

モリト株式会社

## 2025年11月期 決算概要

東証プライム 証券コード9837

2026年1月

あたりまえに、新しさ。

MORITO

## トップメッセージ

---

- 2QからMs.ID、3Qからミツボシコーポレーションが新規連結し、売上高・営業利益・経常利益は過去最高を更新、売上総利益も30%台達成。
- 構造改革の成果もあり、第8次中期経営計画（2022年～2026年11月期）の営業利益目標30億円を前倒しで達成、2026年夏頃を目指し次期中計を作成中。
- 輸送関連事業は外部環境により停滞。一方、アパレル関連事業を中心に新規連結を除く既存事業は、安定的に成長。
- 2026年11月期、利益率は人件費増加・ミツボシコーポレーション連結の影響が想定されるものの、売上高・営業利益過去最高を予想。

## CONTENTS

---

- 1 2025年11月期 業績概要
- 2 2025年11月期 セグメント情報
- 3 (参考)事業別営業利益
- 4 2026年11月期 通期業績予想
- 5 第8次中期経営計画の進捗
- 6 トピックス
- 7 株主還元策
- 8 (参考)会社概要

1

# 2025年11月期 業績概要

---

# 2025年11月期 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2023	2024	2025	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	48,529	48,537	<b>56,867</b>	+8,330	+17.2%
売上総利益 (%)	13,265 (27.3%)	14,138 (29.1%)	<b>17,387 (30.6%)</b>	+3,249	+23.0%
経費 (%)	10,801 (22.3%)	11,269 (23.2%)	<b>14,053 (24.7%)</b>	+2,784	+24.7%
営業利益 (%)	2,464 (5.1%)	2,868 (5.9%)	<b>3,333 (5.9%)</b>	+464	+16.2%
経常利益 (%)	2,771 (5.7%)	3,003 (6.2%)	<b>3,624 (6.4%)</b>	+621	+20.7%
当期純利益 (%)	2,217 (4.6%)	2,572 (5.3%)	<b>2,916 (5.1%)</b>	+344	+13.4%

※2025年11月期実績には、Ms.IDの9か月分、ミツボシコーポレーションの6か月分の実績を含む

# 2025年11月期 前年同期比 主な変動要因

売上高・営業利益・経常利益が過去最高を更新。人件費など一部経費が増加。

	前年同期比	主な変動要因 (+)改善要因 (-)悪化要因	
		(+)	(-)
売上高	+8,330百万円 + 17.2%	(+)国内アパレル市場の回復、スポーツ・アウトドア関連の増加 (+)Ms.ID、ミツボシコーポレーションの新規連結 (-)昨年の暖冬・在庫調整等でアクティブスポーツ関連減少 (-)中国での日系自動車メーカーの販売台数の減少	
売上総利益	+3,249百万円 + 23.0%	(+)Ms.ID、ミツボシコーポレーションの新規連結 (+)売上総利益率水準の改善・維持への意識が社内に浸透 (-)アクティブスポーツ関連の減少	
営業利益	+464百万円 + 16.2%	(+)売上総利益の改善 (-)人件費の増加、Ms.IDの販売に関わる経費などによる 経費の増加	
経常利益	+621百万円 + 20.7%	(+)為替差益による増加	
当期純利益	+344百万円 + 13.4%	(+)ミツボシコーポレーション買収による負ののれん発生益 1,105百万円の計上 (-)米国の不透明感を考慮し、将来リスクへの対応で モリトスコーウィルアメリカスののれんを減損(825百万円)	

# 2025年11月期 売上高・売上総利益率の推移

売上総利益率は通期で初の30%台を達成。FY2026はミツボシコーポレーション通期連結の影響の可能性あり。

## 【売上総利益率 プラス要因】

- ・Ms.IDの新規連結（2Qから開始）
- ・売上総利益率水準の改善、維持への意識が社内に浸透
- ・国内アパレル関連事業の売上高回復・売上総利益率改善

## 【売上総利益率 マイナス要因】

- ・アクティブスポーツ関連の売上高減少
- ・ミツボシコーポレーションの新規連結（3Qから開始）

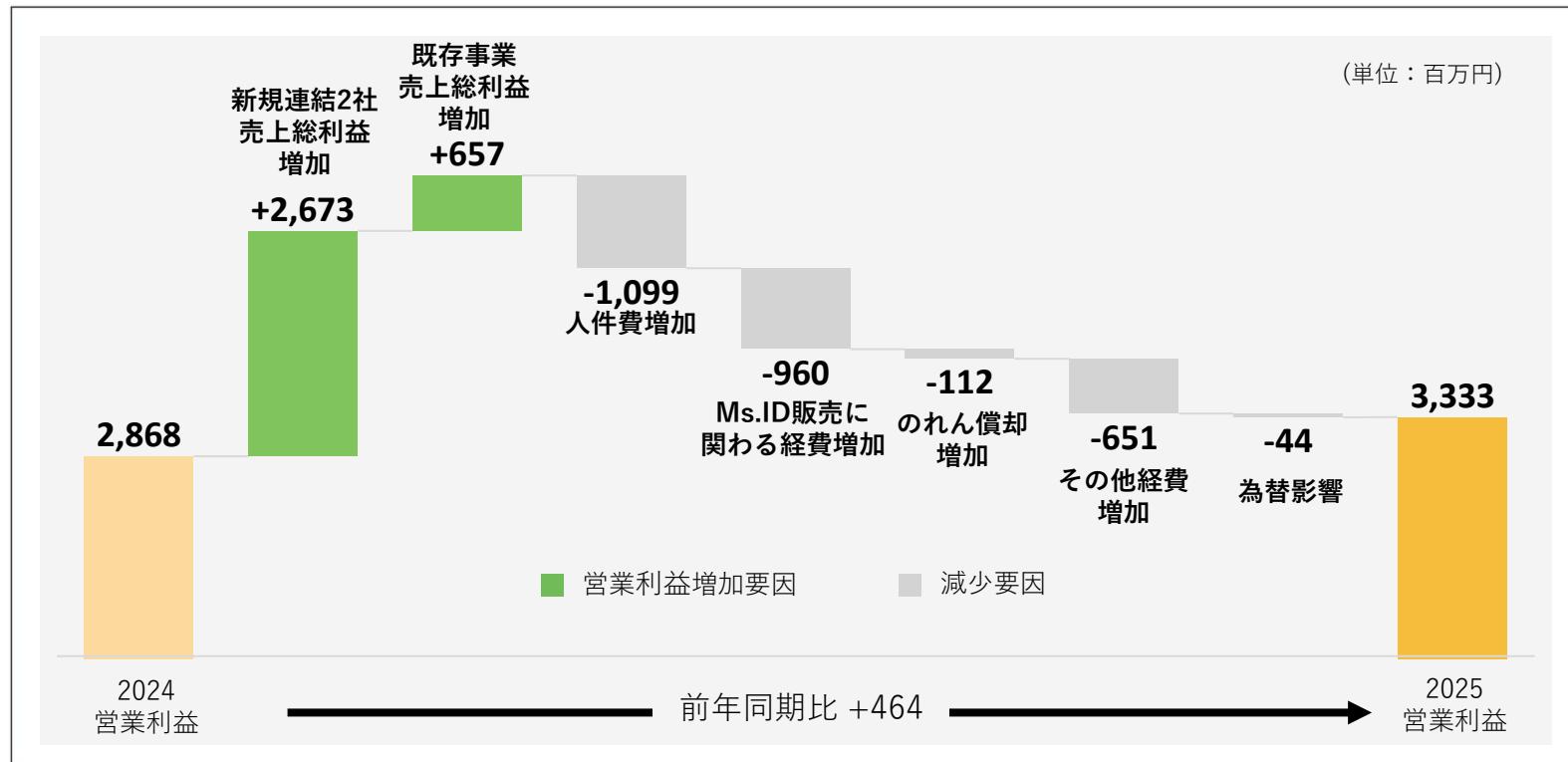


# 2025年11月期 営業利益増減（前年同期比）

人件費を中心に経費が増加したものの、Ms.IDとミツボシコーポレーションの新規連結が大きく寄与。

## 【経費についての詳細】

- ・人件費→人的資本強化のため、今後も増加の見込み
- ・Ms.IDの販売に関わる経費→BtoCに関わる広告宣伝費、販売プラットフォーム等への手数料など、FY2026も発生予定
- ・のれん償却→FY2025はMs.IDが増加。モリトスコーヴィルアメリカスののれん減損により、FY2026から減少を見込む



# 2025年11月期 連結貸借対照表

M&Aを行った2社の新規連結で在庫・売掛金の増加などの影響あり。モリトスコーヴィルアメリカスは、収益性は改善しているものの、米国における消費の不透明感を考慮し、将来リスクへの対策として、のれんの減損を実施（825百万円）。グローバル販売においては地産地消の加速もあり。

(単位：百万円)

	2024	2025
<b>資産の部</b>		
流動資産	32,049	31,001 (- 1,048)
固定資産	20,427	24,497 (+4,070)
資産合計	52,476	55,498 (+3,022)

	2024	2025
<b>負債の部</b>		
流動負債	8,886	10,217 (+1,330)
固定負債	4,313	5,448 (+1,135)
負債合計	13,200	15,666 (+2,465)
<b>純資産の部</b>		
株主資本	33,129	33,221 (+92)
その他の 包括利益累計額	6,147	6,610 (+463)
純資産合計	39,276	39,832 (+556)
負債純資産合計	52,476	55,498 (+3,022)

自己資本比率 2025/11期 : 71.8%  
(2024/11期 : 74.8%)

# 2025年11月期 連結キャッシュフロー計算書

Ms.ID・ミツボシコーポレーションの取得に伴い、変動あり。

(単位：百万円)

	2024	2025
現金及び現金同等物期首残高	13,009	15,460
営業活動によるキャッシュフロー	4,620	2,994
投資活動によるキャッシュフロー	638	△5,015
財務活動によるキャッシュフロー	△2,680	△4,142
現金及び現金同等物に係る換算差額	△127	104
現金及び現金同等物の増減額	2,450	△6,058
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	-
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	-	-
現金及び現金同等物期末残高	15,460	9,401

2

## 2025年11月期 セグメント情報

---

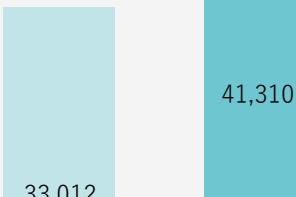
# 2025年11月期 地域別売上高・外部環境

(単位：百万円)

日本  
売上構成比：73%

アジア  
売上構成比：14%

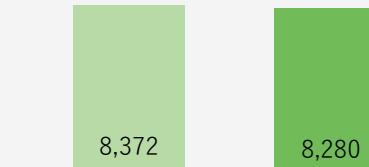
欧米  
売上構成比：13%



2024 2025

前年同期比 +8,298百万円  
(+25.1%)

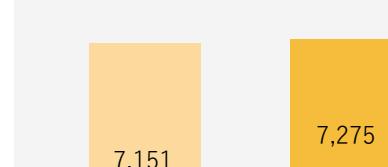
アパレル市場の需要回復  
2社新規連結



2024 2025

前年同期比 -92百万円  
(-1.1%)

ベトナムでの生産増加  
日系自動車メーカーの苦戦

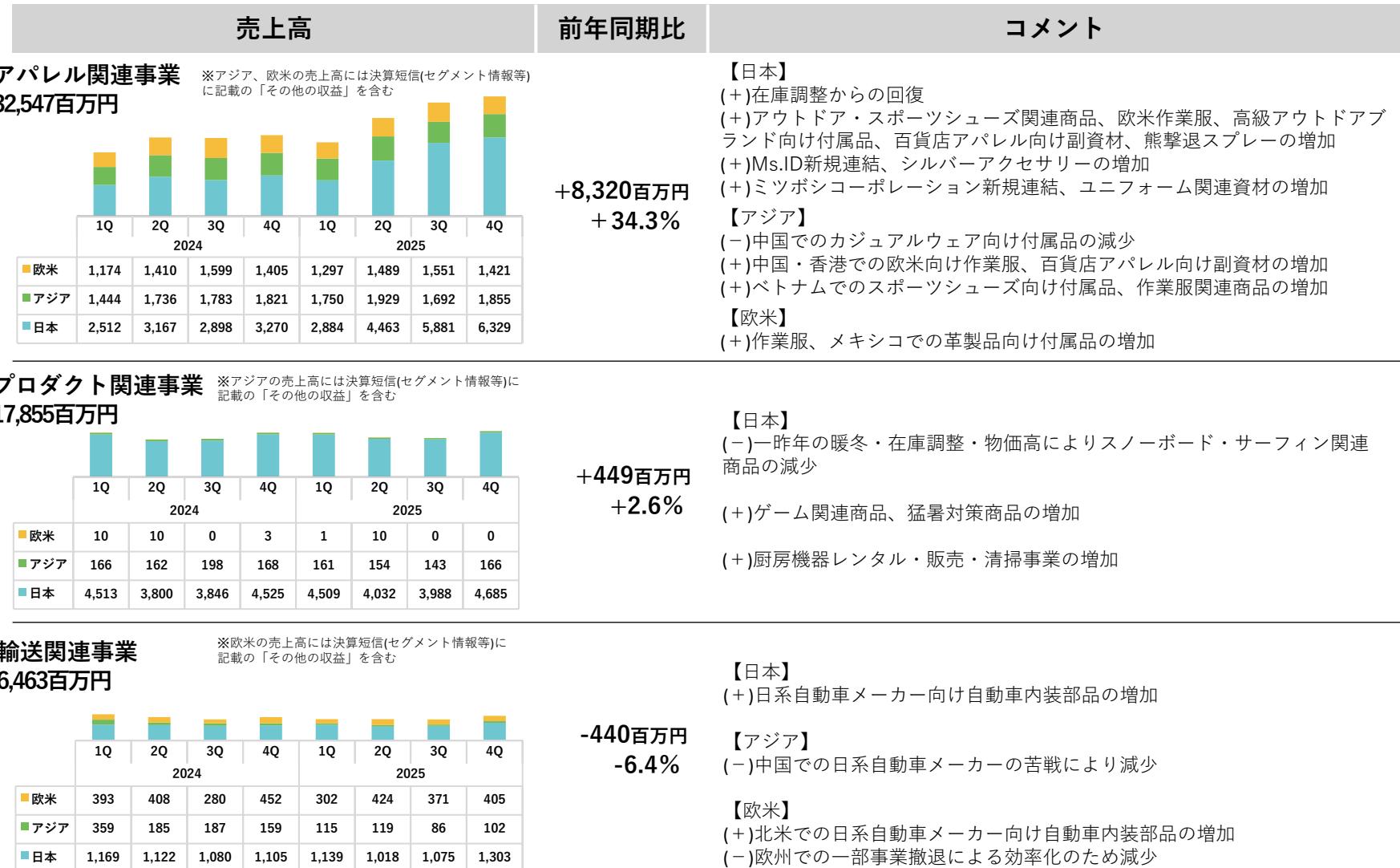


2024 2025

前年同期比 +123百万円  
(+1.7%)

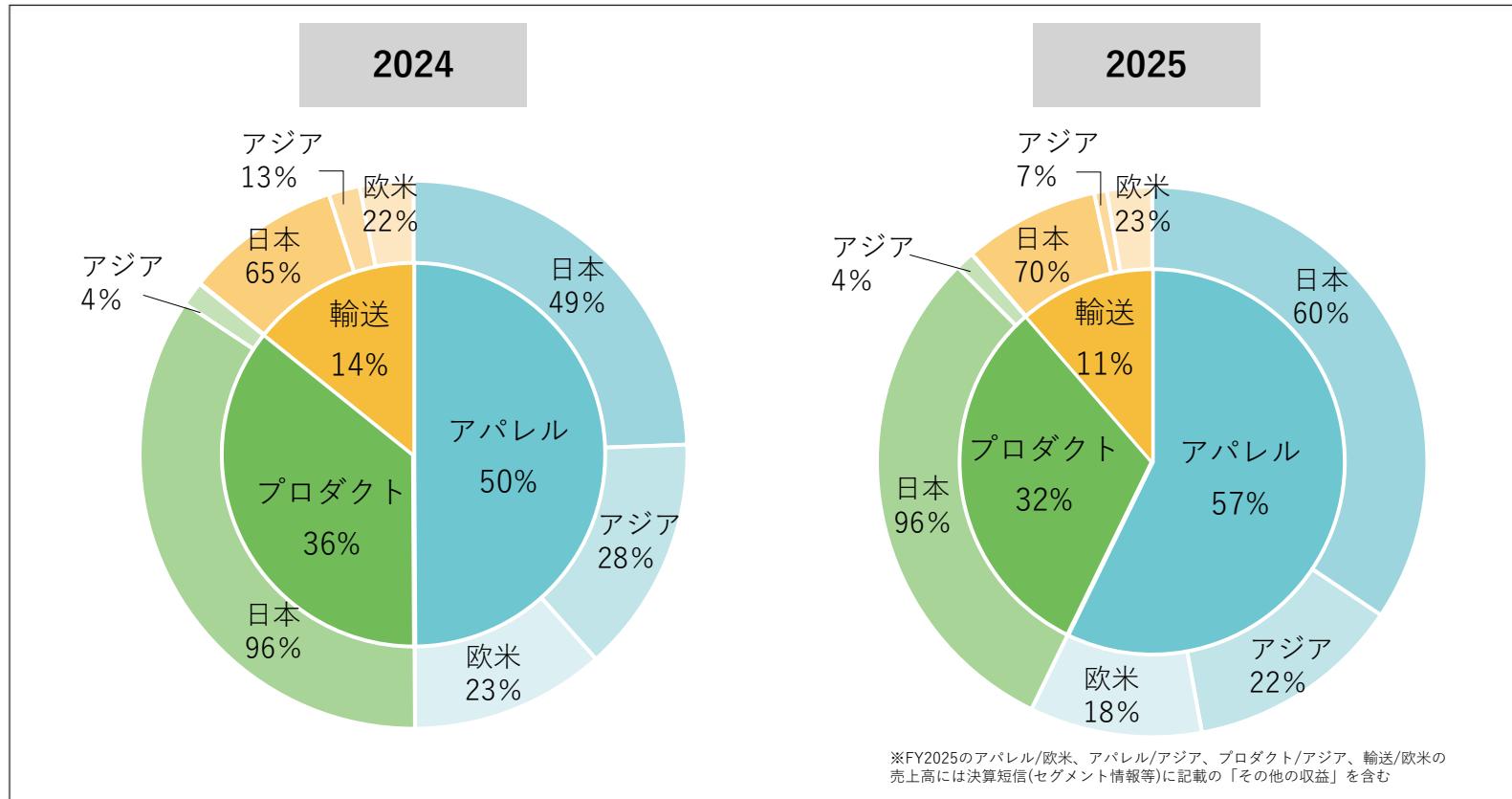
作業服・北米の輸送関連が牽引  
欧州の輸送関連一部撤退が響く

# 2025年11月期 事業別売上高・コメント



## (参考) 2025年11月期 地域別×事業別 売上構成

Ms.IDとミツボシコーポレーション連結と国内アパレル市場の回復により、  
アパレル関連事業の日本が増加。輸送関連事業は北米は堅調なもの、欧州での一部撤退と  
中国での減少の影響が大きい。



## (参考) 2025年11月期 セグメント別売上高

(単位：百万円)

2025 実績								
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,532	9,514	10,944	12,319	41,310	72.6%	+8,298	+25.1%
アジア	2,028	2,204	1,922	2,125	8,280	14.6%	-92	-1.1%
欧米	1,600	1,924	1,922	1,827	7,275	12.8%	+123	+1.7%
合計	12,161	13,643	14,790	16,271	56,867	100.0%	+8,330	+17.2%

2024 実績								
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,195	8,090	7,825	8,900	33,012	68.0%	-1,058	-3.1%
アジア	1,969	2,084	2,169	2,149	8,372	17.3%	+667	+8.7%
欧米	1,579	1,829	1,881	1,861	7,151	14.7%	+398	+5.9%
合計	11,744	12,005	11,875	12,911	48,537	100.0%	+7	+0.02%

# 3

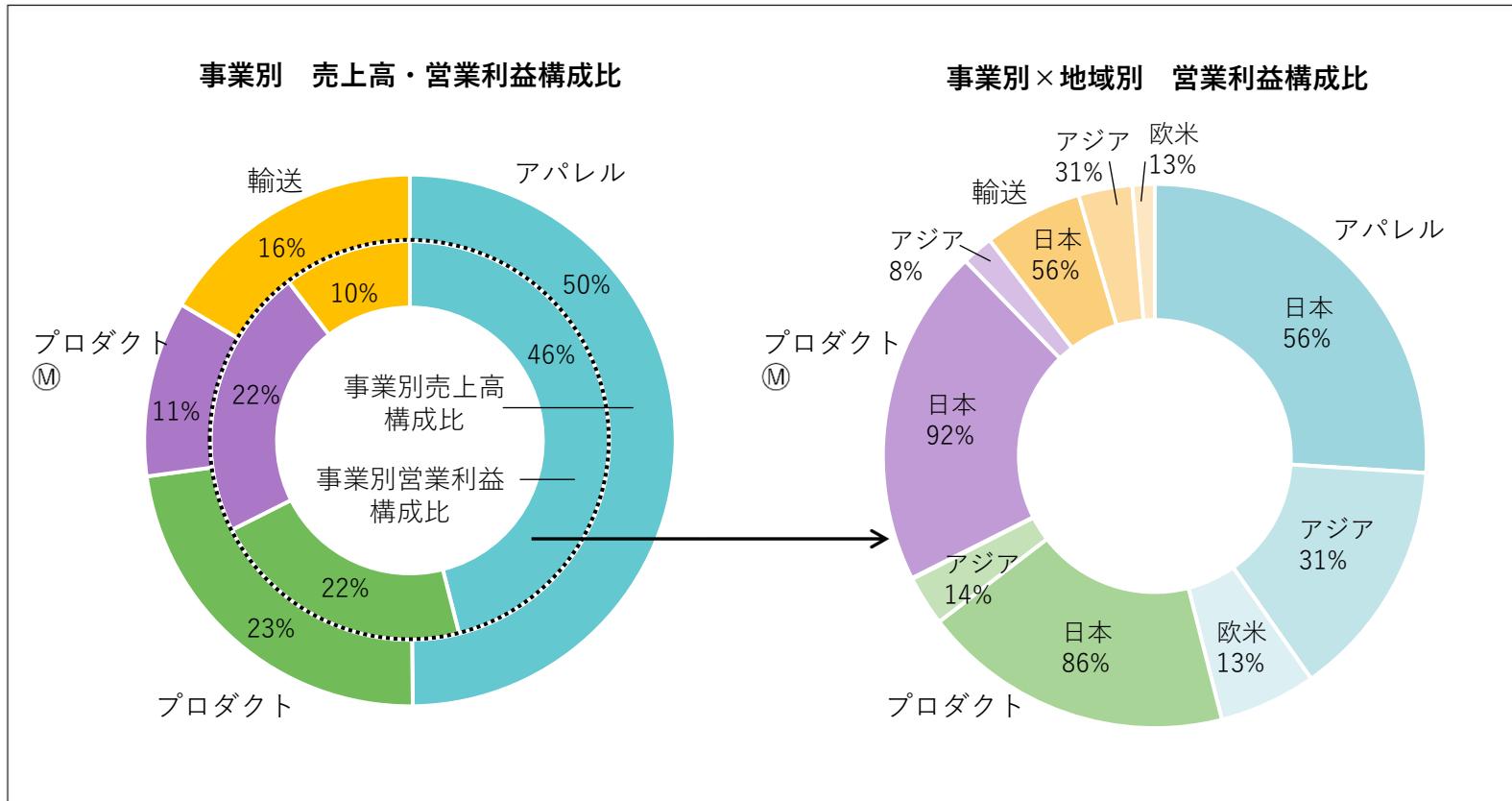
## (参考)事業別営業利益

---

# 2024年11月期 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

セグメント利益の表示に際し、プロダクト関連事業のうち買収等によりモリトグループに加わったビジネスをプロダクトMと分類。プロダクトMの具体的な会社名はP18に記載。

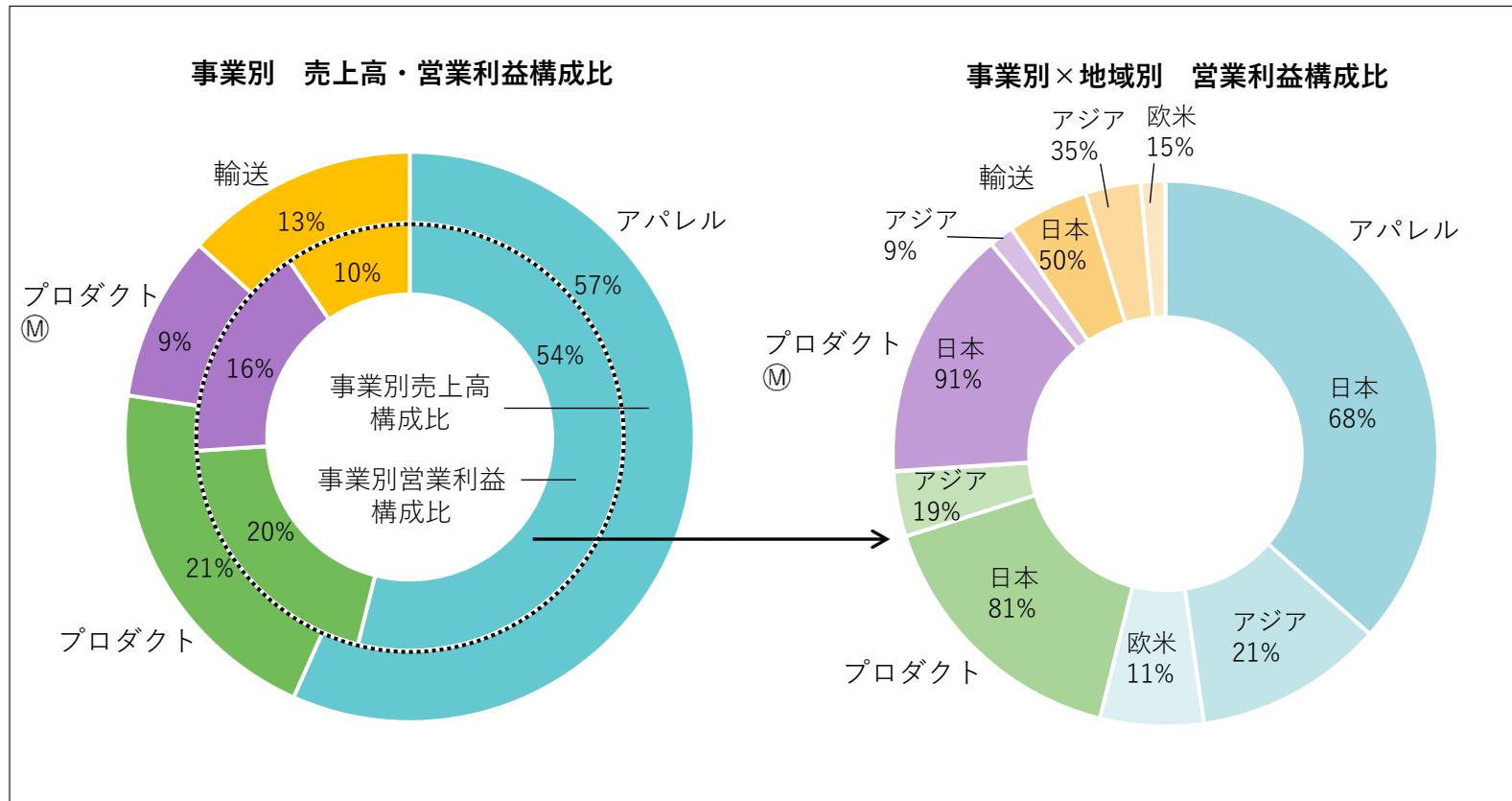
※グラフは連結消去やのれん償却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



# 2025年11月期 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

日本のアパレルは2社の新規連結により増加。特にMs.IDの新規連結に伴い、日本のアパレルの営業利益構成が大幅にアップ。プロダクト<sup>Ⓜ</sup>はアクティブスポーツの苦戦により、営業利益は減少。

※グラフは連結消去やのれん消却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



# セグメント別 グループ会社一覧

	アパレル関連事業	プロダクト関連事業	輸送関連事業
日本	モリトアパレル マテックス Ms.ID ミツボシコーポレーション	モリトジャパン エース工機 マニューバーライン キャンバス	モリトオートパーツ プロダクトM
アジア	MORITO SCOVILL HONG KONG 摩理都（上海） MORITO TRADING (THAILAND) 摩理都工貿（深圳） MORITO DANANG SCOVILL FASTENERS INDIA 上海マテックス 上海ミツボシ		
欧米	MORITO (EUROPE) MORITO SCOVILL MEXICO MORITO SCOVILL AMERICAS		MORITO NORTH AMERICA

# 4

## 2026年11月期 通期業績予想

---

## 2026年11月期 通期業績予想

アパレル・輸送を中心とした外部環境リスクを考慮、第8次中計の売上目標600億円は必達。  
ミツボシコーポレーションは経費見直しによる営業利益の改善を目指す。

(単位：百万円)

	2025年11月期 実績	2026年11月期 予想	増減	前年比
売上高	56,867	63,000	+6,133	+10.8%
営業利益 (%)	3,333 5.9%	3,500 5.6%	+167	+5.0%
経常利益 (%)	3,624 6.4%	3,700 5.9%	+76	+2.1%
当期純利益 (%)	2,916 5.1%	3,000 4.8%	+84	+2.9%

※FY2025実績には、Ms.ID9か月分・ミツボシコーポレーション6か月分を含む。

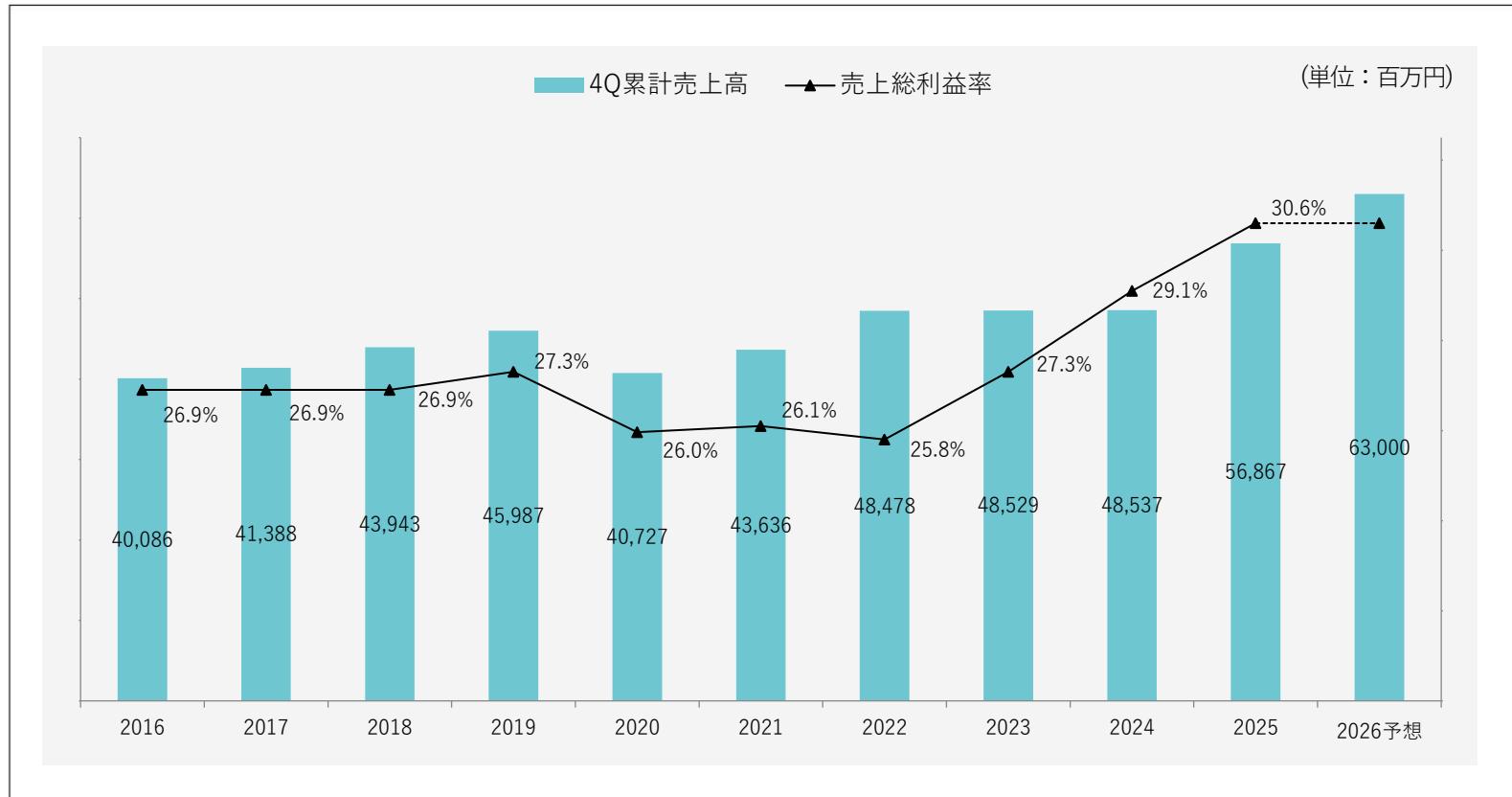
# 2026年11月期 通期外部環境想定

レディースアパレル市場の停滞や、輸送関連事業の減速が予想されるものの、M&A2社の通期連結によるプラス、国内作業服向け資材や厨房機器関連サービス事業は好調を予想。

アパレル 関連事業	機会	<ul style="list-style-type: none"><li>・大型スポーツイベント等の開催によるスポーツ関連商品への需要増加</li><li>・国内作業服向け資材の需要増加</li><li>・Ms.ID運営の「TEN.」新店舗オープン見込み</li><li>・環境配慮型商品の新商品開発の継続</li><li>・Ms.ID、ミツボシコーポレーションが通期で連結開始</li></ul>
	リスク	<ul style="list-style-type: none"><li>・レディースアパレル市場の停滞</li><li>・暖冬の影響による冬物衣料向け販売の停滞</li><li>・米国通商政策による、米国の消費の不透明感に伴う米系ブランドの減産</li><li>・インバウンド需要の不透明感</li></ul>
プロダクト 関連事業	機会	<ul style="list-style-type: none"><li>・ゲーム関連商品が順調に推移する見込み</li><li>・冬季五輪開催とキー場の活況、前年と比べスノーボード関連商品の回復</li><li>・厨房機器関連サービス事業の需要継続</li></ul>
	リスク	<ul style="list-style-type: none"><li>・物価高、量販店での在庫調整などアクティブスポーツ関連市場が苦戦</li><li>・対中関係の緊張による調達の不確実性</li></ul>
輸送関連事業	機会	<ul style="list-style-type: none"><li>・メキシコ拠点を活用した引き合いの獲得</li><li>・日系自動車メーカーの国内生産向け案件獲得に向けた体制構築</li></ul>
	リスク	<ul style="list-style-type: none"><li>・中国での日系自動車メーカーの不振により、厳しい環境</li><li>・米国通商政策の影響も含めた、各自動車メーカーの仕様変更による注文減少</li></ul>

## 2026年11月期 売上高・売上総利益率の推移予想

問屋ビジネスであるミツボシコーポレーションの通期連結により、売上総利益率への影響が想定されるものの、グループ内調達を活かしたシナジーを狙う。さらにMs.ID通期連結、既存事業も従来の筋肉質な利益体制の維持と改善を図り、2025年11月期と同水準の売上総利益率を目指す。



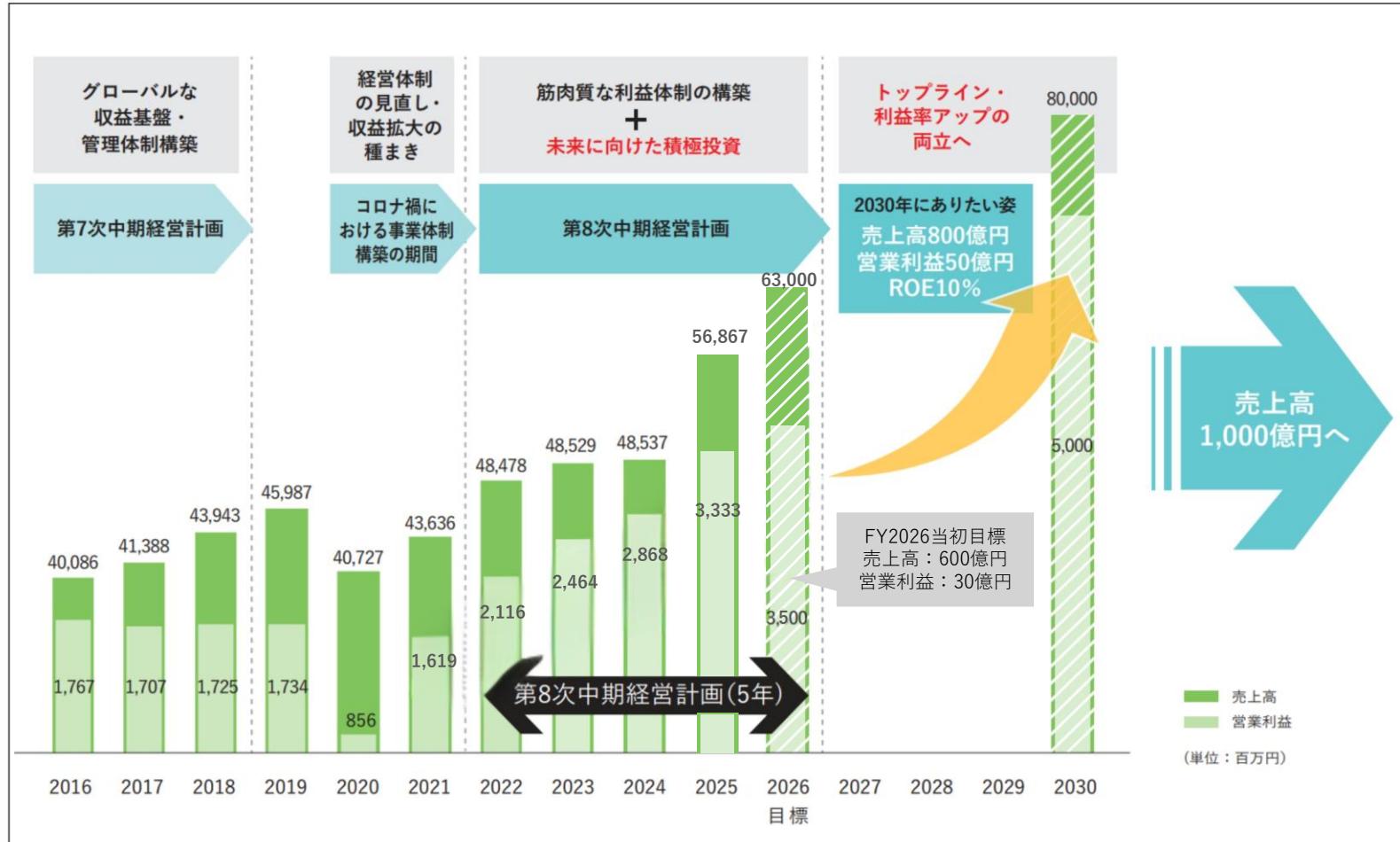
# 5

## 第8次中期経営計画の進捗

---

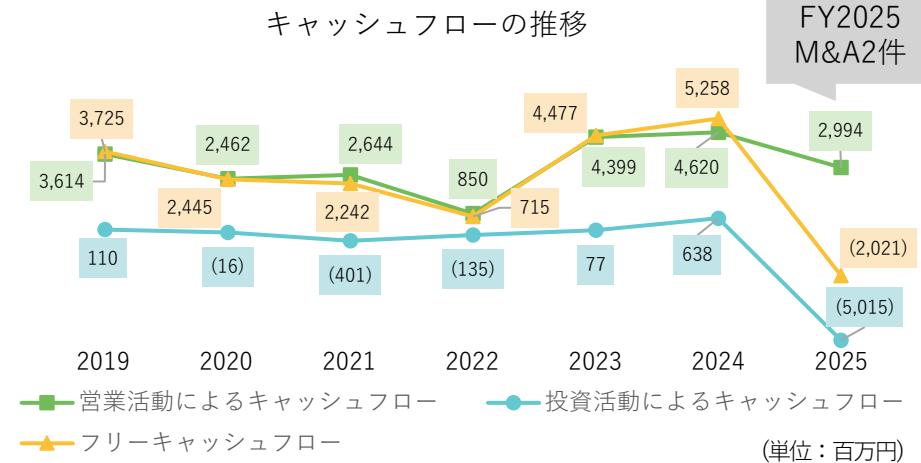
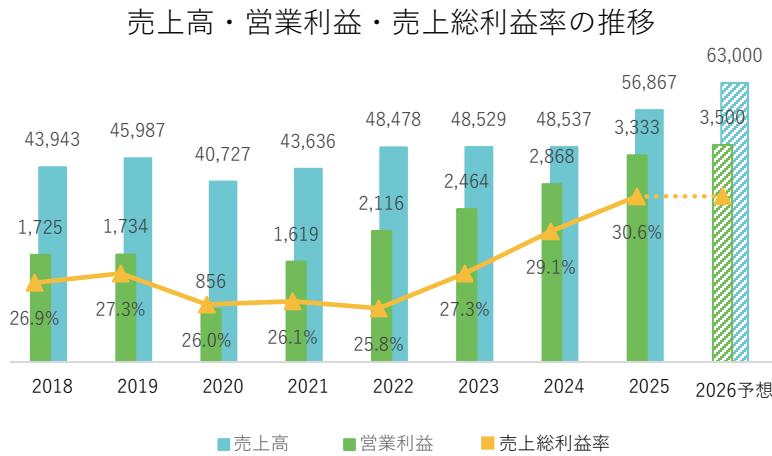
## (参考) 第8次中期経営計画の位置づけ

更なる成長への準備期間。営業利益目標30億円は前倒して達成済、売上高も当初目標を超える予想。



# 第8次中期経営計画（2022年11月期～2026年11月期）の進捗 会社分割に伴う構造改革の成果

## 利益構造とキャッシュフローの大幅な改善



### 8次中計開始当初の課題

- ・ 営業利益の成長が鈍化
- ・ 売上規模拡大の停滞
- ・ 在庫、コスト意識の低さ

### 原因：健全な危機感の欠如

- ・ 他事業と補完し合い安定した収益
- ・ 成長投資が少ない
- ・ キャッシュリッチな財務基盤



### 対策：社員に根付いた価値観・文化の改革

#### 第8次中計の2つの柱

##### ①筋肉質な利益体制の構築

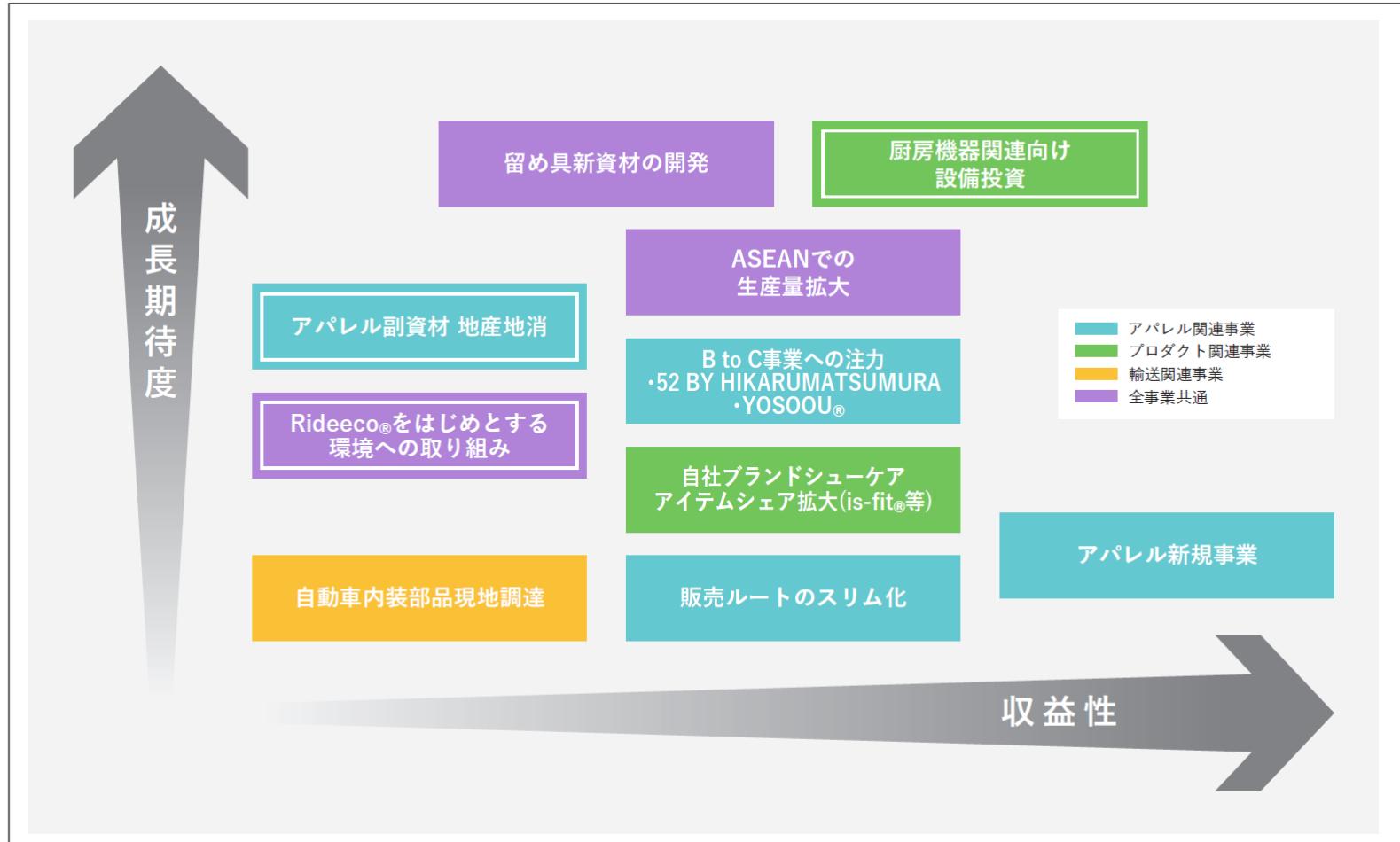
→2022年モリトジャパン(株)を事業ごとに、3つの会社に分割  
各事業の課題の見える化、不採算なビジネスの見直しを実行  
【分社化後の取り組み】

- ・ 利益率アップ→販売条件見直し・賞与制度見直し
- ・ CCC・在庫改善→CCCによるマネジメント層の評価制度新設

##### ②投資戦略策定、未来に向けた積極投資

→設備投資の増加、M&A2件実施 ※詳細はP29記載

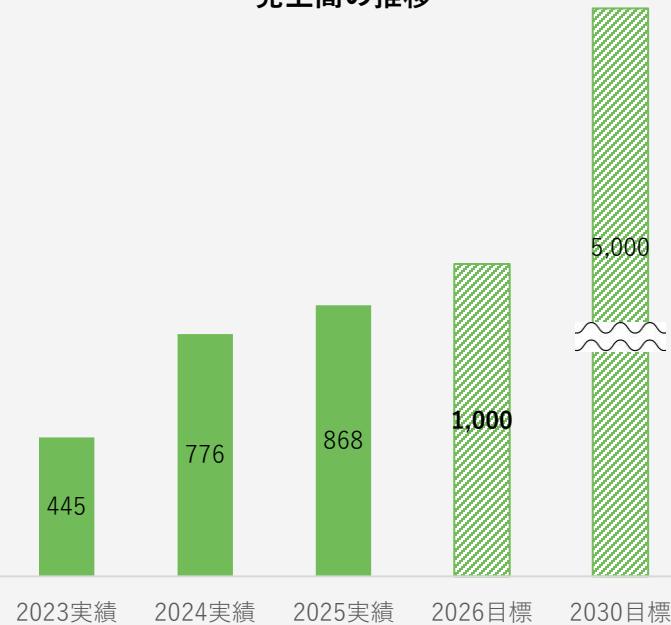
# (参考) 第8次中期経営計画 達成に向けた成長戦略の全体図



## 第8次中期経営計画の進捗 環境への取り組み

2025年11月期よりMURON®（ミューロン）の本格販売を開始し、環境への取り組みによる売上高は順調に推移。継続した取り組みにより、アパレルブランド以外との接点も増加。新たな商品開発も進行中。第8次中計目標の売上高10億円を目指す。

環境への取り組み  
売上高の推移  
(単位：百万円)



FY2025 MURON®（ミューロン）採用実績



「HELLY HANSEN × agnès b.」  
コラボレーションの一部の  
アイテム



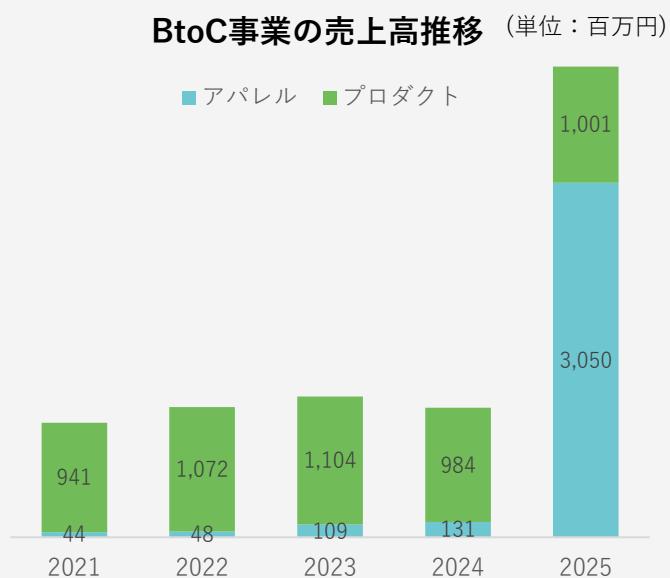
「HELLY HANSEN」の2025春夏  
シーズンの一部商品に採用



大阪万博NTTパビリオンの  
バケットハット・バッグに  
採用

## 第8次中期経営計画の進捗 BtoC事業への注力

アパレル関連事業（52 BY HIKARUMATSUMURA・YOSOOU®）、プロダクト関連事業（is-fit®・ZAT®）などを中心に従来からBtoC事業を行う。2025年11月期2QよりMs.IDを連結し、4倍近くの売上高へ成長。今後、Ms.IDのノウハウをもとに既存のブランドとのシナジー創出を狙う。



52 BY HIKARUMATSUMURAが、新世紀エヴァンゲリオンとのコラボバッグや、俳優安達祐実氏と共に新作バッグを発表。



Ms.IDが手掛けるシルバーアクセサリーブランド「TEN.」の牽引。人気歌手の着用をきっかけにHEART COLLECTIONを中心に好調。

# 第8次中期経営計画の進捗 投資戦略

ベトナム自社工場増設のための土地購入など、ROE改善に向けた、未来の成長のための投資を継続。

成長投資	2024～2026年11月期 の投資合計金額	2024～2025年11月期主要実施内容	
新商品開発費	5億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・高級アパレルブランドへの拡販のため個展開催</li></ul>	
環境負荷低減への取り組み	5億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・アメリカ自社工場でのメッキ加工効率化</li><li>・サステナブル商品の開発・拡販</li></ul>	
設備投資	6億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・アメリカ・ベトナム自社工場での設備投資</li><li>・厨房機器関連サービス 自社センター設立・設備強化</li></ul>	
BtoC強化	3億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・52 BY HIKARUMATSUMURA・YOSOOUの広告宣伝</li><li>・既存BtoC商品のラインアップ強化</li><li>・DtoC事業の企画・開発</li></ul>	実績 18.5億円
データ基盤整備、BI機能強化	5億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・データ基盤整備、BI機能強化</li><li>・AIの活用</li></ul>	
人的資本への投資	1億円	<ul style="list-style-type: none"><li>・従業員エンゲージメント向上を目指した取り組み</li></ul>	
M&A	50億	<ul style="list-style-type: none"><li>・Ms.ID、ミツボシコーポレーション子会社化</li><li>・案件は増加中、今後も積極的に検討</li></ul>	実績 54.4億円
株主還元	60億	<ul style="list-style-type: none"><li>・基本方針に基づく配当、自己株式取得</li></ul>	実績 62.8億円

# 次期中期経営計画に向けた現状の課題

下記のような課題を解決するため、次期中期経営計画の中で検討中。(2026年夏頃完成を目指し作成中)

## アパレル 関連事業

- ①2つの自社工場、日本製のホックでそれぞれ規格が異なる  
→製造地ごとにクオリティに差があり、顧客によっては日本製の輸出が必須、地産地消が完全でない
- ②服飾資材メーカーに近いポジションでありながら、自社製造が少ない

## プロダクト 関連事業

- ①OEMなど顧客需要に左右されやすいビジネスが多く、大幅な収益改善が難しい
- ②モリト自社ブランドの販売比率が少ない
- ③厨房機器関連事業の既存自社サービスセンターだけでは、日本全国を網羅できない

## 輸送 関連事業

- ①調達が多く低収益、自社製造が少ない
- ②日系自動車メーカーの生産台数の多い北米地域での調達品目が日本・中国より少なく、地産地消が完全でない

## グループ全体

M&Aを実施した企業とのシナジー創出が未完

# 6

## トピックス

---

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 現状分析と評価

株主資本コストは6.4%程度、市場の求めるROE8.0%の早期達成へ。PBRは1倍を超えるつある。

## 当社の株主資本コストの考え方

<CAPMベースでの推計>

$$\text{リスクフリーレート} \quad 10\text{年国債 } 1.73\% + \beta \text{ 値TOPIX24ヶ月} \quad \text{ヒストリカル } 0.79 \times \text{リスクプレミアム} \quad \text{平均 } 5.9\% = \text{株主資本コスト} \quad 6.37\%$$

<株式益利回りによる推計>

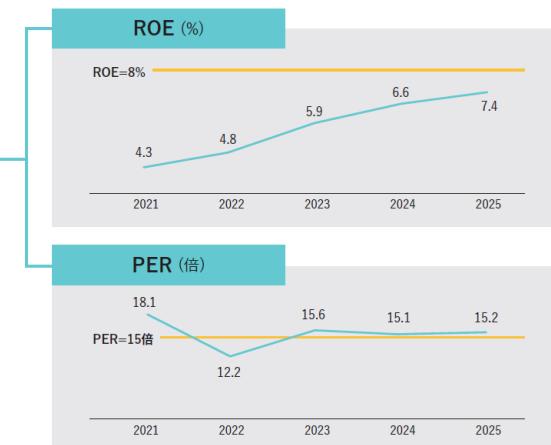
$$\text{PER逆数} \quad \text{成長率 } 0\% \text{ と仮定} \quad 1 \div \text{PER平均 } 15.6\text{倍} \quad (2023/12 \sim 2025/11) = \text{株主資本コスト} \quad 6.41\%$$

市場の期待リターンは  
8.0%以上であると認識

## PBRについて



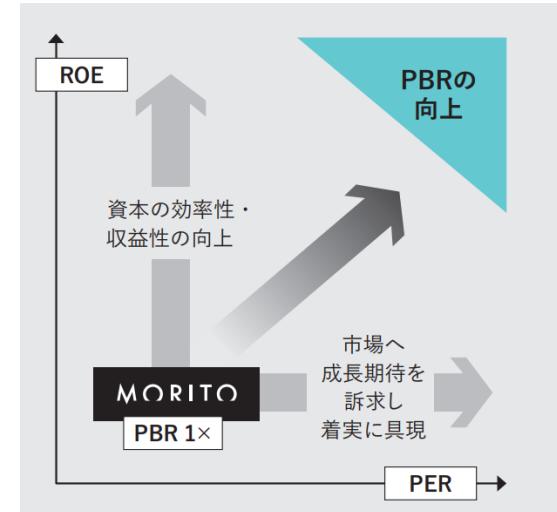
PBR : 2023年以降著しく改善、漸く1倍超に  
ROE : 毎年着実に上昇、まずは8%超へ注力  
PER : 15倍程度で安定、更なる向上を企図



PBR1倍を超えるには？  
↓  
PBR=ROE × PERであるため、  
●ROEの更なる向上  
●PERの維持・向上  
両方が必要

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 今後の取り組み

PBRの構成要素であるROE・PERを高めるべく取り組みを継続。ROE8%の早期達成を目指す。



## ROE

- ・売上高の拡大と利益率向上を目指す
- ・M&A2社のPMIによる資本効率・利益率改善、シナジー創出

## PER

- ・期待成長率の向上
- ・株主資本コストの低減  
→IR活動など投資者とのエンゲージメント強化

### (参考) WACCとROICの推移



- ・M&A2件実施による投資と、営業利益の過去最高更新などによりWACCとROICは改善傾向
- ・WACCの低減、ROICの向上のため、更なる営業利益拡大、有利子負債の活用などを次期中期経営計画でも検討

# (参考) 2025年11月期 投資家・アナリストの皆さまとの対話の実施状況等について

資本コストの低減のため、IR活動の強化を継続して実施。投資家との対話を活かす体制を構築。

## IR活動の体制

経営企画本部 IR・広報部にて担当。  
会社認知度向上のため、PR（広報）も一  
体で取り扱い、社内外への情報発信を強化。  
年間2回の取締役会への報告と、  
それに基づく経営・施策の改善を継続。

代表取締役社長

↓  
経営企画本部

IR・広報部

## 情報のご提供・開示

決算説明会

株主総会

国内機関投資家個別IRミーティング  
海外機関投資家個別IRミーティング  
個人投資家向け説明会

統合報告書（日・英）  
新規投資家向け資料（日・英）  
プレスリリース等

株主・投資家の  
皆さまからの  
フィードバック

取締役会での報告

経営・施策の改善

## 活動実績

活動内容	回数	主な対応者
決算説明会	2回	代表取締役社長
国内機関投資家個別IRミーティング	40回	代表取締役社長 IR担当者
海外機関投資家個別IRミーティング・ カンファレンス	10回	
個人投資家説明会	1回	

2025年11月期より、  
海外機関投資家向けの認知拡大を目指し、  
個別IRミーティング・カンファレンス等を  
実施。英文開示も積極的に実施。

# (参考) 2025年11月期 投資家・アナリストの皆さまとの対話の実施状況等について

株主・投資家の皆さまからのご意見をもとしたIR活動や開示内容のアップデートを継続。

## 主な対話のテーマ

- ・各事業、事業地域ごとのマーケット環境
- ・新規連結グループ会社の状況、業績
- ・中長期的な成長戦略
- ・資本コストと資本政策

## 主な対話の成果

対話の内容	対話の成果・対応状況
米国通商政策の事業への影響	米国の自社製造工場と米国・メキシコのグループ会社のネットワークを活用し、2025年11月期はほぼ影響がない旨を説明
事業別の利益について	投資家の皆さまからの開示要望に応え、決算説明資料、統合報告書などで開示を開始
新規連結グループ会社とのシナジー進捗の開示要望	シナジーをご理解いただくための進捗を順次開示、Ms.IDを含むBtoCの売上状況等は決算説明資料で開示済
新規連結グループ会社を含めた将来のイメージ像の開示要望	次期中期経営計画にて検討
資本コスト、市場の期待リターンの認識について	当社の考える市場の期待リターン：8%の水準が投資家の皆さまの認識と一致していることを確認
目指すべきBSやキャッシュアロケーションなどの開示要望	第8次中期経営計画で策定した投資戦略についてご説明、次期中期経営計画でも検討中
統合報告書の事業内容は充実している一方、戦略部分の充実に向けた要望	次回の統合報告書に向け、人的資本開示の充実に向けたPJを進行中

# (参考) 2025年11月期 IR活動の紹介

会社認知度向上と開示資料の充実のため、2025年11月期に取り組んだ内容の一部を紹介。

## 会社認知度向上の取り組み



個人投資家向け動画コンテンツ発信

問2 次の問いに答えよ

なぜモリトはトップシェア  
を獲得できるのか？



ベトナム  
展示会  
レポート



モリト広報室

「モリト広報室」の  
アカウントはこちら



noteでのコンテンツ発信

## 開示資料の充実（2025年11月期に新規発行）



統合報告書2025（日・英）



新規投資家さま向け資料（日・英）

## (参考) メディア掲載情報

- 52 BY HIKARUMATSUMURAと俳優 安達祐実氏との共創による新作バッグが  
Yahoo!ニュース等に掲載  
<https://news.yahoo.co.jp/articles/341de442ee48084aa85fdf9a25b6e5574b7f9d76>
- オリックス・バファローズとアップサイクルしたお守りと出前授業について、  
産経新聞、関西テレビ「newsランナー」等で報道  
<https://www.sankei.com/article/20251203-F2P2ESRM5JKZDG73ZPDPLFWJMM/>  
[https://youtu.be/svHCgoT\\_pfE?si=yVLq-rvRW6Uofrs3](https://youtu.be/svHCgoT_pfE?si=yVLq-rvRW6Uofrs3)
- 公認会計士ひねけん氏による社長インタビュー動画が公開  
<https://www.youtube.com/watch?v=y2PCytGPzso>

# ステンレススナッパー モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値をえたオリジナル商品を独自に開発し、高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。

## 商品名：ステンレススナッパー



医療現場で使用するメディカルガウンに強みを持つ商品。血液などの汚れを落とすための強力な洗剤にも耐えられる耐久性と、磁気を帯びない特殊な製法で、ガウンを着用したままMRIを通ることのできる機能性を持ち合わせた商品。特に、磁気を帯びない製法は、他社での生産は難易度が高く、モリトのメディカルガウンのシェアに大きく貢献する商品。

# 7

## 株主還元策

---

# 利益配分に関する基本方針

株主に対する利益還元を経営上の中一つと位置付け、投資案件および財務状況（純資産等）を勘案の上、下記の方針に基づき、配当額を決定。

安定的かつ継続的  
配当の実現

親会社株主に帰属する  
当期純利益に対する  
配当性向は  
50%以上を  
基準

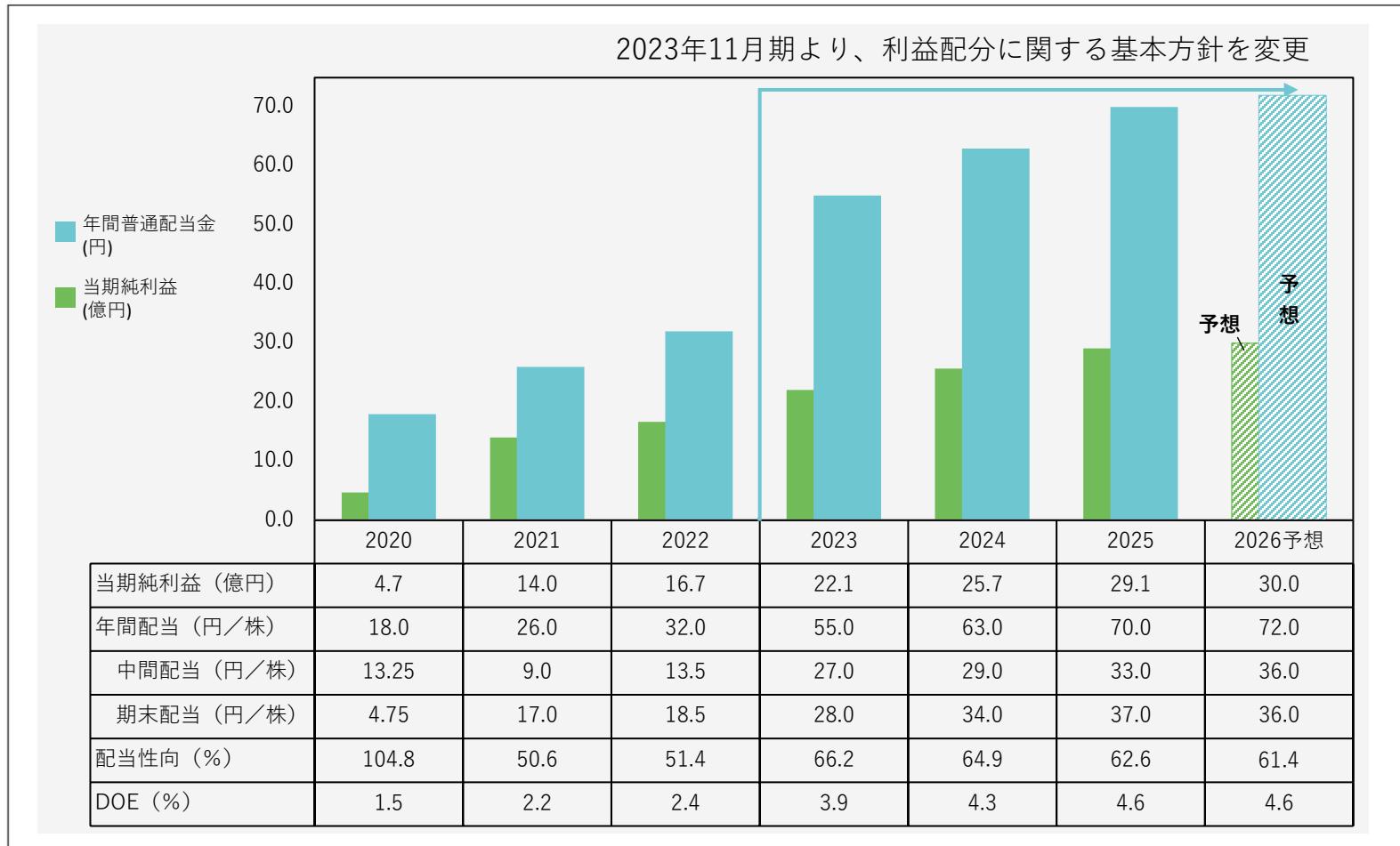
連結自己資本配当率  
**DOE 4.0%**  
基 準

機動的な自己株式取得および適切な消却の実施を引き続き検討

※ ただし、特別な損益等の特殊要因により税引後の親会社株主に  
帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度についてはその  
影響を考慮し配当額を決定します。

# 配当金・配当性向・DOEの推移

2020年11月期から6期連続で増配、年間配当は前期比+2円の予想。



# 自己株式取得に係る事項の決定について

2026年1月14日の取締役会にて、以下のとおり自己株式取得に係る事項を決議。

## 自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行(純資産のコントロールによるROE向上)及び株主還元策の一環として実施

## 取得に係る事項の内容

取得する株式の総数	<b>600,000株(上限)</b> 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 : 2.3%
株式の取得価額の総額	<b>1,200百万円(上限)</b>
自己株式の取得期間	2026年1月15日から2027年1月14日

## (ご参考)2025年12月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数(自己株式を除く) : 25,958,591株  
自己株式数 : 841,409株

# 8

## (参考) 会社概要

---

# モリトグループの価値観

創業理念

積極・堅実

経営理念

パートでつなぐ、あなたとつながる、未来につなげる

経営ビジョン

存在価値を創造する、  
あたらしい「モリトグループ」の実現

# 会社概要

## ●1908年創業

- ・大阪にてハトメ・ホックの仲買商として開業
- ・その後、マジックテープ®など服飾の付属品、自動車内装部品の販売を中心に拡大



ハトメ

ホック



マジックテープ®

※ハトメ：靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具

## ●製造機能も併せ持つメーカー的機能を持つ商社

- ・企画・開発から製造に加え、卸・流通までを一貫して手掛ける専門商社
- ・世界に22拠点展開



## ●3つの事業を展開

- ・アパレル関連、プロダクト関連、輸送関連が事業の柱
- ・自社生産30%、調達70%ほどの構成

# 事業別詳細

## アパレル関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック マジックテープ® ボタン



テープ ハトメ・靴紐



自社ブランド製品

### 活用例

- カジュアルウェア・シューズ
- スポーツウェア・シューズ
- 作業服・シューズ
- メディカルウェア、ベビーウェア
- フォーマルウェア・シューズ
- バッグ・アクセサリー
- レディースウェア

## プロダクト関連事業

〈取り扱い商品例〉



マジック  
テープ® グリス  
フィルター インソール



ストラップ スケートボード・自社ブランド  
スノーボード・  
サーフィン

### 活用例

- インソール・シューケア商品
- カメラ/PCケース・マウスパッド
- 等映像機器関連商品
- サポーター、安全関連商品、教具・文具
- スケートボード・サーフィン等
- アクティブスポーツ関連商品
- グリスフィルターレンタルサービス

## 輸送関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック マジック  
テープ® ネット



エンブレム トランク  
フロアボード

### 活用例

- 自動車内装部品
- 鉄道・新幹線内装部品
- 航空機内装部品

# モリトの強み

## ● 流行に左右されない、生活必需品向けのビジネスが多数

日常生活に欠かせないもののパートを扱っているため、流行・景気に左右されにくく、継続的に販売ができるビジネスが多数。

## ● ポートフォリオが分散して安定した業績

アパレル・プロダクト・輸送関連の3つの事業を柱に、ワールドワイドに事業を展開。オイルショックやリーマンショック、新型コロナウイルス感染拡大の影響などがあっても、赤字にならず安定した業績を維持。

## ● ニッチ分野をターゲットに、多彩なアイテムで高シェアをマーク

各業界分野でシェア率の高い商品多数。  
金属ホックは日本で1位、世界でも1位、2位を争う。

## ● 製造・調達・販売をグローバルに展開

自社拠点以外にも、協力工場や代理店が世界各地にあり、あらゆる顧客ニーズにできるだけ近くで対応。

# モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値をえたオリジナル商品を独自に開発し、  
高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。定番商品よりも利益率が高い商品群。



## 商品名：らくらく感®

フォーマルウェア、ユニフォーム等のボトムスの  
ファスナーの上に使われる「前カン」とバネを組み  
合わせた商品。  
食事後など腹部のサイズが変わると、バネの力で  
自然に伸縮し、圧迫感を軽減。

## 商品名：テープースナッパー®

樹脂ホックとテープが一体になっている商品。  
顧客の縫製工場で樹脂ホックを取り付ける工程を省  
き、テープを生地に縫製するだけで済むため、工場  
での設備投資が不要。外れるリスクが少なく、安心  
安全で、ベビー・キッズ向けブランドに人気。



# 本資料のお取り扱いについて

---

本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、  
当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、  
完全性を保証するものではありません。

本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき  
当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。  
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されて  
いる将来見通しとは大きく異なる結果となることがあることをご承知ください。

本資料に関するお問い合わせ先 〒541-0054 大阪市中央区南本町4-2-4  
モリト株式会社 IR・広報部 E-mail : [ir@morito.co.jp](mailto:ir@morito.co.jp)

# MORITO

あたりまえに、新しさ。