



登 録 商 標
餃 子 肉汁餃子のダンダダン

2024年1月期通期 決算説明資料

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

証券コード：7674

2024年 3月14日

I.2024年1月期 連結業績

II.トピックス

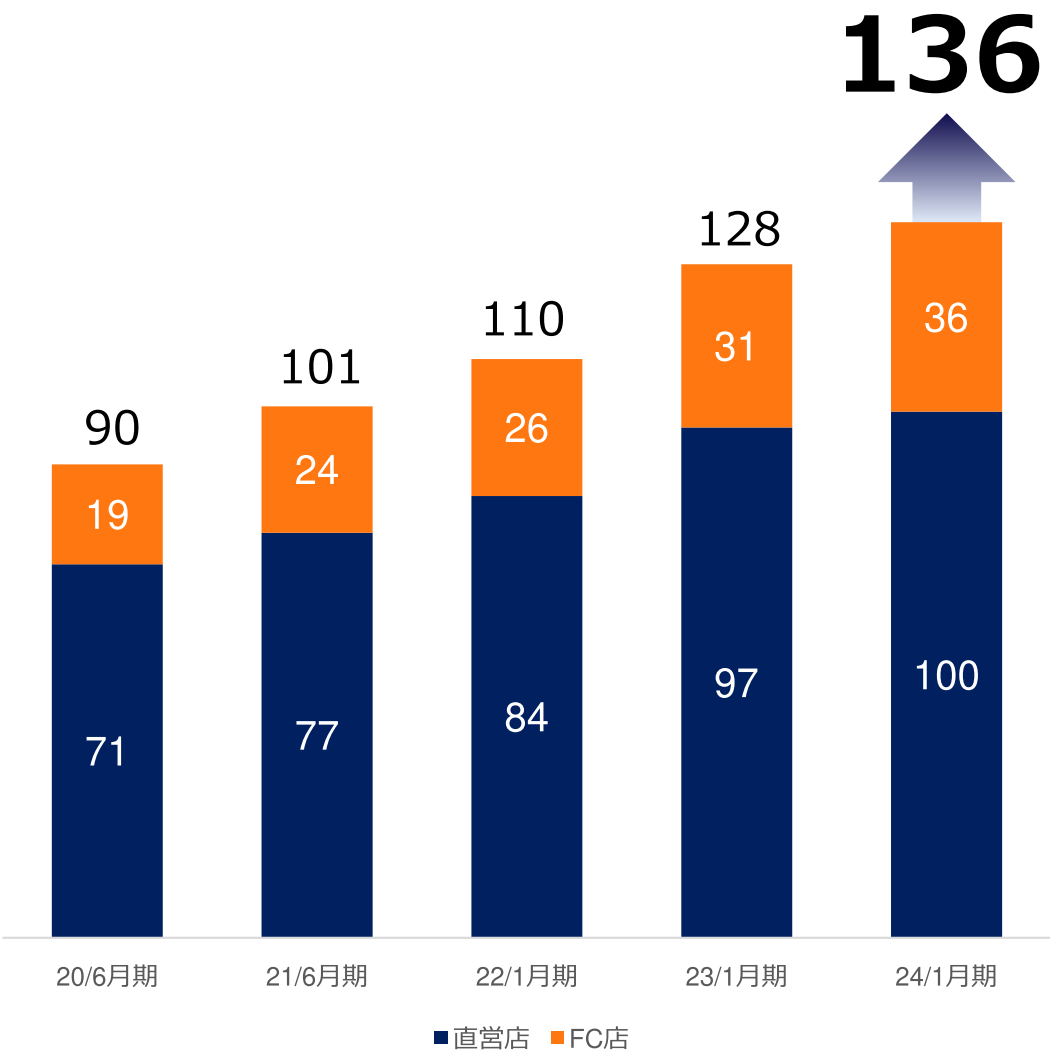
III.今後の戦略

IV.参考資料



I .2024年 1 月期連結業績

店舗数推移（直営店+FC店）



出店 関西・中京エリアへ出店拡大

NEW 出店			
三重県	新宿区	四ツ谷	(直営)
	さいたま市	浦和	(直営)
	大阪府	なんば	(直営)
	大阪市	大阪駅前第二ビル	(FC)
	神戸市	元町	(FC)
	西宮市	西宮北口	(FC)
	尼崎市	阪急園田	(FC)
愛知県	四日市市	四日市	(FC)
	豊田市	豊田	(FC)
	名古屋市	栄住吉	(FC)
退店			
東京都	杉並区	荻窪	(FC)
千葉県	浦安市	浦安	(FC)

新規出店数（前年同期・当期計画比較）

（単位：店舗）

	2023年1月期 通期	2024年1月期 通期	前年同期比較	2024年1月期 計画	計画との比較	達成率
直営店	14	3	△11	6	△3	50.0%
FC店	5	7	2	12	△5	58.3%
合計	19	10	△9	18	△8	55.6%

2024年1月期通期 出店内訳

(単位：店舗)

		2023年1月期	2024年1月期通期			
		期末店舗数	新規出店	直営→FC	退店等	期末店舗数
直営店	関東圏	93	2	—	—	95
	関西圏	1	1	—	—	2
	その他地域	3	—	—	—	3
	計	97	3	—	—	100
FC店	関東圏	16	—	—	△ 2	14
	関西圏	2	4	—	—	6
	その他地域	13	3	—	—	16
	計	31	7	—	△ 2	36
合計		128	10	—	△ 2	136

三重県初進出 関西・中京エリア中心に出店

首都圏

直営店を中心に店舗展開

地方

FC店を中心に店舗展開

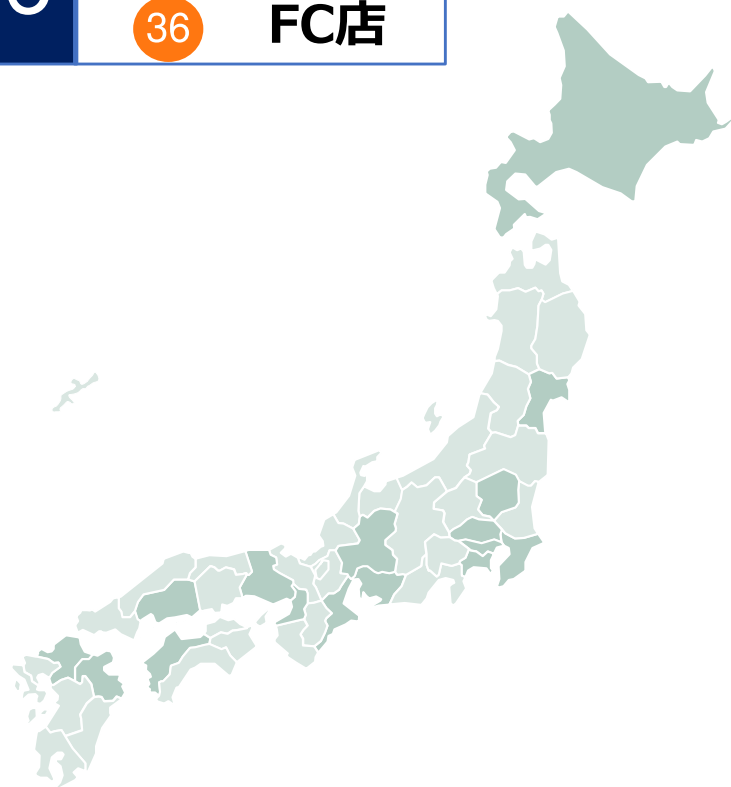
136

100

直営店

36

FC店



東京

73

9

神奈川

16

4

埼玉

5

1

千葉

1

0

栃木

0

1

北海道

0

1

宮城

0

2

愛知

0

6

岐阜

0

1

三重

0

1

NEW

大阪

2

2

兵庫

0

4

広島

0

1

愛媛

0

1

福岡

3

1

大分

0

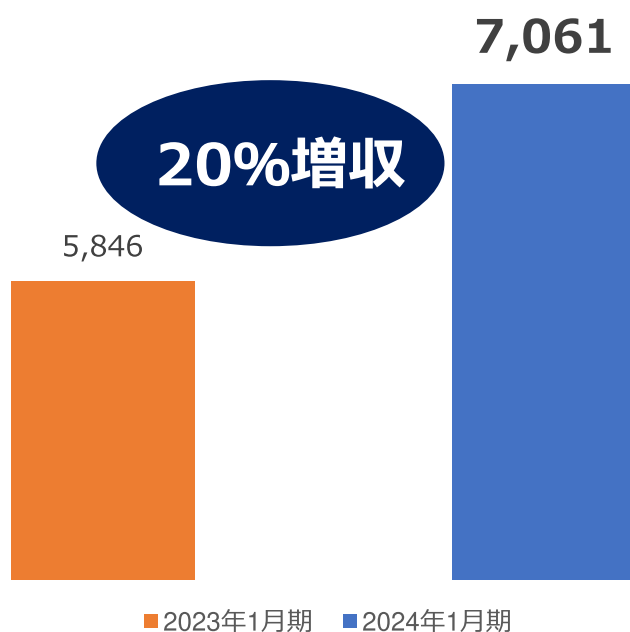
1

前期比較

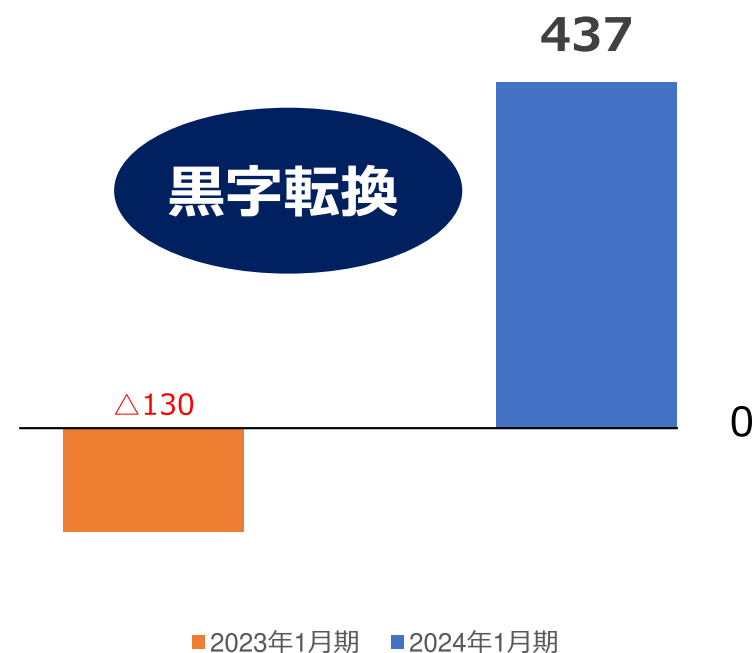
既存店の回復による前期比大幅増収に加え、価格改定により黒字転換

(単位：百万円)

売上高



営業利益



計画比較

各段階利益において過去最高益を達成

(単位：百万円)

	2024年1月期通期業績			
	修正後計画	実績	増減額	計画比(%)
売上高	7,200	7,061	△139	97.4
売上総利益	5,280	5,202	△78	98.5
販売費及び一般管理費	4,838	4,765	△73	98.4
営業利益	440	437	△3	99.1
経常利益	430	414	△16	96.1
親会社株主に帰属する当期純利益	280	247	△32	88.5

主な要因として減損損失55百万円を計上したことによります。

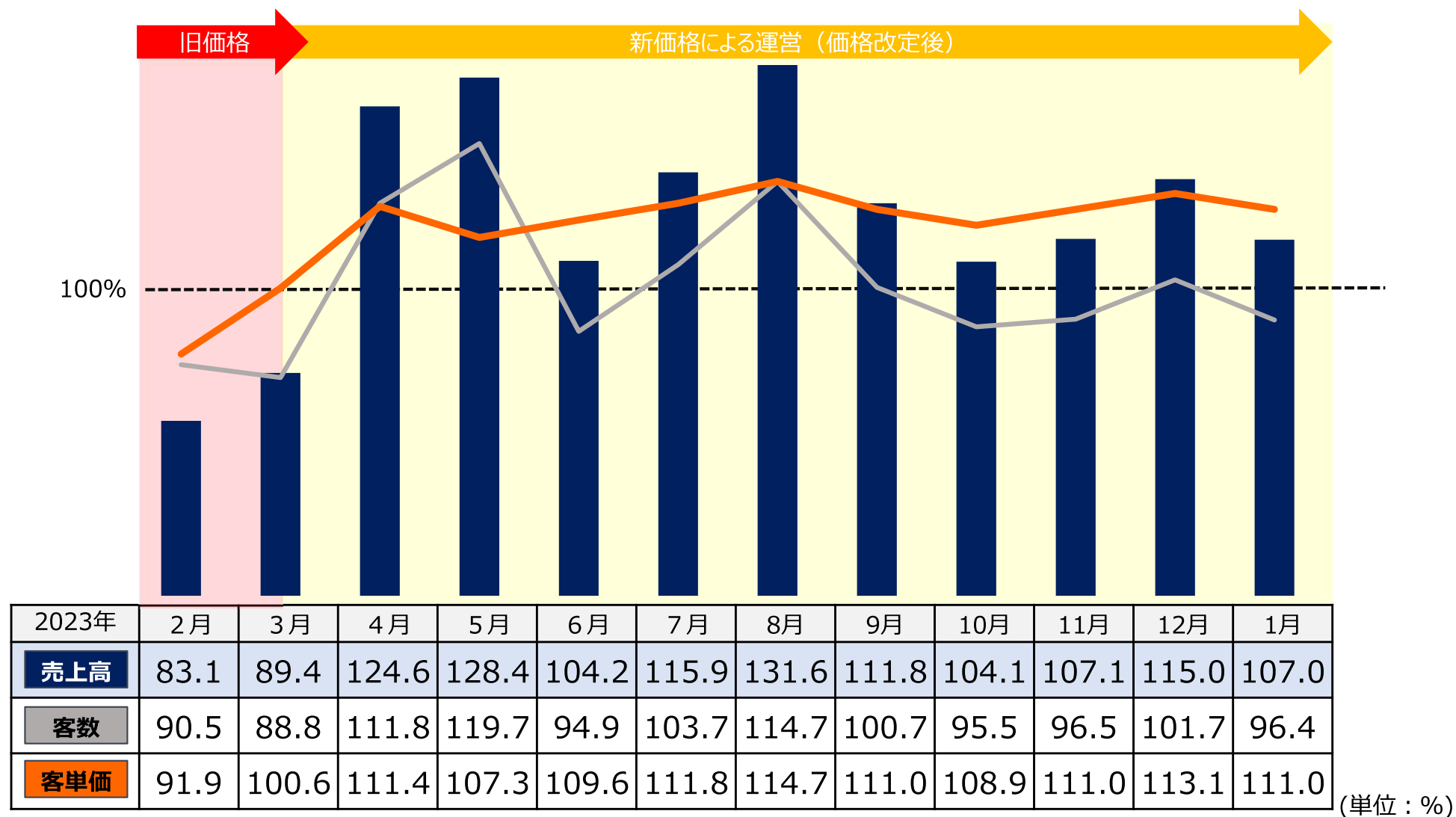
売上高内訳

新規出店の遅れにより直営店売上未達

(単位：百万円)

科目名	2024年 1 月期 実績	構成比 %	当初計画比 %	増減内容
直営店売上	6,723	95.2	97.7	新規出店の遅れによる影響
製品卸売上	127	1.8	99.9	ほぼ計画通りの着地
FC売上	146	2.1	82.5	FC店のロイヤリティ収入増 計画比△ 5 店舗による影響
その他売上	63	0.9	104.3	専売料・従量制リベート等による売上の増加
純売上高	7,061	100.0	97.4	-

販売価格の改定により既存店の売上高は回復傾向



注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

販売費及び一般管理費増減分析

運営コストを使い、間接コストをコントロール

(単位：百万円)

	2024年1月期 計画	2024年1月期 実績	販売管理費 構成比	予算比
人件費	2,243	2,313	48.6%	103.1%
地代家賃	951	921	19.3%	96.9%
支払手数料	316	313	6.6%	99.0%
水道光熱費	327	287	6.0%	87.7%
減価償却費	242	218	4.6%	89.9%
消耗品費	120	117	2.5%	97.8%
衛生費	108	106	2.2%	98.0%
旅費交通費	87	91	1.9%	104.6%
通信費	79	71	1.5%	90.2%
株主優待引当金繰入額	37	36	0.8%	99.3%
その他	323	285	6.0%	88.1%
販売費及び一般管理費計	4,838	4,765	100.0%	98.4%

予算比増減要因

- ・人件費
アルバイト時給単価の増加及び研修コストの増加
- ・地代家賃
新規出店が計画比に対して少なかったことによる減少
- ・水道光熱費
燃料費の高騰が落ち着いたことによる減少
- ・減価償却費
新規出店が計画比に対して少なかったことによる減少

連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

		2023年1月期 実績	2024年1月期 実績	主な内容
資産の部	流動資産	1,703	2,599	現金及び預金 2,141 売掛金 202
	固定資産	2,079	1,977	店舗による有形固定資産 1,335 店舗契約にかかる差入保証金 467
	資産合計	3,783	4,576	
負債の部	流動負債	1,151	1,220	1年以内に返済期限が到来する借入金 347 未払法人税及び未払消費税 283
	固定負債	1,076	788	設備投資資金にかかる借入金 608
	負債合計	2,227	2,009	
純資産の部	純資産合計	1,555	2,567	株主資本 2,561
	自己資本比率 (%)	40.9	56.0	

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

月商3か月分以上の手元流動性を確保

(単位：百万円)

	2023年1月期 実績	2024年1月期 実績	増減	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 155	857	1,012	税金等調整前当期純利益 358 減損損失 55
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 490	△194	296	有形固定資産の取得 △143 敷金及び保証金の差入 △19
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 300	443	743	株式の発行による収入 763 長期借入金の借入 81 長期借入金の返済 △390
現金及び現金同等物 の増減額	△ 946	1,106	2,052	
現金及び現金同等物 の期首残高	1,981	1,035	△946	-
現金及び現金同等物 の期末残高	1,035	2,141	1,106	-

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：1株あたり10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
24.1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） 基準日につきましては、は7月末、1月末



Ⅱ.トピックス

販売価格の改定を実施



販売価格の適正化

原材料価格等の高騰分を吸収

利便性向上による店舗体験価値の向上

既存店における収益性の向上

価格改定後も客数減少は限定的

値上げ後も販売点数は横ばい

決済手段の拡大 キャッシュレス会計の対応



オールインワン端末導入による利便性向上

会計時の利便性の向上

利用者ニーズに対応した決済手段の拡充

キャッシュレス決済割合

2021年

26%

2023年

41%



キャッシュレス決済の普及

現金利用は減少傾向

直営店全店導入済み

新規推しメニュー 5品の導入



収益性の向上のみならずSDGsへも貢献

推しメニュー投入により客単価40円増

リピート顧客の増加に注力

原材料の有効活用によりフードロス率減

定期的に商品の入替を実施予定

新規顧客層開拓のための施策



東京ドーム



多人数集客イベントへの出店

新たな出店形態「ポップアップストア」へ出店

肉汁餃子の実体験機会増

ダンダダンブランドの認知機会増

新たなターゲット層への認知拡大

顧客との接点・商品認知機会を創出

IP（知的財産）とのタイアップによる新規顧客の拡大



※過去実施コラボキャンペーン

「コト消費」として目的来店を促進

特別メニュー・限定グッズの提供

ダンダダンでしか体験できない環境の提供

SNSでの情報の拡散・話題を提供

店舗における体験価値の向上

商品単価・来店頻度の向上

フランチャイズ出店 関西・中京エリア中心にダンダダンブランド拡大



西宮北口店



大阪駅前第二ビル店



豊田店



阪急園田店

2024年1月期出店実績

大阪府大阪市 2月16日

三重県四日市市 3月1日

兵庫県神戸市 3月25日

兵庫県西宮市 5月27日

愛知県豊田市 7月14日

兵庫県尼崎市 11月22日

名古屋市 中区 11月27日



Ⅲ. 今後の戦略

グループ全体の収益基盤の拡大に向け餃子の生産体制を再編へ

収益基盤の拡大

飲食事業者向けに製造受託や販売を行うことにより、グループ全体での収益基盤の拡大を図る



イメージ

株式会社GRIP FACTORY 概要

所在地 東京都新宿区西新宿1-19-8

代表者 代表取締役社長 田中 竜也

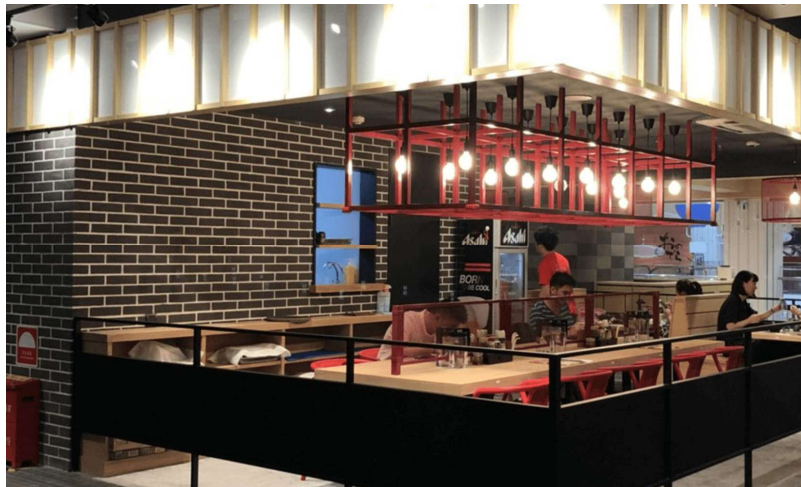
事業内容 食品の製造、販売及び製造受託

資本金 10 百万円

設立年月日 2024 年 2 月 2 日

将来の海外進出検討のための期間限定テスト出店

テストマーケティングの実施



イメージ

進出先の決定に向けた市場調査

進出候補地でのポップアップ出店

現地協力会社の開拓

マーケットに合わせた商品開発

廃食油を原料とした国産SAF「Fry to Fly Project」への参画



国内初となる国産SAFの大規模生産

廃食油が年間約12万kg排出

廃食油を有償回収し、航空用ジェット燃料

100%廃食油から約3万klのSAFを供給

2025年生産開始予定

今後の戦略（正社員からフランチャイズオーナーへ）

独立支援制度 正社員からフランチャイズオーナーへ



肉汁餃子のダンダダン 国立店

フランチャイズへ運営先変更

東京都 国立市 3月1日

東京都 練馬区 4月1日（予定）



肉汁餃子のダンダダン 大泉店

優秀な人材へのブランド継承

店舗管理工数の削減による収益性の向上

独立志向者の魅力向上

フランチャイズ加盟店開発の手段の多様化



1. 展示会でのFC加盟誘致説明会開催
出店実績：大阪駅前第二ビル店
2. 既存オーナーからの増店
出店実績：元町店・豊田店
3. YouTube等の動画出演による業態紹介
4. オーナー間での成功ノウハウの共有
出店実績：西宮北口店・阪急園田店
5. 新規フランチャイズ加盟店
出店実績：四日市店・栄住吉店



IV. 参考資料

会社概要

社 名	株式会社NATTY SWANKYホールディングス
設 立	2001年（平成13年）8月1日
代 表 者	代表取締役社長 井石裕二
本 社	東京都新宿区西新宿一丁目19番8号
資 本 金	1,162百万円（2024年1月末現在）
業 績	売上高 ： 70億61百万円 経常利益： 414百万円（ともに2024年1月期）
従 業 員 数	正社員264名（2024年1月末現在）
事 業 内 容	「肉汁餃子のダンダダン」の単一ブランドを関東圏を中心に展開

沿革

	設立・本店等の流れ	店舗展開の流れ
2001年 8 月	東京都調布市に有限会社ナッティースワンキーを設立	
2007年10月	商号を株式会社N A T T Y S W A N K Yに変更	
2011年 1 月		「肉汁餃子のダンダダン 調布店」を開店（東京都調布市） 肉汁餃子のダンダダン1号店
2014年12月		「肉汁餃子のダンダダン 荻窪店（F C店）」を開店（東京都杉並区） 肉汁餃子のダンダダンFC1号店
2016年 6 月	東京都新宿区に本店を移転	
2017年11月		「肉汁餃子のダンダダン 新宿店」を開店（東京都新宿区） 肉汁餃子のダンダダン50店舗目
2018年 3 月	働きがいのある会社 2018年受賞	
2018年 3 月	外食アワード2017 受賞	
2018年 6 月		「肉汁餃子のダンダダン 浦安店（F C店）」を開店（千葉県浦安市） 肉汁餃子のダンダダン60店舗目
2019年 2 月		「肉汁餃子のダンダダン 和光店」を開店（埼玉県和光市）肉汁餃子のダンダダン70店舗目
2019年 3 月	東京証券取引所マザーズ市場上場	
2019年 6 月		「肉汁餃子のダンダダン 大森店」を開店（東京都大田区）肉汁餃子のダンダダン80店舗目
2019年11月		「肉汁餃子のダンダダン 小田急相模原店」を開店（神奈川県相模原市）肉汁餃子のダンダダン90店舗目
2020年 4 月		『出前館』によるテイクアウトサービス開始
2020年 8 月		「肉汁餃子のダンダダン 本八幡店」を開店（千葉県市川市） 肉汁餃子のダンダダン100店舗目
2021年 1 月	「肉汁餃子のダンダダン」 10周年	
2021年 6 月	完全子会社「㈱ダンダダン」設立	
2021年11月	「冷凍生餃子」モンドセレクション優秀品質金賞受賞	
2021年12月		「肉汁餃子のダンダダン 神田店」を開店（東京都千代田区） 肉汁餃子のダンダダン120店舗目
2022年 2 月	持株会社体制へ移行	
2023年 1 月		「肉汁餃子のダンダダン 三軒茶屋店」を開店（東京都世田谷区） 肉汁餃子のダンダダン141店舗目※

※店舗数は出店累計数としております。

企業理念

- 理念を軸に、昔からその街にあったような、地元の人に愛される店づくりを目指しています
- 理念を実現するための具体的な行動指針である「5つの心」を徹底しております

【理念】

「街に永く愛される粋で鯔背な店づくり」

～期待以上が当たり前 それが我等の心意気～

【行動指針】

NATTY SWANKY 5つの心



向上心	現状に満足せず、今よりも成長するという強い意思を持ち続ける
好奇心	何人や何事にも関心を持ち、新しい事を発見する
探究心	足元を振り返り、目の前のものを突き詰める
自立心	決して人のせいにせず、何事もまずは自分に責任があると思う
忠誠心	関わる全ての人々に感謝し、忠誠を尽くし、恩返しをする