

2020年3月26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	2020年2月10日 15:30~16:30
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	2020年6月期第2四半期 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(2020年6月期第2四半期 決算説明資料)



肉汁餃子製作所

餃子酒場

2020年6月期第2四半期 決算説明資料

株式会社NATTY SWANKY

証券コード：7674

2020年2月10日

---

## I .2020年6月期第2四半期 業績

---

## II .2020年6月期トピックス

---

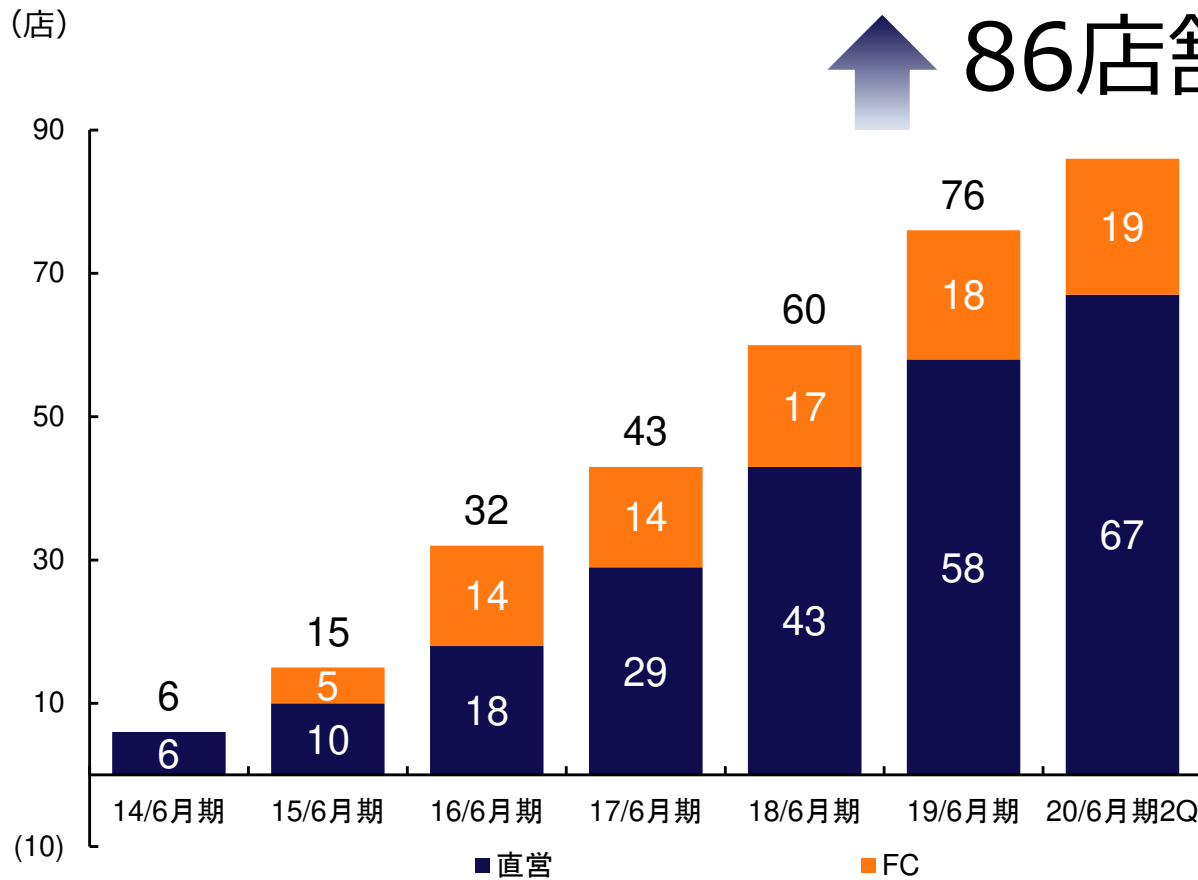
## III .参考資料



# I. 2020年6月期第2四半期 業績

## 店舗数（直営店+FC店）を順調に拡大

店舗数の推移



NEW

宮城県へ初出店 (FC)

直営は関東へ出店

宮城県	仙台市	仙台国分町	(FC)
東京都	国立市	国立	(直営)
	小金井市	東小金井	(直営)
	西東京市	ひばりヶ丘	(直営)
	渋谷区	広尾	(直営)
	狛江市	狛江	(直営)
	日野市	高幡不動	(直営)
	神奈川県	横浜市	青葉台
川崎市		新川崎	(直営)
相模原市		小田急相模原	(直営)

## 出店数(純増数)の前期・計画比較

単位：店舗

	2018年 6月期	2019年 6月期	2020年6月 期2Q	2020年 6月期2Q計画	計画との比較	達成率
直営店	13	15	9	7	+2	128.6%
FC店	4	1	1	1	±0	100.0%
合計	17	16	10	8	+2	125.0%

※業態の変更による店舗は除外し、新規出店店舗のみ表示しております。

## 2020年6月期 出店推移

		2019.6月期	2020.6月期 第2四半期			
		合計	合計	新規出店	FC店→直営店	直営店→FC店
直営店	関東圏	55	<b>64</b>	<b>9</b>	-1	1
	関東圏以外	3	<b>3</b>	<b>0</b>	0	0
	計	58	<b>67</b>	<b>9</b>	-1	1
FC店	関東圏	16	<b>16</b>	<b>0</b>	1	-1
	関東圏以外	2	<b>3</b>	<b>1</b>	0	0
	計	18	<b>19</b>	<b>1</b>	1	-1
合計		76	<b>86</b>	<b>10</b>	0	0

■ 運営先変更 木場店 2019年8月、FC店→直営店へ変更 2019年11月、直営店→FC店へ変更

# エリア別店舗数

## 首都圏

- 直営店中心の店舗を展開し関東圏の地盤を固める

## 地方

- FC店を中心に地方の店舗展開の準備を開始
- モデル店として福岡に直営店3店舗出店済



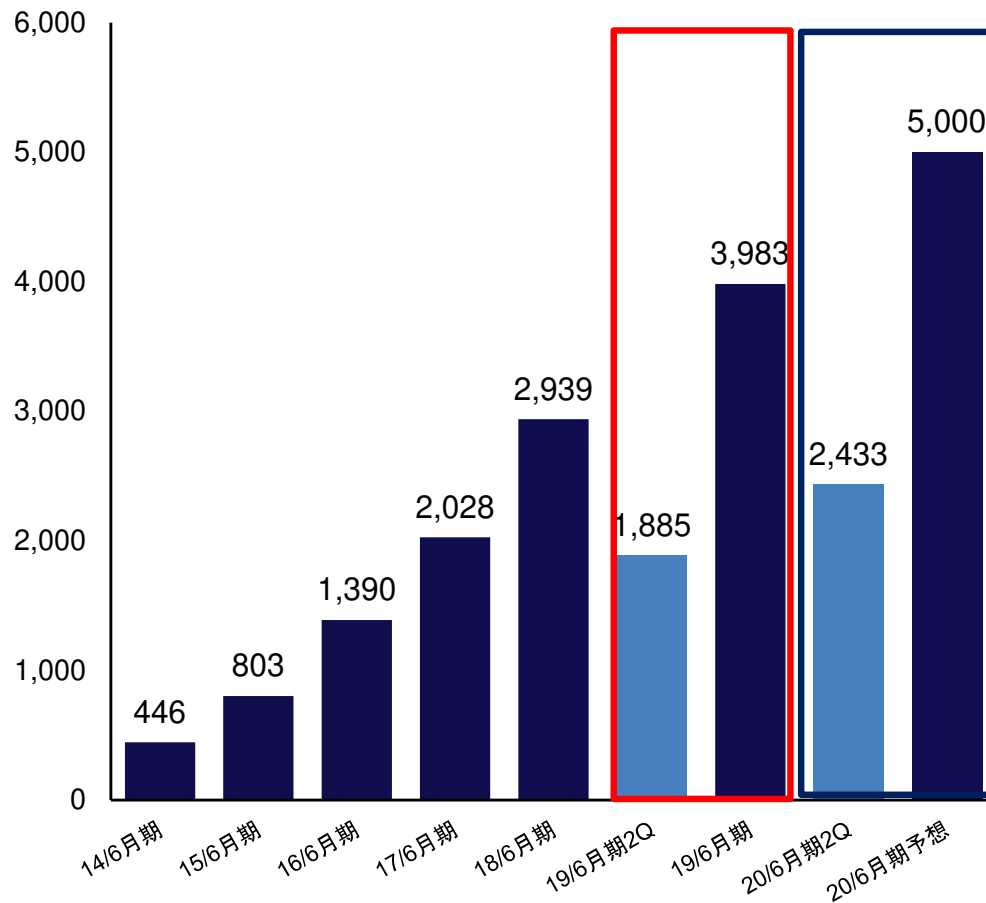


# 現状の業績動向（ハイライト）

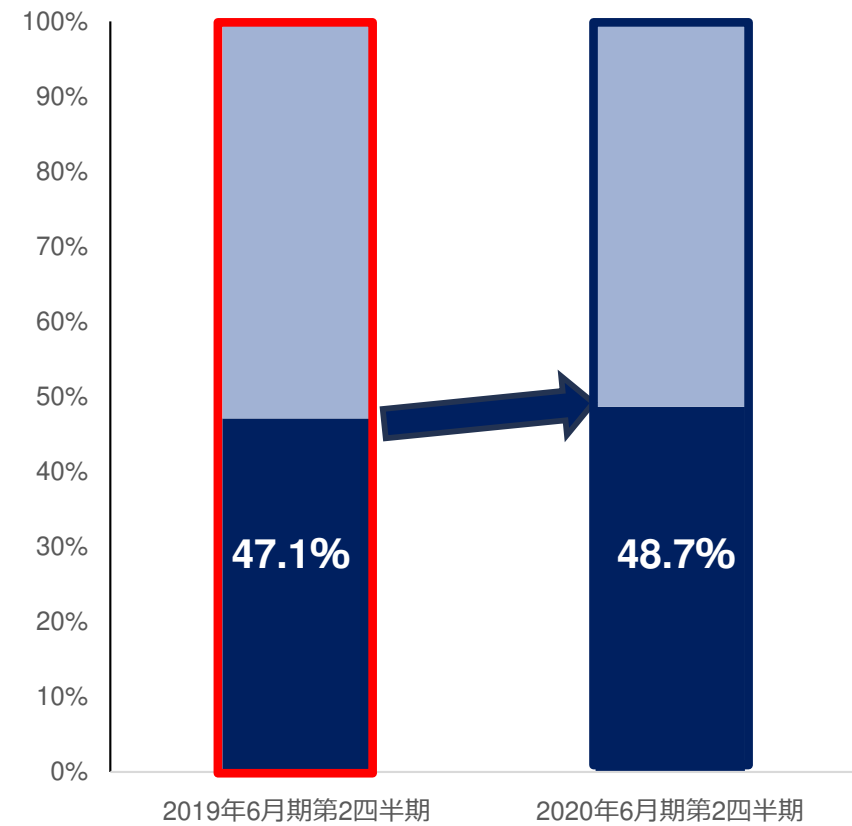
## 売上高、営業利益は順調に成長

### 売上高

(百万円)



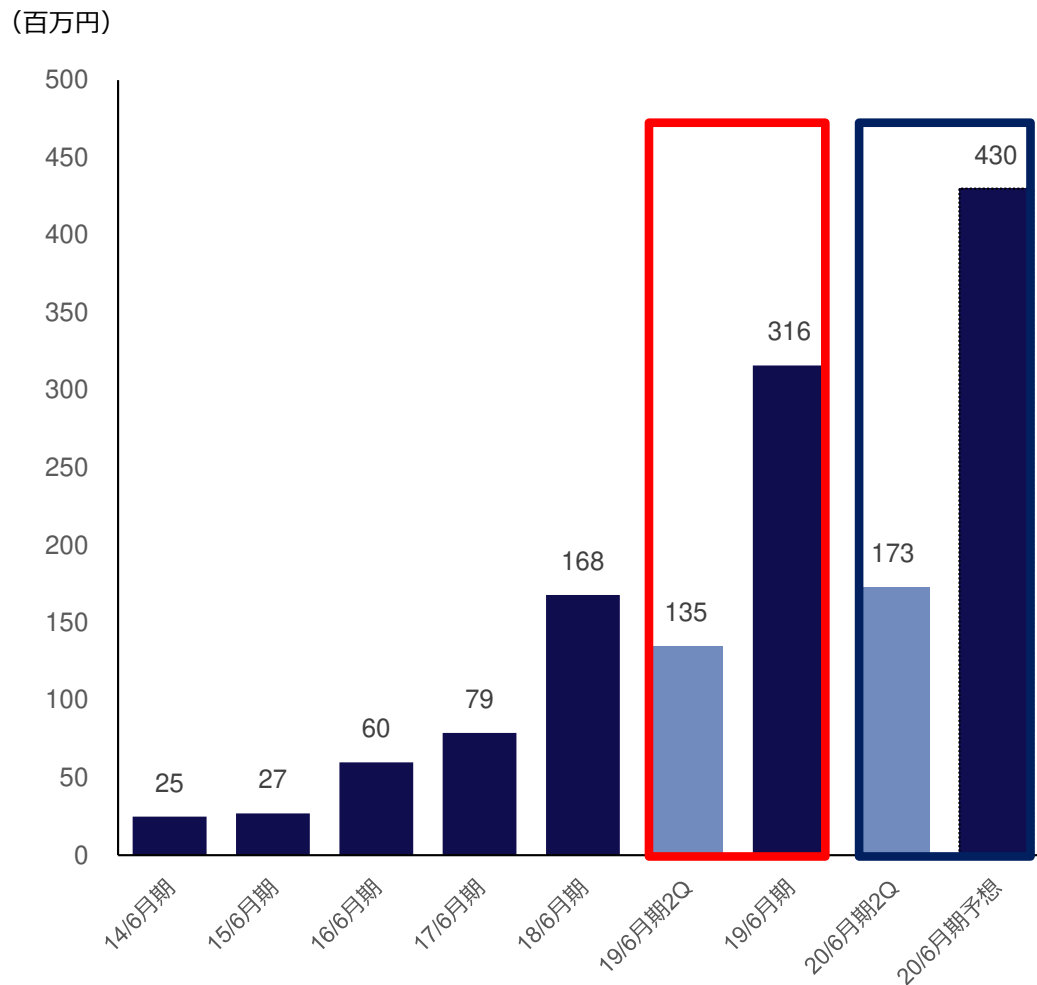
### 予算進捗率 1.6%増



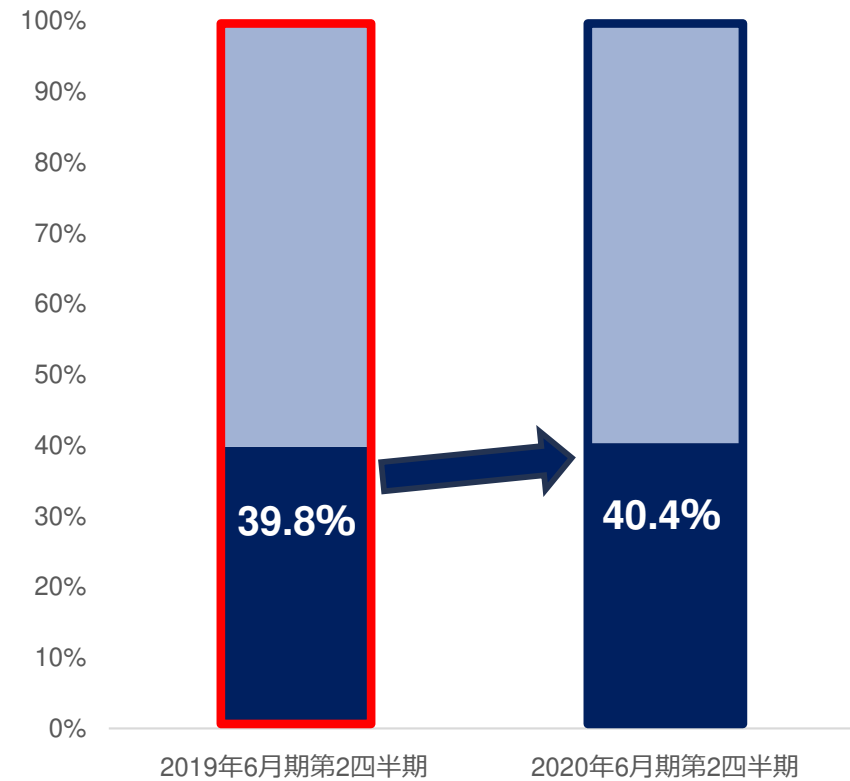
# 現状の業績動向（ハイライト）

## 売上高、営業利益は順調に成長

### 営業利益



### 予算進捗率 0.6%増



# 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 第2四半期	2020.6月期 第2四半期	前期比 差額	%
売上高	1,885	2,433	547	129.0
売上総利益	1,309	1,702	392	130.0
売上総利益率 (%)	69.5	70.0	0.5	100.7
販管費及び 一般管理費 計	1,174	1,529	354	130.2
営業利益	135	173	38	128.2
営業利益率 (%)	7.2	7.1	0.0	99.4
経常利益	134	185	46	134.2
経常利益率 (%)	7.1	7.4	0.3	104.0
当期純利益	96	125	28	129.5
当期純利益率 (%)	5.1	5.1	0.0	100.4

## 主な増減理由

### 【売上高】

直営店新規出店計画対比  
+2店舗増、計9店舗の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】

新規出店コストの加算影響  
計画前倒し出店による経費  
・採用費  
・消耗品費等 の増加

# 現状の業績動向（売上高内訳）

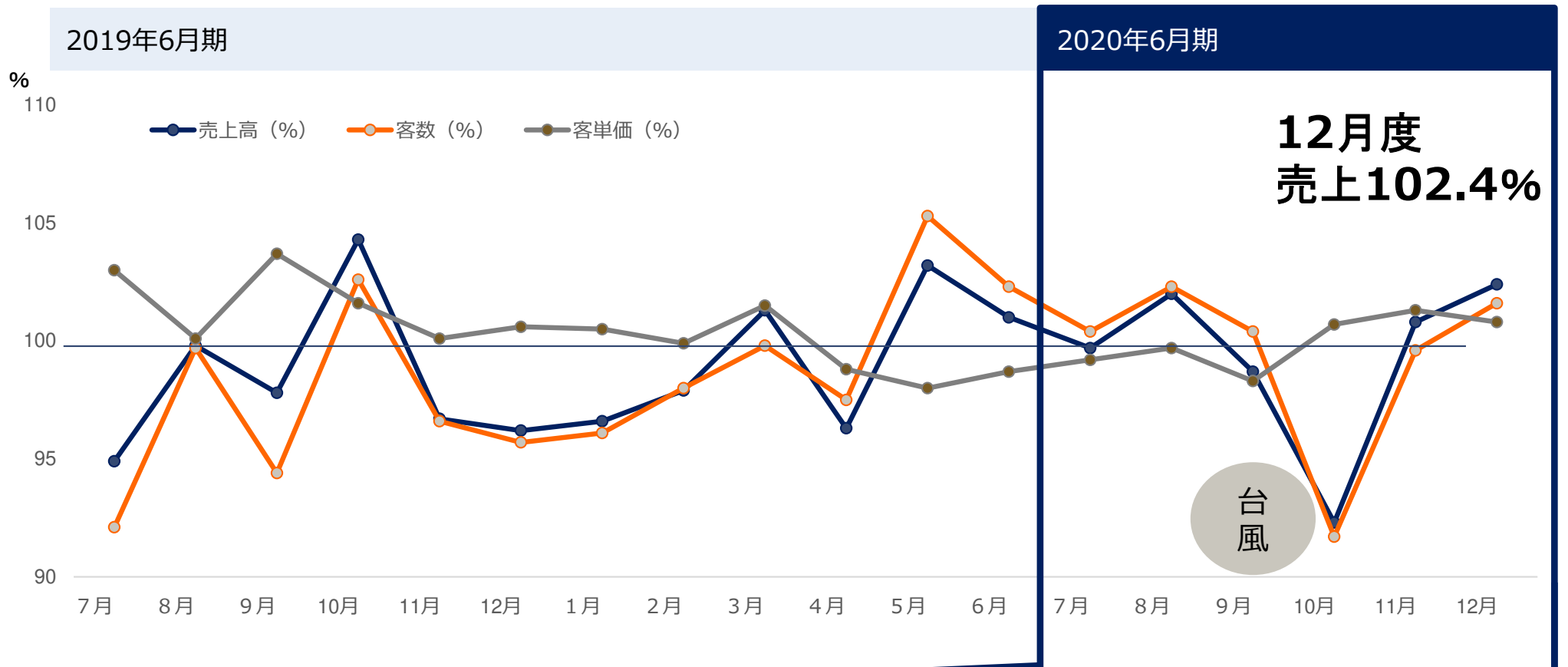
## 前期比較

(単位：百万円)

科目名	2019.6月期 第2四半期	構成比 %	2020.6月期 第2四半期	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
<b>直営店売上</b>	1,774	94.1	<b>2,317</b>	<b>95.3</b>	+543	130.7	既存店前年同期比102.4% 新規出店計9店舗による寄与
製品卸売上	71	3.8	63	2.6	△8	88.7	FCから直営への業態変更による 卸し先減。計画通りの進捗
FC売上	24	1.3	31	1.3	+7	124.9	FC店売上増によるロイヤリティ収入増 新規加盟契約の加盟金等の収入
その他売上	15	0.8	20	0.9	+5	136.8	FC店舗への専売料・従量制レポート等 であり、FC契約の影響
<b>純売上高</b>	<b>1,885</b>	<b>100.0</b>	<b>2,433</b>	<b>100.0</b>	<b>+547</b>	<b>129.0</b>	-

# 既存店前年比推移

- 前年同期比12月度 売上102.4% 客数101.6% 客単価100.8%
- 出店を集中したエリア店舗の状況が落ち着き傾向。都心店舗は依然好調。



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
売上高 (%)	99.7	102.0	98.7	92.3	100.8	102.4	99.3
客数 (%)	100.4	102.3	100.4	91.7	99.6	101.6	99.3
客単価 (%)	99.2	99.7	98.3	100.7	101.3	100.8	100.0

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)

	2020.6月期 第2四半期計画	2020.6月期 第2四半期実績	計画比較	計画との比較 (%)	備考
<b>直営店売上</b>	<b>2,306</b>	<b>2,317</b>	<b>+11</b>	<b>100.5</b>	直営店新規出店計画対比 +2店舗増、計9店舗の出店
製品卸売上	50	63	+13	126.5	FC出店の前倒し（+1ヶ月）
FC売上	24	31	+7	125.7	FC店売上増による ロイヤリティ収入増 新規加盟契約の加盟金等の収入
その他売上	17	20	+3	115.9	不動産転貸や仲介料など
<b>純売上高</b>	<b>2,400</b>	<b>2,433</b>	<b>+34</b>	<b>101.4</b>	

## 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

■前期実績：1株あたり15円00銭(記念配当5円00銭含む)

□今期予定：未定

### ●株主優待（基準日：6月末）

株主の皆さまの日頃からのご支援にお応えするとともに、当社店舗のご利用を通じて、  
より多くの皆さまに当社の事業へのご理解とご支援をいただくことを目的とするもの

■前期実績：ダンダダン酒場の「餃子一皿無料券」6枚進呈

□今期予定：現在検討中



## Ⅱ.2020年6月期トピックス



## 肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 おかげさまで10年目に突入



### ▶ お客様感謝キャンペーン

#### ・エコバッグ配布

プラスチックごみ削減の取組へ貢献

#### ・お持ち帰り餃子販売キャンペーン

軽減税率導入に伴い持ち帰り層への貢献

### ▶ キャンペーン概要

#### ・生餃子30個以上ご購入で餃子バッグプレゼント

#### ・次回以降、餃子バッグ持参で生餃子10個につき100円引き

## 取組は順調に進捗している

### 採用 採用の効率化を図り、出店数に応じた採用数を確保していく

- 中途\_\_リファラル採用 現アルバイトスタッフからの社員登用への仕掛け
- 店舗アルバイト採用の効率化 本部一括採用によりオープン時の人員確保を実施

### 教育 教育制度の再構築。店長職の育成と評価を中心に

- 社内研修制度リニューアル 店長教育プログラムを改訂し、既存店強化へつなげる
- 評価制度リニューアル 定量、定性評価に加え、徹底度、目標管理を追加

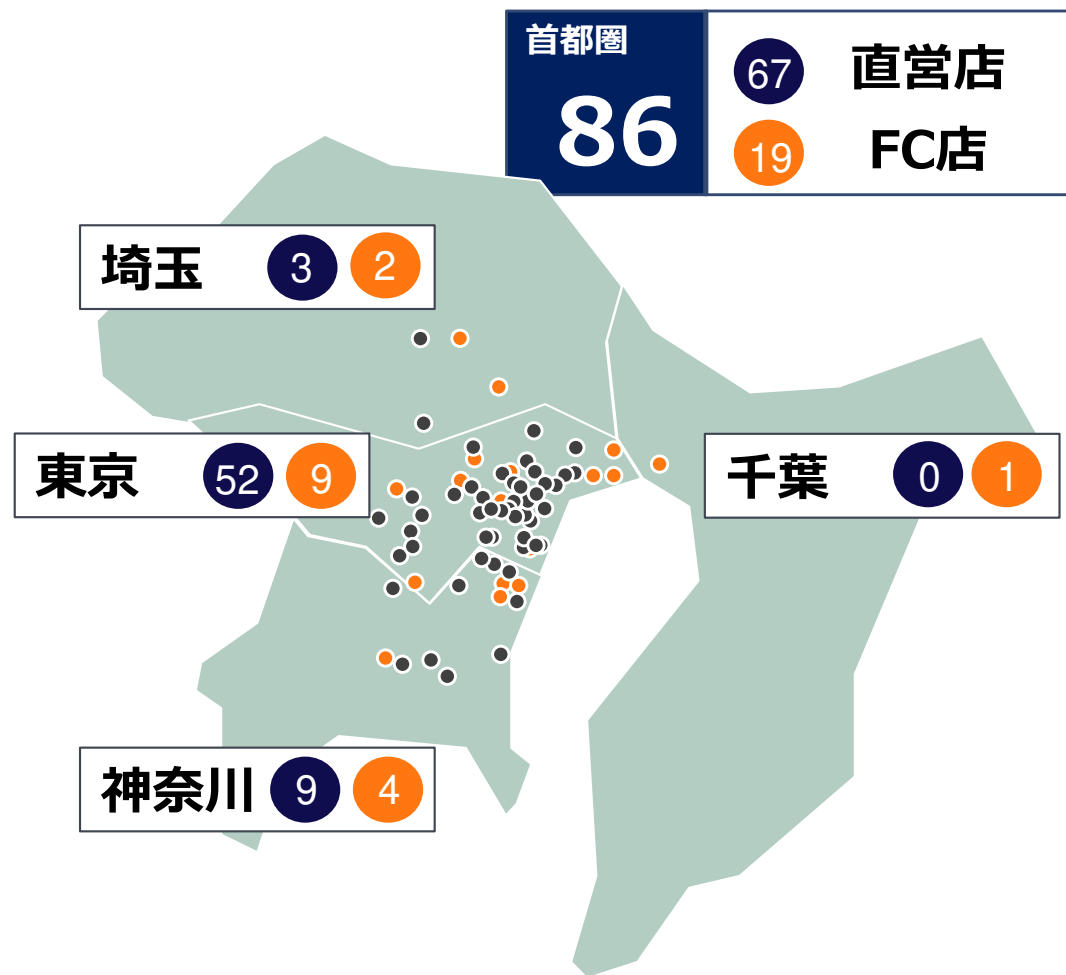
### ES 街に、従業員に永く愛される粋で鯁背な体制作り

- 働き方改革への取り組み 労働時間の適正化、有給取得の推進への仕組みづくり
- 地域貢献 調布市ホームタウン FC東京バススポンサー
- 禁煙化 4月からの健康増進促進法への対応

# 出店エリアの拡大

## 首都圏

- 直営店中心の店舗を展開し首都圏の地盤を固める



- 『戦略260エリア』の策定
  - 重点エリア選定し、物件開発中
- 直営店舗15店舗出店予定
  - 上期9店舗出店済（進捗率60%）
  - 通期計画達成へ向け、出店交渉を継続中
- FC店舗も出店可とし、協業を図る
  - FC事業部による交渉中

# 出店エリアの拡大

## 地方

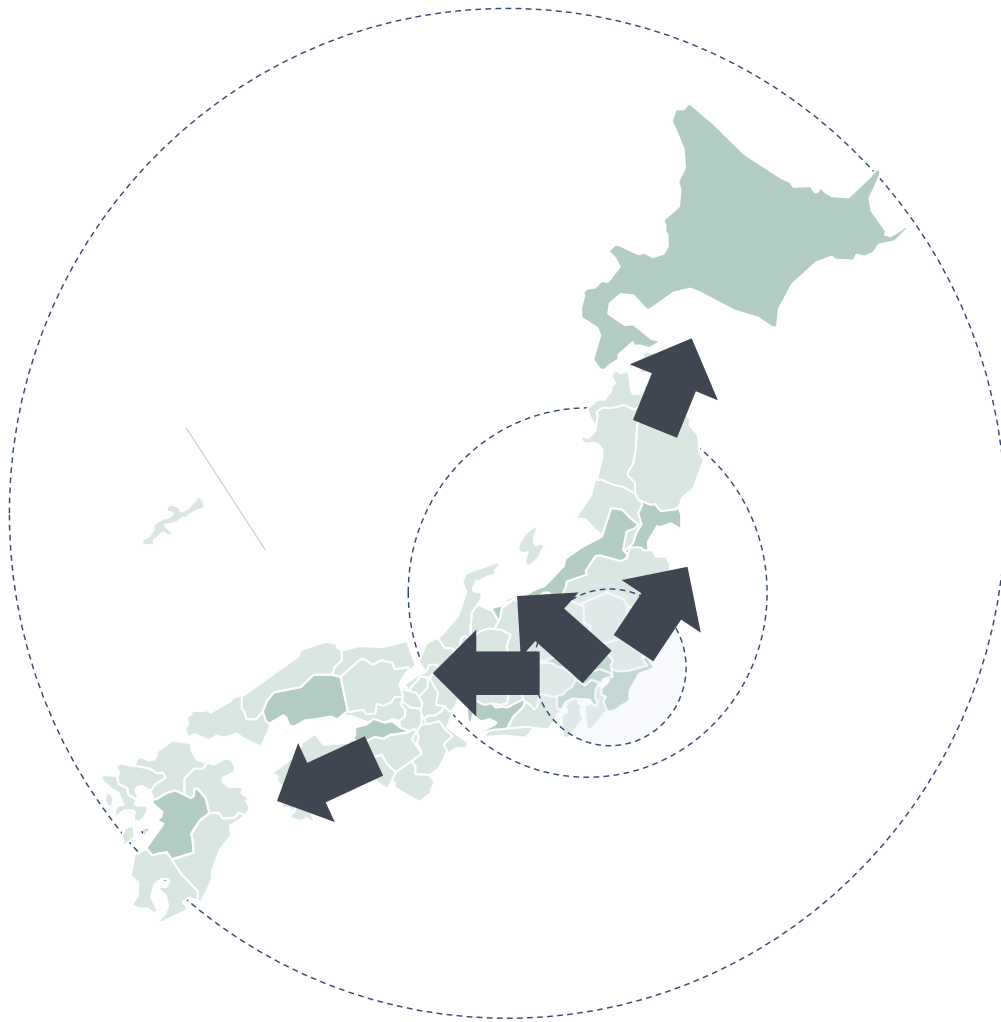
- FC店を中心とした店舗を展開し、全国で出店を加速

- 執行役員制度の導入

## FC事業部の設立完了 執行役員部長による事業拡大

- 全国説明会の開催を随時実施

**開催実績：札幌 東京 名古屋  
大阪 広島**



## FC出店計画達成へ向けた取組

- **20年6月期 下期 出店見込み**

札幌店オープン（北海道初出店） 2月18日グランドオープン

引き合い 3件 広島など

- **出店契約に向けた取り組みプラン**

全国各地でのセミナー

展示会でのFC加盟誘致説明会開催

新規FCオーナー紹介契約

『月刊食堂(2020年2月号)』でのFC特集掲載

# 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社NATTY SWANKY（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2019年6月30日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（Forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新、修正を行う義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製または転用等を行わないようお願い致します。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社NATTY SWANKY IR担当

TEL : 03-6258-0441

URL <https://nattyswanky.com/>

## 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）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18号
資本金	763百万円（2019年6月末現在）
業績	売上高：39億83百万円 経常利益：2億97百万円（ともに2019年6月期）
従業員数	正社員175名（2019年6月末現在）
事業内容	「肉汁餃子製作所ダングダン酒場」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ースワンキーを設立	
2007年10月	商号を株式会社NATTY SWANKYに変更	
2011年1月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 調布店」を開店（東京都調布市） ダンダダン酒場1号店
2014年12月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 荻窪店（FC店）」を開店（東京都杉並区） ダンダダン酒場FC1号店
2016年6月	東京都新宿区に本店を移転	
2017年3月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 溝の口店」を開店（東京都渋谷区） ダンダダン酒場40店舗目
2017年11月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 新宿店」を開店（東京都新宿区） ダンダダン酒場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		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 浦安店(FC店)」を開店（千葉県浦安市） ダンダダン酒場60店舗目
2019年2月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 和光店」を開店（埼玉県和光市） ダンダダン酒場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		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 大森店」を開店（東京都大田区） ダンダダン酒場80店舗目
2019年11月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 小田急相模原店」を開店（神奈川県相模原市） ダンダダン酒場90店舗目※

※店舗数は出店累計数としております。

## 企業理念

- 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鯰背な店づくり」

## ～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 | 決して人のせいにはせず、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    |

# ダンダダン酒場の概要

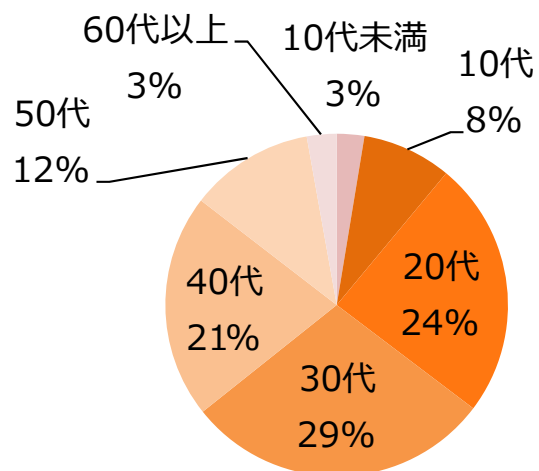


- 「餃子」という流行り廃りがなく、大衆から受けが良い商品がメインの居酒屋
- 気軽に利用しやすい客単価
- 老若男女・世代・季節を問わずお客様が来店



## 来店されるお客様の層

- 幅広い年齢層のお客様を取り込み



注：海老名店、新百合ヶ丘店、調布総本店、溝の口店、京王永山店のモデル5店舗でのサンプル調査の結果

## 客単価

平均客単価：2,066円（2017/7～2018/6）

- 客単価は、安定的に2,000円程度を維持

## ターゲットとするお客様

幅広いターゲット

サラリーマン

子供連れ

友人同士

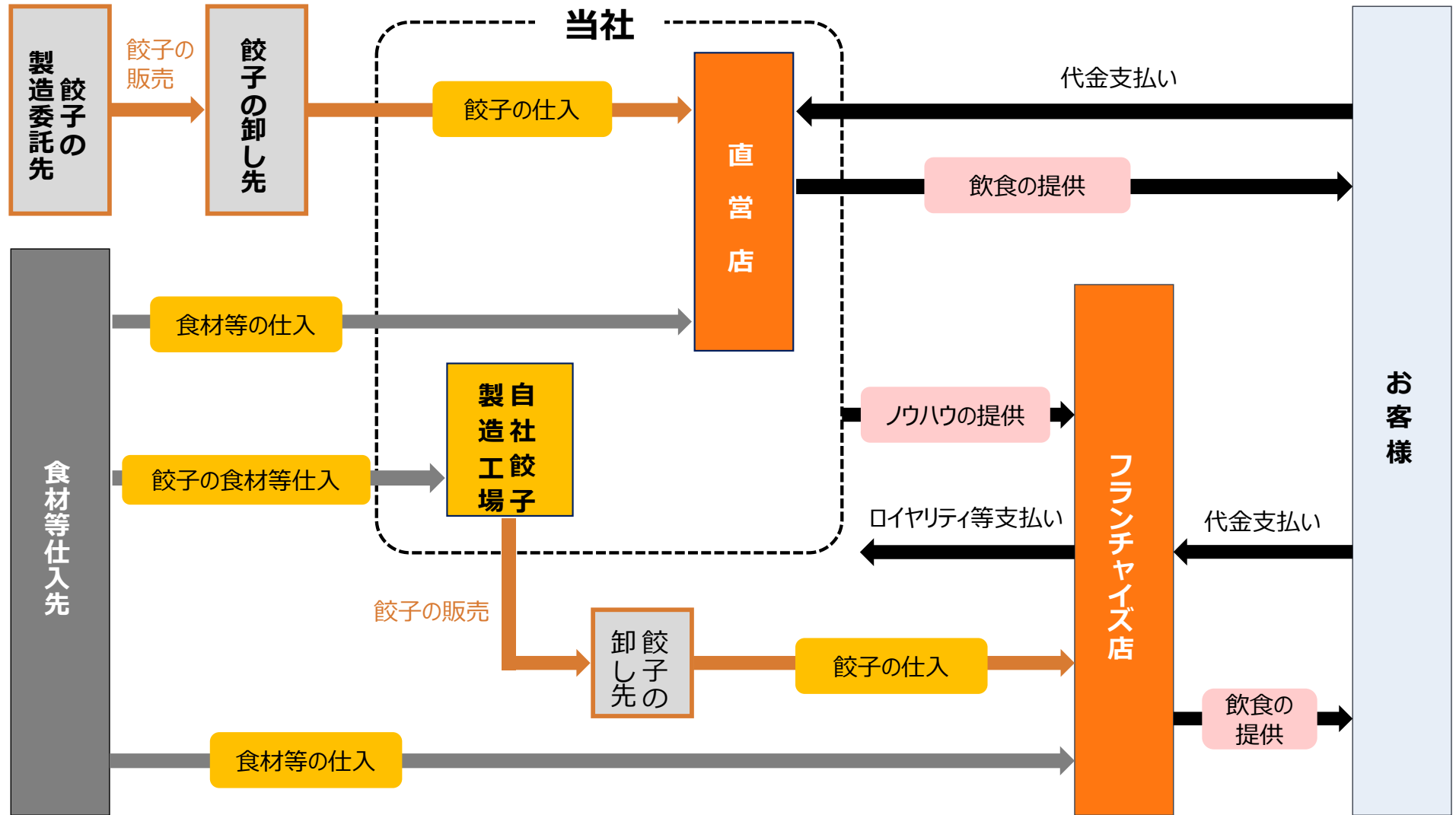
学生

女性同士

etc.

# 事業系統図

- 事業系統図は以下の通りです



注：直営店舗の今後の展開を見据えて、直営店舗で提供する餃子はより多くの製造が可能な他社の工場に製造委託しております。  
一方、FC店舗も今後の展開を見据えておりますが、FC店舗で提供する餃子は現時点では自社工場における製造で対応しております。

# 特徴・強み (1/5) 商品

- 餃子に特化し、独自製法による当店でしか食べられない肉汁餃子の提供を行っております
- ほぼ全てのお客様が肉汁餃子を注文しており、高い満足度を実現しております

## 肉汁餃子

- タレなど何もつけずに食べられる肉汁たっぷりの餃子
- 餃子はすべて手包みを貫く

✓ 高品質    ✓ 均一性    ✓ 手作り感

皮



餡



手包み



並べる



蒸す



焼く



※餃子の手包み製造は工場（自社・委託先）および店舗にて実施しております。

## 販売個数

年間販売個数

約 **1,600** 万個

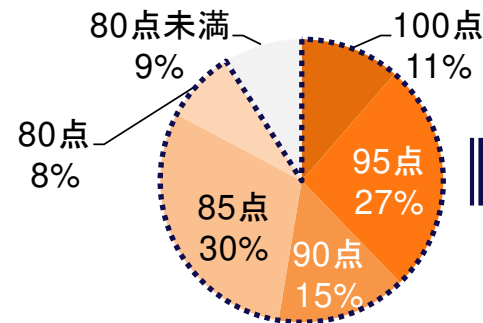
ほぼ全てのお客様が  
肉汁餃子を注文



※ 2018/6月期実績

## お客様からの評価

【質問】 お召し上がりの料理はいかがでしたか？



お客様の  
**91%**が  
80点以上

n = 6,775  
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート  
期間：2017年7月～2018年12月

# 特徴・強み (2/5) 接客

- お客様が誰かに紹介したくなるような接客を徹底しております
- 接客に関して高い評価を獲得しております

## 接客の施策

- 挨拶・笑顔・声出し等の基本を徹底
- 接客の指針である「ダンダダン酒場の20大行動」を策定し、浸透
- 本社での座学研修を全スタッフが受講

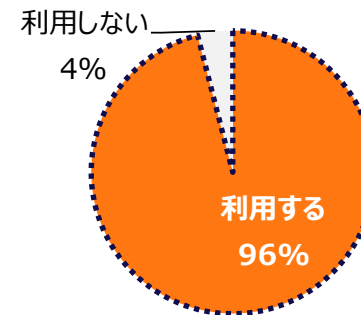
### ダンダダン酒場の20大行動

- ① お客様にドアを触らせない
- ② お客様の目を見て声を出す
- ③ 見た事あるお客様には必ず挨拶
- ④ ご案内は自分も席まで
- ⑤ お客様と接するときは常に笑顔で



## お客様からの評価

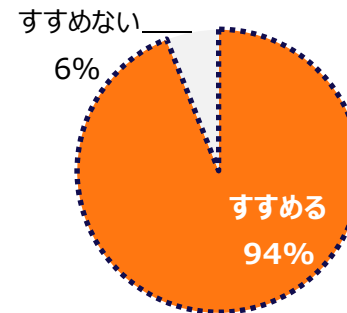
【質問】 また利用したいと思いましたか？



お客様の  
96%が  
再度の利用を検討

n = 6,775  
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート  
期間：2017年7月～2018年12月

【質問】 当店を友人、同僚にすすめる可能性はありますか？



お客様の  
94%が  
紹介を検討

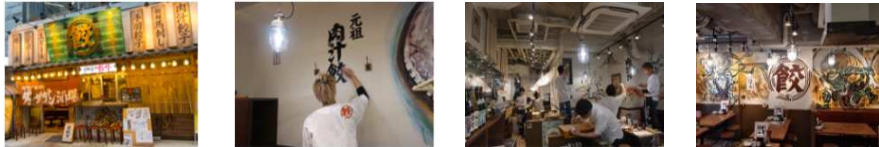
n = 6,775  
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート  
期間：2017年7月～2018年12月

# 特徴・強み (3/5) 店舗

- ブランドコンセプトに沿った店舗設計を行い、お客様からの高い評価を獲得しております
- 店舗作業のシンプル化、店舗坪数の柔軟性がフォーマットの特徴です

## 店舗の設計

- 地域に溶け込むような外観・デザイン
- 活気ある大衆酒場をコンセプトとした店舗設計
- 社員が愛着を持って働けるよう新店舗オープンの際に行う入魂作業
- 記憶に残る各店舗ごとの壁画演出



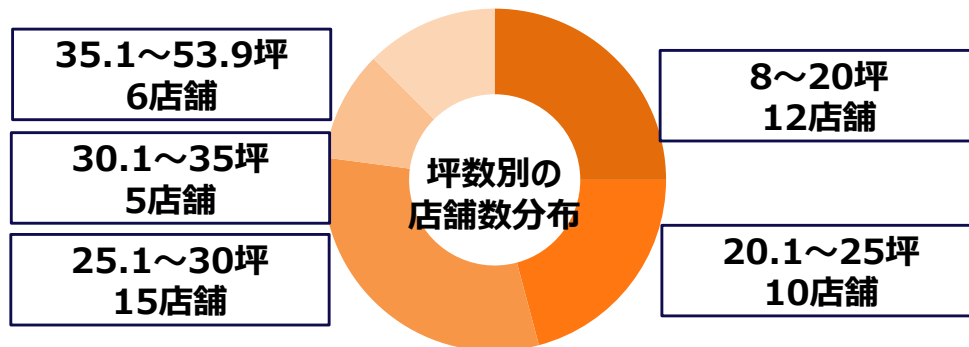
## 店内調理の合理化

- 同一食材により複数メニューの調理
- 簡単に調理できる満足度の高いメニューへの絞り込み (メニュー数：38品目)
- アルバイトでも短期で習得可能



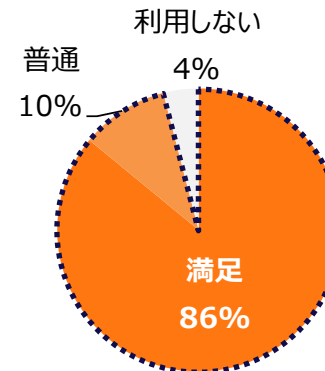
## 物件取得が容易

- 幅広い坪数での出店が可能
- 現在、8.2坪～53.9坪まで展開中



## お客様からの評価

【質問】 お店の雰囲気や心地よさはいかがでしたか？



お客様の  
96%が  
満足・普通を回答

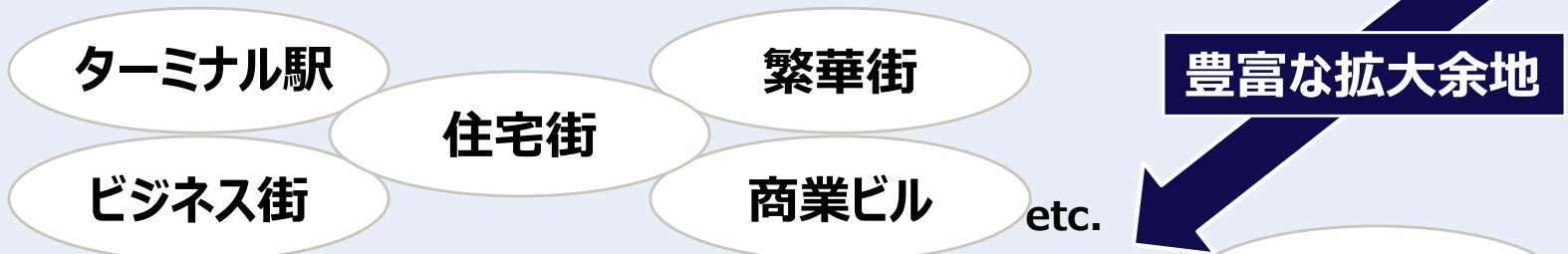
n = 4,428  
出典：(株)ROI ファンくるアンケート  
期間：2017年11月～2018年10月

# 特徴・強み (4/5) 豊富な出店余地

- 様々な条件での出店が可能です
- 出店基準である乗降客数3万人以上の駅に着目しても豊富な出店余地が存在します

立地

出店基準：乗降客数3万人以上の駅 (全国411駅、1都3県263駅) 出所：国土交通省



豊富な拡大余地

## 1 出店可能形態



## 2 出店可能エリア



- サラリーマン
- 友人同士
- 女性同士
- 子供連れ
- 学生
- etc.

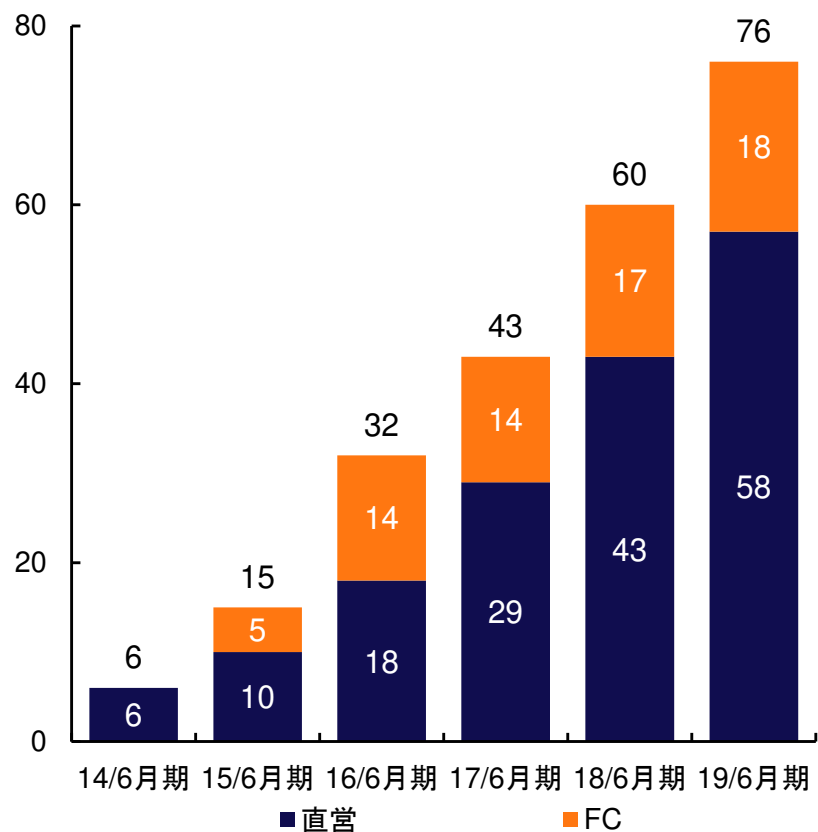
ターゲット



# 特徴・強み (5/5) 新規出店をベースとした高い成長性

## ● 店舗数 (直営店+FC店) を順調に拡大

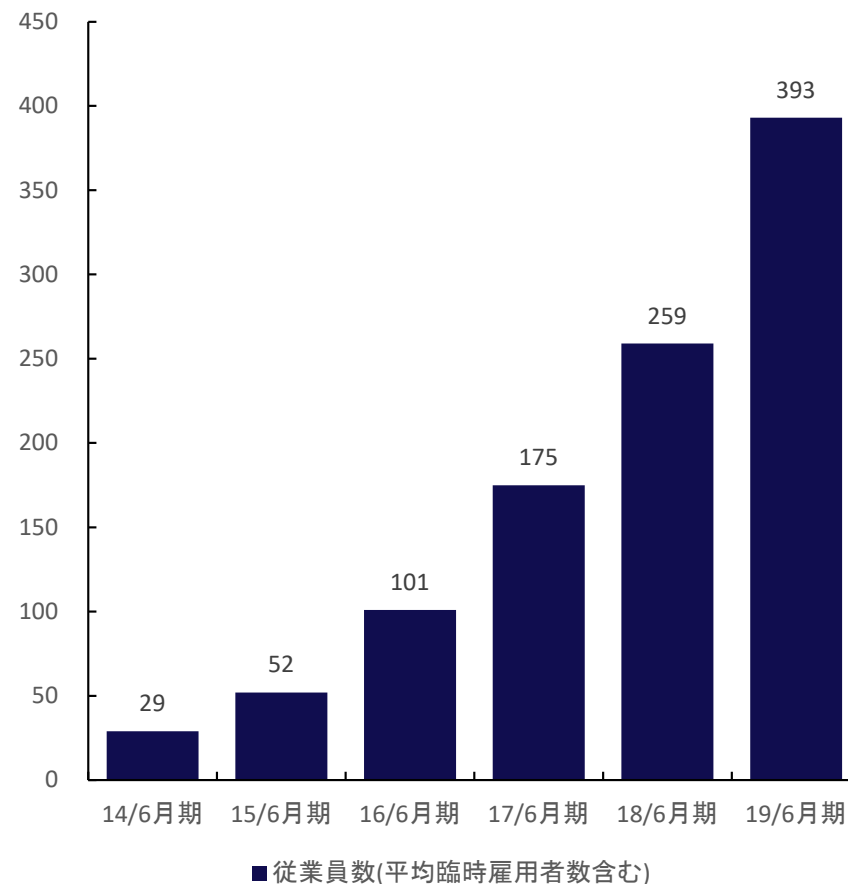
(店)



- 直営店を定期的に出店
- 直営店における成功事例の積み上げ及びFC加盟店の拡大

## ● 成長に必要な人員も順調に確保

(人)



- 従業員においては、中途採用だけでなく新卒採用も実施

注：平均臨時雇用者数は雇用人数を1人あたり1日8時間で換算し算出

# 今後の戦略（人材の確保）

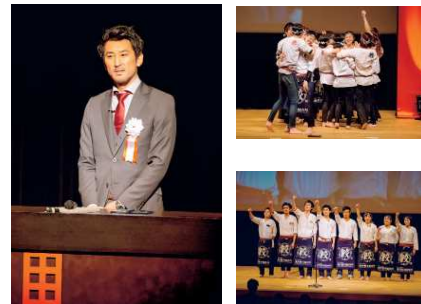
- 魅力的なイベントの実施により人員の確保、定着率の向上を図っております
- 当社の様々な取り組みが外部機関からも評価されています

## 1 魅力的なイベント、取り組み

### 最強店舗



### ダンダダンAWARD



### 農業体験



### 社内サークル



## 2 外部機関からの表彰



＜中規模部門＞  
(従業員100-999人)  
2年連続2度目

### ＜取り組みポイント＞

- 豊富なコミュニケーション機会
- フランクな社風の醸成
- 従業員の努力が報われる制度の充実



＜外食事業部門＞

### ＜表彰理由＞

「餃子をつまみにお酒を飲む」というスタイルで、新しい飲食業態を確立し、餃子居酒屋ブームの火付け役となったため

いっそう働き甲斐のある会社づくりに努めてまいります

## 今後の戦略（教育の強化）

- スキル向上、理念行動、事例共有を徹底することで、サービスの質の向上を図ります
- 直営店、FC店、正社員、アルバイトなどで差のないサービスの提供を徹底してまいります



### 「街に永く愛される粋で鯁背な店づくり」

- 直営店及びFC店の成長
- 既存店売上高の改善に寄与



- 直営店・FC店・正社員・アルバイトを含む全社員の成長

