



## 株式会社 NATTY SWANKY

2021 年 6 月期決算説明会

2021 年 8 月 20 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 月期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 8 月 20 日
[ページ数]	37
[時間]	13:30 – 14:05 (合計：35 分、登壇：25 分、質疑応答：10 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 <sup>2</sup>
[出席人数]	18 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@scriptasia.com



## 登壇

---

**司会**：それでは定刻でございますので、ただ今から株式会社 NATTY SWANKY 様の 2021 年 6 月期決算説明会を開催いたします。

最初に会社様からお迎えしてございます、3 名の方々をご紹介します。まず代表取締役社長、井石裕二様でございます。

**井石**：よろしくお願いいたします。

**司会**：続きまして取締役管理部長、金子正輝様でございます。

**金子**：よろしくお願いいたします。

**司会**：続きまして執行役員 FC 事業部長、伊藤慎一郎様です。

**伊藤**：よろしくお願いいたします。

**司会**：本日はこの後、井石社長様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間をもうけておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは早速、よろしくどうぞお願いします。

**井石**：それでは始めさせていただきます。暑い中お集まりいただき、ありがとうございます。

21 年 6 月期は皆さんご存じのとおり、新型コロナウイルス感染症がまん延する中で、通常営業ができたりできなかったり、感染者数が増えたら売上が下がったり、減ったら上がったりと。

そういう中、20 年 6 月期、最終利益赤字で着地してしまったので、21 年 6 月期はなんとしても最終利益、黒字で着地しようと、1 年間社内でみんなで奮闘してきた結果でございます。

---

### 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

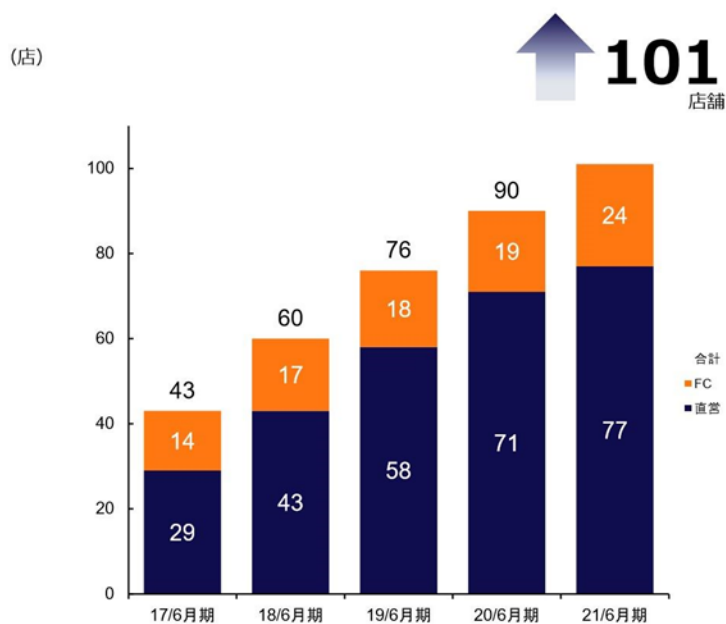


## 店舗推移

### 店舗数を拡大（直営店+FC店）

NEW

福岡県 FC 1 店舗目  
名古屋市 3 店舗目出店



東京都	目黒区 目黒	(直営)
	台東区 浅草橋	(直営)
	北区 赤羽南口	(直営)
	立川市 立川北口	(FC)
	葛飾区 金町	(直営)
	国分寺市 国分寺	(直営)
	西東京市 田無	(直営)
千葉県	市川市 本八幡	(直営)
栃木県	宇都宮市 宇都宮西口	(FC)
愛知県	名古屋市 千種	(FC)
広島県	広島市 広島えびす通り	(FC)
福岡県	北九州市 小倉	(FC)
退店	神奈川県 横浜市 関内店 (直営)	

株式会社NATTY SWANKY

2

まず店舗数の推移のところでは。

店舗数は 101 店舗、合計となっております。

## 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

## 店舗数

### 出店数(純増数)の前期比較

単位：店舗

	2019年 6月期実績	2020年 6月期実績	2021年 6月期実績	前期との比較	備考
直営店	15	14	<b>6</b>	△8	新型コロナウイルス感染症拡大により 出店抑制
FC店	1	2	<b>5</b>	3	地方展開の加速による
合計	16	16	<b>11</b>	△5	-

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店 (直営)

直営店は6店舗、フランチャイズが5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@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		
		合計	合計	新規出店	退店
直営店	関東圏	68	74	7	△1
	関東圏以外	3	3	0	0
	計	71	77	7	△1
FC店	関東圏	15	16	1	—
	関東圏以外	4	8	4	—
	計	19	24	5	—
合計		90	101	12	△1

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店（直営）

出店数の推移のところでございますけれども、直営は関東圏に7店舗新規出店して、退店が1店舗ございます。フランチャイズ店は関東圏1店舗、地方に4店舗出店しております。

出店も、世の中の動向を見ながら出店していったんですけれども、今期は直営店の出店は抑えて、なんとか黒字に持っていかうとしてきた次第でございます。

#### 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

## エリア別店舗数

### 新規エリアへの出店増 出店エリア拡大中

- 広島市、宇都宮市、小倉市へ新規出店（FC）済。名古屋市は着実に増店中。



株式会社NATTY SWANKY

注：2021年6月末現在の店舗数

5

エリアに関しましては、新しいエリアとして広島、それから栃木県の宇都宮、あと福岡県の小倉、出店を拡大しております。

## サポート

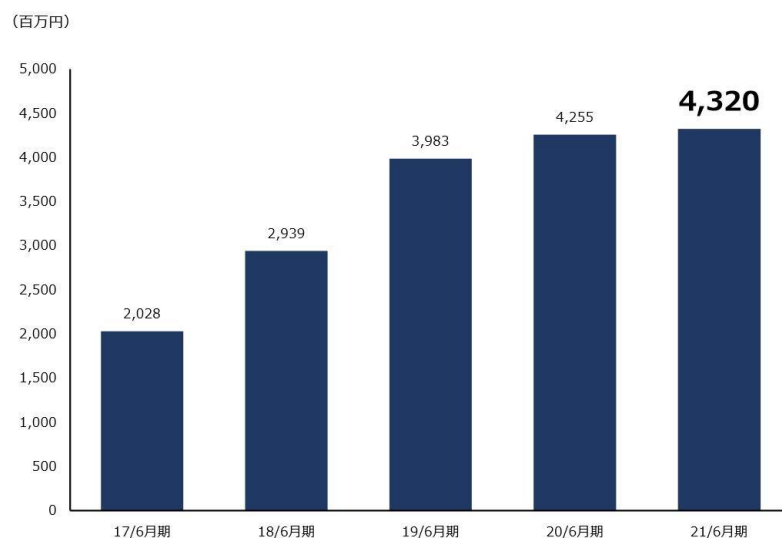
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 現状の業績動向（ハイライト）

### 売上高は微増。新型コロナウイルスの影響あり

#### 売上高



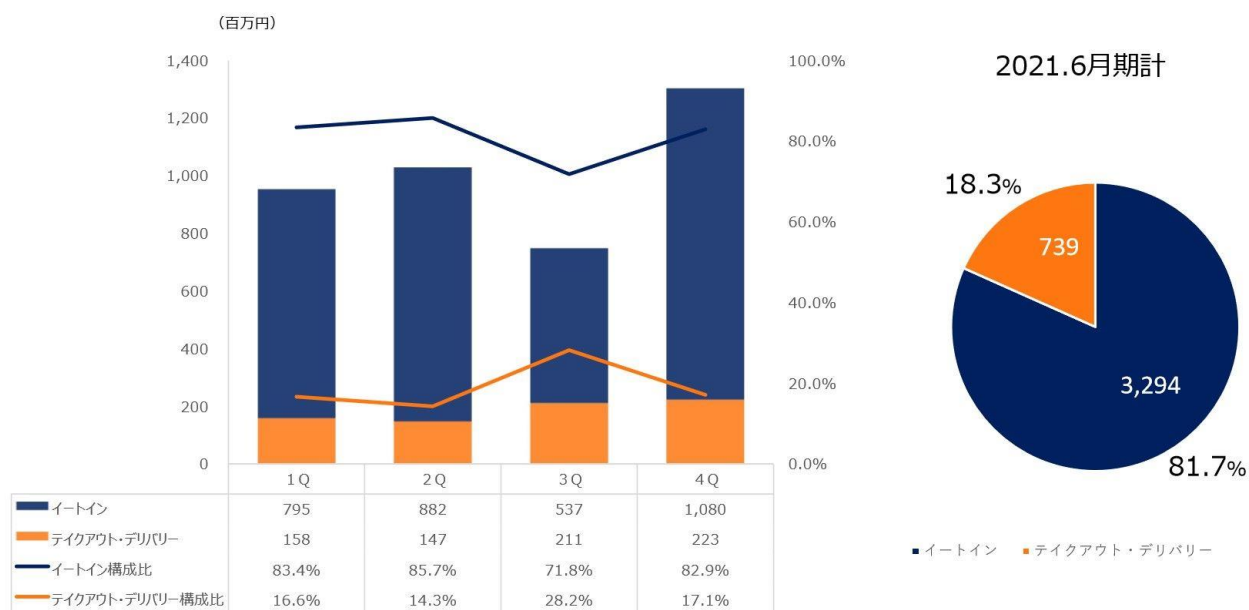
売上高は微増に終わっております。まともな営業ができない期間も大分ありましたので、微増で終わっている感じです。

#### 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@scriptasia.com

## 現状の業績動向

### 2021.6月期 直営店売上高構成 テイクアウト・デリバリー政策による効果あり



株式会社NATTY SWANKY

7

それからこちらは、直営店の売上高に対するイートインとテイクアウト・デリバリーの比率になっております。

デリバリーは去年の4月から導入しまして、ある程度、一定数の売上が安定して見込めているような状況です。第3クォーターがテイクアウト・デリバリーの比率上がっているんですけども、こちらは時短営業した中で、イートインの売上が低くなったところがございます。

イートインが、なかなか売上高がコロナ前より戻ってこない中で、テイクアウトとデリバリーを強化して、その分の売上がまかなっていかうと取り組んできました。

## サポート

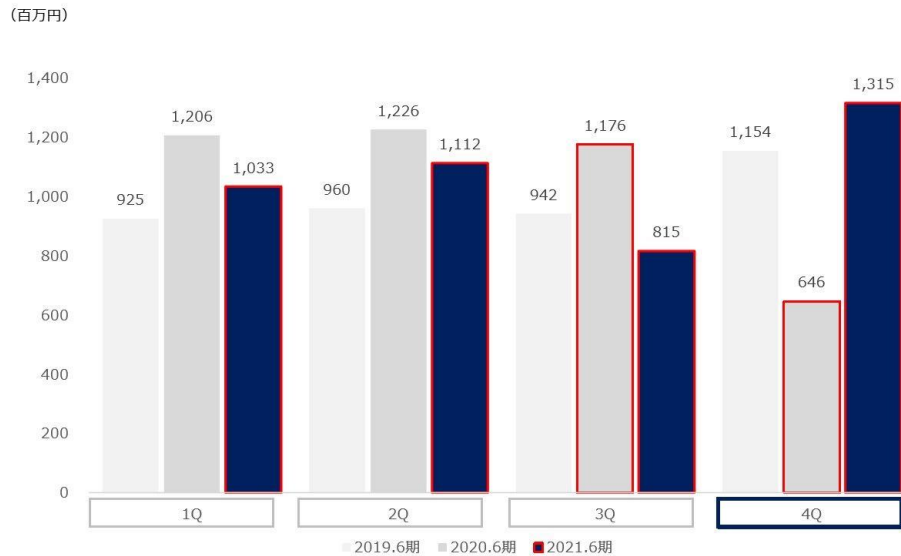
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 現状の業績動向（ハイライト）

### 四半期ごとの売上高

第4四半期 4月～6月の売上構成が高いモデル



※新型コロナウイルス感染症の影響有り

株式会社NATTY SWANKY

8

こちらは四半期ごとの売上高の比較になります。

19年6月期、一番左のグラフなんですけれども、こちらに関しては第4クォーターが一番売上高が高いと。20年6月期に関しましては、第4クォーターが逆に去年の4月、5月、6月ですの、感染症がまん延し出して、売上に響いたところがございます。

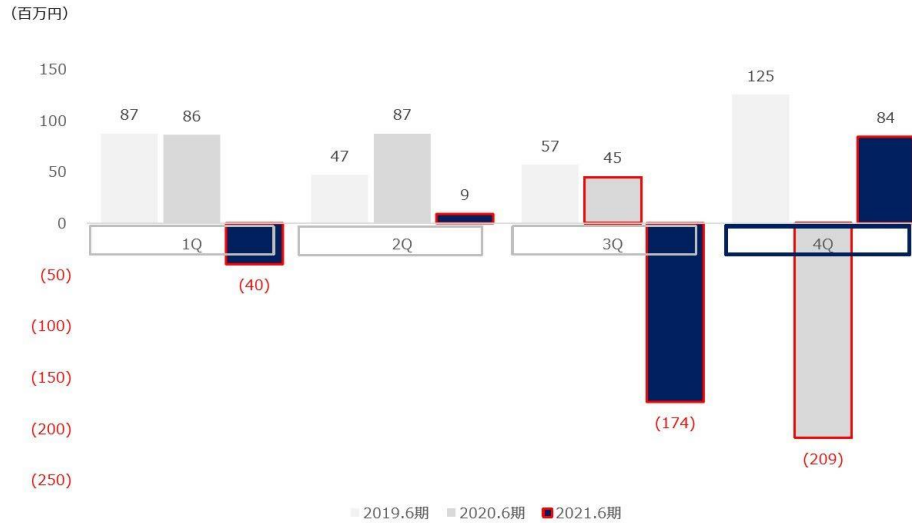
21年6月期の第4クォーターに関しましては、5月12日から通常営業に戻したところで売上高が回復している感じでございます。

### 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）

### 四半期ごとの営業利益 第4四半期 4月～6月の営業利益も比例して高い



□ ※新型コロナウイルス感染症の影響有り

株式会社NATTY SWANKY

9

こちらは四半期ごとの営業利益です。

当社は、比較的コロナの前は第4クォーターに売上も利益も集中するような推移がありました。今期は第1クォーターは営業利益で4,000万円の赤字、第2クォーターは通常営業しながらですが、なかなか売上が戻ってこない中でもありましたが、なんとか営業利益を黒字に持っていったところでございます。

第3クォーターに関しましては1月の後半から2月、3月、連日時短営業しており、営業利益は赤字となっております。

## 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



## 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	2021.6月期 実績	前期比 差額	%	主な増減理由
売上高	3,983	4,255	4,320	64	106.5	<b>【売上高】</b> 直営7店舗(純増6店舗)、FC5店舗 出店による積み上げが寄与  <b>【売上総利益】</b> 原価率改善が寄与 ロスの削減などの施策による  <b>【販管費及び一般管理費】</b> デリバリー売上増加に伴う支払手数料の増加や、新規出店による地代家賃等の増加による  <b>【経常利益】</b> 入金済みの助成金収入327百万円による  <b>【当期純利益】</b> 新型コロナウイルスの影響による約80百万円 減損損失 繰延税金資産の一部を取崩し、41百万円の法人税等調整額を計上
売上総利益	2,782	2,981	3,083	102	103.4	
売上総利益率 (%)	69.9	70.1	71.4	1.3	101.9	
販管費及び一般管理費 計	2,465	2,972	3,206	234	107.9	
営業利益	316	9	△122	△131	-	
営業利益率 (%)	7.9	0.2	△2.8	△3.1	-	
経常利益	297	12	201	188	-	
経常利益率 (%)	7.5	0.3	4.7	4.4	-	
当期純利益	218	△159	13	172	△8.2	
当期純利益率 (%)	5.5	△3.8	0.3	4.1	△8.1	

株式会社NATTY SWANKY

10

次に PL の前期との比較になります。

上から三つ目、売上総利益率のところなんですけれども、20年6月期から1.3ポイント改善しているのですが、こちらはロスの削減をやはり徹底的に取り組んできた効果が出ているところがございます。

それから経常利益、2億100万円になっていますけれども、こちらは主に時短営業に協力した協力が3億2,700万円計上されているところがございます。

当期純利益に関しましては、約8,000万円ほどの減損と、法人税等の調整額が4,100万円計上しているところがございます。

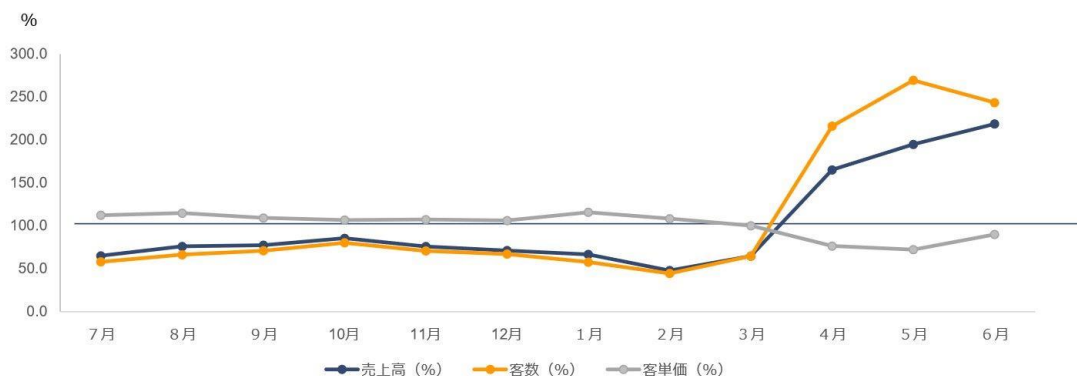
### サポート

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@scriptasia.com



## 既存店前年比較推移

- 既存店前年同月比平均 売上100.7% 客数109.0% 客単価101.5%



	2020年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2021.6月期 平均
売上高(%)	65.0	75.9	77.3	85.4	75.8	71.1	66.6	48.0	64.6	165.1	194.8	218.7	100.7
客数(%)	58.0	66.2	70.9	80.1	80.1	67.0	57.6	44.4	64.6	216.0	269.3	243.4	109.0
客単価(%)	112.2	114.7	109.1	106.6	106.6	106.1	115.7	108.2	100.1	76.4	72.3	89.8	101.5

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

11

既存店前年比の推移はご覧のとおりですけれども、去年の4月からコロナの影響を受けて売上がぐんと下がったところで、比較すると増えて見えるのですが、なかなか参考にならないようなグラフになってしまっていると思われます。

年間通しては100.7%、売上高で推移しております。

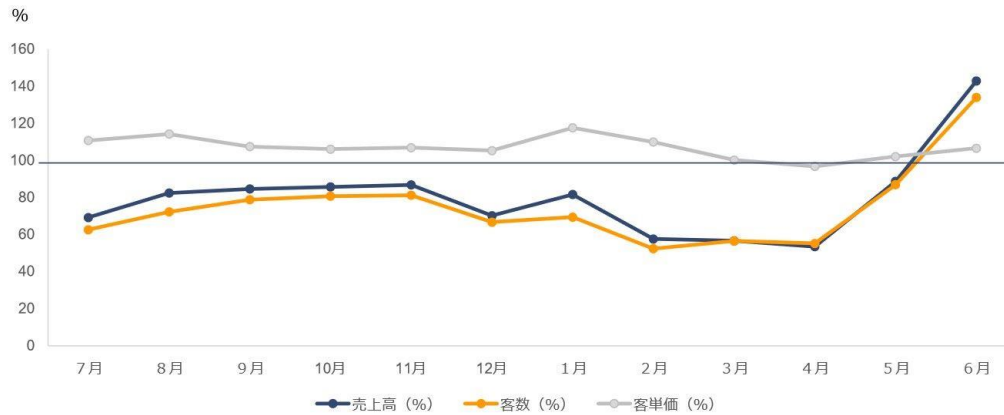
### サポート

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@scriptasia.com



## (参考) 既存店前々年(2019.6月期)比較推移

- 既存店前々年同月比平均 売上80.0% 客数74.7% 客単価107.0%



	2020年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2021年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2021.6月期平均
売上高 (%)	69.2	82.4	84.6	85.7	86.8	70.2	81.6	57.6	56.6	53.5	88.7	142.8	80.0
客数 (%)	62.6	72.2	78.8	80.7	80.2	66.7	69.4	52.4	56.5	55.2	86.9	134.0	74.7
客単価 (%)	110.7	114.2	107.4	106.1	106.1	105.3	117.6	109.9	100.2	96.8	102.1	106.6	107.0

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

12

こちらがコロナ前の比較になりますので、参考になるかと思うんですけども。

3月までは60%から80%ぐらいの間で推移してきて、また年明けから下がってきたような状況になります。6月だけは前々年比140%という推移なんですけれども、こちらは6月全日通常営業したところが影響しております。

### 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・計画比較）

### 計画比較

(単位：百万円)

	2021.6月上旬			2021.6期下期			2021.6通期		
	当初計画	実績	計画との比較(%)	当初計画	実績	計画との比較(%)	当初計画	実績	計画との比較(%)
売上高	2,177	<b>2,146</b>	98.6	2,558	<b>2,174</b>	85.0	4,700	<b>4,320</b>	91.9
売上総利益	1,541	<b>1,521</b>	98.7	1,821	<b>1,562</b>	85.8	3,363	<b>3,083</b>	91.7
販管費及び一般管理費	1,581	<b>1,552</b>	98.2	1,766	<b>1,652</b>	93.6	3,347	<b>3,206</b>	95.8
営業利益	△40	<b>△31</b>	-	50	<b>△91</b>	-	10	<b>△122</b>	-
経常利益	△40	<b>△21</b>	-	41	<b>222</b>	544.1	1	<b>201</b>	-
当期純利益	△40	<b>△44</b>	-	41	<b>57</b>	140.8	△1	<b>13</b>	-

こちらは計画との比較なんですけれども、売上、利益ともに未達という結果になっています。

### 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



## 現状の業績動向（貸借対照表）

（単位：百万円）

		(参考) 2019年6月期 実績	2020年6月期 実績	2021.6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	<b>1,982</b>	298	コミットメントライン4.5億借入
	固定資産	1,476	1,723	<b>1,765</b>	42	店舗数増加による固定資産の増加等
	資産合計	4,014	3,407	<b>3,747</b>	340	
負債の部	流動負債	1,051	802	<b>1,007</b>	204	
	固定負債	1,040	873	<b>998</b>	124	コミットメントライン4.5億借入
	負債合計	2,092	1,676	<b>2,005</b>	328	
純資産の部	純資産合計	1,922	1,730	<b>1,742</b>	11	
	自己資本比率 (%)	47.9	50.8	<b>46.5</b>	△4.3	
	有利子負債比 率 (%)	71.4	67.4	<b>72.8</b>	5.6	負債金額の減少により改善

株式会社NATTY SWANKY

14

こちらはBSです。

自己資本比率は、前期 50.8%に対して今期も 46.5%と、ある程度高い水準を維持できております。

前期、20年6月期に結んだコミットメントライン 15 億円分があったんですけども、そのうちの 4.5 億円分を利用しております。そのため有利子負債比率は、多少上がっております。

### 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



## 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	2021.6月期
<b>営業キャッシュ・フロー</b>	<b>512</b>	<b>△138</b>	<b>546</b>
税引前当期純利益	303	△188	125
減価償却費	98	145	146
仕入債務の増減額	39	△35	115
小計	585	6	520
法人税等の支払額	△63	△145	△14
その他	△10	1	40
<b>投資キャッシュ・フロー</b>	<b>△496</b>	<b>△583</b>	<b>△353</b>
有形固定資産の取得による支出	△403	△503	△264
その他	△93	△80	△92
<b>財務キャッシュ・フロー</b>	<b>1,870</b>	<b>△237</b>	<b>89</b>
長期借入による収入	649	215	836
長期借入金の返済による支出	△273	△415	△736
株式の発行による収入	1,500	—	2
その他	△6	△37	△13
<b>現金及び現金同等物の増減額（△は減少）</b>	<b>1,885</b>	<b>△958</b>	<b>282</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>453</b>	<b>2,339</b>	<b>1,380</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>2,339</b>	<b>1,380</b>	<b>1,663</b>

**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 / 2021年6月末時点）

次にキャッシュ・フローです。

現金の期末残高は16億6,300万円まだございますので、特に問題はないと会社としては考えております。

### 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@scriptasia.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

##### ■ 1株あたり5円00銭

継続的なご愛顧に感謝をするとともに、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

	回数	内容
21.6月期	年2回	肉汁餃子のダンダダンの「お食事券1,000円」 10枚進呈（10,000円相当） 基準日につきましては、 <b>21.6月期は6月末、12月末</b>

□22.1月期 基準日2022年1月末 ※7か月変則決算のため

□23.1月期 基準日2023年1月末、2023年7月末

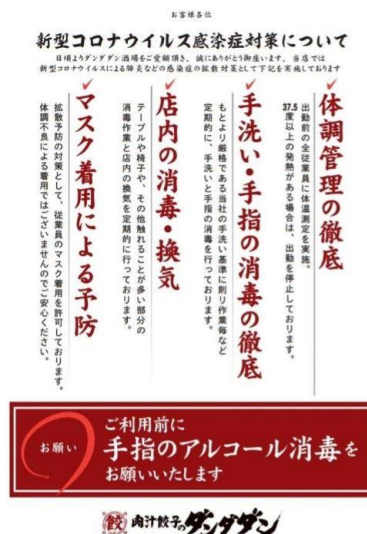
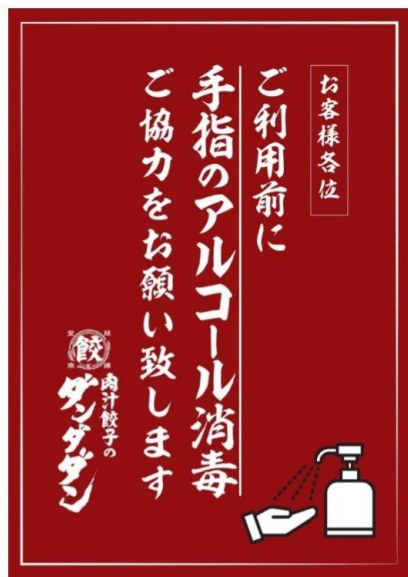
株主様への還元です。

配当は1株当たり5円を決定しております。

それから優待に関しましては今までどおり、年2回お食事券を1万円ずつと決めておりますけれども、今期は22年の1月で1回締めますので、7か月変則決算のため基準日が22年の1月末と変更になっております。

## 店舗での感染拡大防止の取組

### ●お客様・従業員への感染防止の徹底



次に、21年6月期のトピックスに移りたいと思います。

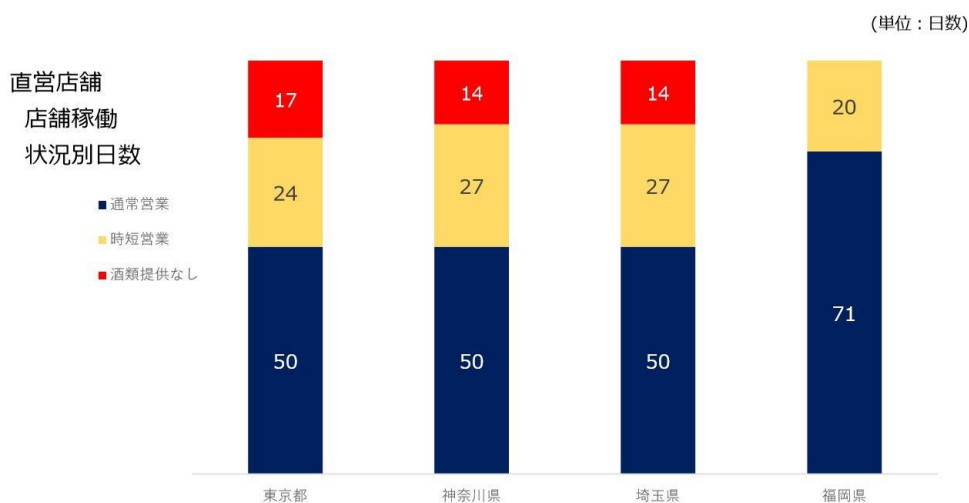
感染拡大防止への取り組みですが、自治体や保健所等の推奨される感染防止の取り組みを行っております。

## 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@scriptasia.com

## 第4四半期の店舗稼働状況 (2021年4月～2021年6月)

- 自治体の時短要請に係る休業協力金の支給対象営業状況
- 2021年5月12日より通常営業へ舵を切る



こちらは今年の4月、5月、6月の、第4クォーターの店舗の稼働状況を表したグラフになります。

少し小さくて見つらくて申し訳ないんですけども、オレンジの部分、酒類提供なしで時短に従った日数になります。黄色の部分、酒類提供ありで時短に従った日数でございます。青い部分が通常営業した日数でございます。

## 新型コロナウイルス感染症への対応

### 時短要請に係る休業協力金の支給状況

(単位：千円)

入金済

318,020

申請中

102,953

休業要請期間	東京都	神奈川県	埼玉県	千葉県	福岡県
12/18~1/11		7,560			
1/12~2/7		16,200	4,860	1,620	
1/16~2/7					4,140
1/22~2/7	58,140				
2/8~3/7(延長)	95,760	16,800	5,040	1,680	
2/8~2/28					3,780
3/1~3/7					840
3/1~3/21(再延長)	48,720	8,400	2,520	840	1,680
3/22~3/31	23,200	4,000	1,200	400	
4/1~4/11・19		7,600	2,280	760	
4/12~5/11					
4/20~5/11					176
休業要請期間	東京都	神奈川県	埼玉県	千葉県	福岡県
4/1~4/11・19	25,960				
4/12~5/11	66,639				
4/20~5/11		4,576	2,310		
4/22~5/5					1,400
5/6~5/11					492
5/12~5/31		1,400			

株式会社NATTY SWANKY

19

こちらは21年6月期の業績に大きい影響をおよぼした部分ではあるのですが、協力金の支給状況を表した表です。

協力金の支給された、入金されたものだけが計上されておりますので、入金済みは3億1,800万円。まだ入金されていなくて申請している部分が、1億200万円ございます。

まだ入金していない部分に関しては、今期に計上され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@scriptasia.com



### 2022年2月1日に持株会社体制へ移行

- ・ NATTY SWANKY（親会社）はグループ全体を統括
- ・ 「肉汁餃子のダンダダン」の運営は、事業会社（子会社）が実施



それから、先日発表させていただきましたが、来年の2月1日に持株会社体制へ移行しようと思っております。

持株会社を NATTY SWANKY ホールディングス、事業会社を株式会社ダンダダンと分けて、迅速な意思決定ができるように、今後の未来を見据えて決定したところでございます。

### 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
- スーパーへの卸販売
- 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

21

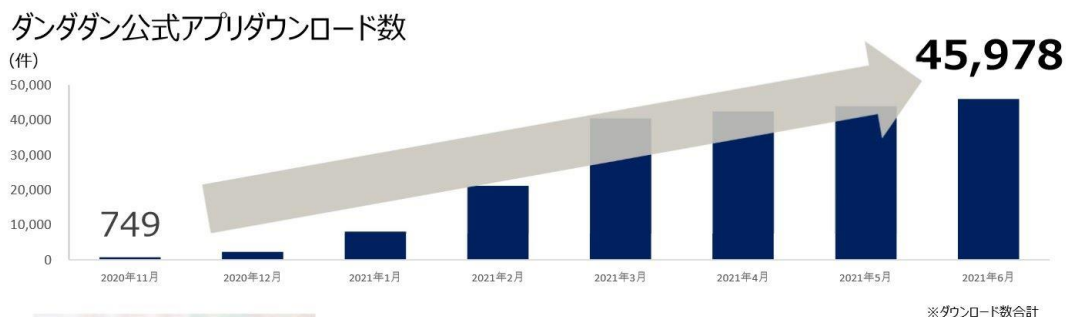
それから、新しい取り組みによる新しいファン作りで、テイクアウトのお弁当や、先ほど申し上げましたデリバリーサービスの拡充、それからスーパーへの卸販売も始めています。あとは自社のECサイトによる、冷凍生餃子の通信販売を開始しております。

### 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



### 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

公式アプリも自社独自で作りまして、ダウンロード数も6月末時点で4万6,000ほどダウンロードされております。

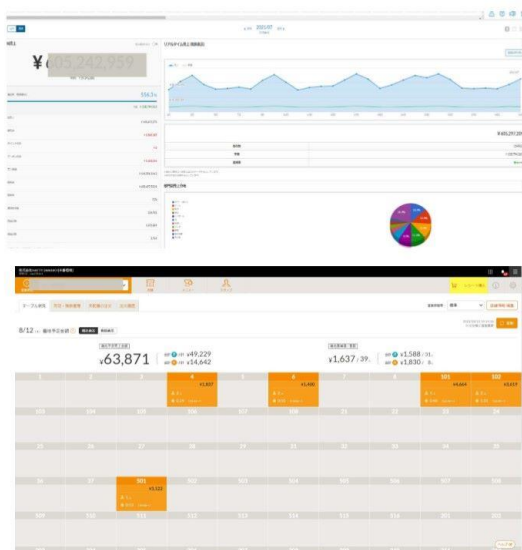
こちらの目的としましては2点ありまして、既存の顧客へのロイヤリティの向上が一つと、もう一つは新規顧客の獲得という2本の柱で、内容が組み立てられております。

特に既存の顧客のロイヤリティ向上に関しましては、ダンダダンを複数店舗、いろんな店舗行ってもらうことで、お店ごとの違いですとか、お店ごとというかメニューとかは一緒なんですけれども、お店の雰囲気や壁に地域の特性を表した壁画等が描いてあったりするので、そういうのを分かってもらおうとやっております。

#### 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@scriptasia.com

### クラウドレジ導入



#### ●売上分析の効率化

クラウド上で売上データの把握  
営業方針の改善スピードの向上

#### ●本部との連携向上

リアルタイムでのデータ把握  
“今”の店舗状況を確認、指示などのスピード向上

#### ●金銭管理ミス、工数の削減

自動釣銭機との連携  
キャッシュカウントにかかる時間短縮  
お釣りの渡し間違いによる、現金差異の減少

※画像は使用レジシステム管理画面

それから 21 年 6 月期中に、レジの変更を行いました。

レジをクラウド化することによって、リアルタイムな売上、利益なんかを本部で常に確認するところで、いろんな作業指示などのスピードが向上していったところがございます。

またそれに伴い自動釣銭機を導入しまして、今までレジ締めにかかっていた工数、時間などを削減しております。やはり現金差異等どうしても出てしまっていたんですけども、それが大分減少されることによって、本部の工数も減ったというメリットがあります。

## 今後の営業活動の取り組み

### 自動発注システムの導入



【AIによる売上予想】



【適正発注案の自動作成】

- AIによる売上・来客数予想の自動化
- 適正発注案の自動作成
- 店舗発注業務支援の実現

※画像は開発サンプルのものを使用

株式会社NATTY SWANKY

24

それから DX を進めていく中で、自動発注システムを導入しております。

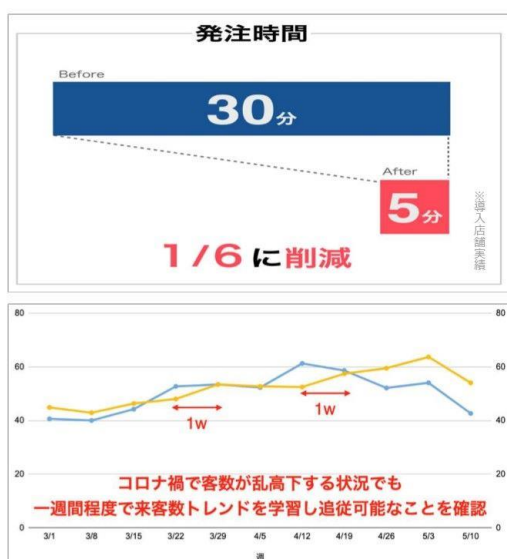
こちらはまだ居酒屋業態ではおそらく初なんじゃないかと思っていますけれども、AI によって売上、来客予想、それから商品の出数の予想をして、AI がサジェストしてくれて、発注が一瞬で終わるものになっております。

### 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@scriptasia.com

### 自動発注システムの効果

非対顧客業務の省力化・精度向上により、さらなるQSC向上



#### ●店舗業務改善による見込み

- ・年間11,700時間の業務削減（直営77店舗にて）
- ・過剰発注ロス的大幅削減によるF率低減
- ・発注の抜け漏れや欠品を限りなくゼロへ

#### ●品目を絞り『完全自動発注』に挑戦

- ・2021年9月以降、適した品目に絞る
- ・発注担当者がチェックを行わない『完全自動発注』
- ・実現に向けた、パートナー企業と取り組みを強化

現在は発注担当者が最後確認して発注ボタンを押すんですけれども、後ほどちょっと説明させてもらいますが、それも、品目は今のところ絞っておりますが、全て全自動で発注確認もせずにとりかかるところまで進めていきたいと思っております。

こちらで発注時間、従来は慣れていない人ですと1個1個、やはり冷蔵庫の中を確認して、30分から遅い人だと1時間ほどかかっていたものが、現在は5分で終わると。発注はやはり職人的なものがありまして、いろいろ未来の売上を予想したりですとか、明日のシフトを確認したりですとか、そういうふうにやりながら発注していくものなんですけれども、教えるのがなかなか大変なんです。

なので、なかなか正確な発注ができるようになるまで時間がかかるところで、そこで過剰発注によるロスだったり、逆に欠品によるチャンスロスが店内で起きていたと。そういうところが自動発注導入によって、改善してきたところでございます。

### ギグワーカーの導入



- 新たな人材確保の取り組み
- 人手が欲しい時に、欲しい人材を募集
- 条件にあった働き手とマッチング

※ギグワークとは「単発で仕事を請け負う働き方をする人」

それから、新たな人材確保の取り組みとして、ギグワーカーを導入しております。

21年6月期は、感染状況によって本当に売上がいきなりガクンと減ったりですとか、逆に増えたりですとか、自治体からの要請が出たり出なかったりで、なかなか常時人手を確保していくのが難しい状況にありました。

その中で隙間で働ける、当社ではTimeeというアプリを使っているんですけども、そちらを導入して、急な売上の増減に対応できるような体制をとったところでございます。

### 店前へのサンプルケース設置



- テイクアウト強化を目的
- 店頭サンプルケースを設置
- 新規出店店舗から順次導入中

それから、テイクアウトの強化を目的とし、現在、新店舗では店頭サンプルケースを置くようにしております。

今まではテイクアウト窓口に台があっただけなんですけれども、主にその下にお弁当や焼き餃子等の食品サンプルを置いて、テイクアウトを買いやすくするという取り組みを行っております。この取り組みに関しましては、サンプルケースを設置した店舗はテイクアウトの額がやはり上がっているので、随時進めていきたいと思っております。

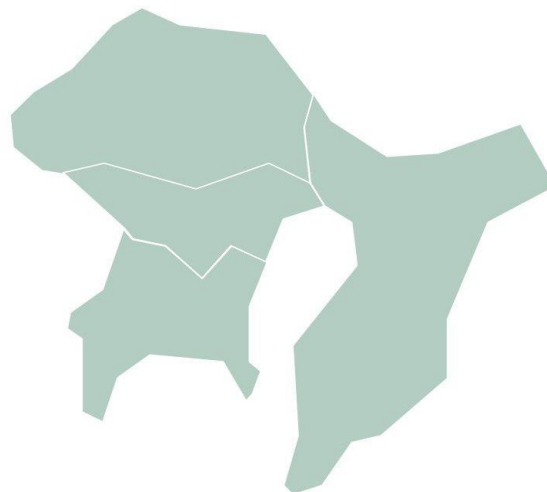
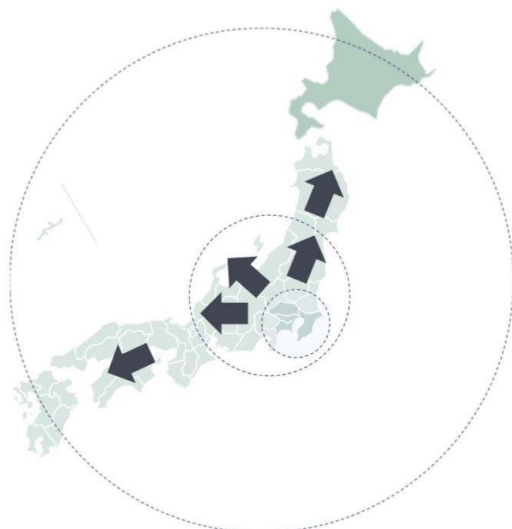
### 未出店地域への進出、首都圏基盤の強化

#### 全国

- 関西、四国、北陸、中国、沖縄への出店
- 新規出店の余地は全国的にあり

#### 首都圏

- 直営店中心に店舗出店
- 首都圏の基盤を継続的に強化



それから、未出店地域への出店です。

21年6月期も宇都宮や広島、小倉など広げていきましたが、これからも特に関西はまだ1件も出店していませんので、関西の出店を進めていきたいなと思っているところでございます。

## 事業拡大に向けた取り組み

### 独立支援制度 発足

正社員からFCオーナーへ 独立サポート付キャリアプランの新設



#### □独立支援制度を受けるための必要条件

勤続年数 3年以上  
役職 店長以上  
貯金 50万円以上 など

- ・優秀な人材へのブランド継承
- ・年間1～2店舗の独立支援実施を予定
- ・独立志向者の魅力向上、採用への好影響
- ・店舗管理工数の削減による効率化

それから、独立支援制度を正式に開始いたしました。

やはり飲食店で働いている人たちは独立志望の方も一定数いて、そういう人は結構優秀な人材がやっぱり多いので、優秀な人材が流出するのは当社としても痛手になりますので、そういう人材をダンダダンのフランチャイジーとしてやってもらうというところで開始しました。年間1店舗から2店舗の独立支援を予定しております。

こちらは基本的には直営店ですね。ちょっと賃料が安めだったり、売上が低めだったりする直営店を、優秀な人材へ渡していくところで、独立してもらうという仕組みになっております。

必要条件としても勤続3年以上、店長以上でやってもらうところですので、ダンダダンのブランドをよく理解して習熟しているスタッフですので、ブランド価値の向上を一緒に目指していけると考えております。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

司会：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@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会：**それではこの後は、質疑応答の時間でございます。質問のある方は挙手をしてご発言をいただきたいと思っております。発言に際しましてはマイクをお持ちしますので、マイクでのご発言をよろしくお願いたします。

なおこの説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開の予定でございます。したがって質問の際に会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開でございますので、よろしくお願いたします。もし匿名を希望される場合は発言の際に氏名を名乗らないように、よろしくお願いたします。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。最初の方、どうぞ。

**質問者：**いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。コロナを経験されて、御社のご認識として、うちはこういうところが強みだなと再認識したとか、ここが課題だなと認識したのがあれば、今の時点のものを教えていただけないでしょうか。

**井石：**ありがとうございます。やはり当社は居酒屋業態の中のくくりではあるんですけれども、居酒屋でありながら食事需要も一定数取れるところは、やはり強みだったなと思っております。

あとは物件も1階路面に面しているお店がほとんどで、テイクアウト窓口をもともとつくっていたんですね。それでテイクアウトの需要は特に緊急事態宣言等出たときに、ステイホームとか言われていたときにテイクアウトが売れるというところで、そこはほかの居酒屋業態だけの会社さんよりは強みがあったかなと認識しております。

課題としましては、首都圏に今のところ集中しているところで、首都圏に今回のようなパンデミックなり地震なり、そういうのが起きたときに、やはり危機的状況になるというところで、全国に拡大して分散していきたいなと思っているところではございます。

**司会：**ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでございましょうか。せっかくの機会でございますので。どうぞ。

**質問者：**すみません、漠とした質問で恐縮ですけれども、例えばコロナが収束がいつになるかがまだ見えない状況なんですけれども、コロナが収束してみんながマスクを取ったときに、この外食需要、居酒屋需要はどれくらい戻ってくるのか。

---

### 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@scriptasia.com



コロナ前に 10 あった需要が 10 そのまま戻ってくるのか、それとも 8 なのか 7 なのかと。アフターコロナでどういう変化があるのかというところ、もしお感じになっていること、お気づきになっていることがあれば教えていただければと思います。よろしくお願いします。

**井石：**ありがとうございます。なかなか予測しづらいところではあるんですけども、正直コロナ前 100%には戻るとは考えておりません、全体の需要としましては。

ただ現在、通常営業しているところはそれなりに忙しい状況がずっと続いていますので、今まで居酒屋業態というものが世の中に多くあって、勝ち負け、優劣が出ていたんですけども。店舗数が減るは減るで、1 店舗当たりに対する需要はそれほど変わらない可能性があるなと感じています。

**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。ほかにご質問、いかがでございましょうか。ちょっとお待ちください。

**質問者：**ご説明ありがとうございました。二つ伺いたいですけれども。

一つが 12 ページに既存店の売上の推移を出されていて、6 月が前々年比で 40%を超える増加で、先ほどのご説明で通常営業になった効果をお話しされたと思うんですけども。

前々年も多分、通常営業だったと思うので、そういう意味ではやっぱりテイクアウト・デリバリーが乗ってきていることが効いているのか。あるいは通常営業になりさえすれば、今の状況ですとこれぐらいの売上、コロナ前と比べて、既存店がテイクアウト・デリバリー込みで見込めるような今状況と考えていいののかどうかを教えてくださいというのが一つ目です。

もう 1 点は、今走り始めた期、決算期変更すると思うのですが、22 年 1 月期の計画、売上で 29 億 8,000 万円で、営業利益 6,900 万円だと思うのですが。その前提となっている既存店の売上、前期比なのか、前々期比でもいいんですけども、どういう想定を置いていらっしゃるかと、出店をどの程度この中に計画として入れていらっしゃるか教えてください。

**井石：**ありがとうございます。今年の 6 月に関しまして 142.8%になっているんですけども、おっしゃるとおりテイクアウト・デリバリーの増加という意味では、一定数、寄与しているところはございます。

ただ、やはり 6 月はほぼ全店通常営業していますので、時短要請を守っている店舗が多くある中で、通常営業している店舗にお客様が集中したところが、一番大きい理由です。

---

## 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@scriptsasias.com



それから今期、進行期の話なんですけれども、出店数に関しましては月1店舗程度の出店を見込んでいます。計画しております。数値面に関しましては、取締役、金子からお答えさせていただきます。

**金子：**お答えさせていただきます。

まず今期の22年1月期においては、計画のベースとしては昨年10月を一つの目安として、ベースと考えました。こちらはちょうどいろいろな宣言等が出ているときではなく、境目というところで、多少戻り気味のところです。そこをベースにしながら個店ごとに判断はしてはいつているのですが、なかなか比較対象がないので分かりづらいと思いますので。

口頭ですけれども、まず仮に今期、12カ月でやった場合でお答えさせていただくと、昨年の今実績値になってはいますが、1年間6月期では43億2,000万円の売上に対して想定していた、今回7カ月に区切ってはいますが、12カ月ですと52億2,000万円を想定した予算になっています。

また7カ月ごとでの対応、こちら監査を受けているわけではないので、月次ベースを半期に足したかたちにはなりますが、売上にしますと昨年21年6月期については24億7,000万円が実績です。それに対して今回の予算は29億8,000万円で、全体的には昨年よりも伸びている状況としております。

ただ店舗単位で判断を入れた部分につきましては、やはり今回の実績を見た上で、地域性、特に会社、オフィス系のところと、郊外の住宅地での実績を見た際に、それを参考に多少の上下は加味しておりますが、ベースとしては10月が基準になっているかたちです。

またそれが100%に戻るかというところでいいますと、先ほど当社の井石が申しましたように、この傾斜角度としては今期はそのまま。考え方としては1月までの平均として、80から85程度だろうと。来期はさらにそれが5%程度は伸びていくのではないかという下で考えております。

以上になります。

**質問者：**ありがとうございました。

**司会：**ありがとうございました。ほか、よろしゅうございましょうか。

それでは質問ないようでございますので、以上をもちまして本日の決算説明会は終了でございます。

どうもお疲れさまでございました。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@scriptasia.com



[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@scriptasia.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

