

◆すしの誇りを編集する

旭屋出版MOOK

新版

すしの雑誌

第15集



魅力が広がる!
すし屋の
新和え物・小鉢料理



大注目の
最新すし店&
繁盛すし店総チェック

特集

新規客を増やす・来店頻度を高める
「来店のきっかけ」を
増やす8つの秘訣

新しい時代の「仕入れ」研究

技術を伝える／人材が集まる／
イキイキ働いてもらう

すし店の最強の人づくり

評判店の仕組み&取り組み

巻頭特集

■ 鮨 歴々 近江町店(石川・金沢) ■ おたる政寿司 銀座店(東京・銀座)

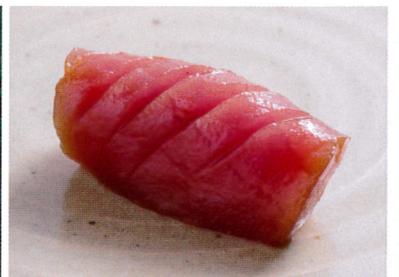
現代を生きるすし店の「繁盛学」



独創的な味づくり・提供法で評判を集める

すしの新しい調味技術

すし・すしメニューの 進化する魅力、新しい工夫



市場の「もつたいたい魚」 を活用し、人気拡大中！

築地もつたいたいプロジェクト 魚治(東京・丸の内)

日本では年間500〜800万

トンもの食品ロスがあると推定され、市場でもなじみがない、使にくい、数が揃わないなどの理由から、品質に問題がないにもかかわらず使われない魚が日々出ている。こうした魚を活用するため開店したのが『築地もつたいたいプロジェクト 魚治』。築地市場で競り残された魚を仕入れ、料理として提供する居酒屋だ。この理念が共感を呼び、料理のレベルも高

いと、注目されている。

経営は都内や横浜に「なかめのでつぺん」などを展開する㈱MUGEN。同社を率いる内山正宏氏は、自ら築地市場に出向いて仕入れを行なう。ただし出かける時間は午前10時と、築地では大方の商いが終了したころ。築地の大手仲卸、(株)山治の協力のもと、競り残った品や規格外品などを中心に仕入れる。店に入荷する魚は毎日変わり、それをメニュー化することは大変さもあるがやりがいも感じているとか。

同店はいわば仕入れ方を前面にした店であり、このような店づくりは飲食店経営者の間でも話題だ。「なじみがないために価格が低い魚を買い付けたり、小規模店舗同士連携して仕入れたり、すし店の経営にとっても、仕入れにはまだまだ工夫の余地が残されていると思います」と内山氏は言う。



めずらしい魚、その日しか出会えない魚が食べられると店内は連日活気がみなぎる。

DATA

東京都千代田区丸の内3-3-1
新東京ビルB1
03-6269-9099