

2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

東証スタンダード | 3223

株式会社エスエルディー

2026年10月21日



目次

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 2027年2月期第2四半期決算概要
- 04 トピックス
- 05 今後の取り組み

01

会社概要

会社概要

商号	株式会社エスエルディー SLD Entertainment, Inc.
代表者	有村 譲
設立	2004年1月6日
資本金	48,876千円(2026年2月28日現在)
所在地	〒108-0014 東京都港区芝4-1-23 三田NNビル
連絡先	03-6866-0245
従業員数	正社員:137名 アルバイト:825名 (2026年2月28日現在)
事業内容	飲食サービス コンテンツ企画サービス



02

事業内容

■飲食サービス

『「食」で「好き」をもっと楽しく』



「食」×「コンテンツ」をテーマに掲げた店舗を、
関東、東北、東海、近畿及び九州地域の繁華街エリアを中心に展開
2026年2月末時点で10ブランド、24店舗展開(すべて直営店)

■コンテンツ企画サービス

『「食」で「好き」を もっと 楽しく』

コラボカフェ



飲食サービスに係る事業活動により蓄積されたノウハウや実績を活用し、ポケモンのオフィシャルカフェ「ポケモンカフェ」などの受託運営



コラボレーションイベント特化型店舗(コラボカフェ)の運営「Collabo_Index(コラボスペースイン デックス)」の運営

プロデュースビジネス

アニメ、アーティスト、ブランド、メーカー、商品などあらゆるコンテンツのプロデュースやコラボレーションを実現

メニュー開発

世界観に寄り添いつつ、クリエイティビティに富んだメニューを提案

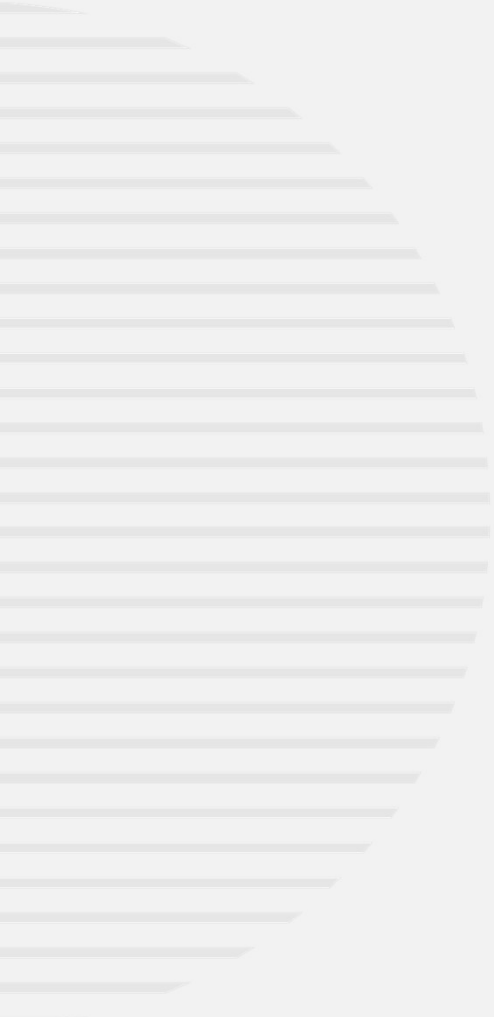
グラフィック制作

運営にまつわるグラフィックデザインを提案
過去実績に基づくよりロジカルなデザインを提案

運営サポート

マニュアル制作やオペレーション開発を行い、安定感のある店舗運営を実現

飲食サービスで蓄積されたノウハウや実績を活用し、
「ポケモンカフェ」などの店舗運営受託やコラボカフェなどを運営



03

2027年2月期第2四半期決算概要

決算サマリー

雇用・所得環境の改善により緩やかな回復基調が続いたものの、継続的な物価上昇による個人消費への影響や、日本銀行の政策金利の引上げ等の影響により、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。

飲食サービス

当社の強みである体験価値を重視した季節商品の提供と、SNSマーケティングによる商品の魅力発信を通じて、お客様の来店動機につなげるサイクルの構築に努めてまいりました。一方で、天候不良によるテラス店舗における営業縮小や一部食材価格の高騰によるコスト増加の影響を受けました。その結果、当サービスの売上高は1,236百万円となりました。

コンテンツ企画サービス

運営受託店舗の休業による一時的な影響を受けたものの、大手キャラクターカフェが改装リニューアルにより好調に推移いたしました。一方で、期間限定コラボカフェの一部コンテンツの集客が想定を下回り、その結果、当サービスの売上高は485百万円となりました。

売上高

1,721百万円

前年同期比 $\Delta 7.5\%$

営業利益

33百万円

前年同期比 $\Delta 63.1\%$

飲食サービス

1,236百万円

前年同期比
 $\Delta 4.7\%$

売上構成比
71.8%

コンテンツ企画サービス

485百万円

前年同期比
 $\Delta 14.0\%$

売上構成比
28.2%

損益計算書(P/L)

当第2四半期累計期間における業績は、

- ・売上高1,721百万円(前年同期比7.5%減)
 - ・営業利益33百万円(前年同期比63.1%減)
 - ・経常利益35百万円(前年同期比62.3%減)
- となりました。

一部店舗の外部要因による休業が発生したことに加え、原材料費の高騰や人件費の上昇に対し対応が遅れたこと等から、利益は前年同期比を下回る結果となりました。

当事業年度の業績予想に掲げた「外部環境に左右されにくい安定的なリスク耐性の高いポートフォリオの再編」を加速させるとともに、「販促費や管理システムなどデジタル施策の最適化」「付加価値向上に伴うプライシング戦略の刷新」「水光熱費の全店舗最適化」といった利益創出の取り組みを強く推進し、更なる収益性向上に努めてまいります。

(百万円)

	2026年 2月期	2027年2月期					前年同期比
	第2四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	
売上高	1,862	878	1,721	—	—	—	△7.5%
営業利益	89	24	33	—	—	—	△63.1%
経常利益	93	25	35	—	—	—	△62.3%
当期純利益	82	2	△15	—	—	—	—

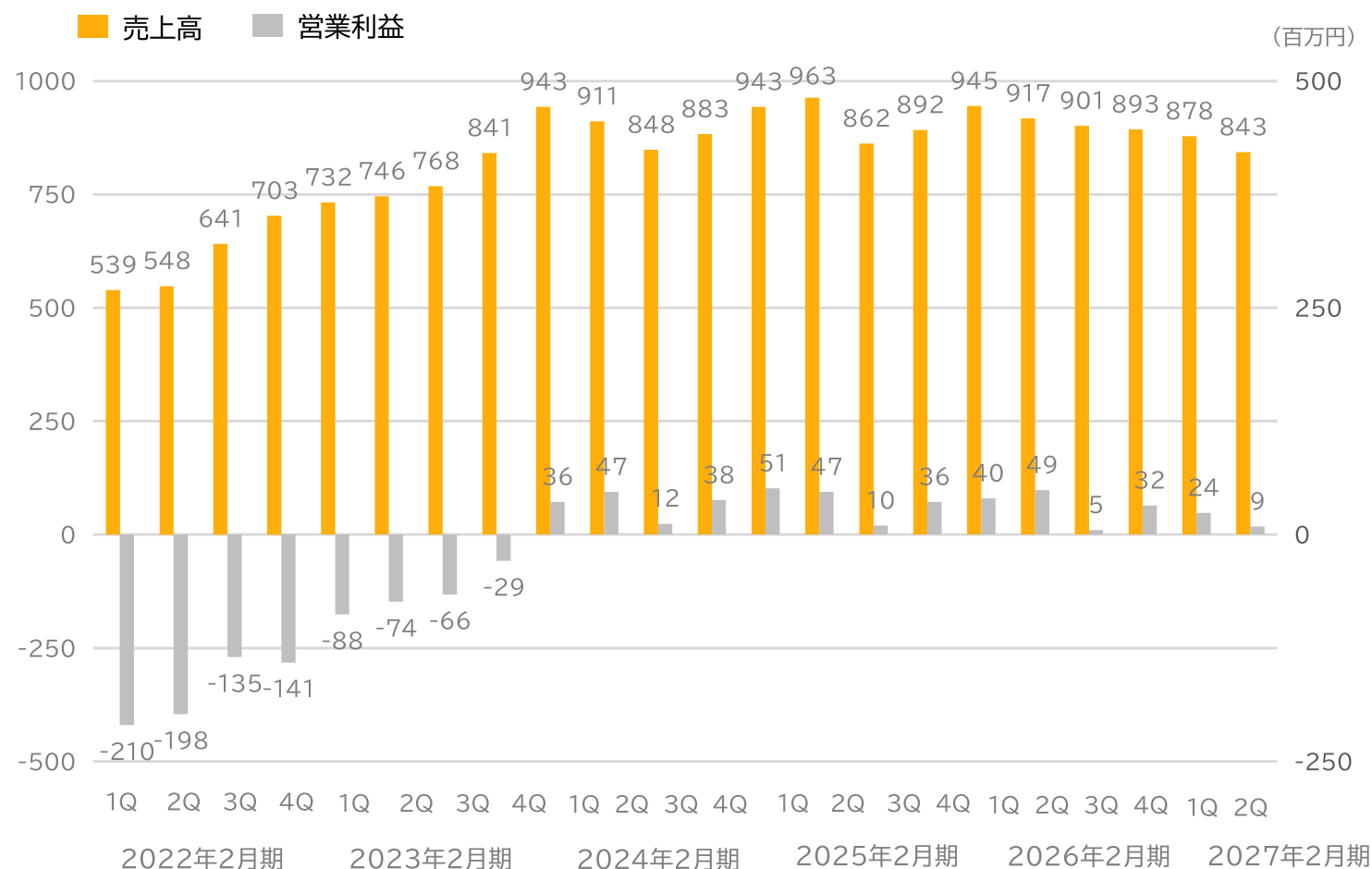
売上高・営業利益の 四半期推移

当第2四半期累計期間において、飲食サービスでは、当社の強みである体験型の商品提供によりお客様満足度の向上を図るとともに、ご来店いただいたお客様のSNS投稿による拡散を通じて、より多くのお客様に当社店舗を認知いただきました。一方で、天候不良によるテラス店舗の営業縮小や、一部食材価格の高騰によるコスト増加の影響を受けました。

今後もDXによる生産性向上とともに、お客様満足度を維持しながら価格の適正化も視野に入れ、事業の成長を推進してまいります。

コンテンツ企画サービスでは、運営受託店舗の休業による一時的な影響を受けたものの、大手キャラクターカフェの改装リニューアルにより多くのお客様にご来店いただき、受託元との良好な関係を継続しております。

これらの影響に加え、前期中の定期借家契約満了や施設建て替え等に伴う退店により、売上高は1,721百万円(前年同期比7.5%減)となりました。



セグメント別状況

飲食サービス

【上期】体験型商品とSNSでの拡散により認知は拡大した一方、天候不良や食材価格の高騰が利益を圧迫しました。

【下期】DXによる生産性向上、付加価値に見合った価格の見直し、水光熱費の削減を進め、収益性の回復を図ります。

コンテンツ企画サービス

【上期】大手キャラクターカフェが改装リニューアルを経て好調に推移した一方、期間限定コラボカフェの一部で集客が想定を下回りました。

【下期】蓄積データを活用したコンテンツ選定の精度向上により、コラボカフェの収益安定化を図ります。

(百万円)	2026年2月期第2四半期		2027年2月期第2四半期		前年同期比	
	売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)	増減	率(%)
飲食サービス	1,297	69.7	1,236	71.8	△61	△4.7%
コンテンツ企画サービス	565	30.3	485	28.2	△80	△14.0%
合計	1,862	100.0	1,721	100.0	△141	△7.5%

貸借対照表(B/S)

(千円)	前事業年度 (2026年2月)	当第2四半期 (2026年8月)	増減
資産の部			
流動資産	646,270	806,367	160,097
現金及び預金	224,393	338,197	113,804
売掛金	296,207	312,627	16,420
原材料及び貯蔵品	24,231	32,305	8,074
前払費用	32,107	33,438	1,331
未収入金	24,093	10,135	△13,958
1年内回収予定の差入保証金	19,689	49,352	29,663
その他	25,548	30,309	4,761
固定資産	360,981	271,302	△89,679
有形固定資産	68,394	61,069	△7,325
建物	45,776	40,172	△5,604
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	22,618	20,897	△1,721
無形固定資産	21	21	0
投資その他の資産	292,565	210,211	△82,354
資産合計	1,007,252	1,077,669	70,417

	前事業年度 (2026年2月)	当第2四半期 (2026年8月)	増減
負債の部			
流動負債	368,093	458,467	90,374
固定負債	87,032	114,128	27,096
負債合計	455,126	572,596	117,470
純資産の部			
株主資本合計	552,125	505,072	△47,053
純資産合計	552,125	505,072	△47,053
負債純資産合計	1,007,252	1,077,669	70,417

2027年2月期業績予想

売上高

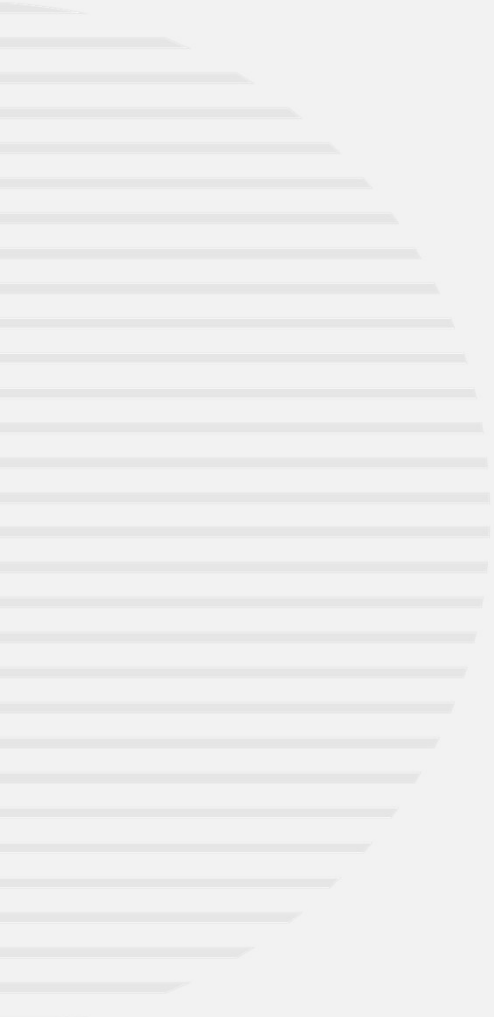
既存店において客数が想定を下回ったことに加え、一部のコラボカフェの集客が想定を下回ったこと、予定していた店舗運営受託案件の開始時期の遅延、および予期していない店舗の退店等により、前回公表予想を下回る見込みとなりました。

利益

原材料価格の高騰が継続しており、メニュー価格の改定等の対策を進めたものの、原価率が想定を上回って推移しております。また、人件費につきましては、最低賃金の引き上げに伴うパート・アルバイト時給の上昇等により、人件費率が上昇いたしました。これらの結果、営業利益および経常利益は前回公表予想を下回る見込みとなりました。

当期純利益につきましては、前述の要因に加え、直営店舗の固定資産について減損損失3百万円を計上したこと、また、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、法人税等調整額43百万円を計上したことに加え、今後の業績動向を踏まえ一部店舗の減損損失を追加で見込むことから、前回公表予想を下回り、当期純損失となる見込みです。

(百万円)	2026年 2月期 (実績)	2027年 2月期 (計画)	2027年 2月期 (修正計画)	増減率
売上高	3,656	3,626	3,307	△8.8%
営業利益	126	182	37	△79.7%
経常利益	131	181	39	△78.5%
当期純利益	87	135	△52	—



04

トピックス

トピックス

上期総括と下期に向けて

飲食サービスは、天候不良によるテラス併設店舗の営業縮小や、食材価格の高騰により、厳しい結果となりました。一方で、体験型の商品提供と質の高いサービスに努めた結果、Google口コミ評価は前期末比で上昇しており、お客様からの評価は着実に高まっております。下期に向けて、引き続きより多くの人々を楽しませるために、理念の体現をしてまいります。

コンテンツ企画サービスにおいては、大手キャラクターカフェが改装リニューアルを経て好調に推移しました。コラボカフェ企画では一部コンテンツが想定を下回ったものの、IP権利元との信頼関係をさらに深め、下期に向けて新たなコンテンツの実施が決定しております。

下期においては、両サービス共通で水光熱費削減の取り組み「エコチャレンジ」による収益改善と、社内研修の拡充による人材育成を推進し、収益性の回復に全社で取り組んでまいります。

飲食サービス

既存店売上高比 *

99.1%

2026年2月期 同期比

*新店舗 前期退店を除く既存店

Google口コミ評価 *

+0.3pt

*飲食全店平均(2026年2月末3.6⇨8月末3.9)

コンテンツ企画サービス

コンテンツ受託店舗 売上高比 *

106.4%

2026年2月期 同期比

*休業店舗を除く既存店

取扱いコンテンツIP数 *

10⇨17IP

*上期実績⇨下期予定(2026年9月時点)

飲食サービス・コンテンツ企画サービス 共通

水光熱費 削減目標 *

前期比 ▲0.3pt

*前期(通期)の水光熱費の売上構成比に対して

社内研修(SLDアカデミー) *

6⇨12回

*既存社員向けの体験型研修の推進による人材育成

事業トピックス:既存事業の高収益体質化(集客強化)

飲食サービス

集客強化施策 / 体験価値向上 施策
～ブランド強化、お客様への新しい食体験価値を提供するメニュー～

実施店舗



【kawara業態8店舗】店舗ごとに異なる“ご当地かき氷”を夏季限定で販売！
昨年一部店舗で好評だったかき氷(ピンス)を、今年はkawara業態8店舗に拡大。各店舗のスタッフが地元ゆかりの食材を選び、その店舗でしか味わえない創作かき氷を開発いたしました。
店舗ごとの個性で来店動機を生み出し、8店舗横断のスタンプラリーで回遊と再来店を促進。SNSでも大きな反響を呼び、夏の集客につながりました。



■ 店舗ごとに異なるご当地かき氷
地元ゆかりの食材を使った、その店舗でしか味わえない一品。
定番のストロベリー・マンゴーとあわせて展開。



■ 横浜店「横浜プリンアラモード」1,628円(税込)
横浜発祥のプリン・アラ・モードをかき氷で表現。
固めのプリンとフルーツをのせた贅沢な一品。

事業トピックス:既存事業の高収益体質化(集客強化)

飲食サービス

集客強化施策 / 体験価値向上 施策
～ブランド強化、お客様への新しい食体験価値を提供するメニュー～

実施店舗



【懐かしくて新しいモノクロの世界へ】チーズ専門店が考案した「MONO Cheese」シリーズが誕生！
Cheese Table池袋店・新宿店にて、2026年6月17日より白と黒のコントラストが楽しめる「MONO Cheese」シリーズの販売を開始いたしました。チーズの美味しさはそのままに、どこかノスタルジックなモノクロの見た目に仕上げた全4品を、ランチ・ディナーともにご提供しております。
白いチーズの中から真っ黒なパスタやライスが現れる“見た目と中身のギャップ”で体験価値を高め、写真映えによるSNSでの拡散と来店動機の創出につなげてまいります。



■ MONO Cheese フォンデュパスタ 2,480円(税込)
カマンベールチーズ丸ごと1個の上に絞りたてチーズを山盛りに。
中から現れる真っ黒なイカ墨パスタに驚きの一皿。



■ MONO Cheese Brake Cheese cake 980円(税込)ほか
黒い帽子のようなチーズケーキを崩すと白いフロマージュが。
オムライス、飲めるチーズケーキ～黒ごま～も展開。

事業トピックス：期間限定コラボレーションカフェ実施

コラボレーションカフェ

「SAKAMOTO DAYS SECRET BAR & CAFE」を東京・大阪・名古屋で開催

実施店舗



「秘密の隠れ家」をテーマに、シリアスな戦いとコミカルな日常というアニメ『SAKAMOTO DAYS』ならではの魅力を、フード・スイーツ・ドリンクで表現

キャラクターの個性や能力をメニューの仕掛けや演出に落とし込み、バーをイメージした空間や描き下ろしイラストを使用したオリジナルグッズとともに、作品世界を五感で楽しめるカフェ体験を企画しました。



事業トピックス：期間限定コラボレーションカフェ実施

コラボレーションカフェ

『シティーハンター大原画展 ～FOREVER, CITY HUNTER!!～』開催記念 コラボレーションカフェを実施

実施店舗



なんばパークスミュージアムにて開催された展覧会
『シティーハンター大原画展 ～FOREVER, CITY HUNTER!!～』を記念したコラボカフェを実施

キャラクターや作中の印象的なシーンをモチーフにしたメニューを提供。原画展を鑑賞した後も作品世界の余韻を楽しめる場を創出しました。展示と飲食をつなぐ連動企画として、ファンの体験価値向上を図りました。



05

今後の取り組み

今後の取り組み①

～下期の重点施策～

当社は下期において、収益性の回復と持続的な成長に向けて、以下の取り組みを進めてまいります。

コスト構造の改善

27店舗が8チームに分かれて水光熱費の削減に取り組む「ECO CHALLENGE」を推進しております。お客様の満足を損なわない「持続可能な仕組み」をつくり、成功事例を全店舗に展開してまいります。

顧客接点・人材・生産性

CRMの活用による再来店の促進に加え、社員割引のアプリ化による「従業員を自社最大のファンにする」仕組みづくり、AIを活用した働きやすい環境づくりを進め、人材の定着と育成につなげてまいります。

コスト構造の改善

27店舗・8チームで挑む
水光熱費削減プロジェクト



CS(顧客満足)を損なわない
「持続可能な仕組み」づくり

コスト構造を見直し、
強い収益体質へ

顧客接点・人材・生産性

■CRMのトライアル導入
LINE連携の顧客管理を数店舗で開始
結果を踏まえ、飲食サービスの
店舗へ順次導入

■社員割引のアプリ化
従業員が自社店舗を気軽に
利用できる環境を整え、
従業員を自社最大のファンに

■AIを活用した環境づくり
AIの活用で現場の負担を減らし、
働きやすい環境づくりを推進
(店舗運営コンシェルジュAIなど)

人材の定着と生産性向上で、
持続的な成長を推進

今後の取り組み②

～事業の成長戦略～

当社は今後、飲食サービスおよびコンテンツ企画サービスにおいて、さらなる成長と収益力の強化を目指して、以下の取り組みを進めてまいります。

飲食サービス

既存店舗においては、ブランド力の強化に加え、CRM強化、デジタル施策などの最適化をはかり、さらなる集客向上を目指します。また、DX(飲食テック)活用による抜本的な生産性向上施策を推進し、ブランドの価値を高めると同時に、収益性の向上を目指してまいります。

コンテンツ企画サービス

IPと連動したコラボレーションカフェでは、AIおよび蓄積されたマーケティングデータの活用によるコンテンツ選定精度の高度化を目指します。属人的な判断ではなくデータドリブンな意思決定を実現することで、より再現性の高い成長モデルへのアップデートを実現します。

飲食サービス

CRM強化、デジタル施策で成長をブースト
DX推進での生産性向上を実現し、
収益性を最大化



新業態も

ブランド力を磨き上げ、更なる出店へ



トップラインを引き上げ、
更なる収益向上へ

財務基盤

成長投資の推進にあたり、金融機関からの無担保・無保証による資金調達を実行済みです。財務の健全性を維持しながら、機動的な成長投資を継続してまいります。

コンテンツ企画サービス

■コラボレーションカフェ

AIおよび蓄積されたデータ活用による
実施コンテンツ選定精度の高度化、
IPホルダーとの強固なパートナーシップによる良質コンテンツの安定確保を目指し、再現性の高い成長モデルへのアップデートを実現

■プロデュース(運営業務受託)



運営受託元との協業深化による
新規展開の推進

IP連動による収益領域のさらなる成長を推進

今後の取り組み③

～その他～

当社では、事業の持続的な成長を目指し、社内研修制度「SLDアカデミー」をさらに加速させてまいります。

当期は既存社員向けの体験型研修を推進し、下期は12回の研修を予定しております(上期6回)。各部のプロフェッショナルが講師となり、「共に学び、共に育つ―“共育”」のもと、組織全体の成長を促進します。

これにより、事業の成長を加速させると共に、より強固な組織づくりを目指します。

さらに、前期に新卒社員中心に取り組んでまいりました「SDGsプロジェクト」で素晴らしいアイデアが誕生しました。当期においては「動かすSDGs」として持続的な成長を実現する新規事業の創出に注力します。

この取り組みは、社会的責任を果たすと共に、企業価値を一層高め、事業成長に繋げる重要なステップとなると確信しています。

SLDアカデミー(社内研修制度)



共に学び、共に育つ“共育”を推進。
既存社員向けの体験型研修で
人材育成とELTV向上を目指し、
組織全体の成長力を底上げ

SDGsの取り組み



SDGsの視点から未来を設計
サステナビリティと企業価値の両立を
目指す新卒社員のアイデアを具現化



「考えるSDGs」から「動かすSDGs」へ。誕生したアイデアをもとに、持続的な成長を実現する新規事業の創出にも注力いたします

本資料の 取り扱いについて

本資料に記載された内容は、本資料の作成時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本資料において提供される情報は、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的に当該情報とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

本資料における将来の展望に関する表明は、今後の将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新・変更するものではなく、また、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料の更新・変更をおこなう義務を負うものではありません。

本資料は投資家の参考に資するため、当社の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものであり、当社株式の購入を勧誘するものではありません。

IRに関するお問い合わせ

株式会社エスエルディー 人事総務部

TEL 03-6866-0245

<https://www.sld-inc.com/>