

2021年2月期 3Q 決算説明資料

株式会社エスエルディー
(3223)



目次

1. 決算概要
2. 業績
3. 今後の方針

1. 決算概要

1. 決算概要

2021年2月期 第3四半期 決算概況

売上高 **1,717百万円**

(前年同期 3,649百万円 前年同期比 ▲ 52.9%)

営業利益 **▲ 573百万円**

(前年同期 ▲ 36百万円)

四半期純利益 **▲ 601百万円**

(前年同期 ▲ 35百万円)

1. 決算概要

2021年2月期 第3四半期 トピックス

① 新型コロナ拡大に伴う経済活動自粛の緩和(「Go To キャンペーン」事業含む)による売上高の回復基調

② コラボカフェ実施による「コト消費」需要の着実な取り込み

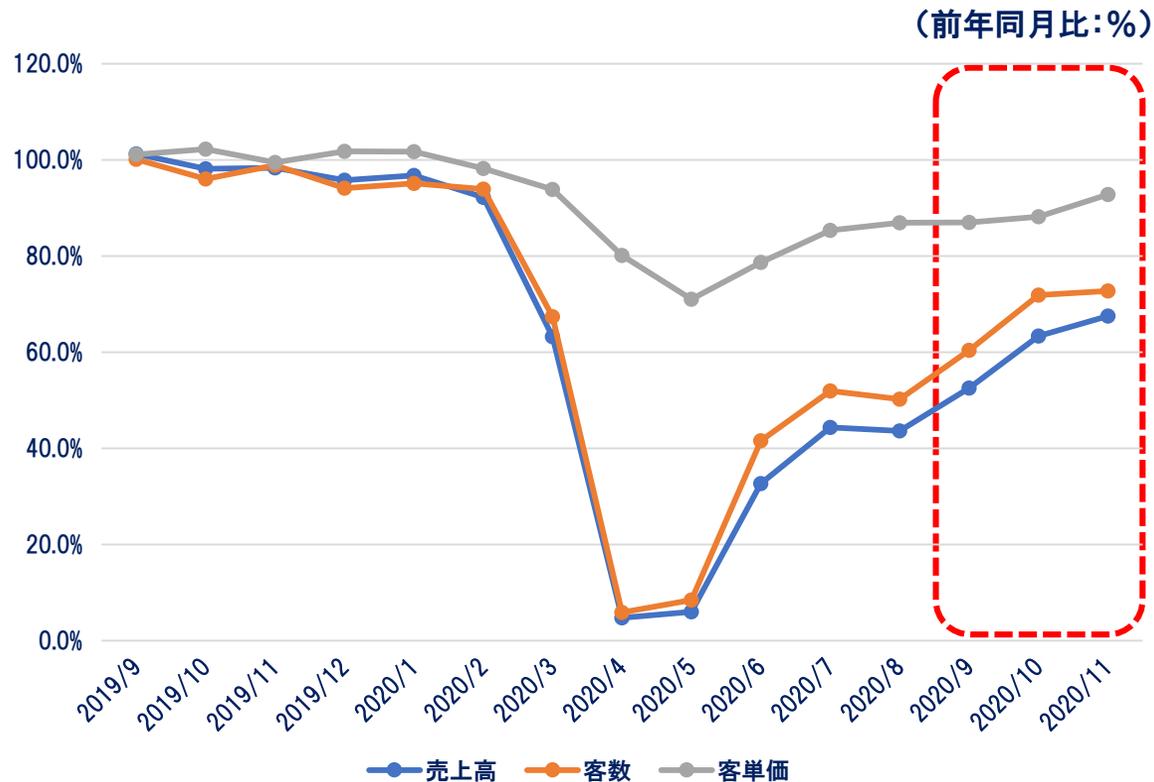
③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

1. 決算概要

2021年2月期 第3四半期 トピックス

① 新型コロナ拡大に伴う経済活動自粛の緩和(「Go To キャンペーン」事業含む)による売上高の回復基調

飲食サービス既存店舗 前年同月比推移



【背景】

2020年5月以降、衛生管理や感染拡大防止策を徹底しつつ、政府及び各自治体の要請の範囲内において順次営業を再開



その後、新型コロナの感染拡大防止を目的とした経済活動の自粛が徐々に緩和



同年11月以降に当該感染症の第3波が現れたものの、全体として緩やかな回復傾向

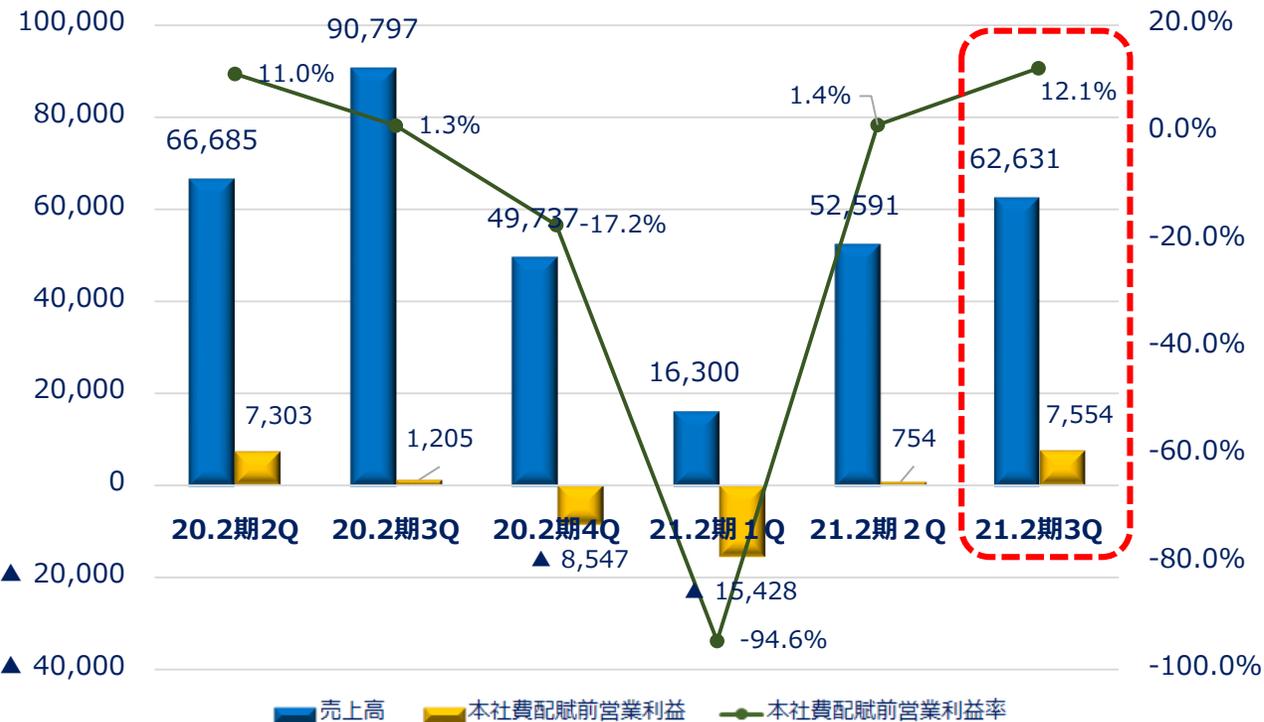
1. 決算概要

2021年2月期 第3四半期 トピックス

② コラボカフェ実施による「コト消費」需要の着実な取り込み

コラボカフェ実施実績

(単位:千円)



【背景】

コロナ禍においてコラボカフェを実施



・第2四半期会計期間において店舗営業利益(本社費配賦前営業利益)の黒字化達成

・当第3四半期会計期間においては利益率12%をマーク



当社の強みであるIPコンテンツを活用した事業展開による「コト消費」(*1)需要の着実な取り込み

(*1) 個人の趣味・嗜好に合った体験を求める消費者行動

1. 決算概要

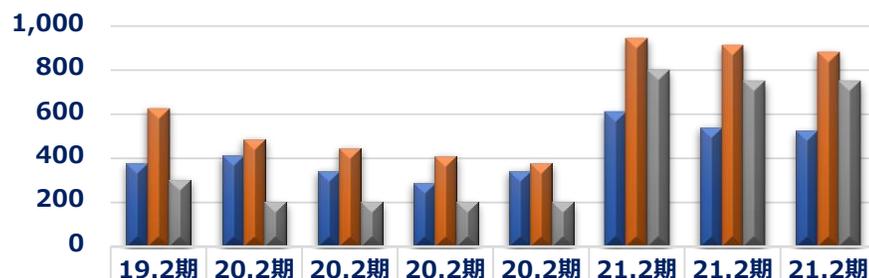
2021年2月期 第3四半期 トピックス

③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

現預金残高 524百万円

(前期末残高 342百万円)

現預金/有利子負債 四半期推移



■ 現預金 (百万円)	379	413	342	288	342	610	539	524
■ 有利子負債残高 (百万円)	627	485	447	409	376	943	910	882
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	300	200	200	200	200	800	750	750

【背景】

新型コロナに伴う大幅な業績悪化による運転資金の確保が引き続き必要な状態



財務活動(資金調達)による財務基盤強化の実施

- ・ 親会社からの借入金の一部ロールオーバー
- ・ 政府及び各自治体への各種助成金活用
- ・ 緊急経済対策に基づく税金及び社会保険料の納付猶予制度の利用

2. 業績

2. 業績

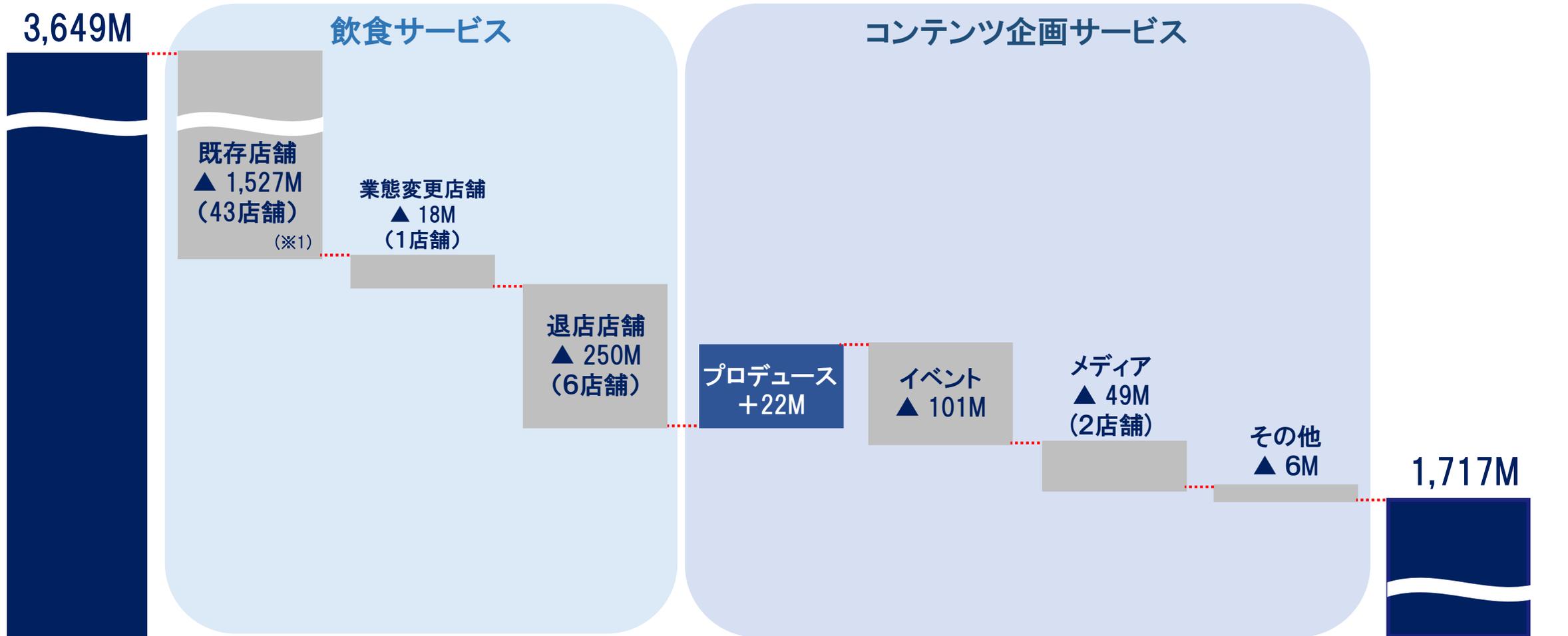
四半期業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	2020年2月期 3Q	2021年2月期 3Q	増減額	増減率	コメント
売上高	3,649	1,717	▲ 1,932	▲ 52.9%	主に新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う、営業自粛及び営業時間の短縮、消費者の消費行動変化等の影響
売上原価	956 (26.2%)	469 (27.3%)	▲ 486	▲ 50.9% (+ 1.1point)	緊急事態宣言の発令による営業自粛等の影響があり、一部食材・飲材等のロスが発生したが、+1.1pointに抑制
売上総利益	2,693 (73.8%)	1,247 (72.7%)	▲ 1,445	▲ 53.7% (▲ 1.1point)	
販売費及び一般 管理費	2,729 (74.8%)	1,820 (106.0%)	▲ 909	▲ 33.3% (+ 31.2point)	新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う売上高減少により、主に固定費割合増加の影響(人件費+18.2point、地代家賃+9.3point、減価償却費+0.8point)
営業利益	▲ 36 (-)	▲ 573 (-)	▲ 537	— (-)	
経常利益	▲ 30 (-)	▲ 571 (-)	▲ 541	— (-)	
四半期純利益	▲ 35 (-)	▲ 601 (-)	▲ 565	— (-)	減損損失: 25百万円計上 法人税等: 4百万円計上

2. 業績

売上高の増減分析



前期
2019年
3月～11月

(※1) 既存店舗は、オープン後または業態変更後13ヶ月以上経過した店舗。
但し、直近報告対象期末時点で退店済みの店舗は除く。

当期
2020年
3月～11月₁₀

2. 業績

営業利益の増減分析

前期
2019年
3月～11月

当期
2020年
3月～11月

飲食サービス

コンテンツ企画サービス

▲ 36M

▲ 573M

既存店舗
▲ 575M
(43店舗)

業態変更店舗
▲ 8M
(1店舗)

新店初期費用
▲ 2M
(1店舗)

退店店舗
▲ 78M
(6店舗)

プロデュース
▲ 25M

イベント
+ 2M

メディア
+ 3M
(2店舗)

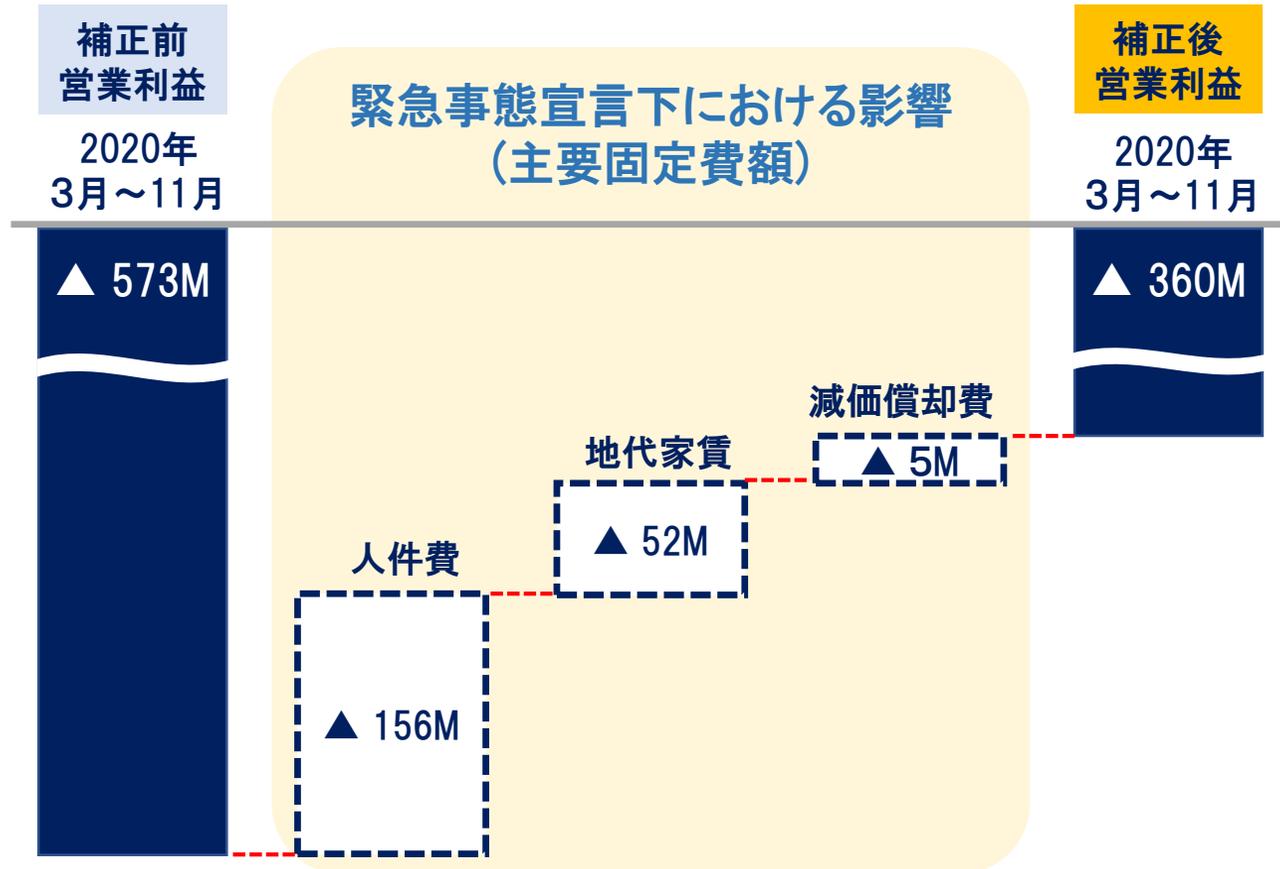
その他
▲ 4M

本社費
+ 152M

2. 業績

緊急事態宣言下における固定費の影響(ご参考)

新型コロナウイルス感染症に伴う緊急事態宣言発出により、店舗営業自粛及び営業時間の短縮を実施。該当期間の主要固定費額(人件費(役員報酬除く)、地代家賃、減価償却費)は213百万円。

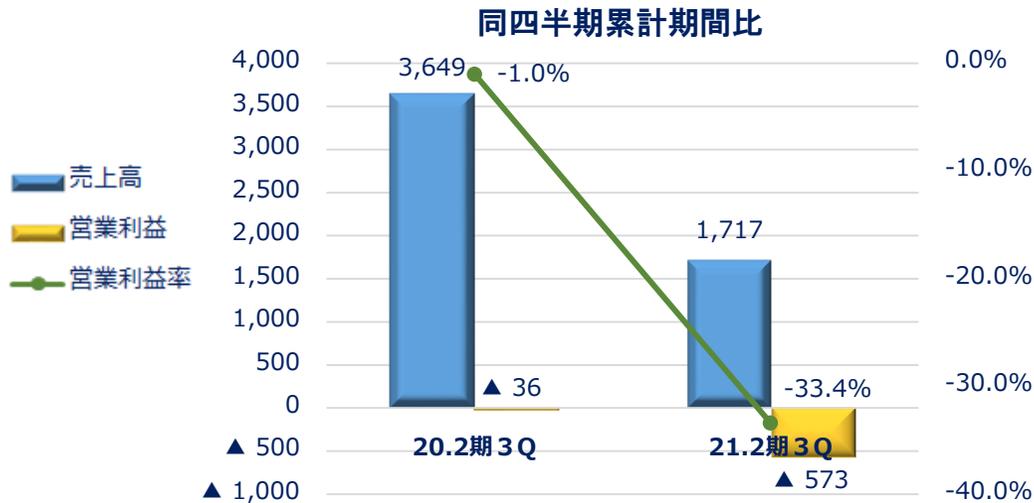


【算出方法】

- ① 緊急事態宣言による休業・営業時間短縮の日数を店舗毎に集計し、月次平均休業割合(*)を算出
(*):2020年4月:76% 同年5月:85%
- ② 影響額は各月の主要固定費に上記休業割合を乗じたもの

2. 業績

四半期業績概要(主要段階利益)



項目	2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
売上高 (前年同期比)(※1)	3,649 (100.0%)	1,717 (47.1%)
売上原価 (対売上高比率)	956 (26.2%)	469 (27.3%)
売上総利益	2,693	1,247
販売費及び一般管理費 (対売上高比率)	2,729 (74.8%)	1,820 (106.0%)
営業利益 (利益率)	▲ 36 (-)	▲ 573 (-)
経常利益	▲ 30	▲ 571
四半期純利益	▲ 35	▲ 601
EBITDA(※2)	▲ 6	▲ 545

	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高	1,152 (105.5%)	1,280 (107.6%)	411 (34.5%)	591 (45.4%)	714 (62.0%)
売上原価	314 (27.3%)	340 (26.6%)	111 (27.1%)	163 (27.6%)	194 (27.2%)
売上総利益	837	940	299	428	519
販売費及び一般管理費	892 (77.4%)	894 (69.9%)	621 (151.1%)	547(※3) (92.5%)	651 (91.2%)
営業利益	▲ 54 (-)	45 (3.5%)	▲ 322 (-)	▲ 119 (-)	▲ 131 (-)
経常利益	▲ 54	47	▲ 323	▲ 120	▲ 127
四半期純利益	▲ 52	38	▲ 348	▲ 122	▲ 130
EBITDA	▲ 43	57	▲ 312	▲ 110	▲ 122

(※1) 2019年2月期において決算期変更を行っているため、2020年2月期累計期間及び会計期間の比較対象は前年同期間に補正しております。

(※2) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(※3) 新型コロナウイルス感染症にかかる雇用調整助成金66百万円を控除しております。

2. 業績

サービス別業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	売上高				本社費配賦前営業利益 (率)			
	2020.2期 3Q	構成 比	2021.2期 3Q	構成 比	2020.2期 3Q	構成 比	2021.2期 3Q	構成 比
飲食サービス	3,051	84	1,254	73	258 (8.5%)	87	▲ 406 (-)	-
コンテンツ企画 サービス	597	16	462	27	37 (6.2%)	13	13 (2.8%)	-
合計	3,649		1,717		295		▲ 393	

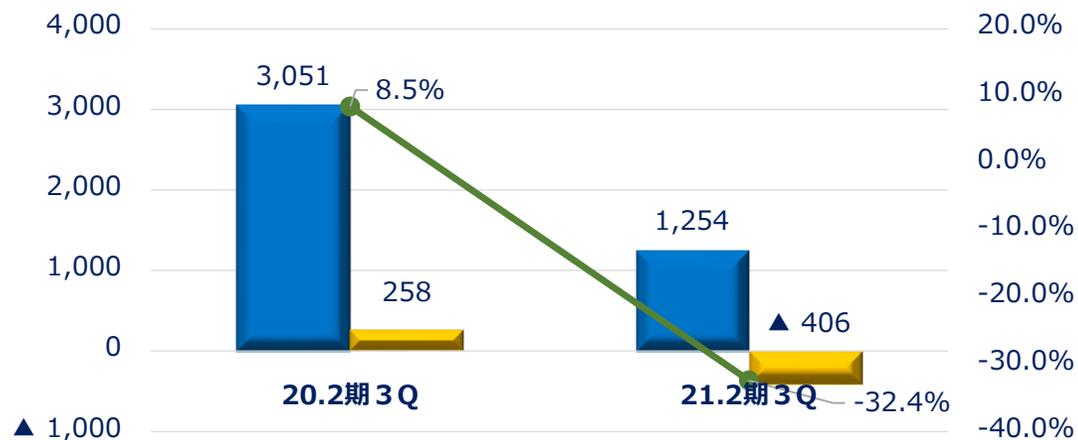
2. 業績

サービス別業績概要(飲食サービス) 同四半期累計期間比

当第3四半期においては、政府の「Go To キャンペーン」事業への参加や、一部の直営店舗にて当社強みであるIPコンテンツを活用したコラボカフェを実施し堅調に推移。これらの結果、当サービスの売上高は1,254百万円(前年同期比41.1%)となった。

■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

飲食サービス全体



項目	2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
売上高 (前年同期比)	3,051 (97.9%)	1,254 (41.1%)
売上原価	761	325
売上総利益	2,290	929
販売費及び一般管理費(除:本社費)	2,031	1,335
本社費配賦前営業利益 (利益率)	258 (8.5%)	▲ 406 (-)

既存店舗(※1)のみ

(単位:百万円)



項目	2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
売上高 (前年同期比)	2,748 (103.5%)	1,220 (44.4%)
売上原価	692	317
売上総利益	2,056	903
販売費及び一般管理費(除:本社費)	1,873	1,295
本社費配賦前営業利益 (利益率)	182 (6.6%)	▲ 392 (-)

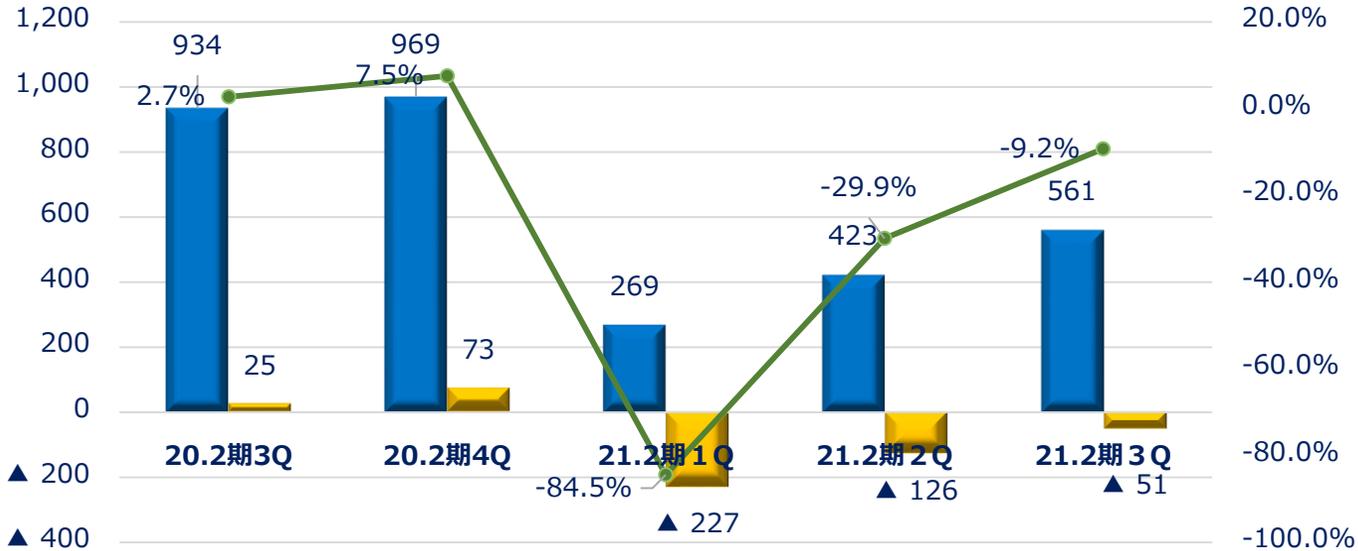
2. 業績

サービス別業績概要(飲食サービス) 四半期会計期間推移

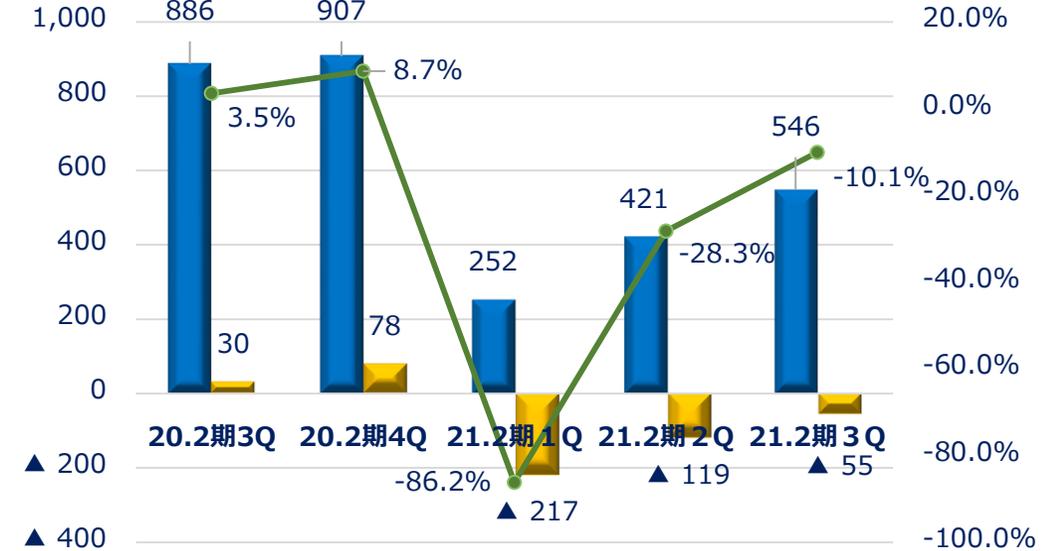
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(単位:百万円)

飲食サービス全体



既存店舗のみ



項目	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高 (前年同期比)	934 (98.9%)	969 (101.0%)	269 (25.7%)	423 (39.7%)	561 (60.1%)
売上原価	235	235	77	112	136
売上総利益	698	733	192	311	425
販売費及び一般管理費(除:本社費)	673	660	420	438	476
本社費配賦前営業利益 (利益率)	25 (2.7%)	73 (7.5%)	▲ 227 (-)	▲ 126 (-)	▲ 51 (-)

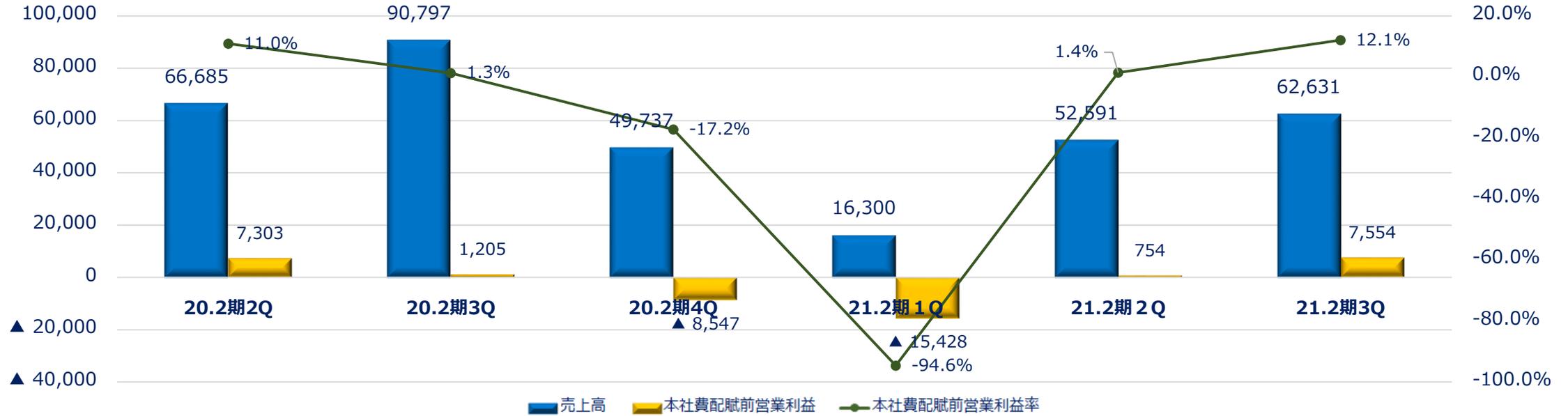
項目	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高	886 (101.2%)	907 (95.9%)	252 (26.7%)	421 (43.3%)	546 (61.7%)
売上原価	221	218	71	111	134
売上総利益	664	689	181	310	411
販売費及び一般管理費(除:本社費)	633	610	399	429	467
本社費配賦前営業利益 (利益率)	30 (3.5%)	78 (8.7%)	▲ 217 (-)	▲ 119 (-)	▲ 55 (-)

2. 業績

サービス別業績概要(飲食サービス) 四半期会計期間推移

コラボカフェ実施実績 (※1)

(単位:千円)

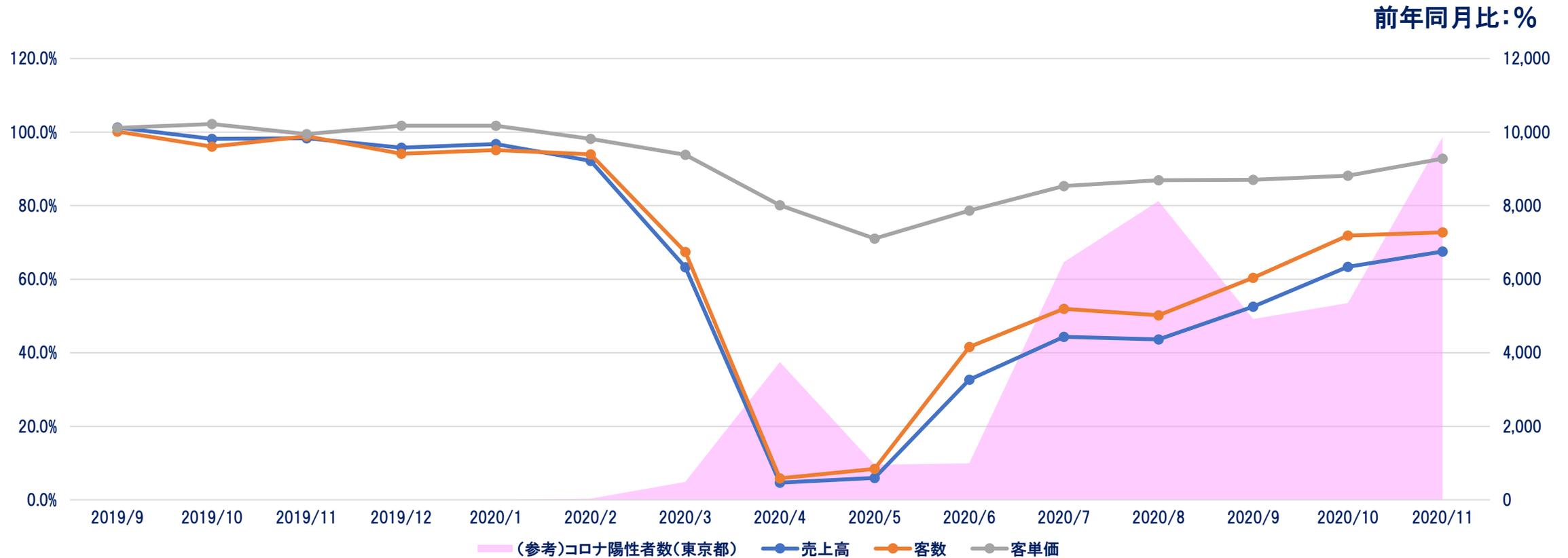


項目	2020年2月期 2Q	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高	66,685	90,797	49,737	16,300	52,591	62,631
本社費配賦前営業利益 (利益率)	7,303 (11.0%)	1,205 (1.3%)	▲ 8,547 (-)	▲ 15,428 (-)	754 (1.4%)	7,554 (12.1%)

(※1) 小規模コラボ (コラボメニューのみの提供等) は除く

2. 業績

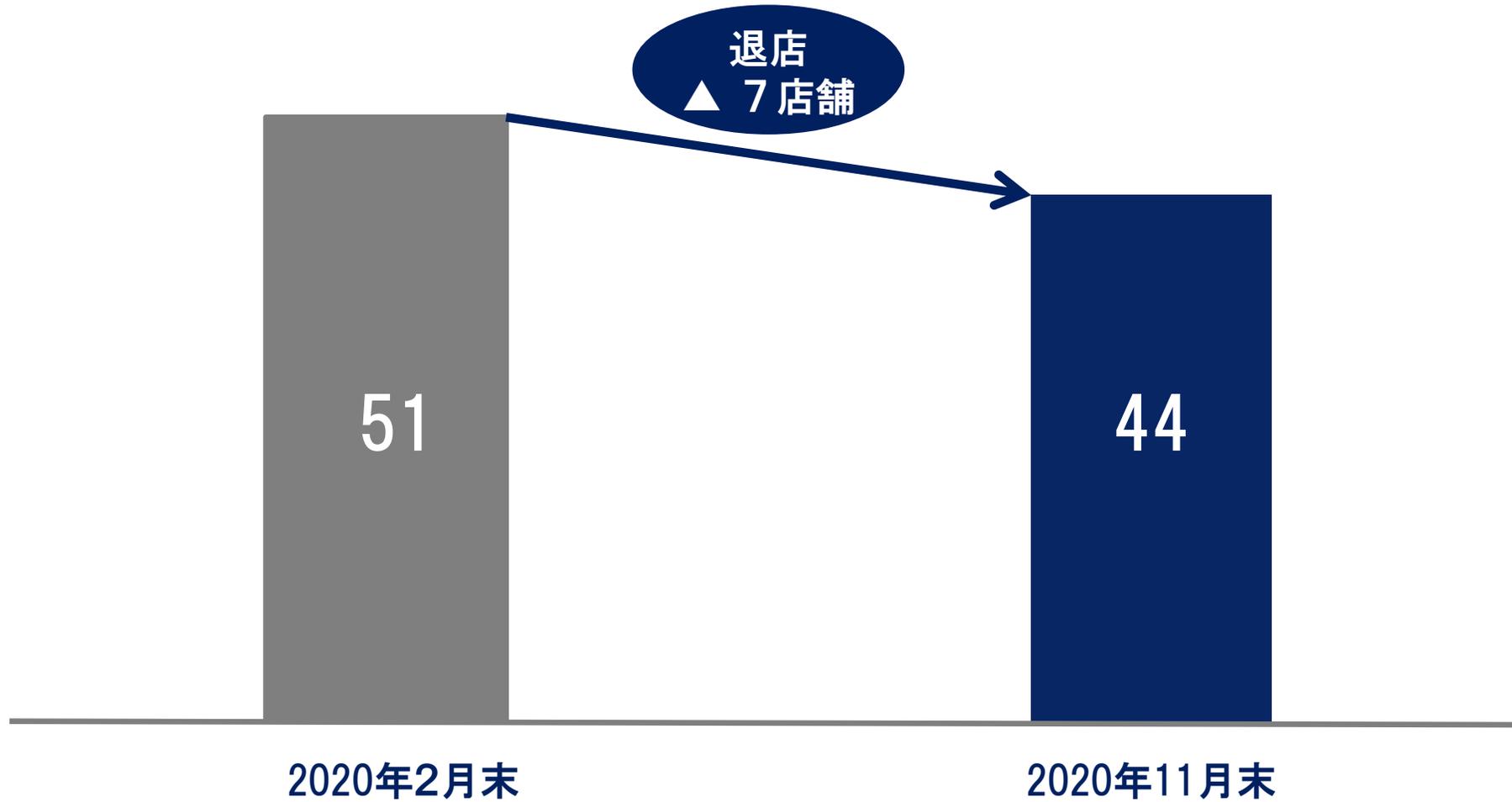
サービス別業績概要(飲食サービス) 既存店舗 前年同月比推移



	2020.2月期						2021.2月期										3Q累計
	2019/9	2019/10	2019/11	2019/12	2020/1	2020/2	2020/3	2020/4	2020/5	2020/6	2020/7	2020/8	2020/9	2020/10	2020/11		
売上高	101.3%	98.2%	98.3%	95.8%	96.7%	92.2%	63.2%	4.7%	6.0%	32.7%	44.3%	43.6%	52.5%	63.4%	67.5%	41.9%	
客数	100.1%	96.0%	98.9%	94.1%	95.1%	93.9%	67.4%	5.9%	8.4%	41.6%	51.9%	50.2%	60.4%	71.9%	72.7%	47.5%	
客単価	101.1%	102.2%	99.4%	101.8%	101.7%	98.2%	93.8%	80.1%	71.0%	78.7%	85.3%	86.9%	87.0%	88.1%	92.8%	88.2%	

2. 業績

直営店舗数推移



2. 業績

飲食サービス 第3四半期における取り組み(売上対策)

- ・ 当社一部直営店舗にてIPコンテンツを活用したコラボカフェの実施
- ・ 新型コロナウイルス感染拡大防止を鑑みた新メニューの導入
- ・ 公式ECサイトの継続運営
- ・ テイクアウト、デリバリーの販路拡大

▼ 新メニュー導入 (事例)「非接触型串鍋」「ひとり鍋」



▼ 公式ECサイト『SLD At Home』



▼ テイクアウト、デリバリー



2. 業績

飲食サービス 第3四半期における取り組み(営業改善・人材育成)

- ・ デジタルツール(モバイルオーダーシステム)の導入
- ・ 感染防止対策のため、オンラインでの社内研修の継続

▼モバイルオーダーシステムの導入

背景

コロナ禍において
新しい生活様式に合わせた非
接触メニュー及び少人数での
営業モデルの必要性

目的

Afterコロナに向けて
デジタルツールを導入し店舗
営業の効率化と生産性の向上

▼社内研修制度SLDアカデミー



2. 業績

飲食サービス 第3四半期における取り組み(新型コロナウイルス感染症対策)

新型コロナウイルスに対して

当店の対応

密閉しない
24時間換気を行っております

密集しない
席間隔を空けております
席数を減らしております

密接しない
席数に対する来客上限を
設けてご案内しております

その他

従業員の検温、手洗いと
アルコール消毒を徹底しております

店内の清掃、調理器具・食器等の
洗浄を徹底しております

お客様にもアルコール消毒の
ご協力をお願いしております

入口にて検温のご協力
をお願いしております

《新型コロナウイルス感染症対策》

◆従業員の対策

- ・従業員の体調管理(37℃以上で出勤停止)
- ・従業員のマスク着用義務化
- ・キッチン、バーの従事者は手袋着用義務化 等

◆店内環境の対策

- ・3密対策(定期的な換気、開閉可能な窓や扉の開放、席間隔の確保、来客上限の設定)
- ・エントランスに消毒用アルコールの設置

◆お客様への対応

- ・入店時に検温とアルコール消毒のお願い
- ・マスク着用をお願い

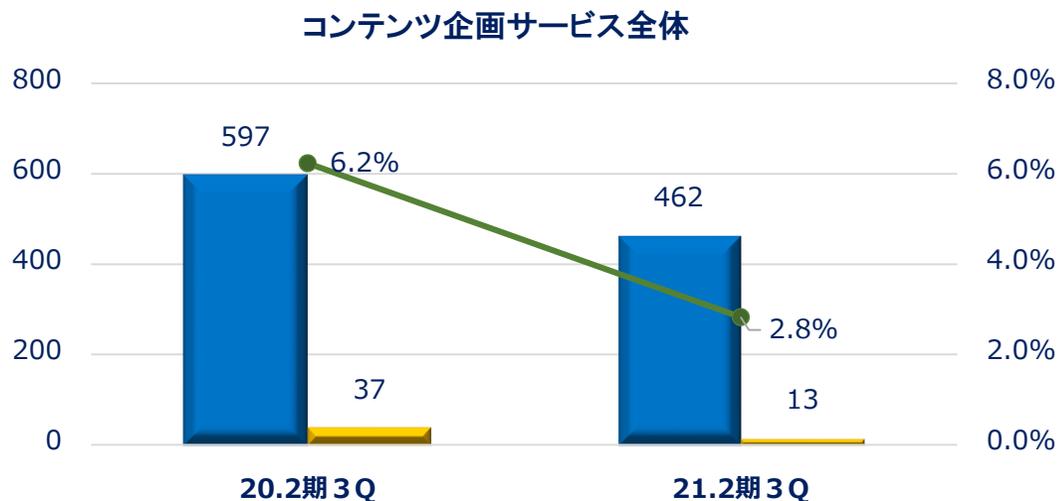
2. 業績

サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 同四半期累計期間比

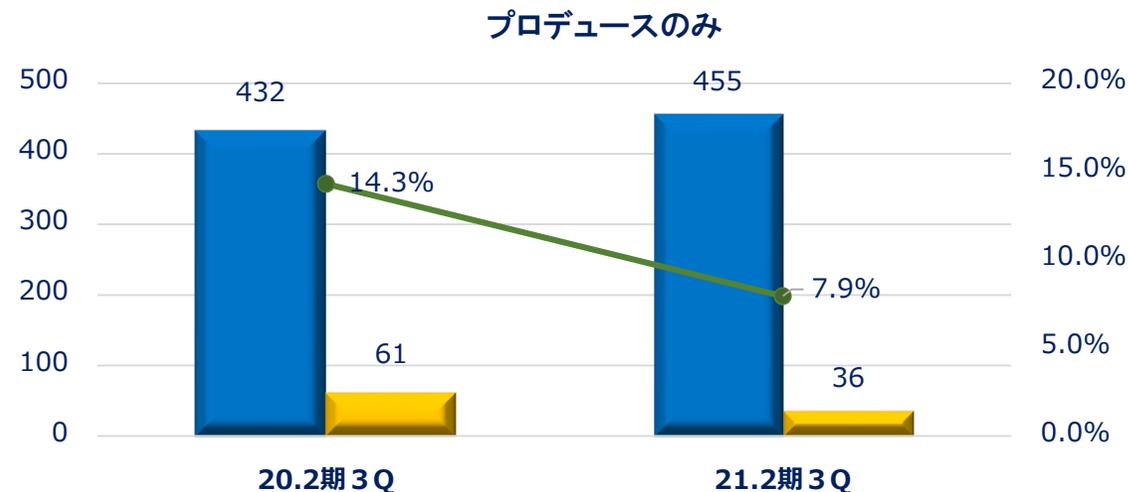
新型コロナウイルスの感染拡大防止策として、運営受託店舗においても店舗休業や店舗営業時間の短縮等の対応がなされたことにより、当社売上高にも影響。しかし、新規プロデュース案件の受注により、当サービス全体の売上高の落ち込みが下支えされる。これらの結果、当サービスの売上高は462百万円(前年同期比77.4%)となった。

■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(単位:百万円)



項目	2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
売上高 (前年同期比)	597 (112.4%)	462 (77.4%)
売上原価	194	144
売上総利益	403	318
販売費及び一般管理費(除:本社費)	365	305
本社費配賦前営業利益 (利益率)	37 (6.2%)	13 (2.8%)



項目	2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
売上高 (前年同期比)	432 (114.0%)	455 (105.3%)
売上原価	169	142
売上総利益	263	312
販売費及び一般管理費(除:本社費)	201	276
本社費配賦前営業利益 (利益率)	61 (14.3%)	36 (7.9%)

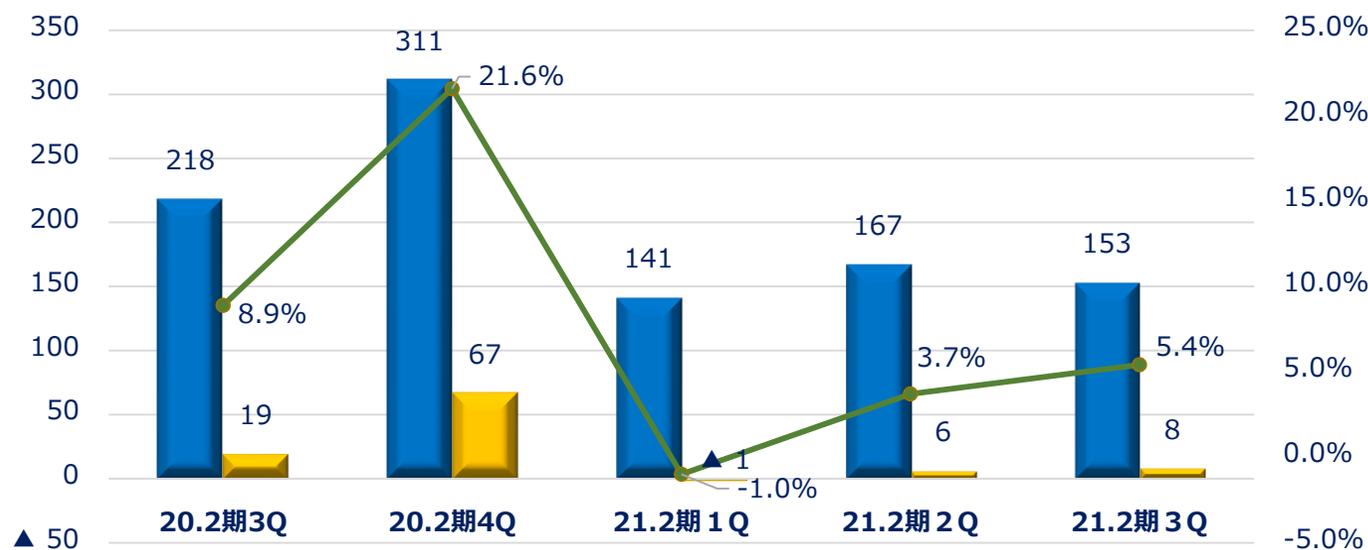
2. 業績

サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 四半期会計期間推移

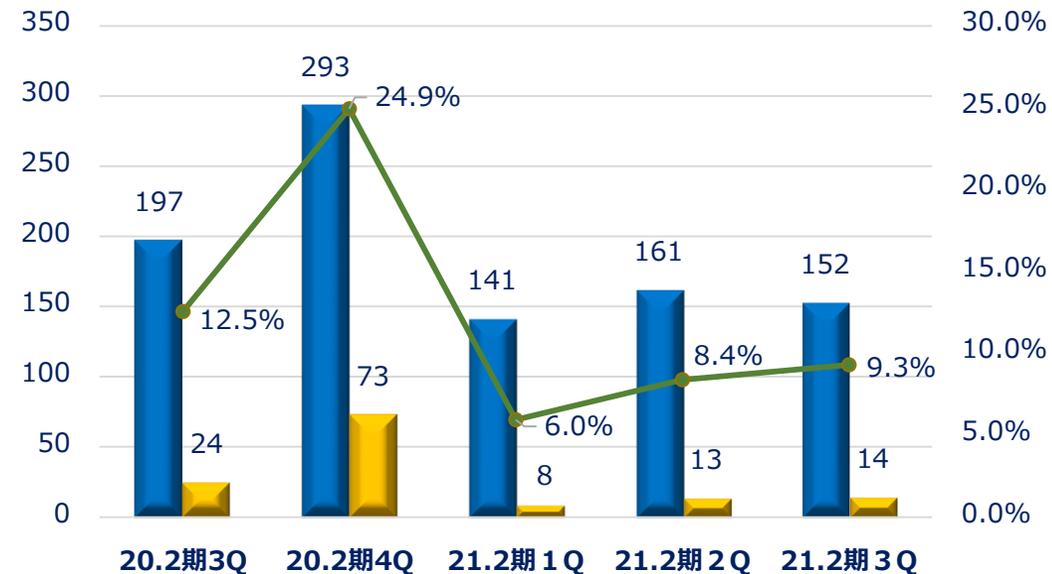
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(単位:百万円)

コンテンツ企画サービス全体



プロデュースのみ



項目	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高 (前年同期比)	218 (148.2%)	311 (130.1%)	141 (98.6%)	167 (71.2%)	153 (70.2%)
売上原価	79	105	34	51	58
売上総利益	139	206	107	116	94
販売費及び一般管理費(除:本社費)	119	139	108	110	86
本社費配賦前営業利益 (利益率)	19 (8.9%)	67 (21.6%)	▲1 (-)	6 (3.7%)	8 (5.4%)

項目	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q
売上高	197 (165.1%)	293 (211.4%)	141 (133.2%)	161 (125.1%)	152 (77.4%)
売上原価	75	102	34	50	58
売上総利益	121	190	107	111	94
販売費及び一般管理費(除:本社費)	96	117	98	97	80
本社費配賦前営業利益 (利益率)	24 (12.5%)	73 (24.9%)	8 (6.0%)	13 (8.4%)	14 (9.3%)

2. 業績

販売費及び一般管理費 内訳

(単位:百万円)

項目		2020年2月期 3Q(累計)	2021年2月期 3Q(累計)
販管費		2,729	1,820
販管費率		74.8%	106.0%
店舗	人件費	1,220	879
	経費	1,177	761
本社	人件費	181	(※) 93
	本社関連費用	37	23
	その他	112	63

(※) 新型コロナウイルス感染症にかかる雇用調整助成金66百万円を控除している。

2. 業績

財政状態概要

(単位:百万円)

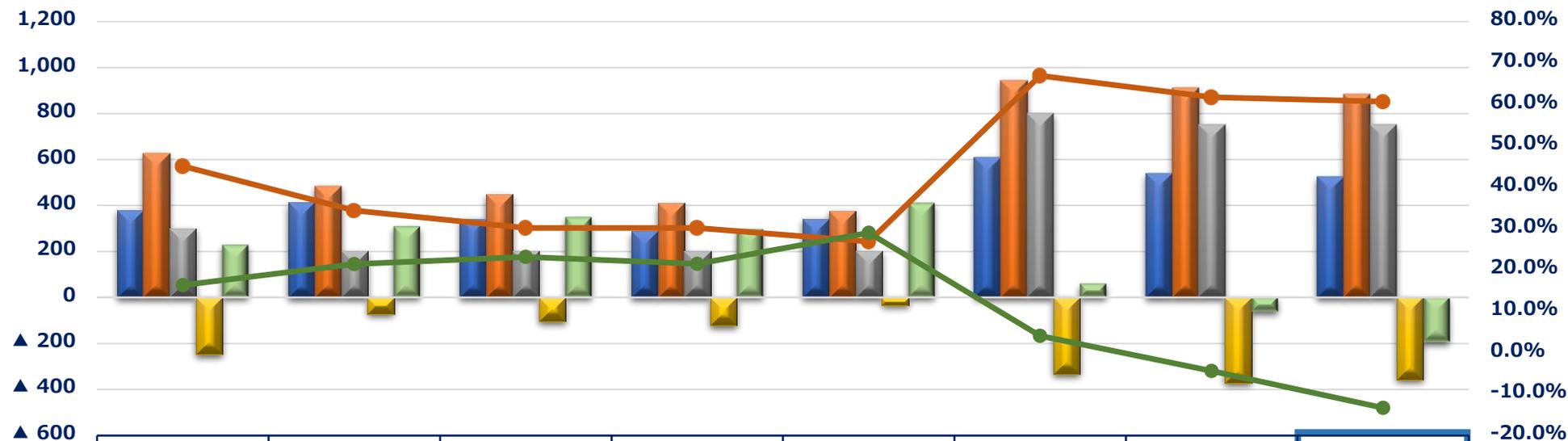
項目	2020年2月期 期末	2021年2月期 3Q
流動資産	716	847
うち現預金	342	524
固定資産	683	606
有形固定資産	236	202
無形固定資産	3	2
投資その他の資産	443	401
資産合計	1,399	1,454

項目	2020年2月期 期末	2021年2月期 3Q
流動負債	825	1,494
固定負債	165	152
純資産	408	▲ 192
株主資本	405	▲ 195
新株予約権	2	2
負債・純資産合計	1,399	1,454

2. 業績

財務状況 四半期推移

財務状況 四半期推移



	19.2期4Q	20.2期1Q	20.2期2Q	20.2期3Q	20.2期4Q	21.2期1Q	21.2期2Q	21.2期3Q
■ 現預金 (百万円)	379	413	342	288	342	610	539	524
■ 有利子負債残高 (百万円) (※1)	627	485	447	409	376	943	910	882
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	300	200	200	200	200	800	750	750
■ ネットキャッシュ (百万円)	▲ 247	▲ 71	▲ 104	▲ 121	▲ 33	▲ 333	▲ 370	▲ 357
■ 純資産残高 (百万円)	227	307	347	295	408	59	▲ 62	▲ 192
● 有利子負債依存度 (%) (※2)	45.1%	34.3%	30.1%	30.1%	26.9%	66.9%	61.7%	60.6%
● 自己資本比率 (%)	16.3%	21.4%	23.1%	21.5%	29.0%	4.1%	-4.4%	-13.4%

(※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

3. 今後の方針

3. 今後の方針 環境の考察



【環境の考察】

新型コロナウイルスの経験により消費者マインドが大きく変化(パラダイムシフトの発生)



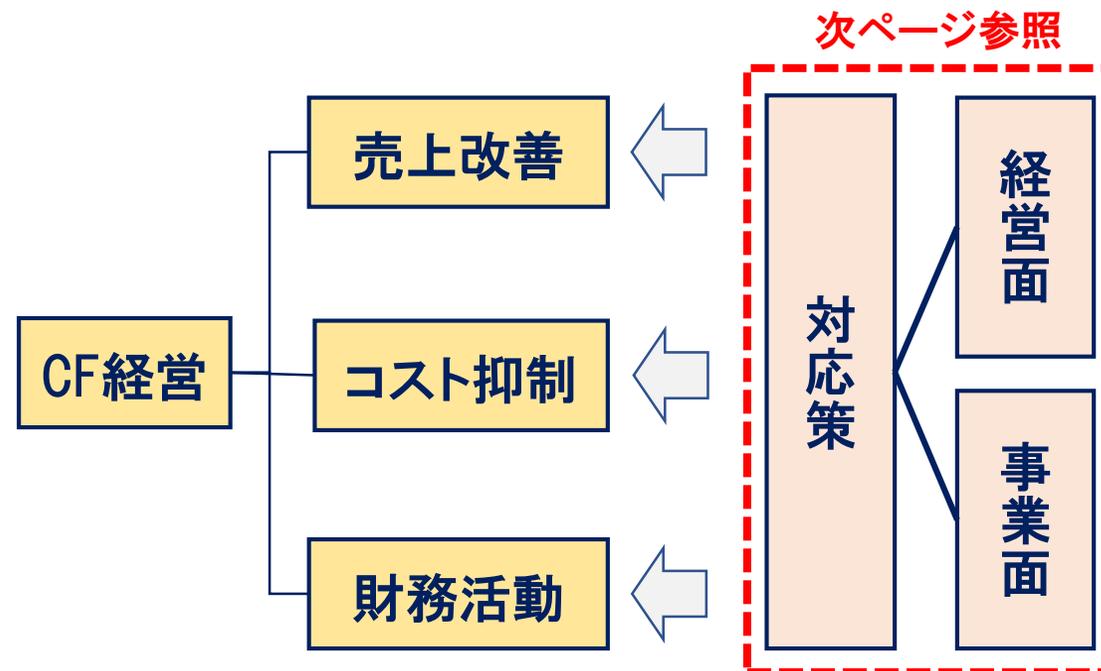
大幅な売上減少(客数減少)という客観的なダメージ



消費者ニーズの適切な把握、財務的な手当が必須



Underコロナ(現在)及びWithコロナ(未来)を睨み、キャッシュフロー(CF)を意識した経営活動の実施



3. 今後の方針 主な対応策

経営面の対応策

業績改善施策の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・コラボカフェの実施等による「コト消費」需要の取り込み
不採算店舗の退店	<ul style="list-style-type: none"> ・業績改善が見込めない店舗の退店を検討及び推進
コスト削減の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・支払賃料減額等の要請 ・役員報酬の減額 ・その他の費用削減
財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達(親子ローン、金融機関等) ・税金及び社会保険料の納付猶予制度の利用 ・各種助成金の活用

事業面の対応策

従業員勤務体制	<ul style="list-style-type: none"> ・「3密」を避けた行動方針 ・リモートワーク実施 ・時差通勤許可 ・日々の従業員健康チェックによる体調管理
店舗における対応	<ul style="list-style-type: none"> ・感染拡大防止ガイドラインの制定 ・店内消毒の徹底等を継続 ・感染防止への取組を掲示 ・日々の従業員健康チェックによる体調管理

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。