

2027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

2026年7月14日



目次

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 2027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(2026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:137名 アルバイト:825名 (2026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
 2026年2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。

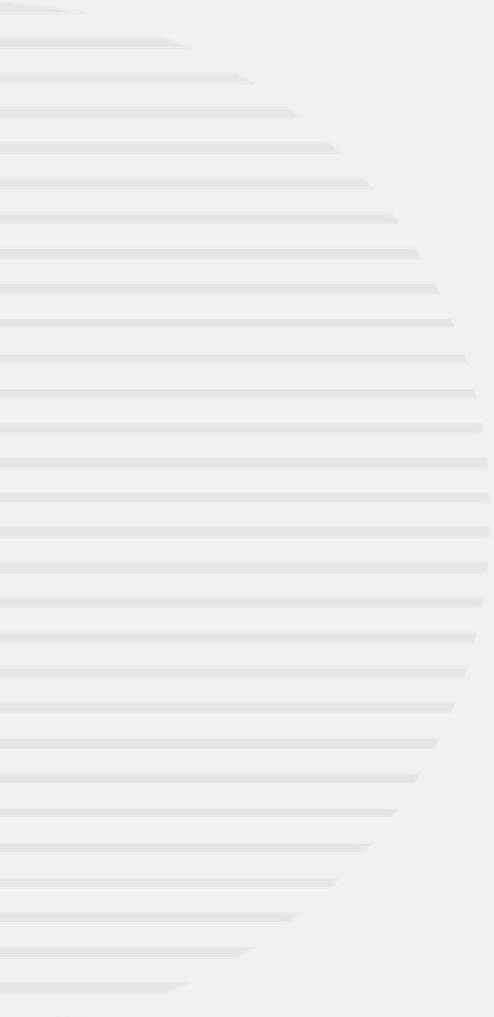
グラフィック制作

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

2027年2月期第1四半期決算概要

決算サマリー

所得雇用環境の改善や新政権発足後の物価高対策等により緩やかな回復基調で推移したものの、円安傾向が続く為替市場や不安定な国際情勢等が経済や物価等へ与える影響において、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複数拠点にて実施し、また季節毎の魅力的な商品の提供に合わせ、SNSマーケティングなどの販促施策を講じることで、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640百万円となりました。

コンテンツ企画サービス

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しましたが、一部運営受託店舗の改装等による休業ならびに1店舗の店舗運営業務受託契約終了の影響がありました。その結果、当サービスの売上高は238百万円となりました。

売上高

878百万円

前年同期比 $\Delta 7.0\%$

営業利益

24百万円

前年同期比 $\Delta 40.3\%$

飲食サービス

640百万円

前年同期比
 $\Delta 3.3\%$

売上構成比
72.8%

コンテンツ企画サービス

238百万円

前年同期比
 $\Delta 15.8\%$

売上構成比
27.2%

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878百万円(前年同期比7.0%減)
 - ・営業利益24百万円(前年同期比40.3%減)
 - ・経常利益25百万円(前年同期比38.8%減)
- となりました。

一部店舗の外部要因による休業が発生したことに加え、原材料費の高騰、最低賃金改定に伴う人件費比率の上昇などの要因により営業利益が前期比を下回る結果となりました。

今後は、「販促費や管理システムなどデジタル施策の最適化」や「付加価値向上に伴うプライシング戦略の刷新」、また「水光熱費の全店舗最適化」などの利益創出の取り組みを強く推進することで、引き続き収益性向上に努めてまいります。

(百万円)

	2026年 2月期	2027年2月期					前年同期比
	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	通期	
売上高	945	878	—	—	—	—	△7.0%
営業利益	40	24	—	—	—	—	△40.3%
経常利益	40	25	—	—	—	—	△38.8%
当期純利益	39	23	—	—	—	—	△40.0%

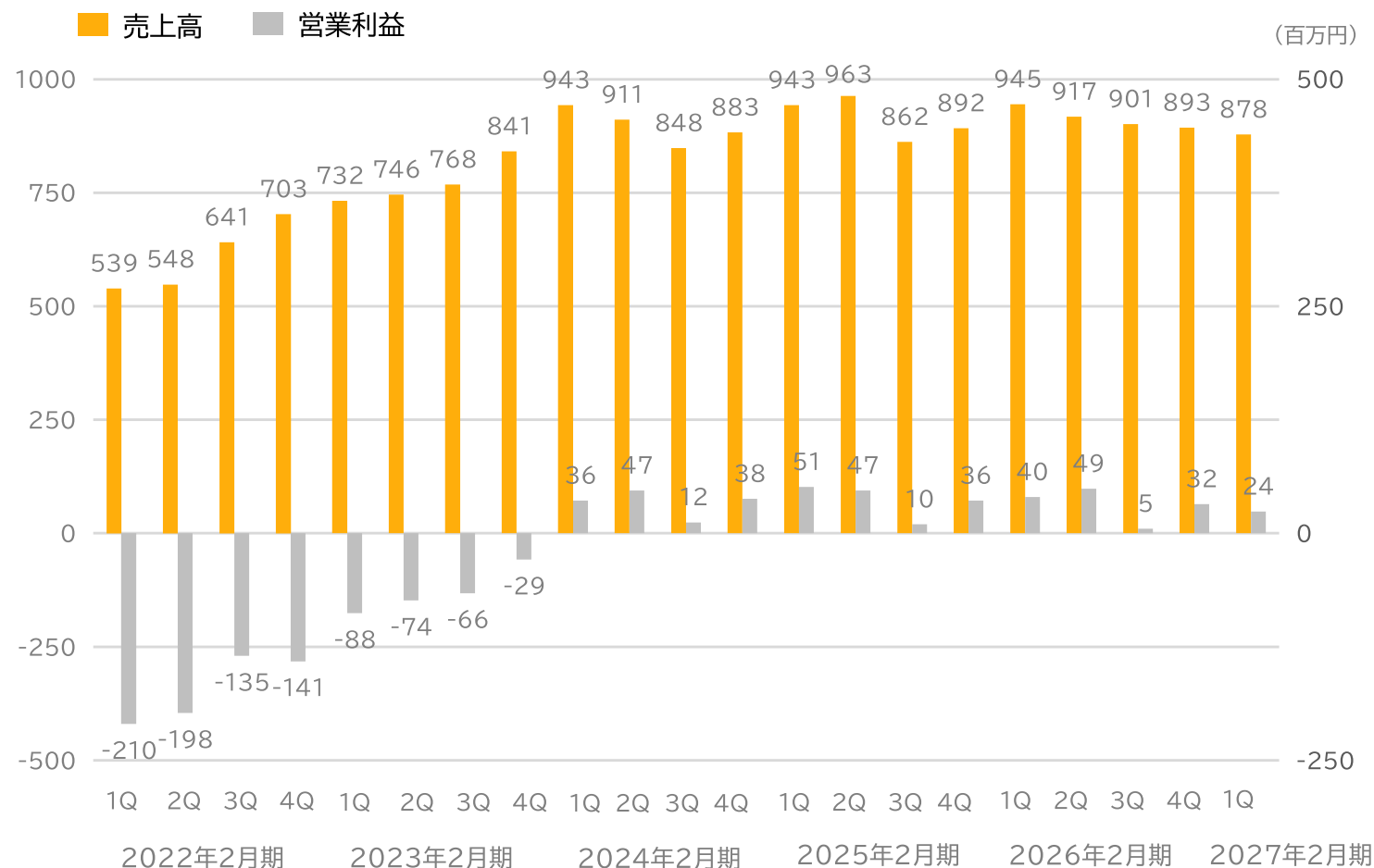
売上高・営業利益の 四半期推移

当第1四半期累計期間は、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複数拠点にて実施し、既存店においては、魅力的な季節商品の提供に合わせ、SNSマーケティングなどの販促施策を講じることで、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。

コンテンツ企画サービスにおいては、IPの魅力を最大限に引き出すコラボカフェを企画いたしました。SNSを通じた集客施策を推進し、コアファン層はもちろんのこと、ライト層のファンのお客様の来店機会の創出に取り組みました。

一方で、店舗運營業務受託店舗2店舗の改装等に伴う店舗休業、また閉店に伴う店舗運營業務受託店舗1店舗の契約満了などが発生しました。

これらの結果、当第1四半期累計期間において、売上高は前年同期比93.0%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、優良コンテンツとのコラボレーションカフェを複数拠点にて実施し、また、季節毎の魅力的な商品の提供に合わせ、SNSマーケティング等販促施策を講じることで、お客様の来店動機の創出に努めてまいりました。

これらの結果、当第1四半期累計期間において、当サービスの売上高は640百万円となりました。

コンテンツ企画サービス

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し、また、IPの魅力を最大限に引き出すコラボカフェを企画、SNSを通じた集客施策を推進し、コアファン層はもちろんのこと、ライト層のファンのお客様の来店機会の創出に取り組んでまいりましたが、一部運営受託店舗の改装等による休業ならびに1店舗の店舗運営受託業務契約の終了の影響がありました。

この結果、当第1四半期累計期間における当サービスの売上高は238百万円となりました。

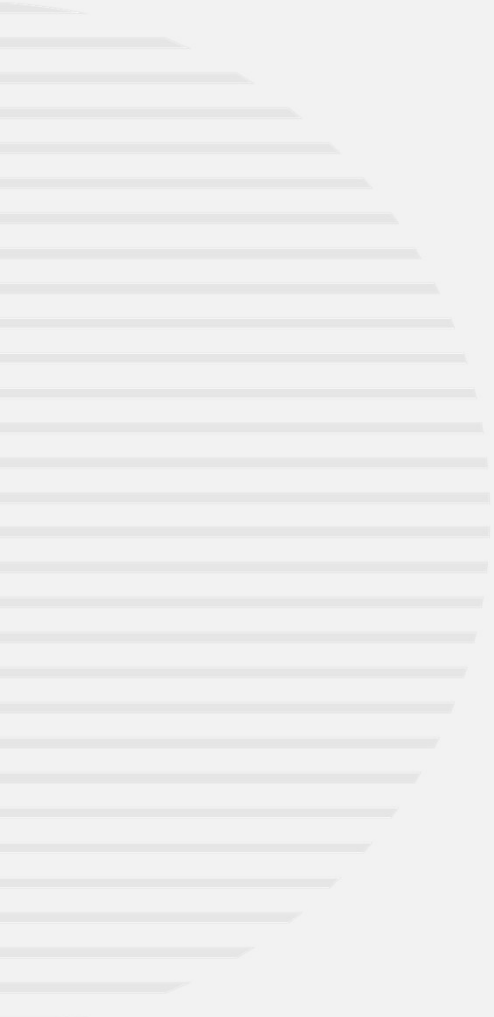
(百万円)

	2026年2月期第1四半期		2027年2月期第1四半期		前年同期比	
	売上高	構成比(%)	売上高	構成比(%)	増減	率(%)
飲食サービス	662	70.0	640	72.8	△22	△3.3%
コンテンツ企画サービス	283	30.0	238	27.2	△45	△15.8%
合計	945	100.0	878	100.0	△67	△7.0%

貸借対照表(B/S)

(千円)	前事業年度 (2026年2月)	当第1四半期 (2026年5月)	増減
資産の部			
流動資産	646,270	676,891	30,621
現金及び預金	224,393	308,685	84,292
売掛金	296,207	258,397	△37,810
原材料及び貯蔵品	24,231	21,894	△2,337
前払費用	32,107	28,068	△4,039
未収入金	24,093	6,594	△17,499
1年内回収予定の差入保証金	19,689	32,260	12,571
その他	25,548	20,989	△4,559
固定資産	360,981	331,849	△29,132
有形固定資産	68,394	63,341	△5,053
建物	45,776	42,921	△2,855
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	22,618	20,419	△2,199
無形固定資産	21	21	0
投資その他の資産	292,565	268,487	△24,078
資産合計	1,007,252	1,008,740	1,488

	前事業年度 (2026年2月)	当第1四半期 (2026年5月)	増減
負債の部			
流動負債	368,093	387,785	19,692
固定負債	87,032	77,043	△9,989
負債合計	455,126	464,829	9,703
純資産の部			
株主資本合計	552,125	543,911	△8,214
純資産合計	552,125	543,911	△8,214
負債純資産合計	1,007,252	1,008,740	1,488



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、SNSマーケティングなどの販促施策を講じることで、お客様の来店動機の創出に努めてまいりました。また、質の高いサービス提供にも努め、Google口コミ評価についても全社平均が上昇しております。
- コンテンツ企画サービスにおいては、一部運営受託店舗の休業があったものの、営業店舗においては引き続きインバウンド需要が増加いたしました。またコラボカフェ企画においても、IP権利元との信頼関係がより強固になったことで、店舗への送客・集客につながり、多くのお客様にコンテンツの世界観をお楽しみいただけました。

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 *

102.4%

2026年2月期 同期比

*新店舗 前期退店を除く既存店

インフルエンサー施策の実行によりランチ売上伸長を実現

215.5%*

*施策実施店舗2店舗のランチ売上伸長率

Google口コミ評価推移

3.65→3.80*

*2026年3月1日から5月31日時点での推移

コンテンツ企画サービス

コンテンツ受託店舗 売上高比 *

107%

2026年2月期 同期比

*休業店舗を除く既存店

ミュージアム連動コラボカフェ
予約開始3日目時点での予約数

8,500名*

*2会場の合計値

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 / 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



SNSで話題となった「ジャンキーチーズタコス」の進化系の【手袋グルメ】が新登場！
スタッフが豪快にばらまくポテト&ナチョスにタワーの上からドロドロと流れるチーズ！繊細な糸のような、そのチーズにディップしながらタコスを実践にお召し上がりいただく、パーティー感覚で楽しめる商品です。
昨年SNSでも大きな反響を呼び、当ブランドの看板商品にもなった手袋グルメの進化版が引き続き大きな話題となり、集客効果に繋がりました。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。



■【期間限定】進化系パーティータワータコス全7品コース
《ワンドリンク付》クーポン利用 4,000円(税込)/ 1名様
友達同士でワイワイ盛り上がる間違いなし！



■ジャンキーチーズタコス(3P)
2,500円(税抜)も引き続き好評販売中。
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。

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 / 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

ワイン 酒 場
GabuLicious

【ランチ限定 1,000円均一のスープパスタが新発売！】コスパとおいしさを兼ね備えランチ集客UPに貢献。
ワイン酒場GabuLicious2店舗にて、ランチタイム限定の1,000円で食べられるスープパスタの販売を開始いたしました。5種のスープパスタはどれも食欲をそそる魅力的な一皿。「飲み干せるスープ」をテーマにどれもランチタイムのおなかを満たすラインアップ。そして、スープを更にお楽しみいただけるように、+200円で「バケット&ガーリックトースト」を食べ放題でご提供。SNSで大きな反響を呼び、施策開始前比較でランチタイム売上伸長率が約215%となりました。



■ 1,000円均一価格の魅力的なスープパスタ
【炙りチーズとホロホロ肉のトマトソース】【ムール貝たっぷりのトマトクリームソース】【濃厚 半熟卵のカルボナーラ風】【4種きのこのクリームソース】【明太子と大葉の和風クリームソース】



■バケットまたはガーリックトーストが+200円で食べ放題に！
スープを最後までお楽しみいただけます。

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

「WIND BREAKER 5th ANNIVERSARY EXHIBITION」開催記念 コラボレーションカフェを実施

実施店舗



展覧会の開催を記念し、東京・大阪の2拠点でコラボレーションカフェを展開！

展覧会の核となるシーンをそのまま飲食体験に落とし込みめるよう、シーンの奥行きや没入感を強化。カフェ・飲食としての完成度を重視した商品開発を実現し、お越しいただいた多くのお客様にご満足いただける企画となりました。



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



『ブラック・ジャック』判断と選択が試されるコラボカフェが東名阪3大都市で開催！

※東京：2026年4月10日(金)～5月18日(月) / 名古屋・大阪：2026年4月17日(金)～5月25日(月)

選択次第で味や見た目が変わるメニューの数々。ひとつひとつの選択をカルテに書き込み、お客様のキャラクタータイプが判明。『どの選択をしても楽しい。けれど、他の選択も気になってしまう。』という見て食べるだけでないカフェ体験を企画いたしました。また『ブラック・ジャック』の世界を感じられるカフェオリジナルグッズの販売も実施、作品世界の拡張体験を提供しました。



©Tezuka Productions

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、ブランド力の強化に加え、CRM強化、デジタル施策などの最適化をはかり、さらなる集客向上を目指します。また、DX(飲食テック)活用による抜本的な生産性向上施策を推進し、ブランドの価値を高めると同時に、収益性の向上を目指してまいります。

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、AIおよび蓄積されたマーケティングデータの活用によるコンテンツ選定精度の高度化を目指します。属人的な判断ではなくデータドリブンな意思決定を実現することで、より再現性の高い成長モデルへのアップデートを実現します。

飲食サービス

CRM強化、デジタル施策で成長をブースト
DX推進での生産性向上を実現し、
収益性を最大化



2025年12月OPENの新業態も
ブランド力を磨き上げ、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

財務基盤

成長投資の推進にあたり、金融機関からの無担保・無保証による資金調達を実行済みです。財務の健全性を維持しながら、機動的な成長投資を継続してまいります。

コンテンツ企画サービス

■コラボレーションカフェ

AIおよび蓄積されたデータ活用による
実施コンテンツ選定精度の高度化、
IPホルダーとの強固なパートナーシップによる良質コンテンツの安定確保を目指し、再現性の高い成長モデルへのアップデートを実現

■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

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、前事業年度に新卒社員中心に取り組んでまいりました「SDGsプロジェクト」で素晴らしいアイデアが誕生しました。当該事業年度においては「動かすSDGs」として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。
過去最多コンテンツの研修で
人材育成とELTV向上を目指し、
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
目指す新卒社員のアイデアを具現化



「考えるSDGs」から「動かすSDGs」へ。誕生したアイデアをもとに、持続的な成長を実現する新規事業の創出にも注力いたします

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/>