株式会社ダイヤモンドダイニング

2013年2月期第3四半期　決算説明資料

2012年12月28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

Diamond Dining Group

連結業績（第3四半期累計）

- 売上高は前年比12.5％増収の184億円
- 営業利益は前年比11.8％増益の2.7億円

店舗展開（当第3四半期）

- DDICAが米国ロサンゼルスに海外初出店
- GMは主力業態の『やきとり〇金』を2店舗、『九州 熱中屋』を1店舗、計3店舗を出店

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18店舗の加盟契約を締結。12月には1号店を出店済み

DDI=Diamond Dining International California LLC、GM=㈱ゴールデンマジック

Ⅰ．業績概要

第3四半期累計 連結PL （前年同期比）

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 3Q累計		2013年2月期 3Q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	16,357	100.0%	18,407	100.0%	＋2,050	＋12.5%	72.8%
売上原価	3,906	23.9%	4,169	22.7%	＋263	＋6.7%	72.9%
売上総利益	12,450	76.1%	14,237	77.3%	＋1,787	＋14.4%	72.7%
販管費	12,205	74.6%	13,964	75.9%	＋1,758	＋14.4%	75.1%
営業利益	244	1.5%	273	1.5%	＋28	＋11.8%	27.4%
経常利益	308	1.9%	365	2.0%	＋57	＋18.7%	33.3%
当期純利益	64	0.4%	2	0.0%	△61	△95.4%	0.7%

※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　＋12.5％
バグース（期初店舗数54店舗）のグループ入りがフル寄与し、増減率＋12.5％となる。
第3四半期累計の既存店売上高は前年同期対比101.0％（連結ベース）となる。

✓ 売上原価　構成比　△1.2 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0.4pointの構成比改善）。

✓ 販管費　　構成比　＋1.2 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73.3％（前年同期比0.5pointの構成比の上昇）。

✓ 営業利益及び経常利益　　増減額　＋28百万円及び＋57百万円
バグースのグループ入りがフル寄与し、増益となる。

✓ 当期利益　　増減額　△61百万円
法人税等が前年同期比＋161百万円増加したことにより減益となる。

第3四半期累計 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 3Q累計				2013年2月期 3Q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	13,067	79.9%	994	74.9%	13,740（+5.1%）	74.6%	1,000（+0.6%）	68.4%
アミューズメント事業	3,289	20.1%	332	25.1%	4,632（+40.8%）	25.2%	473（+42.2%）	32.3%
ライセンス事業	―	―	―	―	34（―）	0.2%	△10（―）	△0.7%
合計（前年同期増減率）	16,357	100.0%	1,327	100.0%	18,407（+12.5%）	100.0%	1,463（+10.2%）	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△1,189百万円合算前の数値。表の合計と合算するとセグメント利益は273百万円。

第3四半期累計 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

企業名	2013年2月期 3Q累計 売上高（百万円）	対前年同期増減率（％）	連結売上高構成比（％）	3Q期末店舗数（店）※（）は前年同期増減数	2012年2月期 3Q累計 売上高（百万円）	連結売上高構成比（％）	3Q期末店舗数（店）
DD	6,485	△3.6%	35.3%	91（△4）	6,729	41.1%	95
SP	317	△18.6%	1.7%	4（△1）	390	2.4%	5
ST	4,181	+5.3%	22.7%	35（+3）	3,971	24.3%	32
GM	1,623	+16.7%	8.8%	45（+4）	1,391	8.8%	41
BG	5,480	+41.5%	29.8%	51（△4）	3,874	23.7%	55
DDI	319	—	1.7%	2（+1）	—	—	1
連結	18,407	+12.5%	100.0%	228（△1）	16,357	100.0%	229

※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、DDI=Diamond Dining International Corporation

事業サマリー

≪ 2013年2月期第3四半期（2012年9月～2012年11月）の当社グループ事業概況 ≫

- ✓ 11月単月は既存店前年比100.0%と回復基調だが、3Q既存店前年比はグループ計97.9%となる。
- ✓ 新規出店は海外子会社が米国ロサンゼルスに海外初出店、GMが主力業態を3店舗、計4店舗出店。
- ✓ GMは『やきとり〇金』のライセンス事業で、通期計画15店舗の出店に対し3Q累計18加盟を獲得。

《 店舗数：228店舗 》

㈱ダイヤモンドダイニング

- ✓ 既存店売上高前年対比96.8%（前年同四半期実績：92.4%）。店舗営業利益率5.6%（前年同四半期実績：8.2%）
- ✓ 業態変更6店舗実施、うち4店舗は既存業態へとブランド集約を推進。店舗営業利益は、売上高の減少に伴う売上総利益の減少及び人件費等の販管費率の上昇により、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となる。

㈱サンプール

- ✓ 既存店売上高前年対比100.7%（前年同四半期実績：96.5%）。店舗営業利益率20.8%（前年同四半期実績：16.9%）
- ✓ 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100.7%（前年同四半期実績：96.6%）。店舗営業利益率6.3%（前年同四半期実績：7.7%）
- ✓ 既存店売上高は回復基調となり、前年比100%超となる。店舗営業利益は人件費及び販促費等の販管費の増加＞売上総利益の増加により、前年同四半期を下回る。企業利益面では売上総利益＞販管費となり、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105.1%（前年同四半期実績86.5%）。店舗営業利益率8.1%（前年同四半期実績：4.8%）
- ✓ 今期から開始したライセンス事業は、2加盟を獲得（累計18加盟・未出店）。『やきとり〇金』、『九州 熱中屋』業態で計3店舗を新規出店。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95.4%。店舗営業利益率8.9%（前年同四半期実績：9.6%）
- ✓ 前期第2四半期からグループ入り。売上高の減少に伴う売上総利益の減少により、店舗営業利益は前年同四半期を下回る。原価率が前年同四半期比0.9point改善し、15.2%となったことが寄与し、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3四半期 連結PL （前年同期比）

（単位：百万円、％）

	2012年2月期 3Q(9～11月)		2013年2月期 3Q(9～11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	6,125	100.0%	6,083	100.0%	△42	△0.7%
売上原価	1,415	23.1%	1,389	22.8%	△26	△1.9%
売上総利益	4,710	76.9%	4,694	77.2%	△15	△0.3%
販管費	4,608	75.2%	4,705	77.4%	+97	+2.1%
営業利益	101	1.7%	△11	－	△112	－
経常利益	116	1.9%	13	0.2%	△102	△88.1%
当期純利益	122	2.0%	△79	－	△201	－

※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　△0.7%
当第3四半期の既存店売上高は前年同四半期比97.9%(連結ベース)となり、増減率△0.7%となる。

✓ 売上原価　構成比　△0.3 point
前年9月より開始した新物流体制の推進による寄与により、構成比が下降した。

✓ 販管費　構成比　+2.1 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1.4 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　△112百万円及び△102百万円
売上総利益の減少及び販管費の増加となり、大幅な減益となる。

✓ 当期利益　増減額　△201百万円
特別損失として減損損失83百万円 他を計上したことにより赤字となる。

第3四半期末 連結BS（前期末増減）

（単位:百万円）

		2012年2月期末	2013年2月期 3Q	増減		2012年2月期	2013年2月期 3Q	
流動資産		3,592	4,167	+575	流動負債	4,805	4,533	△272
固定資産	有形	3,199	2,885	△313	固定負債	4,538	4,952	+413
	無形	633	536	△97	負債合計	9,344	9,486	+141
	投資他	4,758	4,660	△97	資本金	502	502	－
固定資産合計		8,591	8,082	△508	資本剰余金	492	492	－
					利益剰余金	1,844	1,775	△69
					自己株式	△2	△2	－
					評価・換算差額等	3	△2	△5
					純資産合計	2,839	2,764	△75
資産合計		12,184	12,250	+66	負債純資産合計	12,184	12,250	+66

《補足説明》

- ✓ 流動資産 ： 現金及び預金残高の462百万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、のれん及び差入保証金の減少に伴う固定資産の減少
- ✓ 流動負債 ： 短期借入金421百万円及び未払法人税等の減少に伴う流動負債の減少
- ✓ 固定負債 ： 長期借入金333百万円増加に伴う固定負債の増加
- ✓ 純資産 ： 利益剰余金69百万減少に伴う純資産の減少

II. 出店状況

第3四半期　出店等状況一覧

	2013年2月期										2012年2月期							
	3Q（9月～11月）				3Q累計						3Q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	0	6	0	1	1	9	△1	-	1	91	0	4	7	95	0	6	10	92
SP	0	0	0	0	0	0	-	△1	0	4	0	0	0	5	0	0	0	5
ST	0	0	0	0	2	3	-	+2	1	35	0	1	1	32	0	1	1	32
GM	3	7	0	0	6	7	-	△1	0	45	6	7	0	41	6	9	1	40
BG	0	0	0	1	1	0	-	-	4	51	0	2	0	55	(54)	2	1	54
DDI	1	0	0	0	1	0	-	-	0	2	-	-	-	1	(1)	0	0	1
連結	4	13	0	2	11	19	△1	(2)	6	228	6	14	8	229	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、DDI=Diamond Dining International Corporation
※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。

2013年2月期　出店状況

海外初出店を含む連結計4店舗の新規出店を実施

【新規出店】

【BG】52	【GM】40	【GM】41	【DD】92	【GM】42	【ST】34	【ST】35	【GM】43	【GM】44	【DDI】2	【GM】45
Hiroo Golf IMPACT	やきとり〇金	やきとり〇金	舞踏の国のアリス	やきとり〇金	やきとり 鳥あさ	薩摩ごかもん	やきとり〇金	やきとり〇金	IZAKAYA YUJI	九州料理 熱中屋
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	11月1日 オープン	11月28日 オープン
Hiroo Golf IMPACT （BG） 東京都港区 （広尾）	やきとり〇金 （GM） 東京都小金井市 （武蔵小金井）	やきとり〇金 （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）	やきとり〇金 （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 西条烏丸本店 （ST） 京都府京都市 （烏丸）	やきとり〇金 （GM） 東京都国分寺市 （国分寺）	やきとり〇金 （GM） 東京都豊島区 （巣鴨）	IZAKAYA YUJI （DDI） 米国 カリフォルニア州 （ロサンゼルス）	熱中屋 市ヶ谷LIVE （GM） 東京都新宿区 （市ヶ谷）
1Q（1店舗）	2Q（6店舗）						3Q（4店舗）			

【GM】46	【DD】89	【ST】34	【BG】51
九州料理 熱中屋			
12月10日 オープン	4Q予定	4Q予定	4Q予定
熱中屋 渋谷LIVE （GM） 東京都渋谷区 （渋谷）	わらやき屋 赤坂 （仮店名・DD） 東京都港区 （赤坂）	やきとり しのだ （仮店名・ST） 東京都港区 （麻布十番）	BAGUS 1967 （仮店名・BG） 東京都港区 （六本木）
4Q（予定）			

【移管】

SUN POOL GOLDEN MAGIC ⇒ SECRET TABLE

【ST】33	【ST】34
季の膳	風鈴音色
4月17日譲渡	4月17日譲渡
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）
1Q（2店舗）	

譲受後、
業態変更実施

【ST】33	【ST】34
米もん	京町恋しぐれ 祇園庭
5月14日 リニューアル	5月14日 リニューアル
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）
1Q（2店舗）	

新規店舗 【DDICA】

海外子会社の新規初出店「IZAKAYA　YUJI」

米国カリフォルニア州ロサンゼルス

IZAKAYA YUJI

ランチタイムは、「とんかつ」の専門店として
ロ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。



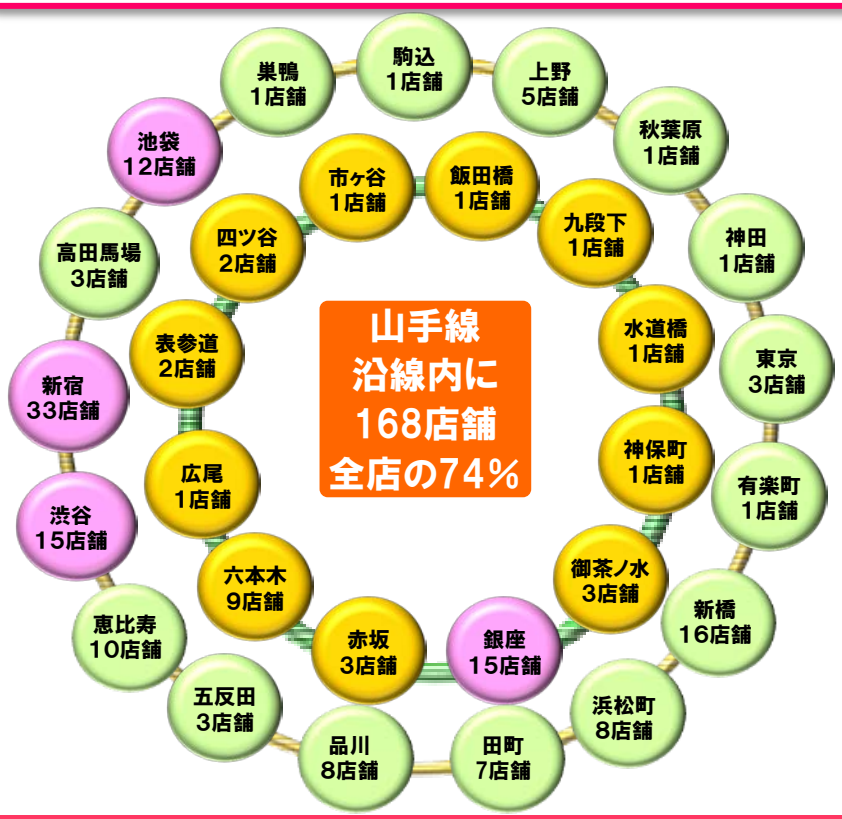




出店エリア　－連結ベース－

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



人材・設備・食材・情報・販促・集客の共有化

【出店地域】（2012年11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	市ヶ谷	1店舗
東京	3店舗	飯田橋	1店舗
神田	1店舗	九段下	1店舗
秋葉原	1店舗	水道橋	1店舗
上野	5店舗	神保町	1店舗
駒込	1店舗	御茶ノ水	3店舗
巣鴨	1店舗	－	－

リニューアル店舗【DD】

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
Diamond Dining	大漁 魚頭圭誠	“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）
	個室 山本商店 牛肉酒場 ひすとろ	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）
	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）
		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	
	Patrasche Belgian Brasserie	ビール醸造所をイメージした店内で、トラピストビールや、フルーツビール等の多数のビールを提供しております。	4,000円	9/15（3Q）
	三年ぶた蔵	様々な『銘柄豚』を取り揃え、豚の個性にあった絶品料理を心ゆくまでご堪能いただけます。	3,800円	池袋 9/25 渋谷11/1 （3Q）
	九州男酒	“別府温泉郷”をコンセプトとした空間で、湯豆腐や溶岩焼きなどの九州料理をお楽しみいただけます。	3,800円	9/27（3Q）
	炉端焼 鬼吉	蔵の奥には伝説の炉端の鬼「鬼吉」が住みついているということをコンセプトとした炉端焼店です。	4,500円	10/1（3Q）
	小樽産 いかづち郎	イカ釣り漁船をコンセプトとした空間で「活いか」や「蟹刺し」など、北海道の郷土料理をお楽しみいただけます。	3,500円	11/15（3Q）

店名	コンセプト	客単価
秋田郷土料理・地酒 ハタハタ屋敷	「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
たこ料理専門店 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
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
GLASS DANCE	ベルギービール瓶で作られたシャンデリアがディスプレイされた空間で、ベルギービールをお楽しみいただけます。	3,500円
肉料理×ワイン×野菜 BUTA-ZOO	豚料理とワインのマリアージュが楽しめるアットホームなカジュアルワインバル。	3,500円
博多 よかもん屋	「串焼き」や「鉄板餃子」等の九州各地の郷土料理を九州各地の本格焼酎等とご一緒にお楽しみいただけます。	3,800円
鳥福	濃厚な白濁スープの「水炊き」や備長炭で焼き上げる「炭火串焼き」などの様々な鶏料理をお楽しみ頂けます。	4,000円
博多 よかもん屋	「串焼き」や「鉄板餃子」等の九州各地の郷土料理を九州各地の本格焼酎等とご一緒にお楽しみいただけます。	3,800円

※店内統合し、リニューアル

リニューアル店舗【ST】

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
SECRET TABLE	雫の膳	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）	米八	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
	風鈴と音色	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）	京町恋しぐれ	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（梅田）	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）	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

リニューアル店舗【GM】

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
GOLDEN MAGIC	居酒屋アリーナ（6店舗複合施設）			11/12（3Q）	九州居酒屋横丁（6店舗複合施設）		
	熱中屋	「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」をコンセプトに九州の美味しい料理を集めた大衆酒場。	3,600円		鉄板餃子 熱中屋	高収益業態「九州 熱中屋」のこだわりの看板メニューである「鉄板餃子」に特化した大衆居酒屋。	2,500円
	新鶏シャモロック酒場	優れた肉質・肉味を併せもつ新しい鶏種の『青森シャモロック』を使用した地鶏料理をご堪能いただけます。	3,800円		蟹酒・焼蟹 かに地獄	常に3、4種類取り揃えた新鮮な蟹をお客様にお選びいただき、お好みの調理法でお召し上がりいただける蟹酒場。	2,500円
	竹内（ビストロ）	リーズナブルな飲み放題ワインとピザ・パスタなどを気軽に楽しめる新しいタイプのビストロ。	2,800円		もつ次郎	国産牛生もつを使用した博多名物「もつ鍋」や、“霧島黒豚”のしゃぶしゃぶが楽しめる九州のうまかもん鍋専門店。	3,200円
	三丁目の勇太	リーズナブルな「やきとん」が自慢の大衆酒場。豪快に焼きあげる海鮮鉄板焼料理もお楽しみいただけます。	3,200円		博多入道 にんにく焼鳥	炭火焼きのやきとりを“秘伝のにんにくダレ”でお召しあがりいただけるやきとり酒場。	2,400円
	Back Stage Standing 立ち呑み 控え室	豊富な種類のハイボールと注目される「B級グルメ」メニューが楽しめる立ち呑みハイボール酒場。	1,800円		立呑み焼酎 九州屋	オリジナルブレンドの自家割焼酎や鹿児島県の燗付け器“黒じょか”で焼酎が楽しめる立ち呑み焼酎酒場。	1,800円
	の活金水産	いけすから引き上げる“限定”の「泳ぎいか刺し」や「活〆鰯」をはじめとした新鮮な魚が自慢の鮮魚酒場。	3,200円		鮨寿司・五島うどん 活金	新鮮な活豊後さばの「お寿司」と日本の代表的なうどんである「五島うどん」をご堪能いただけます。	2,600円
	BISTRO Ushibenkei（田町）	約50種類のワインとグループ内店舗である「牛弁慶」の上質食材を格安で楽しめるビストロ。	2,500円	11/29（3Q）	やきとり まる金	60円（税込63円）～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

第4四半期の店舗展開方針

▶ 新規出店

- DD ：1店舗（既存の高収益業態「わらやき屋」/賃貸借契約済み）
- ST ：1店舗（高級焼き鳥業態/賃貸借契約済み）
- GM：1店舗（既存の高収益業態「九州 熱中屋」/出店済み）
- BG ：1店舗（新業態/賃貸借契約済み）
- 連結：合計 4店舗

▶ 業態変更等

- DD ：2店舗（既存の高収益業態及び業態開発により、新業態に変更実施予定）
- GM：2店舗（既存の高収益業態に変更実施予定）

▶ 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）
- 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6店舗　※ 6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

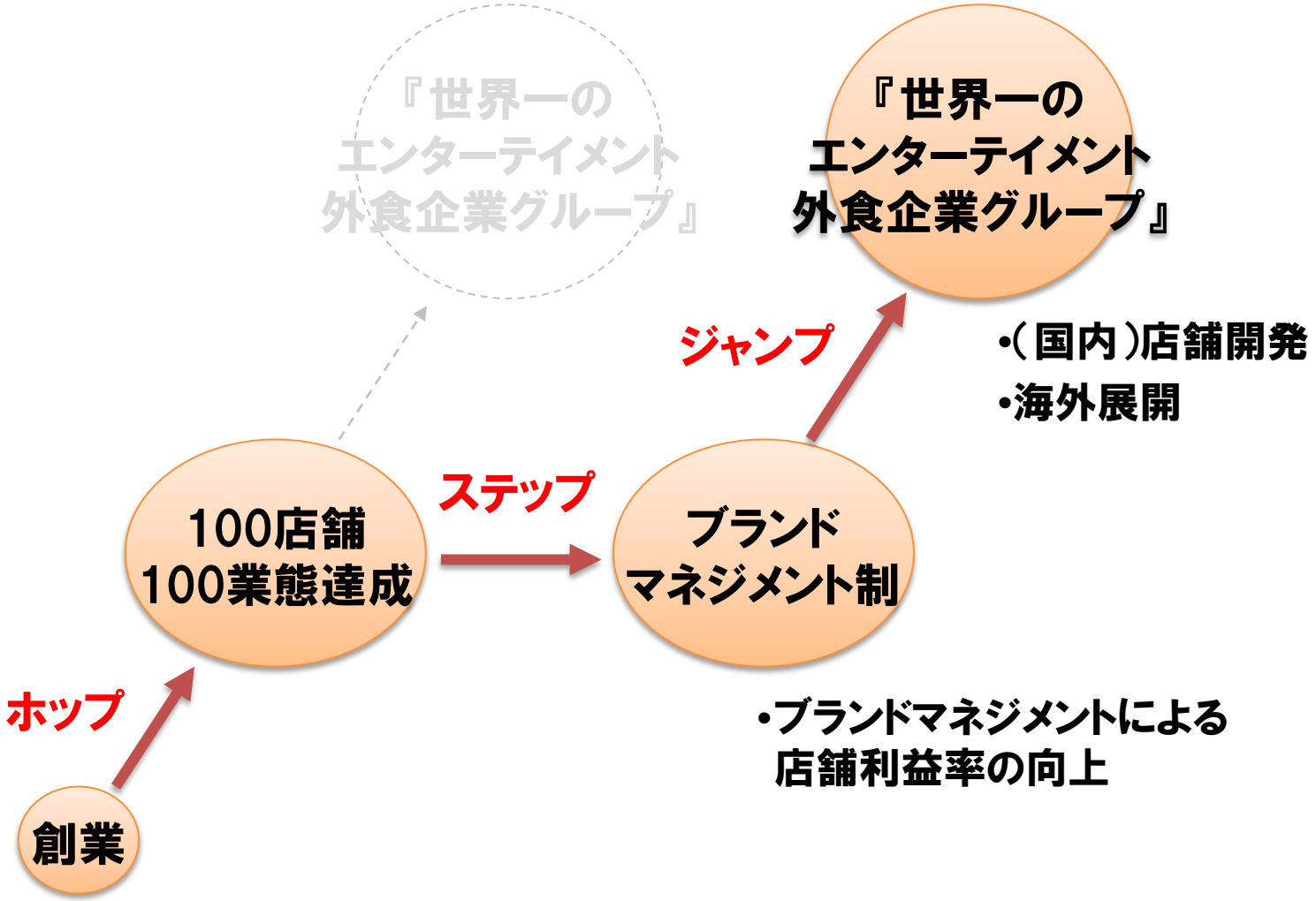
	2011年2月期				2012年2月期						2013年2月期（2012年12月28日時点 計画）					
	新規出店	業態変更	閉店	期末	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管※5	累計店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店又は売却	移管※5	累計店舗数
DD	19	2	0	109	0	6	+1	10	△8 ※3	92	2	11 ※4、5	△1	4 ※2	0	89
SP	0	2	0	5	0	0	-	0	0	5	0	0	-	0	△1 ※3	4
ST	1	2	0	33	0	1	-	1 ※2	0	32	3 ※4	3 ※5	-	3 ※2	+2 ※3	34
GM	15	2	0	28	6	9	△1	1	+8 ※3	40	7 ※4	9 ※4、5	-	0	△1 ※3	46
BG	-	-	-	-	(54) ※1	2	+1	1	0	54	2	0	-	5 ※4、7	0	51
DDI	-	-	-	-	(1) ※1	0	-	0	0	1	1	0	-	0	0	2
連結	35	8	0	175	6	18	1	13	(8)	224	15	23	△1	12	(2)	226

※1　株式取得、事業譲受による増加店舗。
※2　定期借家契約満了に伴う閉店を含む。今期はDD・STともに、うち②店舗が定期借家契約満了となっており、DDは3Q、STは2Qに各1店舗実施済み。
※3　グループ内（△はグループ内譲渡、+はグループ内譲受）
※4　2012年10月11日時点計画から最新計画に更新。
※5　うちDD9店舗、ST3店舗（1Qに2店舗をグループ内譲受後、業態変更）、GM7店舗を2012年12月28日時点において実施済み。
※7　うちDD1店舗、ST1店舗、BG4店舗を2012年12月28日時点において実施済み。

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

重点課題と取組状況［総覧］

		重点課題	取組・進捗状況
ブランドマネジメント制構築	ブランド集約	● 低収益店舗を既存業態に変更し、高収益化 ●ブランド内でメニューや看板などを統合することで、高収益業態へと転換	● 連結計9店舗を既存業態に変更し、リニューアルオープン ● 九州業態、わらやき業態でのメニュー統一、看板統一による品質、サービス及び認知度などの向上 ● 熱中屋ブランドでの商品改善による売上増、利益率向上
本社機能強化	集客力向上	【新規顧客獲得】 ● 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 【既存顧客獲得】 ● 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	● 10月から予約管理システムが稼働 ● 11月からコールセンター予約受付本格稼働、オンライン予約システムが開始 ● 12月からポイント制度（DDマイル）を稼働 ● ポイント制度（DDマイル）の浸透により、顧客のグループ店舗回遊を促すことで、リピート率向上を目指す
	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/精肉の集配物流網活用などによる物流コスト低減 ● オーナー様との商談を実施し、一部店舗で賃料減額 ● 電気：間接照明、スポットダウンライトのLED化推進 水道：節水装置取り付け完了
	衛生管理体制強化	● 新人事制度・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	● 取組継続中（外部専門家の評価点大幅向上） ✓ 店舗衛生検査得点の給与査定への組み込み ✓ 社員中心に衛生講習及び携帯電話を利用した定期テストの実施 ✓ 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
新規事業展開	新規事業海外展開	●「〇金」業態のライセンス事業展開開始 ● 米国本土への初出店	● 20件の加盟契約を獲得、12月に渋谷に初出店 ● 11月にロサンゼルスに初出店

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『予約したお客様』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るお客様の利便性向上

11月から本格稼働（1.5ヶ月でコールセンター：約3,000件、オンライン：約300件の予約獲得）

（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

お客様にリピートしていただく「きっかけ」の構築

12月から稼働、正会員：約2,000名、プレ会員：約19,000名獲得＊

（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

＊ 12/25現在　正会員：貯まったポイントを活用可能な会員、プレ会員：ポイントを貯めることができる会員

新規事業 –「やきとり ○金」ライセンス事業–

12月にライセンス加盟1号店を新規出店
20店舗の加盟契約を獲得し、通期計画を超過（2012年12月28日現在）

ライセンス加盟1号店概要

①開店日　　：2013年12月21日
②出店エリア　：渋谷（センター街）
③坪数及び席数：28坪、49席

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、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）
•ライセンスフィー	5,500円～8,000円／坪（税抜） ※契約店舗数変動
•契約期間	3年
•展開予定地域	首都圏ターミナル駅を中心に展開し、今後は中京圏、近畿圏も展開予定

＜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、店舗見学会を随時開催											
加盟契約数			14		2			1	1	2	追加獲得に注力	
出店										1	追加出店に注力	

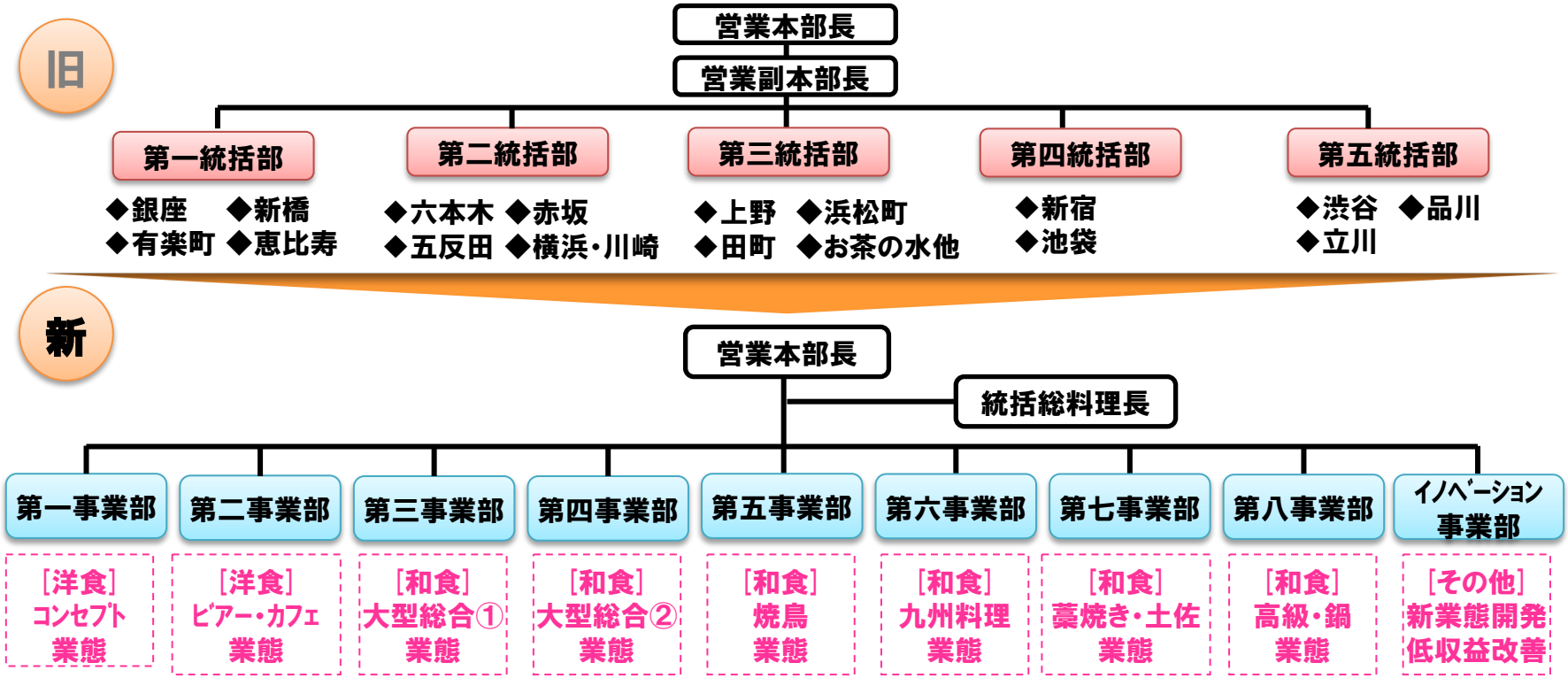
衛生管理体制強化

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	・社員中心に、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

（ご参考）ブランドマネジメント制の構築 （1/2） ～組織変更（DD）～

『エリア制』から『ブランド制』へ

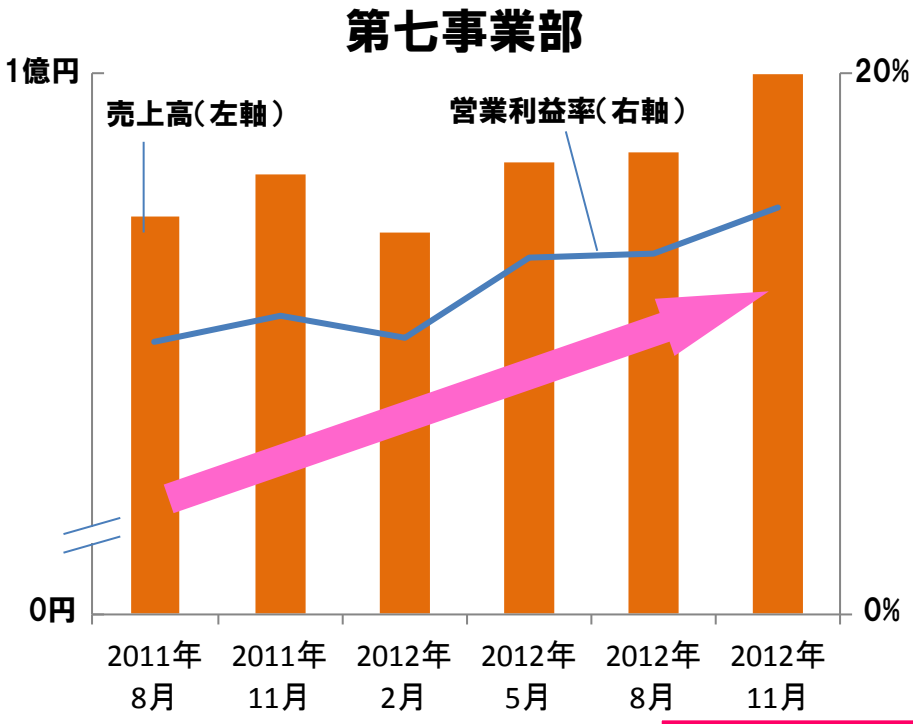


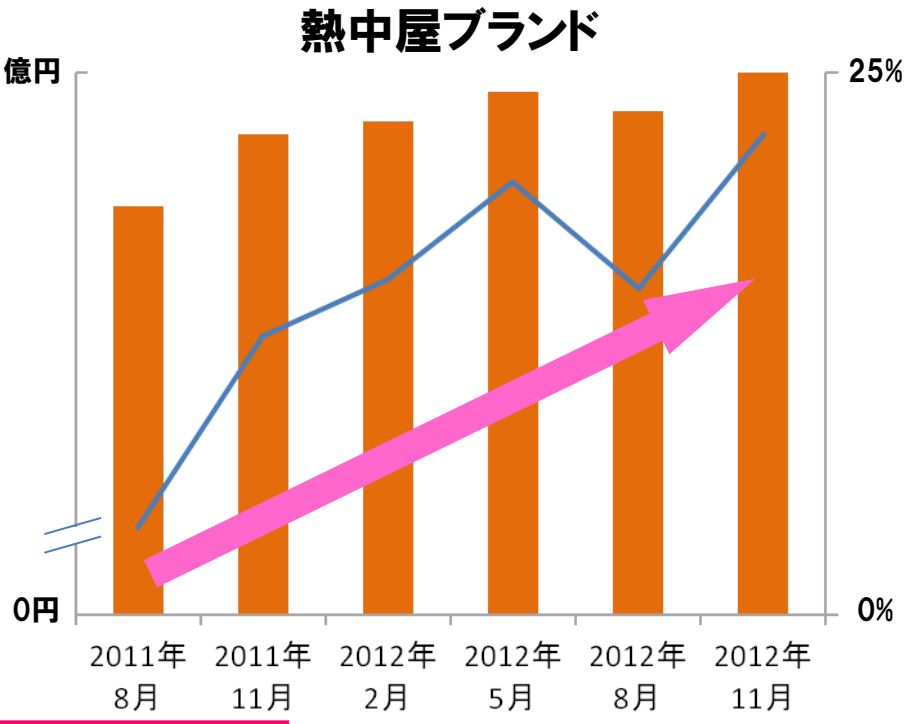
＜ポイント＞～各事業部共通～

・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。

（ご参考）ブランドマネジメント制の構築（2/2）～成功事例～

第七事業部（藁焼き・土佐業態）、熱中屋ブランド 共に既存店の売上高、営業利益率が大幅改善





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
- ✓マニュアル統一によるサービスクオリティの向上

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:228店舗 》

Diamond Dining

《 店舗数:91店舗 》

Diamond Dining Group

(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 《 45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 《 51店舗》
株式会社バグース（100%出資）
2011年6月1日株式取得

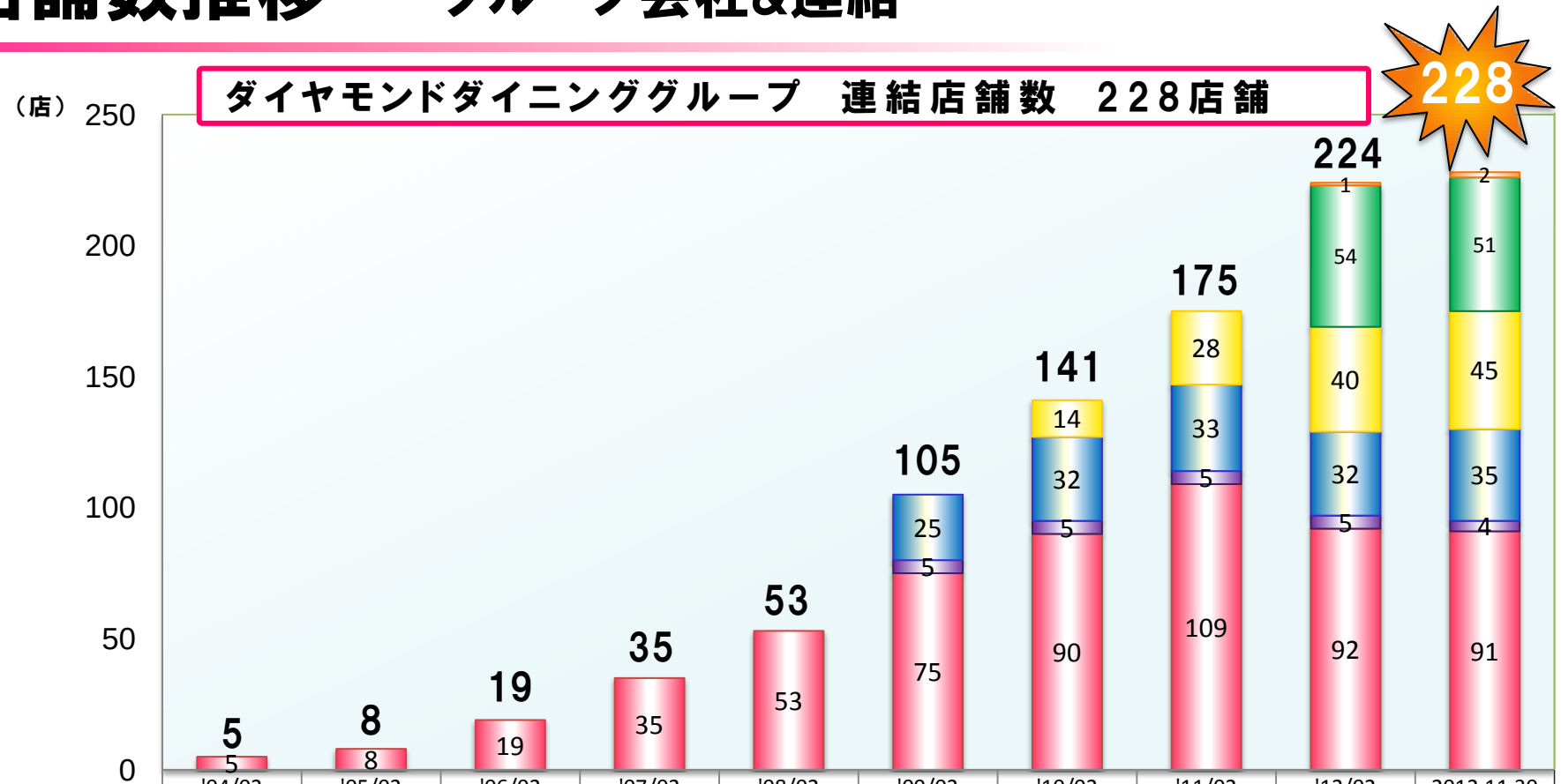
Diamond Dining International Corporation （100%出資） 《 2店舗》
2011年10月14日設立

※ 店舗数は2012年11月30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	2012.11.30
Diamond Dining International	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2
バグース	0	0	0	0	0	0	0	0	54	51
ゴールデンマジック	0	0	0	0	0	0	14	28	40	45
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	91

※2012年11月30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11月30日現在）
●発行株式総数	：	24,220株（2012年11月30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　228店舗（2012年11月30日現在） 単体　91店舗（2012年11月30日現在）
●従業員数	：	単体　297名（連結　691名）（2012年11月30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11月30日現在）

●発行済株式総数　：　5,000株（2012年11月30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11月30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11月30日現在）

●発行済株式総数　：　2,000株（2012年11月30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11月30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、鳥あさ

●出店地域　：　東京都、神奈川県、埼玉県、愛知県、大阪府
京都府
（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
美食米門	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11月30日現在）

●発行済株式総数　：　2,000株（2012年11月30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　：　45店舗（2012年11月30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、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、九州居酒屋横丁(複合施設)

●出店地域　：　東京都、神奈川県、埼玉県

	コンセプト	客単価
三丁目の勇太	リーズナブルな「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	3,600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店	3,800円
龍馬魂	龍馬のふるさと、土佐の郷土料理居酒屋	4,500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	新鮮な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
やきとり〇金	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
わら焼き軍鶏六	青森シャモロック、鰹などの“藁焼き“の店	3,500円
九州居酒屋横丁	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11月30日現在)

●発行済株式総数　：1,848株(2012年11月30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　：51店舗 (2012年11月30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、大阪府、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、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11月30日現在）

●発行済株式総数：800株（2012年11月30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11月30日現在）

●発行済株式総数：126,960株（2012年11月30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11月30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11月30日現在）
●事業内容　：レストランの運営・企画

ロゴ		コンセプト
食堂 SHOKUDO JAPANESE		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%

●直営店舗数　：1店舗 （2012年11月30日現在）

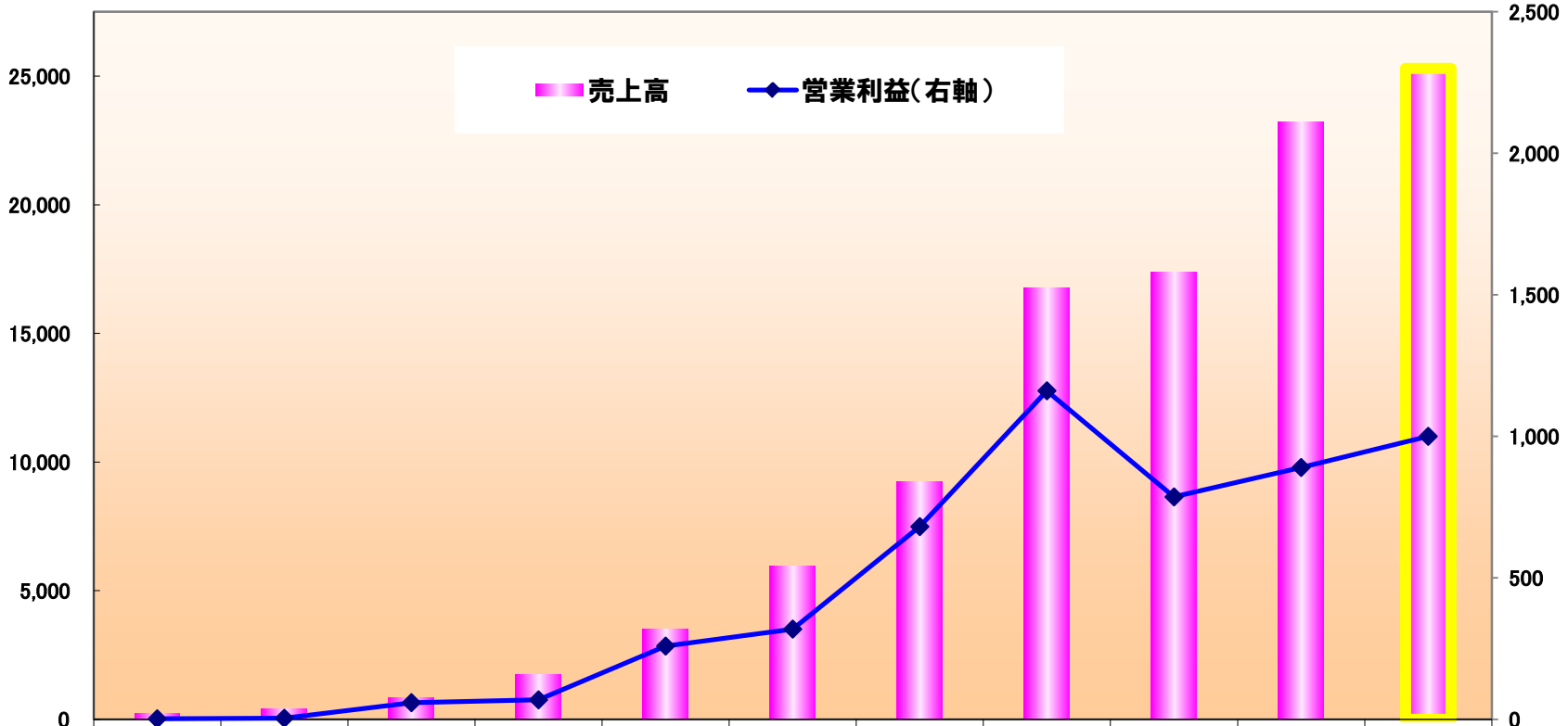
●事業内容　：飲食店経営

ロゴ	コンセプト
IZAKAYA YUJI	ランチタイムは、「とんかつ」の専門店としてロ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。

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）

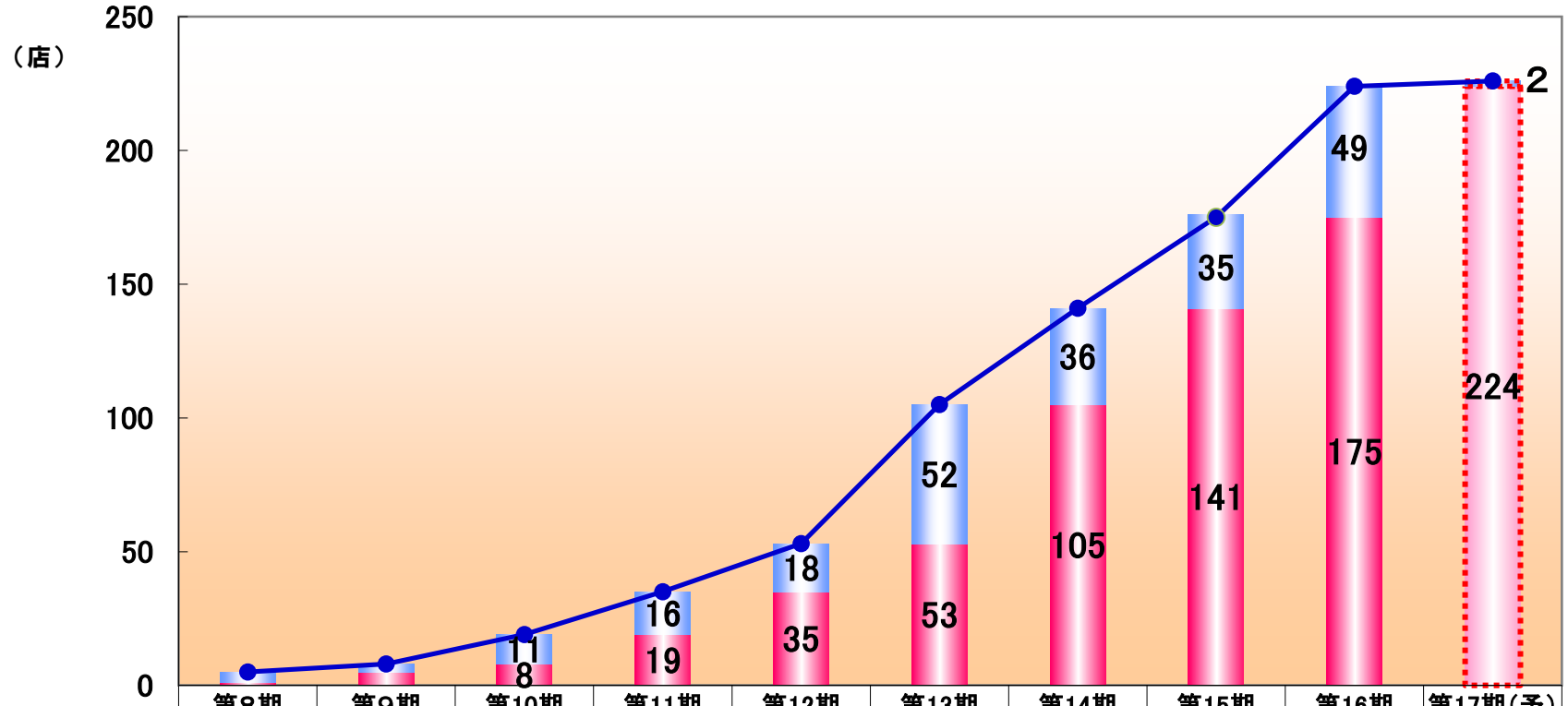


	'03/02（単体）	'04/02（単体）	'05/02（単体）	'06/02（単体）	'07/02（単体）	'08/02（単体）	'09/02（連結）	'10/02（連結）	'11/02（連結）	'12/02（連結）	'13/02（予）（連結）
売上高	216	404	833	1,753	3,504	5,948	9,224	16,762	17,398	23,234	25,300
営業利益（右軸）	2	4	59	69	259	319	681	1,161	786	890	1,000

※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　15店舗
連結閉店計画数12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	2
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	226

※ 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