

2026年2月期 第2四半期 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10月15日



目次

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 2026年2月期第2四半期決算概要
- 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8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。

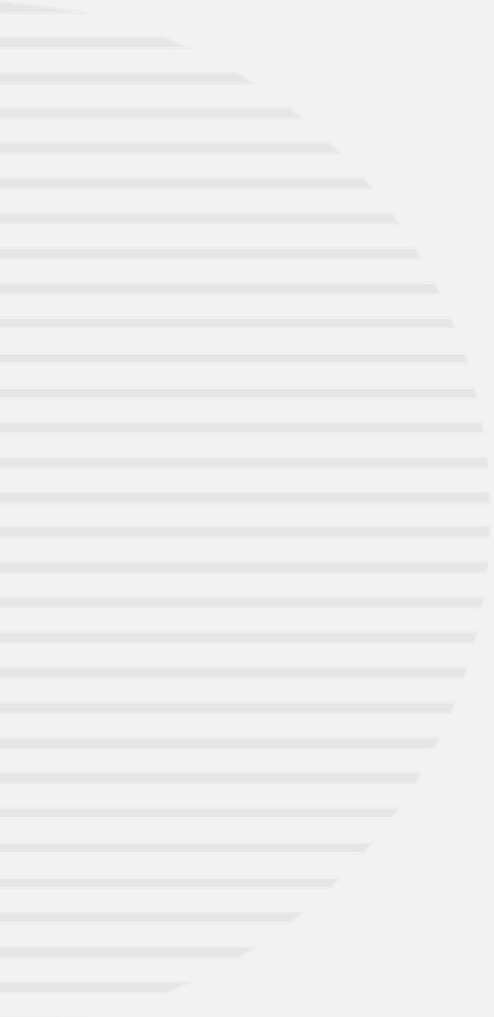
グラフィック制作

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2四半期決算概要

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、食料品等の物価高により個人消費は節約志向の傾向が強まり、米国の関税引き上げや国際紛争の影響による懸念が高まっており、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

既存店のグランドメニューリニューアルを実施、また季節毎にお客様のライフスタイルに合わせた魅力的な商品を提供することで、お客様の来店動機の創出に努めてまいりました。その結果、当サービスの売上高は1,297百万円となりました。

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565百万円となりました。

売上高

1,862百万円

前年度比 $\Delta 2.3\%$

営業利益

89百万円

前年度比 $\Delta 9.3\%$

飲食サービス

1,297百万円

前年度比
 $\Delta 4.7\%$

売上構成比
69.7%

コンテンツ企画サービス

565百万円

前年度比
+3.7%

売上構成比
+30.3%

損益計算書(P/L)

当第2四半期累計期間における業績は、

- ・売上高1,862百万円(前期比2.3%減)
- ・営業利益89百万円(前期比9.3%減)
- ・経常利益93百万円(前期比5.2%減)

と減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。

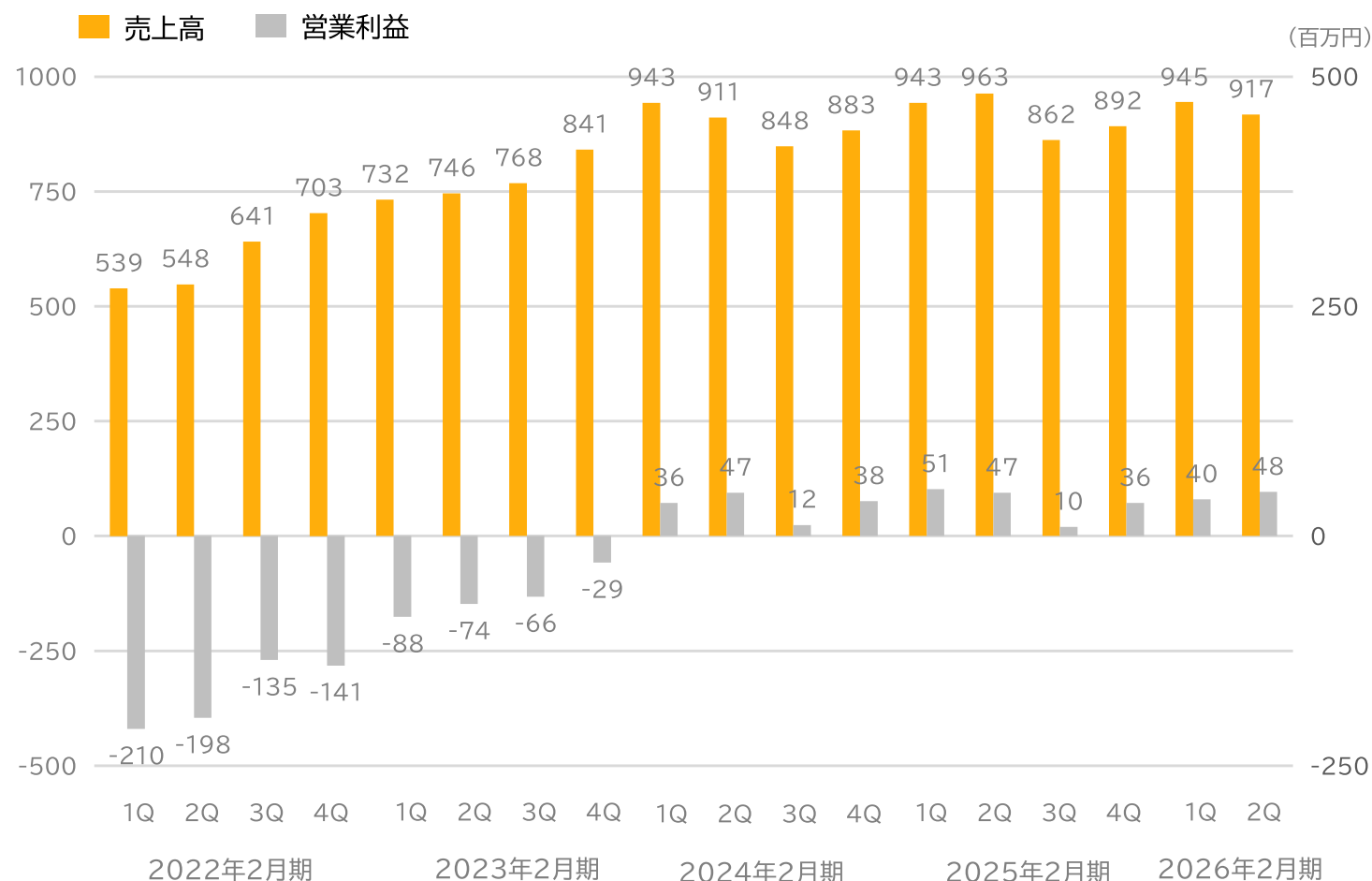
これらの投資は、顧客体験の向上や中長期的な収益力強化につながるものと考えており、引き続き企業価値の向上に取り組んでまいります。

(百万円)	2025年 2月期	2026年2月期					前期比率
	第2四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	
売上高	1,906	945	1,862	—	—	—	△2.3%
営業利益	98	40	89	—	—	—	△9.3%
経常利益	98	40	93	—	—	—	△5.2%
当期純利益	95	39	82	—	—	—	△14.0%

売上高・営業利益の 四半期推移

当第2四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、グランドメニューのリニューアル、魅力的な季節商品の展開、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2四半期累計期間において、売上高は前期比99.8%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、グランドメニューのリニューアル、季節毎に魅力的な商品を提供し、来店動機の創出、体験価値向上を当該四半期も推進してまいりました。一方で、短期的なコラボレーションカフェにおいては、優良コンテンツを見極め実施を進めており、前年同期比では実施件数は減少しております。

これらの結果、当第2四半期において、当サービスの売上高は1,297百万円となりました。

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、売上高は前年を超えることが出来ました。

これらの結果、当第2四半期において、当サービスの売上高は565百万円となりました。

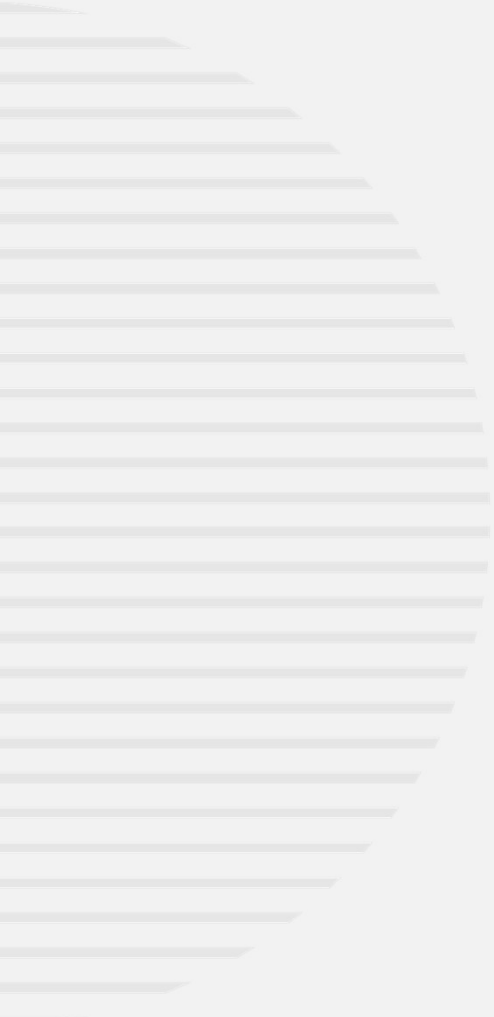
(百万円)

	2025年2月期第2四半期		2026年2月期第2四半期		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	1,361	71.4	1,297	69.7	△64	△4.7%
コンテンツ企画サービス	545	28.6	565	30.3	+20	+3.7%
合計	1,906	100.0	1,862	100.0	△44	△2.3%

貸借対照表(B/S)

(千円)	前事業年度 (2025年2月)	当第2四半期 (2025年8月)	増減
資産の部			
流動資産	670,587	818,478	147,891
現金及び預金	317,237	328,955	11,717
売掛金	253,319	347,361	94,042
原材料及び貯蔵品	18,977	17,087	△1,890
前払費用	29,676	19,914	△9,762
未収入金	16,849	48,030	31,181
1年内回収予定の差入保証金	11,151	28,589	17,438
その他	23,375	28,539	5,164
固定資産	403,885	380,450	△23,434
有形固定資産	79,535	74,559	△4,976
建物	69,430	56,280	△13,150
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	10,104	18,279	8,174
無形固定資産	161	91	△69
投資その他の資産	324,188	305,799	△18,388
繰延資産	—	—	—
資産合計	1,074,472	1,198,929	124,457

	前事業年度 (2025年2月)	当第2四半期 (2025年8月)	増減
負債の部			
流動負債	477,889	563,326	85,437
固定負債	98,874	88,569	△10,305
負債合計	576,764	651,896	75,132
純資産の部			
株主資本合計	496,707	547,033	50,325
新株予約権	1,000	—	△1,000
純資産合計	497,708	547,033	49,324
負債純資産合計	1,074,472	1,198,929	124,457



04

トピックス

トピックス

当第2四半期総括

- 飲食サービスにおいては、グランドメ
ニューリニューアル、お客様のライフスタイルに合わせた魅力的な季節商品の展開と
合わせ、既存店においては引き続き設備
投資を実施し、安心して飲食を楽しめる空間
を提供してまいりました。その結果客単
価の向上に成功し、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料が増加した結
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 *

101.7%

2025年2月期比

既存店客単価 *

101.1%

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

15%

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

16%

2025年2月期比

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



『バルなの？大衆居酒屋なの？いいえ、どっちもです。』お肉を軸にいいとこどりのメニューラインナップ。趣向のアレンジを凝らした肉料理をワインとともに楽しめるバルメニュー。これだ！、と鎮く定番から肉の本気を魅せる逸品まで、お酒のすすむ正解つまみがり揃う居酒屋メニュー。その日の気分でさまざまな肉料理を楽しめ、お客様に『驚きと楽しみに満ちた食体験』を提供してまいります。



- 写真左上:バルメニュー
- 写真左下:居酒屋メニュー
- 写真右上:生搾りソー

お肉とお酒のペアリングをお楽しみいただけます。

■写真上部
特製のタレにじっくりと漬け込んだ豚レバーを注文ごとに小鍋で作り上げ、スタッフが目の前で仕上げる、“魅せる”一品です。
商品名:レバ煮う玉

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



お客様ニーズを捉え、食の体験価値を向上する各店舗の夏メニューが続々と登場！
#802 CAFE&DINERのコンセプトは友達の部屋に遊びに来たようなアットホームな空間で、美味しい料理と心地よいおもてなしを楽しめる「1 Room CAFE&DINER」。今年の夏はアジアンをテーマに遊びに来てくれた友人(お客様)をおもてなしいたしました。



■まるで雑誌のようなおしゃれなメニューブックもブランドコンセプトを表現しています。

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

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



ウルトラヒーローズEXPO 2025 サマーフェスティバル開催を記念した
ウルトラマン コラボカフェが登場！

約60年の歴史を持つウルトラマンを題材に円谷プロ様との2度目の取組としてコラボカフェを実施。
Kato Shinji氏のアートと出汁を注いで怪獣を倒すなどの物語性ある体験型メニューを展開し、多くのファンに作品世界を
拡張体験いただける場を提供いたしました。



その他トピックス:サステナビリティへの取り組み

「新卒SDGsプロジェクト」が始動。
「すみだcoffeeloopプロジェクト」への参画を開始。

新卒SDGsプロジェクト

本プロジェクトは、今期入社の新卒社員がSDGs(持続可能な開発目標)について体系的に学び、社会課題の本質を見極めながら、新たな事業アイデアを自らの手で創出・提案していくものです。
当第2四半期においてはSDGs17の目標と169のターゲットを基礎から学びつつ、各自・グループで関心のある分野について独自に調査。社内外のメンターと連携しながら、チームごとに社会課題を起点とした事業プランを考えるワークショップを実施いたしました。



すみだcoffeeloopプロジェクト

アサヒユウアス株式会社が主催し、「墨田区資源循環・地域連携促進補助事業」として2023年12月に開始された本プロジェクトにkawara CAFE&DINING錦糸町店(墨田区)が参画いたしました。
coffeeloopプロダクトとして、店内でお客様へお冷を提供するカップと、店頭販売用のタンブラー・マイボトルをご用意。コーヒーという日常的な商材を通じて、地域社会・環境・経済の好循環を生み出すことを本プロジェクトを通して目指しています。



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
目指す新卒社員の新たな挑戦



今後も、若手人材の成長と社会への価値
提供を両立する持続可能な事業活動を通
じて、中長期的な企業価値の向上を目指
してまいります。

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/>