



# 株式会社ダイヤモンドダイニング

## 2015年2月期 第1四半期 決算説明資料

---

2014年6月30日  
(証券コード: 3073)



1. 2015年2月期 第1四半期 サマリー

2. 連結業績結果

3. 今後の成長戦略・事業戦略

4. 当社グループの変遷・TOPIX

5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

**業績は底打ち**

**2015年2月期**

**上方修正**

# 業績予想 上方修正

- n 平成26年4月に施行された消費税増税の懸念があったものの、増税後の平成26年4月及び5月において既存店売上高は前年同月を上回る。
- n 利益面においては、売上原価率、売上人件費率の低減および修繕費、販売促進費の削減など販管費を抑制することにより、営業利益は大幅に増益。
- n 業績予想を上方修正することにより、前期比増収減益 前期比増収増益となる。

(単位: 百万円)

	2015年2月期(当期) 第2四半期(累計)			2015年2月期(当期) 通期		
	当期 第2四半期予想 (修正前)	当期 第2四半期予想 (修正後)	増減額 及び 増減率	当期 通期予想 (修正前)	当期 通期予想 (修正後)	増減額 及び 増減率
下段	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	増減率(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	増減率(%)
売上高	12,405	12,642	+ 236	25,427	25,858	+ 431
	-	-	1.9%	-	-	1.7%
営業利益	120	412	+ 292	607	899	+ 292
	1.0%	3.3%	242.3%	2.4%	3.5%	48.1%
経常利益	70	378	+ 308	507	815	+ 308
	0.6%	3.0%	438.7%	2.0%	3.2%	60.8%
四半期利益 (当期純利益)	113	113	+ 226	89	268	+ 178
	-	0.9%	大幅増	0.4%	1.0%	199.8%

# 第1四半期実績

過去最高売上高 更新  
過去最高利益額 更新

(単位:百万円)

下段	2010年2月期 第1四半期実績	2011年2月期 第1四半期実績	2012年2月期 第1四半期実績	2013年2月期 第1四半期実績	2014年2月期 第1四半期実績	2015年2月期 第1四半期実績
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)
売上高	4,097	4,223	3,849	6,232	6,293	6,376
営業利益	237 5.8%	221 5.3%	-93 2.4%	183 2.9%	241 3.8%	406 6.4%
経常利益	257 6.3%	244 5.8%	-69 1.8%	222 3.6%	256 4.1%	393 6.2%
当期純利益	137 3.4%	137 3.3%	-166 4.3%	89 1.4%	115 1.8%	194 3.1%

1. 2015年2月期 第1四半期 サマリー

2. 連結業績結果

3. 今後の成長戦略・事業戦略

4. 当社グループの変遷・TOPIX

5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

# 連結P/L サマリー

(単位:百万円)

	前期 第1四半期実績	当期 第1四半期実績	増減額
下段	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	構成比増減率(%)
売上高	6,293	6,376	+ 82
	-	-	-
売上原価	1,421	1,372	48
	22.6%	21.5%	1.1point
売上総利益	4,872	5,003	+ 130
	77.4%	78.5%	+1.1point
販管費	4,630	4,596	34
	73.6%	72.1%	1.5point
営業利益	241	406	+ 165
	3.8%	6.4%	+2.5point
経常利益	256	393	+ 137
	4.1%	6.2%	+2.1point
税引前利益	200	363	+ 162
	3.2%	5.7%	+2.5point
四半期純利益	115	194	+ 79
	1.8%	3.1%	+1.2point
1株当たり利益 (単位:円銭)	47.61	82.29	+ 34.68

(注)平成25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株とする単元株制度を採用しておりますが、前期実績につきましては、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり四半期純利益」を算定しております。

## コメント

(国内事業)

・売上原価の売上高構成比率低減により売上総利益は増益。  
 主な要因は前期にビールメーカー様や酒販店様を集約したことによる協賛金や販売奨励金の増加。

・販管費の売上構成比率低減により、営業利益率向上。

人件費

適切な人員配置とシフトコントロールにより、売上高構成比率は前年同期比 0.6ポイント。

地代家賃

前期の退店、好立地に厳選した新規出店及び賃料交渉による家賃減額等により売上高構成比率は前年同期比 1.4ポイント。

販売促進費

売上高構成比率は前年同期比で 0.03ポイント。

第2四半期以降に、DDマイルシステムの更なる利便性向上を目的としたシステム改良及び、既存会員様への還元策を実施予定。

(海外事業/ハワイ)

・既存店である「SHOKUDO JAPANESE」を運営する「SHOKUDO JAPANESE LLC.」は堅調であるものの、「Buho Cocina y Cantina」のオープンを予定している「BUHO WAIKIKI LLC.」は出店前イニシャルコストが重く、赤字。結果、ハワイでの連結業績は赤字で推移。

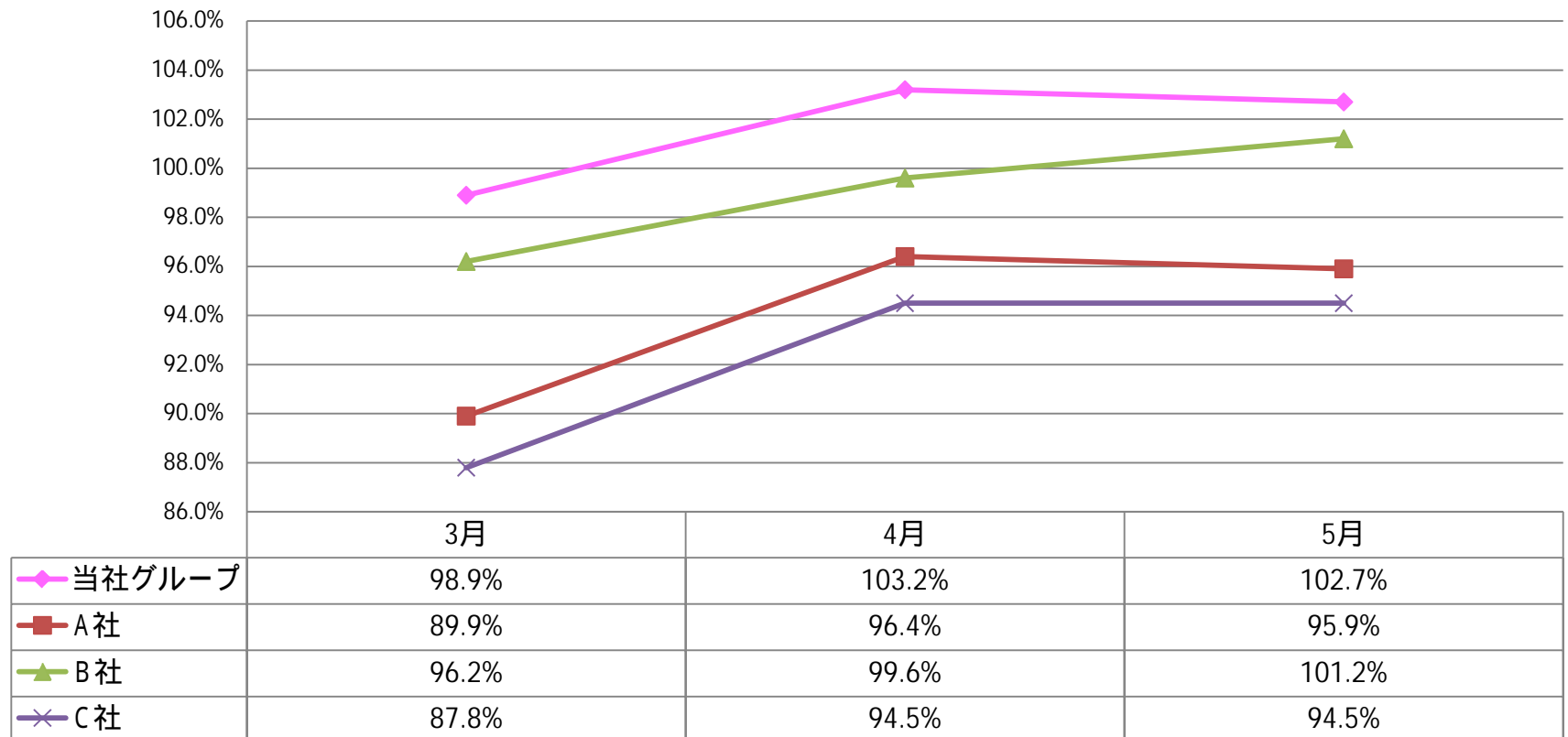
(海外事業/シンガポール)

・平成26年4月30日に全株式取得により、子会社化したKOMARS F&B PTE.LTD.は第2四半期より連結。

# 既存店売上高前年同月比(他社比較)

## 既存店売上高前年同月比推移 (居酒屋系企業比較)

- 居酒屋系大手企業は既存店前年同月比において100%を大きく下回る。
- 居酒屋系企業の2014年3月から5月の傾向は、マルチ(複数)ブランド戦略を推進している企業が既存店売上高において前年同月比を超過している傾向。



(注) A社～C社:居酒屋業態(単一業態が主力)を運営している大手上場企業3社。当社独自の調査による。



# セグメント別P/L サマリー

(単位:百万円)

売上高	前期 第1四半期実績	当期 第1四半期実績	増減額
飲食事業	4,719	4,734	+ 14
アミューズメント事業	1,562	1,633	+ 70
ライセンス事業	11	8	2
合計	6,293	6,376	+ 82

セグメント利益 下段	前期 第1四半期実績	当期 第1四半期実績	増減額
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	構成比増減率(%)
飲食事業	410	562	+ 152
	8.7%	11.9%	+3.2point
アミューズメント事業	170	210	+ 40
	10.9%	12.9%	+2.0point
ライセンス事業	16	0.1	+ 16
	-	1.4%	-
小計	564	773	+ 209
調整額	322	367	44
合計	241	406	+ 165

## コメント

(飲食事業)

・売上高向上及び販管費の削減により、セグメント利益は前年同期比増益。

・売上高は、前期において集約したブランドが好調。飲食事業全体の売上高増を下記ブランドが牽引。

- ・九州熱中屋ブランド
- ・土佐・わらやき屋ブランド
- ・GLASS DANCEブランド
- ・九州黒太鼓ブランド
- ・腹黒屋ブランド 等

(アミューズメント事業)

・売上高向上及び売上原価、販管費の削減等により、セグメント利益は前年同期比増益。

売上原価においては、飲食事業よりも売上高構成比率が低く、売上総利益を押し上げる要因となる。

当期第1四半期実績

飲食事業の売上高原価率: 24.8%

アミューズメント事業の売上高原価率: 12.5%

(前期:アミューズメント事業の売上高原価率: 13.5%)

(ライセンス事業)

・売上高は前年同期比において減収となるが、組織の見直し、販売促進費の削減策等が販管費の削減につながり、セグメント利益は黒字化。

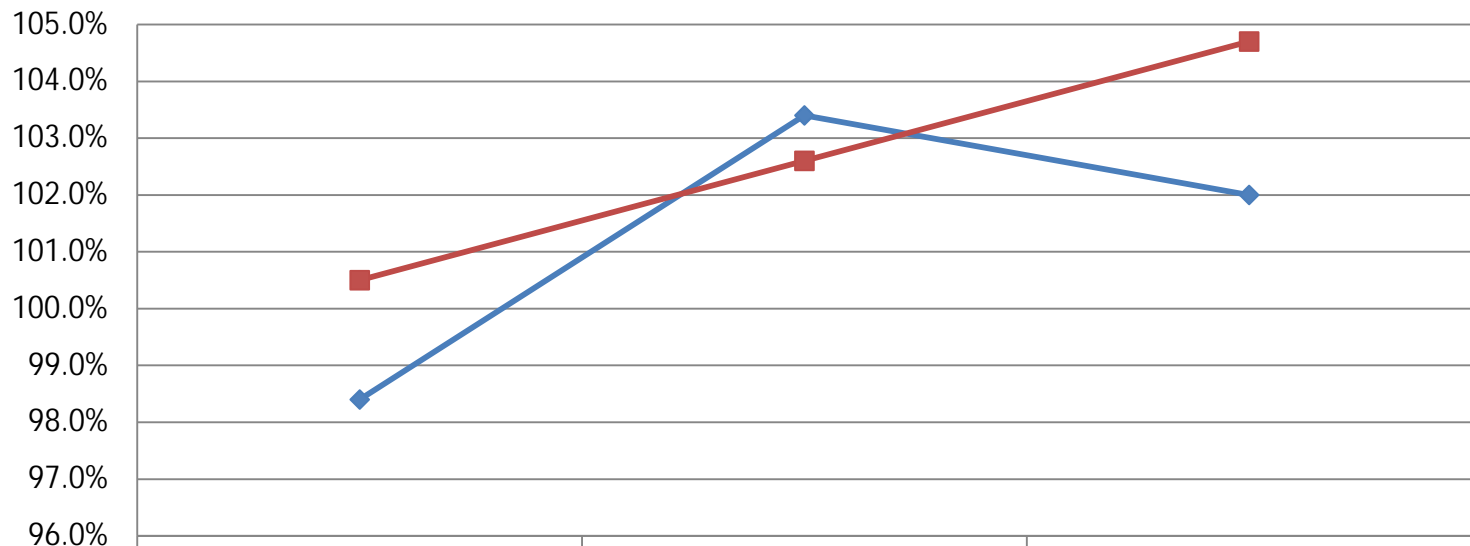
(調整額)

・効率的な本部人員の配置等により前年同期比減少。

# 既存店売上高前年同月比(推移)

## 当社グループ 既存店売上高前年同月比推移(セグメント別)

- n 飲食事業の3月実績は前年同月と比べ、高売上を見込める金曜日が1日少ないことも影響し、前年同月比は100%を下回る。
- n 飲食事業の4月、5月実績においては、前年同月における前年同月比が高推移している条件にもかかわらず、前年同月比は100%超。
- (前期同月実績: 2013年3月: 101.4%、同年4月102.4%、同年5月106.0%)
- n アミューズメント事業は3月から継続して100%超。5月には前年同月比104.7%を達成
- (前期同月実績: 2013年3月: 96.3%、同年4月100.7%、同年5月102.3%)



	3月	4月	5月
◆ 飲食事業	98.4%	103.4%	102.0%
■ アミューズメント事業	100.5%	102.6%	104.7%

# 連結B/S サマリー

(単位:百万円)

	前期末	当期 第1四半期末	増減		前期末	当期 第1四半期末	増減
流動資産	5,065	6,933	+ 1,867	流動負債	4,464	5,377	+ 913
┆ 有形	2,526	2,750	+ 224	固定負債	4,967	6,282	+ 1,315
固定資産┆ 無形	406	590	+ 183	負債合計	9,431	11,660	+ 2,228
┆ 投資他	4,423	4,501	+ 77	資本金	502	502	-
固定資産合計	7,356	7,841	+ 485	資本剰余金	492	492	-
				利益剰余金	1,958	2,094	+ 135
				自己株式	71	71	-
				為替換算調整勘定	89	77	11
				新株予約権	20	20	-
				純資産合計	2,990	3,114	+ 124
資産合計	12,422	14,775	+ 2,352	負債純資産合計	12,422	14,775	+ 2,352

コメント

- ・流動資産  
現金及び預金1,649百万円増加に伴い、流動資産増加。
- ・固定資産(有形)  
新規出店による設備投資及びM&Aにより取得した店舗の影響により、固定資産(有形)は増加
- ・固定資産(無形)  
M&Aにより取得した「KOMARS F&B PTE.LTD.」の、のれん増加により、固定資産(無形)は増加

コメント

- ・流動負債  
借入金及びビールメーカー様及び酒飯店様の集約による協賛金等の前受収益の増加により、流動負債は増加。
- ・固定負債  
今期の新規出店及びM&A需要に備えた借入金増加により、固定負債は増加。
- ・純資産合計  
主に利益剰余金の増加により、純資産合計は増加。

平成26年4月30日に全株式取得により、子会社化したKOMARS F&B PTE.LTD.は第1四半期より連結しております。

# 連結B/S サマリー(ご参考)

(単位:百万円)

	前期 期末	当期 第1四半期末	増減
短期借入金	58	34	24
長期借入金	4,432	6,312	+ 1,879
社債	1,410	1,260	150
小計	5,900	7,606	+ 1,705
リース債務	210	179	30
割賦未払金	606	567	39
小計	816	746	70
合計 +	6,717	8,353	+ 1,635
有利子負債依存度(%)	54.1%	56.5%	+2.5point
D/Eレシオ	2.26倍	2.70倍	-
Net D/Eレシオ	0.96倍	0.92倍	-
自己資本比率	23.9%	20.9%	3.1point





















# 店舗数及び出退店状況

- n 前期において、マルチ(複数)ブランド戦略によるブランドマネジメント制を加速させる為、ブランド集約及び不振店の退店を実施。
- n 当期第1四半期においては、集約したブランドの新規出店に注力。
  - ・飲食事業(国内)においては、4店舗の出店
  - ・飲食事業(海外)においては、出店なし(M & Aにより6店舗増加)
  - ・アミューズメント事業においては、1店舗の出店

	2014年2月期(前期) 通期				2015年2月期(当期) 第1四半期			
	新規出店	業態変更	退店	期末店舗数	新規出店	業態変更	退店	期末店舗数
飲食事業(国内)	10	41	15	175	4	0	3	176
飲食事業(海外)	0	0	1	1	6	0	0	7
飲食事業 計	10	41	16	176	10	0	3	183
アミューズメント事業 計	3	0	3	43	1	0	0	44
連結合計	13	41	19	219	11	0	3	227

(注) 飲食事業(海外)6店舗は、2014年4月30日に全株式取得により完全子会社化した「KOMARS F&B PTE.LTD.」が運営する飲食店6店舗の取得によるもの。

# 2014年2月期 第1四半期出店情報

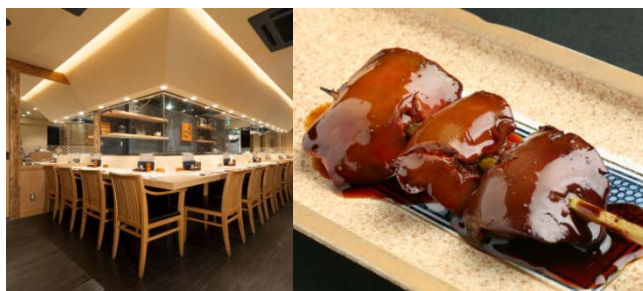
セグメント	会社	第1四半期 出店実績			第2四半期以降出店実績及び予定								
飲食事業 セグメント	DD	今井屋 			薩摩ごかもん 	わらやき屋 	わらやき屋 						
	GM・SP	熱中屋 	熱中屋 	○金 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 	熱中屋 
	海外 (米国)				Mexican Restaurant & Sky-Bar	Hawaiian Deli							
	海外 (アジア)	M & Aにより、シンガポールに 6店舗のラーメンdiningを取得											
アミューズメント 事業セグメント	BG	BAGUS 			BAGUS 	BAGUS 	BAGUS 						

※上記赤枠内の店舗については、出店済みの店舗。  
 ※上記青枠内の店舗については、出店が決定している店舗。

## ◆当期第1四半期出店店舗(抜粋)

### 神楽坂 今井屋本店

東京都新宿区神楽坂2-13-2 ホームズ飯田橋B1F



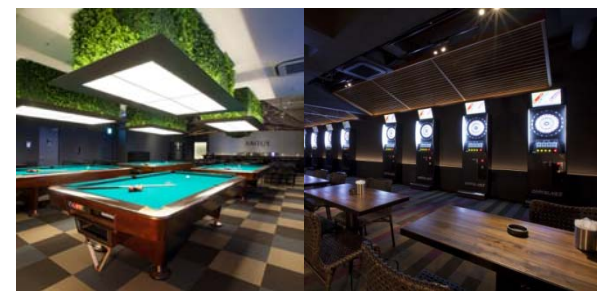
### 九州熱中屋 新宿野村ビルLIVE

東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビルB2F



### バグース 上野店

東京都台東区上野4-9-6 ナガフジビルB2F



1. 2015年2月期 第1四半期 サマリー

2. 連結業績結果

3. 今後の成長戦略・事業戦略

4. 当社グループの変遷・TOPIX

5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

## グループ理念

### 『熱狂宣言』

私達ダイヤモンドダイニンググループは、エンターテインメント性を追求し、  
全てのステークホルダーの期待を超越するために熱狂します！

## ビジョン

『世界一のエンターテインメント外食企業グループ』

## 2017年2月期 目指す姿

突き抜けたエンタメ力で  
圧倒的に差別化された外食企業グループ



# 中期経営計画と実績比較

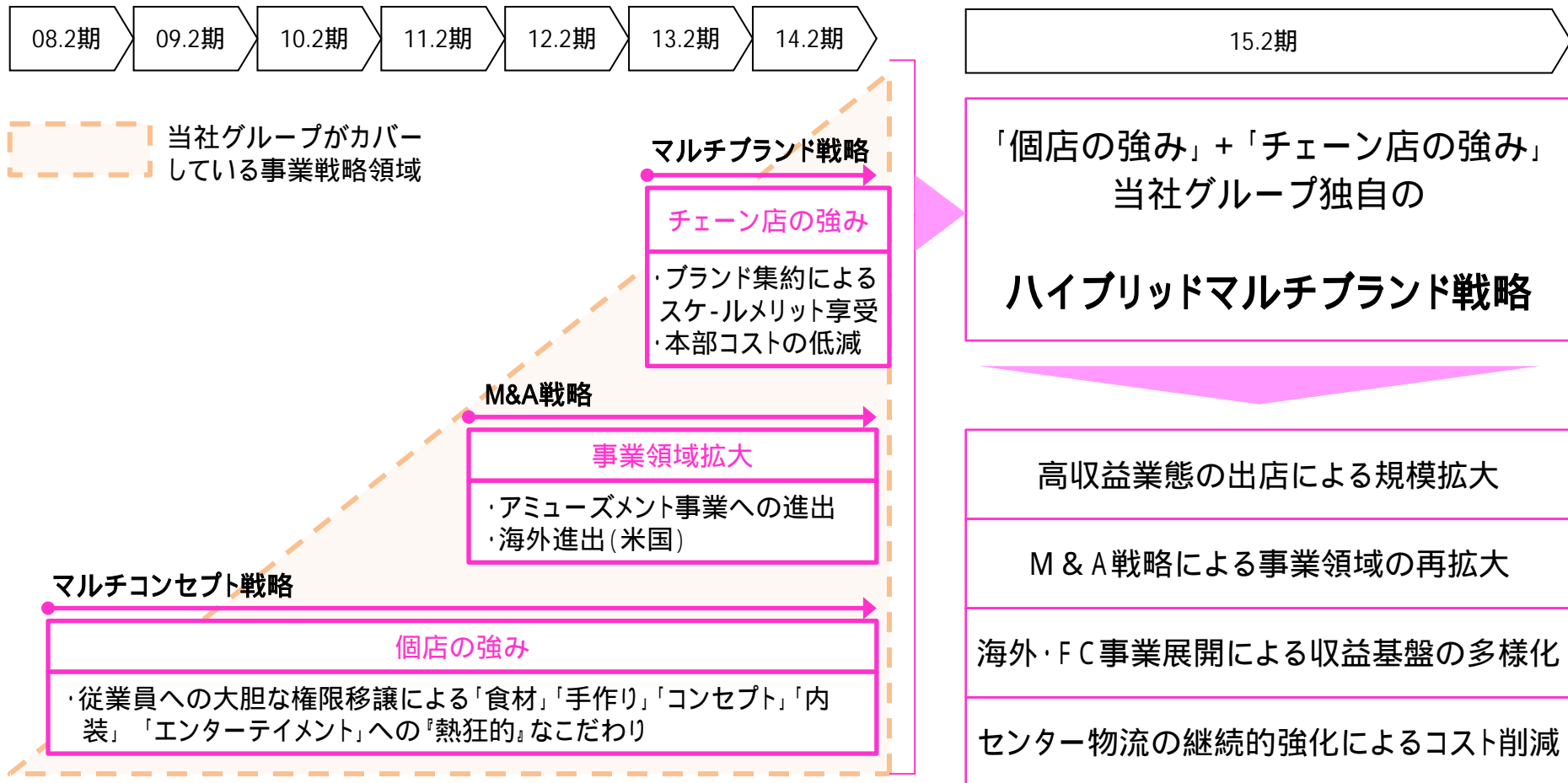
- 中期経営計画1年目と実績見込(当期)比較については、上方修正により、利益面において大きく上回る見込み。
- 中期経営計画2年目と実績見込(当期)比較については、営業利益率、経常利益率及び当期純利益率の向上により、各利益率の差異は僅少となる。更なる業績向上により、当期に中期経営計画2年目の営業利益、経常利益、当期純利益を目指す。

(単位:百万円)

下段	中計1年目計画 (当期)	中計2年目計画 (来期)	中計1年目実績見込 (当期)	中計1年目計画V S 中計1年目実績見込対比	中計2年目計画V S 中計1年目実績見込対比
	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	対売上高構成比(%)	増減率(%)	増減率(%)
売上高	25,427	26,450	25,858	+ 431	591
	-	-	-	+1.7%	2.2%
営業利益	607	1,091	899	+ 292	191
	2.4%	4.1%	3.5%	+48.1%	17.6%
経常利益	507	942	815	+ 308	126
	2.0%	3.6%	3.2%	+85.8%	13.4%
当期純利益	89	305	268	+ 178	36
	0.4%	1.2%	1.0%	+199.8%	12.0%

マルチコンセプト戦略(個店の強み)とマルチブランド戦略(チェーン店の強み)を融合させた当社グループ独自の『ハイブリッドマルチ(複数)ブランド戦略』により、今後の継続的な成長を図る。

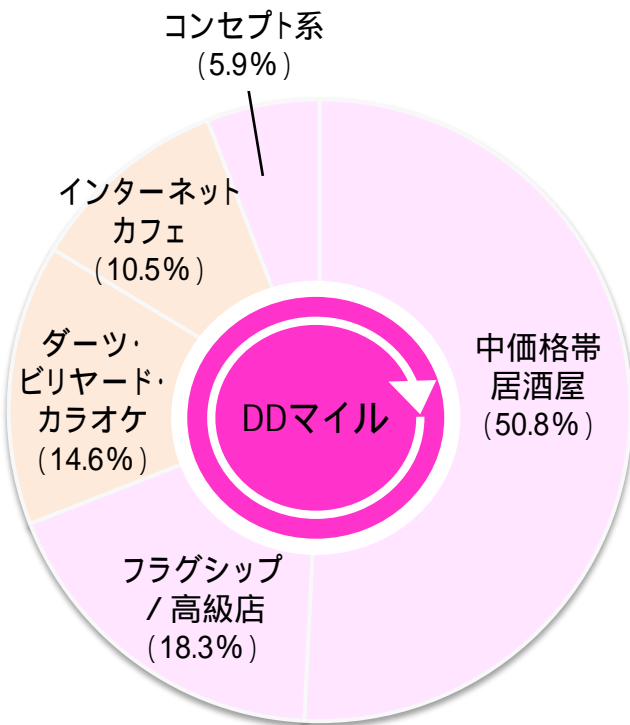
## ダイヤモンドダイニンググループの事業戦略の変遷



# ブランドマネジメント戦略 -

- 中価格帯を中心に1,000～17,000円と客単価に幅があるため、景気変動リスクの吸収可能。
- 顧客からのイメージが個別ブランド毎に閉じているため、風評被害の影響を受けにくい。

業態別売上高比率



- 飲食事業に含まれる業態
- アミューズメント事業に含まれる業態

業態別主要ブランドの特長と展開方針

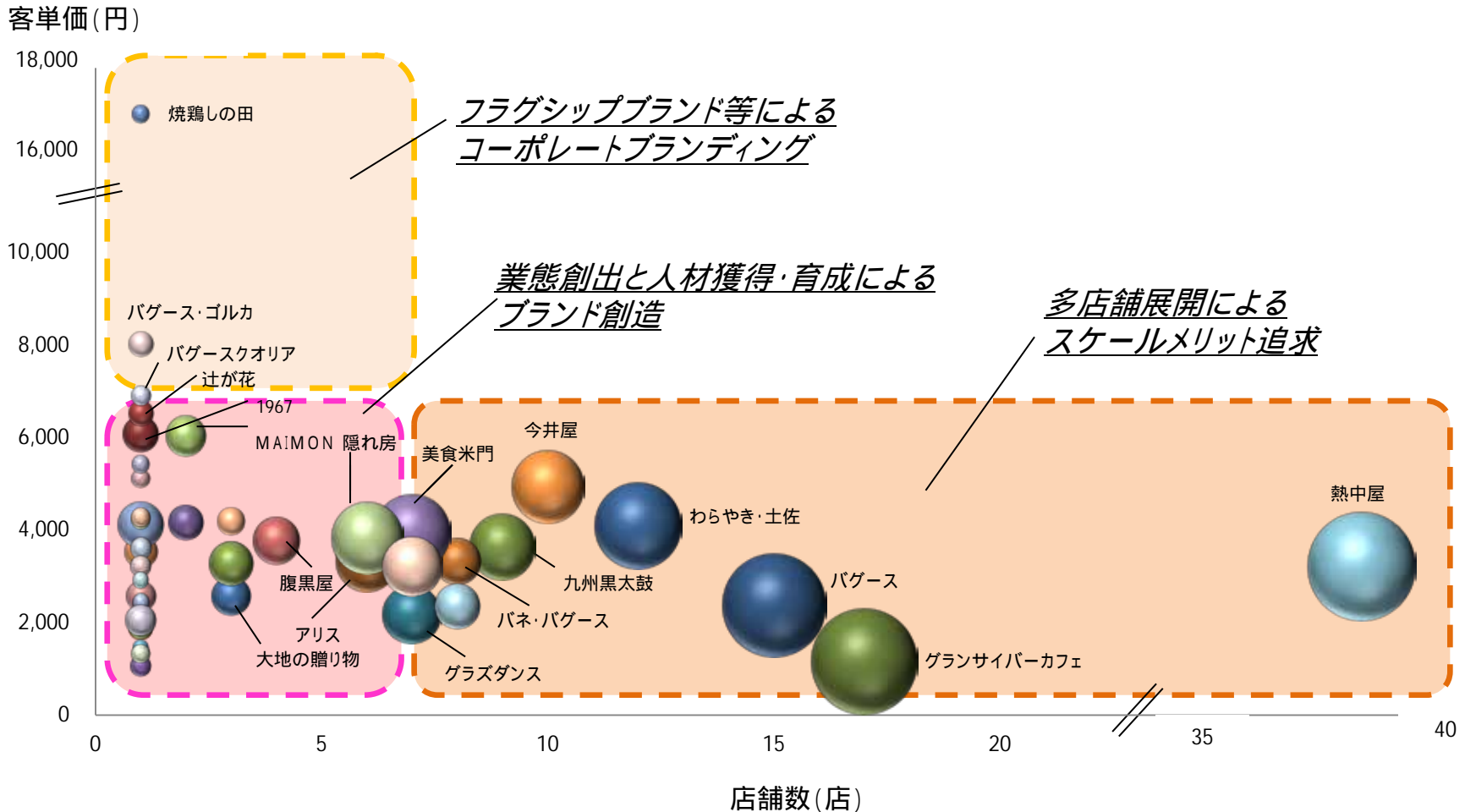
	主要ブランド	特長	展開方針
中価格帯居酒屋 (ライセンス・FC含む)	<ul style="list-style-type: none"> <li>わらやき屋</li> <li>GLASS DANCE</li> <li>熱中屋</li> <li>鳥福</li> <li>九州黒太鼓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価4,000円未満</li> <li>幅広い顧客層</li> <li>幅広い用途</li> </ul>	多店舗展開推進
フラグシップ / 高級店	<ul style="list-style-type: none"> <li>焼鶏しの田</li> <li>1967</li> <li>今井屋</li> <li>美食米門</li> <li>隠れ房</li> <li>MAIMON</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価4,000円以上</li> <li>主な顧客層はビジネスパーソン</li> <li>接待需要が多い</li> </ul>	新しい価値の創造
コンセプト系	<ul style="list-style-type: none"> <li>アリス</li> <li>Vampire Café</li> <li>Christon Cafe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価3,000円程度</li> <li>主な顧客層は10から40代</li> </ul>	ブランド価値追求
ダーツ・ビリヤード・カラオケ	<ul style="list-style-type: none"> <li>バグース</li> <li>バネ・バグース</li> <li>バグース・ゴルカ</li> <li>バグース・クオリア</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価3,000～8,000円と幅広い</li> <li>主な顧客層は10から40代</li> </ul>	利益額獲得追求
ネットカフェ	<ul style="list-style-type: none"> <li>グランサイバーカフェ</li> <li>B-net</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>単価1,100円程度</li> </ul>	利益額獲得追求

(注) 単価はディナー単価の意

# ブランドマネジメント戦略 -

- ブランドごとの特性やグループ内の役割を明確化し、ポートフォリオを形成。
- 店舗ごとに役割及び特性が異なることから、お客様回遊が可能。

## ブランド別の客単価・店舗数(2015年2月期 第1四半期累計 実績ベース)



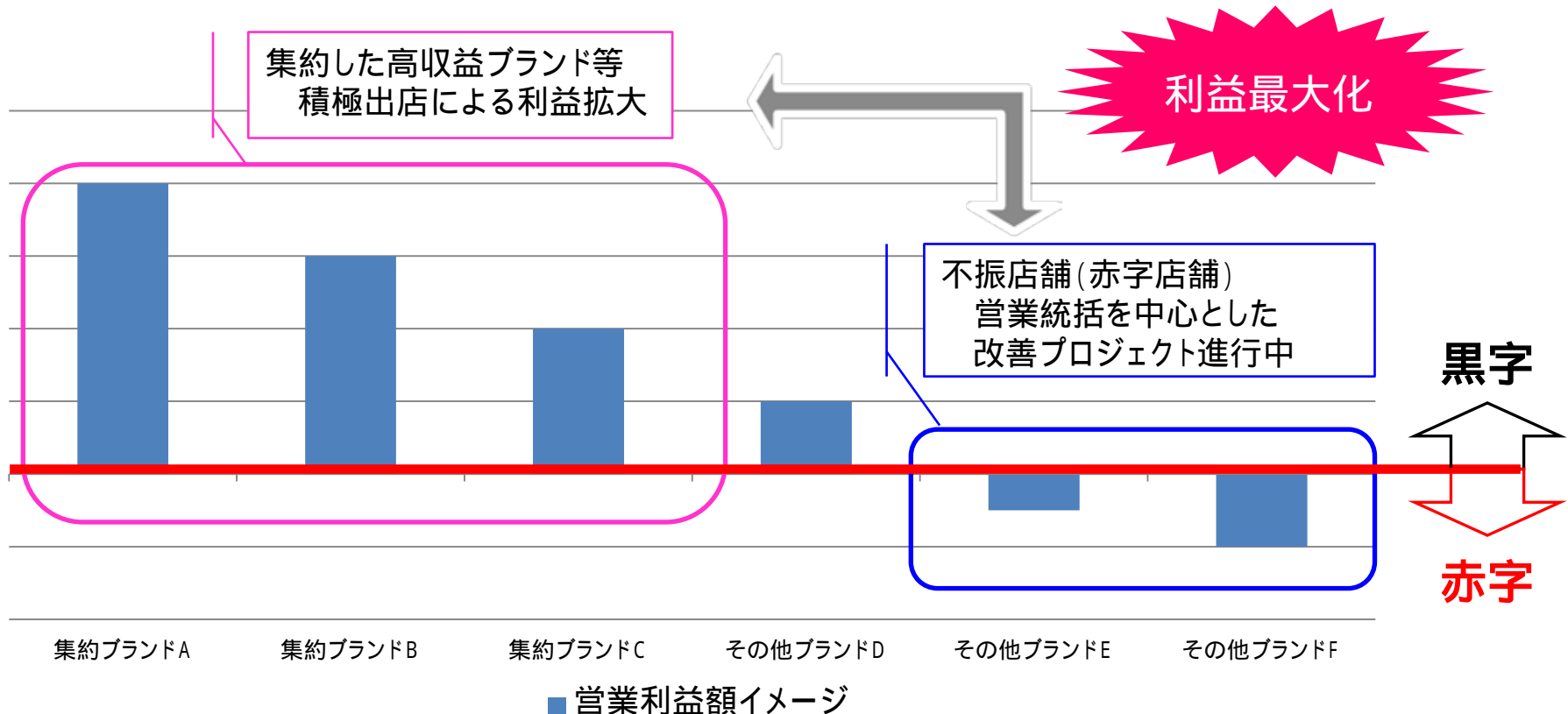
(注1) 客単価にはランチを含む。既存店ベース(リニューアル含む)

(注2) ○の大きさは売上規模を表す

(注3) 店舗数はブランド別全店ベース。

- 当期以降については、集約したブランドの積極出店による利益拡大及び不振店舗(赤字店舗)に対するの改善プロジェクト(当社グループの営業統括をリーダーとした改善プロジェクト)により、利益の最大化を目指す。  
上記施策を推進すると同時にM & Aの推進により、収益基盤の多様化を目指す。

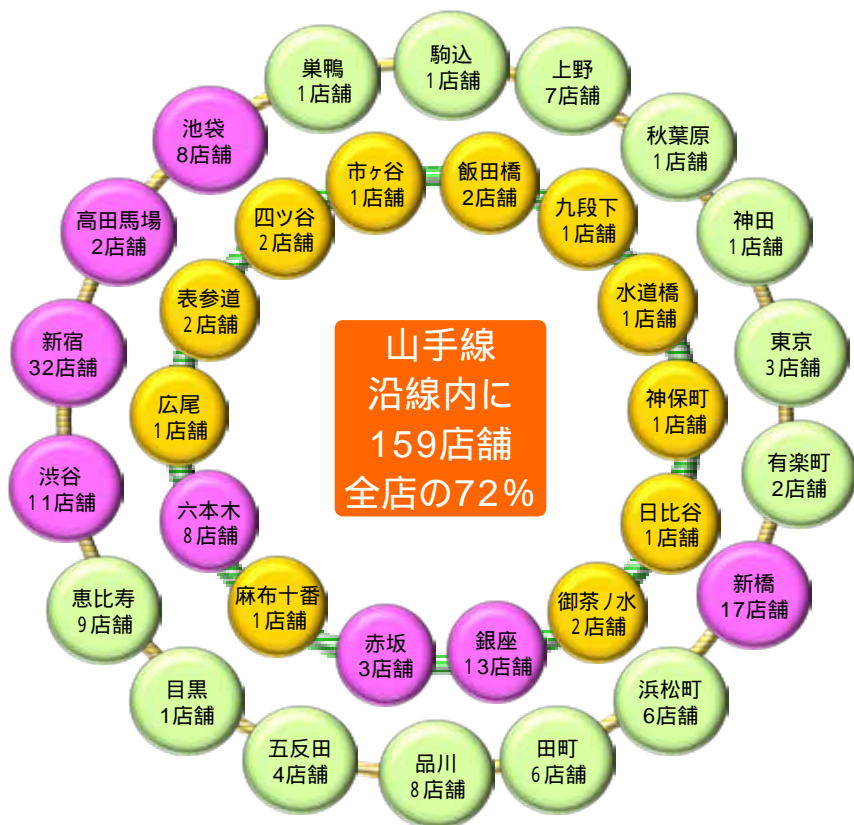
## 【今後のブランドマネジメント戦略(IMAGE)】



# 出店戦略 - (国内)

- 山手線沿線内出店数は居酒屋業界No.1(注)の159店舗(DDグループ全店舗の72%)
- ドミナント圏内でお客様(特にDDマイル会員様)を回遊、誘導することでシナジー効果を発揮

## 2014年5月末日現在の駅別出店数



- (注) ● 飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント  
 ● 山手線沿線  
 ● 山手線内側

### ● 飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント(駅別内訳)

新宿	32店舗	渋谷	11店舗
飲食	26店舗	飲食	6店舗
アミューズメント	6店舗	アミューズメント	5店舗
新橋	17店舗	六本木	8店舗
飲食	15店舗	飲食	5店舗
アミューズメント	2店舗	アミューズメント	3店舗
銀座	13店舗	赤坂	3店舗
飲食	7店舗	飲食	2店舗
アミューズメント	6店舗	アミューズメント	1店舗
池袋	8店舗	高田馬場	2店舗
飲食	5店舗	飲食	1店舗
アミューズメント	3店舗	アミューズメント	1店舗

### (ご参考) 居酒屋業界 山手線沿線内店舗数(上場企業)

順位	社名	店舗数
1	当社グループ	159店舗
2	A社	145店舗
3	B社	128店舗
4	C社	93店舗
5	D社	82店舗

### (ご参考) 居酒屋業界 山手線沿線内店舗数(非上場企業含)

-	E社	181店舗
---	----	-------

(出所:居酒屋業態の上場企業を対象とした当社独自の調査による。当社は5月末時点、他社は3月末時点)

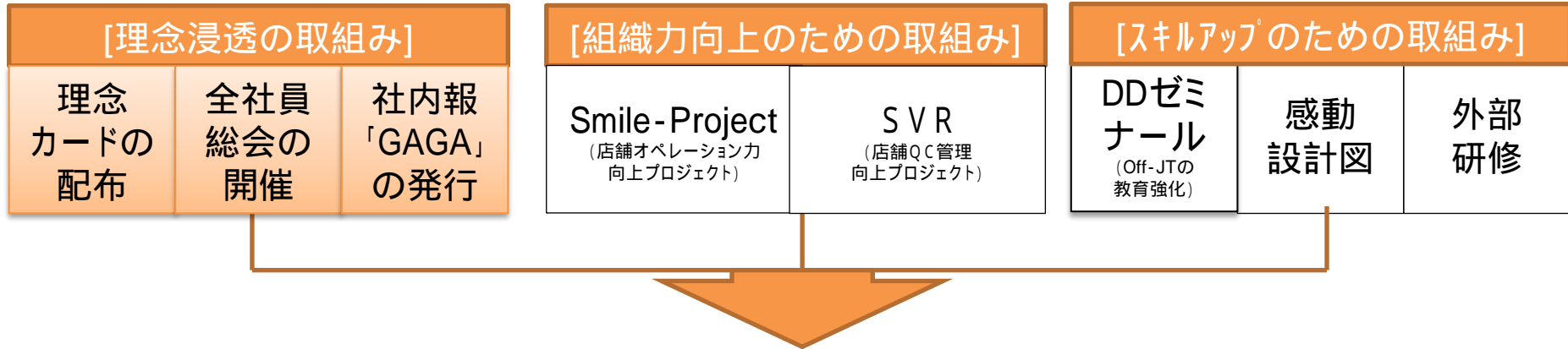
# 出店戦略 - (海外)

- 米国への出店戦略は、ハワイ州への店舗展開の強化を図る。当期において、2店舗の出店(年商8億円及び年商2.5億円の店舗)が確定済み。今後は米国本土への再進出を視野に。
- アジア圏においては、M&Aにより取得したシンガポールのラーメンダイニング6店舗を皮切りに隣国への出店およびM&Aによる積極展開を視野に。



# 人材育成戦略 -

- 「理念浸透」を目的とし、全社員が集う「DDG- Convention」(社員総会)を3ヶ月毎に開催、社内報を2ヶ月毎に発行。  
当社グループの理念及びビジョンの共有により、精神的なスキルアップを図る。



## 「理念浸透」を目的とした長期的人材育成

社内報(隔月・年6回発行予定)

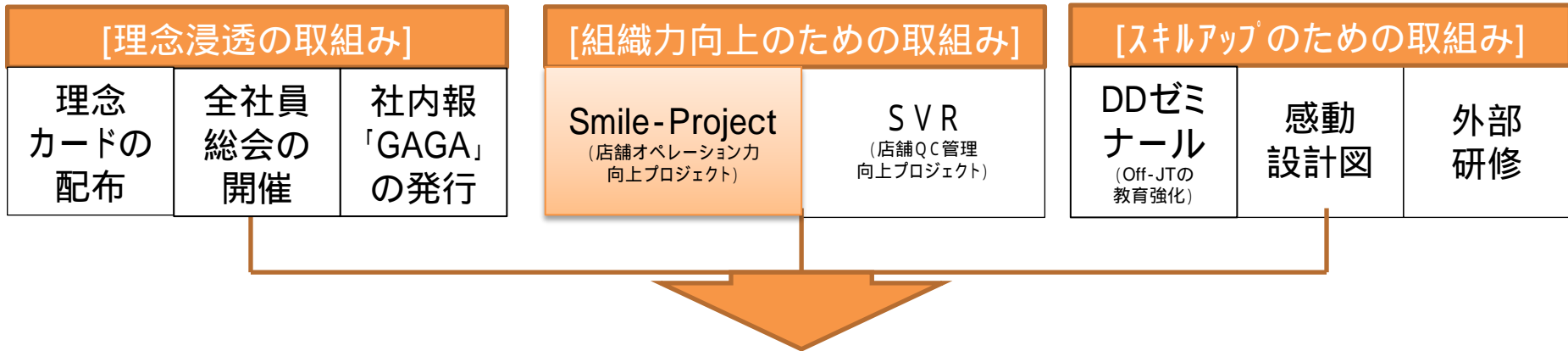


全社員総会を開催し、理念浸透+「ES」の向上をはかる





- n 「スマイルプロジェクト」とは、店舗オペレーション力向上への取り組みの1つであり、iPad miniを使用した「近代的教育システム」。
- n 個人ごとにカルテを用意しており、同カルテをシステムにて一括管理。



## 社員及びパートナーのレベルアップと定着率向上



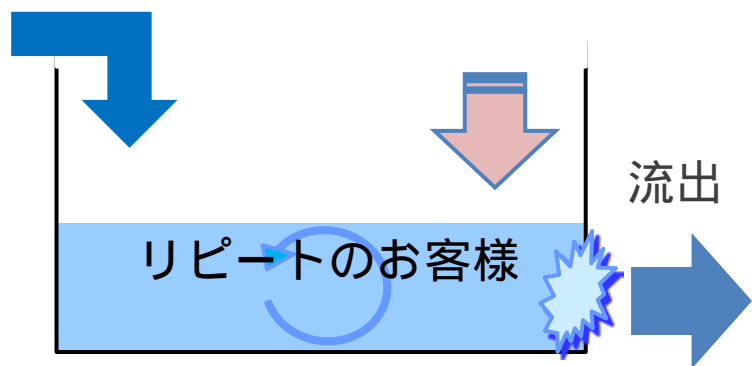
(iPad-mini上の画面サンプル)

## n 当社グループのCRM戦略における前提

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  
(2013年2月期より導入)

### < 導入以前 >

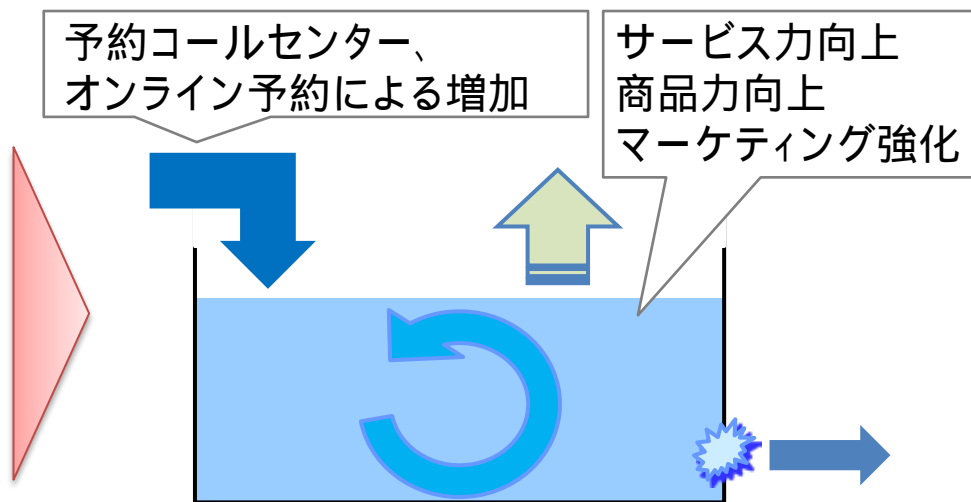
新規のお客様中心型



【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

### < 導入後 >

リピートのお客様中心型

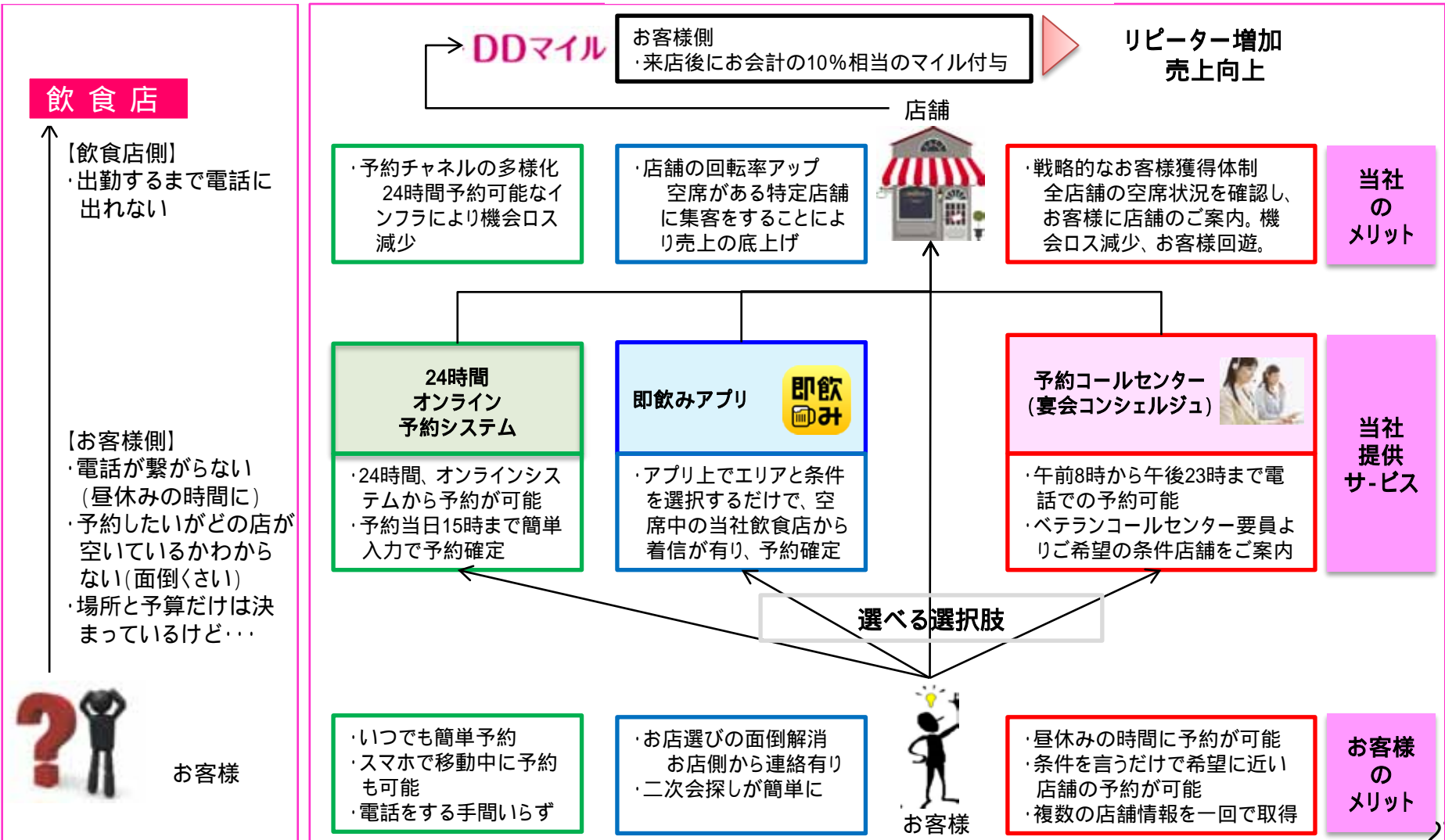


【水位が徐々に上がっていく状態】  
流入を増加させ、流出を少なくし、  
”顧客のプール”を大きくしていく。  
その中で、リピートを促進し収益を  
安定的に大きくする。

## n 「DDマイル(当社独自のご予約者様専用のポイント制度)」を含めた当社グループ独自のCRM戦略によりお客様満足度向上と当社グループ店舗の売上高向上を同時に実現

【従来の飲食店等への予約】

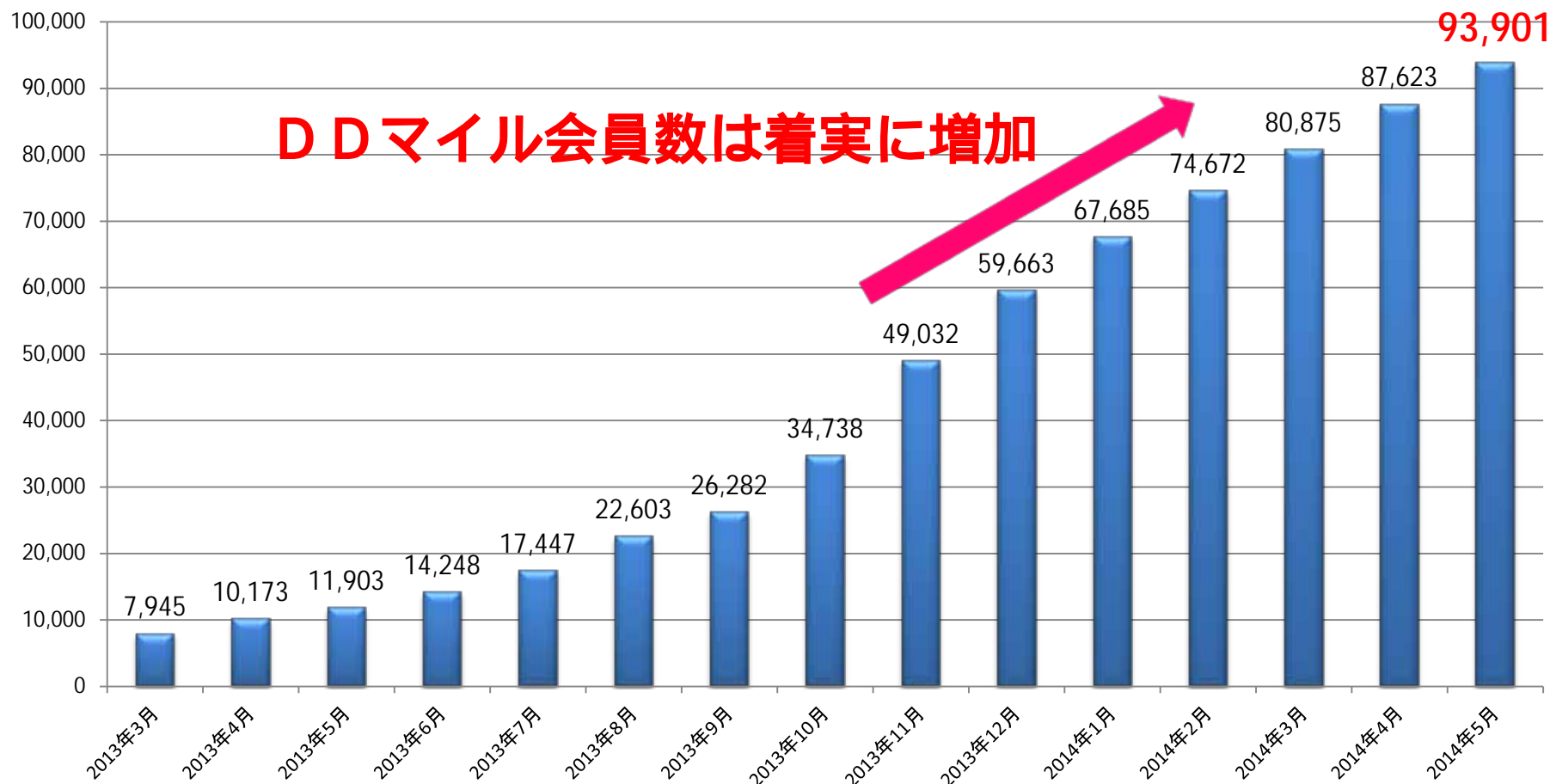
【当社グループのCRM予約管理システム】



DDマイル会員数は着実に増加。会員数10万名は目下。

今後においては、既存DDマイル会員に対しての更なる還元策を実施予定。  
(現在までも、DDマイル会員限定の映画試写会など還元策を実施済み)

【DDマイル累計会員数推移(2013年3月～)】



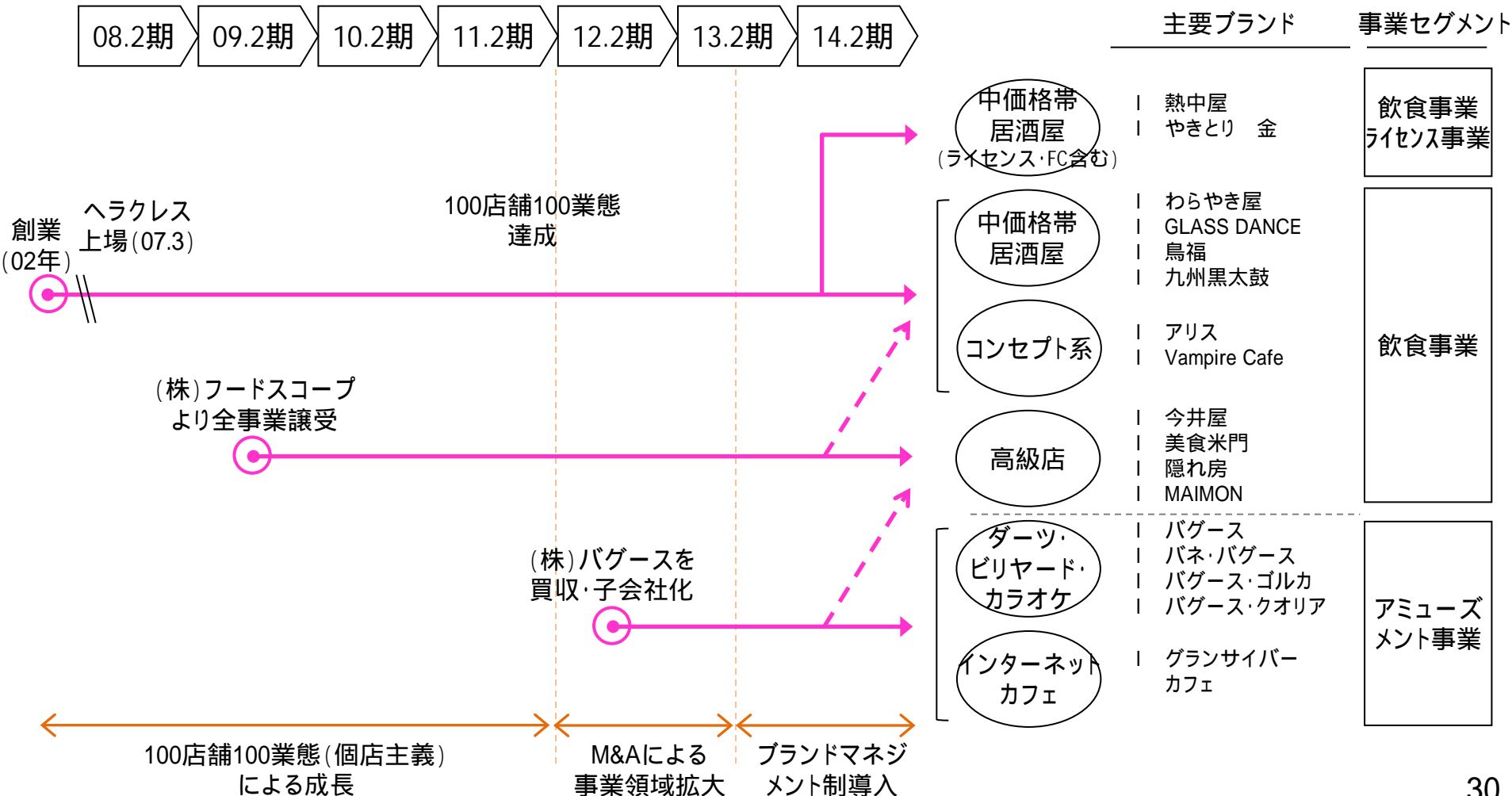
1. 2015年2月期 第1四半期 サマリー
2. 連結業績結果
3. 今後の成長戦略・事業戦略
4. 当社グループの変遷・TOPIX
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

# 当社グループの変遷

100店舗100業態達成後は、事業領域拡大及びM & Aに注力。その後、マルチコンセプト戦略(個店主義)からマルチ(複数)ブランド戦略へと戦略転換

## ダイヤモンドダイニンググループの事業成長とM&Aの歴史

## 15.2期の業態別ブランドポートフォリオ



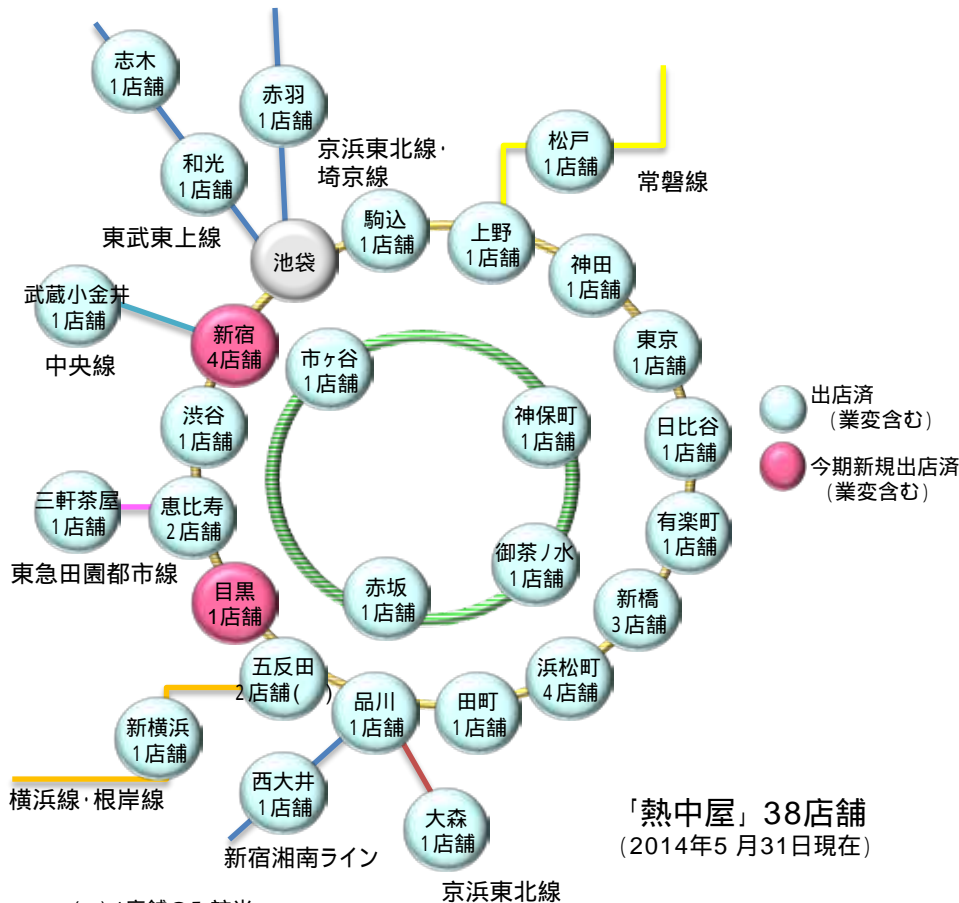
# 【総覧】2015年2月期の取り組み

## 取り組み(予定)

		1Q	2Q	3Q～4Q	
ハイブリッドマルチブランド戦略	ブランディング	<ul style="list-style-type: none"> <li>農林水産大臣賞受賞 詳細はP33</li> <li>衛生管理における東京都認証制度の取得 詳細はP34</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社員でチームを形成し、高知県の「よさこい祭り」に参加</li> <li>Face book Project 始動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Face book Projectの加速及びブラッシュアップ</li> </ul>	
	店舗経営力強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>DD営業本部が組織変更 11事業部 13事業部体制へ(事業部長の管轄店舗を縮小させ、店舗フォローに注力)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「不振店改善プロジェクト」本格始動</li> <li>DDゼミナール(当社グループ独自の社内off-JT)の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>12月の繁忙シーズンへの準備及び12月の売上刈り取りによる利益の最大化</li> </ul>	
	集客力向上 = DDマイル	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員数9万人突破</li> <li>会員数7万人突破記念キャンペーン開催(ハワイ旅行プレゼント)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>会員数10万人突破</li> <li>熱中屋ブランドにおけるDDマイル2倍キャンペーン実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DDマイル既存会員へのフォローアップ強化</li> <li>DDマイル交換商品ラインナップ増加</li> </ul>	
	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>3月11日当社従業員が「S1グランプリ全国大会」優勝 詳細はP35</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「SVR(ストアビジテーションシート)」の浸透</li> <li>S-1グランプリ社内選考会開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2015年4月入社予定140名のインターンシップ開始</li> <li>「Smile Project(スマイルプロジェクト)」の更なるブラッシュアップ</li> </ul>	
	店舗展開	飲食事業 FC事業 (国内)	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ入り初となる「今井屋」ブランドを神楽坂に出店</li> <li>「熱中屋」を西新宿・目黒に出店</li> <li>「金」を五反田に出店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「薩摩ごかもん」を大阪に出店</li> <li>「熱中屋」を木場、溝の口、他1店舗を出店</li> <li>「わらやき屋」1店舗を出店</li> <li>「熱中屋」FC店舗1号店出店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「わらやき屋」を九段下にスケルトンにて1店舗出店</li> <li>熱中屋5店舗を出店</li> <li>「やきとり 金」LC加盟及び「熱中屋」FC加盟の促進</li> </ul>
		飲食事業 (海外)	<ul style="list-style-type: none"> <li>「KOMARS F&amp;B PTE.LTD.」をM &amp; Aで取得し、ラーメンダイニング6店舗を運営開始 詳細はP36</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>米国ハワイ州ワイキキに「Buho Cocina y Cantina」を出店 (Mexican &amp; Sky BAR)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>米国ハワイ州アラモアナに「デリ業態」を出店</li> <li>東南アジアへの展開に向け注力</li> </ul>
		アミューズメント事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>上野の中心地である好立地に「BAGUS」を出店</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>更なる出店に向けた積極的な物件確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>九州地方(博多・中州)、西新宿の好立地に「BAGUS」を出店</li> </ul>

- 「熱中屋」ブランドの直営店は38店舗と順調に拡大中！
- 前期に大幅に刷新したメニューが大好評！売上及び利益拡大に寄与！！

## 「熱中屋」の店舗展開状況



( ) 1店舗のみ該当

## 「熱中屋」の新メニュー





- 農林水産省が主催する「第22回 優良外食産業表彰 地産地消推進部門」にて当社が農林水産大臣賞を受賞(2014年3月)。
- 高知県の漁協や食品加工会社と連携し、水産加工施設を経営するほか、「わらやき屋」ブランドにて、土佐の食文化の知名度拡大への貢献を評価される。

水産加工施設(高知県)



わらやき屋



表彰式典



- n 優れた衛生管理を実施している事業所に認証を取得させる東京都福祉保健局が所管する制度 において当社が「本部認証」を取得(2014年4月)。
- n 同制度における「本部認証」取得は外食業界において初の取得。

### 【本制度の詳細】

東京都福祉保健局が所管する制度であり、食品取扱施設の自主的な衛生管理を第三者(東京都が法令遵守に基づく法人運営、食品衛生に関する技術的能力等を審査し、指定された民間事業者)が確認し、優れた衛生管理を実施している事業所に認証を取得させる制度です。

なお、認証の取得基準については、厚生労働省が示す「食品事業者が実施すべき管理運営水準に関する指針(ガイドライン)」がベースとなっております。



【認証マーク】



- n 「S1サーバーグランプリ」全国大会が2014年3月12日五反田ゆうほうとホールにて開催。
- n 優勝者:当社グループ「わらやき屋」 店長 笠松 美樹子。

### 【S1サーバーグランプリの詳細】

「日本一のサーバー」を選ぶ大会です。

同大会の目的は、サーバーの地位向上・サービス技術のレベルアップにあり、1年をかけて1次審査、2次審査、地区大会、全国大会が行われます。

サーバーはエントリーする事により、サービスの細かい審査項目から、自分の長所や短所が明確になり、更なるサービス技術のレベルアップを図ることが可能になります。サーバーにとって様々な気づきや刺激を受ける場としても、昨今注目されている大会です。

第9回S1サーバーグランプリは選抜された1,000名ほどのサーバーが参加しております。



  
S1 Server Grand prix

シンガポールにて主にラーメンダイニング「DAIKOKUYA(大黒屋)」等を6店舗経営する「KOMARS F&B PTE.LTD.」の全株式を取得(2014年4月30日付)。



1. 2015年2月期 第1四半期 サマリー
2. 連結業績結果
3. 今後の成長戦略・事業戦略
4. 当社グループの変遷・TOPIX
5. 既存株主様及び個人投資家方々へ

# 配当について

- 2010年2月期より配当を開始し、安定的に株主様へ配当を継続。
- 2012年2月期には、当社グループの飲食事業 第1号店である「VAMPIRE CAFE」が10周年をむかえ、記念として1株当たり1,000円の記念配当を実施。
- 今後においては、増配と充実した優待制度を株主様へご提案してまいります。

## 【配当推移】

(単位:円)

	2010年2月期 実績	2011年2月期 実績	2012年2月期 実績	2013年2月期 実績	2014年2月期 実績
1株当たり配当額	5,000	5,000	6,000	2,500	25
1株当たり純利益 (EPS)	58,445.49	33,357.72	17,965.79	3,218.44	70.99
配当性向	8.6%	15.0%	33.4%	77.7%	35.2%

記念配当実施  
1株当たり  
+ 1,000円

1株を2株へ株式分割  
を実施した為、1株当  
たり配当額減少  
(実質の減少無し)

1株を100株へ株式分  
割を実施した為、1株  
当たり配当額減少  
(実質の減少無し)

# 株主優待について

## 【以前の株主優待制度】



弊社グループお食事券

OR



お米(魚沼産コシヒカリ)



## 【新株主優待制度】

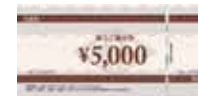


弊社グループ店舗で  
利用できるポイント  
(お食事券)

OR



お米(魚沼産コシヒカリ)



DDマイルがご利用になれない株主様に対しては、従来通りのお食事券もご用意しております。

## 【株主優待制度変更の理由】

### 利益還元強化

- ・当社グループ店舗を予約をしたうえで、ご利用頂いた場合(ディナーに限る)、お会計金額の10%相当のマイル(ポイント)が付与される為、実質還元率が向上致します(ご予約の際はDDマイルに登録した電話番号での予約が必要です)。
- ・現在まで5,000分のお食事券としておりましたが、+1,000円相当分のマイルを付与しております。
- ・DDマイルに変更することにより、他社(ぐるなび等)が発行しているクーポンとの併用を可能としております。

### 利便性向上

- ・DDマイルは1マイル=1円として1,000円単位で当社グループ店舗でご利用出来る為、利便性が向上致します。

### 選択肢の拡大

- ・DDマイルはお食事券として利用するだけでなく、貯めることにより、電化製品や旅行等とも交換も可能になる為株主様の選択肢は拡大致します。

# 株主優待について

## 【株主優待制度変更の概要】

		変更前	変更後
所有株式数	100株	お食事券5,000円分、 もしくはお米5kg	<u>「DDマイル」6,000マイル</u> もしくはお米5kg
	200株以上 1,000株未満	お食事券10,000円分、 もしくはお米10kg	<u>「DDマイル」12,000マイル</u> もしくはお米10kg
	1,000株以上 2,000株未満	お食事券15,000円分、 もしくはお米15kg	<u>「DDマイル」18,000マイル</u> もしくはお米15kg
	2,000株以上	お食事券20,000円分、 もしくはお米20kg	<u>「DDマイル」24,000マイル</u> もしくはお米20kg

## 【配当政策】

当社は、株主様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして位置付けていると同時に、将来の事業展開に備えて内部留保の充実に努めることを基本方針としております。

平成26年2月末  
株価1,453円で試算

**投資額 145,300円**

**配当金2,500円 配当金利回り 1.7%**

単元株式数100株

**優待6,000円相当を加算した実質配当利回り  
5.9%**



# 株主優待について (DDマイル)

- n DDマイルは当社グループ独自のポイントシステムです。
- n 店舗を予約してご利用頂くだけで、自動的にマイルが貯まります。
- n 会員カードや年会費等の手数料も不要です。
- n お会計総額の約10%相当が予約者に貯まります。

## 【DDマイル概要】



**事前予約でお会計総額の約10%相当が予約者様に貯まる!**

予約については、当日17時までの予約に限ります。

その他、詳細につきましては当社ホームページよりご確認ください。

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

## 【DDマイルの交換可能商品例】



# ブランド紹介 「わらやき屋」

- n 火柱を上げる「藁焼き」
- n 名物「かつおのわら焼き」
- n 店内の雰囲気盛り上げる「よさこい節」

かつお・生魚はもさん地鍋  
**わらやき屋** 



# ブランド紹介 「熱中屋」

- コンセプトは「九州にある美味しい居酒屋が東京上陸！」
- 名物「活！豊後さば」「博多一口鉄板餃子」
- 長崎県五島列島からも逸品と呼ばれる食材をメニュー化



# ブランド紹介 「GLASS DANCE」

- nベルキービールを中心に世界のビールが楽しめるラウンジ
- nお酒落で艶やかな「大人の空間」
- n結婚式の二次会はパーティーにも最適な開放的スペース

## GLASS DANCE

目黒区目黒1-10-10 目黒駅前ビル1F



# ブランド紹介 「アリス」

- n 店内は夢と現実の間のワンダーランド
- n アリスの服装をした従業員がお客様へサービス提供
- n 特別な日に使って欲しい、ファンタジーダイニング



# ブランド紹介 「今井屋」

- n 究極のやきとり、「比内地鶏専門店」
- n 落ち着いた極上の個室空間で、優雅なひと時を！
- n フォアグラのような味わいの「白レバー串」は自慢の逸品！！

今井屋 本店  
IMAIYA HONTEN



# ブランド紹介 「薩摩ごかもん」

- n 趣のある町家をイメージした落ち着いたのある店内
- n 名物「活！いか」を生簀から新鮮なうちにご提供
- n 個室を用意！！お忍びにもぴったりのお店！

京都四季島丸本店  
薩摩ごかもん



# ブランド紹介 「鳥福」

- n 炭火串焼と水炊き、鶏串カツが自慢の鶏料理居酒屋
- n 日本全国の美味しい鶏料理をご提供
- n 店内は、落ち着いた雰囲気接待や会食にもおすすめ





# ブランド紹介 「MAIMON」

- n 新鮮な海の幸をご提供
- n 非日常的でラグジュアリー且つ、ゴージャスな内装
- n 記念日やパーティー、デートにもお勧めなお店！



# ブランド紹介 「美食米門」

- n 霧田気抜群の夜景を眺める大人の隠れ家
- n 厳選した旬の素材の味わいを最大限に活かした調理法にてご提供
- n 究極の食材が競演するエンターテインメントレストラン



# ブランド紹介 「腹黒屋」

- n 30種類の串焼きが揃う博多串焼き専門店
- n 高級食材フォアグラを使った「ロッキーニ串」
- n 絶品馬刺し&もつ鍋もおススメ！

九州料理・博多焼・焼酎  
**腹黒屋**



# ブランド紹介 「やきとり 金」

- 新感覚！！セルフ式アルコールドリンクバー！飲み放題30分299円(税別)
- やきとり串は一本60円(税別)～
- やきとりは「秘伝ニンニク壺」に漬けるのがおすすめ



# ブランド紹介 「BAGUS」

- ラグジュアリーな空間でビリヤード・ダーツ・カラオケ・シミュレーションゴルフや卓球まで楽しめる大人の空間
- 料理やドリンクは本格派、一部店舗でフレアパフォーマンス実施

## BAGUS



# ブランド紹介 「GRAN CYBER CAFE」

- n インターネットCAFEとは思えないおしゃれでスタイリッシュな店内
- n マンガや雑誌の他にDVDやTVゲームも豊富に用意
- n アメニティも豊富に用意！女性にも大人気！！



ハイバックシート



リクライニングシート



フルフラットシート



ベアフルフラットシート



マッサージシート



ベアシート

 コミック  
comic book

 雑誌  
magazine

 写真集  
photo book

 PC・インターネット  
PC & Internet

 TV  
television

 フリードリンク  
free drink

 オンラインゲーム  
online game

 DVD  
dvd

 無料動画  
movie

# ブランド紹介 「1967」

- n コンセプトは、「もっと遊べ、大人たち！」
- n 緑に囲まれた開放感あるテラス席でアフタヌーンティー
- n ゴージャスなプライベートラウンジでシャンパンを乾杯！！

1967



1967

# ブランド紹介 「焼鶏 しの田」

- n 和をベースにしたシンプルで落ち着いたある大人の空間
- n 完全紹介制の究極のやきとりをご提供
- n 大人気のアローカナ卵かけご飯は絶品！





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 : 03-6858-6082

FAX : 03-6858-6083

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