

|| 企業調査レポート ||

## MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2021 年 6 月 30 日 (水)

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 1 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. コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	05
■ トピックス	06
1. コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復	06
2. 茨城中央サテライトセンターは順調に稼働開始	07
■ 株主還元策	08

## ■ 要約

### 2021 年 12 月期第 1 四半期は 2 ケタ増収増益。 事業者顧客の注文単価上昇、大企業連携も予想を上回る伸び

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を目指す。業種により個別性が高い。

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。5,834 千口座（2021 年 3 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 48.9 万点）を販売する。

#### 1. 2021 年 12 月期第 1 四半期の単体業績

2021 年 12 月期第 1 四半期単体業績は、売上高は前年同期比 24.8% 増の 44,393 百万円、営業利益は同 31.3% 増の 6,092 百万円、経常利益は同 32.8% 増の 6,155 百万円、四半期純利益は同 32.1% 増の 4,268 百万円となり、売上高で 20%、各利益 30% を超える成長となった。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（大企業連携）ともに注文単価及び顧客数が増加した。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）に見舞われた時期に当たり単価が抑制されたが、2021 年 12 月期は主要 3 業種（製造、建設・工事、自動車整備）や大手企業をはじめとする事業者の購入単価が上昇した。また、海外ロイヤルティの受領額が増加したことも増収に寄与した。購買管理システム事業では、連携社数が前期末比で 163 社増加、売上高は前年同期比 42.5% 増の 9,190 百万円となり、期初計画を 10.0% 上回る高い成長となった。営業利益は前年同期比 31.3% 増、営業利益率は同 0.7 ポイント上昇となった。コロナ禍の影響が続いたものの、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 (139 万口座) を上回る 142 万口座としている。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する。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 月期第 1 四半期は、前年同期比で 42.5% 増と予想を上回る滑り出しとなった。同社はこうしたコロナ禍による需要停滞からの反動増、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弊社では考えている。茨城中央サテライトセンター (茨城中央 SC) を 1 ヶ月前倒しで操業したが、購買管理システム事業の予想以上の成長などを勘案すると、特に利益面では業績予想を超えてくることも期待できる。

## 3. コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復

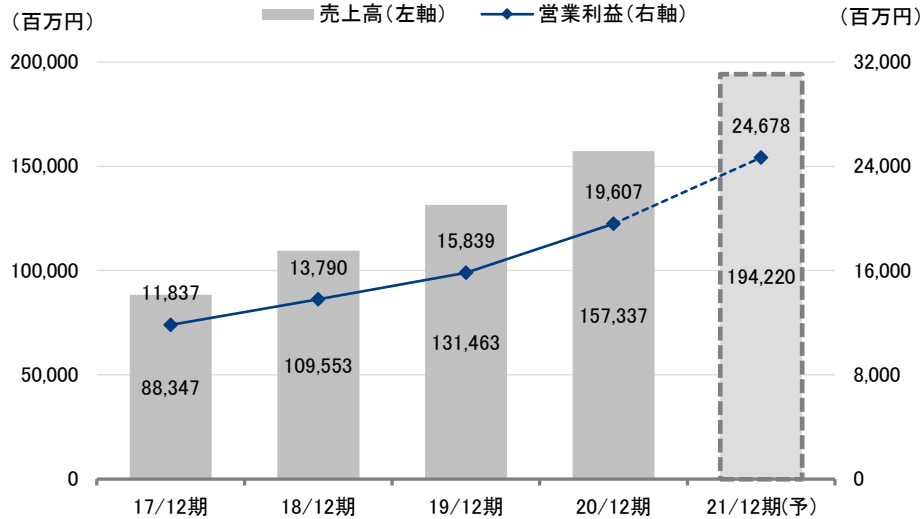
購買管理システム事業は同社の事業のなかでも成長性が高く、右肩上がり伸びてきた。2014 年 12 月期から 2019 年 12 月期の 5 年間の売上高の年平均の伸び率は、54.8% である。コロナ禍においては成長が鈍化し、2020 年 12 月期売上高の前期比は 29.8% となった。特に 2020 年 12 月期は第 2 四半期及び第 3 四半期は停滞した。この時期は 1 回目の緊急事態宣言の期間であり、リモート勤務への対応を余儀なくされ、様々な業界でサプライチェーンが混乱し、生産や投資が滞った。同第 4 四半期からは一転して、購買管理システム事業の売上高の伸びが戻り、2021 年 12 月期第 1 四半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。また、連携企業数の増加も売上成長のドライバーである。2020 年 12 月期の四半期平均の増加数は 105 社だったが、2021 年 12 月期は第 1 四半期だけで 163 社増加している。現時点 (6 月中旬) においては、ワクチンの普及が進むなどコロナ禍の収束も視野に入ってきており、購買管理システム事業の予想以上の快進撃は続きそうだ。

### Key Points

- ・ 2021 年 12 月期第 1 四半期は売上高で前年同期比 20%、各利益 30% を超える成長。事業者顧客の注文単価上昇、大企業連携も予想を上回る伸び
- ・ 2021 年 12 月期通期は 12 期連続の増収増益を予想。茨城中央 SC の 1 ヶ月前倒し稼働や大企業連携の高成長など進捗順調
- ・ コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復。茨城中央 SC は順調に稼働開始

## 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1四半期は売上高で前年同期比20%、各利益30%を超える成長。事業者顧客の注文単価上昇、大企業連携も予想を上回る伸び

2021年12月期第1四半期単体業績は、売上高は前年同期比24.8%増の44,393百万円、営業利益は同31.3%増の6,092百万円、経常利益は同32.8%増の6,155百万円、四半期純利益は同32.1%増の4,268百万円となり、売上高で20%、各利益30%を超える成長となった。

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及び顧客数が増加した。新規顧客は333千口座を獲得し順調に進捗した。前年同期はコロナ禍に見舞われた時期に当たり単価が抑制されたが、2021年12月は主要3業種（製造、建設・工事、自動車整備）や大手企業をはじめとする事業者の購入単価が上昇した。また、海外ロイヤルティの受領額が増加したことも増収に寄与した。購買管理システム事業では、連携社数が前期末比で163社増加、売上高は前年同期比42.5%増の9,190百万円となり、期初計画を10.0%上回る高い成長となった。

MonotaRO  
 3064 東証 1 部

2021 年 6 月 30 日 (水)

<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 29.2% 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、NB/ 国内商品粗利率の上昇、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。販管費率に関しては、売上増を主因にした人件費率の低下(0.2 ポイント減)、茨城中央 SC 稼働準備などのため物流備品比率の上昇（0.2 ポイント増）などが影響し、前年同期比並みとなった。その結果、営業利益は前年同期比 31.3% 増、営業利益率は同 0.7 ポイント上昇となった。同社計画比でも 2.8% のプラスである。1 月からの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。

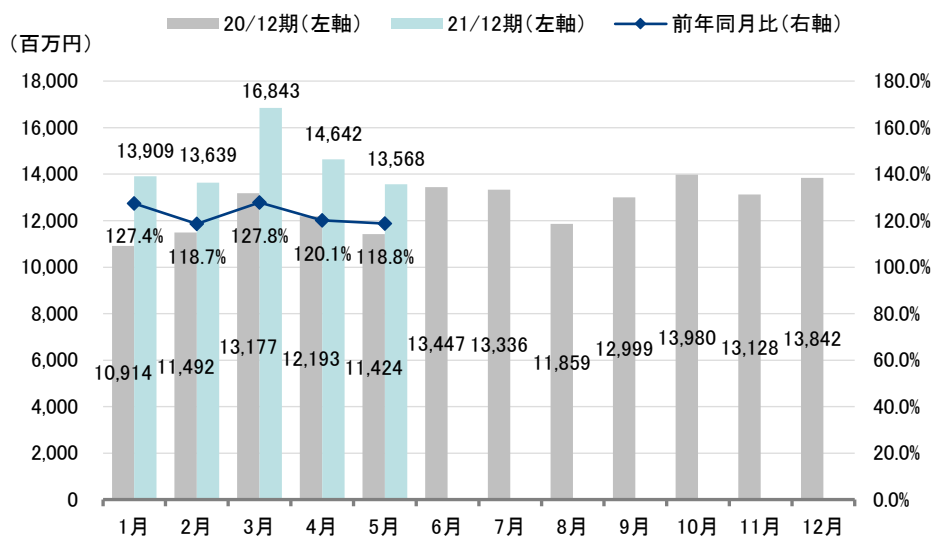
## 2021 年 12 月期第 1 四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	20/12 期 1Q		21/12 期 1Q				変化要因	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	前年同期比		計画比
売上高	35,585	100.0%	44,931	44,393	100.0%	24.8%	-1.2%	【事業者向けネット通販事業（monotaro.com）】 ・前年同期比で 24.8% 増、計画比では 1.2% 未達 ・注文単価及び顧客数増 ・ロイヤルティ受領額増
（内、大企業連携売上高）	6,448	18.1%	8,352	9,190	20.7%	42.5%	10.0%	【購買管理システム事業（大企業連携）】 ・大企業連携は、2020 年 12 月にコロナ禍の影響から回復を始め、高成長を維持（対前年同期：前年同期比 42.5% 増）
売上総利益	10,171	28.6%	12,948	12,951	29.2%	27.3%	0.0%	・売上総利益率は前年同期比 0.6P 増 ・NB/ 国内商品粗利率増、PB/ 輸入商品売上比率増、原価ベース為替円高、等による商品粗利率増（0.3P 増）
販売管理費	5,531	15.5%	7,022	6,858	15.5%	24.0%	-2.3%	・販管費率は前年同期並み ・売上増を主因に人件費率減（0.2P 減） ・茨城中央 SC 稼働準備などのため物流備品費率増（0.2P 増） など
営業利益	4,640	13.0%	5,925	6,092	13.7%	31.3%	2.8%	・売上総利益率が上昇し、営業利益率が前年同期比 0.7P 上昇
経常利益	4,633	13.0%	5,919	6,155	13.9%	32.8%	4.0%	・前年同期比 0.9P 上昇
当期純利益	3,231	9.1%	4,108	4,268	9.6%	32.1%	3.9%	・前年同期比 0.5P 上昇、法人税等税率増が影響

出所：決算概要よりフィスコ作成

## 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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクリーマー）をお読みください。

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

## ■ 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。 茨城中央 SC の前倒し稼働や大企業連携の高成長など進捗順調

2021 年 12 月期通期の連結業績は、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、売上高・各利益ともに 20% を超えて成長する予想である（期初計画を据え置き）。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。2020 年 12 月から 2021 年 1 月にかけてコロナ禍の第三波のなかでも高成長となったが、その後も順調に推移している。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む。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（139 万口座）を上回る 142 万口座としている。2021 年 12 月期第 1 四半期においては 333 千口座（進捗率 23.5%）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する。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。同第 1 四半期は、前年同期比で 42.5% 増と予想を上回る滑り出しとなった。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 1 四半期進捗率は、23.7%（前年同期は 23.5%）であり、順調に推移する。

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% と前期と同水準を予想する。結果として、売上高営業利益率は 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 1 四半期進捗率は、24.3%（前年同期は 23.0%）であり、2020 年 12 月期の進捗を上回る。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ため、第 1 四半期の順調な滑り出しは通期業績に大きな意味を持つ。同社はこうしたコロナ禍による需要停滞からの反動増、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弊社は考えている。茨城中央 SC の稼働を 1 ヶ月前倒しで操業したが、購買管理システム事業の予想以上の成長などを勘案すると、特に利益面では業績予想を超えてくることも期待できる。

今後の見通し

**連結事業計画**

(単位：百万円)

	20/12期		21/12期		前期比	第1四半期 進捗率
	実績	売上比	予想	売上比		
売上高	157,337	100.0%	194,220	100.0%	23.4%	23.7%
売上総利益	44,694	28.4%	55,565	28.6%	24.3%	24.0%
販売管理費	25,086	15.9%	30,887	15.9%	23.1%	23.6%
営業利益	19,607	12.5%	24,678	12.7%	25.9%	24.3%
経常利益	19,671	12.5%	24,738	12.7%	25.8%	24.6%
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%	24.5%

出所：決算概要よりフィスコ作成

## トピックス

### コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復。 茨城中央 SC は順調に稼働開始

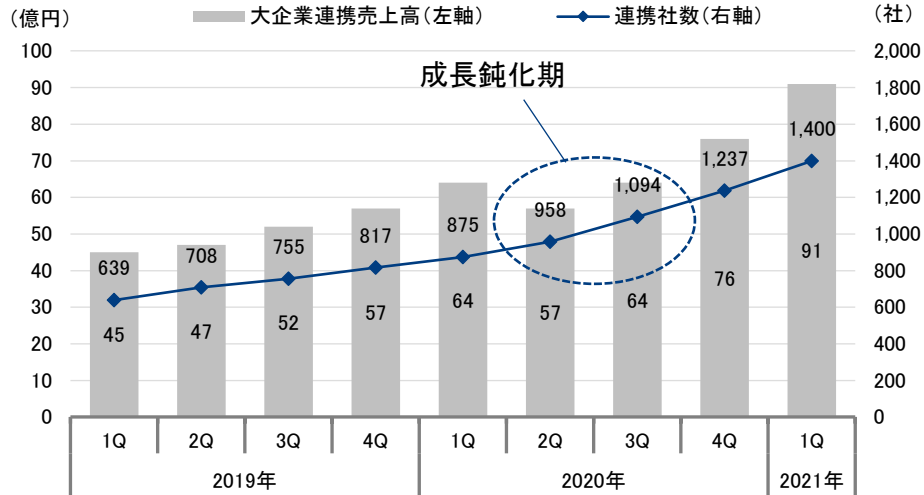
#### 1. コロナ禍で成長鈍化した大企業需要が回復

購買管理システム事業は同社の事業のなかでも成長性が高く、右肩上がりで伸びてきた。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月期第1四半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。また、連携企業数の増加も売上成長のドライバーである。2020年12月期の四半期平均の増加数は105社だったが、2021年12月期は第1四半期だけで163社増加している。現時点(6月中旬)においては、ワクチンの普及が進むなどコロナ禍の収束も視野に入ってきており、購買管理システム事業の予想以上の快進撃は続きそうだ。



## 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は順調に稼働開始

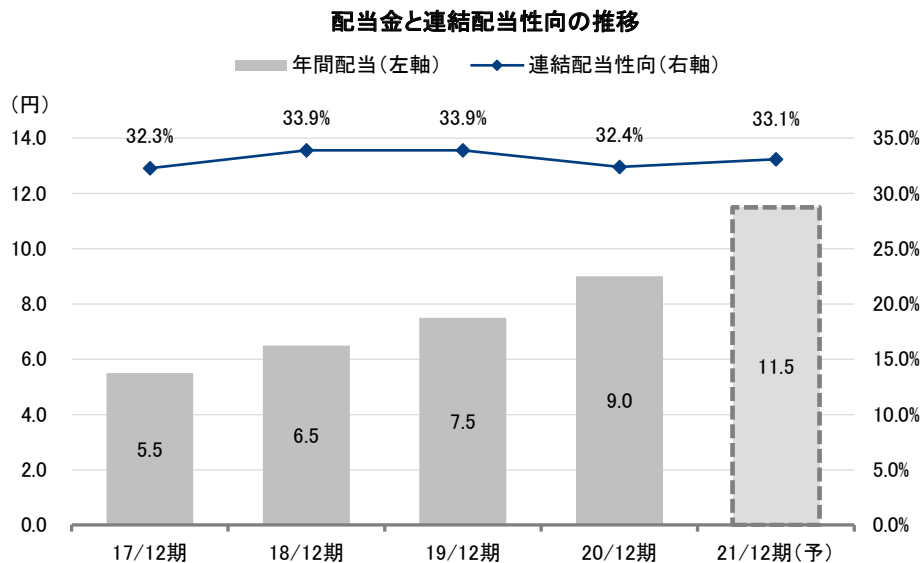
2021年3月期に、茨城中央SCが稼働開始した。本来の計画では2021年4月の稼働開始予定だったが、準備が順調に進んだことから1ヶ月前倒しての操業開始となった。この物流センターは、東日本の出荷を担う笠間ディストリビューションセンター（DC）のバックヤード機能が主機能である。高需要商品の出荷機能もあり、年間売上約300億円程度を出荷できる。笠間DC同様に小型無人搬送ロボット「Racrew」やプロジェクションマッピングを活用したピッキング方式など、最新鋭の仕組みも導入され、高い生産性が期待できる。現状は、笠間DCのバックヤード機能を既に果たしており、今後は出荷が増加するフェーズに入る。同社では、増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。東西2DC体制が基本戦略ではあるが、今回のサテライトセンターの稼働開始により、新しい選択肢、今後打つ戦略が増えたと言えるだろう。なお、2021年第1四半期決算における物流費率などの指標において、茨城中央SCの影響は軽微である。

## ■ 株主還元策

### 2021 年 12 月期は配当金 2.5 円増配の 11.5 円。 利益成長により、速いペースの増配期待

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、年間配当 11.5 円（前期比 2.5 円増配、第 2 四半期末 5.75 円、期末 5.75 円）、配当性向は 33.1% 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。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。



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