



# 株式会社ダイヤモンドダイニング

## 2016年2月期 第2四半期 決算補足説明資料Ⅰ

### (財務・事業戦略情報)

---

2015年9月30日  
(証券コード:3073)

1. 連結業績結果(2016年2月期 上半期)

2. 事業戦略

3. 配当及び株主優待制度

## 連結業績結果(業績予想対比)

- 海外事業一部の業績不振等により、第2四半期累計期間の業績予想に対して、売上高は上回るものの、営業利益・経常利益・四半期純利益は下回る結果となる。
- 上半期において新規出店した店舗において、第3四半期以降、特に12月(再繁忙期)に利益の刈り取りを目論んでいること、国内飲食事業及びアミューズメント事業は売上高・利益ともに堅調に推移していることから、2016年2月期通期の業績予想は据え置き。

(単位:百万円)

|                   | 2016年2月期<br>第2四半期累計<br>業績予想 | 2016年2月期<br>第2四半期累計<br>実績 | 増減額   | 増減率<br>(%) | (ご参考)<br>2016年2月期<br>通期業績予想 |
|-------------------|-----------------------------|---------------------------|-------|------------|-----------------------------|
| 売上高               | 14,323                      | 14,448                    | 125   | +0.9       | 30,068                      |
| 営業利益              | 325                         | 213                       | △ 112 | △34.5      | 1,201                       |
| 経常利益              | 299                         | 194                       | △ 105 | △35.1      | 1,148                       |
| 四半期純利益            | 53                          | 15                        | △ 37  | △70.7      | 477                         |
| 1株当たり利益<br>(単位:円) | 7.48                        | 2.18                      | —     | —          | 66.54                       |

# 連結業績結果(前年同期対比)

- 上半期に37店舗の新規出店(前年同期は11店舗の新規出店+M&Aで6店舗増)。新規出店に伴うイニシャルコスト(開店費用)発生及び海外事業一部の不振等により、**前年同期比減益**となる。
- **売上高は、前年同期比113.8%増(国内外連結)**。確実に業容拡大を進めている。
- **国内飲食事業及びアミューズメント事業の既存店は売上高・利益ともに堅調に推移。**

(単位:百万円)

|        | 前年同期実績<br>(第2四半期累計) | 当期実績<br>(第2四半期累計) | 増減額     |
|--------|---------------------|-------------------|---------|
| 売上高    | 12,699              | 14,448            | + 1,749 |
| 営業利益   | 551                 | 213               | △ 338   |
| 経常利益   | 541                 | 194               | △ 347   |
| 四半期純利益 | 233                 | 15                | △ 218   |

| 業績予想<br>(通期) | 進捗率<br>(対通期業績予想) |
|--------------|------------------|
| 30,068       | 48.05%           |
| 1,201        | 17.73%           |
| 1,148        | 16.92%           |
| 477          | 3.25%            |

# 連結P/L サマリー

(単位:百万円)

| 下段                 | 前年同期実績<br>(第2四半期) | 当期実績<br>(第2四半期) | 増減額        |
|--------------------|-------------------|-----------------|------------|
|                    | 対売上高構成比(%)        | 対売上高構成比(%)      | 構成比増減      |
| 売上高                | 12,699            | 14,448          | + 1,749    |
|                    | —                 | —               | —          |
| 売上原価               | 2,737             | 3,164           | + 427      |
|                    | 21.56%            | 21.91%          | +0.35point |
| 売上総利益              | 9,961             | 11,283          | + 1,321    |
|                    | 78.44%            | 78.09%          | △0.35point |
| 販管費                | 9,410             | 11,070          | + 1,659    |
|                    | 74.10%            | 76.62%          | +2.52point |
| 営業利益               | 551               | 213             | △ 338      |
|                    | 4.34%             | 1.47%           | △2.87point |
| 経常利益               | 541               | 194             | △ 347      |
|                    | 4.27%             | 1.34%           | △2.92point |
| 税引前利益              | 478               | 149             | △ 329      |
|                    | 3.77%             | 1.03%           | △2.74point |
| 四半期純利益             | 233               | 15              | △ 218      |
|                    | 1.84%             | 0.11%           | △1.73point |
| 1株当たり利益<br>(単位:円銭) | 32.91             | 2.18            | —          |

## コメント

➤ 売上高  
既存店売上高(国内)は堅調に推移(99.7%)。

(a) 新規出店等により増加した費用抜粋  
(売上高構成比/前年同期比)

- 売上原価 : +0.35point
- 人件費 : +1.03point
- 採用費 : +0.25point
- 販売促進費 : +0.26point
- 消耗品費 : +1.26point

(b) 企業努力により減少した費用抜粋  
(売上高構成比/前年同期比)

- 地代家賃 : △0.38point  
(賃借料含)
- 水道光熱費 : △0.23point
- 交際費及び研究開発費 : △0.14point

(c) その他

- 減損損失 : △0.06point

(注) 平成27年3月1日を効力発生日として、普通株式1株を3株に分割しておりますが、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株当たり利益を算出。

# セグメント別P/L サマリー

(単位: 百万円)

| 売上高        | 前年同期実績<br>(第2四半期) | 当期実績<br>(第2四半期) | 増減額     |
|------------|-------------------|-----------------|---------|
| 飲食事業       | 9,336             | 10,806          | + 1,469 |
| アミューズメント事業 | 3,332             | 3,621           | + 289   |
| ライセンス事業    | 30                | 20              | △9      |
| 合計         | 12,699            | 14,448          | + 1,749 |

| セグメント利益<br>下段 | 前年同期実績<br>(第2四半期) | 当期実績<br>(第2四半期) | 増減額         |
|---------------|-------------------|-----------------|-------------|
|               | 対売上高構成比(%)        | 対売上高構成比(%)      | 構成比増減       |
| 飲食事業          | 863               | 554             | △ 309       |
|               | 9.25%             | 5.13%           | △4.12point  |
| アミューズメント事業    | 444               | 570             | + 126       |
|               | 13.33%            | 15.75%          | +2.42point  |
| ライセンス事業       | 10                | 10              | 0           |
|               | 34.23%            | 48.87%          | +14.64point |
| 小計            | 1,318             | 1,134           | △ 183       |
| 調整額           | △ 767             | △ 921           | △ 154       |
| 合計            | 551               | 213             | △ 338       |

| コメント   |
|--|
| <p><b>(国内飲食事業)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 積極的な新規出店等により前年同期比減益。<br/>(33店舗の新規出店／前年同期は8店舗)</li> <li>➢ <b>既存店(注)の店舗営業利益においては、前年同期比+0.67point</b></li> <li>➢ 既存店は順調に推移、再繁忙期である12月に新規出店店舗を含め、利益を刈り取り。</li> </ul> <p><b>(海外飲食事業(海外ウェディング事業含む))</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ シンガポール既存店舗の業績不振及びハワイの新規出店費用並びにハワイウェディング事業の立ち上がりの遅れ等により、<b>海外連結営業損失は△143百万円(のれん費用含)</b>。</li> </ul> <p><b>(アミューズメント事業)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 3店舗の新規出店を行うも前年同期比増益。<br/>(前年同期は2店舗の新規出店)</li> <li>➢ <b>既存店(注)の店舗営業利益においては、前年同期比+3.44point</b></li> </ul> |

(注) 上記「既存店」については、当期及び前期の新店・退店・M&Aによる増加店舗・業態変更店舗を除いて算出。

# 連結B/S サマリー

(単位:百万円)

|        |     | 前期末    | 当期<br>第2四半期末 | 増減      |          |  | 前期末    | 当期<br>第2四半期末 | 増減      |
|--------|-----|--------|--------------|---------|----------|--|--------|--------------|---------|
| 流動資産   |     | 5,999  | 5,827        | △ 172   | 流動負債     |  | 5,555  | 5,701        | + 145   |
| 固定資産   | 有形  | 3,251  | 4,272        | + 1,021 | 固定負債     |  | 5,752  | 6,560        | + 808   |
|        | 無形  | 600    | 628          | + 28    | 負債合計     |  | 11,308 | 12,261       | + 953   |
|        | 投資他 | 4,835  | 5,031        | + 195   | 資本金      |  | 502    | 526          | + 24    |
| 固定資産合計 |     | 8,687  | 9,932        | + 1,245 | 資本剰余金    |  | 492    | 516          | + 24    |
| 繰延資産合計 |     | 0      | 7            | + 7     | 利益剰余金    |  | 2,285  | 2,218        | △ 67    |
|        |     |        |              |         | 自己株式     |  | △ 71   | △ 71         | 0       |
|        |     |        |              |         | 為替換算調整勘定 |  | 150    | 187          | + 36    |
|        |     |        |              |         | 新株予約権    |  | 20     | 24           | + 4     |
|        |     |        |              |         | 少数株主持分   |  | 0      | 103          | + 103   |
|        |     |        |              |         | 純資産合計    |  | 3,378  | 3,505        | + 127   |
| 資産合計   |     | 14,686 | 15,767       | + 1,080 | 負債純資産合計  |  | 14,686 | 15,767       | + 1,080 |

コメント

- 流動資産  
主に現金及び預金△394百万円の減少による。
- 有形固定資産  
新規出店により建物及び構築物並びに工具器具備品の純額が増加。
- 繰延資産  
国内ウェディング事業(株)The Sailing)の開業費により増加。

コメント

- 負債  
事業拡大に向けた投資資金としての借入金増加による。
- 資本金・資本剰余金  
新株予約権の権利行使によりそれぞれ増加。
- 少数株主持分  
Diamond Dining Macau Limitedを連結の範囲に含めたことにより増加(当社議決権比率60%)。

# 連結B/S サマリー(ご参考)

(単位:百万円)

|             | 前期<br>期末 | 当期<br>第2四半期末 | 増減         |
|-------------|----------|--------------|------------|
| 短期借入金       | 0        | 0            | 0          |
| 長期借入金       | 6,295    | 7,478        | + 1,183    |
| 社債          | 1,010    | 810          | △ 200      |
| 小計①         | 7,305    | 8,288        | + 983      |
| リース債務       | 108      | 81           | △ 27       |
| 割賦未払金       | 448      | 366          | △ 81       |
| 小計②         | 557      | 448          | △ 109      |
| 合計 ①+②      | 7,863    | 8,736        | + 873      |
| 有利子負債依存度(%) | 53.54%   | 55.41%       | +1.87point |
| D/Eレシオ      | 2.34倍    | 2.59倍        | —          |
| Net D/Eレシオ  | 0.98倍    | 1.35倍        | —          |
| 自己資本比率      | 22.9%    | 21.4%        | △ 1.5point |



# 連結C/F サマリー

(単位:百万円)

|                    | 前期<br>第2四半期累計 | 当期<br>第2四半期累計 | 増減      |
|--------------------|---------------|---------------|---------|
| 営業キャッシュ・フロー        | 1,083         | 500           | △ 583   |
| 投資キャッシュ・フロー        | △ 861         | △ 1,698       | △ 837   |
| FCF(フリー・キャッシュ・フロー) | 222           | △ 1,198       | △ 1,421 |
| 財務キャッシュ・フロー        | 1,581         | 833           | △ 748   |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額   | △ 15          | 4             | 20      |
| 現金及び現金同等物の増加額      | 1,788         | △ 360         | △ 2,148 |
| 期首現金及び現金同等物残高      | 3,785         | 4,503         | 717     |
| 期末現金及び現金同等物残高      | 5,574         | 4,143         | △ 1,431 |

コメント

➤ 営業キャッシュフロー

税金等調整前四半期純利益が、前年同期比△329,617千円等の影響もあり営業キャッシュフローは前年同期比減少。

➤ 投資キャッシュフロー

新規出店等に伴う有形固定資産の取得による支出が前年同期比△872,984千円、差入保証金の差入による支出が前年同期比△109,116千円等、投資先行であった影響により、投資キャッシュフローは前年同期比減少。結果、営業キャッシュフロー額を上回り、フリーキャッシュフローはマイナス。

➤ 財務キャッシュフロー

長期借入れによる収入があったものの、長期借入金の返済による支出等により前年同期比減少。

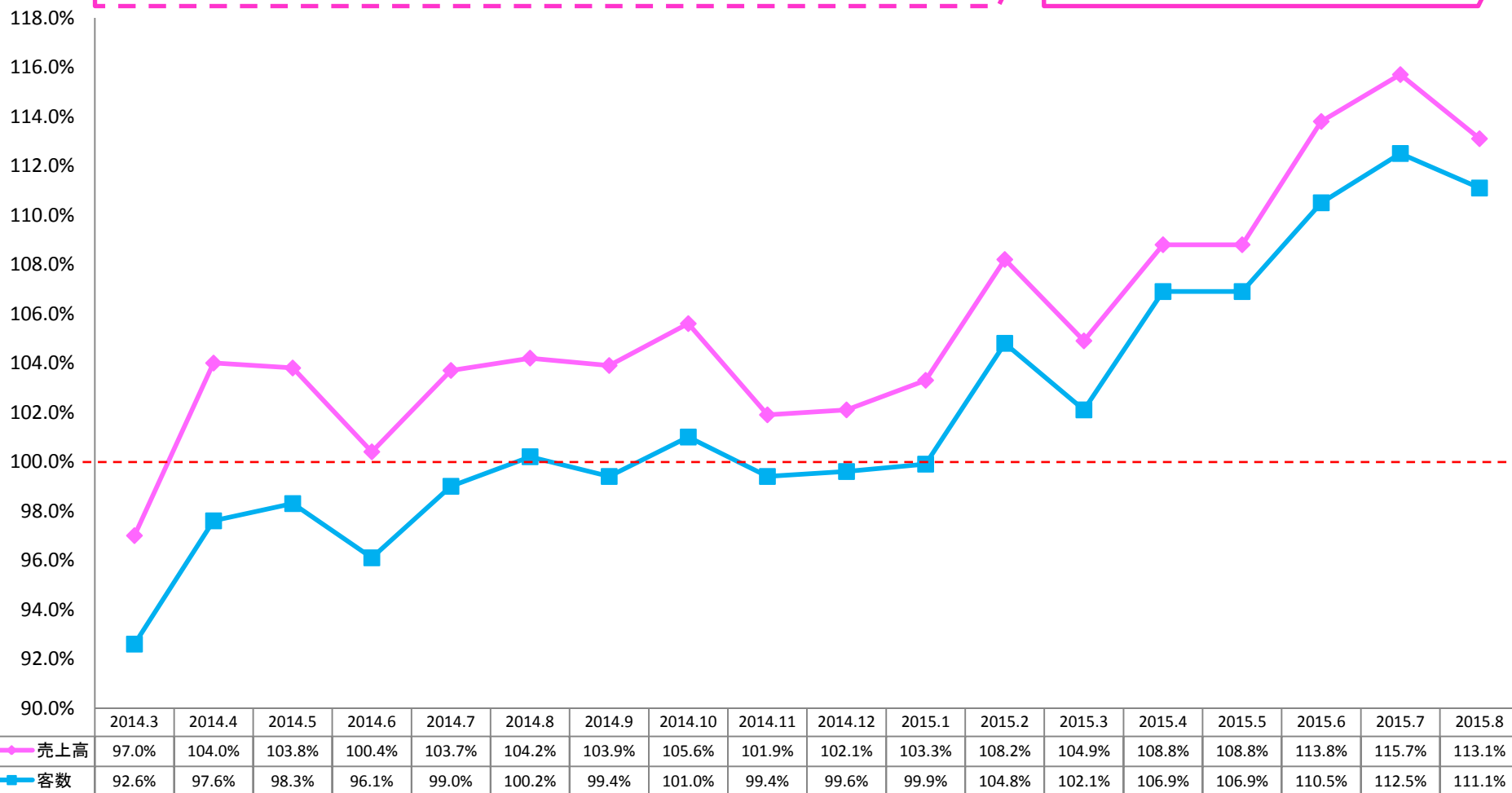
# 全店売上高・客数前年同月比(国内推移)

2015年2月期(前期)

2016年2月期(当期上半期)

売上高 : 102.8%  
客数 : 98.8%

売上高 : 110.8%  
客数 : 108.3%



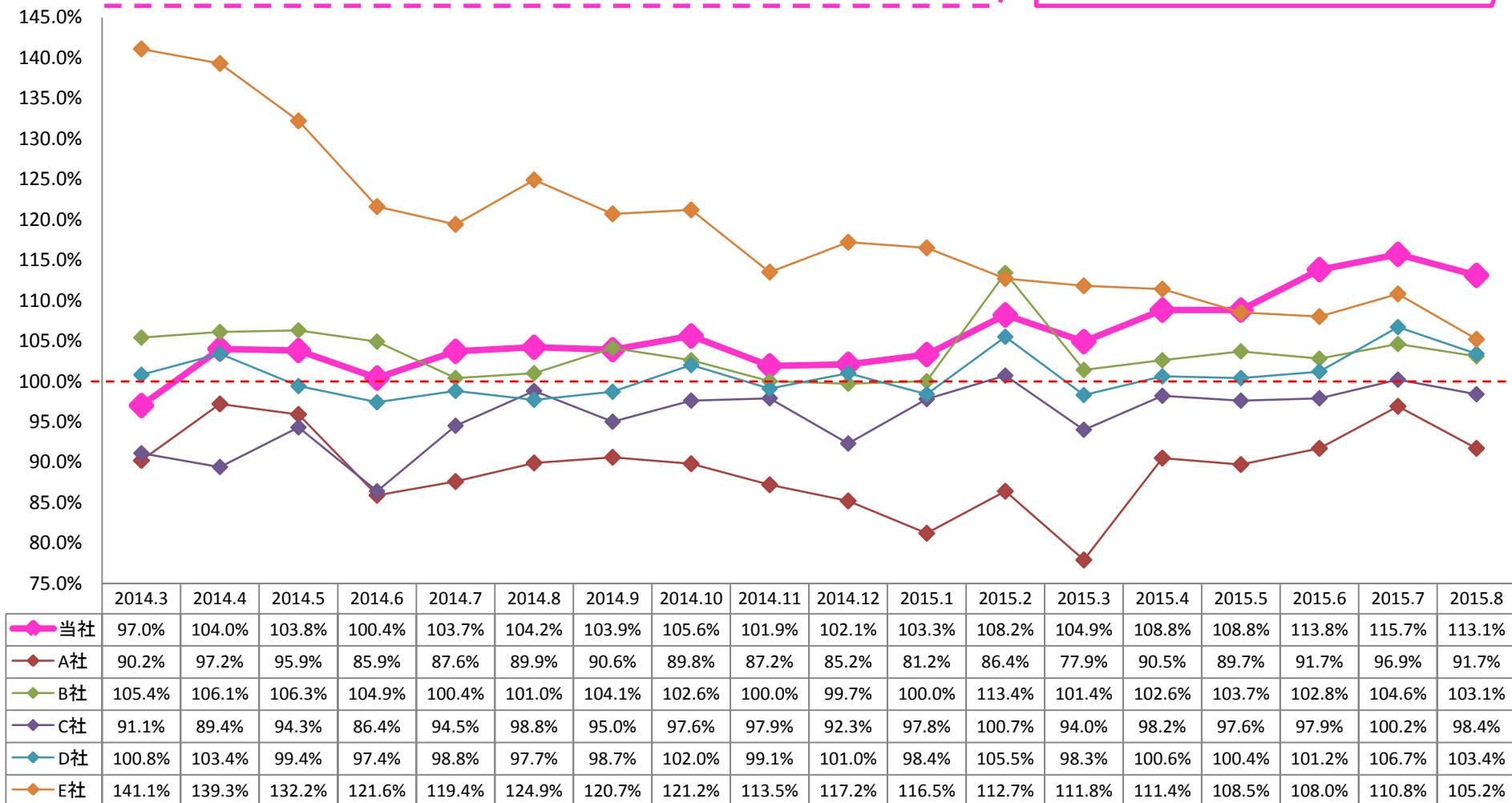
# 全店売上高前年同月比（同業他社比較）

2015年2月期(前期)

2016年2月期(当期上半期)

当社グループ通期 : **102.8%**  
A社～E社平均 : **102.2%**

当社グループ : **110.8%**  
A社～E社平均 : **100.3%**



(注)A社～E社:居酒屋業態を運営している大手上場企業5社。当社独自の調査による。

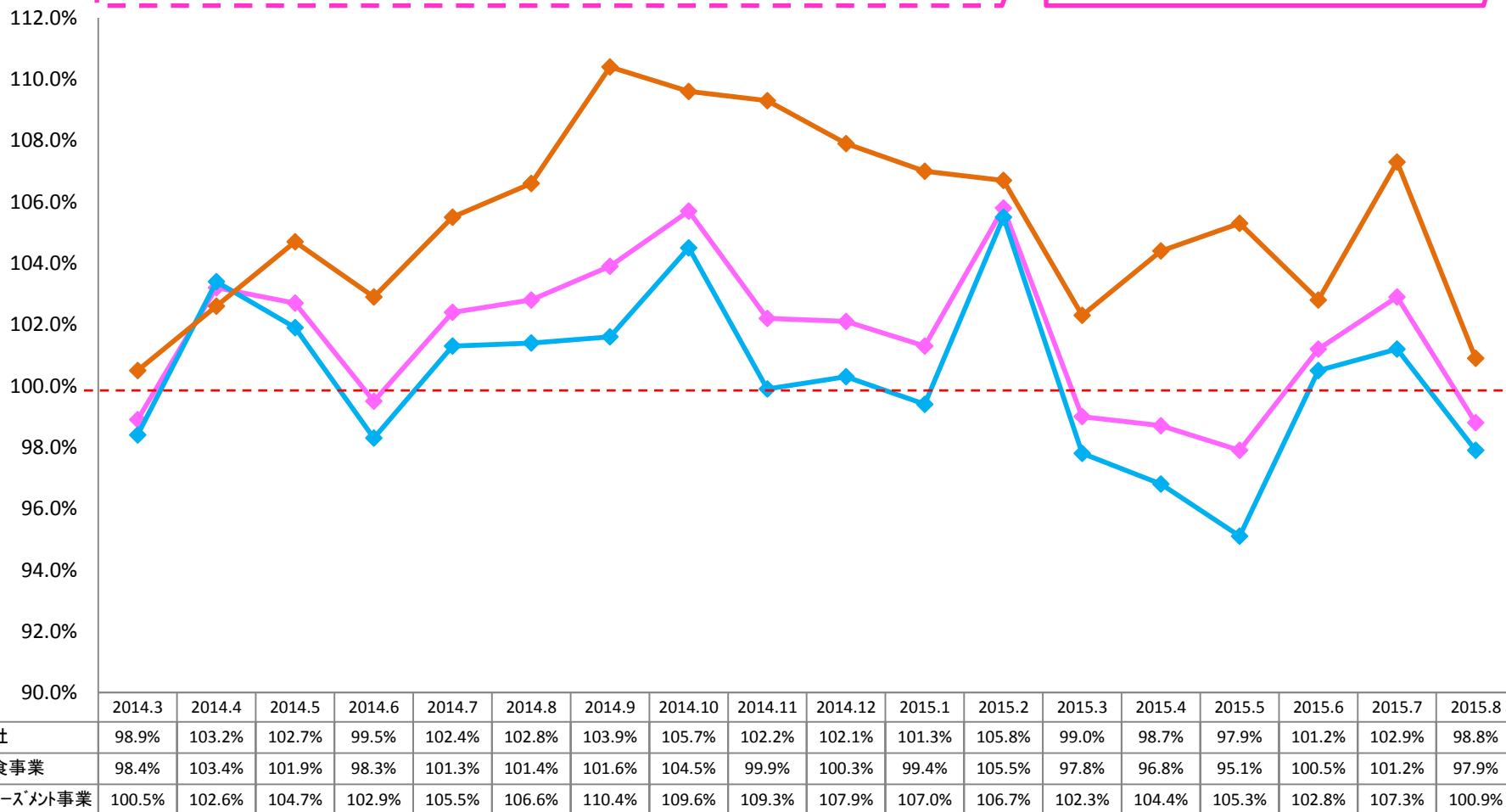
# 既存店売上高前年同月比(国内推移)

2015年2月期(前期)

全社 : 102.4%  
 飲食事業 : 101.2%  
 アミューズメント事業 : 106.1%

2016年2月期(当期上半期)

全社 : 99.7%  
 飲食事業 : 98.2%  
 アミューズメント事業 : 103.8%



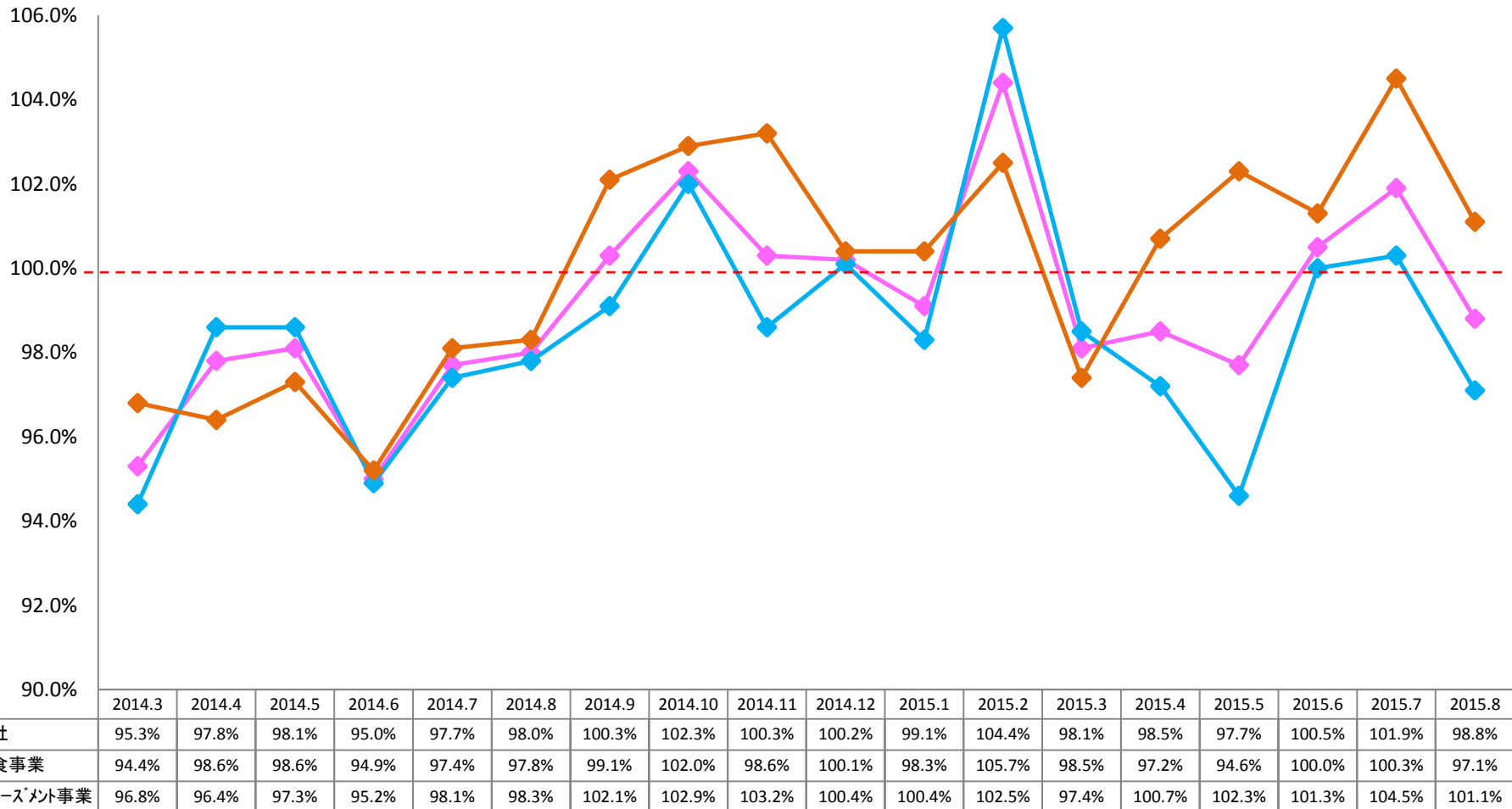
# 既存店客数前年同月比(国内推移)

2015年2月期(前期)

全社 : 98.9%  
 飲食事業 : 98.7%  
 アミューズメント事業 : 99.3%

2016年2月期(当期上半期)

全社 : 99.2%  
 飲食事業 : 97.9%  
 アミューズメント事業 : 101.2%



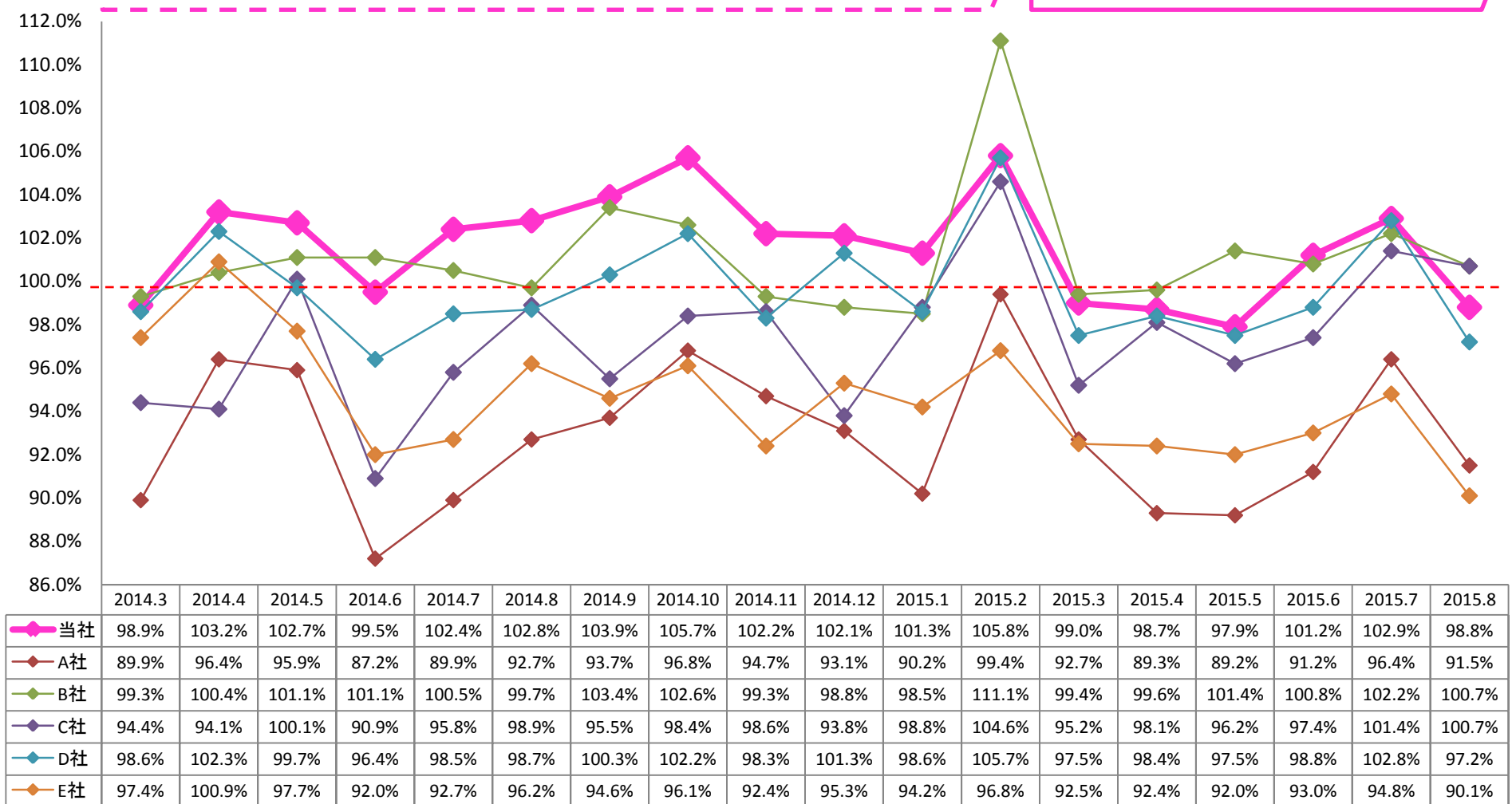
# 既存店売上高前年同月比（同業他社比較）

2015年2月期(前期)

2016年2月期(当期上半期)

当社グループ通期 : **102.4%**  
A社～E社平均 : **97.4%**

当社グループ : **99.7%**  
A社～E社平均 : **96.3%**



(注) A社～E社: 居酒屋業態を運営している大手市場企業5社。当社独自の調査による。

# 店舗数及び出退店状況

- 飲食事業: 34店舗の新規出店(国内33店舗・海外1店舗)。
- アミューズメント事業: 3店舗を好立地に出店(錦糸町・渋谷・天神(福岡県))。
- ライセンス事業の店舗は9店舗(2015年8月31日現在)。

|               | 2015年2月期(前期) 通期 |      |    |       | 2016年2月期(前期) 第2四半期 |      |    |         |
|---------------|-----------------|------|----|-------|--------------------|------|----|---------|
|               | 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 | 上半期末店舗数 |
| 飲食事業(国内)      | 21              | 13   | 11 | 183   | 33                 | 3    | 3  | 213     |
| 飲食事業(海外)      | 7               | 0    | 0  | 8     | 1                  | 0    | 1  | 8       |
| 飲食事業 合計       | 28              | 13   | 11 | 191   | 34                 | 3    | 4  | 221     |
| アミューズメント事業 合計 | 3               | 0    | 1  | 45    | 3                  | 0    | 0  | 48      |
| 連結合計          | 31              | 13   | 12 | 236   | 37                 | 3    | 4  | 269     |

(注1) 2015年2月期(前期)における飲食事業(国内)の新規出店21店舗のうち、8店舗は事業譲受による増加。







(注2) 2015年2月期(前期)における飲食事業(国内)の業態変更について、業態変更による店舗集約により店舗数が2店舗減。

(注3) 2015年2月期(前期)における飲食事業(海外)の新規出店数7店舗のうち、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. (現Diamond Dining Singapore Pte.,Ltd.)」が運営する飲食店舗6店舗。


# 2016年2月期 上半期出店情報(既存ブランド)

➤ 既存ブランドにて30店舗の新規出店 【 飲食事業:27店舗・アミューズメント事業3店舗 】

## ◆ 飲食事業

|   |                                |      |
|---|--------------------------------|------|
|     | 九州熱中屋 (九州料理専門居酒屋／中価格帯居酒屋)      | 21店舗 |
|     | わらやき屋 (土佐料理専門居酒屋／中価格帯居酒屋)      | 1店舗  |
|     | ベルサイユの豚 (ビアバー・バル・カフェ)          | 2店舗  |
|    | 銀幕の国のアリス (コンセプトレストラン)          | 1店舗  |
|    | 美食米門 (和食・グリル／高価格帯居酒屋)          | 1店舗  |
|  | WINEHALL GLAMOUR (ビアバー・バル・カフェ) | 1店舗  |

## ◆ アミューズメント事業


|   |                        |     |
|---|------------------------|-----|
|  | BAGUS (ビリヤード・ダーツ・カラオケ) | 3店舗 |
|---|------------------------|-----|




# 2016年2月期 上半期出店情報(新規ブランド)

➤新規ブランドにて7店舗の新規出店 【 国内飲食事業:6店舗・海外飲食事業:1店舗 】

## ◆飲食事業

|  |  |             |
|--|--|-------------|
|   | 土佐料理 桂浜 (土佐料理専門割烹／フラグシップ)                  | <b>1 店舗</b> |
|    | ザ・ステーキ六本木 (ステーキ専門店／フラグシップ)                 | <b>1 店舗</b> |
|    | 九州食堂 Gachi (九州料理専門居酒屋／その他)                 | <b>1 店舗</b> |
|    | KAWAII MONSTER CAFE HARAJUKU (カフェ／フラッグシップ) | <b>1 店舗</b> |
|    | Marche aux Poissons (フレンチレストラン)            | <b>1 店舗</b> |
|  | BISTRO French Paradox (フレンチレストラン)          | <b>1 店舗</b> |

## ◆海外

|   |                          |             |
|---|--------------------------|-------------|
|  | BREAD&BUTTER (カフェ・ダイニング) | <b>1 店舗</b> |
|---|--------------------------|-------------|

1. 連結業績結果(2016年2月期 上半期)

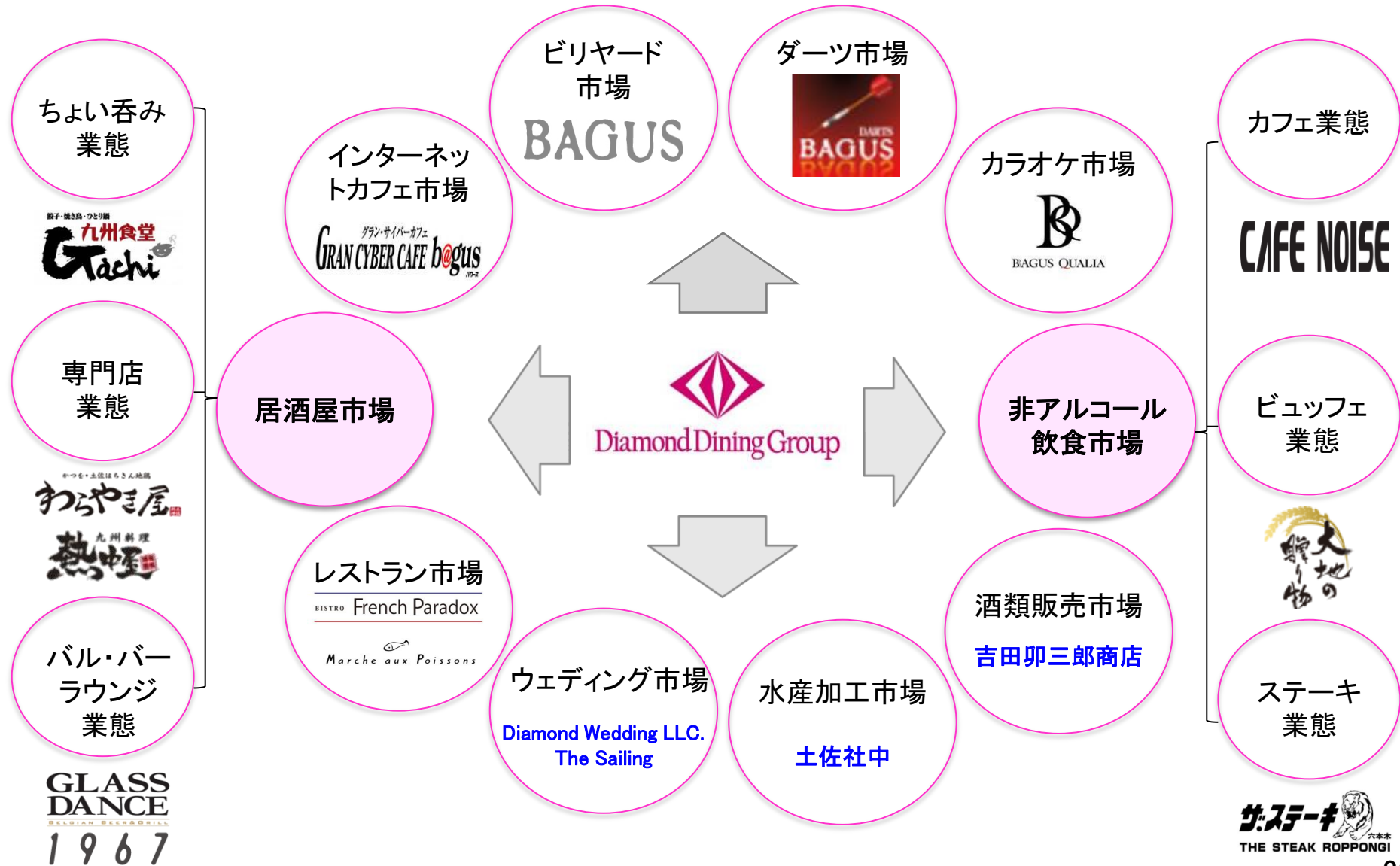
2. 事業戦略

3. 配当及び株主優待制度

# ブランドマネジメント戦略

# ブランドマネジメント戦略(事業ポートフォリオ)

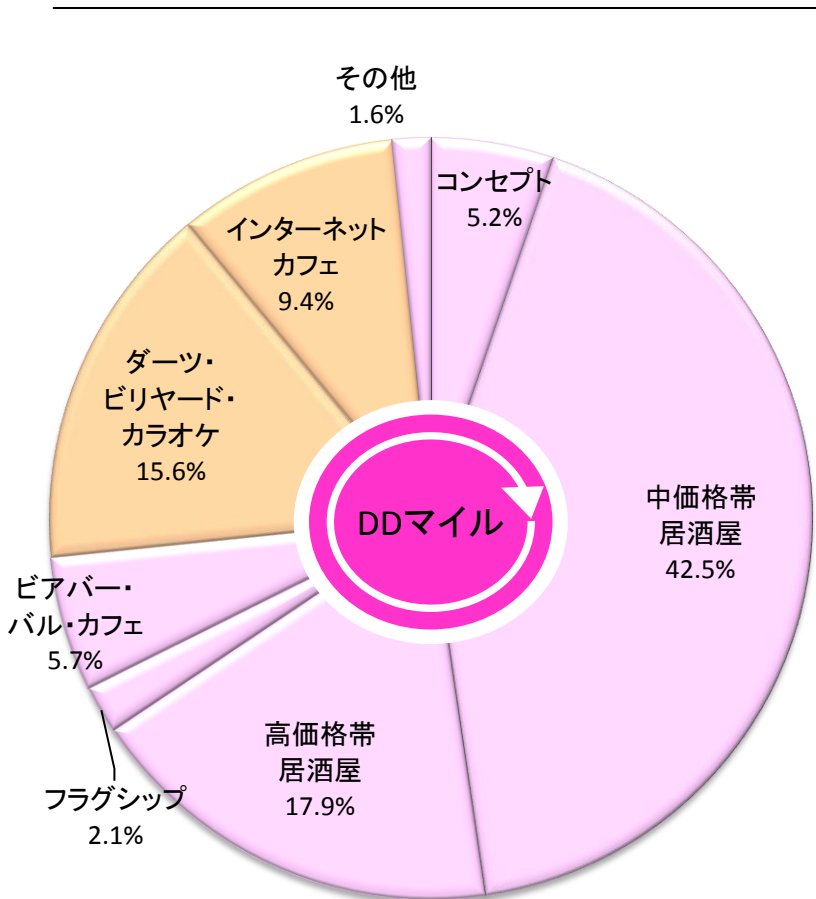
➤ 当社グループは、成長過程であらゆる市場に参入。事業ポートフォリオを拡充。



# ブランドマネジメント戦略(カテゴリー別売上高比率)

- 保持しているブランドの客単価や客層が分散されているため、お客様の回遊が可能。
- ブランドの多様性により、幅広いファン層を広げることが可能。

ブランド別売上高比率



(注)客単価はディナー単価の意

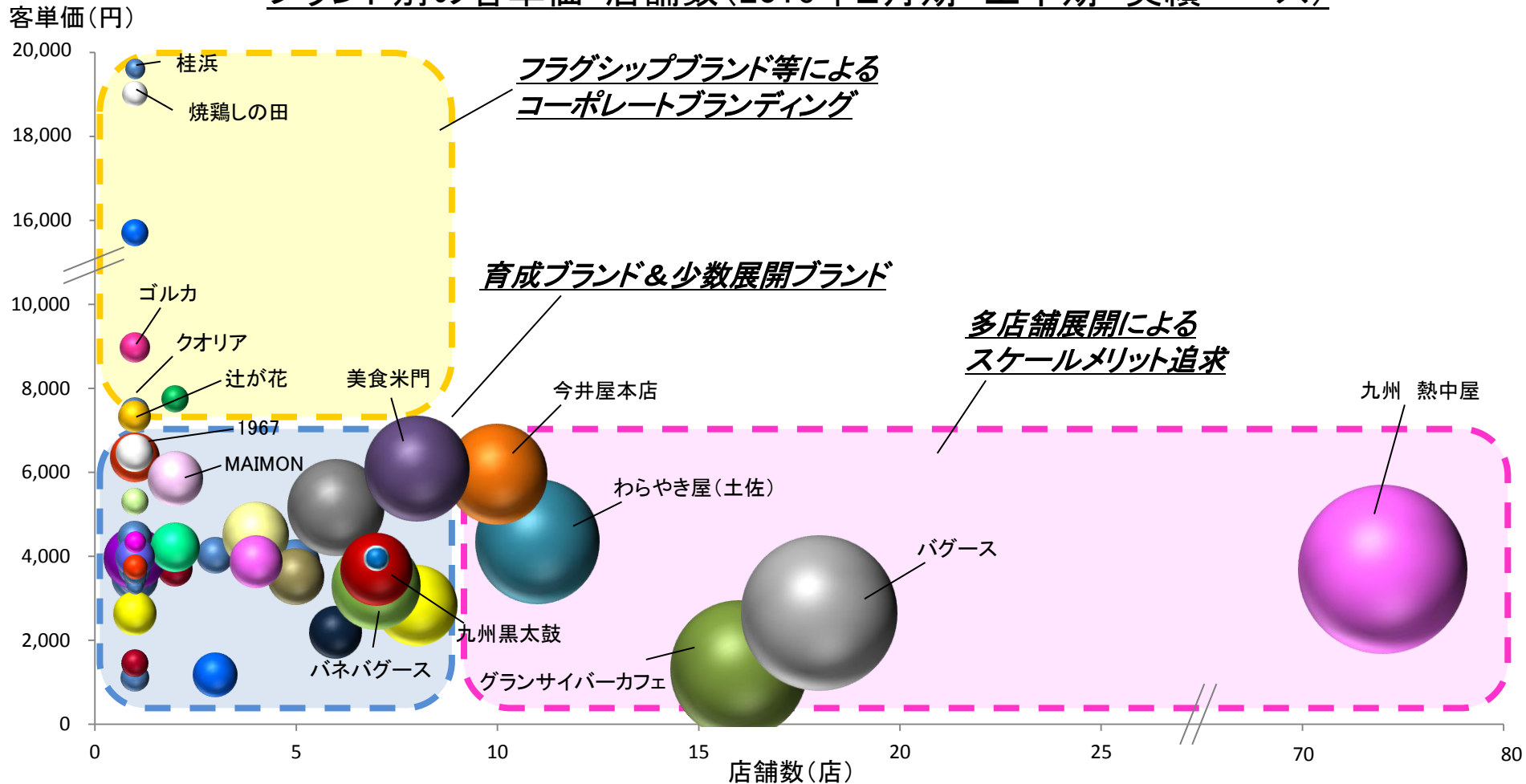
主要ブランド

展開方針

| カテゴリー                 | 主要ブランド  | 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>● 九州熱中屋</li> <li>● 鳥福</li> <li>● 腹黒屋</li> </ul>   | ➤ チェーンマネジメントによる多店舗化展開                 |
| 高価格帯 居酒屋              | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 今井屋本店</li> <li>● 美食米門</li> <li>● 隠れ房</li> </ul>  | ➤ 年間の出店数は少なく 厳選立地へ出店                  |
| ビアバー・バル・カフェ           | <ul style="list-style-type: none"> <li>● GLASS DANCE</li> <li>● ベルサイユの豚</li> <li>● WINEHALL GLAMOUR</li> </ul>  | ➤ 商業立地や小規模立地にも出店可能<br>➤ 多店舗化展開        |
| コンセプト                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>● アリスレストラン</li> <li>● Vampire Café</li> <li>● Christon Cafe</li> </ul>   | ➤ 都心部や商業立地への厳選出店                      |
| フラグシップ                | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1967</li> <li>● 焼き鶏 しの田</li> <li>● 桂浜</li> <li>● KAWAII MONSTER CAFE</li> <li>● BISTRO French Paradox</li> </ul> | ➤ ブランドに適合する 厳選立地への出店<br>➤ 多店舗化展開は行わない |
| ビリヤード・ダーツ・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・クオリア</li> </ul>  | ➤ 年間4~5店舗を全国都市部へ出店                    |
| インターネット 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>  | ➤ 年間1~2店舗の出店                          |

- **ブランドポートフォリオを明確化することにより、あらゆるリスクを回避。**  
(景気変動リスク・特定食材依存リスク・風評被害リスク)

## ブランド別の客単価・店舗数(2016年2月期 上半期 実績ベース)



(注1) 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。

# ブランドマネジメント戦略(当期上半期実績)

- 上半期では、「わらやき屋」・「九州熱中屋」・「BAGUS」等の既存業態を積極出店。
- 「九州食堂 Gachi」や「KAWAII MONSTER CAFE(カワイイ モンスター カフェ)」等の新業態(ブランド)も出店。



# 出店戦略



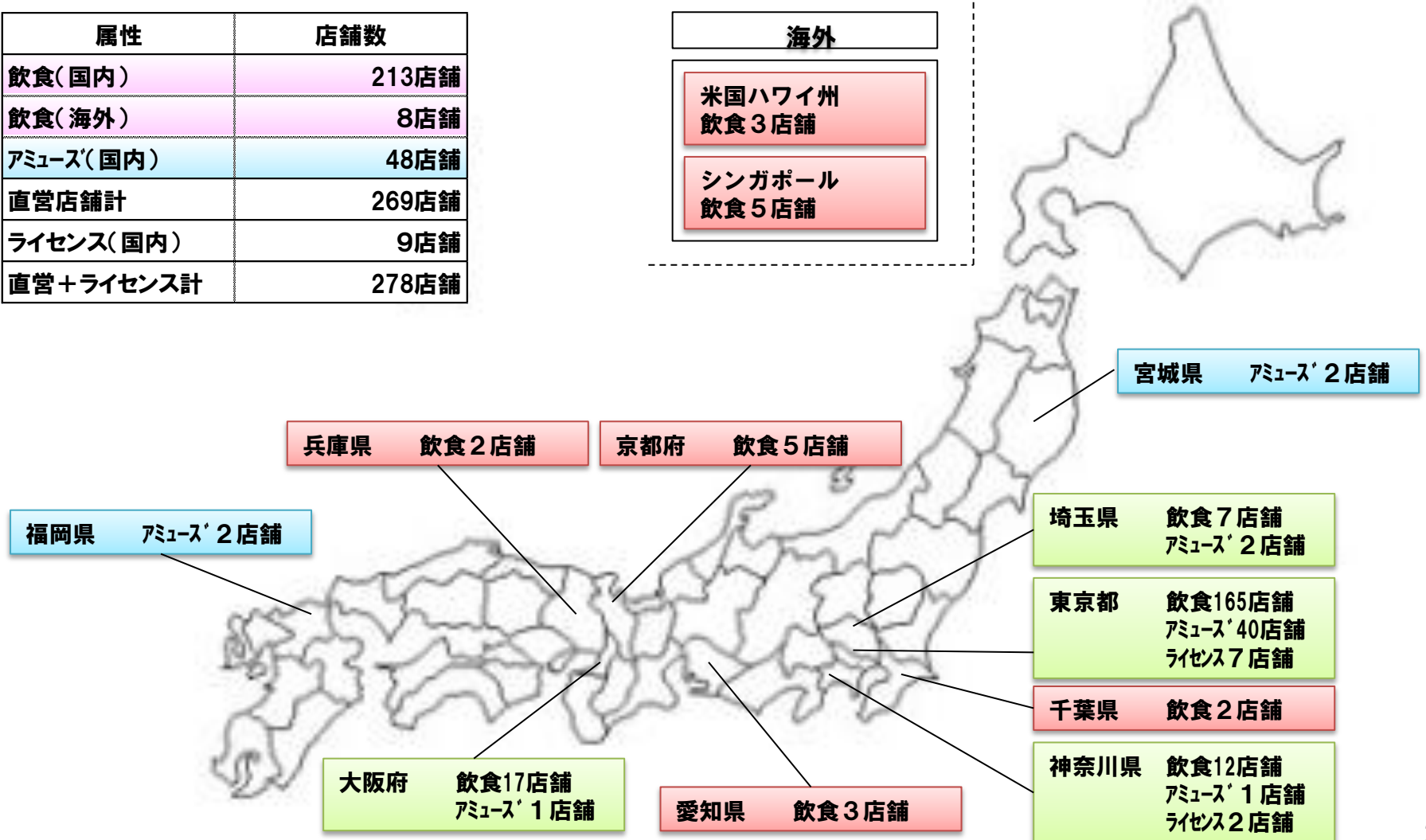
# 出店戦略(国内・海外)

- 首都圏(都心部)へのドミナント戦略。主要都市に着実に新規出店。
- 今後、更なる主要都市での積極出店により、出店エリアの拡大を目論む。

## ■店舗数 (2015年8月31日現在)

| 属性        | 店舗数   |
|-----------|-------|
| 飲食(国内)    | 213店舗 |
| 飲食(海外)    | 8店舗   |
| アミューズ(国内) | 48店舗  |
| 直営店舗計     | 269店舗 |
| ライセンス(国内) | 9店舗   |
| 直営+ライセンス計 | 278店舗 |

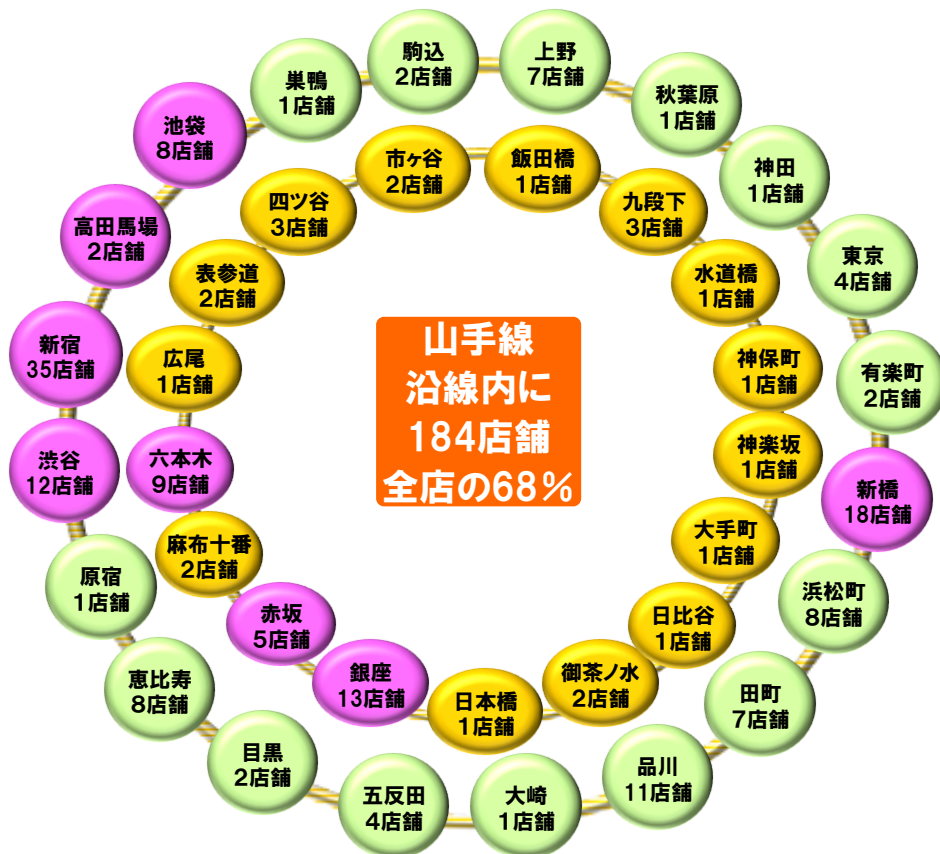
| 海外              |
|-----------------|
| 米国ハワイ州<br>飲食3店舗 |
| シンガポール<br>飲食5店舗 |



# 出店戦略(国内 首都圏)

- 都心部の労働力人口及び就業者人口は、増加傾向。
- ドミナント出店(集中出店)するも、業態(ブランド)・客単価・お客様が使うシーンが異なることから、カニバリゼーションを回避し、シナジー効果を創出。

【2015年8月末日現在の駅別出店数】

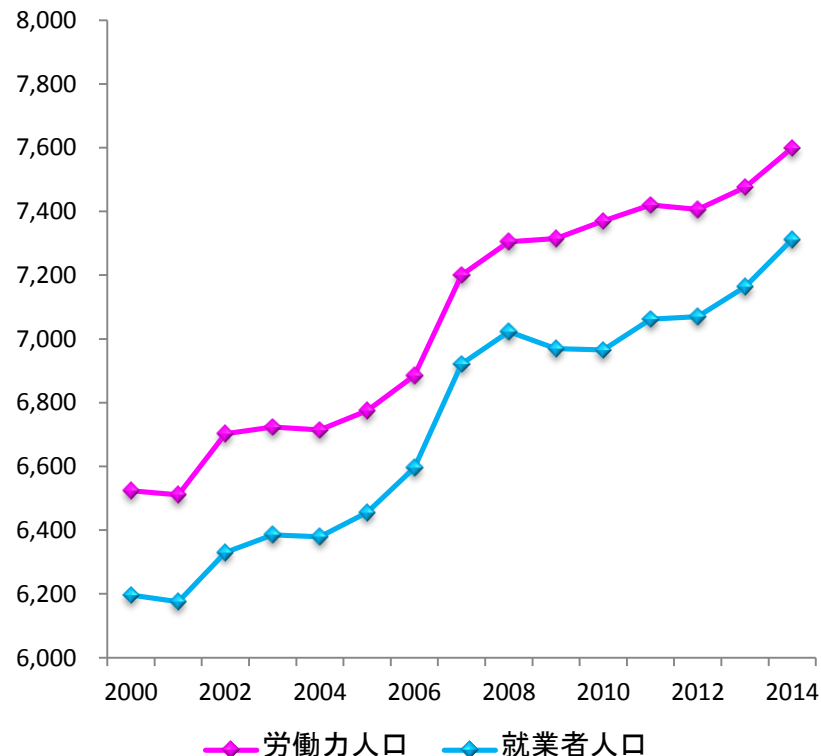


(注) ● 飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント

● 山手線沿線

● 山手線内側

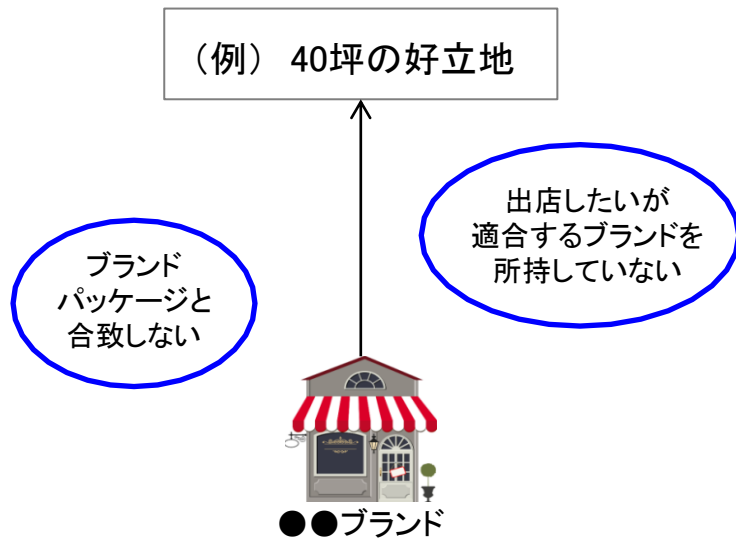
【東京都の労働力人口及び就業者人口】



(注1) 上記「東京都の労働力人口および就業者人口」は、総務省統計局が発表している数値をもとに、当社が独自に作成。

- 多様な業態(ブランド)を所有していることから、様々な立地への出店が可能。  
(1ブランドのみ所有の場合、ブランドパッケージに合致する立地にしか出店が出来ない。)

## 【所持しているブランドが少ない企業の場合】



- ブランドがパッケージ化されている為、出店エリアが限定される。
- 結果、好立地への出店が難しい状況に陥る。  
⇒地代家賃(賃借料)が高騰。

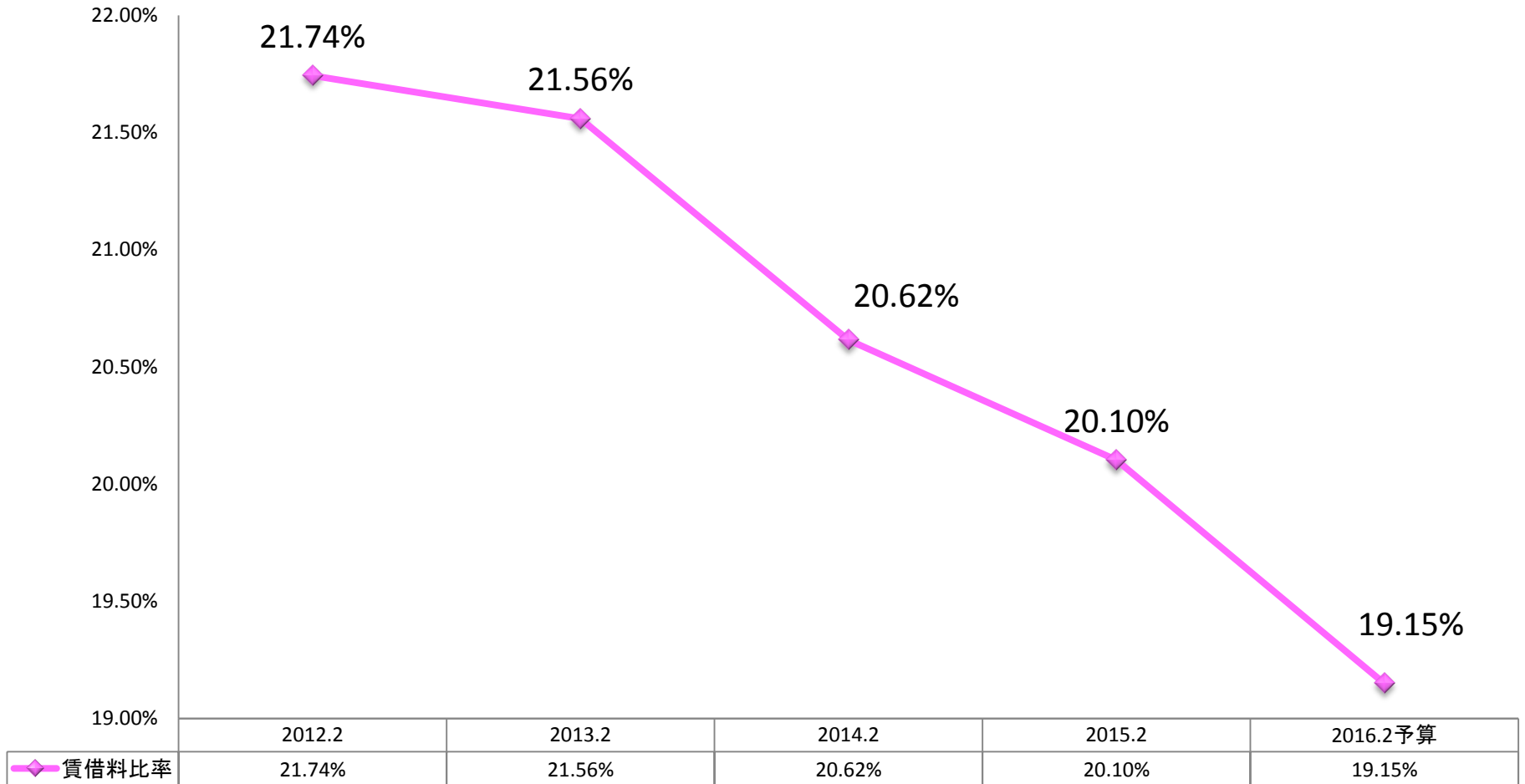
## 【多様なブランドを所持している当社の場合】



- 多様なブランドを所持している為、様々な条件の立地へ出店が可能。
- 結果、好立地への大量出店が可能。  
⇒地代家賃(賃借料)の低減。

- 連結売上高に対する賃借料比率は、大幅に低下傾向。
- 好立地に厳選した出店戦略、不採算店舗の退店等による。

【連結売上高に対する賃借料比率】



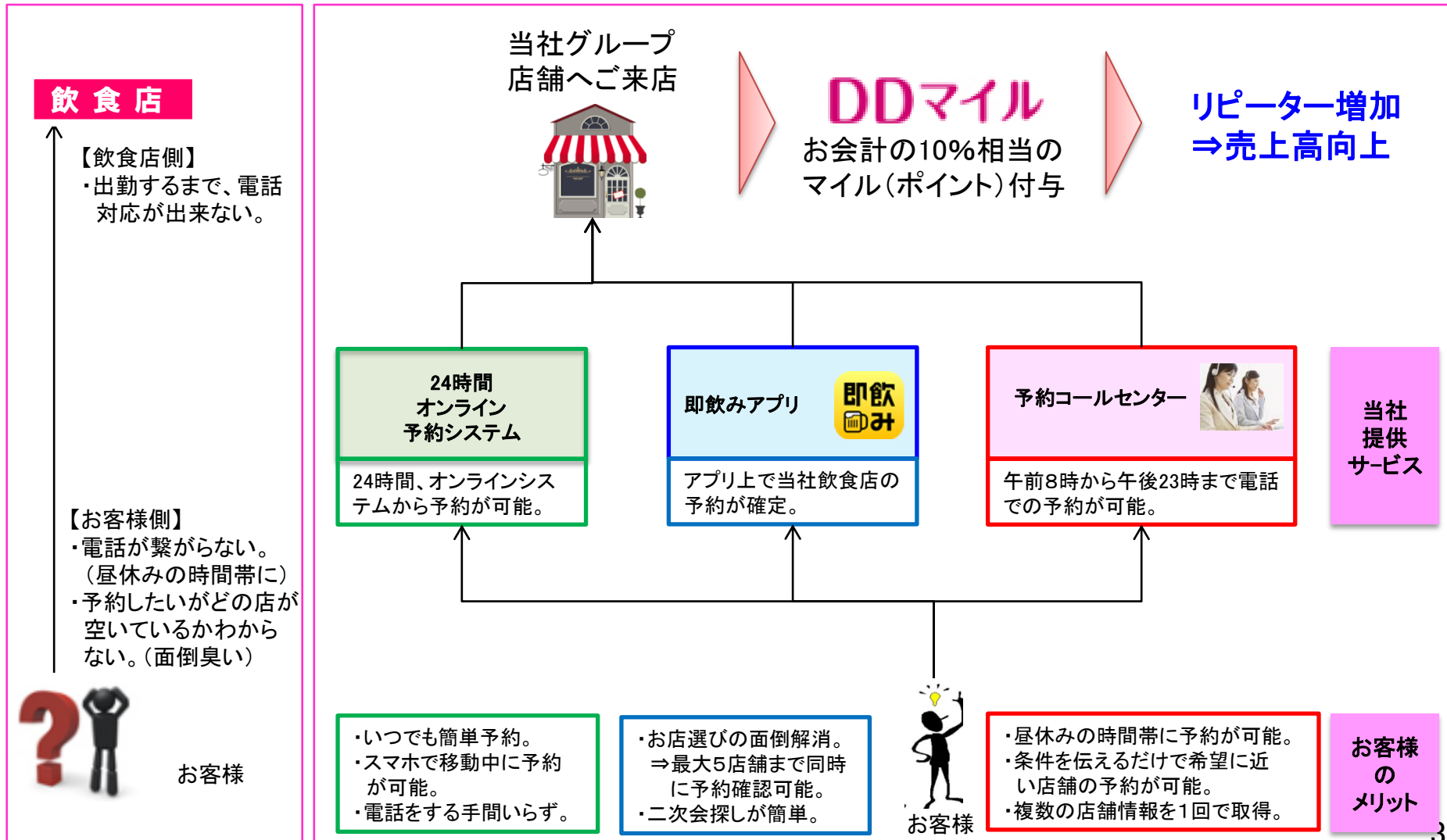
# CRM戦略

# 集客・販促戦略(CRMシステム概要)

➤「DDマイル(当社グループ独自のご予約者様専用のポイント制度)」を中心としたCRM戦略。

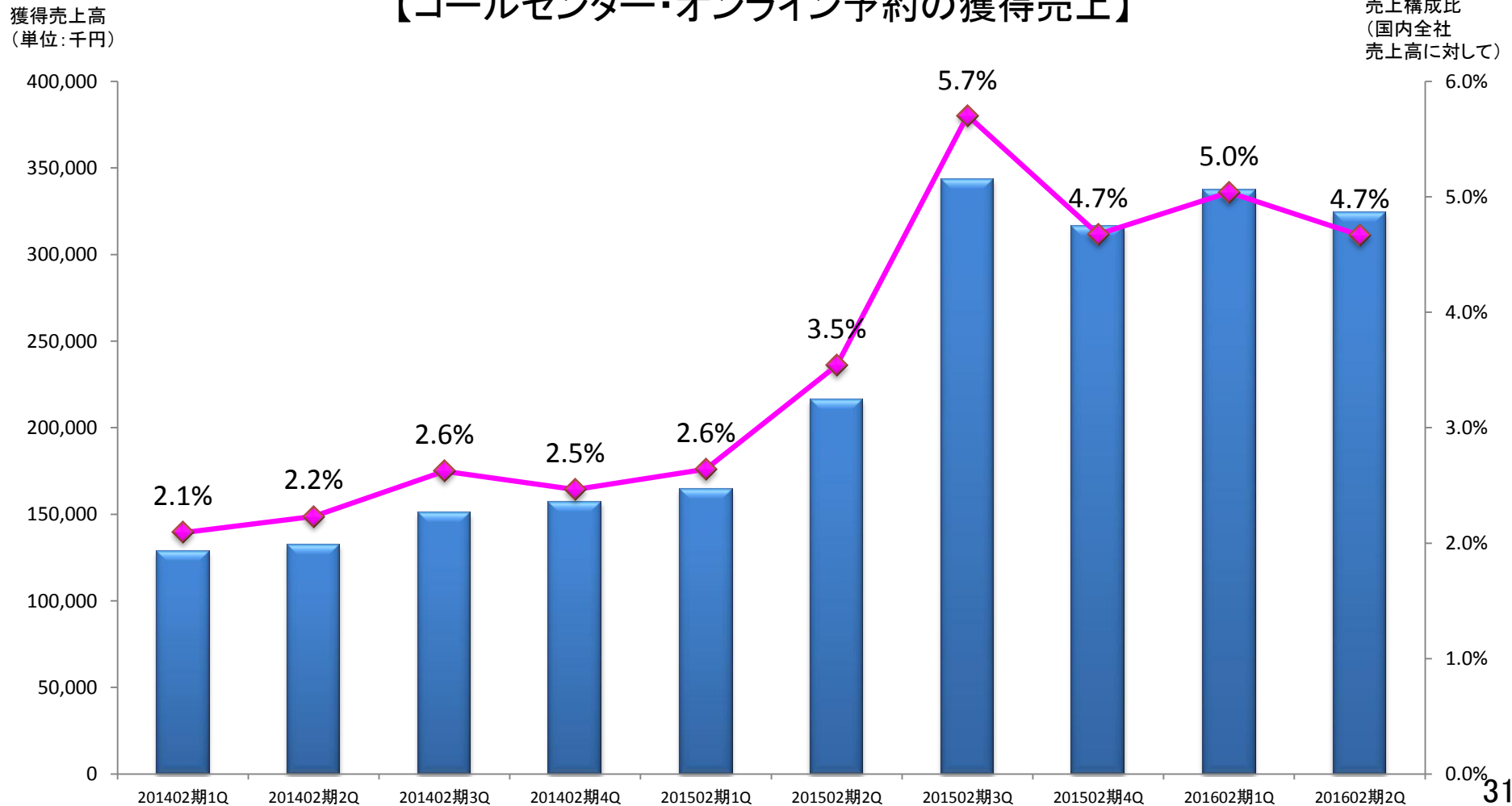
【従来の飲食店等への予約】

【当社グループのCRMシステム】



➤国内全店舗の売上高伸長に対して、対象店舗数の割合を減らしたことで、  
売上高構成比は減少しているが、**一定の売上高を継続して獲得。**

## 【コールセンター・オンライン予約の獲得売上】



➤ 当社の「CRMシステム」がスティービーアワード・アジア太平洋部門・ブロンズ賞受賞。

## 「スティービーアワード」

米国ワシントンD.C.郊外に拠点を置くザ・スティービーアワードが主催するビジネス賞で、世界中の組織と仕事のプロの功績と積極的な貢献を称え、公の場で認めるために2002年に創設。ビジネス界のアカデミー賞と称される。

## 「アジアパシフィック スティービーアワード」

6つの部門で構成されるスティービーアワードのひとつで、アジア太平洋全域の企業の業績を表彰する唯一のビジネスアワード。

アジア太平洋の22か国から400以上の組織がノミネートされ、今年の経営管理者及び最高成長会社など、各種カテゴリーにおいて、200名以上の専門家により厳正な審査が行われる。

2014年に開始され、今年で2回目の開催となり、当社は「カンパニー・オブ・ザ・イヤー部門」で、「ブロンズ賞」を受賞。



ASIA-PACIFIC STEVIE AWARDS  
アジア・パシフィック・スティービー・アワード



### 受賞した当社のCRMシステム

#### 顧客行動・顧客体験重視の CRMシステム

- 店舗予約システム
- DDマイル会員制度

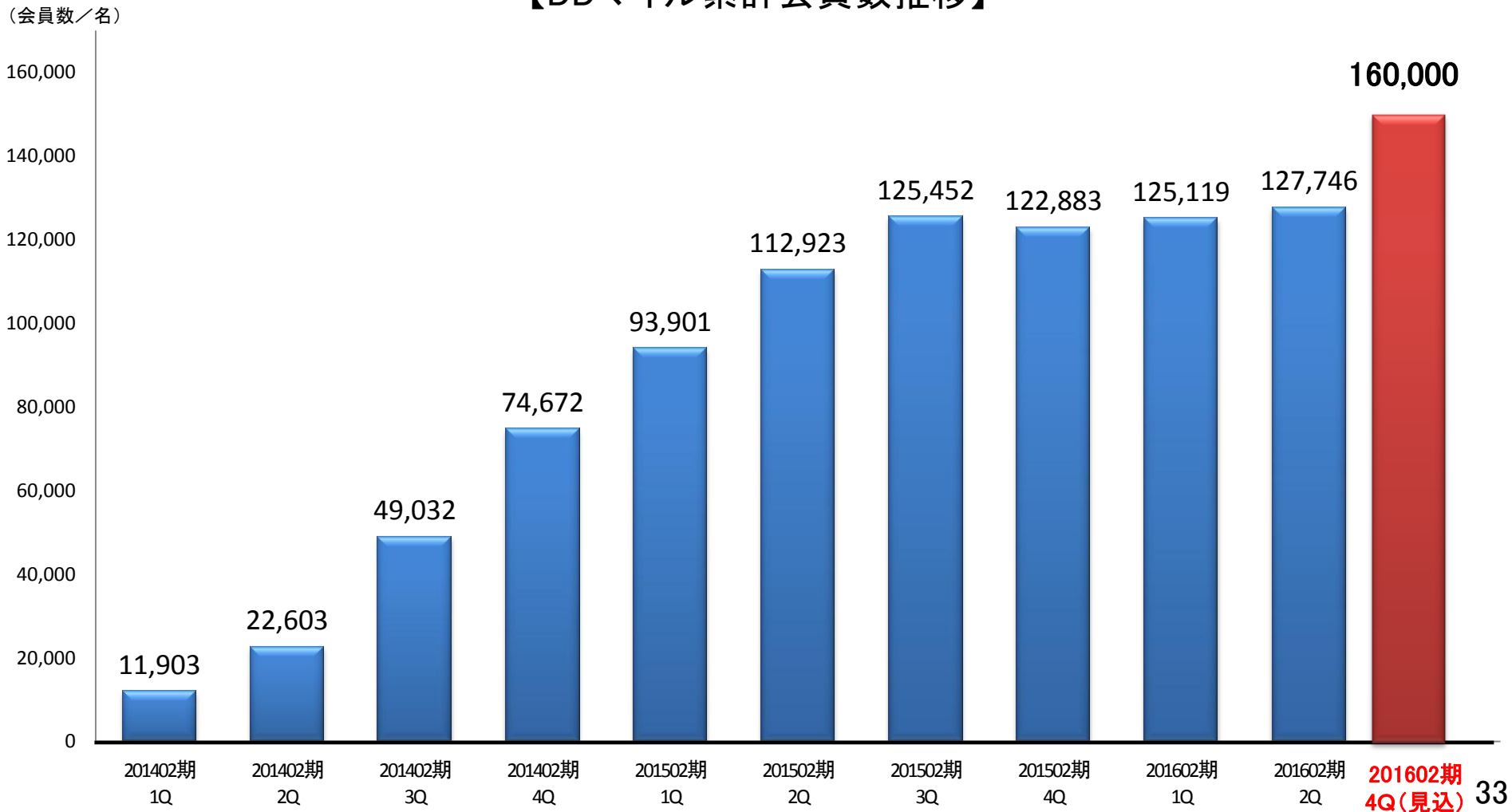




# 集客・販促戦略(DDマイル会員数)

- DDマイル会員数は12.7万名を突破。当期末、会員数16万名を目指す。
- DDマイル会員を通じて当社グループのファン創りを継続。

## 【DDマイル累計会員数推移】



# (ご参照) DDマイルについて

- DDマイルは当社グループ独自のポイントシステム。
- 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る仕組み。
- 会員カードや年会費等の手数料も不要。
- お会計総額の約10%相当が予約者に貯まる仕組み。

| 【貯まる】   | 【使える】   | 【賞品交換可能】   |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
|---|---|--|--|-------------|--------------|---|--|---|--|---|--|--|--|--|
| <p style="text-align: center;"><br/>マイルを貯める</p> <p>1. なんと10%相当額を還元。マイルがたくさん貯まる</p> <p>ネットもしくはお電話にてお店を予約すると、自動でマイルがマイページに貯まります。店舗毎に約10%を想定し、マイル数が設定されております。マイル数は店舗検索画面でご確認いただけます。</p> <p style="text-align: center;"></p> <p>2. ご利用人数に応じてマイルが貯まります!</p>   | <p>使い方は簡単スマホをみせるだけ。簡単3ステップ!!</p> <div style="text-align: center;">  <p><b>簡単3ステップ!!</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>DDマイルにログイン</li> <li>マイページを店員に見せる</li> <li>使いたいマイル数を伝える</li> </ol> <p><small>※スマートフォン、PC、フィーチャーフォンに対応しております。(一部の機種を除く)</small></p> <p>無料会員登録    会員ログイン</p> </div> <p>1マイル単位から使えます。</p>   | <p>貯めたマイルで会員限定の賞品交換も!</p> <p>賞品一例 ※メーカーの在庫状況によって賞品は変動致します。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>10,000 マイル~</th> <th>20,000 マイル~</th> <th>100,000 マイル~</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><br/>MYGクビレティ</td> <td><br/>みやさき感動市場お届けセット(1年間)</td> <td><br/>箱根旅行</td> </tr> <tr> <td><br/>Canonコンパクトフォトプリンター</td> <td><br/>レイコップふとんクリーナー</td> <td><br/>沖縄旅行</td> </tr> <tr> <td><br/>ミシュランシェフ [KEISUKE MATSUSHIMA] ランチコースヘアセット</td> <td><br/>スチーマーナノケア</td> <td><br/>ハワイ旅行</td> </tr> </tbody> </table> | 10,000 マイル~  | 20,000 マイル~ | 100,000 マイル~ | <br>MYGクビレティ | <br>みやさき感動市場お届けセット(1年間) | <br>箱根旅行 | <br>Canonコンパクトフォトプリンター | <br>レイコップふとんクリーナー | <br>沖縄旅行 | <br>ミシュランシェフ [KEISUKE MATSUSHIMA] ランチコースヘアセット | <br>スチーマーナノケア | <br>ハワイ旅行 |
| 10,000 マイル~   | 20,000 マイル~   | 100,000 マイル~   |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
| <br>MYGクビレティ   | <br>みやさき感動市場お届けセット(1年間)  | <br>箱根旅行  |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
| <br>Canonコンパクトフォトプリンター  | <br>レイコップふとんクリーナー   | <br>沖縄旅行   |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
| <br>ミシュランシェフ [KEISUKE MATSUSHIMA] ランチコースヘアセット  | <br>スチーマーナノケア  | <br>ハワイ旅行   |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
| <table border="1"> <tr> <td> <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店2人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;">+</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>1,000</b>マイル</p> </td> <td> <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店10人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>5,000</b>マイル</p> </td> </tr> </table> | <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店2人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;">+</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>1,000</b>マイル</p>  | <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店10人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>5,000</b>マイル</p>  | <p>携帯さえあれば誰でも簡単。<br/>1円単位で使えるから、<br/><b>端数の支払いにも便利!</b></p> <p><small>※一部店舗では10マイル単位でのご利用となります。<br/>※電波が届かない等でマイページが開けない場合はお申し出ください。</small></p> <p style="text-align: center;"></p> |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |
| <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店2人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;">+</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>1,000</b>マイル</p>  | <p>1名あたり500マイルのお店で<br/>〈例えば〉ご予約・ご来店10人の場合</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> <div style="text-align: center;"><br/>500</div> </div> <p>獲得 <b>5,000</b>マイル</p> |  |  |             |              |   |  |   |  |   |  |  |  |  |

# インバウンド戦略

➤ **インバウンド(訪日外国人)獲得**により、更なる顧客層の拡大を目論む。

## 社内に訪日外国人(インバウンド)対策チームを新設

### ➤「法人営業・インバウンドチーム」

→ 旅行代理店等への営業強化。

→ 多言語化メニューブック(英・中・韓)の制作・設置。

→ 無料Wi-Fiの導入(店舗内)。

→ 多言語メニューブック、無料Wi-Fi有無の掲示開始。

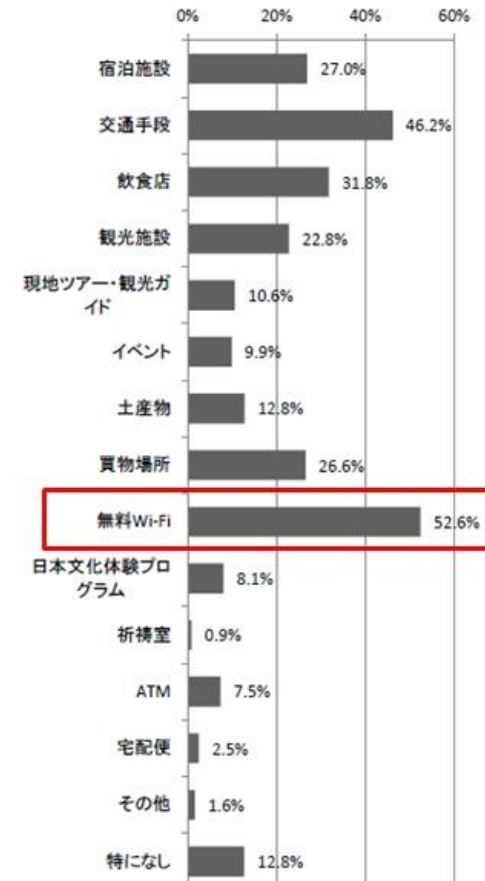
### 【多言語化メニューブック(例)】



### 【掲示(例)】



図表 5-3 日本滞在中があると便利な情報  
(全国籍・地域、複数回答)



(注) 訪日外国人の消費動向  
H27年4~6月期報告書より。

➤インバウンドのロコミによる増加等で、更なる顧客層の拡大を目論む。

## 社内に訪日外国人(インバウンド)対策チームを新設

### ➤「法人営業・インバウンドチーム」

➤ 接客に特化した英語・中国語研修によるサービス力向上。

外国人従業員も  
対策チームに在籍



顧客満足度を追求  
する為のMTG模様



デジタルを利用した  
語学研修



➤ 嗜好を凝らした「和食」を提供。

舞妓による本格的な  
和のおもてなし  
(京町恋しぐれ)



原宿「KAWAII」文化を発信  
(KAWAII MONSTER  
CAFE HARAJUKU)



旬の素材の味わいを  
最大限に活かした調理法  
(美食米門)



## インバウンド客数 の集計

(2015年7月から開始)





- 「トリップアドバイザー エクセレンス認証(2015)」を受賞。
- 世界最大級の旅行サイトである「トリップアドバイザー」で認められる快挙。

### 「トリップアドバイザー エクセレンス認証」

2010年に新設、2015年で5年を迎える栄誉ある賞。  
旅行者に最高の旅行を提供した宿泊施設や観光名所及びレストランを選定。

#### 【選定方法】

トリップアドバイザーの口コミで、一貫して高く評価されている施設に授与。

### 受賞した「わらやき屋 六本木店」

#### 高知県の郷土料理専門居酒屋

＜お客様から人気のポイント＞

- ①「高さ1mの炎の中で薫焼きの調理演出」
- ②「風情ある日本の民家の内装」
- ③「よさこい節のショータイム」



1. 連結業績結果(2016年2月期 上半期)

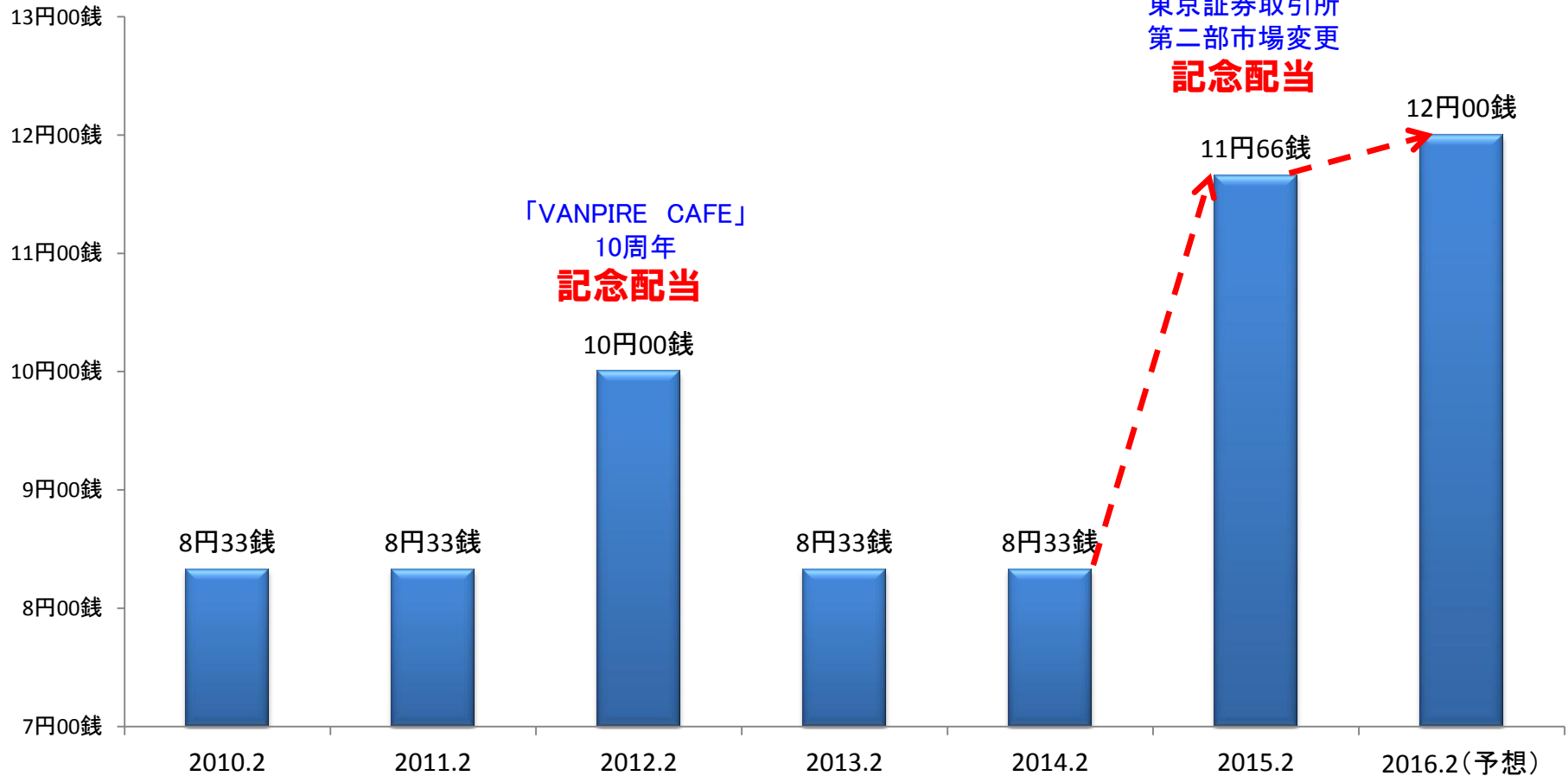
2. 事業戦略

3. 配当及び株主優待制度

# 配当について

- 2015年3月1日を効力発生日とした1対3の株式分割。
- 同分割に伴い配当予想を修正し増配。更なる株主還元の充実を目論む。

配当／1株当たり



(注) 当社は、株式分割を行っておりますが、2010年2月期の期首に株式分割が行われたと仮定して、1株当たりの配当額を記載。



# 株主優待制度について

- 2015年3月1日を効力発生日として1対3の株式分割。
- 分割後の100株所有の株主様向けに優待制度を新設。
- 優待内容は分割前の2分の1となり、株主優待制度を実質拡充。

## 【前期末の株主優待制度】

(100株所有の場合)



当社グループ店舗で  
利用できるポイント  
8,000円分

OR



当社グループ店舗で  
利用できるお食事券  
8,000円分  
(1,000円分 × 8枚)

OR



お米  
(魚沼産コシヒカリ)  
5kg

## 【株式分割を実施】

(1株を3分割)



(100株)



株券

株券

(300株)

## 【当期末の株主優待制度】

(100株所有の場合)



OR



当社グループ店舗で  
利用できるポイント  
4,000円分

当社グループ店舗で  
利用できるお食事券  
4,000円分  
(1,000円分 × 4枚)

優待制度  
実質拡充

(300株所有の場合)



OR



OR



当社グループ店舗で  
利用できるポイント  
8,000円分

当社グループ店舗で  
利用できるお食事券  
8,000円分  
(1,000円分 × 8枚)

お米  
(魚沼産コシヒカリ)  
5kg

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

IR部

TEL : 03-6858-6081

FAX : 03-6858-6083

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