



2018年12月期 決算発表

2019年1月30日

株式会社MonotaRO
www.monotaro.com

事業概要と特長・差別化戦略

■ 主な事業内容

- インターネット等を利用した、事業者向け工場・工事用、自動車整備用等の間接資材の通信販売
(2018年12月末:商品点数:1,700万点・うち当日出荷対象商品52.4万点、在庫点数41.1万点)

■ 販売商品の特長

- 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

■ 従業員数(連結・2018年12月末)

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等(内、MonotaRO)	414	(286)	330	(265)	744	(551)
物流センター(同)	66	(48)	1,254	(1,212)	1,320	(1,260)
計(同)	480	(334)	1,584	(1,477)	2,064	(1,811)

■ 主な競合

- 訪問工具商・金物屋・自動車部品商、インターネット通販サイト等

■ 主な顧客層

- 製造業、建設・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

■ 経営戦略

- インターネットを活用して規模の経済を実現し幅広い商材と高い検索性で差別化する。
- 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を囲い込む。
- 自社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実現する。

2018年12月期 【単体】決算概要

【単体】2018年度 決算概略

■ 売上 105,331百万円(前年比 +24.4%、計画比 +1.2%)

- ・ リスティング広告強化、検索エンジン最適化(SEO)、新バージョンTVCM放映、取扱点数拡大等の取組みにより、獲得口座数増(62.5万口座増)。2017年3月開始の利用頻度向上施策の効果拡大継続等により既存顧客売上も増。事業者向けネット通販事業(monotaro.com)売上は対前年・対計画とも増。
- ・ 連携社数増・利用増により、購買管理システム事業(大企業連携)売上も対前年・計画とも増。

2017年度 実績				2018年度 計画			2018年度 実績				
連携社数	金額	前年比	売上合計比	金額	前年比	売上合計比	連携社数	金額	前年比	計画比	売上合計比
429社	88億円	+58%	10.4%	129億円	+47%	12.5%	604社	135億円	+54%	+5%	12.9%

■ 売上総利益 31,147百万円(前年比 +18.9%、計画比 △0.8%)

- ・ 値上げ等による配送料率増(△0.6ポイント)、商品ミックス変動、大企業連携比率増(△0.3ポイント)、海外ロイヤリティ減等により、GP率は前年比△1.4ポイント。
- ・ 利用頻度向上施策効果拡大、配送料値上げ等による配送料率増(△0.2ポイント)、海外ロイヤリティ減等により、GP率は計画比△0.6ポイント。

■ 販売管理費 16,868百万円(前年比 +20.2%、計画比 +0.8%)

- ・ 尼崎DC(天候要因の生産性減)と尼崎コールセンターの人員確保等で業務委託費率が増となるも、売上増、前年の笠間DC稼働開始費用の今期減等で販管費率は前年比△0.6ポイント。
- ・ 尼崎DC・コールセンターの人員確保等で業務委託費率が増となるも、他費率は減となり販管費率は計画比△0.1ポイント。

■ 営業利益 14,278百万円(前年比 +17.3%、計画比 △2.7%)

■ 当期純利益 9,825百万円(前年比 +12.9%、計画比 △4.5%)

- ・ 営業利益率の前年比△0.8ポイントに加え、税制優遇廃止(2017年度の笠間DC投資が生産性向上設備投資促進税制の対象)に伴う法人税等税率増により当期純利益率は前年比△1.0ポイント。
- ・ 営業利益の計画比減に加え、計画に織込んでいた税制優遇(所得拡大推進税制)が対象外となったため法人税等税率が増となり、当期純利益額は計画比減。利益率も計画比△0.6ポイント。

【単体】2018年度 損益計算書サマリー

	2017年度 実績		2018年度 計画		2018年度 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高	84,656		104,066		105,331		+24.4%	+1.2%
売上総利益	26,204	31.0%	31,405	30.2%	31,147	29.6%	+18.9%	△0.8%
販売管理費	14,035	16.6%	16,736	16.1%	16,868	16.0%	+20.2%	+0.8%
営業利益	12,168	14.4%	14,668	14.1%	14,278	13.6%	+17.3%	△2.7%
経常利益	12,177	14.4%	14,590	14.0%	14,250	13.5%	+17.0%	△2.3%
当期純利益 (法人税等税率)	8,699 (28.5%)	10.3%	10,292 (29.4%)	9.9%	9,825 (30.9%)	9.3%	+12.9%	△4.5%

【単体】2018年度 貸借対照表サマリー

		2017年 12月	2018年 12月	
		金額(百万円)	金額(百万円)	構成比
資産の部				
流動資産	現預金	8,097	11,610	22.5%
	売掛金	9,977	11,476	22.2%
	棚卸資産	7,689	9,543	18.5%
	その他	3,861	4,421	8.6%
流動資産合計		29,626	37,052	71.8%
固定資産	有形固定資産	9,852	9,598	18.6%
	無形固定資産	1,218	1,316	2.6%
	投資その他資産	2,827	3,619	7.0%
固定資産合計		13,898	14,533	28.2%
資産合計		43,525	51,585	

		2017年 12月	2018年 12月	
		金額(百万円)	金額(百万円)	構成比
負債の部				
流動負債	買掛金	6,510	8,015	15.5%
	短期借入金等	2,125	2,000	3.9%
	その他	5,150	7,523	14.6%
流動負債合計		13,786	17,539	34.0%
固定負債合計		5,418	2,879	5.6%
負債合計		19,205	20,419	39.6%
純資産の部				
株主資本合計		24,281	31,130	60.3%
新株予約権		38	35	0.1%
純資産合計		24,320	31,166	60.4%
負債・純資産合計		43,525	51,585	

※短期借入金等・・・短期借入金および一年内返済長期借入金

【単体】営業利益の増減要因分析

2017年度
営業利益

売上増加

売上総利益率低下

販売管理費率低下

・業務委託費率上昇

・広告宣伝費率改善

・設備賃借料率改善

・通信費率改善

・減価償却費率改善

・人件費率改善

・その他費用率改善

2018年度
営業利益

12,168百万円

+2,971百万円

■ リスティング広告強化、SEO、新バージョンTVCM放映、取扱点数拡大等の取組みにより、獲得口座数増。2017年3月開始の利用頻度向上施策の効果拡大等により既存顧客売上も増。連携社数増・利用増により、購買管理システム事業(大企業連携)売上増。

△1,456百万円

■ 配送料値上げ等により配送料率増、商品ミックス変動、大企業連携比率増、海外ロイヤリティ減等により、売上総利益率低下。

+594百万円

■ 下記要因により販売管理費率低下。

△187百万円

・ 尼崎DC(天候要因の生産性低下)、コールセンターでの人員確保等に伴う派遣社員増により業務委託費率上昇。

+243百万円

・ 新規顧客獲得施策実施に伴い費用額は増となるも、効率的広告宣伝の実施と売上増により、広告宣伝費率改善。

+172百万円

・ 設備賃借の増(東京オフィス、大阪オフィス、尼崎本社増床、笠間コールセンター等)に伴い費用額は増となるも、売上増により設備賃借料率改善。

+101百万円

・ 顧客数増に伴うカタログ発送費用増等により費用額は増となるも、売上増により通信費率改善。

+83百万円

・ 笠間DC(2017年4月稼働)の減価償却費通期分計上のため費用額は増となるも、売上増により減価償却費率改善。

+27百万円

・ 退職給付会計適用開始に伴い237百万円一括費用計上(退職給付に係る負債計上)するも、売上増により人件費率改善。

+154百万円

・ 前年発生した笠間DC稼働関連費用の今期減および退職給付会計適用開始に伴い270百万円一括マイナス費用計上(退職給付に係る資産計上)したため、その他費用率改善。

14,278百万円(前年比: +2,109百万円、+17.3%)

※ 増減金額は要因ごとの比率変動等による営業利益の変動額であり、要因項目の実変動金額ではない。

2018年12月期 【連結】決算概要

【連結】2018年度 損益計算書サマリー 1/2

	2017年度 実績		2018年度 計画		2018年度 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高	88,347		109,469		109,553		+24.0%	+0.1%
売上総利益	26,929	30.5%	32,604	29.8%	32,027	29.2%	+18.9%	△1.8%
販売管理費	15,091	17.1%	18,355	16.8%	18,236	16.6%	+20.8%	△0.6%
営業利益	11,837	13.4%	14,249	13.0%	13,790	12.6%	+16.5%	△3.2%
経常利益	11,858	13.4%	14,191	13.0%	13,788	12.6%	+16.3%	△2.8%
当期純利益 (法人税等税率)	8,378 (29.3%)	9.5%	9,894 (30.2%)	9.0%	9,366 (32.0%)	8.6%	+11.8%	△5.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	8,464	9.6%	10,044	9.2%	9,515	8.7%	+12.4%	△5.3%

【連結】2018年度 損益計算書サマリー 2/2

■ NAVIMRO(韓国)

- ・売上は対前年比10%超増となるも、マクロ経済悪化と既存顧客リピート率未達等に対計画10%超減(現地通貨ベース)。
- ・2018年度の通期黒字達成は2019年度へ延期。

	2017年度 実績			2018年度 計画			2018年度 実績				
	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上	35.1	+40.9%	+32.4%	48.9	+39.4%	+32.8%	39.7	+13.2%	△18.8%	+12.0%	△15.7%
営業利益	△1.3	—	—	0.2	—	—	△0.6	—	—	—	—

■ MONOTARO INDONESIA(インドネシア)

- ・売上は対前年比40%超増となるも、既存顧客リピート率未達等に対計画30%超減(現地通貨ベース)。
- ・売上は対計画大幅減となるも営業損失は計画内。

	2017年度 実績			2018年度 計画			2018年度 実績				
	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上	1.9	—	—	4.4	+127.6%	+127.6%	2.6	+34.5%	△40.9%	+44.9%	△36.3%
営業利益	△2.0	—	—	△2.5	—	—	△2.4	—	—	—	—

■ ZORO SHANGHAI(中国)

- ・2018年6月下旬事業開始。
- ・顧客獲得・利用率とも計画を下回り、売上は対計画減。

	2017年度 実績			2018年度 計画			2018年度 実績				
	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上	—	—	—	0.6	—	—	0.1	—	△82.7%	—	△82.2%
営業利益	—	—	—	△1.7	—	—	△1.8	—	—	—	—

【連結】2018年度 貸借対照表サマリー

		2017年 12月	2018年 12月	
		金額(百万円)	金額(百万円)	構成比
資産の部				
流動資産	現預金	8,688	12,381	24.4%
	売掛金	10,039	11,546	22.8%
	棚卸資産	8,081	9,987	19.7%
	その他	3,926	4,465	8.8%
流動資産合計		30,736	38,380	75.7%
固定資産	有形固定資産	9,881	9,620	19.0%
	無形固定資産	1,347	1,483	2.9%
	投資その他資産	896	1,220	2.4%
固定資産合計		12,125	12,325	24.3%
資産合計		42,861	50,706	

		2017年 12月	2018年 12月	
		金額(百万円)	金額(百万円)	構成比
負債の部				
流動負債	買掛金	6,829	8,318	16.4%
	短期借入金等	2,125	2,000	3.9%
	その他	5,249	7,642	15.1%
流動負債合計		14,203	17,961	35.4%
固定負債合計		5,441	2,906	5.7%
負債合計		19,644	20,867	41.2%
純資産の部				
株主資本合計		23,004	29,544	58.3%
その他		212	293	0.6%
純資産合計		23,216	29,838	58.8%
負債・純資産合計		42,861	50,706	

※短期借入金等・・・短期借入金および一年内返済長期借入金

【連結】2018年度 キャッシュフローサマリー

	2017年度	2018年度
	金額（百万円）	金額（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	11,853	13,767
売上債権の増減額（△は増加）	△2,466	△1,513
棚卸資産の増減額（△は増加）	△2,057	△1,932
仕入債務の増減額（△は減少）	1,501	1,511
法人税等の支払額	△3,324	△3,630
その他	589	2,334
計	6,097	10,537
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	△3,236	△423
無形固定資産取得による支出	△564	△629
その他	515	△413
計	△3,284	△1,467
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△225	△2,125
配当金の支払額	△2,478	△2,978
セール・アンド・リースバックによる収入	2,440	—
リース債務の返済による支出	△1,120	△845
その他	4	275
計	△1,379	△5,673
現金および現金同等物に係る換算差額	26	△44
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	1,459	3,352
現金および現金同等物の期首残高	7,229	8,688
現金および現金同等物の期末残高	8,688	12,040

2019年12月期 事業戦略・計画

2019年度 事業戦略 1/5 国内事業 ①

■ 事業者向けネット通販事業(monotaro.com)

- 顧客ベースの拡大
 - マーケティングデータの一層活用をベースに当社サイト訪問数拡大(取扱点数拡大、リスティング広告強化、SEO等)とランディングページ改善によるコンバージョンレート向上に取り組み、獲得コストを意識した新規口座獲得計画(72.1万口座)を達成する。
- 既存顧客向け売上拡大
 - 新たなソリューションの導入・システム開発を通じたDC間の最適な在庫拡大と配送ネットワーク向上を行って更なるリードタイム短縮を進め、適時なプロモーション実施等に取り組み、顧客当りの売上増を図る。
 - 笠間DC設備拡張(3月竣工予定・能力2倍)を進めて売上拡大に対する体制を計画通り確立。

■ 購買管理システム事業(大企業連携)

・ 売上実績・計画

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額	前年比	売上合計比	金額	前年比	売上合計比
売上	135億円	+54%	12.9%	195億円	+44%	15.0%

- 総連携社数: 2018年度Q4末連携済 604社(前年度末比+175社)
- モノタロウ One Source: 2018年度Q4末連携済 12社(前年度末比+0社)。2社検討中。
- モノタロウ One Source Lite: 2018年度Q4末連携済 172社(前年度末比+106社)。81社検討中。
- 体制強化
 - コーポレート営業グループメンバー増員(東京オフィス)とIT部門に購買管理システムを担当するグループを独立設置(2018年11月)。現在の東京・尼崎/兵庫体制に加え中部地域の営業拠点開設を2019年度に進める等、規模拡大中の大企業連携に対する体制を強化。
 - 顧客数、顧客利用拠点/口座数、口座当りの利用拡大に取り組み、大企業連携事業の成長維持(+44%)を図る。

2019年度 事業戦略 2/5 国内事業 ②・体制強化

■ ロイヤリティ事業

- 対象事業(Grainger社 欧・米Zoroビジネス)は売上成長を維持。
- 継続成長へ向けた顧客獲得・品揃え拡大のためのシステム開発を優先するため、Zoroビジネスの営業利益は縮小。それに伴い当社が受取るロイヤリティも減となる計画。

■ データサイエンスに基づくマーケティング力・システム開発の体制強化

- データサイエンティスト・ITエンジニアの採用継続中(東京オフィスで2～3年・30名程度採用予定)。
- 採用実績あり(尼崎本社・東京/赤坂オフィスで勤務開始)。
- マーケティングとシステム開発(Webサイト・基幹システム)に取り組む。

2019年度 事業戦略 3/5 物流 ①

■ 物流関連コスト2018年度売上比実績(下表):6.0%

- ・ 笠間DC(自社設備)本格稼働に伴う設備賃借料率減、前年の同DC稼働開始費用の今期減を主因に前年から0.2ポイント改善。
- ・ 尼崎DC生産性低下(天候要因)に伴う人件費率・業務委託費率増(稼働時間延長・派遣社員増等)により計画から0.3ポイント上昇。

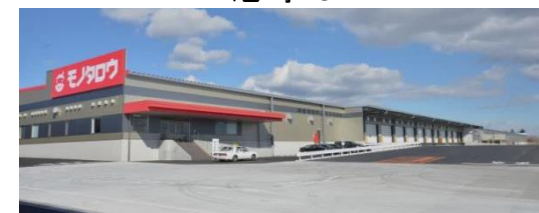
■ 笠間DC設備は高レベルで稼働中。更なる生産性向上を図る。

■ 在庫:

- ・ 2018年度末41.1万点(年度計画の40.0万点超)。
- ・ 2019年度もDC間最適バランスを意識した在庫拡大を推進し、リードタイム短縮を通じて更なる利便性向上を図る。



尼崎DC



笠間DC



北海道DC(道央札幌郵便局内)

	2017年度 実績		2018年度 計画		2018年度 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高 (単体)	84,656		104,066		105,331		+24.4%	+1.2%
減価償却費	577	0.7%	721	0.7%	691	0.7%	+19.8%	△4.2%
人件費・業務委託費	2,837	3.4%	3,097	3.0%	3,496	3.3%	+23.2%	+12.9%
設備賃借料	1,097	1.3%	1,193	1.1%	1,179	1.1%	+7.5%	△1.1%
その他	768	0.9%	901	0.9%	941	0.9%	+22.6%	+4.4%
合計	5,280	6.2%	5,914	5.7%	6,309	6.0%	+19.5%	+6.7%

2019年度 事業戦略 4/5 物流 ②

■ 笠間DC拡張工事

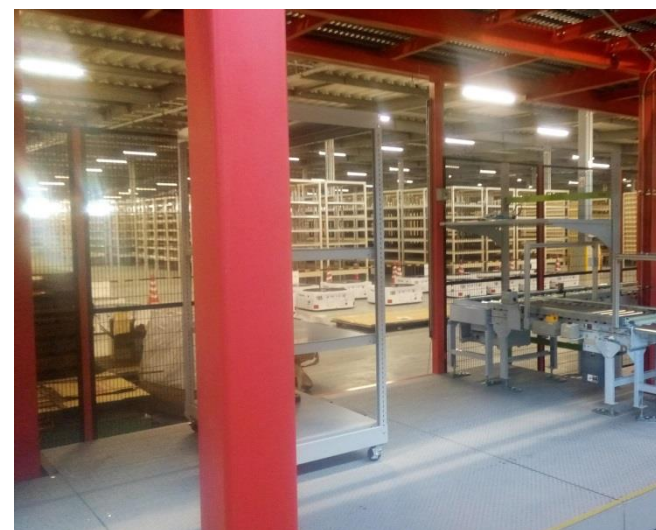
- 約30億円を投資し下記拡張工事が進行中。
 - － 自律搬送型ロボットを114台追加。
 - － ピッキングステーション28箇所追加。
 - － ピッキングステーションはプロジェクションマッピング技術を応用。配送品質（ピッキングする商品種類・個数の精度）の更なる向上を図る。
 - － 拡張完了後、対応可能な売上規模は約1,600億円。

■ 売上拡大に向けた物流能力拡大

- 2021年度へ向け、更なる能力拡大を現在計画中。
- 能力拡大で採用する技術は現在活用中のもの（自律搬送型ロボット等）の展開と新規技術を検討。
- 新規にDCを設置する場合は災害リスク分散、需要地アクセス向上の観点から設置地域を検討。



プロジェクションマッピング技術応用のピッキング



自律搬送型ロボット・棚追加

2019年度 事業戦略 5/5 物流 ③

■ 2019年度物流関連コスト売上比計画(下表)

- ・ 笠間DC拡張設備稼働開始（2019年3月）により減価償却費売上比は下期増。
- ・ 人件費・業務委託費は2018年夏季以降のシフト延長および採用拡大に伴う平均時給上昇のため人件費が上昇し上期売上比は前年同期比増となるが、下期に生産性の高い笠間DCからの出荷増となるため、2019年下期・年度計の売上比は前年比減。

	2018年度 実績		2019年度 計画		
	金額（百万円）	売上比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高（単体）	105,331		130,594		+24.0%
減価償却費	691	0.7%	958	0.7%	+38.7%
人件費・業務委託費	3,496	3.3%	4,183	3.2%	+19.7%
設備賃借料	1,179	1.1%	1,497	1.1%	+26.9%
その他	941	0.9%	1,138	0.9%	+21.0%
合計	6,309	6.0%	7,778	6.0%	+23.3%

	2019年度 上期（1～6月）			2019年度 下期（7～12月）		
	金額（百万円）	売上比	前年比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高（単体）	61,193		+23.1%	69,401		+24.8%
減価償却費	423	0.7%	+24.2%	535	0.8%	+52.8%
人件費・業務委託費	2,044	3.3%	+29.3%	2,139	3.1%	+11.7%
設備賃借料	705	1.2%	+28.9%	791	1.1%	+25.2%
その他	563	0.9%	+33.1%	574	0.8%	+11.1%
合計	3,737	6.1%	+29.2%	4,041	5.8%	+18.3%

【単体】2019年度 計画概略

■ 売上 130,594百万円(前年比+24.0%)

- ・ 新規顧客獲得拡大(72.1万口座)と既存顧客売上拡大に取り組む。
- ・ 大企業顧客数、利用拠点/口座数、口座当り利用の拡大に取り組む。

■ 売上総利益 37,748百万円(前年比+21.2%)

- ・ 商品ミックス変動および大企業連携比率増(売上総利益率 /GP%△0.3ポイント)、配送業者値上等による配送料率増(GP% △0.1ポイント)、海外ロイヤリティ減等により、GP%は対前年比△0.7ポイント。

■ 販売管理費 20,528百万円(前年比+21.7%)

- ・ その他費用(データマーケティング拡大・サプライチェーン最適化へ向けたシステム利用料増、また前年の退職給付会計適用開始に伴うマイナス費用計上による資産一括計上は今期なし)および減価償却費(笠間DC拡張設備の稼働開始)の売上比は増となるも、効率的事業運営と売上増を見込み、販管費率は対前年度△0.3ポイント。

■ 営業利益 17,219百万円(前年比+20.6%)

■ 当期純利益 12,116百万円(前年比+23.3%)

- ・ 前年に対象外となった税制優遇(所得拡大推進税制)の今年度適用による法人税等の税率減を見込む。

【単体】2019年度 事業計画

	2018年度 実績		2019年度 計画		
	金額（百万円）	売上比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	105,331		130,594		+24.0%
売上総利益	31,147	29.6%	37,748	28.9%	+21.2%
販売管理費	16,868	16.0%	20,528	15.7%	+21.7%
営業利益	14,278	13.6%	17,219	13.2%	+20.6%
経常利益	14,250	13.5%	17,189	13.2%	+20.6%
当期純利益 (法人税等税率)	9,825 (30.9%)	9.3%	12,116 (29.5%)	9.3%	+23.3%

	2019年度 上期（1月～6月）			2019年度 下期（7月～12月）		
	金額（百万円）	売上比	前年比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	61,193		+23.1%	69,401		+24.8%
売上総利益	17,691	28.9%	+18.2%	20,056	28.9%	+23.9%
販売管理費	9,856	16.1%	+23.1%	10,671	15.4%	+20.4%
営業利益	7,834	12.8%	+12.6%	9,384	13.5%	+28.2%
経常利益	7,815	12.8%	+12.9%	9,374	13.5%	+27.9%
当期純利益 (法人税等税率)	5,421 (30.6%)	8.9%	+13.8%	6,694 (28.6%)	9.6%	+32.3%

【連結】2019年度 事業計画 海外子会社戦略・概要

■ NAVIMRO(韓国)

- 新規顧客の拡大を図るとともに、継続利用を見込める顧客育成に取組み、悪化するマクロ経済環境下においても成長を図る。2019年度は通期黒字を達成する計画。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比
売上	39.7	+13.2%	+12.0%	50.0	+25.9%	26.5%
営業利益	△0.6	—	—	0.07	—	—

■ MONOTARO INDONESIA(インドネシア)

- サプライチェーン最適化、継続利用を見込める顧客の拡大(顧客ベース・注文率増)、在庫拡大に引続き取組む。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比
売上	2.6	+34.5%	+44.9%	4.3	+66.3%	+66.3%
営業利益	△2.4	—	—	△2.5	—	—

■ ZORO SHANGHAI(中国)

- リスティング広告、検索エンジン最適化、見込顧客へのコンタクト等の改善に取組み顧客獲得拡大を目指す。

	2018年度実績			2019年度計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨 前年比
売上	0.1	—	—	2.2	※注 ー	※注 ー
営業利益	△1.8	—	—	△4.2	ー	ー

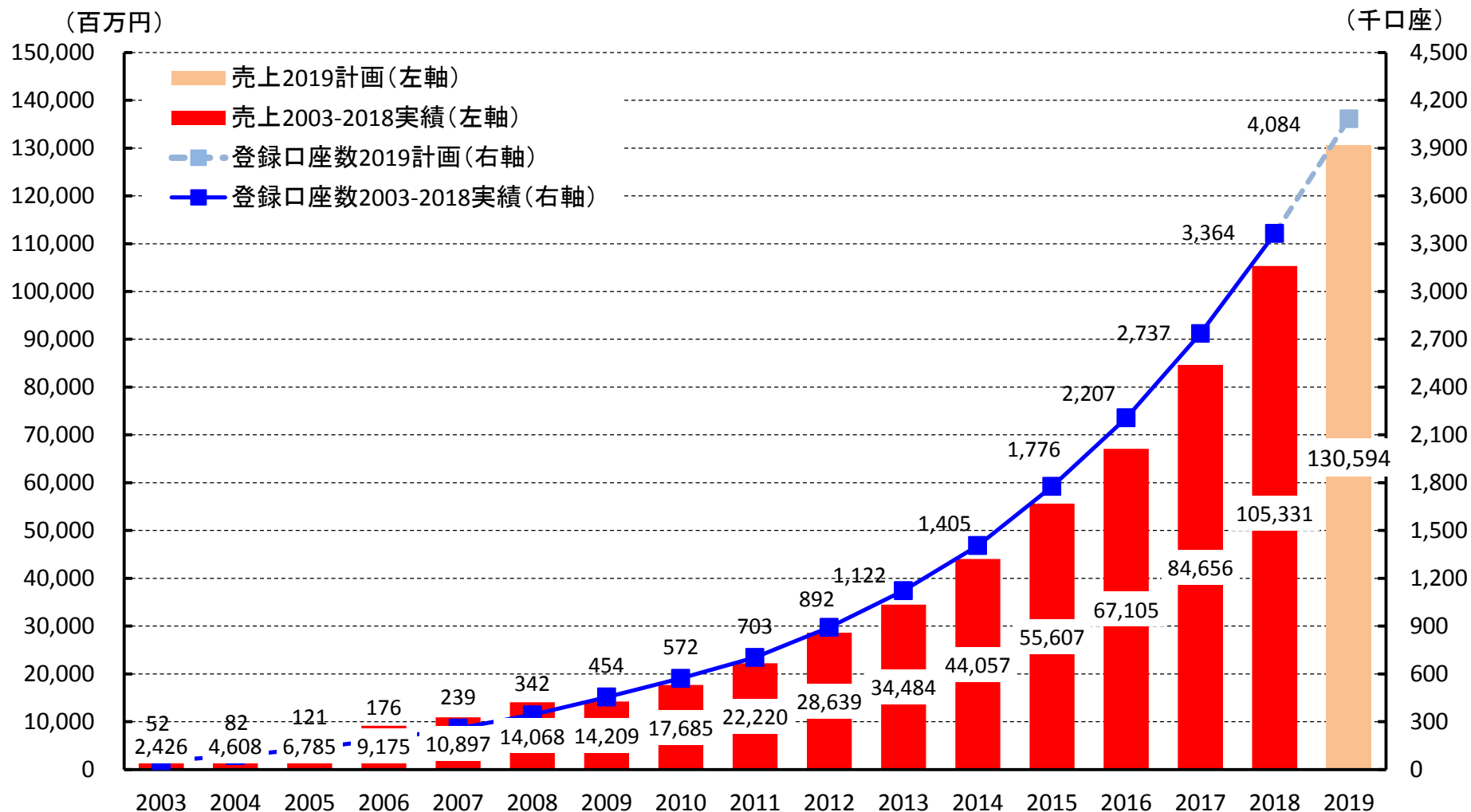
※ 注：2018年6月事業開始。

【連結】2019年度 事業計画

	2018年度 実績		2019年度 計画		
	金額（百万円）	売上比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	109,553		136,258		+24.4%
売上総利益	32,027	29.2%	39,065	28.7%	+22.0%
販売管理費	18,236	16.6%	22,529	16.5%	+23.5%
営業利益	13,790	12.6%	16,536	12.1%	+19.9%
経常利益	13,788	12.6%	16,530	12.1%	+19.9%
当期純利益 (法人税等税率)	9,366 (32.0%)	8.6%	11,457 (30.7%)	8.4%	+22.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,515	8.7%	11,715	8.6%	+23.1%

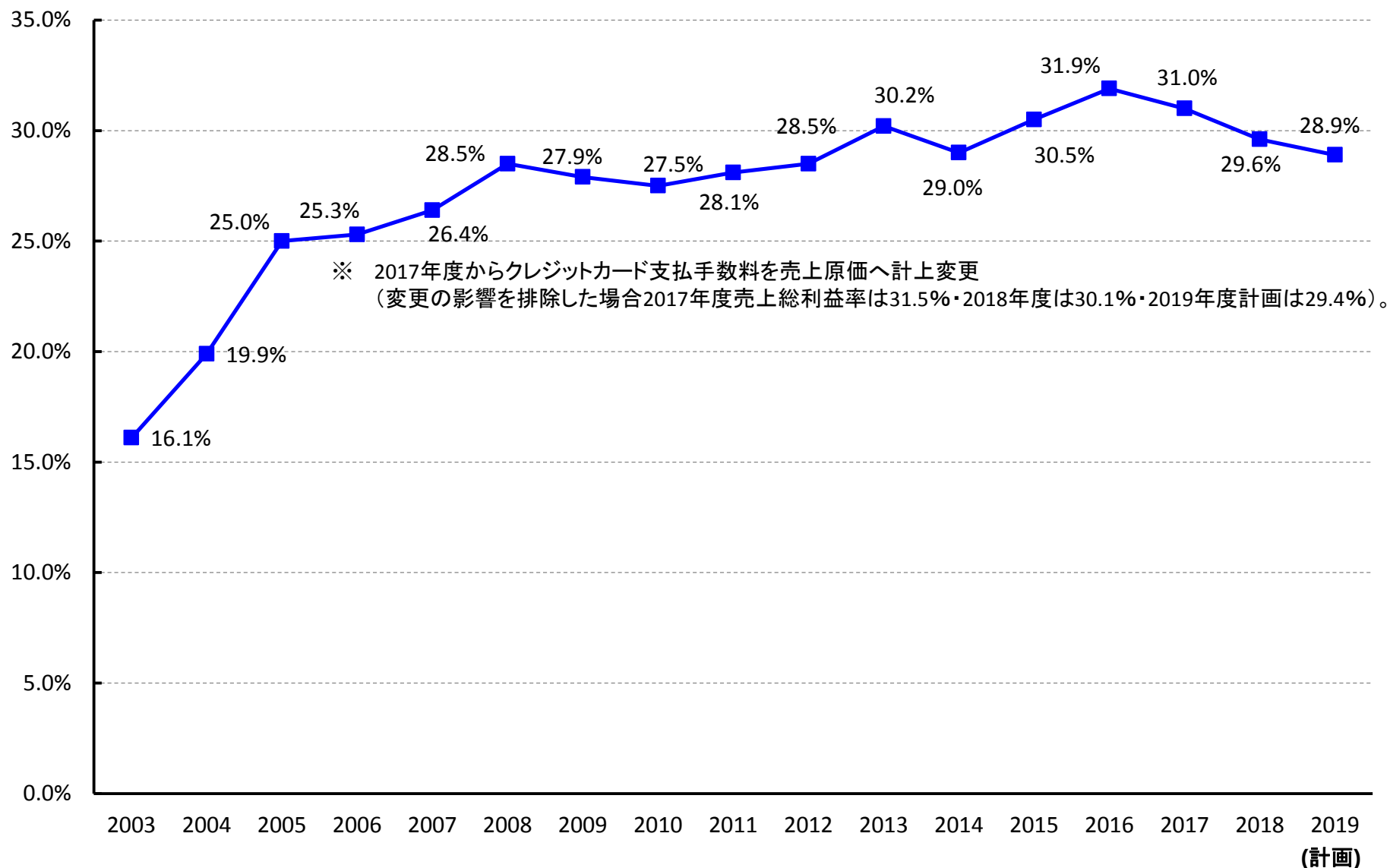
	2019年度 上期（1月～6月）			2019年度 下期（7月～12月）		
	金額（百万円）	売上比	前年比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	63,780		+23.4%	72,478		+25.3%
売上総利益	18,284	28.7%	+18.8%	20,780	28.7%	+24.9%
販売管理費	10,816	17.0%	+24.7%	11,712	16.2%	+22.5%
営業利益	7,468	11.7%	+11.3%	9,068	12.5%	+28.1%
経常利益	7,462	11.7%	+11.6%	9,068	12.5%	+27.7%
当期純利益 (法人税等税率)	5,069 (32.1%)	7.9%	+11.4%	6,388 (29.5%)	8.8%	+32.7%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,191	8.1%	+12.7%	6,523	9.0%	+32.9%

【単体】売上・登録口座数推移

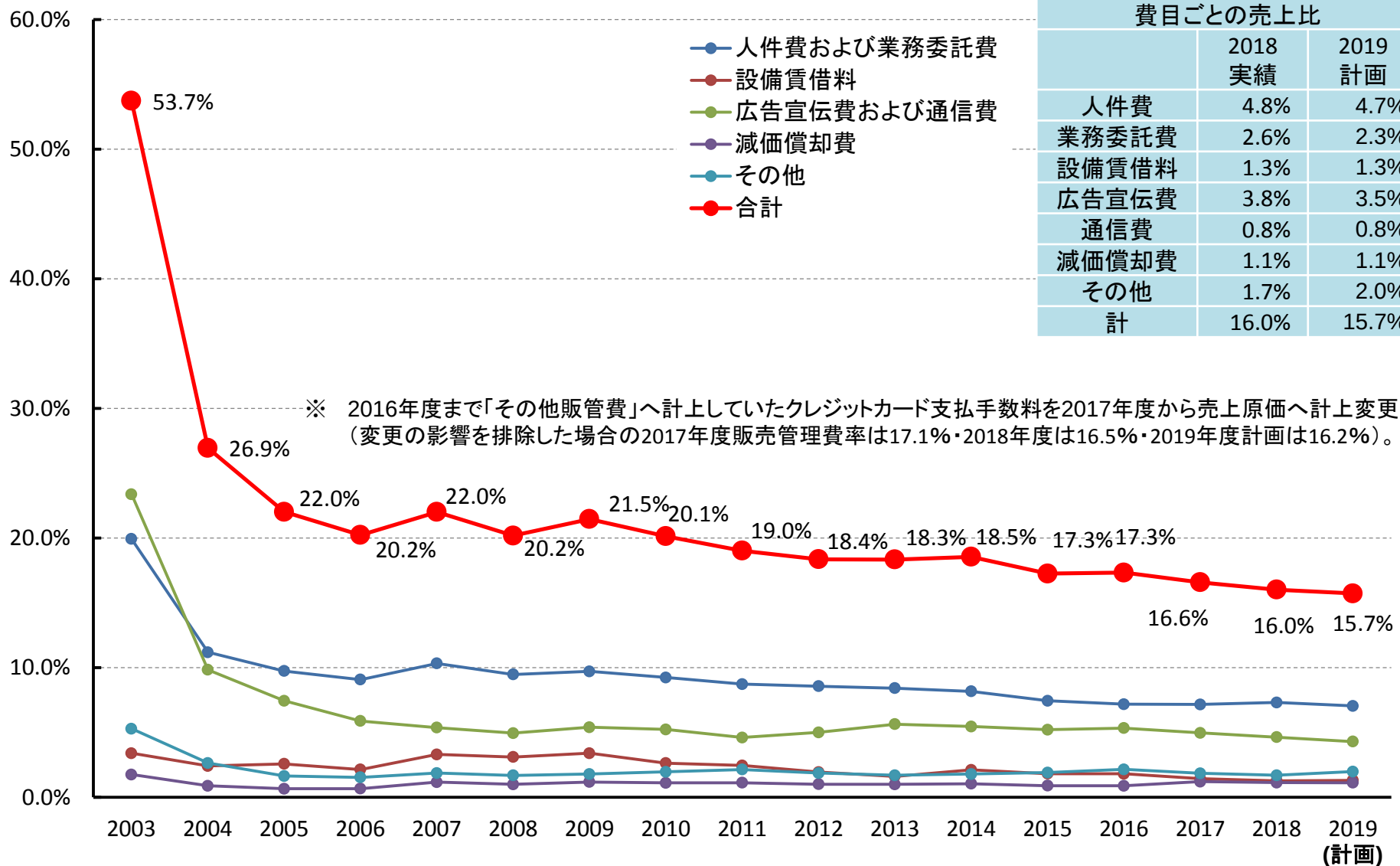


	2017年12月末	2018年12月末	2019年12月末(計画)
登録口座数	2,737,820	3,363,711	4,084,711
		+625,891 (対2017年12月末)	+721,000 (対2018年12月末)

【単体】売上総利益率推移

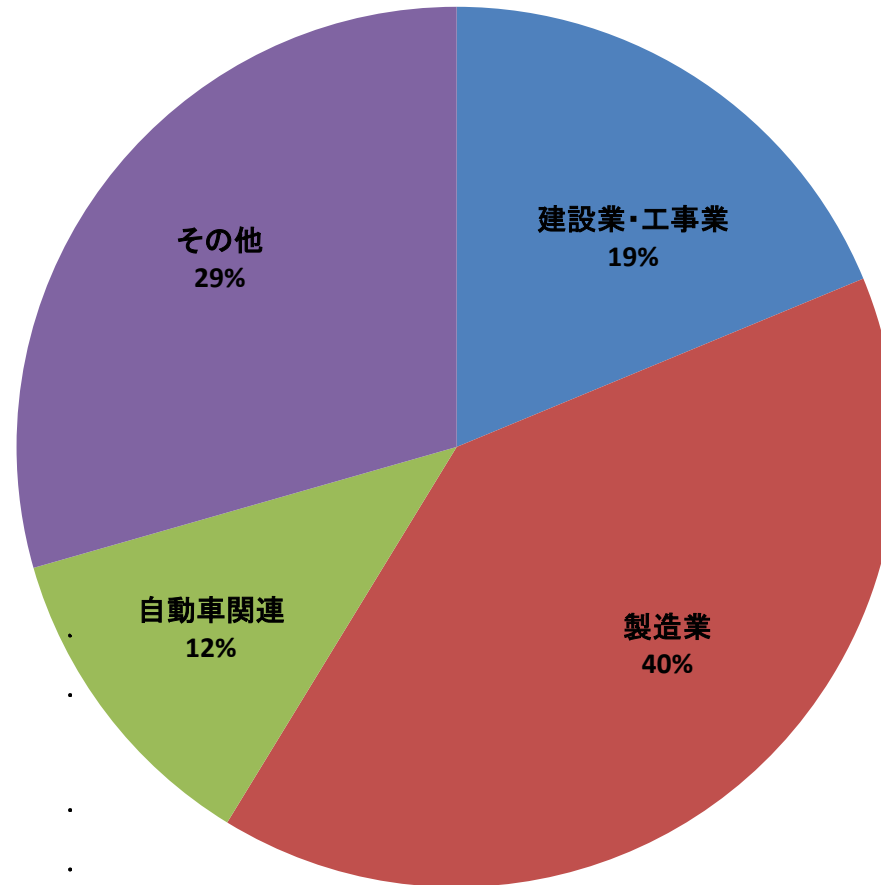


【単体】販売管理費率推移



参考資料

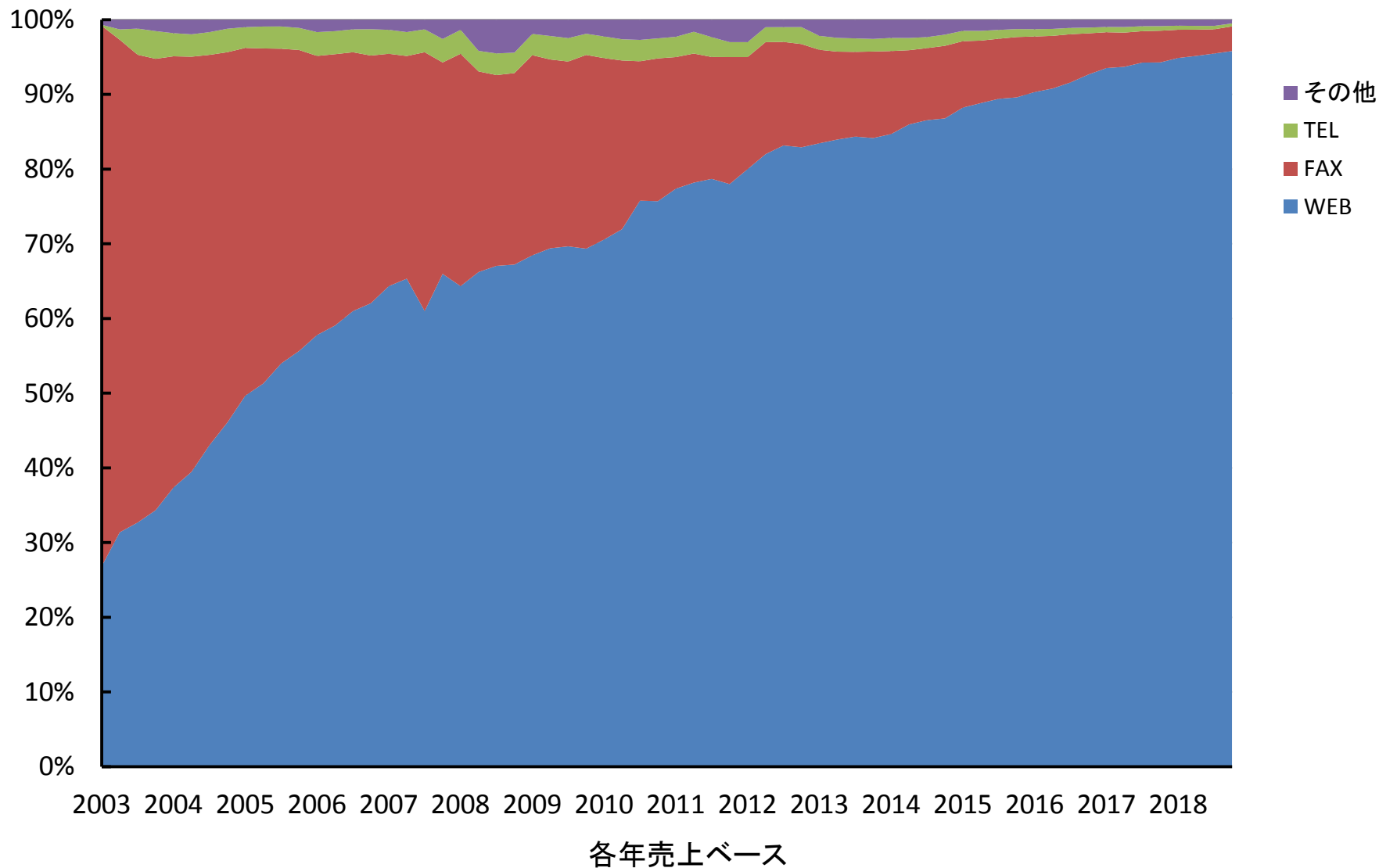
顧客の業種



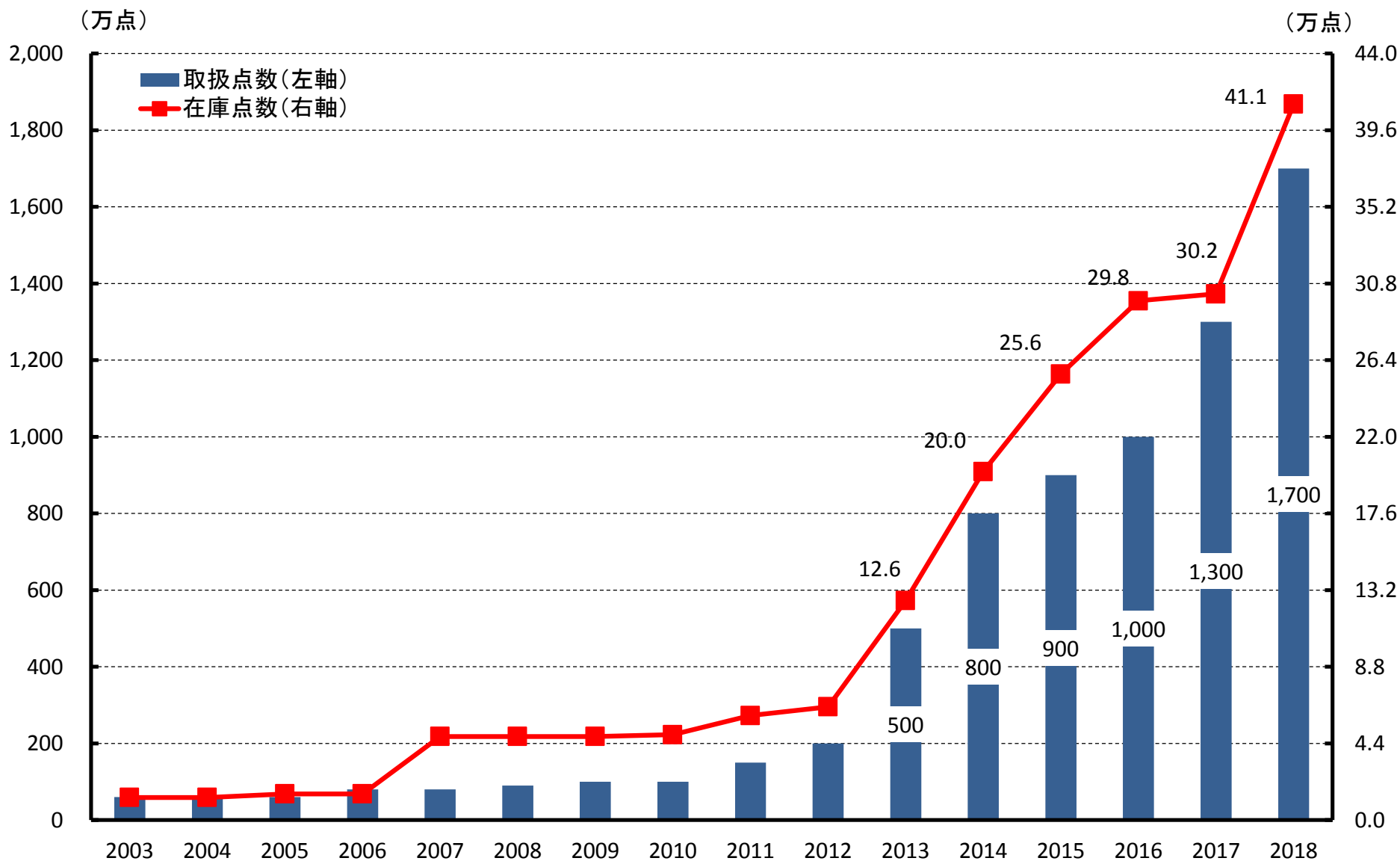
2018年売上ベース

monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

受注方法比率



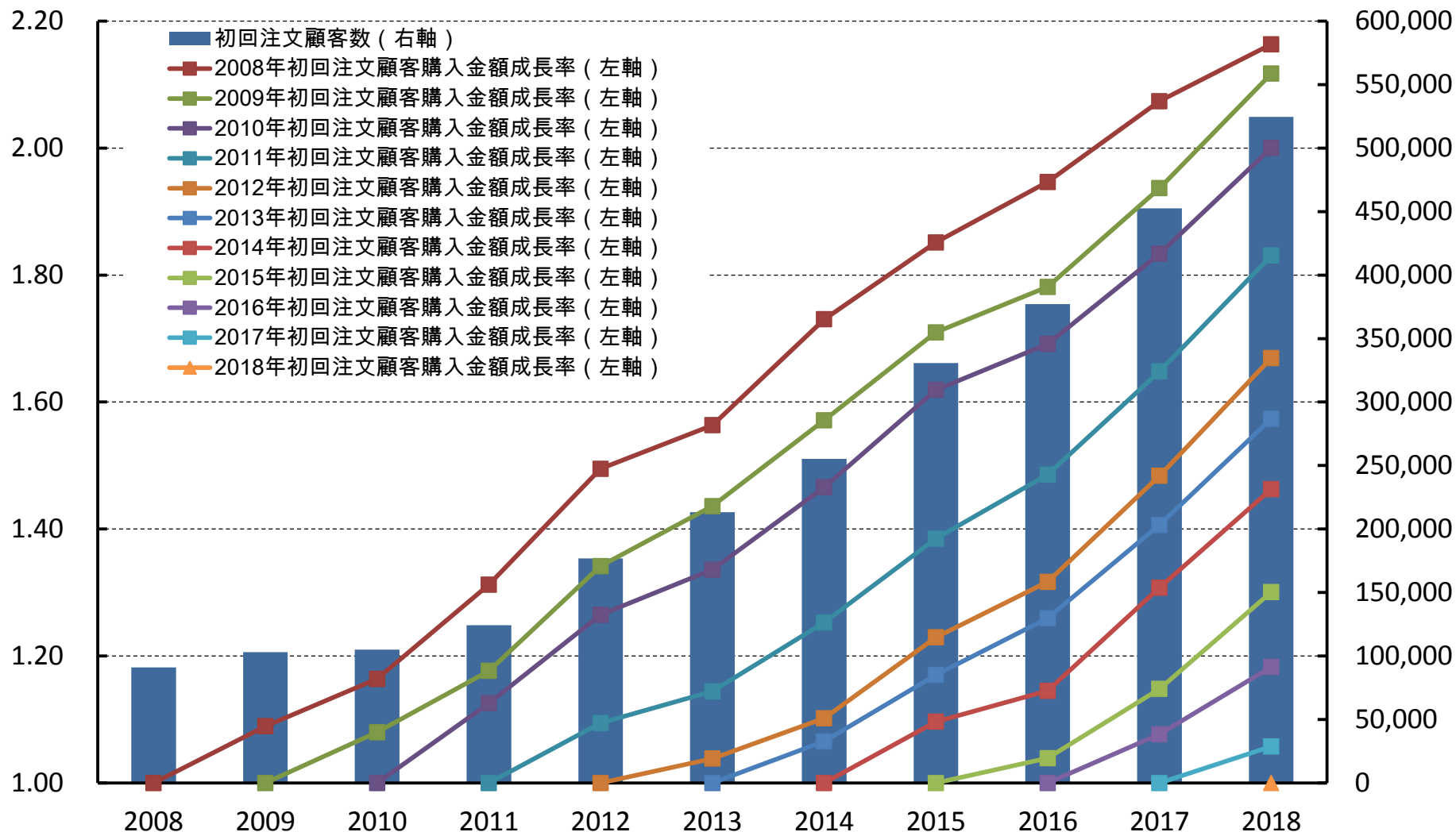
取扱・在庫点数



初回注文顧客数・購入金額成長率

(購入金額成長率)

(初回注文顧客数)



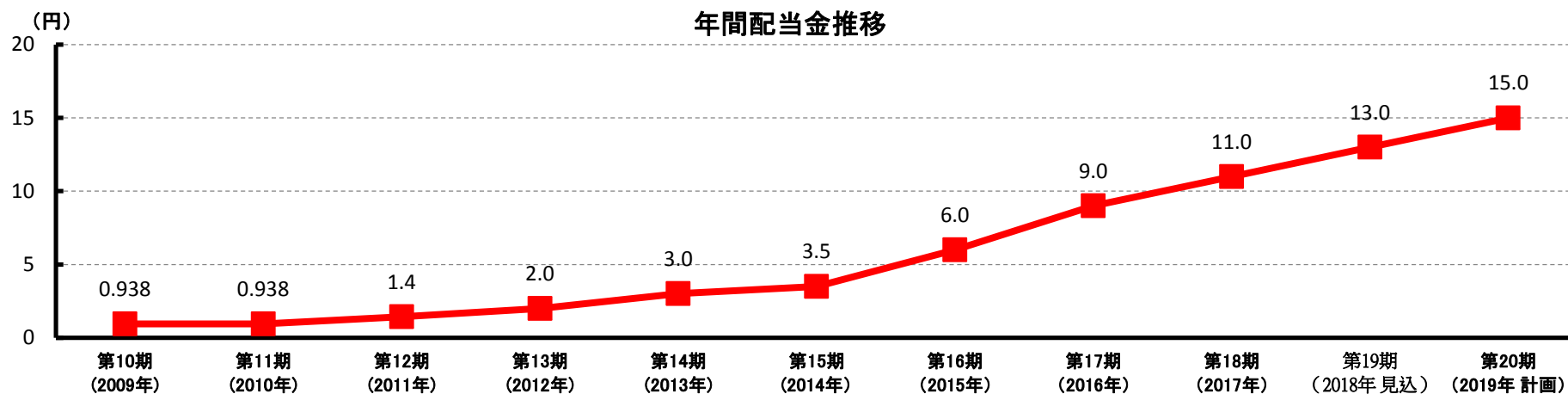
棒グラフは該当年度に初めて注文した顧客数(初回注文顧客数・右軸)

折線グラフは該当年度初回注文顧客の購入金額成長率。初回注文年度の売上を1とした倍率(購入金額成長率・左軸)

株主還元

■ 配当

- ・ 配当方針: 安定的かつ継続的な業績成長に見合った成果を配分。
- ・ 第19期(2018年度)配当: 1株当り13円(中間配当 6.5円、期末配当/付議予定6.5円)
- ・ 第20期(2019年度)配当: 1株当り15円 計画



※ グラフ内の配当金額は2018年10月1日付およびそれ以前の株式分割を考慮したもの。

■ 株主優待制度

- ・ 12月31日時点で当社株式1単位(100株)を半年以上継続保有されている株主様を対象に実施。
- ・ 継続保有期間(右表)に応じ当社プライベートブランド商品からお選び頂き贈呈。

継続保有期間	優待額
半年以上	3,000円(税抜)
3年以上	5,000円(税抜)
5年以上	7,000円(税抜)

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としていません。

お問合せ先

IR・広報グループ

Tel:06-4869-7190

Fax:06-4869-7178

Mail: pr@monotaro.com

IR情報: <https://www.monotaro.com/main/ir/>