



***Dynamic* & *Dramatic***

# 2023年 2 月期 決算補足説明資料

株式会社DDホールディングス  
2023年 4 月14日



経営理念

行動指針

3つの指針

“世界に誇る「オープンイノベーション企業」を目指す”

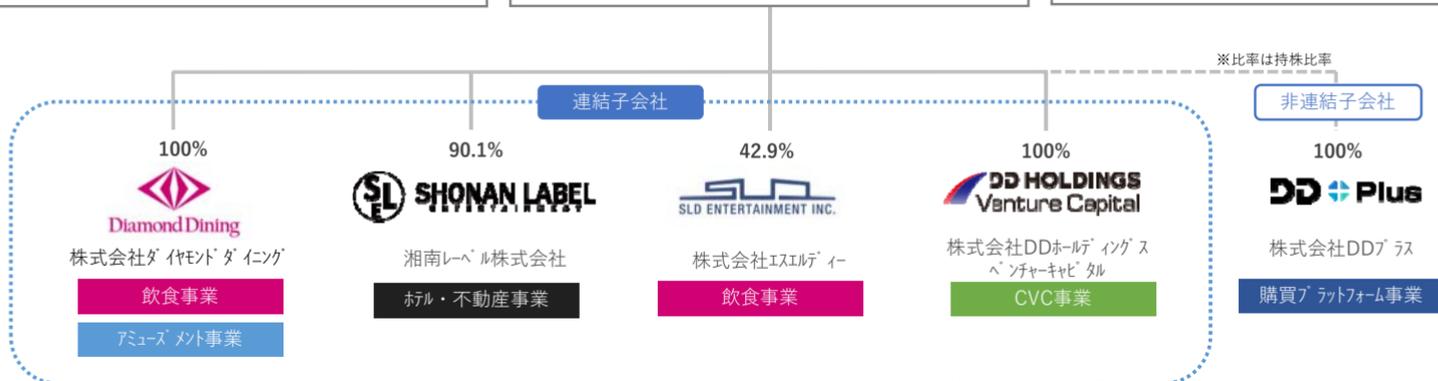
## Dynamic & Dramatic

大胆かつ劇的に行動する

異業種、異分野が持つ技術や知識を組み合わせて革新的なビジネスモデルを構築します。

グループ各社の理念・個性を尊重し相互補完と相乗効果で企業価値を最大化します。

世界に誇る「オープンイノベーション企業」を目指すため、ダイナミック&ドラマティック大胆かつ劇的に行動します。



1

## 新型コロナウイルス感染症の影響が弱まり各段階利益が全て「黒字化」

→営業利益467百万円、経常利益838百万円、親会社株主に帰属する当期純利益875百万円

2

## 飲食アミューズメント事業の「飲食事業」が通期黒字化

→アミューズメントは既に黒字化していたが、飲食事業もコスト削減等を継続し通期で黒字で着地

3

## ホテル・不動産ホテル事業が増収増益で着地

→既存ホテルのリブランドや、国による旅行支援の開始等の影響も寄与し、増収増益で着地

新型コロナウイルス感染症の影響が弱まり当連結会計期間においても、経常利益「黒字化」

**売上高**  
【通期】  
**322.3**  
億円  
対前年同期比  
166.6%

**経常利益**  
【通期】  
**8.3**  
億円  
対前期増減額  
9.3億円



原価高騰対策として、仕入れ食材の適時組み替えやメニュー内容の一部見直しを実施するなど収益改善施策を推進  
 ⇒売上原価率(4Q)：対前年同期比0.8ポイント減少(飲食事業 1.7ポイント減少)・対前四半期比0.1ポイント減少(飲食事業 0.1ポイント減少)

## コスト構造改革方針

## 施策内容

## 今後の対応

<b>1</b> グループ会社の 見直し	将来の事業計画に基づいた節税効果の検討、物流体制の合理化、海外法人を含めたグループ会社の整理縮小を行い、経営管理コストの削減を継続して実施
<b>2</b> グループコスト の圧縮	<ul style="list-style-type: none"> <li>・役員報酬の減額をはじめとした人件費の抑制、固定費圧縮を図るため、本社の縮小や業務上必要な機器・サービスの抑制、地代家賃の減額交渉、コールセンターの廃止、広告宣伝費の抑制など全ての費用の見直しと削減対策を実施</li> <li>・不採算事業において、パートナーシップ連携による検討を開始</li> </ul>
<b>3</b> 不採算店舗の退店	<ul style="list-style-type: none"> <li>・飲食事業及びアミューズメント事業の直営店舗の1割に相当する店舗の退店(2021年2月期末時点で54店舗の退店)が完了</li> <li>・家賃減額交渉等により継続店舗が発生していたものの、2022年2月期において23店舗の撤退を実施</li> </ul>
<b>4</b> 自己資本比率の改善	手許流動性を確保するため、主要取引銀行から多大なるご支援をいただいたことに加え、各種資本政策による資本調達を実現し前期に5,874百万円調達し、自己資本比率は12.7%まで回復した。 上記1～3の施策を継続して実施により自己資本比率の回復を目標む

収益改善・安定化  
 の取組みを継続

<b>1</b> 既存事業の収益改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>①経営資源の更なる連携によりグループ会社のシナジーを最大化</li> <li>②ニューノーマルに対応すべく、5ブランド・6店舗を業態変更</li> <li>③当連結会計年度末で自己資本比率は15.8%まで回復。</li> <li>④2023年2月期累計期間で15店舗退店</li> </ul>
<b>2</b> 新規事業の創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>①既存の経営資源を活用した新規事業や新規商品・サービスの開発を促進</li> <li>②他社とのアライアンスによる事業領域の拡大を推進</li> <li>③プラットフォームやノウハウ等の提供によるBtoB事業の拡大</li> </ul>

新たに開発したブランドや、満を持して2号店の出店に至ったブランドなど、  
ダイヤモンドダイニング 5ブランド・6店舗をリニューアルオープン

旧業態



MEAT&WINE WINEHALL  
GLAMOUR NEXT 新橋

博多かわ串・高知餃子 博多かわ串・高知餃子 博多かわ串・高知餃子



酒場フタマタ  
浜松町店



酒場フタマタ  
西池袋店



酒場フタマタ  
小岩店



九州熱中屋  
三軒茶屋Live



東京カンカン市場  
赤羽店

2Q

2Q

2Q

2Q

3Q

4Q

新業態

韓国大衆酒場



韓国大衆酒場  
ラッキーソウル

新規ブランド



鴨ときどき馬  
浜松町本店

新規ブランド



男のオムライス  
EGG BOMB  
池袋店

既存ブランド



鮭酒肴 杉玉  
小岩

FC加盟2号店

カスタムオムライス



カスタムオムライス  
EGG BOMB  
三軒茶屋店

既存ブランド



大人のドリンクバー  
赤羽スタンド

既存ブランド

「県民割・ブロック割」の効果もあり売上高前年対比55.8%増

## 既存ブランドのRe:Brand (リブランド) も完了し好調に推移

新規 ブランド	2020年7月開業	2020年11月開業

**ホテル事業の前年売上高対比 (PARK IN HOTEL ATSUGI除く)**

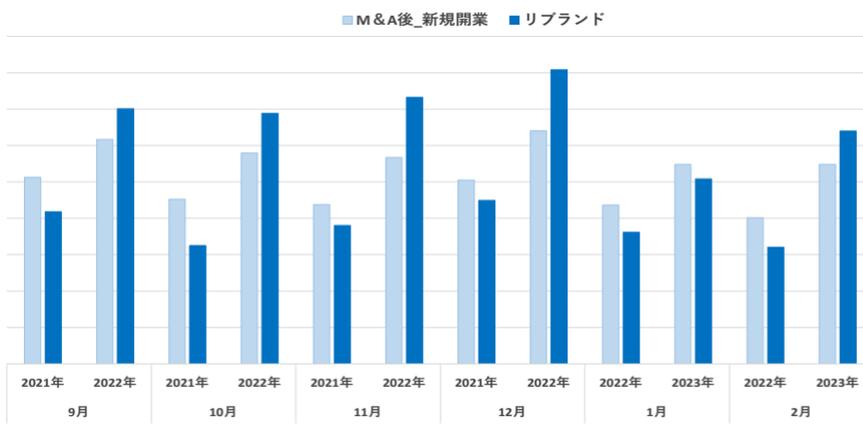
新規開業や、既存ホテルのRe:Brand (リブランド) を実施したことに加えて、国の観光支援である「県民割・ブロック割」により、全国規模でマイクロツーリズム需要が増加したことで、前年売上高対比が「旅行支援」以降大きく増収となる

**Re:Brand (サウナ・スパ)**

サウナ施設やスパ施設を併設するなどのRe:Brandを実施

2021年10月 Re:Brand開業

2022年7月 Re:Brand開業



※ PARK IN HOTEL ATSUGIを除く運営ホテルの部門売上高対比

「新たな生活様式」の定着を鑑み、コア事業の業績回復と並行し新規事業の準備を順次開始

	既存サービス	新規サービス
新規市場	<p><b>新たなマーケット</b></p> <p><b>事業の目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事業領域の拡大・新たな顧客の獲得</li> </ul> <p><b>新マーケットの創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ EC展開の拡充による新たな顧客獲得を推進</li> <li>・ ホテル・不動産事業における成長戦略を検討</li> </ul> <p><b>開発力を起点とする“高付加価値”の提案を促進</b></p>	<p><b>将来的な事業展開</b></p> <p><b>事業の目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社らしさ+お客様とのタッチポイントの増加</li> </ul> <p><b>顧客LTVの最大化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 経営人材の育成</li> <li>・ 将来に向けた社内インフラ整備</li> </ul> <p><b>世界に誇るオープンイノベーション企業へ</b></p>
既存市場	<p><b>コア事業</b></p> <p><b>事業の目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 飲食・アミューズメント事業を主軸とした安定した事業展開モデルの確立</li> </ul> <p><b>コア事業の収益回復</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ ニューノーマルに対応する業態及び店舗開発</li> <li>・ ブランド認知度の向上による固定客拡大</li> </ul> <p><b>ニューノーマル対応とブランドの浸透</b></p>	<p><b>新たなサービス</b></p> <p><b>事業の目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存の経営資源を活用した新規事業創出</li> </ul> <p><b>新サービスの開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ アライアンス等を含めた新規事業の創出方法を検討</li> <li>・ ノウハウ提供による他企業支援（CVC等）</li> </ul> <p><b>次なる収益源の事業化に向けた取組み</b></p>

## With/Afterコロナの外部環境や消費者の行動様式等の変化に対応するため、ポートフォリオ拡充を推進

<p>◆従前の主要な業績変動要因</p> <p>業態</p> <p>立地</p> <p>客層</p> <p>地域</p> <p>気候</p> <p>+</p> <p>◆消費者の行動様式、経済、社会の変化へ対応</p>		コア事業		新たなマーケット		新たなサービス
	コロナ対応要素	リモートワーク推進等による飲み会、宴会需要の減少		売上減少に伴う仕入総額の減少	新たなより良いライフスタイル	OVER THE 外食
	項目	①デリバリー (ゴーストキッチン)	②フランチャイジー (FC加盟)	③購買プラットフォーム	④ホテル・不動産事業	⑤アライアンス
	取組み	①サービス提供を、イートイン (店舗) に加えてデリバリープラットフォームを活用し人流減少に対応。	②当社の強みである店舗運営力を活かし、ファストフード業態等で購買メリットの享受が見込まれる業態へのFC加盟。	③当社購買力を活かした仕入プラットフォームビジネス展開を実施し、同業他社様へ当社スケールメリットを享受することで、業界内Win-Winの関係を構築。仕入れ支援サービス「仕入館」に商品・サービスの提供を開始。	④国内旅行者の需要を最大限に取り込むため、既存ホテルにスパ施設を増設。顧客ニーズに応えるべく、バイクメンテナンスの増設や、サウナ付きシェアハウスの賃貸を開始。	⑤直営店舗の優良立地の特性を活かし、「飲食提供」による顧客へのサービス提供からの脱却。アライアンス形態による業態及び事業スキームを開始。

ダイヤモンドダイニングの原点である“熱狂”を真っ直ぐに表現  
韓国料理の新業態をリニューアルオープン！

## 「韓国大衆酒場 ラッキーソウル」を2022年8月3日オープン



韓国大衆酒場  
ラッキー★ソウル  
럭키서울

“SOUL” (魂) × “食都・ソウル” (韓国の首都)

看板メニュー「チュクミサムギョプサル」(“チュクミ”とは韓国語で「イダコ」のこと。)の他、多彩な料理とお酒をお値打ち価格でご提供する“美味しいラッキースポット”として、韓国への小旅行気分も味わえる使い勝手の良い酒場です。

<韓国大衆酒場 ラッキーソウル (東京都港区新橋)>  
※「MEAT&WINE WINEHALL GLAMOUR NEXT 新橋」からの業態変更

美味しさを体験する喜びを明日への“活力”に  
“美味”を徹底追求した新業態をリニューアルオープン！

## 「鴨ときどき馬 浜松町本店」を2022年8月29日オープン



“健康活力美酒場” (けんこうかつりょくうまさかば)

看板食材は、低カロリーながら鉄分やビタミンなどの栄養成分を多く含む「鴨肉」と「馬肉」。鴨肉は、国産ブランド鴨である「京鴨」と「岩手鴨」を、馬肉は、一度食せば忘れられないと謳われる有限会社小田桐産業(青森県)の「あおり馬選」をご用意しております。

<鴨ときどき馬 浜松町本店 (東京都港区芝大門) >  
※ 「酒場フタマタ 浜松町店」からの業態変更

ご自身のお好みのオムライスをカスタマイズ  
デリバリーにも対応可能なオムライス業態をリニューアルオープン！

## 「カスタムオムライス EGG BOMB 三軒茶屋店」を2022年11月29日オープン



“カスタムオムライス専門店”

ガッツリ系のオムライスをコンセプトに、卵の焼き方やソース、ご飯の量、トッピングを自由にカスタマイズしてお召し上がりいただけます。テイクアウトやデリバリーにも対応し、非接触オーダー・会計システムを導入しております。

<カスタムオムライス EGG BOMB 三軒茶屋店（東京都世田谷区三軒茶屋）>  
※ 「九州熱中屋 三軒茶屋Live」からの業態変更

コア事業

飲食

レモンサワーサーバーを全テーブルに設置  
新しいスタイルの飲み放題の新業態をリニューアルオープン！



## 「大人のドリンクバー 赤羽スタンド」を2022年12月19日オープン



“大人のエネルギースタンド”

全テーブル設置のサーバーから自由に注げるレモンサワーや好みの濃さでサワーやカクテルが作れるセルフドリンクバー等、30種類以上が飲み放題のお店です。お酒とともに楽しみいただけるフードメニューは、昔懐かしい屋台メシや「焼きとん」や「焼き鳥」をお楽しみいただけます。

<大人のドリンクバー 赤羽スタンド（東京都北区赤羽）>  
※ 「東京カンカン市場 赤羽店」からの業態変更



ハイブリッドな大人の遊び場  
「BAGUS」ブランドが満を持して東海エリアに初出店！

## 「BAGUS 名古屋栄店」を2022年11月29日オープン



<BAGUS 名古屋栄店（愛知県名古屋市中区）>



# BAGUS

### “大人のエンターテインメント空間”

バグースブランドのこだわりでもあるシックで高級感のある内装を踏襲し、ビリヤード、ダーツ、卓球、カラオケ&ダーツ個室を備えた空間でバグースオリジナルフードや種類豊富なドリンクをお楽しみいただけます。

新たなマーケット

ホテル・不動産



コンテナ運営及びシェアハウス運営が好調に推移

RENTAL CONTAINER <貸コンテナ>

バイクコンテナを積極的に増設

売上実績 (累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	106.6%	109.4%



湘南エリア最大規模の屋外トランクルーム  
湘南の地権者ネットワークを活かし、神奈川県内に57現場以上設置されている湘南エリア最大規模の屋外トランクルーム「ルームマートコンテナ」です。

SHARE HOUSE <シェアハウス>

サウナ付きシェアハウスの賃貸を開始

売上実績 (累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	115.3%	137.8%



「若い世代の支援」×「湘南エリアの活性化」  
湘南に憧れを抱く若い世代に、「すまい」「しごと」「あそび」の3つを提供。若者達がそれぞれのコミュニティを形成し、皆で住む場所を提供し続ける事で、湘南に新たなカルチャーを発信する事を応援します。

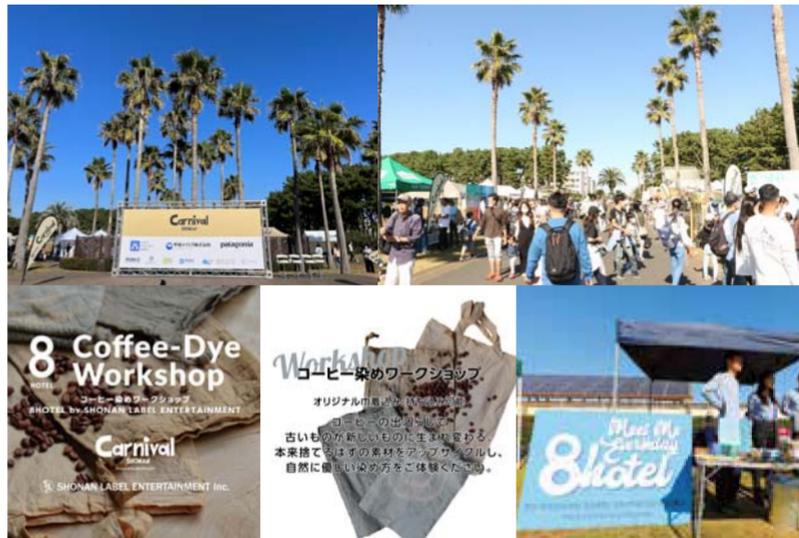
新たなマーケット

ホテル・不動産



持続可能な社会の実現を目指すため  
SDGs イベントへ出展し社員の意識醸成を推進

## SDGsイベント「カーニバル湘南」に出展



# Carnival

SHONAN

#oceanfriendlylifestyle

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT GOALS

「ゴミゼロ※」イベントの実現を  
市民・90以上の地元企業が一体となって目指す  
野外イベント

SDGsへの理解を深めるため21年度入社若手を中心に、  
8HOTELのラウンジカフェ「8LOUNGE」より、コーヒーの  
出回しを利用した染め物ワークショップにて出展。

※食べ物の提供は食器などを使わず、各自が持参したお皿などで行う。会場にはごみ箱の設置がなく、ごみは全て持ち帰る。

新たなマーケット

ホテル・不動産

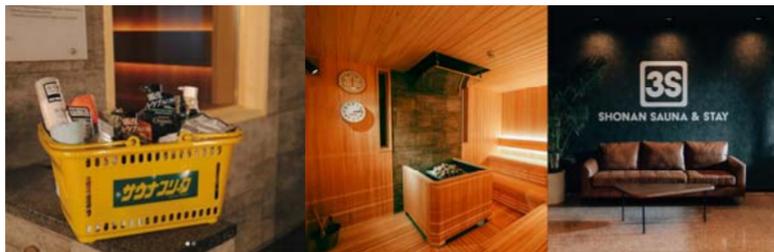


## スパ・サウナから広がる企業コラボ&集客を推進

### 3S HOTEL HIRATSUKA<ホテル>

#### アンファーとのメンズスキンケアコラボ

スカルプDでお馴染みのアンファーから、新発売のメンズスキンケアアシリーズ「DISM」と男性専用サウナ&大浴場付ホテル3S HOTEL HIRATSUKAとのコラボ案件の実現。



サウナ男子向けスキンケアテスター設置・販売  
スカルプDでお馴染みのアンファーとメンズスキンケア類のテスター設置・サウナバスケット付物販の展開

### 8HOTEL SHONAN FUJISAWA<ホテル>

#### サウナシュラン2022 第5位獲得

様々な業界の「プロサウナー」が審査委員となり、11施設をノミネート。“今行くべき全国のサウナ施設”として 毎年 11月11日「ととのえの日」に発表・表彰。



3年連続サウナシュラン獲得  
8HOTEL CHIGASAKI、KAMAKURA HOTELに続き7月にオープンした8HOTEL SHONAN FUJISAWAのスパが受賞

新たなマーケット

ホテル・不動産



スパ・サウナから広がる集客

## 「ととのう2023 伊勢丹サウナ館」に出展



伊勢丹新宿店で開催される同イベントは今回で第3弾となり、過去最大規模となる初登場ブランド約40ブランドを含む、サウナに関連した約60ブランドが一堂に介す催物。サウナ玄人の方だけでなく、これからサウナを始めようと思っている方も楽しめるイベント。

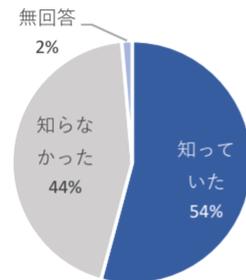
[アンケート：8HOTEL他を知っていましたか？]



優待券（割引券）：  
3,600枚配布  
141件予約獲得  
売上2,681千円



物販売上：423,545円





2023年2月期 連結業績

# 連結決算（累計）

（単位：百万円）

		2023年2月期	2022年2月期 /対前期増減額	
連結業績	売上高	32,235	19,353 12,881	<b>増加</b> 売上高 ▶対前年同期比166.6%（対前々年同期比137.3%） ・新型コロナ影響の弱まりや、各種施策により増収維持
	営業利益	467	△7,332 7,800	<b>増加</b> 営業利益 ▶対前期増減額7,800百万円（対前々期増減額10,171百万円） ・コスト削減施策を継続して実施し2期ぶり黒字で着地
	経常利益	838	△97 936	
	親会社株主に帰属する 当期純利益	875	△354 1,229	<b>増加</b> 親会社株主に帰属する当期純利益 ▶対前期増減額1,229百万円（対前々期増減額9,382百万円） ・店舗の立退きに係る特別利益590百万円計上
セグメント	飲食 売上高	23,099	14,076 9,023	<b>増加</b> 売上高 ▶対前年同期比164.1%（対前々年同期比130.1%）
	アミューズメント 売上高	6,363	3,438 2,924	<b>増加</b> 売上高 ▶対前年同期比185.0%（対前々年同期比139.8%）
	ホテル・不動産 売上高	2,772	1,838 934	<b>増加</b> 売上高 ▶対前年同期比150.8%（対前々年同期比236.5%）

売上高  
【累計】

対前年同期比

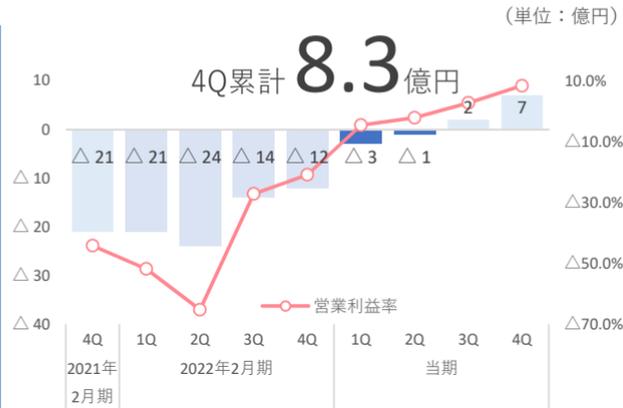
**166.6**  
%



経常利益  
【累計】

対前期増減額

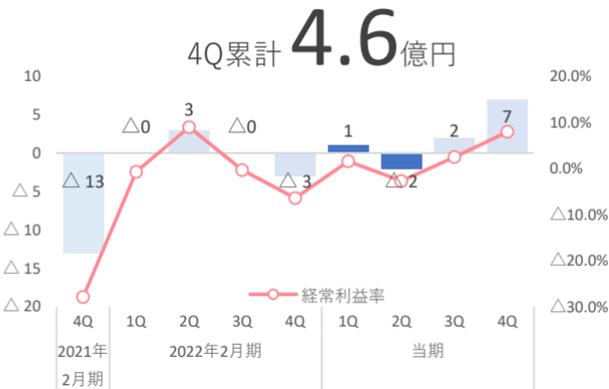
**9.3**  
億円



営業利益  
【累計】

対前期増減額

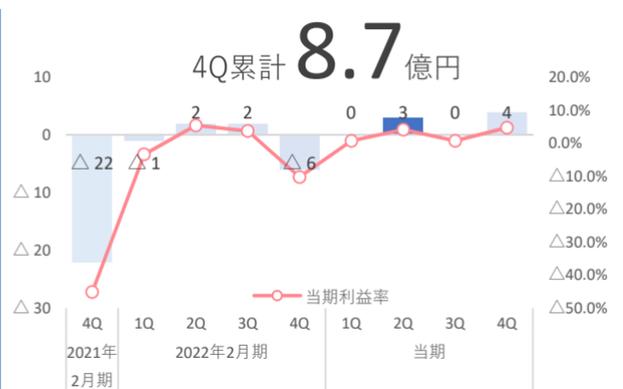
**78.0**  
億円



親会社株主に  
帰属する  
四半期(当期)  
純利益  
【累計】

対前期増減額

**12.2**  
億円



# 主要係数（四半期推移）

	累計		四半期会計期間				
	2023年2月期	2022年2月期	2022年2月期4Q	2023年2月期1Q	2023年2月期2Q	2023年2月期3Q	2023年2月期4Q
売上原価率	<b>21.8%</b>	22.6%	21.8%	23.0%	21.1%	21.8%	<b>21.5%</b>
販管費率	<b>76.7%</b>	115.2%	99.0%	81.6%	81.1%	75.5%	<b>70.3%</b>
営業利益率	<b>1.5%</b>	△37.9%	△20.9%	△4.6%	△2.2%	2.7%	<b>8.3%</b>
のれん償却控除前 営業利益率	<b>2.0%</b>	△37.0%	△20.1%	△4.0%	△1.6%	3.2%	<b>8.8%</b>
経常利益率	<b>2.6%</b>	△ 0.5%	△6.4%	1.6%	2.7%	2.5%	<b>8.0%</b>
EBITDA	<b>13.7億円</b>	△62.8億円	△10.0億円	△1.0億円	0.6億円	4.4億円	<b>9.7億円</b>

ネット  
D/Eレシオ

当四半期累計

**1.9 倍**

(前会計年度末)

**3.2 倍**

<有利子負債額 四半期推移>



(単位: 億円)

自己資本

…前会計年度末から1,041百万円増加し5,563百万円  
自己資本比率：15.8%  
(前会計年度末：12.7%)

有利子負債額

…前会計年度末から164百万円減少し22,836百万円  
有利子負債比率：64.8%  
(前会計年度末：64.4%)

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年2月期末	2023年2月期末	対前期増減額		2022年2月期末	2023年2月期末	対前期増減額
流動資産	14,909	15,047	138	有利子負債	23,000	22,836	△164
現金及び預金	8,353	12,039	3,685	その他負債	7,495	6,075	△1,419
その他流動資産	6,555	3,008	△3,547	負債合計	30,495	28,911	△1,583
固定資産	20,778	20,201	△577	株主資本	4,522	5,469	946
有形固定資産	10,294	9,970	△323	利益剰余金	△3,238	△2,292	946
無形固定資産	2,998	2,816	△181	その他の包括利益累計額	0	94	95
のれん	2,942	2,761	△180	新株予約権	5	1	△4
投資その他の資産	7,485	7,413	△71	非支配株主持分	713	772	58
繰延資産	48	0	△48	純資産合計	5,240	6,336	1,096
資産合計	35,736	35,248	△487	負債・純資産合計	35,736	35,248	△487

## 【増減主要要因】

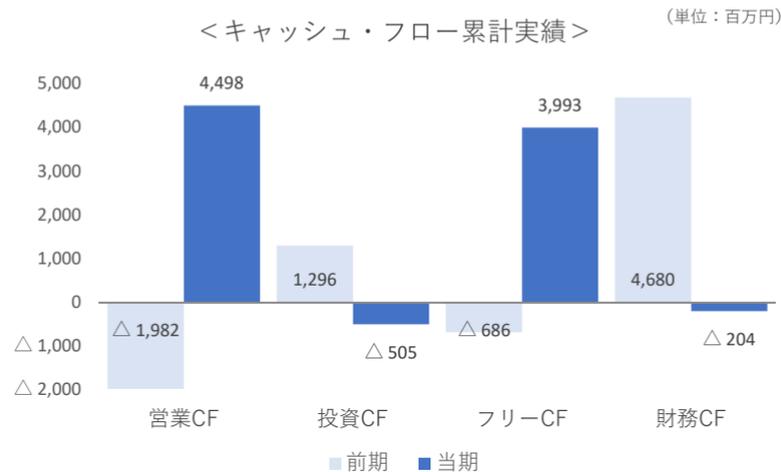
- ▶ 総資産残高：35,248百万円（対前期増減額△487百万円）
  - ・現金及び預金：対前期増減額3,685百万円
  - ・売掛金：対前期増減額481百万円
  - ・未収入金：対前期増減額△4,199百万円

## 【増減主要要因】

- ▶ 負債残高：28,911百万円（対前期増減額△1,583百万円）
  - ・未払金：対前期増減額△2,610百万円
- ▶ 純資産：6,336百万円（対前期増減額1,096百万円）
  - ・前会計年度において第6回新株予約権行使及びA種優先株式発行  
※当連結会計期間に第7回新株予約権は取得後、行使期間の満了に伴い消滅

# キャッシュ・フロー計算書（累計）

	2023年2月期	2022年2月期 /対前期増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（営業CF）	4,498	△1,982 6,481
投資活動による キャッシュ・フロー（投資CF）	△505	1,296 △1,801
フリー キャッシュ・フロー（フリーCF）	3,993	△686 4,679
財務活動による キャッシュ・フロー（財務CF）	△204	4,680 △4,885
現金及び現金同等物に 係る換算差額	9	11 △1
現金及び現金同等物の 増加額	3,797	4,005 △207
現金及び現金同等物の 期末残高	12,322	8,531 3,790



## 【増減主要要因】

- ▶ **営業CF：獲得資金4,498百万円（前期:1,982百万円使用）**  
・未払金の増減額△2,618百万円あったものの、税金等調整前当期純利益1,099百万円、助成金の受取額4,658百万円があったこと等によるものがあります。
- ▶ **投資CF：使用資金505百万円（前期:1,296百万円獲得）**  
・有形固定資産の取得による支出537百万円があったこと等によるものがあります。
- ▶ **財務CF：使用資金204百万円（前期:4,680百万円獲得）**  
・長期借入金の返済による支出147百万円があったこと等によるものがあります。



2023年2月期 出店状況

**当連結累計期間：新規出店 1 店舗・退店店舗 1 5 店舗・業態変更 6 店舗**

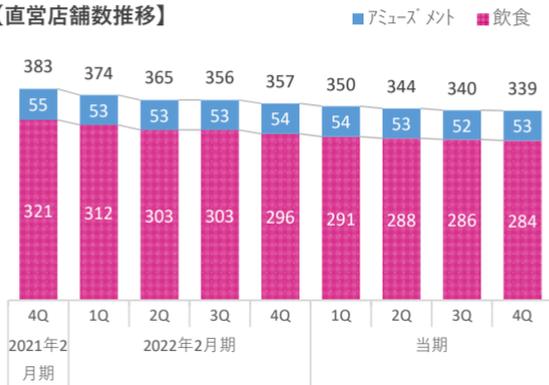
【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	2 8 4 店舗
アミューズメント	5 2 店舗
直営店舗 合計	3 3 6 店舗
ライセンス+運営受託店舗	8 店舗
全店舗 合計	3 4 4 店舗

【グループ運営ホテル棟数（ホテル・不動産）】

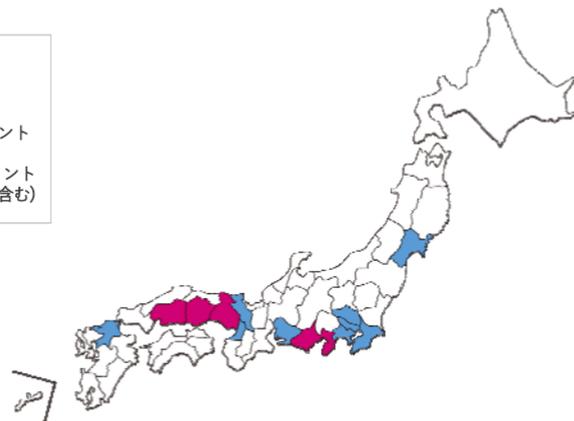
ホテル	6 棟
-----	-----

【直営店舗数推移】



【凡例】

- 飲食店舗のみ
- 飲食店舗及びアミューズメント店舗出店 (アミューズメントのみ店舗出店含む)



【出店エリア】

東日本		中日本		西日本	
東京都	2 2 6 店舗	大阪府	2 6 店舗	広島県	2 1 店舗
神奈川県	2 2 店舗	京都府	1 0 店舗	福岡県	6 店舗
埼玉県	8 店舗	愛知県	8 店舗	岡山県	1 店舗
宮城県	3 店舗	兵庫県	3 店舗		
千葉県	1 店舗	静岡県	1 店舗		

A wide-angle photograph of a sunset over a calm ocean. The sun is low on the horizon, creating a bright, shimmering reflection on the water's surface. The sky is a mix of soft blues and oranges, with scattered, light-colored clouds. The overall mood is serene and dramatic.

# *Dynamic* & *Dramatic*

2023年2月期 セグメント別概況

	セグメント	主なブランド	展開方針
飲食・アミューズメント事業	<p style="text-align: center;"><b>飲食</b> (284店舗)</p> <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">売上構成比 <b>71.7%</b></p>		<p>全国主要都市を中心に居酒屋・ダイニング・カフェなど様々な店舗を展開。                      今期においては従前どおり既存ブランド*のブラッシュアップを行いながら、業容拡大並びに更なるポートフォリオ拡充のための業態開発に注力。                      2023年2月末時点で国内284店舗を展開。                      セグメント内には、ウェディング、FC・LC、ベンチャーキャピタルを含む。</p>
ホテル・不動産事業	<p style="text-align: center;"><b>アミューズメント</b> (52店舗)</p> <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">売上構成比 <b>19.7%</b></p>		<p>「BAGUS」ブランドにて高級感のあるビリヤード・ダーツ・カラオケ事業、インターネットカフェ事業の運営に加え、2018年よりカプセルホテル事業に参入。                      厳選した立地でのみ出店を行い、今後さらなる収益性向上を目指す。                      2023年2月末時点で国内52店舗を展開。</p>
ホテル・不動産事業	<p style="text-align: center;"><b>ホテル・不動産</b> (ホテル6棟)</p> <p style="text-align: center; background-color: white; padding: 5px;">売上構成比 <b>8.6%</b></p>		<p>「湘南を世界のSHONANへ」というスローガンのもと、湘南の感度の高いビーチカルチャーをベースとした人々の暮らしにかかわる事業に注力。                      神奈川県においてホテル運営事業6棟の他、飲食事業、貸テナナ運営、賃貸事業、戸建て不動産販売事業等、複数の事業を展開。                      2021年3月に「SLE不動産 藤沢店」、2021年6月に「SLE不動産 大和店」をオープン。</p>

「第7波」の影響を受けるも、新型コロナウイルスの影響が弱まり各セグメント黒字で着地

## 飲食

### 新型コロナウイルスの影響が弱まり、営業利益黒字化

▶新規ブランド3店舗を含む業態変更6店舗のリニューアルオープンを実施

増加 売上高 : **230.9億円** 対前年同期比 : **164.1%**

増加 営業利益 : **0.2億円** 対前期増減額 : **50.2億円**

## アミューズ メント

### 各種施策が奏功し、営業利益黒字を維持

▶新規イベントの開催や既存顧客満足度向上のための店舗リニューアルを促進

増加 売上高 : **63.6億円** 対前年同期比 : **185.0%**

増加 営業利益 : **8.4億円** 対前期増減額 : **22.4億円**

## ホテル ・不動産

### 新規顧客層の拡充により、前期に続き増収増益を維持

▶既存ホテルに本格的サウナ・スパ増設、貸コンテナ及びシェアハウス運営が成長

増加 売上高 : **27.7億円** 対前年同期比 : **150.8%**

増加 営業利益 : **8.4億円** 対前期増減額 : **3.6億円**



おしゃれにカフェ・ガッツリお食事・お祝い行事 etc

あらゆるお客様のニーズに  
お応えします！



## 多種多様な業態・エリアにて飲食店舗を運営

- ◆私たちは、大切なお客様の、大切な時間を、笑顔と感動でいっぱいになります
- ◆私たちは、変化に臆することなく、新しいライフスタイルに合わせた価値を創造します
- ◆私たちは、常に明るく前向きに、謙虚な気持ちをもって仲間と共に成長します



VAMPIRE CAFE（東京）



わらやき屋（東京）



kawara CAFE（東京）



24/7 coffee & roaster（広島）



chano-ma（東京）



京都祝言（京都）

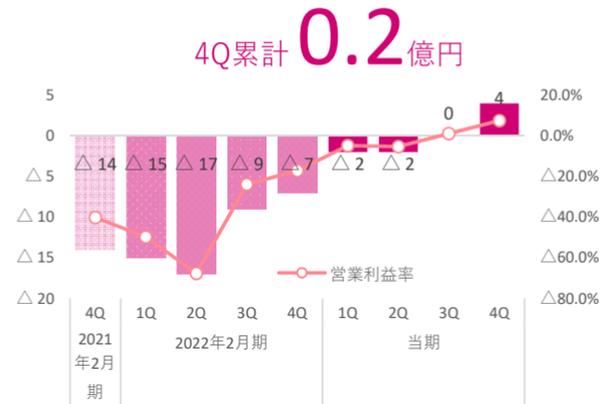
売上高  
対前年同期比

164.1  
%



営業利益  
対前期増減額

50.2  
億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



	2022.2月	2022.3月	2022.4月	2022.5月	2022.6月	2022.7月	2022.8月	2022.9月	2022.10月	2022.11月	2022.12月	2023.1月	2023.2月
● 客数前年比	100.1%	110.1%	155.2%	239.1%	179.3%	140.9%	150.8%	160.1%	126.9%	110.8%	107.2%	147.4%	187.7%
○ 客数20.2期比	44.5%	54.9%	67.5%	71.9%	73.9%	67.9%	60.9%	69.6%	80.7%	76.1%	75.4%	76.0%	84.2%
■ 客単価前年比	106.2%	109.8%	124.1%	162.5%	172.9%	157.0%	160.2%	180.5%	123.3%	111.9%	110.0%	117.0%	135.6%
□ 客単価20.2期比	74.9%	90.5%	100.3%	101.0%	101.3%	101.3%	95.3%	102.0%	103.1%	104.8%	105.8%	102.0%	102.4%



プロデュースするのは、  
洗練された大人のエンターテイメント空間

# BAGUS

（インドネシア語で「最高」の意）

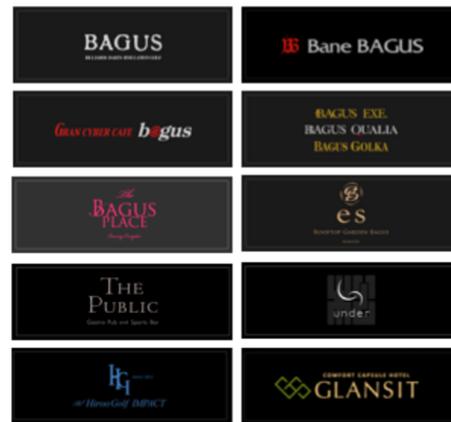
プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

私たちは世代を越えて幅広いターゲットに向けて、次々と新しい事業を展開してきました。

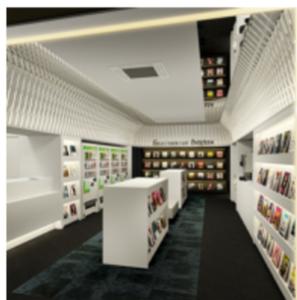
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、  
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

エンターテインメント空間演出のパイオニアとして、  
私たちはお客様に「最高」の感動を追求し続けます。

<ブランド>



BAGUS



GRAN CYBER CAFE bagus



THE PUBLIC



Hiroo Golf IMPACT

売上高  
対前年同期比

185.0  
%



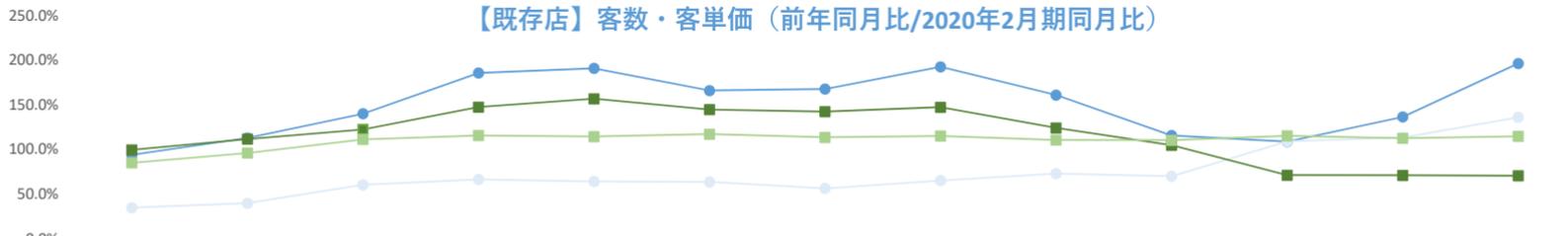
営業利益  
対前期増減額

22.4  
億円

4Q累計 8.4 億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



	2022.2月	2022.3月	2022.4月	2022.5月	2022.6月	2022.7月	2022.8月	2022.9月	2022.10月	2022.11月	2022.12月	2023.1月	2023.2月
● 客数前年比	93.9%	112.8%	140.0%	185.7%	190.9%	166.0%	167.7%	192.6%	161.0%	115.6%	108.7%	136.4%	196.4%
○ 客数20.2期比	34.6%	39.6%	60.3%	66.3%	64.0%	63.5%	56.2%	65.0%	72.9%	69.9%	109.1%	113.2%	136.1%
■ 客単価前年比	99.5%	111.6%	122.4%	147.5%	156.8%	144.7%	142.4%	147.3%	124.1%	104.7%	71.1%	70.9%	70.4%
□ 客単価20.2期比	85.0%	96.0%	111.3%	115.6%	114.4%	117.1%	113.5%	115.0%	110.5%	110.3%	115.2%	112.5%	114.7%

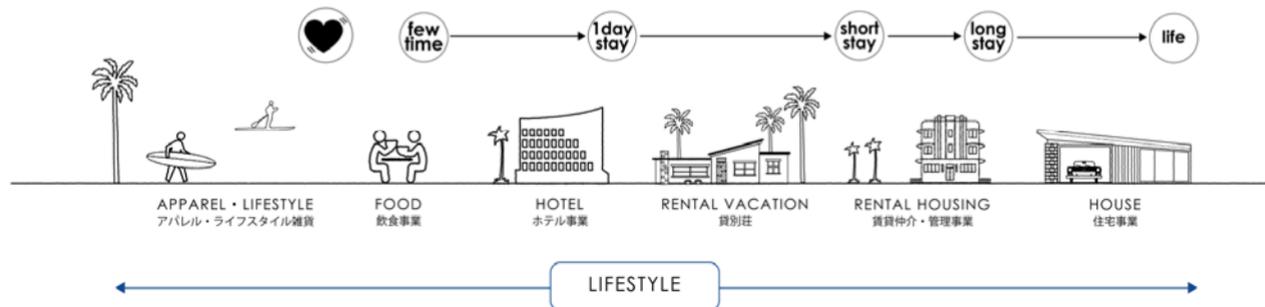
## 湘南を世界の**SHONAN**へ

- 湘南の感度の高いビーチカルチャーをベースとした人々の暮らしにかかわる事業に注力 -

*Think Globally, Act Locally*



# WHAT WE DO



湘南のビーチカルチャーをベースとした感性が高く心地よい、暮らし全般にまつわる事業=ライフスタイルの提案を展開。

## ホテル事業 <HOTEL>



KAMAKURA HOTEL  
「SAUNACHELIEN 2021」受賞



8 HOTEL FUJISAWA  
(神奈川県藤沢市)



8 HOTEL CHIGASAKI  
(神奈川県茅ヶ崎市)

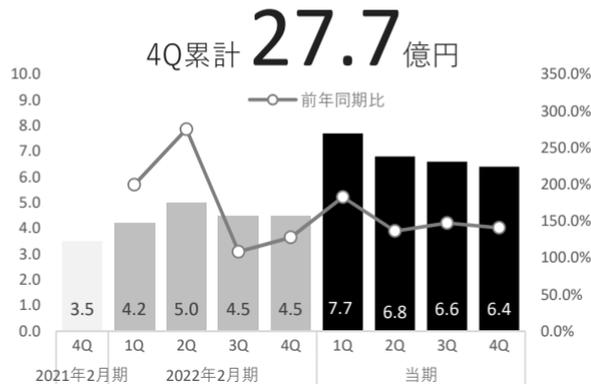
## 貸コンテナ <RENTAL CONTAINER>



ルームマートコンテナ  
湘南エリア最大規模の屋外トランクルーム

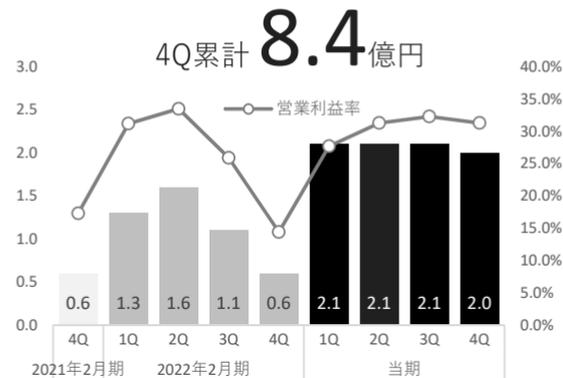
売上高  
対前年同期比

150.8  
%



営業利益  
対前期増減額

3.6  
億円



## 引き続き増収増益を維持

売上高:対前年同期比150.8%/営業利益:対前年同期比174.8%

新型コロナウイルス感染症軽症者の受け入れ施設として「PARK IN HOTEL ATSUGI」を前期から引き続き提供。一棟貸することで、逼迫する地域医療の負担軽減に努め、新規に開業したホテル及び既存ホテルにおいても2022年10月より開始した「県民割・ブロック割」の効果もあり増収増益となった。

コンテナ運営においては需要が増加しているバイクコンテナを積極的に増設するなど、各種施策を実施し業績は堅調に推移。



< PARK IN HOTEL ATSUGI (神奈川県厚木市) >



2024年2月期 連結業績予想

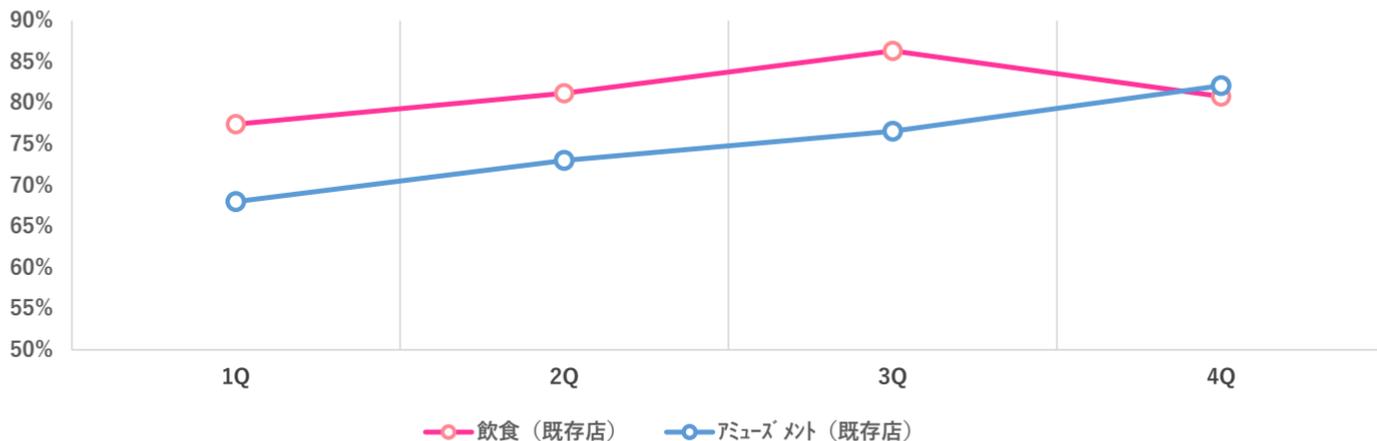
国内外における人の往来が活発化するなど、底の見えない状況を抜け経済活動の正常化が進む見通し

		2024年2月期2Q予想	2023年2期2Q実績	増減額	増減率
連結 第2四半期 (累計)	売上高	16,994	14,914	2,050	13.7%
	営業利益	665	△505	1,170	—
	経常利益	680	△89	769	—
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	560	373	186	66.7%
連結通期 (累計)	売上高	34,092	32,235	1,857	5.8%
	営業利益	1,524	467	1,057	225.9%
	経常利益	1,495	838	656	78.3%
	親会社株主に帰属する 当期純利益	1,126	875	250	28.7%

(単位：百万円)

## 二次会需要をターゲットとしているアミューズメント事業は保守的に2024年2月期予算を策定

四半期別\_セグメント売上高 FY24予算・既存店FY24実績/FY20比較



### 【売上高】 飲食・アミューズメント事業

(単位：%)

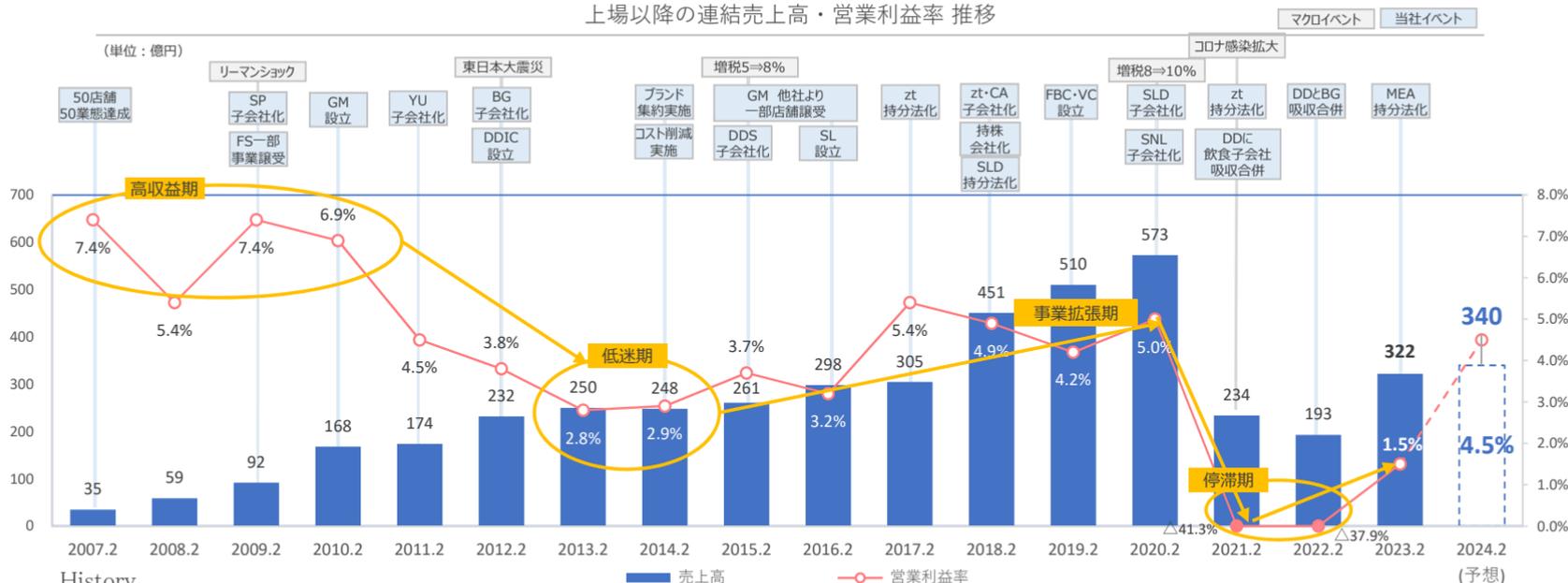
24/2期予算(20/2期比)		FY24実績/FY20比較						通期
		1Q	2Q	上期	3Q	4Q	下期	
既存店	飲食 (既存店)	77.4%	81.2%	79.3%	86.3%	80.8%	83.4%	81.3%
既存店	アミューズメント (既存店)	68.0%	73.0%	70.6%	76.6%	82.1%	79.5%	75.0%
既存店	合計	75.0%	79.0%	77.0%	83.8%	81.1%	82.4%	79.7%



(ご参考)

# (ご参考) 当社グループ業績推移

## 上場以降の連結売上高・営業利益率 推移



### History

- |   |  |
|---|--|
| <p>2009年2月期 株式会社サンプル (SP) 子会社化<br/>株式会社フードスコープ (FS) 一部事業譲受</p> <p>2010年2月期 株式会社ゴールデンマジック (GM) 設立</p> <p>2011年2月期 株式会社吉田卯三郎商店 (YU) 子会社化</p> <p>2012年2月期 株式会社バグース (BG) 子会社化<br/>Diamond Dining International Corporation (DDIC) 設立</p> <p>2015年2月期 Diamond Dining Singapore Pte.Ltd. (DDS) 子会社化</p> <p>2016年2月期 株式会社The Sailing (SL) 設立</p> | <p>2018年2月期 株式会社ゼットン (zt)・株式会社商業藝術 (CA) 子会社化</p> <p>2019年2月期 株式会社フードビジネスキャスティング (FBC) 設立<br/>株式会社DDホールディングスベンチャーキャピタル (VC) 設立</p> <p>2020年2月期 株式会社エスエルディー (SLD)・株式会社湘南レーベル (SNL)子会社化</p> <p>2021年2月期 株式会社ダイヤモンドダイニングを存続会社として4社(SP・GM・CA・SP・SL)を吸収合併</p> <p>2022年2月期 DDICの全株式を譲渡し海外事業から撤退<br/>株式会社ダイヤモンドダイニングを存続会社として株式会社バグースを吸収合併</p> <p>2023年2月期 株式会社MEA (旧：フードビジネスキャスティング) の持分法化</p> |
|---|--|

## 第7回新株予約権の全部を2022年11月24日に取得し、行使期間満了に伴い消滅

▶第6回新株予約権は2022年2月期に全ての行使を完了しているため、現在当社が発行する新株予約権はありません。

名称		第7回新株予約権 (行使価額修正オプション型新株予約権)
割当予定先		モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
発行決議日/割当日		2020年10月26日/2020年11月20日 (条件決定日: 2020年10月30日)
発行概要	<b>行使可能期間</b>	<u>2020年11月24日～2022年11月24日 (約2年間)</u>
	発行新株予約権数	10,000個
	当該発行による潜在株式数	1,000,000株
	潜在希薄化率 <sup>(※)</sup>	約24.3%
	調達予定金額	28.4億円 (差引手取概算額)
	当初行使価額	条件決定日の直前取引日の終値と1,000円のいずれか高い方
行使価額	行使価額の修正	当社が取締役会決議した場合、 決議日の直前取引日の終値×96%に決議日翌取引日に修正される
	下限行使価額	731円 (発行決議日の直前取引日の終値)
	行使許可	割当予定先が行使許可申請をした場合、行使可能となる株数および期間を指定した上で、当社は行使許可通知が可能 (行使許可期間の最長は60取引日) 当社は一度出した行使許可をいつでも取り消すことが可能
その他	取得条項	当社の取締役会決議により発行価格でいつでも取得可能 (ただし行使許可期間中は取得決議は出来ない) 行使期間満了時に残存がある場合、発行価格で取得

※2020年8月31日時点 発行済み株式総数 15,642,720株により計算しております。

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

グループ経営管理本部 経営企画部

T E L : 03-6858-6082

F A X : 03-6858-6083

E-mail : ddhd\_ir@dd-holdings.com



*Dynamic & Dramatic*

大胆かつ劇的に行動する