

2022年2月7日 決算説明会 質疑応答（抜粋）

Q：高成長を維持している購買管理システム事業（大企業連携）についてMonotaROの取組みを教えてください。

A：大阪（尼崎）、東京、名古屋の主要都市に営業部門を配置したことや昨年2021年にエンタープライズビジネス部門（EB部門）として大企業向けサービスの部門を独立させた。Webinarの実施や業種別に担当を持たせることで更に顧客のニーズに合った提案が行えるようになった等、営業体制の強化に繋がっている。

Q：これまでの決算説明会等では猪名川ディストリビューションセンター（DC）の稼働によって営業利益率が下がるというコメントはなかったが、どういうことが織り込まれていなかったのか。

A：以下の3点が十分に織り込まれていなかったことが要因である。

- 尼崎DCから猪名川DCへの機能移転に関連した費用を十分に織り込んでいなかった。
 - 人件費・業務委託費：
 - 尼崎DCからの撤退を円滑に行うための一時金、猪名川DCへの人員移転を円滑に行うための手当
 - 尼崎DCからの撤退、猪名川DC立上げに関連して生産性が一時的に低下するための追加人件費
 - 設備賃借料：
 - 猪名川DCへ移転・集約する尼崎エリアの外部倉庫の撤退時期、猪名川DCのスペース借り増し
 - その他費用：
 - 猪名川DC立上げのために発生する備品・消耗品購入費用、尼崎DCの原状回復費用の追加見積
- 売上成長が当時の想定より若干下振れ、固定費の吸収可能時期が後ろ倒しとなった。
- 売上総利益率も、至近の状況を織り込んだ結果、若干下振れた。

Q：2025年に新しい物流拠点を立ち上げる計画だが、同年にも営業利益率が落ちると考えたほうがよいのか。

A：2025年の物流拠点設置には、今回のような拠点移転に係るコストは発生しないため、2022年度計画ほどの営業利益率押し下げ要因にはならないと考えている。ただし、建築コスト・機械設備のコストは上昇しているため、設置場所や賃借・自己所有、設備投資規模等が決まり次第、情報共有をさせて頂く。

Q：2021年12月のMonotaRO売上成長傾向を見ると、2022年の計画の対前年比+18.7%は保守的に見える。

A：12月の売上成長の状況を2022年第1四半期の売上計画に反映させ、年度全体として達成可能な売上計画を策定した（保守的でもチャレンジングな売上計画でもない）。

以上