

株式会社喜代村

代表取締役社長

木村清氏

初競りで最高のマグロにこだわるのは お客様に喜んでいただきたいたいから

年中無休・24時間営業の「すしざんまい」は世界へ



株式会社喜代村 代表取締役社長 木村清氏

聞き手 本誌主幹 大中吉一

ジェット戦闘機から司法
そしてつきじへの転身

——ご出身は千葉県と伺いました

木村 千葉県野田市（旧関宿町）で生まれました。1968年に中学校を卒業するとすぐに、15歳で航空自衛隊第4術科学校生徒隊に入隊しました。

——ずいぶん若い時ですね

木村 3歳ぐらいの時から夢だっ

た超音速ジェット戦闘機F104のパイロットになりました。かっただのです。

——それは勇ましい限りですね

木村 当時最新鋭で、男の子の多くが憧れた戦闘機でした。

——大学はご卒業されていますね

木村 司法試験を目指して中央大学法学部を1979年に卒業しました。

——ジェット戦闘機の方はどうなりましたか

木村 残念ながら事故で目を患いま



してパイロットは断念しました。それで1974年に自衛隊を退官しました。

——それは残念でしたね。大きな目標を失ってしまったわけですね

木村 ええ、それで百科事典のセールスマンなど職を転々としたあと、1974年に大洋漁業（現・マルハニチロ）の子会社である「新洋商事」に入社しました。最初は数か月のアルバイトで辞めるつもりだったのですが、商売の面白さに惹かれて、結局そのまま社員になったのです。

——空から海への転身ですね。当時の大洋漁業はさまざまな種類の商品を扱っていますね

木村 はじめは冷凍食品を担当した

のですが、当時は今のように多彩な商品がなく、コロッケやハンバーグ、卵焼きといった程度でしたね。

——冷凍食品ですか

木村 ところが大洋漁業ですからね。取引先などから、魚屋なのだから魚はないのかと幾度となく言われましてね。そうしたご注文にお応えしているうちにマグロはもちろん、ギンダラやら太刀魚やら、アジのフィレやらを扱うようになっていったのです。それはもうがむしゃらに営業しましたね。

——そこで人脈が生まれたわけですね。仕事の幅は広がりましたね

木村 ところが営業成績は良かったのですが、あまりに色々なことに手を出しすぎたせいででしょうか、周囲からそれだけ様々な商品などを扱うのなら独立したらどうかと勧められるようになりました。

——築地界限での人脈も広

がっていたでしょう

木村 はい、それで築地6丁目に「木村商店」を立ち上げることになりました。

——いつごろのことでしょう

木村 1979年の6月です。その「木村商店」が喜代村の前身となるのです。弁当屋、カラオケ店、レンタルビデオ店など様々な業種を経営しました。

——それが喜代村に繋がるのです

ね

木村 80種を超える事業を手がけても順調だったのですが、バブル崩壊の時に様々な経緯もあり、いったんすべての事業を清算することにしました。そして手元に残った300万円を元手に、築地での知識や経験を活かして寿司店「喜よ寿司」を開店しました。

——まだ「すしざんまい」ではないのです

木村 じつはバブル崩壊の時、築地場外市場も大きな影響を受け、閉店する店舗が続出しました。まるでシャッター通りようになってしまったのです。そんな時に築地の一等地にあるビルのオーナーから、「活



すしざんまい 本店

気を失った築地に人を集めてほしい」と頼まれたのです。お世話になった築地に恩返しをする絶好のチャンスだと思い、2001年に日本初の24時間営業・年中無休の「すしざんまい（本店）」を開店したのです。

——なるほど

木村 常時160種類のメニューと、「1貫98円から」という明朗会計でお寿司を提供しました。

お客様が待っても食べたいと思う店を作らなければいけない

——いよいよ名物社長「マグロ大王」の登場ですね

木村 当時の寿司店というのは、時



マグロ解体ショー

前には、国内ばかりでなく海外からの観光客の皆さんにも数多くご来店いただいていたました。

—— 行列のできるすしチェーンになりましたね

木村 よく客席は7割埋まっていればよいという話を聞きますが、私はそれではだめだと思っています。お客様が待つてくださる店、待つてでも食べたいと思っていただける店を作らなければなりません。

——それがコロナ禍で大打撃ですね

木村 新型コロナウイルス感染症の影響ですが、当初はご来店くださったお客様が半減してしまいましたが、いまは平常時の6〜7割にまで回復しています。おかげさまで「すしざんまい」は影響が少ない方だと思います。

——国内はもちろん、築地自体も大きな影響を被っていますね

木村 築地自体の海外からのお客様が激減し、大きな影響を受けました。その割には「すしざんまい」自

体はそれほど大きなお客様の減少にはなっていない。お客様のご支持のおかげです。

——それは素晴らしいですね

木村 それでもピーク時に比べれば自由に使える時間ができたわけ、その時間を使って勉強ができると思えばありがたい話だと思っています。

——いま「すしざんまい」は何店舗ぐらいあるのですか

木村 「すしざんまい」自体は2020年の12月に開店する店を合わせて58店舗です。それ以外にいくつかの業態の店もあります。

——そうしたお客様からの支持の要因はどこにあるのでしょうか

木村 例えば、シャリは毎年新米が出る時期にいくつもの種類のブレンドを試し、最適なものを用意するようにしています。さらに定期的に全店のシャリを集めさせて、すべて私がチェックしています。

——徹底的な品質管理ですね

木村 お客様に召し上がっていただくものに一切の妥協はしません。ネタもシャリも私自身が納得のいくものを提供しています。寿司の握り方

についても私自身が直接指導することも少なくありません。ひとりでも多くのお客様に美味しいお寿司を食べていただきたいと思っています。

日本の食文化を世界に発信し

平和な世界を作りたい

——先ほど、コロナ禍は勉強のチャンスとおっしゃいましたが、その勉強の成果はどんな目標に繋がりますか

木村 現状の国内での売り上げは58店舗で年間300億円ほどなのですが、1000店舗で1兆円をめざしたいと思っています。

——その達成には木村社長の健康管理も大切です

木村 懸命に額に汗して働く体温は1〜1.5℃上がります。それでは風邪も引かなければ病気にもならないというのが私の基本的な考えです。つまり額に汗して懸命に働くというのが喜代村のポリシーなのです。がんや成人病も同じだと思いますね。

——なるほど、一生懸命働けば病気の方で逃げていくというわけでは

化などでネタを仕入れられないことがあり営業時間が定まっています。24時間・年中無休で、いつでも美味しいお寿司が食べられるのは喜んでいただけると思いました。それが「すしざんまい」の原点なのです。

——日本で最も安くてもうまい、行列のできるすしチェーンとして海外でも知られるようになりました

木村 おかげさまで、いまの新型コロナウイルス感染症が猛威を振るう



毎年話題になるマグロの初競り

ね

木村 私はこれですと風邪も引かず、元気に過ごしてきましたよ。

——ところで木村社長といえばマグロの初競りですが、始まったのはいつ頃ですか

木村 競り自体に参加したのは40年ほど前からですが、皆さんに知られるようになったのは2012年の初競りからだと思います

——それ以降、毎年のように最高値で落札されていますが、最高額はおいくらでしたか

木村 過去最高値は2019年、築地から豊洲に市場が移転した年でした。278kgで3億3360万円でしたから1キロ当たり約120万円です

——それを通常の価格でお店に出されるのですね

木村 はい、1人でも多くのお客様に召し上がっていただき喜んでいただきたいと思いますからね。

——お店で開催される実物のマグロの解体ショーのパフォーマンスも人気ですね

木村 やはり、そこに実物の本マグロがあり、それが捌かれて寿司ネタ

になるという臨場感をお客様に味わっていただきたいのです。

——しかし商売的には割が合いませんよね

木村 なんでも計算づくで、儲かる、儲からないばかりではないと思います。それで社会や業界が元気になってくれるのなら本望です。

——2021年の初競りのマグロも買いますか

木村 良いものならもちろん買います。

——それはどんなお気持ちからなのですか

木村 私の原点には「美味しいものをみんなで食べればさらに美味しくなる」という私の母の教えがあるのです。皆さんが笑顔になっていただければ良いのです。

——なるほどその通りですね

木村 「日本の食文化の素晴らしさをもっともっと世界に発信し、世界の人々との交流を深め、戦争のない平和な世界を作っていきたい」という私の夢を、自分の大好きなお寿司で実現できたら嬉しいですね。

——今日はどうもありがとうございます