



株式会社 NATTY SWANKY

2020 年 6 月期第 2 四半期決算説明会

2020 年 2 月 10 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 NATTY SWANKY
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2020 年 6 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2019 年度 第 2 四半期
[日程]	2020 年 2 月 10 日
[ページ数]	27
[時間]	15:30 – 16:18 (合計 : 48 分、登壇 : 32 分、質疑応答 : 16 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m ²
[出席人数]	
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 井石 裕二 (以下、井石) 取締役管理部長 金子 正輝 (以下、金子) 執行役員 FC 事業部長 伊藤 慎一郎 (以下、伊藤)

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

登壇

司会：皆様、お待たせいたしました。それでは、ただ今より株式会社 NATTY SWANKY 様の IR ミーティング、2020 年 6 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

まず初めに、会社ご出席の皆様方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、井石裕二様でございます。

井石：よろしくお願いします。

司会：取締役管理部長、金子正輝様でございます。

金子：よろしくお願いします。

司会：執行役員、FC 事業部長、伊藤慎一郎様でございます。

伊藤：よろしくお願いいたします。

司会：会社様のご説明が終わりましてから、皆様方のご質問をお受けすることといたしますので、ご協力よろしくお願いいたします。

それでは、井石社長様、ご説明をお願いいたします。

井石：ただ今ご紹介にあずかりました、株式会社 NATTY SWANKY、代表取締役の井石裕二と申します。本日はお寒い中お集まりいただきまして、ありがとうございます。

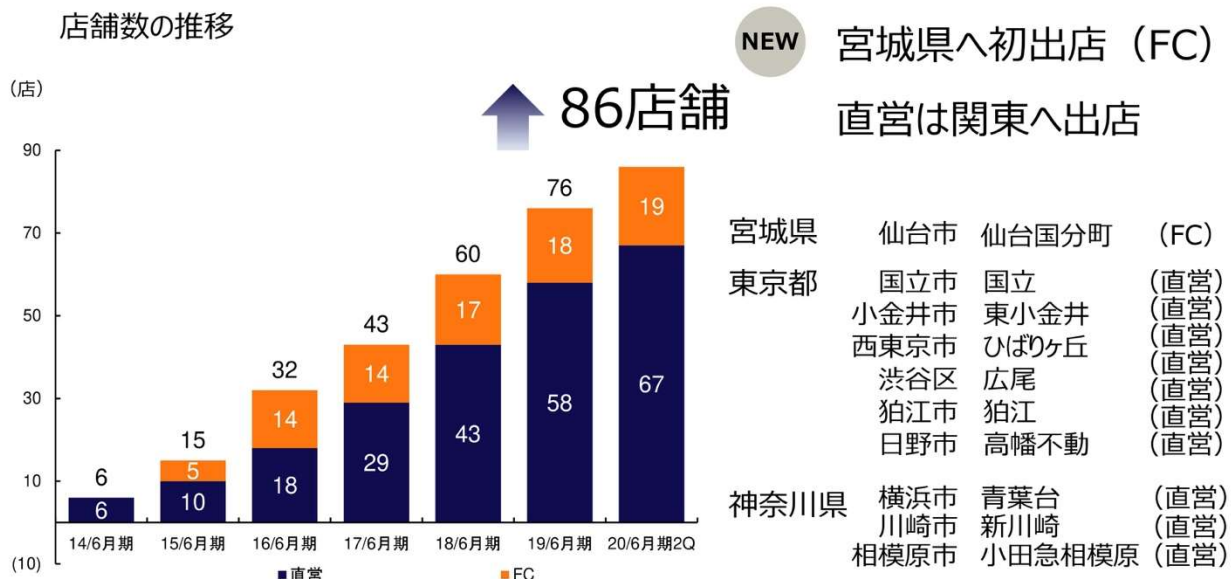
早速ではございますが、2020 年 6 月期上半期についてご説明させていただきたいと思っておりますので、どうかよろしくお願いします。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

店舗推移

店舗数（直営店+FC店）を順調に拡大



株式会社NATTY SWANKY

2

まずは上半期の出店についてご説明させていただきたいと思います。19年6月期終了時点で76店舗、直営、フランチャイズ合わせてだったのが、10店舗出店いたしまして、86店舗となっております。

内訳としましては、直営店が9店舗、ここに書いてあるとおり、主に都内ですね、国立店、東小金井店、ひばりヶ丘店、広尾店、狛江店、高幡不動店と。あと、神奈川県に3店舗。それから、フランチャイズで初めて東北地方に、宮城県仙台市の仙台南分町に出店いたしました。仙台のほうも順調に売上も推移しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

店舗数

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。

出店数の計画比較ですけれども、上半期の計画は直営店 7 店舗に対して 9 店舗。2 店舗進捗より多く出店いたしました。フランチャイズに関しましては、1 店舗計画どおりでございます。

直営店は 2 店舗前倒しで出店できてはいるんですけれども、多少ちょっと小さめのお店も増えたこともあって、12 月に 2 店舗と、後半戦に寄っているところはございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

店舗推移

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	64	9	-1	1
	関東圏以外	3	3	0	0	0
	計	58	67	9	-1	1
FC店	関東圏	16	16	0	1	-1
	関東圏以外	2	3	1	0	0
	計	18	19	1	1	-1
合計		76	86	10	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

出店の中身についてなんですけれども、東京都江戸川区にある木場店がフランチャイズから一回直営店で買い取りまして、それを違うオーナーにフランチャイズ店で売却したところがございます。あとは、19年11月に直営店からFC店へ変更しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



株式会社NATTY SWANKY

注：2019年12月末現在の店舗数

5

次に、エリア別店舗数でございますけれども、東京、神奈川、宮城に出店しましたので、他の埼玉、千葉、福岡、愛知、既存のエリアにはまだ今期は出店しておりません。

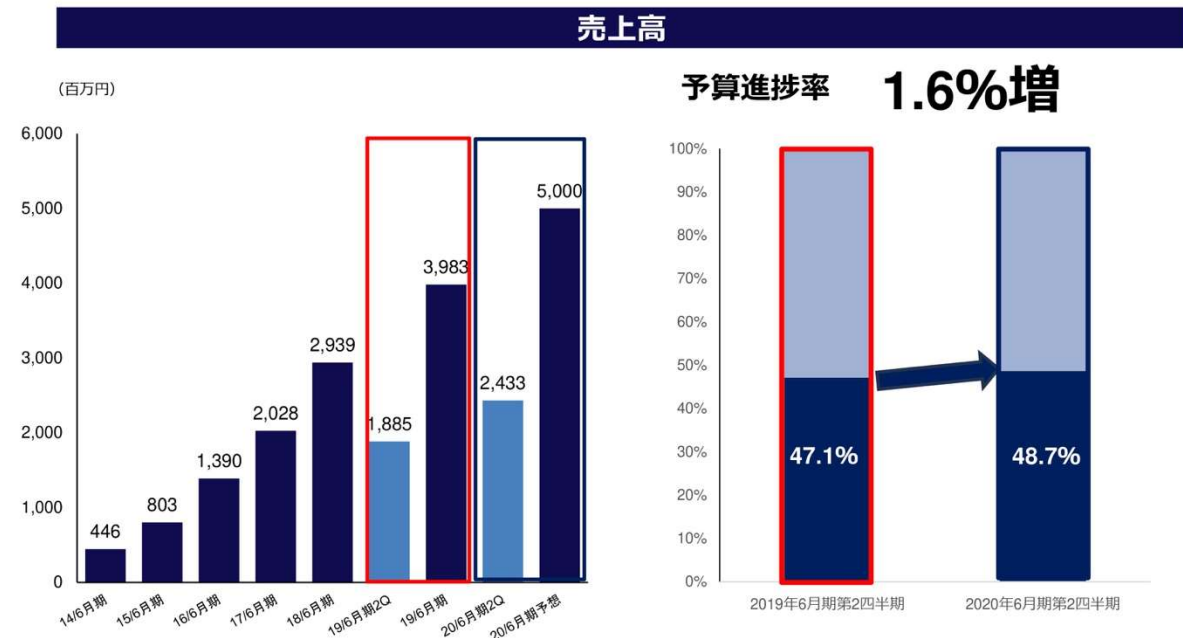
宮城のほうも、今現在、非常に売上は好調ですので、これ以降も出店数を増やして増店していければなと思っているところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



株式会社NATTY SWANKY

6

次に、現状の業績動向になります。売上高、営業利益ともに順調に成長しております。今期の計画に対する進捗率のところではあるんですけども、前期の売上高の進捗率が47.1%に対して、48.7%、進捗率で言いますと1.6%増えて順調に進んでおります。

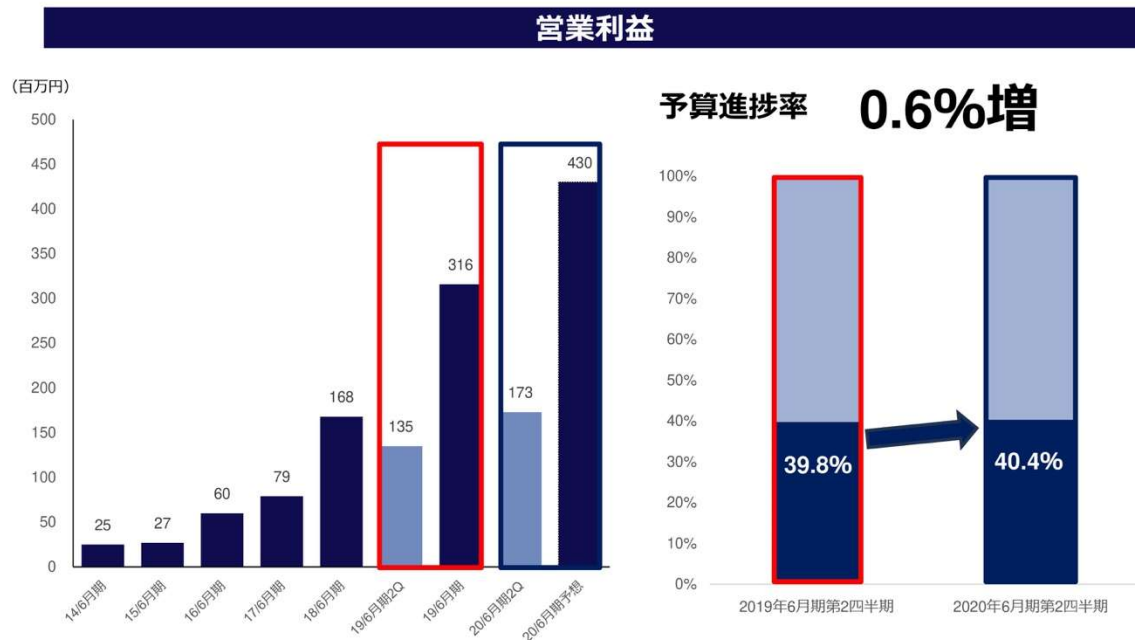
第2四半期で50%進捗率を超えていないということは、当社はまだまだずっと出店を重ねていますので、後半にいけばいくほど進捗率が伸びると。今期の頭から出店していったお店の売上がどんどん乗っていくので、そのような状態になるというところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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



株式会社NATTY SWANKY

7

営業利益も 39.8%、前期の進捗率に対して 40.4%と順調に進んでおるところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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	%	主な増減理由
売上高	1,885	2,433	547	129.0	【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
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	

株式会社NATTY SWANKY

8

次に、前期比較のところですが、前期の売上高、第2四半期終了時点で18億8,500万円に対して、24億3,300万円、129.0%という数字になっております。

売上高に関しましては、先ほどご説明したとおり直営店出店9店舗による積み上げが寄与しているところがございます。

売上総利益、粗利のところですが、こちらも粗利益率は多少改善しております。こちらは前期の後半ぐらいから取り組み始めていたロスの削減です。こちらを既存店、新店ともに現場レベルで落とし込んで、非常に力を入れて取り組んでいったところ、このような数字になりました。

全体の営業利益率のところですが、前期上半期は7.2%、今期上半期は7.1%と、若干下回っております。ここに関しましては、進捗より出店が2店舗早まったところで、アルバイトの採用費、それから新店に伴う消耗品費、その辺が多少販管費に上乗せされて利益率が若干下回っているところがございます。この辺に関しましては、下半期でその分、新店の売上と利益が積み重なることで吸収できると見ております。

当期純利益率におきましては、5.1%と前期と、前期と同水準で推移しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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
直営店売上	1,774	94.1	2,317	95.3	+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・従量制リベート等 であり、FC契約の影響
純売上高	1,885	100.0	2,433	100.0	+547	129.0	-

株式会社NATTY SWANKY

9

それから、売上高の内訳でございますけれども、当社の場合、ほとんどの売上が直営店による売上になっております。全体で言うと 95.3%が全社の売上のうち、直営店の売上が占める割合でございます。

直営店の売上が 23 億 1,700 万円、総売上が 24 億 3,300 万円、その他は製品卸売上、これはフランチャイズ店へ餃子を卸している売上でございます。その下の FC 売上というところは、ロイヤリティの収入です。それから、新規加盟者の加盟金が計上されております。

その他の売上のところは、こちらはビールメーカーからの専売料、それから業者様からのフランチャイズに卸した部分のリベート等が計上されております。この辺もフランチャイズの出店によって多少上下するところでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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。



注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

株式会社NATTY SWANKY

10

次に、既存店の前年比推移をご説明させていただきたいと思います。既存店の売上高に関しましては、100%を下回っていた月が多かったんですけども、前期後半から、そこに集中して取り組んでいった結果、直近では100%を超える月も増えてきました。

上半期平均で言うと99.3%なのですが、ここは10月の台風で1.5日ぐらい全店休業というものがございました。そこで10月は92.3%と、非常に落ち込んでしまったんですけども、11月、12月とまた回復して、99.3%という着地になっております。

予算では、既存店の売上高は98%で見ていたので、多少上振れしているというところでございます。

それから、客単価です。客単価も現在いろいろと実験中でもあるんですけども、メニューブックの変更です。メニューの変更ではなくて、メニューブックの並び方の変更のところをいろいろ実験しながら試しているところでございます。

直近3カ月で客単価を上回っているのは、その辺の効果が出ているところだと思っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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
直営店売上	2,306	2,317	+11	100.5	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
純売上高	2,400	2,433	+34	101.4	

株式会社NATTY SWANKY

11

次に、今期の計画との比較です。直営店売上高、製品卸売上、FC売上、その他売上、全てが計画よりも多少上回って着地したというところでございます。

直営店は23億600万円に対して23億1,700万円、プラスで言うと1,100万円、計画より進捗が良くなっております。

製品卸売上のところも、主に仙台店の新規出店、それからフランチャイズも既存店は順調に推移して、前期を上回っている状態でございますので、その分の製品卸売上、FC売上、その他売上、多少増加しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

次に、株主様に対する還元のところでございます。利益配分の基本方針ですが、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保ちつつ、安定的かつ継続的な配当を実施する予定ではございます。

配当は前期の実績ですと、1株当たり15円。これは前期上場したということもありまして、その記念配当5円を含んでおります。今期につきましては、今協議中でございますので、今後、前向きに検討したいと思っております。

株主優待ですけれども、前期はダンダダン酒場の餃子の一皿無料券を6枚進呈するというのを実施させていただきました。こちらに関しましては、まだ上場したてですので、ダンダダン酒場に行っただけのことのない投資家様も多数いらっしゃるのではないかなということから、一度ぜひ当社の餃子を食べていただきたいと思いますと思っておりましたので、実施いたしました。今期に関しましては、今、検討中でございます。

街に永く愛される、粹で鯔背な店づくり。～期待以上が当たり前、それが我等の心意気～

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

株式会社NATTY SWANKY

13

次に、上半期から今期のトピックスについてご説明させていただきます。

肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場というブランドが、1号店がオープンしたのが2011年の1月です。丸9年、そして10年目に突入したというところで一回、お客様感謝キャンペーンを実施しております。

当店は居酒屋ですが餃子のお持ち帰りも結構需要がありまして、そのお持ち帰り需要に対するキャンペーンでございます。

どういうキャンペーンかといいますと、生餃子を30個以上買うとエコ餃子バッグを一つプレゼントするというものでございます。これは、10個、20個を買うお客様が多かったところで、30個の方も結構いらっしゃったんですけれども、10個、20個という人のほうが多かったので、客単価の向上も含めて、こういうキャンペーンを考えております。

そして、この餃子バッグを再度持ってきていただけると、生餃子を10個につき100円引きすると。これは5月末までの施策として行っております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

12月の半ばぐらいからやっているんですが、これによってテイクアウトの売上も多少伸びております。12月の既存店売上高は102%だったんですけれども、このキャンペーンもその売上に寄与していると思っております。

「人」に対する取組の強化項目

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鯔背な体制作り

- 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

次に、前期から説明しております、人に対する取り組みの強化です。採用に関しまして、やはりいまだに外食産業は人手不足が続いております。その中で新規出店をするには、やはり正社員、アルバイトともに、どんどん採用していかなければなりません。特に力を入れていますのが中途採用です。即戦力の中途採用を増やしていくというところで、新規出店を重ねながらも店舗の運営を安定させていくように考えております。

こちらに関しましては、通常の媒体、人材紹介からの採用に加えて、リファラル採用ですね、今のアルバイトをしてくれているスタッフからの正社員登用および正社員、現在の正社員から知人の紹介に非常に力を入れて取り組んで、現在結果が出ております。

それから、アルバイトもやはり都内は非常に年々採りづらくなっているところではあるんですけれども、こちらを店舗任せにせず、本社一括採用を始めました。それによって、応募が来たけど取りこぼす等が非常に減ってきて、効率の良い人員確保ができております。

サポート

それから、教育のところですけども、教育制度の再構築。店長職の育成と評価を中心に、と書いてあるんですけども、こちらは今までのやり方でうまくいった部分もあるんですけども、やはり今後 100 店舗、200 店舗になっていくに向けて、そろそろブラッシュアップしなければならないというところで、社内研修制度、評価制度をリニューアルいたしました。

特に THP と言われる店長輩出プログラムがあるんですけども、そちらのプログラムを一新したのが今期からになります。今までは、どちらかというと理念共有のところがメインになっていたんですけども、そこをやはり店舗運営の細かいところ、アルバイト育成、部下の正社員の育成、それからチームビルディング、直接数字に関わるようなところを中心に教育するというように方針を変えております。

理念浸透のところに関しましては、別で階層別会を開きまして、役職ごとに、当社は店長になるまでに一般から始まって副主任、主任、副店長、店長代理、店長と、店長になるまでに 6 階層あるんですけども、階層ごとの集まりを月 1 回つくって、そちらで理念浸透、共有事項などをしっかり伝えております。

それから、評価制度に関しましては、定量的な評価、定性的な評価に加えて、徹底度、あとは目標の進捗、管理、中間面談も含めた目標管理を追加して回しております。

こちらも現在のところ、まだまだブラッシュアップ途中ではございますけれども、社員から意見を聞くところ、非常にいいと意見をいただいております。

それから、ES のところです。街に、従業員に永く愛される粋で鯁背な体制作り。こちらは昨今の働き方改革への取り組みとして、労働時間を適正化、短縮ですね、と有休取得をより推進していくというところで、強制 5 連休制度等があるんですけども、それに加えて、さらに休みを取りやすい環境づくりに取り組んでおります。

それから、地域貢献。前期から始めたんですけども、調布 1 号店、ダンダダン酒場の 1 号店ができた調布市と連携して、調布市が本拠地の FC 東京に、小学生たちを FC 東京の試合に観戦してもらうというようなところに協賛して貢献しております。

それから、こちらは結構 IR の問合せ等でも聞かれることなのですが、禁煙化のところです。東京都内は従業員が 1 人でもいるところは禁煙にしなければいけないというような健康増進促進法が施行されますので、現在はダンダダン酒場はほとんどが喫煙可のお店ばかりなのですが、4 月から禁煙化に走ります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



それに当たって、現在、今期から新規出店していて、多少店舗面積が広いところに関しましては、喫煙室を設けております。喫煙室を設けることによって、4月から喫煙者が全く来ないということではなく、ダンダダン酒場は喫煙室があるから、まあいいかというようなお客様もいるのではないかと考えております。

既存店に関しましては、現在喫煙所を設けるスペースがあるかないかを精査していて、順次対応していく予定でございます。

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



株式会社NATTY SWANKY

注：2019年12月末現在の店舗数

5

それから、次に出店エリアの拡大でございます。首都圏は変わらず、直営店を中心に出店を進めていきたいと思っております。特に力を入れておりますのは、神奈川県です。神奈川県が現在13店舗、特に東京寄りに偏っているんですけれども、まだまだ出店余地がございますので、この辺を進めていきたいなと思っております。

前期策定した「戦略260エリア」も、優先順位を付けながら物件開発を行っております。物件開発に関しまして専門部署1人でやっておりましたけれども、今期から増員して2人体制でやっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

それから、メーカーさん、業者さんなんかにもご協力いただきまして、地方の物件開発も順次進めているところでございます。

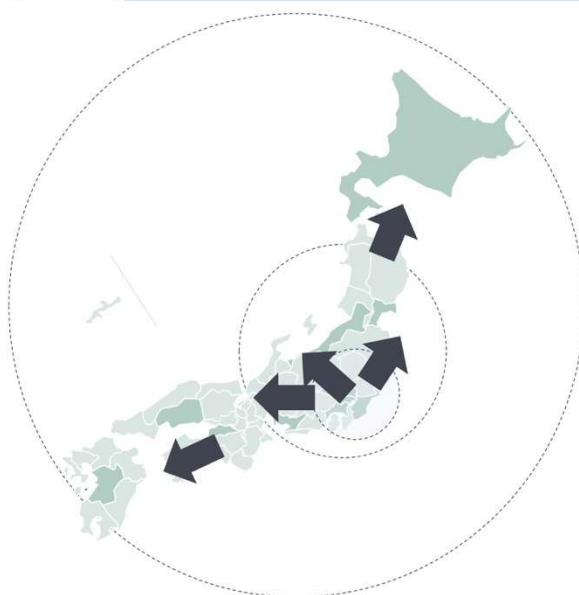
今期は直営店 15 店舗出店予定だったんですけれども、既に 9 店舗出店していて、通期計画達成へ向け出店交渉は現在も続けているところでございます。

既存の FC オーナーで、都内で 3 店舗、4 店舗出店していただいている FC オーナーもいるんですけれども、先月、全 FC オーナーを集めて FC オーナー会を開いたんですけれども、ほとんどの方が増店希望というところで意思をご確認いただけたので、既存のオーナーの増店というところも引き続き進めていきたいと思っております。

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 事業部です。今期からフランチャイズ店を全国に拡大していきたいという思いから、FC 事業部を設立いたしました。ここに座っている伊藤が FC 事業部の部長なんですけれども、執行役員という役職で事業拡大に責任を持って邁進していくというところをお願いしております。

それから、現在副社長の田中を中心にフランチャイズの出店説明会を全国で行っております。今期ですと札幌、東京、名古屋、広島、先日は大阪にて開催いたしまして、引き合いもだいぶ増えてきているような状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

この辺のところにしましては、FC 事業部長の伊藤から細かいところをご説明させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

FC店舗 出店

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

伊藤：ただ今ご紹介にあずかりました、執行役員、FC 事業部部長の伊藤慎一郎と申します。よろしくお願いいたします。

まず、FC 事業部の予算進捗につきましては、プラスで上半期を終えることができました。20 年 6 月期、下期の出店見込みとしましては、来週 2 月 18 日に FC で札幌店がオープンいたします。その後も、今期は広島を含め、首都圏以外で 3 店の出店を見込んでいるような状況です。昨年 8 月の仙台国分町と併せまして、今期 5 店出店に向けては、計画どおり進捗をしております。

それから、出店契約に向けた取り組みプランとしましては、先ほど井石が申したように、全国各地でのセミナー、展示会での FC 加盟誘致の説明会の開催、新規 FC オーナーの紹介契約会社と紹介の契約をいくつかしたり、あとは、月刊食堂 2020 年 2 月号にて FC 特集として、ダンダダン酒場を 4 ページ特集で組んでいただきました。

そんな中で、今期出店見込み以外にも 2～3 社ほど実現度の高い会社様と、今、細部を詰めて交渉中というような状況でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

最後に、来期の展望としましては、おかげさまで8月出店の仙台国分町、11月にFC切り替えとなりました木場店、ともに好調な進捗でございます。なので、今期新規加盟いただく加盟者さんの増店と、既存加盟者様の増店、この2軸をベースにして来期の出店予定を立てていきたいと考えております。

以上でございます。ありがとうございました。

司会：井石社長様、伊藤執行役員様、ご説明ありがとうございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



質疑応答

司会：それでは、これから皆様方のご質問をお受けしたいと存じます。ご質問のある方は、マイクを持ってまいりますので挙手を願いたいと存じます。

なお、本日の IR ミーティングにつきましては、質疑応答も含めまして、書き起こし、公開する予定でございますので、ご質問に当たりまして、匿名を希望の方は、ご所属、お名前なしということでご質問をいただければと思います。

ご質問はいかがでしょうか。

質問者：質問は2点ありまして、一つは、この持ち帰りの売上の金額はどのくらいで、前年同期に比べてどのくらい伸びているか、差し支えなければ教えていただきたいです。一問一答でお願いします。

井石：ありがとうございます。約3%、持ち帰りの売上が伸びているところでございます。

質問者：絶対金額ではどのくらいですか。

井石：すみません。今、そこの数字の用意ができておりません。申し訳ないです。

質問者：競合ですが、例えば SFP ホールディングスの、いち五郎とか、そういうところとの競合がどういう状況になっているのか。それと、その一部としてフランチャイズを展開する場合に、他のところは先行していてやりにくいとか、そういうことはないのか、その点についてお教えてください。

井石：競合店で、大手さんもやられているところはあるんですけども、もちろん当社も追っただけでおるんですけども、店舗数が急激に増えているようなところは今はございません。逆に一回増やして閉店しているパターンが多く見られます。そのような状況から、特に出店に対して先行者がいた場合でも問題なく出店できていると考えております。

質問者：それは FC 展開でも障害はないのですか。

井石：今のところはございません。

質問者：同業他社と比べた場合の御社の強みは、どういう点におありなのでしょう。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

井石：本当にたくさんあるんですけども、まずはやはり餃子の味ですね、ここが一番大きいかと思います。餃子 6 個 1 人前で税抜き 460 円をいただいているんですけども、大手さんの中華料理店では 200 円から 300 円が通常なところ、460 円いただく居酒屋業態で、460 円の価値、460 円まで価値を高めて、お客様に喜んでいただいているところが当社の強みではないかと思っております。

質問者：ありがとうございました。

司会：続きまして、ご質問はいかがでしょうか。

ヤノ：ご説明ありがとうございます。外食日報のヤノでございます。3 点お願いします。

まず 1 点ですけども、既存店が良くなってきている、例のメニューブックの並び方を見直したというお話ですが、これは具体的にどんなことなのか教えていただけませんかでしょうか。

もう一つは、店舗なのですが、直営店が上期ちょっと上振れされているので、多分シェアに出していくと思うんですけども、特にこの下期とかで通期予想を上振れる可能性はあるんでしょうか。そこを教えてください。

最後に、すみません、御社に大きく関係ないのかもしれませんが、新型コロナウイルスの影響は現時点でどのような感じであるのかと、今後どういうふうになるのか、もし御社に影響があるのならばどう見てらっしゃるか、そこら辺をちょっとお話しただけたらと思います。お願いします。

井石：ありがとうございます。メニューブックについてですが、具体的には、例えば馬刺しのメニューが五つあるんですが、その中で一番最初に目立つように、単価の高い盛り合わせメニューを持ってくると。盛り合わせのほうお客単価も高くなりますし、お客様満足度も高いというところで、盛り合わせが目立つように書いたのが一つございます。

写真付きメニュー等も試してみたんですけども、当社のメニューは基本写真がなく文字だけで構成されているメニューだったんですが、写真付きメニューにしたところ、出るメニュー、出ないメニューがはっきりと分かれてきたというところで、その並びを変えて、原価率の低く、お客様満足度が高く、客単価が上がるようなメニューを目立つところに配置していったというところでございます。

既存店売上に関しましてですが、今期はもちろん可能性としてはあると思いますけれども、今のところは日々努力していっているような状況でございます。以上で大丈夫でしょうか。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



ヤノ：すみません。今のは既存店売上といいますか、店舗数自体が計画の、いわゆる通期は 20 店舗で今期はやっていると思うんですけれども、それが下期は余計に増える可能性があるかですかね、それをお願いしたいなと思っているのですが。

井石：その辺に関しましては、まだ出店が決まっている店舗が多くあるわけではないので、これから物件開発とともに話していくところでございます。可能性としてはございます。

あと、コロナウイルスに関しましては、現在のところ影響はございません。今後、またマスコミ等で死者が増えていったりですとか、みんなの危機感が高まっていくようなことがあれば、多少の影響は出てくるのかなと思っているところでございます。

ただ、インバウンド需要が、全体で言うとそのほど大した売上にはなっていないので、当社としましては影響は軽微ではないかと考えております。

ヤノ：どうもありがとうございました。

司会：続きまして、ご質問はいかがでしょうか。

質問者：以前、商業界という雑誌のインタビューを拝見させていただきまして、2011 年にダンダダン酒場の 1 号店が非常に大繁盛して、月商 650 万円、8 坪で 650 万円の繁盛店になったということで。1 坪当たりの月商が 81 万円という驚異的な数字なんですけれども、今現在の直営店の坪当たりの月商は、いくらぐらいの水準なのでしょう。

井石：これは大体の数字になってしまうんですけれども、坪数も 8 坪から 50 坪まであるので、1 坪当たりで言いますと、現在 24 万 8,000 円になっております。

質問者：ありがとうございます。今後、どこぐらいまで上げられるのか、どの水準までいけるものとお考えでしょうか。

井石：1 坪当たりの売上というところでいいですか。1 坪当たりの月商ですか。

質問者：はい。

井石：1 坪当たりの月商につきましては、そんなに増えてはいかないと思います。何故かと申し上げますと、調布 1 号店から開店当初は坪数の小さいお店が多かったんですけれども、最近はやはり都心部は特にですが、坪数の大きいお店のほうが 1 店舗当たりの売上が高くなるので、正社員の生産性としましては、そちらのほうが効率がいいと考えておるので、10 坪、15 坪というお店よりも、25 坪、30 坪というお店を増やしていこうと思っています。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

質問者：分かりました。ありがとうございます。

司会：続きまして、ご質問はいかがですか。

質問者：基本的なことを2点お伺いしたいんですけれども。

一つは、御社の、例えば東京23区内とか首都圏とか標準的な店舗の売場面積、それから席数と敷金、礼金を含んだ初期投資額と、それから大体平均的な投資回収期間は、どれぐらいの期間をその標準店舗としては見込んでいらっしゃるかというのが1点目です。

井石：標準的な店舗としましては平均25坪、席数が60席を標準としております。月商は現在、全店平均が630万円から650万円ぐらいの推移をしておるので、そこを目指して出店を重ねていくというところでございます。

投資回収期間に関しましては、投資回収の計算の仕方によって何とも言えないんですけれども、単純な店舗単体の本社費配布前の営業利益で言いますと、18カ月ぐらいが目安になっております。

質問者：もう1点は、今、少し定性的なお話で結構なのですが、単独の専門の業態で、直営、FCを含めて100店舗を超えていくと、例えば出店の立地も、今後は恐らくどっちかと言えば郊外ですとか、地方の割合が増えてきて、少し従来よりは若干出店の立地に対する見方が難しくなるような局面だとか、それから当然FCの数が増えていくと、例えば店長クラスとか、エリアマネージャーとか、スーパーバイザーみたいな人材の広域性は非常に大事になってきて。

そういう中では、一方で御社は上場企業として今期の見通しの売上とか利益を公表される会社になっていらっしゃるの、この直営店の出店のペースが今後3年、5年と、だんだんいろいろな検討をされるポイントが増えてくるように思うんですけれども。その中で社長様として何か出店ペースに関して、こういう点にちょっと気を付けながら拡大していこうという、そういうお考えがありましたらお聞かせいただけたらと思います。

井石：ありがとうございます。出店ペースに関しましては、過去の居酒屋チェーンを非常に参考にさせていただいております。急激に出したりですとか、ブランドが非常に調子がいいときに近所に新店を重ねて行って、結局自社競合がおきてしまったりですとか、そういうことのないように慎重に物件開発を進めております。

あとは、出店ペースですが、やはり店長育成ですね。店長育成のところが追い付かないと、出店しても、最初はよくても、すぐに売上が落ちてしまうお店が増えてしまうので、そういうお店が出てきた瞬間に出店ペースを考えます。また、採用と教育にさらに力を入れて整えてから出店ペースを上げていくというようなことを考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

もちろん、会社は年々成長していきたいと思っていますので、今年の出店ペースを来年上回る、来年の出店ペースをさらに上回るというようなことは考えております。

司会：続きまして、ご質問はございますか。

それでは、あと少し残された時間に直接お尋ねいただくことも踏まえまして、これをもちまして株式会社 NATTY SWANKY 様の IR ミーティングは終了させていただきます。

皆様、お疲れさまでございました。会社の皆様、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com