

# 2021年2月期 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
4. 通期業績予想

# 1. 決算概要

# 1. 決算概要

2021年2月期 決算概況

**売上高** **2,315百万円**

(前期 4,929百万円 前期比 ▲ 53.0%)

**営業利益** **▲ 744百万円**

(前期 8百万円)

**当期純利益** **▲ 740百万円**

(前期 2百万円)

# 1. 決算概要

## 2021年2月期 トピックス

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  
赤字継続

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

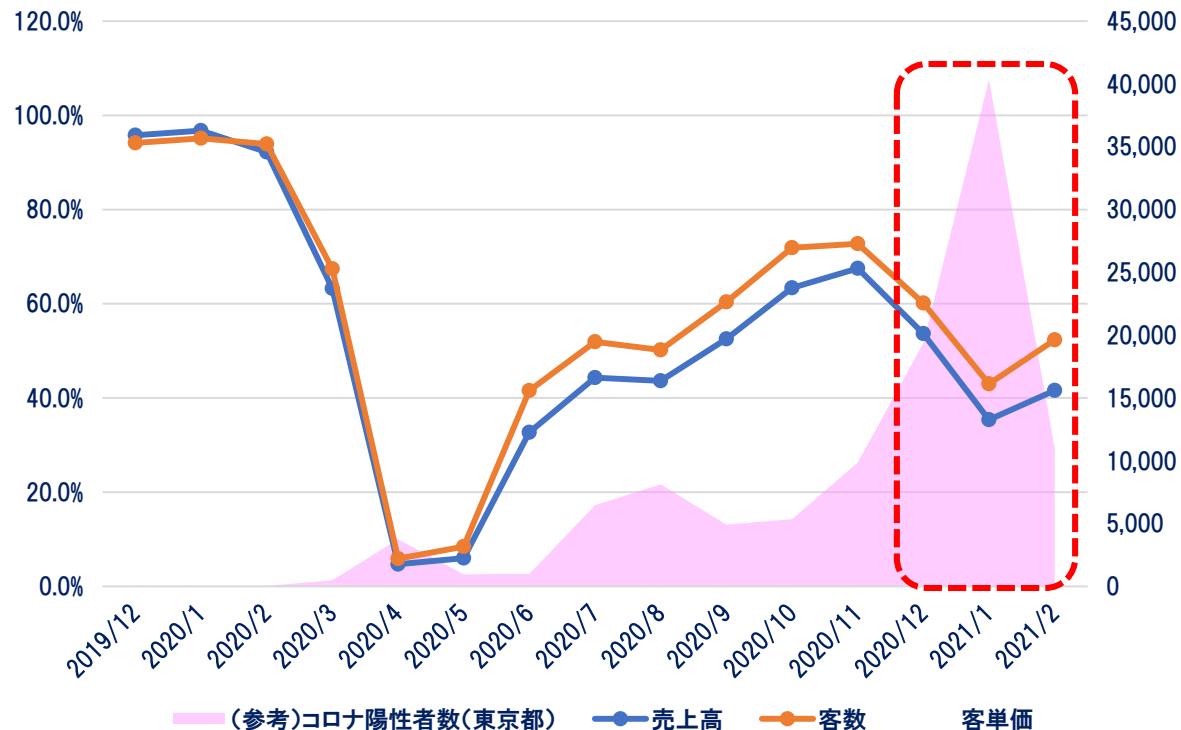
# 1. 決算概要

## 2021年2月期 トピックス

### 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赤字継続

飲食サービス既存店舗 前年同月比推移

(左軸:前年同月比、右軸:コロナ陽性者数(東京都))



#### 【背景】

2020年秋頃においては政府の「Go To キャンペーン」事業の需要取り込み等により売上高は前年同月比70%程度まで回復したものの、同年12月以降のコロナ感染症再拡大により再び低下(2021年2月においては若干持ち直し傾向)。



結果として、当期全期間に渡り当該感染症拡大の影響を受ける(概ね当該感染症の拡大・収束の波により既存店舗の前年同月比は反比例して増減)

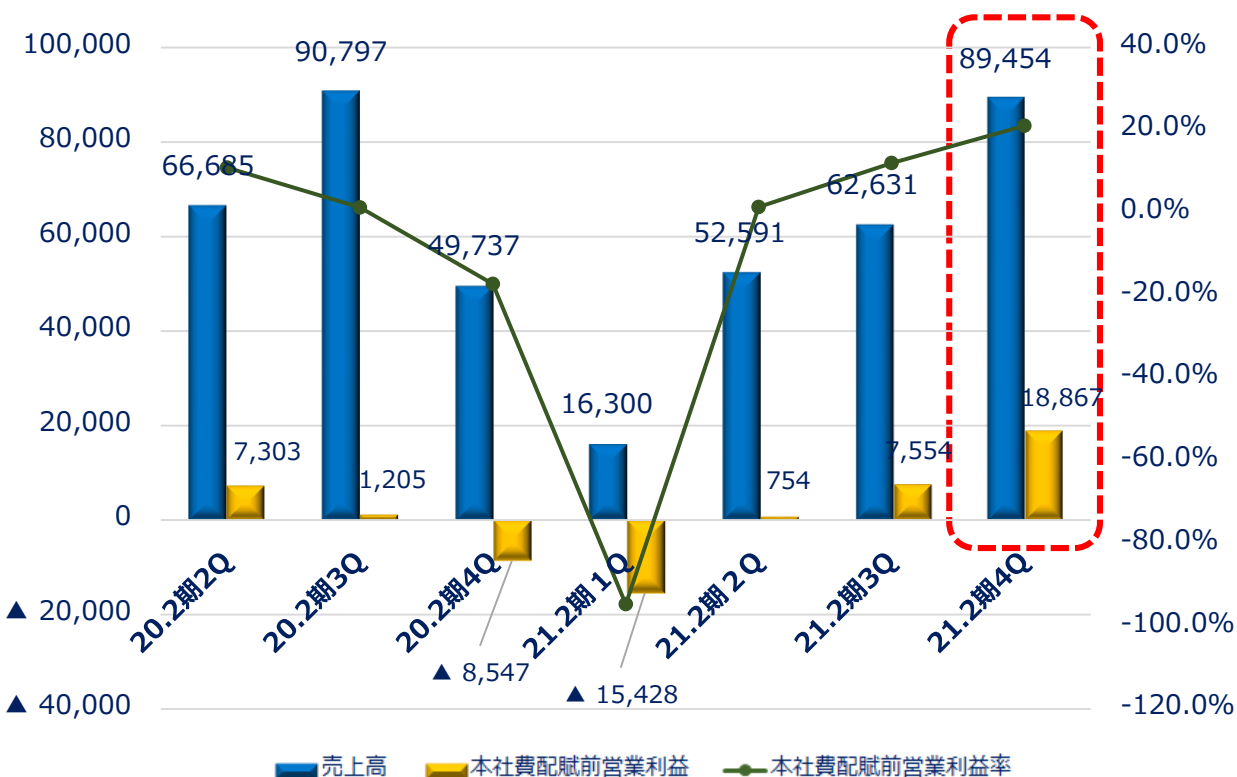
# 1. 決算概要

## 2021年2月期 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4四半期会計期間においては本社費配賦前営業利益率21.1%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

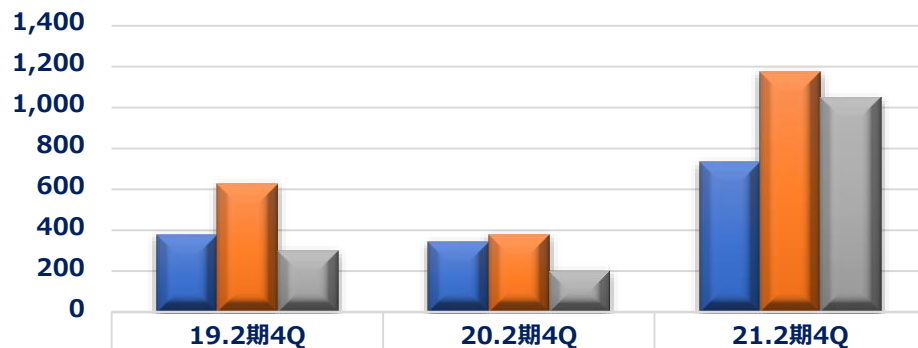
## 2021年2月期 トピックス

### ③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

# 現預金残高 733百万円

(前期末残高 342百万円)

現預金/有利子負債 四半期推移



項目	19.2期4Q	20.2期4Q	21.2期4Q
■ 現預金 (百万円)	379	342	733
■ 有利子負債残高 (百万円)	627	376	1,174
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	300	200	1,050

#### 【背景】

当期末時点において当面の運転資金は確保されている状況ではあるものの、新型コロナウイルスの影響が長期化している中で予断は許されない状況。



#### 財務基盤強化への継続的な取り組み

- ・ 親会社からの追加借入及び既存借入の一部ロールオーバー
- ・ 政府及び各自治体の各種助成金活用
- ・ 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

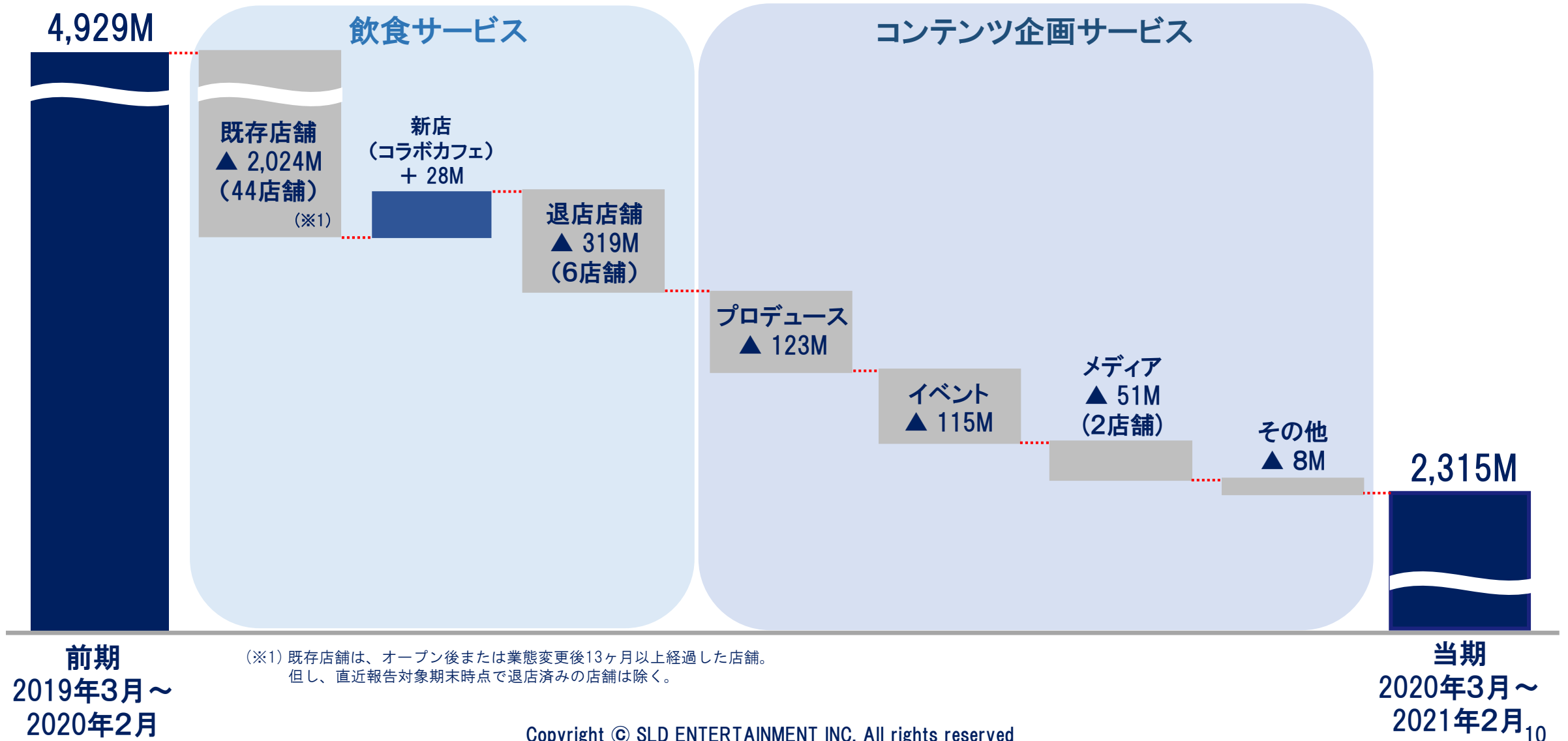
### 当期業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	2020年2月期	2021年2月期	増減額	増減率	コメント
売上高	4,929	2,315	▲ 2,614	▲ 53.0%	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	1,296 (26.3%)	623 (26.9%)	▲ 672	▲ 51.9% (+ 0.7point)	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、+0.7pointに抑制
売上総利益	3,633 (73.7%)	1,691 (73.1%)	▲ 1,941	▲ 53.5% (▲ 0.7point)	
販売費及び一般管理費	3,624 (73.5%)	2,436 (105.2%)	▲ 1,188	▲ 32.8% (+ 31.7point)	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+17.6point、地代家賃+9.5point、減価償却費+0.7point)
営業利益	8 (0.2%)	▲ 744 (-)	▲ 753	— (-)	
経常利益	17 (0.4%)	▲ 620 (-)	▲ 638	— (-)	助成金収入(時短要請協力金等)を131百万円計上
当期純利益	2 (0.1%)	▲ 740 (-)	▲ 743	— (-)	減損損失:113百万円計上 法人税等:5百万円計上 等

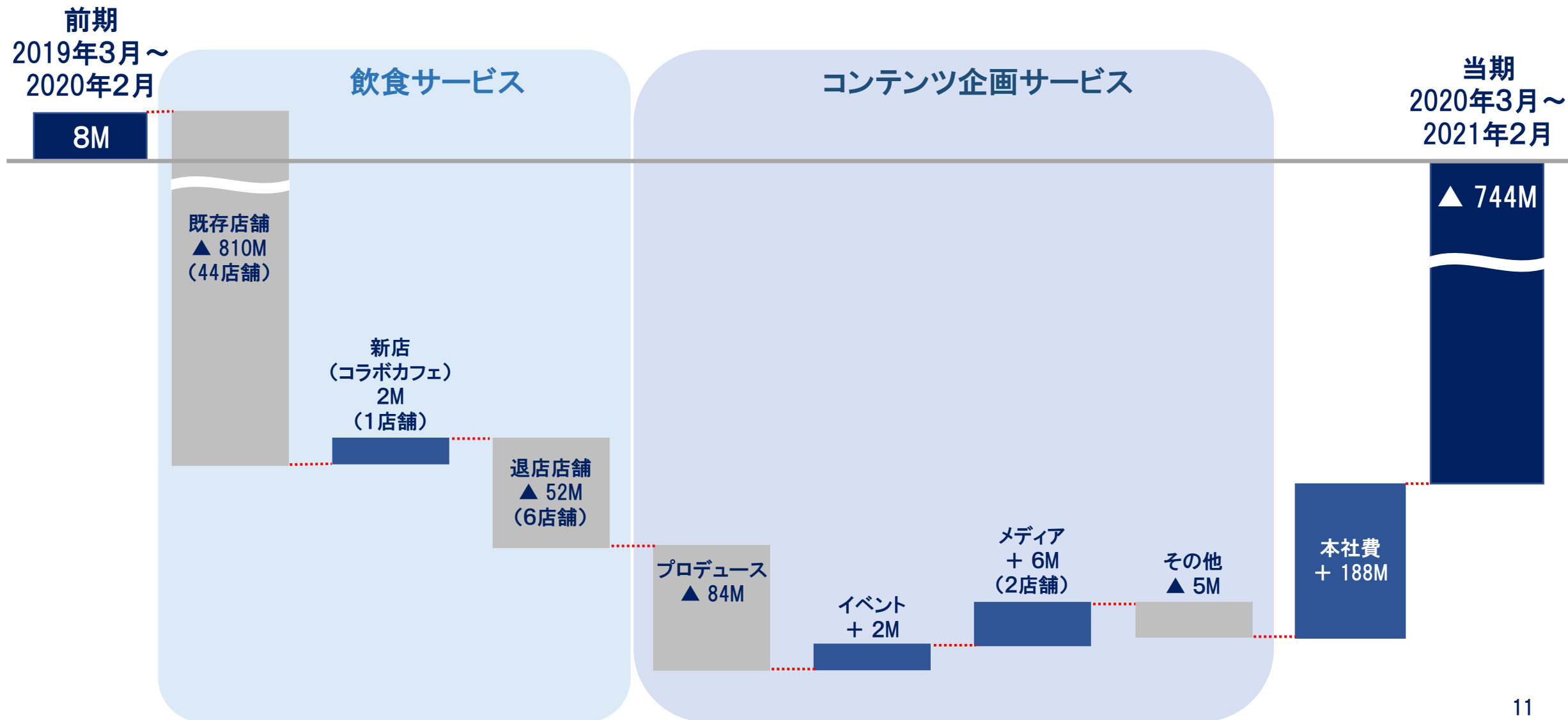
## 2. 業績

### 売上高の増減分析



## 2. 業績

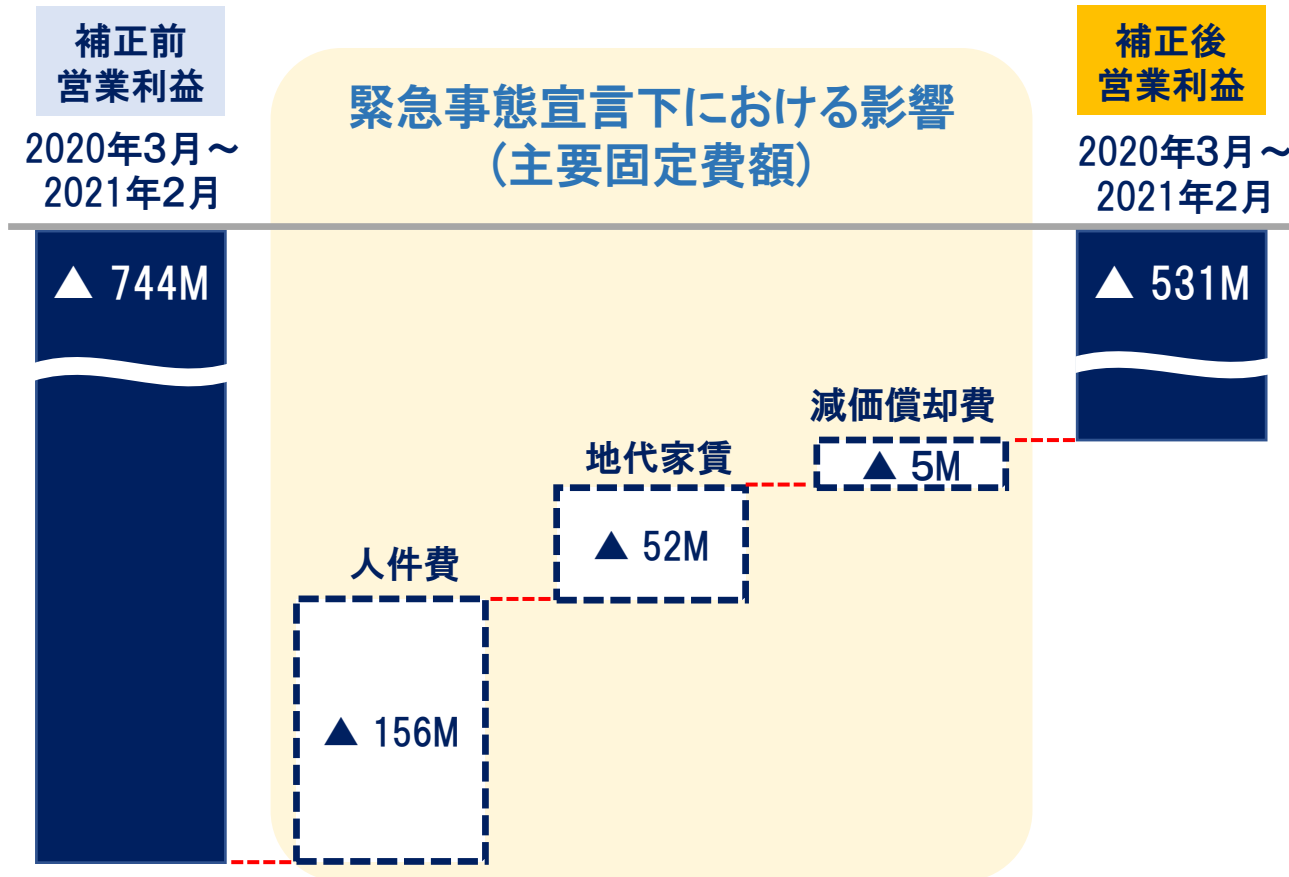
### 営業利益の増減分析



## 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。



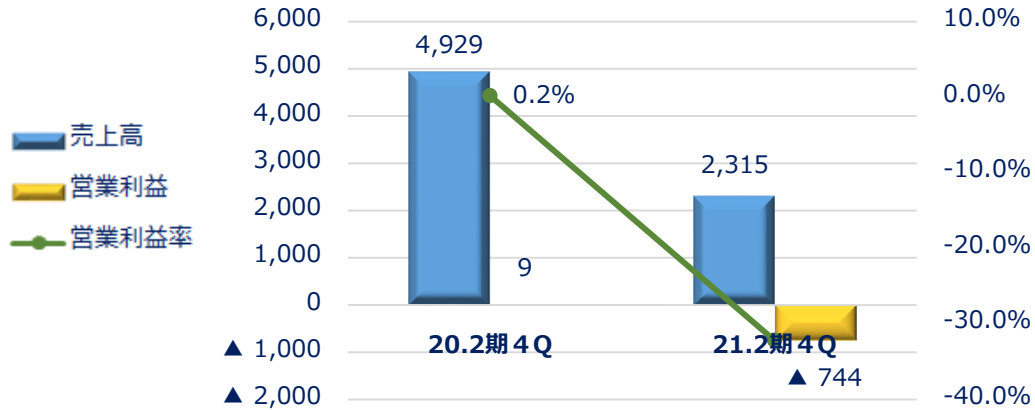
#### 【算出方法】

- 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

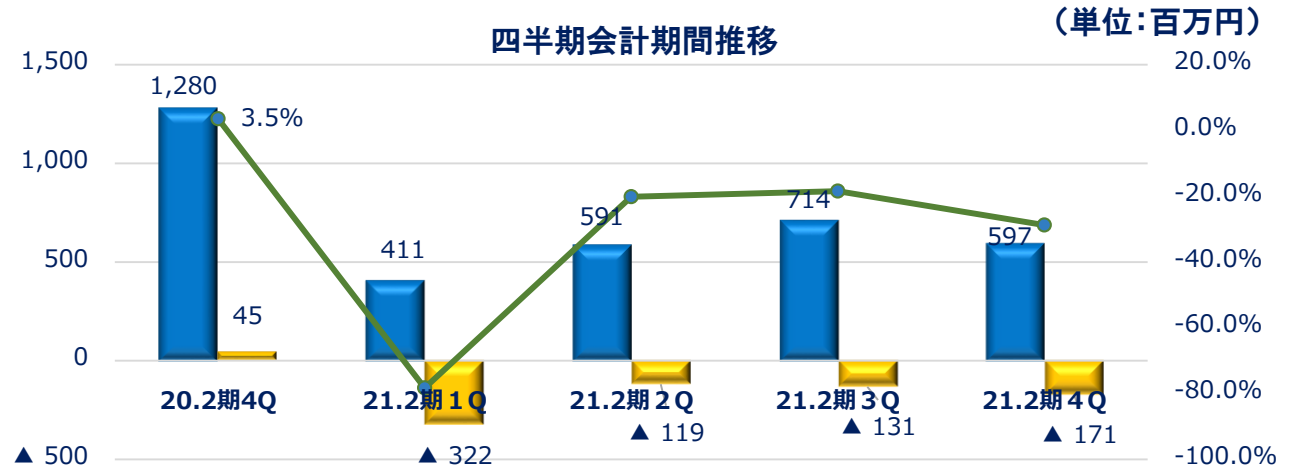
## 2. 業績

### 業績概要(主要段階利益)

同四半期累計期間比



四半期会計期間推移



項目	2020年2月期 (累計)	2021年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)(※1)	4,929 (101.9%)	2,315 (47.0%)
売上原価 (対売上高比率)	1,296 (26.3%)	623 (26.9%)
売上総利益	3,633	1,691
販売費及び一般管理費 (対売上高比率)	3,624 (73.5%)	2,436 (105.2%)
営業利益 (利益率)	8 (0.2%)	▲ 744 (-)
経常利益 (利益率)	17 (0.4%)	▲ 620 (-)
当期純利益 (利益率)	2 (0.1%)	▲ 740 (-)
EBITDA(※2)	50	▲ 707

2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
1,280 (107.6%)	411 (34.5%)	591 (45.4%)	714 (62.0%)	597 (46.7%)
340 (26.6%)	111 (27.1%)	163 (27.6%)	194 (27.2%)	154 (25.8%)
940	299	428	519	443
894 (69.9%)	621 (151.1%)	547(※3) (92.5%)	651 (91.2%)	615(※3) (102.9%)
45 (3.5%)	▲ 322 (-)	▲ 119 (-)	▲ 131 (-)	▲ 171 (-)
47 (3.7%)	▲ 323 (-)	▲ 120 (-)	▲ 127 (-)	▲ 50 (-)
38 (3.0%)	▲ 348 (-)	▲ 122 (-)	▲ 130 (-)	▲ 139 (-)
57	▲ 312	▲ 110	▲ 122	▲ 162

(※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を2021年2月期2Qに66百万円、4Qに4百万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	構成比	2021.2期	構成比	2020.2期	構成比	2021.2期	構成比
飲食サービス	4,020	82	1,705	74	331 (8.2%)	76	▲ 528 (-)	-
コンテンツ企画 サービス	908	18	609	26	104 (11.5%)	24	22 (3.7%)	-
合計	4,929		2,315		435		▲ 506	

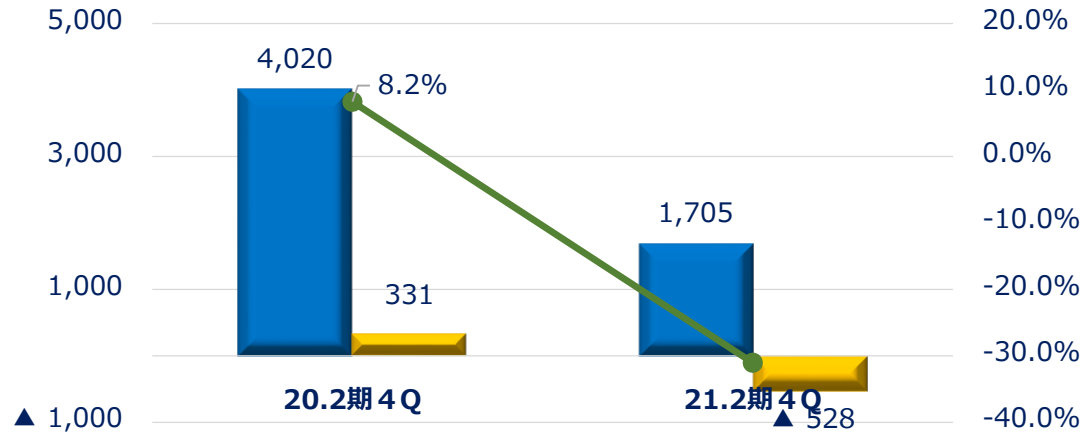
## 2. 業績

### サービス別業績概要(飲食サービス) 累計期間比

当期は全期間を通して新型コロナウイルス感染症の影響を受けた。期中においては、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IPコンテンツを活用したコラボカフェを実施したこと等により、売上高は一時回復傾向にあったが、2021年1月に緊急事態宣言が再発出され、再び減少傾向となった。これらの結果、当サービスの売上高は1,705百万円(前期比42.4%)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

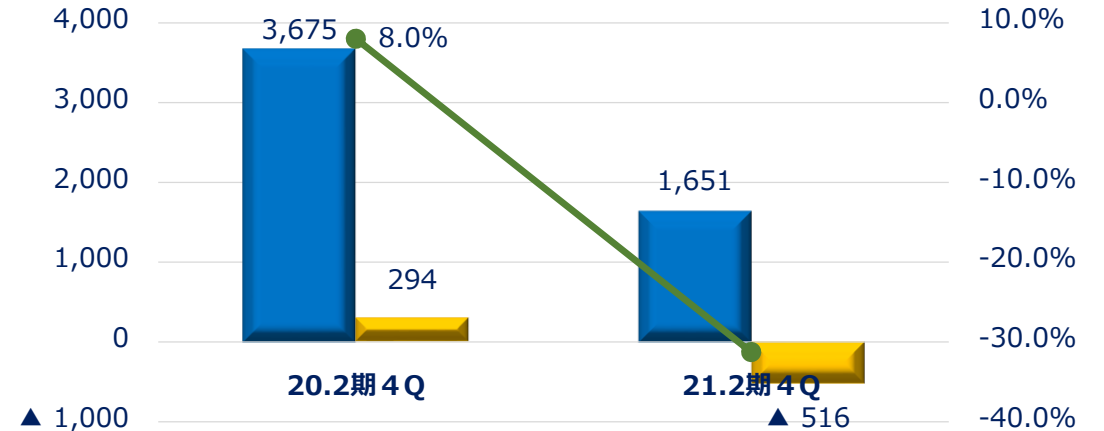
飲食サービス全体



項目	2020年2月期 (累計)	2021年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)	4,020 (97.1%)	1,705 (42.4%)
売上原価	996	434
売上総利益	3,023	1,270
販売費及び一般管理費(除:本社費)	2,692	1,799
本社費配賦前営業利益 (利益率)	331 (8.2%)	▲ 528 (-)

既存店舗(※1)のみ

(単位:百万円)



項目	2020年2月期 (累計)	2021年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)	3,675 (101.5%)	1,651 (44.9%)
売上原価	900	421
売上総利益	2,775	1,230
販売費及び一般管理費(除:本社費)	2,480	1,746
本社費配賦前営業利益 (利益率)	294 (8.0%)	▲ 516 (-)

(※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。



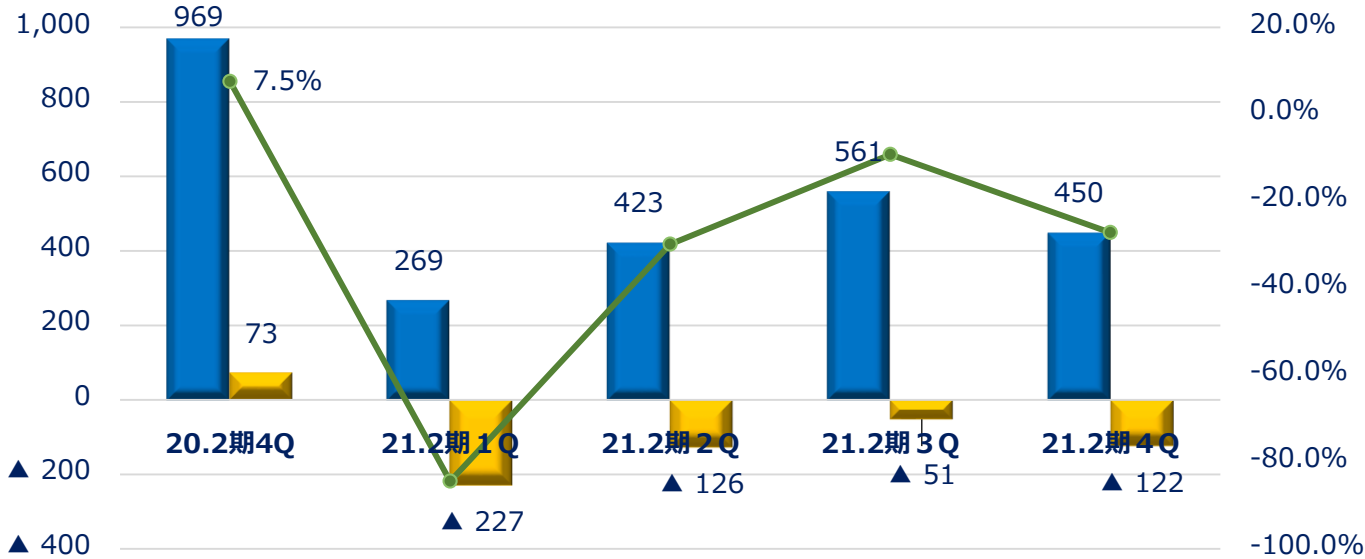
## 2. 業績

### サービス別業績概要(飲食サービス) 会計期間推移

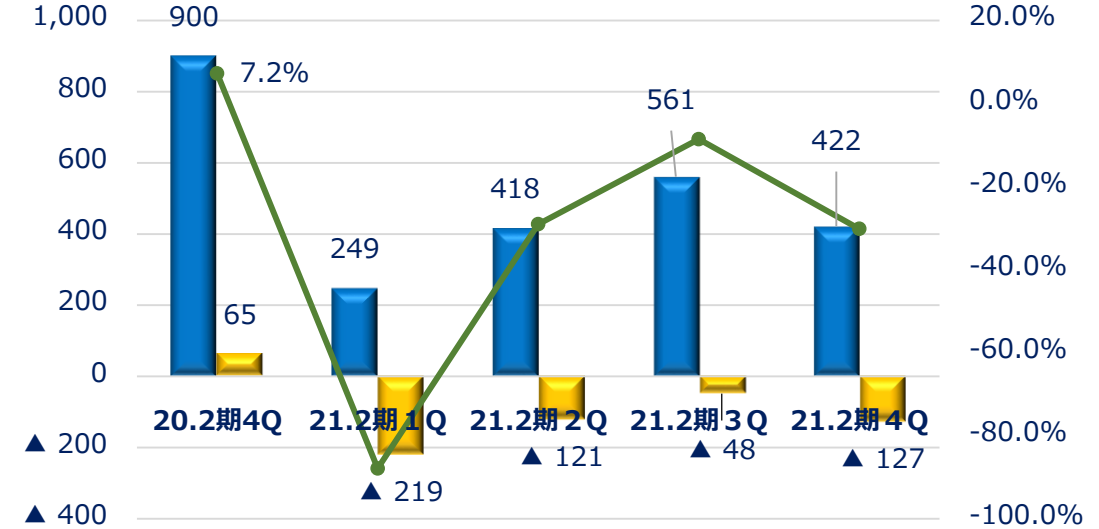
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(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 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
売上高 (前年同期比)	969 (101.0%)	269 (25.7%)	423 (39.7%)	561 (60.1%)	450 (46.5%)
売上原価	235	77	112	136	109
売上総利益	733	192	311	425	341
販売費及び一般管理費(除:本社費)	660	420	438	476	463
本社費配賦前営業利益 (利益率)	73 (7.5%)	▲ 227 (-)	▲ 126 (-)	▲ 51 (-)	▲ 122 (-)

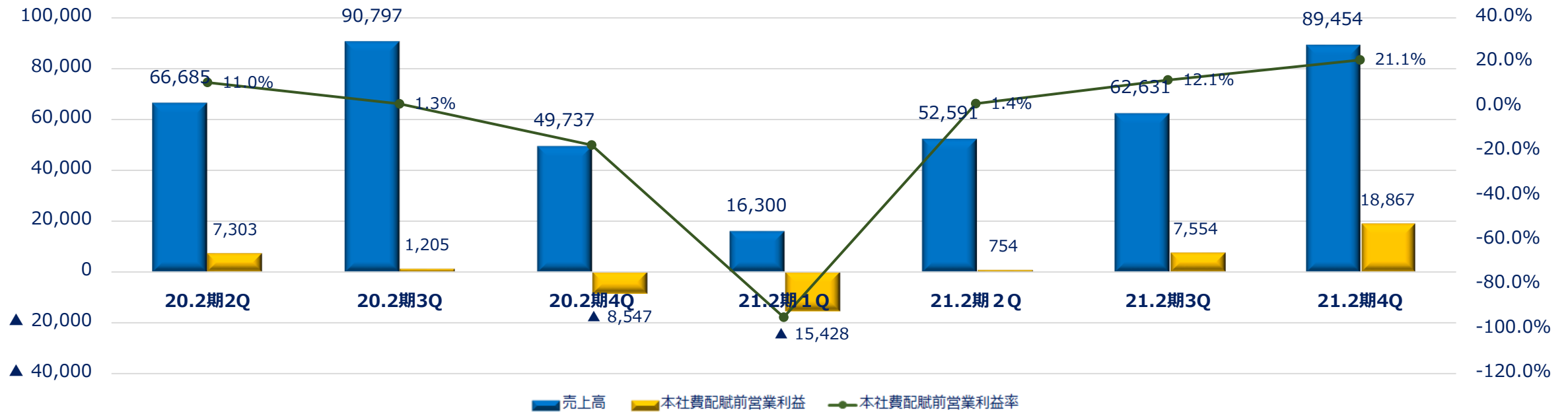
項目	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
売上高	900 (96.2%)	249 (26.5%)	418 (43.6%)	561 (64.2%)	422 (46.9%)
売上原価	216	70	110	135	104
売上総利益	683	178	307	425	318
販売費及び一般管理費	618	397	429	473	445
本社費配賦前営業利益 (利益率)	65 (7.2%)	▲ 219 (-)	▲ 121 (-)	▲ 48 (-)	▲ 127 (-)

## 2. 業績

### サービス別業績概要(飲食サービス) 会計期間推移

#### コラボカフェ実施実績 (※1)

(単位:千円)

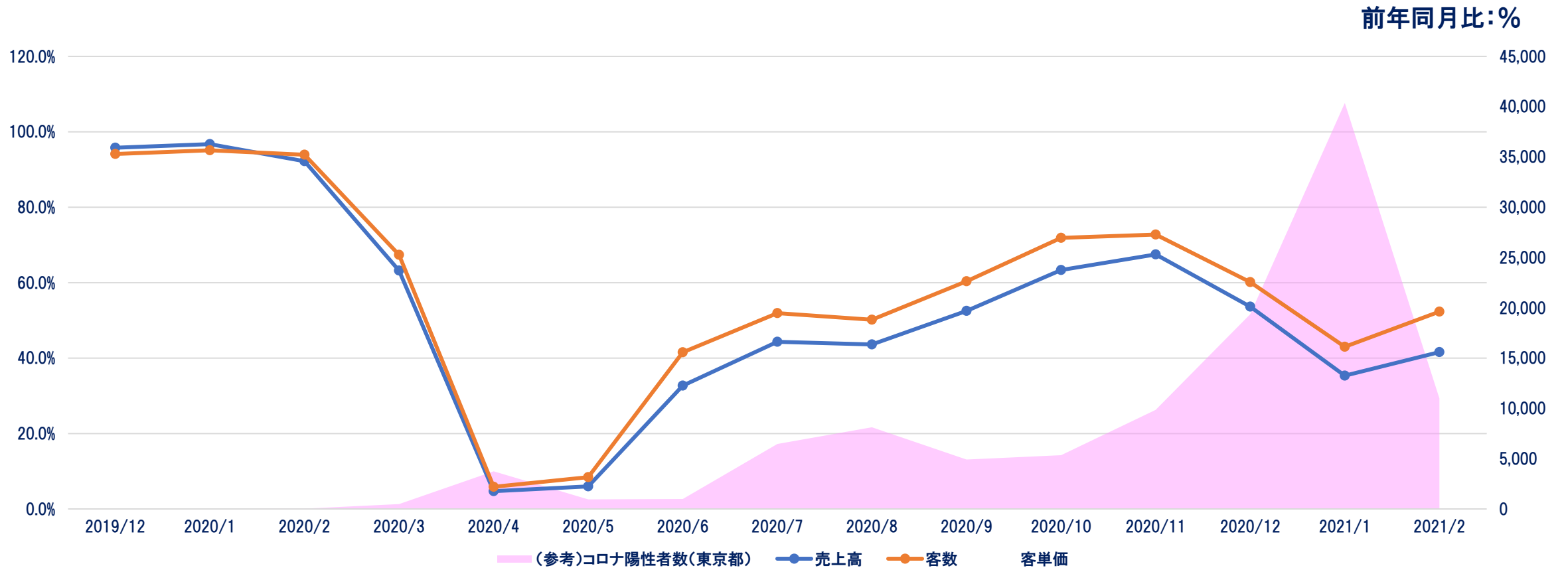


項目	2020年2月期 2Q	2020年2月期 3Q	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
売上高	66,685	90,797	49,737	16,300	52,591	62,631	89,454
本社費配賦前営業利益 (利益率)	7,303 (11.0%)	1,205 (1.3%)	▲ 8,547 (-)	▲ 15,428 (-)	754 (1.4%)	7,554 (12.1%)	18,867 (21.1%)

(※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

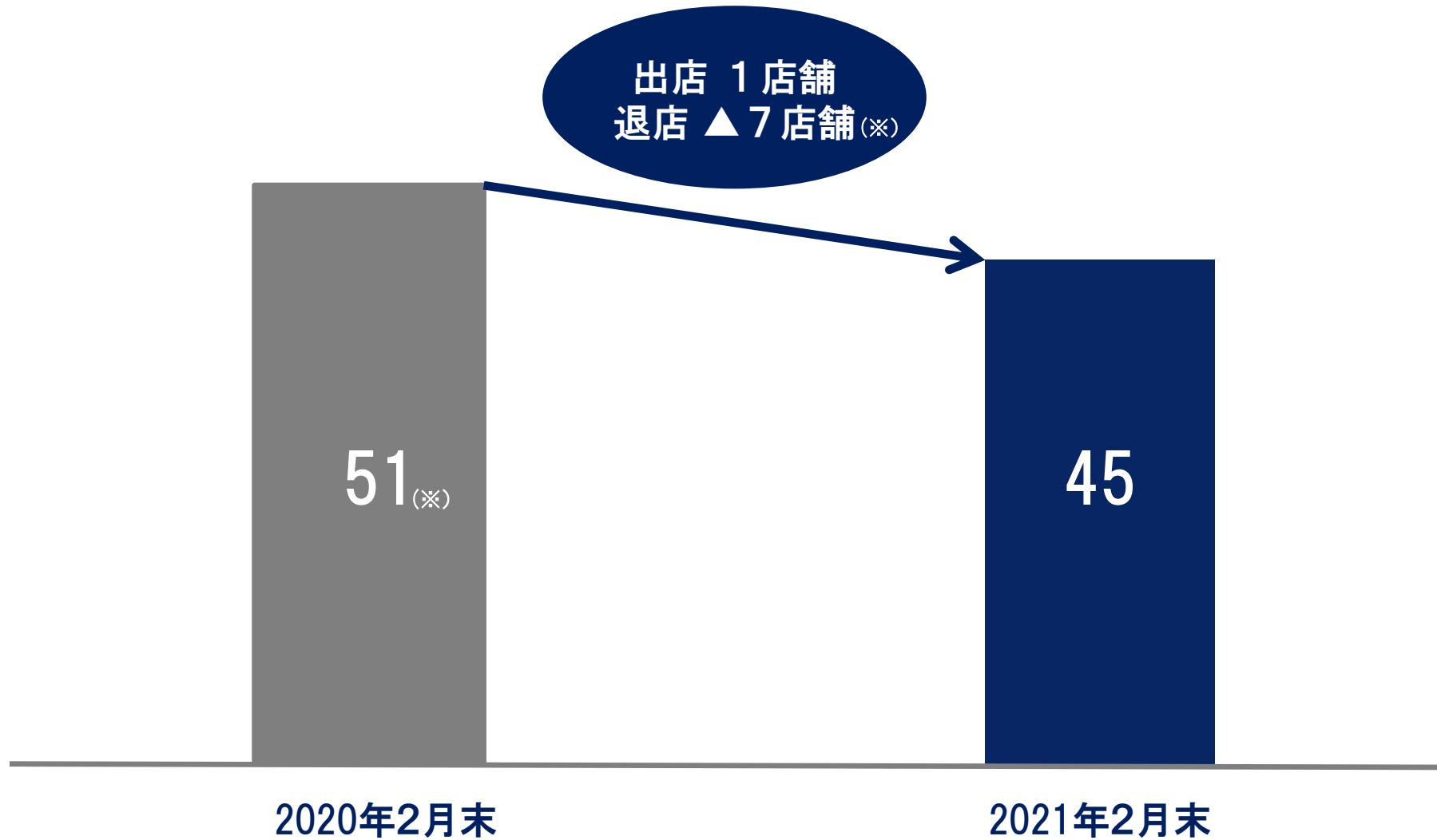
### サービス別業績概要(飲食サービス) 既存店舗 前年同月比推移



	2020.2月期			2021.2月期												4Q累計
	2019/12	2020/1	2020/2	2020/3	2020/4	2020/5	2020/6	2020/7	2020/8	2020/9	2020/10	2020/11	2020/12	2021/1	2021/2	
売上高	97.1%	98.5%	94.7%	65.3%	5.2%	6.4%	35.5%	48.7%	48.2%	56.5%	67.3%	72.3%	57.4%	38.0%	44.6%	45.7%
客数	93.5%	94.7%	92.9%	66.5%	5.8%	8.2%	41.1%	51.5%	49.6%	59.2%	70.2%	72.8%	60.0%	42.7%	52.0%	48.1%
客単価	103.8%	104.1%	101.9%	98.2%	88.9%	77.8%	86.5%	94.4%	97.1%	95.4%	95.9%	99.2%	95.7%	88.9%	85.7%	95.1%

## 2. 業績

### 直営店舗数推移



(※) コンテンツ企画サービス(メディア)に係る直営店舗を含む。

## 2. 業績

### 飲食サービス 当期における取り組み(売上対策)

- ・ 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 当期における取り組み(集客実績)



#### 【海沿いのキコリ食堂】

コロナ禍である2021年2月期においても前期比127%と好調に推移。集客要因を徹底分析し、今後の展開に活かす。


#### ※ 業態コンセプト

鎌倉の海を一望できる開放的なテラス席があり、アウトドア気分を味わえる炭火料理等を提供する食堂


## 2. 業績

### 飲食サービス 当期における取り組み(「コト消費」需要の取り込み)

#### 【2020年10月28日付 「Collabo\_Index ルミネ横浜店」出店に関するお知らせ】



各位



2020年10月28日


会社名	株式会社 エス エル ディー
代表者名	代表取締役社長 有村 謙
	(コード: 3223 東証 JASDAQ スタンダード)
問合せ先	取締役経営管理本部部長 CFO 齋 剛 和
	(TEL. 03-6866-0245)

「Collabo\_Index ルミネ横浜店」出店に関するお知らせ

当社は、2020年12月4日(金)に、株式会社ルミネが運営する商業施設「ルミネ横浜」内に、新規に「Collabo\_Index ルミネ横浜店」を出店することを決定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 業態コンセプト及びロゴ  
他社保有のIPコンテンツ(アニメやゲーム、漫画、アイドル、音楽アーティスト等)を活用した期間限定コラボレーションイベント等の実施に特化した営業形態



2. 出店の背景  
2020年2月以降の新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止を目的とした経済活動の自粛は徐々に緩和されつつあり、当社の売上高も緩やかに回復傾向にあるものの、依然として厳しい外部環境にさらされております。しかしながら、そのような環境下においても、当社の一部直営店舗にて実施しているIPコンテンツを活用したコラボカフェの業績に関しては堅調に推移しております。これは、「コト消費」(個人の趣味・嗜好に合った体験を求める消費者行動)に関する需要は依然として高いことの流れであり、当社としては、コラボカフェの実施はその需要を取り込む有効な手段であると考えております。また、当社は過年度よりIPコンテンツホルダーとの協業を継続しており、メニュー開発や空間プロデュース及び店舗運営等のノウハウを積み上げてまいりました。これらのノウハウを効果的に活用できるコラボカフェという領域に経営資源をより一層投下することが、当社の収益性の向上に寄与すると判断しております。これらを踏まえ、当社は今後もますます高まること予想される「コト消費」へのニーズに柔軟に対応すべく、「Collabo\_Index (コラボベースインデックス)」を神奈川県横浜市に新規出店することを決定いたしました。

今後においても、経済情勢の変化や消費者ニーズを適切に捉えた事業を展開することにより、当社企業価値の向上を目指してまいります。

3. 店舗情報  
店 舗 名 : Collabo\_Index ルミネ横浜店  
所 在 地 : 横浜市西区高島2-16-1 ルミネ横浜店6階  
営 業 時 間 : 11:00~22:00 (予定)

4. 業績に与える影響について  
本件は、2020年10月15日に公表した「2021年2月期 第2四半期決算短信(日本基準)(非連結)」に記載の2021年2月期の業績予想に織り込んでおります。

以 上

## 【Collabo\_Index ルミネ横浜店】

### 2020年12月4日に、株式会社ルミネが運営する商業施設「ルミネ横浜」内に新規出店。

**※ 業態コンセプト**  
他社保有のIPコンテンツ(アニメやゲーム、漫画、アイドル、音楽アーティスト等)を活用した期間限定コラボレーションイベント等の実施に特化した営業形態

## 2. 業績

### 飲食サービス 当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 当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

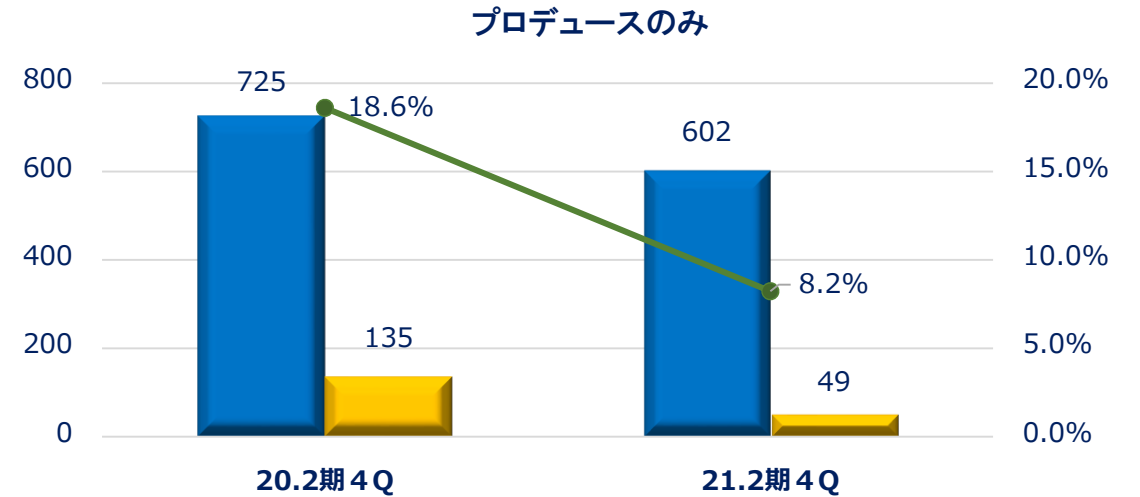
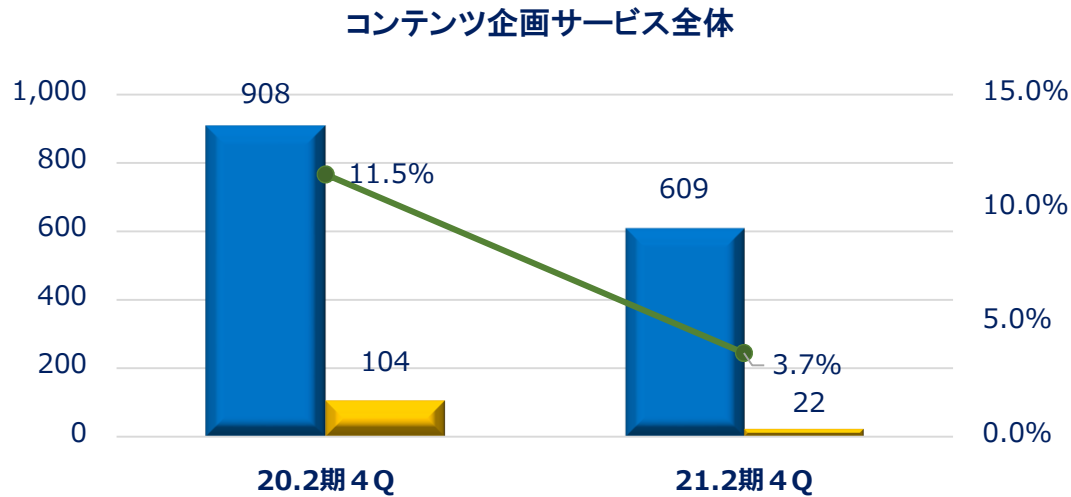
## 2. 業績

### サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 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609百万円(前年同期比67.1%)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

(単位:百万円)



項目	2020年2月期 (累計)	2021年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)	908 (130.1%)	609 (67.1%)
売上原価	299	188
売上総利益	609	420
販売費及び一般管理費(除:本社費)	504	398
本社費配賦前営業利益 (利益率)	104 (11.5%)	22 (3.7%)

項目	2020年2月期 (累計)	2021年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)	725 (140.1%)	602 (83.0%)
売上原価	272	187
売上総利益	453	414
販売費及び一般管理費(除:本社費)	318	365
本社費配賦前営業利益 (利益率)	135 (18.6%)	49 (8.2%)

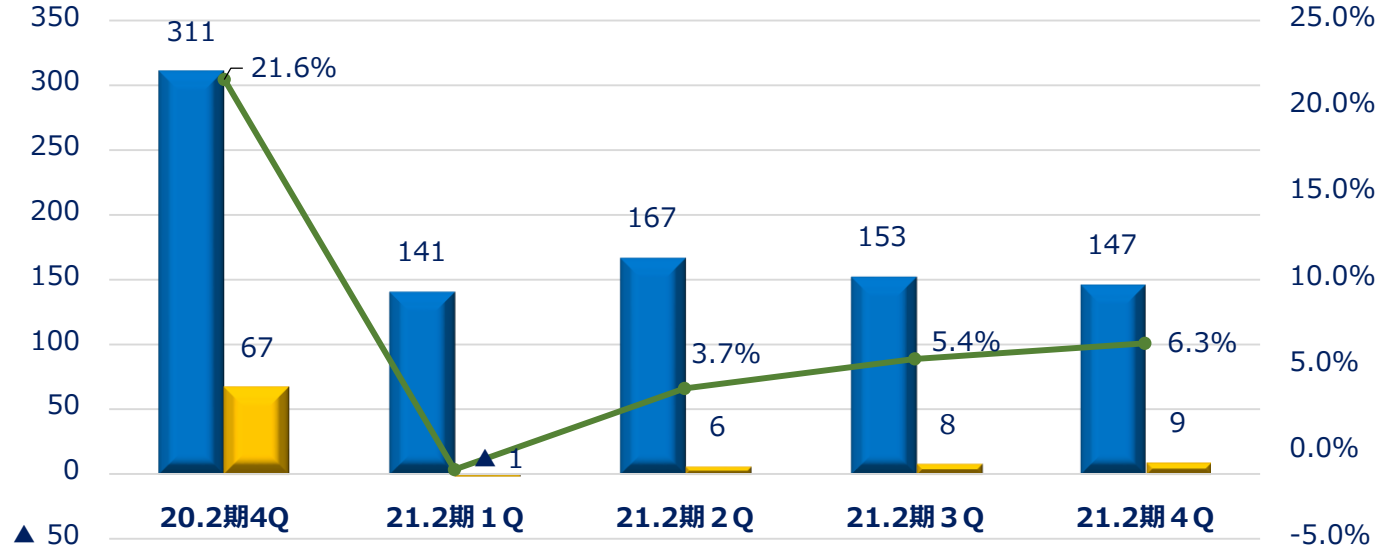
## 2. 業績

### サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 会計期間推移

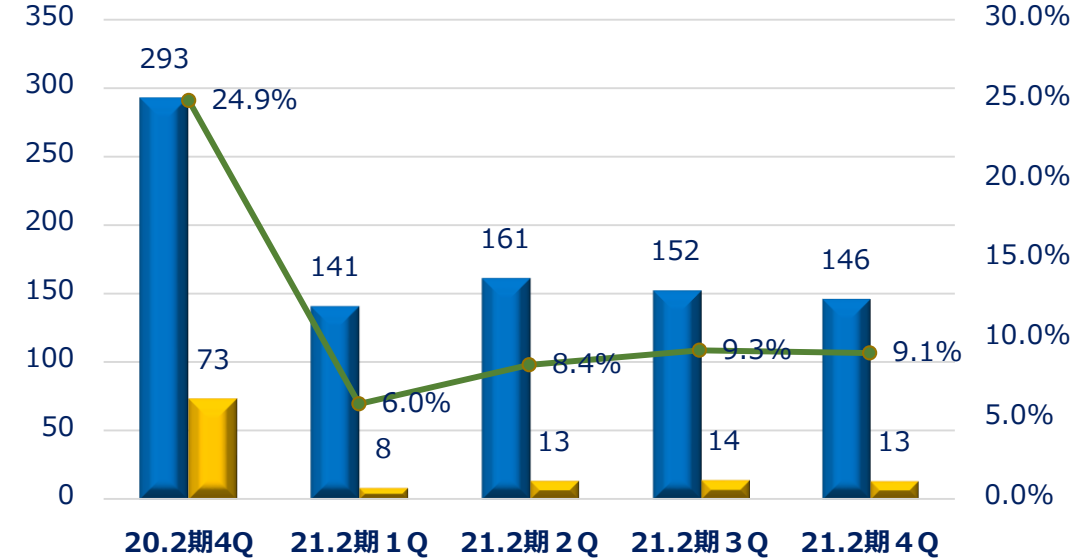
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(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 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
売上高 (前年同期比)	311 (130.1%)	141 (98.6%)	167 (71.2%)	153 (70.2%)	147 (47.3%)
売上原価	105	34	51	58	44
売上総利益	206	107	116	94	102
販売費及び一般管理費(除:本社費)	139	108	110	86	93
本社費配賦前営業利益 (利益率)	67 (21.6%)	▲1 (-)	6 (3.7%)	8 (5.4%)	9 (6.3%)

項目	2020年2月期 4Q	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q
売上高	293 (211.4%)	141 (133.2%)	161 (125.1%)	152 (77.4%)	146 (50.0%)
売上原価	102	34	50	58	44
売上総利益	190	107	111	94	102
販売費及び一般管理費(除:本社費)	117	98	97	80	88
本社費配賦前営業利益 (利益率)	73 (24.9%)	8 (6.0%)	13 (8.4%)	14 (9.3%)	13 (9.1%)

## 2. 業績

### コンテンツ企画サービス 当期における取り組み

【当社運営受託】  
株式会社川崎フロンターレ様  
川崎フロンターレ公式カフェ  
FRO CAFE(神奈川・川崎)



KAWASAKI FRONTALE  
OFFICIAL CAFE



【当社運営受託】  
株式会社立飛ストラテジーラボ様  
under the cascade(東京・立川)



**under the  
cascade**

## 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 (累計)	2021年2月期 (累計)
販管費		3,624	2,436
販管費率		73.5%	105.2%
店舗	人件費	1,663	1,164
	経費	1,534	1,033
本社	人件費	231	132
	本社関連費用	47	30
	その他	147	75

## 2. 業績

### 財政状態概要

(単位:百万円)

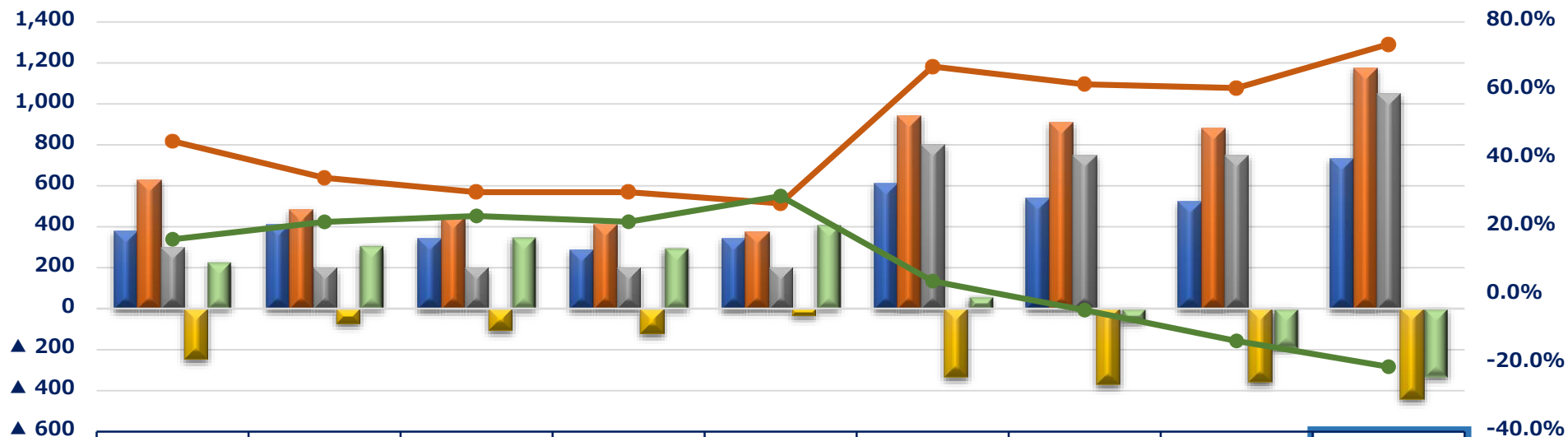
項目	2020年2月期 期末	2021年2月期 期末
流動資産	716	1,155
うち現預金	342	733
固定資産	683	441
有形固定資産	236	107
無形固定資産	3	2
投資その他の資産	443	331
資産合計	1,399	1,597

項目	2020年2月期 期末	2021年2月期 期末
流動負債	825	1,790
固定負債	165	140
純資産	408	▲ 332
株主資本	405	▲ 335
新株予約権	2	2
負債・純資産合計	1,399	1,597

## 2. 業績

### 財務状況 四半期推移

財務状況 四半期推移



(※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

## 2. 業績

### キャッシュ・フローの状況

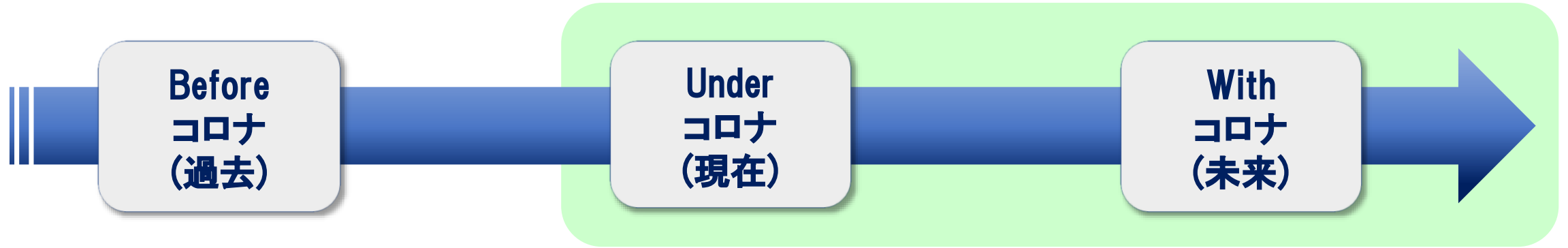
(単位:百万円)

項目	2020年2月期	2021年2月期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	103	▲ 389	税引前当期純利益 ▲736 減価償却費 +37 減損損失 +113 売上債権の減少 +81 仕入債務の減少 ▲69 預り金の増加 +126 等
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 43	4	有形及び無形固定資産の取得 ▲19 敷金及び保証金の回収 +27 等
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 97	776	短期借入金の借入 +904 /返済 ▲50 長期借入金の借入 +51 /返済 ▲107 等
現金及び現金同等物の 増減額	▲ 37	391	
現金及び現金同等物の 期首残高	379	342	
現金及び現金同等物の 期末残高	342	733	



# 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)



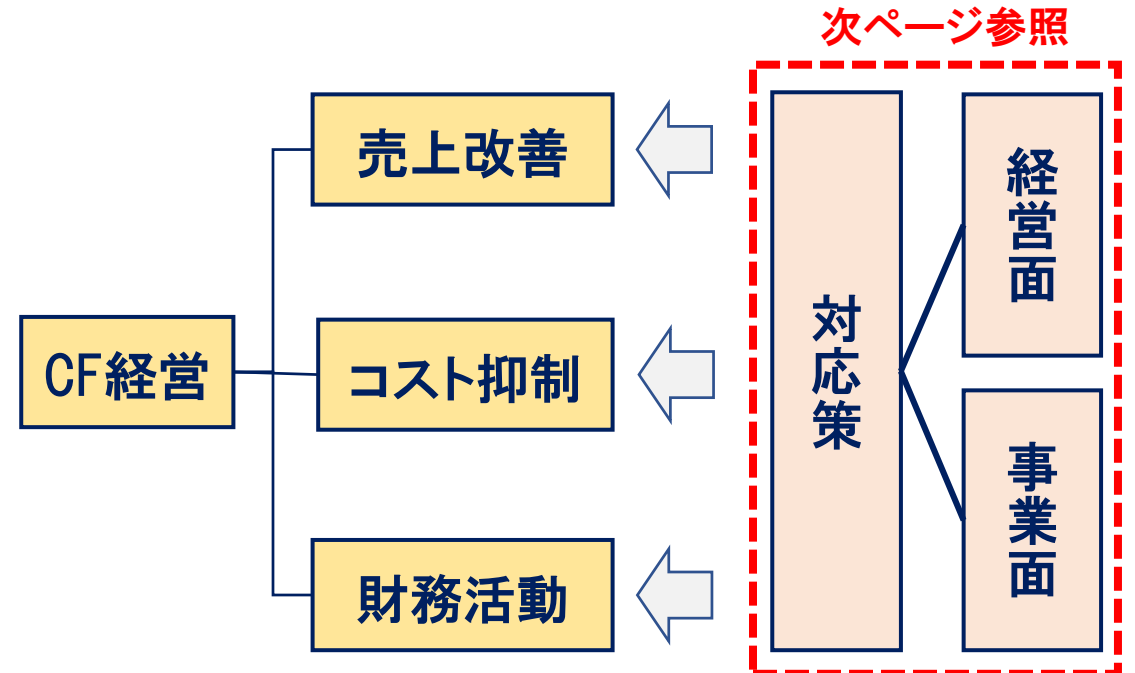
大幅な売上減少(客数減少)という客観的なダメージ



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


#### 事業面の対応策

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


# 3. 今後の方針

## 債務超過解消に向けた取り組み

【2021年4月14日付 債務超過解消に向けた取り組みに関するお知らせ】



SLD ENTERTAINMENT INC.



FASF

2021年4月14日

各位

会社名	株式会社 エスエルディー
代表者名	代表取締役社長 有村 謙 (コード：3223 東証 JASDAQ スタンダード)
問合せ先	取締役経営管理本部部長 CFO 綱 剛 和 (TEL. 03-6866-0245)

**債務超過解消に向けた取り組みに関するお知らせ**

当社は、本日公表いたしました「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」に記載のとおり、新型コロナウイルス感染症による営業収益の大幅な落ち込みにより営業損失 744 百万円を計上したこと等により、当会計年度末(2021年2月期末)時点において 332 百万円の債務超過となっております。つきましては、債務超過解消に向けた取り組みについて、下記のとおりお知らせいたします。

記

- 債務超過の原因について**  
当社は、2020年2月期会計年度においては、営業利益 8 百万円、経常利益 17 百万円、当期純利益 2 百万円を計上し 2016年3月期以来4期ぶりの営業黒字化を達成し、同会計年度末においては、純資産の合計が 408 百万円の結果となっております。  
しかしながら、新型コロナウイルス感染症の感染拡大が継続し、緊急事態宣言及び各自治体における営業時間の短縮要請を受け、飲食サービスにおいて集客数が大幅に減少いたしました。これらの影響等により、2021年2月期会計年度においては、売上高が著しく減少する中で、各段階利益が大きく悪化いたしました。  
詳細は、「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」の添付資料「1. 経営成績等の概況」をご覧ください。  
その結果、2021年2月期会計年度において、経常損失 620 百万円、当期純損失 740 百万円を計上し、同会計年度末においては、332 百万円の債務超過となりました。
- 債務超過の解消に向けた基本方針について**  
当社は、経営合理化のため諸施策の実施により、事業面及び財務面での安定化を図り、持続的な収支の改善を図るとともに、資本増強に向けた各種施策を推進し、当該状況の解消・改善に努めてまいります。
- 経営合理化のための取り組み及びスケジュールについて**
  - 収支改善に向けた経営改善**
    - コストの圧縮について**  
当社全体でコストの見直しによる大幅な削減を行っております。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、業務上必要な機器・サービスの抑制、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実施した結果、販売費及び一般管理費合計では、前年同期と比較して、1,188 百万円(前年同期比 32.8%減)の減少となりました。

2021年4月14日付けで「債務超過解消に向けた取り組みに関するお知らせ」を公表し、各種施策の実現により債務超過の早期解消を図る。

### ◆ 記載概要

- 債務超過の原因について
- 債務超過の解消に向けた基本方針について
- 経営合理化のための取り組み及びスケジュールについて
  - 収支改善に向けた経営改善
  - 手元流動性の確保と資本増強に向けた各種施策の実施

### ◆ 債務超過の解消時期及び今後の対応

- 債務超過の解消時期 : 2022年2月期末
- 今後の対応
  - 四半期毎に取り組みの進捗状況を公表

Copyright © SLD ENTERTAINMENT INC. All rights reserved

35

## 4. 通期業績予想

## 4. 通期業績予想

2021年4月14日付「2021年2月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)」にて下表の通期業績予想を公表しております。当予想は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が一定期間継続する仮定のもと算出しております。なお、当予想は今後の当該感染症の状況により大きく変動する可能性があります。今後、開示すべき重要な事項が発生した場合には、速やかに業績への影響を開示する予定であります。

項目	2021年2月期 通期実績 (百万円)	2022年2月期 通期予想 (百万円)	前期との差異 (百万円)	前期比 (%)
売上高	2,315	3,241	+926	40.0%
営業利益	△744	△231	+513	—
経常利益	△620	△146	+473	—
当期純利益	△740	△151	+589	—

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。