



ご参考

目次

- P. 89 社長メッセージ
- P. 92 国内モスバーガー事業の取り組み
- P. 93 海外事業の取り組み
- P. 94 TOPICS
- P. 96 モスグループのサステナビリティ
- P. 98 モスバーガーのコラボレーション企画
- P. 99 株主インフォメーション



「MOSごと美術館」は、モスバーガーのお店などで障がいのある方の作品を楽しんでいただく取り組みです。この取り組みについて、詳しくは96ページをご覧ください。

「ママにあまえるワシ」さんろーど(菅沼洋子)

(作品について)

かわいい赤ちゃんがママのくちばしにツンツンいたずらして「お腹すいた、たべたいよ」とあまえています。

社長メッセージ

店舗売上は好調に推移し、
利益は大幅に改善しました。
サービス品質と
適切な労働環境を維持しながら、
さらなる業績の向上と
付加価値の創造に努めます。

代表取締役社長

中村 栄輔



Q

2023年度の経営成績について
お聞かせください。

A

国内では経済活動の正常化により外食需要が回復してきましたが、円安の加速や、物価高騰により消費者の節約志向が強まるなど、まだまだ厳しい事業環境が続いています。このような中、当期は中期経営計画「Challenge & Support」の2年目として、引き続きお客様のニーズに合わせた商品の投入やマーケティング展開、地域に密着した店舗運営などを推進しました。

国内モスバーガー事業では、好評の「黒毛和牛バーガー」シリーズなどの期間限定商品を相次いで投入したほか、コロナ禍で短縮していた営業時間の延長や、予約販売の強化などに取り組みました。これらの施策が奏功し、2023年4月から2024年3月までの全月で、全

店売上高と既存店売上高がともに前年同月を上回りました。また、期中に積極出店を実施し、期末の国内店舗数は前期比21店舗増の1,313店舗となりました。一方、海外事業では、コロナ禍後の商圈及び人流変化に合わせて、不採算店舗の閉店を含む積極的なスクラップ&ビルドを実施した結果、2023年12月末時点での海外店舗数は前年同期比1店舗増の456店舗となりました。

これらの結果、2023年度の連結経営成績は、売上高が930億58百万円（前期比9.4%増）と過去最高を更新し、営業利益は41億85百万円で増収増益となりました。特に各段階の利益は期初予想を大幅に上回る結果となり、前期は赤字となった最終損益も、25億73百万円の黒字に転換しました。期末配当につきましては、安定した利益還元を維持する方針から、引き続き14円（通期28円）とさせていただきます。

■ 売上高の推移 (百万円)



■ 店舗数の推移 (店)



各事業の取り組みと2024年度の事業計画についてお聞かせください。



まず、国内モスバーガー事業では、ファミリー層の強化に向け、「家族みんながワクワクする、モスらしい感動体験」を提供することをテーマに、「おいしさ」と「あんしん」にこだわった「MOS品質」を訴求するとともに、定番商品の強化などに注力しました。店舗運営においても、お客様との接点の量と質を徹底的に強化することを意識し、これまで未開拓だった都市部の住宅地に小型店舗を出店するなど、多様な立地に合わせた店舗づくりを進めています。また、セルフレジの機能強化やレジで並ばずに座席からスマホで注文できる「お席で注文」の試験導入、ネット予約システムの改善など、デジタル技術の活用も推進し、顧客満足度の向上とともに人手不足への対応にも注力しました。

モスブランドを活用した新たな事業としては、公式オンラインショップ内に2023年8月から「モスライスバーガー専門店」をオープンし、海外モスのメニューをアレンジした新商品などを相次いで投入しました。今後も海外の人気商品や国内商品の復刻版、オリジナル商品などを開発し、ブランド価値の向上につなげるとともに、

新たな収益源として育てたいと考えています。他社とのコラボ商品の開発にも引き続き注力してまいります。

海外事業については現在、コロナ禍からの回復に向けて収益性の改善に努めており、積極出店よりも既存店の回復を優先し、不採算店舗の閉店も進めています。この結果、出店地域は8つの国と地域となりました。今後も日本の食文化を大切にした定番商品に加え、現地の嗜好を取り入れたローカライズ商品も積極的に投入するなど、地元の人にも愛される、地域に根差した店舗展開に取り組みます。

その他飲食事業でも、事業環境はコロナ禍以前の状況に戻りつつあります。引き続き、商品力の強化やサービス品質の向上、テイクアウトやデリバリーの拡大などを推進し、既存事業の収益性改善と新たな付加価値の創造に努めてまいります。

なお、2024年度をゴールとした中期経営計画については、昨今の原材料高や円安影響などを鑑み、お客様へのサービス品質と従業員の適切な労働環境を維持するため、出店戦略を見直すなどして、目標数値は2023年度並みに修正しました。これを踏まえ、2024年度の連結経営成績については、売上高940億円、営業利益42億50百万円と増収増益を予想しています。

Q

サステナビリティへの
取り組みについてお聞かせください。

A

当社グループはESGの観点から、①食と健康、②店舗と地域コミュニティ、③人材育成と支援、④地球環境、の4つをマテリアリティ（重要課題）として定め、事業活動を通じて社会課題の解決に貢献し、企業価値をさらに向上できるよう努めています。

具体的には、他社との共同輸送による物流の「2024年問題」への対応や、分身ロボットを活用したリモートによる接客の実験、働きがいのある組織づくりに向けた賃金の引き上げなどに取り組んでいます。今後も、持続可能な社会の実現に向けた取り組みを強化することを目的に2022年に設置した「サステナビリティ委員会」が中心となって、各取り組みを推進してまいります。

Q

株主の皆様へのメッセージを
お願いします。

A

当社はこのほど、日頃のご支援に感謝を込めて、株主優待制度に「長期保有株主優遇

制度」を新設しました。また、株主の皆様を対象とした「株主さま懇談会」においては、2023年度は初めての試みとして、東京にある当社オフィスで「株主さま会社見学イベント」を開催しました。こうした取り組みを通じて、当社グループへのご理解をさらに深めていただくとともに、長きにわたってサポートしていただけることを願っております。

少子高齢化によってマーケットの縮小や人手不足が進む中、ビジネスの持続性を維持するために必要なのは、アントレプレナーシップ（起業家精神）とイノベーション（ビジネスモデルの変革または創造）であると考えています。モスの強みは「おいしさ」「地域密着」「世の中の新」です。その強みの源泉である「感謝される仕事をしよう」という共通の価値観に、アントレプレナーシップとイノベーションを付加していくことが、持続可能な企業への第一歩と考えています。2024年は中期経営計画のスローガンである「Challenge & Support」を実践して結果を残し、持続可能な経営への道筋を示せるよう努めてまいります。

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。



モスの強みの源泉である

「感謝される仕事をしよう」という共通の価値観に、
アントレプレナーシップとイノベーションを
付加してまいります。

国内モスバーガー事業の取り組み

2024年度のキャッチフレーズは「和ごころエンジョイ」

2024年度に販売する商品のキャッチフレーズは「和ごころエンジョイ」。“新とびきり”シリーズを皮切りに、日本文化や日本食を楽しむ心を「和ごころ」と名付け、日本の食文化を大切にしたい商品開発を続けてきたモスならではの、誰もが「和ごころ」を楽しめる商品を続々と展開してまいります。



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。

国産牛100%使用のパティ“新とびきり”シリーズを新発売



日本の良さを存分に楽しめる高付加価値バーガーとして、国産牛100%使用のパティ^{※1}を挟んだ“新とびきり”シリーズ2品を2024年3月27日から販売。「新とびきりチーズ ～北海道チーズ～」は定番商品となり、「新とびきりベーコン&チーズ ～北海道チーズ～」は5月中旬まで期間限定で販売しました。しっかりと肉感が楽しめる国産牛使用のパティと、契約農家の国産生野菜や北海道産^{※2}チーズといった日本生まれのモスバーガーならではの組み合わせにより、肉々しさとジューシーさを兼ね備えた、日本のグルメバーガーに仕上げました。

※1 パティに含まれる牛肉は100%国産です。

※2 原料として配合しているチーズのうち、北海道産チーズは95%です。

POINT
1

国産牛
100%使用の
贅沢なパティ

POINT
2

肉の旨みを
引き立てる
和風BBQソース

POINT
3

複数のチーズを
組み合わせた
風味と
コクが豊かな
濃厚チーズ

ブランドキャラクター
永野芽郁さん出演の
TV-CMも全国でオンエア



ブランドキャラクター2年目となった永野芽郁さんを起用した新CM「新とびきりベーコン&チーズ登場」篇を放映しました。「モスしかできないことしよう」を合言葉に、“新とびきり”シリーズ最大のポイントである、国産牛を100%使用したパティの魅力を、表情豊かにお伝えしました。

※現在当CMは終了しています。

ちょっとしたご褒美やティータイムにおすすめ

ひんやりドルチェ カップ ショコラ風ムースケーキ

ティータイムにぴったりなデザート「ひんやりドルチェ」の新メニューを販売開始。米粉、豆乳加工品、甜菜糖（てんさいとう）を使用しており、乳製品や白砂糖が苦手な方なども含め、幅広い方に楽しんでいただけます。チョコ風味のムースのやさしい甘さをベースに、いちごのコンポートの甘酸っぱさが全体を引き立てます。



モスバーガーのカフェタイプのお店 「モスバーガー&カフェ」のご紹介

「モスバーガー&カフェ」とは 通常のモスバーガー商品に加え、オリジナルスイーツやドリンクも楽しんでもいただけるモスバーガーのカフェタイプのお店です。「MOS&CAFE」と記された看板とおしゃれな店内空間が特徴です。多様な立地に適合するためにモスバーガーの多業態化を進めており、特に住宅街や繁華街の立地に対しては、カフェ需要に対応する「モスバーガー&カフェ」の店舗を積極的に展開しています。

店舗
情報



鳥取県内で初めての「モスバーガー&カフェ」となる「モスバーガーイオン鳥取店」が2024年1月25日にオープン。全国70店舗目、中国地方では鳥根県、山口県（各1店舗）に続く3県目の出店となりました。

商品
情報

まぜるシェイク いちご&いちじく※ （いちご果肉2.3%、いちじく果肉1.4%使用）

2024年2月7日～5月下旬までの期間限定で販売。バニラシェイクに、甘味と酸味のバランスがよく、まろやかな栃木県産「スカイベリー」を使用した、いちご&いちじくソースを合わせ、ホイップクリームとプレッツェルをトッピングしました。



※現在は販売を終了しています。

北海道バターふんわりスフレパンケーキ （抹茶&黒蜜）～あずき添え～

2024年3月27日～7月中旬までの期間限定で販売。しっとり、ふんわり食感のスフレパンケーキに、北海道産バターとホイップクリームをのせ、宇治抹茶ソースと黒蜜、ほくほく食感が特徴の北海道産ゆであずきをトッピングしました。



※イートイン専用の商品です。 ※「ほくほく」の黒蜜を使用しています。

海外事業の取り組み

商圏の変化に対応、コスト抑制や 価格改定などによる収益性の改善

主要な連結子会社があるシンガポール、香港では、コロナ禍後の商圏及び人流の変化に対応し、既存店の強化に努めるとともに、不採算店舗の閉店や管理コストの抑制、価格改定を実施し収益性の改善に取り組んでいます。主要な関連会社がある台湾では、物販やECサイトでの販売強化により、売上は堅調に推移しています。また店舗数は、マーケットの精査を行い、スクラップ&ビルドを実施した結果、2023年12月末現在で456店舗となりました。今後も、その効果検証とともに、個店ごとの販売力強化など、収益性改善に向けた取り組みを推進してまいります。



2023年10月オープン
タイ・The Mall Bangkok店



TOPICS

2023年度の主なトピックスをご紹介します。



9月

2023年9月
「トマトフェスタ」
広島県で開催*

8月

2023年8月
「東北産豚のみそ焼きバーガー」
福島県産みそ使用を復活販売*

7月

2023年7月
九州限定「まぜるシェイク あまおう」
沖縄限定「玄米フレークシェイク あまおう」販売*

6月

2023年5月
「シャウエッセン」を使用した
お手頃価格のホットドッグが「朝モス」に登場

4月

2023年4月
「2023年度淡路島産
たまねぎ祭り」開催*

2023年11月

「みそカツバーガー 八丁味噌使用」*
「みそカツライスバーガー 八丁味噌使用」*

東海地域1号店「モスバーガー新瑞(あらたま)
店」の開業50周年を記念し、東海3県(愛知
県・岐阜県・三重県)限定で八丁味噌を使用し
た商品2品を地域・数量限定で販売しました。



「まぜるシェイク
なめらかチョコソース～金粉のせ～」*

バニラシェイクに濃厚なチョコソースを合わせ、
上から金粉を施した、見た目にも華やかなシェ
イクです。チョコソースにはイタリア[Ariba]の
クーベルチュールチョコレートを使用しました。

「ゆず&レモン ジンジャーエール」*

地域の生産者を応援したいという思いのもと、
高知県産柚子、瀬戸内産レモンを使用したシ
ロップ、ジンジャーエールを合わせて、柚子
の爽やかな酸味と程よい甘みの炭酸ドリンク
に仕上げました。



2023年10月～12月

「モスバーガー×[ONE PIECE]コラボ企画」

2023年の秋冬、クリスマスシーズンから年末年始までにかけて、大人気
アニメ「ONE PIECE」との様々なコラボを期間限定で連続展開。

10月のコラボおもちゃから始まり、ハロウィンからクリスマス、年末年
始へと続く家族や仲間が集まる季節には、「笑顔もひらく宝箱」をコンセ
プトに、モスチキンパック(5本入り)やパラエティパックに使用する箱
を、書き下ろしのコラボロゴを配置した宝箱に見立てた特別デザインへと
変更し、大反響を呼びました。また毎年恒例の福袋では、「笑顔もひらく
宝箱」をテーマにした「ONE PIECE」とのオリジナル
コラボグッズをご用意し、大変ご好評いただきました。



©2023年一迅社/「ONE PIECE」キャラクター、
商標アニメーション

旬菜料理のレストラン「あえん」で
「福島海産物応援フェア」を開催*

東日本大震災で被災された福島県内の事業者
を応援することを目的に、いわき市で水揚げ
された水産物である「常盤もの」や福島県で
加工された食材を使用したメニューを提供し
ました。



紅茶カフェのマザーリーフで
「紅ほっぺのいちごワッフル」販売*

毎日お店で生地から作りあげるサクリ
とした食感のワッフルに、甘味と酸味の
バランスが良くコクのある味わいの「紅ほ
っぺ」を組み合わせた、冬限定のワッフル
を期間限定で販売しました。



2023年11月

話題の「頭買い」バーガーが復活販売
「頭買い 黒毛和牛バーガー
シャリアピンソース〜トリュフ風味〜」※

「頭買い」した国産黒毛和牛パティに、燻製の香り高いオリジナルベーコンや、トリュフの風味を活かしたモスオリジナルのシャリアピンソースを合わせることで、口に入れる前の香りから贅沢感をお楽しみいただけるよう仕上げました。



12月

2023年12月

「頭買い 黒毛和牛バーガー
特製テリヤキソース〜ゆず胡椒風味〜」※

トマトの酸味と甘味を活かし、甘酒を加えることでコクと奥行きを出した専用の特製テリヤキソースに、今年はさわやかな風味の九州産ゆず胡椒を追加。昨年よりもさらに深みのあるソースが、黒毛和牛パティの旨みを一層引き立てました。



2024年2月

毎月29日「にくの日」の人気企画
「にくにくにくバーガー」終売※

「にくにくにくバーガー」は、「モスライスバーガー焼肉」のライスプレートにパティに変え、直火焼チキンとレタスを挟んだハンバーガーです。テレビ番組の企画で2017年6月に誕生し、翌7月から毎月「にくの日」限定で販売してきました。一ヶ月間で2回（2月9日と29日）の「にくの日」をもって最後の販売となりました。

2月



2024年1月

鳥取県内で初めて
「モスバーガー&カフェ」オープン

モスバーガーのカフェタイプのお店「モスバーガー&カフェ」を展開する中、全国では70店舗目、中国地方では3県目の出店となる「モスバーガーイオン鳥取店」をオープンしました。

1月



3月

2024年3月

「まぜるシェイク あまおう」※

モスのバニラシェイクに、福岡県産「あまおう」を使用したいちごソースを合わせました。「あまおう」は粗めに刻んで果肉感を残し、いちごの酸味や香りをしっかり感じられるよう仕上げています。



「辛旨 ヤンニョムのとり竜田バーガー
〜なめらかチーズソース〜」※

とり竜田にヤンニョムソースを絡め、まろやかなチーズソースを合わせた商品です。ヤンニョムソースには韓国スunchanの製法によるコチュジャンを使用し、やみつきになる辛さを追求しました。



「ほたてフライバーガー
〜静岡県産マッシュルーム入りグラタンソース〜」※

今年で6回目を迎える、静岡第一テレビとのコラボ企画商品です。今回は、静岡県産マッシュルームと静岡県産銘鶏鶏肉「ふじのくに」いきいきどりを使った、香り豊かなグラタンソースを合わせました。



Life with MOS

「モス公式オンラインショップ〜Life with MOS〜」

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。2023年に開設1周年を迎え、オンラインショップ内に「モスライスバーガー専門店」を8月10日からオープンしました。海外店舗で販売実績のある商品をアレンジした「モスライスバーガー（ガバオ）」など新開発メニューを投入し、商品ラインナップを拡充しています。

<https://ec.mos.jp>

モスライスバーガー専門店はこちら ▶ <https://ec.mos.jp/pages/mos-riceburger>



※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）。

モスグループのサステナビリティ



「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。

最近の主な取り組み

国内モスバーガー全店舗でのエコマーク認定取得など
長年の「環境に配慮した飲食店」実現への挑戦を評価

第24回グリーン購入大賞で優秀賞を受賞

グリーン購入大賞は、グリーン購入の普及・拡大に取り組む団体を表彰する制度です。当社は「おいしさへのこだわりと、自然を大切に環境に配慮する」経営を実践し、2017年10月に国内モスバーガーチェーン全店でエコマークの「飲食店」の認定を取得しています。また、農業や化学肥料を抑制した野菜の使用や、教育啓発活動の推進など、経営全般で環境配慮を実践している点が高く評価されました。

第24回 グリーン購入大賞
優秀賞受賞



特例子会社で働く障がい者メンバーによるリモート接客

広島市内店舗で分身ロボット 「OriHime」※が接客

2023年10月20日～11月2日モスバーガー広島十日市にて、分身ロボット「OriHime」の実証実験を行いました。当社の特例子会社(株)モスシャインで働くチャレンジメイトと「OriHime」の開発元(株)オリィ研究所のハンディキャップを持つメンバーが曜日ごとに分担し、

「OriHime」パイロットとしてリモート接客を行いました。これからも当社は、時代にあったモスバーガーらしいホスピタリティの追求、外出困難な人々の社会参画の支援に努めてまいります。

※「OriHime」は株式会社オリィ研究所の登録商標です。



沖縄県産トマトを使用した限定商品を県内の店舗で販売
& 「MOSごと美術館」企画と連携

「沖縄県産モスのトマト祭り」を開催

県内の契約農家で育てられた野菜のおいしさを地域のお客様にお届けする目的で、モスの産直野菜フェスタを全国各地で開催しています。今回の沖縄県では、「JA おきなわ 豊見城支店」で作られたトマト使用のほか、初の試みとして、「MOSごと美術館」に作品提供されている支援学校の生徒と保護者の皆様を、収穫体験にご招待。体験を通して、野菜がどのように栽培・収穫されているのかを学び、地域の皆様とのつながりを強める機会となりました。



「新潟MOSごと美術館2023」 展示作品から「株主通信」の表紙に

障がいのある方の作品をモスバーガーの店舗に展示する「MOSごと美術館」は、2016年から新潟県の「まちごと美術館cotocoto」事業に賛同してスタートしました。今回は、2023年7月12日～2024年1月12日の約6か月間、新潟県内のモスバーガー全店舗にて長期開催いたしました。店舗で展示した作品の中から表紙デザインを採用させていただきました。



店舗での展示の様子



「MOSの由来」

MOSの由来はMountain (山)、Ocean (海)、Sun (太陽) の頭文字です。「山・海・太陽」にはそれぞれ、「山のように気高く堂々と」「海のように深く広い心で」「太陽のように燃え尽きることをない情熱を持って」という理念が込められています。

環境にやさしいサステナブルな商品であることが評価

「森でとれた手ぬぐい」「森でとれたハンカチ」が「ウッドデザイン賞2023」を受賞

「モス公式オンラインショップ ～Life with MOS (ライフ ウィズ モス)～」などで販売しているMOSライフスタイルアイテムの「森でとれた手ぬぐい」「森でとれたハンカチ」が「ウッドデザイン賞2023」を受賞。同賞は、木の良さと価値をデザインの力で再構築することを目的として、優れた建築・空間や製品などを表彰する顕彰制度です。*木糸(もくいと)*という森林の成長途中で間引かれる杉や檜の間伐材を使用した糸から作られ、人にも環境にもやさしいサステナブルな商品であることが評価され、今回の受賞に至りました。



森でとれた手ぬぐい



森でとれたハンカチ

ハンバーガーづくりが体験できる「子どもが主役の町」

「キッザニア東京」に初めて「ソイテリヤキバーガー」が登場

当社がキッザニア東京に出展している「ハンバーガーショップ」パビリオンでは、実際の食材を使ってハンバーガーを作り、試食することができます。今回初めて、大豆由来の植物性たんぱくを主原料とするソイパティを使用した、「ソイテリヤキバーガー」作り体験を期間限定*で実施しました。食に対するニーズが多様化する中、ソイパティという選択肢があることを、体験を通してたくさん子どもたちに学んでいただくことができました。



©KJC GROUP



*現在は企画を終了しています。

12社30ブランド以上の外食チェーン合同「EARTH HOUR 2024」に参加

「EARTH HOUR」は、世界中の人々が同じ日・同じ時刻に消灯することで、地球温暖化防止と生物多様性の保全の意志を示す、WWF（世界自然保護基金）による世界最大級のグラスルーツイベントです。3回目の参加となる今年は、東京・神奈川の274店舗で「EARTH HOUR」の呼びかけや、3月23日（土）夜に60分間、可能な範囲でのライトオフやLEDキャンドルによる営業を行い、ご来店いただくお客様とともに地球環境について考える貴重な機会となりました。



モスフードサービス
企業サイト
サステナビリティ
ページ



環境、フードダイバーシティ、食育、店舗による地域貢献活動など10のカテゴリで記事を掲載しています。小さな社会活動がまるで木の葉のように身を出し、それらが集まることでやがて多様性のある大きな森に育っていくことをイメージして名づけました。



モスバーガーのコラボレーション企画

モスバーガーならではの食へのこだわりや商品開発力を生かして、これまで以上に幅広い商品の開発や販売チャネルの拡大を進めています。モス公式オンラインショップでの販売や各企業とのコラボ、イベント出店など、様々なシーンでモスの味わいをお楽しみいただいています。

日清食品「チキンラーメン」とのコラボ※

2023年11月より、日清食品「チキンラーメン」とのコラボレーション企画を実施。「チキンラーメン」の鶏ガラスープやローストしょうゆの風味と、特製醤油だれに漬け込んだサクサクの「モスチキン」の抜群の相性の良さをお客様にご紹介しました。



①「チキンラーメン モスチキンプレゼントキャンペーン」

キャンペーン限定パッケージの「チキンラーメン 5食パック」を全国のスーパーやドラッグストアなどで販売。50,000名さまにモスチキンと交換できるあたりカードを封入しました。

②モスチキンセット※注文で「チキンラーメン」プレゼント

11月23日（西の日）から全国のモスバーガー店舗で「モスチキンセット」をご購入いただいたお客様先着30名に「チキンラーメン」1食を無料で進呈しました。

③2日間限定「モスチキンラーメン屋」オープン!

11月23、24日限定で、モスバーガー恵比寿東店に「モスチキンラーメン屋」をオープン。各日先着200名さま限定で、「チキンラーメン Mini」に「モスチキン」（1/4カット）を添えた「モスチキンラーメン」を無料で提供する試食イベントを開催しました。

Oisix(オイシックス)とのコラボ※

必要量の食材とレシピがセットになったミールキット「Kit Oisix」でモスバーガー監修商品が続々登場しています。



初のプラントベースコラボ商品
彩りタルタルの
モスソイシーカツカレー



*とびきりハンバーグサンド
「食のテリヤキ」をイメージ
ネギの甘み!
目玉テリヤキバーガーボウル



プラントベースコラボ第二弾
モス監修 P肉ナンタコス

モスバーガーが競輪と初タッグ!

KEIRIN グランプリ 2023 立川限定バーガーTERIYAKI※

2023年12月28～30日、立川競輪場で「KEIRIN グランプリ2023 立川限定バーガー TERIYAKI」を販売。キッチンカー「MOS50」（モス フィフティ）が会場内に登場し、贅沢なオリジナルハンバーガーを提供。スライス肉使用の特別に大きく作られたパティは黒毛和牛のお肉感が満点で、専用の特製テリヤキソースは、鰹や昆布が中心の和風だしに、醤油や味噌、甘酒等を加えた上品な味わいに仕上げました。



大好評商品が再び

モスバーガー監修 テリヤキクリームチーズ肉まん※

2022年に販売し大好評だったファミリーマートコラボの肉まんの第二弾。モスバーガーの期間限定商品「クリームチーズテリヤキバーガー」の味わいをイメージした中華まんは、テリヤキの甘味とコク味、クリームチーズの旨みと酸味がバランスよくぎゅっと詰まった味わい。2023年11月14日から全国のファミリーマートで販売しました。



株主インフォメーション

株主優待制度〈長期保有株主優遇制度を新設〉

2024年3月期より、株主優待制度に関して現行制度に加えて「長期保有株主優遇制度」を新設しました。

当社株式を3年以上継続して100株以上保有されている株主様を対象に、3月末及び9月末を基準日として新たに「株主ご優待券」を追加贈呈します。

当社の株主優待制度は、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社の事業へさらなるご理解を深めていただくことを目的としています。以前より、株主様との直接対話を行う「株主さま懇談会」などで、長期保有株主への優遇制度に関するご要望をいただいております。今回、このような形でご要望にお応えすることにより、株主優待制度の一層の拡充を図りました。

優待内容

保有株式数などに応じて、全国のレストラン店舗[※]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。

※レストラン店舗：モスバーガー、モスプレミアム、モスド、マザーリーフ、カフェ山と海と太陽、ミアフッシーナ、あえん

対象基準

単元株(100株)以上の株式を保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。

保有株式数	現行(年間)	長期保有株主優遇制度 [※] (継続保有3年以上株主への優遇加算)	
		追加贈呈(年間)	現行制度との合計(年間)
100株以上 300株未満	4枚(2,000円相当)	+2枚(1,000円相当)	6枚(3,000円相当)
300株以上 500株未満	12枚(6,000円相当)	+4枚(2,000円相当)	16枚(8,000円相当)
500株以上1,000株未満	20枚(10,000円相当)	+4枚(2,000円相当)	24枚(12,000円相当)
1,000株以上	40枚(20,000円相当)	+4枚(2,000円相当)	44枚(22,000円相当)

※毎年3月末日及び9月末日の当社株主名簿に同一株主番号で7回以上連続して記載又は記録され、かつ同期間の保有株式数が継続して100株以上である株主の方が対象です。

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 東京都府中市日綱町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。)

当社東京オフィスで初開催 「株主さま会社見学イベント」

当社の役員及びメンバーが株主様と直接対話する取り組みである「株主さま懇談会」を2009年から実施しています。2023



年度は、8月23日に東京の当社オフィスで「株主さま会社見学イベント」を初開催。また2月16日に4年ぶりに大阪で「株主さま懇談会」を開催しました。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。