

すし店営業の現況について

連合会名：全国すし商生活衛生同業組合連合会

1. 業界(組合員)の経営環境について

業界(組合員)の経営資源の強み ○調理技術を学び、店を構えた専門知識を有する熟練者が多い。 ○組合員の殆どは、オーナー兼調理師として直に接客。地域に深く根差している。
業界(組合員)の経営資源の弱み ○戦略の欠如 店主のほとんどが高齢化し、従来通りの商売が手一杯で、ホームページでの広告宣伝や外国語の勉強といった先々の戦略まで手が回らず、スマホを利用したキャッシュレス対応が可能な店舗が少ない。 ○利益確保の難しさ 他の飲食業に比べ、仕入れ食材(魚種)が多く、高品質、高鮮度の食材は高騰し変動率も激しく、円安で全体的に仕入れコストが上がり、安易に値上げできず利益確保が難しい。 ○若手人材の不足・継承者の苦悩・職人の他業種への転職 拘束時間の長さ、厳しいイメージから、すし店というより飲食業に就職を希望する若者が少ない。 修行という言葉を見直す時期に来ているのかもしれない。
業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の良い状況 よい状況は見受けられない。
業界(組合員)を取り巻く環境(競合、顧客、マクロ環境など)の悪い状況 ○営業時間短縮終了後の苦戦 本年3月から営業時間短縮期間が終わり、通常営業に戻したものの、お客様は長時間の飲食をしなくなり、早い時間で帰るようになってしまった。 また、大人数での宴会は行われなくなった。 ○仕入れ価格の高騰 近海の魚介類の水揚げ量の減少に加え、円安とロシア、ウクライナ戦争の影響により、魚から割りばしに至るまで、仕入れ価格が上昇し、経営を苦しめている。

2. 振興指針に定められた事業の取組状況等

組合で策定する振興計画の作成に当たっての指導、振興計画の取組状況等の把握
・ 組合が振興計画を作成する際、連合会から組合に対し、現実的に実施できる事業を行うよう提案している。
組合への支援事業の取組状況
・ 食中毒保険団体割引制度の実施 ・ 販促ポスターの配布 ・ 全国大会開催時の顕彰制度の推進
特に成果の上がった事業(取組)
・ 「全国すし技術披露会」の開催 10月18日、都内ホテルで全国すし技術披露会を開催し、組合員の技術の向上、及びお客様に対し、洗練されたすし技術の大々的なPRを行った。 また、開催に際し、若手選手と組合員が集い、良い思い出と希望を与え、団結力が深まった。
取組が難しい事業
・ サービス、店舗及び設備の改善並びに業務の効率化に関する事業 高齢者、障害者、子育て世代、外国人客等が利用しやすい設備導入を推進
改善方策
・ サービス、店舗及び設備の改善並びに業務の効率化に関する事業 補助金等の活用を推進する