



登 録  
商 標

# 餃子の肉汁餃子のダンダダン

2023年1月期第2四半期 決算説明資料

株式会社NATTY SWANKYホールディングス

証券コード：7674

2022年 9月13日

---

## I. 2023年1月期第2四半期 業績

---

## II. トピックス

---

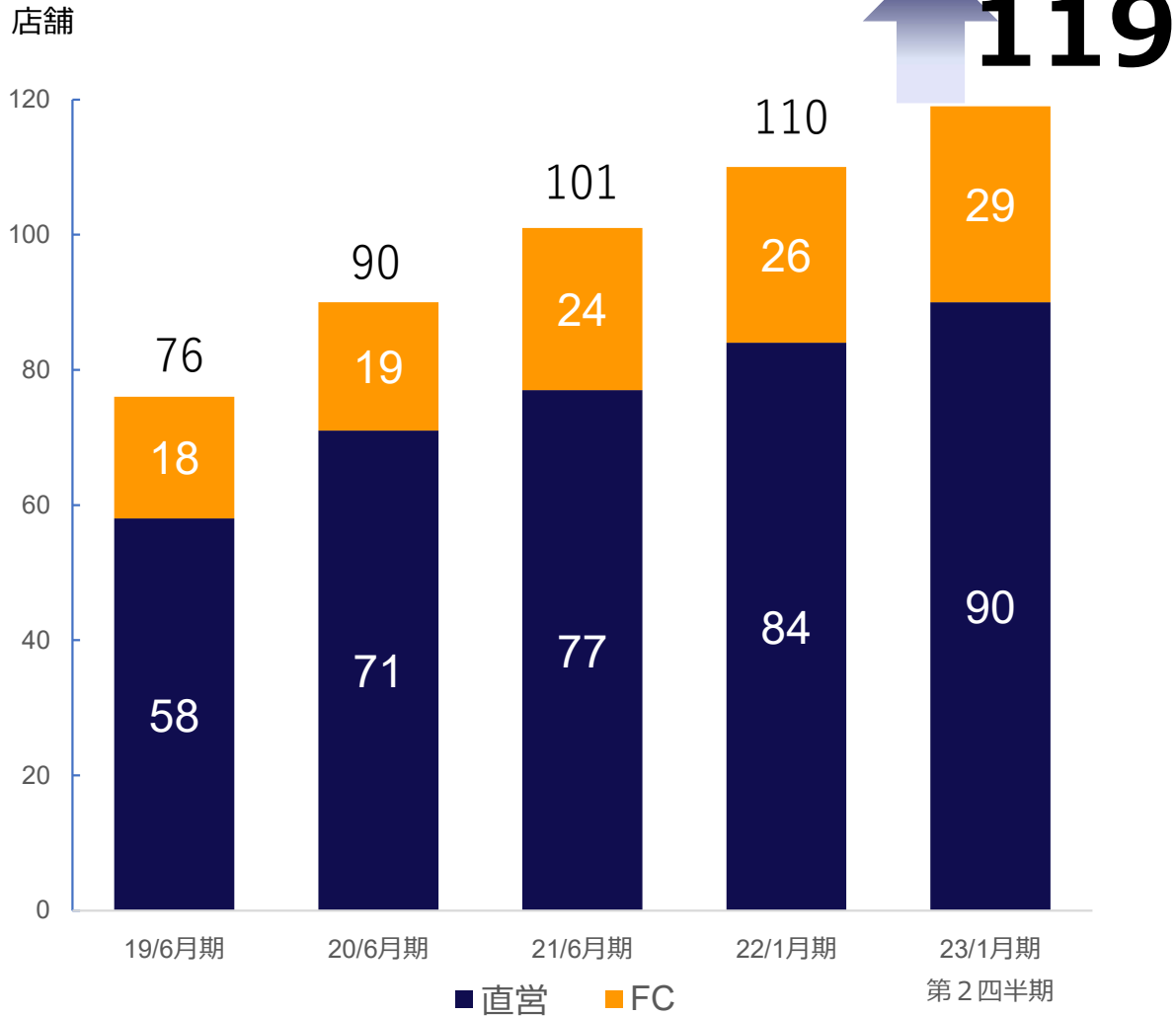
## III. 参考資料



# I.2023年1月期第2四半期 業績

# 店舗推移

## 店舗数を拡大（直営店+FC店）



大阪府  
愛媛県

直営 1 店舗目  
FC 1 店舗目

- |      |      |          |      |
|------|------|----------|------|
| 東京都  | 新宿区  | 新宿東口店    | (直営) |
|      | 府中市  | 府中店      | (直営) |
|      | 台東区  | 浅草店      | (直営) |
| 大阪府  | 大阪市  | 大阪梅田店    | (直営) |
| 神奈川県 | 茅ヶ崎市 | 茅ヶ崎店     | (直営) |
|      | 小田原市 | 小田原店     | (直営) |
|      | 横浜市  | 東神奈川店    | (直営) |
| 宮城県  | 仙台市  | 仙台西口店    | (FC) |
| 愛媛県  | 松山市  | 松山千舟町通り店 | (FC) |
| 愛知県  | 名古屋市 | 名駅三丁目店   | (FC) |

撤退(直営) 東京都 世田谷区 代田橋店

## 新規出店数の前期・第2四半期計画比較

(単位：店舗)

	2022年 1月期	2023年1月期第 2四半期	2023年1月期第 2四半期計画	計画との比較	達成率
直営店	14	<b>7</b>	<b>10</b>	△3	70.0%
FC店	2	<b>3</b>	<b>3</b>	0	100.0%
合計	16	<b>10</b>	<b>13</b>	△3	76.9%

※2022年1月期は決算期（事業年度の末日）を変更したことに伴い7ヶ月間の変則決算となっております。

## 2023年1月期第2四半期 出店内訳 純増9店舗

(単位：店舗)

		2022.1月期	2023.1月期			
		合計	新規出店	直営→FC	退店等	合計
直営店	関東圏	81	6	-	△1	86
	関東圏以外	3	1	-	-	4
	計	84	7	-	△1	90
FC店	関東圏	16	0	-	-	16
	関東圏以外	10	3	-	-	13
	計	26	3	-	-	29
合計		110	10	-	△1	119

■退店情報 東京都 世田谷区 代田橋店（東京都による収用のため）

# エリア別店舗数

## 新規エリアへ出店2件 出店エリア拡大中

- 大阪府・愛媛県が初出店。



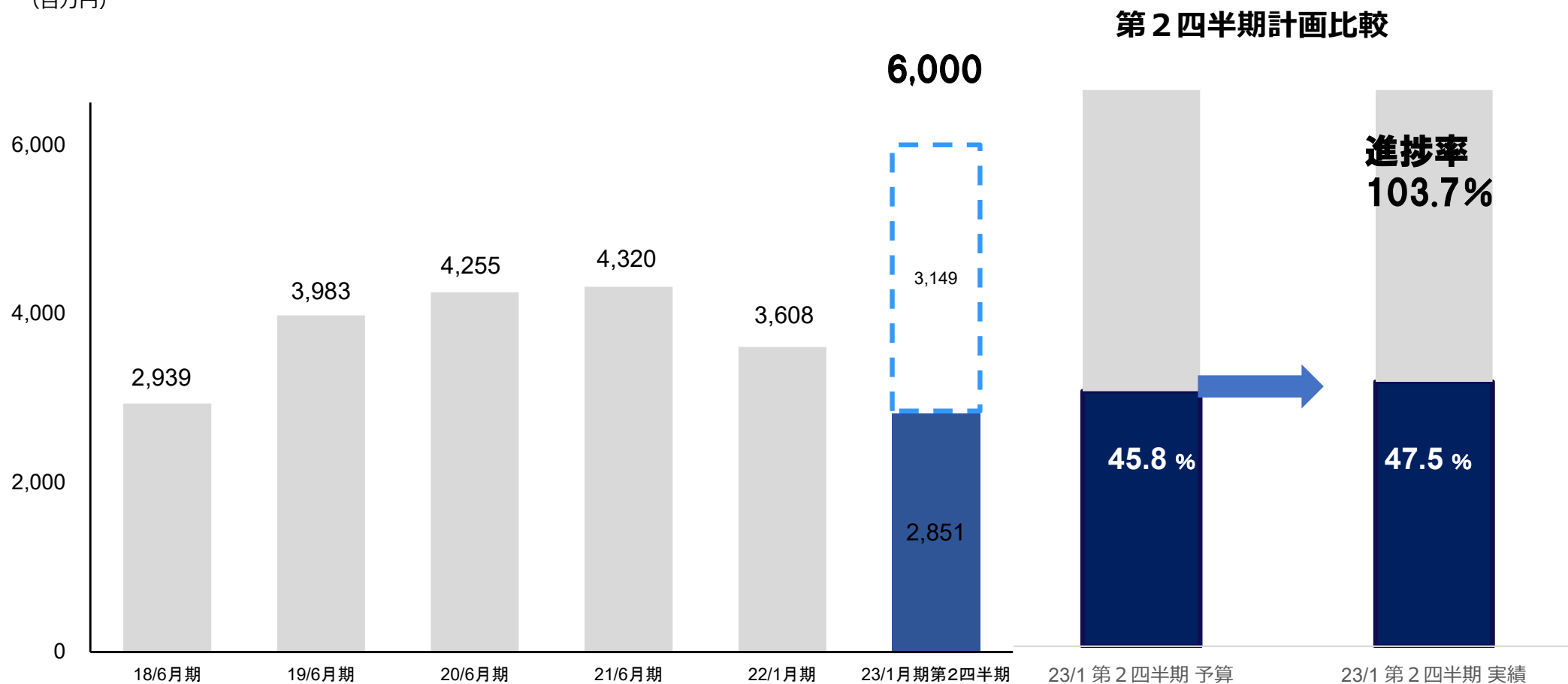
注：2022年7月末現在の店舗数

# 現状の業績動向（ハイライト）

## 売上高計画比

売上高

(百万円)



※2022年1月期は決算期（事業年度の末日）を変更したことに伴い7ヶ月間の変則決算となっております。



# 現状の業績動向（ハイライト・計画比較）

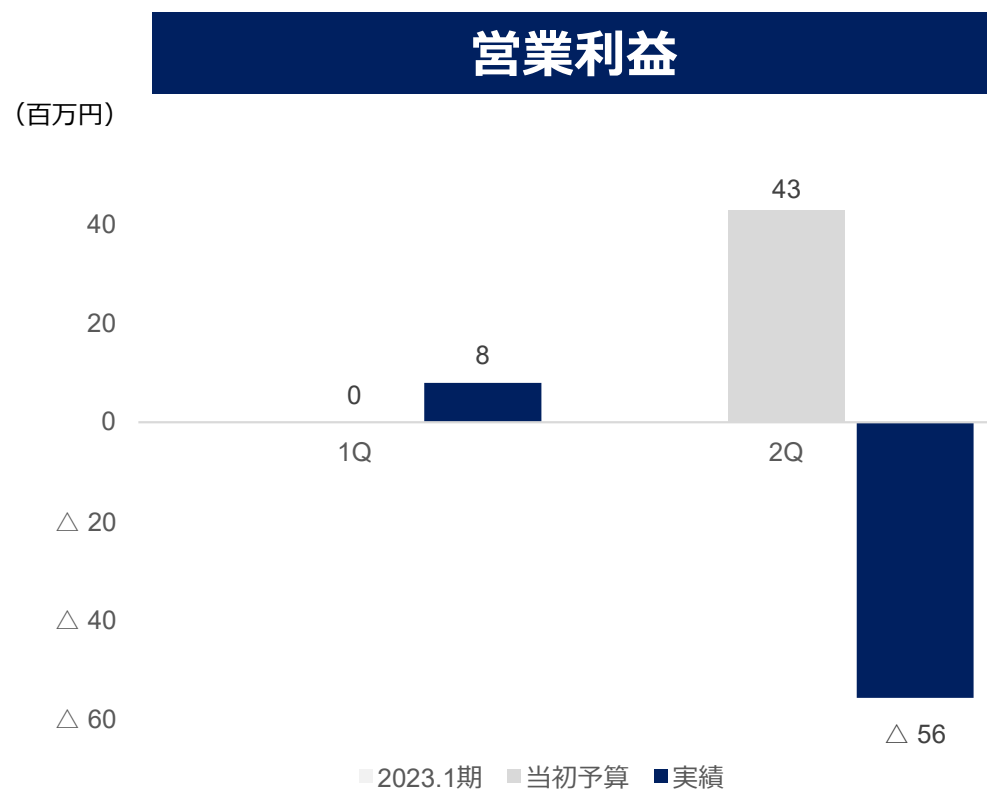
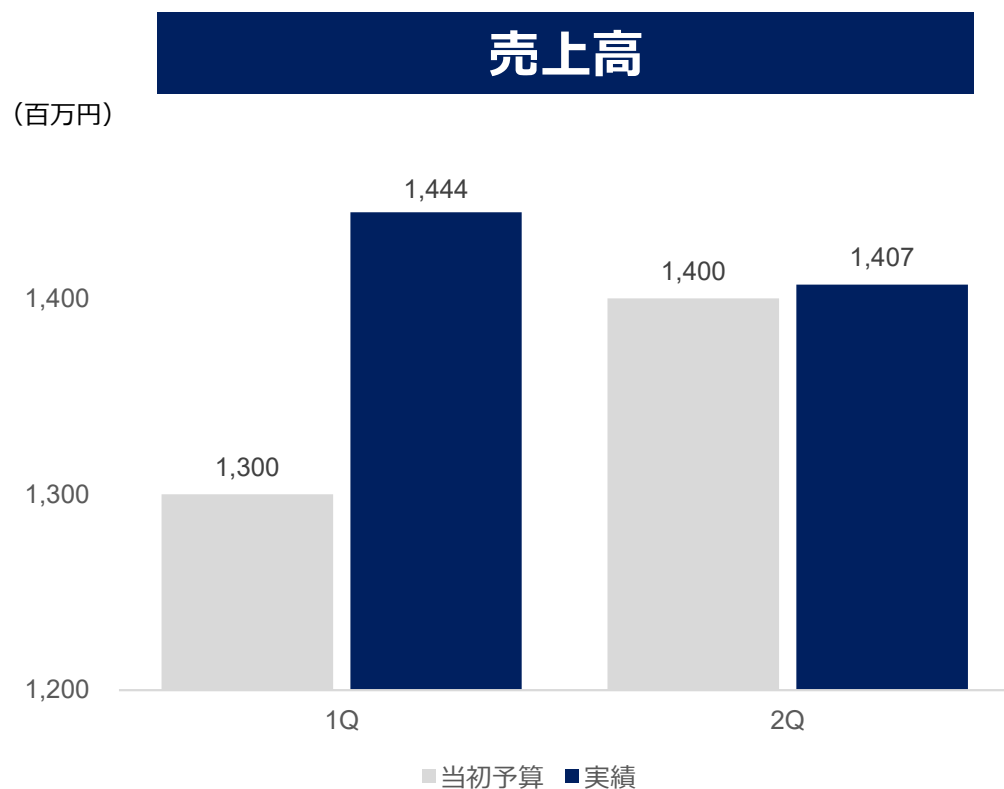
## 計画比較

(単位：百万円)

	2023.1月期第2四半期		
	当初計画	実績	計画との比較(%)
売上高	2,700	<b>2,851</b>	105.6
売上総利益	1,948	<b>2,044</b>	104.9
販売費及び一般管理費	1,905	<b>2,092</b>	109.8
営業利益	43	<b>△48</b>	—
経常利益	36	<b>△46</b>	—
当期純利益	31	<b>△25</b>	—

## 四半期ごとの売上高及び営業利益

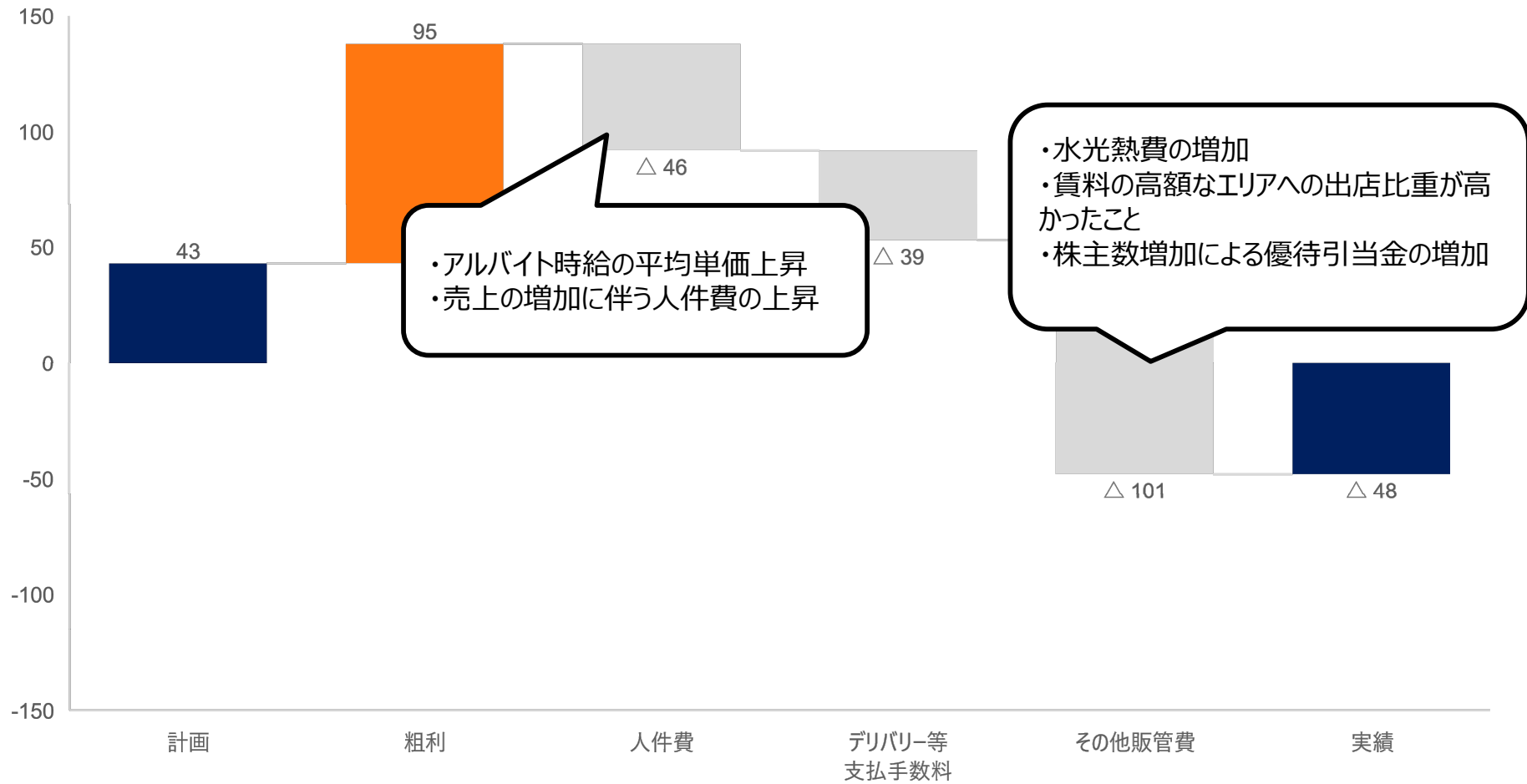
第1四半期では計画通り推移しましたが  
第2四半期は急激な需要増による餃子不足のため計画値を下回る



# 営業利益増減分析

- ◆ 営業利益△48百万円
- ◆ 売上高151百万円上振れ

2023年1月期 第2四半期営業利益増減分析



## 商品課

専門部署を設置し、購買機能を独立

### 原材料・資材価格高騰の背景と見通し

- 23.1期下半期も原材料価格は厳しい状況が続く見通し
  - ・世界情勢の不安定によるエネルギー価格の上昇
  - ・円安による輸入原料の価格上昇



既存商品の代替品や新規取引先の開拓により  
資材等の上昇率の抑制に努める

サプライヤーの競争環境を醸成することで適正価格での仕入

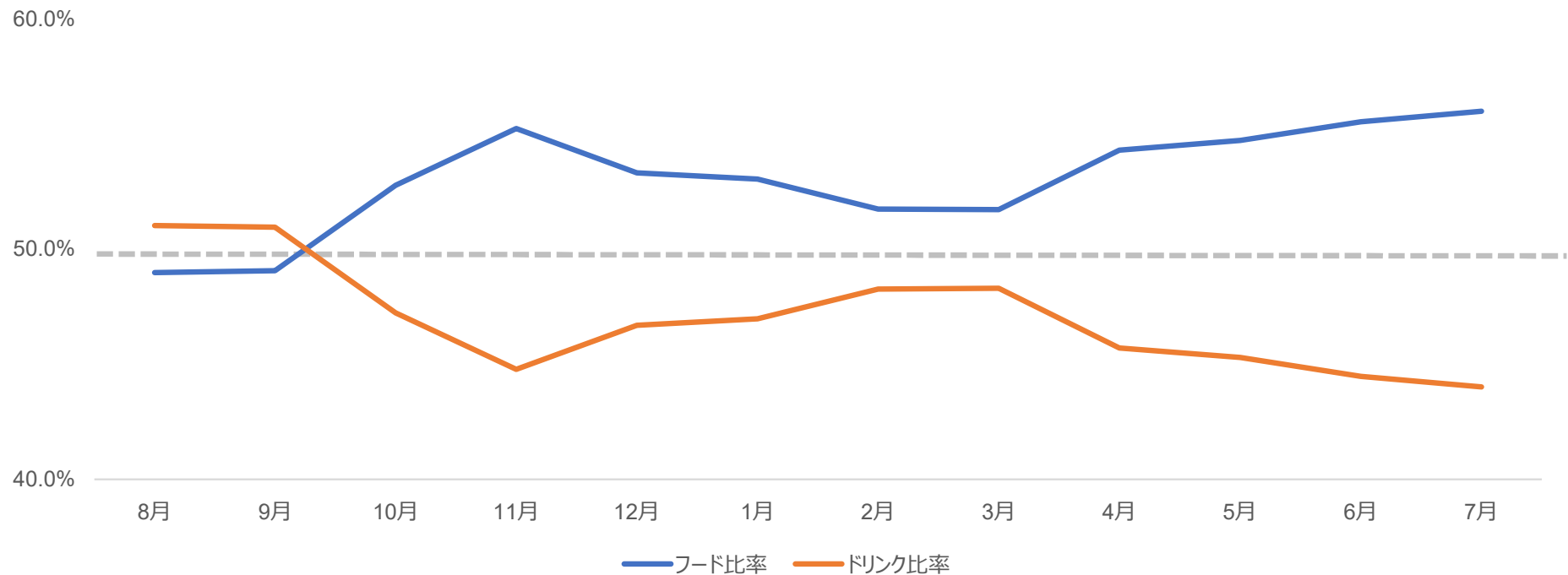
# 現状の業績動向

## 2023.1月期 直営店売上高構成 飲食構成比 ドリンク：フード比率の変化

ドリンク比率が低下傾向にあるため各種ドリンクキャンペーンを実施

構成比

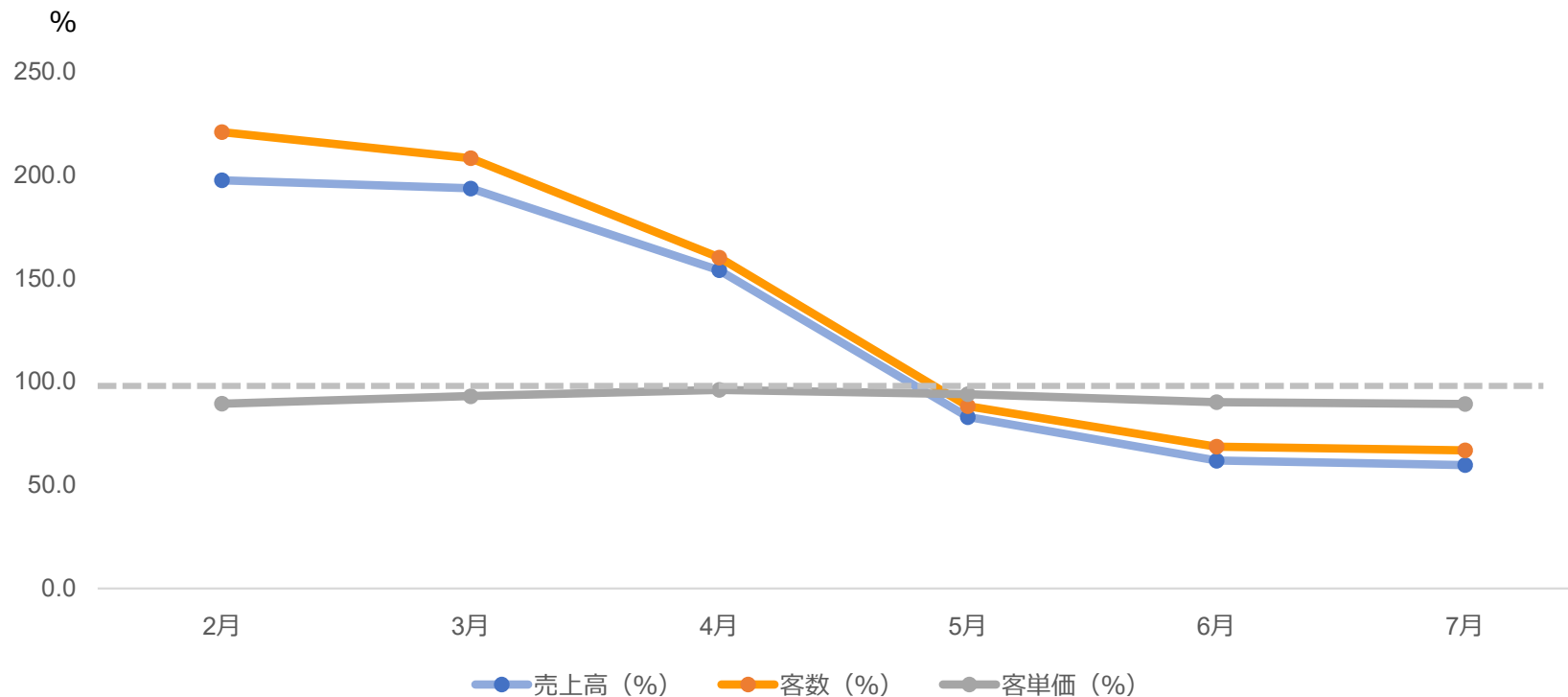
フード・ドリンク比率



2023年1月期

# 既存店前年比較推移

- 5月以降周囲の飲食店の営業再開、コロナウイルス第7波の影響もあり対前年比減少



	2022年2月	3月	4月	5月	6月	7月	2023.1月期 平均
売上高 (%)	197.5	193.6	154.0	82.9	61.8	59.7	124.9
客数 (%)	220.9	208.2	160.2	88.2	68.6	66.9	135.5
客単価 (%)	89.4	93.0	96.1	94.0	90.1	89.3	92.0

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（貸借対照表）

**自己資本比率 47.5%**

2023.1月期第2四半期

(単位：百万円)

資産の部		負債の部	
現金及び預金	1,309,199	買掛金	182,956
売掛金	125,534	その他流動負債	836,870
棚卸資産	32,613	固定負債	1,050,621
その他流動資産	261,266	負債合計	2,070,448
固定資産	2,243,046	純資産合計	1,901,212
資産合計	3,971,660	負債純資産合計	3,971,660

## 現状の業績動向（キャッシュフロー・主な内訳）

### 借入金の返済及び新規出店による固定資産の取得等により

△672百万円減少

(単位：百万円)

項目	2023.1月期 第2四半期
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1</b>
税引前当期純利益	△28
減価償却費	90
その他	23
小計	85
法人税等の支払額	△96
その他	9
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△281</b>
有形固定資産の取得による支出	△229
その他	△51
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△389</b>
短期借入金の増減額	△520
長期借入金の借入による収入	290
長期借入金の返済による支出	△149
その他	△9
<b>現金及び現金同等物の増減額（△は減少）</b>	<b>△672</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,981</b>
<b>新規連結に伴う現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>1</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>1,309</b>



## 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：未定

継続的なご愛顧に感謝をするとともに、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
23.1月期	年2回	肉汁餃子のダンダンの「お食事券1,000円」 10枚進呈（10,000円相当）  決算期変更に伴い今期より基準日につきましては、 <b>7月末、1月末</b>



## Ⅱ.トピックス

# 関西エリアにおけるブランド価値向上

- ダンダダンブランド大阪梅田に4/9初出店



関西エリアの旗艦店としてオープン  
兵庫県西宮市に2号店も出店済

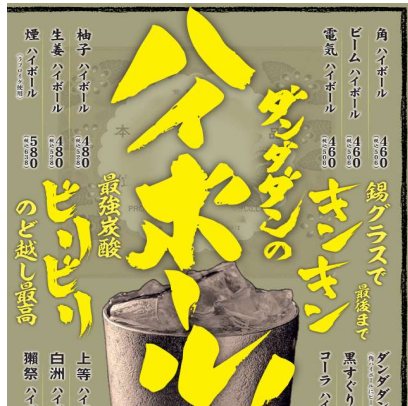


マスマーケティングによる認知拡大のため  
ラジオ大阪で7/15からラジオ番組がスタート

- 今後も関西圏への出店を加速していきます

# 営業施策：ダンダンのファン拡大に向けた取り組み

## 来店客数の回復を進めるため各種営業施策を積極的に展開



キャンペーン実施による再来店を促進



関西圏へのブランド認知を広げ来店動機へ繋げていく



IP(知的財産)を使用して新規顧客層の獲得を誘引

## 掲載数（報道含む）

2/6「がちりマンデー」

5/1「坂上&指原のつぶれない店」等の効果により需要が急増

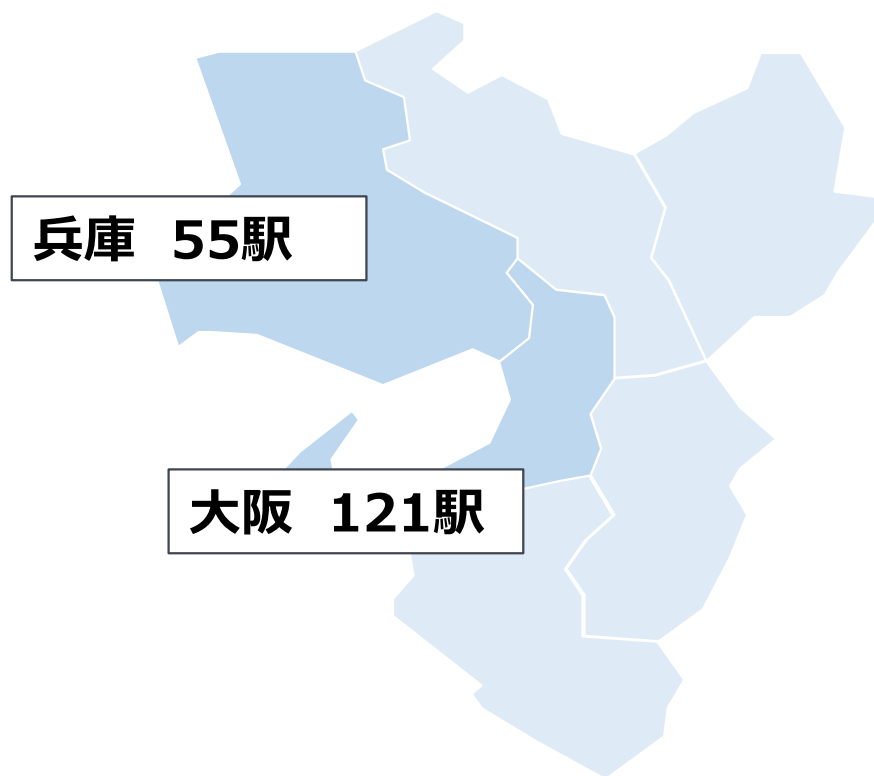


テレビ・新聞・雑誌・Webサイトなど  
クロスメディアマーケティングを実施

# 今後の戦略（新規出店）

大阪府、兵庫県の乗降客数30,000人以上の駅を中心に出店

乗降客数3万人以上の駅



## ● 巨大ターミナル駅へ複数店舗出店

東京都 新宿駅周辺へ5店舗出店済

大阪府、兵庫県における乗降客数10万人以上の駅

大阪府 27駅

兵庫県 6駅

※各路線ごとの駅数で集計。同名の駅が複数計上されています。  
例：梅田駅、三宮駅など

※参考データ：出店戦略状況局  
<https://storestrategy.jp/?category=1&area=5&pref=28&order=>



# 今後の戦略（FC出店エリアの拡大）

## 地方

- FC店を中心とした店舗を展開し、全国未出店エリアへの進出

### 出店可能形態

#### 2階建て物件



#### 商業ビル内



#### 駅近の空中階



### 出店可能エリア

#### 商店街



#### 駅近の繁華街



#### ビジネス街



#### 住宅街



5/26 松山千舟町通り店オープン  
四国エリアへ初進出

8/20 西宮店オープン  
兵庫県へ初出店

9/23 高槻店オープン予定  
大阪府2店舗目の出店

熊本・佐賀・長野・静岡など未出店エリアからの問い合わせも増加中

## FC出店契約に向けた取組み



## 大阪フランチイズショー出展

14件の商談アポイントを獲得し、  
現時点で1件（高槻店）の加盟契約を獲得

既存オーナーからの増店意欲もあり  
計画比1～2店舗上振れ予定

- ・専門誌「ビジネスチャンス4月号掲載(フランチイズ専門誌)
- ・YouTubeチャンネル「飲食店経営塾」出演
- ・その他TV7件等メディアにも取り上げられる





# Ⅲ. 参考資料

# 会社概要

---

社 名 株式会社NATTY SWANKYホールディングス

---

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 766百万円（2022年1月末現在）

---

業 績 売上高 ： 36億8百万円

経常利益： 362百万円（ともに2022年1月期）

---

従 業 員 数 正社員248名（2022年1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N A T T Y 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	
2019年3月	東京証券取引所マザーズ市場上場	
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	完全子会社「(株)ダンダダン」設立	
2021年11月	「冷凍生餃子」モンドセレクション優秀品質金賞受賞	
2021年12月		「肉汁餃子のダンダダン 神田店」を開店(東京都千代田区) 肉汁餃子のダンダダン120店舗目
2022年2月	持株会社体制へ移行	
2022年4月		「肉汁餃子のダンダダン 大阪梅田店」を開店(大阪府大阪市北区) 肉汁餃子のダンダダン関西初出店
2022年7月		「肉汁餃子のダンダダン 名駅三丁目店」を開店(愛知県名古屋市中村区) 肉汁餃子のダンダダン130店舗目
		2022年7月末現在 直営店 90店 FC店 29店 全国 119店舗

※店舗数は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    |