

2021 年 8 月 23 日

各位

会 社 名 株式会社 NATTY SWANKY
代 表 者 名 代表取締役社長 井石 裕二
(コード番号：7674 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 金 子 正 輝
管 理 部 長
(TEL.03-5909-3013)

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○ 開催状況

開催日時	2021 年 8 月 19 日 13：30～14：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	日本証券アナリスト協会 第3セミナールーム (東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3F)
説明会資料名	2021 年 6 月期 決算説明資料

【添付資料】

- ・ 決算説明会において使用した資料 (2021 年 6 月期 決算説明資料)



登 録 商 標
餃 子 肉汁餃子のダンダダン

2021年 6 月期 決算説明資料

株式会社NATTY SWANKY

証券コード：7674

2021年 8月13日

I .2021年 6 月期 業績

II .トピックス

III .参考資料

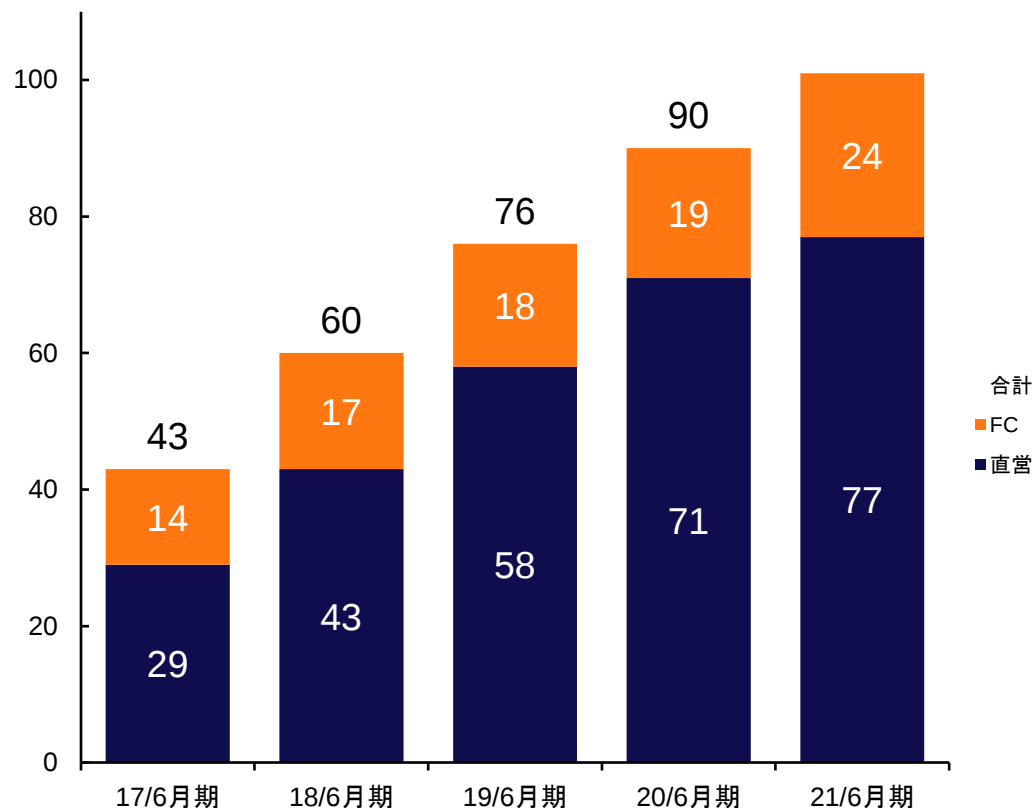


I.2021年6月期 業績

店舗数を拡大（直営店+FC店）

(店)

↑ **101** 店舗



NEW

福岡県 FC 1 店舗目
名古屋市 3 店舗目出店

東京都	目黒区	目黒	(直営)
	台東区	浅草橋	(直営)
	北区	赤羽南口	(直営)
	立川市	立川北口	(FC)
	葛飾区	金町	(直営)
	国分寺市	国分寺	(直営)
	西東京市	田無	(直営)
千葉県	市川市	本八幡	(直営)
栃木県	宇都宮市	宇都宮西口	(FC)
愛知県	名古屋市	千種	(FC)
広島県	広島市	広島えびす通り	(FC)
福岡県	北九州市	小倉	(FC)

退店 神奈川県 横浜市 関内店 (直営)

出店数(純増数)の前期比較

単位：店舗

	2019年 6月期実績	2020年 6月期実績	2021年 6月期実績	前期との比較	備考
直営店	15	14	6	△8	新型コロナウイルス感染症拡大により、 出店抑制
FC店	1	2	5	3	地方展開の加速による
合計	16	16	11	△5	-

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店 (直営)

2021年6月期 出店推移

単位：店舗

		2020.6月期	2021.6月期		
		合計	合計	新規出店	退店
直営店	関東圏	68	74	7	△1
	関東圏以外	3	3	0	0
	計	71	77	7	△1
FC店	関東圏	15	16	1	—
	関東圏以外	4	8	4	—
	計	19	24	5	—
合計		90	101	12	△1

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店（直営）

新規エリアへの出店増 出店エリア拡大中

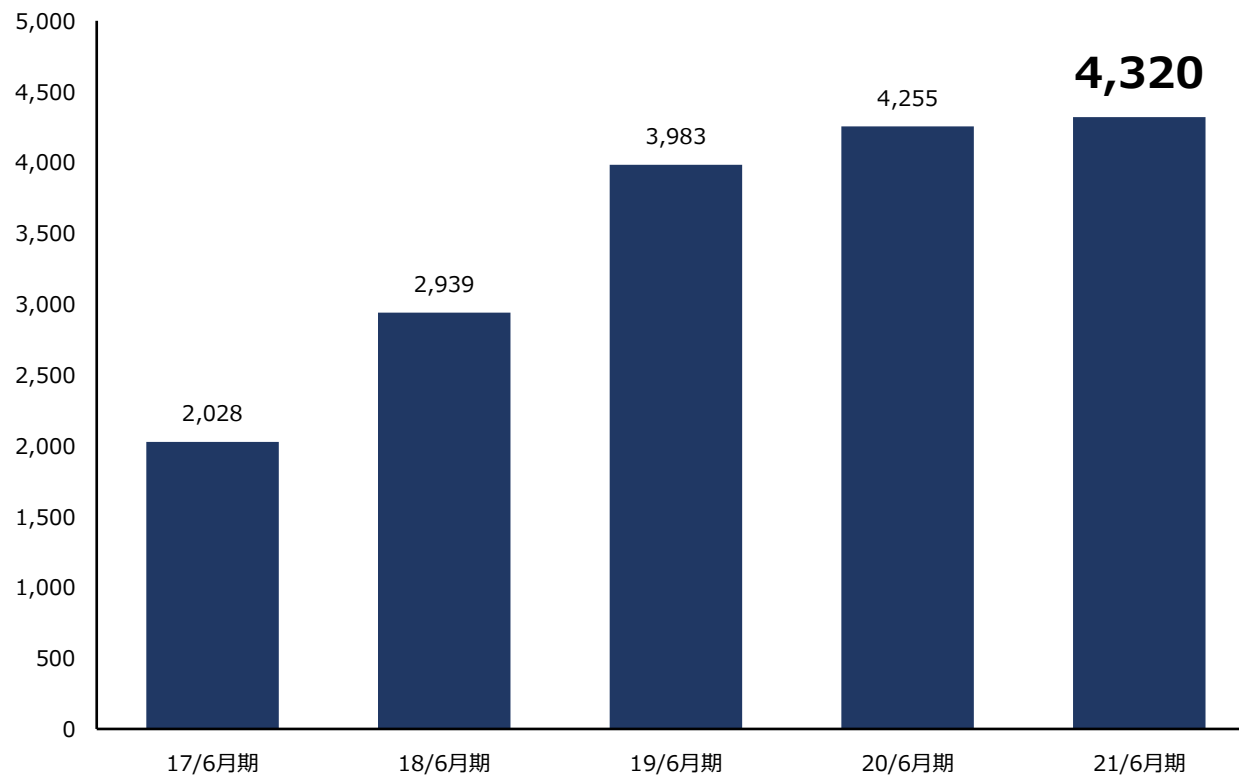
- 広島市、宇都宮市、小倉市へ新規出店（FC）済。名古屋市は着実に増店中。



売上高は微増。新型コロナウイルスの影響あり

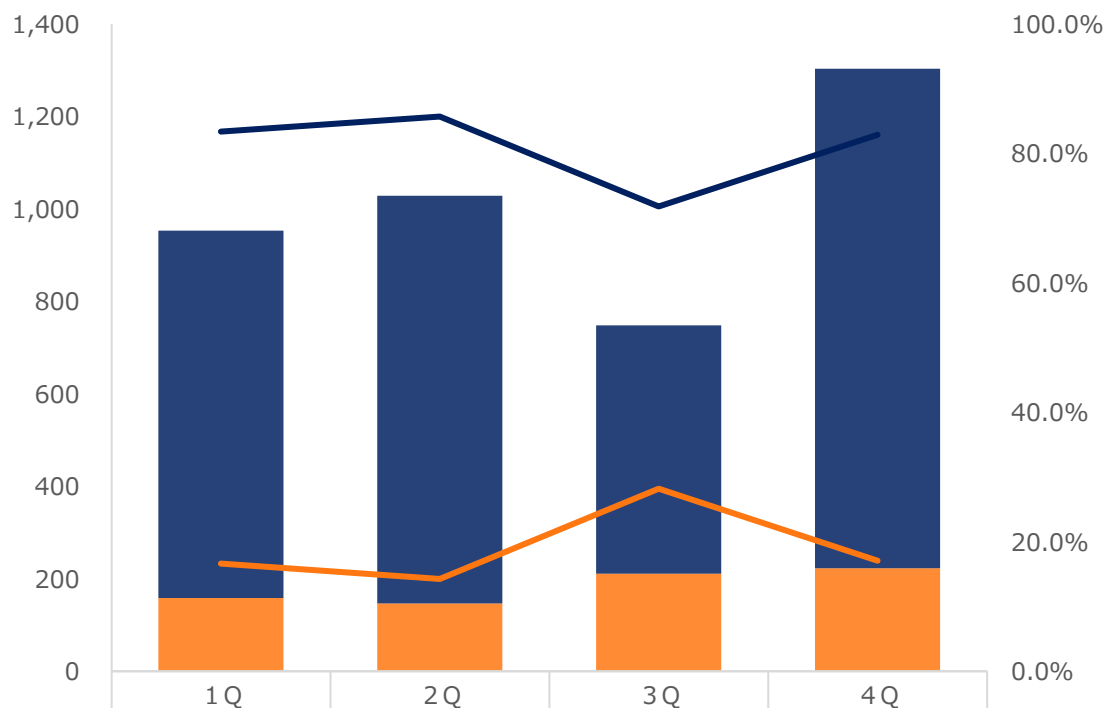
売上高

(百万円)

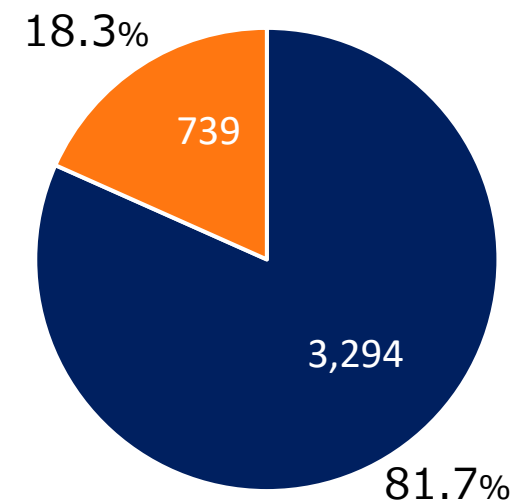


2021.6月期 直営店売上高構成 テイクアウト・デリバリー政策による効果あり

(百万円)



2021.6月期計

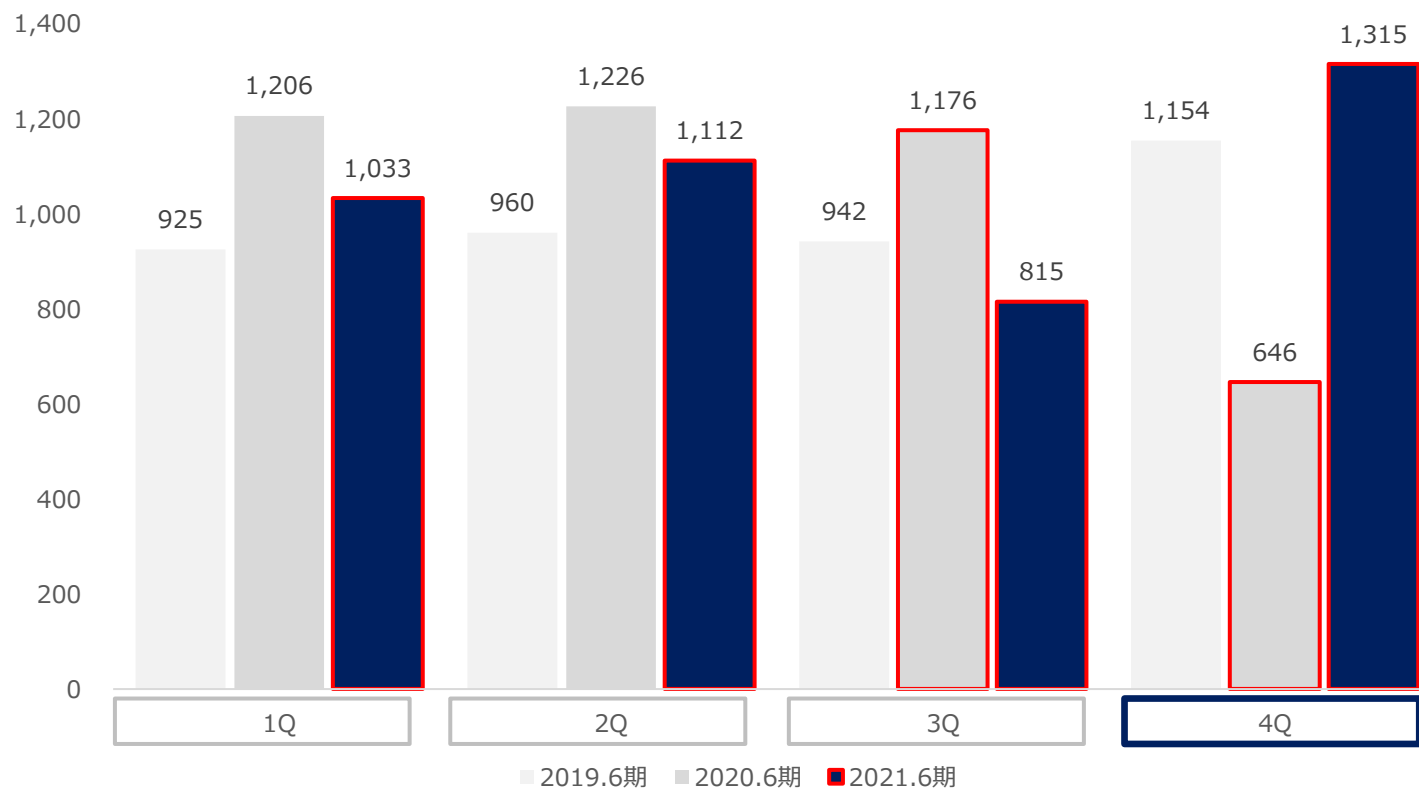


■ イートイン ■ テイクアウト・デリバリー

四半期ごとの売上高

第4四半期 4月～6月の売上構成が高いモデル

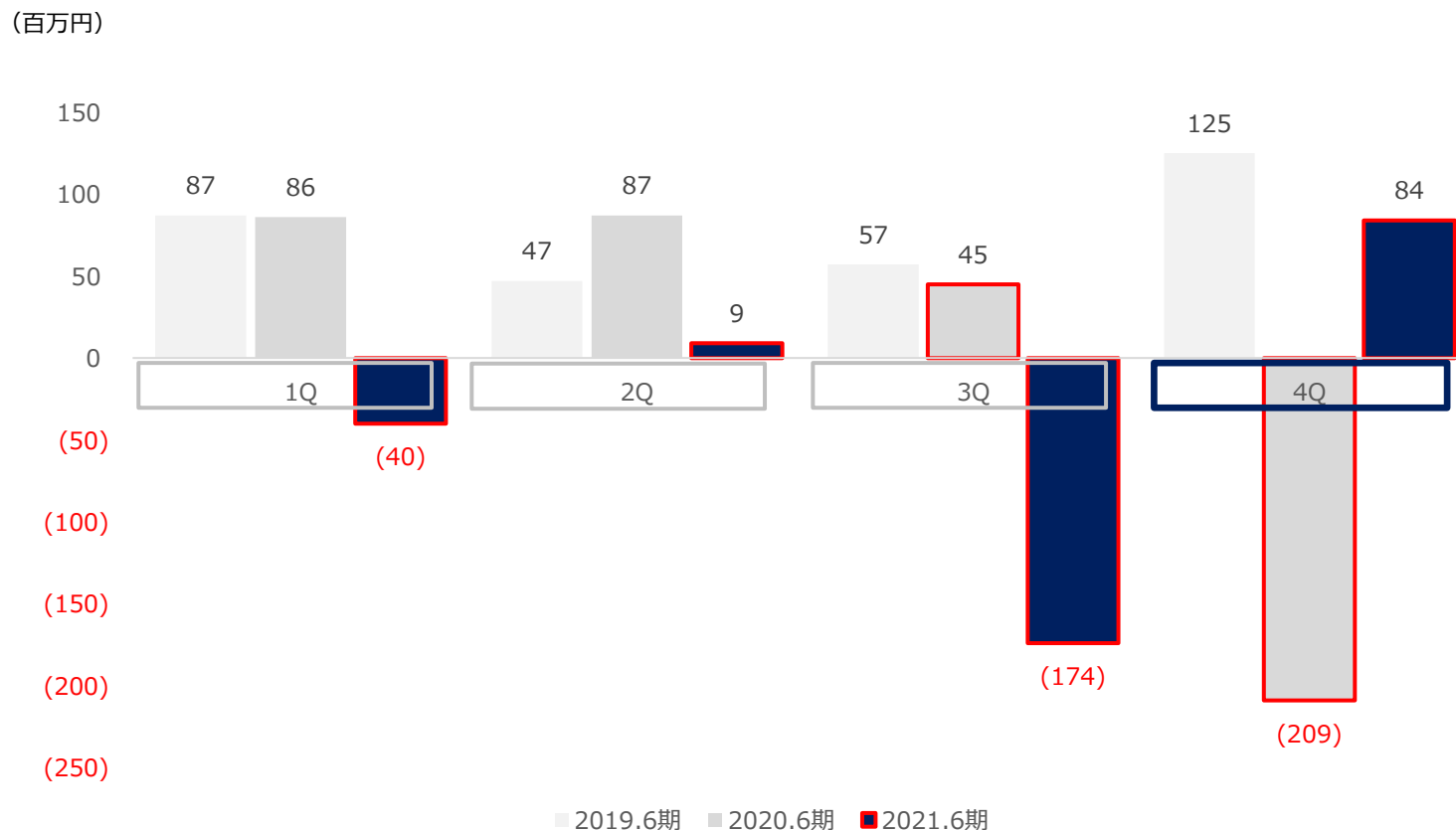
（百万円）



※新型コロナウイルス感染症の影響有り

四半期ごとの営業利益

第4四半期 4月～6月の営業利益も比例して高い



※新型コロナウイルス感染症の影響有り

現状の業績動向（ハイライト・前期比較）

前期比較

(単位：百万円)

科目名	2019.6月期 実績	2020.6月期 実績	2021.6月期 実績	前期比 差額	%
売上高	3,983	4,255	4,320	64	106.5
売上総利益	2,782	2,981	3,083	102	103.4
売上総利益率 (%)	69.9	70.1	71.4	1.3	101.9
販管費及び 一般管理費 計	2,465	2,972	3,206	234	107.9
営業利益	316	9	△122	△131	—
営業利益率 (%)	7.9	0.2	△2.8	△3.1	—
経常利益	297	12	201	188	—
経常利益率 (%)	7.5	0.3	4.7	4.4	—
当期純利益	218	△159	13	172	△8.2
当期純利益率 (%)	5.5	△3.8	0.3	4.1	△8.1

主な増減理由

【売上高】

直営7店舗(純増6店舗)、FC5店舗 出店による積み上げが寄与

【売上総利益】

原価率改善が寄与
ロスの削減などの施策による

【販管費及び一般管理費】

デリバリー売上増加に伴う支払手数料の増加や、新規出店による地代家賃等の増加による

【経常利益】

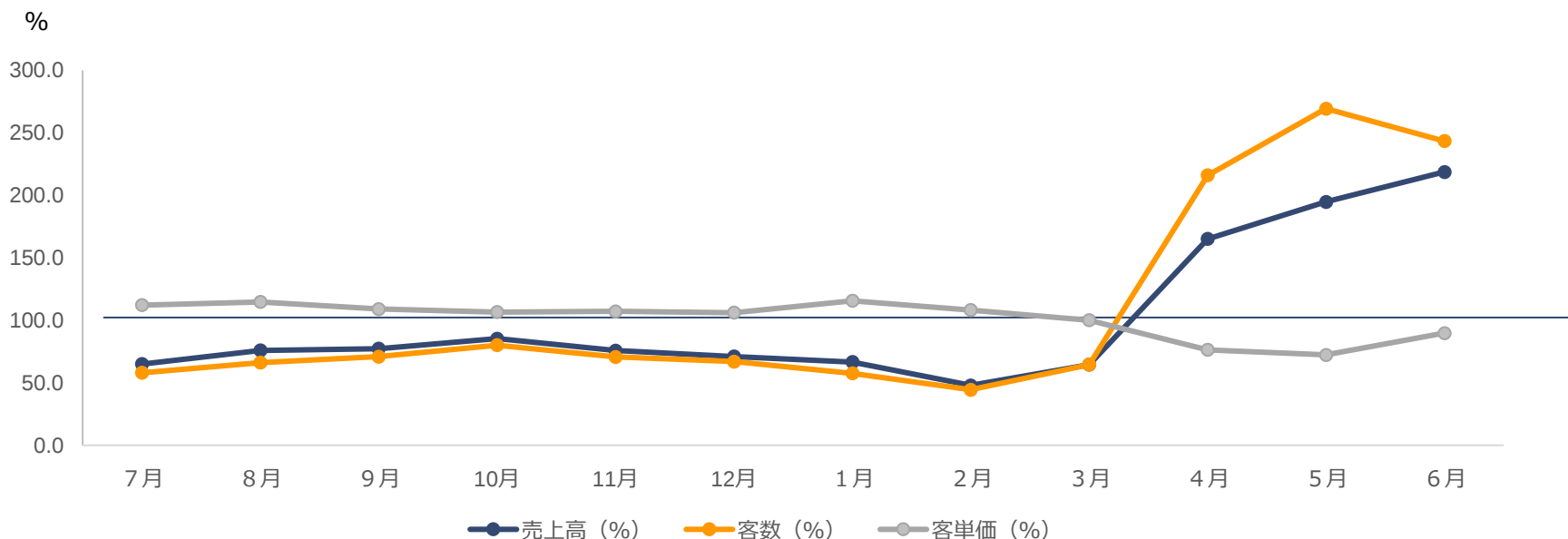
入金済みの助成金収入327百万円による

【当期純利益】

新型コロナウィルスの影響による約80百万円 減損損失
繰延税金資産の一部を取崩し、41百万円の法人税等調整額を計上

既存店前年比較推移

- 既存店前年同月比平均 売上100.7% 客数109.0% 客単価101.5%

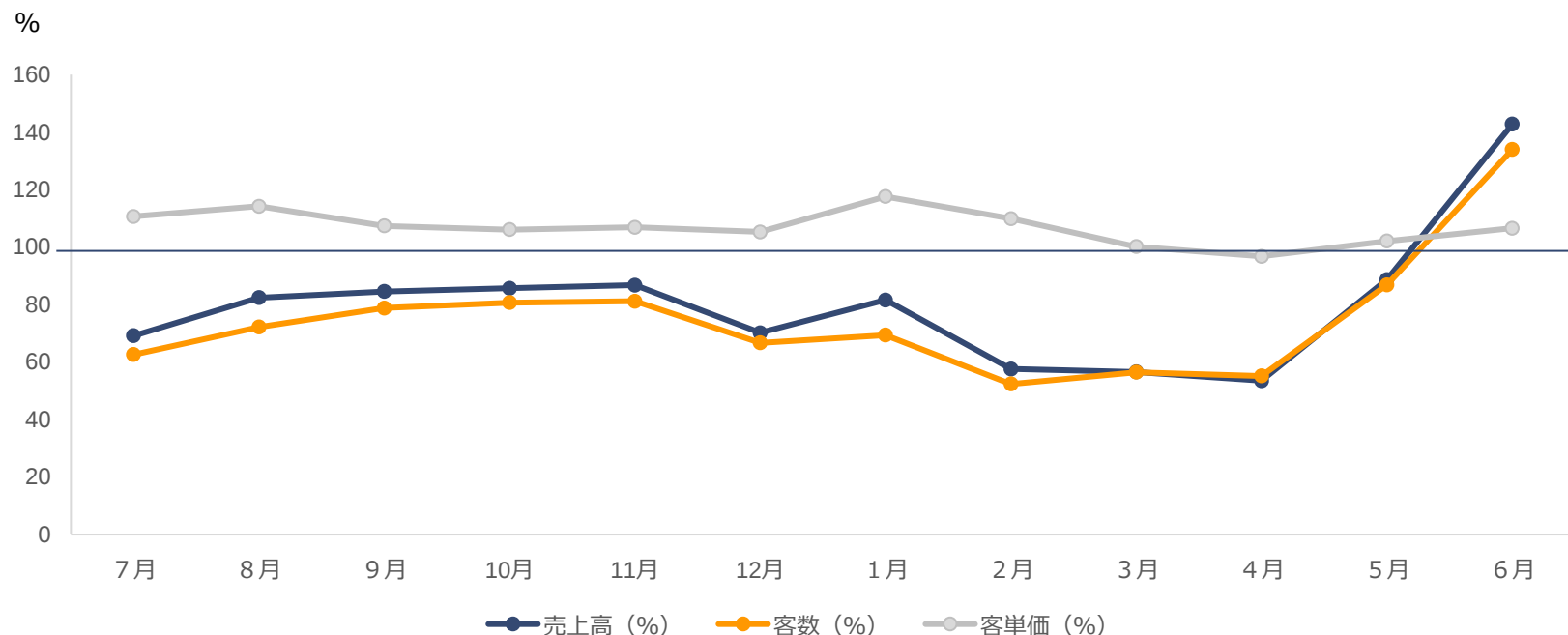


	2020年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2021.6月期平均
売上高 (%)	65.0	75.9	77.3	85.4	75.8	71.1	66.6	48.0	64.6	165.1	194.8	218.7	100.7
客数 (%)	58.0	66.2	70.9	80.1	80.1	67.0	57.6	44.4	64.6	216.0	269.3	243.4	109.0
客単価 (%)	112.2	114.7	109.1	106.6	106.6	106.1	115.7	108.2	100.1	76.4	72.3	89.8	101.5

注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

(参考) 既存店前々年(2019.6月期)比較推移

- 既存店前々年同月比平均 売上80.0% 客数74.7% 客単価107.0%



	2020年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2021.6月期 平均
売上高(%)	69.2	82.4	84.6	85.7	86.8	70.2	81.6	57.6	56.6	53.5	88.7	142.8	80.0
客数(%)	62.6	72.2	78.8	80.7	80.2	66.7	69.4	52.4	56.5	55.2	86.9	134.0	74.7
客単価(%)	110.7	114.2	107.4	106.1	106.1	105.3	117.6	109.9	100.2	96.8	102.1	106.6	107.0

注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

現状の業績動向（ハイライト・計画比較）

計画比較

(単位：百万円)

	2021.6月上旬			2021.6期下期			2021.6通期		
	当初計画	実績	計画との比較(%)	当初計画	実績	計画との比較(%)	当初計画	実績	計画との比較(%)
売上高	2,177	2,146	98.6	2,558	2,174	85.0	4,700	4,320	91.9
売上総利益	1,541	1,521	98.7	1,821	1,562	85.8	3,363	3,083	91.7
販管費及び一般管理費	1,581	1,552	98.2	1,766	1,652	93.6	3,347	3,206	95.8
営業利益	△40	△31	—	50	△91	—	10	△122	—
経常利益	△40	△21	—	41	222	544.1	1	201	—
当期純利益	△40	△44	—	41	57	140.8	△1	13	—

現状の業績動向（貸借対照表）

(単位：百万円)

		(参考) 2019年6月期 実績	2020年6月期 実績	2021.6月期 実績	前年との比較	主な増減内容
資産の部	流動資産	2,538	1,683	1,982	298	コミットメントライン4.5億借入
	固定資産	1,476	1,723	1,765	42	店舗数増加による固定資産の増加等
	資産合計	4,014	3,407	3,747	340	
負債の部	流動負債	1,051	802	1,007	204	
	固定負債	1,040	873	998	124	コミットメントライン4.5億借入
	負債合計	2,092	1,676	2,005	328	
純資産の部	純資産合計	1,922	1,730	1,742	11	
	自己資本比率 (%)	47.9	50.8	46.5	△4.3	
	有利子負債比 率 (%)	71.4	67.4	72.8	5.6	負債金額の減少により改善

現状の業績動向（キャッシュフロー・主な内訳）

(単位：百万円)

項目	2019.6月期	2020.6月期	2021.6月期
営業キャッシュ・フロー	512	△138	546
税引前当期純利益	303	△188	125
減価償却費	98	145	146
仕入債務の増減額	39	△35	115
小計	585	6	520
法人税等の支払額	△63	△145	△14
その他	△10	1	40
投資キャッシュ・フロー	△496	△583	△353
有形固定資産の取得による支出	△403	△503	△264
その他	△93	△80	△92
財務キャッシュ・フロー	1,870	△237	89
長期借入による収入	649	215	836
長期借入金の返済による支出	△273	△415	△736
株式の発行による収入	1,500	—	2
その他	△6	△37	△13
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,885	△958	282
現金及び現金同等物の期首残高	453	2,339	1,380
現金及び現金同等物の期末残高	2,339	1,380	1,663

10.5億円分コミットメントライン未使用

(銀行4行からの総額 / 2021年6月末時点)

利益配分の基本方針

将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら
安定的かつ継続的な配当を実施する

●配当予定

■ 1株あたり5円00銭

継続的なご愛顧に感謝をするとともに、総合的な判断のうえ、株主様へ継続的な利益還元を行う

●株主優待

	回数	内容
21.6月期	年2回	肉汁餃子のダンダダンの「お食事券1,000円」 10枚進呈（10,000円相当） 基準日につきましては、 21.6月期は6月末、12月末

☐ 22.1月期 基準日2022年1月末 ※7か月変則決算のため

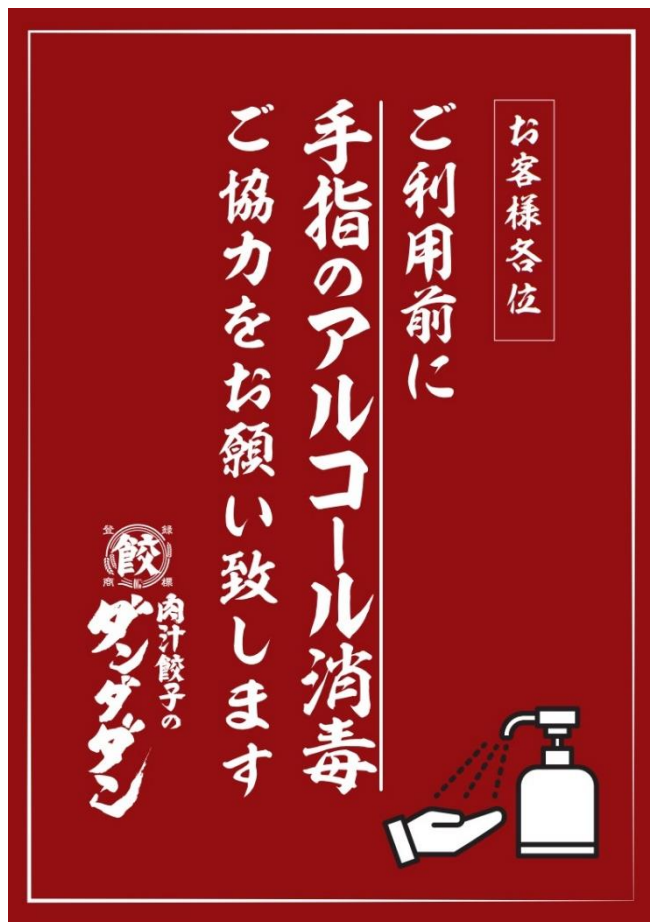
☐ 23.1月期 基準日2023年1月末、2023年7月末



Ⅱ.トピックス

店舗での感染拡大防止の取組

●お客様・従業員への感染防止の徹底



お客様各位

新型コロナウイルス感染症対策について

日頃よりダンダダン酒場をご愛顧頂き、誠にありがとうございます。当店では新型コロナウイルスによる肺炎などの感染症の拡散対策として下記を実施しております

- ✓ **体調管理の徹底**
出勤前の全従業員に体温測定を実施。
37.5度以上の発熱がある場合は、出勤を停止しております。
- ✓ **手洗い・手指の消毒の徹底**
もとより厳格である当社の手洗い基準に則り作業毎など定期的に、手洗いと手指の消毒を行っております。
- ✓ **店内の消毒・換気**
テーブルや椅子や、その他触れることが多い部分の消毒作業と店内の換気を定期的に行っております。
- ✓ **マスク着用による予防**
拡散予防の対策として、従業員のマスク着用を許可しております。
体調不良による着用ではございませんのでご安心ください。

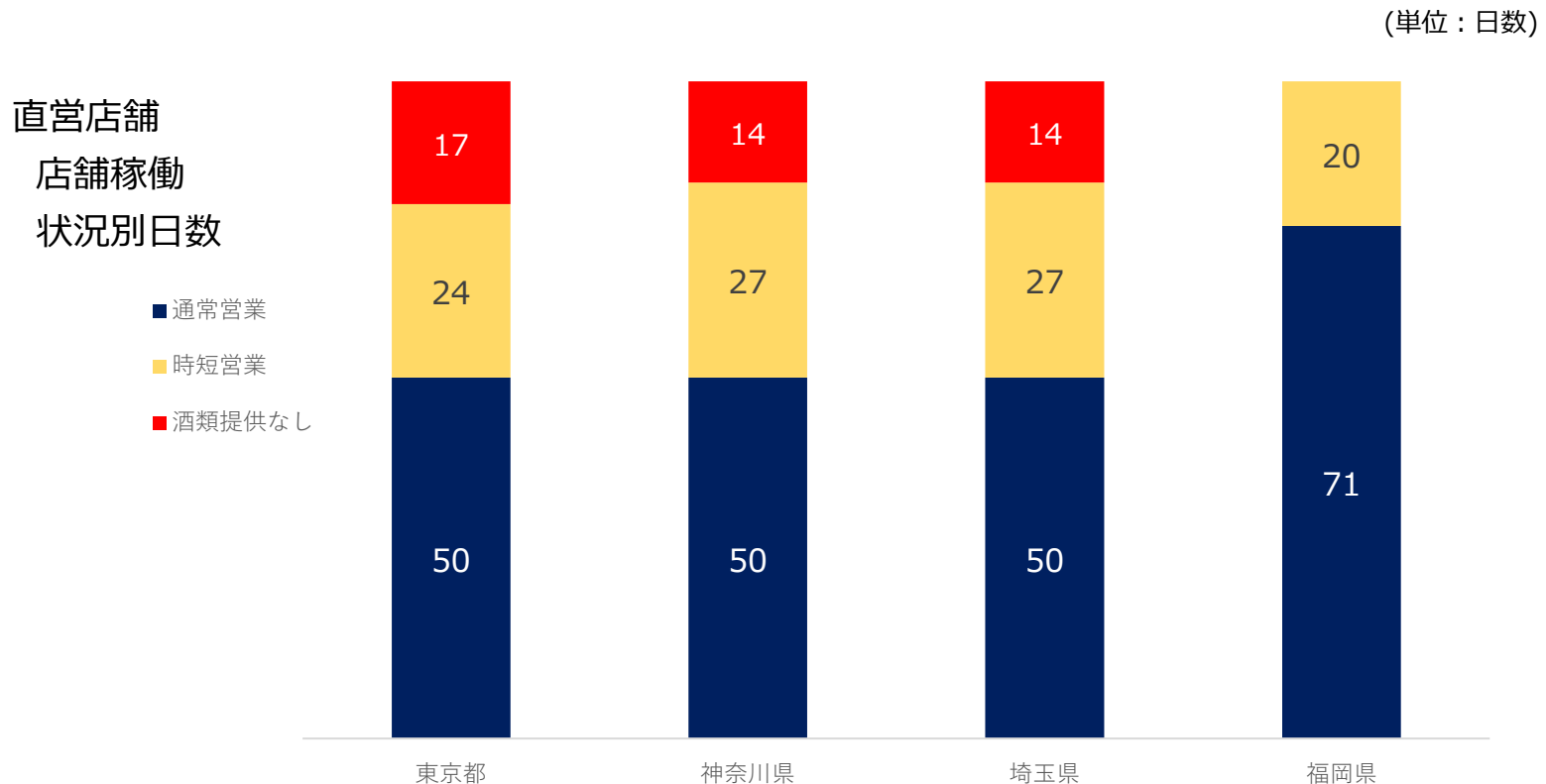
お願い

ご利用前に
手指のアルコール消毒を
お願いいたします

肉汁餃子のダンダダン

第4四半期の店舗稼働状況（2021年4月～2021年6月）

- 自治体の時短要請に係る休業協力金の支給対象営業状況
- 2021年5月12日より通常営業へ舵を切る



時短要請に係る休業協力金の支給状況

(単位：千円)

入金済

318,020

申請中

102,953

休業要請期間	東京都	神奈川県	埼玉県	千葉県	福岡県
12/18～1/11		7,560			
1/12～2/7		16,200	4,860	1,620	
1/16～2/7					4,140
1/22～2/7	58,140				
2/8～3/7(延長)	95,760	16,800	5,040	1,680	
2/8～2/28					3,780
3/1～3/7					840
3/1～3/21(再延長)	48,720	8,400	2,520	840	1,680
3/22～3/31	23,200	4,000	1,200	400	
4/1～4/11・19		7,600	2,280	760	
4/12～5/11					
4/20～5/11				176	
休業要請期間	東京都	神奈川県	埼玉県	千葉県	福岡県
4/1～4/11・19	25,960				
4/12～5/11	66,639				
4/20～5/11		4,576	2,310		
4/22～5/5					1,400
5/6～5/11					492
5/12～5/31		1,400			

2022年2月1日に持株会社体制へ移行

- ・ NATTY SWANKY（親会社）はグループ全体を統括
- ・ 「肉汁餃子のダンダダン」の運営は、事業会社（子会社）が実施



新しい取組による、新しいファン作り

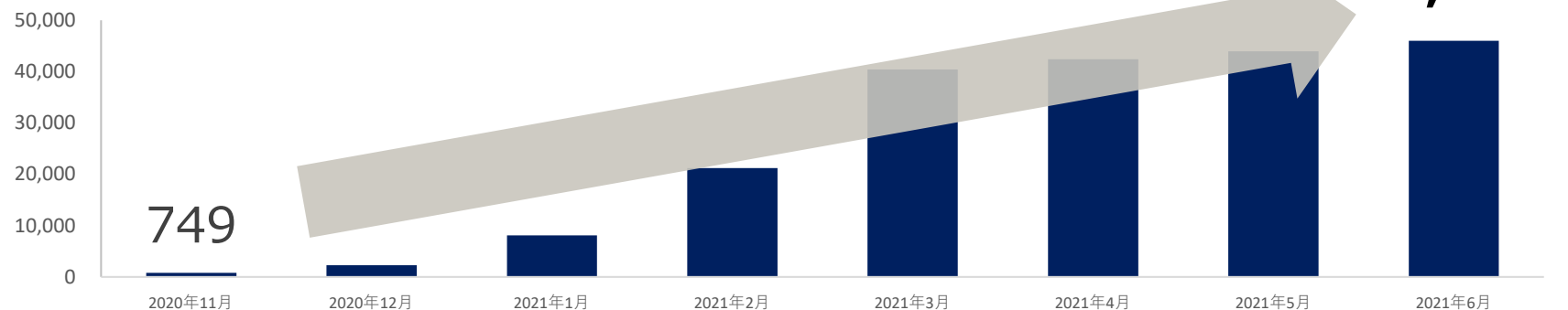


- テイクアウト弁当
- デリバリーサービスの拡充
- スーパーへの卸販売
- 冷凍生餃子の通信販売
- キャッシュレス決済

既存顧客層への満足度向上

ダンダダン公式アプリダウンロード数

(件)

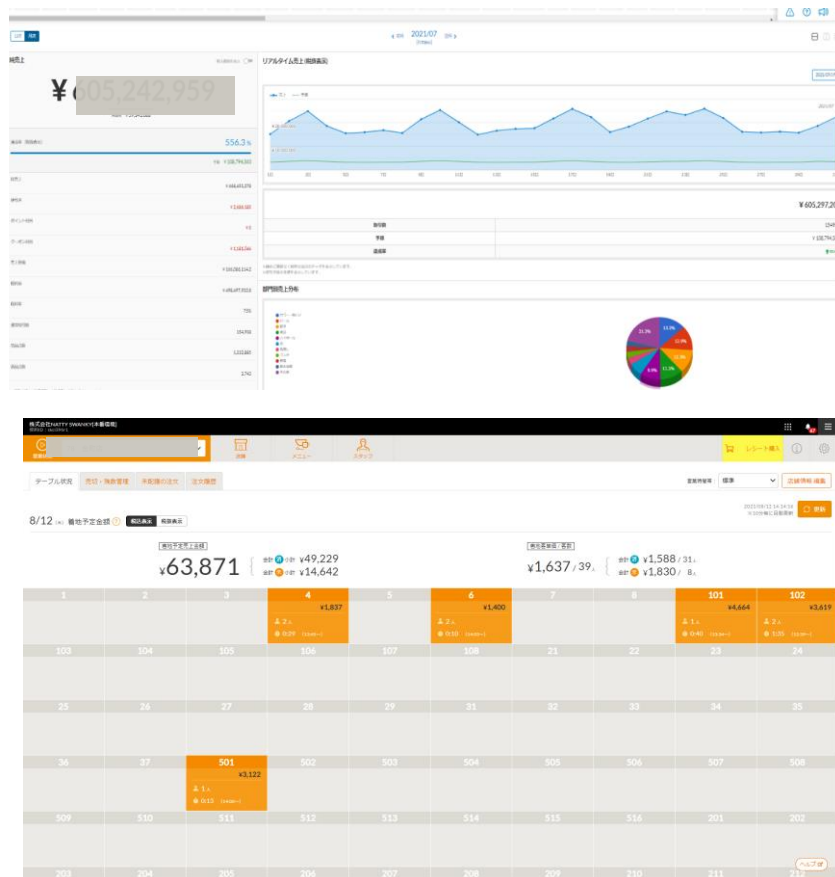


※ダウンロード数合計



- 顧客ロイヤリティの醸成
- 再来店利用動機の仕掛け
- 多店舗利用動機の仕掛け

クラウドレジ導入



● 売上分析の効率化

クラウド上で売上データの把握
営業方針の改善スピードの向上

● 本部との連携向上

リアルタイムでのデータ把握
“今”の店舗状況を確認、指示などのスピード向上

● 金銭管理ミス、工数の削減

自動釣銭機との連携
キャッシュカウントにかかる時間短縮
お釣りの渡し間違いによる、現金差異の減少

※画像は使用レジシステム管理画面

自動発注システムの導入

< 売上を見る 新橋本店

8/7(土)の売上予想

雨 予約なし

予想来客数	ランチ	ディナー
115人	20人	94人

予想売上
¥266,638

出数の詳細

メニュー

商品名	数量
オリジナル焼餃子	36
オリジナル餃子定食セット	23
焼鳥 レバー	7
HANZO冷やしトマト	6
HANZOフライドポテト	5

【AIによる売上予想】

< 検索 取引先

すべて 自動発注対象外 肉・魚 野菜・果物

焼鳥 レバー	20本 → 明日夜 24本	5 PC
冷凍餃子	200個 → 明日夜 688個	5 PC
鶏むね肉	0.8箱 → 明日夜 5.8箱	7 C/S
焼鳥 ハツ	23本 → 明日夜 45本	5 PC
餃子の皮	165枚 → 明日夜 495枚	2 C/S
塩だれ	0.9PC → 明日夜 3.8PC	3 PC
フライドポテト	1200g → 明日夜 1100g	1 PC
焼鳥 砂肝	26本 → 明日夜 26本	2 C/S
醤油	明日日納品不可 リードタイム2日 890ml → 4日後夜 1760.3ml	1 PC

¥28,024 / 11品目 納品日入力へ進む

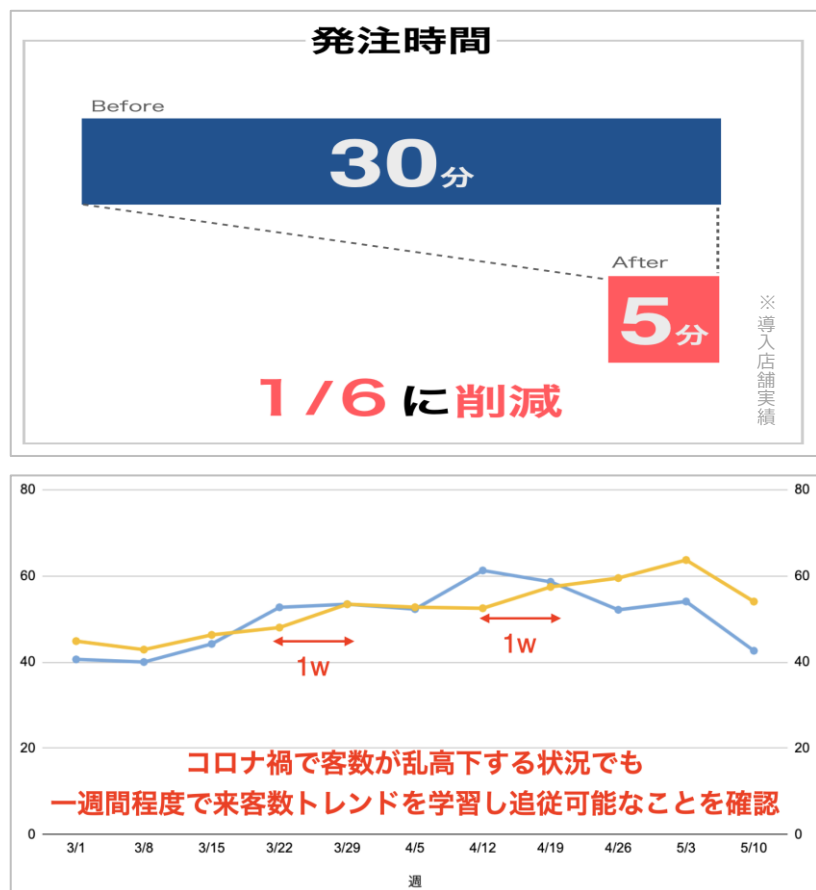
【適正発注案の自動作成】

- AIによる売上・来客数予想の自動化
- 適正発注案の自動作成
- 店舗発注業務支援の実現

※画像は開発サンプルのものを使用

自動発注システムの効果

非対顧客業務の省力化・精度向上により、さらなるQSC向上



●店舗業務改善による見込み

- ・年間11,700時間の業務削減（直営77店舗にて）
- ・過剰発注ロス的大幅削減によるF率低減
- ・発注の抜け漏れや欠品を限りなくゼロへ

●品目を絞り『完全自動発注』に挑戦

- ・2021年9月以降、適した品目に絞る
- ・発注担当者がチェックを行わない『完全自動発注』
- ・実現に向けた、パートナー企業と取り組みを強化

ギグワーカーの導入



- 新たな人材確保の取り組み
- 人手が欲しい時に、欲しい人材を募集
- 条件にあった働き手とマッチング

※ギグワークとは「単発で仕事を請け負う働き方をする人」

店前へのサンプルケース設置



- テイクアウト強化を目的
- 店頭にサンプルケースを設置
- 新規出店店舗から順次導入中

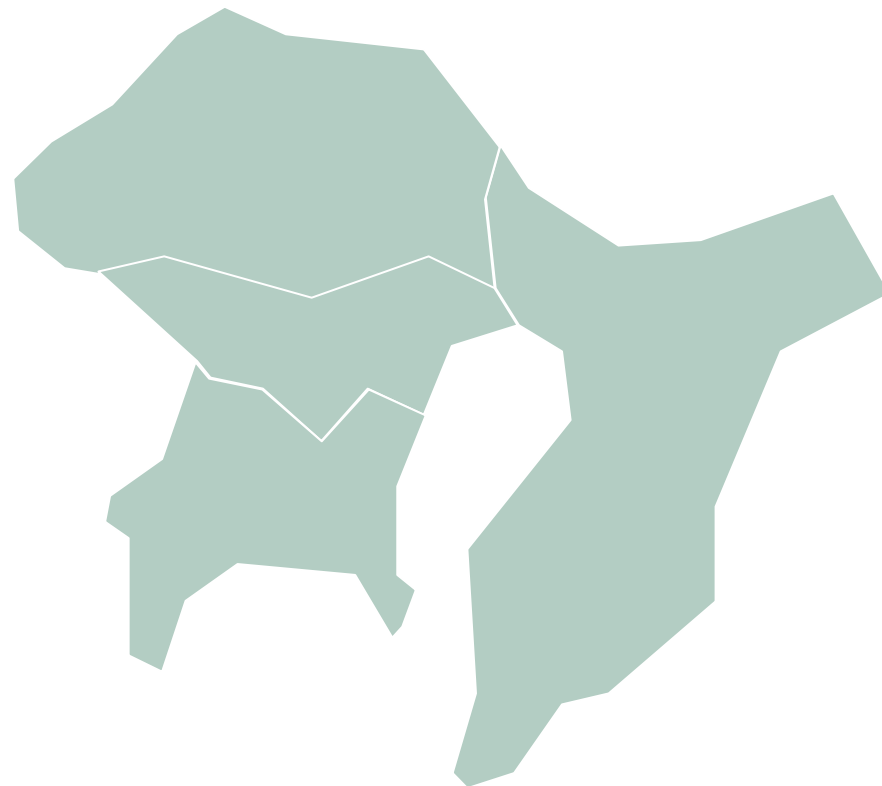
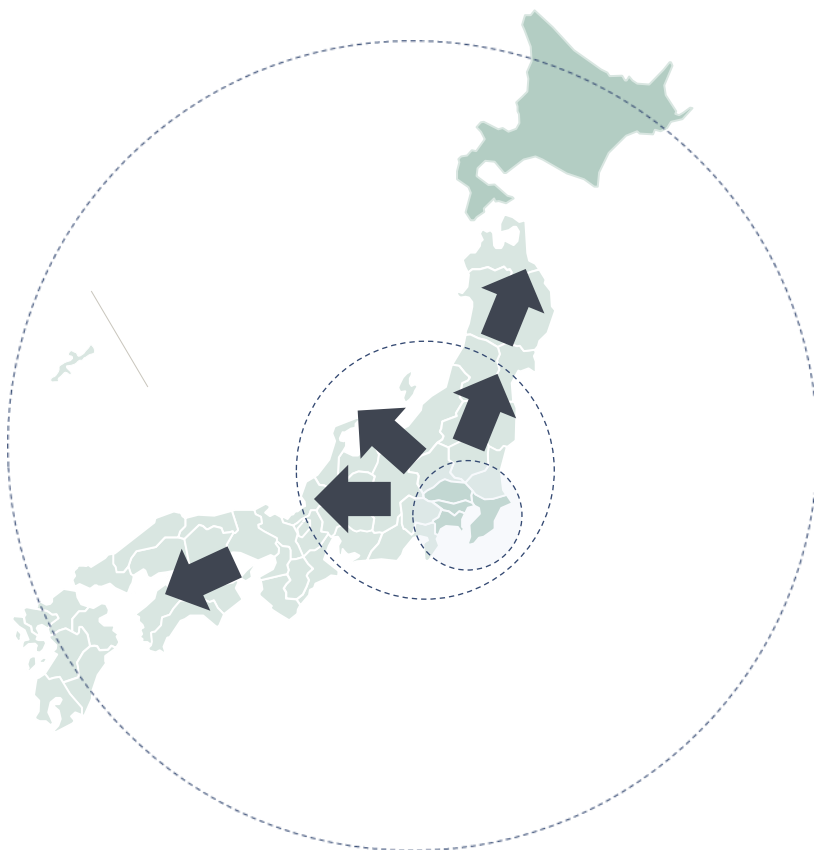
未出店地域への進出、首都圏基盤の強化

全国

- 関西、四国、北陸、中国、沖縄への出店
- 新規出店の余地は全国的にあり

首都圏

- 直営店中心に店舗出店
- 首都圏の基盤を継続的に強化



独立支援制度 発足

正社員からFCオーナーへ 独立サポート付キャリアプランの新設



□独立支援制度を受けるための必要条件

勤続年数 3年以上
役職 店長以上
貯金 50万円以上 など

- ・優秀な人材へのブランド継承
- ・年間1～2店舗の独立支援実施を予定
- ・独立志向者の魅力向上、採用への好影響
- ・店舗管理工数の削減による効率化



Ⅲ. 参考資料

会社概要

社 名 株式会社NATTY SWANKY

設 立 2001年（平成13年）8月1日

代 表 者 代表取締役社長 井石裕二

本 社 東京都新宿区西新宿一丁目19番 8号

資 本 金 765百万円（2021年6月末現在）

業 績 売上高 ： 43億20百万円

経常利益： 201百万円（ともに2021年6月期）

従 業 員 数 正社員238名（2021年6月末現在）

事 業 内 容 「肉汁餃子のダンダダン」の単一ブランドを関東圏を中心に展開

	設立・本店等の流れ	店舗展開の流れ
2001年8月	東京都調布市に有限会社ナッティスワンキーを設立	
2007年10月	商号を株式会社N A T T Y S W A N K Yに変更	
2011年1月		「肉汁餃子のダンダダン 調布店」を開店（東京都調布市） 肉汁餃子のダンダダン1号店
2014年12月		「肉汁餃子のダンダダン 荻窪店（F C店）」を開店（東京都杉並区） 肉汁餃子のダンダダンFC1号店
2016年6月	東京都新宿区に本店を移転	
2017年11月		「肉汁餃子のダンダダン 新宿店」を開店（東京都新宿区） 肉汁餃子のダンダダン50店舗目
2018年3月	働きがいのある会社 2018年受賞	
2018年3月	外食アワード2017 受賞	
2018年6月		「肉汁餃子のダンダダン 浦安店（F C店）」を開店（千葉県浦安市） 肉汁餃子のダンダダン60店舗目
2019年2月		「肉汁餃子のダンダダン 和光店」を開店（埼玉県和光市） 肉汁餃子のダンダダン70店舗目
2019年3月	東京証券取引所マザーズ市場上場	
2019年6月		「肉汁餃子のダンダダン 大森店」を開店（東京都大田区） 肉汁餃子のダンダダン80店舗目
2019年11月		「肉汁餃子のダンダダン 小田急相模原店」を開店（神奈川県相模原市） 肉汁餃子のダンダダン90店舗目
2020年4月		『出前館』によるテイクアウトサービス開始
2020年8月		「肉汁餃子のダンダダン 本八幡店」を開店（千葉県市川市） 肉汁餃子のダンダダン100店舗目※
2021年1月	「肉汁餃子のダンダダン」 10周年	
2021年6月		2021年 6 月末現在 全国101店舗展開

※店舗数は出店累計数としております。

- 理念を軸に、昔からその街にあったような、地元の人に愛される店づくりを目指しています
- 理念を実現するための具体的な行動指針である「5つの心」を徹底しております

【理念】

「街に永く愛される粋で鯔背な店づくり」

～期待以上が当たり前 それが我等の心意気～

【行動指針】

NATTY SWANKY 5つの心



向上心	現状に満足せず、今よりも成長するという強い意思を持ち続ける
好奇心	何人や何事にも関心を持ち、新しい事を発見する
探究心	足元を振り返り、目の前のものを突き詰める
自立心	決して人のせいにせず、何事もまずは自分に責任があると思う
忠誠心	関わる全ての人々に感謝し、忠誠を尽くし、恩返しをする