



***Dynamic & Dramatic***

# 2023年2月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社DDホールディングス  
2022年7月15日



“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

経営理念

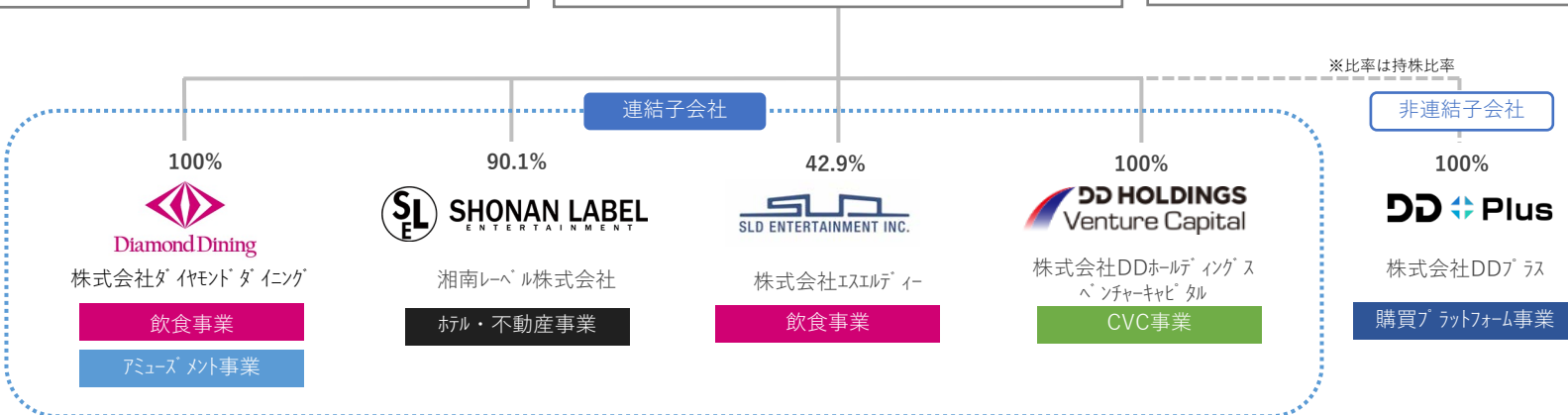
行動指針

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

## 連結業績は回復基調、当四半期会計期間末において経常利益黒字

→売上高7,354百万円（対前年同期比176.6%）経常利益114百万円（対前期増減額147百万円）

2

## 上場廃止に係る猶予期間入り銘柄の解除

→2022年2月期において債務超過を解消したことにより猶予期間入り銘柄から解除

3

## 新たな市場・マーケットへの領域拡大が順調に進捗

→株式会社出前館が運営する仕入れ支援サービス「仕入館」と連携開始

4

## 取締役の増員により、経営及びガバナンス体制を強化

→女性社外取締役1名を含む取締役3名を増員（独立社外取締役比率3分の1以上）

当四半期会計期間は、売上回復及び助成金収入457百万円計上により経常利益は黒字化

売上高  
【累計】

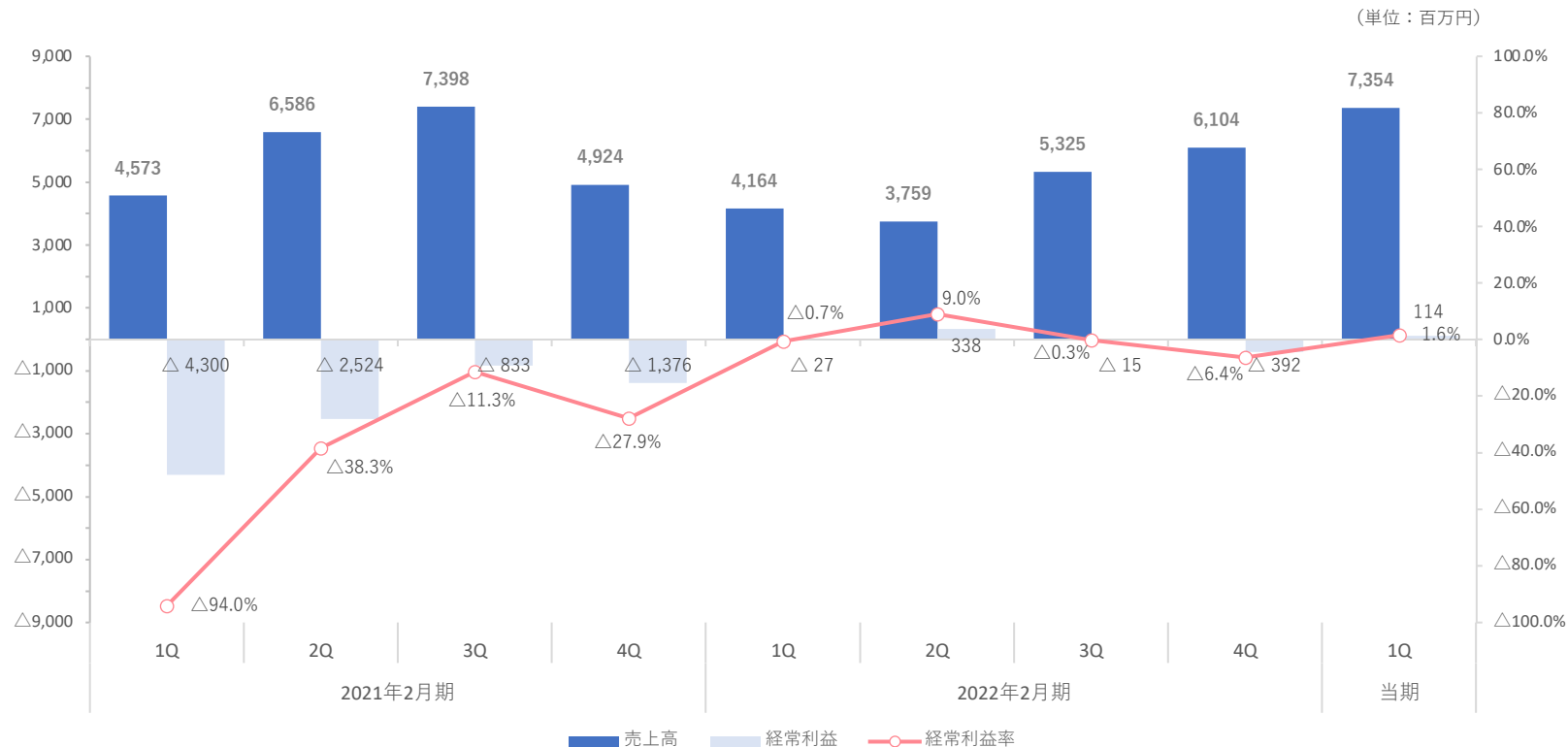
73.5  
億円

対前年同期比  
176.6%

経常利益  
【累計】

1.1  
億円

対前期増減額  
1.4億円



2021年2月期において債務超過の状況に陥り、上場廃止に係る猶予期間入り銘柄となったが、下記記載の取組みを実施し2022年2月期において債務超過を解消したことにより、猶予期間銘柄から解除※

## 債務超過解消策

## 施策内容

## 今後の対応

### 1 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

### 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

### 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、2022年2月期において23店舗の撤退を実施

### 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2022年2月期において完了

収益改善・安定化の取組みを継続

### 1 既存事業の収益改善

- 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
- ②ニューノーマルに対応した新業態や新規サービスの展開を促進
- ③営業収益に見合うコスト構造となるよう、継続的なコスト削減を実施

### 2 新規事業の創出

- 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
- ②他社とのアライアンスによる事業領域の拡大を推進
- 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

「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

◆従前の主要な業績変動要因

業態

立地

客層

地域

気候

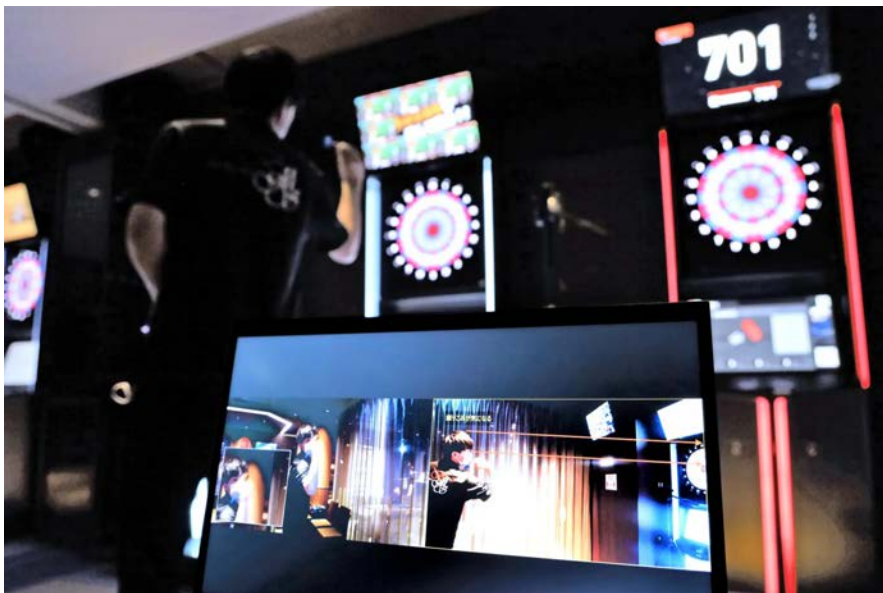
+

◆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
			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

ダーツレッスンはIT活用の時代へ！  
“スポーツダーツ”を極めるダーツ動画解析レッスン本格始動

## 「バグースDARTSラボ」を2022年6月スタート



高度な動画分析ソフトを用いた、  
専属インストラクターによるダーツレッスン

ダーツ初心者の方やスポーツとしてのダーツを楽しみたい方に向けて、専属プロが映像分析ソフトウェア「Dartfish Software」を使用した動画解析レッスンを行い、ダーツのスキルアップをサポートします。

<バグース5店舗（渋谷店・西武新宿店・秋葉原店・錦糸町店・船橋店）でスタート>



経験豊富なインストラクターが初歩からしっかり指導！  
期間限定のサンセットサーフィン体験プラン（2022年8月31日まで）

## 「ムラサキスポーツ」コラボ・サーフィン体験プランを発売スタート



< 8 HOTEL CHIGASAKI（神奈川県茅ヶ崎市） >



### ムラサキスポーツ×8HOTEL CHIGASAKI

“茅ヶ崎でとびきり素敵な夏の思い出を”  
期間限定のサンセットサーフィン体験プラン。  
約90分、NSA公認指導員が初歩から丁寧に指導してくれるので、まったくの初心者の方もお気軽にご参加いただけます。



新たに開発したブランドや、満を辞して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4ブランド・4店舗をリニューアルオープン！**

## 2022年8月、新規業態を含む4店舗をリニューアルオープン予定

### 新規業態

2022年8月3日  
オープン予定

韓国大衆酒場  
**ラッキー★ソウル**  
럭키서울

SOUL (魂) と SEOUL (食都・ソウル)

“魂を揺さぶるほど美味しいソウルフードを”

多彩なメニューをお値打ちにご提供。「いつもつい行きたくてしまう」そんな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

2022年8月29日  
オープン予定



健康活力美酒場 (けんこうかつりょくうまさかば)

“美味にこだわった国産の鴨肉を”

京都・丹波の地で生まれた「京鴨」を、「鴨葱焼き」や「鴨しゃぶ」で。徹底して美味を追求します。

< 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

### 既存業態

2022年8月3日  
オープン予定



卵の硬さを細かくカスタマイズでき  
ることをご好評をいただいているオ  
ムライス専門店が、新たな人気ブラ  
ンドとして2号店をオープン。

< 男のオムライス EGG BOMB 池袋店 (東京都豊島区西池袋) >  
※「酒場フタマタ 西池袋店」からの業態変更

2022年8月30日  
オープン予定

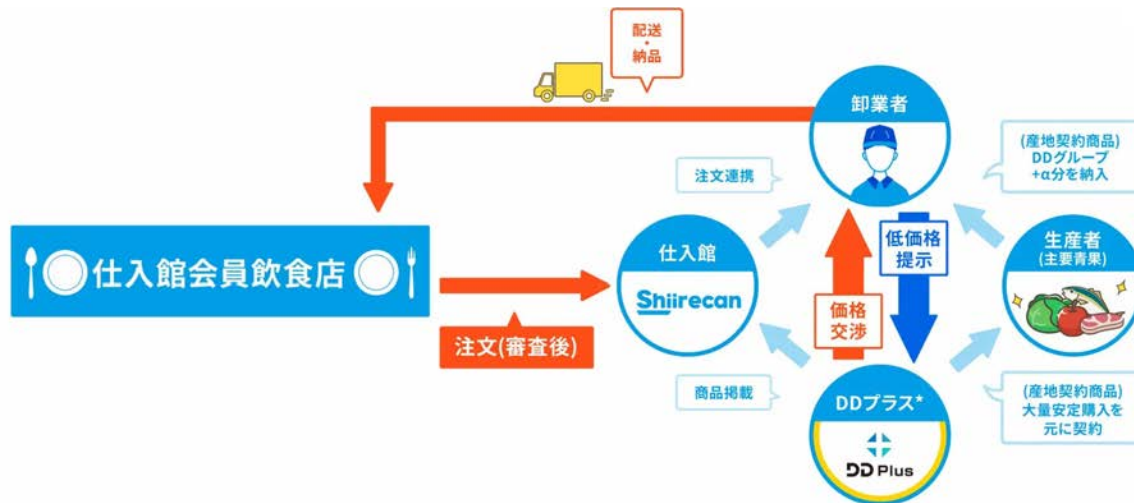


「鮭酒肴 杉玉」ブランドへのフ  
ランチャイズ加盟1号店として昨年  
12月にオープンした木場店に続く2  
号店を小岩にオープン。

< 鮭酒肴 杉玉 小岩 (東京都江戸川区南小岩) >  
※「酒場フタマタ 小岩店」からの業態変更

## 株式会社出前館が運営する仕入れ支援サービス「仕入館」との連携開始

### 共同仕入れサービスの仕組み



\*DD プラスは DD ホールディングスのグループ会社です。

### 仕入れメリット

ターゲット幅増大・主要PB商品開発・対応カテゴリー増加など、**更なるコストダウンとサービスの拡充**を図ることが可能

100種を超えるDDグループの飲食店ブランドがベースとなり、卸業者や生産者の皆様と大量安定購入を前提に交渉・契約している仕入れインフラを参画する飲食店で共有

### 配送メリット

コロナ禍で先読みのしづらい営業状況でも、**現況に応じた柔軟な仕入れ**を行うことが可能

中小個店の仕入れに関しては、希望通りの配送日を設定できない  
→今回の対応エリアである東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県では、日曜を除く週6日配送(前日24時までの注文で最短翌日午前中納品)

**女性社外取締役 1 名を含む取締役 3 名を増員※→独立社外取締役比率 3 分の 1 以上**

- ▶女性社外取締役を1名増員 →多様な視点・価値観の反映及び取締役会による独立かつ客観的な経営の監督の実効性向上
- ▶社内取締役を2名増員 →今後の当社の持続的成長への基盤づくり強化

氏名	役職名	旧役職名	管掌	属性
松村 厚久	代表取締役社長	同左	グループCEO	再任
鹿中 一志	専務取締役	取締役 営業統括	グループ営業推進本部	再任
樋口 康弘	専務取締役	取締役 管理統括	グループ人事統括本部	再任
斉藤 征晃	常務取締役 グループ経営管理本部長	上席執行役員 グループ経営管理本部長	グループ経営管理本部	新任
矢口 健一	常務取締役	(株)ダイヤモンドダイニング 取締役副社長（現任）	-	新任
中川 有司	社外取締役	同左	-	再任 独立
山野 幹夫	社外取締役	同左	-	再任 独立
柴田 陽子（現姓：道面）	社外取締役	-	-	新任 独立



2023年2月期 第1四半期 連結業績

（単位：百万円）

		2023年2月期 1Q	前期/対前期増減額
連結業績	売上高	7,354	4,164 3,190
	営業利益	△337	△2,157 1,820
	経常利益	114	△27 142
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	57	△139 196

### 増加 売上高

- ▶ 対前年同期比176.6%（対前々年同期比160.8%）
- ・ 時短営業や酒類提供等の制限の解除が進み回復基調

### 増加 経常利益

- ▶ 対前期増減額142百万円（対前々期増減額4,415百万円）
- ・ 助成金収入（時短要請協力金等）457百万円計上

### 増加 親会社株主に帰属する四半期純利益

- ▶ 対前期増減額196百万円（対前々期増減額2,661百万円）
- ・ 固定資産除却損23百万円計上

セグメント	飲食 売上高	5,236	3,015 2,221
	アミューズメント 売上高	1,341	723 618
	ホテル・不動産 売上高	776	424 351

### 増加 売上高

- ▶ 対前年同期比173.7%（対前々年同期比145.5%）

### 増加 売上高

- ▶ 対前年同期比185.4%（対前々年同期比176.2%）

### 増加 売上高

- ▶ 対前年同期比182.7%（対前々年同期比364.5%）

## 売上高 【累計】

対前年同期比

# 176.6%

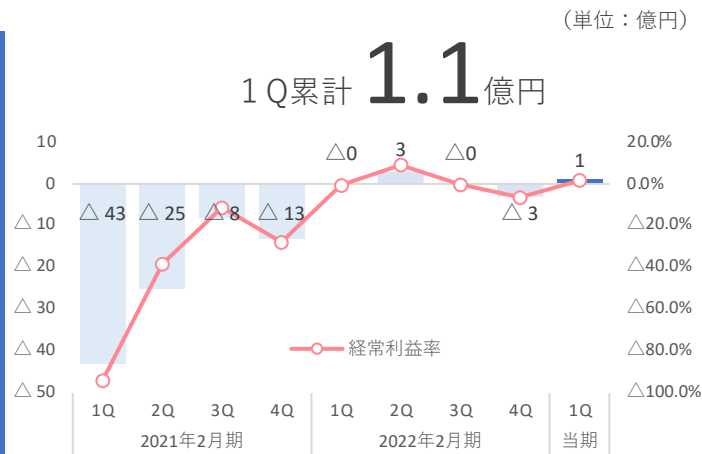


## 経常利益 【累計】

対前期増減額

# 1.4

億円

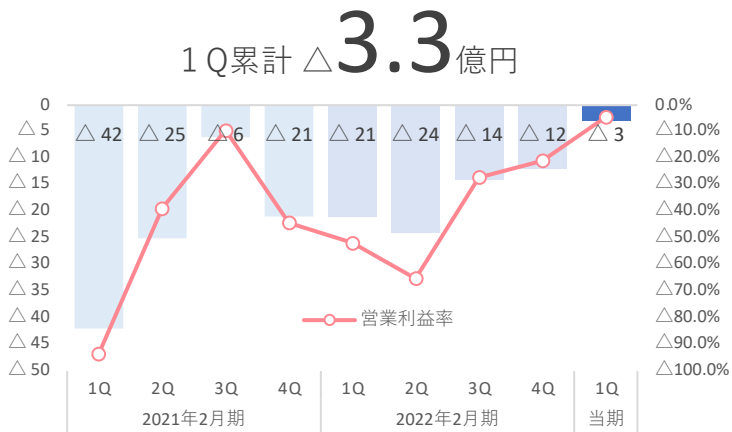


## 営業利益 【累計】

対前期増減額

# 18.2

億円

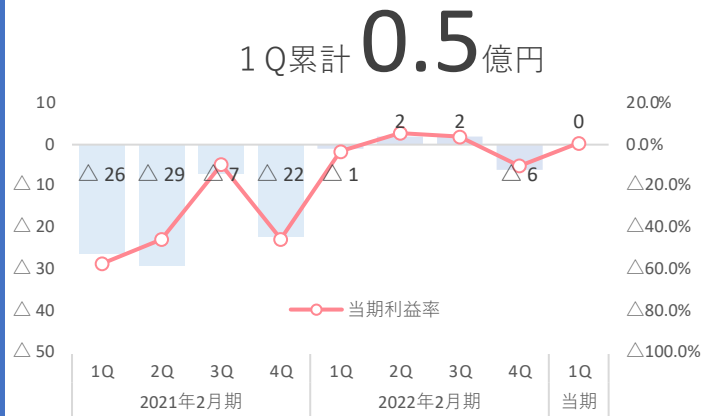


## 親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益 【累計】

対前期増減額

# 1.9

億円



## 累計実績

	2023年2月期 1Q	前期 1Q	対前期増減
売上原価率	<b>23.0%</b>	22.8%	0.2%
販管費率	<b>81.6%</b>	129.0%	△47.4%
営業利益率	<b>△4.6%</b>	△51.8%	47.2%
のれん償却控除前 営業利益率	<b>△4.0%</b>	△50.7%	46.8%
経常利益率	<b>1.6%</b>	△0.7%	2.2%
EBITDA	<b>△1.0億円</b>	△18.9億円	17.8億円

### 増加 売上原価率

▶ 対前期増減率0.2% (対前々期増減率△2.4%)

### 増加 経常利益率

▶ 対前期増減率2.2% (対前々期増減率95.6%)

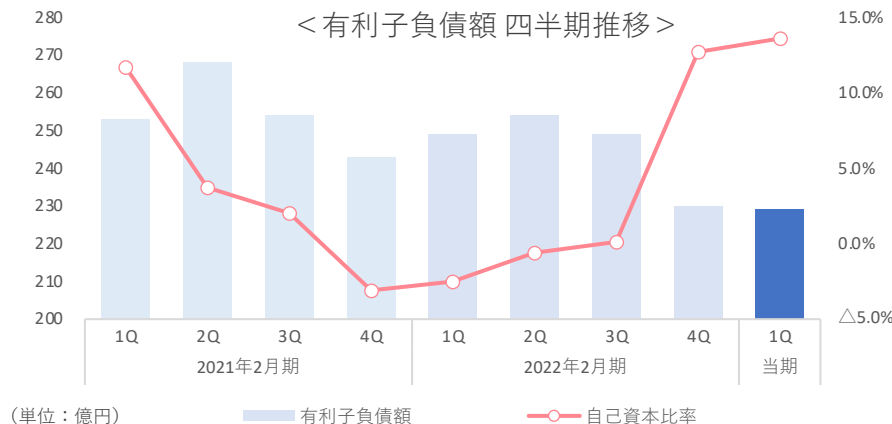
- ・助成金収入:対前期増減額△1,618百万円
- ・コスト削減継続
  - ↳ 人件費率:対前期増減率△17.1%
  - ↳ 減価償却費率:対前期増減率△2.2%

ネット  
D/Eレシオ

**3.0 倍**

前会計年度末

**3.2 倍**



### 自己資本

…前会計年度末から91百万円増加し4,614百万円  
自己資本比率: 13.6%  
(前会計年度末: 12.7%)

### 有利子負債額

…前会計年度末から66百万円減少し22,934百万円  
有利子負債比率: 67.4%  
(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 1Q	対前期増減額
流動資産	14,909	13,207	△1,701
現金及び預金	8,353	9,044	690
その他流動資産	6,555	4,163	△2,391
固定資産	20,778	20,765	△13
有形固定資産	10,294	10,376	81
無形固定資産	2,998	2,946	△52
のれん	2,942	2,897	△45
投資その他の資産	7,485	7,442	△42
繰延資産	48	31	△17
資産合計	35,736	34,004	△1,732

## 【増減主要要因】

- ▶ 総資産残高：34,004百万円（対前期増減額△1,732百万円）
  - ・現金及び預金：対前期増減額690百万円
  - ・売掛金：対前期増減額527百万円
  - ・未収入金：対前期増減額△2,972百万円

	2022年2月期末	2023年2月期 1Q	対前期増減額
有利子負債	23,000	22,934	△66
その他負債	7,495	5,721	△1,773
負債合計	30,495	28,655	△1,839
株主資本	4,522	4,578	55
利益剰余金	△3,238	△3,183	55
その他の包括利益累計額	△0	35	36
新株予約権	5	3	△1
非支配株主持分	713	730	17
純資産合計	5,240	5,348	107
負債・純資産合計	35,736	34,004	△1,732

## 【増減主要要因】

- ▶ 負債残高：28,655百万円（対前期増減額△1,839百万円）
  - ・未払金：対前期増減額△2,640百万円
- ▶ 純資産：5,348百万円（対前期増減額107百万円）
  - ・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  
※第7回新株予約権は未行使



2023年2月期 第1四半期 出店状況

当四半期会計期間：新規出店 0 店舗・退店店舗 6 店舗・業態変更 0 店舗

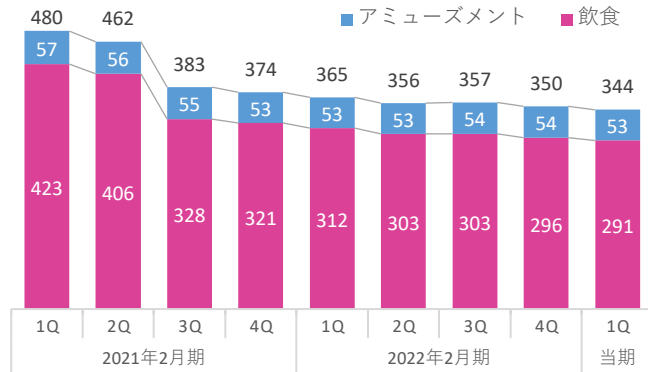
## 【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	291店舗
アミューズメント	53店舗
<b>直営店舗合計</b>	<b>344店舗</b>
ライセンス+運営受託店舗	9店舗
<b>全店舗合計</b>	<b>353店舗</b>

## 【グループ運営ホテル棟数】

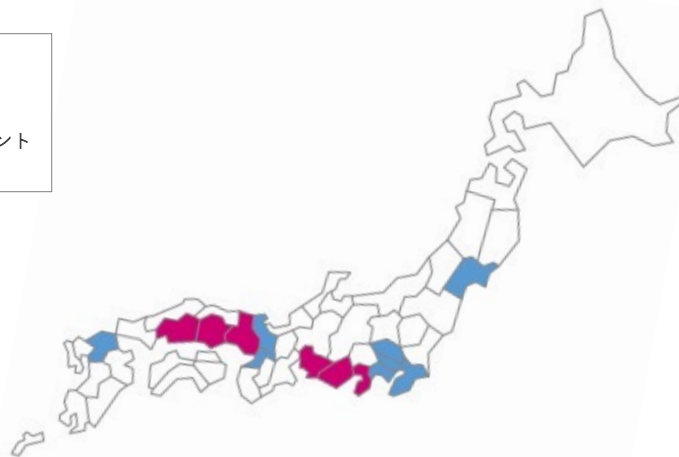
ホテル・不動産（ホテル）	6棟
--------------	----

## 【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	231店舗	大阪府	26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		

A serene sunset scene over a vast, 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 peaceful and dramatic.

# *Dynamic* & *Dramatic*

2023年2月期 第1四半期 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**  
(291店舗)

売上構成比  
**71.2%**



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5月末時点で国内291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**  
(53店舗)

売上構成比  
**18.2%**



「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5月末時点で国内53店舗を展開。

不動産事業  
ホテル・

**ホテル・不動産**  
(ホテル6棟)

売上構成比  
**10.6%**



「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。

全ての都道府県でまん延防止等重点措置が解除、経済活動の正常化に伴い回復基調で推移

## 飲食

### 時短営業や酒類提供の制限等の解除により回復基調

増加	売上高	：	52.3億円	対前年同期比：	173.7%
増加	営業利益	：	△2.4億円	対前期増減額：	12.5億円

## アミューズメント

### 消費マインドの回復に伴い黒字化

増加	売上高	：	13.4億円	対前年同期比：	185.4%
増加	営業利益	：	0.1億円	対前期増減額：	4.4億円

## ホテル・不動産

### 各種施策が奏功し、前期から引き続き増収増益を維持

増加	売上高	：	7.7億円	対前年同期比：	182.7%
増加	営業利益	：	2.1億円	対前期増減額：	0.8億円



強い信念と誇りを持って「Let's Enjoy !!」



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）

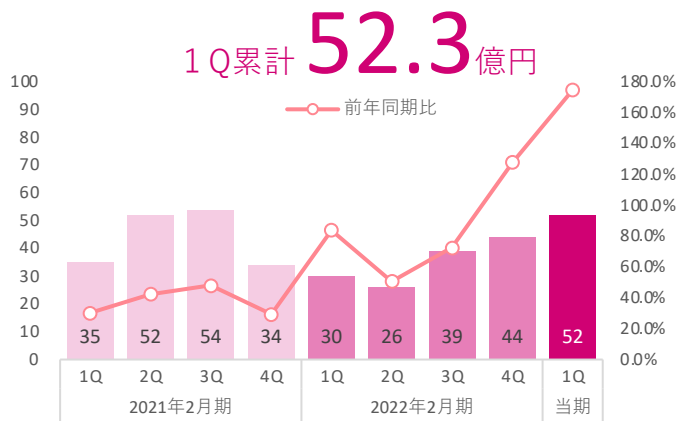


京都祝言（京都）



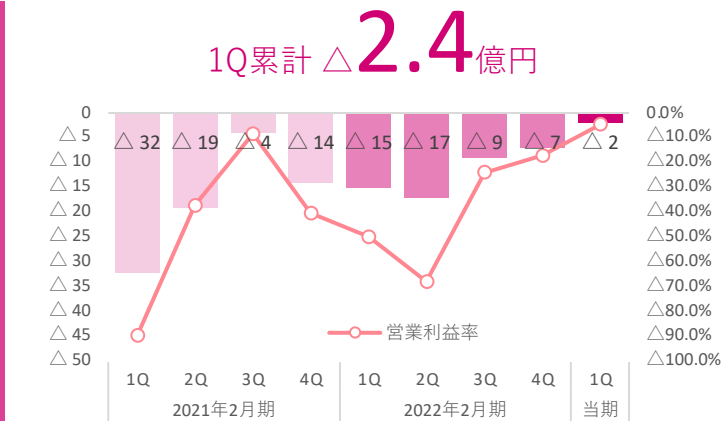
売上高  
対前年同期比

173.7  
%

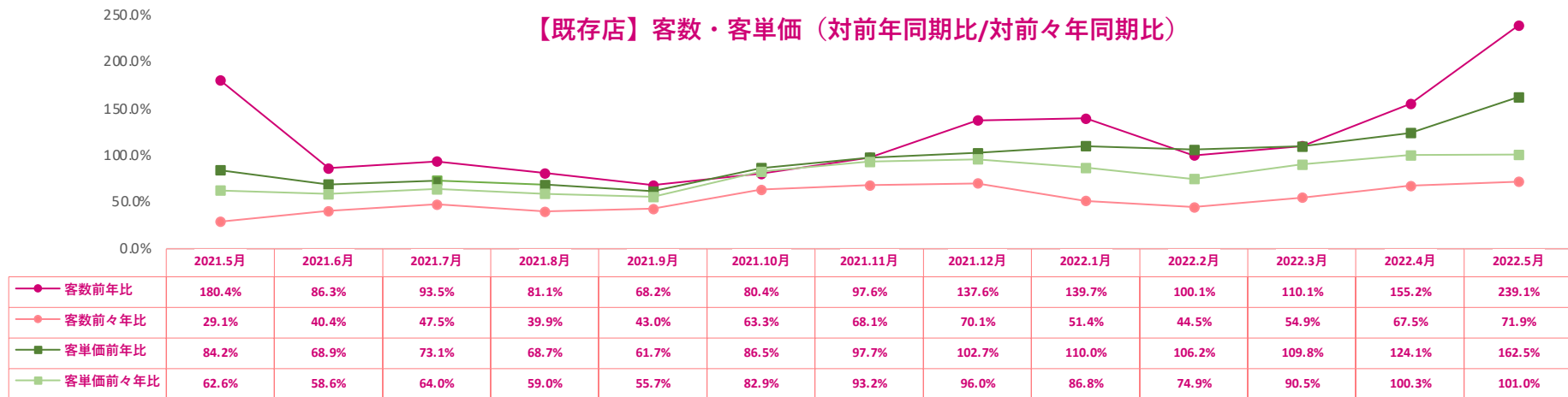


営業利益  
対前期増減額

12.5  
億円



【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

# BAGUS

（インドネシア語で「最高」の意）

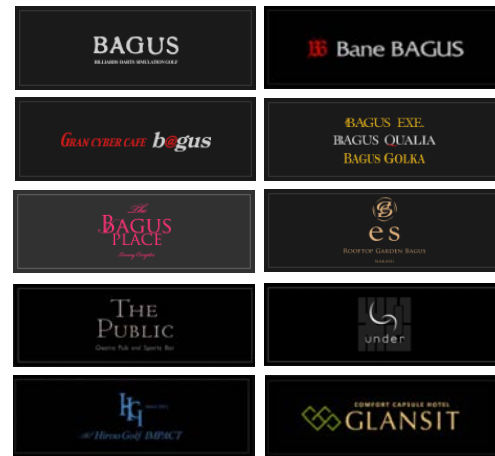
## プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

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。

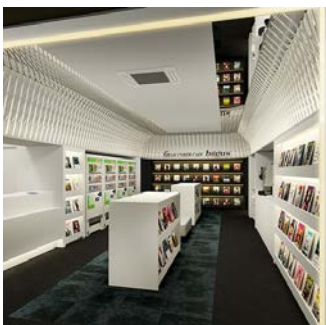
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、  
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

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



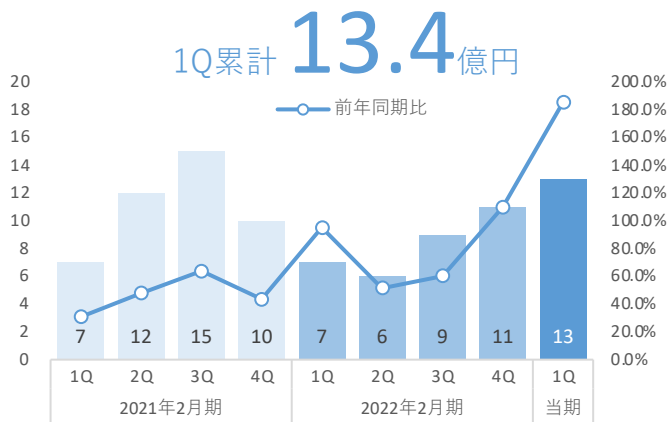
THE PUBLIC



Hiroo Golf IMPACT

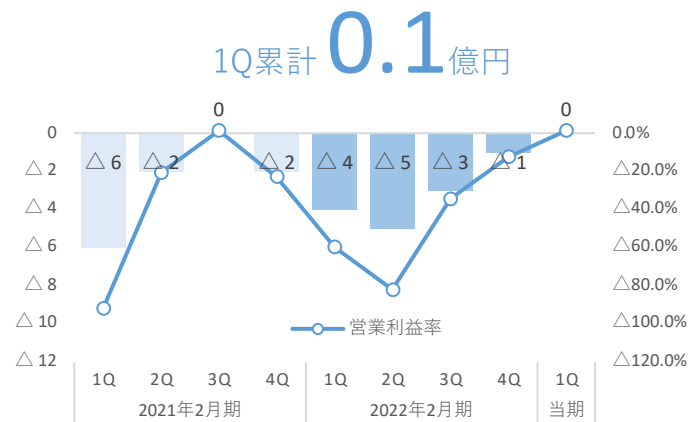
売上高  
対前年同期比

185.4  
%

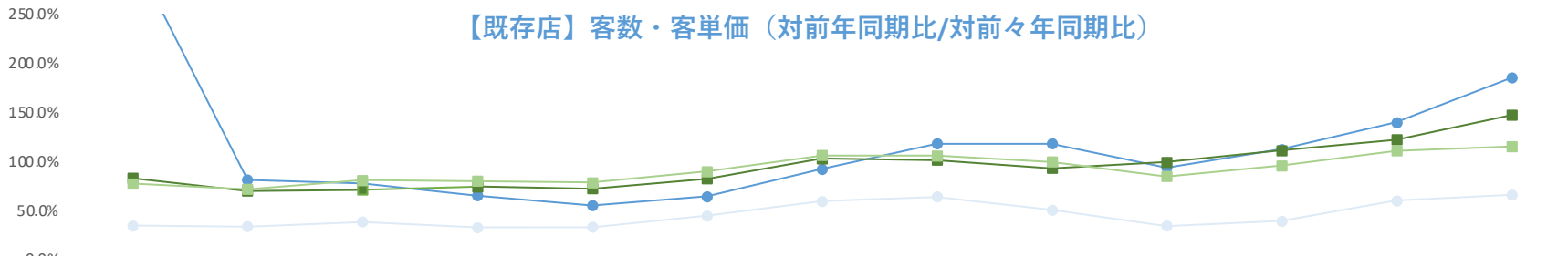


営業利益  
対前期増減額

4.4  
億円



【既存店】客数・客単価（対前年同期比/対前々年同期比）



	2021.5月	2021.6月	2021.7月	2021.8月	2021.9月	2021.10月	2021.11月	2021.12月	2022.1月	2022.2月	2022.3月	2022.4月	2022.5月
客数前年比	312.2%	81.4%	78.0%	65.3%	55.3%	64.4%	92.4%	118.5%	118.3%	93.9%	112.8%	140.0%	185.7%
客数前々年比	34.8%	33.8%	38.6%	33.1%	33.4%	44.8%	59.7%	64.3%	50.8%	34.6%	39.6%	60.3%	66.3%
客単価前年比	83.2%	70.1%	71.4%	74.6%	72.7%	82.6%	103.3%	101.6%	93.4%	99.5%	111.6%	122.4%	147.5%
客単価前々年比	77.5%	71.9%	81.1%	80.3%	78.7%	90.1%	106.5%	106.3%	99.9%	85.0%	96.0%	111.3%	115.6%

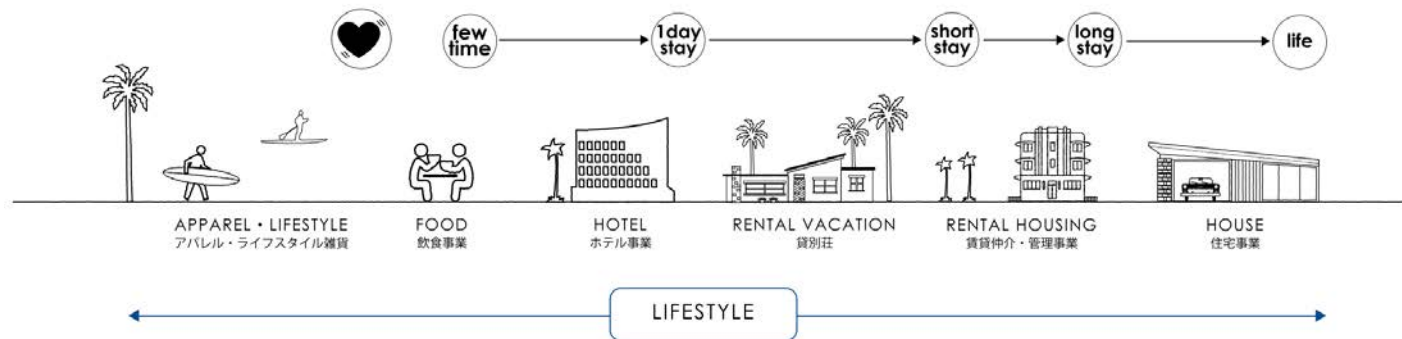
# 湘南を世界の**SHONAN**へ

- 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*

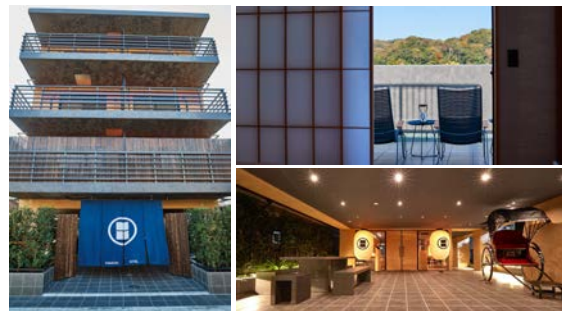


# WHAT WE DO



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。

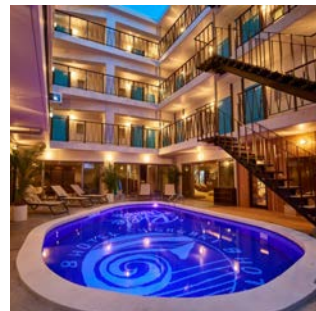
## ホテル事業 <HOTEL>



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

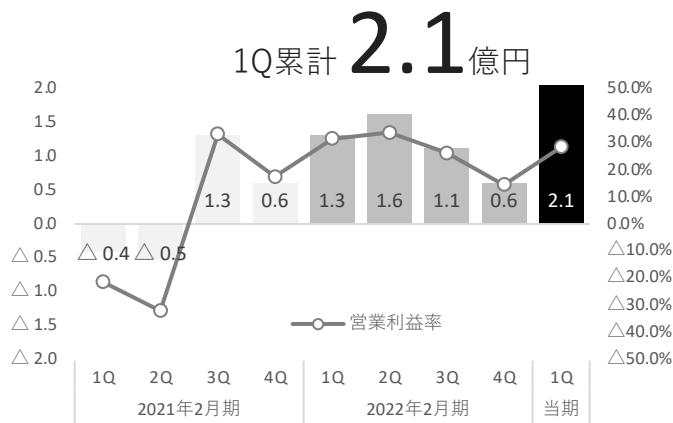
売上高  
対前年同期比

182.7  
%



営業利益  
対前期増減額

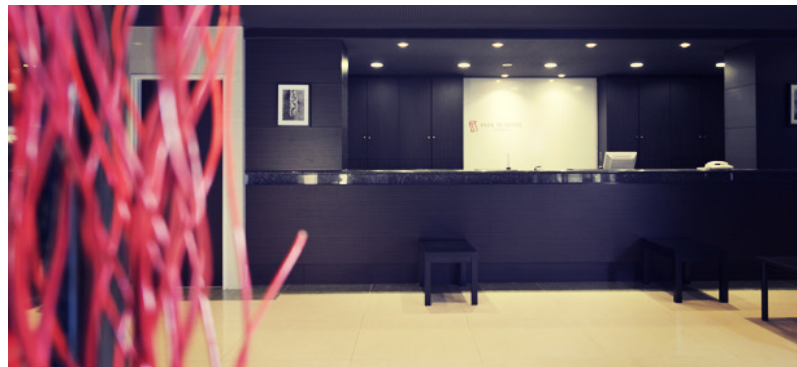
0.8  
億円



## 前期から引き続き増収増益を維持

売上高:対前年同期比182.7%/営業利益:対前年同期比162.0%

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一部客数の減少があったものの各種施策を継続。コンテナ事業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) >



業績予想



世界的な資源価格の高騰や円安進行の影響等により、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通期で黒字化を目論む

(単位：百万円)

		2023年2月期通期予想	当期実績 (1Q累計)	前期実績 (1Q累計)	対前期増減額
連結業績	売上高	32,628	7,354	4,164	3,190
	営業利益	524	△337	△2,157	1,820
	経常利益	903	114	△27	142
	親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	522	57	△139	196
	1株当たり四半期（当期）純利益	17円80銭	0円38銭	△8円36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。



(ご参考)

## 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

▶第6回新株予約権について2022年2月期において全ての行使を完了、第7回新株予約権については未行使（2022年5月末時点）

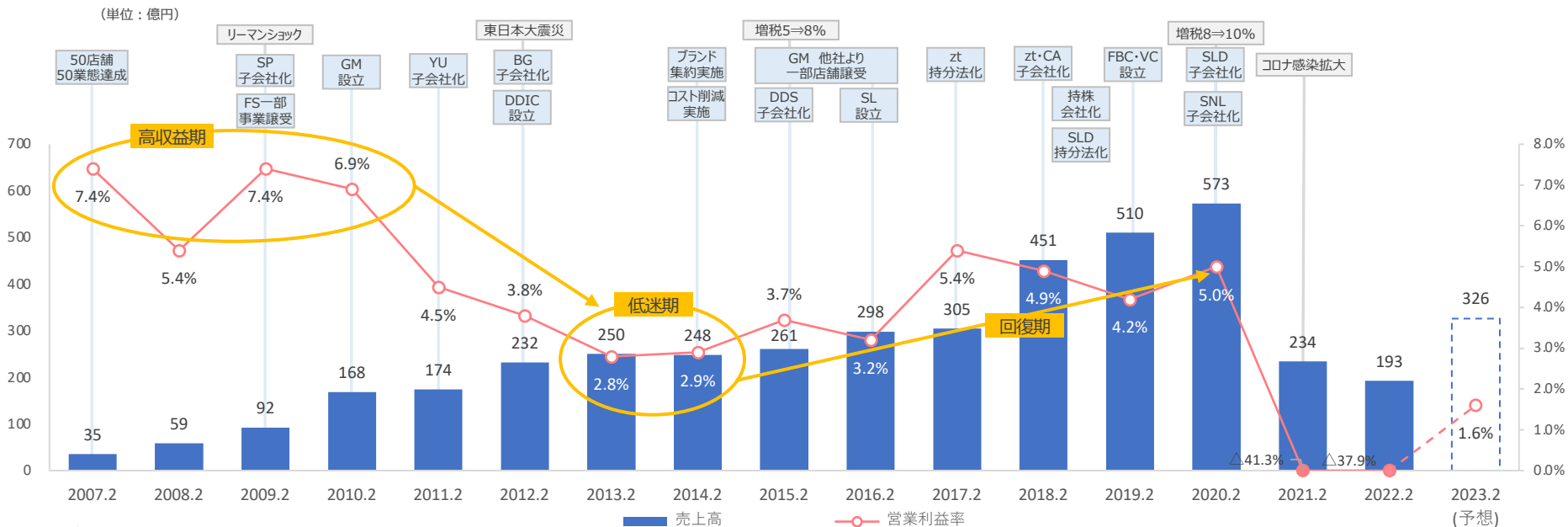
名称		第7回新株予約権 (行使価額修正オプション型新株予約権)
割当予定先		モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
発行概要	発行決議日／割当日	2020年10月26日／2020年11月20日（条件決定日：2020年10月30日）
	行使可能期間	2020年11月24日～2022年11月24日（約2年間）
	発行新株予約権数	10,000個
	当該発行による潜在株式数	1,000,000株
	潜在希薄化率 <sup>(※)</sup>	約24.3%
	調達予定金額	28.4億円（差引手取概算額）
行使価額	当初行使価額	条件決定日の直前取引日の終値と1,000円のいずれか高い方
	行使価額の修正	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)
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。

# (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<br>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<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 |
| 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<br>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<br>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<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    |

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](mailto:ddhd_ir@dd-holdings.com)



***Dynamic & Dramatic***

大胆かつ劇的に行動する