

# 2020.2期 2Q 決算説明会資料

株式会社エスエルディー  
(3223)



# 前第2四半期からの変更点

## 決算期変更

- 前第2四半期累計期間:

2018年4月1日から2018年9月30日まで

- 当第2四半期累計期間:

2019年3月1日から2019年8月31日まで

# 2020.2期 2Q ハイライト

売上高 2,496百万円

営業利益 17百万円

四半期純利益 16百万円

# 2020.2期 2Q ハイライト

サービス別内訳	・ 飲食サービス売上高	2,117百万円
	・ コンテンツ企画サービス売上高	379百万円

コスト内訳  (うち、本社費)	・ 販管費	1,837百万円(販管比率73.6%)
	・ 本社人件費	130百万円
	・ 本社関連費用	25百万円
	・ その他	76百万円

## トピックス

- ・ コンテンツ企画サービスに係るアドバンテッジアドバイザーズ株式会社との事業提携及び同社に対する第5回新株予約権の発行
- ・ 株式会社DDホールディングスに対する新株式(デット・エクイティ・スワップ)の発行
- ・ 株式会社GINKANとの資本業務提携

# 業績

# 2020.2期 2Q 業績概要

(単位:百万円)

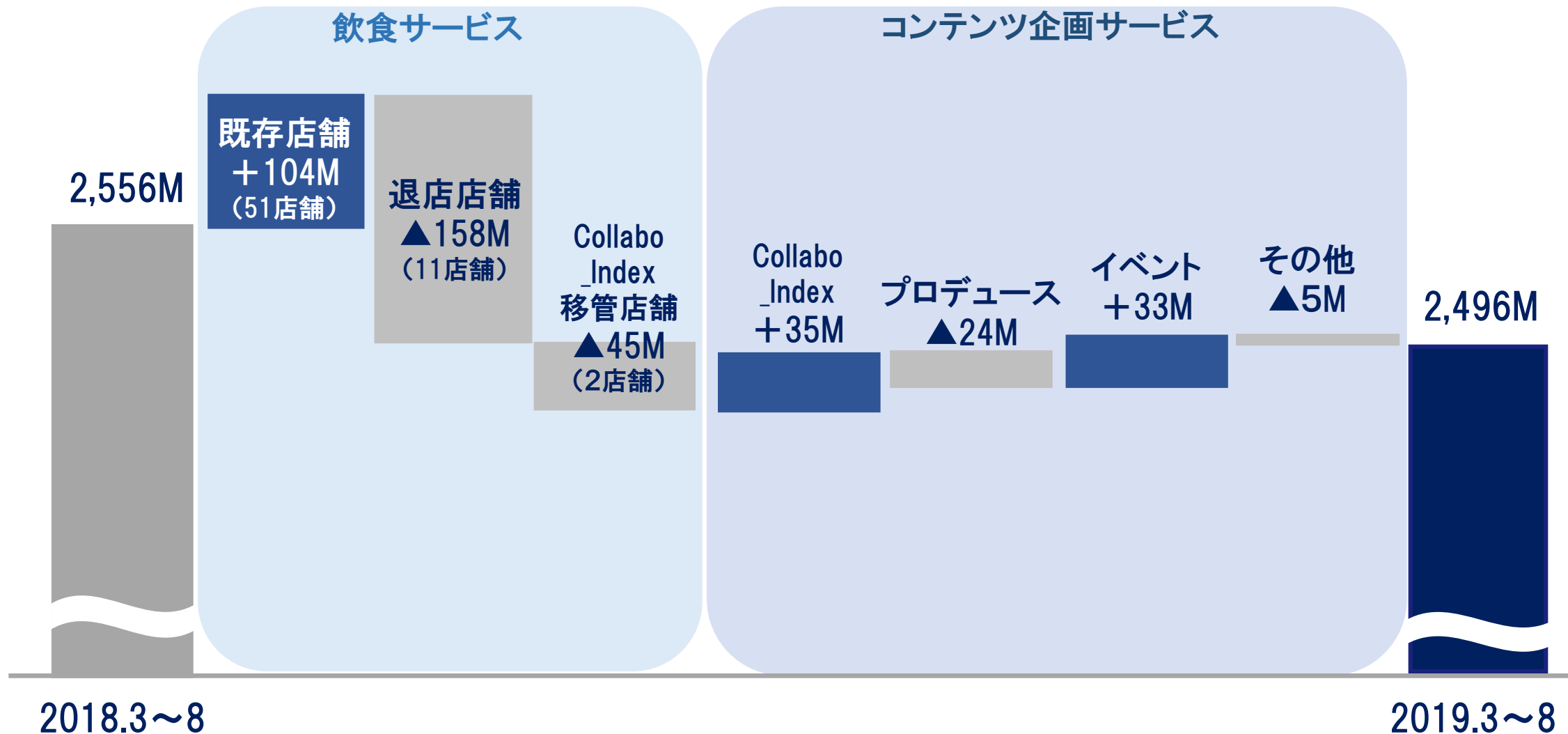
項目	2019.2期 2Q (2018年4～9月)	2020.2期 2Q (2019年3～8月)
売上高	2,462	2,496
売上原価	659	641
売上総利益	1,803	1,855
売上高総利益率	73.2%	74.3%
販売費及び一般管理費	1,864	1,837
販管費率	75.7%	73.6%
営業利益	▲61	17
経常利益	▲60	24
四半期純利益	▲14	16

# 2020.2期 2Q サービス別業績概要(参考)

(単位:百万円)

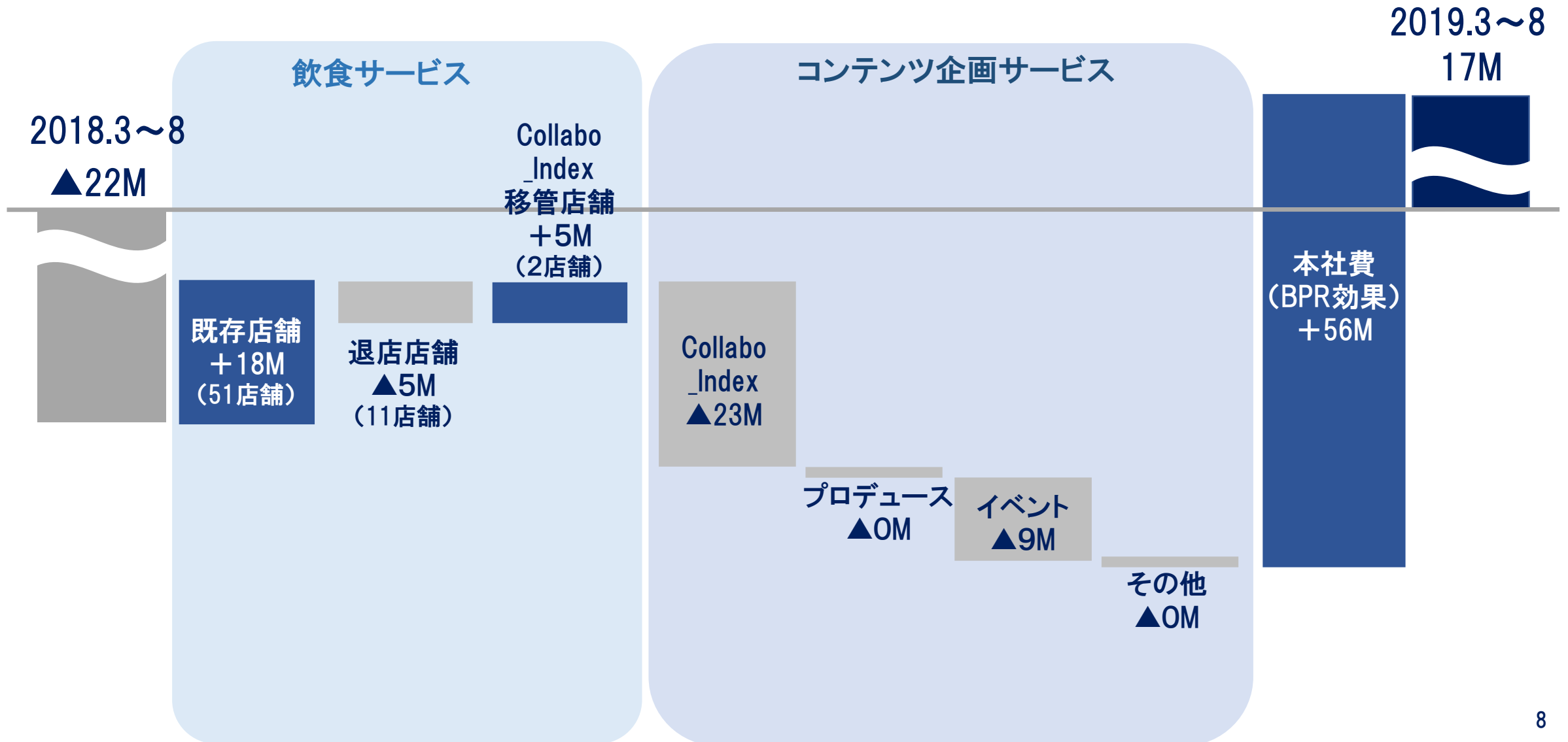
項目	売上高					本社費配賦前営業利益 (率)				
	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	構成 比	2020.2期 (3~8月)	構成 比	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	構成 比	2020.2期 (3~8月)	構成 比
飲食サービス	2,139	2,216	87	2,117	85	181 (8.5%)	215 (9.7%)	81	233 (11.0%)	93
コンテンツ企画 サービス	323	340	13	379	15	36 (11.3%)	50 (14.9%)	19	17 (4.5%)	7
合計	2,462	2,556		2,496		217	266		250	

# 売上高の増減分析(前年同期対比)(参考)



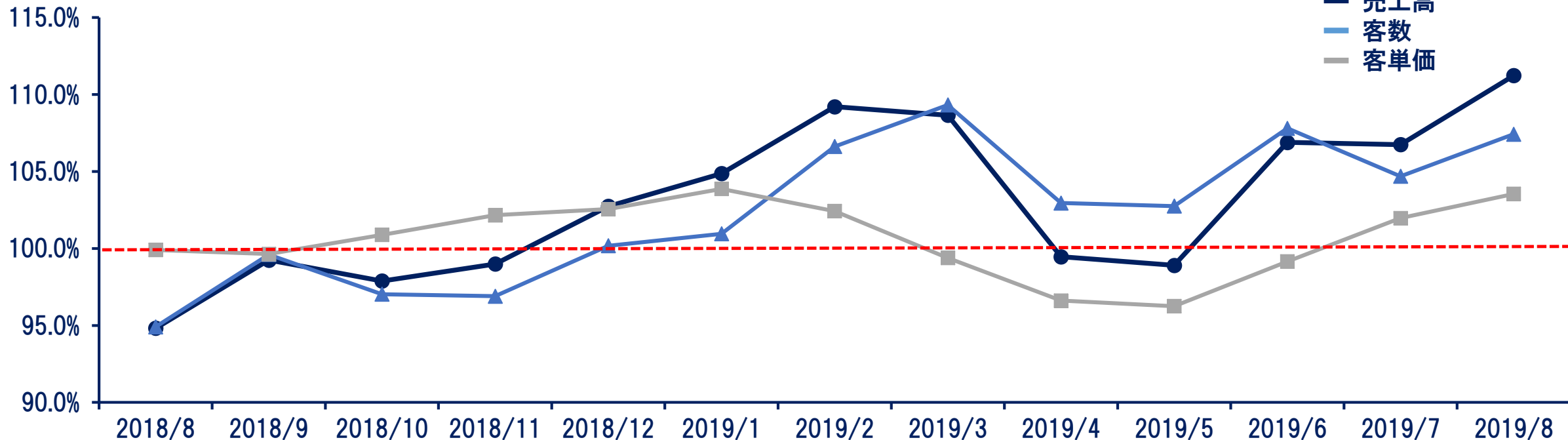


# 営業利益の増減分析(前年同期対比)(参考)



# 飲食サービス 既存店 前期比推移

前年同月比:%



2019.2月期下半期

2020.2月期上半期

	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	2Q累計
売上高	94.8	99.2	97.9	99.0	102.7	104.9	109.2	108.7	99.5	98.9	106.9	106.8	111.2	105.3
客数	94.9	99.6	97.0	96.9	100.2	101.0	106.6	109.3	103.0	102.8	107.8	104.7	107.4	105.8
客単価	99.9	99.6	100.9	102.2	102.6	103.9	102.4	99.4	96.6	96.3	99.2	102.0	103.5	99.5

# 飲食サービスの概況

# 主な営業施策

## CSと営業利益の追求

- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

## 全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

# 主な営業施策

## CSと営業利益の追求

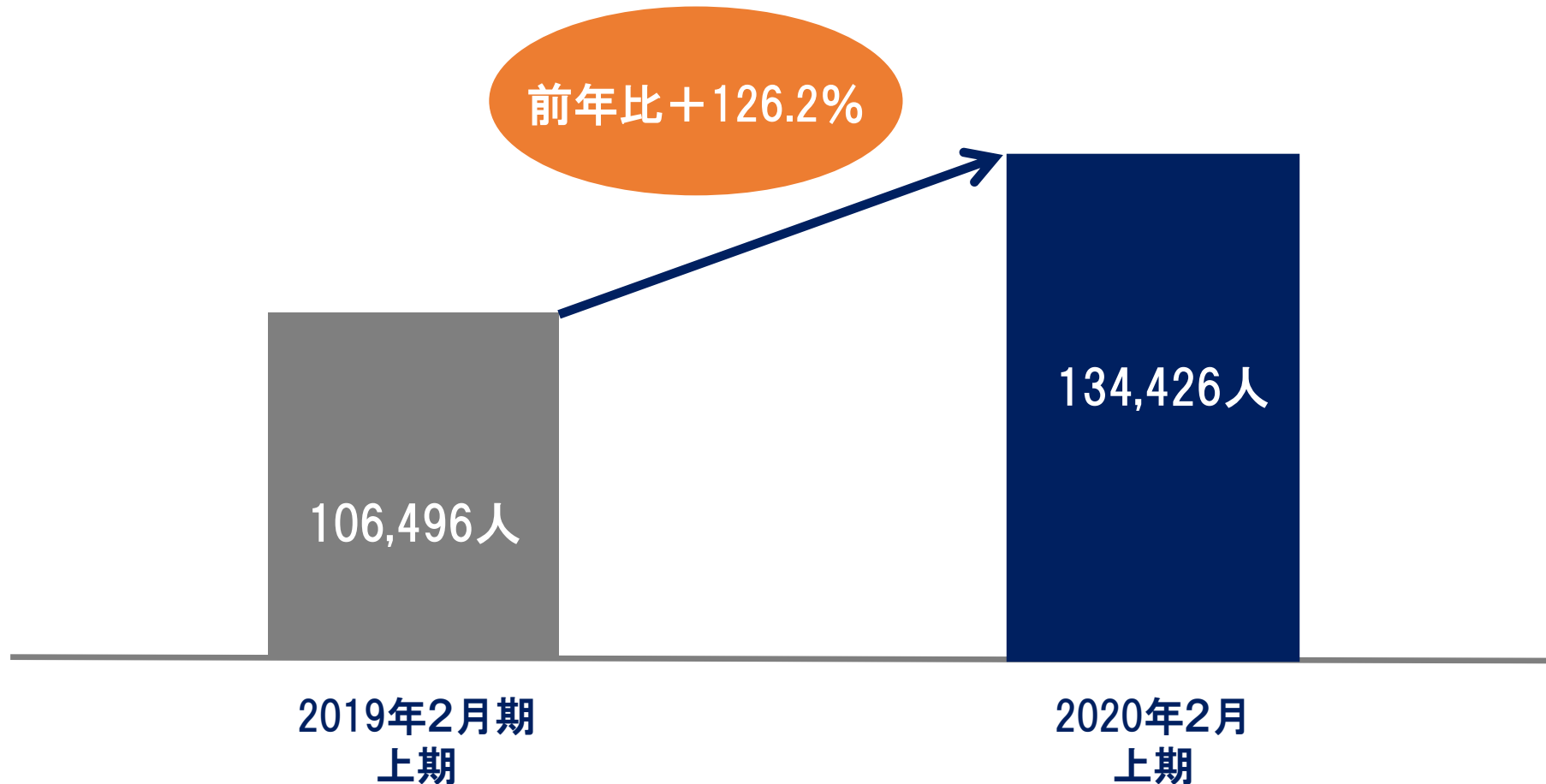
- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

## 全スタッフが学べる環境によるESの向上

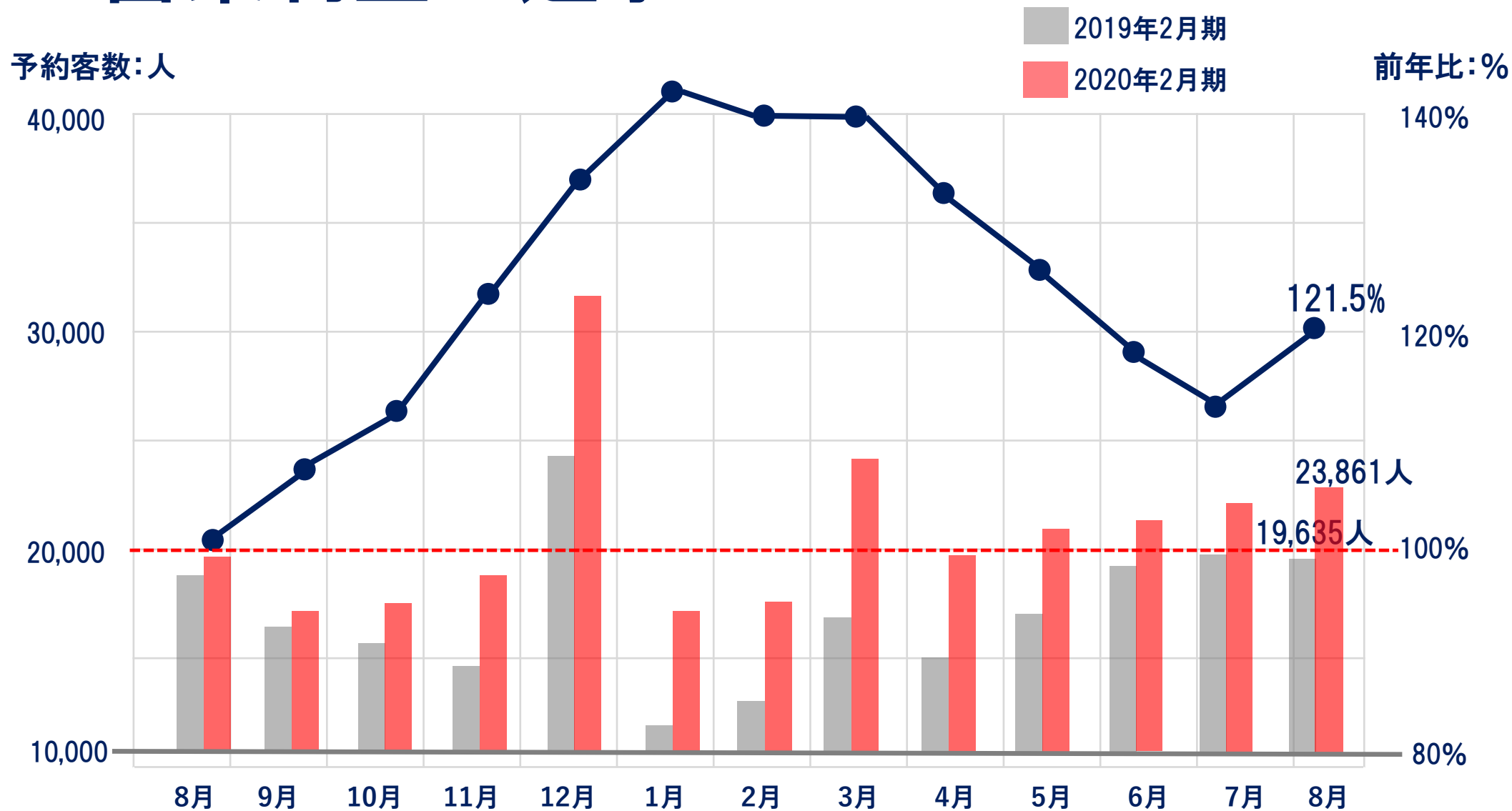
- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

# CSと営業利益の追求

➤ ディナー帯予約客数推移(前年同期 3月～8月比較)



# CSと営業利益の追求



# CSと営業利益の追求

既存業態のブラッシュアップ（改装等の投資による）

➤ 席効率の改善・CSを下げない増席





# CSと営業利益の追求

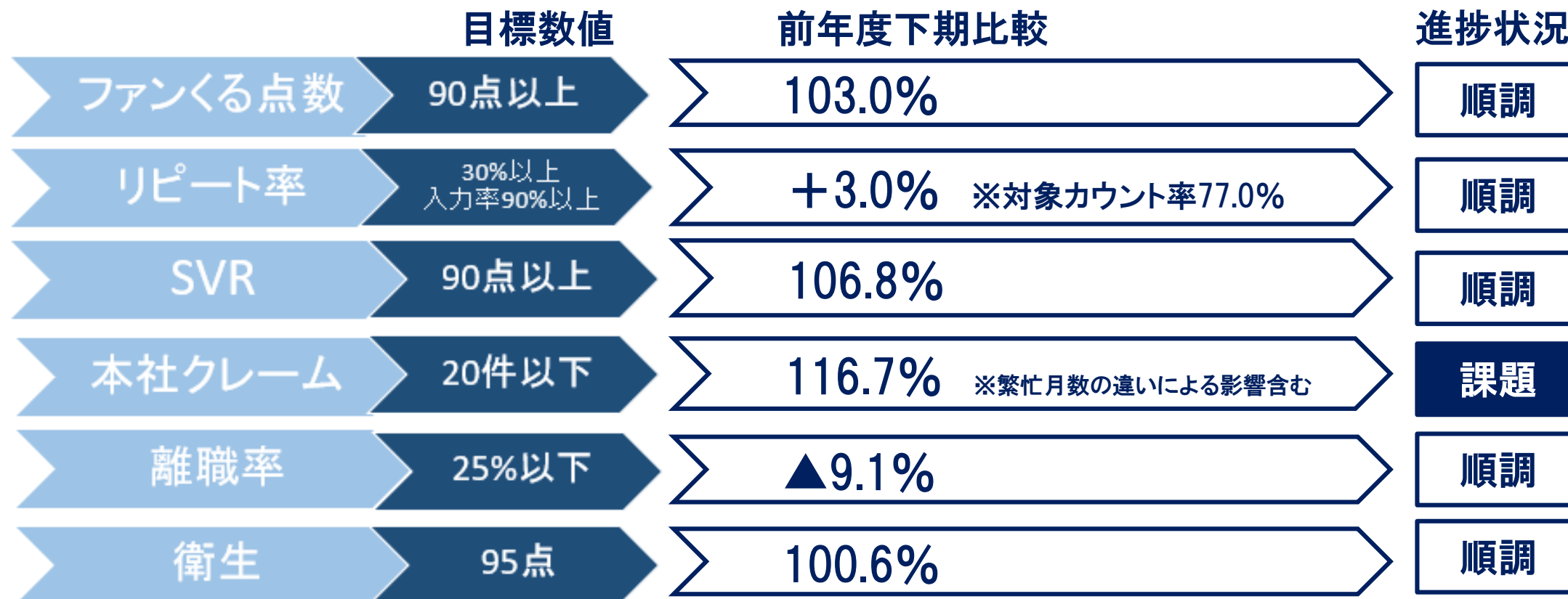
## 既存業態のブラッシュアップ（収益改善目的の投資）

- 当社初の郊外ロードサイド型店舗
  - ➡ テラス席の増席、テーブル入れ替え



# CSと営業利益の追求

## 重要業績指標(6項目)の取り組み継続



# 主な営業施策

## CSと営業利益の追求

- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

## 全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化

# 全スタッフが学べる環境によるESの向上

## SLDアカデミー(社内研修制度)の充実

### ➤ 繁忙期(12月)を除き毎月実施

#### 4月 基礎サービス研修



#### 8月 チョークアート研修

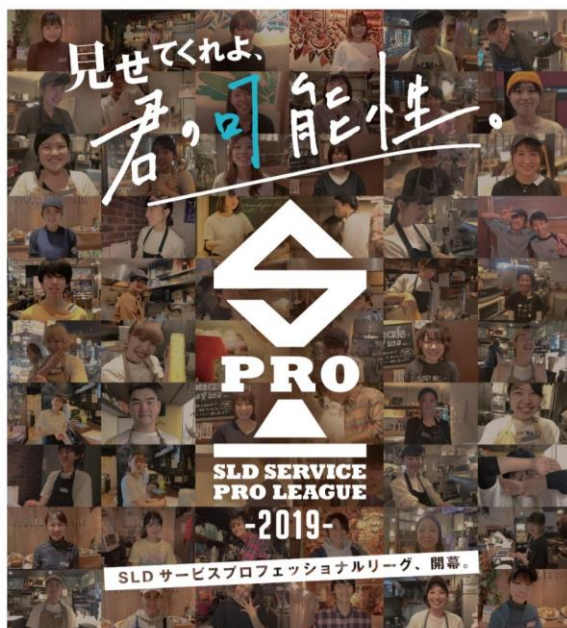


#### 10月 米農家訪問 芝刈り研修



# 全スタッフが学べる環境によるESの向上

## 月1回の全体サービス研修によるチーム力強化



ファンくる  
総合点・衛生点・おすすめ商品獲得率によりCS No.1店舗が決定!!  
決勝は各ブロック上位2店舗の4店舗によるプレゼンバトル!!

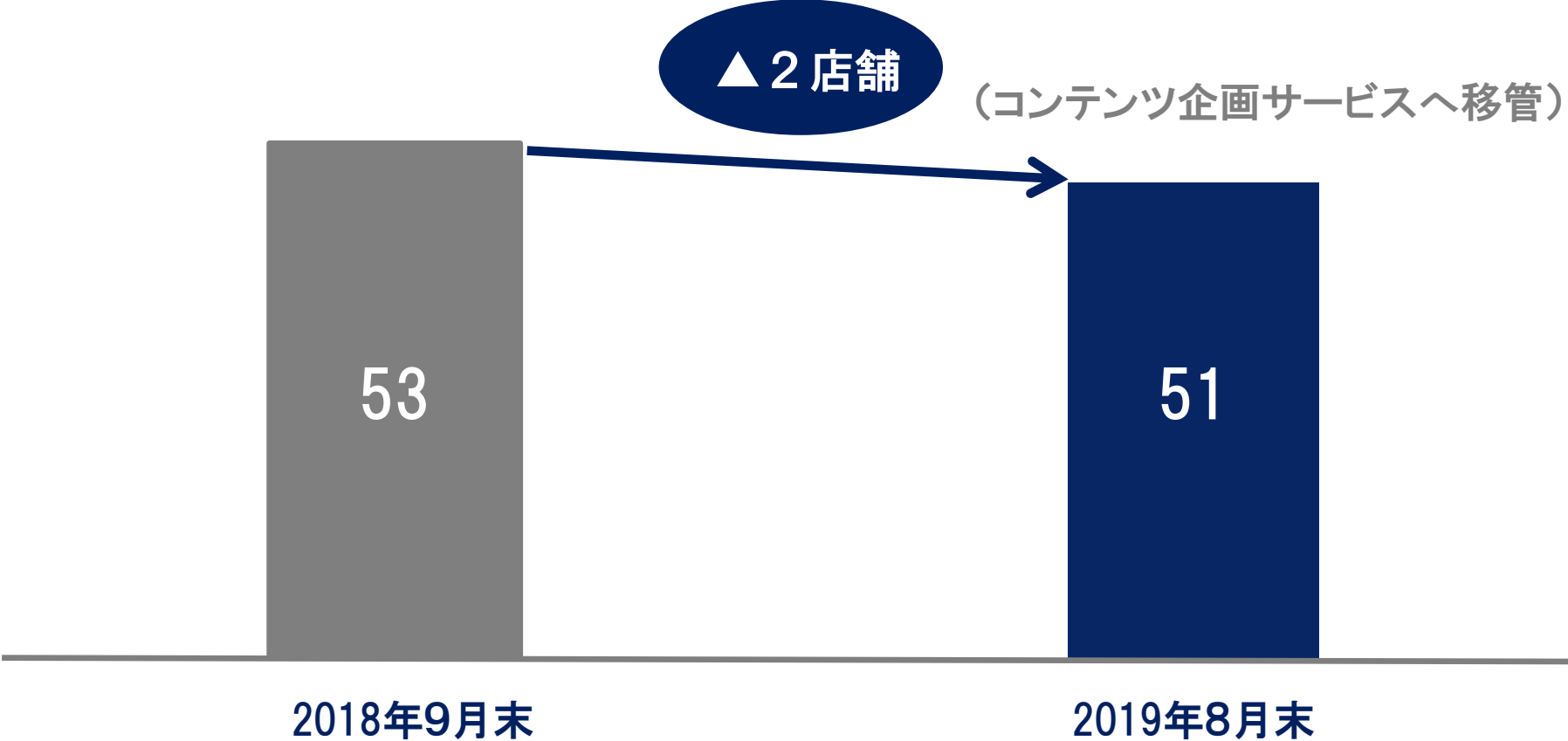
2ブロック制 <small>(4店舗による決勝戦!)</small> ダイニング キッチン 業務	予選期間: 5~8月 決勝: 11月13日(水)	優勝賞金: <b>30万円</b>
--	-----------------------------	----------------------

SLD ENTERTAINMENT INC.



# 飲食直営店舗状況

## 店舗数推移



# コンテンツ企画サービスの概況

# コンテンツ企画サービスの拡大

## プロデュース

- クライアントとの継続的かつ安定的な信頼関係の深化
- 高付加価値の提供

## リアルメディア(コラボカフェ)

- Collabo\_Indexの成長
- クライアントとの積極的なリレーションの確立
- 良質な案件の獲得



# 2020.2期 2Q コンテンツ企画サービス業績概要(参考)

(単位:百万円)

項目	売上高					本社費配賦前営業利益 (率)				
	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	構成 比	2020.2期 (3~8月)	構成 比	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	構成 比	2020.2期 (3~8月)	構成比
合計	323	340	100	379	100	36 (11.3%)	50 (14.9%)	100	17 (4.5%)	—
プロデュース	243	259	76	235	62	25 (10.5%)	37 (14.3%)	73	36 (15.6%)	—
イベント	69	68	20	102	27	7 (11.2%)	9 (13.8%)	19	0 (0.3%)	—
その他	10	11	4	6	2	3 (32.2%)	4 (35.8%)	8	3 (51.0%)	—
メディア (コラボカフェ)	—	—	—	35	9	—	—	—	▲23	—

# コンテンツ企画サービス ビジネスモデル

カテゴリ	ビジネスモデル	SLD事業	状況
トップIP	公式・常設	プロデュース	順調
ミドルIP	コラボレーション	リアルメディア (コラボカフェ)	導入期 試験的段階

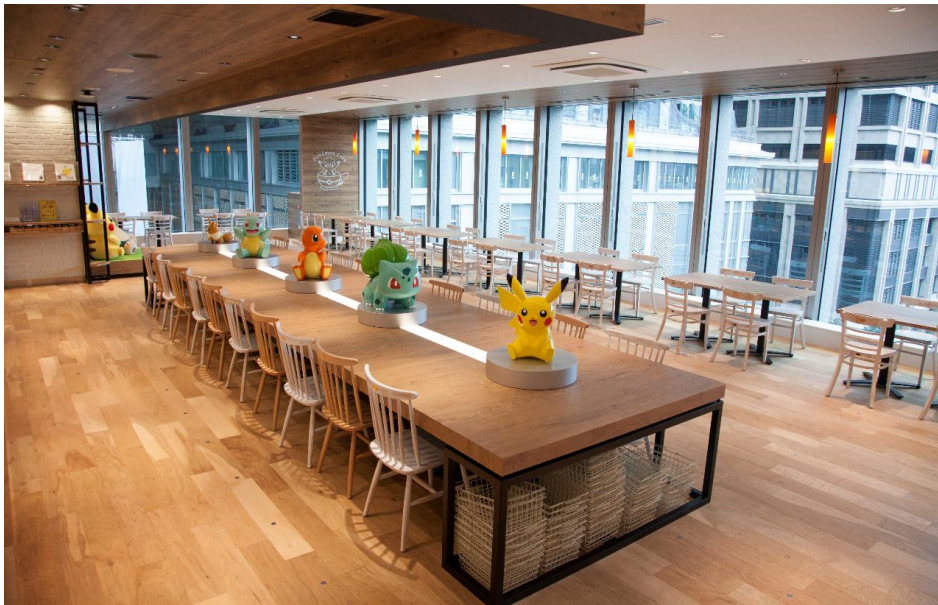
# コンテンツ企画サービス ビジネスモデル

カテゴリ	ビジネスモデル	SLD事業	状況
トップIP	公式・常設	プロデュース	順調
ミドルIP	コラボレーション	リアルメディア (コラボカフェ)	導入期 試験的段階

# プロデュース

## クライアントとの継続的・安定的な信頼関係の深化

2018年 3月オープン  
ポケモンカフェ(東京・日本橋)



2019年 9月オープン  
ポケモンカフェ(大阪・心斎橋)



# プロデュース

## 高付加価値の提供

IMADA KITCHEN 「ホワイトフードフェス -夏の渋谷に雪景色-」

第1弾 コラボプロデューサー  
『kemio』



第2弾 コラボプロデューサー  
老舗ヨーグルトメーカー『チチヤス』



# コンテンツ企画サービス ビジネスモデル

カテゴリ	ビジネスモデル	SLD事業	状況
トップIP	公式・常設	プロデュース	順調
ミドルIP	コラボレーション	リアルメディア (コラボカフェ)	導入期 試験的段階

# リアルメディア(コラボカフェ)

## Collabo\_Indexの成長

### ➤ 導入期かつ試験的段階

hole hole cafe&diner  
池袋店



- ◆ =LOVE(音楽アーティスト)
- ◆ 消滅都市(ゲーム・グリー (株))
- ◆ 千年戦争アイギス  
(ゲーム・DMM GAMES)

kawara CAFE&DINING  
新宿靖国通り店



- ◆ PRIZMAX(音楽アーティスト)
- ◆ アナザーエデン 時空を超える猫  
(ゲーム・グリー (株))

# リアルメディア(コラボカフェ)

## クライアントとの積極的なリレーションの確立

### ➤ 代理店との連携による取り組み

2017年  
セーラームーンカフェ



2018年  
名探偵コナンカフェ



2019年 上期  
ディズニー他

- ◆ アラジン
- ◆ バンドリ! ガールズパーティ!
- ◆ トイ・ストーリー4
- ◆ リトルマーメイド



# コラボカフェ業績概要(参考)

(単位:百万円)

項目	売上高			本社費配賦前営業利益 (率)		
	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	2020.2期 (3~8月)	2019.2期 (4~9月)	2019.2期 (3~8月)	2020.2期 (3~8月)
コラボカフェ 合計	97	67	163	16 (16.6%)	10 (15.4%)	▲4 (-)
既存店舗 飲食サービス	97	67	127	16 (16.6%)	10 (15.4%)	18 (14.4%)
Collabo Index コンテンツ企画 サービス	—	—	35	—	—	▲23 (-)

# イベント・その他の状況

## イベント

- 夏びらき  
売上高は前年同期比(3月～8月)+32百万円であったものの、粗利は前年同期比(同)▲3百万円で着地
- 横浜赤レンガ倉庫夏期イベントへの出店  
売上高は前年同期比(同)+8百万円であったものの、粗利は前年同期比(同)▲3百万円

## その他

- 売上高は前年同期比▲3百万円、粗利は前年同期比並みで着地

# BPR及び財務の概況

# 販管費内訳(BPR効果を含む)

(単位:百万円)

項目		2019.2期 2Q (2018.4~9)	2020.2期 2Q (2019.3~8)
販管費		1,864	1,837
販管費率		75.7%	73.6%
店舗	人件費	801	796
	経費	784	808
本社	人件費	153	130
	本社関連費用	34	25
	その他	91	76

# 財政状態概要

(単位:百万円)

項目	2019.2期	2020.2期 2Q
流動資産	679	802
うち現預金	379	342
固定資産	711	681
有形固定資産	251	236
無形固定資産	1	3
投資その他の資産	458	441
資産合計	1,390	1,484

項目	2019.2期	2020.2期 2Q
流動負債	861	911
固定負債	301	224
純資産	227	347
株主資本	226	187
新株予約権	1	4
負債・純資産合計	1,390	1,484

# 有利子負債及び自己資本の状況

(単位:百万円)

項目	2019.2期	2020.2期 2Q
有利子負債残高 ※1	627	447
有利子負債依存度 ※2	45.1%	30.2%
自己資本比率	16.3%	23.1%

※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

# キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

項目	2019.2期 2Q (2018.4~9月)	2020.2期 2Q (2019.3~8月)	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	▲37	62	税引前四半期純利益 +24 売上債権の増加 ▲124 仕入債務の増加 +45 未払金の増加 +44
投資活動による キャッシュ・フロー	35	▲8	有形及び無形固定資産の取得 ▲21 敷金及び保証金の回収 +14
財務活動による キャッシュ・フロー	84	▲91	金融機関への約定弁済 ▲80
現金及び現金同等物 の四半期末残高	371	342	

# 2020.2期 下期取り組み



# 2020.2期 業績予想

(単位:百万円)

項目	2020.2期	2020.2期 2Q (実績)	2019.2期 ※ (実績)
売上高	5,017	2,496	4,377
営業利益	30	17	▲12
営業利益率	0.6%	—	—
経常利益	14	24	▲16
当期純利益	5	16	21

※ 2019年2月期は変則決算により11か月間

# 2020.2期 経営施策 三本の柱

飲食サービスの健全な成長

コンテンツ企画サービスの拡大

本部組織の機能性向上

# 飲食サービスの健全な成長

## CSと営業利益の追求

- 既存業態のブラッシュアップ
- 業績重要指標6項目の取り組み継続

## 全スタッフが学べる環境によるESの向上

- SLDアカデミー(社内研修制度)の充実
- 学びの場を通じた社員・パートナースタッフの成長

# コンテンツ企画サービスの拡大

## プロデュース

- クライアントとの継続的かつ安定的な信頼関係の深化
- 高付加価値の提供

## リアルメディア(コラボカフェ)

- Collabo\_Indexの成長
- クライアントとの積極的なリレーションの確立
- 良質な案件の獲得

# 本部組織の機能性向上

## 業務効率化

- 事業推進に伴う全体的な業務フローの可視化によるコスト抑制

## 各サービスラインの利潤最大化に向けた支援

- 客観的情報に基づく分析及び社内共有

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頂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。