

現場を支えるネットストア

証券コード3064

株式会社MonotaRO



2009年度12月期決算説明会

2010年2月2日



www.monotaro.com

目次

当社概要

2009年度決算の概況・事業展開

2010年通期事業計画、事業戦略



本資料に記載の業績見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいた見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は、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可能性があることをご承知おき下さい。

当社概要



-1 当社概要

主な事業内容

インターネット等を利用した工場・工事用間接資材、自動車アフターマーケット商品の通信販売
(商品点数：100万点・うち4万8千点が在庫商品)

販売商品の特徴

種類は多岐にわたり、顧客にとっては価格よりも利便性が重要

主な競合

訪問工具商・金物屋・自動車部品商等

主な顧客層

製造業・工事業・自動車整備業等(中小企業が中心顧客)

市場規模

5～10兆円

2009年度売上

142億円

経営戦略

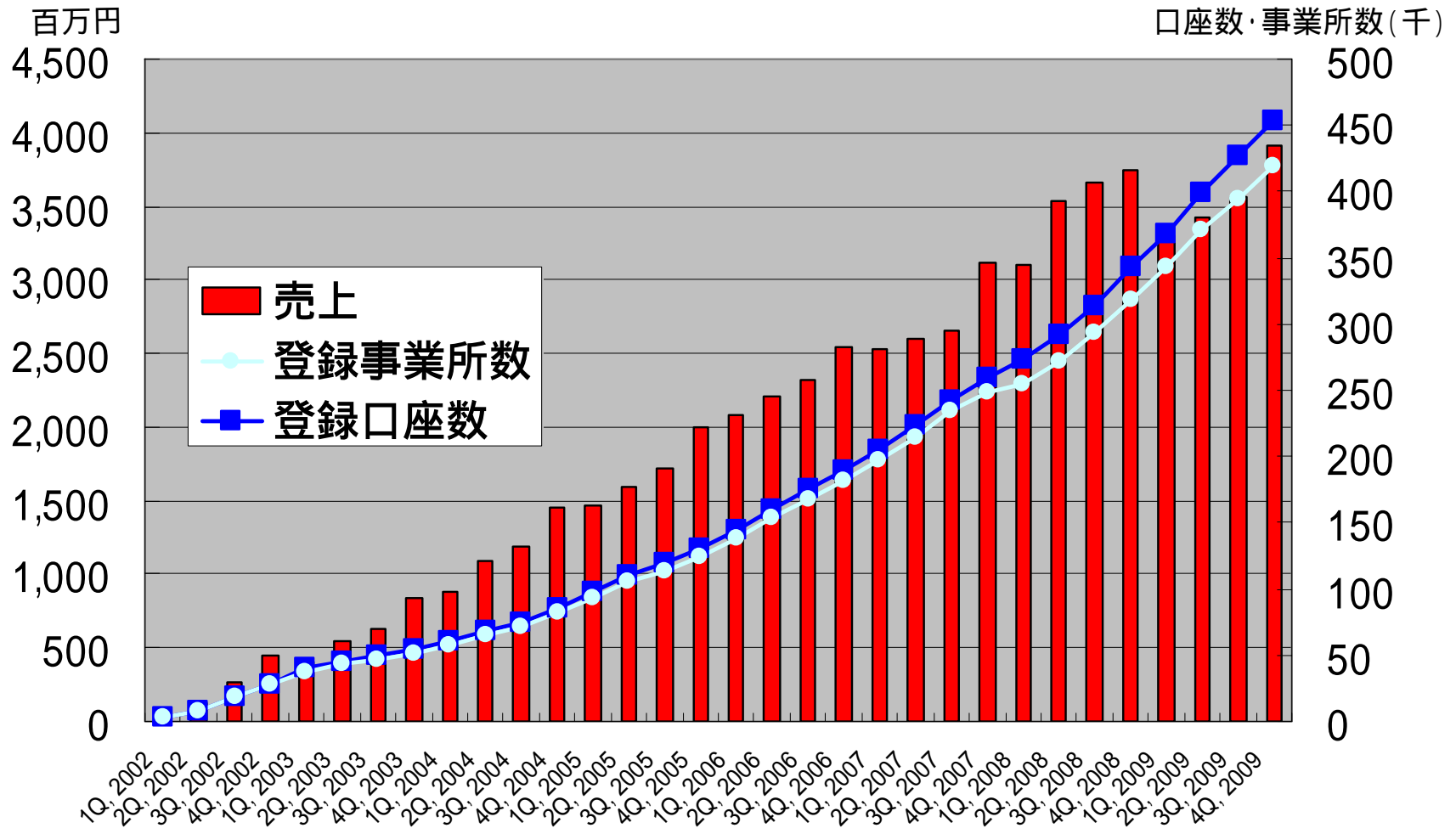
- (1) インターネットを利用した通信販売で規模の経済を実現し、幅広い商材と高い検索性で差別化を図る。
- (2) 累積する受注・顧客データベースを整備分析したマーケティングで顧客の囲い込みを図る。
- (3) 自社にてのソフト開発からコンテンツ制作までを行うことで高い生産性をあげる。

課題

顧客にとって興味の少ない市場で知名度をあげ、市場に浸透すること。
成長にあわせたインフラストラクチャーを構築すること。

- 2 過年度の業績推移 - 1

売上高と顧客数の推移

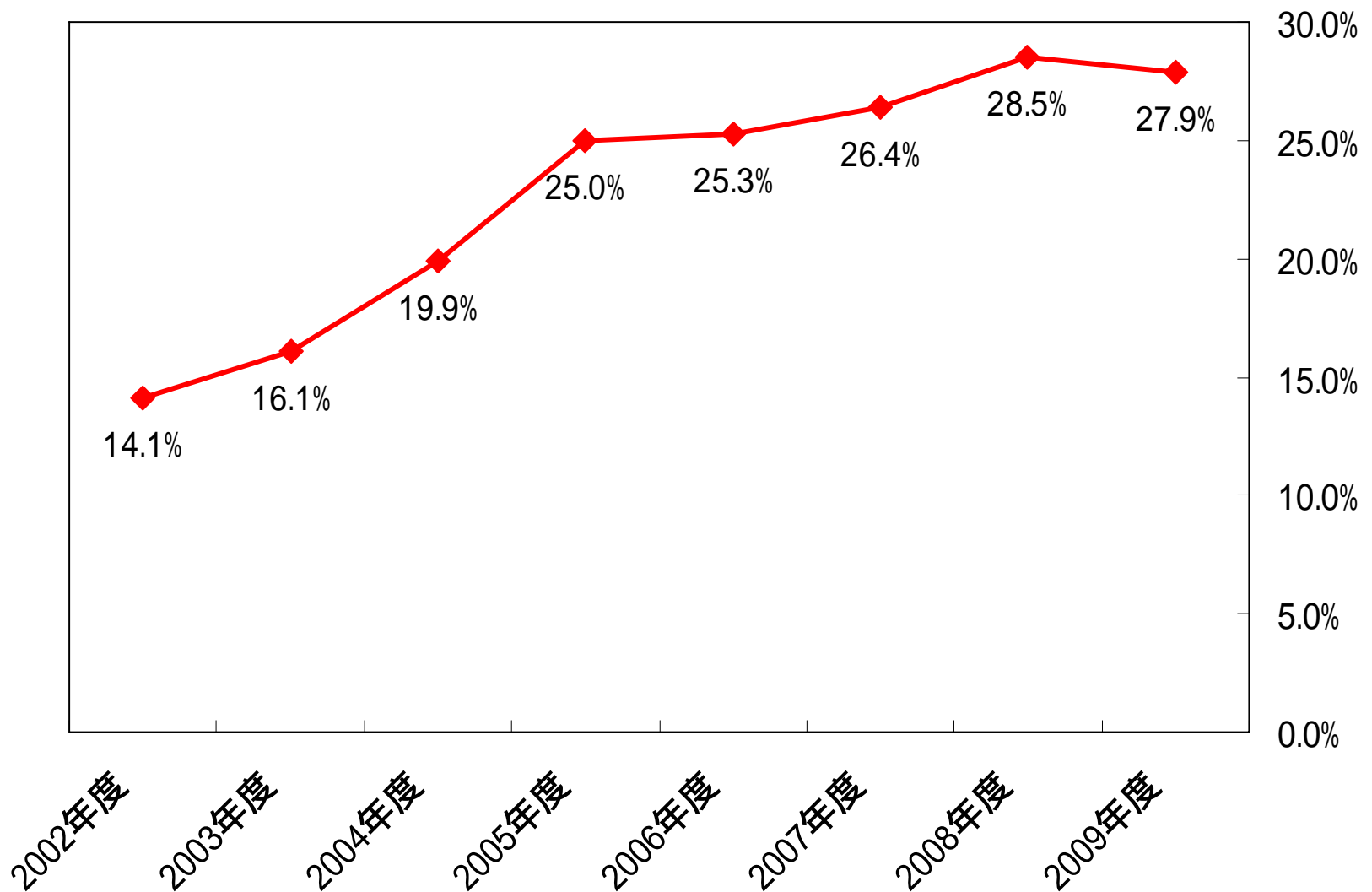


2009年度より登録顧客数について公表数を従来の事業所数から口座数に変更致します。1事業所が複数の口座を登録されることがあります。2008年12月から2009年12月までの登録事業所数・口座数の推移は以下の通りです。

2008年12月	事業所数	319,561	⇒	2009年12月	事業所数	418,927 (99,366増加)
	口座数	342,761			口座数	454,359 (111,598増加)

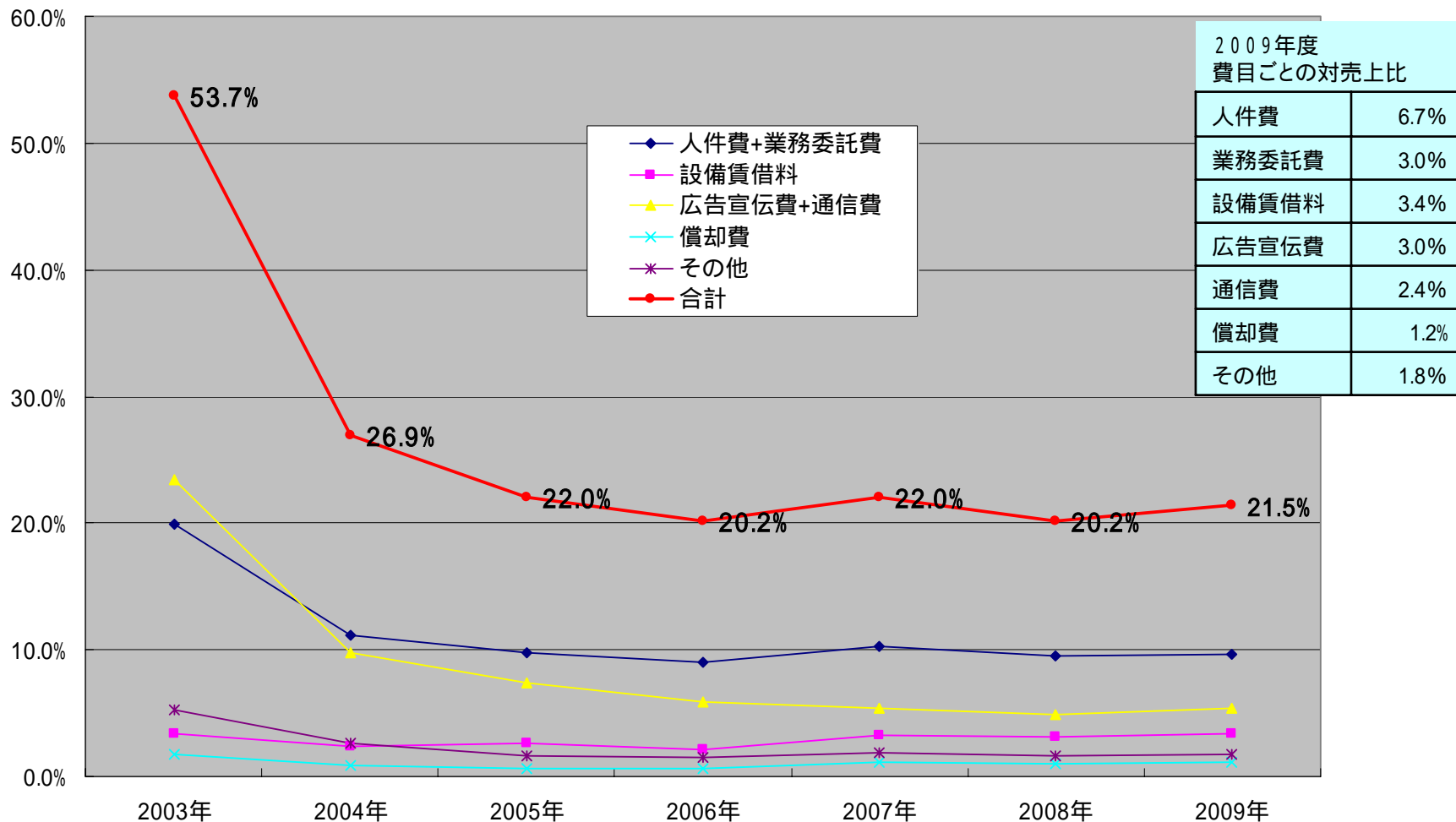
- 2 過年度の業績推移 - 2

売上総利益率の推移



- 2 過年度の業績推移 - 3

販売管理費の売上比率推移



2009年度決算の概況 ・事業展開



1. 顧客数の拡大

・新規顧客の獲得

2009年度獲得口座数 111,000

2008年度獲得口座数 84,000

～2007年度獲得口座数 260,000

・年間Active顧客数（年度中に1回以上注文のあった顧客口座数）

2009年： 237,417

2008年： 185,326

2. 大株主の異動と東証1部への市場替え

期初において大株主順位第2位であった住友商事の持ち株数が2,845,800株から12/18時点にて0株となり、Graingerグループの持ち株数が期初の3,528,000株から3,908,000株に増加、持ち株比率は52.8%となり、当社はGrainger社の連結子会社となった。

また、2009年12月18日にて東証1部へ市場替えとなった。

3. 工事用品カタログの発刊

10月に14,000商品を掲載した工事業向カタログを創刊。同時に、製造業向カタログを3分冊し総掲載商品点数は114,000点となり、自動車・トラック用品カタログは掲載商品点数を10,000点に増やしてVol.2を発刊した。

4. データベースマーケティングの推進

KXEN™, Affinium™の導入により顧客ニーズを細分化して解析し、プロモーションをパーソナライズすることにより、より効果的なプロモーションを効率的かつスピーディに行う体制を確立した。

-2 業績サマリー

売上高 対前年比1.0%増

既存製造業顧客の平均注文単価、頻度の落ち込みを新規顧客の注文で補い、前年度を若干ながら上回った。

売上総利益 対前年比1.2%減

新規顧客の注文比率が多く、利益率の低いロスリーダー商品の売上比が増加、また昨年売上総利益率の向上に寄与した倒産在庫品の売上比率が減少したことにより、売上総利益率は、27.8%となった。

販売管理費 対前年比7.4%増

2008年7月に増床した倉庫の賃料及びそれに伴う増加人員に係る人件費負担、新規顧客獲得の積極的プロモーション等により増加。また、注文単価下落により1注文あたりにかかるオペレーションコストの売上比が悪化した。

営業利益 対前年比22.1%減

上記売上総利益率の低下、販売管理費の増加により昨年比78%となった。

当期純利益 対前年比減55.8%減

前年繰越損を解消したことで今年度よりフルで法人税の支払が発生し、昨年比44%となった。

10月修正予想との差分について

2010年1月に派遣法の抵触日を迎えるにあたり11-12月に一部人員の入替があり、人件費が増加した。

-3 実績比較表

	2008年12月期 実績		2009年12月期修正予想		2009年12月期 実績		
	金額(百万円)	売上高比率	金額(百万円)	売上高比率	金額(百万円)	売上高比率	前年比
売上高	14,068	100.0%	14,231	100.0%	14,209	100.0%	101.0%
売上総利益	4,007	28.5%	3,993	28.1%	3,959	27.9%	98.8%
販売管理費	2,838	20.2%	3,032	21.3%	3,048	21.5%	107.4%
営業利益	1,168	8.3%	961	6.8%	910	6.4%	77.9%
経常利益	1,196	8.5%	934	6.6%	878	6.2%	73.4%
当期純利益	1,120	8.0%	531	3.7%	495	3.5%	44.2%
1株当たり当期純利益(円)	151		71		67		

1株当たり当期純利益は2009年12月末日発行済株式総数7,394,400にて計算しています。

-4 貸借対照表サマリー

		2008年12月		2009年12月	
		(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
資産の部					
流動資産	現預金	1,724	27.7%	1,532	25.8%
	受取手形・売掛金	1,611	25.9%	1,684	28.4%
	棚卸資産	1,557	25.0%	1,322	22.3%
	貸倒引当金	20	0.3%	17	0.3%
	その他	593	9.5%	597	10.1%
流動資産合計		5,466	87.7%	5,119	86.3%
固定資産	有形固定資産	203	3.3%	169	2.9%
	無形固定資産	378	6.1%	466	7.9%
	投資その他資産	183	2.9%	174	2.9%
固定資産合計		765	12.3%	809	13.6%
資産合計		6,231	100.00%	5,929	100.0%

		2008年12月		2009年12月	
		(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
負債の部					
流動負債	支払手形及び買掛金	1,411	22.6%	1,467	24.7%
	短期借入金	-	-	800	13.5%
	その他	628	10.1%	783	13.2%
流動負債合計		2,040	32.7%	3,051	51.5%
固定負債		-	-	-	-
負債合計		2,040	32.7%	3,051	51.5%
純資産の部					
株主資本	資本金	1,675	26.9%	1,681	28.4%
	資本剰余金	480	7.7%	486	8.2%
	利益剰余金	2,034	32.6%	700	11.8%
株主資本合計		4,190	67.2%	2,868	48.4%
新株予約権		-	-	9	0.2%
純資産合計		4,190	67.2%	2,878	48.5%
負債・純資産合計		6,231	100.0%	5,929	100.00%

-5 キャッシュフローサマリー

区分	2008年12月期 (百万円)	2009年12月期(百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	1,173	876
売上債権の増減額	221	73
棚卸資産の増減額	328	235
仕入債務の増減額(減少)	178	60
その他	244	70
計	1,047	1,169
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産取得による支出	69	22
無形固定資産取得による支出	187	201
その他取得による支出	-46	16
計	303	208
財務活動によるキャッシュ・フロー		
借入金の純増減額		800
ストックオプションの行使による収入	1	11
自己株式取得による支出		1,599
配当金の支払い額		229
計	1	1,016
現金及び現金同等物の増減額(減少)	744	191
現金及び現金同等物の期首残高	979	1,724
現金及び現金同等物の期末残高	1,724	1,532

-6 セグメント別売上

(単位:百万円)

	2008年通期		2009年通期		
	金額	構成比	2009年通期	構成比	前年比
工場消耗品	7,119	50.6%	7,049	49.6%	-1.0%
工場交換部品	4,728	33.6%	5,044	35.4%	+6.7%
その他	2,220	15.7%	2,115	14.9%	-4.8%
合 計	14,067	100.0%	14,209	100.0%	

2010年通期事業計画、
事業戦略



-1 2010年度予算に関して

売上高 16,607百万円

2009年第4四半期から前年同月比を上回る売上となっており、2010年に入り急速な売上の回復が見られることもあり、新規獲得顧客からの売上により16.9%増を見込む。

月次売上推移

	10月	11月	12月
2009	1,376	1,300	1,242
2008	1,342	1,187	1,220
2009/2008	+2.5%	+9.5%	+1.8%

売上総利益 4,554百万円

売上の伸びを支える為売れ筋消耗品の販促を強化することにより、営業総利益率は27.4%に低下。

販売管理費 3,403百万円

プロモーションコスト(広告宣伝費・通信費)の積極的投入で、引き続き顧客の増加に注力する。

-2 2010年12月期業績予想

科 目	2009年12月期 実績		2010年12月期 通期予想		
	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	対前年比
売上高	14,209	100.0%	16,607	100.0%	+16.9%
売上総利益	3,959	27.9%	4,554	27.4%	+15.1%
販売管理費	3,048	21.5%	3,403	20.5%	+11.6%
営業利益	910	6.4%	1,150	6.9%	+26.4%
経常利益	878	6.2%	1,150	6.9%	+31.0%
当期純利益	495	3.5%	650	3.9%	+31.3%
1株当たり 当期純利益(円)	67		88		

1株当たり当期純利益は2009年12月末日発行済株式総数7,394,400にて計算しています。

-3 2010年度上・下半期実績及び予想

科 目	2009年 実績				2010年 予想			
	上 期		下 期		上 期		下 期	
	金額(百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率
売上高	6,723	100.0%	7,486	100.0%	8,083	100.0%	8,524	100.0%
売上総利益	1,896	28.2%	2,063	27.6%	2,210	27.3%	2,344	27.5%
販売管理費	1,453	21.6%	1,595	21.3%	1,589	19.7%	1,814	21.3%
営業利益	442	6.6%	468	6.3%	620	7.7%	530	6.2%
経常利益	442	6.6%	436	5.8%	620	7.7%	530	6.2%
当期純利益	251	3.7%	244	3.3%	351	4.3%	299	3.5%

1. 新規顧客の獲得

引き続きコスト意識が高まる景況感による追い風と積極的なプロモーションにより月間新規獲得1万口座を目指す。

2. PB商品、輸入商品の強化

顧客のコスト削減・ロイヤリティの向上、当社利益率の向上に有効なPB商品、輸入商品を強化する。

3. 工事業向け商品拡充

昨年、専用カタログを発刊した工事業向け商品の拡充を推進し、顧客数の増大を目指す。

4. 1to1マーケティングの深化

データマイニングにより顧客注文データをより精緻に分析し、お客様ごとに必要な商品の情報を必要なタイミングでお届するプロモーションのパーソナライゼーションの推進により、顧客満足度の向上を図る。

5. クラウドコンピューティングおよびクラウドソーシングの活用

クラウドコンピューティングやクラウドソーシングなどの革新的開発ソリューションを利用して、低コストでスピーディな開発体制を構築し、1to1マーケティングの推進・WEB利便性の向上に取り組む。



<本資料ならびにIRに関するお問合せ>

管理部 担当 山崎

TEL 06-4869-7111

FAX 06-4869-7178

E-mail: yamazaki@monotaro.com