

2022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

2022年2月期 決算概況

売上高 **2,432百万円**

(前年同期 2,315 百万円 前年同期比 +5.1%)

営業利益 ▲ **685百万円**

(前年同期 ▲ 744百万円)

経常利益 **59百万円**

(前年同期 ▲ 620百万円)

当期純利益 **13百万円**

(前年同期 ▲ 740百万円)

1. 決算概要

2022年2月期 トピックス

① 純資産481百万円となり債務超過解消（自己資本比率36.9%）

② 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、経常損益及び当期純損益は黒字で着地



③ コンテンツ企画サービスの収益性改善

1. 決算概要

2022年2月期 トピックス

① 純資産481百万円となり債務超過解消（自己資本比率36.9%）

▼【2022年2月28日付「第三者割当による種類株式の発行(デット・エクイティ・スワップ)に係る払込完了、資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」】

	
各位	2022年2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本部長兼 事業支援本部本部長 CFO 鯛 剛和 (TEL. 03-6866-0245)

第三者割当による種類株式の発行(デット・エクイティ・スワップ)に係る払込完了、資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ

2022年1月24日開催の当社取締役会において決議いたしました、当社の親会社である株式会社DDホールディングス(以下「DDHD」といいます。)に対する第三者割当の方法による種類株式(以下「**本種類株式**」といいます。)の発行(以下「**本第三者割当**」といいます。)に関しまして、本日、払込が完了いたしましたので、お知らせいたします。

また、これに伴い、本種類株式の発行を停止条件とし、2022年2月28日を効力発生日とする資本金及び資本準備金の減少(以下「**本資本金等の額の減少**」といいます。)並びに剰余金の処分(以下「**本資本金等の額の減少等**」といいます。)の効力が発生しましたので、併せてお知らせいたします。

詳細は、2022年1月24日付「第三者割当による種類株式の発行(デット・エクイティ・スワップ)、定款の一部変更並びに資本金及び資本準備金の額の減少並びに剰余金の処分に関するお知らせ」及び2022年1月27日

◆ 概要

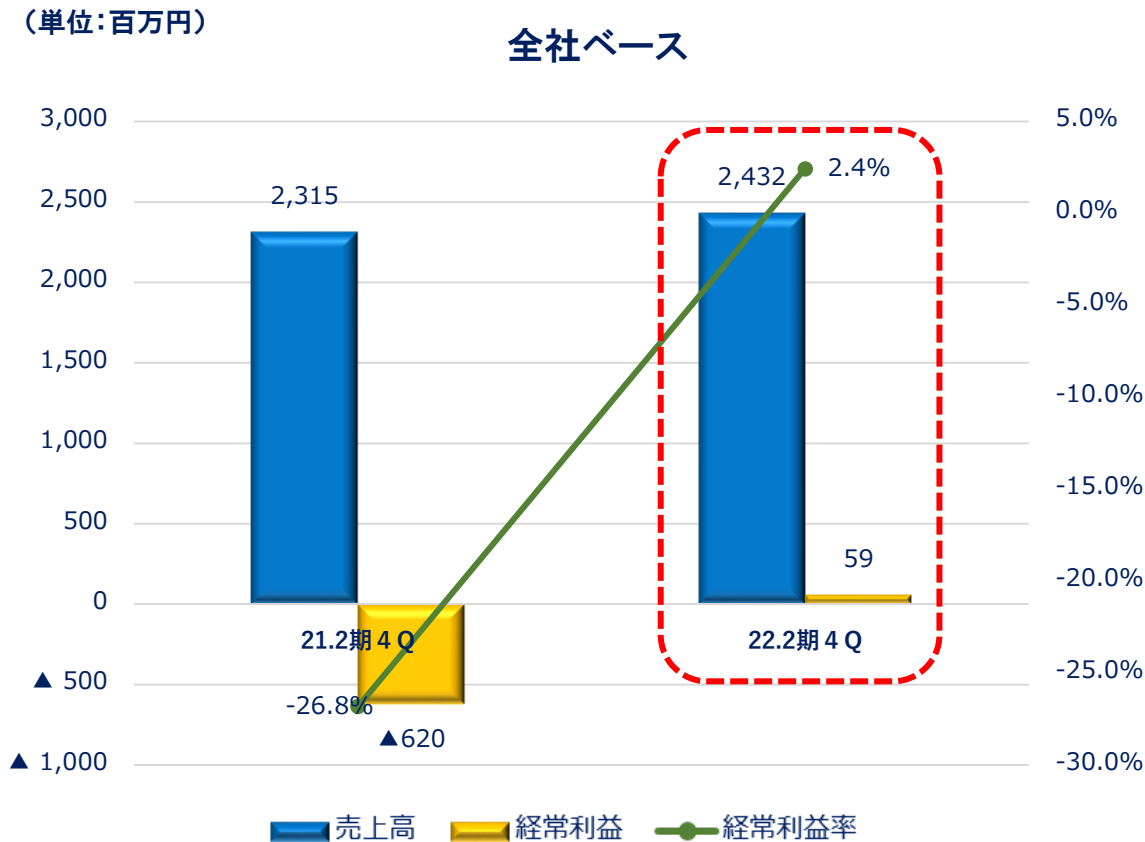
2022年1月24日開催の当社取締役会において決議を行った株式会社DDホールディングスに対する第三者割当の方法による種類株式の発行(デット・エクイティ・スワップ)に関して、同年2月25日の臨時株主総会決議を経て、同年2月28日に払込が完了した。これにより、当事業年度末時点の純資産は481百万円となり債務超過を解消した(※)。

(※) 当事業年度の有価証券報告書を関東財務局に提出(2022年5月下旬予定)し、債務超過解消を正式に発表した後に、上場廃止に係る猶予期間の解除がされる予定。

1. 決算概要

2022年2月期 トピックス

② 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、経常損益及び当期純損益は黒字で着地



◆ 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。

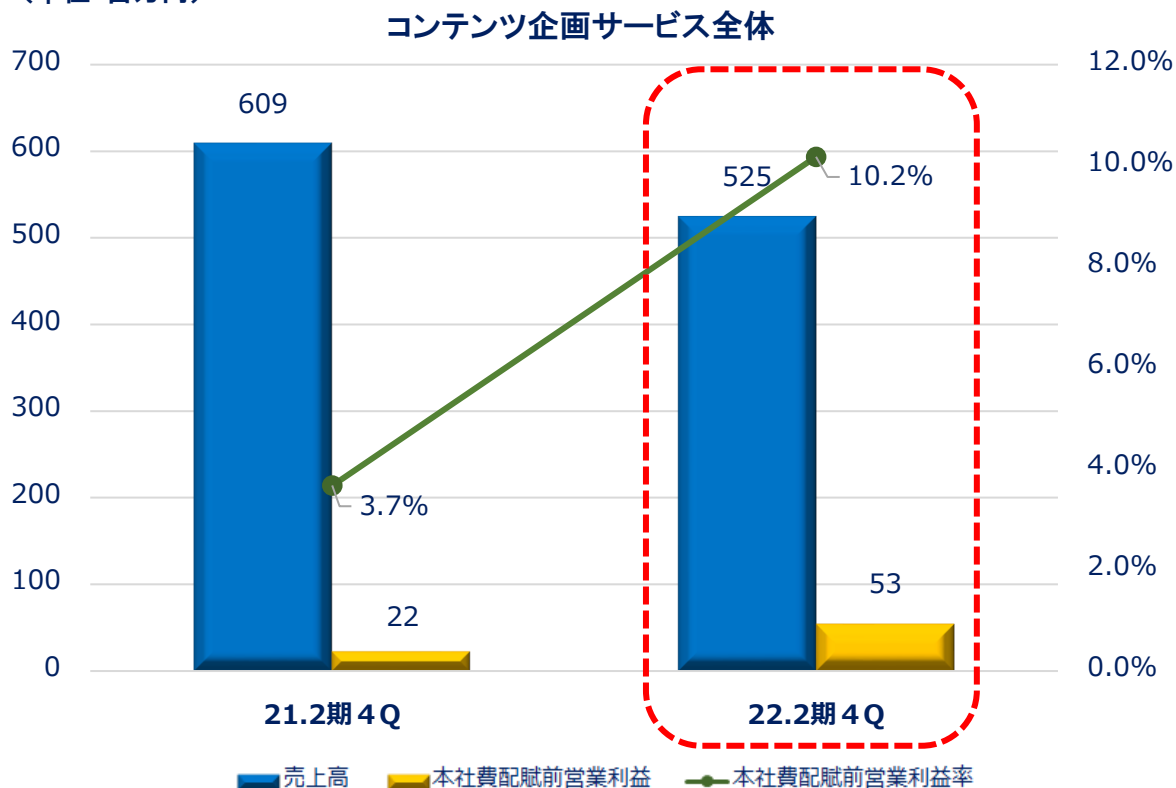
加えて、政府及び各自治体からの休業・時短営業要請に係る感染拡大防止協力金等が計上されたことにより、経常損益及び当期純損益は黒字で着地した。

1. 決算概要

2022年2月期 トピックス

③ コンテンツ企画サービスの収益性改善

(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や一部受注案件の契約終了により、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。

2. 業績

2. 業績

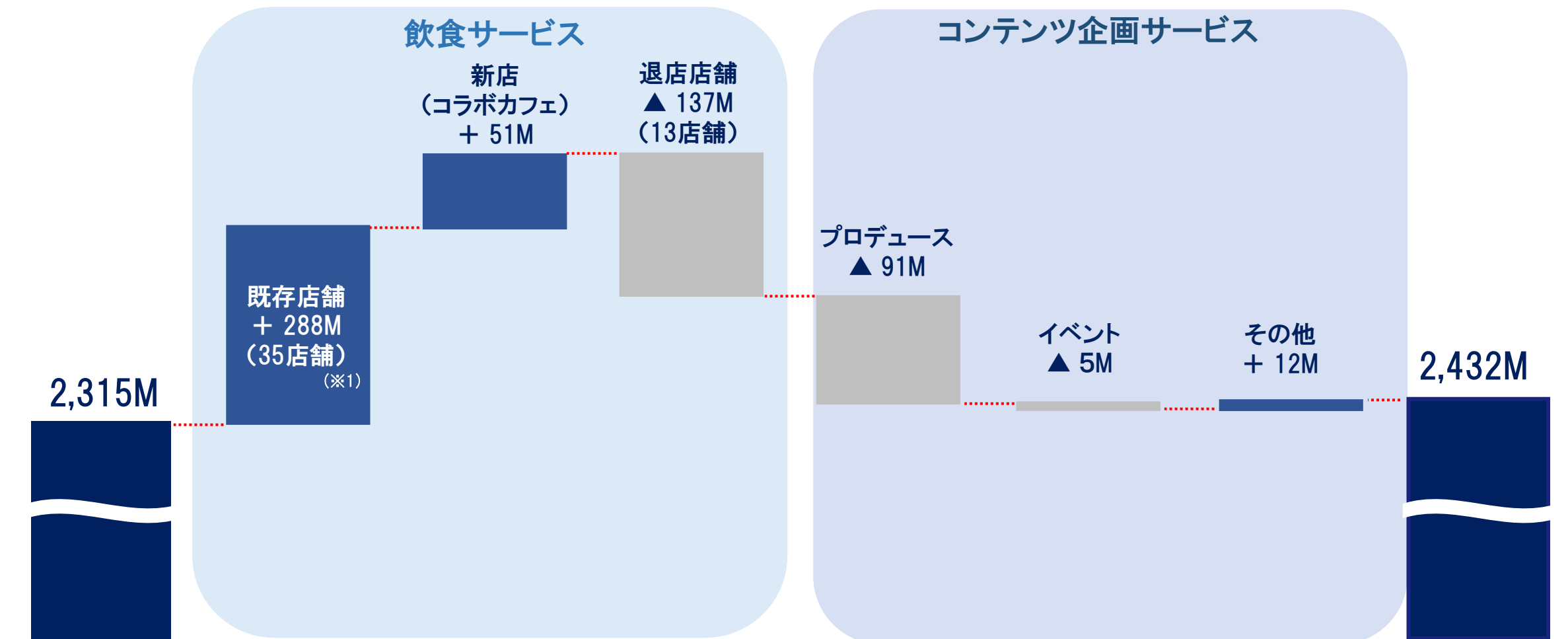
当期業績概要(累計期間)

(単位:百万円)

項目	2021年2月期	2022年2月期	増減額	増減率	コメント
売上高	2,315	2,432	+ 117	+ 5.1%	前期と比較して飲食サービスの既存店売上高は増加している一方で、不採算店舗の退店を行ったことやコンテンツ企画サービスのプロデュース案件の一部終了により概ね横ばいで推移。
売上原価	623 (26.9%)	667 (27.5%)	+ 44	+ 7.0% (+ 0.5point)	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	1,691 (73.1%)	1,764 (72.5%)	+ 74	+ 4.3% (▲ 0.5point)	
販売費及び一般管理費	2,436 (105.2%)	2,450 (100.7%)	+ 15	+ 0.6% (▲ 4.5point)	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4.5pointの減少となった(人件費▲2.6point、地代家賃▲3.7point、減価償却費▲0.4point等)。
営業利益	▲ 744 (-)	▲ 685 (-)	+ 59	— (-)	
経常利益	▲ 620 (-)	59 (2.4%)	+ 680	— (-)	助成金収入(時短要請協力金等)を748百万円計上している。
当期純利益	▲ 740 (-)	13 (0.6%)	+ 755	— (-)	減損損失を35百万円、法人税等を10百万円計上している。

2. 業績

売上高の増減分析



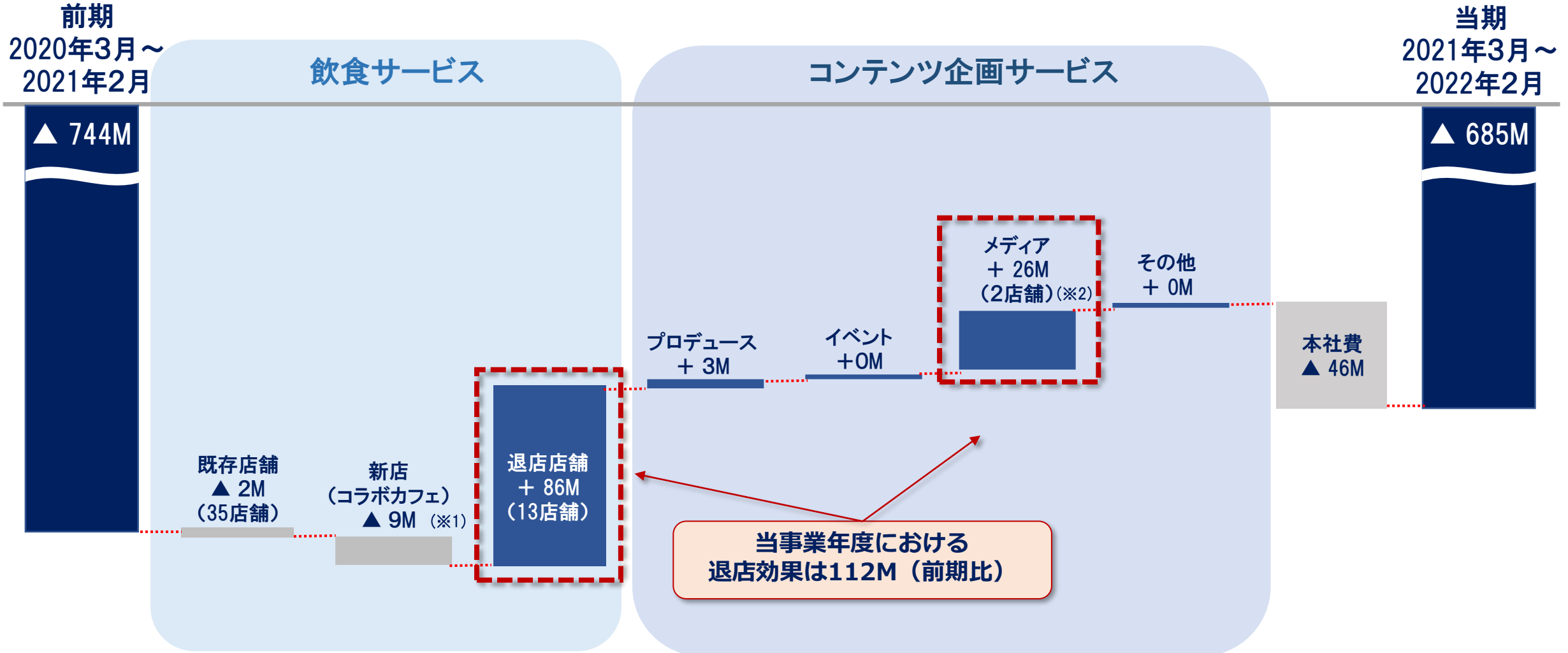
前期
2020年3月～
2021年2月

(※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～
2022年2月₁₀

2. 業績

営業利益の増減分析



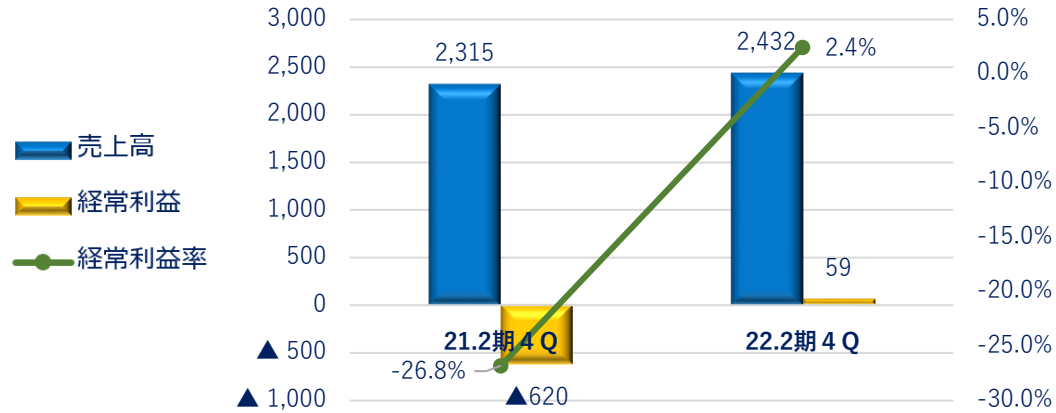
(※1) 当期末時点で未オープンの新店に係る初期費用含む。

(※2) 当期末時点では退店済み。

2. 業績

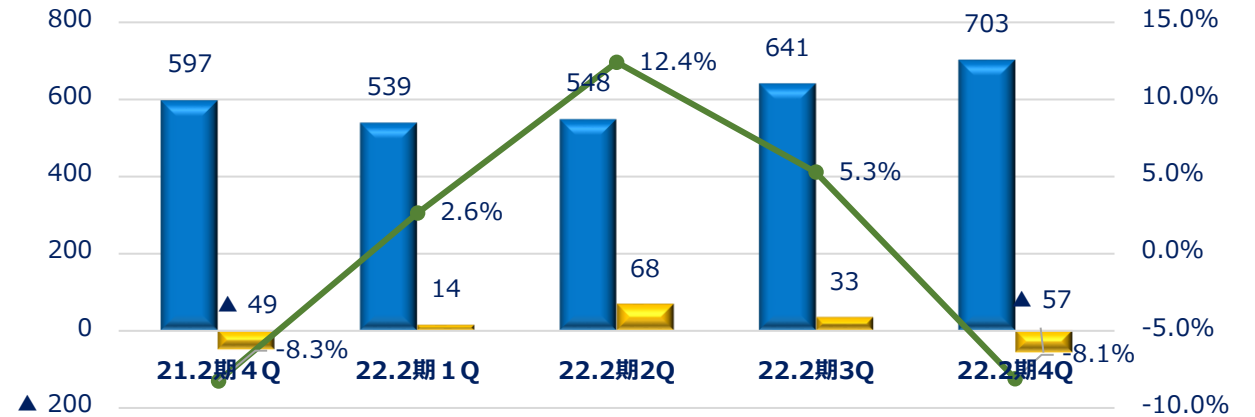
業績概要(主要段階利益)

同期間累計期間比



四半期会計期間推移

(単位:百万円)



項目	2021年2月期 (累計)	2022年2月期 (累計)
売上高 (前年同期比)	2,315 (47.0%)	2,432 (105.1%)
売上原価 (対売上高比率)	623 (26.9%)	667 (27.5%)
売上総利益	1,691	1,764
販売費及び一般管理費 (対売上高比率)	2,436 (105.2%)	2,450 (100.7%)
営業利益 (利益率)	▲ 744 (-)	▲ 685 (-)
経常利益 (利益率)	▲ 620 (-)	59 (2.4%)
当期純利益 (利益率)	▲ 740 (-)	13 (0.6%)
EBITDA (※1)	▲ 707	▲ 657

2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
597 (46.7%)	539 (131.0%)	548 (92.8%)	641 (89.8%)	703 (117.6%)
154 (25.8%)	146 (27.2%)	159 (29.1%)	172 (26.8%)	189 (26.9%)
443	392	389	469	513
615 (102.9%)	602 (111.8%)	587 (107.1%)	604 (94.3%)	655 (93.2%)
▲ 171 (-)	▲ 210 (-)	▲ 198 (-)	▲ 135 (-)	▲ 141 (-)
▲ 49 (-)	14 (2.6%)	68 (12.4%)	33 (5.3%)	▲ 57 (-)
▲ 139 (-)	12 (2.3%)	66 (12.2%)	32 (5.1%)	▲ 98 (5.1%)
▲ 162	▲ 197	▲ 193	▲ 130	▲ 136

(※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)

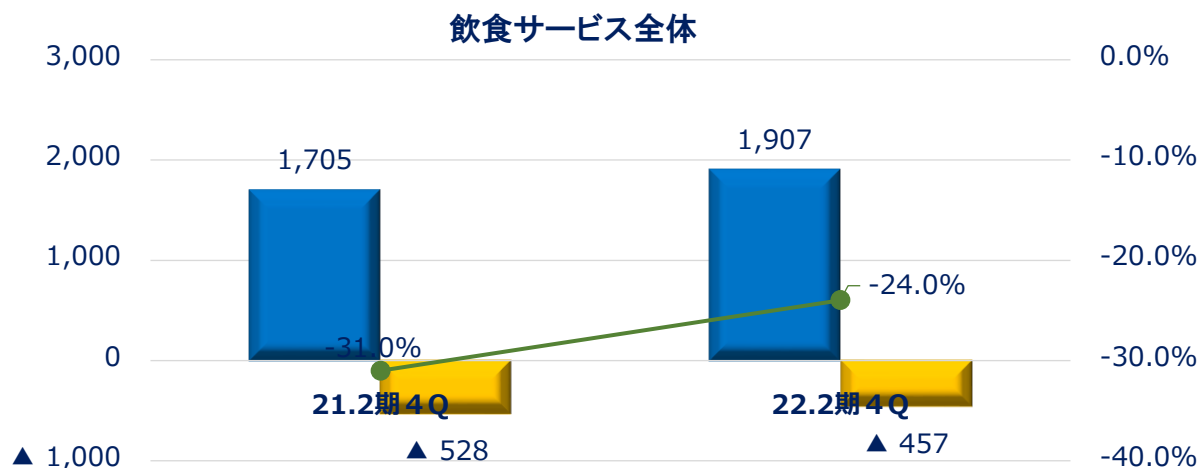
項目	売上高				本社費配賦前営業利益 (率)			
	2021.2期	構成比	2022.2期	構成比	2021.2期	構成比	2022.2期	構成比
飲食サービス	1,705	74	1,907	78	▲ 528 (-)	-	▲ 457 (-)	-
コンテンツ企画 サービス	609	26	525	22	22 (3.7%)	-	53 (10.2%)	-
合計	2,315		2,432		▲ 506		▲ 403	

2. 業績

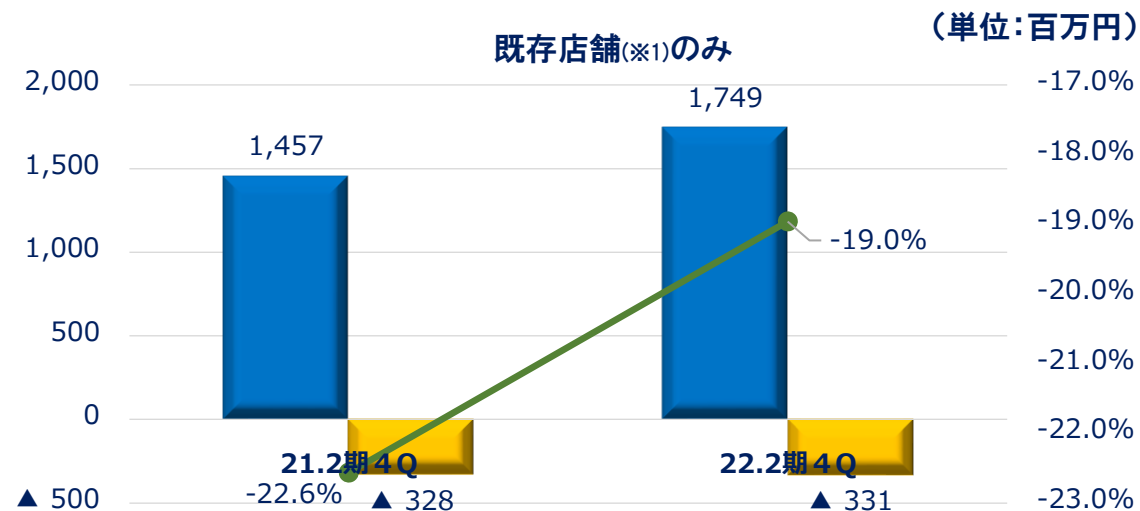
サービス別業績概要(飲食サービス) 累計期間比

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、飲食サービス全体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1,907百万円、本社費配賦前営業利益は▲457百万円となった。

■ 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 (累計)	2022年2月期 (累計)
売上高 (前期比)	1,705 (42.4%)	1,907 (111.8%)
売上原価	434	495
売上総利益	1,270	1,411
販売費及び一般管理費(除:本社費)	1,799	1,868
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 528 (-)	▲ 457 (-)



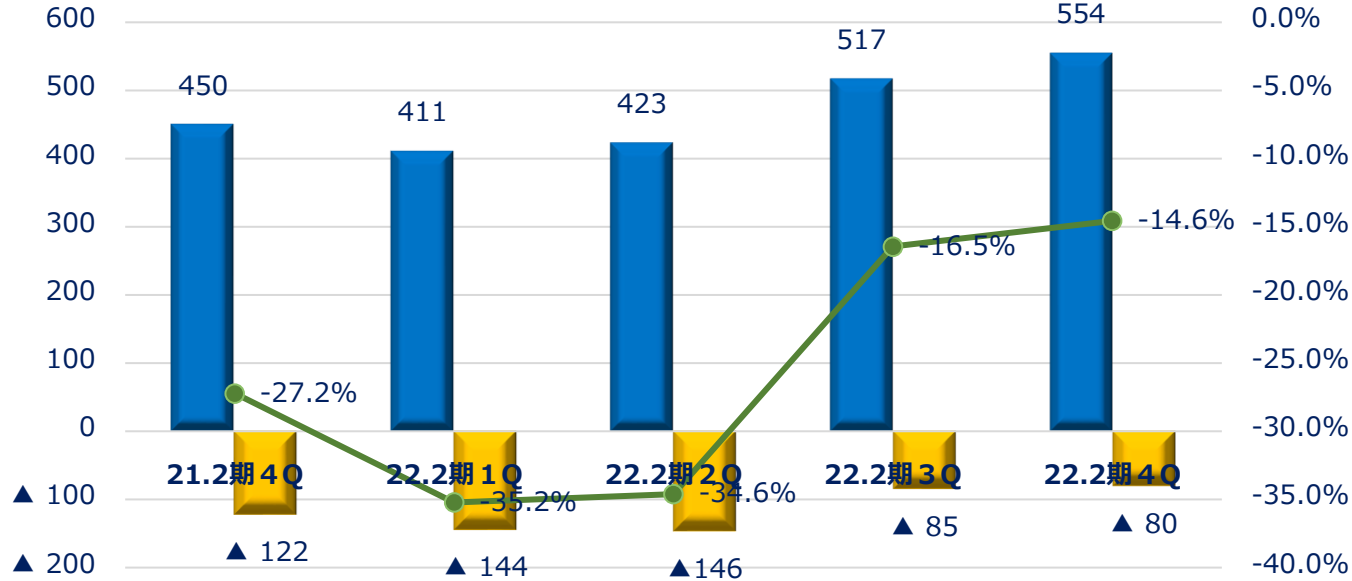
項目	2021年2月期 (累計)	2022年2月期 (累計)
売上高 (前期比)	1,457 (46.0%)	1,749 (120.0%)
売上原価	368	455
売上総利益	1,089	1,293
販売費及び一般管理費(除:本社費)	1,418	1,625
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 328 (-)	▲ 331 (-)

2. 業績

サービス別業績概要(飲食サービス) 会計期間推移

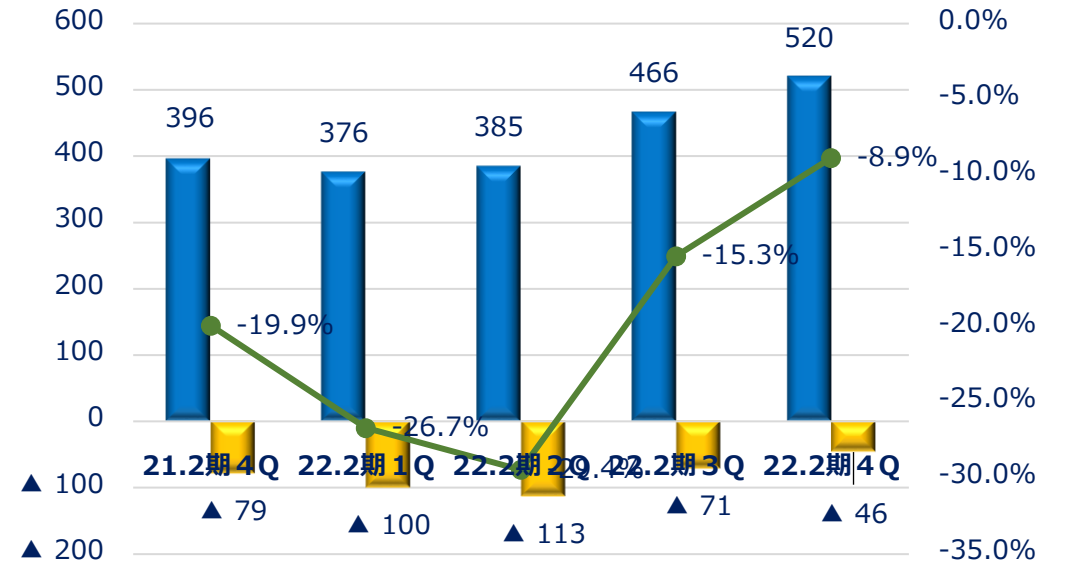
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

飲食サービス全体



(単位:百万円)

既存店舗のみ



項目	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
売上高 (前年同期比)	450 (46.5%)	411 (152.5%)	423 (100.0%)	517 (92.2%)	554 (123.2%)
売上原価	109	107	116	133	138
売上総利益	341	303	307	384	416
販売費及び一般管理費(除:本社費)	463	448	453	469	496
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 122 (-)	▲ 144 (-)	▲ 146 (-)	▲ 85 (-)	▲ 80 (-)

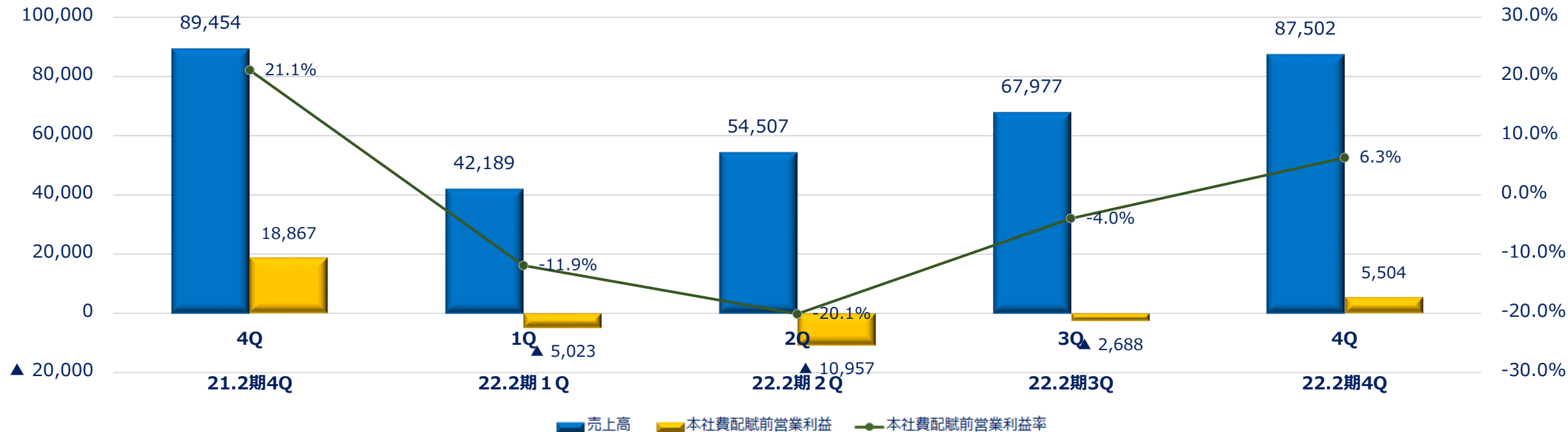
項目	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
売上高	396 (51.2%)	376 (180.9%)	385 (104.9%)	466 (91.1%)	520 (131.3%)
売上原価	95	97	107	121	129
売上総利益	300	278	278	345	391
販売費及び一般管理費(除:本社費)	379	379	391	417	437
本社費配賦前営業利益 (利益率)	▲ 79 (-)	▲ 100 (-)	▲ 113 (-)	▲ 71 (-)	▲ 46 (-)

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)



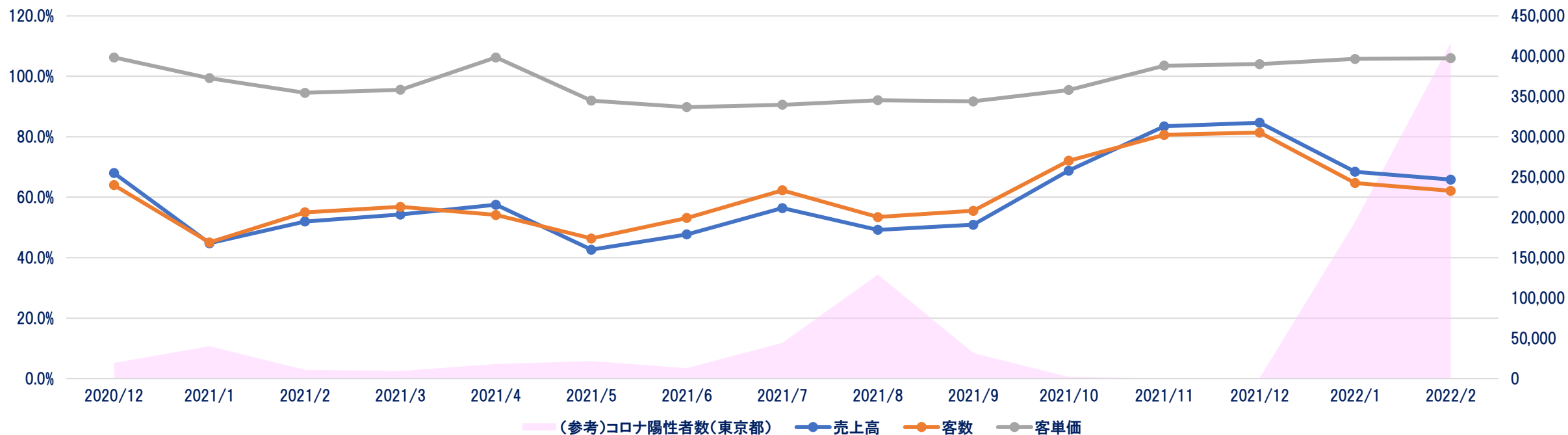
項目	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
売上高	89,454	42,189	54,507	67,977	87,502
本社費配賦前営業利益 (利益率)	18,867 (21.1%)	▲ 5,023 (-)	▲ 10,957 (-)	▲ 2,688 (-)	5,504 (6.3%)

(※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/>)

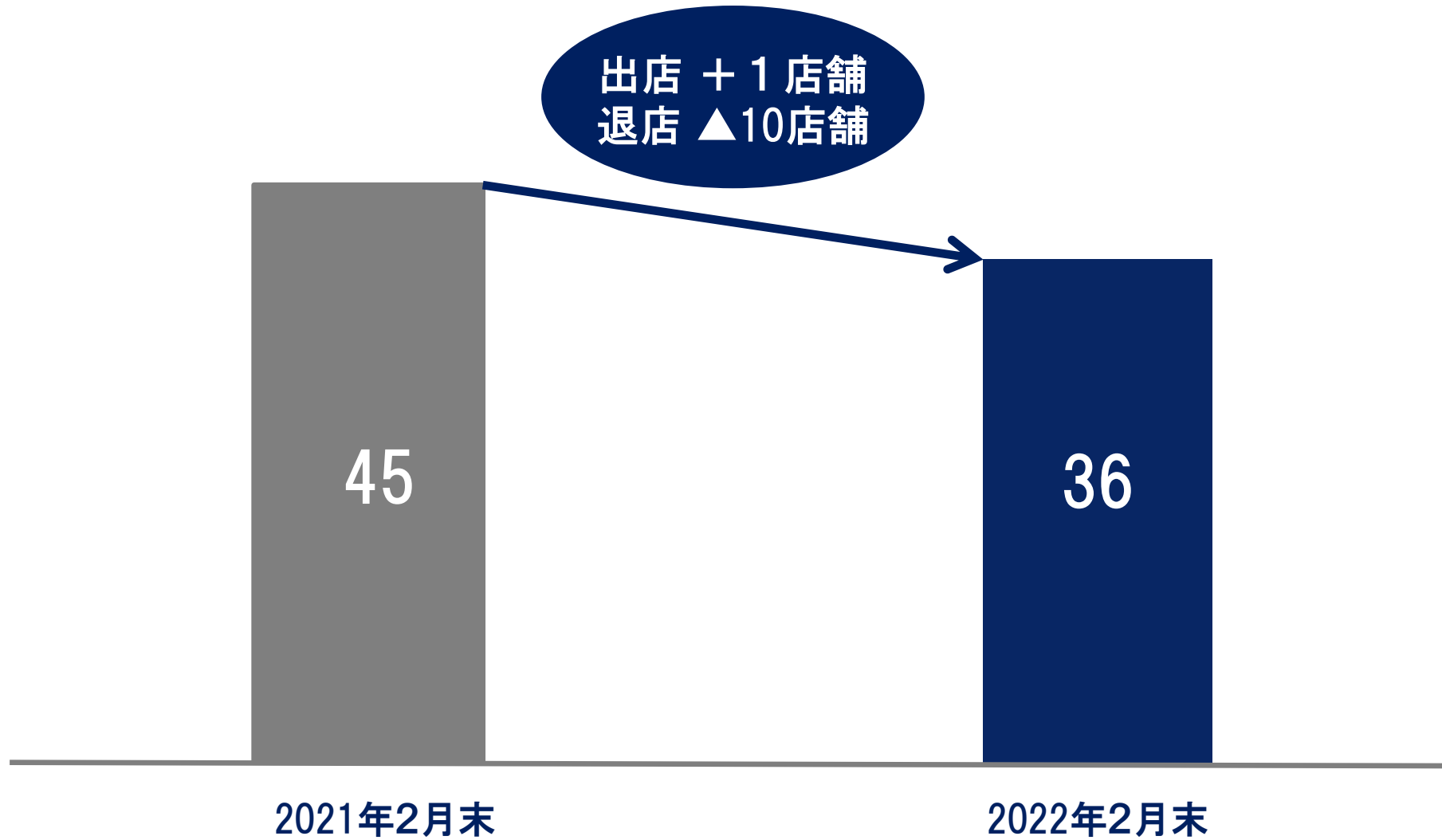
	2021.2月期(※1)				2022.2月期(※1)											累計
	2020/12	2021/1	2021/2	2021/3	2021/4	2021/5	2021/6	2021/7	2021/8	2021/9	2021/10	2021/11	2021/12	2022/1	2022/2	
売上高(※2)	68.0%	44.8%	52.0%	54.2%	57.5%	42.6%	47.7%	56.4%	49.2%	50.9%	68.8%	83.4%	84.7%	68.4%	65.8%	60.8%
客数(※2)	64.0%	45.0%	55.0%	56.8%	54.1%	46.4%	53.1%	62.3%	53.4%	55.5%	72.0%	80.6%	81.4%	64.7%	62.1%	61.6%
客単価(※2)	106.2%	99.4%	94.5%	95.5%	106.2%	92.0%	89.8%	90.6%	92.1%	91.7%	95.5%	103.5%	104.0%	105.8%	106.0%	98.7%

(※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る。

(※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

GabuLicious
 & **ガッツリFAIR**

ガッツリ豚丼

やっめます!!

豚一籠 コラボメニュー!
コラボメニュー!
豚好き必見!
豚バラととろろ鶏とチャーシューの
究極の盛り合わせ!!

豚バラととろろ鶏とチャーシューの
究極のダブル合い盛り豚丼
¥1,080

小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

豚丼
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

チャーシュー丼
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

定食
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

サイド・トッピング
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

DRINK ALL ¥100
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

ALCOHOL ALL ¥380
小盛り ¥90 標準 ¥90 大盛り ¥200 特盛り ¥250

お電話での
テイクアウト予約は
こちらから!

GabuLicious (ガッツリ) 豚一籠
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

Cheese Table

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、当期における売上高は前期比130.6%、前々期比165.7%という実績を残した。

※ 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(新店舗出店)



《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 : 大阪府大阪府中央区心斎橋筋
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

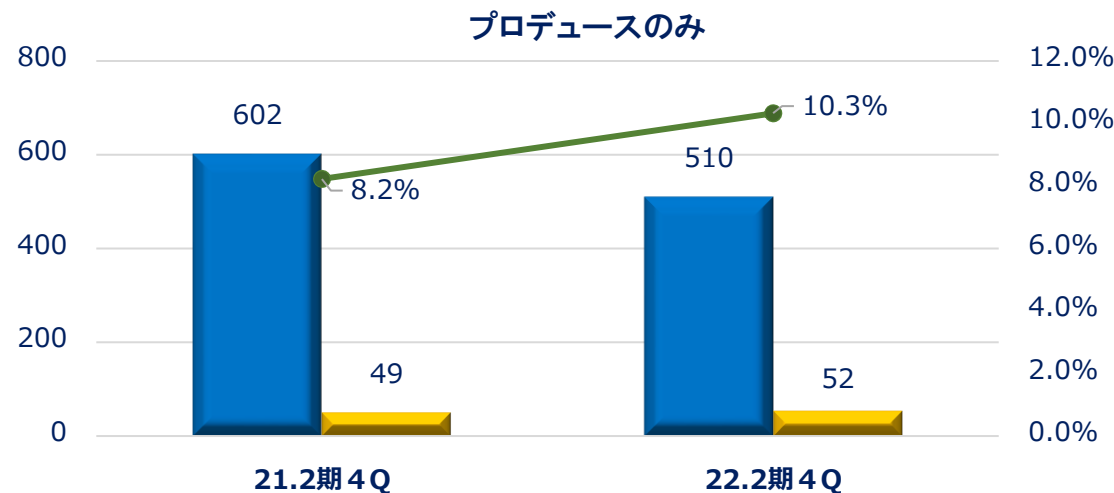
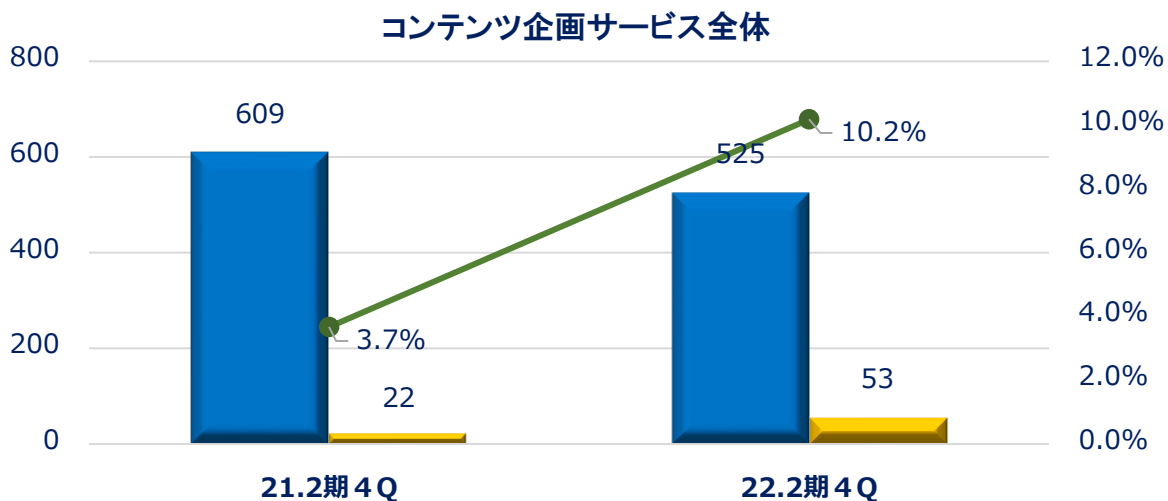
2. 業績

サービス別業績概要(コンテンツ企画サービス) 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525百万円、本社費配賦前営業利益は53百万円となった。

■ 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 (累計)	2022年2月期 (累計)
売上高 (前期比)	609 (67.1%)	525 (86.2%)
売上原価	188	171
売上総利益	420	353
販売費及び一般管理費(除:本社費)	398	299
本社費配賦前営業利益 (利益率)	22 (3.7%)	53 (10.2%)

項目	2021年2月期 (累計)	2022年2月期 (累計)
売上高 (前期比)	602 (83.0%)	510 (84.8%)
売上原価	187	164
売上総利益	414	346
販売費及び一般管理費(除:本社費)	365	293
本社費配賦前営業利益 (利益率)	49 (8.2%)	52 (10.3%)

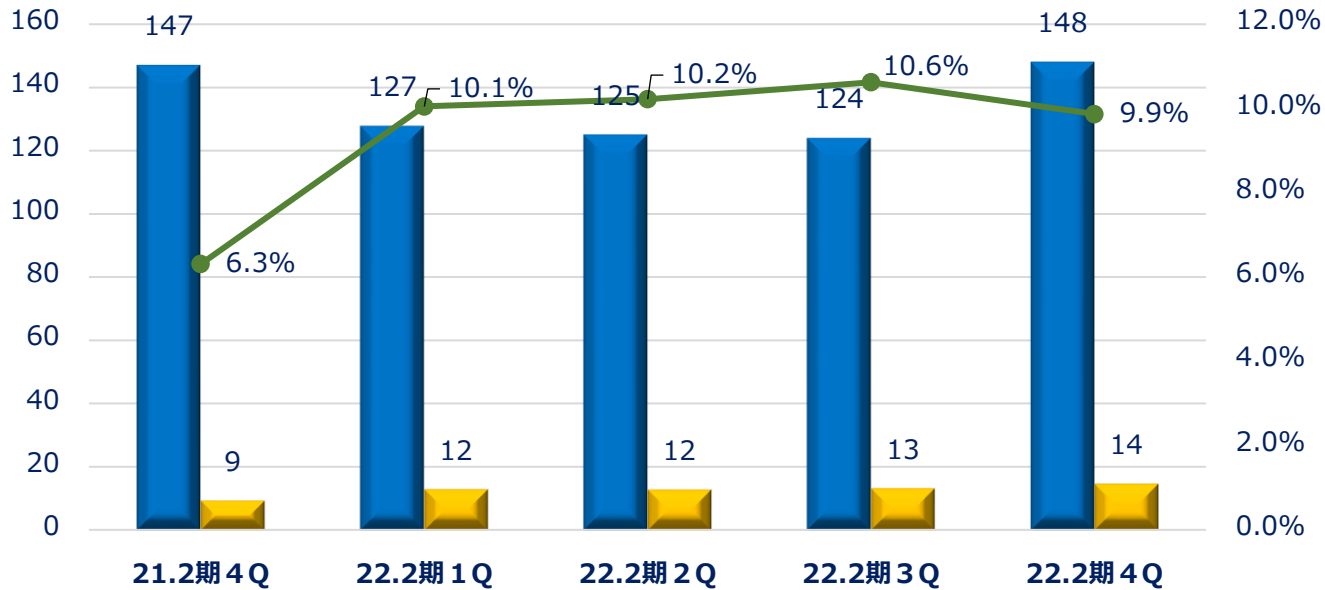
2. 業績

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

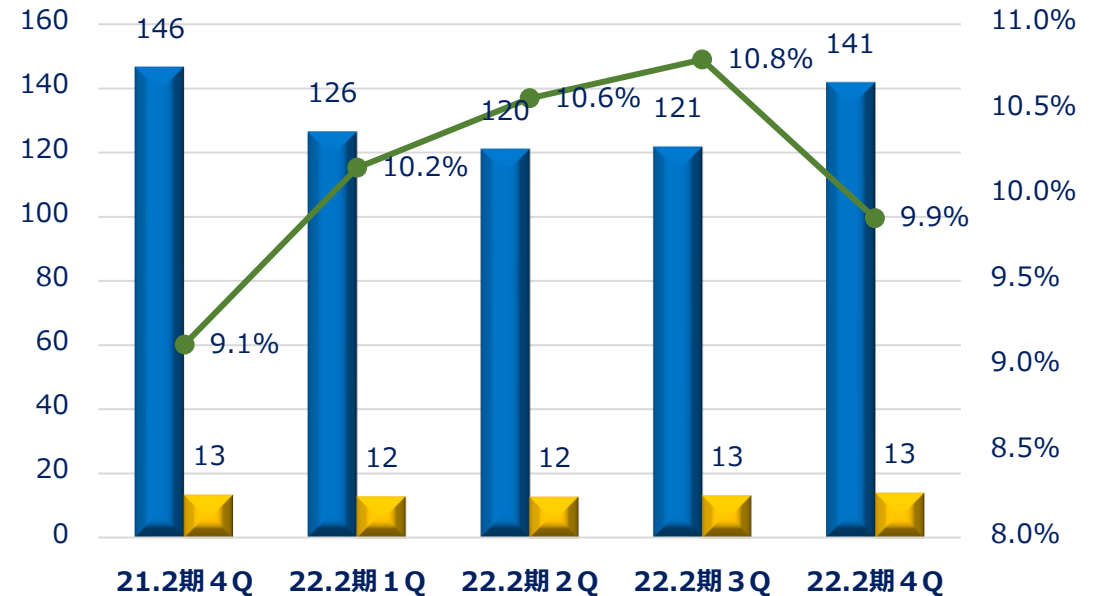
■ 売上高 ■ 本社費配賦前営業利益 ● 本社費配賦前営業利益率

(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	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
売上高 (前年同期比)	147 (47.3%)	127 (90.2%)	125 (74.7%)	124 (81.0%)	148 (100.7%)
売上原価	44	38	43	39	50
売上総利益	102	88	81	84	97
販売費及び一般管理費(除:本社費)	93	76	68	71	83
本社費配賦前営業利益 (利益率)	9 (6.3%)	12 (10.1%)	12 (10.2%)	13 (10.6%)	14 (9.9%)

項目	2021年2月期 4Q	2022年2月期 1Q	2022年2月期 2Q	2022年2月期 3Q	2022年2月期 4Q
売上高	146 (50.0%)	126 (89.5%)	120 (74.8%)	121 (79.7%)	141 (96.7%)
売上原価	44	38	41	37	47
売上総利益	102	88	79	83	94
販売費及び一般管理費(除:本社費)	88	75	67	70	80
本社費配賦前営業利益 (利益率)	13 (9.1%)	12 (10.2%)	12 (10.6%)	13 (10.8%)	13 (9.9%)

2. 業績

コンテンツ企画サービス 当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」店舗運營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」
店舗運營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 佑順、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」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」の運營業務を受託。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

コンテンツ企画サービス 当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	2022年2月期
販管費		2,436	2,450
販管費率		105.2%	100.7%
店舗	人件費	1,164	1,131
	経費	1,033	1,037
本社	人件費	(※)132	(※)167
	本社関連費用	30	29
	その他	75	87

(※) 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月期で70百万円、2022年2月期で15百万円控除しております。

2. 業績

財政状態概要

(単位:百万円)

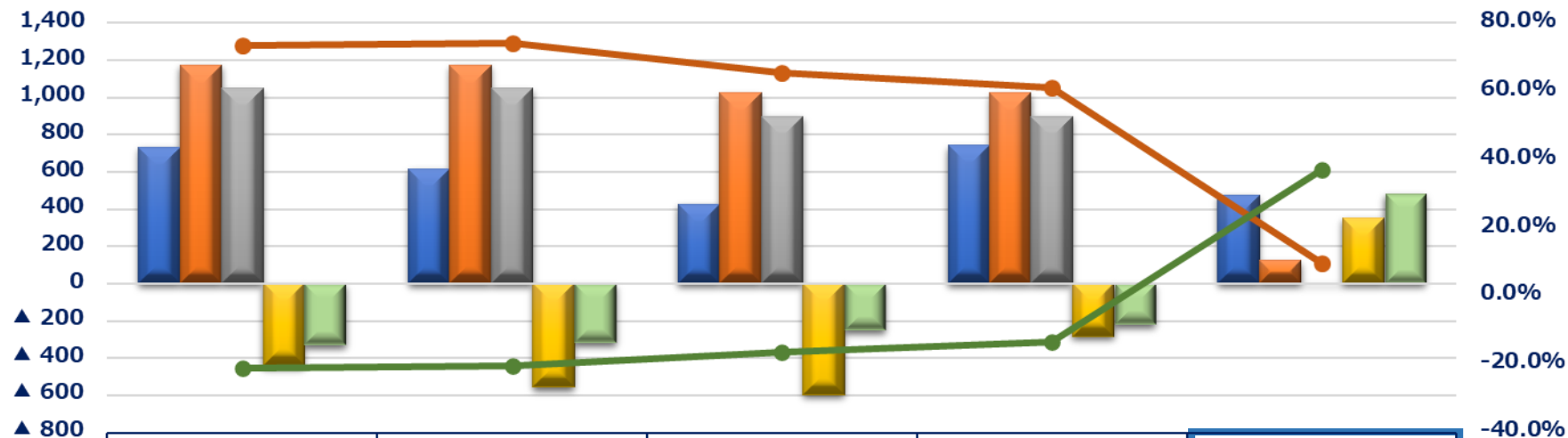
項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 期末
流動資産	1,155	899
うち現預金	733	477
固定資産	441	378
有形固定資産	107	87
無形固定資産	2	1
投資その他の資産	331	289
繰延資産	—	16
資産合計	1,597	1,294

項目	2021年2月期 期末	2022年2月期 期末
流動負債	1,790	616
固定負債	140	196
純資産	▲ 332	481
株主資本	▲ 335	478
新株予約権	2	2
負債・純資産合計	1,597	1,294

2. 業績

財務状況 四半期推移

財務状況 四半期推移



	21.2期4Q	22.2期1Q	22.2期2Q	22.2期3Q	22.2期4Q
■ 現預金 (百万円)	733	618	427	742	477
■ 有利子負債残高 (百万円) (※1)	1,174	1,174	1,024	1,024	124
■ (うち親会社からの借入) (百万円)	1,050	1,050	900	900	0
■ ネットキャッシュ (百万円)	▲ 441	▲ 556	▲ 597	▲ 282	353
■ 純資産残高 (百万円)	▲ 332	▲ 320	▲ 253	▲ 220	481
● 有利子負債依存度 (%) (※2)	73.5%	74.1%	65.5%	61.1%	9.6%
● 自己資本比率 (%)	-21.0%	-20.4%	-16.4%	-13.3%	36.9%

(※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	2022年2月期	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	▲ 389	12	税引前当期純利益 24 減価償却費 +28 減損損失 +35 売上債権の増加 ▲9 未払金の増加 +76 預り金の減少 ▲12 等
投資活動による キャッシュ・フロー	4	4	有形及び無形固定資産の取得 ▲14 敷金及び保証金の回収 +52 等
財務活動による キャッシュ・フロー	776	▲ 272	短期借入金の返済 ▲250 等
現金及び現金同等物の 増減額	391	▲ 255	
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	733	477	

3. 今後の方針

3. 今後の方針 主な対応策

経営面の対応策

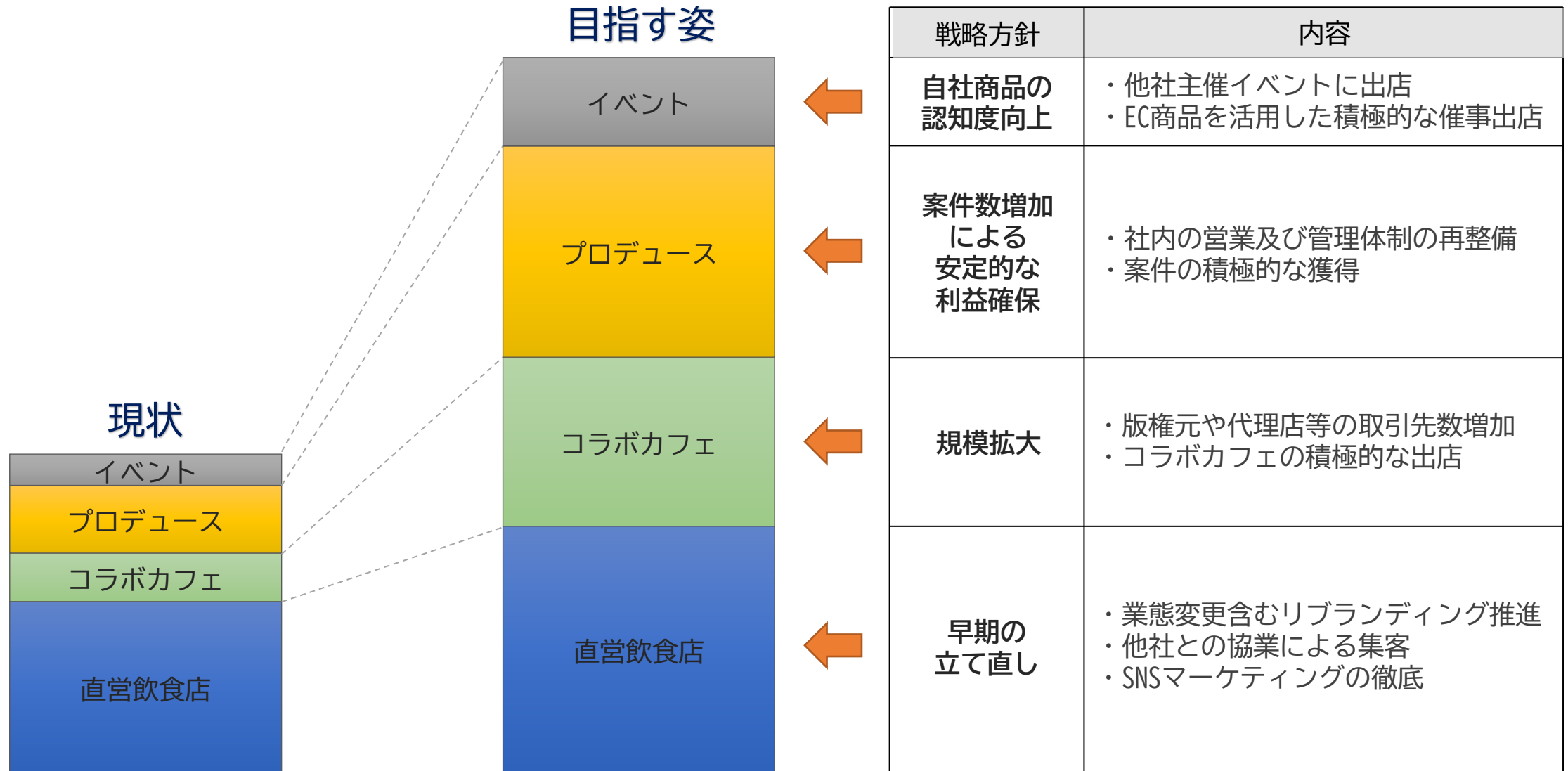
業績改善施策の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・飲食サービスの収益性改善 ・コラボカフェの積極的な展開 ・プロデュース案件の獲得 ・主要駅、商業施設を中心とした積極的な催事出店
不採算店舗の退店	<ul style="list-style-type: none"> ・業績改善が見込めない店舗の退店を検討及び推進
コスト削減の徹底	<ul style="list-style-type: none"> ・支払賃料減額等の要請 ・役員報酬の減額継続 ・その他の費用削減
財務基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達(親子ローン中心) ・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

3. 今後の方針

事業戦略～業績改善施策～



4. 通期業績予想

4. 通期業績予想

2022年4月14日付「2022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	2022年2月期 通期実績 (百万円)	2023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	2,432	3,087	+655	126.9%
営業利益	▲ 685	▲ 51	+634	—
経常利益	59	13	▲ 45	23.2%
当期純利益	13	8	▲ 5	59.7%

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。