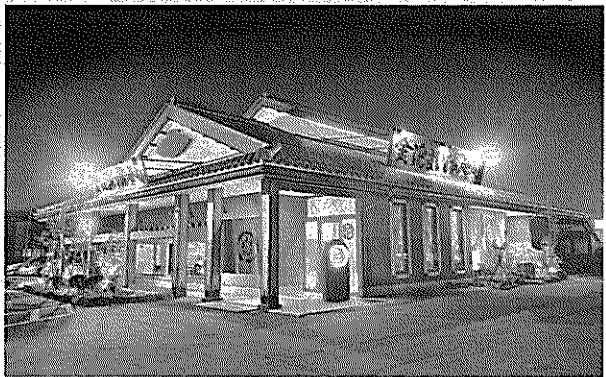
# 大胆な店舗展開「付加価値ある回転寿司にこだわった結果」

日本海の新鮮な魚介類を提供するグルメ系回転寿司チェーンとして知られる「金沢まいもん寿司」。「まいもん」とは、うまいものをさす能登弁だ。紆余曲折を経て、現在、地元はもちろん、都内、横浜、名古屋と展開。運営会社のエムアンドケイ、創業主でもある木下社長は業界の論客で、今年1月には日本回転寿司協会の初代会長にも選ばれている。

## トップ直撃

「回転寿司に限らずチェーン店はドミナント戦略をとり、地元で足場を固めて徐々に広げていくところが多いが、まいもん寿司の展開は実に大胆」

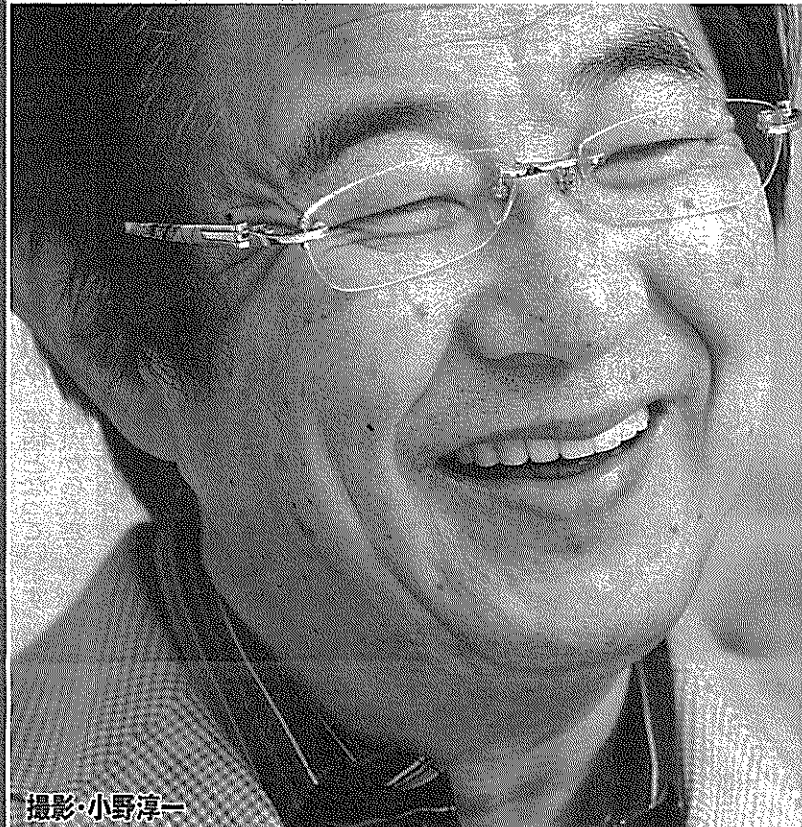
「金沢に続いて、一足飛びに都内の二子玉川や、横浜のたまプラーザ、港南台、そして名古屋の栄へと出店した。それはうちの寿司の価値を理解してもらえ、お客さんの多い立地にた



同社が展開する「金沢まいもん寿司」(金沢駅西本店)

「おまわり話したくないのだが、実のところ東京などに出たあと海外に出店した。しかし店の経営を任せられるだけの人材がないのに、無理をして出たものだから、結局うまくいかなかった。契約内容にも問題が

# 「金沢まいもん寿司」エムアンドケイ 木下孝治社長(59)



撮影・小野淳一

## 人材育成し、将来的には再び海外に挑戦したい

あった。とはいえ、将来的には仕切り直しをして、再度海外に出て行くつもり。ただその前に人材作りをしないといけない」

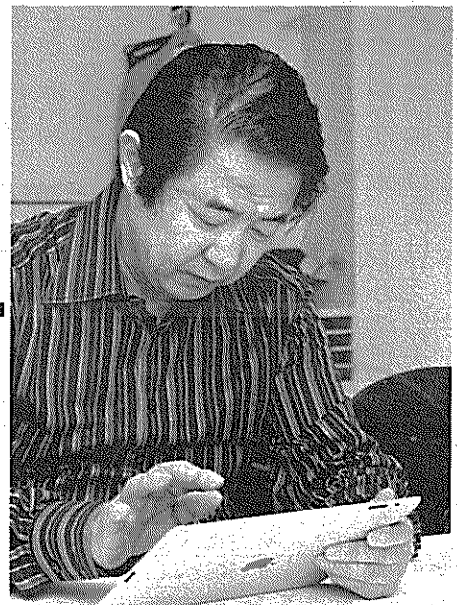
【会社メモ】1999年、金沢市で建築デザイン会社を経営していた木下現社長が、独自の高級回転寿司チェーンの構想を実現するために設立。店名を「金沢まいもん寿司」とする。現在、本社のある金沢市をはじめ、東京、横浜、名古屋に寿司、寿司割烹店などを出店。多くのグルメ雑誌で高い評価を得ている。資本金8000万円。グループ売上高20億円(2010年度)。従業員300人。

国内でも、東京近辺にもまだ適地はあるし、関西などはまだ白地だが「首都圏はもうあんまり西からも出店要請、問い合わせがいくつも来ている。国内の場合、その多くは比較的所得の高い層の住む住宅地近辺とか、ショッピングモールなどで、形態としては直営店だけでなく、フランチャイズ方式や運営委託方式という話も少なくない。そうした中で次はどこに出るか、目下熟考している」

「99年度の売り上げが27億円と聞きましたが、今後の売り上げ目標は」

「先ほど話したように、海外での売り上げがなくなってきた分、少し減っている。また景気の影響で、首都圏での売り上げがやや伸び悩

「59歳。工業高校を卒業後、一級建築士の資格を取り、建築デザイン事務所を設立。その後、知人と回転寿司チェーンを始める。99年、単独で現在のエムアンドケイを設立。「金沢まいもん寿司」チェーンをスタート。「田舎の寿司屋」と謙遜しつつ、寿司業態、飲食業態に止まらないビジネスの枠組みをも構想する。愛国の士でもある。



i Padで業務中の木下社長

【スタート】「私自身は寿司など握ったこともない。たまたま異業種交流会で回転寿司の機器をつくるコンペイの社長の社長と知り合い、興味をもった。いくつかの店を巡って研究したところ、既存店の問題点を発見した」

「戦後教育によって、若者たちは自由を履き違え、利己主義に走っている。もう一度日本人とは何かを考え直さないとけないというところで始めた」と語る。「0.001」と名づけたのは、1%に満たない数でも、優れたリーダーシップを持った人間がそれだけ集まれば、社会を改革できるはずだから「1」だそうである。

【挫折】知人と始めた寿司チェーンは順調に立ち上がった。「金沢、名古屋、岐阜と店舗網を広げていったところ、パートナーから社長を辞め、会社から身を引いてくれと言われた。私が採用した社員なんだが、この男が入れ知恵して、私を追い出そうと計った」。木下氏は退職金代わりに店を1軒もらい、現在のエムアンドケイを設立。一方、元の会社はその後、倒産。「人間の本性をしっかりと見抜かないといけない

## 日本人とは何かを考え直す「0.001倶楽部」立ち上げ

「夢」ではないと語る。「やりたいのは、100年後、200年後に残る街づくり」。日本に、住民が誇りに思うような街があるだろうか。住めば住むほど価値が高まるような街をつくりたい。やはり本質は建築家ということになるのだとつづか。

【夢】最近、保険・年金から事務用品に至るまでの究極のビジネスサポート企業を構想、その売り込みに懸命だ。実はこれも最終的な「夢」ではないと語る。「やりたいのは、100