

# 2022年2月期 1Q 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

## 2022年2月期 第1四半期 決算概況

**売上高** **539百万円**

(前年同期 411百万円 前年同期比 +31.0%)

**営業利益** ▲ **210百万円**

(前年同期 ▲ 322百万円)

**経常利益** **14百万円**

(前年同期 ▲ 323百万円)

**当期純利益** **12百万円**

(前年同期 ▲ 348百万円)

# 1. 決算概要

## 2022年2月期 第1四半期 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るものの、経常損益及び四半期純損益は黒字に回復

② コンテンツ企画サービスの収益性改善

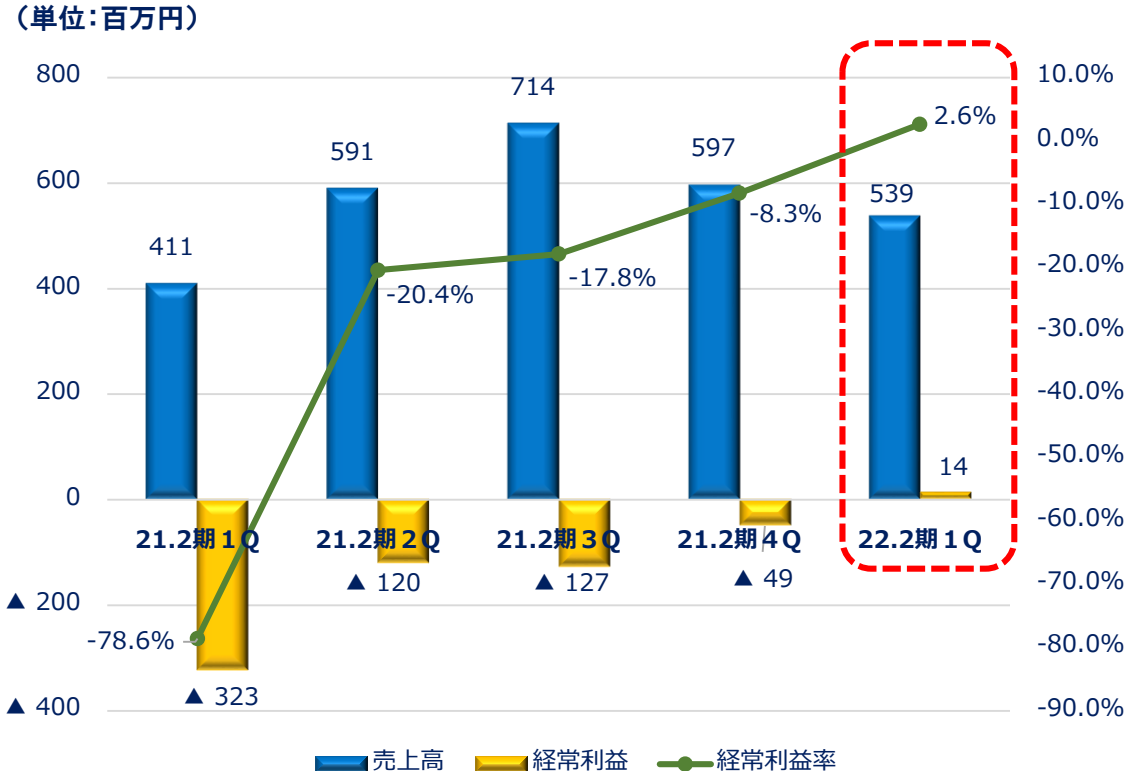
③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

# 1. 決算概要

## 2022年2月期 第1四半期 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るものの、経常損益及び四半期純損益は黒字に回復

全社ベース 四半期会計期間推移



### ◆ 概要

緊急事態宣言等によりご来店客数へ大きな影響があったものの、前期から継続しているコスト削減施策に加え、不採算店舗の退店も進捗していることにより、営業損益の赤字幅が縮小している。

加えて、政府及び各自治体からの休業・時短営業要請に係る感染拡大防止協力金等の計上により、経常損益及び四半期純損益は黒字に回復した。

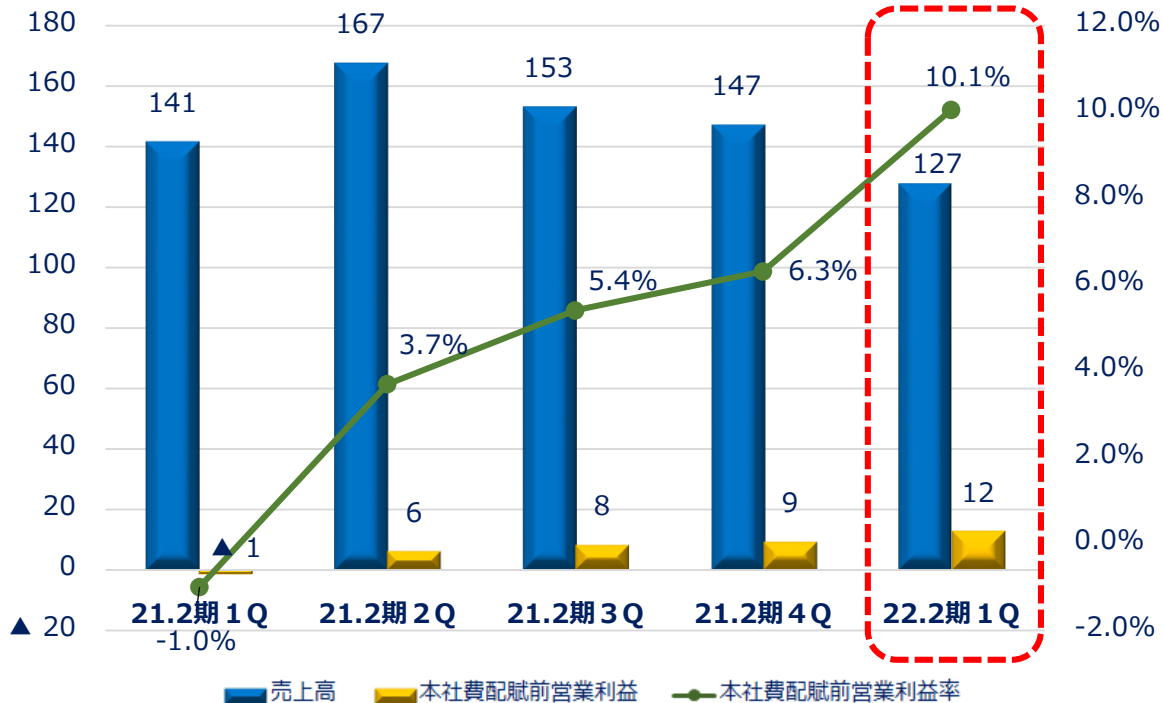
# 1. 決算概要

## 2022年2月期 第1四半期 トピックス

### ② コンテンツ企画サービスの収益性改善

コンテンツ企画サービス 四半期会計期間推移

(単位:百万円)



#### ◆ 概要

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、当社売上高が減少している。

しかしながら、不採算店舗(当社直営店舗)の退店やプロデュース案件自体の収益性が改善したことにより、コンテンツ企画サービス全体における本社費配賦前営業利益率は10%以上に改善した。

# 1. 決算概要

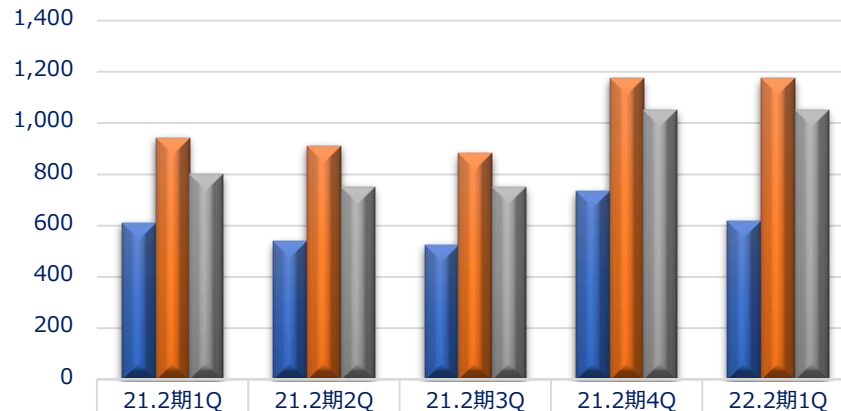
## 2022年2月期 第1四半期 トピックス

### ③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

# 現預金残高 618百万円

(前期末残高 733百万円)

現預金/有利子負債 四半期推移



■ 現預金 (百万円)	610	539	524	733	618
■ 有利子負債残高 (百万円)	943	910	882	1,174	1,174
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	800	750	750	1,050	1,050

#### ◆ 概要

当四半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

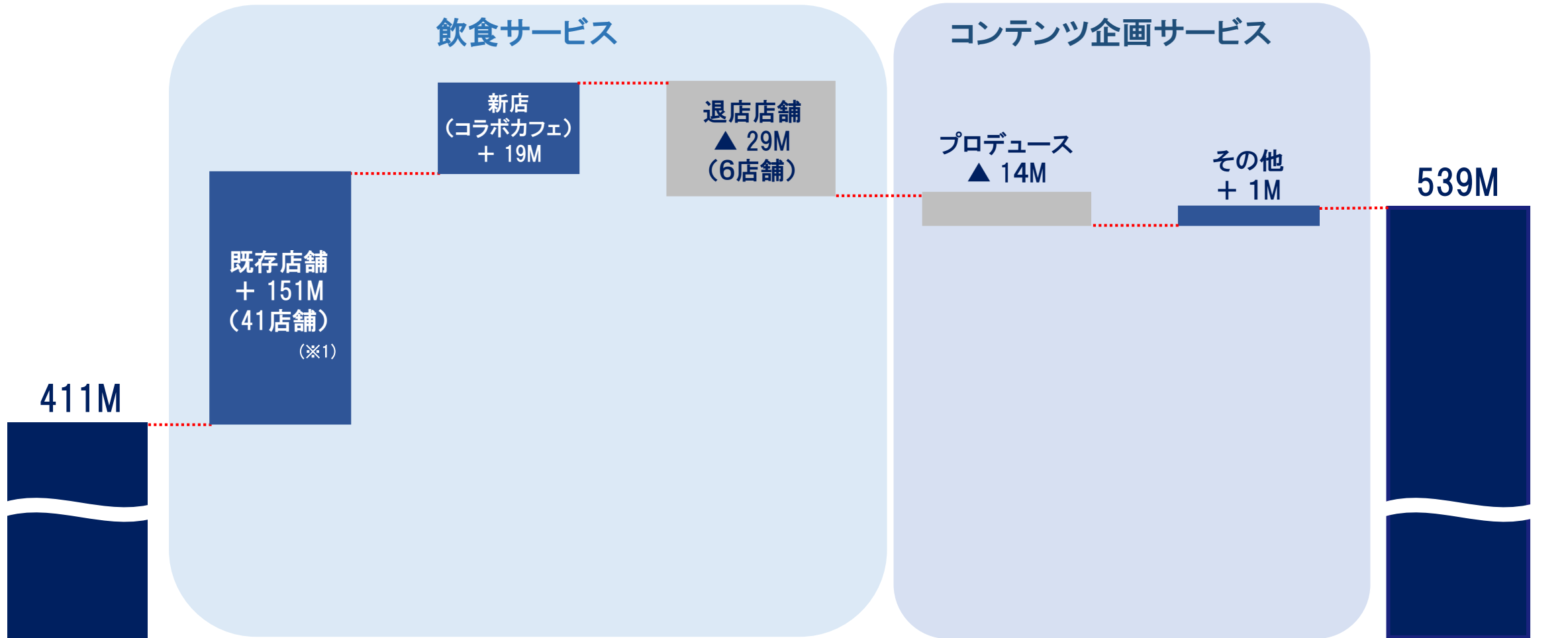
### 四半期業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	2021年2月期 1Q	2022年2月期 1Q	増減額	増減率	コメント
売上高	411	539	+ 128	+ 31.0%	新型コロナウイルス感染症は依然として収束に至らないものの、第1回緊急事態宣言が発出された前年同期からは増加している。
売上原価	111 (27.1%)	146 (27.2%)	+ 35	+ 31.3% (+ 0.0point)	対売上高比率は前年同期と概ね横ばいに推移している。
売上総利益	299 (72.9%)	392 (72.8%)	+ 93	+ 30.9% (+ 0.0point)	
販売費及び一般 管理費	621 (151.1%)	602 (111.8%)	▲ 19	▲ 3.1% (▲ 39.4point)	不採算店舗の退店等のコスト削減効果が表れたことで、対売上高比率は39.4pointの減少となった(人件費▲28.8point、地代家賃▲5.7point、減価償却費▲0.1point等)。
営業利益	▲ 322 (-)	▲ 210 (-)	+ 112	— (-)	
経常利益	▲ 323 (-)	14 (2.6%)	+ 338	— (-)	助成金収入(時短要請協力金等)を238百万円計上している。
四半期純利益	▲ 348 (-)	12 (2.3%)	+ 361	— (-)	法人税等を1百万円計上している。

## 2. 業績

### 売上高の増減分析



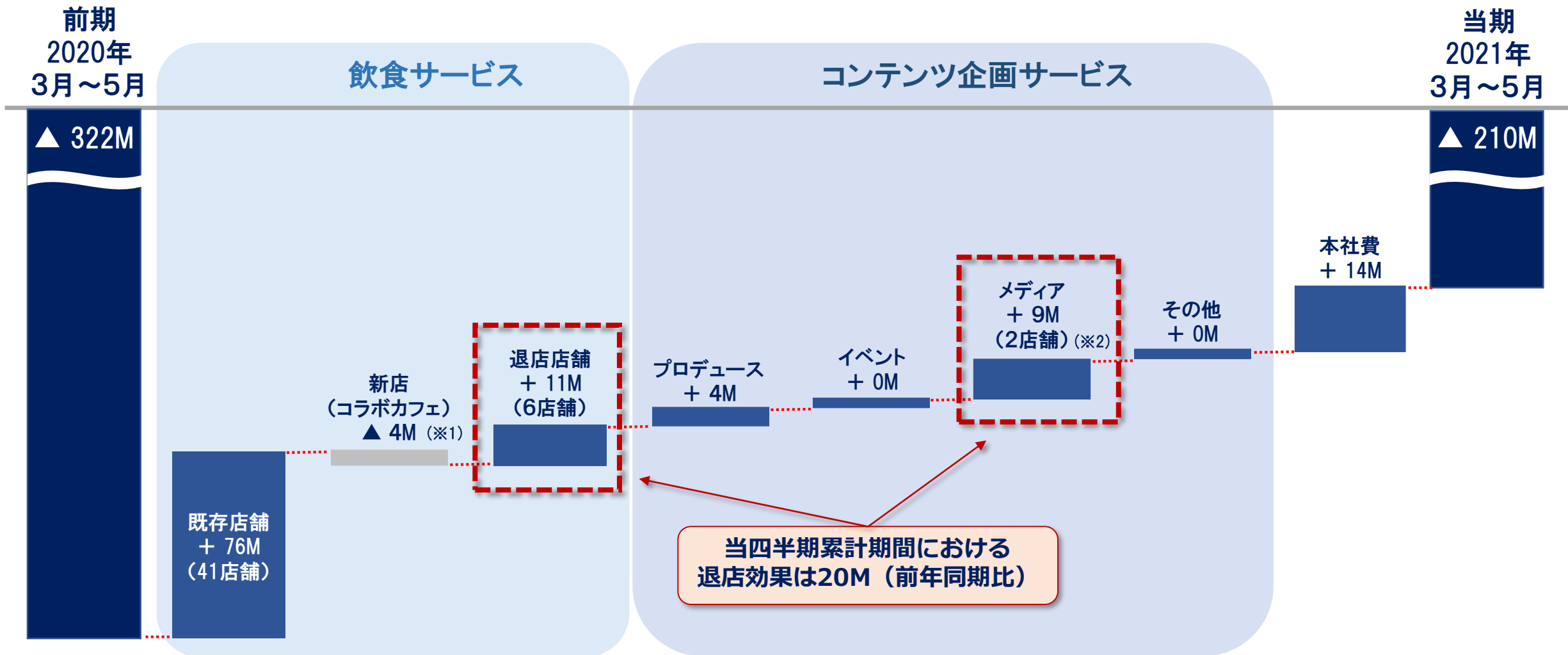
前期  
2020年  
3月~5月

(※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  
2021年  
3月~5月 10

## 2. 業績

### 営業利益の増減分析

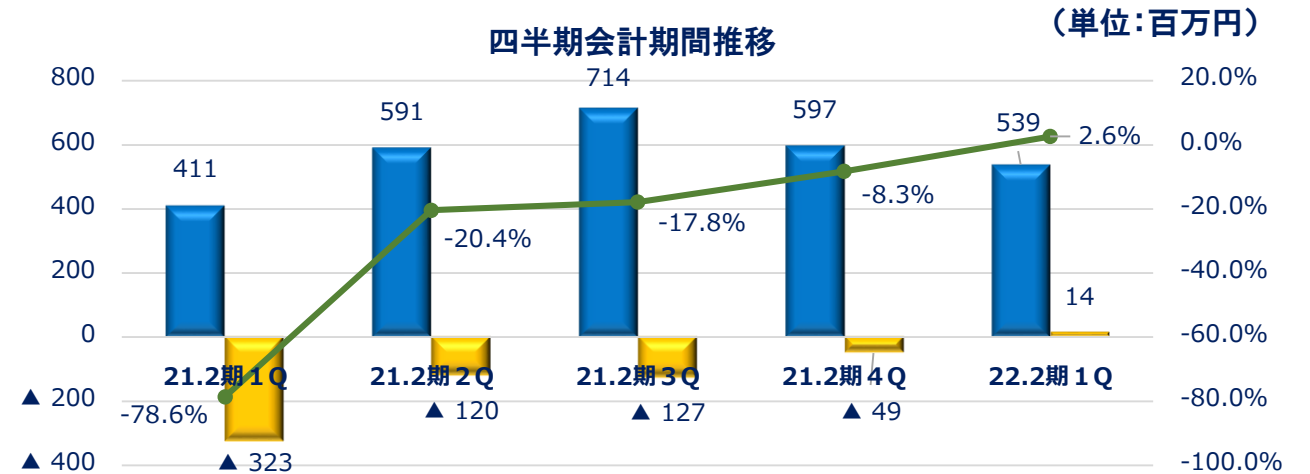
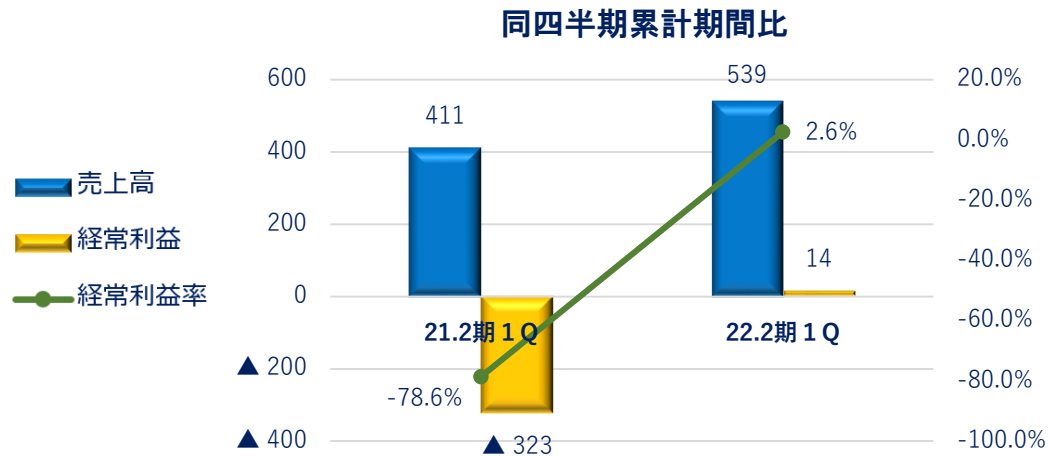


(※1) 当四半期末時点で未オープンの新店に係る初期費用含む。

(※2) 当四半期末時点では退店済み。

## 2. 業績

### 業績概要(主要段階利益)



項目	2021年2月期 1Q(累計)	2022年2月期 1Q(累計)
売上高 (前年同期比)	411 (34.5%)	539 (131.0%)
売上原価 (対売上高比率)	111 (27.1%)	146 (27.2%)
売上総利益	299	392
販売費及び一般管理費 (対売上高比率)	621 (151.1%)	602 (111.8%)
営業利益 (利益率)	▲ 322 (-)	▲ 210 (-)
経常利益 (利益率)	▲ 323 (-)	14 (2.6%)
四半期純利益 (利益率)	▲ 348 (-)	12 (2.3%)
EBITDA (※1)	▲ 312	▲ 197

2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q
411 (34.5%)	591 (45.4%)	714 (62.0%)	597 (46.7%)	539 (131.0%)
111 (27.1%)	163 (27.6%)	194 (27.2%)	154 (25.8%)	146 (27.2%)
299	428	519	443	392
621 (151.1%)	547 (92.5%)	651 (91.2%)	615 (102.9%)	602 (111.8%)
▲ 322 (-)	▲ 119 (-)	▲ 131 (-)	▲ 171 (-)	▲ 210 (-)
▲ 323 (-)	▲ 120 (-)	▲ 127 (-)	▲ 49 (-)	14 (2.6%)
▲ 348 (-)	▲ 122 (-)	▲ 130 (-)	▲ 139 (-)	12 (2.3%)
▲ 312	▲ 110	▲ 122	▲ 162	▲ 197

(※1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

## 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)			
	2021.2期 1Q	構成 比	2022.2期 1Q	構成 比	2021.2期 1Q	構成 比	2022.2期 1Q	構成 比
飲食サービス	269	66	411	76	▲ 227 (-)	-	▲ 144 (-)	-
コンテンツ企画 サービス	141	34	127	24	▲ 1 (-)	-	12 (10.1%)	-
合計		411		539		▲ 229		▲ 131

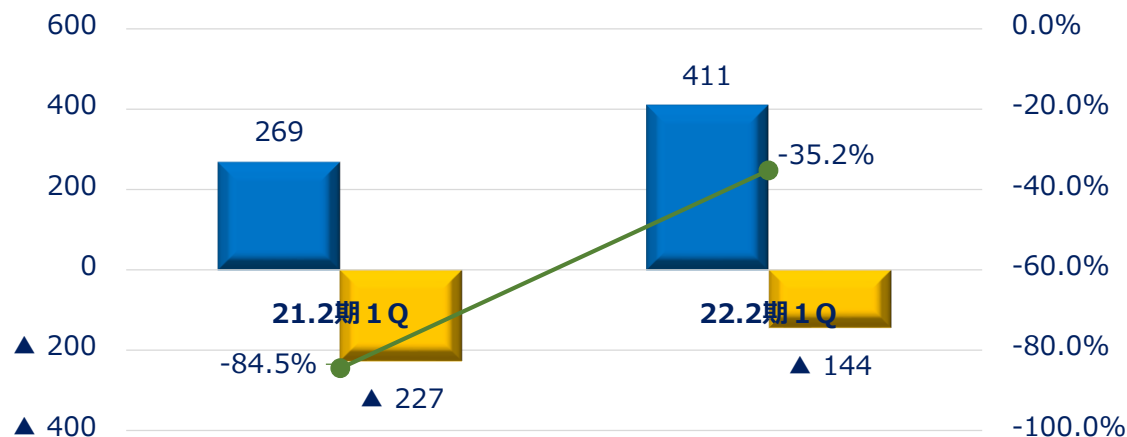
## 2. 業績

### サービス別業績概要(飲食サービス) 同四半期累計期間比

前年同期と同様に新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、売上ボリュームは増加している。また、前期より推進している不採算店舗の退店等コスト削減の効果が顕在化しており、飲食サービスの収益性は向上したことで赤字幅は縮小した。これらの結果、当サービスの売上高は411百万円、本社費配賦前営業利益は▲144百万円となった。

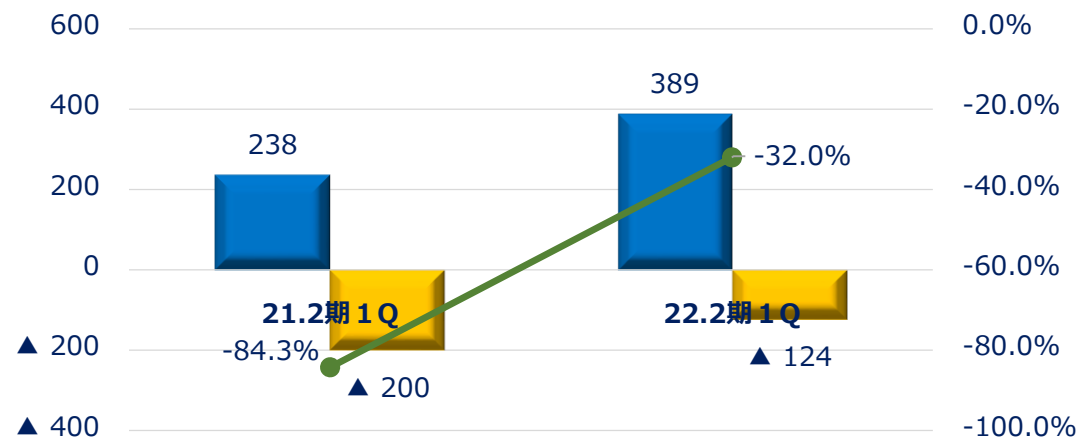
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

飲食サービス全体



既存店舗(※1)のみ

(単位:百万円)



項目	2021年2月期1Q(累計)	2022年2月期1Q(累計)
売上高 (前年同期比)	269 (25.7%)	411 (152.5%)
売上原価	77	107
売上総利益	192	303
販売費及び一般管理費(除:本社費)	420	448
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲227 (-)	▲144 (-)

項目	2021年2月期1Q(累計)	2022年2月期1Q(累計)
売上高 (前年同期比)	238 (25.3%)	389 (163.6%)
売上原価	67	100
売上総利益	171	288
販売費及び一般管理費(除:本社費)	371	412
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲200 (-)	▲124 (-)

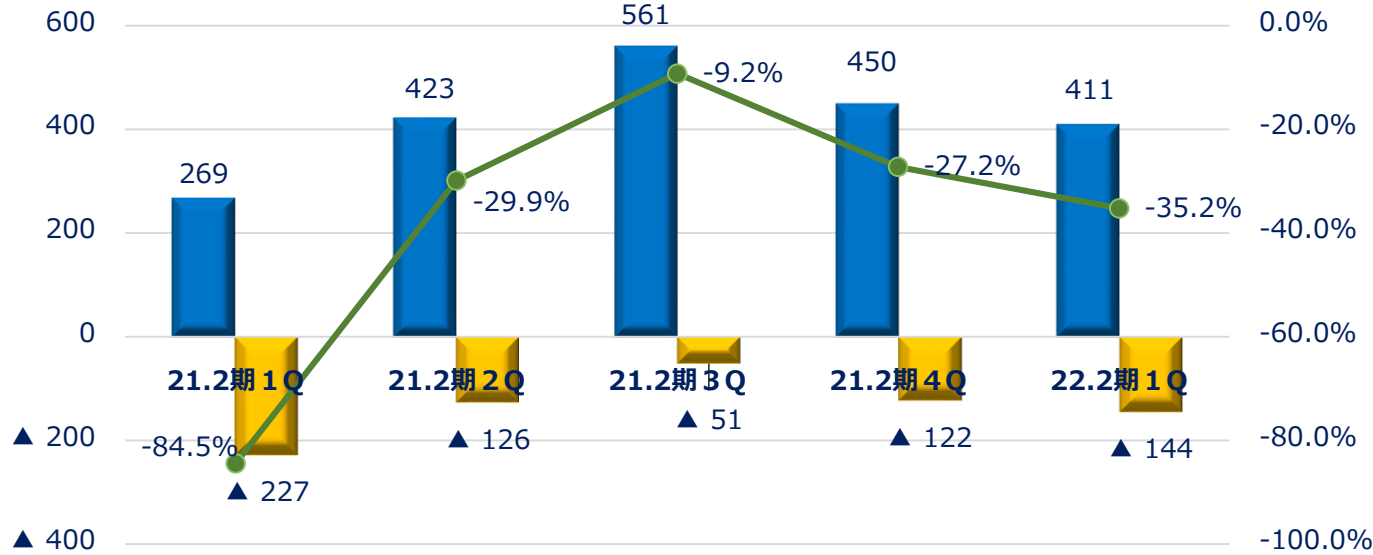
## 2. 業績

### サービス別業績概要(飲食サービス) 四半期会計期間推移

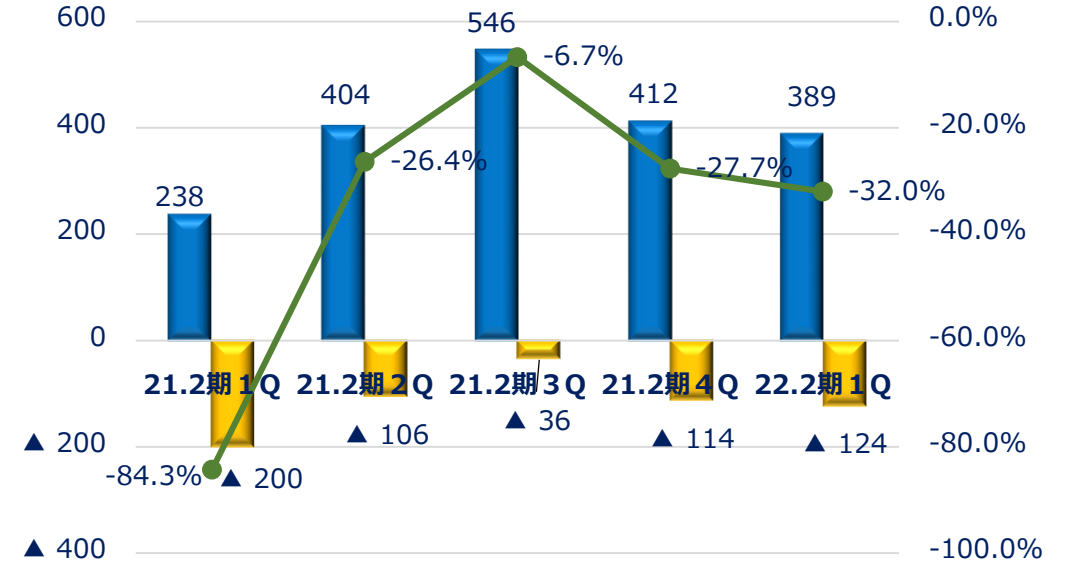
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(単位:百万円)

飲食サービス全体



既存店舗のみ



項目	2021年2月期1Q	2021年2月期2Q	2021年2月期3Q	2021年2月期4Q	2022年2月期1Q
売上高 (前年同期比)	269 (25.7%)	423 (39.7%)	561 (60.1%)	450 (46.5%)	411 (152.5%)
売上原価	77	112	136	109	107
売上総利益	192	311	425	341	303
販売費及び一般管理費(除:本社費)	420	438	476	463	448
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 227 (-)	▲ 126 (-)	▲ 51 (-)	▲ 122 (-)	▲ 144 (-)

項目	2021年2月期1Q	2021年2月期2Q	2021年2月期3Q	2021年2月期4Q	2022年2月期1Q
売上高 (前年同期比)	238 (25.3%)	404 (42.1%)	546 (62.5%)	412 (45.8%)	389 (163.6%)
売上原価	67	106	131	101	100
売上総利益	171	297	414	311	288
販売費及び一般管理費(除:本社費)	371	404	451	425	412
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 200 (-)	▲ 106 (-)	▲ 36 (-)	▲ 114 (-)	▲ 124 (-)

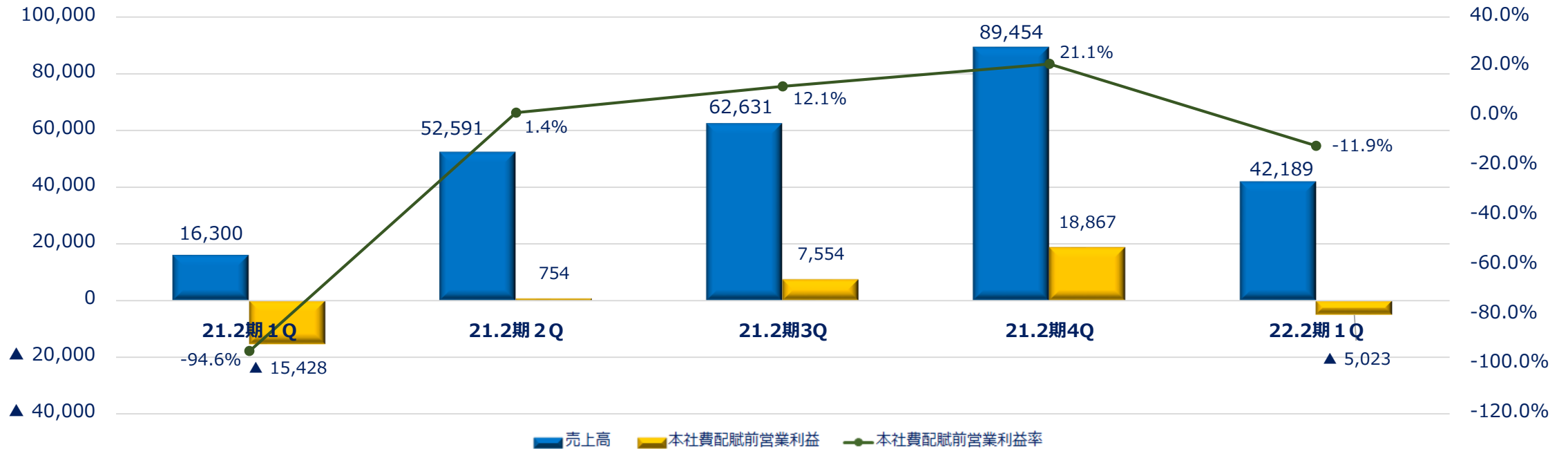


## 2. 業績

### 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)



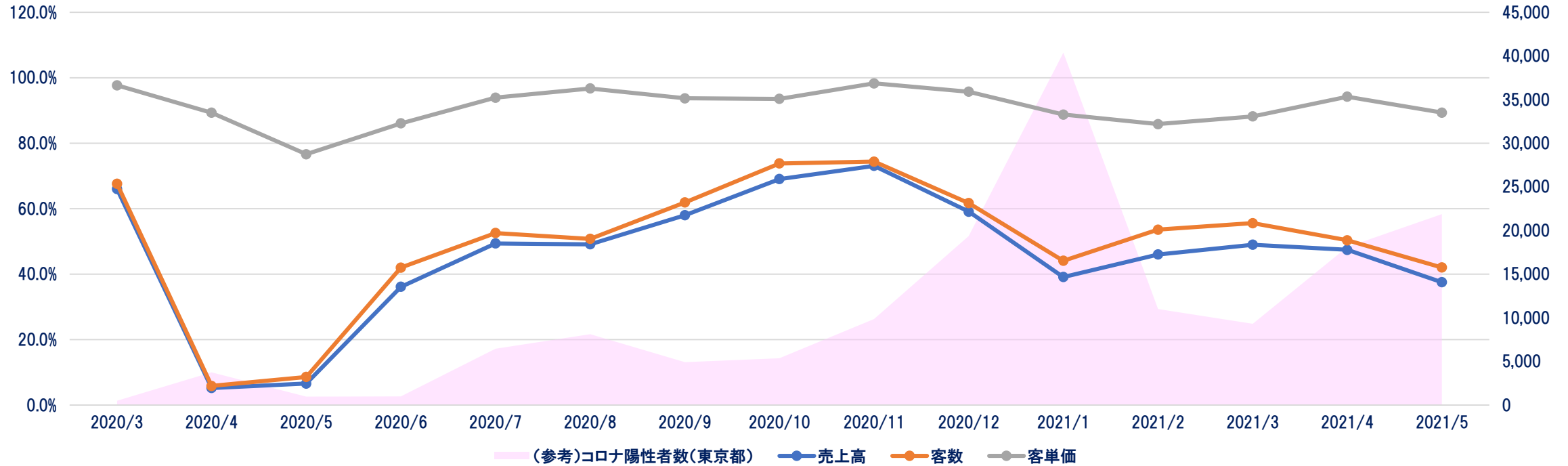
項目	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q
売上高	16,300	52,591	62,631	89,454	42,189
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 15,428 (-)	754 (1.4%)	7,554 (12.1%)	18,867 (21.1%)	▲ 5,023 (-)

(※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

2021年2月期 左軸:前年同月比(%)、右軸:コロナ陽性者数(東京都)(人)  
 2022年2月期 左軸:前々年同月比(%)、右軸:コロナ陽性者数(東京都)(人)

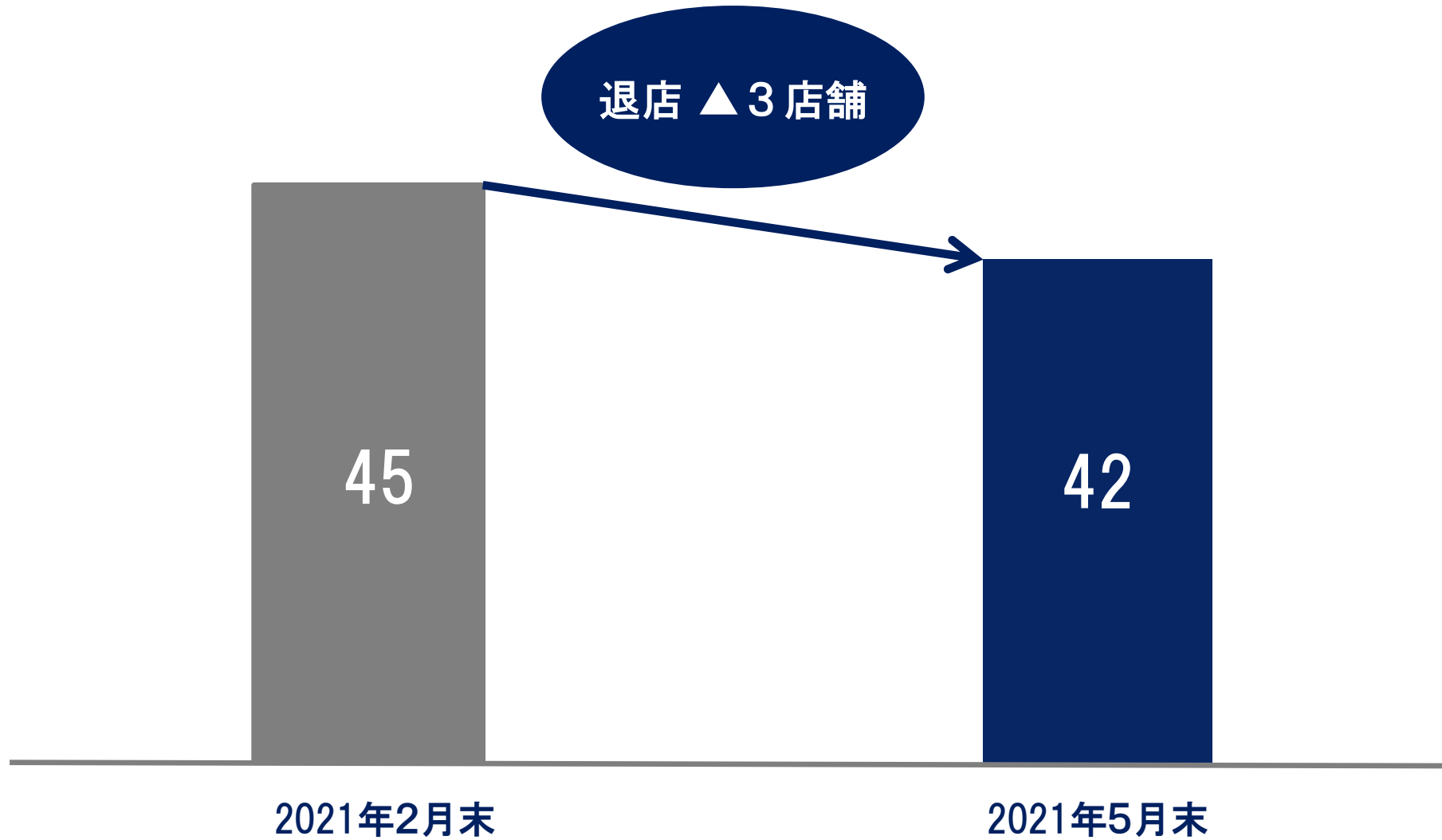


	2021.2月期(※)												2022.2月期(※)				1Q累計
	2020/3	2020/4	2020/5	2020/6	2020/7	2020/8	2020/9	2020/10	2020/11	2020/12	2021/1	2021/2	2021/3	2021/4	2021/5		
売上高	66.0%	5.2%	6.6%	36.1%	49.4%	49.1%	58.0%	69.0%	73.1%	59.1%	39.1%	46.0%	49.0%	47.4%	37.5%	44.7%	
客数	67.6%	5.8%	8.6%	42.0%	52.6%	50.8%	61.9%	73.8%	74.4%	61.7%	44.1%	53.6%	55.5%	50.3%	42.0%	49.5%	
客単価	97.7%	89.3%	76.6%	86.0%	93.9%	96.7%	93.7%	93.5%	98.3%	95.7%	88.7%	85.8%	88.2%	94.2%	89.3%	90.4%	

(※) 新型コロナウイルス感染症の感染拡大前後で比較するため、  
 2021年2月期は前年同月比、2022年2月期は前々年同月比としてい  
 る。

## 2. 業績

### 直営店舗数推移

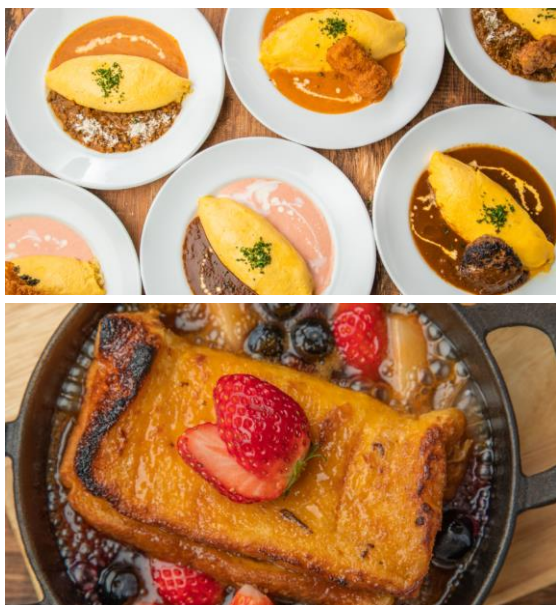


## 2. 業績

### 飲食サービス 当四半期における取り組み(売上対策)

- ・ 時短営業の影響による売上減少に伴い、ランチ、カフェ帯の強化メニューの導入
- ・ ブランド公式ECサイト2店舗オープン
- ・ デリバリーサービスの拡大

#### ▼ランチ、カフェ帯のメニュー拡充



#### ▼ブランド公式ECサイトのオープン



#### ▼デリバリーサービスの拡大



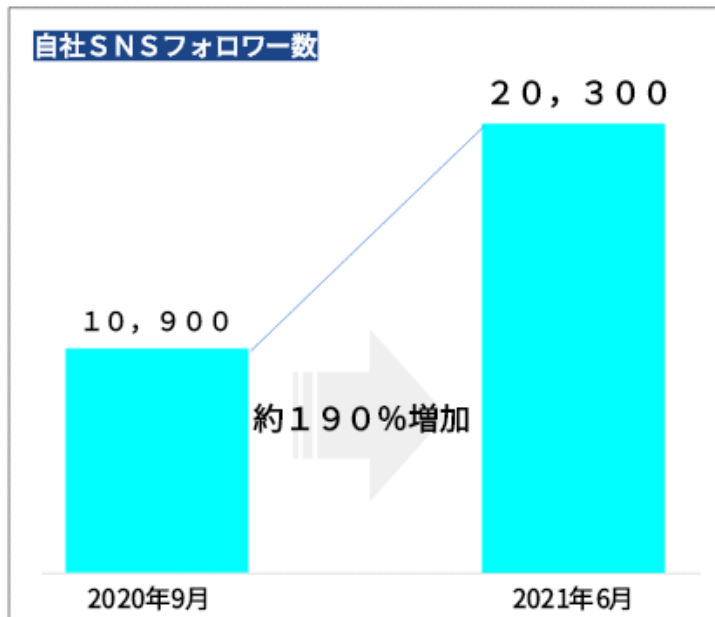
## 2. 業績

### 飲食サービス 当四半期における取り組み(営業改善・人材育成)

- SNSマーケティングの取り組み加速
- 非接触型モバイルオーダーの導入推進
- 2022年2月期 社内研修制度「SLDアカデミー」の開始

#### ▼自社SNSフォロワー数倍増

(取組事例) Instagram に特化した広報活動の加速



#### ▼社内研修制度開始による従業員サービス力の研鑽

(年間で17回予定)



## 2. 業績

### 飲食サービス 当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**  
適時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

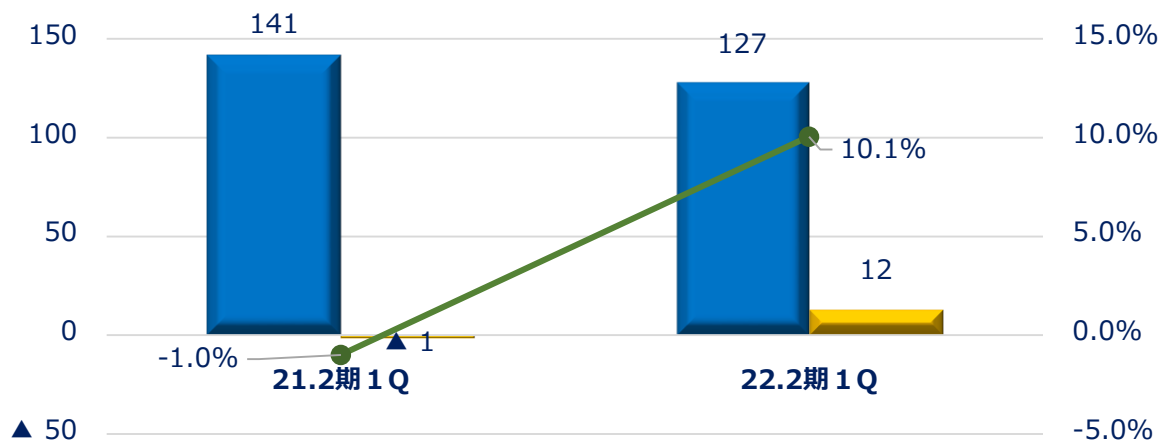
### サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 同四半期累計期間比

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たものの、不採算店舗の退店やプロデュース案件の収益性向上の影響により、前年同期比で営業利益は増加している。これらの結果、当サービスの売上高は127百万円、本社費配賦前営業利益は12百万円となった。

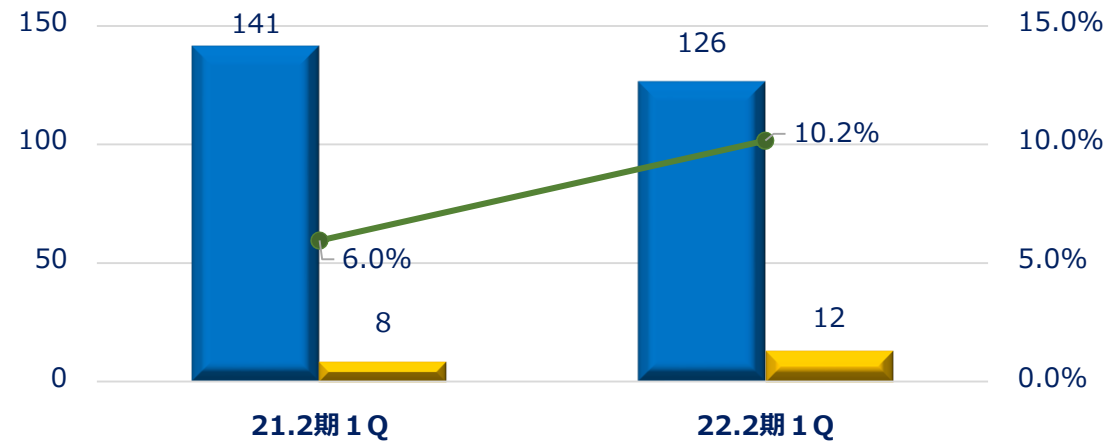
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(単位:百万円)

コンテンツ企画サービス全体



プロデュースのみ



項目	2021年2月期 1Q(累計)	2022年2月期 1Q(累計)
売上高 (前年同期比)	141 (98.6%)	127 (90.2%)
売上原価	34	38
売上総利益	107	88
販売費及び一般管理費(除:本社費)	108	76
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 1 (-)	12 (10.1%)

項目	2021年2月期 1Q(累計)	2022年2月期 1Q(累計)
売上高 (前年同期比)	141 (133.2%)	126 (89.5%)
売上原価	34	38
売上総利益	107	88
販売費及び一般管理費(除:本社費)	98	75
本社費配賦前営業利益 (利益率)	8 (6.0%)	12 (10.2%)

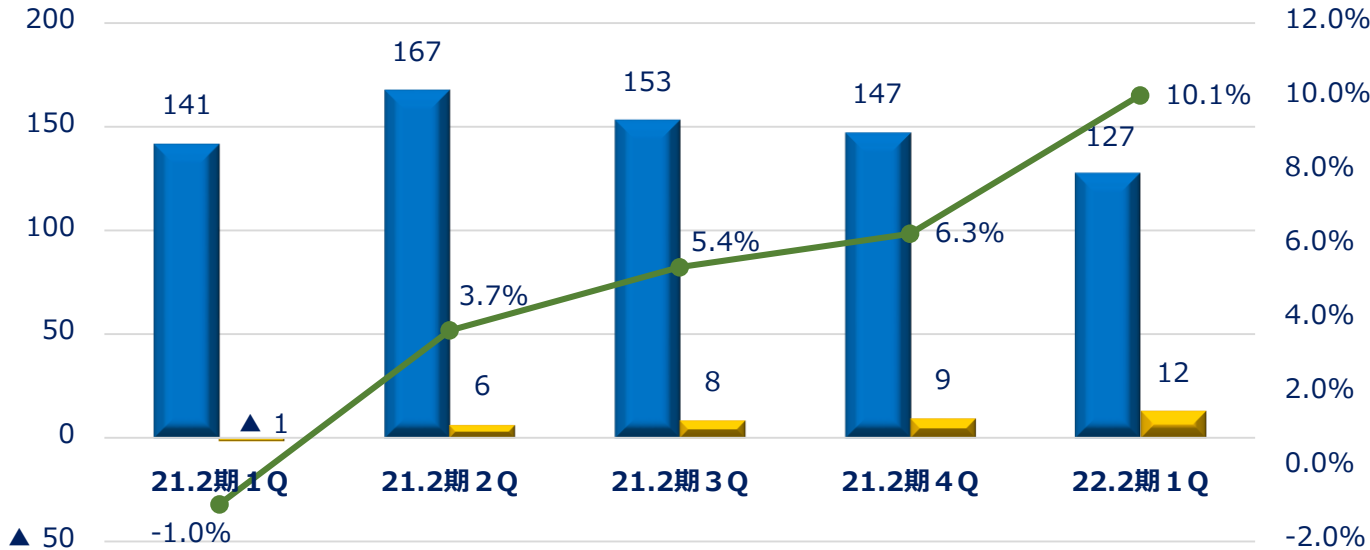
## 2. 業績

### 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

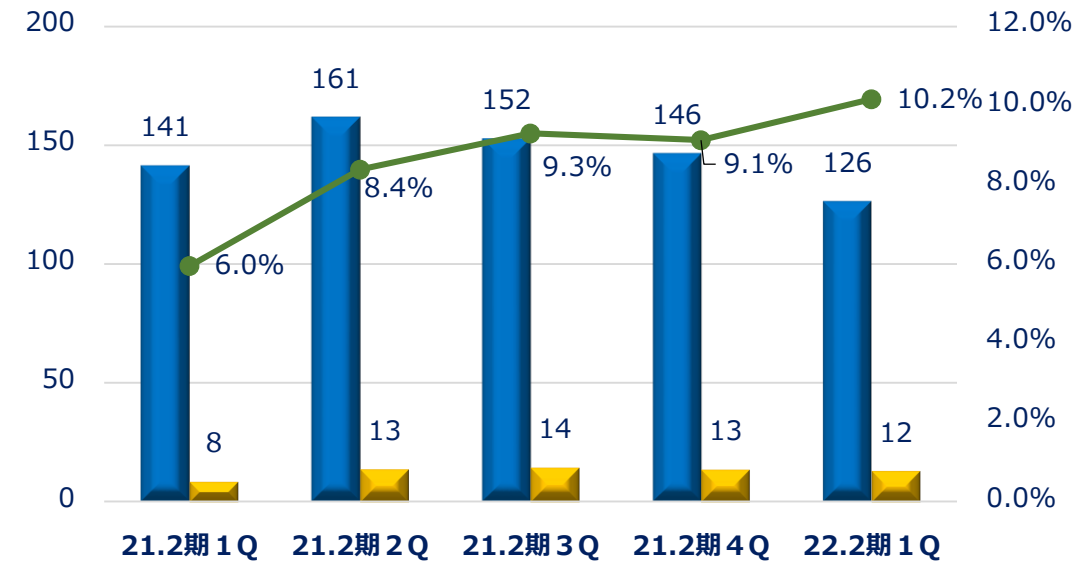
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(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	2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q
売上高 (前年同期比)	141 (98.6%)	167 (71.2%)	153 (70.2%)	147 (47.3%)	127 (90.2%)
売上原価	34	51	58	44	38
売上総利益	107	116	94	102	88
販売費及び一般管理費(除:本社費)	108	110	86	93	76
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 1 (-)	6 (3.7%)	8 (5.4%)	9 (6.3%)	12 (10.1%)

2021年2月期 1Q	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q
141 (133.2%)	161 (125.1%)	152 (77.4%)	146 (50.0%)	126 (89.5%)
34	50	58	44	38
107	111	94	102	88
98	97	80	88	75
8 (6.0%)	13 (8.4%)	14 (9.3%)	13 (9.1%)	12 (10.2%)



## 2. 業績

# コンテンツ企画サービス 当四半期における取り組み

【2021年2月22日付 「#コンパスカフェ in 池袋」店舗運営業務受託に関するお知らせ】

PRESS RELEASE  2021年2月25日  
株式会社エスエルディー

「#コンパスカフェ in 池袋」  
店舗運営業務受託に関するお知らせ



当社は、2021年3月9日（火）にWACCA池袋5Fにオープンを予定する「#コンパスカフェ in 池袋」（以下「対象店舗」といいます。）のプロデュース及び運営に係る業務を、NHN PlayArt 株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：丁 佑嗣、以下「NHN PlayArt」といいます。）より受託いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

■概要

当社は、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、アニメやゲーム、音楽アーティスト等のIPコンテンツを活用したコラボレーションイベントの企画運営や、飲食店舗といった「リアルな場」のプロデュースを行っております。

これまでのメニュー開発や、空間プロデュース及び店舗運営のノウハウや実績を評価いただいたことをきっかけに、NHN PlayArtが2021年3月9日にWACCA池袋にオープンを予定する対象店舗のプロデュース及び運営に係る業務を受託いたしました。対象店舗は、オリジナルメニューの提供やグッズ販売の他に、コンパスファンが企画できるイベントなどを予定しています。

「#コンパスが好きならいつでも誰でも楽しめる」をコンセプトに、1人で来ても気軽に対戦や交流ができる仕組みも導入予定です。

PRESS RELEASE  2021年2月25日  
株式会社エスエルディー

■店舗情報

店名 : #コンパスカフェ in 池袋 (コンパスカフェ イン イケブクロ)  
オープン予定日 : 2021年3月9日 (火)  
定休日 : 施設に準ずる  
所在地 : 東京都豊島区東池袋 1-8-1 WACCA池袋5F  
店舗面積 : 48.94坪 (161.78㎡)  
席数 : 38席 (予定)  
※店舗運営においては、東京都の新型コロナウイルス感染拡大予防ガイドラインを遵守し、感染対策を実施してまいります。

■「#コンパス 戦闘摂理解析システム」について

「#コンパス～戦闘摂理解析システム～」は、1チーム3人で仲間とチーム組み、「1バトル3分間」で相手チームとステージに配置された拠点を奪い合うリアルタイム対戦ゲームです。また、スキルカードを集めて、組み合わせによる多彩な戦略で最強のデッキを作り、対戦に備えることができます。アクションゲーム、戦略ゲーム、カードゲームの要素を、1バトル3分に凝縮して詰め込んだ、まったく新しいジャンルの対戦ゲームです。

※ 「#コンパス」とは、「COMbat Providence Analysis System (戦闘摂理解析システム)」の略称で、バトルを通じてプレイヤーたちがコミュニケーションをとりあう、架空のSNSの世界を舞台にしたゲームです。現実のSNSに近い機能を持っており、バトルだけでなく、プレイヤー同士がゲームの攻略法を語り合ったり、大会イベントについて情報交換する場を提供します。

本プロジェクトは、NHN PlayArtがゲームシステムの開発・運用を手がけ、ドワンゴが同社の動画サービス「niconico」で活動するクリエイターによるIP制作など、両社の強みを生かしながら、ゲームの企画開発からデザイン、音楽制作、ゲーム実況にいたるまで行っています。



## 《新規プロデュース案件の獲得》

### ◆ 概要

新規プロデュース案件として、2021年3月9日にWACCA池袋5階にオープンされた店舗「#コンパスカフェ in 池袋」の運営業務を受託。同店舗では、オリジナルメニューの提供やグッズ販売を実施。

### ◆ 店舗情報

店舗名 : 「#コンパスカフェ in 池袋」  
定休日 : 施設に準ずる  
所在地 : 東京都豊島区東池袋 1-8-1  
WACCA池袋5階  
店舗面積 : 48.94坪(161.78㎡)

## 2. 業績

### 販売費及び一般管理費 内訳

(単位:百万円)

項目		2021年2月期 1Q(累計)	2022年2月期 1Q(累計)
販管費		621	602
販管費率		151.1%	111.8%
店舗	人件費	306	274
	経費	222	250
本社	人件費	56	46
	本社関連費用	8	7
	その他	27	24

## 2. 業績

### 財政状態概要

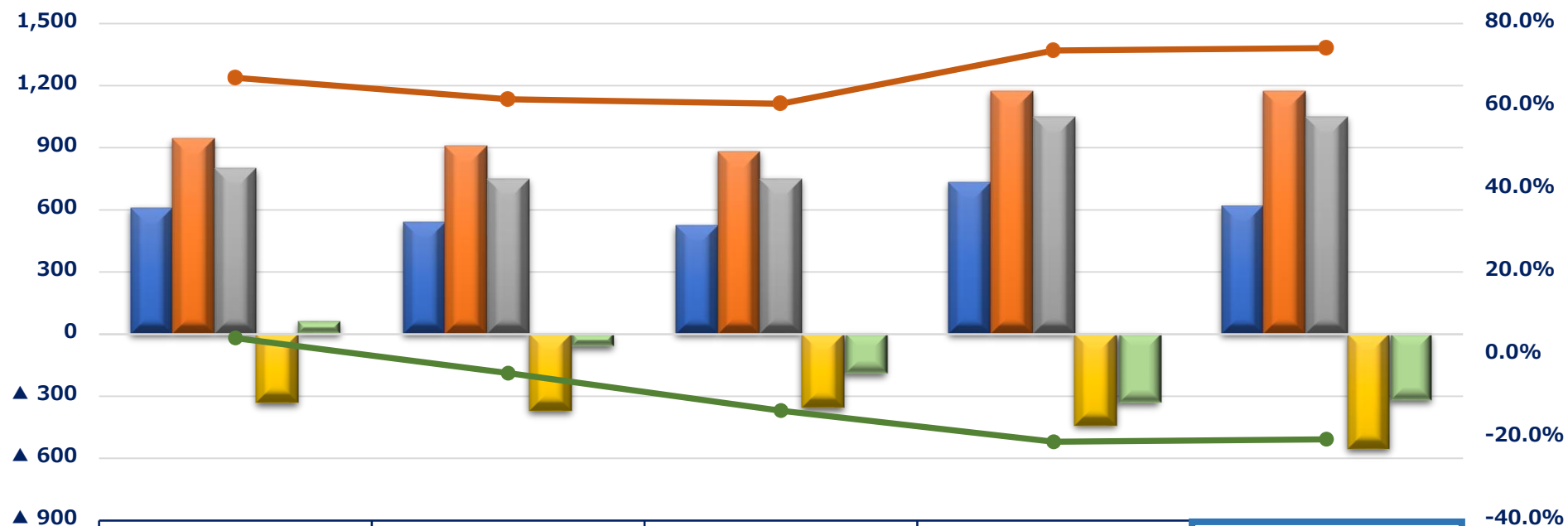
(単位:百万円)

項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 1Q
流動資産	1,155	1,149
うち現預金	733	618
固定資産	441	435
有形固定資産	107	112
無形固定資産	2	2
投資その他の資産	331	320
資産合計	1,597	1,584

項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 1Q
流動負債	1,790	1,776
固定負債	140	128
純資産	▲ 332	▲ 320
株主資本	▲ 335	▲ 322
新株予約権	2	2
負債・純資産合計	1,597	1,584

## 2. 業績

### 財務状況 四半期推移

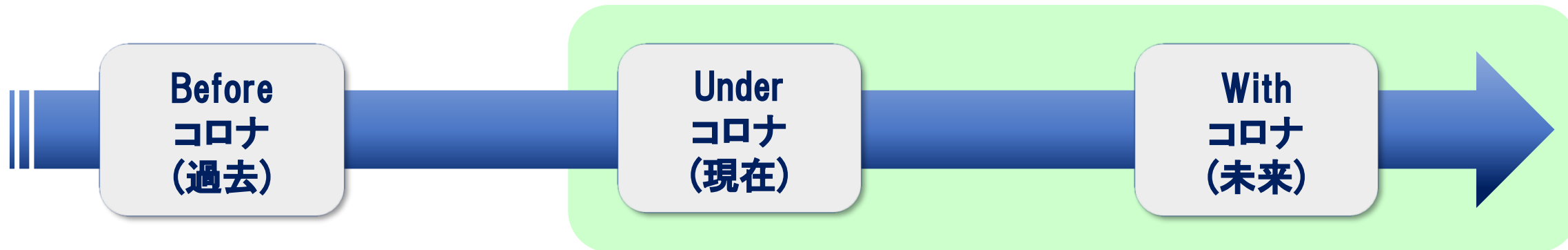


(※1) 有利子負債残高 = 短期及び長期借入金の合計額

(※2) 有利子負債依存度 = 総資産に占める有利子負債の比率

# 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)



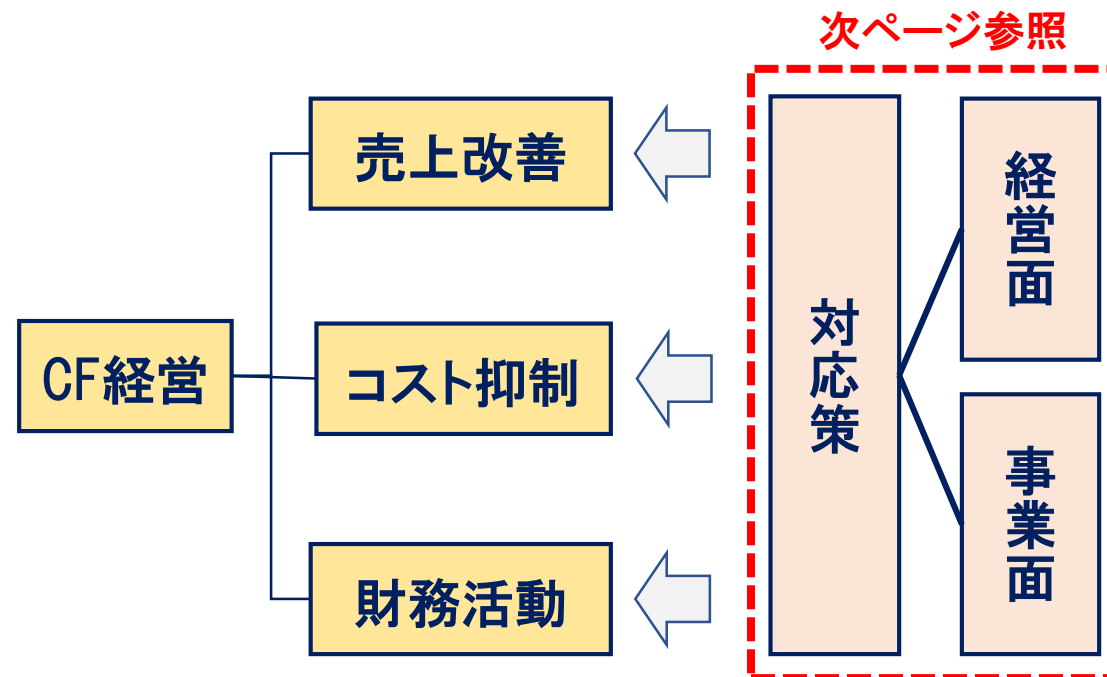
大幅な売上減少(客数減少)という客観的なダメージ



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>

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。