

「富寿し」グループを経営する宮崎商店（上越市）は2000年7月、回転すしの1号店「廻鮮富寿し」を同市新光町にオープンした。

100席を備え「当時、県内で最大級」（同社）の広さ。夏休み期間中だった

にいがたの老舗 100年の系譜

こともあり、ひっきりなしに家族連れが訪れ、8月末まで1日の売り上げが連日100万円を超えた。

老舗の自負から、回転すし参入は後発組だった。参入を決めた3代目の宮崎一社長（49）は「社長就任を機に、会社を革新していかな

すしを身近に

宮崎商店

（上越市）

①

回転すし1号店成功

サントリー経済



くではならぬと思った。振り返る。

「富寿し」のブランド力が 経営スタイルも一新したので自信はあった」とた。それまでは魚の仕入れ、

回転すし1号店の「廻鮮富寿し」上越中央店で戦略を語る宮崎一社長（上越市新光町1）

挑戦を続け海外進出へ



経理などを各店舗が個別に話す。

行っていたが、本社で一括 回転すし1号店のヒットすることでコスト削減を図り業績好調だった01年1月、親族が多かった経営 月、災難が襲う。主力店舗幹部を入れ替え、店長にはの高田駅前店が、隣接する20〜30代の若手社員を抜て 飲食店の火災で全焼した。きした。定期的に人事異動 売上げが最も大きい店舗を行い、社員を刺激した。 を失ったショックは大きかった。

宮崎社長は「無駄を省き、 った。

しかし、1週間もたたな 時代に合ったスタイルに変 いうちに、駅前店の隣で運 えていきたかった。社員の 営していた郷土料理店「富 やる気を引き出し、売り上 げアップにつながった」と 勢」を仮店舗として営業を

再開。板前が宴 会場に向いて すしを握る出張 サービスや、営 業時間を深夜ま

月1回、各店舗 の店長を集めて 開かれる会議。 競争力を高めよ うと、営業利益 順などで席が決 まる上越市仲 町4

宮崎社長は「シンガポールの出店は今後、海外進出の 試金石になるだろう。新潟 のコメは世界一おいしい。 すしを通じて、郷土の良さを伝えていきたい」と力を 込めた。

で延長することなどで乗り 切った。

半年後、高田駅前店を新 築し、再スタートを切る。 02年には、上越市下源入に 回転すし2号店をオープン した。店舗焼失を乗り越え て業績を伸ばし、年商は20 億円近くになった。

挑戦を続け、上越市にと どまらず新潟市や長野市に 相次いで進出し、知名度を 上げていく。グループとし て全14店舗に拡大。さらに 今春、国内を飛び出し、シ ンガポールに海外初出店す ることを決めた。

シンガポールは、スーパ ーですしが販売されるなど 日本食が浸透しているが、 本格的な店が少ない。あえ て現地向けの味付けにせ ず、本物のすしを手ごろな 値段で提供していく。本県 産のコシヒカリのほか、魚 介類を空輸するなど、食材 にこだわる。

で延長することなどで乗り 切った。

半年後、高田駅前店を新 築し、再スタートを切る。 02年には、上越市下源入に 回転すし2号店をオープン した。店舗焼失を乗り越え て業績を伸ばし、年商は20 億円近くになった。