

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 8 月 19 日 (月)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2019 年 12 月期第 2 四半期の単体業績概要	01
2. 2019 年 12 月期の連結業績見通し	01
3. 物流拡張の将来構想（～ 2022 年）を発表	02
■ 業績動向	03
● 2019 年 12 月期第 2 四半期の単体業績概要	03
■ 今後の見通し	05
● 2019 年 12 月期の連結業績見通し	05
■ トピックス	06
● 2021 年に茨城中央サテライトセンター（SC）、2022 年に猪名川 DC を稼働計画	06
■ 株主還元策	08

要約

2019 年 12 月期第 2 四半期も計画どおり大幅増収増益。 データを活用し生涯価値の高い顧客発掘手法を検討。 物流拡張の将来構想（～ 2022 年）を発表

MonotaRO<3064> は、兵庫県尼崎市に本社を置く、インターネットなどを利用した工場・工事用、自動車整備用等の間接資材※の通信販売会社である。

※ 間接資材とは、製造工程で使用される研磨剤やドリル、軍手など、事業者が自社内で使用し、再販を目的としない商品指す。業種により個性が高い。

同社のビジネスモデルの特徴は、同一の価格で間接資材を販売するという点である。市場の慣習により売り手から不公平な価格を強いられがちであった中小企業を中心に支持を受け、ニッチ市場における専門通販業者として確固たる地位を確立した。373.5 万口座（2019 年 6 月末現在）の顧客に対して 1,800 万点を超えるアイテムを取扱い、当日出荷対象商品 55.5 万点（内、自社保有在庫で 42.8 万点）を販売する。

1. 2019 年 12 月期第 2 四半期の単体業績概要

2019 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高で前年同期比 21.8% 増の 60,564 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 7,911 百万円、経常利益で同 14.3% 増の 7,907 百万円、四半期純利益で同 15.2% 増の 5,490 百万円と売上高・各利益ともに高い成長性を維持した。

売上高に関しては、各種マーケティング施策を着実に実施し、前年同期比で大幅増となった。新規顧客獲得では、リスティング広告と検索エンジン最適化 (SEO) の取り組みを軸に、TVCM の放映継続、取扱点数の拡大 (1,800 万点超) などの施策が奏功し、獲得口座数が拡大。第 2 四半期の新規口座は 372 千口座獲得 (過去最高) し、累積で 3,735 千口座となった。既存顧客向けには、e メールや郵送ダイレクトメール、日替わり特価販売、カタログの発刊・送付等を積極展開。購買管理システム事業 (大企業連携) では、大企業連携社数が 708 社 (前年同期比 195 社増)、売上高で 92 億円 (前年同期比 53% 増) と、高い増収率を維持している。売上総利益率は、配送料率増や商品ミックス変動が影響し前年同期比 1.4 ポイント低下。一方で販管費率は、TVCM 及びカタログ製作のスケール効果で売上高広告宣伝費比率が低下したことなどが寄与し、0.4 ポイント低下した。上記の結果として、営業利益は前年同期比 13.7% 増、営業利益率は 0.9 ポイント低下となった。全体として、期初計画どおりの進捗だった。

2. 2019 年 12 月期の連結業績見通し

2019 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 24.4% 増の 136,258 百万円、営業利益で同 19.9% 増の 16,536 百万円、経常利益で同 19.9% 増の 16,530 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 23.1% 増の 11,715 百万円と、売上高・各利益ともに高い成長を目標む期初の計画を据え置いた。この計画が達成されれば、18 期連続の増収、10 期連続の増益となる。

要約

事業戦略としては、引き続き「顧客ベースの拡大」と「既存顧客向け売上げの拡大」「大企業連携の推進」に取り組む。「顧客ベースの拡大」に関しては、マーケティングデータの更なる活用、取扱点数拡大、リスティング広告やSEO強化等を推進する。新しい取り組みとしては、顧客生涯価値をベースに顧客獲得コストの効果的配分を検討する。具体的には、同社が持つ過去の購入履歴データから傾向を導き出し、将来性の高いユーザーの発掘を優先するという考えだ。「既存顧客向け売上の拡大」のためには、顧客属性に適するプロモーションを実施することや物流の最適化により更なるリードタイム短縮化を図ることに取り組む。「大企業連携の推進」に関しては、コーポレート営業グループのメンバーを増員するとともに、東京・兵庫の2拠点に加え、中部地域（名古屋）の営業拠点を開設し（2019年秋）、計画達成を目指す。通期の売上高計画に対する第2四半期の進捗は、46.2%（前年同期は47.2%）、営業利益で45.9%（同48.7%）と若干前期には及ばないが例年並みの水準である。同社のビジネスモデルは、上期より下期の売上・利益が増加するため、下期に大きな外部環境の波乱などがなければ、通期の着地のブレは小さいと考えられる。

3. 物流拡張の将来構想（～2022年）を発表

同社は、少量多品種なロングテール商品※を早く・タイムリーに届けることを強みとしており、物流機能の量と質は重要な戦略テーマである。年20%以上の成長を続ける同社にとっては、概算すれば4年に売上高（物流量）が2倍になる計算であり、物流能力の拡張を絶えず行う必要がある。これまで2014年の尼崎ディストリビューションセンター（DC）稼働、2017年の笠間DC稼働と東西2大センター体制を構築してきたが、更なる事業規模拡大に向けて2019年～2022年における物流拡張の将来構想を発表した。2019年度は4月に笠間DC第2期設備拡大が完了し、笠間DCの処理量は2倍規模になった。自動搬送型ロボットを追加したのに加え、ピッキングステーションにはプロジェクションマッピング技術を応用することで、作業者の負担を軽減し、作業の精度を高めた。2020年度には、新受発注管理システムが本格稼働する。それに伴い適時直送の導入（効率性が認められる場合）等、配送ネットワークへの活用拡大を検討する。2021年度には、茨城中央サテライトセンター（SC、茨城県東茨城郡茨城町）を新設稼働させる。同センターは笠間DCから車で10分の距離に立地し、海外コンテナを常陸那珂港から陸揚して商品を保管する笠間DCのバックヤードが主機能のセンターだ。PB商品などの高需要商品を中心に出荷機能も持たせる予定だ。2022年度には、関西での最新鋭DCとなる猪名川DC（兵庫県川辺郡猪名川町）を計画する。延床面積は約130,000㎡が想定されており、これは尼崎DC（延床面積44,000㎡）の約3倍に相当する。茨城中央SCと猪名川DCが整備されれば、売上規模は3,000億円まで対応可能になる。現在の物流関連費用は6.0%（2019年12月期第2四半期）。物流費の比率をコントロールしながら、配送リードタイム短縮と物流キャパシティ拡大の両方を達成するという挑戦が続く。

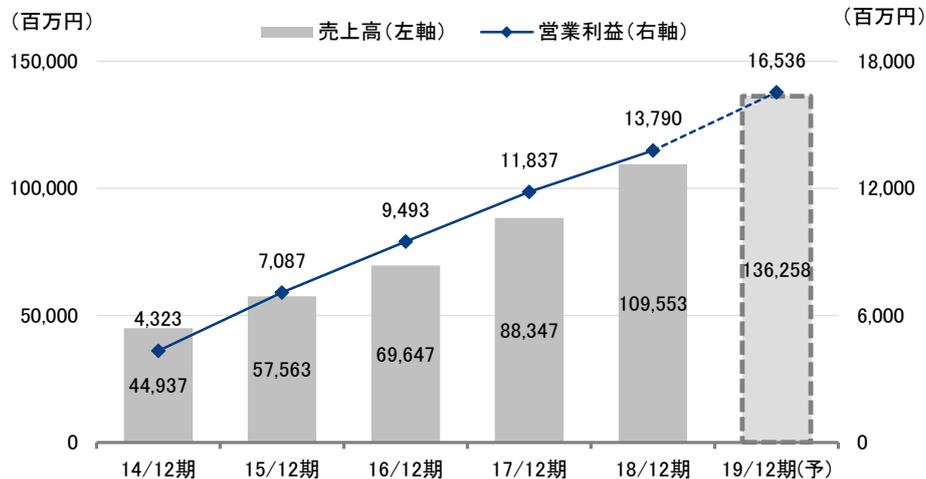
※ インターネットを用いた物品販売の手法。販売機会の少ないニッチな商品でもアイテム数を幅広く取りそろえ、顧客数を増やすことで、総体としての売上高を大きくするという考え方。これらの商品群をロングテール商品と言う。

Key Points

- ・ 2019年12月期第2四半期も計画どおり大幅増収増益。新規顧客獲得好調、大企業連携も50%を超える成長
- ・ 2019年12月期は売上高・利益ともに高成長の期初予想を据え置き。データを活用し生涯価値の高い顧客発掘手法を検討
- ・ 物流拡張の将来構想（～2022年）を発表

要約

売上高及び営業利益の推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2019 年 12 月期第 2 四半期も計画どおり大幅増収増益。 新規顧客獲得好調、大企業連携も 50% を超える成長

● 2019 年 12 月期第 2 四半期の単体業績概要

2019 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高で前年同期比 21.8% 増の 60,564 百万円、営業利益で同 13.7% 増の 7,911 百万円、経常利益で同 14.3% 増の 7,907 百万円、四半期純利益で同 15.2% 増の 5,490 百万円と売上高・各利益ともに高い成長性を維持した。

売上高に関しては、各種マーケティング施策を着実に実施し、前年同期比で大幅増となった。新規顧客獲得では、検索エンジンへのインターネット広告の出稿（リスティング広告）と自社サイトを検索エンジンにおいて上位に現すための検索エンジン最適化（SEO）の取り組みを主軸に、TVCM の放映継続、取扱点数の拡大（1,800 万点超）などの施策が奏功し、獲得口座数が拡大。第 2 四半期の新規口座は 372 千口座獲得（過去最高）し、累積で 3,735 千口座となった。スマートフォン経由のトラフィック増が顕著になっている。既存顧客向けには、e メールや郵送ダイレクトメール、日替わり特価販売、カタログの発刊・送付等を積極展開。購買管理システム事業（大企業連携）では、大企業連携社数が 708 社（前年同期比 195 社増）、売上高で 92 億円（前年同期比 53% 増）と、高い増収率を維持している。

業績動向

売上総利益率は、前年同期比 1.4 ポイント低下した。主な内訳としては、配送料率増が 0.3 ポイント、商品ミックス変動（新商品拡大による売上総利益率低下、ナショナルブランド（NB）商品販売比率増）と大企業連携増による売上総利益率低下が 0.2 ポイント影響した。また、海外ロイヤリティの減少の影響もある。米 ZORO 事業自体は順調に成長しているものの、継続成長のためのシステム開発などの投資を優先するために減益となり、伴ってロイヤリティも想定より減少した。販管費率に関しては、前年同期比 0.4 ポイント低下した。増収により、TVCM 及びカタログ製作にスケール効果が働き、売上高広告宣伝費比率が同 0.4 ポイント低下したのが主要因である。

上記の結果として、営業利益は前年同期比 13.7% 増、営業利益率は 0.9 ポイント低下となった。全体として、期初計画どおりの進捗だった。

2019年12月期第2四半期単体損益サマリー

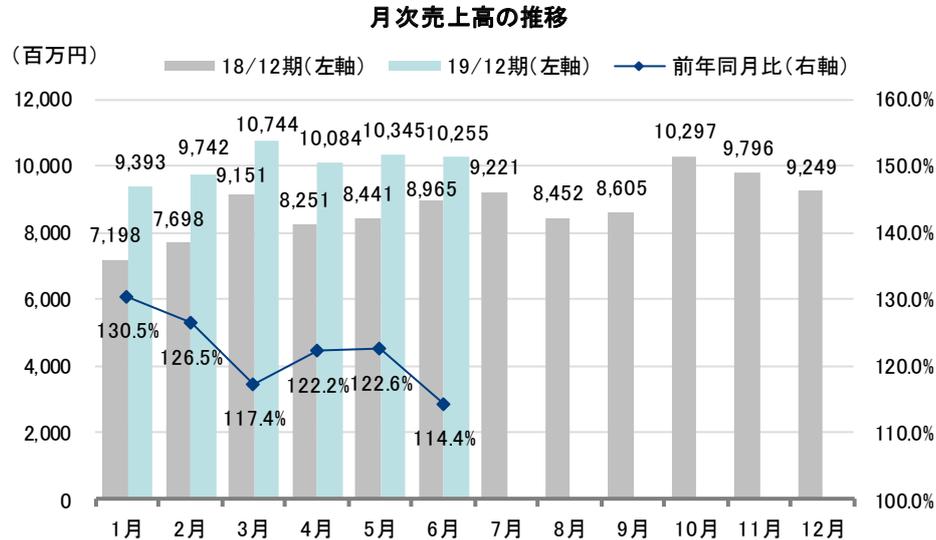
(単位：百万円)

	18/12期2Q		19/12期2Q			変化要因
	実績	売上比	実績	売上比	前年同期比	
売上高	49,707	100.0%	60,564	100.0%	21.8%	<ul style="list-style-type: none"> 検索キーワード・商品リスティング広告強化、SEO強化、新TVCM、取扱点数拡大等が奏功し獲得口座数増(372千口座増) 購買管理システム事業(大企業連携)は連携者数増・利用増により増収(前年同期比53%増)
売上総利益	14,964	30.1%	17,391	28.7%	16.2%	<ul style="list-style-type: none"> 売上総利益率が前年同期比1.4pt低下 値上げ等による配送料率増(0.3pt低下) 商品ミックス変動(新商品拡大による売上総利益率低下、NB商品販売比率増)および大企業連携増(0.2pt低下) 海外ロイヤリティ減も影響
販売費及び一般管理費	8,007	16.1%	9,480	15.7%	18.4%	<ul style="list-style-type: none"> 売上高販管費率は前年同期比0.4pt低下 売上増による広告宣伝費率減(0.4pt低下、TVCM費率減およびカタログ製作効率化)
営業利益	6,956	14.0%	7,911	13.1%	13.7%	<ul style="list-style-type: none"> 売上比が前年同期比0.9pt低下
経常利益	6,919	13.9%	7,907	13.1%	14.3%	<ul style="list-style-type: none"> 売上比が前年同期比0.8pt低下
四半期純利益	4,765	9.6%	5,490	9.1%	15.2%	<ul style="list-style-type: none"> 売上比が前年同期比0.5pt低下、税率低下

出所：決算発表資料よりフィスコ作成

同社の月次業績推移を見ると、2019年は1月から6月は前年同期比114%から130%と月ごとのばらつきはあるものの、いずれの月も前年を上回り、安定した成長を続けているのがわかる。ちなみに、第2四半期は営業日数が117日(前年同期は121日)と4日間短かった。内訳としては、3月が1日減、5月が2日減、6月が1日減であり、当然ながら月次の売上高に影響がある。

業績動向



出所：IR ニュースよりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年12月期は売上高・利益ともに高成長の期初予想を据え置き。データを活用し生涯価値の高い顧客発掘手法を検討

● 2019年12月期の連結業績見通し

2019年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比24.4%増の136,258百万円、営業利益で同19.9%増の16,536百万円、経常利益で同19.9%増の16,530百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.1%増の11,715百万円と、売上高・各利益ともに高い成長を目論む期初の計画を据え置いた。この計画が達成されれば、18期連続の増収、10期連続の増益となる。

事業戦略としては、引き続き「顧客ベースの拡大」と「既存顧客向け売上げの拡大」「大企業連携の推進」に取り組む。「顧客ベースの拡大」に関しては、マーケティングデータの更なる活用、取扱点数拡大、リスティング広告やSEO強化等を推進する。新しい取り組みとしては、顧客生涯価値をベースに顧客獲得コストの効果的配分を検討する。具体的には、同社が持つ過去の購入履歴データから傾向を導き出し、将来性の高いユーザーの発掘を優先するという考え方だ。「既存顧客向け売上の拡大」のためには、顧客属性に適するプロモーションを実施することや物流の最適化により更なるリードタイム短縮化を図ることに取り組む。「大企業連携の推進」に関しては2019年12月期の売上高195億円（前期比44%増）と高い目標を設定している。コーポレート営業グループのメンバーを増員するとともに、東京・兵庫の2拠点に加え、中部地域（名古屋）に営業拠点を開設し（2019年秋）、計画達成を目指す。

今後の見通し

通期の売上高計画に対する第2四半期の進捗は、46.2%（前年同期は47.2%）、営業利益で45.9%（同48.7%）、経常利益で46.0%（同48.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益で45.3%（同48.4%）、と若干前期には及ばないが例年並みの水準である。同社のビジネスモデルは、顧客数が積み上がり、購買歴の長い顧客ほど購入額が多くなるという優位性を持つ。結果として、上期より下期の売上・利益が増加する。下期に大きな外部環境の波乱などがなければ、通期の着地のブレは小さいと考えられる。ちなみに、足元7月は、月次売上成長率は125.3%と順調である。

連結事業計画

（単位：百万円）

	18/12期		19/12期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	109,553	100.0%	136,258	100.0%	24.4%	46.2%
売上総利益	32,027	29.2%	39,065	28.7%	22.0%	45.7%
販売費及び一般管理費	18,236	16.6%	22,529	16.5%	23.5%	45.6%
営業利益	13,790	12.6%	16,536	12.1%	19.9%	45.9%
経常利益	13,788	12.6%	16,530	12.1%	19.9%	46.0%
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%	45.3%

出所：決算発表資料よりフィスコ作成

トピックス

物流拡張計画（～2022年）を発表

● 2021年に茨城中央サテライトセンター（SC）、2022年に猪名川DCを稼働計画

同社は、少量多品種なロングテール商品を早く・タイムリーに届けることを強みとしており、物流機能の量と質は重要な戦略テーマである。年20%以上の成長を続ける会社にとっては、概算すれば4年に売上高（物流量）が2倍になる計算であり、物流能力の拡張を絶えず行う必要がある。これまで2014年の尼崎DC稼働、2017年の笠間DC稼働と東西2大センター体制を構築してきたが、更なる事業規模拡大に向けて2019年～2022年における物流拡張計画を発表した。

トピックス

配送能力拡張施策計画

年度	配送能力拡張施策
2019年	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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"> ・ 実出荷能力の見極め ・ 稼働時間延長 等
2020年	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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"> ・ 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)
2021年	<ul style="list-style-type: none"> ■ 茨城中央サテライトセンター (SC) 稼働 <ul style="list-style-type: none"> ・ 輸入商品、高需要商品の出荷機能付加
2022年	<ul style="list-style-type: none"> ■ 猪名川 DC 稼働
未定	<ul style="list-style-type: none"> ■ 次期 DC を関東圏で設置 (現在、検討中)

出所：決算発表資料よりフィスコ作成

2019年度は、3月に笠間 DC 第二期設備拡大を完了し、笠間 DC の処理量は2倍規模になった。自動搬送型ロボットを追加したのに加え、ピッキングステーションにはプロジェクションマッピング技術を応用することで、作業者の負担を軽減し、作業の精度を高めた。年内には、尼崎 DC、笠間 DC の出荷能力を精査し、稼働時間延長等の可能性も探る予定だ。2020年度には、新受発注管理システムが本格稼働する。それに伴い適時直送の導入（効率性が認められる場合）等、配送ネットワークへの活用拡大を検討する。受発注管理システムはこれまで自社開発してきたが、メンテナンス性を考慮し既存パッケージ活用（若干のカスタマイズ）で導入する。

2021年度には、茨城中央サテライトセンター（SC、茨城県東茨城郡茨城町）を新設稼働させる。同センターは笠間 DC から車で10分の距離に立地し、海外コンテナを常陸那珂港から陸揚して商品を保管する笠間 DC のバックヤードが主機能のセンターだ。PB 商品や高需要商品を中心に出荷機能も持たせる予定だ。既に土地の確保を行い、建物・設備の投資額・賃借料を精査中である。2022年度には、関西での最新鋭 DC となる猪名川 DC（兵庫県川辺郡猪名川町）を計画する。延床面積は約130,000㎡が想定されており、これは尼崎 DC（延床面積44,000㎡）の約3倍に相当する。出荷量の増加に伴い、使用床面積は段階的に拡張。賃借を予定する。関東圏における次期 DC についても現在検討中という。現在の物流関連費用は6%程度（2019年12月期第2四半期単体）。物流費の比率をコントロールしながら、配送リードタイム短縮と物流キャパシティ拡大の両方を達成するという挑戦が続く。

トピックス

新規 DC 計画

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 ² (現在精査中)	約130,000m ² (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	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) 現在精査中
	建物	
	設備	
概要	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		

出所：決算発表資料より掲載

株主還元策

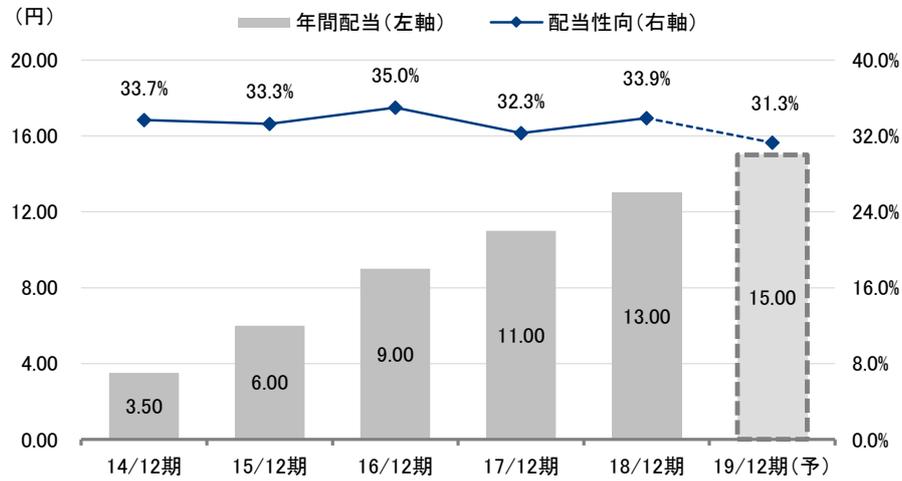
2019年12月期は配当金15円(2円増配)、配当性向31.8%を予想。増益率高く速い増配ペースが期待できる

同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。2014年12月期(配当金3.5円、0.5円増配)から5年連続の増配を続け、配当性向も30%以上を続けている。2019年12月期は第2四半期末に7.5円の配当を実施。期末の配当金7.5円と合わせると通年15円(2円増配)を予想する。配当性向は31.8%の予想。同社の利益の成長率が高いため、速い増配ペースが期待できる。

同社は株主優待として、決算期末(12月末日)に100株以上を半年以上継続して保有している株主に対し継続保有期間に応じた金額相当分のプライベートブランド商品を贈呈している(半年以上:3,000円分、3年以上:5,000円分、5年以上:7,000円分、金額は税抜)。

株主還元策

配当金と配当性向の推移



注：2015年12月期及び2018年12月期に1：2の株式分割を実施した。記載の配当金額は遡って修正済み。
出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp