



株式会社 NATTY SWANKY ホールディングス

2026 年 1 月期決算説明会

2026 年 3 月 18 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]	2026 年 1 月期決算説明会		
[決算期]	2026 年度 通期		
[日程]	2026 年 3 月 18 日		
[ページ数]	38		
[時間]	13:30 – 14:07 (合計：37 分、登壇：25 分、質疑応答：12 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]	17 名		
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 井石 裕二 (以下、井石)		

サポート

日本 050-5212-7790
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）

株式会社ダンダダン 管理部 総務経理課 課長

溝田 聡 （以下、溝田）

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



登壇

司会：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。

初めに、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、代表取締役の井石裕二様です。

井石：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、取締役の伊藤慎一郎様です。

伊藤：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、管理部、総務経理課課長の溝田聡様です。

溝田：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。本日は井石様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただいております。

それでは井石様、よろしくお願いいたします。

井石：皆様、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。お忙しいところお集まりいただきありがとうございます。

早速ではございますけれども、2026年1月期の決算についてご説明させていただきますので、本日はどうかよろしくお願いいたします。

まず連結の業績についてご説明させていただきます。

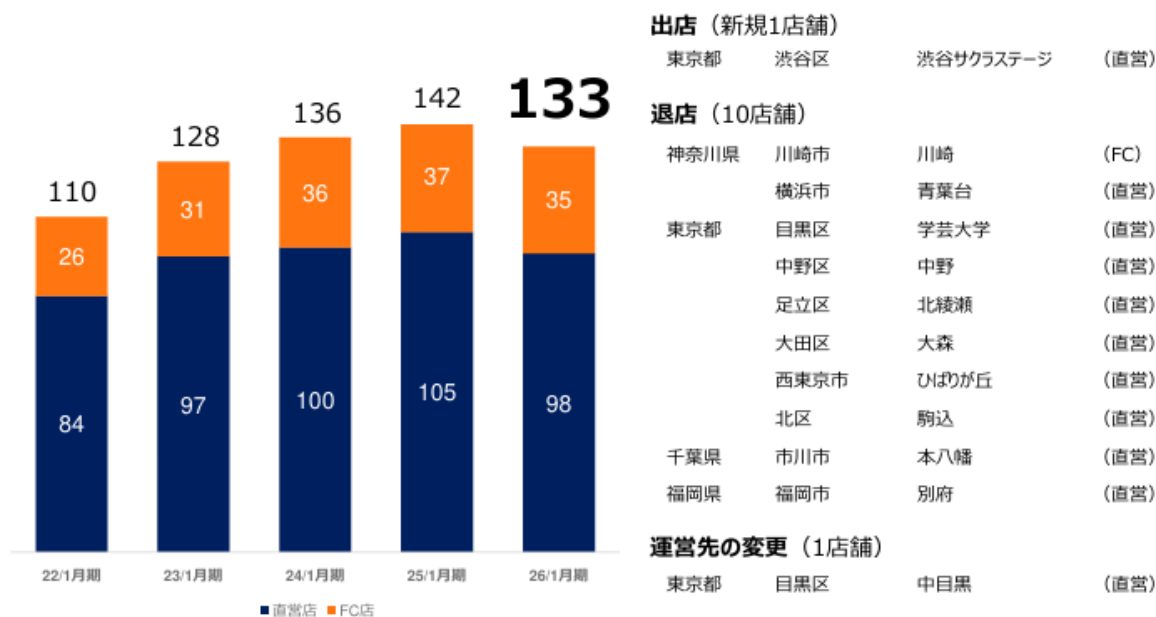
サポート

日本 050-5212-7790

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 店舗推移

店舗数推移（直営店+FC店）



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

2

店舗数に関しましては出店が1店舗、渋谷のサクラステージに出店しております。それから退店は、今期は10店舗退店しております。スクラップ・アンド・ビルドを少しずつ進めていこうということで不採算店を退店いたしました。

それから、東横線の中目黒駅にあるお店を、フランチャイズの店舗だったんですが、直営の運営に変更しております。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2026年1月期通期 出店内訳

(単位：店舗)

		2025年1月期	2026年1月期通期				
		期末店舗数	新規出店	直営→FC	FC→直営	退店等	期末店舗数
直営店	関東圏	99	1	—	1	△8	93
	関西圏	3	—	—	—	—	3
	中京圏	0	—	—	—	—	0
	その他地域	3	—	—	—	△1	2
	計	105	1	—	1	△9	98
FC店	関東圏	15	—	—	△1	△1	13
	関西圏	4	—	—	—	—	4
	中京圏	11	—	—	—	—	11
	その他地域	7	—	—	—	—	7
	計	37	—	—	△1	△1	35
合計		142	1	—	—	△10	133

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

3

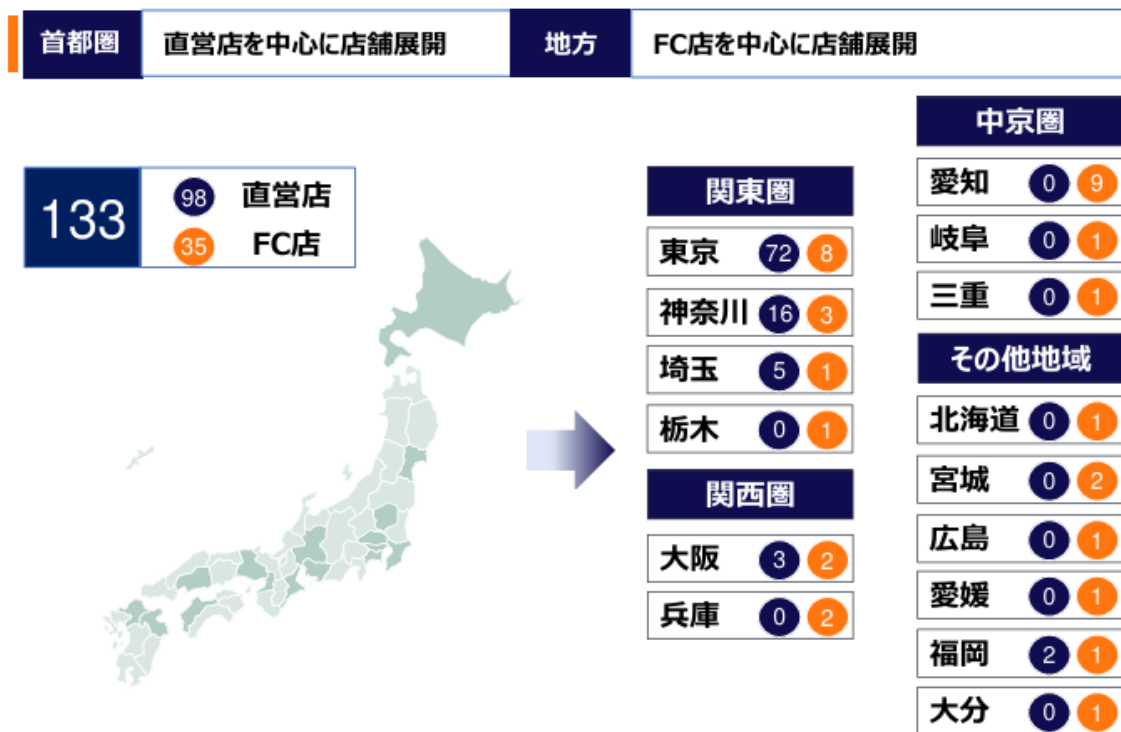
こちらが出店の内訳です。期末の店舗数に関しましては、直営が98店舗、フランチャイズ店が35店舗で、合計133店舗、9店舗のマイナスとなっております。

サポート

日本 050-5212-7790

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 エリア別店舗数



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

※2026年1月末現在の店舗数

4

こちらはエリア別の店舗数になります。新しいエリアには出店していません。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2026年1月期通期連結業績

計画比較

計画策定後の親子間の会計処理変更に伴い、
ダンダンの売上及びNATTY SWANKYホールディングスの販管費が増加 (単位：百万円)

	2026年1月期通期業績			
	計画	実績	増減額	計画比(%)
売上高	7,200	7,683	483	106.7
売上総利益	5,010	5,178	168	103.4
販売費及び一般管理費	5,400	5,682	282	105.2
営業利益 (△は営業損失)	△390	△503	△113	—
経常利益 (△は経常損失)	△400	△516	△116	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は当期純損失)	△550	△930	△380	—

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

5

こちらが修正後の計画との比較になります。売上高は 70 億 9,100 万円の当初計画だったんですけれども、76 億 8,300 万円と上振れております。

売上総利益は 51 億 7,800 万円、販管費及び一般管理費が 56 億 8,200 万円と膨らんでおり、営業利益は△5 億 300 万円です。経常利益が△5 億 1,600 万円、当期純利益に関しましては△9 億 3,000 万円の着地となっております。

サポート

日本 050-5212-7790

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

連結売上高内訳

直営店は過去最高月商達成、餃子工場は外販契約遅れ

(単位：百万円)

科目名	2026年1月期 通期予算	2026年1月期 通期実績	構成比 %	計画比 %	増減内容
直営店売上	6,488	7,091	92.3	109.3	12月に過去最高月商を達成
製品卸売上	512	383	5.0	74.8	餃子工場の外販契約の遅れ
FC売上	129	124	1.6	96.0	フランチャイズ2店舗撤退
その他売上	71	84	1.1	118.3	不動産関連売上の増加
純売上高	7,200	7,683	100.0	106.7	—

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

6

こちらが連結の売上高の内訳になります。直営店に関しましては70億9,100万円と、計画比109%。こちらに書いてありますけれども、12月には過去最高月商を達成しております。

それから、製品卸売上は着地が3億8,300万円になっております。こちらは新しくつくった餃子工場、GRIP FACTORYの餃子工場の内部の生産は順調に進んでいるんですけども、外販、他社さんに売る餃子等の契約が計画より遅れてしまいまして、このような着地になっております。

サポート

日本

050-5212-7790

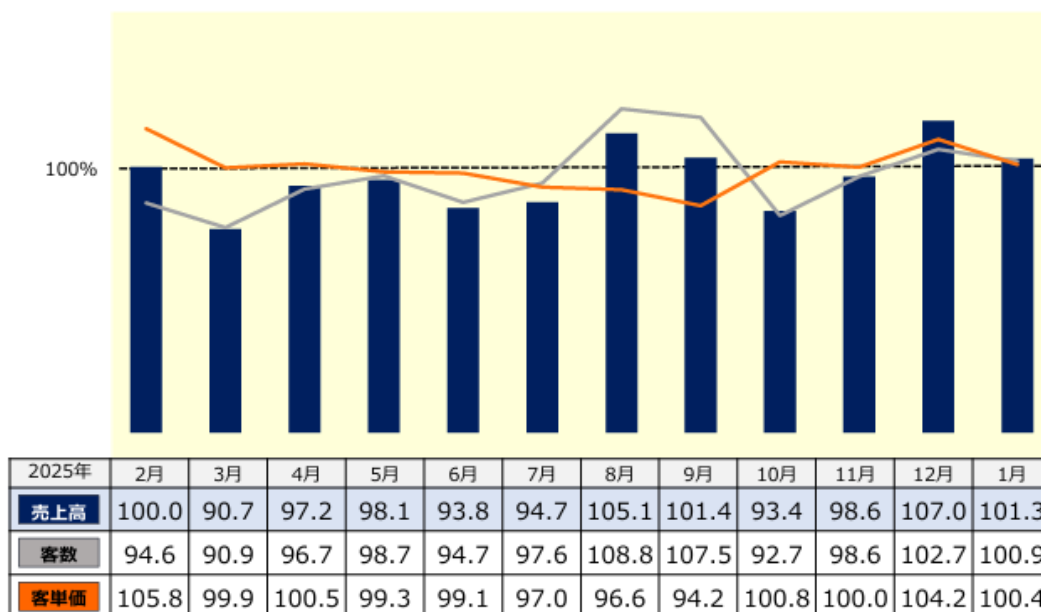
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

既存店前年比較推移

上期苦戦するも、様々な施策で下期回復傾向に



(単位：%)

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

※出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

7

こちらが肉汁餃子のダンダダンの既存店の前年比の比較となります。上期なかなか前年を上回れずに苦戦していたんですけども、後半になるにつれて回復してきたということでございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

連結営業利益増減要因

販売費及び一般管理費増減分析

DX化導入費用、店内環境整備による販管費の増加

(単位：百万円)

	2026年1月期 通期計画	2026年1月期 通期実績	販売管理費 構成比	予算比	予算比増減要因
人件費	2,647	2,654	46.7%	100.3%	・水道光熱費 夏の酷暑による電気代の高騰
地代家賃	1,055	1,077	19.0%	102.1%	・消耗品費 新規出店1店舗、リニューアル オープン4店舗の新規消耗品取得
支払手数料	315	312	5.5%	99.1%	・減価償却費 リニューアルオープン4店舗及び新規 1店舗出店
水道光熱費	308	329	5.8%	106.9%	・修繕費 経年既存店の店内空調機の清掃、 入れ替え
消耗品費	139	146	2.6%	105.3%	・通信費 社内DX化の促進
減価償却費	146	167	3.0%	114.6%	※その他 親子間の会計処理変更に伴い、 HDの販管費が増加
衛生費	124	125	2.2%	101.2%	
修繕費	18	40	0.7%	218.9%	
通信費	80	86	1.5%	107.8%	
その他	557	※740	13.0%	132.9%	
販売費及び一般管理費計	5,400	5,682	100.0%	105.2%	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

8

こちらが販管費の増減の分析になります。人件費に関しまして26億5,400万円と、退店があったのが下期に重なりましたので、そんなに削減できず、このような数字となっております。地代家賃も少し契約更新のたびに5%や10%値上がりしている物件も多いので、少し上振れたというところでございます。

それから、水道光熱費です。やはり夏の酷暑による電気代がかさんだところもございます。大きいところでいうと減価償却費、こちらはリニューアルオープン、古い店舗を全面改装してリニューアルオープンをしたんですけれども、そちらの分と、先ほど申し上げた渋谷の新店舗の減価償却がのっている結果になります。

修繕費は、経年既存店のエアコンですね。エアコンはオーバーホール清掃等を入れたり、古くてもう馬力が少ないのは新しく入れ替えたりと、そういう形で使っております。

サポート

日本

050-5212-7790

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

連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

		2025年1月期 実績	2026年1月期 通期実績	主な内容
資産の部	流動資産	1,870	1,338	現金及び預金 650 売掛金 362 (うちキャッシュレス決済 252)
	固定資産	2,237	1,825	店舗等の有形固定資産 1,292 店舗契約等にかかる差入保証金 436
	資産合計	4,108	3,163	
負債の部	流動負債	1,133	1,392	1年以内に返済期限が到来する借入金 335 買掛金 319
	固定負債	701	453	設備投資資金にかかる借入金 265
	負債合計	1,834	1,845	
純資産の部	純資産合計	2,273	1,318	株主資本 1,316
	自己資本比率 (%)	55.3	41.6	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

9

次に、連結の貸借対照表のサマリーです。流動資産は13億3,800万円、内訳としましては現金及び預金が6億5,000万円、それから主にキャッシュレスの決済ですけれども、売掛金が3億6,200万円となっております。よって資産の合計は31億6,300万円。

負債は短期借入金が3億3,500万円、買掛金3億1,900万円、流動負債が13億9,200万円、その分固定負債が4億5,300万円と減っております。純資産は期末で13億1,800万円、自己資本比率は41.6%の着地となっております。

サポート

日本 050-5212-7790
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

(単位：百万円)

	2025年1月期 通期実績	2026年1月期 通期実績	増減	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	△209	2	211	減損損失 300 減価償却費 213
投資活動による キャッシュ・フロー	△710	△169	541	有形固定資産の取得 △167 長期前払費用の取得 △22
財務活動による キャッシュ・フロー	△65	△338	△273	長期借入金の返済 △353
現金及び現金同等物 の増減額	△985	△505	480	－
現金及び現金同等物 の期首残高	2,141	1,155	△986	－
現金及び現金同等物 の期末残高	1,155	650	△505	－

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

10

こちらがキャッシュ・フロー計算書のサマリーです。営業活動によるキャッシュ・フローですが、減損損失で今回3億円計上しております。それから減価償却費2億1,300万円を計上しております。投資活動によるキャッシュ・フローに関しましては、出店等による有形固定資産の取得が1億6,700万円、長期借入金の返済ですね、財務活動によるキャッシュ・フローのところですが、こちらは3億5,300万円進んでおります。

現金及び現金同等物の増減額は前期末に比べまして5億500万円減っておるというところでございます。

サポート

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

- 前期実績：1株あたり10円00銭
- 今期予定：1株あたり 0円00銭

●株主優待

	回数	内容
27年1月期	年2回	肉汁餃子のダンダダンの「電子優待券1,000円」 10枚分進呈（10,000円相当） 基準日につきましては、7月末、1月末 ※前期からの変更はございません

こちらの株主還元の基本方針ですが、前期 1 株当たり 10 円の配当をいたしましたけれども、今期は無配ということにさせていただきたいと思っております。ただ、優待に関しましては、ダンダダンのファンの皆様が楽しんでいただけるように、今回もまた継続、年 2 回、電子優待券になりますけれども、1 万円分を年 2 回、7 月末と 1 月末を基準日にしましてお渡ししたいと思っております。

生産性向上・コスト削減・売上向上・SDGsに向けた取り組み

お客様に価値を感じていただけるメニューの開発や生産性向上に向けた取り組みを実施いたしました。

生産性向上に向けた取り組み	売上向上に向けた取り組み
■ 適正な評価を主目的とした新しい人事制度を設計、運用スタート 優秀なアルバイトの教育及び戦力化を目的としたスター制度の運用スタート ■ 業務効率化を主目的としたフローの変更、ツールの導入及びワークフローの電子化によるDX推進の達成 ■ 業務フローの見直し及びシステム化による社内発送物の削減	■ 店頭での業態訴求強化 ■ 席料の導入を開始 ■ 餃子とビールは文化です。新しいビールの飲み方を提案 ■ 肉汁餃子に合うハイボールを大盛りハイボール祭として展開 ■ 新店舗オープン・既存店舗リニューアル ■ シーズン商品の企画開発 ■ ダンダダン15周年に伴うお客様への還元 ■ ファンに愛される人気アニメとのコラボレーション施策展開 ■ 飲料メーカーとのコラボレーションによるファン化施策の展開 ■ 知名度が高い人気キャラクター（IP）とのコラボレーション企画展開 ■ ECサイト各種施策展開（クーポン導入、グッズセット販売等） ■ スーパーマーケット等への販路拡大 ■ カプセルトイ（ガチャガチャ） ■ フェスやイベントへの参加 ■ 社会貢献活動：食育をテーマにした子ども食堂の開催 石川県珠洲市炊き出し
コスト削減に向けた取り組み	
■ 各種PB製品開発による原材料高騰への対策 ■ システム化による社内ペーパーレス化の推進（帳票の電子化、年末調整の電子化等） ■ メニューや店内外掲示物等の制作物を年間契約制を導入することでスケールメリットを活かしたコスト適正化 ■ 社宅制度の見直し (居住性を高め通勤時間を短縮しながらも総合的なコストを圧縮)	
SDGsに向けた取り組み	
■ 店舗の廃食用油を航空燃料で再利用へ ■ こども食堂の運営・参画、石川県珠洲市への継続的な復興支援 ■ 各店舗への社内便配送方法の変更	

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

12

こちらは、26年1月期の取り組みになります。いろいろ書いてありますけれども、業績はなかなか上向かない中、社内でいろんな取り組みをやってきました。本社も業務効率化を目的としたフローの変更やツールの導入等、1年ぐらいかかってしまったんですけれども、やっと形になってきたというところでございます。

人事制度もガラッと変えまして、社員が、より活躍できる人がたくさん出るような人事制度を1年かけて変更しました。それから、今を力入れているんですが、アルバイトの教育、戦力化を目的としたスター制度という人事制度をスタートさせました。

コスト削減に向けた取り組みとしましては、やはり原材料の高騰が止まらないというような状況下で、普通にやっていたのでは値上げでお客様に負担を強いることしか改善策がないということで、いろんなPB製品を開発しまして、原材料高騰への対策とさせていただきます。

売上向上に向けた取り組みとしましては、大きなところでは25年の12月から席料の導入を開始しました。今まではランチも夜もお通しがないということだったんですけれども、15時以降、20歳以上のお客様から税抜き180円いただくということを始めしております。

サポート

日本 050-5212-7790

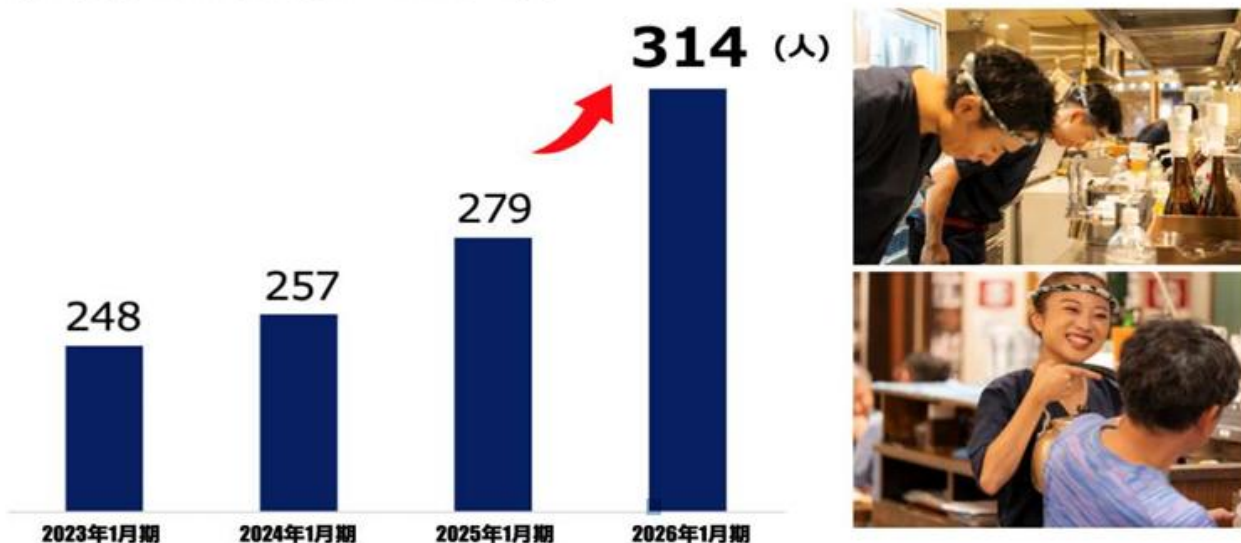
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

細かいのはたくさんやってはいるんですけども、肉汁餃子のダンダダン 1 号店が 1 月で 15 周年を迎えるというところで、ファンミーティングを開催しました。後ほどこれについては説明させていただきます。

オオゼキさんなど、スーパーマーケットへ冷凍餃子を卸したりしております。

■ 連結正社員推移

ダンダダンでは全ての店舗でアルバイト指導や店舗管理が適切に行えるよう積極的に外国籍人材や店舗責任者採用を強化し2名以上の人員配置ができるよう維持。今後も社員向けの勉強会の実施やアルバイト育成制度を活かし、お客様に快適なお食事の場を提供できるよう努めてまいります。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

13

こちらは連結の正社員の推移になります。ダンダダンでは 1 店舗当たり、理想で言うと 2.5 人以上の正社員を配置したいというところで、そこを目指して採用の強化を続けております。

2025 年 1 月期から、少しずつ外国籍の特定技能の採用を始めて、今期も 80 人ほど、日本人も含めて採用させていただきました。正社員の数に関しては 314 人と、前期より増えている状況です。

サポート

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

■ 店頭での業態訴求強化

何が食べられるお店なのか、何が推しのお店なのか、一目でわかるようになりました。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

14

こちらは店頭のポップになりますけれども、この肉汁がうまさの証明ということで、餃子の写真をバンッと出して、今一度私たちは餃子屋だということをスタッフ、お客様に認知してもらおうとこのような取り組みも行っております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 席料の導入を開始

2025年12月1日より15時以降にご来店していただいたお客様に、180円（税込198円）の席料を申し受けることと致しました。席料に関しましては、店舗の更なるサービス向上と品質向上のために活用させていただきます。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

15

こちらは先ほど説明させていただきました席料です。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ 餃子とビールは文化です。新しいビールの飲み方を提案

暑すぎるとビールの消費が落ちるとされている中、新しいビールの飲み方を提案。沢山のお客様に受け入れていただきました。また翠ジンにおいてはメーカーのプロモーション戦略と合致した内容にて肉汁餃子とのマッチングを訴求。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

16

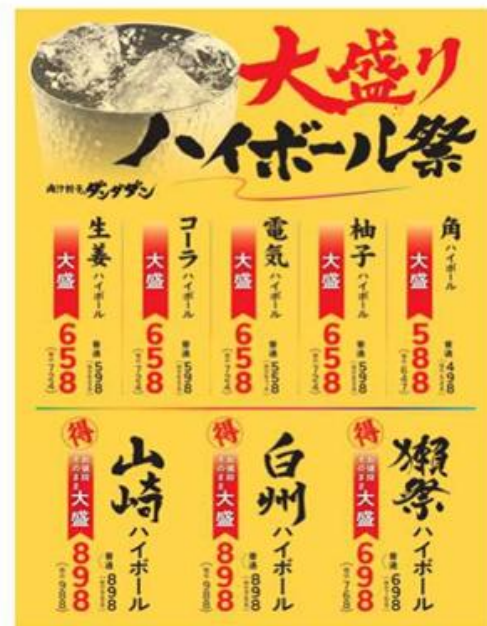
ドリンクに関しまして、いろいろと氷を入れて、夏がすごく暑かったものですから、涼んでもらおうということで氷入りの生ビールや翠というジンを安価に提供するという取り組みもいたしました。

サポート

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

■ 肉汁餃子に合うハイボールを大盛りハイボール祭として展開

創業以来大人気の瀬祭ハイボール、プレミアムウィスキーとして定評のある山崎、白州のハイボールまでお値段据え置きにて大盛りサイズで展開。大変多くのお客様にご来店、ご愛飲いただきました。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

17

こちらはハイボールです。ダンダダンの高圧炭酸を使ったハイボールをもう一度お客様たちに知ってもらおうと、キャンペーンも行っています。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ 新店舗オープン・既存店舗リニューアル

既存店舗リニューアルは内外装を整えるだけでなく、空調設備の入替などで快適にお食事をしていただける店内環境を整えております。(リニューアル後売上前年同月比130%超・客数140%超を達成)

【新店舗】

渋谷サクラステージ店 (2025年7月7日)

【リニューアル店舗】

永福町店 (2025年6月13日)

笹塚店 (2025年7月1日)

西国分寺店 (2025年8月1日)

中目黒店 (2025年9月1日)



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

18

リニューアル店舗です。今まで全面改装というのは行っていなかったんですけども、永福町店、笹塚店、西国分寺店、中目黒店と4店舗、もう全部壊して、一から改装するという全面改装をやりました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

■ シーズン商品の企画開発

商品の刷新を図り、お客様にお楽しみいただけるシーズン商品を企画開発。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

19

こちらはシーズン商品の企画開発です。夏は夏のメニュー、冬は冬のメニューを季節感出してやっていこうということで、冬は麻辣湯肉汁餃子、豆乳白湯肉汁餃子、ちょっと温まりそうなメニューを出しました。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

■ ダンダダン15周年に伴うお客様への還元

永年ご愛顧いただいているお客様をご招待しファンミーティングを開催。
沢山の貴重なご意見をいただく機会となりました。イベント開催後の限定企画として
3種類の変り種餃子を調布一号店にて展開。創業の地である調布市のお客様にお喜びいただきました。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

20

こちらが先ほどお話しさせていただいたファンミーティングの様子でございます。調布総本店で15周年を記念ということで、アプリのヘビーユーザーの方ですね、ランキングが上位の方たちにお声掛けして来ていただいた企画になります。

こちらはヘビーユーザーの方たちからのご意見を生で聞けて、それはそれで貴重な機会になったなと思っております。

サポート

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

■ ファンに愛される人気アニメとのコラボレーション施策展開

ファンに愛される人気アニメとのコラボレーションを展開し、多くのファンの皆様にご来店いただく機会を創出。新規顧客の開拓にも大きく貢献。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

21

年に1~2回続けておりますけれども、今回はダンダダンという同じ名前の人気アニメとコラボいたしました。

サポート

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

■ ECサイト各種施策展開（クーポン導入、グッズセット販売等）

お歳暮などのコト需要、EC限定のコラボ施策など新しい取り組みで堅調に推移しております。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

22

EC 通販に関して、まだまだ売上が伸びてこないところではございますけれども、いろんな取り組みをして、今回、金色のタンブラーと冷凍餃子のセットですとか、意外とお店で使っている餃子皿をセットにしたら皆さん喜んでくれたりとか、いろいろ試しながら販売しておるところです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

■ スーパーマーケット等への販路拡大

東京都内を中心に46店舗展開しているスーパーオオゼキで「ダンダダンの肉汁餃子」を限定販売店頭以外でもブランドの認知拡大を実現。今後もより多くの方にお喜びいただける施策として展開してまいります。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

23

こちらはスーパーさんの冷凍餃子です。スーパーに貼ってある広告です。店頭もドリンクをしていたんですけれども、それと同時にこのようにスーパーさんのほうでもコラボしてポップを貼っていただいたというところで、非常に好評で売り切れています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

■ カプセルトイ（ガチャガチャ）

ダンダダンとして初のカプセルトイ「肉汁餃子のダンダダンミニフィギュア」を株式会社イオンファンタジーのアミューズメント施設限定カプセルトイとして、7月25日より展開。肉汁餃子のダンダダンの世界観が楽しめる手のひらサイズのミニフィギュアを全5種展開。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

24

こちらは新しい取り組みですが、ガチャガチャです。ガチャガチャをイオンさん中心に置いてみたというところがございます。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 店舗周辺のフェスやイベントへの積極参加

調布花火大会での出店をはじめ、橋本七夕まつりなどへも出店。さいたま新都心でのチキンフェスではアレンジ手羽餃子を販売し来場者にご提供。今期も地域のイベントに積極的に参加し、街に永く愛される店づくりを目指してまいります。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

25

こちらはフェスとか夏祭りの様子で、これは調布などの写真ですけれども、なるべくお店がある地域のお祭り、イベントには積極的に参加していこうということで、経営理念である「街に永く愛される、粋で鯔背な店づくり」ということもありまして、お声掛けいただいたところ、積極的に出店して、よりその町の人たちにダンダダンを知ってもらおうという取り組みを行っております。

サポート

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

■ 社会貢献活動：食育をテーマにした子ども食堂の開催

2025年10月30日に調布総本店にて株式会社ファンケルと子ども食堂を開催。
紙芝居を用いてクイズ形式で楽しく学んでいただきました。



対象は、小学生以下のお子さまその保護者の方。お腹いっぱいになっていただけるよう
「餃子ライスセット」を提供いたしました。

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

26

こちらは子ども食堂です。ファンケルさんとコラボしまして、食育の文脈で餃子を食べていただくということで。小さい頃からダンダダンのファンになっていただいて、子どもたちも勉強になって、おいしく楽しく過ごせればいいなと、こういう取り組みも始めております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

■ 社会貢献活動：石川県珠洲市炊き出し（子どもまつり2025 in 珠洲）

2024年から認定NPO法人ピースプロジェクトの活動に参画。2025年も炊き出しを行い水餃子を約300食提供。沢山の子ども達の笑顔に触れることができました。



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

27

こちらは能登の炊き出しの風景です。24年からやっておりますけれども、今年もやっていこうと思っております。

サポート

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

■ 株式会社GRIP FACTORYの本格始動

2024年11月より稼働開始しております。ダンダダンの各店舗での安定した商品提供を実現すると共に他社からの受注による餃子・その他の製品製造も可能に。外部への販売も堅調に伸長しております。引き続き外部への販売による収益獲得にも注力してまいります。



※画像はイメージです。実際の商品とは一部異なる場合があります。

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

28

次に、GRIP FACTORY のトピックスになります。2024 年の 11 月から少しずつ稼働を開始しているんですけども、最初は肉汁餃子のダンダダンの餃子をメインとして作っておりましたが、他、飲食店からの受注生産、オリジナル餃子をこちらで開発、作って販売するというところを始めております。

ただ、やはりお話をいただいてから契約するまでに飲食店の皆様それぞれこだわりがあるので、何度も何度もやり直しながら、契約まではやはり 1 年とか、それぐらいの期間がかかってしまうというところが現状でございます。

工場も安全・安心体制を必死に整えながら、これから他の飲食店様やスーパーさんにも販売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

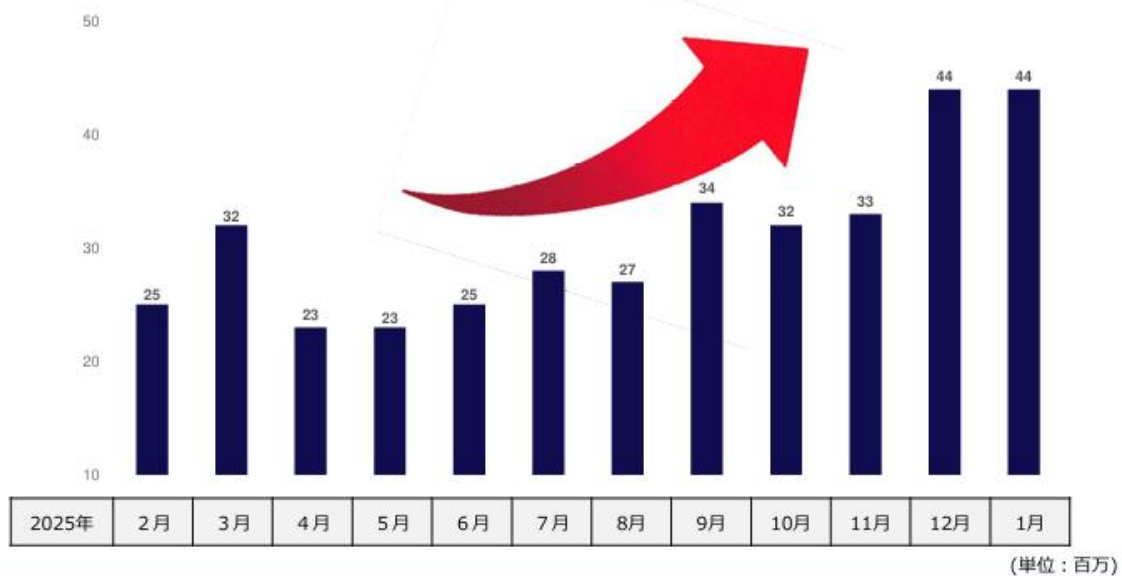
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

GRIP FACTORY売上推移

売上も昨年2月と比較し約2倍に増加し堅調に推移



株式会社NATTY SWANKYホールディングス

29

こちらは売上です。受発注によって多少でこぼこはあるんですけども、少しずつ積み上がっているような状況ではあるとご説明させていただきます。

サポート

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

■ 経営基盤強化を加速させる改善活動・DXや本社機能強化の推進

DX推進・IT推進	既存店売上向上に向けた取り組み
■ 業務効率化を主目的としたフローの変更、ツールの導入及びワークフローの電子化推進 ■ タレントマネジメントシステム導入による戦略的人事体制の構築 ■ シフト管理システム導入によるシフト回収、管理業務の生産性向上 ■ 定期的なエンゲージメント調査の実施及びデータドリブンによる改善	■ 既存店舗リニューアルによる顧客満足度の向上（空調機器、設備入替等） ■ 知名度が高い人気キャラクター（IP）とのコラボレーション企画展開継続 ■ 地域密着型営業施策展開 ■ ご家族連れ向けメニューの開発 ■ ダンダダンアワード開催による従業員の更なるモチベーション向上と教育 ■ 人事制度改定によるキャリアデザイン強化と多様な働き方の推進 ■ 経営方針・経営理念をはじめとした思想をまとめた餃子論（クレド）を配布 ■ ミステリーショッパーによる営業状態・商品状態・衛生状態等の確認改善
業態改善・マーケティング	品質管理・衛生管理
■ デジタルマーケティングによる集客力向上（SNS・公式アプリ） ■ 商品企画開発機能の強化による既存商品の改善、新商品開発力向上	■ 衛生管理体制の強化（関係各社との協働による衛生・清掃カイゼン会議運営） ■ 外部衛生検査機関との連携強化 ■ 契約洗剤メーカーとの取り組み強化による衛生基準の向上と具体的な効果検証
購買・物流強化	
■ 新たな物流体制、納品体制の構築 ■ 物価高騰に対する対策強化、OEM品の拡充・フードロスの削減 ■ 原価高騰に負けない魅力的で喜ばれる商品開発	

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 ～

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

30

次に、27年1月期、進行期以降の戦略になります。

前期から進めているものが本格的に実になるような進行期にしたいと思っております。大きなところでは、やはり既存店の売上向上です。そこは今期も力を入れてやっていきたいなと思っております。

大きいところで経営方針・経営理念をはじめとした思想をまとめた餃子論を配布と書いてあります。こちらは今一度、正社員、アルバイト、餃子論というのは僕らのお店がどういうお店であるべきかとか、働いている人たちがどうあるべきかということをマニュアルとともにまとめた冊子ですけれども、10年ぶりぐらいに改正して、あらためて全従業員に配布いたしました。

それから、覆面調査による営業状態、商品状態、衛生状態等、コロナ以降止めていたんですけども、復活させて、よりQSCの向上、そこが一番根本だと思いますので、もう一度やっていく1年にしていきたいと思っております。

それから、ご家族連れ向けメニューの開発で、やはり日曜日のファミリー層が少しずつ減っていつていますがもう一度土日祝日のお昼はファミリー層に来てもらおうということで、お子様餃子セットとか、子ども向けのメニューを開発して安価に提供するという事も始めております。

サポート

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

私からの説明は以上となります。ありがとうございました。

司会：ご説明どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

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]：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。従いまして、もし匿名を希望される場合は、お名前をおっしゃらないようよろしくお願い申し上げます。

それではご質問いかがでございましょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。何点かお伺いしたいんですが、順番に質問させていただきます。

一つ、7 ページ目の既存店の動向ですけれども。ここで期の後半にかけて既存店が上向いてきたということですね。これはどういうふうに要因を分析されていますでしょうか。

井石 [A]：ありがとうございます。要因は、やはり回復に向けて1年半ぐらいかけてやってきたことが少しずつ実になってきたというところが一番の要因です。先ほど申し上げたとおり、ちょっとQSC が崩れている店舗の立て直しでしたり、組織の変更も行いまして、よりみんながお店に近づいて、お店を見れるような組織体制に変更したというところでございます。

その辺と店舗のリニューアルとか清掃ですね、老朽化してきた店舗をもう一度お客様に楽しんでもいただけるようにきれいにしたりですとか、その辺が少しずつ実になってきたというのが当社の考えでございます。

質問者 [Q]：分かりました。12 ページ目のところで生産性向上とかコストの削減、売上向上等に向けた取り組みとあるんですけれども。この右側の売上向上に向けた取り組みの中で、特に売上の向上に貢献が大きかった取り組みを三つ挙げるとしたら、どれが大きかったでしょうか。

井石 [A]：ありがとうございます。三つですか。上から2 番目の席料の導入というのは、もちろん売上にはかなり貢献していると思います。金額でいうと、大体月に2,500 万円ほどの席料の売上がございます。社内としましては、席料をいただいた分、いかに客数を減らさないかというところで今、取り組んでいます。短期的なものでは、大盛りハイボール祭とか、その辺は売上には寄与したかなというところです。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

質問者 [Q]：きょういろいろお話を伺った印象としては、2 年ぐらい前から既存店の見直しとか、コストの見直しとか、抜本的に業態としての競争力を、もう 1 回再構築されるためにいろいろ取り組みをやってこられたのかなと。しばらくは多分この取り組みが続けられると思うんですけども。もう 1 回積極的に新規の出店ですとか、新たなエリアですとかを含めて、今のこのいろいろ再構築されている状況から、次に新規出店の強化とか、もう 1 回、もう少しアグレッシブに店舗の拡大とか売上を取りに行くという、そこに踏み切る前にどれぐらいのお時間をここから要するとお考えでしょうか。

井石 [A]：そこにアクセルを踏むには、やはり足元の業績、V 字回復というところからだとは思っていますので。進行期、27 年 1 月期にそれを固めて、来期からやっていきたいなと社内では話合っています。

司会 [M]：ありがとうございます。他にご質問いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。先ほどの方の質問と少し内容がかぶる部分があるんですが。売上に貢献したのは、席料の導入が動機ということだったと思うんですけども。資料を見ると 12 月、客単価が 104.2、1 月が 100.4、2 月に至っては 100%を割れている客単価になっておりますが、こちらは当初計画していたとおりの数値なのでしょうか。

井石 [A]：ご質問ありがとうございます。客数と客単価に関しましてお答えさせていただきます。売上高全体に関しましては、ある程度想定どおりだなというところがございます。12 月は良かったんですけども、席料の影響が、始めたばかりでまだまだ出づらいう状況ではあるとは思っていたので、それから少しずつ認知が広がって、一定数のお客様を失う可能性はあるなというところは想定しておりました。

ただ、月次報告を見ていただいているかと思いますが、客数に関しましては前年をずっと超えてきているというところで。内訳ですけれども、ディナーの客数は横ばいぐらいなんです。ランチの客数は最近どんどん伸びていまして、そこが全体の客数を押し上げている要因になっていることは確かでございます。ディナーの分が、席料の分が丸々客単価に乗っているという感じではなくて、ランチの客単価は 1,100 円とか低い金額ですので、その辺が全体で言うと客単価を下げている要因かなと考えています。

質問者 [Q]：2 月の 100%を割られている客単価というのは想定どおりということでよろしいですか。

井石 [A]：そうですね。2 月もランチが調子良かったというところはございます。

サポート

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



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。ご質問はいかがでございましょうか。

質問者 [Q]：味については、味や形、大きさを変更するという選択肢もあるんでしょうか。ファミリー向けとしては、うちの事情なのかもしれませんが、子どもは近くに小さい屋台の餃子があったりして、そっちのほうはリピートするんですが、御社のほうは子どもの的には1回目のインパクトはあってもという印象です。ここで赤字になったことも踏まえると、何か別の名前で、別の味でという選択肢はありますか。

井石 [A]：ありがとうございます。ベースとなる餃子自体は、少しずつ皮の配合等も季節によって変えたりですとか、そういう取り組みは常にしているんですけど。ガラッと小さくするとか、皮をもっと薄くするとか、そういうことは現状は考えておりません。その代わり他に代わるメニューをつくっていかうかなと思っています。

質問者 [Q]：他に代わるメニューというのは、鶏とか、そういうことですか。全然餃子とは違うものですか。

井石 [A]：先ほども冬の推しメニューのお話をさせていただきましたけれども、ああいう形で違った餃子を出していくというのも一つ選択肢にはあります。それから、他の居酒屋的なおつまみメニューですとか、その辺をもう少し充実していきたいなと思っています。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問は他にいかがでございましょうか。ご質問ございませんか。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たいと存じます。

井石代表取締役様、そして伊藤様、溝田様、本日はありがとうございました。

ご参集の皆様、本日は大変お忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございました。お礼申し上げます。どうぞ気を付けてお帰りください。

[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
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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com