



株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス

2024 年 1 月期決算説明会

2024 年 3 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]	2024 年 1 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 4 四半期		
[日程]	2024 年 3 月 21 日		
[ページ数]	33		
[時間]	13:30 – 14:12 (合計：42 分、登壇：25 分、質疑応答：17 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]	16 名		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役社長	井石 裕二	(以下、井石)
	管理部財務経理課	黒澤 祐介	(以下、黒澤)

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。

はじめに、会社からお迎えしている 3 名の皆様をご紹介します。まず、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。よろしくお願いいたします。次に管理部財務経理課の黒澤祐介様です。よろしくお願いいたします。

本日はまず井石様から、その後、伊藤様からお話を承ります。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、よろしくお願い申し上げます。

井石：ただ今ご紹介にあずかりました、代表取締役社長の井石裕二です。よろしくお願いいたします。今日はお集まりいただき、ありがとうございました。本日、2024 年 1 月期の通期の決算説明をさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

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

店舗数推移（直営店+FC店）

出店 関西・中京エリアへ出店拡大



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

2

まずは店舗数の推移です。全店でいうと、期末で136店舗になりました。出店は関西方面のフランチャイズがメインで出店しております。ちょうど直営店が100店舗になったところです。

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（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%

こちらが新規の出店数になります。通期で直営店は3店舗、フランチャイズ店が7店舗の出店となっております。

23年1月期に関しましては直営店14店舗出店しましたが、当期は3店舗となっております。こちらに関しましては3月に大幅な価格改定、原材料の高騰が止まらず、円安とかによるものだと思うんですが、そちらで大幅に価格を上げようというところで3月15日から上げまして。そちらの客数がどう変化するか、1人当たりの注文点数はどうか変化するかを慎重に見ながら出店していこうということで、このような数字になりました。

店舗推移

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

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

4

こちらが出店の内訳になります。直営店に関しましては、関東に2店舗。こちらは埼玉の浦和と四ツ谷です。それから関西に1店舗、大阪の難波店をオープンしております。

フランチャイズに関しましては関東でマイナス2になっていますが、こちらは運営会社の移行により荻窪店と、それから浦安店を閉店しております。

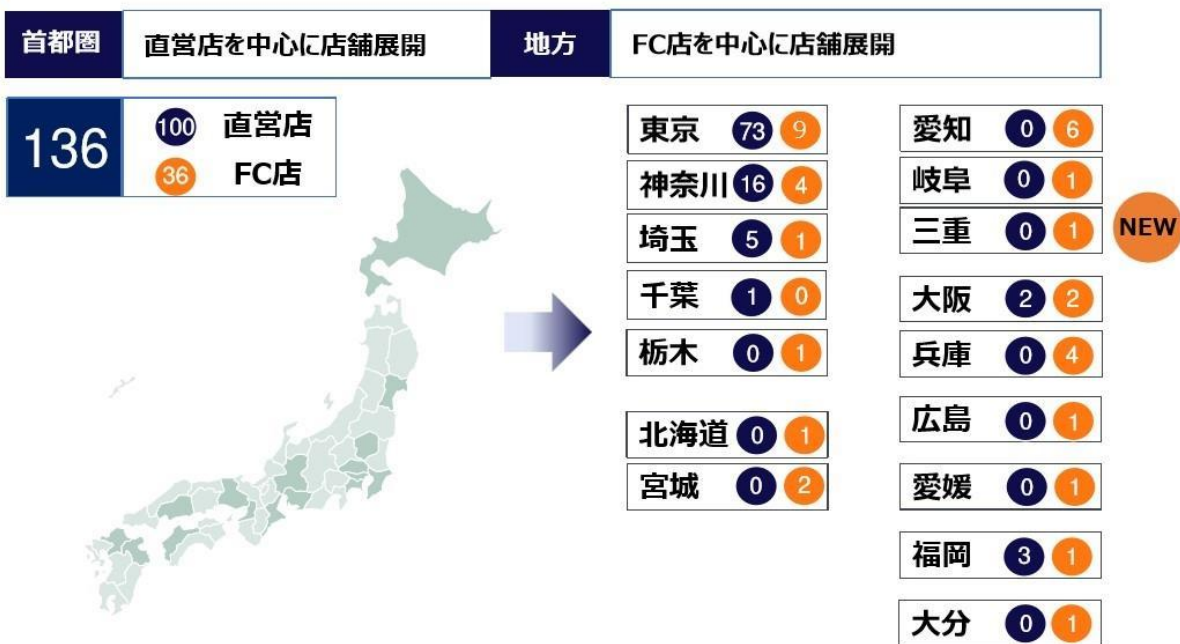
サポート

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@scriptsasia.com



エリア別店舗数

三重県初進出 関西・中京エリア中心に出店



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

注：2024年1月末現在の店舗数

5

エリア別の店舗数になります。新しいところでいいますと三重県四日市市、三重県初出店で出店しております。あとは大阪、兵庫辺りがメインの出店エリアになっています。

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



2024年1月期連結業績

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)



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

6

こちらは連結業績の前期との比較になります。売上高に関しましては58億4,600万円から70億6,100万円と、およそ20%の増収となりました。営業利益に関しましては23年1月期は1億3,000万円の赤字だったのですが、当期は4億3,700万円の黒字になり、黒字転換を果たしております。

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

2024年1月期連結業績

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。

連結業績の計画との比較です。まずは各段階利益において、過去最高益を達成いたしました。ただ計画と比べると、売上高が 97.4%、売上総利益が 98.5%、営業利益は 99.1%、当期純利益が 88.5%と、やや下回った結果になりました。

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

現状の業績動向

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	-

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

8

こちらは売上高の内訳になります。皆様ご存じだと思いますが、当社の売上高はほとんど、95%以上が直営店の売上になりますので、直営店の売上が67億2,300万円。こちらが97.7%の計画比になりました。こちらは新規出店の遅れによる影響です。先ほど申し上げたように、ちょっと慎重に直営店の出店をしていったところで、こういう結果になりました。

製品卸売上高は、ほぼほぼ計画どおりの着地です。

それからフランチャイズの売上高は82.5%と、やや下回った結果になりました。こちらも出店、マイナス5店舗、計画から少なかったところの影響です。

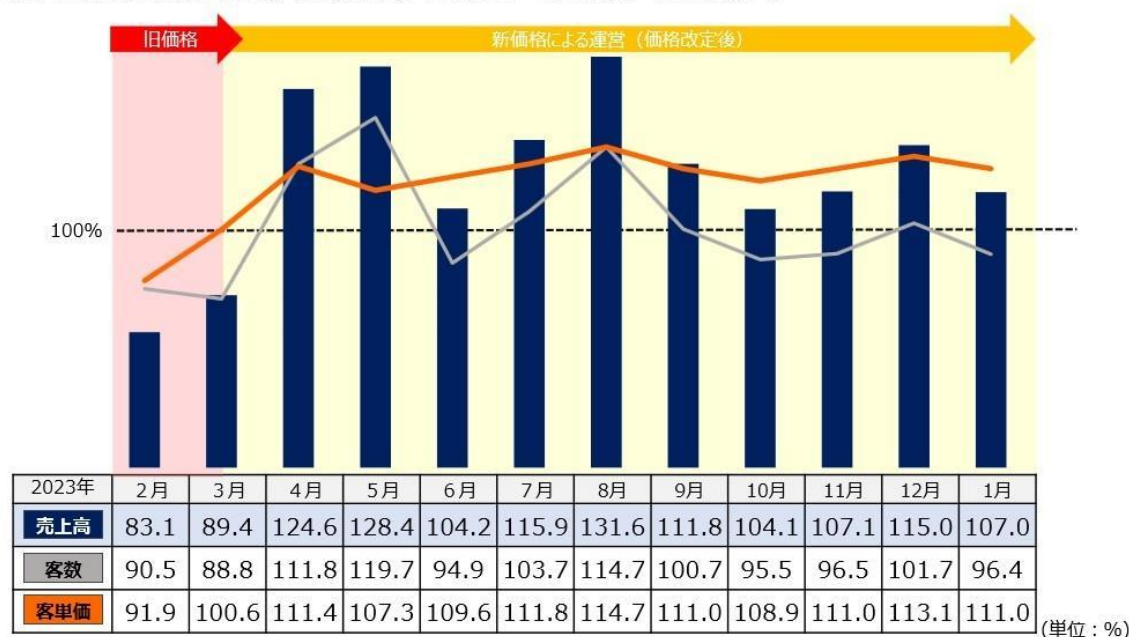
サポート

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



既存店前年比較推移

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

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

9

こちらは前年との比較推移になります。売上高に関しましては、4月から大体コロナが明けたといわれはじめた頃からは、ずっと前年比を超えて好調にきているところがございます。

トピックとしましては、やはり3月から値上げしたところによる客数減です。客数減をずっと追っていたのですが、想定よりは客数が減らなかったおかげで、既存店の売上高は前年を超えていったところがございます。

客単価のほうは、ほぼほぼ値上げ想定どおり推移してまして、こちらは1人当たりの注文点数がほとんど変わらなかったところによると思います。

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@scriptsasia.com



営業利益増減要因

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	予算比増減要因
人件費	2,243	2,313	48.6%	103.1%	・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	951	921	19.3%	96.9%	・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
支払手数料	316	313	6.6%	99.0%	
水道光熱費	327	287	6.0%	87.7%	・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	242	218	4.6%	89.9%	・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
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%	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

10

こちらは販管費です。間接コストをコントロールしていったところですが、ほぼほぼ販管費全体では計画どおりにいったのかなと思っています。

地代家賃に関しましては、新規出店が計画に対して少なかったことによる減少があります。それから水道光熱費に関しましては、23年1月期の間に電気代とかがとても高騰していたのですが、そちらが想定より上がっていきなかった。逆に下がった時期もありましたので、そちらの差になります。

それから人件費はちょっと上振れしたのですが、アルバイトの時給単価がやはり増えていったことと、ちょっと研修にコストを使っていったところから、人件費としては上回っております。

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



現状の業績動向

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	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

11

次に、貸借対照表のサマリーになります。こちらは現金が増加していき、負債は出店が少し計画より少なかったもので、負債は減っております。

純資産は 25 億 6,700 万円となり、自己資本比率は 40.9%から 56%まで増加しております。

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@scriptsasia.com



現状の業績動向

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	-

こちらは、連結キャッシュ・フロー計算書のサマリーになります。営業活動によるキャッシュ・フローは8億5,700万円のプラス、それから財務活動によるキャッシュ・フローに関しましては、去年の10月に増資させていただいて、4億4,300万円と増加しております。

それから、現金および現金同等物の期末残高は21億4,100万円となり、大幅に増加したところで、月商のおよそ3か月分の現預金を保有している状態であります。

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

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：1株あたり10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

	回数	内容
24.1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、は7月末、1月末

次に、株主還元です。利益配分の基本方針としましては今までどおり、将来の事業拡大のために必要内部留保とのバランスを図りながら、安定的かつ継続的に配当を実施するところは変わっておりません。

配当予定ですが、前期の実績は1株当たり5円だったのですが、今期は1株当たり10円を想定しております。

株主優待に関しましても今までどおり、年に2回、ダンダダンのお食事券1,000円分10枚を進呈するところです。基準日につきましては7月末と1月末と、これまでどおりです。

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

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

次に、24年1月期のトピックスになります。まず大きなトピックスとしましては、販売価格の改定を実施したところです。こちらによって、原材料価格の高騰分を吸収し、それからカード決済等、後ほど話しますが、店舗体験価値を向上させたと。

それから、価格が上がることによって客数減が想定されたのですが、その分、既存店のほうで社員、アルバイトともに、どうやって価値を上げるか考えて取り組んでいただいたおかげで、客数の減少も限定的となりました。

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

決済手段の拡大 キャッシュレス会計の対応



キャッシュレス決済割合

2021年 26% → 2023年 41%

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の普及

現金利用は減少傾向

直営店全店導入済み

次にキャッシュレス会計の対応です。今まで現金および PayPay、LINE Pay のみでやってきましたが、カード決済とか交通系とか、ほぼほぼ全ての電子決済に対応するようなオールインワン端末を導入しました。

こちらのほうで、今まで現金や PayPay だけだと、決済手段を持っていなかったお客様の取りこぼし等も少なからずあったみたいなので、そちらのほうの取りこぼしをなくすと。その分、手数料はかかりますが、お客様の利便性を重視して、時代に対応した流れにしていこうというところで、こういう決断をいたしました。

21 年がキャッシュレス決済の割合が 26%。こちらは PayPay、LINE Pay だけだったのですが、クレジットカード決済も導入したことにより 41%、今期はもう少し増えていくと想定しております。

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

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

それから肉汁餃子のダンダダンに関しましては、新メニューをなかなかつくらなかったのですが、その一つの理由として新メニューをどんどん出していくよりも、既存メニューをどんどんブラッシュアップしながら店舗展開していくと。クオリティを担保しながら店を増やしていく方針でなかなかやっていなかったのですが、店舗数も直営だけで100店舗を超えてきたので、価格も改定したことで、飽きさせないメニューをつくっていかうという方針に変えております。

昨年秋に推しメニューという名前で5品、新メニューをつくっております。こちらのもつ煮込みや馬刺しユッケ、ごぼう揚げなどがヒットメニューになっていまして、こちらのほうはグランドメニューに投下する予定でございます。

今まで来ていただいていたリピート顧客が、頻度が高まっているようなデータも出ております。これからも定期的に商品の入替え、4品から5品程度を半年に1回程度、入替えを行って、飽きさせない工夫をし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

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

こちらは新規顧客層開拓のための施策です。一つ、期間限定ではあったのですが、東京ドームに出店しました。こちらは通常の既存店のメニューと大幅に変えて、東京ドーム、主に野球の試合観戦に合ったようなメニュー構成にしまして、ポップアップ出店を果たしております。

こちらでも好評だったので、東京ドームに限らず、機会があれば出店していきたいと考えております。

それ以外にもここに書いてあるクラフト餃子フェス等、認知度を上げるために多人数が集まるイベントへの出店は、どんどん積極的にやっていきたいと考えております。

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

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

それから、前々期から取り組んでいますが、IP とのタイアップによる新規顧客の拡大も年に 2 回ほど行っております。今回、こういうサッカーの漫画なのですが、こちらとタイアップして、普段ダンダダンに来たことのない、それからまだ知らなかった人たちへ、アニメのファン、漫画のファンに向けて認知度を高めるところです。

こちらは特別メニュー等も出していまして、そちらは普段のリピーター客にも好評だったりもするので、今後も続けていければと思っております。

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@scriptsasia.com

今後の戦略（餃子の生産体制を再編）

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



イメージ

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

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

それから、25 年 1 月期も含めた今後の戦略になります。まず大きなところでいいますと、餃子の生産体制を再編します。こちらは肉汁餃子のダンダダンの餃子の生産をさらに安定、それから価格のほうも抑制できるように、新工場をつくれます。

こちらのほうは株式会社 GRIP FACTORY という社名で、NATTY SWANKY ホールディングスの完全子会社として設立しました。社長は田中竜也、ホールディングスの前副社長にやっていただき、当社の肉汁餃子のダンダダンの餃子製造はもちろんなのですが、逆に他社外食企業の餃子等の製造委託を請け負いまして、外販もしていきたいなど。それによって、グループ全体の収益基盤をさらに拡大していきたいなと思っております。

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

将来の海外進出検討のための期間限定テスト出店



イメージ

テストマーケティングの実施

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

それから、やはり国内での出店がこれからもメインにはなっていくのですが、将来の海外進出のために準備を進めております。今度、期間限定テスト出店で準備を進めていますが、進出先の決定に向けた市場調査。こちらは肉汁餃子のダンダダンのメニューが、どういうものが受け入れられて、どういうものが受け入れられないのか、どうやって現地とローカライズしていくのかを探るため。それから現地のフランチャイジー、パートナーを探すためのショールーム的な役割も果たせるので、そちらを行っていかうかと思っております。

本格的な海外進出はまだもう少し先になりますが、早めに準備だけは進めていこうというところで、こういう取り組みを行っております。

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

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

それから SDGs への取り組みなのですが、Fly to Fly Project に参画いたしました。こちらは 12 万キロの廃食油、お店で使っている油を航空用ジェット燃料に変換して、SAF という燃料を生産してもらう取り組みです。

こちらに関しましてはコストのほうでも多少、お金を払って捨てていたものが、ほぼほぼ無料、もしくは返ってくるところで、コスト面にも寄与しているところです。

私のほうからは以上となります。この後、伊藤のほうからフランチャイズに関しましてご説明させていただきます。ありがとうございました。

フランチャイズ出店 関西・中京エリア中心にダダダブランド拡大



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

伊藤：FC 事業部長の伊藤慎一郎です。私のほうからフランチャイズ事業について、皆様にご報告させていただきます。よろしくお願いいたします。

まずは、フランチャイズの出店の振り返りとなります。去年1年の方針としまして、中京関西エリアで主にFC出店を進めていくのがございましたが、計画どおり中京関西でFCの出店を進めることができたと思っております。

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@scriptsasia.com

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



肉汁餃子のダンダン 国立店



肉汁餃子のダンダン 大泉店

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）

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

もう一つは、独立支援制度の顛末でございます。こちら以前説明会で今後の戦略として皆様に申し上げたとおり、去年1年にて業務委託期間を終えて、ダンダン国立店は今年の3月1日でFC切替えを完了させました。

続きましては練馬区の大泉学園店、こちらは4月1日にFC切替えとなるように今、準備を進めておるような状況でございます。

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

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

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

24

加盟店開発、今後の手段も含めましてですが、前期ではご覧いただいている五つのような手段を用いて、新規加盟誘致を行ってまいりました。各項目にあるように、展示会では大阪駅前第二ビル店、既存オーナーからの増店案件では元町、豊田。オーナー間での、既存オーナーからのご紹介です。横展開としては西宮北口、阪急園田。あとは弊社のホームページなどへの直接のお問合せにて四日市、栄住吉と増店を果たしてまいりました。

今期も引き続き、書いてある五つの項目をメインに据えて、新規加盟誘致を行ってまいります。現時点では2番、既存オーナーからの増店案件で、今期6月までに2店の新規出店が決まっているような状況でございます。

簡単ではございますが、2024年1月期通期の決算説明をこれで終え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@scriptsasias.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。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、この説明会は質疑応答部分を含め、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、いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。3点ぐらい伺いできればと思います。マスクをしているせいかもしれませんが、社長の雰囲気が変わっていて、一瞬誰だか分からなかったです。

1点目、御社に関してはコストを抑える力が強いというのが上場直後からの印象で、今期、前期に関してもそれを発揮されているのかなとお見受けします。今後バイト代とかそこら辺の話がありますが、インフレの流れで、コストを下げるのが難しくなっている中で、今後の費用を抑える対策はどんなものがあるのかと、その抑える余地ってどれぐらい残っているのかが、まず質問の1個目として。一問一答で教えていただければと思います。

井石 [A]：コストに関しましてはいろいろ取り組んではいるのですが、まず人件費に関しましては、なかなかこれは難しいんじゃないかなと思っております。ずっと人手不足はいられているのですが、時給もどんどん高騰しているのも事実です。インフレに伴って正社員の給料も上げていかなきゃいけないところで、ここに関してはそれほどコストダウンは、今でもシフトの適正化とかは取り組んでいるのですが、なかなか難しいかなと思っております。

一つ、原材料に関しましては昨年ぐらいから、特に物流等を含めた仕入先の開拓とかいろいろ取り組んでいまして、その辺が寄与しているような状況であります。

余地としましては、現在の物流はまだ全国的に見ると見直す余地がありまして、センター化していくとか、そういうところで原材料費はまだまだ抑えられていくのかなと思っております。

高騰するか下がっていくかは、円安等の影響もありますので読めないところではあるのですが、円安がどんどん進んでいくと、原材料は高騰していくと思うので、なんともいえないところですが、その辺に関しましては時代に沿っていろいろ取り組んでいきたいなと思っております。

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



質問者 [Q]：二つ目の質問は、一方では価格帯を上げる点では、メインが餃子だということもあって上げにくかったのもあると思うんですが、これから強い外食は自分たちで価格帯をつくれる会社なのかなとも見えるのですが、そこら辺では御社はあまり強くはなさそうだなとも見えてしまうのですが。

新規メニューとかそういう話も出てきましたが、御社として価格帯を上げる力は現状、どんなものだとご認識されていますか。

井石 [A]：価格に関しましてはシビアなので、慎重に考えているのですが、前期 3 月 15 日からの値上げを、結構これは大幅な値上げだったんです。生ビールも 100 円ぐらい上がっていますし、そこそこの値上げだったのですが、世の中も値上げに対して許容しているような風潮にもあると当社としては考えていますので、なんとか許容されたのかなと考えています。

今後上げるか上げないかにしましては、もちろん下げることはなかなか考えづらい状態ではあるのですが、例えば今ランチを改定というか、メニューの刷新をしています。4 月からランチメニューを変えるのですが、そちらのほうは昼の客単価が今 850 円ぐらいなのですが、1,000 円を超えるような価格帯に上げて、さらに商品の価値を上げようかと考えています。

質問者 [Q]：質問三つ目なんですが、コロナの前は本業で頑張っていますみたいなお話で、そういうスタンスだなと感じたのですが、今コロナを乗り越えて海外展開とか FC とか、新しい展開をされ始めたという印象なんですが、コロナがなかったらいつ頃やっていたんですか。御社のスタンスの根っことして、お聞きしてみたいと思ったんですが。

もっと早くやってもよかったんじゃないのというニュアンスでお聞きするんですが、コロナがなくても今のタイミングになっていたのか。コロナがあってもろもろ終わって、なんとか乗り越えたから今やるんだというふうになっているというご認識なのか。どんな認識なんでしょう。

井石 [A]：それぞれちょっと違うかもしれないですが、基本的には国内に出店を進める方針でやっていたので、そちらで売上、利益を伸ばしていく。今でもその方針に関しては変わっていないのですが、フランチャイズに関しましてはコロナ前から、地方はフランチャイズで出店していくと考えていました。

海外出店に関しましては、いつかやらなきゃいけないだろうなという考えはもちろん持っていたんですが、国内出店もいつかは飽和します。それに加速して円安等の影響がありまして、ちょっと早めなきゃという思いは今、持っています。

司会 [M]：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。

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



質問者 [Q]：ちょっと辺縁的な話ですが、アニメとのコラボをされたということで、非常に面白い取り組みだなと。こういったかたちでの[音声不明瞭]メディアでの拡散、認知度向上も期待できる良い取り組みだと思いますが。

一方で、こういうイベントが開かれると、湾岸の地区、有明のビッグサイトさんですとか、ああいったところで開かれることが多いので、逆に御社の店舗網を拝見しますと有明や隣の豊洲、それから月島、門前仲町、晴海、勝鬨、あるいはそのゲートウェイになっている銀座、新橋って、ダンダダンさんは1軒もないんですよ。

コラボをやっていくとしたら、そういったところ。この辺は選手村も分譲が始まって、入居も始まって、非常に人が増えてくるところで、そういったところにこれから出店されていく、FCなり直営でご予定がありましたら教えていただけたらと思ひまして、質問させていただきました。

井石 [A]：ありがとうございます。おっしゃるとおりで、本当に中央区とか江戸川区とか、その辺が店舗が少なく、特に中央区が少ないんです。

当社、西東京のほうから始めた会社ですので、京王沿線からまず出店していった、その後中央沿線、小田急線で出店していったので、ちょっと後回しになっていった事実はございます。ただ別に避けているわけではなく、たまたま物件との出会いがなかったり、出店意欲はもちろんありますので、今、店舗開発に関しましてもその辺は力を入れているところでございます。

それからその辺のエリアはやはり商業施設が多いので、当社も商業施設にあまり出店してこなかった会社ですから、ちょっと弱かったのかなと思っております。

路面店に関しましては、特に豊洲や勝鬨は結構、路面店が全然出ないような場所ですので。もちろん適正な坪数、適正な賃料の物件がありましたら、積極的に取りにいきたいと考えております。

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。ご質問、いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：よろしくお願いします。2点、ご質問させていただきたいと思ひまして。

1点は出店のところになりまして、FCさんのところで2店舗退店とあったんですが、その退店、もし差し支えなければ、どんなところが原因だったのかというところと。あと中長期的にどれくらいの出店計画を目指しているのかを、お聞きできればと思っております。

あともう1点、人材の給与の高騰になってくるにあたって、今後出店していくにあたって人材の確保とか、その辺りが難しくなってくる時代だとは思いますが、ロボットとかの取扱いの部分はお

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



考えなのか。人材の部分をどのように対処していくのかをお伺いできればと思っております。よろしくをお願いします。

井石 [A]：ありがとうございます。まずフランチャイズ 2 店舗、荻窪店と浦安店の撤退なのですが、こちらに関しましては結構古い店舗だったのですが、やはり荻窪店の加盟企業様は当初 3 店舗ぐらいしかなかった企業様だったんですが、現在 80 店舗以上展開されている、ほかの業態ですね。いろんな業態を展開されている企業になりまして、なかなかダンダダンのほうに力を入れてもらえなくなってきたところでございます。

もちろん、業績もあまり良くなかった。ダンダダンの全店の中でもあまり良くなかったところで、そのタイミングで相談はされていたのですが、店長が辞めたりというタイミング。それから荻窪店に関しましては、もう 10 年経ったりですとか、改装が必要になったりとかいうタイミングもいろいろ重なって、今回業態変更させてくれと。その会社様の調子の良い業態に変更させてくれというところで相談があり、退店となりました。

それから二つ目、人材への対応ですが、もちろん当社に限らず外食企業、サービス業全般ですかね。人材不足が企業の成長への課題になっていると思いますが、当社は昨年から外国人採用をやったと始めたところです。今までコミュニケーション等を含めて、できれば日本人でやっていったほうがいいんじゃないかというところで、外国人採用はしていなかったんですが、特に東京都心部等、アルバイトの採用もなかなか難しくなってきたので、外国人採用を始めてました。

そちらのほうは今、ネパール人が 10 何人とミャンマー人も 7 人ぐらい採用して、いずれも活躍してくれているので、そちらのほうは積極的に進めていきたいと考えております。

質問者 [Q]：ありがとうございます。あと店舗の今後の中長期的な店舗数を、どのぐらいを目指しているのかもお聞きできたらと思います。

井石 [A]：すみません、失礼しました。中長期的な計画としましては国内 400 店舗ぐらいはいけると計算しておりますので、まずそちらを目指してやっていくところです。

何年後に何店舗とは今この場ではいえませんが、将来的にその店舗数を目指していく。その後、海外も踏まえて出店し、会社を成長させていきたいと考えております。

質問者 [M]：楽しみにしております。ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問、いかがでございましょうか。

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



質問者 [Q]：ご説明、ありがとうございました。一つだけなのですが、今始まりました 25 年 1 月期の計画で、売上は緩やかになって、営業利益のところが通期で横ばい。上期だけだと減益だと思うんですが、利益が伸びない計画になっているのですが、この今回の計画の考え方をもう少し具体的に教えてください。

井石 [A]：ありがとうございます。今期、進行期に関しましてのご質問なんですけど、こちらに関しましては昨年より出店していた店舗、まずは売上が下位の店舗を立て直して、既存店の売上を上げていくところに今期は力を入れたいと考えております。

特にコロナの 3 年間で崩れた店舗がやはりありましたので、そちらの立て直しと、もう一度人材の教育への投資、それからマーケティングへの投資。そういうのを今期やりまして、また出店が加速できる体制を今期 1 年でつくっていきたいと考えて、このような計画になっております。

質問者 [Q]：出店に関しては今期、始まった期もあまり多くは出さない計画になっているということですか。

井石 [A]：15 店舗とか直営を出した年もありましたが、そちらに関しましてはもうちょっと少ない出店数になっていくのかなと思います。

直営店は一応 8 店舗の出店予定、フランチャイズも 8 店舗の出店予定になっております。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。ご質問、いかがでございましょうか。ございませんか。

それではご質問も出尽くしたようでございますので、以上をもちまして株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス様の決算説明会を終了とさせていただきます。

井石社長様、そして伊藤様、黒澤様、本日は大変ありがとうございました。お集まりの皆様、どうもお忙しい中ご参加いただき、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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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

