



2023年2月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社DDホールディングス
2023年1月13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”

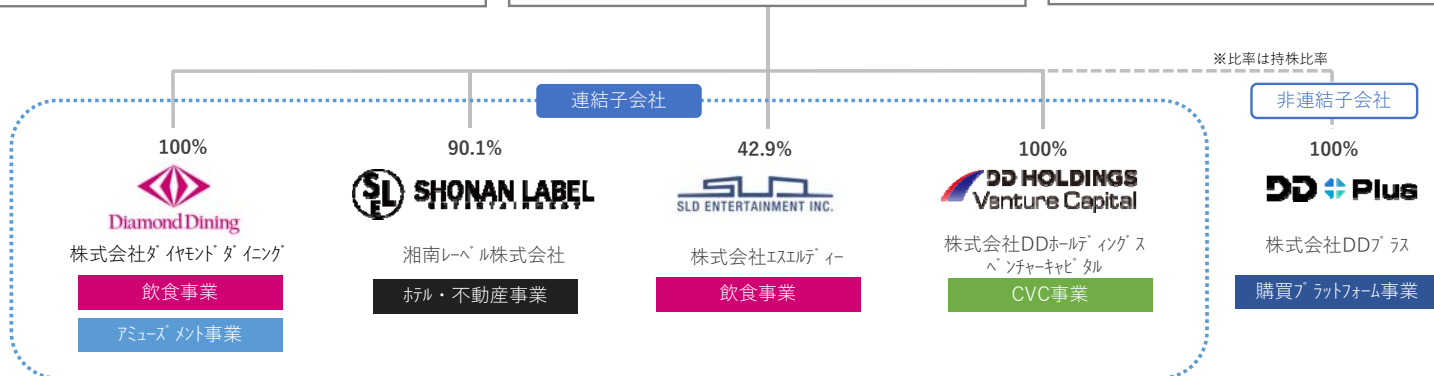
Dynamic & Dramatic

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経常利益「黒字化」

→売上高23,145百万円（対前年同期比174.7%）経常利益113百万円（対前期増減額△181百万円）

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3四半期連結会計期間に、飲食1店舗の業態変更、アミューズメント1店舗の新規出店を実施

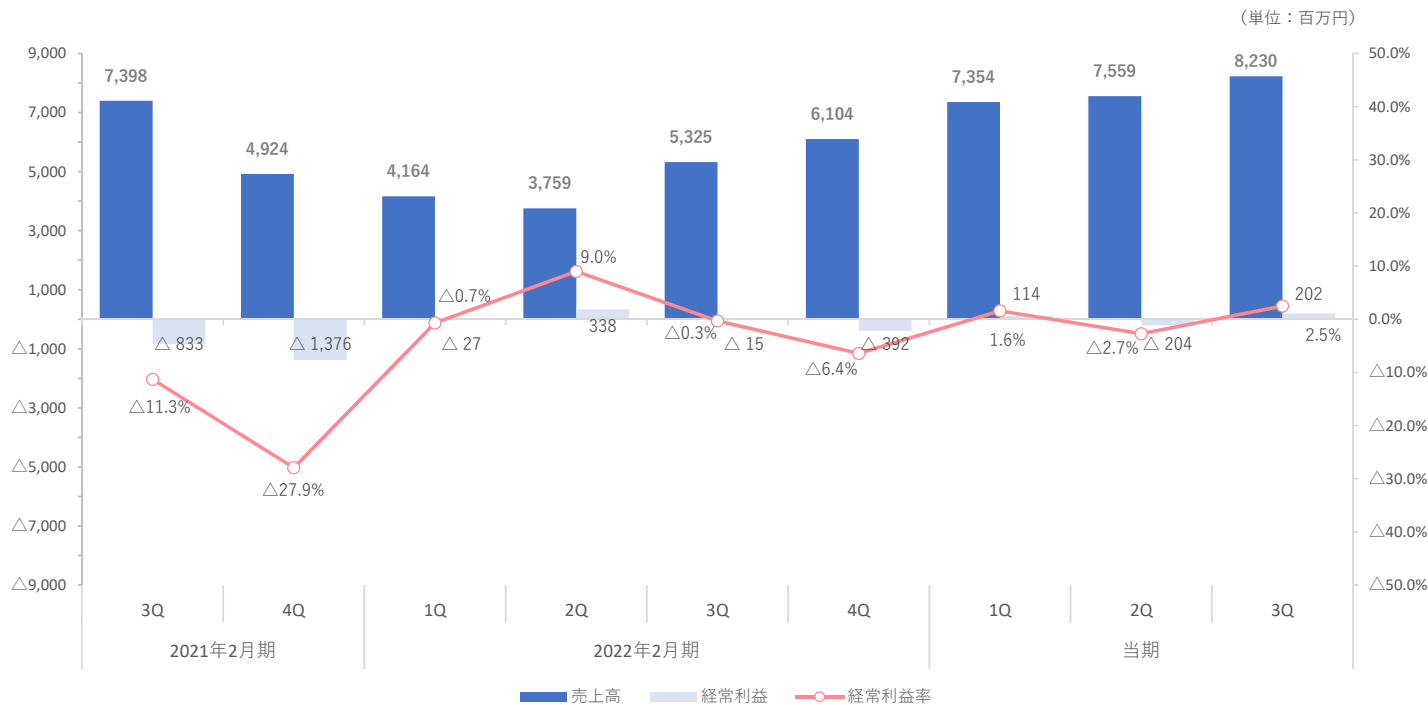
3 第7回新株予約権の取得及び消滅

→前期末に優先株式発行による資金調達を実施したことと、行使期間満了による取得及び消滅

当第3四半期連結会計期間における新型コロナウイルス感染症の影響が弱まり経常利益「黒字化」

売上高
【累計】
231.4
億円
対前年同期比
174.7%

経常利益
【累計】
1.1
億円
対前期増減額
△1.8億円



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(3Q)：対前年同期比1.1ポイント減少(飲食事業 2.2ポイント減少)・対前四半期比1.1ポイント減少(飲食事業 1.2ポイント減少)

コスト構造改革方針

施策内容

今後の対応

<p>1 グループ会社の見直し</p>	<p>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</p>
<p>2 グループコストの圧縮</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>3 不採算店舗の退店</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>4 自己資本比率の改善</p>	<p>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%)</p>

収益改善・安定化
の取組みを継続

<p>1 既存事業の収益改善</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 ④2023年2月期3Qまでに12店舗退店
<p>2 新規事業の創出</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 4ブランド・5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



九州熱中屋
三軒茶屋Live

2Q

2Q

2Q

2Q

3Q

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



鴨ととき馬
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

FC2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

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）
行使可能期間		<u>2020年11月24日～2022年11月24日（約2年間）</u>
発行概要	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）
	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。

「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		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	項目	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
業態 立地 客層 地域 気候	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。

◆消費者の行動様式、経済、社会の変化へ対応

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

コア事業

飲食



ご自身のお好みのオムライスのカスタマイズ
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



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

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 (3Q累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	105.5%	108.2%



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 (3Q累計)	対前年同期比	対2020年2月期比
	120.6%	137.9%



「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。

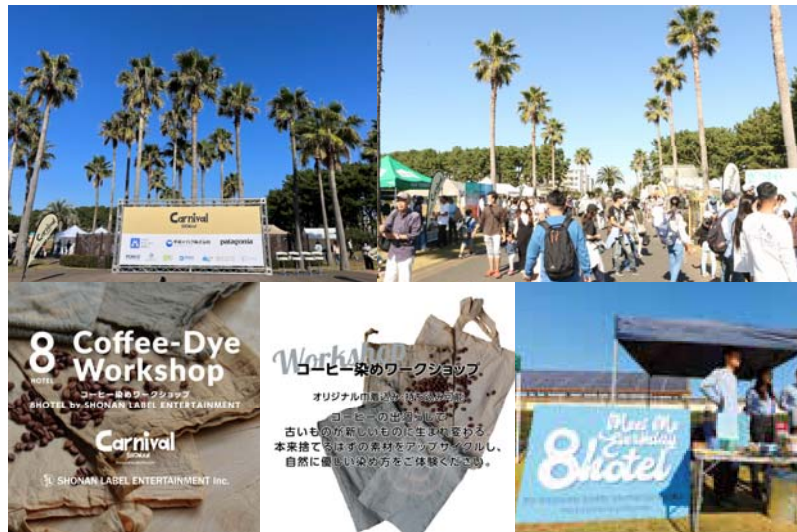
新たなマーケット

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

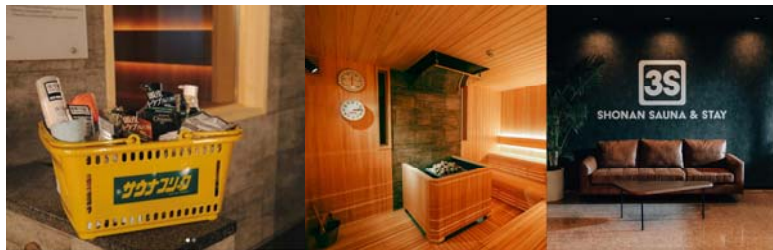


スパ・サウナから広がる企業コラボ&集客を推進

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。

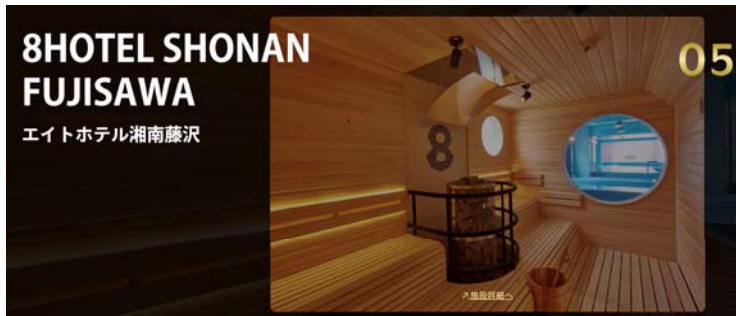


サウナ男子向けスキンケアテスター設置・販売
スカルプDでお馴染みのアンファーとメンズスキンケア類のテスター設置・サウナバスケット付物販の展開

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



2023年2月期 第3 四半期 連結業績

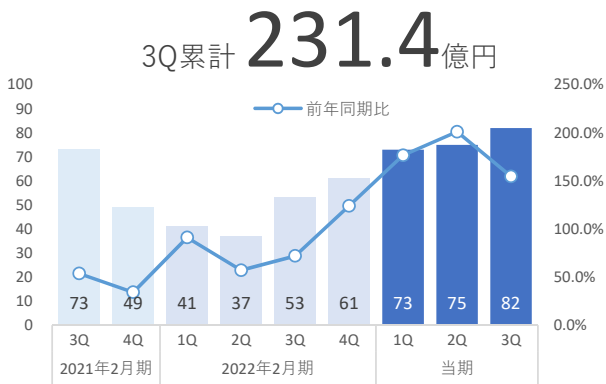
（単位：百万円）

		2023年2月期 3Q	2022年2月期 3Q /対前期増減額	
連結業績	売上高	23,145	13,249 9,895	増加 売上高 ▶対前年同期比174.7%（対前々年同期比124.7%） ・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	△283	△6,058 5,774	減少 経常利益 ▶対前期増減額△181百万円（対前々期増減額7,772百万円） ・助成金収入が前年同期比4,362百万円減少
	経常利益	113	294 △181	
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	438	267 171	増加 親会社株主に帰属する四半期純利益 ▶対前期増減額171百万円（対前々期増減額6,724百万円） ・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	16,465	9,618 6,846	増加 売上高 ▶対前年同期比171.2%（対前々年同期比115.3%）
	アミューズメント 売上高	4,552	2,250 2,301	増加 売上高 ▶対前年同期比202.3%（対前々年同期比131.2%）
	ホテル・不動産 売上高	2,127	1,379 747	増加 売上高 ▶対前年同期比154.2%（対前々年同期比261.6%）

売上高
【累計】

対前年同期比

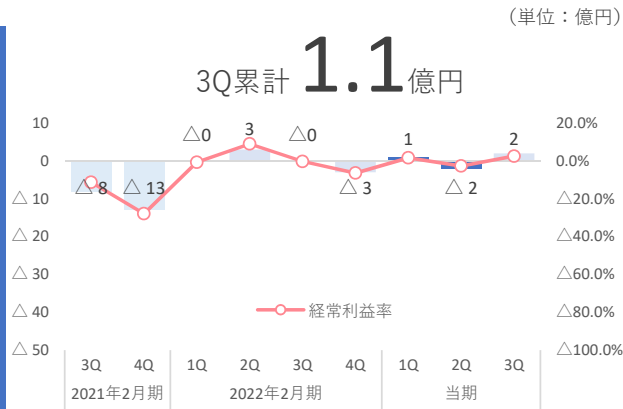
174.7
%



経常利益
【累計】

対前期増減額

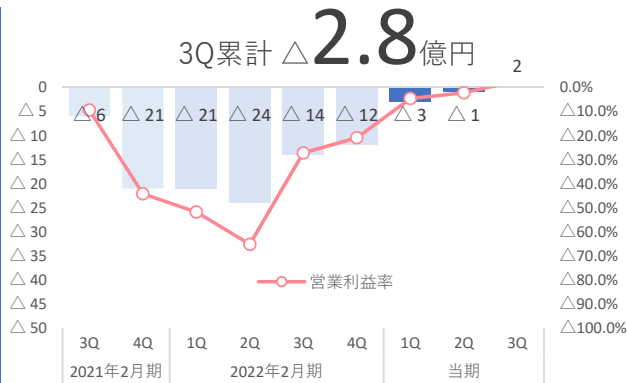
△1.8
億円



営業利益
【累計】

対前期増減額

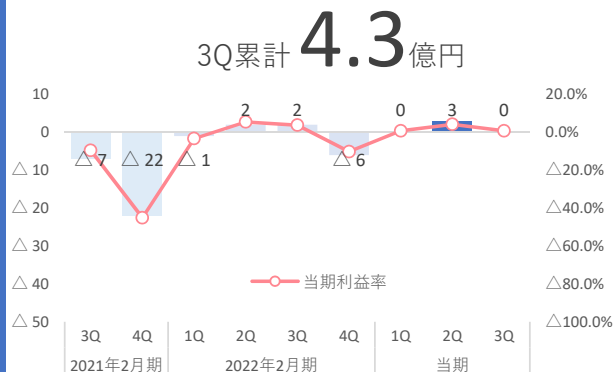
57.7
億円



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

1.7
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3Q	2022年2月期3Q	2022年2月期3Q	2022年2月期4Q	2023年2月期1Q	2023年2月期2Q	2023年2月期3Q
売上原価率	22.0%	23.0%	22.9%	21.8%	23.0%	21.1%	21.8%
販管費率	79.3%	122.7%	104.3%	99.0%	81.6%	81.1%	75.5%
営業利益率	△1.2%	△45.7%	△27.2%	△20.9%	△4.6%	△2.2%	2.7%
のれん償却除前 営業利益率	△0.6%	△44.7%	△26.4%	△20.1%	△4.0%	△1.6%	3.2%
経常利益率	0.5%	2.2%	△0.3%	△6.4%	1.6%	2.7%	2.5%
EBITDA	4.0億円	△52.7億円	△11.8億円	△10.0億円	△1.0億円	0.6億円	4.4億円

ネット
D/Eレシオ

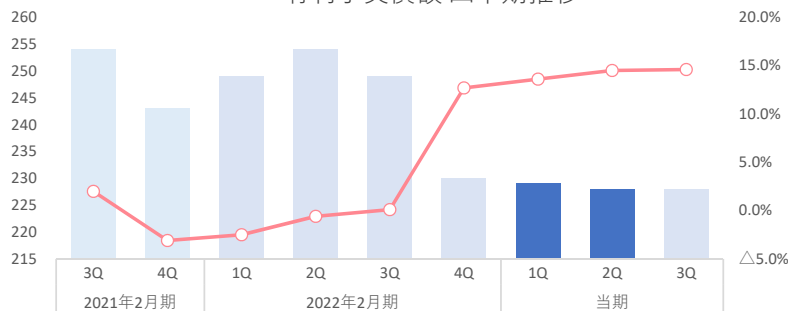
当四半期累計

2.3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)

有利子負債額

自己資本比率

自己資本

…前会計年度末から562百万円増加し5,084百万円
自己資本比率：14.6%
(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：65.6%
(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3Q末	対前期増減額		2022年2月期末	2023年2月期3Q末	対前期増減額
流動資産	14,909	14,224	△684	有利子負債	23,000	22,836	△164
現金及び預金	8,353	10,635	2,281	その他負債	7,495	6,134	△1,361
その他流動資産	6,555	3,589	△2,966	負債合計	30,495	28,970	△1,525
固定資産	20,778	20,602	△176	株主資本	4,522	4,959	436
有形固定資産	10,294	10,222	△71	利益剰余金	△3,238	△2,802	436
無形固定資産	2,998	2,858	△140	その他の包括利益累計額	△0	132	132
のれん	2,942	2,806	△135	新株予約権	5	1	△4
投資その他の資産	7,485	7,520	△35	非支配株主持分	713	764	50
繰延資産	48	0	△48	純資産合計	5,240	5,856	615
資産合計	35,736	34,826	△909	負債・純資産合計	35,736	34,826	△909

【増減主要要因】

- ▶ 総資産残高：34,826百万円（対前期増減額△909百万円）
 - ・現金及び預金：対前期増減額2,281百万円
 - ・売掛金：対前期増減額673百万円
 - ・未収入金：対前期増減額△3,839百万円

【増減主要要因】

- ▶ 負債残高：28,970百万円（対前期増減額△1,525百万円）
 - ・未払金：対前期増減額△2,539百万円
- ▶ 純資産：5,856百万円（対前期増減額615百万円）
 - ・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



2023年2月期 第3四半期 出店状況

当第3四半期連結累計期間：新規出店1店舗・退店店舗12店舗・業態変更5店舗

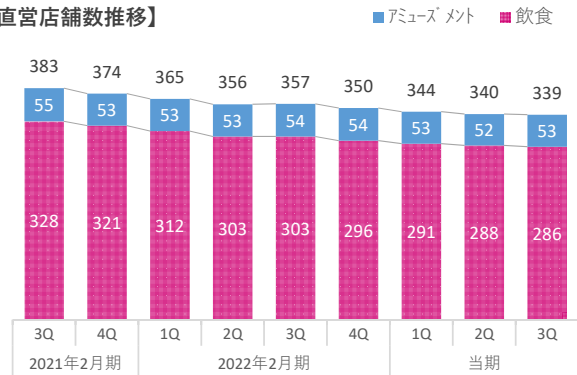
【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	286店舗
アミューズメント	53店舗
直営店舗合計	339店舗
ライセンス+運営受託店舗	8店舗
全店舗合計	347店舗

【グループ運営ホテル棟数（ホテル・不動産）】

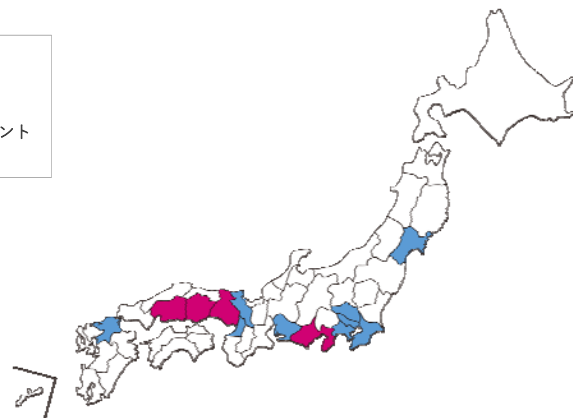
ホテル	6棟
-----	----

【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	227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	2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 wispy clouds. The overall mood is serene and dramatic.

Dynamic & *Dramatic*

2023年2月期 第3四半期 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
(286店舗)

売上構成比
71.1%



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11月末時点で国内286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
19.7%



「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11月末時点で国内53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
9.2%



「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。

「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5店舗のリニューアルオープンを実施

増加 売上高 : **164.6億円** 対前年同期比 : **171.2%**

増加 営業利益 : **△4.6億円** 対前期増減額 : **37.6億円**

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 : **45.5億円** 対前年同期比 : **202.3%**

増加 営業利益 : **4.5億円** 対前期増減額 : **17.0億円**

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 : **21.2億円** 対前年同期比 : **154.2%**

増加 営業利益 : **6.4億円** 対前期増減額 : **2.2億円**

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）



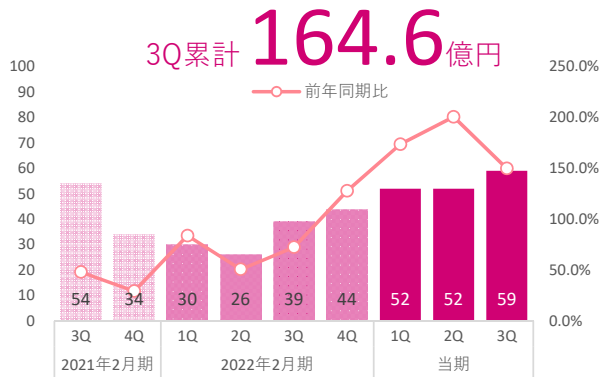
chano-ma（東京）



京都祝言（京都）

売上高
対前年同期比

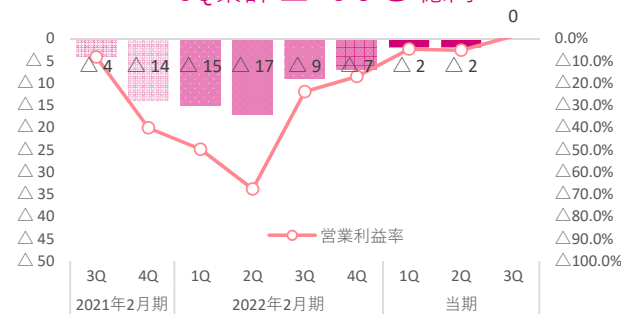
171.2
%



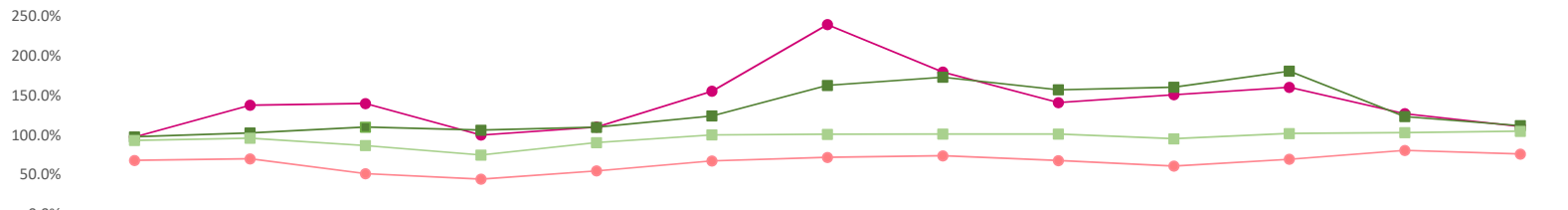
営業利益
対前期増減額

37.6
億円

3Q累計 △4.6 億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



	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	2022.9月	2022.10月	2022.11月
● 客数前年比	97.6%	137.6%	139.7%	100.1%	110.1%	155.2%	239.1%	179.3%	140.9%	150.8%	160.1%	126.9%	110.8%
○ 客数20.2期比	68.1%	70.1%	51.4%	44.5%	54.9%	67.5%	71.9%	73.9%	67.9%	60.9%	69.6%	80.7%	76.1%
■ 客単価前年比	97.7%	102.7%	110.0%	106.2%	109.8%	124.1%	162.5%	172.9%	157.0%	160.2%	180.5%	123.3%	111.9%
□ 客単価20.2期比	93.2%	96.0%	86.8%	74.9%	90.5%	100.3%	101.0%	101.3%	101.3%	95.3%	102.0%	103.1%	104.8%



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）

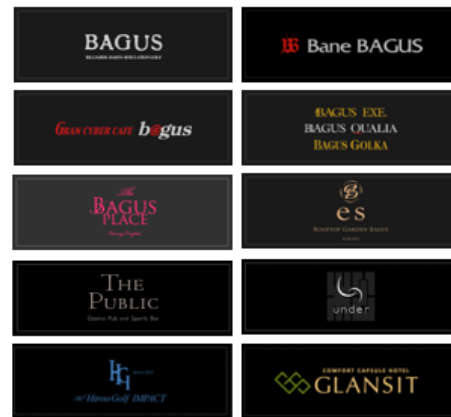
プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

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。

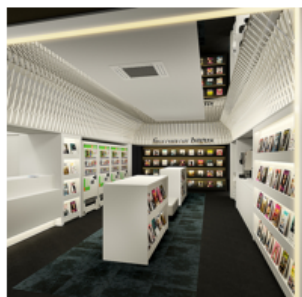
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

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



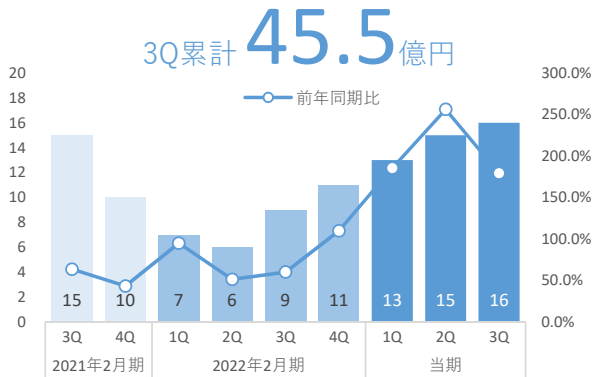
THE PUBLIC



Hiroo Golf IMPACT

売上高
対前年同期比

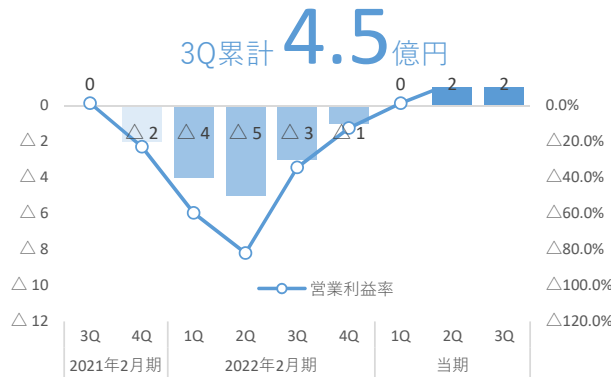
202.3%



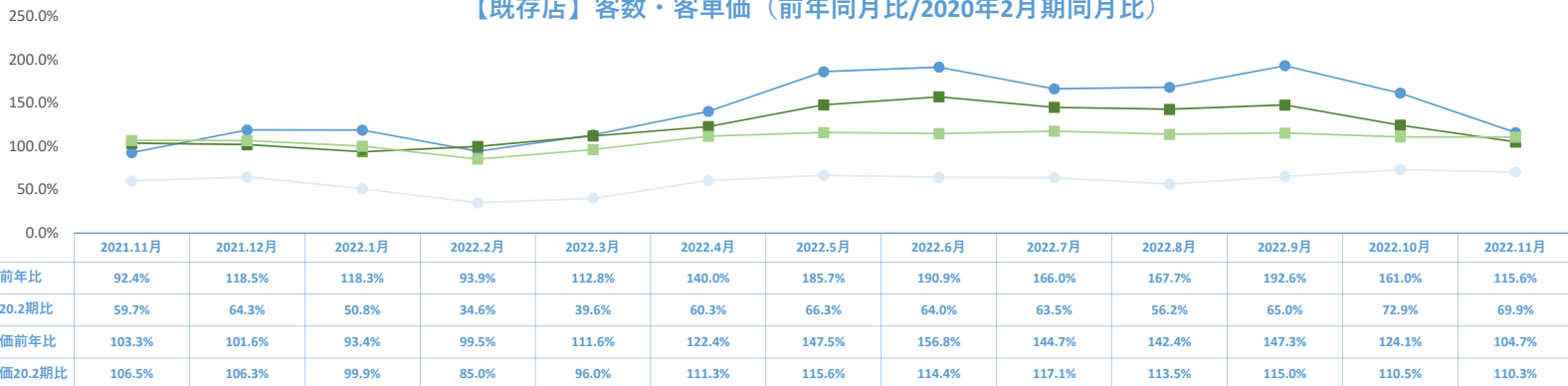
営業利益
対前期増減額

17.0

億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



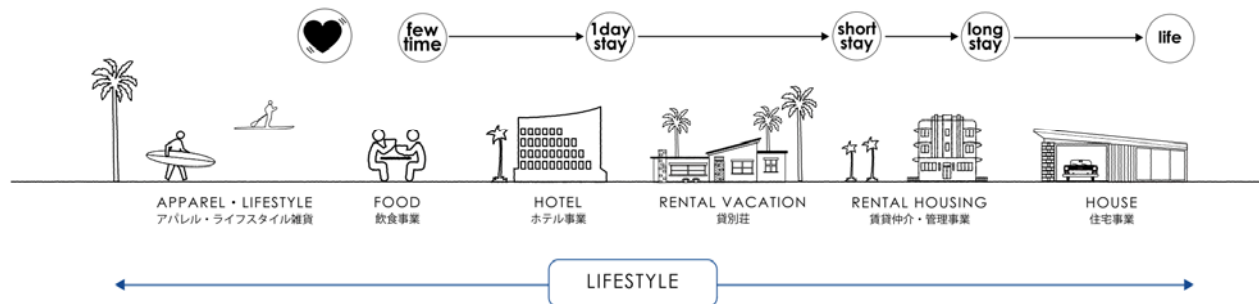
湘南を世界の**SHONAN**へ

- 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 >



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)

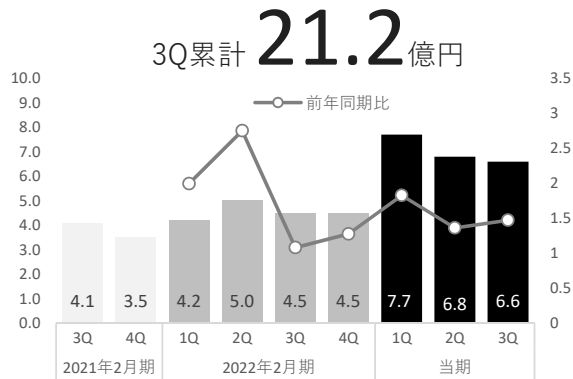
貸コンテナ < RENTAL CONTAINER >



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

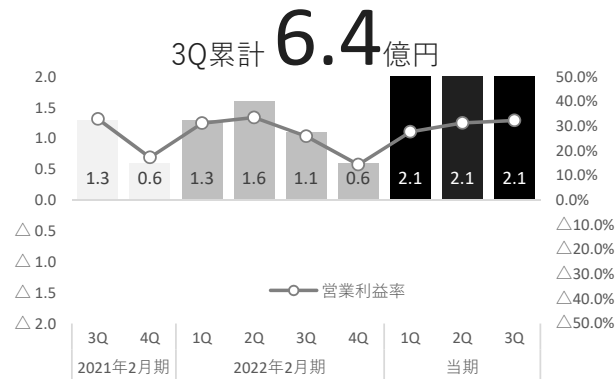
売上高
対前年同期比

154.2
%



営業利益
対前期増減額

2.2
億円



引き続き増収増益を維持

売上高:対前年同期比154.2%/営業利益:対前年同期比154.2%

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 (3Q累計)	前期実績 (3Q累計)	対前期増減額
連結業績	売上高	32,628	23,145	13,249	9,895
	営業利益	524	△283	△6,058	5,774
	経常利益	903	113	294	△181
	親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	522	438	267	171
	1株当たり四半期(当期)純利益	17円80銭	15円88銭	15円34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積りを行っております。

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。

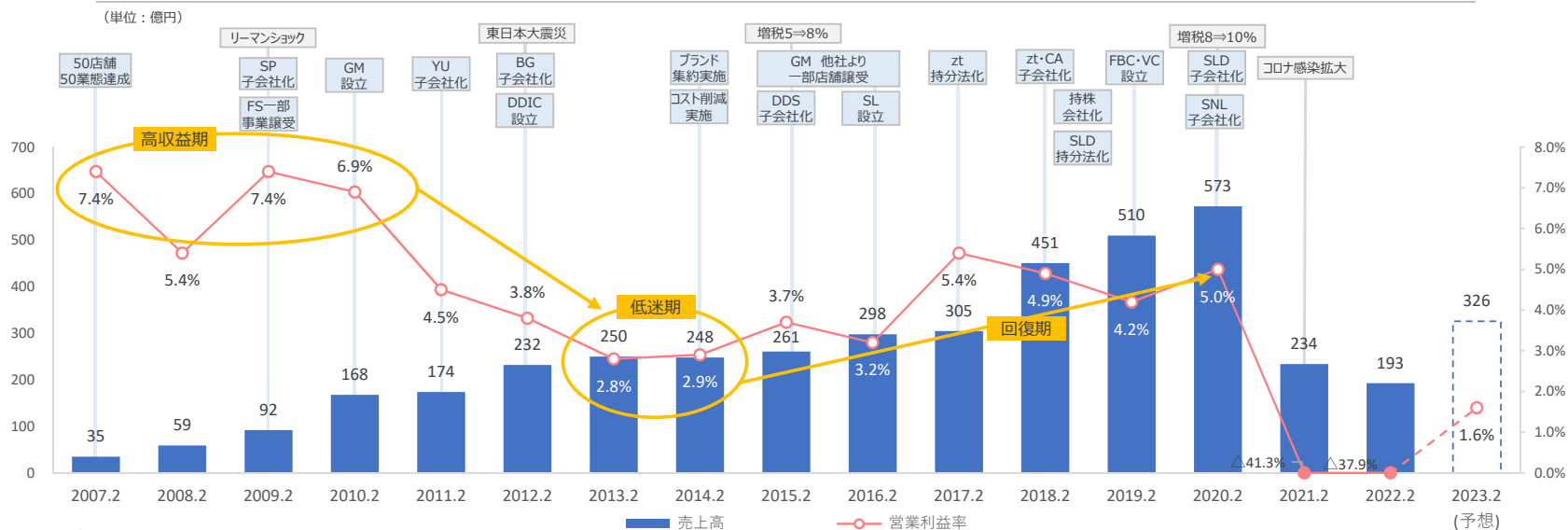


(ご参考)

(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

- | | |
|--|---|
| <p>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</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
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
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
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> |
|--|---|

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