



株式会社 NATTY SWANKY

2020 年 6 月期決算説明会

2020 年 8 月 13 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 月期決算説明会		
[決算期]	2019 年度 通期		
[日程]	2020 年 8 月 13 日		
[ページ数]	28		
[時間]	13:30 – 14:06 (合計：36 分、登壇：21 分、質疑応答：15 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]	17 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)
	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@scriptsasias.com

登壇

司会：定刻となりましたので、ただ今から、株式会社 NATTY SWANKY 様の IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしている 3 名の方をご紹介します。最初に、代表取締役社長、井石裕二様です。

井石：よろしくお願いします。

司会：次に、取締役管理部長の金子正輝様です。

金子：よろしくお願いします。

司会：次に、執行役員で FC 事業部長の伊藤慎一郎様です。

伊藤：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いします。本日は、井石社長様からご説明いただくことになっておりまして、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただきます。それでは早速、井石社長様、よろしくお願いいたします。

井石：ご紹介にあずかりました、株式会社 NATTY SWANKY の井石と申します。きょうは本当に猛暑の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 月期についてご説明させていただきたいと思います。

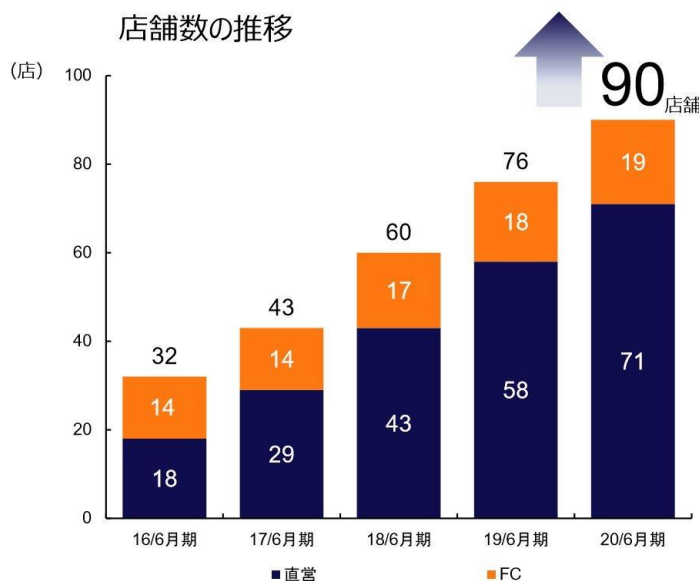
サポート

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@scriptasia.com

店舗推移

店舗数を拡大（直営店+FC店）

NEW 宮城・北海道へ初出店（FC）



北海道	札幌市	札幌	(FC)
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)
	新宿区	小滝橋通り	(直営)
	品川区	武蔵小山	(直営)
	港区	田町	(直営)
	中央区	八重洲	(直営)
	墨田区	錦糸町	(直営)
神奈川県	横浜市	青葉台	(直営)
	川崎市	新川崎	(直営)
	相模原市	小田急相模原	(直営)

退店 野方店（直営） 蕨店（FC）

株式会社NATTY SWANKY

2

まず、出店のところですが、店舗推移ですが、前期6月末と比べまして、2020年6月末で90店舗となっております。内訳としましては、直営が13店舗の増店。フランチャイズが純増で1店舗の増店となっております。

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

	2018年 6月期実績	2019年 6月期実績	2020年 6月期実績	2020年6月期 当初計画	当初計画と の比較	達成率	備考
直営店	13	15	14	15	-1	93.3%	新型コロナウイルス影響 出店中止 1店舗 出店延期 1店舗
FC店	4	1	2	5	-3	40.0%	新型コロナウイルス影響 出店延期 2店舗
合計	17	16	16	20	-4	80.0%	-

※運営先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。

次は、出店の細かい内訳なんですけれども、直営店は14店舗出店しております。フランチャイズ店が2店舗、新規の出店を行っております。

3月、4月までは新規出店を進めていたんですが、新型コロナウイルス感染症の影響によって、5月、6月は出店をいったんストップしております。

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

店舗推移

2020年6月期 出店推移

	2019.6月期	2020.6月期	新規出店	FC店→直営店	直営店→FC店
	合計	合計			
関東圏	55	68	14	-1	1
直営店 関東圏以外	3	3	0	0	0
計	58	71	14	-1	1
関東圏	16	15	0	1	-1
FC店 関東圏以外	2	4	2	0	0
計	18	19	2	1	-1
合計	76	90	16	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
- 退店情報 野方店（直営）蔵店（FC）

それから、2 店舗、直営が 1 店舗、フランチャイズが 1 店舗、退店をしております。

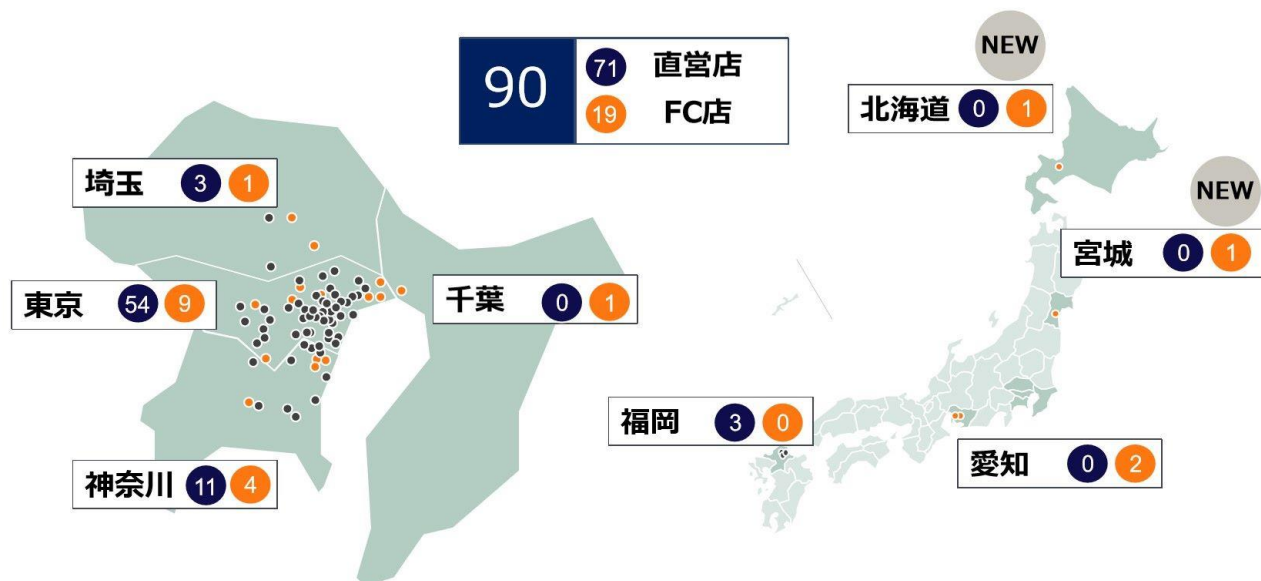
サポート

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

北海道、東北エリアへ初出店 出店エリア拡大中

- 広島、栃木にて新規出店（FC）が決定。全国展開へ向け着実にエリア拡大。



株式会社NATTY SWANKY

注：2020年6月末現在の店舗数

5

エリア別の出店ですけれども、新しく北海道札幌市内に1店舗、宮城の仙台市内に1店舗、地方は出店しております。

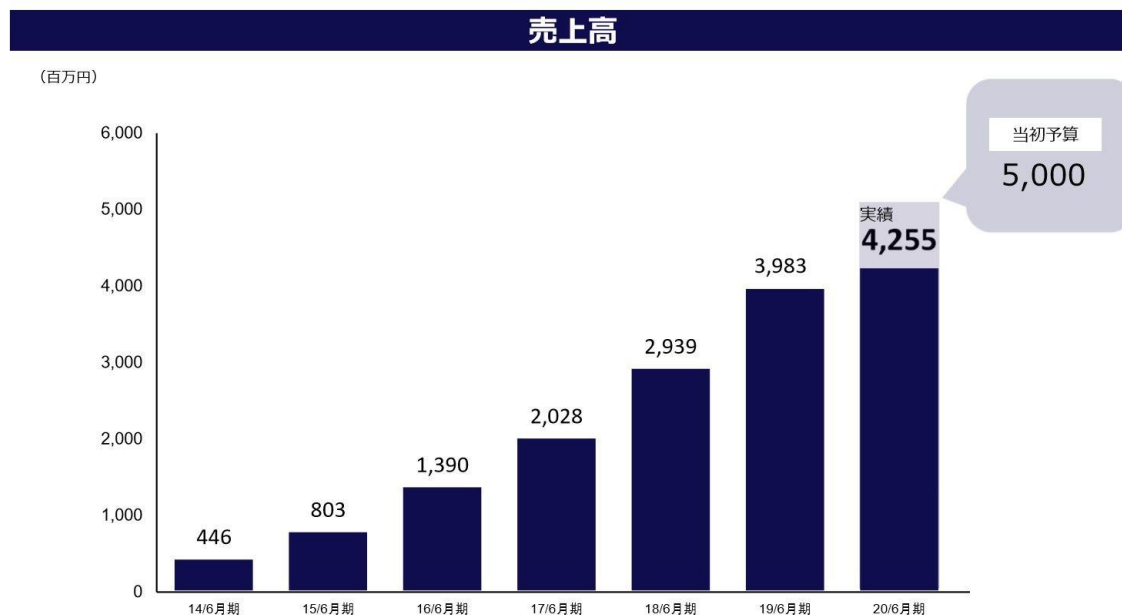
直営は福岡も含め、関東中心に出店を進めてきました。

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@scriptsasias.com

現状の業績動向（ハイライト）

売上高の成長は鈍化。新型コロナウイルスの影響ある中、増加できた。



株式会社NATTY SWANKY

6

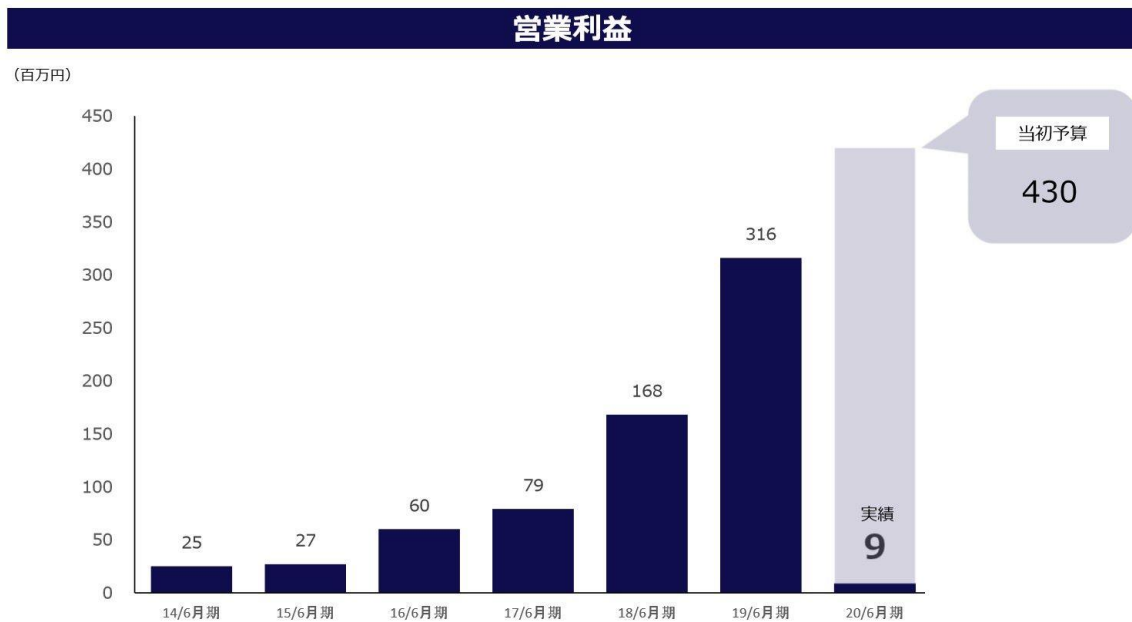
売上高ですけれども、上期までは順調に来ていたんですが、実績として約 42 億 5,500 万円、約 3 億円弱の増収となっております。

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

現状の業績動向（ハイライト）

営業利益は黒字。新型コロナウイルスの影響ある中、確保できた。



株式会社NATTY SWANKY

7

営業利益に関しましても、当初の計画では約4億3,000万円の計画でしたが、900万円の営業利益の黒字と、何とか営業利益だけは黒字を守った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@scriptsasias.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 実績	2020.6月期 実績	前期比 差額	%	主な増減理由
売上高	3,983	4,255	272	106.8	【売上高】 直営14店舗、FC 2 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】 出店増による人件費、 地代家賃及び減価償却の増加 【特別損失の計上】 新型コロナウイルスの影響 約2億円 出店中止・減損損失
売上総利益	2,782	2,981	199	107.2	
売上総利益率 (%)	69.9	70.1	0.2	100.3	
販管費及び 一般管理費 計	2,465	2,972	506	120.5	
営業利益	316	9	△306	3.0	
営業利益率 (%)	7.9	0.2	△7.7	2.8	
経常利益	297	12	△284	4.3	
経常利益率 (%)	7.5	0.3	△7.2	4.0	
当期純利益	218	△159	△378	-	
当期純利益率 (%)	5.5	△3.8	△9.2	-	

株式会社NATTY SWANKY

8

前期の比較ですけれども、ご覧のとおりですが、営業利益はやや黒字だったのですが、最終利益では赤字になっております。

ここに関しましては、出店の中止や店舗の減損損失の影響が響いて、最終利益はこのような数字になっております。

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（売上高内訳）

前期比較

（単位：百万円）

科目名	2019.6月期 実績	構成比 %	2020.6月期 実績	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
直営店売上	3,760	94.4	4,054	95.3	293	107.8	新規出店計14店舗による寄与
製品卸売上	141	3.5	109	2.6	△31	77.5	計画通りのFC出店未達による卸先減 新型コロナウイルスの影響による出荷減
FC売上	49	1.2	50	1.2	0	101.8	新規FC店増によるロイヤリティ収入増 新型コロナウイルスの影響による ロイヤリティ免除、半減（2か月）
その他売上	31	0.8	41	1.0	10	132.2	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	3,983	100.0	4,255	100.0	272	106.8	-

株式会社NATTY SWANKY

9

売上高の内訳ですけれども、当社は直営店の売上が構成比でいうと、今期、2020年6月期は95.3%ありますので、その影響がほとんどとなっております。

細かいところと言いますと、フランチャイズの売上をもうちょっと、計画では上振れする予定だったんですけれども、4月、5月にロイヤリティを免除したりですとか、6月は半減で収入が減っております。

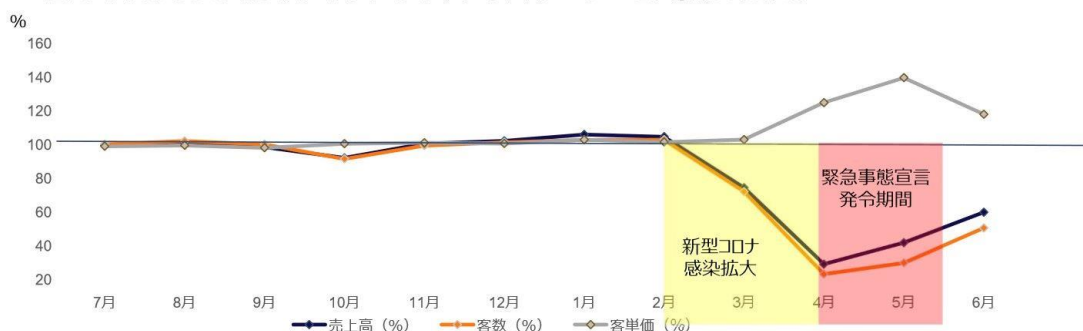
サポート

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84.4% 客数81.6% 客単価107.6%
- 2020年3月、コロナウィルスの影響で下落も、以降4・5・6月と前月より増加トレンド
- 客単価増の要因は、テイクアウト、デリバリーサービス需要による



	2019年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2019.6月期平均
売上高(%)	99.7	102.0	98.7	92.3	100.8	102.4	106.2	104.9	74.7	29.4	42.1	60.1	84.4
客数(%)	100.4	102.3	100.4	91.7	99.6	101.6	103.0	103.1	72.4	23.5	30.1	50.8	81.6
客単価(%)	99.2	99.7	98.3	100.7	101.3	100.8	103.1	101.7	103.2	125.1	139.9	118.2	107.6

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

2020年6月期に最も力を入れて取り組んでいた既存店の前年比のところ、既存店の売上高のところですが、だんだん期初から始まって回復傾向にはあって、2月までは順調には来ていたんですが、3月からの急激な落ち込みによって着地は84.4%になっております。

3月からの客単価はだいぶ上昇傾向にはあるんですが、こちらは店内の客単価ではなくて、主にテイクアウト、デリバリーのところで、まとめ買いが多数ありまして、全体としては客単価が上がっております。

ご家族の皆様とかが4人分、5人分でまとめ買いをされて買っていただいたりとか、そういうのが多かった印象でございます。

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@scriptasia.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月上旬			2020.6月下旬			備考
	当初計画	実績	計画との比較 (%)	当初計画	実績	計画との比較 (%)	
直営店売上	2,306	2,317	100.5	2,495	1,736	69.6	下期、新型コロナウイルスの影響により売上が大幅減
製品卸売上	50	63	126.5	58	45	87.6	首都圏FC店舗の売上減少が起因 生産量の減少
FC売上	24	31	125.7	29	19	65.5	新型コロナウイルスの影響による ロイヤリティ免除、減額
その他売上	17	20	115.9	18	21	116.7	不動産転貸や仲介料などの影響
純売上高	2,400	2,433	101.4	2,600	1,822	70.1	

株式会社NATTY SWANKY

11

次に、計画との比較ですけれども、直営店の売上高は 69.6%という落ち込みになっていまして、最終的に全体では計画から 70.1%と大幅な未達に終わっております。

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（貸借対照表）

（単位：百万円）

		2019年6月期 実績	2020年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	△854	出店増加によりキャッシュの減少
	固定資産	1,476	1,723	247	店舗数増加による固定資産の増加等
	資産合計	4,014	3,407	△607	
負債の部	流動負債	1,051	802	△248	
	固定負債	1,040	873	△167	長期借入金の減少により改善
	負債合計	2,092	1,676	△415	
純資産の部	純資産合計	1,922	1,730	△191	当期純損失の影響により減少
	自己資本比率 (%)	47.9	50.8	2.9	負債金額の減少により改善
	有利子負債比率 (%)	71.4	67.4	△4.0	負債金額の減少により改善

株式会社NATTY SWANKY

12

B/S ですが、ご覧のとおりです。負債を、長期借入金の返済を進めていて、自己資金で出店等をしておりましたので、自己資本比率に関しましては、19 年 6 月期よりも改善されております。

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@scriptsasia.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	2019.6月期	2020.6月期
営業キャッシュ・フロー	512	△138
税引前当期純利益	303	△188
減価償却費	98	145
仕入債務の増減額	39	△35
その他	141	86
小計	585	6
法人税等の支払額	△63	△145
その他	△9	1
投資キャッシュ・フロー	△496	△584
有形固定資産の取得による支出	△403	△503
その他	△93	△81
財務キャッシュ・フロー	1,870	△237
長期借入による収入	649	215
長期借入金の返済による支出	△273	△415
株式の発行による収入	1,500	—
その他	△6	△37
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,885	△958
現金及び現金同等物の期首残高	453	2,339
現金及び現金同等物の期末残高	2,339	1,380
15億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6月末時点）		

株式会社NATTY SWANKY

13

キャッシュ・フローに関しましても、ご覧のとおりでございます。ここに載っていない部分で言いますと、5月、銀行4行から15億円分のコミットメントライン未使用の分がありまして、その部分は今期実行する予定でございます。

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



株主還元

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（基準日：6月末、12月末）

当社株主優待制度を拡充いたします。

株主の皆さまの日頃からのご支援およびご意見、ご要望にお応えいたしました。

回数		内容
今期	年 2 回	肉汁餃子のダンダンの「お食事券1,000円」 10枚進呈（10,000円相当）
※参考 前期	年 1 回	肉汁餃子のダンダン酒場の「餃子一皿無料券」 6枚進呈（3,000円相当）

続きまして、トピックスです。

株主還元に関しましては、利益配分の基本方針として配当を今期も出すことを決定しております。

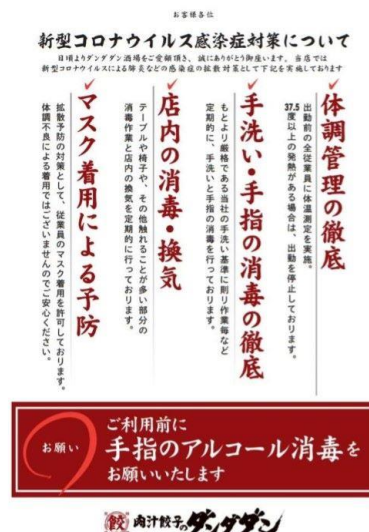
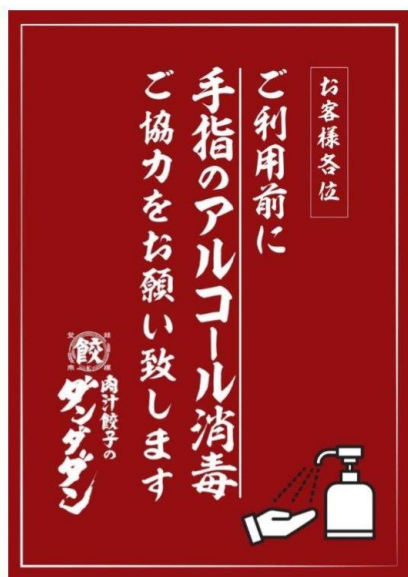
それから、株主優待に関しましても、拡充をいたしまして、年に2回、お食事券1,000円券を10枚進呈することを決定しております。これに関しては、もっと株主の皆様に関しましても当社の餃子、当社の店舗をより深く知っていただきたいという思いから、このような決定をいたしております。

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

店舗でのコロナウイルス感染拡大防止の取組

●お客様・従業員への感染防止の徹底



それから、喫緊の経営課題、最重要な部分に関しまして、感染症対策を当社でも3月頭より考えて行っております。特に店舗では、お客様へいかに安心感を与えるかが大きな、売上にも関係していくところでありますので、手指のアルコール消毒等、徹底するということを行ってきました。



肉汁餃子の「ダンダダン」



16

それから、今後、引き続き感染症蔓延が続くと思いますし、急に2月までに元どおりにはならないというところで、当社もいろいろと考えてやっておりましたが、一つ、ブランド名のリニューアルという大きな経営判断をしております。

今まで、肉汁餃子製作所ダンダダン酒場という店名で展開しておりましたが、これからは、やはり居酒屋需要だけでなく、食事需要をもっと取っていききたいと。もともと当社は、餃子がメインの居酒屋で展開してきたんですけれども、食事需要もやはり一定数はございました。

そこの、特にランチですとか、テイクアウトですとか、土日のファミリー層でのお食事なんかで使われる機会もあったんですけれども、居酒屋需要の縮小が見込まれる中で、やはりその分をどこで取り返していくかを考えまして。ランチ、テイクアウト、夜の食事需要を強化していくために、よりキラーコンテンツである肉汁餃子を目立たせるために、そして酒場という名前が入っているから来られなかった、来づらかったお客様たちに対して、もうちょっと食事でも使っていいよという安心感を与えるためにブランド名の変更をしようと。

これからは、この10年、20年を見据えて、居酒屋という業態が縮小傾向にあると。そして、食事業態と居酒屋業態の垣根がどんどんなくなっていくのを見据えて、こういう決断をいたしました。

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@scriptsasias.com



もちろん、酒場としての需要をなくすわけではなくて、酒場、居酒屋需要をより増やす、そしてそれに加えて食事需要を取っていくというところを考えた決断でございます。

販売経路の拡大

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
- 夜定食
- 冷凍生餃子の通信販売
- キャッシュレス決済

株式会社NATTY SWANKY

17

それから、3月頭から売上が多少落ちてきたときに、これは落ちた売上をどうにか埋めていかなければいけないということで、早急に全社で動いて取り組んできた内容でございます。

まず最初にやったのは、デリバリーサービスです。今までやっていなかったデリバリーサービスを3月9日から始めております。これは他社のデリバリーサービスに加盟するということで行っております。その後に、3月31日から、もともと当社はテイクアウト需要も、ほとんどの店舗にはテイクアウト窓口がありますので、そこをもうちょっと強化していきたいというところで。

従来は冷凍餃子および焼き餃子、それから一部店舗で販売している商品をやっていたんですけども、テイクアウト専用の商品で、お弁当を開発しまして、お弁当を売り出しております。

デリバリーサービスに関しまして、3月9日、1店舗1社から始めまして、4月9日には20店舗、4月21日にはほぼ全店に導入しまして、デリバリーサービスも1社しか加盟していなかったんですけども、2社、3社目という加盟の状態になっております。

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@scriptsasia.com

それから、食事需要を取っていくというところで、今までランチのときしか提供していなかった定食、餃子定食などを夜の時間帯も販売を始めております。

それから、冷凍生餃子の通信販売と書いてありますけれども、こちらは今、テスト的に開始しているところです。インターネット通販ですね。今は他社のサイトから買えるようになっておりますけれども、今、自社サイトも開発中でございます。

今後の店舗の活動

QSCの更なる向上



- 社内教育講師の育成と体制強化
- 店舗マニュアルの細分化
- 各店舗の定期衛生検査の強化
- 新規商品開発によるブランド価値向上

今後の店舗運営に関しまして書いてありますけれども、この感染症蔓延の時期に、やはり一番気を付けていたのが、店舗での従業員のモチベーション維持・向上を会社としては非常に重く受け止めて取り組んでまいりました。

3月末、4月頭からの緊急事態宣言の時期に、他社さんでは、やはり休業、全店舗休むという判断をされた会社様も多かったんですけれども、当社は要請どおりの時間帯ではございましたけれども、店舗自体は全店舗開けるという判断をしました。

と言いますのは、やはり閉めてお店の子たちも休まなければいけないという、当社は幸いにも仕事が好きな社員たちがだいぶ多いので、社内からもお店は休まないほうがいいという声は多数いただいていたんですけれども。いったん休んでしまって元どおりに仕事ができるか、モチベーションが

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

保てるかということをしごく考えまして、お店はたとえ赤字が増えようが開けましょうということ
で、開け続けたという判断をしております。

それから、今期 2021 年 6 月期に引き続き取り組んでいきたいと思っているのが、社内教育講師の
育成と体制強化。それから、店舗マニュアルの細分化です。今までの作業マニュアルに加えて、1
個 1 個の作業時間も入れ込んで、人時生産性を考えながら店舗運営をしていくというところを、よ
り強化していきたいと思っております。

それから、各店舗の定期衛生検査の強化に関しましては、やはりこの感染症蔓延からお客様の衛生
意識も非常に上がっていると痛感しております。今までご指摘されなかった部分が会社の方にもご
指摘いただけるようになったりですとか、従業員のマスク等を徹底とか、いろいろとお客様からお
声をいただけるようになりまして、ここは HACCP に対応するような定期衛生検査のレベルを上げ
ていくところをやっています。

それから、新規商品開発によるブランド価値向上というところなんです。当社は比較的新商品をあまり
出さないで、今まで運営してきたんですけれども、今年に入ってテストキッチンを立ち上げまし
て、新商品の開発に力を入れていくことを考えております。

アフターコロナを見据えた今後の展開

事業拡大に向けた取り組み



- 継続的な出店
新型コロナウイルスの影響、
情勢を見計らいつつ判断する

- 餃子専門店としての認知度の向上

サポート

今後の事業拡大に関しましては、引き続き新規出店を続けていくと。4月頭に直営店は、出店してから4カ月出店がなかったんですけども、また出店を再開しております。

ただ、現状ではオフィス街等、都心部、繁華街等の売上の落ち込みがいまだに激しいものですから、繁華街、都心部、オフィス街は避けつつ、比較的郊外に寄った出店になっていくのではないかと考えております。

それから、餃子専門店としての認知度の向上。居酒屋としてだけでなく、肉汁餃子という、多くのお客様から支持されてきた商品を、もっと多くの人に広めていきたいというところを考えております。

以上でご説明を終わらせていただきたいと思います。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@scriptsasias.com



質疑応答

司会：井石社長様、大変ありがとうございました。それでは、質疑応答に入ります。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分を含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問がある方、挙手をお願いします。

スギモト：イー・ギャランティ、スギモトと申します。初めて参加させていただくんですけども。

私、千葉県の本八幡に住んでいまして、一昨日、御社のお店がオープンしたときに久しぶりにチンドン屋が町を練り歩いてですね。昔はチンドン屋は非常に宣伝効果があり、最近チンドン屋を見ることはまずないので、非常にこれはインパクトがあるなという。知らしめるには非常にいい効果だなと思っているところなんですけども。

今後の御社の宣伝戦略についてどういうふうにお考えなのか、ちょっとお聞かせいただければと思います。

井石：ご質問ありがとうございます。チンドン屋は、1 号店オープン当初からずっと続けているんですけども。なぜやっているかといいますと、当社は経営理念が「街に永く愛される、粋で鯔背な店づくり」という理念を掲げていまして。たとえチェーンになっても、やはり 1 店舗 1 店舗がその町の方たちに支持されなければ、チェーンというのはそれを本当に 1 店舗 1 店舗の積み重ねがチェーンだと思っていますので、その町の人はどうやって認知を上げていって支持されていくかをすごく考えていまして。

どちらかというと、全体のブランド価値ももちろん上げていきたいという思いはあるんですけども、その町その町で、ローカルエリアの中で認知を上げていって、支持を仰いでいくことを考えてやってきました。

これから今、90 店舗を超えてきて、100 店舗、200 店舗になっていく上で、もちろん今までどおりの宣伝活動、ローカル宣伝活動は引き続きやっていきたいと思っていますけれども、チェーン全体としての知名度をどう上げていくかを考えまして、SNS ですとかを強化して、今取り組んで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@scriptsasias.com

スギモト：どうもありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問は。

質問者：15 億円分のコミットメントラインが今年度[音声不明瞭]というんですけど、その資金使途はどういう[音声不明瞭]。

井石：資金使途は、基本的には出店等に使用することを考えております。

金子：取締役の金子です。今、社長からも出店等にもということだったんですが、要は当社、1 年半前に上場させていただきまして、資金使途として出店資金等の資金調達をさせていただいているということで。現在、2 年目で、初年度分はほぼ目論見書どおりに使用したんですけども、現在、手持ちの中にはその当時の出店資金として調達した金額も含まれたものが現在の現預金の残高になっていると。

ですので、そちらの資金使途を当初の予定どおり出店に使っていくことによって、手持ちキャッシュはある程度一定額は減っていくであろうと。その部分の補填ということで、万全の体制を敷くという意味で、そこに全額を充当するかは分かりません。随時判断しながら、適正な手持ち金額は維持していきたいと思っています。

ですので、出店については、基本的には今後、まずは調達した金額、調達した手元資金をある程度充当しながら。ただ、このコロナの状況ですので、手持ちの運転資金もある程度拡充をきちんとしておかないと不安感を残したくないので、そこは各銀行さんとの交渉をしながら、未来を見据えた資金調達を今後も考えていながら、現状の、普段よりは手厚めに現金は維持していきたいと思っている次第です。よろしいでしょうか。

司会：ありがとうございました。

質問者：ご丁寧なご説明、ありがとうございました。2 点ほどお伺いしたいんですけども。

下期だけを見ると赤字で、今期のご計画を出されていらっしゃると思うんですけども。まだ月次ベースで見ると赤字ではないかなと推察するんですけど、コロナ前ベースで結構なんですけど、大体売上は既存店といいますか、既存店はマイナス 10 ぐらいまでだったら利益は出るとか、現状の損益分岐はどれぐらいの水準なのかを教えてくださいたいのが 1 点目。

損益分岐点を下げるべく、いろいろやられていらっしゃるのではないと思うんですけども、賃料交渉とか、そこら辺のベースになるコストを下げるのは各社さんやられているけど、なかなかね返されたりされているのではないと思うんですが。ベースになる固定費等が、コロナ後に対応を

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



いろいろとされているかと思うんですが、どういうふうに変えられてきたのか。それとも、やはりなかなか変わらなくて、赤字になったら、赤字が続くようなら退店をするとか、そうなっているのか、コスト構造と出退店、維持の基準等はどう見てらっしゃるのか教えていただけないでしょうか。

井石：ご質問ありがとうございます。コストの部分に関しては、細かいところはもちろんいろいろ、この時期できるだけそこにも注力して動いてきたんですけれども。賃料に関しましても動いてきたんですけれども。

やはりコロナ時期ですね、3 カ月から半年は減免していただけたという大家様も多かったんですけれども、もちろんゼロ回答も多く、全体としてのインパクトはそれほどでもなかったなというところがございます。

それから、損益分岐点に関しましては、90%までは戻らなくても利益が出る体制にはなっております。おおよそ 75%から 80%ぐらいまで行けば黒字化するというところがございます。

質問者：それは賃料の引き下げ等考慮後ということですか。それとも、あまり賃料の引き下げ等の交渉は行っていない状況でも、去年ベースで 8 割ぐらいの既存の売上が取れたら利益は残るという理解ですか。

井石：そうです。特に、やはり人件費のところですね。変動費の中で最も大きいところなんですけれども、そのシフトの調整を本当にマネージャー中心に細かく細かくやっています。そこが大きいなと思っています。

通常どおり、19 年 6 月期のような人の使い方をしていたら、もちろんそこまで損益分岐点は下がらないんですけれども、その部分をより細かくやっていって、そのぐらいの売上で黒字化できるということです。

質問者：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にございますでしょうか。

質問者：説明どうもありがとうございました。前期が終わって、7 月、今期の月次、期初の月次が出ている状況だと思うんですけれども。今、肌感覚とか手応えとして、ちょっと明るい兆しが見えているとお感じになっておられるのか、それとも、ちょっとまだそこまでの感触を得ていない状況であるのか、その辺りをお伺いしたいのが 1 点目で。

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



もう1点は、ちょっとお話も出ていたんですけども、今後、今の社長の見通しというか、先行き感からして、例えば郊外をこれからは重点的に攻めていくですとか、その辺りの大きな全体像で変わったところがあればお聞かせください。

井石：ご質問ありがとうございます。今後の見通しに関しましては、私個人的な話になってしまうんですけども、なかなか今年2月までの感じには、しばらく戻ってこないのではないかというのは肌感で感じております。

ただ、徐々に回復傾向はありまして、それも日々の陽性判明者数ですとか、政府の要請ですとか、マスコミの報道姿勢によって全然変わってきてしまうので、なかなか読めないなというところは思っております。

あとは、出店に関しまして、全体像としましては、基本的には今までどおりやっていきたいなと思っています。というのは、これが10年、20年続くのかといいますと、そんなことはないと考えていますので。ただ、今の時期、今期、21年6月期に関しましては、ダメージを最小限に抑えながら売上を拡大していくというところを考えていますので。今、現時点で出店しても、恐らく赤字だろうという場所は避けて、先に郊外に、大体市場を調べると、どの町がどれくらい復活しているのかが分かりますので、その辺のデータを照らし合わせながら出店していきたいと思っています。

質問者：ありがとうございます。追加でもう1点お聞きしたいんですけども。

先ほど、社員の方のモチベーション、従業員の方のモチベーションは結構高いというお話だったと思うんですけど。今、そのところで苦しんでいる外食の方も多いと思うんです。そこで、モチベーションを高く保つために何か工夫されていることですか、こういうメッセージを発しているというのがもしおありでしたら、それも教えてください。

井石：ありがとうございます。当社は社内のSNSでコミュニケーションを取っているんですけども、その中でコロナ時期には、やはり毎日経営判断を求められるような状況でしたので、朝令暮改になるかもしれないですけども、何とか付いてきてくださいみたいなことは日々発信していったのが、理解は多少深まったのかなと思っています。それから、社内報や何かでも発信したりですとか。

今は、現状この危機がどうやって乗り越えるかというのもありますし、やはりみんなに未来を見せなければいけないという思いもありましたので、この時期を乗り越えればまた強い会社になれると。逆にコスト削減も含めて取り組んできたこともありますし、人件費の調整ももちろんそうなん

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



ですけれども、さまざまなことに逆に取り組めた時期でもあったので、これが売上さえ戻ってくれば、より強い会社になれるのではないかと、そういう発信をしていった時期でした。

司会：ありがとうございました。他にご質問はございませんでしょうか。よろしいですか。

それでは、ご質問もないようですので、これをもちまして会社説明会を終了いたします。

本日は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@scriptsasias.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いうる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