

2026年2月期 第1四半期 決算説明資料

東証スタンダード | 3223

株式会社エスエルディー

2025年7月14日



目次

01

会社概要

02

事業内容

03

2026年2月期第1四半期決算概要

04

トピックス

05

今後の取り組み



01

会社概要

会社概要

商号	株式会社エスエルディー SLD Entertainment, Inc.
代表者	有村 譲
設立	2004年1月6日
資本金	48,876千円 (2025年2月28日現在)
所在地	〒108-0014 東京都港区芝4-1-23 三田NNビル
連絡先	03-6866-0245
従業員数	正社員：133名 アルバイト：808名 (2025年2月28日現在)
事業内容	飲食サービス コンテンツ企画サービス





02

事業内容

■飲食サービス

『「食」で「好き」をもっと楽しく』



「食」×「コンテンツ」をテーマに掲げた店舗を
 関東、東北、東海、近畿及び九州地域の繁華街エリアを中心に展開
 2025年5月末時点で10ブランド、25店舗展開（すべて直営店）

■コンテンツ企画サービス

『「食」で「好き」をもっと楽しく』

コラボカフェ



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、ポケモンのオフィシャルカフェ「ポケモンカフェ」などの受託運営



コラボレーションイベント特化型店舗（コラボカフェ）の運営
「Collabo_Index（コラボスペースインデックス）」の運営

プロデュースビジネス

アニメ、アーティスト、ブランド、メーカーや商品などあらゆるコンテンツに関するプロデュースやコラボレーションを実現

メニュー開発

世界観に寄り添いつつ、クリエイティビティに富んだメニュー提案を実施。

グラフィック制作

運営にまつわるグラフィックデザインをご提案。過去実績からよりロジカルなデザイン提案を行います。

運営サポート

マニュアル制作やオペレーションの開発を行い、安定感のある運営を実現していきます。

飲食サービスで蓄積されたノウハウや実績を活用しながら、ポケモンカフェの店舗運営の受託やコラボカフェなどを運営



03

2026年2月期第1四半期決算概要

決算サマリー

雇用・所得環境の改善等を背景に景気は緩やかに回復基調に推移したものの、米国の新関税政策の導入や国際紛争の影響により不確実性が高まっており、依然として先行き不透明な状況が続いております。

飲食サービス

アニメ、音楽アーティスト、キャラクターなどの優良コンテンツとのコラボカフェを継続的に実施、また設備投資による増席、貸切パーティー等の顧客獲得により客数が増加したことで、当サービスの売上高は662百万円となりました。

コンテンツ企画サービス

運営受託店舗のキャラクターカフェを中心に、国内はもちろんのこと、インバウンド需要による訪日外国人観光客の集客が引き続き好調に推移しており、売上高は前年を越えることが出来ました。その結果、当サービスの売上高は283百万円となりました。

売上高

945百万円

前年度比 +0.2%

営業利益

40百万円

前年度比 △20.5%

飲食サービス

662百万円

前年度比
△0.7%

売上構成比
70.0%

コンテンツ企画サービス

283百万円

前年度比
+2.3%

売上構成比
+30.0%

損益計算書 (P/L)

当第1四半期累計期間における業績は、

- ・売上高945百万円（前期比0.2%増）
- ・営業利益40百万円（前期比20.5%減）
- ・経常利益40百万円（前期比18.0%減）

と増収減益となりました。

原材料価格や人件費の上昇といった外部環境の変化に対しては、引き続き仕入れ条件の見直しや人員体制の最適化など、生産性向上に向けた取り組みを継続しております。

一方で、将来の成長を見据えた店舗改装や設備投資を積極的に進めたことにより、当期は一時的な減価償却費や関連費用が増加いたしました。

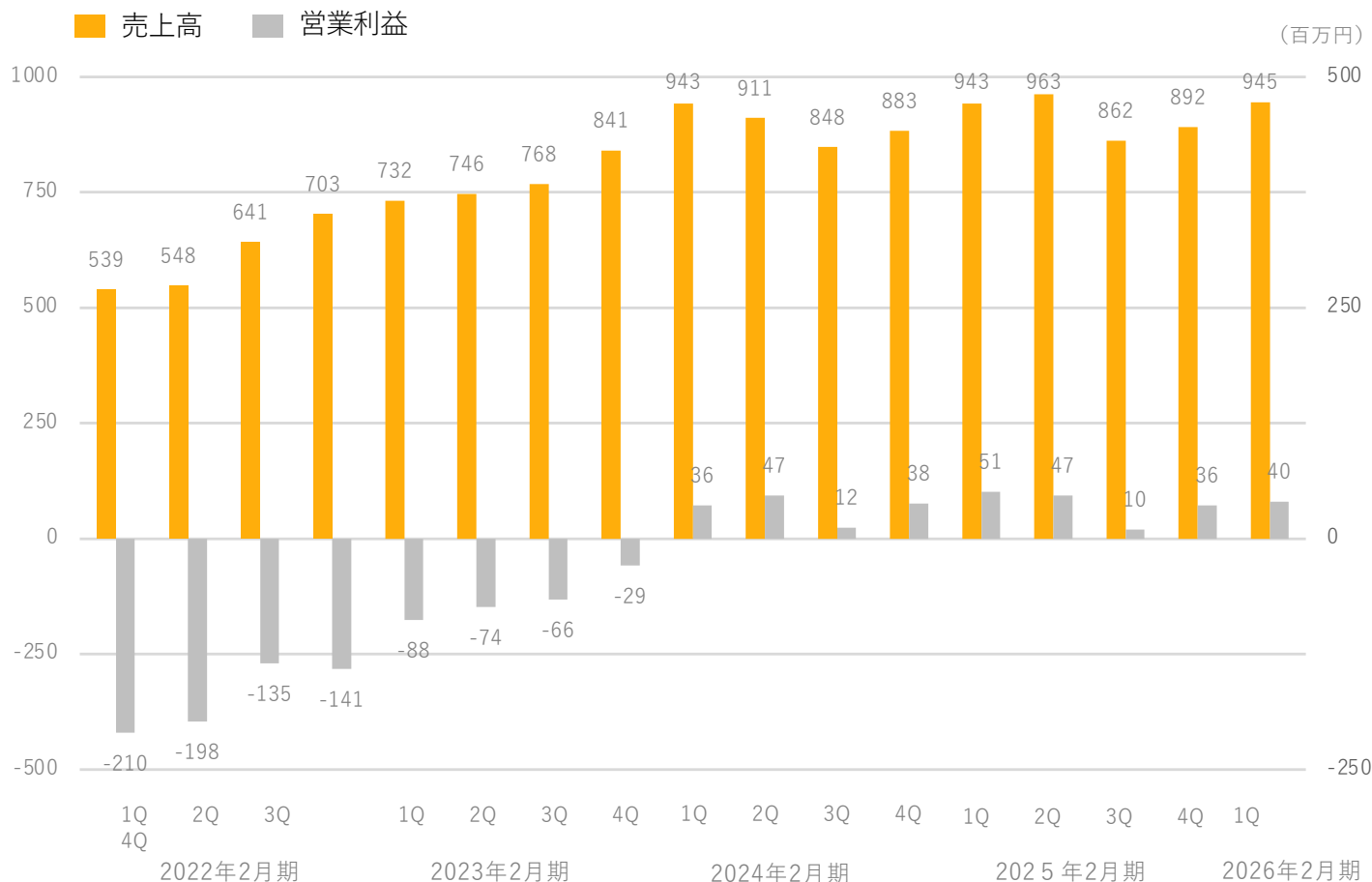
これらの投資は、顧客体験の向上や中長期的な収益力強化につながるものと考えており、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

	(百万円)		2026年2月期				前期比率
	2025年 2月期	第1四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	
売上高	943	945	—	—	—	—	+0.2%
営業利益	51	40	—	—	—	—	△20.5%
経常利益	49	40	—	—	—	—	△18.0%
当期純利益	48	39	—	—	—	—	△18.4%

売上高・営業利益の 四半期推移

当第1四半期累計期間において、飲食サービスにおいて優良コンテンツとのコラボレーションカフェを継続的に実施し、既存店において、設備投資による増席や改装により、更なるお客様満足度の向上を実現し、多くのお客様に店舗をご利用いただきました。

このような取り組みの結果、当第1四半期累計期間において、売上高は前期比100.2%となりました。



セグメント別状況

飲食サービス

お客様に安心して飲食を楽しめる空間を提供するために、更なる「CS（顧客満足度）と収益力の向上」を掲げ、当該四半期も推進してまいりました。

季節毎にお客様のライフスタイルに合わせた商品を提供し、お客様の来店動機の創出、体験価値向上を推進するとともに、設備投資による増席、貸切パーティー等による顧客獲得により客数が増加いたしました。

これらの結果、当事業年度において、当サービスの売上高は662百万円となりました。

コンテンツ企画サービス

運営受託店舗のキャラクターカフェを中心に、国内はもちろんのこと、インバウンド需要による訪日外国人観光客の集客が引き続き好調に推移しており、売上高は前年を越えることが出来ました。

これらの結果、当事業年度において、当サービスの売上高は283百万円となりました。

(百万円)

	2025年2月期第1四半期		2026年2月期第1四半期		前期比率	
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)	増減	率 (%)
飲食サービス	666	70.6	662	70.0	△4	△0.7%
コンテンツ企画サービス	277	29.4	283	30.0	+6	+2.3%
合計	943	100.0	945	100.0	+1	+0.2%

貸借対照表 (B/S)

(千円)	前事業年度 (2025年2月)	当第1四半期 (2025年5月)	増減
資産の部			
流動資産	670,587	772,732	102,145
現金及び預金	317,237	342,363	25,126
売掛金	253,319	333,683	80,364
原材料及び貯蔵品	18,977	18,904	△73
前払費用	29,676	29,379	△296
未収入金	16,849	7,002	△9,846
1年内回収予定の差入保証金	11,151	11,151	0
その他	23,375	30,246	6,870
固定資産	403,885	406,672	2,787
有形固定資産	79,535	82,858	3,322
建物	69,430	69,838	407
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	10,104	13,020	2,915
無形固定資産	161	126	△35
投資その他の資産	324,188	323,687	△500
繰延資産	—	—	—
資産合計	1,074,472	1,179,404	104,932

	前事業年度 (2025年2月)	当第1四半期 (2025年5月)	増減
負債の部			
流動負債	477,889	575,485	97,595
固定負債	98,874	98,545	△329
負債合計	576,764	674,030	97,265
純資産の部			
株主資本合計	496,707	504,374	7,666
新株予約権	1,000	1,000	0
純資産合計	497,708	505,374	7,666
負債純資産合計	1,074,472	1,179,404	104,932



04

トピックス

トピックス

当第1四半期総括

- 飲食サービスにおいては、お客様のライフスタイルに合わせた季節商品の展開と合わせ、既存店において、設備投資による増席、貸切パーティーの獲得等による客数の向上に成功した結果、既存店前年比を越える結果となりました。
- コンテンツ企画サービスにおいては、前事業年度に運営受託店舗が1店舗追加され、またキャラクターコンテンツの運営受託店舗のインバウンド需要の増加により、売上が上がることによる受託費が増加した結果、利益において増加要因となりました。

引き続き、当社におきましては、

「To Entertain People～より多くの人々を楽しませるために～」という企業理念のもと、「食で好きをもっと楽しく」の実現を経営方針として掲げ、飲食サービスの健全な成長とコンテンツ企画サービスの拡大を実施してまいります。

飲食サービス

既存店売上高比 *

103.4%

2025年2月期比

既存店客数 *

104.4%

2025年2月期比

*「既存店」は飲食サービスのうち
期間限定コラボカフェ実施を除く

コンテンツ企画サービス

キャラクターコンテンツ店舗

客数増

10%

2025年2月期比

新規（前事業年度）の運営受託契約

締結による利益増

9.4%

2025年2月期比

その他トピックス

当第1四半期に実施した期間限定コラボカフェにおいて、期間中の予約可能総席数 約9,000席に対し、予約開始初日で総席数を上回るお申し込みをいただき、ご好評をいただきました。

事業トピックス：既存事業の高収益体質化（集客強化）

飲食サービス

集客強化施策 / コスト対策
 ~ブランド強化、お客様への新しい食体験価値を提供するメニュー改正~

実施店舗



ブランドコンセプトに立ち返り、メニュー数を増加！各国をイメージした多国籍料理を多数導入。
 お客様の目の前でステーキに火を入れて仕上げる“テーブルパフォーマンス”、金魚鉢のような大きなグラスに注がれた迫力のパンチボウルなど、五感で楽しめる『驚きと楽しみに満ちた食体験』をお届けしてまいります。



■写真上部
 まるで大きな金魚鉢のようなBIGグラスにたっぷりのドリンクはパーティーにぴったり！
 商品名：B.I.G Crazy Punch Bowl 他

事業トピックス：既存事業の高収益体質化（集客強化）

飲食サービス

設備修繕 / 家具入替 を実施
 「業務効率向上」 「お客様満足度向上」 「ブランド 価値向上」

実施店舗



海沿いのキコリ食堂ではテラス改修工事にあわせ、カウンター席増席（テラス席**15%**増）を実施し、また急な悪天候時でもお楽しみいただけるように防雨防風カーテンを設置いたしました。その結果、2025年5月度においては雨天営業日が多くあったものの、売上高は前年比**104.8%**と好調に推移いたしました。

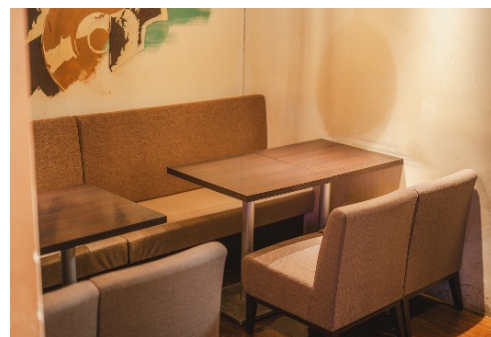


実施店舗



kawara CAFE&DINING横浜店では老朽家具、照明家具の入れ替えを実施いたしました。常連のお客様やご家族連れも多い店舗のため、安心して快適に過ごしていただける環境整備に取り組みました。

ブランド価値と店舗オペレーションの両面を考慮した家具を選定し、動線確保における業務効率化も図っております。



事業トピックス：期間限定コラボレーションカフェ実施

コラボレーションカフェ

施設内ミュージアムのイベントと連動した「コラボレーションカフェ」の開催

実施店舗



なんばパークスミュージアムにて実施された展覧会
 「生誕20周年記念 銀魂展 ～はたちのつどい～」と連動したコラボカフェ企画
「GINTAMA 20th ANNIVERSARY EXHIBITION COLLABORATION CAFE」

作品の印象的なエピソードや世界観から着想を得たオリジナルメニューを開発し、ファンの記憶に残る体験価値を提供。展覧会来場者がそのまま立ち寄れる動線設計により、多くのファンに作品世界を拡張体験いただける場となりました。



※画像はイメージです。
 © 空知英秋/集英社

事業トピックス：期間限定コラボレーションカフェ実施

コラボレーションカフェ

当社常設コラボカフェ店舗での「コラボレーションカフェ」の開催

実施店舗



「ゆるキャン△×コウペンちゃん」との初のコラボレーションカフェを開催！

あfろ先生による人気漫画を原作としたアニメ『ゆるキャン△シリーズ』×
 イラストレーターのるるてあさんが描くキャラクター「コウペンちゃん」
 人気作品の世界観が融合した限定イラストに加え、バイクやコウペンちゃんのぬいぐるみなど大型展示も実施。
 作品世界に没入できる空間を演出し、幅広い層のお客様にご来店いただきました。





05

今後の取り組み

今後の取り組み①

～事業の成長戦略～

当社は今後、飲食サービスおよびコンテンツ企画サービスにおいて、さらなる成長と収益力の強化を目指して、以下の取り組みを進めてまいります。

飲食サービス

既存店舗においては、家具や設備への投資を通じて、お客様満足度の向上を図り、ブランドの価値をさらに高めてまいります。さらに、既存ブランドにおける新規出店計画を推進し、既存ブランドの更なる拡大を目指します。加えて、新業態の開発に向けたプロジェクトチームを立ち上げ、事業の多角化と新たな成長機会の創出に取り組んでまいります。

コンテンツ企画サービス

IPと連動したコラボレーションカフェでは、物販の内製化を進めることで収益構造を転換し、キャッシュポイントを自社に集約していきます。さらに、これまでの経験を活かし、他社やグループ会社への展開を強化し、事業の拡大を目指します。

飲食サービス

既存店に集中投資で、成長をブースト。
設備・内装の刷新とDX推進で、
店舗価値を最大化します。



成長に向けての新業態開発
プロジェクトの開始

既存ブランドの出店は、
物件状況を見極めながら継続中

トップラインを引き上げ、
更なる収益向上へ

コンテンツ企画サービス

■コラボレーションカフェ

物販の内製化により収益構造を転換し、
キャッシュポイントを自社に集約

IPコンテンツと連動した企画を
自社店舗以外へ提案
(グループ会社含めて他社との協業)

■プロデュース (運營業務受託)



運営受託元との協業深化による
新規展開の推進

IP連動による収益領域のさらなる
成長を推進

今後の取り組み②

～その他～

当社では、事業の持続的な成長を目指し、過去から取り組んでいる社内研修制度

「SLDアカデミー」をさらに加速させてまいります。

スローガンである「共に学び、共に育つ—“共育”」を掲げ、本部を含む各部のプロフェッショナルが講師として参画し、社員・アルバイトスタッフを一丸となって巻き込み、組織全体の成長を促進します。

これにより、事業の成長を加速させると共に、より強固な組織づくりを目指します。

さらに、全社を挙げて「SDGs」の取り組みを本格的に推進し、新入社員を中心に持続的な成長を実現する新規事業の創出に注力します。

この取り組みは、社会的責任を果たすと共に、企業価値を一層高め、事業成長に繋げる重要なステップとなると確信しています。

SLDアカデミー（社内研修制度）



共に学び、共に育つ“共育”を推進。
過去最多18コンテンツの研修で
人材育成を強化し、
組織全体の成長力を底上げ

SDGsの取り組み



SDGsの視点から未来を設計
サステナビリティと企業価値の両立
を目指す新たな挑戦を開始



今年の新卒メンバーが中心となり、
プロジェクトチームが発足しました。
当社の未来を拓き、持続可能な成長へと
繋がる新規事業の創出を目指します。

本資料の 取り扱いについて

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。

IRに関するお問い合わせ

株式会社エスエルディー 人事総務部

TEL 03-6866-0245

<https://www.sld-inc.com/>