

証券コード 3064



株式会社MonotaRO

会社概要

2009年12月期第1四半期

目次

当社概要

2009年12月期第1四半期決算の概要

2009年の見通し

本資料に記載の業績見通しは、現時点で入手可能な情報に基づいた見通しであり、リスクや不確実性を含んでいません。実際の業績は、記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

当社概要

-1 当社概要

主な事業内容

インターネット等を利用した工場・工事用間接資材、自動車アフターマーケット商品の通信販売
(商品点数：90万点・うち4万8千点が在庫商品)

販売商品の特徴

種類は多岐にわたり、顧客にとっては価格よりも利便性が重要

主な競合

訪問工具商・金物屋・自動車部品商等

主な顧客層

製造業・工事業・自動車整備業等(中小企業が中心顧客)

市場規模

5～10兆円

2008年度売上

140億円

経営戦略

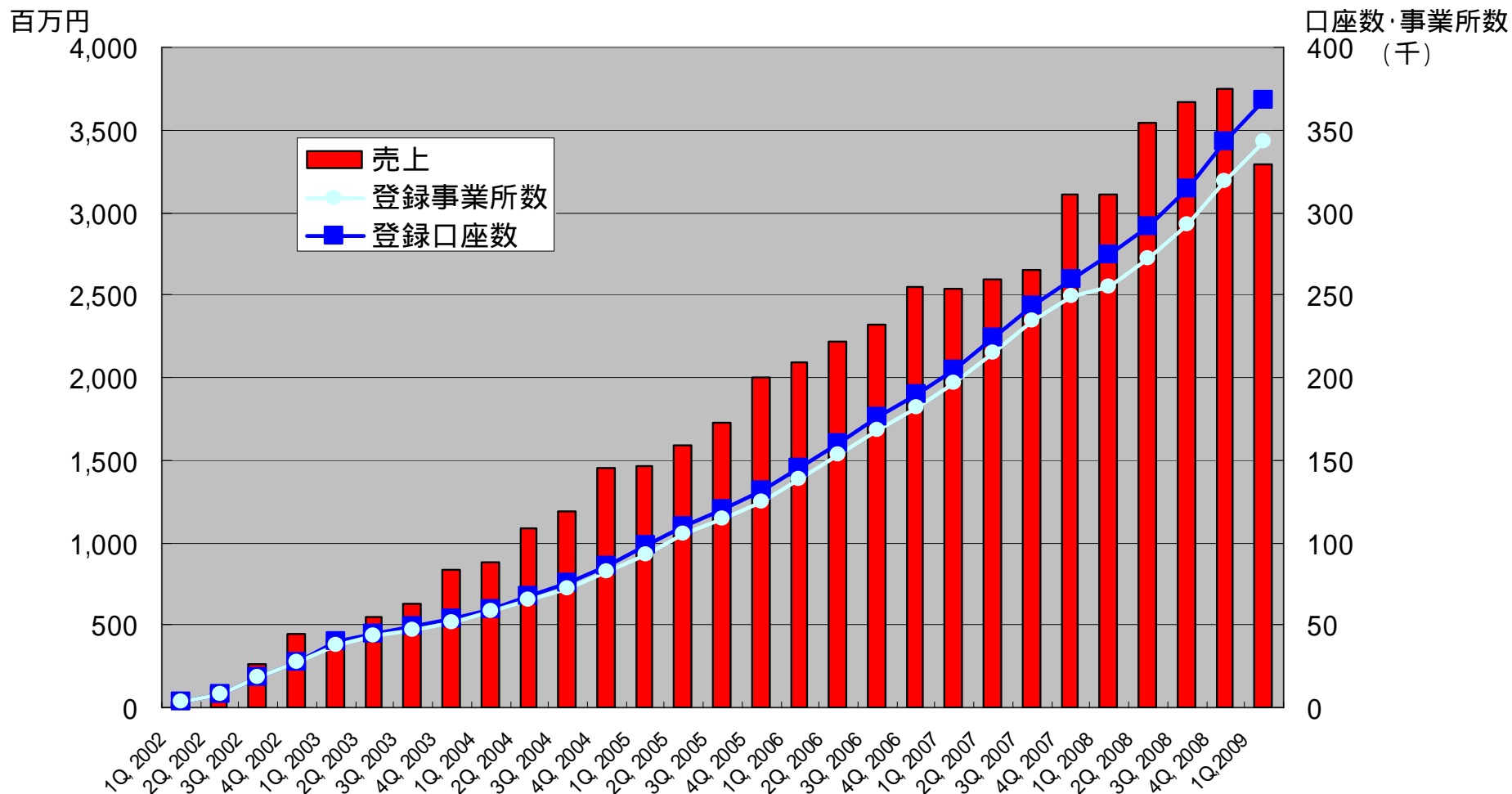
- (1) インターネットを利用した通信販売で規模の経済を実現し、幅広い商材と高い検索性で差別化を図る。
- (2) 累積する受注・顧客データベースを整備分析したマーケティングで顧客の囲い込みを図る。
- (3) 自社にてのソフト開発からコンテンツ制作までを行うことで高い生産性をあげる。

課題

顧客にとって興味の少ない市場で知名度をあげ、市場に浸透すること。
成長にあわせたインフラストラクチャーを構築すること。

-3 過年度の業績推移 - 1

売上高と顧客数の推移

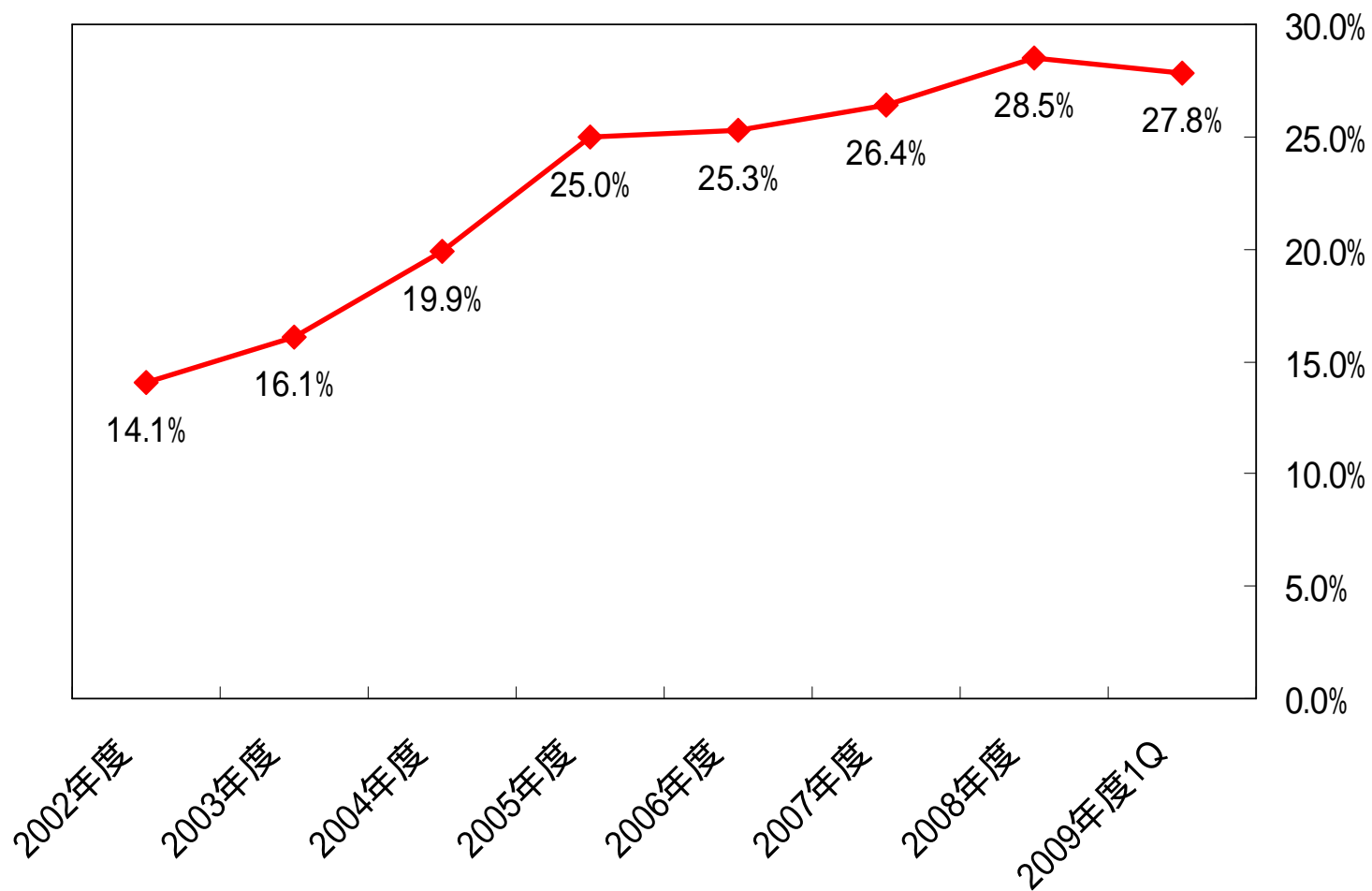


今期より登録顧客数について公表数を従来の事業所数から口座数に変更致します。1事業所が複数の口座を登録されることがあります。2008年12月から2009年3月までの登録事業所数・口座数の推移は以下の通りです。

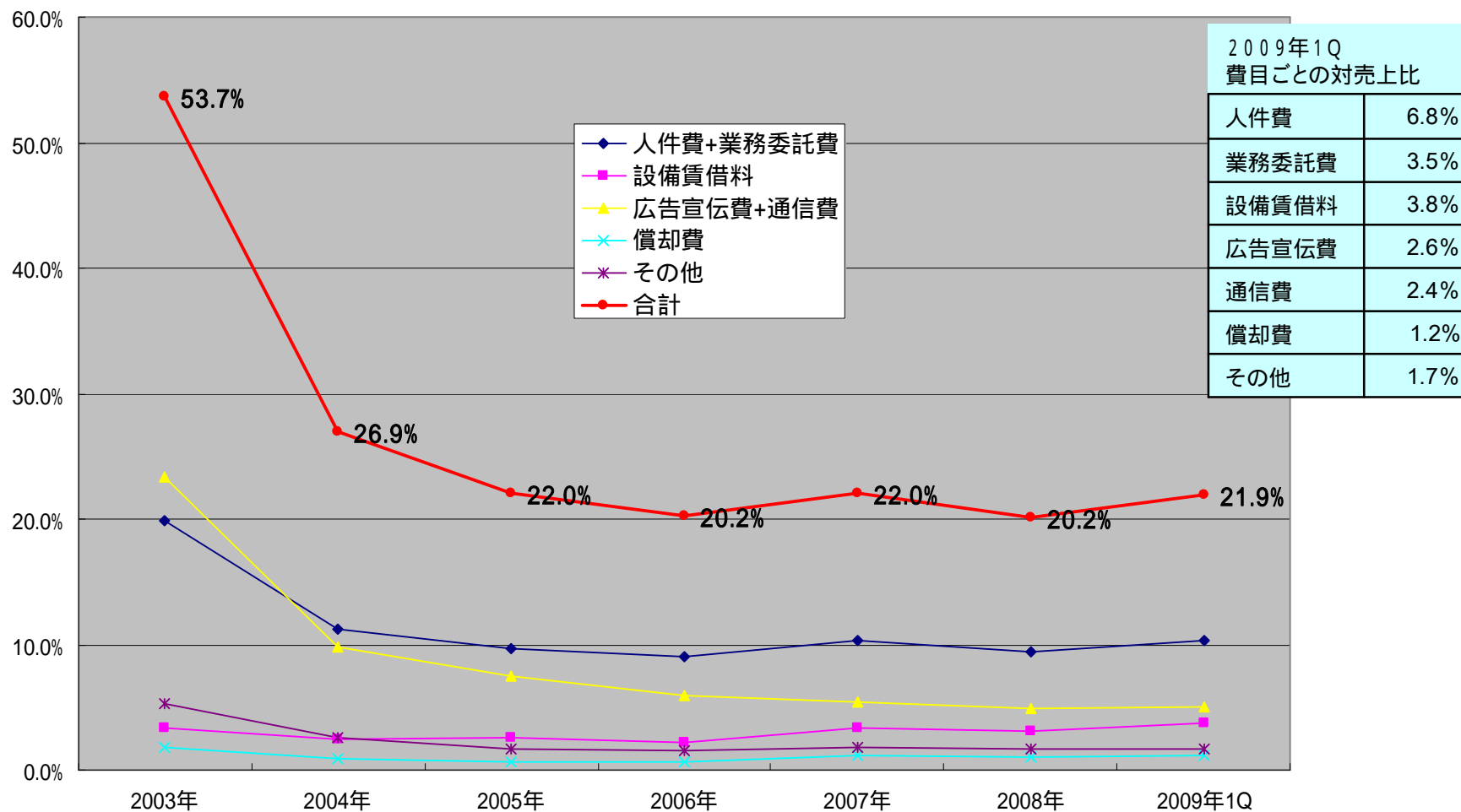
2008年12月	事業所数	319,561	→	2009年3月	事業所数	342,520 (22,959増加)
	口座数	342,761	5		口座数	367,694 (24,933増加)

-3 過年度の業績推移 - 2

売上総利益率の推移



-3 過年度の業績推移 - 3 販売管理費の売上比率推移



2009年第1四半期決算の概要

-1 業績サマリー

売上高 3,296百万円 対前年同期比6.0%増

既存製造業からの注文は、昨年末からの注文単価の下落に加え、1口座あたりの注文件数も若干減少し低調。新規獲得顧客からの注文と自動車整備業向商品の伸びにより3,296百万円と、前年同四半期売上6%増となった。

売上総利益 917百万円 対前年同期比8.2%増

エイシン在庫販売による利益率押上げの影響はなくなったが、昨年秋以降の円高時の仕入商品やカワカミ在庫販売により粗利を押し上げた。一方、注文単価の低下により商品送料の負担比率が上がり売上総利益率は27.8%となった。

販売管理費 721百万円 対前年同期比22.1%増

前年同期比に比べると、人件費・業務委託費の増加、2008年7月からの住之江物流センターの賃借に伴う設備賃借料の増加があり、22.1%増となった。

営業利益 195百万円 対前年同期比23.8%減

経常利益 189百万円 対前年同期比29.1%減

当期純利益 108百万円 対前年同期比57.5%減

-2 実績比較表

	2008年第1四半期実績		2009年第1四半期実績		2009年上期予想		2009年通期予想	
	金額(千円)	売上高比率	金額(千円)	売上高比率	金額(千円)	売上高比率	金額(千円)	売上高比率
売上高	3,108,322	100.00%	3,296,091	100.00%	7,108,333	100.00%	15,012,636	100.00%
売上総利益	847,951	27.30%	917,247	27.83%	1,977,932	27.83%	4,175,329	27.81%
販売管理費	590,835	19.00%	721,279	21.88%	1,535,888	21.61%	3,158,829	21.04%
営業利益	257,115	8.30%	195,967	5.95%	442,044	6.22%	1,016,500	6.77%
経常利益	267,494	8.60%	189,636	5.75%	440,053	6.19%	1,003,141	6.68%
当期純利益	255,112	8.20%	108,517	3.29%	241,913	3.40%	567,792	3.78%
1株当たり純利益	5,546		2,359				12,341	

2008年事業年度中に発行済株式総数が期初46,001株から46,010株に増加しました。(2008年度の平均株式数46,004株)

-3 貸借対照表サマリー

			2008年12月		2009年3月	
			(千円)	構成比	(千円)	構成比
資産の部	流動資産	現預金	1,724,549	27.67%	1,515,177	26.52%
		受取手形・売掛金	1,611,242	25.86%	1,468,419	25.71%
		棚卸資産	1,557,783	25.00%	1,406,349	24.62%
		貸倒引当金	20,436	-0.33%	15,057	-0.26%
		その他	593,061	9.52%	540,167	9.46%
	流動資産合計		5,466,201	87.72%	4,915,057	86.04%
	固定資産	有形固定資産	203,991	3.27%	200,702	3.51%
		無形固定資産	378,159	6.07%	410,516	7.19%
		投資その他資産	183,082	2.94%	186,092	3.26%
	固定資産合計		765,233	12.28%	797,312	13.96%
資産合計			6,231,434	100.00%	5,712,369	100.00%
負債の部	流動負債		2,040,543	32.75%	1,641,231	28.73%
	固定負債		-	-	-	-
負債合計			2,040,543	32.75%	1,641,231	28.73%
純資産の部	株主資本	資本金	1,675,849	26.89%	1,675,849	29.34%
		資本剰余金	480,387	7.71%	480,387	8.41%
		利益剰余金	2,034,653	32.65%	1,913,121	33.49%
	株主資本合計		4,190,889	100.00%	4,069,358	71.24%
	新株予約権		-	-	1,779	0.03%
純資産合計			4,190,891	67.25%	4,071,137	71.27%
負債・純資産合計			6,231,434	100.00%	5,712,369	100.00%

-4 キャッシュフローサマリー

区分		2008年12月期	2009年12月期第1四半期
		(千円)	(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
	税引前当期純利益	1,173,407	190,344
	売上債権の増加額	221,340	142,822
	棚卸資産の増加額	328,004	149,418
	仕入債務の増減額(減少)	178,498	224,280
	その他	244,497	221,116
	計	1,047,058	37,191
投資活動によるキャッシュ・フロー			
	有形固定資産取得による支出	69,925	9,080
	無形固定資産取得による支出	187,108	38,355
	その他取得による支出	46,482	493
	計	303,515	47,929
財務活動によるキャッシュ・フロー		1,050	198,634
現金及び現金同等物の増減額(減少)		744,593	209,372
現金及び現金同等物の期首残高		979,955	1,724,549
現金及び現金同等物の期末残高		1,724,549	1,515,177

-5 セグメント別売上

(単位:百万円)

	2008年通期	構成比	2008年 第1四半期	構成比	2009年 第1四半期	構成比
工場消耗品	7,119	50.61%	1,661	53.44%	1,638	49.70%
工場交換部品	4,728	33.61%	959	30.86%	1,163	35.29%
その他	2,220	15.78%	487	15.67%	494	14.99%
合 計	14,067	100.00%	3,108	100.00%	3,296	100.00%

2009年の見通し

-1 2009年度予算に関して

売上高 15,012百万円

急激な需要減による顧客の在庫調整は2009年度いっぱい続く可能性が高く、製造業の既存顧客による売上高は減退する。一方、新規顧客の増加と自動車アフターマーケットへの売上増で10億円の売上増を計画

売上総利益 4,175百万円

円高はプラス要素。だが、2008年度利益貢献した倒産在庫品の効果がなくなること、不要不急のロングテール商品の買え控え等の要因により営業総利益率は前年比0.7%低下する。

販売管理費 3,159百万円

新規顧客獲得の好機であるので、逆風下でもプロモーションコストは積極的に投下する。新規顧客獲得の費用対効果は既存顧客向けのプロモーションに比べ悪い為、販管費率はやや悪化する。

営業利益 1,016百万円

顧客の環境は厳しくなるが10億円は確保予定

-2 2009年12月期業績予想

科 目	2008年12月期 実績		2009年12月期 通期予想		
	金 額	売上高比率	金 額	売上高比率	対前年比
	(千円)		(千円)		
売上高	14,068,391	100.00%	15,012,636	100.00%	107.00%
売上総利益	4,007,324	28.48%	4,175,329	27.81%	104.00%
販売管理費	2,838,601	20.18%	3,158,829	21.04%	111.00%
営業利益	1,168,722	8.31%	1,016,500	6.77%	87.00%
経常利益	1,196,172	8.50%	1,003,141	6.68%	84.00%
当期純利益	1,120,013	7.96%	567,792	3.78%	51.00%
1株当たり当期純利益(円)	24,346		12,341		

-3 2009年上・下半期実績及び予想

科 目	2008年 実績				2009年 予想			
	上 期		下 期		上 期		下 期	
	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高 比率	金 額 (千円)	売上高比率	金 額 (千円)	売上高比率
売上高	6,650,092	100.00%	7,418,299	100.00%	7,108,333	100.00%	7,904,303	100.00%
売上総利益	1,883,560	28.32%	2,123,764	28.63%	1,977,932	27.83%	2,197,397	27.80%
販売管理費	1,236,973	18.60%	1,601,628	21.59%	1,535,888	21.61%	1,622,941	20.53%
営業利益	646,586	9.72%	522,136	7.04%	442,044	6.22%	574,456	7.27%
経常利益	659,786	9.92%	536,386	7.23%	440,053	6.19%	563,088	7.12%
当期純利益	640,839	9.58%	479,173	7.23%	241,913	3.40%	325,879	4.12%

1. 新規顧客獲得

新規顧客獲得の最大のチャンスと捉え、インターネット・ダイレクトメールによる販促を強化し、月間新規顧客獲得1万事業所を目指す。

2. 輸入消耗品の強化

顧客は従来以上に安い商品を求めており、PBや輸入商品売り込むチャンス。特に自動車アフターマーケット向において注力する。

3. 効率的プロモーションによるコスト削減

- (1) カタログ分冊化で必要な人に必要な組み合わせのカタログを送付する。
- (2) DTPによる1to1でのチラシを作成
- (3) データマイニング強化・キャンペーンマネジメントツールの導入によりプロモーションの効果を最大化させる。

4. 購買頻度の維持

注文単価が一時的に低下しても、顧客の購買習慣が残れば好況時に飛躍できるため、売上より購買頻度の維持に力を入れる。

5. 物流センターの最適化

急成長時には困難であった物流センターの効率の最適化を図り2010年以降の急成長に耐えられるインフラを作る。

お問い合わせ

< 本資料ならびにIRに関するお問合せ >

管理部 担当 山崎

TEL 06-4869-7111

FAX 06-4869-7178

E-mail: yamazaki@monotaro.com