

|| 企業調査レポート ||

MonotaRO

3064 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2022 年 3 月 4 日 (金)

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 月期通期の単体業績	01
2. 2022 年 12 月期の連結業績見通し	02
3. サステナビリティ実現へ体制整う	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	04
■ トピックス	06
1. 同社最大となる猪名川 DC が 2022 年 4 月稼働予定	06
2. サステナビリティ実現へ体制整う	06
3. 執行役体制の充実	07
■ 株主還元策	07

■ 要約

2021 年 12 月期は売上高・各利益ともに 20% 以上の成長。 2022 年 12 月期は将来への投資により各利益の増益ペースは一時減速

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。間接資材には製造工程で使用される研磨剤やドリル、軍手など、大量購入せず、品目が多種にわたる特徴があり、業種により個性が高い。間接資材市場は、5～10兆円の市場規模があり、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おり、インターネット通販チャネルは成長性は高いが相対的に小さい。インターネットで間接資材を扱う同業他社としては、トラスコ中山<9830>、アスクル<2678>、ミスミグループ本社<9962>、アマゾンジャパン(同)などがある。

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。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。顧客業種は多岐にわたるが、製造業、建設業・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。6,779千口座(2021年12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49.7万点)を販売する。ロングテール商品とコストパフォーマンスに優れるPB商品、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。高い成長性(年率20%前後の成長を継続)に加え、ROE33.1%(2021年12月期)、自己資本比率61.9%(同)と収益性、安全性などでも際立つ業績を残している。

1. 2021 年 12 月期通期の単体業績

2021年12月期通期単体業績は、売上高は前期比20.2%増の182,472百万円、営業利益は同21.8%増の24,533百万円、経常利益は同22.0%増の24,647百万円、当期純利益は同34.7%増の17,701百万円となり、売上高・各利益ともに20%を超える高い成長を維持した。売上高に関しては、主力の事業者向けネット通販事業(特に製造業)、購買管理システム事業(大企業連携)ともに注文単価、購入頻度、顧客数ともに増加した。新規顧客は1,278千口座を獲得したものの計画をやや下回った。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575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、売上高は前期比42.9%増の35,981百万円となった。営業利益率は前期比で0.1ポイント上昇と計画と同レベル、営業利益額で同21.8%増となった。

要約

2. 2022 年 12 月期の連結業績見通し

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。売上高に関しては、前期 (20.6% 増) 並みの 19.2% 増と高い成長を見込む。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。弊社では、今期は猪名川 DC 開設、新システム本格稼働 (商品情報管理、受発注管理) は同社の将来に不可欠な投資であり、各利益の“踊り場”は今度の成長へのステップであると考えている。

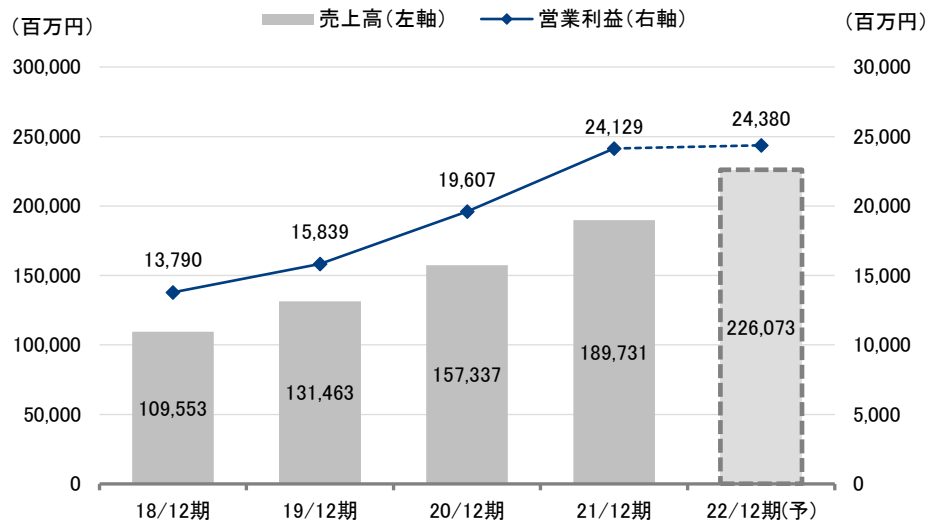
3. サステナビリティ実現へ体制整う

同社では、SDGs や社会貢献を一段と推進していくため、2021 年にサステナビリティ委員会を取締役会の下に新設し、優先課題として 5 つを決定した。なかでも、プライベートブランド (PB) を含め大量の間接資材を日々取り扱うため、「リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現」で取り組む配送梱包材や滞在在庫商品の削減、「環境配慮型商品の開発と提案」で取り組む新たな環境配慮型商品の開発などは、社会的にもインパクトが大きいものと想定される。

Key Points

- ・ 2021 年 12 月期通期は売上高・各利益ともに 20% 以上の成長。主力の製造業顧客及び大企業顧客で注文単価や顧客数が増加
- ・ 2022 年 12 月期通期は売上高 2,000 億円超えを予想。同社最大の猪名川 DC の稼働、新システム本格稼働など将来への投資により各利益は前期並み予想
- ・ 同社最大となる猪名川 DC が 2022 年 4 月稼働予定。サステナビリティ実現へ体制整う

業績推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成業績動向

業績動向

2021 年 12 月期は売上高・各利益ともに 20% 以上の成長。 主力の製造業顧客及び大企業顧客で注文単価や顧客数が増加

2021 年 12 月期通期単体業績は、売上高は前期比 20.2% 増の 182,472 百万円、営業利益は同 21.8% 増の 24,533 百万円、経常利益は同 22.0% 増の 24,647 百万円、当期純利益は同 34.7% 増の 17,701 百万円となり、売上高・各利益ともに 20% を超える高い成長を維持した。一方で、期初計画比では、売上高で 2.3% 未達、営業利益で 2.0% の未達となった。

売上高に関しては、主力の事業者向けネット通販事業（特に製造業）、購買管理システム事業（大企業連携）ともに注文単価、購入頻度、顧客数ともに増加し、前期比で 20% を超える成長となった。計画未達の要因としては、新規顧客獲得の計画未達、建設・工事業、自動車整備業、一般個人顧客などの既存顧客の成長率減が挙げられる。新規顧客は 1,278 千口座を獲得したものの計画をやや下回った。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 575 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 3.7% 上回る前期比 42.9% 増の 35,981 百万円となった。

売上総利益率は、前期比 0.2 ポイント増の 28.8% となった。PB/ 輸入商品売上比率の減少などによる商品粗利率の低下があったものの、配送料・諸掛率の減少やロイヤリティの受領額の増加が貢献した。販管費率は、前期比から 0.1 ポイント減の 15.3% となった。茨城中央サテライトセンター（SC）の稼働準備費用や減価償却費は増加したものの、人件費率減やカタログ費用効率化等による広告宣伝費減などが販管費率の低下に寄与した。結果として、営業利益率は前期比で 0.1 ポイント上昇、計画と同レベル、営業利益額で同 21.8% 増となった。なお、当期純利益額で同 34.7% 増と高い成長を示した理由としては、新規物流拠点投資に係る法人税優遇等の影響（625 百万円）があったためである。

MonotaRO
 3064 東証 1 部

2022 年 3 月 4 日 (金)

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

業績動向

2021 年 12 月期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	20/12 期		21/12 期		前期比	変化要因	計画比	変化要因
	実績		計画	実績				
売上高	151,798	186,759	182,472	20.2%	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・ 製造業の顧客が好調に推移し、注文単価増加 ・ 顧客数増 (127 万口座増加)	-2.3%	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・ 新規顧客獲得の計画未達、建設・工事業、自動車整備業、その他（一般個人顧客を含む）の既存顧客の注文減速等により、計画に見込んだ成長から下振れ	
(大企業連携売上高)	25,179	34,680	35,981	42.9%	・ 大企業連携は、前年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（前期比 42.9% 増）	3.7%	・ 大企業連携は、計画を上回って成長（計画 +3.7%）	
売上総利益	43,475	53,852	52,527	20.8%	・ 売上総利益率は前期比 0.2P 増 ・ 配送料・諸掛率減 (0.2P 増) ・ PB/ 輸入商品売上比率減などによる商品粗利率減 (0.3P 減) ・ ロイヤリティ受領額増 など	-2.5%	・ 売上総利益率は計画と同レベル ・ 国内商品粗利率減、輸入商品売上比率減などによる商品粗利率減 ・ ロイヤリティ受領額増 など	
販売管理費	23,325	28,810	27,993	20.0%	・ 販管費率は前期比 0.1P 低下 ・ 人件費率減 (0.2P 減) ・ カタログ費用効率化等による広告宣伝費率減 (0.1P 減) など	-2.8%	・ 販管費率が計画比 0.1P マイナス ・ 新システム稼働遅れによる減価償却費率減 (0.1P マイナス)	
営業利益	20,149	25,041	24,533	21.8%	・ 売上総利益率改善、販管費率改善により営業利益率が前期比 0.1P 上昇	-2.0%	・ 営業利益率は計画と同レベル	
経常利益	20,194	25,022	24,647	22.0%	・ 経常利益率が前期比 0.2P 上昇	-1.5%	・ 経常利益率は計画を 0.1P 上回る	
当期純利益	13,139	17,365	17,701	34.7%	・ 当期純利益率が前期比 1.0P 上昇	1.9%	・ 法人税優遇等の影響もあり計画を上回る	

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。 将来への投資により各利益は前期並み予想

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。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 DC の開設に関連する費用の影響であり一過性である。

今後の見通し

売上高に関しては、前期（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と既存、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（前期は127万口座）と前期並みの成長を見込む。ネット通販事業・既存に関しては、2021年に獲得したアカウントの約70%が個人顧客で、個人顧客は2年目以降の購入が伸び悩む傾向にあることを計画に加味している。オンライン及びオフライン（ちらし、カタログ）での顧客獲得を顧客生涯価値（Life Time Value）や獲得費用のバランスの観点から最適化を図る。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）と進行期は前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。連携企業数増加、利用拠点数拡大、口座数拡大、口座当たり利用拡大などの取り組みを強化する。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。

売上総利益率は28.3%（前期比0.2ポイント減）と低下する予想としている。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。世界的なインフレに起因する仕入れ価格の値上がりに関しては、売価に反映することもできるため商品粗利率への影響は軽微であると考えられる。販管費率は17.5%（前期15.8%）と前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への機能移転に係る物流関連の一時コストが発生し、1.0ポイント分がプラスとなる。また、猪名川DC及び新システム（PIM、OMS）の稼働に伴う減価償却費率も上昇する（0.5ポイント分プラス）。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。同社は長年にわたり、各利益において前期比で20%以上の成長を継続してきたが、2022年12月期は同社最大となる猪名川DCの開設と尼崎DCからの機能移転が行われるため一過性のコストが発生し、利益は横ばいとなる。弊社では、猪名川DC開設、新システム本格稼働（商品情報管理、受発注管理）は同社の将来に不可欠な投資であり、2022年12月期の各利益の“踊り場”は今度の成長へのステップであると考えている。

2022年12月期連結事業計画

（単位：百万円）

	21/12期		22/12期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	189,731	100.0%	226,073	100.0%	19.2%
売上総利益	54,045	28.5%	63,934	28.3%	18.3%
販売管理費	29,916	15.8%	39,554	17.5%	32.2%
営業利益	24,129	12.7%	24,380	10.8%	1.0%
経常利益	24,302	12.8%	24,392	10.8%	0.4%
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%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ トピックス

同社最大となる猪名川 DC が 2022 年 4 月稼働予定。 サステナビリティ実現へ体制整う

1. 同社最大となる猪名川 DC が 2022 年 4 月稼働予定

同社は急拡大するなかで、物流センター構築プロジェクトやサプライチェーン高度化のための IT システム構築プロジェクトを並行して推進し、次世代のインフラの準備をしている。2022 年 12 月期の売上高（単体）は 34,032 百万円増の計画であり、それに見合う物流センターの出荷能力や在庫機能を向上させることが不可欠となる。2022 年 4 月には、兵庫県に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いる。第 1 期稼働では、出荷能力で 9 万行 / 日（同社の年間売上高規模で 900 億円に相当）が実現する。2021 年 11 月には、建物の竣工は完了し、現在は DC 内部の内装や什器の設置、在庫の移動などの準備が行われている。茨城県の笠間 DC や茨城中央 SC と同様に、自動搬送ロボット（AGV）800 台超を導入した最新鋭の物流施設で、効率的なオペレーションが可能となる。尼崎 DC との比較では、在庫能力で約 2 倍であり、出荷能力は約 3 倍となる。

2. サステナビリティ実現へ体制整う

同社では、2000 年の創業以来、企業理念である「資材調達ネットワークを変革する」ことを目指して、資材調達プラットフォームの技術革新を継続しており、まさに SDGs における「9. 産業と技術革新の基盤をつくろう」を本業を通じて行ってきた。また、かねてより、災害時の物資の提供、地域社会でのボランティア活動などの活動を行ってきており、2021 年には、社内プロジェクトを組み、体制の確立や優先課題の開示を行った。体制としては、サステナビリティ委員会を取締役会の下に新設し、優先分野別に専門部会を設けた。優先課題として次の 5 つの優先取組み分野を決定した。

- 1) 気候変動対策としての二酸化炭素排出量の削減
- 2) リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現
- 3) 環境や人権に配慮した産業社会の発展に向けたサプライヤーとの協調
- 4) ダイバーシティ & インクルージョン
- 5) 環境配慮型商品の開発と提案

このように、サステナビリティの具体的計画を立案し、展開し、成果を公表していく体制が整った。なかでも同社は、PB を含め大量の間接資材を日々取り扱うため、2) で取り組む配送梱包材や滞留在庫商品の削減、5) で取り組む新たな環境配慮型商品の開発などは、社会的にもインパクトが大きいものと想定される。

3. 執行役体制の充実

同社は、従業員数 2,908 名（アルバイト・派遣含む。2021 年 12 月末時点）という大規模な組織に成長しており、事業別・機能別の戦略課題も多岐にわたるため、執行役体制の充実を図っている。新執行役としては、2 名を予定している（2022 年 3 月の取締役会で付議予定）。

■ 株主還元策

2021 年 12 月期は配当金 2.5 円増配の 11.5 円。 東証再編にあたりプライム市場を選択

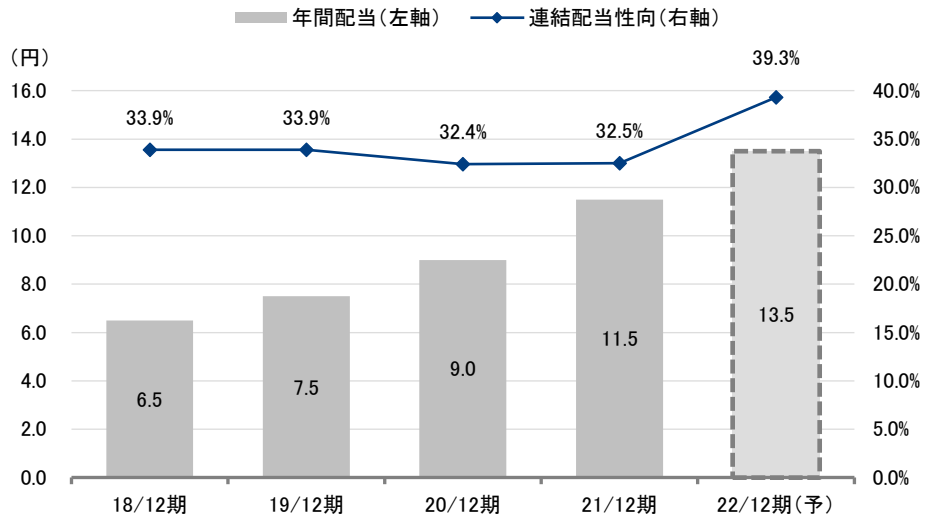
同社は業績に合わせて安定配当していく方針である。2013 年 12 月期（配当金 3.0 円）から連続して増配を続けており、配当性向も 32% から 35% のレンジで推移してきた。2021 年 12 月期の配当金は、期初計画どおり年間配当 11.5 円（前期比 2.5 円増配、第 2 四半期末 5.75 円、期末 5.75 円）、配当性向は 32.5% となった。2022 年 12 月期の配当金は、年間配当 13.5 円（前期比 2.0 円増配、第 2 四半期末 6.5 円、期末 7.0 円）、配当性向は 39.3% を予想する。同社は利益の成長率が高いため、速い増配ペースが期待できる。なお、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ている。

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。

東京証券取引所（以下、東証）では、2022 年 4 月より「プライム」「スタンダード」「グロース」の 3 市場に再編する計画である。同社は、2021 年 7 月に、東証より「新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果について」を受領し、新市場区分における「プライム市場」の上場維持基準に適合していることを確認した。この結果に基づき、2021 年 9 月には、同社取締役会において、「プライム市場」の選択申請を行うことを決議した。今後は、東証が定めるスケジュールに従い、新市場区分の選択申請に係る所定の手続きを進める予定である。

株主還元策

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