

モリト株式会社

新規投資家さま向け資料

東証プライム 証券コード9837

2025年6月

あたりまえに、新しさ。 MORITO

1

会社概要

会社概要 パーツの総合商社 モリト

モリト株式会社（東証P・証券コード：9837）

MORITO

あたりまえに、新しさ。

1908年 大阪で創業
日常生活に欠かせない
小さなパーツをグローバルに展開

経済的ショックの時も
赤字にならなかった安定した業績

アパレル・スポーツ・
自動車向けなど、
様々な市場での販売網

ハトメ・ホック、
マジックテープ®など、
国内・世界でのトップシェア多数

モリトの理念

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

モリトのタグライン 「あたりまえに、新しさ。」

MORITO

あたりまえに、新しさ。

- ・ 2019年からの構造改革により、事業会社がより自律的に事業運営を行う体制へ変化
- ・ 一方で、モリトグループとしての結束力を強化し、共に成長するために、共通認識となるタグラインの策定とコーポレートロゴの刷新を実施
- ・ タグラインの策定には様々な社員が参加し、「モリトらしさ」について議論
- ・ タグライン「あたりまえに、新しさ。」には、日常生活のあたりまえをより良くするための新しさをプラスする「モリトグループの提供価値」と、新しさをプラスすることがモリトのあたりまえであるという「モリト社員の姿勢」の2つの意味が込められている

代表取締役社長 一坪隆紀プロフィール

【略歴】

学生時代イギリスに留学。1981年に、当時からグローバル展開をしていたモリトへ入社。1985年から11年間、オランダでの海外赴任を経験し、異文化への順応力を獲得。

1996年には当社海外事業部の部長を務め、2000年に取締役就任。一貫して海外向けアパレル関連事業に携わる。2009年には管理統括本部長を務め、2013年に当社代表取締役社長へ就任。

「誠実であること」「筋を通すこと」を大切に、社員とその家族が安心して生活できるよう、モリトグループの発展に尽力。



一坪隆紀（いちつぼたかき）

2

事業概要

モリトの事業

「つなぐ・留める・飾る」をコンセプトに、製造機能も併せ持つメーカー的商社。
創業当時からの主力商品ハトメ・靴ひも・ホックをはじめ、洋服・バッグや靴、自動車など、あらゆる業界向けに様々なパーツの企画開発・製造・調達・販売・顧客の生産フォローまでを一貫して行う。取り扱い商品は50万点を超える。

商品例



ハトメ

※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



ホック



靴ひも



マジックテープ®

事業別 取り扱い商品例

アパレル関連事業



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

プロダクト関連事業



マジック
テープ® グリス
フィルター インソール

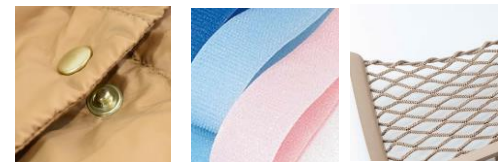


ストラップ スケートボード・
スノーボード・
サーフィン 自社ブランド

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



ホック マジック
テープ® ネット



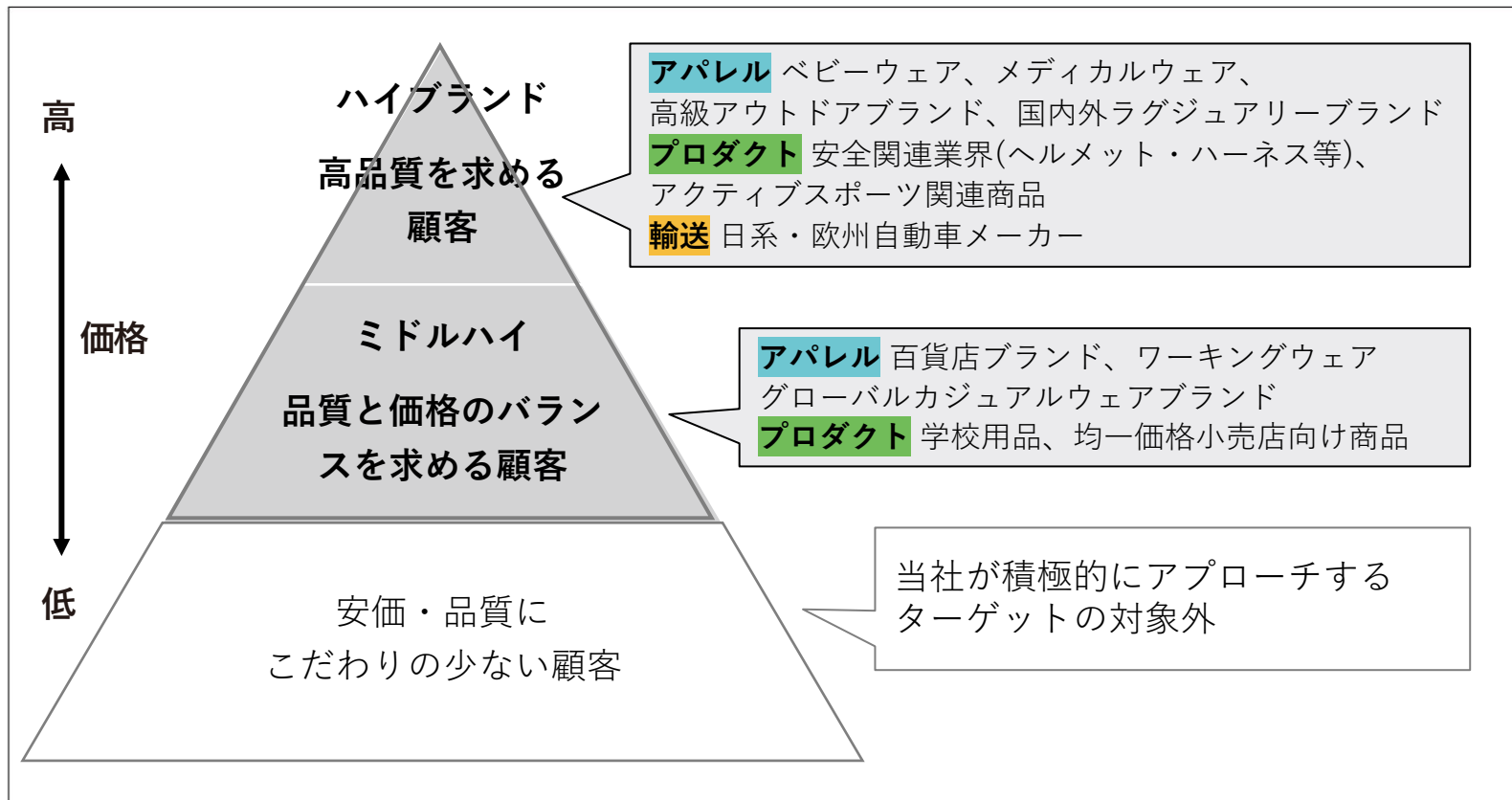
エンブレム トランク
フロアボード

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

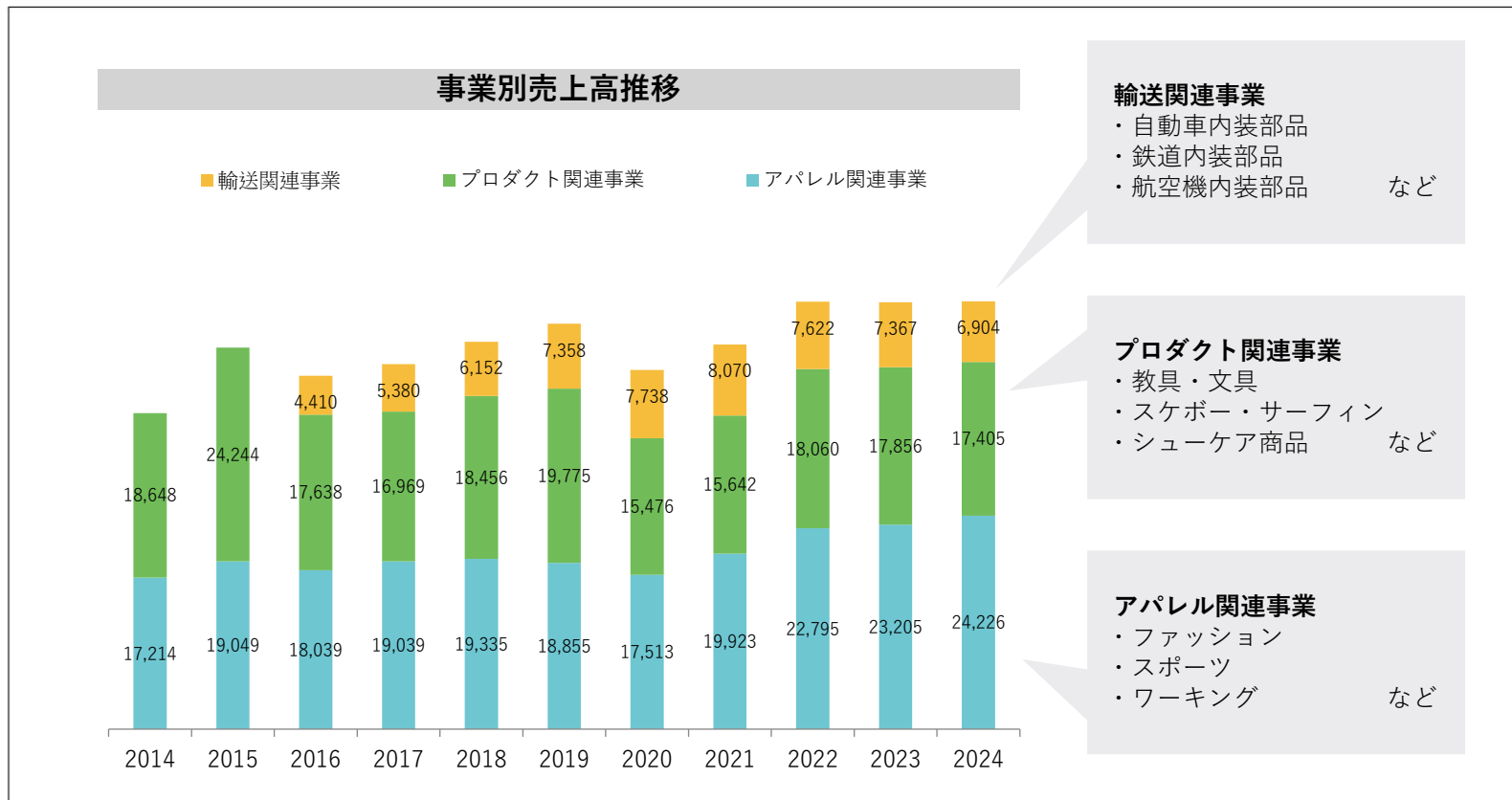
モリトのターゲット

全事業に共通してミドルハイ以上の品質を求める顧客が当社ターゲット。
モリトグループのグローバルな品質対応、様々な機能・デザインにこだわった高付加価値商品、
顧客ニーズを反映したオリジナル商品を求める顧客へ積極的にアプローチ。



事業ポートフォリオの特徴

3つの事業、多様な業界向けの商品でポートフォリオが分散。ファッション以外にも流行に左右されないワーキング・メディカル・スポーツなど機能を求められる業界に強み。
 →特定の事業・商品・顧客の実績に業績全体が左右されにくく、業績は安定している。



海外拠点一覧

顧客の生産地に合わせた企画開発・調達・生産サポートのため、世界中に自社拠点・代理店を構え、グローバル対応を行うのが強み。

製造(全体の約3割)：アメリカ・中国・ベトナム

販売(調達：約7割)：中国・香港・ベトナム・タイ・ミャンマー・アメリカ・オランダ・イギリス・インド・メキシコ



3

世界のブランドが モリトに注文する理由

世界のブランドがモリトに注文する理由

- ①それぞれの業界のニッチアイテムで圧倒的な知名度を確立
- ②取り扱い商品の幅広さ
- ③グローバルな製造・調達・販売・品質・サポート対応
- ④機能性・デザインなどの高付加価値商品

それぞれの業界のニッチアイテムで圧倒的な知名度を確立

特に国内アパレル業界では、圧倒的な認知度とブランドを確立しており、アパレルブランドにとって「パーツに困ったら、まずモリトに相談しよう」という便利屋的な存在。
ハトメ・インソールなどは国内No.1、金属ホックでも世界トップクラスのシェアを誇る。

世界シェア
No. 2

金属ホック

ナショナルブランドベビー服向け指定業者

国内シェア
No. 1

マジックテープ®

ハトメ・金属ホック

インソール

前カン

サーフボードブランクス

自動車メタルエンブレム

業務用グリスフィルター レンタルサービス

※当社調べ

取り扱い商品の幅広さ

金属・樹脂・繊維など様々な素材でできたパーツを自社で調達し、顧客の要望にあわせて組み合わせて納品することが可能。パーツだけでなく、半製品・完成品などの企画・デザインから縫製まで対応可能なため、複数のサプライヤーから調達する手間が省け、顧客側での効率化が可能。

(商品例) 新幹線に採用された座席前に付いているネット・樹脂のフレーム

結び目のない特殊な製法で作られたネット。物の出し入れをスムーズに行える。物を入れていない時は座席シートにくっつくため、忘れ物がないか確認をする際に活躍。ネットの周りの樹脂フレームと組み合わせて、供給する商品。

(拡大)



グローバルな製造・調達・販売・品質・サポート対応

地域によって異なる品質基準に対応するため、全世界で販売可能な品質基準のパーツを取り扱う。グローバル品質保証本部を設置し、グローバル規模で常に安定した品質管理を徹底。商品不良など万が一のトラブルでは、国内外の拠点スタッフが直接顧客工場に訪問し、サポート。



← 縫製工場での様子

使用するホックの種類と取り付ける生地に合わせて、機械をメンテナンスするなど、顧客の生産サポートをモリトグループで実施。海外の縫製工場でも同様に対応し、商品不良を未然に防ぐ。

機能性・デザインなどの高付加価値商品

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。

(商品例)



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。



4

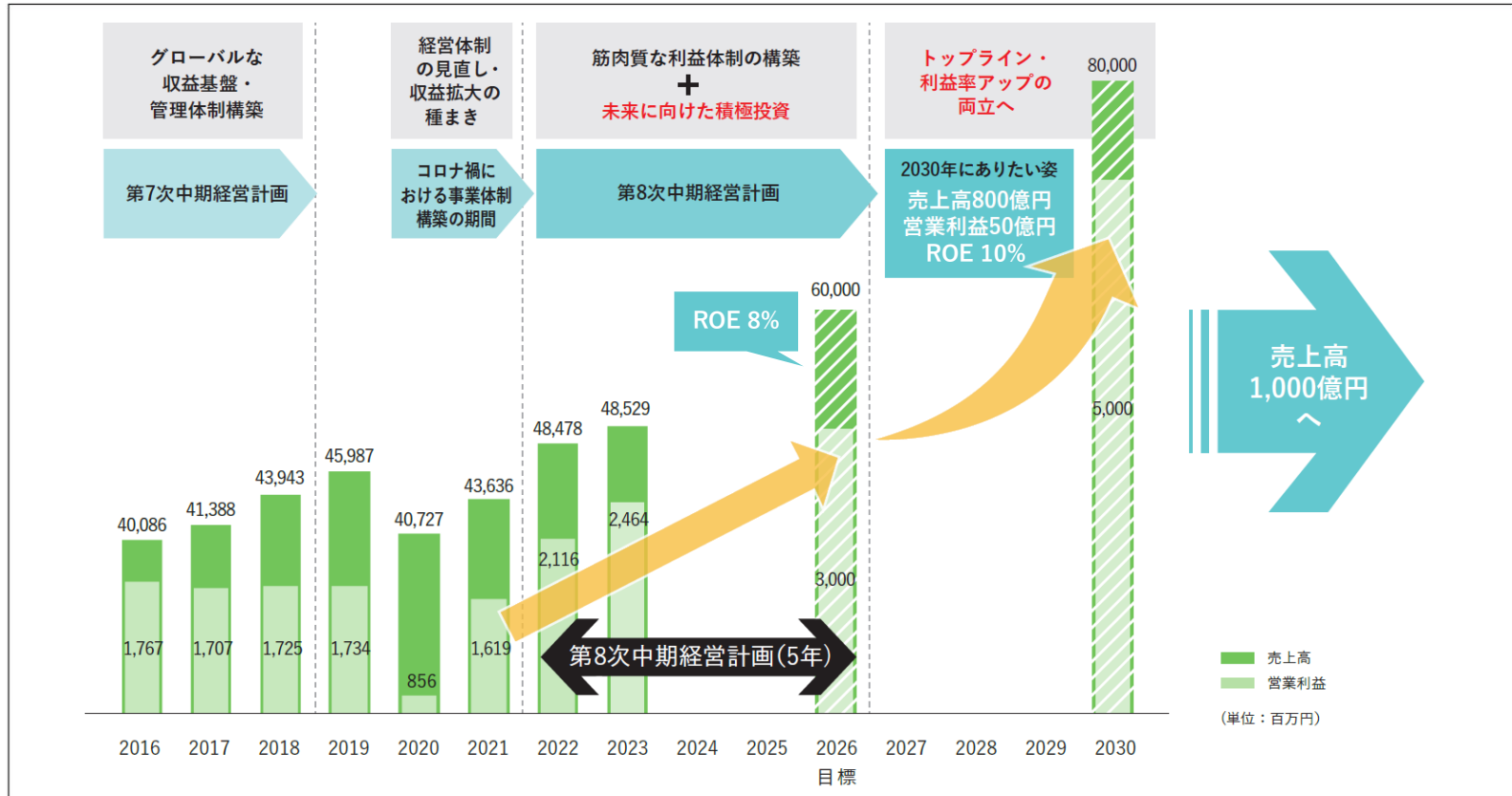
今後の成長戦略

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

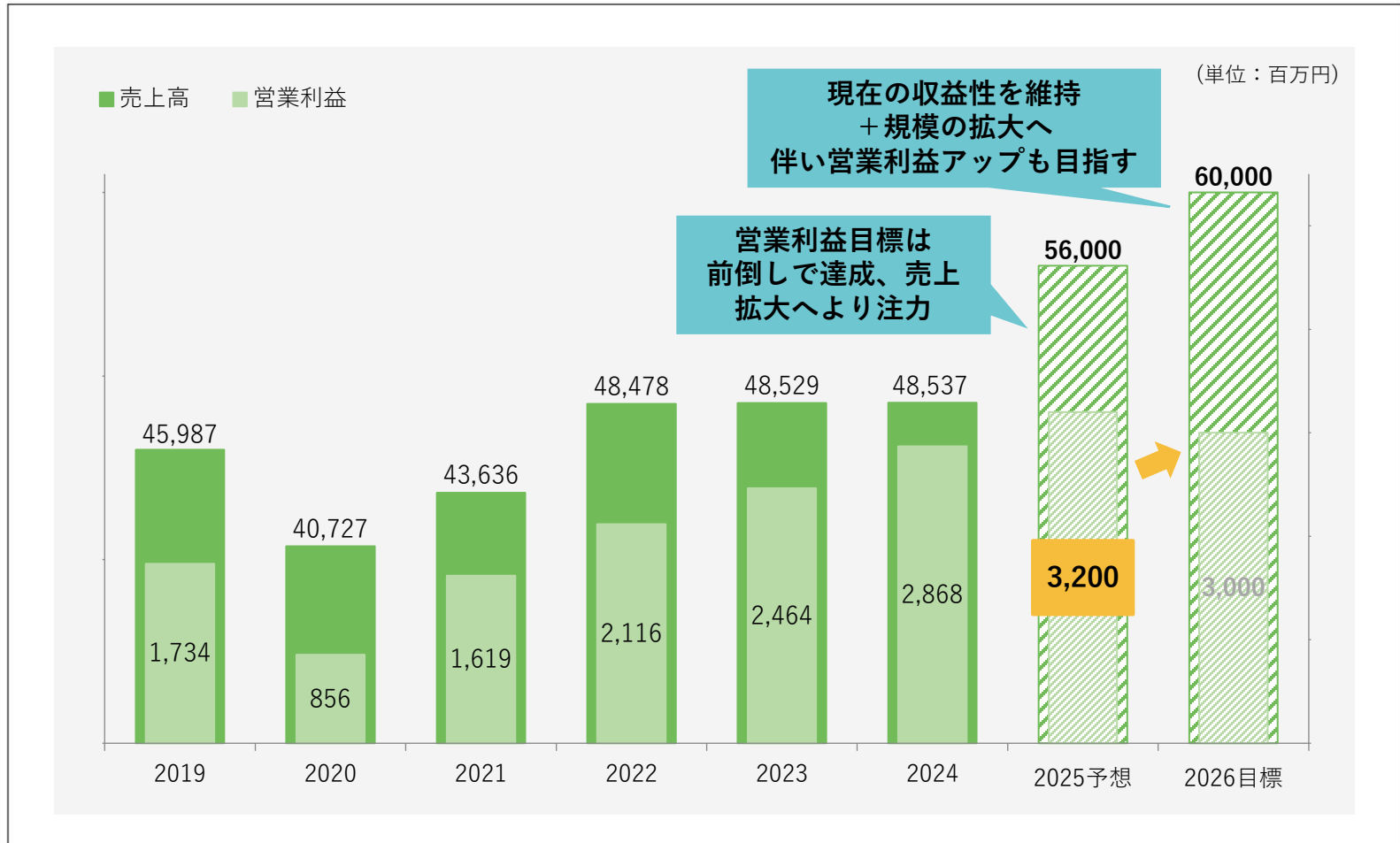
第8次中期経営計画 長期目標売上高1,000億円に向けて

2026年11月期までの第8次中期経営計画を遂行中。「筋肉質な利益体制の構築」は、組織再編に伴う社員の利益率への意識改革などが功を奏し、2024年11月期まで想定以上のスピードで進捗。
2025年11月期以降は、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。



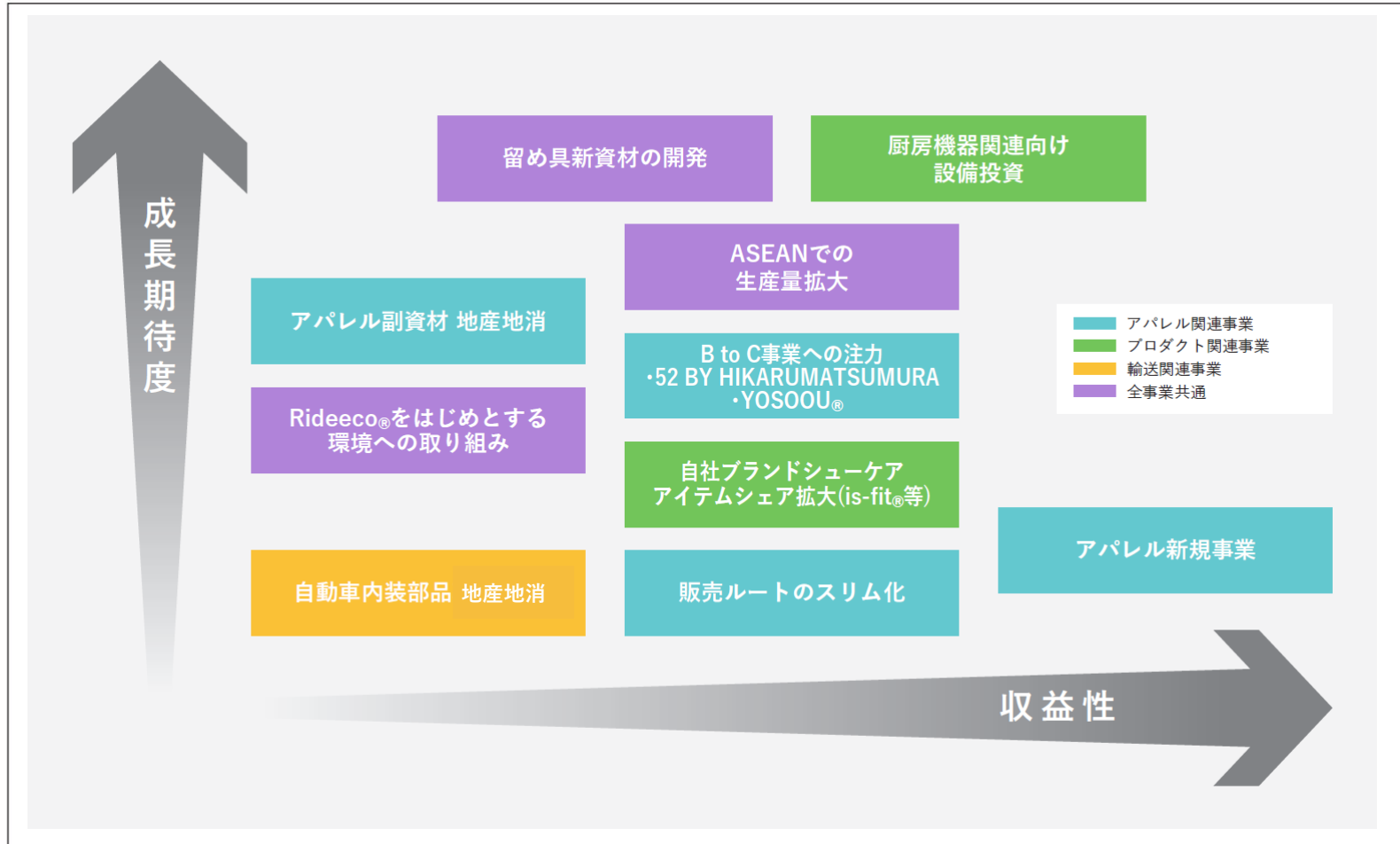
第8次中期経営計画の進捗 【財務数値目標】

2025年11月期に営業利益目標は前倒して達成を見込む、売上高600億円を目指し中計の戦略を遂行。



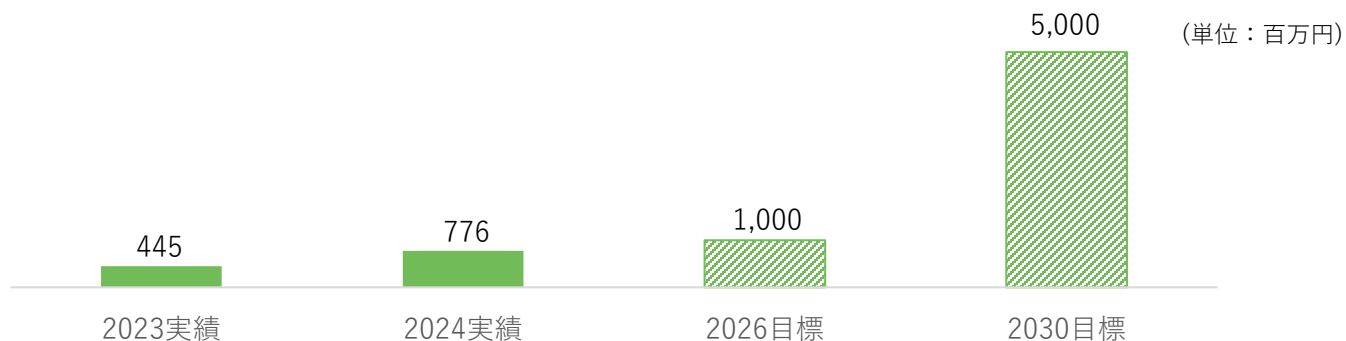
第8次中期経営計画 達成に向けた成長戦略の全体図

第8次中期経営計画の各施策を収益性・成長期待度で評価・マッピング。



成長戦略 1 【環境への取り組み】

Rideeco®（リデコ）は、モリトグループの環境配慮型の商品開発等の取り組み。廃漁網を活用した生地・資材、縫製工場では出るはぎれを原料とした混抄紙ASUKAMI®など、商品の増加により、堅調に推移。2025年11月期は、MURONの本格販売・サステナブル商品開発のための新部署設立など、中計で掲げる売上高10億円を目指し、引き続き注力。



〈2024年11月期 実績紹介〉



廃漁網由来の再生原料を一部に利用した生地が〈BEAMS GOLF〉のアイテムに採用



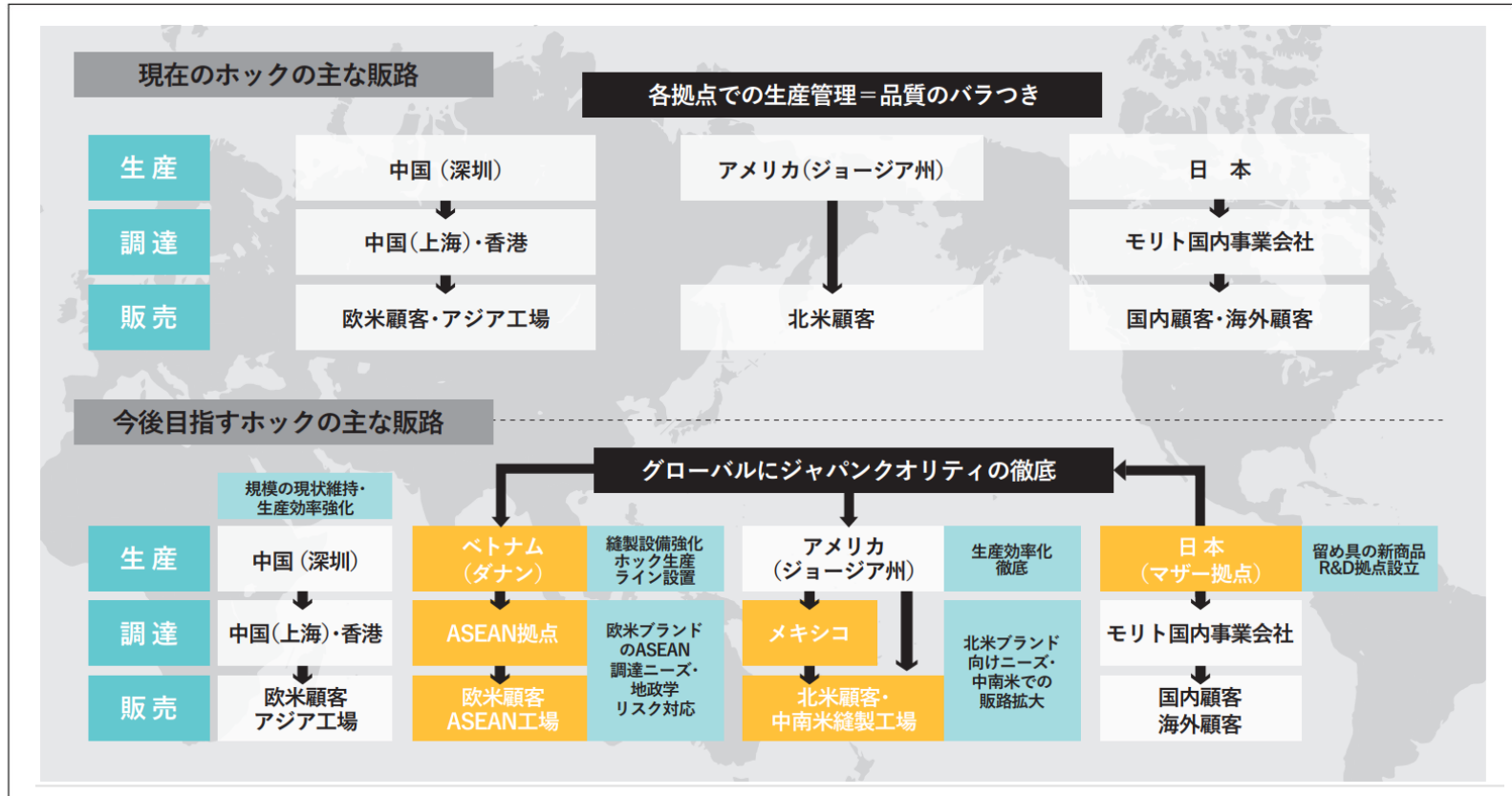
国内で回収された廃漁網を100%使用してリサイクルされた糸「MURON」開発



MURONを使用した生地が、ANREALAGE（アンリアレイジ）がパリ・コレクションで発表したルックの服地に採用

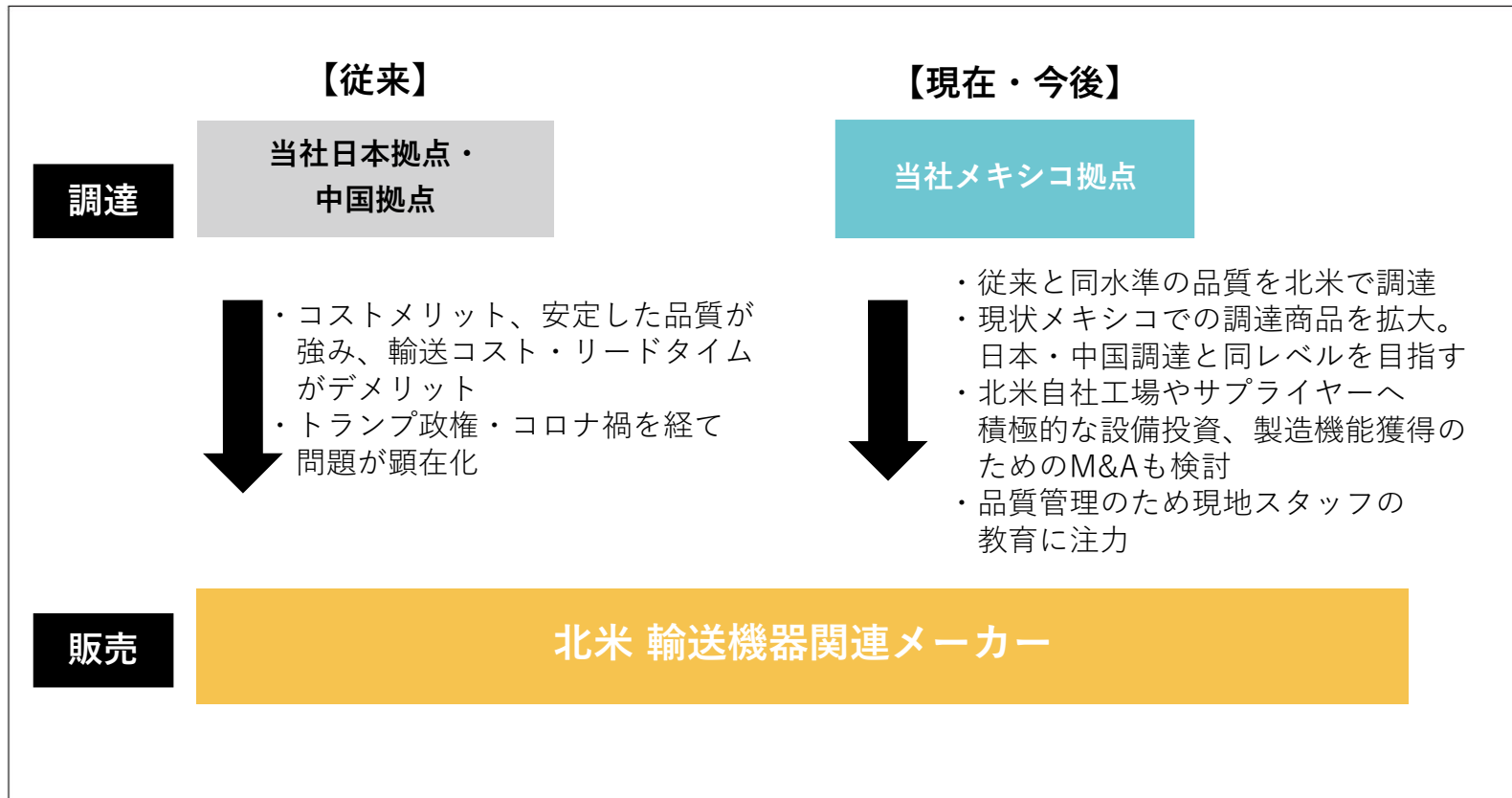
成長戦略 2 【アパレル副資材 地産地消】

エリアごとの品質差を無くし、「モリト品質」を全世界から供給。顧客の要望に応じ、生産地を選定し、限りなく輸送距離を短縮したサステナブルで、効率的な生産・供給の実現を目指す。



成長戦略 3 【輸送関連事業 地産地消】

日系自動車メーカーのグローバルな生産に対応するため、生産地に近い場所での調達・供給が必須。今後北米を中心に、現地での調達先・商品を増やしていくために積極的な投資を行う。



成長戦略 4 【BtoC事業への注力】

BtoB事業が主軸であることは変えず、収益性を高め、消費者・顧客ニーズをより理解し、BtoB事業へ還元することを目的に、BtoC事業へ注力。2024年12月にM&Aをした(株)Ms.IDのノウハウを活かし、既存のBtoCブランドの成長を目指す。

BtoCブランドの一部



52
BY HIKARUMATSUMURA

52 BY HIKARUMATSUMURA
バッグブランド



ZAT
TOTAL SEAMLESS CONCEPT
BUILT FOR WET CONDITIONS

ZAT
防水素材バッグブランド



SELECT MOCA
SELECT MOCA(セレクトモカ)
EC専門レディースアパレル



YOSOOU
YOSOOU

YOSOOU®
ダウンウェアブランド



POLeR
POLeR

POLeR®
アウトドアブランド



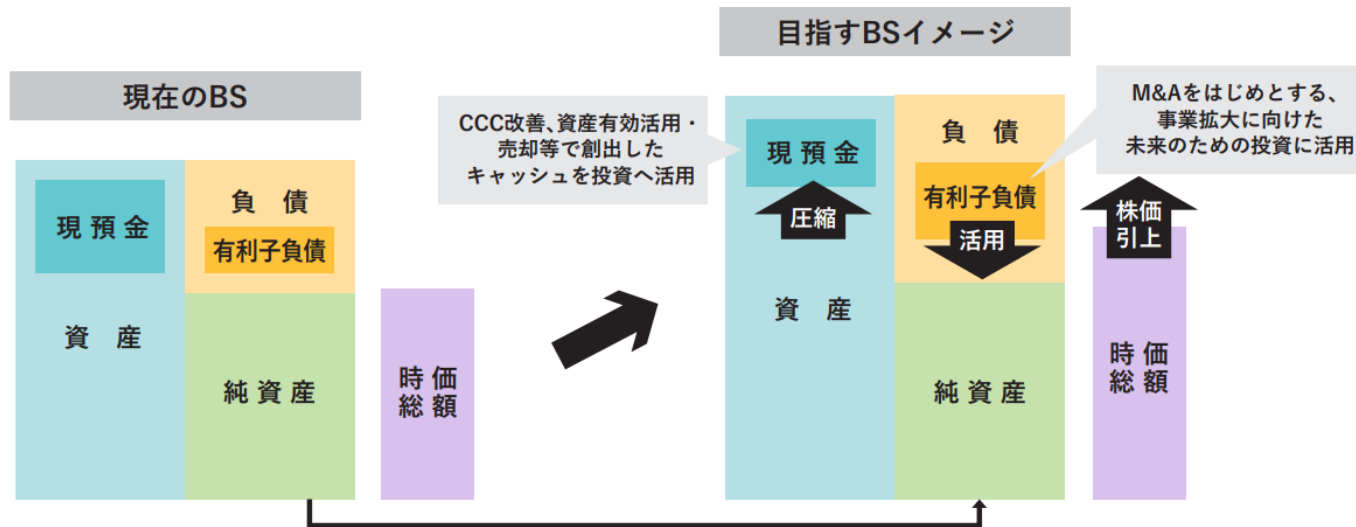
TEN.

TEN.(テン)
シルバーアクセサリブランド

コーポレート戦略【資本政策・財務戦略：全体像】

売上高の向上と合わせて実施し、ROEのさらなる向上を目指す。

- 積極的な成長投資による事業拡大
- 有利子負債活用による資本構成の適正化
- 株主還元継続、純資産のコントロール



▶第8次中期経営計画の詳細はこちら

投資戦略

純資産をコントロールしつつ、キャッシュを投資して利益を生み出し、ROE向上を目指す。

成長投資	2024～2026年11月期 の投資合計金額	2024年11月期実績	
新商品 開発費	5億円	・高級アパレルブランドへの拡販のため個展開催	実績 11.1億円
環境負荷低減への取り組み	5億円	・アメリカ自社工場でのメッキ加工効率化 ・サステナブル商品の開発・拡販	
設備投資	6億円	・アメリカ自社工場での設備投資 ・厨房機器関連サービス 自社センター設立・設備強化	
BtoC強化	3億円	・52 BY HIKARUMATSUMURA・YOSOOUの広告宣伝 ・既存BtoC商品のラインアップ強化	
データ基盤整備、BI機能強化	5億円	・データ基盤整備、BI機能強化	
人的資本への投資	1億円	・従業員エンゲージメント向上を目指した取り組み	
M&A	50億	・Ms.ID、ミツボシコーポレーションの子会社化	実績 31.5億円
株主還元	60億	・基本方針に基づく配当、自己株式取得	

投資戦略【M&A】

①～③の方針を基本要件として、積極的にM&Aを検討。



投資戦略【M&A】実績

BtoC事業の強化・グローバルシェアの拡大を目指し、第8次中期経営計画期間で2社のM&Aを実施。

Ms.ID



ECに特化したアパレル・アクセサリーブランドを運営。収益性向上に加え、Ms.IDのマーケティングノウハウを当社既存BtoCブランドへ活用し、同時に資材をモリト調達に切り替えることでシナジーを見込む。さらにモリトグループのグローバルネットワークを活用し、Ms.IDのブランドの海外展開を狙う。

(Ms.ID 2024年8月期、シーティー・アソシエイツ2023年12月期単純合算実績)

純資産	1,475 百万円
総資産	2,467 百万円
売上高	3,893 百万円
営業利益	442 百万円

ミツボシコーポレーション



作業服・ユニフォーム業界を中心とした「服飾資材総合販売事業」を主に展開。服飾パーツに加え、生地・糸・ネーム・タグなどをアパレルメーカーへセット販売を行う。この販売方法・商品のノウハウを獲得し、モリトグループのグローバルネットワークを掛け合わせることで、売上規模の拡大を見込む。

(2024年3月期実績)

純資産	2,262 百万円
総資産	5,335 百万円
売上高	7,462 百万円
営業利益	66 百万円

5

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

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

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

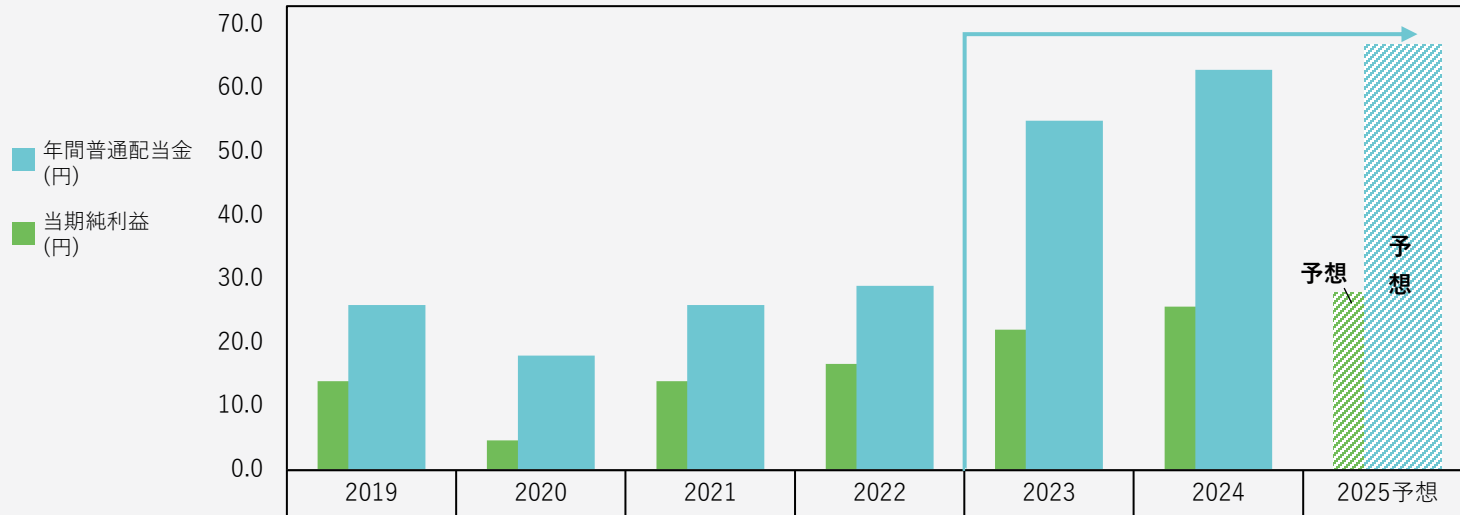
連結自己資本配当率

DOE 4.0%
基準

※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。

配当金・配当性向・DOEの推移

2023年11月期より、利益配分に関する基本方針を変更



	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025予想
当期純利益 (億円)	14.0	4.7	14.0	16.7	22.1	25.7	28.0
年間普通配当金 (円)	26.0	18.0	26.0	29.0	55.0	63.0	67.0
年間普通配当金 (円)	26.0	18.0	26.0	29.0	55.0	63.0	67.0
中間配当 (円/株)	13.0	13.25	9.0	13.5	27.0	29.0	33.0
期末配当 (円/株)	13.0	4.75	17.0	18.5	28.0	34.0	34.0
配当性向 (%)	50.8	104.8	50.6	51.4	66.2	64.9	62.8
DOE (%)	2.2	1.5	2.2	2.4	3.9	4.3	4.4

6

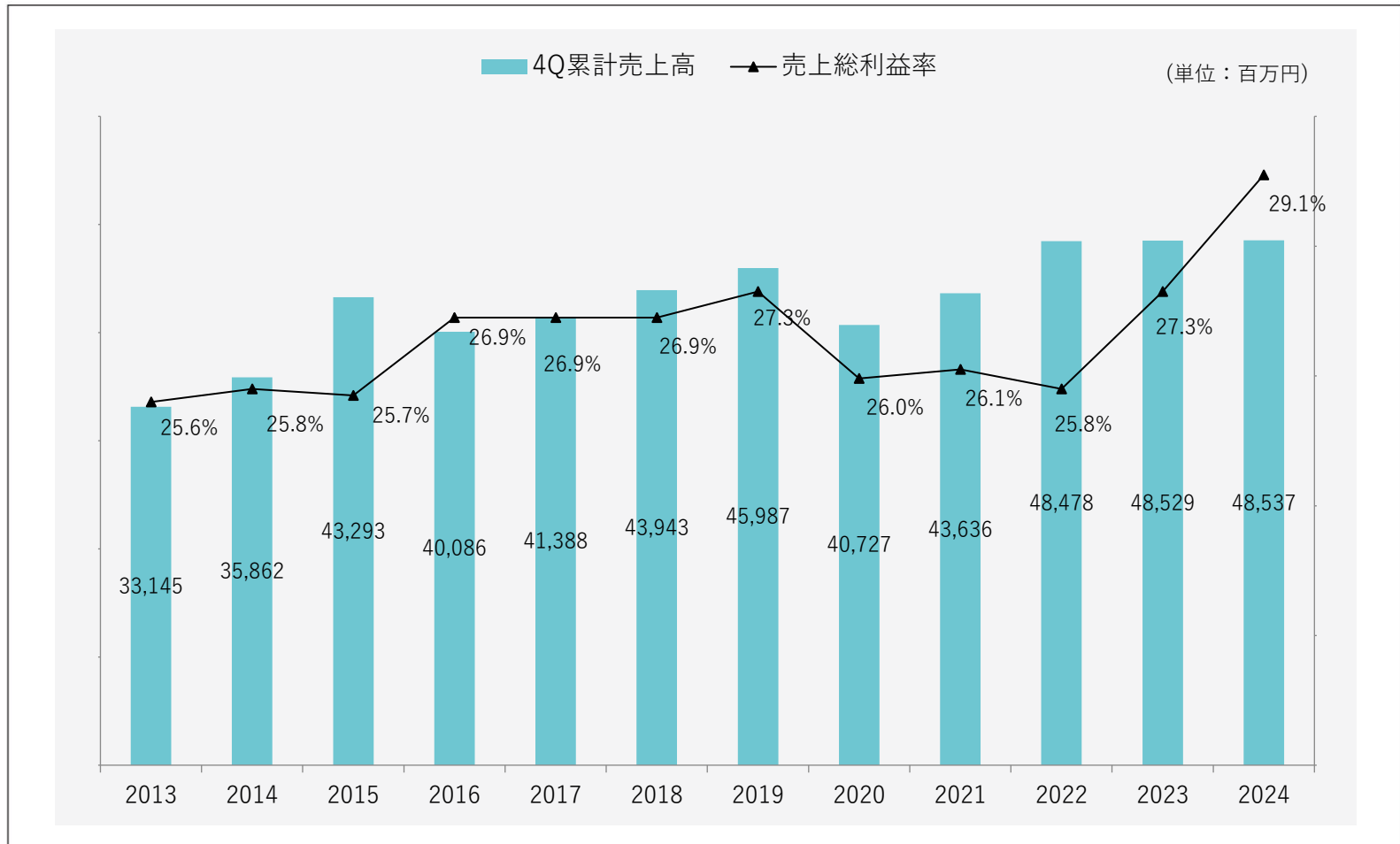
参考情報

2024年11月期 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2022	2023	2024	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	48,478	48,529	48,537	+7	+0.02%
売上総利益 (%)	12,487 (25.8%)	13,265 (27.3%)	14,138 (29.1%)	+872	+6.6%
経費 (%)	10,370 (21.4%)	10,801 (22.3%)	11,269 (23.2%)	+468	+4.3%
営業利益 (%)	2,116 (4.4%)	2,464 (5.1%)	2,868 (5.9%)	+404	+16.4%
経常利益 (%)	2,342 (4.8%)	2,771 (5.7%)	3,003 (6.2%)	+231	+8.4%
当期純利益 (%)	1,674 (3.5%)	2,217 (4.6%)	2,572 (5.3%)	+354	+16.0%

売上高・売上総利益率の推移

2019年以降の構造改革により、営業担当の利益への意識が変化。売上総利益率の向上に貢献。



2024年11月期 連結貸借対照表

安定した財務基盤を持つ。今後は成長投資のため、有利子負債の活用も視野に入れる。

(単位：百万円)

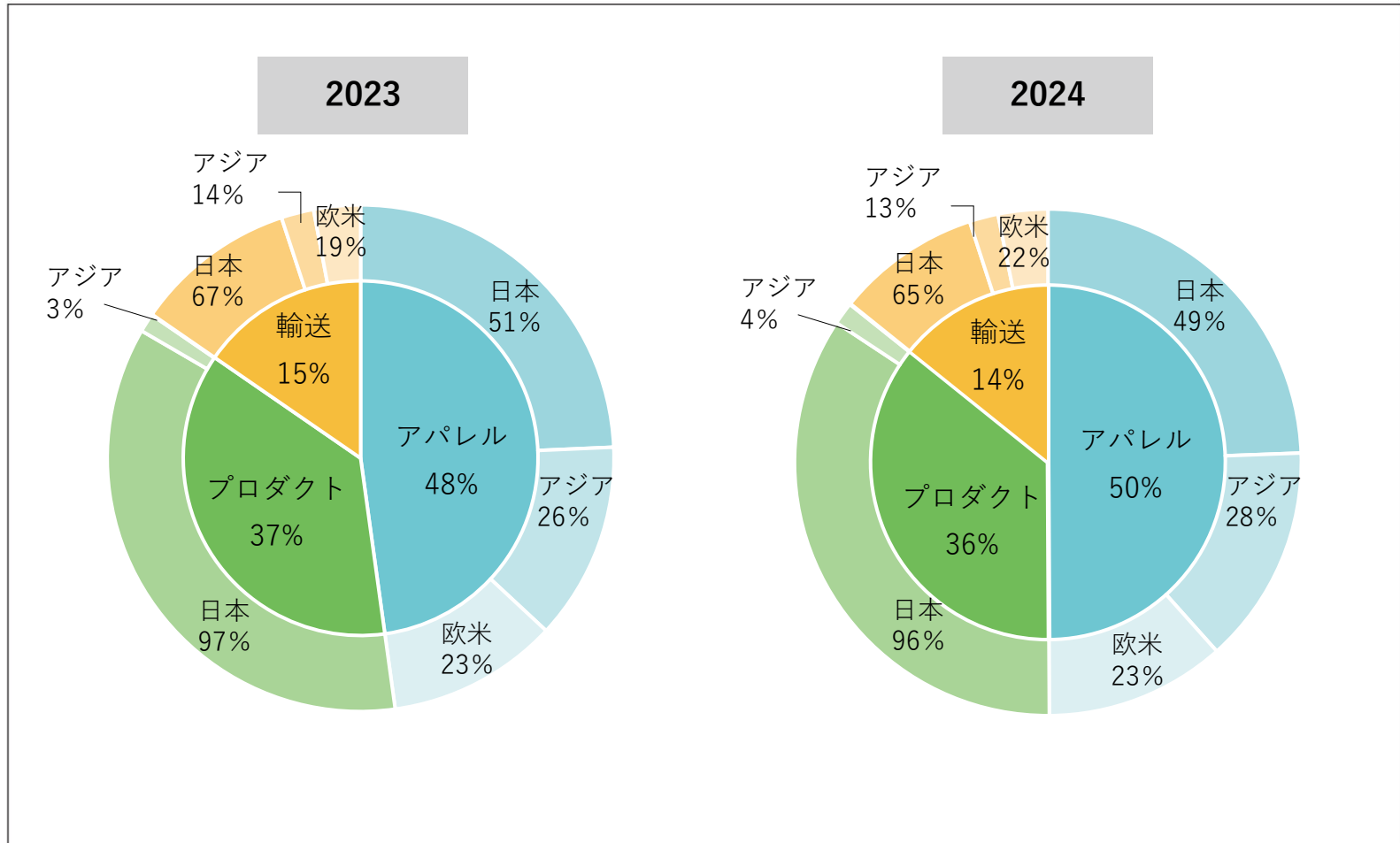
	2023	2024
資産の部		
流動資産	31,149	32,049 (+900)
固定資産	20,280	20,427 (+147)
資産合計	51,429	52,476 (+1,047)

	2023	2024
負債の部		
流動負債	8,589	8,886 (+297)
固定負債	4,382	4,313 (-69)
負債合計	12,972	13,200 (+228)
純資産の部		
株主資本	32,673	33,129 (+455)
その他の 包括利益累計額	5,760	6,147 (+387)
新株予約権	23	0 (-23)
純資産合計	38,457	39,276 (+819)
負債純資産合計	51,429	52,476 (+1,047)

自己資本比率 2024/11期：74.8%
(2023/11期：74.7%)

2024年11月期 地域別×事業別 売上構成

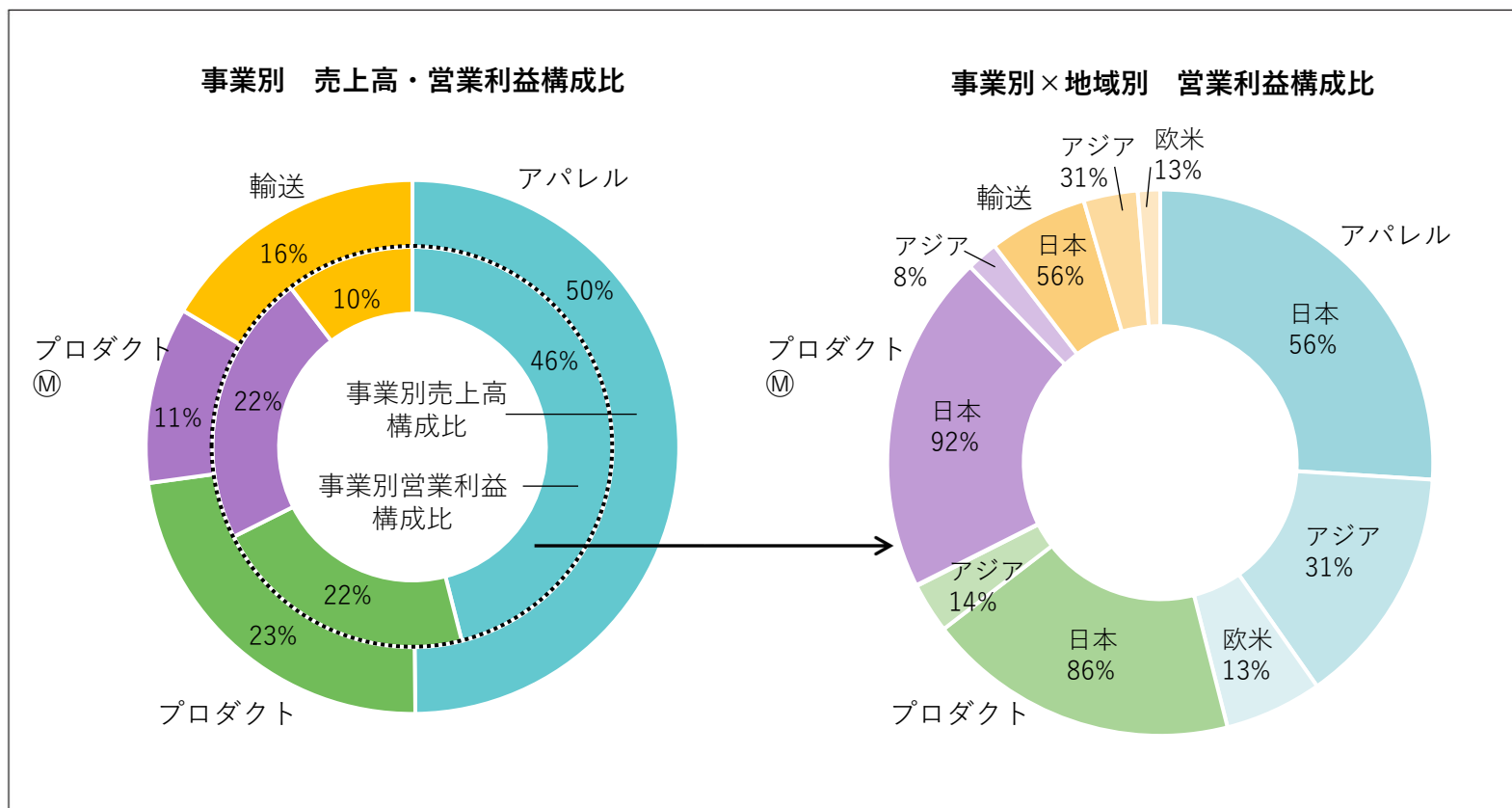
アパレル関連事業はアジアでの地産地消ニーズが増加、輸送関連事業は北米が増加。



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次頁に記載。

※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

前頁では、プロダクト関連事業のうち買収等で当社グループに加わったビジネスをプロダクト[®]と分類。

	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(株)	モリトジャパン(株)	モリトオートパーツ(株)
	(株)マテックス	エース工機(株)	プロダクト [®]
	(株)Ms.ID	(株)マニューバーライン	
	(株)ミツボシコーポレーション	(株)キャンパス	
アジア	MORITO SCOVILL HONG KONG CO.,LTD.		
	摩理都(上海)国際貿易有限公司		
	MORITO TRADING (THAILAND) CO.,LTD.		
	摩理都工貿(深圳)有限公司		
	MORITO DANANG CO.,LTD.		
欧米	MORITO (EUROPE) B.V.		
	MORITO SCOVILL MEXICO S.A. de C.V.		
	MORITO SCOVILL AMERICAS, LLC		MORITO NORTH AMERICA, INC.

事業における外部環境リスクについて

事業領域・販売地域が分散し、輸入：輸出＝約6：4という売上構成のため、リスクヘッジは取れている。

①暖冬

冬物のアウター類、スノーボード、防寒対策のインソールなど、冬場に販売される商品の売上に影響が出る可能性あり。

②真鍮材の価格高騰

主力商品であるハトメ・ホックの原材料である真鍮材（銅・亜鉛の合金）の価格変動は製造を行うグループ会社（アメリカ・中国・ベトナム）に影響が出る可能性あり。

③社会全体の消費減速

需要の停滞→顧客の在庫調整などにより、売上高に影響が出る可能性あり。

④為替

輸入：輸出＝約6：4という売上構成のため、ナチュラルヘッジが効いている。

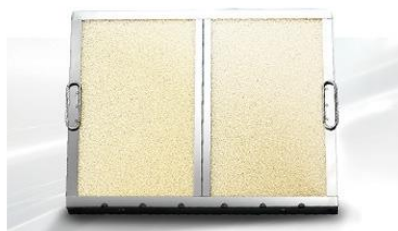
（参考）2024年11月期実績 USD1円相当の影響

売上高：約130百万円プラス、営業利益：約73百万円プラスで変動

※円安の場合上振れ・円高の場合下振れの傾向

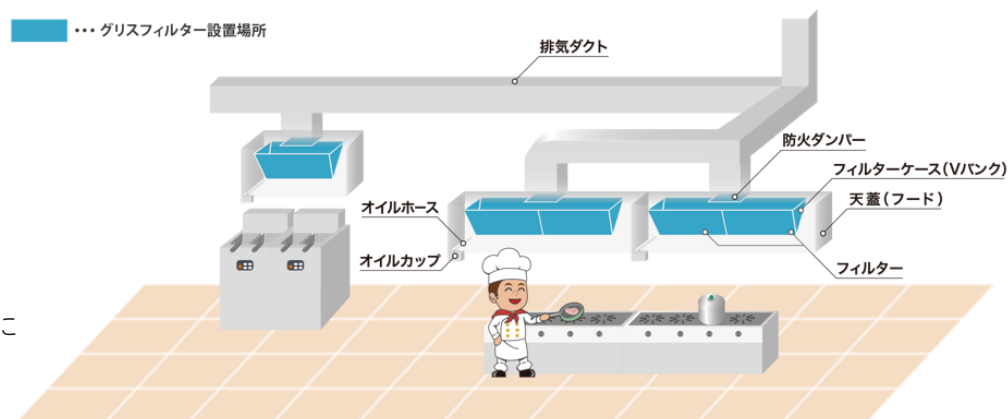
グループ会社紹介 エース工機株式会社（プロダクト関連事業）

飲食店の厨房の換気に使われる、グリスフィルターのレンタルサービスを展開し、国内トップクラスのシェア。全国にフィルターの交換・配送・洗浄を実施。厨房排気設備清掃事業も実施中。施設内での快適環境の実現と、火災リスクの軽減に寄与。



グリスフィルター

飲食店などの厨房の排気経路の入口部に設置されるフィルター。ダクトの油汚れを抑え、火災を抑制。



自社サービスセンター設備

飲食店・スーパー・コンビニ・食品工場などでフィルターを交換し、自社サービスセンターで洗浄。設備投資により、洗浄は自動化を進める。

グループ会社紹介 株式会社マテックス（アパレル関連事業）

印刷事業を主とし、一般的な商業印刷に加え、アパレル商品に付けられる下札・ネームなどアパレル副資材のワンパックデリバリーをグローバルに展開。RFIDタグは、様々なブランドに販売を狙う。現在はリサイクルペーパーASUKAMI®を通じた産学連携の取り組みにも注力。



グループ会社紹介

MORITO SCOVILL AMERICAS,LLC（アパレル関連事業）

2014年にM&A。アメリカ・ジョージア州で220年以上の歴史を持つ製造工場。
ジーンズボタン・リベットや、心電図検査に使用されるパッチ部分の部品、医療ガウン・
作業服用のホック等を生産するエッセンシャルカンパニー。設備投資で更なる生産効率化を目指す。



グループ会社紹介

株式会社マニューバーライン（プロダクト関連事業）

スケートボード・サーフィン・スノーボードなどアクティブスポーツ関連商品の輸入販売を行う。プロ選手愛用ブランドの取り扱いも多数。代理店として、日本企画のデザイン作成・開発を行い、モリトグループのパーツが付いた商品を販売する事でシナジー効果。

【取り扱い商品例】



グループ会社紹介 株式会社Ms.ID（アパレル関連事業）

ECを中心にアパレルブランドを展開。EC特化のマーケティングノウハウに強み、SNSフォロワー総数は91万人越え。

SELECT MOCA

EC専業で高い顧客認知を持つレディースアパレルブランド。デザインと価格帯のバランスで20～40歳前半と幅広い年齢層を顧客に抱える。



TEN.

シンプルながら有機的なデザインと高純度の銀素材で、ファッション感度の高い顧客から日常使いに人気を集めるアクセサリブランド。



C.T.plage

欧州各国の有名ショップで取り扱われるパリ生まれのニットブランド。高級素材が手の届きやすい価格帯で提供される商品が特徴。



ECプラットフォーム
事業

EC販売のノウハウを活かし、他のブランドのEC販売の委託を受ける。

グループ会社紹介

株式会社ミツボシコーポレーション（アパレル関連事業）

ミツボシコーポレーションは、作業服・ユニフォーム業界を中心とした「服飾資材総合販売事業」を主に展開。この販売方法・商品のノウハウを獲得し、モリトグループのグローバルネットワークを掛け合わせることで、売上規模の拡大を見込む。



一般的に日本のアパレルメーカーは、服飾パーツに加え、生地・糸・ネーム・タグなどをセットで購入することを求める。ミツボシコーポレーションは、広島や岡山を基盤とする作業服・ユニフォームメーカーなどへセット販売を行う。



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。