

モリト株式会社

2026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

2026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・経常利益は半期開示を始めて以来、過去最高を更新、売上総利益率も30%台維持。
- アパレル関連事業は、Ms.ID・ミツボシコーポレーションの連結効果に加え、ベトナムでの日系スポーツブランド向けシューズ付属品が好調。
- ODM・OEM事業の好調、厨房機器サービスの拡大により、プロダクト関連事業も堅調に推移。
- 輸送関連事業は日本で健闘、北米は一部日系自動車メーカー不振の影響あり。
- 上期業績は順調に推移しているものの、中東情勢による調達リスク・コスト増加を織り込んだ保守的な判断で、通期計画は据え置き。

2027年～2031年11月期 新中期経営計画「ACTION 1000」の策定



▶新中期経営計画の詳細はこちら

「ACTION 1000」には、売上高1,000億円とROE12%の実現を目指すとともに、“挑戦し続ける意思”と“変革への覚悟”を込めています。

2031年
11月期
目標

売上高

1,000億円

営業利益

60億円

ROE

12%

連結自己資本配当率（DOE）

6% 目標

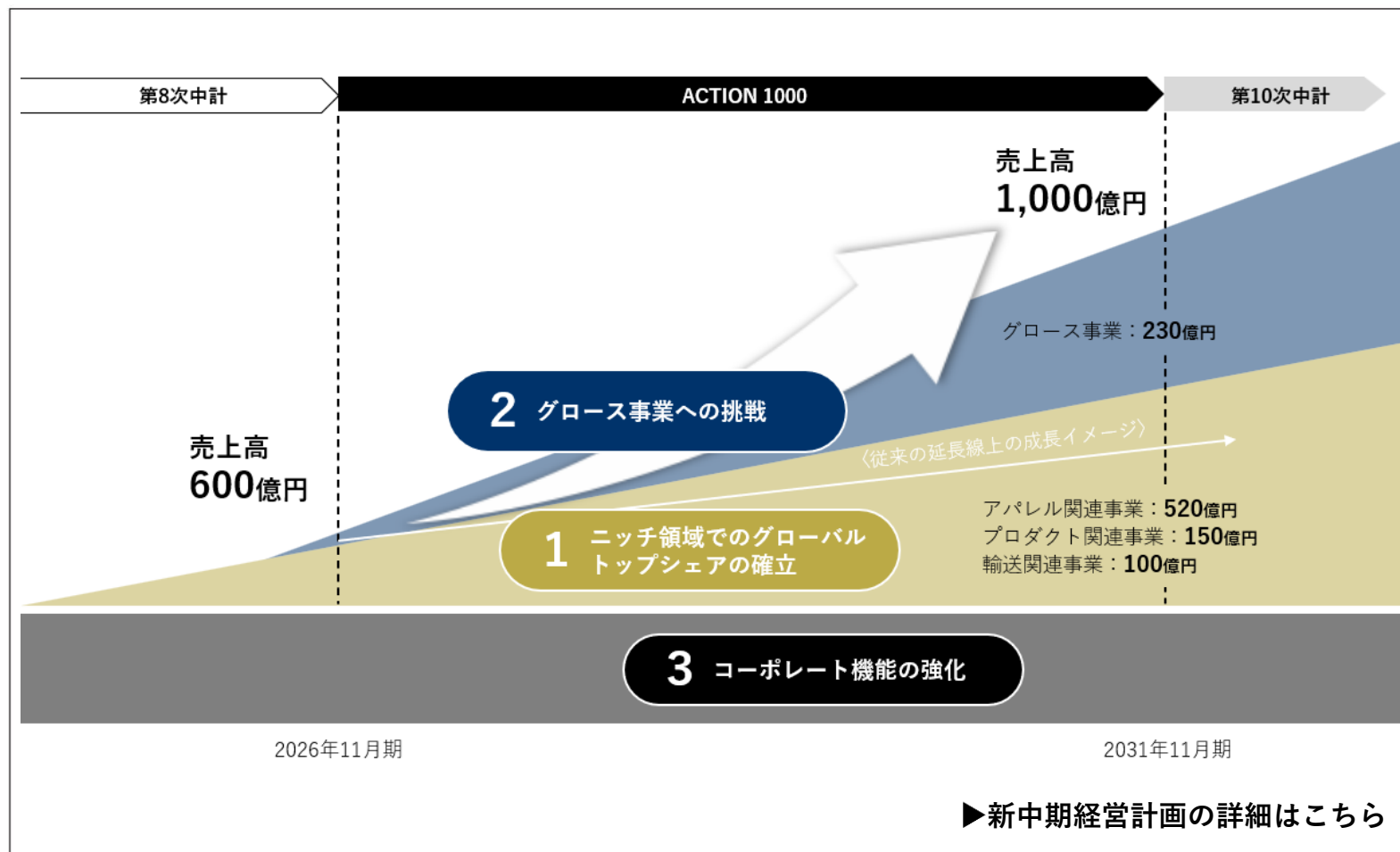
ROIC

8%

▶新中期経営計画に込めた想いはこちらから

新中期経営計画「ACTION 1000」の成長ドライバー

グローバルトップシェアの確立・グロース事業への挑戦を中心に、売上高1,000億円へ。



CONTENTS

- 1 2026年11月期2Q 業績概要
- 2 2026年11月期2Q セグメント情報
- 3 (参考)事業別営業利益
- 4 2026年11月期 通期業績予想
- 5 事業トピックス
- 6 株主還元策
- 7 (参考)第8次中期経営計画
- 8 (参考)会社概要

1

2026年11月期2Q 業績概要

2026年11月期2Q 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2024.2Q	2025.2Q	2026.2Q	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	23,749	25,805	33,068	+7,262	+28.1%
売上総利益	6,933	7,868	10,116	+2,247	+28.6%
(%)	(29.2%)	(30.5%)	(30.6%)		
経費	5,449	6,299	8,057	+1,758	+27.9%
(%)	(22.9%)	(24.4%)	(24.4%)		
営業利益	1,483	1,568	2,058	+489	+31.2%
(%)	(6.2%)	(6.1%)	(6.2%)		
経常利益	1,565	1,711	2,162	+451	+26.4%
(%)	(6.6%)	(6.6%)	(6.5%)		
当期純利益	1,393	2,346	1,645	-701	-29.9%
(%)	(5.9%)	(9.1%)	(5.0%)		

※Ms.IDは2025.2Q、ミツボシコーポレーションは2025.3Qから連結を開始

2026年11月期2Q 前年同期比 主な変動要因

売上高・営業利益・経常利益が半期開示を始めて以来、過去最高を更新。

	前年同期比	主な変動要因 (+)改善要因 (-)悪化要因
売上高	+7,262百万円 +28.1%	(+) Ms.ID、ミツボシコーポレーションの通期連結 (+) ヘルスケア関連商品、厨房機器関連サービスが好調 (+) ベトナムでのスポーツシューズ向け付属品が好調 (-) 中国・米国での輸送関連事業の減少
売上総利益	+2,247百万円 +28.6%	(+) Ms.ID、ミツボシコーポレーションの通期連結 (+) 売上総利益率水準の改善・維持への意識が社内に浸透
営業利益	+489百万円 +31.2%	(+) 売上総利益の増加 (+) ミツボシコーポレーションの好調
経常利益	+451百万円 +26.4%	(+) 営業利益の増加 (-) 為替差益の減少
当期純利益	-701百万円 -29.9%	(-) 前年に特別利益（負ののれん発生益）計上 (+) 投資有価証券売却益の増加

2026年11月期2Q 売上高・売上総利益率の推移

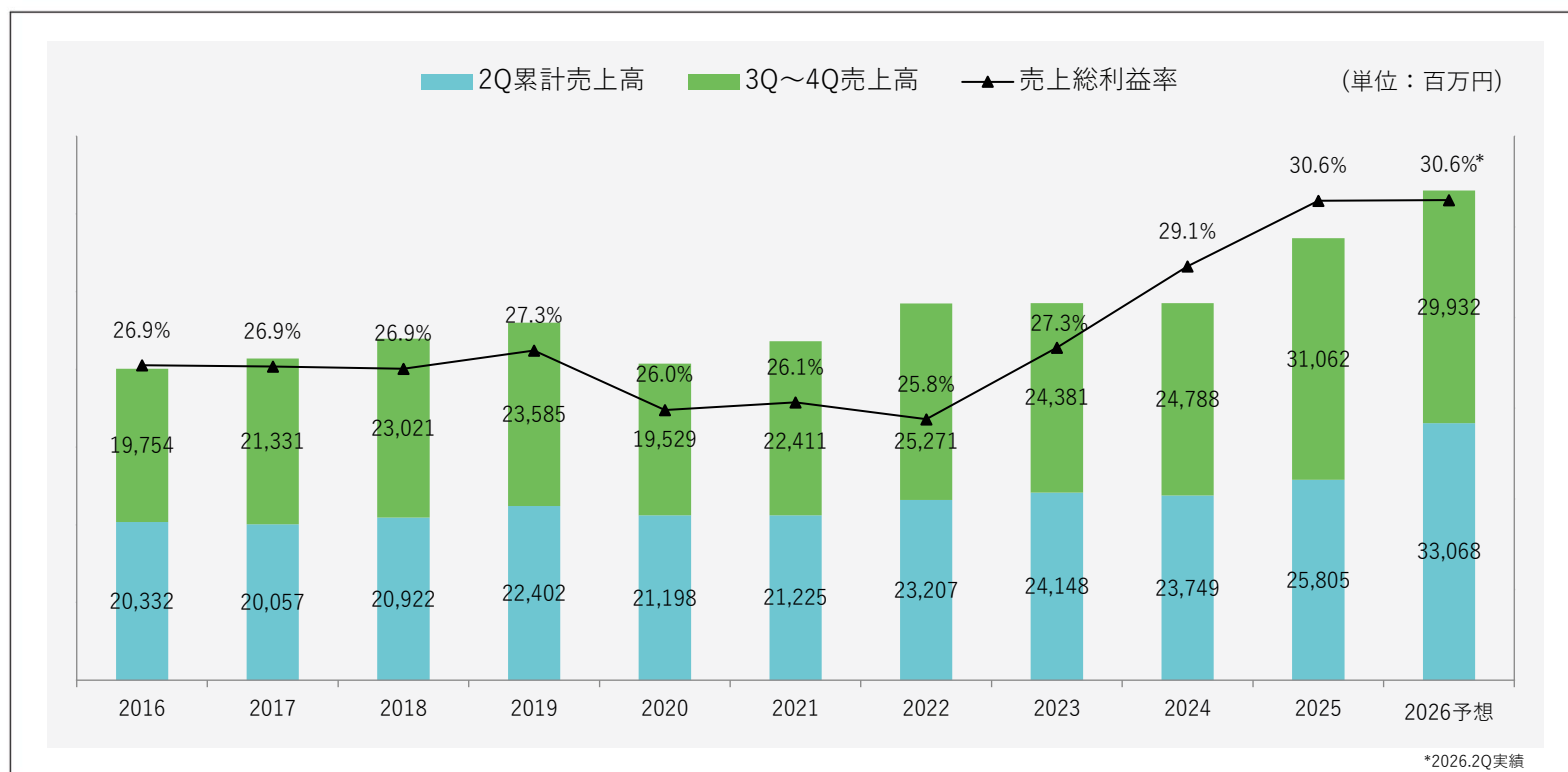
M&Aによる2社の連結を除く、既存事業の売上総利益率も高い水準を維持。

【売上総利益率 プラス要因】

- ・ Ms.IDの連結
- ・ 売上総利益率水準の改善、維持への意識が社内に浸透

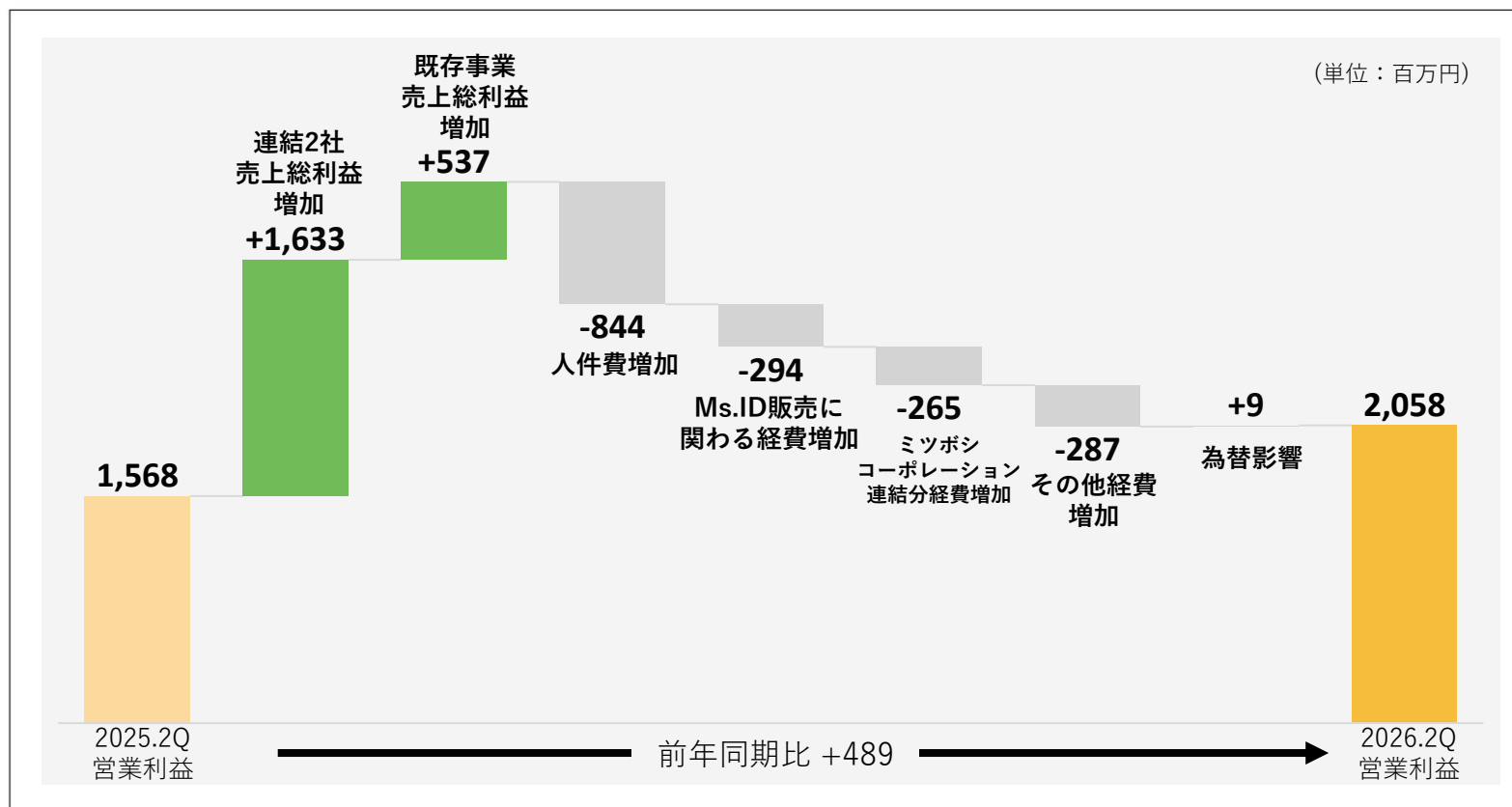
【売上総利益率 マイナス要因】

- ・ ミツボシコーポレーションの連結



2026年11月期2Q 営業利益増減（前年同期比）

Ms.ID、ミツボシコーポレーションの連結効果が寄与、特にミツボシコーポレーションは、空調服を中心に想定以上に推移。人件費・M&Aに関わる経費増加があったものの、その他の経費は概ね前年並みとなり、経費率は維持。



2026年11月期2Q 連結貸借対照表

連結貸借対照表には、2026年4月にグループ入りした久永製作所を含む。

(単位：百万円)

	2025.4Q	2026.2Q
資産の部		
流動資産	31,001	31,053 (+51)
固定資産	24,497	26,205 (+1,707)
資産合計	55,498	57,258 (+1,759)

	2025.4Q	2026.2Q
負債の部		
流動負債	10,217	11,049 (+832)
固定負債	5,448	5,633 (+184)
負債合計	15,666	16,683 (+1,017)
純資産の部		
株主資本	33,221	32,725 (- 496)
その他の 包括利益累計額	6,610	7,849 (+1,239)
純資産合計	39,832	40,574 (+742)
負債純資産合計	55,498	57,258 (+1,759)

自己資本比率 2026/11期 2Q：70.9%
(2025/11期：71.8%)

2026年11月期2Q 連結キャッシュフロー計算書

取適法の施行・継続的なCCC改善の取り組みにより、営業キャッシュフローが改善。

(単位：百万円)

	2025.2Q	2026.2Q
現金及び現金同等物期首残高	15,460	9,401
営業活動によるキャッシュフロー	1,334	3,501
投資活動によるキャッシュフロー	△5,393	383
財務活動によるキャッシュフロー	△1,302	△2,967
現金及び現金同等物に係る換算差額	112	311
現金及び現金同等物の増減額	△5,248	1,228
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	10,211	10,630

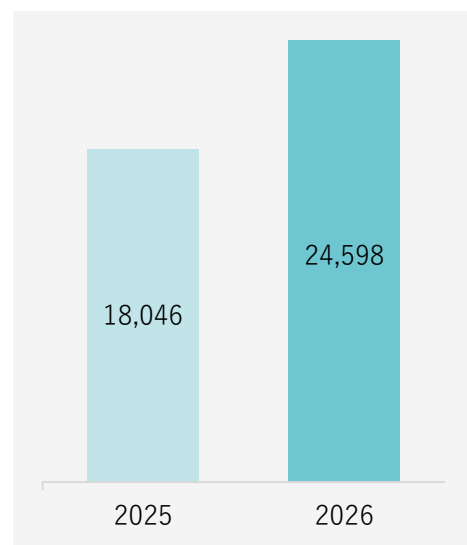
2

2026年11月期2Q セグメント情報

2026年11月期2Q 地域別売上高・外部環境

(単位：百万円)

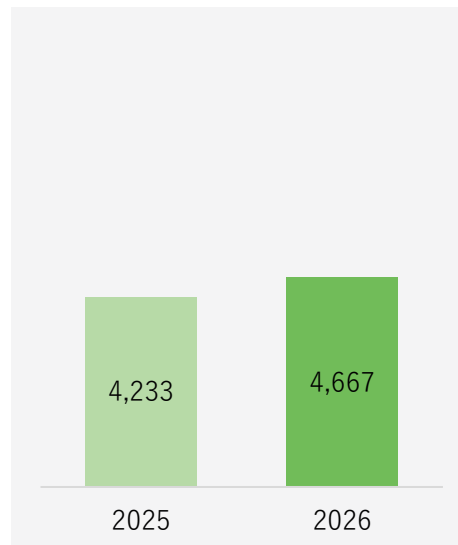
日本
売上構成比：74%



前年同期比 +6,551百万円
(+36.3%) ↑

2社通期連結
ODM・OEMの好調

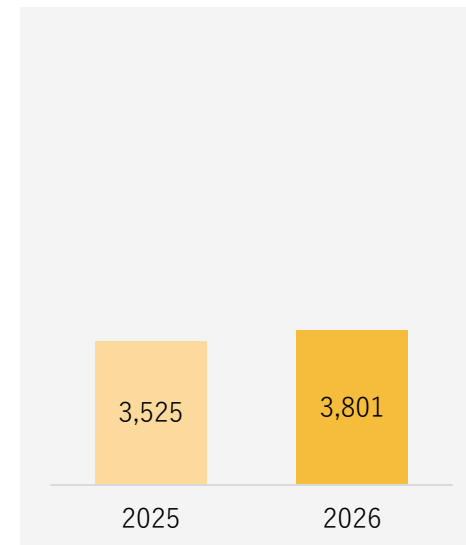
アジア
売上構成比：14%



前年同期比 434百万円
(+10.3%) ↑

ベトナムでの生産増加
日系自動車メーカーの苦戦

欧米
売上構成比：12%



前年同期比 +276百万円
(+7.8%) ↑

米国メディカルウェアが堅調
米国の輸送関連減少

2026年11月期2Q 事業別売上高・コメント

売上高

前年同期比

コメント

アパレル関連事業

20,016百万円

※アジア・欧米の売上高には決算短信(セグメント情報等)に記載の「その他の収益」を含む

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

2025

2026

欧米	1,297	1,489	1,551	1,421	1,381	1,718
アジア	1,750	1,929	1,692	1,855	2,039	2,115
日本	2,884	4,463	5,881	6,329	6,412	6,348

+6,201百万円

+44.9%

【日本】

(-)ファッションアパレル向け資材が軟調に推移

(+)Ms.ID連結、シルバーアクセサリーの増加

(+)ミツボシコーポレーション連結、ユニフォーム関連資材の増加

(+)高級バッグ向け付属品、熊撃退スプレーの増加

【アジア】

(-)香港でのキッズ・ベビーウェア向け付属品が減少

(+)中国カジュアルウェア向け付属品の増加

(+)ベトナムでの日系スポーツメーカー向けシューズ付属品の増加

【欧米】

(+)米国でのメディカルウェア向け付属品の増加

(+)欧州での作業服向け付属品の増加

プロダクト関連事業

9,752百万円

※アジアの売上高には決算短信(セグメント情報等)に記載の「その他の収益」を含む

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

2025

2026

欧米	1	10	0	0	0	11
アジア	161	154	143	166	157	148
日本	4,509	4,032	3,988	4,685	5,011	4,423

+882百万円

+9.9%

【日本】

(+)全般的に堅調に推移

【アジア】

(+)ヘルスケア関連商品、文具・ゲーム関連商品、均一価格小売店向け商品、猛暑対策商品の増加

(+)厨房機器レンタル・販売・清掃事業の増加

輸送関連事業

3,298百万円

※欧米の売上高には決算短信(セグメント情報等)に記載の「その他の収益」を含む

1Q

2Q

3Q

4Q

1Q

2Q

2025

2026

欧米	302	424	371	405	335	354
アジア	115	119	86	102	114	91
日本	1,139	1,018	1,075	1,303	1,227	1,175

+179百万円

+5.7%

【日本】

(+)日系自動車メーカー向け自動車内装部品の増加

【アジア】

(-)中国での日系自動車メーカー向け自動車内装部品の減少

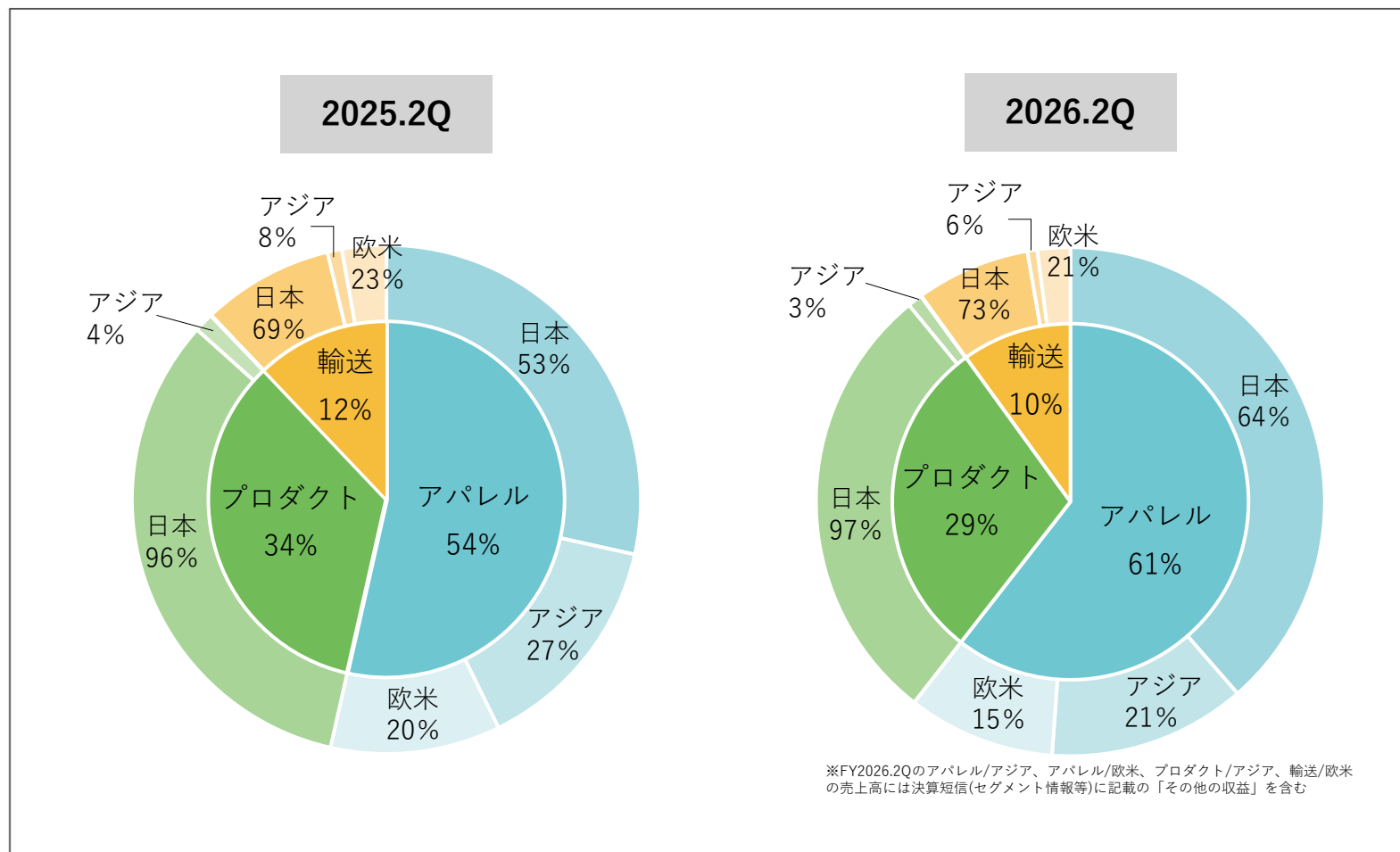
【欧米】

(+)欧州での日系自動車メーカー向け自動車内装部品の増加

(-)米国での一部日系自動車メーカー向け自動車内装部品の減少

(参考) 2026年11月期2Q 地域別×事業別 売上構成

Ms.IDとミツボシコーポレーション連結により、アパレル関連事業の日本が増加。



(参考) 2026年11月期2Q セグメント別売上高

(単位：百万円)

2026 実績						
	1Q	2Q	上期 合計	構成比	増減額	増減率
日本	12,652	11,946	24,598	74.4%	+6,551	+36.3%
アジア	2,311	2,355	4,667	14.1%	+434	+10.3%
欧米	1,717	2,083	3,801	11.5%	+276	+7.8%
合計	16,681	16,386	33,068	100.0%	+7,262	+28.1%

2025 実績									
	1Q	2Q	上期 合計	3Q	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,532	9,514	18,046	10,944	12,319	41,310	72.6%	+8,298	+25.1%
アジア	2,028	2,204	4,233	1,922	2,125	8,280	14.6%	-92	-1.1%
欧米	1,600	1,924	3,525	1,922	1,827	7,275	12.8%	+123	+1.7%
合計	12,161	13,643	25,805	14,790	16,271	56,867	100.0%	+8,330	+17.2%

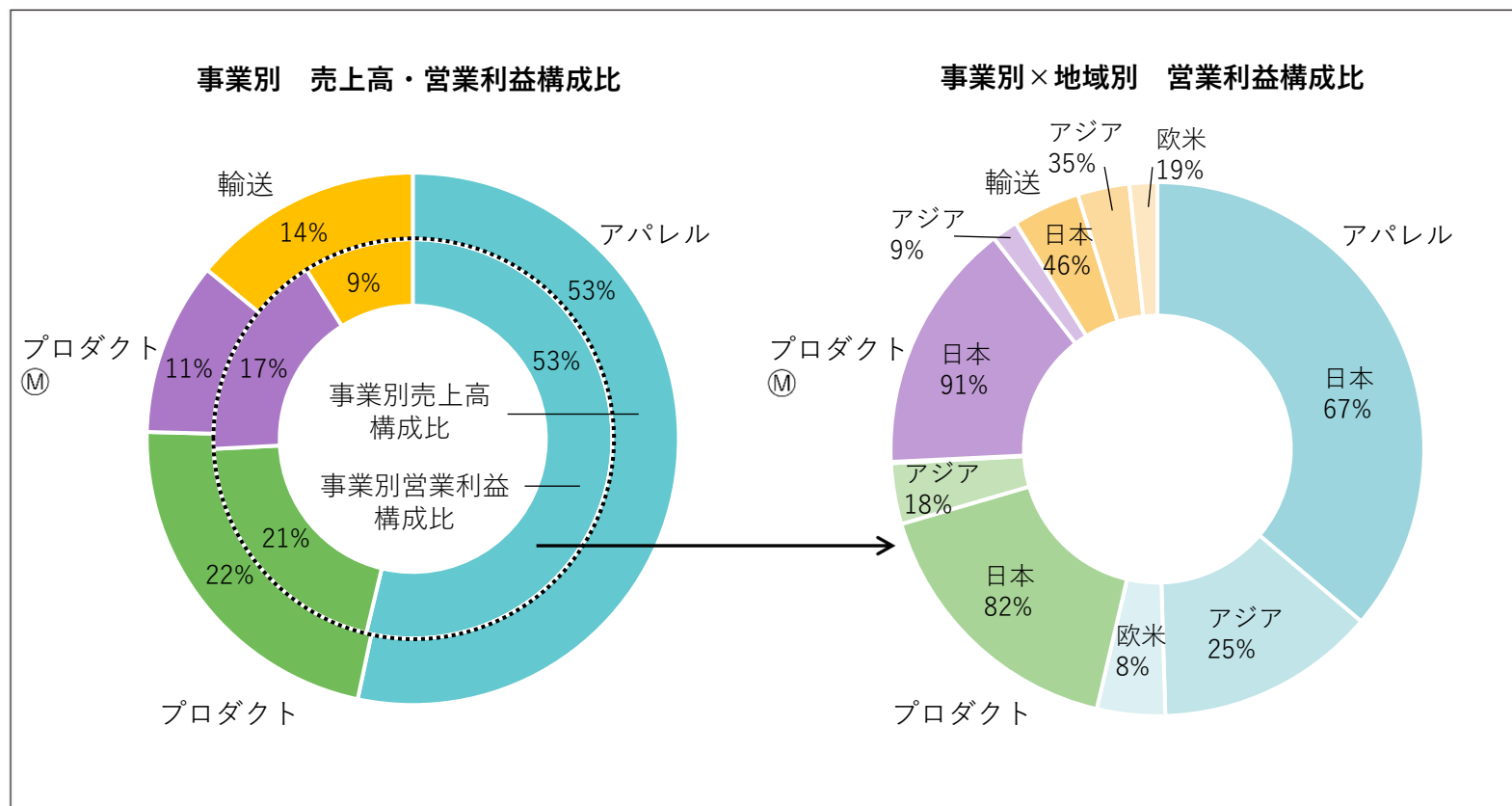
3

(参考)事業別営業利益

2025年11月期2Q 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P20に記載。

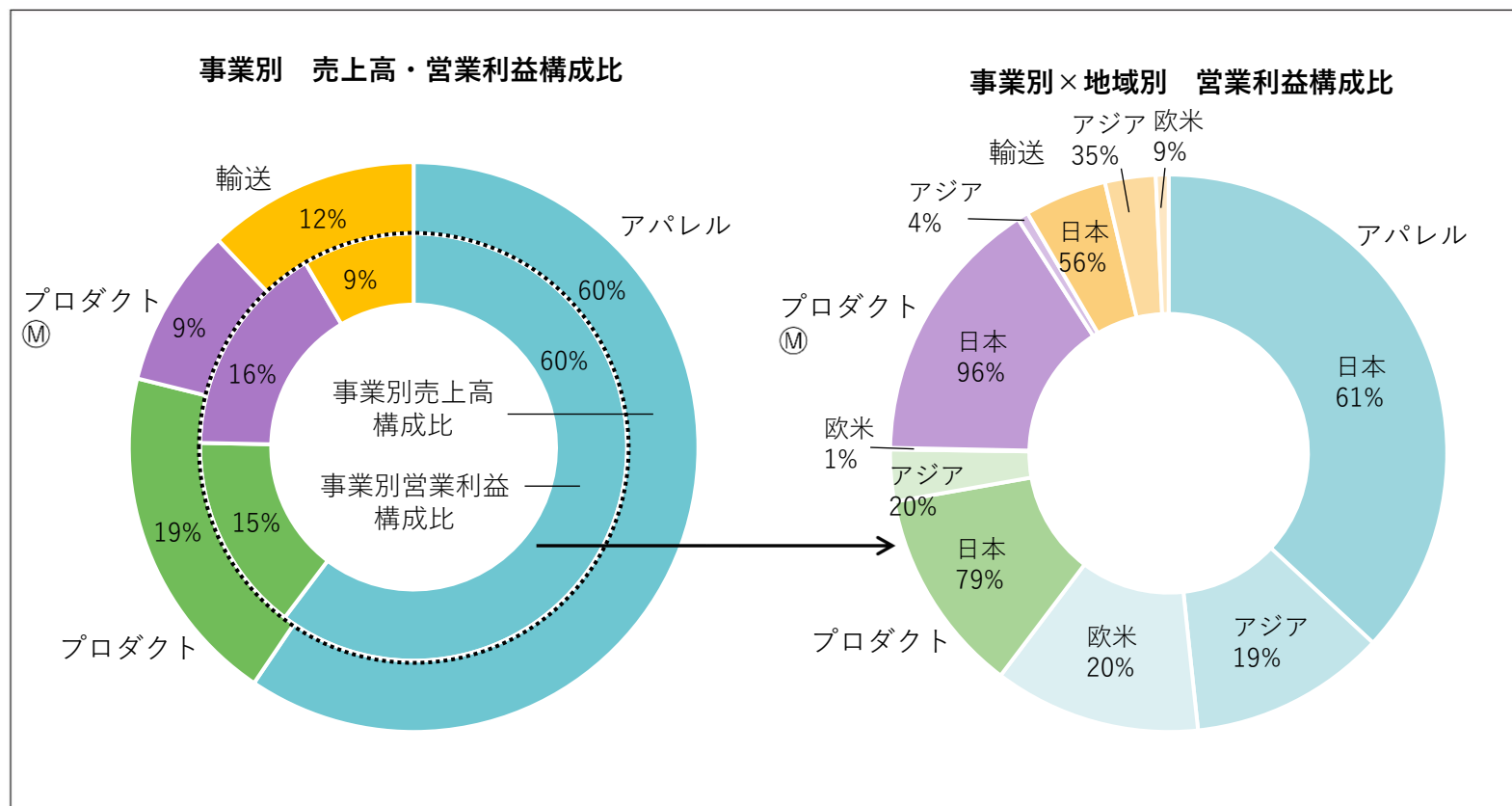
※グラフは連結消去やのれん償却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



2026年11月期2Q 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

日本のアパレルは2社の連結効果により増加。厨房機器サービスやアクションスポーツ関連などのプロダクト[®]、国内の輸送関連事業も利益面で貢献。

※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。



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 マニューバーライン	プロダクト [®] M
	Ms.ID		
	ミツボシコーポレーション		
	久永製作所	※キャンパスは、2026年4月1日付でマニューバーラインに吸収合併	
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		
	上海マテックス		
欧米	上海ミツボシ		
	MORITO (EUROPE)		
	MORITO SCOVILL MEXICO		
	MORITO SCOVILL AMERICAS	MORITO NORTH AMERICA	

4

2026年11月期 通期業績予想

2026年11月期2Q 計画進捗について

全事業において、中東情勢の影響による、調達リスク・調達コストが懸念。現時点では、事業遂行に重大な支障が生じる見込みはないものの、リスクを織り込んだ保守的な判断により、現時点では通期業績予想は据え置き。

(単位：百万円)

	2026.2Q実績	2026 通期業績予想	進捗度
売上高	33,068	63,000	52.5%
営業利益	2,058	3,500	58.8%
(%)	6.2%	5.6%	
経常利益	2,162	3,700	58.4%
(%)	6.5%	5.9%	
当期純利益	1,645	3,000	54.8%
(%)	5.0%	4.8%	

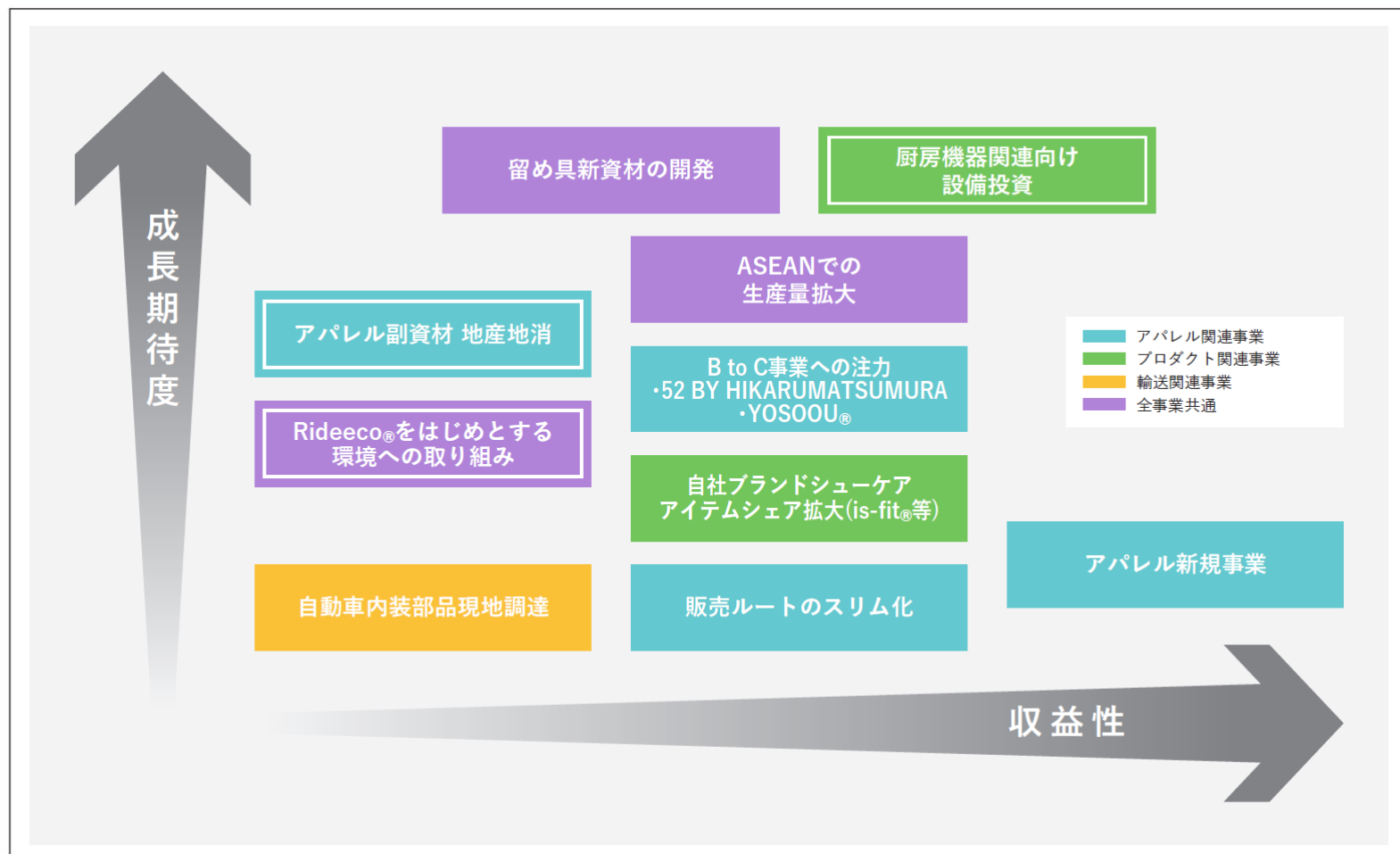
2026年11月期 下期の見通し

アパレル 関連事業	日本	中東情勢を受け、一部原材料の調達リスクと調達コストが懸念。価格交渉は適宜継続。ファッションアパレルの停滞と、下期は空調服向けの需要の一服も想定。高級バッグ向け・カジュアルウェア向け付属品・シルバーアクセサリーは好調を維持の見込み。
	アジア	日本・中国内需のカジュアルウェア向けが好調。通期で前年比増加の見込み。
	欧米	作業服・メディカルウェアを中心に堅調。
プロダクト 関連事業	日本	ヘルスケア関連商品・文具関連商品等は順調な推移を見込むものの、円安・中東情勢による調達コスト増加の懸念あり。厨房機器関連サービス事業は堅調な推移を見込む。アクティブスポーツ関連商品は、組織変更などでテコ入れ。
	アジア	大きな増減は見込まず。
輸送関連事業	日本	既存事業でモデルチェンジの影響がありつつも、ネット・ストラップなど主力商品を中心に案件を獲得し、前年対比でプラスを狙う。
	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	米国での一部日系自動車メーカー不振により、年初予想よりもマイナスの見込み。

5

事業トピックス

(参考) 第8次中期経営計画 達成に向けた成長戦略の全体図

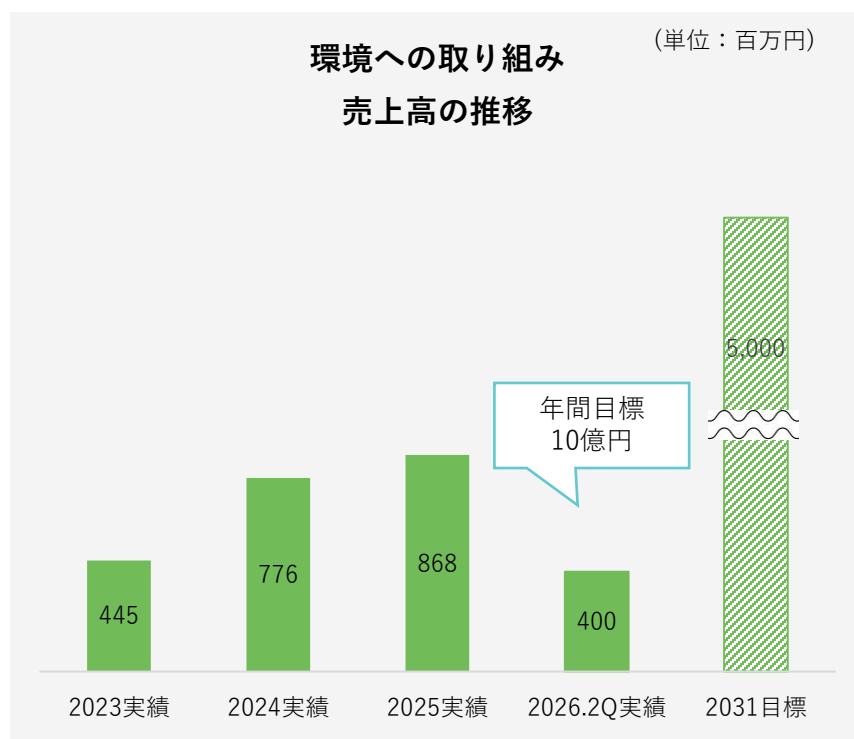


第8次中期経営計画 環境への取り組み

廃漁網を活用した資材・モノマテリアル対応資材の展開を通じて案件を獲得し、アパレル業界以外への採用も見込む。新中計では、グローバル展開を見据えたグループ横断型の取り組みを強化し、さらなる飛躍を目指す。

環境への取り組み
売上高の推移

(単位：百万円)



※2022～2025までは1年間の累計売上高、2026は2Q累計売上高

環境配慮素材を活用し、京都水族館のスタッフユニフォームを企画



第8次中期経営計画 環境への取り組み

2026年4月にモリトグループに参画した久永製作所では、金属ホック生産時に、色付けや耐腐食性や耐摩擦性能を付与するために行うめっき表面処理加工で、環境にやさしい「ノンシアンめっき」を採用。ベビー服向けなどに、強い需要がある。



※noncyaは株式会社久永製作所の登録商標です

ノンシアンめっきとは？

めっき加工の際、
毒性の強い青酸（シアン）化合物を
使用しないで行うめっき技術。

工場作業員の健康と安全に配慮できるだけでなく、
排水処理設備での
青酸ガス発生などの危険度も下がり、
排水処理負荷の低減にもつながる。

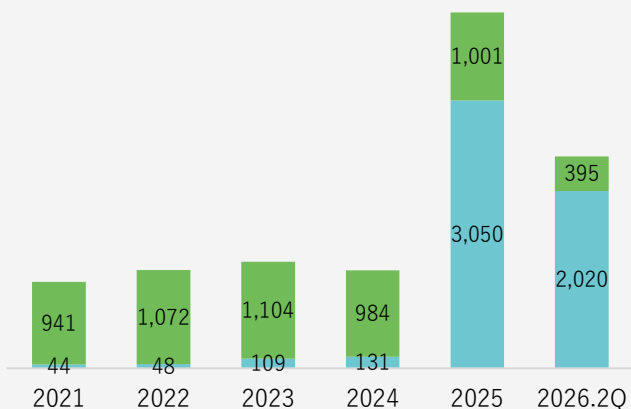
ISO9001・ISO14001、
OEKO-TEX® STANDARD 100の認証も取得。

第8次中期経営計画 BtoC事業への注力

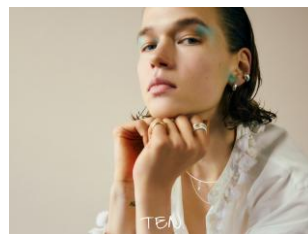
アパレル関連事業（52 BY HIKARUMATSUMURA・YOSOOU®）、プロダクト関連事業（is-fit®・ZAT®）などを中心にBtoC事業を実施。2025年11月期2QよりMs.IDを連結し、BtoC事業が拡大。Ms.IDのノウハウで既存ブランドとのシナジー創出を目指し、グループ間で情報交換などを実施。

BtoC事業の売上高推移（単位：百万円）

■ アパレル ■ プロダクト



※2022～2025までは1年間の累計売上高
2026は2Q累計売上高

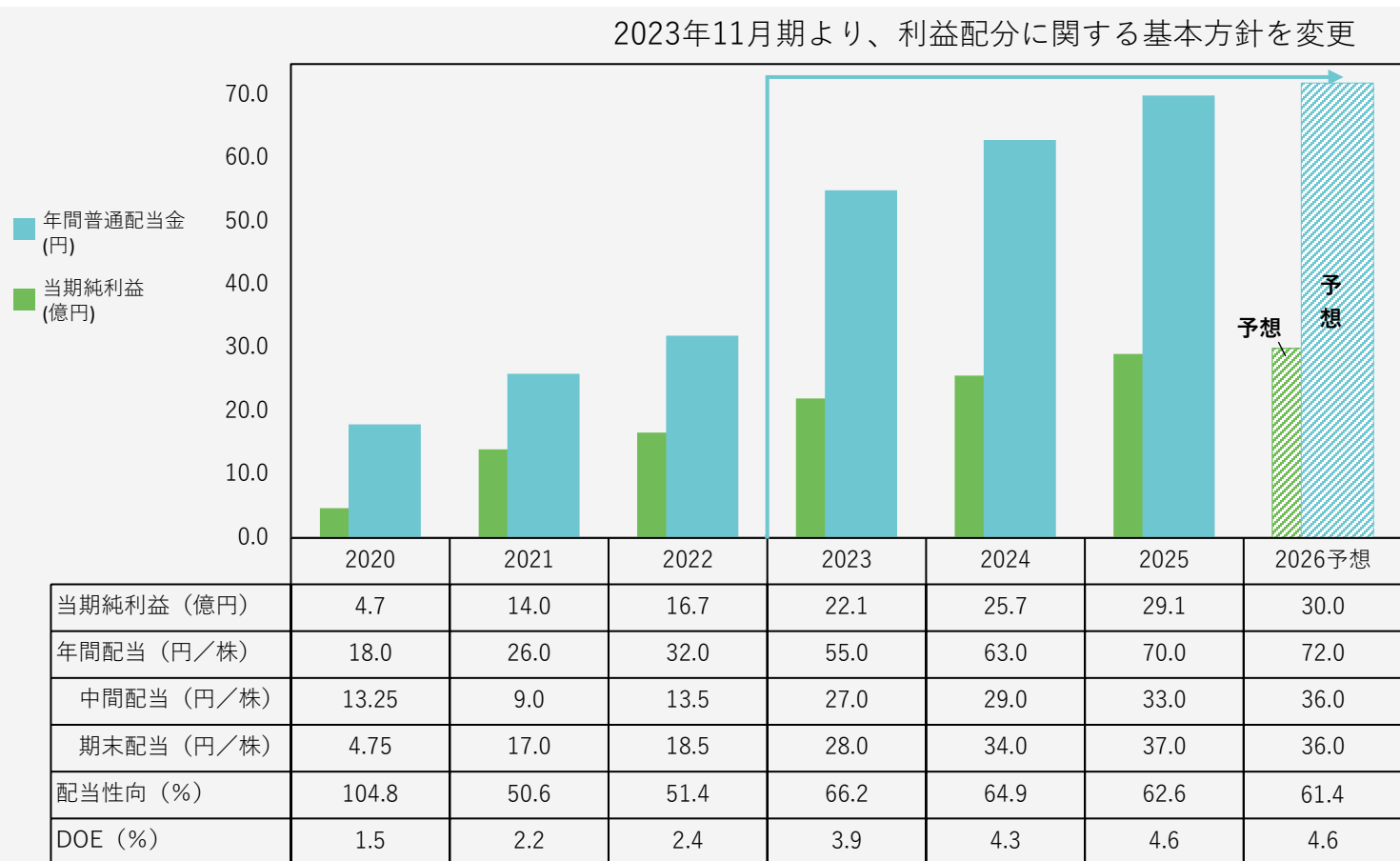


6

株主還元策

配当金・配当性向・DOEの推移

2020年11月期から6期連続で増配。年間配当は前期比+2円の予想。



利益配分に関する基本方針の変更(2027年11月期~)

新中計の資本政策の一環として、利益配分に関する基本方針の変更を決定。

従来

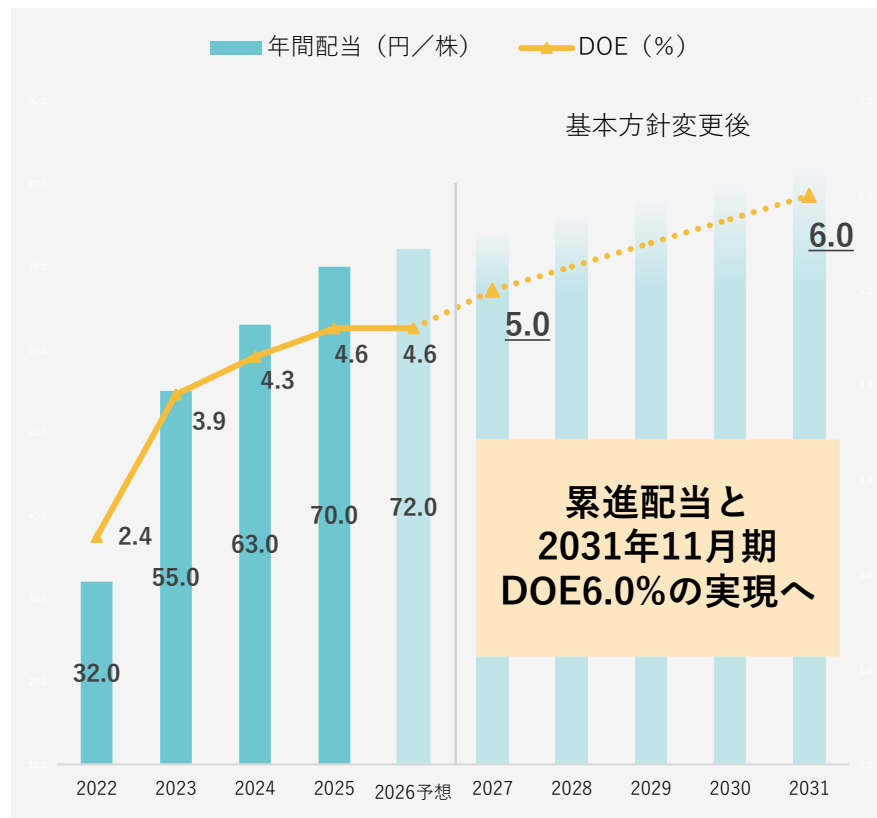
- ・ 安定的かつ継続的配当の実現
 - ・ DOE 4.0%基準
 - ・ 配当性向は50%以上を基準
- +機動的な自己株式取得および適切な消却の実施を引き続き検討



2027年11月期以降

- ・ 安定的かつ継続的配当、**累進配当**の実現
 - ・ DOE **5.0%**基準
 - ・ 2031年11月期にはDOE6.0%を目標
 - ・ 配当性向は50%以上を基準
- +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

※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きましては、その影響を考慮し配当額を決定いたします。



※2027年11月期以降の年間配当金・DOEの推移はイメージであり、実際の数字を示すものではありません

自己株式取得に係る事項の決定について

2026年7月14日の取締役会にて、以下のとおり自己株式取得に係る事項を決議。

自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行(純資産のコントロールによるROE向上)及び株主還元策の一環として実施

取得に係る事項の内容

取得する株式の総数	300,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合：1.2%
株式の取得価額の総額	600百万円(上限)
自己株式の取得期間	2026年7月16日から2027年1月12日

(ご参考)2026年7月10日時点の自己株式の保有状況

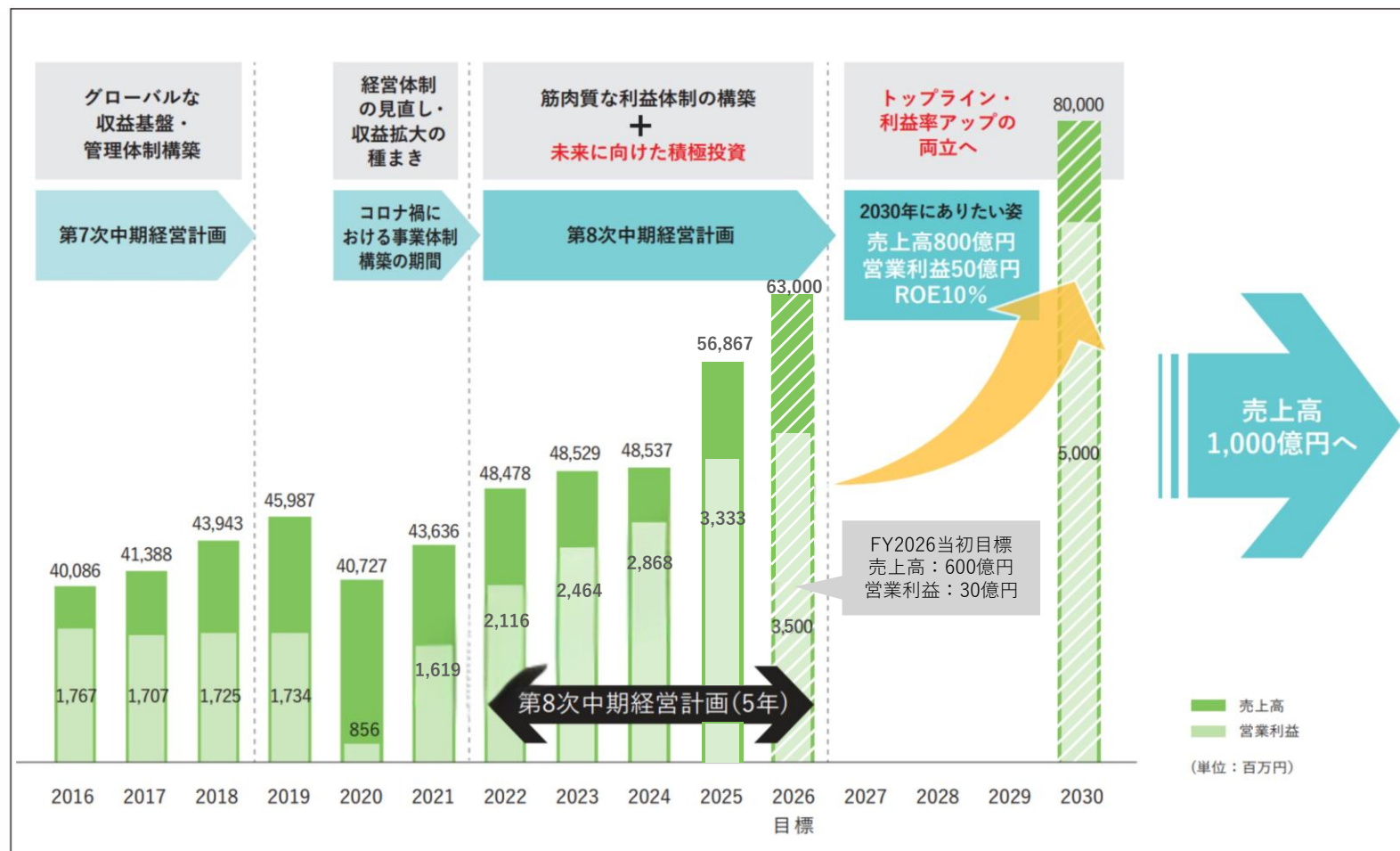
発行済株式総数(自己株式を除く)：25,312,791株
自己株式数：1,487,209株

7

(参考)第8次中期経営計画

第8次中期経営計画の位置づけ

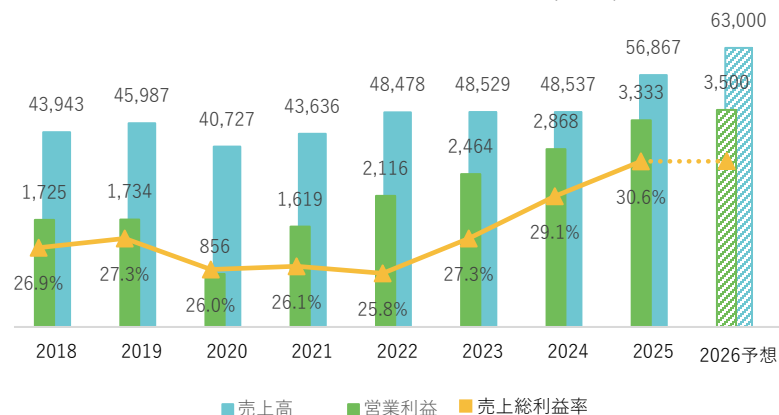
更なる成長への準備期間。営業利益目標30億円は前倒しで達成済、売上高も当初目標を超える予想。



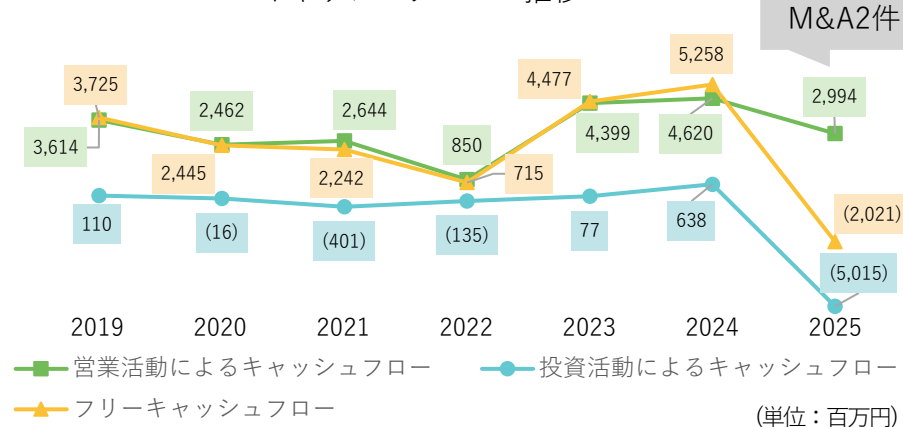
第8次中期経営計画（2022年11月期～2025年11月期）の進捗 会社分割に伴う構造改革の成果

利益構造とキャッシュフローの大幅な改善

売上高・営業利益・売上総利益率の推移



キャッシュフローの推移



(単位：百万円)

8次中計開始当初の課題

- ・ 営業利益の成長が鈍化
- ・ 売上規模拡大の停滞
- ・ 在庫、コスト意識の低さ

原因：健全な危機感の欠如

- ・ 他事業と補完し合い安定した収益
- ・ 成長投資が少ない
- ・ キャッシュリッチな財務基盤



対策：社員に根付いた価値観・文化の改革

第8次中計の2つの柱

①筋肉質な利益体制の構築

→2022年モリトジャパン(株)を事業ごとに、3つの会社分割
各事業の課題の見える化、不採算なビジネスの見直しを実行

【分社化後の取り組み】

- ・ 利益率アップ→販売条件見直し・賞与制度見直し
- ・ CCC・在庫改善→CCCによるマネジメント層の評価制度新設

②投資戦略策定、未来に向けた積極投資

→設備投資の増加、M&A2件実施

8

(参考)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22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

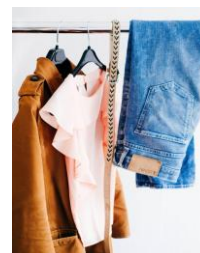


ホック



マジックテープ®

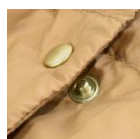
※ハトメ：靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具



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®



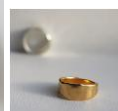
ボタン



テープ



ハトメ・靴紐



自社ブランド製品

活用例

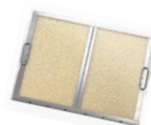
カジュアルウェア・シューズ
スポーツウェア・シューズ
作業服・シューズ
メディカルウェア、ベビーウェア
フォーマルウェア・シューズ
バッグ・アクセサリー
レディースウェア

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
アクションスポーツ関連商品
グリスフィルターレンタルサービス

輸送関連事業

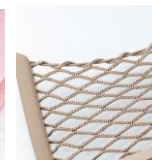
〈取り扱い商品例〉



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。



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。