

平成20年9月12日

各位

会社名 モロゾフ株式会社
 代表者名 代表取締役社長 川喜多 佑一
 (コード番号 2217 東証・大証第1部)
 問合せ先 代表取締役副社長 松村 有芳
 (TEL. 078-822-5000)

中期経営計画『Next M』 進捗と目標数値の修正について

2007年11月9日に開示致しました2009年1月期を起点とする3カ年中期経営計画『Next M』は、業績のV字回復を果たした前中期経営計画『プロジェクトM』を更にステップアップさせるべく、【中期経営計画の達成によるすべてのステークホルダーの満足度向上】を中期経営ビジョンとして掲げ、継続した売上向上と利益の確保を目指しスタートしました。

1. テーマ(4つのM)と当初目標数値 <2007年11月9日開示>



2. 修正目標数値 <2008年3月24日開示>

当初計画では最終年度となる2011年1月期の目標数値を売上高27,400百万円、営業利益率4.4%としておりましたが、予想を上回る原材料高騰をはじめとする昨今の厳しい経営環境の中、2008年3月24日の決算開示において、売上高については28,000百万円を目指す上方修正となったものの、営業利益率については0.8%のマイナスとなる3.6%に修正いたしました。

3. 『Next M』 4つのMについて進捗報告

【Must (責務) 財務】

バレンタイン、中元などイベントの成功と、販路拡大の貢献により、売上高が増加したため、200

8年上期の時点では、当初計画した営業利益は、確保できる見通しで推移しておりますが、今後も原材料高騰は続く可能性が高く、より一層の内部努力による原価低減、および経費・人件費の抑制が必要となっております。

【Meet（満足） 顧客】

市場規模の拡大に向け、「モロソフ」ブランドの価値向上と販路拡大については進行中であります。また、企業の社会的価値の向上を目指し、環境への取組みを含めたCSR活動については、2008年1月の六甲アイランド事業所のISO14001取得など、活動の幅を拡げており、継続して取り組んでいきます。なお、今後の高質次世代ブランド確立に向けた展開が課題となっております。

【Most（最上） 業務プロセス】

原材料の高騰が進む中、店頭での活性化と生産体制の更なる効率化により、生産コストを低減し、売上増と原価低減に取り組んでおります。また、全社品質保証体制のもと品質管理は強化されておりますが、より一層の安心・安全の確保を目指し、今後も更なる強化を図ります。

【Master（伝承） 人材と変革】

パートタイマーが短時間勤務のまま社員転換を行なうことが出来る『ST社員制度』は人材確保に貢献しましたが、総額人件費を増加させないための取組みも検討が必要となっております。また、将来を見据えた良質人材の確保とともに、従業員の人材開発、および育成とモチベーションアップを目指した教育体系の構築を図ることで、より効率的な組織体制を確立していきます。

4. 今後の予定 目標数値の見直しについて

『Next M』の着地年度である2010年度は、『チョコレートのモロソフ』をゆるぎないものとするために、神戸御影工場を西神工場隣地へ移設する（土地は本年2月に購入済み）初年度となり、建物、設備、機械の減価償却費、および移設経費の負担が大きく、営業利益率は下がるものの、2011年度以降は統合による効果創出と、経費負担の減少により業績は更に向上する見込みであります。なお、2008年度売上計画は、現在の順調な売上状況を踏まえ、上方修正を行っております。

上記を踏まえ、目標数値を以下に修正いたします。

	2009年1月期 見込み	2011年1月期 修正目標
売上高（百万円）	27,800	28,700
営業利益率（％）	1.8	3.0

以上

本資料の見通し、計画などに関する記述は本資料作成時点において入手可能な情報をもとにした当社の予測であり、実際の実績はこれと異なる可能性があります。