

証券コード 3064



# 株式会社MonotaRO

**決算説明会**  
2009年2月16日

# 目次

当社概要

2008年決算の概要

2009年の見通し

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せん。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：90万点・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

### 2008年度売上

140億円

### 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 製造業不況の影響

### 1. 既存顧客からの売上減少

新規顧客の増加もあり、総注文件数は順調に伸びてきているものの注文単価が下がっている。2008年9月まで10,400円～10,900円での推移だったのが、2008年10月10,200円、11月10,400円、12月10,140円 2009年1月9,780円となった。これは当社の中心顧客が急激な需要減退と在庫調整に対応している為と考えられる。2009年1月の売上は前年同期比10%増だがピークの2008年10月に比すと20%減である。

### 2. 粗利益率への影響

10-12月の粗利は28.4%で、7-9月の28.9%より低下している。7-9月の倒産在庫商品販売による粗利益向上という特殊要因がなくなったことと、顧客が不要不急のロングテール商品を買わなくなった影響がある。

### 3. 新規顧客の増加

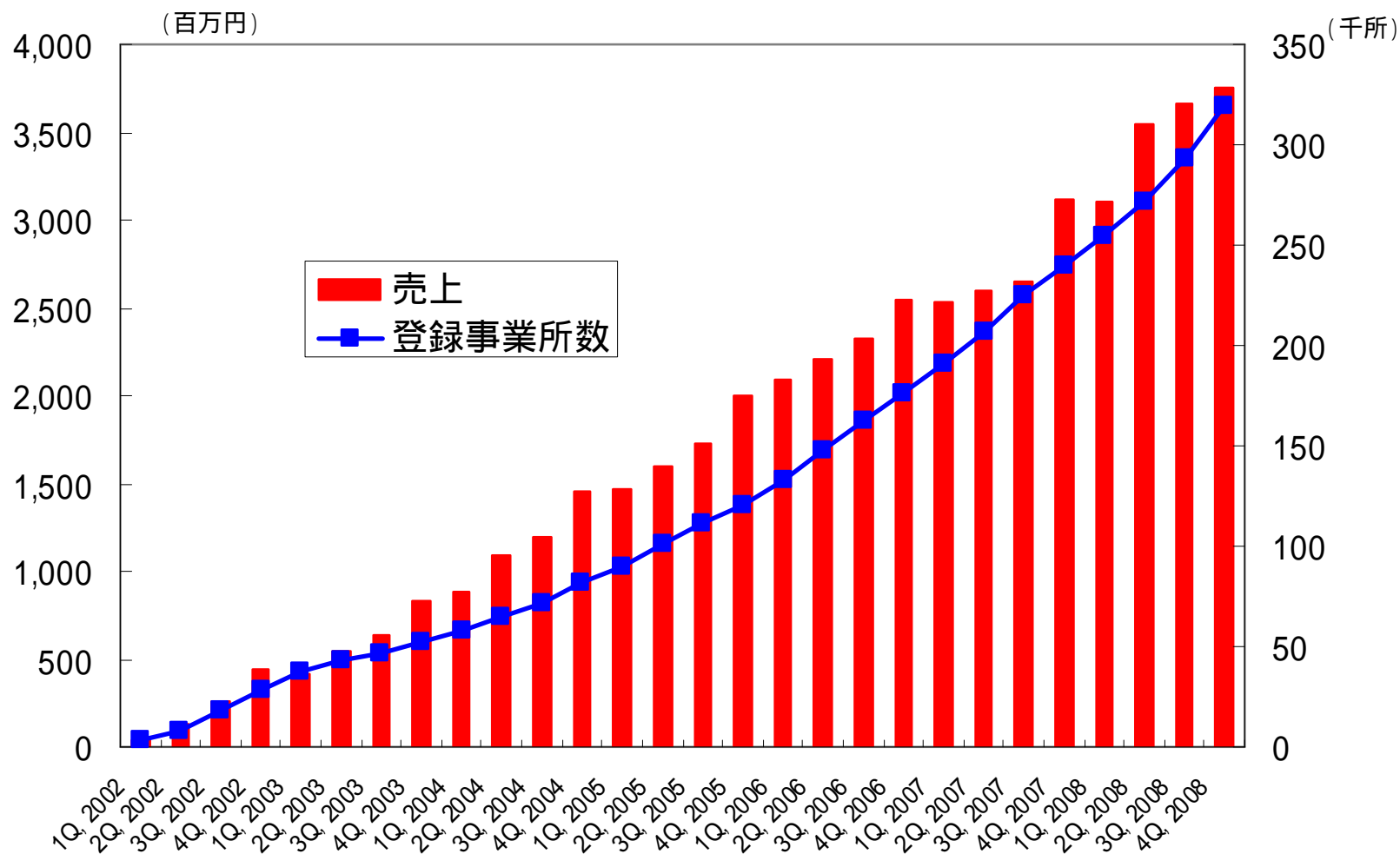
不況の進行により従来目を向けられていなかった間接資材の購買に顧客の目が向かい出ししている。従来月間5,000事業所程度の獲得が、7-9月にはエイシン顧客の獲得で月平均7,000事業所に増加、10-11月は8,500事業所、12月-1月は10,000事業所を獲得した。

### 4. 自動車アフターマーケット

不況下で自動車の購入は減少するが、自動車自体は使用され続けており、大きく需要は減退していない。むしろ、新商品の投入で既存顧客向にも徐々に売上が増加している。

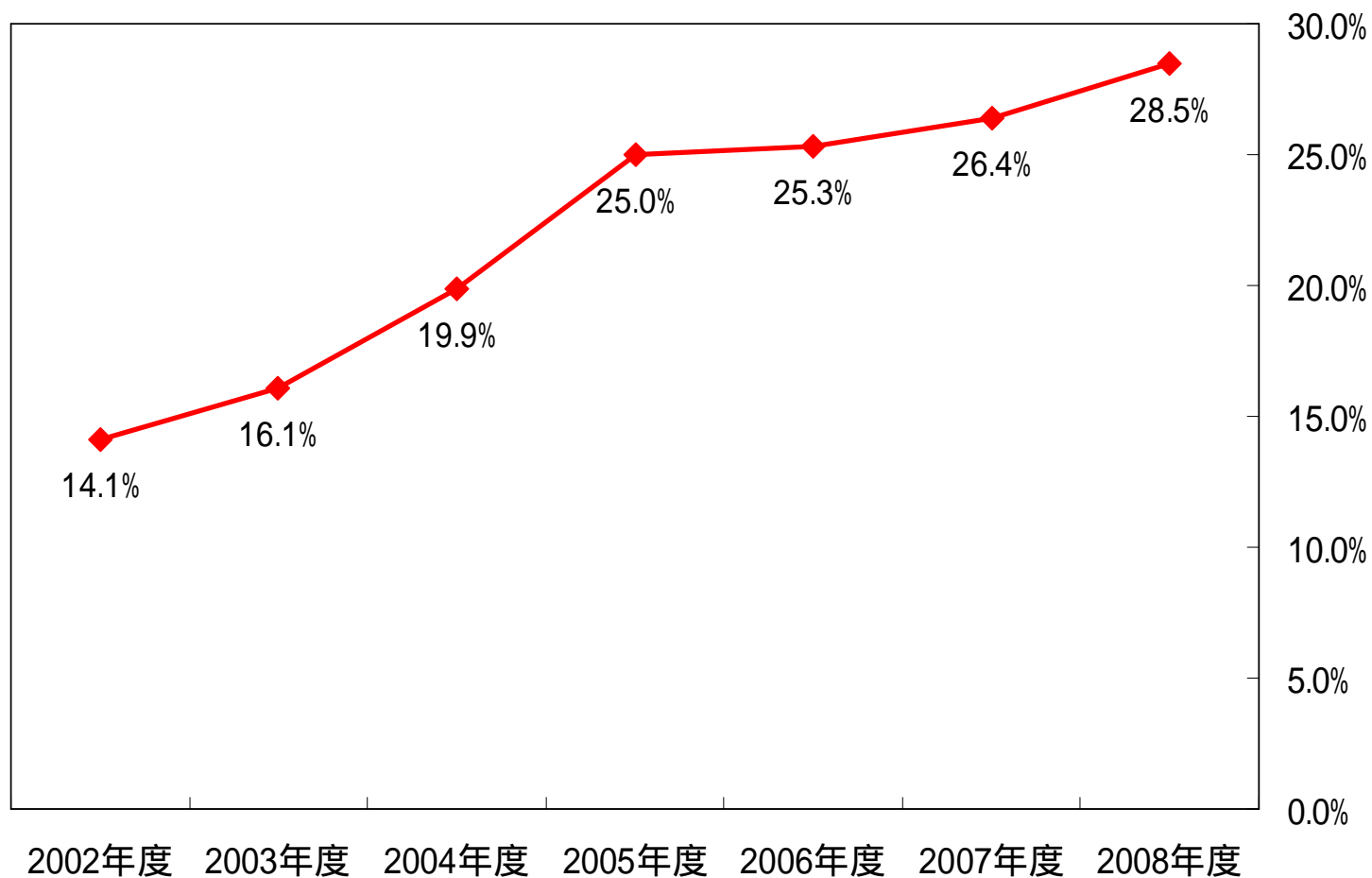
# -3 過年度の業績推移 - 1

## 売上高と顧客数の推移

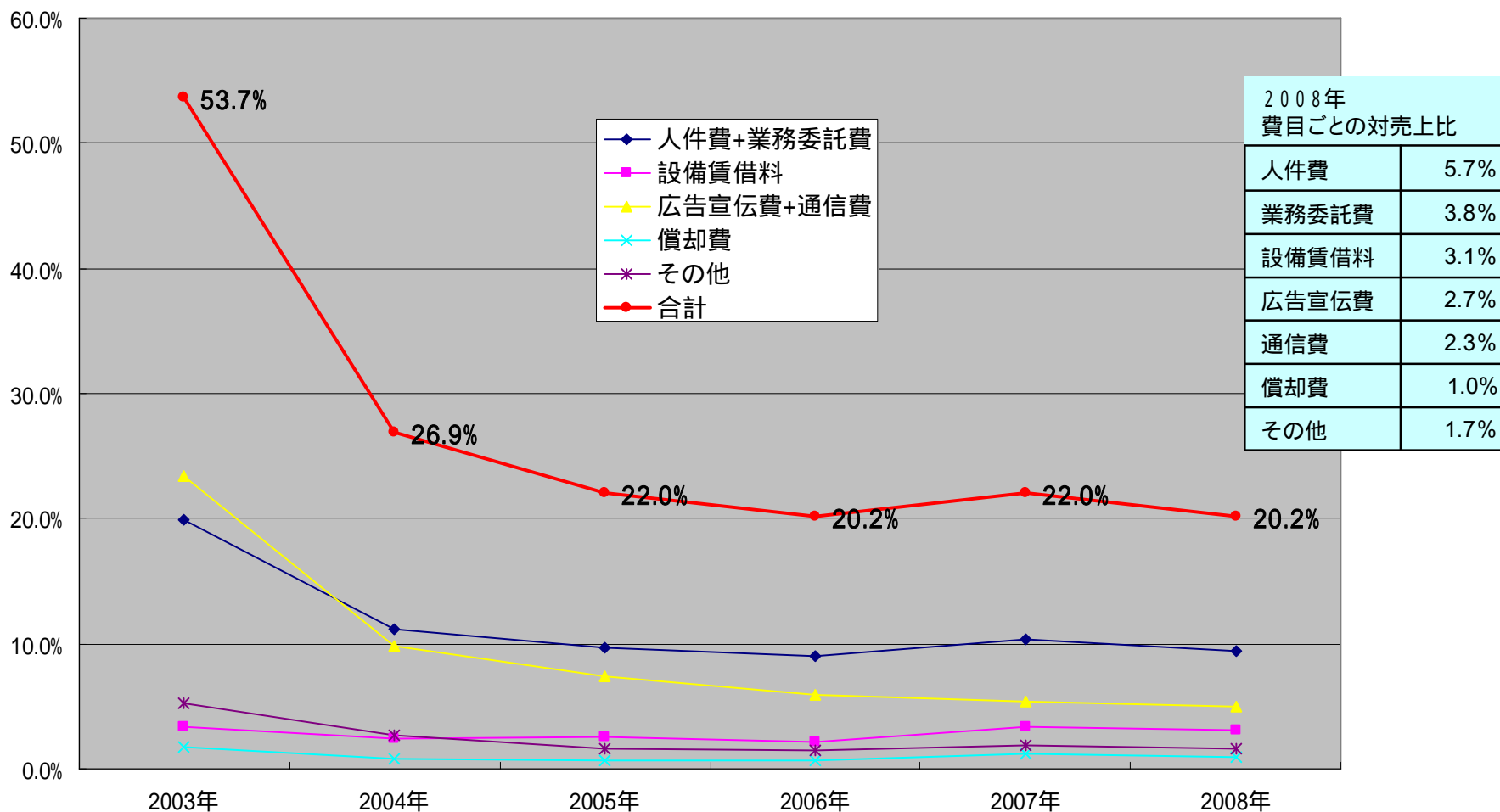


### -3 過年度の業績推移 - 2

#### 売上総利益率の推移



### -3 過年度の業績推移 - 3 販売管理費の売上比率推移





## 2008年決算の概要

---

## -1 業績サマリー

### 売上高 対前年比29.1%増

自動車整備業への進出(5億円)、新規獲得顧客の増加(約8万事業所)、データベースマーケティングによるプロモーション向上の成果が年々の成長に上乗せされ前年比32億増となった。

### 売上総利益 対前年比39.2%増

倒産在庫品販売が1%程度利益率向上に貢献。2007年度との比較では、円高効果とロングテール商品の浸透による押し上げがあった。この利益率の上昇と売上増が重なり前年比11億円増となった。

### 販売管理費 対前年比18.3%増

自動車整備業進出に伴い、下期に倉庫賃借増床、自動車整備用品カタログ等追加プロモーション、同事業立ち上げに伴う必要な人員の増強を行った。

### 営業利益 対前年比143.3%増

### 経常利益 対前年比146.2%増

### 当期純利益 対前年比143.0%増

当期にて税法上の繰越損を解消し、初めて54百万円の法人税負担が発生。

## -2 実績比較表

科 目	2007年12月期 実績		2008年12月期修正予想		2008年12月期 実績		
	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高比率	対前年比
売上高	10,897,575	100.00%	13,852,756	100.00%	14,068,391	100.00%	129.10%
売上総利益	2,879,156	26.42%	3,798,020	27.42%	4,007,324	28.48%	139.18%
販売管理費	2,398,692	22.01%	2,686,256	19.39%	2,838,601	20.18%	118.34%
営業利益	480,463	4.41%	1,111,765	8.03%	1,168,722	8.31%	243.25%
経常利益	485,890	4.46%	1,108,622	8.00%	1,196,172	8.50%	246.18%
税前当期純利益	473,217	4.34%	-	-	1,173,407	8.34%	247.96%
当期純利益	461,009	4.23%	1,066,318	0.17%	1,120,013	7.96%	242.95%
1株当たり当期純利益(円)	10,022		23,180		24,346( )		

当事業年度中に発行済株式総数が期初46,001株から46,010株に増加しました。(期中平均株式数46,004株)

### -3 貸借対照表サマリー

決算期		第8期(07年12月期)		第9期(08年12月期)		
		(千円)	構成比	(千円)	構成比	
資産の部	流動資産		4,085,672	87.18%	5,466,201	87.72%
		現預金	979,955	20.91%	1,724,549	27.67%
		受取手形・売掛金	1,389,901	29.66%	1,611,242	25.86%
		棚卸資産	1,244,876	26.56%	1,557,783	25.00%
		貸倒引当金	20,938	-0.45%	20,436	-0.33%
		その他	491,876	10.50%	593,061	9.52%
	固定資産		600,793	12.82%	765,233	12.28%
		有形固定資産	202,785	4.33%	203,991	3.27%
無形固定資産		275,581	5.88%	378,159	6.07%	
投資その他資産		122,426	2.61%	183,082	2.94%	
資産合計		4,686,466	100.00%	6,231,434	100.00%	
負債の部	流動負債		1,616,638	34.50%	2,040,543	32.75%
	固定負債		-	-	-	-
	負債合計		1,616,638	34.50%	2,040,543	32.75%
純資産の部	資本金		1,675,324	35.75%	1,675,849	26.89%
	資本剰余金		479,862	10.24%	480,387	7.71%
	利益剰余金		914,640	19.52%	2,034,653	32.65%
	純資産合計		3,069,827	65.50%	4,190,891	67.25%
負債・純資産合計		4,686,466	100.00%	6,231,434	100.00%	

← 十分な現預金増もあり、  
配当開始予定

← データベースマーケティング等のソフトウェアの投資を行った。

## -4 キャッシュフローサマリー

区分		第8期(07年12月期)	第9期(08年12月期)
		(千円)	(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
	税引前当期純利益	473,217	1,173,407
	売上債権の増加額	256,113	221,340
	棚卸資産の増加額	229,524	328,004
	仕入債務の増減額( 減少)	362,514	178,498
	その他	127,405	244,497
	計	247,529	1,047,058
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	228,946	69,925
	無形固定資産取得による支出	127,125	187,108
	その他取得による支出	35,019	46,482
	計	321,052	303,515
財務活動によるキャッシュ・フロー		-	1,050
現金及び現金同等物の増減額( 減少)		568,582	744,593
現金及び現金同等物の期首残高		1,548,537	979,955
現金及び現金同等物の期末残高		979,955	1,724,549

## -5 セグメント別売上

### 08年12月期 セグメント別売上サマリー

(千円)

	2007年売上	構成比	2008年売上	構成比
工場消耗品	5,817,081	53.4%	7,119,609	50.6%
工場交換部品	3,316,077	30.4%	4,728,077	33.6%
その他	1,764,415	16.2%	2,220,706	15.8%
合 計	10,897,575	100.0%	14,068,391	100.0%

2009年度は不況の進行により不要不急の工場交換部品に対する需要が落ちる一方で、新規顧客の増加により新規顧客の購入しやすい「その他商品」の需要増が予測される。

## 2009年の見通し

---

## -1 2009年度予算に関して

### 売上高 15,012百万円

急激な需要減による顧客の在庫調整は2009年度いっぱい続く可能性が高く、製造業の既存顧客による売上高は減退する。一方、新規顧客の増加と自動車アフターマーケットへの売上増で10億円の売上増を計画

### 売上総利益 4,175百万円

円高はプラス要素。だが、2008年度利益貢献した倒産在庫品の効果がなくなること、不要不急のロングテール商品の買え控え等の要因により営業総利益率は前年比0.7%低下する。

### 販売管理費 3,159百万円

新規顧客獲得の好機であるので、逆風下でもプロモーションコストは積極的に投下する。新規顧客獲得の費用対効果は既存顧客向けのプロモーションに比べ悪い為、販管費率はやや悪化する。

### 営業利益 1,016百万円

顧客の環境は厳しくなるが10億円は確保予定



## -2 2009年12月期業績予想

科 目	2008年12月期 実績		2009年12月期 通期予想		
	金 額	売上高比率	金 額	売上高比率	対前年比
	(千円)		(千円)		
売上高	14,068,391	100.00%	15,012,636	100.00%	107.00%
売上総利益	4,007,324	28.48%	4,175,329	27.81%	104.00%
販売管理費	2,838,601	20.18%	3,158,829	21.04%	111.00%
営業利益	1,168,722	8.31%	1,016,500	6.77%	87.00%
経常利益	1,196,172	8.50%	1,003,141	6.68%	84.00%
当期純利益	1,120,013	7.96%	567,792	3.78%	51.00%
1株当たり当期純利益(円)	24,346		12,341		

### -3 2009年上・下半期実績及び予想

科 目	2008年 実績				2009年 予想			
	上 期		下 期		上 期		下 期	
	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高比率	金 額 (千円)	売上高比率
売上高	6,650,092	100.00%	7,418,299	100.00%	7,108,333	100.00%	7,904,303	100.00%
売上総利益	1,883,560	28.32%	2,123,764	28.63%	1,977,932	27.83%	2,197,397	27.80%
販売管理費	1,236,973	18.60%	1,601,628	21.59%	1,535,888	21.61%	1,622,941	20.53%
営業利益	646,586	9.72%	522,136	7.04%	442,044	6.22%	574,456	7.27%
経常利益	659,786	9.92%	536,386	7.23%	440,053	6.19%	563,088	7.12%
当期純利益	640,839	9.58%	479,173	7.23%	241,913	3.40%	325,879	4.12%

### 1. 新規顧客獲得

新規顧客獲得の最大のチャンスと捉え、月間新規顧客獲得1万事業所を目指す。

### 2. 輸入消耗品の強化

顧客は従来以上に安い商品を求めており、PBや輸入商品売り込むチャンス。特に自動車アフターマーケット向において注力する。

### 3. 効率的プロモーションによるコスト削減

- (1) カタログ分冊化で必要な人に必要な組み合わせのカタログを送付する。
- (2) DTPによる1to1でのチラシを作成
- (3) データマイニング強化によりプロモーションを効率化する

### 4. 購買頻度の維持

注文単価が一時的に低下しても、顧客の購買習慣が残れば好況時に飛躍できるため、売上より購買頻度の維持に力を入れる。

### 5. 物流センターの最適化

急成長時には困難であった物流センターの効率の最適化を図り2010年以降の急成長に耐えられるインフラを作る。

「勝者は嵐を生き延びた者ではなく、  
ゲームのルールを変えた者だ。」

米IBM サミュエル・パルミサーノ会長

## お問い合わせ

< 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](mailto:yamazaki@monotaro.com)