

寿スピリッツ株式会社

2024 年 3 月期決算説明会

2024 年 5 月 15 日

イベント概要

[企業名]	寿スピリッツ株式会社		
[企業 ID]	2222		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2024 年 3 月期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 通期		
[日程]	2024 年 5 月 15 日		
[ページ数]	41		
[時間]	11:00 – 12:00 (合計：60 分、登壇：25 分、質疑応答：35 分)		
[開催場所]	103-0025 東京都中央区日本橋茅場町 2-6-1 日経茅場町別館 B1 (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	238 m ²		
[出席人数]	40 名		
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 河越 誠剛 (以下、河越) 常務取締役 グループ経営管理本部長 松本 真司 (以下、松本)		

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



取締役/株式会社シュクレイ 代表取締役社長

阪本 良一（以下、阪本）

[アナリスト名]*	東海東京インテリジェンス・ラボ	荒木 健次
	いちよし経済研究所	吉田 正夫
	SMBC 日興証券	皆川 良造
	大和証券	五十嵐 竣

*質疑応答の中で発言をしたアナリスト、または質問が代読されたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



登壇

司会：それでは、定刻となりましたので、ただ今から、寿スピリッツ株式会社様の決算説明会を開催いたします。最初に、会社からお迎えしている3名の方をご紹介します。

代表取締役社長、河越誠剛様。

河越：河越です。よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役 グループ経営管理本部長、松本真司様。

松本：松本です。よろしくお願いいたします。

司会：取締役兼株式会社シュクレイ 代表取締役社長、阪本良一様。

阪本：阪本でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日は、3名の方からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただきます。

それでは松本様、よろしくお願いいたします。

松本：皆様、ありがとうございます。ではまず、私からこの決算の振り返りといいますか、業績ハイライト、業績と今後の業績予想についてご説明したいと思います。

本日は特別参加ということで、弊社の取締役兼シュクレイの代表取締役社長を務めております阪本に、スピーカーに加わっていただいております。また、終わった期のトピックス等について、阪本から説明をさせていただければと思います。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

2024年3月期 業績ハイライト

2024年3月期 通期業績

経常利益 **15,868**百万円（前期比 **54.1%増**）

経常利益率 **24.8%**（同 **4.3ポイント増**）

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施策の遂行により、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、新型コロナ発生前水準を上回る。

-2-

はじめに、私から、業績の振り返りということでご説明させていただきます。

年度前半は、新型コロナの5類移行に伴って行動制限が解除され、人流回復とリベンジ消費、こういったところで非常に活況な事業環境でございました。年度後半になりますと、インバウンド需要の復調があった一方で、リベンジ消費が一服感というのですかね、薄らいできましたし、またその前の年の全国旅行支援、こういったところの反動も見られまして、非常に不透明な状況が続いた環境であったかなと思っております。

そのような中で、当社グループは、プレミアムギフトスイーツの創造と育成に邁進しまして、特に新ブランド開発の推進と売場拡大、またインバウンド対策の強化、さらに生産性の向上に向けて、生産設備の更新だとか、製造ラインの拡充等、施策を遂行してまいりました。そういった取り組みの成果が、この2024年3月期は、より高い収益性を示すことができたのかなと考えております。

このスライドの10年間の数字、これは資料の方には入れていないですけど、この売上高と売上総利益率です。売上高は、初めて600億円を突破しました。売上総利益率が62.2%ということで、10年間で約9ポイント上昇するなど、持続的な成長と高粗利益率、こういったところが示すことができているのかなと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続いてのグラフは、経常利益率と純利益の推移でございます。

この経常利益率が、前の年から 4.3 ポイント上昇して 24.8%ということで、非常に大きくここも改善できております。当期純利益、ここも初めて 100 億円を突破するということで、収益性も非常に大きく向上できたと捉えております。

Kotobuki Spirits Co.,Ltd.

業績サマリー

すべての指標で前期を上回り、過去最高値を更新

(百万円、%)	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
売上高 (対前期比)	45,181 (+10.8%)	23,205 (△48.6%)	32,192 (+38.7%)	50,155 (+55.8%)	64,036 (+27.7%)
営業利益(△損失) (対前期比)	6,455 (+8.0%)	△2,890 (—)	1,403 (—)	9,952 (+609.4%)	15,781 (+58.6%)
経常利益(△損失) (対前期比)	6,475 (+7.7%)	△322 (—)	2,921 (—)	10,296 (+252.4%)	15,868 (+54.1%)
当期純利益(△損失)※ (対前期比)	4,100 (+3.2%)	△570 (—)	1,916 (—)	7,018 (+266.4%)	10,831 (+54.3%)
売上高経常利益率(%)	14.3	△1.4	9.1	20.5	24.8
EPS (円)	26.35	△3.66	12.31	45.10	69.61 (注1)
BPS (円)	136.02	124.31	130.83	170.43	226.38 (注1)
ROE (%)	20.8	△2.8	9.7	29.9	35.1

(注1) 当社は2023年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の株式分割を実施しております。

EPS及びBPS数値につきましては、2020年3月期期首に株式分割が行われたと仮定し算出しています。

※当期純利益(△損失)＝親会社株主に帰属する当期純利益(△損失) ※他の資料箇所も同様

※「収益認識に関する会計基準」等を22/3期から適用しており、22/3期以降に係る数値は、当会計基準適用後の数値となっております。

-3-

続いて、資料では 3 ページ。業績サマリーです。

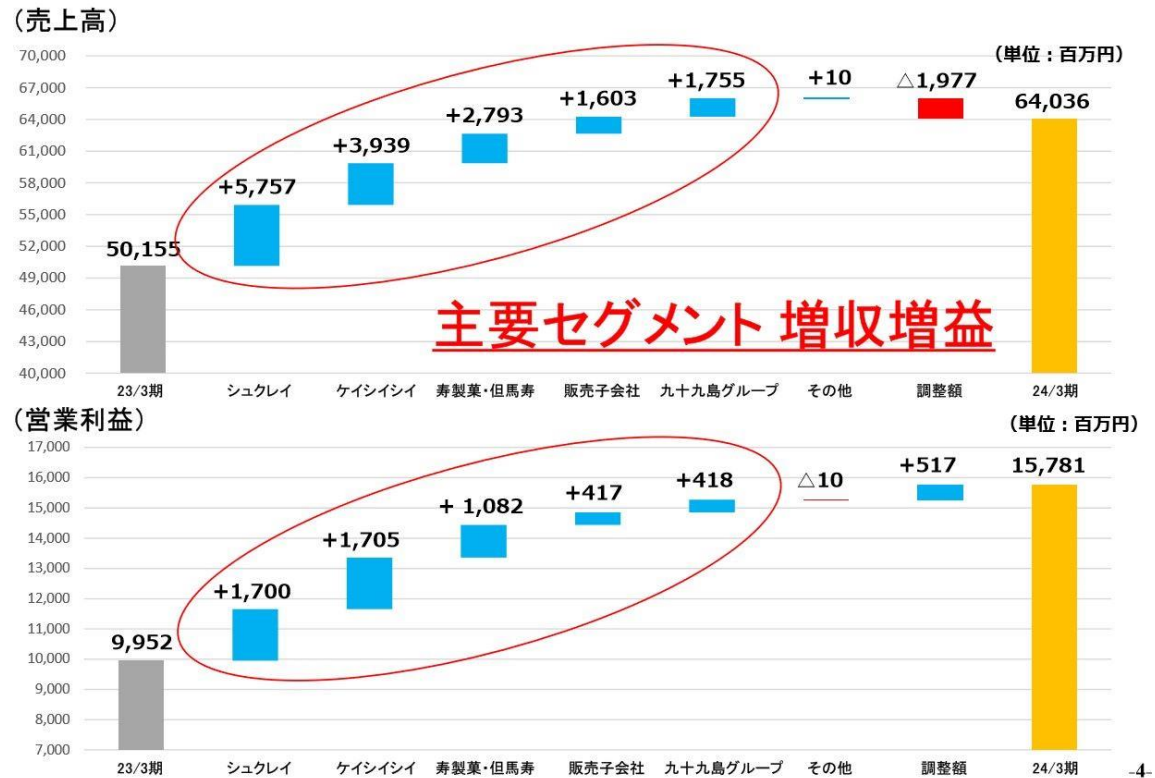
こちら、それぞれが最高値を更新できております。ROE が 35.1%ということで、昨年に対して 5.2 ポイントの改善ということでございます。また、当社、昨年の 10 月に 1 対 5 の株式分割を実施しております。1 株当たり情報については、分割後に遡及して開示をさせていただいております。ご留意いただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高／営業利益増減分析(前期比)



次の資料は、セグメント別のグラフでございます。

主要セグメントは軒並み、増収増益で推移いたしております。

ここまでで一旦、私の説明を終わらせていただきまして、次、阪本より説明をさせていただきます。お願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

トピックス①(インバウンド売上)

2022年10月から、入国制限が緩和され、主要国際線ターミナルの売店が段階的に再開。
当第4四半期のインバウンド売上は、初めて20億円を突破し、過去最高値を更新した。

【インバウンド売上高(国際線ターミナル免税売上高)】

(百万円)	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
2024年3月期	1,520	1,606	1,967	2,033	7,126
2023年3月期	86	167	640	1,085	1,978
2020年3月期	1,502	1,381	1,645	846	5,375



成田空港Fa-So-La TAX FREE AKIHABARA内に展開中の「小樽洋菓子舗LeTAO」「ザ・メープルマニア」

-5-

阪本：本日はお忙しい中お越しいただきまして、ありがとうございます。私の方からは、トピックスについてご説明をさせていただきます。

まず初めに、トピックス①といたしまして、インバウンド売上についてご説明をさせていただきます。

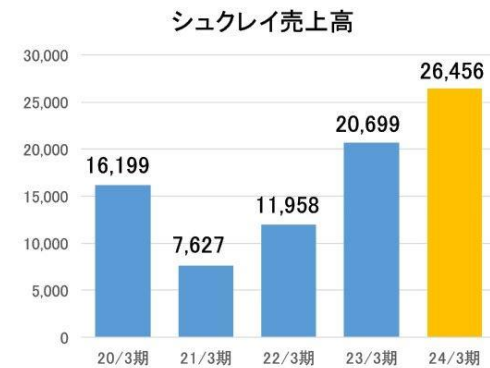
当社が定義しておりますインバウンド売上は、空港の国際線、免税の卸売上をインバウンド売上と定義付けております。2022年の10月から入国制限が緩和されまして、主要国際線ターミナルの売上が非常に伸びております。第4四半期のインバウンドの売上におきましても、初めて20億円の売上を突破いたしまして、過去最高値を更新いたしております。それによりまして、通期の売上も71億円ということで、2020年の53億円を大きく超えまして、こちらも過去最高を記録いたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

トピックス②（シュクレイがグループの成長を牽引）

3つの新ブランドをプロデュース、東京駅や百貨店の好立地への新規出店
大型催事展開等を積極的に推進



2023年11月1日OPEN「VANI(パニ)阪神梅田本店」

(百万円、%)	20年3月期	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	対前期	
						増減額	増減比
売上高	16,199	7,627	11,958	20,699	26,456	5,757	27.8
国内卸売	4,666	1,196	1,846	4,310	6,855	2,545	59.1
国内小売	10,423	5,294	8,033	13,568	17,263	3,695	27.2
通信販売	356	647	1,265	1,712	1,612	△ 101	△ 5.9
海外卸売	437	319	436	633	331	△ 302	△ 47.6
セグメント間内部売上	318	169	378	476	395	△ 80	△ 16.9

-6-

続きまして、トピックス②でございます。シュクレイがグループの成長を牽引ということで、ご説明をさせていただきます。

まず、シュクレイといたしまして、三つの新ブランドをプロデュースいたしております。これは、主に百貨店、そして東京駅、この好立地での出店が行われたということが、今回のポイントとなっております。併せて、期間限定のポップアップであります大型催事の展開を、積極的に推進してまいりました。それによりまして、2024年3月期の売上高が264億円ということで、こちらも過去最高を更新いたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

トピックス③(新ブランドの出店)

2024年3月期、新ブランドによる新規出店は4店舗



2023年6月OPEN「THE DROS(ザドロス)グランスタ東京店」



2023年11月OPEN「VANI(パニ)阪神梅田本店」



2023年10月OPEN 新ブランド「I'm LILY(アイムリリー)博多店」



2023年6月OPEN「Mr.Maple (ミスターメープル)グランスタ東京店」 -7-

続きまして、トピックスの③でございます。こちらは新ブランドの出店について、ご説明をさせていただきます。

2024年3月期におきましては、新ブランド、新規出店といたしまして、4店舗出店させていただいております。こちら記載をさせていただいておりますように、2023年の6月に東京駅にザドロス グランスタ東京店をオープンいたしております。続いて2023年10月には、九十九島グループが博多駅に新ブランドでありますアイムリリー博多店をオープンいたしております。

そして、同じく東京駅にミスターメープル グランスタ東京店をオープンいたしております。こちらは元々、ザ・メープルマニアが出店していた場所なのですが、ここに新たにブランドを作りまして、新規出店で、こちらの場所に出店をしまして、元々ありましたザ・メープルマニアの店舗は、さらに良い立地に拡張して移転オープンいたしております。新幹線の乗換え口の非常に好立地な場所への移転・オープンが同時に、このオープンのタイミングの後、実施をいたしております。

そして2023年の11月には、阪神梅田本店に、バニラをテーマにした新ブランドのバニがオープンいたしております。こちら、阪神梅田本店の入口を入ってすぐの好立地の場所にオープンいた

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

しておりまして、この百貨店での好立地のオープンによりまして、他の百貨店様からの注目度も非常に高い新規オープンとなっております。

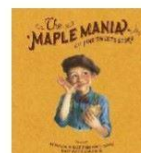
Kotobuki Spirits Co.,Ltd.

ご参考(海外売上)

海外売上 1,538百万円 前期比21.4%減収

オーストラリアは、メルボルン店に続く2号店をシドニーにOPEN

(中国及び韓国は、2024年3月にFC契約終了)



【海外売上高】

(百万円、%)	23年3月期	24年3月期	増減額	増減率
台湾(注1)	657	651	△ 6	△ 0.9
韓国(注2)	213	67	△ 146	△ 68.5
シンガポール	453	225	△ 229	△ 50.4
中国(注2)	349	125	△ 224	△ 64.1
オーストラリア	128	263	135	105.9
その他	157	207	50	31.8
合計	1,957	1,538	△ 419	△ 21.4

(注1) 台湾は連結子会社。他の地域はFC展開。

台湾は現地売上、FCは国内出荷売上+ロイヤルティ

(注2) 中国及び韓国は2024年3月にFC契約終了

小樽洋菓子舗ルタオ オーストラリア2号店目となるシドニー店 が2023年12月15日 グランドオープン

-8-

そして、ご参考ということで、海外売上を資料の方をお付けさせていただいております。こちらの記載の内容をご覧いただければと思います。

私の方からは以上となりまして、続いて2024年3月期の業績につきまして、引き続き、松本からご説明をさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2024年3月期業績(対前期)

対前期比 売上高27.7%増、経常利益54.1%増
価格改定及び生産・販売の効率化などにより収益性が向上

(百万円、%)	23年3月期		24年3月期		対前年同期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	50,155	—	64,036	—	13,880	27.7
売上総利益	30,107	60.0	39,805	62.2	9,698	32.2
販売管理費	20,155	40.2	24,024	37.5	3,869	19.2
営業利益	9,952	19.8	15,781	24.6	5,829	58.6
経常利益	10,296	20.5	15,868	24.8	5,572	54.1
当期純利益	7,018	14.0	10,831	16.9	3,813	54.3
EPS(円) (注1)	45.10		69.61		24.51	—
ROE(%)	29.9		35.1		5.20	—

(注1) 当社は2023年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の株式分割を実施しております。
 EPS数値につきましては、2023年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定して算出しています。

-9-

松本： それでは、改めて私から業績についてご説明させていただきます。

資料は 2024 年 3 月期業績(対前期)です。売上高が前期比 27.7%増の 640 億 3,600 万円、経常利益が 54.1%増の 158 億 6,800 万円、当期純利益が 54.3%増の 108 億 3,100 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上高(販売チャネル別)

人流回復を追い風に、インバウンド需要の復調も加わり 国内卸売が大幅増収

(百万円、%)	23年3月期		24年3月期		対前期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	50,155	—	64,036	—	13,880	27.7
国内卸売	17,275	34.4	26,416	41.3	9,141	52.9
国内小売	25,118	50.1	30,182	47.1	5,064	20.2
通信販売	5,798	11.6	5,892	9.2	94	1.6
その他	7	0.0	9	0.0	2	22.8
国内計	48,198	96.1	62,498	97.6	14,300	29.7
海外卸売	1,300	2.6	887	1.4	△ 413	△ 31.8
海外小売	657	1.3	651	1.0	△ 6	△ 0.9
海外計	1,957	3.9	1,538	2.4	△ 419	△ 21.4

(注)国内卸売は、主に小売店向け卸(駅、空港、SAなど)、代理店卸、OEMなど/ 国内小売は、主に直営店舗、催事など
海外卸売は、海外FCに対する国内出荷売上＋ロイヤルティ/ 海外小売は、台湾子会社の売上/その他は損害保険代理業

-10-

次の資料は、販売チャネル別の売上高を記載いたしております。

ここでの特徴は、特に国内卸売、先ほど阪本からありました、インバウンドの売上高というのは国内卸売の方に含まれております。こういったインバウンドの復調も加わりまして、国内卸売が大幅に増収となっている点が特徴でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

セグメント別の業績(対前期)

シュクレイを筆頭に、主要セグメント軒並み増収増益

(百万円、%)	売上高				営業利益		
	23/3期	24/3期	増減額	増減率	23/3期	24/3期	増減額
シュクレイ	20,699	26,456	5,757	27.8	4,144	5,844	1,700
ケイシイシイ	14,114	18,053	3,939	27.9	2,113	3,819	1,705
寿製菓・但馬寿	10,042	12,835	2,793	27.8	1,694	2,776	1,082
販売子会社	5,354	6,957	1,603	29.9	472	889	417
九十九島グループ	4,628	6,383	1,755	37.9	366	783	418
その他 (注)	734	744	10	1.3	97	87	△ 10
セグメント計	55,570	71,427	15,857	28.5	8,887	14,199	5,312
調整額	△ 5,415	△ 7,391	△ 1,977	36.5	1,065	1,582	517
合計	50,155	64,036	13,880	27.7	9,952	15,781	5,829

(注)「その他」には、損害保険代理事業、健康食品事業、海外(台湾)における菓子事業が含まれております。

-11-

次の資料は、セグメント別の業績です。

トピックスでもありました、シュクレイが、グループ業績を引き続き牽引して、主要セグメント軒並み、増収増益で推移いたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

売上原価・売上総利益

原材料価格の高騰が続く中、生産効率化及び価格改定効果などにより売上総利益率は、前期比2.2ポイント増加

(百万円、%)	23年3月期		24年3月期		対前期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	50,155	—	64,036	—	13,880	27.7
材料費	10,754	21.4	14,511	22.7	3,758	34.9
労務費	4,454	8.9	5,700	8.9	1,246	28.0
製造経費	2,380	4.7	2,779	4.3	399	16.8
製造原価計	17,587	35.1	22,990	35.9	5,403	30.7
その他	2,461	4.9	1,241	1.9	△ 1,220	△ 49.6
売上原価合計	20,049	40.0	24,231	37.8	4,183	20.9
売上総利益	30,107	60.0	39,805	62.2	9,698	32.2

-13-

次の資料が、売上原価・売上総利益の資料でございます。

依然として、原材料価格が高騰している中で、当社グループは、生産効率の改善、商品価格の改定、こういった取り組みによって、売上総利益率は前期比で2.2ポイント増加しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

販売管理費・営業利益

売上成長及び販売の効率化などにより
販売管理費率は、前期比2.7ポイント減少

(百万円、%)	23年3月期		24年3月期		対前期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上総利益	30,107	60.0	39,805	62.2	9,698	32.2
人件費	7,432	14.8	8,742	13.7	1,310	17.6
販売促進費	3,012	6.0	3,798	5.9	785	26.1
運賃	1,580	3.1	2,068	3.2	489	30.9
広告宣伝費	395	0.8	393	0.6	△ 2	△ 0.6
地代家賃	1,314	2.6	1,452	2.3	138	10.5
減価償却費	407	0.8	433	0.7	26	6.4
旅費交通費	373	0.7	483	0.8	111	29.8
支払手数料	3,969	7.9	4,916	7.7	946	23.8
その他	1,672	3.3	1,738	2.7	66	4.0
販売管理費	20,155	40.2	24,024	37.5	3,869	19.2
営業利益	9,952	19.8	15,781	24.6	5,829	58.6

-14-

続いて、販売管理費および一般管理費の数値でございます。

こちらに関しても、売上の成長と販売効率、効率出店に伴う販売の効率化に伴って、販売管理費率は前期に比べて 2.7 ポイントの減少となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

公表数字に対する達成率

インバウンド需要の復調や、商品価格の改定効果などにより
売上面及び利益面ともに前回予想を上回る

(百万円、%)	予想数値※		24年3月期		対予想数値	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	達成率
売上高	60,461	—	64,036	—	3,575	105.9
売上総利益	37,112	61.4	39,805	62.2	2,693	107.3
販売管理費	22,920	37.9	24,024	37.5	1,104	104.8
営業利益	14,192	23.5	15,781	24.6	1,589	111.2
経常利益	14,263	23.6	15,868	24.8	1,605	111.3
当期純利益	9,560	15.8	10,831	16.9	1,271	113.3

※ 予想数値は2023年11月1日公表数値

-15-

業績面の次は、公表数値に対する達成率です。

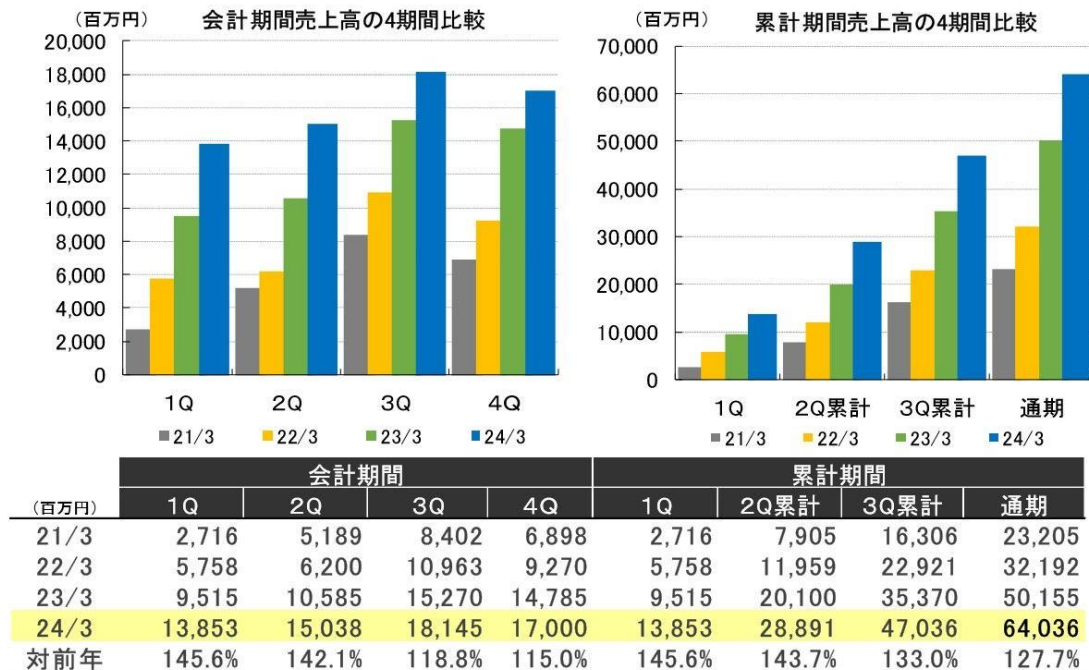
売上高・利益とも、前回予想から上回って着地をいたしております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

四半期業績の推移(売上高)

(4Q会計) 対前年同期比15.0%増



-16-

次の資料は、会計期間の推移を示しております。

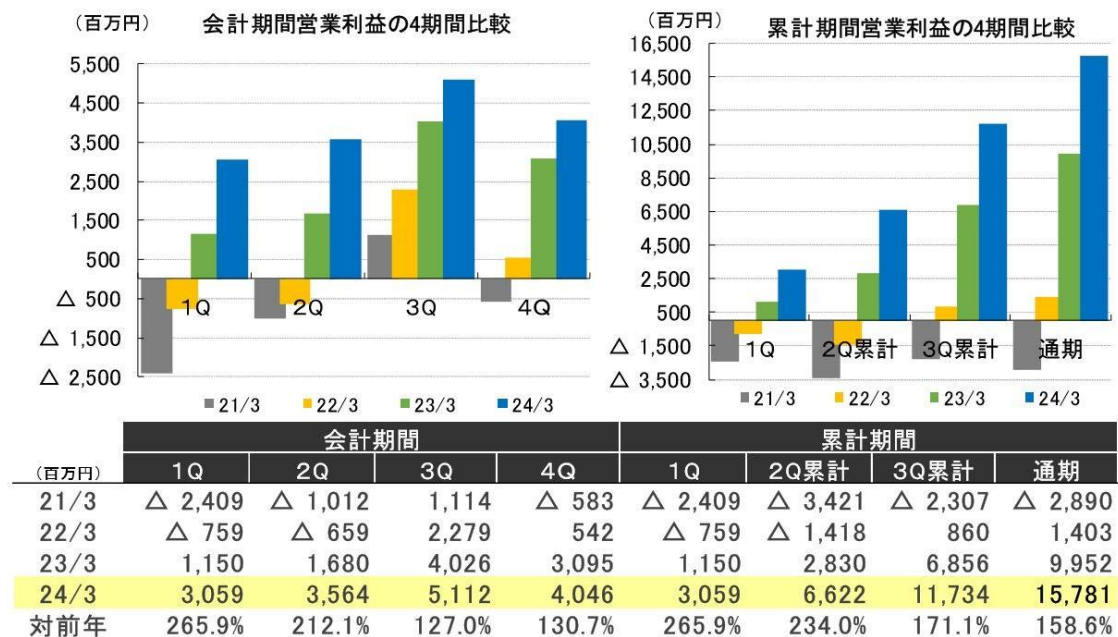
売上高の第4四半期の会計期間が、前年同期比で15.0%増。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

四半期業績の推移(営業利益)

(4Q会計) 対前年同期比30.7%増



-17-

営業利益は、前年同期比で 30.7%増ということで、こちらも増収増益で推移いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

貸借対照表

流動資産の増加は、主に現預金及び売掛債権の増加によるもの

(百万円、%)	22年3月期		23年3月期		24年3月期		対前期末	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
流動資産	15,804	57.5	25,741	69.7	34,408	74.0	8,667	33.7
固定資産	11,666	42.5	11,212	30.3	12,102	26.0	890	7.9
資産合計	27,470	100.0	36,953	100.0	46,510	100.0	9,557	25.9
流動負債	4,620	16.8	8,095	21.9	8,824	19.0	729	9.0
固定負債	2,493	9.1	2,340	6.3	2,463	5.3	123	5.2
負債合計	7,114	25.9	10,436	28.2	11,287	24.3	851	8.2
純資産	20,357	74.1	26,518	71.8	35,223	75.7	8,706	32.8
負債純資産合計	27,470	100.0	36,953	100.0	46,510	100.0	9,557	25.9
BPS(円)(注)	130.83		170.43		226.38		55.95	32.8
設備投資額	403		573		1,927		1,354	236.2
減価償却費	1,220		1,137		1,164		27	2.4

(注)当社は2023年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき5株の株式分割を実施しております。
BPS数値につきましては、2022年3月期の期首に株式分割が行われたと仮定して算出しています。

-18-

続いて、貸借対照表について、ご説明をさせていただきます。

ここでの特徴は、流動資産の増加。主に現預金が増えたこと、あとは売上債権が増えたことによるものでございます。前期の設備投資額は19億2,700万円、また減価償却費は11億6,400万円の計上となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

キャッシュ・フロー計算書

キャッシュ期末残高は、対前期比6,527百万円増加の22,690百万円

(百万円、%)	22年3月期	23年3月期	24年3月期	対前期	
	通期	通期	通期	増減額	増減率
営業活動CF	4,293	9,086	10,845	1,760	19.4
投資活動CF	△ 527	△ 1,616	△ 2,004	△ 389	24.1
フリーCF	3,767	7,470	8,841	1,371	18.4
財務活動CF	△ 1,176	△ 1,223	△ 2,323	△ 1,099	89.9
cashに係る換算差額	13	3	9	6	200.5
cash増減	2,603	6,250	6,527	278	4.4
cash期首	7,309	9,913	16,162	6,250	63.0
cash期末	9,913	16,162	22,690	6,527	40.4
有利子負債	726	440	300	△ 140	△ 31.8

-19-

キャッシュ・フローに関しましては、キャッシュの期末残高が前期比で 65 億 2,700 万円の増加、残高としては 226 億 9,000 万円のキャッシュ残高となりました。

以上が、業績のご説明でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

2025年3月期 通期業績予想の補足説明

●事業環境	今後の見通しは、景気は緩やかな回復基調に向かう事が期待される一方で、物価上昇に伴う消費マインドの停滞、働き手不足の深刻化や原材料価格の更なる高騰など、依然として先行き不透明な状態が続くものと見込まれる。チョコレートの高騰など、原材料価格は引き続き上昇傾向。
●売上高等	インバウンド売上高は、85億円を見込む。 経営改革に取り組んでいる九十九島グループは、老朽化した工場を閉鎖し、生産ラインの集約化を予定（一部シュクレイへの生産移管含む）。これに伴い、グループ向け内部売上高が減少する見込みのため、減収・減益を予想。
●出退店等	出店は、4月に福岡空港国内線ロビーに1店舗、新宿駅改札内イトルミネに3店舗、そごう横浜店に2店舗の6店舗出店。退店ではフランスの地方店4店舗の退店を予定。
●設備投資	設備投資計画は、35億円（内、新工場設置に12億円を予定）。新工場は生産能力の増大を目的にシュクレイが食品工場の中古物件を取得（静岡県静岡市）製造ラインは、一部移管を含め、3ラインを設置し、8月より順次稼働。引き続きグループ全体で更なる生産体制の最適化、能力アップを図り、生産性の向上に取り組む。

-21-

続きまして、2025年3月期の業績予想についてご説明をさせていただきたいと思います。

まず、業績予想の立案に伴う前提条件というか、事業環境ですけれど。こちらに関しては、緩やかに景気の方は回復基調で向かうということが期待される一方で、物価上昇に伴う消費マインドの停滞だとか、働き手不足の深刻化、また原材料価格の更なる高騰など、依然として先行きは不透明な環境である想定のもと、立案をさせていただいております。特に、原材料価格では、チョコレート、カカオの高騰によって、非常に原材料価格は引き続き上昇傾向にあると見込んでおります。

売上高は、インバウンド売上を85億円で目標設定をさせていただきます。もう一点、セグメントで九十九島グループ。こちらに関しては、現在、経営改革に取り組んでおります。その老朽化した工場を閉鎖して、生産ラインを集約化、一部シュクレイの工場に生産移管も行いながら、工場の集約化を今期予定しております。これに伴って、グループ向けの売上が減少することが見込まれますので、九十九島グループに関しては減収減益予想となっております。

次に、今期の設備投資計画についてです。設備投資計画額はトータルで35億円。このうち、新工場設置に伴う投資を約12億円予定しております。新工場に関しては、シュクレイが食品工場の中

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

古物件を取得して、静岡県静岡市に製造ラインを設置いたします。この製造ラインは、一部移管を含めて3ライン設置の予定で、8月から順次稼動をしながら立ち上げていく予定でございます。

当社グループは、こういった新工場の設置を機会に、グループ全体で生産体制の適正化に取り組みながら、より生産性の向上に取り組んでまいりたいと考えております。

Kotobuki Spirits Co.,Ltd.

2025年3月期 通期業績予想(対前期)

売上高前期比9.3%増、営業利益同11.1%増

(百万円、%)	24年3月期		25年3月期(予想)		対前期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	64,036	—	70,000	—	5,964	9.3
売上総利益	39,805	62.2	43,700	62.4	3,895	9.8
販売管理費	24,024	37.5	26,170	37.4	2,146	8.9
営業利益	15,781	24.6	17,530	25.0	1,749	11.1
経常利益	15,868	24.8	17,600	25.1	1,732	10.9
当期純利益	10,831	16.9	11,800	16.9	969	8.9
EPS(円)	69.61		75.84		6.2	—
1株当たり配当金(円)	28.00		28.00		0.0	—
設備投資	1,927		3,500		1,573	81.7
減価償却費	1,164		1,400		236	20.2

-22-

数値の方は、売上高が前期比で9.3%増の700億円で、営業利益が11.1%増の175億3,000万円、経常利益が176億円、最終の当期純利益が118億円を予定しております。

以上で、業績予想について説明をさせていただきました。引き続き、河越から今後の経営方針等についてご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

経営理念・基本ポリシー

経営理念

喜びを創り喜びを提供する

当社グループの経営理念は、創業者であります故河越庄市をはじめ、諸先輩方が幾多の試練を乗り越えてこられた中、生まれました。利潤の追求のみが企業の目的ではなく、会社が未来永劫発展し続けるためには、常に「人様に喜んでいただく」ことを最優先に考え、お客様に喜んでいただける商品を創り、お客様に喜ばれるサービスを提供し続け、地域社会への貢献、共存・共栄こそが、会社の存在意義であり、当社グループに与えられた使命であります。

基本ポリシー

今日一人、熱狂的なファンを創る

当社グループの全従業員は、経営理念の具現化に向け、ひとつのお菓子、ひとりのお客様への接客で、一生お付き合いができる熱狂的なファンを今日一人創ることに徹する「熱狂的ファン創り」を基本ポリシーとしております。

-26-

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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**」の実践

当社グループは、経営理念を拠り所に、従業員一人ひとりが当事者意識をもって経営に参画する「**全員参画による超現場主義経営**」の実践により、活力ある魅力あふれる企業集団を創り、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

《経営理念手帳「こづち」について》

当社グループは、経営哲学（フィロソフィー）を明文化した経営理念手帳「こづち」を作成し、全従業員の経営理念浸透と企業倫理の徹底に努めております。経営理念手帳「こづち」は、各職場単位で行う朝礼や研修、勉強会などで活用し、また、経営理念の実践の成果を全従業員が共有し、さらなる大きな成果を生み出していくことを目的に「こづち発表全国大会」を年1回開催しております。



2024年1月「こづち発表全国大会」を開催

-27-

河越：私から今後の経営方針等につきまして説明させていただきます。

経営理念をベースにした、全員参画による超現場主義経営に磨きをかけるというのが、一番大きなテーマでございます。一人ひとりの主体性、このレベルアップが会社のレベルアップに繋がっていくという考え方で経営を行っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ビジョン(目指すべき方向性)

全国各地のお菓子のオリジナルブランドとショップブランドを創造する

「お菓子の総合プロデューサー」

General Producer of the Sweets

●「**高い価値の創造**」をテーマに美味しさ、品質に徹底的にこだわり
「地域性(Local)」と「専門店性(Specialty)」を追求した独創性のある
お店及びお菓子創りを推進

●地域ごとのマーケット特性にマッチしたお土産、パーソナル・ギフト
から自家用まで多様な**プレミアムギフトスイーツ**(Premium Gift
Sweets)の需要にブランドポートフォリオで適応

-28-

事業内容については、やはり、さらにプレミアムギフトスイーツというジャンルに深くこだわって
展開していく、ということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今後の経営方針

2024年経営スローガン

超絶マッハ経営！

当社グループは、美味しさをより一層追求したプレミアムギフトスイーツに特化し、すべての基準で早さと速さにこだわり事業施策を遂行する。

重点施策

1.Value Up Everyday

- ①美味しさを一番に、商品力のValue Up
- ②独自の販売手法に磨きをかけて、販売力のValue Up
- ③ブランドの世界観を最大限に伝える売場力のValue Up
- ④新ブランド、新売場、新商品そして人財力のValue Up

2.「少数精鋭主義」による高賃金低人件費比率の実現

少数精鋭による人員配置の最適化により、部門採算の更なる高利益化を目指す！

-29-

そして、年間の重点施策としましては、常にお客様が感じる、お客様の喜び度合いを増やしていくということで、商品、接客、売場作り、そういったところのバリューをどうやって上げていくかというのが一番大きなテーマでございます。

それに伴いまして、粗利率の拡大ということにも繋がっている訳でございます。商品が、長らく考えると一番重要でございまして、その商品自体の、味の部分を中心とした Value Up、そしてデザイン、包装材料の質、等々を上げていくということで、商品の価値を上げていくのが一番と思っています。

そして売場作り。その高い商品価値にふさわしい売場作りというのが大きなテーマでございますし、それにふさわしい接客のレベルアップ、Value Up というのが非常に大きなことでございます。

もう一つが、一人ひとりの高賃金化を目指しておりまして、それに伴って、全体による人件費の比率は下げて、一人ひとりを増やしていくという考え方で、一人ひとりの出す成果というか、その最大化を図っていくのが重要だということで考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

今後の経営方針

中長期の目標

長期目標

売上高経常利益率 30%

「全員参画による超現場主義」経営を推進し、プレミアムギフトスイーツの更なる「高い価値の創造」に注力していく

中期目標

① シュクレイ売上高 350億円

(百万円)	20年3月期(実績)	21年3月期(実績)	22年3月期(実績)	23年3月期(実績)	24年3月期(実績)	26年3月期(目標)
売上高	16,199	7,627	11,958	20,699	26,456	35,000

② インバウンド売上高 100億円

(百万円)	20年3月期(実績)	21年3月期(実績)	22年3月期(実績)	23年3月期(実績)	24年3月期(実績)	26年3月期(目標)
売上高	5,375	98	125	1,978	7,126	10,000

※インバウンド売上高は、国際線ターミナル免税売上高となります。

-30-

長期的な売上対経常利益率の目標設定を 30%に持ってきて、今言ったことでチャレンジしてまいります。

特に重点部門としては、先ほど阪本から説明をしたシュクレイの規模、事業内容の拡大を行っていくことと、インバウンドの売上高を 2026 年には 100 億円を突破していきたいということで思っております。

この昨今の概況といたしましては、国内の旅行客、そして購買意欲といいますか、買い越しと言ってですね、それが非常に落ちております。これはうちの会社ではなくて、業界というか、そういったところで落ちている状況の中で、これをプラスに捉えて、真っ向からそこに高い価値を作っていくことによって、お客様の支持を得ていこうということで、対策を打っているところでございます。

もう一つは、インバウンドのお客様は非常に増えてまいりまして、今後も増えていくことと考えております。先ほど阪本から説明がありました、国際線の免税エリアのことしか出してないのですが、たとえば北海道で、ケイシイシイがやる小樽の市場辺りは、連休が終わってから 80%、90%が

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

海外の方です。新宿地区におきまして、たとえば渋谷におきまして、かなりの比率で海外の方の比率となっている。

ということで、海外の方に対して積極的な接客姿勢が必要だということで、国際線は海外の販売メンバーを揃えておりますが、通常の海外の方が多いい売場自体に配置していくこととか、喋れなくても積極的な単語でアプローチしていくとか。そういったことで、インバウンドの方に対する売上アップというのが、一番大きな伸び代になってくると思っております。

あとは、先ほどの出店関係。百貨店関係、そして主要ステーションにおける優位性が出てまいりましたので、改装時には優位な場所を占められるように営業活動を行って、またいろいろなオファーをいただいているところでございます。

あとは、製造面。松本から説明がありましたように、シュクレイにおきまして静岡に物件を取得しまして、そこの稼働が8月ぐらいから徐々に始まってまいります。そして九十九島の老朽化した工場の閉鎖、そして昨年から1個、新しい工場を作っておりますが。その辺のところを社長以下幹部は、シュクレイと全部一体化していますので、事実上の経営統合がほぼできている状況でございます。そういう状況の中、シュクレイと製造面は一体化して考えていく。そして、九十九島グループの販売面を卸売型から小売型のビジネスにどんどん変えていっていますので、そういったことでシュクレイと一体化して、利益の方は見ていきたいということでやっております。

あとは、全工場の中で機械の老朽化、設備投資の老朽化に伴う人的負担であるとか、ロスの問題とかを新しい設備によって片付けながら、新規の機能を付加して製造力の強化を図っております。そういったところが、大きな製造面の特徴だと思います。まだまだ売上拡大の余地を残すように、製造体制を昨年ぐらいから一気に整えている最中でございます。

大体このようなことで、説明に代えさせていただきたいと思います。あとはご質問の方で承りたいと思います。ありがとうございます。

司会：ご説明ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。なお、この IR 会社説明会は、質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。従いまして、質問の際、会社名・氏名を名乗られた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、質問する際に氏名を名乗らないようにしてください。

荒木 [Q]：ご説明ありがとうございました。東海東京インテリジェンス・ラボの荒木と申します。質問二つをお願いします。まず一点目が、終わった期の話でございますけれども、5 類の移行からほぼ一巡するというこの 1 年間、非常に恩恵をこうむったと感じているのですが。この 25 年 3 月期、今期においては、日本人のいわゆる消費者の行動っていうのをどんなふうに。5 類以降の一巡感が出て、かなり伸び率としては鈍化をしてくるのかなと考えてはいるのですが、その辺の御社としての考え方を教えてください。まず日本人の行動ですね。

それと、先ほど社長のおっしゃられた海外のところ、インバウンドのところの伸び代が大きいですよというところでありましたけれども。このインバウンドに関する今後の 25 年 3 月期の見方。どんどんこれから、要するに日本人の観光客以上に伸びてきて、そこに対してはビジネスチャンスが、日本人よりもインバウンドのほうがもちろんあるんじゃないかというお考えなのか、その辺をお聞かせしていただきたいのが、まず 1 点目です。

2 点目ですけれども、2 点目は設備投資の考え方です。静岡工場が 8 月の稼働という話、それから老朽化という九十九島グループの所ですが。この老朽化の所というのは、減損処理とかそういったものが起きてくるのかどうなのか、財務的なフリー・キャッシュフロー、バランスシート、PL に与えるインパクトってあるのかどうなのかというのと。

あともう一つは、今期 35 億の予想をされていて、その 12 億円が静岡の所、残りの所というのは老朽化の所も含めた総括的な設備投資の考え方と思うのですが。それ以降、26 年 3 月以降の設備投資の水準っていうのは、どんなふうに考えればいいのか。35 億円である 25 年 3 月期の計画の中に、ある程度思い切った設備投資っていうのを考えて、含まれているのかどうなのか。その考え方を教えてください。以上、よろしくお願いします。

河越 [A]：荒木さんありがとうございます。一番からお答えさせていただきます。まず先ほどもちらっと言ったのですが、25 年 3 月期の日本の方の購入額は非常に厳しいと思っています。このコロナによって、リベンジ消費っていうのですかね、そういったのが旅行もそうですし、お買い物自体も

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



非常に良かったと思います。それはもう終わっているという考えです。これは、旅行者の方の伸び等も止まっていますから。また売場を見ていると、浮かれたってというか、ノリノリで商品を買われることはないってことですけど、これは一般全部のことなんですよ。一般的な話で、その中で買わなくなっているかといったら、そうでもない。

その中で、やはり選び抜かれる、先ほどの商品力とか売場設定だとか、接客力を身に付けることによって、選ばれるところと選ばれないところというのは両極端になっていくと。一部選ばれて、ほとんどが選ばれないといったことで、非常にわれわれは進化を試せるチャンスだと思っています。

そして、海外の方自体は、購買単価もいいですし、人数的にも増えています。これは変わらないのではないかと。また、対策の余地が、また先ほどの日本人対策も一緒ですけど、非常に多くあると。売り場面積って言ったらいいか、そういったことですか、商品の対策ですか、そういったアプローチの仕方。免税エリア、また市中のそうじゃない所を含めまして、非常にチャンスがあると思って、集中して対策を考え、打っている最中でございます。こういうところはかなりの伸び率になっていかなきゃいけないと思って、やっている訳でございます。

荒木 [Q]：そうすると、海外のインバウンド向けのいわゆる商品について、新しいブランドを。日本人よりも、つまり海外のインバウンドの人たちを想定したというか。

河越 [A]：商品ですね、ブランドというより。

荒木 [Q]：商品の多様化といいますか、新しい新商品も含めた、つまり外国人に買ってもらうためのプライスの位置付けとか、ブランドとか。

河越 [A]：なんていうか内容ですね。海外の方が好まれる素材とかということ、チャレンジしていくと。

荒木 [Q]：そういったものに、よりフォーカスをしていくということでもあるということですね。分かりました。

河越 [A]：でも日本に来て、日本にしかないのがお好きなのでね。日本で有名なやつをまた買っていかれるということで。海外での SNS 等々へのアプローチもほぼやってない状況を、始めていき、そんなことをやりながら認知度を高めていく。そして、海外の方が好まれる商品自体もチャレンジしていくということで、伸び代は大きいと思っています。

2 番に対しては、松本からお答えさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



松本 [A]：工場閉鎖に伴う影響ということで、約 2 億円を 2024 年 3 月期の特別損失に減損計上をさせていただいております。2024 年 3 月期の終わった期に。今後、工場の取り壊しの費用だとか、こういったところでの発生が見込まれます。これは、今期の計画、2025 年 3 月期に、特別損失に 1 億円、売上原価に 1 億円を見込んで反映させていただいております。

設備投資額の考え方として、終わった 2024 年 3 月期も大体 20 億円だったのですよね。今期も、新工場を除けば同水準の規模なので、新たな大きな工場を作らないとしたら、そのぐらいの水準が続いていくのではないかな、20 億円から 30 億円ぐらいの規模。そこに今後、新工場がもし加わると、プラスアルファみたいな感じになっていくのではないかなと見込んでいます。

荒木 [Q]：そうすると、あくまでも今期の計画の 35 億円というのは、将来を見ても大きい方だということで、将来、イレギュラー的にプラスアルファしたい時にはプラスアルファというところですね。分かりました。

すみません、海外と言いますかインバウンドの。直接的なインバウンドじゃないですけど、あともう一つだけ、すみません。海外の売上の数値を、8 ページ目の資料の方にお示しいただいているのですが、海外のおそらくこれは現地通貨ベースのところで、台湾、韓国、シンガポール、中国というのは弱いようにも見受けられるのですが。ここはどうなんですかね、どういうことで弱いのか、積極的に弱くしているような感じも見受けられ、考えられるのですが。ここはどうしてなのでしょう。

河越 [A]：まず、韓国は 3 月で撤退しました。やはり長らく、最近そうでもないですけどノーノージャパンと言いますか、そういった運動の中、そしてコロナがあって、非常にこの売場の優位性がなくなったということと、ブランドの優位性もなくなったということで、ここは一度撤退しました。ルタオと東京ミルクチーズ工場が出ていたのですが止めました。

中国、これもまたさまざまな、先ほど言ったような要因もありまして、モール関係の実績が非常に良くないです。ということで、これも契約自体は今年 3 月、商品の供給自体はもう半年前からやっております。

逆にオーストラリア、ここ自体は好調でございまして、ブランド価値の高いアプローチができたということだと思います。メルボルンとシドニーで、これは成功しております。

今年、来年とアメリカでの展開ということを考えております。台湾の方はヨコヨコかなという感じで思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



松本 [A]：シンガポールは、商品の供給の期間のズレがあって、実際の現地売上ではそんなに落ちてないです。そういったところ、商品の出荷のタイミングの影響ということがあります。

荒木 [M]：分かりました。私からは以上です。ありがとうございました。

司会 [M]：それでは次の方。

吉田 [Q]：いちよし経済研究所の吉田と申します。ご説明ありがとうございました。では、私も2問お願いします。

今期の売上高予想の伸び率の考え方だけ教えていただきたいのですが、まず一点目が。九十九島の工場閉鎖というのは、セグメント別予想を見ると確かに売上・利益は減るというのは分かるのですが、グループ内で見た場合、それはネックに、供給制限になるのかどうか。グループでやり繰りすれば、販売面には影響を及ぼさないものなのかも含めて、この伸び率 9.3%。

つまり前期は10月ぐらいから値上げをいくつかやってらっしゃいますよね。大体そのインパクトって10%ぐらいかなとも思っているのですが。それを入れれば、半期入るとすれば5%分ぐらいは値上げ効果があって、数量がその残りなのかも含めて、考え方を教えていただけますか。

松本 [A]：ほぼ吉田様のご認識で合っていると思うのですがけれども。先ほどの九十九島グループの製造移管の関係ということは、トータルで見ると特に影響はないです。会社の中での移管ですので、そのようにご理解いただければと思います。売上に関しても、おっしゃる通り、昨年9月から多くの商品値上げをしております。その値上げのインパクトというのは10%に近いものがあると見込んでいます。ですので、半期で見ると5%ぐらいは値上げ影響ということです。下期はまだ今、いろいろと検討はしているのですが、不透明なので、そういったところの値上げの影響というのを織り込んでないです。

吉田 [M]：分かりました。

河越 [A]：値上げしたら、その分、売上が上がるかというと、やはり売れにくいものもありますので。差し引くと、そうでもないなということですね。また、そのまま値上げというものがあって、それが数量売れたら売上が上がるのですが、そうもいかない価格帯のものがあったりして、そのバランスを今、ずっと取っている最中でございます。

また、でも先ほどのカカオの相場の問題もありますので。仕入れが高いから上げる訳ではないのですが、価値を上げることによって、売価自体にさらにチャレンジしていくという方針自体は毎年変わりませんので。仕入れ価格のこともあるので、非常にその辺のことを注力して、商品の開発をやっている訳でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



吉田 [Q]：分かりました。すみません、補足で。そうすると原料、カカオのところは、ある程度今の相場自体で今回ご計画を作られているようなところなのでしょうか。原材料の前提ですね。

あと、契約自体も、たとえば、期初に1年一括で契約する会社さんもあるようですけれども、組合とかで。でも御社の場合は、都度なのかも含めて、今のこのご計画というのは、どこまで織り込んだものになっているのでしょうか。

松本 [A]：現時点では、立案時点で想定できるものというのですかね、なかなか今後の値上げ要請というのは不透明なので、そこは織り込まずに、今、来ている要請というか、そういったところを加味して立案しております。

河越 [A]：カカオの先物相場でストレートになりませんので。われわれはカカオを買っているのではなくてチョコレートになったものを買っておりますので。ストレートのその影響じゃないですけど、かなり大きな影響があり得るなということで。上半期は変わりません。下半期に向かったの今、そういった秋口からの仕入れに対する商談といいますか、方向性を各メーカーと相談している最中でございます。

吉田 [Q]：ありがとうございます。それでは、2点目ですけども、阪本様がいらっしゃるということで、ぜひこの機会に、九十九島のグループのこれまでの課題というところ。ビジネスモデルを製造小売にするということなので、これまでとは違うというところもあるかもしれませんが、実際にマネジメントをやられる中で、何か気づいたところと、あとどんなポテンシャルがあるか。あとは福岡の方で、需要も結構伸びていくような期待値もあると思いますし、東京駅のようにいろんな出店で広がっていくこともあるかもしれませんが。その辺について、教えていただけますか。

阪本 [A]：吉田様、ありがとうございます。九十九島グループにおきまして、私が現時点で感じているこれまでの課題といたしましては、これまで OEM での要素が非常に大きかったということで、われわれが得意としている小売への注力が、やはりこれまで足りてなかったというのが、非常に大きな課題として挙げられます。

そのことにおきましては、先ほどトピックスの③でも少しご紹介させていただいたように、新ブランドのアイムリリーというブランドを昨年オープンいたしております。これに刺激を受けられた他の館様、こちらもやはり、この九十九島グループが新しい体制になって、実際にこのような形で新ブランドをオープンして、そしてそこで最も評価を受けているのが、販売力、それと商品力、そして売場力、この三つ。われわれ当社グループがこれまで重点的に取り組んできたことを、これまで取り組みができていなかった九州の地域において、そこを高く評価していただいております、実際に現在もオファーをたくさんいただいております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そういう観点でも、今後も、特に九州の市場の中で最も大きな市場である博多駅、ここを小売の強化ポイントの重要な市場として強化していくと同時に、今後博多の天神エリアでは、天神ビッグバンも予定されて、既に計画自体は進んでおりまして、その中でも九十九島グループがどのような展開ができるかということで、今後、そこに向けての計画も実施してまいります。

そして、福岡空港におきましても拡張が計画されておりまして、ここに向けての出店も視野に入れながら、さらに小売を強化していく。このことを製造小売への大改革という方針の下、押し進めてまいりたいと考えております。

吉田 [M]：ありがとうございました。以上です。

司会 [M]：それでは次の方。

五十嵐 [Q]：ご説明ありがとうございました。大和証券の五十嵐でございます。お世話になっております。2点お願いできればと思います。

1点目が、御社の人材戦略、人的資本投資みたいな考え方について教えていただきたいと思っています。説明資料の29ページに高賃金低人件費率と書いていただいておりますが、やはり従業員の皆様のスキルアップが非常に重要なテーマなんじゃないかと思います。従来から、こづちの全国大会であったり、理念教育の徹底を非常にされているとは承知しておりますけれども、足元であるとか、今後強化していきたいようなスキルアップ、従業員研修、育成などありましたら、教えていただけますでしょうか。まず一点目、こちらです。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

《寿スピリッツ》

●グループ各社の入社式

2024年4月、当社グループに192名の新たな即戦力社員が加わりました。



松本 [A]：五十嵐様ありがとうございます。この人材の採用と教育というのが、当社グループのなかで重要課題の一番、一つと捉えています。資料でいくと64ページに、この今年の4月の当社グループの入社式の集合写真を付けさせていただいておるのですけれど。4月に当社グループに、約192名の即戦力社員と言っているのですけど、新入社員が加わりました。やはりこの育成が、非常に大きな今後の当社の成長に向けても重要なポイントとなっております。

教育に関しては、当社がいつも行っている理念研修というのですかね、手帳を活用したもの。また、現場での店長を中心とした育成。こういったところを中心に行っております。

河越 [A]：特徴としては、兄弟子制度という教育方法。これも前からずっとやっているのですけれど。やはり教える人が一番成長できるということで、コミュニケーションをしっかりととりながら、現場にいる入社2年目、3年目というのですかね、そういった方が、新入社員である即戦力社員と深く関わって、交換ノートをつけたり、直接質問に答えたり、そういうことをやっています。そういう新しい人が入ってくることそのものが、何て言うのですかね、それが毎年毎年入ってくると分かること自体が、1年後に新しい子が入ってきた時に、自分がどうなんだということになってくるので。そういった意味で、非常に良いサイクルで回っていると思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

社員の比率をどうやって増やしていくかというのが大事だと思っていて、先ほどの非正規の方から正社員に変えていく運動というのはかなりあって、まだまだ来年も新しい人を入れていきますので。そうすると、自分が来年までにどうなっていなければいけないという、目標設定を人間って持つと思うんですね。その辺が非常に大きなこととおっております。

また、昨日も経営会議ということで、成功事例の共有、ここで発表することが一番の成長になるということですよね。実際に自分が成功事例を作ってきて、そしてそれを発表する。そういったことを称えるというような仕組みというのが、各人の成長の中で非常に大きなものを占めているとおっております。成功事例を作って発表すること、そしてそれを聞いた人が、来月はわれこそが新しい成功事例を作るんだということ、それを成功事例の WSR 成功サイクルと言っているのですが、これがうちの会社の大きな特徴だとおっております。

五十嵐 [Q]：よく分かりました。ありがとうございます。2 点目が、こちら人材戦略に近いかもしれませんが、特にブランド開発体制ですとか、出店開発体制。この辺りの人員増強ですとか、体制強化の方針がおりかどうか。いかがでしょうか。これまでかなり新しいブランドですとか、クオリティの出店、続々と出てきている印象ですけれども、この辺りを強化して、さらに売上利益の成長速度を一段とアップできるような期待は持てないのかどうかというところですが、いかがでしょうか。

阪本 [A]：五十嵐様、ありがとうございます。ご回答させていただきます。ブランド開発の体制におきましては、主にシュクレイの事例でお伝えさせていただきたいと思うのですが。ここは弊社の河越、そして私も入って、ブランド戦略会議というものを毎月開催いたしております。これは弊社の会議体の中でも、今後の展開における非常に重要な会議だと位置付けておりまして、この場で、ブランドの背景ですとか、商品開発の方向性を決めてまいります。

そこに対しては、そのブランディングのチームを構成しておりまして、チームの中でわれわれも入ってブランドを作っております。そしてこの 4 月からは、シュクレイと九十九島グループの企画開発のリソースを最適化しようということで、企画開発部の統合を行っております。それによって、企画開発の重要なことを、決定事項をより早く、そしてより濃い内容で、これまでのそれぞれ両者のリソースを掛け合わせて、より良いブランドを作るべく、企画開発の体制を作っております。

河越 [A]：特徴としては、新しい企画の責任者は社長です。各社の社長自体が中心となって進めていく。そして重要なこととしては商品。やはりスペシャルに美味しい、お客様に支持していただく商品を作って、それにふさわしい企画をしていくという流れ。間に合わなくて逆の場合もありますけど。そういった考え方というのが大きな特徴だと思うのですよね。これはもう、先ほどのケイシ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



イシイにおきましてグループ各社においても同じ体制で、各社の社長が中心になって全部決めているということです。

五十嵐 [M]：非常にご丁寧な解説、ありがとうございます。私から以上です。

司会 [M]：それでは次の方。

皆川 [Q]：お話しありがとうございました。SMBC 日興証券の皆川と申します。私から三つお願いします。まず一つ目は、河越社長にお伺いしたのですけれども。確認ですが、今後の価格改定に対する考え方ですけれども、昨年の9月も結構ご実施されていらっしゃったかと思えますし、あと、会社計画には更なる価格改定というものは入っていないかと思うのですけれども。まだまだ価格、ブランド価値、商品価値というものを、上げられる余地というのは十分に残っている、そして、数量が減ってもそれはやり遂げるというお考えなのかということについて、教えてください。

河越 [A]：皆川さん、ありがとうございます。やはり昨年度だけではなくて毎年やってきていますし、これからも毎年やっていきます。価格アップって、価値のアップの方が大事なんですよ。価値をアップして、仕入れが高かろうが何だろが関係ないと。

たとえば、1,000円で仕入れて1,000円で売らなきゃいけないものもあるでしょう。1,000円で仕入れて100円じゃないと売れないものもある。1,000円で仕入れて1万円で売れるものもあると思うのですよね。売価というのは、お客様が評価する価値であって、仕入れとか人件費が高いとかとは関係なしにやっていかなきゃいけないと思っております。

そういう考え方の下、常にバリューを上げていく。バリューが上がらなかつたら、価格の改定はやっていけないということです。だから、われわれの毎日の仕事というのは、販売の人も製造の人も開発の人もみんな一緒に、どうやって価値を上げていくかということに注力している訳です。それは計画には入れていませんということです。以上です。

皆川 [Q]：はい、分かりました。二つ目が、新工場についてお伺いしたいのですけれども。前回の説明会において、各地域にまだ工場を増強しなければいけないという話があったかと思うのですけれども。今回、この静岡の工場で、大体、全社の売上高何億円ぐらいまで対応できるようになったかと、あと何年ぐらいこれで耐えられるのかということですね。

それとあと、この工場を作ることによる短期的な業績への影響。たとえば、操業時に稼働費用が発生しますとか、そういったこともあるかと思えますけれども。一方で、九州から商品を持ってこなくて静岡から持っていくと、多分、物流費が削減できますとか、あと時間外労働を削減できますと

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



か、いろいろあるかと思うのですけども。これらをひっくるめて、今期の業績にどのような影響があるかということについて、教えていただけないでしょうか。これがもう一つです。

松本 [A] : 静岡の新工場の生産の量、規模、売上でいくと約 150 億円規模の生産工場を考えております。ということで、当社グループ全体に与えるインパクトとしては、それぞれの工場も今、生産能力のアップをしておりますので、この 1 年 2 年で、2 割ぐらいの能力アップは構築できたのかなと見込んでおります。

新工場設置に伴う短期的な影響に関しては、8 月から順次稼働というところで、それまで生産、製造移管だとか、立ち上げに関しては、当然、歩留まりがちょっと悪くなるというのですかね、試運転もございます、人の教育もございますので。そういった意味では、上期は、こういったところの原価コストというのは、少し重たくなるのかなと思っております。

一方で下期、ここが順調に稼働することに伴いますと、生産効率も上がります。先ほどおっしゃった物流費というところも、当然、効果も出てきますので。後半は、そういったところもなくなれば、スムーズに、さらに生産性は上げていくことができるのかなと見込んでおります。

皆川 [Q] : ありがとうございます。そして三つ目の最後の質問です。阪本社長にお伺いしたいのですけれども。過去数年間見てみると、やはりシュクレイの業績が他の子会社に比べると、かなりその成長スピードも速かったと。もちろんそれは首都圏という立地とか、あとそれによって出店スピードが速かったということもあるかと思うのですけれども。何かその、組織的なものであったりとか文化的なものであったりとか、シュクレイがその超過成長力を実現できる要素があって、その他の会社にまだそれが無いところというの、何か特別にあるのかということについて、お教えいただけないでしょうか。

阪本 [A] : 皆川様、ありがとうございます。シュクレイの成長におきましては、まず一点が、2020 年の東京オリンピックに向けた出店に照準を合わせて出店計画を組んでおりまして、それに向けて特に東京駅、そして空港、ここのトラフィックの多い施設での出店を強化しておりました。その辺はやはり首都圏という地域の優位性も当然あります。

そうした中で、われわれの取り組みとして、やはりこれまでにないブランドのご提案。これはプレミアムギフトスイーツを展開していく中で、われわれがそのスタンダードを作っていくという観点のもと、各館様に提案を行うことによって、館様自体もそういった新しいブランドであったり、新しいカテゴリ、新しいジャンル含めて、非常にそういうものを求めていると思います。そこにマッチをして、われわれの出店計画と、お取引先様が場所を提供していただくということが、うまくかみ合って、これまでの出店に繋がってきていること。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



もう一つは、大きいのは、やはり1店舗出店をしたら、そこに向かって、超現場主義の考え方の下、店長を中心にその店舗経営をしっかりと行って、そこで売上、業績を最大化して、そしてそれがその最大化された売上が館様にさらに高い評価をいただいて、また次のより良い条件をご提示いただけるという。こういった良いサイクルが構築できていて、それが出店件数、出店スピードと相まって、成長スピードに繋がっていつているんじゃないかなと考えております。

皆川 [Q]：そうしますと、他の子会社でこれだけの成長を実現する再現性というのは、評価のところに關してはある程度、やはり九十九島に關しても時間が掛かるものですかね。

阪本 [A]：各社、やはりこの成功したリソースを共有いたしまして、毎月の会議の中でも、成功事例発表ということで、先ほど河越の方からもありましたように、その会議体の中でもそういったことは共有しております。各社が、成功事例を参考にした各社独自の提案であったり、出店を行っております。今後においても、リソースを最大化していつて、それぞれの各社ごと、地域ごとでの展開を行うということで、より一層、現状の非常に成長が緩やかになったタイミングの中で、いかにそのスピードとそれと成長の規模、これを上げていくかということに注力をしていつて、スピード感を持って、今後も成長に繋げていきたいと考えております。

皆川 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それでは、終了予定時間がまいりましたので、これをもちまして、決算説明会を終了いたします。皆様、お疲れ様でした。会社の皆様、ご説明ありがとうございました。

河越 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、%パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com