

2020年2月期 決算説明会資料

株式会社エスエルディー
(3223)



前期からの変更点

決算期変更

- 前期累計期間:

2018年4月1日から2019年2月28日まで（11か月間）

- 当期累計期間:

2019年3月1日から2020年2月29日まで（12か月間）

2020年2月期 ハイライト

売上高 4,929百万円

営業利益 8百万円

当期純利益 2百万円

2020年2月期 ハイライト

サービス別内訳	・ 飲食サービス売上高	4,020百万円
	・ コンテンツ企画サービス売上高	908百万円

コスト内訳 (うち、本社費)	・ 販管費	3,624百万円(販管比率73.5%)
	・ 本社人件費	231百万円
	・ 本社関連費用	47百万円
	・ その他	147百万円

トピックス

- ・2016年3月期以来4期ぶりの営業利益黒字化を達成
- ・「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載を解消
- ・株式会社ポケモンの公式カフェの新規運營業務案件を受託(東京 池袋、大阪)
- ・株式会社スクウェア・エニックスの公式カフェの新規運營業務案件を受託(大阪)

業績

2020年2月期 業績概要

(単位:百万円)

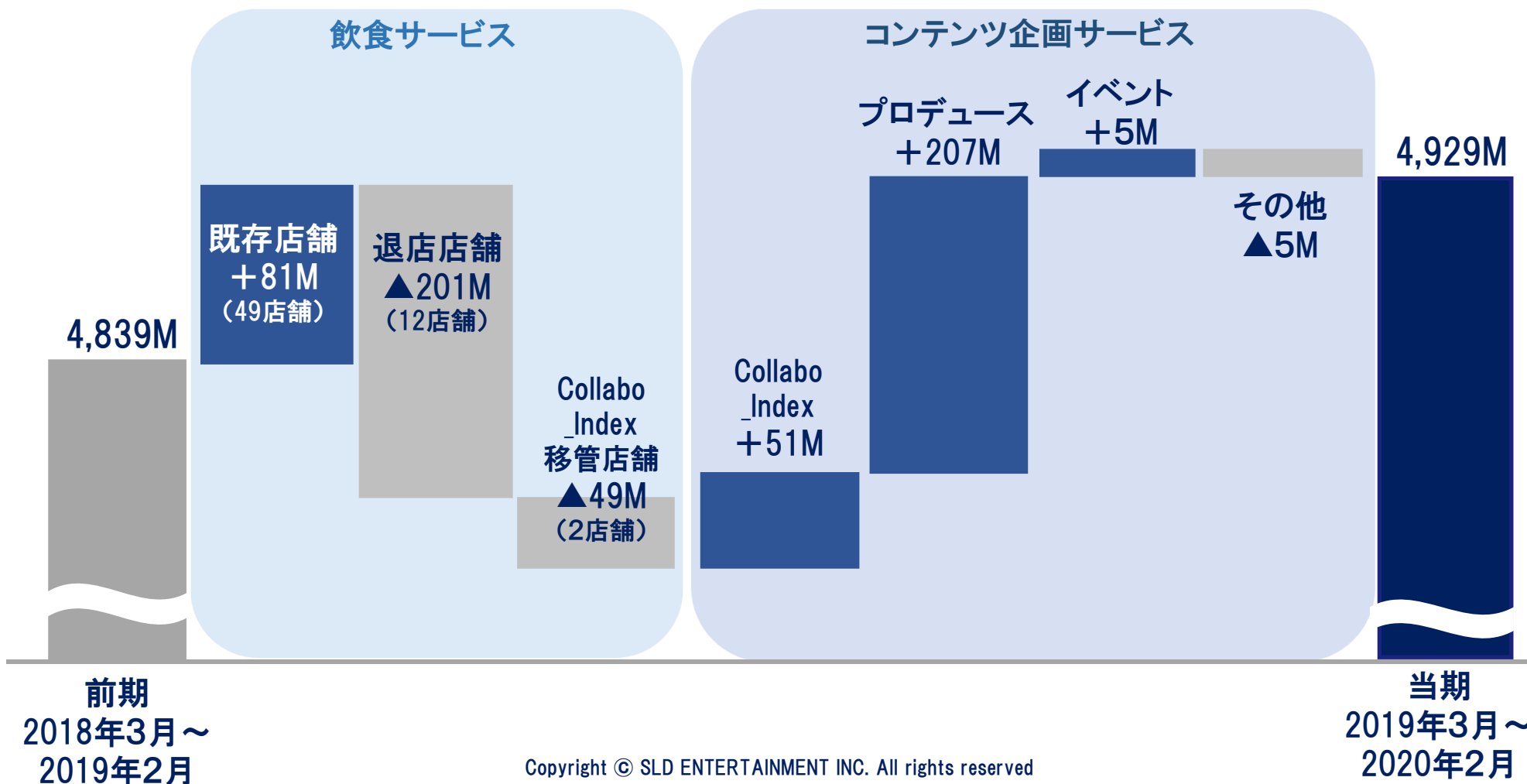
項目	2019.2期 (2018年4月～2019年2月)	2020.2期 (2019年3月～2020年2月)
売上高	4,377	4,929
売上原価	1,148	1,296
売上総利益	3,229	3,633
売上高総利益率	73.8%	73.7%
販売費及び一般管理費	3,242	3,624
販管費率	74.1%	73.5%
営業利益	▲12	8
経常利益	▲16	17
当期純利益	21	2

2020年2月期 サービス別業績概要(参考)

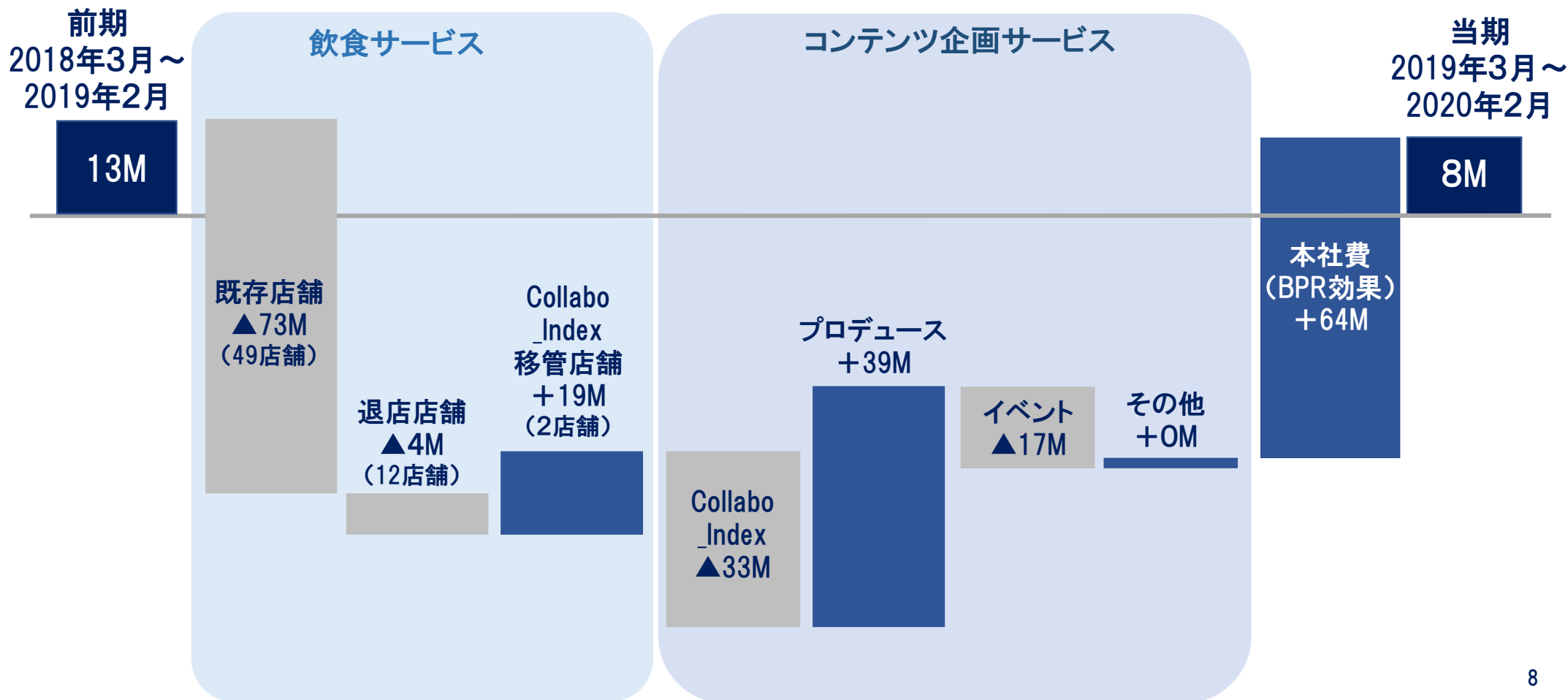
(単位:百万円)

項目	売上高					本社費配賦前営業利益 (率)				
	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	構成 比	2020.2期 (3~2月)	構成 比	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	構成 比	2020.2期 (3~2月)	構成 比
飲食サービス	3,791	4,190	87	4,020	82	338 (8.9%)	391 (9.3%)	77	333 (8.3%)	76
コンテンツ企画 サービス	586	649	13	908	18	95 (16.3%)	114 (17.6%)	23	102 (11.3%)	24
合計	4,377	4,839		4,929		433	505		435	

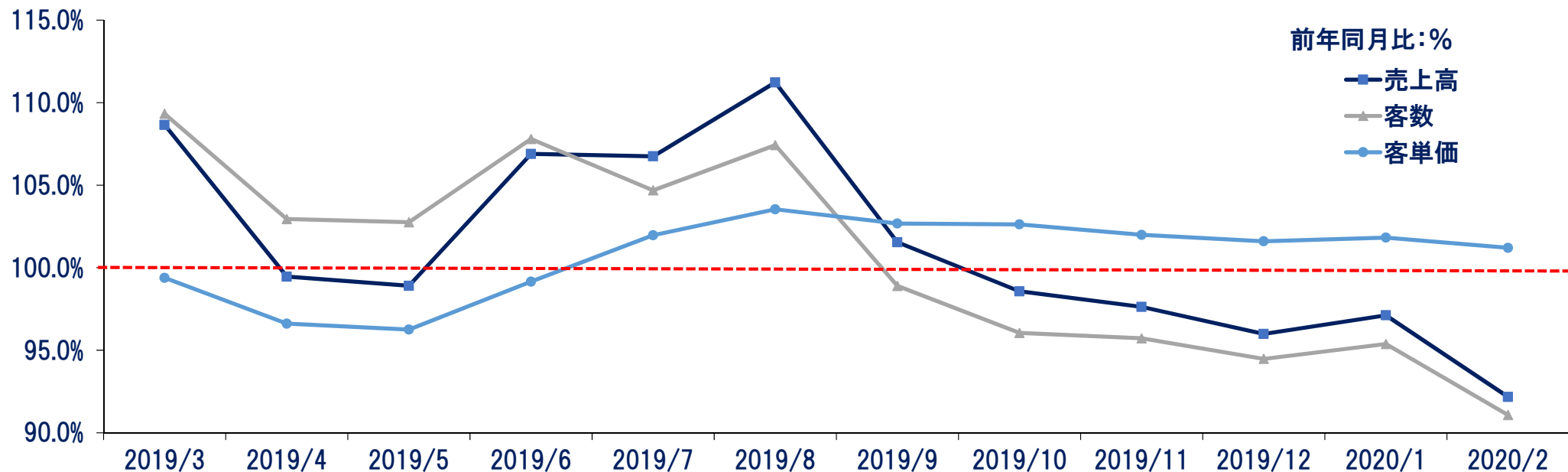
売上高の増減分析(12か月間対比)(参考)



営業利益の増減分析(12か月間対比)(参考)



飲食サービス 既存店 前期比推移



2020年2月期													
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	通期
売上高	108.7	99.5	98.9	106.9	106.8	111.2	101.5	98.6	97.6	96.0	97.1	92.2	101.3
客数	109.3	103.0	102.8	107.8	104.7	107.4	98.9	96.0	95.7	94.5	95.4	91.1	100.7
客単価	99.4	96.6	96.3	99.2	102.0	103.5	102.7	102.6	102.0	101.6	101.8	101.2	100.6

飲食サービスの概況

主な営業施策

CSと営業利益の追求

- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

主な営業施策

CSと営業利益の追求

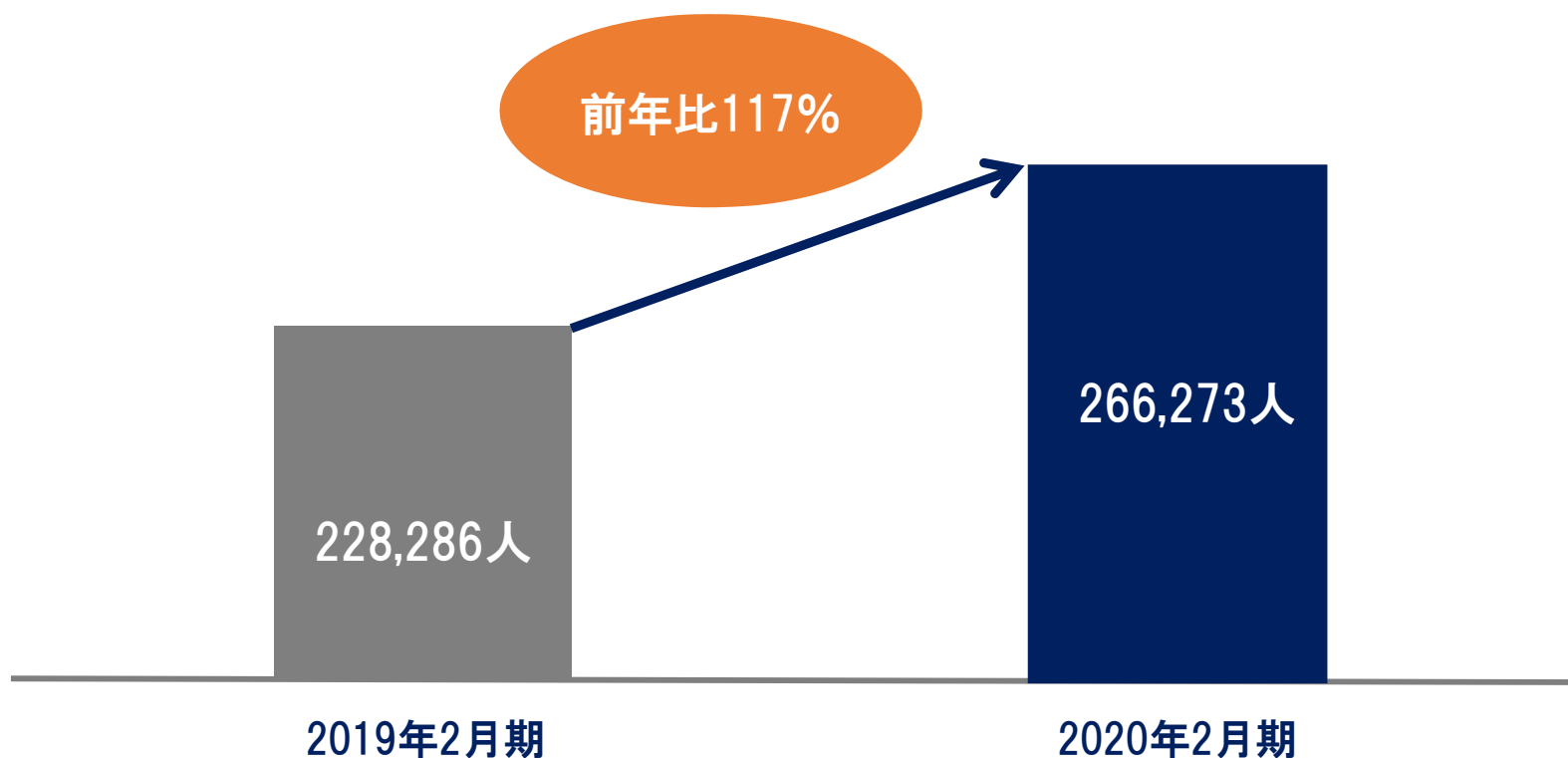
- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

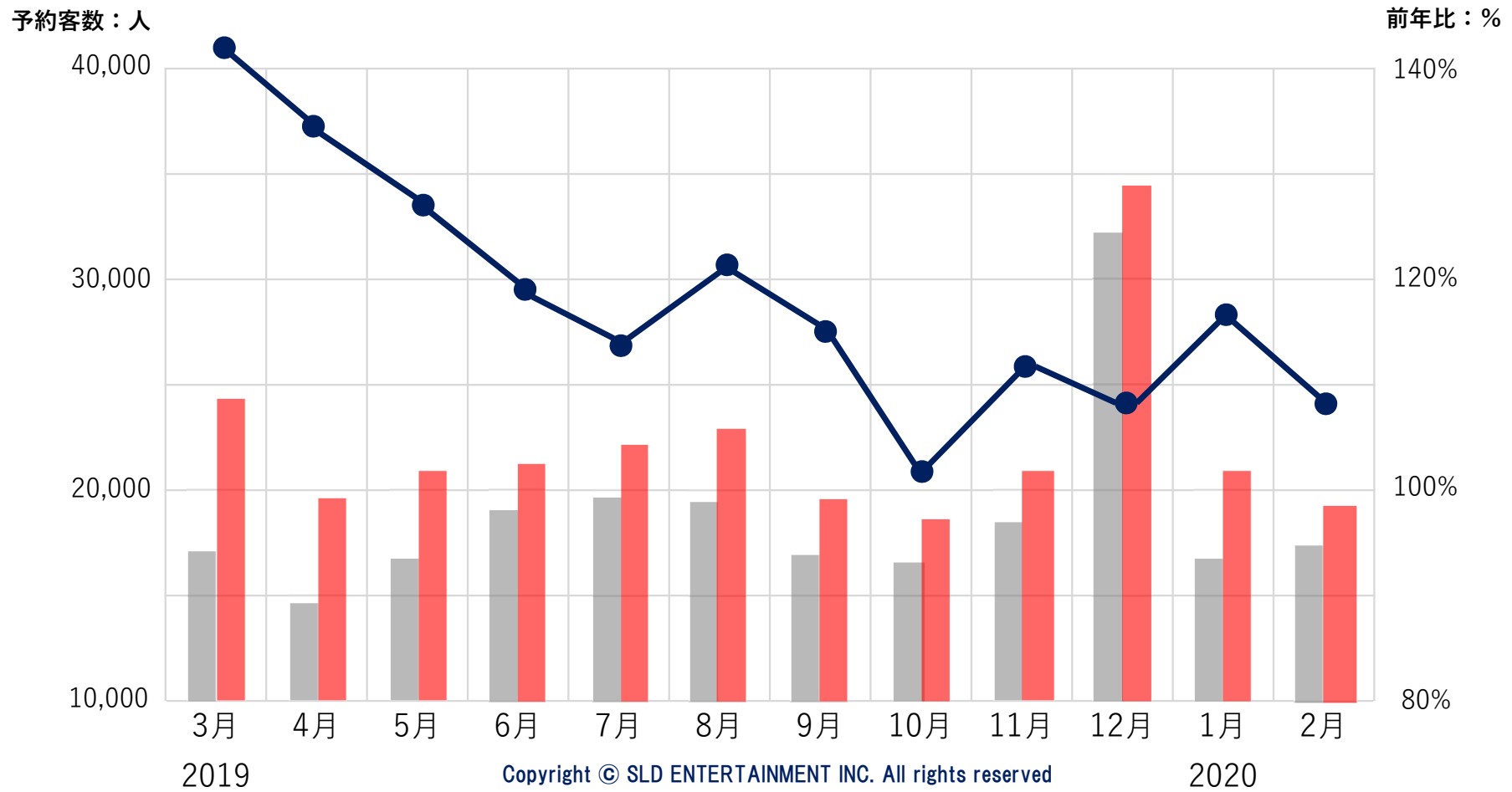
CSと営業利益の追求

➤ デイナー帯予約客数推移(前年同期 3月～2月比較)



CSと営業利益の追求

➤ ディナー帯予約客数推移(前年同期 3月～2月比較)



CSと営業利益の追求

既存業態のブラッシュアップ（上半期Topix）

①BBQ/ビアガーデン成功

海沿いのキコリ食堂/kawara東急東横/#702なんばパークス



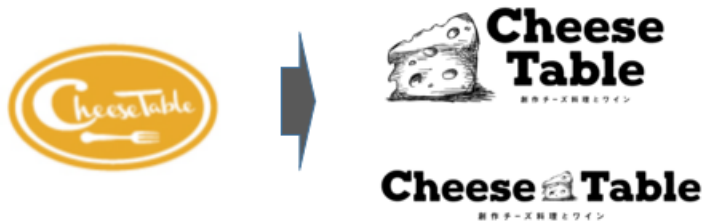
③kawara新宿東口店

改装リニューアル



②CheeseTable

グランドメニュー/ロゴ変更



④家具入替え/カーペット張替え CS改善投資



CSと営業利益の追求

既存業態のブラッシュアップ（下半期Topix）

①kawara新橋店 改装リニューアル



増席 88席⇒99席 (11席増)

③既存店グランドメニュー変更/冬季鍋メニュー



②kawara津田沼 グランドメニューリニューアル

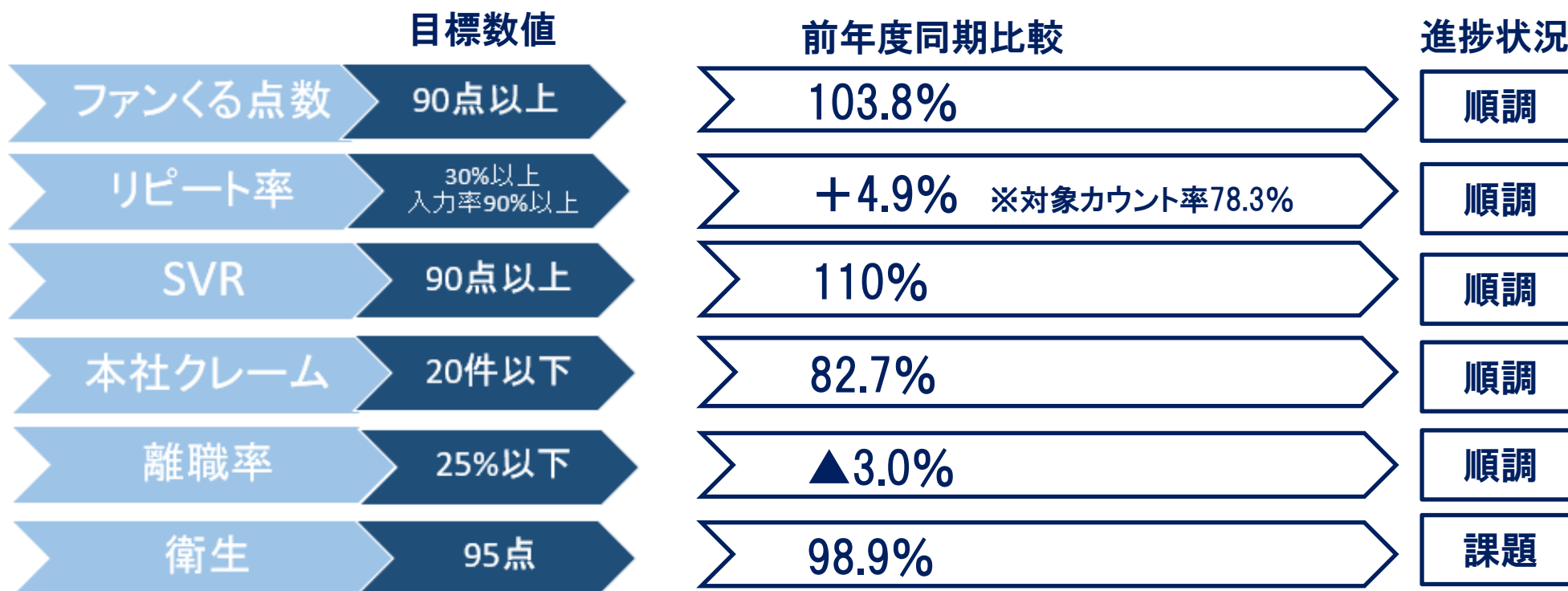


④新業態オニカワラ グランドオープン



CSと営業利益の追求

重要業績指標(6項目)の取り組み継続



主な営業施策

CSと営業利益の追求

- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

全スタッフが学べる環境によるESの向上

SLDアカデミー(社内研修制度)の充実

- 繁忙期(12月)を除き毎月実施

4月 基礎サービス研修



8月 チョークアート研修



10月 米農家訪問 芝刈り研修



全スタッフが学べる環境によるESの向上

月1回の全体サービス研修によるチーム力強化



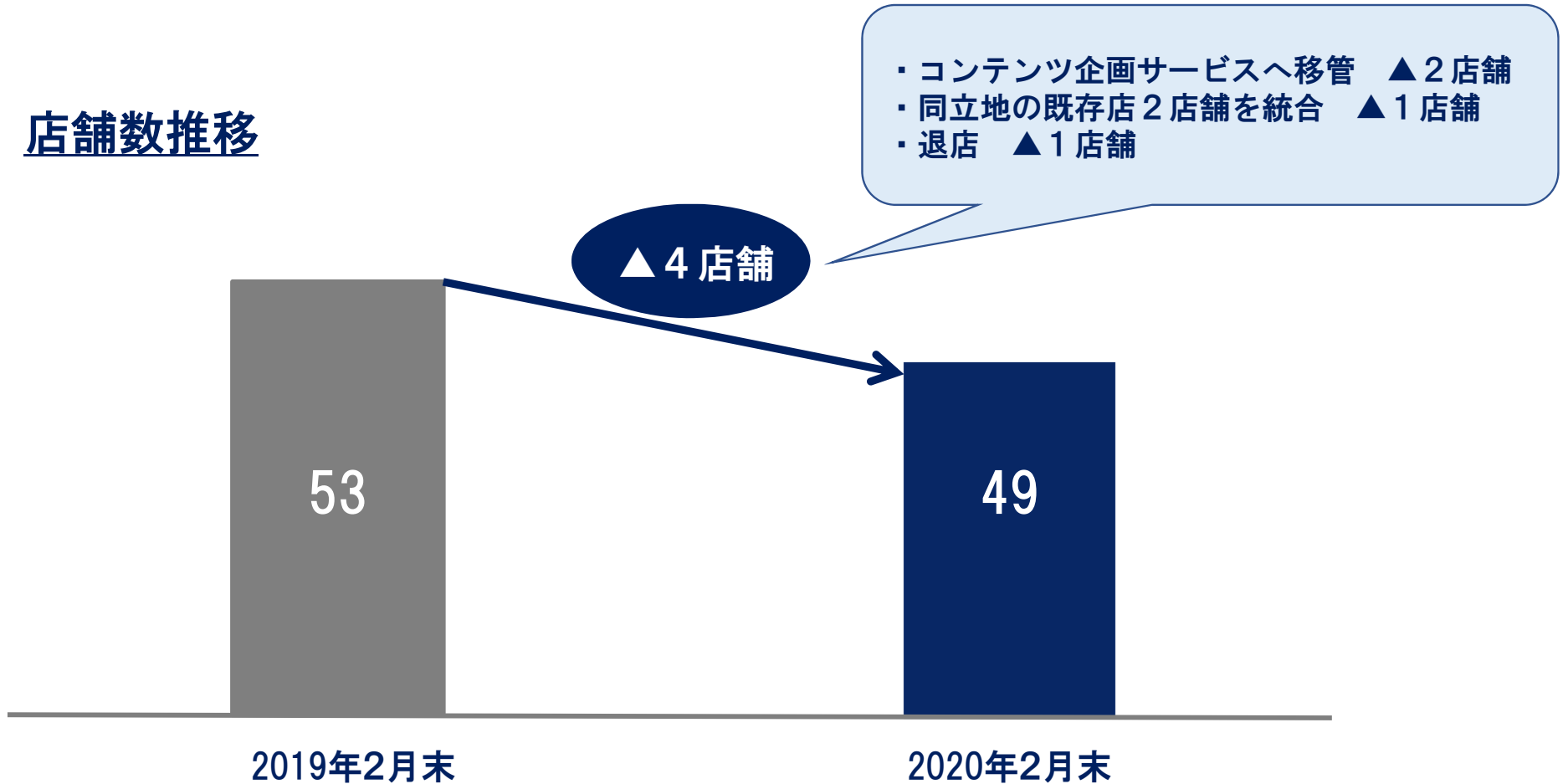
ファンくる
総合点・衛生点・おすすめ商品獲得率によりCS No.1 店舗が決定!!
決勝は各ブロック上位2店舗の4店舗によるプレゼンバトル!!

2ブロック制
予選期間: 5~8月
優勝賞金: 30万円
決勝: 11月13日(水)



飲食直営店舗状況

店舗数推移



コンテンツ企画サービスの概況

コンテンツ企画サービス 20.2期サマリ

プロデュース

- クライアントとの継続的かつ安定的な信頼関係の深化と新規拡大
 - 売上高:725百万円(前期比140%)、営業利益:133百万円
 - 新規運営受託店舗数 :4
 - 新規IPクライアント獲得 :2 スクウェア・エニックス様・川崎フロンターレ様

リアルメディア(コラボカフェ)

- Collabo_Indexの試験的導入 ⇒21.2期 戦略再設定
- 良質な案件の獲得 ⇒ディズニー案件の獲得

2020.2期 コンテンツ企画サービス業績概要(参考)

(単位:百万円)

項目	売上高					本社費配賦前営業利益(率)				
	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	構成 比	2020.2期 (3~2月)	構成 比	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	構成 比	2020.2期 (3~2月)	構成 比
合計	586	649	100	908	100	95 (16.3%)	114 (17.6%)	100	102 (11.3%)	—
プロデュース	461	518	80	725	80	77 (16.9%)	94 (18.2%)	83	133 (18.4%)	—
イベント	111	114	18	120	13	13 (11.7%)	13 (11.9%)	12	▲3 (—)	—
その他	13	15	2	10	1	4 (33.0%)	6 (37.9%)	5	5 (53.3%)	—
メディア (コラボカフェ)	—	—	—	51	6	—	—	—	▲33 (—)	—

プロデュース

既存クライアント拡大(ポケモン様)

2019年 9月オープン
ポケモンカフェ(大阪・心斎橋)



2019年 12月オープン
ピカチュウスイーツ by ポケモンカフェ(東京・池袋)



プロデュース

新規クライアントの獲得(IPクライアント)

株式会社スクウェア・エニックス様

2019年 11月オープン

SQUARE ENIX CAFE Osaka(大阪・梅田)



株式会社川崎フロンターレ様

2020年 4月オープン

川崎フロンターレ公式カフェ FRO CAFE(神奈川・川崎)



プロデュース

新規クライアントの獲得(商業施設)

株式会社SHIBUYA109エンタテイメント様
2019年 6月オープン
IMADA KITCHEN(東京・渋谷)



株式会社立飛ストラテジーラボ様
2020年 4月オープン
under the cascade(東京・立川)



リアルメディア(コラボカフェ)

リアルメディア(コラボカフェ)

Collabo_Indexの試験的導入 ⇒21.2期 戦略再設定

上期 :代理店主導による案件ブッキングを行い、レベニューシェアモデルで実施
⇒案件ブッキングおよび集客が不調となり、収益化難

下期 :代理店モデルの見直し…リスク低減モデルやイベント需要の取り込み
⇒直請かつ自社リスクなしモデルをトライアルし、収益性を確認できた



21.2期 :収益化に向け、『優良クライアント × 直請けスキーム』
を中心とした自社リスクなしモデルにて案件実施へ

リアルメディア(コラボカフェ)

リアルメディア(コラボカフェ)

良質な案件の獲得 ⇒ ディズニー案件の獲得

レッグス様との協業により、2019年6月より大阪、名古屋、福岡にてディズニー案件を連続展開

kawara CAFE&DINING 心齋橋店 実績

・アラジン	6/15～ 7/15
・トイ・ストーリー4	7/20～ 9/16
・リトル・マーメイド	9/21～11/10
・アナと雪の女王2	11/16～ 1/13
・スター・ウォーズ	1/17～ 2/23
・ミニーマウス	2/28～ 4/19

- ・ディズニーコンテンツを連続的に展開中
- ・難易度高い案件のため、収益課題あり
- ・継続展開のため、コスト・運営改善を進めることが可能であり、通期での収益性を高めていく

コラボカフェ業績概要(参考)

(単位:百万円)

項目	売上高			本社費配賦前営業利益(率)		
	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	2020.2期 (3~2月)	2019.2期 (4~2月)	2019.2期 (3~2月)	2020.2期 (3~2月)
コラボカフェ 合計	160	160	324	32 (16.6%)	32 (15.4%)	▲21 (-)
既存店舗 飲食サービス	160	160	273	32 (20.1%)	32 (20.1%)	11 (4.1%)
Collabo Index コンテンツ企画 サービス	—	—	51	—	—	▲33 (-)

イベント・その他の状況

イベント

➤ 夏びらき・飲食イベント

売上高は前期比+6百万円であったものの、営業利益は前期比▲16百万円。

夏びらきの会場変更、飲食イベントにおける天候不順により集客が低迷。

その他

➤ 売上高は前期比▲5百万円、営業利益は前期比▲1百万円。

BPR及び財務の概況

販管費内訳(BPR効果を含む)

(単位:百万円)

項目		2019.2期 (2018.4~2019.2)	2020.2期 (2019.3~2020.2)
販管費		3,242	3,624
販管費率		74.1%	73.5%
店舗	人件費	1,441	1,663
	経費	1,355	1,534
本社	人件費	239	231
	本社関連費用	54	47
	その他	151	147

財政状態概要

(単位:百万円)

項目	2019.2期	2020.2期
流動資産	679	716
うち現預金	379	342
固定資産	711	683
有形固定資産	251	236
無形固定資産	1	3
投資その他の資産	458	443
資産合計	1,390	1,399

項目	2019.2期	2020.2期
流動負債	861	825
固定負債	301	165
純資産	227	408
株主資本	226	405
新株予約権	1	2
負債・純資産合計	1,390	1,399

有利子負債及び自己資本の状況

(単位:百万円)

項目	2019.2期	2020.2期
有利子負債残高 ※1	627	376
有利子負債依存度 ※2	45.1%	26.9%
自己資本比率	16.3%	29.0%

※1:有利子負債残高:短期及び長期借入金の合計額

※2:有利子負債依存度:総資産に占める有利子負債の比率

キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

項目	2019.2期	2020.2期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	62	103	税引前四半期純利益 +8 減価償却費 +42 売上債権の増加 ▲51 未払消費税等の増加 +34 補償金の受取額 +26 等
投資活動による キャッシュ・フロー	36	▲43	有形及び無形固定資産の取得 ▲55 敷金及び保証金の回収 +23 等
財務活動による キャッシュ・フロー	▲7	▲97	長期借入金の返済 ▲151 割賦債務の返済 ▲21 新株予約権行使による株式発行 +75 等
現金及び現金同等物 の四半期末残高	379	342	

2021年2月期 業績予想

2021年2月期 業績予想

2020年初頭より感染が拡大している新型コロナウイルス感染症の感染拡大や、それに伴い2020年4月7日に日本政府により発出された改正新型インフルエンザ等対策特別措置法第32条第1項の規定に基づく緊急事態宣言を受け、当社においては、当該感染症の感染拡大予防措置として、店舗休業等の対応をとっており、業績に大きな影響を及ぼすことが想定されます。

但し、感染拡大による消費活動の停滞や感染拡大防止の対応を実施する期間等を見通すことは難しく、業績への影響規模についても現時点で予想することは困難であると判断いたしました。

従いまして、2021年2月期の業績予想は、現時点では未定とさせていただき、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の終息見通しがつき、業績への影響が合理的に予想可能となった時点で、速やかに公表いたします。

本資料は、株式会社エスエルディー(以下、当社)の事業及び業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しております。

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頂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。