



「まごころとおもてなし」をビジョンに高級回転寿司ブームを起した木下孝治代表取締役（自ら設計した本社前にて）

能登の人々を笑顔にし、 活気を取り戻す復興支援

株式会社エムアンドケイ（石川県金沢市）

株式会社エムアンドケイは、「金沢まいもん寿司」をはじめとして、とんかつ、イタリア料理など、多様なジャンルの飲食店を全国に展開している。また、令和6年能登半島地震で被災された方々に対する支援活動も、積極的に実施している。能登地域の復興・発展へ向けた取り組みについて木下孝治・代表取締役にお話を伺った。

異業種から高級回転寿司の先駆的存在に

——貴社を設立された背景についてお聞かせください。

木下社長 私は一級建築士の資格を持っており、建築設計事務所を経営していました。異業種交流会に参加した折に、回転寿司のベルトコンベアを手掛ける経営者から「異業種から参入するなら、回転寿司が面白い」という話を聞いたのが飲食店を手掛けるきっかけです。寿司職人ではない建築家ならではの視点で店舗

デザインやプロデュースをすることで独自性を発揮できるのではないかと考え、挑戦しました。

まずは、海のない県である岐阜県羽島市に魚市場を開きました。田園風景が広がる地域で、決して条件の良い立地ではありません。中央市場の仲買人に手伝わってもらいながら朝に仕入れたあらゆる種類の魚を10トントラックで運び、その日のうちに販売していました。すると魚の質の良さが評判になりました。

半年ほど魚市場を続けてから「魚屋さんがやっているお寿司屋さん」

と言う位置付けで回転寿司の店舗を始めました。これが「金沢まいもん寿司」の原点です。魚市場のピークを外した時間に回転寿司を営業し、市場の来場者を取り込んだことで、市場と回転寿司の両方を成功させることができたのです。

その後1999年に当社を設立し「金沢まいもん寿司」として出発しました。

——「金沢まいもん寿司」という名前の由来をお聞かせください。
木下 これは、戯遊詩画人の泉椿魚さんが名付け親です。泉さんが福岡・博多から北海道まで旅をするなかで、数年ほど石川県に滞在していた際に知人から紹介してもらいました。

「まいもん」というのは、能登弁で「つまじ」という意味です。「能登はやさしさや土までも」と表現されるように素朴で人情味豊かな風土です。雅な文化の「金沢」とつなげ一つの言葉にする発想は、私を含めて地元の人間にはありませんでした。しかし名付けられたことで、県外の人に石川県の魅力を届けるという点では、素朴な能登も、雅な金沢も石川県の文化なのだと思われきました。

ここで日本海に面する石川県ならではの海の幸と、土地に根付くさまざまな文化を融合し県内外に届けるブランドにしようと考えました。

——他社の回転寿司店とはどのような差別化を図ったのでしょうか。

木下 大手企業とは似て非なる業態であり、競合しないと考えています。当社では、大切な人に食べさせたいものしか出さないということを徹底しているため、日本海の豊富な種類の魚を社員が市場へ赴き用意し、各店舗へ直送し、職人自らが店舗で魚を捌くことにおいしさを引き出しています。多くの回転寿司店では、工場下処理をしたものを店舗で扱うため、当社とは形態が異なります。

また、金沢まいもん寿司では、大手の回転寿司の店舗と比較して、倍以上の席数があります。そのため豊富な種類の魚を用意し、マグロやブリの解体ショーをした場合でも、売り切ることができません。一皿千円以上の高付加価値商品も特徴ですが、原価率は非常に高いので、利益構造を考えたも大手企業が行うのは難しいと思われまして。

加えて店舗設計にもこだわっています。金沢の雅な文化を具現化し

ていると言われることが多いのですが、実は石川県を探してもこのような建造物はありません。私が建築士ということもあり、金箔や漆の文化を凝縮したイメージを表現し、全国どの店に行っても金沢まいもん寿司だとすぐにわかってもらえるような個性を演出しました。

最も力を入れているのは人材育成です。当社では各店舗に技術のある職人を配置しておりますが、年に2回、全店を休業して研修会を実施しています。技術研修はもちろんですが、歴史や文化を学び、日本の伝統を継承するという心意気で仕事に向き合ってもらいたいと考えています。こうした教育をしっかりやるよ

うになってから、職人が辞めなくなりました。モチベーションを向上するうえでも教育は非常に重要だと思います。

——2011年には日本回転寿司協会を設立しました。

木下 回転寿司を営む企業の悩みは共通であることが多いです。互いに悩みを打ち明けて皆で解決していくことも、業界の活性化に向けて必要なことではないかと考えました。

協会を設立したことで、ライバルではなく仲間として信頼関係を構築することができましたし、優秀な回転寿司職人を育成するために「全日本回転寿司MVP選手権」を開催しているのも、皆で一体となり本物の



金沢まいもん寿司たまブラザー店（横浜市青葉区）の外観と店内

地域のひととの交流を楽しむ仕掛け作りが大切だと思います。遠方から来た人がホテルに泊まるだけではなく、散策しさまざまな店舗や施設に立ち寄ることで賑わってほしいですね。能登には昔ながらの日本の人情あふれるコミュニティがありますので、地域の人と交流することで活性



緊急能登半島支援チームとして、炊き出しやいなり寿司を提供する当社スタッフの皆さん

能登半島復興支援プロジェクトを発足

—— 令和6年能登半島地震による被害はいかがでしたか。

木下 当社は一部店舗で営業時間の短縮や休業をした程度ですが、能登出身の社員は14名おり、それぞれのご家族の無事は確認がとれたものの、実家が全壊または半壊といった被害を受けています。そこで能登半島復興支援プロジェクトを発足し、直ちに支援活動を始めました。地震発生直後は情報が入り乱れていた

技術・サービスの提供を目指しているからです。こうした活動も、私共が業界を知らないからこそできたことかもしれません。

ため、被害を受けたご両親の元にスタンプが行って状況を確認し、生の声の収集に努めました。

—— 能登半島復興支援プロジェクトではどのような活動を行っていますか。

木下 珠洲市、輪島市、柳田を中心炊き出しを行いました。1月22日から始めた炊き出しは現在も継続して行っています。被災地では「温かいものが食べたい」という要望が多かったのですが、インフラの復旧が遅れていたため、ガスボンベをかき集めて現地に向かいました。現在は「お寿司が食べたい」という要望も増えています。生ものを提供するには、保健所の許可が中々おりなかったのですが、最近では簡単な海鮮丼を出すことができるようになりました。

また、各店舗での募金活動や義援金のほか、七尾市の高校に寄付を行いました。この高校は県内で唯一調理課がある学校で、卒業生が当社に入社しています。校庭が液状化してサッカー部の練習ができないと聞き、合宿の支援を行っています。

さらに、新潟の「ことぶき寿司」とのコラボレーションにより、各地の特産品を使った商品の共同開発や、

化につながると思います。また、当社は石川県だけでなく、他の地域の再生にも取り組んでいます。例えば自治体が運営しきれなくなった施設の管理を引き受ける取り組みを行っています。歴史ある施設や廃校になった小学校を再生させホテルとして運営しています。こうした取り組みはビジネスとして利益が出るわけではありませんが、地域が活性化するためには必要なことです。こういった取り組みを行うには、まずは当社に実力がないと現実には叶いません。自社が強靱な経営ができるよう成長を続けたいと思います。

強靱な経営のため、グローバル展開を新たな柱に

—— 事業の今後の展望についてお聞かせください。

木下 リーマンショック、コロナ禍、狂牛病、鳥インフルエンザなど、数々の苦難に見舞われました。一つひとつ乗り越えてきましたが、この先30年、100年と持続的に経営していくうえで、何が起きても不思議ではありません。その中で強靱な経営を続けるには、新たな柱としてグローバル展開への挑戦は必要だと考えてい

北陸地方・新潟の特産品を使用した限定商品を販売し、売上の一部を復興支援に充て、新潟や北陸地域の活性化に取り組んでいます。

地域再生へのアプローチは一つではない

—— 今後の支援では何が大切でしょうか。

木下 能登の活気を取り戻したいと考えています。今後は中期・長期の支援になりますので、地域の活性化に力を注ぎます。当社はプロバスケットボールチーム「金沢武士団」のオフィシャルパートナーをしています

従来、寿司を冷凍保存し解凍すると白蟻化現象が生じて食べられませんでした。近年の冷凍技術の向上により、解消できるようになりました。そのため当社では物販事業の一端として、製造拠点を新たに設けて冷凍寿司の販売事業を立ち上げました。今後は製造工場の規模を拡大して、クルーズ船や世界のより多くの地域に寿司の魅力を伝えられるように取り組んでまいりたいと考えています。

—— 公庫との取引についてお聞かせください。

木下 コロナ禍は飲食店にとって厳しい時期でしたが、新型コロナ資本性ローンで支援いただき、財務体質を強化しつつ資金を調達できました。また当社はEC物販も行っており、昨年度「全国オンライン商談会」に参加したことで、新たな販路開拓

の機会となりました。—— 最後に全国の中小企業経営者に向けてのメッセージをお願いいたします。

木下 やはり日本を豊かな国にするには、従業員の賃金を上げることから始める必要があると考えています。そして地域を再生し、日本を豊かな社会にすることを目標にしたいと考えています。我々中小企業にもできることがあるはずですよ。



飲食・物販・海外事業を3本の矢としてグローバル展開を図る木下社長



株式会社 エムアンドケイ

本社：石川県金沢市八日市3丁目604番地
 代表者名：代表取締役 木下 孝治
 資本金：5,000万円
 従業員：900名(2024年3月現在)
 事業内容：飲食店(寿司店、回転寿司店等)の経営、コンサルティング
 会社設立：1999年
 ホームページ：<https://www.maimon-susi.com>

エムアンドケイに学ぶ3つのポイント

| | | |
|---|---|---|
| <p>Point 3</p> <p>復興・発展や地域活性化への支援を実現するため、自社の経営強靱化を推進</p> | <p>Point 2</p> <p>被災された方々の生の声をもとに情報収集を行い、要望に応える支援活動を実施</p> | <p>Point 1</p> <p>震災後直ちに能登半島復興支援プロジェクトを発足し、支援活動を実施</p> |
|---|---|---|