

2026年2月期 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4月14日



目次

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 2026年2月期決算概要
- 04 トピックス
- 05 今後の取り組み
- 06 株主優待制度



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、23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継続的に実施、また季節毎の魅力ある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2,485百万円となりました。

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を推進し、キャッシュポイントを自社に集約する体制を構築したことで、新たな収益機会の創出につなげました。それらの結果、当サービスの売上高は1,171百万円となりました。

売上高

3,656百万円

前年度比 $\Delta 0.1\%$

営業利益

126百万円

前年度比 $\Delta 12.7\%$

飲食サービス

2,485百万円

前年度比
 $\Delta 5.4\%$

売上構成比
68.0%

コンテンツ企画サービス

1,171百万円

前年度比
+13.3%

売上構成比
32.0%

損益計算書(P/L)

当事業年度における業績は、

- ・売上高3,656百万円(前期比0.1%減)
 - ・営業利益126百万円(前期比12.7%減)
 - ・経常利益131百万円(前期比8.0%減)
- となりました。

施設再開発等の外部要因による退店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。

しかしながら上記コストについては、「顧客体験価値」を損なわず、ブランド力を守り抜くための必要な投資であったと考えております。

今後は「仕入れ条件の見直し」や「付加価値向上に伴うプライシング戦略の刷新」、また「DX(飲食テック)活用による抜本的な生産性向上」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)

	2025年 2月期	2026年2月期				前期比率	
	通期	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	3,661	945	917	901	893	3,656	△0.1%
営業利益	144	40	49	5	32	126	△12.7%
経常利益	142	40	53	5	33	131	△8.0%
当期純利益	143	39	82	86	△120	87	△39.2%

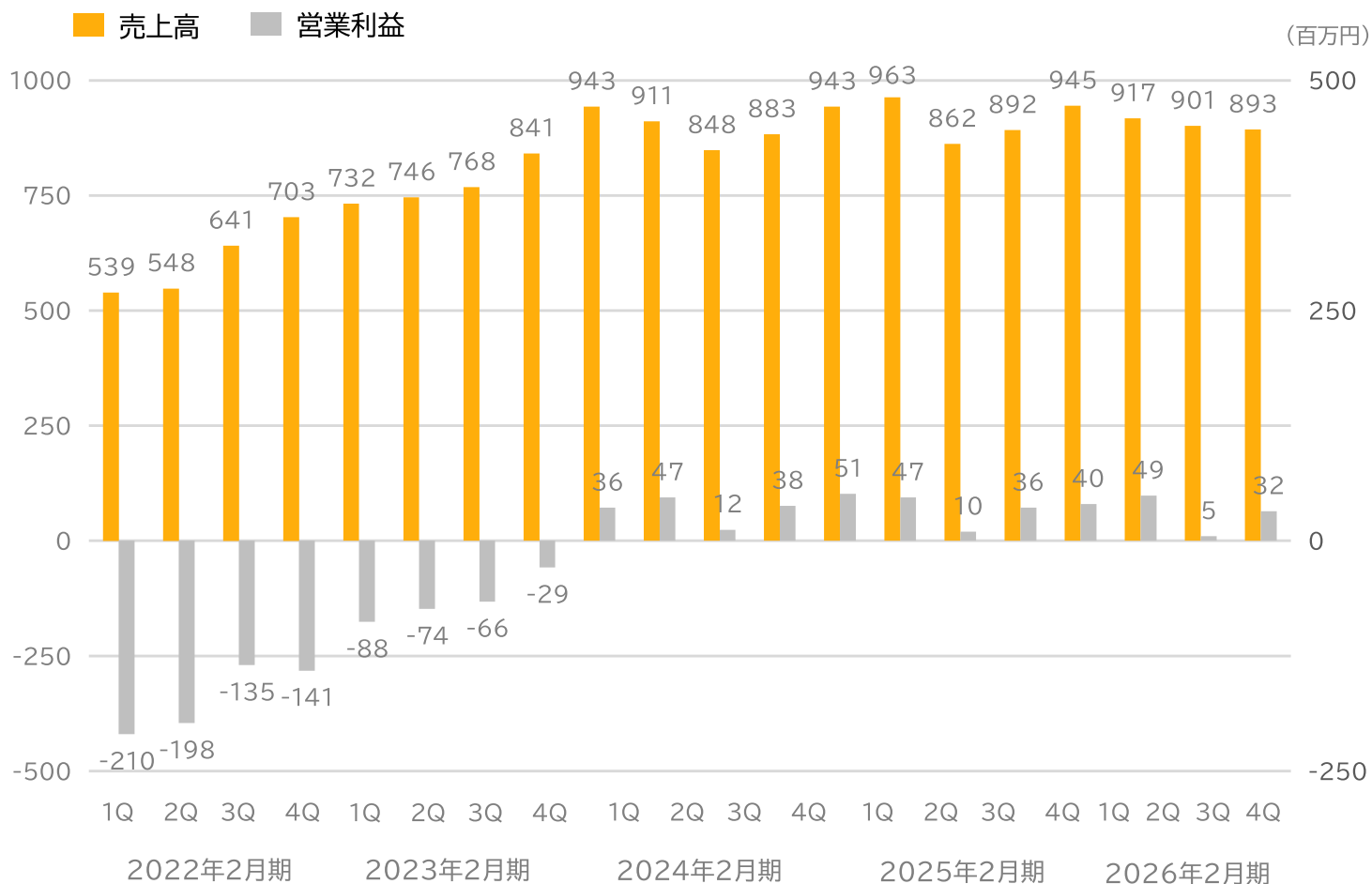
売上高・営業利益の 四半期推移

当事業年度は、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継続的に実施し、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。また、直営店1店舗を新規出店しております。

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推進し、キャッシュポイントを自社に集約する体制を構築することで、新たな収益機械の創出に取り組みました。

一方で、直営店舗3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2店舗の契約満了などが発生しました。

これらの結果、当事業年度において、売上高は前期比99.9%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、体験価値向上を当事業年度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、当事業年度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、当事業年度において、当サービスの売上高は2,485百万円となりました。

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を推進し、キャッシュポイントを自社に集約する体制を構築したことで、新たな収益機会の創出につなげました。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1,171百万円となりました。

(百万円)	2025年2月期		2026年2月期		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	2,627	71.8	2,485	68.0	△142	△5.4%
コンテンツ企画サービス	1,033	28.2	1,171	32.0	+138	+13.3%
合計	3,661	100.0	3,656	100.0	△5	△0.1%

キャッシュフロー

当事業年度末における現金及び現金同等物は、前事業年度末と比較して93百万円減少し、224百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果獲得した資金は87百万円となりました。これは主に、売上債権の減少額42百万円、未払金の減少額12百万円等を計上したものの、税引前当期純利益109百万円を計上したこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果獲得した資金は△48百万円となりました。これは主に、有形及び無形固定資産の取得による支出35百万円等を計上したものの、敷金及び保証金の回収による収入17百万円等を計上したこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は△132百万円となりました。長期借入金の返済による支出150百万円等を計上したことによるものであります。

(百万円)	2025年 2月期	2026年 2月期	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	121	87	△34
投資活動による キャッシュ・フロー	△10	△48	△38
財務活動による キャッシュ・フロー	△115	△132	△17
現金及び現金同等物の 期首残高	321	317	△4
現金及び現金同等物の 期末残高	317	224	△93

貸借対照表(B/S)

(千円)	前事業年度 (2025年2月)	当事業年度 (2026年2月)	増減
資産の部			
流動資産	670,587	646,270	△24,317
現金及び預金	317,237	224,393	△92,844
売掛金	253,319	296,207	42,888
原材料及び貯蔵品	18,977	24,231	5,254
前払費用	29,676	32,107	2,431
未収入金	16,849	24,093	7,244
1年内回収予定の差入保証金	11,151	19,689	8,538
その他	23,375	25,548	2,173
固定資産	403,885	360,981	△42,904
有形固定資産	79,535	68,394	△11,141
建物	69,430	45,776	△23,654
機械及び装置	0	0	0
工具、器具及び備品	10,104	22,618	12,514
無形固定資産	161	21	△140
投資その他の資産	324,188	292,565	△31,623
資産合計	1,074,472	1,007,252	△67,220

	前事業年度 (2025年2月)	当事業年度 (2026年2月)	増減
負債の部			
流動負債	477,889	368,093	△109,796
固定負債	98,874	87,032	△11,842
負債合計	576,764	455,126	△121,638
純資産の部			
株主資本合計	496,707	552,125	55,418
新株予約権	1,000	—	△1,000
純資産合計	497,708	552,125	54,418
負債純資産合計	1,074,472	1,007,252	△67,220

2027年2月期業績予想

2027年2月期において、当社は「強い収益体質の確立」「持続的成長モデルの構築」「自走する組織へ」を経営方針としております。

売上高につきましては、既存店のブランド価値を高めると共に更なる収益基盤の強化をしてまいります。また、IPコンテンツと連動することでそのコンテンツの世界観や空間の体験を提供することで新たな価値を創出し、よりお客様に楽しんでいただけるよう、引き続き取り組んでまいります。

利益につきましては、既存店の更なる収益改善を進めると共に、外部環境の変化に左右されにくい安定的なリスク耐性の高いポートフォリオの再編を加速させていくことで、事業の収益性を高め、その結果、**増益**を予想しております。

(百万円)	2025年 2月期 (実績)	2026年 2月期 (実績)	2027年 2月期 (計画)	前期比率
売上高	3,661	3,656	3,626	△0.8%
営業利益	212	126	182	+44.4%
経常利益	142	131	181	+37.8%
当期純利益	143	87	135	+55.0%



04

トピックス

トピックス

当事業年度総括

- 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、既存店の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、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いたしました。また物販の内製化、会期終了後の物販EC販売の開始などキャッシュポイントを自社に集約した結果、売上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 *

101.3%

2025年2月期比

*※当期中 退店店舗を除く既存店

インフルエンサー施策の企画実行により販売数の伸長を実現

168.4%*

*インフルエンサー施策実施メニュー伸長率

媒体への露出強化を実行。年末商戦における貸切獲得件数の伸長を実現

121.7%*

*2025年11月12月の媒体経由獲得件数 前年比

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

物販内製化による売上伸長率

140%*

*自社内製化しなかった場合との比較

事業トピックス:既存事業の高収益体質化(ブランド強化)

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

農林水産省、農業遺産認定地域連携会議主催「ジーニアス農業遺産ふーどコンテスト」ゴールド賞受賞アイデア

おかわりシカたなしカレーをメニュー化!

高等専門学校等含む高等学校の生徒を対象に、当該地域の産品を使った食品・料理のアイデアコンテストが開催されました。農業遺産地域の認知度向発展に寄与したいという想いから弊社も参画し『kawara CAFE & KITCHEN 吉祥寺PARCO店』にてゴールド賞アイデアをメニュー化し販売! 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。



■写真中央:おかわりシカたなしカレー
 ~徳島県「祖谷(いや)の地美栄」シカ肉のキーマカレー~
 1,400円(税抜)

徳島・祖谷(いや)の山々が育んだ鹿のひき肉を、スパイス香るキーマカレーに仕上げました。合わせるのには「にし阿波地域」で守り継がれてきた5種の在来雑穀と南あわじ産のブランド米「きぬむすめ」にブレンドした特製ライス。ふんわりと広がる優しい香りに、モチモチ・プチプチとした楽しい食感がカレーの刺激と絶妙に調和します。

事業トピックス: 既存事業の高収益体質化(ブランド強化)

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

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: 既存事業の高収益体質化(集客強化)

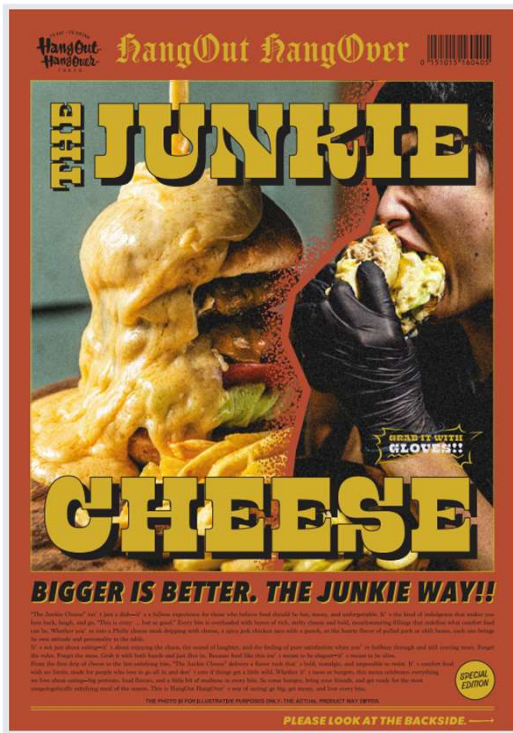
飲食サービス

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



チーズソースヘ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いただき、タコスに豪快にチーズソースヘ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: 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

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

Collabo_Index
MEDIA MIX CAFE

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」に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: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

Collabo_Index
MEDIA MIX CAFE

名古屋発祥、カクダイ製菓の「クッピーラムネ」を使った『クッピーラムネ』のラムネ喫茶が、期間限定コラボカフェとして名古屋に登場！

長く愛されてきたクッピーラムネのレトロで親しみやすい世界観を軸に、ドリンクにとどまらず、ポテトやナポリタン、ホイップクリームなどの飲食メニューへ展開。「ラムネ＝お菓子・飲み物」という固定概念を超え、クッピーラムネの新しい楽しみ方と可能性を表現し、懐かしさと遊び心を感じられる体験価値を提供しました。



事業トピックス:直営ブランド【CheeseTable】の新業態出店

飲食サービス

【CheeseTable-carnival- コピス吉祥寺店】 12月5日(金)に吉祥寺エリア初出店！



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すえも少し特別な祝祭に変えてお届けいたします。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。成長ブランドとしてさらに磨き上げ、今後も継続的な出店を検討してまいります。

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



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PR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。

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、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

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、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。今後は「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が誕生



「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



06

株主優待制度

株主優待制度について

株主優待制度の目的

株主の皆様のご支援に感謝申し上げますとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの方に長期的に保有していただくことを目的といたしております。

株主優待制度の内容

(1)対象となる株主様

2月末日を基準日とし、同日現在の株主名簿上に記載または記録された、当社株式を1単元(100株)以上保有している株主様を対象といたします。

(2)内容

年一回の実施とし、以下の株式保有単元数に応じて、当社の直営飲食店舗(運営受託店舗、期間限定店舗等は除く)においてご利用いただけるお食事券(1枚1,000円相当)を贈呈いたします。

所有株式	発行枚数
1単元(100株)以上	2枚(2,000円分)
3単元(300株)以上	10枚(10,000円分)
5単元(500株)以上	20枚(20,000円分)

なお、クーポン券の有効期限は1年間(6月1日～5月31日)といたします。また、本食事券のご利用時における釣銭のお返しと、現金への換金はいたしかねます。

(3)発送時期

5月下旬(定時株主総会終了後)に、対象となる株主の皆様へ発送させていただきます。

ご利用可能店舗

[2026.02.01ご利用可能店舗一覧](#)

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/>