



—どちらも異業種からの参入ですね。

吉岡 この業界に入ったのが1998年。それまでは建築業が主体でした。外食産業は97年をピークにデフレで市場縮小が進んだ時期。大手チェーンに市場が確立されていただけに、独自性の高い店に対抗すべきとの思いを強く持ちました。

実験店を出しては閉める試行錯誤が続いた中、格好にこだわりのではなく、自分が行きたい店、開放的で心がこもった手料理を提供する店を作ろうという思いに至りました。その発想から出たのが「や台や」であり、「や台ずし」。「なぜだか懐かしく温かい」をコンセプトにしています。

久田 当社は鮮魚卸が元もとの事業。魚を卸しているうちに飲食事業を手がけてみようと思いついたのがきっかけでした。当時は回転ずしが流行りだしていましたが、レーンなどの初期投資が大きい。周囲のアドバイスもあり、居酒屋業態でチャレンジすることにしました。2003年に名古屋市中山区にオープンした「昭和食堂小幡店」(現・えびすや小幡店)が1号店です。

おかげさまで店舗数は12期連続右肩上がり、売上高も順調に伸びています。大手がセントラルキッチンで集中加工しているのに対し、当社は店内調理にこだわり、手づくり感を大切にしています。主力の昭和食堂は昭和の路地を演出した内外装でBGMは80年代の

海帆社長
久田 敏貴氏



ヨシックス社長
吉岡 昌成氏

躍進する地元居酒屋チェーン

新規上場 トップ対談

昨年4月の消費増税や円安、物価高で個人消費がいまひとつ盛り上がらない中、名古屋から全国展開している飲食チェーンが元気だ。昨年12月に東証ジャスダックと名証2部に上場したヨシックス(吉岡昌成社長)は、すしと居酒屋を組み合わせた独自の高い業態「や台ずし」などが絶好調。また、ことし4月に東証マザーズに上場した海帆(久田敏貴社長)は、昭和をテーマに昔ながらの雰囲気を再現した居酒屋「なつかし処昭和食堂」などが幅広い客の支持を得ている。切磋琢磨しよきライバルの両社。トップのおふたりに、上場した狙いや事業戦略を聞いた。

懐メロ。若い方には目新しく、ご年配の方には懐かしさを感じられる店づくりを心がけています。メニューも100種類以上と豊富。3世代で来店されても楽しんでいただける自信があります。

—大手が苦戦している中で名古屋の飲食は元気な企業が多い。

久田 名古屋めしという言葉があるぐらいに独自の飲食文化が発達し、上場企業も多い。どこもM&A(企業の合併・買収)などで無理をせず、1店1店着実に展開している印象を受けます。

吉岡 名古屋はお客様の目が厳しく、価格以上のサービスを求められます(笑)。その中で競争しているわけですから、名古屋でノウハウを培い、形ができれば全国どこにでも出られると思います。

—主力業態の強みを教えてください。

吉岡 低価格業態の「ニパチ」は20~30代、や台やは30~40代、や台ずしは40~60代をメインにしており、居酒屋をご利用される主な全年齢層をカバーできています。

ニパチはリーマンショック後のデフレを見越して出店した業態。低価格志向の流れに乗って3年間で60店ほど開設しました。「アベノミクス」で潮目が変わり、外食ニーズが高級、専門店志向に変化していますが、ニパチは依然として好調。新たな客層を開拓し、いかなる景気の動きにも対応できる業態展開ができています。当社は「田舎戦略」と呼んでいます。1日の乗降客数1万人以上の駅前で居酒屋需要があり、人材採用もしやすい場所を探して出るようにしています。家賃比率は平均7%で、都市部の半分程度。その分、原価にお金をかけて料理のコストパフォーマンスを高め、お客様に喜んでいただいています。

久田 当社は昭和食堂のほか、飲み放題の「えびすや」、「大須二丁目酒場」、若者向けの「BARON」など10業態を展開しています。昨年出店した個室居酒屋「ゆず

吉岡 自分が行きたい店に
久田 手づくり感にこだわり

の零(しずく)」は駅前需要をうまくとらえ、6店舗まで増えています。

主力の昭和食堂、えびすやを中心に当社店舗の7割は幹線通り沿い。ファミリーレストランが多く立地していますが、居酒屋の競合は少ない。家賃比率も駅前の12~13%程度に対し7~8%と低く抑えることができます。郊外には大学キャンパスが多く、アルバイト採用や時給面の負担が少なく済みます。送迎バス(6月末保有台数44台)をうまく活用し、ロードサイドでも集客効果を上げられるよう工夫をしています。

—上場の狙いは。

吉岡 飲食業でよく言われるのが1、3、5の法則。売上高が10、30億、50億の時にカベがあるという話で、100億円となるとさらにハードルが上がる。それを越えていくためにはコーポレートガバナンス(企業統治)を固め、社内体制を強化する必要がありますと考えたのが理由です。それと良い人材がもっと欲しい。上場翌年1年目ということで100人採用計画を立てており、担当者には学校訪問を積極的に指示しています。

久田 当社も優秀な人材確保が一番の目的。上場で社員のモチベーションが高まり、会社の信用力も上げられたと感じています。昨年は中途を含めて80人採用しまし



たが、ことしは「チャレンジ100」として100人採用、100店到達(現86店舗)を掲げています。ただ人材は上場しても待っているエントリーしてくれません。絶えず情報発信が大事ですね。学校回りをしている採用担当者からはヨシックスさんの担当の方と沖縄・宮古島でお会いしたと聞いています(笑)。

—今後の出店戦略を聞かせてください。

吉岡 関東、中部、関西、九州の4事業部制でしたが、この4月からは広島に山陽事業部を設置し、関東を3つに分けて7事業部・課にしました。人を育てながら2カ月に1店出して行けば、年間50店できます。前期末の店舗数が170店で、今期の出店計画は33店(前期出店実績は26店)。今期中に200店を超えて、あと2年あれば300店も視野に入ってきます。長期的には500店を構想し、うち240店は関東での出店を見込んでいます。

久田 出店計画は前期実績19店に対し今期は24店。今後は毎年25~30店の出店をめざし、東海地区と九州地区で各4割、残り2割を関西を含めたエリアに出す方針です。未進出の北関東でも来期に出店を狙っていきます。昭和食堂は全国展開を進める計画ですが、その一方で好みの多様化に合わせ、年間1業態は主軸となる業態開発を行ってきたい。

企画・制作 中部経済新聞 営業局

幸せな
食文化
の創造

食を通してすべての人々が
幸せになれるような
そんな飲食業を目指しています。

Creation of **happy** food culture.

郊外ロードサイド居酒屋の
No.1を目指す。
集合場所から店舗まで直行!もちろん帰りも送ります!!
大好評 **無料送迎バス**

株式会社 海帆

〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目15-15総合市場ビル3F0
TEL.052-586-2666 FAX.052-586-2555
<http://www.kaihan.co.jp/index.html>

証券コード3133

や台や
グループ

居酒屋をベースとした
主力3業態

本格職人握り寿司居酒屋

全店280円の低価格居酒屋

お好み焼・鉄板焼居酒屋

おかげさまで全国(19都府県)

約 **190** 店舗

(2015年9月時点)

九州エリア **35** 店舗

関西エリア **40** 店舗

中部エリア **42** 店舗

関東エリア **43** 店舗

静岡エリア **10** 店舗

山陽エリア **20** 店舗

Yossix
Corporate & Division Profile
株式会社ヨシックス

〒461-0023 名古屋市中村区徳川町502番地
TEL.052-932-8431 FAX.052-932-8433
<http://www.yossix.co.jp/>

JPX
東証JASDAQ上場

NAGOYA
STOCK EXCHANGE
名証二部上場

Asahi
その感動を、わかちあう。

SUNTORY