

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 >>>](#)

2018 年 6 月 8 日 (金)

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. 2018 年 12 月期第 1 四半期の単体業績	01
2. 2018 年 12 月期の連結業績見通し	02
3. データサイエンス開発拠点開設準備が進捗、 スマートフォン利用狙い新バージョン TVCM が好反応	02
■ 業績動向	03
● 2018 年 12 月期第 1 四半期の業績概要 (単体)	03
■ 今後の見通し	05
● 2018 年 12 月期の業績見通し	05
■ トピックス	06
1. 大阪・東京にデータサイエンス開発拠点開設に向け準備進む	06
2. スマートフォン利用を狙った新バージョンの TVCM が好反応	06
3. 大企業連携の成長	07
■ 株主還元策	08

■ 要約

2018 年 12 月期第 1 四半期はほぼ計画どおりの順調な滑り出し、 新規口座獲得は過去最高、 スマートフォン利用狙い新バージョン TVCM が好反応

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。287.4 万口座（2018 年 3 月末現在）の顧客に対して 1,500 万点を超えるアイテムを取扱い、当日出荷対象商品約 50 万点（内、自社保有在庫で約 31.8 万点）を販売する。

1. 2018 年 12 月期第 1 四半期の単体業績

2018 年 12 月期第 1 四半期単体業績は、売上高で前年同期比 21.9% 増の 24,048 百万円、営業利益で同 14.6% 増の 3,185 百万円、経常利益で同 12.6% 増の 3,147 百万円、四半期純利益で同 6.7% 増の 2,166 百万円と安定した増収増益ペースを維持した。売上高に関しては、新規顧客獲得と既存顧客売上増の両面とも順調。新規顧客獲得では、リスティング広告の強化、スマートフォンサイト改善、新バージョンの TVCM 放映などの施策が奏功し新規顧客獲得数が拡大。既存顧客売上上げは、2017 年 3 月からの利用頻度向上施策が奏功したことや、経済環境が好調なことなどが影響し成長を維持した。さらに、大企業連携も社数及び売上げを伸ばした。売上総利益率は、原油高などによる仕入原価上昇、新規顧客売上増に伴う NB/ 国内商品売上比率増などによる商品粗利率減、配送サービスへの取組みなどにより 1.4 ポイント低下した。販管費率に関しては、前年同期の笠間ディストリビューションセンター（DC）の稼働開始関連費用の減少などにより低下。結果として、営業利益は前期比で 14.6% 増となった。

要約

2. 2018 年 12 月期の連結業績見通し

2018 年 12 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 23.9% 増の 109,469 百万円、営業利益で同 20.4% 増の 14,249 百万円、経常利益で同 19.7% 増の 14,191 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 18.7% 増の 10,044 百万円と、売上高・各利益ともに高い成長を維持する予想であり、期初から数値に変更はない。この計画が達成されれば、17 期連続の増収、9 期連続の増益、売上高で 1,000 億円、親会社株主に帰属する当期純利益で 100 億円の大台に乗せることになる。売上高に関しては、引続き新規顧客獲得拡大と既存顧客の売上向上に取組む。通期の売上計画に対する第 1 四半期の進捗は、22.9%（前年同期は 24.4%）と若干前年同期と比較して遅れはあるが、第 1 四半期の営業日数が 2 日少なかったことや雪の影響などを考慮すると、むしろ健闘したと言える。売上総利益率の低下は期初からの想定内。販管費に関しては、自動化が進んだ笠間 DC へ出荷をシフトさせ人件費・業務委託費率の削減をさらに進める。通期の営業利益計画に対する第 1 四半期の進捗は、21.8%（前年同期は 23.1%）と楽観できる数字ではないが、第 1 四半期より第 2 四半期、第 2 四半期より第 3 四半期と利益額が増加する同社の事業特性を加味すれば、計画達成に向け十分追い込みが可能な水準だろう。

3. データサイエンス開発拠点開設準備が進捗、スマートフォン利用狙い新バージョン TVCM が好反応

同社はデータサイエンスに基づく高度なマーケティングとシステム開発を目的に、2018 年上期を目途に大阪と東京に開発拠点を開設する予定を期初に発表しており、その準備が進捗している。既に梅田（大阪）と赤坂（東京）に拠点を確定し、現在は内装設備工事などが行われている。2 年から 3 年を目処に 30 人程度のデータサイエンティスト及び IT エンジニアの採用を予定している。

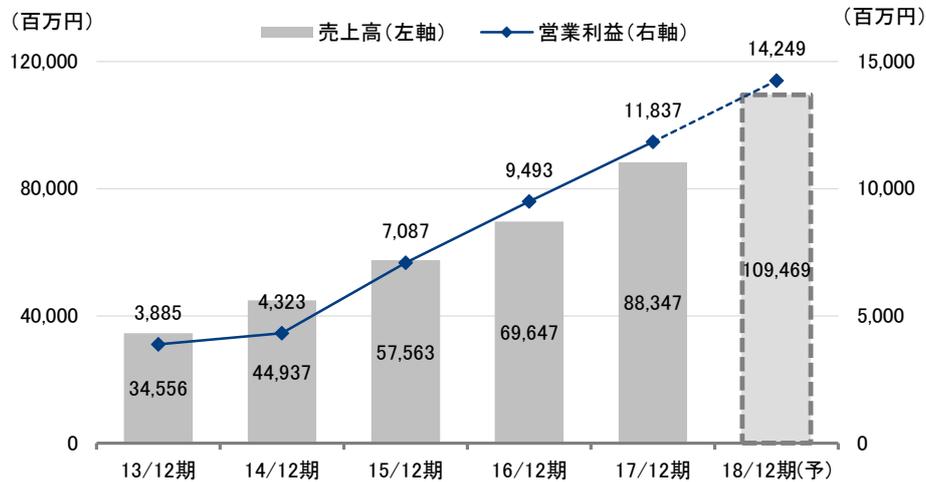
新バージョンの TVCM が 2108 年 3 月から放映されており、反応が良い。同社の CM は CM ソングにのせて「モノタロウ」を繰り返すユニークなものだ。新バージョンは、この基本スタイルをベースに、「スマホで、見つかる、注文できる」といった利便性を強調したものだ。これまでのところスマートフォン経由の加入は増加しており、狙いどおりと言えるだろう。

Key Points

- ・ 2018 年 12 月期第 1 四半期はほぼ計画どおりの順調な滑り出し、新規口座獲得数は過去最高
- ・ 2018 年 12 月期は、売上高 1,000 億円、当期純利益 100 億円へチャレンジ
- ・ データサイエンス開発拠点開設準備が進捗、スマートフォン利用狙い新バージョン TVCM が好反応

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

2018年12月期第1四半期はほぼ計画どおりの順調な滑り出し、新規口座獲得は過去最高

● 2018年12月期第1四半期の業績概要(単体)

2018年12月期第1四半期単体業績は、売上高で前年同期比21.9%増の24,048百万円、営業利益で同14.6%増の3,185百万円、経常利益で同12.6%増の3,147百万円、四半期純利益で同6.7%増の2,166百万円と安定した増収増益ペースを維持した。

売上高に関しては、新規顧客獲得と既存顧客売上増の両面とも順調。新規顧客獲得では、リスティング広告の強化、スマートフォンサイト改善、新バージョンのTVCM放映などの施策が奏功し新規顧客獲得数が拡大。第1四半期で新規口座を136,775口座獲得したが、この数字は四半期として過去最高であり、累積で2,874,595口座まで伸ばした。既存顧客売上上げは、2017年3月からの利用頻度向上施策*が奏功したことや経済環境が好調なことなどが影響し、成長を維持した。さらに、大企業連携社数が459社(前年同期比125社増)となり、その利用も増えており、同社売上構成比で12.1%まで成長した。なお、当期の第1四半期は営業日数が59日(前期は61日)と2日少なかった上に、2018年1月-2月にかけては断続的に大雪に見舞われた地域があり、企業活動や物流が滞ることにより受注や納品にマイナスの影響があった。

* Web注文限定で1回のご注文が7,000円(税別)以上で同月配送料無料。

業績動向

売上総利益率は、前期比 1.4 ポイント低下した。内訳としては、原油高などによる仕入原価の上昇、新規顧客売上増に伴う NB/ 国内商品売上比率増などによる商品粗利率の 0.8 ポイント減（前年同期比）、配送サービス向上、配送料値上げなどによる配送料率の 0.6 ポイント増（前年同期比）が影響した。

販管費率に関しては、前年同期比 0.6 ポイント低下した。2017 年 4 月の笠間 DC の稼働開始で減価償却費が増加したが、前期にかかっていた稼働開始関連費用が当期は減少した。

結果として、営業利益は前年同期比で 14.6% 増となった。なお、前年同期の税制優遇（笠間 DC 投資が生産性向上設備投資促進税制対象）が終了し税率が戻るため、四半期純利益は同 6.7% 増にとどまった。

2018年12月期第1四半期 単体損益サマリー

（単位：百万円）

	17/12 期 1Q		18/12 期 1Q		前年同期比	変化要因
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	19,723	100.0%	24,048	100.0%	21.9%	・リスティング広告強化、スマートフォンサイト改善、新 TVCM 奏功により新規顧客拡大（136 千口座増） ・利用頻度向上施策、経済環境好調などにより既存顧客売上増 ・大企業連携伸び売上増
売上総利益	6,240	31.6%	7,271	30.2%	16.5%	・売上総利益率が前年同期比 1.4P 低下 ・仕入原価上昇、売上増に伴う NB/ 国内商品売上比率増などによる商品粗利率同 0.8P 減 ・配送サービス向上、配送料値上げなどによる配送料率同 0.6P 増による影響
販売管理費	3,462	17.6%	4,086	17.0%	18.0%	・販管費率は同 0.6P 低下 ・笠間 DC の稼働開始に伴い物流関連コスト比率が低下
営業利益	2,778	14.1%	3,185	13.2%	14.6%	・営業利益率は同 0.9P 低下
経常利益	2,795	14.2%	3,147	13.1%	12.6%	・経常利益率は同 1.1P 低下
四半期純利益	2,030	10.3%	2,166	9.0%	6.7%	・税率変更により四半期純利益率は同 1.3P 低下

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社の月次業績推移を見ると、前年同月比 20% 以上の増加率を維持している。2018 年 1 月から 2 月に若干低調だった一因としては、大雪の影響や営業日数が少なかったことが考えられる。

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

2018年12月期は、売上高1,000億円、 当期純利益100億円へチャレンジ

● 2018年12月期の業績見通し

2018年12月期通期の連結業績は、売上高で前期比23.9%増の109,469百万円、営業利益で同20.4%増の14,249百万円、経常利益で同19.7%増の14,191百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同18.7%増の10,044百万円と、売上高・各利益ともに高い成長を維持する予想であり、期初から数値に変更はない。この計画が達成されれば、17期連続の増収、9期連続の増益、売上高で1,000億円、親会社株主に帰属する当期純利益で100億円の大台に乗せることになる。

売上高に関しては、引続き新規顧客獲得拡大と既存顧客の利用頻度・単価向上に取り組む。通期の売上計画に対する第1四半期の進捗は、22.9%（前年同期は24.4%）と若干前年同期と比較して遅れはあるが、第1四半期の営業日数が59日（前期は61日）と2日少なかったことや雪の影響などを考慮すると、むしろ健闘したと言えるだろう。売上総利益率が、NB/国内商品売上比率増などにより低下した点は期初からの想定内。一方で販管費に関しては、自動化が進んだ筐間DCへ出荷をシフトさせ人件費・業務委託費率の削減をさらに進める。通期の営業利益計画に対する第1四半期の進捗は、21.8%（前年同期は23.1%）と楽観できる数字ではないが、第1四半期より第2四半期、第2四半期より第3四半期と利益額が増加する同社の事業特性を加味すれば、計画達成に向け十分追い込みが可能な水準だろう。

今後の見通し

連結事業計画

(単位：百万円)

	17/12期		18/12期			18/12期 2Q			1Q進捗率	
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	予想	売上比	前年同期比	通期計画 に対する 1Q進捗率	2Q計画に 対する 1Q進捗率
売上高	88,347	100.0%	109,469	100.0%	23.9%	51,311	100.0%	22.8%	22.9%	48.8%
売上総利益	26,929	30.5%	32,604	29.8	21.1	15,284	29.8	18.2	22.9%	48.9%
販売管理費	15,091	17.1%	18,355	16.8	21.6	8,808	17.2	19.6	23.8%	49.7%
営業利益	11,837	13.4%	14,249	13.0%	20.4%	6,476	12.6%	16.3%	21.8%	47.9%
経常利益	11,858	13.4%	14,191	13.0%	19.7%	6,441	12.6%	14.8%	21.6%	47.6%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	8,464	9.6%	10,044	9.2%	18.7%	4,522	8.8%	14.0%	21.0%	46.7%

出所：会社資料よりフィスコ作成

トピックス

データサイエンス開発拠点開設準備が進捗、 スマートフォン利用狙い新バージョン TVCM が好反応

1. 大阪・東京にデータサイエンス開発拠点開設に向け準備進む

同社はデータサイエンスに基づく高度なマーケティングとシステム開発を目的に、2018年上期を目途に大阪と東京に開発拠点を開設する予定を期初に発表しており、その準備が進捗している。既に梅田(大阪)と赤坂(東京)に拠点を確定し、現在は内装設備工事などが行われている。これまでも機械学習をいち早く導入しインターネットでの集客や継続購入に活用してきた同社だが、今後さらにレベルアップを図る。2年から3年を目途に30人程度のデータサイエンティスト及びITエンジニアの採用を予定している。

2. スマートフォン利用を狙った新バージョンのTVCMが好反応

新バージョンのTVCMが2018年3月から放映されており、反応が良い。同社のCMは、CMソングにのせて「モノタロウ」を繰り返すユニークなものだ。新バージョンは、この基本スタイルをベースに、「スマホで、見つかる、注文できる」といった利便性を強調したものだ。これまでのところスマートフォン経由の加入や検索は増加しており、狙いどおりと言えるだろう。

MonotaRO | 2018年6月8日(金)
 3064 東証1部 | <https://www.monotaro.com/main/ir/>

トピックス

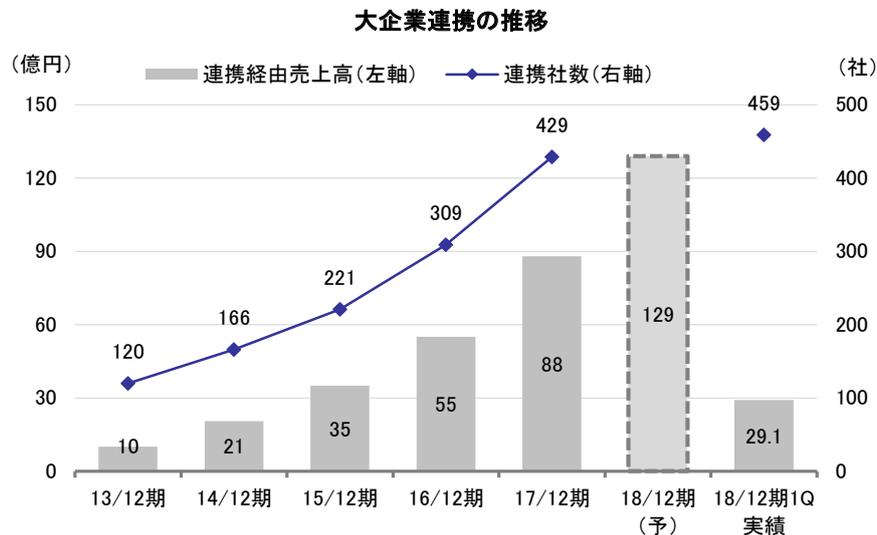
スマートフォン利用を狙った新バージョン TVCM



出所：ホームページより掲載

3. 大企業連携の成長

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、4年後の2017年12月期には連携者数429社、連携経由売上高は88億円にまで伸長した。2018年12月期は前期比47%増の129億円を見込む。連携経由売上高の伸びは全社売上高の伸びを超えており、全社売上高に占める連携経由売上高の比率は12.1%（当第1四半期、前年同期は10.0%）に上った。また、自社開発システム「モノタロウ One Source」の導入済企業は12社（検討中2社）、「モノタロウ One Source Lite」の導入済企業は90社（検討中50社）と進捗している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

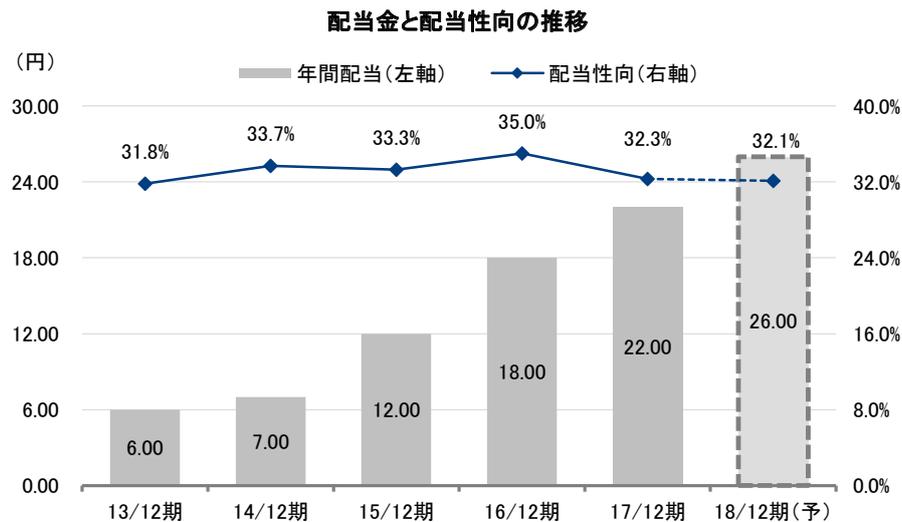
■ 株主還元策

2018 年 12 月期は配当金 26 円 (4 円増配)、配当性向 32.1% を予想

同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。過去、2013 年 12 月期の配当金 6 円から 2017 年 12 月期の配当金 22 円まで順調に増配を続けてきた。配当性向に関しても 30% 以上を維持してきた。2018 年 12 月期は増益計画を背景に上期 13 円、下期 13 円、通年 26 円の増配、配当性向 32.1% を計画する。

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。



注 : 2013 年 12 月期及び 2015 年 12 月期に 1 : 2 の株式分割を実施しており、遡って修正
 出所 : 決算短信よりフィスコ作成

重要事項（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。“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・表示したものです。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・加工することは堅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・譲渡することは堅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