



こころつなぐ。笑顔かがやく。



# MOROZOFF View

第87期 第2四半期報告書 (平成28年2月1日～平成28年7月31日)

# 新たな中期経営計画につなげてまいります。

代表取締役社長 山口信二



## 上半期は増収増益となりました。

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当社第87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、消費税率の引き上げは延期されたものの、中国をはじめとした新興国経済の減速や英国のEU離脱問題による、株式市場の伸び悩みや円高の進行などの影響もあり、企業の景況感や個人消費は力強さを欠く状況で推移いたしました。

このような状況のもとで、当社は企業スローガン『こころつなぐ。笑顔かがやく。』を掲げ、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て、商品の開発・改善により売上向上に取り組むとともに、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。その結果、当第2四半期は『当期の概況』に記載の通り、増収増益を達成することができました。

## 下半期に向けて。

下半期は、海外経済の回復などによる景気の持ち直しが期待されるものの、個人消費の停滞感は強く、引き続き不透明な状況が続くものと予想されます。

販売面では、「アルカディア」や「プレミアムチョコレートセレクション」など、当社を代表する主力商品のリニューアル、各種イベント・キャンペーンの

実施などにより売上獲得を図ります。損益面では、引き続き、生産体制の見直しによる生産性の向上、業務の効率化、経費節減などに努めてまいります。

平成29年1月期の業績は、売上高28,850百万円(前期比0.6%増)、営業利益1,640百万円(前期比32.8%増)、経常利益1,700百万円(前期比27.1%増)、当期純利益1,000百万円(前期比30.7%増)を見込んでおります。

## 中期経営計画の最終年度となります。

当事業年度は中期経営計画MVP88 Step2 CHALLENGE「挑戦」の最終年度です。市場、商品、技術、人材育成といったあらゆる面で積極的に挑戦し、次代に向けて持続的発展のための基礎作りに取り組んでまいりました結果、当初の目標を大きく上回る見込です。

来年度からは、新たな中期経営計画「Re morozoff 2022～変革～」をスタートいたします。新中期経営計画の詳細は次頁に掲載しておりますので、ご高覧ください。

今後とも、創立100周年を見据え、さらなるステップアップをめざし、全社一丸で邁進する所存でございます。

株主の皆様におかれましては、何とぞ格別のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

# 「Re morozoff 2022～変革～」

現在進行中の中期経営計画「MVP88」は【100周年への礎】を築くことを目的に、2012年度～2020年度の9年間で3段階に区切って実行していくことといたしておりました。Step1 CHANGE「改革」、Step2 CHALLENGE「挑戦」では、筋肉質な企業構造への変革と、新たな取り組みへの挑戦を目指した各種戦略を実行したことで、売上高、営業利益率とも当初の目標を大きく上回る見込みとなり、相応の成果を上げることができました。しかしながら当社を取り巻く環境は、引き続き盛り上がりを欠く個人消費や原材料価格の継続的な上昇などに加え、2019年には消費税率の引き上げも予定されており、

予断を許さない状況にあります。

このような環境を踏まえ、現在の中期経営計画「MVP88」はStep2の最終年度である本年度末で終了し、新たな中期経営計画「Re morozoff 2022～変革～」をスタートいたします。この新中期経営計画は2017年度～2022年度の6年間で2段階に区切り、『1st Step』と『2nd Step』として策定いたしました。現在実行中の中期経営計画をさらに深化させることで、変革を継続的に進めながらブランド価値の向上を図り、経営理念の実現と持続的成長を目指してまいります。

## 「Re morozoff 2022～変革～」の概要

### ■ スローガン

### Re morozoff 2022～変革～

- Re-design …… 販路、商品、生産、組織の再構築
- Re-turn …… 利益水準の底上げ
- Re-lation …… お客様とのつながり、将来への架けはし

### 1st Step

2018年1月期～2020年1月期

### 2nd Step

2021年1月期～2023年1月期

### 「1st Step」戦略概要

#### ■ 販路戦略

1. ブランド価値向上を目指した委託店舗の強化
2. 新販路の強化と既存販路戦略の継続による売上高と利益の拡大
3. 喫茶レストラン事業の改革

#### ■ 商品・ブランド戦略

1. 販路戦略に対応した商品、ブランド戦略の実現
2. 異業種とのアライアンスの推進

#### ■ 生産戦略

1. 販路戦略および商品・ブランド戦略に対応した柔軟な生産体制の構築
2. 製造総費用比率の低減に向けた生産性向上施策の実行

#### ■ 組織戦略

1. 中期人員計画に基づく組織および人員体制の構築
2. 次世代人材の育成と女性活躍施策の推進

#### ■ 目標数値

	2017年1月期 業績予想	2020年1月期 目標
売上高	28,850百万円	29,000百万円
営業利益率	5.7%	6.2%

## TOPICS 1 創立85周年を迎えました

2016年8月8日、モロゾフは創立85周年を迎えました。これもひとえに、株主の皆様のお力添えによるものと感謝しております。今後のさらなる成長と発展への決意を新たに、これからも皆様への感謝の気持ちを大切に、ブランド価値の向上に尽力してまいります。



創業当時の従業員



創業当時のチョコレート



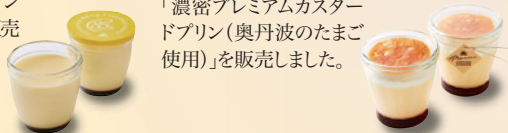
創業当時のカタログ

# 85<sup>th</sup> Anniversary

モロゾフの持続的な発展への願いを、主力商品の頭文字であるアルファベットの「C」と、∞(無限大)の意味を込めた「8」で表現しています。

### Custard Pudding カスタードプリン

創立85周年記念デザインの「カスタードプリン」を販売しました。



「濃厚プレミアムカスタードプリン(奥丹波のたまご使用)」を販売しました。

### Chocolate チョコレート



モロゾフの主力商品「プレミアムチョコレートセレクション」をリニューアルしました。「最高のマリアージュを楽しむ」をテーマに、ナッツやフルーツ、洋酒などの素材とチョコレートの組合せを楽しんでいただけるよう詰合せ内容を変更しました。また、パッケージデザインもリニューアルしました。

### Cookie クッキー



2016年9月より、ロングセラー商品「アルカディア」をリニューアルしました。よりサクサクとした口どけの良い食感を追求するとともに、容器も食べきりサイズに変更しました。

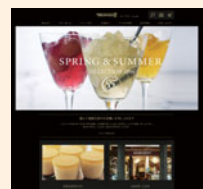
### Cheese Cake チーズケーキ



モロゾフのチーズケーキが食べきりサイズになって新登場しました。うまみがギュッと詰まった、手のひらサイズのタルトです。産地にこだわったチーズを厳選し、それぞれに合う配合や製法を追求しました。春夏秋冬、季節に合わせたチーズを使用した季節限定商品も展開します。

## TOPICS 2 ホームページをリニューアルしました

2016年7月1日、5年ぶりにホームページのデザインを全面リニューアルしました。ブラックとゴールドを基調とした上質感のあるデザインに変更するとともに、お客様がページを探しやすくなるよう「サイト内検索」機能を導入しました。スマートフォンでも見やすい画面が表示される機能も導入しました。この機会にぜひご覧ください。



パソコン版



スマートフォン版

## TOPICS 3 新ブランド「Pudding Morozoff」高島屋京都店オープン

2016年6月15日、新ブランド「Pudding Morozoff(プリン モロゾフ)高島屋京都店」がオープンしました。バニラが香る卵の風味豊かな生地と中からとろけるカラメルソース、さくさくした食感のタルト、そのすべてが合わさってカスタードプリンの味わいを彷彿とさせる“プリンタルト”。店頭厨房でひとつひとつ丁寧に焼き上げ、できたての美味しさをお届けしています。

また、ギフトにも最適な「プリンクーヘン」「宇治抹茶クーヘン」も併せて展開しています。一部地域放送のテレビ番組でもご紹介いただき、大変ご好評をいただいております。

Pudding  
morozoff



## TOPICS 4 「ファヤージュショコラ あべのハルカス近鉄本店」リニューアル

2016年6月22日、「ファヤージュショコラ あべのハルカス近鉄本店」がリニューアルオープンしました。リニューアルに合わせて、新たに夏季限定の「ファヤージュショコラ(あずきミルク)」や、一口タイプのフロゼンデザート「グラス オ ファヤージュショコラ」を展開しています。売場面積が大幅に拡大し、取り扱い品種も増え、「選ぶ楽しさ」が広がりました。リニューアルオープン初日から、多数のお客様にご好評をいただいております。

FEUILLAGE CHOCOLAT



## TOPICS 5 CSロールプレイングコンテストを開催しました

モロゾフではよりお客様にご満足いただくためのCS(Customer Satisfaction: お客様満足)活動に取り組んでいます。お客様にまた来たいと思っただけのような売場づくりを行い、ご来店からお見送りに至るまで、接客の「モロゾフ品質」を追求しています。

ロールプレイングコンテストとは、「お客様のニーズに合ったお買い物のご提案ができるか、そして満足していただける接客を行えるか」を、販売員役とお客様役を設定し、接客技術を競うイベントです。

各支店ごとに開催しており、売上目標を達成した店舗の代表者が出場権を得ます。厳しい審査を重ね、特に優秀な店舗・販売員を決定します。今年も上位となった店舗や販売員への表彰を行いました。



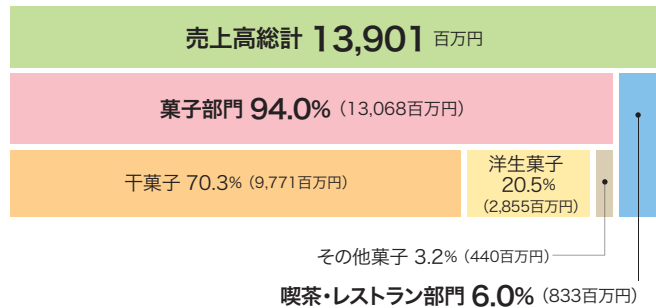
### 営業の概況

売上高につきましては、バレンタインデー、ホワイトデーが新規ブランドの展開などにより好調であったことや、焼菓子や半生菓子が引き続き好調に推移したことにより、当第2四半期累計期間の売上高は13,901百万円(前年同期比3.1%増)となりました。

損益面におきましては、円高や市況の軟化によるナッツ類などの原料価格の下落や生産性の向上により売上原価率が改善したことに加え、経費削減の効果もあり、営業利益は960百万円(前年同期比110.6%増)、経常利益は1,023百万円(前年同期比82.5%増)、四半期純利益は637百万円(前年同期比84.0%増)となりました。



### 区分別売上高比率



### 洋菓子製造販売事業の概況

干菓子につきましては、バレンタインデーやホワイトデーをはじめとするイベント商戦の成功に加え、「ファアージュ」などの焼菓子や夏季商品が好調に推移したこともあり、前年同期を上回る売上高となりました。洋生菓子につきましては、プリンキャンペーンの実施や素材をいかした期間限定プリンの発売などによりチルドデザートが好調に推移したことに加え、平成27年9月にリニューアルした半生菓子「ブロードランド」が好調を維持したこともあり、前年同期を上回る売上高となりました。



その結果、当事業の売上高は13,068百万円(前年同期比3.7%増)となりました。

### 喫茶・レストラン事業の概況

店舗の改装、メニュー再編、集客イベントの開催などにより売上拡大を図りましたが、一部店舗の退店に伴う売上減少の影響もあり、売上高は833百万円(前年同期比5.3%減)となりました。



### 貸借対照表

科目	期別	
	当第2四半期 (平成28年7月31日現在) 金額	前期 (平成28年1月31日現在) 金額
<b>(資産の部)</b>		
流動資産	10,632,714	11,556,381
固定資産	9,965,058	9,987,635
有形固定資産	7,021,036	7,074,018
無形固定資産	126,133	98,641
投資その他の資産	2,817,887	2,814,975
資産合計	20,597,772	21,544,017
<b>(負債の部)</b>		
流動負債	6,336,528	7,654,219
固定負債	774,710	809,740
負債合計	7,111,238	8,463,959
<b>(純資産の部)</b>		
株主資本	12,693,183	12,300,369
資本金	3,737,467	3,737,467
資本剰余金	3,921,497	3,921,429
利益剰余金	5,277,383	4,785,030
自己株式	△243,165	△143,557
評価・換算差額等	793,350	779,688
その他有価証券評価差額金	503,211	500,421
土地再評価差額金	290,138	279,266
純資産合計	13,486,533	13,080,057
負債・純資産合計	20,597,772	21,544,017

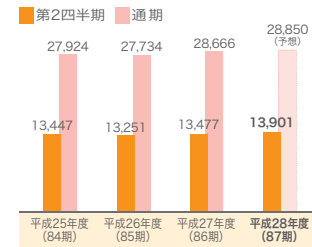
### 損益計算書

科目	期別	
	当第2四半期 (平成28年2月1日から 平成28年7月31日まで) 金額	前第2四半期 (平成27年2月1日から 平成27年7月31日まで) 金額
売上高	13,901,378	13,477,905
売上総利益	6,757,542	6,289,668
営業利益	960,009	455,757
経常利益	1,023,945	561,204
税引前四半期純利益	1,020,213	581,061
四半期純利益	637,068	346,266

### キャッシュ・フロー計算書

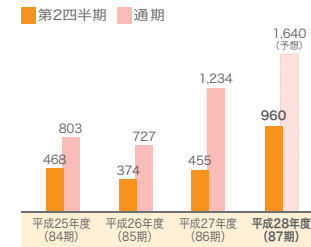
科目	期別	
	当第2四半期 (平成28年2月1日から 平成28年7月31日まで) 金額	前第2四半期 (平成27年2月1日から 平成27年7月31日まで) 金額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,707,849	2,871,219
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,885,280	△1,851,517
財務活動によるキャッシュ・フロー	△379,261	△299,101
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	443,306	720,600
現金及び現金同等物の期首残高	1,140,089	1,058,634
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,583,396	1,779,234

### 売上高 (百万円)



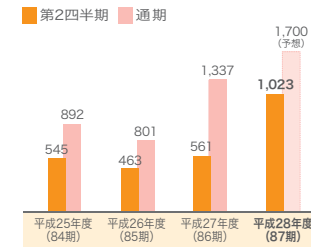
**139億1百万円**  
(前年同期比 3.1%増)

### 営業利益 (百万円)



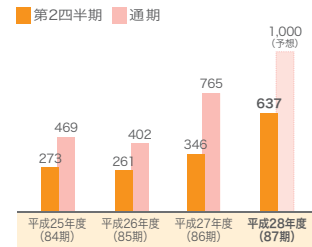
**9億60百万円**  
(前年同期比 110.6%増)

### 経常利益 (百万円)



**10億23百万円**  
(前年同期比 82.5%増)

### 純利益 (百万円)



**6億37百万円**  
(前年同期比 84.0%増)

## 会社概要 (平成28年7月31日現在)

商号	<b>モロゾフ株式会社</b>
設立	昭和6年8月8日
従業員数	692名
上場証券取引所	東京市場第一部(証券コード:2217)
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

## 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 <a href="http://www.morozoff.co.jp/koukoku/">http://www.morozoff.co.jp/koukoku/</a> 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 大阪府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きませんのでご注意ください。

◎特別口座に登録された株式に関する各種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/daikou/>

◎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 株主優待券

優待券(10枚綴り)を1,000株ごとに1冊発行いたします。  
優待券1枚につき1,080円(本体価格1,000円)までの現金でのお買い上げ、ご飲食に対して20%を割り引きいたします。

対象株主様	毎年1月31日および7月31日現在で 1,000株以上保有の株主様
使用可能店舗	当社の指定店(平成28年10月1日現在87店舗)および通信販売 ※ 指定店は優待券に記載しておりますが、変更になる場合があります。 最新の指定店は当社ホームページをご覧ください。
発送時期	1月31日現在株主様:4月下旬発送 7月31日現在株主様:10月上旬発送

### ② モロゾフ オンラインショップでの優待割引

モロゾフ オンラインショップ(<http://shop.morozoff.co.jp/>)でのお買い上げ  
に対して指定期間内に2回、20%割引いたします。  
1回当たりのご利用上限額は割引前税込10,800円(本体価格10,000円)です。

対象株主様	毎年1月31日および7月31日現在で 1,000株以上保有の株主様
利用可能期間	1月31日現在株主様:5月1日～10月31日 7月31日現在株主様:11月1日～翌年4月30日

### ③ 長期保有の株主様への特別優待

年1回2,000円相当の自社商品をお送りいたします。

対象株主様	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 ※ 基準日(7月31日と1月31日の年2回)の株主名簿に、 同一の株主番号で1,000株以上を2回以上連続で記録された株主様
発送時期	11月中旬

特別優待の商品

プレミアムチョコレート  
セレクション

※ 商品は写真と異なる場合があります。



## モロゾフ株式会社

[www.morozoff.co.jp](http://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)