

【表紙】

【提出書類】	有価証券届出書
【提出先】	近畿財務局長
【提出日】	平成19年8月27日
【会社名】	株式会社あきんどスシロー
【英訳名】	AKINDO SUSHIRO CO., LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 矢三 圭史
【本店の所在の場所】	大阪府吹田市江坂町二丁目1番11号
【電話番号】	06(6368)1001(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役企画管理部長 小林 慶樹
【最寄りの連絡場所】	大阪府吹田市江坂町二丁目1番11号
【電話番号】	06(6368)1001(代表)
【事務連絡者氏名】	取締役企画管理部長 小林 慶樹
【届出の対象とした募集有価証券の種類】	株式
【届出の対象とした募集金額】	その他の者に対する割当 4,711,440,000円
【安定操作に関する事項】	該当事項はありません。
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部【証券情報】

第1【募集要項】

1【新規発行株式】

種類	発行数
普通株式	1,172,000株

(注) 本株式の発行については、平成19年8月27日開催の当社取締役会においてその発行を決議しております。

2【株式募集の方法及び条件】

(1)【募集の方法】

区分	発行数	発行価額の総額(円)	資本組入額の総額(円)
株主割当	—	—	—
その他の者に対する割当	1,172,000株	4,711,440,000	2,355,720,000
一般募集	—	—	—
計(総発行株式)	1,172,000株	4,711,440,000	2,355,720,000

(注) 1. 第三者割当の方法によります。

2. 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、資本組入額の総額は、会社法上の増加する資本金の総額であります。また、増加する資本準備金の額は、2,355,720,000円であります。

3. 割当予定先の概要及び当社と割当予定先との関係等は以下の通りであります。

割当予定先の氏名又は名称		Atlantic Fisheries, L.P.	
割当株式数		663,400株	
払込金額		2,666,868,000円	
割当予定先の内容	住所	UBS House, 227 Elgin Avenue P. O. Box 852, Grand Cayman, Cayman Islands	
	代表者の役職氏名	SUCGP(F)Ltd.	
	資本金又は出資金の額	—	
	事業の内容	投資業	
	大株主及び持株比率	—	
当社との関係	出資関係	当社が保有している割当予定先の株式数	—株
		割当予定先が保有している当社株式の数	—株
	取引関係等	—	
	人的関係等	—	
	その他関係等	業務提携先	
当該株券の保有に関する事項		—	

割当予定先の氏名又は名称		Pacific Fisheries, L.P.	
割当株式数		508,600株	
払込金額		2,044,572,000円	
割当予定先の内容		住所	UBS House, 227 Elgin Avenue P.O. Box 852, Grand Cayman, Cayman Islands
		代表者の役職氏名	UCGP, Ltd.
		資本金又は出資金の額	—
		事業の内容	投資業
		大株主及び持株比率	—
当社との関係	出資関係	当社が保有している割当予定先の株式数	—株
		割当予定先が保有している当社株式の数	—株
	取引関係等	—	
	人的関係等	—	
	その他関係等	業務提携先	
当該株券の保有に関する事項		—	

(2) 【募集の条件】

発行価格 (円)	資本組入額 (円)	申込株数単位	申込期間	申込証拠金 (円)	払込期日
4,020	2,010	100株	平成19年9月13日	—	平成19年9月14日

- (注) 1. 第三者割当の方法により行うものとし、一般募集は行いません。
2. 上記株式を割り当てた者から申込みがない場合には、当該株式にかかる割当てを受ける権利は消滅いたします。
3. 発行価格は、会社法上の払込金額であり、資本組入額は、会社法上の増加する資本金の額であります。
4. 申込方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ申込みをし、払込期日に後記払込取扱場所へ発行価額の総額を振り込むものといたします。

(3) 【申込取扱場所】

店名	所在地
株式会社あきんどスシロー 本社	大阪府吹田市江坂町二丁目1番11号

(4) 【払込取扱場所】

店名	所在地
株式会社みずほ銀行 守口支店	大阪府守口市河原町8番21号

3 【株式の引受け】

該当事項はありません。

4【新規発行による手取金の使途】

(1)【新規発行による手取金の額】

払込金額の総額（円）	発行諸費用の概算額（円）	差引手取概算額（円）
4,711,440,000	1,000,000	4,710,440,000

(注) 発行諸費用の概算額には、消費税は含まれておりません。

(2)【手取金の使途】

上記の差引手取概算額4,710,440,000円につきましては、当社が策定した中期経営計画（平成20年9月期から平成24年9月期まで）に基づき、約3,900,000,000円を新規店舗の出店等のための資金として、約500,000,000円を既存店舗の改装投資資金等として、また残額を回転すし総合管理システムへの投資資金等として、それぞれ充当する予定です。

第2【売出要項】

該当事項はありません。

第3【その他の記載事項】

該当事項はありません。

第二部【参照情報】

第1【参照書類】

会社の概況及び事業の概況等証券取引法第5条第1項第2号に掲げる事項については、以下に掲げる書類を参照すること。

1【有価証券報告書及びその添付書類】

事業年度 第22期（自平成17年10月1日 至平成18年9月30日） 平成18年12月25日近畿財務局長に提出

2【半期報告書】

事業年度 第23期中（自平成18年10月1日 至平成19年3月31日） 平成19年6月22日近畿財務局長に提出

3【臨時報告書】

1の有価証券報告書提出後、本有価証券届出書提出日（平成19年8月27日）までに、証券取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第4号の規定に基づき、臨時報告書を平成19年4月3日に近畿財務局長に提出

第2【参照書類の補完情報】

以下の内容は、参照書類である有価証券報告書（第22期有価証券報告書）に記載された「第一部 企業情報 第2事業の状況 4 事業等のリスク」を一括して記載したものであります。当該有価証券報告書提出日以降、変更又は追加となった箇所については_____ 罫で示しております。

また、当該有価証券報告書に記載された将来に関する事項は、本有価証券届出書提出日（平成19年8月27日）現在においても変更の必要はないと判断しております。

事業等のリスク

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、以下の記載のうち将来に関する事項は、本有価証券届出書提出日（平成19年8月27日）現在における判断であります。

(1) 回転すし事業への特化及び現在の競合、市場の状況等の状況について

当社は、回転すし事業に特化して、直営の回転すし店を多店舗展開しておりますが、近年においては回転すしが全国的に普及する中で、業界内における事業者間の優勝劣敗の傾向が強まってきております。現在、大手チェーン店が相次ぎ競合店の出店するエリアに新規出店を行うことにより、同業他社との競合はもとより、自社の店舗同士で顧客の取り合いを生む状況下であり、他社のシェアを奪取するため、品質の差を織り込んだ価格競争が避けられない状況となっております。これまで首都圏、近畿圏それぞれを主要事業基盤としていた同業会社が、事業基盤の枠を超え、全国レベルでの競争を行う状況となっていることもあり、競合他社が、更に低価格戦略を打出してきた場合には、当社も価格競争に巻き込まれることを余儀なくされることも考えられます。また、今後の少子高齢化の影響を受け、国内の回転すし市場が中長期的には飽和状態が想定されることから、当社の売上高に影響する可能性があります。このほか、消費者満足度の変化等による売上高通減、米・魚介類等の材料価格につき昨今の世界的な水産資源の需給逼迫や為替相場の変動等の理由による高騰、天候不順が生じた場合にも、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 仕入、加工及び物流管理について

当社は事業規模の拡大に伴う商品調達力の強化を背景に、仕入原価の通減を図っておりますが、店頭において豊富な種類のネタを提供すること並びに店内スライス加工の維持を競合他社との差別化戦略の一つとして掲げており、売上原価率が相対的に高くなる傾向にあります。

また、一部の同業会社が自社工場による集中加工を行っている中、鮮魚類を、仕入先から直接チルド状態で納入し、各店舗においてスライス加工を行うことにより、鮮度維持を図っております。このため、物流コスト等の増加要因となっております。

生鮮食品を取扱う業界特性上、仕入及び物流両面において、安定的な商品の確保が不可欠であり、品質の保持及び迅速な物流体制の確保は事業の生命線であります。仕入面において万が一、調達に支障を来す状況若しくは調達原価の急上昇をもたらす事態が発生した場合、また物流面において食材関係は外部業者に委託しており安定的且つ迅速な物流体制が維持できなくなった場合においては、当社の事業展開上に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(3) 出店政策等について

① 出店政策について

当社の出店方針は、1) 郊外の大型店舗中心の出店、2) 近畿圏から首都圏、中部圏を始めとする全国展開であります。当社の出店立地条件及び店舗の特徴は、幹線道路に沿った、郊外型が中心であり、また店舗規模については、当社の店舗運営上の効率性を踏まえ、客席数が概ね200席程度の大型店舗が最近の出店の中心となっております。このため、店舗建設にあたっては駐車場を含む十分なスペースの確保が必要条件となっております。

当社の出店に要する初期コストは、出店地域により異なるものの、概ね72百万円程度となっており、想定される該店舗の営業利益ベースで、出店後3年以内での投資回収を見込んでおります。なお、当社は、新リース会計を踏まえ、店舗の附帯設備等一式を従前のリース方式から買取り方式に変更することを予定しており、かかる変更後の当社の出店に要する初期コストは概ね95百万円程度となる予定です。

しかしながら、当社のニーズに合致する立地条件の物件が必ずしも確保されるとは限らず、たとえ物件そのものが確保されても収益が予定通り実現されない等、その結果如何によっては出店計画の遅延、利益計画達成への悪影響等の可能性があります。

② スクラップ・アンド・ビルドについて

当社は積極的な出店政策を行っておりますが、既存店の中には、競合店や他業態の飲食店の近接エリアへの出店等により、店舗収益の減収、赤字が継続する店舗も出てきます。当該店舗につきスクラップ・アンド・ビルドを実施する場合や店舗の大型化方針に則り、収益力が低下傾向にある小型店舗を中心に、近隣に物件が確保された段階で、当該店舗の退店及び新店の出店を行う場合もあります。

また当社は、所定の退店基準を踏まえ、退店を実施していく予定であります。退店に伴い、店舗設備等の固定資産除却損の計上に加え、契約上、保証金の全部若しくは一部が返還されない可能性が発生いたしますが、これらは営業上全社のコストと考え、今後収益性が見込めない店舗については適宜スクラップを行っていく方針であります。

当社は、平成14年9月期に2店舗、平成15年9月期に4店舗、平成16年9月期に8店舗、平成17年9月期に6店舗、平成18年9月期に6店舗、平成19年9月期の7月31日現在、6店舗の退店を行っております。

(4) 店舗の運営方針・店舗管理について

① 他社との差別化戦略について

当社店舗の特徴の基本に、1) 低価格、2) 品数の豊富さがあります。

まず、当社は原則税込価格一皿105円に象徴される低価格を特徴としております。しかしながら、回転すし業界で事業拡大を果たしている競合他社は、当社と同様に低価格路線を採っており、低価格の条件下で、如何によりよいネタを提供できるかが今後の生き残りの鍵になるものと考えております。

次に、当社は70品目程度を提供できる体制を確保することにより、多様なお客様のニーズへの充足を図っております。しかしながら、店舗仕入コストの増加に繋がるため、それを上回る来店客数等の増加が見込めないときには収益性の維持・拡大が難しくなる可能性があります。

② 既存店の収益向上方策について

当社は、近隣への競合店の出現等に対する既存店の収益への影響を抑えるため、高級品を使用した新商品の投入並びに新聞折込チラシ等による販売促進を図っております。この結果、売上原価及び販売費及び一般管理費の増加要因となるため、適切な店舗収益管理を行う必要がありますが、仮にこれらの方策が期待された販売促進効果を生まない場合においては、当社の経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

③ 店舗収益管理について

店舗運営費用のうち、出店時の契約においてコストが固定される地代家賃等を除き、統制可能なコストとして食材仕入費用及びパートタイマーの人件費が重要な要素となります。

当社は鮮度の重要性を踏まえ、店舗で使用するネタの大部分を店長の裁量で仕入れているため、各店ごとの来店客数、来店客層、天候等を踏まえたすしネタ別の売上予測精度を高めていくことが店舗運営コストに重要な影響を及ぼします。当社人件費管理については日々の売上予測を前提としたシフト配置が重要であり、売上予測精度を高める視点が重要であります。

こうした食材費や人件費等の変動費部分を柔軟にコントロールしていくことが必要不可欠となってきておりますが、仮に、こうした施策が十分に機能しない場合には、店舗収益管理等に影響を及ぼす可能性があります。

④ 店舗内部管理体制について

各店舗は、店長を含む正社員とパートタイマーから構成されております。当社は、各店舗レベルにおいてパートタイマーを含む従業員に対する労働関連法規、社内規則及びマニュアル等の遵守の徹底や来店客とのトラブル防止等に努めると共に、内部監査等のタイムリーな実施により内部管理体制の強化を図っておりますが、これらの対応策が十分でない場合には、当社のコーポレート・ガバナンス上の諸問題等が発生し、風評等に悪影響を及ぼす可能性もあります。

⑤ 衛生管理について

当社は、清潔な厨房での調理管理、鮮度・衛生管理に加え、食品衛生責任者となる資格を有する衛生検査員を巡回させて、調査、指導を行う一方、定期検査を行っております。

外食業の中でも生鮮食材を扱う当社にとって、食中毒等の発生はその社会的影響に鑑みると、その後の企業としての存立そのものに重大な影響を及ぼす可能性があります。さらに、同業他社による食中毒が発生した場合においても、消費者による回転すし業界全体に対する不信感等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性もあります。

(5) 人材の確保・育成について

今後の組織拡大、店舗展開に対応した人材の確保及び育成が重要な課題となっております。

当社は、店舗従業員についてパートタイマーを中心とした人材の確保を行っておりますが、正社員は定期採用のほか、パートタイマーのうちの優秀な人材を正社員に登用しております。こうした定期・不定期での正社員・パートタイマーの採用方法がうまく機能しなくなる等の事態が生じた場合には、当社の事業展開に悪影響を及ぼす可能性があります。

一方、人材の育成については、正社員、パートタイマー両方の共通課題であります。当社は店舗の差別化、収益管理、衛生管理等、店舗経営上不可欠なノウハウを早期に一定レベルに到達するべく人材の教育を図っておりますが、これらがうまく機能しない場合には、当社の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 敷金保証金等の与信管理、債権管理について

当社は、ここ数年来、積極的な出店に伴い敷金保証金残高が増加しておりますが、保証金預託先の財政状況によっては、債権回収が困難となる可能性があります。敷金保証金勘定のうち建設協力金については、当社が支払う地代家賃と相殺で毎月分割返済されるため、契約満了時点では完済となるもので、営業を継続している限りは基本的に債権の保全が図られるものと考えられます。しかしながら、当社の都合による中途解約においては、当社が締結する長期賃貸借契約の契約内容によっては、建設協力金が返還されない可能性もあります。また、賃借先である家主の破産等が発生した場合には差入保証金等の回収不能のみならず、店舗での営業の継続に支障等が生ずる可能性もあります。

平成19年9月期の7月31日現在の敷金保証金残高は、36億61百万円、このうち、建設協力金残高は17億8百万円であります。

(7) 法的規制について

当社は、回転すし事業において食品衛生法、食品循環資源の再生利用等の促進に関する法律（食品リサイクル法）、及び消防法の法的規制を受けております。

これらの規制や罰則が今後強化された場合においては、対応費用の増加等により、当社の業績に重要な影響を及ぼす可能性は否定できません。

なお、現在、パートタイム労働者の労働条件の改善を目的として、厚生労働省にてパートタイム労働法等の見直しが検討されております。これらの法改正に伴い、パートタイム労働者の人件費が増加した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 戦略的業務・資本提携及び中期経営計画について

当社は、更なるお客様満足度の向上を目指し、一層の企業価値・株主価値の向上等を実現し、当社の経営基盤を強化するため、株式会社極洋（以下「極洋」といいます。）及びユニゾン・キャピタル・グループ（以下「ユニゾン」といいます。）との戦略的業務・資本提携、ユニゾンが運営するファンドに対する新株式及び新株予約権発行（戦略的業務・資本提携を含め、以下「本件提携」といいます。）を行う予定であります。かかる新株式及び新株予約権の割当予定先であるAtlantic Fisheries, L.P.及びPacific Fisheries, L.P.は、ユニゾンが運営するファンドです。上記各割当予定先に割り当てられた当社普通株式合計1,172,000株を上記各割当予定先が取得した場合には、そのうち数%（増資後の当社発行済普通株式数の1%弱程度の見込み）につき、極洋が取得する予定ですが、株式数については現段階では決まっておりません。具体的な時期及び株数については今後ユニゾン及び極洋の間で協議の上、決定する予定です。本件提携により、当社は、極洋との間で海外展開を含めた総合的協力体制確立の検討や食材の共同開発の検討を、また、ユニゾンから成長戦略及びマーケティング戦略の実行等支援を受けることにより、財務戦略及び経営管理機能・ガバナンスの強化、人材リソースの補完並びに店舗開発の強化等を行うことを予定しております。

当社は、本件提携を前提として、そのシナジー効果を考慮の上、売上増加を目指して、計画期間を平成20年9月期から平成24年9月期とする5ヵ年の中期経営計画を策定いたしました。

しかしながら、かかる本件提携により当初期待していたシナジーその他のメリットが獲得できなかった場合等には、業績に影響を与える可能性があります。また、他社との競合により想定された売上の増加が達成できない場合や、事業環境の変化その他様々な要因により中期経営計画の目標を達成できない可能性があります。

第3【参照書類を縦覧に供している場所】

株式会社あきんどスシロー本社
(大阪府吹田市江坂町二丁目1番11号)
株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第三部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

第四部【特別情報】

第1【保証会社及び連動子会社の最近の財務諸表又は財務書類】

該当事項はありません。