



こころつなく。笑顔かがやく。



MOROZOFF View

第89期 報告書 2018年2月1日～2019年1月31日



株主の皆様へ

中期経営計画「Re morozoff 2022 ～変革～」の実現をめざします。

代表取締役社長 山口信二

株主の皆様には格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社第89期(2019年1月期)の業績をご報告するにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

当事業年度におけるわが国経済は、相次いだ自然災害の影響や、海外の不安定な政治・経済情勢による景気の下振れリスクの高まりなどの要因はあったものの、企業収益の改善に加え、雇用・所得環境の改善を背景にした個人消費の持ち直しなどにより、緩やかな回復傾向にありました。

菓子業界におきましては、お客様の「食の安心、安全」に対する関心や節約志向は変わらず、限られたパイを巡っての企業間競争は厳しさを増しております。

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。2019年1月期は「当期の概況」に記載の通り、減収、減益となりました。

中期経営計画「Re morozoff 2022 ～変革～」の最終年度です。

当社は中期経営計画「Re morozoff 2022 ～変革～」を2018年1月期からスタートしております。

当中期経営計画は2018年1月期～2023年1月期の6年間を2段階に区切り、『1st Step』と『2nd Step』として策定しております。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めざします。

当社を取り巻く環境は相次ぐ百貨店の店舗閉鎖や2019年10月に予定されている消費税率引き上げの影響など楽観視できない状況にあります。

2018年1月期を起点とする3か年の中期経営計画『1st Step』では、販路、商品・ブランド、生産、組織のそれぞれの戦略を早期に実行に移し、目標の達成に全力で取り組んでおり、2020年1月期は最終年度となります。

具体的な戦略について。

販路戦略につきましては、VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)により委託店のブランド力をさらに磨き、その発信力を強化するとともに1店舗当たりの売上高向上と利益改善を図ります。また、「ファアーージュショコラ」、「モロゾフエクラ」、「窯だしチーズケーキ」、ロングセラー商品をモチーフにした新ブランド店「ファアーージュ」などの店舗展開を進めております。海外ビジネスにおきましても、マカオ、シンガポール、タイに新店舗をオープンするなど、積極的に取り組んでおります。

商品・ブランド戦略につきましては、販路戦略に対応したマーチャンダイジングの展開や焼菓子の強化に取り組んでまいります。

生産戦略につきましては、生産性の向上とサステナビリティの実現を目的として2017年度よりスタートした「西神工場の焼菓子ライン再構築」の投資を継続中であり、各工場の生産品目の最適化を図りつつ、販売戦略および商品・ブランド戦略に柔軟に対応していけるように、引き続き製造ラインの移設および設備の強化を進めてまいります。

組織戦略につきましては、中期人員計画の実行により「スリムで強い将来組織」の構築をめざすとともに、次世代人材の育成と女性活躍施策を推進してまいります。

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、中期経営計画「Re morozoff 2022 ～変革～」の実現に向け、経営理念『Be Prime, Be Sweet.』のもと、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。

当期の概況

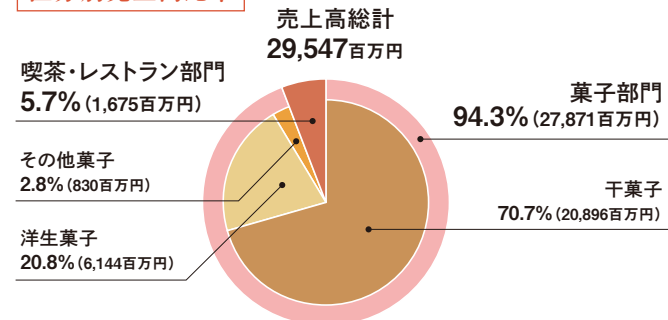
営業の概況

売上面におきましては、百貨店の店舗閉鎖や自然災害の影響、また2018年のバレンタイン商戦が寒波の影響によりやや苦戦したことなどのマイナス要因がありましたが、半生菓子の期間限定新商品の積極展開や、「ららぽーと名古屋みなとアクルス店」の新規出店などにより売上獲得に努めたことで、売上高は29,547百万円(前期比0.2%減)となりました。

損益面におきましては、西神工場の焼菓子ライン再構築に伴う減価償却費の増加、人手不足を背景とした運送費や物流加工費などの物流関連諸費用の増加、人材確保や従業員の処遇改善のための人件費の増加などもあり、営業利益は2,189百万円(前期比9.0%減)、経常利益は2,220百万円(前期比10.2%減)、当期純利益は1,399百万円(前期比15.5%減)となりました。



区別売上高比率



洋菓子製造販売事業の概況

干菓子につきましては、シーズンギフトの売上は比較的堅調に推移したものの、2018年のバレンタイン商戦が寒波や冬季オリンピックの影響によりやや苦戦したことや、百貨店の店舗閉鎖の影響などもあり、前事業年度を下回る売上高となりました。

洋生菓子につきましては、半生菓子の期間限定の新商品「瀬戸内 レモンケーキ」、「銀寄栗のケーキ」などの好調もあり、前事業年度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27,871百万円(前期比0.1%減)となりました。



喫茶・レストラン事業の概況

喫茶・レストラン事業につきましては、前事業年度に新規出店した店舗の売上貢献はあったものの、一部店舗の退店に伴う売上減少もあり、売上高は1,675百万円(前期比2.1%減)となりました。



新店舗オープン

シンガポールの2号店、タイへの1号店をはじめ、今期も海外および国内で新店舗がオープンしました。
今後も新たな市場へのチャレンジを続けてまいります。

SINGAPORE

2018 10/15 ウェストゲート店(シンガポール)

シンガポールの西部に位置するジュロン地区にあるショッピングモール「ウェストゲート」に、シンガポール2号店を出店いたしました。近年、シンガポールのなかでも続々とショッピングモールが開発されている注目の商業地区です。
海外店舗では初めて、マスカポーネチーズケーキ、グラスオショコラを常設で展開しています。
開店初日から想定を上回る売上高となり、ご好評をいただいております。



THAILAND

2018 11/10 サイアム高島屋(タイ)

タイの首都バンコクきつての繁華街、サイアム地区。タイの国家プロジェクトICON SIAM商業施設のアンカーテナントとして、高島屋がタイに初めて百貨店を出店いたしました。その2階洋菓子フロアにモロゾフもタイ1号店をオープンしました。
経済成長が続くASEAN諸国において、モロゾフブランドの持続的な価値向上に繋がるよう、引き続き取り組んでまいります。



CHIBA

2018 11/22 アトレ松戸店

JR常磐線松戸駅商業施設のアトレ松戸店に出店いたしました。松戸駅はJR常磐線、新京成電鉄が接続しており、千葉県内では船橋、千葉、柏に次ぐ大型駅です。
洋生菓子、グルメスイーツを中心とした日常的にご利用いただきやすい店舗です。
今後も地域のお客様に愛されるお店づくりをめざしてまいります。

※アトレ松戸店は、株主優待券をご利用いただけます。



KYOTO

2018 12/5 京都伊勢丹ファヤージュ

ジュイアール京都伊勢丹に新ブランド「ファヤージュ(feuilleage)」1号店がオープンしました。
人気商品「ファヤージュ」をモチーフとした贈り物にもぴったりの商品ラインナップで展開しております。



フランス語で木の葉を意味する
ファヤージュ(feuilleage)

FEUILLAGE

morozoff

BRAND CONCEPT — ブランドコンセプト —

木の葉の見た目の楽しさ、わかりやすさを導入として
食感や味わいなどモロゾフクオリティの美味しさを楽しんでいただけるブランド。
また、「ファヤージュ」は木全体の葉も意味します。
モロゾフクオリティを木の根や幹とすると、葉は木の葉モチーフにした商品。
青々と茂る生命力にあふれる木のように絶えずお客様に価値を提供し続けられる存在であるようめざします。

LINE UP

商品ラインナップ

ファヤージュ
各6個入
500円(本体価格)



ファヤージュ
ショコラ
各5個入
350円(本体価格)～



夏季限定
ファヤージュ
各4個入
500円(本体価格)～



スライснаッツをぎっしりしきつめてパリッと焼き上げた木の葉型クッキーに、チョコレートサンド。アーモンドとヘーゼルナッツそれぞれのおいしさを引き立てる相性のよいチョコレートを厳選しました。



ファヤージュを、こだわりのチョコレートでコーティング。ファヤージュのおいしさをそのままに繊細かつ深みのある味わいに仕立てたチョコレートです。



アーモンドプードルを贅沢に使ったアーモンドケーキ。チョコレートのほろ苦さとバターの風味が絶妙な組合せのガトーショコラ。ほろりと口の中でほじける、やさしい味わいが幸福のひとつをもたらします。



「2019年のバレンタイン」

2019年のバレンタイン全体のテーマは『愛を包む』。1年のうち、大切な人との時間をどのくらい
 つくることができるでしょうか。美味しく、上品なチョコレートギフトで、
 贈る相手も自分自身も温かな気持ちになってほしい。そんな想いを込めました。

2019年の新ブランド展開

『Foi D'amour by SOGETSU』

形式にとらわれず、自由であることを大切にしたい
 ければ三大流派のひとつ「草月流」。その大胆で斬新な発想から生まれた、チョコ
 レートブランド。「花」「実」「枝」それぞれに見立
 てたチョコレートが、ひと箱ごとに愛の証(=Foi
 D'amour)を感性豊かに表現します。



『花の香酒造ボンボン』

明治35年より神田の地で湧き出る馨清水で
 酒造りをはじめ、地元で愛される酒造りを続ける
 花の香酒造株式会社(熊本県玉名郡)。「花の香 桜花(おうか)」は、米の旨みが広が
 りながらも綺麗な透明感と後味のキレを楽しめ
 ます。この「花の香 桜花(おうか)」をスイート
 チョコレートでコートし、ボンボンに仕立てました。



※阪神百貨店梅田店にて限定販売

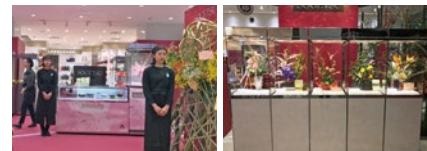
催事展開のご紹介

各地のバレンタイン催事場で、足を運んでいただいたお客様に楽しんでいただけるよう、さまざまな取り組みを行いました。

「Foi D'amour by SOGETSU」特別催事

鹿児島山形屋店

草月会鹿児島支部の皆様による竹の作品を大きく展示。
 家元デザインのパッケージにちなんだグロリオサの花や、バレン
 タインならではのハートのモチーフ。ダイナミックで華やかながらも
 とても繊細な作品です。また、ステージでは鹿児島大学華道部
 の学生の皆様によるミニいけばな展も開催しました。



博多阪急店

草月会福岡県支部の皆様による作品。
 コラボレーションしたチョコレートも、その一部として表現された
 大胆かつ華やかな作品です。タワーケースに並ぶ、福岡大学華道愛好会の皆様によるミニ
 いけばな展も同時開催しました。



「フォルクスワーゲンPlay on! バレンタイン」

ららぽーとEXPOCITY

フォルクスワーゲン社により開催された、「Play on! バレンタイン」
 イベントにモロゾフも参加いたしました。チョコレートブランド
 「Beetle」をワーゲンバスのディスプレイで販売。好評いただき
 ました。



「2018年秋のプリンキャンペーンを実施しました」

「モロゾフプリンのある暮らし」と題して2018年11月1日～11月30日、秋のプリンキャンペーンを開催しました。
 秋にぴったりのリッチなプリンや抽選でもらえるプレゼントをご用意しました。

期間限定商品の展開 ※現在は販売終了

カラメルリッチプリン 350円(本体価格)

販売期間 2018年11月1日(木)～12月22日(土)

たっぷりのカラメルが香ばしい、秋のプリン。
 人気のカスタードプリンに、フランス産シュガーのカラメルゼリーを
 組み合わせました。
 底に敷いたほろ苦カラメルソースと、フランス産シュガー「カソナード(※)」
 を使用した甘さひかえめのカラメルゼリーの絶妙なコンビネーション
 を楽しめます。

※カソナードとは、フランス産さとうきびから作られるブラウンシュガー。
 はちみつやバニラのような香りとすっきりとした甘さが特長です。



抽選で当たるプレゼントの実施

抽選券を集めてご応募い
 だいた方のなかから抽選で、
 素敵なプレゼントをお届け
 しました。



オリジナルブランケット



プリンキャップスペシャルセット

プリン対決

第3弾 『カスタードプリン』VS

『モンブランプリン(宮崎県産高千穂丹沢栗使用)』
 『パンプキンプリン』
 『京都 宇治抹茶のプリン(十勝あずきソース)』

期間 2018年9月1日(土)～9月30日(日)

「定番」のカスタードプリンと「贅沢」なプリンとの対決!『カス
 タードプリン』に、「贅沢」な3種類のプリンが協力して立ち
 向かいましたが、今回もカスタードプリンの勝利となりました。

総投票数 ▶ 5,759票



カスタードプリン
3,206票

秋の味覚
たっぷりプリン
2,553票

西神工場焼菓子ライン再構築

将来にわたり生産性の向上とより良い商品づくりが持続
 できるよう、2017年より、西神工場の焼菓子ライン再構築
 に着手いたしました。マーケティング戦略に基づき、将来に
 に向けた商品づくりも想定し、製造ラインの移設および設備
 の強化を進めています。

アルカディア、オデットのラインには、新しいオープンを導入し、
 すでに稼動しています。今後ファージャュやブロードランド
 のラインも順次移設し、2020年に完了する予定です。



社内・地域貢献イベント

今期の社内でのイベントや社内貢献活動についてご報告いたします。
今後も社会の一員として、笑顔をお届けできるよう活動してまいります。

2018年秋季CSキャンペーン表彰

2019年1月4日、本社にてCSキャンペーンの入賞店舗表彰を行いました。CSキャンペーンとは、全国の販売・喫茶店舗におけるCS(お客様満足)活動への取り組みを審査し、上位入賞者を表彰する活動です。販売部門は一人6分間の接客ロールプレイングの予選および決勝大会を実施。喫茶部門は、審査員が審査表に基づき、店舗巡回による1次審査、2次審査を経て入賞店舗が決定しました。入賞店舗の販売員のスピーチでは、メンバーへの感謝の言葉が多く聞かれ、その場に参加した社員一同で感動を共有できた貴重な時間でした。今後もお客様に感動をお届けするサービスをめざして取り組んでまいります。



社会貢献活動

2018 11/10 こべっこランド料理教室

神戸市社会福祉協議会が運営する大型児童センター「こべっこランド」で「カスタードプリンづくり教室」を実施し、35名の子どもたちが参加されました。先生のデモンストレーションの後、各テーブルに分かれプリンづくり。みんなで協力して卵を割ったり、かき混ぜたり、洗い物もすすんで取り組んでいました。最初から最後までとても元気で盛り上がった子どもたち。「できたてがおいしい!」「モロゾフのほうがいい!」とうれしい言葉をかけてくれました。



2018 11/17 ひがしなだスイーツめぐり

神戸市東灘区で毎年秋に開催しているスイーツイベントです。そのプログラムのひとつである、親子での「スイーツ教室」で「生チョコレートづくり」を行いました。お子様とその保護者の皆様、計30名が参加されました。親子でチョコレートを混ぜたり流し込んだり切ったり…。甘い香りに包まれながら、子どもたちの表情は真剣そのもの。とても上手につくっていました。



ユニセフ募金

当社は、厳しい状況下におかれた世界の子どもたちを支援するユニセフの活動に賛同し、1993年から現在に至るまでバレンタインデーの収益の一部を(公財)日本ユニセフ協会を通じてユニセフに寄付し続けています

日本で初めてのバレンタインデー広告、さらに1年早く

このたび新たに、1935年2月、英字新聞ジャパンアドバタイザーに掲載した、モロゾフによる日本初のバレンタインチョコレート広告が2点見つかりました。これまで把握していた広告よりさらに前のものです。以来、太平洋戦争開戦前の1940年2月まで6年にわたり、毎年バレンタイン広告を掲載していたことも明らかになりました。



株主優待制度の充実について

当社は、株主優待として株主優待券をお送りしていましたが、対象店舗が限られており、お近くに対象店舗がない株主様には、優待券をご利用いただけず、多大なご不便をおかけしておりました。そこで、この度株主優待制度を変更し、株主様が株主優待券と自社商品から優待品を選択していただけるよう充実化を図りました。

① 変更の時期 2019年7月31日現在の株主名簿に記載された株主様への株主優待より変更いたします。

② 変更の概要

	変更前	変更後
基準日	1月31日・7月31日(年2回)	7月31日(年1回)
対象株主様	100株以上保有の株主様	半年以上保有かつ100株以上保有の株主様
優待内容	<ul style="list-style-type: none"> ●株主優待券 ・10枚綴/冊 ・100株ごとに1冊 ●長期保有株主様への特別優待 ・3年以上保有の株主様のみ2,000円相当の自社商品(年1回) ●オンラインショップ優待割引 ・半年に2回利用可 	<p>株主優待券と自社商品から株主様が選択いただけます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●株主優待券 ・20枚綴/冊 ・保有株数・保有年数により5冊または10冊 ●自社商品 ・保有株数・保有年数により2,000円または3,000円相当の自社商品 ●オンラインショップ優待割引 ・1年に4回利用可

③ 変更後の優待制度 基準日：7月31日(年1回)

優待品 ①株主優待券または自社商品 ※下表の株主優待券および商品の写真は見本です。実際の優待品と異なる場合があります。

- 優待券または商品は、11月下旬頃に発送いたします。 ●株主優待券の有効期限は、翌々年5月31日です。
- 株主優待券は当社の指定店および通信販売で優待券1枚につき割引前本体価格1,000円までの現金でお買い上げ、ご飲食に対して20%を割引いたします。

保有年数	保有株数	
	100~499株	500株~
半年以上 3年未満	<p>優待券5冊(20枚綴) 2,000円相当の自社商品</p>	<p>どちらか1つ選択</p> <p>優待券10冊(20枚綴) 3,000円相当の自社商品</p>
3年以上	<p>優待券5冊(20枚綴) 2,000円相当の自社商品A 2,000円相当の自社商品B</p>	<p>いずれか2つ選択</p> <p>優待券10冊(20枚綴) 3,000円相当の自社商品A 3,000円相当の自社商品B</p>

優待品 ②オンラインショップ優待割引

- 半年以上継続保有かつ100株以上保有の株主様はモロゾフオンラインショップ(<https://shop.morozoff.co.jp/>)で年4回、20%割引でご購入いただけます。
- 1回当たりのご利用上限額は割引前本体価格10,000円です。 ●ご利用可能期間は、11月1日から翌年10月31日までです。

半年以上保有の株主様は株主名簿(7月31日現在と1月31日現在の年2回発行)に、同一の株主番号で、2回以上連続で記録された株主様といたします。
3年以上保有の株主様は7回以上連続で記録された株主様といたします。

貸借対照表

(単位:千円)

科目	期別	当期 (2019年1月31日現在) 金額	前期 (2018年1月31日現在) 金額
(資産の部)			
流動資産		13,130,409	12,673,411
固定資産		10,614,291	11,007,127
有形固定資産		7,624,837	7,493,529
無形固定資産		159,277	148,912
投資その他の資産		2,830,176	3,364,685
資産合計		23,744,701	23,680,538
(負債の部)			
流動負債		7,133,552	7,219,221
固定負債		540,723	774,523
負債合計		7,674,276	7,993,745
(純資産の部)			
株主資本		15,351,552	14,561,078
資本金		3,737,467	3,737,467
資本剰余金		3,921,855	3,921,580
利益剰余金		8,135,177	7,271,935
自己株式		△442,948	△369,904
評価・換算差額等		718,873	1,125,714
その他有価証券評価差額金		428,734	835,575
土地再評価差額金		290,138	290,138
純資産合計		16,070,425	15,686,793
負債・純資産合計		23,744,701	23,680,538

損益計算書

(単位:千円)

科目	期別	当期 (2018年2月1日から 2019年1月31日まで) 金額	前期 (2017年2月1日から 2018年1月31日まで) 金額
売上高		29,547,100	29,600,498
売上総利益		14,424,371	14,517,413
営業利益		2,189,442	2,405,768
経常利益		2,220,673	2,472,598
税引前当期純利益		2,145,611	2,516,578
当期純利益		1,399,015	1,656,472

キャッシュ・フロー計算書

(単位:千円)

科目	期別	当期 (2018年2月1日から 2019年1月31日まで) 金額	前期 (2017年2月1日から 2018年1月31日まで) 金額
営業活動によるキャッシュ・フロー		1,923,102	1,992,445
投資活動によるキャッシュ・フロー		△1,424,988	△1,572,258
財務活動によるキャッシュ・フロー		△605,986	△374,472
現金及び現金同等物の増減額		△107,872	45,713
現金及び現金同等物の期首残高		1,629,296	1,583,583
現金及び現金同等物の期末残高		1,521,424	1,629,296

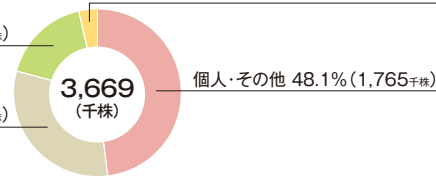
株式情報

株式の状況 (2019年1月31日現在)

発行可能株式総数	12,000,000 株	株主数	9,368 名
発行済株式の総数	3,669,226 株	うち単元株主数	8,282 名

株式分布状況

所有者別	外国人 3.5% (130千株)
その他法人	17.1% (626千株)
個人・その他	48.1% (1,765千株)
金融機関	31.3% (1,147千株)



第90期の予想

第90期(2019年2月1日~2020年1月31日)の業績予想につきましては、相次ぐ百貨店の店舗閉鎖や消費税率引き上げの売上への影響、原材料単価の上昇、減価償却費の増加、物流関係費や人件費の増加などのコストアップ要因を予想し、以下のように見込んでおります。また、第90期の配当は、第89期と同額の年間100円を予定しております。

(単位:百万円)
(%は対前期増減率)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
第90期(予想)	29,500	1,800	1,830	1,160
	△0.2%	△17.8%	△17.6%	△17.1%

配当予想

(単位:円)

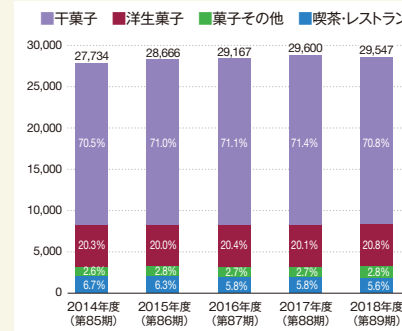
	中間	期末	合計
第89期	50	50	100
第90期(予想)	50	50	100

ホームページの充実を図りました

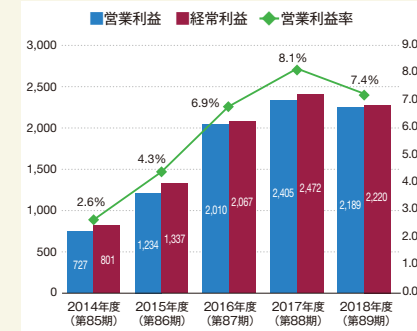
自社ホームページのIR情報を充実させ、「財務・業績ハイライト」には、下の8つのグラフに加え、四半期業績のグラフを掲載しております。

「財務・業績ハイライト」 http://www.morozoff.co.jp/company_ir/ir_financial.html

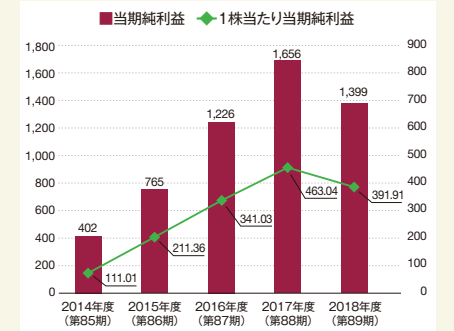
売上高・商品群別比率 (百万円)



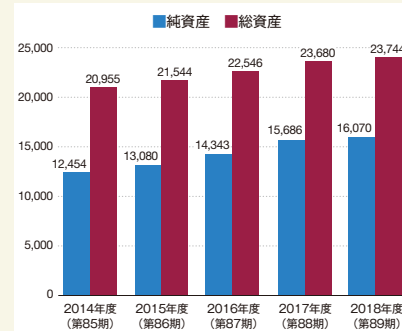
営業利益・経常利益・営業利益率 (百万円)



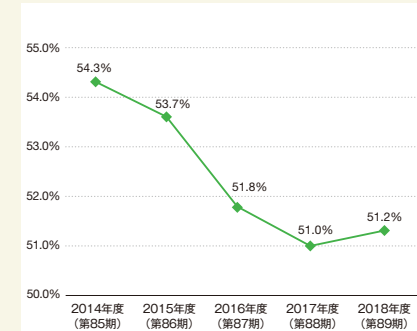
当期純利益・1株当たり当期純利益 (百万円)



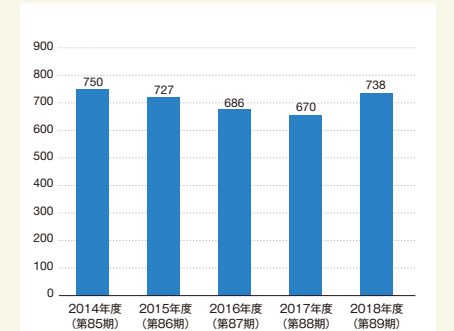
純資産・総資産 (百万円)



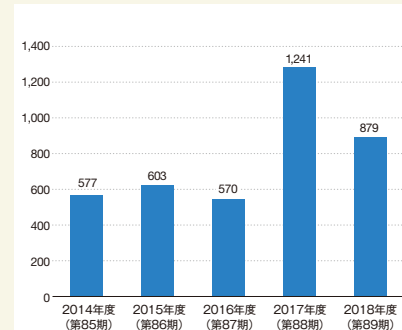
売上原価率



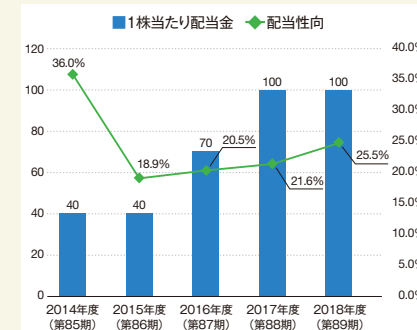
減価償却費 (百万円)



設備投資額 (百万円)



1株当たり配当金・配当性向 (百万円)



MOROZOFF Viewの発行を
年1回にいたします。

ホームページの充実化に伴い、
MOROZOFF Viewにつきましては、
年1回(期末のみ)の
発行とさせていただきます。

※2017年8月1日で10株を1株とする株式併合を実施したため、2014年度の期首に当該株式併合が行われたと仮定し、1株当たり配当金を算定しております。

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	100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きれ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、インターネットでも承っております。
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。

表紙の商品について 「ブロードランド」

やさしい味わいのバラエティ豊かな
焼菓子。幅広い世代の方への贈り物
におすすめです。

定番のマドレーヌやフィナンシェに
加え、福岡あまおういちごのケーキ、
瀬戸内レモンケーキなど季節限定
商品もご用意しています。



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)

会社概要 (2019年1月31日現在)

商号	モロゾフ株式会社 Morozoff Limited
設立	1931年8月8日
従業員数	624名
上場証券取引所	東京市場第1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

役員 (2019年4月25日現在)

代表取締役社長	山口 信二
代表取締役副社長(生産本部長)	賀集 輝昭
専務取締役(経営統括本部長)	山岡 祥記
取締役(マーケティング本部長)	竹原 誠
取締役(営業本部長)	上村 裕司
取締役	南部 真知子
取締役(常勤監査等委員)	前田 正志
取締役(監査等委員)	高橋 純子
取締役(監査等委員)	藤原 良弘

(注)南部真知子、高橋純子、藤原良弘の各氏は、社外取締役であります。