



登 録
商 標
餃 子 肉 汁 餃 子 の だ ん だ だ だ だ

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社NATTY SWANKY

証券コード：7674

2021年 11月16日

会社概要

I .ビジネスモデル

II .市場環境

III .競争力の源泉

IV .事業計画

V .リスク情報

会社概要

社 名 株式会社NATTY SWANKY

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 765百万円（2021年6月末現在）

業 績 売上高 ： 43億20百万円

経常利益： 201百万円（ともに2021年6月期）

従 業 員 数 正社員238名（2021年6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NATTY SWANKY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（FC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（FC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		2021年6月末現在 全国101店舗展開

※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 |



I. ビジネスモデル

事業の内容

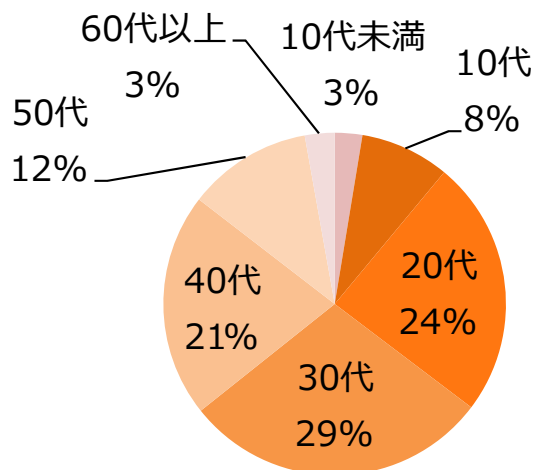


- 「餃子」という流行り廃りがなく、大衆から受けが良い商品がメインの居酒屋
- 気軽に利用しやすい客単価
- 老若男女・世代・季節を問わずお客様が来店



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5店舗でのサンプル調査の結果

客単価

平均客単価：2,284円（2020/7～2021/6）

- 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

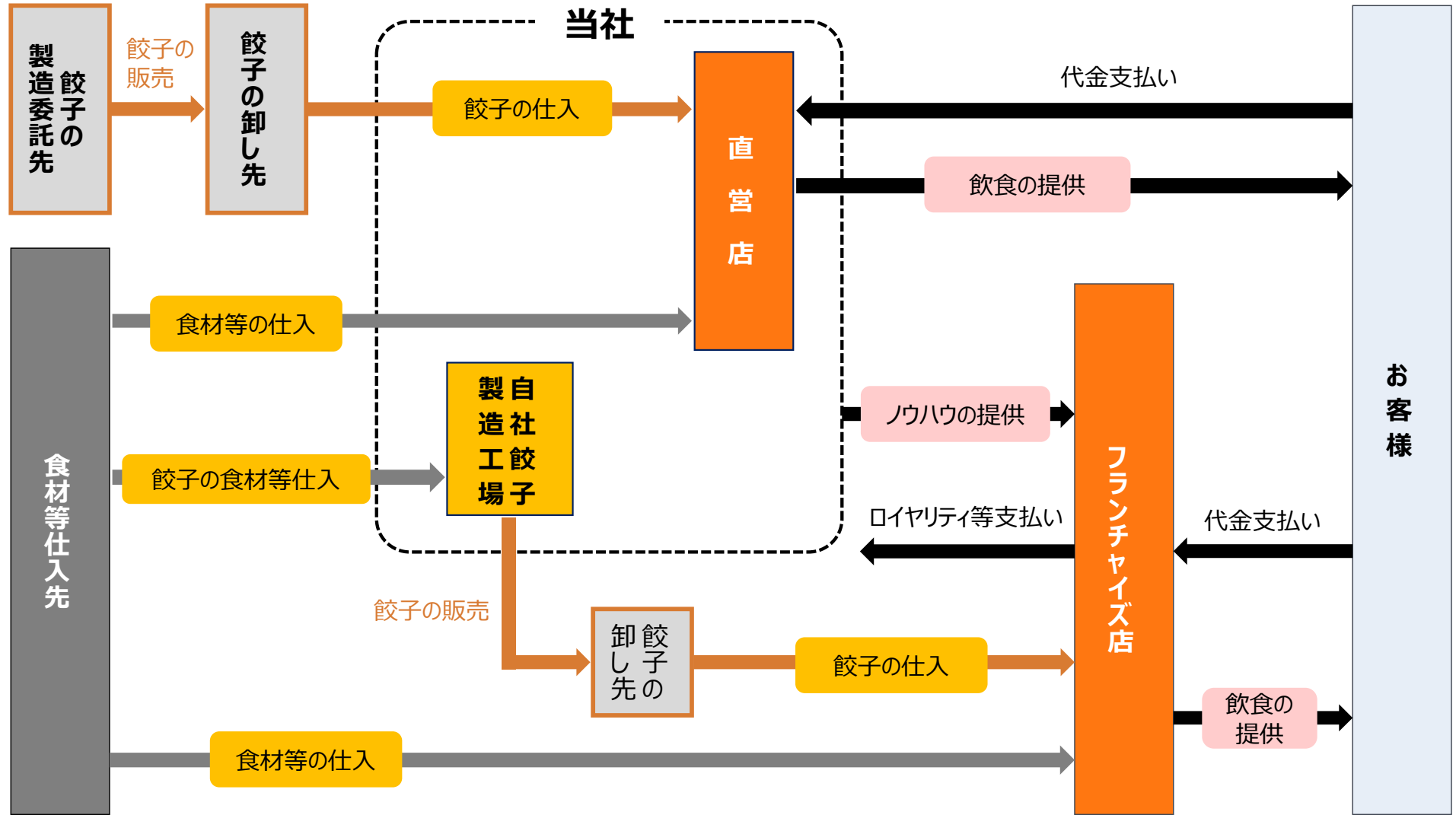
学生

女性同士

etc.

事業の収益構造

- 事業系統図は以下の通りです



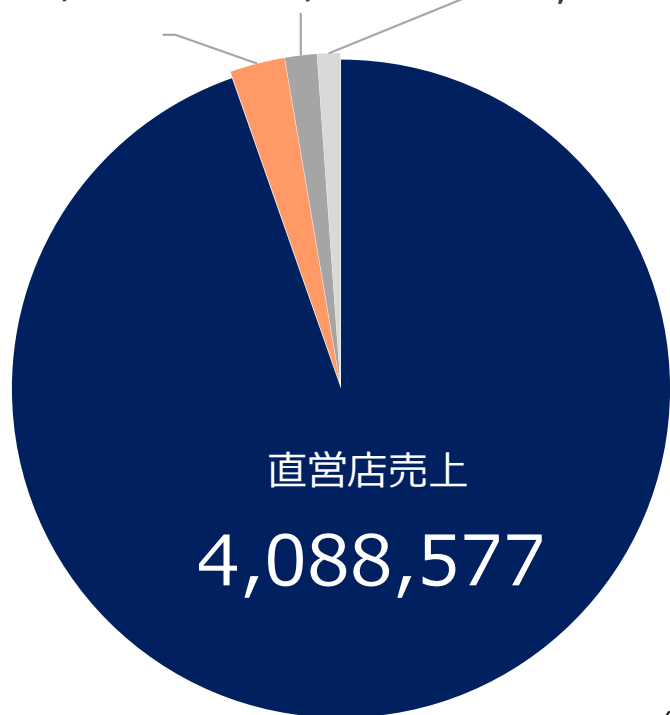
注：直営店舗の今後の展開を見据えて、直営店舗で提供する餃子はより多くの製造が可能な他社の工場に製造委託しております。
一方、FC店舗も今後の展開を見据えておりますが、FC店舗で提供する餃子は現時点では自社工場における製造に対応しております。

事業の収益構造

- 2021年6月期 販売実績は以下の通りです

製品及びサービス別販売実績

製品卸売上 116,242
F C売上 67,510
その他 48,375



(単位：千円)

(注) 当社の事業区分は「飲食事業」の単一セグメントであります。

製品及びサービス別販売構成比

製品及びサービスの名称	構成比 (%)
直営店売上	94.6
製品卸売上	2.7
F C売上	1.6
その他	1.1

収益の内訳

直営店売上が事業の中心

直営店：店舗への来店利用

製品卸：餃子の卸売上

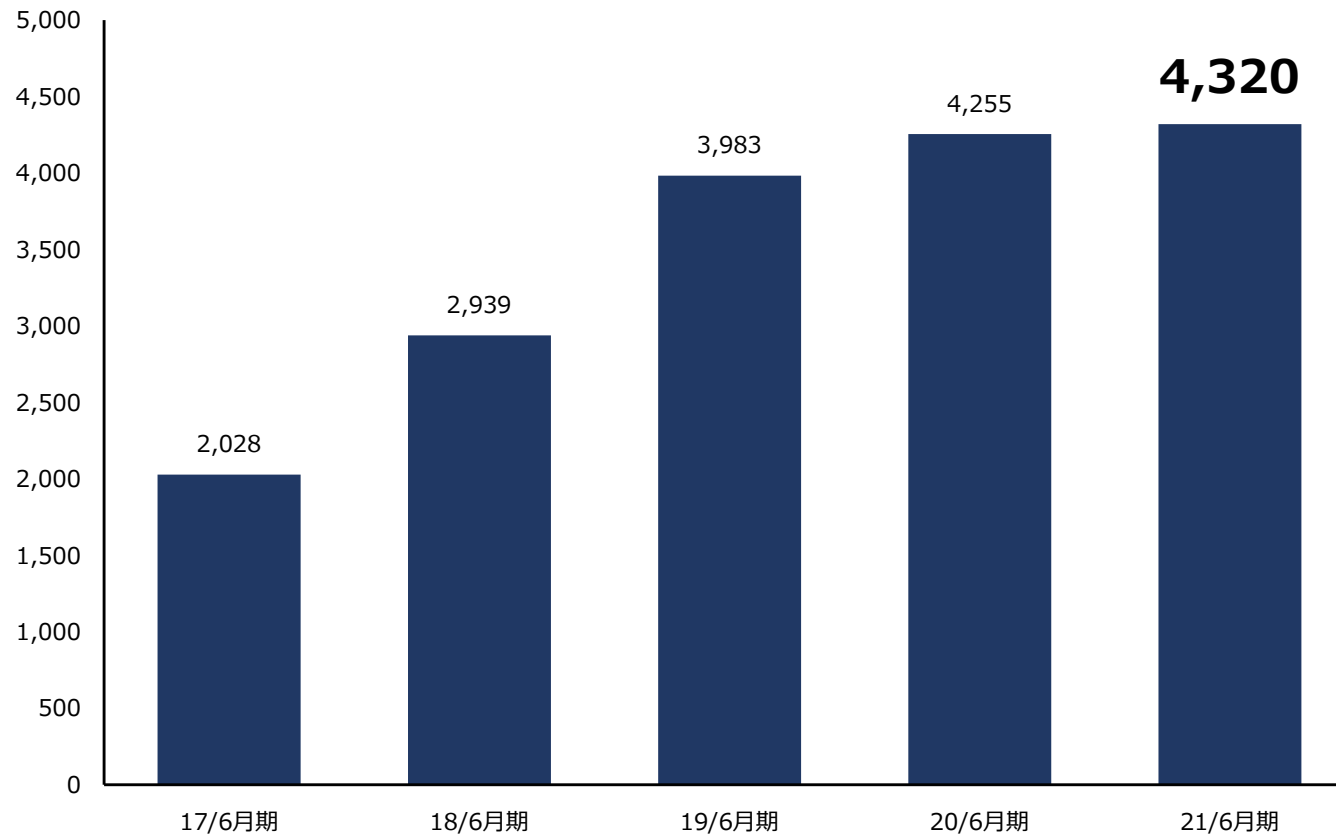
FC：加盟店との契約に定める加盟金及びロイヤリティ

その他：専売料及びリベート

売上高は微増。新型コロナウイルスの影響あり

売上高

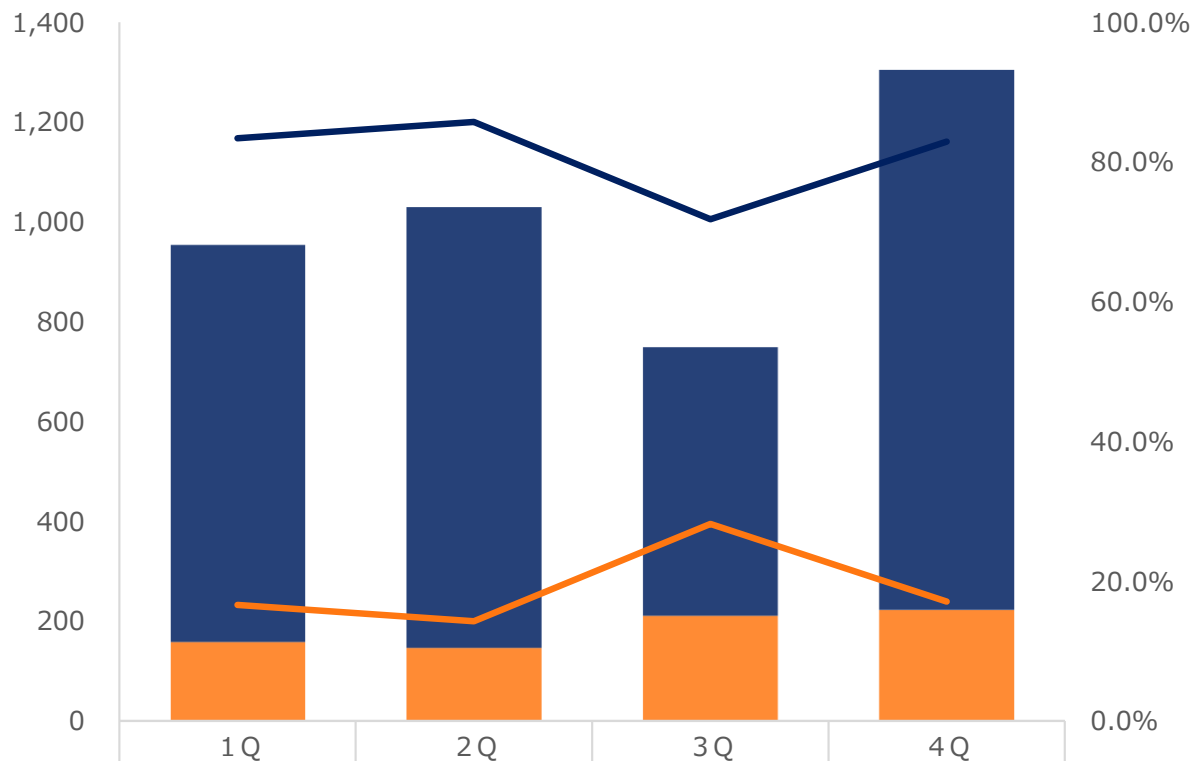
(百万円)



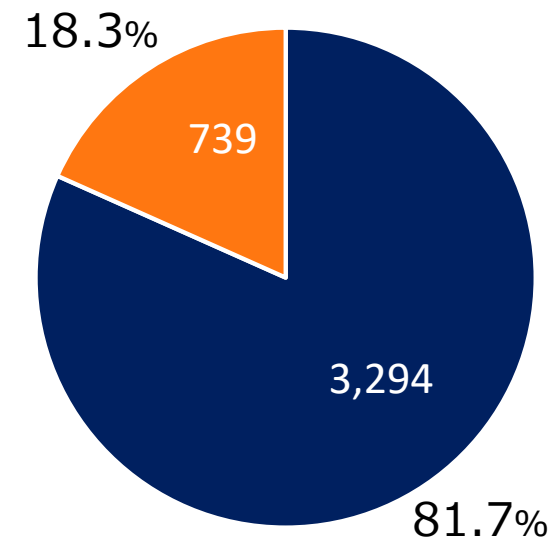
現状の業績動向

2021.6月期 直営店売上高構成 テイクアウト・デリバリー施策による効果あり

(百万円)



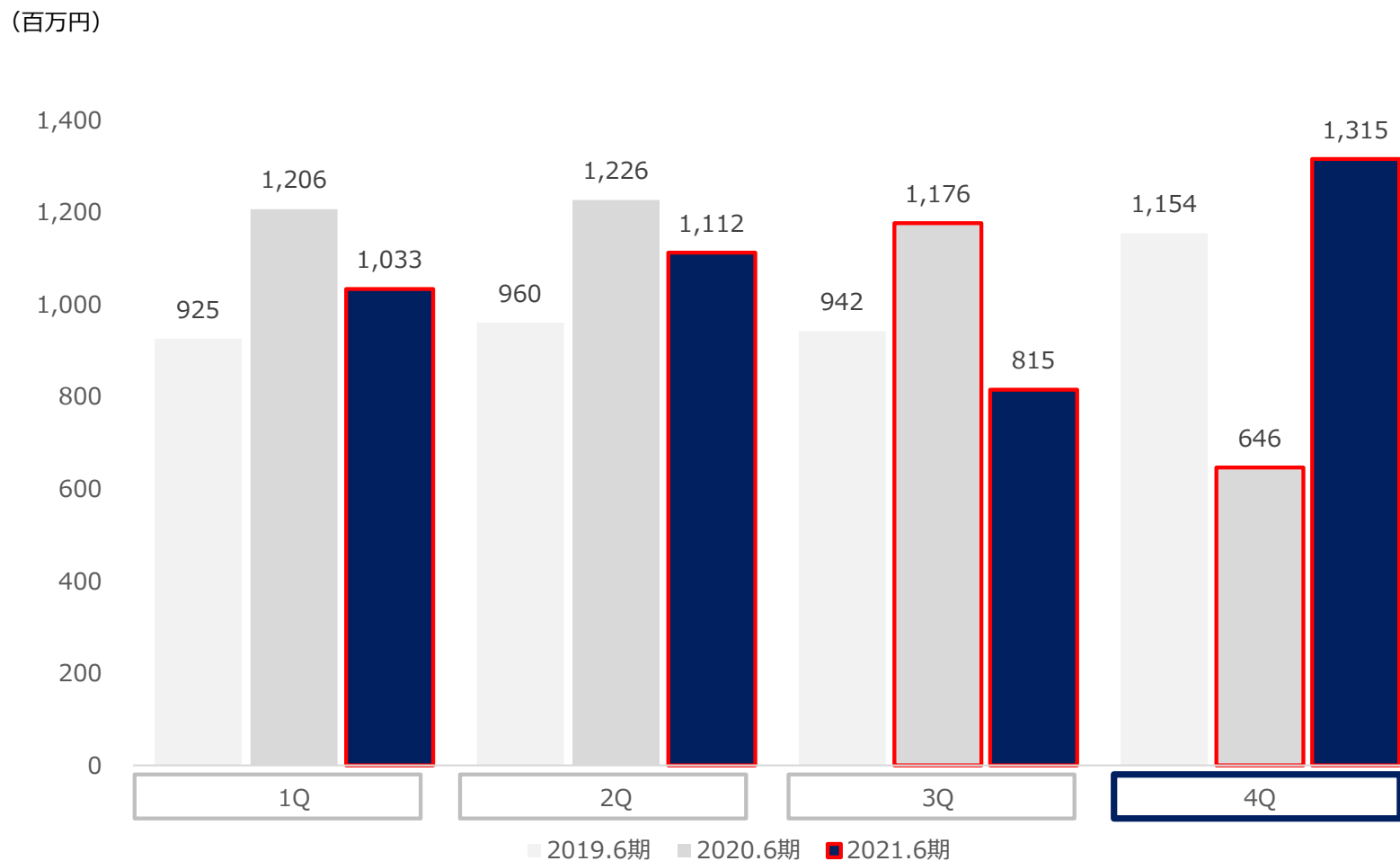
2021.6月期計



■ イートイン ■ テイクアウト・デリバリー

四半期ごとの売上高

第4四半期 4月～6月の売上構成が高いモデル



□ ※新型コロナウイルス感染症の影響有り

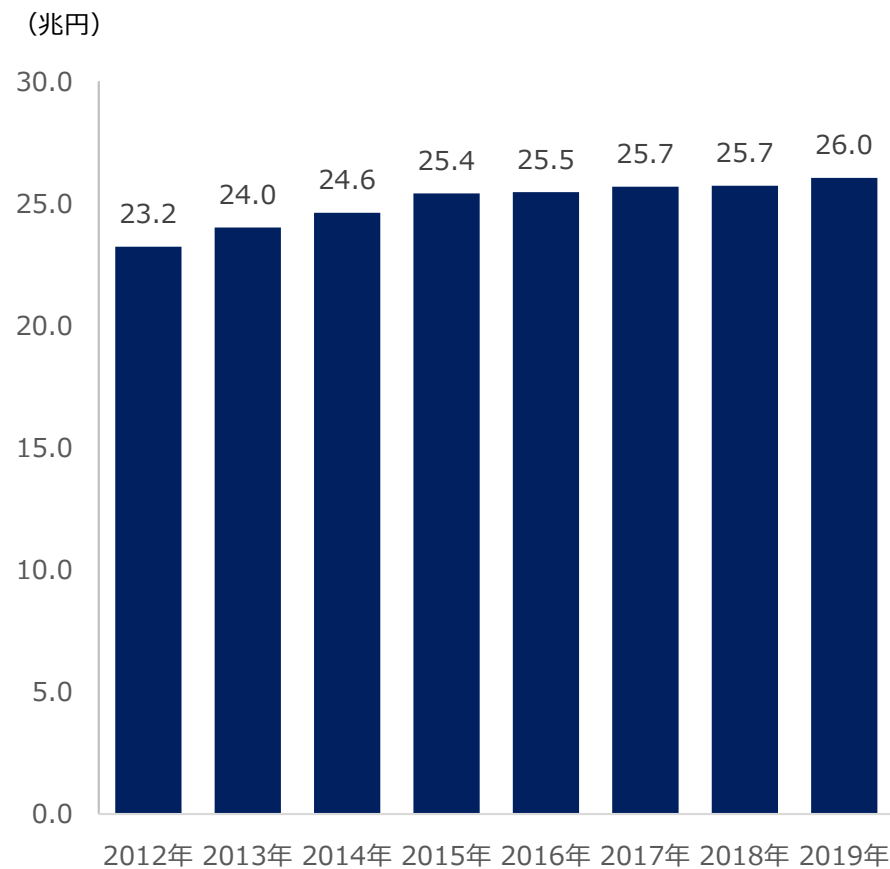


Ⅱ.市場環境

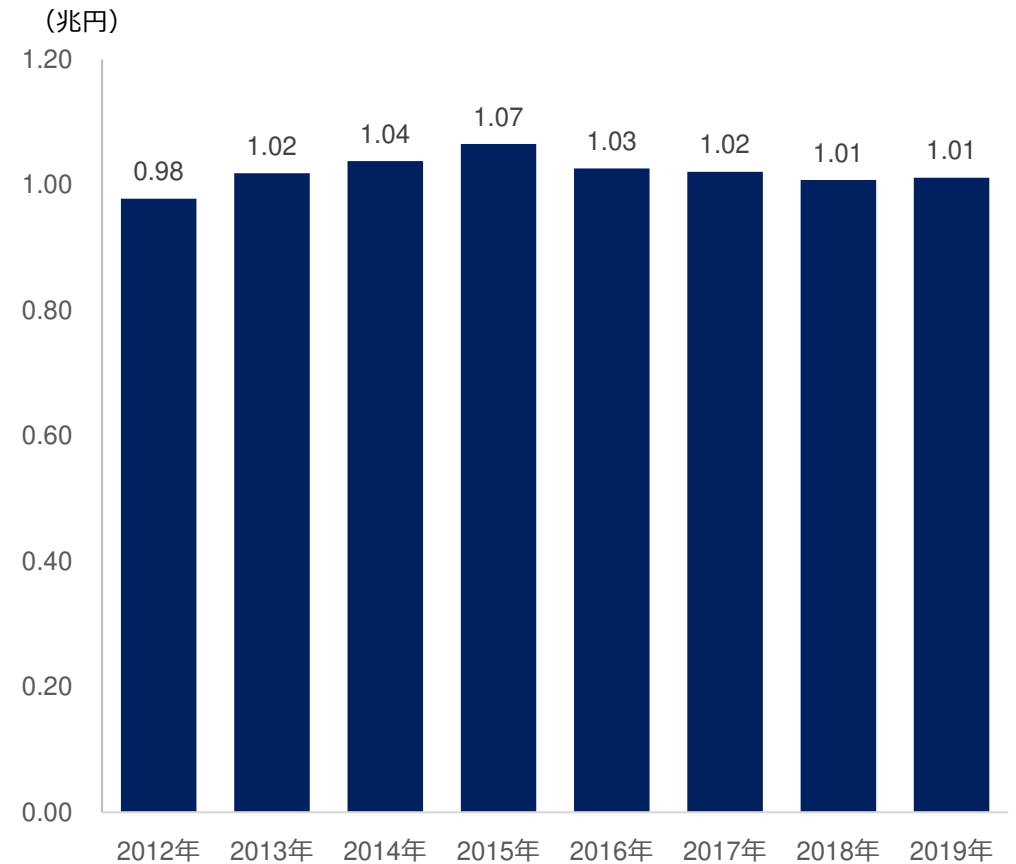
市場規模

- 対象とする市場規模は大きい

外食産業の市場規模




居酒屋・ビアホール等の市場規模



出典：一般社団法人 日本フードサービス協会

- あらゆる食事需要がターゲット。外食（居酒屋/食事）中心に、中食・内食も対象に拡大




餃子の王将


➔


新規業態の開発により競合がないマーケットへ進出


外食


中食・内食











居酒屋需要

6,790億円

2020年

テイクアウト

8,557億円

2020年

デリバリー

3,112億円

2020年

※出典：富士経済 外食産業マーケティング便覧 2020 No3

株式会社NATTY SWANKY

12



Ⅲ.競争力の源泉

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**2,000**万個

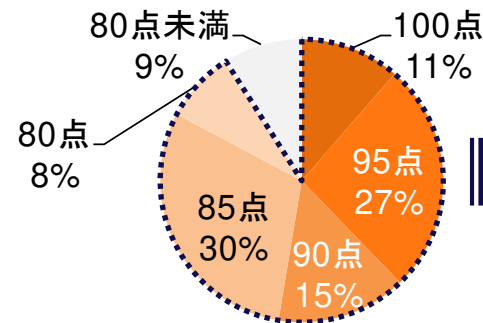
ほぼ全てのお客様が
肉汁餃子を注文



※ 2021/6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「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

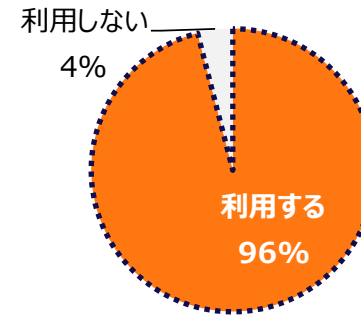
「20大行動」

- 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

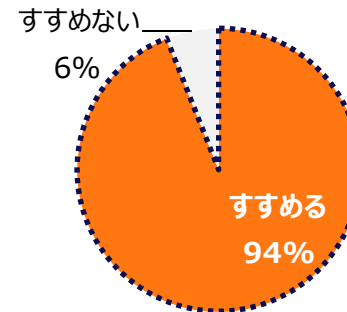
【質問】 また利用したいと思いましたか？



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

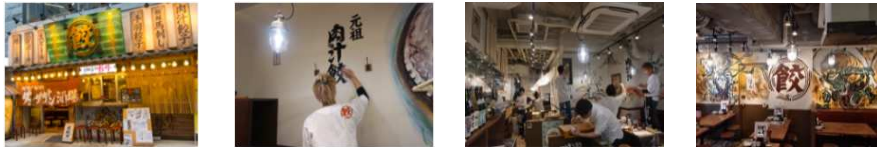
n = 6,775
出典：(株)ROI ファンぐるアンケート
期間：2017年7月～2018年12月

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



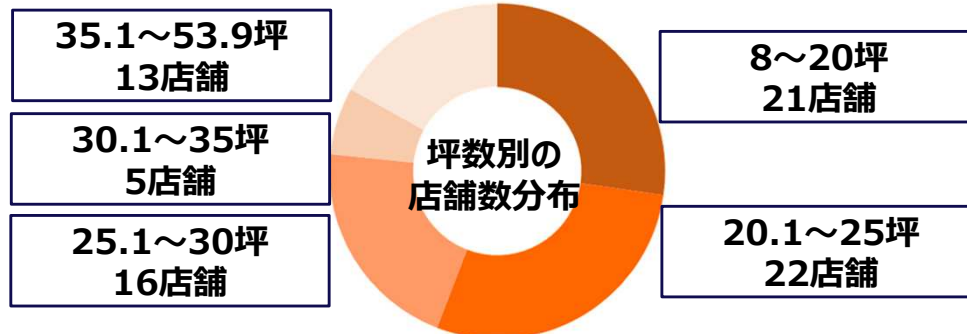
店内調理の合理化

- 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：40品目)
- アルバイトでも短期で習得可能



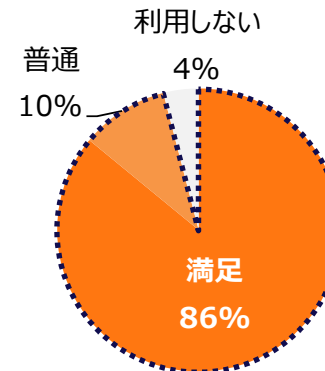
店舗坪数が柔軟

- 広さを選ばない店舗設計が可能であり、幅広い出店が可能
- 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

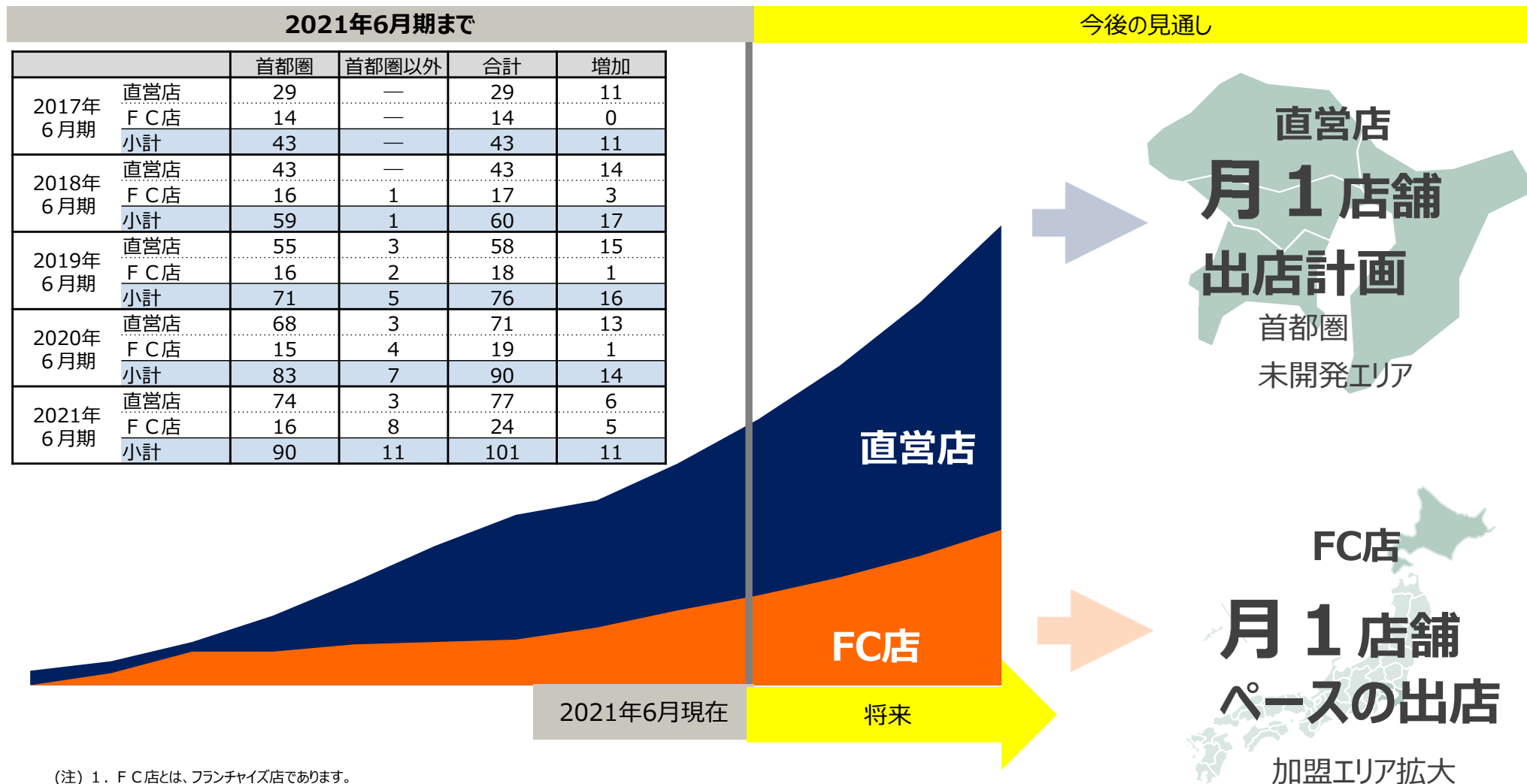
特徴・強み (4/5) 豊富な出店余地

- 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



特徴・強み (4/5) 豊富な出店余地

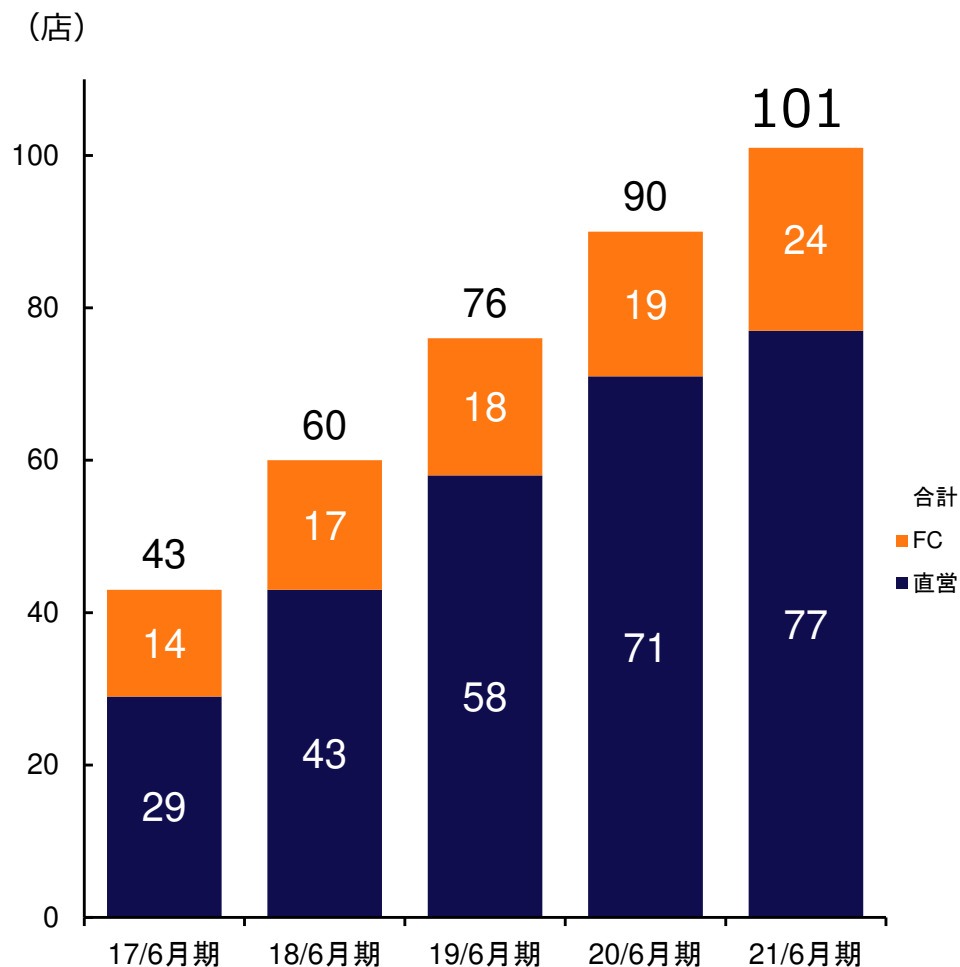
- 直営店:首都圏・FC店：地方。日本全国を対象として、出店を拡大していきます



(注) 1. FC店とは、フランチャイズ店であります。
 2. 首都圏とは、1都3県（東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県）を示しております。
 3. 2021年6月末現在の都道府県別内訳は21ページに記載の通りです。
 4. 前提条件として、消費が制限される環境が発生した場合は出店を止めるケースもあります。

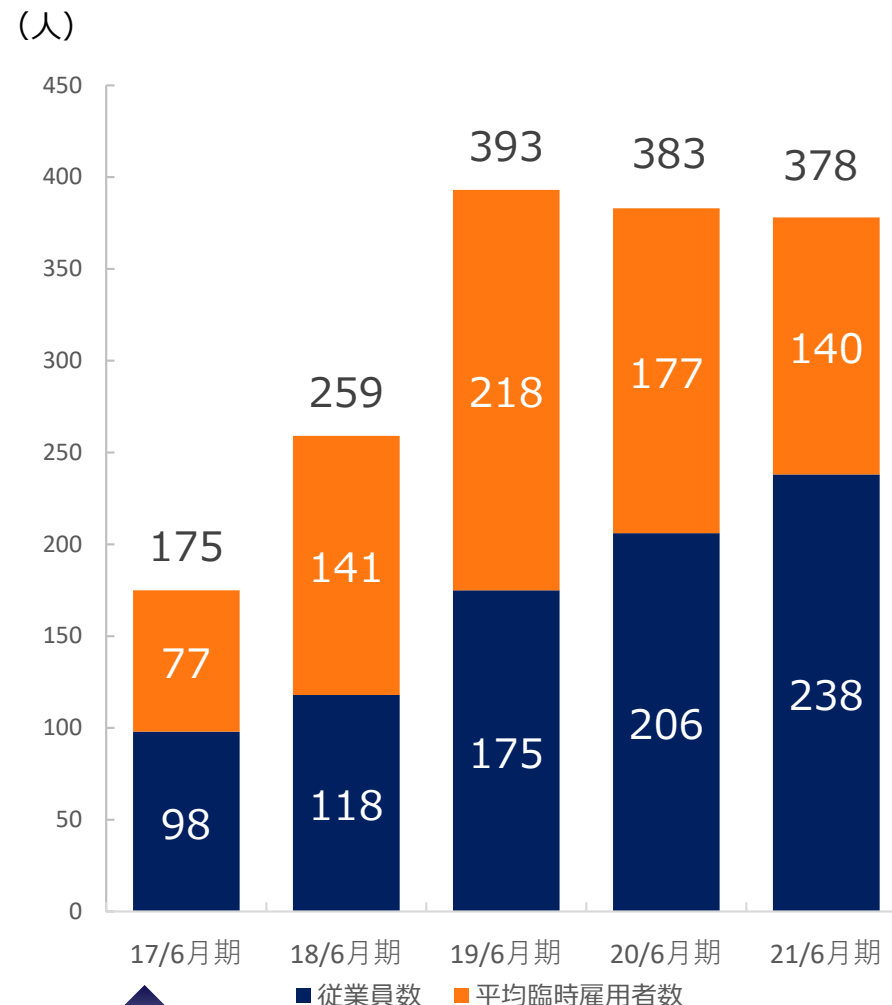
特徴・強み (5/5) 新規出店をベースとした高い成長性

● 店舗数 (直営店+FC店) を順調に拡大



- 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



- 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



IV.事業計画

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)
4年連続4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



今後の戦略（新規出店）

- 1都3県の首都圏は直営店を中心に、地方はFC店を中心に展開していきます
- 経営効率を高めながら、出店を加速していきます

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

地方

- FC店を中心とした店舗を展開し、全国で出店を加速



- 営業利益10%を目標。企業価値を継続的に向上させるため、利益の確保に注力します

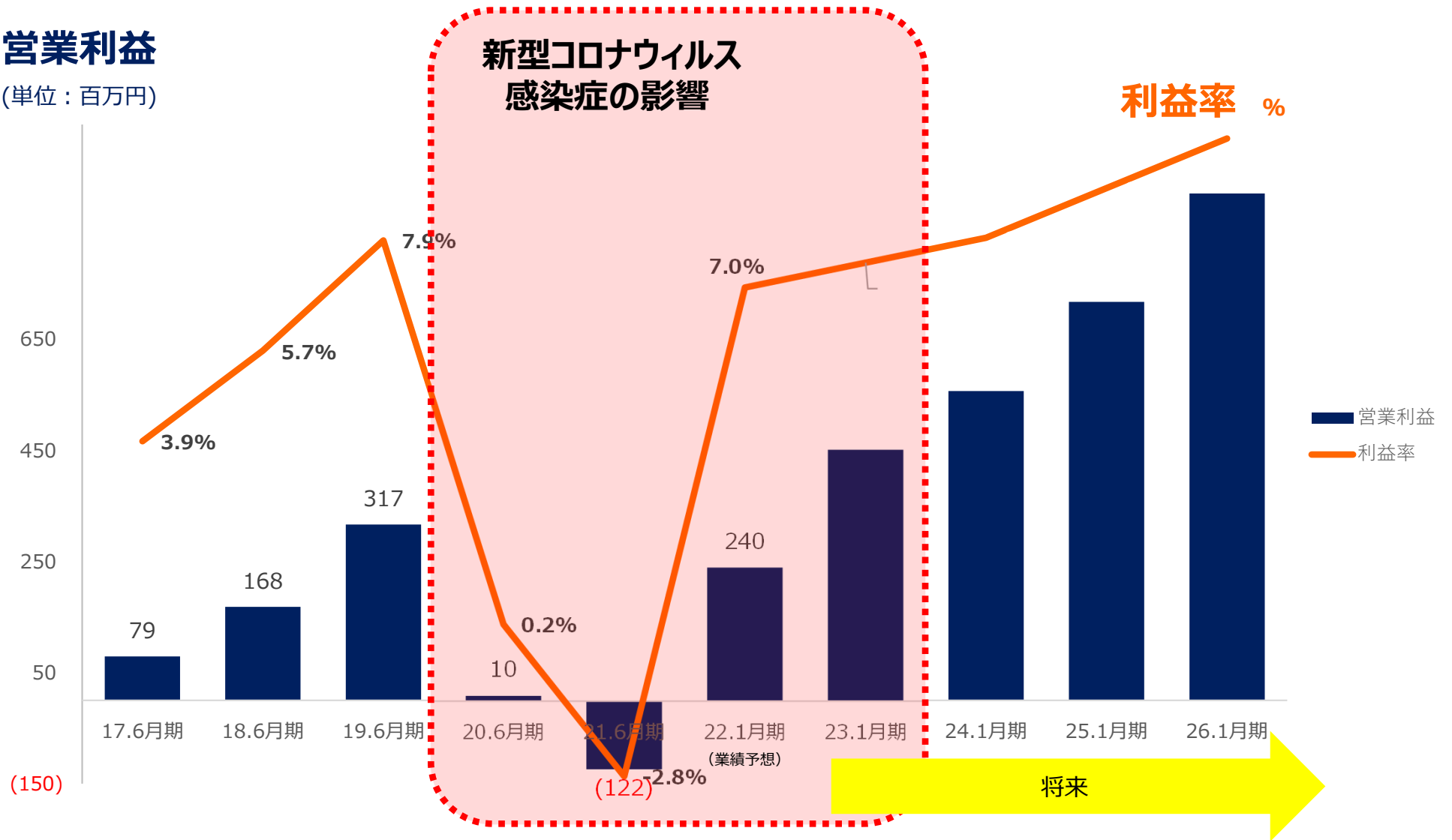
取組	内容
① 店舗収益力の向上	肉汁餃子のダンダダン業態に経営資源を集中的に投下することで、効率的な経営を実行し、肉汁餃子のダンダダン業態の商品クオリティや接客サービスを維持・向上させ、他社との差別化することで収益力の向上を図って参ります。
② 新規出店の推進	繁華街・ビジネス街・住宅街等、立地に合わせた出店をしてきましたが、未だ相当程度の出店余地があると考えております。直営店では東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県を中心に新規出店を継続して推進して参ります。また、首都圏以外に関してはフランチャイズ制度を活用することで出店を推進して参ります。
③ 人材採用・育成の強化	成長していくためには優秀な人材の確保が重要であると考えております。採用におきましては、中途採用だけでなく新卒採用も積極的に実施し、また、アルバイトから正社員への転換も積極的に取り組んで参ります。育成におきましては、新入社員研修、役職・階層別研修プログラムなどを実施するとともに、各店舗の成果発表を目的としたイベント「ダンダダンAWARD」や選抜メンバーでの営業「最強店舗」を企画するなど組織が活性化するような施策に取り組んで参ります。
④ 安全・安心な食の提供	自社工場及び店舗における衛生管理・品質管理体制を構築しておりますが、消費者の食に対する安全性の関心は益々高まっております。当社では食中毒が発生しにくい安全・安心な食品を提供することで、お客様が安心してご利用いただけるように努めて参ります。定期的な外部検査機関による衛生検査や、本社による店舗監査を実施し、衛生管理及び品質管理の強化に努めて参ります。
⑤ 経営管理体制の強化	企業価値を向上させるためには、多様化するリスクを的確に把握し、迅速かつ柔軟に対応できる体制を構築・強化していく必要があると考えております。そして、各ステークホルダーからの信頼に応えられる企業であり続けるために、コーポレート・ガバナンスを重視し、公正かつ透明性の高い経営を行えるように経営基盤を強化して参ります。
⑥ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴うリスク	お客様の外出自粛に対応するために、テイクアウトや持ち帰り弁当の販売を開始し、一部の店舗ではデリバリーサービスも開始しております。また、長期化した場合の資金需要に備えるために金融機関とコミットメントラインを締結しております。

利益計画及び前提条件

- 出店を継続的に行い、店舗営業状態を改善していきます

営業利益

(単位：百万円)



※決算期変更の経過期間となる2022年1月期（21期）は2021年7月1日から2022年1月31日までの7ヵ月決算となります

設備の新設、除却等の計画

● 設備の新設予定

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達方法	着手及び完了予定年月		完成後の 増加能力 (客席数)
		総額(千円)	既支払額(千円)		着手	完成	
肉汁餃子のダンダダン 川口店(埼玉県川口市)	店舗設備及び保証金	36,931	4,000	自己資金による	2021年6月	2021年7月	53席
肉汁餃子のダンダダン 新秋津店 (東京都東村山市)	店舗設備及び保証金	38,761	2,500	自己資金による	2021年7月	2021年8月	62席
肉汁餃子のダンダダン 出店予定 8 店舗	店舗設備及び保証金	400,000	—	自己資金又は 借入金による	2021年8月 以降	2022年6月迄	(注)

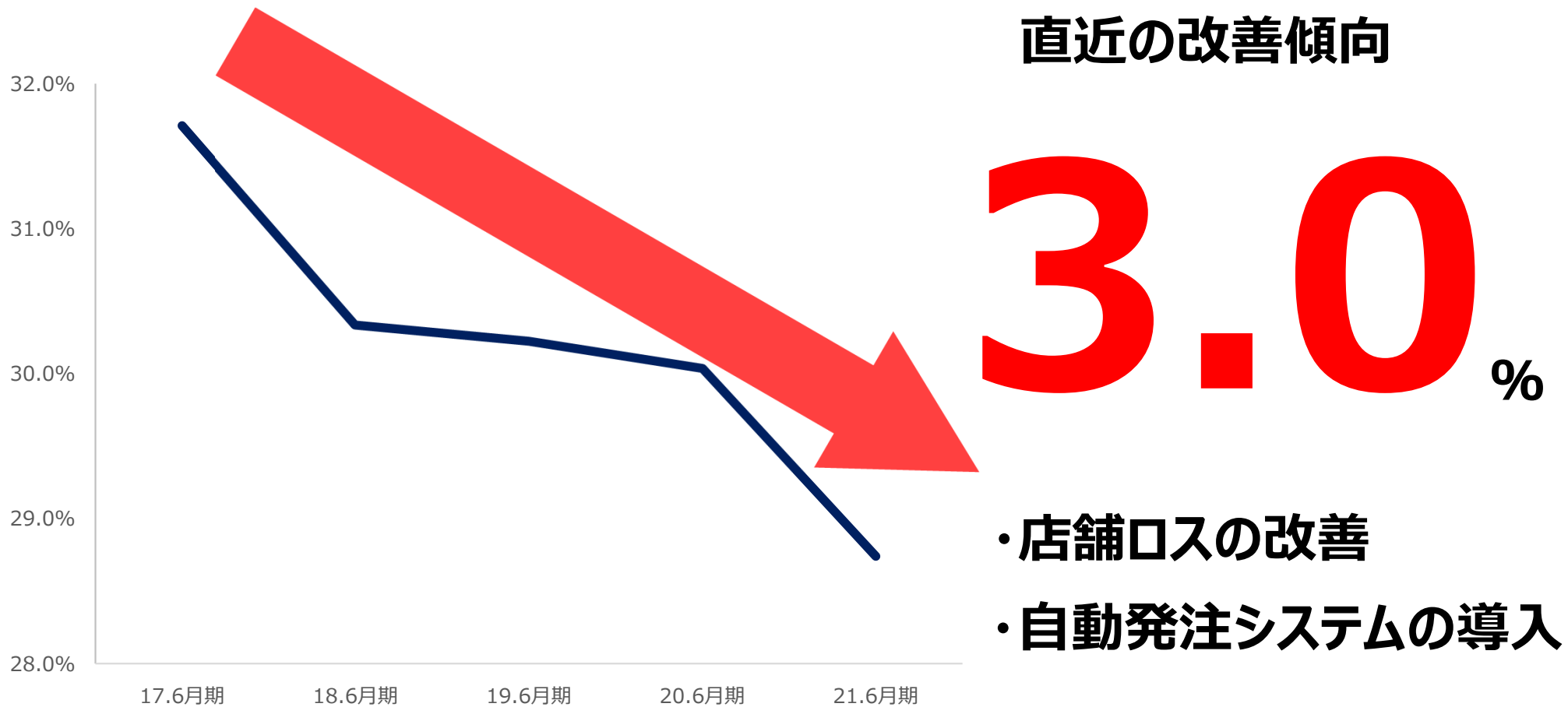
(注) 現時点において新規出店店舗の客席数を見積もることが困難であることから、記載しておりません。
※今後の出店については、【新型コロナウイルス感染症】の社会情勢を鑑み、出店の判断を予定です。

● 設備の除却等

該当事項はありません。

利益計画（原価管理）

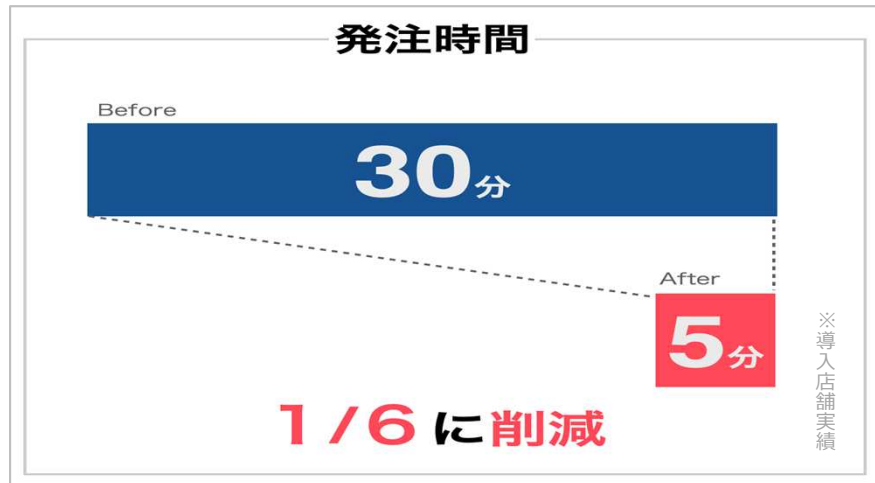
- 原価管理の向上により、営業利益率向上につなげていきます



利益計画（原価管理）

● 原価管理向上_自動発注システムによる効果

非対顧客業務の省力化・精度向上により、さらなるQSC向上

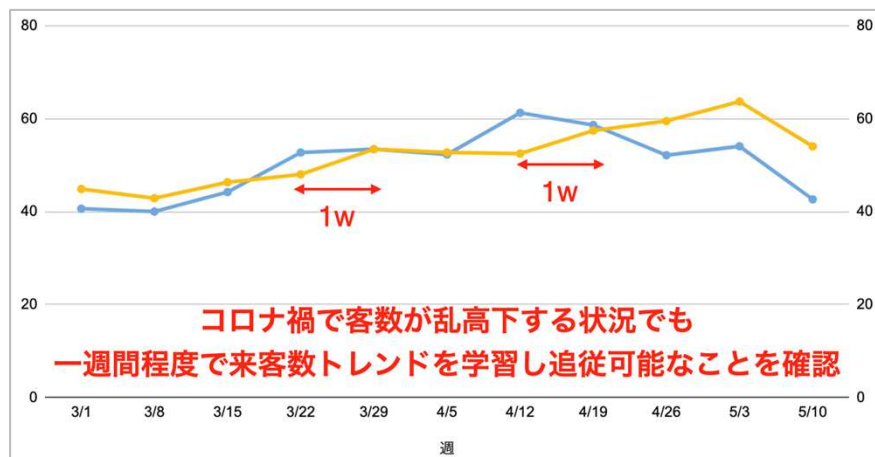


● 店舗業務改善による見込み

- ・年間11,700時間の業務削減（直営77店舗にて）
- ・過剰発注ロスの大幅削減によるF率低減
- ・発注の抜け漏れや欠品を限りなくゼロへ

● 品目を絞り『完全自動発注』に挑戦

- ・2021年9月以降、適した品目に絞る
- ・発注担当者がチェックを行わない『完全自動発注』
- ・実現に向けた、パートナー企業と取り組みを強化



自動発注システムの導入



【AIによる売上予想】



【適正発注案の自動作成】

- AIによる売上・来客数予想の自動化
- 適正発注案の自動作成
- 店舗発注業務支援の実現

※画像は開発サンプルのものを使用

進捗の開示

- 情報の開示 月次、半期決算発表にて報告をまいります

項目	期間	年間回数	内容	提出先
月次報告	1ヶ月	12	売上、客数、客単価の前年比	東京証券取引所
四半期決算	3ヶ月	3	四半期ごとの決算短信	東京証券取引所
	3ヵ月	3	四半期報告書	財務局
	6ヵ月	1	決算説明資料（第二四半期決算説明資料）	東京証券取引所
通期決算	12ヵ月	1	通期の決算短信	東京証券取引所
	12ヵ月	1	有価証券報告書	財務局
	12ヵ月	1	決算説明資料	東京証券取引所

※事業計画及び成長可能性の事項に関する進捗は、決算説明資料に記載します。

※次回は2022年3月頃開示予定です。

※決算期変更の経過期間となる2022年1月期（21期）は2021年7月1日から2022年1月31日までの7ヵ月決算となります。



V.リスク情報

リスク 1/4

- 有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクは、以下のとおりであります

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の期間	顕在化した場合の影響度	対策
市場環境	弁当・惣菜等の中食市場の成長、競合他社との競争の激化。若年層のアルコール離れや少子高齢化といった問題	大	中期	大	デリバリー・テイクアウト等の対応強化
単一ブランド	当該ブランド自体が陳腐化したときには成長が減速する可能性	中	長期	中	複数の事業展開を視野に入れる
新規出店計画	当社の希望に沿った物件が確保できない場合や、工事期間の延長があった場合	小	短期	大	出店基準をベースに、慎重かつ、柔軟な出店計画を図る
出店後の環境の変化	競合店舗の出店や駅周辺の再開発など、環境の変化	小	短期	中	日常的な情報収集及び店舗運営力強化による顧客支持を図る
商標権	第三者が類似した商号を使用することにより当社のブランド価値が毀損された場合	小	中期	小	日常的な情報収集を行い、法的な見解をもって対応する
食品の安全性	異物混入や食中毒等の食の安全性に関する問題	大	短期	大	日常的な店舗衛生管理、外部衛生検査機関による調査を行い、かつ内部監査による実態調査を行い、衛生的な店舗運営を行う

- 文中の将来に関する事項は、提出日現在において当社が判断したものであります。

リスク 2/4

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の期間	顕在化した場合の影響度	対策
商品表示	一部企業による産地偽装や賞味期限の改ざん等が発生	小	短期	中	直ちに該当商品を撤収し、取引先の変更を行う
材料価格の高騰	購入している原材料価格が高騰した場合	中	中期	中	安定的な価格での購買契約を行い、価格の安定化を図る。また自然災害等による価格高騰の場合など、産地等を柔軟に選択することにより回避する
人材の確保・育成及び人件費の高騰	人材が確保・育成できない場合及び人件費の高騰	中	長期	中	安定的な採用と人材の定着を高める企業づくり及びギグワーカーの活用
減損損失	著しく収益性が低下した場合や退店の意思決定をした場合	大	短期	小	店舗の出店時の収益性を慎重に検討し、運営による収益性の確保を行う
差入保証金・敷金	賃貸人の財政状況が悪化した場合には、敷金及び差入保証金の回収が不可能	中	短期	小	与信管理及び契約更新時等、オーナーとの状況確認を行う
法的規制	各種法的規制を受けており、これらの法的規制に変更が生じた場合	小	短期	小	各種法令を遵守し、改正等の場合は速やかに対応する

・ 文中の将来に関する事項は、提出日現在において当社が判断したものであります。

リスク 3/4

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の期間	顕在化した場合の影響度	対策
個人情報の管理	個人情報の漏えいや不正使用	小	短期	大	社内規制に則った厳重な管理体制のもと管理を行う
システム障害	災害、ソフトウェアまたはハードウェアの欠陥、コンピューターウイルスの感染等	小	短期	中	社内パソコンの使用状況の監視による早期問題発見及び発生問題の即時対応を行う
自然災害	大規模な地震や台風等の自然災害が発生した場合	中	長期	大	災害に備えた保険加入を行い、発生時は速やかに状況把握を行い、最低限の被害に収める
ストック・オプションによる株式価値の希薄化	現在、付与している新株予約権について行使が行われた場合、株式価値が希薄化	大	短期	小	業績による企業価値の増加と発行数との最適化を図る
フランチャイズ加盟店	加盟店において当社ブランドに悪影響を及ぼすような事態が発生した場合	小	中期	中	スーパーバイザーによる店舗訪問等を行い、運営状態の適正確認及び必要な改善指導を行う
インターネット等による風評被害	マスコミ報道等による風評被害が発生・拡散された場合	小	中期	中	風評調査を継続的に行い、発見後、速やかに対応を行う

・ 文中の将来に関する事項は、提出日現在において当社が判断したものであります。

リスク 4/4

項目	主要なリスク	顕在化の可能性	顕在化の期間	顕在化した場合の影響度	対策
特定人物への依存	店舗運営・メニュー開発・レシピ考案等	中	中期	大	組織の強化、権限の委譲による特定人物への依存度の軽減。優秀な人材の確保・育成への取組み強化を行う
借入金の利息	総資産に占める有利子負債（借入金、リース債務）の割合及び金利上昇の場合	大	中期	小	常に状況把握を行い、適正な調達を行うとともに金融機関との金利交渉を行う
借入金の財務制限条項	借入契約に財務制限条項が付されたものがあり、これらの条件に抵触した場合	中	中期	大	金融機関と期限の利益の喪失等について交渉を行う
資金使途	外部環境や経営環境の変化に対応するため、調達資金を当初予定した以外の使途に充当する可能性	中	短期	小	資金使途に沿った活用が出来ているかを確認し、適切な資金使途を行う
短時間労働者に対する社会保険コストの拡大	短時間労働者の社会保険加入義務化の適用が拡大された場合	小	中期	小	人時生産性の向上を継続的に行い、コストの適正化を常時行う
新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴うリスク	店舗が通常通り営業できなくなる可能性や、新型コロナウイルス感染症が収束しない場合	大	中期	大	一時的な財務状況の悪化に対し、金融機関との関係性の強化及び、手持ち資金の充実を図る

・ 文中の将来に関する事項は、提出日現在において当社が判断したものであります。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

<将来見通しに関する注意事項>

- 本資料は投資家の皆様への情報提供のみを目的として株式会社NATTY SWANKY（以下当社）が作成したものであり、いかなる有価証券の売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本発表において提供される資料および情報は、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、予測およ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。