



# 2019年12月期 第2四半期 決算発表

---

2019年7月26日

株式会社MonotaRO  
[www.monotaro.com](http://www.monotaro.com)

# 事業概要と特長・差別化戦略

## ■ 主な事業内容

- インターネット等を利用した、事業者向け工場・工事用、自動車整備用等の間接資材の通信販売  
(商品点数:1,800万点超・うち当日出荷対象商品55.5万点、在庫点数42.8万点)

## ■ 販売商品の特長

- 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

## ■ 従業員数(連結・2019年6月末)

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等(内、MonotaRO)	467	(327)	378	(307)	845	(634)
物流センター(同)	67	(48)	1,251	(1,208)	1,318	(1,256)
計(同)	534	(375)	1,629	(1,515)	2,163	(1,890)

## ■ 主な競合

- 訪問工具商・金物屋・自動車部品商、インターネット通販サイト等

## ■ 主な顧客層

- 製造業、建設・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

## ■ 経営戦略

- インターネットを活用して規模の経済を実現し幅広い商材と高い検索性で差別化する。
- 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を囲い込む。
- 自社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実現する。

# 2019年12月期 第2四半期 【単体】決算概要

# 【単体】2019年度 第2四半期 決算概略

## ■ 売上 60,564百万円(前年同期比 +21.8%、計画比 △1.0%)

- 検索キーワード・商品リスティング広告強化、検索エンジン最適化(SEO)、取扱点数拡大等の取組みにより、スマートフォン経由のトラフィック増も貢献して獲得口座数増(37.2万口座増)。事業者向けネット通販事業(monotaro.com)売上は対前年増となるも、計画からは若干下振れて着地。
- 連携社数増・利用増により、購買管理システム事業(大企業連携)売上は対前年・計画とも増。

2018年度Q2累計実績				2019年度Q2累計計画			2019年度Q2累計実績				
連携社数	金額	前年同期比	売上合計比	金額	前年同期比	売上合計比	連携社数	金額	前年同期比	計画比	売上合計比
513社	60億円	+52%	12.2%	88億円	+46%	14.5%	708社	92億円	+53%	+5%	15.3%

## ■ 売上総利益 17,391百万円(前年同期比 +16.2%、計画比 △1.7%)

- 売上総利益率(GP%)は前年同期比△1.4ポイント。値上げ等による配送料率増(△0.3ポイント)、商品ミックス変動および大企業連携比率増(△0.2ポイント)、海外ロイヤリティ減等による。
- GP率は計画比△0.2ポイント。海外ロイヤリティ減等による。

## ■ 販売管理費 9,480百万円(前年同期比 +18.4%、計画比 △3.8%)

- 販売管理费率(販管费率)は前年同期比△0.4ポイント。売上増によるTVCM费率減およびカタログの製作効率化等による広告宣伝费率減(△0.4ポイント)が主因。
- 販管费率は計画比△0.4ポイント。人員採用計画未達による人件费率減(△0.2ポイント)、および社内ソフトウェア開発増に伴う人件費資産振替増等による。

## ■ 営業利益 7,911百万円(前年同期比 +13.7%、計画比 +1.0%)

## ■ 当期純利益 5,490百万円(前年同期比 +15.2%、計画比 +1.3%)

- 当期純利益率は前年同期比△0.5ポイント。法人税等税率は低下するも営業利益率下落(△0.9ポイント)をカバーするに至らず。
- 当期純利益率は計画比+0.2ポイント。販管费率改善により営業利益率が改善(+0.3ポイント)。

# 【単体】2019年度 第2四半期 損益計算書サマリー

	2018年度Q2累計 実績		2019年度Q2累計 計画		2019年度Q2累計 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年 同期比	計画比
売上高	49,707		61,193		60,564		+21.8%	△1.0%
売上総利益	14,964	30.1%	17,691	28.9%	17,391	28.7%	+16.2%	△1.7%
販売管理費	8,007	16.1%	9,856	16.1%	9,480	15.7%	+18.4%	△3.8%
営業利益	6,956	14.0%	7,834	12.8%	7,911	13.1%	+13.7%	+1.0%
経常利益	6,919	13.9%	7,815	12.8%	7,907	13.1%	+14.3%	+1.2%
当期純利益 (法人税等税率)	4,765 (31.1%)	9.6%	5,421 (30.6%)	8.9%	5,490 (30.6%)	9.1%	+15.2%	+1.3%

# 【単体】2019年度 第2四半期 貸借対照表サマリー

	2018年 6月	2018年 12月	2019年 6月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
<b>資産の部</b>				
流動資産				
現預金	8,065	11,610	8,890	16.2%
売掛金	11,858	11,476	13,143	24.0%
棚卸資産	8,845	9,543	10,573	19.3%
その他	3,835	4,225	4,201	7.7%
流動資産合計	32,604	36,856	36,808	67.2%
固定資産				
有形固定資産	9,631	9,598	11,917	21.8%
無形固定資産	1,274	1,316	1,863	3.4%
投資その他 資産	3,506	3,815	4,165	7.6%
固定資産合計	14,412	14,729	17,946	32.8%
資産合計	47,017	51,585	54,754	

	2018年 6月	2018年 12月	2019年 6月	
	金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
<b>負債の部</b>				
流動負債				
買掛金	7,188	8,015	8,532	15.6%
短期借入金等	2,063	2,000	2,000	3.7%
その他	6,419	7,523	6,517	11.9%
流動負債合計	15,671	17,539	17,050	31.1%
固定負債	3,634	2,879	2,672	4.9%
負債合計	19,305	20,419	19,722	36.0%
<b>純資産の部</b>				
株主資本合計	27,668	31,130	34,986	63.9%
新株予約権	43	35	46	0.1%
純資産合計	27,712	31,166	35,032	64.0%
負債・純資産 合計	47,017	51,585	54,754	

2019Q1より繰延税金資産は固定資産(投資その他資産)に全て計上。  
 上記2018年6月、12月実績も比較のため同様に計上。  
 旧会計基準において流動資産(その他)に含まれる金額は以下の通り。  
 2018年6月:159百万円、2018年12月:195百万円、2019年6月:172百万円

※短期借入金等・・・短期借入金および一年内返済長期借入金

# 【単体】営業利益の増減要因分析

営業利益  
(2018Q2累計)

売上増加



売上総利益率低下



販売管理費率改善



・ 設備賃借料率上昇



・ 業務委託費率上昇



・ 広告宣伝費率改善



・ 減価償却費率改善



・ 人件費率改善



・ その他費率改善



営業利益  
(2019Q2累計)

6,956百万円

+1,519百万円

■ 検索キーワード・商品リスティング広告強化、検索エンジン最適化（SEO）、取扱点数拡大等の取組みにより、獲得口座数増。事業者向けネット通販事業の売上は対前年増。連携社数増・利用増により、購買管理システム事業（大企業連携）売上も対前年増。

△840百万円

■ 商品ミックス変動、大企業連携比率増、海外ロイヤリティ減等により、売上総利益率低下。

+276百万円

■ 下記要因により販売管理費率低下。

△62百万円

・ 設備賃借の増（東京・大阪オフィス、尼崎本社増床、笠間コールセンター、外部倉庫等）に伴い設備賃借料率上昇。

△57百万円

・ 笠間DCの第二期拡張工事竣工による稼働増に伴う派遣社員増員等により業務委託費率上昇。

+268百万円

・ 売上増によるTVCM費率減およびカタログ製作効率化に伴う制作費率減により、広告宣伝費率改善。

+66百万円

・ 笠間DCの第二期拡張工事竣工に伴い設備は拡大するも、減価償却計算方法の変更（定率法から定額法）および売上増により減価償却費率改善。

+43百万円

・ 人員採用が売上成長を下回り（採用計画未達）、人件費率下落。

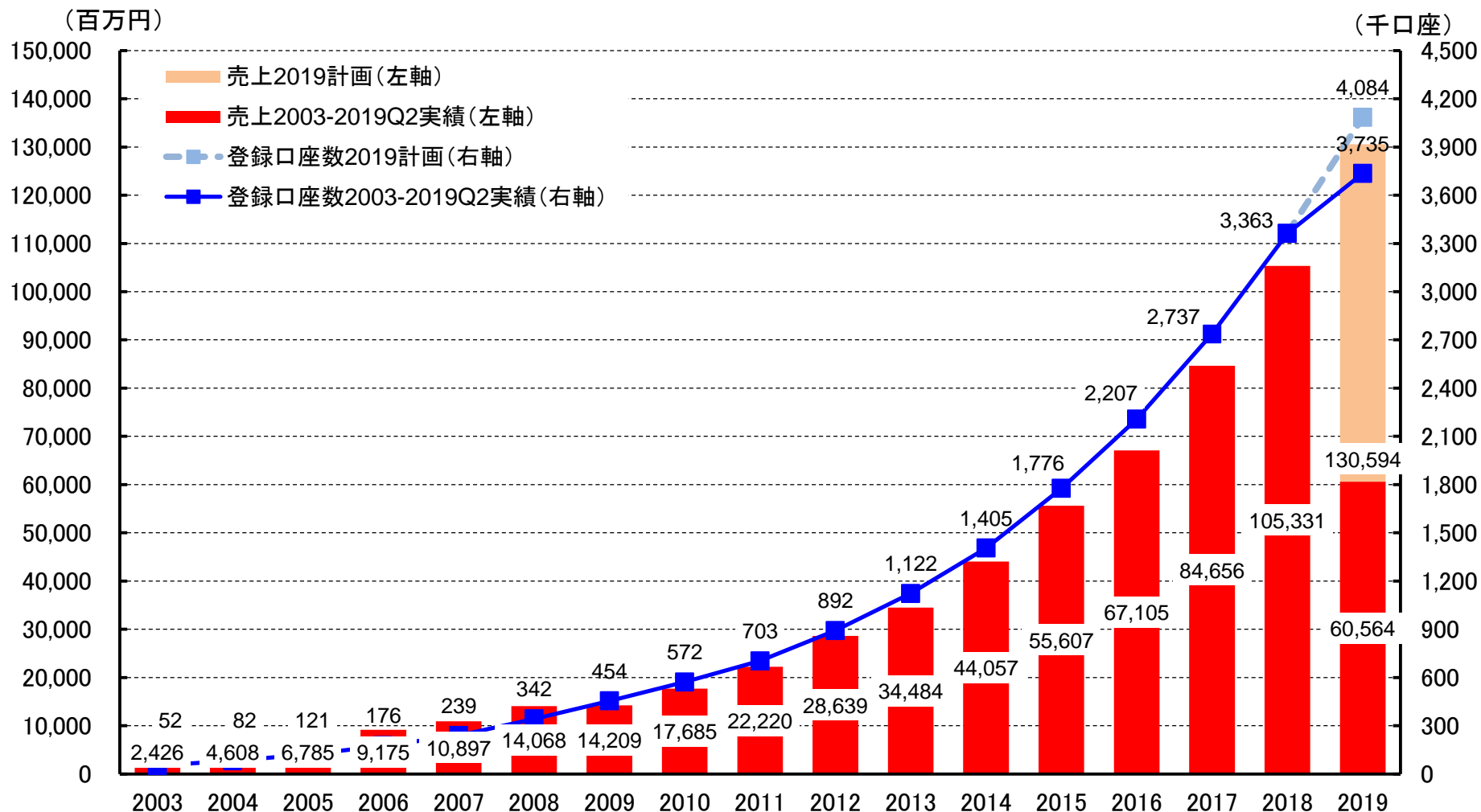
+17百万円

・ プロモーションに係るコミュニケーションチャンネルの構成変更による通信費率改善が主因。

7,911百万円（前年比：+954百万円、+13.7%）

※ 増減金額は要因ごとの比率変動等による営業利益の変動額であり、要因項目の実変動金額ではない。

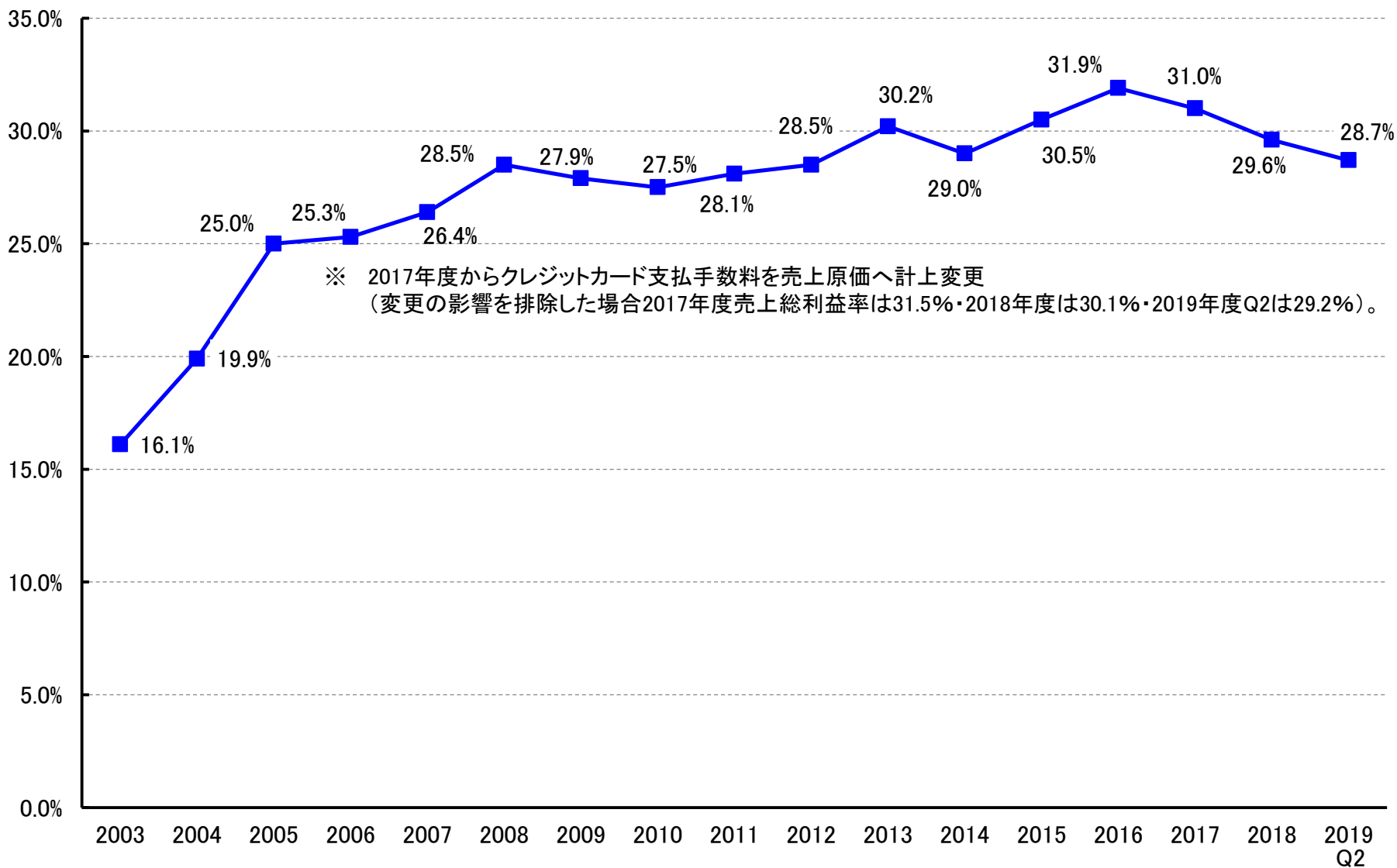
# 【単体】売上・登録口座数推移



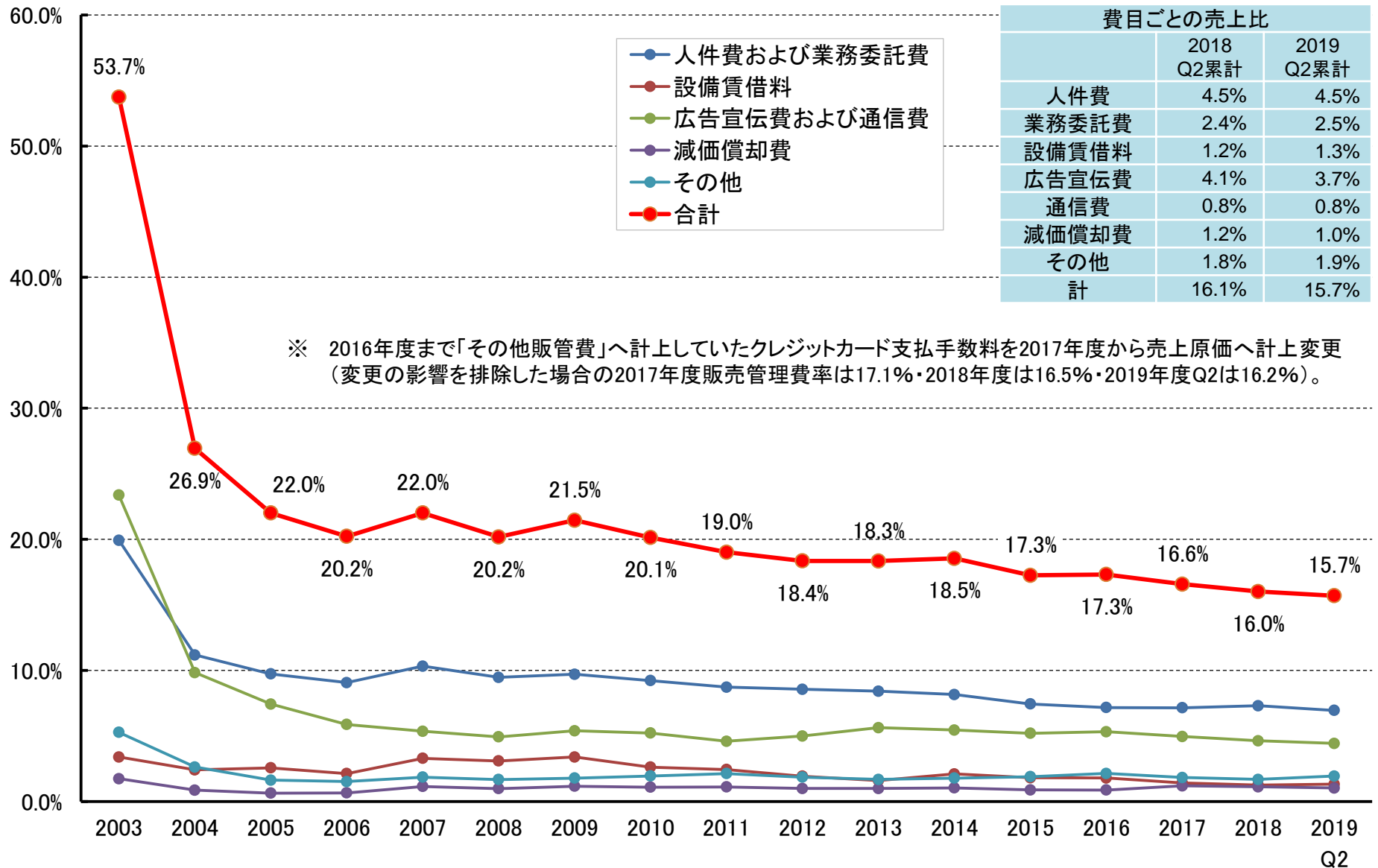
	2018年12月末	2019年6月末		2019年12月末(計画)	
登録口座数	3,363,711	3,735,780	+372,069 (対2018年12月末)	4,084,711	+721,000 (対2018年12月末)



# 【単体】売上総利益率推移



# 【単体】販売管理費率推移



# 2019年12月期 第2四半期 【連結】決算概要

# 【連結】2019年度 第2四半期 損益計算書サマリー 1/2

	2018年度Q2累計 実績		2019年度Q2累計 計画		2019年度Q2累計 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年 同期比	計画比
売上高	51,694		63,780		62,970		+21.8%	△1.3%
売上総利益	15,386	29.8%	18,284	28.7%	17,867	28.4%	+16.1%	△2.3%
販売管理費	8,676	16.8%	10,816	17.0%	10,270	16.3%	+18.4%	△5.1%
営業利益	6,710	13.0%	7,468	11.7%	7,597	12.1%	+13.2%	+1.7%
経常利益	6,684	12.9%	7,462	11.7%	7,607	12.1%	+13.8%	+1.9%
当期純利益 (法人税等税率)	4,551 (31.9%)	8.8%	5,069 (32.1%)	7.9%	5,191 (31.8%)	8.2%	+14.1%	+2.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,605	8.9%	5,191	8.1%	5,302	8.4%	+15.1%	+2.1%

# 【連結】2019年度 第2四半期 損益計算書サマリー 2/2

## ■ NAVIMRO (韓国)

- ・ 順調に新規顧客を獲得するとともに、PB/NB商品採用の推進や利益率改善等に取り組む。
- ・ 売上は計画から若干下振れ(現地通貨ベース)したものの、営業損失は計画内に着地。
- ・ 今年度の通期黒字達成を見込む。

	2018年度 Q2累計実績			2019年度 Q2累計計画			2019年度 Q2累計実績				
	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	18.8	+15.5%	+12.2%	23.7	+26.2%	+27.7%	22.5	+19.7%	△5.1%	+25.9%	△1.4%
営業利益	△0.3	—	—	△0.3	—	—	△0.2	—	—	—	—

## ■ MONOTARO INDONESIA (インドネシア)

- ・ 売上は対前年同期比30%超増となるも、新規顧客獲得、初回購入率が伸びず計画には届かず。
- ・ 営業損失は若干超過したもののほぼ計画通りに着地。

	2018年度 Q2累計実績			2019年度 Q2累計計画			2019年度 Q2累計実績				
	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	1.1	+34.1%	+43.9%	1.6	+34.3%	+36.1%	1.5	+31.7%	△1.9%	+33.4%	△1.9%
営業利益	△1.0	—	—	△1.3	—	—	△1.4	—	—	—	—

## ■ ZORO SHANGHAI (中国)

- ・ 新規顧客獲得、初回購入率とも計画を下回り売上は計画未達。
- ・ 営業損失は計画内。

	2018年度 Q2累計実績			2019年度 Q2累計計画			2019年度 Q2累計実績				
	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年 同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	※注 0.0	—	—	0.5	—	—	0.1	—	△73.3%	—	△73.6%
営業利益	△0.3	—	—	△1.9	—	—	△1.5	—	—	—	—

※注: 2018年6月下旬に事業開始、2018年度Q2売上実績はあるが、上表では1千万円未満であるため「0.0億円」。

# 【連結】2019年度 第2四半期 貸借対照表サマリー

		2018年 6月	2018年 12月	2019年 6月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
<b>資産の部</b>					
流動資産	現預金	9,112	12,381	9,834	18.3%
	売掛金	11,937	11,546	13,247	24.6%
	棚卸資産	9,246	9,987	11,000	20.5%
	その他	3,831	4,269	4,266	7.9%
流動資産合計		34,128	38,184	38,349	71.3%
固定資産	有形固定資産	9,655	9,620	11,944	22.2%
	無形固定資産	1,400	1,483	2,029	3.8%
	投資その他 資産	1,133	1,416	1,426	2.7%
固定資産合計		12,189	12,521	15,401	28.7%
資産合計		46,317	50,706	53,750	

2019Q1より繰延税金資産は固定資産(投資その他資産)に全て計上。  
 上記2018年6月、12月実績も比較のため同様に計上。  
 旧会計基準において流動資産(その他)に含まれる金額は以下の通り。  
 2018年6月:159百万円、2018年12月:196百万円、2019年6月:173百万円

		2018年 6月	2018年 12月	2019年 6月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
<b>負債の部</b>					
流動負債	買掛金	7,453	8,318	8,827	16.4%
	短期借入金等	2,063	2,000	2,000	3.7%
	その他	6,506	7,642	6,627	12.3%
流動負債合計		16,023	17,961	17,455	32.5%
固定負債		3,671	2,906	2,712	5.0%
負債合計		19,694	20,867	20,168	37.5%
<b>純資産の部</b>					
株主資本合計		26,233	29,544	33,229	61.8%
その他		389	293	353	0.7%
純資産合計		26,623	29,838	33,582	62.5%
負債・純資産合計		46,317	50,706	53,750	

※短期借入金等・・・短期借入金および一年内返済長期借入金

# 【連結】2019年度 第2四半期 キャッシュフローサマリー

	2018年度 Q2累積	2019年度 Q2累積
	金額(百万円)	金額(百万円)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	6,684	7,608
売上債権の増減額(△は増加)	△1,904	△1,706
棚卸資産の増減額(△は増加)	△1,194	△1,038
仕入債務の増減額(△は減少)	647	526
法人税等の支払額	△1,900	△2,721
その他	1,527	612
計	3,859	3,280
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産取得による支出	△70	△466
無形固定資産取得による支出	△270	△754
その他	△66	126
計	△407	△1,094
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	△1,062	△1,000
リース債務の返済による支出	△837	△2,140
配当金の支払額	△1,364	△1,613
その他	276	200
計	△2,988	△4,553
現金および現金同等物に係る換算差額	△39	△35
現金および現金同等物の増減額(△は減少)	424	△2,402
現金および現金同等物の期首残高	8,688	12,040
現金および現金同等物の期末残高	9,112	9,637

**2019年12月期  
事業計画・戦略  
【Q2 進捗】**



# 【単体】2019年度 事業計画

	2018年度 実績		2019年度 計画		
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	前年比
売上高	105,331		130,594		+24.0%
売上総利益	31,147	29.6%	37,748	28.9%	+21.2%
販売管理費	16,868	16.0%	20,528	15.7%	+21.7%
営業利益	14,278	13.6%	17,219	13.2%	+20.6%
経常利益	14,250	13.5%	17,189	13.2%	+20.6%
当期純利益 (法人税等税率)	9,825 (30.9%)	9.3%	12,116 (29.5%)	9.3%	+23.3%

# 【連結】2019年度 事業計画

	2018年度 実績		2019年度 計画		
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	前年比
売上高	109,553		136,258		+24.4%
売上総利益	32,027	29.2%	39,065	28.7%	+22.0%
販売管理費	18,236	16.6%	22,529	16.5%	+23.5%
営業利益	13,790	12.6%	16,536	12.1%	+19.9%
経常利益	13,788	12.6%	16,530	12.1%	+19.9%
当期純利益 (法人税等税率)	9,366 (32.0%)	8.6%	11,457 (30.7%)	8.4%	+22.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,515	8.7%	11,715	8.6%	+23.1%

# 【連結】2019年度 事業計画 海外子会社

## ■ NAVIMRO(韓国)

- 新規顧客の拡大を図るとともに、効率的商品採用や価格最適化に取組み、悪化するマクロ経済環境下においても成長を図る。2019年度の通期黒字計画は達成する見通し。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
売上	39.7	+13.2%	+12.0%	50.0	+25.9%	+26.5%
営業利益	△0.6	—	—	0.07	—	—

## ■ MONOTARO INDONESIA(インドネシア)

- MonotaRO(日本)のサポートの下、サプライチェーンおよびSEMの最適化を進め、新規・既存顧客・注文率拡大に引続き取組む。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
売上	2.6	+34.5%	+44.9%	4.3	+66.3%	+66.3%
営業利益	△2.4	—	—	△2.5	—	—

## ■ ZORO SHANGHAI(中国)

- リスティング広告、検索エンジン最適化、見込顧客とのコミュニケーション等のプロモーションの改善に取組み、顧客獲得、初回注文・リピート率向上を図る。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
売上	0.1	—	—	2.2	※注 ー	※注 ー
営業利益	△1.8	—	—	△4.2	ー	ー

※注：2018年6月事業開始。

# 2019年度 事業戦略 1/5 国内事業 ①

## ■ 事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)

- 顧客ベースの拡大
  - マーケティングデータの更なる活用、取扱点数拡大、検索キーワード・商品リスティング広告、SEO強化等による当社サイトへのトラフィック拡大やランディングページ改善等によるコンバージョンレート向上に取組み、新規顧客獲得拡大を図る(2019年度獲得計画:72.1万口座)。
  - 顧客生涯価値をベースに顧客獲得のための投下リソースについて効果的配分を検討。
- 既存顧客向け売上拡大
  - 商品検索結果・プロモーションの顧客属性毎の最適化等を推進するとともに、システム導入・開発を通じて配送ネットワークの活用幅を拡大し、更なる配送の時間短縮・効率化を図り顧客当りの売上増へ繋げていく。

## ■ 購買管理システム事業 (大企業連携)

- 連携企業数の推移

	2018年度 Q4末実績		2019年度 Q2末実績	
	企業数	企業数	前年度末比	摘要
連携企業数	604	708	+104	
One Source	12	14	+2	1社が導入検討中。
One Source Lite	172	243	+71	305社が導入検討中。

- 体制強化
  - コーポレート営業グループのメンバー増員中。現在の東京・尼崎/兵庫体制に加え、2019年度秋の中部地域の営業拠点開設を計画。
  - 顧客数、顧客利用拠点数、口座数、口座当り利用それぞれの拡大に取組み、大企業連携事業の更なる拡大を図る。

# 2019年度 事業戦略 2/5 国内事業 ②

## ■ ロイヤリティ事業

- 対象事業(Grainger社 欧・米Zoroビジネス)は事業強化中(投資の意味合いの強い費用をかけて、継続的成長へ向けた顧客獲得のため、商品ラインナップ拡大とそのためのシステム開発・チーム強化を推進中)。
- Zoroの営業利益は前年から縮小しており当社が受取るロイヤリティも減少中(計画からも減)。

## ■ データサイエンスに基づくマーケティング力・システム開発の体制強化

- データサイエンティスト・ITエンジニアの採用継続中。
- 東京オフィスでのチーム整備・強化(2~3年間で30名程度)は進捗中。
- データサイエンティスト・ITエンジニアはマーケティングとシステム開発(Webサイト・基幹システム)に取り組む。

## ■ サプライチェーン高度化のための新ITプラットフォーム構築(導入プロジェクトスタート済)

- 商品情報管理向上(Product Information Management)
  - 取扱商品点数増に伴い増加する商品情報の項目拡大への対応とサプライヤー等からの情報入手の効率化を図るとともに、多言語化への対応も可能にして商品情報のスムーズな海外展開の環境整備も図る。
- 受発注管理システム導入(Order Management System)
  - 更なる物流ネットワーク拡大の環境下においても効率的配送を選定・実行する体制構築を図る。
  - 直送を含む社外の配送ネットワークを活用して配送能力拡大と物流関連コスト、配送時間の削減を図るとともに、受注から配送を最適化(最適・適時な発注先・配送ルート選定や同梱包推進等)。

# 2019年度 事業戦略 3/5 物流 ①

## ■ 物流関連コストQ2累計売上比(下表):6.0%

- 設備拡張後の笠間DCの派遣社員増(業務委託費率上昇)および外部倉庫数増(設備賃借料率上昇)により、物流関連コスト率は前年同期から0.2ポイント上昇。
- 物流関連コスト率はほぼ計画通りに着地。

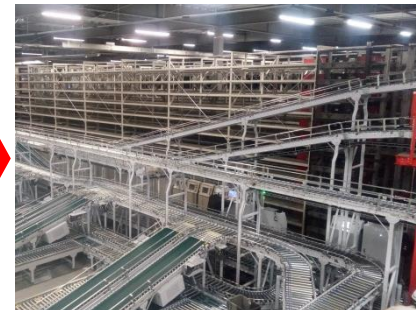
## ■ 在庫

- 2019年度6月末42.8万点(今年度末47万点程度まで拡大計画)。

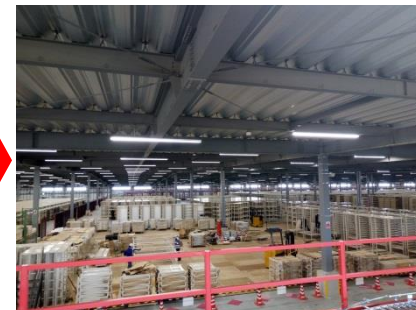
## ■ 出荷状況

- 笠間DCは拡張した設備の稼働率が上昇中。
- 2019年6月、笠間DCの出荷量は尼崎DCを上回る。

笠間DC第二期拡張工事  
バッファー装置・コンベア設置



自律搬送型ロボット用棚組立



	2018年度Q2累計 実績		2019年度Q2累計 計画		2019年度Q2累計 実績			
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	前年同期比	計画比
売上高(単体)	49,707		61,193		60,564		+21.8%	△1.0%
減価償却費	341	0.7%	423	0.7%	384	0.6%	+12.7%	△9.3%
人件費・業務委託費	1,581	3.2%	2,044	3.3%	1,982	3.3%	+25.4%	△3.0%
設備賃借料	547	1.1%	705	1.2%	712	1.2%	+30.0%	+0.9%
その他	423	0.9%	563	0.9%	572	0.9%	+35.1%	+1.6%
合計	2,893	5.8%	3,737	6.1%	3,651	6.0%	+26.2%	△2.3%

# 2019年度 事業戦略 4/5 物流 ②

## ■ 配送能力拡張施策

年度	配送能力拡張施策
2019	■ 笠間DC第二期設備拡大完了(2019年4月稼働)
	■ 尼崎DC、笠間DC出荷能力精査 <ul style="list-style-type: none"><li>・ 実出荷能力の見極め</li><li>・ 稼働時間延長、等</li></ul>
2020	■ 受発注管理システム本格稼働に伴う配送ネットワーク活用拡大 <ul style="list-style-type: none"><li>・ 効率性が認められるケースにおける適時直送の導入等 (2019年にインストール中の受発注管理システムを2020年に運用開始)</li></ul>
2021	■ 茨城中央サテライトセンター(SC)稼働 <ul style="list-style-type: none"><li>・ 輸入商品、高需要商品の出荷機能付加</li></ul>
2022	■ 猪名川DC稼働
――	■ 次期DCを関東圏で設置(現在、検討中)

# 2019年度 事業戦略 5/5 物流 ③

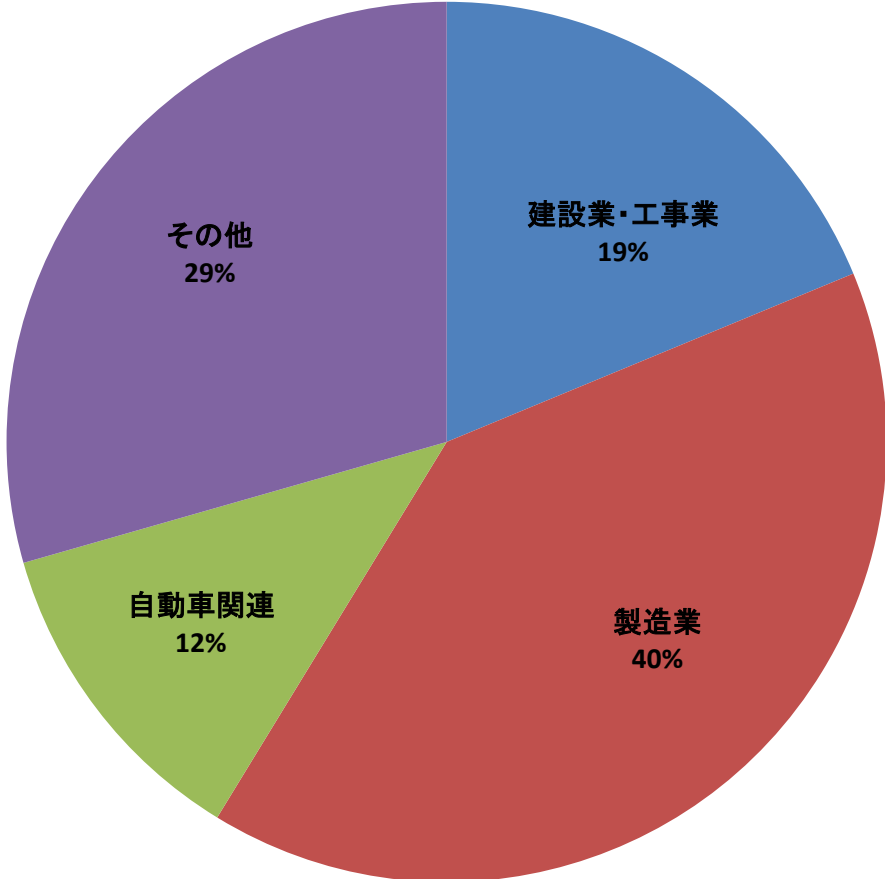
## ■ 配送能力拡張施策

名称(仮称)		茨城中央SC	猪名川DC
所在地		茨城県東茨城郡茨城町	兵庫県川辺郡猪名川町
使用延床面積		約47,000m <sup>2</sup> (現在精査中)	約130,000m <sup>2</sup> (使用床面積は段階的に拡張)
稼働開始		2021年初旬	2022年初・中旬
出荷能力		約3~5万行/日	約15万行/日(当初約10万行/日)
在庫能力		需要上位商品 2~3万 SKU 保持 (主機能はバックヤード)	50万SKU
投資額・ 賃借料	土地	約13億円	賃借料: 合計約171億円 (2021年12月~2031年11月 10年間の契約期間の合計賃借料)
	建物	約60億円 (現在精査中)	
	設備		現在精査中
摘要		笠間DCのバックヤードが主機能。高需要商品を中心に出荷機能も有する。海外コンテナを常陸那珂港から陸揚して商品を保管。	当初1年は4フロアの内、3フロアを賃借。出荷増に伴い、1フロアを追加賃借予定。
イメージ			



## 参考資料

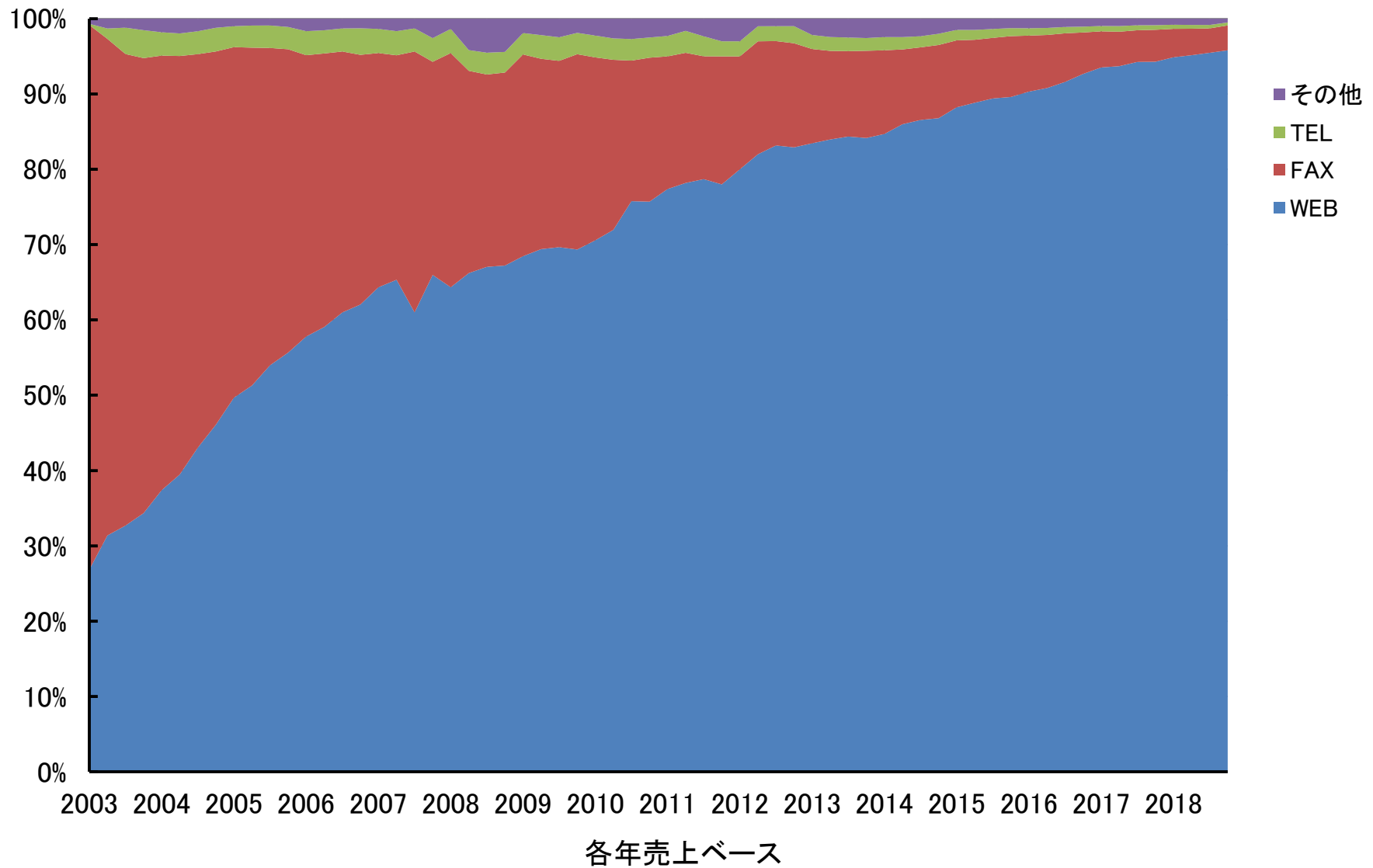
## 顧客の業種



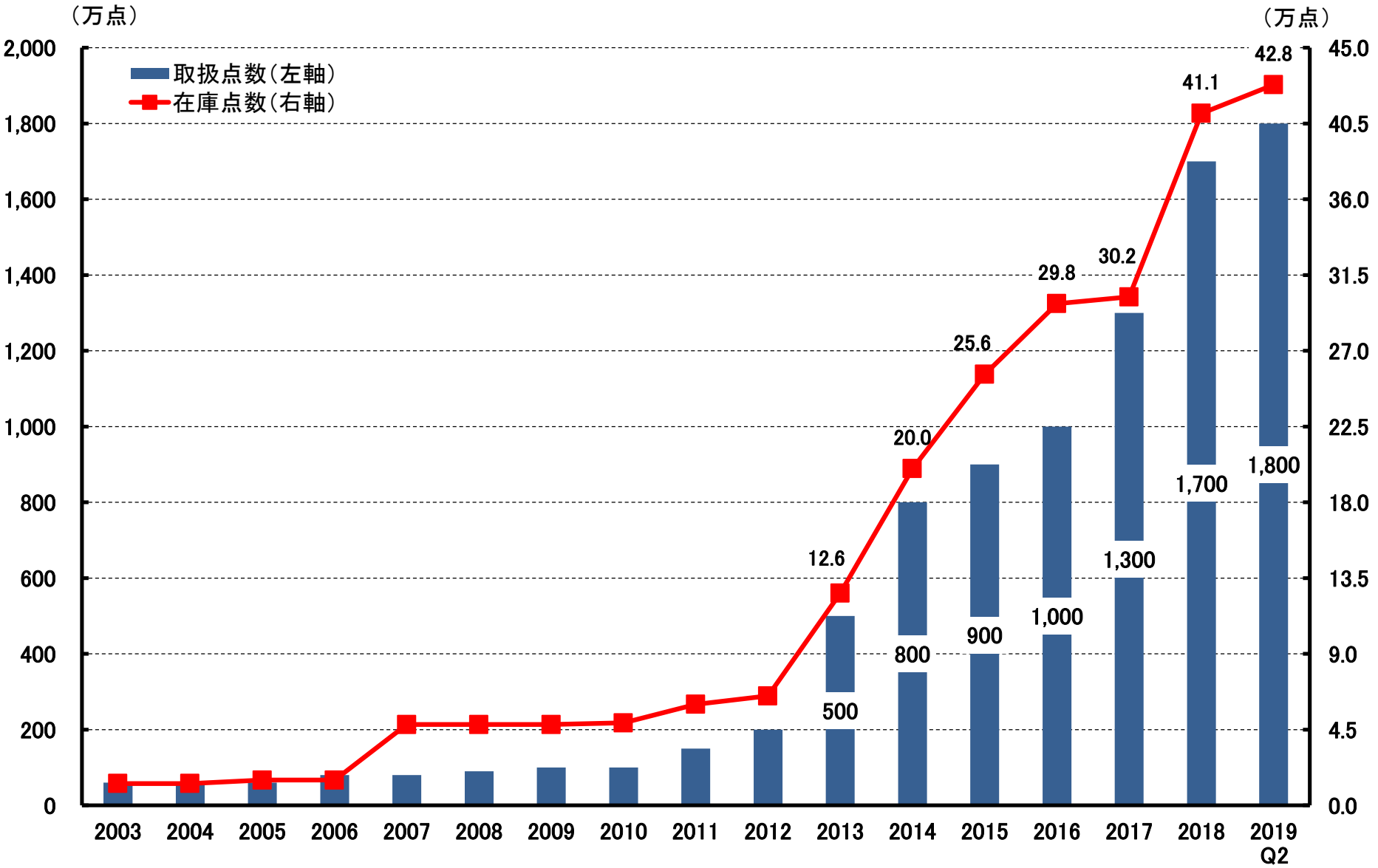
2018年売上ベース

monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

# 受注方法比率



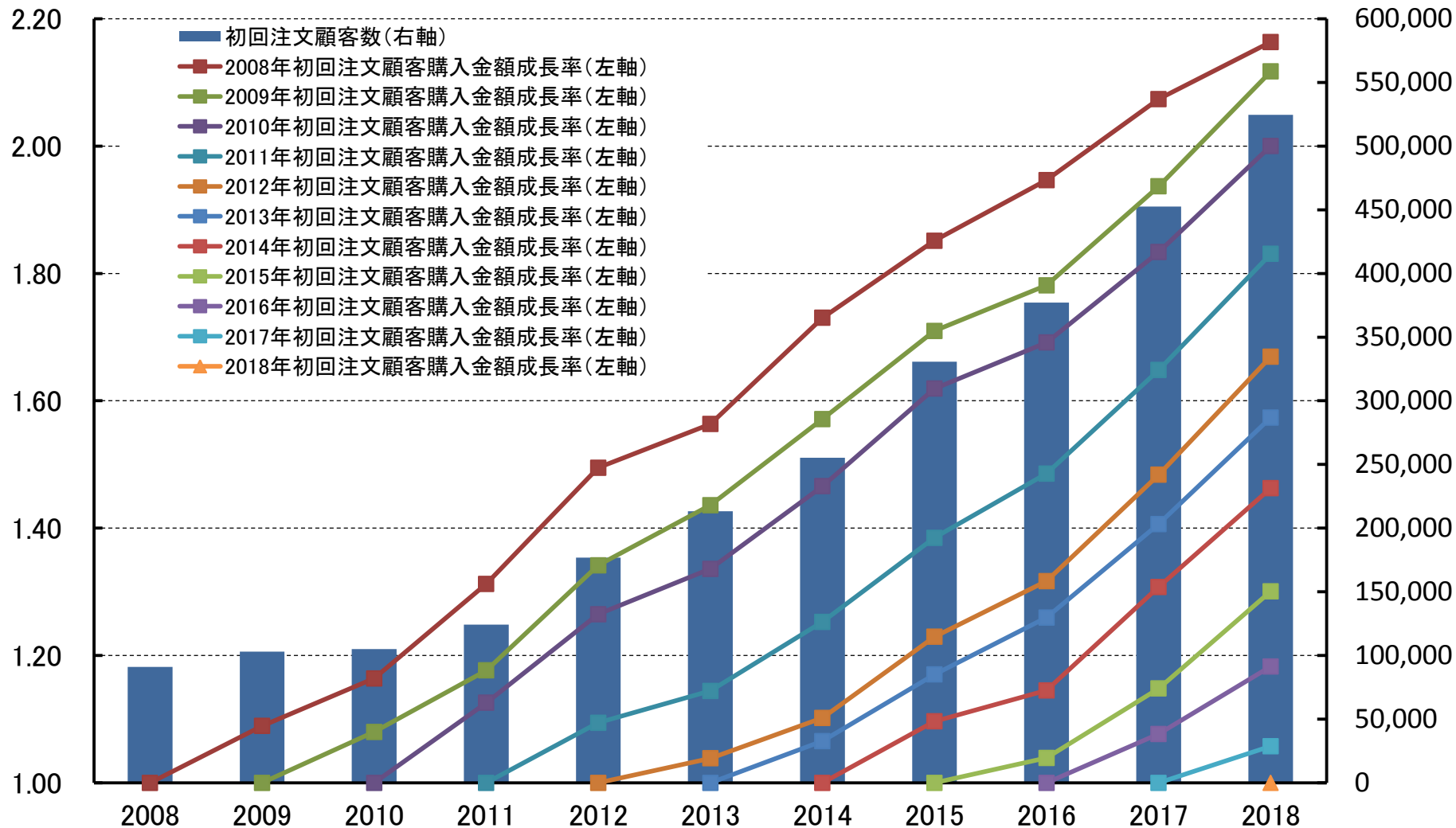
# 取扱・在庫点数



# 初回注文顧客数・購入金額成長率

(購入金額成長率)

(初回注文顧客数)



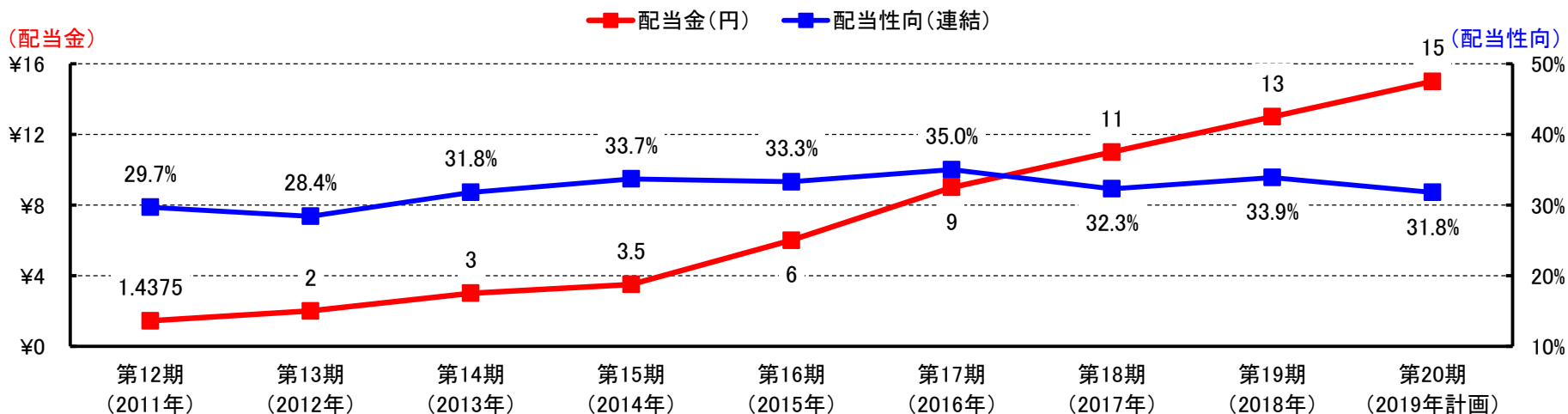
棒グラフは該当年度に初めて注文した顧客数 (初回注文顧客数・右軸)

折線グラフは該当年度初回注文顧客の購入金額成長率。初回注文年度の売上を1とした倍率 (購入金額成長率・左軸)

# 株主還元

## ■ 配当の状況

- 配当方針: 安定的かつ継続的な業績成長に見合った成果を配分。
- 第19期(2018年度)配当実績: 1株当り13円(中間配当6.5円、期末配当6.5円)。
- 第20期(2019年度)配当計画: 1株当り15円。



※ グラフ内の配当金額は2018年10月1日付およびそれ以前の株式分割を考慮したものの。

## ■ 株主優待制度

- 12月31日時点で当社株式1単元(100株)を半年以上継続保有されている株主様を対象に実施。
- 継続保有期間(右表)に応じ当社プライベートブランド商品からお選び頂き贈呈。

継続保有期間	優待額
半年以上	3,000円(税抜)
3年以上	5,000円(税抜)
5年以上	7,000円(税抜)

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としていません。

## お問合せ先

**IR・広報グループ**

**Tel:06-4869-7190**

**Fax:06-4869-7178**

**Mail: [pr@monotaro.com](mailto:pr@monotaro.com)**

**IR情報:<https://www.monotaro.com/main/ir/>**