



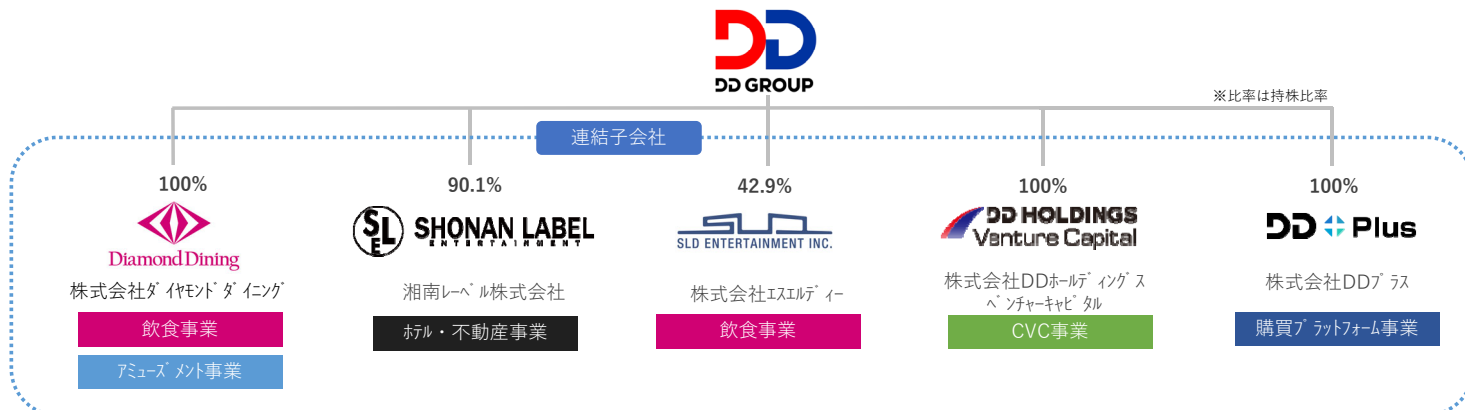
***Dynamic & Dramatic***

# 2024年2月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社DDグループ  
2024年1月12日



● 経営理念	お客様歓喜
● グループ経営指針	圧倒的な「カッコよさ」という価値観で すべてのステークホルダーに対して「熱狂的な歓喜」を呼び起こす！ 「OPEN~ひらく~」「Community~つなぐ~」「Revolution~みがく~」「Innovation~のびる~」
● グループビジョン	創造的であり革新的であるブランドを創出する ~ブランドカンパニー~
● 行動指針	Dynamic & Dramatic ~大胆かつ劇的に行動する~
● 中期経営計画テーマ	原点超越



※CVC事業及び購買プラットフォーム事業はセグメント区分上「飲食・アミューズメント」事業に含んでおりま

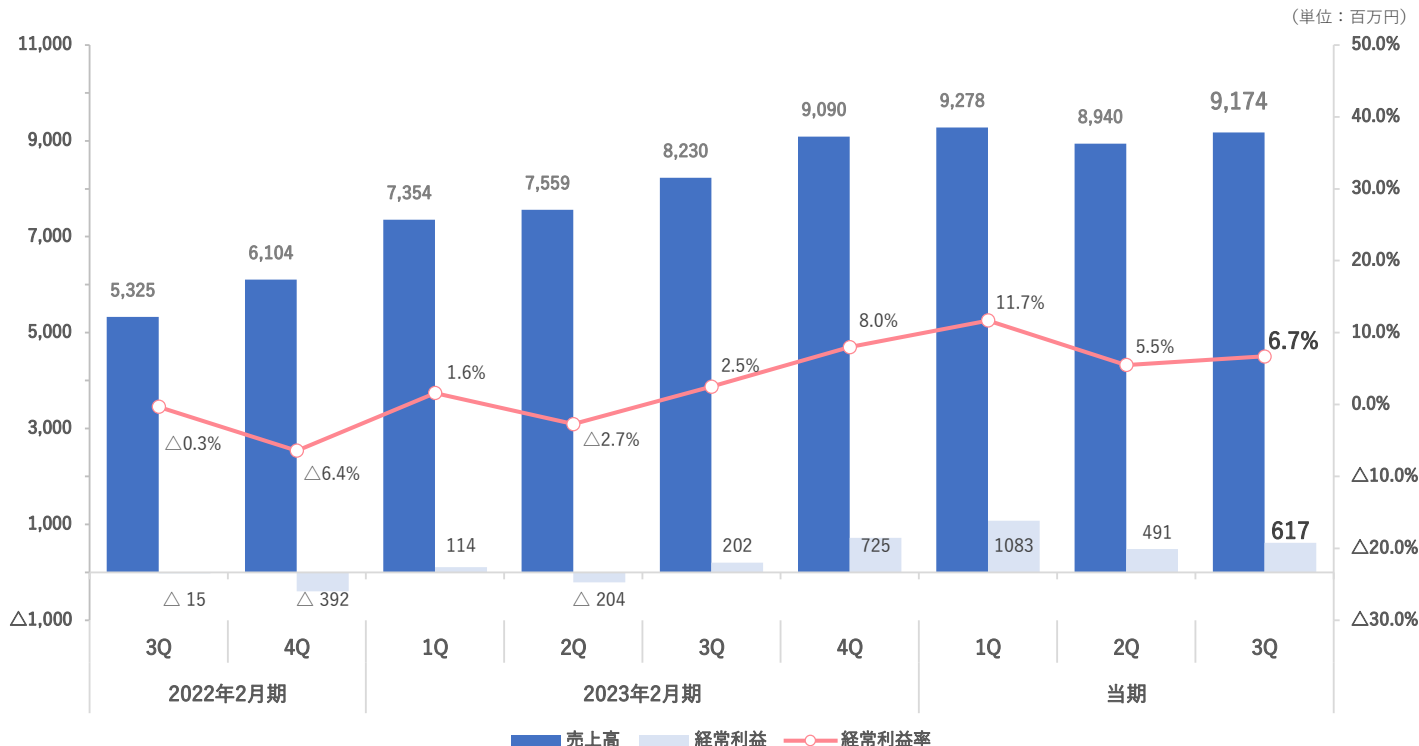


2024年2月期 第3 四半期 連結業績

当第3四半期連結累計期間及び連結会計期間の全段階利益が過去最高益

売上高  
【3Q累計】  
**273.9**  
億円  
対前年同期比  
118.4%

経常利益  
【3Q累計】  
**21.9**  
億円  
対前期増減額  
20.7億円



前年同期比で増収増益を達成し、修正通期計画に対して順調に推移

【期間：2023年3月1日～2023年11月30日】

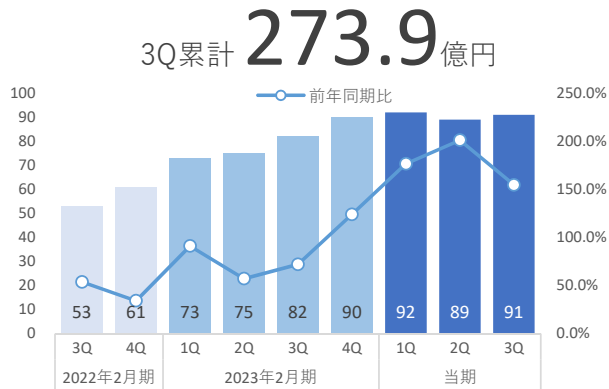
（単位：百万円）

	第3四半期連結累計期間（実績）				通期連結累計期間（計画）	
	前期	当期			金額 2023年10月13日修正	達成率
	金額 （売上構成比）	金額 （売上構成比）	前期差	前期比		
売上高	23,145	27,393	+ 4,247	118.4%	36,400	75.3%
営業利益	△ 283 -	2,308 8.4%	+ 2,592	-	2,950	78.2%
経常利益	113 0.5%	2,192 8.0%	+ 2,079	1932.7%	2,780	78.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	438 1.9%	1,831 6.7%	+ 1,393	417.9%	2,350	77.9%
1株当たり 四半期純利益	15.89 円	92.87 円	+ 76.98 円	584.6%	118.76 円	78.2%

売上高  
【累計】

対前年同期比

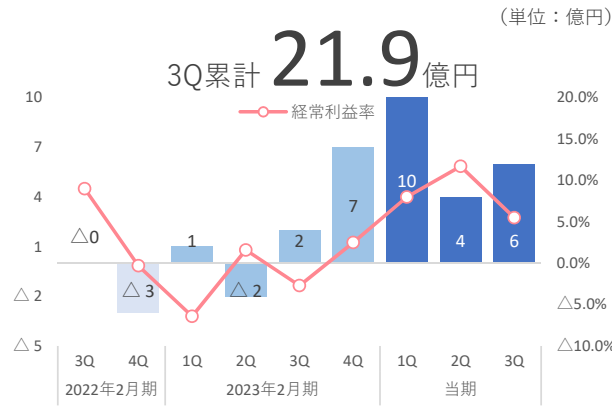
**118.4**  
%



経常利益  
【累計】

対前期増減額

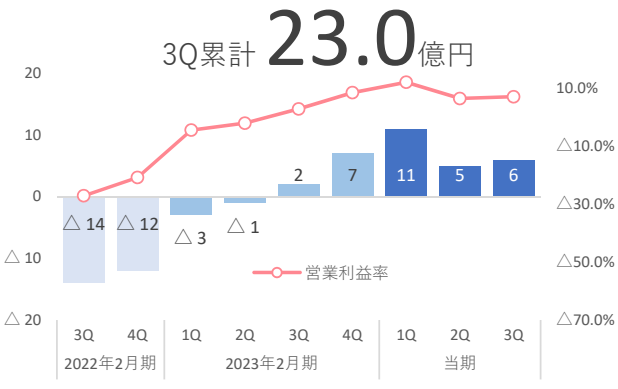
**20.7**  
億円



営業利益  
【累計】

対前期増減額

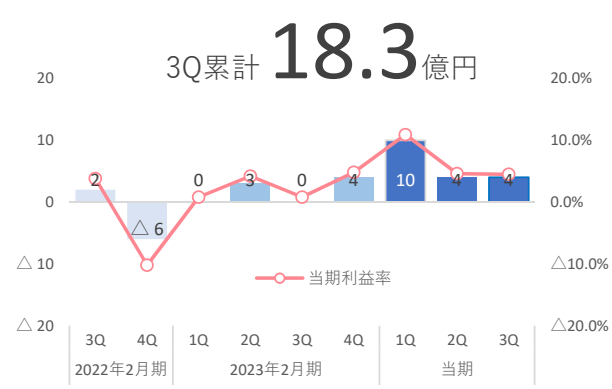
**25.9**  
億円



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

**13.9**  
億円





# 主要係数（四半期推移）

	累計		四半期会計期間				
	2024年2月期3Q	2023年2月期3Q	2023年2月期3Q	2023年2月期4Q	2024年2月期1Q	2024年2月期2Q	2024年2月期3Q
売上原価率	<b>21.4%</b>	22.0%	21.8%	21.5%	19.8%	21.3%	<b>23.0%</b>
販管費率	<b>70.2%</b>	79.3%	75.5%	70.3%	68.3%	72.4%	<b>70.0%</b>
営業利益率	<b>8.4%</b>	△1.2%	2.7%	8.3%	11.9%	6.3%	<b>6.9%</b>
のれん償却控除前 営業利益率	<b>8.9%</b>	△0.6%	3.2%	8.8%	12.4%	6.8%	<b>7.4%</b>
経常利益率	<b>8.0%</b>	0.5%	2.5%	8.0%	11.7%	5.5%	<b>6.7%</b>
EBITDA	<b>29.2億円</b>	4.0億円	4.4億円	9.7億円	13.0億円	7.7億円	<b>8.4億円</b>

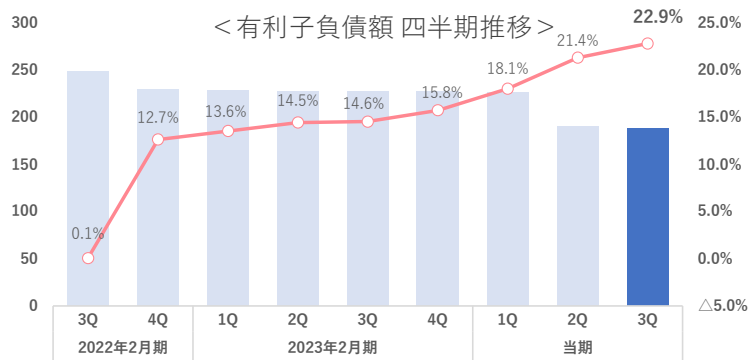
ネット  
D/Eレシオ

当四半期累計

**1.2倍**

(前会計年度末)

**1.9倍**



(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2,987百万円増加し7,509百万円  
自己資本比率：22.9%  
(前会計年度末：15.8%)

## 有利子負債額

…前会計年度末から3,911百万円減少し18,924百万円  
有利子負債比率：57.6%  
(前会計年度末：64.8%)

# 連結貸借対照表



(単位：百万円)

	2023年2月期末	2024年2月期3Q	対前期増減額		2023年2月期末	2024年2月期3Q	対前期増減額
流動資産	15,047	12,683	△2,363	有利子負債	22,836	18,924	△3,911
現金及び預金	12,039	9,416	△2,622	その他負債	6,075	5,586	△489
その他流動資産	3,008	3,266	258	負債合計	28,911	24,511	△4,400
固定資産	20,201	20,140	△61	株主資本	5,469	7,213	1,743
有形固定資産	9,970	9,775	△195	利益剰余金	△2,292	△548	1,743
無形固定資産	2,816	2,680	△136	その他の包括利益累計額	94	296	202
のれん	2,761	2,626	△135	新株予約権	1	1	0
投資その他の資産	7,413	7,684	270	非支配株主持分	772	801	29
繰延資産	-	-	-	純資産合計	6,336	8,312	1,975
資産合計	35,248	32,823	△2,425	負債・純資産合計	35,248	32,823	△2,425

## 【増減主要要因】

▶ 総資産残高：32,823百万円（対前期増減額△2,425百万円）

- ・現金及び預金：対前期増減額 △2,622百万円
- ・売掛金：対前期増減額 164百万円
- ・未収入金：対前期増減額 265百万円

## 【増減主要要因】

▶ 負債残高：24,511百万円（対前期増減額△4,400百万円）

- ・有利子負債：対前期増減額 △3,911百万円
- ・未払金：対前期増減額 177百万円

▶ 純資産：8,312百万円（対前期増減額1,975百万円）

- ・利益剰余金：対前期増減額 1,743百万円





2024年2月期 第3四半期 出店状況

当第3四半期連結会計期間：新規出店2店舗・退店店舗4店舗・業態変更0店舗

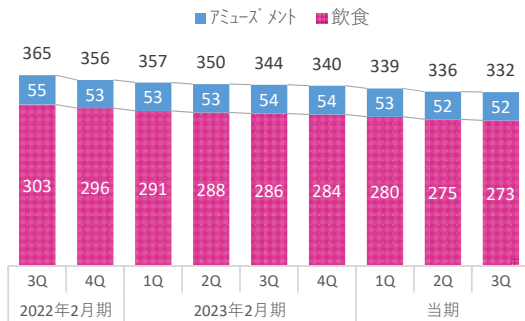
【グループ全店舗数（飲食・アミューズメント）】

飲食	273店舗
アミューズメント	52店舗
直営店舗合計	325店舗
ライセンス+運営受託店舗	9店舗
全店舗合計	334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】



【直営店舗出退店実績（飲食・アミューズメント）】

期	四半期	出店	退店	連結範囲の変更	直営店舗数	業態変更
2020年2月期	1Q※1	12	7	53	486	0
	2Q	5	2	0	489	0
	3Q	7	4	0	492	5
	4Q	4	7	0	489	2
2021年2月期	1Q	3	12	0	480	0
	2Q	5	23	0	462	2
	3Q※2	0	9	△70	383	2
	4Q	1	10	0	374	0
2022年2月期	1Q	0	9	0	365	0
	2Q	1	7	△3	356	0
	3Q	0	0	0	356	0
	4Q	1	7	0	350	6
2023年2月期	1Q	0	6	0	344	0
	2Q	0	4	0	340	4
	3Q	1	2	0	339	1
	4Q	0	3	0	336	1
2024年2月期	1Q	1	5	0	332	2
	2Q	2	7	0	327	1
	3Q	2	4	0	325	0

※1 株式会社エスエルディーの連結化に伴う店舗数増加であります。

※2 株式会社ゼットンの連結範囲除外に伴う店舗数の減少であります。

コア事業

既存ブランドをエリア特性と多様な利用シーンに併せスピノフ  
アクアシティお台場内に新規オープン！

飲食



## 「焼鳥トリフク食堂」を2023年9月15日オープン



< 焼鳥トリフク食堂（東京都港区台場） >



✦ 焼鳥トリフク食堂

### 多様な利用シーンにフィットするブランド開発

ビジネスや観光など多様なご利用シーンに対応すべく、昼の時間帯からお酒やご飯と共に居酒屋メニューをお楽しみいただける他、食堂として一日を通して定食メニューもお召し上がりいただけます。こだわり抜いた鶏料理をご堪能いただける居酒屋「鳥福」ブランドとしては、商業施設内初出店となります。

コア事業

ロケーションのよい空間でこだわりのメニューを  
既存ブランドをブラッシュアップし新規オープン！

飲食



## 「24/7 café apartment 池袋」を2023年10月6日オープン



<24/7 café apartment 池袋（東京都豊島区南池袋）>



24/7CAFÉ APARTMENT  
ナチュラルワインとひと手間はけたグリル

コンセプトは、“24hours/7days”  
いつでも、誰とでも。

ゆっくりと自分の家でくつろげるような、白を基調とした居心地の良い空間はそのままに、既存3店舗(東京都・愛知県・大阪府)とはまた異なり、氷温熟成肉のグリルと産地直送の野菜、ナチュラルワインなど上質なお食事を気軽にお楽しみいただけるカフェ・レストランになります。



## コア事業

人気キャラクターやコンテンツとのコラボ  
グループ各社の店舗特性を活かし集客力を強化

飲食



Diamond Dining



## 期間限定のIPコンテンツとのコラボレーションカフェを実施

### コア事業の収益回復

コア事業	<p><b>展開チャネルの拡充</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>展開チャネルの創出</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>地域密着を目的として各自治体との連携</li> <li>ホテル・不動産事業における成長戦略を検討</li> <li>在入プラットフォームの拡大</li> </ul> <p><b>開発力を起点とする“ブランド価値”の提案を強化</b></p>	<p><b>拡張価値</b></p> <p><b>成長課題に対する取組み</b></p> <p><b>拡張の目的</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>科学的な検証でのLTVの最大化</li> </ul> <p><b>顧客接点の最大化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>共創パートナーとのアライアンス</li> <li>ターゲット顧客層の拡張コンテンツの創出</li> </ul> <p><b>共創パートナーとのLTVの最大化</b></p>
	<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、ホテル・不動産事業を軸とした収益的なブランドの確立</li> </ul> <p><b>コア事業の収益回復</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>業種及び店舗間における高付加価値取引の再構築</li> <li>IP事業モデルの推進</li> </ul> <p><b>各ブランドの原点超越の徹底</b></p>	<p><b>新たな事業領域の拡張</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>オーガニックでの開発、M&amp;A等を含めた新規事業の早期実現</li> <li>コンテンツ、シェアハウスの新たな検討開発</li> </ul> <p><b>次なる収益源の事業化に向けた取組み</b></p>

事業領域の強化

### 3Qの主なコラボ実績



コア事業の収益を回復し、さらに様々なコンテンツを通して事業領域を拡大し新たな客層へアプローチをすることを目的に、各種IPコンテンツを活用したコラボレーションカフェ等を継続的に実施。

- ✓ 『BAGUS』ブランドと「北斗の拳 40周年 大原画展」とのスペシャルコラボレーション
- ✓ TVアニメ『【推しの子】』のテーマカフェ
- ✓ 『kawara CAFE&DINING KITTE博多店』における大相撲九州場所の開催を記念した期間限定のコラボカフェ等

## コア事業

ビリヤード・ダーツ・カラオケ業態とインターネットカフェ業態ポイント共通化  
ブランド間相互送客を強化しLTVの最大化を図る

## アミューズメント



## 「BAGUS」公式アプリリニューアル



イベント情報やお得なキャンペーンも、もう逃さない。

**BAGUS OFFICIAL APP**

ダウンロードはこちら



バグース



初回限定  
ダウンロード特典  
割引クーポン  
プレゼント



## 「遊ぶ・集う・寛ぐ」を網羅した『BAGUS公式アプリ』

「アミューズメント」or「インターネットカフェ」情報が選べるブランド選択機能を搭載し、会員登録をすることでどちらの業態でも使用することのできる共通ポイントを貯めることができます。BAGUSブランドの最新情報配信や、MAP検索による近隣店舗探しやクーポン配信によりお得に店舗をご利用いただけます。

新たなマーケット

ホテル・不動産



暮らしも学びも遊びもシェアで高入居率  
若い世代の支援

## シェアハウス「SUNNYSIDE INN 材木座II」をオープン

SUNNYSIDE INN <シェアハウス>



### “若い世代のライフスタイル多様化に対応”

入居率88.4%（2023年8月時点）を誇る「SUNNYSIDE INN」を鎌倉市材木座に新規オープン。海岸まで徒歩1分のためサーフボード置場設置、屋上テラスからは海一望と湘南への憧れを持つ若者の興味をそそる1棟です。  
年内に満室を目指しています。



SDGs対応

Think globally, act locally  
SDGsへの取り組み

飲食



Diamond Dining

ホテル・不動産



## 食品ロス削減への取り組みや地球環境保全の学びを推進

Park South Sandwichなど4店舗 <飲食>

広島・福岡合計4店舗にて  
食品フードロス削減対策を実施



出数予測の精度を上げて必ずしも売り切れるわけではなく、また少なすぎるとチャンスロスになるため、営業終了時点で処分しなければならない商品が多数ある状態で、商品を破棄することは以前よりフードロスの観点から課題でした。これらに対応するため、持続可能な経済を見据えて食の心地よい売り方・買い方を応援する「TABETE」の想いに共感し、**フードロス削減への取り組みを推進**

SHOTEL CHIGASAKI <ホテル>

TEAM530× 8HOTEL CHIGASAKI  
ビーチクリーン&石鹸作りワークショップ



6月から月1回で始まったビーチクリーン&石鹸作りワークショップでは、近隣の方々も交え毎回40名以上が参加されており、海の街茅ヶ崎ならではの環境意識の高さが伺えます。8HOTELでは「**ECO FRIENDLY HOTEL**」を目指し、この活動のルーティーン化を図る

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 text 'Dynamic & Dramatic' is centered over the image, with 'Dynamic' in red and 'Dramatic' in blue.

# *Dynamic & Dramatic*

2024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	<b>飲食</b> (273店舗) 売上構成比 <b>72.8%</b>		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11月末時点で国内273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。
	<b>アミューズメント</b> (52店舗) 売上構成比 <b>20.1%</b>		「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。 厳選した立地のみ出店を行い、今後さらなる収益性向上を目指す。 2023年11月末時点で国内52店舗を展開。
不動産事業	<b>ホテル・不動産</b> (ホテル6棟) 売上構成比 <b>7.1%</b>		「湘南を世界のSHONANへ」というスローガンのもと、湘南の感性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。 2022年6月に「SNL不動産 伊勢原店」をオープン。

## 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、大幅な増収

▶ 外食需要の回復などにより、増収増益

増加	売上高	：	199.4億円	対前年同期比：	121.1%
増加	営業利益	：	17.9億円	対前期増減額：	22.6億円

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公式アプリをリニューアル

増加	売上高	：	55.1億円	対前年同期比：	121.1%
増加	営業利益	：	10.7億円	対前期増減額：	6.2億円

ホテル  
・不動産

## 主に販売用不動産の売却が売上高及び営業利益に寄与

▶ 「PARK IN HOTEL ATSUGI」の一棟貸は計画通り第1四半期末(5月末)に合意解約

増加	売上高	：	19.3億円	対前年同期比：	90.9%
増加	営業利益	：	4.0億円	対前期増減額：	△2.3億円





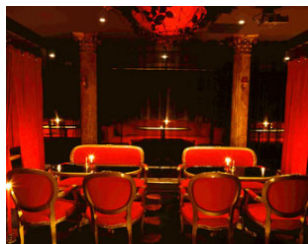
おしゃれにカフェ・ガッツリお食事・お祝い行事 etc

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）



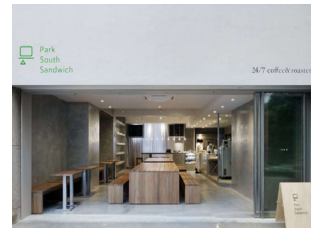
kawara CAFE（東京）



鴨ときどき馬（東京）



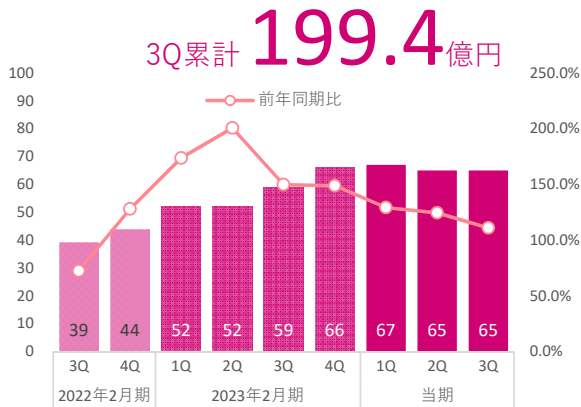
chano-ma（大阪）



Park South Sandwich（広島）

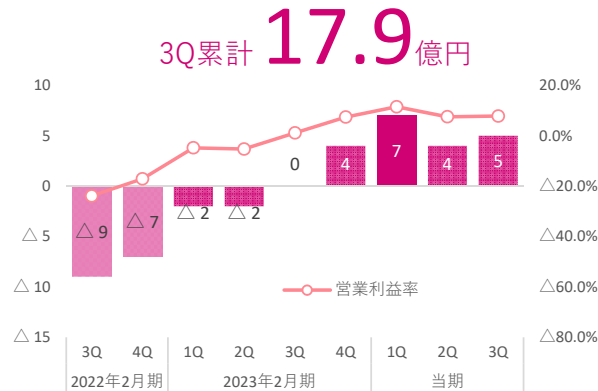
売上高  
対前年同期比

121.1  
%

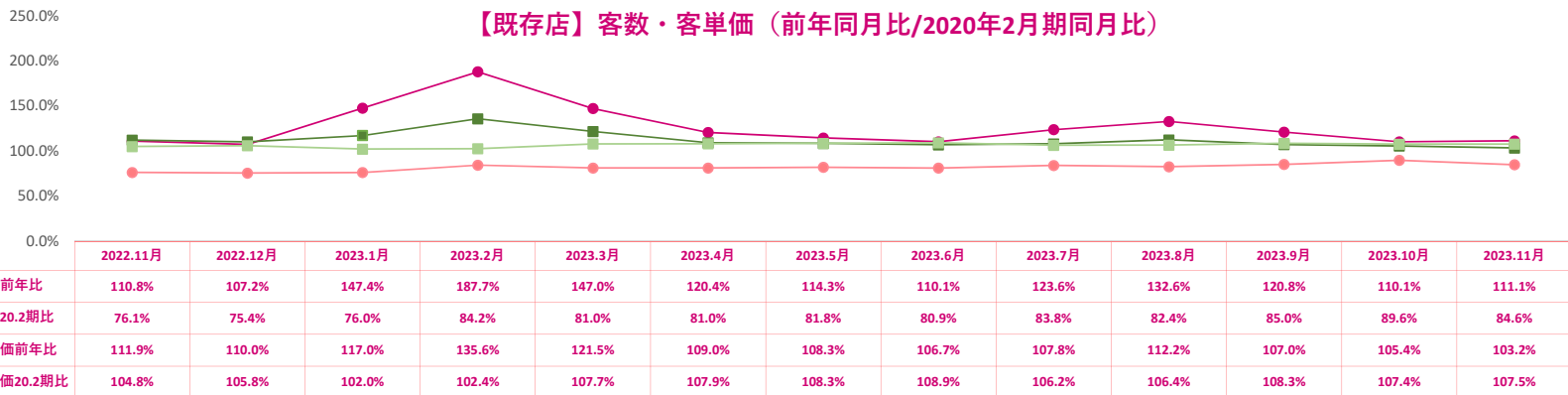


営業利益  
対前期増減額

22.6  
億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）







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）

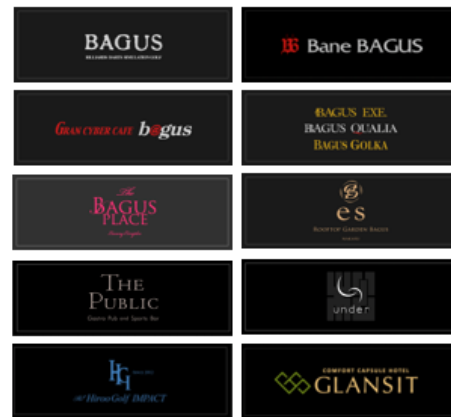
プロデュースするのは、洗練された大人のエンターテインメント空間

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。

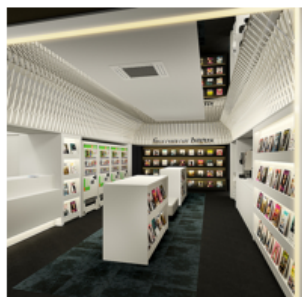
多様でありながら、全ての事業展開に一貫するのは、  
ホスピタリティ精神とクオリティの高いサービスの提供です。

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



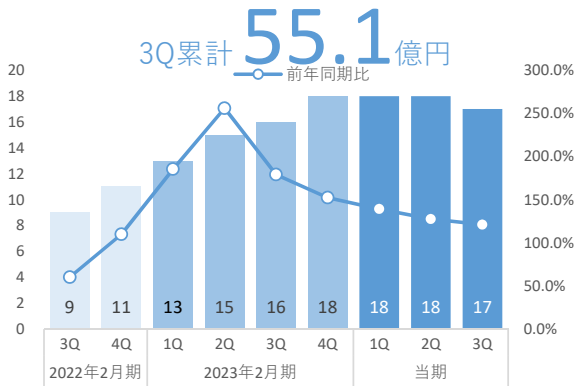
THE PUBLIC



Hiroo Golf IMPACT

売上高  
対前年同期比

121.1  
%

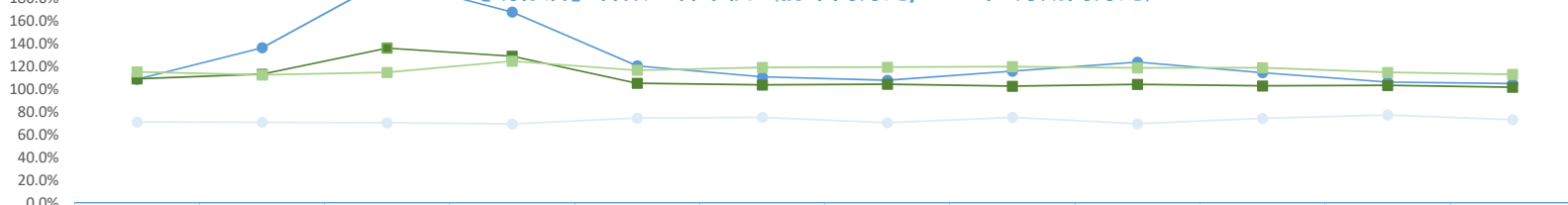


営業利益  
対前期増減額

6.2  
億円



【既存店】客数・客単価（前年同月比/2020年2月期同月比）



	2022.12月	2023.1月	2023.2月	2023.3月	2023.4月	2023.5月	2023.6月	2023.7月	2023.8月	2023.9月	2023.10月	2023.11月
● 客数前年比	108.7%	136.4%	196.4%	167.7%	120.5%	110.8%	107.8%	115.8%	123.8%	114.5%	106.2%	104.8%
○ 客数20.2期比	71.1%	70.9%	70.4%	69.4%	74.6%	75.2%	70.5%	75.2%	69.6%	74.3%	77.3%	73.1%
■ 客単価前年比	109.1%	113.2%	136.1%	129.0%	105.2%	103.7%	104.3%	102.6%	104.2%	102.9%	103.3%	101.7%
■ 客単価20.2期比	115.2%	112.5%	114.7%	124.6%	116.6%	119.1%	119.3%	119.8%	118.7%	118.8%	114.7%	113.0%

## 湘南を世界の**SHONAN**へ

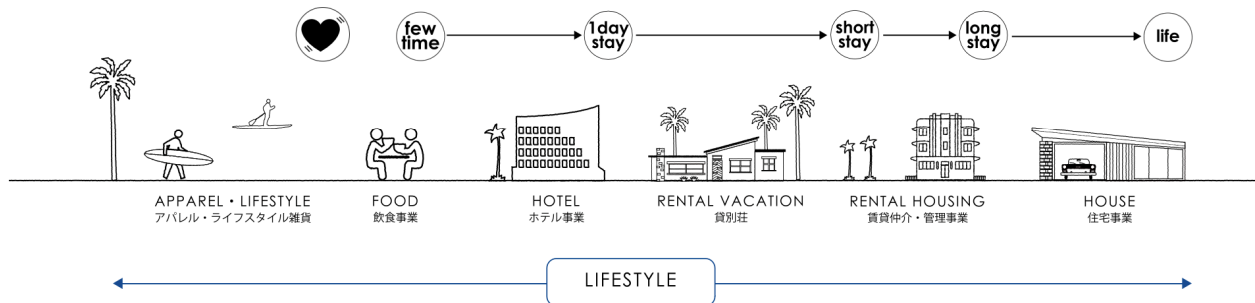
- 湘南の感度の高いビーチカルチャーをベースとした人々の暮らしにかかわる事業に注力 -

*Think Globally, Act Locally*



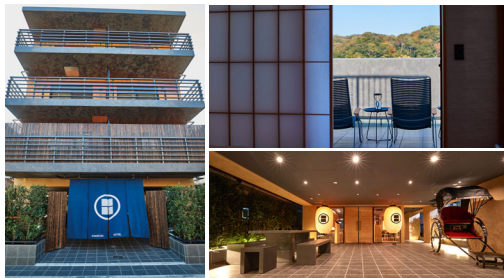


# WHAT WE DO



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)

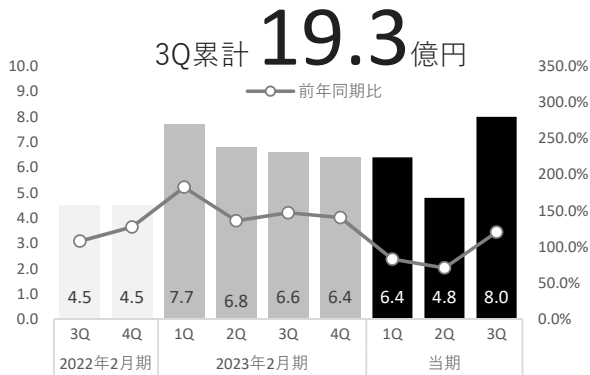
## 貸テナ < RENTAL CONTAINER >



ルームマートテナ  
湘南エリア最大規模の屋外トランクルーム

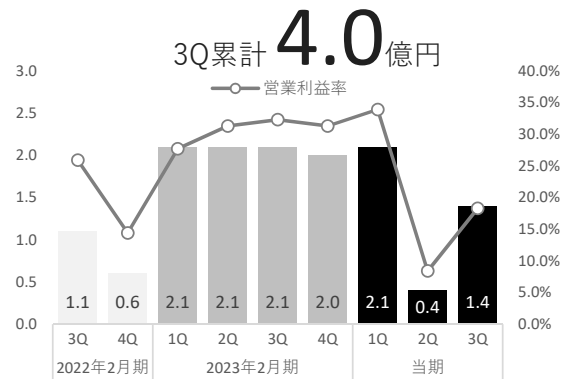
売上高  
対前年同期比

90.9  
%



営業利益  
対前期増減額

△ 2.3  
億円



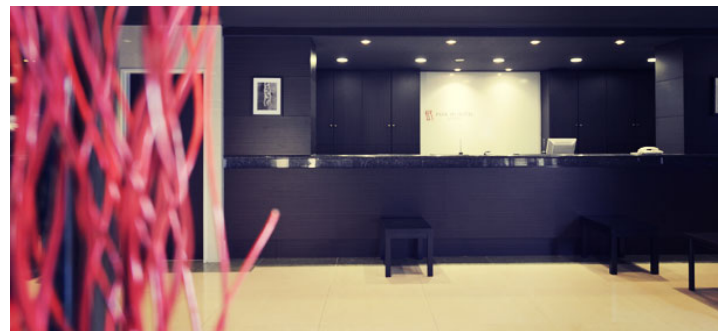
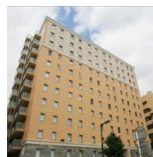
## 同四半期対比 減収減益で着地

売上高:対前年同期比90.9%/営業利益:対前年同期比63.1%

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神奈川県へ一棟貸することで、逼迫する地域医療の負担軽減に努めることを目的に、「PARK IN HOTEL ATSUGI」を2021年2月期より神奈川県へ提供していましたが、2023年5月末（当第1四半期末）で当該契約が終了となり、**2024年3月中旬までのリニューアル期間は家賃コスト等のみが計上（当初予算に既に織込済）**

**上記コスト負担があるものの、第3四半期会計期間における売上高及び営業利益等の増加の主な要素としては、大型の販売用不動産の売却があったことによるものであります。**

## 2024年3月中旬のリニューアルオープンを予定



<PARK IN HOTEL ATSUGI（神奈川県厚木市）>



(ご参考)



## 「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消に関するお知らせを2023年10月13日に公表



2023年10月13日

各位

会社名 株式会社DDグループ  
 代表者名 代表取締役社長 松村 厚久  
 (コード番号:3073 東証プライム)  
 問合せ先 専務取締役グループ経営管理部長 斉藤 征晃  
 電話番号 03-6858-6080 (代表)

### 「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消に関するお知らせ

当社は、本日公表の「2024年2月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」において、「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

当社は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響による緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置を受け、酒類の提供の制限や一部店舗では臨時休業や営業時間短縮の措置を継続して行ったことや、リモートワーク推奨や会社自費、都道府県をまたぐ移動の自粛等の影響により、2020年3月以降売上高が激減してまいりました。これら業績に甚大な影響を与えた事象に対応するため、経費の削減や各種助成金の活用等を継続して行ったものの、営業損失、経営損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上したこと等から、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在してまいりました。

一方で、当第2四半期連結累計期間において新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のための行動制限や入居規制が緩和され、5月には感染症法上の分類において5類に移行されるなど、社会全体でアフターコロナに向けた動きが加速されました。またこれらを受け、リモートワークの減少により人流が回復したことで食料利用頻度が増加したことや、国の観光支援により、全国規模でのマクドナルド・イズム需要の高まりが見られたこと等から、当第2四半期連結累計期間の経営成績は、売上高18,218百万円(前年同期比22.2%増)、営業利益1,671百万円(前年同期は505百万円の営業損失)、経常利益1,575百万円(前年同期は89百万円の経常損失)、親会社株主に帰属する当四半期純利益は1,421百万円(前年同期比280.6%増)となり、前連結会計年度から各段階利益において安定した黒字を計上し、業績が堅調に推移いたしました。

加えて、グループ企業を含めたコストの圧縮、不採算店舗の退店、手許流動性の確保により経営基盤が安定していることや、当第2四半期連結累計期間において、3,571百万円の借入金の返済を実施したことにより財務内容の大幅な改善が図れ、主要取引銀行の支援等も継続しており、2024年2月期(通期)においても、2023年10月13日公表の「2024年2月期 通期連結業績予想の修正(上方修正)」に関するお知らせのとおり、業績が当初の計画を大きく上回る見込みとなっております。

当社は、このような状況を総合的に判断した結果、現時点において継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況は存在しないものと判断し、「2024年2月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」において「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消することいたしました。

株主、取引先をはじめとするステークホルダーの皆様には大変ご心配をおかけいたしました。今後の更なる業績及び金品価値の向上に努めてまいりますので、引き続き、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

## 記載解消理由

- ① 新型コロナウイルス感染症の感染症法の位置づけが「2類相当」から「5類」に移行されるなど、**アフターコロナに向けた動きが加速**したこと
- ② 前連結会計年度から各段階利益において安定した黒字を計上し、**業績が堅調に推移**していること
- ③ グループ企業を含めたコストの圧縮、不採算店舗の退店、**手許流動性の確保により経営基盤が安定**していること
- ④ 当第2四半期連結累計期間において、**3,571百万円の借入金の返済を実施したことにより財務内容の大幅な改善が図れ**
- ⑤ **主要取引銀行の支援等が継続**していること
- ⑥ 「2024年2月期通期連結業績予想の修正(上方修正)」に関するお知らせのとおり、**業績が当初の計画を大きく上回る見込み**であること



①～⑥までの事象を総合的に勘案した結果、**継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象又は状況は存在しない**と判断

- グループビジョンへの取組みと共にESG課題の取組みを通じ、社会的価値・経済的価値の向上と両立を図る

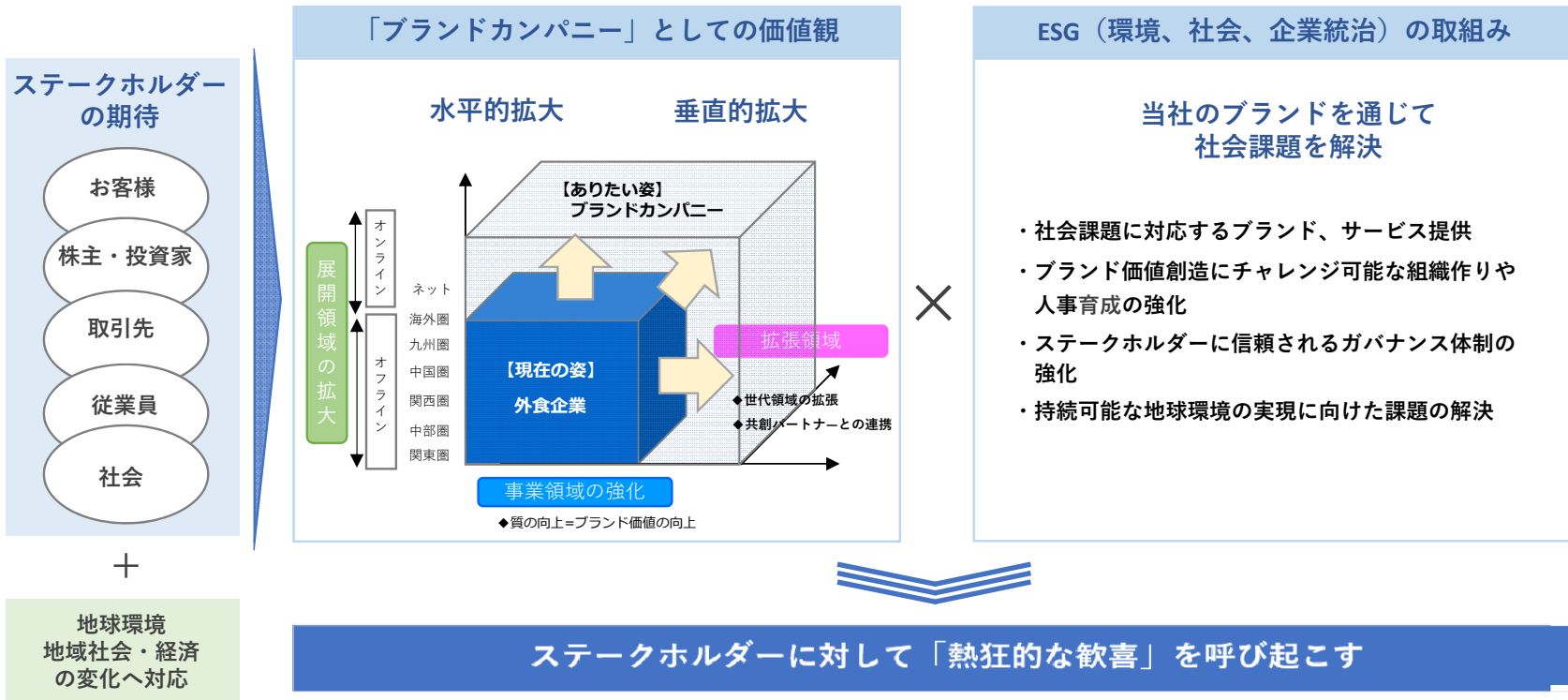
(単位：百万円)

		2023年2月期 (実績)	2026年2月期 (計画)	増減額/増減率
財務目標 (経済的価値)	売上高	32,235	40,000	7,764
	営業利益	467	2,800	2,332
	経常利益	838	2,700	1,861
	ROE	17.4%	20%	2.6point
非財務目標 (社会的価値)	女性管理職比率	24.2%	現状水準維持	—
	気候変動対応	・ CO2排出削減	【検討課題 2024年2月期まで】 ・ CO2排出削減方針の策定	—

- ・「グループ経営力」の強化に向けた具体的なテーマと重点施策項目は以下のとおり
- ・「LTVの最大化」のため「ブランド（業態）」「チャンネル（エリア）」「ライフスタイル（ステージ）」等の拡充

1 コア事業の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● グループ連携による出店場所の確保</li><li>● グループ経営力を活かしたブランドの創出強化</li><li>● LTV（LIFE TIME VALUE）の最大化</li><li>● ブランドポートフォリオの強化によるドミナント出店</li></ul>
2 展開チャンネルの拡張	<ul style="list-style-type: none"><li>● SC（Shopping Center）、フードコートなどの新たな販売チャンネル開拓を行い展開エリアの拡充を実現</li><li>● 地域創生を目的とした各自治体との連携強化</li><li>● 新たなチャンネルに応じたブランド開発</li><li>● EC事業による新たなチャンネル開拓</li></ul>
3 事業領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"><li>● M&amp;Aを活用した新規事業領域の拡張</li><li>● ホテル、不動産セグメントの販売商品の拡充</li><li>● グループ連携によるIPコンテンツ事業の強化</li></ul>
4 財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>● ROE 20%以上、有利子負債依存度50%まで低減</li><li>● 営業利益 2.8 億円以上（2026年2月期）</li></ul>

- ・ LTV (LIFE TIME VALUE) の最大化による「ブランドカンパニー」としての価値創出とともに、社会課題の解決に向けたESGの取組みを推進することで、企業価値を高め、「熱狂的な歓喜」を呼び起こす



# 新連結中期経営計画のLTVの最大化マップ

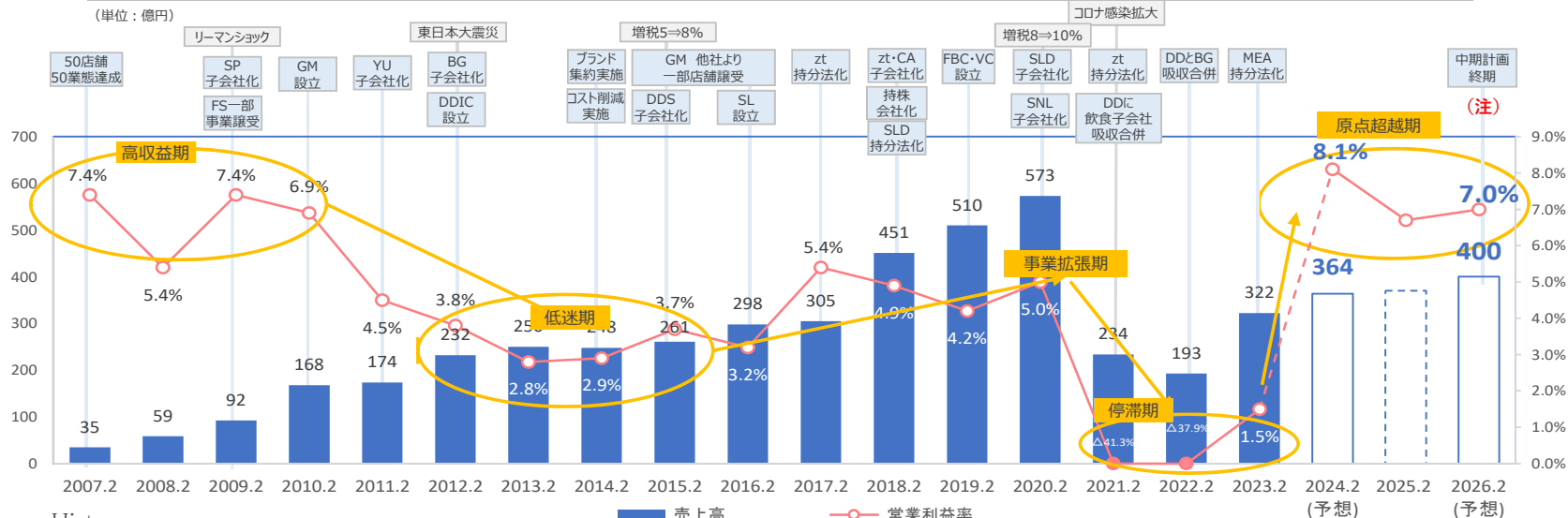
- 創造的であり革新的であるブランド価値を軸に幾何学的な倍数でLTVの最大化を目指す



# (ご参考) 当社グループ業績推移 (注：中期計画終期(2026年2月期) 予想は当期通期業績進捗を踏まえ修正予定)

## 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                             | 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    |
| 2016年2月期 株式会社The Sailing (SL) 設立  | 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                                |

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 : [ddg\\_ir@dd-grp.com](mailto:ddg_ir@dd-grp.com)





**DD GROUP**

***Dynamic & Dramatic***

大胆かつ劇的に行動する