



# 決算説明会

2025年3月25日

**モロゾフ株式会社**

(証券コード：2217)

代表取締役社長 山口 信二

## 登壇

---

**司会**：本日はお忙しい中、日本証券アナリスト協会主催のアナリスト向け IR ミーティングにご参加いただき誠にありがとうございます。

本日は、モロゾフ株式会社様から代表取締役社長、山口信二様、代表取締役副社長、山岡祥記様にお越しいただき決算説明会をライブ配信にてお送りいたします。

ご説明終了後に質疑応答の時間を設けます。ご質問のある方はチャットに入室いただき、ご質問内容を入力してください。なお、ご質問の説明の途中でも入力いただけます。

それでは山口社長、よろしく願いいたします。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 本日の内容

1. 2025年1月期 決算説明
2. 2026年1月期 業績予想
3. 中期経営計画の取り組み状況

2/52

**山口：**皆様、こんにちは。モロゾフ株式会社決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。本日は2025年1月期の決算説明、続きまして2026年1月期の業績予想、そして中期経営計画の取り組み状況についてご説明させていただきます。

まず初めの決算説明等は、弊社の山岡副社長よりご説明させていただきますので、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 業績 サマリー

- 百貨店・量販店を中心に焼菓子売上が好調に推移
- カカオを中心とした原材料価格の高騰  
人件費及び物流関連コストの上昇により、利益面で苦戦を強いられた

(単位：百万円)	2024年1月期		2025年1月期				24/9/11開示 業績予想	
	金額	売上比	金額	売上比	対前期 増減	増減率	金額	売上比
売上高	34,933	---	36,017	---	+1,083	+3.1%	35,850	---
営業利益	2,474	7.1%	2,058	5.7%	▲415	▲16.8%	2,000	5.6%
経常利益	2,517	7.2%	2,098	5.8%	▲419	▲16.7%	2,020	5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,715	4.9%	1,414	3.9%	▲300	▲17.5%	1,350	3.8%
一株あたりの 配当金 (合計)	98円	---	82円	---	▲16円	---	78円	---
〃 (中間)	0円	---	35円	---	+35円	---	35円	---
〃 (期末)	98円	---	47円	---	▲51円	---	43円	---
配当性向	40.1%	---	39.7%	---	▲0.4%	---	---	---
EPS (一株あたりの当期純利益)	81.55円	---	68.85円	---	▲12.70円	---	65.04円	---
ROE (自己資本当期利益率)	9.0%	---	7.2%	---	▲1.8%	---	---	---
ROA (総資産経常利益率)	9.2%	---	7.8%	---	▲1.4%	---	---	---

※ 25年1月末日を基準日として当社普通株式1株につき3株の割合をもって分割。配当金は分割『前』、EPSは分割『後』の数値を記載

4/52

**山岡**：副社長の山岡でございます。ご説明させていただきます。

2025年1月期は売上高360億1,700万円、前年比で10億8,300万円、3.1%の増加。営業利益20億5,800万円、前年比で4億1,500万円、16.8%の減少。経常利益は20億9,800万円、前年比で4億1,900万円、16.7%の減少。当期純利益は14億1,400万円、前年比で3億円、17.5%の減少となりました。

売上高は昨年と比べ3%の増加となりましたが、利益面では15%を超える減少となりました。1株当たり配当金は82円、配当性向は39.7%となりました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 過年度業績推移

(単位：百万円)

	モロゾフ単体				連結					
	2021年1月期		2022年1月期		2023年1月期		2024年1月期		2025年1月期	
	金額	売上比								
売上高	27,898	---	29,562	---	32,505	---	34,933	---	36,017	---
営業利益	751	2.7%	2,012	6.8%	2,423	7.5%	2,474	7.1%	2,058	5.7%
経常利益	862	3.1%	2,126	7.2%	2,615	8.0%	2,517	7.2%	2,098	5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	352	1.3%	1,028	3.5%	1,703	5.2%	1,715	4.9%	1,414	3.9%
一株あたりの配当金 (合計)	60円	---	90円	---	65円	---	98円	---	82円	---
〃 (中間)	0円	---	0円	---	0円	---	0円	---	35円	---
〃 (期末)	60円	---	90円	---	65円	---	98円	---	47円	---
配当性向	59.9%	---	30.8%	---	26.9%	---	40.1%	---	39.7%	---
EPS (一株あたりの当期純利益)	100.17円	---	292.58円	---	242.08円	---	244.64円	---	206.55円	---
ROE (自己資本当期利益率)	2.1%	---	6.0%	---	9.2%	---	9.0%	---	7.2%	---
ROA (総資産経常利益率)	3.6%	---	8.7%	---	9.8%	---	9.2%	---	7.8%	---

※ 2022年1月期以前の売上高は収益認識売上高への換算値

※ 2022年2月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。2022年1月期以前は当該株式分割前の配当金、EPSを記載

5/52

過去5年間の業績推移です。コロナ明け以降は4期連続で増収増益を続けてきましたが、2025年1月期は増収となったものの減益となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 過年度業績推移

※ 2022年1月期以前の売上高は収益認識売上高への換算値



過去5年間の業績をグラフ化したものです。営業利益は2023年1月期の7.5%をピークとして、この2年間は減少しております。この2年間は原材料価格に加えて、人件費についても急激に上昇しており、利益率は低下いたしました。

### サポート

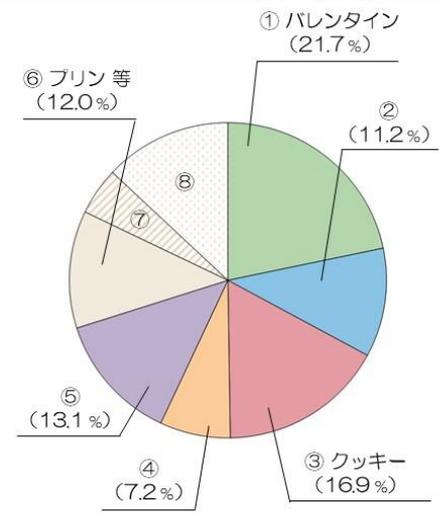
日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 商品グループ別の売上高 ※ モロゾフ単体

### 売上高

	2024年1月期		2025年1月期		対前期	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減	増減率
① チョコレート (バレンタイン商品)	6,829	21.1%	7,157	21.7%	+328	+4.8%
② チョコレート (レギュラー商品)	3,741	11.6%	3,680	11.2%	▲60	▲1.6%
③ 焼菓子(クッキー)	5,122	15.8%	5,555	16.9%	+432	+8.4%
④ 焼菓子(マドレーヌ等)	2,467	7.6%	2,374	7.2%	▲92	▲3.7%
⑤ 中元・歳暮ギフト商品	4,274	13.2%	4,329	13.1%	+55	+1.3%
⑥ プリン・ゼリー等	4,160	12.9%	3,964	12.0%	▲196	▲4.7%
⑦ ケーキ	1,402	4.3%	1,602	4.9%	+200	+14.3%
⑧ その他	4,338	13.4%	4,280	13.0%	▲57	▲1.3%

### 構成比



7/52

商品グループ別の売上高です。2025年1月期について、①のチョコレートはバレンタイン商戦が好調に推移いたしました。③の焼菓子(クッキー)は前年に卵の供給不足により不足していた主力商品のファヤージュが本年は例年どおり供給できたことに加え、プロダクトブランドであるガレットオブールの店舗数が増加したこともあり売上高が増加いたしました。⑦のケーキでは発売55周年を迎えたチーズケーキが記念商品の発売により好調でしたが、物価上昇による消費者の買い控えの動きもあり、⑥のプリン・ゼリーなどは売上高が減少いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

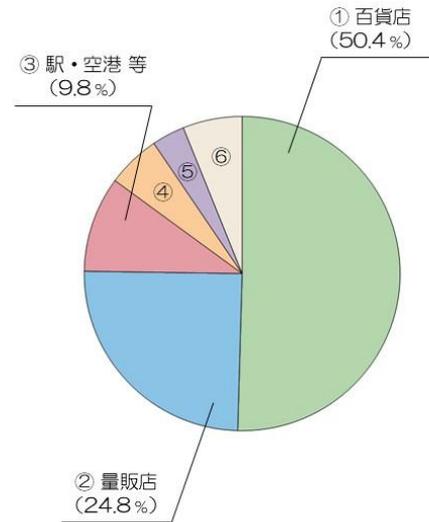
# チャンネル別の売上高 ※ モロゾフ単体

## 売上高

(単位：百万円)

	2024年1月期		2025年1月期		対前期	
	売上高	構成比	売上高	構成比	増減	増減率
① 百貨店	17,222	50.6%	17,517	50.4%	+294	+1.7%
② 量販店	8,281	24.3%	8,608	24.8%	+327	+4.0%
③ 駅・空港 ・その他の店舗	3,438	10.1%	3,418	9.8%	▲20	▲0.6%
④ 通販 ・ネット販売	1,931	5.7%	1,898	5.5%	▲33	▲1.7%
⑤ その他	1,159	3.4%	1,168	3.4%	+8	+0.7%
⑥ 喫茶	2,005	5.9%	2,111	6.1%	+105	+5.3%

## 構成比



8/52

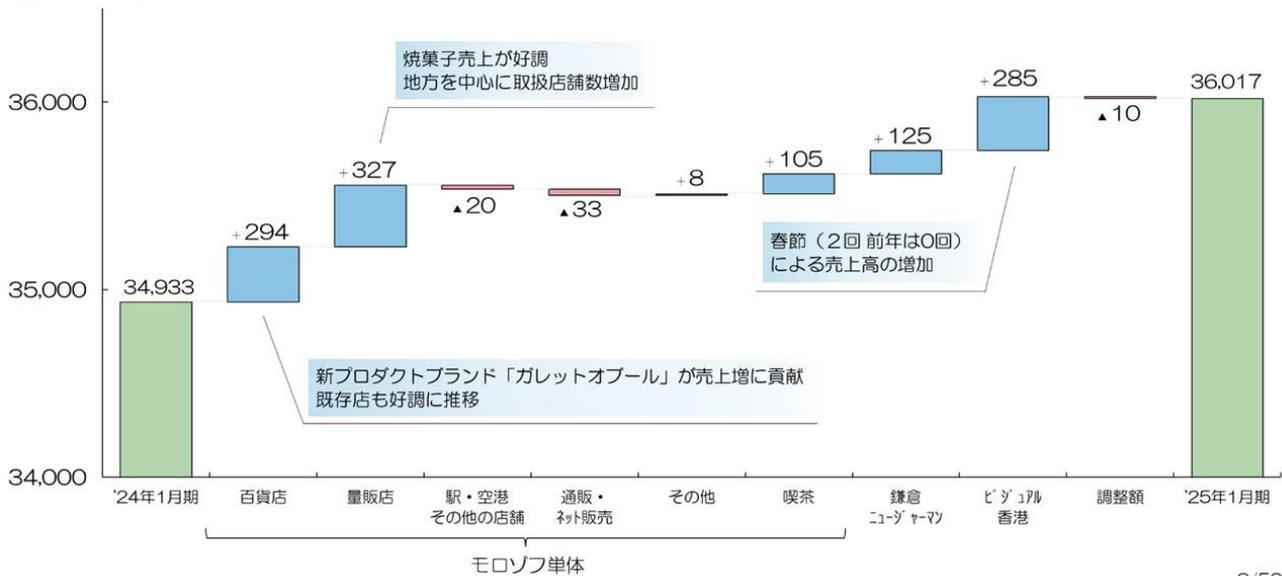
チャンネル別の売上高です。百貨店や量販店では一部店舗の閉鎖や退店はありましたが、既存店を中心に売上高が増加いたしました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2025年1月期 売上高 対前年増減 分析

(単位：百万円)



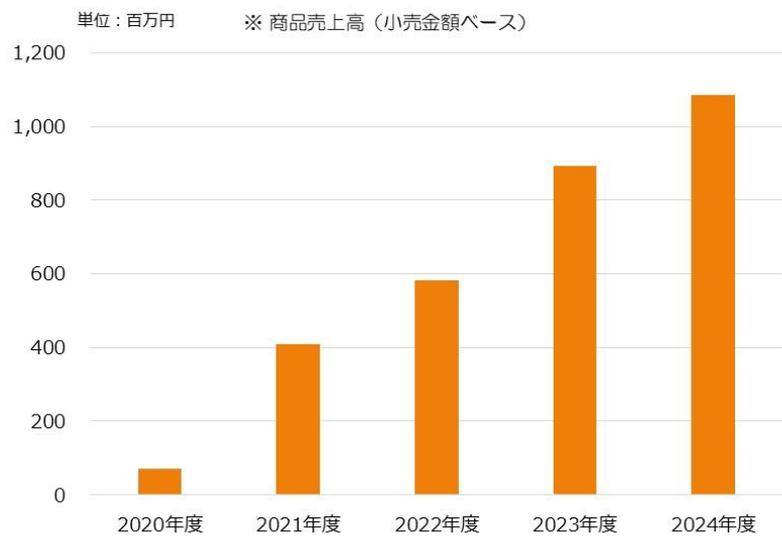
9/52

売上高の増減要因をウォーターフォールグラフで表した表です。百貨店ではプロダクトブランドであるガレットオブールや既存店の好調が売上高増加に寄与いたしました。量販店では焼菓子を中心に売上を伸ばしました。鎌倉ニュージャーマンやビジュアル香港などの子会社も売上高増加に寄与いたしました。特にビジュアル香港では2025年1月期に売上高が伸びる春節が2回入ったこともあり大きく売上高を伸ばしました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ プロダクトブランド戦略 「ガレット オブール」



10/52

プロダクトブランドであるガレットオブールの売上推移を記載しております。5年間で売上高が10億円を超えるブランドとなりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ プロダクトブランド戦略 「ガレット オブール」



高島屋大阪店 【2021.3】



京都高島屋S.C.店 【2023.9】



大丸東京店 【2023.4】



博多阪急店 【2021.4】



三越銀座店 【2020.8】

全国5店舗で展開

11/52

店舗数も 2023 年 4 月に大丸東京店、2023 年 9 月に京都高島屋 S.C 店に出店し、5 店舗体制となりました。使用しているバターはフランス・イズニー産の高級発酵バターであり、その供給量に制限があるため、現在の売上高は、ほぼ上限といえる金額となっております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ プロダクトブランド戦略 「CUSTA (カスタ)」

三越銀座店【2024.10】



12/52

プロダクトブランドである CUSTA (カスタ) につきましても 1 号店を 2022 年 4 月に阪神百貨店梅田本店に出店し、2024 年 10 月には 2 号店を三越銀座店に出店いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2025年1月期 売上原価・売上総利益 ※ モロゾフ単体

(単位：百万円)

	2024年1月期		2025年1月期			
	金額	売上比	金額	売上比	対前期 増減	増減率
売上高	33,698	---	34,373	---	+ 674	+ 2.0%
原材料費	10,550	31.3%	11,128	32.4%	+ 577	+ 5.5%
労務費	1,781	5.3%	1,816	5.3%	+ 35	+ 2.0%
製造経費	3,232	9.6%	3,375	9.8%	+ 143	+ 4.4%
製造総費用	15,565	46.2%	16,321	47.5%	+ 756	+ 4.9%
その他	888	2.6%	834	2.4%	▲ 53	▲ 6.0%
売上原価	16,453	48.8%	17,156	49.9%	+ 702	+ 4.3%
売上総利益	17,245	51.2%	17,217	50.1%	▲ 28	▲ 0.2%

13/52

原材料から売上原価までの内訳です。少し分かりにくいですが、ここに記載している原材料から製造総費用までの金額は、その期に製造した商品を作るために要した費用の金額です。これとは別に、その期に販売した商品を作るために要した費用もありますが、金額は双方で少し異なります。これは、製造した商品をその期に全て売ってしまうことができるならば、その期に製造した商品に要した費用と、販売した商品の製造に要した費用は同じになるはずですが、実際には製造した期と販売する期にずれが発生するため、このようなかたちとなります。

例えば、今年 2025 年 2 月に販売したバレンタインの商品は、ほぼ全ての商品が前の期、2025 年 1 月よりも前に製造した商品となります。このように、製造した時期と販売する時期にはずれが発生することになるため、双方の金額に違いが発生するのです。

2025 年 1 月期に製造した商品を作るために用意した原材料は 5 億 7,700 万円、5.5%の増加となりました。外注加工費などの製造経費も増加した結果、製造総費用は 4.9%の増加となりました。この結果、売上原価率も 49.9%と 1.1%の増加となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 2025年1月期 販売管理費・営業利益 ※モロゾフ単体

(単位：百万円)

	2024年1月期		2025年1月期			
	金額	売上比	金額	売上比	対前期 増減	増減率
売上総利益	17,245	51.2%	17,217	50.1%	▲28	▲0.2%
運賃及び荷造費	1,628	4.8%	1,692	4.9%	+64	+4.0%
広告宣伝費	563	1.7%	575	1.7%	+12	+2.2%
賃借料	761	2.3%	801	2.3%	+39	+5.2%
販売手数料	2,999	8.9%	3,060	8.9%	+60	+2.0%
減価償却費	204	0.6%	241	0.7%	+37	+18.1%
研究開発費	386	1.1%	371	1.1%	▲15	▲4.0%
給料手当及び賞与	4,848	14.4%	5,038	14.7%	+190	+3.9%
その他	3,359	10.0%	3,554	10.3%	+195	+5.8%
販売管理費 合計	14,752	43.8%	15,336	44.6%	+584	+4.0%
営業利益	2,493	7.4%	1,880	5.5%	▲612	▲24.6%

14/52

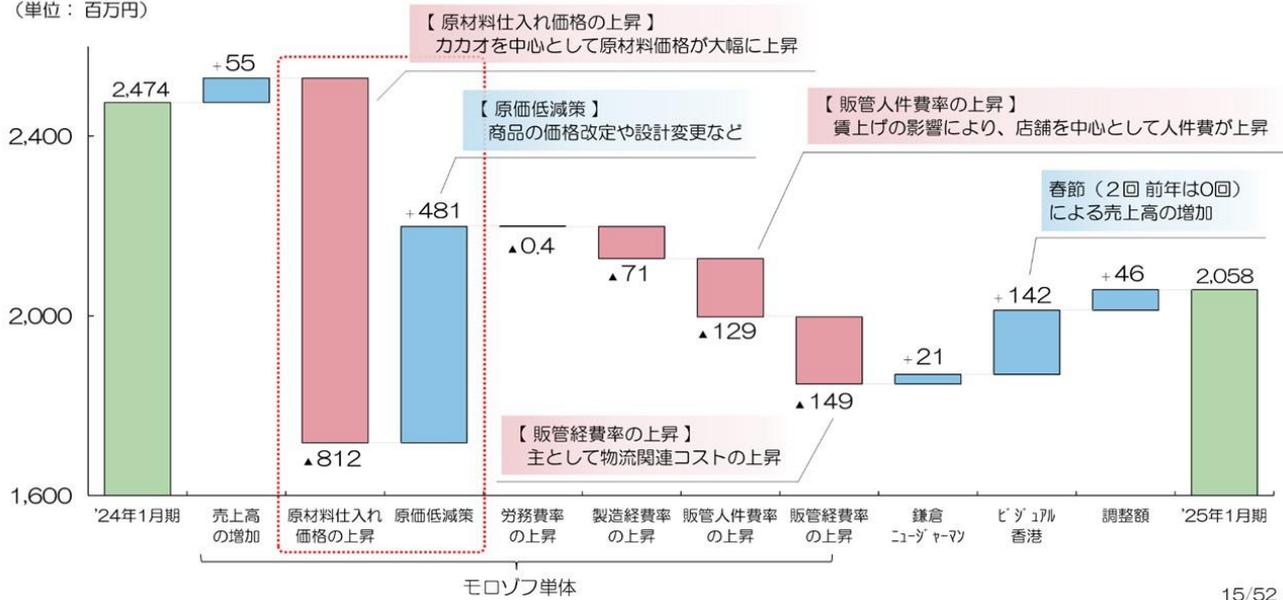
販売管理費から営業利益までの内訳で、ほぼ全ての項目で増加しています。最も増加したのは給与手当及び賞与ですが、これは賃金引き上げによるものです。運賃及び荷造費や賃借料の増加は、物流機能を再構築するために船橋工場に隣接していました自社の倉庫を老朽のため廃止してアウトソーシングしたことにより荷造費や賃借料が増えたこと、それから運送費用そのものも上昇したことによるものです。販売手数料は売上増加に伴い百貨店へ支払う手数料が増加したものです。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2025年1月期 営業利益 対前年増減 分析

(単位：百万円)



15/52

2025年1月期の営業利益の増減要因をグラフで表しました。先ほど説明しました13ページの原材料価格は製造に使用した原材料ですが、この表の原材料の仕入れ価格の上昇は販売した商品にかかる原材料を記載しています。

8億円を上回る原材料価格の上昇がありましたが、価格改定などの原価低減策により5億円弱を吸収したことで、原材料価格上昇による利益への影響を3億円強まで圧縮いたしました。これに人件費や経費の上昇が加わったことで、子会社のビジュアル香港の売上増加による増益がありましたが、営業利益では4億1,500万円減少し20億5,800万円となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 売上原価率推移

※ 2022年1月期以前は売上高を収益認識売上へ換算して算出

(単位：%)



16/52

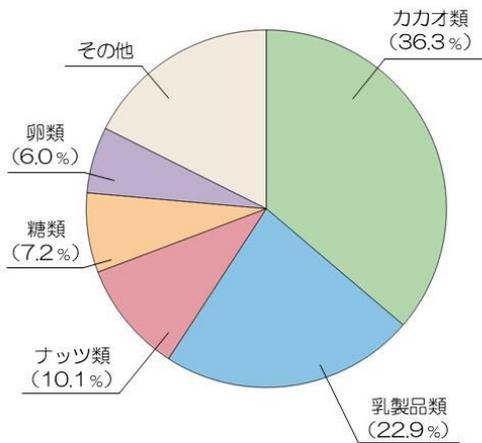
売上原価率ですが、2023年1月期から3期連続で上昇しており、25年1月期はチョコレートの売上比率の高い下期の上昇が大きくなっております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

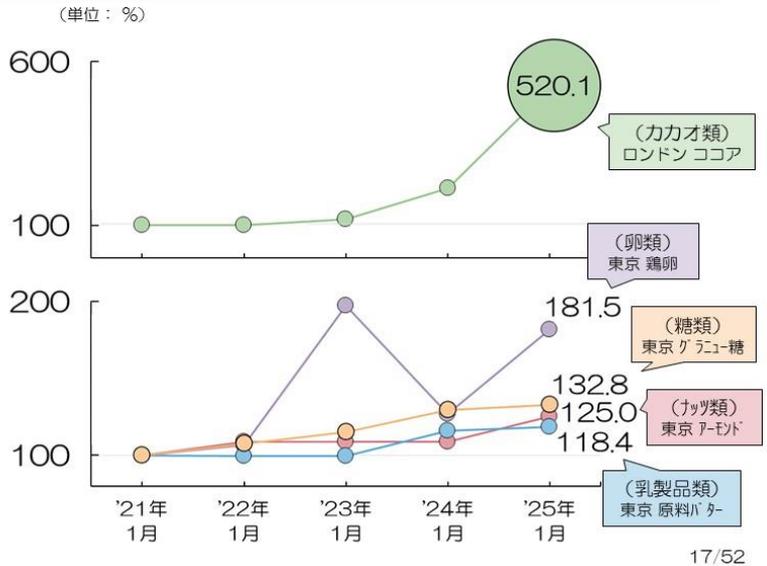
## 主要原料（可食品）の状況

原料仕入額構成比



市場価格推移

※ '21年1月の市場価格を100%とした場合の推移



円グラフは原料の構成比を表し、右の折れ線グラフは原料上昇の傾向を見ていただくために、関連すると思われる市場価格の増減を2021年1月を100%として指標で表しております。

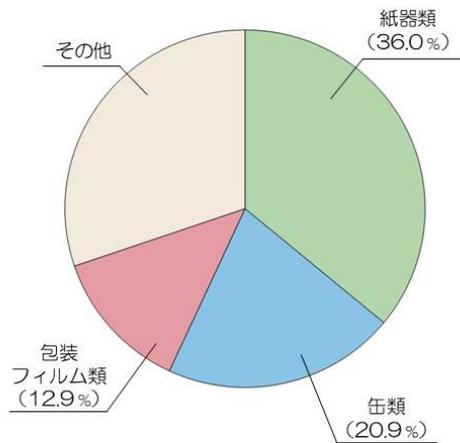
右の折れ線グラフを見てください。卵類では鳥インフルエンザの関係で少し上下はあるものの、基本的には全ての原料が上昇傾向にあります。特に原料仕入比率の36%を占めるカカオではロンドンココア市場の価格は2024年1月以降で5倍程度まで急上昇いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 主要材料（包材等）の状況

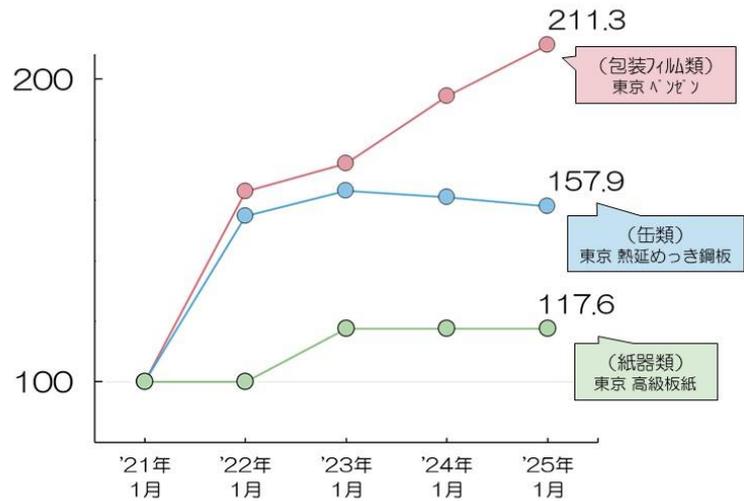
材料仕入額構成比



市場価格推移

※ '21年1月の市場価格を100%とした場合の推移

(単位：%)



18/52

材料についても同様に記載しております。右の折れ線グラフをご覧ください。市場価格は原料と比べると高値安定という状況ですが、当社として実際に仕入れている仕入額の比率が最も高い紙器類や缶類の実際の仕入れ価格は現在も継続的に上昇を続けております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 貸借対照表 サマリー

(単位：百万円)

	2024年 1月期	2025年 1月期	増減額		2024年 1月期	2025年 1月期	増減額
流動資産	17,452	15,293	▲2,158	負債	8,199	6,107	▲2,092
現金及び預金	7,130	4,594	▲2,536	流動負債	7,533	5,412	▲2,121
売掛金	6,726	6,892	+165	支払手形及び買掛金	1,048	955	▲93
商品及び製品	2,144	2,372	+227	電子記録債務	2,185	529	▲1,656
その他流動資産	1,449	1,434	▲15	短期借入金	1,590	1,510	▲80
固定資産	10,467	10,297	▲169	その他流動負債	2,709	2,417	▲291
有形固定資産	7,598	7,104	▲493	固定負債	666	695	+29
無形固定資産	191	219	+28	純資産	19,719	19,483	▲236
投資その他の資産	2,677	2,973	+295	株主資本	19,240	18,939	▲301
資産合計	27,919	25,591	▲2,328	その他純資産	479	544	+65
				負債・純資産合計	27,919	25,591	▲2,328

19/52

貸借対照表のサマリーを記載しております。総資産は現預金の減少を中心に23億円のマイナスとなりました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## キャッシュフロー計算書 サマリー

(単位：百万円)

	2024年1月期	2025年1月期		
	金額	金額	対前期 増減	増減率
営業活動によるキャッシュフロー	2,117	▲618	▲2,735	▲129.2%
投資活動によるキャッシュフロー	▲456	▲622	▲165	+36.2%
財務活動によるキャッシュフロー	▲1,011	▲1,822	▲811	+80.2%
現金及び現金同等物に係る換算差額	36	17	▲19	▲53.1%
現金及び現金同等物の増減額（▲は減少）	685	▲3,046	▲3,732	▲544.1%
現金及び現金同等物の期首残高	5,647	6,640	+993	+17.6%
新規連結子会社の現金及び現金同等物の期首残高	307	---	▲307	▲100.0%
現金及び現金同等物の期末残高	6,640	3,594	▲3,046	▲45.9%

下請代金支払遅延等防止法に基づく手形等のサイト短縮による仕入債務の減少（▲1,754百万円）により、営業CFは減少した

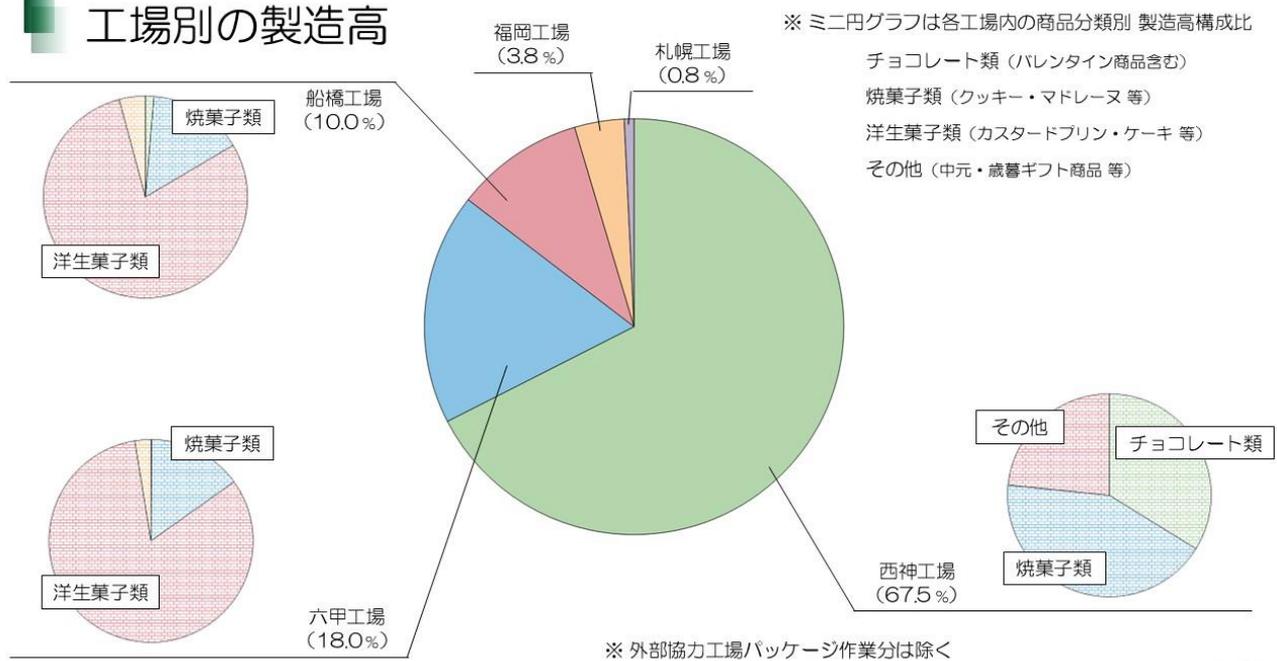
20/52

キャッシュフロー計算書のサマリーを記載しております。営業キャッシュフローでは支払サイトの短縮により仕入債務が17.5億円減少しました。また、財務キャッシュフローでは2024年9月に自己株式を8億円取得いたしました。これらの影響もあり、現預金および現金同等物は30億円減少しております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

## 工場別の製造高



21/52

工場別の製造高の比率を記載しております。主力工場は西神工場であり、六甲アイランド工場、船橋工場と続きます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2026年1月期 業績予想

- 更なる原材料価格の高騰と人件費の増加により売上原価や販管費は想定以上に大きく上昇
- 原価低減対策（商品価格改定・設計変更など）や効率化を行うも、利益は大幅に減少する見通し

（単位：百万円）

	2025年1月期		2026年1月期			
	金額	売上比	金額	売上比	対前期 増減	増減率
売上高	36,017	---	36,050	---	+ 32	+ 0.1%
営業利益	2,058	5.7%	1,020	2.8%	▲ 1,038	▲ 50.5%
経常利益	2,098	5.8%	1,070	3.0%	▲ 1,028	▲ 49.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,414	3.9%	570	1.6%	▲ 844	▲ 59.7%
一株あたりの 配当金	(合計) 82 円	---	14 円	---	---	---
〃	(中間) 35 円	---	6 円	---	---	---
〃	(期末) 47 円	---	8 円	---	---	---
配当性向	39.7%	---	50.5%	---	+ 10.8%	---
EPS（一株あたりの当期純利益）	68.85 円	---	27.73 円	---	▲ 41.12 円	---

※ EPSは株式分割『後』の数値を記載。 一株あたりの配当金は、25年1月期は分割『前』、26年1月期は分割『後』の数値を記載

23/52

次に、2026年1月期の業績予想について説明させていただきます。

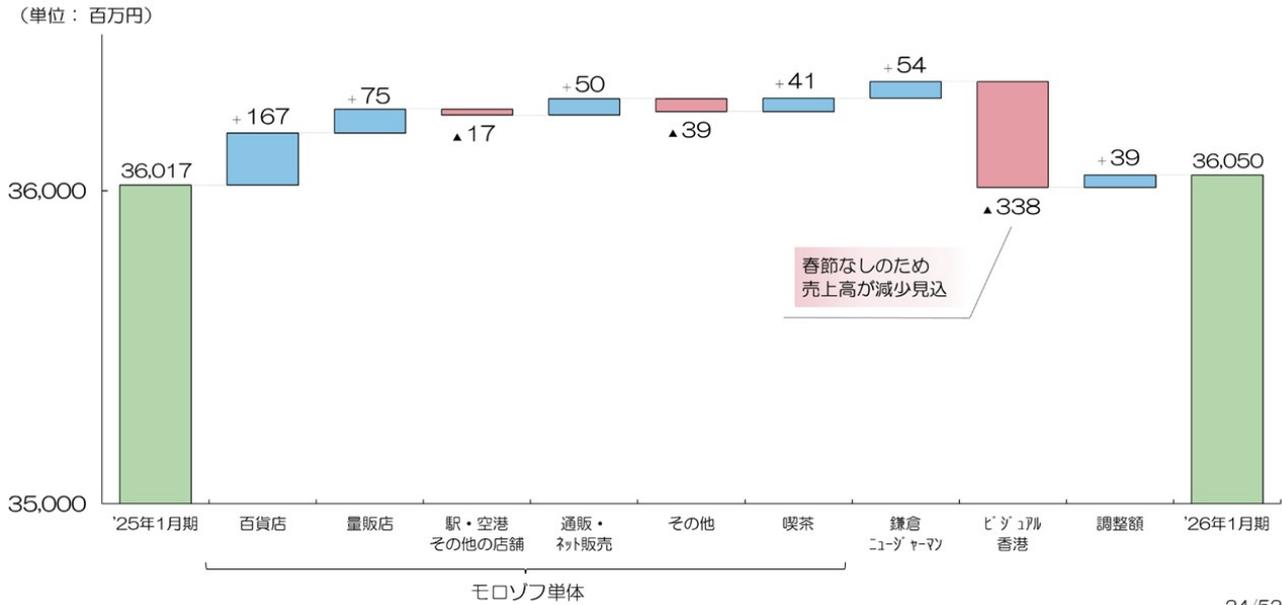
2026年1月期の業績予想は売上高360億5,000万円、前期比3,200万円、0.1%の増加。営業利益10億2,000万円、前期比10億3,800万円、50.5%の減少。経常利益10億7,000万円、前期比10億2,800万円、49%の減少。当期純利益5億7,000万円、前期比8億4,400万円、59.7%の減少と、売上高ではほぼ横ばいとなりますが、利益面では半減するという極めて厳しい業績を見込んでおります。

配当金は2025年1月期の82円、3分割後で27.33円から14円への減配となりますが、配当性向は50.5%を見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2026年1月期 売上高 対前年増減見通し



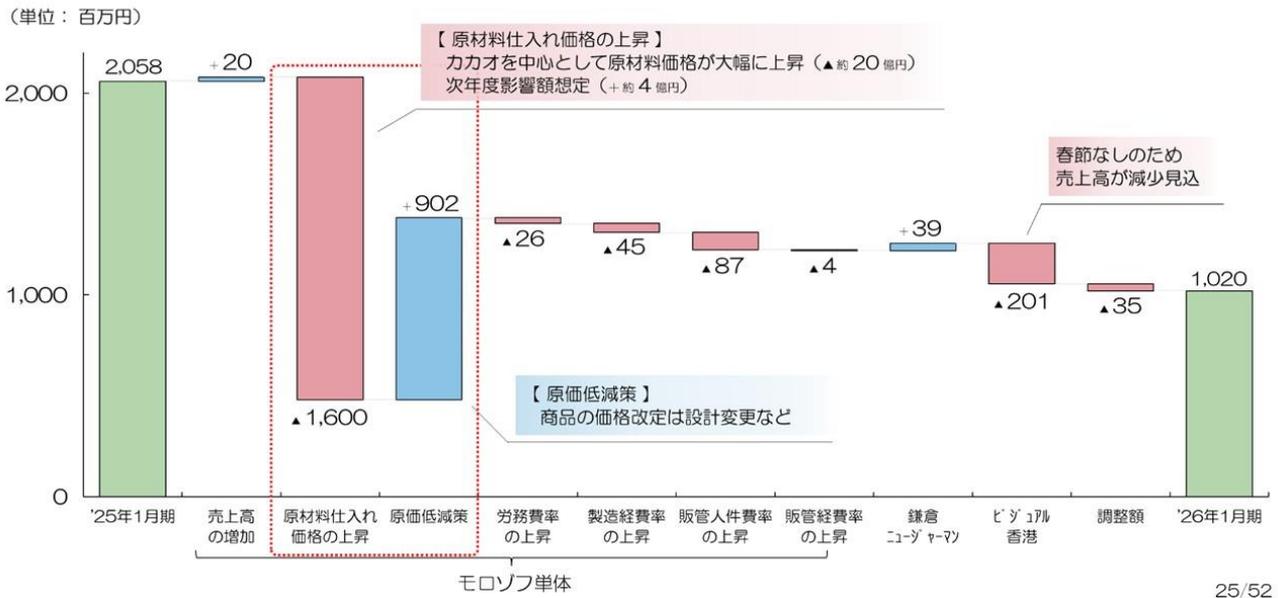
24/52

売上高の増減要因をグラフで表した表です。2025年1月期の下半期より物価上昇による消費マインドの陰りが現れてきておりまして、百貨店・量販店ともに売上高は若干の増加にとどまると見込んでおります。また子会社のビジュアル香港では2025年1月期に春節が2回入ったことによる影響で2026年1月期は春節が全く入らないことになり、売上減少を見込んでいます。その結果、売上高は微増にとどまると見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2026年1月期 営業利益 対前年増減見通し



2026年1月期の営業利益の増減要因をグラフで表しました。原材料の仕入れ価格の上昇が16億円あり、価格改定などの原価低減策で9億円はカバーしますが、7億円の減益要因となります。その他人件費や経費も引き続き増加し、ビジュアル香港の売上減少を伴う減益も伴って営業利益は10億2,000万円となり、前期比では半減すると見込んでおります。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 原材料仕入れ価格高騰状況

※ 仕入額ベース

直近3年間の原材料仕入れ価格高騰状況

+ 19.0 億円

2023年1月期

+ 3.7 億円

2024年1月期

+ 7.2 億円

2025年1月期

+ 8.1 億円

さらに ……

2026年1月期の原材料仕入れ価格高騰額 (想定)

+ 20.0 億円

26/52

商品の製造をするために仕入れる原材料の上昇額を記載しております。2023年1月期から25年1月期までの3年間で19億円の仕入金額が上昇しており、2026年1月期はさらに20億円が上昇する見込みとなっています。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2026年1月期 業績予想 中計Step1目標値との比較

(単位：百万円)

	中計Step1目標値	2026年1月期 業績予想		
	金額・率	金額・率	対前年 増減	増減率
売上高	35,500	36,050	+ 550	+ 1.5 %
営業利益	2,290	1,020	▲ 1,270	▲ 55.5 %
営業利益率	6.5 %	2.8 %	▲ 3.7 %	---

売上高は目標額を上回る見込みであるが、  
力カオを中心とした原材料仕入れ価格の想定以上の上昇  
を主な要因として、  
2026年1月期の営業利益率は、中計Step1目標値を大幅に下回る

27/52

2026年1月期は、Step 1 から Step 3 の3段階で進めております中期経営計画 Step 1 の最終年度となっております。2024年4月に発表いたしました目標数値は売上高で355億円、営業利益率で6.5%としております。売上高は目標数値を上回りますが、利益率は目標値を大幅に下回る見込みでございます。

以上、2026年1月期の業績予想についてご説明させていただきました。

**司会：**山岡副社長、ありがとうございました。それでは引き続き、山口社長、よろしく願いいたします。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画の概要

スローガン

つなぐ ～next stage 2031～

未来につながる経営基盤を築く

安定した収益の確保とサステナビリティを実現する

「焼菓子」によって新たな価値と市場を創造し、**成長基盤**をつくる

2032年1月期（100周年）に向けた中期ステップ



中期経営計画「つなぐ ～next stage 2031～」では、2024年1月期～2032年1月期の9年間で「Step1」「Step2」「Step3」の3段階に区切り進めております。

29/52

山口：社長の山口でございます。ここからの中期経営計画の取り組み状況につきましては私からご説明申し上げます。

まず初めに中期経営計画の概要です。昨年もこの場でご説明させていただきましたが、ポイントは焼菓子によって成長基盤をつくることです。そのための投資と効果を踏まえ三つのステップに分けて段階的に進めたいと考えております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

## 中期経営計画の全体構成



30/52

中期経営計画の全体構成です。われわれの中長期ビジョンは、企業価値の向上、ブランド価値の向上、社会的価値の向上ということを掲げており、それを実現するための戦略テーマを三つ掲げております。

新たなる成長戦略の実現、コスト抑制とさらなる生産性の向上、そして人材確保と従業員満足度の向上を戦略テーマとし、さらに具体的な戦略として落とし込んだものが、商品・ブランド戦略、生産戦略、市場戦略、物流戦略、そして人事戦略です。この五つの具体的な戦略を実行することによって中期経営計画を達成したいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 中長期戦略テーマとStep1 (戦略基盤の確立) の主な取組み

### ① 新たなる「成長戦略」の実現

- ◇ 新たな商品・ブランド・マーケットの開発
- ◇ 既存市場の拡充と新たな市場の開拓
- ◇ 安定した焼菓子供給体制の確立

- 新たな焼菓子商品および焼菓子ブランドの開発に着手
- 焼菓子拡大戦略のための、増産体制（船橋工場・西神第2工場）の早期着手、物流機能再構築（3拠点へ）

### ② コスト抑制とさらなる生産性向上

- ◇ 直営・準直営店舗の効率化促進
- ◇ 工場設備の自動化、省力化

- 箱詰め自動化設備導入（ガレットオブール）
- 原材料価格高騰対策の取り組み推進

### ③ 人材確保と従業員満足度向上

- ◇ 人材の確保と従業員満足度向上のための投資と制度見直し
- ◇ 将来組織の安定稼働を目指した人員・組織体制の確立

- 若手人材の確保・定着と、従業員満足度向上に向けた人事制度の見直し（年功型の見直し）  
⇒外部コンサルタントと協働

▶ 以上を実行するため、積極的な投資を行う

31/52

残り1年となったStep1ですが戦略基盤の確立に取り組んでおります。

一つ目の取り組みは新たな成長戦略の実現です。商品・ブランドの開発、既存市場の拡充と新たなマーケットの開拓、そして、安定した焼菓子供給体制の確立を目指しております。新たな焼菓子商品および焼菓子ブランドの開発に着手し、また焼菓子拡大戦略のために必要な生産体制を整備するため、船橋工場の新棟建設、西神の第2工場の建物の改修、設備の導入に着手しております。商品を運ぶための物流拠点についても再構築を進めております。

二つ目がコスト抑制とさらなる生産性の向上です。直営・準直営店、すなわち当社の販売員が在籍している店舗について販売の効率化を促進しております。工場においても箱詰め自動化設備を導入することで省力化を図り、あわせて原材料価格高騰への対応も進めています。

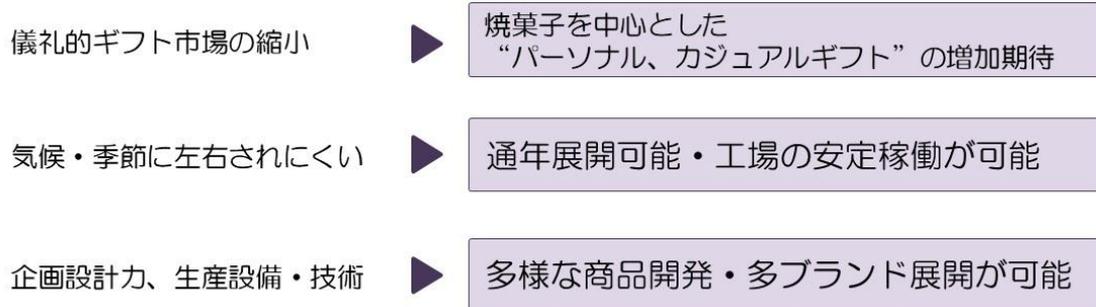
三つ目が人材確保と従業員の満足度向上です。人材の確保が非常に難しくなってきた昨今でございますので、従業員の満足度を向上させることと、そのための投資と制度の見直しを行います。さらには将来組織の安定稼働を目指した人員・組織体制の確立が必要であろうと考えており、若手人材の確保と定着、そして従業員満足度の向上に向けた人事制度の見直しを進めます。年功型の人事制度を見直すため、現在、外部コンサルタントと協働し再構築すべく検討を進めております。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## なぜ「焼菓子」なのか

「焼菓子」によって新たな価値と市場を創造し、成長基盤をつくる



### 焼菓子によって

国内市場でまだ売上を伸ばせる余地は十分にある

33/52

なぜ「焼菓子」なのか、についてご説明いたします。一つ目は、中元・歳暮のギフト市場が縮小傾向にあることです。代わって焼菓子を中心としたパーソナル、カジュアルギフト、手土産といった需要の増加が期待されます。

二つ目は、焼菓子が気候や季節に左右されにくいという特徴を持つためです。このことよって、販売においては通年展開が可能となり、工場も安定稼働が可能となります。

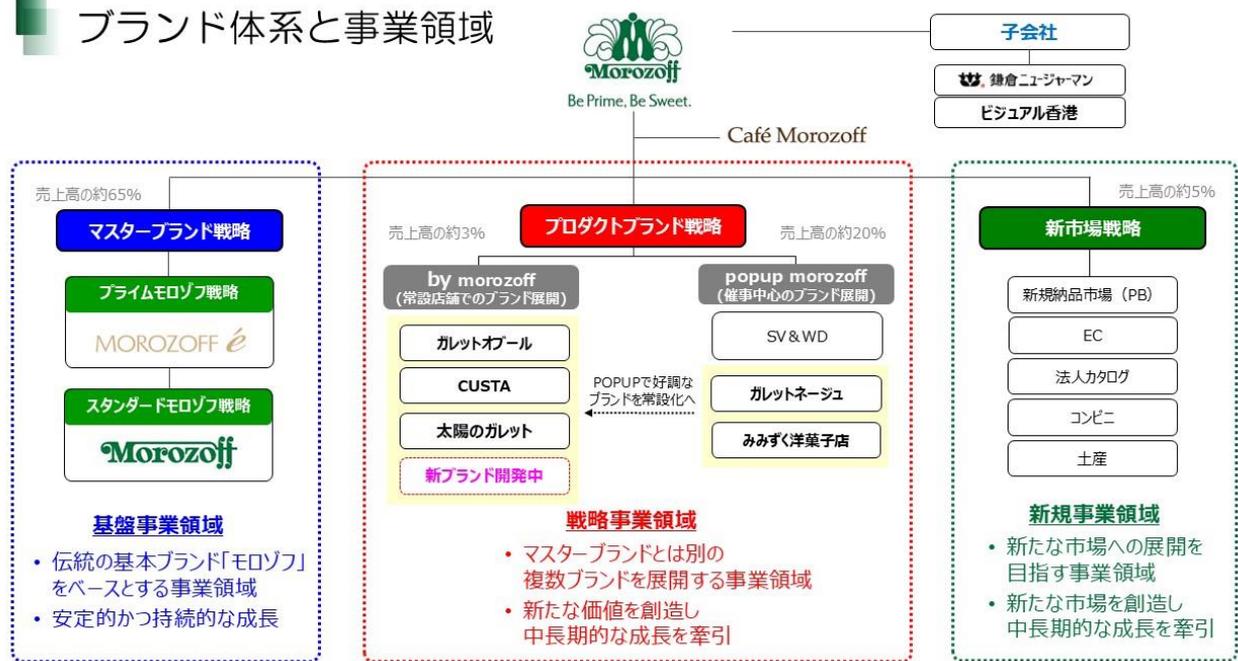
三つ目が、我々には企画設計力や生産設備・技術があるためです。これによって、多様な商品開発を行い、多ブランド展開が可能であると考えております。

ゆえに、焼菓子によって国内市場でまだ売上を伸ばせる余地は十分にあると判断しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ブランド体系と事業領域



34 / 48

続いてブランド体系についてご説明いたします。大きく分けて、マスターブランド戦略、プロダクトブランド戦略、新市場戦略がございます。マスターブランドというのは当社モロゾフの本丸でございます。全国で展開しているブランドがモロゾフであり、そのアッパーブランドとして展開しているものがプライムモロゾフ戦略としてのモロゾフエクラです。このブランドは全国で、東京、名古屋、京都、そして大阪において、それぞれの地区の一番店で展開しております。

プロダクトブランド戦略の by morozoff については、モロゾフのブランド名で展開しているのではなく、それぞれの商品名を冠したブランド名で展開しているものです。大きな成長を遂げておりますのがガレットオパールというブランドです。他には、大阪で展開を始めて、最近、東京でも展開を始めた CUSTA や、新たなプロダクトブランドとして太陽のガレットがございます。また現在、新しい焼菓子ブランドも開発中です。

popup morozoff というのは、バレンタインやホワイトデー等々で代表されるように期間限定で展開するブランドでございます。当社はバレンタインやホワイトデーでも十数種のブランドを展開しております。また新しいブランドとして北海道を中心に展開をしておりますガレットネージュ、さらにネットを中心に展開しております、みみずく洋菓子店がございます。今後、これらも含めて POPUP で好調なブランドを常設化したいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

最後に新市場戦略についてご説明いたします。新規納品（買取り）市場として、相手先のブランドでわれわれが商品を提供するプライベートブランド、それから EC、カタログ販売、コンビニ、土産といった市場を開拓したいと考えております。

さらに子会社として、関東を中心に展開しております鎌倉ニュージャーマン、香港を中心に展開しておりますビジュアル香港がございます。

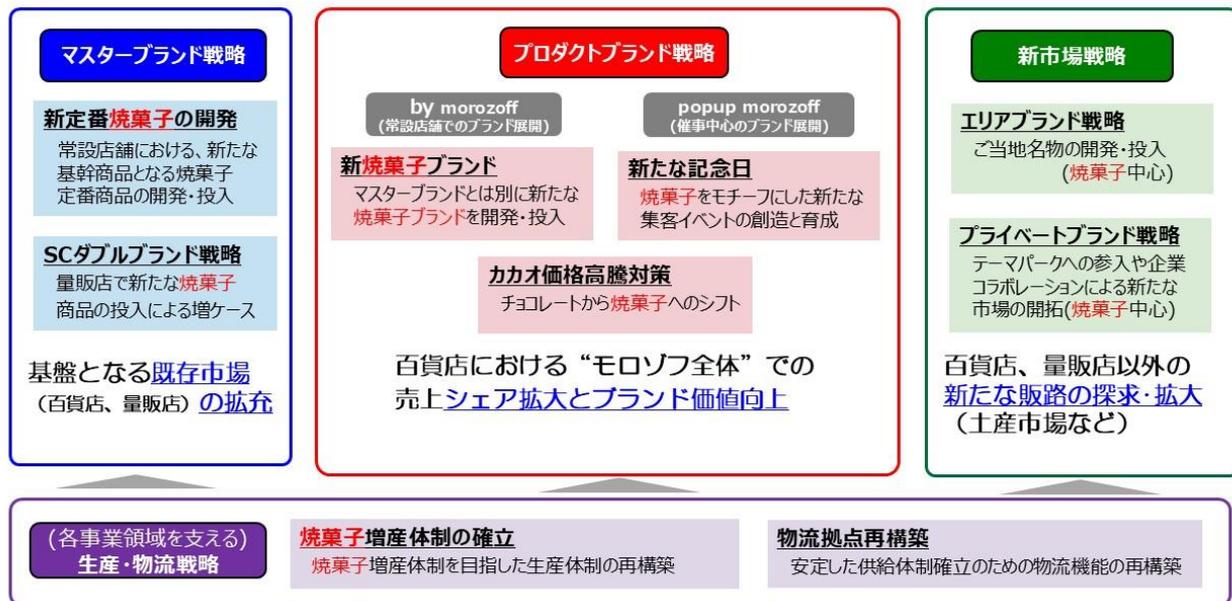
---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 成長戦略実現に向けた具体的な取り組み



35 / 48

さて、このマスターブランドですが、特に常設店舗を中心に新たな焼菓子の商品・ブランドを開発・展開したいと考えております。ショッピングセンターでも我々はモロゾフというブランド名で展開しておりますけれども、ここに限定のブランドを投入することによって取扱高を増やしていただくような検討を進めております。

そしてプロダクトブランド戦略については、やはり先ほどより申し上げておりますように、焼菓子で新たなブランドを開発、展開いたします。加えて、今までにない popup morozoff の展開を検討しております。具体的には、バレンタインやハロウィーンなど、かつては日本に無かった記念日が今では定番化しているように、焼菓子の日といったような新たな記念日を提案し、定着させ、集客に繋がられるようにしたいと考えており、そのための商品をこれから開発いたします。

新市場戦略については、各エリアにおけるご当地名物商品の開発を進めており、これも焼菓子で展開したいと考えております。また、プライベートブランド戦略ではテーマパークとのコラボレーション等々、こちらも焼菓子を中心に商品・ブランドを開発いたします。

生産体制、商品を運ぶための物流体制についても同時に進めていきたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ■ マスターブランド戦略



36/52

マスターブランド戦略についてご説明いたします。FEUILLAGE という商品があり、こちらは全てを合わせると 40 億円ぐらいの売上高です。また焼菓子の新たなブランドとして TEA BREAK という商品がありますが、さらにブラッシュアップすることを検討中です。

チーズケーキについては昨年、55 周年の期間限定商品を展開いたしましたところ非常に好評でした。ネットでも非常に大きな反響がございましたので、このチーズケーキをマスターブランドの中で強化したいと考えております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ プロダクトブランド戦略



37/52

先ほど少しご説明いたしました。プロダクトブランド戦略の中ではガレットオブールというブランドが好調に推移しており、現在は約 11 億円の売上高となっております。ガレットは焼菓子、ブールというのはバターという意味です。現在は全国で 5 店舗展開しております。販売数量限定で展開しており、関西の店舗では昼過ぎぐらいに販売終了になってしまうほどで、連日、行列が来ているブランドです。

そして右側に写真がございます CUSTA というブランドですが、これはカスタードにちなんだブランドです。われわれはプリンが非常に得意なのですが、この CUSTA では卵にこだわった商材を展開しております。まず大阪の阪神百貨店で展開をスタートし、三越銀座店に 2 号店を出店いたしました。さらに今期のうちにもう少し展開を増やすことを考えております。

また新たなブランドとして太陽のガレットというものがございます。こちらにも年内に東京都内で展開をスタートさせるべく企画を進めております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ プロダクトブランド戦略 (バレンタイン POPUP)



38/52

プロダクトブランド戦略のバレンタイン POPUP については、季節限定、期間限定で展開しているブランドでございます。キツネとレモンというのは、当初、バレンタインだけで展開しておりましたが、ホワイトデーや春の展開等々で引き続き展開しております。

喫茶ペンギンは今年のバレンタインでスタートしたブランドです。ネットで非常に好評となり、販売すると1週間以内にほぼ売り切れるということになってしまいました。

このような新たなブランドを次々と企画し、展開したいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 新市場戦略（エリアブランド戦略【土産戦略】）



39/52

新市場戦略といたしましてはエリアブランド戦略を進めております。エリアの名物、あるいは素材を使った商品を開発し、各都市で限定の商品を展開しております。今後もいろんな素材をフィーチャーしながら開発と展開を進めます。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 成長戦略を支える「生産・物流戦略」

### ①船橋工場 新棟建設と新規製造ラインの導入



所在地 千葉県船橋市高瀬町

鉄骨4階建て  
建物 建物面積：2,406 m<sup>2</sup>  
延床面積：7,655 m<sup>2</sup>

投資額 51 億円（予定）

着工予定 2025年3月

稼働予定 2026年3月～8月

40/52

成長戦略を支える生産・物流戦略についてご説明いたします。船橋工場の新棟建設、そして新たな製造ラインの導入を行います。着工は25年3月です。そして来年の春ごろに建屋が完成し、そこに順次、生産設備を導入し、秋以降、徐々に稼働いたします。投資額は生産設備を含めて約51億の予定です。

#### サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ②西神第2工場 建屋改修と新規製造ラインの導入

第2工場



所在地 兵庫県神戸市西区

投資額 26 億円 (予定)

着工予定 2025年2月

稼働予定 2026年3月以降

第1工場



41/52

もう一つの大きな投資として、西神第2工場の建屋改修と新規製造ラインの導入を計画しております。これはもともと焼菓子を作っていた工場で1982年に操業を開始いたしました。その当時の生産設備もかなり老朽化したということで、一度それを更新して隣にある第1工場に移管いたしました。そのため、この第2工場のスペースに空きがある状況ですが、建屋を改修した上で新たな生産設備を導入することを考えております。完成予定は来年の3月以降で、生産設備を含めて約26億円の投資を行う予定です。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

### ③物流機能再構築（2024年8月より 2拠点 から 3拠点 へ）



42/52

物流機能再構築についてご説明いたします。船橋工場に併設しておりました物流センターですが、こちらを既に解体しており、その跡地に先ほどご説明した新棟を建設いたします。物流機能は2024年8月に船橋の西浦物流センターへ移転いたしました。また、それに先立って、神戸物流センターが2023年9月に稼働を開始しました。ここに、これまで主力であった北港物流センターを合わせて三つの拠点で当社の物流を担います。

#### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 製造ラインの自動化、省力化

①原料の投入、②箱詰め・検品・選別作業、③工程間の運搬、において省力化や自動化装置（集積装置など）を導入し、生産性の向上を図る

### ガレットオブール箱詰め自動化設備導入



44/52

次にコスト抑制とさらなる生産性の向上についてご説明いたします。

製造ラインの自動化、省力化で生産性を高めていくことが課題であると認識しておりますが、原料の投入、箱詰め、そして検品、選別作業など、あらゆる作業を自動化、省力化することによって原価低減することを目指しております。この写真はガレットオブールという商材の自動箱詰めラインです。今後、こういったことをどんどん進めていきたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 店舗のローコストオペレーション化

出来るだけ、販売業務に注力した店舗運営へ効率化を進める



京都高島屋SC.店

お客様が商品を  
手に取りやすい売場設計、および  
お会計導線

包装不要商品の開発

例) ガレットオブル、ガレットネージュ

店頭事務の効率化

例) レジの簡素化、シフト自動作成、発注自動化



45/52

続いて店舗のローコストオペレーション化について説明いたします。先ほどガレットオブルというブランドが非常に好調であると申し上げましたが、こちらのブランドを展開する店舗では、お客様が自ら気に入った商品をピックアップしレジのところまで運んで下さるかたちのオペレーションとしております。従来のモロゾフの店舗では複数のガラスケースごとに対面販売をしており、そのことで人員が多く必要でした。ローコストオペレーション化された店舗では人員を1カ所に集中させることができるということで、非常に販売効率が高くなっております。

また、このブランドの商材については基本的に包装が不要である商品設計としております。お客様が包装をご希望の場合はきちんと対応いたしますが、基本的には包装せずとも、そのままの状態でご進物として十分にお使いいただけるデザインとしております。

### サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptasia.com

## 原材料価格高騰対策の基本的な考え方

商品力、競争力を維持しながら、思い切った原価低減を図る

- 既存商品の価格改定
- 商品のクオリティ維持を前提とした設計見直し
- より付加価値の高い新商品、新ブランドの開発
- チョコレート⇒焼菓子へのウエイトシフト

Step1に引き続き、Step2以降でも着実に取り組み、利益回復につなげる

46/52

それから原材料価格高騰対策の基本的な考え方についてご説明いたします。やはり商品力、競争力を維持しながら思い切った原価低減を図りたいと考えております。

まず一つ目は、既存商品の価格改定を検討いたします。それから、商品のクオリティ維持を前提とした設計の見直しも進めます。現在、缶やパッケージの値段が非常に高くなっております。素材を変える、あるいは詰合わせ内容を変えることによって商品設計を見直し、コストを下げることも可能だと考えております。

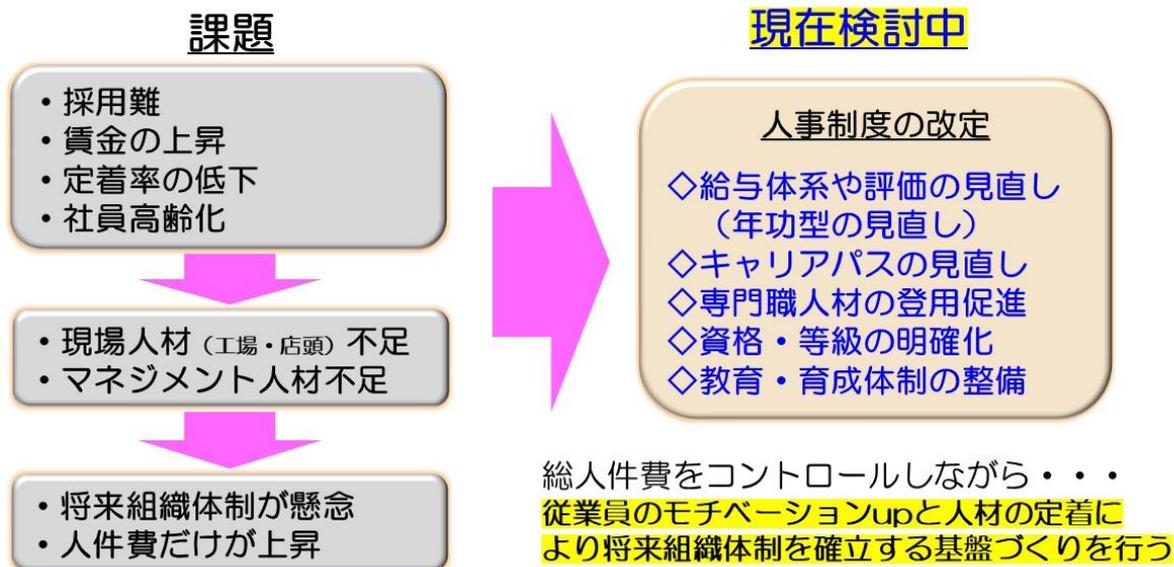
また付加価値の高い新商品や新ブランドを開発し、お客様にご満足いただいたうえで、お買い上げいただけるようにすることが大きなポイントだと考えています。

そして、チョコレートは原料価格がどんどん値上がりしていますが、それは今後も続いていくと考えておりますので、チョコレート商品から焼菓子へのウエイトシフトを進めます。そのための生産体制を先ほどのご説明のとおり、進めてまいりたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 人事・組織戦略の取り組み（人材の確保と従業員満足度向上）



48/52

人材確保と従業員満足度の向上も重要だと考えています。課題といたしましては、人口減が進むことによる採用難、賃金上昇、定着率の低下、社員高齢化が挙げられます。現場の人材も不足しつつあります。さらにマネジメント人材をいかに育てていくかといったことも課題であると考えています。

将来の組織体制をしっかりと構築していくために、われわれがやらなければいけないことは人事制度を改定することだと考えています。年功型からしっかりとやる気が出るような評価制度への変更、キャリアパスの見直し、専門職人材の登用促進、資格・等級の明確化、教育・育成体制の整備、これらによって従業員のマチベーションアップ、そして定着化を図り、さらには将来の組織を確立するための基盤を作りたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## ■ 当社IRの取組み（2024年1月～）

<p>開示の 充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中期経営計画（2024年1月） 中期経営計画の詳細内容の説明             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2032年1月までのキャッシュフローの配分方針を開示</li> <li>・ 利益還元の姿勢をより明確にするため、配当方針を「安定配当の維持継続」から「連結配当性向40%程度、連結総還元性向50%程度を目安に配当」に変更</li> </ul> </li> <li>■ コーポレート・ガバナンスに関する報告書（2024年7月）             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を開示</li> </ul> </li> <li>■ 決算情報等の英文開示の対応を開始（2025年3月）</li> </ul>
<p>投資家 との 対話の 充実</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業説明会（2024年3月）             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 投資家やアナリスト、株主を対象とした事業説明会を初めて開催</li> <li>・ 説明資料、動画、説明会の議事録（書き起こし）をIRライブラリー内に掲載</li> </ul> </li> <li>■ 投資家面談（2024年12月～1月）             <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 大口機関投資家を対象としたSR面談を初めて実施</li> </ul> </li> </ul>

49/52

当社のIRの取組みでございます。2024年の1月に中期経営計画の修正開示を行い、内容を詳細にご説明いたしました。2032年1月期までのキャッシュフローの配分方針も開示いたしました。また利益還元の姿勢を明確化するため、配当方針について、これまでは安定配当の維持継続としておりましたが、連結の配当性向40%程度、連結の総還元性向50%程度を目安に配当するという方針に変更いたしました。

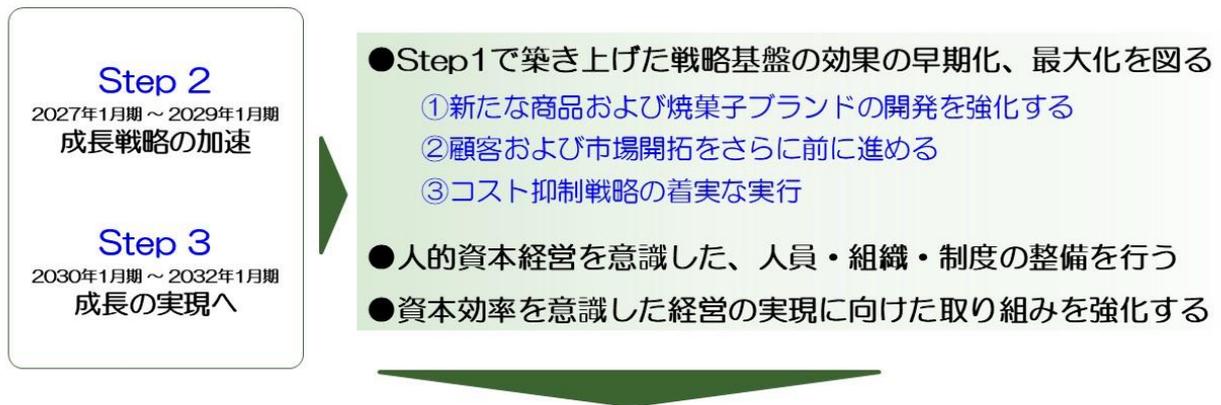
またコーポレート・ガバナンスに関する報告書のなかで、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について開示いたしました。海外の投資家を対象とした英文開示の対応も今年の3月から開始します。

そして投資家の皆様との対話を充実させるために、投資家やアナリスト、株主様を対象とした事業説明会を昨年3月に初めて開催いたしました。説明資料、動画、説明会の議事録を弊社WebサイトのIRライブラリーにも掲載しております。また大口の機関投資家の方々を対象としたSR面談を2024年12月から2025年1月にかけて初めて実施いたしました。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## ■ 中期経営計画 Step2以降の戦略基本方針



戦略の実行度を上げ、早期利益回復を目指すとともに  
中長期ビジョン（企業価値の向上、ブランド価値の向上、社会的価値の向上）を実現させる

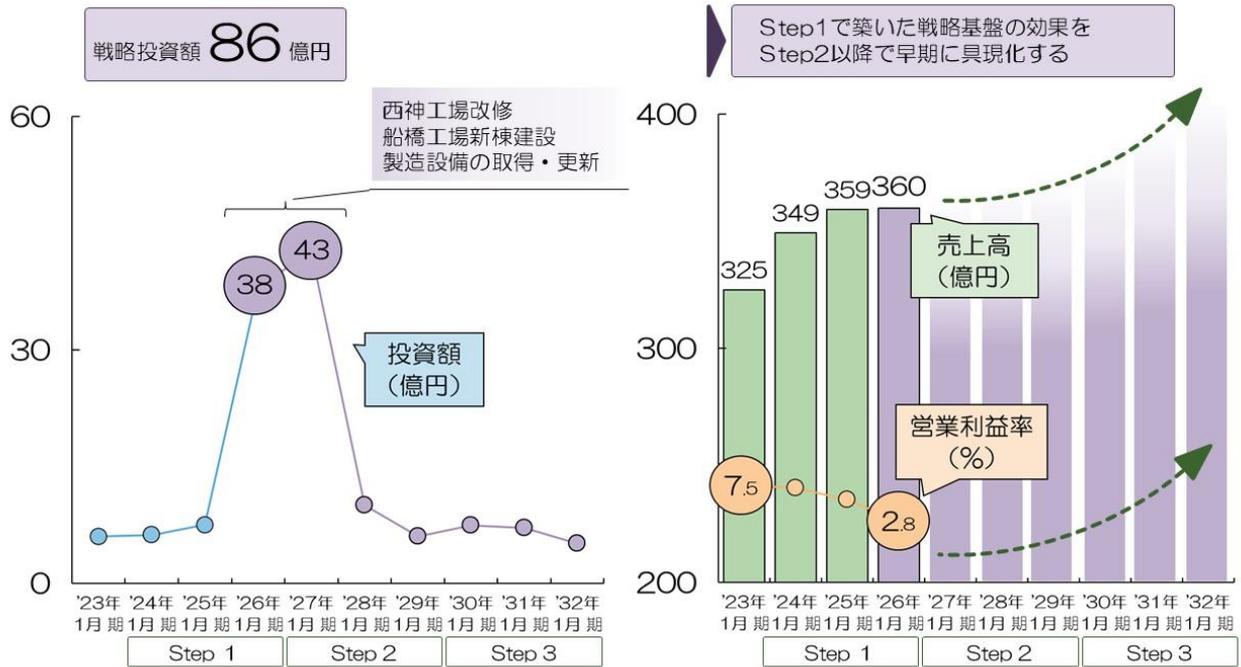
50/52

中期経営計画 Step 2 以降の戦略基本方針でございます。Step 2 では成長戦略を加速させて、Step 3 では成長の実現を目指します。まず、今現在の Step 1 で築き上げた戦略基盤の効果について早期化、最大化を図るため、新たな商品、焼菓子ブランドの開発を強化いたします。そして顧客と市場の開拓をさらに進めてまいります。

コスト抑制戦略についても一つ一つを着実に実行いたします。さらには人的資本経営を意識した人員・組織・制度の整備を行い、資本効率を意識した経営の実現に向けた取り組みを行います。戦略の実行度を上げて早期に利益の回復を目指し、中長期ビジョンとして設定する三つの価値、すなわち企業価値、ブランド価値、社会的価値の向上を実現させたいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



51/52

戦略投資は西神工場の建屋改修、船橋工場の新棟建設、そして、それに伴う製造設備の取得が直近では大きな金額として予定されています。戦略投資額は約 86 億円です。これを基盤にいたしまして Step 2 以降で早期に各種戦略を具現化し、営業利益率も回復させていくことを目論んでおります。

中期経営計画を実現させることによって投資を売上と利益に結びつけてまいりますので、投資家の皆様におかれましては、どうぞご理解の上、引き続きご支援、ご指導を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

ご清聴ありがとうございました。

司会：山口社長、ありがとうございました。

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 質疑応答

---

司会 [M]：それでは、質疑応答の時間といたします。ご質問は、チャットに入室いただき、ご質問内容を入力してください。ただいまご質問を確認しておりますので、少々お待ちください。

それではご質問はないようですので、以上をもちまして、モロゾフ株式会社決算説明会ライブ配信を終了とさせていただきます。

本日はお忙しい中ご参加いただき、誠にありがとうございました。ありがとうございました。

[了]

---

### 脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

### サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com