

北陸新幹線

開業の鼓動

回転ずし店の攻勢

①

先月末の土曜日昼ごろ、金沢百番街「あんと」にある「金沢まいもん寿司」金沢駅店は満席で、店内には順番待ちの列ができていた。来店客はおすすめの「北陸まいんぎつランチ」を次々と注文し、ノドグロ、シロエビ、甘エビなどを味わった。

金沢駅店はカウンターのみの14席。スペースが狭く、すしを回転させる設備を導入していないが、運営するエムアンドケイ(金沢市)の木下孝治社長は「立地条件としては石川県内でA級。北陸のネタをしつかりと紹介したい」と述べ、北陸新幹線開業を心待ちにする。

同社は金沢のほか、首都圏や名古屋に回転ずし店を構えている。金沢駅店を訪れた観光客らによって金沢のすしの魅力が口コミで広がり、首都圏の店で客足が伸びる。そんな「好循環」を思い描く。

新幹線開業に伴い、首都圏から海の幸を求めて訪れる観光客が急増することが予想される。「まいもん寿司」をはじめ、「もりもり寿司」「すし食いねえ」など、地物のネタを扱う石川の「グルメ系回転ずし」にとっては、大きな商機となる。

まいもん寿司では、外国人客増加に対応するため、職人向けの英会話教室を始めた。店には現在、英語、韓国語、中国語のメニューをそろえているが、イタリア語やフランス語のメニューを用意する

ことも検討している。

大量仕入れで原価低減

接客のレベルアップも大切だが、最も大切なのは客の回転率を高め、店を繁盛させることだ。回転ずし店は大量にネタを仕入れ、大勢の客に提供することで原価率を低減し、利益を得る。「1日に何十人しか来ない店は、寒ブリを何本も仕入れられない」(木下社長)。客を増やして回転率を上げてこそ、鮮度の高い地物のネタを安く味わってもらえる。

石川県は「スシロー」「くら寿司」など低価格が売りの回転ずしの大手チェーン進出が相次ぎ、「全

国有数の激戦地」(業界関係者)と言われる。それでも、地元海産物の人気は高く、グルメ系回転ずし店の業績は堅調だ。業界では「グルメ系と低価格店とのすみ分けはできている」との見方が多い。

売り上げ前年超え

ドマックスホールディングス(白山市)が展開する、すし食いねえは、ここ2年間、売り上げが前年比約10%増で推移している。金沢市で新規出店を計画しており、堂間勉社長は「地元客はもちろん、新幹線で訪れる観光客らの集客も目指したい」と意気込む。まいもん寿司も、既存店売上高の前年超えが続く。木下社長は、回転ずしコンペヤーの大半が石川県で製造されていることを挙げ、「宇都宮がギョーザのまちと言われるように、回転ずしなら石川と言われるようになりたい」と力を込める。新幹線開業は、その思いが実現する可能性を感じさせるほど大きなインパクトを持つ。

◆ (中山裕介)

北陸新幹線開業を商機ととらえ、攻勢をかける回転ずし店の動きに迫る。

金沢百番街「あんと」内にある金沢まいもん寿司 〓 金沢市内

地物で繁盛させる



を「好循環」で口コミ