

2019年3月期 第3四半期決算説明資料

2019年 2月 5日

喜びを創り喜びを提供する



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



証券コード 2222

目次

- 2019年3月期 第3四半期決算概要 P 1～16
- 2019年3月期 通期業績予想 P 17～20
- 今後の経営方針とセグメント別業績の概況 P 21～42
- 株式の状況・株主還元 P 43～46
- 参考情報 P 47～60

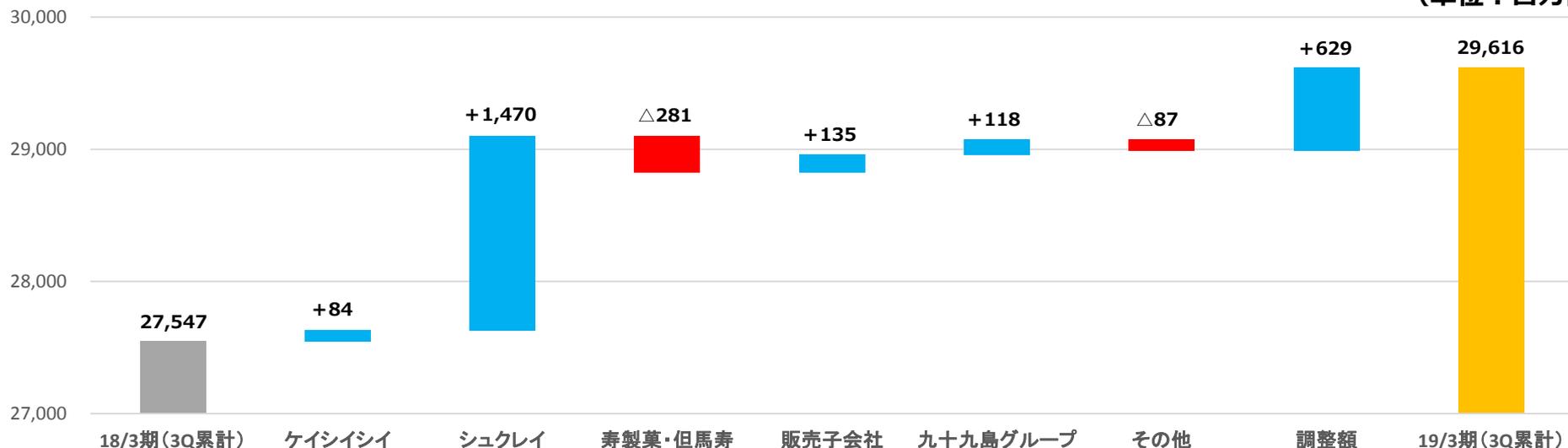
2019年3月期 第3四半期決算概要

2019年3月期 第3四半期(会計期間)の業績ハイライト

- 売上高が前年同期比**9.1%増収**、経常利益が同**15.9%増益**、経常利益率は、**1.1ポイント増加**の19.5%。
- シュクレイの売上高は、**3,814百万円**、前年同期比**15.5%増**となり、好調を維持。
- インバウンド売上高は、**1,196百万円**（前年同期比**24.5%増**）となり、続伸。
- 九十九島グループは、収益構造の改善に向けた取り組みが奏功し、営業損益が**黒字転換**。

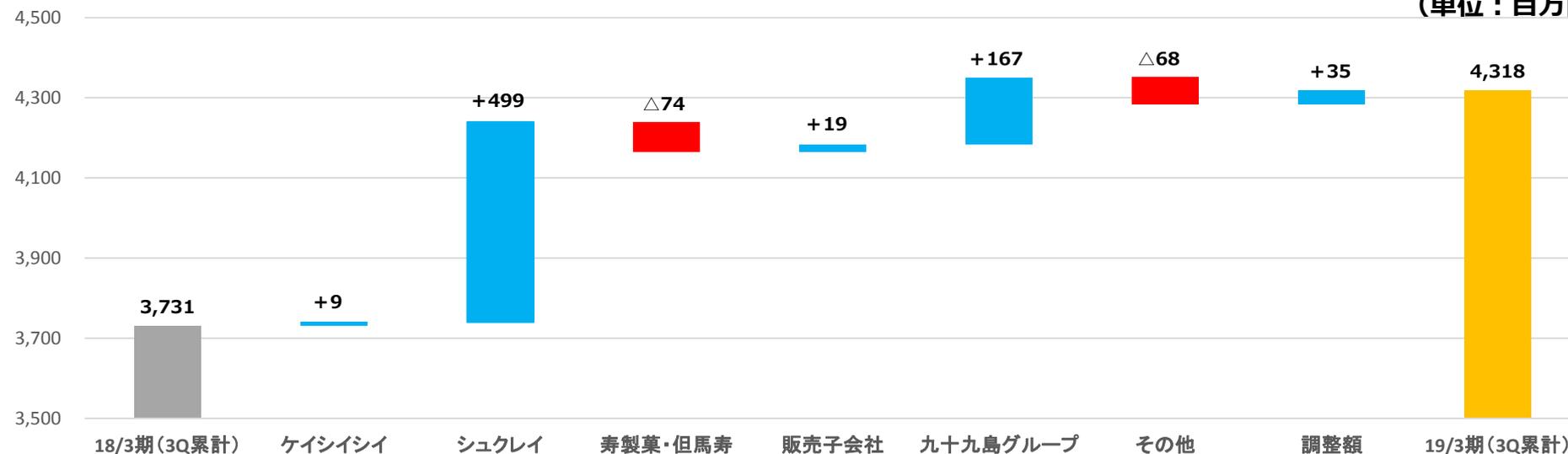
【売上高】2019年3月期 第3四半期(累計)業績の前年同期比増減分析

(単位：百万円)



【営業利益】2019年3月期 第3四半期(累計)業績の前年同期比増減分析

(単位：百万円)





第3四半期会計期間(10~12月)のトピックス①

シュクレイ The MAPLE MANIA 姉妹ブランドのハイブリッド型 店舗をオープン

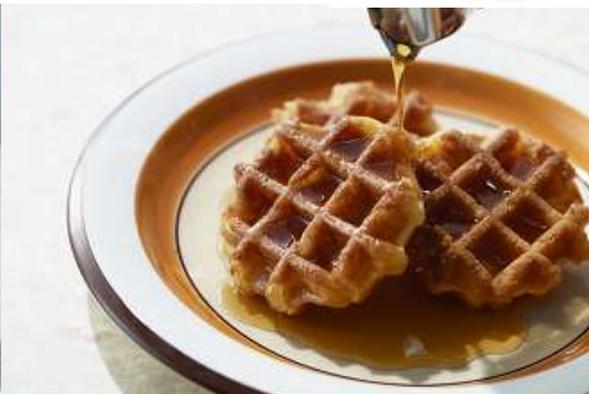


MAPLE STAND
by The MAPLE MANIA

MAPLE STAND by The MAPLE MANIA ルミネ北千住(2018年11月)



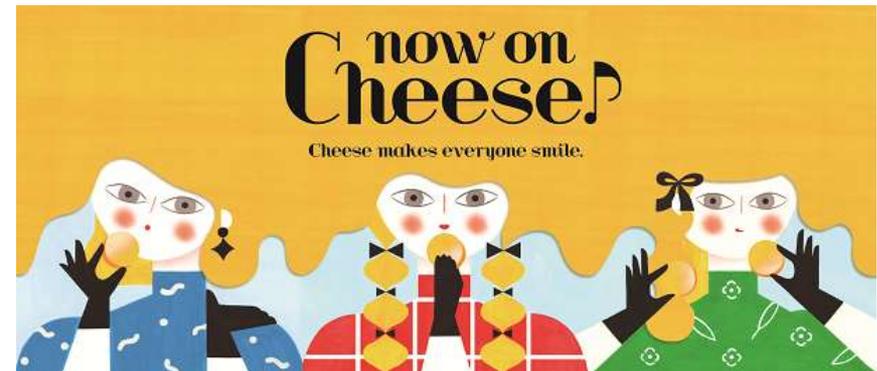
**MAPLE
DINER**
by The MAPLE MANIA



MAPLE DINER by The MAPLE MANIA 新宿ミロードモザイク通り(2018年12月)

第3四半期会計期間(10~12月)のトピックス②

ケイシイシイ 大阪・東京で新ブランドによるハイブリッド型店舗をオープン



Good Morning Table 高島屋大阪店(2018年10月)

now on Cheese ♪ ルミネ新宿店(2018年12月)- 5 -



第3四半期会計期間(10~12月)のトピックス③

「ルタオ チーズケーキ」のワードが

Yahoo!検索大賞 お取り寄せ部門賞を2年連続受賞

ルタオ チーズケーキ

🔍 検索



ドゥーブルフロマージュ



重点施策の成果①

・インバウンド対策の強化

【インバウンド売上高】

(単位：百万円)

前第3四半期累計	当第3四半期累計	増減額	増減率
2,501	3,341	+841	+33.6%



LeTAO 成田空港 本館AKIHABARA 特設催事

本館AKIHABARA 常設

重点施策の成果②

・海外展開

【海外売上高】

(単位：百万円)

前第3四半期累計	当第3四半期累計	増減額	増減率
887	886	△ 1	△ 0.1%



Ivorish 台湾台中店(FC)



LeTAO タイ Central plaza Lardprao店



重点施策の成果③

・首都圏でのWSR化展開の推進

【シュクレイ売上高】

(単位：百万円)

前第3四半期累計	当第3四半期累計	増減額	増減率
8,333	9,802	+1,470	+17.6%



CARAMEL GHOST HOUSE ラゾーナ川崎プラザ店(2018年11月)

シュクレイの売上高(前年比較)

(単位:百万円)

	前第3四半期累計	当第3四半期累計	増減	増減比
店舗	4,264	4,631	367	8.6%
催事	1,439	1,808	368	25.6%
通販	149	186	37	25.0%
卸	2,363	3,050	687	29.1%
卸(グループ向)	117	128	10	8.8%
合計	8,333	9,802	1,470	17.6%

2019年3月期第3四半期(累計)業績(対前年同期)

売上総利益 前年同期比1.3ポイント増加

(百万円、%)	前第3四半期 (17年4月～12月)		当第3四半期 (18年4月～12月)		対前年同期		前期(参考) (17年4月～18年3月)	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	売上比
売上高	27,547	—	29,616	—	2,069	7.5	37,385	—
売上総利益	15,608	56.7	17,186	58.0	1,578	10.1	21,278	56.9
販売管理費	11,877	43.1	12,868	43.4	991	8.3	16,266	43.5
営業利益	3,731	13.5	4,318	14.6	587	15.7	5,012	13.4
経常利益	3,760	13.7	4,349	14.7	589	15.7	5,049	13.5
四半期(当期)純利益※	2,682	9.7	2,842	9.6	160	6.0	3,534	9.5
EPS(円)	86.18		91.32		5.14	6.0	113.56	

※ 四半期(当期)純利益=親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

セグメント別の業績(対前年同期)

シュクレイが大幅増収・増益/九十九島グループの営業損益が黒字転換

(百万円、%)	売上高				営業利益		
	前第3Q累計	当第3Q累計	増減額	増減率	前第3Q累計	当第3Q累計	増減額
ケイシイシイ	8,220	8,304	84	1.0	977	986	9
シュクレイ	8,333	9,802	1,470	17.6	934	1,433	499
寿製菓・但馬寿	8,309	8,028	△ 281	△ 3.4	1,121	1,047	△ 74
販売子会社	4,259	4,394	135	3.2	351	369	19
九十九島グループ	2,567	2,685	118	4.6	△ 125	42	167
その他	259	173	△ 87	△ 33.4	△ 42	△ 110	△ 68
セグメント計	31,946	33,386	1,440	4.5	3,215	3,768	552
調整額	△ 4,399	△ 3,770	629	△ 14.3	515	550	35
合計	27,547	29,616	2,069	7.5	3,731	4,318	587

第3四半期(累計)主要セグメントの状況

ケイシイシイ

「小樽洋菓子舗ルタオ」の20周年キャンペーン展開及び新ブランド展開に注力。新規出店では、昨年4月にルタオ本店前に「デニルタオ」、6月に「フワトロワ」阪急うめだ本店、10月に「グッドモーニングテーブル」高島屋大阪店、11月に「ナウオンチーズ」ルミネ新宿店をそれぞれ出店し、海外では中国・上海に「ルタオ」を出店。また、物流コスト増加に対応すべく昨年4月に関東に物流センターを設置。業績面では、昨年9月に発生した北海道胆振東部地震のマイナス影響を受けたものの、道内店舗や国際線ターミナル免税エリアでの販売が好調。

シュクレイ

「東京ミルクチーズ工場」、「ザ・メープルマニア」、「フランセ」、「バターバトラー」など主力ブランドの更なる認知度向上を図るため、既存店舗の強化、新規出店及びリロケーション、催事・卸展開の推進に注力。新規出店では、昨年6月に「フランセ」表参道本店、12月に新ブランド「メープルダイナーバイザ・メープルマニア」小田急新宿ミロード店など計10店舗の新規出店を実施。

寿製菓・但馬寿

グループ各社及び代理店との連携強化により、主力商品及び「サンドクッキー」などの新商品の育成に注力。地元山陰地区では、昨年9月、出雲大社神門通りに「カノザ」大社店をオープン。売上面では、グループ全体における製造キャパシティ拡大の観点から、グループ向け製造売上の一部を他のグループ製造拠点に移管した影響により、グループ向け売上が減少。

販売子会社

駅、空港、SA・PAなど交通拠点チャネルを中心に、主力商品及び新商品の売場拡大、リロケーションなどの提案営業の強化に注力。新規出店では、関西地区において昨年4月に「コンディトライ神戸」神戸マルイ店、10月にJR京都駅にインショップ「本家佳長」京店、東海地区では11月に伊勢神宮内宮前おはらい町通りに三重寿庵のインショップをオープン。

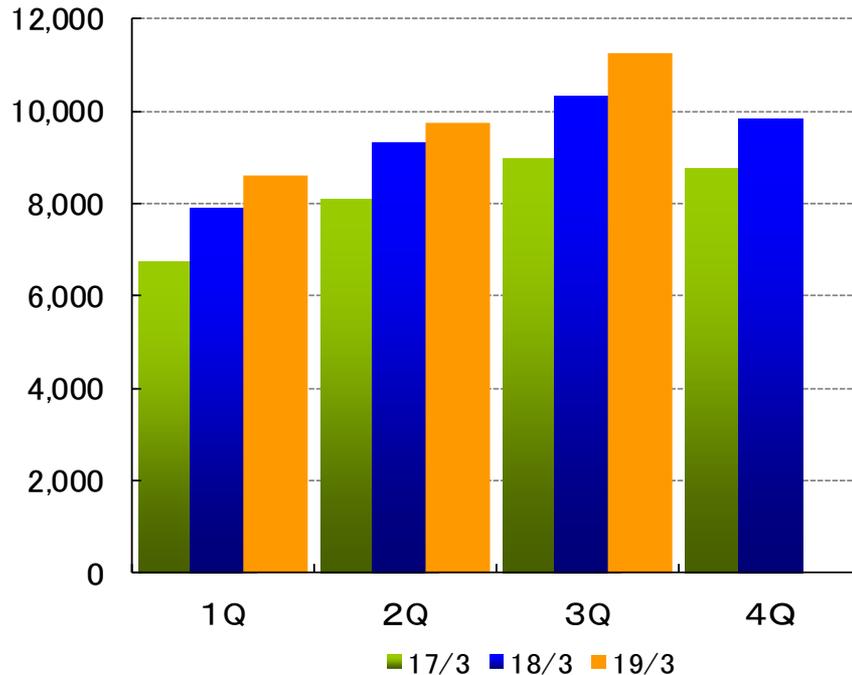
九十九島グループ

早期の業績回復に向け「ラングドシャ」ラインの新設によるグループ向け売上の拡大及び新商品開発の強化に注力。新店舗では、昨年6月に長崎空港内に「#99スイーツアベニュー」及び東京・ららぽーと立川立飛に「アイボリッシュ立川」、11月にマークイズ福岡ももちに「アイボリッシュ福岡ももち」を出店。また、昨年10月にカスタードスイーツ専門店「アイラブカスタード ヌフヌフ」博多デイトス店をリブランドオープン。

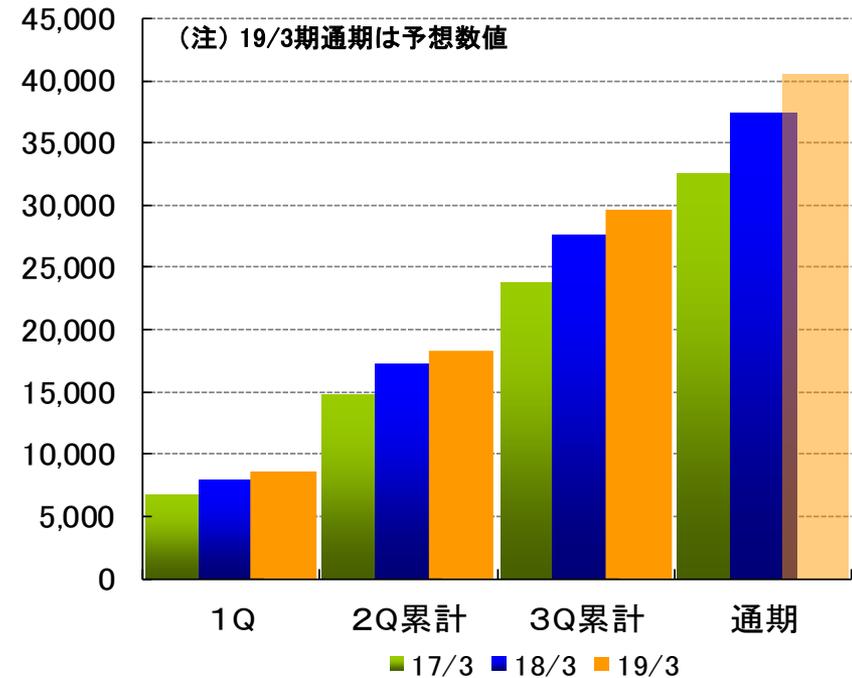
四半期業績の推移(売上高)

15四半期連続で増収

(百万円) 会計期間売上高の3期間比較



(百万円) 累計期間売上高の3期間比較

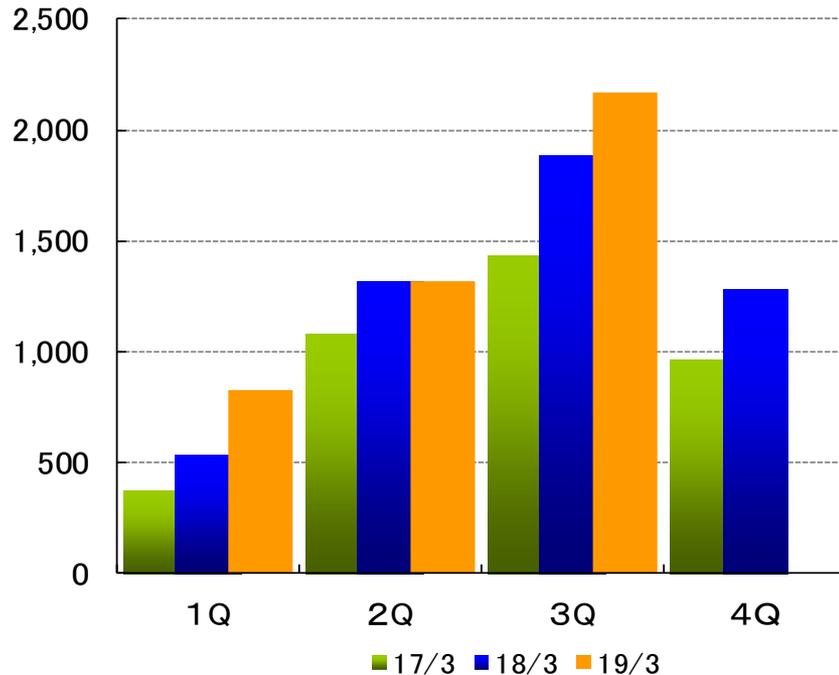


(百万円)	会計期間				累計期間			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q累計	3Q累計	通期
17/3	6,724	8,077	8,984	8,751	6,724	14,801	23,785	32,536
18/3	7,920	9,299	10,328	9,838	7,920	17,219	27,547	37,385
19/3	8,601	9,747	11,268	-	8,601	18,348	29,616	40,600
増減率	8.6%	4.8%	9.1%	-	8.6%	6.6%	7.5%	8.6%

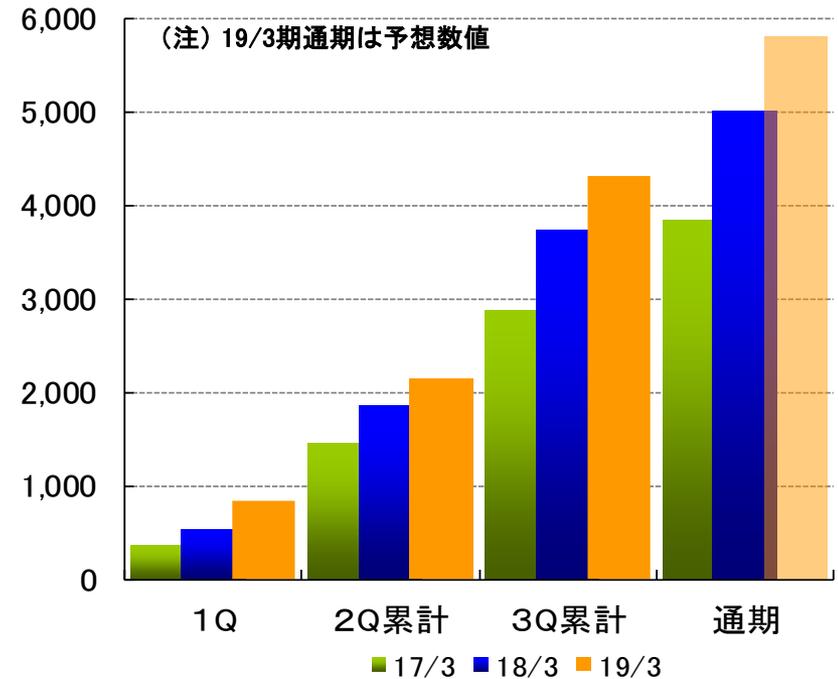
四半期業績の推移(営業利益)

15四半期連続で増益

(百万円) 会計期間営業利益の3期間比較



(百万円) 累計期間営業利益の3期間比較



(百万円)	会計期間				累計期間			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q累計	3Q累計	通期
17/3	373	1,080	1,430	965	373	1,453	2,882	3,847
18/3	535	1,314	1,882	1,281	535	1,849	3,731	5,012
19/3	830	1,321	2,167	-	830	2,151	4,318	5,800
増減率	55.1%	0.5%	15.2%	-	55.1%	16.3%	15.7%	15.7%

販売管理費・営業利益

販売管理費率 対前年同期比0.3ポイント増加

(百万円、%)	前第3四半期累計		当第3四半期累計		対前年同期		前期(参考)	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	通期	売上比
売上総利益	15,608	56.7	17,186	58.0	1,578	10.1	21,278	56.9
人件費	4,963	18.0	5,172	17.5	209	4.2	6,599	17.7
販売促進費	2,231	8.1	2,145	7.2	△ 86	△ 3.9	3,129	8.4
運賃	907	3.3	1,220	4.1	312	34.4	1,270	3.4
広告宣伝費	190	0.7	212	0.7	22	11.4	265	0.7
地代家賃	1,578	5.7	1,864	6.3	286	18.1	2,174	5.8
減価償却費	264	1.0	313	1.1	49	18.5	375	1.0
旅費交通費	422	1.5	467	1.6	44	10.5	589	1.6
その他	1,321	4.8	1,476	5.0	155	11.8	1,865	5.0
販売管理費	11,877	43.1	12,868	43.4	991	8.3	16,266	43.5
営業利益	3,731	13.5	4,318	14.6	587	15.7	5,012	13.4

● 販売促進費の減少は、マネキン費用及び通販DM費用の減少など。

● 運賃の増加は、物流コストの上昇及び売上増加に伴うもの。

貸借対照表

(百万円、%)	17年3月期		18年3月期		19年3月期3Q		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	9,049	46.4	10,925	49.0	11,898	49.2	973	8.9
固定資産	10,451	53.6	11,352	51.0	12,262	50.8	910	8.0
資産合計	19,500	100.0	22,277	100.0	24,160	100.0	1,883	8.5
流動負債	4,727	24.2	4,908	22.0	5,143	21.3	235	4.8
固定負債	2,039	10.5	1,898	8.5	1,814	7.5	△ 84	△ 4.4
負債合計	6,766	34.7	6,805	30.5	6,957	28.8	151	2.2
純資産	12,734	65.3	15,472	69.5	17,204	71.2	1,732	11.2
負債純資産合計	19,500	100.0	22,277	100.0	24,160	100.0	1,883	8.5
BPS(円)	409.20		497.16		552.82		55.66	11.2

●「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示し、繰延税金負債は固定負債の区分に表示しております。



2019年3月期 通期業績予想

(期初予想からの変更はありません。)

2019年3月期 通期業績予想(対前期)

売上高**40,600**百万円(前期比**+8.6%**)、経常利益**5,850**百万円(同**+15.9%**)
純利益**3,820**百万円(同**+8.1%**)

(百万円、%)	18年3月期		19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	37,385	-	40,600	-	3,215	8.6
売上総利益	21,278	56.9	23,450	57.8	2,172	10.2
販売管理費	16,266	43.5	17,650	43.5	1,384	8.5
営業利益	5,012	13.4	5,800	14.3	788	15.7
経常利益	5,049	13.5	5,850	14.4	801	15.9
純利益	3,534	9.5	3,820	9.4	286	8.1
EPS(円)	113.56		122.75		9.19	8.1
1株当たり配当金(円)	35.00		35.00		-	-
設備投資	1,948		1,700		△ 248	△ 12.7
減価償却費	1,049		1,200		151	14.4

通期業績予想に対する進捗状況

公表予想に対する進捗率 売上高72.9%、経常利益74.3%

(百万円、%)	19年3月期 3Q累計		19年3月期(予想)		進捗率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	29,616	—	40,600	—	72.9
売上総利益	17,186	58.0	23,450	57.8	73.3
販売管理費	12,868	43.4	17,650	43.5	72.9
営業利益	4,318	14.6	5,800	14.3	74.5
経常利益	4,349	14.7	5,850	14.4	74.3
四半期(当期)純利益	2,842	9.6	3,820	9.4	74.4

● 予想数値は2018年5月14日付公表数値。

(ご参考)過去の通期実績に対する第3四半期累計進捗率

	売上高	経常利益
2017年3月期	73.1%	74.6%
2018年3月期	73.7%	74.5%

2019年3月期 通期業績予想(セグメント別)

(百万円、%)	売上高				営業利益		
	18/3月期	19/3月期予	増減額	増減率	18/3月期	19/3月期予	増減額
ケイシイシイ	11,841	12,500	659	5.6	1,657	1,750	93
シュクレイ	11,547	13,400	1,853	16.0	1,188	1,560	372
寿製菓・但馬寿	10,428	10,430	2	0.0	1,230	1,220	△ 10
販売子会社	5,518	5,774	256	4.6	409	460	51
九十九島グループ	3,319	3,650	331	10.0	△ 213	10	223
その他	340	330	△ 10	△ 2.9	△ 53	△ 30	23
セグメント計	42,994	46,084	3,090	7.2	4,218	4,970	752
調整額	△ 5,608	△ 5,484	124	△ 2.2	794	830	36
合計	37,385	40,600	3,215	8.6	5,012	5,800	788

(各セグメントの通期予想は期初予想数値。)



今後の経営方針とセグメント別業績の概況

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

今後の経営方針

2019年経営スローガン

超超絶 WSR!!

WSR ワールド サプライジング リゾート宣言
 ワールド(W) **世界へ**
 サプライジング(S) **ありえないほどの驚きの**
 リゾート(R) **非日常(超感動)**を提供する

実践項目

シンカ・スピード・シンプル!

シンカ 販売力、商品力、売場力をシンカさせる

スピード スタートの早さ、スピードの速さで完了の早さを追求する

シンプル イレギュラーを減らし、シンプルな流れに

目標指標

売上高経常利益率 20%

持続的な成長に向け、更なる粗利率の改善と成長戦略の遂行に注力

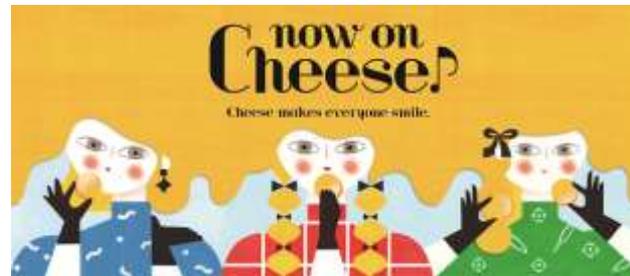
重点施策

①GTS(グレート・トランスフォーメーション・サクセス)

※ Great・Transformation・Success・・・大転換における成功

◆ビジネスモデル・商品・売場・販売のGTS化を図る

例:ハイブリッド型店舗(Premium Gift Sweets × Premium Fresh Sweets)の推進



MAPLE
DINER
by The MAPLE MANIA

MAPLE STAND
by The MAPLE MANIA



ハイブリッド型店舗とは



(物販)
Premium Gift Sweets

×



(カフェ・工房)
Premium Fresh Sweets



(物販)
Premium Gift Sweets

×



(カフェ・工房)
Premium Fresh Sweets



重点施策

②インバウンド対策の強化

- ・主要都市空港の国際線ターミナル免税エリアでの催事・常設売場拡大に注力
- ・直営店舗での免税対応、外国語接客・表示対応



NOUVELLE VAGUE LeTAO Chocolatier成田空港催事

重点施策

③海外展開（海外における事業モデルの構築）

- ・ハイブリッド型店舗の出店強化
- ・出店地域は、台湾、香港、韓国、フィリピン、タイ、シンガポール、中国マレーシアの8カ国



TOKYO MILK CHEESE FACTORY
マレーシア PAVILION Kuala Lumpur店(2018年12月)



LeTAO 上海新天地店(2018年8月)

重点施策

④首都圏でのWSR化展開の推進

- ・シュクレイ 既存店売上の増大、新規出店、リロケーション、催事強化及び卸売販路拡大
- ・グループ各社 主力ブランドによる催事展開の推進



重点施策数値目標

(単位：百万円)

	実績 17年3月期	実績 18年3月期	目標数値 19年3月期
インバウンド売上	1,960	3,472	4,400
海外売上	778	1,156	1,300
シュクレイ売上	9,275	11,547	13,400

インバウンド売上…国内主要国際空港免税エリアでの売上

海外売上…台湾は現地法人売上、その他の国は、国内出荷売上（ロイヤルティ含む）

シュクレイ売上…シュクレイの売上はインバウンド及び海外売上も含まれている

17年3月期の実績数値についてはフランスの売上が含まれている

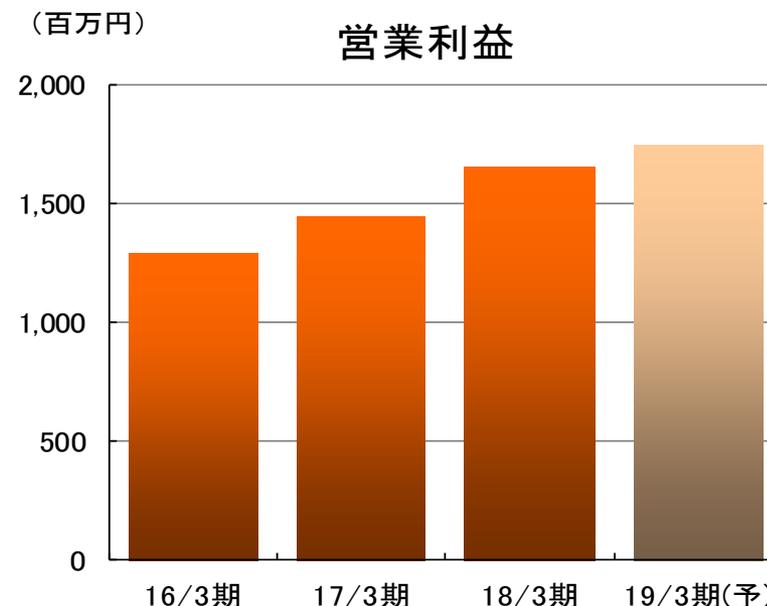
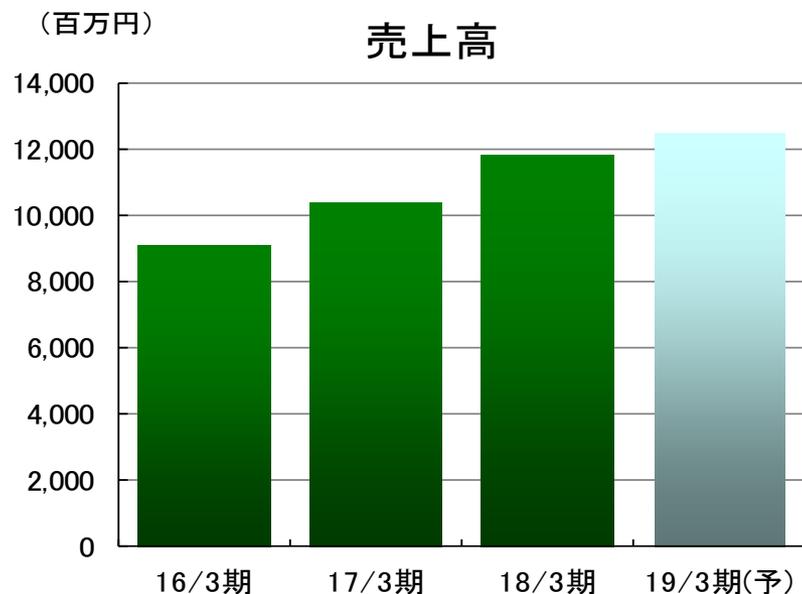
セグメント別概況

- ケイシイシイ
- シュクレイ
- 寿製菓・但馬寿
- 販売子会社
- 九十九島グループ
- その他



《ケイシイシイ》

当期予想:売上高 **12,500**百万円(前期比**+5.6%**)営業利益 **1,750**百万円(同**+5.6%**)



ケイシイシイ

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	9,095	10,376	11,841	1,466	14.1	12,500	659	5.6
売上総利益	5,535	6,280	7,230	951	15.1	7,630	400	5.5
粗利率	60.9	60.5	61.1	0.5		61.0	△ 0.0	
販売管理費	4,245	4,834	5,573	739	15.3	5,880	307	5.5
営業利益	1,290	1,446	1,657	212	14.6	1,750	93	5.6

《ケイシイシイ》

「LeTAO」の更なるブランド価値の向上と新ブランド展開に注力

- ・商品開発を推進し、新ブランド展開、季節イベントでの訴求力向上を図る
- ・物流コストの増加抑制を図るため、関東に物流センターを設置(2018年4月)



ロイヤルモンターニュ



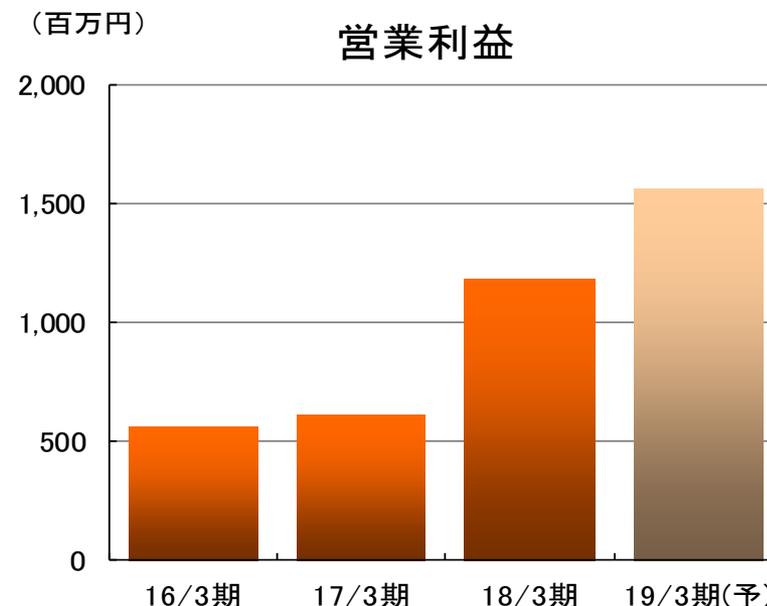
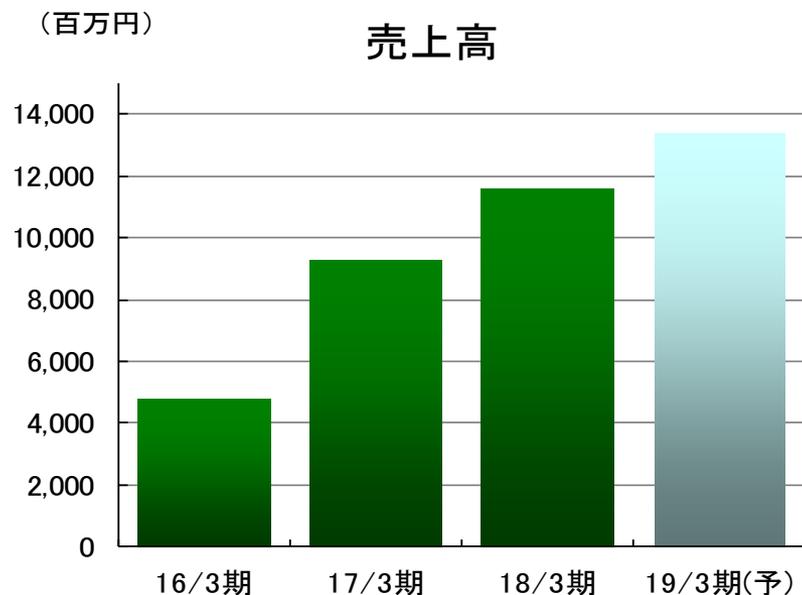
サンテリアン



NOUVELLE VAGUE LeTAO Chocolatier小樽本店(2019年1月)

《シュクレイ》

当期予想:売上高 **13,400**百万円(前期比**+16.0%**)営業利益 **1,560**百万円(同**+31.3%**)



シュクレイ

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	4,735	9,275	11,547	2,271	24.5	13,400	1,853	16.0
売上総利益	2,667	4,990	6,692	1,701	34.1	8,060	1,368	20.5
粗利率	56.3	53.8	58.0	4.2		60.1	2.2	
販売管理費	2,102	4,379	5,504	1,125	25.7	6,500	996	18.1
営業利益	565	611	1,188	576	94.3	1,560	372	31.3

※従来、独立セグメントとしていたフランセは、2017年4月1日付の組織再編(吸収合併)に伴い、シュクレイに統合。
16/3期及び17/3期実績は、当該報告セグメント区分に基づき組替えた数値を使用しております。



《シュクレイ》

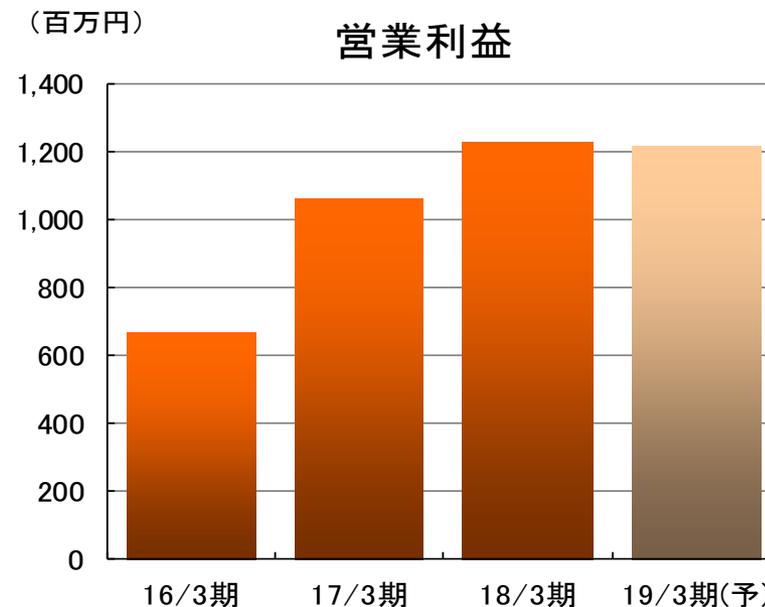
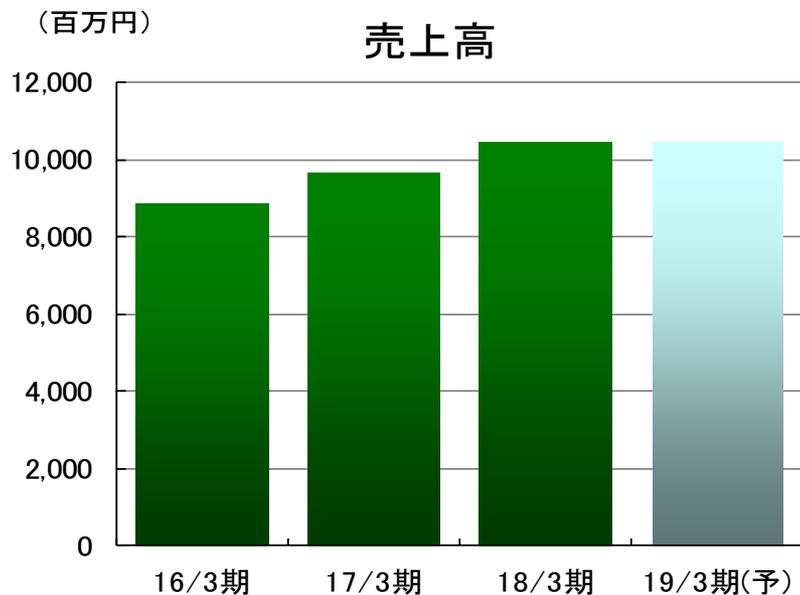
現場力の強化により、更なるブランド価値の向上を図り、首都圏での成長を加速させる

- ・既存店の更なるレベルアップと新規出店、リロケーション、催事及び卸展開の強化
- ・新規出店では、駅商業施設を中心にハイブリッド型店舗による新たな売場獲得を図る



《寿製菓・但馬寿》

当期予想:売上高 **10,430**百万円(前期比**+0.0%**)営業利益 **1,220**百万円(同**△0.8%**)



寿製菓・但馬寿

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	8,867	9,635	10,428	793	8.2	10,430	2	0.0
売上総利益	3,328	3,748	3,958	211	5.6	3,980	22	0.5
粗利率	37.5	38.9	38.0	△ 0.9		38.2	0.2	
販売管理費	2,657	2,682	2,729	46	1.7	2,760	31	1.1
営業利益	671	1,065	1,230	164	15.4	1,220	△ 10	△ 0.8

《寿製菓・但馬寿》

新ライン体制構築により、多種多様な製品生産システムの一層のレベルアップを図る



KAnoZA
IZUMO

- ・代理店及びグループ各社との連携強化により、主力商品の強化及び新商品の育成をサポート
- ・自社ブランドでは、「因幡の白うさぎ」などの主力商品強化、「KAnoZA」ブランドでの催事展開を推進
- ・グループ全体における製造キャパシティ拡大の目的から、グループ向け製造売上の一部を他のグループ製造拠点に移管



KAnoZA大社店 出店(2018年9月)



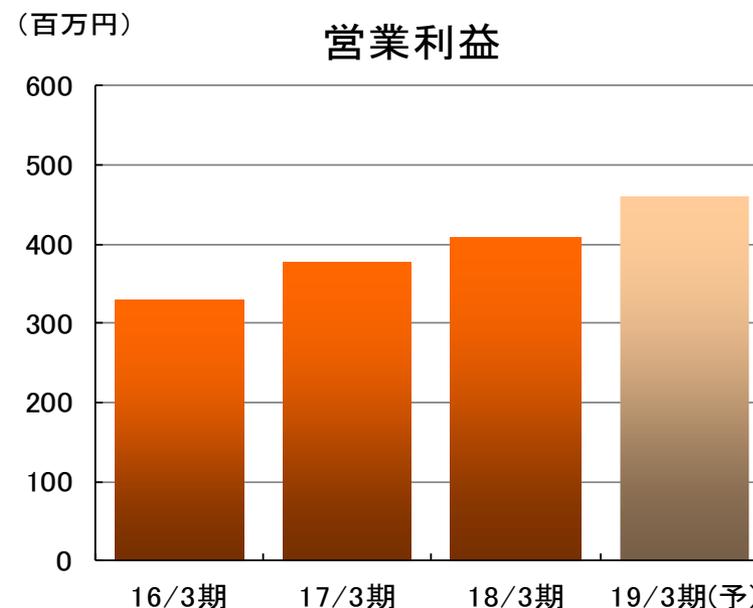
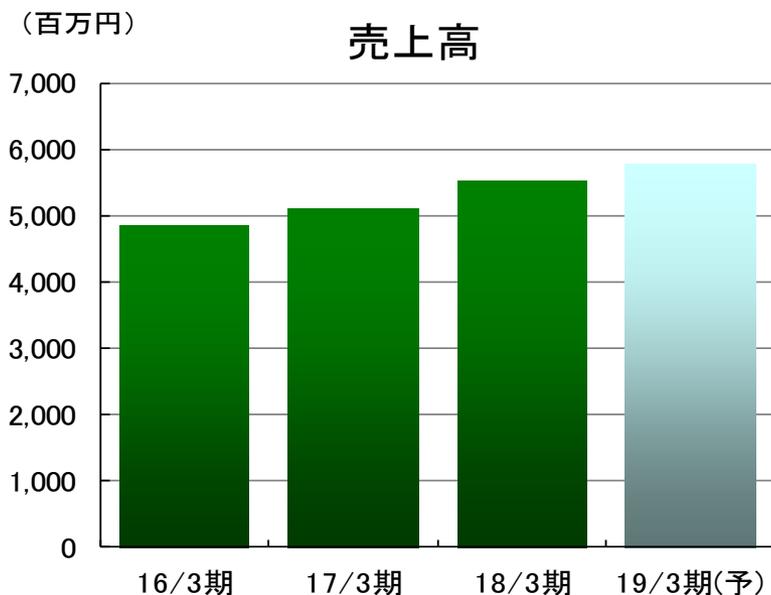
抹茶ミルクパイシュー



抹茶フォンデュ

《販売子会社》

当期予想:売上高 **5,774**百万円(前期比**+4.6%**)営業利益 **460**百万円(同**+12.4%**)



販売子会社

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	4,868	5,120	5,518	399	7.8	5,774	256	4.6
売上総利益	1,550	1,706	1,863	157	9.2	1,964	101	5.4
粗利率	31.8	33.3	33.8	0.4		34.0	0.2	
販売管理費	1,221	1,329	1,454	125	9.4	1,504	50	3.4
営業利益	330	377	409	33	8.7	460	51	12.4

《販売子会社》

主力商品の育成及び新商品の拡販に向け、提案営業強化

- ・交通拠点チャネル(駅・空港・SA)を中心に、売場拡大、リロケーション、インショップなど提案 営業を強化



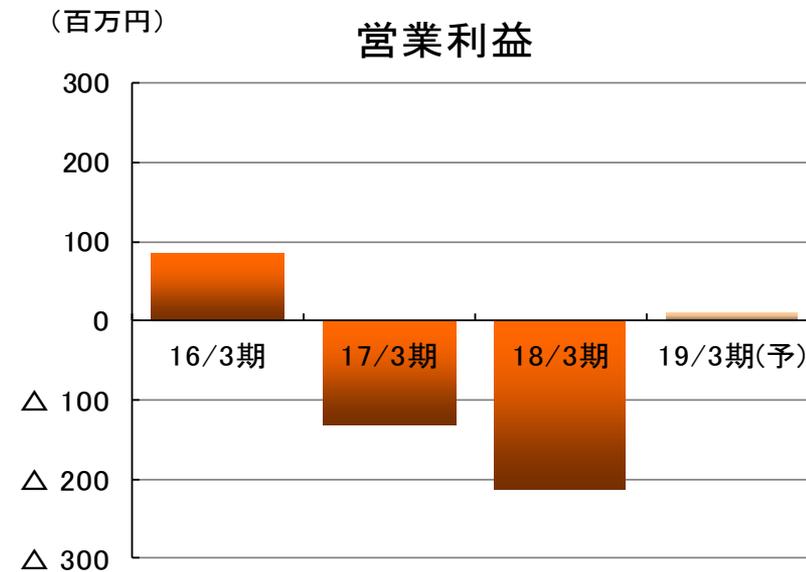
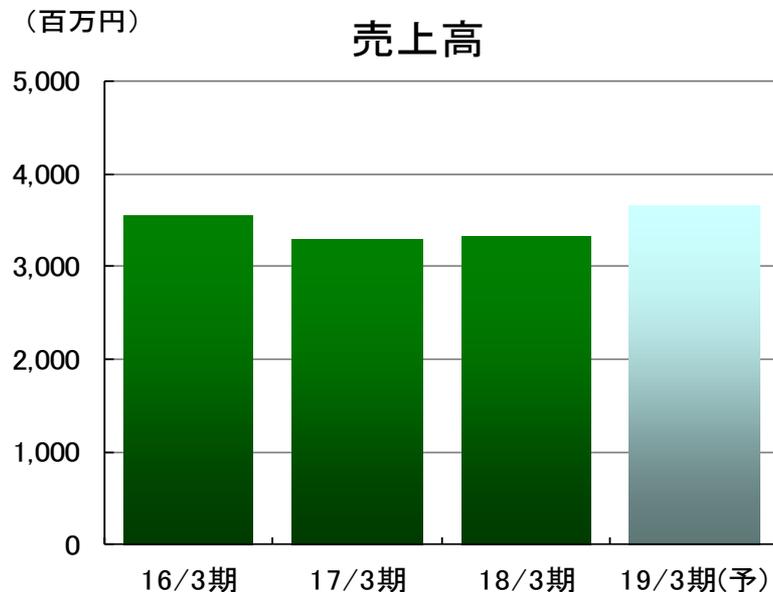
本家佳長京店(京都駅) 出店(2018年10月)



三重寿庵 岩戸屋内宮前店 出店(2018年11月)

《九十九島グループ》

当期予想:売上高 **3,650**百万円(前期比**+10.0%**)営業利益 **10**百万円(前期は営業損失213百万円)



九十九島グループ

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	3,554	3,287	3,319	32	1.0	3,650	331	10.0
売上総利益	1,525	1,389	1,383	△ 6	△ 0.4	1,700	317	22.9
粗利率	42.9	42.2	41.7	△ 0.6		46.6	4.9	
販売管理費	1,440	1,519	1,596	76	5.0	1,690	94	5.9
営業利益	85	△ 131	△ 213	△ 82	-	10	223	-

《九十九島グループ》

抜本的な経営の見直しを図り、早期のV字回復を目指す

- ・新ライン設置、ライン統合、アイテムの見直し、不採算店舗の閉鎖などによる採算の改善
- ・新商品投入などによる長崎エリアでの展開強化及び福岡エリアの売場回復
- ・フレンチトースト専門店「Ivorish」は、新規出店と催事展開を強化



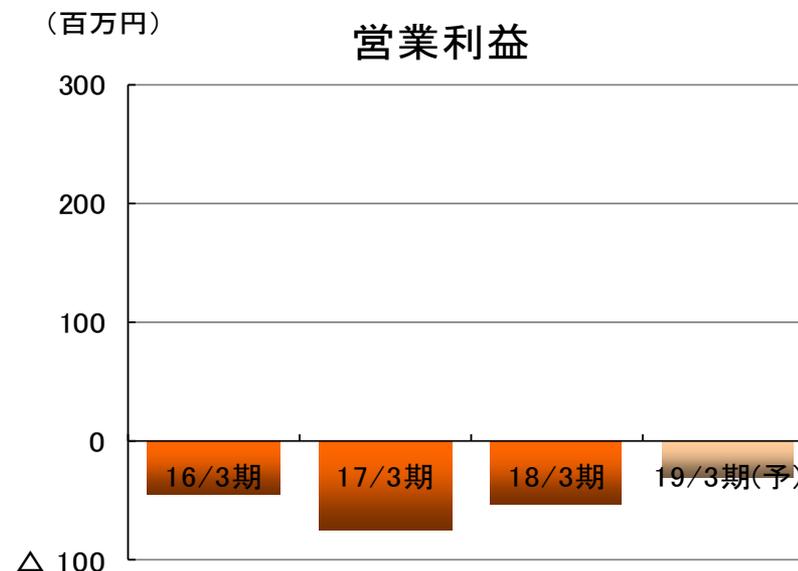
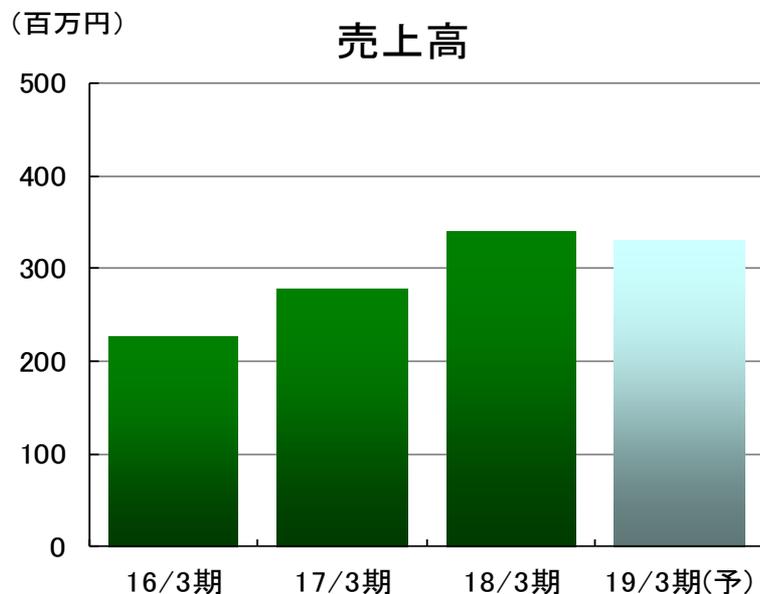
Ivorish福岡ももち 出店(2018年12月)



I LOVE CUSTARD NEUF NEUF
博多デイトス店 リブランドオープン(2018年10月)⁴⁰

《その他》 <損害保険代理業、健康食品事業、海外(台湾)菓子事業>

当期予想:売上高 **330**百万円(前期比 $\Delta 2.9\%$)営業損失 **30**百万円(前期は営業損失53百万円)



その他

(百万円,%)	16/3期	17/3期	18/3期	対前期		19/3期(予)	対前期	
	金額	金額	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	227	278	340	62	22.3	330	$\Delta 10$	$\Delta 2.9$
売上総利益	160	175	198	24	13.5	210	12	5.9
粗利率	70.5	62.9	58.3	$\Delta 4.5$		63.6	5.3	
販売管理費	205	250	251	1	0.4	240	$\Delta 11$	$\Delta 4.3$
営業利益	$\Delta 45$	$\Delta 75$	$\Delta 53$	23	-	$\Delta 30$	23	-

《その他》

- ・台湾菓子事業 ブランド価値の向上、新規出店などにより経営改善を図る
- ・健康食品事業(純藍事業) 藍の認知度拡大と薬局向け卸ビジネスの構築に注力



TOKYO MILK CHEESE FACTORY
台湾 Breeze南山atre店(2019年1月)

純藍



純藍茶



株式の状況・株主還元

株式の状況

(2018年9月30日現在)

■発行可能株式総数 91,200,000株

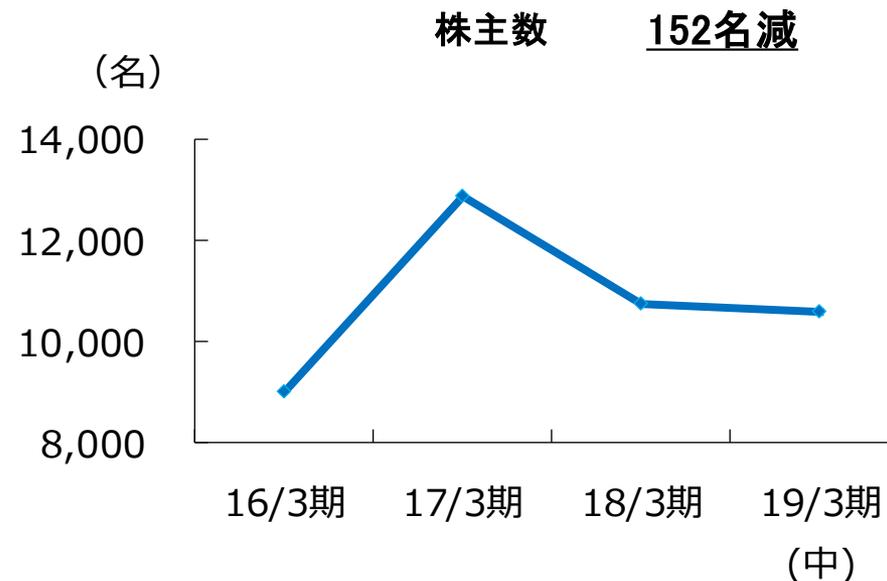
■発行済株式総数 31,121,520株

■単元株式数 100株

■株主数 10,604名

(対前期末比 152名減)

■大株主(上位5位)



株主名	持株数(株)	出資比率(%)
エスカワゴエ株式会社	9,300,000	29.89
日本トラスティ・サービス信託 銀行株式会社(信託口)	1,497,900	4.81
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	1,154,300	3.71
株式会社山陰合同銀行	900,000	2.89
寿スピリッツ従業員持株会	764,941	2.46

注)出資比率は、自己株式1,819株を除く

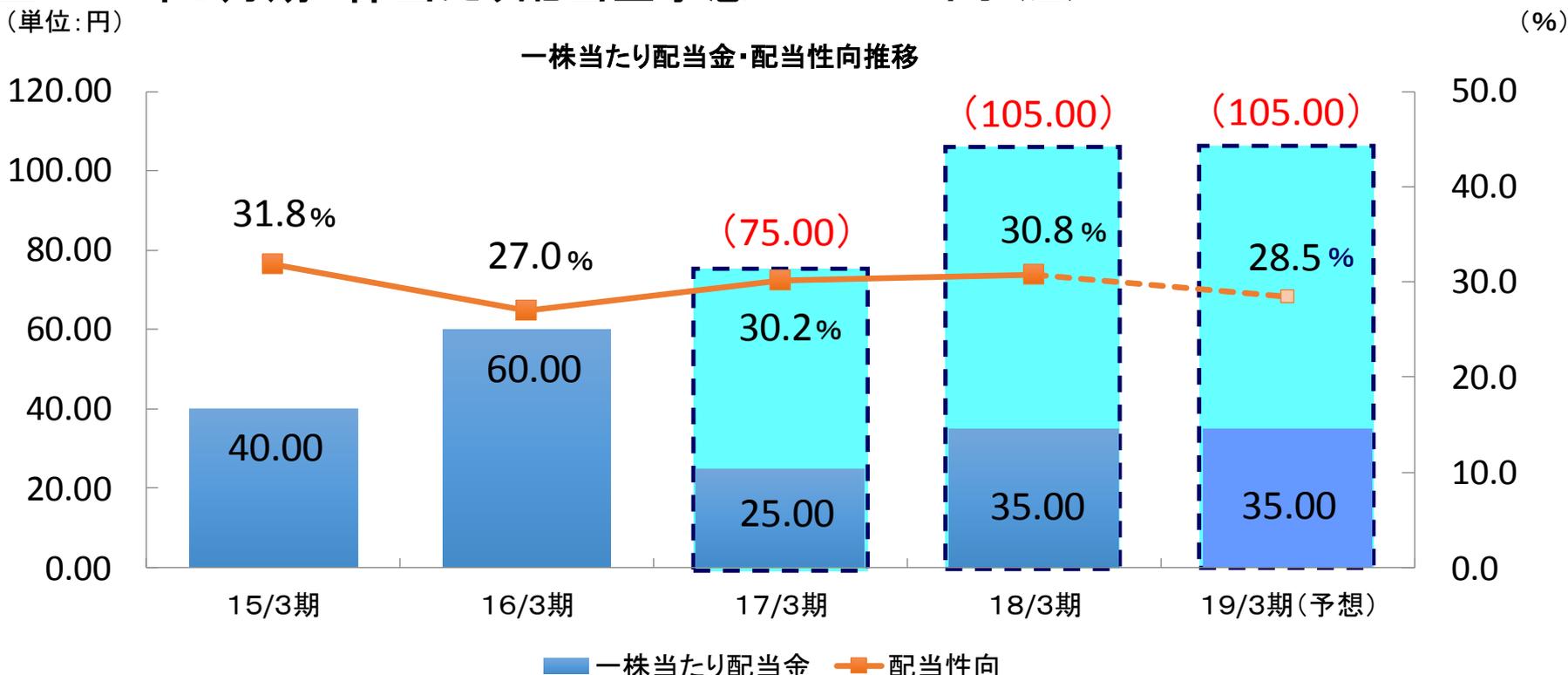
株主還元

■ 配当方針

長期にわたり、安定して利益還元ができるよう、内部留保、業績水準ならびに配当性向等を総合的に勘案し、利益還元を努めることを基本方針としております。

■ 2019年3月期1株当たり配当金予想 35円 (注)

(単位:円)



(注) 当社は2016年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の株式分割を実施しております。17/3期、18/3期、及び19/3期(予想)の一株当たり配当金は分割後の発行済株式数より算出しており、分割前に遡及修正して換算すると17/3期は75円、18/3期は105円、19/3期(予想)は105円となります。

株主優待制度について

当社では、毎期3月末現在、当社株式を100株以上ご所有の株主様に対し、次のとおり株主優待をお贈りいたします。

ご所有株式数	内容
100株以上500株未満	2,000円相当のグループ製品
500株以上1,000株未満	4,000円相当のグループ製品
1,000株以上	4,000円相当のグループ製品 + 3,000円相当の直営店舗利用券(代替商品送付可)

【2018年度の株主優待商品】

100株以上500株未満ご所有の株主様
2,000円相当のグループ製品



500株以上ご所有の株主様
4,000円相当のグループ製品



【株主優待券】

1,000株以上ご所有の株主様





《参考情報》

会社概要



商号	寿スピリッツ株式会社
証券コード	2222(東証第一部)
会社所在地	〒683-0845 鳥取県米子市旗ヶ崎2028番地
設立	1952年4月25日
資本金	12億1,780万円
代表取締役社長	河越 誠剛
従業員数	単体10名・連結1,423名
グループ会社	連結子会社17社(国内16社・海外1社)
連結売上高	374億円(2018年3月期)

沿革(1)

- 1952年4月 (昭和27年) 鳥取県米子市角盤町に**寿製菓株式会社**を設立し、飴菓子等の製造を開始。
- 1959年4月 (昭和34年) 観光土産菓子部門に進出。
- 1968年11月 (昭和43年) 銘菓“**因幡の白うさぎ**”を発売し、観光土産用菓子の高級化に取り組む。
- 1972年4月 (昭和47年) 石川県加賀市に株式会社コトブキ(現 株式会社北陸寿)を設立。その後西日本を中心に販売子会社を順次設立し全国に販売網を広げる。
- 1979年5月 (昭和54年) 現在地(鳥取県米子市)に本社工場を新築移転。
- 1987年3月 (昭和62年) 兵庫県美方郡新温泉町に**株式会社但馬寿**を設立。
- 1988年 (昭和63年) 地元特産の果物を使い、その土地限定で販売する『草冠のない菓子=菓子』をコンセプトに、他社との差別化展開を図る。【旅の味覚の演出家】
- 1993年4月 (平成5年) 鳥取県米子市に製造工程を見学できる大型販売施設『**お菓子の壽城**』を設置。小売事業に本格着手。
- 1994年11月 (平成6年) ジャスダック上場。
- 1996年4月 (平成8年) 北海道千歳市に株式会社コトブキチョコレートカンパニー(現**株式会社ケイシイシイ**)を設立し北海道へ本格進出。製造拠点としてチョコレート、ラングドシャのアイテムが加わる。



“因幡の白うさぎ”



寿製菓(株) 本社工場



お菓子の壽城

沿革(2)

- 1998年6月 (平成10年) 創業100年老舗商標を譲受け、東京都中央区に株式会社つきじちとせを設立。東京和菓子ブランド展開に着手。
北海道小樽市に株式会社ケイセイシイが『小樽洋菓子舗ルタオ』を設置。洋菓子小売専門店立上げ。
- 2005年2月 (平成17年) 営業譲受けにより株式会社九十九島エスケイファーム他3社より菓子の製造・販売事業を継承し、株式会社九十九島グループスタート。
- 2006年10月 (平成18年) 寿スピリッツ株式会社に社名変更、会社分割により純粋持株会社体制に移行。
- 2011年12月 (平成23年) 東京都港区に株式会社シュクレイを設立。
- 2012年1月 (平成24年) 株式会社つきじちとせが、株式会社シュクレイに事業の一部を譲渡し解散。
- 2012年11月 (平成24年) 台湾台北市に台湾北壽心股份有限公司を設立。
- 2013年4月 (平成25年) 東京証券取引所市場第二部に上場。
- 2014年4月 (平成26年) 東京証券取引所市場第一部に銘柄指定。
- 2014年9月 (平成26年) 東京都港区に純藍株式会社を設立。
- 2016年1月 (平成28年) 株式会社フランセの全株式を取得して子会社化。
- 2017年4月 (平成29年) 株式会社シュクレイが株式会社フランセを吸収合併。



小樽洋菓子舗ルタオ



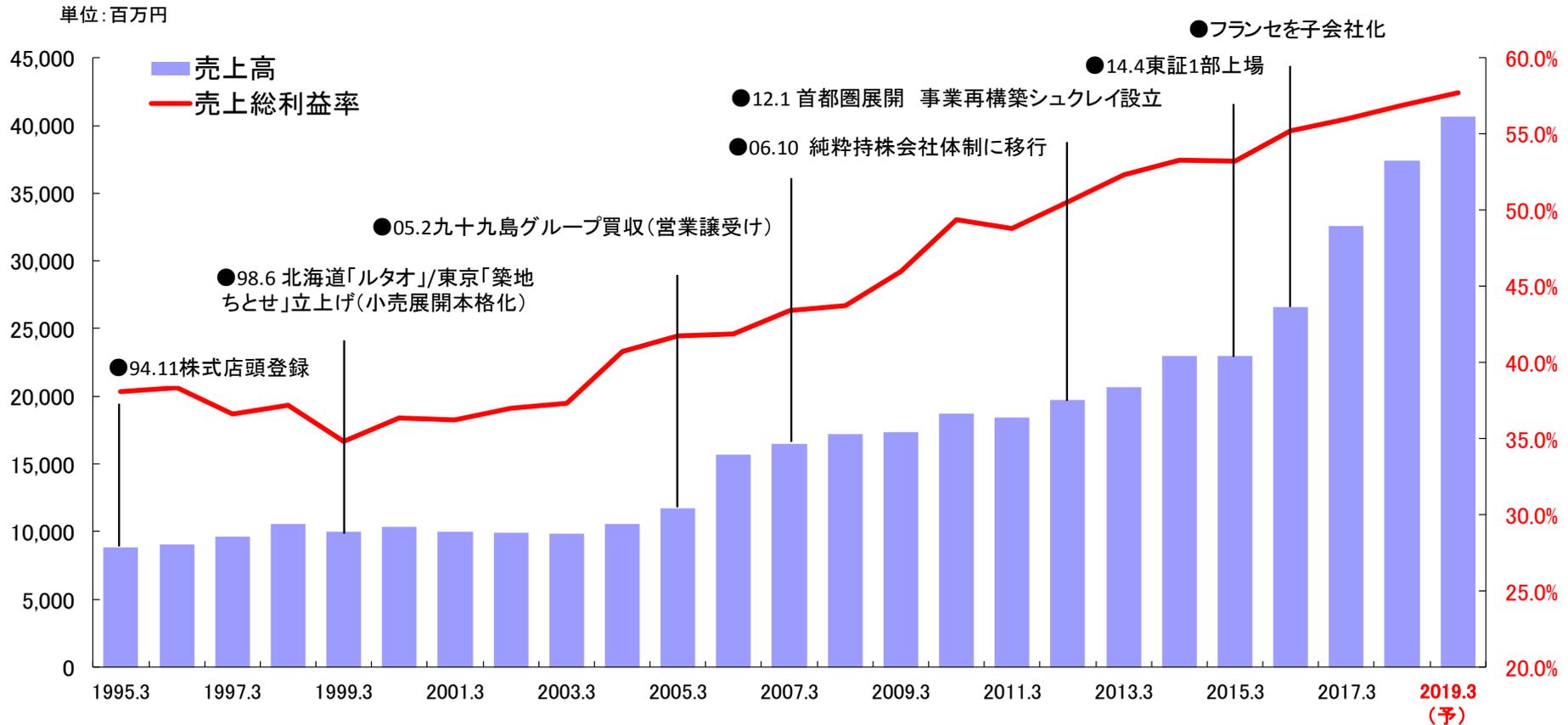
“ドゥーブルフロマージュ”



“九十九島せんぺい”

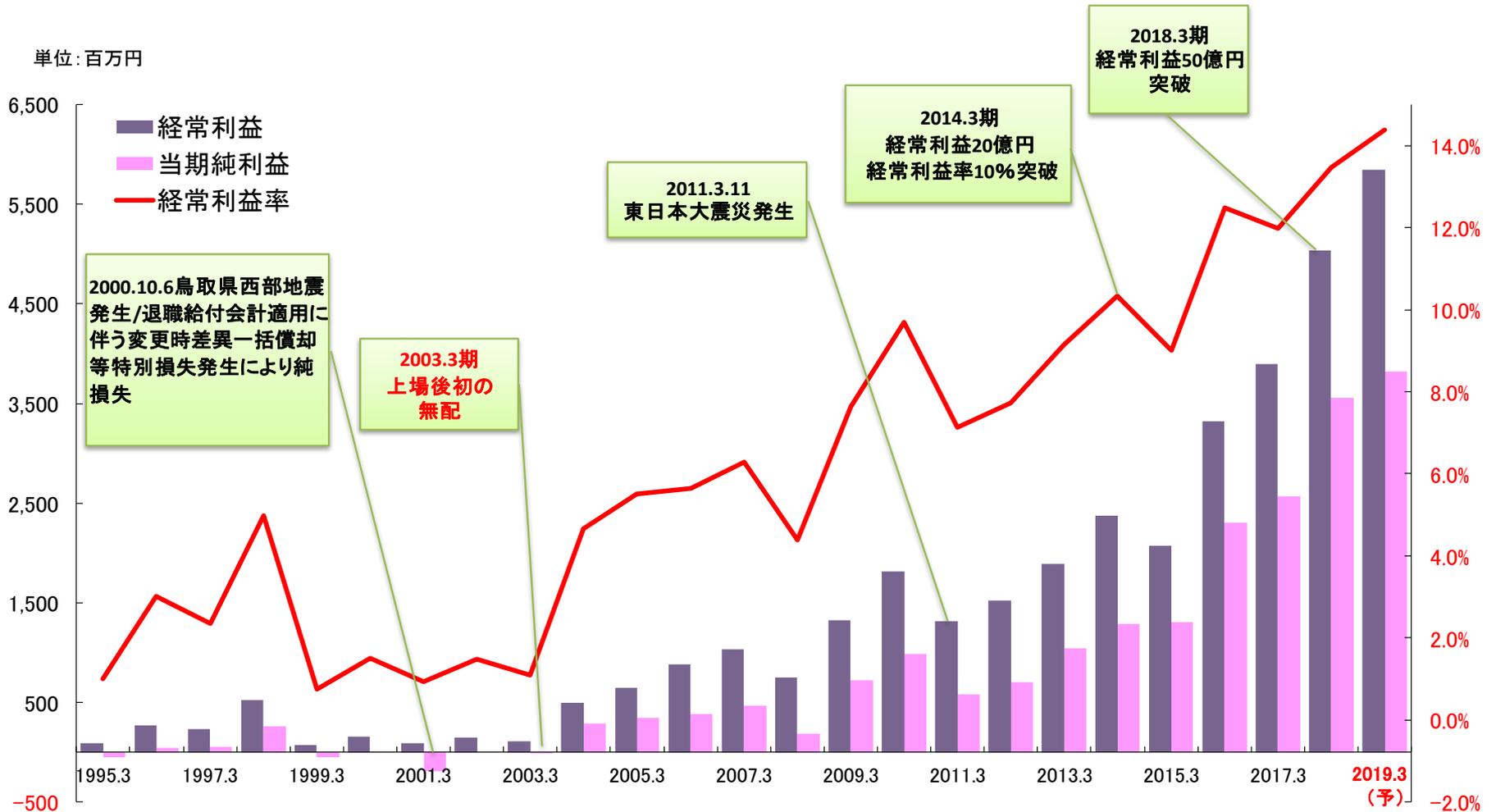
寿スピリッツグループの変遷①

製造卸から製造小売へ事業モデルを転換 / 高粗利益率経営を推進
組織改革、事業再構築、M&A など果敢に取り組む



寿スピリッツグループの変遷②

2018.3期 初の経常利益50億円突破



主要ショップブランド



お菓子の**壽城**
(山陰)

遊月亭
(兵庫)



(北海道)

Ivorish

Premium French Toast

(福岡・東京)



KONDITIONEIREI KOBE

(神戸)



東京ミルクチーズ工場

(東京)



(佐世保・福岡)



FRANÇAIS

(横浜)

主力商品一例



Nostalgic Modern
LeTAO
Nostalgic Sweets Master

「ドゥーブルフロマージュ」



寿製菓株式会社「因幡の白うさぎ」



「ソルト&カマンベールクッキー」



「果実を楽しむミルフィユ」



「九十九島せんべい」



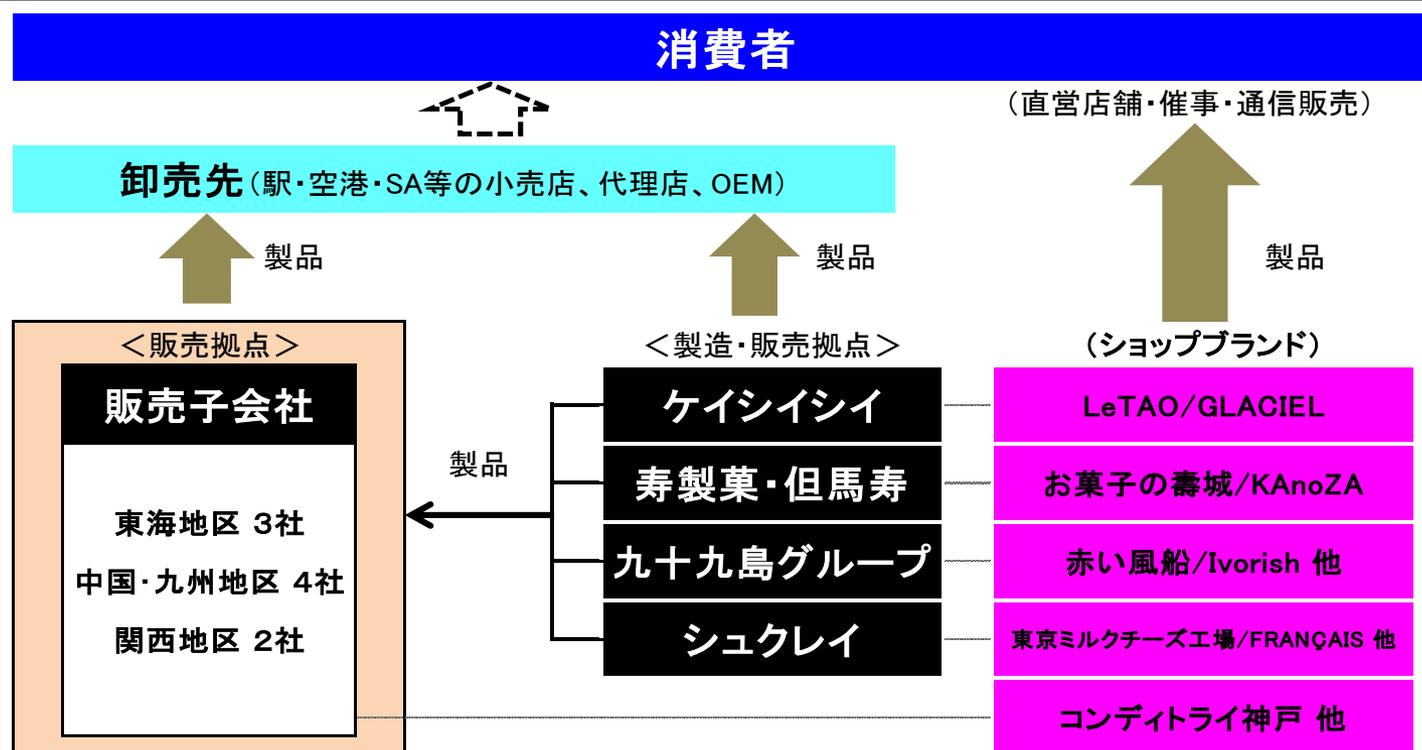
「神戸クリームチーズケーキ」

事業概要

当社グループは、当社(純粋持株会社)・子会社17社で構成。
事業セグメントは、地域事業会社を基礎に区分。(地域事業会社の連合体)

北海道から沖縄に至る全国を網羅した販売プラットフォームと製造拠点の強みを活かし、企画・製造・販売までの一貫したサービスを提供。

[事業系統図]



注: 上図には、寿スピリッツ(純粋持株会社)、その他セグメントは除いている。



熱狂的ファンづくりの取り組み事例

「熱狂的ファンづくり」とは、経営理念「喜びを創り喜びを提供する」の行動指針を言い表した標語であります。



《ケイシイシイ》

●365days message 今日のルタオから

20周年の感謝を込めて、ルタオスタッフが毎日現場からメッセージを発信中！



《シュクレイ》

●ザ・メープルマニア 1日子ども店長

一年ぶりの開催となった大阪でのザ・メープルマニアの1日子ども店長企画。
子ども店長の可愛らしいメープルダンスと元気な接客が沢山の人達を笑顔にしました。



WE PROMISE TO MAKE EVERY SWEETS LOVER
HAPPY WITH OUR PRODUCTS



ザ・メープルマニア 1日子ども店長 阪急うめだ本店(2018年9月)

《寿製菓・但馬寿》

●お菓子の壽城25周年

おかげさまで、お菓子の壽城は25周年を迎えることができました。

昨年、10月に開催した感謝祭では、県内外から多くの方にご来場、ご参加を頂き社員一同心を込めて長年の感謝の想いをお伝えいたしました。



《株主懇談会での取組み》

- 2018年6月26日(火)に定時株主総会終了後に開催された株主様との懇談会
LeTAO石黒シェフ特製のプレミアム・フレッシュスイーツが株主様との大切な時間を彩りました。

