

現場を支えるネットストア

証券コード3064

株式会社MonotaRO



2010年12月期第1四半期決算概要

www.monotaro.com

目次

当社概要

2010年度第1四半期決算の概況

2010年通期事業計画、事業戦略



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す。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：100万点・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

2009年度売上

142億円

経営戦略

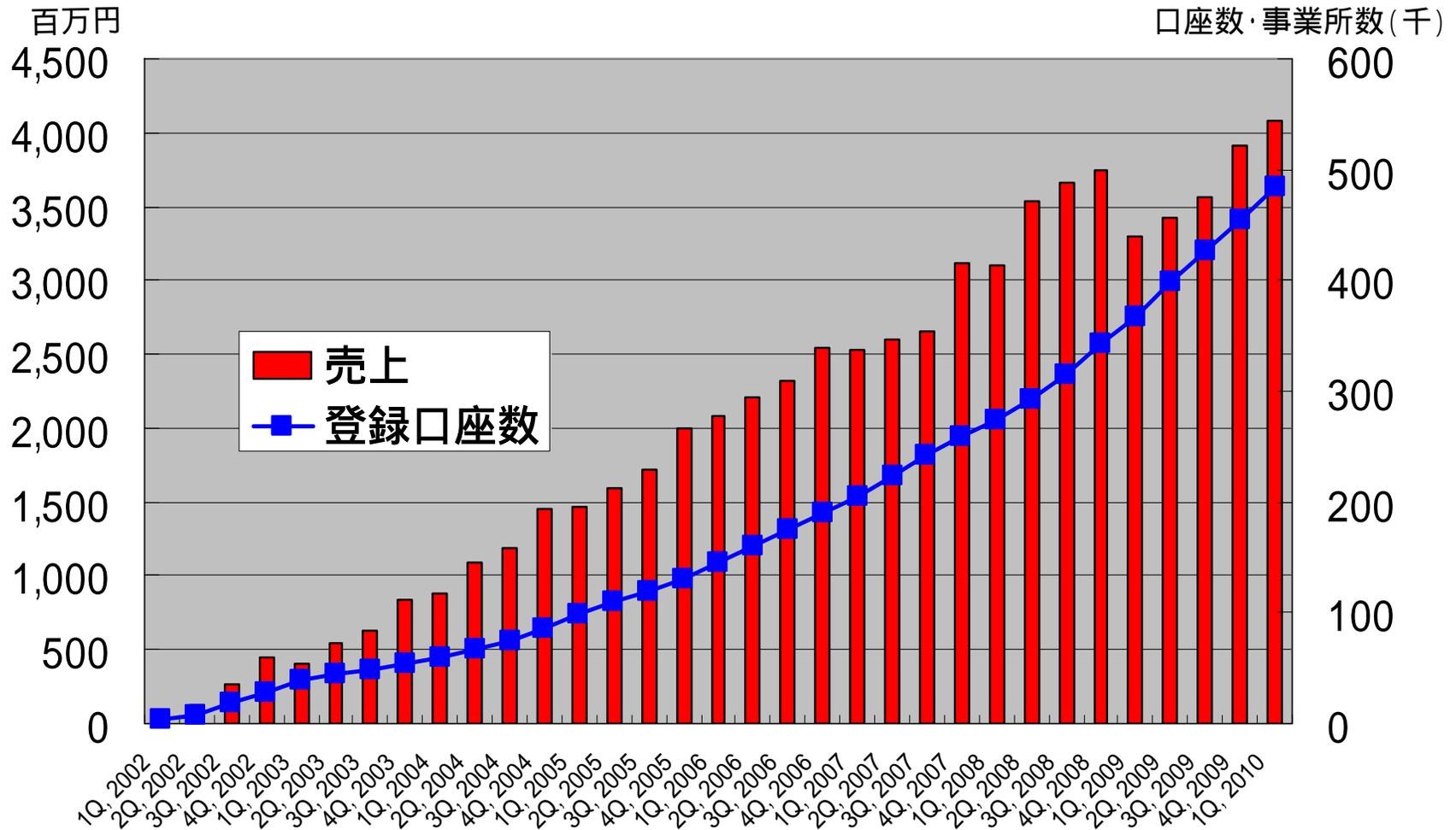
- (1) インターネットを利用した通信販売で規模の経済を実現し、幅広い商材と高い検索性で差別化を図る。
- (2) 累積する受注・顧客データベースを整備分析したマーケティングで顧客の囲い込みを図る。
- (3) 自社にてのソフト開発からコンテンツ制作までを行うことで高い生産性をあげる。

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。

- 2 過年度の業績推移 - 1

売上高と顧客数の推移

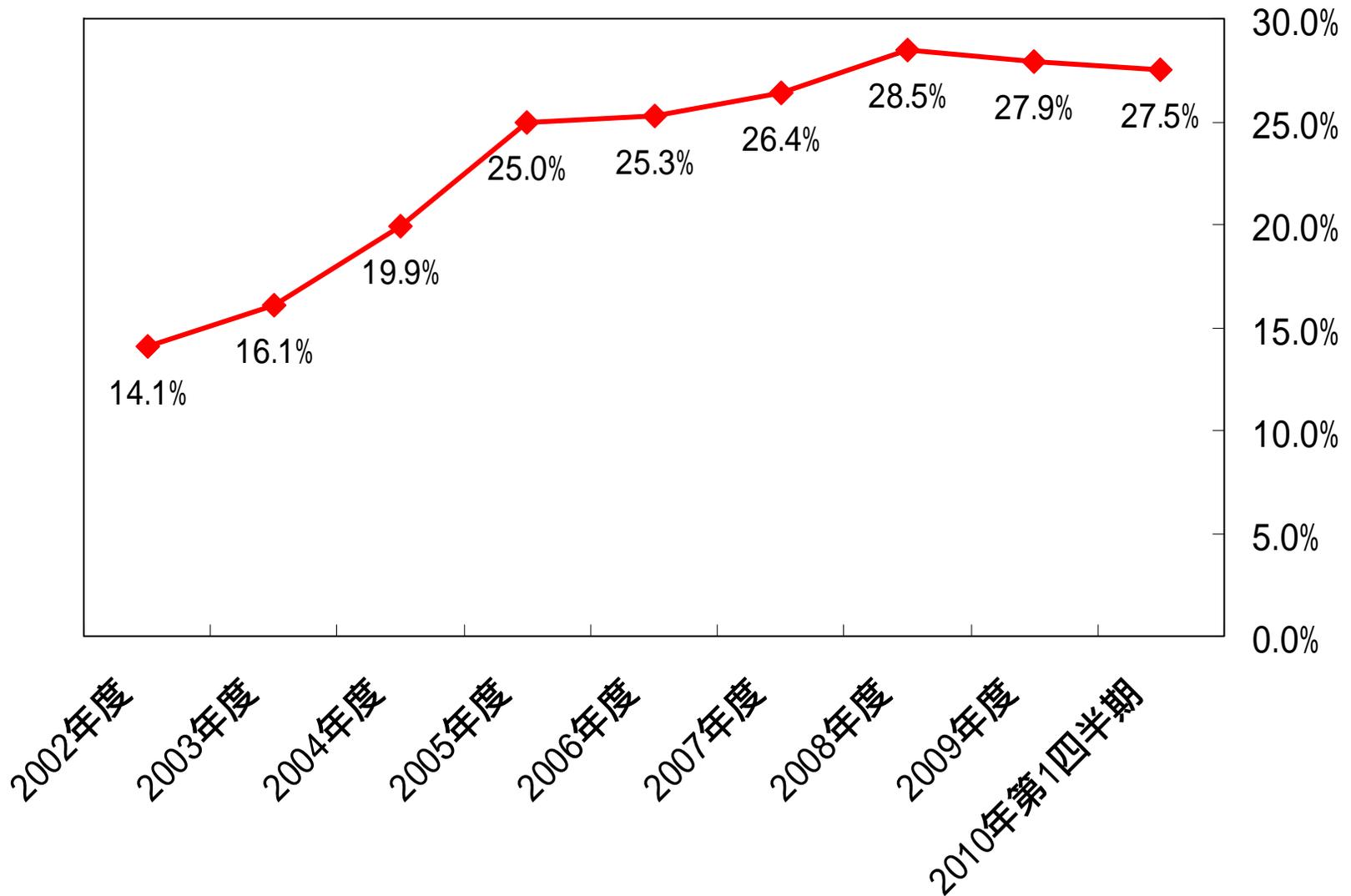


注) 2009年度より登録顧客数について公表数を従来の事業所数から口座数に変更致しました。

2009年12月 口座数 454,359 ⇒ 2010年3月 口座数 484,495 (30,136増加)

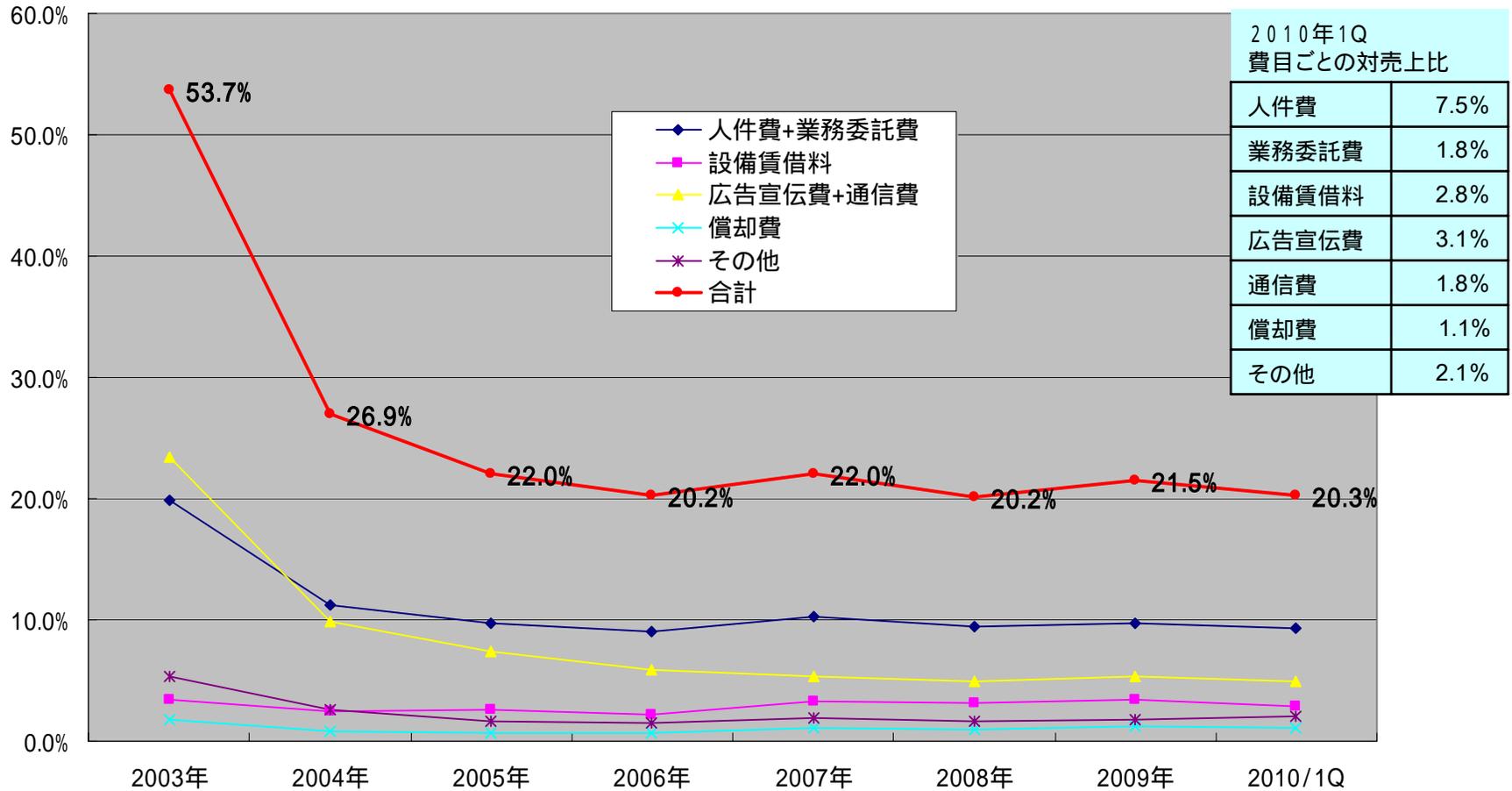
- 2 過年度の業績推移 - 2

売上総利益率の推移



- 2 過年度の業績推移 - 3

販売管理費の売上比率推移



2010年度第1四半期 決算の概況



- 1 業績サマリー

売上高 4,083百万円 前年同期比23.9%増

注文顧客数の増加、注文単価の下げ止まりにより売上高は増加。特に3月には、注文単価・注文頻度にも回復が見られ、前年同月比30.7%と伸びた。

売上総利益 1,123百万円 前年同期比22.5%増

売上総利益率は27.5%と前年同期比0.3%悪化しているが、これは倒産在庫品の影響がなくなったことによるもので、前仕入価格の改善などにより前四半期に比べると0.3%改善した。

販売管理費 830百万円 対前年同期比15.1%増

不況下の購買刺激策としてのプロモーションが功を奏していることが、コスト面ではオペレーションの平準化の弊害となり、人件費率が悪化している。その他一時的なコストとして、物流センター設備増強費、輸出事業開始にあたっての市場調査コスト等が増加の要因。

- 2 実績比較表

科目	2009年第1四半期実績		2010年第1四半期実績			2010年上期予想	
	金額 (百万円)	売上高 比率	金額 (百万円)	売上高 比率	前年同期比	金額 (百万円)	売上高 比率
売上高	3,296	100.0%	4,083	100.0%	123.9%	8,083	100.0%
売上総利益	917	27.8%	1,123	27.5%	122.5%	2,210	27.3%
販売管理費	721	21.9%	830	20.3%	115.1%	1,589	19.7%
営業利益	195	6.0%	293	7.2%	150.3%	620	7.7%
経常利益	189	5.8%	295	7.2%	156.1%	620	7.7%
当期純利益	108	3.3%	168	4.1%	155.6%	351	4.3%

-3 貸借対照表サマリー

		2009年12月		2010年3月	
		(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
資産の部					
流動資産	現預金	1,532	25.8%	1,007	17.7%
	売掛金	1,684	28.4%	1,894	33.3%
	棚卸資産	1,322	22.3%	1,392	24.5%
	貸倒引当金	17	0.3%	22	0.4%
	その他	597	10.1%	598	10.5%
流動資産合計		5,119	86.3%	4,871	85.6%
固定資産	有形固定資産	169	2.9%	166	2.9%
	無形固定資産	466	7.9%	478	8.4%
	投資その他資産	174	2.9%	177	3.1%
固定資産合計		809	13.6%	822	14.4%
資産合計		5,929	100.0%	5,693	100.0%

		2009年12月		2010年3月	
		(百万円)	構成比	(百万円)	構成比
負債の部					
流動負債	買掛金	1,467	24.7%	1,516	26.6%
	短期借入金	800	13.5%	800	14.1%
	その他	783	13.2%	539	9.5%
流動負債合計		3,051	51.5%	2,855	50.1%
固定負債		-	-	6	0.1%
負債合計		3,051	51.5%	2,862	50.3%
純資産の部					
株主資本	資本金	1,681	28.4%	1,683	29.6%
	資本剰余金	486	8.2%	487	8.6%
	利益剰余金	700	11.8%	647	11.4%
株主資本合計		2,868	48.4%	2,818	49.5%
新株予約権		9	0.2%	12	0.2%
純資産合計		2,878	48.5%	2,830	49.7%
負債・純資産合計		5,929	100.0%	5,693	100.0%

- 4 キャッシュフローサマリー

区分	2009年第1四半期(百万円)	2010年第1四半期(百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	190	295
売上債権の増減額	142	209
棚卸資産の増減額	149	70
仕入債務の増減額(減少)	224	52
その他	220	354
計	37	286
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	9	10
無形固定資産取得による支出	38	40
その他取得による支出		1
計	47	49
財務活動によるキャッシュ・フロー		
ストックオプションの行使による収入		3
配当金の支払い額	198	191
計	198	188
現金及び現金同等物の増減額(減少)	209	524
現金及び現金同等物の期首残高	1,724	1,532
現金及び現金同等物の期末残高	1,515	1,007

2010年通期事業計画、 事業戦略



-1 2010年12月期業績予想

科 目	2009年12月期 実績		2010年12月期 通期予想		
	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	対前年比
売上高	14,209	100.0%	16,607	100.0%	+16.9%
売上総利益	3,959	27.9%	4,554	27.4%	+15.1%
販売管理費	3,048	21.5%	3,403	20.5%	+11.6%
営業利益	910	6.4%	1,150	6.9%	+26.4%
経常利益	878	6.2%	1,150	6.9%	+31.0%
当期純利益	495	3.5%	650	3.9%	+31.3%
1株当たり 当期純利益(円)	67		88		

1株当たり当期純利益は2009年12月末日発行済株式総数7,394,400にて計算しています。

-2 2010年度上・下半期実績及び予想

科 目	2009年 実績				2010年 予想			
	上 期		下 期		上 期		下 期	
	金額(百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率	金 額 (百万円)	売上高比率
売上高	6,723	100.0%	7,486	100.0%	8,083	100.0%	8,524	100.0%
売上総利益	1,896	28.2%	2,063	27.6%	2,210	27.3%	2,344	27.5%
販売管理費	1,453	21.6%	1,595	21.3%	1,589	19.7%	1,814	21.3%
営業利益	442	6.6%	468	6.3%	620	7.7%	530	6.2%
経常利益	442	6.6%	436	5.8%	620	7.7%	530	6.2%
当期純利益	251	3.7%	244	3.3%	351	4.3%	299	3.5%

1. 新規顧客の獲得

引き続きコスト意識が高まる景況感による追い風と積極的なプロモーションにより月間新規獲得1万口座を目指す。

月間新規獲得顧客数 2010年1月 9,400 2月 9,500 3月 12,000

当四半期累計で30,100口座増加(脱会口座数を含むネット増)

2. PB商品、輸入商品の強化

顧客のコスト削減・ロイヤリティの向上、当社利益率の向上に有効なPB商品、輸入商品を強化する。

2010年4月の中国向けより海外向け輸出を開始。今後、韓国・インド・米国・カナダ・メキシコ・パナマへの輸出も開始予定。

当社PB商品の販路拡大を目指す。

3. 工事業向け商品拡充

昨年、専用カタログを発刊した工事業向け商品の拡充を推進し、顧客数の増大を目指す。

4. 1to1マーケティングの深化

データマイニングにより顧客注文データをより精緻に分析し、お客様ごとに必要な商品の情報を必要なタイミングでお届するプロモーションのパーソナライゼーションの推進により、顧客満足度の向上を図る。

5. クラウドコンピューティングおよびクラウドソーシングの活用

クラウドコンピューティングやクラウドソーシングなどの革新的開発ソリューションを利用して、低コストでスピーディな開発体制を構築し、1to1マーケティングの推進・WEB利便性の向上に取り組む。

6. 大企業向け購買管理システムとの連携

2010年5月よりカウネットが運営する購買管理システム「べんりねっと」と連携を開始。今後もアスクル「SOLOEL」などとの連携を予定



<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