



## ご参考

### 目次

P.77 社長メッセージ

P.80 国内モスバーガー事業の取り組み

P.81 海外事業の取り組み

P.82 モスグループのサステナビリティ

P.84 TOPICS

P.86 「モス公式オンラインショップ  
～Life with MOS～」のご紹介

P.87 株主インフォメーション



## 社長メッセージ

原材料・エネルギー価格高騰などの影響により  
厳しい業績結果となりましたが、  
店舗売上は好調に推移し、  
成長を支える基礎力は高まっています。  
環境の変化に今まで以上に柔軟に対応することで、  
中期経営計画の達成を目指していきます。

代表取締役社長

中村栄輔



2022年度の経営成績について  
お聞かせください。



社会経済活動はアフターコロナに向けて回復に向かいつつありますが、世界的な原材料・エネルギー価格の高騰や急速な円安の進行など、外食産業にとっては依然として厳しい事業環境が続きました。このような状況の中で当社グループは、アフターコロナを見据えた新たな中期経営計画「Challenge & Support」への取り組みを当期より開始しました。

国内モスバーガー事業では、期中に54店舗の積極出店を実施したほか、既存店においてもテイクアウトやデリバリーの強化に加え、様々なマーケティ

ング施策を推進してきたことが奏功し、売上状況は好調でした。一方で、想定を超える仕入価格の上昇や物流費の高騰などにより、商品やサービスの品質を維持するためにやむを得ず、二度にわたって商品の価格改定を実施させていただきました。海外事業では、主に売上規模の大きい台湾やシンガポールなどでコロナ禍による厳しい状況が続き、目標未達となりました。12月末時点での海外店舗数は前年同期比5店舗増の455店舗となりました。

これらの結果、2022年度の連結経営成績は、売上高が850億59百万円（前期比8.4%増）、営業利益は41百万円（前期比98.8%減）となりました。様々な施策や積極出店などの施策により売上高は増加しましたが、各種コストの想定を超える上昇により、

営業利益は大幅に減少しました。最終損益は海外事業での減損損失などにより3億17百万円の純損失となり、経営として、重く受け止めております。期末配当につきましては、安定的な利益還元を維持することを方針としており、14円（通期28円）とさせていただきます。



### 各事業の取り組みと2023年度の事業計画についてお聞かせください。



中期経営計画「Challenge & Support」では、国内での積極出店などで収益力の向上を図り、2024年度に連結売上高1,000億円を達成することなどを目標に掲げています。こうした目標を達成し、企業が成長し続けるためには、人材育成が何より重要です。働くメンバー一人ひとりの意識改革やチャレンジを後押しする組織風土を作り、それを全力でサポートしていく体制を構築することに力を入れています。

国内モスバーガー事業では、「お店をもっと近くに」「もっと愛されるお店に」を目指し、お客様それぞれに合った、モスらしい、わくわくする感動体験をお届けする活動に取り組んでいます。今後は店内飲食の需要も回復してくるとの見込みから、年間50店規模の積極出店を継続するほか、セットメニューの強化による収益の確保、夕食需要にお応えするための「夜モス」メニューの拡充などに努めています。また、都心部一等地に向けた新業態としてチーズバーガー専門店もオープンしました。

このほか、ネット注文やSNSを活用したデジタル接点の強化、分身ロボット「OriHime」による接客など、人手不足の解消にもつながるテクノロジーを活用しながら、時代に合ったモスらしいホスピタリティの形を追求しています。モスブランドの活用に向けては、昨年7月にECサイト「モス公式オンラインショップ ～Life with MOS～」をオープンし、食品のほか自然や環境を意識したオリジナル商品を販売しています。また、引き続きモスブランドを活かした他社企業や団体とのコラボレーションにも積極的に取り組んでいきます。

海外事業は現在、アジアを中心とする9つの国と地域において、日本の食文化を大切にしつつ、現地の嗜好を取り入れたローカライズ商品を販売するなど、地域に根差した店舗展開を進めています。海外でも日本と同様にコロナ禍による厳しい事業環境が続きましたが、今後はアフターコロナに向け、成長エリア・成長市場を見極め、着実に事業を拡大するため資源の最適化を図り、業績の回復に向けて取り組んでいきます。

その他飲食事業では、既存事業の収益性改善と新たな付加価値の創造に取り組んでおり、コロナ禍で厳しい状況が続いていた店内飲食にも回復の兆しが見えてきました。紅茶専門店の「マザーリーフ」及び国内モスバーガー店舗で使用している紅茶の茶葉をスリランカから直輸入する事業も順調に推移しており、他社への卸売販売も開始するなど、新たな収益源として育てていきたいと考えています。

サステナビリティへの取り組みにも注力してお



## ■ 売上高の推移 (百万円)



り、昨年5月には全社的な検討・推進組織として「サステナビリティ委員会」を設置しました。社長の私が委員長となり、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを積極的に推進します。

2023年度の連結経営成績については、売上高900億円、営業利益27億円と予想しています。

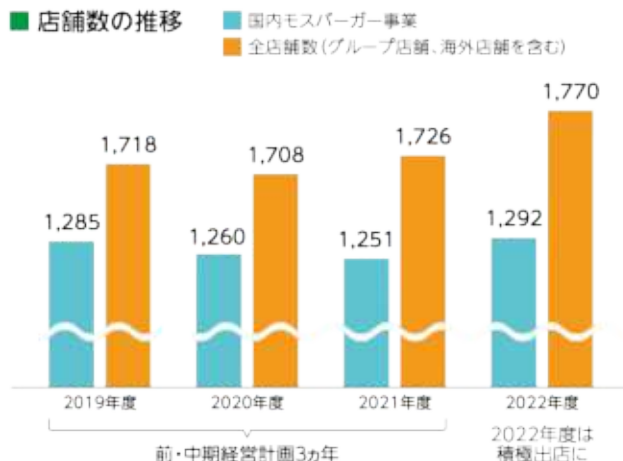


株主の皆様へのメッセージをお願いします。



原材料・エネルギー価格の高騰、慢性的な人手不足など今後も厳しい事業環境が続くと思われませんが、おかげさまで、店舗の販売状況は好調を維持しています。今後も、「お客様に喜んでいただける愛されるお店づくり」「おいしい食事と幸せな食空間の体験をご提供する」という原点を忘れず、お客様との接点をさらに増やし、今まで

## ■ 店舗数の推移



以上に愛されるお店づくりに努めるとともに、環境の変化に柔軟に対応して業績の早期回復を図り、一つひとつの事業課題の解決に取り組んでまいります。

株主の皆様には、今後とも当社の事業活動に対するご支援とご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



## 国内モスバーガー事業の取り組み

大手ハンバーガーチェーンにおいてモスが1973年に初めて発売したのが「テリヤキバーガー」。定番の人気商品にとろったまチーズをプラスした限定品が登場。新たにブランドキャラクターに就任した永野芽郁さんが、新CMでご紹介しました。



現在販売中のメニュー情報はモスバーガー公式サイトをぜひご覧ください。

自慢のテリヤキにとろける！

### とろったまチーズ テリヤキバーガー<sup>※</sup>

(写真下)

～北海道産ゴーダチーズ使用～

モスの定番「テリヤキバーガー」(写真上)は、オリジナルのテリヤキソースをパティにからめたシャキシャキレタスの和風バーガーです。昨年10月に、モスの月見シリーズとしてテリヤキバーガーに半熟風たまご<sup>※</sup>を組み合わせた「月見テリヤキバーガー」<sup>※</sup>を発売し、「月見商戦」としても大変話題になりました。今年3月「半熟風たまご」<sup>※</sup>×「テリヤキバーガー」の組み合わせに、さらにモスオリジナルの国産チーズを合わせた商品を発売しました。

※社オリジナルのたまご加工品です。

※写真は販売を終了しています。



おっ！  
**MOS**  
品質



● CMタイトル

「ブランド MOS品質 野菜」篇(15秒、30秒)

「私びっくりしちゃいました。モスに！」のインパクトあるセリフからスタート。モスバーガーの契約農家さんや、シャキシャキとしたみずみずしい野菜をアピール。モスバーガーが大事にしてきた「MOS品質」の1つとして「すっかり野菜好きになった子もたくさんいるそうです！」と、モスバーガー自慢の野菜の美味しさについてお伝えしました。

### 女優の永野芽郁さんが モスの「ブランドキャラクター」に就任

ブランドキャラクターとして女優・永野芽郁さんを起用し、ブランド篇と商品篇の2つのCMを通して、安全・安心な商品を提供するため創業以来守り続けてきた「MOS品質」を訴求いたしました。

※現在当CMは終了しています。

「とろったまチーズ しあわせ全部」篇(15秒)

赤のモスカラーの衣装と手には春の新作「とろったまチーズ テリヤキバーガー～北海道産ゴーダチーズ使用～」を持った永野芽郁さん。「自慢のテリヤキにとろったま、国産のチーズ。幸せぜんぶのせちやいました！こりや家族に人気なわけだ」のセリフとともに、春の新商品と「MOS品質」をしっかりアピールしていただきました。

### 価格改定のお知らせ

当社では2023年3月24日より、全国のモスバーガー店舗（一部店舗除く）の商品価格を改定いたしました。昨年7月に、原材料価格の高騰などの影響を受け価格を改定いたしました。その後厳しい経営環境が続く、今後も商品やサービスの品質を維持するため、改定の判断に至りました。3月の価格改定ではメイン商品をプラス10円～50円とする一方、エントリー商品である「ハンバーガー」(240円)については価格を据え置きといたしました。何卒ご理解の程、よろしくお願い申し上げます。



## 次の50年に向け新業態に挑戦 チーズバーガー専門店

**mosh**  
Grab'n Go

**2022年11月、グランドオープン!**  
小躍りしたくなるような美味しさと  
都市型ライフスタイル提案

### 都市部一等地を中心としたエリアに出店が可能

当社では出店困難な都市部一等地を中心としたエリアにある物件に対応可能な新業態を開発しました。新たな屋号のチーズバーガー専門店で、都心の一等地にふさわしいお洒落な店舗空間となっています。キャッシュレスのセルフレジなどにより店舗オペレーションを効率化しながらも、温かみのある接客サービスを行っていきます。

### “小躍り”を表現するmosh

店名の「mosh Grab'nGo」は、コンサートなどでの観客の“小躍り”を表現するmoshに、Grab（つかむ）、Go（行く）を組み合わせた名称です。チーズバーガーを食べて小躍りしたくなるような美味しさを感じてほしい、商品をもってアクティブに遊びに出かけましょう、という思いを込めています。

※当店は株主優待券はご利用できません。



東京都港区南麻布にオープン

### #Burger01 (2種のチーズ)

チェダー・モッツアレラを使用した、伸びの良さと程よい旨みが心地良い層もシンプルなチーズバーガーです。カリッと香ばしく焼き上げたチーズの羽根と、芳醇にとろりとろけるダブル食感のチーズ体験ができます。



### #Burger02 (ふわとろチーズ)

他にはない、moshオリジナルのふわとろ新食感バーガー。エメンタル・ゴーダ・チェダー3種類のチーズと、ホワイトソースを混ぜ合わせたチーズ加工品で、ふんわり、とろりとした食感に。



### #Burger03 (クワトロチーズ)

チェダー・モッツアレラ・カマンベール・ゴルゴンゾーラの各種チーズをパティ上で重畳して溶かした、チーズのうまみ、美味しさを存分に味わえる王道ブルメーバーガー。4種類のチーズが絶妙なハーモニーを奏で、シズル感溢れる濃厚な味わい。



### グリーンスムージー

野菜の入らないチーズバーガーとペアリングする「片手で飲めるサラダ」。その場でブレンドにかけて作り、10種類の野菜と果物を摂取できます。



## 海外事業の取り組み

### 環境変化に対応、スクラップ&ビルドによる商圏の見直し

店舗数が多くグループ業績に影響のある台湾、シンガポール、香港については、感染症にかかわる制限が緩和されつつも、お客様の予防意識の高さが継続しているため、テイクアウトやデリバリーの強化により収益確保に努めています。また店舗数は、コロナ禍による商圏の変化に合わせ、積極的にスクラップ&ビルドを行った結果、2022年12月末現在で455店舗となりました。未だ不透明な環境下ではありますが、コロナ禍からは回復傾向にあり、今後も海外における成長市場・成長エリアを見極め、事業の拡大を図っていく方針です。



2022年11月オープン  
香港・美荷 Magnet Place店



# モスグループのサステナビリティ ~マテリアリティ(重要)



## 「モス SDGs アクション」とは

モスバーガーでは、持続可能な開発目標 (SDGs) の達成に向けた取り組みを進めています。社会課題の解決につながる活動や施策を「モス SDGs アクション」と位置づけ、シンボルアイコンを通じて情報発信しています。

2019年度にマテリアリティを策定してから3年が経過し、全体の点検を実施しました。

4つのテーマ「食と健康、店舗と地域コミュニティ、人材育成と支援、地球環境」を再整理いたしました。

### ① 食と健康

- 健康に寄与する食の提供
- モス食品安全基準などの運用
- 商品・サービスの価値向上
- 食育の推進



### ③ 人材育成と支援

- 健康経営
- 人材育成、能力開発、キャリア形成、コミュニケーションの強化
- メンバーの多様性の確保、女性活躍推進
- 心と設備のバリアフリー推進
- 人権の尊重



### ② 店舗と地域コミュニティ

- 地域に密着した店舗運営
- 多様化するニーズに合わせた店舗開発
- 店舗の地域貢献活動の推進



### ④ 地球環境

- 温室効果ガスの排出削減
- プラスチックと廃棄物対策
- 生物多様性の保全
- エコマーク「飲食店」認定を活用した環境対応



## 少年少女の心身の健全な育成や地域社会への貢献

### 「クーパー・コーチング・ジャパン」へ協賛



クーパー・コーチング・ジャパンは、子ども向けサッカースクールを150校以上展開し、生徒数は2万人を超えます。「チームメイトとも協力でき、一人でも局面を開閉できるスキルと自信、創造性を兼ね備えた選手を育てる」というミッションに共感し、パートナー契約を締結。今後、「モスバーガー クーパー・カップ」の開催など、スクール活動に協賛していきます。



## 地域でのサステナビリティ

### 「新潟MOSごと美術館2022」開催

2022年7~10月、新潟県内のモスバーガー全22店舗で「新潟MOSごと美術館2022」を開催。障がいのある方々が描いたアート作品をモスバーガーで展示し、社会参加を支援する取り組みで、さまざまなアートを楽しんでいただきました。



### 11月に福岡県、2月には北海道で分身ロボット「OriHime(オリヒメ)」が接客



分身ロボット「OriHime」が、昨年11月に福岡市内、今年2月には札幌市内の各1店舗で期間限定にて接客を行いました。当社の特例子会社(株)モスシャインで働く障がいのある「チャレンジメイト」が、パイロットとしてリモートで接客。その接客の有効性を検証し、今後も実証実験を継続していきます。



●株式会社オリイ研究所が開発した分身ロボットです。



## 課題) & モス SDGs アクション～

“おいしさで選ばれるプラントベース商品”を目指して  
当社初となる代替魚を使用したフィッシュ“風”バーガーが登場

### 「ソイシーバーガー ～ソイのおさかな風フライ～」

当社の人気商品の一つであるフィッシュバーガーを、プラントベースで再現。オリジナルのおさかな風フライとタルタルソースは、どちらも原材料に動物由来のもの（肉、魚、卵、乳製品など）を使用しておりません。プラントベースカテゴリーの商品を増強し、これまでに以上に食の選択肢をお客様にご提案します。



※7月中旬までの販売予定です。



SDGsに関心の高い世代をメインターゲットにした特別プロモーションを実施し、社会的価値のほか、プラントベースならではの“おいしさ”や“本物にはない魅力”もお伝えしました。

## 女性活躍推進の取り組み

### 「えるぼし認定」3つ星を取得

2023年3月2日付で、女性活躍推進の取り組みが優良な企業として、厚生労働大臣が定める「えるぼし認定」を取得しました。全5項目の評価基準を満たし、3段階中最高位の3つ星を取得。当社では今後もすべての人材が柔軟な働き方を可能とする労働環境を目指し、働きがいのある職場づくりを推進していきます。



## 「SDGs 未来都市」である福岡県大牟田市と 食育推進で連携協定を締結。食育プログラムを提供

モスが取り組んできた食育プログラムと、食育に取り組んでいる大牟田市とがお互いの知見やノウハウを生かしながら連携します。子どもたちの健全な心と体、そして豊かな人間性を育むお手伝いをして食の大切さを未来へつなごう。



締結式の様子



提供いただいた食育教材



## ハッピーキャンドルナイト「ハロウィンの日」 キャンドル風照明でSDGs呼びかけ

2022年10月31日、SDGs、節電活動の一環として東京・福岡・長崎・大分の一部18店舗で「ハッピーキャンドルナイト」を行いました。店内のライトオフおよび照明として低消費電力型のLEDキャンドルを使用し、普段と異なる雰囲気の中で「ハロウィンの日」を楽しんでいただきました。



## 「EARTH HOUR 2023」に参加

2023年3月25日、10社25ブランドの外出チェーンと合同でWWFの活動「EARTH HOUR 2023」に参加。東京・神奈川の258店舗にて、ポスターの掲示による「EARTH HOUR」の呼びかけや同日夜に60分間、可能な範囲でのライトオフやLEDキャンドルを使用するの営業を行い、地球環境について考えるきっかけを作りました。





# TOPICS

2022年度の主なトピックスをご紹介します。

2022年5月

- 15時以降限定商品  
「夜モスライスバーガー」を新発売

2022年7月

- 「白いモスバーガー」発売\*
- 「白モス 恵比寿東店」期間限定でオープン

2022年9月

- 「月見フォカッチャ」発売\*
- メタバース上の仮想店舗  
「モスバーガー-ON THE MOON」オープン

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

2023年2月

「ハニマスのとori竜田バーガー  
〜ハニーマスタードソース使用〜」\*

とり竜田とオリジナルのハニーマスタードソースで満足感も感じられつつ、トマトとキャベツでみずみずしさをプラスしており、老若男女問わずお召し上がりやすい商品です。



2023年2月

「まぜるシェイク デコポン」  
(ソースに熊本県産デコポン3倍濃縮果汁を使用し、果汁2.2%(生果汁換算比)です。)\*

熊本県の生産者を応援したいという思いから、ソースに熊本県産デコポン\*果汁と果肉を使用し、「モスシェイク パニラ」の優しい甘さと相性抜群なシェイクに仕上げました。



2月

1月

12月

2023年1月

「まぜるシェイク ヨーグルト風味 with わたがし  
(限定シナモロール カップ)」\*

サンリオの人気キャラクター「シナモロール」をイメージし、ピンク色のヨーグルト風ソースに「モスシェイク パニラ」を合わせ、「わたがし」をトッピングしました。



3月

2023年3月

「新きんにくにくバーガー」

新日本プロレスのオカダ・カズチカ選手が監修した「きんにくにくバーガー」。2022年に29日の「肉の日」限定で販売し、大好評いただいた商品の第二弾です。タンパク質に着目しつつ、第一弾よりボリュームのあるハンバーガーを開発しました。(毎月29日限定で販売)



2023年3月

「夜モス  
ライスバーガーカツカレー」

「夜モス」の新ラインアップとして発売しました。冷製カレーソースは辛すぎない家庭的な味付けで、老若男女問わず好まれる味わいに仕上げました。



2023年3月

「まぜるシェイク いちご  
(いちご果肉 3.6%使用)」\*

甘みと酸味のバランスが良くまろやかな味わいが特徴のいちご「スカイベリー」を使用した濃厚なソースに「モスシェイク パニラ」を合わせました。



2022年10月

創業50周年記念商品  
「なりもす・ダブルバーガー」  
東京都内限定で販売\*



新企画も好評!  
モスのコラボ

映画「シン・仮面ライダー」×デリバリーサービス「Wolt」×「モスバーガー」  
3ブランドのコラボレーション企画が実現!

オリジナル動画「SHOCKER'S MOS BURGER JACK」を公開\*

モスバーガーの店舗を襲ったSHOCKER下級構成員が、「とろったまチーズテリアキバーガー」のレシピを目にして作り始めます。そこに、何も知らずに入ってきたWoltの配達パートナーが捕まってしまい、Wolt配達パートナーに成り代わったSHOCKER下級構成員たちが商品のデリバリーを開始する、というオリジナル動画です。



Woltコラボレーションキャンペーンを実施\*



3/24〜4/20の期間中、全国モスバーガーのWolt加盟店を対象に、Woltアプリでモスバーガーの商品を1,500円以上ご注文いただいた方の中から抽選で100名様に、MOS SHOCKER STADIUM JACKET & MOS SHOCKER STICKERをプレゼントしました。

2022年12月

「一頭買い 黒毛和牛バーガー ~特製テリヤキソース~」\*

黒毛和牛を一頭買いし、通常はハンバーガーには使用しないヒレやサーロインといった高級部位まで含めてパティに使用した「一頭丸ごと」のプレミアムなバーガーです。



モスグループの紅茶専門店「マザーリーフ」監修による  
「レモネードティー」「ミルクティー」をミニストップで発売

「マザーリーフ」「マザーリーフティースタイル」で使用しているスリランカから直輸入の摘みたてディンブラ茶葉を使ったカップ紅茶2種を、店内ミニストップ店舗にて販売しました。「マザーリーフ」「マザーリーフティースタイル」の店舗でしか味わえないこだわり紅茶を、お手軽にお楽しみいただける商品です。



ミニストップ×マザーリーフ監修  
「レモネードティー (グレープフルーツ果肉入り)」\* 「ミルクティー (キャラメルソース入り)」\*

2023年3月

モスバーガー&カフェ店舗限定商品  
「デカフェ コーヒー(カフェインレス)」  
「デカフェ カフェラテ(カフェインレス)」

通常のモスバーガー店舗商品に加え、オリジナルメニューを販売している「モスバーガー&カフェ」で、定番商品としてカフェインレスのコーヒーとカフェラテを発売。モスバーガー業態としてカフェインレスコーヒーを提供するのは初めてです。



大人気のモス監修Kit Oisixが待望のリニューアル!  
「旨み重なる濃厚ポロネーゼ」



Kit Oisix 「旨み重なる濃厚ポロネーゼ」\*

よりいっそうパスタに合うポロネーゼソースを目指し、濃厚なデミグラスソースを使用しました。一方で、モスバーガーブランドの特徴であるフレッシュな野菜の美味しさを表現するため、ソテードオニオンの甘みと、フレッシュオニオンの爽やかさを楽しめる「W オニオン」を採用しています。



Oisix

\*現在は販売 - 企画を終了しています (注釈のない商品・企画についても、販売状況が変わる場合がございます)。



## 「モス公式オンラインショップ～Life with MOS～」のご紹介

2022年7月にオープンしたLife with MOS (ライフ ウィズ モス) は「お手本は自然、選ぶのはあなた。」をコンセプトに、フード・アパレル・インテリア・生活雑貨・限定コラボ商品などをそろえたモスのオンラインショップです。ご自宅ですべてモスバーガー商品をお楽しみいただけます。



### おすすめ商品 /

### ひと手間かけるモスライスバーガー〈食べ比べ〉

焼肉と豚生姜焼き、きんぴらの3つのライスバーガーを比べて楽しめる〈食べ比べセット〉。モスオリジナルの焼肉ダレの「モスライスバーガー〈焼肉〉」と、懐かしい味わいの「モスライスバーガー〈豚生姜焼き〉」、モス初代の味をベースに新しく生まれ変わった「モスライスバーガー〈きんぴら〉」をセットにしました。3つの味をお楽しみください。



モスライスバーガー〈焼肉〉おすすめの一と手間

おうちだからこそそのアレンジのひと手間が、おいしい!楽しい! レタスなどの葉野菜を挟んで、シャキシャキ食感アップ。

2022年11月

### テーブルウェアブランドFire-Kingとコラボした「リルモス デザイン」のテーブルウェアを新発売

テーブルウェアブランドFire-Kingとコラボレーションし、モスバーガー50周年を記念した「リルモス」限定デザインのテーブルウェア2アイテムを発売しました。Fire-Kingのなかでも時代を超えて愛される「Dハンドルマグ」と「15ozボウル」を商品化、モスバーガー創業当時を感じさせるレトロなイメージに。モスバーガー50周年マークやリルモスのほか、Fire-Kingロゴを総柄にあしらった、本コラボレーション限定の「オリジナルクロス」と、Fire-Kingマグを持つリルモスの書き下ろしイラストの「特製ステッカー」を同封してお届けします。



2023年2月

### 「リルモス デザイン」のライフスタイルアイテム2点を新発売

「LilMos 12oz Tote bag」と「LilMos Reflector」の2商品を新発売しました。トートバッグはどんなシーンでもお使いいただけるよう厚めのキャンバス生地(12oz)を採用しました。丈夫で繰り返し使えるトートバッグでエシカルな生活をご提案します。車のライトなどに反射して光るリフレクターは、チャームアップなリルモスの表情が印象的です。



Life with MOS オリジナル LilMos 12oz Tote bag (モスバーガー 50th アニバーサリー)



<https://ec.mos.jp/>

# 株主インフォメーション

## 株主優待制度

所有株式数に応じて、全国のモスグループ店舗\*及びミスタードーナツ店舗（一部店舗除く）で利用できる株主優待券を、年2回ご提供しています。

\*モスグループ店舗・モスバーガー、モスプレミアム、モスド、マザーリース、カフェ 山と海と太陽、ミアクッチーナ、あえん、シェフズブイ

\*株主優待券は、モスカードのMOSポイントに交換することができます。

発行月 6月、11月（予定）

対象基準 単元株（100株）以上の株式を所有している方が対象となります。6月発行分は、3月末日現在の株主名簿に登録されている方が対象です。11月発行分は、9月末日現在の株主名簿に登録されている方が対象です。

優待内容 100株以上300株未満  
年間2,000円分（500円×2枚を年2回）  
300株以上500株未満  
年間6,000円分（500円×6枚を年2回）  
500株以上1,000株未満  
年間10,000円分（500円×10枚を年2回）  
1,000株以上  
年間20,000円分（500円×20枚を年2回）

有効期限 6月発行分 翌年3月末日まで  
11月発行分 翌年9月末日まで

## 株式についてのご案内

事業年度 4月1日～翌年3月31日

期末配当金基準日 3月31日

中間配当金基準日 9月30日

定時株主総会 毎年6月

株主名簿管理人、  
特別口座口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
東京都府中市日鋼町1-1  
TEL 0120-232-711

郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場金融商品取引所 東京証券取引所

公告方法 電子公告による

公告掲載URL  
<http://www.pronexus.co.jp/koukoku/8153/8153.html>

（ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときには、日本経済新聞に公告します。）

## モスバーガー50周年

「なりもす駅」

「第13回 東京屋外広告コンクール」

第3部門 東京都知事賞を受賞

創業50周年を記念し、東武鉄道とのコラボ企画で「成地駅」ホームと南口の駅名看板を「なりもす駅」に変更しました。モスバーガー1号店がある成地への感謝の気持ちを表現するとともに、成地駅周辺や板橋区などの活性化を目指しました。この「なりもす駅」が、「第13回東京屋外広告コンクール」第3部門（駅構内の広告）の東京都知事賞を受賞しました。



## 「株主さま懇談会」を 3年ぶりに対面で開催



当社の役員及びメンバーが株主さまと直接対話する取り組みである「株主さま懇談会」を2009年度から実施しています。2021年度は諸般の事情を鑑みオンラインのみでの開催となりましたが、2022年度は対面とオンラインの両方で開催することができました。当社役員やメンバーが株主の皆様から直接うかがった貴重なご意見は、今後の商品施策や経営施策の参考にさせていただきます。