



株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス

2023 年 1 月期第 2 四半期決算説明会

2022 年 9 月 21 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス		
[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]	2023 年 1 月期第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 9 月 21 日		
[ページ数]	28		
[時間]	13:30 – 13:59 (合計：29 分、登壇：20 分、質疑応答：9 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]	25 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	050-5212-7790	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

株式会社ダンダダン 取締役 FC 事業部長

伊藤 慎一郎（以下、伊藤）

サポート

日本 050-5212-7790 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：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス様の決算説明会を開催いたします。

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。代表取締役社長の井石裕二様です。よろしくお願いいたします。次に取締役管理部長の金子正輝様です。

金子：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に株式会社ダンダダン、取締役 FC 事業部長の伊藤慎一郎様です。

金子：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は井石社長様、および伊藤取締役様からご説明いただくこととなっておりますが、お二方のご説明が終わりましたら質疑応答の時間をもうけていただいております。

それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

井石：株式会社 NATTY SWANKY ホールディングスの井石です。本日はお集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

なお一つご説明ですが、お手元には 2 部資料をご用意しております。1 部は先日 9 月 13 日に開示いたしました、23 年 1 月期第 2 四半期決算説明資料です。もう 1 部は本日の決算説明会用に詳細な情報を記載しております、決算説明会用補足資料となります。本日の説明会は、9 ページ以降につきましては決算説明会用補足資料をもとに、スクリーンに映してご説明させていただきます。

資料ですが、一部画像の追加、差替え、表現方法等を変更しております。記載している内容には変更はございません。

では早速ですが、説明を始めていききたいと思います。

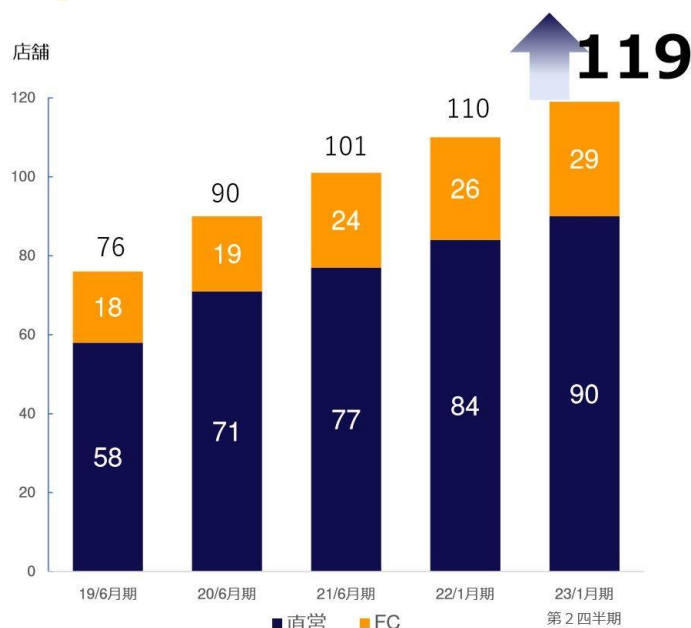
サポート

日本 050-5212-7790 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）



大阪府 直営 1 店舗目
愛媛県 FC 1 店舗目

東京都	新宿区	新宿東口店	(直営)
	府中市	府中店	(直営)
	台東区	浅草店	(直営)
大阪府	大阪市	大阪梅田店	(直営)
神奈川県	茅ヶ崎市	茅ヶ崎店	(直営)
	小田原市	小田原店	(直営)
	横浜市	東神奈川店	(直営)
宮城県	仙台市	仙台西口店	(FC)
愛媛県	松山市	松山千舟町通り店	(FC)
愛知県	名古屋市	名駅三丁目店	(FC)

撤退(直営) 東京都 世田谷区 代田橋店

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

2

まず店舗推移からです。

店舗数は出店を重ねまして、プラス 9 店舗の 119 店舗となっております。出店地域に関しましては、こちらに書いてあるところに出店しております。特に直営は都内もそうですが、神奈川県の内側の出店を進めているような状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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



新規出店数の前期・第2四半期計画比較

(単位：店舗)

	2022年 1月期 ※	2023年1月期 第2四半期	2023年1月期 第2四半期計画	計画との比較	達成率
直営店	14	7	10	△3	70.0%
FC店	2	3	3	0	100.0%
合計	16	10	13	△3	76.9%

※2022年1月期は決算期（事業年度の末日）を変更したことに伴い7ヶ月間の変則決算となっております。

こちらは新規出店数の、今期の計画との比較になります。

直営 10 店舗、フランチャイズ 3 店舗、合計 13 店舗の出店の計画でしたが、7 月末で直営 7 店舗、フランチャイズ 3 店舗、合計 10 店舗と、ちょっと進捗が遅れている状況ですが、こちらは契約、工期等の延期によって 8 月にずれ込んだ部分を反映しています。8 月は駒込、藤沢、鶯谷と、この分の出店が既に実施されておりますので、ほぼ進捗どおりに進んでいるような状況でございます。

店舗推移

2023年1月期第2四半期 出店内訳 純増9店舗

(単位：店舗)

	2022.1月期	2023.1月期			
		合計	新規出店	直営→FC	退店等
関東圏	81	6	—	△1	86
直営店 関東圏以外	3	1	—	—	4
計	84	7	—	△1	90
FC店 関東圏	16	0	—	—	16
FC店 関東圏以外	10	3	—	—	13
計	26	3	—	—	29
合計	110	10	—	△1	119

■退店情報 東京都 世田谷区 代田橋店（東京都による収用のため）

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

4

次にエリアの出店の内訳です。

直営店は引き続き関東圏内、フランチャイズは地方のほうに出店を進めているような状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

新規エリアへ出店2件 出店エリア拡大中

- 大阪府・愛媛県が初出店。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

5

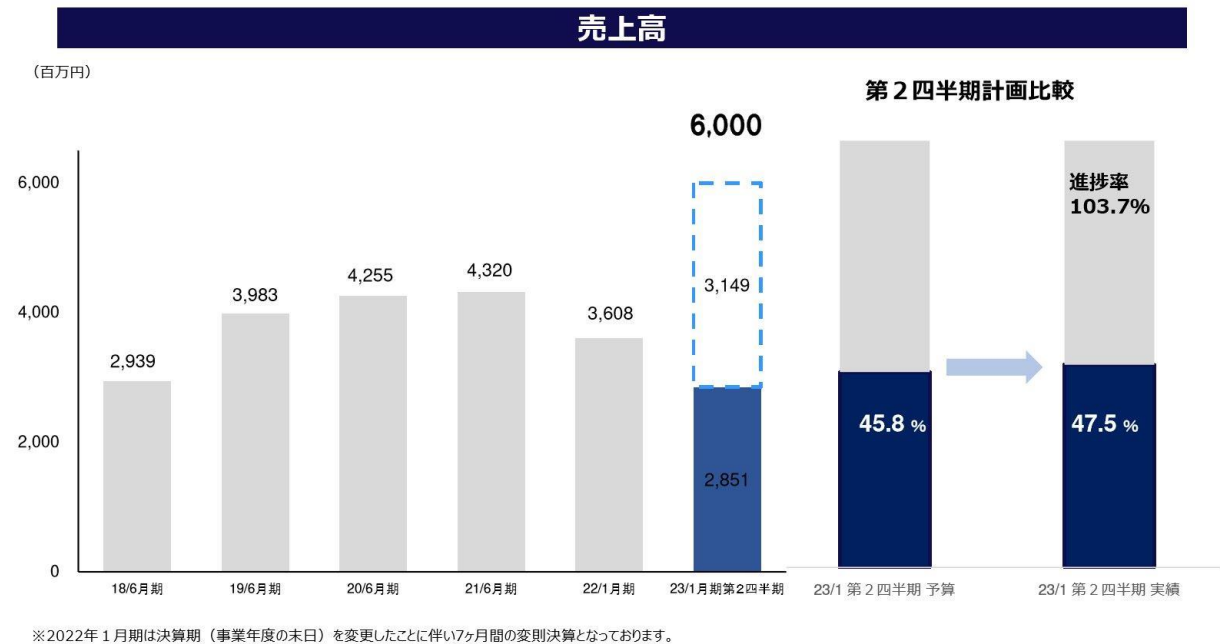
新規のエリアに関しましては、四国の愛媛県松山市に1店舗新規に出店したのと、今回関西進出として大阪梅田店を4月に出店しております。

サポート

日本 050-5212-7790 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）

売上高計画比



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

6

こちらは全社売上高の計画比になります。売上高は進捗率 45.8%の計画でしたが、47.5%と計画を上回る推移で、新店が好調だったことから上回っている状況になります。

サポート

日本 050-5212-7790 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)

	2023.1月期第2四半期		
	当初計画	実績	計画との比較(%)
売上高	2,700	2,851	105.6
売上総利益	1,948	2,044	104.9
販売費及び一般管理費	1,905	2,092	109.8
営業利益	43	△48	－
経常利益	36	△46	－
当期純利益	31	△25	－

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

7

こちらは PL の計画との比較になります。

売上は計画より上回っているのですが、販管費が当初の想定以上に膨らんだため、利益は計画を下回る結果になってしまいました。

サポート

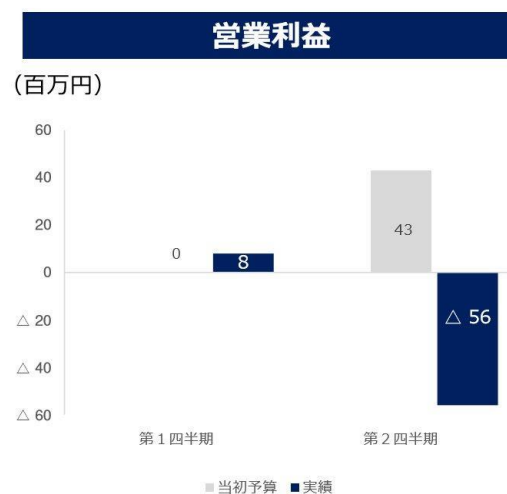
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



現状の業績動向（ハイライト）

四半期ごとの売上高及び営業利益

第1四半期 まん延防止等重点措置の解除による外食機会増
第2四半期 餃子不足による一部休業/5月 新型コロナ第7波影響/7月



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

8

次が四半期ごとの売上高、および営業利益の比較になります。第1四半期と第2四半期はご覧のとおりのお内訳になっております。

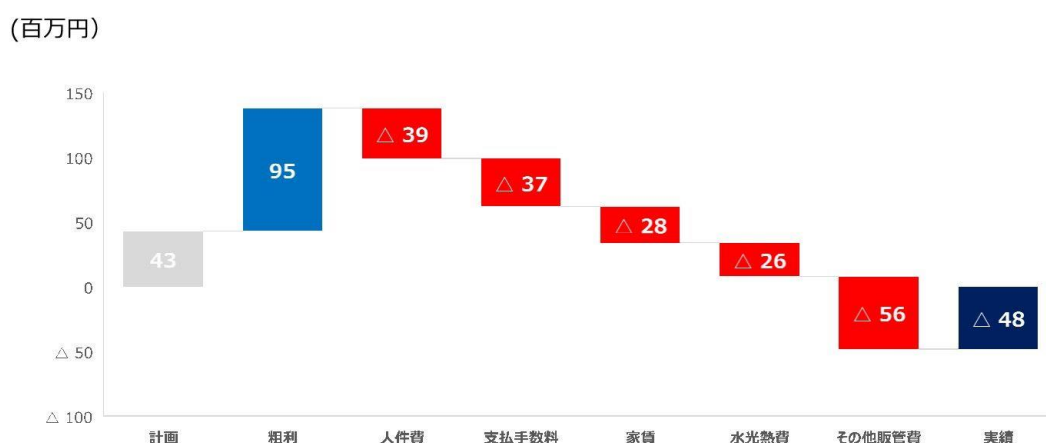
サポート

日本 050-5212-7790 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

営業利益増減分析

第2四半期累計 営業利益増減分析

粗利改善 店舗管理の取り組み向上、自動発注の使用継続
コスト増 社会情勢によるコスト増の影響、新店の出店立地による計画家賃増



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

9

こちらは営業利益の増減の分析です。

粗利に関しましては計画より売上が上がったため上回っているのですが、やはり販管費のところですね。1個ずつ説明させてもらいますと、人件費の部分は売上の増加に伴い人件費が上がっているのと、時給単価が上昇傾向にあるところで、計画よりかかっております。

支払手数料のところは、現在キャッシュレス比率、PayPayですとかLINE Payですとかを使っているのですが、そちらの比率が徐々に上がってきて、支払手数料が多くかかってしまったところがあります。

賃料に関しましては上半期、大阪梅田店等も含めて、賃料の比較的高いところに出店していったので、賃料も上回ってしまっています。

それから水光熱費ですが、特に電気代、ガス代が高騰しているのが世の中の状況ですので、そちらで計画より上回ってしまったところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

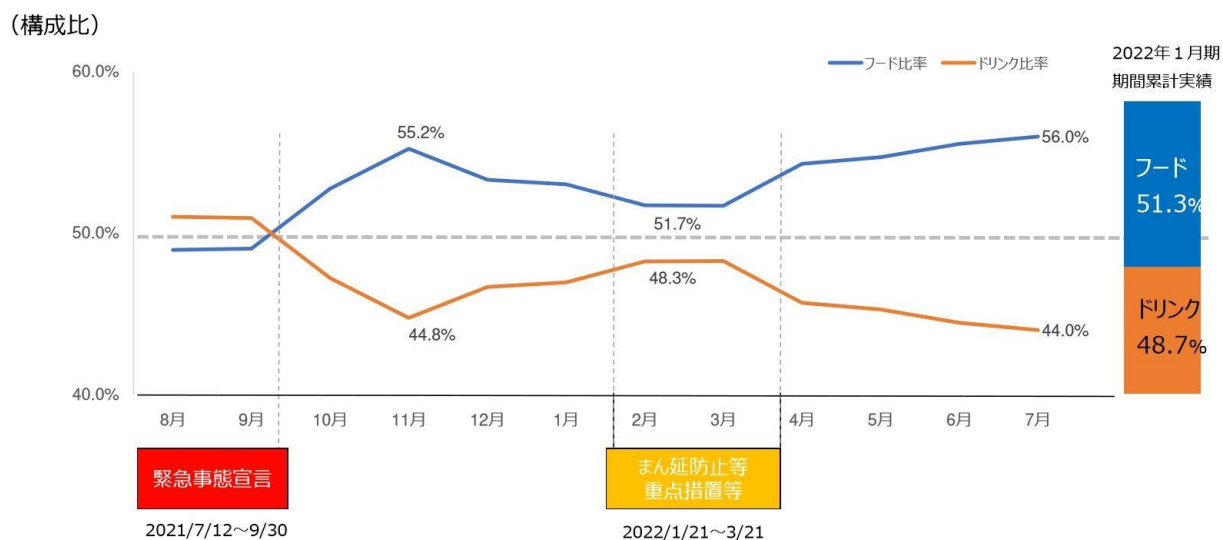
その他販管費ですが、こちらは分売を行ったことにより、株主増加に伴う優待の引当金が増加したところと、それからいろんなアニメ等のコラボを行ったことによって、販促費が増えたところがございます。

現状の業績動向

直営店売上高構成比推移

店内飲食におけるドリンク：フードの構成比は時期により変化が大きい

2022年1月期期間累計実績 フード：51.3% ドリンク：48.7%



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

10

次に直営店の売上高の構成比です。フードとドリンクの構成比です。

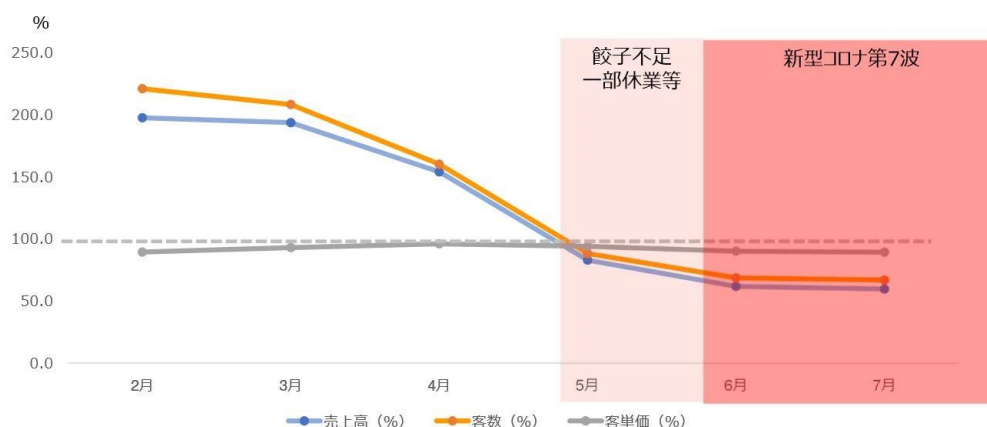
直近ではフードが56%、ドリンクが44%。前期22年1月期はフードが51.3%、ドリンクが48.7%だったのですが、フードの比率が上昇傾向にあるところがございます。こちらは2019年のコロナになる前は、大体フードが55%、ドリンクが45%ぐらいでしたので、その通常時の比率に戻ってきているという分析をしております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

6月以降新型コロナ第7波の影響で前年比減少傾向続く



	2022年2月	3月	4月	5月	6月	7月	2023.1月期 平均
売上高 (%)	197.5	193.6	154.0	82.9	61.8	59.7	124.9
客数 (%)	220.9	208.2	160.2	88.2	68.6	66.9	135.5
客単価 (%)	89.4	93.0	96.1	94.0	90.1	89.3	92.0

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ホールディングス

11

既存店の前年比の比較です。

6月以降、新型コロナ第7波の影響で、前年比の減少傾向が続いている状態です。こちらは2月、3月、4月は前年は時短営業を直営店はしていたお店がほとんどでしたので、その分売上高が低かったのが、このような前年比になっております。5月は餃子不足による店舗休業をした店舗が数店舗ございましたので、それを入れるとこのような数字になっております。6月からちょっとずつ、やはり感染者数が増えるにつれて1店舗当たりの売上高が下がってきたので、このような数字になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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）

自己資本比率 47.5%

(単位：百万円)

2023.1月期第2四半期			
資産の部		負債の部	
現金及び預金	1,309	買掛金	182
売掛金	125	その他流動負債	836
棚卸資産	32	固定負債	1,050
その他流動資産	261	負債合計	2,070
固定資産	2,243	純資産合計	1,901
資産合計	3,971	負債純資産合計	3,971

こちらは貸借対照表です。

ご覧のとおりなのですが、自己資本比率に関しましては 47.5%をまだ維持している状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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）

コミットメントライン520百万の返済等により△672百万円減少

(単位：百万円)

項目	2023.1月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△1
税引前当期純利益	△28
減価償却費	90
その他	23
小計	85
法人税等の支払額	△96
その他	9
投資活動によるキャッシュ・フロー	△281
有形固定資産の取得による支出	△229
その他	△51
財務活動によるキャッシュ・フロー	△389
短期借入金の増減額	△520
長期借入金の借入による収入	290
長期借入金の返済による支出	△149
その他	△9
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△672
現金及び現金同等物の期首残高	1,981
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増減額	1
現金及び現金同等物の期末残高	1,309

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

13

次にキャッシュフローです。

現金および現金同等物の増減が、6億7,200万円減っているところですが、こちらはコミットメントライン5億2,000万円の返済が主な理由となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

- 前期実績：1株あたり5円00銭
□ 今期予定：未定

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

	回数	内容
23.1月期	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）
		決算期変更に伴い今期より基準日につきましては、 7月末、1月末

株主還元に関しましてはいつものとおりですが、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測りながら、安定的かつ、継続的な配当を実施する方針は変わっておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 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

関西エリアにおけるブランド価値向上

店舗出店による実体験の提供とメディア活用による認知拡大



関西エリアの旗艦店として大阪梅田店オープン

ブランド認知を広げ出店機会を増やす



「肉汁餃子」の宣伝活動

フェス出店により肉汁餃子の実体験機会増

「ラジオ大阪」で番組スタートし認知機会増

今後も関西圏への出店を加速していきます

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

15

次に上半期のトピックスになります。

先ほど申し上げたように、関西進出 1 号店として大阪梅田店を出店しました。現在非常に好調な売上を上げておる店舗でございます。

関西進出において、ブランド認知を広げるためにさまざまな取り組みをしてきました。関西であるフードフェス、餃子フェスなんかに出展して、ダンダダンの知名度を上げている状況です。それからラジオ大阪、こちらはライブ配信もしていて全国で聞けるのですが、ラジオ大阪でダンダダンの番組を行いまして、現在でも週 1 回放送している状況です。そちらのほうでタレントを使って、ダンダダンの知名度を関西方面で上げていきたいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ダンダダンのファン拡大に向けた取組み

営業施策

店内利用者へ新しい体験の提供



来店促進のための新しい取組の提供



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

16

それからダンダダンのファン拡大に向けた取り組みですが、そのうちの営業施策として、来店フックと来店動機になる新しいメニュー等を積極的に増やして、それを店内のスタッフたちが積極的にお勧めすることによって、新しい体験を提供しようと取り組んでおります。

また新たな取り組みとして、いろんなコラボを行ってきました。一つはアニメ、五等分の花嫁のキャラクターたちが、これはダンダダンのユニフォームを着ているのですが、限定メニュー、コラボメニューをつくったりして、来店を促す取り組みをしたり、ランチパックでダンダダンの餃子風みたいなランチパックを発売して、知名度を上げるようなことをやっております。

サポート

日本 050-5212-7790 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

ダンダンのファン拡大に向けた取り組み

広報施策

各種メディアへの露出による認知度向上



TV	24件
新聞	6件
Webメディア	770件

期間：2021年9月～2022年7月実績

主な番組
「がっちりマンデー」
「坂上&指原のつぶれない店」

それから、前期から取り組んできている広報施策は結果が出始めていまして、テレビ 24 件、新聞 6 件、Web メディアは 770 件と、非常に多くの取材をいただけるようになってきた状況です。

実際 5 月頭の餃子不足になってしまったときなんかは、テレビのゴールデンタイムの番組に出て、次の日から需要が相当増えて、ちょっと餃子不足になってしまったところがございます。

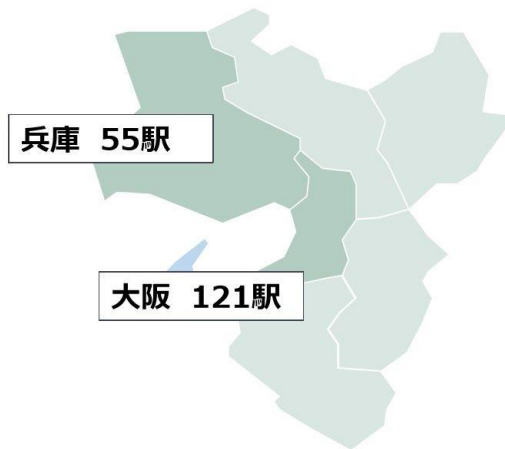
サポート

日本	050-5212-7790	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

今後の戦略（新規出店）

大阪府、兵庫県の乗降客数30,000人以上の駅を中心に出店

乗降客数3万人以上の駅



※各路線ごとの駅数で集計。同名の駅が複数計上されています。
例：梅田駅、三宮駅など

巨大ターミナル駅へ複数店舗出店

東京都 新宿駅周辺へ5店舗出店済

大阪府、兵庫県における乗降客数10万人以上の駅

大阪府 27駅

兵庫県 6駅

※参考データ：出店戦略状況局
<https://storestrategy.jp/?category=1&area=5&pref=28&order=>

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

18

今後の戦略ですが、今やはり関西進出に力を入れていまして、現在は大阪梅田店、先ほど申し上げましたけれども、フランチャイズで兵庫の西宮駅にもう出店を果たしております。それから今週、大阪府の高槻市にオープンが決まっております。

大阪府と兵庫県で乗降客数3万人以上の駅は、176駅ございますので、それぐらいの出店余地はあるのではないかと考えております。176駅なのですが、巨大ターミナル駅ですね。東京での新宿とか、渋谷とかですと複数店舗出店していますので、実際はこれ以上にいけるんじゃないかと考えております。

私からの説明は以上になりますが、次のフランチャイズに関しましては株式会社ダンダダン、取締役FC事業部長の伊藤よりご説明させていただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 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

F C 出店に向けた取り組み



フランチャイズショー出展

YouTube等の出演による業態紹介

既存オーナーからの増店

社員独立支援制度

伊藤：ただ今ご紹介にあずかりました、株式会社ダンダダン取締役 FC 事業担当の伊藤と申します。今後の FC 出店の戦略については、私からご説明いたします。よろしくお願いいたします。

まずは FC 出店に向けた取り組みのご説明です。ご覧いただいているとおり、大きくこの四つを柱に出店を進めていきたいと考えております。

まずは一つ目、フランチャイズショーへの出展です。上半期に初めて大阪と秋葉原とで、FC の展示会に出展させていただきました。当社として初めての出展でしたが、合計すると大体 15 社から 20 社ほど商談のアポイントをいただけたと、一定の成果が出ましたので、また 10 月にも大阪のほうで展示会出展も考えております。

二つ目は、YouTube などに出演して業態を紹介する。これによって興味を持った視聴者の方が、加盟の説明を聞きたいと直接会社のホームページにご連絡いただくのが数件ありました。

三つ目、こちらが既存オーナーからの増店です。上半期の 3 店舗のうち、仙台の出店と名古屋の出店は、既存オーナー様からの増店で果たしたものでございます。なので、こちらは引き続き進めていく状況です。

サポート

日本 050-5212-7790 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

四つ目が社員の独立支援制度。こちらも計画どおり進捗していきまして、計画どおりにいけば今期中に1店舗FC化。来期の分も今動き出していますので、こちらは計画どおりに進めていければと考えております。

今後の戦略（F C出店エリアの拡大）

地方 FC店を中心とした店舗を展開し、 全国未出店エリアへの進出



全国各地の多様な形態での
出店が可能

熊本・佐賀・長野・静岡など
未出店エリアからの問い合わせも
増加中

あとはFCの出店エリアの拡大についてです。やはり地方をメインに考えております。FC店を中心とした店舗を地方で展開して、未出店エリアの進出を増やし、全国的な認知度を上げていくのが大きな考えの一つでございます。

やはりダンダダンの業態の強みとしましては、全国各地の多様な形態で出店が可能というところがございます。実際、先ほどトピックスのところで弊社井石が申しましたように、大阪1店舗直営を出して非常に好調な推移なので、そのおかげもあって8月、西宮、兵庫の出店。あとは今週、高槻、大阪の出店という、要は関西に注力して出店していくのも計画どおり進んでおります。

あとはフランチャイズショーの出展や、YouTubeの出演などによって、熊本、佐賀、長野、静岡、未出店エリアからの問合せも現在増加している傾向でございます。

あとは仙台、名古屋の例もございますが、現在、既存オーナー様3社ほどから、秋から冬、もしくは春先にかけて、増店をしますよというご依頼をいただいている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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

引き続き、出店に向けた大きな四つの取り組みをしっかりと進めながら、少しでも上振れできるように努めてまいりたいと思っております。

FC の出店戦略説明、および第 2 四半期の決算報告をこちらで終わりとさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本	050-5212-7790	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 [M]：ご説明、どうも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の予定です。したがって、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。

ご質問いかがでしょうか。ありがとうございます。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明、ありがとうございます。コストの構造に関して2点、お伺いしたいのですけれども。

御社の場合は非常に働いている方々が若いので、20代の平均年齢を切る、維持するかぎりぎり30代に入るかぐらいで、平均賃金も300万円台というかたちで、リンガーハットさんとかと比べると上かなと思って拝見しているのですけれども。

このコスト構造は出店が加速している今、きちんとできるのだろうなとお見受けしているのですが、どこかで鈍化する。全般的な働いている方の年次が上がってくると、上がってくるのだろうなとお見受けするのですが、どういうかたちで想定されているかということと。

FCをやったり、食品の販売をやったりということで、通常の外食的なコスト構造にはならないような、固定費の構造とされているんだと思うのですが、いる人が若いというだけで構造を下げられるというのから、もう少し踏み込んで、何か外食の企業としてコスト構造を、根本的に変えるような挑戦というか、取り組みを今後何かお考えになっているものがあるか、ないのか。教えていただきたいのが2つの質問です。

井石 [A]：ご質問ありがとうございます。まず人件費のところですが、基本的にはやはり社員の年齢が10年後、20年後を見据えて賃金が上がっていかねばならないのは、もちろんそのとおりなのですが。

当社は1店舗当たり大体2.3人ぐらいの社員比率で、あとはほとんどアルバイトスタッフが運営しているような状況なので、全体としてはそこまでインパクトはなくなってくるのかなというのが一つと。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それからやはり、省人化に向けていろんな取り組みも行っていかなくはないところで、AIを使った自動発注も含めて、現在モバイルオーダー等の試験をどんどん進めている状況で、そういうデジタルを使って人件費率を抑制していくことは考えております。

質問者 [Q]：今後のアルバイトにしても、もっともっと物価とともに賃金は上がっていく構造になるんだろうなとお見受けしているのですが、御社としてはこれまでは使う側にとっては、非常に良いかたちといえますか、安く使えた時代だったと思うのですけれども。

御社のお店へ行っても少人数で回しているなという印象は持つのですが、これからさらに少人数という方向へいくのか。それともそれなりに上げていく中で、お店の売上が追いついていくような構造に変えるとか、それに伴う立地のかたちを変えるみたいな、ある程度構造的に変えなくてはいけなくなってくるのかなとお見受けしますが、それはあまり考えないで、現状のままで5年、10年ぐらいは走ろうというイメージですか。

井石 [A]：もちろん全体的なコスト構造としましては、店舗当たりの売上高を上げていくのが一番だとは思っているのですけれども、あとは商品課ですね。今回説明に入れていなかったのですが、商品課を立ち上げまして、仕入れから物流から全て見直して、原価率を改善していったりですか、そういう細かい積み重ねで、その辺はまかなっていく考えでおります。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問、ございますでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございます。少し柔らかい質問なののですけれども、ブランドの戦略についてなのですが。

先日テレビで御社の特集を拝見したことがありまして、確か全国放送だと思うのですが、ことさらに東京の店みたいな感じで取り上げられていた記憶があります。そういった何か方向性を持ってお話をしているのか、あるいは関与されているのかどうか。

またIPを使用した宣伝なのですが、五等分の花嫁を使っていると。こちら肉汁餃子のダンダダンとのつながりに、ちょっと新鮮な驚きを覚えたのですが、この辺の経緯について、もし差し支えない範囲でご説明いただけたらと思います。この2点です。お願いします。

井石 [A]：ご質問ありがとうございます。

1点目の、テレビで東京のお店だというようなご説明をされていたところですが、おそらく関西の番組だったと思うのですが、そちらはやはり関西進出という話題にしたかったのがあって、そのような紹介のされ方をするように持っていった経緯はございます。

サポート

日本 050-5212-7790 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



それから五等分の花嫁のコラボに関しましては、実際、向こうのほうからこういうのをやってみませんかとおファーをいただいて、私のほうはアニメとかはあまり詳しくないので、社内でいろんな人に確認したところ、すごく人気があるアニメで、必ず反響があるんじゃないかと。

あとは、やはりオリジナルのダンダダンのユニフォームを着てくれるキャラクターが、ポスターになって拡散されることによって、今まで取れていなかったアニメのファン層も、ダンダダンのことを知ってもらえるのではないかというところで、決定した次第でございます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。ほかにご質問、ございますでしょうか。それではご質問もないようですので、これをもちまして説明会を終了とさせていただきますと思います。

どうも井石様、そして金子様、伊藤様、本日はありがとうございました。お集まりの皆様、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
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 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	050-5212-7790	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

