

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 9 月 21 日 (火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の単体業績	01
2. 2021 年 12 月期の連結業績見通し	02
3. 大企業連携の専門組織が独立し体制強化。上期業績好調を持続	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	05
■ トピックス	06
1. 大企業連携の専門組織「エンタープライズビジネス」で体制強化	06
2. 茨城中央サテライトセンター（SC）は順調に稼働。 物流費比率は前年同期並み 6.1% とコントロール良好	07
■ 株主還元策	08

■ 要約

2021 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに 前年同期比 20% を超える成長。 事業者顧客の注文単価、購入頻度、顧客数が増加。 大企業連携の専門組織が独立し体制強化

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・工所用、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、製造工程で使用する研磨剤やドリル、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。近年は購買管理システム事業（大企業連携）も急成長している。6,153 千口座（2021 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り扱い、当日出荷対象商品 61.0 万点（うち自社保有在庫で 47.9 万点）を販売する。

1. 2021 年 12 月期第 2 四半期の単体業績

2021 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 21.7% 増の 88,448 百万円、営業利益は同 26.1% 増の 12,071 百万円、経常利益は同 26.4% 増の 12,120 百万円、四半期純利益は同 26.1% 増の 8,401 百万円となり、売上高・各利益ともに 20% を超える成長を維持した。主力の事業者向けネット通販事業、購買管理システム事業ともに注文単価、購入頻度、顧客数ともに増加した。前年同期は、新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）により衛生商品を買求める個人が増加する一方で、主要 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）をはじめ事業者の売上高が抑制された。2021 年 12 月期に入り、その反動もあり注文単価、購入頻度ともに上昇した。営業利益は、売上総利益の伸びが販管費の伸びを上回ったことにより、前年同期比 26.1% 増、営業利益率は同 0.4 ポイント上昇となった。緊急事態宣言などコロナ禍の影響は続いたものの、法人（主要業種、大企業）からの売上増加、ロイヤルティ増加、原価及び販管費の適切なコントロールなどが奏功し、堅調な増益となった。

要約

2. 2021 年 12 月期の連結業績見通し

2021 年 12 月期通期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高は前期比 23.4% 増の 194,220 百万円、営業利益は同 25.9% 増の 24,678 百万円、経常利益は同 25.8% 増の 24,738 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 25.4% 増の 17,273 百万円としている。売上高・各利益ともに 20% を超えて成長する予想である。この計画が達成されれば、20 期連続の増収、12 期連続の増益となる。事業者向けネット通販事業では顧客ベースの拡大及び顧客生涯価値向上、既存顧客売上拡大施策に取り組み、新規口座の獲得目標は 2020 年 12 月期の獲得数 (1,391 千口座) を上回る 1,421 千口座としている。既存顧客売上拡大に関しては、「ワンストップショッピング拡大」「商品を見つける時間の短縮」「商品到着時間短縮」をテーマに掲げ、新しく稼働させるシステムや物流拠点開発などを通じて推進していく。購買管理システム事業は、2021 年 12 月期の売上高計画 34,680 百万円 (前期比 32.6% 増) とし、2020 年 12 月期を上回る成長を見込む。2021 年 12 月期通期の売上高計画に対する第 2 四半期進捗率は、47.3% (前年同期は 47.8%) であり、2020 年 12 月期並みの推移となった。例年、第 1 四半期から第 4 四半期にかけて顧客が積み上がり業績が拡大する傾向にある。弊社では、コロナ禍による需要停滞からの反動増や中小企業におけるデジタルシフトも追い風となり、同社を取り巻く事業環境は改善傾向であると考えている。

3. 大企業連携の専門組織が独立し体制強化。上期業績好調を持続

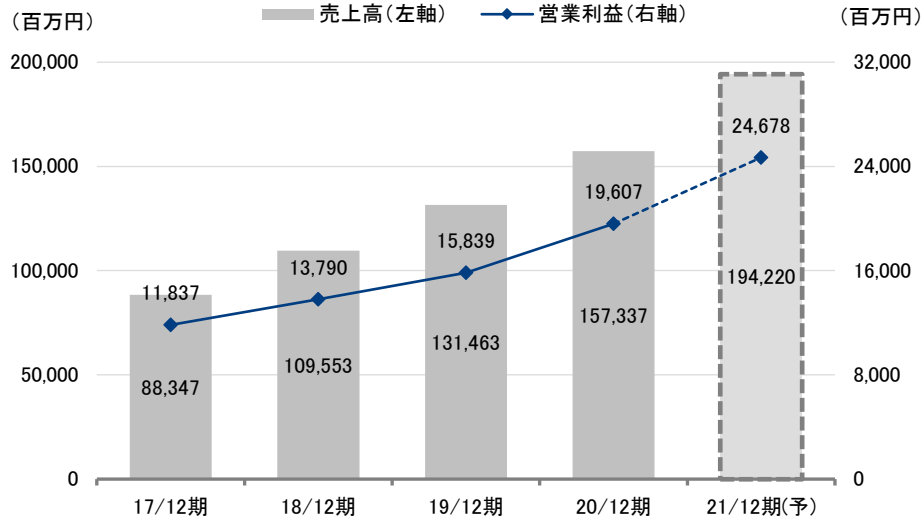
同社は、大企業連携売上高が全社売上の 17% を超え (2020 年 12 月期)、成長ポテンシャルも高い分野であることから「エンタープライズビジネス部門」を新設した。大企業連携の売上高が伸びている背景には、連携社数の増加のみならず、連携企業内でサービスが利用できる拠点数の拡大、アカウント数の拡大、アカウント毎の利用増などが関係しており、そのためにはきめ細かな支援体制が必要となっていた。購買管理システム事業は同社の事業の中でも成長性が高く、右肩上がり伸びてきた。独立した組織となったことで、機動的かつ専門的な活動が期待できる。

Key Points

- ・ 2021 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに前年同期比 20% を超える成長。事業者顧客の注文単価、購入頻度、顧客数が増加
- ・ 2021 年 12 月期通期は 12 期連続の増収増益を予想。通期営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 48.2% と順調
- ・ 大企業連携の専門組織が独立し体制強化。上期業績好調を持続

要約

連結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

2021 年 12 月期第 2 四半期は売上高・各利益ともに 前年同期比 20% を超える成長。

事業者顧客の注文単価、購入頻度、顧客数が増加

2021 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 21.7% 増の 88,448 百万円、営業利益は同 26.1% 増の 12,071 百万円、経常利益は同 26.4% 増の 12,120 百万円、四半期純利益は同 26.1% 増の 8,401 百万円となり、売上高・各利益ともに 20% を超える成長を維持した。

売上高に関しては、主力の事業者向けネット通販事業、購買管理システム事業ともに注文単価、購入頻度、顧客数ともに増加した。前年同期は、コロナ禍が始まり衛生商品を買求める個人が増加する一方で、主要 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）をはじめ事業者の売上高が抑制された。2021 年 12 月期に入り、その反動もあり注文単価、購入頻度ともに上昇した。新規顧客は 653 千口座を獲得し順調に進捗した。購買管理システム事業（大企業連携）では、連携社数が前期末比で 312 社増加するとともに、既存連携企業の内部成長（アカウント数が増え 1 社当たりの売上高が増加）もあり、売上高は期初計画を 7.1% 上回る前年同期比 46.3% 増の 17,811 百万円となった。なお、全社売上高が計画比で 2.5% のマイナスであるが、計画時（2020 年 12 月、2021 年 1 月）がコロナ禍からの回復期であり、そのバイアスが要因と考えられる。

MonotaRO
 3064 東証 1 部

2021 年 9 月 21 日 (火)

<https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

業績動向

売上総利益率は、前年同期比から 0.6 ポイント増の 29.0% となった。大企業連携売上高比率の増加（粗利率の低下要因）があったものの、PB/ 輸入商品売上比率の上昇、原価ベース為替円高などによる商品粗利増が主な要因である。ロイヤルティの受領額の増加も貢献した。販管費率は、前年同期比から 0.1 ポイント増の 15.4% となった。茨城中央 SC 稼働準備などのため物流拠点準備・保守費率増（0.2 ポイント増）、前期の災害手当の反動減等で人件費率減（0.2 ポイント減）などが影響した。結果として、営業利益は前年同期比 26.1% 増、営業利益率は同 0.4 ポイント上昇となった。緊急事態宣言などコロナ禍の影響は続いたものの、法人（主要業種、大企業）からの売上増加、ロイヤルティ増加、原価及び販管費の適切なコントロールなどが奏功し、堅調な増益となった。

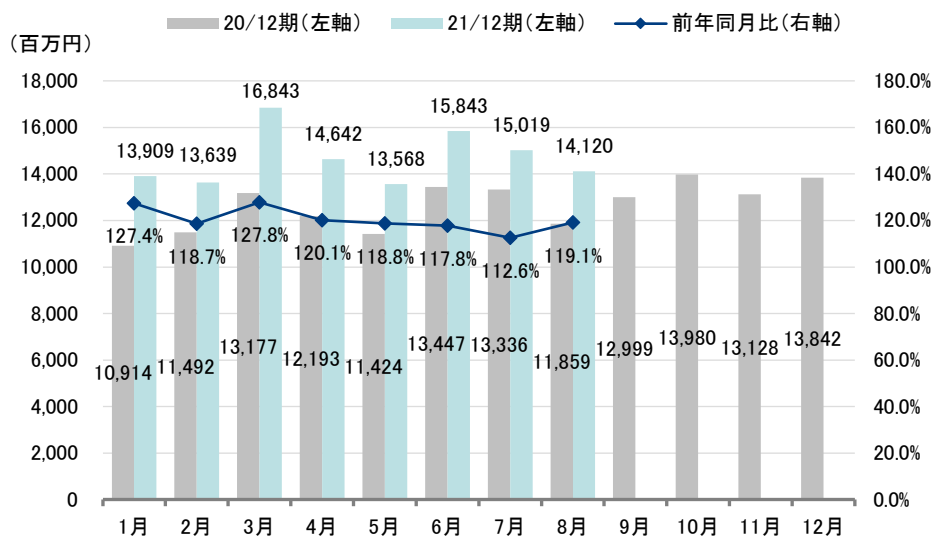
2021 年 12 月期 2Q 単体損益サマリー

(単位：百万円)

	20/12 期 2Q		21/12 期 2Q		前年同期比	計画比	変化要因	
	実績	売上比	計画	実績				売上比
売上高	72,651	100.0%	90,742	88,448	100.0%	21.7%	-2.5%	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・注文単価増、購入頻度増、顧客数増
(内、大企業連携)	12,173	16.8%	16,635	17,811	20.1%	46.3%	7.1%	【購買管理システム事業 (大企業連携)】 ・大企業連携は、前期のコロナ禍の影響による需要減の反動もあり、高成長を維持 (前年同期比 46.3% 増)
売上総利益	20,661	28.4%	26,202	25,664	29.0%	24.2%	-2.1%	・売上総利益率は前年同期比 0.6P 増 ・PB/ 輸入商品売上比率増、原価ベース為替円高などによる商品粗利増 ・ロイヤルティ受領額増など
販売管理費	11,089	15.3%	13,965	13,592	15.4%	22.6%	-2.7%	・販管費率が前年同期比 0.1P 上昇 ・茨城中央 SC 稼働準備などのため物流拠点準備・保守費率増 (0.2P 増) ・前期の災害手当の反動減等で人件費率減 (0.2P 減) など
営業利益	9,572	13.2%	12,237	12,071	13.6%	26.1%	-1.4%	・売上総利益率が改善し、営業利益率が前年同期比 0.4P 上昇
経常利益	9,586	13.2%	12,226	12,120	13.7%	26.4%	-0.9%	・前年同期比 0.5P 上昇
当期純利益	6,662	9.2%	8,487	8,401	9.5%	26.1%	-1.0%	・前年同期比 0.3P 上昇

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

月次売上高の推移



出所：ニュースリリースよりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021 年 12 月期通期は 12 期連続の増収増益を予想。 通期営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 48.2% と順調

2021 年 12 月期通期の連結業績は期初予想を据え置き、売上高は前期比 23.4% 増の 194,220 百万円、営業利益は同 25.9% 増の 24,678 百万円、経常利益は同 25.8% 増の 24,738 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 25.4% 増の 17,273 百万円としている。売上高・各利益ともに 20% を超えて成長する予想である。この計画が達成されれば、20 期連続の増収、12 期連続の増益となる。

売上高に関しては、2020 年 12 月期の前期比 19.7% 増を超え、2021 年 12 月期は 23.4% 成長を見込む。事業者向けネット通販事業では、顧客ベースの拡大及び顧客生涯価値向上、既存顧客売上拡大施策に取り組んでいく。引き続き顧客生涯価値の高い法人顧客をメインターゲットとして新規顧客の獲得のための投資を行う考えだ。新規口座の獲得目標は、2020 年 12 月期の獲得数（1,391 千口座）を上回る 1,421 千口座としている。2021 年 12 月期第 2 四半期においては 653 千口座（進捗率 46.0%）を新規獲得し、順調に顧客数を積み上げた。既存顧客売上拡大に関しては、「ワンストップショッピング拡大」「商品を見つける時間の短縮」「商品到着時間短縮」をテーマに掲げ、新しく稼働させるシステムや物流拠点開発などを通じて推進していく。購買管理システム事業に関しては、2021 年 12 月期の売上高計画を 34,680 百万円（前期比 32.6% 増）とし、2020 年 12 月期を上回る成長を見込む。2021 年 12 月期第 2 四半期は、前年同期比で 46.3% 増と予想を上回る進捗となった。海外ロイヤルティは、欧米 Zoro 事業が 2021 年 12 月期も売上を伸ばしつつ粗利率及び販管費率を改善する見込みであり、ロイヤルティの受領も前期を上回る見込みだ。2021 年 12 月期通期の売上高計画に対する第 2 四半期進捗率は、47.3%（前年同期は 47.8%）であり、2020 年 12 月期並みの推移となった。

年間の売上総利益率は、ロイヤルティの増加、注文単価の回復による配送料率の改善などにより 28.6%（前期比 0.2 ポイント上昇）、販管費率は 15.9% と前期と同水準を見込む。結果として、営業利益率は 12.7%（前期比 0.2 ポイント上昇）、営業利益額は前期比 25.9% 増を予想する。2021 年 12 月期通期の営業利益計画に対する第 2 四半期進捗率は 48.2%（前年同期は 47.5%）であり、順調に推移している。例年、第 1 四半期から第 4 四半期にかけて顧客が積み上がり業績が拡大する傾向にある。弊社では、コロナ禍による需要停滞からの反動増や中小企業におけるデジタルシフトも追い風となり、同社を取り巻く事業環境は改善傾向であると考えている。

2021 年 12 月期連結事業計画

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	157,337	100.0%	194,220	100.0%	23.4%	47.3%
売上総利益	44,694	28.4%	55,565	28.6%	24.3%	47.5%
販売管理費	25,086	15.9%	30,887	15.9%	23.1%	46.9%
営業利益	19,607	12.5%	24,678	12.7%	25.9%	48.2%
経常利益	19,671	12.5%	24,738	12.7%	25.8%	48.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	13,771	8.8%	17,273	8.9%	25.4%	48.3%

出所：決算概要よりフィスコ作成

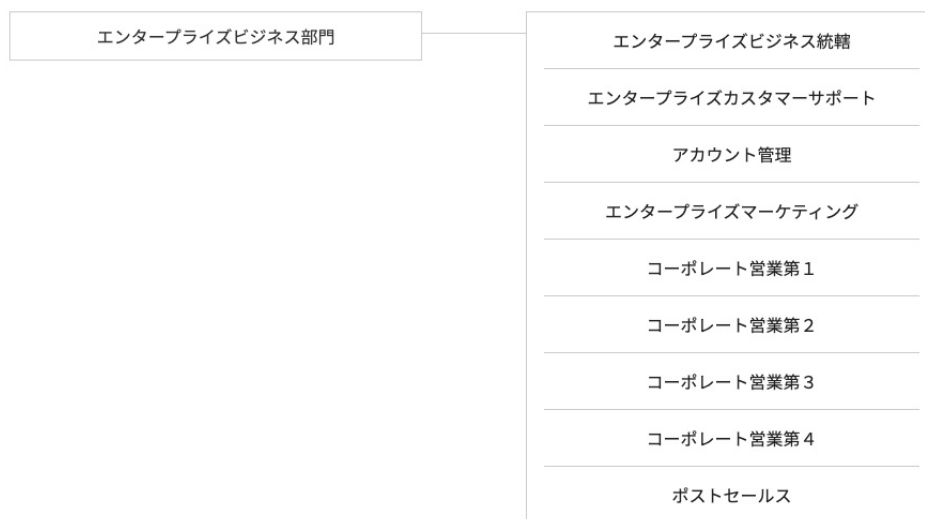
■ トピックス

大企業連携の専門組織が独立し体制強化。上期業績好調を継続

1. 大企業連携の専門組織「エンタープライズビジネス」で体制強化

同社は、「エンタープライズビジネス部門」を新設した。これまで「カスタマーサポート部門」が大企業の開拓・フォローなどを行ってきたが、大企業連携売上高が全社売上の 17% を超え（2020 年 12 月期）、成長ポテンシャルも高い分野であるため独立した専門組織を設立し体制の強化を図った。独立した組織となったことで、機動的かつ専門的な活動が期待できる。大企業連携の売上高が伸びている背景には連携社数の増加のみならず、連携企業内でサービスが利用できる拠点数の拡大、アカウント数の拡大、アカウント毎の利用増などが関係しており、そのためにはきめ細かな支援体制が必要となっていた。

エンタープライズビジネス部門組織図

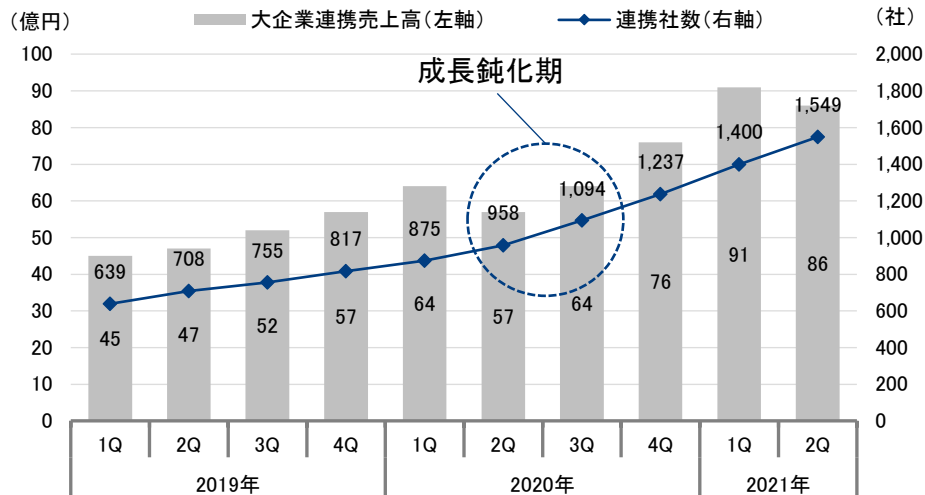


出所：ホームページより掲載

購買管理システム事業は同社の事業の中でも成長性が高く、右肩上がり伸びてきた。2014 年 12 月期から 2019 年 12 月期の 5 年間の売上高の年平均の伸び率は 54.8% である。コロナ禍においては成長が鈍化し、2020 年 12 月期売上高の前期比は 29.8% となった。特に 2020 年 12 月期は第 2 四半期及び第 3 四半期は停滞した。この時期は 1 回目の緊急事態宣言の期間であり、リモート勤務への対応を余儀なくされ、様々な業界でサプライチェーンが混乱し生産や投資が滞った。同第 4 四半期からは一転して購買管理システム事業の売上高の伸びが戻り、2021 年 12 月期上期もその流れは続いている。コロナ禍に対応した働き方への対応が完了し、生産や投資も回復基調にあることの反映と考えられる。

トピックス

大企業連携売上高の推移



出所：決算概要よりフィスコ作成

2. 茨城中央サテライトセンター (SC) は順調に稼働。物流費比率は前年同期並み 6.1% とコントロール良好

2021 年 3 月期に、茨城中央 SC が稼働開始した。本来の計画では 2021 年 4 月の稼働開始予定だったが、準備が順調に進んだことから 1 ヶ月前倒しでの操業開始となった。この物流センターは、東日本の出荷を担う笠間ディストリビューションセンター (DC) のバックヤード機能が主機能である。高需要商品の出荷機能もあり、年間売上約 300 億円程度の出荷が可能となっている。茨城中央 SC の稼働前は尼崎 DC と笠間 DC で合計約 1,600 億円相当の出荷能力があったが、同社の 2021 年 12 月期の単体売上高予想は 1,867 億円となっており、キャパシティの拡大が求められていた。笠間 DC 同様に小型無人搬送ロボット「Racrew」など最新鋭の仕組みも導入され、高い生産性が期待できる。2021 年 12 月期上半期の物流費比率は 6.1% (前年同期は 6.1%、上期計画は 6.2%) となっており、物流コストのコントロールは良好である。現状は、笠間 DC のバックヤード機能を既に果たしており、今後は出荷が増加するフェーズに入る。同社では、増え続ける出荷数量に効率的に対応するために、物流拠点の位置や規模の最適化が重要な戦略となる。2022 年 4 月には、関西の次期主要物流拠点となる猪名川 DC の第 1 期稼働が予定されており、建設工事が順調に進んでいるという。

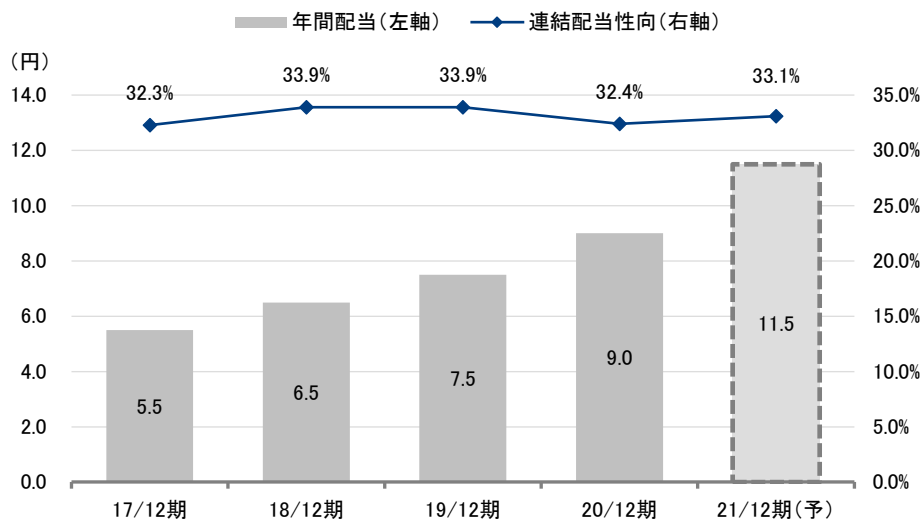
■ 株主還元策

2021 年 12 月期は配当金 2.5 円増配の 11.5 円（上期 5.75 円実施済）。 高い利益の成長性により、速いペースの増配が期待できる

同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。2013 年 12 月期（配当金 3.0 円）から増配を続け、配当性向も 32% から 35% のレンジで推移してきた。2021 年 12 月期の配当金は、期初計画どおり年間配当 11.5 円（前期比 2.5 円増配、第 2 四半期末 5.75 円実施済、期末 5.75 円予想）、配当性向は 33.1% を予想している。同社は利益の成長率が高いため、速い増配ペースが期待できる。なお、同社は株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図るため、2021 年 4 月 1 日を効力発生日として 1：2 の株式分割を実施した。

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）。商品への変換率も高く好評を得ていると言う。

配当金と連結配当性向の推移



注：18/12 期及び 21/12 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

重要事項（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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp