



株式会社ダイヤモンドダイニング

2010年2月期 決算説明資料

2010年4月14日
(証券コード:3073)

Contents

《 業績ハイライト 》	3
I. PL分析	6
II. BS分析	13
III. CF分析	17
IV. 事業の概況	21
V. 業績予想	29
VI. 今後の方針	37
VII. 参考資料	43

業績ハイライト

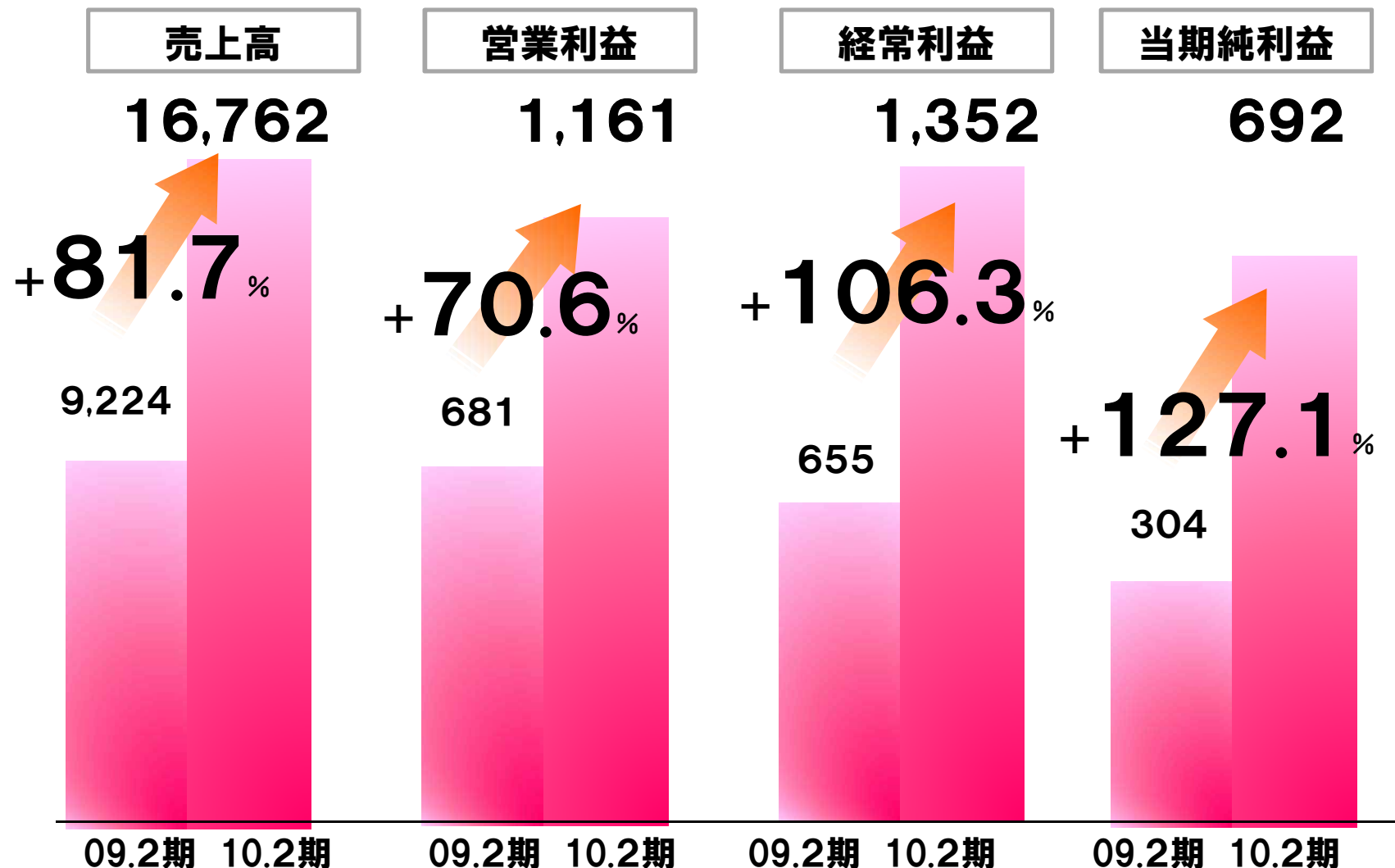
厳しい外部環境の下、連結業績において

最高益を更新

通期連結PL総括

✓ 子会社の収益が寄与し、連結業績は大幅な増収・増益となる

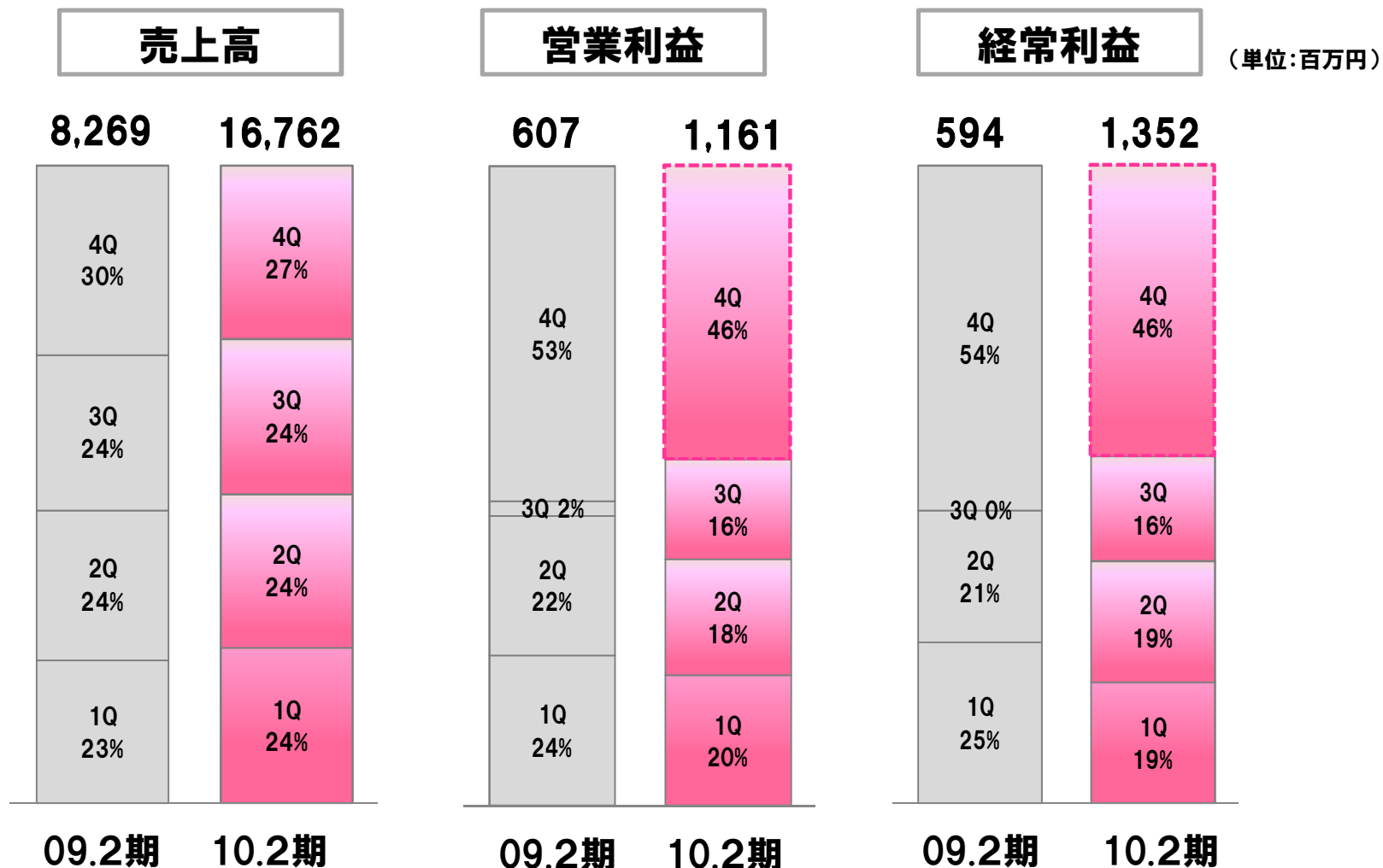
(単位:百万円)



I . PL分析

通期連結PL 四半期別 構成比

✓ 第2四半期までに期初出店計画店舗の出店を終え、第4四半期に利益回収



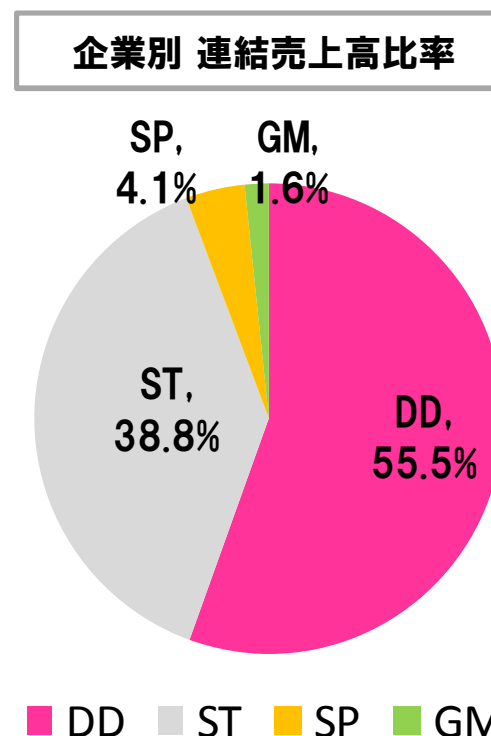
※業績の季節変動を明確にするため、09.2期については、期中に行った事業譲受等の影響を控除するため単体業績を記載しております。

通期連結PL 企業別 構成比

✓ 子会社の売上比率が上昇し、バランスのとれた売上構成に

2010年2月期			
企業名	売上高(百万円)	構成比(%)	期末店舗数(店)
DD	9,299	55.5%	90
SP	681	4.1%	5
ST	6,510	38.8%	32
GM	272	1.6%	14
連結	16,762	100.0%	141

(参考)2009年2月期実績 連結売上高9,224百万円 うちDD比構成比89.6%



※DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、SP=(株)サンプル、GM=(株)ゴールデンマジック

通期 連結PL（前期比）

（単位：百万円、％）

	2009年2月期通期		2010年2月期通期		
	実績	構成比	実績	構成比	増減
売上高	9,224	100.0 %	16,762	100.0 %	+81.7 %
売上原価	2,327	25.2 %	4,260	25.4 %	+83.1 %
売上総利益	6,897	74.8 %	12,501	74.6 %	+81.3 %
販管費	6,215	67.4 %	11,340	67.7 %	+82.4 %
営業利益	681	7.4 %	1,161	6.9 %	+70.6 %
経常利益	655	7.1 %	1,352	8.1 %	+106.3 %
当期純利益	304	3.3 %	692	4.1 %	+127.1 %
一株当たり配当(円)	—	—	5,000	—	—

- ✓ 売上原価 +0.2 point
高級食材を扱う業態が加わったこと等による仕入構成の変化
- ✓ 販管費 +0.3 point
事業譲受等に伴う人件費の増加、本社増床及びJ-SOX対応等に伴う本社費の増加、店舗数の増加による販促費の増加
- ✓ 営業利益 ▲0.5 point
売上原価・販管費比率の上昇による
- ✓ 経常利益率 +1 point
優良立地への出店数が増加したことによる受取協賛金の増加、及び負ののれん償却等による増加

通期 連結PL（予算比）

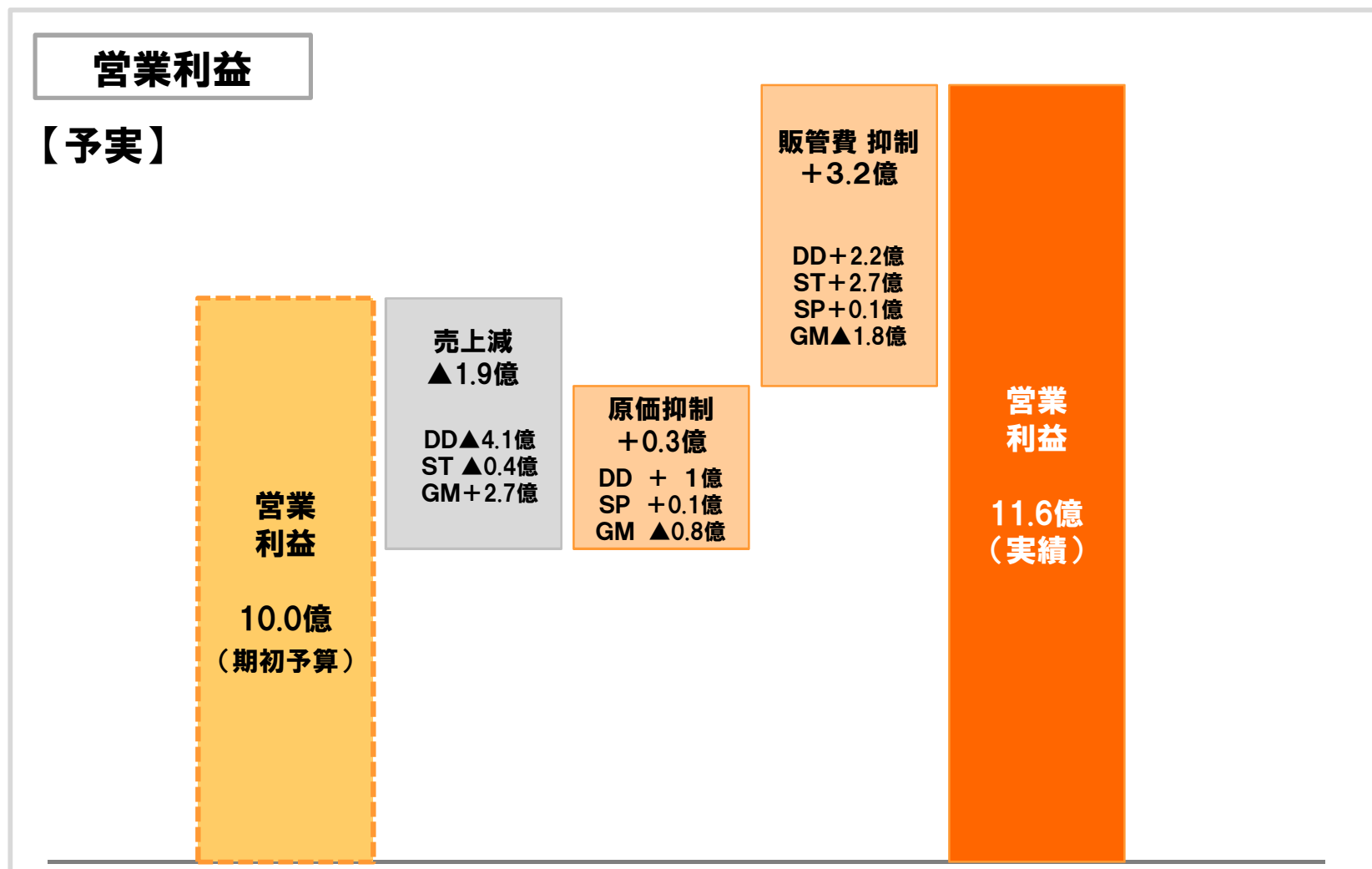
（単位：百万円、％）

	2010年2月期通期		2010年2月期通期		
	予算	構成比	実績	構成比	増減
売上高	16,950	100.0 %	16,762	100.0 %	-1.1 %
売上原価	4,290	25.3 %	4,260	25.4 %	-0.7 %
売上総利益	12,660	74.7 %	12,501	74.6 %	-1.2 %
販管費	11,660	68.8 %	11,340	67.7 %	-2.7 %
営業利益	1,000	5.9 %	1,161	6.9 %	+16.2 %
経常利益	1,030	6.1 %	1,352	8.0 %	+31.3 %
当期純利益	510	3.0 %	692	4.2 %	+35.8 %
一株当たり配当(円)	—	—	5,000	—	—

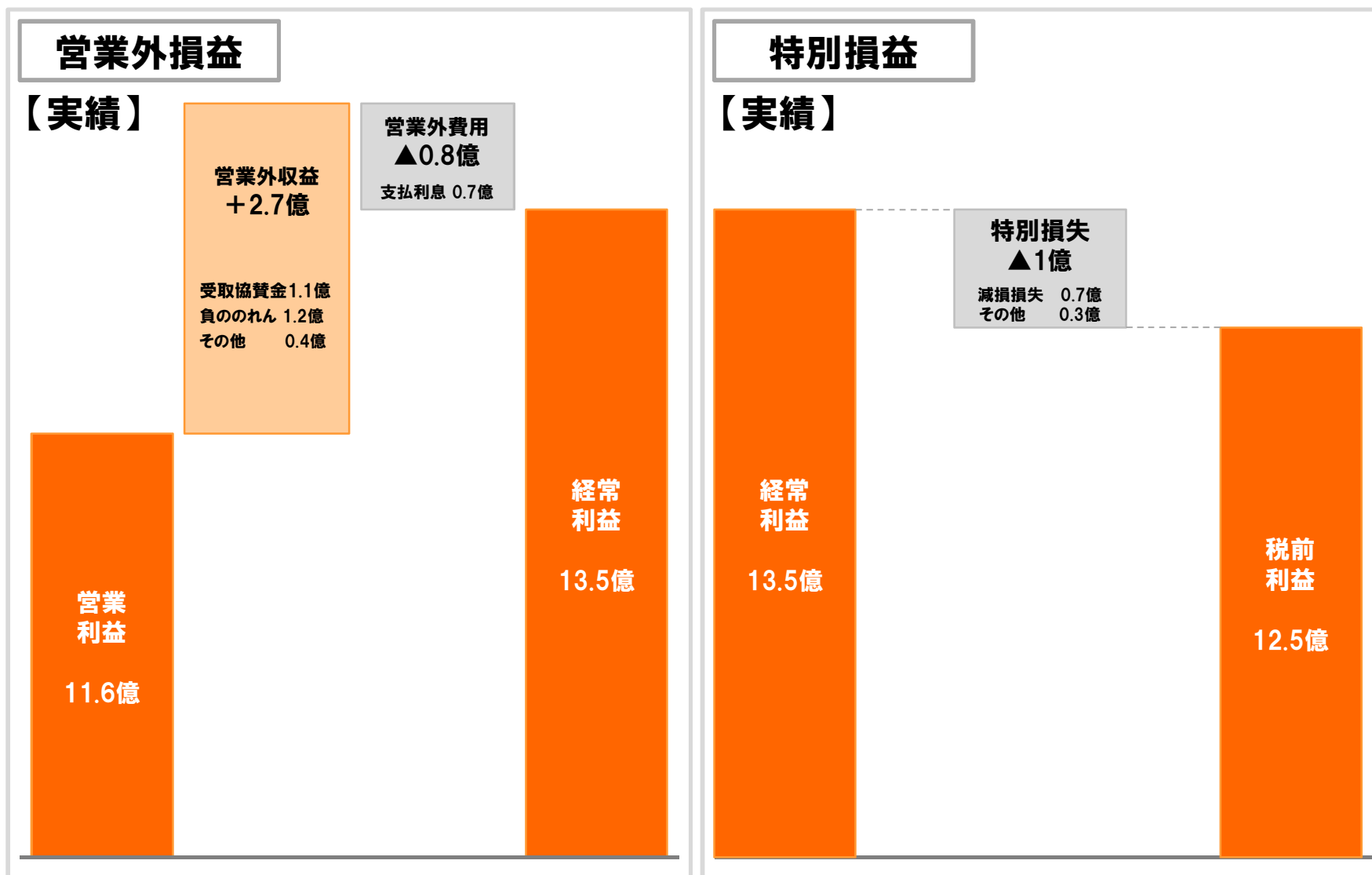
- ✓ 販管費 ▲1.1 point
子会社の収益改善が順調に進んだことによる人件費・修繕費等の早期低減、及びグループの採用力の向上による採用費の低減に伴う減少
- ✓ 営業利益率 +1point
事業譲受に伴う費用負担増を想定していたが、改善効果が予想よりも順調に進捗したこと等による
- ✓ 経常利益率 +1.9 point
優良立地への出店数が増加したことによる受取協賛金の増加による増加

通期 連結PL（予実差異分析）

- ✓ コスト管理の徹底及び子会社の収益改善により、売上減少分を主に販管費抑制で吸収



通期 連結PL（実績分析）

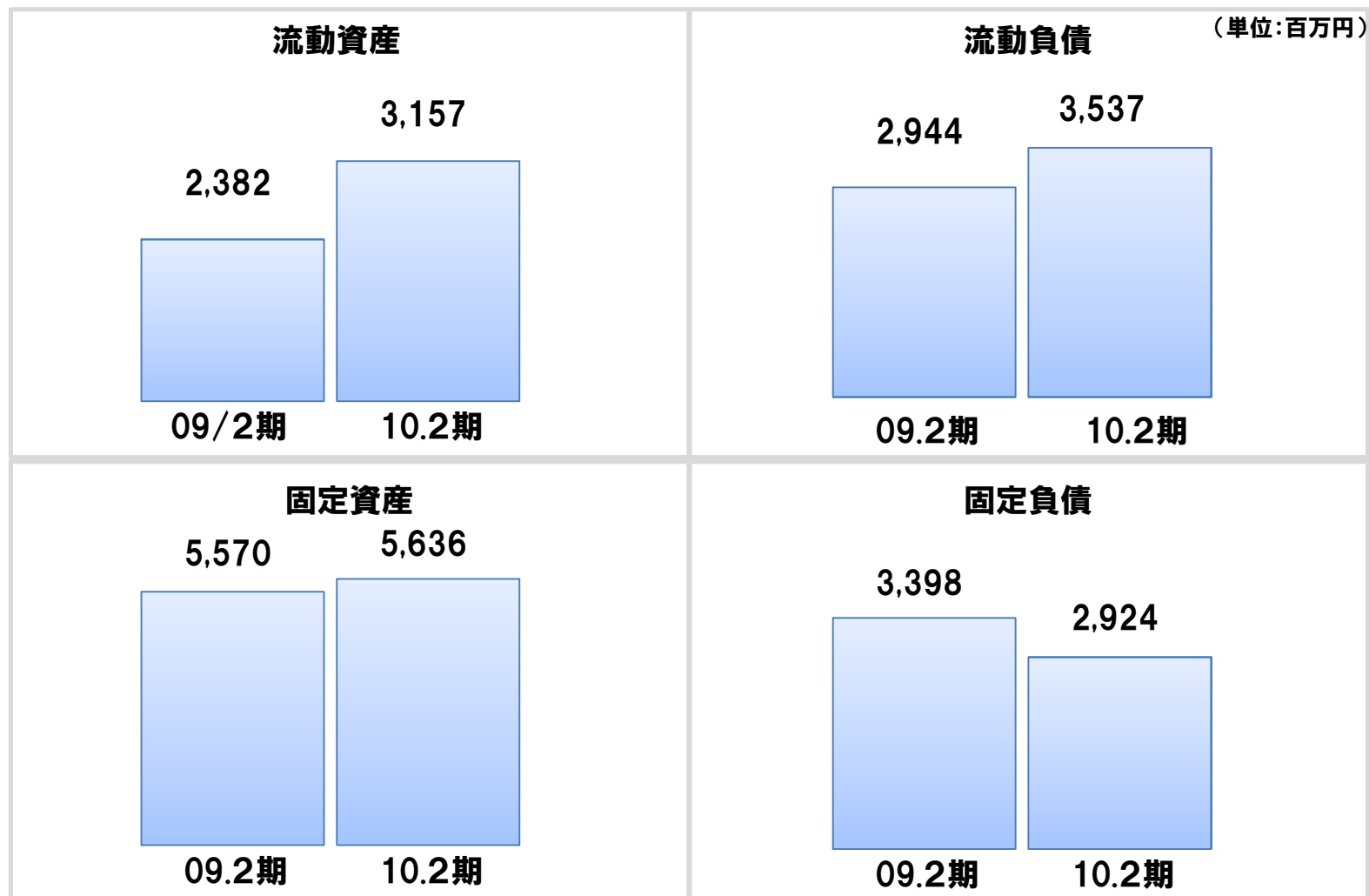


※DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、SP=(株)サンブール、GM=(株)ゴールデンマジック

II. BS分析

通期 連結BS総括

✓ 有利子負債依存度は9%減少（09.2期47.8%→10.2期38.8%）



※2010年2月期より、リース取引開始日が09年3月1日以降の所有権移転外ファイナンス・リース取引について、通常の売買取引に係る会計処理を行っております。

通期 連結BS(期末増減)

(単位:百万円)

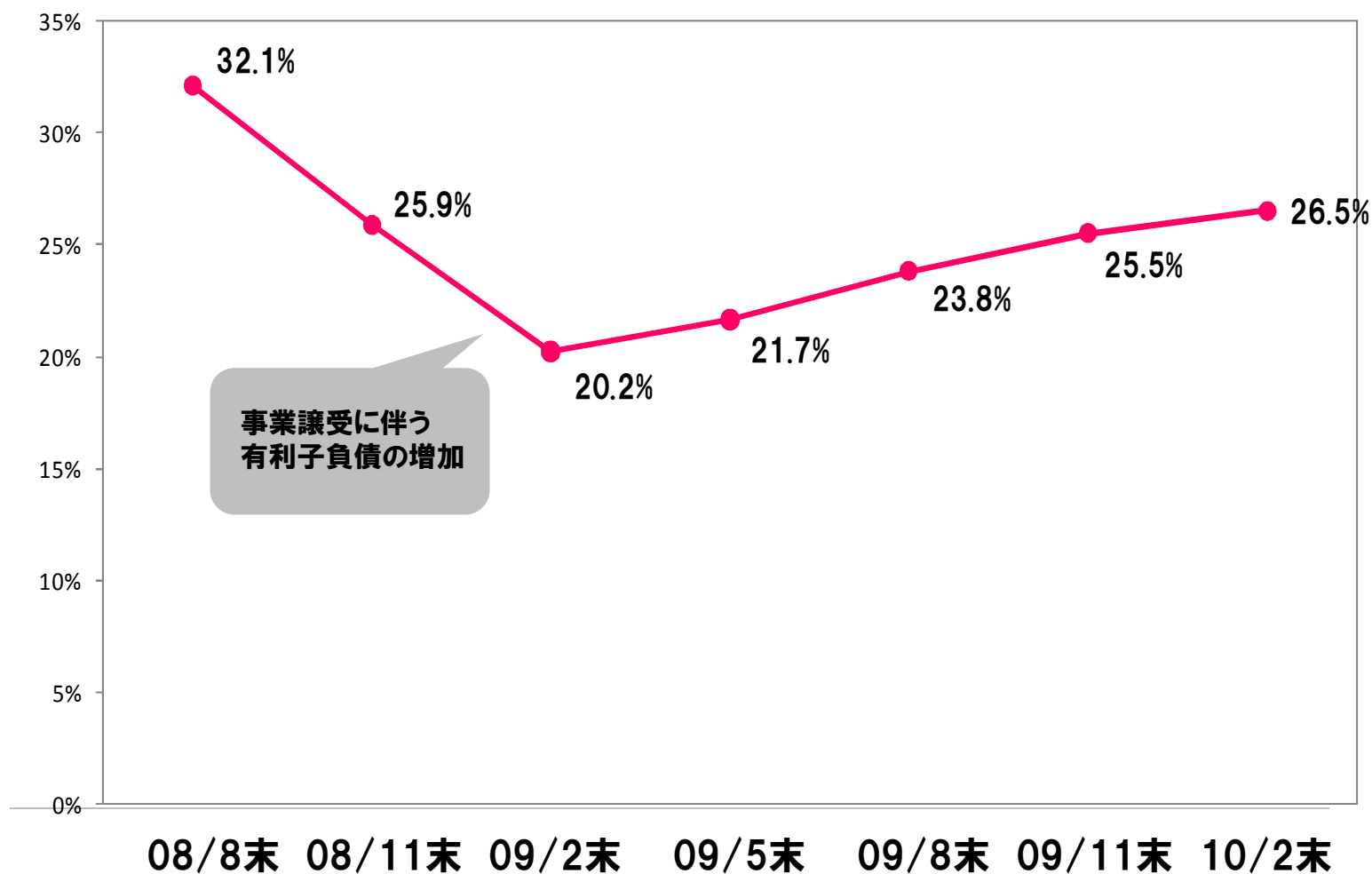
		2009年2月期 期末	2010年2月期 期末			2009年2月期期末	2010年2月期 期末
流動資産		2,382	3,157	流動負債		2,944	3,573
固定資産	有形	2,736	2,576	固定負債		3,398	2,924
	無形	226	184	負債合計		6,342	6,461
	投資他	2,606	2,875	資本金		493	499
固定資産合計		5,570	5,636	資本剰余金		483	489
				利益剰余金		654	1,347
				自己株式		▲2	▲2
				評価・換算 差額等		▲20	0
				純資産合計		1,609	2,332
資産合計		7,952	8,794	負債純資産 合計		7,952	8,794

- ✓ 資産 : 利益の増加による現預金の残高増加に伴う流動資産の増加、及び減価償却に伴う有形固定資産の減少、差入保証金の差入による投資その他資産の増加
- ✓ 負債 : 業績に伴う未払法人税の増加による流動負債の増加、長期借入金の返済に伴う固定負債の減少
- ✓ 資本 : 利益の増加に伴う利益剰余金の増加

※2010年2月期より、リース取引開始日が09年3月1日以降の所有権移転外ファイナンス・リース取引について、通常の売買取引に係る会計処理を行っております。

自己資本比率の推移

✓ 純資産の増加、借入金の返済に伴い、自己資本比率が改善

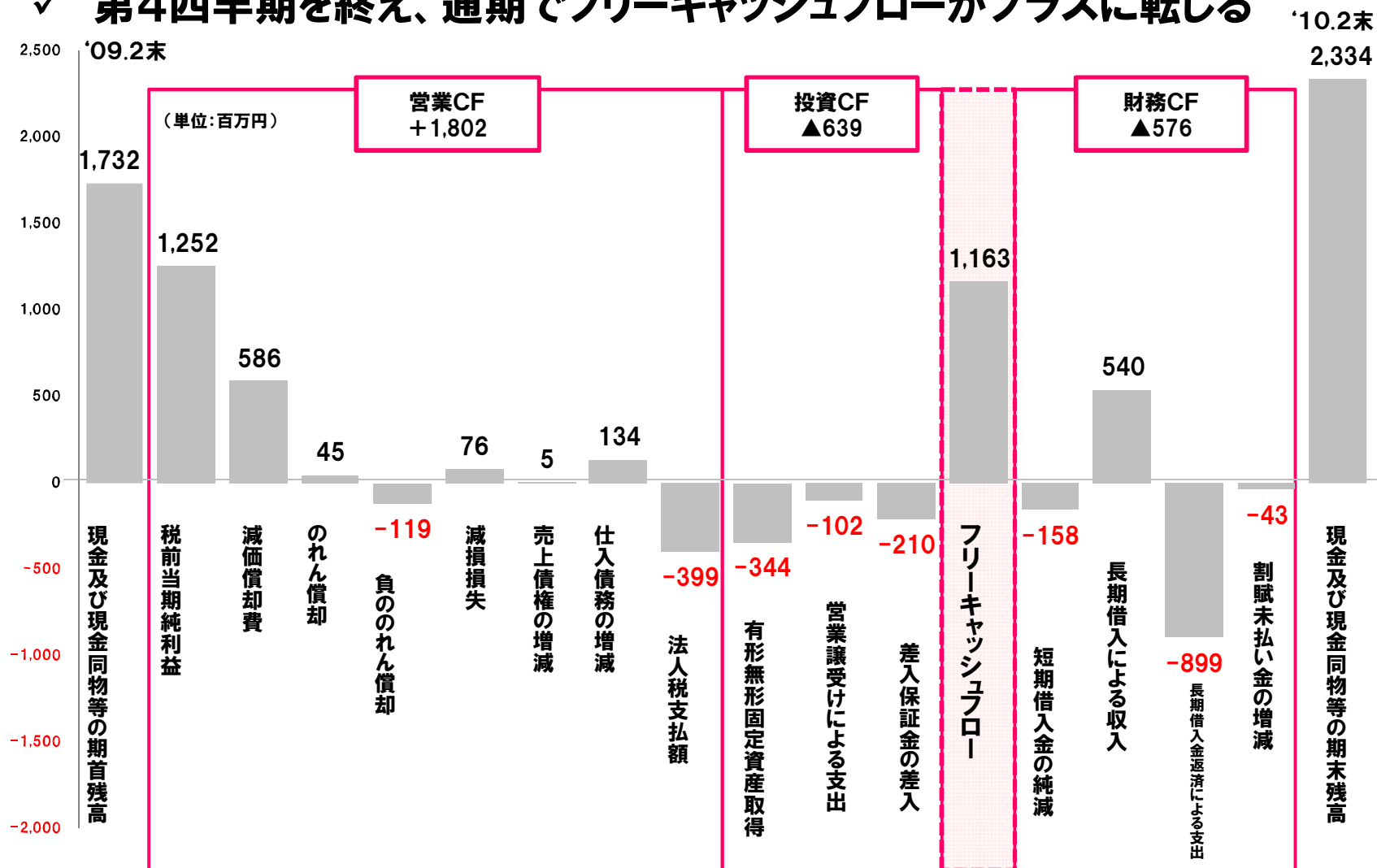


※自己資本比率＝自己資本÷総資産

III. CF分析

連結CF 総括

✓ 第4四半期を終え、通期でフリーキャッシュフローがプラスに転じる



※連結CF計算書の主要項目を記載しています。

※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

連結CF（期末増減）

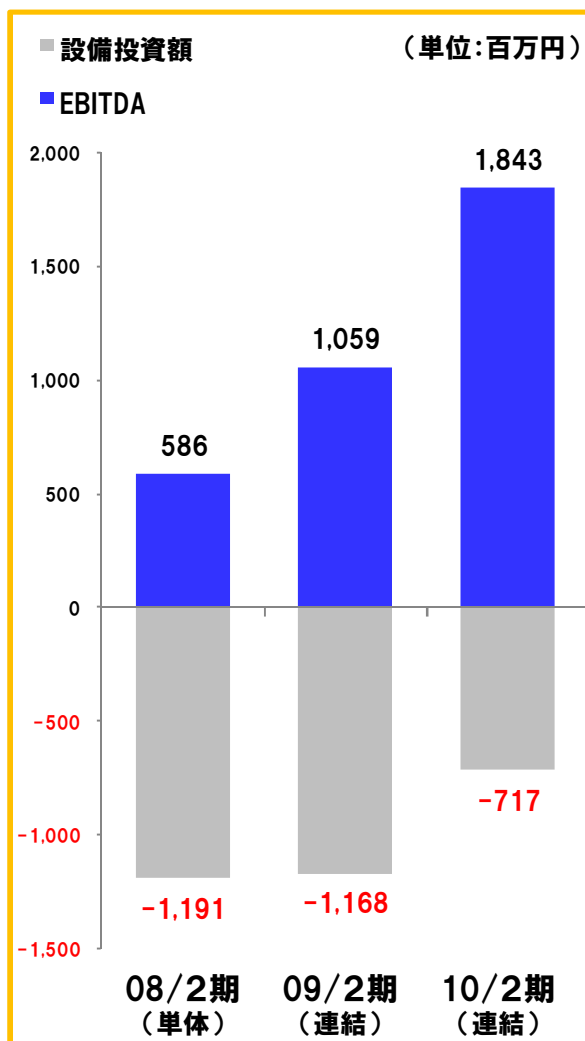
（単位：百万円）

	2009年2月期	2010年2月期
営業キャッシュ・フロー	1,520	1,802
投資キャッシュ・フロー	▲2,708	▲639
FCF(フリー・キャッシュ・フロー)※	▲1,187	1,163
財務キャッシュ・フロー	2,531	▲576
現金同等物に係る換算差額	▲27	15
現金同等物の増加額(△減少額)	1,317	602
期首現金同等物残高	415	1,732
期末現金同等物残高	1,732	2,334

- ✓ 営業CF
税引前当期純利益、減価償却費の増加等による増加
- ✓ 投資CF
主として新規出店29店舗に係わる有形固定資産の取得及び差入保証金の差入等による減少
- ✓ 財務CF
借入金の返済及び割賦債務等の返済に伴う減少

※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

設備投資額の推移と内訳



※DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、SP=(株)サンブール、GM=(株)ゴールデンマジック

	2008年2月期				2009年2月期				2010年2月期			
	新規 出店	業態 変更	閉店	期末	新規 出店	業態 変更	閉店	期末	新規 出店	業態 変更	閉店	期末
DD	18	0	0	53	22	6	0	75	15	5	0	90
SP	-	-	-	-	(5) ※1	0	0	5	0	0	0	5
ST	-	-	-	-	(25) ※1	0	0	25	(8) ※1	3	1 ※2	32
GM	-	-	-	-	-	-	-	0	14	0	0	14
連結	-	-	-	-	22	7	0	105	29	8	1	141

※1. 株式譲渡、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

出店計画数(連結)を上方修正

【(株)ダイヤモンドダイニング : 計画11店舗→15店舗】
【(株)ゴールデンマジック : 計画5店舗→14店舗】

※(株)ゴールデンマジックの出店計画数は、2009年5月設立時点の計画数

※EBITDA=営業利益+減価償却費

減価償却費=有形固定資産減価償却費+無形固定資産減価償却費+長期前払費用償却費+のれん償却費

※設備投資額は、有形・無形固定資産、長期前払費用及び差入保証金における増加額の合計であり、経費処理している投資額は含んでおりません。

※2010年2月期より、設備投資額に所有権移転外ファイナンス・リース取引に係わるリース資産(短期・長期)を含んでおります。

IV. 事業の概況

事業サマリー

厳しい外部環境

- 景気低迷による消費者マインドの冷え込み
外食機会の減少等により既存店の集客数が減少。
特にオフィスビル内、オフィス街の店舗に影響
- 業界内の低価格競争の激化
業界において、低単価居酒屋や値引きプランが増加
全体的に単価下落傾向



不景気の好機(チャンス到来)

- 優秀な人材の確保が容易に
次世代を担う経営人材の積極採用により、将来の規模
拡大に備える
- 退店増により、優良な居抜物件の取得が容易に
物件確保におけるコンペティターが減少し店舗開発
が有利に進む

《 店舗数:141店舗 》

Diamond Dining Group

▶ (株)ダイヤモンドダイニング

- ✓ 厳しい外部環境により下期以降集客数が減少。既存店通期売上高前年比90%となる(前期実績:97%。期初予算:97%想定)
- ✓ 仕入れの共有等でコストを抑制しFLコスト49.3%を維持するも、売上減少及び連結範囲の拡大に伴う本社経費の増加等により
営業利益ベースで減益に

▶ (株)サンプル

- ✓ コスト効率化により、引続き高収益水準を維持。企業営業利益率16.4%、FLコスト46.7%と効率的な経営体質に

▶ (株)シークレットテーブル

- ✓ 既存のブランド力によって安定的な売上維持。収益改善計画が順調に進捗し、期初の利益計画を大幅に上回って着地

▶ (株)ゴールデンマジック

- ✓ (株)ダイヤモンドダイニングの出店エリア以外にも積極的に出店し、地域の人気店として次々と収益店舗を創出
設立初年度14店舗をスピード出店し、通期営業利益ベースでプラスに転じる

※FLコスト・・・Food&Labourの略で売上原価と人件費の合計
※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)

事業トピックス -外部とのコラボレーション-

映画作品とのコラボ



『REPO! レポ』
×オペラハウスの魔法使い

『ストレンジャーズ/戦慄の訪問者』
× WINEHALL GLAMOUR



『ホッタラケの島 -遥と魔法の鏡-』
(c)2009フジテレビジョン/Production I.G/電通/ボニーキャニオン



×
迷宮の国のアリス



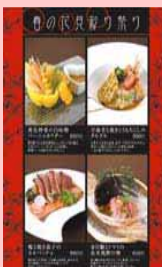
第62回カンヌ国際映画祭 審査員賞受賞
韓国映画『渴き』
×
クリストンカフェ&ヴァンパイアカフェ



食品メーカーとのコラボ



『リケン』×プリンセスハート



『キューピー』×かざがぐるま

メニュー開発・新製品プロモーションで多
数のコラボ実施!



『ハインツ』×ディアマブル

TV・ゲーム・雑誌とのコラボ

雑誌『ゴシック&ロリータバイブル』
×『ヴァンパイアカフェ』



『さらい屋五葉』
×
京町恋しぐれ&さかえや

『戦国 BASARA』
×
大河の舞&Gachi



事業トピックス —新規出店【DD】—

当事業年度の出店→15店舗(単体) ※期初計画比+4店舗

 <p>3月3日オープン</p> <p>腹黒屋 東京都港区港南(品川)</p>	 <p>4月30日オープン</p> <p>BEER SIGNAL 東京都新宿区西新宿(新宿)</p>	 <p>6月5日オープン</p> <p>蒸し屋藤三郎 東京都港区六本木(六本木)</p>	 <p>6月29日オープン</p> <p>わらやき屋 東京都港区六本木(六本木)</p>	 <p>7月7日オープン</p> <p>Backstreet Brewery 横浜市西区南幸(横浜)</p>
 <p>7月7日オープン</p> <p>Second floor cafe 横浜市西区南幸(横浜)</p>	 <p>7月7日オープン</p> <p>龍馬外伝 横浜市西区南幸(横浜)</p>	 <p>7月7日オープン</p> <p>月夜の串五郎 横浜市西区南幸(横浜)</p>	 <p>7月16日オープン</p> <p>あげ坊主 東京都渋谷区恵比寿南(恵比寿)</p>	 <p>7月16日オープン</p> <p>丸投げ屋 東京都渋谷区恵比寿南(恵比寿)</p>
 <p>7月16日オープン</p> <p>ミナノウタ 東京都渋谷区恵比寿南(恵比寿)</p>	 <p>7月16日オープン</p> <p>FURACHI 東京都渋谷区恵比寿南(恵比寿)</p>	 <p>8月20日オープン</p> <p>土佐海賊丸 東京都中央区銀座(銀座)</p>	 <p>8月20日オープン</p> <p>銀座 若旦那 龍馬邸 東京都中央区銀座(銀座)</p>	 <p>10月21日オープン</p> <p>星空の中へ 東京都新宿区西新宿(新宿)</p>

事業トピックス —新規出店【GM】—

当事業年度の出店 → 14店

※計画比 + 9店舗

※(株)ゴールデンマジックの出店計画数は、2009年5月設立時点の計画数

 <p>6月17日オープン</p> <p>三丁目の勇太 新宿 東京都新宿区新宿(新宿)</p>	 <p>7月9日オープン</p> <p>熱中屋 品川 東京都港区港南(品川)</p>	 <p>7月15日オープン</p> <p>満月とすっぽん 東京都新宿区新宿(新宿)</p>	 <p>7月15日オープン</p> <p>博多入道 東京都新宿区新宿(新宿)</p>	 <p>11月10日オープン</p> <p>新橋シャモロック酒場 東京都港区新橋(新橋)</p>
 <p>11月19日オープン</p> <p>熱中屋 駒込 東京都豊島区駒込(駒込)</p>	 <p>12月2日オープン</p> <p>三丁目の勇太 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>	 <p>12月2日オープン</p> <p>熱中屋 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>	 <p>12月2日オープン</p> <p>新橋シャモロック酒場 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>	 <p>12月2日オープン</p> <p>ビストロ竹内 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>
 <p>12月2日オープン</p> <p>活魚水産 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>	 <p>12月2日オープン</p> <p>立ち呑み控え室 新橋 居酒屋アリーナ 横浜市港北区新横浜(新横浜)</p>	 <p>2月5日オープン</p> <p>熱中屋 新橋 東京都港区新橋(新橋)</p>	 <p>2月9日オープン</p> <p>熱中屋 五反田 東京都品川区東五反田(五反田)</p>	<p>4月14日現在、 更に4店舗の出店を 完了し、全18店舗に</p>

事業トピックス –リニューアル店舗–

収益低減、業態陳腐化等の店舗に早期対応し、収益改善を図る

リニューアル店舗は単体：5店舗 連結：8店舗

企業名	店名	コンセプト	客単価
 Diamond Dining		石川五右衛門伝説をテーマにした居酒屋	3,800円
		抜群のロケーションにある洗練された大人のホテルフロントカフェ	昼：1,000円 夜：2,000円
		夜の「泉」をコンセプトにしたシックでラグジュアリーな空間	3,500円
		黒潮の荒波をモチーフにした空間で、鮮魚が楽しめる居酒屋	3,500円
	招き豚	琉球リゾートをコンセプトにした琉球豚ダイニング	3,500円
 SECRET TABLE		究極の地鶏「秋田県産の雌の比内地鶏」を始めとした鶏料理のお店	5,000円
			
			

リニューアルオープン

4/27(1Q)

6/2(2Q)

6/2(2Q)

9/3(3Q)

2/3(4Q)

4/1(1Q)

4/15(1Q)

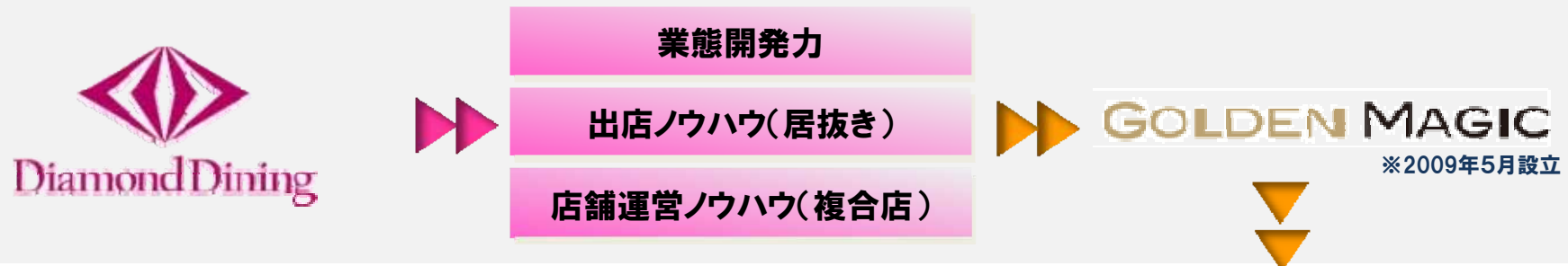
9/1(3Q)

店名	コンセプト	客単価
	イカ釣り漁船をコンセプトとした空間でいか料理をお楽しみいただけます。	3,500円
	ホテルのエントランスバーのようなシックな雰囲気のあるバーで世界各国のビールがお楽しみいただけます。	朝：600円 昼：850円 夜：2,000円
	アンティーク調の家具に囲まれた空間で、ベルギービールに合うベルギー郷土料理などをご用意しています。	昼：850円 夜：4,000円
	九州の名物料理と豊富な芋焼酎をご用意しています。	3,800円
	昭和のノスタルジックな町並みを再現した空間でホルモンをお楽しみいただけます。	3,500円
	九州郷土料理と九州各地の本格焼酎をお楽しみいただけます。	3,800円
	気軽に使い勝手の良い今までにないタイプのうどん屋	3,800円

事業トピックス - 子会社(株)ゴールデンマジック① -

政策的子会社 (株)ゴールデンマジックの出店を加速

設立以来培ってきた「強み」を(株)ゴールデンマジックに注入



(株)ダイヤモンドダイニング	
コンセプト	非日常の具現化
出店エリア	首都圏及びビッグターミナル駅周辺の1等地
物件	居抜き、スケルトン、新築
坪数	8～260坪
投資回収	1.5～3年



(株)ゴールデンマジック	
コンセプト	日常の追求
出店エリア	1.5等地にも積極出店
物件	居抜きのみ
坪数	12～50坪
投資回収	1～1.5年以内

店舗営業利益20%超／企業営業利益15%超／店舗平均回収期間1.5年以内を目論む

事業トピックス - 子会社(株)ゴールデンマジック② -

居抜き物件
に特化

【出店コストの低減】

1.5等地にも
積極出店

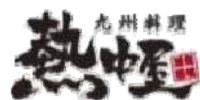
【ランニングコストの低減】

多店舗展開

【開発コストの低減】



駒込 新横浜 西大井 ...>



熱中屋LIVE 続々OPEN!

品川

駒込

新横浜

新橋

五反田

西大井

八重洲

V. 業績予想

2011年2月期業績予想 - 連結 -

(単位:百万円)

	2011年2月期 中間期予想【連結】	2011年2月期 通期予想【連結】	対前期 増減率
売上高	8,855	18,742	+ 11.8%
営業利益	447	1,268	+ 9.1%
経常利益	492	1,353	+ 0.05%
当期純利益	249	704	+ 1.7%
一株当たり配当 金(円)	—	5,000	

※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。

2011年2月期業績予想 -単体-

(単位:百万円)

	2011年2月期 中間期予想【単体】	2011年2月期 通期予想【単体】	対前期 増減率
売上高	4,917	10,328	+ 11.1%
営業利益	204	582	+ 0.4%
経常利益	240	656	+ 3.3%
当期純利益	124	340	+ 9.7%

※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。

2011年2月期連結業績予想 - 詳細 -

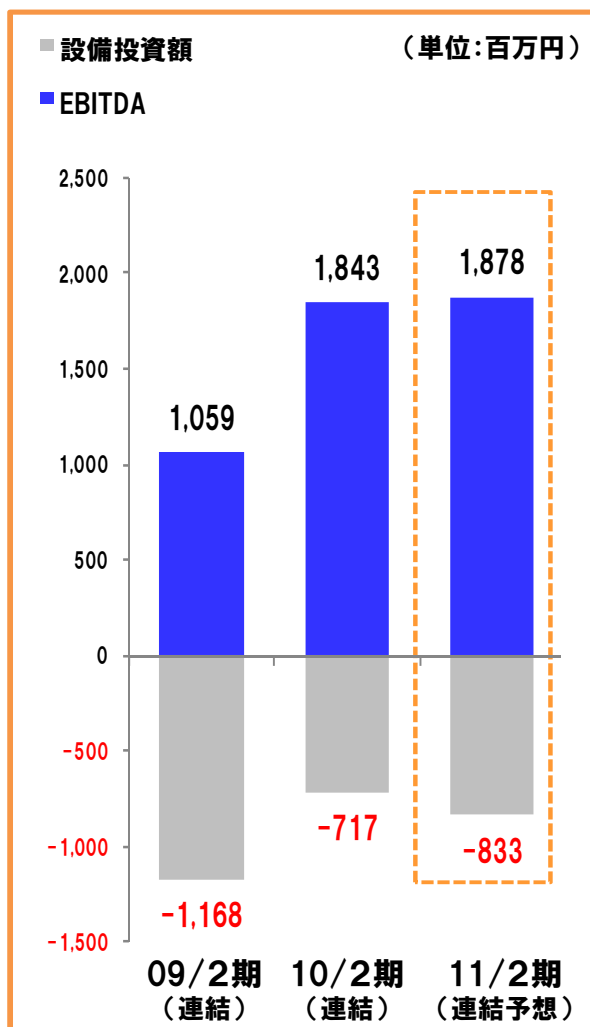
(単位:百万円)

	2010年2月期	
		構成比
売上高	16,762	100.0%
売上総利益	12,501	74.6%
販管費	11,340	67.7%
営業利益	1,161	6.9%
経常利益	1,352	8.1%
当期純利益	692	4.1%

2011年2月期(計画)			
	構成比	増減額	前期比
18,742	100.0%	+1,979	+11.8%
13,890	74.1%	+1,388	+11.1%
12,621	67.3%	+1,280	+11.3%
1,268	6.8%	+106	+9.1%
1,353	7.2%	-	+0.05%
704	3.8%	+11	+1.7%

- ✓ **売上総利益 ▲0.5point**
 - ・業界における低価格競争が当面継続する見通しであり、一部の業態で集客確保に向けた単価施策を実施すること等による原価率の上昇
- ✓ **販管費 ▲0.4point**
 - ・販促費の低減:費用対効果に応じた媒体選定、コスト配分の見直しを行い、売上高比で▲0.1point低減
 - ・水光熱費の低減:店舗設備の省エネ等の取組みにより、売上高比で▲0.3point低減
- ✓ **経常利益 ▲0.9point**
 - ・開店協賛金の会計処理方法の変更に伴う営業外収益の減少

設備投資計画



※DD=(株)ダイヤモンドダイニング、ST=(株)シークレットテーブル、SP=(株)サンプル、GM=(株)ゴールデンマジック

	20092月期				20102月期				20112月期 (計画)		
	新規出店	業態変更	閉店	期末	新規出店	業態変更	閉店	期末	新規出店	閉店	期末(予)
DD	22	6	0	75	15	5	0	90	15		105
SP	(5) ※1	0	0	5	0	0	0	5	0		5
ST	(25) ※1	0	0	25	(8) ※1	3	1 ※2	32	0		32
GM	-	-	-	0	14	0	0	14	20		34
連結	22	7	0	105	29	8	1	141	35		176

※1. 株式譲渡、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

出店計画数(連結) 35店舗

【(株)ダイヤモンドダイニング】: 期初計画 15店舗
【(株)ゴールデンマジック】: 期初計画 20店舗

※EBITDA=営業利益+減価償却費

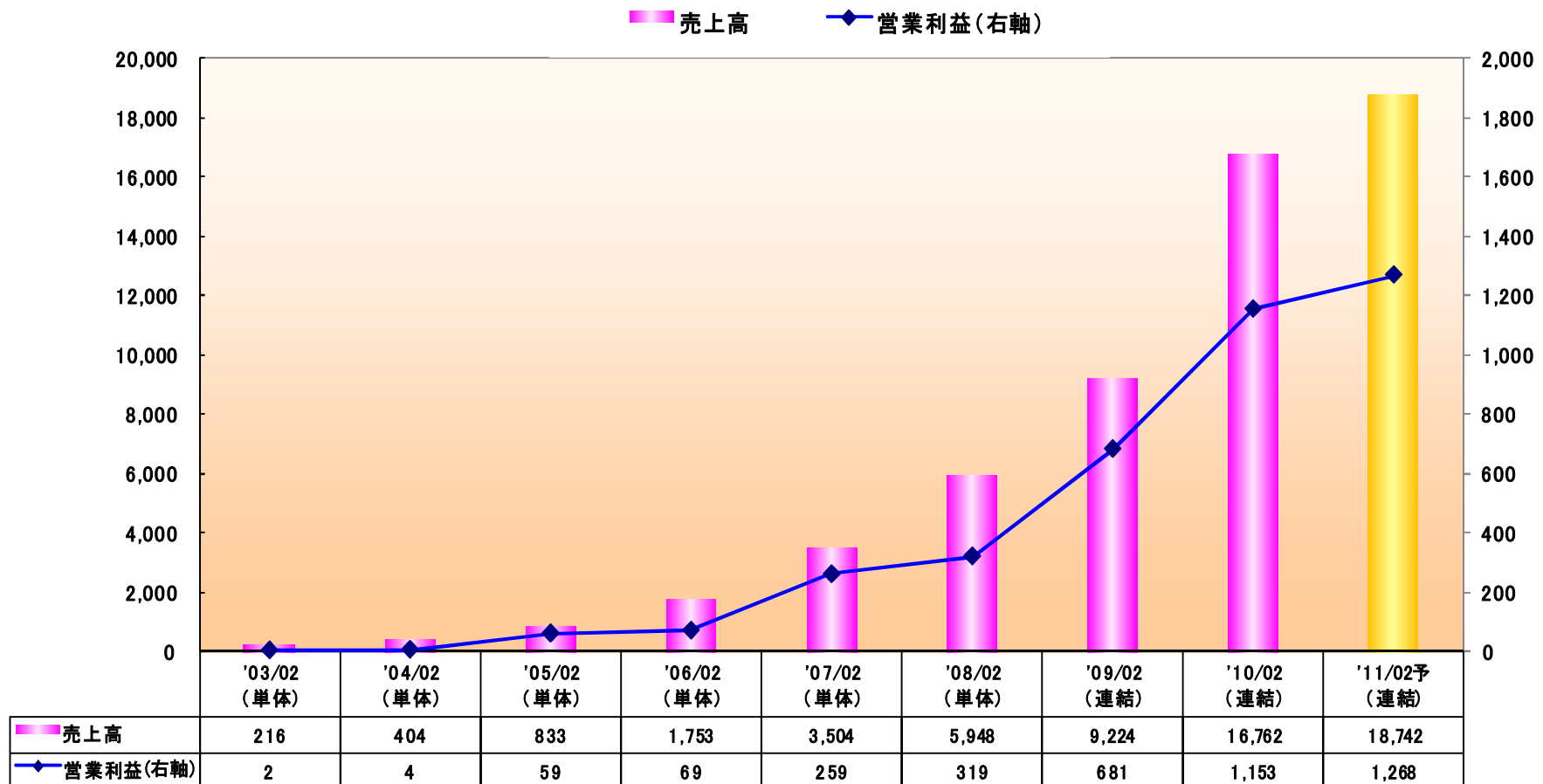
減価償却費=有形固定資産減価償却費+無形固定資産減価償却費+長期前払費用償却費+のれん償却費

※設備投資額は、有形・無形固定資産、長期前払費用及び差入保証金における増加額の合計であり、経費処理している投資額は含んでおりません。

※2010年2月期より、設備投資額に所有権移転外ファイナンス・リース取引に係わるリース資産(短期・長期)を含んでおります。

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



※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。

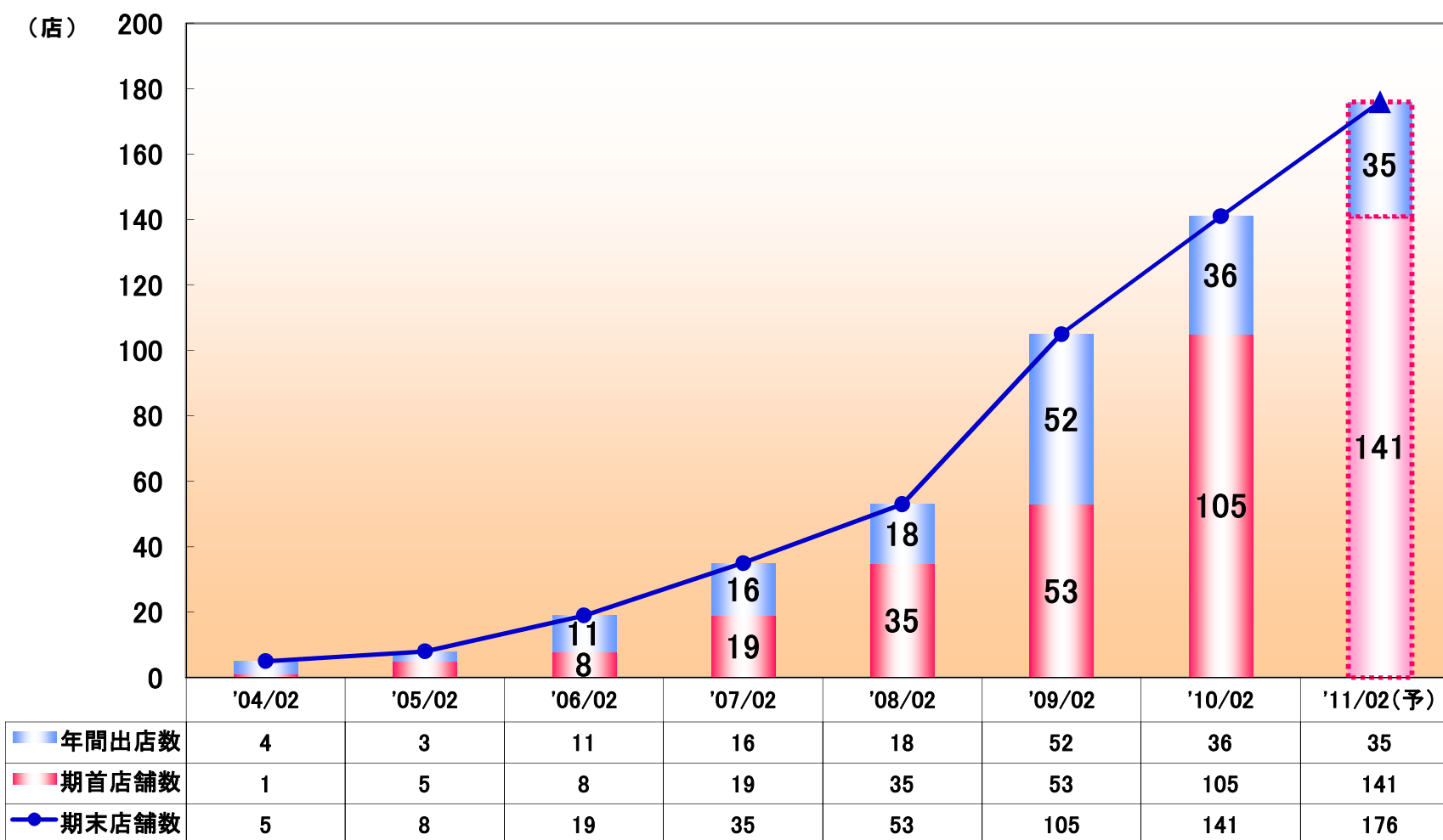
店舗数推移と予定出店数 -【単体】-

(株) ダイヤモンドダイニング 単体出店計画数 15店舗



店舗数推移と予定出店数 -【連結】-

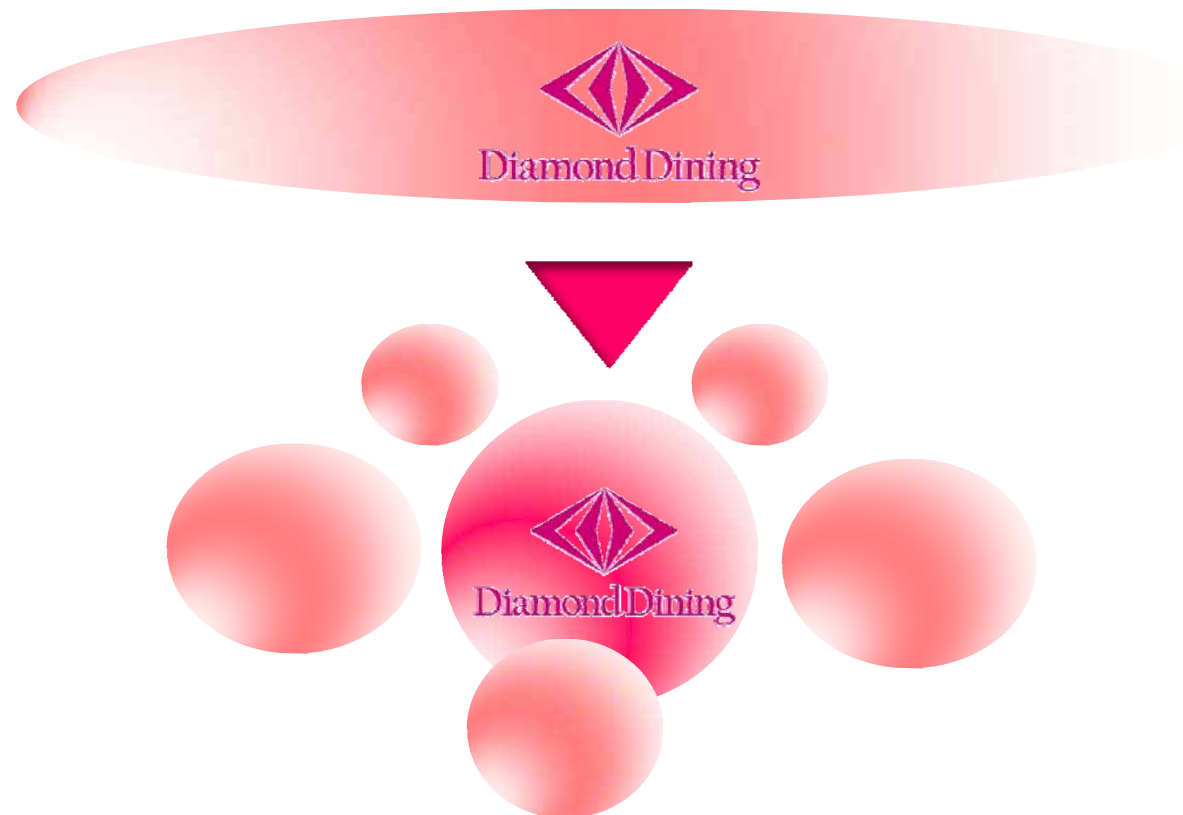
ダイヤモンドダイニンググループ 連結出店計画数 35店舗



VI. 今後の方針

今後の方針 I -ダイヤモンドダイニンググループ-

業態ポートフォリオ・マネジメント



個別企業によるマルチコンセプト(個店主義)戦略から、
マルチコンセプト(個店主義)を原動力としたグループ全体の
業態ポートフォリオマネジメントへ

今後の方針 II -ダイヤモンドダイニンググループ-

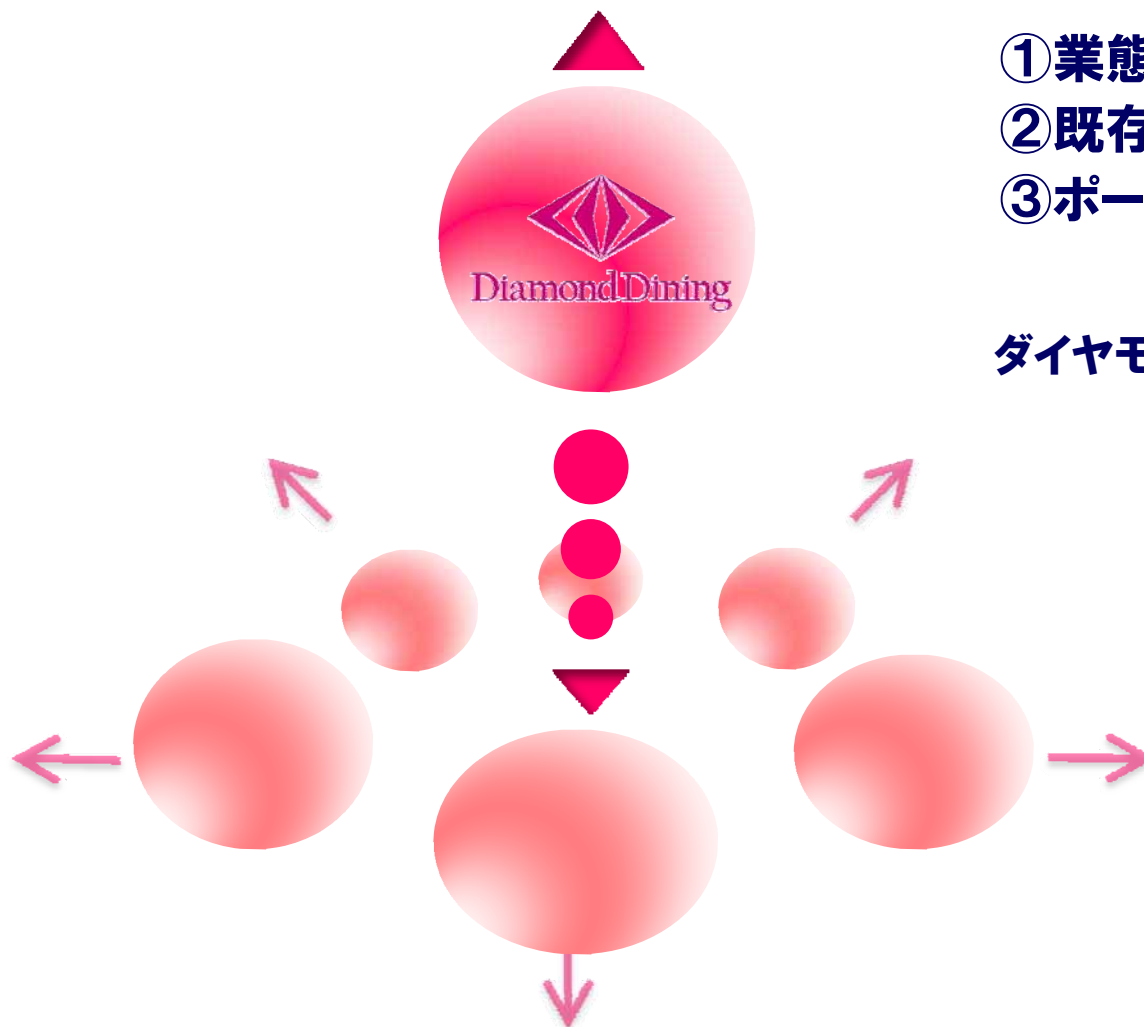
業態開発力No.1

【ダイヤモンドダイニング】

- ①業態開発への集中
- ②既存業態のブラッシュアップ
- ③ポートフォリオのリポジショニング



ダイヤモンドダイニングらしさの追及



【グループ会社】

高収益業態特化型
日常性の追求型
チェーン展開
非アルコール業態
海外展開
ファミリー向け業態

今後の方針Ⅲ -ダイヤモンドダイニンググループ-

単体

マルチコンセプト(個店主義)戦略

業態開発力 No.1

繁盛店の創出

子会社

エリア拡充
価格帯・客層拡充
多店舗展開

業態開発力

物件情報

出店ノウハウ

M & A

業態開発力

コスト管理能力

優良立地の確保
不振店の収益化
他業態への参入

マルチコンセプト(個店主義)戦略を原動力としたポートフォリオの拡充

持続的な成長を実現

今後の取り組み①

-(株)ダイヤモンドダイニング-

業態開発

100店舗100業態到達を通過点とし、業態開発力No.1を目指す。
マルチコンセプト(個店主義)戦略により、“ダイヤモンドダイニングらしさ”のブランドを確立
すべく新規業態の開発、またポートフォリオのリポジショニングに注力

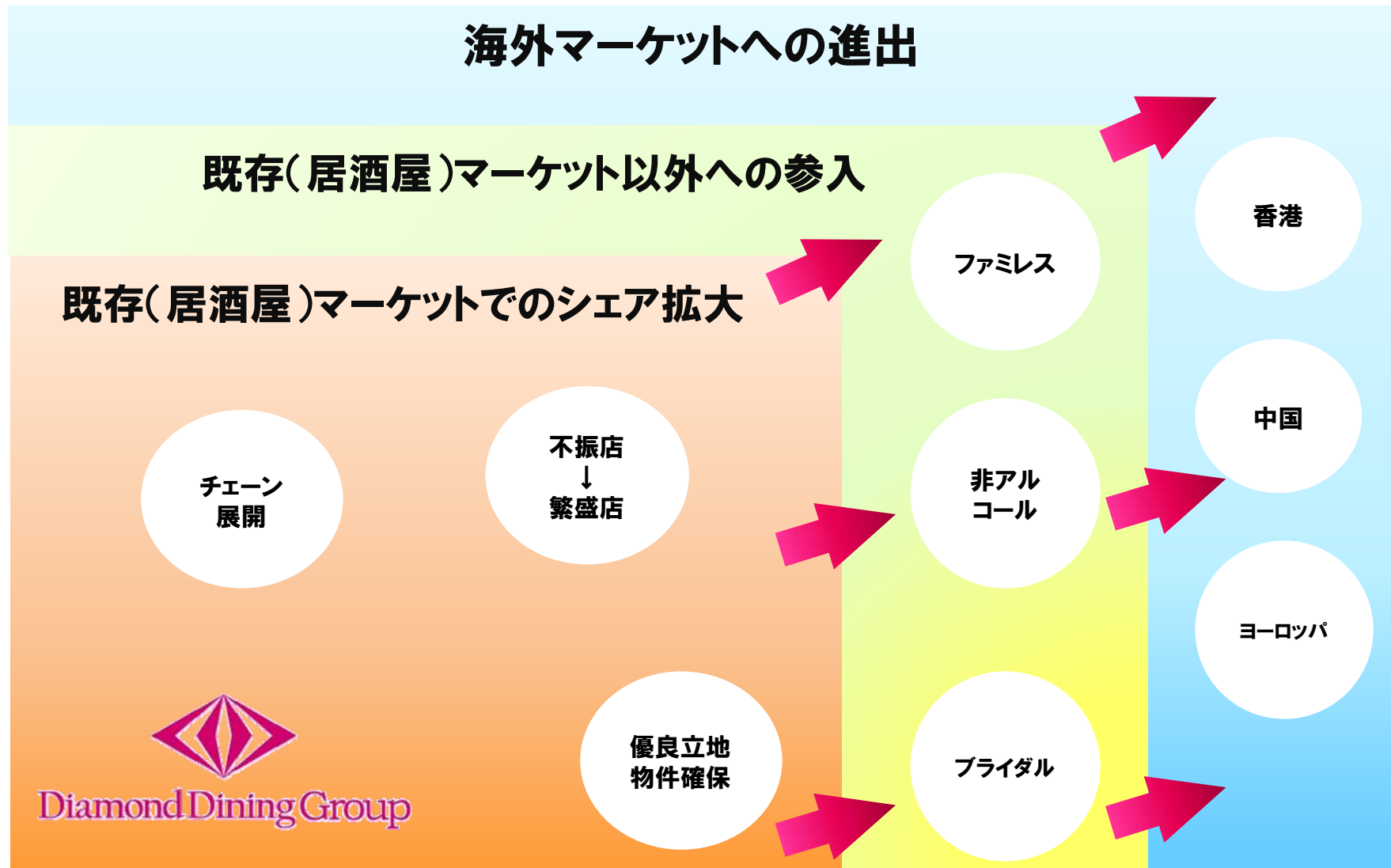
既存店のイノベーション

1. 商品企画部門の設置
 - ▶ 店舗と本部の連携により、商品クオリティ向上を図る
2. 人員の再配置
 - ▶ 店舗の活性化を狙い、キーパーソンを再配置
3. 最適な資源配分
 - ▶ 業態・地域性に合わせ、適正コストを見直し

M & A

積極的にM & Aを推進し、ポートフォリオの拡大と収益の安定化を目指す

今後の取り組み② -M&Aの展開-



VII. 參考資料

ダイヤモンドダイニンググループ概要



▶ 沿革

1996年: (有) エイアント'ワイビューティー'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: (株)サンプール株式取得(M&A)

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

2009年: (株)ゴールデンマジック設立
全額出資の政策的子会社

2010年2月末現在:

(株)ダイヤモンドダイニング単体
【90店舗】

ダイヤモンドダイニンググループ
【141店舗】

※店舗数は2010年2月末現在の数値

(株)ダイヤモンドダイニングのご紹介



《社名の由来》

全国で数十万店舗ともいわれる外食産業の中で、
その他大勢に埋もれることなく、
いつも“光輝く原石でいたい”という思いを込めて。

企業理念



お客様歓喜

会社コンセプト



おもちゃ箱

店舗コンセプト



非日常性の具現化

企業戦略



マルチコンセプト(個店主義)戦略

業態開発力No.1の企業を目指します

(株)ダイヤモンドダイニングの強み

マルチコンセプト(個店主義)戦略



業態開発力 No.1

繁盛店の創出

(株)ダイヤモンドダイニングの強み

マルチコンセプト(個店主義)戦略



(株)ダイヤモンドダイニングの強み

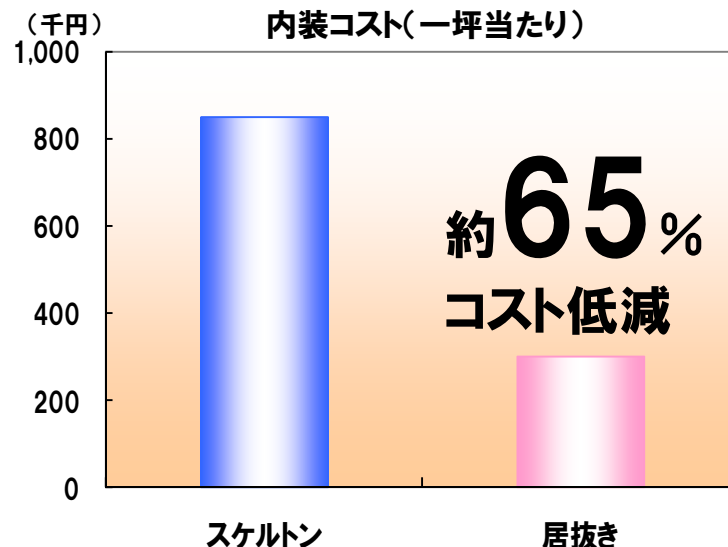
マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点



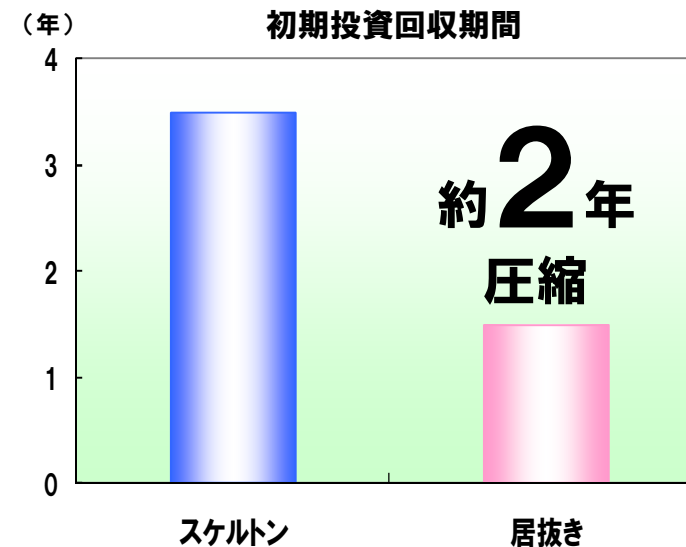
(株)ダイヤモンドダイニングの強み -出店戦略-

マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点 ~出店における優位性~

居抜き物件の活用



スケルトンにて通常かかるイニシャルコストに比べ、居抜き店舗では **約1/3~1/5のコスト軽減**



スケルトンにて通常かかるイニシャルコストに比べ、居抜き店舗では **約2年の回収期間圧縮**

(初期投資コストには差入保証金、内装費等を含む)

業態開発力を最大限に活かし、居抜き店舗を活用。コスト削減及び効率的な出店が可能に。

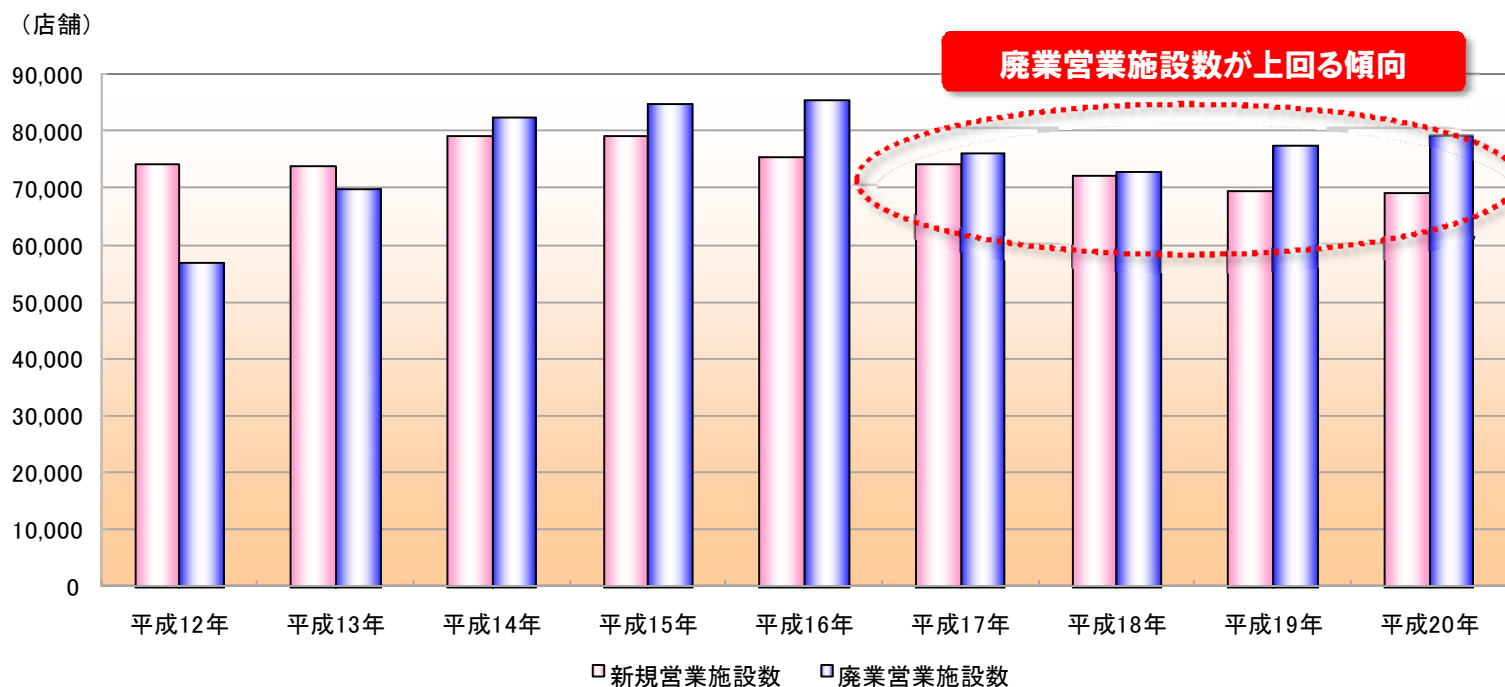
(2010年2月末日現在、全90店舗に対し34店舗が居抜き店舗)

(株)ダイヤモンドダイニングの強み -出店戦略②-

マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点 ~出店における優位性~

出店機会の増加

年々、外食企業における廃業営業施設数は新規営業施設数を上回る傾向にある



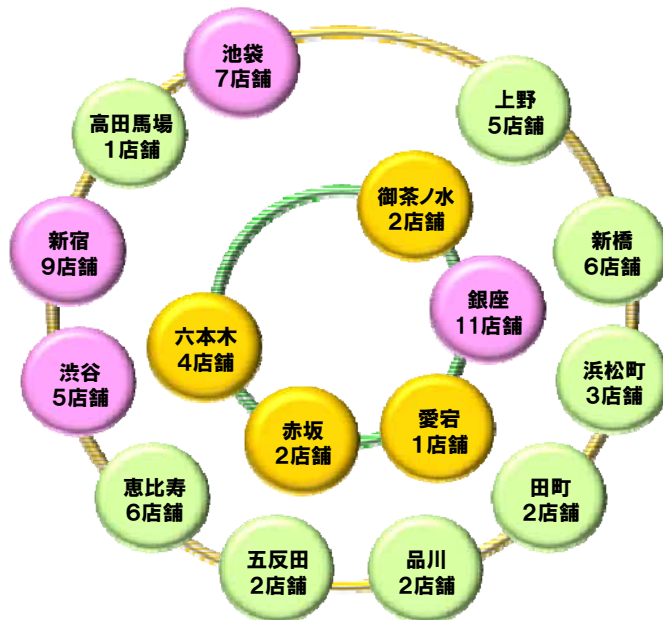
(出典:厚生労働省統計データ)

(株)ダイヤモンドダイニングの強み -出店戦略③-

マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点 ~出店における優位性~

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】(2010年2月末現在)

上野	5店舗	新宿	9店舗
新橋	6店舗	高田馬場	1店舗
浜松町	3店舗	池袋	7店舗
田町	2店舗	銀座	11店舗
品川	2店舗	赤坂	2店舗
五反田	2店舗	六本木	4店舗
恵比寿	6店舗	愛宕	1店舗
渋谷	5店舗	御茶ノ水	2店舗

業態開発力を最大限に活かし、店舗数の76%を山手線内主要駅へ出店

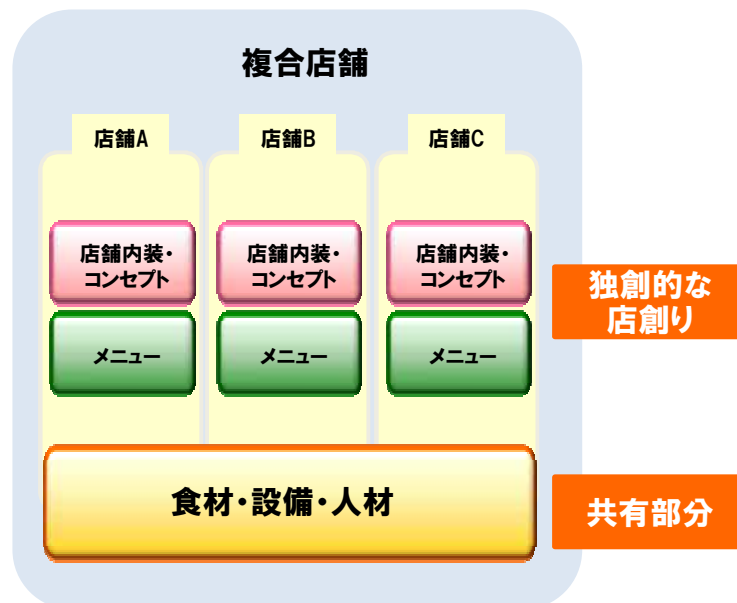
(2010年2月末現在、全90店舗に対し68店舗が該当)

(株)ダイヤモンドダイニングの強み - 出店戦略④ -

マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点 ~ 出店における優位性 ~

複合店舗展開

食材・設備・人材を共有化することによって、機動的な運営やランニングコスト低減が可能に



【2~4店舗複合】

六本木 2店舗 CROSS OVER CROSS OVER	渋谷 2店舗 かき氷 もろこし	大宮 2店舗 Gachi Gachi
梅田 2店舗 時雨 時雨	銀座 2店舗 海賊丸 龍馬	上野 4店舗 花 花
池袋 4店舗 時雨 時雨	池袋 2店舗 海賊丸 龍馬	立川 3店舗 花 花

【1棟ドミナント】



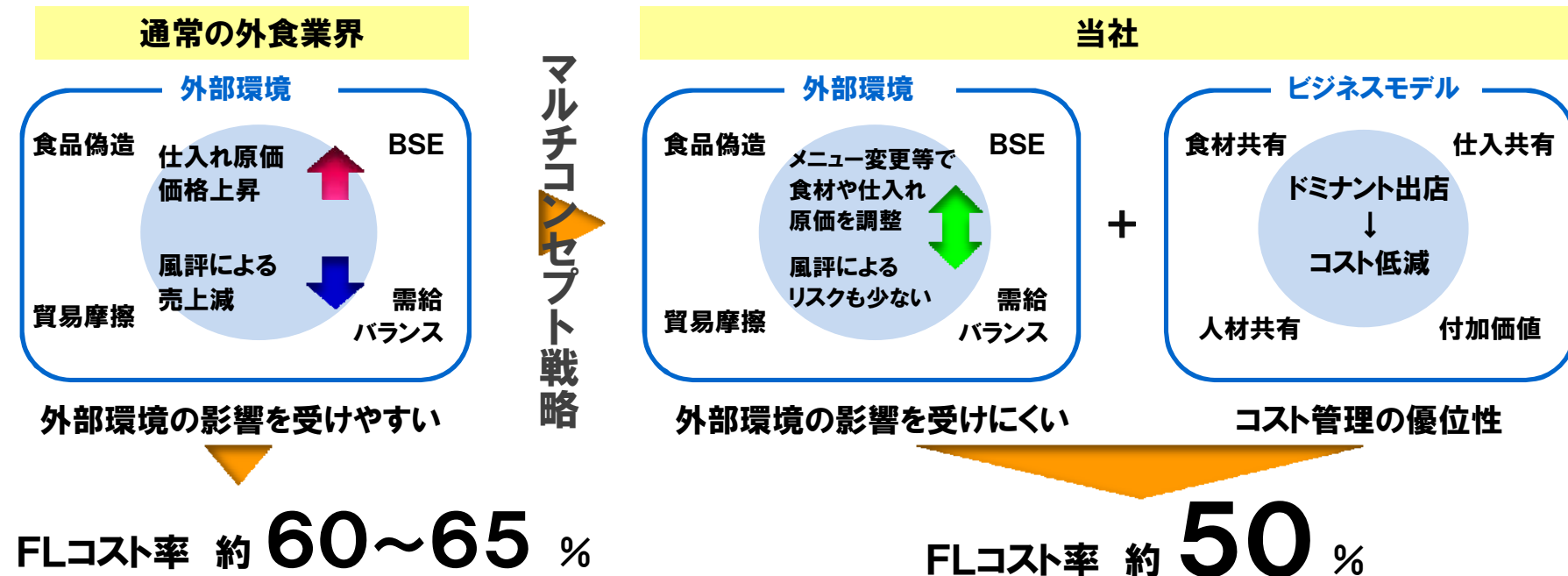
業態開発力を最大限に活かし、1立地において複合店舗を展開
(2010年2月末現在、全90店舗に対し11エリア31店舗が複合店、2エリア8店舗が1棟複合物件)

(株)ダイヤモンドダイニングの強み -コスト管理-

マルチコンセプト(個店主義)戦略の利点 ~コスト低減の優位性~

FLコスト率50%水準

FLコスト率が業界平均値(60%~65%)を大きく下回る、高収益体質



業態開発力を最大限に活かし、FLコスト比率の低減を実現

(2010年2月期実績、FLコスト率 49.3%(単体:既存店)、4期連続50%以下を維持)

※FLコスト・・・Food&Labourの略で売上原価と人件費の合計

※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)

会社概要

- 社名 : 株式会社ダイヤモンドダイニング
- 英訳名 : Diamond Dining Co.,Ltd.
- 本店所在地 : 〒105-0021 東京都港区東新橋一丁目1番21号 今朝ビル4階
- 設立年月 : 1996年3月
- 資本金 : 4億9,909万円 (2010年2月28日現在)
- 発行済株式総数 : 11,906株 (2010年2月28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 : 連結 141店舗 (2010年2月末現在)
単体 90店舗 (2010年2月末現在)
- 従業員数 : 単体 319名 (連結 473名) (2010年2月28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
- 監査法人 : 優成監査法人
- 業種 : 多業態(マルチコンセプト)飲食店の経営

※2009年5月18日を基準日として株式分割を1:2で実施しております。

会社概要

株式会社サンプル

基本情報

- 社名 : 株式会社サンプル
- 設立年月 : 1979年9月（2008年6月に子会社化）
- 資本金 : 1,000万円（2010年2月28日現在）
- 発行済株式総数 : 5,000株（2010年2月28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 : 5店舗（2010年2月28日現在）
- 保有業態 : 東府屋、季の膳、もつ力、九州黒侍、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
	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
	エントランスの大型水槽に透明感のある「活いか」が泳ぎ、青森シャモロックやヘルシーな蒸し料理をご堪能いただけます。	4,500円
	自慢の博多もつ鍋は5種類のスープからお好みのものを選んでいただき、その他にも焼き鳥、馬刺しなどの九州料理をご堪能いただけます。	2,800円
	九州の郷土料理をメインとして、豚しゃぶ、鉄板餃子、馬刺し等を九州各地の焼酎と一緒にご堪能いただけます。	3,500円
	木の温もりがある店内で、備長炭でじっくりあぶった串焼きから寅長自慢の水炊きを厳選した酒類と一緒にご堪能いただけます。	3,000円

会社概要

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（2010年2月28日現在）
- 発行済株式総数 : 2,000株（2010年2月28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 : 32店舗（2010年2月28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、だいぶつころころ、つるつる坊主(2009年9月1日業態変更)
- 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
	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
	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
	シーズンごとに異なる旬のオイスターを、生牡蠣はもちろ んのこと、様々なスタイルでお楽しみいただけます。	6,000円
	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
	気軽に使い勝手の良い新しいタイプのうどん専門店	3,800円
	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	4,000円
	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
	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
	ころころとした巨大大仏が鎮座する和風テーマパーク風 の空間で、遊び心ある本格和食を提供しております。	3,500円

会社概要

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（2010年2月28日現在）
- 発行済株式総数 : 2,000株（2010年2月28日現在）
- 決算期 : 2月末日
- 代表者 : 山本 勇太(やまもと ゆうた)
- 直営店舗数 : 14店舗（2010年2月28日現在）
→提出日現在18店舗の出店を完了
- 保有業態 : 三丁目の勇太、熱中屋、満月とすっぽん、
博多入道、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
- 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
	いか飯・やきとんが自慢の大衆酒場。	2,000円
	新鮮な鮮魚や九州郷土料理と本格焼酎の店	4,000円
	九州郷土料理居酒屋	3,800円
	博多串焼が自慢の“九州大衆酒場”	3,500円
	青森シャモロックを使った地鶏料理のお店	3,000円
	飲み放題ワインの気軽なビストロ	3,000円
	新鮮な魚が自慢の鮮魚酒場	3,000円
	さくっと気軽な立ち呑みハイボール酒場	3,000円

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 : 03-5537-5654

FAX : 03-5537-5658

E-mail : ir@diamond-dining.com