

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2022 年 9 月 1 日 (木)

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>

MonotaRO
3064 東証プライム市場

2022 年 9 月 1 日 (木)
<https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の単体業績	01
2. 2022 年 12 月期の連結業績見通し	01
3. 「時間資源」創出支援	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	05
■ トピックス	06
1. 従来の購買プロセス以外の領域へ「時間資源」創出支援を拡大	06
2. 建設工程管理アプリのアルダグラムに 15 億円を出資	07
3. 外部環境リスクへの対応状況	08
■ 株主還元策	09

MonotaRO
3064 東証プライム市場

2022 年 9 月 1 日 (木)
<https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

要約

2022 年 12 月期第 2 四半期は 2 ケタ増収増益。 期初計画比を上回る好調な進捗

MonotaRO<3064> は、兵庫県尼崎市に本社を置く、間接資材のインターネット通販会社である。間接資材は、製造工程で使用される研磨剤やドリル、軍手など品目が多種にわたり、業種による個別性が高い。間接資材市場は 5 ～ 10 兆円規模であり、訪問工具商・金物屋・自動車部品商などが主な販売チャネルとなっていて、インターネット通販チャネルの成長性は高い。同業他社は、アスクル<2678>、ミスミグループ本社<9962>、アマゾンジャパン（同）などである。

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。不透明な価格での購入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。顧客業種は多岐にわたり、製造業、建設・工事業、自動車関連で 6 割を超える。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。2022 年 6 月末現在で 7,416 千口座の顧客に対して約 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 万点を販売する。ロングテールの商品の品ぞろえ、コストパフォーマンスに優れる PB 商品（約 34 万点）、サイトでの商品推薦や短いリードタイムなどで、同社の間接資材プラットフォームは差別化されている。年率 20% 前後の高い成長性の継続に加え、ROE33.1%（2021 年 12 月期）、自己資本比率 62.3%（2022 年 6 月末）と、収益性・安全性ともに際立つ業績となっている。

1. 2022 年 12 月期第 2 四半期の単体業績

2022 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 19.5% 増の 105,653 百万円、営業利益は同 12.2% 増の 13,540 百万円、経常利益は同 13.0% 増の 13,690 百万円、四半期純利益は同 13.0% 増の 9,493 百万円となり、売上高・各利益ともに順調に成長した。期初計画比でも、売上高で 1.0% 増、営業利益で 12.5% 増と上振れて着地した。売上高に関して、主力の事業者向けネット通販事業及び購買管理システム事業（大企業連携）においては、主力の製造業をはじめとする事業者顧客の注文単価・顧客数ともに順調に増加した。顧客数は第 2 四半期で 636 千口座増と好調に推移した。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 291 社増加し、売上高は前年同期比 38.1% 増と高い成長となった。売上総利益率は、前年同期比 0.1 ポイント増の 29.1% となった。販管費率は、前年同期比で 0.8 ポイント増加の 16.2% となった。結果として、営業利益率は前年同期比で 0.8 ポイント減少の 12.8% となり、営業利益は同 12.2% 増となった。

2. 2022 年 12 月期の連結業績見通し

2022 年 12 月期の連結業績見通しは、売上高は前期比 19.2% 増の 226,073 百万円、営業利益は同 1.0% 増の 24,380 百万円、経常利益は同 0.4% 増の 24,392 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 2.8% 減の 17,067 百万円と、売上高は高成長を維持し、各利益は 2021 年 12 月期並みの予想である。売上高に関しては、2021 年 12 月期（前期比 20.6% 増）並みの 19.2% 増と高い成長を見込んでおり、初めて 2,000 億円を超える予想となっている。増益ペースが落ちるのは、将来の成長の基盤となる猪名川ディストリビューションセンター（DC）の開設に関連する費用の影響であり、一過性である。

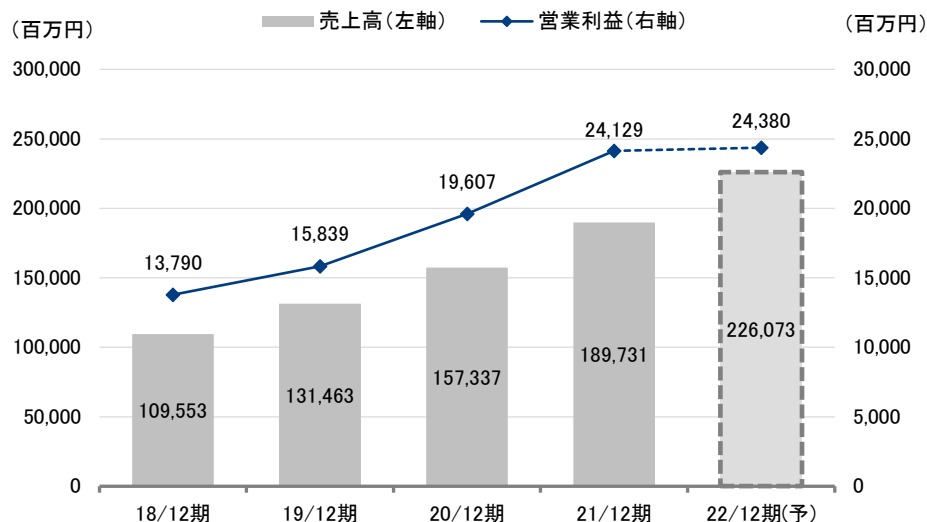
3. 「時間資源」創出支援

同社は 2000 年の設立以来、20 年以上にわたり右肩上がりの成長を遂げてきた。成長の主体は中小企業を主な対象とした事業者向けネット通販事業（monotaro.com）であり、今後も着実な成長が期待される。海外事業においては、今後インドネシア及びインドにおいて黒字化を目指すなど一段の成長を促すために、2022 年に新たな戦略を打ち出した。これまでの事業モデルでは、顧客が間接資材の購買プロセスにおいて発生する時間（探す、見積もる、価格交渉する、配送を待つなど）を削減することで、顧客に貢献してきた。言わば、間接資材購買プロセス効率化による「時間資源」という価値の創出・提供である。これを新戦略として従来の購買プロセス以外の領域へ拡大すると言う。たとえば、建設工程管理や顧客間連携などのシステムにおいて発生する時間を削減するというように、様々なサービスや物の提供への拡大を目指す。新戦略の第 1 弾として、同社は、プロジェクト管理アプリ「KANNA（カンナ）」を提供する（株）アルダグラムへの出資（15 億円）を実施し、業務提携したことを 2022 年 6 月に発表した。

Key Points

- ・ 2022 年 12 月期第 2 四半期は主力の製造業顧客の需要が好調に推移し、注文単価・顧客数ともに増加
- ・ 2022 年 12 月期は売上高 2,000 億円超えを予想。売上高・各利益の第 2 四半期の進捗率は期初計画比を上回る
- ・ 新戦略として「時間資源」創出支援を打ち出す。第 1 弾として建設工程管理アプリのアルダグラムに 15 億円出資

業績推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 業績動向

2022 年 12 月期第 2 四半期は主力の製造業顧客の需要が好調に推移し、注文単価・顧客数ともに増加

2022 年 12 月期第 2 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 19.5% 増の 105,653 百万円、営業利益は同 12.2% 増の 13,540 百万円、経常利益は同 13.0% 増の 13,690 百万円、四半期純利益は同 13.0% 増の 9,493 百万円となり、売上高・各利益ともに順調に成長した。期初計画比でも、売上高で 1.0% 増、営業利益で 12.5% 増と上振れて着地した。

売上高に関して、主力の事業者向けネット通販事業及び購買管理システム事業（大企業連携）においては、顧客の注文単価・顧客数ともに順調に増加した。顧客数は第 2 四半期で 636 千口座増と順調である。注文単価の上昇に関しては、主力の製造業の需要増が牽引している。2022 年 12 月期は世界的な外部環境の悪化による欠品などが懸念されたが、ここまでのところ売上高への影響は軽微である。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 291 社増加するとともに、売上高は前年同期比 38.1% 増と高い成長となった。

売上総利益率は、前年同期比 0.1 ポイント増加の 29.1% となった。大企業連携売上比率の増加や PB/ 輸入商品の粗利率減 / 売上比率減などにより商品粗利率は減少したものの、1 箱当たりの注文単価上昇による配送料・諸掛率改善やロイヤリティ受領額増が上回り、売上総利益率が上昇した。販管費率は、前年同期比で 0.8 ポイント増加の 16.2% となった。これは 2022 年 4 月に稼働した物流拠点である猪名川 DC 関連費用や受発注管理システム（OMS）など、期初から計画された費用である。結果として、営業利益率は前年同期比で 0.8 ポイント減少の 12.8% となった。計画比では 1.3 ポイント計画を上回っており、順調な折り返しと言えるだろう。

MonotaRO | 2022 年 9 月 1 日 (木)
3064 東証プライム市場 | <https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

業績動向

2022 年 12 月期第 2 四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	21/12 期 2Q		22/12 期 2Q				前年同期比		変化要因	
	実績	売上比	計画	売上比	実績	売上比	前年同期比	計画比	前年同期比	計画比
売上高	88,448	100.0%	104,617	100.0%	105,653	100.0%	19.5%	1.0%	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・製造業などの需要が好調に推移し、注文単価増加 ・顧客数増加 (636 千口座増加)	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・製造業の既存顧客需要が全体の成長を引っ張り計画をやや上振れ
(内 大企業連携売上高)	17,114	19.4%	23,227	22.2%	23,636	22.4%	38.1%	1.8%	・大企業連携は、高成長を維持 (前年同期比 38.1% 増)	・大企業連携も、計画上振れ(計画比 1.8% 増)
売上総利益	25,664	29.0%	29,794	28.5%	30,708	29.1%	19.7%	3.1%	・売上総利益率は前年同期比 0.1P 増 ・1 箱当たり注文単価上昇による配送料・諸掛率改善 (0.4P 増)、ロイヤリティ受領額増 ・商品粗利率減 (大企業連携売上比率増、PB/ 輸入商品粗利率減・売上比率減等) (0.5P 減)	・売上総利益率は計画を 0.6P 上回る ・国内商品粗利率増等 (0.2P 増) ・箱当たり注文単価上昇による配送料・諸掛率改善 (0.3P 増) ・ロイヤリティ受領額増 など
販売管理費	13,592	15.4%	17,756	17.0%	17,167	16.2%	26.3%	-3.3%	・販管費率で前年同期比 0.8P 増 ・OMS 稼働・猪名川 DC 稼働等に伴う減価償却費率増 (0.4P 増) ・猪名川 DC 開設準備費用、システム利用費用増 (0.4P 増) など	・販管費率が計画比 0.8P 減 ・笠間 DC 設備維持費用減、茨城中央 SC 備品費用減、通信費率減、設備賃借料率減など ・期ずれ (次期以降への持ち越し) は約 1.5 億円
営業利益	12,071	13.6%	12,037	11.5%	13,540	12.8%	12.2%	12.5%	・販売管理費率上昇により営業利益率が前年同期比 0.8P 減	・営業利益率は計画を 1.3P 上回る
経常利益	12,120	13.7%	12,028	11.5%	13,690	13.0%	13.0%	13.8%	・経常利益率で前年同期比 0.7P 減	・経常利益率は計画を 1.5P 上回る
四半期純利益	8,401	9.5%	8,349	8.0%	9,493	9.0%	13.0%	13.7%	・四半期純利益率で前年同期比 0.5P 減	・四半期純利益率は計画を 1.0P 上回る

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2022 年 12 月期は売上高 2,000 億円超えを予想

2022 年 12 月期通期の連結業績は、売上高は前期比 19.2% 増の 226,073 百万円、営業利益は同 1.0% 増の 24,380 百万円、経常利益は同 0.4% 増の 24,392 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同 2.8% 減の 17,067 百万円と、売上高は高成長を維持し、各利益は前期並みの予想である。売上高は初めて 2,000 億円を超える予想となっている。利益については、2022 年 12 月期は猪名川 DC の開設及び尼崎 DC からの機能移転による一過性のコストが発生し、横ばいとなる見通しである。

売上高に関しては、2021 年 12 月期（前期比 20.6% 増）並みの 19.2% 増と高い成長を見込む。同社の年間の計画は、ネット通販事業の新規・既存、大企業連携に分けて成長を予測したうえで足し合わせる。ネット通販事業・新規に関しては、131 万口座（前期末は 127 万口座）と 2021 年 12 月期並みの成長を見込む。なお、第 2 四半期においては、636 千口座（進捗率 48.5%、前年同期は 46.0%）を新規獲得し、順調に顧客数を積み上げた。購買管理システム事業（大企業連携）に関しては、2022 年 12 月期の売上高計画 48,920 百万円（前期比 36.0% 増）と 2021 年 12 月期より成長は落ち着くものの、依然として高成長を見込む。第 2 四半期の進捗率は 48.3% と順調に推移した。ロイヤリティ事業は、欧米 Zoro 事業が 2022 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、ロイヤリティの受領も前期を上回る見込みだ。第 2 四半期の進捗率は、48.6%（前年同期は 48.4%）であり、こちらも順調な推移となった。

売上総利益率は 28.3%（前期比 0.2 ポイント減）と予想している。商品粗利率は輸入商品売上比率が低下することや円安などが影響し低下することを見込む。販管費率は 17.5%（前期は 15.8%）と 2021 年 12 月期から大幅に上昇する予定となっている。尼崎 DC から猪名川 DC への機能移転にかかる物流関連の一時的なコストが発生し、1.7 ポイント増となる。結果として、営業利益率 10.8%（前期比 1.9 ポイント減）、営業利益額で前期比 1.0% 増を予想する。第 2 四半期の進捗率は、53.9%（前年同期は 49.3%）であり、前年同期の進捗率を上回った。

弊社では、製造業の需要回復基調や第 2 四半期の好調な業績推移などを勘案し、事業計画達成には基本的にポジティブな見方をしている。世界的なインフレや中国でのロックダウンの影響など、様々な国際情勢は依然として楽観視はできないものの、影響の程度や対応策に一定の目途がたってきており、ダウンサイドのリスクは低下してきたと見ている。

今後の見通し

2022 年 12 月期連結業績予想

(単位：百万円)

	21/12 期		22/12 期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	189,731	100.0%	226,073	100.0%	19.2%	48.6%
売上総利益	54,045	28.5%	63,934	28.3%	18.3%	49.3%
販売管理費	29,916	15.8%	39,554	17.5%	32.2%	46.4%
営業利益	24,129	12.7%	24,380	10.8%	1.0%	53.9%
経常利益	24,302	12.8%	24,392	10.8%	0.4%	54.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	17,552	9.3%	17,067	7.5%	-2.8%	54.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

トピックス

新戦略として「時間資源」創出支援を打ち出す。 第 1 弾として建設工程管理アプリのアルダグラムに 15 億円出資

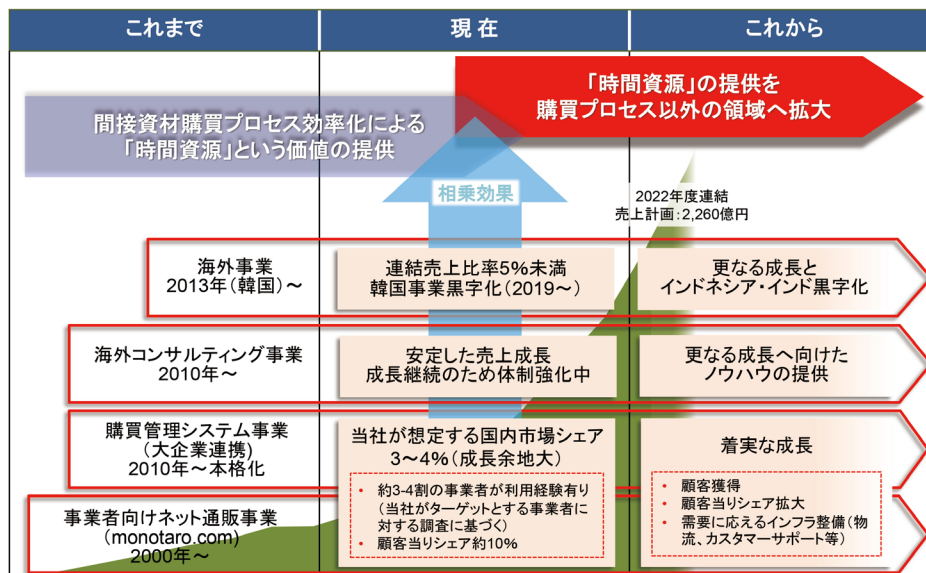
1. 従来の購買プロセス以外の領域へ「時間資源」創出支援を拡大

同社は 2000 年の設立以来、20 年以上にわたり右肩上がりの成長を遂げてきた。2010 年以降は、周辺領域で新しい事業モデルを積み上げ、重層的な成長を達成してきた。たとえば、2010 年に大企業向けに購買管理システム事業（大企業連携）に参入し、現在は売上高構成比で 20% を超えるまでに存在感を増している。2013 年には海外事業（韓国）に進出し、2019 年以降は黒字化を果たし、なお成長を続けている。成長の主体は中小企業を主な対象とした事業者向けネット通販事業（monotaro.com）であり、今後も着実な成長が期待される。今後はインドネシア及びインドにおける海外事業の黒字化を目指すなど一段の成長を促すために、2022 年に新たな戦略を打ち出した。

これまでの事業モデルでは、顧客が間接資材の購買プロセスにおいて発生する時間（探す、見積もる、価格交渉する、配送を待つなど）を削減することで、顧客に貢献してきた。言わば、間接資材購買プロセスの効率化による「時間資源」という価値の創出・提供である。2022 年の新戦略として、「時間資源」の創出支援を従来の購買プロセス以外の領域へ拡大すると言う。たとえば、建設工程管理や顧客間連携などのシステムにおいて発生する時間を削減するというように、様々なサービスや物の提供への拡大を目指す。新戦略の第 1 弾として、同社は、プロジェクト管理アプリ「KANNA」を提供するアルダグラムへの出資（15 億円）を実施し、業務提携したことを 2022 年 6 月に発表した。

トピックス

同社の成長イメージ



出所: 決算説明資料より掲載

2. 建設工程管理アプリのアルダグラムに 15 億円を出資

同社はアルダグラムへ 15 億円を出資し、業務提携したことを 2022 年 6 月に発表した。アルダグラムは 2019 年 5 月に設立されたスタートアップ企業で、プロジェクト管理アプリ「KANNA」を提供している。「KANNA」は建設業、不動産業、製造業などのノンデスクワーク業界における現場の生産性アップを実現する「プロジェクト管理アプリ」である。まず無料で導入できること、スマホで簡単に連絡・スケジュール・報告などが行えること、カスタマイズが容易なことなどが評価され、5,000 社で導入されている。協業の構想としては、同社全顧客のうち、約 2 割となる建設・工事業の顧客に対し、「KANNA」のサービスを推奨し、建設現場の業務効率化と建設施工管理におけるコミュニケーションの効率化を支援するとしている。アルダグラムは「KANNA」の知名度向上を加速し、同社は「KANNA」利用者における「monotaro.com」の利用拡大を見込む。「時間資源の有効活用」という価値の提供の具体施策として、その成果に期待したい。

トピックス

3. 外部環境リスクへの対応状況

2022 年 12 月期の上期は、国際的な外部環境の変化が激しく、リスクへの対応が求められた。売上高の減少につながるリスクとしては国内企業の経済活動の減速があったが、現在のところ製造業を中心に注文単価や購入頻度は引き続き好調である。また、上海等のロックダウンに起因する欠品発生リスクが一時期高まっていたが、物流ルートの変更や在庫数量引上げなどの対策を実施し、これまでのところ影響を限定的に抑えることができた。また、為替円安や物価高（原材料や原油）による仕入れ価格の上昇による粗利率低下の懸念についても、販売価格変更や割引キャンペーンの見直しなどを柔軟に行い、粗利率を維持した。実際に、2022 年 12 月期第 2 四半期単体の商品粗利率は、同第 1 四半期よりも上昇し、販売価格変更等の施策が奏功したことが分かる。同社が輸入する商品には中国や台湾が生産国のものが多いため、今後も注視が必要ではあるが、これまでのところリスクマネジメントに成功していると言えるだろう。なお、2022 年 12 月期の事業計画には、こうした一定の欠品リスク及び粗利率低下リスクが織り込まれている。

MonotaRO
3064 東証プライム市場

2022 年 9 月 1 日 (木)
<https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

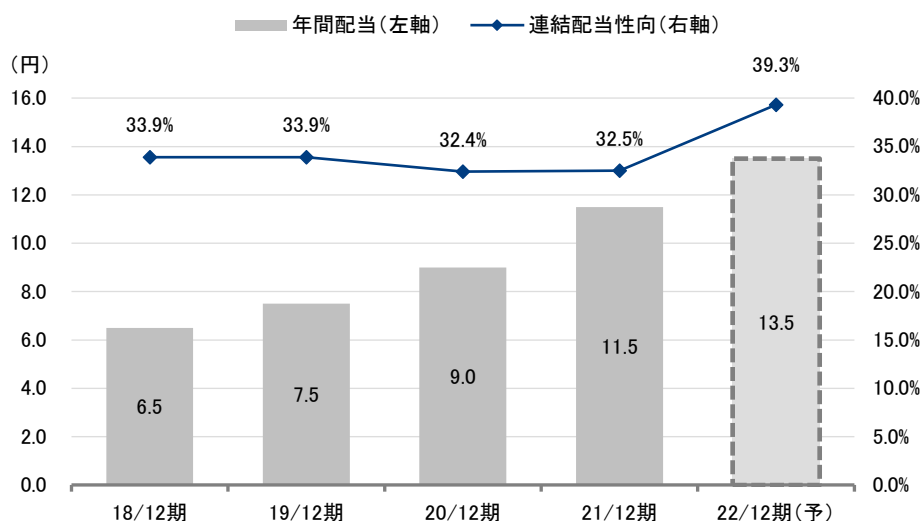
株主還元策

2013 年 12 月期より増配継続。 2022 年 12 月期は、配当金 2.0 円増配の 13.5 円予想

同社は業績に合わせて安定配当する方針である。2013 年 12 月期より連続して増配を続けており、配当性向は近年では 32% から 35% のレンジで推移してきた。2021 年 12 月期の配当金実績は、年間配当 11.5 円、配当性向は 32.5% となった。2022 年 12 月期の配当金は年間配当 13.5 円（2.0 円増配）、配当性向は 39.3% を予想する。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。

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 PB 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：2018 年 10 月 1 日及び 2021 年 4 月 1 日付で 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、配布等することは強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