株式会社ダイヤモンドダイニング

2013年2月期　決算説明資料

2013年4月22日
（証券コード：3073）

I.	2013年2月期 業績概要	‥‥ 3
II.	2013年2月期 出店状況	‥‥13
III.	経営戦略の転換	‥‥21
IV.	2014年2月期 取り組み	‥‥30
V.	2013年2月期　数値計画	‥‥41
VI.	参考資料	‥‥45

Diamond Dining Group

2013年2月期 連結業績

- 既存店昨対99.7%、減損4.6億円計上
- 前期比増収減益、計画比(*1)減収減益

2013年2月期 トピックス

- ＤＤ：ブランド制へ移行し、ブランド集約・再編へ
- ＧＭ：ライセンス事業開始、３店舗新規出店
- ＤＤマイル(*2)、予約ＣＣ(*3)、オンライン予約開始

2014年2月期　連結業績予想

- グループ全体でブランド再編・集約加速。

収益基盤再構築に注力。減収、営業/経常減益

(*1)　「計画」は平成24年10月5日公表の「業績予想」（連結業績）。次ページ以降同様。　(*2) ご予約者様専用ポイント制度。　(*.3) コールセンターの略称、

Ⅰ．2013年2月期 業績概要

2013年2月期　連結業績

（単位：百万円）

	2012年2月期		2013年2月期							
	実績 ①	構成比	計画 ②	構成比	実績 ③	構成比	計画比（③-②）		前期比（③-①）	
							金額	計画比率	金額	増減率
売上高	23,234	100.0%	25,300	100.0%	25,015	100.0%	△284	△1.1%	＋1,781	+7.7%
売上原価	5,487	23.6%	5,717	22.6%	5,654	22.6%	△63	△1.1%	＋166	+3.0%
売上総利益	17,747	76.4%	19,582	77.4%	19,361	77.4%	△220	△1.1%	＋1,614	+9.1%
販管費	16,855	72.5%	18,582	73.5%	18,670	74.6%	+88	＋0.5%	＋1,814	+10.8%
営業利益	891	3.8%	1,000	4.0%	691	2.8%	△308	△30.9%	△200	△22.5%
経常利益	978	4.2%	1,100	4.3%	820	3.3%	△279	△25.4%	△158	△16.2%
当期純利益	217	0.9%	450	1.8%	77	0.3%	△372	△82.7%	△139	△64.2%
新規出店数	6		15		14		△1		＋8	

※ 2012年２月期の「新規出店数」の数値は、2011年６月１日付で取得した株式会社バグース及び2011年11月１日（現地時間）付で取得したDream Dining Honolulu LLCによる店舗増加分を除く数値。

2013年2月期 連結ＰＬ①　(計画比)

(単位:百万円、%)

	2013年2月期　(計画)		2013年2月期　(実績)			
	計画	売上高構成比	実績	売上高構成比	計画比（額）	計画比（率）
売上高	25,300	100.0%	25,015	100.0%	△284	△1.1%
売上原価	5,717	22.6%	5,654	22.6%	△63	△1.1%
売上総利益	19,582	77.5%	19,361	77.4%	△220	△1.1%
販管費	18,582	73.4%	18,670	74.6%	＋88	＋0.5%
営業利益	1,000	4.0%	691	2.8%	△308	△30.9%
経常利益	1,100	4.3%	820	3.3%	△279	△25.4%
当期純利益	450	1.8%	77	0.3%	△372	△82.7%

《補足説明》

ü　売上高　　△1.1%（対計画比）
　年度を通じ最も売上高が伸びる12月単月において年末商戦の立ち上がりが鈍かったこと等の影響により、12月単月の既存店連結売上高前年対比が95.5%となったこと、また撤退の意思決定をした店舗の営業終了日を前倒ししたこと等により計画を下回る。

ü　売上総利益　△1.1%（対計画比）
　売上高未達額＞売上原価の低減額となり、計画を下回る。

ü　販管費　　＋0.5%（対計画比）
　人件費の削減、修繕費の抑制に努めたが、一方、売上高獲得のために販売促進費を上乗せしたこと等により、計画超過となる。

ü　営業利益及び経常利益　　△30.9%及び△25.4%（対計画比）
　売上総利益の未達及び販管費の超過により、計画を下回る。

ü　当期利益　　△82.7%（対計画比）
　経常利益の未達及び計画超過の減損損失465百万円（実績額）を特別損失に計上し、計画を下回る。

2013年2月期 連結ＰＬ②　(前期比)

(単位:百万円、%)

	2012年2月期		2013年2月期			
	実績	売上高構成比	実績	売上高構成比	増減額	増減率
売上高	23,234	100.0%	25,015	100.0%	＋1,781	＋7.7%
売上原価	5,487	23.6%	5,654	22.6%	＋166	＋3.0%
売上総利益	17,747	76.4%	19,361	77.4%	＋1,614	＋9.1%
販管費	16,855	72.5%	18,670	74.6%	＋1,814	＋10.8%
営業利益	891	3.8%	691	2.8%	△200	△22.5%
経常利益	978	4.2%	820	3.3%	△158	△16.2%
当期純利益	217	0.9%	77	0.3%	△139	△64.2%

※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》

ü　売上高　　増減率　＋7.7%
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＋7.7%となる。通期の既存店売上高は昨年対比99.7%(連結ベース)となり、第３四半期累計の既存店売上高前年対比101.0%(連結ベース)から1.3point 下降となる。(第4四半期(12月-2月) 96.4%)

ü　売上原価　　構成比　△1.0 point
前年９月より開始した新物流体制の推進による寄与及び原価率の低いバグースがグループ入りがフル寄与し寄与したことにより、構成比が下降した。バグースを除く原価率は25.6%(0.4 pointの構成比改善)。

ü　販管費　　構成比　＋2.1 point
６月以降既存店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、人件費率が前年比1.2 point上昇したこと及び業務委託費用等の増加により、支払手数料が前年比0.7 point上昇したこと等による構成比の上昇。

ü　営業利益及び経常利益　　増減率　△22.5%及び△16.2%
第４四半期において、営業利益及び経常利益が前年同四半期比△229百万円及び△216百万円となったため、減益となる。

ü　当期利益　　増減率　△64.2%
経常利益の減少及び減損損失465百万円(実績額)を特別損失に計上し、減益となる。

2013年2月期 セグメント情報 (前年同期比)

ü 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				2013年2月期			
	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	18,287	78.7%	1,775	76.6%	18,772 (+2.7%)	74.6%	1,585 (△10.7%)	70.6%
アミューズメント事業	4,947	21.3%	541	23.4%	6,187 (+25.1%)	25.2%	674 (+24.7%)	30.1%
ライセンス事業	–	–	–	–	55 (–)	0.2%	△15 (–)	△0.7%
合計(前年同期増減率)	23,234	100.0%	2,317	100.0%	25,015 (+7.7%)	100.0%	2,245 (△3.1%)	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△1,554百万円合算前の数値。表の合計と合算するとセグメント利益は691百万円。

2013年2月期 連結売上高 ～ 企業別 構成比 ～

ü 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				2012年2月期		
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（%）	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（%）	期末店舗数（店）
ＤＤ	8,781	△4.9%	35.1%	89 (－3)	9,237	39.8%	92
ＳＰ	426	△21.2%	1.7%	4 (－1)	541	2.3%	5
ＳＴ	5,748	＋4.0%	23.0%	34 (＋2)	5,528	23.8%	32
ＧＭ	2,307	＋15.2%	9.2%	46 (＋6)	2,002	8.6%	40
ＢＧ	7,340	＋25.1%	29.3%	50 (－4)	5,869	25.3%	54
ＤＤＩ	411	＋640.0%	1.6%	2 (＋1)	55	0.2%	1
連結	25,015	＋7.9%	100.0%	225 (＋1)	23,234	100.0%	224

※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

2013年2月期 第4四半期連結ＰＬ　(前年同期比)

(単位：百万円、%)

	2012年2月期　4Q (12月～2月)		2013年2月期　4Q (12月～2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	6,877	100.0%	6,608	100.0%	△269	△3.9%
売上原価	1,580	23.0%	1,484	22.5%	△96	△6.1%
売上総利益	5,296	77.0%	5,123	77.5%	△172	△3.3%
販管費	4,649	67.6%	4,706	71.2%	＋56	＋1.2%
営業利益	646	9.4%	417	6.3%	△229	△35.4%
経常利益	670	9.8%	454	6.9%	△216	△32.3%
当期純利益	152	2.2%	74	1.1%	△77	△50.9%

※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》

ü　売上高　　増減率　△3.9%
　当第４四半期の既存店売上高は前年同四半期比96.4% (連結ベース) となり、増減率△3.9%となる。

ü　売上原価　　構成比　△0.5 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。

ü　販管費　　構成比　＋3.6 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、新規出店の開店前賃料及び閉店の前倒しによる空家賃等が発生したことにより、地代家賃が前年同四半期比＋0.5 point、売上獲得のために上乗せにより販売促進費が前年同四半期比＋0.6 pointとなったこと等による構成比の上昇。

ü　営業利益及び経常利益　　増減率　△35.4%及び△32.3%
　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。

ü　当期利益　　増減率　△50.9%
　利益の減少に伴い法人税等が合計100百万円 (前年同期比 △215百万円) となるが、減損損失278百万円 (前年同期比 +107百万円) 計上により、前年同期を下回る。

事業サマリー　～ 2013年2月期通期ベース ～

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

- ü 既存店前年比は前期震災の影響が減少した6月以降回復には至らず、通期グループ計99.7%となる。
- ü グループ店舗展開は新規出店14店舗、業態変更21店舗、閉店12店舗、グループ内移管2店舗。
- ü GMは『やきとり〇金』のライセンス事業を開始し、24店舗の加盟契約を獲得し、3店舗を新規出店。

《 店舗数：225店舗 》

Diamond Dining Group

㈱ダイヤモンドダイニング

- ü 既存店売上高前年対比99.1%（前期実績：89.3%）。 店舗営業利益率8.3%（前期実績：9.8%）
- ü 既存店売上高前年対比は6月以降回復には至らず、100%を下回る。2店舗の新規出店・4店舗の閉店を実施。店舗営業利益は売上総利益の減少＞販管費の減少により、前期実績を下回る。企業利益面ではグル-プ本部費負担重く営業損益は赤字となる。

㈱サンプール

- ü 既存店売上高前年対比101.2%（前期実績：96.8%）。店舗営業利益率22.7%（前期実績：17.3 %）
  4月に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

- ü 既存店売上高前年対比102.2%（前期実績：93.0%）。店舗営業利益率7.9%(前期実績：10.0 %)
  既存店売上高は回復基調となり、前年比100%超となる。3店舗の新規出店・3店舗の閉店を実施、グループ内から2店舗譲受。
  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、前期実績を下回る。企業営業損益は黒字とな

㈱ゴールデンマジック

- ü 既存店売上高前年対比106.1%（前期実績：83.7 %）。店舗営業利益率13.8%（前期実績：9.2%）
- ü 既存店売上高前年対比は各四半期計全て100%超となる。7店舗の新規出店、グループ内1店舗譲渡。ライセンス事業は、24加盟獲得、3店舗を新規出店。店舗営業利益の増加がライセンス事業部経費及び本部費の増加を上回り、企業営業損益は黒字となる。

㈱バグース

- ü 既存店売上高前年対比96.3%。店舗営業利益率11.3%（前期実績：11.2%）
- ü 前期第2四半期からグループ入り。1店舗の出店・5店舗の閉店を実施。店舗営業利益率は原価率等の低減により、前年並みとなる。
  原価率が前年同四半期比1.2point改善し、15.4%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）

2013年2月期 連結ＢＳ　(前期末増減)

(単位:百万円)

		2012年2月期	2013年2月期	増減		2012年2月期	2013年2月期	増減
流動資産		3,592	4,105	＋513	流動負債	4,805	4,521	△284
固定資産	有形	3,199	2,623	△575	固定負債	4,538	4,518	△20
	無形	633	521	△112	負債合計	9,344	9,039	△305
	投資他	4,758	4,647	△110	資本金	502	502	-
固定資産合計		8,591	7,793	△798	資本剰余金	492	492	-
					利益剰余金	1,844	1,850	＋5
					自己株式	△2	△2	-
					評価･換算差額等	3	18	+14
					純資産合計	2,839	2,859	＋20
資産合計		12,184	11,899	△285	負債純資産合計	12,184	11,899	＋285

《補足説明》

- ü　流動資産　：　現金及び預金残高の571百万円増加に伴う流動資産の増加
- ü　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
- ü　流動負債　：　短期借入金415百万円及び未払法人税等の減少に伴う流動負債の減少
- ü　固定負債　：　長期借入金93百万円増加したものの、負ののれん121百万円減少等により、固定負債は減少
- ü　純資産　　：　為替換算調整勘定14百万円増加に伴う純資産の減少

2013年2月期 連結ＣＦ　(前年同期比)

(単位:百万円)

	2012年2月期	2013年2月期	主な内訳　※()内は2012年2月期数値
営業キャッシュ・フロー	1,768	1,272	税金等調整前四半期純利益351（544）、法人税等の支払額△247（△378）、減価償却費752（834）、のれん償却176（117）、負ののれん償却△121（△121）、減損損失465（310）、その他の増減△103（463）
投資キャッシュ・フロー	△465	△227	有形固定資産の取得による支出△221（△304）、有形固定資産の売却による収入40（55）、差入保証金の差入による支出△68　(40)、差入保証金の回収による収入351（232）
FCF（フリー・キャッシュ・フロー）※	1,302	1,045	－
財務キャッシュ・フロー	△158	△525	短期借入金の純増減△415（41）、長期借入による収入2,167（2,000）、長期借入金の返済による支出△2,048（△1,866）、社債の償還による支出 △160（△120）、配当金の支払△72（△60）
現金同等物に係る換算差額	3	14	－
現金同等物の増加額（△減少額）	1,147	535	－
期首現金同等物残高	1,132	2,279	－
期末現金同等物残高	2,279	2,814	－

※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

《補足説明》

ü　**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1,272百万円のプラスに。

ü　**投資キャッシュ・フロー**
固定資産の取得及び差入保証金の差入等の支出が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を上回り、投資キャッシュ・フローは227百万円のマイナスに。

ü　**財務キャッシュ・フロー**
借入金の返済等による支出が同収入を上回ったこと等により、財務キャッシュ・フローは525百万円のマイナスに。

Ⅱ．2013年2月期 出店状況

2013年2月期　出店等状況一覧

※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

	2011年2月期				2012年2月期						2013年2月期					
	新規出店	業態変更	閉店	期末店舗数	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店	移管 ※4	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 ※4	期末店舗数
ＤＤ	19	2	0	109	0	6	＋1	10	△8	92	**2**	**10**	△1	**4**	-	**89**
ＳＰ	0	2	0	5	0	0	-	0	0	5	**0**	**0**	-	**0**	△1	**4**
ＳＴ	1	2	0	33	0	1	-	1	0	32	**3**	**3**	-	**3**	＋2	**34**
ＧＭ	15	2 ※1	0	28 ※2	6	9	△1	1	+8	40	**7**	**8**	-	**0**	△1	**46**
ＢＧ	-	-	-	-	(54) ※3	2	＋1	1	0	54	**1**	**0**	-	**5**	-	**50**
ＤＤＩ	-	-	-	-	(1) ※3	0	-	0	0	1	**1**	**0**	-	**0**	-	**2**
連結	35	8	0	175 ※2	6	18	＋1	13	(8)	224	**14**	**21**	△1	**12**	(2)	**225**

※1　2店舗2業態を1店舗1業態へ統合し変更含む。
※2　「※1」の結果、前期末店舗数+新規出店数-閉店又は売却から期末店舗数は△1
※3　株式取得、事業譲受による増加店舗。
※4　グループ内 移管（△はグループ内譲渡、+はグループ内譲受）

2013年2月期　出店状況

海外初出店を含む連結計14店舗の新規出店を実施

【新規出店】

既：既存ブランドの意

【BG】52	【GM】40 既	【GM】41 既	【DD】92 既	【GM】42 既	【ST】34	【ST】35 既	【GM】43 既	【GM】44 既	【DDI】2	【GM】45 既
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○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 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)	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）			

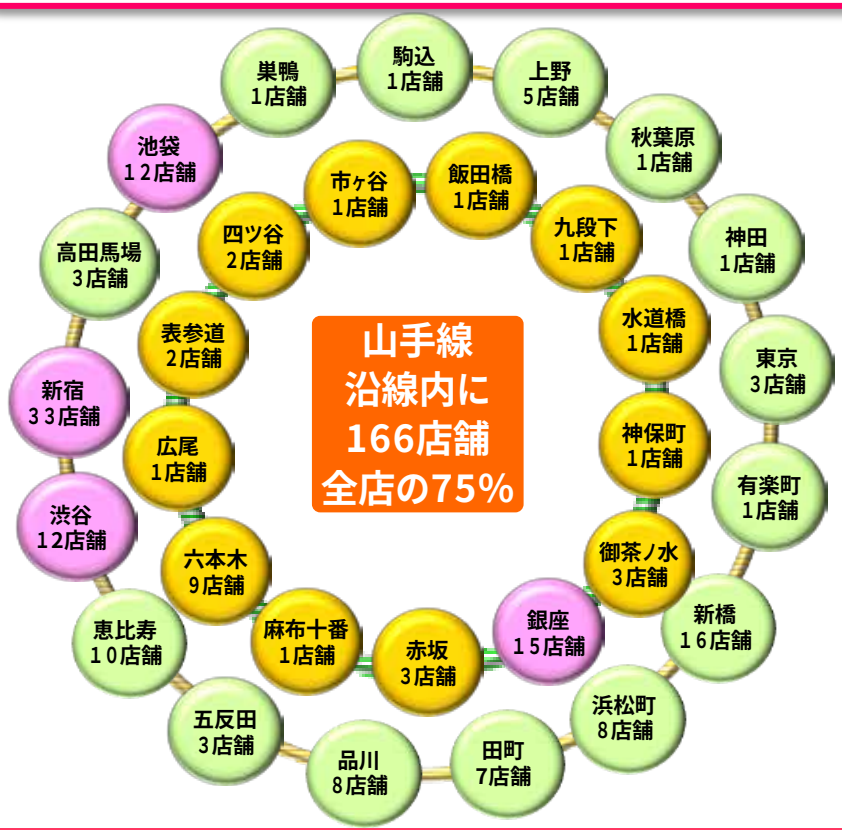
【GM】46 既	【DD】89 既	【ST】34
12月10日 オープン	2月15日 オープン	2月25日 オープン
熱中屋　渋谷LIVE (GM) 東京都渋谷区 (渋谷)	わらやき屋　赤坂 (DD) 東京都港区 (赤坂)	焼鶏　しの田 麻布十番 (ST) 東京都港区 (麻布十番)
4Q（3店舗）		

- 新規14店舗中10店舗が既存ブランドでの出店
- 特にゴールデンマジックは「まる金」及び「熱中屋」に注力
- 新たな取り組みとしてグループ全体のフラグシップを出店（「焼鶏　しの田」）

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2月末現在）

新宿	33店舗	池袋	12店舗
渋谷	12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	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
巣鴨	1店舗	御茶ノ水	3店舗

人材・設備・食材・情報・販促・集客の共有化

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		“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）
		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）
		オペラハウスをコンセプトにした空間のカジュアルフレンチレストランです。	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ラウンジ・バーです。	2,500円	
		ビール醸造所をコンセプトにした空間で、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）
		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）
		「湯豆腐」や「溶岩焼き」等の九州各地の郷土料理をお楽しみいただけます。	3,800円	9/27（3Q）
		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）
		「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）
		パリの街角にあるビストロをコンセプトとした空間で、チーズ料理をワインなどとご一緒にお楽しみにいただけます。	2,000円	2/22（4Q）

店名	コンセプト	客単価
	「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
	「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
	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
	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、世界各国のビールをお楽しみいただけます。	3,500円
	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
	「串焼き」や「鉄板餃子」等の九州各地の郷土料理をお楽しみいただけます。	3,800円
	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
	「串焼き」や「鉄板餃子」等の九州各地の郷土料理をお楽しみいただけます。	3,800円
	職人のチーズづくりの工程が見える空間で、出来立てのチーズを活かした料理が楽しめるチーズ料理専門店です。	2,000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	季の膳	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）	楽凡	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）	京町恋にぐし	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（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！」をコンセプトにした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
	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		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	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		もつ鍋	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
	三代目の男太	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	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
	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		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
	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		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
	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 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
	龍馬魂	「かつを」や「土佐はちきん地鶏」等の「藁（わら）焼き」や「軍鶏鍋」などの土佐郷土料理をご堪能いただけます。	4,500円	1/20（4Q）	九州 熱中屋	「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」をコンセプトにした九州の美味しい料理を集めた大衆酒場。	4,000円

新規事業 ～「やきとり ○金」ライセンス事業 ～

2012年3月からライセンス募集を開始
24店舗の加盟契約を獲得し、3店舗を新規出店

ライセンス加盟出店状況

①渋谷店　：2012年12月21日開店
②大森店　：2013年2月7日開店
③御徒町店：2013年2月22日開店

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

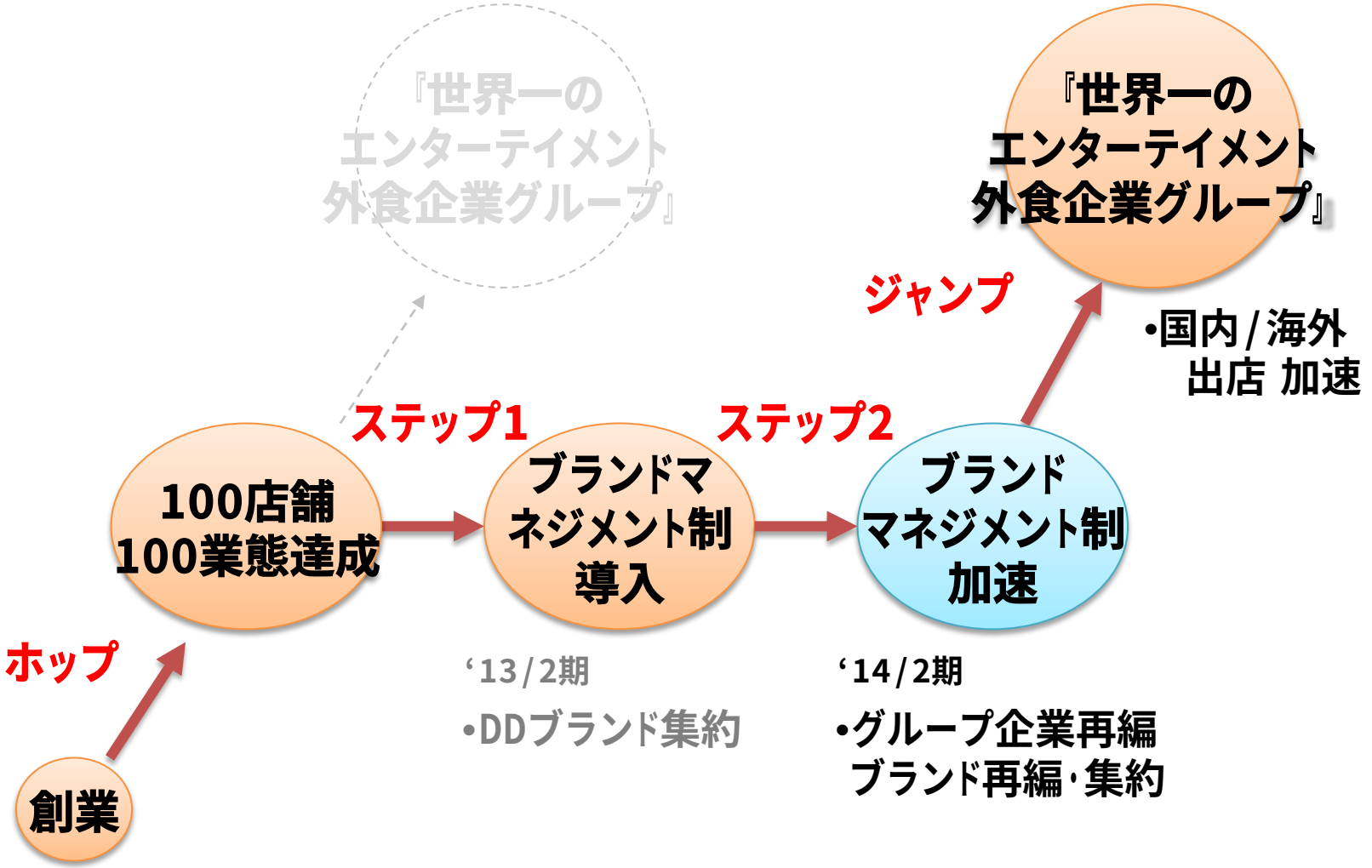
＜実績＞

	2012年										2013年		通期
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	計
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	1	2	24
出店										1		2	3

III. 経営戦略の方向性

経営戦略の方向性　～ 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



ブランド･マネジメント制移行上の課題

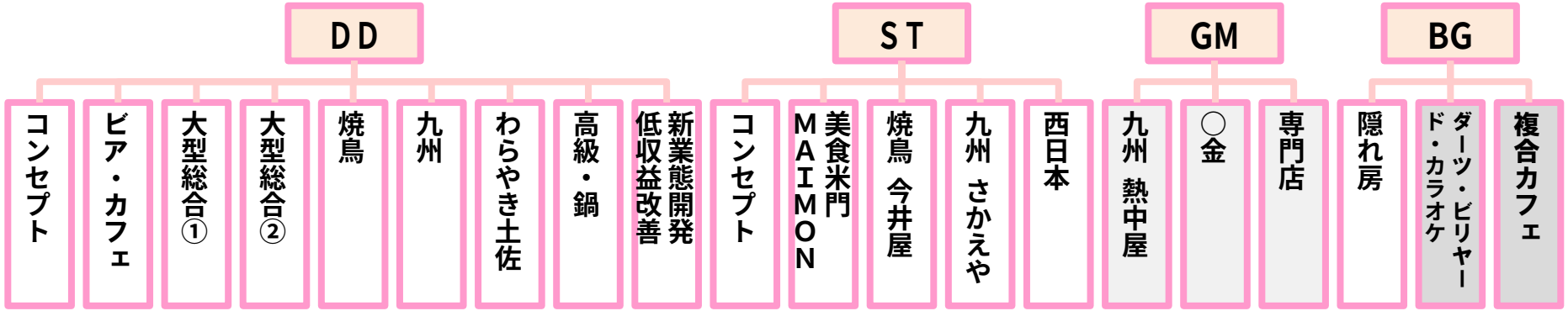
‘13/2期の課題を踏まえ、‘14/2期は大幅な組織変更を実施

	‘13/2期 課題	‘14/2期に向けて ＜課題解決の方向性＞
価値観共有	• (-)	•熱狂宣言！
組織体制	•ブランド集約の遅れ •直営の飲食店舗がグループ各社に分散	•更なるブランド集約 •グループ会社再編
実行(方法論)	•ブランドのS商品開発やサービス力向上の遅れ •業態変更/立地開発遅れ	•組織変更 (4本部4室制→6本部2室制)

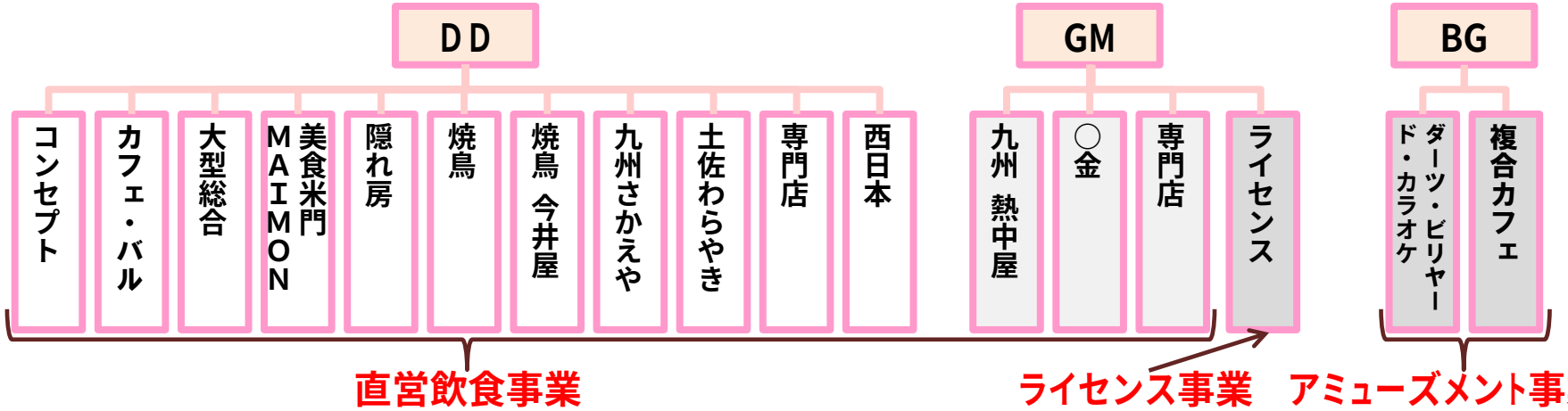
課題解決の方向性(1/4)　～ グループ内企業再編 ～

直営飲食事業を㈱ダイヤモンドダイニングに集約

＜旧　営業組織　20業態＞

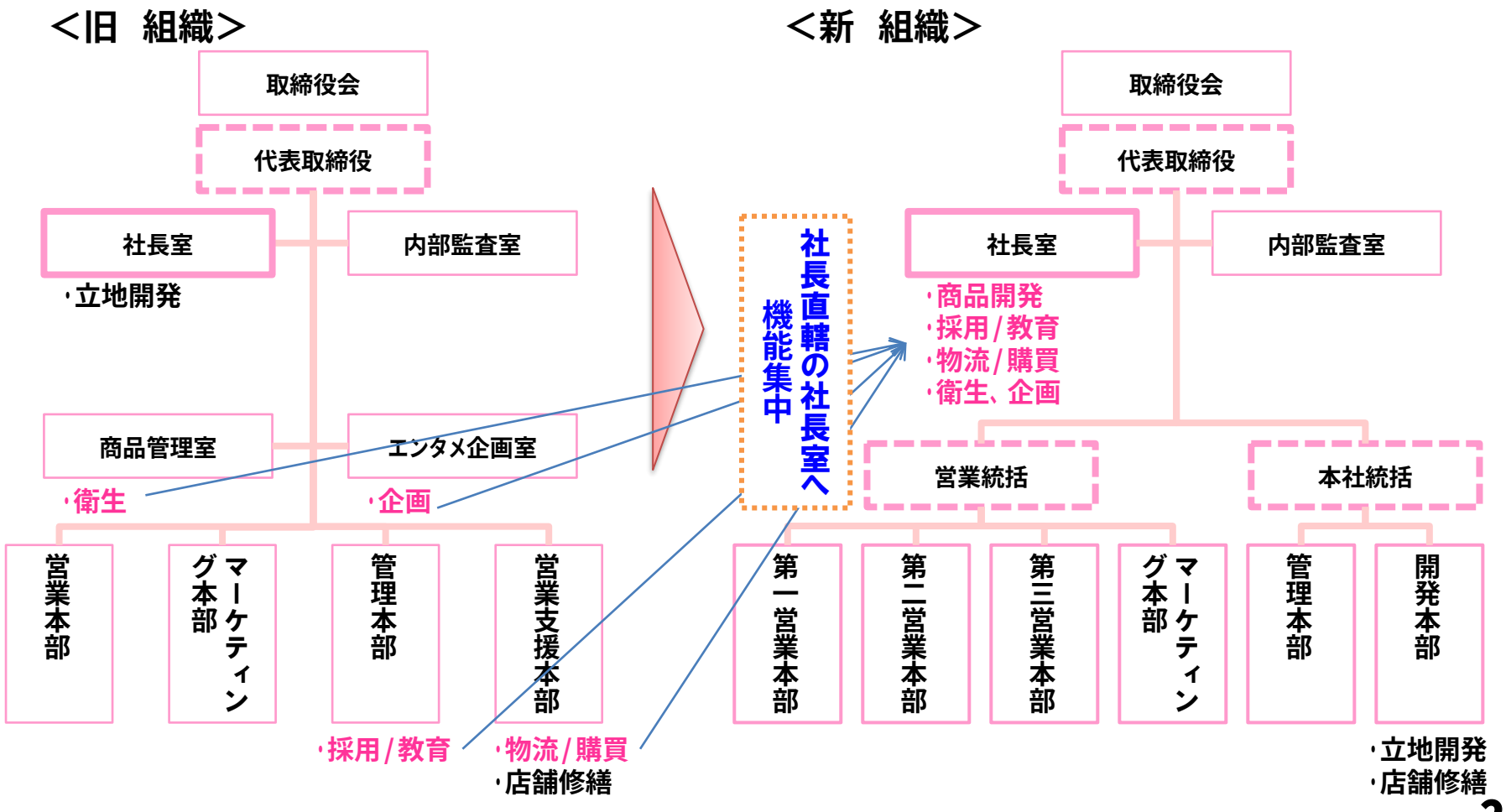


＜新　営業組織　16業態＞



課題解決の方向性(2/4)　～ 組織変更 4本部4室制→6本部2室制 ～

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もって実施するため組織体制を変更



課題解決の方向性 (3/4)　～ ロードマップ / アウトライン ～

ブランドマネジメント制を確立し、新たな成長ステージへ

2013/2期（前期）
ステップ1（第1次移行期）

飲食事業
- DD
- ST
- BG（飲食）
- GM（飲食）
  - 熱中屋
  - やきとり◯金

・DD：エリア制→ブランド制へ
・GM：「熱中屋」「◯金」へ集中

2014/2期（今期）
ステップ2（第2次移行期 + 確立期）

飲食事業
- DD（新）
- GM（飲食）

→ 第1カテゴリー
→ 第2カテゴリー
→ 第3カテゴリー

・DD + ST + BGの飲食事業統合
・飲食事業のブランドを3カテゴリー化

2015/2期（来期）以降
ジャンプ
⇒新たな成長ステージへ

第1カテゴリー → 多店舗展開推進
第2カテゴリー → ブランド価値追求
第3カテゴリー → ブランド育成 / 個店

課題解決の方向性(4/4)　～ 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】ブランド事例(1/2)　～ 第1カテゴリー(多店舗化ブランド) ～

GLASS DANCE





わらやき屋





多店舗化ブランド

鳥福





熱中屋





【ご参考】ブランド事例(2/2)　～ 第3カテゴリー(育成/ﾌﾗｸﾞｼｯﾌﾟ ﾌﾞﾗﾝﾄﾞ) ～

育成ブランド

花畑牧場　十勝チーズ工房 - たまプラーザ -

2013年2月
リニューアルオープン





フラグシップブランド

焼鶏しの田 - 麻布十番 -



1967 - 六本木 -



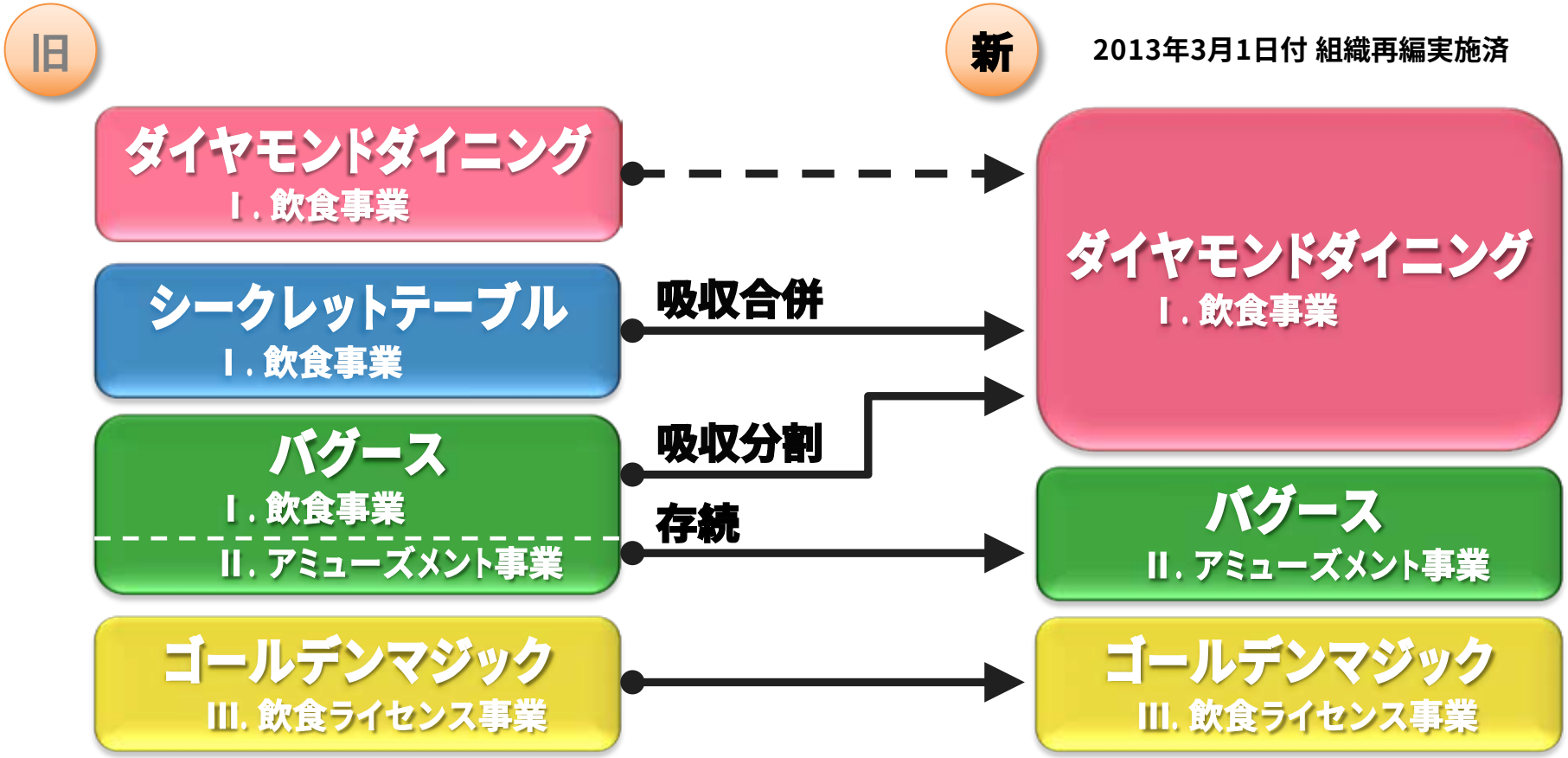
Ⅳ. 2014年2月期　取り組み

【総覧】2014年2月期（=今期）の取り組み

		2013年2月期取組	2014年2月期取組
ブランドマネジメント制構築	グループ内企業再編	・シークレットテーブルがゴールデンマジック、サンプールから各1店舗、計2店舗譲受	●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、サンプールから2店舗、計9店舗譲受
	ブランド集約	・連結10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	●ダイヤモンドダイニングは第1フェーズとして1Q末を目途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」を中心にブランド（＝店名）統一を順次実施。 ●収益性が低下している一部の 大型空中階店舗も、上記業態の何れかへ集約する予定 ●ゴールデンマジックは譲受店舗を上期末を目処に順次、熱中屋ブランドに業態変更予定
	コスト削減	・グループの物流体制を集約化 ・仕入先の再精査・集約を行いボリュームディスカウントに成功	●ブランド集約に連動したセンター物流の継続的強化 ●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実施
集客力向上	店舗	【リピート率向上施策】 ・QSC（Quality：品質, Service：サービス, Cleanliness：清潔さ）の強化・徹底	【リピート率向上施策】 ●DDマイル促進 ●人件費・商品原価の戦略的上積みによる店舗オペレーション力・お客様満足度の向上
	本社	・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DDマイル（ポイント制度）を導入	●人材採用強化・人材教育制度の構築・商品開発強化 ●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
新規事業展開	新規事業海外展開	・「○金」業態のライセンス事業展開開始 22件の加盟契約を獲得、3店舗新規出店 ・米国本土への初出店	●「○金」業態のライセンス事業推進 ●「熱中屋」業態のフランチャイズ事業展開開始 ●12月に米国ハワイ州ワイキキに出店予定

今期の取り組み(1/7)　～ グループ内企業再編 ～

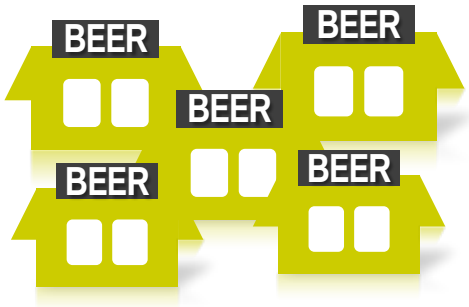
事業の明確化による経営効率化･運営体制充実化



今期の取り組み(2/7)　～ ブランド集約 ～

１Ｑで高収益モデル３業態を中心に業態集約

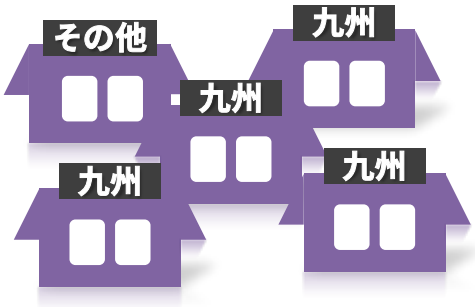
ビア業態



GLASS DANCE

＜8店舗＞

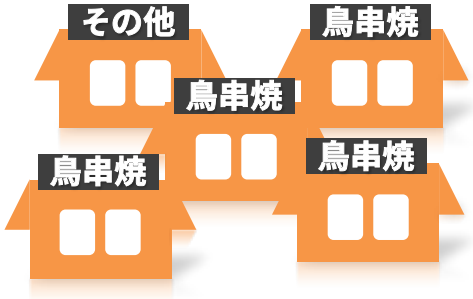
九州業態



九州黒太鼓

＜14店舗＞

鳥串焼き業態



炭火串焼・水炊き 鳥福

or

腹黒屋

＜11店舗＞

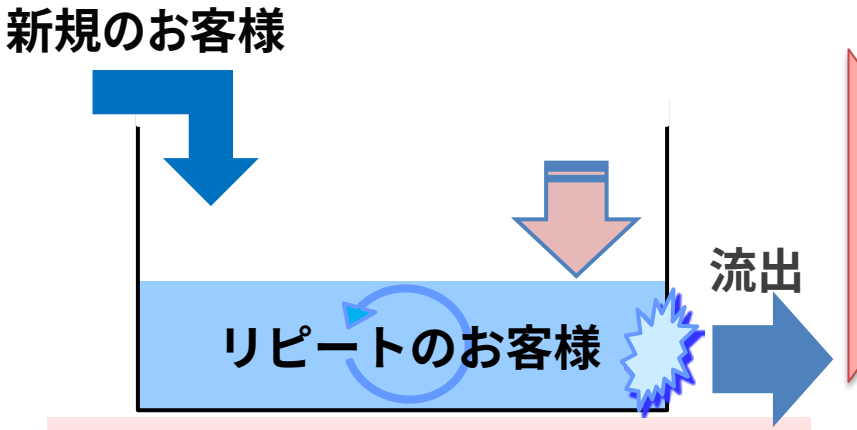
ブランド集約メリット

- ü ブランド内の高収益店舗をベンチマーク
- ü ブランドに特化したサービス･商品の開発
- ü メニュー及びレシピの統一による品質の向上
- ü 仕入れ食材の統一化によるコストダウン
- ü マニュアル統一によるサービスクオリティの向上
- ü メニューブック･販促物等のクリエィティブの向上
- ü 多店舗化による認知度の向上

今期の取り組み (3/7)　～ 集客力向上 ～

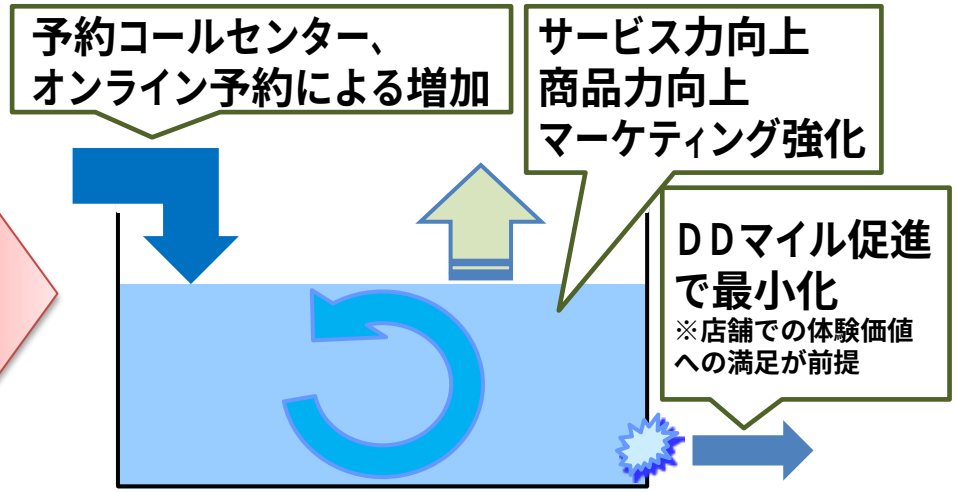
新規のお客様中心のフロー型から
リピートのお客様中心のストック型への移行推進

＜現況＞
新規のお客様中心型



【水位が徐々に下がる状態】
流入も多いが、それ以上に流出が多く、既存店は前年比を下回る状態

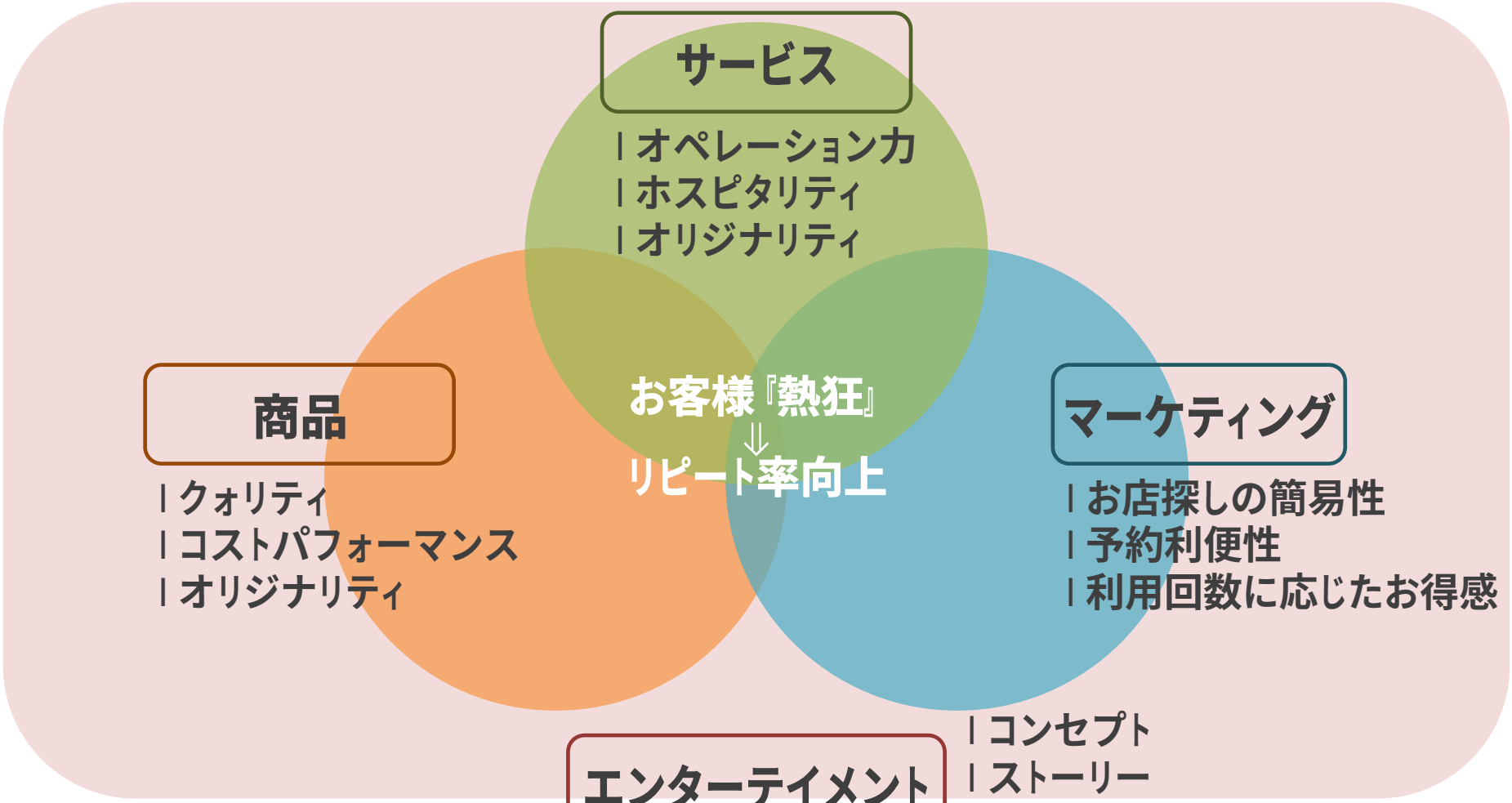
＜目指す概況＞
リピートのお客様中心型



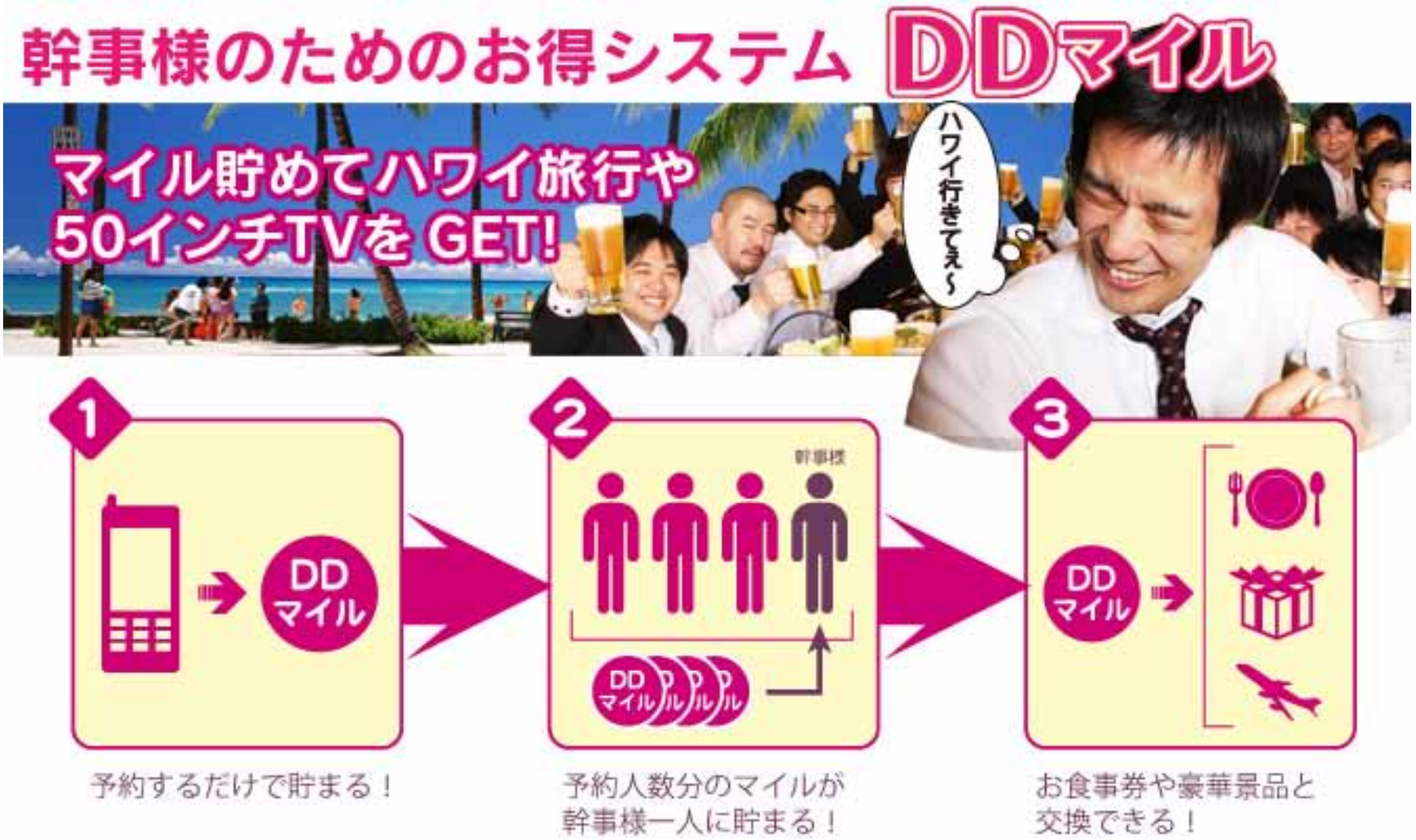
【水位が徐々に上がっていく状態 】
流入を増加させ、流出を少なくし、”顧客のプール”を大きくしていく。
その中で、リピートを促進し収益を安定的に大きくする。

今期の取り組み (4/7)　～ 集客力向上 ～

集客力 (リピート率) を高める３つの要素



今期の取り組み(5/7)　～ 集客力向上 / DDマイル促進 ～



今期の取り組み(6/7)　～ 集客力向上 / 商品力･サービス力 ～

採用･教育･開発を中心としたサービス力･商品力の向上

	人材開発	個別施策
サービス	• 社長室が中心となり、有能な人材採用の強化 •全スタッフ（パートナー含む）対象の人材教育制度の構築	• 各ブランドによるマニュアル統一化によるオペレーション力の向上 • ブランドに特化したオリジナルサービスの開発強化
商品	•人件費の上積みによる人材教育の強化	• 各ブランドのレシピ統一化による品質の向上及び維持 • 商品原価の上積み及び商品単価減額の継続的施策によるコストパフォーマンスの上昇 • 社長室が中心となり、ブランドオリジナル･共通商品の開発強化

今期の取り組み(7/7)　～ 新規事業　フランチャイズ ～

「九州 熱中屋」　ＦＣ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）	①一口サイズの小さな串焼き63円～ ② 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（飲食経験必要・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）

『やきとり〇金』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

【ご参考】マーケティング強化(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の大幅増を目指す

2013年2月期 (前期)

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

2014年2月期 (今期)

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
- お客さま動向に基づいた新規ブランド開発

【ご参考】マーケティング強化(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

	お客様のメリット	店舗のメリット
・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。	・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。
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)	・お客様とのコンタクトポインが増える。 ・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様の増加。 ・グループ内店舗を回遊していただける。 ・お客様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。

Ⅴ．2014年2月期　数値計画

2014年2月期の店舗展開方針

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）
- BG：1店舗（グループのフラグシップ「1967」/出店済み）
- 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 14店舗

業態変更

- DD： 33店舗（主に既存のブランドに集約予定）
- GM： 9店舗（DD 及び SPから譲受8店舗含む計9店舗を「熱中屋」に変更予定 ）
- BG： 計画なし
- 連結：合計 42店舗

閉店

- DD：9店舗（うち1店舗は定期借家契約満了のため閉店）
- GM：1店舗（ライセンス・FC研修及び商品開発施設が必要となったため）
- BG：2店舗（店舗マネジメント効率化のため）
- 連結：合計12店舗 ※ 12店舗全て2013年2月期に減損処理済み

（注） DD=㈱ダイヤモンドダイニング、SP=㈱サンプール、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、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

	2012年2月期						2013年2月期						2014年2月期 計画※3				
	新規出店	業態変更	うち業変による増減	閉店	移管※2	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※2	期末店舗数	新規出店	業態変更	閉店又は売却	移管※2	期末店舗数
DD	0	6	＋1	10	△8	92	2	10	△1	4	-	89	0	32	9	＋34	114
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	＋9	66
BG	(54) ※1	2	＋1	1	0	54	1	0	-	5	-	50	1	0	2	△7	42
DDI	(1) ※1	0	-	0	0	1	1	0	-	0	-	2	1	0	0	-	3
連結	6	18	＋1	13	(8)	224	14	21	△1	12	(2)	225	14	41	12	(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　計画は2013年4月12日時点

2014年2月期 業績予想　～ 連結 ～

（単位：百万円）

	2014年2月期 第2四半期予想　【連結】	対前年同期 増減率	2014年2月期 通期予想　【連結】	対前期 増減率
売上高	12,039	△2.3%	24,300	△2.9%
営業利益	110	△61.1%	510	△26.1%
経常利益	123	△64.8%	530	△35.4%
当期純利益	30	―	174	＋124.8%
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。
※「対前年同期増減率」の「-」は、前年同期が赤字であったため、増減率を記載しておりません。

Ⅶ. ご参考資料

ダイヤモンドダイニンググループ概要

Diamond Dining Group

《 連結店舗数：225店舗 》

Diamond Dining

《 店舗数：123店舗 》

(M&A) SUN POOL 《 2店舗》
株式会社サンプール（100%出資）
2008年6月30日株式取得

GOLDEN MAGIC 《 55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 《 43店舗》
株式会社バグース（100%出資）
2011年6月1日株式取得

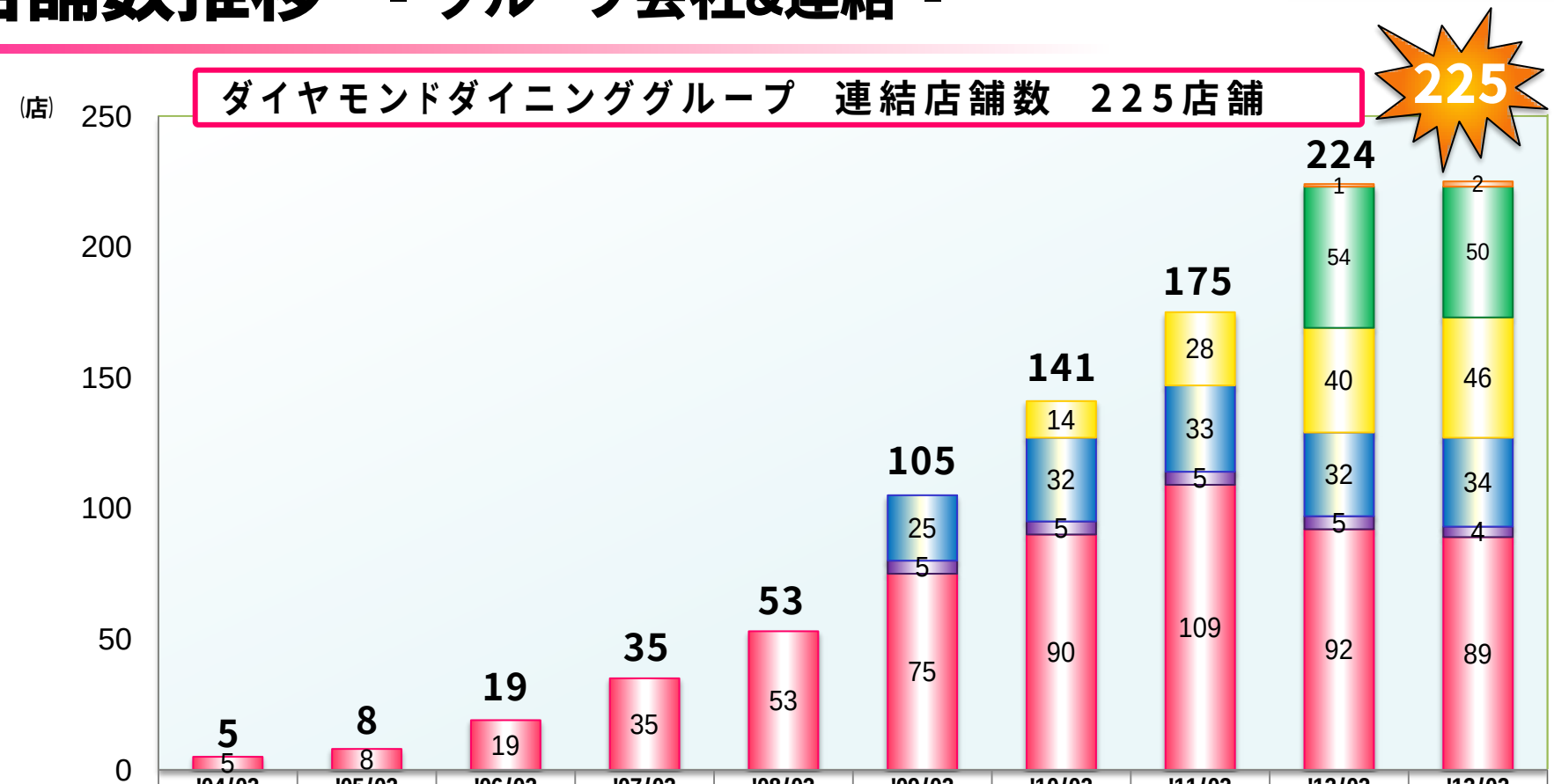
Diamond Dining International Corporation （100%出資） 《 2店舗》
2011年10月14日設立

※ 店舗数は2013年2月28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
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

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	'13/02
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	50
ゴールデンマジック	0	0	0	0	0	0	14	28	40	46
シークレットテーブル	0	0	0	0	0	25	32	33	32	34
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	89

※2013年2月28日現在

会社概要①　ー㈱ダイヤモンドダイニングー

●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３月１日現在）
●発行株式総数	：	24,220株　（2013年３月１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　225店舗　（2013年３月１日現在） 単体　123店舗　（2013年３月１日現在）
●従業員数	：	単体　489名　（連結　685名）　（2013年３月１日現在）
●連結子会社	：	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　(2013年3月1日現在)
●発行済株式総数　：　5,000株　(2013年3月1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3月1日現在)
●保有業態　：　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
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	4,000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3月1日現在）

●発行済株式総数　：2,000株　（2013年3月1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　：55店舗　（2013年3月1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

	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
九州料理 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店	3,800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○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④　ーグループ会社ー

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3月1日現在）

●発行済株式総数　：1,848株（2013年3月1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3月1日現在）

●保有業態　：BILLIADS　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		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。
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⑤⑥　ーグループ会社ー

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3月1日現在)

●発行済株式総数　：800株　(2013年3月1日現在)

●決算期　：2月末日

●代表者　：蛯子 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3月1日現在)

●発行済株式総数　：126,960株　(2013年3月1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⑦⑧　ーグループ会社ー

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3月1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3月1日現在)
●事業内容　：レストランの運営・企画

ロゴ		コンセプト
MOKUBO 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⑨　－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%

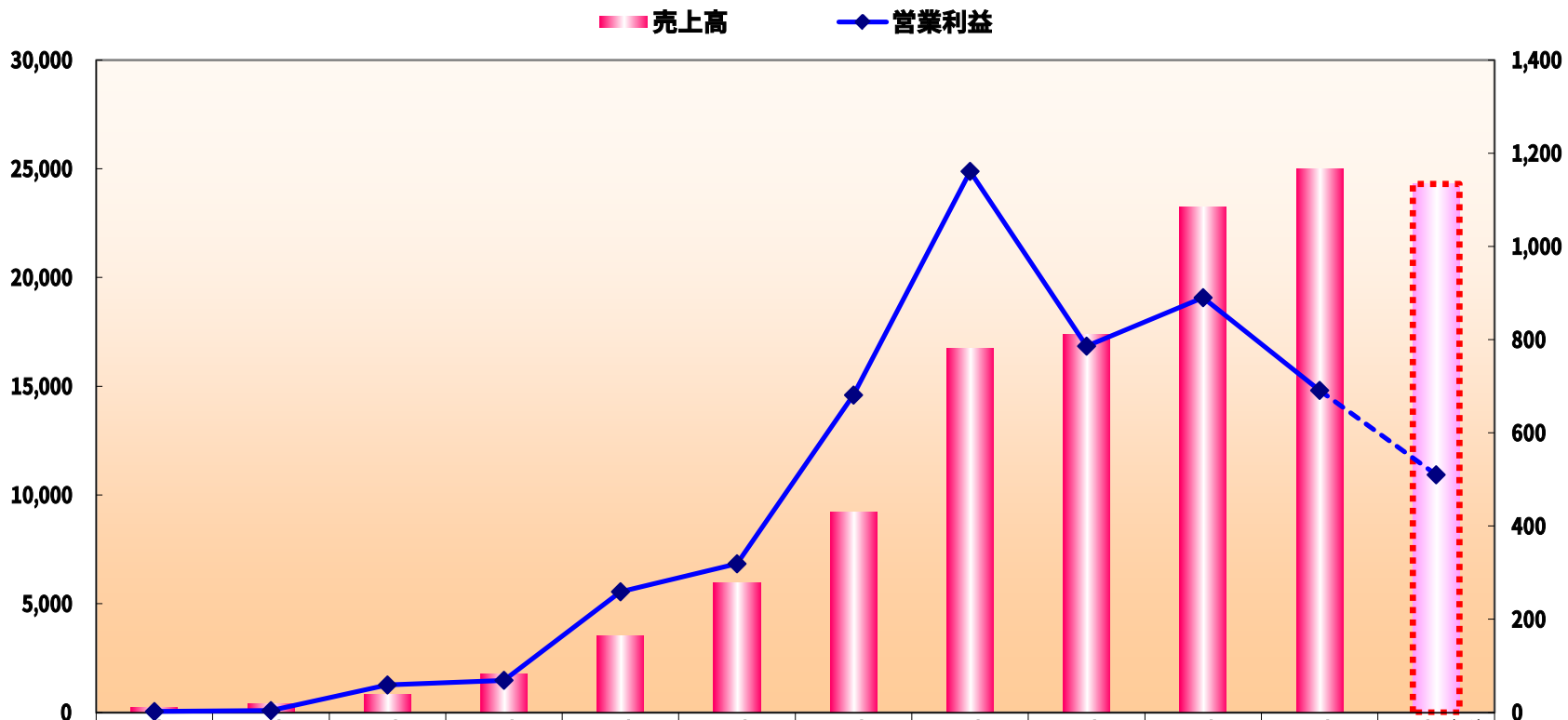
●直営店舗数　：1店舗　（2013年3月1日現在）

●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

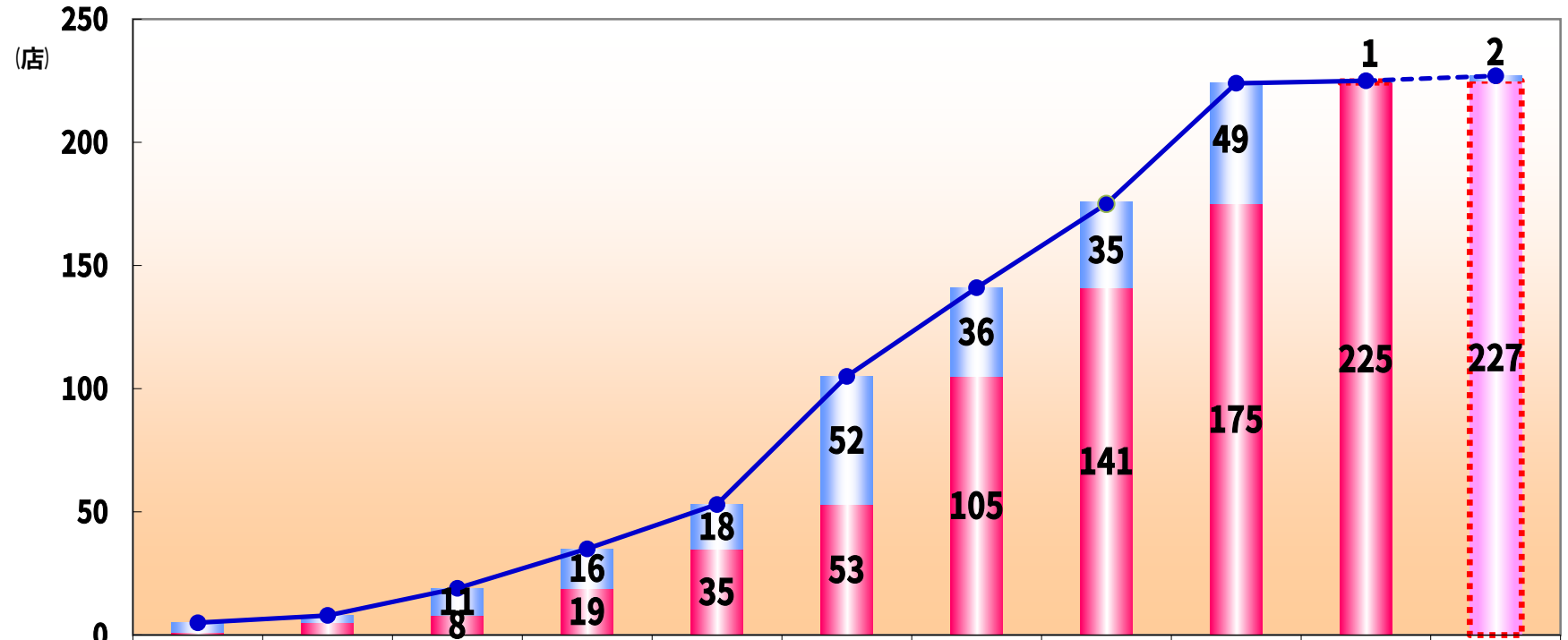


	'03/02 (単体)	'04/02 (単体)	'05/02 (単体)	'06/02 (単体)	'07/02 (単体)	'08/02 (単体)	'09/02 (連結)	'10/02 (連結)	'11/02 (連結)	'12/02 (連結)	'13/02 (連結)	'14/02(予) (連結)
売上高	216	404	833	1,753	3,504	5,948	9,224	16,762	17,398	23,234	25,016	24,300
営業利益	2	4	59	69	259	319	681	1,161	786	890	691	510

※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 14店舗 / 連結退店計画数 12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

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