

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 12 月 12 日 (木)

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>

業績動向

2019年12月期第3四半期も増収増益基調を維持

● 2019年12月期第3四半期の単体業績概要

MonotaRO<3064>の2019年12月期第3四半期単体業績は、売上高で前年同期比22.5%増の93,070百万円、営業利益で同12.1%増の11,769百万円、経常利益で同12.5%増の11,787百万円、四半期純利益で同11.2%増の8,020百万円と売上高・各利益ともに二桁成長性を維持している。

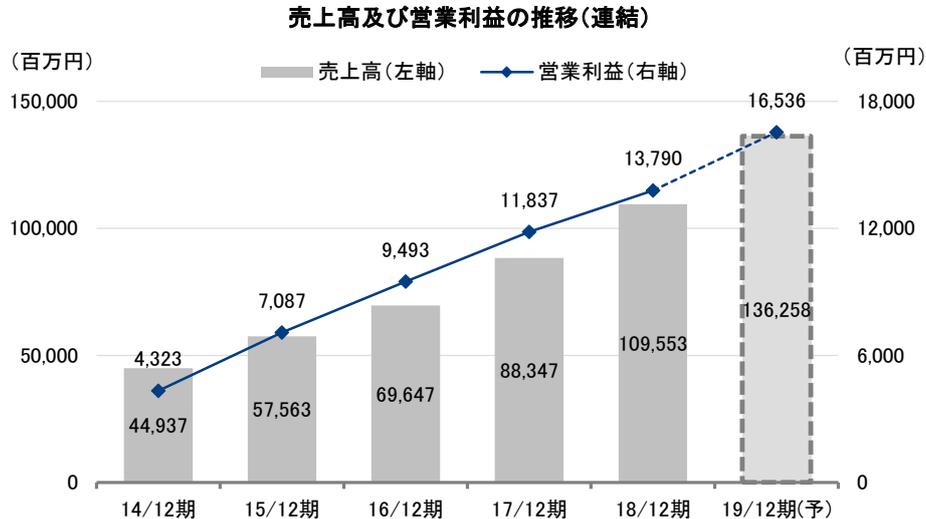
売上高に関しては、各種マーケティング施策の実施により、前年同期比20%以上の成長を継続した。新規顧客獲得では、検索エンジンへのインターネット広告の出稿（リスティング広告）と自社サイトを検索エンジンにおいて上位に現すための検索エンジン最適化（SEO）の取り組みを主軸に、取扱点数の拡大（1,800万点超）などの施策が奏功し、獲得口座数が拡大。第3四半期の新規口座は577千口座獲得（過去最高）し、累積で3,940千口座となった。スマートフォン経由のトラフィック増が顕著になっている。第3四半期は9月に消費税率引上げ前の需要増があったが、前年同月比29.5%増と想定を下回った。購買管理システム事業（大企業連携）では、大企業連携社数が755社（前年同期比174社増）、売上高で144億円（前年同期比52%増）と、高い増収率を維持している。

売上総利益率は、前年同期比1.3ポイント低下した。主な内訳としては、配送料率低下が0.3ポイント、商品ミックス変動と大企業連携増による売上総利益率低下が0.1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大きかった。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0.1ポイント低下。広告宣伝費率の減少（TVCM減等）と売上増によるスケール効果が主要因である。

上記の結果として、営業利益は前年同期比12.1%増、営業利益率は1.2ポイント低下となった。全体として前年同期では順調な成長だが、同社計画比では売上高で2.4%、営業利益で3.6%のマイナスとなった。

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。2019年9月は消費税引き上げ前の駆け込み需要があったが前年同月比29.5%増と想定以下。

業績動向



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2019年12月期は10期連続の増収増益予想。 売上高の3Q進捗率70.9%（前年同期は72.2%）

● 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する期初の計画を据え置いた。これは売上高5%、各利益10%から上振れ・下振れするという見込みとなった場合に見通しを変更して公表するルールがあり、売上・利益ともこの枠内で着地する見込みであるということ。

事業戦略としては、引き続き「(1)顧客ベースの拡大」、「(2)顧客生涯価値の向上」、「(3)既存顧客向け売上げの拡大」、「(4)大企業連携の推進」に取り組む。「(1)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。「(2)顧客生涯価値の向上」は今期注力している新しい取組みだ。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アプローチだ。「(3)既存顧客向け売上の拡大」のためには、顧客属性に適する検索結果・プロモーションを実施することや配送の短時間化に取り組む。

今後の見通し

通期の連結売上高計画に対する第 3 四半期の進捗は、70.9%（前年同期は 72.2%）、営業利益で 68.4%（同 71.3%）と若干前期には及ばない。今期は消費増税前の駆け込み需要の想定からの下振れや台風など計画との乖離が生じる要因が目立った。一方で同社のビジネスモデルは、顧客数が積み上がり、年度末になるほど業績が尻上がりに向上する強みを持つ。

■ トピックス

サプライチェーン高度化のための 次世代 IT 基盤構築プロジェクトが進捗

1. サプライチェーン高度化の次世代 IT プラットフォーム構築が進む

同社は商品管理および受発注管理の新システムの導入プロジェクトに 2019 年初めに着手した。いずれも次世代の同社事業の生産性やサービスレベルを左右する重要な取組みである。「商品情報管理システム」は同社のような多くの商品（現状 1800 万アイテム）を扱う場合には、効率化が不可欠になる。将来的にサプライヤーが入力する機能や海外拠点でも共有できる仕組みを目指す。また、同社は複数の在庫拠点から配送する事業モデルのため、「受発注管理システム」をより高度なものにしていく必要がある。新システムでは、多様なルールに基づき最適な配送方法を判断して、配送リードタイム短縮、物流オペレーションの平準化、荷別れ抑制等を図り、物流ネットワークの更なる最適化や配送・物流関連コスト抑制へ繋げる。両システムともに 2020 年上半期の初期バージョン運用開始に向けて準備が進んでいる。

2. 大企業連携事業の成長

同社では、大企業顧客の購買システムとシステム連携し、購買を促進する取組みを推進してきた。2013 年 12 月期期末時点では、120 社と連携し、連携経由売上高は 10 億円だったが、5 年後の 2018 年 12 月期には連携者数 604 社、連携経由売上高は 135 億円にまで伸長した。2019 年 12 月期通期は前期比 44% 増の 195 億円を見込む中、同 3Q 実績は前年同期比 52% 増の 144 億円と計画を上回るペースで進捗する。連携経由売上高の伸びは全社売上高の伸びを超えているため、全社売上高に占める連携経由売上高の比率は上昇を続け同 3Q には 15.5% に達している。今後も同社の成長をけん引する事業として存在感が高まることを見込まれる。そうした中、組織体制の整備も行った。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、2019 年 9 月より名古屋に営業拠点を開設し活動を開始した。

免責事項（ディスクレーマー）

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・表示したのですが、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