



# 株式会社ダイヤモンドダイニング

## 2014年2月期第1四半期 決算説明資料

---

2013年7月1日  
(証券コード:3073)

I.	業績概要	・・・ 3
II.	出店状況	・・・ 9
III.	今期の課題と取り組み	・・・15
IV.	2014年2月期 数値計画	・・・36
V.	ご参考資料	・・・38

## ▶ 第1四半期連結業績

- ・売上高は既存店昨対比102.0%により、増収
- ・営業利益は前年同期比31.9%増益の2.4億円
- ・結果、1Qの各利益が2Q累計予想を上回る

## ▶ ブランドマネジメント制推進

- ・グループ内企業再編により、事業明確化  
DD：直営飲食事業、BG：アミューズメント事業、  
GM：飲食ライセンス事業となり経営効率化へ
- ・グループ計34店舗をブランド集約のため業態変更

## ▶ 新規出店

- ・BGがグループ全体のフラグシップ「1967」を出店

# 1. 業績概要

# 当第1四半期 連結P L (前年同期比)

(単位:百万円、%)

	2013年2月期 1Q (実績)		2014年2月期 1Q (実績)				
	実績	売上高 構成比	実績	売上高 構成比	前年同期 増減額	前年同期 増減率	対第2四半期 累計計画進捗率
売上高	6,232	100.0%	6,293	100.0%	+ 61	+ 1.0%	51.4%
売上原価	1,419	22.8%	1,421	22.6%	+ 1	+ 0.1%	51.7%
売上総利益	4,813	77.2%	4,872	77.4%	+ 59	+ 1.2%	51.3%
販管費	4,629	74.3%	4,630	73.6%	+ 0	+ 0.0%	50.2%
営業利益	183	2.9%	241	3.8%	+ 58	+ 31.9%	84.2%
経常利益	222	3.6%	256	4.1%	+ 33	+ 15.3%	83.1%
当期純利益	89	1.4%	115	1.8%	+ 25	+ 27.9%	89.8%

## 《補足説明》

計画は2013年6月28日公表計画

- 売上高 増減率 + 1.0%  
当第1四半期の既存店売上高前年同四半期比102.0% (連結ベース) が寄与し、増収となる。
- 売上原価 構成比 0.2 point  
センター物流の継続的強化及び仕入商品のボリュームディスカウントによる構成比改善。パグースを除く原価率は25.7% (前年同期比0.3pointの構成比改善)。
- 販管費 構成比 0.7 point  
店舗人件費の戦略的上積み (店舗オペレーション力及びお客さま満足度の向上が目的) により、人件費率は前年同四半期比 + 0.6pointとなるが、既存店売上高の増加及び業績不振店舗の閉店等により地代家賃比率が前年同四半期比 0.9pointとなるなどの固定費率をはじめとする諸経費の構成比低減が人件費率の上昇をカバーし、構成比改善となる。
- 営業利益及び経常利益 増減率 + 31.9%及び + 15.3%  
売上総利益の増加がほぼそのまま営業利益の増加となり、大幅な増益となる。
- 当期利益 増減率 + 27.9%  
減損損失57百万円計上等の特別損失の発生があったものの、経常利益の増加及び法人税等の減少により、大幅な増益となる。

# 当第1四半期 セグメント情報 (前年同期比)

## ü 飲食事業が連結売上高の増収を牽引

(単位:百万円、%)

	2013年2月期 1Q				2014年2月期 1Q			
	売上高	セグメント 構成比	セグメント 利益	セグメント 構成比	売上高 (前年同期 増減率)	セグメント 構成比	セグメント 利益 (前年同期 増減率)	セグメント 構成比
飲食事業	4,624	74.2%	411	67.4%	4,719 (+ 2.0%)	75.0%	410 ( 0.3%)	72.7%
アミューズ メント事業	1,581	25.4%	182	30.0%	1,562 ( 1.2%)	24.8%	170 ( 6.6%)	30.2%
ライセンス 事業	26	0.4%	15	2.6%	11 ( 56.7%)	0.2%	16 ( -)	2.9%
合計 (前年同期 増減率)	6,232	100.0%	609	100.0%	6,293 (+ 1.0%)	100.0%	564 ( 7.5%)	100.0%

セグメント利益の「合計」は、各報告セグメントに配分していない間接部門費用である調整額 322百万円合算前の数値。表の合計と合算するとセグメント利益は241百万円。

# 事業サマリー

2014年2月期 第1四半期(2013年3月～2013年5月)の当社グループ事業概況

- 連結ベースの既存店前年対比は3ヶ月連続100%超、かつ、月を追うごとに上昇し、102.0%となる。
- グループ内企業再編により、DDがSTを吸収合併、BGの飲食事業を会社分割にて継承する。
- グループ店舗展開は新規出店1店舗、業態変更(ブランド集約)34店舗、閉店9店舗。



《 店舗数:217店舗 》

Diamond Dining Group

## ▶ (株)ダイヤモンドダイニング

- 既存店売上高前年対比102.9% 店舗営業利益率8.1%
- シークレットテーブル(34店舗)を吸収合併し、バグースの飲食事業(7店舗)を会社分割にて継承する。また、ゴールデンマジックに7店舗譲渡、7店舗閉店し、当第1四半期末店舗数は116店舗となる。29店舗を業態変更し、ブランド集約を推進。既存店売上高前年対比は回復基調となり、100%超となる。企業利益面ではグループ内再編による店舗増加に伴う売上高の増加及び既存店売上高の増加による売上総利益の増加により、グループ本部費負担を吸収し、営業損益は黒字となる。

## ▶ (株)サンプル

- 既存店売上高前年対比103.4% 店舗営業利益率7.8%
- ゴールデンマジックに2店舗譲渡し全2店舗となる。店舗数の減少により、企業営業損益は赤字(のれん償却後)となる。

## ▶ (株)ゴールデンマジック

- 既存店売上高前年対比104.1% 店舗営業利益率15.5%
- ダイヤモンドダイニングから7店舗、サンプルから2店舗、計9店舗譲受する。また、ライセンス・FC研修及び商品開発施設が必要となったことによる戦略的用途変更により1店舗閉店し、当第1四半期末店舗数は54店舗となる。譲受した5店舗を「熱中屋」に業態変更し、ブランド集約を推進。既存店売上高前年対比は各月いずれも100%超となり、前期からの基調を継続し、堅調に推移。企業営業損益は黒字となり、前年同四半期比において売上総利益の増加 > 販管費の増加となり営業増益となる。

## ▶ (株)バグース

- 既存店売上高前年対比99.1% 店舗営業利益率12.0%
- ダイヤモンドダイニングに飲食事業(7店舗)を譲渡。また、新規出店・閉店を各1店舗実施し、当第1四半末店舗数は43店舗となる。既存店売上高は前年をやや下回るものの、回復基調。本部コストの減少により、企業営業損益は前年同四半期を超える黒字となる。

DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、BG=(株)バグース

既存店・・・開店から13ヶ月以上経過した店舗(業態変更店舗を含む。但し、改装等により休業日が発生した当該月は除く。)

# 当第1四半期 連結売上高 ~ 企業別 構成比 ~

ü グループ内企業再編によるDDの売上高の増加に伴い、連単倍率が縮小

企業名	2014年2月期 1Q				2013年2月期 1Q		
	売上高(百万円)	対前年同期 増減率(%)	連結売上高 構成比(%)	1Q期末店舗数(店) ( )は前年同期増減数	売上高(百万円)	連結売上高 構成比(%)	1Q期末店舗数(店)
DD	3,720	+ 67.9%	59.1%	116 (+ 25)	2,215	35.6%	91
SP	37	68.4%	0.6%	2 ( 2)	119	1.9%	4
ST (DDと合併)				0 ( 34)	1,361	21.8%	34
GM	841	+ 52.2%	13.4%	54 (+ 15)	553	8.9%	39
BG	1,562	16.8%	24.8%	43 ( 9)	1,879	30.2%	52
DDI	130	+ 27.2%	2.1%	2 (+ 1)	102	1.6%	1
<b>連結</b>	<b>6,293</b>	<b>+ 1.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>217( 4)</b>	<b>6,232</b>	<b>100.0%</b>	<b>221</b>

# 当第1四半期 連結BS (前期末増減)

(単位:百万円)

	2013年 2月期	2014年 2月期 1Q	増減		2013年 2月期	2014年 2月期 1Q	増減
流動資産	4,105	5,122	+1,016	流動負債	4,521	4,748	+227
有形	2,623	2,677	+53	固定負債	4,518	5,276	+758
固定資産 無形	521	481	40	負債合計	9,039	10,025	+986
投資他	4,647	4,659	+11	資本金	502	502	-
固定資産合計	7,793	7,818	+25	資本剰余金	492	492	-
				利益剰余金	1,850	1,904	+54
				自己株式	2	21	19
				評価・換算差額等	18	37	+19
				純資産合計	2,859	2,915	+55
資産合計	11,899	12,940	+1,041	負債純資産合計	11,899	12,940	+1,041

## 《補足説明》

- 流動資産 : 現金及び預金899百万円及び売掛金62百万円の増加に伴う流動資産の増加
- 固定資産 : のれん減少に伴い流動固定資産は減少したものの、業態変更等設備投資による有形固定資産の増加により、固定資産は増加
- 流動負債 : 1年内償還予定の社債220百万円増加に伴う流動負債の増加
- 固定負債 : 長期借入金269百万円減少したものの、社債840百万円増加等により、固定負債は増加
- 純資産 : 利益剰余金54百万円及び為替換算調整勘定19百万円が増加した一方、自己株式19百万円増加したことにより、純資産は増加

## II. 出店状況

# 2014年2月期 出店等状況一覧

DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、SP=(株)サンプル、GM=(株)ゴールデンマジック、BG=(株)バグース、DDI=Diamond Dining International Corporation

	2014年2月期 1Q						2013年2月期 1Q						2013年2月期					
	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管 <sup>2</sup>	累計店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管 <sup>2</sup>	累計店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管 <sup>2</sup>	累計店舗数
DD	0	29	-	7	+34	116	0	3	1	0	0	91	2	10	1	4	-	89
SP	0	0	-	0	2	2	0	0	-	0	1	4	0	0	-	0	1	4
ST	-	-	-	-	34	0	0	3	-	0	+2	34	3	3	-	3	+2	34
GM	0	5	-	1 <sub>1</sub>	+9	54	0	0	-	0	1	39	7	8	-	0	1	46
BG	1	0	-	1	7	43	1	-	-	3	0	52	1	0	-	5	-	50
DDI	0	0	-	0	0	2	0	-	-	0	0	1	1	0	-	0	-	2
連結	1	34	-	9	(43)	217	1	6	1	3	(2)	221	14	21	1	12	(2)	225

1 ライセンス・FC研修及び商品開発施設が必要となったことによる戦略的用途変更

2 グループ内 ( ) はグループ内譲渡、+ はグループ内譲受

# 新規店舗【BG】

## 当社グループのフラグシップ「1967」を出店



### 店舗情報

緑に囲まれた開放感あるテラス席、カラオケを完備したプライベートラウンジなど、シーンに合わせて空間をお選びいただけるラウンジカフェです。シンガポールを軸としたオリエンタル料理とコンチネンタルテイストを融合したメニューをお楽しみ頂けます。

【所在地】東京都港区六本木5-10-25 EXけやき坂ビルL棟3F

【営業時間】 月～土 11:30～05:00  
日・祝 11:30～03:00

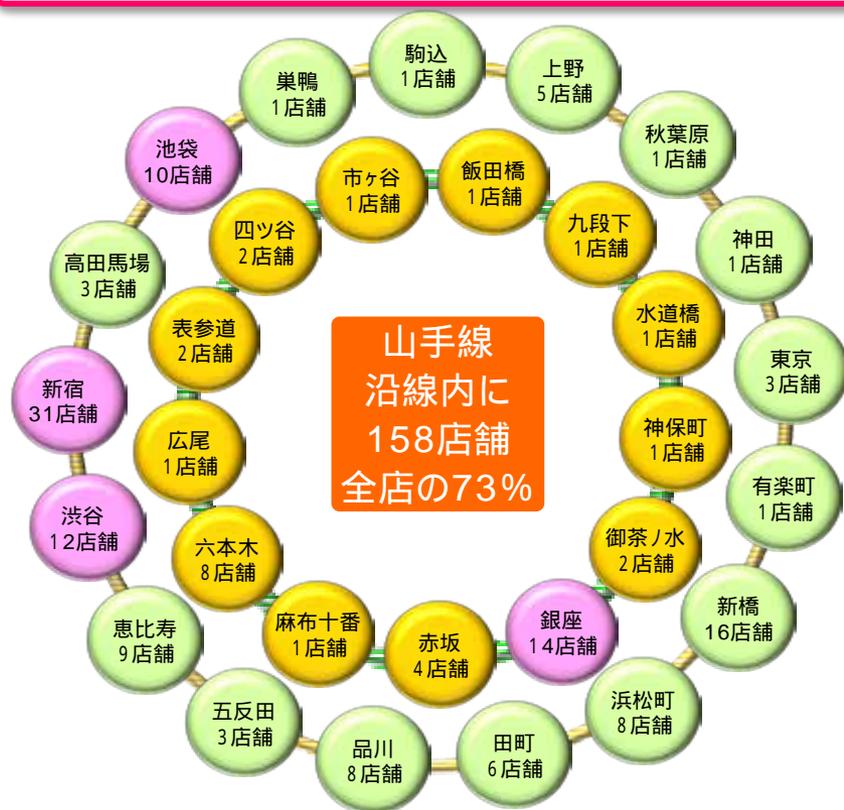


Afternoon Teaメニュー

# 出店エリア ~ 連結ベース ~

## 同一エリアへのドミナント出店

集客力の高い主要ターミナル駅(銀座、新宿、渋谷、池袋等)及び山手線沿線内主要駅へドミナント出店



【出店地域】(2013年5月末現在)

新宿	31店舗	池袋	10店舗
渋谷	12店舗	高田馬場	3店舗
恵比寿	9店舗	銀座	14店舗
五反田	3店舗	赤坂	4店舗
品川	8店舗	六本木	8店舗
田町	6店舗	広尾	1店舗
浜松町	8店舗	麻布十番	1店舗
新橋	16店舗	表参道	2店舗
有楽町	1店舗	四ツ谷	2店舗
東京	3店舗	市ヶ谷	1店舗
神田	1店舗	飯田橋	1店舗
秋葉原	1店舗	九段下	1店舗
上野	5店舗	水道橋	1店舗
駒込	1店舗	神保町	1店舗
巢鴨	1店舗	御茶ノ水	2店舗

人材・設備・食材・情報・販促・集客の共有化

## 第2四半期以降の店舗展開方針

### ▶ 新規出店

- ・DD : 計画なし (既存店強化・ブランド集約に注力)
- ・GM : 12店舗 (「やきとり 金」・「熱中屋」業態のみ出店) うち2店舗出店済み・7月に2店舗出店予定
- ・BG : 2店舗 (既存業態 / 賃貸借契約済み)
- ・海外 : 1店舗 (米国ハワイ州ワイキキ / 賃貸借契約済み) 当出店で米国ハワイ州計2店舗
- ・連結 : 合計 15店舗

### ▶ 業態変更

- ・DD : 計画なし (収益低減店舗は随時検討)
- ・GM : 4店舗 (うち2店舗は「熱中屋」に変更実施済み)
- ・BG : 計画なし
- ・連結 : 合計 4店舗

### ▶ 閉店

- ・DD : 3店舗 (うち1店舗は定期借家契約満了のため閉店)
- ・GM : 計画なし
- ・BG : 1店舗 (店舗マネジメント効率化のため)
- ・海外 : 1店舗 (米国カリフォルニア州の店舗を売却予定)
- ・連結 : 合計 5店舗 5店舗全て2014年2月期1Q迄に減損処理済み

# 新規出店・業態変更等計画 【一覧】

DD=(株)ダイヤモンドダイニング、SP=(株)サンプル、ST=(株)シークレットテーブル、GM=(株)ゴールデンマジック、BG=(株)バグース、DDI=Diamond Dining International Corporation

	2012年2月期						2013年2月期						2014年2月期 計画 (2013年6月28日時点 計画)				
	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店	移管 <sup>2</sup>	期末店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管 <sup>2</sup>	期末店舗数	新規出店	業態変更	閉店又は売却	移管 <sup>2</sup>	期末店舗数
DD	0	6	+1	10	8	92	2	10	1	4	-	89	0	29 <sub>3</sub>	10 <sub>3</sub>	+34	113 <sub>3</sub>
SP	0	0	-	0	0	5	0	0	-	0	1	4	0	0	0	2	2
ST	0	1	-	1	0	32	3	3	-	3	+2	34	-	-	-	34	-
GM	6	9	1	1	+8	40	7	8	-	0	1	46	12	9	1 <sub>4</sub>	+9	66
BG	(54) <sub>1</sub>	2	+1	1	0	54	1	0	-	5	-	50	3 <sub>3</sub>	0	2	7	44 <sub>3</sub>
DDI	(1) <sub>1</sub>	0	-	0	0	1	1	0	-	0	-	2	1	0	1 <sub>3</sub>	-	2 <sub>3</sub>
連結	6	18	+1	13	(8)	224	14	21	1	12	(2)	225	16	38	14	(43)	227

1 株式取得、事業譲受による増加店舗。

2 グループ内 移管( はグループ内譲渡、+はグループ内譲受)

3 2013年4月12日時点計画から最新計画に変更

4 ライセンス・FC研修及び商品開発施設が必要となったことによる戦略的用途変更

### Ⅲ. 今期の課題と取り組み

# 【総覧】重点課題と取り組み状況

		重点課題	取り組み・進捗状況
ブランド マネジメント 制構築	グループ内 企業再編	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ内企業再編による意思決定の迅速化及びガバナンスの強化</li> </ul>	<p>ダイヤモンドダイニングがシークレットテーブルを吸収合併、バグースの飲食事業を会社分割にて継承            ゴールデンマジックがダイヤモンドダイニングから7店舗、サンプルから2店舗、計9店舗譲受</p>
	ブランド 集約	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランド集約・統一の加速化による既存店舗の高収益モデル化</li> </ul>	<p>ダイヤモンドダイニングは第1フェーズとして1Qに高収益モデルである既存の「ビア業態」、「九州業態」、「鳥串焼き業態」を中心に29店舗のブランド（＝店名）統一を実施。            ゴールデンマジックはダイヤモンドダイニングからの譲受店舗である7店舗を「熱中屋」ブランドに業態変更実施。            （1Q：5店舗、6月：2店舗）</p>
	コスト 削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランド集約に連動したセンター物流の継続的強化等、仕組み活用によるコスト削減</li> </ul>	<p>仕入先の再精査・集約による、ボリュームディスカウント交渉の継続的实施</p>
集客力向上	マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> <li>「DDマイル」（ご予約者様専用ポイント制度）を中心としたマーケティング強化による集客力向上</li> </ul>	<p>コールセンター予約受付、オンライン予約システム、DDマイル（ご予約者様専用ポイント制度）の認知度向上・会員数増加推進によるリピート率向上及びグループ店舗回遊促進</p>
人材育成	仕組み 強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループの理念及び将来ビジョンの共有</li> <li>パートナー（アルバイト・パート）を含む全従業員への人材教育・育成の仕組み作りの強化</li> </ul>	<p>社員総会の定期的開催、社内報の創刊            新卒社員・既存社員の社内研修を拡充            パートナー育成プロジェクトの策定及び部分的実施</p>
新規事業 展開	新規事業 海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>「金」ブランドのライセンス展開拡大</li> <li>「熱中屋」ブランドのFC展開開始</li> <li>海外展開</li> </ul>	<p>5月24日五反田に出店            7月18日に事業説明会開始予定            12月に米国ハワイ州ワイキキに出店予定</p>

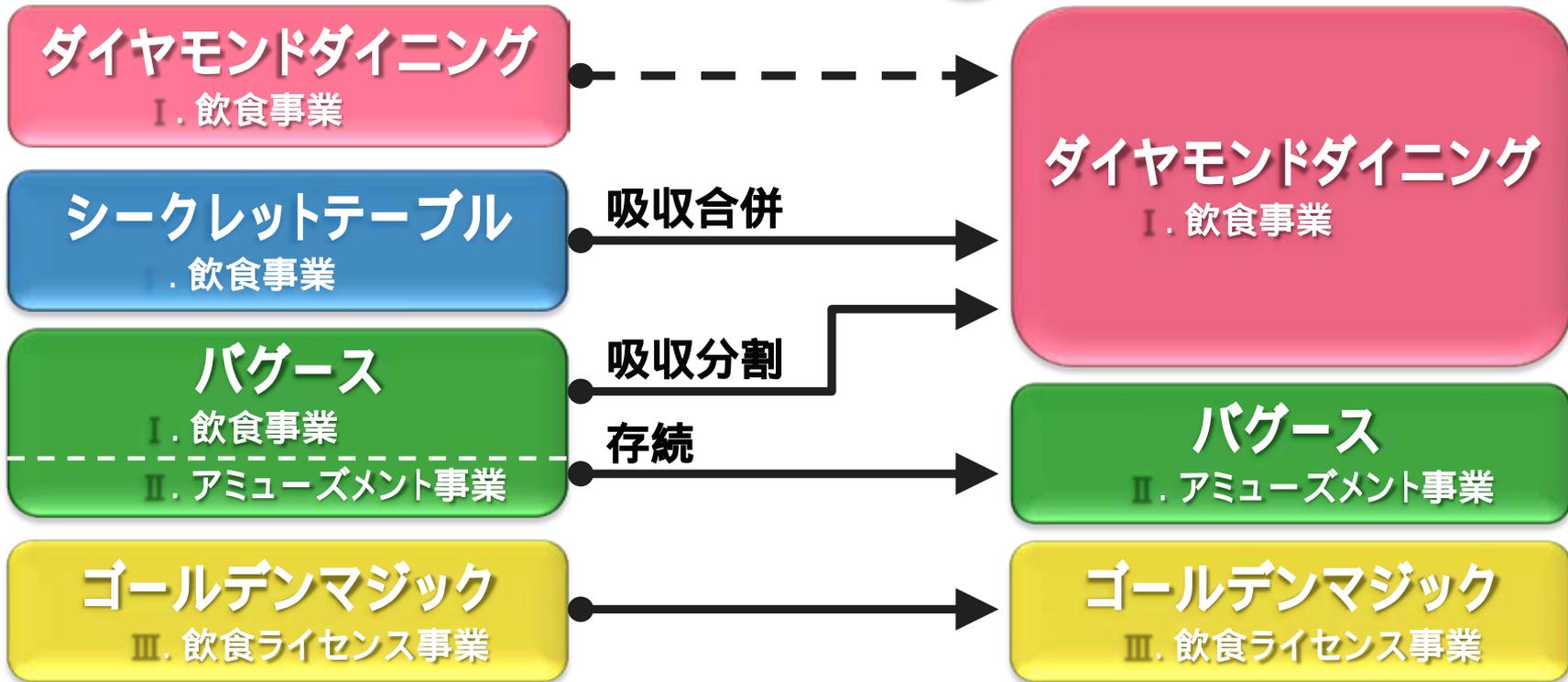
# ブランドマネジメント制構築(1/9) ~ グループ内企業再編 ~

## 事業の明確化による経営効率化・運営体制充実化

旧

新

2013年3月1日付 グループ内企業再編実施済



# ブランドマネジメント制構築 (2/9) ~ アウトライン ~

## 1 Q 業態集約実行、2 Q 以降はブランドの磨き込みに注力

2014年2月期1 Q

**【Phase 1】  
業態集約**

34店舗の業態集約  
を実行

2014年2月期2 Q

**【Phase 2】  
オペレーション力  
強化**

- 理念共有
- ・社員総会定期的開催
- ・社内報創刊
- ・熱狂宣言隊の店舗巡回
- 人材育成の仕組み強化
- ・パートナー(アルバイト)  
育成プロジェクト
- ・新卒早期育成研修
- ・サービス研修

定期的なメニュー改善  
の仕組み化

2014年2月期3 Q

**【Phase 3】  
販促強化**

各ブランドの強みを活  
かした販促の立案及び  
実施

各ブランド内でのリピ  
ート率向上及びお客さま回  
遊施策の立案及び実施

2014年2月期4 Q

**【Phase 4】  
施策の定着**

サービス及び商品クオリ  
ティ向上推進の定着化

販促による繁忙期集客の  
上積み及び平月集客の底  
上げ

出店計画立案及び出店  
加速に向けての準備

# ブランドマネジメント制構築 (3/9) ~ ブランド集約 ~

## 当1Qで34店舗を業態変更し、業態集約を推進

社名	業態名	ブランド名(店名)	2013年2月末 店舗数	リニューアル 店舗数	2013年5月末 店舗数
DD	九州	九州 黒太鼓	-	10	10
		薩摩ごかもん	2	1	3
	鳥串焼き	鳥福	3	5	8
		腹黒屋	1	3	4
	ビア	GLASS DANCE	2	6	8
	専門店	ベルサイユの豚	1	2	3
		しゃぶしゃぶ 大地の贈り物	-	2	2
	ダイヤモンドダイニング単体計			9	29
GM	九州	九州 熱中屋	18	5	23
グループ計			27	34	61

### ブランド集約メリット

- 同一ブランド内の高収益店舗をベンチマーク
- ブランドに特化したサービス・商品の開発
- メニュー及びレシピの統一による品質の向上

- 仕入れ食材の統一化によるコストダウン
- マニュアル統一によるサービスクオリティの向上
- メニューブック・販促物等のクリエイティブの向上
- 多店舗化による認知度の向上

# ブランドマネジメント制構築 (4/9) ~ ブランド集約 ~

九州黒太鼓:九州業態・大型空中階店舗を集約し、  
合計10店舗



**コンセプト**  
 スタッフがお客様に「熱狂」していただくために、太鼓を打ち鳴らす、炭坑節を歌う等活気あふれるサービスと九州産にこだわった特選食材等を使用した九州郷土料理をお楽しみいただけます。

# ブランドマネジメント制構築 (5/9) ~ ブランド集約 ~

鳥福：鳥串焼き業態等を集約し、合計 8 店舗



5/2(1Q)

5/9(1Q)



5/13(1Q)



5/15(1Q)



5/20(1Q)



合計 8 店舗



## コンセプト

スタッフがお客さまに「熱狂」していただくために、炭坑節を歌う等活気あふれる空間で濃厚な白濁スープの「水炊き」や鶏肉のおいしさを引き出す「炭火串焼き」などの素材そのものの味わいを追求した様々な鶏料理をお楽しみいただけます。

# ブランドマネジメント制構築 (6/9) ~ ブランド集約 ~

## GLASS DANCE: ビア業態を集約し、合計 8 店舗

TIME SHOWER  
BREWERY

5/22(1Q)

Backstreet Brewery

5/22(1Q)

Belgian Beer & Tapas  
BEER GARAGE

5/23(1Q)

BEER & TAPAS  
BEER  
SIGNAL

5/28(1Q)

CROSS OVER  
DINING LOUNGE

5/31(1Q)

CROSS  
OVER  
CAFE & BREWERY

5/31(1Q)



### GLASS DANCE

-CRAFT BEER BAR-

合計 8 店舗



コンセプト

ベルギーをはじめ、幅広く取り揃えた世界各国の個性豊かなビールをグリル料理と一緒にお楽しみいただけます。

# ブランドマネジメント制構築 (7/9) ~ ブランド集約 ~

**腹黒屋: 鳥串焼き小型店舗を集約し、合計4店舗**  
**薩摩ごかもん: 収益低減店舗を業態変更し、合計3店舗**



5/2(1Q)

5/7(1Q)

5/7(1Q)

**腹黒屋**  
 博多串焼き・もつ鍋・焼酎

合計 4店舗

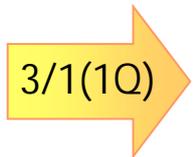


コンセプト

鶏肉をはじめとした定番串やフォアグラとトリュフを使用した「ロツシーニ」などの変わり串等、全30種類の様々な串焼きをお楽しみいただけます。



(梅田)



3/1(1Q)



合計 3店舗



コンセプト

懐かしさを感じさせる町家をコンセプトにした空間で、地鶏の「ごろ焼き」や「生きイカの姿造り」等の九州郷土料理をお楽しみいただけます。

# ブランドマネジメント制構築 (8/9) ~ ブランド集約 ~

ベルサイユの豚: 豚業態を集約し、合計3店舗  
 しゃぶしゃぶ大地の贈り物: 新業態を開発し、合計2店舗



4/24(1Q)



5/5(1Q)



合計 3店舗



コンセプト

厳選した豚肉等を素材そのもののおいしさを味わえるグリル、リエットなどでお楽しみいただけるアットホームなカジュアルワインバルです。



5/23(1Q)



合計 2店舗



コンセプト

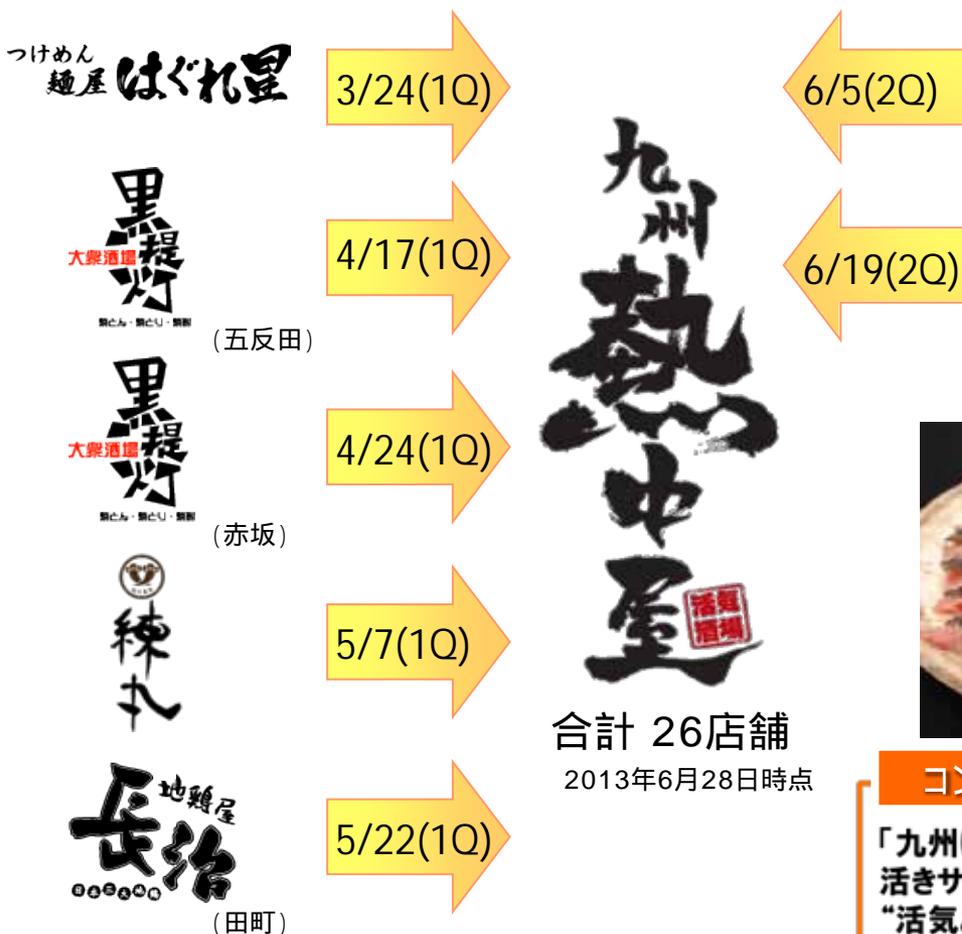
牛肉をはじめ、野菜ソムリエが選ぶ旬の野菜やきのこが食べ放題のしゃぶしゃぶ専門店です。



5/30(1Q)

# ブランドマネジメント制構築(9/9) ~ ブランド集約 ~

九州 熱中屋: DD 譲受店舗を順次業態変更し、合計26店舗



## コンセプト

「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」をコンセプトに生きイカや生きサバなどこだわりの食材を使い、九州の美味しい料理を集めた“活気ある”大衆酒場です。

# 集客力向上(1/2) ~ マーケティング ~

## 幹事様のためのお得システム **DDマイル**



・ご予約するだけで貯まります！

・ご予約人数分のマイルが幹事様  
1人にまとめて貯まります！

・お食事券や豪華賞品と  
交換できます！



**ご登録QRコード**

空メールを送信し、返信メール受信後、30秒程で簡単に登録できます。

**DDマイル オフィシャルホームページ**

<http://www.diamond-dining.com/ddmile/>

# 集客力向上(2/2) ~ マーケティング ~

## 予約コールセンター・オンライン予約システム・DDマイル取組状況

### < 1Qの成果 >

### < 2Q以降の取り組み >

#### 予約 コールセンター

- 本部コールセンター業務の運用強化
- 予約受付業務の安定運用・定着

- 予約受付流入口の増強
- DDマイル制度のご案内を強化し、顧客メリットをアピールすることで、会員獲得及びリピーターサポート向上

#### オンライン 予約システム

- ユーザー数が徐々に増加
- 自社ホームページ等の店舗紹介Webページと連動させることで、認知度及び利便性向上

- オンライン予約受付〆切りを『前日15時まで』から『当日15時まで』に拡大
- 顧客ニーズに応えるためのさらなるシステム機能向上

#### DDマイル制度

- 店舗と連動した会員獲得策に着手
- 配信メールサービスのブラッシュアップにより、会員数が徐々に増加

- 店舗における顧客満足度向上施策と連動し、会員数増加
- 従来のマイル交換最低ライン引き下げによる顧客メリット向上
- 会員登録簡易化
- 会員様向けサービス向上によるリピート施策の実施

# 人材育成(1/2) ~ 理念共有 ~

## 社員総会開催・新卒社員入社・社内報創刊

新卒社員入社式(53名入社)



第2回社員総会(年4回開催予定)



社内報創刊号(隔月・年6回発行予定)



### 取り組みの目的

- ▶ グループの理念及び経営ビジョンの共有
- ▶ 成功体験の共有と、競争心、向上心の強化
- ▶ グループ全体における仲間意識の醸成

# 人材育成(2/2) ~ オペレーション力の向上 ~

## 社内研修拡充・熱狂宣言隊結成

### 社内研修拡充



▶ 調理・サービスの基礎スキルの習得



▶ スキルの向上・サービスグランプリ出場

### 熱狂宣言隊



▶ 社長の松村をリーダーとして結成。グループ店舗を巡回し、お客さまを熱狂させ、スタッフに熱狂的なサービスを教育する。

# 新規事業展開 ~ フランチャイズ ~

## 「九州 熱中屋」 F C 事業開始

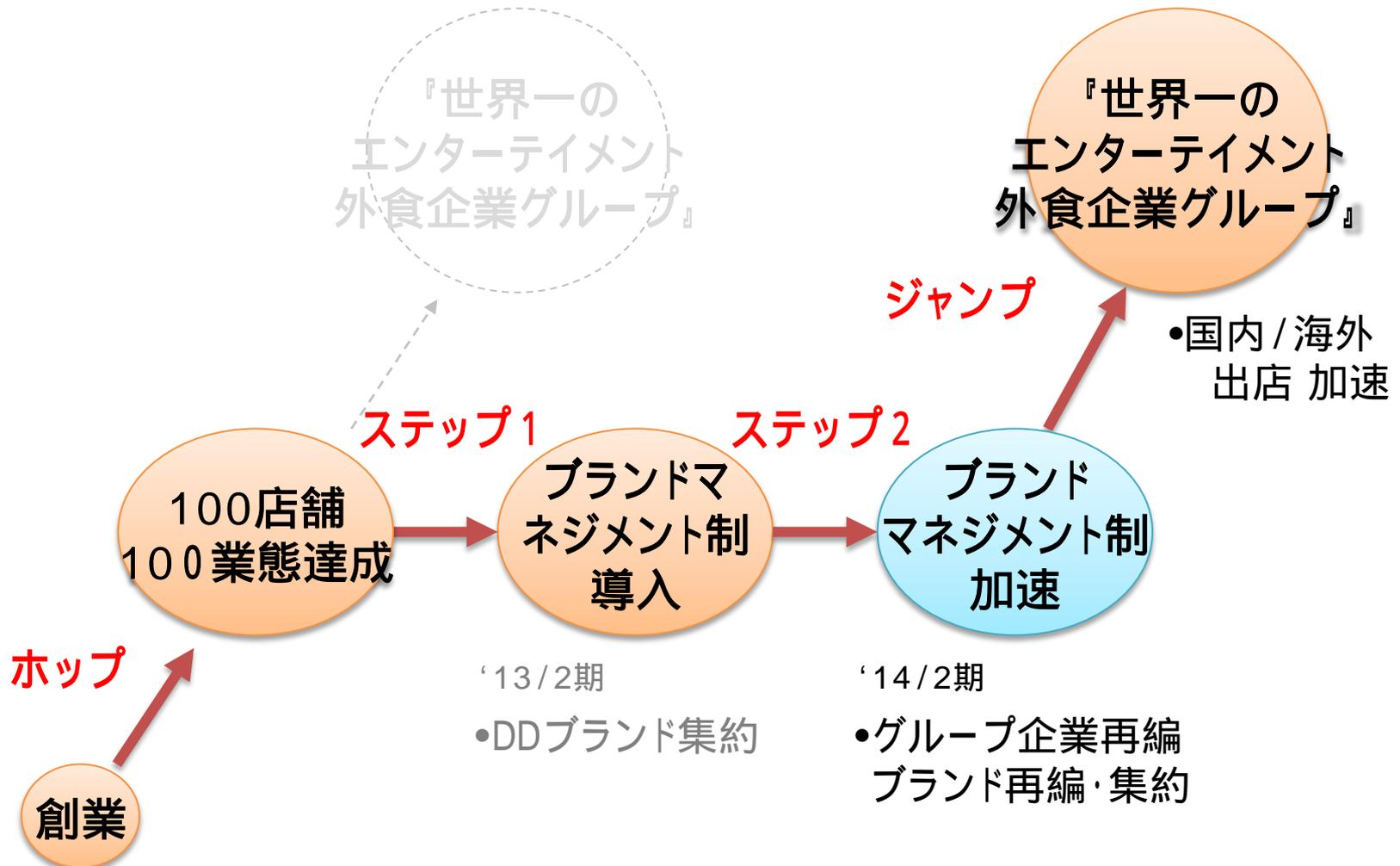
	やきとり〇金	九州 熱中屋
事業形態	ライセンス	フランチャイズ (調理指導重視)
業態の特徴 (ウリ)	一口サイズの小さな串焼き63円 ~ アルコールドリンクバー30分313円	九州の繁盛居酒屋が東京上陸!! をコンセプトに商品の質にこだわる。
客単価	2,200円	4,000円
加盟条件	法人(飲食未経験可)	法人(飲食経験必須・要料理人)
契約期間	3年	5年
加盟金	400万円 (別途保証金100万円)	400万円 (別途保証金150万円)
ライセンス フィー	5,500円 ~ 8,000円/坪(税抜) 契約店舗数変動	5,000円 ~ 7,000円/坪(税抜) 契約店舗数変動
展開予定地域	首都圏、近畿圏、中京圏	首都圏(主に東京都)
必要社員数	1名(ホール・キッチン兼務)	2名(ホール・キッチン各1名)
現況 (2013年6月28日現在)	24加盟獲得・3店舗出店	7月18日事業説明会開始予定

『やきとり 金』はハード(システム・パッケージ)重視の全国展開型モデル

『九州 熱中屋』はソフト(料理人・品質)重視の首都圏集中展開型モデル 30

# 【ご参考】経営戦略(1/3) ~ 戦略転換前後のアウトライン ~

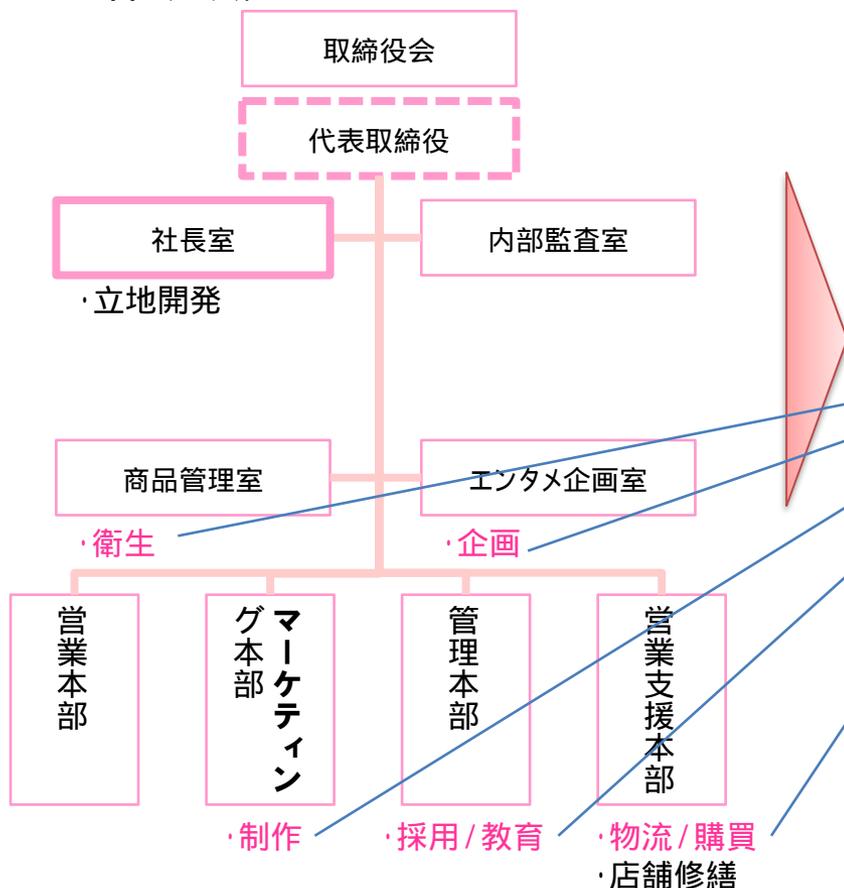
## マルチコンセプト(個店主義)企業からマルチブランド企業へ



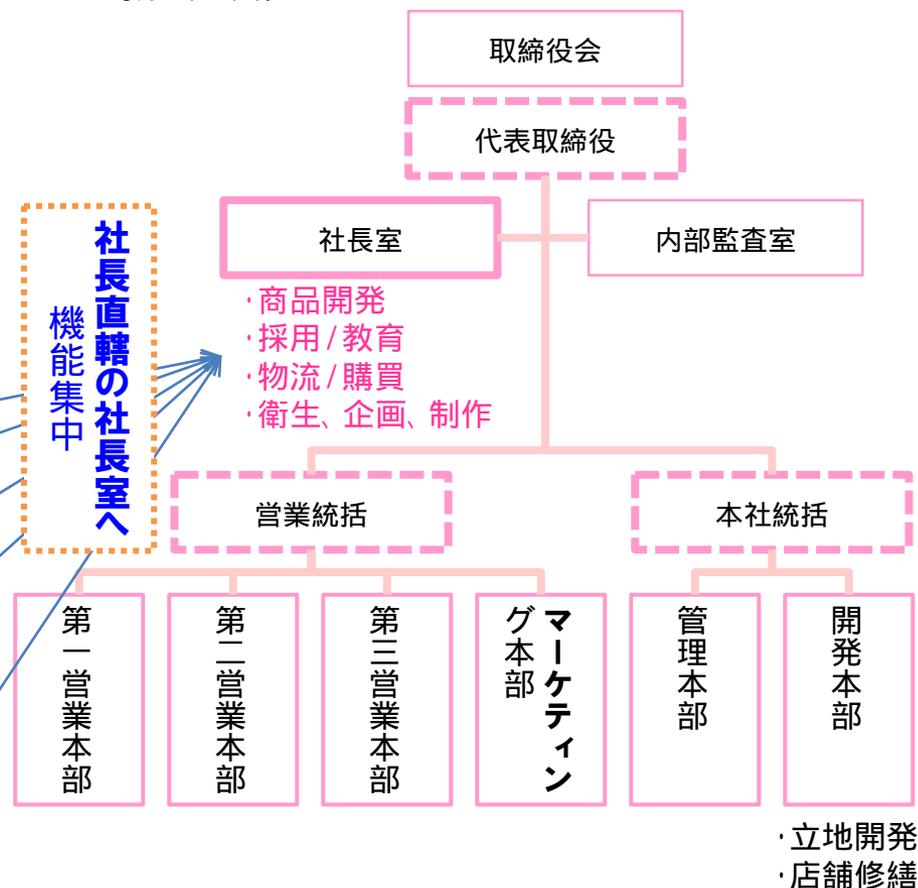
# 【ご参考】経営戦略(2/3) ~ 組織変更 社長室への機能集中 ~

商品開発強化、サービス向上(採用/教育)、立地開発をスピードをもって実施するため組織体制を変更

< 旧 組織 >



< 新 組織 >



# 【ご参考】 経営戦略 (3/3) ~ 飲食事業のブランドポートフォリオ ~

## ブランドポートフォリオを明確化、更なるブランドの磨き込み



# 【ご参考】マーケティング(1/2) ~ アウトライン ~

## 予約システム・会員制度の認知度向上と 会員的大幅増を目指す

2013年2月期(前期)

2014年2月期(今期)

### Phase 1 インフラ構築

- ・電子予約台帳の仕組み構築
- ・コールセンター立ち上げ
- ・オンライン予約システムの構築
- ・DDマイルシステムの構築、店舗への落とし込み

### Phase 2 来店・入会促進

- ・DDマイル、予約コールセンター、オンライン予約システムのお客さま認知度向上
- ・上記各システムの利便性向上によるお客さま満足度向上

### Phase 3 収益化

- ・お客さま動向からのニーズ抽出
- ・ニーズに基づいた会員様へのご提案の実施(リピート促進)、新規お客さま来店促進プロモーション実施
- ・お客さま動向に基づいた新規ブランド開発

# 【ご参考】マーケティング(2/2) ~ 強化施策 ~

## 予約コールセンター・オンライン予約システム・DDマイル概要

### お客さまのメリット

・予約コールセンター  
・オンライン予約システム

- ・24時間365日、いつでも店舗の予約が可能(受付窓口の多様化)
- ・コールセンタースタッフがニーズ(場所、日時、人数様、ご予算等)にあった店舗を提案してくれる。

DDマイル  
(ご予約者様専用ポイント制度)

- ・『ポイント大人貯め』  
幹事様に予約来店後に来店人数様分のポイントが全て付与される。
- ・『代理予約が可能』  
代理予約でも同一電話番号でポイントが貯まる。
- ・『高い還元率』  
来店人数様 × 設定客単価の10%が付与される。(例: 10名様 × 3千円ご利用で3,000マイルが付与され、3,000円お食事券と交換)

### 店舗のメリット

- ・電話に出れない時間帯の予約取り逃し解消。
- ・店舗以外での予約が可能、店舗予約対応の負荷が軽減。
- ・グループ内店舗へ誘導可能。

- ・お客さまとの接触ポイントが増える。
- ・ポイント獲得動機による予約来店及びリピーターのお客さまの増加。
- ・グループ内店舗を回遊していただける。
- ・お客さま別のリピート情報の見える化により、店舗運営の改善機会が把握できる。

## IV. 2014年2月期 数值計画

# 2014年2月期 業績予想 ~ 連結 ~

(単位:百万円)

	2014年2月期【連結】 第2四半期(累計)予想 (2013年6月28日公表計画)	対前年同期 増減率	2014年2月期【連結】 通期予想 (2013年4月12日公表計画)	対前期 増減率
売上高	12,251	0.6%	24,300	2.9%
営業利益	284	+ 0.8%	510	26.1%
経常利益	308	12.4%	530	35.4%
当期純利益	128	+ 54.6%	174	+ 124.8%
一株当たり 配当金(円)	-	-	25	-

業績予想につきましては、本資料の発表日現在当社が入手可能な情報から合理的であると判断した一定の条件に基づいたものです。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。2013年9月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株に分割し、1単元の株式数を100株とする単元株式制度の採用を決議しております。2014年2月期第2四半期(累計)予想は2013年6月28日に上方修正しておりますが、2014年2月期連結通期予想は2013年4月12日公表時から変更しておりません。

## V. ご参考資料

# ダイヤモンドダイニンググループ概要



## 沿革

1996年:(有)エイアンドワビューティサフライ設立  
2002年:株式会社に組織変更し、商号を「(株)ダイヤモンドダイニング」に

2007年:ヘラクレス上場

2008年:(株)サンプール株式取得(M&A)

2008年:(株)シークレットテーブル設立  
2009年(株)フードスコープより事業譲受  
譲受店舗33店舗(M&A)

2009年:(株)ゴールデンマジック設立  
全額出資の政策的子会社

2010年:(株)土佐社中設立

2010年:(株)吉田卯三郎商店株式取得(M&A)

2011年:(株)バグース  
2011年6月1日株式取得(M&A)

2011年:Diamond Dining International  
(米国)設立

2011年:Dream Dining Honolulu LLC  
2011年11月1日全持分取得

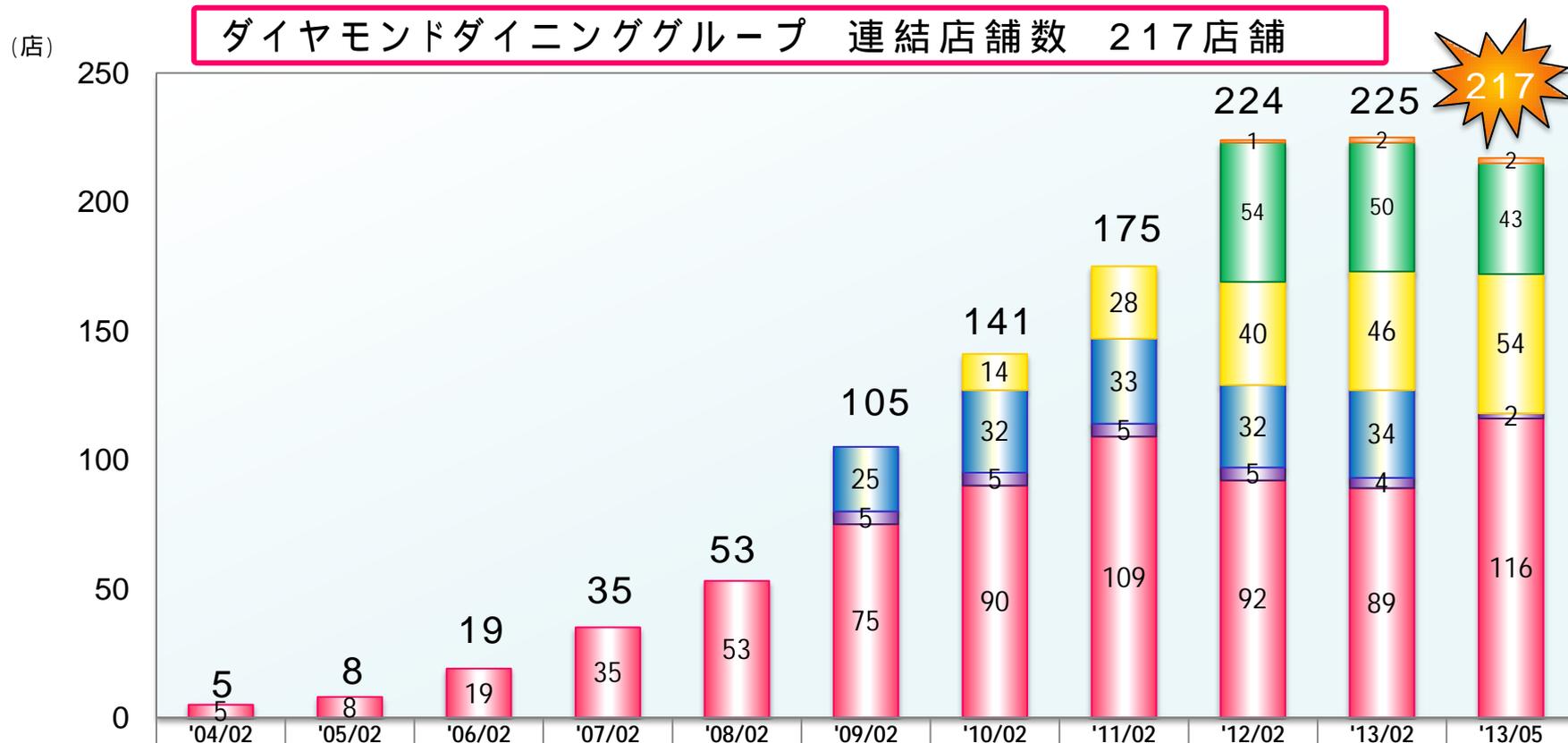
2012年:Diamond Dining International  
California LLC  
2012年8月14日設立

2013年:(株)ダイヤモンドダイニングが  
(株)シークレットテーブルを吸収合併及び  
(株)バグースの飲食事業を分割吸収



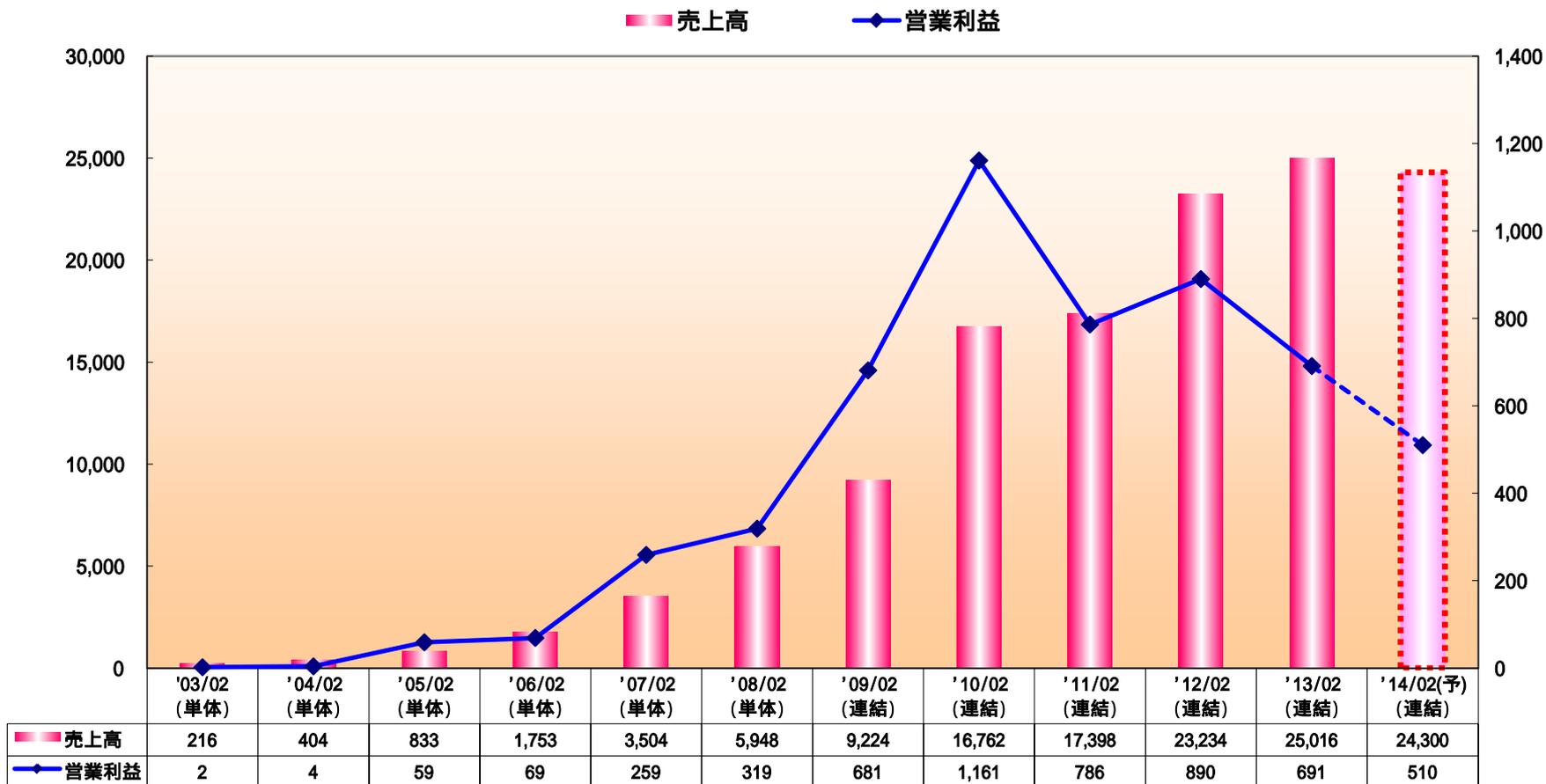
Diamond Dining  
《 店舗数 : 116店舗 》

# 店舗数推移 - グループ会社&連結 -



# 連結業績推移

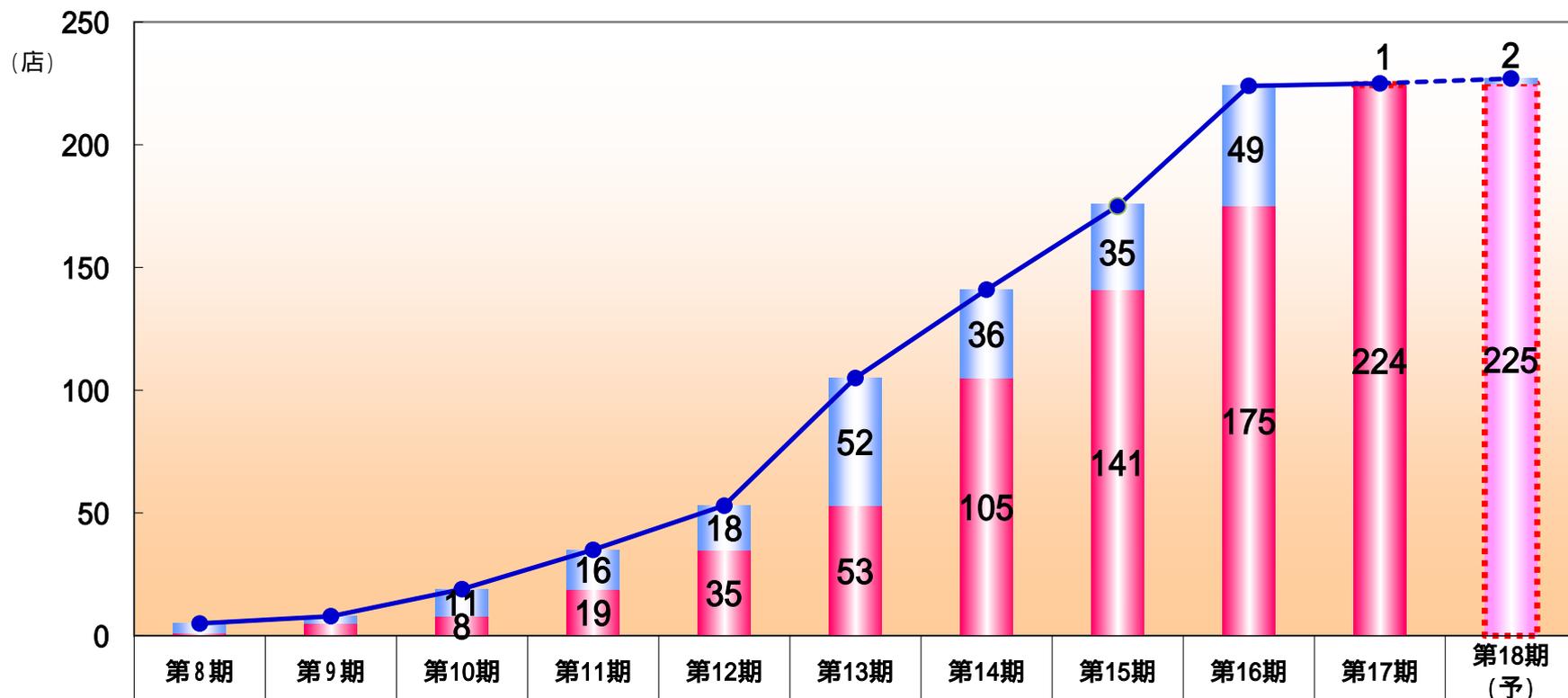
## ダイヤモンドダイニンググループ連結売上高推移



業績予想につきましては、本資料の発表日現在当社が入手可能な情報から合理的であると判断した一定の条件に基づいたものです。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

# 店舗数推移と予定出店数 - [連結] -

ダイヤモンドダイニンググループ  
 連結出店計画数 16店舗 / 連結閉店計画数 14店舗



	第8期	第9期	第10期	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期(予)
■ 増加店舗数	4	3	11	16	18	52	36	35	49	1	2
■ 出店済店舗数	1	5	8	19	35	53	105	141	175	224	225
● 期末店舗数	5	8	19	35	53	105	141	175	224	225	227

店舗数は期末保有店舗数

# 会社概要

## - (株)ダイヤモンドダイニング -

社名	： 株式会社ダイヤモンドダイニング	
英訳名	： Diamond Dining Co.,Ltd.	
上場市場	： JASDAQ(スタンダード)	2010年10月、ヘラクレス(グロース)から移行
証券コード	： 3073	
本店所在地	： 〒105-0003 東京都港区西新橋3丁目7番1号 ランディック第2新橋ビル2階	
設立年月日	： 1996年3月	
資本金	： 502,015千円 (2013年5月31日現在)	
発行株式総数	： 24,220株 (2013年5月31日現在) 2012年6月1日付で1対2の株式分割実施	
決算期	： 2月末日	
代表者	： 松村 厚久 (マツムラ アツヒサ)	
直営店舗数	： 連結 217店舗 (2013年5月31日現在) 単体 116店舗 (2013年5月31日現在)	
従業員数	： 単体 512名 (連結 745名) (2013年5月31日現在)	
連結子会社	： 株式会社サンプル、株式会社ゴールデンマジック、 株式会社バグース、Diamond Dining International Corporation 他	
監査法人	： 新日本監査法人	
業種	： マルチブランドによる飲食店の経営	

# 会社概要

## - グループ会社 -

### 株式会社サンプル

#### 基本情報

社名	: 株式会社サンプル
設立年月	: 1979年9月 (2008年6月に子会社化)
資本金	: 1,000万円 (2013年5月31日現在)
発行済株式総数	: 5,000株 (2013年5月31日現在)
決算期	: 2月末日
代表者	: 松村 厚久(マツムラ アツヒサ)
直営店舗数	: 2店舗 (2013年5月31日現在)
保有業態	: 熱中屋、寅長
出店地域	: 東京都 (西新宿)

ロゴ	コンセプト	客単価
	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店	4,000円
	木の温もりがある店内で、備長炭でじっくりあぶった串焼きから寅長自慢の水炊きを厳選した酒類と一緒にご堪能いただけます。	3,000円

# 会社概要 - グループ会社 -

## 株式会社ゴールデンマジック

### 基本情報

社名	: 株式会社ゴールデンマジック
設立年月	: 2009年5月
資本金	: 1億円 (2013年5月31日現在)
発行済株式総数	: 2,000株 (2013年5月31日現在)
決算期	: 2月末日
代表者	: 山本 勇太(ヤマモト ユウタ)
直営店舗数	: 54店舗 (2013年5月31日現在)
保有業態	: 三丁目の勇太、熱中屋、新橋シャモロック酒場、馬並み屋、かに地獄、牛弁慶、BISTRO Ushibenkei、やきとり 金、わら焼き軍鶏六、九州居酒屋横丁(複合施設)等
出店地域	: 東京都、神奈川県、埼玉県

ロゴ	コンセプト	客単価
	リーズナブルな「やきとん」が自慢の大衆酒場	2,000円
	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店	4,000円
	青森シャモロックを使った地鶏料理の店	3,800円
	青森直送の桜肉と地鶏が名物の青森料理居酒屋	4,500円
	新鮮な蟹と魚介類が楽しめる蟹酒場	4,500円
	最高ランクの国産和牛使用の牛鍋と牛タンの店	4,500円
	50種類のワインと牛弁慶の上質食材を格安で楽しめる本格派ビストロ	2,500円
	60円(税込63円)からのやきとりと30分299円(税込313円)の「セルフ式アルコールドリンクバー」が楽しめる居酒屋	2,200円
	青森シャモロック、鰹などの“薫焼き”の店	3,500円
	様々な九州郷土料理が6店舗で楽しめる複合施設	2,600円

# 会社概要 - グループ会社 -

## 株式会社BAGUS

### 基本情報

社名	: 株式会社バグース
設立年月	: 1986年7月
資本金	: 92百万円(2013年5月31日現在)
発行済株式総数	: 1,848株(2013年5月31日現在)
決算期	: 2月末日
代表者	: 久保田 勝(クボタ マサル)
直営店舗数	: 43店舗 (2013年5月31日現在)
保有業態	: BILLIARDS BAGUS DARTS BAR BANE BAGUS GRAN CYBER CAFE BAGUS LUXURY KARAOKE GOLF SCHOOL
出店地域	: 東京近郊(主要ターミナル周辺) 神奈川県、埼玉県、大阪府、宮城県

ロゴ	店内イメージ	コンセプト
BILLIARDS BAGUS		オープン&スタイリッシュなビリヤードです。 設備は国内外トップブランドを取り揃え、プロによるレッスンも随時行っております。
DARTS BAR BANE BAGUS		日本最大級のダーツ機を450台設置している他、専用インストラクターによるレッスンやラグジュアリールーム、パーティープランなどさまざまなサービスをご用意しております。
GRAN CYBER CAFE BAGUS		大人向けのインターネットカフェとしてさまざまな施設をもうけています。
LUXURY KARAOKE		重厚で落ち着いた雰囲気のある、高級ホテルの「エグゼクティブルーム」のサービスとくつろぎ、そんなエクスクルーシブを知るユーザーのためにクオリティの高い料理とサービスが、顧客満足度に大きく貢献しております。
GOLF SCHOOL		2フロア・189坪の都内最大級の会員制ゴルフレッスンスタジオです。インストラクターは全員有資格者、ご利用及びグループレッスン受講は回数無制限となっております。設備面では全打席にスイング解析器を設置、砂質が異なるバンカーを2ブース設置、最新鋭のゴルフシミュレーターを導入しております。

# 会社概要

## - グループ会社 -

### 株式会社土佐社中

#### 基本情報

社名	: 株式会社土佐社中	非連結
設立年月	: 2010年6月	
資本金	: 3,500万円 (2013年5月31日現在)	
発行済株式総数	: 800株 (2013年5月31日現在)	
決算期	: 2月末日	
代表者	: 蛸子 茂也(エビコ シゲヤ)	
事業内容	: 食材の仕入れ及び加工販売、オンラインストア	
事業所	: 本社 / 高知県高知市秦南町1丁目5番54号 東京営業所 / 東京都港区西新橋3丁目7番1号 ランディック第2新橋ビル2階	

### 株式会社吉田卯三郎商店

#### 基本情報

社名	: 株式会社吉田卯三郎商店	非連結
設立年月	: 1969年2月	
資本金	: 3,683万円700円 (2013年5月31日現在)	
発行済株式総数	: 126,960株 (2013年5月31日現在)	
決算期	: 2月末日	
代表者	: 鹿中 一志(カナカ ヒトシ)	
事業内容	: 酒類販売	
事業所	: 本社 / 東京都港区西新橋3丁目7番1号 ランディック第2新橋ビル2階	

# 会社概要

## - グループ会社 -

### Diamond Dining International Corporation

#### 基本情報

社名	: Diamond Dining International Corporation
設立年月	: 2011年10月
資本金	: 10万米ドル (2013年5月31日現在)
決算期	: 12月
代表者	: 久保田 勝(クボタ マサル)
所在地	: 米国デラウェア州
出資者	: 当社100%
事業内容	: レストラン経営 等

### Dream Dining Honolulu LLC

#### 基本情報

社名	: Dream Dining Honolulu LLC
設立年月	: 2004年1月
決算期	: 12月
代表者	: 久保田 勝(クボタ マサル)
所在地	: 米国ハワイ州
直営店舗数	: 1店舗 (2013年5月31日現在)
事業内容	: レストランの運営・企画

ロゴ	店内	コンセプト
		<p>ハワイ現地では、日本食レストランとして高い知名度を得ています。主な顧客層となる現地在住のお客様の嗜好に合わせ、アレンジした日本食を提供しております。日本食レストランには珍しいBarカウンターも隣接され、海外ならではのダイナミックさと日本ならではの空間を演出しています。</p>

# 会社概要 - グループ会社 -

## Diamond Dining International California LLC

### 基本情報

社名	: Diamond Dining International California LLC
設立年月	: 2012年8月
決算期	: 12月
代表者	: 河内 哲也(コウチ テツヤ)
所在地	: 米国カリフォルニア州
出資者	: Diamond Dining International Corporation 100%
直営店舗数	: 1店舗 (2013年5月31日現在)
事業内容	: 飲食店経営

ロゴ	コンセプト
	<p>ランチタイムは、「とんかつ」の専門店としてコースとヒレの定食をお楽しみいただけます。ディナータイムは、焼鳥を中心とした鶏料理やロール寿司を「タパス・スタイル」で豊富に取り揃えた日本酒等とご一緒にお楽しみいただけます。</p>

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。また、本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上でご利用ください。

尚、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

## お問合せ先

### 経営企画部

TEL : 03-6860-3256

FAX : 03-6860-3262

E-mail : [ir@diamond-dining.com](mailto:ir@diamond-dining.com)