

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 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 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。

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、グループサステナビリティの基本と考え、最重要テーマの一つと位置付け、取り組んでまいります。



当社グループのサステナビリティの取り組み及びESGデータの開示についての詳細な情報は、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



喜びを創り喜びを提供する

寿スピリッツ

Business Report

第70期 中間報告書

2021年4月1日～2021年9月30日

特集 SPECIAL座談会

いかなる時も攻めの姿勢で。
さらなる大躍進への準備は整った。

[トップメッセージ]

さらなる経営体質の強化を図り、
早期のV字回復を目指します。

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

» T o t h e n e x t s t a g e



寿
心

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/>

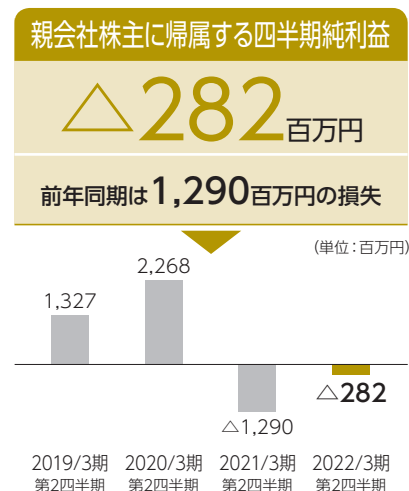
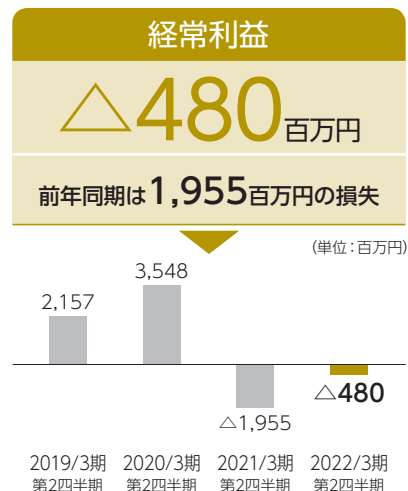
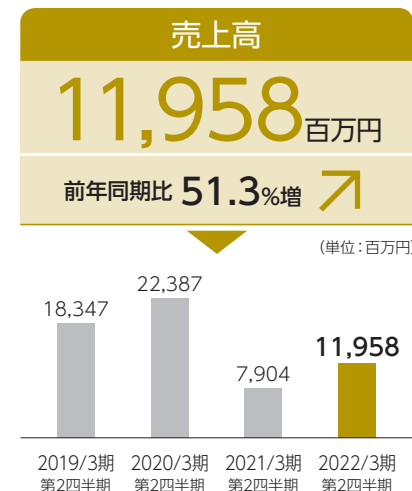
UD
FONT
by MORISAWA

証券コード：2222

財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

売上高 前年同期比51.3%増収(前々年同期比46.6%減収)
純損失 282百万円(前年同期は純損失1,290百万円)



連結業績予想 (通期)

売上高

30,700百万円

経常利益

1,450百万円

親会社株主に帰属する
当期純利益

947百万円

当第2四半期連結累計期間の主要な活動と成果について

- ▶ 売上高は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を最も受けた前年同期の反動などにより、前年同期比51.3%増収。一方、前々年同期比では、「緊急事態宣言」の断続的な発出に伴う外出自粛により、土産需要が引き続き低迷し、依然として低水準で推移。純損失は、前年同期から1,007百万円の赤字縮小。
- ▶ 通信販売は、プロモーション及びロイヤルカスタマー対策強化などにより、前年同期比50.3%増の2,314百万円となり、続伸。
- ▶ 海外売上は、中国での出店効果などにより、前年同期比26.5%増の799百万円となり、続伸。

トップメッセージ

TOP MESSAGE

さらなる経営体質の
強化を図り、
早期のV字回復を
目指します。

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、猛威を振るう新型コロナウイルス感染症の影響により、「緊急事態宣言」が断続的に発出されたことから、経済活動が抑制され、また、消費マインドも冷え込み、予断を許さない状況が続きました。

当社グループにおきましても、インバウンド需要の消失はもとより、不要不急の外出自粛、帰省や旅行の自粛などにより大幅な生産調整を余儀なくされるなど、依然として厳しい経営環境に置かれております。

このような状況のもと、当社グループは、どん底から這い上がり、復活の狼煙を上げる年とすべく、2021年経営スローガンを「オーバー ザ オーバー」とし、「新生寿十策」の推進、「超現場主義」による組織力の向上、緊急事態フェーズ時における対応策の徹底の重点施策を中心に、新型コロナウイルス感染症の感染拡大期と収束期、それぞれのフェーズにおける事業環境及び消費動向を注視しながら、スピード感をもって対策を講じて

まいりました。さらに、理念経営を根幹とした人財育成及び従業員満足度の向上を図り、製造ライン、店舗・営業部門における現場長中心の経営スタイル「超現場主義」に一層磨きをかけ、変化対応力及び競争力の高い組織づくりに注力してまいりました。また、引き続き感染防止策を徹底するとともに、これまで推進してきたコスト削減、人員体制の最適化、適正在庫の確保、資金流動性の確保などの施策推進により、経営体質のさらなる強化を図りました。

この結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は11,958百万円(前年同期比51.3%増)、営業損失は1,418百万円(前年同期は営業損失3,420百万円)、経常損失は480百万円(前年同期は経常損失1,955百万円)、親会社株主に帰属する四半期純損失は282百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失1,290百万円)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お願い申し上げます。

いかなる時も 攻めの姿勢で。 さらなる 大躍進への 準備は整った。

厳しい状況下でもシンカを遂げた、
その秘策とは。

阪本：コロナ禍で大変厳しい状況が続く中、当社では「コスト削減プロジェクト」を立ち上げました。仕入から消耗品に至るまで約1万7千項目についての費用を見直し、人件費を除き約1億円のコスト削減に成功しています。通販事業へも本格的に進出し、自社ECサイトのほか、楽天市場やAmazonと



「さらなる高みへ」



ケイシイシイ
代表取締役社長
うえむら なと
上村 成門

「飽くなき挑戦」



寿スピリッツ 取締役、
寿製菓・但馬寿・
KSE/KSW® 代表取締役社長
しろうち まさゆき
城内 正行

「常識からの脱却」



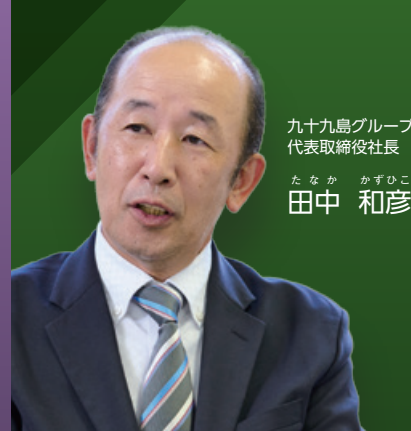
寿スピリッツ 取締役、
シュクレイ
代表取締役社長
さかもと りょういち
阪本 良一

「逆境を活路に」



寿香寿庵・寿庵
代表取締役社長
かわぐち ひろふみ
河口 宏文

「歴史」と「シンカ」



九十九島グループ
代表取締役社長
たなか かずひこ
田中 和彦

※KSE/KSWは、ひだ寿庵・東海寿・三重寿庵(KSE)、せとうち寿・寿堂・花福堂・南寿製菓(KSW)の7社の略称。

いったECモールへの出店も開始しました。中でもソーシャルギフト市場としてLINEギフトへの参入は、寿香寿庵の成功事例がきっかけとなりました。

河口：それは、何よりです。LINEギフトには高い成長性を感じ、グループ企業の中でもいち早く参入しました。継続的に新商品を投入して露出度を高めたことが、成功要因だったと思います。通信販売の売上は、コロナ禍以前と比べて7倍程度に成長しましたね。

城内：当社では通販事業の強化に加え、スポーツニュートリション分野に着目し、プロテイン菓子の製造販売に乗り出しました。大手小売店やドラッグストアなどから多数ご発注をいただくなど大変好調で、今後の成長が期待できる事業です。

田中：九十九島グループでは、コロナ

禍による逆境を、足元を見直す機会としてとらえ、商品構成の見直しやブランドの強化を図りました。さらに西日本の高速道路のパーキングエリアに狙いを定め、自家需要向け商品の販売を拡大し、順調に売上を伸ばしています。そのほか、働き方の効率化を追求したことで、利益率の向上に成功しました。

上村：やはりケイシイシイでも通信販売に注力し、上期の売上は前年比134%となりました。実店舗については、東京で3ブランド、大阪で1ブランドを新たに立ち上げ、いずれも順調に売上を伸ばしています。中でも東京ギフトパレットに出店した「PISTA&TOKYO(ピスタアンドトキョー)」と「岡田謹製あんバター屋」は、オープン以来、商業施設内で1位、2位の売上を独占しているほか、ふるさと納

税による売上は、2021年3月期が前年比296%、2022年3月期の上期は171%、下期についても好調に推移することを見込んでいます。

寿スピリッツ流、人財共育。

城内：当社グループで何よりも大切にしているのが「こづち朝礼」による経営理念の浸透です。「こづち朝礼」の根本は、「本人の決意を育て」「周囲は褒める」こと。「失敗を恐れず、まずはやってみる」企業風土をつくり、同志の自主性を育てています。

河口：当社でも全同志に向けて、「こづち手帳」をベースに「経営は自分事」という意識づくりに取り組んでいます。

年に2回実施している個人面談では、丁寧な指導に努めています。これらの人財に対する考え方は、当社グループ全体に浸透しており、「人財共育(=人材教育)」という当て字を使っている所以でもあるのです。



上村：確かにそうですね。ケイシイシイでは「こづち手帳」に加えて、新入社員と先輩社員による交換日記のような「兄弟子ノート」を作成し、その都度ごとに相談や連絡、アドバイスがきめ細やかに行え

るようにしています。また、部長職を対象に外部講師を招き「最強理念経営のシンカ」をテーマにした研修を行っています。

田中：当社では、「現場の成長こそが会社の成長につながる」と考え、製造現場向け研修を重視しています。同志たちが高い専門知識を持ち、自分たちで試行錯誤しながらも作業できる環境が整っているからこそ、管理職は本来の職務に専念でき、会社の成長をより一層力強くけん引できるのです。

阪本：シュクレイでは、経営理念に共感できる人財の採用を重視し、「こづち手帳」を活用した内定者研修を実施しています。成功事例の共有にも力を入れており、全同志が「次は自ら成功事例を創る」と決意し、モチベーションが高まるような環境づくりに注力しています。

グループ企業からの学びが、 さらなる成長の糧に。

田中：シュクレイの販売戦略はいつも斬新で、感服しています。例えば、一日のうちに完売と再入荷を繰り返すことで商品の希少性を高め、販売数を伸ばす手法は、当社でも参考にさせていただいています。

河口：さらにシュクレイは、これまでの常識を覆す売場づくりで、売上の常識までも覆しましたね。

上村：自然とシュクレイの売場へ足を向けてしまうような床面の装飾や、館内アナウンスを使った宣伝など、画期的な演出には大変驚かされました。これらの発想はどのようにして生み出されているのですか？



阪本：ありがとうございます。シュクレイでは、例えば店舗面積は従来よりも300%上げ、訴求力や販売力を最大化した出店を行うなど常に高い目標を掲げます。その目標を達成するために必要なことを逆算していけば、これまでになかった常識は自然な戦略が生ま

れてくるのです。一方、急速な高まりを見せた自家需要に当社が素早く対応できたのは、ケイシイシイの生菓子や冷凍菓子での成功事例を参考にさせていただいたおかげです。

城内：当社も同様で、グループ企業内での自家需要商品や生菓子の売上の伸長を鑑みて、KSEやKSWでの商品構成に反映しました。成功事例の共有があったからこそ、マーケットの変化にも迅速に対応できたのです。



企業価値向上を実現する、 次なる戦略。

河口：今回の新型コロナウイルス感染症騒動は、当社にとって観光土産以外の商品や通信販売という新たなチャネルを見出すきっかけとなりました。関西地区では2025年には大阪・関西万博の開催、2028年には大阪IRの開業を控えています。これらの大きな商機をしっかりと見据え、今まさに、着々と戦略を構想しているところです。

阪本：当社では、セールス面で2つの重点施策を推進しています。1つ目は、ブランド価値の向上、認知度アップを図るため、大型ショッピングモールなどを中心としたポップアップストアの出店。2つ目は、自家需要などライフスタイルの

変化にも対応した展開を、これまでのギフト需要にプラスオンし、強化します。

上村：小樽洋菓子舗「ルタオ」では、パンやデリカ商品の充実化を図り、さらなる自家需要の掘り起こしを目指します。また“このパティシエにしか作れない”といった希少価値の高い商品の開発を手掛けており、ゆくゆくは当社の主力製品である「ドゥーブルフロマージュ」のようなヒット商品へと育てる計画です。中長期的な目標としては、現在アジア圏を中心とした海外展開を、オーストラリアや欧米エリアへと拡大し、新ブランドの立ち上げや卸ビジネスの新規開拓に向け、積極的に準備を進めています。

田中：当社では主力製品である「九十九島せんべい」が70周年を迎えるなど、歴史ある商品を大切に育てながら、一方ではシロップをかけると色が変わるケーキや1ピース900円の高級ショートケーキの開発など、驚きや感動をも味わっていただける新商品の開発を手掛けています。フレンチトースト専門店「Ivorish(アイボリッシュ)」ではギフト展開を推進し、コロナ禍後には15億円規模への成長を見込んでいます。またESGの観点から、地域を活性化させるべく活動をはじめ、紙袋のリユース促進など環境に配慮した取り組みにも力を入れています。

城内：寿製菓では、今後もスポーツニュートリション分野に注力していきま



す。同事業は、健康志向の高まりや超高齢化社会の流れに乗り、大きな成長が予測されます。そのほか一大観光市場である沖縄にも進出しており、空港への卸展開などで売上の拡大を図っています。沖縄をハブとして海外進出も視野に入れています。但馬寿では、「おばあかふえ」のブランド強化とそれを軸にした事業と通信販売の拡大を、KSE・KSWでは、観光土産卸に生菓子を加え、ブランド価値の向上を図り、通信販売や催事、店舗展開などで販売力を高め、売上アップに取り組んでいきます。

田中：現在、グループ各社でコロナ禍後を見据えた戦略が着々と進んでいます。その一例として、同業他社が常設店



舗を撤退するといった傾向が見られる中でも、当社グループでは積極的に店舗数を拡大し、今後に備えています。

阪本：そうですね、シュクレイだけでも2020年4月から13店舗の新規出店と3店舗のリロケーションを行いました。世界屈指の巨大ターミナルである東京駅へは、当社やケイシイシイが積極的に進出していますし、寿製菓や九十九島グループも東京市場へ勢力を伸ばしています。

城内：当社グループの総力を挙げて、東京という国内最大の市場を席捲しているわけです。店舗拡大以外にも、商品開発や販売促進活動などコロナ禍後を見据えた戦略が水面下で進行しています。これまでの自粛の反動で国内旅行や買い物の「リベンジ消費」が爆発するとも言われ、その大きな反動をバネに、当社グループ全体が加速度的に成長を遂げるのも、そう遠い時期ではないと考えています。

NEW OPEN

新店情報

2021年4月(後半)～2021年9月

寿スピリッツグループ話題の新店、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。

美味しい魅力
あふれる
新店情報を
チェック!



▶ イチゴショップ by FRANÇAIS ルミネ新宿店



イチゴの魅力たっぷりのイチゴスイーツ専門店「イチゴショップ by FRANÇAIS フランス」の2号店がルミネ新宿店にオープン。甘酸っぱい味わいと可愛い見た目人気の「イチゴ」に、まるやかでコクのあるミルクを加え、美味しさを引き立てるローズの香りやラズベリーなどをプラス。イチゴ好きにはたまらない極上の味わいに仕上げました。おうち時間を楽しむほんわかスイーツとして、手土産にしても喜ばれること間違いなしです。

○住 所 東京都新宿区西新宿1-1-5 ルミネ新宿店LUMINE1 地下2階
○営業時間 10:00～21:00 ○電話番号 03-6279-0622

シュクレイ

2021
4/28(水)



「イチゴあんパフェ」

▶ Ivorish 博多阪急



誕生以来、絶大な人気を集めるフレンチトースト専門店「Ivorish(アイボリッシュ)」のギフトショップが博多阪急にグランドオープンしました。東京駅発売から2週間で15万個を売り上げたパン型フォルムがキュートな「フレンチトーストフィナンシェ」や「フレンチトーストチーズケーキ」をはじめ、博多阪急のみの限定販売となる新商品「フレンチトーストサンドウィッチ」など、幸せ気分を盛り上げるスイーツギフトの数々をご用意しています。

○住 所 福岡県福岡市博多区博多駅中央街1-1 博多阪急 地下1階
○営業時間 10:00～20:00 ○電話番号 092-419-5178

九十九島グループ

2021
4/28(水)



「フレンチトーストサンドウィッチ」

▶ 東京ミルクチーズ工場 渋谷 東急フードショー店



“これまでにない、自分たちにしか作れないお菓子を作りたい。”そんなお菓子職人の想いを込めて誕生した「東京ミルクチーズ工場」。創造性あふれるスイーツが最旬のフードエリア「渋谷 東急フードショー」でお求めいただけるようになりました。オープンに合わせて開発された「チーズフィナンシェ ソルト&カマンベール」もご用意。ひと口食べると“わくわく”、“ドキドキ”するような新鮮な驚きが味わえる至極のスイーツをどうぞ。

○住 所 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷 東急フードショー①(渋谷マークシティ)1階
○営業時間 10:00～21:00 ○電話番号 03-3477-4191

シュクレイ

2021
6/1(火)



「チーズフィナンシェ ソルト&カマンベール」

▶ THE TAILOR 渋谷 東急フードショー店

THE TAILOR

“貴女をエレガントに仕立てるチョコレート”がコンセプトのチョコレートスイーツ専門店「THE TAILOR(ザ・テイラー)」が都内初オープン。しっとりクッキーとトロリとしたチョコレートが絶品の「ザ・ショコラクチュール」や、ガトーショコラを思わせる濃厚な味わい「ザ・フォンダンショコラ フィナンシェ」など、贅沢スイーツを取り揃えています。各日数量限定の「ザ・ショコラクチュール フレ」は、売り切れ必須のため出会えたらぜひお試しください。

○住 所 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷 東急フードショー①(渋谷マークシティ)1階
○営業時間 10:00～21:00 ○電話番号 03-3477-4673

シュクレイ

2021
6/1(火)



「ザ・テイラー プティセクション」

▶ 東京ミルクチーズ工場 Cow Cow Kitchen ルミネエスト新宿店



“懐かしくて、新しい”をコンセプトに、新鮮な牛乳と選りすぐりのチーズと意外性のある素材を組み合わせたスイーツが人気の「東京ミルクチーズ工場」がルミネエスト新宿に登場。不動の人気「ソルト&カマンベールクッキー」などの定番商品に加えて、「CowCowサンデースペシャル」は14店舗中2店舗だけでしかご賞味いただけない至極のスイーツをご提供。自信をもっておすすめするスイーツの数々、ぜひご賞味を。

○住 所 東京都新宿区新宿3-38-1 ルミネエスト新宿1階
○営業時間 11:00～21:00 ○電話番号 03-5315-0305

シュクレイ

2021
9/17(金)



「CowCowサンデースペシャル」

シュクレイ

シュクレイオンラインストアが「Amazon.co.jp 出品者アワード 2021」の「Day One賞」を受賞!

シュクレイオンラインストアが「Amazon.co.jp 出品者アワード 2021」の「Day One賞」を受賞しました。「Day One賞」は、過去1年以内にAmazonで販売を開始し、初年度から、お客様満足度、品揃え、売上などの観点で最も活躍された出品者に贈られる賞です。



寿製菓

「インディーズ土産全国デビューへの道」で全国1位「因幡の白うさぎ」Web CM公開!

株式会社メルカリが主催するキャンペーン「インディーズ土産全国デビューへの道」で、鳥取県代表としてエントリーされた「因幡の白うさぎ」が総投票数約32万票のうち6万票を超える投票で見事1位を獲得。優勝賞品として、メタポップ・プロジェクトFrascoが音楽を手掛けるミュージックビデオ風Web CMが贈られ、本年10月22日より特設サイト等にて公開しています。



純藍

純藍 健康食品事業(純藍)が好調!

当社では、これまで長く藍の研究を行い、近年では新たなポリフェノールを発見するなど健康食材としての可能性に注目し、いち早く産学連携を進めてまいりました。その一環として、本年1月に公表しました、藍由来抽出物が新型コロナウイルスの不活化効果があることが奈良県立医科大学との共同研究により実証されたことを背景に、健康食品事業の純藍では「純藍茶」、「濃い藍の青汁」など藍を使った独自の商品が非常に好評を得ています。同社は、健康食品としての藍の認知度向上を図り、販路拡大及び新商品開発に一層注力してまいります。

◇純藍株式会社
住所:東京都港区北青山1丁目2番7号
TEL: 0120-414-101 (通話料無料)
受付時間:9時～20時(年末年始を除く毎日)
HP:<http://www.junai-inc.co.jp>



「純藍茶」



株式情報／会社概要

STOCK INFORMATION / CORPORATE PROFILE

株式の状況

(2021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	8,818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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,947,000	9.47
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,913,700	6.15
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	1,621,014	5.21
株式会社山陰合同銀行	900,000	2.89

(注) 持株比率は、自己株式(2,208株)を控除して算出しております。

会社概要

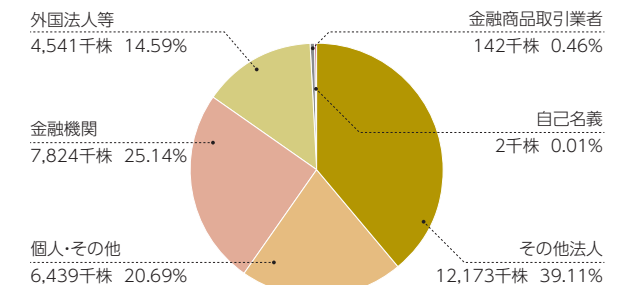
(2021年9月30日現在)

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	1,558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

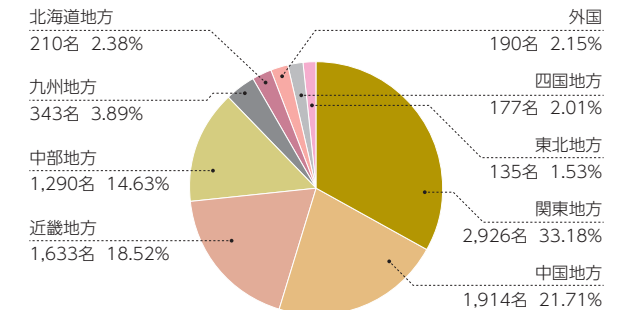
株式分布状況

(2021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

(2021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	好本恵(社外)
取締役(常勤監査等委員)	口木多加志
取締役(監査等委員)	野口浩一(社外)
取締役(監査等委員)	田中康裕(社外)