

# 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73期 中間報告書

2024年4月1日-  
2024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  
成田空港、飛躍への道筋
- P7 ▶ News & Topics
- P9 ▶ 寿の人財力
- P10 ▶ 会社情報 / 株式情報

## 特集 成田空港、飛躍への道筋



# Message from the CEO

トップメッセージ

## 売上高及び各段階利益とも 2期連続で過去最高を更新しました。



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。

当中間連結会計期間の当社グループの事業環境は、社会経済活動の正常化やインバウンド需要の復調など明るい兆しの一方、昨年の新型コロナ収束からの「リベンジ消費」の反動や原材料価格の高騰、物価上昇を背景に消費マインドの冷え込みが見られるなど、依然として先行き不透明な状況が続きました。また、本年8月には、南海トラフ地震臨時情報(巨大地震注意)の発表や天候不順の影響などにより、一部で外出を控える動きが見られました。こうした中、当社グループは、2024年経営スローガン「超絶マッハ経営!」のもと、「プレミアム・ギフトスイーツ」の創造と育成に注力し、商品力・販売力・売場力のValue Upの取り組みやインバウンド対策などの重点施策の遂行に努めました。

この結果、当中間連結会計期間の売上高は32,906百万円(前年同期比13.9%増)、営業利益は7,476百万円(前年同期比12.9%増)、経常利益は7,520百万円(前年同期比12.8%増)、親会社株主に帰属する中間純利益は4,990百万円(前年同期比12.1%増)となり、原材料価格の上昇や給与水準の引き上げによる人件費の増加、新工場の設置及びライン移設による生産性の低下などのコスト増加要因があった一方、インバウンド売上の伸長、新規出店効果、商品価格の改定効果などにより、増収・増益を確保いたしました。

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

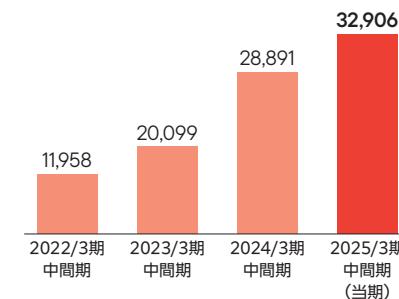
# Financial Highlights

業績ハイライト

## 2025年3月期中間期

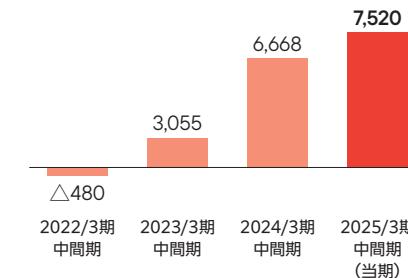
売上高  
**32,906**百万円  
前年同期比 13.9%増

(単位:百万円)



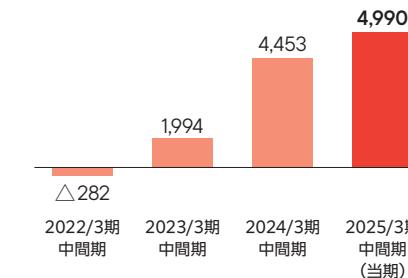
経常利益  
**7,520**百万円  
前年同期比 12.8%増

(単位:百万円)  
(△損失)



親会社株主に帰属する中間純利益  
**4,990**百万円  
前年同期比 12.1%増

(単位:百万円)  
(△損失)



## 2025年3月期中間期のポイント

- インバウンド売上高が伸長し、中間期での過去最高益を更新。
- 当期間で9店舗の新規出店と1店舗のブランド変更を実施し、売上の伸長などを後押し。
- 原材料価格の上昇や人件費の増加、新工場の設置などによる生産性の低下に伴うコスト増加を吸収。

### 通期業績予想

売上高	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
70,000百万円	17,600百万円	11,800百万円

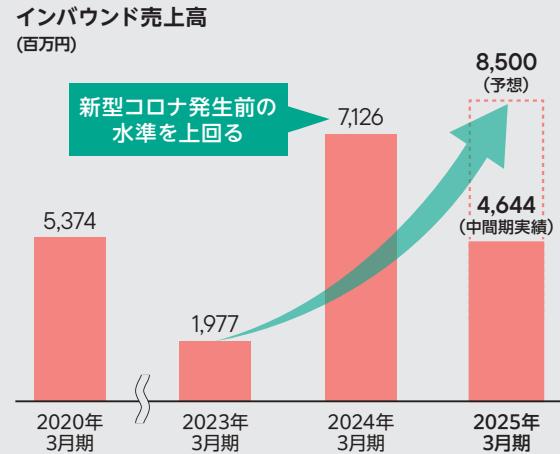
# 成田空港、飛躍への道筋

## 加速度的に回復する訪日外国人観光客数 インバウンド売上高は過去最高を更新！

コロナ禍の影響で大幅に減少していた訪日外国人観光客数は、過去最高だった2020年3月期を大きく上回る水準にまで回復しています。こうした状況の中、2024年3月期の当社グループにおけるインバウンド売上高\*は、過去最高を更新しました。今回は、この業績の中核を担う成田国際空港内の販売店のインバウンド対応に注目し、売上高の拡大を目指して取り組んできた営業・販売戦略と、現場で活躍するスタッフの声をご紹介します。

\* 空港の国際線ターミナルへの卸売上高と定義

(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=チャレンヂ」「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。



## 認知度ゼロからの挑戦。成田で好立地を獲得するまで

成田国際空港でインバウンド事業に取り組んでいるのは、国際線ターミナルのギフトショップに売場を展開している株式会社シュクレイと株式会社ケイシイシイです。2015年に販売を開始した当初、グループ内において成田でのインバウンド実績がなかったため、ギフトショップの奥まった場所に1台の什器を設置することから始まりました。

まずはお客様に認知していただくため、外国語に堪能な外国人販売スタッフによる試食販売を開始しました。同志全員が目指しているのは、おいしさをシズル感たっぷりに表現し、購買につ

ながれることです。さらにグループ会社の商品も案内する“はしご販売”を実施し、グループ全体のインバウンド向上に取り組んでいます。好評だった取り組みは同志全員で共有し、各国のお客様に対応できるよう、多言語勉強会も実施しています。

また、ギフトショップ全体を盛り上げるために、積極的に販売促進活動を行っています。お困りのお客様を見かけた際には、積極的にお声がけし、他社商品をお探しの場合は該当の売場へご案内します。こうした接客を通じて、当社商品にも興味をお持ちいただき、ご購入いただくこともあります。

### 成田空港ショッピングエリアの出店フロー



## 成長のカギは販売同志の連携と営業サポート

こうした取り組みは販売スタッフだけでなく、営業担当も意識しています。例えば、他社のブースで商品補充が滞っている場合、率先して手伝っています。コロナ禍でも撤退せずに販売を続け、コロナ後の展開について日々意見交換を行った結果、成田国際空港様との信頼が深まりました。

その結果、当社の売場を好立地に移転することができました。また、催事スペースに新ブランドの期間限定ショップを出店し、さらなる実績を積み上げることができました。こうして少しずつ成

長基盤を築き上げ、新ブランドの常設ブース展開も実現しました。

また、営業担当のもう一つの大きな役割は、販売スタッフのサポートです。販売の最前線で活躍する同志が、気持ちよく安心して働ける環境を整えるために、常に密なコミュニケーションを取り、志事面から生活面まで幅広くサポートしています。販売、営業が一体となって作り上げるチーム力により、成田国際空港でのインバウンド対応はシンカを続けています。

# 🗨️ 寿スピリッツ流の 販売・営業戦略に迫る!

## お客様の言語でおいしさを伝える

株式会社シュクレイ  
インバウンド営業本部営業一部営業一課営業一係 チーフ

試食販売 ユ ミ 🇨🇳 中国出身

お客様に商品をご紹介する際には、おいしさを具体的にイメージしていただくため、原材料や風味などの特長だけでなく、お客様が暮らす国の文化や風習に合わせた食べ方を、お客様が話される言語でご紹介することに努めています。チームで多言語勉強会を開催し、現在は中国語、英語、韓国語、日本語、インドネシア語で、お客様とスムーズに会話できるようになりました。

## 従業員一丸となり、 高い目標にチャレンジ

株式会社シュクレイ  
インバウンド営業本部営業一部営業一課営業一係

試食販売 トウ レイテイ 🇨🇳 中国出身

私は目標を意識し、日々の業務に取り組み、働いています。高い目標を毎日達成するために、同志に声をかけ、「今日も1日頑張りましょう!」「売上を達成しましょう!」と強い意志を伝え、みんなで協力して取り組んでいます。先日、成田への進出を目指している新ブランドの催事がありました。15日間の期間限定出店の最終日に完売させるという高い目標を掲げ、達成までの緻密な販売計画を立案し、同志全員で実行しました。その結果、計画通りに最終日に在庫を完売し、目標をクリアすることができました。この成果が評価され、新ブランドの成田進出が実現することを心待ちにしています。

# Narita Airport



## 成田における国際線売上No.1の 早期達成に向けて

株式会社ケイシイシイ  
セールス本部 第二営業部 インバウンド課 成田空港チーム リーダー

営業 渡邊 真樹 🇯🇵

インバウンドの拡大を受け、競合他社では新ブランドの参入などの強化策が加速しています。こうした環境下で、当社グループならではの寿スピリッツ流の営業推進を行い、売上高拡大を目指しています。具体的には、外国人販売スタッフの人財採用・共育を通じた試食販売の強化や海外顧客の嗜好に合った商品開発を進めています。また、海外での認知度向上には、各種SNSのインフルエンサーによる情報発信が有効であることから、口コミプロモーションの検討も進めています。これらの取り組みにより、成田での国際線売上No.1を早期に達成したいと考えています。

## 他社を凌駕する圧倒的な 成長を実現するために

株式会社シュクレイ  
インバウンド営業本部営業一部営業一課営業一係 統括リーダー

営業 佐藤 貴彦 🇯🇵

シュクレイは、誕生してまだ13年と若い企業ですが、成田国際空港に出店している店舗の多くは30年以上の歴史を持つ企業です。そのため、競合と比較して当社には多くの伸びしろがあり、成長の可能性が高いと感じています。この可能性を現実のものにしてくれるのが、販売の最前線で活躍する外国人販売スタッフの皆さんです。私は「日本のお父さん」を自称し、積極的なコミュニケーションを通じて、志事から生活までサポートしています。同志がその能力を最大限に発揮できる環境を整え、人財共育に注力したいと考えています。

## お客様に喜びを提供することで、 私も嬉しくなれる

株式会社ケイシイシイ  
インバウンド課成田空港チーム

試食販売 ニン エンリョウ 🇨🇳 中国出身

志事をするうえで大切にしているのは、単なる販売ではなく、経営理念にも通じる「喜びを提供する」ことです。例えば、商品をお探しのお客様を見かけたら、すぐに声をかけます。その商品が当社のものであれば、お買い上げいただいた嬉しさとともに、商品を通じて喜びを提供できたことにやりがいを感じます。他社商品をお探しの場合も売場までご案内し、お客様に喜んでいただければそれだけで嬉しいです。お目当てのお買い物を終えたあと、わざわざ私を探して感謝の念を伝えていただき、私の販売商品もご購入いただけることも多く、感動します。お客様に喜びを提供することで、私も嬉しくなれるこの志事に、大きなやりがいを感じています。

## 再来日されたときに、 わざわざ私を訪ねて

株式会社ケイシイシイ  
インバウンド課成田空港チーム

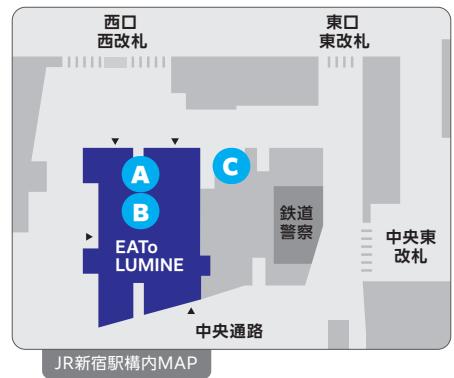
試食販売 オラワン ムンラット 🇹🇭 タイ出身

海外の国々には独自の食習慣があり、禁止されている食材がある地域に入国する際には、お土産などの持ち込みが制限されることがあります。しかし、商品の原材料は日本語で記載されているため、手にした商品の原材料について多くの質問をいただきます。そこで記載内容についてお伝えすると、「ありがとう」と感謝され、お礼として当社商品をご購入いただくことがあります。特に印象に残っているのは、一度対応させていただいたお客様が再来日されて成田を訪れた際に、私のことを覚えてくださり、再び商品をご購入いただいたことです。この経験を通じてお客様に対応することのやりがいがかれまで以上に高まり、志事がさらに楽しくなりました。

寿スピリッツグループの最新情報をお届け!



C NEW BRAND



## EATo LUMINEに当社グループで3店舗を出店!

#canarina #woofie #岡田謹製あんバター屋

4月17日、JR新宿駅の新エキナカ商業施設[EATo LUMINE]に“キャラメル×ナッツ”をテーマにしたシュクレイの新ブランド「woofie」がオープンしました。  
また、ケイセイシイからは、いろとりどりの果実と美しくなめらかなバターの魅力を楽しんでいただける新スイーツブランド「果実とバター canarina」と人気のあんバタースイーツ専門店「岡田謹製あんバター屋」も同時にオープンしました。

A NEW BRAND



B



## そごう横浜店にシュクレイが2店舗出店!

#東京ミルクチーズ工場 #THE TAILOR

シュクレイは、4月26日そごう横浜店に「THE TAILOR」と「東京ミルクチーズ工場」をオープンしました。「THE TAILOR」は、「貴女をエレガントに仕立てるチョコレート」をコンセプトに、ご褒美感を気軽に味わえるチョコレートスイーツ専門店です。「東京ミルクチーズ工場」は、「懐かしくて、新しい」をテーマに、新鮮な牛乳や選りすぐったチーズに意外性のある素材を組み合わせたスイーツを提供しています。人気商品を取り揃え、皆様のご来店をお待ちしています。



## 「博多まっかな苺 福岡空港店」がオープン!

#博多まっかな苺

花福堂は、JR博多駅に続き、4月12日、福岡空港国内線2階ロビーに、あまおう苺スイーツ専門店「博多まっかな苺」待望の常設2店舗目をオープンしました。2014年に博多のお土産として誕生し、まっかな苺のマークが目印のあまおう苺スイーツ専門店です。2016年から2024年まで、モンドセレクションで9年連続金賞を受賞した人気No.1商品「博多まっかな苺のラングドシャ」や、「博多まっかな苺のパフェチーズケーキ」など、あまおう苺の恵みを凝縮した上質なスイーツをお楽しみください。

## 沖縄県宮古島市に「ケーエムエフ」を設立!

寿製菓は、沖縄エリアでの事業成長の加速を目的として、「宮古島の雪塩」などの関連商品を製造販売する株式会社パラダイスプラン様と合弁契約を締結し、両社で沖縄土産菓子製造販売事業を手がける「株式会社ケーエムエフ」を設立しました。宮古島市に新工場を建設し、2026年7月頃の生産稼働開始を目指しています。この工場では、地元特産品を活かした新しいお菓子の開発が進められます。また、工場はクルーズ船バスの近くに位置し、飲食や買い物を楽しめる商業施設を併設し、製造現場の見学も可能な施設となる予定です。



## 「Butter Butler エキュート大宮店」がオープン!

#Butter Butler

世界中の産地から厳選したバターを使用した、バターが主役のバタースイーツ専門店「Butter Butler」が、7月9日、エキュート大宮にオープンしました。これまで東京都内に4店舗の常設店を展開してきましたが、今回、ブランド初となる埼玉県の直営店登場で、新たな一歩を踏み出します。不動の人気No.1「バターフィナンシェ」や、3層仕立ての「バターキャラメルポット」に加え、季節ごとにその時期にしか味わえない限定フィナンシェや詰め合わせなど、人気商品を豊富に取り揃えています。



## 京都産素材にこだわった新ブランド「KNOU」が、京都ポルタにオープン!

#KNOU

JA全農京都の原料提供を受けて誕生した寿庵の新ブランド「KNOU」が8月1日、JR京都駅「京都ポルタ 京小町店」にオープンしました。京都産の素材にこだわり、豊かな自然と伝統的な農業の恵みを活かしたお菓子を提供します。



KOTOBUKI  
HUMAN RESOURCES

# 寿の人財力

vol. 01

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、成長をけん引する従業員をご紹介します。



*Hanada  
Kazuya*

株式会社ケイシイシイ  
生産部 生産二課  
焼菓子ライン・ベイクライン リーダー  
**花田 和也さん**

2011年に入社して以来、生産部でキャリアを積んできました。現在は焼菓子ラインとベイクラインのリーダーを兼務し、「あんぱたフィナンシェ」や「チーズケーキサンド」などの生産管理を担当し、品質と生産性の向上を日々追求しています。

## 現場の負担や生産体制の不安定さを改善し、生産性・働きやすさを大幅に向上

2022年9月に私が焼菓子ラインのリーダーに就任した際、現場は需要が供給に追いつかず、繁忙期は6連動体制で稼働していました。しかし、土曜日に欠員が多く、他の曜日に残業をしてお対応していました。この状況を改善するため、二つの対策を実践しました。

### 1 安定した生産体制の構築

6連動体制から週休2日制に変更し、他の生産部門と連携して需給に合わせた年間計画を作成・運用しました。繁忙期前に意図的に在庫を増やし、生産量を徹底的に管理して、営業部門の在庫不安を解消しました。

### 2 リファラル制度の導入による採用強化

2022年は面接や共育に多くのリソースを投入していたものの、人手不足が進み、悪循環に陥っていました。さらにベテラン社員の

退職も重なり、即戦力の人財確保が急務でした。そこでリファラル制度を導入し、従業員に友人や知人を紹介してもらいました。オリジナルポスターを作成し、工場内や休憩室に掲示するとともに、朝礼でも周知を徹底しました。その結果、10名以上の新たな同志が入社し、現場力の大幅な向上に成功しました。定着率も良く、彼らは現在も主戦力として活躍しています。

結果として、生産体制は強固にかつ安定し、生産性と労務環境の両面で大幅に改善しました。総生産高は昨年度から138%増加、時間当たりの生産高は123%増加、残業時間は60%削減しました。

作り手にとって最も大切なことは、知識や技術ではなく、「人々が笑顔にすることができているか?」だと考えています。従業員が笑顔で働ける環境を作り続け、より高品質な商品をお客様にお届けしていきたいです。

## 会社情報 / 株式情報 (2024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 1,806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

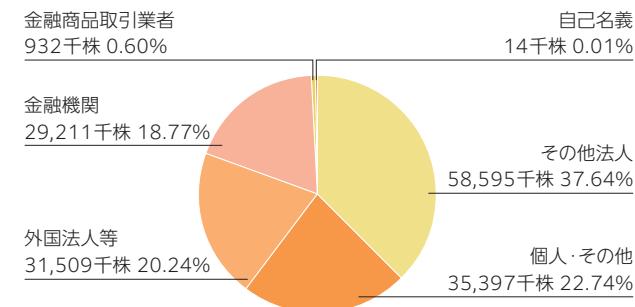
### 株式の状況

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 ..... 49,735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	29.23
日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	12,773,800	8.21
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	12,717,905	8.17
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4,846,500	3.11
株式会社山陰合同銀行	4,500,000	2.89

(注)持株比率は、自己株式(14,497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」及び「JPX日経インデックス400」構成銘柄に選定

当社は、「JPXプライム150指数」と「JPX日経インデックス400」の2024年度の構成銘柄として選定されました。

「JPXプライム150指数」は、東証プライム市場に上場する時価総額上位銘柄を対象に、財務実績と市場評価の観点から選定された「価値創造が推定される我が国を代表する企業」と位置付け、これらの銘柄により構成する株価指数です。「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観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成される株価指数です。

当社は、これからも株主の皆様のご期待に応えられるよう、持続的な企業価値の向上に努めてまいります。



## 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期間	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。
- 特別口座に登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信託銀行本支店での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。

ご所有の株式のうち、特別口座に登録された株主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。

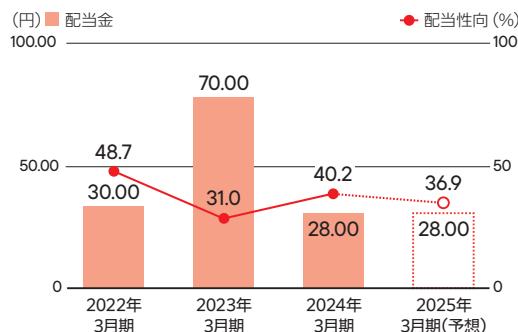
NISA口座に関する詳細につきましては、お取引の証券会社にお問い合わせください。

## 株主優待情報

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)  
(注)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。



## 配当金・配当性向



(注)2023年10月1日付で普通株式1株につき5株の株式分割を実施  
2023年3月期までは、株式分割前の配当金の額を記載

## 「統合報告書 2024」発行のお知らせ

初めての統合報告書となる「統合報告書 2024」を  
発行しました。詳細はIRサイトをご覧ください。

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



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/>