



登 録
商 標
餃 子
肉汁餃子の「ダダダ」

2021年6月期第2四半期 決算説明資料

株式会社NATTY SWANKY

証券コード：7674

2021年2月12日

I .2021年6月期第2四半期 業績

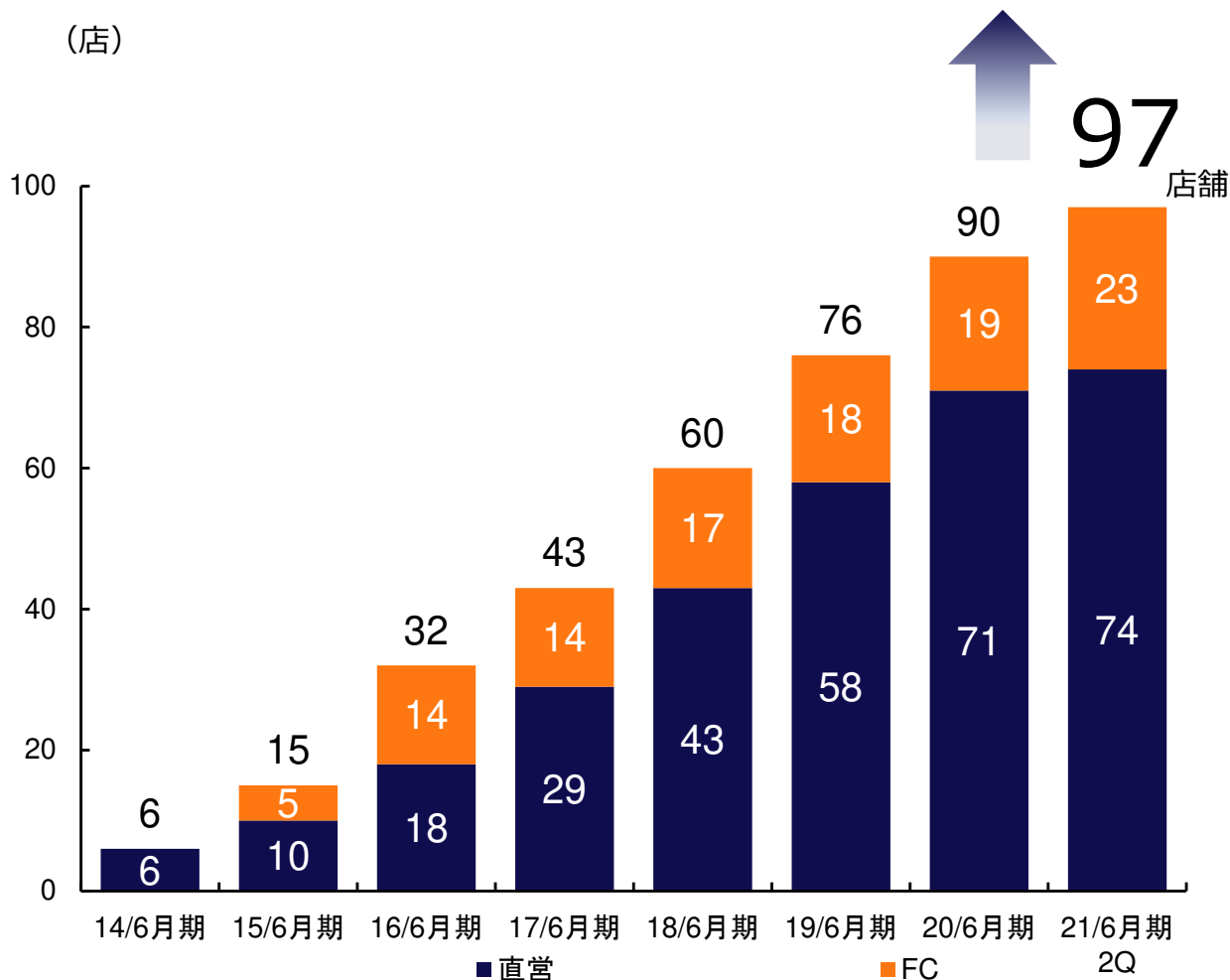
II .2021年6月期トピックス

III .参考資料



I .2021年6月期第2四半期 業績

店舗数（直営店+FC店）を順調に拡大



NEW 広島県・栃木県へ初出店 (FC)
名古屋市は3店舗目

- | | | | |
|-----|------|---------|------|
| 東京都 | 目黒区 | 目黒 | (直営) |
| | 台東区 | 浅草橋 | (直営) |
| | 北区 | 赤羽南口 | (直営) |
| | 立川市 | 立川北口 | (FC) |
| 千葉県 | 市川市 | 本八幡 | (直営) |
| 栃木県 | 宇都宮市 | 宇都宮西口 | (FC) |
| 愛知県 | 名古屋市 | 千種 | (FC) |
| 広島県 | 広島市 | 広島えびす通り | (FC) |
| 退店 | 神奈川県 | 横浜市 関内店 | (直営) |

出店数(純増数)の前期・当初計画比較

(単位：店舗)

	2019年 6月期 実績	2020年 6月期 実績	2021年6月期 第2四半期 実績	2021年6月期 第2四半期 計画	計画との比較	達成率	備考
直営店	15	14	3	4	△1	75.0%	新規出店 4店舗 退店 1店舗
FC店	1	2	4	4	0	100.0%	-
合計	16	16	7	8	△1	87.5%	-

2021年6月期 出店推移

(単位：店舗)

		2020.6月期	2021.6月期 第2四半期		
		合計	合計	新規出店	退店
直営店	関東圏	68	71	4	$\Delta 1$
	関東圏以外	3	3	0	0
	計	71	74	4	$\Delta 1$
FC店	関東圏	15	17	2	0
	関東圏以外	4	6	2	0
	計	19	23	4	0
合計		90	97	8	$\Delta 1$

■退店情報 神奈川県 横浜市 関内店 (直営)

中国、北関東エリアへ初出店 出店エリア拡大中

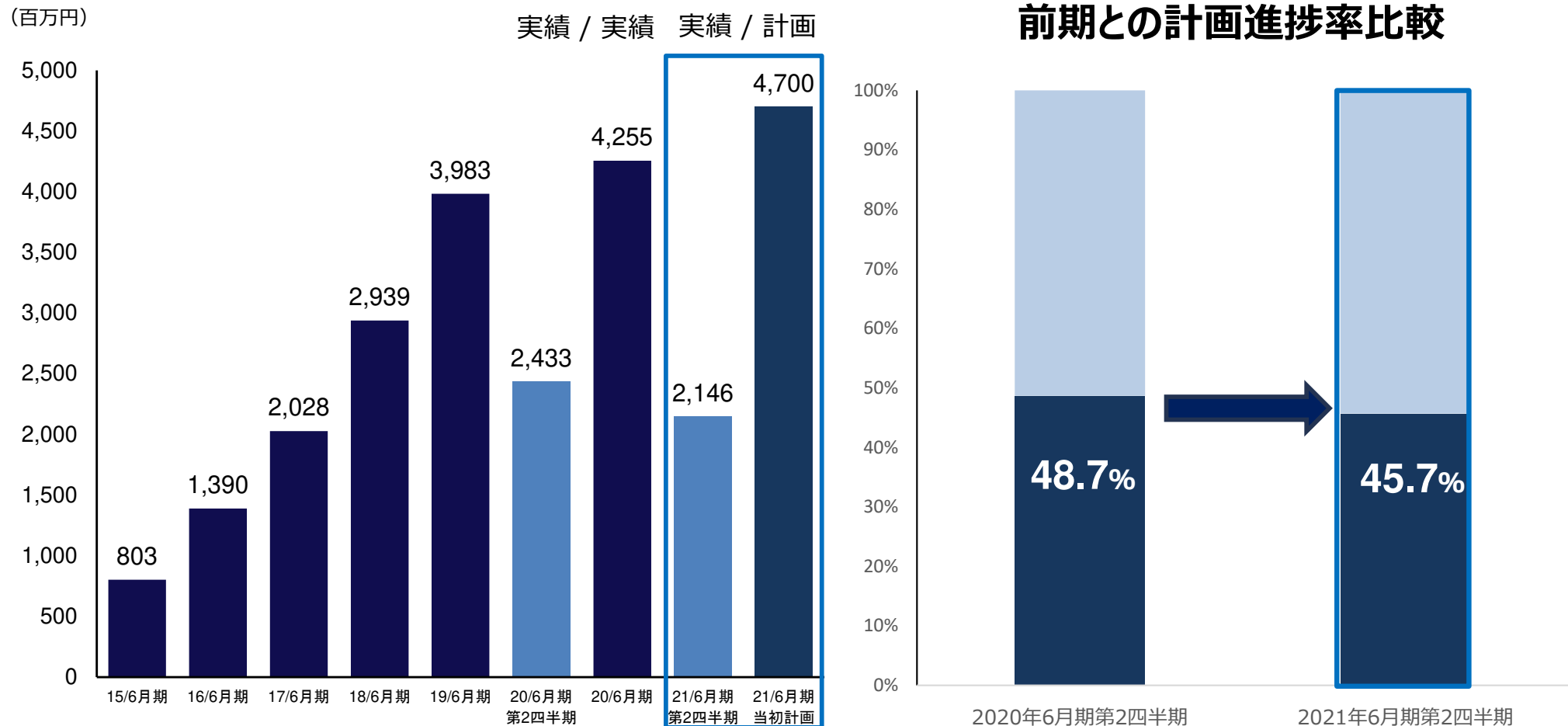
- 広島市、宇都宮市へ新規出店（FC）済。未出店エリアへの展開に向け着実にエリア拡大



現状の業績動向（ハイライト）

全社売上高前年比88.2%。不確定要素が多いなか、健闘

売上高

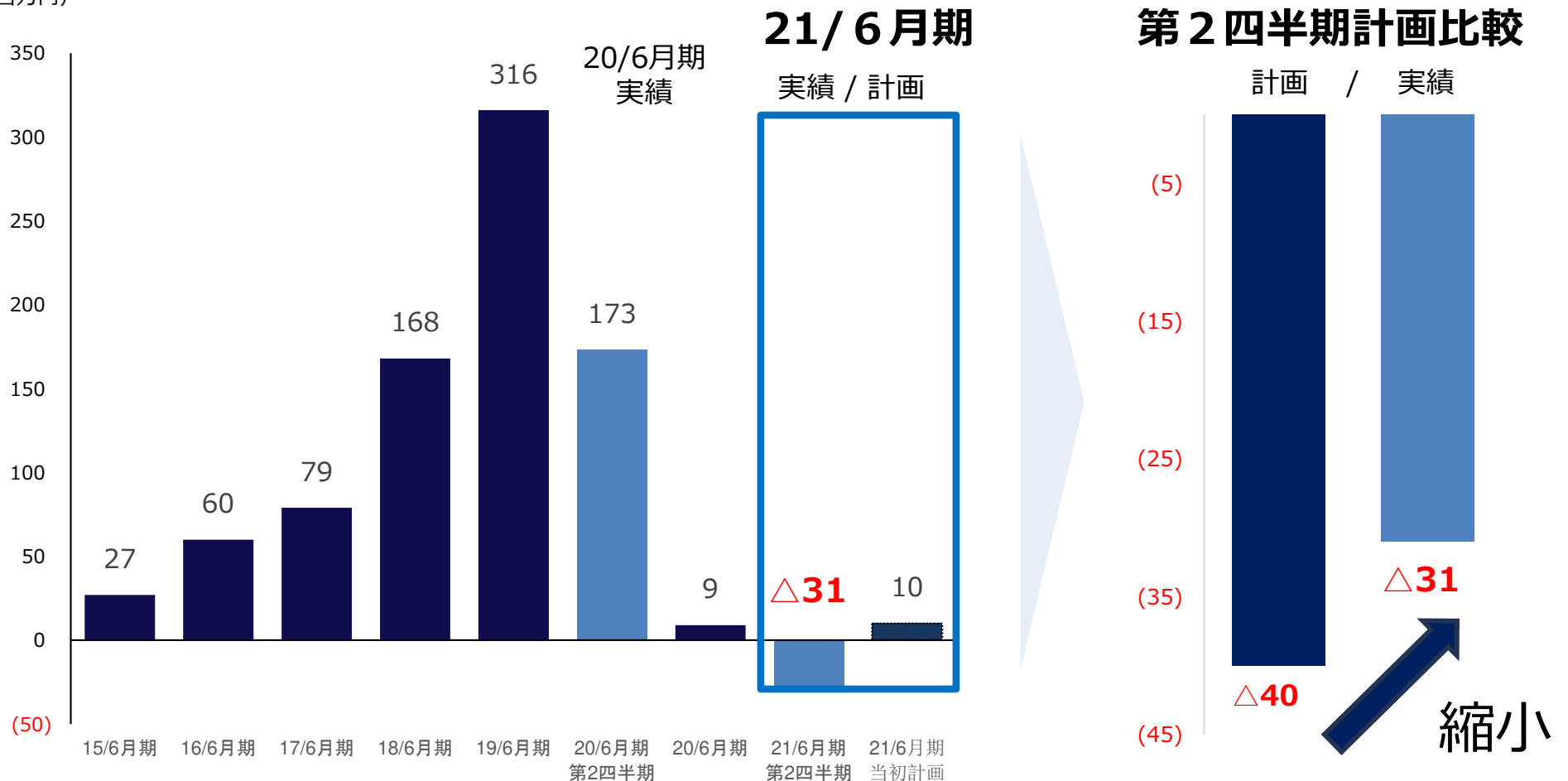


現状の業績動向（ハイライト）

営業利益は赤字。10～12月期（2Q）では黒字化

営業利益

(百万円)



現状の業績動向（ハイライト・前年同期比較）

前年同期比較

（単位：百万円）

科目名	2020.6月期 第2四半期	2021.6月期 第2四半期	前期比 差額	%
売上高	2,433	2,146	△286	88.2
売上総利益	1,702	1,521	△181	89.3
売上総利益率 (%)	70.0	70.9	0.9	101.3
販売費及び 一般管理費 計	1,529	1,552	23	101.5
営業利益	173	△31	△204	—
営業利益率 (%)	7.1	—	—	—
経常利益	180	△21	△202	—
経常利益率 (%)	7.4	—	—	—
当期純利益	125	△44	△169	—
当期純利益率 (%)	5.1	—	—	—

主な増減理由

【売上高】

直営4店舗、FC4店舗
FC店ロイヤリティ収入の増加
出店による積み上げが寄与
既存店売上高
1店舗平均売上高が減少

【売上総利益】

原価率の改善が寄与
原価0の売上増加

【販売費及び一般管理費】

支払手数料の増加
デリバリーサービス手数料増加
売上構成比率 4.7%
前期比+3.1%

現状の業績動向（売上高内訳）

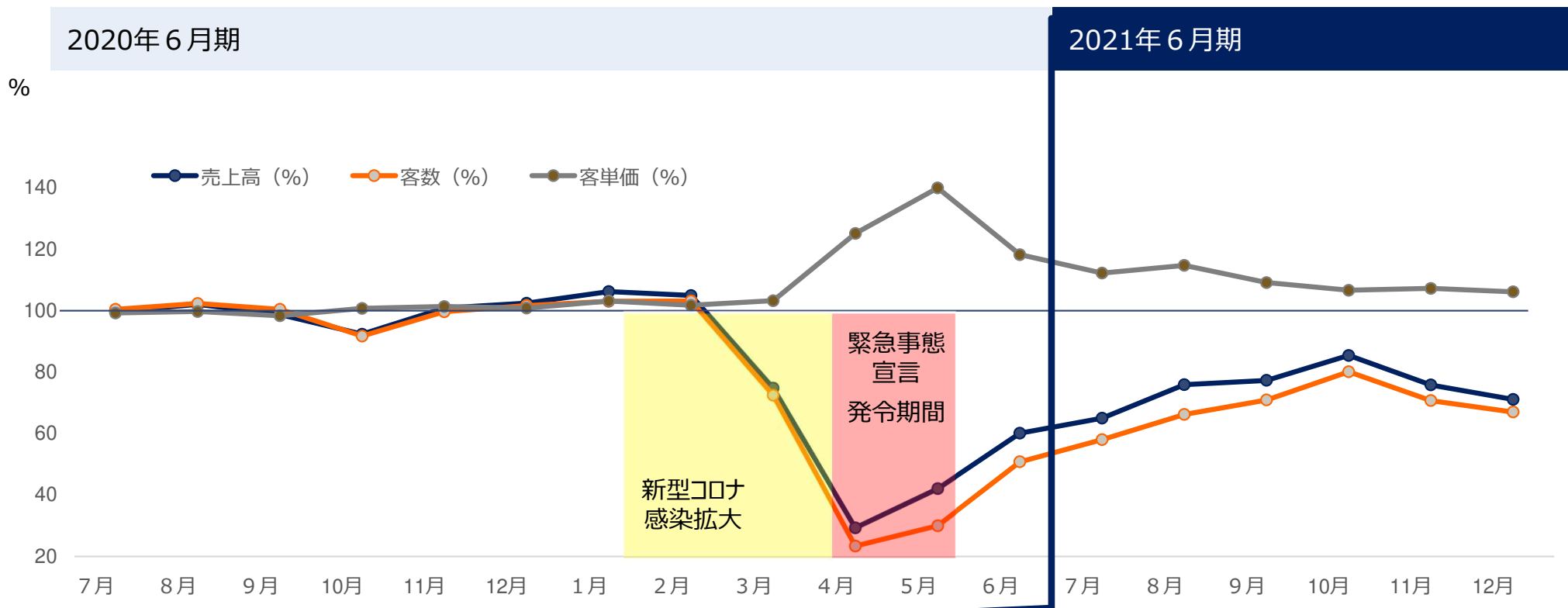
前年同期比較

（単位：百万円）

科目名	2020.6月期 第2四半期	構成比 %	2021.6月期 第2四半期	構成比 %	前期比 差額	%	増減内容
直営店売上	2,317	95.3	2,008	93.6	△309	86.7	既存店売上高前年比75.1% 東京23区内店舗の売上減
製品卸売上	63	2.6	68	3.2	+4	106.8	EC販売開始により売上増。8月～
FC売上	31	1.3	48	2.3	+17	157.1	FC店舗増によるロイヤリティ収入増 新規加盟契約の加盟金等の収入
その他売上	20	0.8	21	0.9	+1	101.8	FC店舗への専売料・従量制リベート 等であり、FC出店による寄与
純売上高	2,433	100.0	2,146	100.0	△286	88.2	-

既存店前年比推移

- 既存店前年同月比平均 売上75.1% 客数68.8% 客単価109.3%
- 2020年4月以降増加トレンドも、11・12月は新型コロナウイルス第3波の影響により下落



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	平均
売上高 (%)	65.0	75.9	77.3	85.4	75.8	71.1	75.1
客数 (%)	58.0	66.2	70.9	80.1	70.7	67.0	68.8
客単価 (%)	112.2	114.7	109.1	106.6	107.2	106.1	109.3

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）

計画比較

(単位：百万円)

	2021.6月期				備考
	第2四半期 計画	第2四半期 実績	計画差	計画との 比較 (%)	
直営店売上	1,973	2,008	35	101.7	直営店新規4店舗出店 テイクアウト・デリバリー売上増加
製品卸売上	74	68	△6	91.8	FC店売上高減少により出荷減
FC売上	32	48	16	150.0	FC店舗増による加盟金収入増
その他売上	21	21	0	100.0	不動産転貸や仲介料など
純売上高	2,100	2,146	46	102.1	

現状の業績動向（貸借対照表）

（単位：百万円）

		2020年6月期	2021年6月期 第2四半期	前期末との比較	主な増減内容
資産の部	流動資産	1,683	1,896	212	新規借入に伴う現預金残高の増加
	固定資産	1,723	1,754	31	新規出店に伴う差入保証金の増加等
	資産合計	3,407	3,651	244	
負債の部	流動負債	802	1,261	458	新型コロナ対策資金の新規借入金により増加
	固定負債	873	709	△163	長期借入金の返済により減少
	負債合計	1,676	1,970	294	
純資産の部	純資産合計	1,730	1,680	△50	配当金の支払い・当期純損失の影響により減少
	自己資本比率 （%）	50.8	46.0	△4.8	新型コロナ対策資金の新規借入金による影響
	有利子負債比率 （%）	71.4	84.9	△13.5	新型コロナ対策資金の新規借入金による影響

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	2020.6月期	2021.6月期 第2四半期
営業キャッシュ・フロー	△138	129
税引前当期純利益	△188	△47
減価償却費	145	68
仕入債務の増減額	△35	36
その他	86	42
小計	6	99
法人税等の支払額・還付額	△134	35
その他	△9	△5
投資キャッシュ・フロー	△584	△146
有形固定資産の取得による支出	△503	△100
その他	△81	△45
財務キャッシュ・フロー	△237	251
短期・長期借入による収入	215	450
長期借入金の返済による支出	△415	△188
その他	△37	△10
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△958	234
現金及び現金同等物の期首残高	2,339	1,380
現金及び現金同等物の期末残高	1,380	1,615

10.5億円分コミットメントライン未使用

(銀行4行からの総額 / 2020年12月末時点)

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

今期予定：未定

■ 前期実績：1株あたり 5円00銭

●株主優待（基準日：6月末、12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、当社商品のご利用を通じて、
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

今期予定：検討中

■ 前期実績：肉汁餃子のダンダダンの
「お食事券1,000円分」10枚進呈
店舗及び通信販売にて使用可能



Ⅱ.2021年6月期トピック

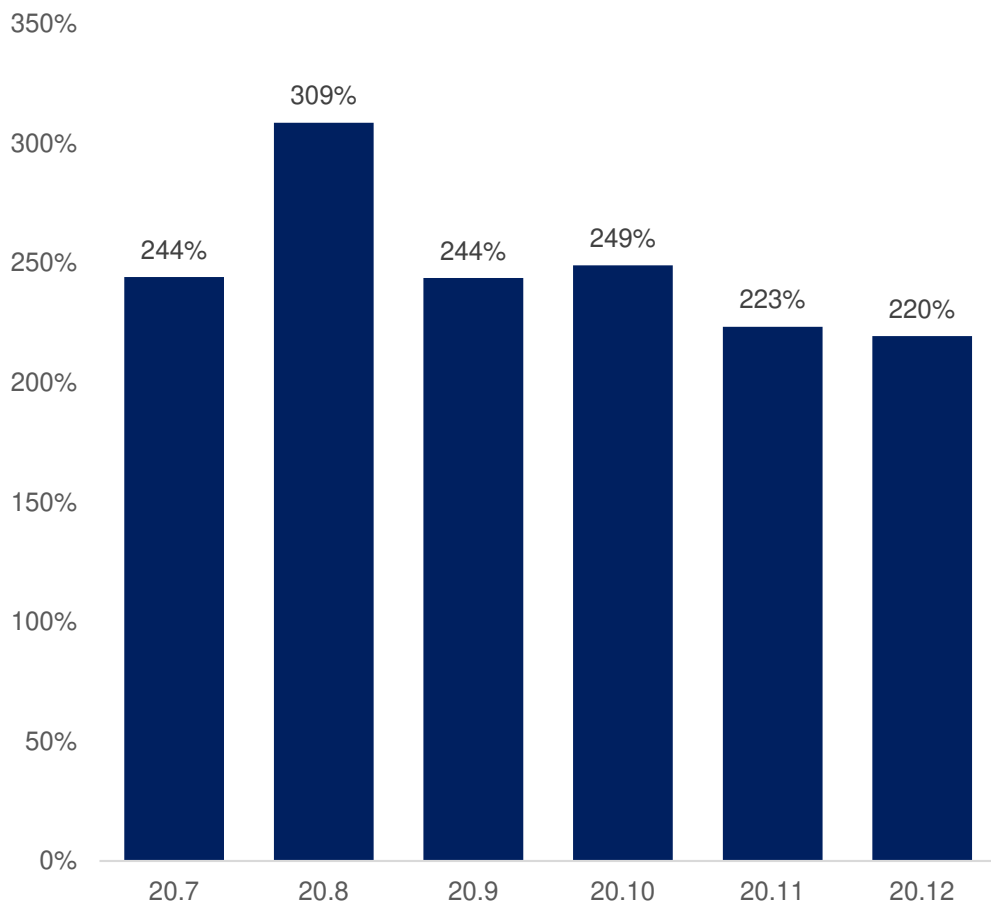
ブランド創設 10周年



- あらゆる食事需要への対応強化
- 新規顧客層への認知向上
- 既存顧客の満足度向上

あらゆる食事需要への対応強化

テイクアウト・デリバリー売上高前年同期比



※ 1店舗平均売上額を比較

● テイクアウト・デリバリー売上増加

253%



De しあわせは すぐ届く
Demae-can

Uber Eats

おいしいデリバリーアプリ

menu



新規顧客層への認知度向上



- スーパーへの卸販売準備
- 店舗未利用のファミリー層へ認知拡大
- 2021年1月発売

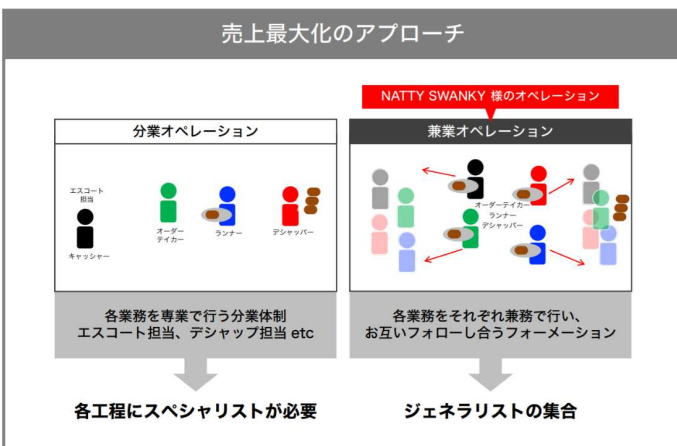
※チラシ画像は(株)オオゼキ様用広告データを引用

既存顧客層への満足度向上



- 顧客ロイヤリティの醸成
- 再来店利用動機の仕掛け
- 多店舗利用動機の仕掛け

QSCの更なる向上



● DXへの取り組み

自動発注システムの開発協力
レジクラウド化による利便性向上

● 店舗サービスの定量化による改善

入店顧客への気づき秒数
ドリンク残量10%の利用客への声掛け比率
スタッフの音量ボリューム定量化
注文時の能動的声掛け比率

※画像はオペレーション分析レポートより引用

事業拡大に向けた取り組み



● 継続的な出店を行う

新型コロナウイルス感染症の影響および、
社会情勢を見計らいつつ判断する



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、2020年12月31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/>



Ⅲ. 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8号

資 本 金 764百万円（2020年12月末現在）

業 績 売上高 ： 42億55百万円

経常利益： 12百万円（ともに2020年6月期）

従 業 員 数 正社員213名（2020年12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全国へ展開

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スワンキーを設立	
2007年10月	商号を株式会社NATTY SWANKYに変更	
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FC1号店
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 溝の口店」を開店（神奈川県川崎市） 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 浦安店(FC店)」を開店（千葉県浦安市） 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 和光店」を開店（埼玉県和光市） 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	
2019年6月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 大森店」を開店（東京都大田区） ダンダダン酒場80店舗目
2019年11月		「肉汁餃子製作所 ダンダダン酒場 小田急相模原店」を開店（神奈川県相模原市） ダンダダン酒場90店舗目※
2020年4月		他社サービスによるデリバリーサービス開始
2020年7月		全国91店舗展開「肉汁餃子 製作所 ダンダダン酒場」より「肉汁餃子のダンダダン」へ改名
2020年12月		2020年12月末現在 全国97店舗展開

※店舗数は出店案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 |