

決断 その時

今月、金沢市金石地区で主力の「笹寿し」や弁当の移動販売を始めた。「小さい店が金石にできたようなもの。住民からは商品のリクエストもあって好評です」。芝寿しは店頭での販売や企業、グループへの注文販売が中心だ。店舗がない地域で車で販売する初の試みで、社員のアイデアが発端になった。

店頭販売は5割減

新型コロナウイルスの影響で外出自粛ムードが続いている。持ち帰りや注文が中心の芝寿しにとっては追い風だろうと思いついていたが、梶谷社長に尋ねると、実はそうではないらしい。スポーツ大会や会合の中止が相次ぎ、4、5月の弁当の注文は前年同期比7割減。店頭の売り上げも5割減になった。「この飲食店も持ち帰りや配達を始め、新しい商品を開発している。もう、店頭での『待ち』の商売ではやっていけない」

「これはまずい」と感じ、コロナ危機を乗り切るアイデアを募った。すると、社員から思いのほか多くの意見が集まった。「やばい、みんなやばい」と危機感を持っていた。新しいサービスやコロナ対策など、さまざま

待ちの商売から転換

芝寿し社長

梶谷 真康氏



「口出し」しない
実はこれまで、社員の商品開発に、あれこれと口を出してしまいがちだった。ただ、「そうすると、社員が自分の顔色ばかりを見て考えなくなる。だから今は試食にしか参加しません」先月オープンした保古店で

まなアイデアが出てきました」
すでに実行した取り組みもある。4月下旬から購入価格が1500〜4999円で配達料を200円、5千円以上で無料にする。家庭から好評だった。ホテル向けに展開する冷凍の「手まり寿し」なども消費者向けに販売することを決めた。移動販売は今後、金石以外の地域にも拡大する予定だ。

は、女性社員らが中心となって新商品の開発を進め、弁当に「イペリ」豚のコンフィ」などを採用した。「芝寿しで肉ですよ。びっくりしました」と驚いてみせるが、表情は満足そうだった。

「コロナ危機であらためて実感したこともある。直営店29店舗のうち9店舗の休業を余儀なくされたが、店舗ごとだと売り上げが4割増えた店舗もあった。」

「『芝寿しを食べたい』と別の店舗に来てくれた人がいました。地域から愛されている証拠でうれしいですね」。創業から変わらない味を守り、その売り方を変えていく。そうすれば、この苦境を乗り切れると信じているように見えた。

(経済部・室屋祐太)

かじたに・まさやす 金沢市出身。2001年東海大政治経済学部卒。04年に芝寿しに入社し、専務などを経て14年10月から現職。41歳。

芝寿し（金沢市） 笹ずし、棒ずし、弁当などの製造販売。石川、富山を中心に、首都圏にも店舗を置く。資本金4880万円。

◇毎週火、水、木、金曜日に掲載します。