

特集

福岡・博多を 盛り上げる！ 九十九島グループと 花福堂の挑戦

チャレンジ



寿心

喜びを創り喜びを提供する

寿スピリッツ

証券コード：2222

BUSINESS REPORT

第74期 中間報告書

2025年4月1日-
2025年9月30日

CONTENTS

- P1 ▶ トップメッセージ
- P2 ▶ 業績ハイライト
- P3 ▶ 特集 福岡・博多を
盛り上げる！
九十九島グループと
花福堂の挑戦
- P7 ▶ News & Topics
- P9 ▶ 寿の人財力
- P10 ▶ 会社情報／株式情報

Message from the CEO

トップメッセージ

中長期経営目標「Value Up Vision 2030」を公表。 「プレミアムギフトスイーツ」の創造と育成に注力いたします。

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。

当中間連結会計期間における当社グループを取り巻く事業環境は、雇用・所得環境の改善などにより、景気は持ち直しの動きが見られました。一方で、原材料価格の高騰や訪日客数の伸びの鈍化、また、継続的な物価上昇による消費者の節約志向の強まりなどにより、依然として先行き不透明な状況で推移いたしました。

このような状況のもと、当社グループは、持続的な成長を目指すべく、中長期経営目標「Value Up Vision 2030」を本年5月に公表し、「お菓子の総合プロデューサー」をビジョン(Vision)に掲げ、おいしさと地域性を追求した「プレミアムギフトスイーツ」の創造と育成に注力いたしております。また、経営理念をベースとした「全員参画による超現場主義経営」の徹底実践を成長テーマに位置づけ、目標突破に向けて各種の事業施策に取り組んでおります。

この結果、当中間連結会計期間の売上高は35,787百万円(前年同期比8.8%増)、営業利益は7,441百万円(前年同期比0.5%減)、経常利益は7,517百万円(前年同期比0.0%減)、親会社株主に帰属する中間純利益は5,016百万円(前年同期比0.5%増)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。

代表取締役社長 河越 誠剛



Financial Highlights

業績ハイライト

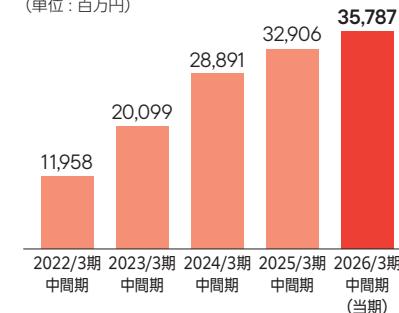
2026年3月期中間期

売上高

35,787 百万円

前年同期比 8.8%増 ↑

(単位:百万円)

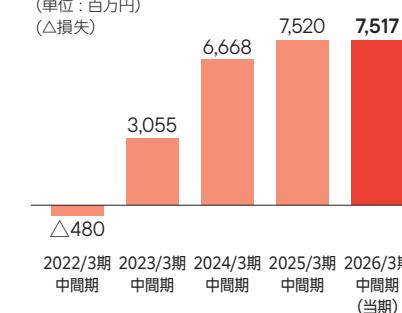


経常利益

7,517 百万円

前年同期比 0.0%減 ↓

(単位:百万円)
(△損失)



親会社株主に帰属する中間純利益

5,016 百万円

前年同期比 0.5%増 ↑

(単位:百万円)
(△損失)



2026年3月期中間期のポイント

- 売上高は各種施策効果などにより、前年同期比8.8%増収。原材料価格の高騰など製造コスト増加で売上総利益率は低下したが、増収効果により中間純利益は前年同期をわずかながら上回る。
- インバウンド売上高(国際線ターミナル売上高)は、5,083百万円(前年同期比9.5%増)。
- 2025年9月、「NEWoMan高輪」に「東京ミルクチーズ工場」リブランド後初のフラッグシップ店舗をオープンするなど、当期間で3店舗の出店と3店舗の退店を実施。

通期業績予想

売上高

79,670 百万円

経常利益

19,720 百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

13,400 百万円



特集

福岡・博多を盛り上げる！ 九十九島グループと花福堂の挑戦

福岡で育まれた歴史とブランド力

九十九島グループは、1948年に長崎で創業し、代表商品「九十九島せんべい」は長崎銘菓として長年親しまれてきました。1968年には洋菓子ブランド「赤い風船」を立ち上げ、1976年には福岡・天神地下街へ出店。以来、多彩なスイーツを展開し、地域に根ざした菓子文化を築いています。

一方、花福堂は1993年に福岡市で設立された菓子卸売企業です。2014年に発売した「博多まっかな苺のラングドシャ」は、大きな人気を呼び、今では博多を代表する定番のお菓子として定着しています。

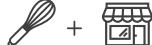
九十九島せんべい(左)と当時の工場風景(右)



組織再編で販売力を強化

2025年、九十九島グループは首都圏で製造小売型ビジネスを推進し、躍進するシュクレイと組織再編を行いました。経営スタイルを「製造卸」中心から「製造小売」中心へ転換しました。組織再編後はシュクレイグループとして、ブランド開発・店舗運営・商品開発・販売促進のノウハウを積極的に取り入れることで、博多駅を中心とした主要なマーケットでの展開強化に注力しています。

こうした変革の成果は早くも現れ、福岡販売部の上期売上は前年比139%と大きな成長を遂げています。

Before	After
製造卸  おいしさと価値をお客様に直接お届けにくい 製造卸：自社製品を小売店に納品し、小売店を通じてお客様に販売する方式。	製造小売  おいしさと価値をお客様に直接実感していただける 製造小売：自社製品を自社店舗・ECサイトで直接販売する方式。

(注) 寿スピリッツグループでは、その念いを込めるため、「進化=シンカ」「仕事=志事」「チャレンジ=チャレンジ」「人材=人財」「行動=考働」「思い=念い」と記載しています。また職場のメンバーのことを「同志」と呼んでいます。

博多駅周辺に続々登場！

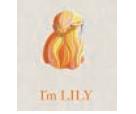
新ブランドのおすすめ商品をご紹介します



博多まっかな苺
 「博多まっかな苺のラングドシャ」
 福岡産のあまおう苺を使用したラングドシャです。あまおう苺のパウダー入りチョコレートを、サクサクの薄焼きクッキーでサンドしました。甘い香りとほどよい酸味が上品に広がる、贅沢な一品です。



KOKUNEKO
 「コクウマフィナンシェ」
 黒糖のやさしい甘さとバターの方醇な旨みを生地丁寧に練り込み、黒糖とバターのココが絶妙に調和した逸品です。一口ごとに奥深い味わいが広がるKOKUNEKO自慢の肉球型のしっとりフィナンシェです。



I'm LILY
 「ショコラサンドクッキーヘーゼルナッツ&バター」
 フランス産ミルクチョコレートとバタークッキーでサンドした贅沢な一品。一口かじると、チョコレートで包み込んだ濃厚なヘーゼルナッツペーストが口の中できとろけ、豊かな味わいをお楽しみいただけます。



Ramily
 「キャラメルガレット」
 香ばしい生地に、アールグレイが香るキャラメルをたっぷりとし込んだガレットです。サクッと軽い食感と、なめらかでリッチなキャラメルの味わいが織りなす贅沢なひとときをお楽しみいただけます。

あまおう苺の
 ジューシーさを
 そのままに！

肉球型の
 しつとり
 フィナンシェ！

とっておきの
 濃厚
 サンドクッキー！

なめらかな
 キャラメルは
 まるで
 黄金の糸！



特集

主要観光都市・福岡を盛り上げる！
九十九島グループと花福堂の挑戦

Cross 販売力と営業力を高め、 福岡でさらなる成長を

福岡は、日本有数の観光都市として国内外から多くの人々が訪れる地。その中心である博多駅構内に店舗を構える九十九島グループと花福堂は、日々新たな挑戦を続けています。

今回は、現場で活躍する店長や販売マネージャー、営業担当者に、成長の手応えと今後の展望について語ってもらいました。

福岡成長の秘訣は、 首都圏の成功事例にあり

安武 九十九島グループが組織再編によってシュクレイグループの一員となってからは、シュクレイグループの成功事例や店舗運営のノウハウ、目標設定の基準をはじめ志事への取り組み姿勢が大きく変化しました。**稲生** 以前は事務処理に追われ、接客も受け身になりがちで販売に十分な力を注げませんでしたが、今は接客や販売に集中できています。

安武 組織再編後はシュクレイとの一体型経営により、組織力が大きくシンカしました。その一つが「セールス経営会議」です。

各店舗の取り組みが評価・表彰されることで、同志のモチベーションが高まりました。

稲生 アймリリーでは「表彰されたい!」という意欲が生まれ、全国売上一位を目指す動きにつながっています。

須賀 ラメリーも同様で、これまでは自店舗に視点が向いていましたが、今はグループ全体を意識し、より高い成果を追求するようになっています。

坂本 花福堂は、もともと卸が中心で小売の経験が少ないため、シュクレイの成功事例を共有・実践する九十九島グループから、多くを学んでいます。

安武 具体的にはどんな点でしょうか？

坂本 「カリギュラ販売」です。“限定”による希少性の演出を活かした販売施策によって、売上が伸びていますよね。花福堂の同志も間近で実感し、大いに刺激を受けています。

稲生 アイムリリーでも数量限定商品を採用しました。「これで本日の販売は終了になります」と案内すると、購入につながるケースが増えています。

須賀 ラメリーではディスプレイの工夫で

株式会社九十九島グループ
福岡販売部2課 マネージャー

安武 慧

2013年入社。福岡で製造現場を経験後、本州販売課で催事運営・国際線営業・常設店舗の管理を担当。2023年8月より現職。



株式会社九十九島グループ
l'm LILY(アイムリリー)店長

稲生 都乃

2019年シュクレイ入社。副店長・店長を経験後、2023年9月九十九島グループ出向。赤い風船で店長を務めたのち同年12月より現職。



株式会社九十九島グループ
Rameley(ラメリー)店長

須賀 章文

2022年入社。店舗経験を積み重ねて2024年4月MISTER CAMELIST(ミスターキャラメリスト)店長。リブランドを経て同年6月よりラメリー店長。



株式会社花福堂 営業部
「博多まっかな苺」担当

坂本 佳樹

2016年寿製菓に入社し、2020年2月花福堂へ出向。現在は博多駅地区の卸売営業と「博多まっかな苺」のブランド展開を担当。



「カリギュラ販売」を実践しています。ほかの商品より展示数を少なくすることで、視覚的に売れ筋商品であることをアピールし、購入につながっています。

成長をさらに加速させる 独自のノウハウ

安武 成長の原動力は、同志のモチベーションアップが不可欠です。そのために積極的に志事を同志に任せ、成功体験を通じて意欲を高めてもらっています。皆さんは、どのような取り組みをされていますか？

須賀 ラメリーでは出勤後、「今日は〇〇名に購入してもらう」など1日のテーマを決め、ノートに記入してもらっています。自分で決めた目標だからこそ達成の喜びも大きく、表情が明るくなり、それが売上に直結しています。さらに、福岡でライブ予定のアーティスト情報を調べて同志と共有しています。

坂本 音楽イベントが盛んな福岡ならではの施策ですね。

須賀 ファンのお客様が来店されたときに

会話が弾み、そのまま自然にご購入につながることもあります。“ファンゲット販売”は、購入率が向上する効果的な取り組みだと考えています。

安武 坂本さんは「博多まっかな苺」の法被をいつも着ていますよね。

坂本 はい。博多駅構内の納品時や得意先との商談時も着用し、ブランド認知を高めています。

安武 私は施設の集客に貢献するための提案を心がけています。「この場所でこんな取り組みをしませんか。」と提案することで評価され、新たなイベント時に声をかけてもらえるようになりました。

稲生 店舗の枠を超えた、施設全体を盛り上げる提案は喜ばれますね。

福岡No.1スイーツの座を 目指す飽くなきチャレンジ

坂本 福岡では今後、どのような展開を考えていますか？

安武 “福岡No.1スイーツ”と認識される商品の提供です。新ブランド・新店舗を進め

ながら、圧倒的なおいさと接客で差別化を図り、市場で一番を目指しています。

稲生 アイムリリーは、何度もリピート購入される熱狂的ファンを創り続けることが目標です。そのために接客でも店舗づくりでも「いつもと違う!」という常に新鮮な雰囲気を出演することに取り組んでいます。

須賀 ラメリーも、オープンから1年が経ち、ファンの大切さを実感しています。ここ福岡で、確かなファン層を獲得していくことに注力していきたいですね。

安武 こうした取り組みにより、「九十九島グループの熱量、すごいね」と取引先から評価され、福岡No.1スイーツをアピールするイベントへの参加にもつながりました。

坂本 花福堂も「博多まっかな苺」ブランドで、福岡土産の新定番スイーツの座を狙っています。さらに、プレミアムフレッシュスイーツへのチャレンジも視野に入れています。その際にも、九十九島グループの成功事例をぜひ参考にさせてください。

須賀 先を見据えた取り組みとしては、催事などで認知度を全国に広げ、いずれは世界に知られるスイーツにしていきたいです。



寿スピリッツグループの最新情報をお届け!

News & Topics

2025
SPRING/
SUMMER

「東京ミルクチーズ工場」リブランド後初の フラッグシップ店舗を「NEWoMan高輪」に オープン! シュクレイ

シュクレイは9月12日、ルミネ史上最大規模となる新施設「NEWoMan高輪」の本格開業にあわせて「東京ミルクチーズ工場」リブランド後初となるフラッグシップ店舗をオープンしました。

今年15年目を迎える「東京ミルクチーズ工場」は、6月1日の定番クッキーのパッケージリニューアルを皮切りにリブランドを開始。「懐かしくて、新しい。」という従来のテーマからさらに一歩進んで、「ミルクとチーズを、もっと自由に。」を新たなテーマに掲げています。

このリブランドには、これまでのご愛顧への感謝とともに、より自由でおいしいスイーツの魅力をお届けしたいという念いが込められています。その第一歩としてオープンした「NEWoMan高輪」のフラッグシップ店舗で、ブランドの新しい世界観と心躍るスイーツ体験をぜひお楽しみください。



「鳥取 菓の座」シャミネ鳥取リニューアルオープン!

寿製菓

寿製菓は8月5日、JR鳥取駅直結の商業施設「シャミネ鳥取」に、セレクトショップ「鳥取菓の座」をリニューアルオープンしました。

本店舗は、鳥取の夏を彩る伝統行事「しゃんしゃん祭」をモチーフに、祭りを象徴する傘の下に広がる“菓子の座”を表現。「お菓子の劇場」をテーマに、地域を代表する銘菓から話題のスイーツまで幅広く取り揃え、伝統と革新が響き合う魅力の一つの空間でお楽しみいただけます。山陰の豊かな自然や食文化を五感で楽しんでいただける場として、地域の魅力発信とブランド価値の向上に努めてまいります。

「NEWoMan新宿」に「キャラメルゴーストハウス」 リブランドオープン! シュクレイ

シュクレイは4月11日、キャラメル菓子専門店「キャラメルゴーストハウス」を「NEWoMan新宿」にリブランドオープンしました。同日には、ラゾーナ川崎プラザ店もリニューアルし、新たな装いでお客をお迎えしています。

本ブランドは2017年のポップアップストア誕生を経て東京駅の常設店へと展開し、今年で9年目を迎えました。リブランドに合わせて商品ラインナップを一新し、森の奥を連想させる深い緑と、お屋敷の窓をモチーフにした店舗デザインでブランドの世界観を表現。シンプルで上品なパッケージに包まれたお菓子は、洗練された贈り物にも最適です。ぜひ手に取ってお楽しみください。



「ルタオ新千歳空港店」リニューアルオープン!

ケイシイシイ

ケイシイシイは4月29日、新千歳空港ターミナルビル「スイーツアベニュー」の一角に、「ルタオ新千歳空港店」をリニューアルオープンしました。「大切な方へ、心を込めた一品を選ぶ喜び」をテーマに、シンプルで洗練された空間に商品の美しさが際立つディスプレイと柔らかな照明を採用。スイーツとの出会いが特別な体験となる店舗へと生まれ変わりました。

人気の「ドゥーブルフロマージュ」や「クレームグラッセ」、限定商品の「パルフェ」に加え、好評のルタオ新定番「ルボンフィナンシェ」も新千歳空港店に初登場。焦がしバターの豊かな香りとしっとり濃厚な味わいを、旅の思い出や大切な方へのギフトとしてお楽しみいただけます。

「ルタオ大丸札幌店」リニューアルオープン! ケイシイシイ

ケイシイシイは7月2日、「ルタオ大丸札幌店」をリニューアルオープンしました。ギフト需要にも対応しやすい売場構成と、話題性のある新商品を取り入れ、より多様なお客様のシーンに寄り添う店舗に生まれ変わりました。

今回のリニューアルでは、売場レイアウトを一新し、常温商品や冷凍商品を拡充。回遊性を高めた設計により、幅広い世代のお客様が快適にお買い物を楽しめる空間を実現しました。

また、洋生ケーキの品揃えも刷新し、大丸札幌店限定のケーキが新登場。北海道の恵みを活かした素材に世界中から厳選した素材を融合させ、職人の技で生み出すスイーツが、日常に特別な彩りと感動をお届けします。



当社グループでは経営層だけでなく、従業員一人ひとりが現場で判断を行い、高い目標にチャレンジしています。このような「超現場主義経営」を実践し、成長を牽引する従業員をご紹介します。



Tamura Michi
**寿製菓株式会社
生産第一部 本社工場一課
フィナンシェライン 副リーダー
田村 美知さん**

2002年4月入社。お菓子の壽城や駅での販売に5年間従事した後、生産部門へ異動しました。2024年10月にフィナンシェラインのチーフに任命され、2025年10月からは副リーダーに就任。製造前工程を担う同志たちのまとめ役として、働きやすい環境づくりと作業効率の向上を進め、「超現場主義経営」を軸に生産性の改善に取り組んでいます。

全員参画で挑む生産改善 数字と工夫で現場を強くする

1 数字が変えた現場の働き方

私はフィナンシェラインの製造前工程を担当し、生産を円滑に進めるための環境づくりに取り組んでいます。ある日、製造後工程の包装作業を手伝った際、製造を終えた同志たちが日報を見ながら振り返る姿を目にし、数字の力を実感しました。そこで、製造前工程でも時間当たり生産高やロス(廃棄量)を共有する取り組みを始めました。

前日の数値をホワイトボードや連絡ノートで可視化し、日報の見方や用語を解説した掲示物も設置。さらにロスを金額換算で示す工夫により、現場の理解と関心が高まり、「ロスをもっと抑えたい」「なぜ昨日は時間当たり生産高が低かったのか」といった主体的な声が自然と上がるようになりました。数字を自分ごととして捉える意識が浸透し、作業への意識も大きく変わりました。

2 作業方法の見直しで大きな成果

数字を意識して作業を進めるなかで、バー形状の焼菓子「バイクドバー」の時間当たり生産高が低いことに気付きました。原因を調査したところ、焼成用天板の重さと扱いが影響して、ひっくり返す際に製品が

潰れてロスにつながっていることが判明。持ち方や角度を見直して手順を標準化した結果、潰れによるロスを10kg削減し、歩留まりを1.4%向上させることができました。現場全体の改善意識が、大きな結果につながったと考えています。

3 現場力で支える会社の成長

こうした取り組みを通じて、同志全員が時間を意識した働き方へとシフトし、作業短縮によって製造後工程の支援体制を整えることができました。結果として全体の残業時間削減にもつながり、会社の成長を現場から支える力になっていると実感しています。

これらの成果は私一人の力ではなく、同志全員が目標を共有し、声を掛け合いながら進めたからこそ実現できたものです。今後もライン全体で協力し、ロス量を15kg以内に抑え、歩留まりを98%以上に維持するとともに、ライン全体で1日当たりの残業時間を3時間減らすことを目標に取り組んでまいります。これからも同志と力を合わせて改善を積み重ね、より働きやすく、効率的な現場づくりに挑み続けていきます。

※歩留まり: 製品を製造する際に投入した原材料に対して、得られた良品の割合を示す指標です。

会社情報 / 株式情報 (2025年9月30日現在)

会社概要

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	12億6,324万円
従業員数	1,842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

株式の状況

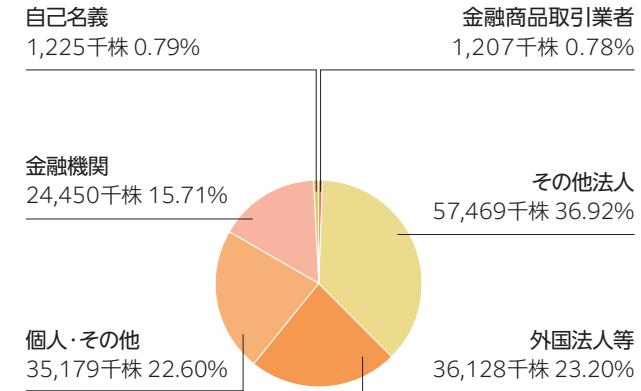
発行可能株式総数	456,000,000株
発行済株式の総数	155,658,402株
単元株式数	100株
株主数	61,381名

大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
エスカワゴエ株式会社	45,500,000	29.46
日本スタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	12,573,700	8.14
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	10,483,936	6.79
INDUS SELECT MASTER FUND,LTD.	3,966,400	2.57
株式会社山陰合同銀行	3,657,300	2.37

(注)持株比率は、自己株式(1,225,366株)を控除して算出しております。

所有者別株式分布状況



「JPXプライム150指数」および 「JPX日経インデックス400」構成銘柄に継続選定

当社は、2025年度も引き続き「JPXプライム150指数」と「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に選定されました。

「JPXプライム150指数」は、東証プライム市場の時価総額上位銘柄を対象に、資本収益性(エクイティ・スプレッド)と市場評価(PBR)の両面から選定し、「価値創造が推定される我が国を代表する企業」で構成される株価指数です。

「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など、グローバルな投資基準を満たす企業で構成される株価指数です。

当社は今後も、持続的な企業価値の向上を目指し、株主の皆様のご期待にお応えできるよう努めてまいります。



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	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
同連絡先	〒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	東京証券取引所プライム市場 証券コード: 2222
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信託銀行本支店においてもお取扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支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口座でご保有される場合、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)を通じて配当等の受け取り方式である「株式数比例配分方式」をお選びいただく必要がございます。

また、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、お取引の証券会社にお問い合わせください。

「統合報告書 2025」発行のお知らせ

昨年に続き、2年目となる2025年度版の統合報告書を発行しました。本報告書では、当社グループが目指す未来像、その実現に向けた戦略、そして持続的成長への取り組みについてご紹介しています。詳細はIRサイトに掲載していますので、ぜひご覧ください。

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



[QRコード]



KOTOBUKI SPIRITS 統合報告書
Integrated Report 2025



株主優待情報

対象: 100株以上ご保有の株主様

内容: 一律で3,000円相当のグループ製品

(注) 写真は2025年3月31日現在の株主様への優待商品となります。

