



登 録 商 標
餃 子 肉汁餃子のダンダダン

2025年1月期通期 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

2025年 3月14日

I. 2025年1月期 連結業績

II. トピックス

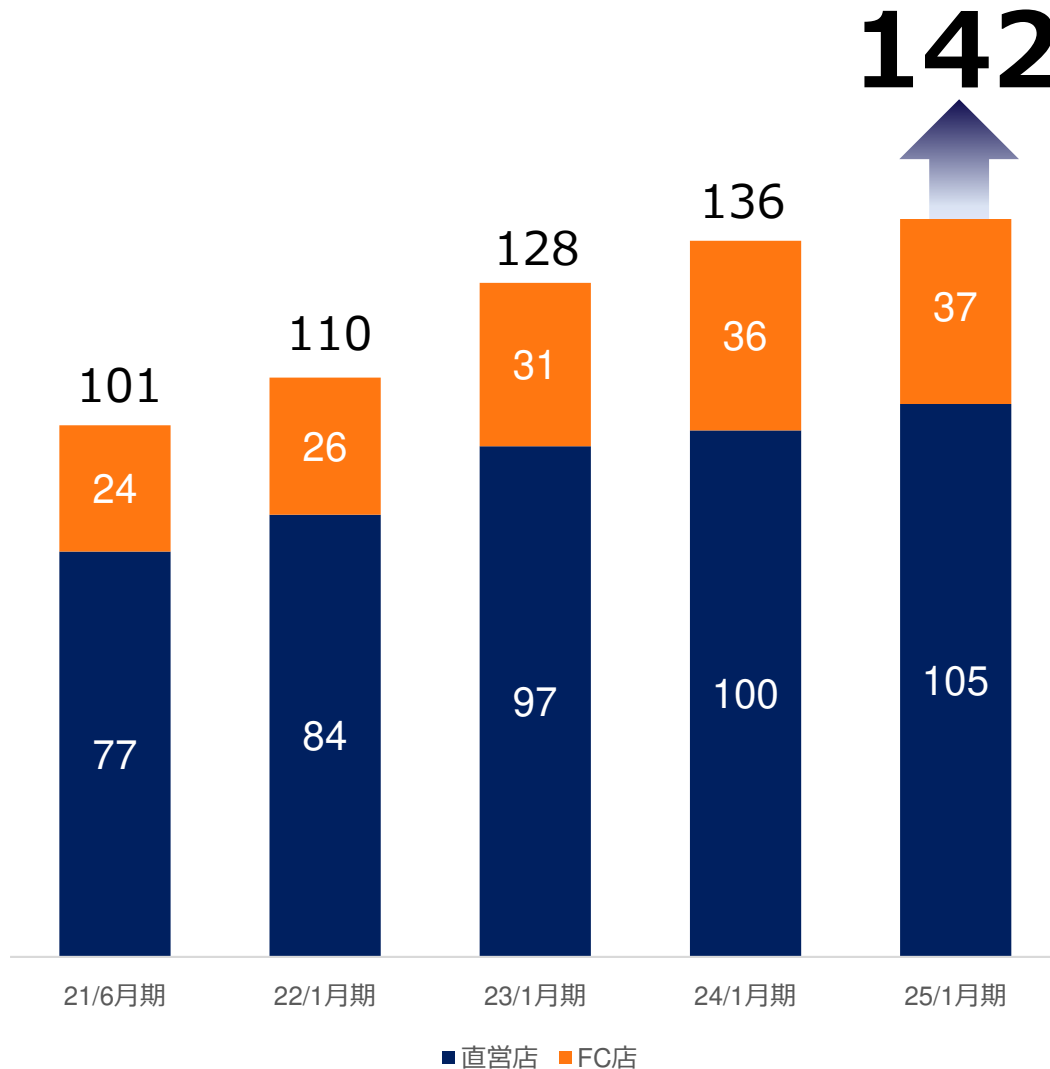
III. 今後の戦略

IV. 参考資料



I .2025年 1 月期連結業績

店舗数推移（直営店+FC店）



出店（新規10店舗）

神奈川県	横浜市	大倉山	(直営)
東京都	品川区	五反田西口	(直営)
	世田谷区	祖師ヶ谷大蔵	(直営)
	大田区	蒲田西口	(直営)
	中野区	中野北口	(直営)
	千代田区	秋葉原	(直営)
大阪府	天王寺区	天王寺	(直営)
愛知県	名古屋市	錦三丁目	(FC)
	名古屋市	金山駅前	(FC)
	名古屋市	名駅西口	(FC)

運営先の変更（3店舗）

東京都	練馬区	練馬	(直営)
	国立市	国立	(FC)
	練馬区	大泉学園	(FC)

退店（4店舗）

神奈川県	相模原市	小田急相模原	(直営)
東京都	大田区	平和島	(FC)
兵庫県	西宮市	西宮	(FC)
	尼崎市	阪急園田	(FC)

新規出店数（当期計画比較）

（単位：店舗）

	2025年1月期 通期	2025年1月期 計画	計画との比較	達成率
直営店	7	8	△1	87.5%
FC店	3	8	△5	37.5%
合計	10	16	△6	62.5%

2025年1月期第4四半期 出店内訳

(単位：店舗)

		2024年1月期	2025年1月期通期				期末店舗数
		期末店舗数	新規出店	直営→FC	FC→直営	退店等	
直営店	関東圏	95	6	△2	1	△1	99
	関西圏	2	1	-	-	-	3
	中京圏	0	-	-	-	-	0
	その他地域	3	-	-	-	-	3
	計	100	7	△2	1	△1	105
FC店	関東圏	15	-	2	△1	△1	15
	関西圏	6	-	-	-	△2	4
	中京圏	8	3	-	-	-	11
	その他地域	7	-	-	-	-	7
	計	36	3	2	△1	△3	37
合計		136	10	-	-	△4	142

エリア別店舗数

首都圏

直営店を中心に店舗展開

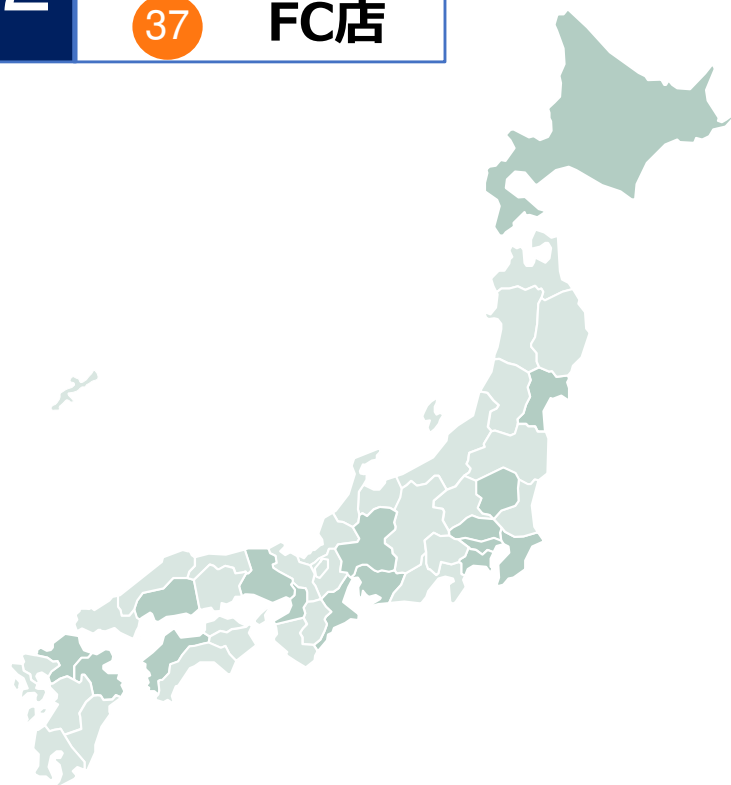
地方

FC店を中心に店舗展開

142

105 直営店

37 FC店



東京 76 9

神奈川 17 4

埼玉 5 1

千葉 1 0

栃木 0 1

北海道 0 1

宮城 0 2

愛知 0 9

岐阜 0 1

三重 0 1

大阪 3 2

兵庫 0 2

広島 0 1

愛媛 0 1

福岡 3 1

大分 0 1

2025年1月期連結業績

計画比較

売上高と販売管理費はほぼ計画通りの着地

(単位：百万円)

	2025年1月期通期業績			
	修正後予想	実績	増減額	計画比(%)
売上高	7,300	7,196	△104	98.6
売上総利益	5,240	5,167	△73	98.6
販売費及び 一般管理費	5,190	5,165	△25	99.5
営業利益	50	2	△48	4.0
経常利益 (△は経常損失)	50	△12	△62	△24.0
親会社株主に帰属する 当期純利益 (△は当期純損失)	10	△268	△278	△2,680.0

主な要因として減損損失222百万円を計上したことによります。

現状の業績動向

売上高内訳

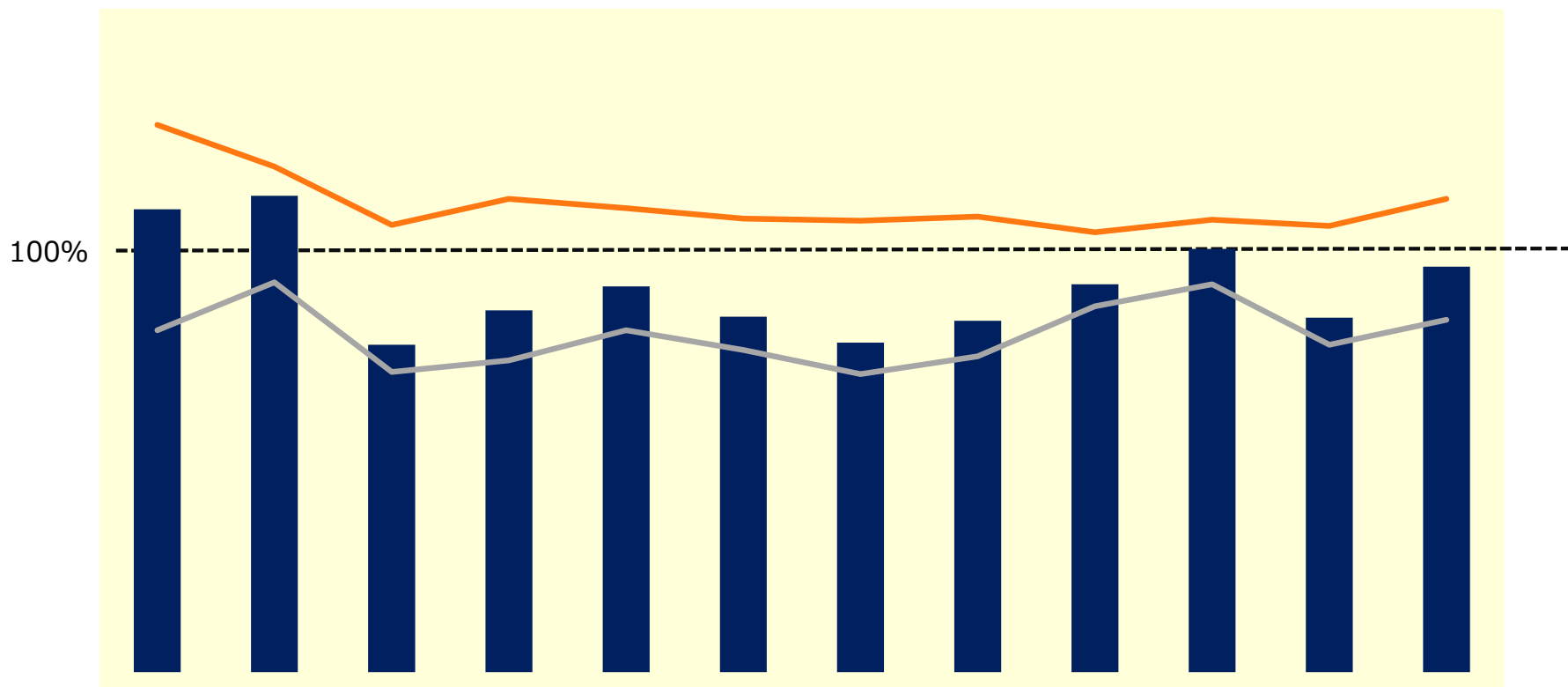
直営店売上増加により、ほぼ計画通りの着地

(単位：百万円)

科目名	2025年1月期 実績	構成比 %	計画比 %	増減内容
直営店売上	6,790	94.4	100.8	新規7店舗出店
製品卸売上	177	2.5	50.1	GRIP FACTORY工場の稼働開始時期の遅れによる
FC売上	149	2.1	90.9	計画比△5店舗による影響
その他売上	79	1.1	103.9	フランチャイズ店舗の転貸借料 飲料等取扱高増加によるリベート売上の増加
純売上高	7,196	100.0	98.2	-

既存店前年比較推移

客単価は毎月、昨年同月比100%越え



2024年	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月
売上高	104.4	105.7	91.4	94.7	97.0	94.1	91.6	93.7	97.2	100.6	94.0	98.9
客数	92.8	97.4	88.8	89.9	92.8	90.9	88.6	90.3	95.1	97.2	91.4	93.8
客単価	112.5	108.5	102.9	105.4	104.5	103.5	103.3	103.7	102.2	103.4	102.8	105.4

(単位：%)

販売費及び一般管理費増減分析

販売管理費は予算と比較し、ほぼ計画通りの着地

(単位：百万円)

	2025年1月期 計画	2025年1月期 実績	販売管理費 構成比	予算比
人件費	2,470	2,480	48.0%	100.4%
地代家賃	986	984	19.1%	99.9%
支払手数料	350	335	6.5%	95.6%
水道光熱費	287	305	5.9%	106.2%
消耗品費	189	177	3.4%	93.5%
減価償却費	177	179	3.5%	101.1%
衛生費	114	113	2.2%	99.0%
旅費交通費	96	100	1.9%	103.6%
通信費	71	70	1.4%	99.5%
株主優待引当金繰入額	45	49	1.0%	109.1%
その他	382	371	7.2%	97.1%
販売費及び一般管理費計	5,171	5,165	100.0%	99.9%

予算比増減要因

- ・人件費**
 アルバイトの最低賃金改定による、時給単価の増加（2024年10月～）（東京都：1,113円→1,163円）
- ・地代家賃**
 新規出店の契約家賃等の増加、更新時の賃料増加
- ・水道光熱費**
 夏から秋にかけて異常な気温上昇による電気代の高騰
- ・株主優待引当金繰入額**
 株主数の増加により優待発行費用の増加

現状の業績動向

連結貸借対照表サマリー

(単位：百万円)

		2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	主な内容
資産の部	流動資産	2,599	1,870	現金及び預金 1,155 売掛金 342 (うちキャッシュレス決済 220)
	固定資産	1,977	2,237	店舗による有形固定資産 1,600 店舗契約にかかる差入保証金 483
	資産合計	4,576	4,108	
負債の部	流動負債	1,220	1,133	1年以内に返済期限が到来する借入金 414 未払法人税及び未払消費税 37
	固定負債	788	701	設備投資資金にかかる借入金 499
	負債合計	2,009	1,834	
純資産の部	純資産合計	2,567	2,273	株主資本 2,271
	自己資本比率 (%)	56.0	55.3	

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

(単位：百万円)

	2024年1月期 実績	2025年1月期 実績	増減	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	857	△209	△1,066	税金等調整前当期純利益 △215 減損損失 222
投資活動による キャッシュ・フロー	△194	△710	△516	有形固定資産の取得 △652 敷金及び保証金の差入 △64
財務活動による キャッシュ・フロー	443	△65	△508	長期借入金の借入 290 長期借入金の返済 △375
現金及び現金同等物 の増減額	1,106	△985	△2,091	
現金及び現金同等物 の期首残高	1,035	2,141	1,106	-
現金及び現金同等物 の期末残高	2,141	1,155	△986	-

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10円00銭

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
25.1月期	年2回	肉汁餃子のダンダンの「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



Ⅱ.トピックス

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

- 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
- 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
- アルバイトの教育と適正な評価を主目的としたスター制度の企画運用スタート

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）
- 各店舗の光熱費を契約先変更により年間約10%削減
- 株主優待券の電子化による印刷コスト削減
- 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（夏休み期間限定）
- 各店舗への社内便配送方法の変更

売上向上に向けた取り組み

- シーズン商品の企画開発
- 新・ランチメニュー企画開発
- 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）
- デジタルマーケティング強化（SNS・公式アプリ機能改善）
- 既存店舗リニューアル
- 地域密着型営業施策展開（東海道地区）
- 将来の海外進出検討を目的とした期間限定テスト出店
- 新たな収益源として株式会社GRIP FACTORYを設立

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。

2024年7月1日～10月31日

ダンダダンの 夏の 推し

ヨダレ鶏 498 (税込548)
柚子をきかせた 特製ダレでさっぱり満足

ルーロー飯 488 (税込538) スープ付
足し香菜 1200 (税込1300)

餃子皮の カレーせんべい 468 (税込518)
人気・餃子の皮せんべいが 限定でカレー味に 大好みてんぱい。お家で 美味しく召し上がって

ゆで豚足 488 (税込538)
二時間かけて、とろとろにした コラーゲンの固まり。 特製ダレでいただきます

やみつぎ 枝豆 458 (税込504)
指しゃぶるに最適な、ゴマ油風味

ENGLISH MENU AVAILABLE
← Scan the QR code

2024年11月1日～2025年4月30日

ダンダダンの 冬の 推し

本格的牡蠣麻婆 688 (税込757) 旨辛!
大粒の国産牡蠣四つを 豆板醤・甜面醤でさかめた 特製四川風ダレ

鉄板 熱々!!

もつ煮込み 598 (税込658) 定番人気
熱々・しんじみ 一人前のこっくり味噌

鶏皮せりの 旨味噌和え 388 (税込428)
鶏皮の旨みと 味噌の風味が 絶品

3種チーズと 魚のすり身の 三角揚げ 388 (税込428)
チーズと魚のすり身を 合わせた揚げ物

柚子蜜 シャーベット 398 (税込438)
柚子の酸味と 蜂蜜の甘味が 絶品

イカ軟骨 唐揚げ 388 (税込428)
イカ軟骨を 唐揚げ風に 揚げた

月見ニラ にゅう麺 428 (税込471)
ニラの香りと 月見ニラを 合わせたにゅう麺

ENGLISH MENU AVAILABLE
← Scan the QR code

新・ランチメニューの企画開発

2024年4月1日(月)より、看板メニューである「肉汁焼餃子」を使った『究極の餃子定食』をリリースいたしました。



究極の餃子定食

肉汁焼餃子を、
とにかく美味しく！
餃子に合う白飯に
それらを際立たせる
選び抜かれた副菜たち。
これぞ、「究極」の餃子定食。

ランチタイム
餃子に合う
ご飯おかわり自由

909円
(税込1000円)

W
餃子 12ヶ
1436円
(税込1580円)

肉汁餃子の
ダンダダン



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

タコハイ選手権、翠選手権では、ダンダダンならではのバリエーション設定してお客様に選ぶ楽しさを提供。生ビール半額では、最高品質のプレミアムモルツを全店神泡達人店としてお客様にお届けすることで「餃子とビールは文化です」をご体感いただくことができました。

焼酎と炭酸とアレ
チューハイ
各 ¥450 (税込 ¥495)

新り味のなるかつり
★ タコハイ (フレーン)

キウキウの定番
★ レモンチューハイ

ほろほろの甘酸っぱい
★ ラムネチューハイ

これぞ日本のハーツ
★ ゆかりチューハイ

ほろほろい！がたまらない
★ ウメチューハイ

肉汁餃子のダンダダン

期間限定
スクラッチ
キャンペーン

各 450 (税込 495)

★ 翠ジンソーダ
★ 翠ジントニック
★ 翠ジンアイステイ
★ 翠ジンカボス
★ 翠ジンイチゴ

翠ジンソーダ1杯に注文時にスクラッチカードを一枚贈呈。ラッキー★(当たり)がでたら次回使える500円引券に。

肉汁餃子のダンダダン

10月1日~31日

生ビール
半額

夢の一个月。肉汁餃子のダンダダン

10月1日~11月14日

生ビール
半額

期間延長

夢の続き。肉汁餃子のダンダダン

※タコハイ：5月15日から6月30日の45日間で476ケースで全国チェーン販売量1位。
 ※翠：10月の1か月間で239ケース、全国チェーン販売量3位の実績。
 ※タコハイ・翠1.8Lペット1ケース：6本入り

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

4大ドリンクメーカーとタイアップした企画「肉汁餃子に合うドリンク」ベストマッチキャンペーンを展開。

展開期間：2024年12月1日～12月31日

4大メーカー激推し!
肉汁餃子に

ベストマッチ ドリンク

各種一律 **450** (税込495)

<p>★ SAPPORO</p> <p>濃厚レモンサワー</p> <p>しっかり酸っぱくて 強い!</p>	<p>KIRIN</p> <p>氷結 無糖 柚子×胡椒</p> <p>柚子の香り、 スツネリ甘くない!</p>	<p>Asahi</p> <p>アップルワイン ハイボール</p> <p>ほんのり甘く 熟成したリンゴの香り</p>	<p>SUNTORY</p> <p>タコハイ</p> <p>ほのかな柑橘の さわやかな飲み口</p>
---	---	--	--

全部飲んで選ぼう! 肉汁餃子の「ザンザン」貴方のベストワン!



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いたしました。



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。

キンキンに冷えたお飲み物と!

数量限定・熨斗対応可

非売品
ダンダダン
オリジナル

御歳暮
推奨

金色のタンブラー

ロゴ入り

が付いてくる! 限定セット!

セット内容
● 冷凍生餃子 50個 ⊕ ● 金色のタンブラー 1個

さらに、美味しい!?
店舗と同じ盛付けに。

数量限定・熨斗対応可

実際に店舗で使用中の平皿

餃子皿

が付いてくる!
限定セット!

幅 : 約 19.5cm
奥行 : 約 13cm

セット内容
● 冷凍生餃子 50個 ⊕ ● 餃子皿 1枚

忘却バッテリー × 肉汁餃子のダンダダン

絵馬型ピック(全10種) & ダンダダン餃子皿(1枚) セット

清峰 夏 藤堂 千早
山田 土屋 国郎
巻田 桐島 岩崎

お皿です!
お皿です!

ww195mm
hh130mm

忘却バッテリー × 肉汁餃子のダンダダン

カード(全15種) & ダンダダン餃子皿(1枚) セット

お皿です!
お皿です!

ww195mm
hh130mm

忘却バッテリー × 肉汁餃子のダンダダン

事後通販限定 ランチョンマットセット

描き下ろし
集合イラスト!

冷凍生餃子 50個

セットお返し
お箸
1,755円

セットお返し
キャッチボールボール
415円

ww195mm
hh130mm

■ 既存店舗リニューアル

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。



■ こども食堂の運営（夏休み期間限定）

2024年8月15日～8月31日の夏休みの期間に代々木店で実施いたしました。



対象は、子どもたちとその保護者の方。お腹いっぱいになっていただけるよう、「究極の餃子定食」を子ども0円・大人500円で提供いたしました。学校の宿題が終わっていない子どもたち向けに宿題に役立つグッズなども用意して保護者の方と宿題を終わらせる場としてもご利用いただきました。

■ 将来の海外進出検討を目的とした期間限定テスト出店

マレーシアのモントキアラに期間限定店舗としてオープンいたしました。

(2024年11月11日)





Ⅲ. 今後の戦略

■ 新たな収益源として株式会社GRIP FACTORYの稼働開始

2024年11月より稼働開始しております。ダン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製造も可能に。今後外部への販売による収益獲得も視野に入れております。



※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。

■ 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

- 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

業態改善・マーケティング

- 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

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
- 原価高騰に負けない魅力的で喜ばれる商品開発

既存店売上向上に向けた取り組み

- 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
- 新・ランチメニュー企画開発
- 地域密着型営業施策展開
- 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
- トップ臨店開催による営業状態・商品状態・衛生状態・清掃状態等の確認改善

品質管理・衛生管理

- 衛生管理体制の強化
- 外部衛生検査機関との連携強化



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～





IV. 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 1,163百万円（2025年1月末現在）

業 績 売上高 : 71億96百万円

経常損失 : △12百万円（ともに2025年1月期）

従 業 員 数 正社員277名（2025年1月末現在）

事 業 内 容 「肉汁餃子のダンダダン」を関東圏を中心に展開
「GRIP FACTORY」にて餃子等の製造

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	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	
2023年 1月		「肉汁餃子のダンダダン 三軒茶屋店」を開店（東京都世田谷区） 肉汁餃子のダンダダン141店舗目
2024年 2月	完全子会社「(株)GRIP FACTORY」設立	
2024年12月		「肉汁餃子のダンダダン 中野北口店」を開店（東京都中野区） 肉汁餃子のダンダダン160店舗目

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～

【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 | 決して人のせいにならず、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。 |