

2025年5月20日

各位

会社名 株式会社エスエルデー
 代表者名 代表取締役社長 有村 譲
 (コード：3223 東証スタンダード)
 問合せ先 代表取締役社長 有村 譲
 (TEL. 03-6866-0245)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

および計画書の更新（計画期間の変更）について

当社は、2021年12月21日、スタンダード市場の上場維持基準への適合に向けた計画書を提出し、その内容について開示しております。また、2023年5月31日には、2023年2月末時点における計画の進捗状況等について、および2024年5月30日には、2024年2月末時点における計画の進捗状況等について開示しております。

2025年2月末時点における計画の進捗状況等につきまして、下記のとおりお知らせいたします。併せて、本日開催の取締役会にて計画期間の変更をいたしましたのでお知らせいたします。

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2025年2月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準を充たしておりません。

当初計画期間を2025年2月末としておりましたが、後述の「3. 当初計画内容から計画期間を変更した理由」に記載のとおり2年延長して、2027年2月末を計画期間といたします。

		株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通時価総額 (億)	流通株式比率 (%)
当社の適合状況及びその推移	2021年6月末時点（移行基準日） ※1	1,246人	8,265単位	5.2億	52.9%
	2023年2月28日時点 ※2	1,471人	8,441単位	5.3億	54.0%
	2024年2月29日時点 ※3	1,636人	8,414単位	8.2億	53.9%
	2025年2月28日時点 ※4	1,667人	8,619単位	8.3億	55.22%
上場基準		400人	2,000単位	10億	25%
当初の計画に記載した計画期間		※5	※5	2025年2月末	※5
変更した計画期間		—	—	2027年2月末	—

※1 東京証券取引所が移行時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

※2 当社が2023年2月末時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度の末日以前3か月間の日々の最終価格の平均値（小数点第三位以下、

省略) 623.10 円を採用しております。

- ※3 当社が 2024 年 2 月末時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度の末日以前 3 か月間の日々の最終価格の平均値 (小数点第三位以下、省略) 977.67 円を採用しております。
- ※4 当社が 2025 年 2 月末時点での株式等の分布状況をもとに試算を行ったものです。流通株式時価総額の算出にあたっては、事業年度の末日以前 3 か月間の日々の最終価格の平均値 (小数点第三位以下、省略) 970.29 円を採用しております。
- ※5 株主数、流通株式数、流通株式比率につきましては、上場基準に適合しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価

当社は、継続的な企業価値向上およびスタンダード市場上場維持基準適合を目指し、新型コロナウイルス感染症の影響により厳しい事業環境が続いた中において、収益力の改善、業務の効率化、既存事業の魅力向上に向けた各種取り組みを継続的かつ積極的に推進してまいりました。これらの取り組みにより、2024 年 2 月期には業績が改善し、現在もその効果が継続しております。

主な取り組みの実施状況及び評価は、以下のとおりでございます。

取り組み状況

(1) 事業運営体制の強化と業績改善

当社は、複数の店舗ブランドを有し、出店立地、客層、トレンドに合わせた店舗運営に加えて、「食」×「コンテンツ」をテーマに掲げ、アニメ、音楽アーティスト、キャラクターなどの優良のコンテンツとのコラボレーションを強化し、お客様に新しい体験を提供することで集客力の向上を図りました。さらに、季節毎のライフスタイルに合わせた商品を提供することにより、お客様満足度の向上を実現いたしました。

また、業務効率化に向けた DX (デジタルトランスフォーメーション) を推進するとともに、飲食サービスにおける集客向上に向けた設備投資、コンテンツ企画サービスにおける実施店舗拡大や他社店舗運営受託等、多角的な施策を実行してまいりました。

これらの継続的な取り組みにより、2025 年 2 月期においては増収増益となりました。これは、厳しい経営環境下においても収益力を向上させる当社の適応力と実行力を示すものと考えております。

(2) IR 活動の推進

投資家の皆様との対話を強化し、当社への理解と認知度の向上に努めるべく、IR 活動を促進・強化しております。株主通信、四半期ごとの決算説明資料の提供に加え、コラボレーション・イベントの開催など、適時かつ積極的な情報開示を実施いたしました。今後につきましても、機関投資家・アナリスト向けに加え、個人投資家向けの会社説明会等の実施も検討し、当社株式の認知度向上及び需要喚起を含めた情報発信に努めてまいります。

(3) 収益改善へ向けての取り組み

すべての店舗において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、集客改善に向けた設備投資などを実施しております。また、サービス向上のため従業員に対する教育施策や DX (デジタルトランスフォーメーション) の推進の一環として全店舗に QR コード注文システムの導入やスポットバイトの活用など業務の効率化を図ることにより、人手不足の解消にも努力をしております。

3. 当初計画内容から計画期間を変更した理由

当社はスタンダード市場の上場維持基準において、流通株式時価総額が適合していない状況となっております。主な理由としては、2024 年 2 月期より営業利益が黒字に転換となる一方、成長に対する市場の期待に応えられていないことにより株価が低迷しているものとみております。2025 年 2 月期においても上記取り組みが不十分であったため、市場の期待に応えることができず株価が低迷した結果、上場維

持基準への適合への計画から遅れております。後述の「4. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの課題および取り組み内容」に記載の取り組みを実施していくことによる効果は一定の期間を要することを見込んでおり、計画期間を2年延長し2027年2月末といたしました。

4. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの課題および取り組み内容

スタンダード市場の上場維持基準に関して、当社は株主数、流通株式数、及び流通株式比率については基準を充たしておりますが、流通株式時価総額については依然として基準を充たしておりません。この課題を解消し、早期に上場維持基準への適合を確実にするとともに、中長期的な企業価値の向上を目指すため、以下の取り組みを推進してまいります。

(1) 収益力の継続的な向上と財務体質の改善

株価向上に繋がる企業価値向上の根幹として、引き続き収益性の向上と財務体質の改善を最重要課題と位置づけ、全社一丸となって取り組んでまいります。既存事業においては、これまでの施策の効果を維持・拡大するとともに、コスト構造の最適化や業務効率のさらなる改善を進め、利益体質の強化を図ります。

(2) 成長加速化に向けた新規事業展開

既存事業で培った「飲食とIPの融合」という当社の強みを活かしつつ、新たな収益源の確立を目指し、成長加速化に向けた新規事業展開を積極的に行う予定です。具体的には、ECサイトでのグッズ販売強化や、IPコラボレーションの更なる強化など、事業領域の拡大を図る視点から当社の成長ポテンシャルを高めていく取り組みを進めてまいります。

(3) 株主還元策の検討

継続的な企業価値向上により安定的な収益を確保できる体制を確立した上で、業績・事業計画などを総合的に勘案しつつ、株主還元策の維持・拡大を目指してまいります。

(4) IR活動及びコーポレート・ガバナンスの継続強化

投資家の皆様の当社への理解と信頼を高めるため、IR活動及びコーポレート・ガバナンスの強化を継続的に推進してまいります。既に実施している活動をより充実させ、投資家への認知度と信頼性の向上に努めることで、株価向上に間接的に寄与することを目指します。

以 上