



2023年3月期 第3四半期決算説明資料

2023年 2月 2日

喜びを創り喜びを提供する



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



目次

- 2023年3月期 第3四半期決算概要 P 1～21
- 2023年3月期 通期業績予想 P 22～26
- 今後の経営方針とセグメント別業績の概況 P 27～45
- 株式の状況・株主還元 P 46～49
- 参考情報 P 50～60
- 熱狂的ファンづくりの取り組み事例 P 61～71



2023年3月期
第3四半期決算概要

2023年3月期 第3四半期(累計)の業績ハイライト

第3四半期累計(4-12月期)業績

売上高 35,370百万円 (対前年同期比**154.3%** 対20/3期同期比**99.1%**)
経常利益 7,177百万円 (対前年同期比**323.7%** 対20/3期同期比**115.0%**)

全国旅行支援や3年ぶりに行動制限のない年末年始を迎えるなど、人流回復基調の中、事業施策遂行により、売上はコロナ前水準まで回復、利益面はコロナ前水準を上回る。

●月別売上動向<海外子会社除く>

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
対前年同月増減率(%)	50.9	73.5	77.3	45.3	84.1	86.4	65.0	40.0	28.5
対20/3期同月増減率(%)	△ 14.4	△ 10.7	△ 1.9	△ 9.3	△ 15.3	△ 4.8	10.1	9.1	23.2

●4期間比較

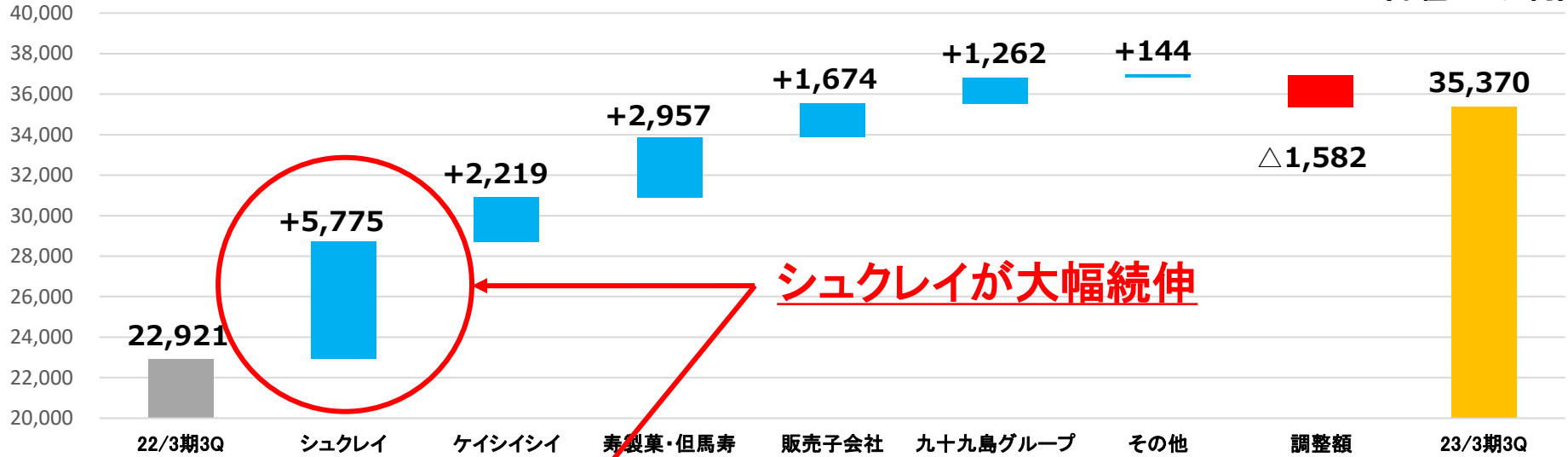
(百万円、%)	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	対前年同期比	対20/3期同期比
	(3Q累計)	(3Q累計)	(3Q累計)	(3Q累計)		
売上高	35,675	16,306	22,921	35,370	154.3%	99.1%
営業利益(△損失)	6,191	△ 2,307	860	6,856	796.8%	110.7%
経常利益(△損失)	6,242	△ 303	2,217	7,177	323.7%	115.0%
純利益(△損失)	3,970	△ 174	1,477	4,711	318.9%	118.7%

(注)22/3期より、「収益認識会計基準」を適用しており、20/3期及び21/3期は、当該会計基準適用前の数値であります。

売上高／営業利益増減分析(前年同期比)

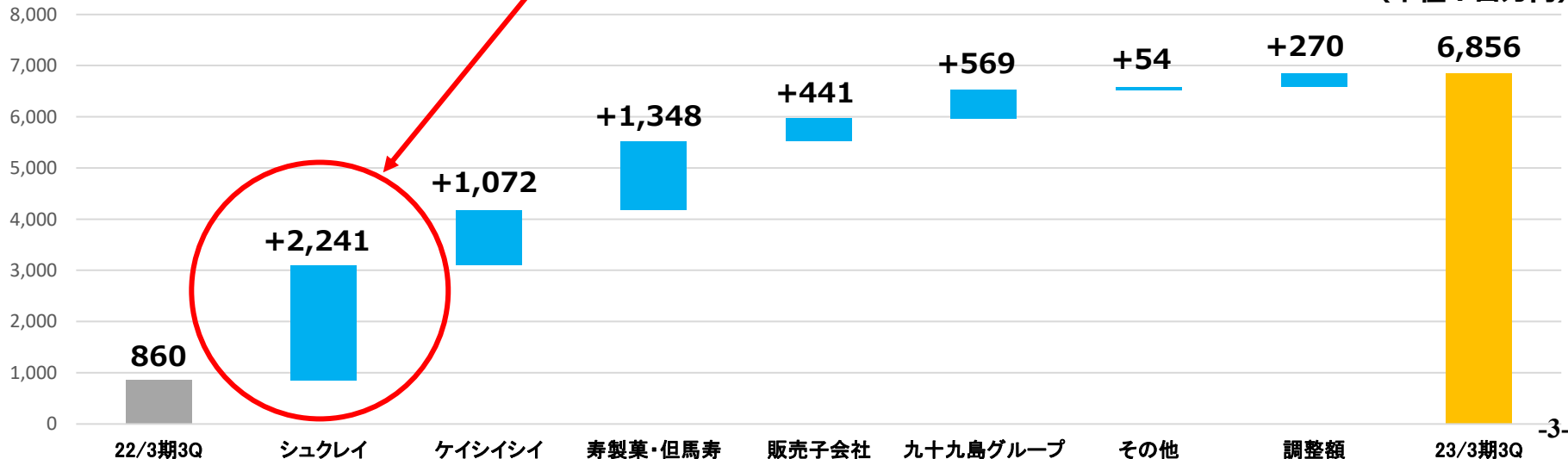
(売上高)

(単位：百万円)



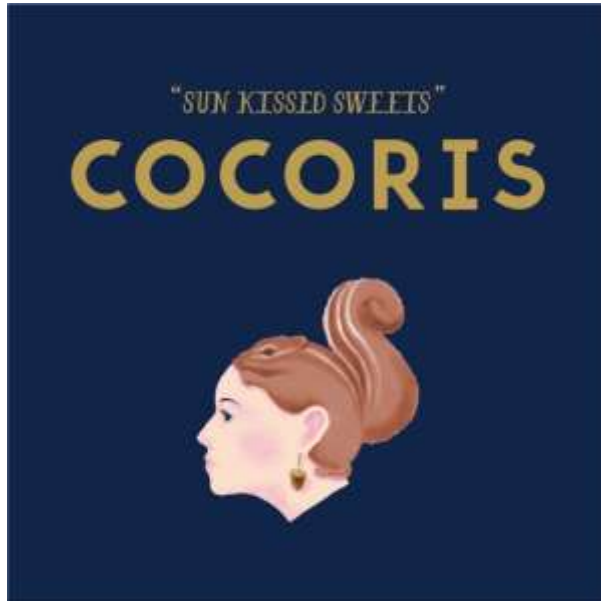
(営業利益)

(単位：百万円)



トピックス①(東京駅エリア、積極展開により売上拡大)

新ブランドによる出店を積極的に展開してきた東京駅エリア、人流回復を追い風に、第3四半期累計の同エリア売上高は、対前年同期比倍増と躍進



東京駅売上ランキング10か月連続1位継続中のCOCORIS
※2022年12月末現在

トピックス①(東京駅エリア、積極展開により売上拡大)

東京駅エリアの常設店舗数は、20/3期の3店舗から12店舗(2022年12月末現在)に拡大



2022年11月オープン コートクール 東京ギフトパレット店



PISTA&TOKYO 東京ギフトパレット店

	ブランド名	運営会社	出店施設	OPEN日
1	ザ・メープルマニア	シュクレイ	グランスタ東京	16/7月 リニューアルOPEN
2	東京ミルクチーズ工場	シュクレイ	グランスタ東京	22/4月 リニューアルOPEN
3	COCORIS	シュクレイ	グランスタ東京	20/8月 OPEN
4	Now on Cheese♪	KCC	グランスタ東京	20/8月 OPEN
5	Ivorish	九十九島グループ	グランスタ東京	22/4月 OPEN
6	岡田謹製あんバター屋	KCC	東京ギフトパレット	20/8月 OPEN
7	PISTA&TOKYO	KCC	東京ギフトパレット	20/8月 OPEN
8	洋菓子のフランセ	シュクレイ	東京ギフトパレット	20/8月 リニューアルOPEN
9	nekoshef	シュクレイ	東京ギフトパレット	20/8月 OPEN
10	いちごショップbyFRANÇAIS	シュクレイ	東京ギフトパレット	21/4月OPEN
11	バターバトラー	シュクレイ	東京ギフトパレット	21/6月 OPEN
12	コートクール	シュクレイ	東京ギフトパレット	22/11月 OPEN

トピックス②(百貨店チャンネルへ積極展開、圧倒的世界観で好発進)

シュクレイによる新ブランド「DROOLY」を阪神梅田本店に
「ザ・マスター by バターバトラー」をあべのハルカス近鉄本店にオープン



DROOLY(ドロリー)阪神梅田本店
2022年4月6日 OPEN

ザ・マスター by バターバトラー あべのハルカス近鉄本店
2022年9月30日 OPEN

ご参考(通信販売)

グループ通販3Q累計売上4,036百万円 前年同期比0.3%減

前期の巣籠もり消費の反動を受けるも、シュクレイの続伸等により、前年同期と同水準

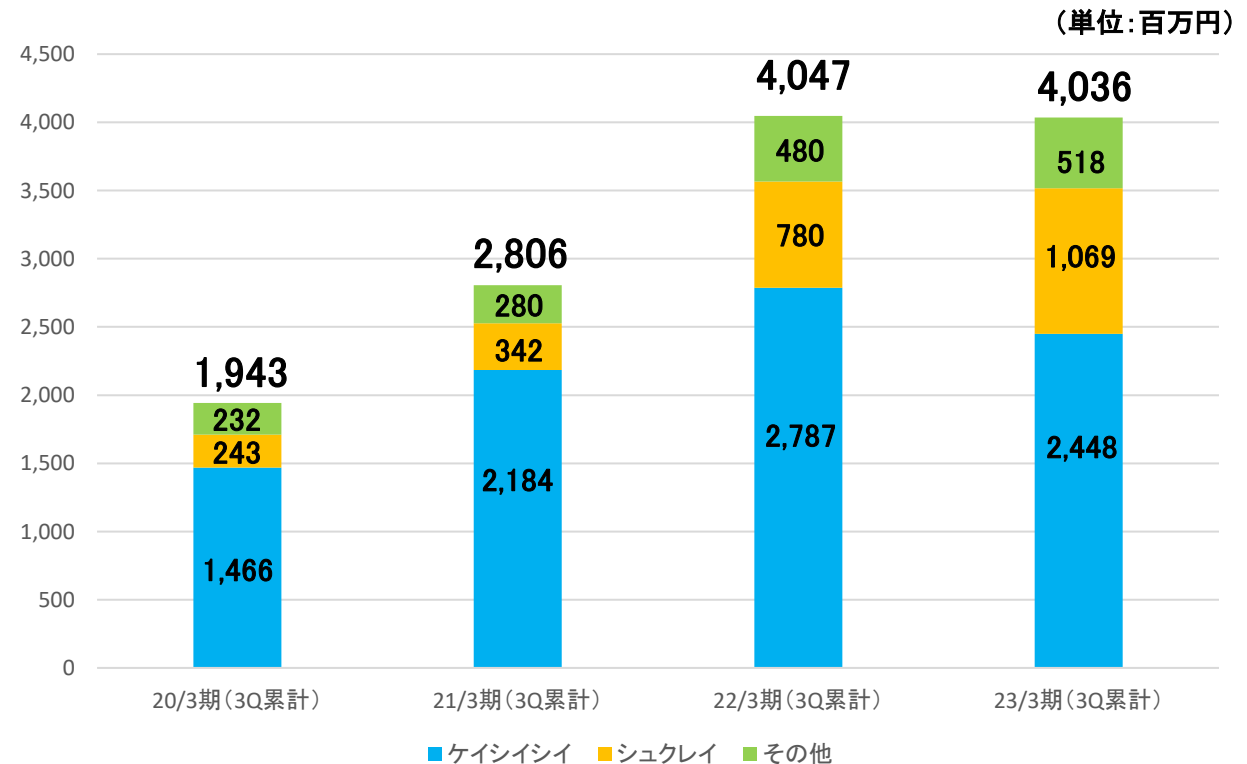


シュクレイオンラインショップ



ルタオオンラインショップ

【通販販売 売上高】



ご参考(インバウンド売上)

【国際線ターミナル売店卸売上高(インバウンド売上高)】

(3Q会計) 640百万円 前年同期28百万円、20/3期同期比61.1%減

(3Q累計) 893百万円 前年同期100百万円、20/3期同期比80.3%減

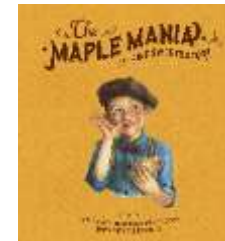
昨年10月からの渡航制限緩和により、主要国際線ターミナルの売店が段階的に再開。
当第3四半期会計期間の売上高は、新型コロナ発生前の4割程度の水準まで回復。



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」

ご参考(海外売上)

海外売上1,374百万円 前年同期比1.4%増収
 台湾・シンガポール増収
 オーストラリア1号店は好調なスタート
 中国は、ロックダウンの影響により減収



【海外売上高】

(百万円、%)	22/3月期 (3Q累計)	23/3月期 (3Q累計)	増減額	増減比
台湾(注)	325	459	134	41.1
韓国	147	138	△ 8	△ 5.7
シンガポール	147	355	207	140.9
中国	681	217	△ 465	△ 68.2
オーストラリア	-	97	97	-
その他	54	108	54	99.3
合計	1,355	1,374	19	1.4

(注)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

LeTAO オーストラリア1号店
 12月1日 メルボルンにグランドオープン

2023年3月期第3四半期(累計)業績(対前年同期)

経常利益率20.3% 対前年同期比10.6ポイント増加

(百万円、%)	前第3四半期 (21年4月～12月)		当第3四半期 (22年4月～12月)		対前年同期		(参考)前期 (21年4月～22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	22,921	—	35,370	—	12,449	54.3	32,192	—
売上総利益	12,426	54.2	21,142	59.8	8,716	70.1	17,623	54.7
販売管理費	11,566	50.5	14,285	40.4	2,720	23.5	16,220	50.4
営業利益	860	3.8	6,856	19.4	5,996	696.8	1,403	4.4
経常利益	2,217	9.7	7,177	20.3	4,960	223.7	2,921	9.1
四半期(当期)純利益	1,477	6.4	4,711	13.3	3,234	218.9	1,916	6.0
EPS(円)	47.47	—	151.39	—	103.92	—	61.56	—

●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

2023年3月期第3四半期(累計)業績(対20/3期同期)

対20/3期同期比 売上高0.9%減、経常利益15.0%増

(百万円、%)	20/3月期 第3四半期 (19年4月～12月)		当第3四半期 (22年4月～12月)		対20/3期同期		(参考)20/3月期 (19年4月～20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	35,675	—	35,370	—	△ 305	△ 0.9	45,181	—
売上総利益	21,206	59.4	21,142	59.8	△ 64	△ 0.3	26,702	59.1
販売管理費	15,015	42.1	14,285	40.4	△ 730	△ 4.9	20,248	44.8
営業利益	6,191	17.4	6,856	19.4	665	10.7	6,455	14.3
経常利益	6,242	17.5	7,177	20.3	935	15.0	6,475	14.3
四半期(当期)純利益	3,970	11.1	4,711	13.3	741	18.7	4,100	9.1
EPS(円)	127.59	—	151.39	—	23.80	—	131.76	—

●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

収益認識会計基準適用に伴う影響について

適用前に比べて、売上総利益率は1.6ポイント、販売管理費率は1.0ポイントそれぞれ減少

(百万円、%)	23/3期当第3四半期累計				影響額
	適用前	売上比	適用後	売上比	
売上高	34,373	—	35,370	—	997
売上原価	13,269	38.6	14,228	40.2	959
売上総利益	21,105	61.4	21,142	59.8	37
販売管理費	14,234	41.4	14,285	40.4	51
販売促進費	2,104	6.1	2,089	5.9	△ 14
運賃	1,455	4.2	1,104	3.1	△ 352
地代家賃	2,639	7.7	970	2.7	△ 1,668
支払手数料	652	1.9	2,738	7.7	2,086
その他	7,385	21.5	7,384	20.9	△ 0
営業利益	6,870	20.0	6,856	19.4	2

●「収益認識に関する会計基準」等を前期から適用しており、消化仕入型販売取引、通信販売等における配送サービス、自社通販サイトのポイントなどについて変更を行っております。この変更による営業利益に与える影響は、軽微であります。

収益認識会計基準適用前ベースの比較(対20/3期同期)

売上総利益率は、20/3期同期比2.0ポイント増加

(百万円、%)	20/3期第3四半期累計		23/3期当第3四半期累計		対20/3期同期	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	35,675	-	34,373	-	△ 1,302	△ 3.6
売上原価	14,469	40.6	13,269	38.6	△ 1,200	△ 8.3
売上総利益	21,206	59.4	21,105	61.4	△ 102	△ 0.5
販売管理費	15,015	42.1	14,234	41.4	△ 781	△ 5.2
人件費	5,826	16.3	5,408	15.7	△ 419	△ 7.2
広告宣伝費	192	0.5	260	0.8	68	35.5
運賃	1,514	4.2	1,455	4.2	△ 58	△ 3.9
旅費交通費	468	1.3	245	0.7	△ 222	△ 47.6
販売促進費	2,530	7.1	2,075	6.0	△ 455	△ 18.0
地代家賃	2,415	6.8	2,639	7.7	223	9.2
支払手数料	407	1.1	652	1.9	245	60.3
減価償却費	395	1.1	297	0.9	△ 98	△ 24.9
その他	1,268	3.6	1,204	3.5	△ 65	△ 5.1
営業利益	6,191	17.4	6,870	20.0	679	11.0

セグメント別の業績(対前年同期)

シュクレイを筆頭に、各セグメント軒並み増収増益

(百万円、%)	売上高				営業利益(△損失)		
	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
シュクレイ	8,507	14,282	5,775	67.9	573	2,815	2,241
ケイシイシイ	7,475	9,693	2,219	29.7	243	1,315	1,072
寿製菓・但馬寿	4,713	7,669	2,957	62.7	61	1,409	1,348
販売子会社	2,223	3,897	1,674	75.3	△ 117	323	441
九十九島グループ	2,063	3,326	1,262	61.2	△ 295	274	569
その他(注)	371	515	144	38.8	9	63	54
セグメント計	25,351	39,382	14,031	55.3	473	6,199	5,725
調整額	△ 2,430	△ 4,012	△ 1,582	65.1	387	657	270
合計	22,921	35,370	12,449	54.3	860	6,856	5,996

(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。なお、前連結会計期間まで「その他」のセグメントに含まれていた香港事業会社、Honey Sucrey Limitedは第1四半期連結会計期間において、重要性の低下に伴い、連結の範囲から除外しております。(当該事業会社は第2四半期連結会計期間において清算終了いたしました。)

セグメント別業績の補足説明

シュクレイ

更なるブランド認知度の向上に向け、主力商品対策に注力するとともに、新商品及び限定商品の発売や季節イベント対策の強化、期間限定出店の推進などに取り組みました。出退店では、昨年4月に阪神梅田本店に“チーズwithハニー”をコンセプトにしたスイーツを展開する新ブランド「DROOLY(ドロリー)」を、9月にあべのハルカス近鉄本店に「ザ・マスターbyバターバター」を出店するなど、計6店の出店及び2店の退店を行いました。

ケイシイシイ

道店舗では、ルタオ周年祭の開催や店舗限定スイーツの発売などによる集客力の強化に努めました。また、首都圏で展開している「PISTA&TOKYO(ピスタアンドトーキョー)」、「Now on Cheese♪(ノウオンチーズ)」、「岡田謹製あんぱた屋」では、主力商品対策の強化、限定商品の発売及び期間限定出店などに取り組みました。通信販売では、季節イベント対策の強化に注力し、また、自社ECでは、名前や住所を知らない相手にも気軽にギフトを送れる新サービス「ルタオeギフト」を導入し、お客様の利便性の向上を図りました。

寿製菓・但馬寿

旅行土産需要の回復に備え代理店及びグループ会社との連携強化を図り、新商品開発などに注力しました。また、山陰地区では、主力商品「因幡の白うさぎ」の対策強化、「お菓子の壽城」ではイベント開催などによる集客力の強化に努めました。新規事業では、沖縄・国際通りにパインスイーツ専門店「newQ(ニューキュー)」を出店するなど新たな販路開拓に取り組みました。

販売子会社

交通拠点チャネルを重点に、主力商品対策の強化などに注力しました。エリア別では、関西地区で新商品「大阪はちみつクワトロフォルマッジ」及び本家佳長「八坂圓堂監修京野菜てんぷらせんべい」の専用什器による売場獲得に注力し、岡山地区では新商品「天使の恋 白桃のチーズケーキ」を、東海地区では新商品「小倉トーストチーズケーキ」など自家需要対策として、冷凍ケーキの拡販にも取り組みました。

九十九島グループ

長崎及び福岡地区において主力商品「九十九島せんべい」の対策強化、40周年を迎えた赤い風船「はなかご」のリニューアルによる販売強化などに注力しました。また、フレンチトースト専門店「アイボリッシュ」では、「フレンチトーストフィナンシェ」などのギフト商品による期間限定出店を推進しました。

売上高(販売チャネル別)

人流回復が追い風になり、国内小売及び卸売がそれぞれ大幅増収

(百万円、%)	前第3四半期累計		当第3四半期累計		対前年同期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	22,921	—	35,370	—	12,449	54.3
国内卸売	6,815	29.7	12,495	35.3	5,680	83.3
国内小売	10,700	46.7	17,461	49.4	6,761	63.2
通信販売	4,047	17.7	4,036	11.4	△ 11	△ 0.3
その他	5	0.0	5	0.0	—	—
国内計	21,567	94.1	33,996	96.1	12,430	57.6
海外卸売	1,030	4.5	915	2.6	△ 115	△ 11.2
海外小売	325	1.4	459	1.3	134	41.1
海外計	1,355	5.9	1,374	3.9	19	1.4

(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

売上原価・売上総利益

売上回復により工場稼働が正常化に向かったことで、売上総利益率は大幅に改善

(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
売上高	22,921	—	35,370	—	12,449	54.3	32,192	—
材料費	5,203	22.7	7,721	21.8	2,518	48.4	7,178	22.3
労務費	2,783	12.1	3,267	9.2	484	17.4	3,807	11.8
製造経費	1,420	6.2	1,707	4.8	287	20.2	2,140	6.6
製造原価計	9,406	41.0	12,694	35.9	3,288	35.0	13,126	40.8
その他	1,089	4.8	1,534	4.3	444	40.8	1,443	4.5
売上原価合計	10,495	45.8	14,228	40.2	3,733	35.6	14,569	45.3
売上総利益	12,426	54.2	21,142	59.8	8,716	70.1	17,623	54.7

販売管理費・営業利益

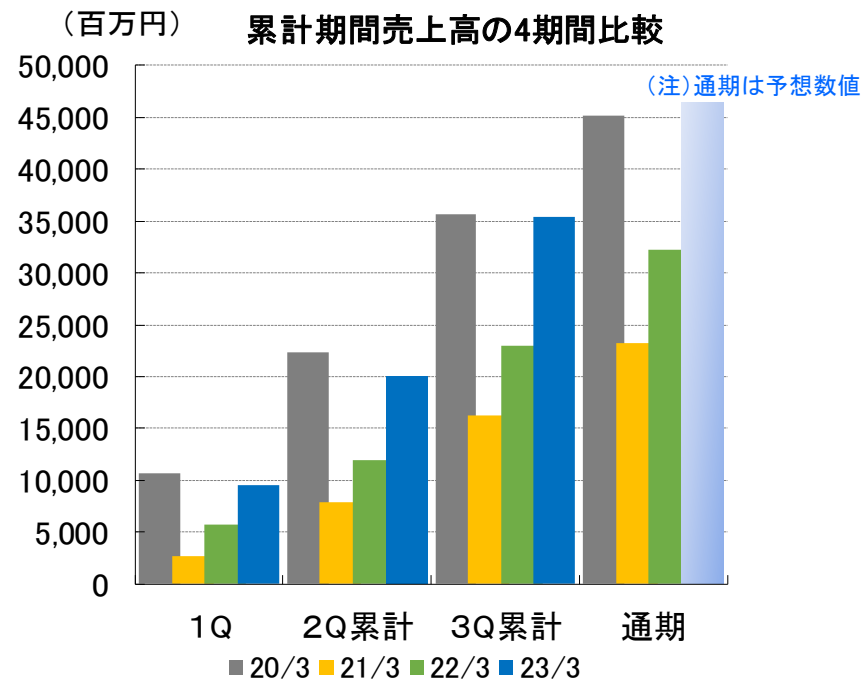
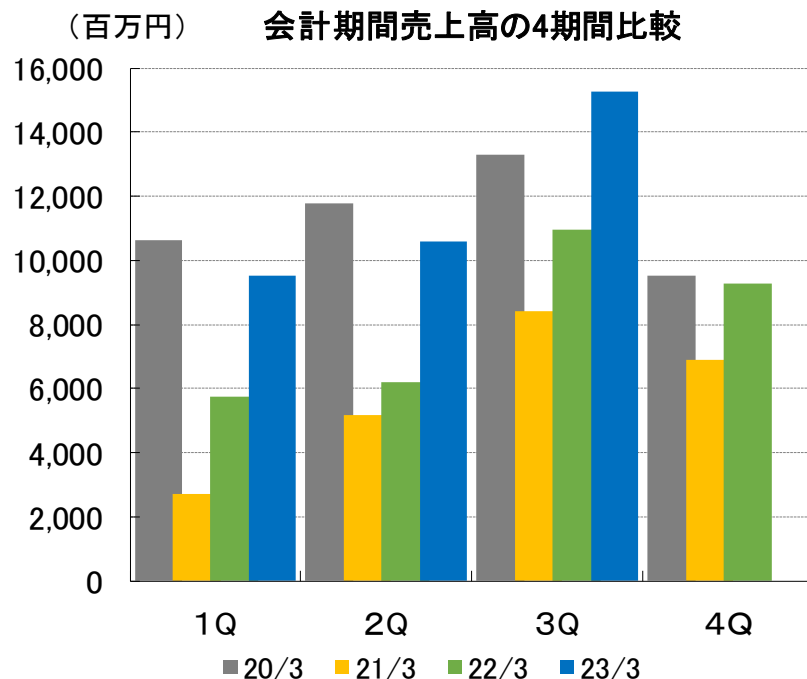
売上回復などにより、販売管理費率は対前年同期比10.1ポイント減少

(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	12,426	54.2	21,142	59.8	8,716	70.1	17,623	54.7
人件費	4,962	21.6	5,408	15.3	445	9.0	6,793	21.1
販売促進費	1,616	7.0	2,089	5.9	473	29.3	2,293	7.1
運賃	762	3.3	1,104	3.1	342	44.8	1,047	3.3
広告宣伝費	209	0.9	260	0.7	52	24.8	349	1.1
地代家賃	814	3.6	970	2.7	156	19.1	1,110	3.4
減価償却費	319	1.4	297	0.8	△ 22	△ 7.0	433	1.3
旅費交通費	163	0.7	245	0.7	82	50.4	245	0.8
支払手数料	1,762	7.7	2,738	7.7	977	55.4	2,584	8.0
その他	959	4.2	1,175	3.3	216	22.5	1,368	4.2
販売管理費	11,566	50.5	14,285	40.4	2,720	23.5	16,220	50.4
営業利益	860	3.8	6,856	19.4	5,996	696.8	1,403	—

●支払手数料の増加は、主に小売の回復に伴い、消化仕入型販売手数料が増加したことによるもの。

四半期業績の推移(売上高)

(3Q会計) 対前年同期比39.3%増、対20/3期同期比14.9%増

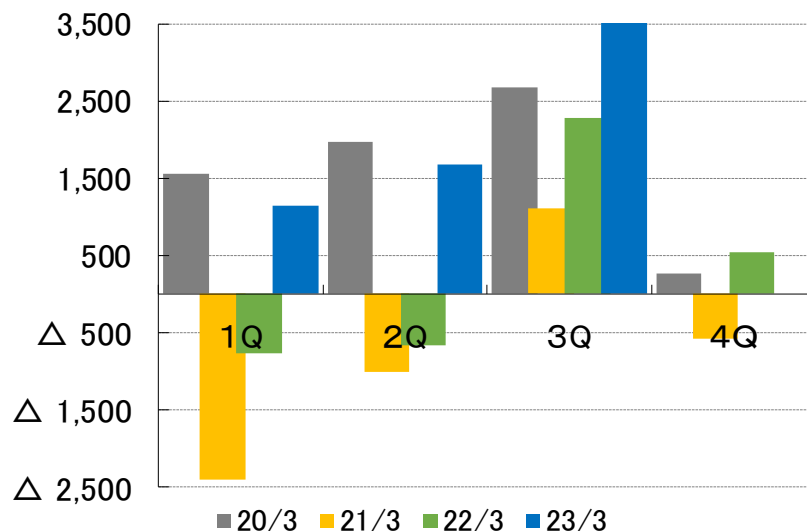


(百万円)	会計期間				累計期間			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q累計	3Q累計	通期
20/3	10,627	11,761	13,287	9,506	10,627	22,388	35,675	45,181
21/3	2,716	5,189	8,402	6,898	2,716	7,905	16,306	23,205
22/3	5,758	6,200	10,963	9,270	5,758	11,959	22,921	32,192
23/3	9,515	10,585	15,270	-	9,515	20,100	35,370	46,400
対20/3	△10.5%	△10.0%	14.9%	-	△10.5%	△10.2%	△0.9%	(注) 通期は予想数値
対前年	65.2%	70.7%	39.3%	-	65.2%	68.1%	54.3%	-

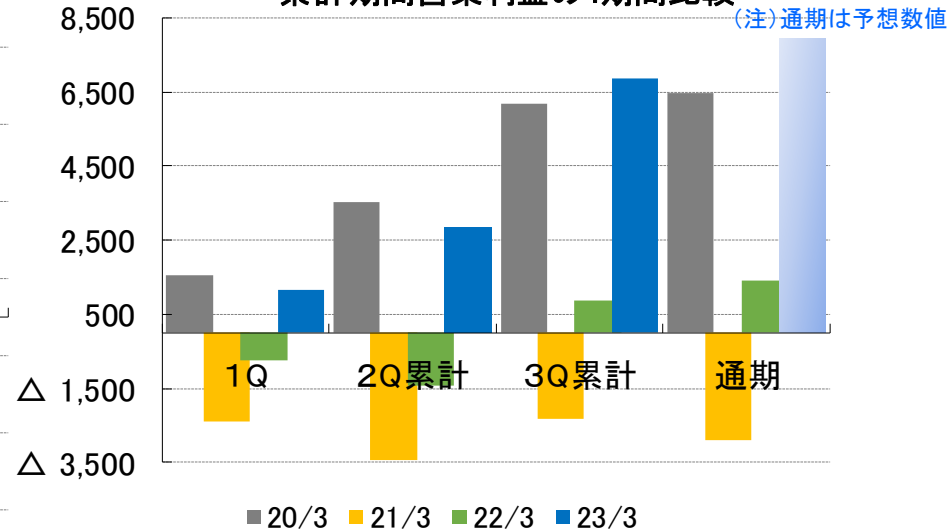
四半期業績の推移(営業利益)

(3Q会計)対前年同期比76.7%増、対20/3期同期比50.6%増

(百万円) 会計期間営業利益の4期間比較



(百万円) 累計期間営業利益の4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
20/3	1,555	1,964	2,672	264	1,555	3,519	6,191	6,455
21/3	△ 2,409	△ 1,012	1,114	△ 583	△ 2,409	△ 3,421	△ 2,307	△ 2,890
22/3	△ 759	△ 659	2,279	542	△ 759	△ 1,418	860	1,403
23/3	1,150	1,680	4,026	1,150	1,150	2,830	6,856	7,950
対20/3	△ 26.0%	△ 14.5%	50.6%		△ 26.0%	△ 19.4%	10.7%	
対前年	-	-	76.7%		-	-	696.8%	

(注)通期は予想数値

貸借対照表

流動資産の増加は、主に現預金及び棚卸資産の増加によるもの

(百万円、%)	21/3期		22/3期		23/3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	12,615	50.4	15,804	57.5	22,529	66.7	6,725	42.6
固定資産	12,437	49.6	11,666	42.5	11,250	33.3	△ 415	△ 3.6
資産合計	25,052	100.0	27,470	100.0	33,780	100.0	6,309	23.0
流動負債	3,077	12.3	4,620	16.8	7,227	21.4	2,607	56.4
固定負債	2,634	10.5	2,493	9.1	2,401	7.1	△ 93	△ 3.7
負債合計	5,711	22.8	7,114	25.9	9,628	28.5	2,514	35.3
純資産	19,342	77.2	20,357	74.1	24,152	71.5	3,795	18.6
負債純資産合計	25,052	100.0	27,470	100.0	33,780	100.0	6,309	23.0
BPS(円)	621.53		654.15		776.12		121.97	18.6
設備投資額	540		403		365		△ 38	△ 9.4
減価償却費	1,420		1,220		838		△ 382	△ 31.3



2023年3月期 通期業績予想

(予想スタンス)

今後の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症に対する潜在的な不安に加え、物価上昇などにより消費マインドの冷え込みが懸念されるなど、依然として先行き不透明な状況が続くものと予想されるため、第4四半期会計期間の見込みは、期初予想を据え置いて、通期業績予想を見積もっております。

2023年3月期 通期業績予想(対前期)

売上高前期比44.1%増、営業利益同466.7%増

(百万円、%)	22年3月期		23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	32,192	-	46,400	-	14,208	44.1
売上総利益	17,623	54.7	27,700	59.7	10,077	57.2
販売管理費	16,220	50.4	19,750	42.6	3,530	21.8
営業利益	1,403	4.4	7,950	17.1	6,547	466.7
経常利益	2,921	9.1	8,280	17.8	5,359	183.4
純利益	1,916	6.0	5,413	11.7	3,497	182.6
EPS(円)	61.56		173.94		112.38	182.6
1株当たり配当金(円)	30.00		30.00		-	-
設備投資	403		1,000		597	148.4
減価償却費	1,220		1,200		△ 20	△ 1.7

2023年3月期 通期業績予想(対20/3月期)

売上高20/3期比2.7%増、営業利益同23.2%増

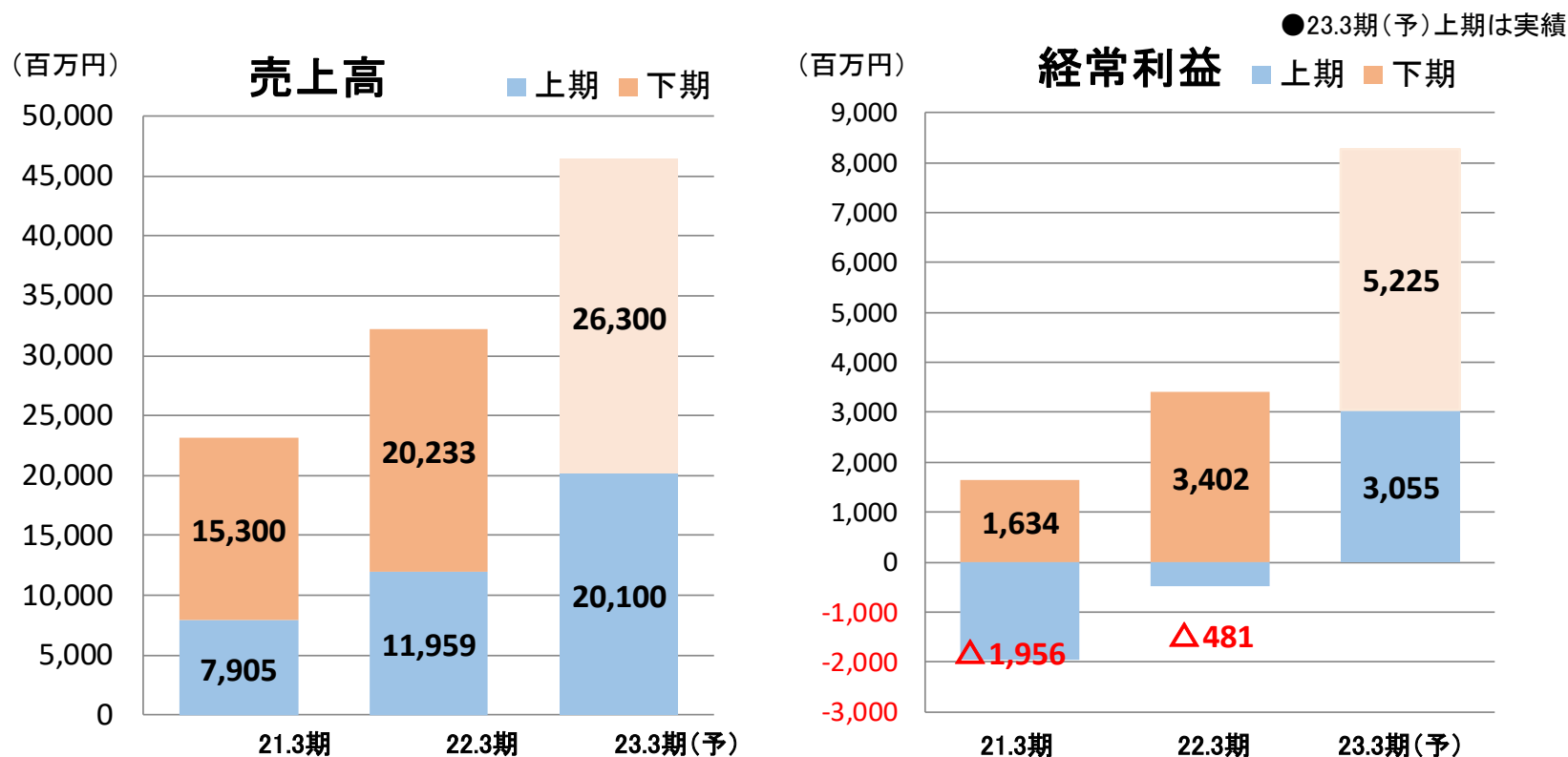
(百万円、%)	20年3月期		23年3月期(予想)		対20/3期	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率
売上高	45,181	-	46,400	-	1,219	2.7
売上総利益	26,702	59.1	27,700	59.7	998	3.7
販売管理費	20,248	44.8	19,750	42.6	△ 498	△ 2.5
営業利益	6,455	14.3	7,950	17.1	1,495	23.2
経常利益	6,475	14.3	8,280	17.8	1,805	27.9
純利益	4,100	9.1	5,413	11.7	1,313	32.0
EPS(円)	131.76		173.94		42.18	32.0
1株当たり配当金(円)	40.00		30.00		△ 10.0	△ 25.0
設備投資	2,041		1,000		△ 1,041	△ 51.0
減価償却費	1,459		1,200		△ 259	△ 17.8

2023年3月期 通期業績予想(セグメント別)

シュクレイを筆頭に、全セグメント増収・増益を目指す！

(百万円、%)	売上高				営業利益		
	22/3月期	23/3月期予	増減額	増減率	22/3月期	23/3月期予	増減額
シュクレイ	11,958	18,705	6,747	56.4	868	3,262	2,394
ケイシイシイ	10,959	13,278	2,319	21.2	583	1,634	1,051
寿製菓・但馬寿	6,053	9,486	3,433	56.7	△ 100	1,313	1,413
販売子会社	3,007	5,087	2,080	69.2	△ 186	387	573
九十九島グループ	2,872	4,315	1,443	50.2	△ 407	273	680
その他	567	712	145	25.6	49	99	50
セグメント計	35,415	51,583	16,168	45.7	807	6,968	6,161
調整額	△ 3,223	△ 5,183	△ 1,960	60.8	596	982	386
合計	32,192	46,400	14,208	44.1	1,403	7,950	6,547

2023年3月期 通期業績予想(上期・下期比較)



(単位:百万円)

	売上高						経常利益					
	21.3期	構成比	22.3期	構成比	23.3期(予)	構成比	21.3期	構成比	22.3期	構成比	23.3期(予)	構成比
上期	7,905	34.1%	11,959	37.1%	20,100	43.3%	△1,956	-	△481	-	3,055	36.9%
下期	15,300	65.9%	20,233	62.9%	26,300	56.7%	1,634	-	3,402	-	5,225	63.1%
通期	23,205	100.0%	32,192	100.0%	46,400	100.0%	△322	-	2,921	-	8,280	100.0%

● 23.3期(予)上期は実績



今後の経営方針とセグメント別業績の概況

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。

経営理念をベースとした「**全員参画経営**」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。



2023年1月「こづち発表全国大会」を開催

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

2023年経営スローガン

超絶ト成長元年！

消費活動が正常化に向かっていく中、当社グループは、超絶な成長軌道に乗せるべく、グループの総力を結集し、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、超絶なスピードとパワーで事業施策を遂行する。

目標指標

売上高経常利益率 **20%**

今後の経営方針

重点施策

1.ド成長重点対策の推進

ド成長重点対策

- ①ド成長の商品力、販売力、売場力の超絶シンカ
- ②ド成長の人財採用と共育
- ③ド成長のブランド開発と売場獲得
- ④ド成長のインバウンド復活準備と海外成功モデルの構築
- ⑤ド成長の生産体制、ロジスティックの超絶シンカ

2.「全員参画による超現場主義」経営の推進

経営理念の徹底実践をベースとした「全員参画による超現場主義」経営を推進し、人財力及び組織力の向上を図る。

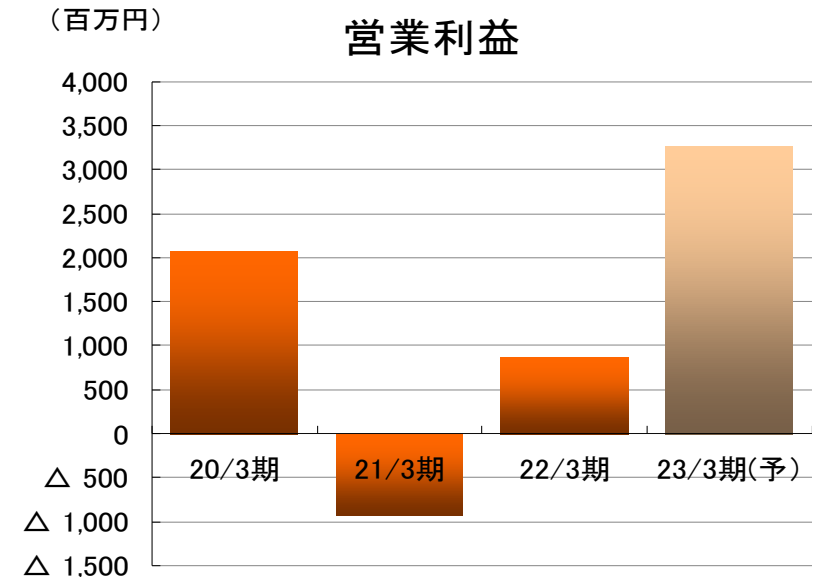
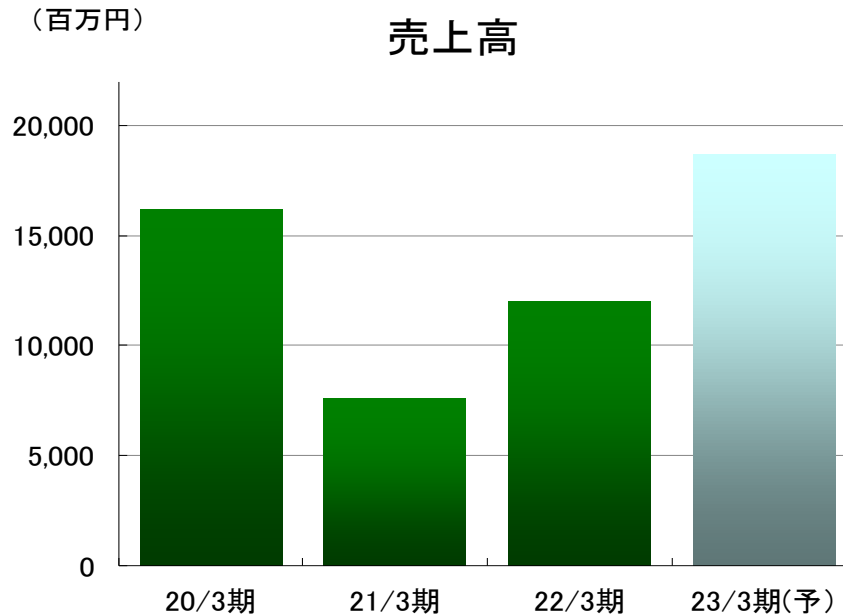
セグメント別概況



- シュクレイ
- ケイセイセイ
- 寿製菓・但馬寿
- 販売子会社
- くじゅうくしま 九十九島グループ
- その他

《シュクレイ》

23/3期予想:売上高 **18,705**百万円(前期比**+56.4%**)営業利益 **3,262**百万円(同**+275.6%**)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	16,199	7,627	11,958	4,331	56.8	18,705	6,747	56.4
売上総利益	9,893	4,198	7,271	3,072	73.2	11,936	4,665	64.2
粗利率	61.1	55.0	60.8	5.8		63.8	3.0	
販売管理費	7,834	5,128	6,402	1,274	24.8	8,674	2,272	35.5
営業利益	2,059	△ 930	868	1,798	-	3,262	2,394	275.6

《シュクレイ》



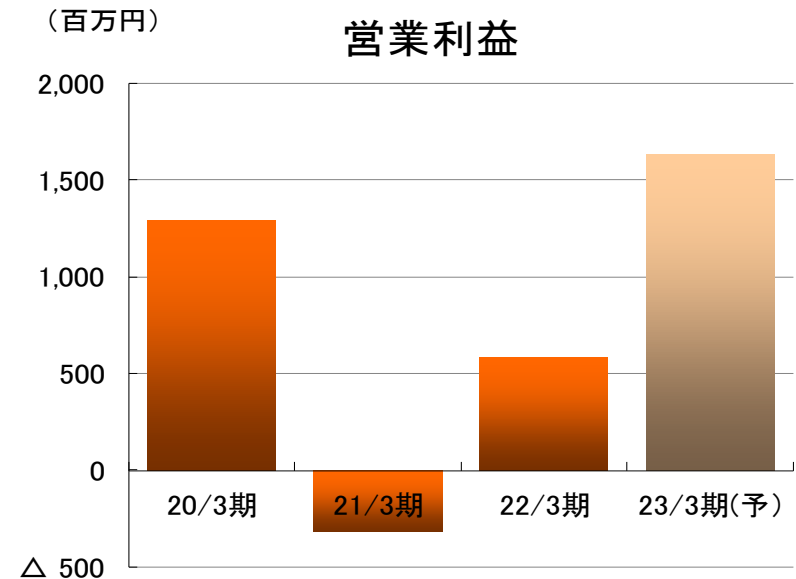
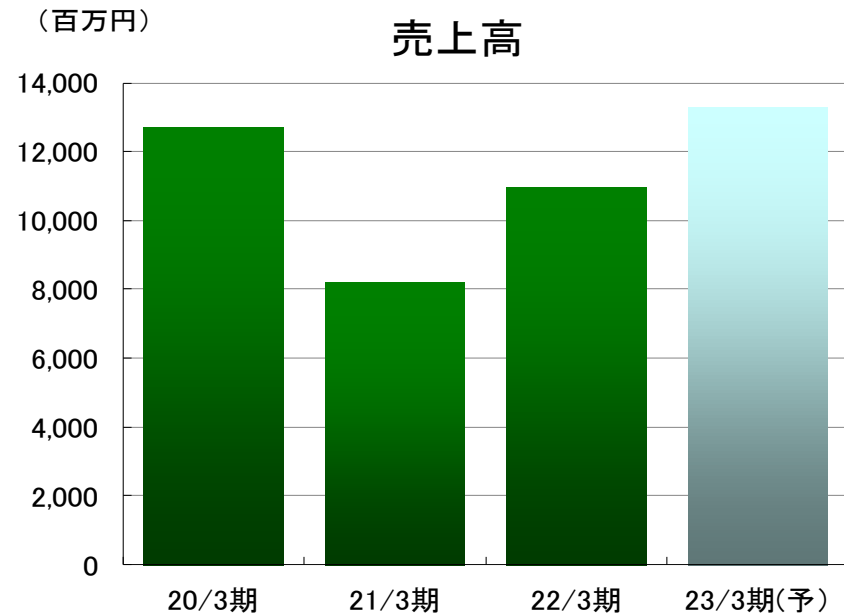
次なる成長ステージに向け、積極展開を加速させ、更なるブランド認知度の向上を図る



阪神梅田本店 COCORIS催事

《ケイシイシイ》

23/3期予想:売上高 **13,278**百万円(前期比**+21.2%**)営業利益 **1,634**百万円(同**+180.4%**)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	12,700	8,177	10,959	2,782	34.0	13,278	2,319	21.2
売上総利益	7,758	4,806	5,908	1,102	22.9	7,612	1,704	28.8
粗利率	61.1	58.8	53.9	△ 4.9		57.3	3.4	
販売管理費	6,466	5,123	5,325	202	3.9	5,978	653	12.3
営業利益	1,292	△ 317	583	900	-	1,634	1,051	180.4

《ケイシイシイ》



LeTAOブランド：商品力・売場力・販売力のレベルアップにより、更なるブランド価値の向上を図る

「PISTA & TOKYO、Now on Cheese♪ あんバター屋などの首都圏ブランドの育成に注力



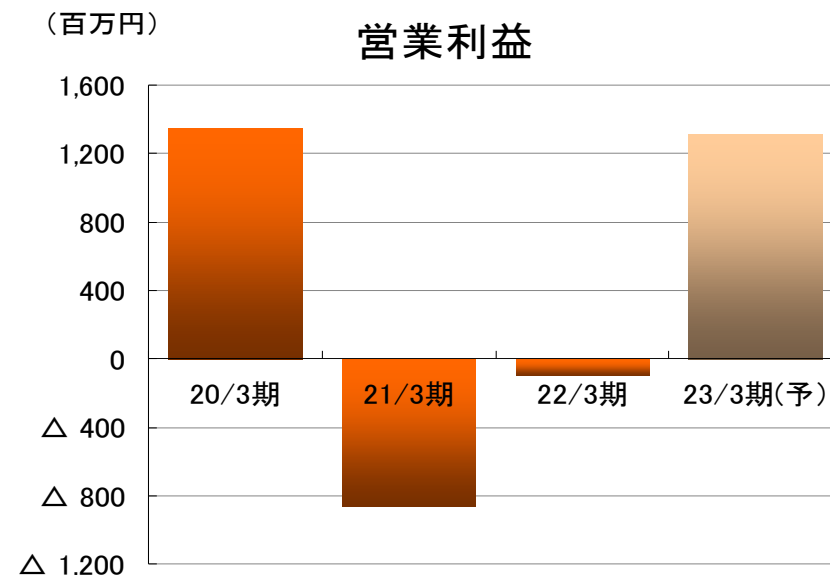
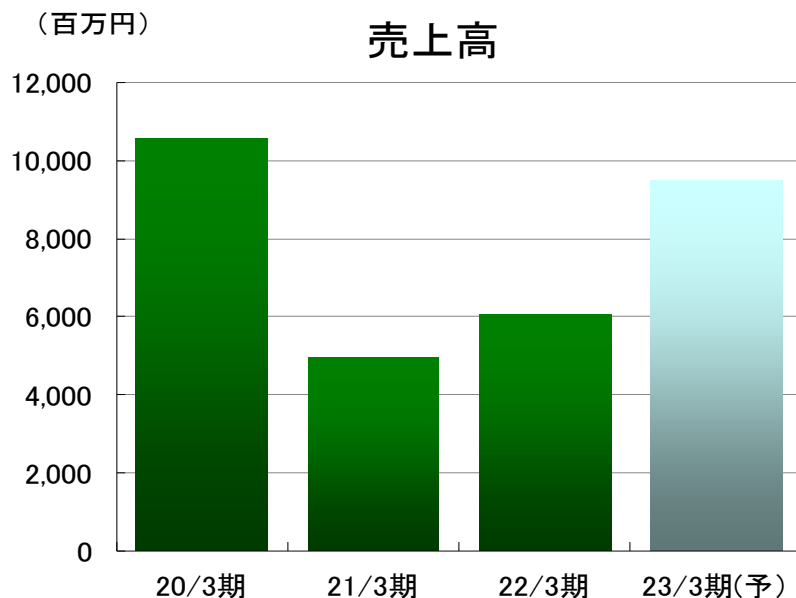
岡田謹製あんバター屋 東京ギフトパレット店



東京駅構内 岡田謹製あんバター屋 催事

《寿製菓・但馬寿》

23/3期予想:売上高 **9,486**百万円(前期比**+56.7%**)営業利益 **1,313**百万円(前期1,413百万円増)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	10,572	4,935	6,053	1,118	22.6	9,486	3,433	56.7
売上総利益	4,199	969	1,774	804	83.0	3,609	1,835	103.5
粗利率	39.7	19.6	29.3	9.7		38.0	8.7	
販売管理費	2,847	1,829	1,874	44	2.4	2,296	422	22.5
営業利益	1,352	△ 860	△ 100	760	-	1,313	1,413	-

《寿製菓・但馬寿》



主力商品の育成及び新商品開発の推進、土産需要の回復に備え代理店との連携強化を図る

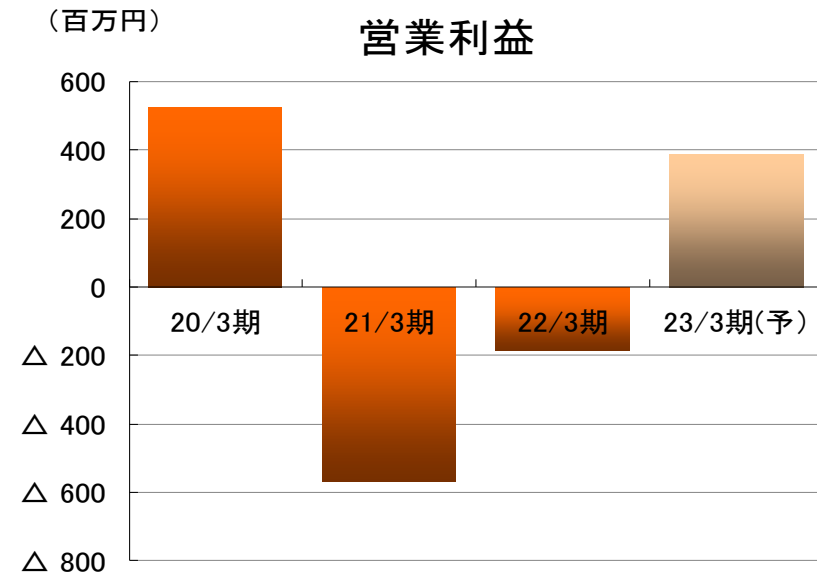
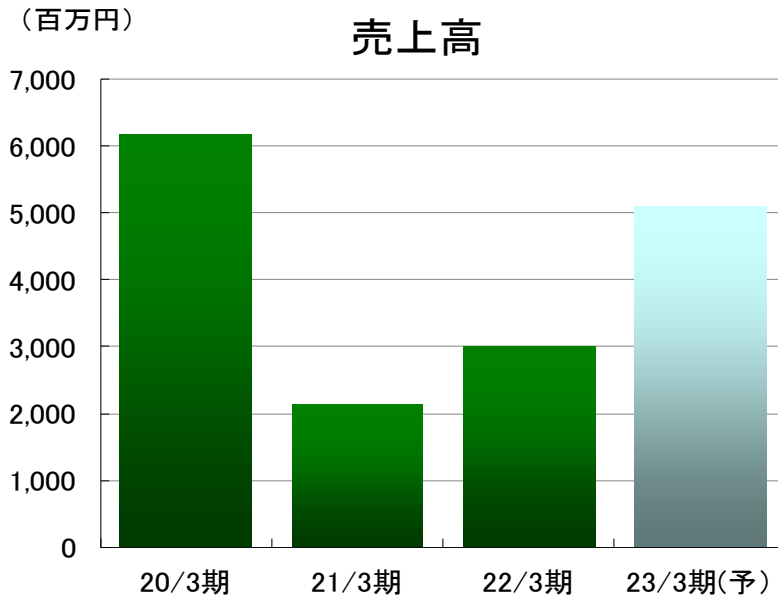


主力商品 因幡の白うさぎ



《販売子会社》

23/3期予想:売上高 **5,087**百万円(前期比**+69.2%**)営業利益 **387**百万円(前期573百万円増)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	6,176	2,139	3,007	868	40.6	5,087	2,080	69.2
売上総利益	2,224	625	1,098	473	75.7	1,876	778	70.9
粗利率	36.0	29.2	36.5	7.3		36.9	0.4	
販売管理費	1,700	1,191	1,284	93	7.8	1,489	205	15.9
営業利益	523	△ 566	△ 186	380	-	387	573	-

《販売子会社》

主要交通拠点チャネルを中心に土産需要の復活を見据えた新商品での新売場獲得、主力商品での売場面積拡大に注力



東海寿(名古屋) 小倉トーストチーズケーキ



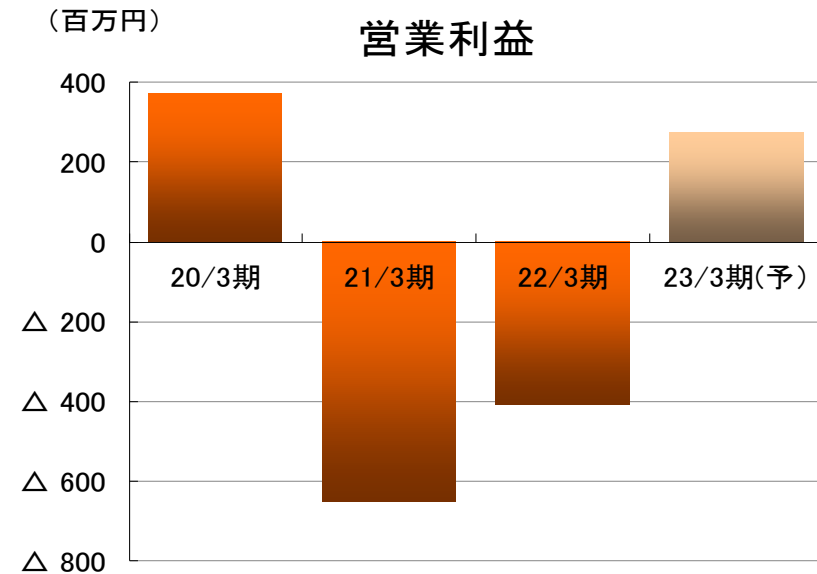
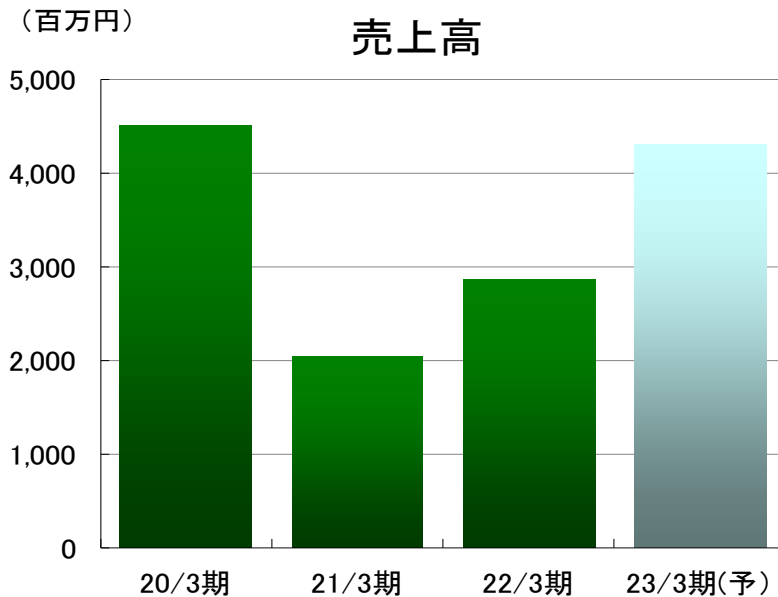
寿庵 京都祇園「天ぷら 八坂圓堂」監修 京野菜天ぷらせんべい



寿香寿庵 大阪はちみつクアトロフォルマッジ

くじゅうくしま 《九十九島グループ》

23/3期予想:売上高 **4,315**百万円(前期比+50.2%)営業利益 **273**百万円(前期680百万円増)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	4,522	2,047	2,872	825	40.3	4,315	1,443	50.2
売上総利益	2,127	650	1,241	591	90.9	2,259	1,018	82.0
粗利率	47.0	31.8	43.2	11.4		52.4	9.1	
販売管理費	1,753	1,300	1,648	348	26.8	1,986	338	20.5
営業利益	374	△ 649	△ 407	243	-	273	680	-

くじゅうくしま 《九十九島グループ》



主力商品の育成及び主カブランドによる催事展開に注力



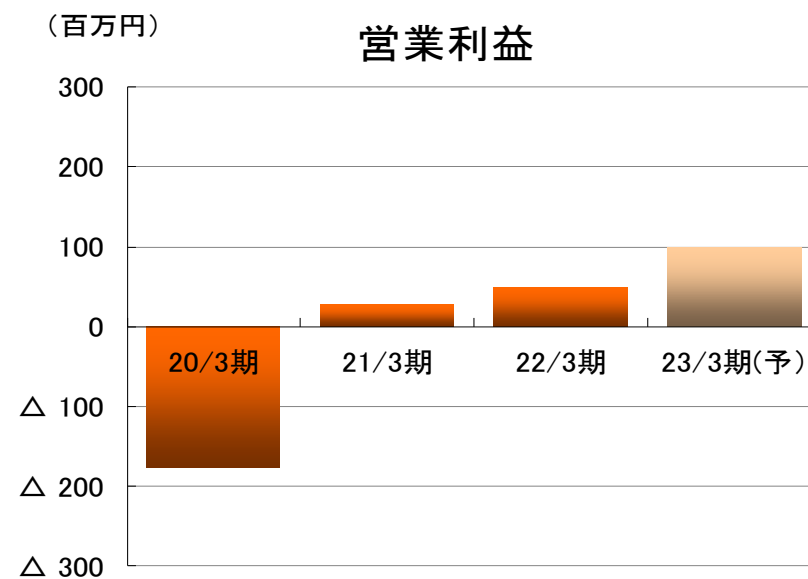
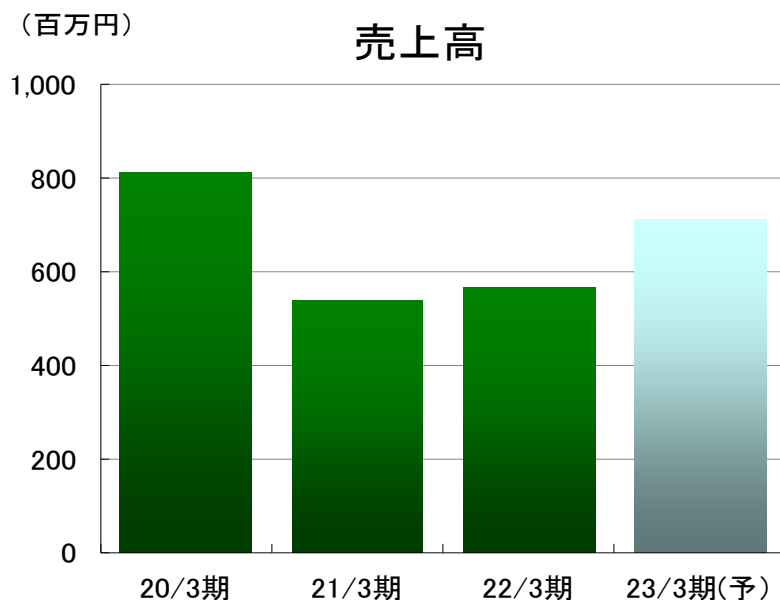
東京駅構内 Ivorish 催事



Ivorish グランスタ東京店

《その他》 <損害保険代理業、健康食品事業、海外(台湾)菓子事業>

23/3期予想:売上高 **712**百万円(前期比**+25.6%**)営業利益 **99**百万円(同**+102.6%**)



(百万円,%)	20/3期	21/3期	22/3期	対前期		23/3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	812	539	567	28	5.1	712	145	25.6
売上総利益	529	383	411	28	7.3	514	103	25.0
粗利率	65.1	71.1	72.5	1.5		72.2	△ 0.3	
販売管理費	706	356	362	6	1.8	415	53	14.6
営業利益	△ 177	27	49	22	79.1	99	50	102.6

《その他》

純藍

台湾菓子事業



春節ギフト限定パッケージデザイン

健康食品事業(純藍事業)



古来伝承素材「藍」を100%配合した健康茶『純藍茶』



株式の状況・株主還元

株式の状況

(2022年9月30日現在)

■発行可能株式総数 91,200,000株

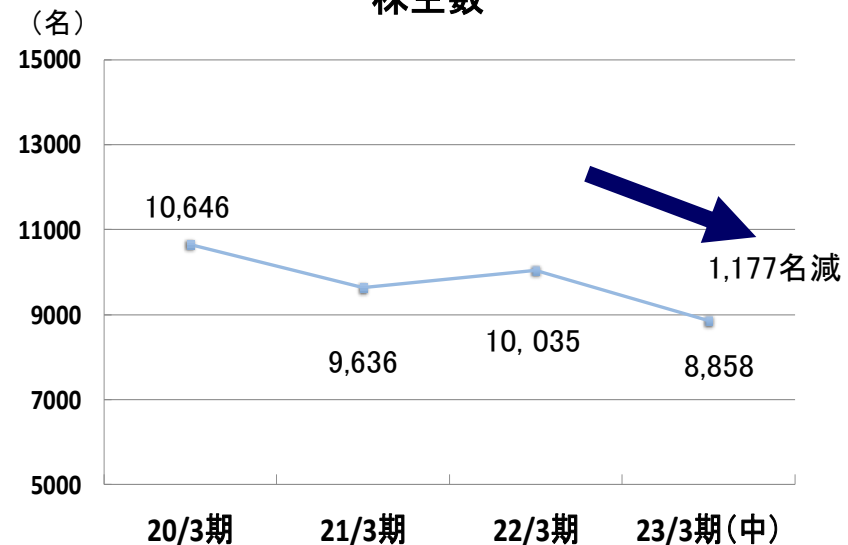
■発行済株式総数 31,121,520株

■単元株式数 100株

■株主数 8,858名

(対前期末比 1,177名減)

株主数



■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	9,100,000	29.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,284,700	10.56
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,846,400	5.93
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	706,000	2.27

(注1)出資比率は、自己株式2,279株を除く

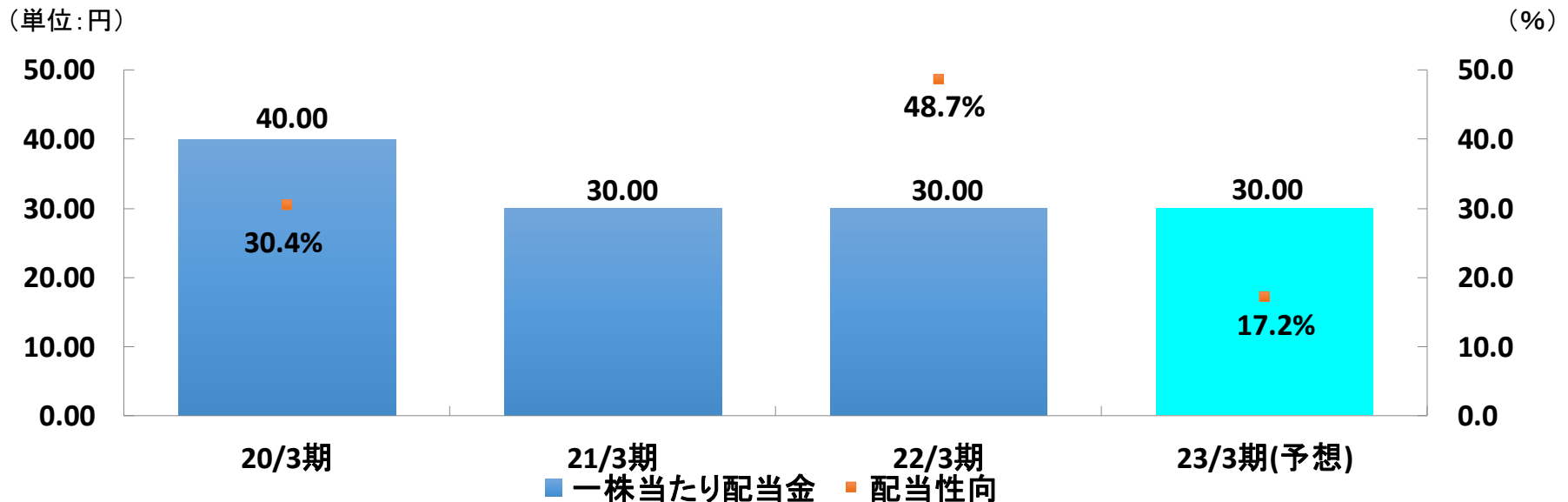
株主還元

■ 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。

■ 2023年3月期1株当たり配当金予想 30円

一株当たり配当金・配当性向推移



※21/3期は赤字配当の為配当性向は非表示

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)

【2022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(東証プライム)
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7名・連結1,552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	322億円(2022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ー**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) 東京証券取引所の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。
- 2022年4月 (令和4年) 東京証券取引所の市場区分見直しにより、プライム市場へ移行。



小樽洋菓子舗ルタオ



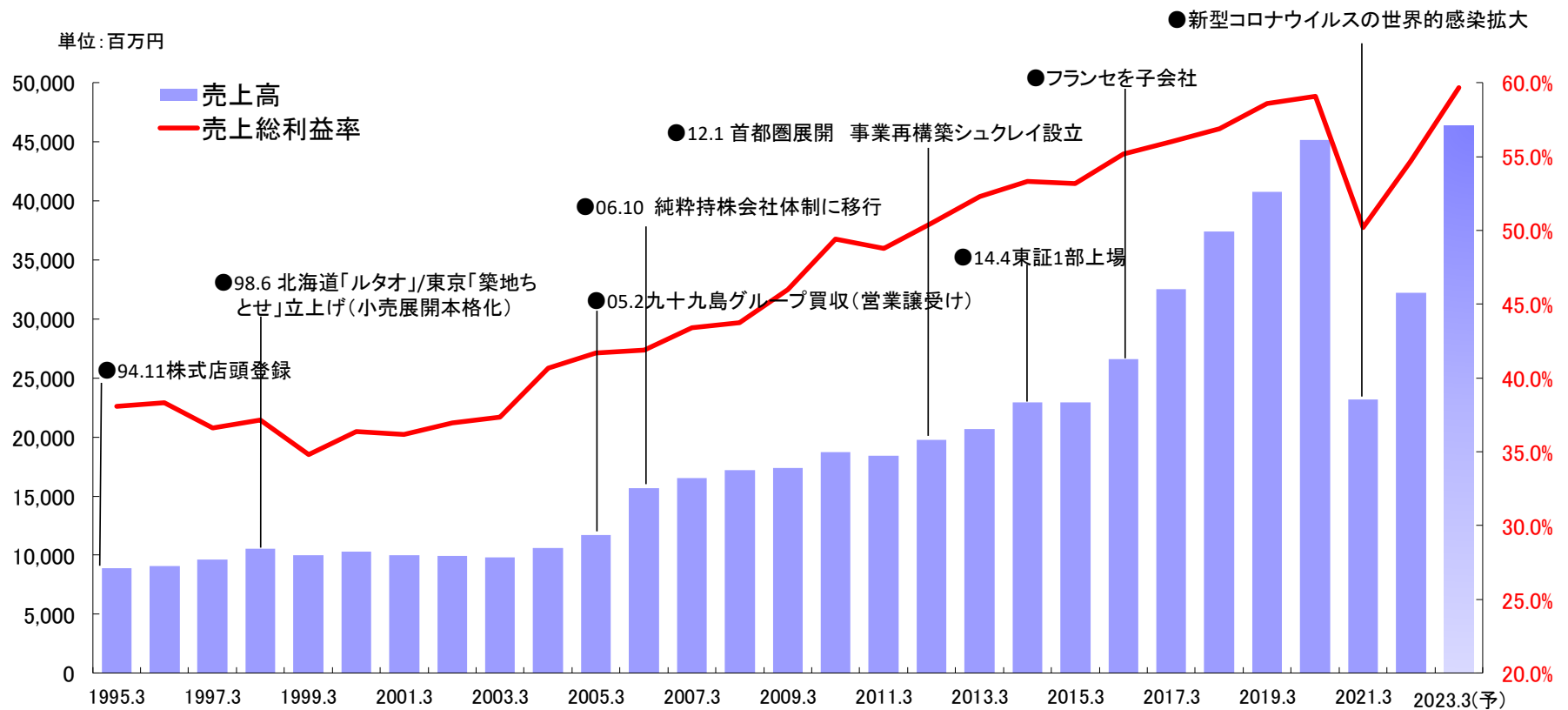
“九十九島せんぺい”



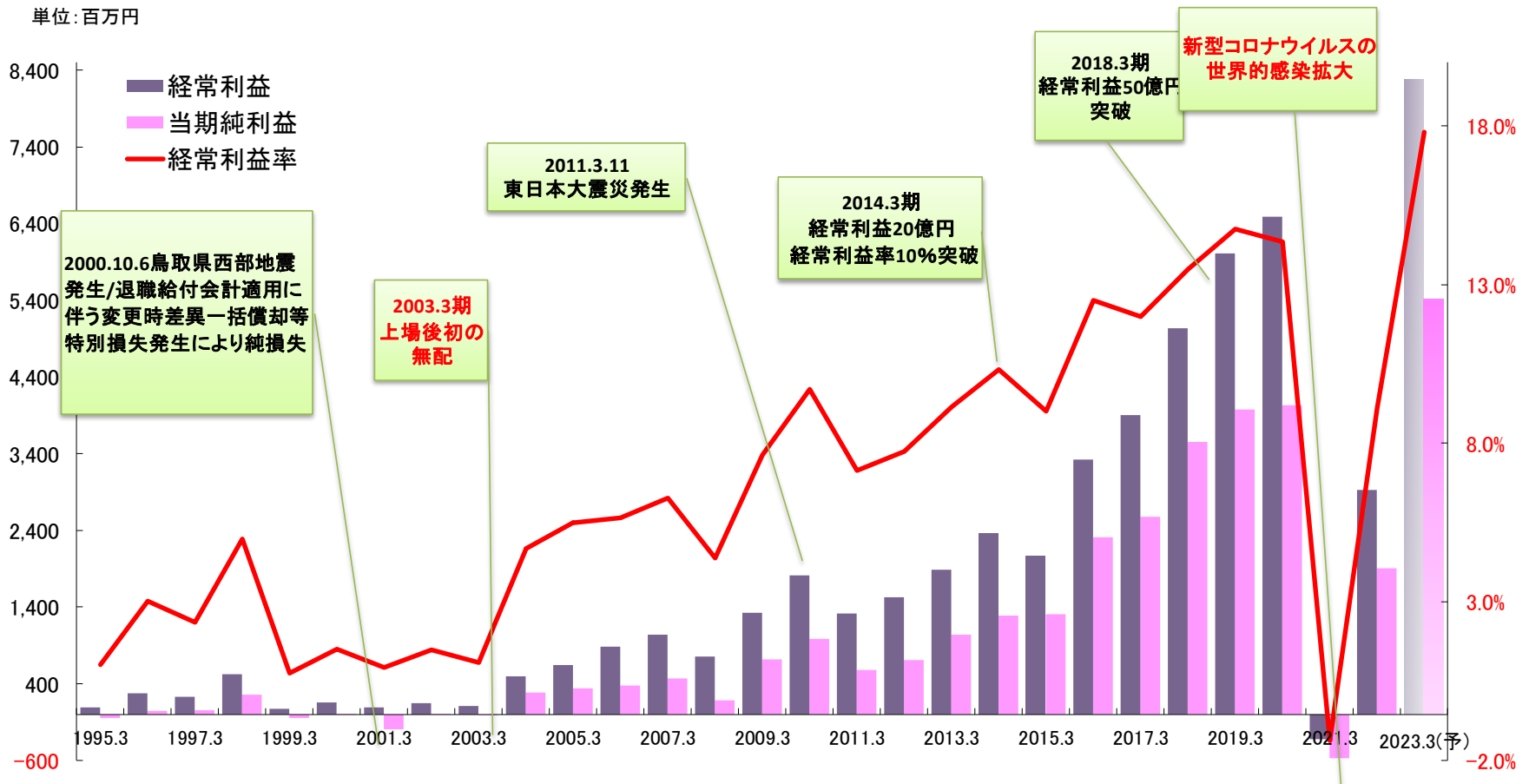
洋菓子のフランセ

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



寿スピリッツグループの変遷②



主要ショップブランド

お菓子の**壽城**



(山陰)

KÄNOZA
IZUMO

(山陰)



(北海道)

Ivorish

Premium French Toast

(福岡・東京)



Akai Taisen
1911-1987

(佐世保・福岡)



(東京)



(東京)



(神戸)



(東京)



FRANÇAIS
(東京)

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」



「果実をたのしむミルフィユ」



「バターフィナンシェ」



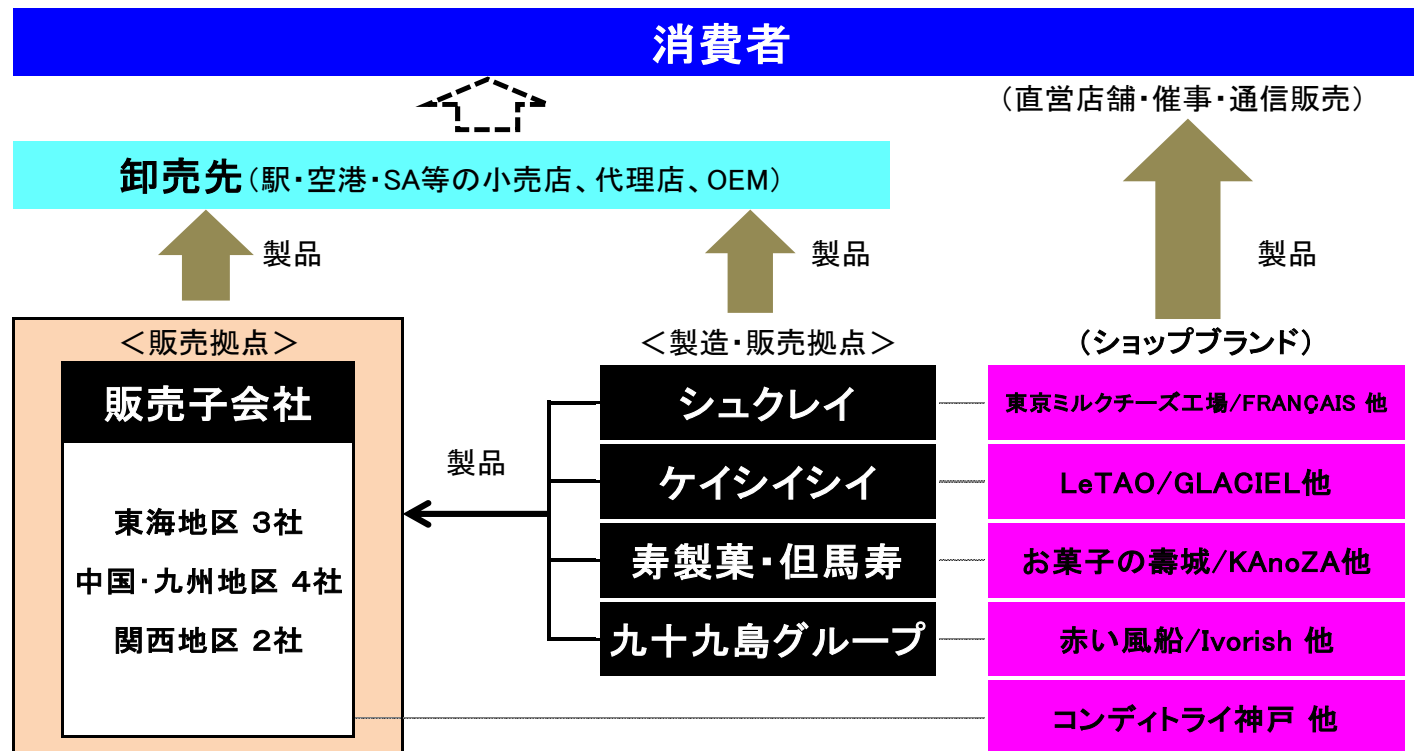
「九十九島せんべい」

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。

グループ生産体制



本社工場



浦津工場



淀江工場(お菓子の壽城)



第1工場



第2工場



但馬工場



寿製菓

本社工場:ISO22000取得
浦津工場:ISO22000取得
淀江工場:ISO22000取得
但馬工場:ISO22000取得



ケイシイシイ

第1工場:北海道HACCP取得(チョコレート、グラスライン)
FSSC22000取得第2工場:北海道HACCP取得
AIBフードセーフティー監査システム導入
FSSC22000取得



福岡工場



本社工場



福浦工場



浜松工場



黒髪工場



九十九島グループ

福岡工場:JICQA仕様-HACCPシステム認証登録
本社工場:JICQA仕様-HACCPシステム認証登録
黒髪工場:JICQA仕様-HACCPシステム認証登録



シュクレイ

横浜工場:FSSC22000取得
浜松工場:浜松市HACCP取得
FSSC22000取得

ESG情報

当社コーポレートサイトのサステナビリティページをリニューアルいたしました。
サステナビリティに関する取り組み内容を充実させておりますので、是非ご覧ください。

喜びを創り喜びを提供する
寿スピリッツ

品 サイトマップ | お問い合わせ | English

- 会社概要
- IR・投資家情報
- ニュース
- サステナビリティ

HOME > サステナビリティ

サステナビリティ

- ▶ 食の安心・安全
- ▶ 豊かな社会を創出して
- ▶ ガバナンス
- ▶ 環境への取り組み
- ▶ 地域社会貢献活動
- ▶ 研究開発

ESGデータ集

コーポレートガバナンスに関する報告書



寿スピリッツグループのサステナビリティ

寿スピリッツグループは、経営理念「喜びを創り喜びを提供する」を事業を通じて実践し、社会に必要とされる存在であり続けることが、社会的責任を果たすことであると考え、経営における課題テーマの一つと位置付け、取り組んでいます。



食の安心・安全

- グループ生産体制
- 品質管理
- 検査体制



豊かな社会を目指して



ガバナンス

- 経営理念、社風、経営信条
- コーポレートガバナンス
- 組織と人材の活性化
- 健康推進の取り組み

施設スポーツの推進

寿スピリッツグループの各事業所は、施設スポーツの推進を目的として、各事業所にスポーツセンターやフィットネスセンターを設置し、従業員の健康増進を図っています。また、2019年からは、グループ全体の健康増進を目的として、各事業所にスポーツセンターを設置し、従業員の健康増進を図っています。



人材育成

本社は、従業員の能力向上を目的として、各事業所に研修センターを設置し、従業員の能力向上を図っています。また、2019年からは、グループ全体の能力向上を目的として、各事業所に研修センターを設置し、従業員の能力向上を図っています。

また、2019年からは、グループ全体の能力向上を目的として、各事業所に研修センターを設置し、従業員の能力向上を図っています。

また、2019年からは、グループ全体の能力向上を目的として、各事業所に研修センターを設置し、従業員の能力向上を図っています。



CSR活動の推進

寿スピリッツグループは、社会貢献を目的として、各事業所にCSRセンターを設置し、社会貢献活動を推進しています。また、2019年からは、グループ全体の社会貢献活動を推進するために、各事業所にCSRセンターを設置し、社会貢献活動を推進しています。



その他

寿スピリッツグループ
サステナビリティサイト

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

こちらのQRコードでご覧いただけます





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す。

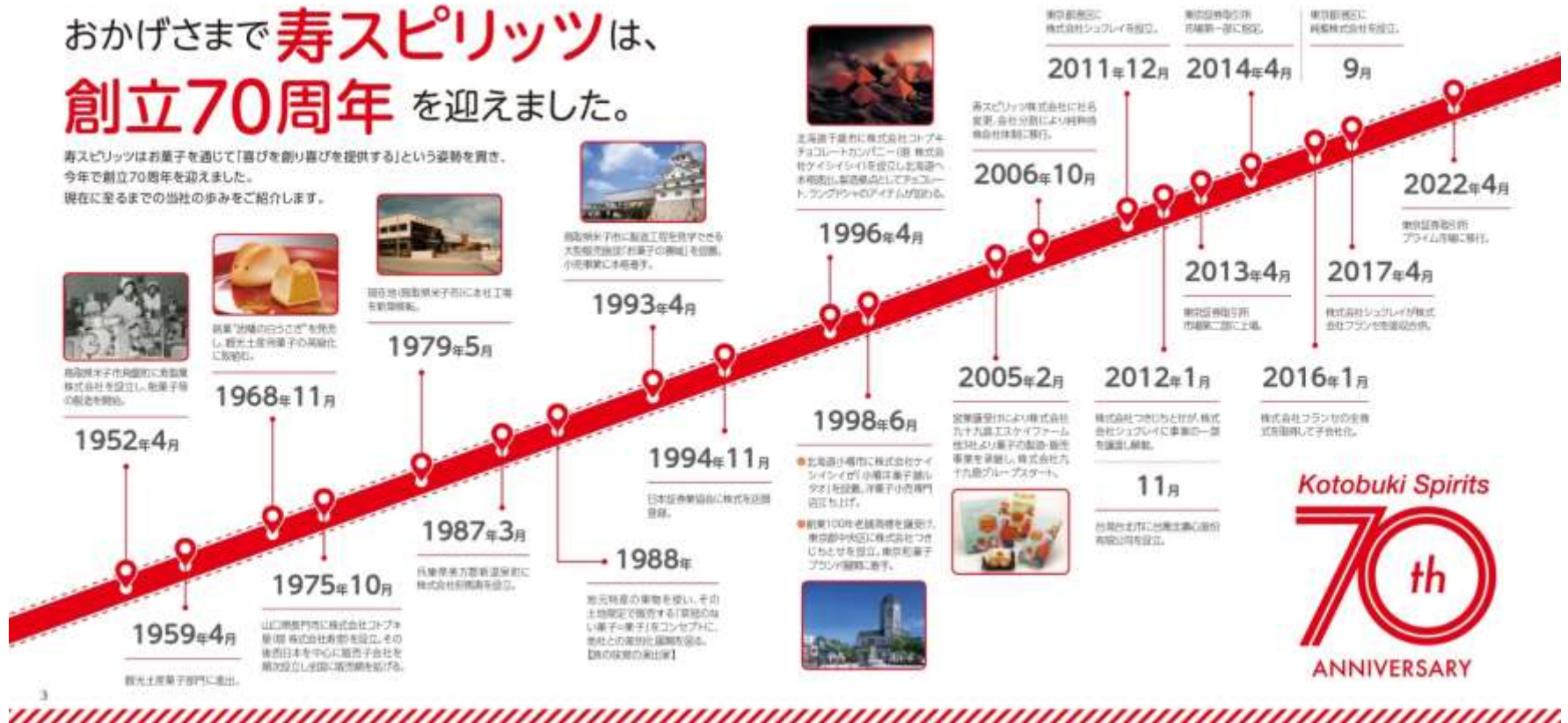
《寿スピリッツ》

●寿スピリッツ創立70周年



おかげさまで**寿スピリッツ**は、
創立70周年を迎えました。

寿スピリッツはお菓子を遊べて「喜びを創り喜びを提供する」という姿勢を貫き、今年で創立70周年を迎えました。現在に至るまでの当社の歩みをご紹介します。



本資料は、寿スピリッツ「第70期年次報告書」に掲載したものです。
当年次報告書は、当社コーポレートサイトに掲載しております。



《寿スピリッツ》

- 本年2月1日、新刊「寿スピリッツの超絶経営(著者:河越誠剛)」をマネジメント社より発売

新刊案内

鳥取の
下請菓子工場
から

プレミアム
ギフトスイーツ
業界トップへ

寿スピリッツ株式会社 代表取締役社長
河越誠剛(著)
SEIGO KAWAGOI

時価総額 **2,405億**円

コロナ自粛は
会社を強靱な
体質にした!

マネジメント社

寿スピリッツの 超絶経営



本書は、コロナ禍を克服した寿スピリッツの経営理念と社員の実践を広く多くの方々に知っていただきたく出版に至りました。

私自身、「全員参画の超現場主義」はカオス(混乱)の時代の一つの羅針盤になりえると念っています。日々現場力を研ぎ澄ましている同志の汗と涙の物語を公開することで、寿スピリッツを育ててくださった世の中へささやかな恩返しができたら幸いです。

(著者)

本書の主な内容

- プロローグ コロナ戒厳令下の超現場主義
- 第1章 「超現場主義」とは何か
- 第2章 ピンチはチャンス!
- 第3章 コロナ下での「寿シンカ論」
- 第4章 現場力を最大化する
- 第5章 成功のカギは「寿メソッド」
- 第6章 WSR成功サイクルを回し続ける
- エピローグ シンカする超現場力

《寿製菓》

●因幡の白うさぎ 公式キャラクター決定

2023年はうさぎ年！鳥取といえば、因幡の白うさぎ！これを鳥取県が県内外に積極的にアピールしています。

寿製菓としては、「因幡の白うさぎ」を大々的にPRするため、公式キャラクターを公募。840点の応募から、最優秀賞に選ばれた「い～なちゃん」に決定。2023年“白うさぎ年”にちなんだ各種キャンペーンを盛り上げてくれることに期待。



公式キャラクター決定
たくさんのご応募ありがとうございました

最優秀賞

はじめまして、みなさんに「い～なちゃん」をご紹介します。

癒しのガマの穂、これをなでると笑顔になれてい～な

うれしいことがあるよ、おしりをフリフリ♪

しっぽはハートのしっぽ

鳥取県・鳥取市 公式キャラクター **い～なちゃん**

鳥取県産のうさぎをモチーフにした公式キャラクター「い～なちゃん」は、鳥取県産のうさぎをモチーフにした、すてきなキャラクターです。

令和4年3月より開催から参加しておりました「鳥取・因幡の白うさぎ 公式キャラクター公募」にご応募いただいた840点もの作品の中から公式キャラクターがついに誕生しました！みなさまに鳥取・因幡の白うさぎの愛を伝え、この山陰の魅力を伝えていきます。

優秀賞10作品

ウサヅキ (うさぎ) 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。	Kinlan (キヌラン) ラッコの尻尾のウサギ	うさまん 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。
まじろ 神楽舞のウサギ	いなぼん うさぎの尻尾がウサギ	まんじゅうらぶ 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。
びよんぶく 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。	うさねんこ 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。	うーや 鳥取県産のうさぎをモチーフにした作品です。

《寿製菓》

●寿製菓70周年大感謝祭

2022年10月15日(土)お菓子の壽城にて寿製菓70周年大感謝祭を開催しました。
ステージイベントではJリーグガイナール鳥取によるサイン会、屋外ブースではキッチンカーフェスをはじめ様々なイベントで会場には、多くのお客様がご来場されました。



《但馬寿》

●但馬寿の地域貢献活動

「遊月亭」「おばあかふえ」を運営する但馬寿は、地元小学校へのお出前授業の実施や、各種イベントでオリジナルご当地ソングを披露するなど地域貢献活動に力を入れています。



《ケイシイシイ》

●ルタオ本店24周年周年祭イベント開催

24周年を迎えたルタオ本店が、6月の1か月間24周年祭イベントを実施。イベント告知は、新聞折り込みチラシ、情報誌への掲載、地元テレビへの出演や、小樽教育委員会の協力で、小樽市内の小学校17校約4000名にサービス券付きのうちわを配布。多くのルタオファンのお客様にご来店頂きました。とりわけ、週替わりのスイーツや、24周年限定商品、展望室で開催した24周年写真展は、ルタオ熱狂的ファン創りに大いに貢献するものでした。



ルタオ本店：小樽市



ルタオ本店展望室



サービス券付きうちわ



イベント告知チラシ

《ケイシイシイ》

●ルタオ新千歳空港店11周年祭イベント開催

11周年を迎えたルタオ新千歳空港店が、6月より周年祭イベントを実施。周年祭記念菓のパレットフロマーージュは連日完売。



お子様連れのお客様に人気のガラポン抽選イベント



11周年祭記念菓「パレットフロマーージュ」



LINE配信クーポン



空港店限定まああるショコラブラン



空港限定商品

ムースフロマーージュパルフェ
新千歳空港ソフトクリーム総選挙
シルバー賞受賞(7月8日発表)



《シュクレイ》

●東京ミルクチーズ工場が「JR東日本お土産グランプリ2022」“総合グランプリ”を獲得

2022年12月、「みんなが贈りたい。JR東日本おみやげグランプリ2022」にて全125品目の中から総計73,757票を投票いただき、東京ミルクチーズ工場の「クッキー詰合せ20枚」が“総合グランプリ”を獲得しました。



《シュクレイ》



●ザ・メープルマニア10周年イベント開催

ザ・メープルマニアの10周年を記念して、JR東日本東京駅構内 グランスタ東京「シーズンセレクト」にて、「ザ・メープルマニア10周年記念出発式」イベントを2022年9月に開催しました。イベントでは、今年でコンビ結成10周年を迎えるコロコロチキチキペッパーズさんに登壇いただき、ザ・メープルマニアにちなんだ鏡開きならぬ“メープル開き”で会場を盛り上げました。



《九十九島グループ》

●映画「すずめの戸締まり」と九十九島せんべいがコラボレーション

日本の戸締まりプロジェクトTogether with 映画「すずめの戸締まり」は、全国47都道府県で各県1社限定でパートナー企業を選出。長崎県は、株式会社九十九島グループが選出され、映画「すずめの戸締まり」と「九十九島せんべい」のコラボレーションが実現しました。

