



## 総合商社の「双日」米国社からの事業譲受で、すしのテイクアウト事業に参入



総合商社の双日<2768>は2024年7月末に、米国の中西部を中心にすしのテイクアウト事業を展開するSushi Avenue（ミネソタ州）から全事業を譲り受けた。

今後、子会社で水産食品加工を手がけるマリルフーズの米国法人MFアメリカ（オレゴン州）とともに、新しいすしネタを盛り込んだ商品開発に取り組む。

すでに双日は2024年3月に、ファミリーレストランの「ロイヤルホスト」を展開するロイヤルホールディングス<8179>、すしチェーン店「すし銚子丸」などを展開する銚子丸<3075>とともに合弁会社SUSHI-TEN USA（カリフォルニア州）を立ち上げ、米国でのすしの新業態の開発に乗り出している。

これら事業が軌道に乗れば、米国でのすし事業が一気に拡大しそうだ。

### 高まる水産物の種類と質のニーズ

#### Sushi

Avenueは、米国の20州以上のスーパーの総菜売り場に出店し、店内で調理した新鮮なテイクアウトすしを販売している。

スーパーごとのオリジナル商品（プライベートブランド）の開発も行っており、消費者のニーズに合わせた商品開発に強みを持つという。

#### Sushi

Avenueのホームページでは「スーパーマーケット、大学、病院、空港、企業のカフェテリアなど、さまざまな場所に専門的に訓練されたシェフを派遣し、毎日新鮮なすしを調理する」としている。

米国では近年、すしが学校の食堂で提供されるなど、一般化が進んでおり、市場規模は日本の約1.6倍と言われる。

双日ではすしの定着に伴い、人気ずしであるカリフォルニアロールに加え、握りずしの需要が増え、水産物に対する種類と質のニーズが高まると見て、すし事業への参入を決めた。

### 新しい価値、誕生の可能性も

双日は従来から、マグロの養殖事業や加工事業、水産物卸売事業などに取り組んでおり、2022年に水産食品加工のマリルフーズを、2023年に冷凍マグロ加工のトライ産業をグループ化し、調達力、商品開発力を強化してきた。

こうした水産加工品の調達力と提案力をかけ合わせ、「すしを起点とする水産食品のバリューチェーン（価値連鎖）拡大を目指す」としている。

一方、合併会社のSUSHI-TEN

USAは、米国西海岸を起点に事業活動を行っており、同エリアで現地の嗜好を確認しながら、すしを中心とする新業態の創出を目指している。

ロイヤルホールディングスが34%を、銚子丸と双日がそれぞれ33%を出資しており「単独では成し得ない新たな価値を創造することを目指す」という。

双日は、フードバリューチェーン構築を戦略的強化領域としており、米国の中西部を中心とするSushi Avenueと、西海岸を中心とするSUSHI-TEN USAが連携することで、新しい価値が生み出される可能性は小さくはなさそうだ。

文：M&A Online記者 松本亮一

【M&A Online 無料会員登録のご案内】6000本超のM&A関連コラム読み放題!!  
M&Aデータベースが使い放題!!登録無料、会員登録はここをクリック