

MonotaRO

3064 東証 1 部

<http://www.monotaro.com/main/ir/>

2016 年 8 月 22 日（月）

Important disclosures
and disclaimers appear
at the back of this document.

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
角田 秀夫

[企業情報はこちら >>>](#)

※ 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を指す。業種により個性が高い。

■ 16/12 期 2Q も業績好調、次の成長に向け布石着々

MonotaRO<3064> は、兵庫県尼崎市に本社を置く、インターネット等を利用した工場・工事用間接資材※及び自動車用アフターマーケット商品等の通信販売会社である。

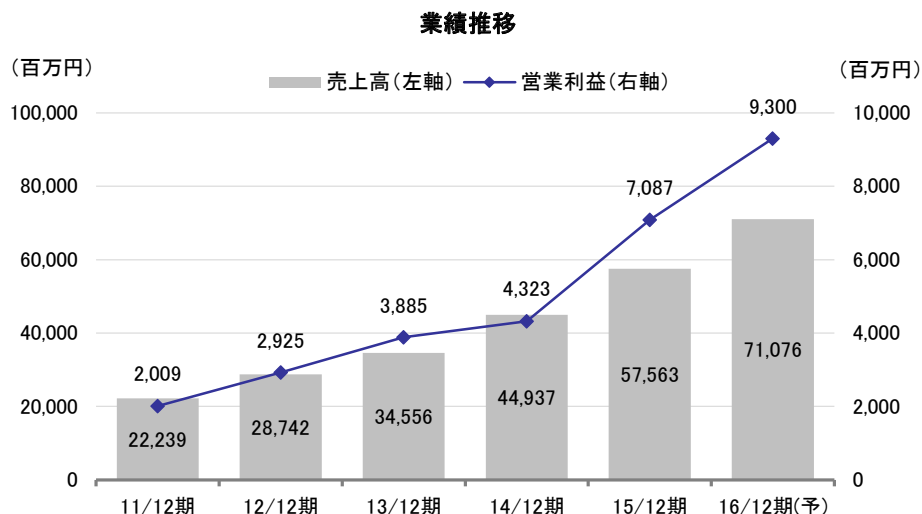
同社のビジネスモデルの特徴は、企業規模や購買金額に関わらず、すべての顧客に同一の価格で間接資材を販売するという点である。市場の慣習により売り手から不公平な価格を強いられがちであった中小企業を中心に支持を受け、ニッチ市場における専門通販業者として唯一無二の存在となった。198.2 万口座（2016 年 6 月末現在）の顧客に対して、900 万点を超えるアイテムを販売する。

2016 年 12 月期第 2 四半期決算（単体）は売上高が前年同期比 21.5% 増の 32,147 百万円、営業利益が同 30.3% 増の 4,645 百万円と好調を維持した。積極的な TVCM とリスティング広告により新規顧客獲得数が拡大し、売上増を牽引した。売上総利益率は、仕入れの最適化や PB 商品（輸入品）の強化及び円高効果により大きく向上、販売管理費も物流センターにおける効率化などにより想定より抑制された。売上成長の更なる加速に向け販売促進を強化し、2016 年 12 月期通期連結事業計画は期初想定のとおり、売上高が前期比 23.5% 増の 71,076 百万円、営業利益が同 31.2% 増の 9,300 百万円を見込む。

売上高 1,000 億円が射程に入ってきた同社だが、次なる成長に向けてプラットフォームの更なる増強を急いでいる。2017 年 4 月に稼働予定の関東の大規模物流センター（茨城県笠間市、延床面積 17,000 坪）では、150 台の自動走行ロボットが導入され、庫内作業効率は 2 倍になる計画だ。また、海外展開においては欧州・韓国に次いでインドネシアへの進出を果たした。2016 年 7 月 26 日に現地の E コマース事業会社の発行済株式総数の 51% 取得し、子会社化した。2016 年 12 月期第 4 四半期から連結化し、同社のノウハウを導入して BtoB 向け間接資材販売会社として再スタートする。

■ Check Point

- ・ 16/12 期 2Q も好調維持。商品仕入れコスト低下で収益拡大
- ・ 来年竣工の関東物流センター、インドネシア進出など将来の布石を着々と準備
- ・ 150 台の自動走行ロボット導入や大規模物流センターの建設進む



■ 決算概要

16/12 期 2Q 決算も順調、商品仕入れコスト低下で収益拡大

(1) 2016 年 12 月期第 2 四半期の業績

2016 年 12 月期第 2 四半期の同社単体の売上高は前年同期比 21.5% 増の 32,147 百万円、営業利益は同 30.3% 増の 4,645 百万円、経常利益は同 29.9% 増の 4,645 百万円、四半期純利益は同 34.6% 増の 3,109 百万円となり、順調な業績を維持した。売上高に関しては、積極的な TVCM とリスティング広告により新規顧客獲得数を継続的に拡大した (2015 年度 32,500 口座 / 月 → 2016 年 1-6 月期 35,900 口座 / 月)。成長を維持しているものの、第 2 四半期売上計画比では -1.5% と想定した伸びではなかった。既存顧客の稼働顧客数は増加したが、顧客単価の伸びが想定より低かったためであり、下期に向けて改善の余地を残した形だ。景気動向が一部影響していると考えられる。売上総利益率は、仕入れ最適化や PB / 輸入商品の強化、円高による輸入品仕入れコストの低下などにより 1.3 ポイント改善した。販管費率に関しては、物流センターの効率改善、在庫保有能力増強およびシステムインフラの増強などに投資をしたために、0.2 ポイントの上昇となった。全般には、商品仕入れコスト低下に加え、コストコントロールが計画以上に進捗し、順調に収益を拡大した。

2016 年 12 月期第 2 四半期 単体損益サマリー

（単位：百万円）

	15/12 期 2Q 実績		16/12 期 2Q 実績		前年 同期比	変化要因
	金額	売上比	金額	売上比		
売上高	26,450	100.0%	32,147	100.0%	21.5%	・積極的な TVCM・リスティング広告により新規顧客獲得ペースは継続拡大（2015 年度 32,500 口座 / 月 → 2016 年 1-6 月期 35,900 口座 / 月） ・顧客単価の伸びが想定に及ばず上期売上計画に届かず（計画比 -1.5%）
売上総利益	8,027	30.3%	10,154	31.6%	26.5%	・仕入れ最適化・PB/ 輸入商品の強化、2015 年 2 月の価格改定および想定を超える円高による輸入品仕入れコストの低下により、前年同期比 1.3 ポイント改善
販管費	4,461	16.9%	5,509	17.1%	23.5%	・物流センターの効率改善・在庫保有能力増強、システムインフラ増強などで前年同期比 0.2 ポイント上昇
営業利益	3,566	13.5%	4,645	14.5%	30.3%	・前年同期比 1 ポイント上昇
経常利益	3,577	13.5%	4,645	14.5%	29.9%	・前年同期比 1 ポイント上昇
四半期純利益	2,311	8.7%	3,109	9.7%	34.6%	・前年同期比 1 ポイント上昇

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

7 期連続の最高益更新へ着実な進捗

(2) 2016 年 12 月通期の連結事業計画に変更なし

2016 年 12 月通期連結事業計画は、期初の計画から変更なく、売上高 71,076 百万円（前期比 23.5% 増）、営業利益 9,300 百万円（同 31.2% 増）、経常利益 9,295 百万円（同 30.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 6,051 百万円（同 36.3% 増）と、7 期連続の増収増益を計画している。年度計画に対する第 2 四半期進捗率では売上高で 46.8%、営業利益 48.5% となっており、事業特性がストック型であり第 3 四半期以降に業績が伸びる毎年の傾向を勘案すると計画達成へ視界良好と言えよう。上期に改善の余地が見えてきた既存顧客の顧客単価に関しては、成長促進のためのプロモーションを強化する計画だ。

連結事業計画

（単位：百万円）

	15/12 期実績		16/12 期計画			16/12 期 2Q 実績・進捗率	
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	金額	進捗率
売上高	57,563	-	71,076	-	23.5%	33,297	46.8%
売上総利益	17,327	30.1%	21,746	30.6%	25.5%	10,379	47.7%
販管費	10,239	17.8%	12,446	17.5%	21.5%	5,870	47.2%
営業利益	7,087	12.3%	9,300	13.1%	31.2%	4,509	48.5%
経常利益	7,120	12.4%	9,295	13.1%	30.5%	4,510	48.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,439	7.7%	6,051	8.5%	36.3%	2,977	49.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。2016 年 12 月期も増益計画を背景に通年で 18 円（第 2 四半期末 9 円、期末 9 円）と増配を予想する（前期は 12 円 / 年）。

■重点施策

大企業連携が伸長、インドネシア事業会社を子会社化

(1) 間接資材購買プラットフォーム化推進（モノタロウ事業）

2016 年 12 月期第 2 四半期は登録顧客数が前期末比で 20.5 万口座増加し、累積で 198.2 万口座となった。数年来の TVCM による認知拡大がドライバーとなっている。同社のプラットフォームは5つの要素が組み合わさっている。① 900 万点を超える商品点数（ロングテール）を取り扱うことによる“何でも見つかる価値”、②ネット・カタログ販売による“交渉がいらない価値”、③機械学習を活用したリアルタイム推奨による“気が利く提案がある価値”、④在庫点数（27.6 万点）や当日出荷点数（42 万点）による“早く届く価値”、⑤ PB 商品（約 33 万点、品質を自社で保証する商品を含む）による“安く買える価値”、の5つである。そして、この独自のプラットフォームが顧客の利便性を高め、リピートが増え続けている。

同社のプラットフォームの特長

顧客基盤(198.2万口座)				
①商品点数 900万点(ロングテール) “何でも見つかる”	②ネット・カタログ販売 “交渉がいらない”	③機械学習を活用したリアルタイム推奨 “気が利く提案”	④在庫点数(27.6万点)、 当日出荷点数(42万点) “早く届く”	⑤PB商品(約33万点) “安い”
ITインフラ			物流インフラ	

出所：インタビューをもとにフィスコ作成

(2) 大企業連携の推進

購買管理システム事業は、大企業顧客を中心に従来の既存システムに連携する形が 244 社（2015 年 12 月期末比 23 社増）となり、売上高で 25.4 億円（前年同期比 61.8% 増）と大幅に成長を遂げた。また、自社開発システム「モノタロウ One Source」の導入も 7 社（2015 年 12 月期末比 3 社増、他 2 社で導入準備中）と進捗した。引き続き大企業とのシステム連携を推進することで、売上拡大を図る計画だ。

(3) 海外事業

韓国子会社 NAVIMRO Co., Ltd. は、2016 年 12 月期第 2 四半期の売上高が 11.5 億円（前年同期比 26.9% 増、現地通貨ベースで 47% 増）と売上を伸ばした。米国及び欧州からのロイヤリティ収入は、円高によるマイナスの影響があるものの、現地通貨ベースでは想定どおりだった。

進出を発表していたインドネシア事業に関しては、2016 年 7 月 26 日に現地の E コマース事業会社「PT Sumitomo E-Commerce Indonesia（ジャカルタ）」の発行済株式総数の 51% を取得して子会社化した。2016 年 12 月期第 4 四半期から連結化し、同社の販売ノウハウを導入して BtoB 向けの間接資材販売会社として再スタートする。

■トピック

150 台の自動走行ロボット導入や大規模物流センターの建設進む

茨城県に開設する笠間ディストリビューションセンターは、2017 年 4 月稼働開始に向けて順調に工事が進捗している。すでに土地の造成が完了し、建屋の構造が姿を現している。延床面積 17,000 坪のこのセンターは、尼崎センターとの並行稼働を前提に 50 万点まで在庫保有能力を増やすことができ、1,500 億円の売上に対応できる。また 150 台の自動走行ロボットを導入し、庫内作業効率を 2 倍に改善する計画も注目だ。

次期物流センター計画

◆場所

茨城県笠間市

◆計画延床面積

17,000 坪 (56,192m²)

◆投資計画

土地 21 億円 建物 46.5 億円 初期設備 25.5 億円

補助金 8 億円

計 85 億円

◆稼働スケジュール

2016 年 4 月 建物着工 (済み)

2017 年 2 月 建物竣工

2017 年 4 月 稼働開始

◆新センターの効果

- ・既存センターとの並行稼働で 1500 億円の売上に対応
- ・在庫保有能力を 50 万点に拡大
- ・自動化設備投入で庫内作業効率を 2 倍に改善

出所：決算説明資料



ディスクレーマー（免責条項）

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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、その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ