



料金後納
郵便

MOROZOFF View

第86期第3四半期報告書
平成27年2月1日～平成27年10月31日

モロゾフ株式会社
<http://www.morozoff.co.jp/>

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
特別口座の口座管理機関	大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
事務取扱場所	☎0120-094-777(通話料無料)
返送先	〒540-8694 大阪東郵便局私書箱第455号
	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部



POST CARD

モロゾフの商品情報は、中面をご覧ください。

新ブランドのご案内

Alpenglow
Momzoff

新しいチョコレートブランド 「アルペングロー」を展開しました



新しいチョコレートブランド「アルペングロー」を限定店舗で展開しました。「アルペングロー」とは、山の頂が朝日や夕日に照らされて黄金色に輝く現象です。そんな一瞬の美しい時間をイメージしたチョコレートブランドです。気分をあげたい朝やほっと一息つきたい夕方に、お好みのチョコレートを選んで贅沢なひと時をお過ごしください。店頭でお好みの味をお好き

な量だけ計量して詰め合わせします。
季節限定の商品も展開します。

<価格>100gあたり864円(税込)～
1,080円(税込)
※ 種類により異なります。



店舗紹介

9月16日には「センター街ショップ」と「大和百貨店富山店」に、9月17日には「モロゾフグランさんちか店」、10月21日には「近鉄百貨店四日市店」にオープンしました。お近くにお越しの際は、ぜひお立ち寄りください。



センター街ショップ

新商品のご案内

「ブロードランド」をリニューアルしました

発売以来、幅広い層の方々から愛され続けてきた「ブロードランド」。モロゾフの強みをいかした新商品「バイクドチーズケーキ」を投入し、既存のマドレーヌとフィナンシェは、さらにおいしくリニューアルしました。

新商品「バイクドチーズケーキ」

贈り物にできるチーズケーキをつくりたいという思いから生まれた「バイクドチーズケーキ」。美味しさを求め、素材やレシピを何度も見直し、チーズケーキ用にオリジナル焼き型をつくるなど、こだわりぬいて作り上げました。良質なカマンベールチーズパウダーを使用し、風味豊かに焼き上げました。

口に入れた瞬間に広がる、チーズの香りと深いコク。絶妙なバランスの配合と伝統の製法から生まれる美味しさをとお楽しみください。



もうすぐ「クリスマス」です

モロゾフでは今年も新商品を加え、クリスマスのギフトやケーキを展開しております。ご家族と、ご友人と、楽しい時間を過ごすお手伝いができれば幸いです。ぜひモロゾフの店舗にお立ち寄りくださいませ。



株主の皆様へ

株主の皆様には、格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社を取り巻く環境は、政府および日銀の経済政策を背景に、企業収益や雇用情勢に改善の動きがみられるなど、緩やかな回復傾向にありましたが、円安による輸入物価の上昇や中国をはじめとする海外景気の下振れ懸念などもあり、先行き不透明な状況で推移いたしました。

このような状況のもと、当社第86期第3四半期は、イベント商戦が堅調に推移したことに加え、焼菓子の好調や半生菓子の復調などにより増収となりました。中面には、第3四半期の業績に加え、モロゾフのCS活動、新しいチョコレートブランド「アルペングロー」のご案内、「ブロードランド」のリニューアル、クリスマス展開について記載しておりますので、ぜひご高覧ください。

中期経営計画 MVP88 Step2 CHALLENGE「挑戦」の2年目である当事業年度も残り僅かとなりました。引き続き、市場、商品、技術、人材育成といったあらゆる面で積極的に挑戦し、次期に向けて持続的発展のための基礎作りに取り組んでまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成27年12月

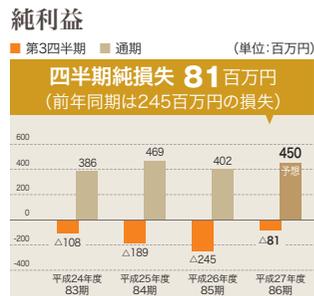
代表取締役社長
山口信二



POST CARD

第3四半期の情報は、中面を「見」てください。

第3四半期の業績



売上高につきましては、バレンタインデーやホワイトデーをはじめとするイベント商戦が堅調に推移したことに加え、昨年9月にリニューアルした「ファヤージュ」などの焼菓子や今年9月にリニューアルした半生菓子「ブロードランド」が好調に推移し、当第3四半期累計期間の売上高は18,325百万円(前年同期比2.6%増)となりました。



損益面におきましては、原材料費の上昇などはありませんでしたが、増収に加え、商品設計の見直しや生産性向上への取り組み、経費削減などに努めたことにより、営業損失は156百万円(前年同期は382百万円の損失)、経常損失は48百万円(前年同期は289百万円の損失)、四半期純損失は81百万円(前年同期は245百万円の損失)となりました。

モロゾフのCS(お客様満足)活動

モロゾフではよりお客様にご満足いただくためのCS (CustomerSatisfaction:お客様満足) 活動に取り組んでいます。

2003年にCS活動を推進するための「CS推進部」を設置。2004年には「Smile³定着検討会」を発足させ、全国の店舗・営業から選出されたメンバーを中心に、各地での接客研修の実施、店舗巡回および指導を日々行っています。

また、CS向上のための「ロールプレイングコンテスト」や「CSキャンペーン」といった社内キャンペーンを年数回実施しています。厳しい審査を重ね、全国のなかで特に素晴らしい店舗・販売員を決定するイベントです。



上位となった店舗や販売員へは表彰を行っています。本年も9月～11月に「秋季CSキャンペーン」を実施いたしました。

Smile³定着検討会メンバーからのコメント

当社の企業スローガンである『こころつながり。笑顔かがやく。』をひとりでも多くの販売員が実行できるように活動しています。

お褒めの言葉をたくさん頂戴している一方、接客面でお客様のご要望に応えられていないことも多々あります。お客様からいただいたお言葉を大切に、日々接客技術の向上を目指し研修、巡回、キャンペーンを中心に、CSへの取り組みを販売員全員が意欲的に実行します。これからも、ひとりでも多くのお客様に満足してお買い上げいただけるように努めてまいります。