

# 2026年2月期 第3四半期 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  
2026年1月14日

**SLD**  
SLD ENTERTAINMENT INC.



# 目次

- 01 会社概要**
- 02 事業内容**
- 03 2026年2月期第3四半期決算概要**
- 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』

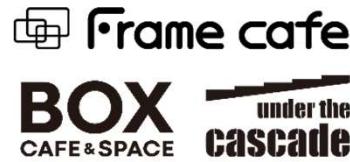


「食」×「コンテンツ」をテーマに掲げた店舗を  
関東、東北、東海、近畿及び九州地域の繁華街エリアを中心に展開  
2025年11月末時点で10ブランド、24店舗展開(すべて直営店)

## ■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・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3四半期決算概要

# 決算サマリー

長引き物価上昇の中、所得環境の改善により景気は緩やかな回復基調で推移推移したものの、国際紛争や新政権による経済政策が与える経済や物価等への影響について、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

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、また季節毎の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1,855百万円となりました。

## 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、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を維持、またコラボカフェにおける物販の内製化によって収益性の向上を実現した結果、当サービスの売上高は908百万円となりました。

### 売上高

**2,763百万円**

前年度比 △0.2%

### 営業利益

**94百万円**

前年度比 △12.7%

#### 飲食サービス

**1,855百万円**

前年度比  
△6.3%

売上構成比  
67.1%

#### コンテンツ企画サービス

**908百万円**

前年度比  
+15.0%

売上構成比  
32.9%

# 損益計算書(P/L)

当第3四半期累計期間における業績は、

- ・売上高2,763百万円(前期比0.2%減)
- ・営業利益94百万円(前期比12.7%減)
- ・経常利益98百万円(前期比8.2%減)

と減収減益となりました。

今期予算に織り込んでいた直営店舗1店舗の入居施設の建替えに伴う定期建物賃貸借契約満了による退店、閉店に伴う店舗運営業務受託店舗1店舗の契約満了など、予期せぬ退店が2店舗発生しました。

これによる減収減益の影響を、他店舗への顧客誘導、優良コンテンツとのコラボレーションカフェの実施、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コスト面の取り組みを継続することで、引き続き影響の最小化に努めてまいります。

	(百万円)	2025年2月期		2026年2月期				前期比率
		第3四半期	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		2,769	945	1,862	2,763	—	—	△0.2%
営業利益		108	40	89	94	—	—	△12.7%
経常利益		107	40	93	98	—	—	△8.2%
当期純利益		103	39	82	86	—	—	△16.5%

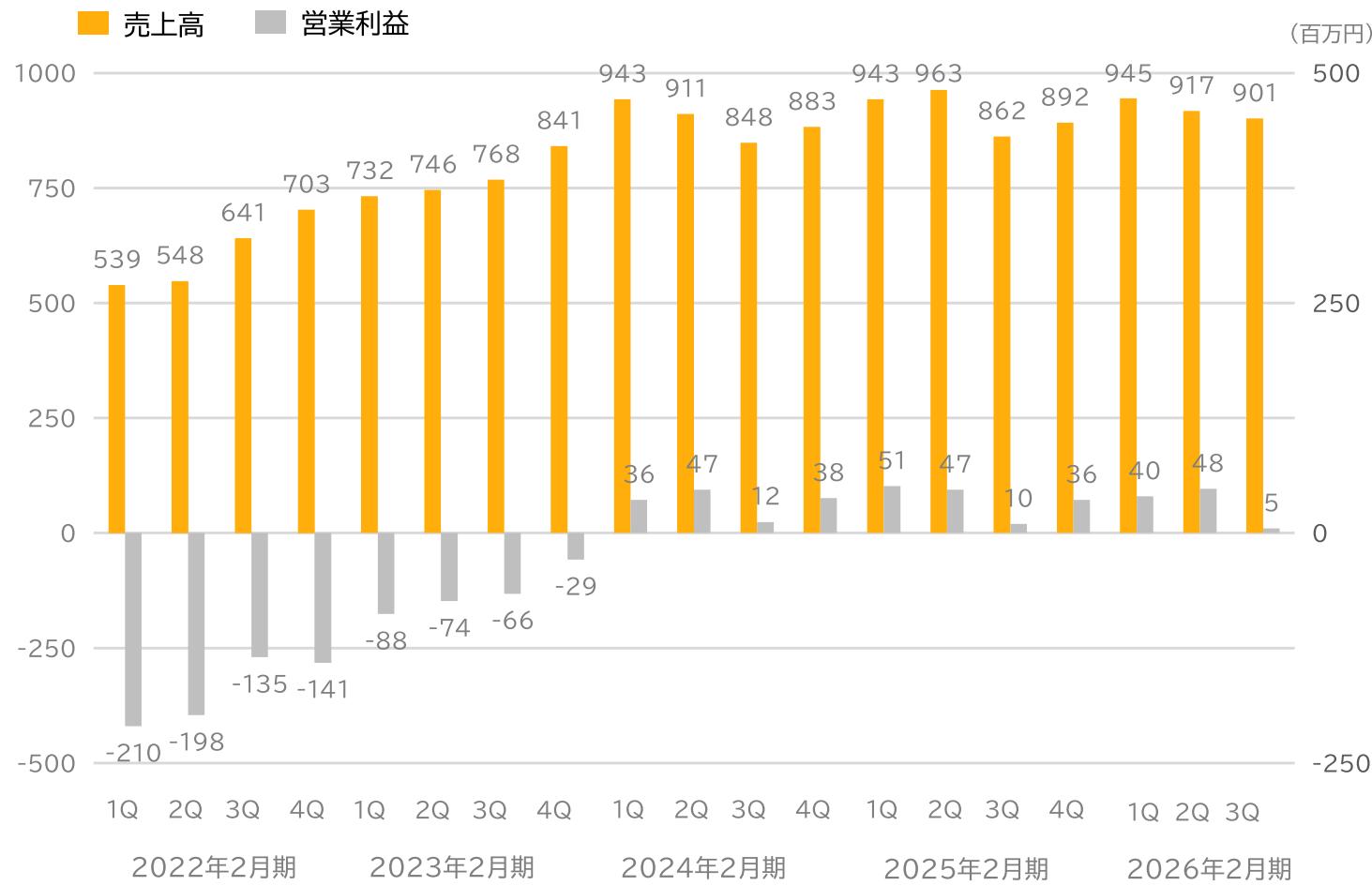
# 売上高・営業利益の四半期推移

当第3四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、既存店においては、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けました。

またコンテンツ企画サービスにおいては、コラボカフェにおける物販の内製化を実施し、キャッシュポイントを自社に集約、収益性の向上を実現いたしました。

一方で、今期予算に織り込んでいた直営店舗1店舗の入居施設の建替えに伴う定期建物賃貸借契約満了による退店、また閉店に伴う店舗運営業務受託店舗1店舗の契約満了など、予期せぬ退店が2店舗発生しました。

これらの結果、当第3四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、季節毎の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。また、短期的なコラボレーションカフェにおいては、当第3四半期において大型優良コンテンツの実施が実現できました。

これらの結果、当第3四半期において、当サービスの売上高は1,855百万円となりました。

## 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、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を維持、またコラボカフェにおける物販の内製化によって収益性の向上を実現したことで、売上高は前年を越えることが出来ました。

これらの結果、当第3四半期において、当サービスの売上高は908百万円となりました。

(百万円)	2025年2月期第3四半期		2026年2月期第3四半期		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	1,979	71.5	1,855	67.1	△123	△6.3%
コンテンツ企画サービス	789	28.5	908	32.9	+118	+15.0%
合計	2,769	100.0	2,763	100.0	△6	△0.2%

# 貸借対照表(B/S)

(千円)	前事業年度 (2025年2月)	当第3四半期 (2025年11月)	増減
<b>資産の部</b>			
<b>流動資産</b>	<b>670,587</b>	<b>757,403</b>	86,816
現金及び預金	317,237	277,968	△39,269
売掛金	253,319	375,476	122,157
原材料及び貯蔵品	18,977	21,024	2,047
前払費用	29,676	37,311	7,635
未収入金	16,849	12,594	△4,255
1年内回収予定の差入保証金	11,151	11,151	0
その他	23,375	21,876	△1,499
<b>固定資産</b>	<b>403,885</b>	<b>402,444</b>	△1,441
有形固定資産	79,535	84,787	5,252
建物	69,430	59,934	△9,496
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	10,104	24,852	14,748
無形固定資産	161	56	△105
投資その他の資産	324,188	317,600	△6,588
<b>繰延資産</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	—
<b>資産合計</b>	<b>1,074,472</b>	<b>1,159,848</b>	85,376

(千円)	前事業年度 (2025年2月)	当第3四半期 (2025年11月)	増減
<b>負債の部</b>			
<b>流動負債</b>	<b>477,889</b>	<b>518,885</b>	40,996
固定負債	98,874	90,101	△8,773
<b>負債合計</b>	<b>576,764</b>	<b>608,986</b>	32,222
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	496,707	550,861	54,154
新株予約権	1,000	—	△1,000
<b>純資産合計</b>	<b>497,708</b>	<b>550,861</b>	53,154
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,074,472</b>	<b>1,159,848</b>	85,376

04 トピックス

# 事業トピックス:既存事業の高収益体质化(集客強化)

飲食サービス

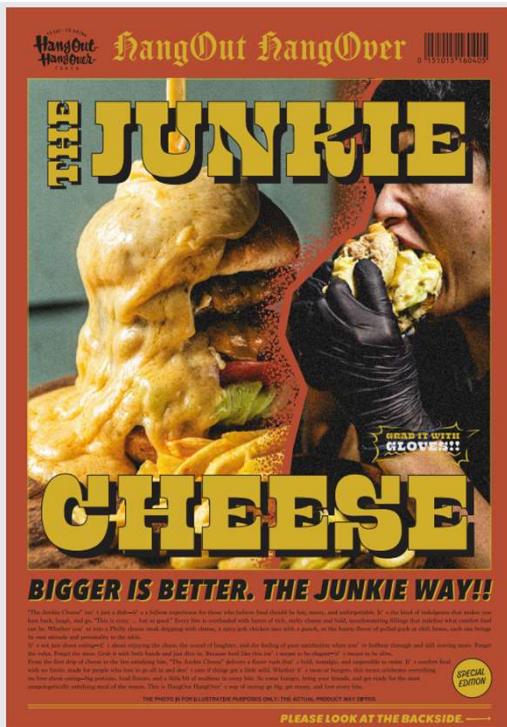
集客強化施策 / 体験価値向上 施策

~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~

実施店舗



チーズソースへディップして豪快にかぶりつく。背徳感と満足感が得られる体験型メニューが登場！  
 第1四半期にグランドメニュー改正を行なったHangOut HangOverの看板商品、タコスがリニューアル！  
 お客様に手袋をつけてただき、タコスを豪快にチーズソースへディップいただく商品です。  
 インフルエンサーマーケティング施策を実施したところ、SNSでも大きな反響を呼び、月間の想定販売数を大きく上回りお客様の来店動機につながりました。今後も『驚きと楽しみに満ちた食体験』を提供してまいります。



■写真上:ジャンキーチーズタコス(3P)  
 2,500円(税抜)  
 8種類あるオリジナルタコスから3種類  
 お選びいただけます。



たっぷりのチーズソースに『ディップ』して食べる、背徳感×満足感×幸福感のトリプルコンボの最強タコス！  
 グローブで豪快にかぶりつけ！

# 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  
 「堀越耕平『僕のヒーローアカデミア』原画展」と連動したコラボカフェを開催！

印象的なエピソードから着想を得たオリジナル飲食メニューを開発し、味覚と視覚で物語を楽しめる空間、体験価値を提供。  
 撮影可能なスタンディ等の装飾を設け、展覧会鑑賞後も作品世界の余韻を楽しめる空間演出を行いました。



# 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



TVアニメ『薬屋のひとりごと』調合茶房コラボカフェ東名阪3大都市で開催！

お客様自身でスパイスを挽く演出や、湯の中で花が開く工芸茶など、「味わう」とどまらない五感で作品世界に参加できる体験型カフェを展開。また、醤油を注ぐと名台詞が浮かび上がる豆皿など、作中モチーフを日常で楽しめるオリジナルグッズの物販も実施し、作品世界の拡張体験を提供しました。



## 事業トピックス:既存店の店名変更によるブランド統一の実施

店名変更の実施



2025年10月24日にPRIリリースさせていただきましたとおり、atari CAFE & DINING 池袋PARCO店・kawara CAFE & KITCHEN 名古屋PARCO店の店名を『Collabo\_Index(コラボスペースインデックス)』に変更いたしました。

新店舗名	旧店舗名	所在地	変更日
Collabo_Index 池袋 PARCO 店	atari CAFE & DINING 池袋 PARCO 店	東京都豊島区南池袋 1-28-2 池袋 PARCO 8 階	2025 年 10 月 24 日
Collabo_Index 名古屋 PARCO 店	kawara CAFE & KITCHEN 名古屋 PARCO 店	愛知県名古屋市中区栄 3-29-1 名古屋 PARCO 南館 5 階	2025 年 10 月 31 日

コンテンツ企画サービスの中核を担うコラボレーションカフェ事業において、店舗ブランド名の統一を図り、『Collabo\_Index』ブランドにおいては東名阪の3拠点となりました。

IPホルダーに対してはよりブランド価値を高め、そのコンテンツのファンに向けては満足度を向上させることで、中長期的な収益基盤の確立と、IPコンテンツビジネスのさらなる成長を目指してまいります。

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、設備投資を通じて、お客様満足度の向上を図るとともに、SNSなど幅広く販促を強化し、ブランドの価値をさらに高めてまいります。

さらに、2025年12月にオープンいたしました新業態『CheeseTable-carnival-』は順調な立ち上がりとなりました。当該ブランドをさらに磨き上げ、継続的な出店を検討してまいります。

### 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、物販の内製化を継続的に実施し、会期終了後の物販EC販売を行うことで、引き続きキャッシュポイントを自社に集約していきます。さらに、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



2025年12月OPENの新業態好調。  
ブランドを磨き上げ、更なる出店へ



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

物販の内製化の継続、会期終了後の  
物販EC販売の開始予定  
引き続き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(運営業務受託)



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

## 【CheeseTable-carnival- コピス吉祥寺店 NewOpen】

12月5日(金)に吉祥寺エリア初出店！



### 既存店との差別化と位置付け

- 既存店:新宿・池袋などターミナル駅での展開 / ビル空中階
- 新店 :生活拠点都市 / 商業施設

### 地域密着型コンセプト

- 武蔵野市産野菜など地産地消を取り入れたメニュー展開
- デリカテッセンやテイクアウトなど、地域に根ざした“日常使い”と”特別感の両立

### ポップオーバー食べ放題

- 様々な料理との相性がよく、強みである『Cheese』やソースを最後まで楽しめる汎用性
- 店内で丁寧に焼き上げることで、満足度や体験価値を向上

## 今後の取り組み②

～事業の成長戦略～

当社は、2025年12月5日(金)にチーズ専門店「CheeseTable-carnival- コピス吉祥寺店」をオープンいたしました。

新宿・池袋に展開をしている、女性を中心とした人気の当社主力ブランド”CheeseTable”の姉妹店です。

### ブランドコンセプト

テーマは“祝祭(カーニバル)”。彩りや香り、音や食べ方。様々な工夫を添えて、五感で楽しめるお料理の数々をご用意。大切な方のお祝いなど特別な日はもちろん、日常の何気ないお食事でさえも少し特別な祝祭に変えてお届けいたします。

### 今後の見通し

2025年12月5日(金)にオープン以来、非常に多くのお客様にお越しいただけ、足元は順調な立ち上がりとなっております。当該ブランドをさらに磨き上げ、今後の継続的な出店を検討してまいります。

## 今後の取り組み③

～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。

当第3四半期においては、ワイナリー見学、AI活用研修など体験型研修や世の中の関心の高い研修を実施してまいりました。

引き続き、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。

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/>