

モリト株式会社

2025年11月期 第2四半期決算概要

東証プライム 証券コード9837

2025年7月

あたりまえに、新しさ。 MORITO

トップメッセージ

- 売上高・営業利益・経常利益が半期開示開始以来、過去最高を更新
- Ms.IDの新規連結＋オーガニック事業の売上総利益率改善により、第8次中計開始当初からの社内目標であった、売上総利益率30％を達成
- モリトジャパンの分社化により、各社主体で利益を創出するために未来に向けた商品開発・投資などの取り組みを積極的に実行
- 国内アパレルを中心とした在庫調整は回復、インバウンド需要・スポーツ関連商品を中心に引き続き好調の見込み
- ROE8.0%早期達成を目指す

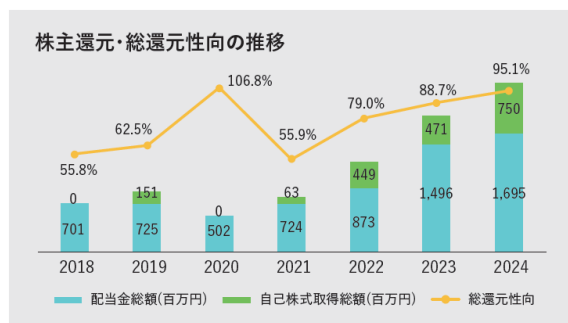
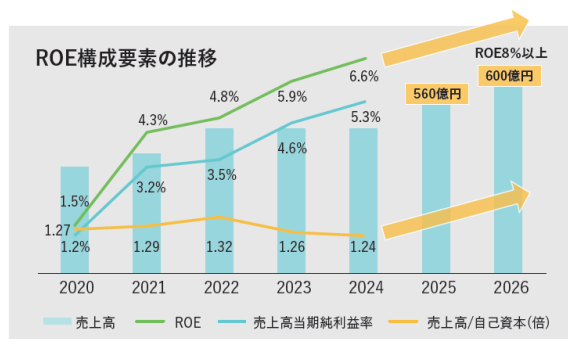
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について (アップデート)

当社の考える株主資本コストと市場の期待リターンの乖離を埋めるため、特に売上高の拡大に注力。

当社の株主資本コスト（CAPMベース）の考え方

リスクフリーレート 10年国債1.0%	+	β値 対TOPIX24か月週次 ヒストリカル 0.8	×	リスクプレミアム インプライド法と ヒストリカル法の平均 6.0%	=	株主資本コスト 5.8%程度
------------------------	---	----------------------------------	---	---	---	-------------------

市場の期待リターンは **8.0%以上**と認識
※流動性リスクプレミアム等を勘案



現状分析と今後の方向性

- ・2020年11月期以降、ROEの構成要素である利益率の改善により、ROEは向上している
- ・一方、売上高がここ3年は横ばいとなっており、今後の成長性が示せていない
- ・自己資本の過度な積上げを抑制するため、配当と自己株買いで積極的に株主還元を実施
- ・引続き筋肉質な利益体制を維持しつつ、オーガニックな成長＋M&Aによる既存事業とのシナジーを図ることで売上高を拡大し、ROE向上を図る

**第8次中期経営計画最終年度までに
ROE8.0%以上を達成する**

CONTENTS

- 1 会社概要
- 2 2025年11月期2Q 業績概要
- 3 2025年11月期2Q セグメント情報
- 4 (参考資料)事業別営業利益
- 5 2025年11月期 通期業績予想
- 6 事業トピックス
- 7 株主還元策
- 8 (参考資料)第8次中期経営計画

1

会社概要

モリトグループの価値観

創業理念

積極・堅実

経営理念

パーツでつなぐ、あなたとつながる、未来につなげる

経営ビジョン

**存在価値を創造する、
あたらしい「モリトグループ」の実現**

会社概要

●1908年創業

- ・大阪にてハトメ・ホックの仲買商として開業
- ・その後、マジックテープ®など服飾の付属品、自動車内装部品の販売を中心に拡大

●製造機能も併せ持つメーカー的機能を持つ商社

- ・企画・開発から製造に加え、卸・流通までを一貫して手掛ける専門商社
- ・世界に23拠点展開

●3つの事業を展開

- ・アパレル関連、プロダクト関連、輸送関連が事業の柱
- ・自社生産30%、調達70%ほどの構成



ハトメ

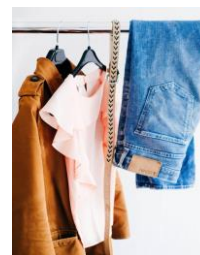


ホック



マジックテープ®

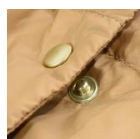
※ハトメ：靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具



事業別詳細

アパレル関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック



マジックテープ®



ボタン



テープ



ハトメ・靴紐



自社ブランド製品

活用例

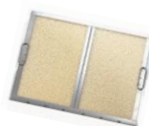
カジュアルウェア・シューズ
スポーツウェア・シューズ
作業服・シューズ
メディカルウェア、ベビーウェア
フォーマルウェア・シューズ
バッグ・アクセサリー
レディースウェア

プロダクト関連事業

〈取り扱い商品例〉



マジック
テープ®



グリス
フィルター



インソール



ストラップ



スケートボード・自社ブランド
スノーボード・
サーフィン



自社ブランド

活用例

インソール・シューケア商品
カメラ/PCケース・マウスパッド
等映像機器関連商品
サポーター、安全関連商品、教具・文具
スケートボード・サーフィン等
アクティブスポーツ関連商品
グリスフィルターレンタルサービス

輸送関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック



マジック
テープ®



ネット



エンブレム



トランク
フロアボード

活用例

自動車内装部品
鉄道・新幹線内装部品
航空機内装部品

モリトの強み

● 流行に左右されない、生活必需品向けのビジネスが多数

日常生活に欠かせないもののパーツを扱っているため、流行・景気に左右されにくく、継続的に販売ができるビジネスが多数。

● ポートフォリオが分散して安定した業績

アパレル・プロダクト・輸送関連の3つの事業を柱に、ワールドワイドに事業を展開。オイルショックやリーマンショック、新型コロナウイルス感染拡大の影響などがあっても、赤字にならず安定した業績を維持。

● ニッチ分野をターゲットに、多彩なアイテムで高シェアをマーク

各業界分野でシェア率の高い商品多数。
金属ホックは日本で1位、世界でも1位、2位を争う。

● 製造・調達・販売をグローバルに展開

自社拠点以外にも、協力工場や代理店が世界各地にあり、あらゆる顧客ニーズにできるだけ近くで対応。

モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値を加えたオリジナル商品を独自に開発し、高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。定番商品よりも利益率が高い商品群。



商品名：らくらく感®

フォーマルウェア、ユニフォーム等のボトムスのファスナーの上に使われる「前カン」とバネを組み合わせた商品。

食事後など腹部のサイズが変わると、バネの力で自然に伸縮し、圧迫感を軽減。

商品名：テープスナッパー®

樹脂ホックとテープが一体になっている商品。顧客の縫製工場で樹脂ホックを取り付ける工程を省き、テープを生地に縫製するだけで済むため、工場での設備投資が不要。外れるリスクが少なく、安心安全で、ベビー・キッズ向けブランドに人気。



2

2025年11月期2Q 業績概要

2025年11月期2Q 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2023.2Q	2024.2Q	2025.2Q	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	24,148	23,749	25,805	+2,055	+8.7%
売上総利益 (%)	6,541 (27.1%)	6,933 (29.2%)	7,868 (30.5%)	+934	+13.5%
経費 (%)	5,236 (21.7%)	5,449 (22.9%)	6,297 (24.4%)	+847	+15.6%
営業利益 (%)	1,305 (5.4%)	1,483 (6.2%)	1,570 (6.1%)	+86	+5.9%
経常利益 (%)	1,459 (6.0%)	1,565 (6.6%)	1,713 (6.6%)	+147	+9.4%
当期純利益 (%)	1,308 (5.4%)	1,393 (5.9%)	2,359 (9.1%)	+965	+69.3%

※今回よりMs.IDを連結。ミツボシコーポレーションは2025.3Qからの連結を予定しており、上記には含んでおらず。

2025年11月期2Q 前年同期比 主な変動要因

Ms.ID連結により売上総利益率は30%を達成。人件費など一部経費が増加。

	前年同期比	主な変動要因 (+)改善要因 (－)悪化要因
売上高	+2,055百万円 + 8.7%	(+) 国内アパレル市場の回復、スポーツ・アウトドア関連の増加 (+) Ms.IDの新規連結、シルバーアクセサリーの好調 (－) 一昨年の暖冬・在庫調整等でアクティブスポーツ関連減少 (－) 中国での日系自動車メーカーの販売台数の減少
売上総利益	+934百万円 + 13.5%	(+) Ms.IDの新規連結 (+) 売上総利益率水準の改善・維持への意識が社内に浸透 (－) アクティブスポーツ関連の減少
営業利益	+86百万円 + 5.9%	(+) 売上総利益の改善 (－) 人件費の増加、Ms.IDの販売に関わる経費増加
経常利益	+147百万円 + 9.4%	(+) 為替差益による増加
当期純利益	+965百万円 + 69.3%	(+) ミツボシコーポレーション買収による負ののれん発生益 1,120百万円（暫定）の計上

2025年11月期2Q 売上高・売上総利益率の推移

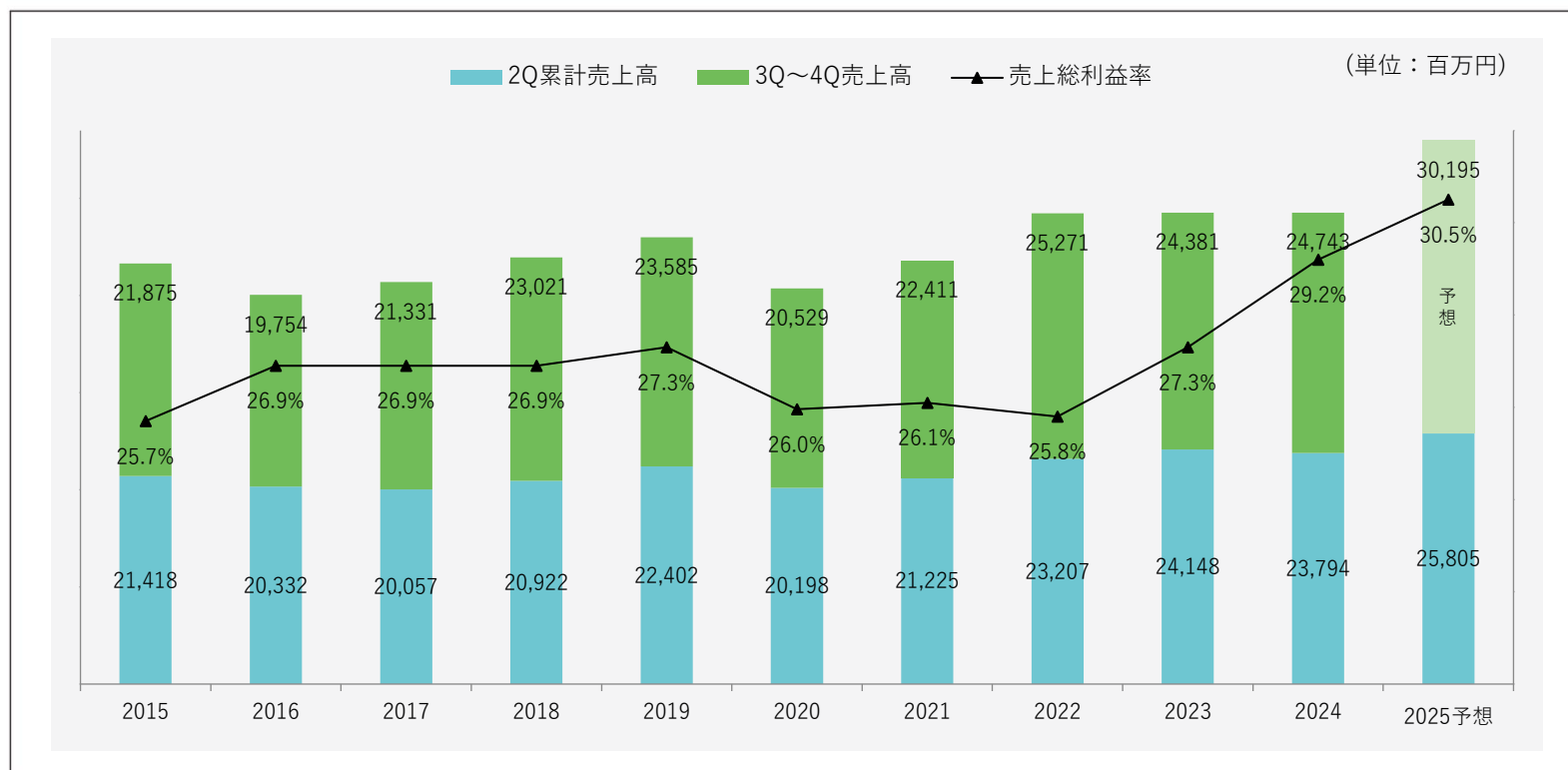
売上総利益率は過去最高水準。3Qのミツボシ新規連結で、一時的に売上総利益率に影響する可能性あり。

【売上総利益率 プラス要因】

- ・ Ms.IDの新規連結
- ・ 売上総利益率水準の改善、維持への意識が社内に浸透
- ・ 国内アパレル関連事業の売上高回復・売上総利益率改善

【売上総利益率 マイナス要因】

- ・ アクティブスポーツ関連の売上高減少

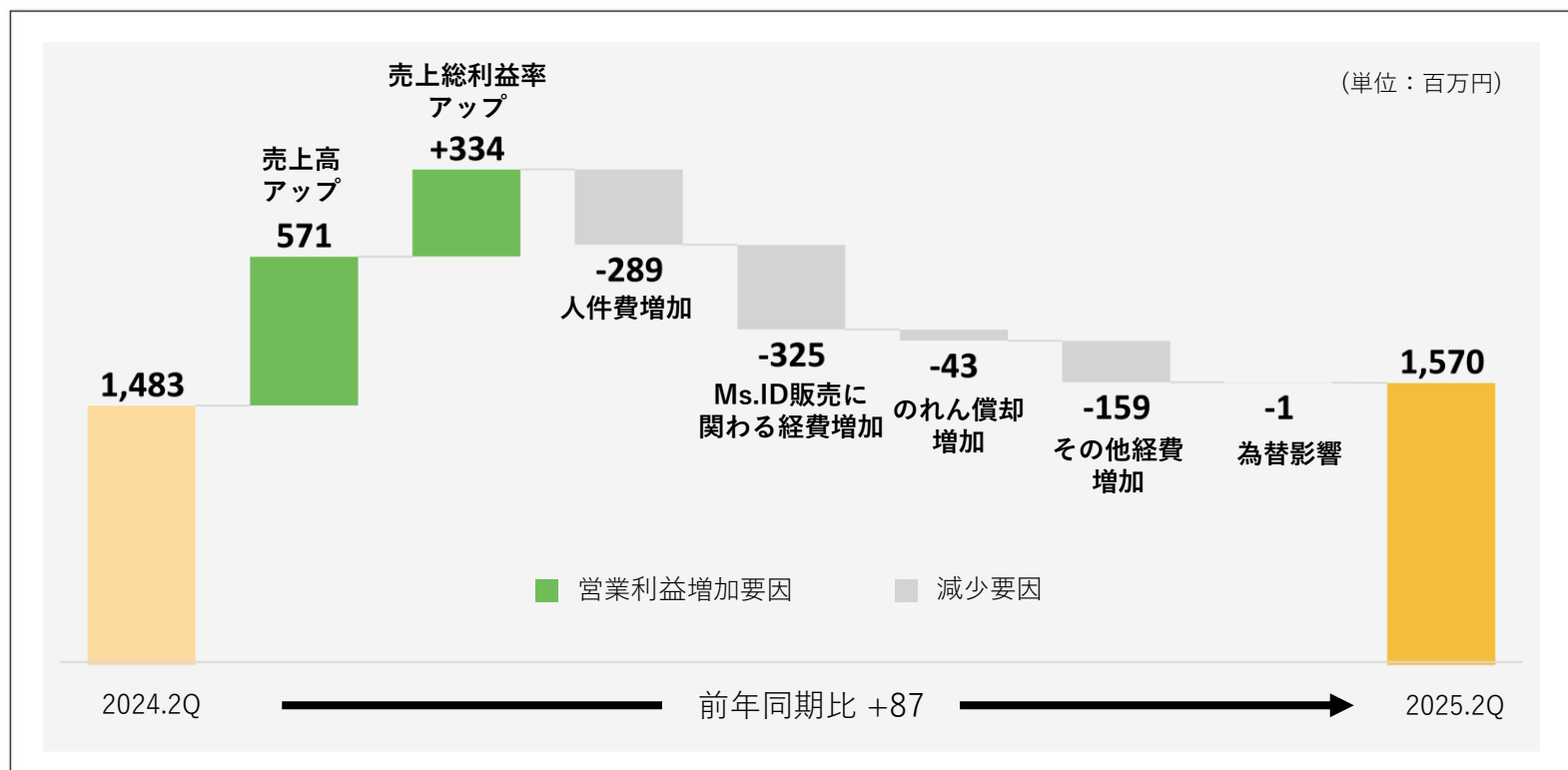


2025年11月期2Q 営業利益増減（前年同期比）

人件費、Ms.IDの販売に関わる経費が増加したものの、売上高・売上総利益率のアップが寄与。

【営業利益率の維持・改善に向けた今後の中期的な取り組み】

- ・売上高の向上 → ミツボシコーポレーションの新規連結、地産地消の取り組み（ASEAN・北米）、事業シナジーの創出
- ・売上総利益率の向上 → 地産地消の取り組み（ASEAN・北米）、Ms.IDと連携したBtoC事業の拡大
- ・ITの活用



2025年11月期2Q 連結貸借対照表

連結貸借対照表には、Ms.ID・ミツボシコーポレーションを含む。

(単位：百万円)

	2024	2025 2Q
資産の部		
流動資産	32,049	31,371 (- 677)
固定資産	20,427	25,753 (+5,326)
資産合計	52,476	57,125 (+4,648)

	2024	2025 2Q
負債の部		
流動負債	8,886	10,220 (+1,333)
固定負債	4,313	5,870 (+1,556)
負債合計	13,200	16,090 (+2,889)
純資産の部		
株主資本	33,129	34,480 (+1,351)
その他の 包括利益累計額	6,147	6,554 (+407)
純資産合計	39,276	41,034 (+1,758)
負債純資産合計	52,476	57,125 (+4,648)

自己資本比率 2025/11期 2Q：71.8%
(2024/11期：74.8%)

2025年11月期2Q 連結キャッシュフロー計算書

Ms.ID・ミツボシコーポレーションの取得に伴い、変動あり。

	2024.2Q	2025.2Q
現金及び現金同等物期首残高	13,009	15,460
営業活動によるキャッシュフロー	2,301	1,334
投資活動によるキャッシュフロー	429	△5,393
財務活動によるキャッシュフロー	△1,219	△1,302
現金及び現金同等物に係る換算差額	51	112
現金及び現金同等物の増減額	1,562	△5,248
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	-	-
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	-	-
現金及び現金同等物期末残高	14,572	10,211

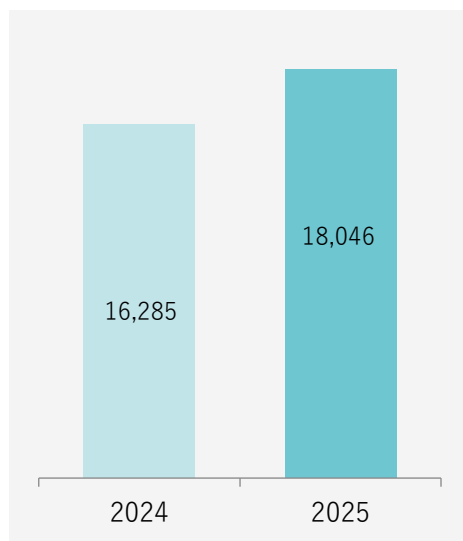
3

2025年11月期2Q セグメント情報

2025年11月期2Q 地域別売上高・外部環境

(単位：百万円)

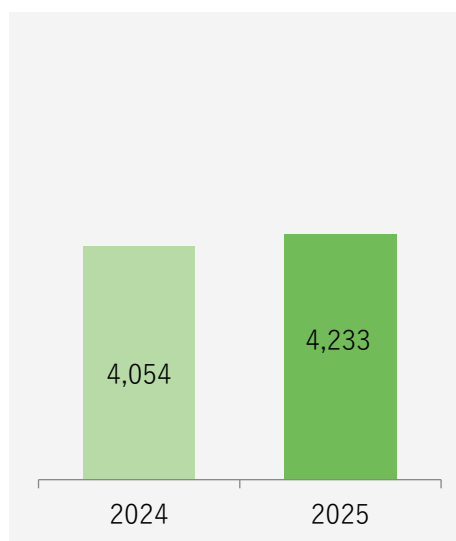
日本
売上構成比：70%



前年同期比 +1,761百万円
(+10.8%) ↑

アパレル市場の需要回復
スポーツ・安全関連好調

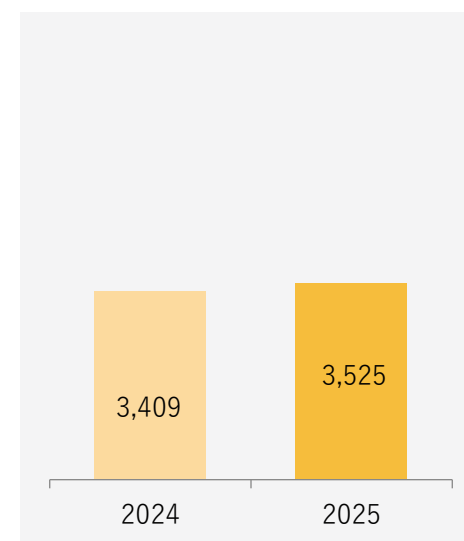
アジア
売上構成比：16%



前年同期比 +178百万円
(+4.4%) ↑

欧米向け作業服関連の増加
日系自動車メーカーの苦戦

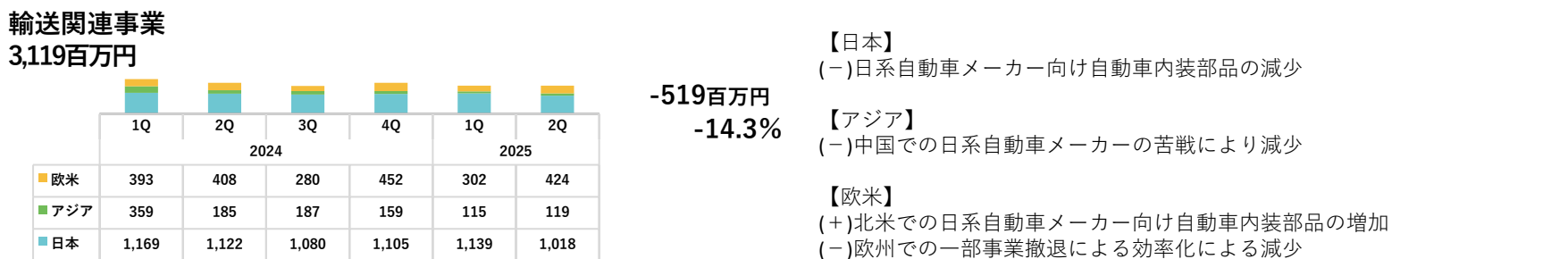
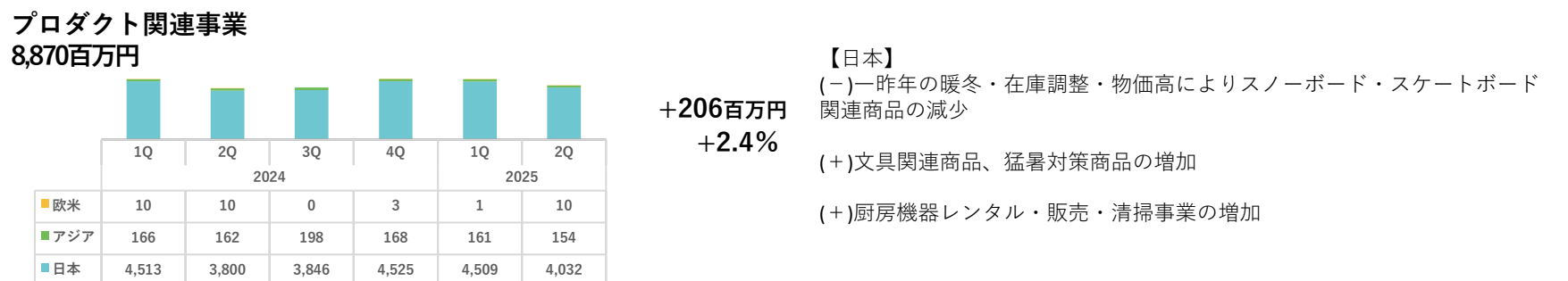
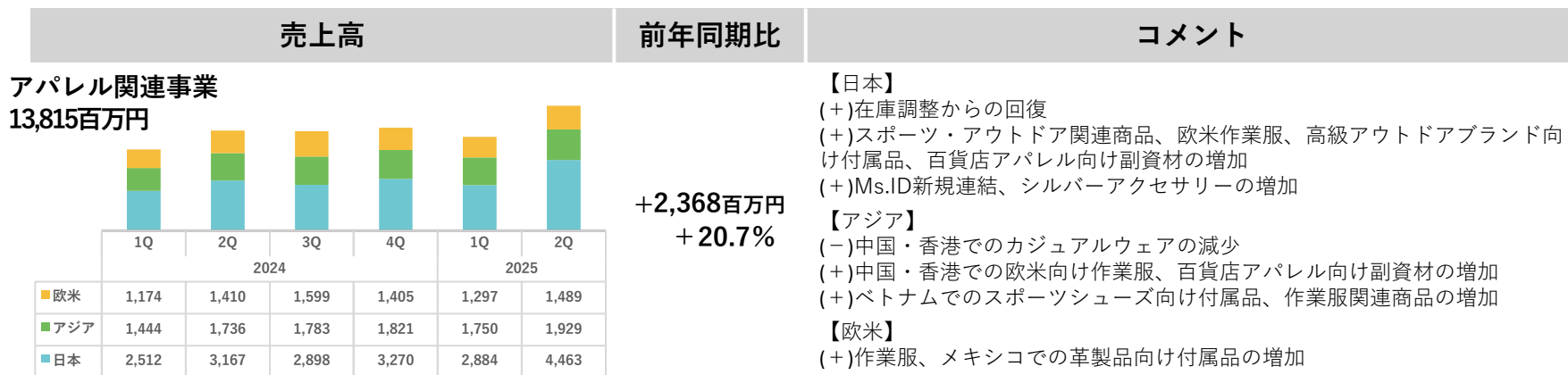
欧米
売上構成比：14%



前年同期比 +116百万円
(+3.4%) ↑

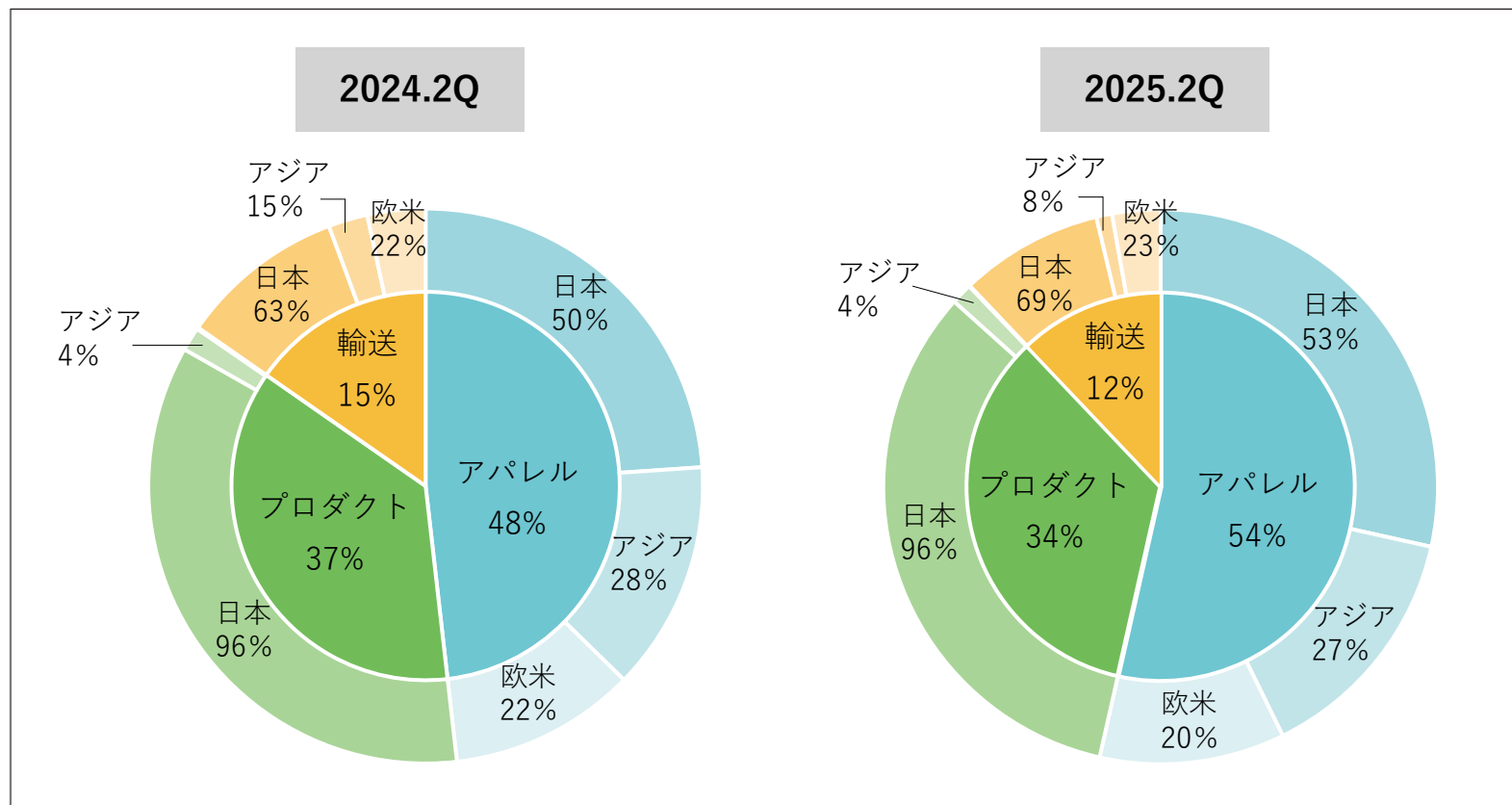
作業服・北米の輸送関連が堅調
欧州の輸送関連一部撤退が響く

2025年11月期2Q 事業別売上高・コメント



(参考)2025年11月期2Q 地域別×事業別 売上構成

Ms.ID連結と国内アパレル市場の回復により、アパレル関連事業の日本が増加。
輸送関連事業は北米は堅調なものの、欧州での一部撤退と中国での減少の影響が強い。
今後、日系自動車メーカー生産台数の変動による影響を受ける可能性あり。



(参考) 2025年11月期2Q セグメント別売上高

(単位：百万円)

2025 実績						
	1Q	2Q	上期 合計	構成比	増減額	増減率
日本	8,532	9,514	18,046	69.9%	+1,761	+10.8%
アジア	2,028	2,204	4,233	16.4%	+178	+4.4%
欧米	1,600	1,924	3,525	13.7%	+116	+3.4%
合計	12,161	13,643	25,805	100.0%	+2,055	+8.7%

2024 実績								
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,195	8,090	7,825	8,900	33,012	68.0%	-1,058	-3.1%
アジア	1,969	2,084	2,169	2,149	8,372	17.2%	+667	+8.7%
欧米	1,579	1,829	1,881	1,861	7,151	14.7%	+398	+5.9%
合計	11,744	12,005	11,875	12,911	48,537	100.0%	+7	+0.02%

4

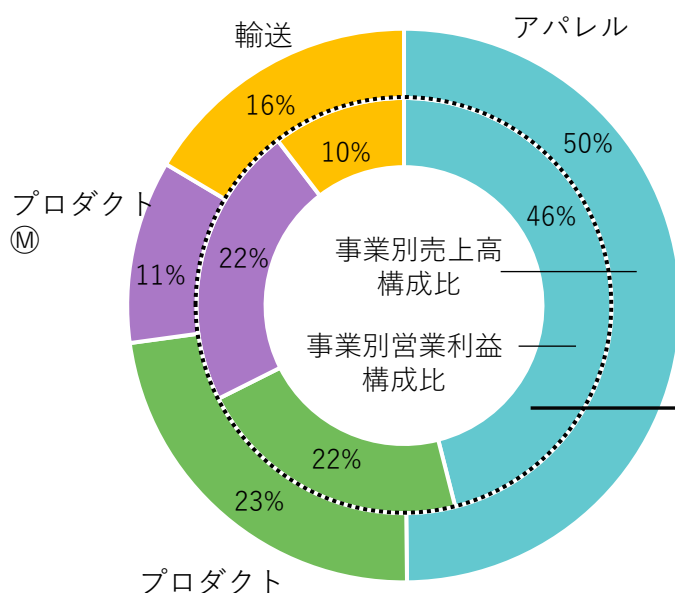
(参考資料)事業別営業利益

2024年11月期 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

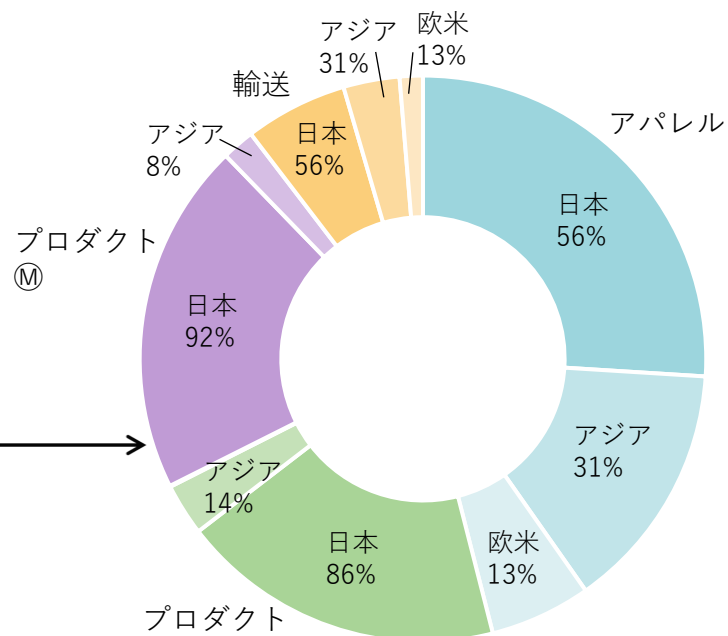
セグメント利益の表示に際し、プロダクト関連事業のうち買収等によりモリトグループに加わったビジネスをプロダクト[®]と分類。プロダクト[®]の具体的な会社名はP25に記載。

※グラフは連結消去やのれん償却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。

事業別 売上高・営業利益構成比



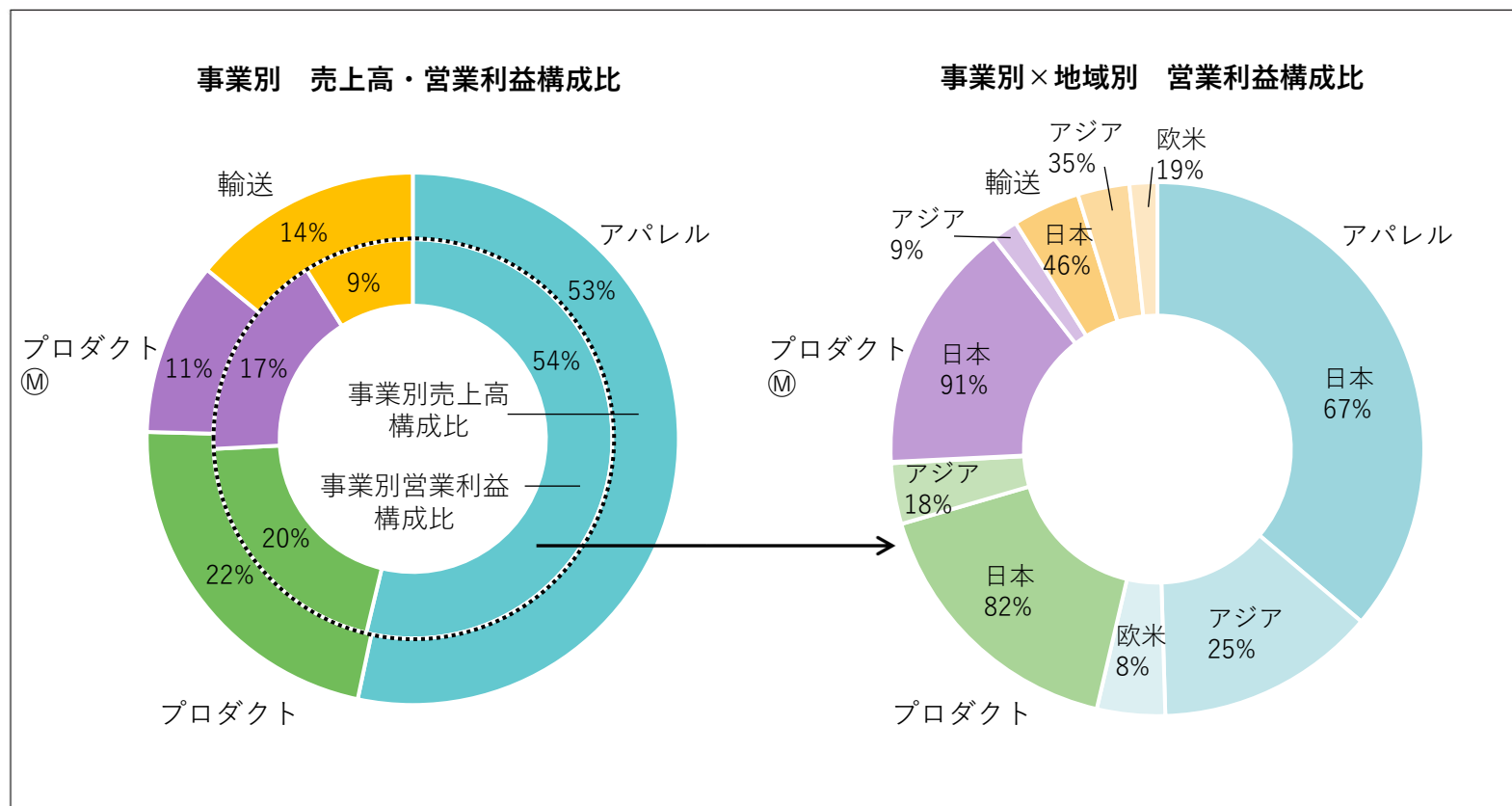
事業別×地域別 営業利益構成比



2025年11月期2Q 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

アパレルは全体的に営業利益率が改善。特にMs.IDの新規連結に伴い、日本のアパレルの営業利益構成が大幅にアップ。プロダクト[®]はアクティブスポーツの苦戦により、営業利益は減少。

※グラフは連結消去やのれん消却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



セグメント別 グループ会社一覧

	アパレル関連事業	プロダクト関連事業	輸送関連事業
日本	モリトアパレル	モリトジャパン	モリトオートパーツ
	マテックス	エース工機	プロダクト [®]
	Ms.ID	マニューバーライン	
	ミツボシコーポレーション（未連結）	キャンバス	
	アジア	MORITO SCOVILL HONG KONG	
摩理都（上海）			
MORITO TRADING (THAILAND)			
摩理都工貿（深圳）			
MORITO DANANG			
SCOVILL FASTENERS INDIA			
マテックス上海			
上海ミツボシ（未連結）			
欧米	MORITO (EUROPE)		
	MORITO SCOVILL MEXICO		
	MORITO SCOVILL AMERICAS		MORITO NORTH AMERICA

5

2025年11月期 通期業績予想

2025年11月期2Q 計画進捗について

売上高は、ミツボシの連結、アパレル市場の堅調な推移を見込み、順調と予想。営業利益は、人件費等の経費増加によりややビハインド。今後もM&A関連費用などを見込む。負ののれんの発生益を暫定的に計上し、当期純利益が大幅に進捗した一方、地産地消の加速により、モリトスコーヴィルアメリカスの「のれんおよび商標権の評価」について慎重な判断が必要。

(単位：百万円)

	2025.2Q実績	2025 通期業績予想	進捗度
売上高	25,805	56,000	46.1%
営業利益	1,570	3,200	49.1%
(%)	6.1%	5.7%	
経常利益	1,713	3,300	51.9%
(%)	6.6%	5.9%	
当期純利益	2,359	2,800	84.3%
(%)	9.1%	5.0%	

2025年11月期 下期の見通し

米国関税の影響は不透明な部分がありつつも、輸送・アクティブスポーツ関連以外は好調な市場環境。

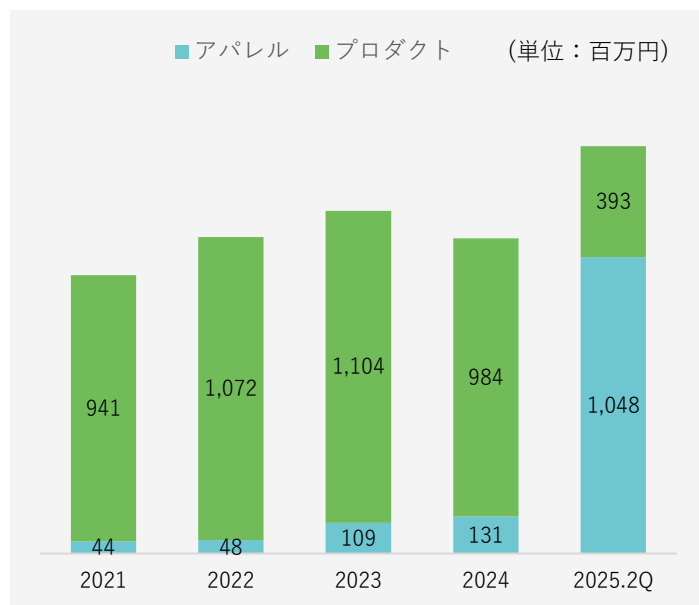
アパレル 関連事業	日本	環境配慮型商品は堅調。米国関税動向により懸念はあるものの、それ以外の商品については概ね良好な市場環境。Ms.IDは好調を維持。
	アジア	顧客商品の仕様変更による中国カジュアルウェア向けの苦戦を他ブランドでカバーすべく対応中。米国向け商品の中国生産への懸念から、ASEANでの製造・調達に注力。
	欧米	作業服を中心に堅調。米国関税の動向と製造の地産地消の加速による、米国でのビジネスでの変化も想定される。
プロダクト 関連事業	日本	文具関連商品、猛暑対策関連商品等は順調に推移。厨房機器関連サービス事業も堅調な推移を見込む。アクティブスポーツ関連商品は、上期と比較すると上向くものの、通期では苦戦。2026年11月期からはスノボ関連が回復可能性あり。
	アジア	大きな増減は見込まず。
輸送関連事業	日本	量産立ち上げの案件が複数あり、上期よりは上向く想定。現時点では各自動車メーカーの生産計画は変動がなく、米国関税による影響は考慮せず。
	アジア	中国での日系自動車メーカーの不振により、厳しい環境。
	欧米	北米は好調であるものの、欧州一部撤退分でマイナスの見込み。

6

事業トピックス

第8次中期経営計画 BtoC事業への注力

アパレル関連事業（52 BY HIKARUMATSUMURA・YOSOOU®）、プロダクト関連事業（is-fit®・ZAT®）などを中心にBtoC事業を行い、従来は年間10億円前後の売上高。2025年11月期2QよりMs.IDを連結し、下期を前に従来の年間水準を超える売上高までBtoC事業が拡大。今後、Ms.IDのノウハウをもとに既存のブランドとのシナジー創出を狙う。



※2022～2024までは1年間の累計売上高
2025は2Q累計売上高



第8次中期経営計画 BtoC事業への注力

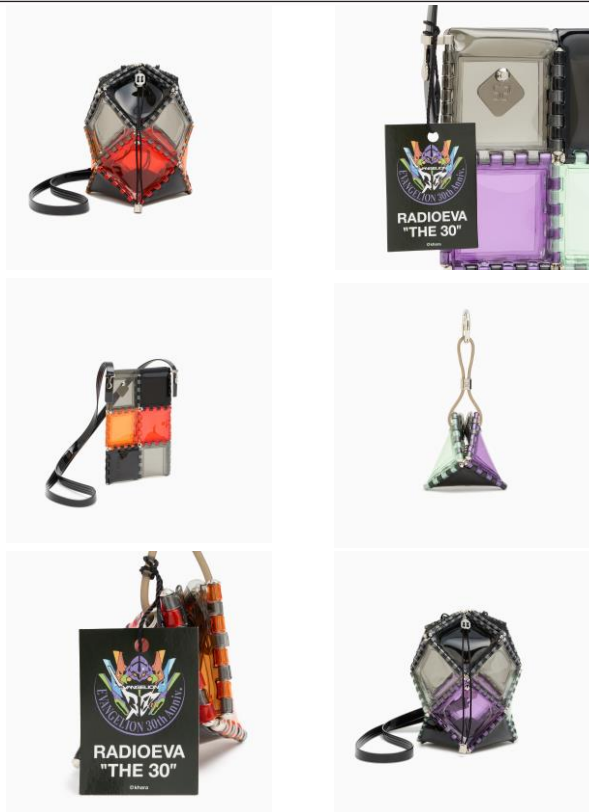
52 BY HIKARUMATSUMURA 「新世紀エヴァンゲリオン」 コラボバッグを発売

「新世紀エヴァンゲリオン」放映30周年を記念し、52 BY HIKARUMATSUMURAとコラボレーションが実現。初号機・2号機をイメージしたスペシャルバッグコレクションを数量・期間限定で展開。



7月15日発売

エヴァンゲリオン公式ストア、
52公式オンラインストアなどで販売
→詳細・お問合せはこちら
<https://52byhikarumatsumura.com/>



第8次中期経営計画 環境への取り組み 「HELLY HANSEN」の2025春夏シーズン商品に採用

日本国内で回収された廃漁網を100%使用して作られた糸「MURON®（ミューロン）」を使用した生地がアウトドアブランド「HELLY HANSEN」の2025春夏シーズンの一部商品に採用。



MURON®が採用されたアイテムの一部

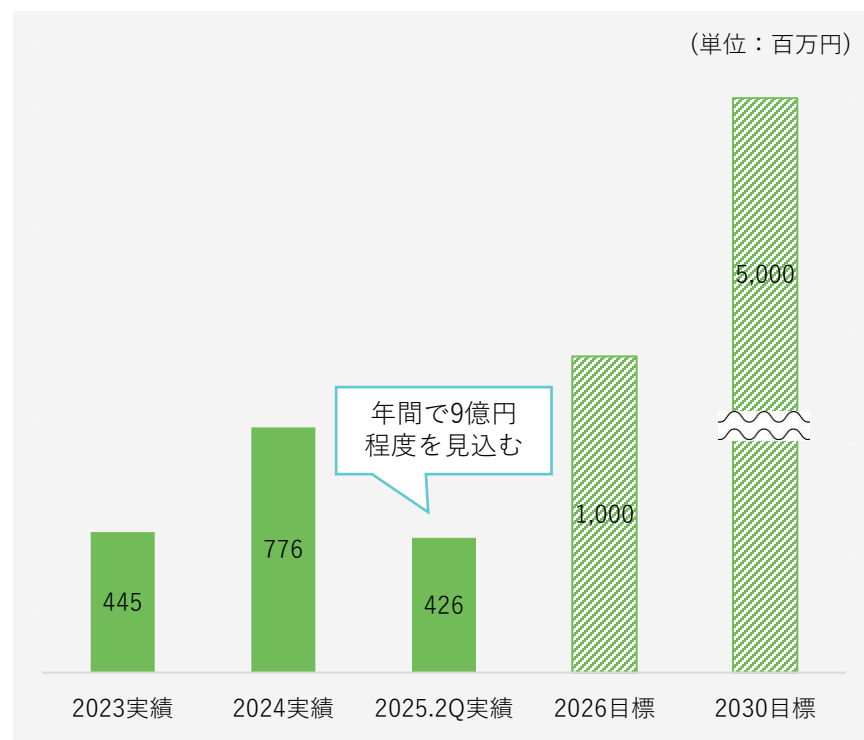
▶[商品の詳細はこちら](#)

MURON®

▶[MURON®の詳細はこちら](#)

第8次中期経営計画 環境への取り組み

2025年11月期よりMURON®（ミューロン）の本格販売を開始するなど、環境への取り組みによる売上高は順調に推移。現在開催中の2025年日本国際博覧会でANREALAGE（アンリアレイジ）がデザインするNTTパビリオンのユニフォームにもMURON®が採用。



※2022～2024までは1年間の累計売上高、2025は2Q累計売上高

NTTパビリオンのユニフォームに合わせて着用するバケットハット・バッグにMURON®が採用



第8次中期経営計画 アパレル副資材 地産地消 ベトナムでの展示会「Saigon Tex 2025」へ出展

2025年4月にベトナム ホーチミンで開催されたベトナム最大級のテキスタイル&アパレル産業展「Saigon Tex 2025」に出展。モリトグループの地産地消ニーズへの対応力や商品の魅力を発信。



モリトダナンでの生産、
ホーチミン支店からの調達・供給など
ASEAN地域での販売強化に注力。



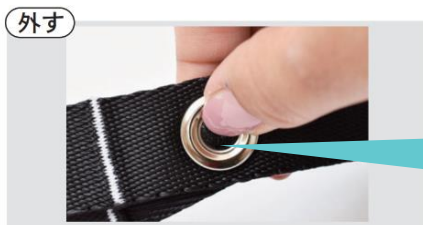
タッチホック モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値を加えたオリジナル商品を独自に開発し、高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。定番商品よりも利益率が高い商品群。

商品名：タッチホック



留めたときの強度が非常に強く、偶発的に外れることを防止できるホック。中央に付いているボタンを爪の先で押すことで、外すことが可能。外すことが困難なホックであるため、介護服や自傷防止手袋等に使用され、点滴の外れの防止など、要介護者の安全を守ることができる。また、自動車のシートベルトを固定するためにも使用された実績あり。



外すときはボタン部分の中央を強く押す

(参考)メディア掲載情報

●MURON®（ミューロン）が「NHK WORLD JAPAN」にて紹介

<https://www3.nhk.or.jp/nhkworld/en/shows/6128008/>

●MURON®、廃漁網由来の生地とこれらが活用された製品が
「ELLE（エルデジタル）」に掲載

<https://www.elle.com/jp/fashion/fashion-column/g64886089/fishing-nets-to-fashion-250606-hns/>

●モリトの「ホック打ち初め入社式」の様子が日刊自動車新聞に掲載

入社式の様子はこちら：https://note.com/morito_official/n/nca43078c6a65

7

株主還元策

利益配分に関する基本方針

株主に対する利益還元を経営上の重要課題のひとつと位置付け、投資案件および財務状況（純資産等）を勘案の上、下記の方針に基づき、配当額を決定。

安定的かつ継続的
配当の実現

親会社株主に帰属する
当期純利益に対する

配当性向は
50%以上を
基準

連結自己資本配当率

DOE 4.0%
基準

機動的な自己株式取得および適切な消却の実施を引き続き検討

※ ただし、特別な損益等の特殊要因により税引後の親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度についてはその影響を考慮し配当額を決定します。

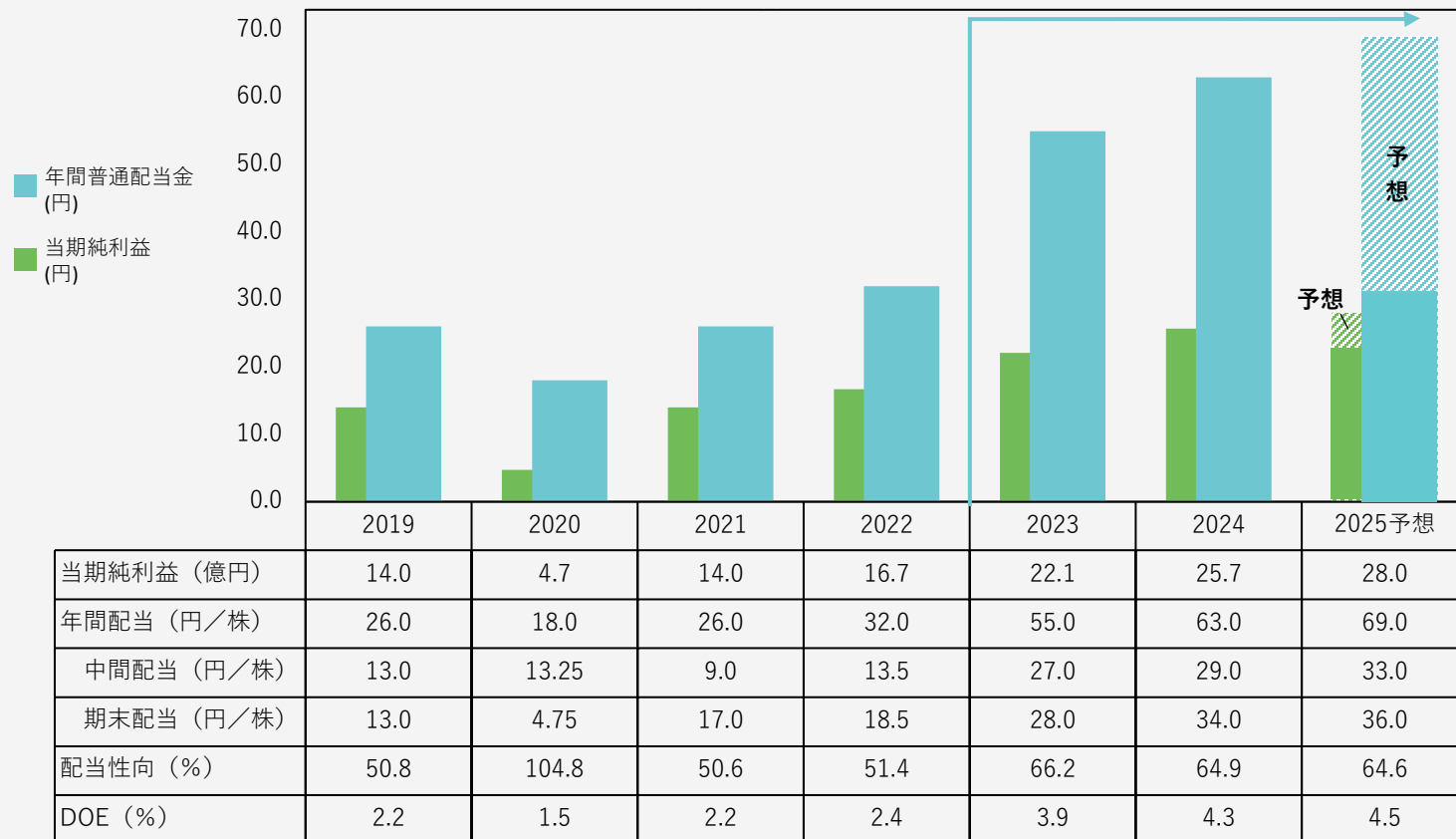
期末配当予想の増配

2025年4月に実施した当期純利益の上方修正と、「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」で掲げる資本政策（株主還元の継続・純資産のコントロール）を勘案し、期末配当予想を2円増配し、34円→36円へ。

	中間配当	期末配当	合計 (年間配当)
前回予想		34円	67円
今回修正予想		36円	69円
当期実績	33円		
前期実績	29円	34円	63円

配当金・配当性向・DOEの推移

2023年11月期より、利益分配に関する基本方針を変更



8

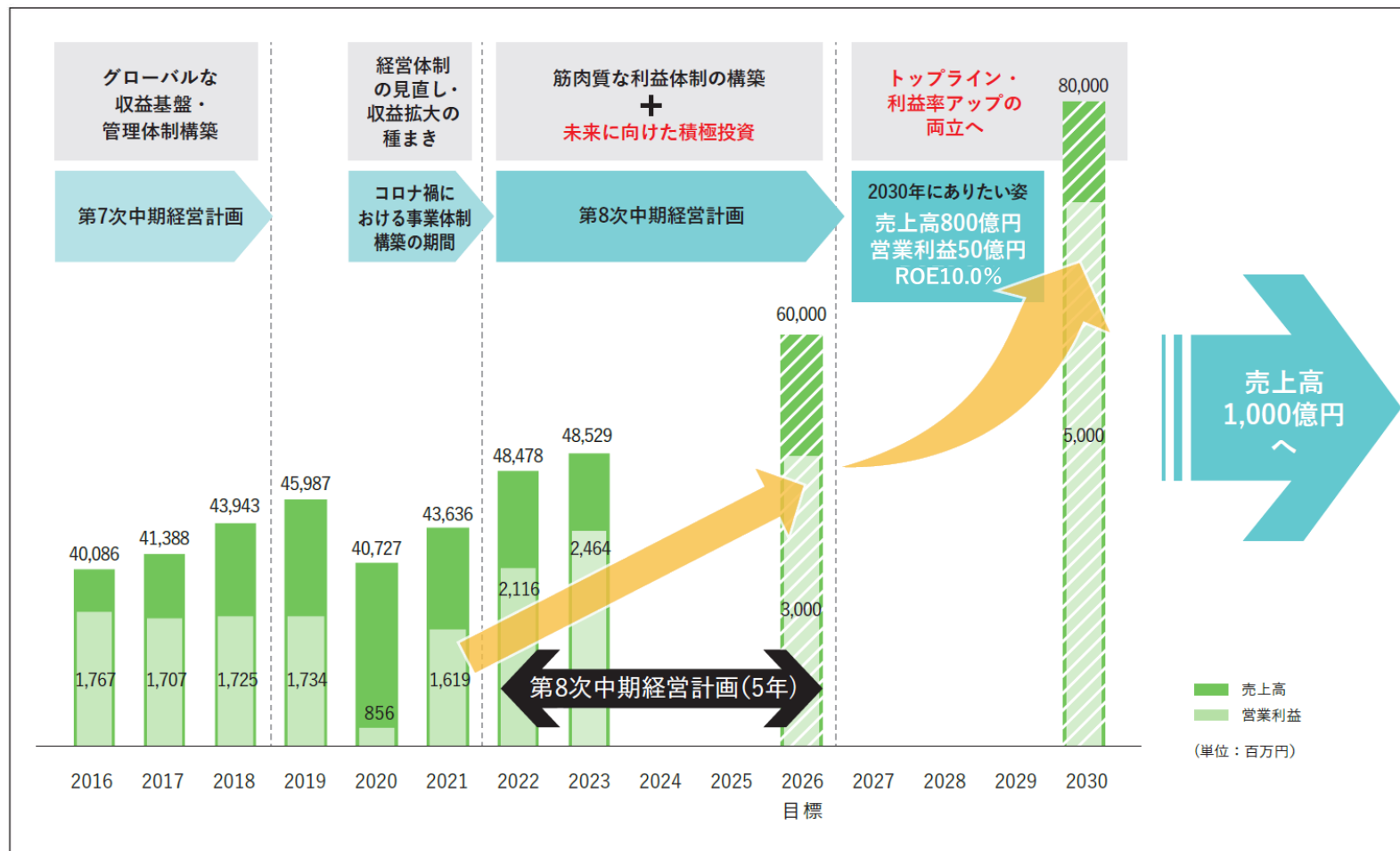
(参考資料)第8次中期経営計画

中長期方針 モリトが目指す姿

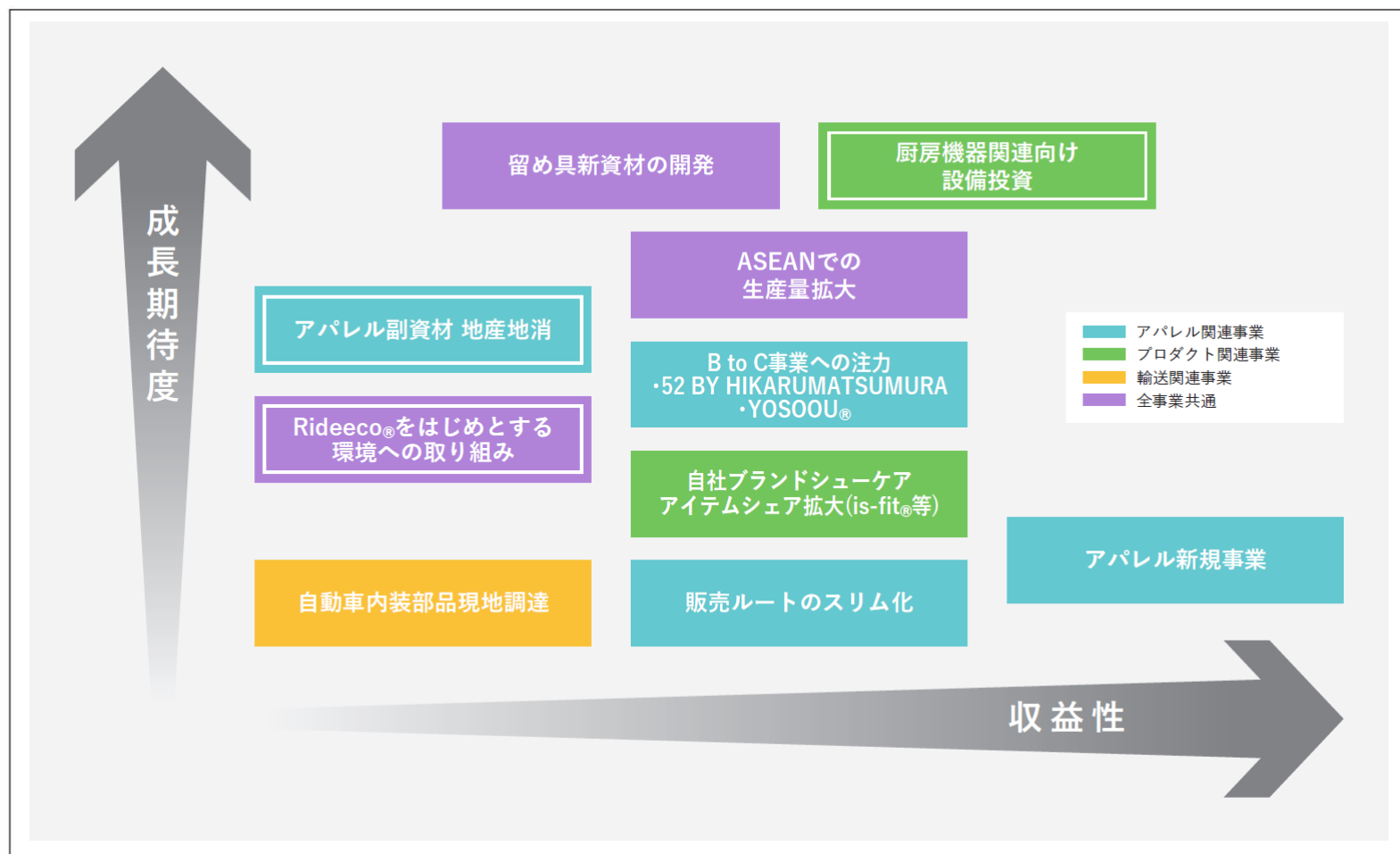
小さなパーツで世界を変え続ける
グローバルニッチトップ企業

第8次中期経営計画 長期目標売上高1,000億円に向けて

収益性は維持しつつ、売上規模の拡大を目指した取り組み・積極投資を実施していく。



第8次中期経営計画 達成に向けた成長戦略の全体図



本資料のお取り扱いについて

本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、
当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、
完全性を保証するものではありません。

本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき
当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されて
いる将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ先 〒541-0054 大阪市中央区南本町4-2-4
モリト株式会社 IR・広報部 E-mail : ir@morito.co.jp

MORITO

あたりまえに、新しさ。