

モリト株式会社

2026年11月期 第3四半期決算概要

東証プライム 証券コード9837

2026年10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・経常利益は四半期開示が始まって以来、過去最高を更新、売上総利益率も30%台を維持。
- 中東情勢の影響を考慮して据え置いていた連結業績予想を上方修正。
- アパレル関連事業は、ファッションアパレル向け販売が苦戦した一方、前年M&Aの連結効果、ベトナムでのスポーツシューズ付属品が好調。
- プロダクト関連事業は堅調に推移、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。
- 来期より利益配分に関する基本方針を変更し、累進配当・DOE5%基準を導入。

2026年11月期 連結業績予想の上方修正について

中東情勢の影響を考慮し、保守的に据え置いていた業績予想を上方修正。

(単位：百万円)

	2026 期首業績予想	2026 修正予想	増減額	増減率
売上高	63,000	66,000	+3,000	+4.8%
営業利益	3,500	3,600	+100	+2.9%
(%)	5.6%	5.5%		
経常利益	3,700	3,800	+100	+2.7%
(%)	5.9%	5.8%		
当期純利益	3,000	3,050	+50	+1.7%
(%)	4.8%	4.6%		

2026年11月期3Q 進捗について

中東情勢の影響もあり、調達コストは増加傾向であるものの、販売条件の見直しなどで対応。
前年M&Aの連結効果、空調服向け販売やヘルスケア関連商品の新規採用など、上期が好調だった一方、
下期は、空調服・ECを中心としたファッションアパレル向け販売が停滞。

(単位：百万円)

	2026.3Q実績	2026 通期業績予想	進捗度
売上高	49,305	66,000	74.7%
営業利益	2,917	3,600	81.0%
(%)	5.9%	5.5%	
経常利益	3,109	3,800	81.8%
(%)	6.3%	5.8%	
当期純利益	2,366	3,050	77.6%
(%)	4.8%	4.6%	

CONTENTS

- 1 2026年11月期3Q 業績概要
- 2 2026年11月期3Q セグメント情報
- 3 (参考)事業別営業利益
- 4 事業トピックス
- 5 株主還元策
- 6 (参考)第9次中期経営計画
- 7 (参考)会社概要

1

2026年11月期3Q 業績概要

2026年11月期3Q 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2024.3Q	2025.3Q	2026.3Q	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	35,625	40,595	49,305	+8,710	+21.5%
売上総利益	10,403	12,451	15,079	+2,628	+21.1%
(%)	(29.2%)	(30.7%)	(30.6%)		
経費	8,249	10,074	12,162	+2,088	+20.7%
(%)	(23.2%)	(24.8%)	(24.7%)		
営業利益	2,153	2,377	2,917	+540	+22.7%
(%)	(6.0%)	(5.9%)	(5.9%)		
経常利益	2,285	2,640	3,109	+468	+17.7%
(%)	(6.4%)	(6.5%)	(6.3%)		
当期純利益	1,919	3,019	2,366	-652	-21.6%
(%)	(5.4%)	(7.4%)	(4.8%)		

※Ms.IDは2025.2Q、ミツボシコーポレーションは2025.3Q、久永製作所は2026.3Qから連結を開始

2026年11月期3Q 前年同期比 主な変動要因

売上高・営業利益・経常利益が四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	+8,710百万円 +21.5%	(+) 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 (－) EC中心にファッションアパレル向け販売が苦戦
売上総利益	+2,628百万円 +21.1%	(+) 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 (－) 久永製作所連結による在庫に含まれる未実現利益の消去
営業利益	+540百万円 +22.7%	(+) 売上総利益の増加
経常利益	+468百万円 +17.7%	(+) 営業利益の増加 (－) 為替差損益の変動
当期純利益	-652百万円 -21.6%	(－) 前期に特別利益（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3Q 売上高・売上総利益率の推移

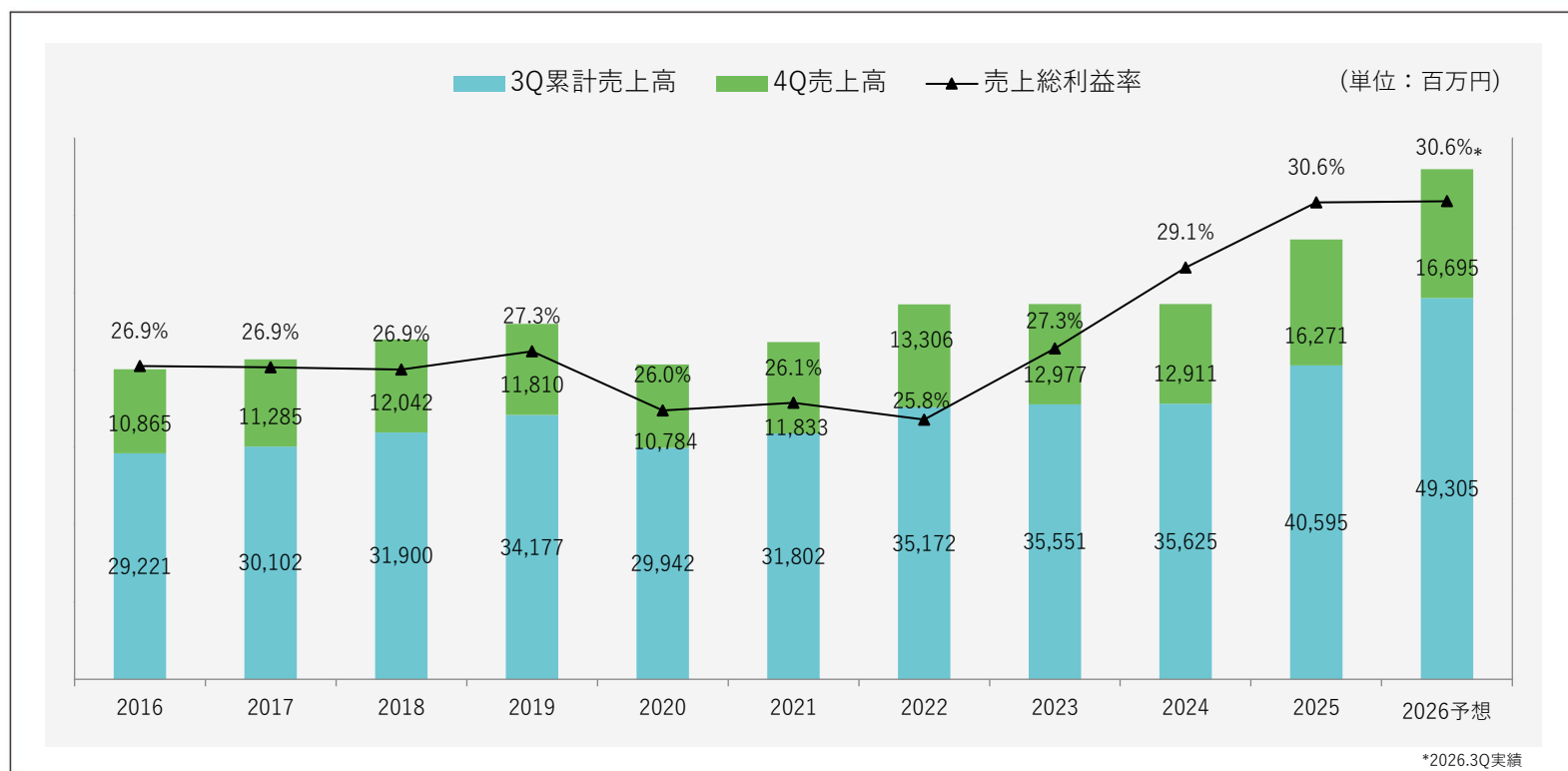
前年M&A2社の連結を除く、既存事業の売上総利益率も高い水準を維持。

【売上総利益率 プラス要因】

- ・ Ms.IDの連結
- ・ 販売条件の見直しなど調達コスト上昇への対応

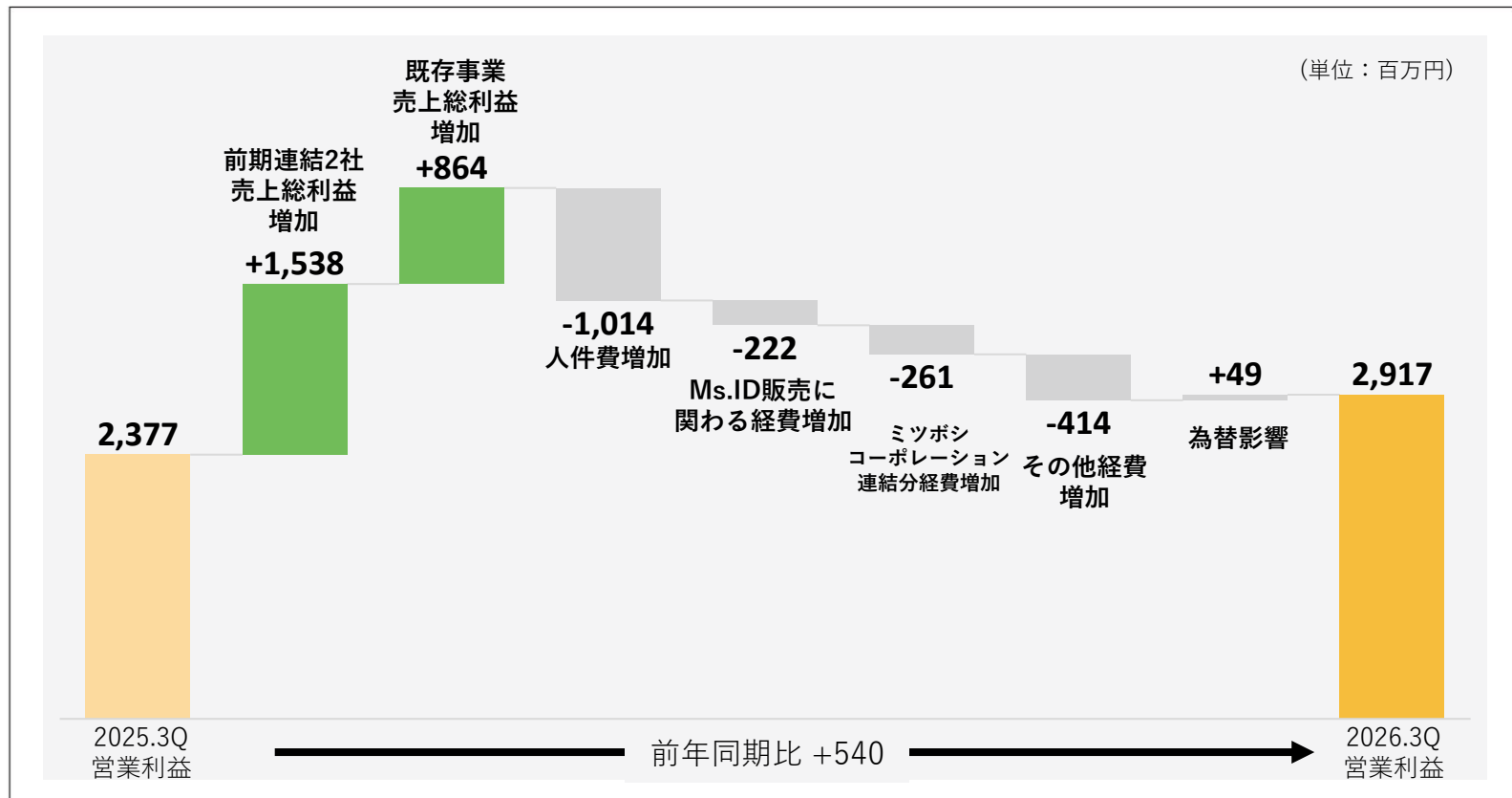
【売上総利益率 マイナス要因】

- ・ ミツボシコーポレーションの連結
- ・ 久永製作所連結による在庫に含まれる未実現利益の消去



2026年11月期3Q 営業利益増減（前年同期比）

前年M&Aの効果に加え、販売条件見直しなど、既存事業の利益率維持・改善に向けた取り組みも寄与。
人件費・M&Aに関わる経費増加があったものの、経費率は維持。



2026年11月期3Q 連結貸借対照表

2026年4月にグループ入りした久永製作所の連結による影響あり。

(単位：百万円)

	2025.4Q	2026.3Q
資産の部		
流動資産	31,001	29,913 (- 1,087)
固定資産	24,497	26,379 (+1,881)
資産合計	55,498	56,292 (+793)

	2025.4Q	2026.3Q
負債の部		
流動負債	10,217	10,348 (+130)
固定負債	5,448	5,540 (+91)
負債合計	15,666	15,889 (+222)
純資産の部		
株主資本	33,221	32,185 (- 1,036)
その他の 包括利益累計額	6,610	8,217 (+1,607)
純資産合計	39,832	40,403 (+570)
負債純資産合計	55,498	56,292 (+793)

自己資本比率 2026/11期 3Q：71.8%
(2025/11期：71.8%)

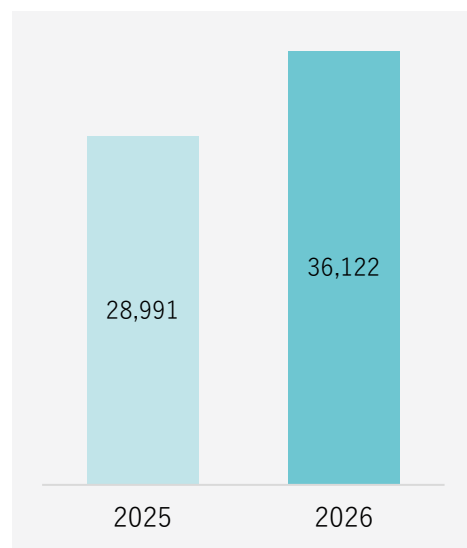
2

2026年11月期3Q セグメント情報

2026年11月期3Q 地域別売上高・外部環境

(単位：百万円)

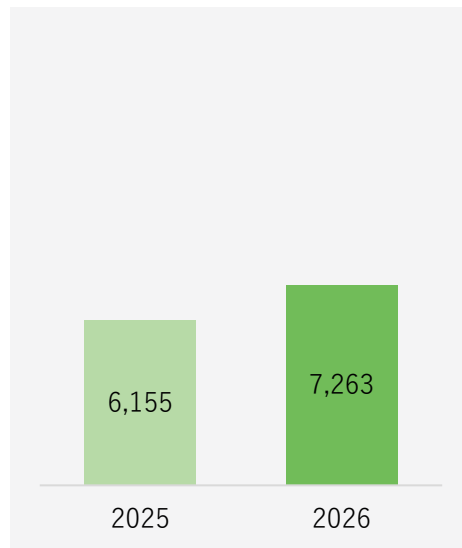
日本
売上構成比：73%



前年同期比 +7,130百万円
(+24.6%) ↑

2社通期連結
ODM・OEMの好調

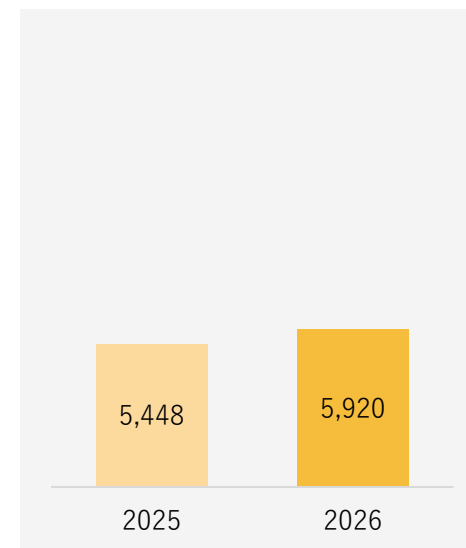
アジア
売上構成比：15%



前年同期比 +1,108百万円
(+18.0%) ↑

ベトナムでの生産増加
カジュアルウェア向け販売増加

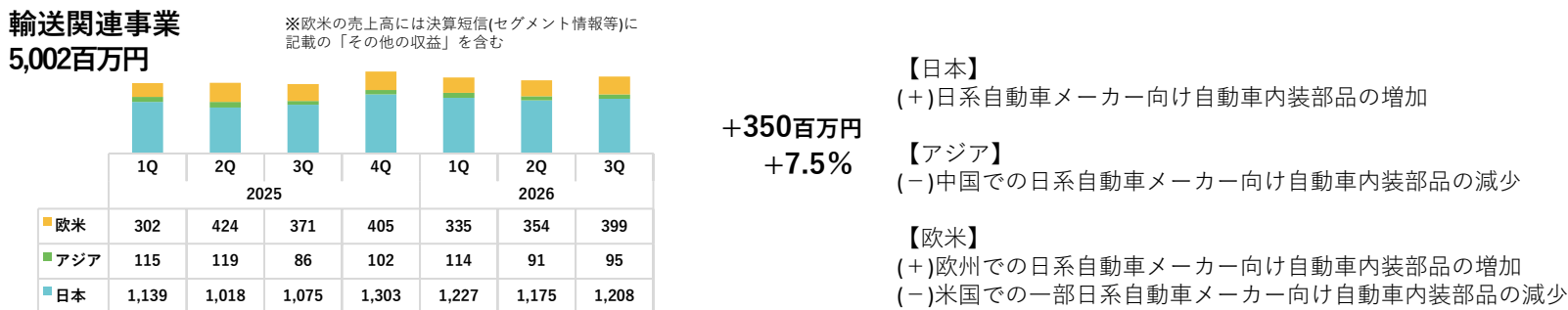
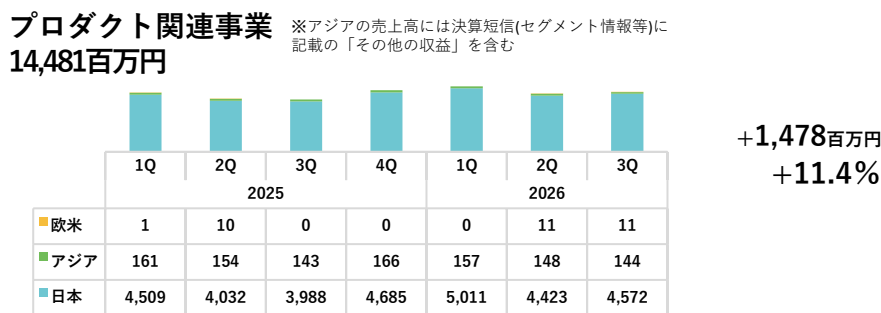
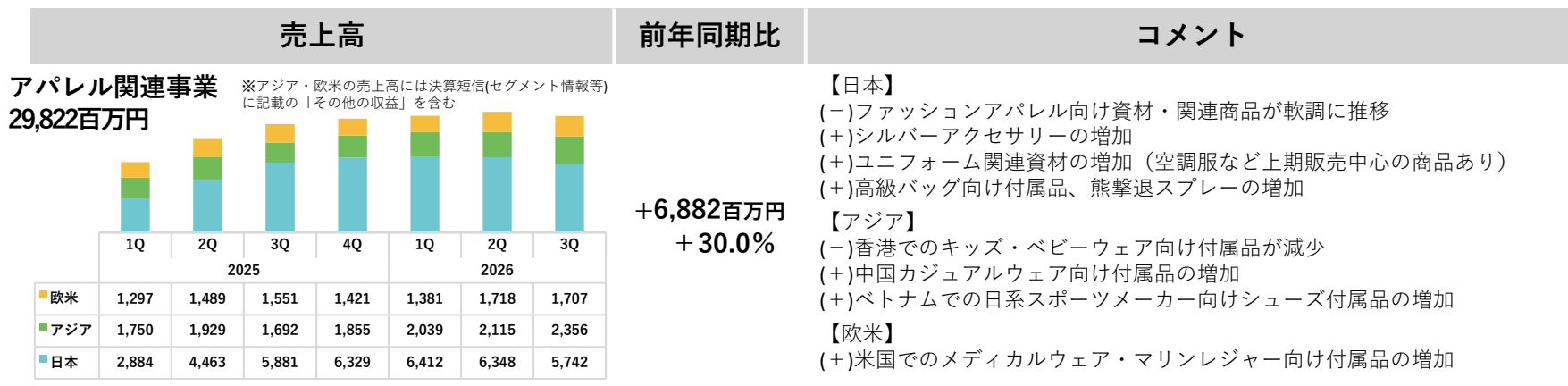
欧米
売上構成比：12%



前年同期比 +472百万円
(+8.7%) ↑

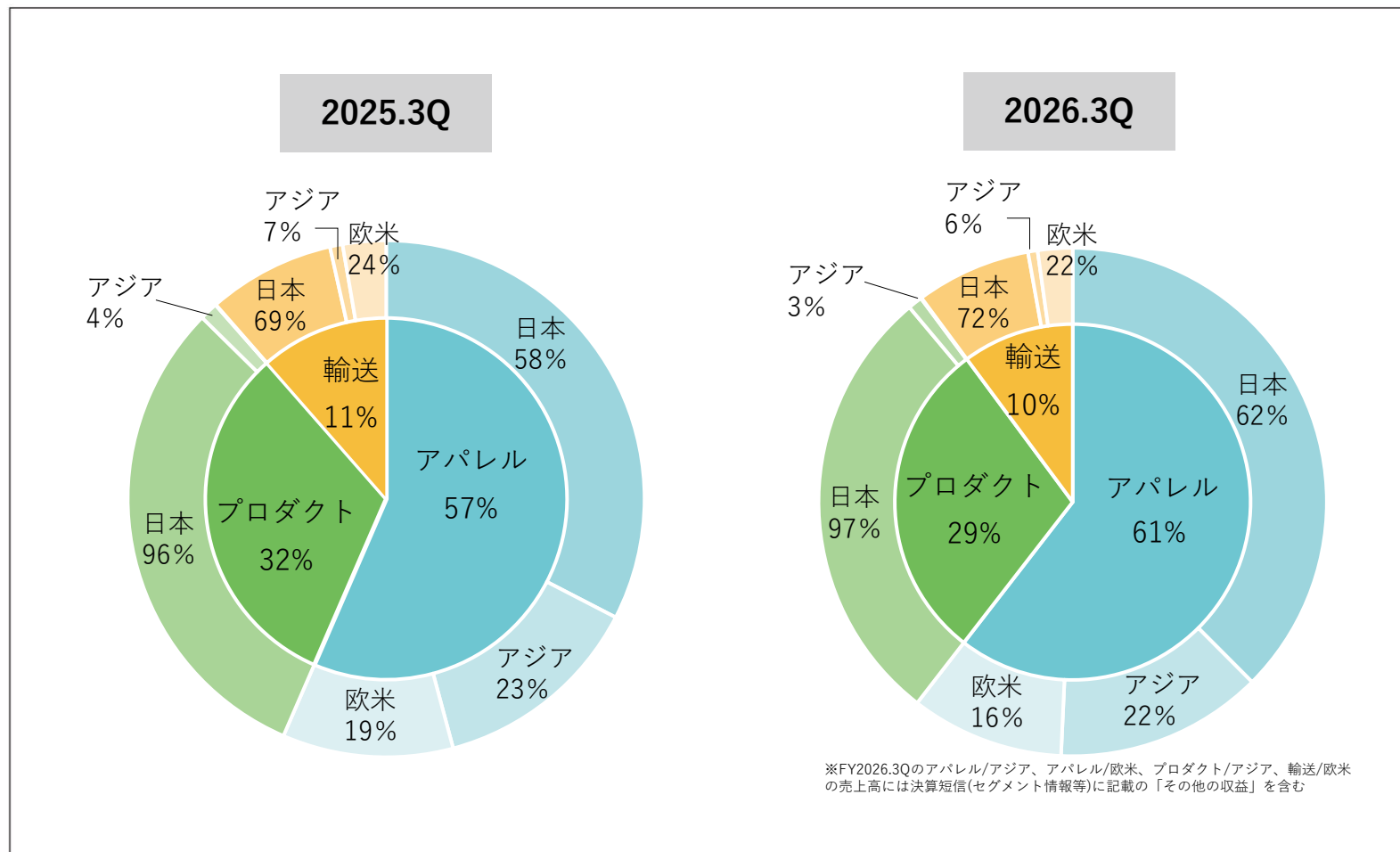
米国アパレル関連事業が堅調
米国の輸送関連事業減少

2026年11月期3Q 事業別売上高・コメント（前年同期比）



(参考) 2026年11月期3Q 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3Q セグメント別売上高

(単位：百万円)

2026 実績							
	1Q	2Q	3Q	3Q 合計	構成比	増減額	増減率
日本	12,652	11,946	11,523	36,122	73.3%	+7,130	+24.6%
アジア	2,311	2,355	2,595	7,263	14.7%	+1,108	+18.0%
欧米	1,717	2,083	2,118	5,920	12.0%	+472	+8.7%
合計	16,681	16,386	16,237	49,305	100.0%	+8,710	+21.5%

2025 実績									
	1Q	2Q	3Q	3Q 合計	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,532	9,514	10,944	28,991	12,319	41,310	72.6%	+8,298	+25.1%
アジア	2,028	2,204	1,922	6,155	2,125	8,280	14.6%	-92	-1.1%
欧米	1,600	1,924	1,922	5,448	1,827	7,275	12.8%	+123	+1.7%
合計	12,161	13,643	14,790	40,595	16,271	56,867	100.0%	+8,330	+17.2%

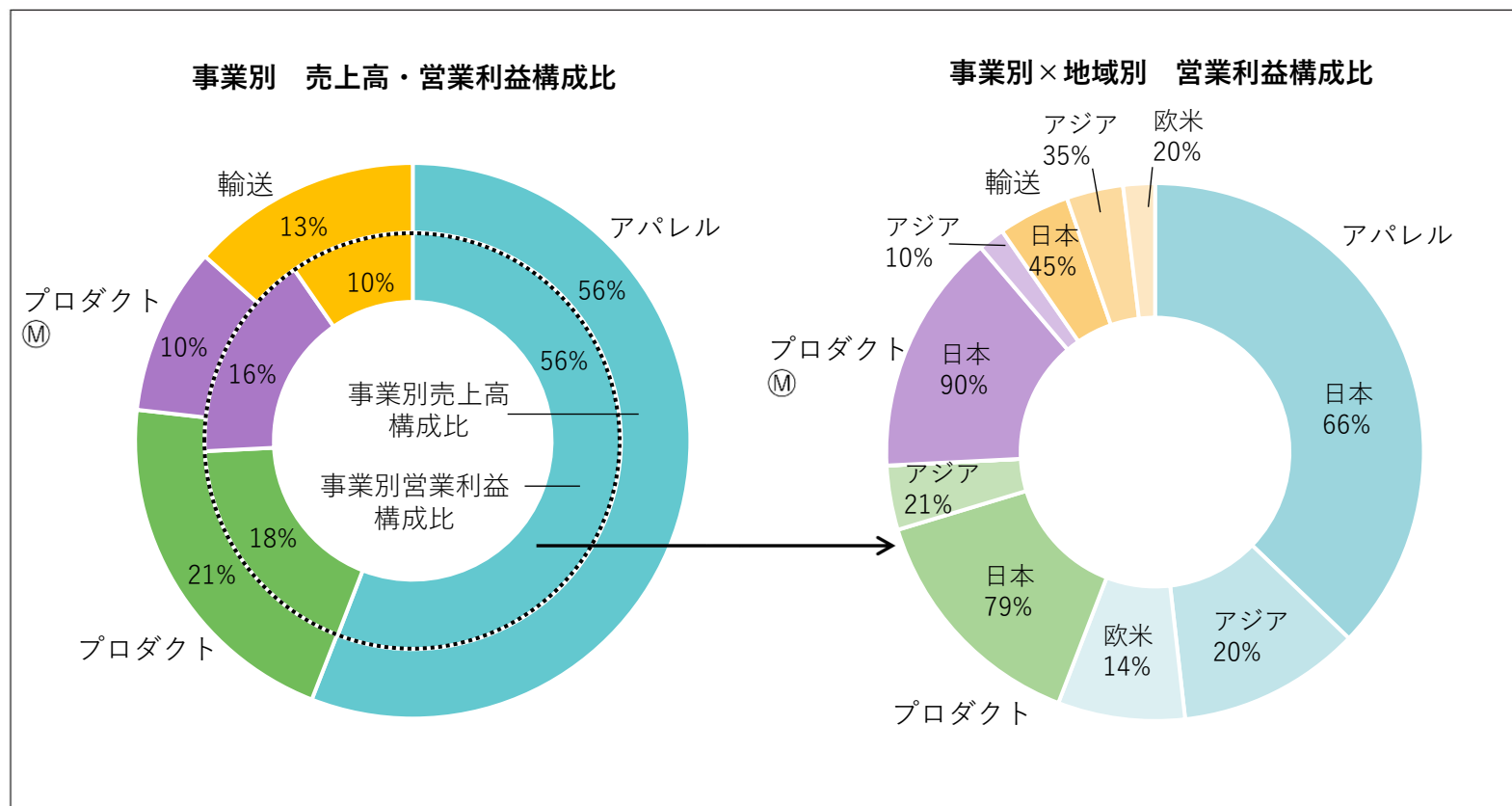
3

(参考)事業別営業利益

2025年11月期3Q 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P19に記載。

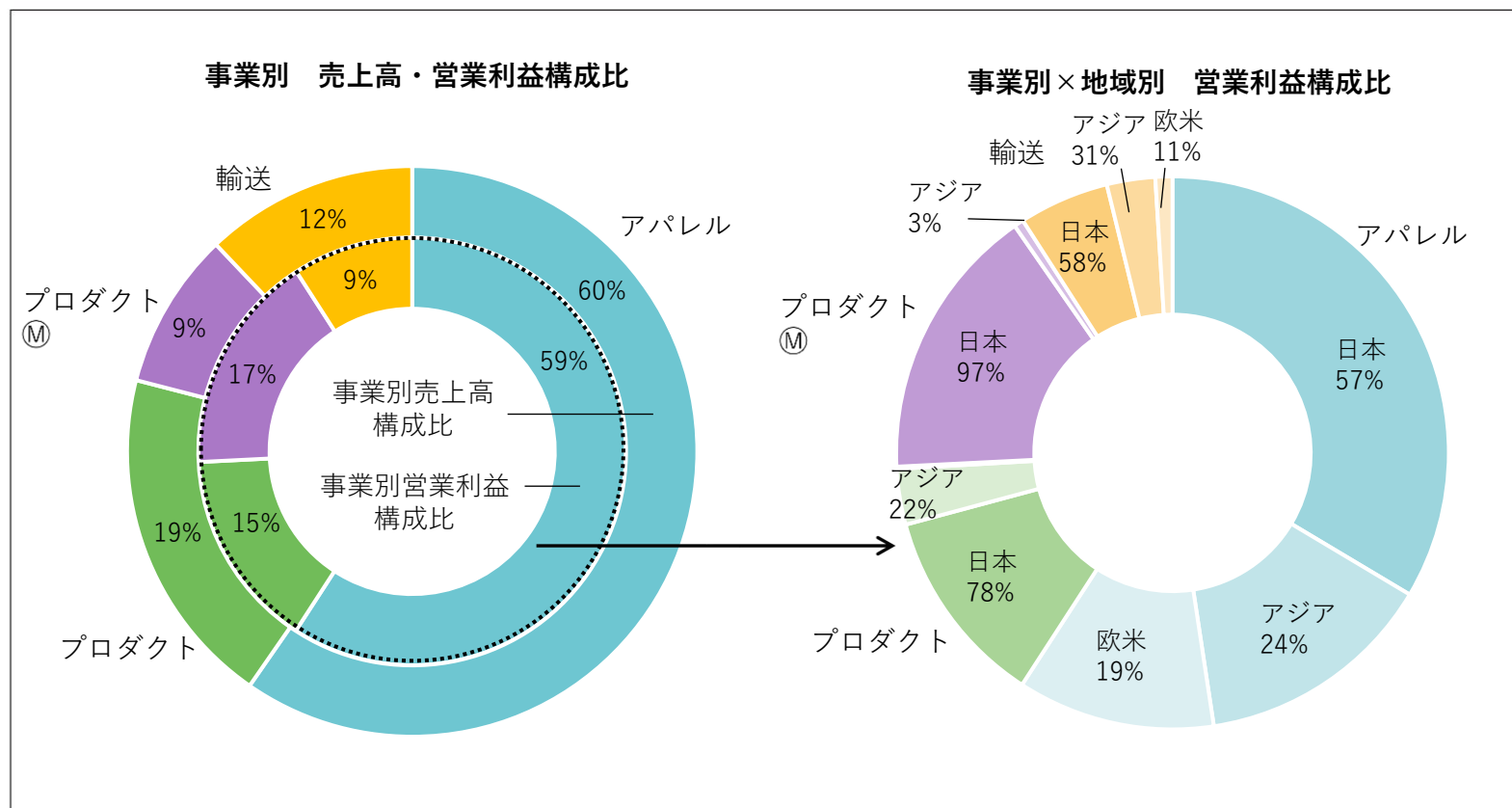
※グラフは連結消去やのれん償却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



2026年11月期3Q 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

日本のアパレルは前期M&A2社の連結効果により増加。厨房機器サービスなどのプロダクト[Ⓜ]、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

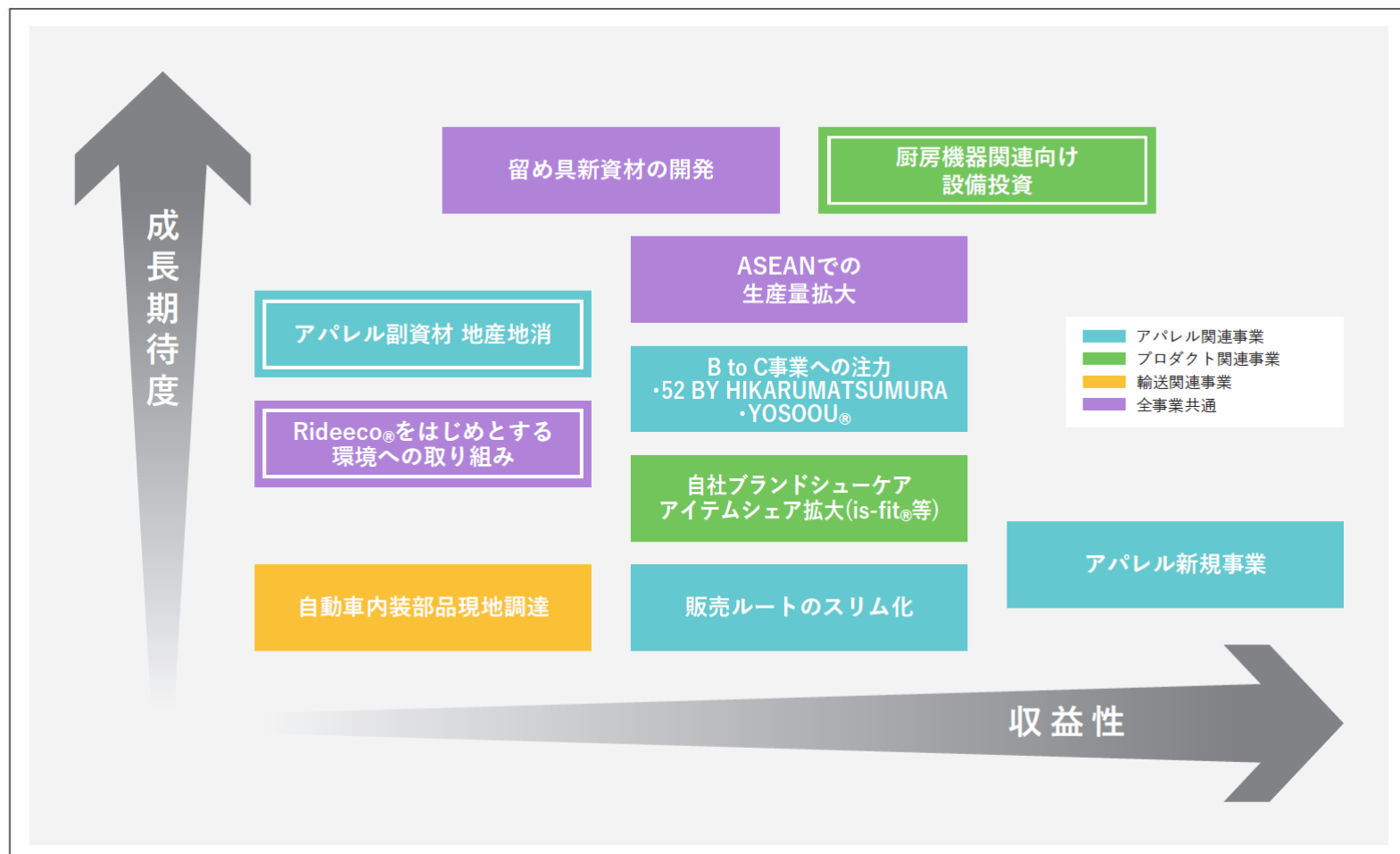
	アパレル関連事業	プロダクト関連事業	輸送関連事業
日本	モリトアパレル	モリトジャパン	モリトオートパーツ
	坂商		
	マテックス	エース工機	プロダクト [®]
	Ms.ID	マニューバーライン	
	ミツボシコーポレーション		
	久永製作所		
アジア	MORITO SCOVILL HONG KONG		
	摩理都（上海）		
	MORITO TRADING (THAILAND)		
	摩理都工貿（深圳）		
	MORITO DANANG		
	SCOVILL FASTENERS INDIA		
	上海マテックス		
	上海ミツボシ		
欧米	MORITO (EUROPE)		
	MORITO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

※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

4

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



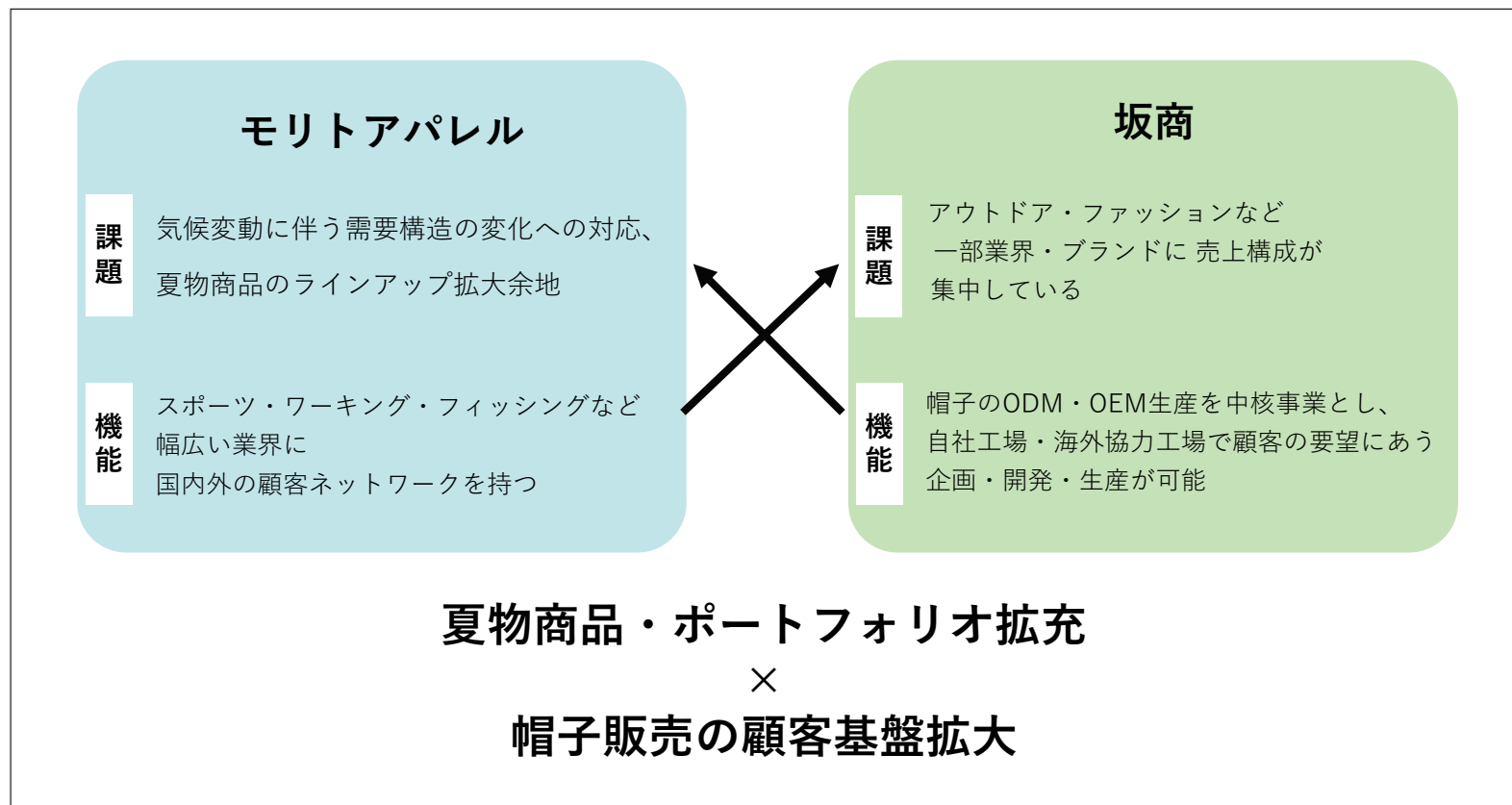
第8次中期経営計画 環境への取り組み

アパレル業界において、リサイクルのしやすい単一素材（モノマテリアル）でのモノづくりのニーズに応え、ポリエステル的一种であるPETを使用した樹脂ホック「LOOPET(ルーペット)」を開発。高い品質を実現し、グローバルアパレルブランドにも採用。



第8次中期経営計画 アパレル新規事業

2026年10月1日、モリトアパレル(株)が、帽子のODM・OEM生産を中核とする(株)坂商を子会社化。猛暑対策商品の需要拡大に合わせ、ポートフォリオを拡充し、頭から足元までアパレル関連商品を総合的に提案するビジネスモデルを目指す。モリトグループ工場を活用したグローバル生産も検討。



社会課題・環境への取り組み

産業廃棄物不法投棄事件が起こった香川県・豊島(てしま)にて、汚染された自然の保全活動と、豊島の未利用資源を活用したモノづくりに関するワークショップを実施。豊島産のオリーブを活用した商品開発を行うなど、社会課題・環境問題に貢献できる事業活動を創出。



モリトは瀬戸内オリーブ基金の活動を支える法人サポーターです

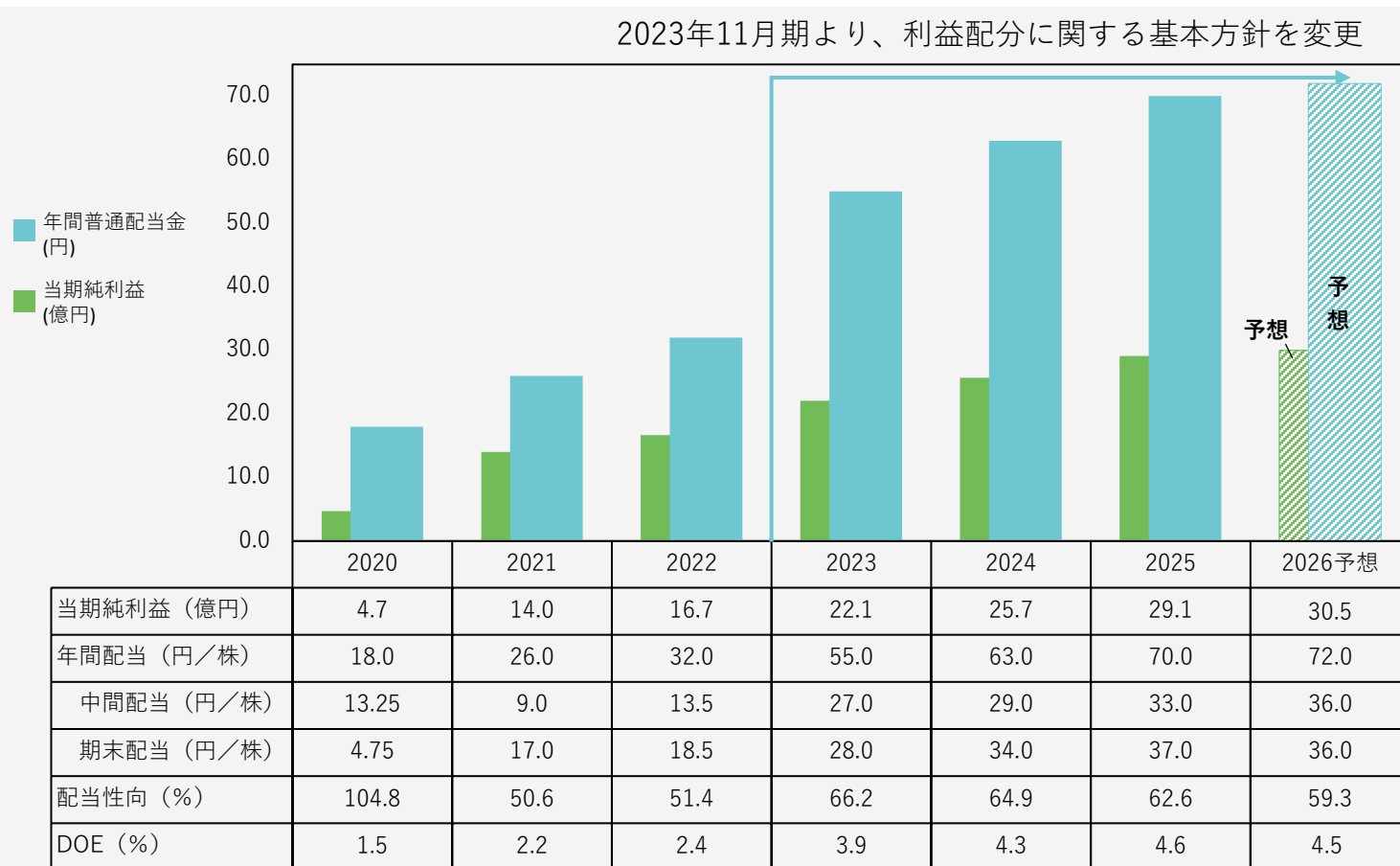
▶ 詳細はこちらのnoteへ

5

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

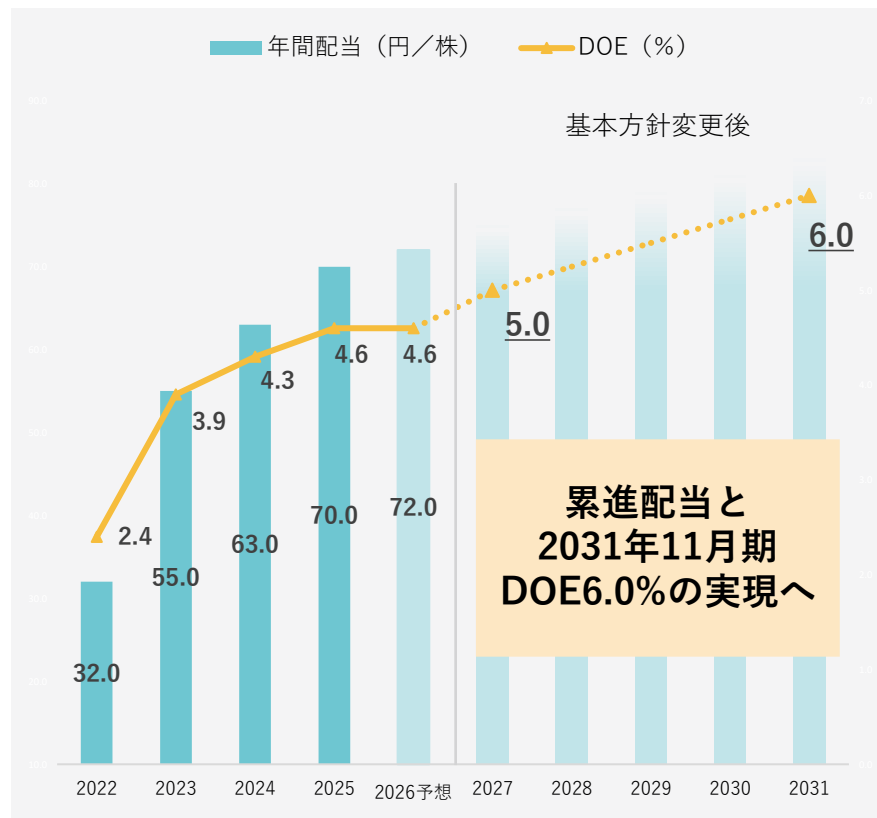
- ・ 安定的かつ継続的配当の実現
 - ・ DOE 4.0%基準
 - ・ 配当性向は50%以上を基準
- +機動的な自己株式取得および適切な消却の実施を引き続き検討



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

6

(参考)第9次中期経営計画 2027年～2031年11月期

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

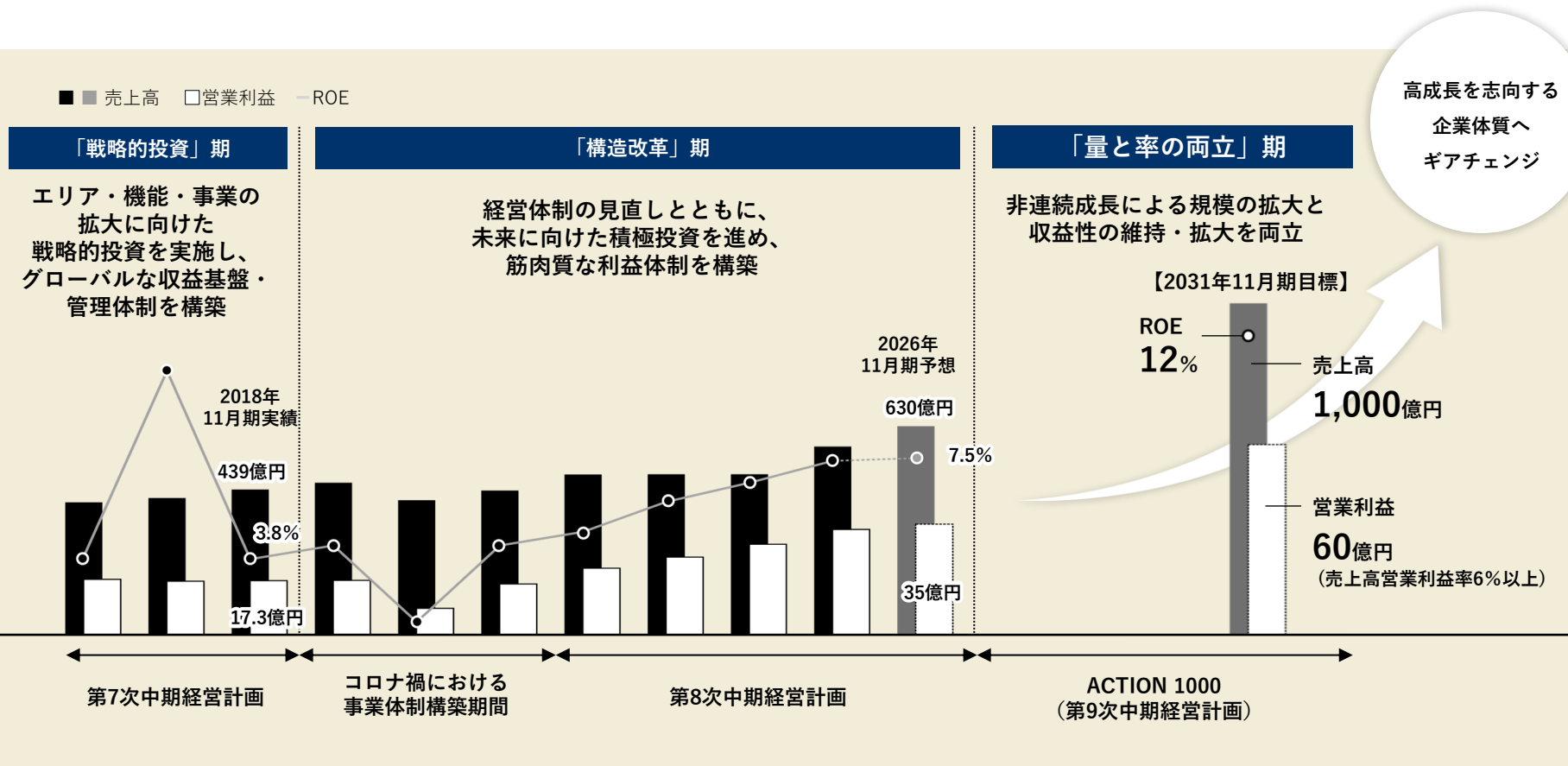
ROIC

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」の位置付け

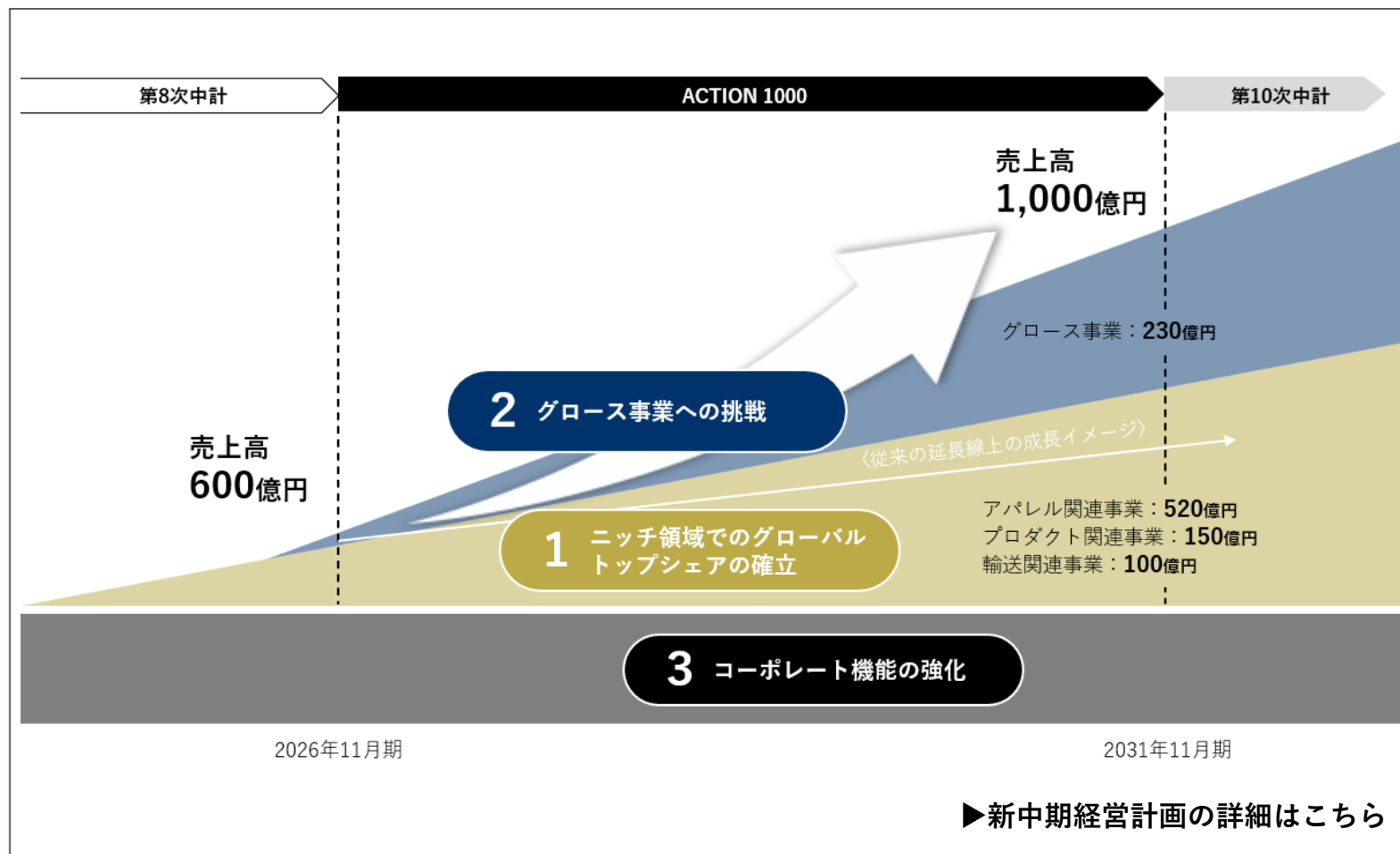
8次中計で改善した収益性を維持・拡大しながら、成長投資・人的資本投資を積極的に行い、新たな成長を追求する段階へ移行。持続的な事業成長に向けた節目となる売上高1,000億円の実現を目指す。



▶新中期経営計画の詳細はこちら

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。



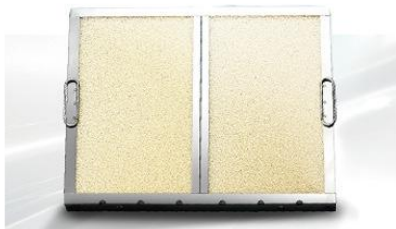
事業ドメインの変更・グロース事業の新設（2027年11月期～）

BtoC事業や空間環境サービスインフラ事業、フロンティアスポーツ事業の3つの事業を、グロース事業と位置づけ、新たな柱になり得る事業を既存事業とは分けてマネジメントすることで成長を加速させていく。



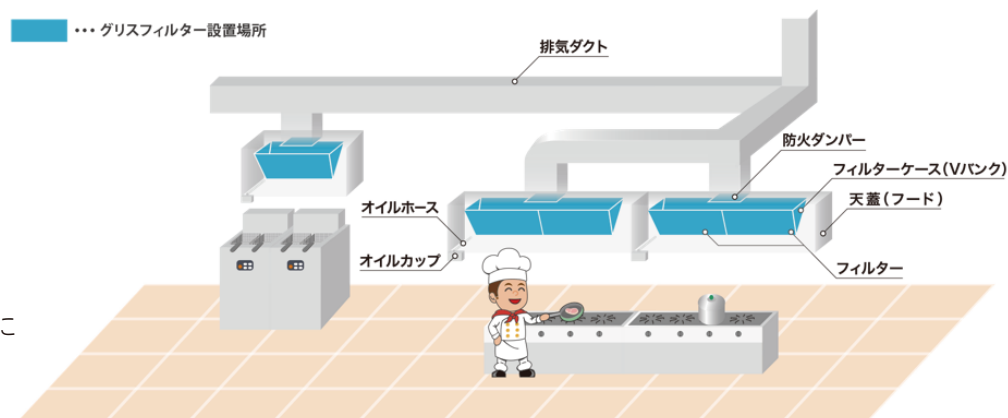
グロース事業紹介 空間環境サービスインフラ事業

飲食店の厨房の換気扇に使われる、グリスフィルターのレンタルサービスを展開し、国内シェアトップクラス。全国にフィルターの交換・配送・洗浄を実施。厨房の清掃事業も行い、施設内での快適環境の実現と、火災リスクの軽減に寄与するとともに、飲食店の人材不足による市場ニーズも加速。



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。

グロース事業紹介 BtoC事業

EC販売ノウハウの強みを活かし、アパレルブランドを展開。特にシルバーアクセサリーブランドのTEN.が好調、店舗数・海外販売も拡大中。新ブランドの創出も視野に入れる。
グループ全体のBtoCブランドにEC販売ノウハウを取り入れることで、シナジー創出へ。

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
アクセサリーブランド。

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。

グロース事業紹介 フロンティアスポーツ事業

スケートボード・サーフフィン・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。ピックルボールなど新たなスポーツ市場の開拓も行う。

【取り扱い商品例】



7

(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®

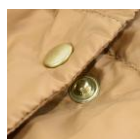
※ハトメ：靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具



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®



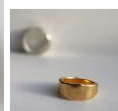
ボタン



テープ



ハトメ・靴紐



自社ブランド製品

活用例

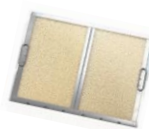
カジュアルウェア・シューズ
スポーツウェア・シューズ
作業服・シューズ
メディカルウェア、ベビーウェア
フォーマルウェア・シューズ
バッグ・アクセサリー
レディースウェア

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

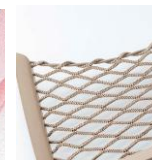
〈取り扱い商品例〉



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。