



肉汁餃子製作所

餃子酒場

決算説明資料

株式会社NATTY SWANKY

証券コード：7674

2019年8月7日

I .当期業績

II .来期見通し

III .来期重点施策

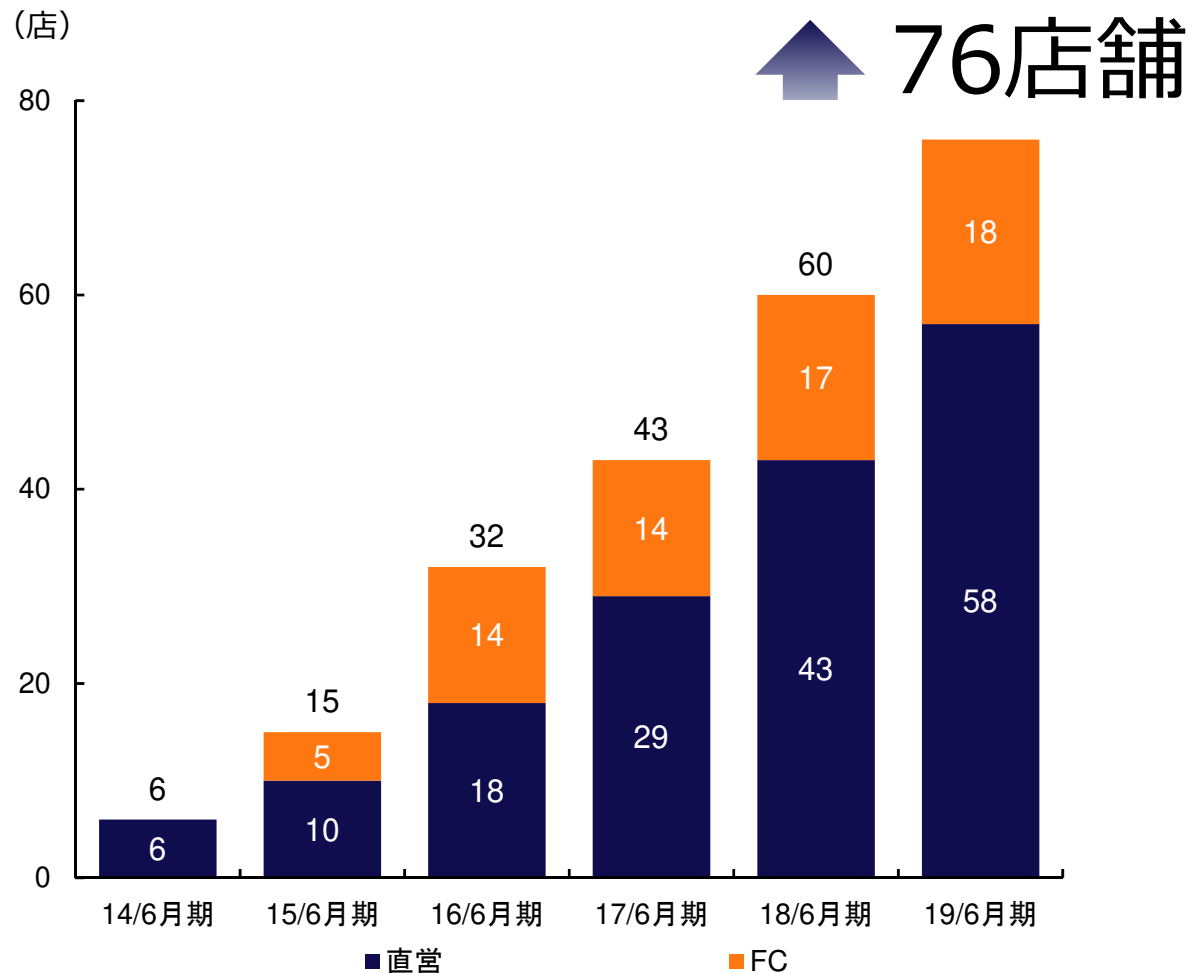
IV .参考資料



I .当期業績

店舗数（直営店+FC店）を順調に拡大

店舗数の推移



関東中心の出店ではあるが、
福岡県にも初出店。

愛知県名古屋市 大須観音 (FC)

福岡県福岡市
今泉 (直営)
大名 (直営)
別府 (直営)

出店数(純増数)の前期・計画比較

単位：店舗

	2018年 6月期	2019年 6月期	前期比較	2019年 6月期計画	計画との比較	達成率
直営店	13	15	+2	12	+3	125.0%
FC店	4	1	-3	5	-4	20.0%
合計	17	16	-1	17	-1	-

2019年6月期 出店推移

		2018.6月期	2019.6月期				
		合計	合計	新規出店	撤退	FC店→直営店	直営店→FC店
直営店	関東圏	43	55	13	-1	1	-1
	関東圏以外	0	3	3	0	0	0
	計	43	58	16	-1	1	-1
FC店	関東圏	16	16	0	0	-1	1
	関東圏以外	1	2	1	0	0	0
	計	17	18	1	0	-1	1
合計		60	76	17	-1	0	0

運営先変更

- ・武蔵中原店 2018年11月、直営店→FC店へ変更
- ・西葛西店 2019年5月、FC店→直営店へ変更

撤退

- ・聖蹟桜ヶ丘店 2019年1月、契約満了のため

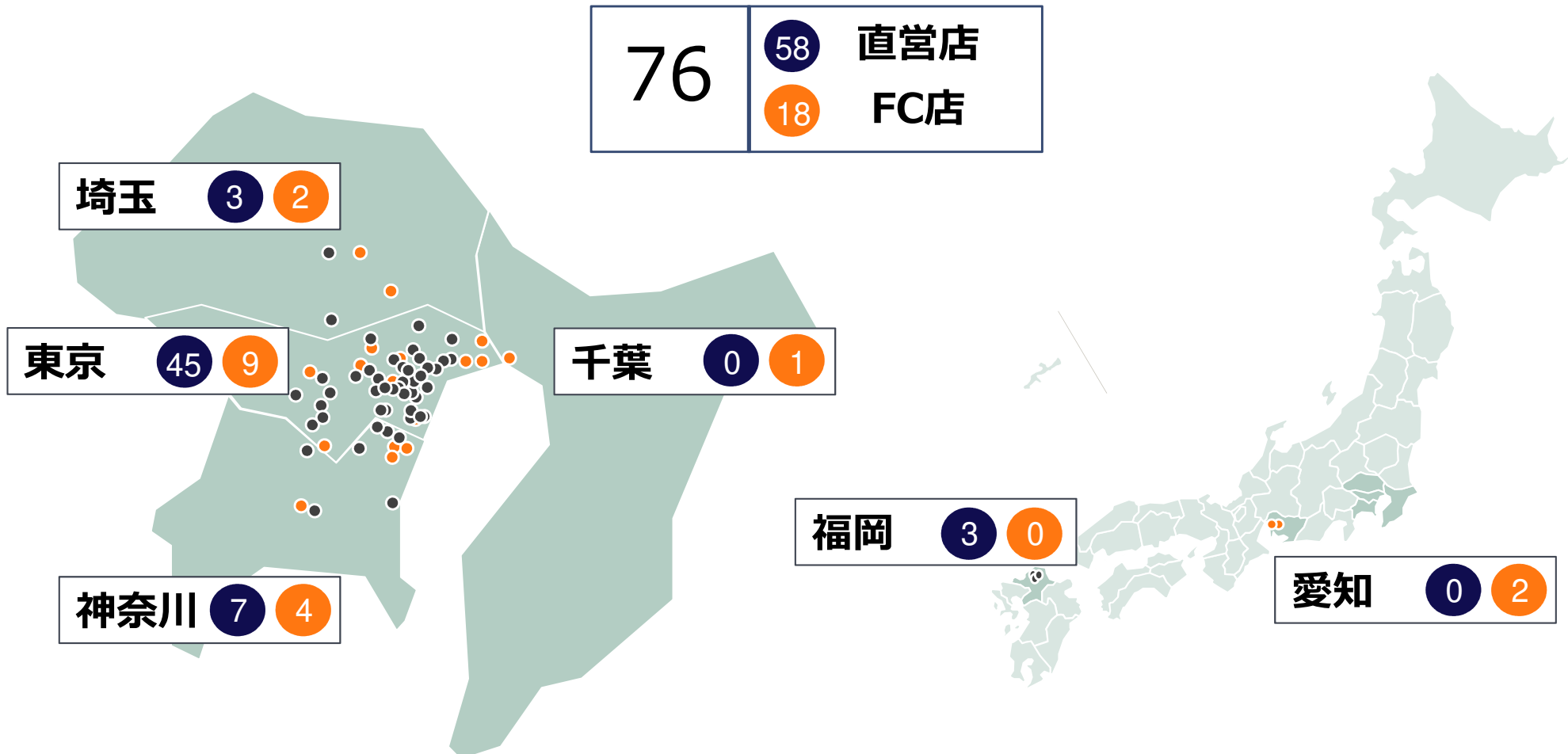
エリア別店舗数

首都圏

- 直営店中心の店舗を展開し関東圏の地盤を固める

地方

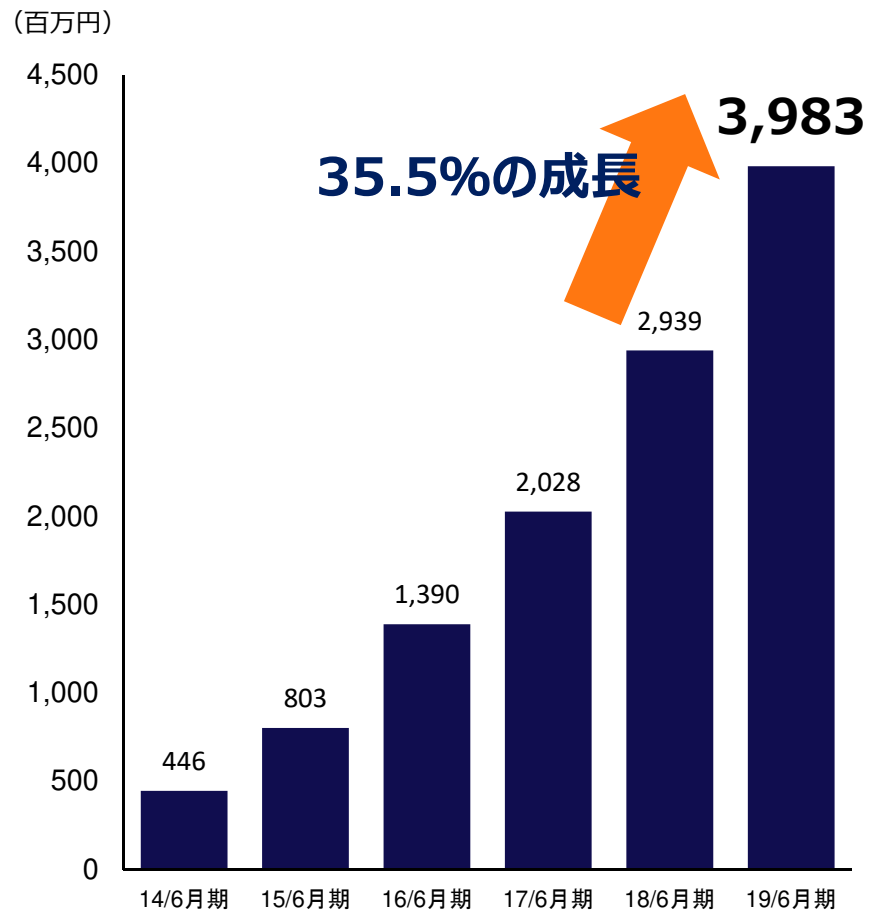
- FC店を中心に地方の店舗展開の準備を開始
- モデル店として福岡に直営店3店舗出店済



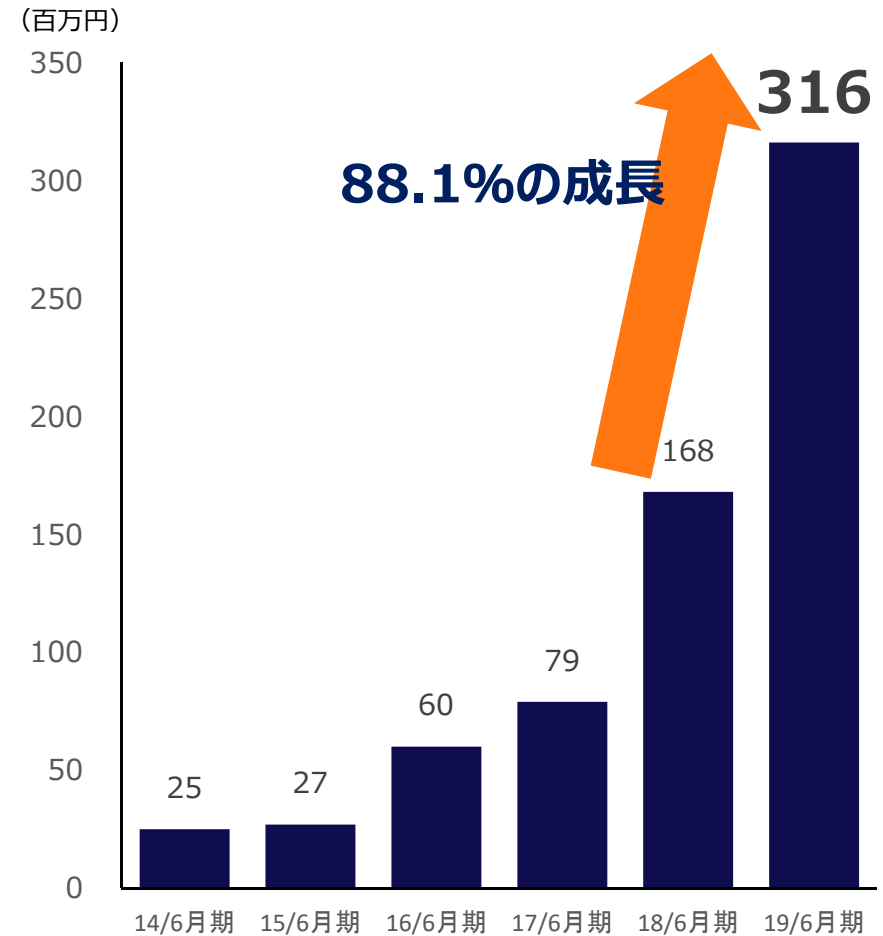
現状の業績動向（ハイライト）

売上高、営業利益は順調に成長

売上高



営業利益



現状の業績動向（ハイライト・前期比較）

単位：百万円

科目名	2018.6月期	2019.6月期	前期比 差額	%
売上高	2,939	3,983	1,043	135.5
売上総利益	2,046	2,782	735	136.0
売上総利益率 (%)	69.6	69.9	0.3	100.4
販管費及び 一般管理費 計	1,878	2,465	587	131.3
営業利益	168	316	148	188.1
営業利益率 (%)	5.7	7.9	2.2	139.4
経常利益	157	297	140	188.5
経常利益率 (%)	5.3	7.5	2.2	140.8
当期純利益	112	218	106	195.3
当期純利益率 (%)	3.8	5.5	1.7	144.7

主な増減理由

【売上高】

直営店16店舗（純増 15店舗）出店による影響

【売上総利益】

直営店でのロスの削減などの施策により原価率0.3%改善による影響

【販管費及び一般管理費】

新規出店のための採用人件費の増加及び、来期出店予定に係る採用人件費及び消耗品費等増加による影響

【その他】

資本金等の増加による法人税等の増加の影響

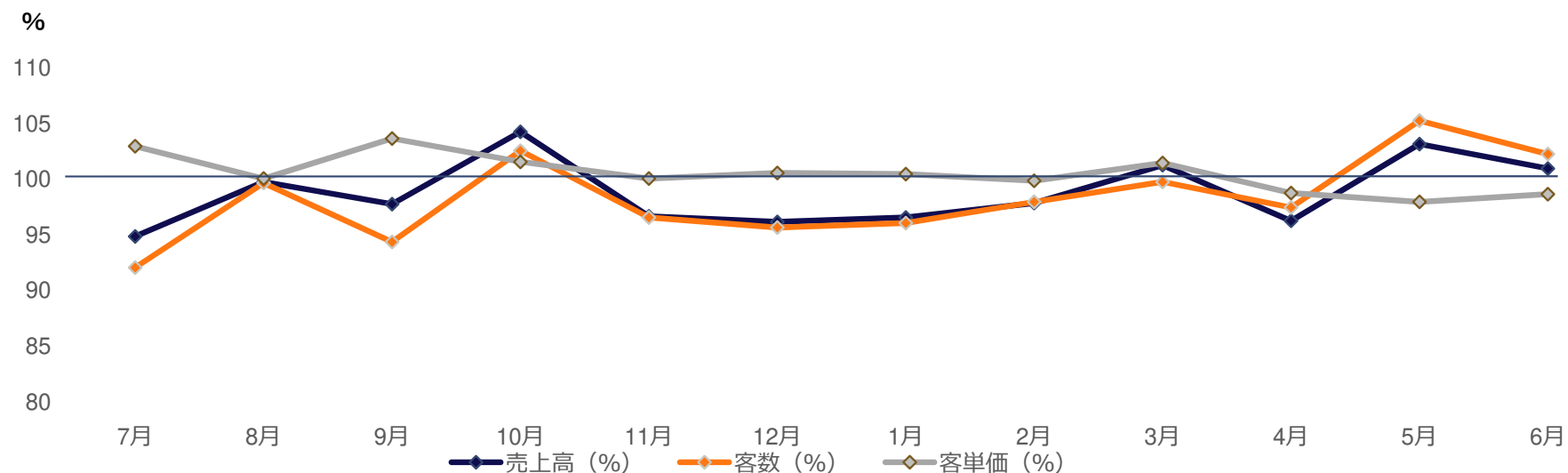
現状の業績動向（売上高内訳）

（単位：百万円）

科目名	2018.6月期	構成比 %	2019.6月期	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
直営店売上	2,722	92.6	3,760	94.4	+1,038	138.1	当期新規新店16店舗による増加
製品卸売上	134	4.6	141	3.5	+7	105.2	当期純増FC店1店舗による増加
FC売上	50	1.7	49	1.2	△1	98.0	FC店舗の新規加盟契約の加盟金等の影響
その他売上	32	1.1	31	0.8	△1	96.9	FC店舗への専売料・従量制リベート等であり、FC契約の影響
純売上高	2,939	100.0	3,983	100.0	+1,043	135.5	-

既存店前年比推移

- 前年同月比平均 売上98.8% 客数98.3% 客単価100.5%
- 出店を集中したエリア店舗の状況が落ち着き傾向。都心店舗は依然好調。



	2018年7月	8月	9月	10月	11月	12月	2019年1月	2月	3月	4月	5月	6月	2019.6月期平均
売上高 (%)	94.9	99.8	97.8	104.3	96.7	96.2	96.6	97.9	101.3	96.3	103.2	101.0	98.8
客数 (%)	92.1	99.7	94.4	102.6	96.6	95.7	96.1	98.0	99.8	97.5	105.3	102.3	98.3
客単価 (%)	103.0	100.1	103.7	101.6	100.1	100.6	100.5	99.9	101.5	98.8	98.0	98.7	100.5

注：出店月を除き、18ヶ月経過の店舗を既存店と定義

現状の業績動向（ハイライト・計画比較）

(単位：百万円)

	2019.6月期 計画	2019.6月期 実績	計画比較	計画との比較 (%)	備考
直営店売上	3,742	3,760	+ 18	100.5	直営店舗出店上ブレの影響
製品卸売上	164	141	△23	86.0	FC店分への餃子出荷数が FC店出店減の影響により下ブレ
FC売上	78	49	△29	62.8	計画では、新規FC5店舗に対し、 実績純増1店舗の影響
その他売上	17	31	+ 14	182.4	不動産転貸や仲介料などの影響
純売上高	4,002	3,983	△ 19	99.5	

現状の業績動向（貸借対照表）

（単位：百万円）

		2018年6月期	2019年6月期	前年との比較	主な増減内容
資産の部	流動資産	621	2,538	1,916	公募増資による現金及び預金の増加等
	固定資産	1,039	1,476	436	店舗数増加による固定資産の増加等
	資産合計	1,660	4,014	2,353	
負債の部	流動負債	691	1,051	360	店舗数増加による1年内返済の借入金の増加、未払法人税等の増加等
	固定負債	766	1,040	273	店舗出店に伴う、長期借入金の増加等
	負債合計	1,458	2,092	634	
純資産の部	純資産合計	202	1,922	1,718	上場に伴う資金調達の影響
	自己資本比率 (%)	12.2	47.9		上場に伴う資金調達により改善
	有利子負債比率 (%)	494.7	71.4		上場に伴う資金調達により改善

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	2018.6月期	2019.6月期
営業キャッシュ・フロー	271	512
税引前当期純利益	151	303
減価償却費	71	98
仕入債務の増減額	32	39
法人税等の支払額	△34	△63
その他	51	135
投資キャッシュ・フロー	△399	△496
有形固定資産の取得による支出	△274	△403
その他	△125	△93
財務キャッシュ・フロー	273	1,870
長期借入による収入	658	649
長期借入金の返済による支出	△378	△273
株式の発行による収入	—	1,500
その他	△7	△6
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	145	1,885
現金及び現金同等物の期首残高	308	453
現金及び現金同等物の期末残高	453	2,339

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

	決定額
基準日	2019年6月30日
1株当たり配当	合計金額 15円00銭
内訳①	普通配当 10円00銭
内訳②	記念配当 5円00銭

・株主の皆様の日頃のご支援に感謝の意を表すため、東京証券取引所マザーズへの上場を記念して**1株当たり5円の記念配当**を実施することといたしました。

・2019年9月開催予定の定時株主総会に付議予定。

● 株主優待（基準日：6月末）

株主の皆さまの日頃からのご支援にお応えするとともに、当社店舗のご利用を通じて、より多くの皆さまに当社の事業へのご理解とご支援をいただくことを目的とするもの。

当社が運営するダンダダン酒場の「餃子一皿無料券」6枚を進呈いたします。



Ⅱ. 来期見通し

直営店15店舗FC店 5 店舗 合計20店舗を新規出店予定

新規でのFC店舗の出店強化のため、FC事業部の新設、執行役員制度の導入が完了

(単位：店舗)

		2018.6月期 実績	2019.6月期 実績	2020.6月期 計画
直営店	年間出店数	13	15	15
	累計出店数	43	58	73
FC店	年間出店数	4	1	5
	累計出店数	17	18	23
合計	年間出店数	17	16	20
	累計出店数	60	76	96

注：右記の運營業態変更は含まず
 2018.6月期 FC店→直営店 1店舗
 2019.6月期 FC店→直営店 1店舗、直営店→FC店 1店舗

※ 2019年8月 仙台南分町店（FC店）を出店済み

※現在、FC店の出店加速に向け、札幌ほか複数の案件が進行中

2020.6月期 計画

(単位：百万円)

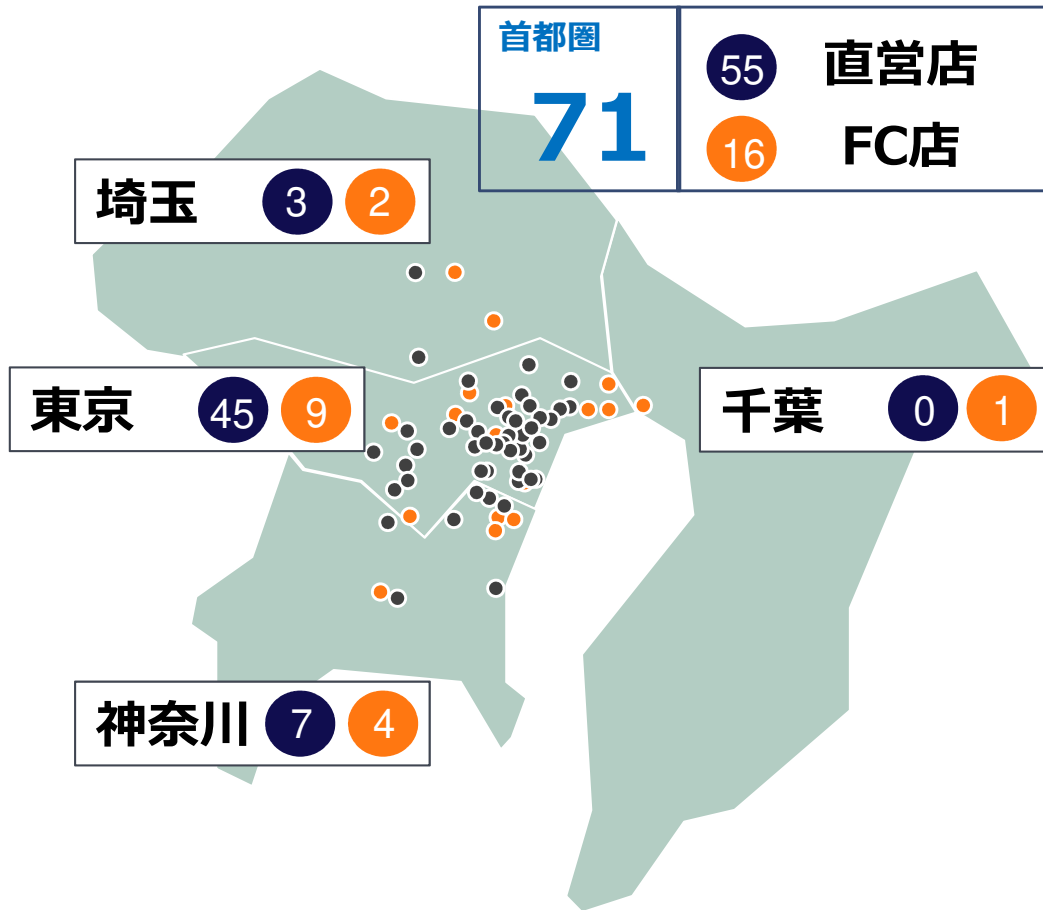
科目名	2019.6月期 実績	2020.6月期 計画	前期比(%)	計画内容
売上高	3,983	5,000	125.5	【売上高】 直営店舗15店、FC店舗5店舗の増加を見込む 【売上総利益】 直営店舗でのロス削減等の効率化及びFC加盟店舗からのロイヤリティー増加を見込む 【販管費及び一般管理費】 人件費・採用教育費等の増加を本部間接費等の効率化により吸収を見込む
売上総利益	2,782	3,500	125.8	
売上総利益率 (%)	69.9%	70.0%	100.1	
営業利益	316	430	136.1	
営業利益率 (%)	7.9%	8.6%	108.9	
経常利益	297	410	138.0	
経常利益率 (%)	7.5%	8.2%	109.3	
当期純利益	218	300	137.6	
当期純利益率 (%)	5.5%	6.0%	109.1	

Ⅲ. 来期重点施策

出店エリアの拡大

首都圏

- 直営店中心の店舗を展開し首都圏の地盤を固める

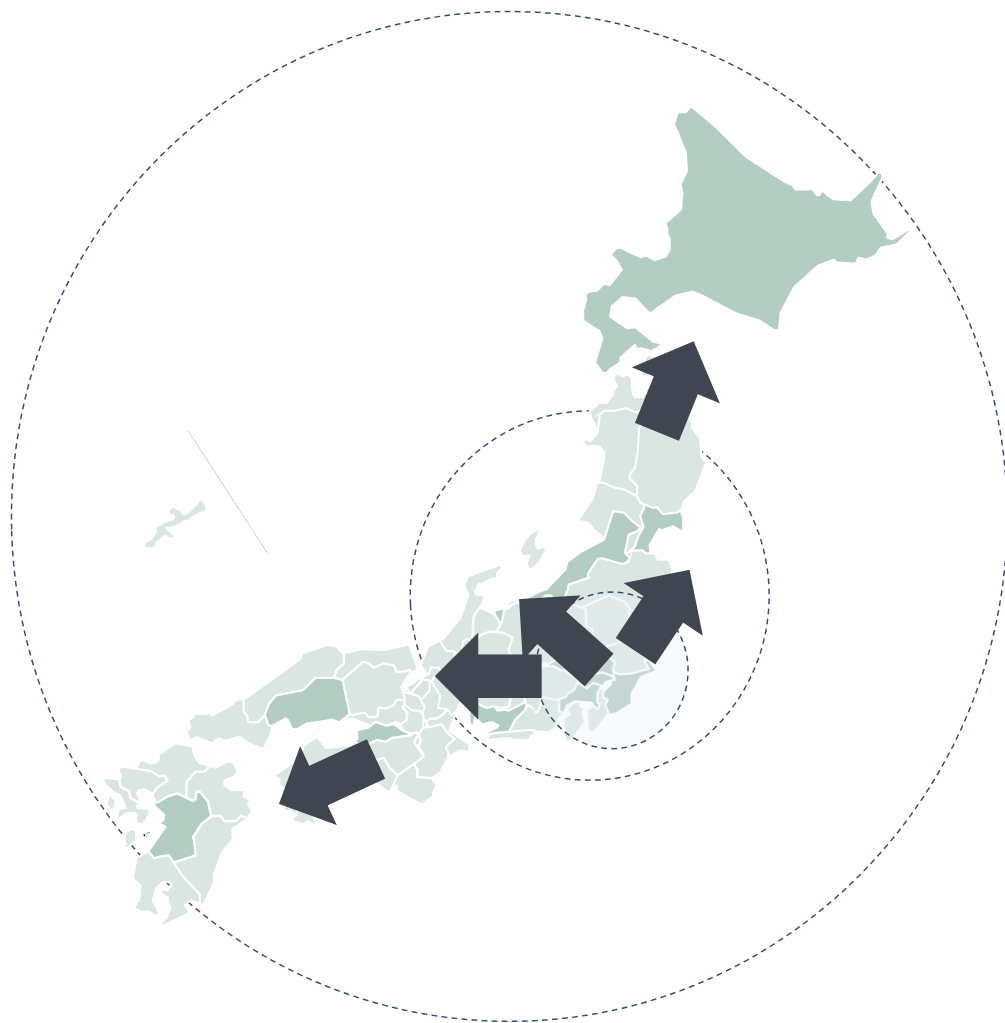


- 『戦略260エリア』の策定
- 直営店舗15店舗出店予定
1都3県（神奈川、千葉、埼玉）
中心に順次オープン
- FC店舗も出店可とし、協業を図る

出店エリアの拡大

地方

- FC店を中心とした店舗を展開し、全国で出店を加速



- **19年6月期問い合わせ実績**

札幌、仙台（出店済）、水戸
新潟、広島、高松、熊本

- **認知度向上有り。出店可能エリアより順次オープンさせていく**

- **執行役員制度の導入
FC事業部の設立**

- **全国説明会の開催を随時実施**

方針

採用の効率化を図り、出店数に応じた採用数を確保していく

●中途_リファラル採用

現アルバイトスタッフからの社員登用への仕掛け

ダンダダン酒場経験者を採用し、社員戦力化の生産性を向上させる

●店舗アルバイト採用の効率化

本部一括採用によりオープン時の人員確保を実施

友人紹介による採用を増やし、採用コストの生産性を向上させる

方針

教育制度の再構築。店長職の育成と評価を中心に

- **社内研修制度リニューアル**

店長教育プログラムを改訂し、既存店強化へつなげる

- **評価制度リニューアル**

定量、定性評価に加え、徹底度、目標管理を追加

- **店長育成店舗オープン予定**

「見て体験して肌で感じる」を教育する現場店舗をオープン

方針

街に、従業員に永く愛される粋で鯁背な体制作り

●働き方改革への取り組み

労働時間の適正化、有給所得の推進への仕組みづくり

36協定の遵守、「強制5連休」制度による休日の取得

●地域貢献

調布市ホームタウン FC東京バススポンサー

東京都内サッカー少年団をFC東京ホームゲームへ招待

地域プロスポーツの応援と地域のご家族を応援

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社NATTY SWANKY（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2019年6月30日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（Forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新、修正を行う義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製または転用等を行わないようお願い致します。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社NATTY SWANKY IR担当

TEL : 03-6258-0441

URL <https://nattyswanky.com/>

IV. 参考資料

会社概要

社名	株式会社NATTY SWANKY
設立	2001年（平成13年）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18号
資本金	763百万円（2019年6月末現在）
業績	売上高：39億83百万円 経常利益：2億97百万円（ともに2019年6月期）
従業員数	正社員175名（2019年6月末現在）
事業内容	「肉汁餃子製作所ダンダダン酒場」の単一ブランドを関東圏を中心に展開

	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	
2001年9月		「らーめん虎ジ」を開店（東京都杉並区）
2003年11月		「modern Japanese スタボン」を開店（東京都調布市）
2007年10月	商号を株式会社NATTY SWANKYに変更	
2008年6月		「調布バル・カベソン」を開店（東京都調布市）
2011年1月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 調布店」を開店（東京都調布市） ダンダダン酒場1号店
2014年12月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 荻窪店（FC店）」を開店（東京都杉並区） ダンダダン酒場10店舗目・FC1号店
2015年9月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 立川店（FC店）」を開店（東京都立川市） ダンダダン酒場20店舗目
2016年2月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 川崎店（FC店）」を開店（神奈川県川崎市） ダンダダン酒場30店舗目
2016年6月	東京都新宿区に本店を移転	
2017年3月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 渋谷店」を開店（東京都渋谷区） ダンダダン酒場40店舗目
2017年11月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 新宿店」を開店（東京都新宿区） ダンダダン酒場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		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 所沢店」を開店（埼玉県所沢市） ダンダダン酒場60店舗目
2019年2月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 西日暮里店」を開店（東京都荒川区） ダンダダン酒場70店舗目
2019年3月	東京証券取引所マザーズ市場上場	

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鯰背な店づくり」

～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 | 決して人のせいにはせず、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 |

ダンダダン酒場の概要

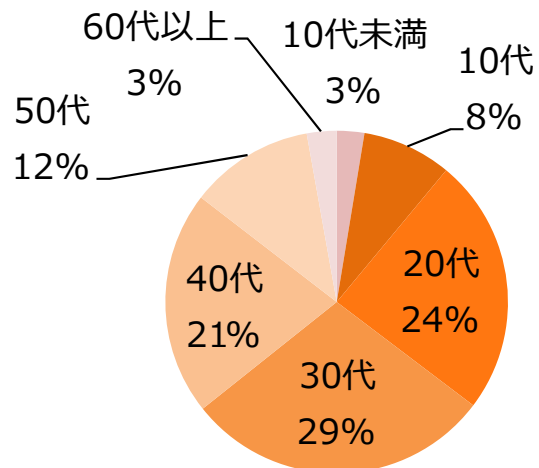


- 「餃子」という流行り廃りがなく、大衆から受けが良い商品がメインの居酒屋
- 気軽に利用しやすい客単価
- 老若男女・世代・季節を問わずお客様が来店



来店されるお客様の層

- 幅広い年齢層のお客様を取り込み



注：海老名店、新百合ヶ丘店、調布総本店、溝の口店、京王永山店のモデル店舗でのサンプル調査の結果

客単価

平均客単価：2,066円（2017/7～2018/6）

- 客単価は、安定的に2,000円程度を維持

ターゲットとするお客様

幅広いターゲット

サラリーマン

子供連れ

友人同士

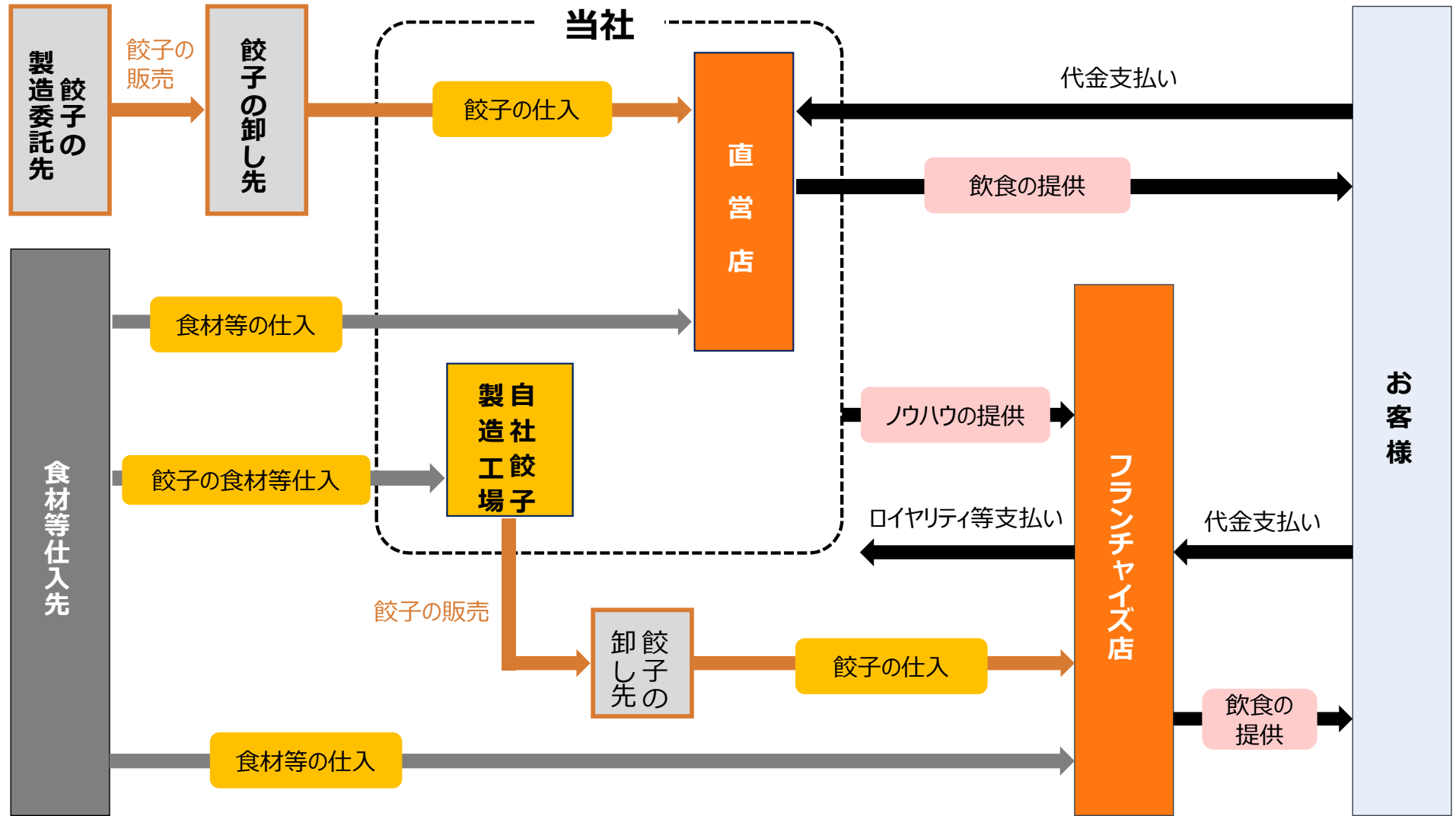
学生

女性同士

etc.

事業系統図

- 事業系統図は以下の通りです



注：直営店舗の今後の展開を見据えて、直営店舗で提供する餃子はより多くの製造が可能な他社の工場に製造委託しております。
一方、FC店舗も今後の展開を見据えておりますが、FC店舗で提供する餃子は現時点では自社工場における製造で対応しております。

特徴・強み (1/5) 商品

- 餃子に特化し、独自製法による当店でしか食べられない肉汁餃子の提供を行っております
- ほぼ全てのお客様が肉汁餃子を注文しており、高い満足度を実現しております

肉汁餃子

- タレなど何もつけずに食べられる肉汁たっぷりの餃子
- 餃子はすべて手包みを貫く

✓ 高品質 ✓ 均一性 ✓ 手作り感

皮



餡



手包み



並べる



蒸す



焼く



※餃子の手包み製造は工場（自社・委託先）および店舗にて実施しております。

販売個数

年間販売個数

約 **1,600** 万個

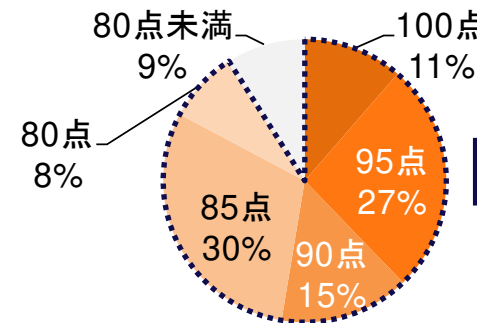
ほぼ全てのお客様が
肉汁餃子を注文

※ 2018/6月期実績



お客様からの評価

【質問】 お召し上がりの料理はいかがでしたか？



お客様の
91%が
80点以上

n = 6,775
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート
期間：2017年7月～2018年12月

特徴・強み (2/5) 接客

- お客様が誰かに紹介したくなるような接客を徹底しております
- 接客に関して高い評価を獲得しております

接客の施策

- 挨拶・笑顔・声出し等の基本を徹底
- 接客の指針である「ダンダダン酒場の20大行動」を策定し、浸透
- 本社での座学研修を全スタッフが受講

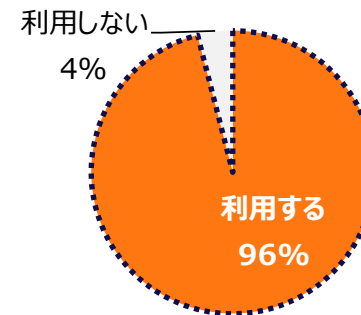
ダンダダン酒場の20大行動

- ① お客様にドアを触らせない
- ② お客様の目を見て声を出す
- ③ 見た事あるお客様には必ず挨拶
- ④ ご案内は自分も席まで
- ⑤ お客様と接するときは常に笑顔で



お客様からの評価

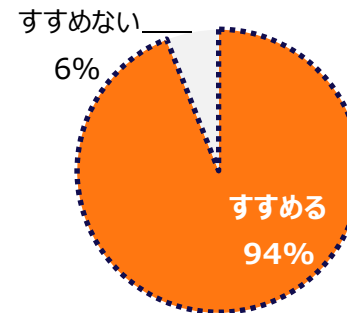
【質問】 また利用したいと思いましたか？



お客様の
96%が
再度の利用を検討

n = 6,775
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート
期間：2017年7月～2018年12月

【質問】 当店を友人、同僚にすすめる可能性はありますか？



お客様の
94%が
紹介を検討

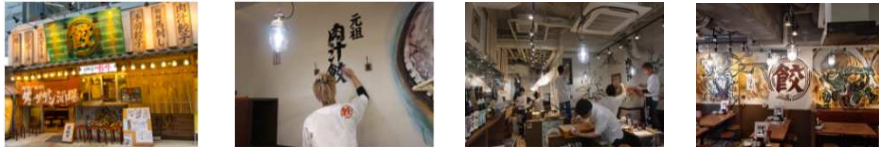
n = 6,775
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート
期間：2017年7月～2018年12月

特徴・強み (3/5) 店舗

- ブランドコンセプトに沿った店舗設計を行い、お客様からの高い評価を獲得しております
- 店舗作業のシンプル化、店舗坪数の柔軟性がフォーマットの特徴です

店舗の設計

- 地域に溶け込むような外観・デザイン
- 活気ある大衆酒場をコンセプトとした店舗設計
- 社員が愛着を持って働けるよう新店舗オープンの際に行う入魂作業
- 記憶に残る各店舗ごとの壁画演出



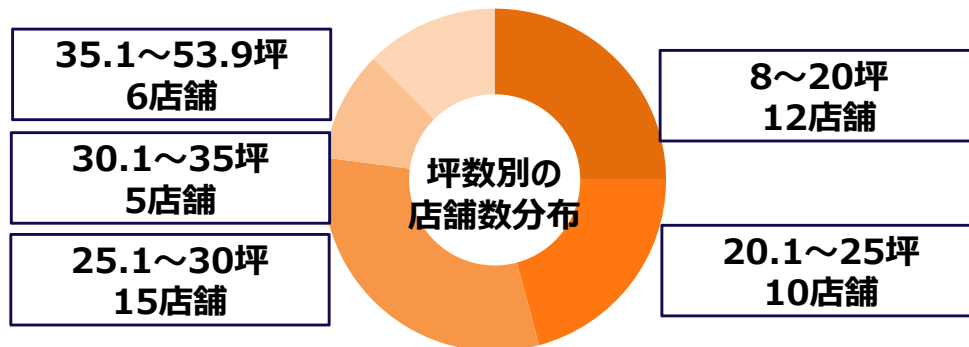
店内調理の合理化

- 同一食材により複数メニューの調理
- 簡単に調理できる満足度の高いメニューへの絞り込み (メニュー数：38品目)
- アルバイトでも短期で習得可能



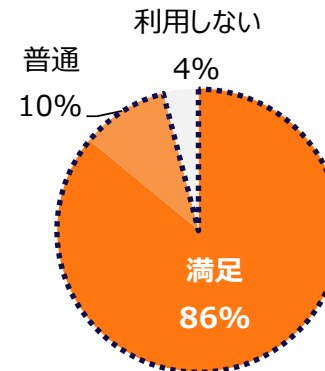
物件取得が容易

- 幅広い坪数での出店が可能
- 現在、8.2坪～53.9坪まで展開中



お客様からの評価

【質問】 お店の雰囲気や心地よさはいかがでしたか？



お客様の
96%が
満足・普通を回答

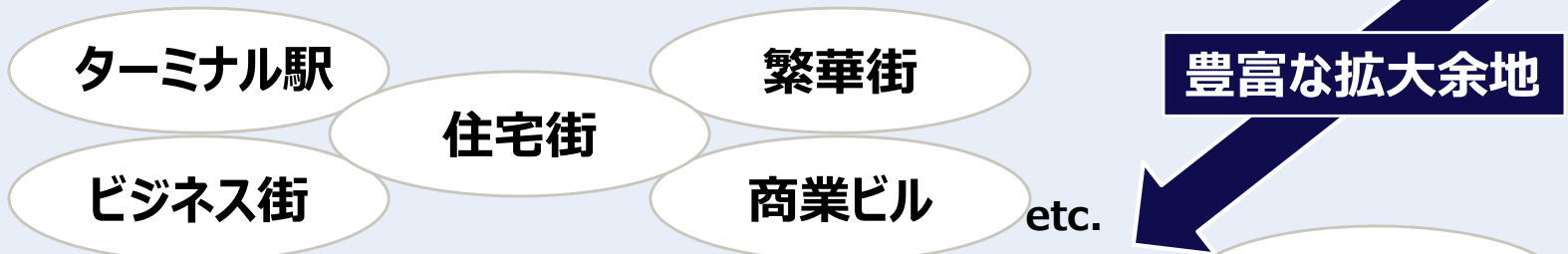
n = 4,428
出典：(株)ROI ファンくるアンケート
期間：2017年11月～2018年10月

特徴・強み (4/5) 豊富な出店余地

- 様々な条件での出店が可能です
- 出店基準である乗降客数3万人以上の駅に着目しても豊富な出店余地が存在します

立地

出店基準：乗降客数3万人以上の駅 (全国411駅、1都3県263駅) 出所：国土交通省



1 出店可能形態



2 出店可能エリア



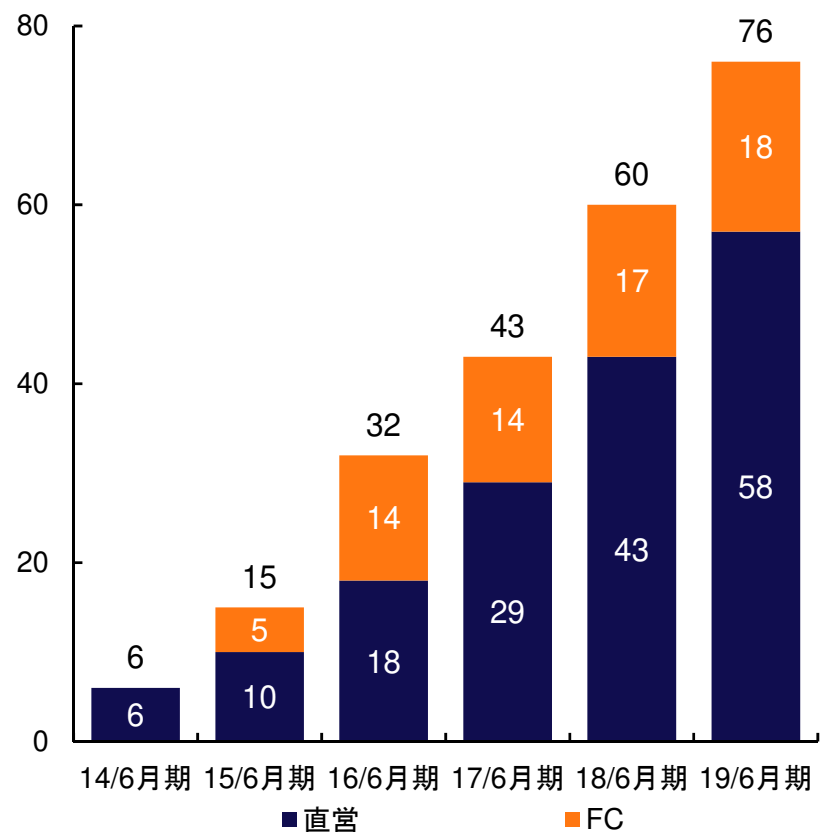
- サラリーマン
- 友人同士
- 女性同士
- 子供連れ
- 学生
- etc.

ターゲット

特徴・強み (5/5) 新規出店をベースとした高い成長性

● 店舗数 (直営店+FC店) を順調に拡大

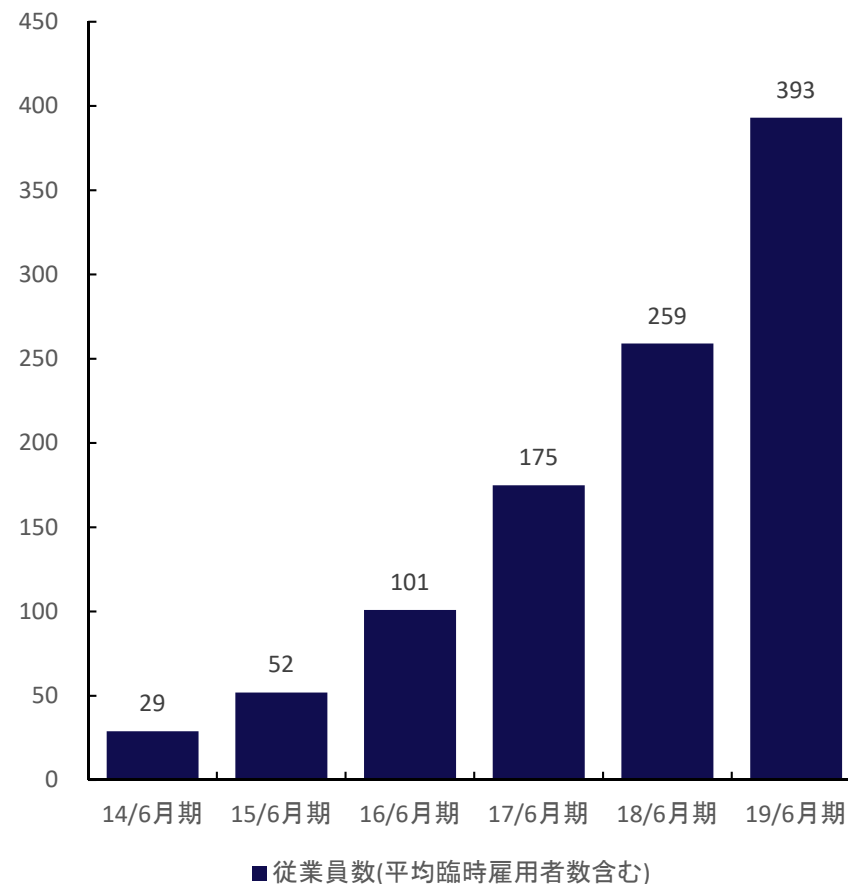
(店)



- 直営店を定期的に出店
- 直営店における成功事例の積み上げ及びFC加盟店の拡大

● 成長に必要な人員も順調に確保

(人)



- 従業員においては、中途採用だけでなく新卒採用も実施

注：平均臨時雇用者数は雇用人数を1人あたり1日8時間で換算し算出

今後の戦略（人材の確保）

- 魅力的なイベントの実施により人員の確保、定着率の向上を図っております
- 当社の様々な取り組みが外部機関からも評価されています

1 魅力的なイベント、取り組み

最強店舗



ダンダダンAWARD



農業体験



社内サークル



2 外部機関からの表彰



＜中規模部門＞
(従業員100-999人)
2年連続2度目

＜取り組みポイント＞

- 豊富なコミュニケーション機会
- フランクな社風の醸成
- 従業員の努力が報われる制度の充実



＜外食事業部門＞

＜表彰理由＞

「餃子をつまみにお酒を飲む」というスタイルで、新しい飲食業態を確立し、餃子居酒屋ブームの火付け役となったため

いっそう働き甲斐のある会社づくりに努めてまいります

今後の戦略（教育の強化）

- スキル向上、理念行動、事例共有を徹底することで、サービスの質の向上を図ります
- 直営店、FC店、正社員、アルバイトなどで差のないサービスの提供を徹底してまいります



「街に永く愛される粋で鯁背な店づくり」

- 直営店及びFC店の成長
- 既存店売上高の改善に寄与



- 直営店・FC店・正社員・アルバイトを含む全社員の成長

