



くら寿司USAはSmartsheetを活用し、店舗開店準備の可視化と部門間連携を強化

くら寿司USAはSmartsheetを活用し、出店準備の可視化と部門間連携の強化を進めています。工程の見える化により、このプラットフォームはスケジュール調整や準備作業をより円滑に進められる体制づくりを支援し、人材の確保・育成を含めた出店プロセス全体の安定的な運営につながっています。

“

「Smartsheetの導入も一つの要因として、リース契約から開店までのプロセスがよりスムーズに進むようになったと感じています。関係部署全体でSmartsheetを使用することでコミュニケーションがさらに円滑になり、プロジェクト管理の精度も高まってきていると感じています。」

”

佐々木 優子様
取締役会事務局ディレクター 兼
エグゼクティブアシスタント

会社名
Kura Sushi USA, Inc.

業界
食品/レストラン

組織/団体規模
**大企業 (2,000 人～
9,999 人)**

地域
北米

ウェブサイト
www.kurasushi.com

くら寿司株式会社（以下、くら寿司）は1995年に創業。四大添加物（化学調味料、人工甘味料、合成着色料、人工保存料）を一切使用しない方針、良心的な価格設定とバラエティ豊かな品揃え、食のエンターテインメント性と安全・安心の追求、真心こもった接客などが高く評価され、国内の店舗数は545に達するなど、日本を代表する回転寿司チェーンに成長してきました。

同社は海外へも積極的に進出し、アメリカ（84店舗、2026年1月末時点。以下同）を筆頭に、台湾（62店舗）でも着実にシェアを拡大。特にアメリカでは右肩上がりの成長を続け、大きな注目を集めてきました。そんなアメリカでの事業を管轄するKura Sushi USA, Inc.（以下、くら寿司USA）は2023年にSmartsheetを導入しています。同社取締役会事務局ディレクター 兼 エグゼクティブアシスタントの佐々木 優子氏は、導入の背景を次のように語ります。

「くら寿司USAは店舗開発に力を入れており、毎年20%以上のペースで店舗数を増やしてきました。これに伴い、出店プロジェクトの件数や担当スタッフも増えていきますので、プロジェクト管理体制をさらに強化するため、新たな管理ツールの導入を検討していました。店舗を新たにオープンする際には、まず物件のリース契約を結び、店舗の工事を行っていきます。さらにはスタッフの雇用と研修、店舗ごとに仕入れや売上、人件費などを管理するアカウントの立ち上げも並行して進めます。これらは複数の工程が密接に関係して進むため、各プロセスを適切に連携させることが重要になります。スケジュールを計画的に管理することで、コスト面や人材確保の観点からも安定した出店運営につながります。」

多くのスタッフや部門が利用するツールだからこそ、覚えやすく、使いやすいSmartsheetを採用

佐々木氏によると、出店プロジェクトの件数が増加する中で、各部署・各担当者がそれぞれExcelを用いて工程管理を行っていました。この方法は日々の業務を進めるうえでは有効でしたが、プロジェクト全体を横断的に把握し、部署間でタイムリーに連携するためには、さらなる可視性向上の余地がありました。

そのため、各チームの進捗状況をすり合わせたり、本社のマネジメント部門が店舗オープンに向けた準備状況を俯瞰的に確認したりする際に、一定の調整が必要となる場面もありました。

こうした状況を踏まえ、同社では出店プロジェクト全体の可視性と部門間の連携をより一層高めるため、新たなソリューションの導入を検討。複数の製品を総合的に比較した結果、Smartsheetの導入を決定しました。

「もともと弊社では不動産、建設、開店準備、アカウントिंगの各部門がExcelを利用する一方、PR部門やマーケティング部門はプロジェクト管理サービスのmonday.comを利用していました。しかし選定の際には各部門や店舗のスタッフから、Smartsheetを使ってみようという声が多く上がりました。理由となったのは、わかりやすさと使いやすさです。たとえばSmartsheetのビュー機能を使うと、プロジェクトのタイムラインが誰でも簡単に把握できますし、SmartsheetはインターフェースがExcelに似ているので、誰にでも覚えやすいという特徴もあります。多くの人が使うことを考えた場合、この覚えやすさや使いやすさは非常に魅力的でした。リマインダーで自動的にメールを送信できるのも、開店準備を計画的に進めていくうえで便利な機能でした。」

選定の際には、当時、IT部門を率いていた責任者が個人的にSmartsheetを愛用していたことや、使いやすいという評判を取引先で得ていたことなども追い風になりました。その結果、社内監査もスムーズに完了。佐々木氏は、導入の効果を日々の業務で実感していると語ります。

「やはり、みんながいつも同じ最新情報を見られるようになったのは、一番良かった点だと思います。出店準備のように期間が長く、作業量が多いプロジェクトでは、情報を一元的に把握することが重要になります。その点、Smartsheetは最新の情報の所在がすぐに分かるので、不要な問い合わせが減り、スタッフの対応もよりスムーズになりました。図面や写真をアップロードできる機能も便利です。店舗を出店する際、現場では細かな変更が生じますが、同じファイルを使いながら、外部のゼネコンにはフロアマップやスケジュール情報を共有しつつ、リース契約は伏せておくといった使い方ができるのもExcelとの違いです。これら様々な機能を持つSmartsheetの導入も一つの要因として、リース契約から開店までのプロセスがよりスムーズに進むようになったと感じています。関係部署全体でSmartsheetを使用することでコミュニケーションがさらに円滑になり、プロジェクト管理の精度も高まってきたと感じています。」

ハイペースでの店舗出店と効率的な準備を支えるSmartsheetの活用

くら寿司USAは2023年度（9月～8月）に10店舗、2024年度に14店舗出店しましたが、2025年度はこれを上回る15店舗を予定しています。2025年7月に公表された決算リリース（2025会計年度第3四半期）では、売上高は前年同期比で17%、店舗数は20%の増加が計上されるなど、新店舗の出店が事業成長の原動力になっていることが伺えます。Smartsheetは、出店準備のプロセスを支えるツールの一つとして活用されています。最後に佐々木氏は、事業拡大に向けてさらにSmartsheetを活用していきたいと抱負を述べました。

「計画通りに出店できれば売上増につながります。弊社では年度単位で予算を組んでいるため、開店時期が早まれば、その分の売上も前倒しで計上でき、相乗効果が生まれます。また、スタッフの負荷も軽減されます。開店準備を担当するチームは、少人数で各州を移動しながら、建設の管理や店長、副店長の育成・指導などをしていきますので、準備をスムーズに進めつつ、優秀な人材確保や育成を進めていくことが重要になります。これも良質なサービスをお客様に提供するために大切な要素です。Smartsheetの導入にはマネジメントチーム全体がとても満足していますし、アカウントिंग部は、日本本社とやり取りするプロジェクトが始まった場合には是非使ってみようという意向も持っていました。店舗開発は弊社にとって非常に重要なプロジェクトですので、今後もSmartsheetで効率良く管理しながら、より多くの人に、くら寿司の美味しいお寿司を届けていきたいと考えています。」