

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで
期末配当金受領株主確定日 3月31日
中間配当金受領株主確定日 9月30日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
TEL 0120-094-777 (通話料無料)
上場証券取引所 東京証券取引所 市場第一部
公告方法 電子公告により行う
公告掲載URL <https://www.kotobukispirits.co.jp/>
(ただし、電子公告によることができない事故、
その他やむを得ない事由が生じた場合には、日本
経済新聞に掲載いたします。)

(ご注意)

- 株主様の住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行本店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。

(ご案内)

少額投資非課税口座(NISA口座)における配当等のお受け取りについて新規に購入された当社株式をNISA口座でご所有される場合、配当等につき非課税の適用を受けるためには、口座管理機関(証券会社等)を通じて配当等を受け取る方式である「株式数比例配分方式」をお選びいただく必要があります。
ご所有の株式のうち、特別口座に記録された株式をお持ちの株主様は、「株式数比例配分方式」をお選びいただくことができませんのでご注意ください。
NISA口座に関する詳細につきましては、お取引の証券会社等にお問い合わせください。

株主優待情報

毎年3月31日現在、当社株式を100株以上ご所有の株主様に対して、以下のとおり、当社グループ製品をお贈りします。

ご所有株式数	内容
100株以上 500株未満	2,000円相当の当社グループ製品
500株以上 1,000株未満	4,000円相当の当社グループ製品
1,000株以上	4,000円相当の当社グループ製品 + 3,000円相当の株主様優待券 (代替商品送付可)

100株以上500株未満の株主様



500株以上の株主様



※写真は本年3月31日現在の株主様へのご優待品です。

「IR・投資家様向けホームページ」のご案内

当社ホームページ「IR・投資家情報」(IRサイト)では、株主様・投資家様向けに、財務・業績や株式などIRに関する情報を掲載しています。また、直近の定時株主総会や決算説明会の模様を動画配信していますので、是非ご覧ください。



<https://www.kotobukispirits.co.jp/ir/> 検索

喜びを創り喜びを提供する

寿スピリッツ

Business Report

第69期 中間報告書

2020年4月1日～2020年9月30日

特集 TOP INTERVIEW

あきらめず、挑戦することが成長の秘訣 どんな時代にもシンカする企業に

【トップメッセージ】

「緊急事態フェーズ」と位置付け
ブランド訴求、通信販売の強化など
収束後を見据えた施策に取り組みました。

【NEW OPEN】

2020年8月 NEW OPEN
東京駅の新スポットに7店舗出店

【トピックス】

- 財務ハイライト
- 株式情報/会社概要
- 株主メモ
- 株主優待情報 etc.

証券コード：2222



喜びを創り喜びを提供する

寿スピリッツ株式会社 <https://www.kotobukispirits.co.jp/>



売上高64.7%減収、純損失1,290百万円

4～5月は、新型コロナウイルス感染拡大による「緊急事態宣言」発出を受け、外出自粛要請や商業施設の臨時休業などにより、事業活動の大幅な縮小を余儀なくされた。緊急事態宣言解除後は徐々に回復基調にあるものの、7月に入り検査陽性者数の再拡大により、移動自粛及び帰省自粛によるお土産需要の落ち込みにより苦戦を強いられ厳しい結果となった。



[連結業績予想(通期)]

売上高	23,140百万円
経常利益	△1,370百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	△900百万円

新型コロナウイルス感染拡大の業績に与える影響 <2021年3月期第2四半期(累計)>

- 売上面は、緊急事態宣言後の6月は回復基調に向かうものの、7月に入り検査陽性者数の再拡大により回復ペースが鈍化。依然として自粛マインドは根強いものの9月に入って、GoToトラベルキャンペーン効果で4連休の観光地の客足が回復するなど、緩やかではあるが回復の兆しが見られた。
- 利益面は、役員報酬及び賞与の減額などによる人件費の抑制及び経費の削減に努めたものの、減収及び生産稼働の抑制などによる売上総利益率の悪化に伴い、四半期純損失計上を強いられる。雇用調整助成金など、助成金収入1,400百万円を営業外収益に計上。
- 手元現金は期首から3,657百万円減り4,634百万円となる。新型コロナ制度融資280百万円の借入実行、増枠した当座借越枠(78億円)からの借入実行は無し。設備投資の抑制、在庫圧縮、雇用活用、コスト削減などによるキャッシュフローの改善に努める。
<足元の状況>
- 10月以降においてもGoToトラベルキャンペーンの東京都発着対象やイベント入場制限の緩和などにより、緩やかではあるが回復基調で推移している。

「緊急事態フェーズ」と位置付け ブランド訴求、通信販売の強化など 収束後を見据えた施策に 取り組みました。

代表取締役社長 河越 誠剛



平素より格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございます。

当第2四半期連結累計期間における当社グループを取り巻く事業環境は、期間前半は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、インバウンド需要の消失はもとより、本年4月の政府による全都道府県を対象にした「緊急事態宣言」の発出を受け、消費活動は急速に縮小し、かつて経験したことのない深刻な事態となりました。緊急事態宣言後におきましても、7月に入って検査陽性者数が再拡大したことなどに伴い、移動自粛及び帰省自粛の影響を強く受けるなど、引き続き予断を許さない状況下で推移いたしました。

このような環境下、当社グループは、前年度終盤より大幅な事業活動の縮小を余儀なくされている状況を鑑み、新型コロナウイルス感染拡大収束までの期間を「緊急事態フェーズ」と捉え、従業員の雇用維持を第一に、感染予防策の徹底、役員報酬及び賞与の減額などによる人件費の抑制、経費の削減、投資の抑制及び当座貸越枠の増額による資金流動性の確保、在庫の圧縮などに取り組んでまいりました。また、コロナ禍の施策とし

て、売場改良及び自家消費対策などによるブランド訴求の強化、通信販売の強化、収束後を見据えた新ブランド及び新商品開発の推進などに取り組んでまいりました。

しかしながら、売上面では、通信販売は「ルタオ」ブランドを中心に堅調に推移したものの、駅・空港・SAなどの交通拠点チャネルでのお土産需要の大幅な落ち込みにより、主要な販売チャネルは軒並み苦戦を強いられました。また、生産面におきましても大幅な生産調整を余儀なくされ、売上原価率は悪化いたしました。その結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は7,904百万円(前年同期比64.7%減)、営業損失は3,420百万円(前年同期は営業利益3,518百万円)、経常損失は1,955百万円(前年同期は経常利益3,548百万円)、親会社株主に帰属する四半期純損失は1,290百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益2,268百万円)となりました。

今後とも、株主の皆様には引き続きご支援、ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

TOP INTERVIEW

河越代表取締役社長に聞く今後の展望と施策

あきらめず、挑戦することが成長の秘訣 どんな時代にもシンカする企業に

※寿スピリッツグループではその想いを込めるため、仕事=志事と記載しています。

厳しい状況下、 オンラインショップと通信販売 は売上を伸長。

全都道府県を対象に発出された緊急事態宣言を受けて、人が家から出ないという状況が長く続きました。この影響を受け、当社グループでも、店舗販売や空港のギフトショップへの卸売などを中心に、売上が大幅にダウンしました。

こうした厳しい状況下ではありましたが、オンラインショップや通信販売においては、評価すべき実績も見受けられました。例えば、ケイシイシイの小樽洋菓子舗ルタオが運営するオンラインショップでは、カレーやビーフストロガノフ、パンなどのデリカ系商品が好調で、これまで以上の売上を達成しました。巣ごもり生活が続く中、家食を楽しみたいという需要にマッチしたようです。また、百貨店や郵便局などの通信販売では、自家消費やお中元などの需

要が拡大し、売上が伸びています。

こうした動きもあり、わずかではありますが、第2四半期は第1四半期よりも減収率が改善されるなど、業績回復の兆しを見出すことができました。

人が動けば食も動く。 時流にあわせた柔軟な発想で 新たな商機をつかむ。

コロナ禍の影響が和らいできたものの、屋内での外食にまだ懸念を感じる風潮もあり、昨今はその場で食べるスイーツや自家消費の需要が高まっています。これに合わせ、シュクレイの東京ミルクチーズ工場では、関西のアウトレットモールの期間限定店舗で「Cow Cowサンデー」のテイクアウト販売を行いました。「Cow Cowサンデー」と一緒にクッキーやケーキの販売も行うことで、売上を飛躍的に伸ばすことができました。

食は、人にとって命をつなぐものであり

楽しみでもあります。人が動けば食も動くもので、その時々の人や世の中の動きに合わせて戦略を打ち出していけば、どのような情勢であっても対応し、新たな商機をつかむことができる。同店舗はそんな成功事例になったと考えています。

マスク越しでも 笑顔や表情を伝える、 心のこもった接客を。

各店舗においては、各商業施設等の新型コロナウイルス感染防止ガイドラインを遵守することはもちろんのこと、独自の感染防止対策を遂行しています。シュクレイでは、各ブランドごとのイメージに合わせて作成したオリジナルマスクを店舗スタッフが着用し、店舗の雰囲気づくりに努めています。

ただ、マスクをしているとどうしても接客の要である笑顔や表情が伝わりにくいのが難点です。身ぶり、手ぶりを使

いながら、マスクをしていても笑顔や熱心さが伝わるような接客力を身につけ、これまで以上にお客様に喜んでいただけるサービスを目指しています。



業務の効率化や経費削減など、 逆境の中で成し得た 経営・業務改善。

今回のコロナ禍で、日本のGDPは、戦後最大の落ち込みを見せ、当社グループもかつてないほどの大幅赤字となりました。

こうした厳しい状況だからこそ、売上回復策とともに、グループ会社をあげての徹底した経費削減や販管費の見直しに取り組んでいます。

1つ目は、管理部門を中心とした、業務の効率化です。従業員一人ひとりがより効率を意識するようになったことで、それぞれの業務スピードが格段に

アップしています。

2つ目は、精度の高い需要予測による在庫の適正化です。よりシビアに在庫を管理することで、廃棄による損失を削減することができました。

3つ目は、製造コストの縮小です。仕入価格や、商品開発にかかる経費を徹底的に見直すことで、商品のクオリティを保ちながらも支出の削減に成功しました。

身動きのとりづらい環境下ではありましたが、逆境の時にこそ、企業の真価が問われます。これからも当社グループでは、どんな時も前進を忘れずに、着実に成長し続けていける企業でありたいと考えます。



出店戦略も商品開発も
選択と集中を意識。
ポテンシャルの高さを見極め
集中して力を注ぐことが
大きな成功へと導いてくれる。

ギフトスイーツが世界一売れる 東京駅を主戦場に。

これまで当社グループでは、首都圏への出店を強化してきており、その一環として、東京駅への集中的な出店を行いました。

具体的には、8月に開業したJR東日本最大規模のエキナカ商業施設「グランスタ東京」への2店舗、東京駅八重洲口の新スポット「東京ギフトパレット」への5店舗、合計で7店舗の新規出店です。両施設にこれほどの店舗数を出店した企業は他にはありません。

こうした積極的な出店の根拠は、「東京駅は世界一ギフトスイーツが売れる場所」との位置付けからです。今後もこうしたポテンシャルの高い場所を選んで集中的に出店し、より効率の良い店舗運営を目指していきます。

また、商品開発についても同様に、売れている商品はさらに魅力的になるよう改良し、売れない商品は改善を重ねながらも深追いをせず、引き際を見極めることを心がけています。

売れる商品であるということは、お客様から高く評価されている証でもあります。さらに、改良を重ねることでクオリティも向上し、ひいては販売価格のアップにもつながります。当社グループ商品の販売価格は決して安価ではありませんが、様々な工夫、改良

を行い、圧倒的な販売数量を誇る商品を生み出すことができたと自負しています。

店舗も商品も、ポテンシャルのより高いものに力を注ぎ、さらに大きく育てる。そんな選択と集中が、当社グループの成長を支える原動力となっています。

数々のヒット商品を生む、 その秘策とは。

当社グループの商品はどれも、卓越性やプレミアム感を重視しています。

例えば「PISTA & TOKYO(ピスタアンドトーキョー)」「(ケイシイシイ)のピスタチオのスイーツなら、「誰もが好きなピスタチオスイーツの味ではなく、ピスタチオ好きに絶賛される味」を追求しています。これは、どの商品の開発においても同様で、あんバターのお菓子なら、あくまでも「あんこやバターがしっかりと効いた、あんバター好きの方に響く味」を目指し、決して万人受けは狙いません。そうすることで「ピスタチオマニアお勧めの一品」や「あんバターマニア絶賛の味」など、



商品に説得力やストーリーが生まれ、人に勧めたり贈ったりしたくなる「プレミアムギフトスイーツ」となるのです。

実際に、グランスタ東京に出店した「COCORIS(ココリス)」(シュクレイ)は、「太陽をいっぱい浴びた、木の実をあじわうお菓子」というテーマを追求して話題を集め、東京駅での売上No.1を獲得しました。

また、希少感も商品の魅力を上げ、販売につなげる効果的な役割を担っています。

「ここでしか買えない」「季節限定で今しか買えない」「すぐに売り切れてしまう」など、エリア限定や、季節商品といった仕掛けをつくり、また店頭での接客においても「今だけ」「ここだけ」といったセールストークでプレミアム感を際立たせ、商品の魅力アップと売上の拡大に努めています。

自家消費での満足が、 新たなギフト需要へとつながる。

コロナ禍収束後も、ギフトスイーツの需要が完全に復活するまでには少し時間がかかると予想しています。したがって、先述した「Cow Cowサンデー」のような、その場で食べるスイーツとギフトスイーツを組み合わせた販売に注力する予定です。

また、新たな販売戦略として自家消費への対応を強化しています。小樽洋菓子舗「ルタオ」のドゥーブルフロマージュの成功例を参考に商品開発を進め、接客においても自家消費を意識したセールストークへとシフトしていきます。

まずはお客様ご自身がご自宅で召し上がっていただき、「この美味しさを誰かに伝えたい」という気持ちになっていただくことが、ギフトへの需要につながっていくと考えています。

また、従業員の育成にもこれまで以

上に力を注いでいきます。自分自身の頭で考え、経営感覚を持って志事に取り組むことができる人財を、一人でも多く輩出していきたいと思っています。コロナ禍の厳しい状況においても、昨年よりも売上を伸ばし続けている店舗があります。そういった成功事例を共有することで、自分の店には何が足りないのか、どうすれば売れるのかを考え、創意工夫を凝らしていく。そんな成功サイクルを実現していきたいと考えています。

新たな時代に向け、 まずは下半期の黒字化を実現。

当社グループでは、「シンカ」の力が最も大切だと考えています。「シンカ」という言葉には、新しい価値を創造する「新化(シンカ)」と、改善により魅力を高めていく「深化(シンカ)」によって、



世の中に認められる価値「真価(シンカ)」が生まれ、それが前進する「進化(シンカ)」の力を作りだしていく、そんな意味が込められています。

商品開発や出店など、すべてにおいてこの「シンカ」を忘れず、着実な成長を遂げてまいります。

まずはこの下半期において、営業利益の黒字化を図り、来期のV字回復へとつなげます。

厳しい状況下においても前進を続け、より強い企業へとシンカする当社グループに、どうぞご期待ください。

JPX-NIKKEI 400 「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定

当社はこの度、株式会社日本取引所グループ、株式会社東京証券取引所および株式会社日本経済新聞社が共同で算出している「JPX日経インデックス400」の構成銘柄として、初めて選定されましたのでお知らせいたします。

「JPX日経インデックス400」は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営観など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成され、日本企業の魅力を内外にアピールするとともに、その持続的な企業価値向上を促し、株式市場の活性化を図ることを目的として開発された株価指数です。構成銘柄の選定における定量的な指標は、3年平均ROE、3年累積営業利益、選定基準日時点における時価総額となります。

今後も皆様のご期待にお応えできるよう、更なる企業価値の向上に努めてまいります。

[新店情報]

2020年8月
NEW
OPEN

JR東京駅の新スポットに
寿スピリッツグループのスイーツブランド
7店舗が堂々オープン!

※営業時間は感染症拡大防止等の対策により変更となる場合がございます。



ケイシイシイ

ナウ オン チーズ
「Now on Cheese♪」
Hello, Tokyo Station! (東京駅構内)



「チーズケーキサンド アソート」【東京駅限定】

厳選したチーズを惜しみなく使用した、チーズが主役のスイーツをお届けします。人気の定番チーズスイーツに加え、こだわりチーズをたっぷり使用した東京駅限定のお菓子もご用意しています。

営業時間 8:00~22:00(日・祝・連休最終日は~21:00)
電話番号 0120-810-426 (受付時間9:00~18:00)



シュクレイ

「COCORIS」 グランスタ東京店



「サンドクッキー ヘーゼルナッツと木苺」

“太陽をいっぱい浴びた、木の实をあげわうお菓子”がコンセプトの新ブランド「ココリス」。豊かに実を結んだ「木の实」本来の美味しさをぎゅっと閉じ込めた贅沢なお菓子をお届けします。

営業時間 8:00~22:00(日・祝・連休最終日は~21:00)
電話番号 03-6269-9191



ケイシイシイ

ピスタチオアンドトーキョー
「PISTA&TOKYO」 東京ギフトパレット店



「ピスタチオサンド アソート」

“ピスタチオの魅力をつーきょーからお届けする”をコンセプトに誕生したピスタチオスイーツ専門店。ナッツの女王と言われるピスタチオの魅力を存分にご堪能いただけます。

営業時間 9:30~20:30(土・日・祝9:00~)
電話番号 0120-839-033 (受付時間9:00~18:00)



ケイシイシイ

「岡田謹製あんバター屋」 東京ギフトパレット店



「岡田謹製あんバターパン」【1日300個限定】

“懐かしいけど、新しいあんバタースイーツ”をコンセプトに誕生したあんバタースイーツ専門店。たいへん希少な北海道産「えりも小豆」を使用しています。

営業時間 9:30~20:30(土・日・祝9:00~)
電話番号 0120-323-022 (受付時間9:00~18:00)



シュクレイ

フランセ
「FRANÇAIS」 東京ギフトパレット店



「果実をたのしむミルフィユ」

“くだもの”と“木の实”を楽しむ洋菓子ブランド「フランセ」。看板商品のミルフィユは、世界的美食家が認めるコンクール「モンドセレクション」で入賞し、高評価をいただいています。

営業時間 9:30~20:30(土・日・祝9:00~)
電話番号 03-3211-7714



シュクレイ

「neko chef」 東京ギフトパレット店



「ネコシェフ パーガーセット」

“チーズと森の果実が奏でるハーモニー”をコンセプトにした新スイーツブランド。「ネコシェフパーガー」など、お土産はもちろんのこと、自分へのご褒美にもぴったりです。

営業時間 9:30~20:30(土・日・祝9:00~)
電話番号 03-6256-0823



シュクレイ

キャラメルゴーストハウス
「Caramel Ghost House」 期間限定
東京ギフトパレット内「シーズンパレット」



「キャラメルチョコレートクッキー」

シュクレイブランドだけの「シーズンショップ produced by sucrey」を期間限定で展開。現在は、キャラメルスイーツ専門店「キャラメルゴーストハウス」を出店しています。

営業時間 9:30~20:30(土・日・祝9:00~)
電話番号 03-6268-0726

「オリエンタルショコラ by コートクール」(シュクレイ)

TOPICS
01

新ブランド「オリエンタルショコラ by コートクール」 6月19日、羽田空港第1旅客ターミナルにオープン!



ブラウニー専門店の「コートクール」から、フルーツとチョコレートの組み合わせを楽しむ「オリエンタルショコラ」が誕生しました。チョコレートの贅沢な美味しさと、フルーツの風味豊かな味わいが織りなすオリエンタルなハーモニーをお楽しみください。

住 所 東京都大田区羽田空港3-3-2羽田空港第1旅客ターミナル2階
マーケットプレイス内 特選洋菓子館
営業時間 6:00~20:00※
電話番号 03-5579-7540



「オリエンタルショコラサンド」

「東京ミルクチーズ工場」(シュクレイ)

TOPICS
02

「東京ミルクチーズ工場」 羽田空港第1旅客ターミナル店 6月19日リニューアルオープン!



東京ミルクチーズ工場の羽田空港第1旅客ターミナル店がリニューアルオープン。
東京ミルクチーズ工場のアイスとともに、クッキー・ケーキを一度に味わえる「Cow Cowサンデー」も初登場しました。羽田空港注目の最旬スポットとして是非お立ち寄りください。



「Cow Cowサンデー」

住 所 東京都大田区羽田空港3-3-2羽田空港第1旅客ターミナル2階マーケットプレイス内
特選洋菓子館
営業時間 6:00~20:00※
電話番号 03-6459-9277

「GENDY」(シュクレイ)

TOPICS
03

日本料理「くろぎ」と「GENDY青山」の コラボ商品を期間限定発売!

日本屈指の予約困難店日本料理「くろぎ」と「GENDY青山」とのコラボレーションにより誕生した「ザ・プレミアムビターキャラメルパー抹茶 黒木純監修」を2020年7月10日から12月下旬まで期間限定販売。
本商品は、「GENDY青山」、日本料理「くろぎ」、GENDY公式オンラインショップにてそれぞれ各日数量限定販売となります。



「ザ・プレミアムビターキャラメルパー抹茶 黒木純監修」

■「GENDY青山」

住 所 東京都港区南青山5-4-40 A-FLAG骨董通り
営業時間 13:00~19:00
電話番号 03-6712-6890

※営業時間は感染症拡大防止等の対策により変更となる場合がございます。

株式の状況

(2020年9月30日現在)

発行可能株式総数 91,200,000株
発行済株式の総数 31,121,520株
単元株式数 100株
株主数 11,615名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
エスカワゴエ株式会社	9,300,000	29.88
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,481,189	4.76
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,422,300	4.57
株式会社日本カストディ銀行(信託口) ^{(注)2}	904,700	2.91
株式会社山陰合同銀行	900,000	2.89

(注)1. 持株比率は、自己株式(2,027株)を控除して算出しております。
2. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社は、2020年7月27日付で、JTCホールディングス株式会社および資産管理サービス信託銀行株式会社と合併し、商号を株式会社日本カストディ銀行に変更しております。

会社概要

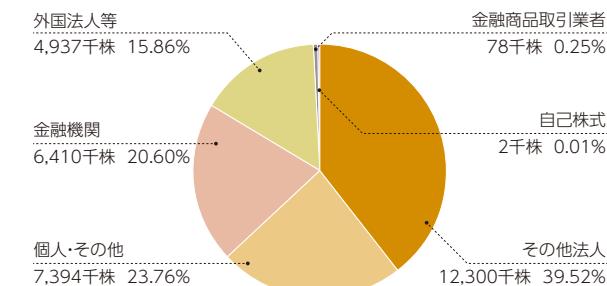
(2020年9月30日現在)

商 号 寿スピリッツ株式会社
設 立 1952年4月25日
本 社 所 在 地 〒683-0845
鳥取県米子市旗ヶ崎2028番地
TEL (0859) 22 - 7477
FAX (0859) 22 - 7463
資 本 金 12億1,780万円
従 業 員 数 1,635名(連結ベース)
主要取引銀行 山陰合同銀行、商工組合中央金庫、鳥取銀行

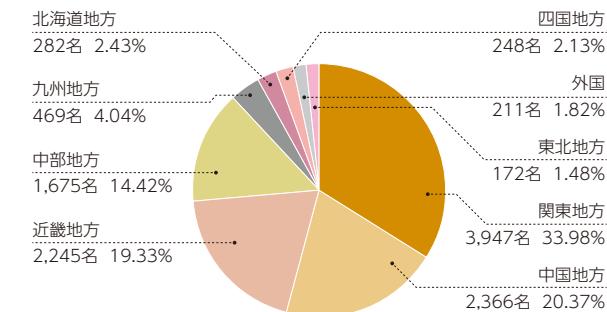
株式分布状況

(2020年9月30日現在)

●所有者別株式分布状況



●地域別株主分布状況



役員

(2020年9月30日現在)

代表取締役社長	河 越 誠 剛
取締役	山 根 理 道
取締役	松 本 真 司
取締役	城 内 正 行
取締役	阪 本 良 一
取締役	岩 田 松 雄 (社外)
取締役(常勤監査等委員)	□ 木 多加志
取締役(監査等委員)	野 □ 浩 一 (社外)
取締役(監査等委員)	田 中 康 裕 (社外)