

2022年2月期 2Q 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2四半期 決算概況

売上高 **1,087百万円**

(前年同期 1,002百万円 前年同期比 +8.5%)

営業利益 **▲ 408百万円**

(前年同期 ▲ 411百万円)

経常利益 **82百万円**

(前年同期 ▲ 444百万円)

四半期純利益 **79百万円**

(前年同期 ▲ 470百万円)

1. 決算概要

2022年2月期 第2四半期 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拡大

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

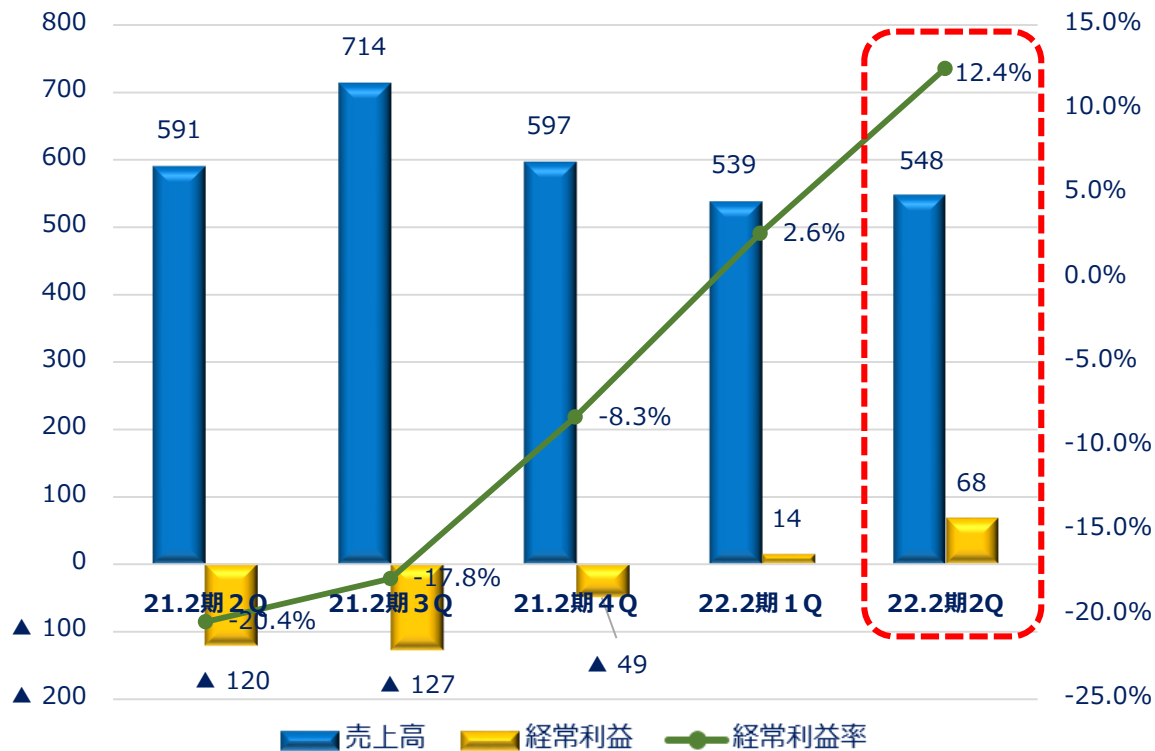
1. 決算概要

2022年2月期 第2四半期 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拡大

全社ベース 四半期会計期間推移

(単位:百万円)



◆ 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当1Qに引き続き黒字拡大している。

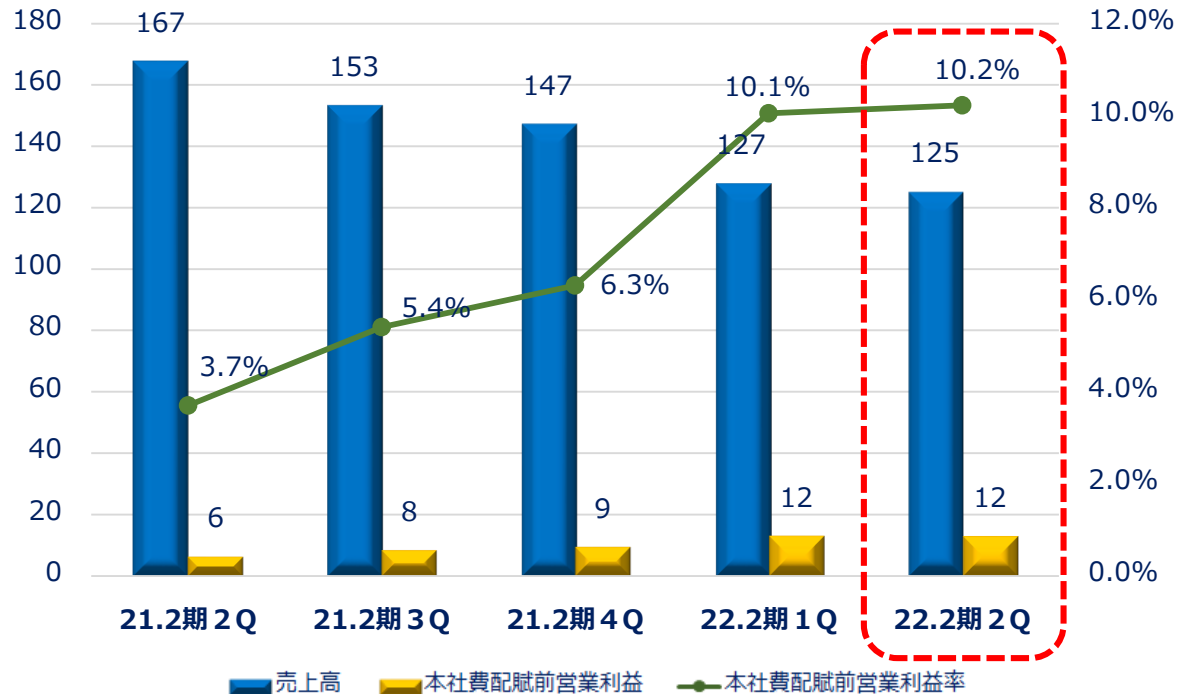
1. 決算概要

2022年2月期 第2四半期 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%以上で推移している。

1. 決算概要

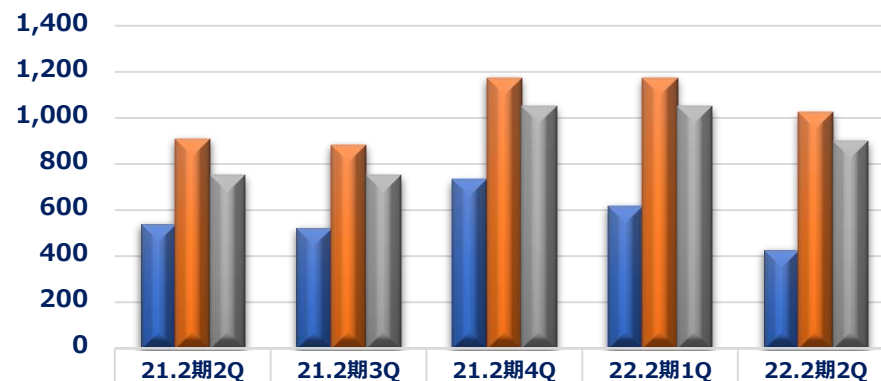
2022年2月期 第2四半期 トピックス

③ 財務基盤強化への継続的な取り組み

現預金残高 427百万円

(前期末残高 733百万円)

現預金/有利子負債 四半期推移



	21.2期2Q	21.2期3Q	21.2期4Q	22.2期1Q	22.2期2Q
■ 現預金 (百万円)	539	524	733	618	427
■ 有利子負債残高 (百万円)	910	882	1,174	1,174	1,024
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	750	750	1,050	1,050	900

◆ 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

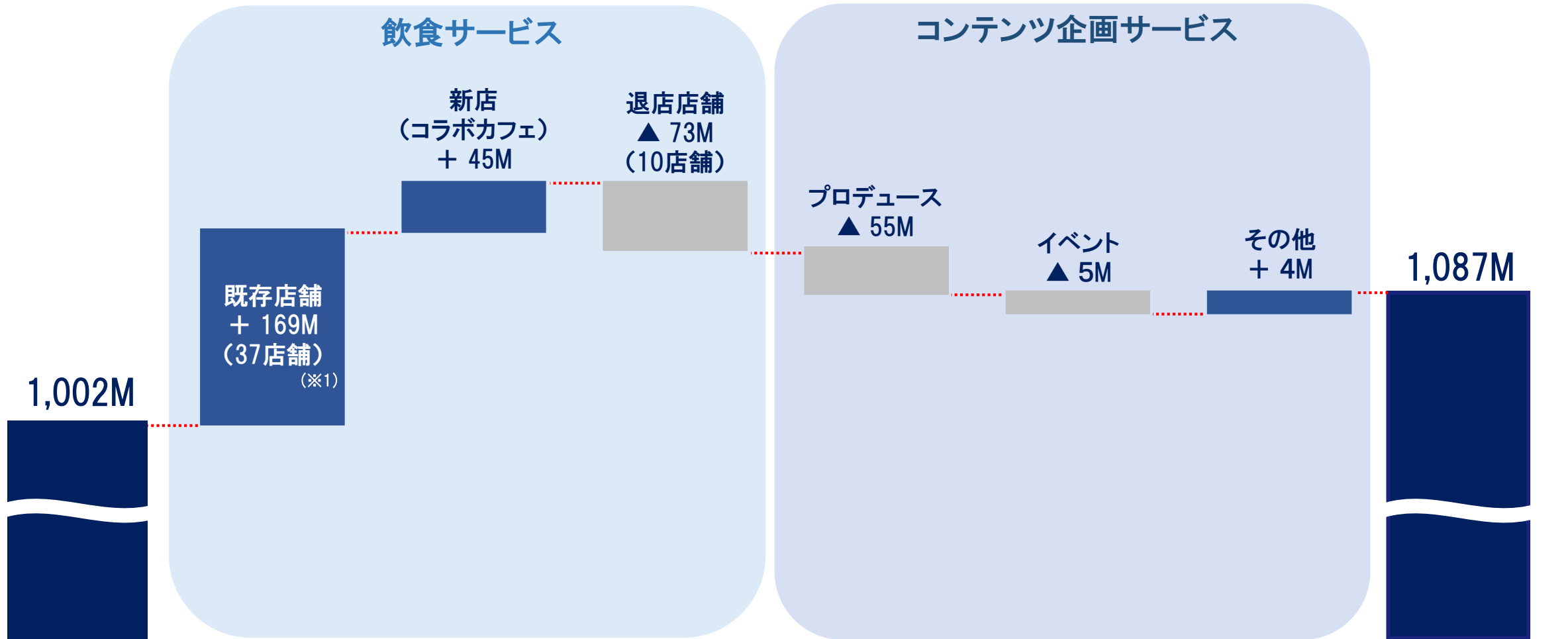
四半期業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	2021年2月期 2Q	2022年2月期 2Q	増減額	増減率	コメント
売上高	1,002	1,087	+ 85	+ 8.5%	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	274 (27.4%)	306 (28.1%)	+ 31	+ 11.4% (+ 0.7point)	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	727 (72.6%)	781 (71.9%)	+ 54	+ 7.4% (▲ 0.7point)	
販売費及び一般 管理費	1,169 (116.6%)	1,190 (109.4%)	+ 21	+ 1.8% (▲ 7.2point)	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7.2pointの減少となった(人件費▲4.2point、地代家賃▲3.7point、減価償却費▲0.3point等)。
営業利益	▲ 441 (-)	▲ 408 (-)	+ 32	— (-)	
経常利益	▲ 444 (-)	82 (7.6%)	+ 526	— (-)	助成金収入(時短要請協力金等)を501百万円計上している。
四半期純利益	▲ 470 (-)	79 (7.3%)	+ 550	— (-)	法人税等を2百万円計上している。

2. 業績

売上高の増減分析



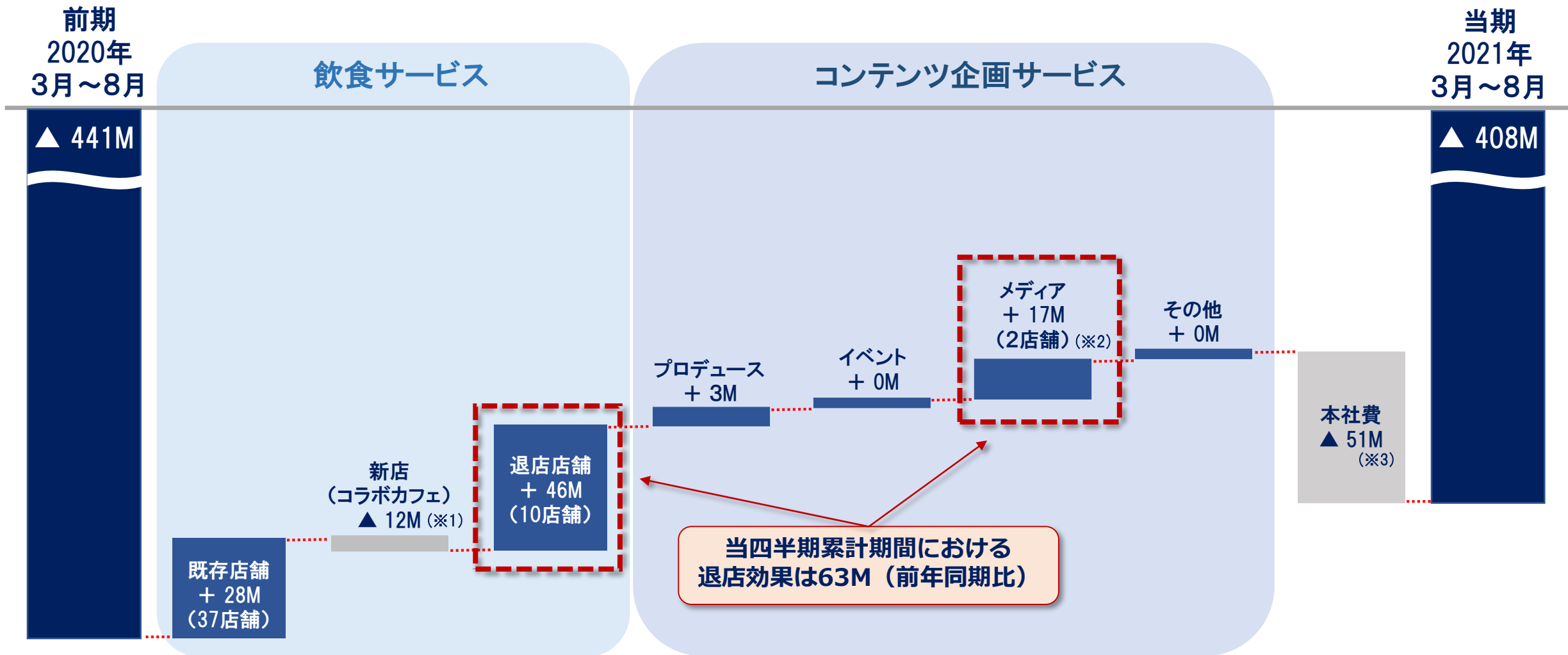
前期
2020年
3月～8月

(※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～8月 10

2. 業績

営業利益の増減分析



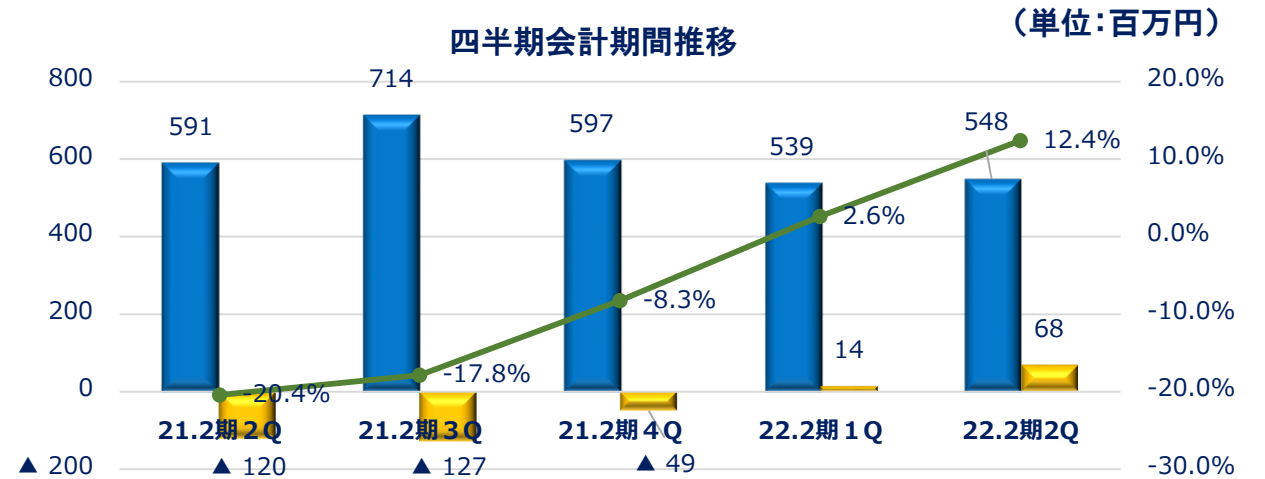
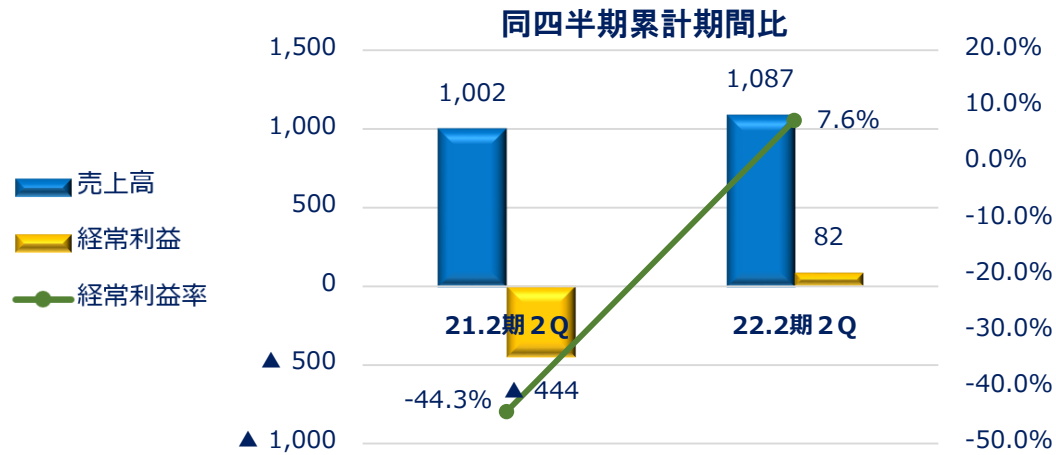
(※1) 当四半期末時点で未オープンの新店に係る初期費用含む。

(※2) 当四半期末時点では退店済み。

(※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66百万円控除している一方で、2022年2月期2Qは9百万円の控除であることから大幅に減少している。

2. 業績

業績概要(主要段階利益)



項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
売上高 (前年同期比)	1,002 (40.2%)	1,087 (108.5%)
売上原価 (対売上高比率)	274 (27.4%)	306 (28.1%)
売上総利益	727	781
販売費及び一般管理費 (対売上高比率)	1,169 (116.6%)	1,190 (109.4%)
営業利益 (利益率)	▲ 441 (-)	▲ 408 (-)
経常利益 (利益率)	▲ 444 (-)	82 (7.6%)
四半期純利益 (利益率)	▲ 470 (-)	79 (7.3%)
EBITDA (※1)	▲ 422	▲ 391

	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高	591 (45.4%)	714 (62.0%)	597 (46.7%)	539 (131.0%)	548 (92.8%)
売上原価	163 (27.6%)	194 (27.2%)	154 (25.8%)	146 (27.2%)	159 (29.1%)
売上総利益	428	519	443	392	389
販売費及び一般管理費	547 (※2) (92.5%)	651 (91.2%)	615 (※2) (102.9%)	602 (111.8%)	587 (※2) (107.1%)
営業利益	▲ 119 (-)	▲ 131 (-)	▲ 171 (-)	▲ 210 (-)	▲ 198 (-)
経常利益	▲ 120 (-)	▲ 127 (-)	▲ 49 (-)	14 (2.6%)	68 (12.4%)
四半期純利益	▲ 122 (-)	▲ 130 (-)	▲ 139 (-)	12 (2.3%)	66 (12.2%)
EBITDA	▲ 110	▲ 122	▲ 162	▲ 197	▲ 193

(※1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

(※2) 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、2022年2月期2Qに9百万円控除しております。

2. 業績

サービス別業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

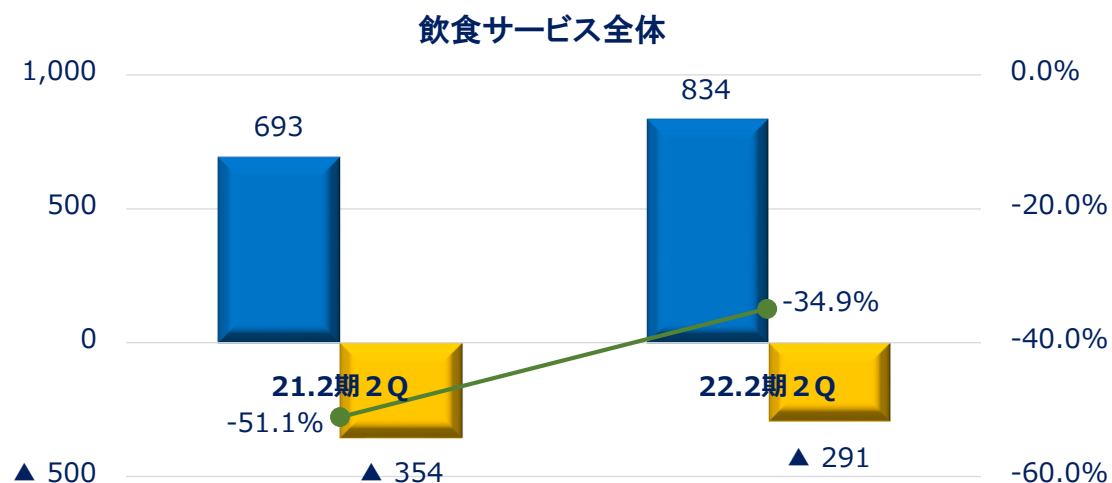
項目	売上高				本社費配賦前営業利益 (率)			
	2021.2期 2Q	構成 比	2022.2期 2Q	構成 比	2021.2期 2Q	構成 比	2022.2期 2Q	構成 比
飲食サービス	693	69	834	77	▲ 354 (-)	-	▲ 291 (-)	-
コンテンツ企画 サービス	309	31	253	23	4 (1.5%)	-	25 (10.1%)	-
合計	1,002		1,087		▲ 349		▲ 265	

2. 業績

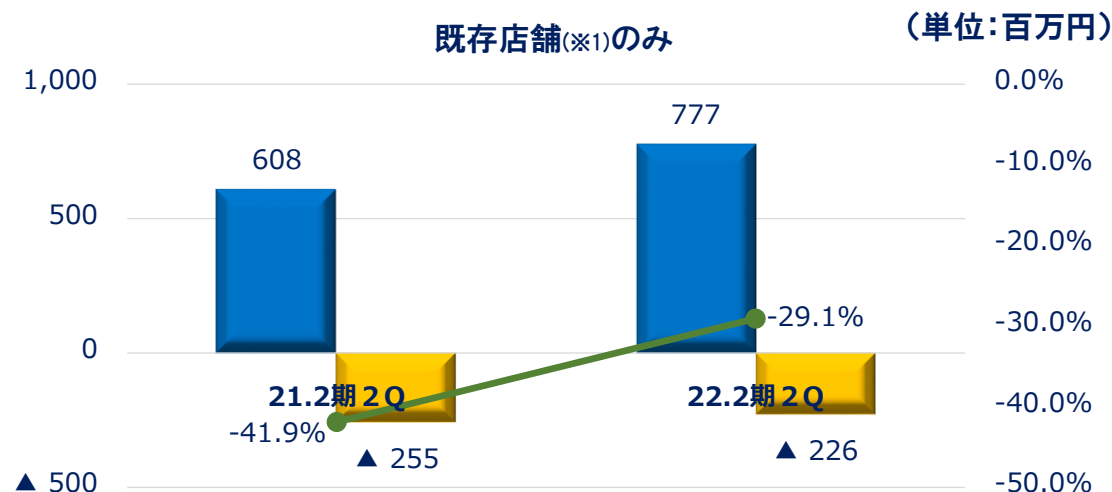
サービス別業績概要(飲食サービス) 同四半期累計期間比

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834百万円、本社費配賦前営業利益は▲291百万円となった。

■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率



項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
売上高 (前年同期比)	693 (32.7%)	834 (120.4%)
売上原価	189	223
売上総利益	503	611
販売費及び一般管理費(除:本社費)	858	902
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 354 (-)	▲ 291 (-)



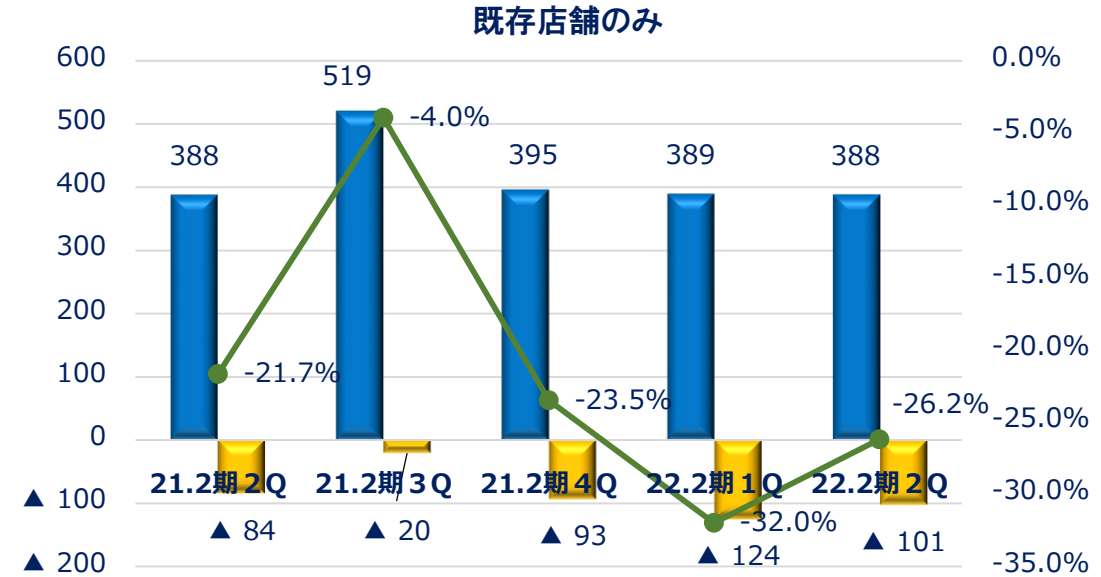
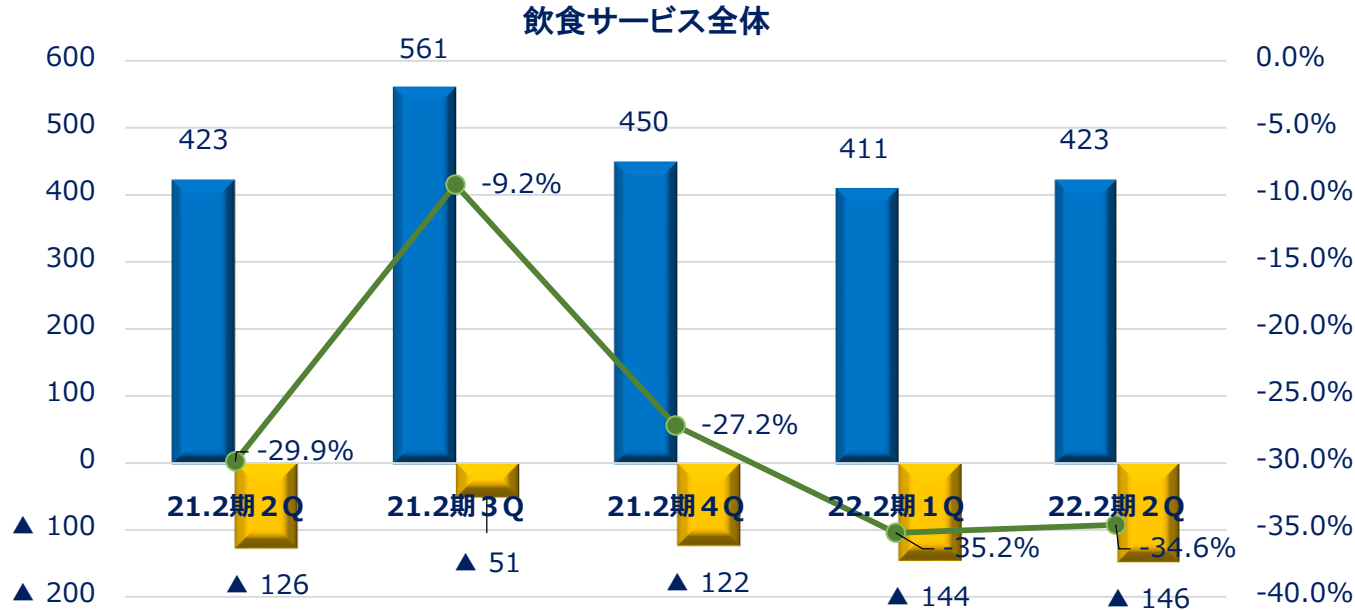
項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
売上高 (前年同期比)	608 (37.2%)	777 (127.8%)
売上原価	164	207
売上総利益	444	570
販売費及び一般管理費(除:本社費)	699	796
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 255 (-)	▲ 226 (-)

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)



項目	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高 (前年同期比)	423 (39.7%)	561 (60.1%)	450 (46.5%)	411 (152.5%)	423 (100.0%)
売上原価	112	136	109	107	116
売上総利益	311	425	341	303	307
販売費及び一般管理費(除:本社費)	438	476	463	448	453
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲126 (-)	▲51 (-)	▲122 (-)	▲144 (-)	▲146 (-)

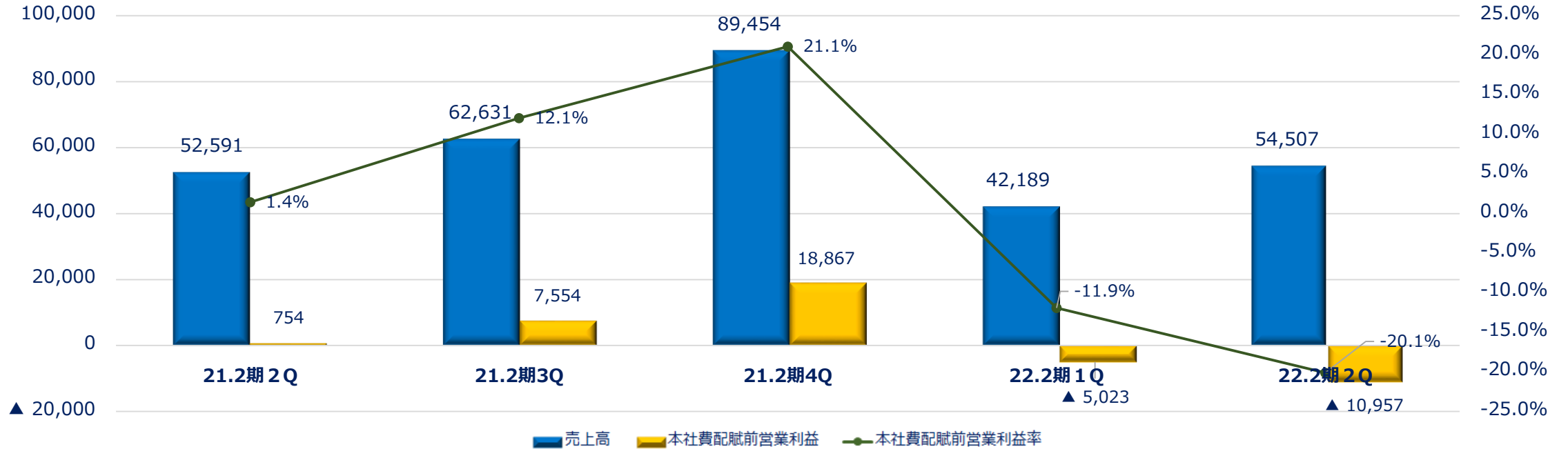
項目	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高	388 (46.6%)	519 (68.5%)	395 (51.1%)	389 (176.5%)	388 (100.1%)
売上原価	102	126	97	100	106
売上総利益	285	393	298	288	281
販売費及び一般管理費(除:本社費)	370	414	391	412	383
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲84 (-)	▲20 (-)	▲93 (-)	▲124 (-)	▲101 (-)

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)



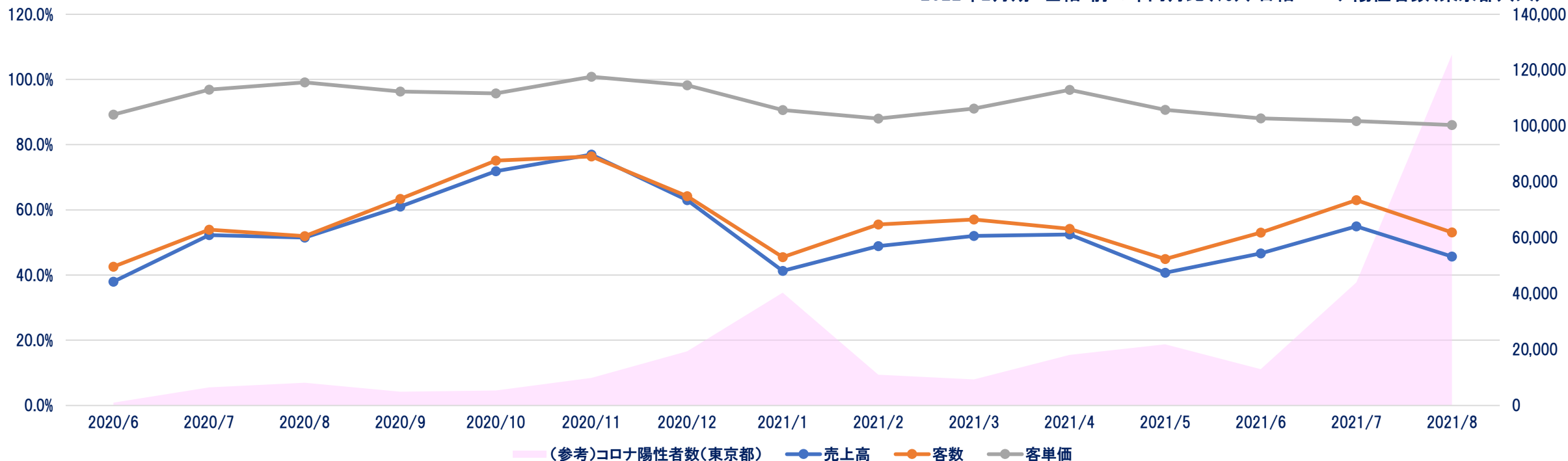
項目	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高	52,591	62,631	89,454	42,189	54,507
本社費配賦前営業利益 (利益率)	754 (1.4%)	7,554 (12.1%)	18,867 (21.1%)	▲ 5,023 (-)	▲ 10,957 (-)

(※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)



東京都コロナ陽性者数の参考URL: 東京都オープンデータカタログサイト (<https://portal.data.metro.tokyo.lg.jp/>)

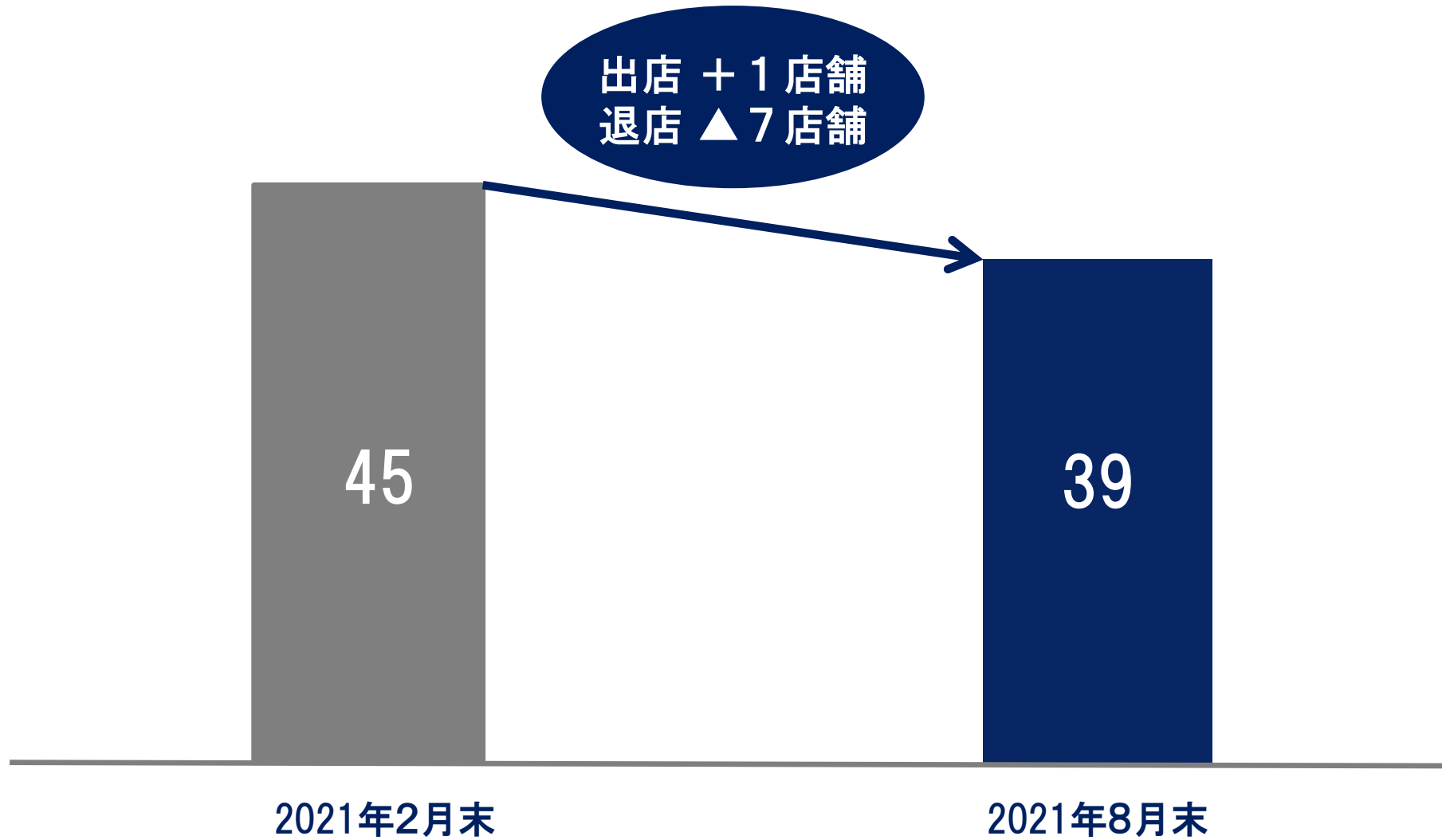
	2021.2月期 (※1)									2022.2月期 (※1)						2Q累計
	2020/6	2020/7	2020/8	2020/9	2020/10	2020/11	2020/12	2021/1	2021/2	2021/3	2021/4	2021/5	2021/6	2021/7	2021/8	
売上高 (※2)	38.0%	52.3%	51.5%	61.0%	71.9%	77.0%	63.0%	41.3%	48.9%	52.0%	52.5%	40.7%	46.7%	54.9%	45.7%	48.7%
客数 (※2)	42.6%	53.9%	52.0%	63.4%	75.1%	76.4%	64.2%	45.5%	55.5%	57.1%	54.2%	44.9%	53.0%	63.0%	53.1%	54.2%
客単価 (※2)	89.2%	96.9%	99.1%	96.3%	95.7%	100.8%	98.2%	90.7%	88.0%	91.1%	96.8%	90.7%	88.0%	87.2%	86.0%	89.9%

(※1) 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

(※2) 既存店舗 (オープン後または業態変更後13ヶ月以上経過した店舗) を対象。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

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)

- ・ 当社デリバリーサービスの人気ブランド商品を直営店舗にて販売開始
- ・ デリバリーサービスの販路拡大と成長

▼既存店にてデリバリーの人気メニューを販売開始

ハッピーチャーシュー!!
GabuLicious
ガッツリFAIR
ガッツリ豚丼
やっめます!!

豚一籠
コテホメニュー!
 肉好き必見! 豚バラトッピングの豪華チャーシューの究極の盛り合わせ!!
豚バラ炙りチャーシュー! 究極のダブル合い盛り豚丼 ¥1,080

豚丼
 小盛り ¥90 標準 ¥100 大盛り ¥200 特盛り ¥250
 ※ご注文は30分前まで

チャーシュー丼
 小盛り ¥90 標準 ¥100 大盛り ¥200 特盛り ¥250
 ※ご注文は30分前まで

定食
 チキン南蛮定食 ¥850
 自家製鶏もも肉の唐揚げ定食 ¥850

サイド・トッピング
 豚カツ ¥100
 コレander ¥100
 エビフライ ¥100
 チョコバナナ ¥100
 コーラ ¥100

DRINK ALL ¥100
 コーラ、オレンジ、ジュース、ソフトドリンク

ALCOHOL ALL ¥350
 ビール、ワイン、ソフトドリンク

お電話での
テイクアウト予約は
こちらから!

GabuLicious (ガブリクス)
 TEL 03-6809-0525
 東京都中央区銀座2-10-3 1F-2階

▼デリバリー新ブランドも続々登場

SLDのお店のメニューがおうちで楽しめる!

DELIVERY

斗斗亭
 斗斗亭 豚丼 ¥1,080

Cheese Table
 Cheese Table ¥1,080

2. 業績

飲食サービス 当四半期における取り組み(集客実績)



【海沿いのキコリ食堂】

コロナ禍という密空間を避ける顧客心理や、当社におけるSNSマーケティングが奏功し、当第2四半期累計期間における売上高は前年同期比152%、前々年同期比150%と非常に好調に推移している。


※ 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 当四半期における取り組み(新店舗出店)

▼【2021年3月31日付 ディズニー スペシャルカフェ 『OH MY CAFE OSAKA』出店に関するお知らせ】



各位



2021年3月31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長CFO 鍋 剛 和
	(TEL. 03-6866-0245)

ディズニー スペシャルカフェ 『OH MY CAFE OSAKA』出店に関するお知らせ

当社は、株式会社レッグス(本社:東京都港区、代表取締役社長:内川淳一郎、東証第一部:コード番号 4286、以下「レッグス社」といいます)とともに、2021年4月に、関西地区初の旗艦店舗となるディズニー スペシャルカフェ 『OH MY CAFE OSAKA』を出店することを、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 『OH MY CAFE』について
レッグス社がディズニー、ピクサーなどの人気キャラクターコンテンツを使用したスペシャルカフェブランドとして展開し、世界中で長年愛され続けてきたディズニーの魅力なキャラクターコンテンツ力と、全国で年間 100 件以上のコラボカフェ開催を手掛けているレッグス社のプロデュース力が組み合わさることで、まるでディズニーの世界に飛び込んだようなカフェ空間をつくりあげ、より多くのファンの方々に楽しさと喜びをお届けしています。

2. 本件の概要
2020年初頭から継続している新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、当社の属する外食業界は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(アニメやゲーム、漫画、アイドル、音楽アーティスト等)を活用したコラボカフェの業績に関しては好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、当社は今後ますます高まることが予想される「コト消費」へのニーズに柔軟に対応すべく、レッグス社とディズニーのカフェブランドである『OH MY CAFE』として大阪心斎橋に新規出店することを決定いたしました。なお、レッグス社とは、これまで何店もコラボカフェ運営に取り組んでおりますが、『OH MY CAFE OSAKA』を、レッグス社と当社におけるディズニーキャラクターのスペシャルカフェの関西地区フラッグ



OH MY CAFE OSAKA



《新店舗の出店》

◆ 概要

新規コラボカフェとして、2021年6月26日に株式会社レッグスと当社におけるディズニーキャラクターのスペシャルカフェの関西地区フラッグシップ店として出店。

◆ 店舗情報

店舗名 : 『OH MY CAFE OSAKA』
所在地 : 大阪府大阪市中央区心斎橋筋
1-6-1
店舗面積 : 72.67坪(240.24㎡)

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
適時換気を行なっております

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

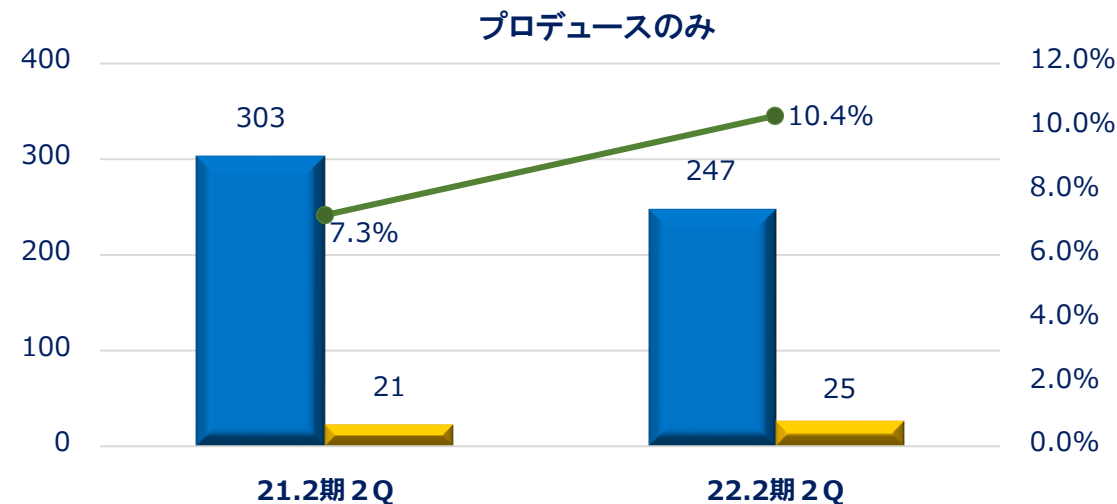
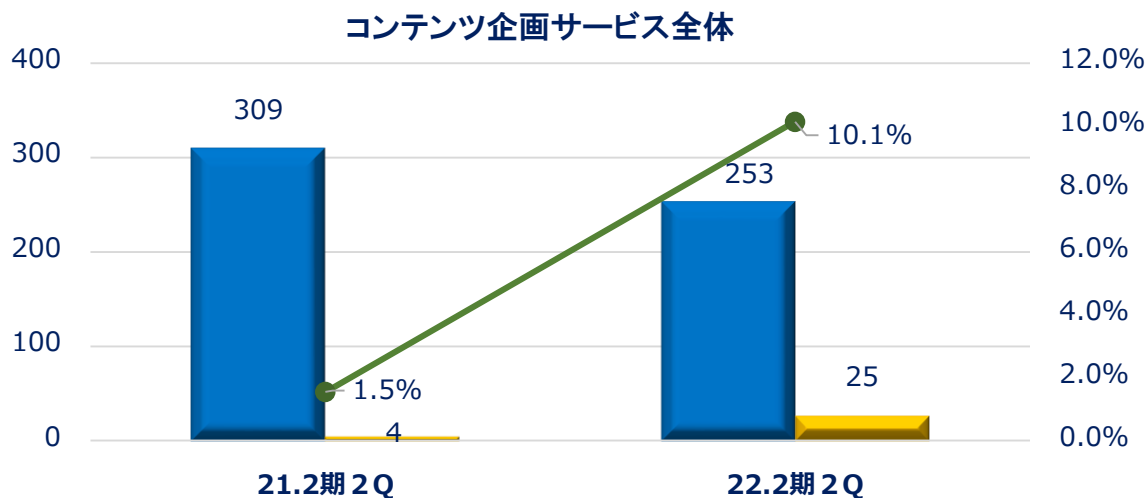
2. 業績

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253百万円、本社費配賦前営業利益は25百万円となった。

■ 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)



項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
売上高 (前年同期比)	309 (81.6%)	253 (81.8%)
売上原価	85	82
売上総利益	223	170
販売費及び一般管理費(除:本社費)	219	145
本社費配賦前営業利益 (利益率)	4 (1.5%)	25 (10.1%)

項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
売上高 (前年同期比)	303 (128.8%)	247 (81.6%)
売上原価	84	79
売上総利益	218	167
販売費及び一般管理費(除:本社費)	196	142
本社費配賦前営業利益 (利益率)	21 (7.3%)	25 (10.4%)

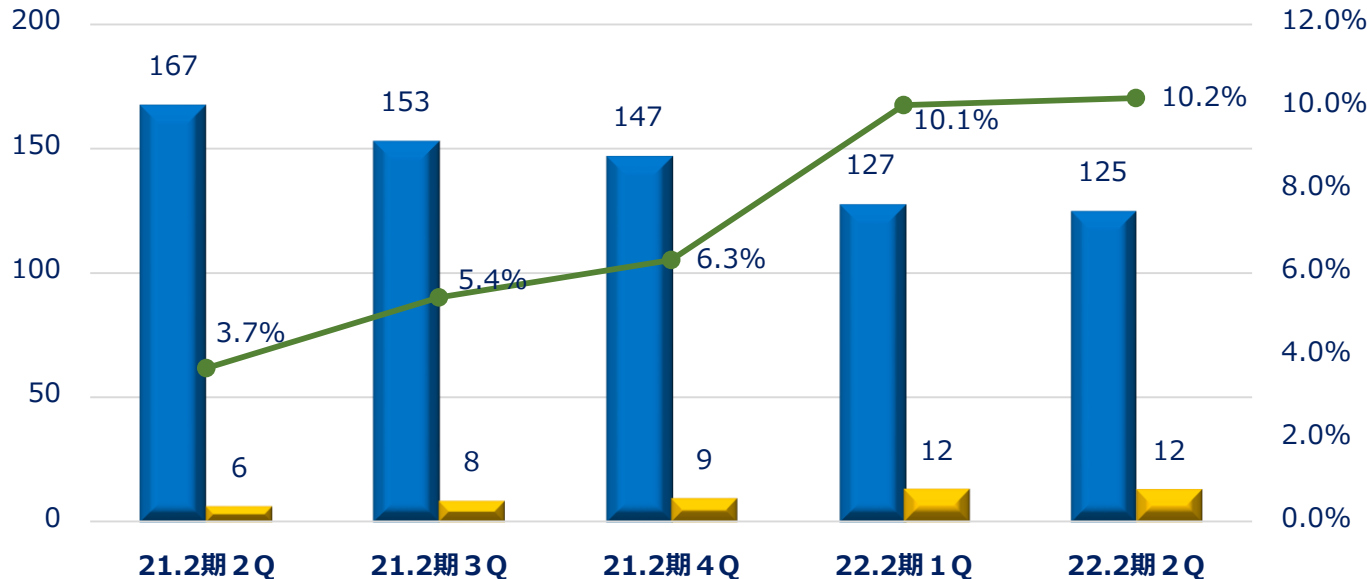
2. 業績

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

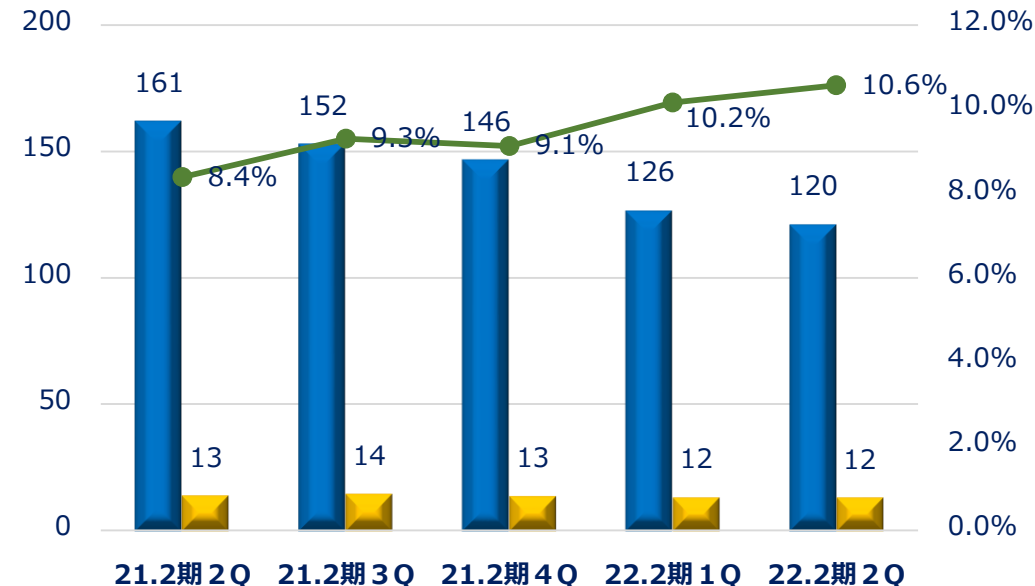
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(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 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高 (前年同期比)	167 (71.2%)	153 (70.2%)	147 (47.3%)	127 (90.2%)	125 (74.7%)
売上原価	51	58	44	38	43
売上総利益	116	94	102	88	81
販売費及び一般管理費(除:本社費)	110	86	93	76	68
本社費配賦前営業利益 (利益率)	6 (3.7%)	8 (5.4%)	9 (6.3%)	12 (10.1%)	12 (10.2%)

項目	2021年2月期 2Q	2021年2月期 3Q	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q
売上高	161 (125.1%)	152 (77.4%)	146 (50.0%)	126 (89.5%)	120 (74.8%)
売上原価	50	58	44	38	41
売上総利益	111	94	102	88	79
販売費及び一般管理費(除:本社費)	97	80	88	75	67
本社費配賦前営業利益 (利益率)	13 (8.4%)	14 (9.3%)	13 (9.1%)	12 (10.2%)	12 (10.6%)

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

- ・ 当社公式ECサイトの商品を催事にて販売/プロモーション実施。

▼ 当社公式ECサイト『CheeseTable At Home』(※)



▼ 『CheeseTable At Home』の商品を催事販売。 (2021年7月21日~8月1日 JR立川駅コンコース)



※ 『CheeseTable』は、当社が展開している“チーズ好きのための、チーズ専門店”であり、チーズを使った料理やスイーツを数多く取り揃えたカフェレストランです。
『CheeseTable At Home』は、当該店舗が監修をしている当社公式ECサイトです。

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 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)
販管費		1,169	1,190
販管費率		116.6%	109.4%
店舗	人件費	594	545
	経費	482	501
本社	人件費	(※) 29	(※) 86
	本社関連費用	16	14
	その他	45	42

(※) 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、2022年2月期2Qに9百万円控除しております。

2. 業績

財政状態概要

(単位:百万円)

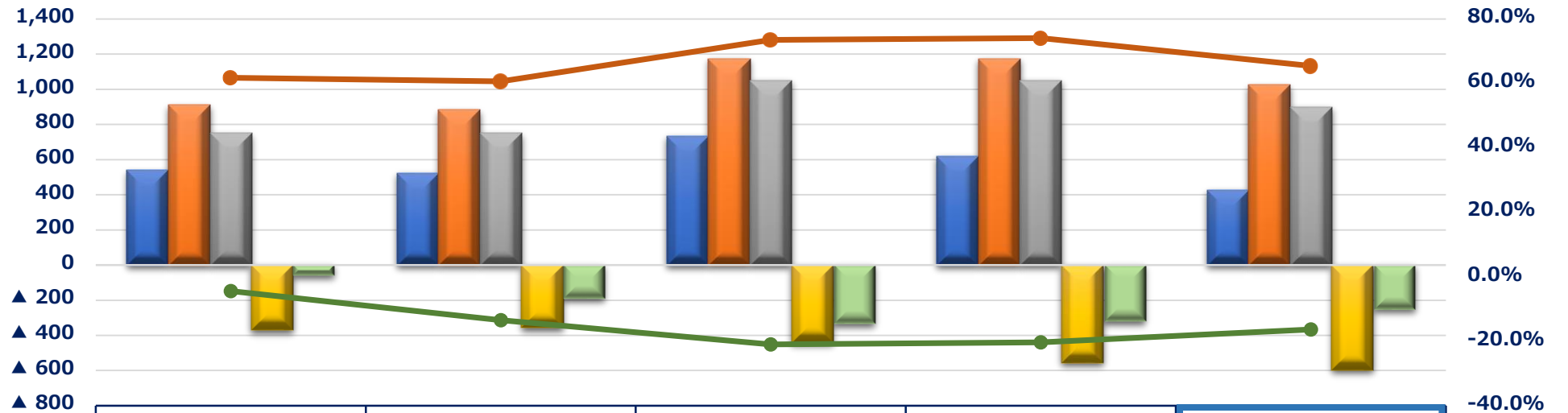
項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 2Q
流動資産	1,155	1,121
うち現預金	733	427
固定資産	441	442
有形固定資産	107	108
無形固定資産	2	2
投資その他の資産	331	331
資産合計	1,597	1,563

項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 2Q
流動負債	1,790	1,687
固定負債	140	129
純資産	▲ 332	▲ 253
株主資本	▲ 335	▲ 256
新株予約権	2	2
負債・純資産合計	1,597	1,563

2. 業績

財務状況 四半期推移

財務状況 四半期推移



	21.2期2Q	21.2期3Q	21.2期4Q	22.2期1Q	22.2期2Q
■ 現預金 (百万円)	539	524	733	618	427
■ 有利子負債残高 (百万円) (※1)	910	882	1,174	1,174	1,024
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	750	750	1,050	1,050	900
■ ネットキャッシュ (百万円)	▲ 370	▲ 357	▲ 441	▲ 556	▲ 597
■ 純資産残高 (百万円)	▲ 62	▲ 192	▲ 332	▲ 320	▲ 253
● 有利子負債依存度 (%) (※2)	61.7%	60.6%	73.5%	74.1%	65.5%
● 自己資本比率 (%)	-4.4%	-13.5%	-21.0%	-20.4%	-16.4%

(※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

2. 業績

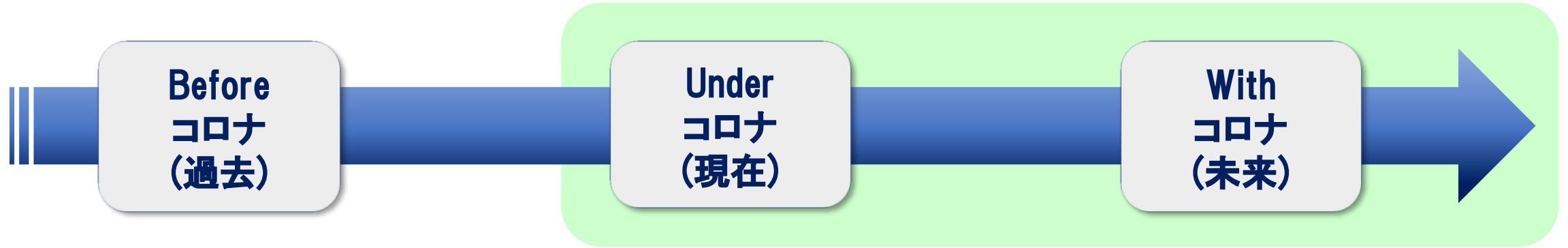
キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

項目	2021年2月期 2Q(累計)	2022年2月期 2Q(累計)	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 327	▲ 153	税引前四半期純利益 +82 助成金収入(PL) ▲501 助成金の受取額 +221 未払費用の増加 +77 未払消費税等の減少 ▲128 等
投資活動による キャッシュ・フロー	2	8	有形及び無形固定資産の取得 ▲5 敷金及び保証金の回収 +28 等
財務活動による キャッシュ・フロー	523	▲ 161	短期借入金の返済 ▲150 等
現金及び現金同等物の 増減額	197	▲ 305	
現金及び現金同等物の 期首残高	342	733	
現金及び現金同等物の 期末残高	539	427	

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)



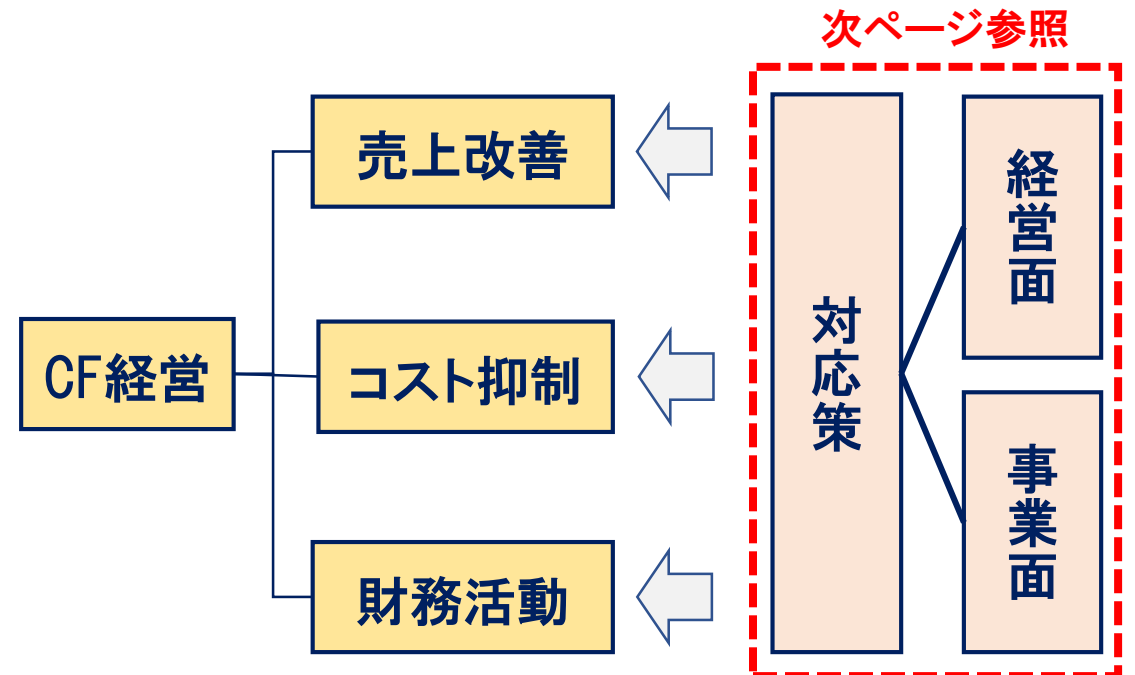
大幅な売上減少(客数減少)という客観的なダメージ



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 ・役員報酬の減額継続 ・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。