



株式会社 NATTY SWANKY

第 18 期決算説明会

2019 年 8 月 8 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]	第 18 期決算説明会		
[決算期]	2018 年度 通期		
[日程]	2019 年 8 月 8 日		
[ページ数]	30		
[時間]	13:00 – 13:44 (合計：44 分、登壇：26 分、質疑応答：18 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 2 階 第 2 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：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 2019 年 6 月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：金子です。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：伊藤です。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。それではどうぞよろしくお願いいたします。

井石：本日はこの猛暑の中お集まりいただきまして誠にありがとうございます。今回の決算発表会は当社が上場してから初めてになりますので、ちょっとお見苦しい部分もあるかとは思いますが、何卒ご容赦ください。よろしくお願いします。

まず、最初なので簡単に会社の説明をさせていただきたいと思います。当社は設立は 2001 年です。設立から 10 年ぐらいたってからこの表紙にあります、肉汁餃子製作所ダンダダン酒場という業態を開店しまして東京の調布市のほうに 1 号店を開きました。それから、このお店をどんどん増やして展開して、今 76 店舗展開している会社でございます。

ダンダダン酒場というのは居酒屋ではあるんですけども、メインの商品が肉汁焼き餃子という看板商品がございまして、こちらがほとんど全てのお客様が頼んでいただける商品になっております。

餃子とビールは文化ですというコンセプトで、今までにあまりなかった、焼き餃子を食べながらゆっくりお酒を飲める店ということで認知が広がってきております。

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@scriptsasias.com



店舗推移

店舗数（直営店+FC店）を順調に拡大

店舗数の推移



関東中心の出店ではあるが、
福岡県にも初出店。

愛知県名古屋市 大須観音 (FC)

福岡県福岡市 今泉 (直営)
大名 (直営)
別府 (直営)

株式会社NATTY SWANKY

2

それでは、当期の業績のほうからご説明いたします。

まず店舗数ですが、直営店、フランチャイズ店、ともに増店しまして 76 店舗まで増えております。今まで関東中心の展開で、今期もほとんど関東に出店してはいるんですけども、直営店で福岡のほうに 3 店舗出しております。

なぜ福岡のほうにいきなり出したかによく聞かれるんですけども、福岡は今、人口増加率も日本で一番多いですし、若い人がやはり活気がある町になってきています。今、天神ビッグバンと呼ばれている再開発なんかも行われていますし、どんどんこれ以降も人口が増えるだろうというところで、それを見越して出店しました。現在、やはり福岡はまだ賃料も関東と比べると全然安いので、今のうちに出しておこうというもくろみもありました。

関東のほうはターミナル駅の渋谷ですとか赤羽なんかにも出店しましたが、郊外のローカル駅、北綾瀬ですとか、戸越銀座ですとか、そういうところにも出店していずれも好調です。

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・計画比較

単位：店舗

	2018年 6月期	2019年 6月期	前期比較	2019年 6月期計画	計画との比較	達成率
直営店	13	15	+2	12	+3	125.0%
FC店	4	1	-3	5	-4	20.0%
合計	17	16	-1	17	-1	-

出店数の内訳ですが、直営店が 15 店舗。計画では 12 店舗だったんですが、3 店舗余計に増店できました。その代わりフランチャイズのほうで 5 店舗の計画ではあったんですけども 1 店舗に終わる、ちょっと寂しい結果になりました。

この辺は、今期 2020 年 6 月期から、先ほどご紹介賜りました伊藤のほうでフランチャイズ事業の事業部長として新しい部署を立ち上げて、力を入れていこう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@scriptsasias.com

店舗推移

2019年6月期 出店推移

	2018.6月期		2019.6月期		新規出店	撤退	FC店→直営店	直営店→FC店
	合計		合計					
関東圏	43		55		13	-1	1	-1
直営店 関東圏以外	0		3		3	0	0	0
計	43		58		16	-1	1	-1
FC店 関東圏	16		16		0	0	-1	1
FC店 関東圏以外	1		2		1	0	0	0
計	17		18		1	0	-1	1
合計	60		76		17	-1	0	0

運営先変更

- ・武蔵中原店 2018年11月、直営店→FC店へ変更
- ・西葛西店 2019年5月、FC店→直営店へ変更

撤退

- ・聖蹟桜ヶ丘店 2019年1月、契約満了のため

次に、内訳なんですけれども。新規出店は直営店が16店舗です。1店舗撤退がありますが、これは聖蹟桜ヶ丘店、京王電鉄との契約満了のために撤退しております。

それから、フランチャイズから直営店へ、西葛西店、変更。あと、武蔵中原店が、ここはもともと直営店で業務委託で元店長がやっていたお店なんですけれども、それを完全にフランチャイズに移行したと。

結果、合計で76店舗、新規出店17店舗になっております。

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

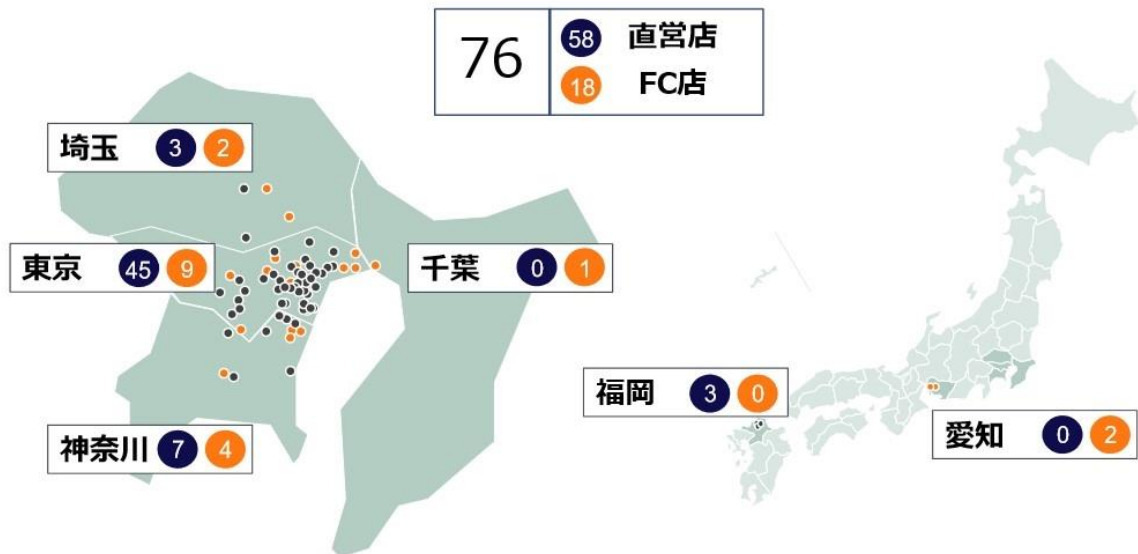
エリア別店舗数

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6月末現在の店舗数

5

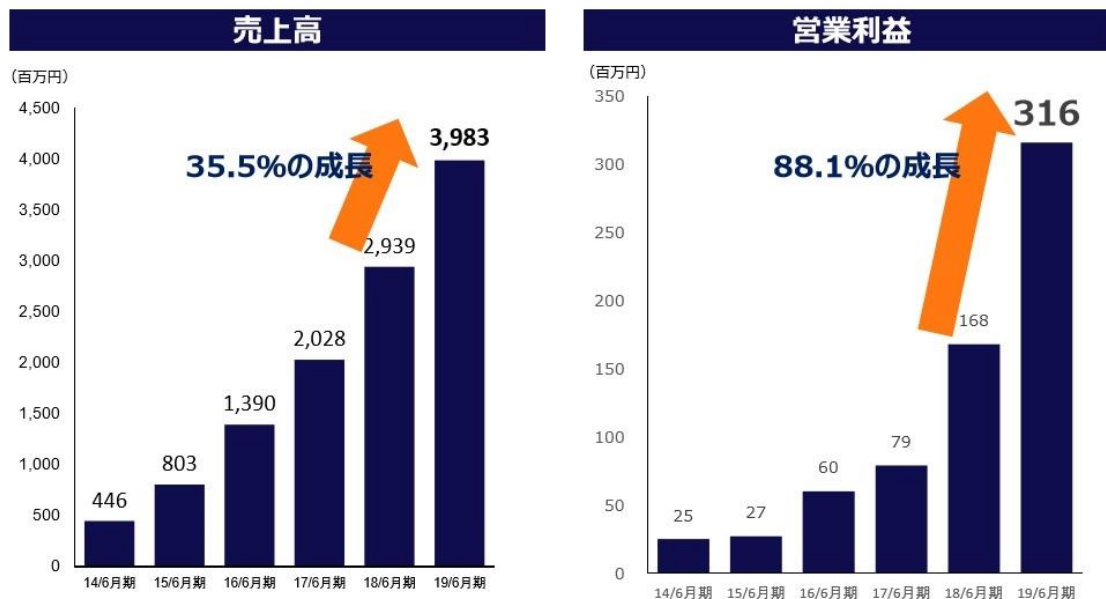
エリア別店舗数でいきますと、ご覧のとおりなんですけれども。愛知の名古屋にフランチャイズの2店舗目をオープンと、あとは直営店、先ほど申し上げましたけれども、福岡に3店舗。東京がやはり多いんですが、今期からは埼玉、神奈川、千葉、まだ手薄なところにもどんどん出店していきたいと思っております。

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@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

売上高、営業利益は順調に成長しております。売上高は18年6月期の29億3,900万円から、39億8,300万円と、135.5%です。営業利益も188.1%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・前期比較）

単位：百万円

科目名	2018.6月期	2019.6月期	前期比 差額	%	主な増減理由
売上高	2,939	3,983	1,043	135.5	【売上高】 直営店16店舗（純増 15店舗）出店による影響 【売上総利益】 直営店でのロスの削減などの施策により原価率0.3%改善による影響 【販管費及び一般管理費】 新規出店のための採用人件費の増加及び、来期出店予定に係る採用人件費及び消耗品費等増加による影響 【その他】 資本金等の増加による法人税等の増加の影響
売上総利益	2,046	2,782	735	136.0	
売上総利益率 (%)	69.6	69.9	0.3	100.4	
販管費及び一般管理費 計	1,878	2,465	587	131.3	
営業利益	168	316	148	188.1	
営業利益率 (%)	5.7	7.9	2.2	139.4	
経常利益	157	297	140	188.5	
経常利益率 (%)	5.3	7.5	2.2	140.8	
当期純利益	112	218	106	195.3	
当期純利益率 (%)	3.8	5.5	1.7	144.7	

株式会社NATTY SWANKY

7

業績のほう、売上のほうは単純に直営店を増やしたところで売上が増加をしております。

当社の事業内容はすごくシンプルですので、ダンダダン酒場をどんどん増店していくことによって、売上も利益も増えていくことになっております。

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）

（単位：百万円）

科目名	2018.6月期	構成比 %	2019.6月期	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
直営店売上	2,722	92.6	3,760	94.4	+1,038	138.1	当期新規新店16店舗による増加
製品卸売上	134	4.6	141	3.5	+7	105.2	当期純増FC店1店舗による増加
FC売上	50	1.7	49	1.2	△1	98.0	FC店舗の新規加盟契約の加盟金等の影響
その他売上	32	1.1	31	0.8	△1	96.9	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	2,939	100.0	3,983	100.0	+1,043	135.5	-

株式会社NATTY SWANKY

8

あとは若干当初予測から割れていた部分があるんですけども、そこはフランチャイズ店の4店舗の未達と、フランチャイズ店増店の計画があったんですけども、フランチャイズ店が増えると餃子の生産、商品売上も増えるので、そこも若干割れたというのが大きな要因でございます。

もう一つは、計画では新店、月初からオープンして1カ月分、売上を乗っけていた部分があるんですけども。工期とかタイミングの問題がいろいろありまして、そこで月末オープンが重なったところが一つ影響がございました。

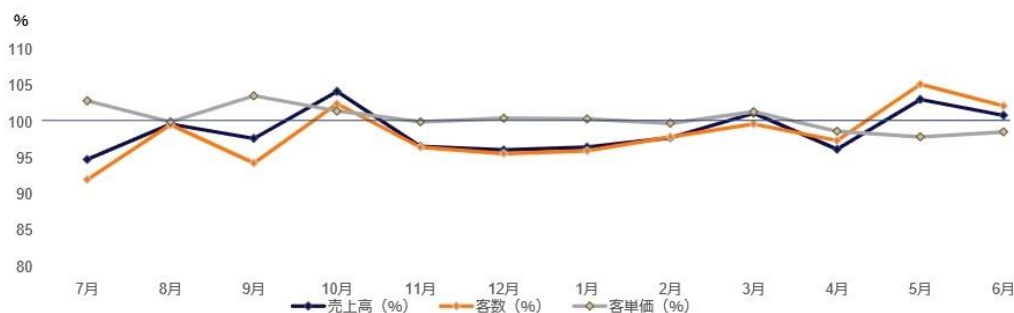
サポート

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



既存店前年比推移

- 前年同月比平均 売上98.8% 客数98.3% 客単価100.5%
- 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

9

あと、既存店前年比です。正直申し上げますと、上場する前は新規出店のほうに力を使っていたので、それほど気にしていなかったのが正直なところではあるんですけども。やはりこの部分を非常にシビアに見られるということが分かったので、ここを最近注力して100%を超えてくるような推移にはなってきました。

今まで割れていた原因として、主に東京の西側でドミナント出店をしていって、同じ駅にもう1軒出したりですとか、そういう多少の自社競合はあったかなと思っているんですけども、そういうお店も徐々に回復し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@scriptsasias.com



現状の業績動向（ハイライト・計画比較）

(単位：百万円)

	2019.6月期 計画	2019.6月期 実績	計画比較	計画との比較 (%)	備考
直営店売上	3,742	3,760	+ 18	100.5	直営店舗出店上ブレの影響
製品卸売上	164	141	△23	86.0	FC店分への餃子出荷数が FC店出店減の影響により下ブレ
FC売上	78	49	△29	62.8	計画では、新規FC5店舗に対し、 実績純増1店舗の影響
その他売上	17	31	+ 14	182.4	不動産転貸や仲介料などの影響
純売上高	4,002	3,983	△ 19	99.5	

計画との比較ですね。37 億 4,200 万円の直営店売上に対し、37 億 6,000 万円。ここはほぼ計画どおりだったなと。あとは、製品卸売上のところですね。先ほど申し上げたフランチャイズ店への餃子の卸の部分が若干下回ったと。

あとは、加盟金とロイヤリティーのところですね。ここがちょっと大きく下回ってしまったなと反省する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

現状の業績動向（貸借対照表）

（単位：百万円）

		2018年6月期	2019年6月期	前年との比較	主な増減内容
資産の部	流動資産	621	2,538	1,916	公募増資による現金及び預金の増加等
	固定資産	1,039	1,476	436	店舗数増加による固定資産の増加等
	資産合計	1,660	4,014	2,353	
負債の部	流動負債	691	1,051	360	店舗数増加による1年内返済の借入金の増加、未払法人税等の増加等
	固定負債	766	1,040	273	店舗出店に伴う、長期借入金の増加等
	負債合計	1,458	2,092	634	
純資産の部	純資産合計	202	1,922	1,718	上場に伴う資金調達の影響
	自己資本比率 (%)	12.2	47.9		上場に伴う資金調達により改善
	有利子負債比率 (%)	494.7	71.4		上場に伴う資金調達により改善

株式会社NATTY SWANKY

11

バランスシートのほうはご覧のとおりです。大きく変わったのは、上場して資金調達をさせていただいたので、自己資本比率が47.9%と非常に回復して資金調達も問題ないような状況になっております。

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（キャッシュフロー・主な内訳）

（単位：百万円）

項目	2018.6月期	2019.6月期
営業キャッシュ・フロー	271	512
税引前当期純利益	151	303
減価償却費	71	98
仕入債務の増減額	32	39
法人税等の支払額	△34	△63
その他	51	135
投資キャッシュ・フロー	△399	△496
有形固定資産の取得による支出	△274	△403
その他	△125	△93
財務キャッシュ・フロー	273	1,870
長期借入による収入	658	649
長期借入金の返済による支出	△378	△273
株式の発行による収入	—	1,500
その他	△7	△6
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	145	1,885
現金及び現金同等物の期首残高	308	453
現金及び現金同等物の期末残高	453	2,339

株式会社NATTY SWANKY

12

キャッシュ・フローのところなんですけれども、営業キャッシュ・フローで5億1,200万円とだいぶプラスになってきていまして、ここは借入の分も賄えるような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



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

	決定額
基準日	2019年6月30日
1株当たり配当	合計金額 15円00銭
内訳①	普通配当 10円00銭
内訳②	記念配当 5円00銭

・株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すため、東京証券取引所マザーズへの上場を記念して**1株当たり5円の記念配当**を実施することといたしました。

・2019年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

● 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。

当社が運営するダンダダン酒場の「餃子一皿無料券」6枚を進呈いたします。

株主還元です。利益配分の基本方針としましては基本的にはまだまだ成長企業でございますので、成長のための資金を取っておくと。株主様に応援していただきたいという思いはもちろんございますので、今回は普通配当10円、記念配当5円を出すという意味決定をさせていただきました。

今後に関してはまだ未定ではありますが、なるべく還元できるような方向では考えていきたいと思っております。

株主優待に関しましては、餃子一皿無料券6枚を進呈いたします。

新規出店計画

直営店15店舗FC店 5 店舗 合計20店舗を新規出店予定

新規でのFC店舗の出店強化のため、FC事業部の新設、執行役員制度の導入が完了

(単位：店舗)

		2018.6月期 実績	2019.6月期 実績	2020.6月期 計画
直営店	年間出店数	13	15	15
	累計出店数	43	58	73
FC店	年間出店数	4	1	5
	累計出店数	17	18	23
合計	年間出店数	17	16	20
	累計出店数	60	76	96

注：右記の運営業態変更は含まず
2018.6月期 FC店→直営店 1店舗
2019.6月期 FC店→直営店 1店舗、直営店→FC店 1店舗

※ 2019年8月 仙台国分町店（FC店）を出店済み

※現在、FC店の出店加速に向け、札幌ほか複数の案件が進行中

続きまして、来期の見通しです。来期の出店計画は直営店が15店舗、フランチャイズ店が5店舗の計画を予定しております。直営店は関東、まだまだ埼玉、千葉、神奈川、出せる範囲がいっぱいありますので、そこを中心に出店していきたいと思っております。

フランチャイズ店に関しましては、1店舗、既にもう仙台に先日オープンしたんですけれども、非常に好調ですので、仙台でももう1店舗、2店舗、20年6月期中に増やせたらなと思っております。

あとは、今、副社長の田中が全国をフランチャイズ説明会のような形で回っておりまして。今、既存のオーナーだけで増やそうとしていて、なかなかタイミングが合わず増えなかったのが前期の反省であるんですけれども。新規のフランチャイズオーナー、企業を今は募集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

2020.6月期 計画

(単位：百万円)

科目名	2019.6月期 実績	2020.6月期 計画	前期比(%)	計画内容
売上高	3,983	5,000	125.5	【売上高】 直営店舗15店、FC店舗5店舗の増加を見込む 【売上総利益】 直営店舗でのロス削減等の効率化及びFC加盟店舗からのロイヤリティー増加を見込む 【販管費及び一般管理費】 人件費・採用教育費等の増加を本部間接費等の効率化により吸収を見込む
売上総利益	2,782	3,500	125.8	
売上総利益率(%)	69.9%	70.0%	100.1	
営業利益	316	430	136.1	
営業利益率(%)	7.9%	8.6%	108.9	
経常利益	297	410	138.0	
経常利益率(%)	7.5%	8.2%	109.3	
当期純利益	218	300	137.6	
当期純利益率(%)	5.5%	6.0%	109.1	

株式会社NATTY SWANKY

15

業績の計画はご覧のとおりなんですけれども。売上高は50億です。25%成長を目指しております。営業利益率は19年6月期は7.9%だったんですけれども、こども8.6%を計画しております。ここはフランチャイズ店を増やすのと同時に、本社経費、その固定費を売上増によって吸収していくことで営業利益率を改善していくつもりでございます。当期純利益は3億円を計画しております。

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



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

●直営店舗15店舗出店予定

1都3県（神奈川、千葉、埼玉）
中心に順次オープン

●FC店舗も出店可とし、協業を図る

株式会社NATTY SWANKY

※2019年6月末現在の出店済店舗数

16

続きまして、出店エリアの拡大です。先日、直営店、既存のオーナー、フランチャイジーも含めてなんですけれども、戦略260エリアを策定しました。駅でいう、260駅、1都3県の260駅を乗降客数、昼間人口、所得、年齢層を分析しまして、優先順位を付けて260駅を選定しました。ここに今後も出店を集中していきたいと思っております。

1都3県、基本的には今までの既存のオーナーだけで出店していくことでやってきたんですけれども、なかなか既存のオーナーもタイミングが合わなかったり、物件が出たタイミングで店長が1人辞めちゃったとか、他の業態に出しちゃったという場面が続きましたので。1都3県におきましても、新規のオーナーを探してフランチャイズ店を増やしていく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@scriptsasias.com

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



●19年6月期間い合わせ実績

札幌、仙台（出店済）、水戸
新潟、広島、高松、熊本

●認知度向上有り。出店可能エリアより順次オープンさせていく

●執行役員制度の導入 FC事業部の設立

●全国説明会の開催を随時実施

地方はフランチャイズ店を中心として店舗展開をしていきたいと思っております。今、全国から問合せがあって、先ほども申し上げました仙台はもう既に出店済みですし、札幌や水戸、新潟、広島、それから四国や熊本なんかからも問合せが来て、今は物件選定などを進めているところでございます。

今は全国の説明会を回っていて、新規のオーナーを見つけると。有力なオーナーを見つけて1地方で数店舗を出していただけるような状態にし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

方針 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

ダンダダン酒場経験者を採用し、社員戦力化の生産性を向上させる

●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

友人紹介による採用を増やし、採用コストの生産性を向上させる

出店につきましては、やはり人の採用と教育の部分ですね。ここは今、外食業界でも一番の経営課題、どこの会社もそうだと思うんですけれども。当社も同じで、以前から本当にここの部分に関しましては会社のリソースを注いで取り組んできたところではございますけれども、さらなる強化をしていこうと。そして、出店数に応じた採用数を確保していくことを考えております。

一番は、ここに書いてあります中途採用のリファラル採用。これは、もう現アルバイトのスタッフの人たちから社員に採用していくことを強化していく。今までも、年に数人はそういう人がいたんですけれども。ここを、もっと埋もれている入社希望者もいることが分かってきましたので、そこを社員化して。即戦力ではありますので生産性向上にもつながるかなと思っております。

あとは、アルバイト採用です。アルバイト採用も、首都圏ではやはりちょっとずつ厳しくなっているところではございますが、本社の一括採用をするということと、友人紹介です。今、友人紹介に結構力を入れていまして、オープン時に20人採用したかったところが10人しか採用できないお店もちょいちょい増えてきてはいるんですけれども、1カ月後、2カ月後には、それが20人、30人になっているようなお店がございます。働く環境、働く楽しさ、そういうのを伝えていきながら、友達にも働いてもらいたいというようなお店づくりを今後も一層取り組んで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

方針 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

●店長育成店舗オープン予定

「見て体験して肌で感じる」を教育する現場店舗をオープン

もう一つ、教育ですね。教育制度をもう1回リニューアルしていこうと思っております。社内研修制度。いろいろと研修制度はうちにはございますけれども、一つ、THPという店長輩出プログラムと呼んでいる研修があるんですけれども、そのTHPをさらにブラッシュアップしまして、次回から、今、ちょうどそのブラッシュアップが終わって、次回からまた行うところではあるんですけれども、ここで早期店長化計画を立てて出店を加速できるような体制を整えていきたいと思っています。

それから、評価制度のリニューアルです。今まで定量、定性評価をしていたんですけれども。そこに徹底度や目標管理などを追加しまして、より一層成長速度を速めていくことを考えております。

あとは、店長育成店舗をオープン予定で。今、やはり座学だけではなかなか難しいところを、プロの料理長でしたり、プロ店長でしたり、そういう人たちが一緒にお店に立って、細かいところを、現場感、ピーク帯の回し方ですとか、そういうところも含めて教えていくところで、しっかりお客様を喜ばせて、売上も取れて、コスト管理ができる店長をどんどん育てていくような体制を整えます。

方針 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、有給所得の推進への仕組づくり

36協定の遵守、「強制 5 連休」制度による休日の取得

●**地域貢献**

調布市ホームタウン FC東京バススポンサー

東京都内サッカー少年団をFC東京ホームゲームへ招待

地域プロスポーツの応援と地域のご家族を応援

次に、ES 向上地域貢献と書いてありますけれども、こちらは働き方改革への取り組みとしましては、労働時間の適正化、有給取得推進への仕組みづくりと書いてありますが、当たり前の話ではあるんですけど、残業時間をどうやって減らしていくかというところですね。

あとは有給取得比率を上げていく。前年から強制 5 連休制度なんかを入れまして有給を。なかなかやっぱり飲食店って店長とかですと自分のお店が心配で連休を取れないとか、そういう人も中にはいますので、そういう人でもやっぱり絶対に 5 連休は年 1 回取らなきゃいけないというところですか、そういうことを取り組んで、より一層働きやすい会社づくりに取り組んでまいります。

ダンダダン酒場というのは、NATTY SWANKY の本社も最初は調布市だったんですけれども、ダンダダン酒場 1 号店も調布から始まっています。そこでやはり、調布市のほうに何か貢献できないかというところで、調布が本拠地の FC 東京のバススポンサーといいまして、これは子供たち、小学生を FC 東京の試合に無料で招待する取り組みがございます。そういうのに当社もスポンサーとして参加しております。

当社の経営理念が、街に永く愛される粋で鯔背な店づくり、というのを掲げているんですけども、その地域その地域でもちろんだんだん酒場が愛されるように一生懸命営業しておりますけれども、その発祥の地の調布においても少しでも貢献できたらいいかなと思っております。

以上で説明を終わらせていただきます。ご清聴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：ありがとうございました。それでは質疑応答に入らせていただきます。なおこのセミナーは質疑応答部分も含めてすべて公開されます。従いまして、質問される際、名前それから社名を名乗っていただいた場合はすべて公開されます。もし匿名を希望される場合は名前は省略していただいて結構です。それではご質問される方はどうぞ挙手をお願いいたします。

サメジマ：いちよし経済研究所サメジマです。質問は2点あります。決算短信の8ページ目のキャッシュ・フローを見ると、今期15店出店の投資が5億ぐらいで、キャッシュ・フローも5億ぐらいで、ほぼほぼイコールで。今回、増資で15億調達できているんですけども、これはともかく、借入金はやっと多めに借りすぎではないんでしょうかというのが素朴な疑問で。

大体、御社の規模感でいうとキャッシュで大体8億から15億あれば十分だなと思って見ていたんですけど、この借入金、出店に備えての投資という説明はあったんですけども、今期も去年と同じ並みの出店であれば、そんなに大きな投資額は要らないんじゃないかなというのが素朴な疑問点です。教えてください。

2点目ですけれども、既存店の表を見てみますと、休日の多い月が比較的既存店が良くて、悪い月がちょっと悪いというのは他の居酒屋チェーンさんとちょっと違うかなと思っているんですけども。土日の売上の状況は平日と比べてどういう違いがあるんでしょうか。以上です。

井石：ご質問ありがとうございます。1問目に関しましては管理部長の金子の方からお答えさせていただきます。

金子：ご質問ありがとうございます。キャッシュ・フローの件ですね。特に借入が多いんじゃないかというご質問なんですけれども、弊社はこれまで出店にあたっての借入、要は運転資金という部分での借入は一つも起こしていません。これまで全て出店資金を金融機関さんからの調達をさせていただいていたと。

今回、上場前の数字でご覧になるとわかるんですけども、借入の負担率が大いということで、そこも含めてこの会社が成長していくためには、上場という道を取りながら、皆様から出資いただいた資本金の部分、キャッシュを手持ちで回していけるような体制に切り替えようというところで、上場を目指しました。

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

今回資金調達した 15 億なんですけれども、基本的には今期には新規出店費用として 5 億円を調達費用から使うということで目論見書にも書かせていただいております、基本的には手持ち資金からの出店を今後進めていくと。

ただベースとしましてはそうなんですけれども、やはり金融機関様とのお取引という部分もありますので、バランスは見ながら借入をしていくことはあるとは思いますが、今期それから来期につきましては、基本的には調達した資金、それから当社で出せた利益という部分の中からの出店をメインと考えております。ですので今後、改善の方向に会社としては舵を切っているというところはご理解いただければと思っております。以上です。

井石：二つ目の質問に関しましては私からお答えさせていただきます。土日祝日と平日の売上なんですけれども、当社の店舗がオフィス街があんまりなくて、基本的には住宅街の駅前立地が多いものですから、土日祝日のほうが売上は高いです。ちょっと正確な数字はいま出てこないのので後ほど会社に戻ったらお答えさせていただいてもいいんですけれども。体感では 3 割ほど平日と土日祝日を比べると多いような状況になっております。

司会：ありがとうございました。続いてご質問どうぞ。

質問者：何問かあるので一問一答形式でお願いしたいんですけど、まず既存店の前提を、今期のを教えてくださいたいんですけど、よろしくお願いします。

井石：今期は 98% で計画しております。

質問者：ありがとうございます。消費増税を控えていますが、そのへんはどう計画に織り込んでいるのかということと、そのへん過去の状況とか併せて何か補足いただけたらと思います。よろしくお願いします。

井石：前回 8% に上がったときは、売上高はほとんど影響がなかったですね。多少保守的に見て、1~2 カ月ぐらいいは世間的に影響が出るだろうと思って、年内 10 月 11 月は少し保守的に見ておるような状況です。

質問者：わかりました。ありがとうございます。売上総利益率が上がっていてロス率が減ったということなんですけど、その辺で店舗での、現場、本社も含めて、原価、経費の削減策ですとか、もうちょっと具体的に、こんなことを今後考えていますみたいなことありましたら、よろしくお願いします。

井石：今ちょうどロス率、現場で原材料の理論原価というのがありまして、この商品がこんだけ出たからレシピ上の原価ではこれぐらい、というのがあるんですけれども、そこと実際の原価率を比

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



べてロス率を出しているんですけども、そこが結構な金額になっていたんですね。そこで、いまそこを改善、本当に現場レベルの話なんですけれども、発注量がすごく多くてロスっていたお店があったりですとか、餃子を焼く技術がまだ追いついていなくて、焦がしちゃっている店舗があったりですとか、そういうのを一つ一つ洗ってロス率を改善している状況でございます。

質問者：すいません、教えてほしいんですけども、食材の仕入れとかはどんなふうにやっているんですか。本社一括でやられているんですか。

井石：店舗単体ですね。発注は。

質問者：そこはどうなのでしょう、今後は。やはり店舗単体なんですか。

井石：本社ではいまちょっと取り組もうとしているところはあるんですけども、自動発注というのをやっている会社がありまして、そういうシステムは導入できるかなと思っているんですけど、まだまだやっぱり現場の勘といいますか、明日どれくらいお客さんが来そうですとか、明日何がどれくらい出るというのは勘に頼っているところではございます。

質問者：わかりました、ありがとうございます。最後なんですけれども、FC加盟についての条件ですとか、加盟権等々、御社にとってどう売上が上がってくるのかというところを教えていただけないでしょうか。

井石：加盟金は一応1店舗300万頂戴しております。既存のオーナーが増店する場合は半額の150万をいただいています、それはその契約日に一発で計上される状態です。あとロイヤリティの部分は、売上の5%を頂戴してますので、その分がフランチャイズの売上として乗ってくると。あとは製品売上ですね。製品売上と言いましても餃子しかないんですけども、餃子をフランチャイズ店舗に当社から売るときの売上が乗ってくるような状態です。

質問者：追加で教えてほしいんですけど、1店舗の売上の餃子に占める割合はどれくらいなんですか。

井石：すみません、ちょっと確認します。20%ぐらいですね。

質問者：わかりました、ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問どうぞ。

質問者：ありがとうございました。投資ファンドのセブンシーズと申します。地方への出店エリア、FC事業部の立ち上げに関してなんですけれども、この事業部の立ち上げによってフランチャ

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



イズ、どのくらい問合せ実績とか、今後事業部が立ち上げられたことによって相当数に増えていく見込みなのか、その辺を教えていただきたいです。

井石：その辺に関しましては伊藤の方からお答えさせていただきます。

伊藤：ご質問ありがとうございます。FC 事業部長の伊藤と申します。まずご質問いただいた点につきまして、今期全社として力を入れるという意味で、FC を事業部として新たに立ち上げさせていただきまして、それによって FC に関する責任の所在が明確になるのかなというのが一つ大きな強みだと思っております。前期いろいろなところから、窓口から情報が入ってくるような状況も多少なりありまして、今期からはその情報の窓口が私に一本化することによって、迅速な判断だったり、意思決定だったりというものが取れるのではないかと考えております。

あともう 1 点、FC の問合せ、出店に関してなんですが、今期 5 店掲げさせていただいておりますが、これはあくまでも確実に達成できる店舗数と認識していただいて、本当に少し高い目標になるかもしれませんが、5 店舗上振れるように努力精進してまいりような所存でございます。よろしいでしょうか。ありがとうございます。

質問者：中期的に見たときに、直営店と FC 店の割合の展望等はございますか。

伊藤：今期も直営店 15 店舗に対して新店 5 店舗なので、現在も割合としては FC 店舗が 30%の割合ですね。今後もこのパーセンテージを大きく上回ることとはなく、おおむね 30%、全店の中で 30%というパーセンテージは守って出店をしていきたいと考えております。

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。他にご質問どうぞ。

質問者：出店ペースなんですけど、大体 15 店舗ずつぐらい毎年増やす予定というか、そういう感じになっているんですが、今後も同じようになるのでしょうか。それとも何か、ある程度規模が大きくなって加速度的に店舗数が増える予定があるのか。あとは最大で何店舗くらいまで全国で広げられるような見通しがあるのかなど教えていただければと思います。

井石：はい、ご質問ありがとうございます。出店ペースに関しましては、一応今ぐらいか若干上回るような出店ペースを考えております。これは本当にもっともっと採用と教育を強化していければ出店ペースが上がるころではございますけれども、無理して出店ペースを速めてお店の中がよい運営ができないような状態になってしまいますと、街に永く愛されるという当社の経営理念にも反しますので、そこを現場感を見ながら出店を増やしていく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@scriptsasias.com



先ほど戦略 260 エリアの選定というのをお話しさせていただいたんですけれども、首都圏で 260、全国でいうと 430 の駅は選定しております。

質問者：ありがとうございます。餃子をやっている居酒屋はかなりいろんなところがやっている状況ですけど、ライバルに対してダンダダン酒場が優位があるといえますか、競合優位性がある点について教えていただければと思います。

井石：一番はですね、やはり焼き餃子の味ですね。肉汁焼餃子という商品があるんですけども、この餃子の味がやはり唯一無二のものだと思っております。あとはそれに付随した商品 38 品目の食事があるんですけども、その 38 品目は居酒屋の中ではだいぶ少ない品目数なんですけれども。その一品一品にやはりこだわりを持っていまして、お客様でも餃子以外でもその一品一品のファンがそれぞれついているというような、ご意見をたくさんいただいています。

例えば、悪魔的に旨いパクチーサラダというのがあるんですけども、これなんかはもう本当に女性に大人気で、それを食べに来る女性の 2 人組なんかもたくさんいらっしゃいますし、麻婆豆腐なんかも本当にそれに感動して毎週、毎週、麻婆豆腐を食べにくるようなお客様もいらっしゃいますので、その辺は一品一品へのこだわりというところで、他店との差別化を図っていきたいと思っていますところではございます。

質問者：私も一度行ったんですけど、へたに餃子ばかり結構でっかく目立っていて、餃子を先に頼んでしまうと他のものを食べるおなかがいっぱいになってしまって、もうちょっとバランスよく、餃子ばかりじゃなくて、私は麻婆豆腐が美味しかったんですけど、そういったものも写真のサイズのにもうちょっとバランスよくやったほうが。餃子はやっぱり安いので、客単価を上げるためにそういったちょっと高いものも頼んでもらえるような感じにしたほうがいいんじゃないかと思うんですが、その点はどうでしょう。

井石：ありがとうございます。そこは、いろいろこの業態を考えたときに、2011 年なのでもういまから 9 年近く前なんですけども、その頃はまだ餃子がメインの居酒屋というものがほぼ日本に存在していなかったんですね。なので、餃子がメインの居酒屋というコンセプトを理解してもらいたいという思いがありまして。そこで他の商品と同列に餃子を並べようと、ただの居酒屋の一品が餃子があるという形になってしまって。そこでメニューの表記なんかも 1 ページどんと使っているんですけども。

たぶん、お店に入って座ったときに最初に飲み物より先に、餃子何枚焼きましょうかと聞かれたと思うんですけども。そこでやはり、肉汁焼餃子という圧倒的な商品力を持つメインメニューを必ず食べてもらいたいという思いが、そういうところには込められています。本当に、倉庫居酒屋が衰

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



退してきていたなかで、やはり専門的に見せたいと。餃子を食べるためにダンダダンに来るというようなコンセプトを作って、そこを強調しているような形になっています。

司会：ありがとうございました。他にご質問どうぞ。特にないようでございます。念のため会社様から追加事項ございましたらいかがですか。よろしいですか。わかりました。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@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

