

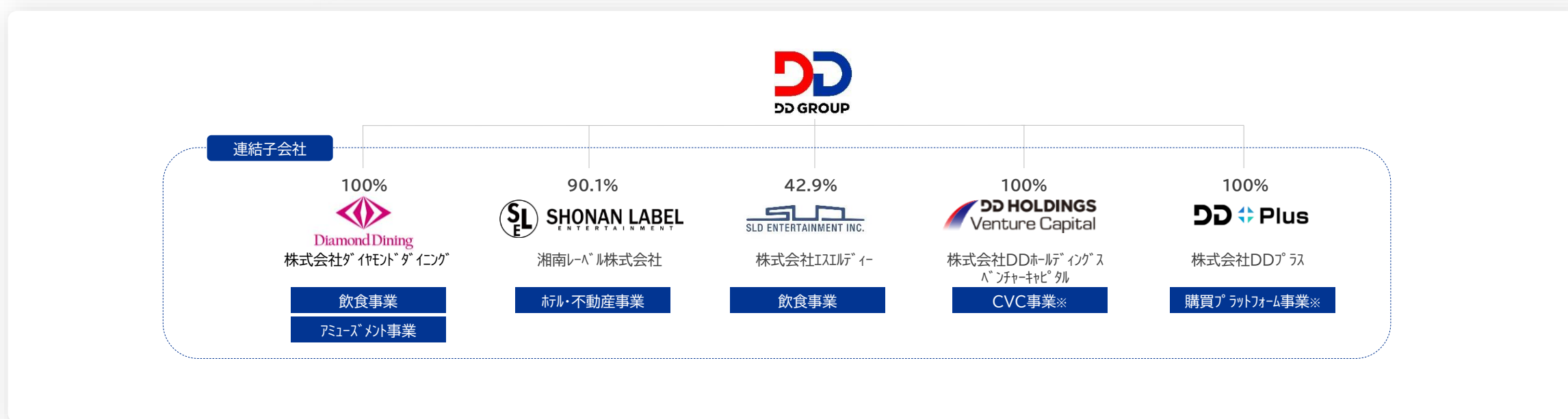


2025年2月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社DDグループ | 2024年7月12日
(東証プライム 証券コード:3073)

グループ指針・グループ会社

経営理念	お客様歓喜
グループ行動指針	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 ～大胆且つ劇的に行動する～
中期経営計画テーマ	原点超越



目次

1. 四半期連結業績

2. コーポレートトピックス

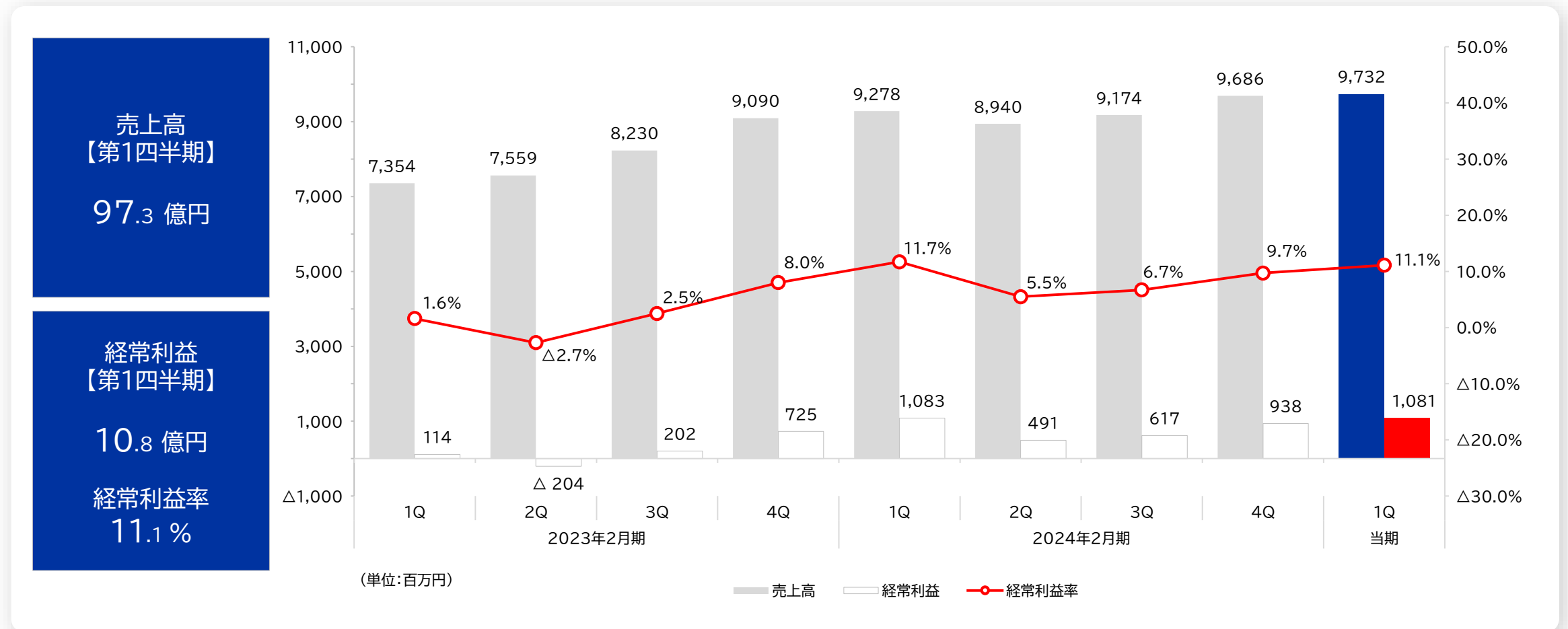
3. セグメント別概況・業績

4. APPENDIX



2025年2月期 第1四半期 連結業績サマリー(連結会計期間)

- ・前第1四半期及び前第4四半期連結会計期間の売上高を上回る9,732百万円
- ・経常利益は、前第1四半期と同水準の1,081百万円で推移



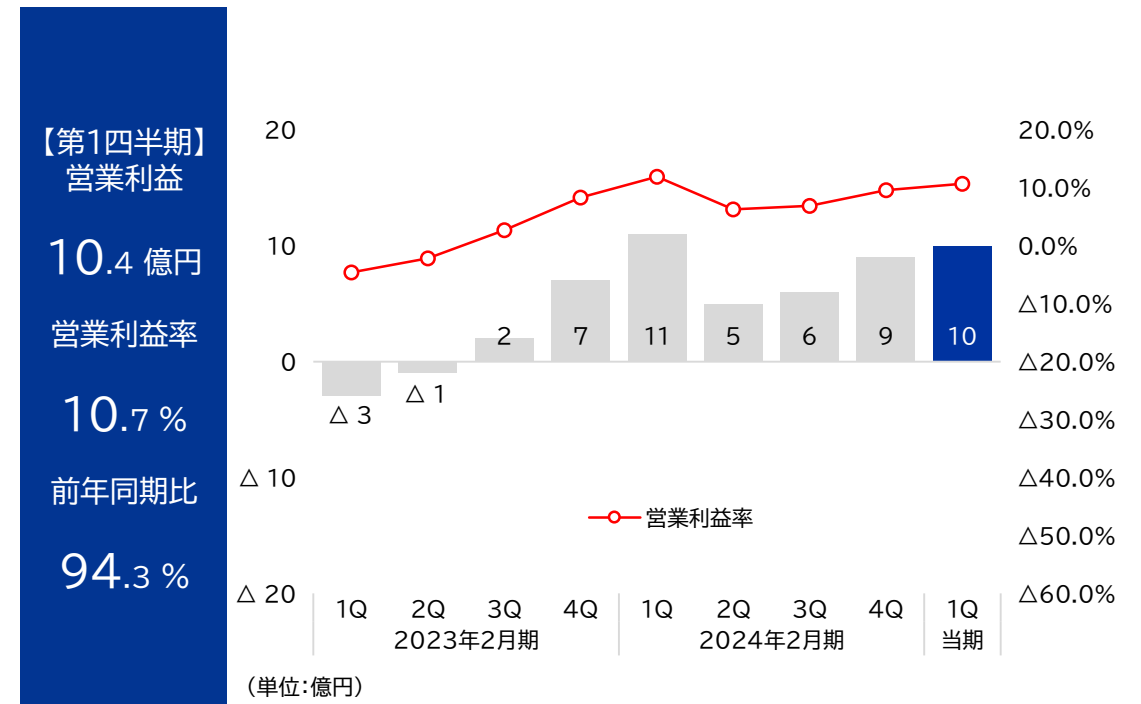
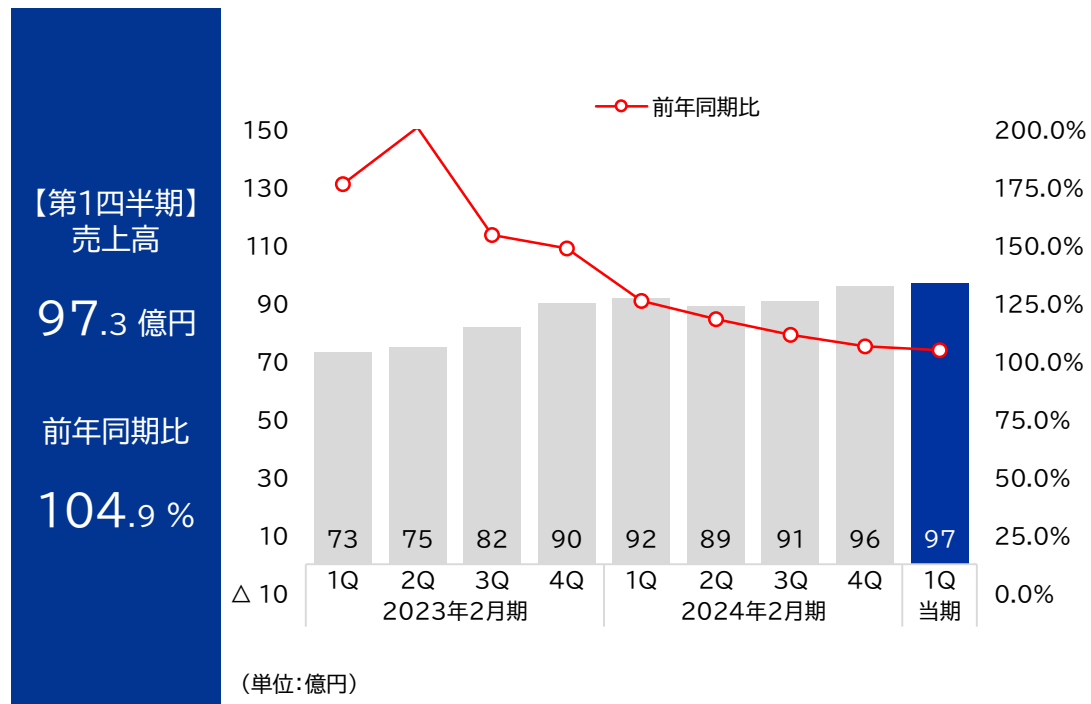
2025年2月期 第1四半期 連結業績サマリー

・ホテル・不動産事業は減収となるものの、飲食・アミューズメント事業は前第1四半期を上回る業績で推移

(単位:百万円)		2024年2月期 1Q	2025年2月期 1Q	対前期 増減額	対前年 同期比
連結業績	売上高	9,278	9,732	454	104.9%
	営業利益	1,104	1,041	△63	94.3%
	経常利益	1,083	1,081	△1	99.8%
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,010	757	△252	75.0%
セグメント	飲食 売上高	6,765	7,248	483	107.1%
	アミューズメント 売上高	1,867	1,999	131	107.0%
	ホテル・不動産 売上高	646	485	△160	75.2%

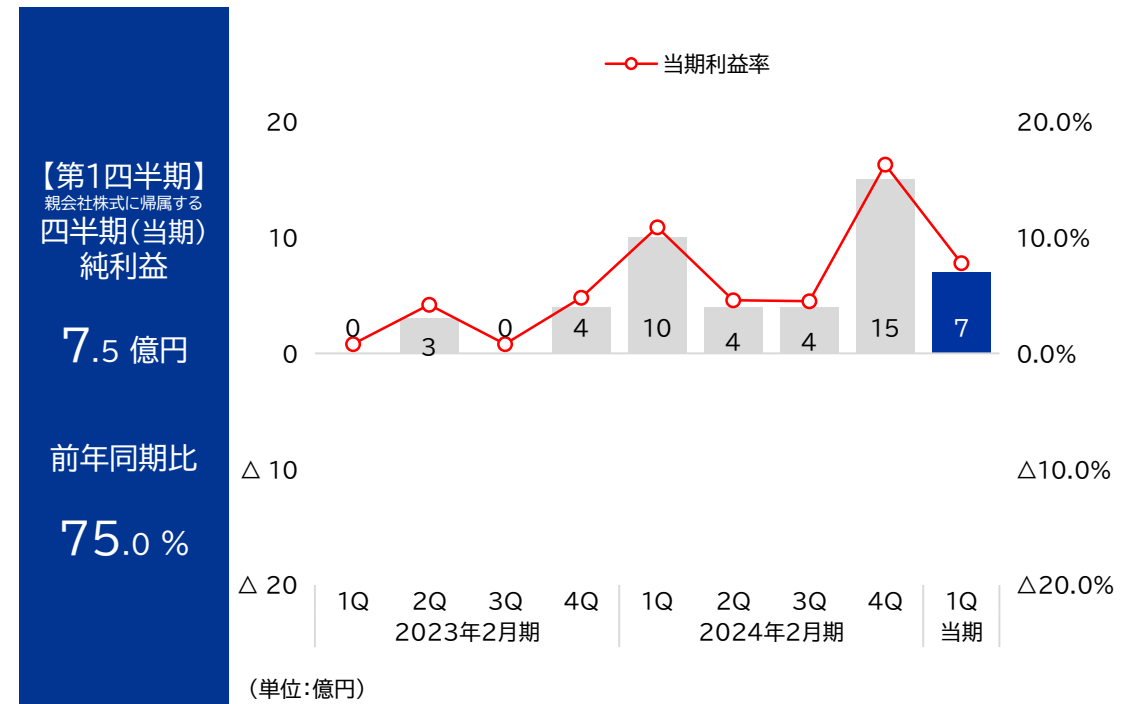
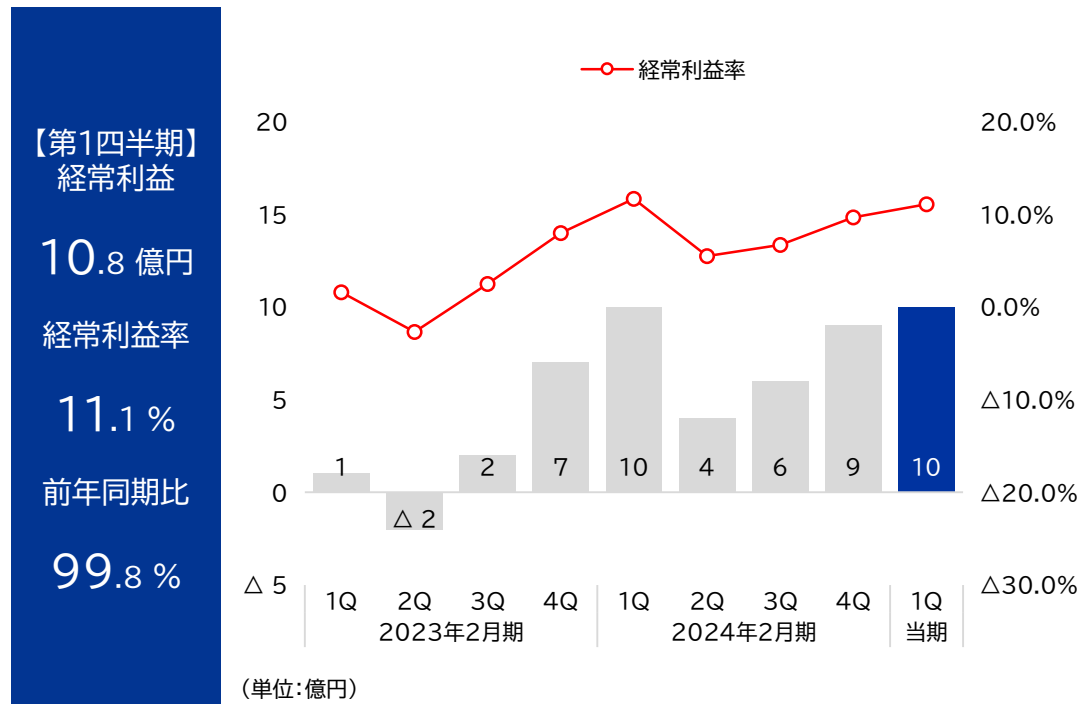
2025年2月期 第1四半期 連結決算(四半期推移)

- ・売上高前年対比104.9%の増収となり、堅調に推移
- ・営業利益は10.4億円となり、前年同期比は94.3%の微減



2025年2月期 第1四半期 連結決算(四半期推移)

- ・経常利益前年同期比は99.8%となり、前期同水準で推移
- ・親会社株式に帰属する四半期(当期)純利益は、法人税3.4億円の計上により前年同期比75%



主要係数(売上構成比率)

	2024年2月期 1Q	2025年2月期 1Q	対前期増減		
累計実績	売上原価率	19.8%	21.6%	1.8%	仕入原価率高騰等による増加
	販管費率	68.3%	67.7%	△0.6%	前年同四半期比で売上高が上昇したこと及び継続的なコスト削減施策による効果
	営業利益率	11.9%	10.7%	△1.2%	ホテル・不動産セグメント利益減少 飲食・アミューズメントセグメント利益増加
	のれん償却控除前 営業利益率	12.4%	11.2%	△1.2%	
	経常利益率	11.7%	11.1%	△0.6%	新規出店に伴う支援金の計上
	EBITDA*	13.0億円	12.5億円	△ 0.4億円	

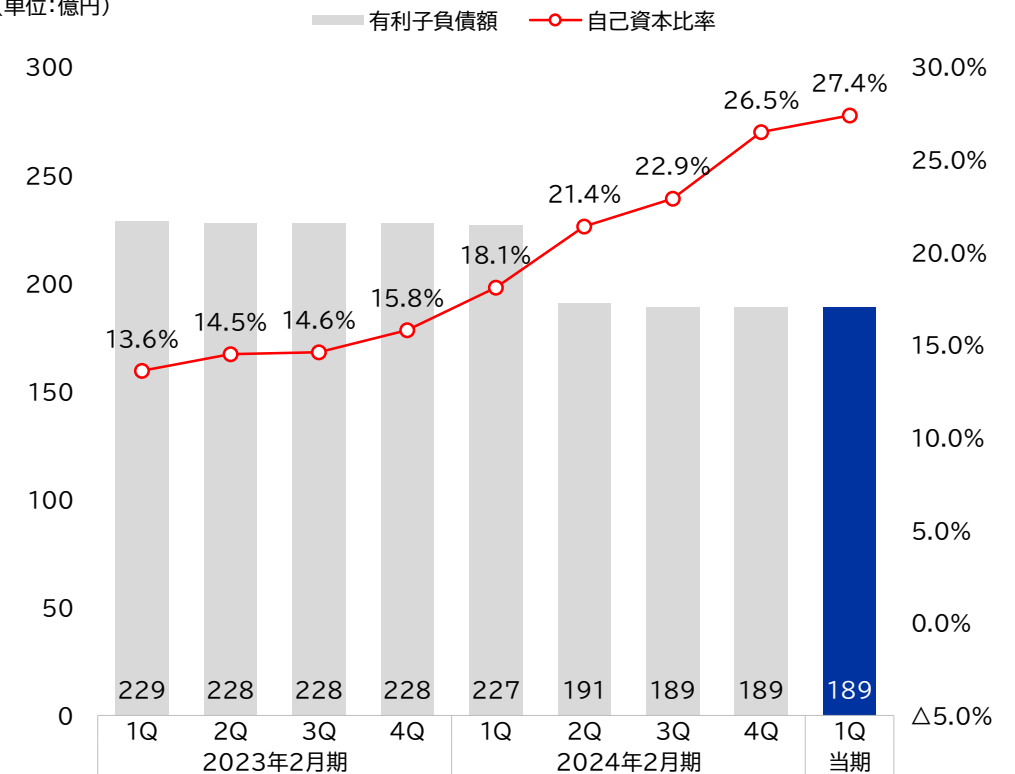
主要係数(各セグメント原価率推移及び財務係数の推移)

各セグメント原価率推移

セグメント	2024年2月期 1Q	2024年2月期 2Q	2024年2月期 3Q	2024年2月期 4Q	2025年2月期 1Q
連結	19.8%	21.3%	23.0%	22.1%	21.6%
飲食・アミューズメント	21.0%	21.5%	21.8%	21.9%	22.1%
飲食	23.7%	24.3%	24.5%	24.6%	25.1%
アミューズメント	10.9%	11.6%	11.9%	11.9%	11.3%
ホテル・不動産	4.4%	16.7%	35.4%	27.5%	11.3%

【第1四半期】 ネット D/Eレシオ 0.6倍 前会計年度末 0.9倍

(単位:億円)



連結貸借対照表

- ・総資産の残高は、有形固定資産308百万円の増加などにより前連結会計年度末に比べ1,016百万円増加
- ・負債の残高は、未払法人税等327百万円増加により413百万円増加
- ・純資産は、利益剰余金が557百万円増加した事により前連結会計年度末に比べ603百万円増加

(単位:百万円)	2024年2月期 期末	2025年2月期 1Q	前期比増減		2024年2月期 期末	2025年2月期 1Q	前期比増減
流動資産	13,499	14,207	708	有利子負債	18,948	18,902	△ 46
現金及び預金	10,301	10,334	33	その他負債	5,605	6,065	459
その他流動資産	3,198	3,873	675	負債合計	24,554	24,967	413
固定資産	20,793	21,102	308	株主資本	8,845	9,402	557
有形固定資産	9,475	9,857	381	利益剰余金	1,083	1,640	557
無形固定資産	2,632	2,581	△ 50	その他の包括利益累計額	234	283	49
のれん	2,581	2,536	△ 45	新株予約権	1	1	0
投資その他の資産	8,685	8,663	△ 22	非支配株主持分	658	655	△ 2
繰延資産	0	0	0	純資産合計	9,738	10,342	603
資産合計	34,292	35,309	1,016	負債・純資産合計	34,292	35,309	1,016

コーポレートトピックス

1Q業績対比	前期第1四半期との業績対比
グループ出店状況	高層階和食新ブランド、BAGUS関西店舗を出店、IPコンテンツ店舗を業務受託
DX化ビジョン	Google CloudとのJoint Business Planをスタート
株主還元	株主優待制度の内容変更

コーポレートトピックス:前期第1四半期との業績対比

(単位:百万円)	前期 第1四半期	当期 第1四半期	前期比増減額	
連結売上高	9,278	9,732	454	ホテル・不動産事業の売上高が減少するものの、主力事業である飲食・アミューズメント事業は客数・客単価共に堅調に推移(売上高前年比:109.8%)
飲食事業	6,765	7,248	483	
アミューズメント事業	1,867	1,999	132	BAGUS(ビリヤード・ダーツ・カラオケ)業態は堅調推移
ホテル・不動産事業	646	485	△160	神奈川県での全国旅行支援は、前期8月末で終了 3Sホテル厚木 2024年3月15日リブランドオープン
厚木ホテル一棟借上げ	285	0	△285	神奈川県による新型コロナウイルス感染症軽症者受け入れ施設としての厚木ホテル一棟借上げは前期1Q(2023年5月末)で終了

(単位:百万円)	前期 第1四半期	当期 第1四半期	前期比増減額	
連結営業利益	1,104	1,041	△63	
飲食事業	778	806	28	
アミューズメント事業	413	550	137	ビリヤード・ダーツ・カラオケ業態は堅調推移 カプセルホテル営業再開による赤字の縮小
ホテル・不動産事業	218	0	△218	3Sホテル厚木リブランドオープンに伴う準備費用発生による営業利益減少
厚木ホテル一棟借上げ	195	0	△195	厚木ホテルの一棟借上げ契約終了に伴う営業利益の減少
間接コスト	△305	△315	△10	

コーポレートトピックス:当社グループの出店状況

・当第1四半期連結会計期間:新規出店 2店舗 ・ 退店店舗 11店舗 ・ 業態変更 0店舗

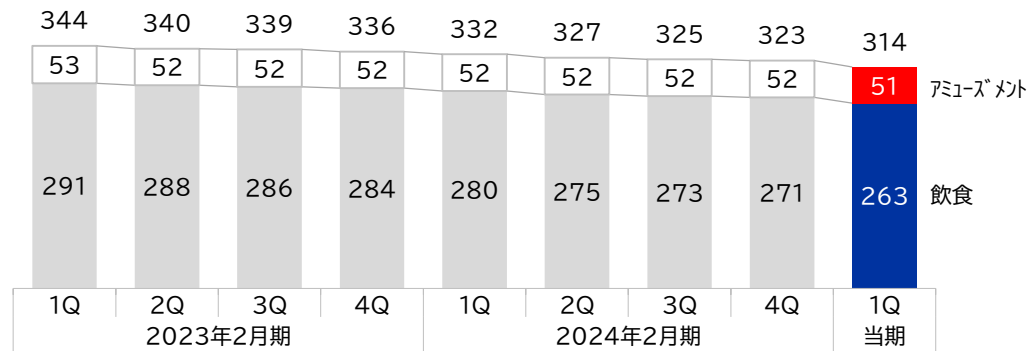
グループ全店舗数(飲食・アミューズメント)

飲食	263 店舗
アミューズメント	51 店舗
直営店舗 合計	314 店舗
ライセンス+運営受託店舗	9 店舗
全店舗 合計	323 店舗

グループ運営ホテル棟数

ホテル	5 棟
-----	-----

直営店舗数推移



期間	連結範囲の変更	出店		退店		直営店舗数	業態変更
		新規	合計	退店	合計		
2020年2月期	1Q※1	12	12	7	7	486	0
	2Q	5	5	2	2	489	0
	3Q	7	7	4	4	492	5
	4Q	4	4	7	7	489	2
2021年2月期	1Q	3	3	12	12	480	0
	2Q	5	5	23	23	462	2
	3Q※2	0	0	9	9	383	2
	4Q	1	1	10	10	374	0
2022年2月期	1Q	0	0	9	9	365	0
	2Q	1	1	7	7	356	0
	3Q	0	0	0	0	356	0
	4Q	1	1	7	7	350	6
2023年2月期	1Q	0	0	6	6	344	0
	2Q	0	0	4	4	340	4
	3Q	1	1	2	2	339	1
	4Q	0	0	3	3	336	1
2024年2月期	1Q	1	1	5	5	332	2
	2Q	2	2	7	7	327	1
	3Q	2	2	4	4	325	0
	4Q	1	1	3	3	323	0
2024年2月期	1Q	2	2	11	11	314	0
	2Q						
	3Q						
	4Q						

コーポレートピックアップ:当社グループの出店状況

飲食

- ・2024年5月25日 カレッタ汐留高層階に和食レストラン「水色」をオープン



水色
mizuiro

店舗名の「水色」には、無色透明な水や澄み渡る空のように様々な色合いを映し出す無限の可能性と無数にある色(エッセンス)を吸収、融合させるという想いを込めました。

当該新ブランドは、「ボーダレス和食」をコンセプトとし、形に捉われないボーダレスなイノベーティブ和食をご提供いたします。東京ベイエリアの空色、海色が移り変わる景色と共に、“和魂洋才”をテーマにした店内空間と料理をお楽しみいただけます。

コーポレートトピックス:当社グループの出店状況

アミューズメント

- ・2024年5月30日 大阪梅田に「BAGUS梅田店」をオープン

関西エリア2店舗目の出店となる「BAGUS 梅田店」は、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、シミュレーションゴルフ、卓球、カラオケ&ダーツ個室を備え、アミューズメントに合う手軽なメニューや、種類豊富なドリンクをお楽しみいただけるマルチエンターテインメント空間です。お食事した後の二次会やお仕事帰りのレジャーの他、ビリヤードやダーツを極めたい方の練習場所、店舗を貸し切ったパーティなど様々な用途でご利用いただけます。コンセプトである「すべての楽しいはここに集まる」を体現する店舗を目指してまいります。

BAGUS



コーポレートトピックス:当社グループの店舗運営受託

飲食

- ・名古屋PARCO内に期間限定でオープンしている「ちいかわラーメン 豚」の店舗運営を株式会社ダイヤモンドダイニングが受託



イラストレーター ナガノ氏による人気のマンガ「ちいかわ」に登場する話題のラーメン屋さんをイメージした「ちいかわラーメン 豚」が、株式会社パルコが運営する名古屋PARCO内に全国で初めて2024年3月19日より期間限定でオープン。



コーポレートピックアップ:当社グループの出店状況

ホテル・不動産

- ・2024年3月15日 神奈川県厚木市に新しい SAUNA & STAY「3S HOTEL ATSUGI」をリブランドオープン



湘南の新しいサウナ&ステイ！をテーマに、「ホテルで過ごす時間をもっと楽しく！」することを目指したホテルです。ホテルで過ごす時間が楽しくなるよう、豊富な設備・サービスを訪れるゲストの気持ちに寄り添ってご用意。観光やビジネスなど様々なシーンで、一人一人に合ったホテルステイをお楽しみいただけます。

コーポレートトピックス:DX化ビジョン

・Google CloudとのJoint Business Planを4月22日に公表

当社グループの新連結中期経営計画*達成のためのDX化ビジョンとして、「業務システム最適配置」、「LTV 最大化」、「グループ経営力の強化」、「次世代人材の育成」の4つの骨子を固め、下記の活動をグーグル・クラウド・ジャパン合同会社と共に進めます。



Pillars		
C loud Migration	業務システムの最適配置	既存業務システム棚卸
		クラウド運用ノウハウ向上
D ata Analytics	LTVを最大化するためのデータ活用	分散するデータ基盤の整備
		データ活用の高度化(AI/AM)
C ollaboration	グループ経営力を高める情報提携とコラボレーション強化	統一コラボレーション基盤の整備
		業務のデジタル化と生成AI活用
D D × Google Cloud	ブランド強化と人材育成	ブランド向上マーケティング
		DX人材の育成

セグメント概況(セグメント内訳)

	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 (263店舗) 売上構成比 74.5%		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。 2024年5月末時点で国内263店舗を展開。 セグメント内には、ウェディング、FC、ベンチャーキャピタルを含む。
	アミューズメント (51店舗) 売上構成比 20.5%		「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・カプセルホテル事業・ゴルフレッスン事業を展開。 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。 2024年5月末時点で国内51店舗を展開。
ホテル・不動産事業	ホテル・不動産 (ホテル5棟) 売上構成比 5.0%		「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5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。

コーポレートピックアップス:株主優待制度の内容変更

・株主優待制度の内容変更を2024年7月12日に公表

2024年7月12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 グループ経営管理本部長 斉藤 征晃
 電話番号 03-6858-6080 (代表)

株主優待制度の内容変更に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、株主優待制度の変更について決議いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 変更の理由
 当社は、株主の皆様の日頃のご支援にお応えするとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に当社を一層ご理解とご支援いただくこと、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的とし、株主優待制度を導入しております。
 この度、長期にわたり当社株式を保有していただいております株主様の日頃のご支援にお応えし、また新たな株主様からも長期的にご支援いただくために、株主優待内容を変更することいたしました。
 また、より積極的な株主還元を実施するため、株主優待の実施回数を従来の年1回から年2回とし、併せて従来紙でお送りしておりました株主ご優待券を電子化することいたしました。電子化に伴い、第三者による不正利用の防止や破損や紛失のリスクをなくし、ご利用時の利便性の向上、環境への配慮などを目的とした取り組みとなります。

2. 変更の内容
 (1) 基準日に8月末日を新設し、株主優待の実施を年2回といたします。
 (2) 保有株式数をより優待内容に反映させるため、保有株式の区分を変更いたします。
 (3) 当社株式を1年以上継続して当社株式を200株以上保有していただいている株主様（以下、「長期保有株主様」という）を対象に、保有株式数に応じて追加贈呈いたします。
 なお、長期保有株主様とは、同一の株主番号で、2月末日及び8月末日の当社株主名簿に200株以上保有と記載された場合を1回目とし、それを含み3回以上連続して200株以上保有と記載または記録された株主様といたします。
 (例 2024年8月末日200株以上、2025年2月末日200株以上、2025年8月末日200株以上)
 (4) 従来紙でお送りしておりました株主ご優待券を廃止し、「電子株主ご優待チケット」とさせていただきます。
 ご優待品は「電子株主ご優待チケット」もしくは「社会貢献団体への寄付」よりどちらか一方をご選択いただけます。
 (5) 600株以上の株主様においてご選択可能としておりました「お米(魚沼産コシヒカリ)」につきましては、2024年8月末日をもって廃止とさせていただきます。

1

変更内容(2024年8月末日を基準日とする株主優待制度より適用)

年2回実施

基準日に8月末日を新設し、株主優待を年2回実施
 →毎年11月・5月に「株主優待のご案内」を発送予定

保有株式区分 変更

区分を細分化し、保有株式数をより優待内容に反映

長期保有制度 導入

当社株式を1年以上継続して200株以上保有していただいている株主様を対象に
 保有株式数に応じて追加贈呈

株主ご優待券の 電子化

従来紙で発行していた「株主ご優待券」は廃止し「電子株主ご優待チケット」へ移行

優待選択内容 変更

・ご選択内容を「電子株主ご優待チケット」もしくは「社会貢献団体への寄付」に変更
 ・600株以上の株主様が選択可能であった「お米(魚沼産コシヒカリ)」は廃止

セグメント別業績サマリー(当第1四半期)

(単位:百万円)

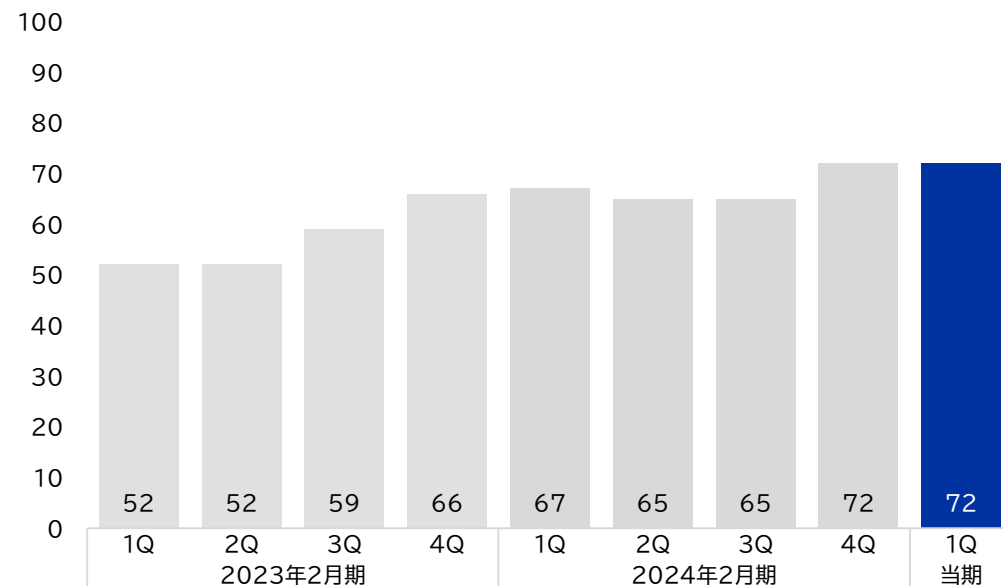
セグメント名	当第1四半期 セグメント別業績			セグメント構成比		対前年比	
	売上高	営業利益	営業利益率	売上高 構成比	営業利益 構成比	売上高 対前年同期比	営業利益 対前年同期比
①飲食事業	7,248	806	11.1%	74.5%	77.4%	107.1%	103.6%
②アミューズメント事業	1,999	550	27.5%	20.5%	52.8%	107.0%	133.0%
③飲食・アミューズメント セグメント(①+②)	9,247	1,356	14.7%	95.0%	130.3%	107.1%	113.8%
④ホテル・不動産 セグメント	485	0	0.0%	5.0%	0.0%	75.2%	0.3%
⑤本社費等調整額	0	△315	-	0.0%	△30.3%	-	-
グループ合計 (③+④+⑤)	9,732	1,041	10.7%	100.0%	100.0%	104.9%	94.3%

セグメント別業績: 飲食

飲食

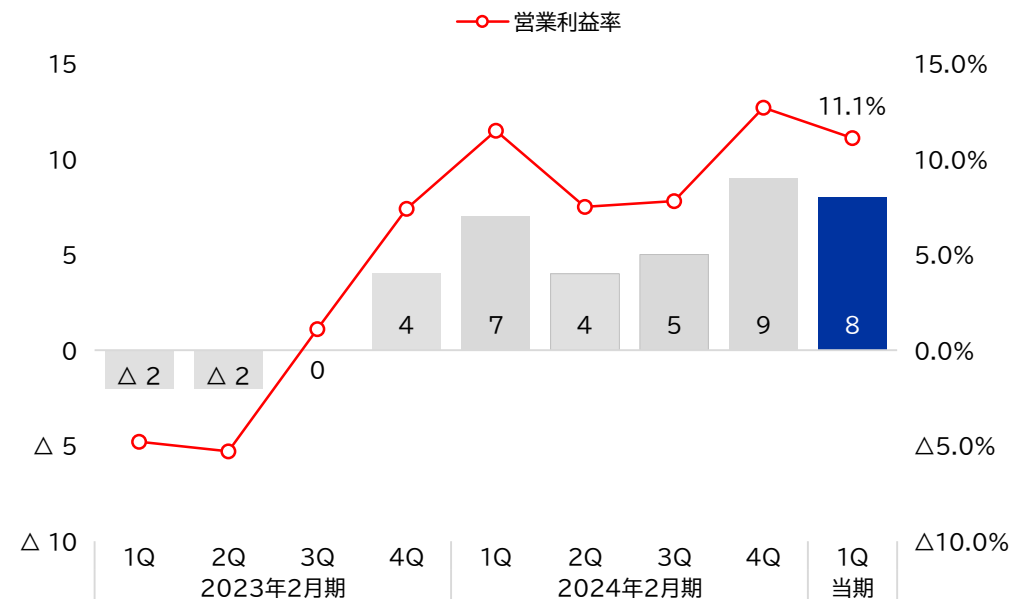
- ・社会経済活動の正常化による客数の増加及び各種施策による客単価の上昇により売上高・営業利益ともに前年同期比を超える水準で推移
- ・原価高騰対策や継続的なコスト削減等の各種施策により収益の確保、不採算店舗の解消を推進

【第1四半期】売上高 72.4億円 前年同期比 107.1%



(単位:億円)

【第1四半期】営業利益 8.0億円 前年同期比 103.6%



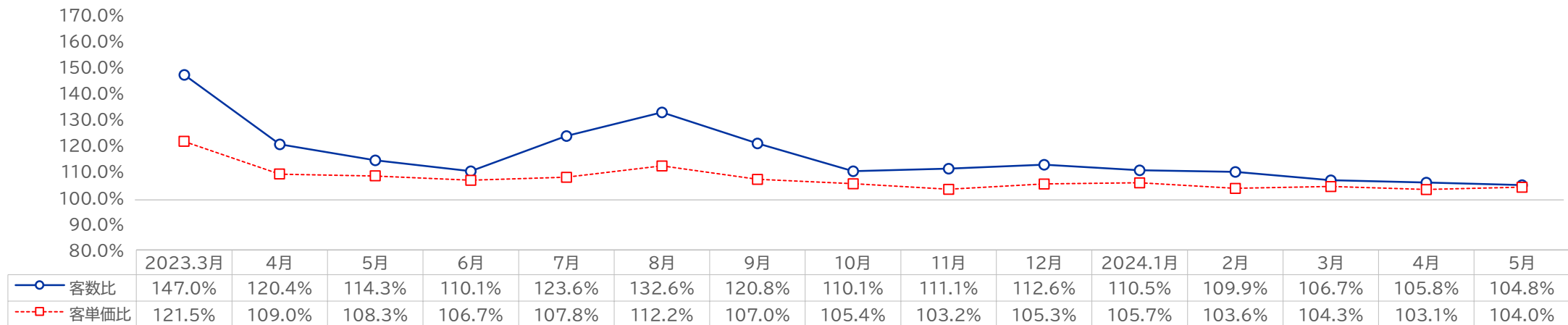
(単位:億円)

セグメント別業績: 飲食 客数・客単価前期比・主要係数

飲食

	2024年2月期 1Q	2024年2月期 2Q	2024年2月期 3Q	2024年2月期 4Q	2025年2月期 1Q
売上原価率	23.7%	24.3%	24.5%	24.6%	25.1%
人件費率	31.3%	32.6%	32.7%	30.8%	30.8%
地代家賃率	14.4%	14.8%	14.7%	13.1%	13.2%
水道光熱費率	3.7%	4.4%	3.8%	3.3%	3.2%
営業利益率	11.5%	7.5%	7.8%	12.7%	11.1%

【既存店】客数・客単価 前年比

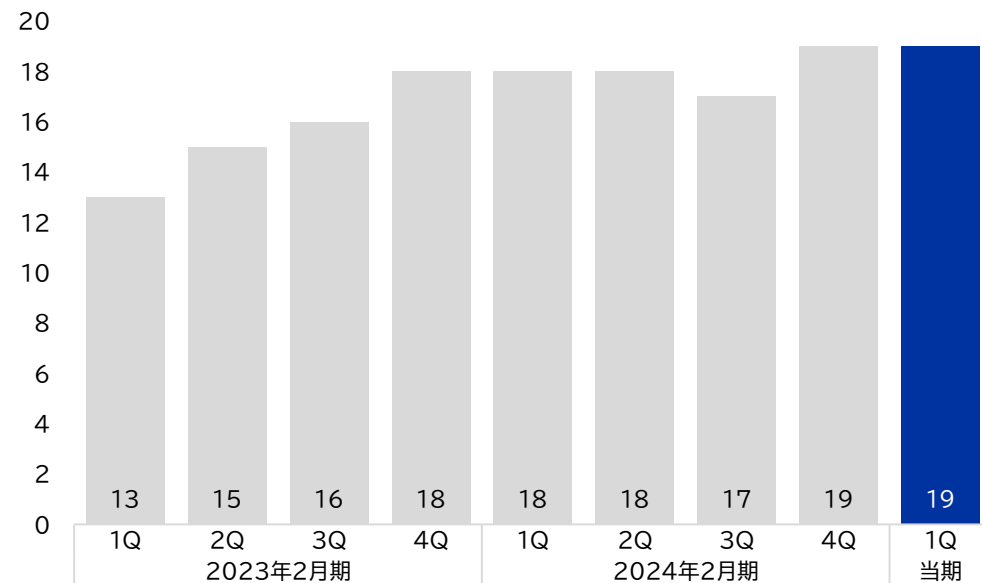


セグメント別業績:アミューズメント

アミューズメント

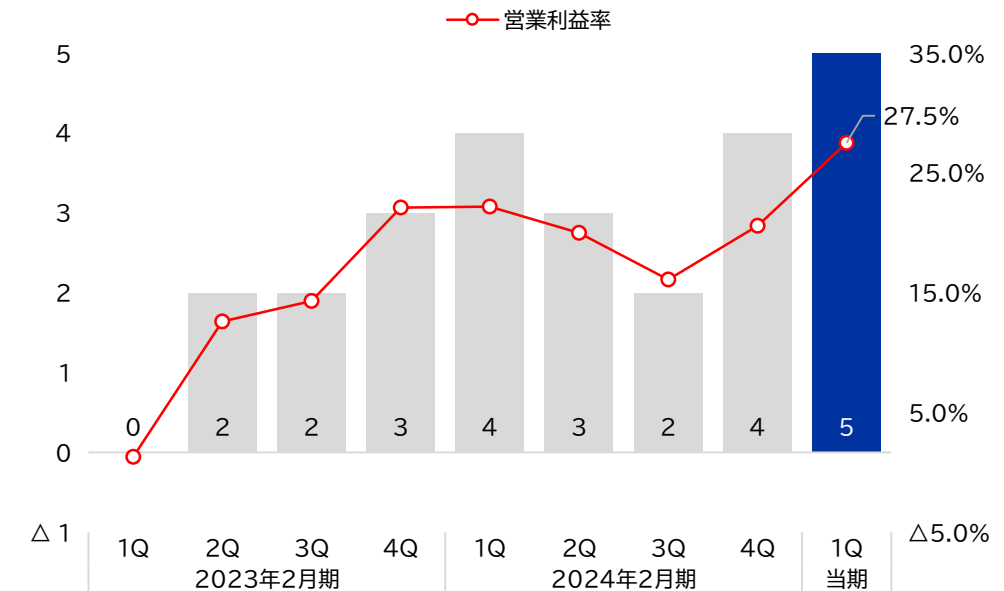
- ・ビリヤード、ダーツ、カラオケ業態の各店舗においては、人流回復に伴うイベント施策を推進し、業績は前期同水準で堅調に推移
- ・インターネットカフェ業態は、ビリヤードやダーツ・カラオケ個室の新設や増設等による業績回復施策に着手
- ・営業を再開したカプセルホテル業態は、当第1四半期において前期の赤字幅を縮小

【第1四半期】売上高 19.9億円 前年同期比 107.0%



(単位:億円)

【第1四半期】営業利益 5.5億円 前年同期比 133.0%

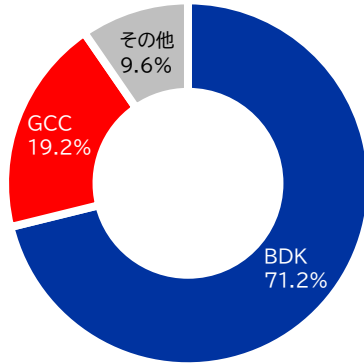


(単位:億円)

セグメント別業績:アミューズメント 客数・客単価前期比・主要係数

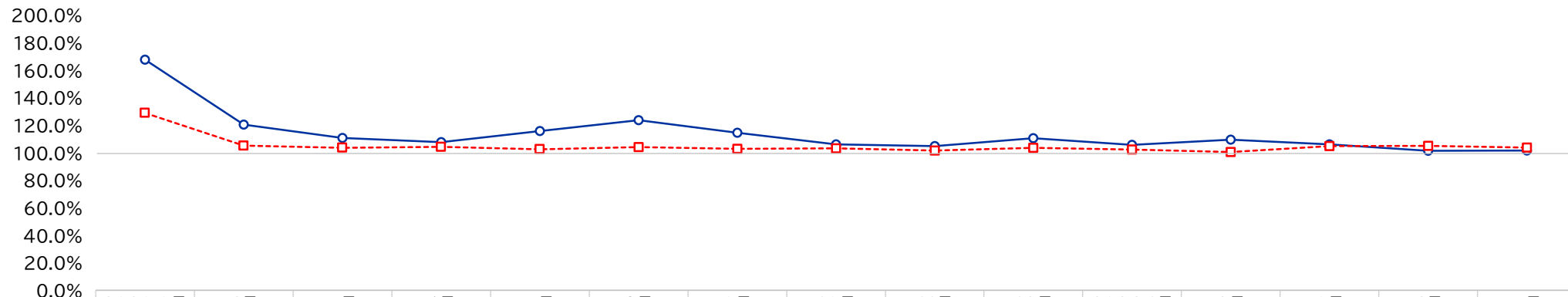
アミューズメント

アミューズメント業態別*売上高構成比



	2024年2月期 1Q	2024年2月期 2Q	2024年2月期 3Q	2024年2月期 4Q	2025年2月期 1Q
売上原価率	10.9%	11.6%	11.9%	11.9%	11.3%
人件費率	20.4%	21.0%	22.2%	21.3%	20.9%
地代家賃率	28.0%	27.7%	29.3%	26.6%	26.3%
水道光熱費率	3.3%	4.0%	4.1%	3.0%	3.2%
営業利益率	22.2%	20.0%	16.1%	20.6%	27.5%

【既存店】客数・客単価 前年比

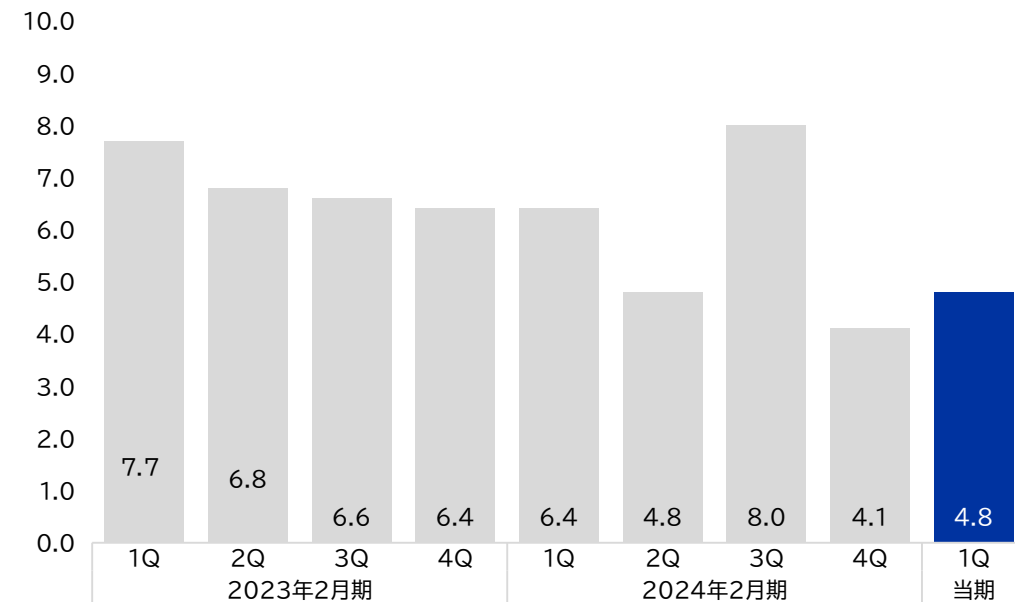


セグメント別業績:ホテル・不動産

ホテル・不動産

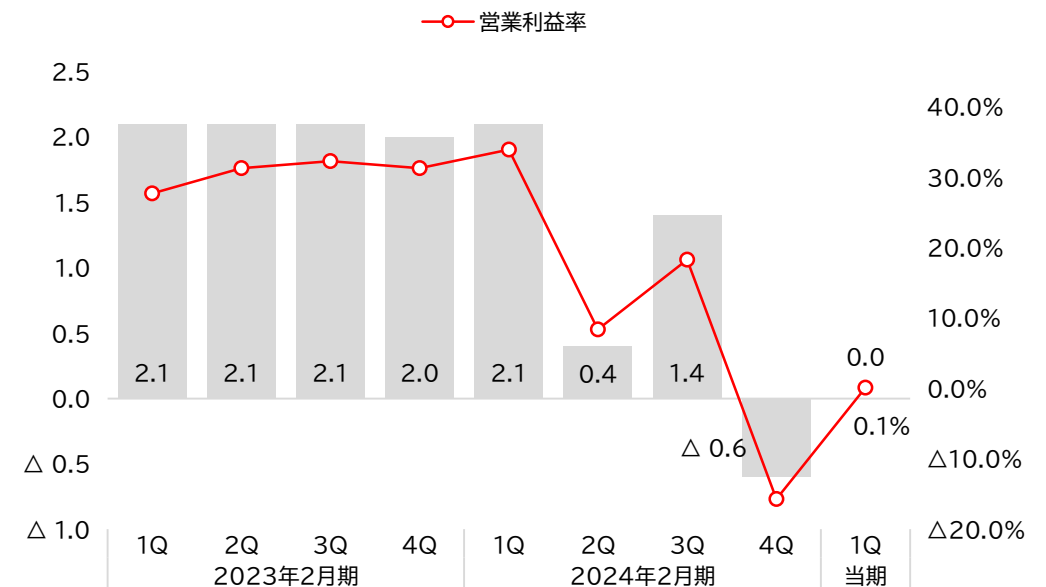
- ・新型コロナウイルス感染症軽傷者受け入れ施設として神奈川県への一棟貸し契約の終了(2023年5月末)及び神奈川県旅行支援の終了(2023年8月末)により売上高・営業利益は減少したものの、3S HOTEL ATSUGIが2024年3月中旬にリブランドオープンし売上高に寄与
- ・コンテナ運営では、各種施策を継続的に実施し、バイクコンテナ等の需要が増加。高い稼働率を維持

【第1四半期】売上高 4.8億円 前年同期比75.2%



(単位:億円)

【第1四半期】営業利益 0.0億円 前年同期比 0.3%

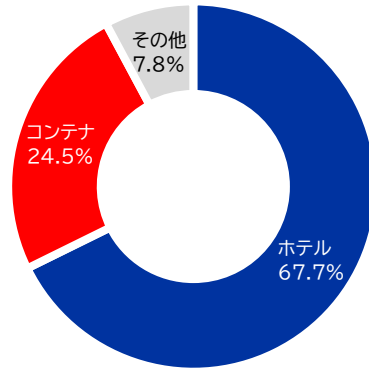


(単位:億円)

セグメント別業績:ホテル・不動産 ホテル稼働率・ADR コンテナ室数・稼働率 主要係数

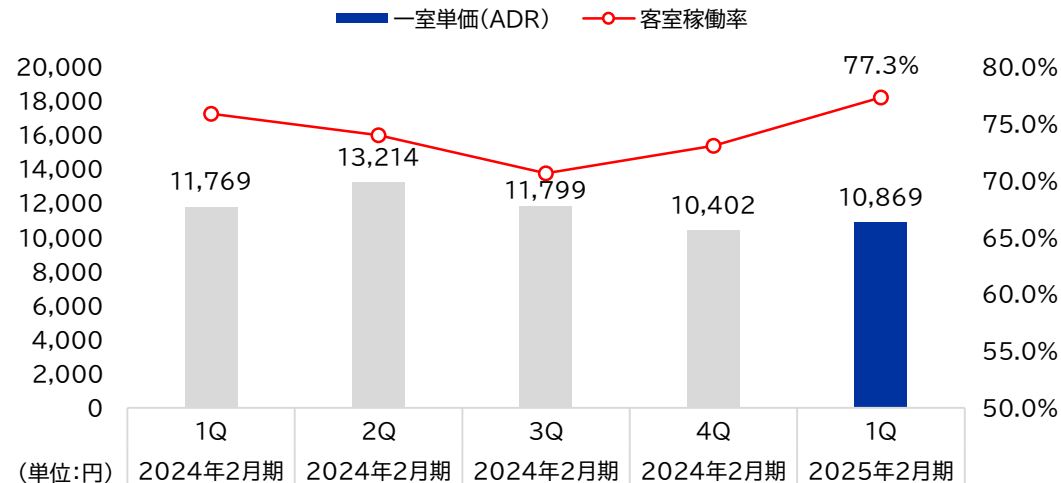
ホテル・不動産

ホテル・不動産 業態別※1 売上高構成比

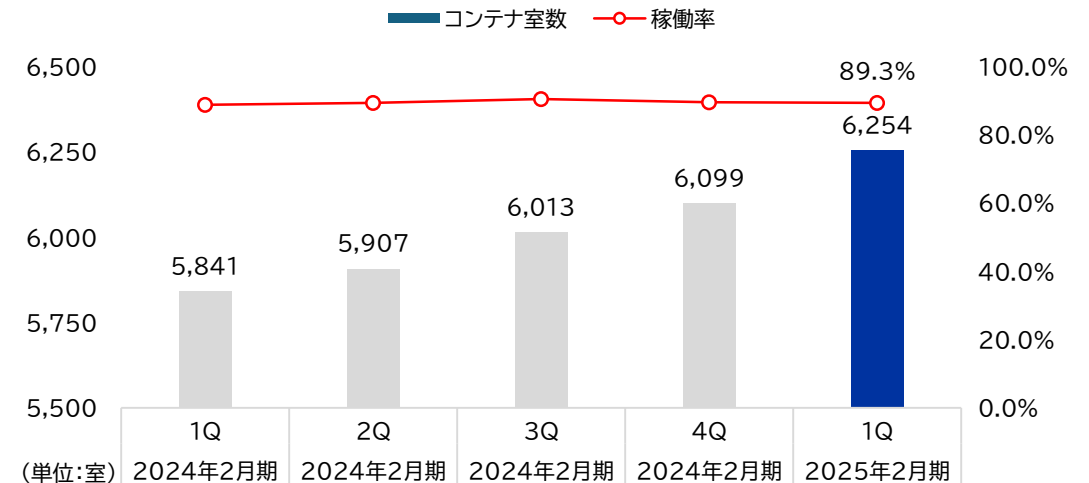


	2024年2月期 1Q	2024年2月期 2Q	2024年2月期 3Q	2024年2月期 4Q	2025年2月期 1Q
売上原価率	4.4%	16.7%	35.4%	27.5%	11.3%
人件費率	16.7%	23.5%	13.5%	26.6%	24.2%
地代家賃率	3.0%	4.1%	2.5%	5.0%	4.4%
水道光熱費率	3.4%	4.1%	2.7%	4.8%	4.7%
営業利益率	33.9%	8.4%	18.3%	△15.7%	0.1%

【第1四半期】ホテル事業 稼働率・一室単価(ADR)※2



【第1四半期】コンテナ事業 室数・稼働率

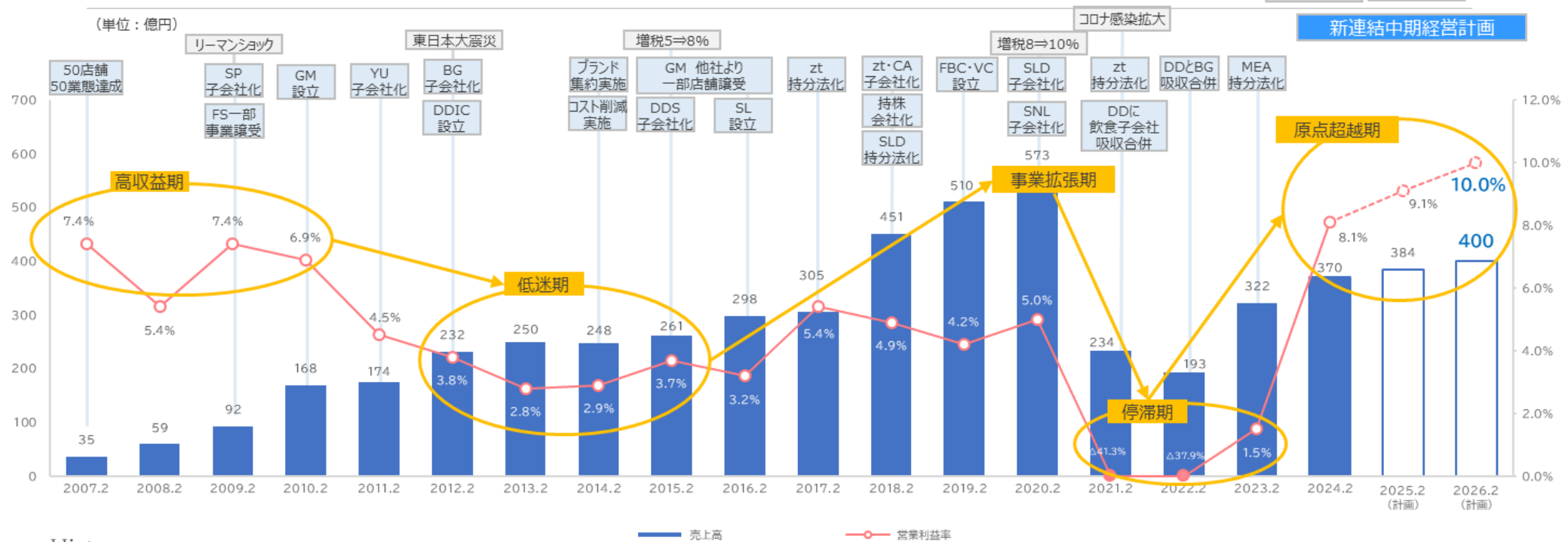


APPENDIX



APPENDIX:当社グループ業績推移と2026年2月期までの計画

上場以降の連結売上高・営業利益率 推移



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
- 2010年2月期 株式会社ゴールデンマジック (GM) 設立
- 2011年2月期 株式会社吉田卯三郎商店 (YU) 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
- 2015年2月期 Diamond Dining Singapore Pte.Ltd. (DDS) 子会社化
- 2016年2月期 株式会社The Sailing (SL) 設立

- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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

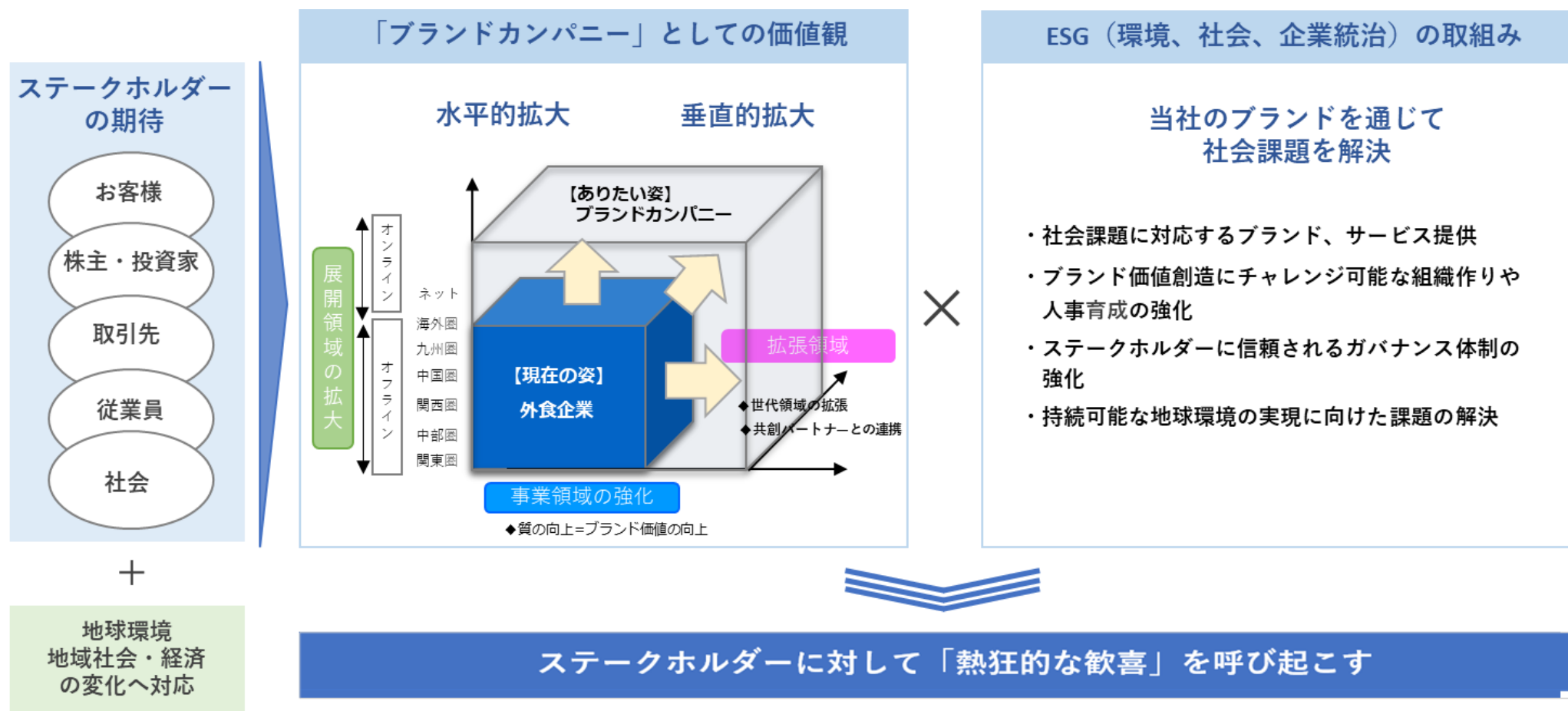
APPENDIX:新連結中期経営計画の強化項目

- ・「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

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

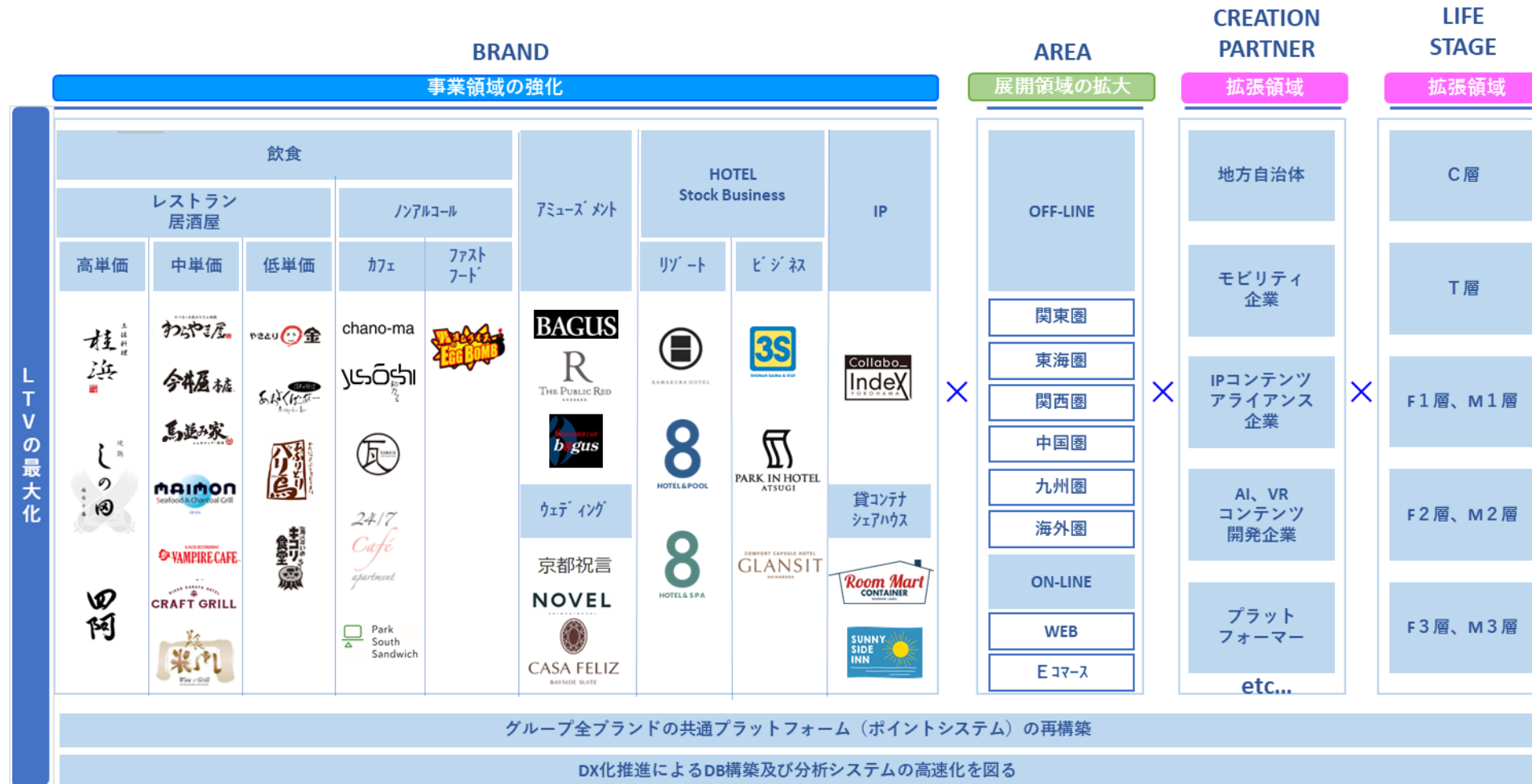
APPENDIX:新連結中期経営計画の価値創造の取組み

- ・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



APPENDIX: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



APPENDIX: 連結中期経営計画の財務目標を補正

・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)

		2026年2月期 当初計画 (2023年4月21日公表)	2026年2月期 補正計画※ (2024年4月19日公表)	増減額/増減率	2024年2月期 (直近実績)
財務目標 (経済的価値)	売上高	40,000	40,000	—	37,079
	営業利益	2,800	4,000	1,200 (42.9%増)	3,243
	営業利益率	7%	10%	3point増	8.8%
	経常利益	2,700	3,900	1,200 (44.5%増)	3,131
	ROE	20%	20%	—	46.6%

(注)非財務目標について変更はございません。

APPENDIX:新連結中期経営計画のDX化ビジョン

社内データ基盤の統合を推進
社内インフラシステム及び周辺機器の共通化

社内データ基盤の統合に向け複数のプロジェクトを立ち上げ

当社グループにおけるDX化の実現項目

当社グループにおけるDX化の実現項目		
実施済	着手済	
店内・本部ニーズへの取り組み	タブレットPOS導入 キャッシュレス決済 モバイル・QRオーダー導入 デリバリー対応 共通ポイント導入 各種優待券の電子化 自動釣銭機対応	サプライチェーンの強化 受発注管理システム 物流拠点の追加等 需要予想・発注数の自動計算 業務システムのSaaS移行及び法対応 データ分析のSaaS移行 稟議システムのSaaS移行 レガシーシステムの廃止 会計システムの法対応
管理DBの構築	共通管理DBの構築 店舗検索システム構築 各種システムの連携	本社（バックオフィス）機能の集約及び電子化※ 経費精算業務の機能集約 請求書受領業務の機能集約 物流商品・価格改定業務の確認業務 庶務業務（登録業務）の簡素化
人材開発プラットフォームの構築	人事労務システム 顔認証勤怠システム 人事評価/人材DBシステム 教育研修システム	

DX化ビジョンの実施内容

タブレットPOS及びQRオーダーの導入を完了（飲食）



期待する効果

- ① 複数メーカーのPOSを廃止。
1社に統合したことで、DB構築工数が削減
- ② QRオーダー導入による店舗オペレーション及び人件費の効率化
- ③ 機会損失の削減による客単価の上昇

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。

お問い合わせ先

グループ経営管理本部

TEL : 03-6858-6082

FAX : 03-6858-6083

E-mail : ddg_ir@dd-grp.com



Dynamic & Dramatic

大胆かつ劇的に行動する