

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
- 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日現在の株主様を対象に株主優待制度を実施しておりますが、2023年10月1日付で実施いたしました株式分割に伴い、当該分割後の株主優待制度の見直しを行いました。従来のご所有株式数の区分は廃止し、株主優待の対象を株式分割後の100株以上ご所有の株主様に拡充しています。

変更後

ご所有株式数	内容
100株以上	3,000円相当の当社グループ製品

100株以上ご所有の株主様
3,000円相当のグループ製品(一律)



※写真は本年3月31日現在の株主様への株主優待商品となります。

寿スピリッツグループ サステナビリティ

寿スピリッツグループでは、事業を通じて経営理念「喜びを創り喜びを提供する」を実践し、社会に必要とされる存在であり続けることこそ、社会的責任を果たすことであり、サステナビリティを最重要テーマの一つと位置付け、取り組んでおります。

今後も、サステナビリティの取り組み及びESGデータの積極的な情報開示を行ってまいります。詳細な情報は、当社コーポレートサイト「寿スピリッツグループ サステナビリティ」をご覧ください。

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



Business Report

第72期 年次報告書

2023年4月1日～2024年3月31日

話題のスイーツブランド

東京駅に続々出店!



特集

東京駅エリア SHOP GUIDE

- ▶ 東京駅エリア店舗の店長&部長による座談会
- コロナ禍を乗り越え、輝かしい成功を収めた東京駅店舗の底力とは?

[トップメッセージ]

すべての指標で前期を上回り、過去最高値を更新いたしました。

- 財務ハイライト/NEW BRAND
- 連結財務諸表
- 株式情報/会社概要
- 株主メモ
- 株主優待情報



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/>



2024年3月期 通期業績

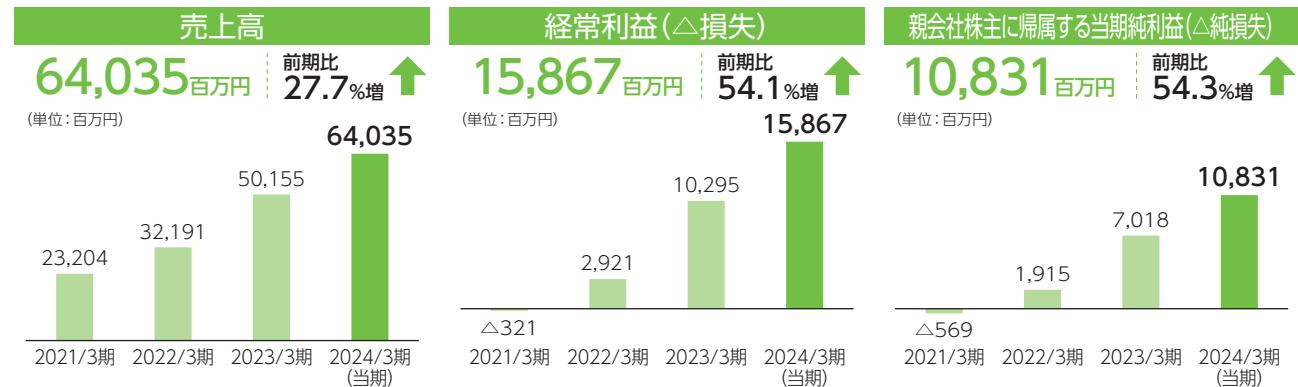
経常利益 15,867百万円 (前期比 54.1%増)

経常利益率 24.8% (同 4.3ポイント増)

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比 54.3%増の10,831百万円

初めて100億円を突破!

- 新型コロナウイルスの反動影響も薄らぎ、年度後半は全国旅行支援の反動減も見られた中、インバウンド対策の強化や新ブランド出店、商品価格の改定などの重点対策の遂行により、売上面及び利益面ともに過去最高値を更新。
- インバウンド売上高（国際線ターミナル免税売上高）は、7,126百万円となり、新型コロナウイルス発生前水準を上回る。



NEW BRAND

[シュクレイ]

2023年 11月1日
パニラスイーツ「VANI」
 阪神梅田本店



華やかな香りが広がる“パニラ”はお菓子にとってのパフューム。そんなパニラが主役の新ブランド「VANI(パニ)」が誕生しました。希少なパニラビーンズを惜しみなく使い、甘さの中に豊かな味わいを感じていただける逸品をご用意。繊細な香りがふわりと広がる、至福のひと時をお過ごしいただけます。

○住 所 大阪府大阪市北区梅田一丁目13-13 B1F
 ○営業時間 10:00～20:00 ※営業時間は変更になる場合があります。
 ○電話番号 06-6345-3243

[九十九島グループ]

2023年 10月6日
木の実とバターのお菓子「I'm LILY」
 JR博多駅構内「いっぴん西通り」店



ピスタチオ、ヘーゼルナッツ、アーモンドなどのナッツを贅沢に使い、風味・食感にこだわった新しい博多土産が誕生しました。暖かい日差しの下、たわわに実った木の実とバターが織りなす芳醇な香りは、ゆっくりと流れる癒しの時間をお届けします。自然の恩恵を存分に味わっていただけるスイーツです。

○住 所 福岡県福岡市博多区博多駅中央街一丁目1 いっぴん西通り
 ○営業時間 8:30～20:30 ※営業時間は変更になる場合があります。
 ○電話番号 0120-036-999

トップメッセージ

すべての指標で前期を上回り、過去最高値を更新いたしました。

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。

当連結会計年度における当社グループを取り巻く事業環境は、新型コロナウイルス感染症法上の分類が5類に移行したことを受け、行動制限が解除されたことにより、人流の増加とインバウンド需要が復調したことで、社会経済活動は一段と正常化に向かいました。一方で、年度後半は、前年の全国旅行支援の反動減も見られました。また、働き手不足の深刻化、原材料価格・エネルギー価格の更なる高騰や物価上昇による消費マインドの悪化懸念など、依然として先行き不透明な状態が続きました。こうした中、当社グループは、2023年経営スローガンを「超絶ド成長元年!」とし、経営理念の徹底実践をベースとした「全員参画による超現場主義」経営を推進し、人財力及び組織力の向上に注力いたしました。また、「プレミアムギフトスイーツ」の創造と育成に邁進し、商品力・販売力・売場力の更なるレベルアップ、人財採用と共育、ブランド開発と売場獲得、インバウンド復活準備などの重点対策の推進に取り組みました。製造面では、生産性の向上に向け、生産設備の更新や製造ラインの拡充などに注力するとともに、引き続き、各生産拠点における食品安全マネジメントシステムの運用強化に努めました。

以上の結果、当連結会計年度の売上高は、64,035百万円(前期比27.7%増)、営業利益は、15,780百万円(前期比58.6%増)、経常利益は、15,867百万円(前期比54.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は、10,831百万円(前期比54.3%増)となり、売上面、利益面ともに過去最高値を更新いたしました。

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お願い申し上げます。

代表取締役社長 **河越 誠剛**



【東京ギフトパレット】住所／東京都千代田区丸の内1-9-1 営業時間／平日9:30～20:30(土・日・祝日は9:00～20:30)

【グランスタ東京】住所／東京都千代田区丸の内1-9-1 JR東日本 東京駅構内 営業時間／平日・土 8:00～22:00(日・祝日は 8:00～21:00)

1 **Butter Butler**
(シュクレイ)




バターフィナンシェ

世界中の産地から選りすぐったバターが主役のスイーツ。表はカリッと焼き上げ、中はメープルシロップを染み込ませた、パティシエ自慢のスイーツが出来上がりました。

2 **neko chef**
(シュクレイ)




ネコシェフ フィナンシェ

新鮮果実と自慢のチーズをたっぷり使用した極上な味わいは、ひと口食べればみんなが笑顔に。そんな、自信を持ってお勧めのご褒美スイーツです。

3 **FRANÇAIS**
(シュクレイ)




果実をたのしむミルクフィュ合せ

1957年に誕生以来、たくさんのファンに支えられてきたスイーツブランド。果実や木の実の香りあふれるミルクフィュは、大切な人へのギフトとして。

4 **イチゴショップ by FRANÇAIS**
(シュクレイ)




<生>イチゴミルクケーキ

イチゴならではの甘酸っぱい味わいと、まろやかなミルクを組み合わせたスイーツブランドです。手土産はもちろん、おうち時間の癒しのお供に。

5 **岡田謹製あんバター屋**
(ケイシイシイ)




あんバターパン

たいへん希少な北海道産「えりも小豆」を使用した岡田謹製「餡子」と塩味のきいた芳醇バターとを掛け合わせた和洋折衷スイーツブランドです。

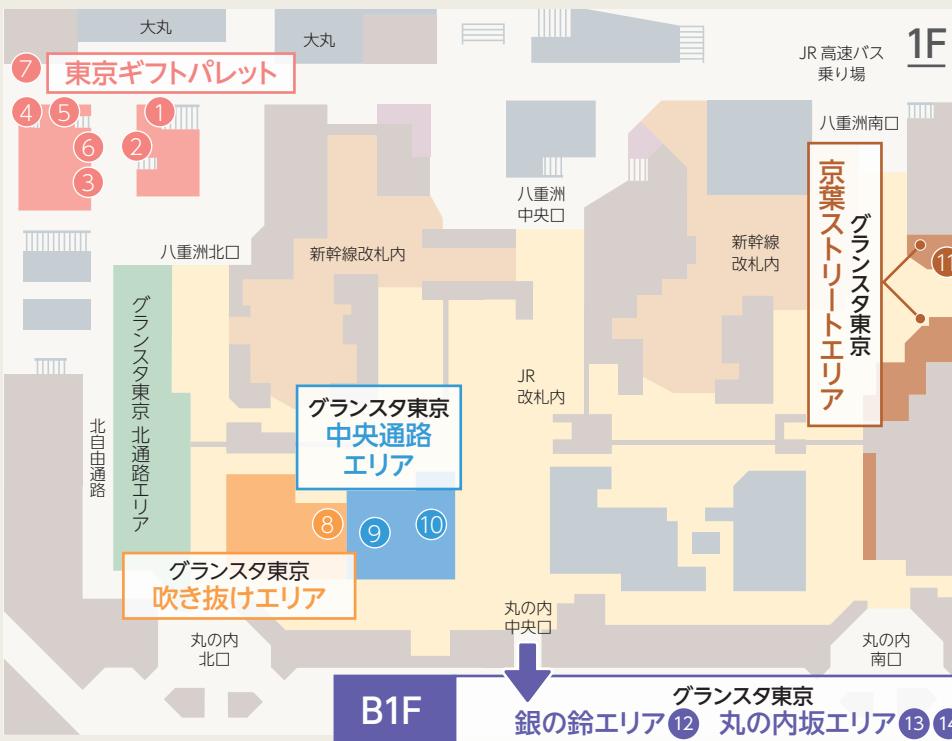
6 **PISTA & TOKYO**
(ケイシイシイ)




ピスタチオ サンドアソート

ナッツの女王ピスタチオの魅力を伝えるために誕生したスイーツ専門店。至高の美味しさを追求したラインナップで皆様のお越しをお待ちしています。

寿スピリッツグループ 東京駅エリア マップ



7 **côte cour**
(シュクレイ)




東京ブラウニー

厳選した2種類のクーベルチュールチョコレートとブレンドし、力強いカカオの風味を引き出しました。これまでになかった贅沢なブラウニー専門店です。

12 **THE DROS**
(シュクレイ)




フィナンシェ(カマンベール&レモン)

チーズと木の実の黄金バランスを追求したスイーツをお届け。極上の風味や食感、そして洗練されたデザイン性など、五感で楽しめるお洒落スイーツです。

8 **The MAPLE MANIA**
(シュクレイ)




メープルクッキー詰め合わせ缶

メープルの芳醇な香りが口いっぱいに広がって、思わず笑顔がこぼれる。一つひとつに遊び心を込めたワクワクするお菓子の数々をどうぞ。

10 **COCORIS**
(シュクレイ)




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、木の実を味わうお菓子"がコンセプト。木の実ならではの美味しさをぎゅっと閉じ込めた贅沢お菓子をお召し上がりください。

13 **Mr. Maple**
by ザ・メープルマニア (シュクレイ)




メープルラムケーキ

ザ・メープルマニアが10年の時をかけ、たどり着いたメープルとラム酒の組み合わせ。深いコク、芳醇な香りの魅惑のスイーツは、やみつき間違いなしです。

9 **Now On Cheese**
(ケイシイシイ)




チーズケーキサンド

チーズの個性を最大限に生かした新感覚のスイーツブランド。こだわりのチーズを贅沢に使ったチーズクッキーやレアチーズサンドをお楽しみください。

11 **東京ミルクチーズ工場**
(シュクレイ)




ミルクチーズケーキ

どこか懐かしくて、新鮮な驚きを与えるスイーツをラインナップ。厳選したミルクとチーズの美味しさを真心込めて工場からお届けしています。

14 **Ivorish**
(九十九島グループ)




フレンチトーストブディング

人気カフェ「Ivorish」から生まれたギフトショップ。フレンチトーストをかたどったフィナンシェなど、癒しのおうちカフェをご満喫ください。



特集 東京駅エリア店舗の店長&部長による座談会

コロナ禍を乗り越え、輝かしい成功を収めた東京駅店舗の底力とは？

世界一ギフトスイーツが売れるといわれる“東京駅”。そんなギフトスイーツ激戦区で、コロナ禍の真っ只中に新店舗をオープンし、成功へと導いた3人の店長と、シュクレイの同エリア店舗を統括する部長による座談会を開催。戦後最悪ともいわれる景気衰退の中、未曾有の逆風をいかに乗り越え、大きなシンカを遂げたのか。それぞれの秘策と、どんな時も前を向き突き進む、その熱い念いを語ってもらいました。

人が消えた東京駅で、新規店舗の店長に任命。

茂木: 本日は、コロナ禍によって世界規模で消費が落ち込む中、東京駅エリアの新規オープン店舗に店長として就任された同志たちにお集まりいただきました。本間さんは2020

年8月に、期間限定でオープンした「ピーチショップ」東京ギフトパレット店の店長をされていましたね。まずは当時の東京駅の様子や、その時の心境をお聞かせください。

本間: コロナ前の東京駅は、1日に約100万人もの乗降客があり、いつも活気に満ちていました。パンデミックによって

東京土産といえば「Ivorish」といわれるようチャレンジ!

経営理念の浸透と実践こそが大きなシンカを紡ぐ。

東京駅5年連続売上1位! & スター店長育成が目標。

同志が誇りと喜びをもって志事に取り組める環境を実現。



おつじ さえ
尾辻 彩虹さん

本州販売課 本州販売2係
Ivorishブランド東京 リーダー店長



もぎ ゆうし
茂木 裕史さん

株式会社シュクレイ
販売本部 販売一部 部長



ほんま みすず
本間 瑞穂さん

株式会社シュクレイ
販売一部一課スター店長



たなか ひろき
田中 寛之さん

株式会社ケイシイセイ
第1営業部 東日本販売2課
マネージャー

※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」「教育=共育」「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。
※株式会社シュクレイおよび株式会社九十九島グループの店長職には、3つの職位(店長/リーダー店長/スター店長)があり、スター店長は店長職における最高職位であります。

人の波が消え、呼び込みをしようにも声をかける相手がないのです。さらに厳しかったのは、我々の強みである「試食」が禁止されたことです。なんとかお客様にご来店いただいても、試食で美味しさを伝えられない。しかも、距離をとっての接客しかできず、表情もマスクで隠れてしまうなど、とても厳しい状況でした。



茂木: この時、初めて店長を任された尾辻さんと田中さんはいかがでしたか。

尾辻: 東京での志事自体が初めての経験だった上に、オープンする店舗は、目立ちにくい立地があると聞かされていました。不安はありましたが、当社グループの文化である「キツイテル(厳しい状況は成長のチャンス)」の精神で、前向きな気持ちへとシフトしました。

不安はありましたが、当社グループの文化である「キツイテル(厳しい状況は成長のチャンス)」の精神で、前向きな気持ちへとシフトしました。

田中: 私も「こんな大変な時だからこそ、世の中に新しい喜びを提供したい」という使命感が湧きあがりました。同志と「どうすればお客様にお買い物を楽しんでいただけ、商品を通して喜びをお届けできるか」といったアイデアを出し合い、一つひとつ実践していきました。

茂木: 逆境にこそチャンスがあるという意気込み、素晴らしいですね。私は部長として各店舗へ「念いついたことはまずやってみよう」「失敗しても大丈夫」と発信し続け、現場の同志たちが自信をもって考働できるよう励ましていました。

コロナ禍の逆風を乗り越えた、数々の秘策とは。

茂木: こうした困難な条件下で、尾辻さんも様々な工夫をされたと聞いています。

尾辻: まずはリーフレットを配布し、「Ivorish」の存在を広く

知ってもらうことから始めました。人の姿を見かけたら積極的にお声かけをして、1週間で2万枚のリーフレットを配りました。感染への懸念から断られることも多く、気落ちする同志には「こんなに美味しいお菓子に出会えるチャンスを逃すなんてもったいないよね」と明るく励まし、またリーフレットの集客効果を伝えるなど、同志たちが前向きに志事に取り組めるよう心がけました。その後リーフレットを手に来店されるお客様が増え、客足は伸びていきました。

田中: 私も同志のモチベーションをアップするために、些細なことでも、みんなで意見を出し合って決めるように心がけています。また、アルバイトの同志による「こづち発表大会(経営理念と成功事例の共有)」を開催し、ケイシイセイ本社のある北海道での研修も行いました。工場見学や本社の同志との交流を通じて自信をつけ、志事に喜びを見出していく彼らを誇らしく感じました。ところで、コロナ禍対策として、「Ivorish」では注力商品の選定にもひと工夫されていましたね。

尾辻: はい。外出・外食制限による巣ごもりに着目し、自家需要にぴったりなケーキ類の販売に力を入れました。さらに数量限定販売でプレミアム感を演出し、お客様の購買意欲を引き出しました。

本間: 「ピーチショップ」でも自家需要への対応策として生菓子を連想させるディスプレイを新たに設置し、お客様の注目を集めました。また試食ができないため、「じゅわっと」や「しっとり」といったオノマトペを駆使したシズル感のあるトークを導入しました。お客様から「上手に表現するね」とほめられることもあり、「じゃあ買ってみようかな」と商品に手を伸ばしていただけるのがとても嬉しかったです。



茂木: そうした取り組みの積み重ねが、売上アップにつながったんですね。その一方で、感染への懸念から接客自体が嫌がられる風潮もありましたが、どう対応されたのでしょうか。

本間: お声かけをすると店を出ていかれるお客様も多くなりました。そこで接客の代わりに、お菓子の味や材料へのこだわりなどを紹介するショーケースを設置して、商品の魅力を伝えるようにしました。とても効果があり、来店数は1日100人程度アップしました。

田中: 100人とは、驚異的な成功事例ですね。「PISTA&TOKYO」では、新しいスタイルの試食会を実施しました。あえて招待制にして門戸を狭め、さらに一組ずつご来店いただくことでVIP感を演出しました。プレミアムな体験を通して熱狂的ファンになっていただくのが狙いです。とても好評で、開催中は常に行列ができるほどでした。

茂木: 皆さん素晴らしいチャレンジをされていますね! コロナ禍での体験を経て、どんな時も前を向いて進んでいく、そうした熱意が同志たちの中でより大きく育ったと感じています。

嵐の中でまいた種が、芽を出し大きく成長。

本間: パンデミック下にもかかわらず、当社グループが次々と新規出店を敢行したのは、アフターコロナの景気回復を見据えた長期的な戦略だったと伺いました。

茂木: そうですね。同業他社が店舗の閉鎖を続ける中、当社グループではリロケーションや新

たな店舗の確保など、立地条件のいい売場の獲得に努めました。そうした戦略が功を奏し、東京駅エリアにおける当社グループの存在感と優位性を高めることに成功しました。今では東京駅エリアの店舗の売上は、当社グループの成長をけん引するほどの役割を担っています。また各店舗でもインバウンドやお土産需要の回復を受け、続々と新しいチャレンジが始まっていますね。本間さんは「ココリス」の店長として、今どんな取り組みをされていますか。

本間: 「行列が途切れない店」を目指しています。行列は人気店の証しであり、行列から生まれる熱気がさらに人を呼び込みます。さらに単価の引き上げに力を入れ、売上アップの土台づくりに努めています。

尾辻: 「ココリス」は4年連続で東京駅での売上1位を獲得されていますが、どんな戦略をとられているのですか?

本間: 時間限定販売や看板を使った独自の呼び込みなど、様々な施策を複合的にを行っています。特に注力しているのが接客です。「ココリスコンシェルジュ」というポジションを設けて、より高度な接客を行います。例えば、お客様の手元にも注目し、ポイントカードを持っておられれば、リピーター様だと察知して、お気に入りの商品を伺いながら、お好みに合いそうな別の商品もお勧めし、新たなお気に入りを見つけていただくといった工夫をしています。お目当ての商品だけでなく他の商品にも目を向けていただくことで、客単価アップを実現し、同時に熱狂的ファン創りにも貢献しています。

尾辻: 日々の積み重ねが、東京駅売上1位の連続獲得につながっているんですね。私たち「Ivorish」では、看板を使っの呼び込みや試食などを他店に先駆けて実践してきました。順調に成果をあげていたのですが、他店もそれに続き同様の販売スタイルを取り入れてこられたので、こ



れまでになかったスタイルの試食サービスをやってみることにしました。周りの状況を見据えながら、常にチャレンジする姿勢が大事だと思います。

田中: 「Ivorish」では、インバウンド需要の取り込みに、外国語での接客も行われているそうですね。

尾辻: 英語・韓国語・スペイン語の3か国語を話せる同志がいるので、多言語での対応ができています。私たちも接客に使えるような英会話を教わり、カタコトながらも「こんな味ですよ」や「これがお勧めです」とお伝えすると喜んでいただけますし、客単価のアップにもつながっています。

茂木: 田中さんは店長から営業部のマネージャーに昇格され、今は「PISTA&TOKYO」と「岡田謹製あんバター屋」各2店舗の4店舗を統括されています。今後さらなる人気店へと押し上げていくために、力を入れていることはありますか。

田中: どちらも類似するブランドのない個性的な店舗ですので、唯一無二の存在感を示せるよう心がけています。尖ったブランディングを意識して、これまでの「熱狂的ファン創り」を超える「超絶熱狂的ファン創り」を進めています。

熱い念いを原動力に、さらなるシンカへ。

茂木: 当社グループが東京駅エリアの出店を開始して以来、どの店舗も驚異的な売上を果たし、ランキング上

位の常連になるなど数々の実績を積み上げてきました。さらなるシンカに向け、皆さんはどんな目標を設定されているのでしょうか。

田中: 私が携わっている「PISTA&TOKYO」と「岡田謹製あんバター屋」を、同志たちから「あのブランドで働きたい」と憧れられる存在に育て上げたいですね。同志たちが誇りと喜びを感じながら働ける環境づくりを実現します。

尾辻: 私は、「Ivorish」の丸の内坂エリアで売上1位の座を獲得するのが目標です。そして個人的な目標としては、スター店長への昇格です。

本間: 私は「ココリス」の東京駅5年連続売上1位の更新を必ず実現すると心に決めています。さらに人財共育にも力を注ぎ、一人でも多くのスター店長を育てたいですね。

茂木: 私が所属するシュクレイでは、東京駅エリアでの売上100億円の突破を目指しています。今後皆さんがそれぞれの目標を達成していかれることで、当社グループはより大きく成長していくでしょう。これからもお客様に喜ばれる店づくりと、さらなる売上拡大に向けて、新たな成功事例を積み上げていきましょう。



連結財務諸表

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

連結貸借対照表(要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2024年3月31日現在)	前期 (2023年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	34,408	25,740
固定資産	12,102	11,212
有形固定資産	9,465	8,750
無形固定資産	82	100
投資その他の資産	2,554	2,361
資産合計	46,510	36,953

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2023年4月1日から 2024年3月31日まで)	前期 (2023年3月31日まで)
売上高	64,035	50,155
売上原価	24,231	20,048
売上総利益	39,804	30,106
販売費及び一般管理費	24,023	20,154
営業利益	15,780	9,951
営業外収益	96	355
営業外費用	9	12
経常利益	15,867	10,295
特別利益	0	2
特別損失	205	20
税金等調整前当期純利益	15,662	10,278
法人税、住民税及び事業税	4,964	3,370
法人税等調整額	△133	△110
当期純利益	10,831	7,018
親会社株主に帰属する当期純利益	10,831	7,018

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

科目	当期 (2024年3月31日現在)	前期 (2023年3月31日現在)
負債の部		
流動負債	8,824	8,095
固定負債	2,462	2,340
負債合計	11,287	10,435
純資産の部		
株主資本	35,042	26,390
その他の包括利益累計額	180	126
純資産合計	35,223	26,517
負債・純資産合計	46,510	36,953

連結キャッシュ・フロー計算書(要約)

(単位:百万円)

科目	当期 (2023年4月1日から 2024年3月31日まで)	前期 (2022年4月1日から 2023年3月31日まで)
営業活動による キャッシュ・フロー	10,845	9,085
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,004	△1,615
財務活動による キャッシュ・フロー	△2,322	△1,223
現金及び現金同等物に 係る換算差額	9	3
現金及び現金同等物の 増減額	6,527	6,249
現金及び現金同等物の 期首残高	16,162	9,912
現金及び現金同等物の 期末残高	22,689	16,162

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

株式情報 / 会社概要

STOCK INFORMATION / CORPORATE PROFILE

株式の状況

(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数	456,000,000株
発行済株式の総数	155,607,600株
単元株式数	100株
株主数	58,082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	29.24
日本マスタートラスト信託 銀行株式会社(信託口)	13,909,400	8.94
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	7,226,201	4.64
株式会社日本カスタディ 銀行(信託口)	5,662,300	3.64
株式会社山陰合同銀行	4,500,000	2.89

(注1) 持株比率は、自己株式(12,070株)を控除して算出しております。

(注2) 当社は2023年10月1日付で、普通株式1株を5株に株式分割いたしました。

会社概要

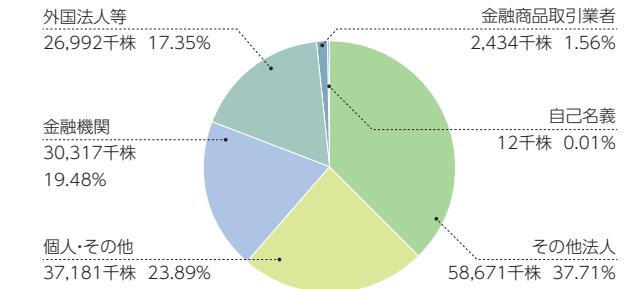
(2024年3月31日現在)

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	1,636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

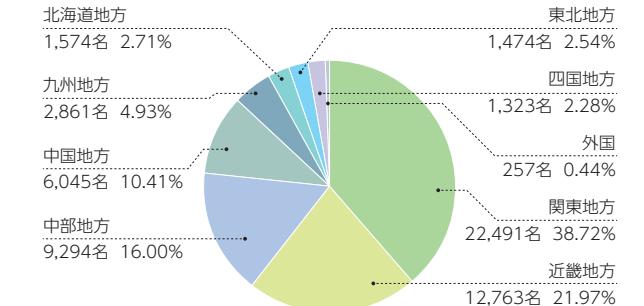
株式分布状況

(2024年3月31日現在)

所有者別株式分布状況



地域別株主分布状況



(注) 当社は2023年10月1日付で、普通株式1株を5株に株式分割いたしました。

役員

(2024年6月25日現在)

代表取締役社長	河越 誠 剛
常務取締役	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	好本 恵 (社外)
取締役(常勤監査等委員)	山根 理 道
取締役(監査等委員)	田中 康 裕 (社外)
取締役(監査等委員)	上田 啓 子 (社外)