

MOROZOFF View



証券コード：2217



第81期 第2四半期報告書

平成22年2月1日～平成22年7月31日

新しい価値の創出と、 経営基盤の強化に取り組んでまいります。



代表取締役社長 川喜多 佑一

株主の皆様には、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。
当社第81期第2四半期の業績をご報告するにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当社を取り巻く環境は、一部には景気回復の兆しが見られたものの、欧州財政危機の影響により景気の先行きに対する不透明感が高まる中、雇用情勢の不安もあり個人消費が引き続き低迷する厳しい状況で推移いたしました。

このような状況のもとで、当社はお菓子を通して心豊かな生活をお届けすることを基本姿勢とし、商品の開発・改善により売上向上に取り組むとともに、「すべてはお客様の笑顔のために」を基本とし、安心、安全かつ高品質な商品をお客様に提供し続けることに注力いたしました。

当事業年度は中期経営計画『Next M』の最終年度にあたり、西神新工場の本格稼働や高質ブランドの百貨店への出店など、中期経営ビジョン「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」の実現に向けて取り組んでまいりました。

また、9月には設立88周年に向けた長期ビジョン『MVP88』を発表いたしました。次年度からはその第1段階である新中期経営計画『MVP88 Step1』をスタートし、利益創出構造の確立を目指して新しい価値の創出と経営基盤の強化に取り組んでまいります。

なお、中間配当は当初の予定通り見送らせていただきますが、当期末配当につきましては1株につき4円を予定しております。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成22年10月

中期経営計画『Next M』の進捗

厳しい環境下、全社一丸となって黒字転換を目指します

「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」を目指し、2009年1月期から3ヵ年計画としてスタートした中期経営計画『Next M』は残すところ約4ヵ月となりました。

進捗としましては、2009年1月期の売上高は目標を上回ったものの、2010年1月期はリーマンショック以降の個人消費の急激な冷え込みの影響から前年を下回り、2011年1月期についても、さらに減少する見込みとなりました。2011年1月期の営業損益につきましては、前回

予想を下回る見込みですが、人件費・経費の一層の削減によって黒字転換を果たしていきたいと考えております。

目標数値	2009年1月期実績	2010年1月期実績	2011年1月期修正目標
売上高(百万円)	27,930	27,343	27,000
営業利益率(%)	1.9	(118百万円の損失)	0.2

新中期経営計画『MVP88 Step1』の概要

より筋肉質な企業体質への変革を目指します

当社は2019年8月8日に設立88周年を迎えます。そこで、2012年1月期から2020年1月期にかけて、88周年を目指した長期ビジョン『MVP(Morozoff Victory Plan)88』を掲げることといたしました。2020年1月期までの対象期間を3段階のステップに分割して中期経営計画を策定し、『MVP88』の達成に向けて段階的に取り組むことで、「100周年への礎」を築いてまいります。

まず、2012年1月期からスタートさせる新中期経営3ヵ年計画が『MVP88 Step1』です。「CHANGE(改革)」をテーマに、高効率経営を目指し、商品の選択と集中、組織・人人体制の改革、経営資産や資源の合理的活用などに取り組み、利益創出構造を確立します。これによって、厳しい市場環境下でも利益を確保できる筋肉質な企業体質への変革を目指します。

経営理念
PQCM(PRIME QUALITY COMPANY MOVEMENT)
健康、清潔、良心的で質において常に一流であり世界に通用する企業となる

企業テーマ
ロマンのあるスイーツを指針として
スイーツをテーマとするごちそう企業となる

長期ビジョン
2012年1月期～2020年1月期
名称:MVP88「進化する老舗」INNOVATION

「100周年への礎」を築くための段階的な取り組み



M(Morozoff) V(Victory) P(Plan) 88(88周年を目指した)

目標数値	2011年1月期見込み	2014年1月期
売上高(百万円)	27,000	27,000
営業利益率(%)	0.2	2.2

「進化する老舗」モロゾフ

モロゾフが神戸の地に誕生して、今年で79年となります。

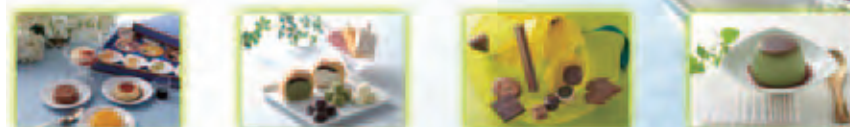
以来、「ロマンのあるスイーツ」を企業テーマに掲げ、

洋菓子の製造・販売、喫茶・レストランの展開に取り組んでまいりました。

当社は、創業以来、お客様に愛されてきた伝統の味を大切に守り続ける一方、

時代の変化をとらえ、お客様のご要望にお応えし、

常に進化し続けていくことを心がけております。



◎「多彩な商品」をお客様にお届けするために

ロングセラー商品「ファンシーデザート」を西神新工場で生産開始

2010年6月、西神新工場が本格稼働いたしました。新工場には品質向上と品種拡大を目指して、さまざまな商品を製造できるラインを設けています。



新工場への新しい製造ラインの導入により、「ファンシーデザート」をリニューアルいたしました。この商品は、果汁たっぷりのフルーツゼリーとまろやかなチョコレートムースの詰め合わせで、1972年にその原点となった商品を発売して以来、40年近く皆様にご愛顧いただいています。新工場での生産開始に伴い、これまでアルミ製だったフルーツゼリーの容器を

プラスチック製に変更し、ご年配の方にもお子様にも、フタが大変開けやすくなりました。かねてから「お客様の声検討委員会」に寄せられていたご要望にお応えしたものです。

今後も、さらに多くのお客様に愛され、お楽しみいただける、多彩な商品をお届けしてまいります。



西神新工場



製造ライン

◎ お客様の声を「商品企画」や「販売促進」に生かして

感謝の気持ちを込めて「Myプリンキャンペーン」

1962年の誕生以来、たくさんのお客様に親しんでいただいている「カスタードプリン」。当社では長年のご愛顧に対する感謝の気持ちを込めて、「Myプリンキャンペーン」を実施しています。今年度も、5月10日から6月13日までの約1ヵ月間、7回目となるキャンペーンを実施いたしました。ロングセラー商品

「カスタードプリン」を中心に、期間限定の「プリンアラモード」なども販売し、お客様に魅力をお伝えいたしました。

今回は、店頭でも当たる・応募でも当たるというWチャンスで賞品をご用意いたしました。店頭で当選されたお客様



には、全6色のマイプリンスプーンから好きな色をお選びいただきました。応募で当選されたお客様には、マイプリンスプーン全6色に加え、マイプリンマグカップなどを贈りました。なお、応募ハガキを通じて寄せられたお客様の声は、今後の商品企画や販売促進に生かしてまいります。



マイプリンスプーン



マイプリンマグカップ



◎ 従業員のために「働きやすい職場」を

「ひょうご仕事と生活のバランス企業」を受賞

当社では早くからパートタイマーも含めた全従業員が働きやすい職場環境づくりに取り組んできました。

2010年3月には、第1回「ひょうご仕事と生活のバランス企業」に選ばれ、兵庫県、連合兵庫、兵庫県経営者協会から表彰されました。

受賞理由のひとつが、2007年に導入した短時間正社員制度「ショートタイム社員制度」です。「ショートタイム社員制度」は、パートタイマーの社員登用だけでなく、フルタイムで勤務する社員が希望すれば、理由を問わず短時間勤務（フルタイムの5割以上勤務することが必要）に転換できるという制度です。フルタイム社員とショートタイム社員は何度でも転換することが可能で、ワークライフバランスの実現をサポートできる制度として、働きやすい職場づくりに役立っています。



◎ 営業の概況

雇用情勢の不安などによる個人消費の冷え込みが続く中、基軸となる百貨店市場は依然として厳しく、当第2四半期累計期間の売上高は12,985百万円(前年同期比3.4%減)と減収となりました。

損益面におきましては、人件費・経費の圧縮に努めましたが、減収の影響は大きく、西神新工場の設備投資に伴う減価償却費の増加などもあり、営業利益は74百万円(前年同期比41.3%減)、経常利益は109百万円(前年同期比38.7%減)、四半期純利益は37百万円(前年同期は181百万円の損失)となりました。



◎ 菓子部門の概況

干菓子につきましては、2月のバレンタインデー商戦や3月のホワイトデー商戦が曜日巡りの影響もあり計画を下回ったことに加え、ギフト需要の低迷もあり、低調に推移いたしました。



また、洋生菓子につきましては、7回目を迎えた「Myプリンキャンペーン」、「マンゴーフェア」などのさまざまなキャンペーンの展開、「生クリームコーヒゼリー(キャラメルマキアート)」をはじめとする新商品の積極投入などを進めましたが、個人消費の冷え込みや天候不順などの影響もあり予想を下回る結果となりました。

その結果、菓子売上高は12,114百万円(前年同期比3.9%減)となりました。

◎ 喫茶・レストラン部門の概況

店舗の改装による集客力アップ、季節感あふれるシーズンメニューの充実化、集客イベントの開催などによって売上拡大を図りました。その



結果、喫茶・レストラン売上高は870百万円(前年同期比4.0%増)となりました。

多彩なブランド展開

2010年3月、「丁寧な暮らし」がコンセプトの高質ブランド「モロゾフグラン」の百貨店1号店が近鉄百貨店阿倍野本店に、ピュアなイメージの愛らしいブランド「アレックス&マイケル」の東京都内1号店が新宿高島屋店にオープンいたしました。

これからも多彩なブランド展開により、お客様のニーズにお応えしてまいります。



■ 貸借対照表

(単位:千円)

科目	期別	当第2四半期	前期
		(平成22年7月31日現在) 金額	(平成22年1月31日現在) 金額
(資産の部)			
流動資産		7,112,699	8,311,410
固定資産		11,318,636	12,338,372
有形固定資産		9,146,682	9,918,664
無形固定資産		102,544	114,984
投資その他の資産		2,069,408	2,304,723
資産合計		18,431,336	20,649,782
(負債の部)			
流動負債		5,595,518	8,210,729
固定負債		2,184,805	1,629,006
負債合計		7,780,323	9,839,735
(純資産の部)			
株主資本		11,045,358	10,788,349
資本金		3,737,467	3,737,467
資本剰余金		3,921,265	3,921,080
利益剰余金		3,497,414	3,218,835
自己株式		△110,788	△89,034
評価・換算差額等		△394,345	21,697
その他有価証券評価差額金		14,148	43,502
土地再評価差額金		△408,494	△21,804
純資産合計		10,651,012	10,810,047
負債・純資産合計		18,431,336	20,649,782

■ 損益計算書

(単位:千円)

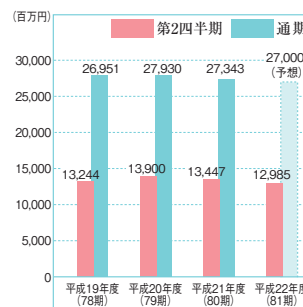
科目	期別	当第2四半期	前第2四半期
		(平成22年2月1日から平成22年7月31日まで) 金額	(平成21年2月1日から平成21年7月31日まで) 金額
売上高		12,985,570	13,447,040
売上総利益		5,722,414	5,994,971
営業利益		74,177	126,423
経常利益		109,395	178,553
税金前四半期純利益又は純損失(△)		130,146	△262,263
四半期純利益又は純損失(△)		37,244	△181,180

■ キャッシュ・フロー計算書

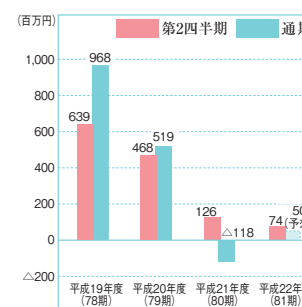
(単位:千円)

科目	期別	当第2四半期	前第2四半期
		(平成22年2月1日から平成22年7月31日まで) 金額	(平成21年2月1日から平成21年7月31日まで) 金額
営業活動によるキャッシュ・フロー		2,540,269	1,700,083
投資活動によるキャッシュ・フロー		△1,265,374	△718,136
財務活動によるキャッシュ・フロー		△714,033	△217,359
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)		560,860	764,587
現金及び現金同等物の期首残高		628,124	682,641
現金及び現金同等物の四半期末残高		1,188,985	1,447,229

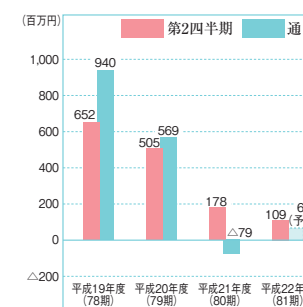
■ 売上高



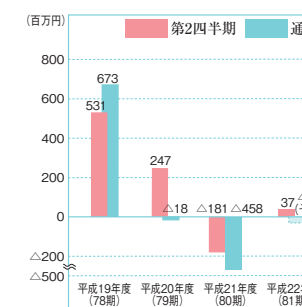
■ 営業利益



■ 経常利益



■ 純利益



■ 会社概要 (平成22年7月31日現在)

商号	モロゾフ株式会社
設立	昭和6年8月8日
従業員数	832名
上場証券取引所	大阪市場第一部・東京市場第一部
事業所	営業所 本社(神戸) 御影オフィス併設・六甲アイランドオフィス (神戸)・関西支店(神戸)・東京支店・名古屋支店・福岡支店・北海道営業所(札幌)・仙台営業所 工場 西神工場(神戸)・六甲アイランド工場(神戸)・船橋工場・福岡工場・札幌工場・仙台工場

■ 株主メモ

事業年度	2月1日から翌年1月31日まで
定時株主総会	4月中
基準日	定時株主総会・期末配当 1月31日 中間配当 7月31日
公告方法	電子公告 http://www.morozoff.co.jp/koukoku/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。
単元株式数	1,000株
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問合せ先)	〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 ☎(通話料無料)0120-094-777

【ご注意】

- ◎株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則として口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)にお問い合わせください。株主名簿管理人ではお取扱いできませんのでご注意ください。
- ◎特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、上記特別口座の口座管理機関にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
お手続き用紙のご請求は、次の電話およびインターネットでも24時間承っております。
☎【通話料無料】 0120-244-479(本店証券代行部)
0120-684-479(大阪証券代行部)
インターネットホームページ <http://www.tr.mufg.jp/dai kou/>
- ◎未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行全国本支店でお支払いいたします。

株主様に対する特典

1,000株毎に1冊(10枚綴)の割合で 優待券を発行いたします。

- ◎優待券は、毎年1月31日および7月31日現在で、1,000株以上ご所有の株主様に対して発行いたします。
- ◎優待券は、1月31日割当分は4月下旬に、7月31日割当分は10月上旬に発送いたします。
- ◎当社の指定店(平成22年10月5日現在60店舗)および通信販売にて優待券1枚につき税込1,050円(本体価格1,000円)までの現金でのお買上げ、ご飲食に対して20%を割引させていただきます。
※指定店、有効期限など、詳細は優待券または当社ホームページをご覧ください。

長期保有の株主様への特別優待

- ◎毎年7月31日現在で、1,000株以上を3年以上継続して保有の株主様に対して、年1回2,000円相当の自社商品をお送りいたします。
※自社商品は、写真と異なる場合がありますのでご了承ください。
- ◎自社商品は、11月中旬に発送いたします。



単元未満株式の買増請求および買取請求について

単元未満株式(1,000株未満の株式)をご所有の株主様は、その単元未満株式について、1,000株になるまでの不足株式数を当社から購入(買増請求)することができます。
また、単元未満株式をご所有の株主様は、その単元未満株式を当社に売却(買取請求)することもできます。
お手続きにつきましては、原則として口座を開設されている証券会社等で承ります。ただし、特別口座に記録された株式につきましては、三菱UFJ信託銀行で承ります。

モロゾフ株式会社

www.morozoff.co.jp



〒658-0033 神戸市東灘区向洋町西五丁目3番地
☎078-822-5000(代表)
(登記上の本社 神戸市東灘区御影本町六丁目11番19号)

表紙の商品について

「セピアの宝石」

この秋、リニューアルしました。

