

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ございます。

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

寿スピリッツ株式会社

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



喜びを創り喜びを提供する

寿スピリッツ

Business Report

第68期 中間報告書

2019年4月1日～2019年9月30日

特集 座談会

経営理念の実践こそが
超絶な成功事例を生む秘訣

トップメッセージ

重点施策の遂行が奏功し、
売上面・利益面ともに最高値更新！

NEW OPEN

[2019年5月～9月新店情報]

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.



重点施策の遂行が奏功し、 売上面・利益面ともに 最高値更新！



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、改元に伴う大型連休の活況など明るい話題が見られた一方、本年10月に実施された消費税率引き上げによる消費マインドの悪化懸念など、先行き不透明感の高まりから個人消費は力強さを欠く状況で推移いたしました。また、業種・業態を超えた競争の激化、物流コストの上昇、人材不足を背景とした人件費の上昇などもあり、総じて厳しい事業環境が続いております。

このような状況のもと、当社グループは、『超 超絶 WSR!!^(※1)』を2019年の経営スローガンに掲げ、主力ブランド及び主力商品の育成に向け、商品力・販売力・営業力、売場力のレベルアップによる現場力の向上に引き続き注力いたしました。また、顧客層の拡大に向け、新ブランド・新業態・新商品開発を推進いたしました。さらに、当面の重点施策であります、「GTS(グレート・トランスフォーメーション・サクセス)^(※2)」、「インバウンド対策の強化」、「海外展開(海外における事業モデルの構築)」、「首都圏でのWSR化展開の推進」の4つのテーマに、スピード感を持って取り組みました。製造面では、品質及び衛生管理の一層の強化を図るとともに、設備投資による増産体制の構築及び生産性の向上に対処いたしました。

これらの取り組みにより、当第2四半期連結累計期間の売上高は22,387百万円(前年同期比22.0%増)、営業利益は3,518百万円(前年同期比63.6%増)、経常利益は3,548百万円(前年同期比64.5%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は2,268百万円(前年同期比70.8%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お願い申し上げます。

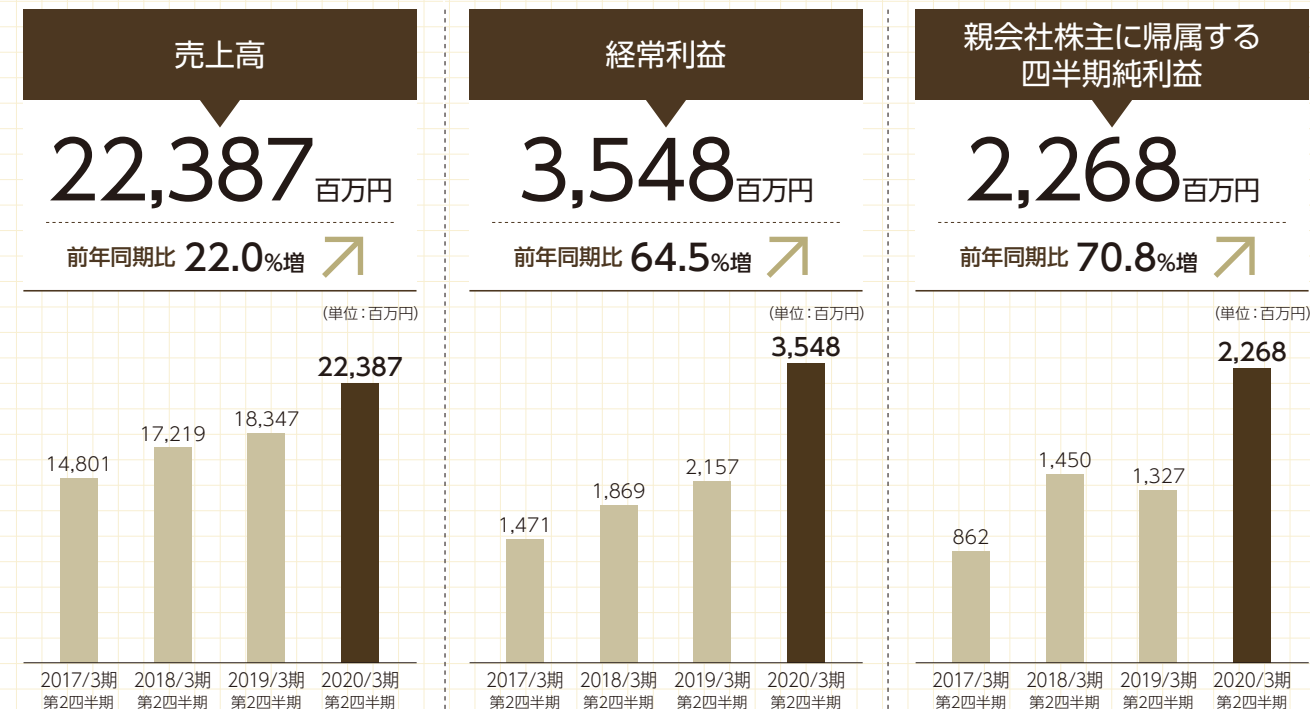
※1. WSR(ダブルエスアール)とは、グループ経営基本方針として2015年に掲げた経営スローガン「ワールド サプライジング リゾート(World Surprising Resort)宣言」の略称であり、商品・店舗・接客・営業活動など、あらゆるビジネスのシーンで「世界へ、ありえないほどの驚きの、非日常(超感動)を提供する」という意味が込められています。

※2. 「GTS」とは、『Great・Transformation・Success』=「大転換による成功」を意味し、スピードとエネルギーを象徴する言語として命名しております。

財務ハイライト

FINANCIAL HIGHLIGHTS

売上高(前年同期比)122.0%、経常利益(同)164.5%



● 連結業績予想(通期)

売上高	45,200百万円
経常利益	7,000百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	4,550百万円

● 当第2四半期の主要な活動と成果について

売上総利益率の改善等が寄与し、経常利益率が前年同期に比べ4.1ポイント増加の15.9%に。

シュクレイの売上高は30.8%増収の7,829百万円、営業利益は30.2%増益の1,031百万円となり引き続き、グループ業績を牽引。

インバウンド売上高(国際線ターミナル売店卸売上高)は、34.4%増収の2,883百万円となり、増収トレンドを持續。



NEW OPEN

2019年5月～9月新店情報

5月24日
(金)

ビスポッケ
「BISPOCKE」
あべのハルカス店

寿香寿庵



「海のエクレー」

住 所 大阪市阿倍野区阿倍野筋1-1-43
あべのハルカス近鉄本店タワー館
地下1階洋菓子売場
営 業 時 間 10:00～20:30
電 話 番 号 06-6624-1111

6月27日
(木)

東京ミルクチーズ工場
「Cow Cow Kitchen」アトレ秋葉原1店

シュクレイ



秋葉原店限定商品 「のむスイーツ」

住 所 東京都千代田区外神田1-17-6
アトレ秋葉原1店 1階
営 業 時 間 10:00～21:00
電 話 番 号 03-5289-3884

8月7日
(水)

カスタードスイーツ専門店
「I LOVE CUSTARD
NEUFNEUF」福岡空港店

九十九島
グループ



「プリュレ カスタード」

住 所 福岡市博多区大字下臼井767-1
福岡空港国内線旅客ターミナルビル 2階
南側出発ロビー SWEETS HALLフロア内
営 業 時 間 6:30～21:00
電 話 番 号 092-710-7741

9月14日
(土)

アイボリッシュ
「Ivorish」熊本桜町

九十九島
グループ



「ブルーベリー&レアチーズ」

住 所 熊本県熊本市桜町3-10
SAKURA MACHI Kumamoto 地下1階
営 業 時 間 10:00～21:00 (L.O. 20:00)
電 話 番 号 096-355-5504

7月10日
(水)

「京都ヴェネト」
京都駅前地下街 ポルタ店

寿庵



「チョコベリッ茶」

住 所 京都市下京区烏丸通
塩小路下る東塩小路町902
営 業 時 間 10:00～20:30 (金曜、土曜は21:00まで)
電 話 番 号 075-343-3221

7月22日
(月)

東京ミルクチーズ工場
「Cow Cow Kitchen」ルミネ大宮店

シュクレイ



「ミルクパイ」

住 所 埼玉県さいたま市大宮区錦町630
ルミネ大宮店ルミネ2 1階
営 業 時 間 10:00～21:00
電 話 番 号 048-783-3001

9月16日
(月)

「Caramel Ghost
GARDEN」新宿ミロード店

シュクレイ



「レアアップル」

住 所 東京都新宿区西新宿1-1-3
小田急線新宿駅南口改札前
営 業 時 間 10:00～21:00
電 話 番 号 03-3349-5713

9月27日
(金)

「東京ミルクチーズ工場」
新光三越 台中中港店

台湾北壽心



「ソルト&カマンベールクッキー」

住 所 台中市西屯區臺灣大道三段301號
営 業 時 間 月曜日～金曜日 11:00～22:00
土曜日、日曜日 10:30～22:00

経営理念の実践こそが 超絶な成功事例を生む秘訣

寿スピリッツの持続的成長への大きなカギを握るインバウンド戦略。その重点戦略を支えるのは、世界各国から集結した同志達です。当社の経営理念への共感のもと、日本とインバウンドのお客様との懸け橋となって、当社を支える外国籍同志にお集まりいただき、志事への熱い思いや成功事例を語っていただきました。

※「仕事=志事」、「教育=共育」、「進化=シンカ」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。

来日の動機や、 当社グループへ入社を決めた 念いを聞かせてください。

陳：入社のかっけは、ルタオのパンケーキです。台北にあるルタオのカフェで食べたパンケーキの美味しさに感動し、この喜びを一人でも多くの人に届けたいと、入社を希望しました。

TRINH：台北ではなく、日本で就職されたんですね。

陳：もともと日本で暮らしたいという念があり、移住を検討していました。また当社グループの経営理念「喜びを創り、喜びを提供する」が、私がサービス業に従事するうえで大切にしてきた念いと重なったことにも大きく心を動かされました。

TRINH：私も会社の経営理念を知った時、自分が大切にしている「一期一会」という言葉とリンクし、働いたら「ここしかない!」と感じました。たとえ、その場限りのご縁でも、商品や接客で喜んでいただける、そんな志事ができる会社だと思いました。

謝：私も同じです。人様に喜んでもらうことは、自分の喜びにもつながります。そんな志事ができるなんて、素晴らしいことだと思いました。台湾では事務職についていたので、直接お客様に喜びをお届けする志事がしたいという念もありました。
周：私も入社前、職場見学をして、会社の経営理念が現場で実践されていることに感動しました。会社が同志を大切にしていること、そうした背景があるからこそ客

様にも喜びを提供することができる。私にとって、まさに理想の会社でした。

店舗での成功事例について、 お教えてください。

周：成田AKIHABARA本館店では、2019年7月に、単月として過去最高とな

る前年比181%を達成しました。この4年間で売上は1,400%に伸びました。

謝：それはすごいですね。要因はなんですか？

周：一番の要因は、売場力のシンカです。什器デザインを商品の世界観と合わせるため、什器2面に対し144個ものパー

CROSS × TALK



チン アイ サン TRINH AI SANG

株式会社ケイシイシイ 第2営業部営業5課
関西空港チームサプリーダー

ベトナム出身、2016年入社。日本のアニメや漫画作品のファンだったことから日本へ留学。日本語学校へ通いながら飲食店で接客を経験。現在は売場シンカやアルバイトの採用、在庫管理、人材共育を担当。

シャ イウエン 謝 依紋

株式会社シュクレイ 営業部営業一課二係
販売サプリーダー

台湾出身、2017年入社。ワーキングホリデーをきっかけに来日。台湾ではパソコン会社で事務のスキルを習得。現在、関空店舗の売場フォローや人材共育を担当、公私ともに同志をフォローし外国籍同志から頼られる存在。

チン トクシュン 陳 徳峻

株式会社ケイシイシイ 小樽洋菓子舗ルタオ本店
チーフ兼海外旅行会社営業担当

台湾出身、2016年入社。台湾の大学で応用日本語学科を専攻し、ワーキングホリデーで日本に1年半滞在。現在は、売場のインバウンド対策や外国籍同志のフォローをはじめ、海外へのプロモーション、旅行会社への営業を担当。

シュウ ジョイン 周 如筠

株式会社シュクレイ 営業部営業一課一係
販売サプリーダー

中国出身、2016年入社。日本の大学院で文化と哲学を学び、世界学の修士学位を取得。IT企業での志事を経て、当社グループへ。現在は同志の共育や催事のディスプレイ創りなど、売場シンカを担当。

ツを作成し、5時間かけて飾り付けました。次は販売力のシンカのため、セールストークのロールプレイングにも注力しました。関空の店舗でも大変な売上アップを達成したそうです。

謝：そうですね。シュクレイの関空店舗では「シンカ100対策」をテーマに、打つ

べき手は全て打つという方針のもと、2019年6月の売上は、前年同期比190%を達成できました。

陳：具体的には、どんな手を打ったのですか？

謝：例えば販売力シンカを目的に、各ブランドでの連携販売を実施しました。

チャレンジし続けることで、

売場力シンカ、販売力シンカを実現し、

過去最高売上を達成。

お客様へ、同じシュクレイで他ブランドの商品も紹介するというものです。

陳：例えば「築地ちとせ」でお買い物をされたお客様に、さらに「東京ミルクチーズ工場」の商品も紹介するという感じですか？



謝：そうです。お客様にしてみれば販売員から他店舗の商品を紹介されることになり、打算的ではない意見として、説得力を感じていただけます。さらにピークタイムの品切れ防止にバックヤードを改善して、補充効率を上げました。「販売現場」とそれを支える「環境」の両面からのアプローチが効果的だったのだと思います。同じ関空のケイシイシイの店舗でも素晴らしい成功事例が出ましたね。

TRINH：ありがとうございます。関空のケイシイシイの店舗では4月～5月にかけて2か月連続で過去最高売上を記録す

ることができました。商品構成をシンプルにして高単価商品を増やしたこと、また試食は、どんな商品をどんな順番でお勧めするかといった具体的なことを決めたことが、いい結果につながりました。

お志事で大切にしていることや、心に残ったエピソードを教えてください。

周：国によっては「甘い＝不健康」といった強い思い込みがあるようで、「甘い」という理由で、売上が伸びない商品がありました。そこで、まず「甘さは化学調味料の甘さではなくメープルの自然の甘み」であることをお伝えし、そのうえで「上質なメープルが贅沢に使われている」ことを強くアピールしてみました。すると、お客様の感想も「甘い」から「濃厚で美味しい」に変化して、購入してくださるようになったんです！

謝：売上也飛躍的に伸びたと聞いています。

周：それまで一日の売上は4万円程度でしたが今では平均70万円にまで伸び、日によって100万円を超えることもあります。こちらの念いを一方的にお伝えす

るのではなく、お客様の気持ちに寄り添ったセールストークの大切さを実感しました。

陳：私も、お客様の立場に寄り添うことが大事だと考えています。海外旅行をする中で、最も不安なのは言葉が通じないことです。簡単なあいさつや会話ができるよう6か国語を覚えました。

TRINH：陳さんは自主的に、海外の同業店を見学に行かれたとか。



陳：はい。試食が販売に結び付かない国のお客様がいらっしゃるって、その理由が知りたくて現地のお土産物店を見て回ったんです。その国では試食は当然のサービスで「試食をしたから買う」という習慣はないようでした。理由が分かったことで「試食は好評なのに、なぜ買っていただけないのか」という疑問から解放され、焦らずいい接客ができるようにな

りました。

TRINH：私たちの志事は、その国の文化や考え方を知ることとはとても大切ですね。

陳：はい。今回はそれを再認識できました。TRINHさんは今、人財採用にも積極的に取り組んでいると聞きました。



TRINH：はい。母校である日本語学校で就職説明会を行い、全校生徒に就職活動での経験やケイシイシイの魅力、志事の喜びなどについて話をしました。そのご縁で2人のアルバイトを採用できました。

周：TRINHさんの実体験を聞いて、生徒さん達はずいぶん参考になったと思います。また採用にも結び付き、会社にとっても嬉しい結果となりましたね。

謝：昨年9月の台風で、関空に約5千人の方が閉じ込められました。不安な気持ちで過ごされている方々を励ますことができたらと、店舗のお菓子を配ったところ、「甘いものを食べたら元気が出てきた」「気持ちも明るくなった」とたくさんの方から喜んでいただいたんです。「喜びを創り、喜びを提供する」ということを実感することができました。お菓子は人の

心を明るく幸せにする力があることを改めて感じ、この志事をしていてよかったと感じました。

今後の目標や将来の展望についてお聞かせください。

周：私たちの製品を通して世界へも喜びを届けられる優秀な販売チームを創るのが目標です。そのために、各国のお客様に合わせた接客ができるような共育に力を入れています。また「商品を買ってほしい」という気持ちではなく「お客様に笑顔になってほしい」という念いで接客できる同志を育てたいですね。結果的にはそれが売上にもつながると考えています。

陳：入社のきっかけにもなったルタオの魅力を母国の台湾でさらに広め、たくさんの人に喜んでもらいたいです。いつか当社グループで得た経験を活かして独立し、旅行者に喜びと安心を提供できるサロンのようなカフェを経営したいですね。

TRINH：まずはケイシイシイを関空の売



場NO.1のシェアへ押し上げることが目標です。そのために同志がもっと協力し合い、高め合える環境創りに力を入れていきたいですね。



謝：私はこれまでの経験を活かし、海外人財の採用と定着に力を入れていこうと考えています。今後は多言語を使える人財を育てるなど、同志のさらなるスキルアップに努めていきます。

周：私たちが働く空港の売場は、旅の締めくくりの場所です。「喜びを創り、喜びを提供する」の心を大切に、旅の最後に最高の思い出を提供したいですし、これからも同志と協力し、世界に喜びを広げていきたいです。



TOPICS

トピックス

TOPICS

01

シュクレイ(フランス)



洋菓子の「フランス」が「みんなが贈りたい。JR東日本おみやげグランプリ2019」にて総合グランプリを受賞いたしました!

“くだもの”と“木の実”をたのしむ洋菓子ブランド「フランス」が、「みんなが贈りたい。JR東日本おみやげグランプリ2019」にて東日本エリアの1都16県からエントリーされた全197品目の中から総合グランプリを受賞いたしました。日頃よりご愛顧いただいている皆様の賜物と心より感謝申し上げます。

TOPICS

02

九十九島グループ(ミスターキャラメリスト)

“キャラメルと果実”のビタースイーツ専門店「MISTER CARMELIST」博多駅構内に10月11日グランドオープン!

九十九島グループは、2019年10月11日、博多駅構内に新スイーツブランド「MISTER CARMELIST」をオープンいたしました。「MISTER CARMELIST」は、キャラメルに魅せられた男が手がける、“キャラメルと果実”のビタースイーツ専門店。“キャラメルと果実”の組み合わせがもたらす新鮮な驚きと新しい美味しさをお楽しみください。

■MISTER CARMELIST
住 所 福岡市博多区博多駅中央街1-1
博多駅中央コンコース
営 業 時 間 8:00~21:00
電 話 番 号 092-409-1082



株式情報／会社概要

STOCK INFORMATION / CORPORATE PROFILE

株式の状況

(2019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	8,774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)	1,527,700	4.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,392,400	4.47
株式会社山陰合同銀行	900,000	2.89
とりぎんリース株式会社	762,000	2.45

(注) 持株比率は、自己株式(1,863株)を控除して算出しております。

会社概要

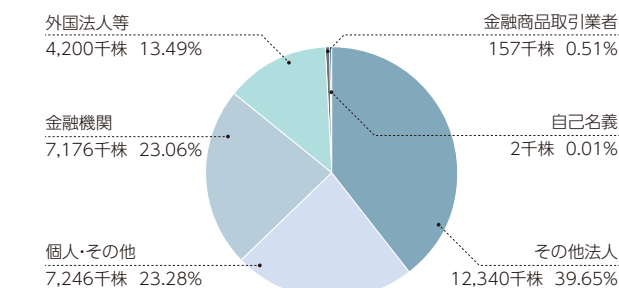
(2019年9月30日現在)

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

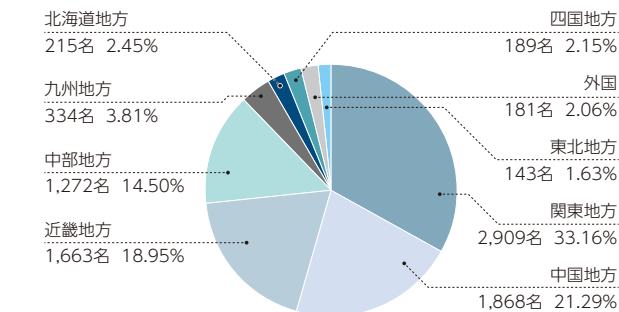
株式分布状況

(2019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

(2019年9月30日現在)

代表取締役社長	河 越 誠 剛
専務取締役	山 内 博 次
取締役	山 根 理 道
取締役	松 本 真 司
取締役	岩 田 松 雄 (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)