



JAPONISM SENDER
M&K CORP.



○金沢まいもん寿司 本店

- 本社所在地：石川県金沢市
- 事業概要：飲食店（寿司店、回転寿司店等）の経営、コンサルティング
- 常時使用する従業員：900名（2025年3月時点）
- 現在の売上高：83億円（2025年3月期）
- 法人番号：7220001001497
- Web：https://www.maimon-susi.com

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
木下 孝治

「令和の百万石構想」：「寿司」の未来を拓く売上高140億円構想

金沢は、加賀百万石の歴史に育まれた食と工芸の都。その豊かさを支えてきた能登が2024年の地震で甚大な被害を受けました。北陸の食の魅力をもっと日本全国へ発信してきた「金沢まいもん寿司」は、能登の復興に取り組みながら、今や世界の共通言語となった「寿司」の魅力をもっと世界へと発信していきます。売上高140億円という「令和の百万石」構想は、一企業の単なる経済目標ではありません。必ずや地域の未来を見据えた「持続可能な発展」を成し遂げ、そして「世界の人が魅力的に思う日本」を、自らが体現していく覚悟の証です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年3月期での年商（売上高）100億円達成に向け、今後の2年間は年率120%程度の成長を目指します。

その後、年率110%成長を続け2030年3月期に年商（売上高）140億円の達成に向けて、更なる成長を目指します。

課題

- 1.従来型飲食モデルに起因する人手不足および人件費の高騰
- 2.原材料、物流費の高騰（※事業承継問題）
- 3.属人化・現場依存から脱却した、持続可能な人材育成体制の未整備
- 4.飲食業界全体におけるDXの遅れ
- 5.能登地域における復興・再生の遅れ（人材の経済基盤を安定的に供給できていない）

石川県には豊富な地域資源が存在するものの、その価値を活かした持続可能なビジネスモデルが確立されていないことが、地域の成長を阻む要因となっています。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① 能登・北陸の復興を象徴する成長モデル店としての本店刷新
本店を「能登・北陸の復興ブランドアイコン」と位置づけ、成長モデル店として刷新します。仕入れから、店舗での飲食体験、その後のアフターフォローに至るまで「金沢まいもん寿司」ブランドの象徴性を強化し、体験価値を高めた店舗モデルを構築するとともに、将来的な横展開を見据えた標準モデルとして位置づけます。
- ② 店内外DXの推進による生産性の高い人材活用モデル確立と従業員待遇改善
店内DXにより、付加価値創出業務と効率化業務を明確に分離し、人材が最大限に活かされるオペレーションを構築します。これにより、人手不足に依存しない生産性の高い店舗運営を実現し、売上拡大と利益率向上を図ります。また店内DXと連動した店外DXを推進し、来店前後を含めた顧客接点を拡大します。これにより生まれた新たな利益を従業員の給与に再配分することで、高い意欲をもって働ける飲食の職場環境を創出します。単発来店に依存しない集客構造を構築し、LTV（顧客生涯価値）の向上を目指します。
- ③ 冷凍寿司工場整備・海外輸出・新業態開発と新規雇用の創生
ECや店舗販売、海外輸出の大量供給に対応する冷凍寿司工場の整備とその供給体制を構築、積極的な新業態の開発を行います。またそれに伴い、地元石川において新たなバリューチェーンを構築し新規雇用を創生します。
- ④ 成長モデルの標準化と横展開による成長加速
上記で確立したDX本店モデルを、他店舗へ横展開することで社全体の生産性向上と事業の成長を加速します。

実施体制

本事業は、社長直轄に設置したプロジェクトチームを中核に「本店改修」「店内外DXの推進」「冷凍寿司工場整備」「海外進出」「新業態開発」を一体的かつ横断的に推進するものです。DXの推進には、従来の属人的業務文化から脱却し、人材の生産性を高めながら売上創出につながる投資を行うことが不可欠となります。また海外進出の中核を担う冷凍寿司の工場は、急速冷凍設備やHACCP対応ライン、輸出基準に適合する衛生設備など高額投資が必要です。しかし、中小企業単独でこれらの取り組みを実行するには、初期投資や体制構築における財務負担が大きく、計画的な実行が困難です。そこで本事業では、本補助金を活用することで、外部専門人材を含めた高品質な実行体制を確立し、業務効率化と付加価値創出を両立する次世代型の飲食モデル構築を目指します。また、すでにメインバンクとの連携体制を構築しており、融資と補助金を組み合わせた資金調達により、事業計画に基づいた計画的かつ持続的な事業遂行体制を確保していきます。