



株式会社 NATTY SWANKY

2021 年 6 月期第 2 四半期決算説明会

2021 年 2 月 18 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 NATTY SWANKY
[企業 ID]	7674
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2021 年 6 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2020 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 2 月 18 日
[ページ数]	26
[時間]	15:30 – 15:51 (合計：21 分、登壇：20 分、質疑応答：1 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]	15 名
[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)

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@scriptsasias.com

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：それでは、定刻となりましたので、ただ今から、株式会社 NATTY SWANKY 様の 2021 年 6 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

まず最初に、同社からお迎えしております 3 名様をご紹介します。代表取締役社長、井石裕二様。

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。

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。

伊藤：よろしくお願いいたします。

司会：本日は、代表取締役社長、井石様からご説明をいただきます。ご説明をいただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

なお、決算説明会終了後の名刺交換ですが、3 密を避けるために、会社様からの要請により、本日はなしとさせていただきます。どうぞご了承くださいますよう、お願いいたします。

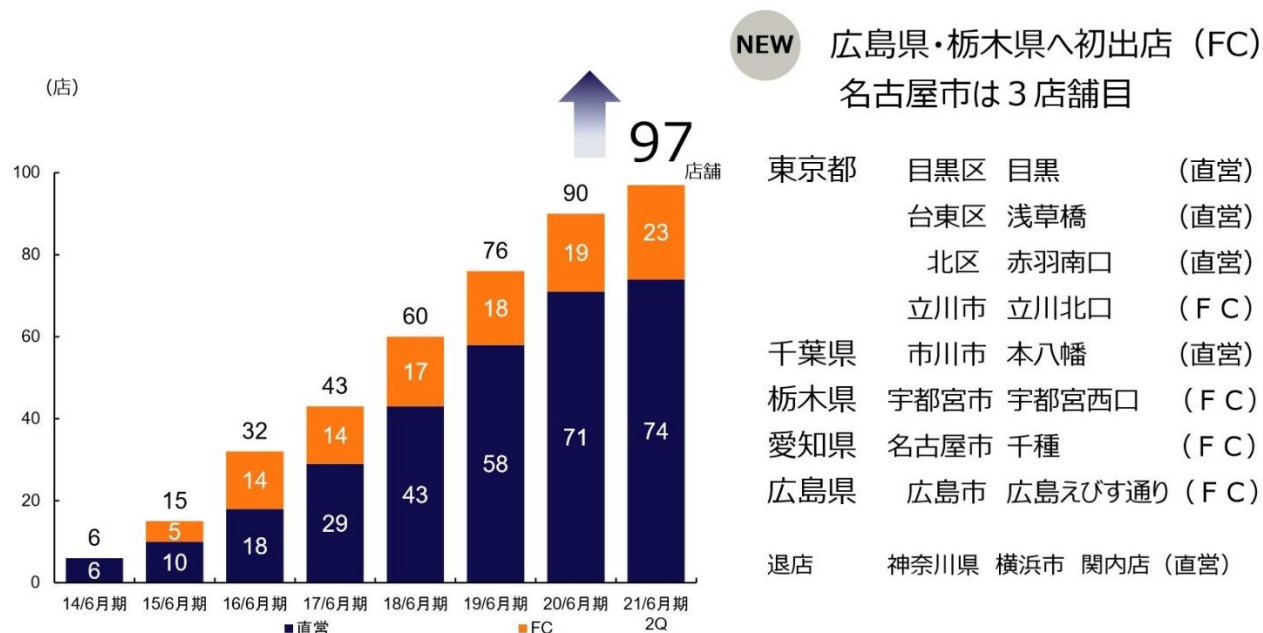
それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

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

井石：ただ今ご紹介にあずかりました、代表取締役社長の井石と申します。本日は、このようなコロナ禍の中お集まりいただき、ありがとうございます。

それでは、21年6月期第2四半期についてのご説明をさせていただきます。

まず、合計の店舗数についてです。

店舗数につきましては、直営を4店舗、フランチャイズを4店舗出店し、合計では97店舗となっております。

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

店舗数

出店数(純増数)の前期・当初計画比較

(単位：店舗)

	2019年 6月期 実績	2020年 6月期 実績	2021年6月期 第2四半期 実績	2021年6月期 第2四半期 計画	計画との比較	達成率	備考
直営店	15	14	3	4	△1	75.0%	新規出店 4店舗 退店 1店舗
FC店	1	2	4	4	0	100.0%	-
合計	16	16	7	8	△1	87.5%	-

株式会社NATTY SWANKY

3

純増の店舗数についてです。

直営店、4店舗出店していますが、関内店を1店舗退店していますので、純増は3店舗、合計で7店舗の純増店舗数となっております。

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@scriptasia.com



店舗推移

2021年6月期 出店推移

(単位：店舗)

		2020.6月期	2021.6月期 第2四半期		
		合計	合計	新規出店	退店
直営店	関東圏	68	71	4	△1
	関東圏以外	3	3	0	0
	計	71	74	4	△1
FC店	関東圏	15	17	2	0
	関東圏以外	4	6	2	0
	計	19	23	4	0
合計		90	97	8	△1

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店（直営）

こちらは、地域ごとに分けた店舗数ですけれども、直営は関東圏に4店舗出店しています。フランチャイズは関東圏に2店舗と、それから関東圏以外に2店舗出店しております。

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@scriptsasias.com

エリア別店舗数

中国、北関東エリアへ初出店 出店エリア拡大中

- 広島市、宇都宮市へ新規出店（FC）済。未出店エリアへの展開に向け着実にエリア拡大



株式会社NATTY SWANKY

注：2020年12月末現在の店舗数

5

基本的には、関東中心に今までどおり出店を進めてはいるところがございますけれども、栃木県宇都宮市、それから広島等、地方にも今、出店を拡大していらっしゃるところでございます。

サポート

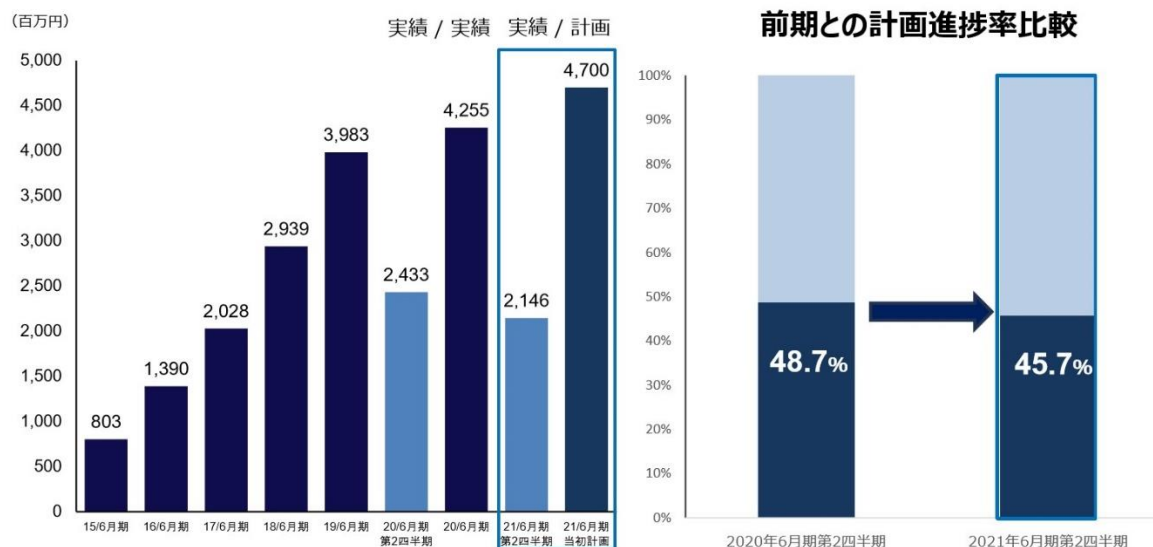
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



現状の業績動向（ハイライト）

全社売上高前年比88.2%。不確定要素が多いなか、健闘

売上高



株式会社NATTY SWANKY

6

次に、全社の売上高でございますけれども、前年比 88.2%と着地しております。前期の計画の進捗率と比較しましても、ほぼ同水準で進捗し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）

営業利益は赤字。10～12月期（2Q）では黒字化



株式会社NATTY SWANKY

7

営業利益に関しましては、3,100 万円の赤字で着地しております。

ただ、四半期ごとで見ると、第1四半期が約4,000万円の赤字で、第2四半期単体ですと約1,000万円の黒字化をしております。計画と比べましたら、計画では4,000万円の赤字でしたが、3,100万円の赤字と縮小しております。

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@scriptasia.com

現状の業績動向（ハイライト・前年同期比較）

前年同期比較

（単位：百万円）

科目名	2020.6月期 第2四半期	2021.6月期 第2四半期	前期比 差額	%	主な増減理由
売上高	2,433	2,146	△286	88.2	【売上高】 直営4店舗、FC4店舗 FC店ロイヤリティ収入の増加 出店による積み上げが寄与 既存店売上高 1店舗平均売上高が減少 【売上総利益】 原価率の改善が寄与 原価0の売上増加 【販売費及び一般管理費】 支払手数料の増加 デリバリーサービス手数料増加 売上構成比率 4.7% 前期比+3.1%
売上総利益	1,702	1,521	△181	89.3	
売上総利益率 (%)	70.0	70.9	0.9	101.3	
販売費及び 一般管理費 計	1,529	1,552	23	101.5	
営業利益	173	△31	△204	—	
営業利益率 (%)	7.1	—	—	—	
経常利益	180	△21	△202	—	
経常利益率 (%)	7.4	—	—	—	
当期純利益	125	△44	△169	—	
当期純利益率 (%)	5.1	—	—	—	

株式会社NATTY SWANKY

8

続いて、前年の第2四半期との比較となります。

売上高に関しましては、店舗数は増えているんですが、時短営業等の影響により1店舗当たりの売上が減少しており、前期の第2四半期よりマイナス2億8,600万円、少なくなっております。

売上総利益率に関しましては、原価率の改善、ロスの低減等、社内で試みた結果、0.9%、利益率は改善しております。

それから、販売費及び一般管理費等、売上が減少しているにもかかわらず増加はしているんですけども、ここはUber Eatsさんや出前館さん等のデリバリーサービスを使った手数料が、この部分に入って増加しております。デリバリー手数料で約6,000万円計上しております。

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@scriptsasias.com



現状の業績動向（売上高内訳）

前年同期比較

（単位：百万円）

科目名	2020.6月期 第2四半期	構成比 %	2021.6月期 第2四半期	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
直営店売上	2,317	95.3	2,008	93.6	△309	86.7	既存店売上高前年比75.1% 東京23区内店舗の売上減
製品卸売上	63	2.6	68	3.2	+4	106.8	EC販売開始により売上増。8月～
FC売上	31	1.3	48	2.3	+17	157.1	FC店舗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	20	0.8	21	0.9	+1	101.8	FC店舗への専売料・従量制リベート 等であり、FC出店による寄与
純売上高	2,433	100.0	2,146	100.0	△286	88.2	-

株式会社NATTY SWANKY

9

売上の内訳に関しましては、今までどおり直営店の売上が93.6%と大部分を占めているんですけれども。

製品卸売上は、フランチャイズの製品を卸す売上は減っているんですけれども、EC等で通販を始めましたので、その分増加しているような状況でございます。

FC売上は、店舗数が増えたのと、加盟金がこの中に入っているので増加しております。

その他売上に関しましては、前期と同水準になっております。

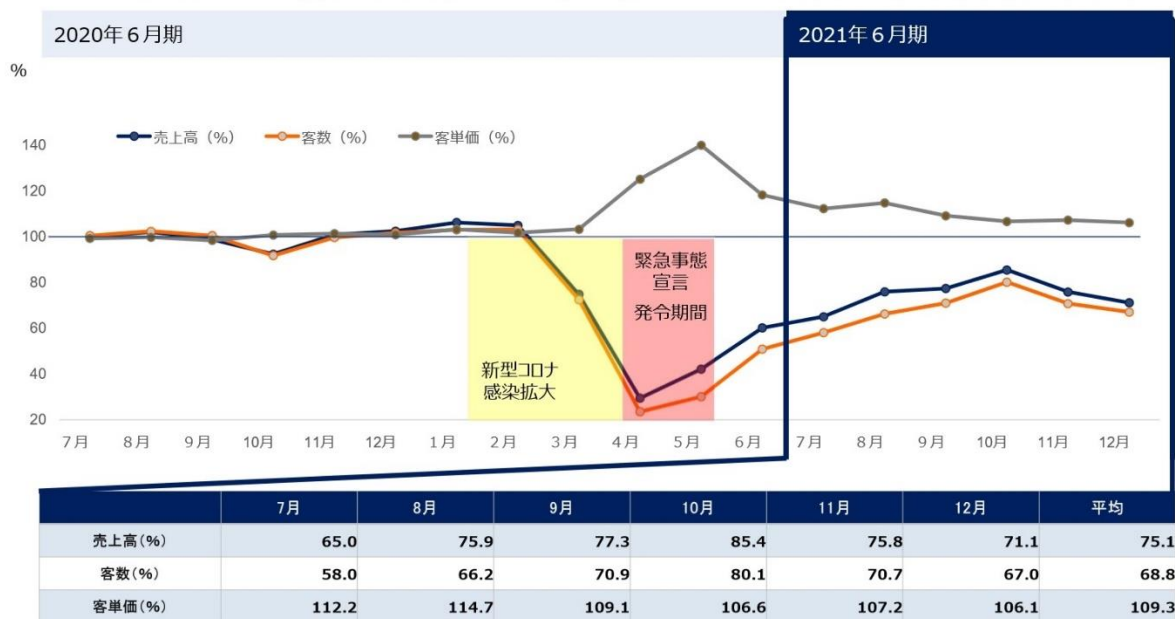
サポート

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@scriptsasias.com



既存店前年比推移

- 既存店前年同月比平均 売上75.1% 客数68.8% 客単価109.3%
- 2020年4月以降増加トレンドも、11・12月は新型コロナウイルス第3波の影響により下落



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です。

昨年4月以降、緊急事態宣言等があったときに一番へこんでいるんですけども、そこから毎月、回復傾向に見られました。

10月までは順調に回復していたんですけども、11月、12月は、また時短営業、また第3波の影響により下降になっております。

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@scriptsasias.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)

	2021.6月期				備考
	第2四半期 計画	第2四半期 実績	計画差	計画との 比較 (%)	
直営店売上	1,973	2,008	35	101.7	直営店新規4店舗出店 テイクアウト・デリバリー売上増加
製品卸売上	74	68	△6	91.8	FC店売上高減少により出荷減
FC売上	32	48	16	150.0	FC店舗増による加盟金収入増
その他売上	21	21	0	100.0	不動産転貸や仲介料など
純売上高	2,100	2,146	46	102.1	

株式会社NATTY SWANKY

11

次に、昨年発表した計画との比較になります。

ここは、直営店売上は上がっているんですけども、計画と比べると純売上高は上回ってきております。

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（貸借対照表）

(単位：百万円)

		2020年6月期	2021年6月期 第2四半期	前期末との比較	主な増減内容
資産の部	流動資産	1,683	1,896	212	新規借入に伴う現預金残高の増加
	固定資産	1,723	1,754	31	新規出店に伴う差入保証金の増加等
	資産合計	3,407	3,651	244	
負債の部	流動負債	802	1,261	458	新型コロナ対策資金の新規借入金により増加
	固定負債	873	709	△163	長期借入金の返済により減少
	負債合計	1,676	1,970	294	
純資産の部	純資産合計	1,730	1,680	△50	配当金の支払い・当期純損失の影響により減少
	自己資本比率 (%)	50.8	46.0	△4.8	新型コロナ対策資金の新規借入金による影響
	有利子負債比率 (%)	71.4	84.9	△13.5	新型コロナ対策資金の新規借入金による影響

株式会社NATTY SWANKY

12

貸借対照表になります。

ここは、現預金の増加と借入等をしましたので、自己資本比率は 50.8%から 46%にやや下がっておりますが、まだ健全性が保たれております。

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@scriptsasias.com



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	2020.6月期	2021.6月期 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	△138	129
税引前当期純利益	△188	△47
減価償却費	145	68
仕入債務の増減額	△35	36
その他	86	42
小計	6	99
法人税等の支払額・還付額	△134	35
その他	△9	△5
投資キャッシュ・フロー	△584	△146
有形固定資産の取得による支出	△503	△100
その他	△81	△45
財務キャッシュ・フロー	△237	251
短期・長期借入による収入	215	450
長期借入金の返済による支出	△415	△188
その他	△37	△10
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△958	234
現金及び現金同等物の期首残高	2,339	1,380
現金及び現金同等物の期末残高	1,380	1,615
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 / 2020年12月末時点）		

株式会社NATTY SWANKY

13

次に、キャッシュ・フローです。

営業キャッシュ・フロー、プラスの要因は、法人税還付が大きな要因を占めております。

投資キャッシュ・フローに関しましては、出店が前期と比べてもペースが遅くなっていますので、投資キャッシュ・フローのマイナスが少なくなっています。

それから、現金のところですが、前期、コミットメントラインの契約を結んで、4.5億円分、現在使用しております。残り10.5億円分コミットメントラインの契約が残っており、手元資金が16億円。現状、まだ十分な資金が手当てできていると思っております。

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@scriptsasias.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

☐ 今期予定：未定

■ 前期実績：1株あたり 5円00銭

●株主優待（基準日：6月末、12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、当社商品のご利用を通じて、
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

☐ 今期予定：検討中

■ 前期実績：肉汁餃子のダンダンの
「お食事券1,000円分」10枚進呈
店舗及び通信販売にて使用可能

次に、株主還元の方針でございます。

配当に関しましては、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ながら、安定的かつ継続的な配当を実施するということでございます。

株主優待に関しましては、当社商品のご利用を通じて、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しておりますので、内容について現在、検討を重ねているところでございます。

ブランド創設 10周年



- あらゆる食事需要への対応強化
- 新規顧客層への認知向上
- 既存顧客の満足度向上

次に、今期のトピックについてお話しさせていただきます。

まず、肉汁餃子のダンダダン。

当時は肉汁餃子製作所ダンダダン酒場という名前で、2011年1月19日にオープンしたんですけれども、先月10周年を迎えることができました。

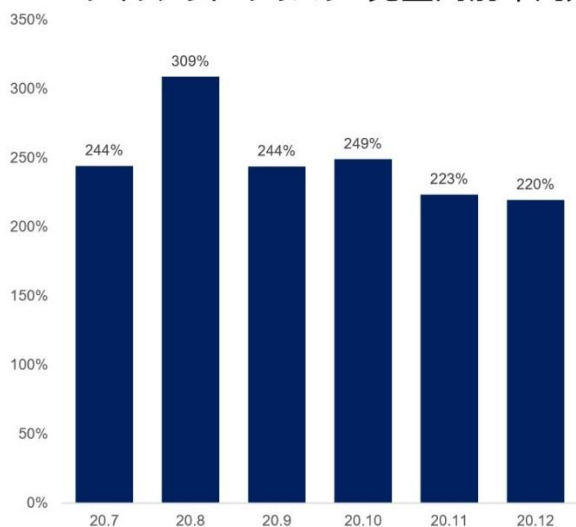
10周年を迎えることによって、時代への変化ですね。それは、あらゆる食事需要への対応強化。それから、10周年キャンペーン等を実施して、新規顧客への認知の向上。それから、既存顧客の満足度向上、これはもう日々の店舗運営の努力を重ねていくというところでございます。

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

あらゆる食事需要への対応強化

テイクアウト・デリバリー売上高前年同期比



※ 1店舗平均売上額を比較

●テイクアウト・デリバリー売上増加

253%



昨年から、店舗ではテイクアウトをもともとやってはいたんですけれども、時代の変化とともに、そこをもっと売上を伸ばしていこうというところで、お弁当販売を始めたり、いろんな施策を打っております。

テイクアウト・デリバリーの売上は、前年比と比べて 253%と伸びております。

新規顧客層への認知度向上



- スーパーへの卸販売準備
- 店舗未利用のファミリー層へ認知拡大
- 2021年1月発売

※チラシ画像は(株)オオゼキ様用広告データを引用

株式会社NATTY SWANKY

17

それから、新たな販売経路を拡大していくというところで、スーパーへの卸販売の準備をしまして、先月より、まずはスーパーオオゼキさんで販売が開始されております。

スーパーに関しましては、普段、居酒屋、店舗を利用していただけないファミリー層ですとか、そういう層にダンダダンの餃子を知ってもらうというところから開始しております。

オオゼキさんのほうは既に完売しまして、次も他社さんのスーパーへの卸もこれからやっていくというところがございます。

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@scriptsasias.com

既存顧客層への満足度向上



- 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

それから、昨年12月にリリースしたんですけれども、ダンダダンの公式アプリを始めました。

アプリの内容に関しましては、来店するたびにポイントがたまったり、いろんな店舗を回ることによってスタンプを押して、それについて景品がもらえたり、称号がもらえたりというゲーム性の高いアプリを作っております。

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@scriptsasias.com

QSCの更なる向上



●DXへの取り組み

自動発注システムの開発協力
レジクラウド化による利便性向上

●店舗サービスの定量化による改善

入店顧客への気づき秒数
ドリンク残量10%の利用客への声掛け比率
スタッフの声量ボリューム定量化
注文時の能動的声掛け比率

※画像はオペレーション分析レポートより引用

株式会社NATTY SWANKY

19

店舗運営に関してですが、まず、デジタルトランスフォーメーションへの取り組みで、現在、発注業務が結構重いという店舗からの声が聞こえていたので、今、AIを使った自動発注システムの開発に、他社さんの協力をしております。自動発注システムに関しては、現在テスト的に稼働を始めたところでございます。

それから、POS レジをクラウド化にして、利便性を向上していくというところでございます。

そして、ここに店舗サービスの定量化による改善と書いてあるんですけども、これは QSC の向上、特にサービスの部分の向上の施策です。

今まで何となく、もっと早くとか、もっと大きくとか、そういうふうに指導していたところを一つずつ定量化していったって、アルバイトの人たちへも伝わりやすいように、店長の指針となりやすいように、定量化していったっております。

例えば、入店顧客への気づき秒数で、これは一般的には居酒屋だと 5 秒以内に気づけばいいというところなんです。測ってみると店舗によってまたばらつきがあり、それがまた店舗の売上推移にもある程度比例しているというところが分かっておりますので、その秒数を測って、これはカメ

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@scriptsasias.com

ラで測っているんですけども、測って店長に伝え、店舗ミーティング等のときに改善を促しております。

ドリンク残量 10%の利用客への声掛け比率というところは、10%になったときにスタッフから声を掛けるのか、もしくはお客さまから、すいませんと呼ばれて声を掛けられるのかというところの比率を測っております。

あと、ダンダダンには活気があるお店を目指しておりますので、スタッフの声量ボリュームを測って、それによつての売上の違い等を今、検証しているところでございます。

今後の店舗の活動

QSCの更なる向上



- 新規商品開発によるブランド価値向上
- 食事、おつまみで楽しめる商品
- 老若男女問わず楽しめる商品

次に、新規商品開発によるブランド価値向上というところで、今まで10年、そんなに新商品をリリースしてこなかったんですけども、今後、いろいろ試しながら新商品を出していこうというところで、皿ワンタンなどを作っております。

基本的には、食事でも使える、おつまみでも楽しめる、そして老若男女好き嫌いがいいようなメニューを、今後もオンリストして作っていきたいと思っております。

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@scriptsasias.com

事業拡大に向けた取り組み



●継続的な出店を行う

新型コロナウイルス感染症の影響および、
社会情勢を見計らいつつ判断する



最後に、出店でございます。

やはり直営店の売上が 93%以上を占める当社でございますので、出店は継続的に行っていきたいと思っております。

ただ、昨年 3 月後半からコロナウイルスの影響により、従来の立地開発では通用しなくなってきているところがございますので、現状、既存店で前年比を超えているような立地を分析しまして、慎重に判断して出店を行っていきたいと思っております。

今でも黒字化している店舗はだいぶ出てきているんですけれども、大体、郊外の駅前立地、住宅街をバックにした駅、そういうところが特に調子がいいので、そういう立地を狙って出店していきたいと思っております。

私からは以上でございます。ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名を省略していただいて結構です。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので、ご質問ございましたら、どなたかどうぞ。よろしいでしょうか。特にないようでございます。

会社様から、もし何か追加事項がございましたら、いかがでしょうか。よろしいですか。分かりました。

それでは、以上をもちまして、本日の説明会を終了いたします。どうも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@scriptsasias.com

