



Dynamic & Dramatic

2022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
2022年4月22日

経営理念

“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

行動指針

3つの指針

異業種、異分野が持つ技術や知識を組み合わせ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

純資産：5,240百万円となり債務超過解消（自己資本比率：12.7%）

→当連結会計年度末において、上場維持基準である自己資本も4,522百万円となり順調に回復

2

新株予約権及び優先株による資本調達の実施

→新株予約権：874百万円・優先株：5,000百万円（当連結会計年度の資本調達総額5,874百万円）

3

連結子会社の合併・海外事業からの撤退など組織再編を実施

→将来のタックスメリット享受及び更なる効率化を目的とした組織再編を実施

4

新たな市場・マーケットへの領域拡大が順調に進捗

→同業種の仕入額が増加したことにより、仕入れプラットフォームの業績も比例して増加

当連結会計年度は、助成金収入7,170百万円計上により経常損失は大幅に縮小

(単位：百万円)



売上高
【通期】
193.5
億円

(対前年同期比82.4%)

経常利益
【通期】

△**0.9**
億円

(対前期増減額89.3億円)

前連結会計年度は301百万円の債務超過であったが、収益改善のための各種施策及び手元流動性確保並びに資本政策を実施し純資産の額は5,240百万円（自己資本：4,522百万円）となり、当連結会計年度末において債務超過を解消※

債務超過解消策	施策内容	スケジュール	進捗
1 グループ会社の見直し	将来の滋養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	2022年2月28日	<ul style="list-style-type: none"> ・2021年10月にDD社を存続会社としアミューズメントセグメントの(株)バグスを吸収合併 ・同年8月に海外子会社株式を売却
2 グループコストの圧縮	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	2021年2月期以降	前々年度と比較して、販管費は18,610百万円の減少（対前年同期比19.7%減）
3 不採算店舗の退店	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。家賃減額交渉等により継続店舗が発生していたものの、当連結会計年度において23店舗の撤退を実施	2022年2月28日	政府及び各自治体からの営業時間短縮要請に伴う時短要請協力金の收受も寄与し、退店店舗は前期比減少見込み
4 手許流動性確保 資本政策の実施	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、行使価格修正条項及び行使許可条項付第6回新株予約権での資金の調達及びA種優先株式の発行を行い資本の充実を図る	2022年2月28日	第6回新株予約権の行使、A種優先株式発行によりそれぞれ、874百万円、5,000百万円の資本調達を当連結会計年度末までに完了

※当連結会計年度の有価証券報告書を関東財務局に提出（2022年5月下旬予定）し、債務超過解消を正式に発表した後に、上場廃止に係る猶予期間の解除がされる予定であります

※比率は持株比率



連結子会社の合併

2021年8月16日付けで(株)ダイヤモンドダイニングを合併存続会社として(株)バグースを合併消滅会社とする吸収合併を決議。
 ※本合併の効力発生日は2021年10月1日

- 将来のタックスメリットの享受
- 更なる意思決定のスピードアップ
- 拠点戦略の最適化
- 管理部門業務をより統合的に実行

海外事業撤退

2021年8月16日付けで、Diamond Dining International Corporationの全株式の譲渡及び債権放棄を実施することを決議。

- 経営資源を最適分配

連結除外

2022年2月16日付けで(株)ゼットン株式の一部を売却し持分法適用関連会社より除外。

- 選択と集中

「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>新たなマーケット</p> <p>事業の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業領域の拡大・新たな顧客の獲得 <p>新マーケットの創出</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ EC展開の拡充による新たな顧客獲得を推進 ・ 不動産サービス事業（ホテル等）における成長戦略を検討 <p>「食」を起点とする店舗運営以外のマーケット開拓</p>	<p>将来的な事業展開</p> <p>事業の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社らしさ+お客様とのタッチポイントの増加 <p>顧客LTVの最大化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 経営人材の育成 ・ 将来に向けた社内インフラ整備 <p>世界に誇るオープンイノベーション企業へ</p>
既存市場	<p>コア事業</p> <p>事業の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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 <p>コア事業の収益回復</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ニューノーマルに対応する業態開発に注力 ・ 新型コロナウイルス感染対策の徹底を継続 <p>ニューノーマル対応と収益構造の転換</p>	<p>新たなサービス</p> <p>事業の目的</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 既存の経営資源を活用した新規事業創出 <p>新サービスの開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アライアンス等を含めた新規事業の創出方法を検討 ・ ノウハウ提供による他企業支援（CVC等） <p>次なる収益源の事業化に向けた取組</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

◆従前の主要な業績変動要因

業態

立地

客層

地域

気候

+

◆消費者の行動様式、経済、社会の変化へ対応

	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	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
取組み	①サービス提供を、イートン(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
			④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「アミューズメントポーカー」業態の開始



2022年2月期 連結業績

(単位：百万円)

		2022年2月期	前期/対前期増減額
連結業績	売上高	19,353	23,483 △4,129
	営業利益	△7,332	△9,703 2,370
	経常利益	△97	△9,034 8,936
	親会社株主に帰属する 当期純利益	△354	△8,507 8,152

減少 売上高

- ▶ 対前年同期比82.4% (対前々年同期比33.7%)
 - ・ 時短営業や酒類提供等の制限の継続実施
 - ・ (株)ゼットン連結除外

増加 経常利益

- ▶ 対前期増減額8,936百万円 (対前々期増減額△3,014百万円)
 - ・ 助成金収入 (時短要請協力金等) 7,170百万円計上

増加 親会社株主に帰属する当期純利益

- ▶ 対前期増減額8,152百万円 (対前々期増減額△1,796百万円)
 - ・ 減損損失495百万円 (前期1,853百万円) 計上

セグメント	飲食 売上高	14,076	17,760 △3,683
	アミューズメント 売上高	3,438	4,550 △1,111
	ホテル・不動産 売上高	1,838	1,172 666

減少 売上高

- ▶ 対前年同期比79.3% (対前々年同期比29.6%)

減少 売上高

- ▶ 対前年同期比75.6% (対前々年同期比34.9%)

増加 売上高

- ▶ 対前年同期比156.8%

売上高

対前年同期比

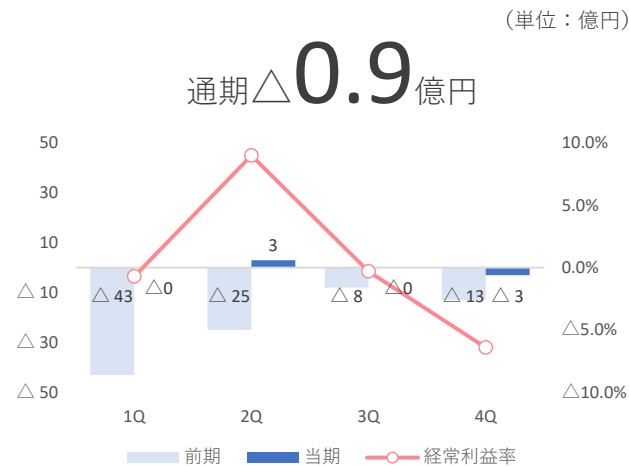
82.4
%



経常利益

対前期増減額

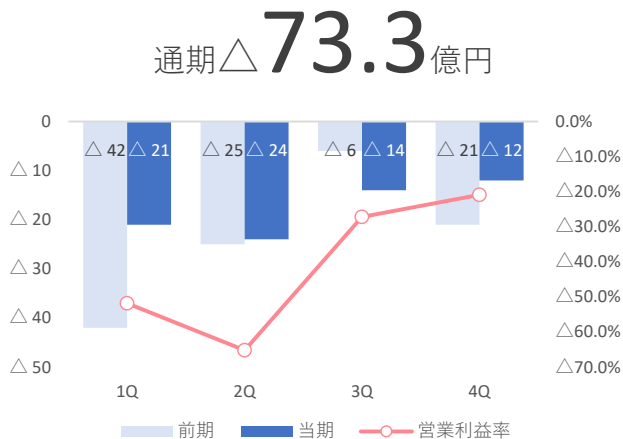
89.3
億円



営業利益

対前期増減額

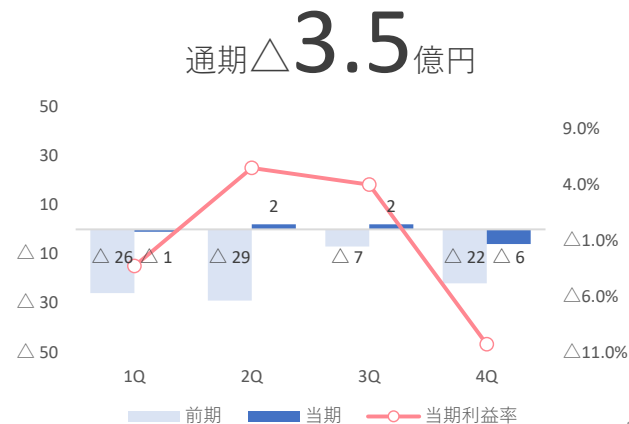
23.7
億円



親会社株主に 帰属する 当期純利益

対前期増減額

81.5
億円



通期実績

	2022年2月期	前期	対前期増減
売上原価率	22.6%	23.1%	△0.4%
販管費率	115.2%	118.3%	△3.0%
営業利益率	△ 37.9%	△41.3%	3.4%
のれん償却控除前 営業利益率	△ 37.0%	△40.4%	3.4%
経常利益率	△ 0.5%	△38.5%	38.0%
EBITDA	△ 62.8億円	△80.8億円	18.0億円

減少 売上原価率

▶ 対前期増減率△0.4% (対前々期増減率△1.1%)

増加 経常利益率

▶ 対前期増減率38.0% (対前々期増減率△5.6%)

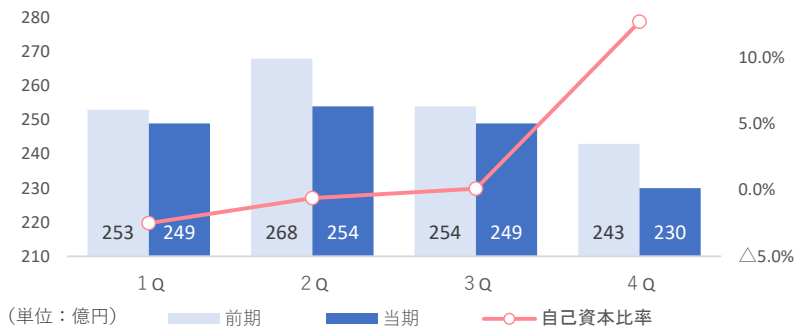
- ・ 助成金収入:対前期増減額6,284百万円
- ・ コスト削減継続
 - ↳ 人件費:対前期増減率△3.5%
 - ↳ 減価償却費:対前期増減率△1.4%

ネット
D/Eレシオ

3.2倍

(前々年1.9倍)

<有利子負債額 四半期推移>



有利子負債比率

…新型コロナウイルス感染症の感染拡大は依然として収束に至らず、コロナ関連融資による長期借入金等が増加

有利子負債額

…前年同期から1,301百万円減少し23,000百万円
有利子負債比率: **64.4%**
(前年同期: 77.6%)

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年2月期	前期	対前期増減額
流動資産	14,909	8,508	6,400
現金及び預金	8,353	4,259	4,093
その他流動資産	6,555	4,248	2,307
固定資産	20,778	22,703	△ 1,924
有形固定資産	10,294	10,956	△ 661
無形固定資産	2,998	3,224	△ 225
のれん	2,942	3,122	△ 180
投資その他の資産	7,485	8,522	△1,037
繰延資産	48	97	△ 49
資産合計	35,736	31,309	4,427

【増減主要要因】

- ▶ 総資産残高：35,736百万円（対前期増減額4,427百万円）
 - ・現金及び預金：対前期増減額4,093百万円
 - ・差入保証金：対前期増減額△609百万円
 - ・未収入金：対前期増減額2,923百万円

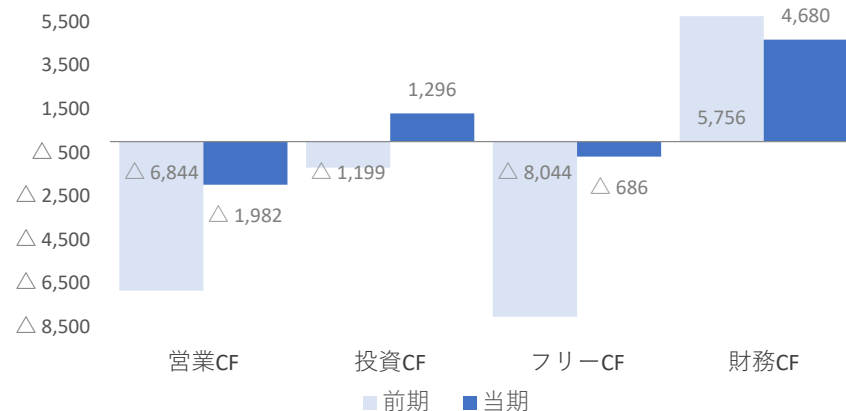
	2022年2月期	前期	対前期増減額
有利子負債	23,000	24,301	△1,301
その他負債	7,495	7,309	186
負債合計	30,495	31,610	△1,115
株主資本	4,522	△ 1,118	5,641
利益剰余金	△3,238	△ 3,001	△237
その他の包括利益累計額	△0	132	△133
新株予約権	5	9	△4
非支配株主持分	713	674	38
純資産合計	5,240	△301	5,542
負債・純資産合計	35,736	31,309	4,427

【増減主要要因】

- ▶ 負債残高：30,495百万円（対前期増減額△1,115百万円）
 - ・有利子負債：対前期増減額△1,301百万円
- ▶ 純資産：5,240百万円（対前期増減額5,542百万円）
 - ・新株予約権の行使及びA種優先株発行：対前期増減額5,874百万円
 - ※A種優先株払込みと同時に資本金を1億円へ減資

(単位：百万円)

<キャッシュ・フロー通期実績>



	2022年2月期	前期/対前期増減額
営業活動による キャッシュ・フロー (営業CF)	△1,982	△6,844 4,862
投資活動による キャッシュ・フロー (投資CF)	1,296	△1,199 2,496
フリー キャッシュ・フロー (フリーCF)	△686	△8,044 7,358
財務活動による キャッシュ・フロー (財務CF)	4,680	5,756 △1,076

営業活動による
キャッシュ・フロー (営業CF)

投資活動による
キャッシュ・フロー (投資CF)

フリー
キャッシュ・フロー (フリーCF)

財務活動による
キャッシュ・フロー (財務CF)

現金及び現金同等物に
係る換算差額

現金及び現金同等物の
増加額

現金及び現金同等物の
期末残高

【増減主要要因】

- ▶ **営業CF**：使用資金**1,982**百万円（前期：**6,844**百万円使用）
・未払金の増減額**1,129**百万円、助成金の受取額**3,841**百万円があるものの助成金収入が**△7,170**百万円があったこと等によるものであります。
- ▶ **投資CF**：獲得資金**1,296**百万円（前期：**1,199**百万円使用）
・投資有価証券の売却による収入が**947**百万円があったこと等によるものであります。
- ▶ **財務CF**：獲得資金**4,680**百万円（前期：**5,756**百万円獲得）
・長期借入金の返済による支出が**1,237**百万円あったものの、新株の発行による収入が**4,975**百万円あったこと等によるものであります。



2022年2月期 出店状況

新規出店2店舗・退店店舗26店舗（海外事業撤退3店舗含む）・業態変更6店舗

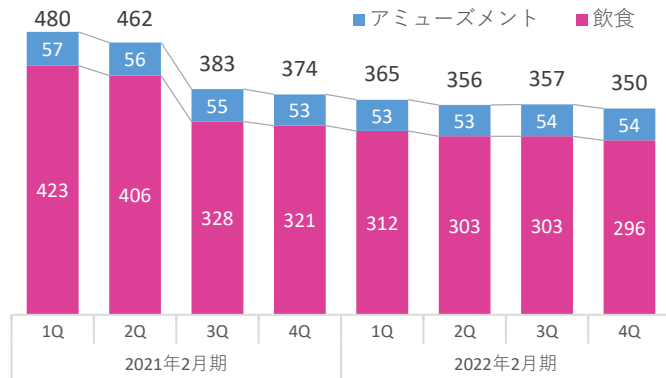
【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	296店舗
アミューズメント	54店舗
直営店舗合計	350店舗
ライセンス+運営受託店舗	9店舗
全店舗合計	359店舗

【グループ運営ホテル棟数】

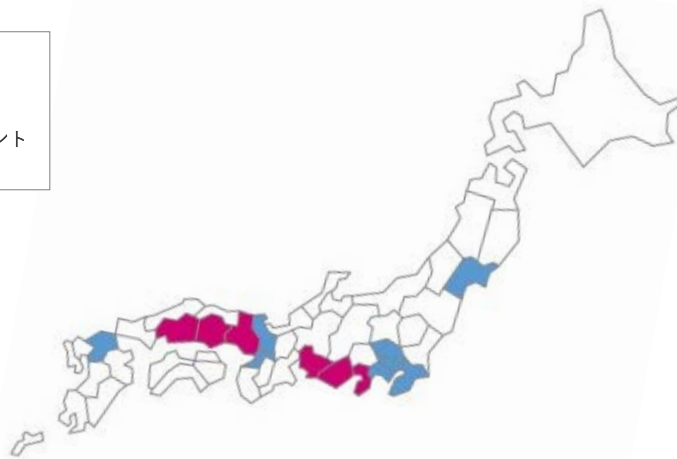
ホテル・不動産（ホテル）	6棟
--------------	----

【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



【出店エリア】

東日本		中日本		西日本	
東京都	236店舗	大阪府	27店舗	広島県	21店舗
神奈川県	22店舗	京都府	10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	4店舗		
千葉県	3店舗	静岡県	1店舗		

※株式会社ゼットンを上記店舗数より除外しております。

株式会社レグスとともに、**関西地区初の旗艦店舗**となる
ディズニー・スペシャルカフェ「OH MY CAFE OSAKA」を出店

第1弾スペシャルカフェ「ズートピア」2021年6月開催



**OH MY
CAFE
O S A K A**

物語の世界に飛び込んだような非日常空間を

思わず笑顔になれる、限定感あふれる体験型の空間で
すべてのディズニー／ピクサー／
スター・ウォーズ作品の世界観を、
ヘルシーなお食事とともに追体験しながら、
皆様の記憶に残る楽しいひと時をお過ごし頂けます。

<OH MY CAFE OSAKA（大阪府大阪市中央区）>

千葉県初出店となるアミューズメント施設

ビリヤード・ダーツ・カラオケ等設置のマルチエンターテインメント空間



「バグース 船橋店」を2021年11月オープン



千葉県の新たな“大人の遊び場”として、
多くのゲストをお迎えいたします

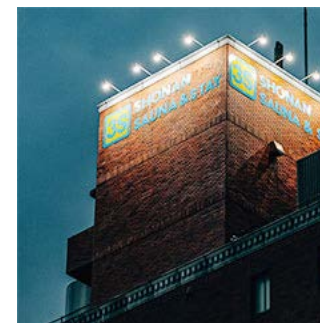
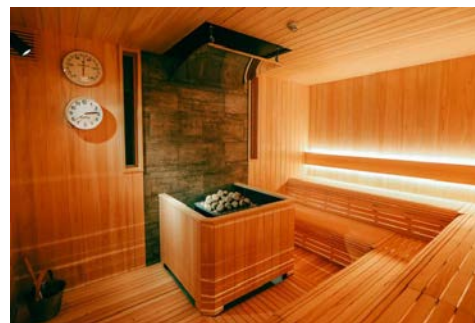
アースカラーを基調としたシックでラグジュアリーな店内に、ビリヤード、ダーツ、卓球、ダーツ&カラオケ個室を完備し、落ち着いた空間の中で多彩なコンテンツをお楽しみ頂けます。

<バグース 船橋店（千葉県船橋市）>

JR平塚駅西口徒歩4分の好アクセス

「THE HOURS」をサウナ・大浴場付きホテルとしてリブランド

「3S HOTEL HIRATSUKA」を2021年10月オープン



湘南に新たなサウナ&ステイ スポットが登場

1Fフロント&ロビー部分を大きく改造し、サウナ&温浴を新たにオープン。セルフワリュできる本格フィンランド式サウナは、檜の香りに包まれ、より上質なサウナ体験をお楽しみ頂けます。

ただ家売るのではなく、
湘南の地で人それぞれが望むライフスタイルを実現させるための家探し

不動産売買店「SLE不動産 大和店」を2021年6月オープン

～湘南の土地オーナー様とのネットワークを活かし土地運用から住宅購入まで幅広くサポート～



※イメージ画像

<SLE不動産 大和店（神奈川県大和市）>



SLE 不動産
SHONAN LABEL ENTERTAINMENT

“ライフスタイルソリューション”

湘南のカルチャーやライフスタイルを、
街並みから家の細部にまで反映させ、
この家で過ごす時間に心地よくときめく暮らしを送る、
そんな豊かな価値観を目指しています。



大衆寿司居酒屋「杉玉」を展開する
株式会社FOOD & LIFE INNOVATIONSとフランチャイズ契約を締結

「鮨酒肴 杉玉 木場」へ2021年12月にリニューアルオープン
(株)ダイヤモンドダイニングとしてFC加盟一号店)



FOOD & LIFE
INNOVATIONS

商品力



鮨酒肴
杉玉
SUGIYAMA

FC加盟



Diamond Dining

「スケールメリットUP」

「ブランド力UP」

「お客様の体験価値UP」

↓
業態変更を中心とした出店拡大へ



< 鮨酒肴 杉玉 木場（東京都江東区木場） >
※ 「九州熱中屋 木場LIVE」をリニューアル

A wide-angle photograph of a sunset over a calm ocean. The sun is low on the horizon, creating a bright reflection on the water. The sky is a mix of light blue and orange, with some scattered clouds. The text "Dynamic & Dramatic" is centered over the image, with "Dynamic" in red and "Dramatic" in blue.

Dynamic & *Dramatic*

2022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

飲食
(296店舗)

売上構成比
72.7%



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。
2022年2月末時点で国内296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。

アミューズメント
(54店舗)

売上構成比
17.8%



「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。
厳選した立地にのみ出店を行い、今後さらなる収益性向上を目指す。
2022年2月末時点で国内54店舗を展開。

不動産事業

ホテル・不動産
(ホテル6棟)

売上構成比
9.5%



「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、貸コンテナ事業、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。

依然として厳しい経営環境の中、飲食・アミューズメントは減収、ホテル・不動産は増収となった

飲食

時短営業や酒類提供の制限等の継続実施により減収

減少	売上高	：	140.7億円	対前年同期比：	79.3%
増加	営業利益	：	△49.9億円	対前期増減額：	20.1億円

アミューズメント

感染防止に伴う消費マインドの変化等により減収

減少	売上高	：	34.3億円	対前年同期比：	75.6%
減少	営業利益	：	△14.0億円	対前期増減額：	△2.2億円

ホテル・不動産

各種施策が奏功し大幅な増収増益

増加	売上高	：	18.3億円	対前年同期比：	156.8%
増加	営業利益	：	4.8億円	対前期増減額：	3.8億円

※背景画像は直近3年間の四半期売上高推移（ホテル・不動産は直近2年間）

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します
- ◆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）

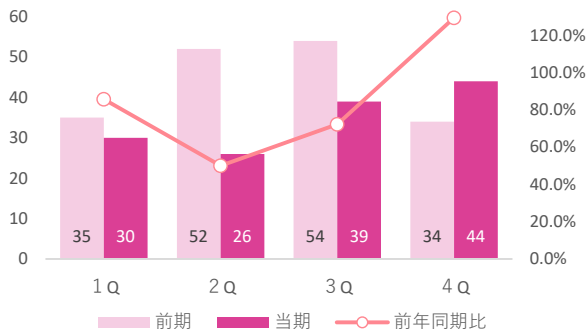


京都祝言（京都）

売上高
対前年同期比

79.3%

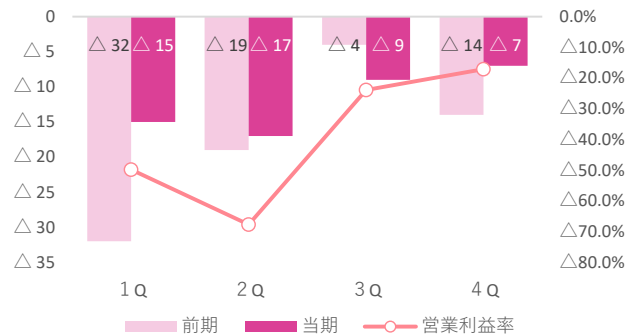
通期 140.7 億円



営業利益
対前期増減額

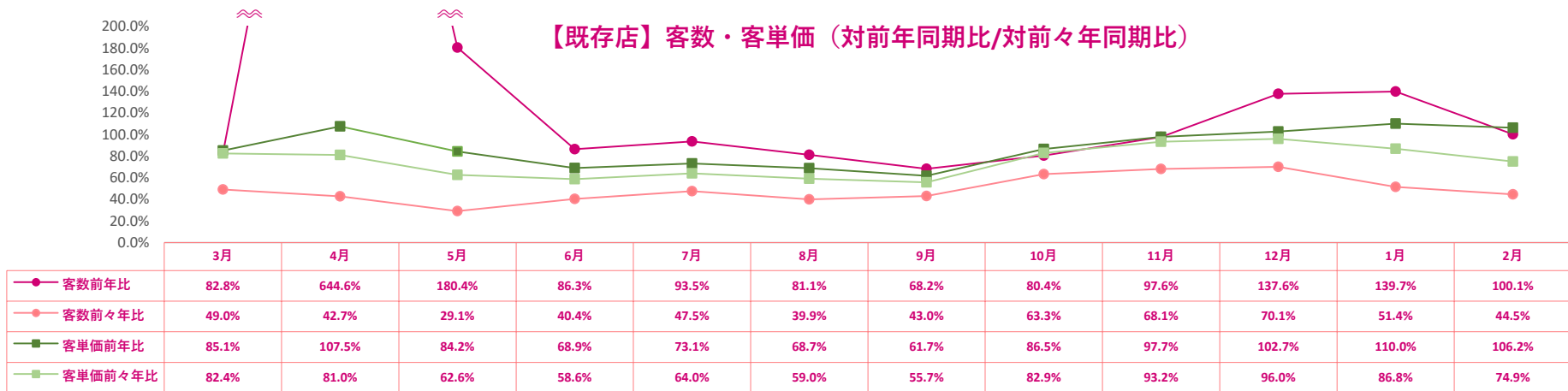
20.1 億円

通期 △49.9 億円



200.0%
180.0%
160.0%
140.0%
120.0%
100.0%
80.0%
60.0%
40.0%
20.0%
0.0%

【既存店】客数・客単価（対前年同期比/対前々年同期比）





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

BUGUS

（インドネシア語で「最高」の意）

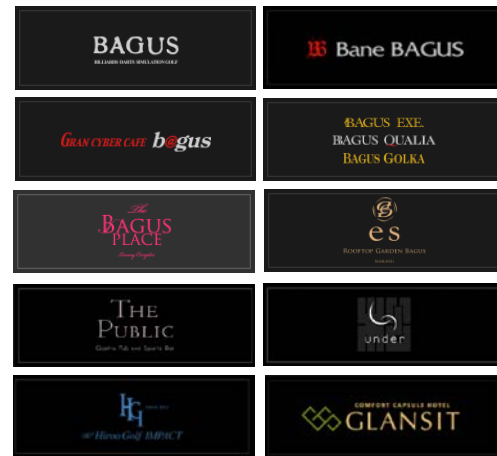
プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

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。

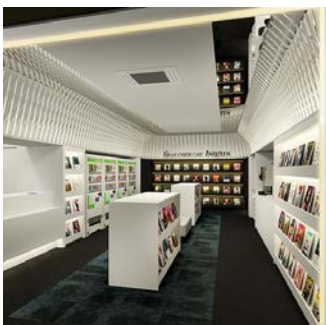
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

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。

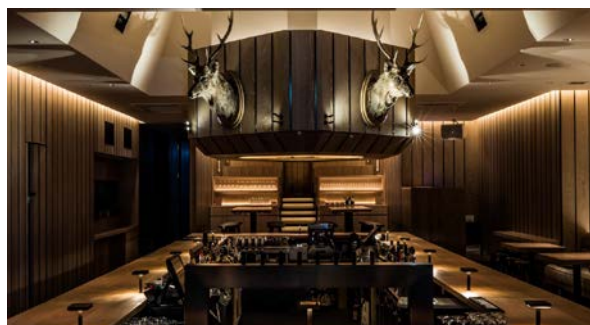
<ブランド>



BAGUS



GRAN CYBER CAFE bagus



THE PUBLIC

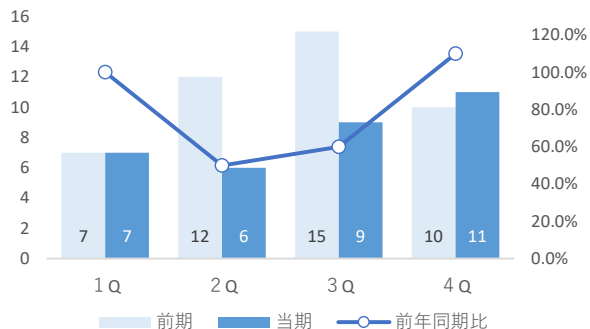


Hiroo Golf IMPACT

売上高
対前年同期比

75.6%

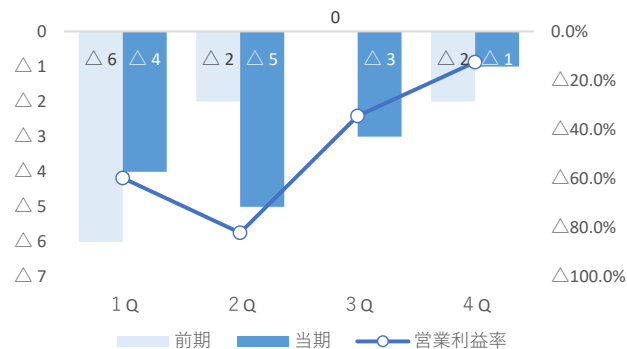
通期 **34.3** 億円



営業利益
対前期増減額

△ **2.2** 億円

通期 △ **14.0** 億円



【既存店】客数・客単価（対前年同期比/対前々年同期比）

200.0%
180.0%
160.0%
140.0%
120.0%
100.0%
80.0%
60.0%
40.0%
20.0%
0.0%

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
客数前年比	49.5%	564.2%	312.2%	81.4%	78.0%	65.3%	55.3%	64.4%	92.4%	118.5%	118.3%	93.9%
客数前々年比	34.5%	42.2%	34.8%	33.8%	38.6%	33.1%	33.4%	44.8%	59.7%	64.3%	50.8%	34.6%
客単価前年比	83.1%	105.9%	83.2%	70.1%	71.4%	74.6%	72.7%	82.6%	103.3%	101.6%	93.4%	99.5%
客単価前々年比	86.1%	91.1%	77.5%	71.9%	81.1%	80.3%	78.7%	90.1%	106.5%	106.3%	99.9%	85.0%

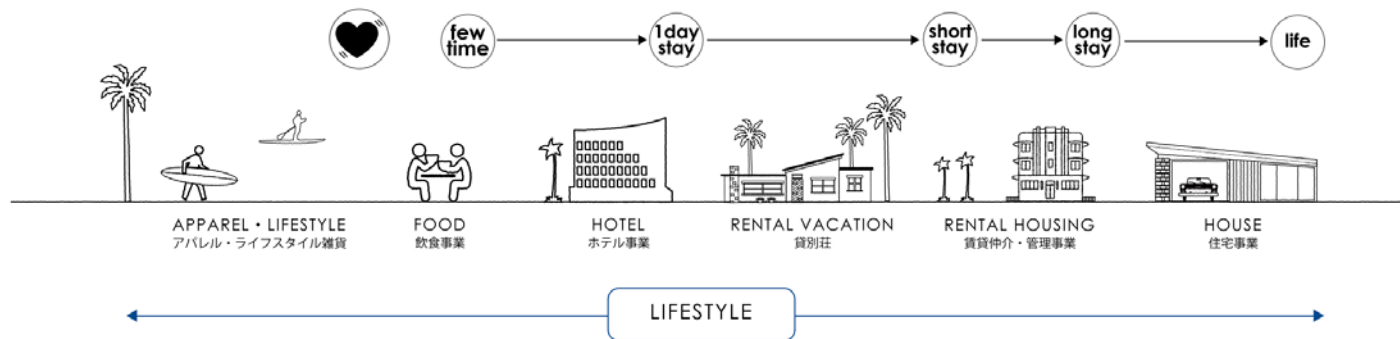
湘南を世界の**SHONAN**へ

- 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

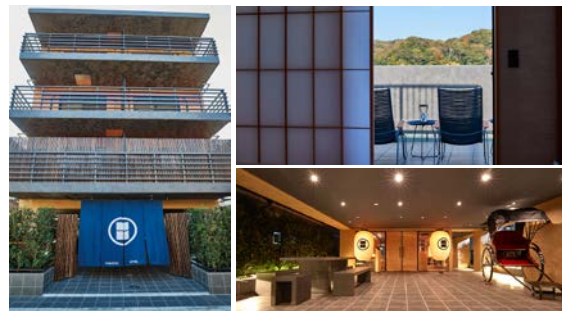


WHAT WE DO



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)

コンテナ事業 <RENTAL CONTAINER>

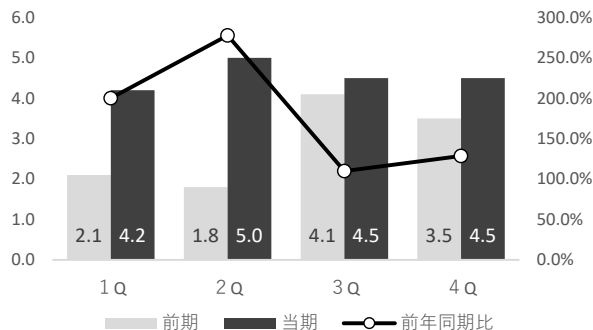


ルームマートコンテナ
湘南エリア最大規模の屋外トランクルーム

売上高
対前年同期比

156.8
%

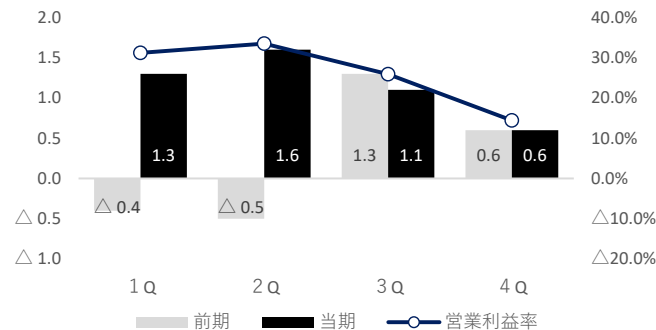
通期 18.3 億円



営業利益
対前期増減額

3.8
億円

通期 4.8 億円



大幅な増収増益

売上高:対前年同期比156.8%/営業利益:対前年同期比503.6%

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一部客数の減少があったものの各種施策を継続。

加えて、コンテナ事業においては解約等も過小であり安定した収益となった。



<PARK IN HOTEL ATSUGI（神奈川県厚木市）>



次期予想

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により依然として厳しい経営環境が続く見通し

経営環境の変化に迅速に対応することで黒字化を目論む

(単位：百万円)

		2022年2月期実績	2023年2月期予想	対前期増減額	対前期増減率
連結通期	売上高	19,353	32,628	13,274	68.6%
	営業利益	△7,332	524	7,856	—
	経常利益	△97	903	1,000	—
	親会社株主に帰属する 当期純利益	△354	522	876	—
	1株当たり当期純利益	△20円21銭	17円80銭	—	—

※予算策定上の前提

2022年9月にかけて概ね正常化していくと仮定し、固定資産の減損会計等の見直しを行っております。

今後の実績の推移がこの仮定と乖離する場合には、当社グループの将来における経営成績及び財政状況に影響を与える可能性があります。



SDGsの取り組み

当社グループは企業価値向上の観点から、
サステナビリティをめぐる課題対応を経営戦略の重要な要素として推進します

環境 (Environment)

【重要課題】

- 環境への配慮
- 食品ロスの削減
- 資源の有効活用
- 持続可能な食材の調達
- 食の安心・安全

関連するSDGs



社会 (Social)

【重要課題】

- 社会・地域への貢献
- ノーマライゼーション
- 安心・安全への取り組み
- 多様な人材の活用
- ワークライフバランス
- ダイバーシティの推進

関連するSDGs



ガバナンス (Governance)

【重要課題】

- 取締役会の機能強化
- 取締役会の実効性評価
- グループガバナンス
- 適時開示情報の充実
- コンプライアンス体制

関連するSDGs



各重要課題に対する具体的な取り組み事例

環境 (Environment)

●環境への配慮

- ・店舗照明のLED化
- ・プラスチック資材の削減
- ・植物由来食品の使用による、CO2メタンガス排出量の削減

●食品ロスの削減

- ・カット野菜の導入

●資源の有効活用

- ・リサイクル資材使用の促進
- ・節水弁の導入

●持続可能な食材の調達

- ・代替食品の使用推進

●食の安心・安全

- ・全事業所の定期衛生検査実施

社会 (Social)

●社会・地域への貢献

- ・ビーチクリーン活動等の推進

●ノーマライゼーション

- ・障害者雇用の促進

●安心・安全への取り組み

- ・受動喫煙防止の取り組み

●多様な人材の活用

- ・外国人雇用の促進
- ・定年の延長
- ・副業制度の導入

●ワークライフバランス

- ・リモートワークの促進
- ・フレックスタイム制の導入

●ダイバーシティの推進

- ・女性管理職比率の引き上げ

ガバナンス (Governance)

●取締役会の機能強化

- ・社外取締役を一名増員
- ・社外取締役を1/3以上選任
- ・1/2以上の社外取締役が占める指名・報酬委員会を設置
- ・女性社外取締役の登用を推進

●取締役会の実効性評価

- ・無記名式アンケートをもとに、取締役会で分析・議論・評価を実施

●グループガバナンス

- ・東京証券取引所「プライム市場」へ移行
- ・グループ経営会議を週次定例開催

●適時開示情報の充実

- ・情報開示の英訳検討

●コンプライアンス体制

- ・内部通報制度を整備
- ・コンプライアンス部会の実施
- ・危機管理部会の実施

すべての人が、安心して「食べる喜び」を感じられるように



concept



食べることは生きること

生きるとは食べること

多様な選択がある中で

共に同じテーブルで食事をとること

共に同じ時を過ごすということ

共に同じ空間を楽しむということ

人と人がつながり

人と自然がつながる

ストレスフリーな空間を提供します

menu



Ve [getable] with you

植物由来の食品を使用しています。

be with you あなたと一緒に。

be を Vegetable の Ve に

「おしかえ」しました。

植物由来の代替食品を用意することで、

それを選ぶひと、選ばないひと、

みんなが共に食卓をかこめるように。

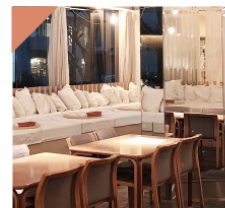
shop



latte chano-mama



chano-ma 二子玉川



chano-ma 代官山

※当該サービスの開始は2022年5月下旬を予定しております。

すべての人が、安心して「働く喜び」を感じられるように

●女性活躍推進

当社グループ女性管理職比率22.7%

●中途採用者活躍推進

当社グループ中途採用者管理職比率8割超

●障がい者活躍推進

クリーンチーム・オフィスチーム・店舗チームで、
現在47名が活躍中（障がい者雇用率2.65%）

●外国人活躍推進

現在約50名の外国籍正社員がスタッフとして活躍中

●仕事と介護の両立

介護をしながら仕事を続けられるよう仕組みを整備

●仕事と傷病の両立

相談窓口を設置、休職・復職を支援



すべてのステークホルダーの利益を最大化するために



●取締役会の機能強化

○指名・報酬委員会を設置

取締役会の指名・報酬等に関する手続きの更なる客観性・透明性を確立し、コーポレートガバナンス体制をより一層充実させることを目的としております。本委員会は、取締役会の決議によって選定された3名以上の取締役で構成し、その過半数は独立社外取締役といたします。また、本委員会の委員長は独立社外取締役としております。

○社外取締役を1/3以上選任

社外取締役からは、当社の経営判断・意思決定の過程で、各自の専門分野を含めた幅広い経験、見識に基づいた助言を得ております。

○女性社外取締役を1名増員

第26回定時株主総会（2022年5月27日開催予定）において、社外取締役の1名増員を付議しております。ジェンダーや国際性の面での多様性を重視し、女性社外取締役を登用する予定としております。

●取締役会の実効性評価

○取締役会において分析・議論・評価を実施

全ての取締役を対象に、取締役会の構成・運営・議題・モニタリング機能等に関する無記名式のアンケートを実施し、取締役会において、分析・議論・評価を行いました。

●グループガバナンス

○東京証券取引所「プライム市場」へ移行

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資する施策を迅速・果断に推進することにより、プライム市場上場維持基準への適合を目指してまいります。

○グループ経営会議を週次定例開催

個別の経営課題の協議の場として原則週1回経営会議を開催し、当社グループの情報共有を図ることにより業績の向上に寄与する施策やリスクの事前回避に向けた対策検討の意思決定のスピードを上げる措置をとっております。

●適時開示情報の充実

機関投資家や外国人株主の持株比率の推移等を見極めつつ、招集通知等の英訳を検討するなど、すべてのステークホルダーに対する適時・適切な情報開示の充実を図ってまいります。

●コンプライアンス体制

○内部通報制度を整備

内部通報制度とその窓口の適切な運用を維持することにより、コンプライアンス推進体制の実効性を損なう問題について、当社の監査役への迅速かつ適切な報告体制を確保しております。

○コンプライアンス部会及び危機管理部会を設置

グループ経営会議内において、予め危機事案の回避に努めるとともに、危機事案の発生時の対応等を定めております。

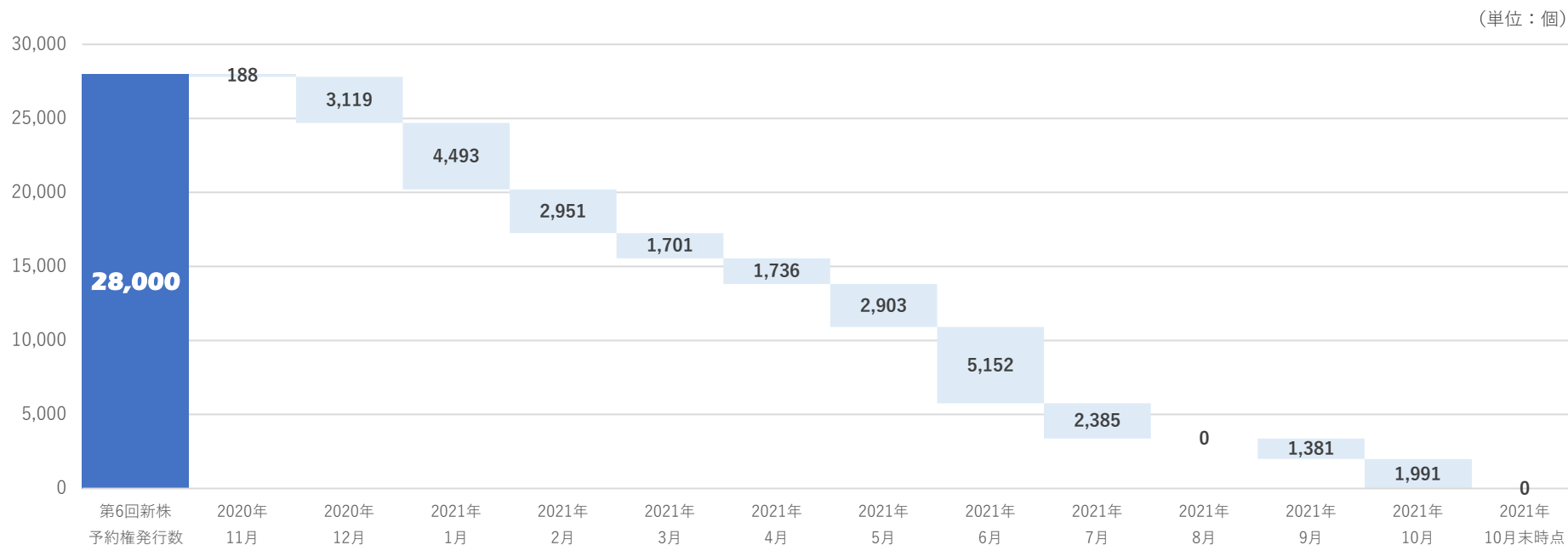


ファイナンスの目的と概要

■ 2020年10月に発行した第6回新株予約権28,000個は、2021年10月20日までにすべて行使済

■ 当連結会計年度において、当該資本政策の実施により874百万円の資金調達を実施

■ 第7回新株予約権10,000個（行使条件：次頁ご参照）は、未行使（2022年2月末時点）



2020年10月26日の取締役会の決議で発行し、同年11月20日に割当を行った新株予約権の概要

名称		第6回新株予約権 (行使価額自動修正型新株予約権)	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	
発行概要	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）	
	行使可能期間	2020年11月24日～2022年11月24日（約2年間）	
	発行新株予約権数	28,000個	10,000個
	当該発行による潜在株式数	2,800,000株	1,000,000株
	潜在希薄化率 ^(※)	約24.3%	
	調達予定金額	28.4億円（差引手取概算額）	
行使価額	当初行使価額	条件決定日の直前取引日の終値	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
	行使価額の修正	行使請求日毎に、直前取引日の終値×93%に行使価額が自動的に修正	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	条件決定日の直前取引日の終値の70%（460円）が下限	731円 （発行決議日の直前取引日の終値）
その他	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	
	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。

2022年1月24日の取締役会で承認し、同年2月25日の臨時株主総会に承認され発行したA種優先株式

発行概要

払込期日 2022年2月28日

発行新株式 A種優先株式 50,000株

発行価額 1株につき100,000円

調達資金の額 5,000百万円

増加する資本金及び
資本準備金の額 資本金 : 2,500百万円

資本準備金 : 2,500百万円

募集又は割当方法
(割当先) 第三者割当の方法によりDBJ飲食・宿泊支援ファンド投資事業有限責任組合に全てのA種優先株式を割り当てております。

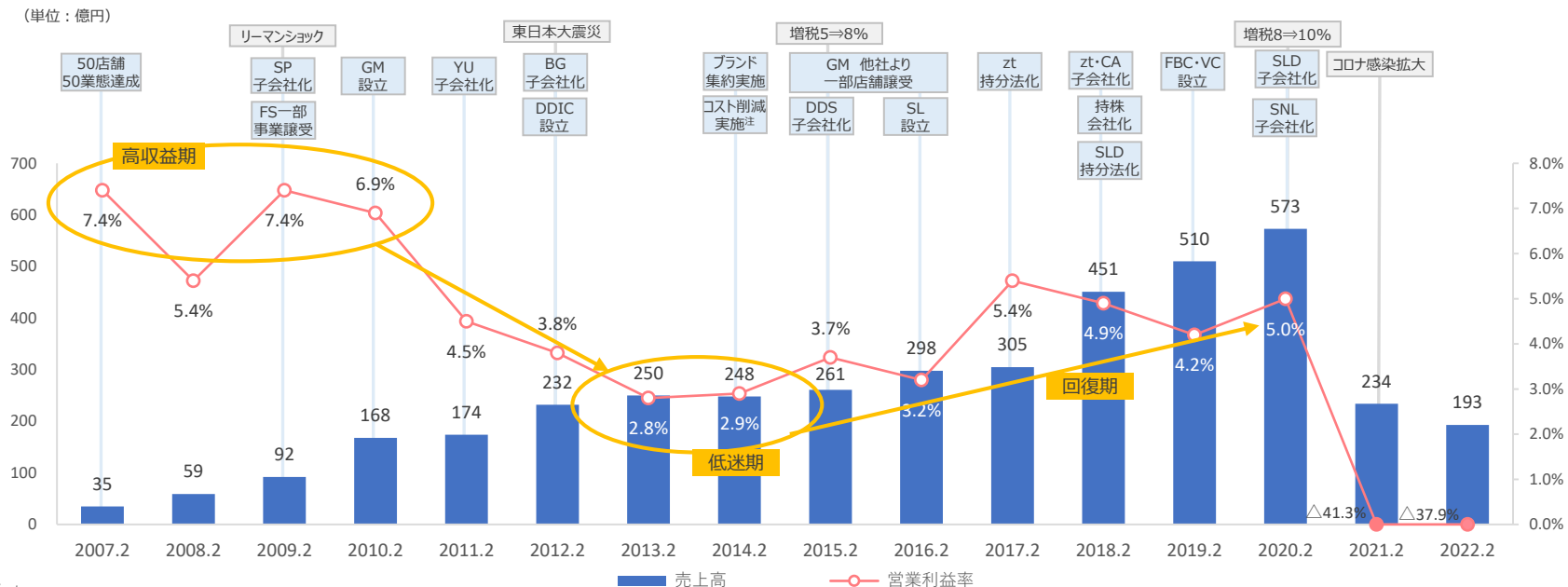
A種優先株式の発行について

A種優先株式は無議決権優先株式であり、普通株式を対価とする取得請求権・取得条項が付されていないため、既存株式の希薄化は一切生じません。

(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

マクロイベント 当社イベント



History

- | | | | |
|----------|--|----------|---|
| 2009年2月期 | 株式会社サンプル (SP) 子会社化
株式会社フードスコープ (FS) 一部事業譲受 | 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 |
| 2010年2月期 | 株式会社ゴールデンマジック (GM) 設立 | 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
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 |
| 2011年2月期 | 株式会社吉田卯三郎商店 (YU) 子会社化 | 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 |
| 2012年2月期 | 株式会社バグース (BG) 子会社化
Diamond Dining International Corporation (DDIC) 設立 | 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 |
| 2015年2月期 | Diamond Dining Singapore Pte.Ltd. (DDS) 子会社化
株式会社The Sailing (SL) 設立 | 2022年2月期 | DDICの全株式を譲渡し海外事業から撤退
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 |

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

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