

## 2020年7月31日 決算説明会 質疑応答（抜粋）

Q：2020年下期において費用増は想定しているか。

A：物流関連営繕費用の上期からの期ずれによる下期費用増以外に想定しているものはない。商品情報管理システム（PIM）および受発注管理システム（OMS）は新型コロナウイルスによって運用開始が遅延しているが、下期での関連費用増は想定していない。新型コロナウイルスによって出張等が減っており、旅費交通費は引続き減となる見込み。

Q：取扱点数・在庫とも横ばいに見えるが増やさない理由があるのか。

A：昨年秋以降、商品の探しやすさを改善するため、商品情報の充実やカテゴリツリー整備等に注力していたため、取扱点数を増やすことには重点を置いていなかった。また、サプライヤとの商談もオンライン化されたものの、新型コロナウイルスの影響もあり商談がスローダウンした影響もある。在庫点数については在庫余力がある笠間 DC において商品点数増を検討している。

Q：新型コロナウイルスによって一般個人顧客が短期的に増えたが、中長期的にはどのように考えているか。

A：当社は中小企業、大企業、一般個人顧客等の様々なセグメント、業種、職種の顧客に対してサービスを提供しており、満足度の高いサービスをユニバーサルに今後も提供していく必要がある。コストをかけてサービスレベルを全体的に上げるということもあるが、配送オプションなど顧客が追加サービスを選べるような仕組みも考えたい。時期はまだ予想できないが、新型コロナウイルスの終息とともに一般個人顧客の当社サービス利用も少なくなっていくと予想する。一方でビジネスユースにおいてオンライン購買の優先順位が上がっていくと考えおり、取扱商品・在庫の充実を含め需要に応じていく体制を整えて行く。

Q：下期売上の見通しは。

A：新型コロナウイルスの状況次第という面はある。しかし、顧客の購買活動において「モノタロウで選ぶ」ということを第一に考えて頂き、その期待にしっかりと応える体制を常に整備していく。

Q：茨城中央 SC、猪名川 DC の設立目的は何か。

A：売上成長とともに売上商品点数が増えるため、適切な在庫・配送を考える必要がある。

茨城中央 SC は主に輸入商品と国内 OEM 商品のバックヤードおよび高需要品の配送を目的としている。茨城中央 SC に配送機能を持たせることにより、棚入れ・ピッキング等のオペレーションの削減や当社 DC 間で商品を移動させる費用（横持費用）の削減を図ること等を考えている。

猪名川 DC は関西エリアの将来的なメインセンターになる。また、さらなる利便性向上のため、猪名川 DC においてはバックヤードや危険物倉庫も集約すべく 1 フロアを追加賃借することを今回新たに決定した。

Q：データサイエンティストの事業への貢献は。

A：まず、当社販売サイトの検索機能向上に取組み「顧客と商品を適切にマッチングさせる」ことを図っていることが挙げられる。顧客は様々な属性を使って商品を検索しており、データサイエンティストは顧客行動に基づきより商品検索の利便性を上げることに取り組んでいる。顧客が多く使う検索ワードを知ることによって商品の見せ方や検索結果を最適化し、商品をより容易に見つけることができるようにすることを目指している。

また、コンテンツについても情報の整理、配置等をテストしながら充実させている。既存顧客の購買において当社がシェアを拡げていることで売上が成長している部分は全体の半分近くあるので、当社サイトの使い勝手を更に良くし、既存顧客に当社サービスをもっと使って頂ける様々な改善を行っている。

以上