



株式会社DDホールディングス

2022年2月期 第1四半期 決算補足説明資料

2021年7月20日

(証券コード：3073)

連結業績トピックス



株式会社ダイヤモンドダイニング
【わらやき屋 九段下】（東京）

1 **新型コロナウイルス感染症の拡大長期化の影響を受けるが赤字幅改善**
→売上高41.6億円（前年同四半期比8.9%減）経常利益▲0.2億円（前年同四半期▲43億円）

2 **時短営業要請に係る感染拡大防止協力金等を「助成金収入」に計上**
→政府及び各自治体からの要請に係る「助成金収入」を営業外収入に2,075百万円計上

3 **二毛作業態を15店舗開店し、複数のデリバリーブランドを展開**
→当四半期末で二毛作業態20店舗となり、デリバリー売上高は、前年同四半期比923%増加

コーポレートトピックス①

四半期会計期間別推移：赤字継続

四半期業績推移

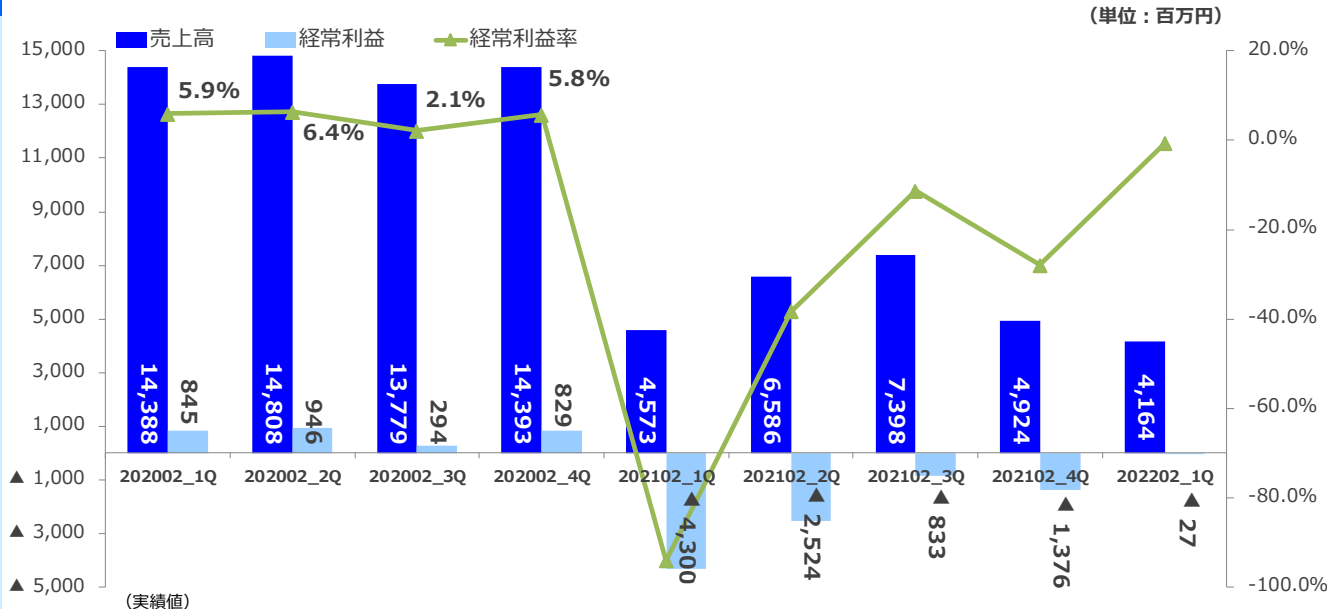
四半期累計売上高

41.6億円
(YoY 8.9%減)

四半期累計経常損失

▲0.2億円

当四半期会計期間は、助成金収入2,075百万円計上により経常利益は改善傾向



(実績値)

	2020年2月期				2021年2月期				2022年2月期 1Q
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	
売上高	14,388	14,808	13,779	14,393	4,573	6,586	7,398	4,924	4,164
経常利益	845	946	294	829	▲4,300	▲2,524	▲833	▲1,376	▲27
経常利益率	5.9%	6.4%	2.1%	5.8%	-94.0%	-38.3%	-11.3%	-27.9%	-0.7%

コーポレートトピックス①-2

債務超過解消に向けた計画の進捗状況

- ◆ 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▲111百万円までの改善

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	2020年9月1日付けで飲食セグメントの完全子会社5社を、株式会社ダイヤモンドダイニングを合併存続会社とする吸収合併を実施し、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。	2022年2月28日	左記計画通り2020年9月1日以降新会社体制整備を継続し、不採算事業の整理・縮小に向け継続して検討
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。	2022年2月期以降	前々年度と比較して、販管費は4,761百万円（前年同期比30.1%減）の減少
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たものの、 <u>9店舗</u> 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前年同四半期から退店店舗は減少見込み
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、主要取引銀行からの継続した支援をいただくため良好な関係を維持し、今後も協議を継続することに加え、行使価格修正条項及び行使許可条項付第6回新株予約権及び同第7回の新株予約権での資金の調達を行い資本の充実を図る。	2022年2月28日	当第1四半期連結累計期間において第6回新株予約権の行使により調達した資金は332百万円。

コーポレートトピックス②

新規サービス・マーケットの創出

◆ 「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>

◆ 「新たな生活様式」の定着を鑑み、デリバリープラットフォームを利用した「デリバリー業態」の拡充を推進

デリバリー売上高（前年同四半期対比）



主要デリバリーサービス



豚一番

株式会社エスエルディーにて展開していたブランドを株式会社ダイヤモンドダイニングの店舗でも運用スタート



ステーキ五郎咖喱

金沢カレーを展開する「ゴーゴーカレー」とのコラボレーション商品を展開



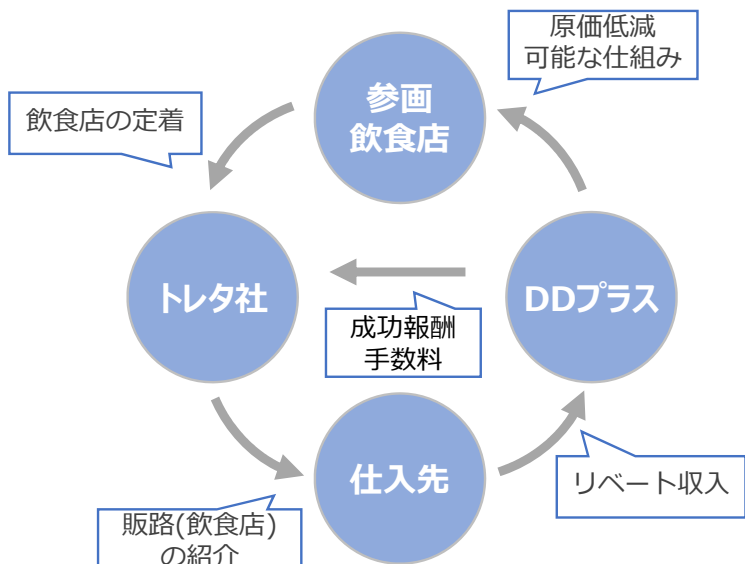
韓国食堂コリアンズTIME

本格的な韓国料理を味わうことができるデリバリー限定業態

コーポレートトピックス③-3 新たなサービス（他社との協業）の開始

- ◆ 株式会社トレタ社とのアライアンスにより、当社グループの購買力を活用したプラットフォームビジネスを開始するものの新型コロナウイルス感染拡大は収束に至らず、外食業界全体の仕入れが縮小しており、今期内の本格スタート

アライアンスイメージ



プラットフォームビジネス

強み	<ul style="list-style-type: none"> 過去のM&Aで得た各社の仕入契約上の有利な条件や価格等の情報力 その結果としてスケールメリットを発揮
----	---

4者のWin-Win	飲食店	当社グループのバイイングパワー（購買力）を活用し、原価低減メリットを享受
	トレタ社	当サービスの手数料収入を取得。かつ、クライアント飲食店のトレタ社サービスへの定着化を促進
	仕入先	トレタ社クライアントが新たな卸先となり、コロナ禍で縮小気味の販路を拡大
	DDプラス	参画飲食店（中小企業）を束ねることで調達量を拡大し、仕入先からのリベートを確保

連結業績



株式会社バグース
【THE PUBLIC SIX】（東京）

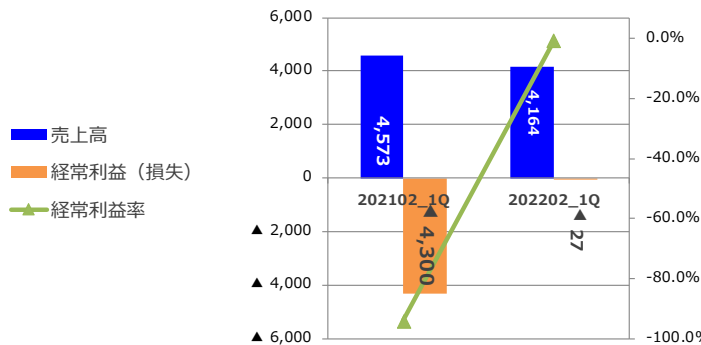
連結損益計算書の概況（累計）

（単位：百万円）

科目名	2021年2月期	2022年2月期	増減額	増減率	コメント
	1Q実績	1Q実績			
売上高	4,573 -	4,164 -	▲ 409	▲8.9%	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、時短営業や酒類提供の制限の実施やゼットン持分法適用関連会社へ異動した結果、▲8.9%（前々期比71.1%）の減少 緊急事態宣言の発令等による営業時間及び酒類提供の自粛要請等の影響があったものの前年同四半期と比較して、食材、飲材のロスの低減等による効果もあり▲2.6pointまで改善
売上原価	1,164 25.5%	950 22.8%	▲ 213	▲18.4% ▲2.6point	
売上総利益	3,408 74.5%	3,213 77.2%	▲ 195	▲5.7% 2.6point	新型コロナウイルス感染症の感染拡大長期化の影響を受け、人件費▲22.6point,地代家賃▲4.9point,減価償却費▲2.8point、販促費▲2.4pointそれぞれ減少しております。
販売費及び一般管理費	7,687 168.1%	5,371 129.0%	▲ 2,315	▲30.1% ▲39.1point	
営業利益（損失:▲）	▲ 4,278 ▲ 93.5%	▲ 2,157 ▲ 51.8%	2,120	-	-
経常利益（損失:▲）	▲ 4,300 ▲ 94.0%	▲ 27 ▲ 0.7%	4,272	-	助成金収入（時短要請協力金等）を2,075百万円計上
親会社株主に帰属する 四半期純利益（損失:▲）	▲ 2,603 ▲ 56.9%	▲ 139 ▲ 3.3%	2,464	-	減損損失：83百万円（前年同四半期87百万円）計上 法人税等合計：38百万円（前年同四半期▲1,259百万円）計上

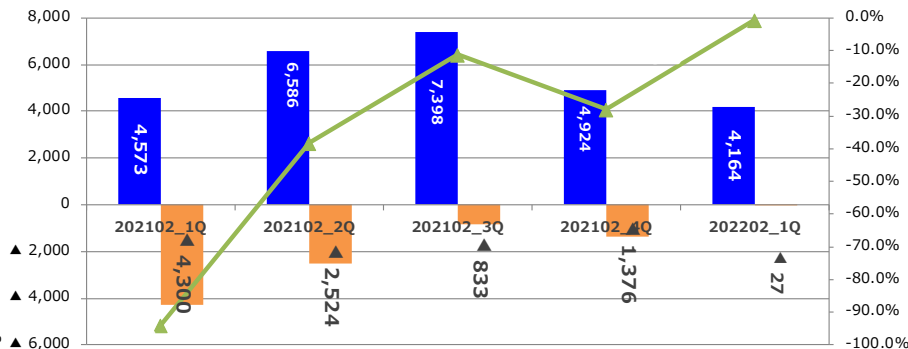
連結損益計算書の概況（四半期推移）

通期（累計）



四半期会計期間推移

（単位：百万円）



	2021年2月期	2022年2月期
	1Q実績	1Q実績

売上高	4,573	4,164
売上原価	1,164	950
売上総利益	3,408	3,213
販売費及び一般管理費	7,687	5,371
営業利益（損失）	▲4,278	▲2,157
経常利益（損失）	▲4,300	▲27
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益（損失）	▲2,603	▲139
EBITDA	▲3,841	▲1,893
（ご参考）のれん控除前営業利益（損失）	▲4,212	▲2,112

	2021年2月期				2022年2月期
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	1Q実績

売上高	4,573	6,586	7,398	4,924	4,164
売上原価	1,164	1,574	1,616	1,059	950
売上総利益	3,408	5,012	5,782	3,865	3,213
販売費及び一般管理費	7,687	7,565	6,479	6,040	5,371
営業利益（損失）	▲4,278	▲2,553	▲697	▲2,175	▲2,157
経常利益（損失）	▲4,300	▲2,524	▲833	▲1,376	▲27
親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益（損失）	▲2,603	▲2,980	▲701	▲2,221	▲139
EBITDA	▲3,841	▲2,095	▲343	▲1,805	▲1,893
（ご参考）のれん控除前営業利益（損失）	▲4,212	▲2,487	▲650	▲2,130	▲2,112

セグメント別業績概況（四半期推移）

1Q（累計）

		2021年2月期	2022年2月期
		1Q実績	1Q実績
飲食	売上高	3,598	3,015
	営業利益（損失）	▲ 3,218	▲ 1,502
	営業利益率	▲89.4%	▲ 49.8%
アミューズメント	売上高	761	723
	営業利益（損失）	▲ 699	▲ 431
	営業利益率	▲91.8%	▲ 59.7%
不動産サービス	売上高	213	424
	営業利益（損失）	▲ 45	132
	営業利益率	▲21.2%	31.2%
全社	売上高	4,573	4,164
	営業利益（損失）	▲ 4,278	▲ 2,157
	営業利益率	▲93.5%	▲ 51.8%

四半期会計期間

（単位：百万円）

					2021年2月期					2022年2月期	
					1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績			1Q実績
					3,598	5,201	5,475	3,484			3,015
					▲ 3,218	▲ 1,936	▲ 458	▲ 1,401			▲ 1,502
					▲89.4%	▲37.2%	▲8.4%	▲40.2%			▲ 49.8%
					761	1,202	1,505	1,080			723
					▲ 699	▲ 248	19	▲ 247			▲ 431
					▲91.8%	▲20.7%	1.3%	▲22.9%			▲ 59.7%
					213	183	416	359			424
					▲ 45	▲ 58	137	62			132
					▲ 21.2%	▲ 31.8%	32.9%	17.3%			31.2%
					4,573	6,586	7,398	4,924			4,164
					▲ 4,278	▲ 2,553	▲ 697	▲ 2,175			▲ 2,157
					▲93.5%	▲ 38.8%	▲ 9.4%	▲ 44.2%			▲ 51.8%

同四半期_四半期実績（2022年2月期1Q）対比

【全セグメント】

新型コロナウイルスの感染状況は、エリアにより違いはあるものの、感染拡大は依然として収束に至らず、2021年4月25日に緊急事態宣言が再発出されたことにより、営業時間短縮や酒類提供の制限を受け、同1四半期会計期間比（前々年比）の売上高は飲食セグメント▲16.2%（▲74.7%）、アミューズメントセグメント▲5.0%（▲70.8%）の結果となりました。

営業利益につきましては、「経営合理化等を含む今後の経営方針」「債務超過解消に向けた取組み」で公表させていただいたグループ会社の見直し、地代家賃の減額交渉、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継続して実施しており、販売費及び一般管理費合計では、前々同期（2020年2月期）と比較して、4,761百万円（前年同期比30.1%減）の減少。

不動産サービスセグメントにおいては、前連結会計年度より神奈川県からの要請を受け、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（一棟有償借上げ）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いたしました。

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りました。その結果、当四半期会計期間においては、132百万円（営業利益率31.2%）となりました。

主要係数（四半期推移）



1Q（累計）

	2021年2月期	2022年2月期
	1Q実績	1Q実績
売上原価率	25.5%	22.8%
販管費率	168.1%	129.0%
営業利益率	▲93.5%	▲51.8%
（ご参考）のれん償却除前営業利益率	▲92.1%	▲50.7%
経常利益率	▲94.0%	▲0.7%
EBITDA	▲3,841	▲1,893

通期（累計）

	2021年2月期	2022年2月期
	1Q実績	1Q実績
有利子負債額	25,330	24,963
ネットD/Eレシオ	4.4	▲30.8
自己資本比率	11.7%	▲2.5%

四半期会計期間

	2021年2月期				2022年2月期
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	1Q実績
		25.5%	23.9%	21.9%	21.5%
	168.1%	114.9%	87.6%	122.7%	129.0%
	▲93.5%	▲38.8%	▲9.4%	▲44.2%	▲51.8%
	▲92.1%	▲37.8%	▲8.8%	▲43.3%	▲50.7%
	▲94.0%	▲38.3%	▲11.3%	▲27.9%	▲0.7%
	▲3,841	▲2,095	▲343	▲1,805	▲1,893

四半期会計期間

	2021年2月期				2022年2月期
	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q実績	1Q実績
		25,330	26,897	25,464	24,301
	4.4	15.0	28.6	▲20.3	▲30.8
	11.7%	3.7%	2.0%	-3.1%	▲2.5%

【売上原価率】 前連結会計年度比においては、▲2.6pointの低減となるが、前同四半期においては全店臨時休業の影響で食材・飲材ロスが発生したこと等により原価が上昇したことが要因

【経常利益率】 前連結会計年度比で人件費▲22.6point、地代家賃▲4.9point、減価償却費▲2.8point等の低減に加え、時短要請協力金等の「助成金収入」を2,075百万円を計上

【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短期借入金等が増加いたしました。

前会計年度末と比較して有利子負債額は662百万円増加し24,963百万円となり、有利子負債比率は78.3%（前会計年度末：77.6%）に上昇

連結貸借対照表



(単位：百万円)

	2021年2月期 期末	2022年2月期 1Q	前期比増減		2021年2月期 期末	2022年2月期 1Q	前期比増減
流動資産	8,508	9,566	1,057	有利子負債	24,301	24,963	662
現金及び預金	4,259	4,070	▲ 189	その他負債	7,309	7,021	▲ 287
その他流動資産	4,248	5,495	1,246	負債合計	31,610	31,985	374
固定資産	22,703	22,226	▲ 476	株主資本	▲ 1,118	▲ 924	193
有形固定資産	10,956	10,736	▲ 219	利益剰余金	▲ 3,001	▲ 3,141	▲ 140
無形固定資産	3,224	3,168	▲ 55	その他の包括利益累計額	132	115	▲ 17
のれん	3,122	3,077	▲ 45	新株予約権	9	8	▲ 1
投資その他の資産	8,522	8,320	▲ 202	非支配株主持分	674	690	15
繰延資産	97	81	▲ 16	純資産合計	▲ 301	▲ 111	190
資産合計	31,309	31,873	564	負債・純資産合計	31,309	31,873	564

【増減主要要因】

（資産）当第1四半期連結会計期間における総資産の残高は、前連結会計年度末に比べ564百万円増加し、31,873百万円となりました。主要要因といたしましては、現金及び預金、有形固定資産、差入保証金がそれぞれ189百万円、219百万円、249百万円減少したものの、未収入金が1,122百万円増加したこと等によるものであります。

（負債）前連結会計年度末に比べ374百万円増加し、31,985百万円となりました。主要要因といたしましては、短期借入金が増加したこと等によるものであります。

（純資産）前連結会計年度末に比べ190百万円増加し、111百万円の債務超過となりました。主要要因といたしましては、利益剰余金が140百万円減少したものの、資本金、資本剰余金がそれぞれ167百万円、167百万円増加したこと等によるものであります。

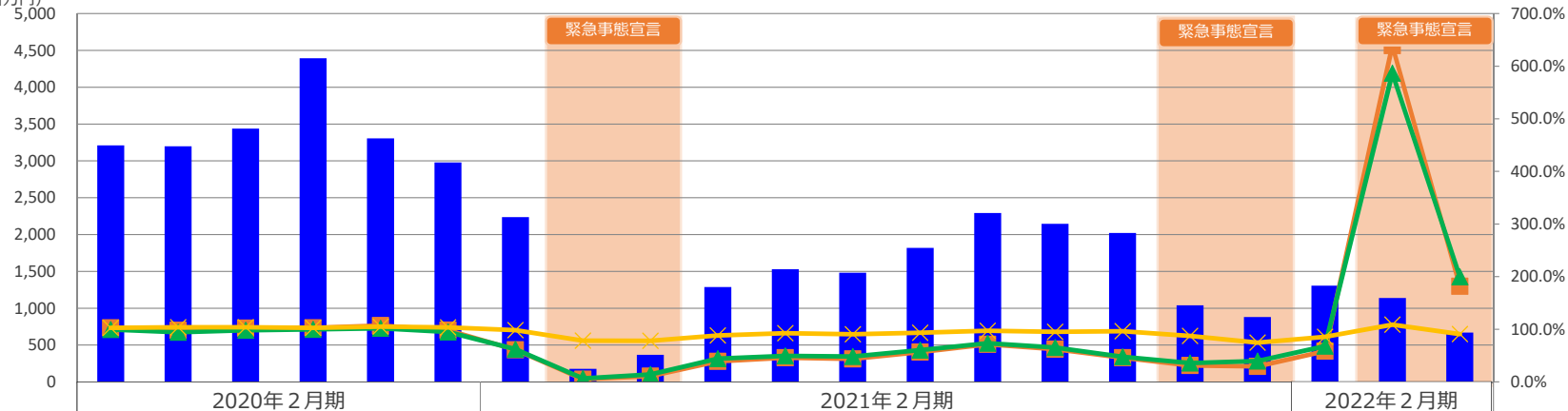
国内全店同年同月比_推移



株式会社ダイヤモンドダイニング
【九州熱中屋 上野LIVE】(東京)

国内全店 売上高・客数・客単価 前年同月比

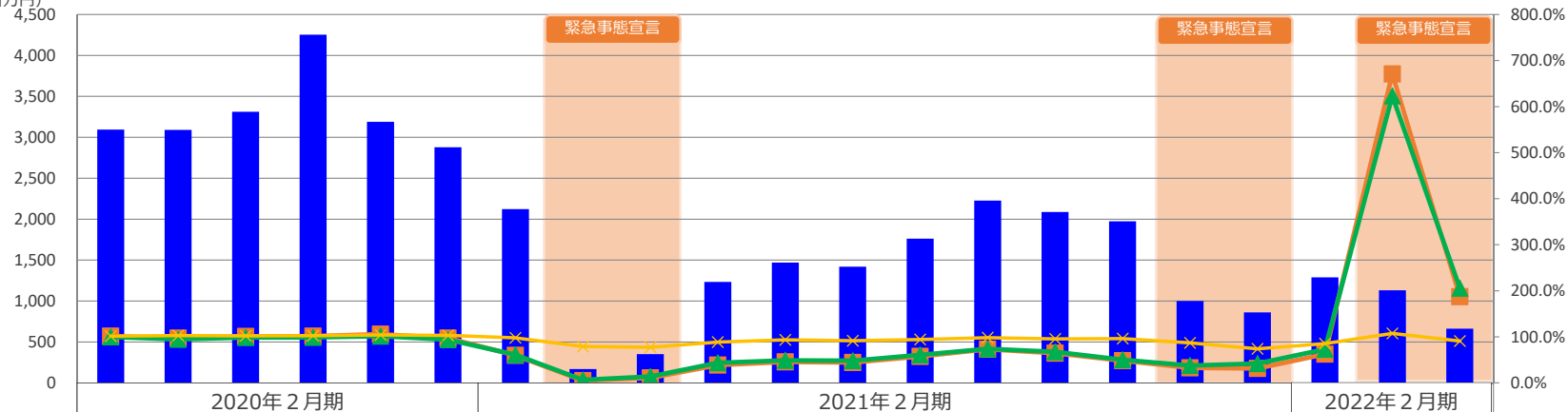
(単位：百万円)



	2020年2月期						2021年2月期												2022年2月期		
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
■ 売上高	3,211	3,200	3,439	4,395	3,306	2,979	2,237	178	368	1,289	1,531	1,484	1,820	2,293	2,147	2,022	1,040	880	1,308	1,140	670
■ 売上高	102.7%	98.1%	102.2%	102.7%	107.2%	98.5%	61.2%	5.2%	11.1%	39.3%	46.0%	43.9%	56.7%	71.7%	62.4%	46.0%	31.4%	29.5%	58.5%	639.3%	181.9%
▲ 客数	99.8%	94.4%	98.3%	99.9%	102.0%	95.0%	62.3%	6.7%	14.2%	44.5%	49.7%	48.4%	60.5%	73.6%	65.4%	47.7%	35.9%	39.6%	68.1%	586.7%	199.9%
✕ 客単価	102.9%	104.0%	103.9%	102.8%	105.1%	103.7%	98.4%	78.6%	78.1%	88.4%	92.7%	90.7%	93.6%	97.4%	95.4%	96.5%	87.6%	74.7%	85.8%	109.0%	91.0%
	3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q		
売上高	101.0%			102.8%			26.8%			43.1%			63.5%			36.9%			112.0%		
客数	97.5%			99.1%			28.8%			47.0%			66.4%			41.6%			128.1%		
客単価	103.6%			103.8%			93.3%			90.7%			95.6%			86.5%			94.6%		

国内既存店①全店 売上高・客数・客単価 前年同月比

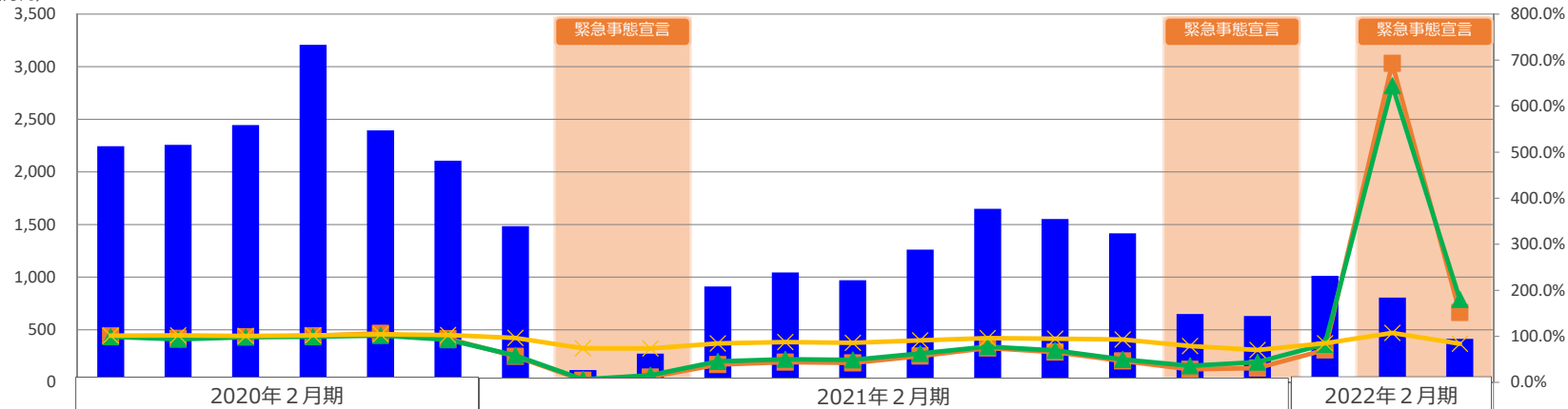
(単位：百万円)



	2020年2月期						2021年2月期												2022年2月期		
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
■ 売上高	3,095	3,091	3,314	4,254	3,190	2,880	2,124	171	352	1,235	1,470	1,420	1,762	2,228	2,088	1,976	1,002	863	1,291	1,132	662
■ 売上高	101.6%	97.4%	100.9%	101.6%	106.1%	97.4%	60.0%	5.2%	10.9%	38.8%	45.9%	44.4%	57.5%	73.2%	64.7%	48.5%	33.0%	31.4%	62.6%	671.1%	187.4%
▲ 客数	100.0%	94.6%	98.8%	98.9%	101.7%	94.1%	61.3%	6.6%	14.0%	43.6%	48.9%	48.5%	61.0%	74.3%	67.6%	50.3%	37.8%	42.2%	73.2%	623.3%	205.9%
✕ 客単価	101.7%	102.9%	102.2%	102.8%	104.3%	103.4%	97.9%	79.1%	77.6%	88.9%	93.8%	91.7%	94.4%	98.5%	95.8%	96.5%	87.2%	74.3%	85.5%	107.7%	91.0%
	3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q		
売上高	100.0%			101.7%			26.3%			43.1%			65.1%			38.9%			119.3%		
客数	97.8%			98.3%			28.3%			47.0%			67.5%			44.0%			136.9%		
客単価	102.2%			103.4%			93.0%			91.5%			96.4%			88.5%			94.1%		

国内既存店②飲食 売上高・客数・客単価 前年同月比

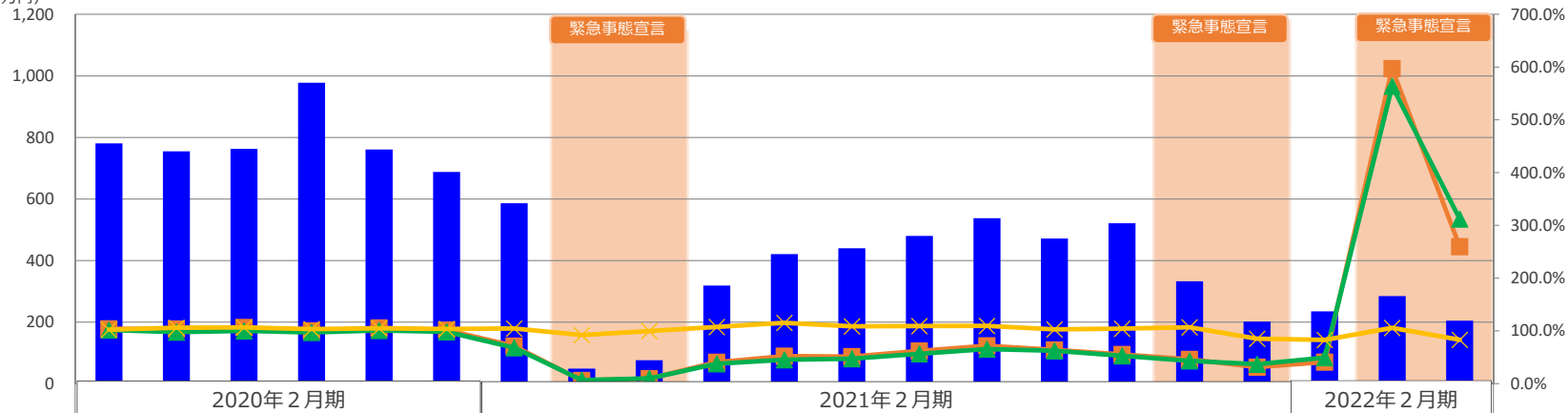
(単位：百万円)



	2020年2月期						2021年2月期												2022年2月期		
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
■ 売上高	2,246	2,258	2,446	3,209	2,396	2,108	1,485	117	273	912	1,044	971	1,262	1,650	1,553	1,417	649	631	1,014	807	414
— 売上高	101.0%	95.5%	99.2%	101.4%	106.7%	95.1%	56.7%	4.8%	11.5%	38.8%	44.1%	42.3%	57.3%	74.9%	66.0%	46.6%	28.5%	31.2%	70.5%	693.1%	152.0%
— 客数	99.3%	93.5%	98.4%	99.4%	102.0%	92.6%	58.7%	6.5%	15.6%	45.8%	50.3%	49.0%	62.8%	77.7%	69.5%	49.9%	36.0%	44.2%	82.8%	644.6%	180.4%
— 客単価	101.6%	102.1%	100.8%	102.1%	104.6%	102.8%	96.5%	74.1%	73.8%	84.6%	87.7%	86.2%	91.3%	96.4%	95.0%	93.4%	79.0%	70.6%	85.1%	107.5%	84.2%
	3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q		
売上高	98.5%			101.1%			25.3%			41.7%			66.0%			36.7%			122.3%		
客数	97.1%			98.2%			27.9%			48.4%			69.9%			43.8%			143.5%		
客単価	101.5%			103.0%			90.7%			86.2%			94.5%			83.8%			91.8%		

国内既存店③アミューズメント 売上高・客数・客単価 前年同月比

(単位：百万円)



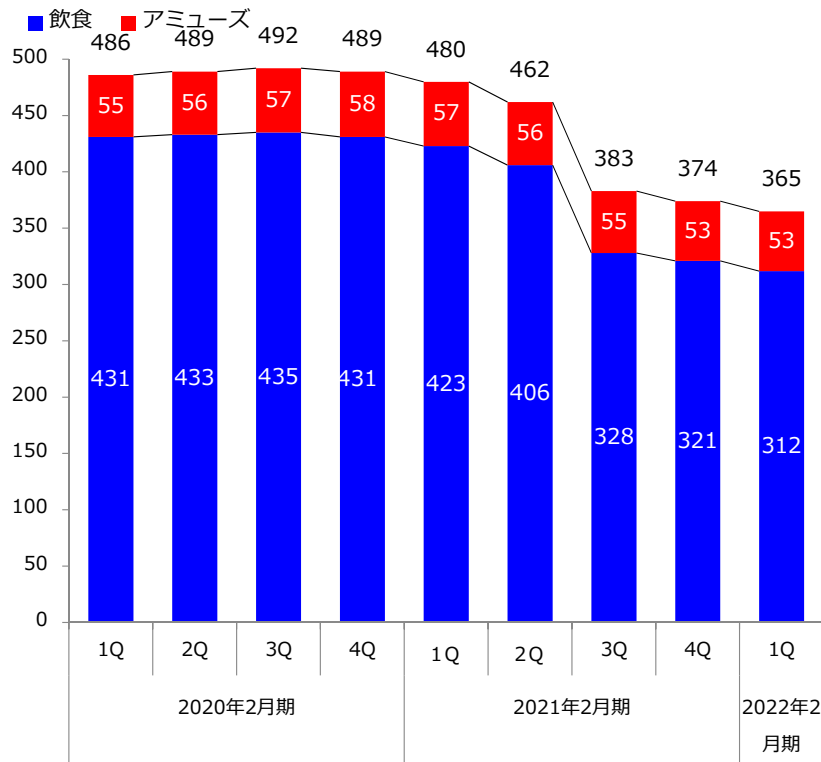
	2020年2月期						2021年2月期												2022年2月期		
	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
■ 売上高	781	755	763	978	761	688	586	49	76	319	421	440	480	538	472	522	333	202	235	284	205
■ 売上高	104.1%	103.9%	106.8%	100.5%	105.9%	101.9%	71.5%	6.2%	9.8%	40.7%	52.4%	51.4%	62.1%	72.0%	64.3%	55.4%	46.2%	31.5%	41.1%	597.3%	259.9%
■ 客数	101.8%	97.8%	100.0%	97.2%	100.8%	98.2%	68.1%	6.8%	9.9%	37.8%	45.5%	47.3%	56.7%	65.6%	62.4%	53.0%	43.3%	36.9%	49.5%	564.2%	312.2%
■ 客単価	102.3%	106.2%	106.7%	103.4%	105.0%	103.8%	104.8%	92.3%	99.7%	107.6%	115.4%	108.7%	109.4%	109.7%	103.0%	104.5%	106.9%	85.3%	83.1%	105.9%	83.2%
	3Q			4Q			1Q			2Q			3Q			4Q			1Q		
売上高	104.9%			102.5%			29.9%			48.3%			66.1%			45.9%			103.7%		
客数	99.9%			98.6%			29.6%			43.6%			61.4%			45.1%			119.3%		
客単価	105.0%			104.0%			101.0%			110.8%			107.5%			101.6%			90.3%		

新規出店・退店の状況



株式会社エスエルディー
【kawara CAFÉ&DINING 福岡パルコ店】（福岡）

当社グループの出退店の状況 (店舗数推移)



✓ 新規出店：0店舗
✓ 退店店舗：9店舗

【店舗数推移】

	1Q	2Q	中間期合計	3Q	4Q	通期合計
①新規出店	0		0			0
②業態変更	0		0			0
③退店	9		9			9
④店舗数 (①-③)	365					

※注1 上記直営店舗の他、LC2店舗、FC5店舗、運営受託店舗8店舗を運営しております。

※注2 2021年2月期第3四半期より株式会社ゼットンが持分法適用関連会社となり、店舗数より除外しております。

国内・外出店エリア

【グループ全社店舗数（飲食・アミューズメント）】

属性	店舗数
飲食（国内）	309店舗
飲食（海外）	3店舗
アミューズメント（国内）	53店舗
直営店舗 合計	365店舗
ライセンス+運営受託店舗	9店舗
全店舗 合計	374店舗

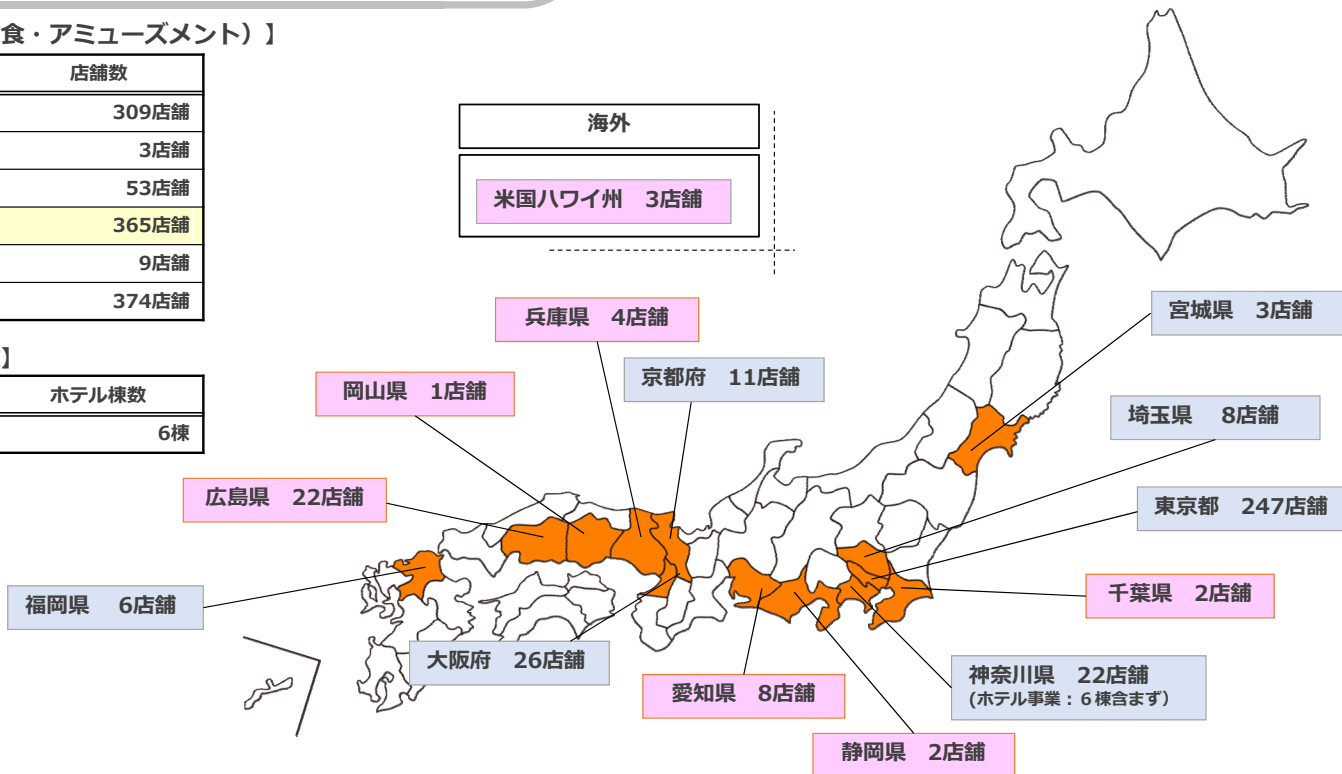
【グループ運営ホテル棟数】

属性	ホテル棟数
不動産サービス（ホテル）	6棟

※2021年5月末日現在

【凡例】

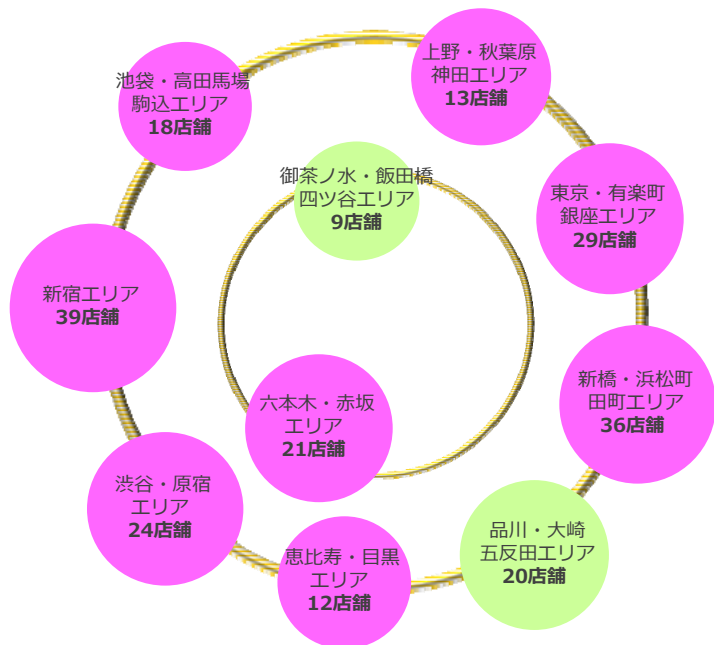
- …飲食店舗のみ
- …飲食店舗及びアミューズメント店舗出店



※注 2021年2月期第3四半期より株式会社ゼットンが持分法適用関連会社となり上記店舗数より除外しております。

山手線沿線出店状況 -ドミナント戦略-

山手線沿線出店状況(2021年5月末現在)



山手線沿線内出店数 221店舗

グループ^①全社直営店舗数※ 365店舗

※ 国内グループ直営店舗数

直営店舗に占める割合 60.5%

【凡例】 ● …飲食店舗とアミューズメント店舗がドミナント ● …飲食店舗のみ

※注 2021年2月期第3四半期より株式会社ゼットンが持分法適用関連会社となり上記店舗数より除外しております。

◆ 湘南レーベル(株)等のM&Aによる取得により、前事業年度から「不動産サービス事業」セグメントを追加

セグメント	展開方針
飲食事業	<p data-bbox="336 393 455 424">国内飲食</p> <p data-bbox="609 341 1745 486">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。 2021年5月末時点で国内312店舗を展開。 セグメント内には、ウェディング、F C・L C、ベンチャーキャピタルを含む。</p>
	<p data-bbox="336 574 455 606">海外飲食</p> <p data-bbox="609 569 1745 631">全店舗ハワイにて展開。全店黒字化に向けて業態ブラッシュアップや業態変更を目論む。 主な業態として「Shokudo」「Buho」等のワイキキのローカルにも支持させる業態3店舗を展開。</p>
<p data-bbox="182 735 473 766">アミューズメント事業</p>	<p data-bbox="609 699 1745 802">「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。2021年5月末時点で国内53店舗を展開。</p>
<p data-bbox="191 880 464 911">不動産サービス事業</p>	<p data-bbox="609 854 1745 958">「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」を開業。</p>

ファイナンスの目的と概要



湘南レーベル株式会社
【8HOTEL CHIGASAKI (エイトホテル 茅ヶ崎)】 (神奈川)

【エクイティファイナンスの目的】

- ◆現中期経営計画「Super7 Project(スーパーセブンプロジェクト)」に従い、既存事業の強化・拡大に加え、ブランドポートフォリオの拡充（新規ブランドの開発及び新規ブランドによる新規出店）、仕入面等におけるスケールメリットの追求、優秀な人材の確保等の経営資源配分の適正化、事業領域の強化・拡大を目的としたM&Aの活用により、着実な事業成長を追求
- ◆新型コロナウイルス感染症拡大の影響により売上高が減少している状況を早期に解消し、事業基盤及び財務基盤の安定化を実現するため、グループ会社の見直し、固定費削減や各種契約の見直しを含めた一般管理費等の削減、不採算店舗の退店、人員の適正配置等の対応策を実施しているものの、業績の回復状況を慎重に見極める必要性有
- ◆こうした状況においても引き続き着実な事業成長を達成していくため、エクイティファイナンスを通じて、自己資本の充実と借入金の低減で財務体質を一層強固なものとし、環境の変化に柔軟に対応していく体制を築く

【調達進捗】

1 第6回新株予約権行使許可

- 行使許可日 : 2020年11月20日
- 許可期間 : 2020年11月24日～2021年2月19日
※60取引営業日
- 行使許可数 : 16,000個

2 2022年2月期首から1Qまでの調達金額

- 行使予約権数 : 6,340個
- 調達金額 : 332百万円

【資金使途】

1 事業基盤安定化に向けた運転資金

- 金額 : 1,538百万円 / 支払予定時期 : 2020年11月～2021年2月
- 概要 : 経営悪化に備えるための運転資金、リストラクチャリングに関わる費用

2 新規事業開発のための投資資金

- 金額 : 300百万円 / 支払予定時期 : 2020年11月～2023年2月
- 概要 : 新しい生活様式に対応する新規事業開発

3 財務健全性の強化に向けた借入金の返済資金

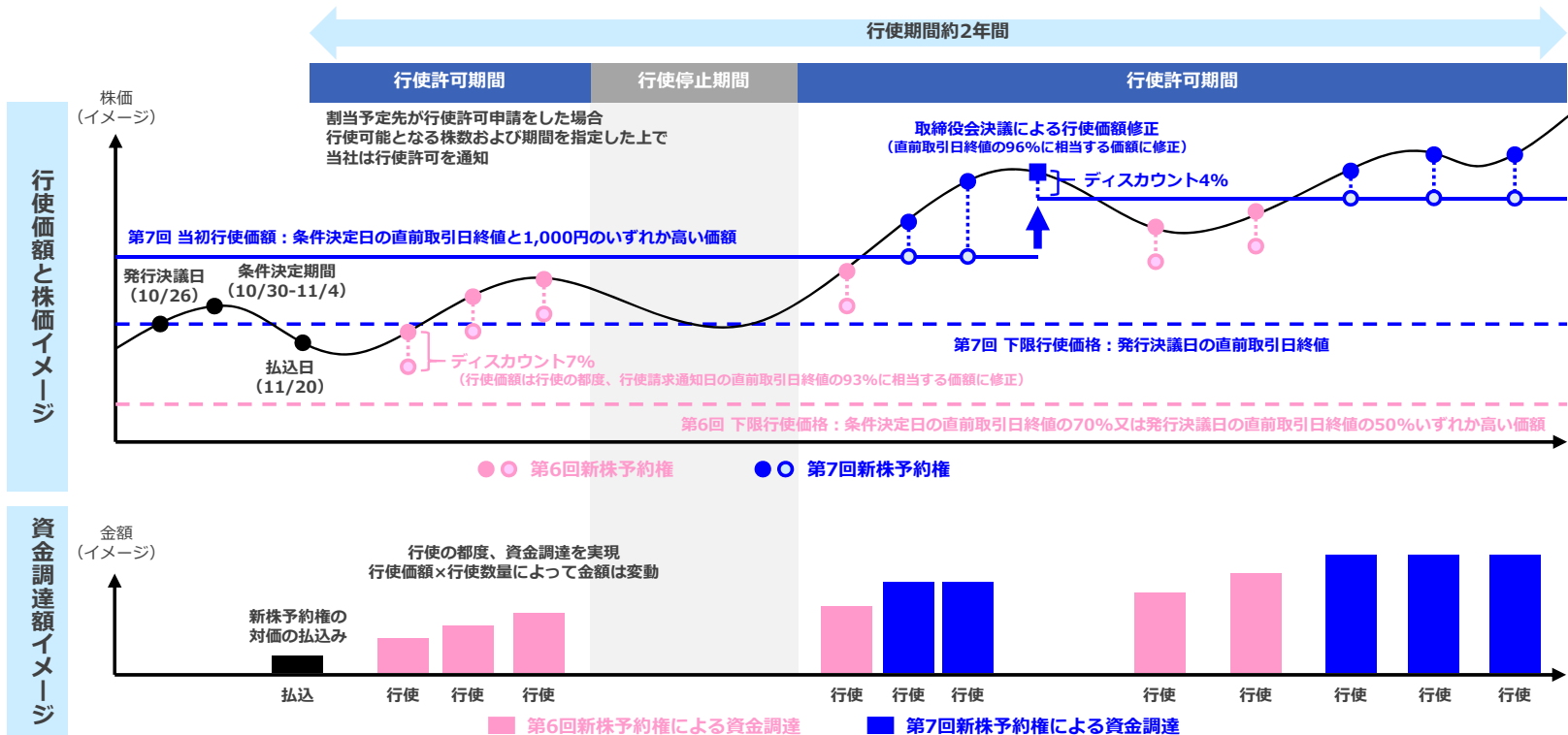
- 金額 : 1,209百万円 / 支払予定時期 : 2020年11月～2021年2月
- 概要 : 有利子負債の減少、金利支払いに要する費用負担軽減

新株予約権概要

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 ^(注1)	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	

注:
1. 2020年8月31日時点 発行済み株式総数 15,642,720株

新株予約権のイメージ (注1)



注: 1. イメージであり、実際の当社株価の推移を予想若しくは保証するものではありません

質問	回答
<p>1 新株予約権とは何ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・新株予約権とは、発行会社に対してそれを行行使することにより、当該発行会社の株式の交付を受けることができる権利です ・新株予約権の割当予定先であるモルガン・スタンレーMUFG証券株式会社が当該権利を行行使することで、当社は行使価額相当の金銭の払込を受け、モルガン・スタンレーMUFG証券に新株式を交付します。これにより当社は資金調達及び資本増強を行います
<p>2 資金調達方法の概要は？第6回と第7回の違いは何ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・本新株予約権をモルガン・スタンレーMUFG証券株式会社に割当て、同社が当該新株予約権を行行使することで、資金が調達されるものです ・第6回新株予約権の行使価額は、行使請求の直前取引日の終値（同日に終値がない場合には、その直前の終値）の93%に相当する金額に修正されます。第7回新株予約権の行使価額は、株価の上昇局面において、さらなる資本調達を実現するため、現状より高い株価に設定しております。行使価額は当初固定されておりますが、当社取締役会の決議により行使価額の修正を行うことができます。当該決議がなされた場合、当該決議の通知が本新株予約権者に行われた日の翌取引日以降、直前取引日の終値の96%に相当する金額に修正されます ・本新株予約権には下限行使価額を設定しており、第6回新株予約権は、(a)条件決定日の直前取引日の東証終値の70%に相当する金額の1円未満の端数を切り上げた金額、又は(b)発行決議日の直前取引日の東証終値の50%に相当する金額の1円未満の端数を切り上げた金額である366円のいずれか高い額とします。第7回新株予約権については、基本的に行使価額が株価に連動して修正される設計ではないこともあり、下限行使価額は、発行決議日の直前取引日の東証終値である731円に決定されています。

質問	回答
<p>3 新株予約権を選択した理由（メリット）は何ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> 行使価額の上限が設定されていないため、株価上昇時には調達額が増大するメリットを享受できます（第6回新株予約権は行使価額が自動修正され、第7回新株予約権は取締役会の決議による行使価額の修正が可能） 将来的に本新株予約権による資金調達の必要性がなくなった場合、又は代替的な資金調達手法が確保できた場合等には、当社の選択により、行使許可期間（行使許可期間内に行使することができる全ての本新株予約権が行使された場合はその時点までの期間）を除き、いつでも残存する本新株予約権を発行価額と同額で取得することが可能であり、資本政策の柔軟性が確保されております 本新株予約権の目的である当社普通株式数は3,800,000株で固定されており、株価動向にかかわらず、最大交付株式数が限定されているため、希薄化の規模は限定的です。また、行使許可条項に基づき本新株予約権の数量及び時期一定程度コントロール可能なため、急激な希薄化の発生も抑制可能です
<p>4 デメリットは何ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> 株価が本新株予約権の下限行使価額を下回って推移した場合、割当予定先による本新株予約権の行使が期待できないため、事実上資金調達ができない仕組みとなっております 当社から割当予定先に対して行使を指図することはできない仕組みであり、株価が行使価額を超えている場合でも、割当予定先が行使をしない限り資金調達ができません 株価が下限行使価額を上回って推移している場合でも、市場出来高の水準に応じて、全ての本新株予約権の行使が完了するまでは一定の期間が必要となります
<p>5 なぜ公募増資や銀行借入ではなく新株予約権を選択したのですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> 他の資金調達手法との比較を行った結果、銀行借入に比して財務健全性を悪化させることなく機動的な資金調達が可能であり、かつ行使許可条項といった設計を採用することで希薄化についても一時に発生する公募増資に比して一定程度コントロールが可能であること、また行使期間において分散して本新株予約権が行使されることにより、当社株価への影響の軽減が期待できることを理由として、本資金調達方法を選択しました

質問	回答
<p>6 行使価額が修正される所謂「MSCB」との違いは何ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今回の新株予約権と所謂「MSCB」いずれも、行使価額が修正される点は共通し、複数回の行使により分散して希薄化が発生する為、株式の供給が一時的に過剰となる事態が回避されやすく、株価への影響が軽減される商品設計になっております ・ 但し、所謂「MSCB」は、発行時に社債発行額分の資金を調達できる反面、発行金額が固定されており、株価下落局面で転換が進むと発行株式数（希薄化）が増加するという特徴がありました ・ 一方、今回の新株予約権は発行株式数が一定であり、希薄化が限定されている上、当社が株価動向を勘案して行使許可条項を適宜活用することで、本新株予約権の行使を一時的に抑制することも可能となっております ・ 以上より、今回の新株予約権については、「既存株主様の利益に十分配慮するため、株価への影響を軽減しながら、資金調達、資本増強を実行したい。」という当社のニーズを充足することが可能な手法であると考えております
<p>7 希薄化の規模はどの程度ですか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本新株予約権の全てが行使された場合には、2020年8月31日時点の発行済み株式総数15,642,720株に対して約24.3%の希薄化が生じます
<p>8 今期業績に与える影響はありますか？</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今期（2021年2月期）の業績予想に与える影響は軽微です

会社概要



株式会社ダイヤモンドダイニング
【24/7 coffee&roaster ujina】（広島）

会社概要 (2021年5月末日現在)



- ◆ 商号 株式会社DDホールディングス
- ◆ 上場市場 東京証券取引所 市場第一部
- ◆ 証券コード 3073
- ◆ 本社所在地 東京都港区芝4-1-23 三田NNビル18F
- ◆ 設立 1996年3月(平成8年)
- ◆ 資本金 11億6,035万円
- ◆ 発行済株式数 17,351,820株 (注) 2021年5月末現在
- ◆ 決算 2月末日
- ◆ 代表者名 松村 厚久
- ◆ 従業員数 連結 4,871名 (正社員 1,369名・パートナー (平均) 3,502名) ※2021年2月末現在
- ◆ グループ会社
 - ・ 連結子会社数 : 17社
 - ・ 持分法適用関連会社数 : 2社
 - ・ 持分法非適用関連会社 : 1社
 - ・ 非連結子会社数 : 1社
- ◆ 監査法人 太陽有限責任監査法人
- ◆ 事業内容
 - 飲食事業 : 国内飲食(居酒屋・レストラン等)、ウェディング事業、海外飲食事業
 - アミューズメント事業 : ビリヤード・ダーツ・複合カフェ等、カプセルホテル事業
 - 不動産サービス事業 : ホテル運営事業、貸コンテナ事業、不動産売買事業

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 ”

行動
指針

Dynamic & Dramatic

大胆かつ劇的に行動する

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。

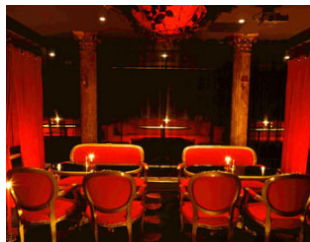
グループ会社紹介



2020年9月1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)ゴールデンマジック、(株)サンプル、(株)商業藝術、(株)The Sailingを吸収合併。

”強い信念と誇りを持って「Enjoy」を追求する”を企業理念とし、多種多様な業態、エリアにて飲食店舗の運営を行う。

2021年5月末現在267店舗を展開。



VAMPIRE CAFE（東京）



わらやき屋（東京）



九州熱中屋（東京）



24/7 coffee & roaster ujina（広島）



chano-ma（東京）



京都祝言（京都）



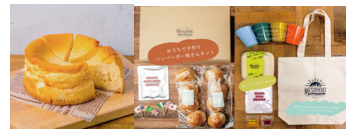
2019年3月1日に合意書の締結により連結子会社となった(株)エスエルディー。

「To Entertain People～より多くの人々を楽しませるために～」という企業理念のもと、「kawara CAFE&DINING」業態をはじめとする飲食店舗の運営、

「Collabo_Index」業態等における他社保有IPコンテンツ（アニメ、ゲーム、漫画、音楽等の創作物）を活用した期間限定コラボレーションイベントの実施、店舗プロデュースや運営受託（「ポケモンカフェ」等）、自社公式ECサイト等を展開。2021年5月末現在42店舗を運営。



kawara CAFE&DINING（宇田川店）



公式ECサイト 『SLD At Home』



イマダ キッチン

「IMADA KITCHEN」

zetton
inc.

1995年創業の(株)ゼットン。

「店づくりは、人づくり」「店づくりは、街づくり」の企業理念のもと、「地域社会に貢献するホスピタリティ企業」として魅力あるコンテンツが“街”をつくるという思想にて、アロハテーブル事業、ダイニング事業、アウトドア事業、ブライダル事業、インターナショナル事業を運営。愛知県を始め、関東圏、中部圏、関西圏、海外（ハワイ）等の幅広いエリアに2021年5月末現在75店舗（直営70店舗）を展開。2021年2月期第3四半期より連結子会社から持分法適用関連会社へ。



ALOHA TABLE nakameguro



orange（オレンジ）



GARDEN RESTAURANT
TOKUGAWAEN

BAGUS

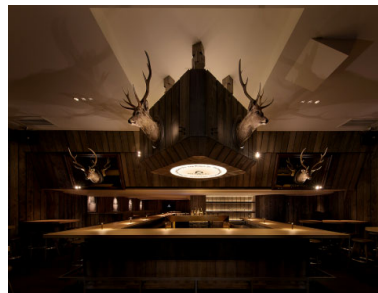
2011年6月に連結子会社（100%）となった(株)バグース。
全ての事業展開に一貫するのはホスピタリティ精神とクオリティの
高いサービスの提供です。エンターテイメント空間のパイオニアとして、
お客様に「最高」の感動を追求。

ビリヤードを始め、ダーツ、シュミレーションゴルフ、
インターネットカフェ、カラオケ、カプセルホテル、セルフエステ等、
幅広い層に向け多様な事業を展開し、

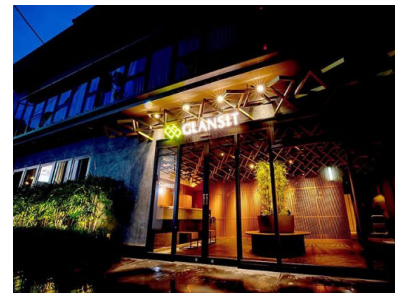
2021年5月末現在53店舗を展開。



BAGUS 上野店（東京）



THE PUBLIC SIX（東京）



GLANSIT KYOTO KAWARAMACHI
（京都）



2007年の創業以来、「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しており、

神奈川県に「8HOTEL」「パークインホテル厚木アンドリグナ厚木」

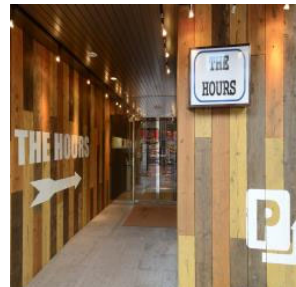
「THE HOURS」のホテル運営事業の他、飲食事業、貸コンテナ事業、賃貸事業、戸建て不動産販売事業、不動産売買事業等、複数の事業を展開。



8 HOTEL FUJISAWA
(神奈川県藤沢市)



PARK IN HOTEL ATSUGI
(神奈川県厚木市)



THE HOURS
(神奈川県平塚市)



8 HOTEL CHIGASAKI
(神奈川県茅ヶ崎市)

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 : ir@dd-holdings.com



DD HOLDINGS

Dynamic & Dramatic

大胆かつ劇的に行動する