



Dynamic & Dramatic

2023年2月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社DDホールディングス

2022年10月14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

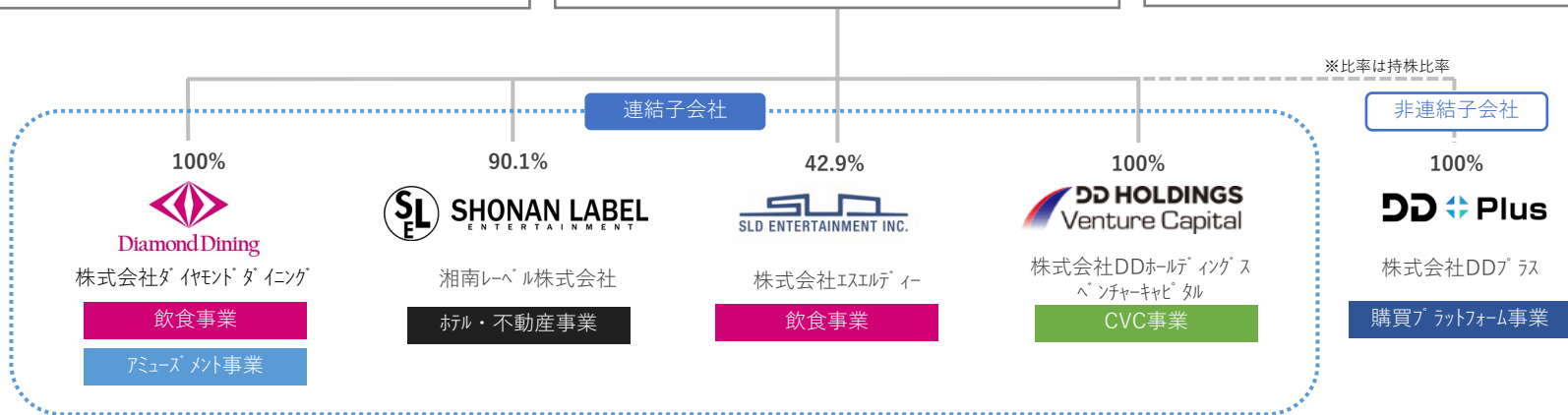
行動指針

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

新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響を受け経常利益赤字

→売上高14,914百万円（対前年同期比188.2%）経常利益△89百万円（対前期増減額△399百万円）

2

コスト構造改革を継続、不採算店舗の業態変更を推進

→当第2四半期連結会計期間において、飲食事業4店舗の業態変更を実施

3

新たな市場・マーケットの領域を拡大

→ホテル・不動産事業において、スパ施設増設を実施、コンテナ運営及びシェアハウス運営が成長

当第2四半期連結会計期間における新型コロナ「第7波」の影響を受け経常利益は赤字

(単位：百万円)



売上高
【累計】

149.1
億円

対前年同期比
188.2%

経常利益
【累計】

△0.8
億円

対前期増減額
△3.9億円

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(2Q)：対前年同期比2.3ポイント減少(飲食事業 3.5ポイント減少)・対前四半期比1.9ポイント減少(飲食事業 0.6ポイント減少)

コスト構造改革方針

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
 ・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

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 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、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
 (前会計年度末における自己資本比率 12.7%)

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**

旧業態



MEAT&WINE WINEHALL
GLAMOUR NEXT 新橋

博多かわ串・高知餃子



酒場フタマタ
浜松町店

博多かわ串・高知餃子



酒場フタマタ
西池袋店

博多かわ串・高知餃子



酒場フタマタ
小岩店

新業態

韓国大衆酒場

ラッキー★ソウル

럭키서울

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2号店



鮭酒肴 杉玉
小岩

FC2号店

「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 ・ ホテル・不動産事業における成長戦略を検討 <p>開発力を起点とする“高付加価値”の提案を促進</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及び店舗開発 ・ ブランド認知度の向上による固定客拡大 <p>ニューノーマル対応とブランドの浸透</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み</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	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、バイクコンテナの増設や、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

新たなマーケット

8HOTEL SHONAN FUJISAWA (エイトホテル湘南藤沢) の一部を改装
「水」をテーマとしたスパ施設を別棟にリニューアルオープン！

「8WATER CAVE swim suits spa」を2022年7月15日オープン



<8HOTEL SHONAN FUJISAWA (神奈川県藤沢市) >



渡り廊下を抜け、別棟に入ると目の前に広がる水の洞窟

男女共有の水着で入るスパは、随所にフォトジェニックなシンボル、サウナ・水中で過ごすような感覚のリラクゼーションプール・温浴・水風呂を有し、プールにはウォーターホールを設置。スパ屋上には緑豊かなビーチハウスのような外気浴スペースがございます。

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 (2Q累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	104.2%	106.7%



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 (2Q累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	123.1%	146.7%



「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。

熱狂することなら誰にも負けないダイヤモンドダイニングが贈る
eスポーツプレイヤー×ファンの新時代型交流イベント誕生！



「DDeスポ!!～crossing point for GG!～」を2022年7月開催



“リアルでも繋がろう”

「Rakuten esports cup」が目指す魅力的で新しいエンターテインメント体験の提供に共感したダイヤモンドダイニングが、次世代のゲーミングカルチャーを創造するZETA DIVISION®とコラボレーションした「チームDD」を結成、さらに、チームを構成するプレイヤーとファンがリアルで交流できる場として、当イベントを開催しました。



2023年2月期 第2四半期 連結業績

（単位：百万円）

連結業績

	2023年2月期 2Q	2022年2月期2Q /対前期増減額
売上高	14,914	7,923 6,990
営業利益	△505	△4,608 4,102
経常利益	△89	310 △399
親会社株主に帰属する 四半期純利益	373	65 307

増加 売上高

- ▶ 対前年同期比188.2%（対前々年同期比133.6%）
・ 経済活動の正常化や、各種施策により増収維持

減少 経常利益

- ▶ 対前期増減額△399百万円（対前々期増減額6,735百万円）
・ 助成金収入が前年同期比4,362百万円減少

増加 親会社株主に帰属する四半期純利益

- ▶ 対前期増減額307百万円（対前々期増減額5,957百万円）
・ 店舗撤退に係る特別利益590百万円計上

セグメント

飲食 売上高	10,523	5,651 4,872
アミューズメント 売上高	2,926	1,342 1,584
ホテル・不動産 売上高	1,463	929 534

増加 売上高

- ▶ 対前年同期比186.2%（対前々年同期比119.6%）

増加 売上高

- ▶ 対前年同期比218.0%（対前々年同期比149.0%）

増加 売上高

- ▶ 対前年同期比157.5%（対前々年同期比369.3%）

売上高 【累計】

対前年同期比

188.2%



経常利益 【累計】

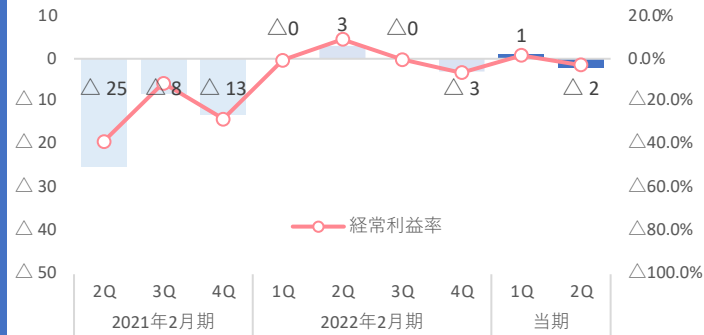
対前期増減額

△3.9

億円

(単位：億円)

2Q累計 **△0.8** 億円

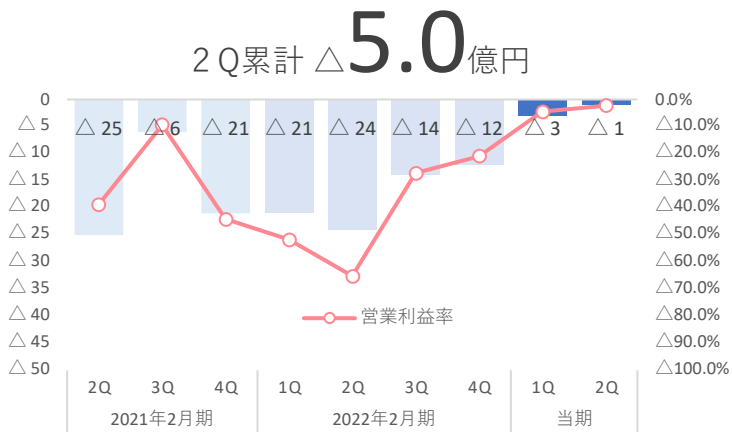


営業利益 【累計】

対前期増減額

41.0

億円



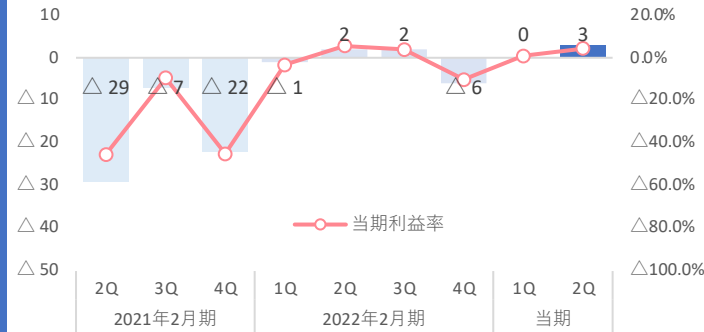
親会社株主に 帰属する 四半期(当期) 純利益 【累計】

対前期増減額

3.0

億円

2Q累計 **3.7** 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 2Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q	2023年2月期 1Q	2023年2月期 2Q
売上原価率	22.1%	23.1%	23.4%	22.9%	21.8%	23.0%	21.1%
販管費率	81.3%	135.1%	141.8%	104.3%	99.0%	81.6%	81.1%
営業利益率	△ 3.4%	△58.2%	△65.2%	△27.2%	△20.9%	△4.6%	△ 2.2%
のれん償却控除前 営業利益率	△ 2.8%	△57.0%	△64.0%	△26.4%	△20.1%	△4.0%	△ 1.6%
経常利益率	△ 0.6%	3.9%	9.0%	△0.3%	△6.4%	1.6%	△ 2.7%
EBITDA	△ 0.4億円	△40.8億円	△21.9億円	△11.8億円	△10.0億円	△1.0億円	0.6億円

ネット
D/Eレシオ

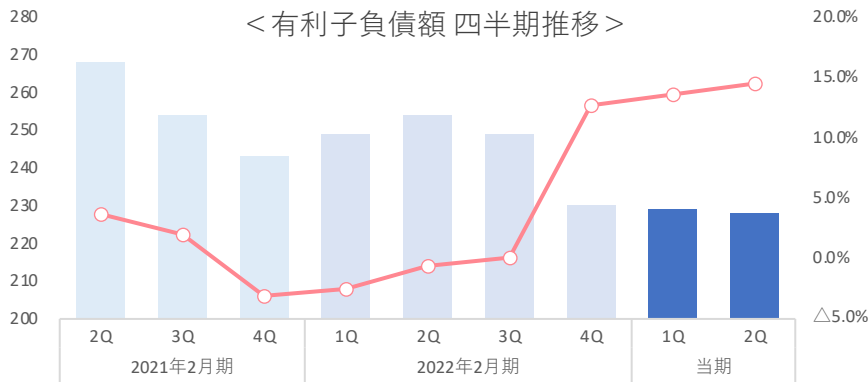
当四半期累計

2.5 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)

—○— 自己資本比率

自己資本

…前会計年度末から437百万円増加し4,959百万円
自己資本比率：14.5%
(前会計年度末：12.7%)

有利子負債額

…前会計年度末から143百万円減少し22,857百万円
有利子負債比率：66.7%
(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 2Q末	対前期増減額		2022年2月期末	2023年2月期 2Q末	対前期増減額
流動資産	14,909	13,640	△1,268	有利子負債	23,000	22,857	△143
現金及び預金	8,353	10,174	1,821	その他負債	7,495	5,707	△1,787
その他流動資産	6,555	3,465	△3,090	負債合計	30,495	28,564	△1,930
固定資産	20,778	20,635	△142	株主資本	4,522	4,894	371
有形固定資産	10,294	10,285	△8	利益剰余金	△3,238	△2,867	371
無形固定資産	2,998	2,895	△103	その他の包括利益累計額	△0	65	65
のれん	2,942	2,852	△90	新株予約権	5	3	△1
投資その他の資産	7,485	7,454	△30	非支配株主持分	713	747	34
繰延資産	48	0	△48	純資産合計	5,240	5,710	470
資産合計	35,736	34,275	△1,460	負債・純資産合計	35,736	34,275	△1,460

【増減主要要因】

▶ 総資産残高：34,275百万円（対前期増減額△1,460百万円）

- ・現金及び預金：対前期増減額1,821百万円
- ・売掛金：対前期増減額339百万円
- ・未収入金：対前期増減額△3,444百万円

【増減主要要因】

▶ 負債残高：28,564百万円（対前期増減額△1,930百万円）

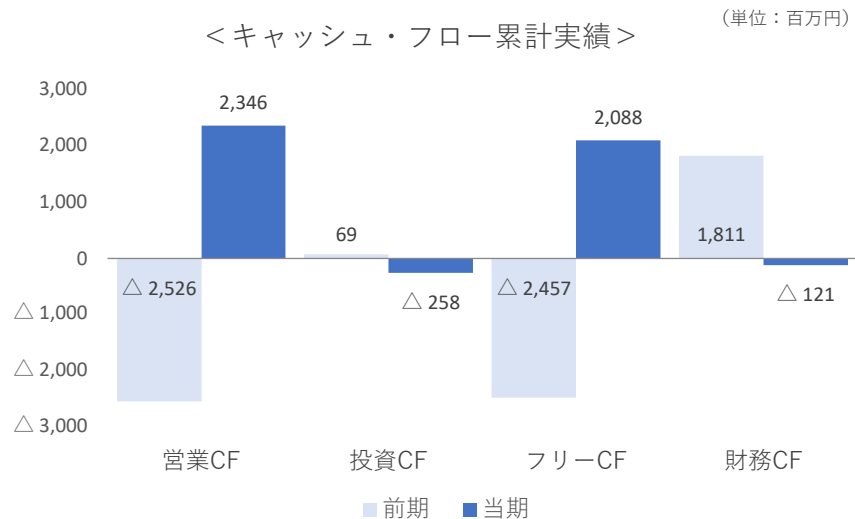
- ・未払金：対前期増減額△2,528百万円

▶ 純資産：5,710百万円（対前期増減額470百万円）

- ・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

キャッシュ・フロー計算書（累計）

	2023年2月期2Q	2022年2月期2Q /対前期増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（営業CF）	2,346	△2,526 4,873
投資活動による キャッシュ・フロー（投資CF）	△258	69 △327
フリー キャッシュ・フロー（フリーCF）	2,088	△2,457 4,545
財務活動による キャッシュ・フロー（財務CF）	△121	1,811 △1,933
現金及び現金同等物に 係る換算差額	11	8 2
現金及び現金同等物の 増加額	1,978	△636 2,615
現金及び現金同等物の 期末残高	10,509	3,888 6,620



【増減主要要因】

- ▶ **営業CF：獲得資金2,346百万円（前期:2,526百万円使用）**
・未払金の増減額△2,574百万円、助成金収入△468百万円があったものの、助成金の受取額4,601百万円があったこと等によるものであります。
- ▶ **投資CF：使用資金258百万円（前期:69百万円獲得）**
・有形固定資産の取得による支出297百万円があったこと等によるものであります。
- ▶ **財務CF：使用資金121百万円（前期:1,811百万円獲得）**
・長期借入金の返済による支出74百万円があったこと等によるものであります。



2023年2月期 第2四半期 出店状況

当第2四半期連結累計期間：新規出店0店舗・退店店舗10店舗・業態変更4店舗

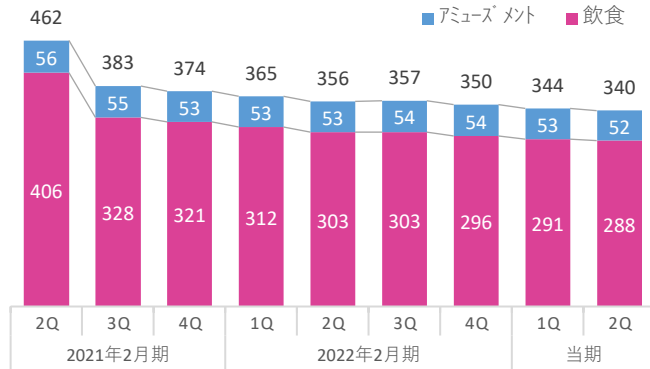
【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	288店舗
アミューズメント	52店舗
直営店舗合計	340店舗
ライセンス+運営受託店舗	8店舗
全店舗合計	348店舗

【グループ運営ホテル棟数】

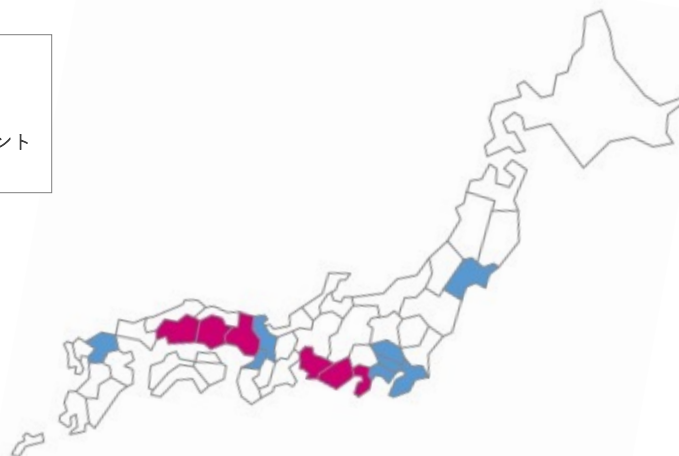
ホテル・不動産（ホテル）	6棟
--------------	----

【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	228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	7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 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*

2023年2月期 第2四半期 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
70.6%



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8月末時点で国内288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
19.6%



「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8月末時点で国内52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
9.8%



「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。

「第7波」の影響を受けるも、アミューズメント及びホテル・不動産では黒字を維持

飲食

「第7波」の影響により、営業利益赤字が継続

▶新規ブランド2店舗を含む業態変更4店舗のリニューアルオープンを実施

増加 売上高 : **105.2億円** 対前年同期比 : **186.2%**

増加 営業利益 : **△5.3億円** 対前期増減額 : **27.5億円**

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 : **29.2億円** 対前年同期比 : **218.0%**

増加 営業利益 : **2.1億円** 対前期増減額 : **11.5億円**

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

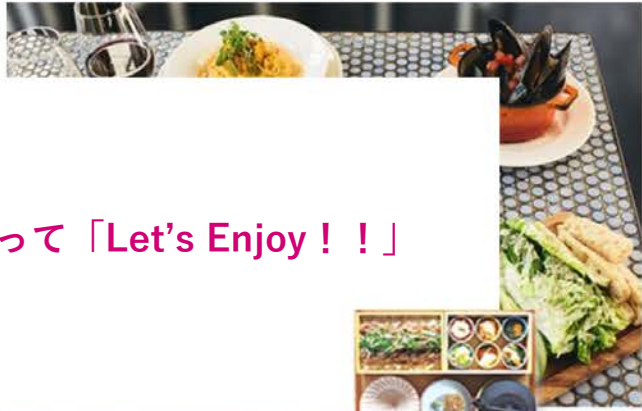
▶既存ホテルに本格的スパ増設、コンテナ運営及びシェアハウス運営が成長

増加 売上高 : **14.6億円** 対前年同期比 : **157.5%**

増加 営業利益 : **4.2億円** 対前期増減額 : **1.2億円**



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）



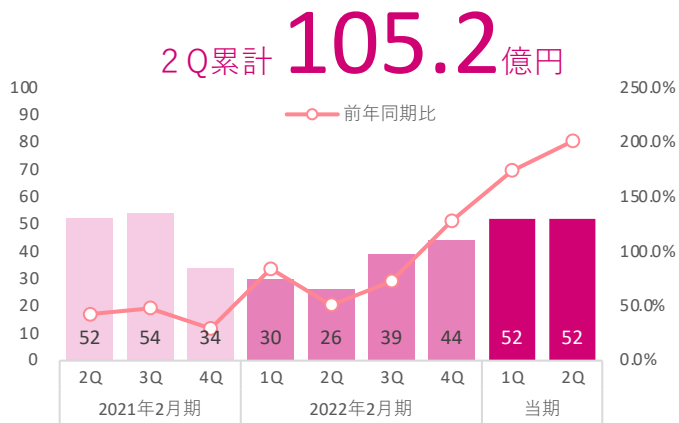
chano-ma（東京）



京都祝言（京都）

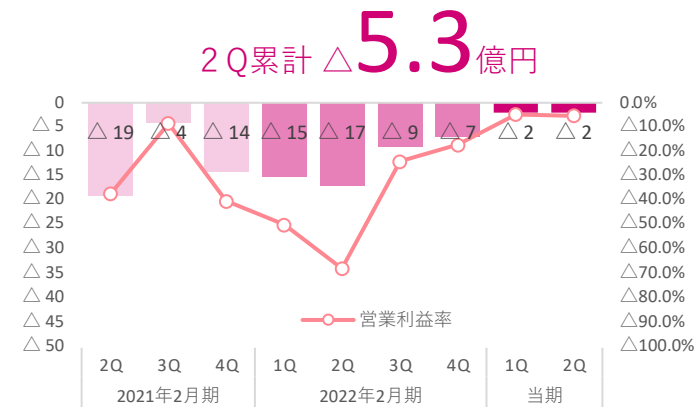
売上高
対前年同期比

186.2
%



営業利益
対前期増減額

27.5
億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）

250.0%
200.0%
150.0%
100.0%
50.0%
0.0%

	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	2022.6月	2022.7月	2022.8月
客数前年比	81.1%	68.2%	80.4%	97.6%	137.6%	139.7%	100.1%	110.1%	155.2%	239.1%	179.3%	140.9%	150.8%
客数20.2期比	39.9%	43.0%	63.3%	68.1%	70.1%	51.4%	44.5%	54.9%	67.5%	71.9%	73.9%	67.9%	60.9%
客単価前年比	68.7%	61.7%	86.5%	97.7%	102.7%	110.0%	106.2%	109.8%	124.1%	162.5%	172.9%	157.0%	160.2%
客単価20.2期比	59.0%	55.7%	82.9%	93.2%	96.0%	86.8%	74.9%	90.5%	100.3%	101.0%	101.3%	101.3%	95.3%



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）

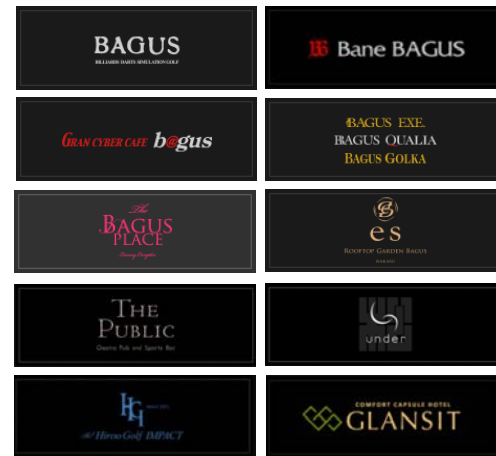
プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

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。

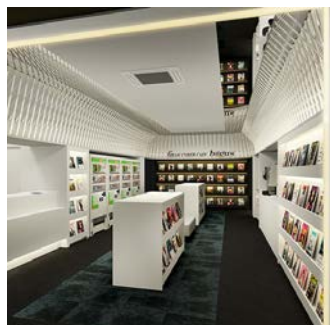
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

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。

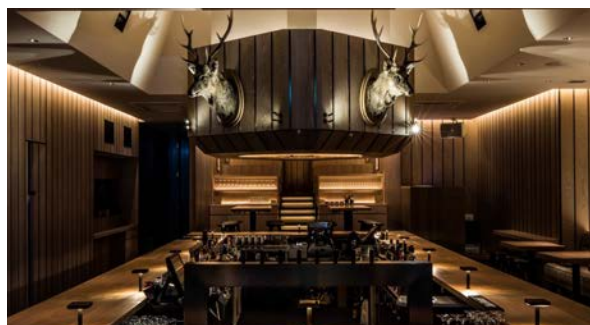
<ブランド>



BAGUS



GRAN CYBER CAFE bagus



THE PUBLIC



Hiroo Golf IMPACT

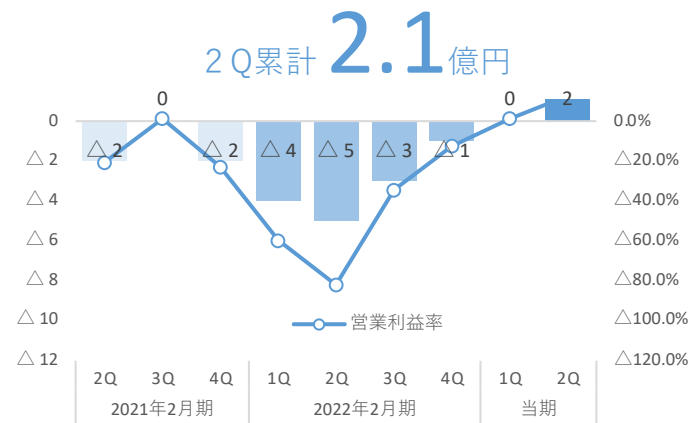
売上高
対前年同期比

218.0
%

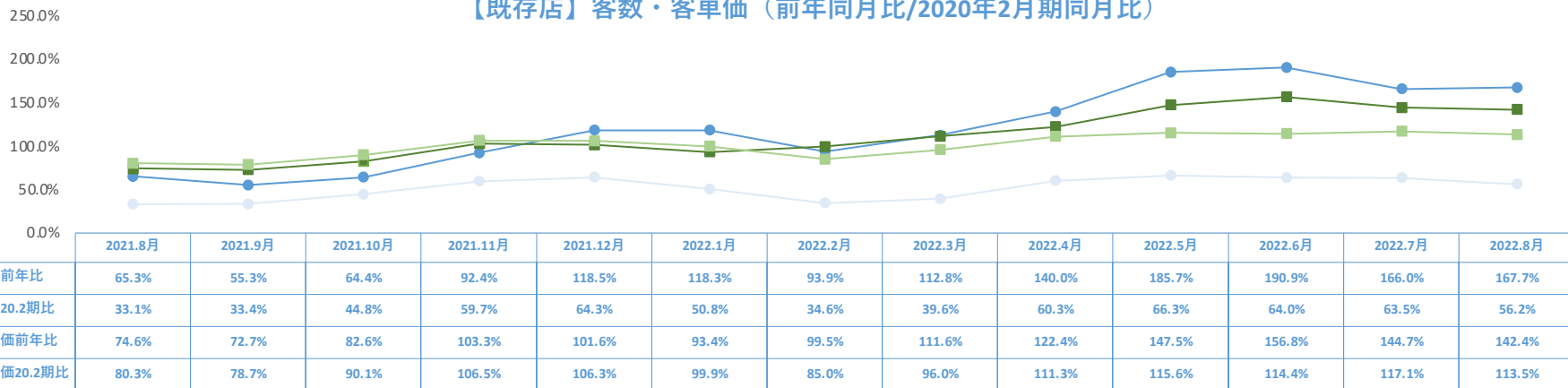


営業利益
対前期増減額

11.5
億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



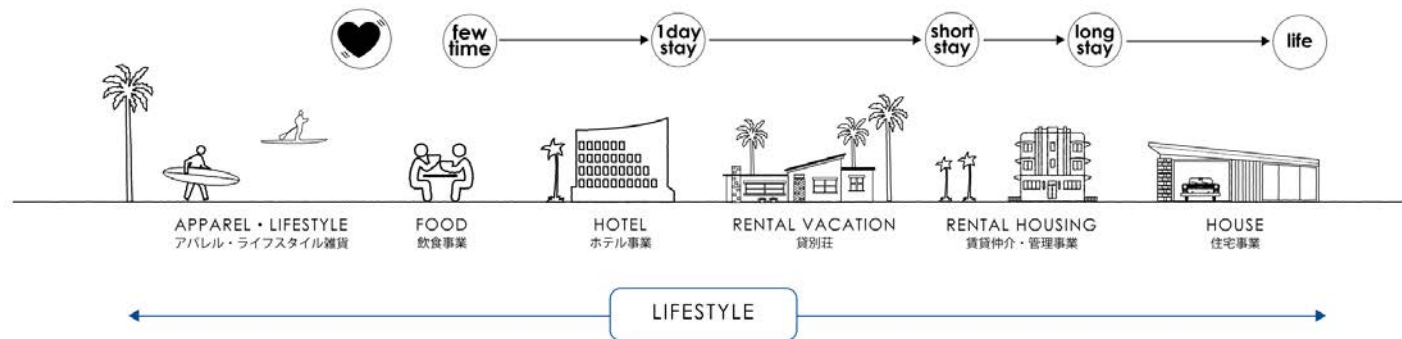
湘南を世界の**SHONAN**へ

- 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



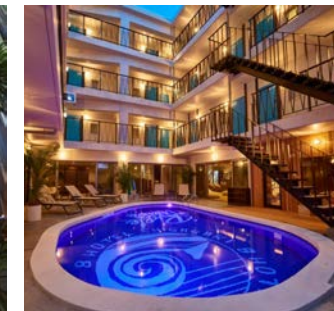
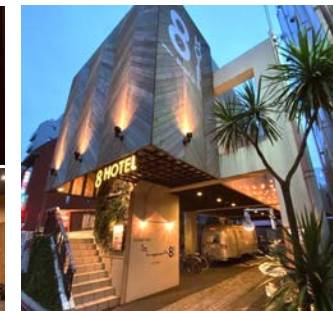
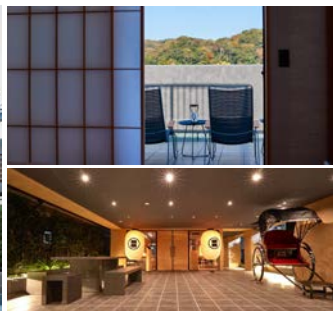
WHAT WE DO



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>

貸コンテナ <RENTAL CONTAINER>



KAMAKURA HOTEL
「SAUNACHELIEN 2021」受賞

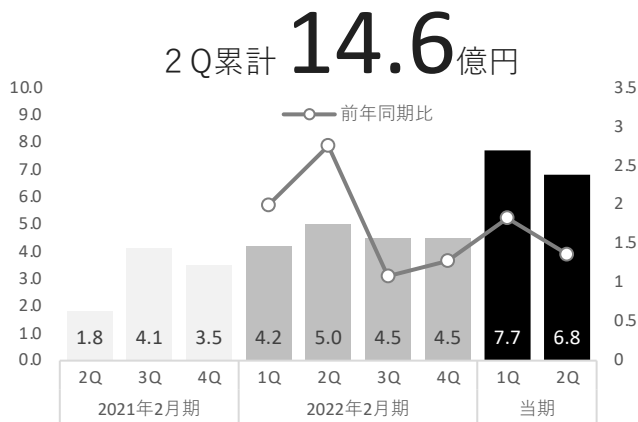
8 HOTEL FUJISAWA
(神奈川県藤沢市)

8 HOTEL CHIGASAKI
(神奈川県茅ヶ崎市)

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

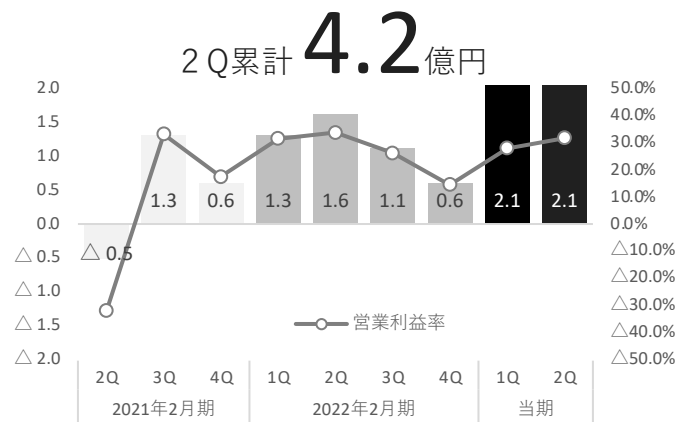
売上高
対前年同期比

157.5
%



営業利益
対前期増減額

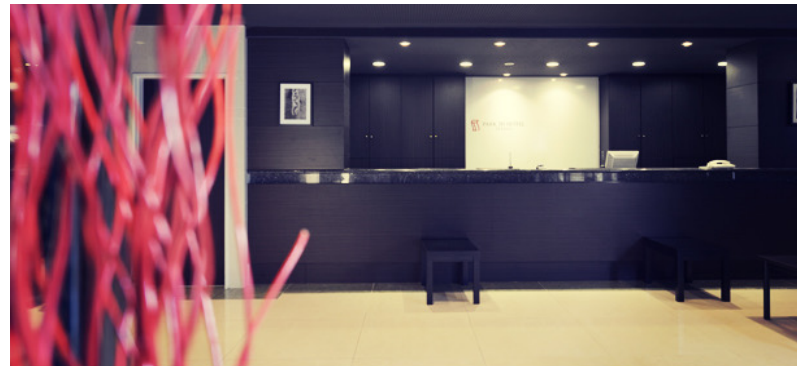
1.2
億円



引き続き増収増益を維持

売上高:対前年同期比157.5%/営業利益:対前年同期比142.6%

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)>



2023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

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

(2022年4月14日の「2022年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」で公表いたしました連結業績予想に変更はありません。)

(単位：百万円)

		2023年2月期通期予想	当期実績 (2Q累計)	前期実績 (2Q累計)	対前期増減額
連結業績	売上高	32,628	14,914	7,923	6,990
	営業利益	524	△505	△4,608	4,102
	経常利益	903	△89	310	△399
	親会社株主に帰属する 四半期 (当期) 純利益	522	373	65	307
	1株当たり四半期 (当期) 純利益	17円80銭	15円06銭	3円85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8月末時点）

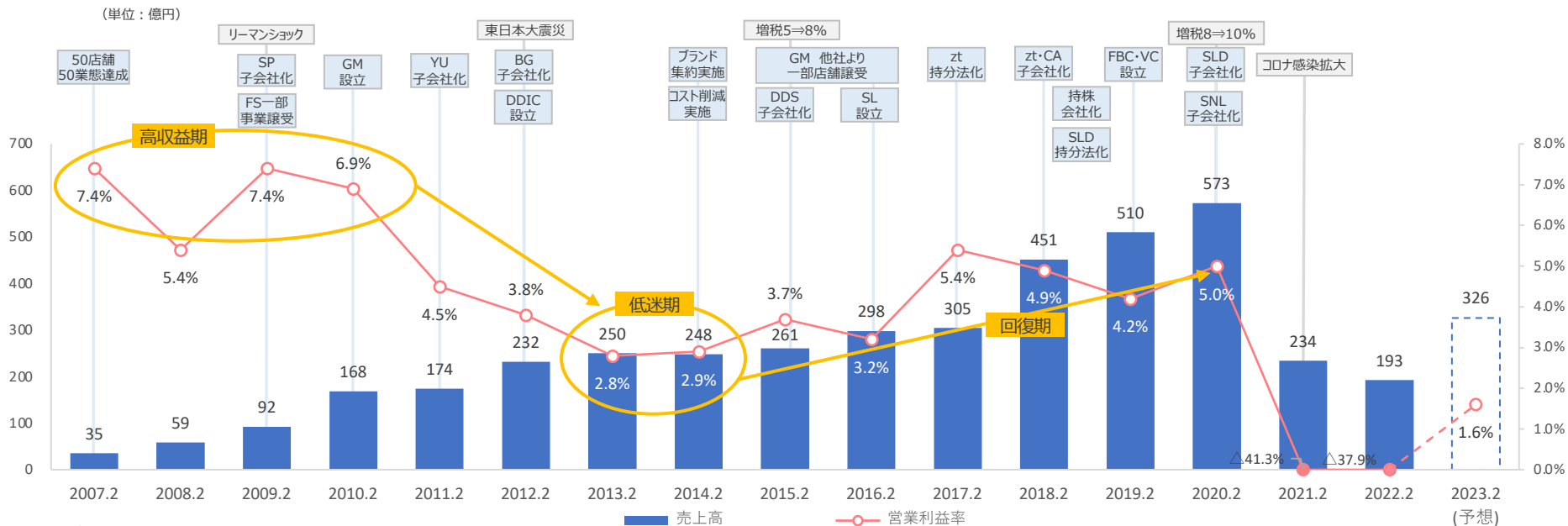
名称		第7回新株予約権 (行使価額修正オプション型新株予約権)
割当予定先		モルガン・スタンレーMUFG証券株式会社
発行概要	発行決議日／割当日	2020年10月26日／2020年11月20日（条件決定日：2020年10月30日）
	行使可能期間	2020年11月24日～2022年11月24日（約2年間）
	発行新株予約権数	10,000個
	当該発行による潜在株式数	1,000,000株
	潜在希薄化率 ^(※)	約24.3%
	調達予定金額	28.4億円（差引手取概算額）
行使価額	当初行使価額	条件決定日の直前取引日の終値と1,000円のいずれか高い方
	行使価額の修正	当社が取締役会決議した場合、 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
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 | 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 |
| 2016年2月期 | 株式会社The Sailing (SL) 設立 | | |

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