株式会社ダイヤモンドダイニング

2013年2月期第2四半期　決算説明資料

2012年10月18日
（証券コード：3073）

I.	業績概要	・・・・ 3
II.	出店状況	・・・・12
III.	今後の課題と取り組み	・・・・20
IV.	業績予想	・・・・33
V.	参考資料	・・・・35

総 括

Diamond Dining Group

連結業績（第2四半期累計）

- 売上高は前年比20.5％増収の123億円
- 営業利益は前年比1.4億円増加の2.8億円

店舗展開（当第2四半期）

- DDは高収益のアリスブランドを１店舗出店
- STは初出店エリアの京都府に2店舗出店
- GMは『やきとり〇金』を3店舗出店

GM『やきとり〇金』ライセンス事業

- 通期計画を超過する累計16店舗の加盟契約を締結

DD=㈱ダイヤモンドダイニング、ST=㈱シークレットテーブル、GM=㈱ゴールデンマジック

Ⅰ．業績概要

第2四半期累計 連結PL （前年同期比）

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 2Q累計		2013年2月期 2Q累計				
	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	対通期計画進捗率
売上高	10,231	100.0%	12,324	100.0%	＋2,093	＋20.5%	48.7%
売上原価	2,491	24.3%	2,780	22.6%	＋289	＋11.6%	49.1%
売上総利益	7,740	75.7%	9,543	77.4%	＋1,803	＋23.3%	48.6%
販管費	7,596	74.2%	9,258	75.1%	＋1,662	＋21.9%	49.7%
営業利益	143	1.4%	284	2.3%	＋141	＋98.5%	28.5%
経常利益	192	1.9%	351	2.9%	＋159	＋83.3%	32.0%
当期純利益	△57	―	82	0.7%	＋139	―	18.4%

※前期第2四半期から株式会社バグース、同第4四半期から海外子会社を連結開始
※通期計画は10月5日公表の修正計画（P34ご参照）

《補足説明》

✓ 売上高　　増減率　＋20.5％
東日本大震災の影響からの回復及びバグース（期初店舗数54店舗）のグループ入りが寄与し、増減率＋20.5％となる。
第2四半期累計の既存店売上高は前年同期対比102.7％（連結ベース）となる。

✓ 売上原価　　構成比　△1.8 point
原価率の低いバグースのグループ入りが寄与したことによる。バグースを除く原価率は25.7％（前年同期比0.5pointの構成比改善）。

✓ 販管費　　構成比　＋0.9 point
家賃をはじめとする諸経費の構成比が高いバグースのグループ入りによる構成比の上昇。
バグースを除く販管費率では72.7％（前年同期比0.7pointの構成比改善）。

✓ 営業利益及び経常利益　　増減額　＋141百万円及び＋159百万円
売上高の震災からの回復及びバグースのグループ入りが寄与し、大幅な増益となる。

✓ 当期利益　　増減額　＋139百万円
法人税等の増加（前年同期比＋142百万円）があったものの、経常利益の大幅な増加により黒字化及び大幅な増益となる。

第2四半期累計 セグメント情報（前年同期比）

✓ GMの「ライセンス事業」開始により当期より3セグメントとなる。

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 2Q累計				2013年2月期 2Q累計			
	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	8,534	83.4%	634	79.1%	9,132（+7.0%）	74.1%	726（+14.5%）	66.8%
アミューズメント事業	1,696	16.6%	167	20.9%	3,161（+86.3%）	25.7%	357（+113.6%）	32.9%
ライセンス事業	―	―	―	―	30（―）	0.2%	4（―）	0.3%
合計（前年同期増減率）	10,231	100.0%	802	100.0%	12,324（+20.5%）	100.0%	1,088（+35.7%）	100.0%

※1．GMの「ライセンス事業」開始に伴い第1四半期より、「飲食事業」及び「アミューズメント事業」の2セグメントから「ライセンス事業」を加えた3セグメントへ変更。
※2．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△803百万円合算前の数値。表の合計と合算するとセグメント利益は284百万円。

第2四半期累計 連結売上高　企業別　構成比

✓ BGの期初からの連結化（前期2Q連結化開始）で、連単倍率が拡大

	2013年2月期 2Q累計				2012年2月期 2Q累計		
企業名	売上高（百万円）	対前年同期増減率（％）	連結売上高構成比（％）	2Q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（％）	2Q期末店舗数（店）
DD	4,344	△2.8%	35.3%	92（△8）	4,471	43.7%	100
SP	215	△16.2%	1.8%	4（△1）	257	2.5%	5
ST	2,742	+4.9%	22.2%	35（+3）	2,614	25.5%	32
GM	1,072	+19.6%	8.7%	42（+1）	896	8.8%	41
BG	3,739	+87.8%	30.3%	52（△3）	1,990	19.5%	55
DDH	209	—	1.7%	1（+1）	—	—	—
連結	12,324	+20.5%	100.0%	226（△7）	10,231	100.0%	233

※DD=㈱ダイヤモンドダイニング、SP=㈱サンプール、ST=㈱シークレットテーブル、GM=㈱ゴールデンマジック、BG=㈱バグース、DDH= Dream Dining Honolulu LLC

事業サマリー

≪ 2013年2月期第2四半期（2012年6月～2012年8月）の当社グループ事業概況 ≫

- ✓ 夏場の天候不順により特に7月の売上高が低迷し、既存店前年比はグループ計95.8%となる。
- ✓ 新規出店はDDがアリスブランド1店舗、STが京都初出店2店舗、GMが○金を3店舗、計6店舗出店。
- ✓ GMは『やきとり○金』のライセンス事業で、通期計画15店舗の出店に対し2Q累計16加盟を獲得。

《 店舗数：226店舗 》

㈱ダイヤモンドダイニング

- ✓ 既存店売上高前年対比94.7%（前年同四半期実績：91.3%）。店舗営業利益率6.8%（前年同四半期実績：9.9%）
- ✓ 2011年2月以来の新規出店を高収益であるアリスブランド1店舗実施。既存店売上高は前年同四半期比100%超であった第1四半期の継続ならず、前年同四半期比減少となる。企業利益面ではグループ本部費負担重く営業損益は赤字、経常損益は黒字となる。

㈱サンプール

- ✓ 既存店売上高前年対比95.8%（前年同四半期実績：94.4%）。店舗営業利益率23.6%（前年同四半期実績：15.6%）
- ✓ 前年同四半期比1店舗減少（グループ内譲渡）し全4店舗となるが、店舗営業利益率が改善し、のれん償却前損益は黒字を確保。

㈱シークレットテーブル

- ✓ 既存店売上高前年対比95.4%（前年同四半期実績：96.9%）。店舗営業利益率5.5%（前年同四半期実績：9.9%）
- ✓ グループ初出店エリアとなる京都府に2店舗を居抜きで新規出店。定期借家契約満了により1店舗閉店。8月単月は既存店売上高は前年とほぼ同水準となる。既存店売上高の減少により、店舗営業利益は前年同四半期を下回るが、企業営業損益は黒字を確保。

㈱ゴールデンマジック

- ✓ 既存店売上高前年対比102.7%（前年同四半期実績81.0%）。店舗営業利益率10.3%（前年同四半期実績：5.7%）
- ✓ 今期から開始したライセンス事業は、2加盟を獲得（累計16加盟・未出店）。『やきとり○金』を自社で3店舗新規出店。
  既存店売上高前年対比は100%超となるが、ライセンス事業部経費及び本部費が増加し、企業営業損益は赤字となる。

㈱バグース

- ✓ 既存店売上高前年対比96.2%。店舗営業利益率11.0%（前年同四半期実績：10.1%）
- ✓ 前期第2四半期からグループ入り。既存店売上高は前年同四半期を下回るが、原価率が前年同四半期比1.5point改善し、15.5%となり、店舗営業利益率が改善した。利益面では売上総利益＞販管費となり、企業営業損益は黒字となる。

※既存店・・・開店から13ヶ月以上経過した店舗（業態変更店舗を除く）

当2四半期 連結PL （前年同期比）

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 2Q（6～8月）		2013年2月期 2Q（6～8月）			
	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
売上高	6,381	100.0%	6,091	100.0%	△290	△4.5%
売上原価	1,477	23.1%	1,361	22.4%	△115	△7.8%
売上総利益	4,904	76.9%	4,729	77.6%	△174	△3.6%
販管費	4,667	73.1%	4,628	76.0%	△38	△0.8%
営業利益	237	3.7%	101	1.7%	△135	△57.2%
経常利益	261	4.1%	129	2.1%	△131	△50.3%
当期純利益	109	1.7%	△7	－	△116	－

※前期第2四半期から株式会社バグース、同第4四半期から海外子会社を連結開始

《補足説明》

✓ 売上高　増減率　△4.5％
店舗数の減少（前年同期末比7店舗減少）及び当第2四半期の既存店売上高は前年同四半期比95.8％（連結ベース）となり、増減率△4.5％となる。

✓ 売上原価　構成比　△0.8 point
食材の値上がりトレンドがあるが、前年9月より開始した新物流体制の寄与により、構成比が下降した。

✓ 販管費　構成比　＋2.8 point
売上高減少に伴い流動費の人件費を抑制したが固定費の人件費をカバーしきれず、人件費率が前年同四半期比2.0 point上昇したことによる構成比の上昇。

✓ 営業利益及び経常利益　増減額　△135百万円及び△131百万円
売上高の減少＞販管費の減少となり、大幅な減益となる。

✓ 当期利益
特別損失として減損損失102百万円 他を計上したことにより赤字となる。

第2四半期累計 連結PL （期初計画比）

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 2Q累計		2013年2月期 2Q累計				
	期初計画（4月13日公表）	売上高構成比	実績	売上高構成比	対期初2Q累計計画乖離額	対期初2Q累計計画比率	対期初通期計画進捗率
売上高	12,649	100.0%	12,324	100.0%	△325	△2.6%	47.9%
売上原価	2,835	22.4%	2,780	22.6%	△54	△1.9%	48.4%
売上総利益	9,813	77.6%	9,543	77.4%	△270	△2.8%	47.7%
販管費	9,279	73.4%	9,258	75.1%	△20	△0.2%	49.7%
営業利益	534	4.2%	284	2.3%	△249	△46.7%	20.5%
経常利益	566	4.5%	351	2.9%	△214	△37.9%	24.3%
当期純利益	267	2.1%	82	0.7%	△184	△69.0%	11.8%

※前期第2四半期から株式会社バグース、同第4四半期から海外子会社を連結開始

《補足説明》

✓ 売上高　△2.6%（計画比）
消費税率引き上げや所得動向への懸念等による消費者の低価格志向や節約志向は依然として根強く、加えて夏場にかけての天候不順等も重なり、既存店売上高前年対比を105.0%と計画していたが、102.7%と計画比△2.3pointとなり、計画を下回る。

✓ 売上総利益　△1.9%（計画比）
売上高未達額＞売上原価の低減額となり、計画を下回る。

✓ 販管費　△0.2%（計画比）
業態変更及び新規出店時の消耗品及び設備投資などの関連費用抑制等により、計画を下回る。

✓ 営業利益及び経常利益　乖離額　△249百万円及び△214百万円
売上総利益の未達額＞販管費の低減額となり、計画を下回る。

✓ 当期利益　乖離額　△184百万円
経常利益の未達及び計画外の特別損失（減損損失）の計上により、計画を下回る。

第2四半期末 連結BS（前期末増減）

（単位：百万円）

		2012年2月期	2013年2月期 2Q	増減		2012年2月期	2013年2月期 2Q	増減
流動資産		3,592	4,582	+989	流動負債	4,805	4,790	△15
固定資産	有形	3,199	3,052	△146	固定負債	4,538	5,226	+687
	無形	633	572	△61	負債合計	9,344	10,016	+672
	投資他	4,758	4,668	△89	資本金	502	502	－
固定資産合計		8,591	8,293	△298	資本剰余金	492	492	－
					利益剰余金	1,844	1,855	+10
					自己株式	△2	△2	－
					評価・換算差額等	3	12	+9
					純資産合計	2,839	2,858	+19
資産合計		12,184	12,875	+691	負債純資産合計	12,184	12,875	+691

《補足説明》

- ✓ 流動資産 ： 現金及び預金残高の925百万円増加に伴う流動資産の増加
- ✓ 固定資産 ： 閉店店舗等の固定資産及び差入保証金の減少に伴う固定資産の減少
- ✓ 流動負債 ： 未払法人税等及び人事制度変更に伴う賞与引当金の減少に伴う流動負債の減少
- ✓ 固定負債 ： 長期借入金568百万円増加に伴う固定負債の増加
- ✓ 純資産 ： 利益剰余金10百万及び為替換算調整勘定9百万円の増加に伴う純資産の増加

第2四半期累計 連結CF （前年同期比）

（単位：百万円）

	2012年2月期 2Q累計	2012年2月期 2Q累計	主な内訳 ※( )内は2011年2月期数値
営業キャッシュ・フロー	629	366	税金等調整前四半期純利益245（純損失37）、法人税等の支払額△227（△308）、減価償却費368（373）、のれん償却88（44）、負ののれん償却△60（△60）、減損損失102（100）、その他の増減△291（517）
投資キャッシュ・フロー	△314	26	有形固定資産の取得による支出△77（△242）、有形固定資産の売却による収入40（1）、差入保証金の差入による支出△92（△53）、差入保証金の回収による収入204（96）
FCF（フリー・キャッシュ・フロー）※	315	393	－
財務キャッシュ・フロー	857	567	短期借入金の純増減△201（1,099）、長期借入による収入1,750（750）、長期借入金の返済による支出△966（△825）、社債の発行による収入200（－）、社債の償還による支出 △70（△50）、配当金の支払△62（△60）
現金同等物に係る換算差額	―	9	－
現金同等物の増加額（△減少額）	1,172	969	－
期首現金同等物残高	1,132	2,279	－
期末現金同等物残高	2,305	3,249	－

《補足説明》

※FCF（フリー・キャッシュ・フロー）＝営業キャッシュ・フロー＋投資キャッシュ・フロー

✓ 営業キャッシュ・フロー
税金等調整前当期純利益の計上に加え、減価償却費・減損損失等の非資金項目が法人税等の支払い等のキャッシュ・アウトを上回ったこと等により、営業キャッシュ・フローは366百万円のプラスに。

✓ 投資キャッシュ・フロー
店舗売却に伴う有形固定資産の売却及び閉店等による差入保証金の返還等の収入が支出を上回り、投資キャッシュ・フローは26百万円のプラスに。

✓ 財務キャッシュ・フロー
借入金収入が同支出を上回ったこと等により、財務キャッシュ・フローは567百万円のプラスに。

Ⅱ. 出店状況

第2四半期　出店等状況一覧

	2013年2月期										2012年2月期							
	2Q（6月～8月）				2Q累計						2Q累計				通期			
	新規出店	業態変更	移管	閉店又は売却	新規出店	業態変更	うち業変による増減	移管	閉店又は売却	期末	新規出店	業態変更	閉店又は売却	期末	新規出店	業態変更	閉店又は売却	期末
DD	1	0	0	0	1	3	△1	－	0	92	0	4	2	100	0	6	10	92
SP	0	0	0	0	0	0	－	△1	0	4	0	0	0	5	0	0	0	5
ST	2	0	0	1	2	3	－	+2	1	35	0	1	1	32	0	1	1	32
GM	3	0	0	0	3	0	－	△1	0	42	5	2	0	41	6	9	1	40
BG	0	0	0	0	1	0	－	－	3	52	(54)	1	0	55	(54)	2	1	54
DDH	0	0	0	0	0	0	－	－	0	1	－	－	－	－	(1)	0	0	1
連結	6	0	0	1	7	6	△1	(2)	4	226	5	8	3	233	6	18	13	224

※DD=㈱ダイヤモンドダイニング、ST=㈱シークレットテーブル、SP=㈱サンプール、GM=㈱ゴールデンマジック、BG=㈱バグース、DDH=Dream Dining Honolulu LLC
※BGは2012年2月期2Q、DDHは2012年4Qにグループ入り。
※DD及びBGは2012年2月期2Qにおいて、店舗分割し、リニューアルを実施したため各1店舗増加。

2012年2月期　出店状況

計画を前倒しとなる連結計6店舗の新規出店を実施

【新規出店】 ※GMの出店は2Qにおいて2店舗の計画であったが、前倒しとなる。

1Q（1店舗）	2Q（6店舗）						3Q（3店舗※2012年10月11日時点計画）		
【BG】52	【GM】40	【GM】41	【DD】92	【GM】42	【ST】34	【ST】35	【GM】43	【GM】44	【BG】53
5月31日オープン	6月29日オープン	7月11日オープン	8月6日オープン	8月14日オープン	8月31日オープン	8月31日オープン	9月14日オープン	9月28日オープン	3Qor4Q予定
Hiroo Golf IMPACT（BG）東京都港区（広尾）	やきとり○金（GM）東京都小金井市（武蔵小金井）	やきとり○金（GM）東京都千代田区（飯田橋）	舞踏の国のアリス（DD）東京都渋谷区（渋谷）	やきとり○金（GM）埼玉県川口市（川口）	やきとり 鳥あさ（ST）京都府京都市（烏丸）	薩摩ごかもん 京都西条 烏丸本店（ST）京都府京都市（烏丸）	やきとり○金（GM）東京都国分寺市（国分寺）	やきとり○金（GM）東京都豊島区（巣鴨）	BAGUS 1967（仮店名・BG）東京都港区（六本木）

【移管】 SUN POOL 、GOLDEN MAGIC ⇒ SECRET TABLE

1Q（2店舗）		1Q（2店舗）	
【ST】33	【ST】34	【ST】33	【ST】34
4月17日譲渡	4月17日譲渡	5月14日リニューアル	5月14日リニューアル
季の膳（旧SP）東京都新宿区（新宿）	風鈴音色（旧GM）東京都新宿区（新宿三丁目）	米もん 西新宿（ST）東京都新宿区（新宿）	京町恋しぐれ 祇園庭（ST）東京都新宿区（新宿三丁目）

譲受後、業態変更実施

新規店舗 【DD】

「舞踏の国のアリス」

店内では、煌めくメリーゴーラウンドと
アリスたちがお出迎えいたします。





不思議の国のアリスをコンセプトにした
ファンタジックなメニューの数々







コンセプト

◆「不思議の国のアリス」がコンセプトのファンタジックな空間で楽しむアリスブランドレストラン第6章です。

◆地下への階段を降りると、そこはアリスと不思議な仲間たちが楽しく歌って踊る舞踏会場。物語の中に迷い込んだようなファンタジックな空間で、アリスの世界をコンセプトにしたカジュアルフレンチ＆イタリアンのオリジナルメニューがお楽しみいただけます。

出店エリア　-連結ベースー

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】（2012年8月末現在）

新宿	33店舗	池袋	12店舗
渋谷	15店舗	高田馬場	3店舗
恵比寿	10店舗	銀座	15店舗
五反田	3店舗	赤坂	3店舗
品川	8店舗	六本木	9店舗
田町	7店舗	広尾	1店舗
浜松町	8店舗	表参道	2店舗
新橋	16店舗	四ツ谷	2店舗
有楽町	1店舗	水道橋	1店舗
東京	3店舗	御茶ノ水	3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	神保町	1店舗
駒込	1店舗	–	–

人材・設備・食材・情報・販促・集客の共有化

Diamond Dining Group

リニューアル店舗

収益低減、業態の陳腐化等の店舗に対応し、収益改善を図る

企業名	店名	コンセプト	客単価	リニューアルオープン	店名	コンセプト	客単価
Diamond Dining	大漁 魚頭健蔵	“伝説の魚料理人”のいる店をコンセプトにしたこだわりの魚料理がお楽しみいただける魚料理専門店です、	4,000円	3/15（1Q）	ハタハタ屋最	「ハタハタ料理」や「だまこ鍋」等の秋田郷土料理を厳選した秋田産の日本酒などと一緒にご堪能いただけます。	4,000円
	山本商店	昭和・純喫茶風のレトロモダンな空間で、和洋折衷のハイカラな牛肉料理をご堪能いただけます。	4,000円	3/27（1Q）	タコ小屋	「名物　焼きタコ」や「明石名物　玉子焼き」などの豊富なたこ料理がお楽しみいただけるたこ料理専門店です。	4,000円
	オペラハウスの魔法使い	オペラハウスをコンセプトにした非日常的な空間でカジュアルフレンチをお楽しみいただけます。	3,800円	※4/25（1Q）	ALICE 古城の国のアリス	アリスの世界をコンセプトにしたファンタジックな空間で、カジュアルフレンチ＆イタリアンをお楽しみいただけます。	3,800円
		竜宮城をコンセプトにした幻想的な水槽に囲まれた空間で様々なカクテルなどが楽しめるラウンジ・バーです。	2,500円				
SECRET TABLE	KIBOZEN 季の雅	素材そのものの旨みを引き出す 「せいろ蒸し」やこだわりの素材「青森シャモロック」をお楽しみいただけます。	4,500円	5/14（1Q）	米門	肉・魚・野菜・などの素材そのものの味を引き出す和食文化の真髄を追求した料理をご堪能いただけます。	6,000円
	風鈴	日本各地やインドネシアの多数の風鈴を集めた空間で、「わっぱめし」等の和食をお楽しみいただけます。	3,800円	5/14（1Q）	京町志しくれ 祇園庵	祇園花街の“お茶屋”をコンセプトにした空間で京都の素材を活かした京都創作料理をお楽しみいただけます。	4,500円
	MAIMON Oyster Bar & Charcoal Grill	シーズンごとに異なる旬のオイスターを生牡蠣をはじめとした様々なスタイルでお楽しみいただけます。	6,000円	5/25（1Q）	Pescheria MAIMON	日替わりで揃う旬のシーフードを多様にアレンジした料理がお召しあがりいただける地中海料理レストランです。	6,000円

※店内統合し、リニューアル

第３四半期以降の店舗展開方針

▶ 新規出店

・DD ：1店舗（原則既存の高収益業態を居抜きで出店）
　　⇒ブランド制への移行優先(＝既存店強化)のため今期出店を抑制予定
・GM：3店舗（「やきとり〇金」・「熱中屋」業態のみ出店） ※2店舗出店済み
・BG ：1店舗（賃貸借契約済み）
・海外：1店舗（賃貸借契約済み/ロサンゼルス）
・連結：合計 6店舗

▶ 業態変更等

・DD ：5店舗（うち3店舗は既存の高収益業態に変更実施済み）
　　低収益店舗を業態開発により、新業態に変更実施予定
・GM：現時点で実施計画はないが、収益力低下店舗は随時、「〇金」・「熱中屋」への
　　業態変更を検討・実施予定

▶ 閉店

・DD ：4店舗（うち2店舗は定期借家契約満了のため閉店）
・ST ：2店舗（うち1店舗は定期借家契約満了のため閉店）
・BG ：1店舗
・連結：合計7店舗　※ 7店舗全て2013年2月期2Q迄に減損処理済み

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

新規出店・業態変更等計画　-【一覧】-

※DD=㈱ダイヤモンドダイニング、ST=㈱シークレットテーブル、SP=㈱サンプール、GM=㈱ゴールデンマジック、BG=㈱バグース

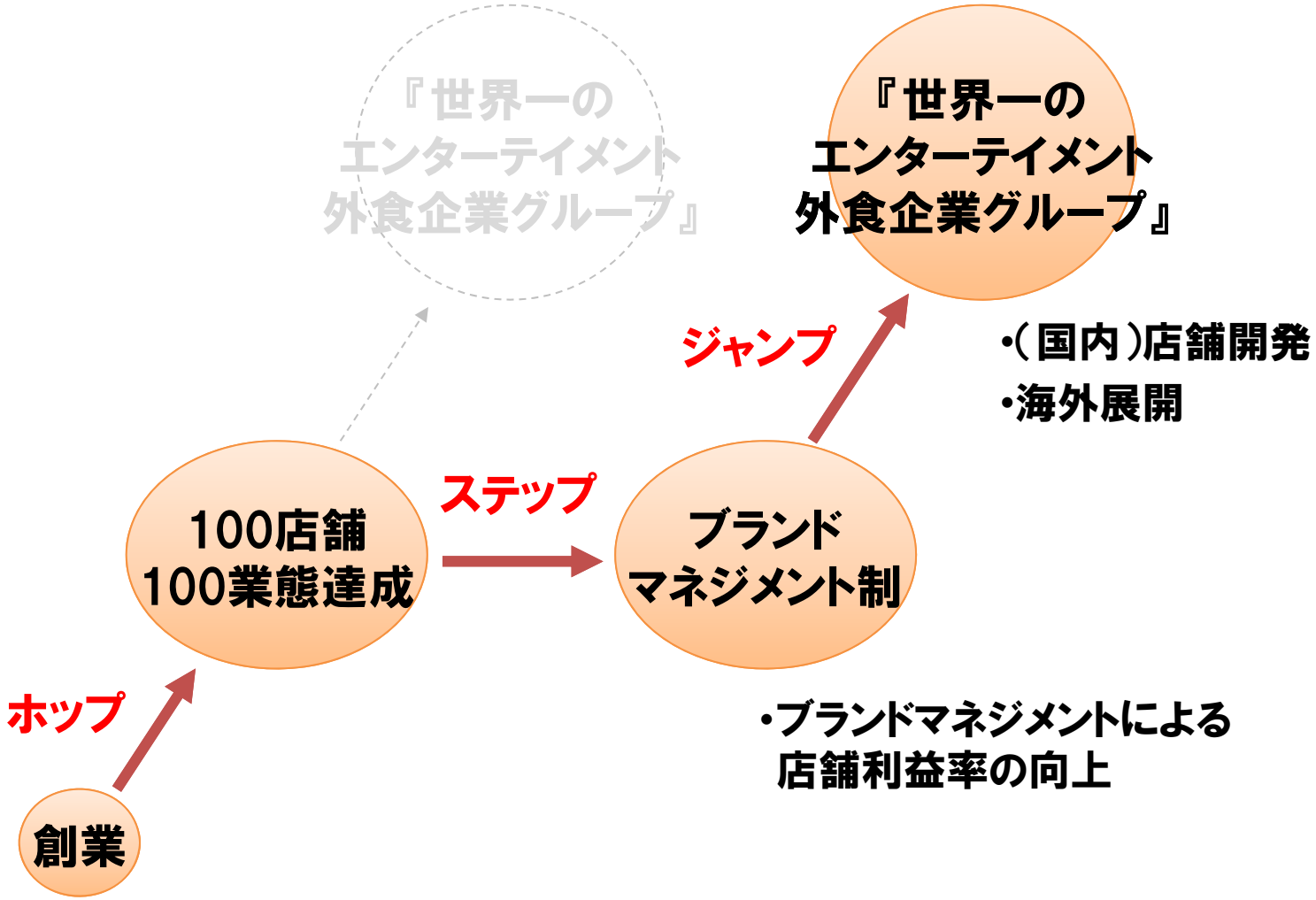
	2011年2月期				2012年2月期						2013年2月期（2012年10月11日時点 計画）					
	新規出店	業態変更	閉店	期末	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管※5	累計店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管※5	累計店舗数
DD	19	2	0	109	0	6	+1	10	△8 ※3	92	2 ※4	8 ※5	△1	4 ※2、4	0	89
SP	0	2	0	5	0	0	-	0	0	5	0	0	-	0	△1 ※3	4
ST	1	2	0	33	0	1	-	1 ※2	0	32	2 ※4	3 ※4、6	-	3 ※2、4	+2 ※3	33
GM	15	2	0	28	6	9	△1	1	+8 ※3	40	6	0	-	0	△1 ※3	45
BG	-	-	-	-	(54) ※1	2	+1	1	0	54	2 ※4	0	-	4 ※4、7	0	52
海外	-	-	-	-	(1) ※1	0	-	0	0	1	1	0	-	0	0	2
連結	35	8	0	175	6	18	1	13	(8)	224	13	11	△1	11	(2)	225

※1　株式取得、事業譲受による増加店舗。　※2　DD・STともに、うち2店舗は定期借家契約満了に伴う閉店。STは1店舗2Qにおいて実施済み。
※3　グループ内（△はグループ内譲渡、+はグループ内譲受）
※4　期初計画から最新計画に更新
※5　業態変更8店舗のうち6店舗は2012年10月11日時点において実施済み。
※6　グループ内移管後に2店舗業態変更。業態変更3店舗は1Qにおいて実施済み。
※7　うち3店舗は1Qにおいて実施済み。

Ⅲ．今期の課題と取組

新経営戦略の方向性 （1/2）～大きなフレームワーク～

『世界一のエンターテイメント外食企業グループ』へ向けて



新経営戦略の方向性 （2/2）～今期・来期～

今期は新経営戦略実行に向けた基盤づくりを実施

Phase 1

•新経営戦略策定

– 『世界一のエンターテイメント外食企業グループ』

– ブランドマネジメント制（2012年2月組織変更）

Phase 2

•移行準備（基盤づくり）

– ブランドマネジメント制の構築

– 本社機能強化

✓集客力向上

✓コスト削減

✓衛生管理強化

Phase 3

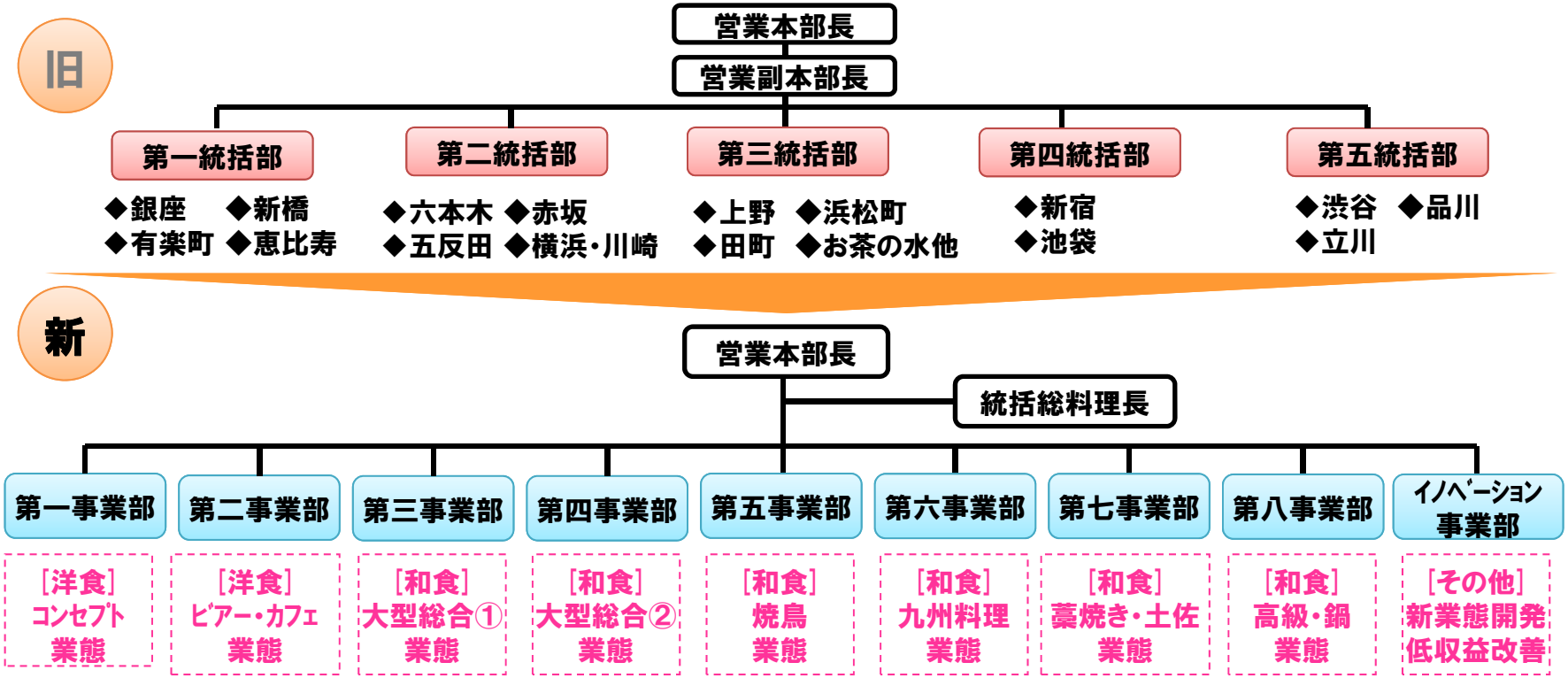
•新経営戦略実行

– ブランドマネジメントによる利益率改善

– 店舗増加に堪えうる本社基盤

ブランドマネジメント制の構築 （1/4） ～組織変更(DD)～

『エリア制』から『ブランド制』へ

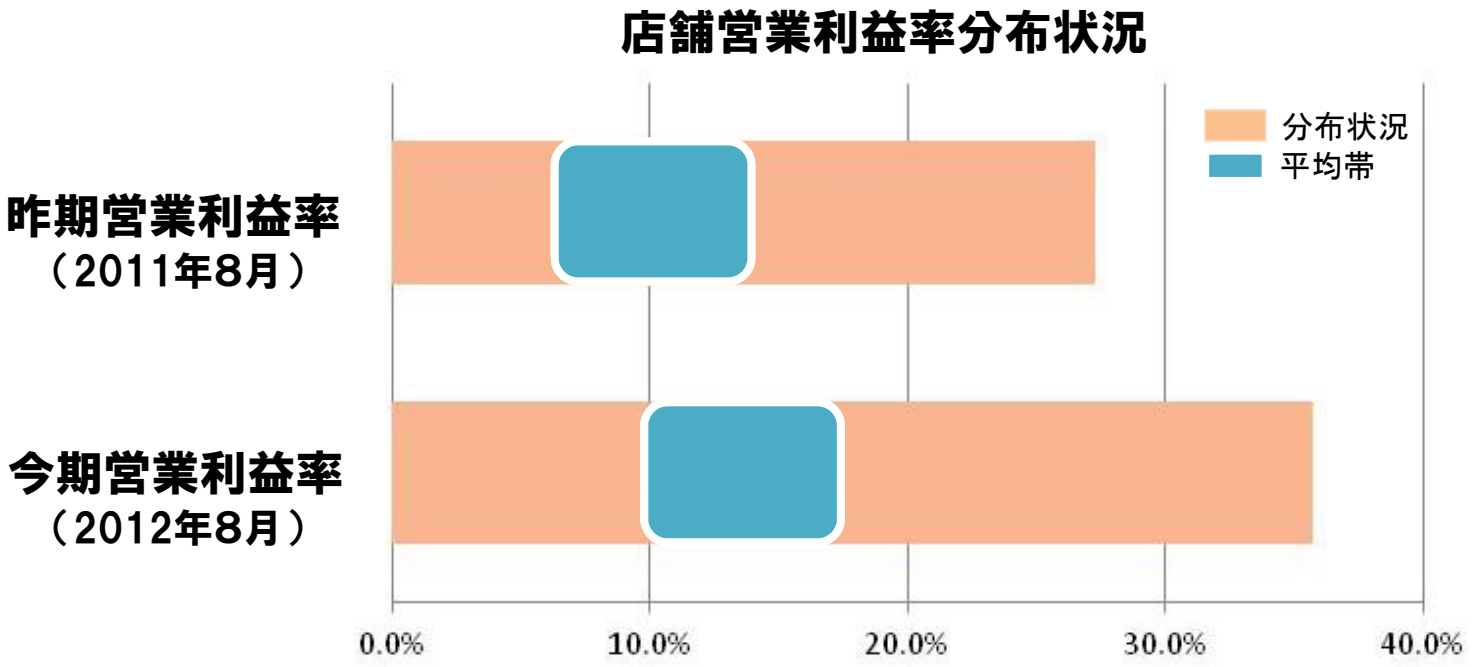


＜ポイント＞～各事業部共通～

- 10店舗前後をマネジメント。1事業部(1ブランド)で20店舗前後をマネジメント可能な体制へ。
- 高収益のベンチマーク店舗を設定し、各事業部毎のブランド力及び収益力の底上げ・引き上げ。
- 事業部長・事業部料理長を配置。事業部長は、店舗業績・QSC全ての責任を負う。

ブランドマネジメント制の構築 （2/4）～成功事例～

第七事業部（藁焼き・土佐業態）では利益率が大幅改善



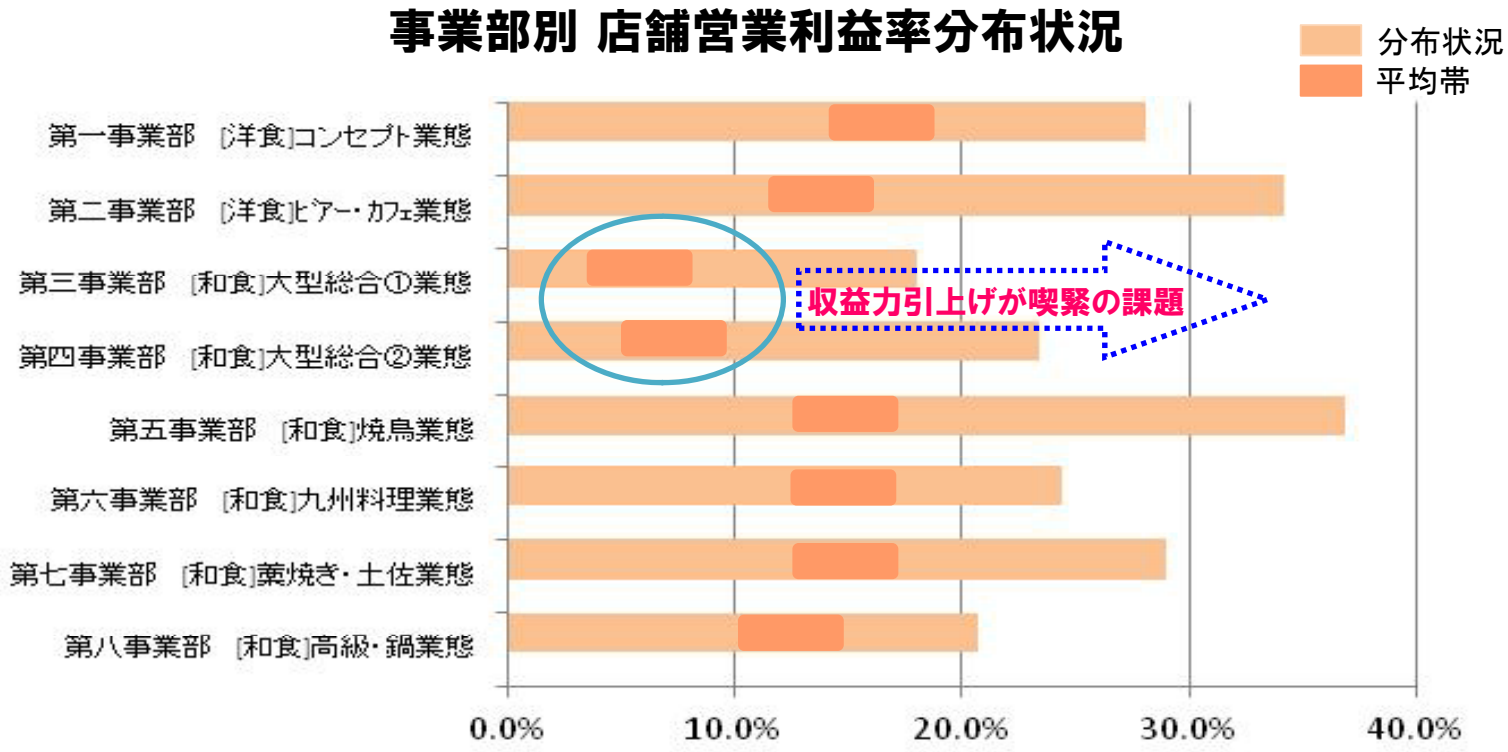
※2012年８月実績をもとに分布イメージ図として作成

ブランド集約メリット

- ✓情報の共有化
- ✓メニュー及びメニューブック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
- ✓サービスクオリティの向上

ブランドマネジメント制の構築 （3/4）～課題事例～

大型総合業態の業績改善に注力



※2011 年9月～2012年8月上期実績をもとに分布イメージ図として作成

ブランドマネジメント制の構築（4/4）～ブランド集約～

低収益店舗を高収益業態へと移管・業態変更

＜収益低減店舗＞

◆DD
・オペラハウスの魔法使い
・竜宮の扉 ※複合店舗

◆SP⇒ST（移管）
・季の膳

◆GM⇒ST（移管）
・風鈴乃音色

アリスブランド

✓銀座、新宿2店舗、大阪の計4店舗を展開
✓前期営業利益率23.7%（4店舗計）
✓前期月坪売上257千円（4店舗計）
✓「迷宮の国のアリス」は前期開店8年を経過したが、通期営業利益率23.1%と高収益を持続

米門ブランド

✓渋谷、品川、六本木、横浜、大阪、名古屋の計6店舗を展開
✓前期定期借家契約満了に伴い7月に閉店した新宿店は前期営業利益率15.8%と高収益であった
✓新宿店の前期月坪売上225千円

京町ブランド

✓新宿、渋谷の計2店舗を展開
✓新宿店235坪365席、渋谷店346坪450席と大型店ではあるが前期営業利益率20.3%（2店舗計）
✓前期売上高は新宿店482百万円、渋谷店455百万円
✓2店舗ともに譲受後3年を経過したが高収益を持続

＜業態変更後店舗＞

◆DD
・古城の国のアリス

◆ST
・米門　西新宿

◆ST
・京町恋しぐれ 祇園庭

重点課題と取組状況［総覧］

	重点課題	取組・進捗状況
集客力向上	＜マーケティング＞ ● 顧客データベースを作成し、カテゴリー別にメール等の販促による、リピート率の向上 ● グループ間店舗での顧客の回遊促進 ● 予約システムの導入 ● 法人営業の強化による新規顧客の獲得	● グループ統一基準に則ったリピート率データ向上の進捗を徹底管理 ● 名刺獲得によるお客様情報を蓄積中 ● 11月からコールセンター、オンライン予約システム、ポイント精度を順次本格稼働予定 （コールセンターは一部店舗で既にトライアル実施済み） ● 旅行会社様、大手法人様の大口予約獲得実績を積み上げ中
コスト削減	● 仕入先の再精査・集約を行いグループとしてボリュームディスカウント交渉 ● 特別チームを編成し、賃料減額交渉 ● 外部業者等の活用による水光熱費削減	● 青果/精肉の集配物流網が完成 バグース飲食部門の物流をグループ物流に移管完了 ● オーナー様との商談を実施し、一部店舗で賃料減額の了承を獲得 ● 電気：間接照明、スポットダウンライトのLED化推進 水道：節水装置取り付け推進
ブランド集約	● 低収益店舗を既存の高収益業態へと業態変更	● 4店舗を既存業態に変更し、リニューアルオープン
新規事業・海外展開	＜GM＞ ●「○金」業態のライセンス事業展開開始	● 16店舗の加盟契約を獲得
	＜海外＞ ● 米国本土への初出店	● 11月中を目処にロサンゼルスに1店舗目の出店を計画
衛生管理体制強化	● 新人事制度への店舗衛生管理評価導入 ● 衛生講習による店舗衛生管理意識向上 ● 外部専門家による検査・監視体制の強化 ● 社内衛生管理担当者の任命による社内衛生監査機能の強化	● 新人事制度を構築し、店舗衛生検査得点を給与査定に組み込む ● 社員（特にキッチン社員）に対する衛生講習及び携帯電話を利用した定期テストを社員、パートナーに実施 ● 外部専門家、社内衛生担当者、ブランド料理長による定期臨店を継続中

集客力向上（1/3）-マーケティング-

新規顧客の獲得とリピート顧客数アップを並行実施

	＜仕組／施策＞	＜お客様にとってのメリット＞
新規顧客獲得	●新規顧客獲得 ✓コールセンター／オンライン予約システム導入 ✓法人営業強化 （外国人旅行客誘致）	・24時間365日、いつでも店舗の予約が可能になる（受付窓口の多様化） ・ニーズ（場所、日時、人数、予算等）を伝えれば適切な店舗を探してくれる（コンシェルジュ機能）
既存顧客再来店促進	●リピート顧客数アップ ✓ポイント制度（DDマイル制度）スタート ✓グループ店舗内での顧客回遊施策の推進	・予約来店後にポイントを付与 ・DDGならではの景品（イベント有）との交換が可能に！

集客力向上（2/3） ①コールセンター／オンライン予約システム

**予約受付窓口を多様化することにより、
お客様の利便性向上を目指す**

（お客様の行動）	＜お客様のメリット＞	＜店舗メリット＞
お店を探す	• インターネット等で検索していた手間が省ける • コールセンタースタッフがニーズ（場所、日時、人数、予算等）にあった店舗を提案してくれる	• 予約可能日時をコールセンターに伝えることにより、お客様を紹介してくれる • また、店舗間誘導も可能になる
予約をする	• 予約したいのにつながらないといった手間が解消 • 24時間365日、思い立ったときに、いつでも予約が可能になる	• 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する

集客力向上（3/3）②DDマイル（ポイント）制度※仮称

お客様にリピートしていただく「きっかけ」の構築

（お客様の行動）	＜お客様のメリット＞	＜店舗メリット＞
来店する	• 予約来店後にポイントが付与される • 予約後、予約情報（店舗情報、日時、人数等）が送付され、確認ができる	• お客様情報を獲得できる • お客様とのコンタクトポイントが増える
再来店する	• 2回目以降、ポイント活用をして、お得に楽しくお店を利用できる	• リピートのお客様が増える • 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

新規事業 –「やきとり ○金」ライセンス事業–

「やきとり○金」 ライセンス事業は
16店舗の加盟契約を獲得し、通期計画を超過

業態の特徴(ウリ)

① 一口サイズの小さな串焼き(1本20g)
やきとり30種以上、全品60円(税込63円)

② アルコールドリンクバー
30分299円(税込313円)

ライセンス募集の概要

・加盟条件	法人
・加盟金	400万円(税抜)
・加盟保証金	100万円
・ライセンスフィー	8,000円/坪(税抜)
・契約期間	3年
・展開予定地域	首都圏ターミナル主要駅、中京圏、近畿圏を中心に全国主要都市

＜計画予定＞

	2012年										2013年	
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
説明会	事業説明会を毎週、店舗見学会を随時開催											
加盟契約数			14		2				計画数、超過も追加獲得に注力			
出店									立地を厳選し、初出店を計画			

衛生管理体制強化

お客様に安全・安心な料理を提供し続けるために
「意識」「知識」「行動」衛生管理サイクルの継続的改善を実施

	＜H1の成果＞	＜H2の取り組み＞
意識不足	・新人事制度構築 店舗衛生検査得点を給与査定に組み込む	・評価制度運用スタート ・衛生得点ランキング継続的発表など、啓蒙活動の実施
知識不足	・各種会議での講習実施 ・社員衛生講習（テスト）修了	・社員（中途含）/パートナーに対し、継続的な講習とテストの実施
行動不足	・外部専門家による衛生検査/監視体制の強化（2ヶ月に1度） ・社内衛生担当者、ブランド料理長による臨店開始	・計画に基づき臨店実施 ・内外部指摘事項の分析と、弱点対策の実行

Ⅳ. 2013年2月期 業績予想

2013年2月期 業績予想 -連結-

（単位：百万円）

	2013年2月期 通期予想【連結】（10月5日公表計画）	対前期増減率
売上高	25,300	+8.9%
営業利益	1,000	+12.2%
経常利益	1,100	+12.4%
当期純利益	450	+107.2%
一株当たり配当金（円）	2,500	―

※ 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。
※2012年 6月1日付けにて普通株式1株につき2株の株式分割実施

Ⅴ. 参考資料

ダイヤモンドダイニンググループ概要

《 連結店舗数：226店舗 》

Diamond Dining

《 店舗数：92店舗 》

(M&A) SUN POOL 《 4店舗》
株式会社サンプール（100%出資）
2008年7月1日株式取得

(M&A) SECRET TABLE 《 35店舗》
株式会社シークレットテーブル（100%出資）
2008年12月10日設立後他社より事業譲受

GOLDEN MAGIC 《 42店舗》
株式会社ゴールデンマジック（100%出資）
2009年5月1日設立

株式会社 土佐社中
2010年6月11日設立　※ 非連結子会社

(M&A) 株式会社 吉田卯三郎商店
2010年9月1日株式譲受　※ 非連結子会社

(M&A) BAGUS 《 52店舗》
株式会社バグース（100%出資）
2011年6月1日株式取得

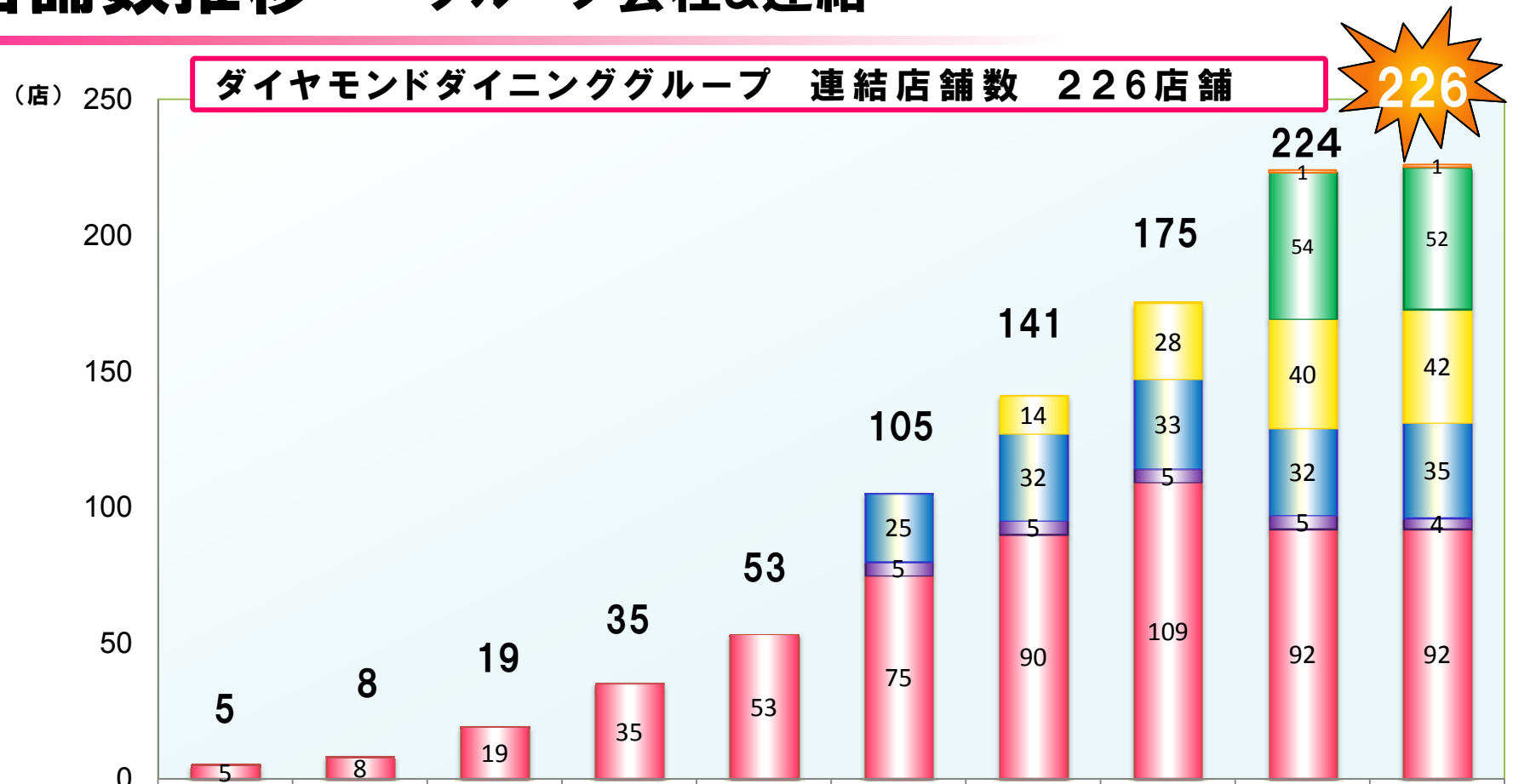
Diamond Dining International Corporation （100%出資） 《 1店舗》
2011年10月14日設立

※ 店舗数は2012年8月31日現在の数値。

沿革

- 1996年：（有）エイアンドワイビューティサプライ設立
- 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：㈱サンプール株式取得（M&A）
- 2008年：㈱シークレットテーブル設立
  ⇒2009年㈱フードスコープより事業譲受
  譲受店舗33店舗（M&A）
- 2009年：㈱ゴールデンマジック設立
  全額出資の政策的子会社
- 2010年：㈱土佐社中設立
- 2010年：㈱吉田卯三郎商店株式取得（M&A）
- 2011年：㈱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

店舗数推移　－ グループ会社&連結 －



	'04/02	'05/02	'06/02	'07/02	'08/02	'09/02	'10/02	'11/02	'12/02	2012.8.31
Dream Dining Honolulu	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
バグース	0	0	0	0	0	0	0	0	54	52
ゴールデンマジック	0	0	0	0	0	0	14	28	40	42
シークレットテーブル	0	0	0	0	0	25	32	33	32	35
サンプール	0	0	0	0	0	5	5	5	5	4
ダイヤモンドダイニング	5	8	19	35	53	75	90	109	92	92

※2012年8月31日現在

会社概要①　－㈱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（2012年8月31日現在）
●発行株式総数	：	24,220株（2012年8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　226店舗（2012年8月31日現在） 単体　　92店舗（2012年8月31日現在）
●従業員数	：	単体　292名（連結　682名）（2012年8月31日現在）
●連結子会社	：	株式会社シークレットテーブル、株式会社サンプール、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②　－グループ会社－

株式会社サンプール

基本情報

●社名　：株式会社サンプール

●設立年月　：1979年9月（2008年6月に子会社化）

●資本金　：1,000万円（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数　：5,000株（2012年8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　：4店舗（2012年8月31日現在）

●保有業態　：東府屋、熱中屋、寅長

●出店地域　：東京都（西新宿エリアでドミナント戦略）

ロゴ	コンセプト	客単価
東府屋	能登半島の地魚と阿波尾地鶏をメイン商品として取り揃えており、手ごろな価格でさまざまな居酒屋メニューをご堪能いただけます。	2,800円
九州熱中屋 西新宿LIVE	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店 西新宿テイスト	2,800円
九州熱中屋 新宿東口LIVE	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店 東口テイスト	3,500円
寅長	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③　－グループ会社－

株式会社シークレットテーブル

基本情報

●社名　：　株式会社シークレットテーブル

●設立年月　：　2008年12月

●資本金　：　1億円（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数：　2,000株（2012年8月31日現在）

●決算期　：　2月末日

●代表者　：　薬師寺　祥行(ヤクシジ　ヨシユキ)

●直営店舗数　：　35店舗（2012年8月31日現在）

●保有業態　：　今井屋、美食米門、MAIMON、九州黒桜、さかえや、京町恋しぐれ、キリストンカフェ、薩摩ごかもん、KING OF THE PIRATES、Fat-Buddha Tokyo

●出店地域　：　東京都、神奈川県、埼玉県、愛知県、大阪府（主要ターミナル駅周辺で出店）

ロゴ	コンセプト	客単価
今井屋本店	比内地鶏を使った鶏料理と秋田名物の数々を銘酒と共にお楽しみ頂けます。	5,000円
米門	肉や魚、野菜、米そして水といった和食文化の真髄を追求する業態であります。	7,500円
Ristorante MAIMON	日替わりで揃う旬のシーフードを多様にアレンジした料理がお召しあがりいただける地中海料理レストランです。	6,000円
九州黒桜	厳選した九州料理とともに九州各地の蔵元の中から厳選した豊富な本格焼酎をお楽しみ頂けます。	4,000円
さかえや	鶏ガラ100羽分を8～10時間かけてじっくりと煮込んだ白濁のガラスープの水炊等が名物となっております。	4,000円
京町恋しぐれ	京都をイメージして作り上げた店内の個室でおばんざい等を提供しております。	4,000円
Christon Cafe	中世ヨーロッパの教会を再現した空間でイタリアン・フレンチをベースのお料理を提供しております。	4,000円
薩摩ごかもん	薩摩の街並みを再現した店内で九州発厳選食材の料理を堪能いただけます。	4,000円
KING OF THE PIRATES	海賊の世界観を踏襲した店内は、海賊船を再現。宝石、金貨.サーベルや宝箱等をモチーフにした無国籍料理を提供しております。	3,800円
Fat-Buddha Tokyo	和食をベースに、中華、韓国、東南アジア、インドなど各国のテイストを取り入れた創作「和アジアン料理」をお楽しみ頂けます。	3,200円

会社概要④　－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（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数　：2,000株（2012年8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　：42店舗（2012年8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
ビストロ竹内、活金水産、立ち呑み控え室、
龍馬魂、馬並み屋、かに地獄、牛弁慶、
BISTRO　Ushibenkei、やきとり〇金、
わら焼き軍鶏六

●出店地域　：東京都近郊（首都圏ターミナル駅周辺で出店）

ロゴ	コンセプト	客単価
三丁目の勇太	いか飯・やきとんが自慢の大衆酒場。	2,000円
熱中屋	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店	4,000円
新橋シャモロック酒場	青森シャモロックを使った地鶏料理のお店	3,000円
竹内	飲み放題ワインの気軽なビストロ	3,000円
活金水産	新鮮な魚が自慢の鮮魚酒場	3,000円
立ち呑み控え室	さくっと気軽な立ち呑みハイボール酒場	3,000円
龍馬魂	龍馬のふるさと、土佐の郷土料理居酒屋	4,000円
馬並み屋	青森直送の桜肉と地鶏が名物の青森料理居酒屋	4,500円
かに地獄	根室から仕入れた蟹と魚介類が楽しめる蟹酒場	4,500円
牛弁慶	最高ランクの国産和牛使用の牛鍋と牛タンの店	4,500円
BISTRO Ushibenkei	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
やきとり金	国産鶏肉を使用した約30種類のやきとりと串焼きが全て60円(税込63円)均一の居酒屋	2,200円

会社概要⑤　－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　（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数　：1,848株（2012年8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　：52店舗（2012年8月31日現在）

●保有業態　：BILLIADS　BAGUS
DARTS BAR BANE BAGUS
GRAN CYBER CAFE BAGUS
RESTAURNT
LUXURY　KARAOKE
GINZA　K-PLACE
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、宮城県

ロゴ		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、専属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。
RESTAURNT		現代という視点からの和食回帰を基本コンセプトに展開。時間を惜しむことなく、常にまっすぐに「食」を考え、また、じっくり築いてきた信用が、驚異的な実績を生み出している。
LUXURY KARAOKE		重厚で落ち着きのある、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。
GINZA K-PLACE		K-POPに続く新たな韓流文化の発信地として「THE BAGUS PLACE」内に併設する韓流ライブレストラン。実力派アーティストや日本ではブレイク前のアーティストとの距離感を大事にしたコンパクトなライブ空間です。

会社概要⑥⑦　－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（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数　：800株（2012年8月31日現在）

●決算期　：2月末日

●代表者　：長澤 裕司(ナガサワ　ユウジ)

●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（2012年8月31日現在）

●発行済株式総数　：126,960株（2012年8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⑧⑨　－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（2012年8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（2012年8月31日現在）
●事業内容　：レストランの運営・企画

ロゴ		コンセプト
		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。

会社概要⑩　－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

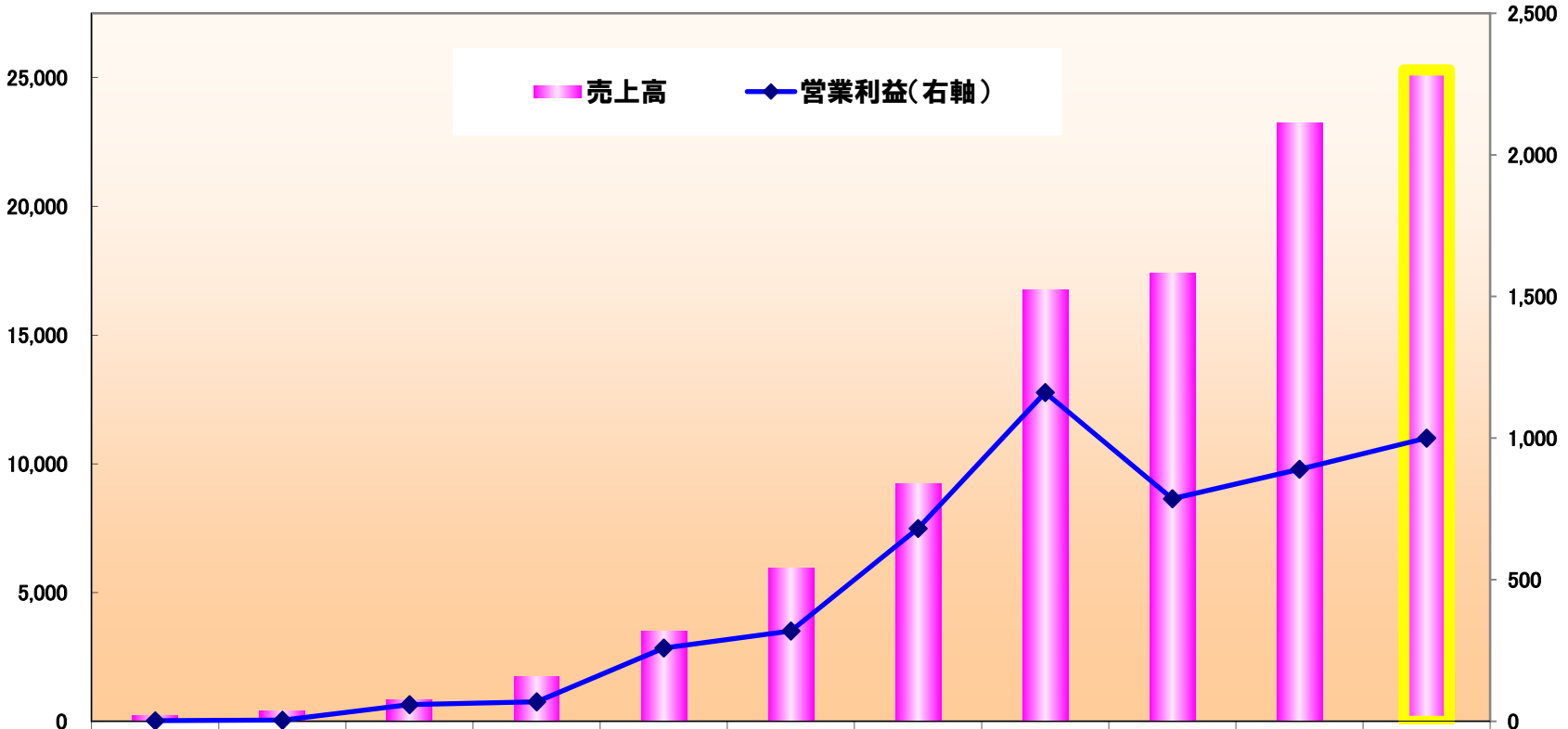
●出資者　　：Diamond Dining International Corporation 100%

●事業内容　　：飲食店経営

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

（単位：百万円）

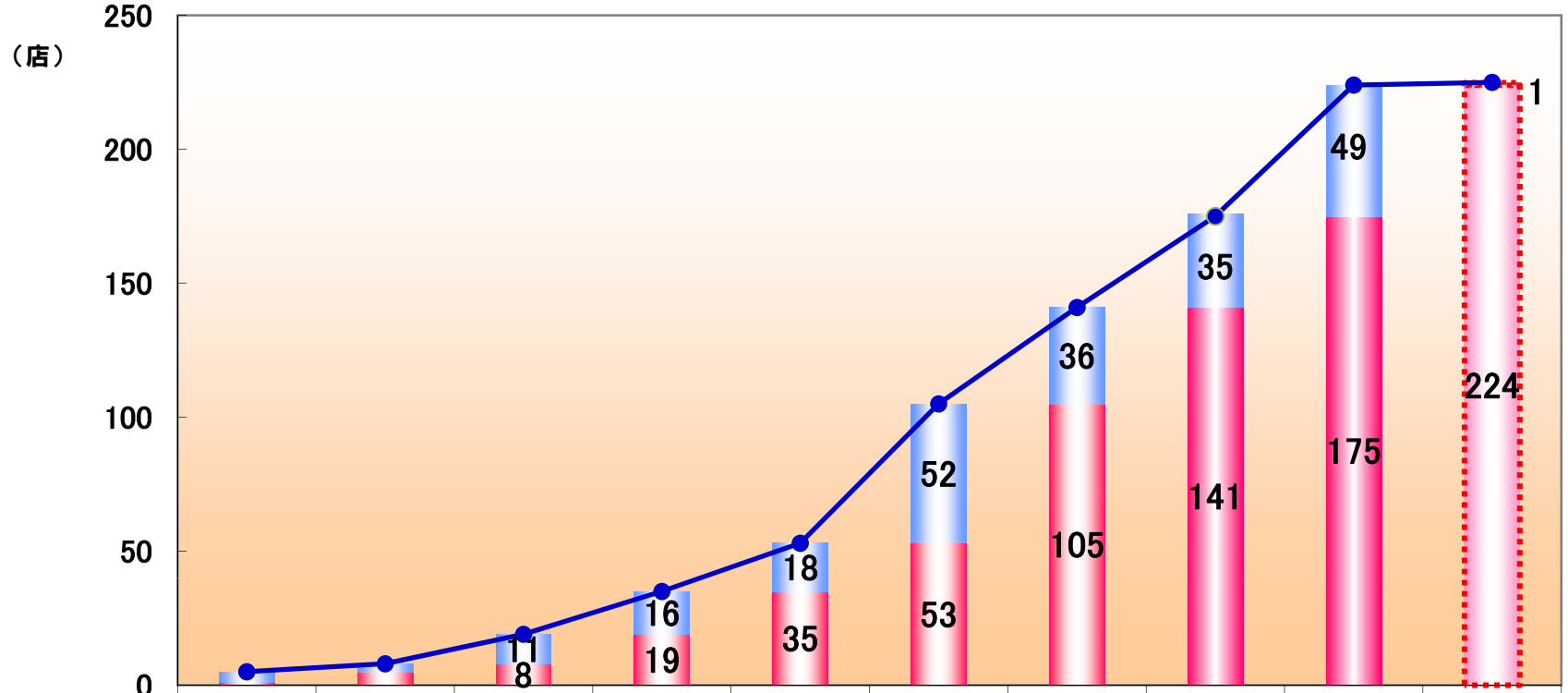


	'03/02（単体）	'04/02（単体）	'05/02（単体）	'06/02（単体）	'07/02（単体）	'08/02（単体）	'09/02（連結）	'10/02（連結）	'11/02（連結）	'12/02（連結）	'13/02（予）（連結）
売上高	216	404	833	1,753	3,504	5,948	9,224	16,762	17,398	23,234	25,300
営業利益（右軸）	2	4	59	69	259	319	681	1,161	786	890	1,000

※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　１３店舗
連結退店計画数１１店舗・業態変更に伴う店舗統合１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（予）
増加店舗数	4	3	11	16	18	52	36	35	49	1
出店済店舗数	1	5	8	19	35	53	105	141	175	224
期末店舗数	5	8	19	35	53	105	141	175	224	225

※ 期末保有店舗数

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は負いません。

お 問 合 せ 先

経営企画部

TEL ： 03-6860-3256

FAX ： 03-6860-3262

E-mail： ir@diamond-dining.com

DDモバイル

お得な情報がいっぱいのケータイサイト

http://ddmobile.jp