



2019年12月期 決算発表

2020年2月3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
(商品点数:1,800万点超・うち当日出荷対象商品59.0万点、在庫点数46.1万点)

■ 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・2019年12月末)

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等(内、MonotaRO)	493	(342)	392	(322)	885	(664)
物流センター(同)	79	(59)	1,281	(1,235)	1,360	(1,294)
計(同)	572	(401)	1,673	(1,557)	2,245	(1,958)

■ 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。

2019年12月期 【単体】決算概要

【単体】2019年度 決算概略

■ 売上 126,543百万円(前年比 +20.1%、計画比 △3.1%)

- 検索キーワード・商品リスティング広告強化、検索エンジン最適化(SEO)、取扱点数拡大等の取組みにより、スマートフォン経由のトラフィック増も貢献して獲得口座数増(74.5万口座増)。事業者向けネット通販事業(monotaro.com)売上は対前年増となるも、消費税率引上前の需要増が見込みを下回ったこと、新規顧客注文単価の未達、マクロ経済環境変化による特に製造業の需要減速により対計画減。
- 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)売上は対前年同期・計画とも増。

2018年度 実績				2019年度 計画			2019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
604社	135億円	+54%	12.9%	195億円	+44%	15.0%	817社	201億円	+48%	+3%	15.9%

■ 売上総利益 36,111百万円(前年比 +15.9%、計画比 △4.3%)

- 売上総利益率(GP%)前年同期比△1.1ポイント。値上げ等による配送料率増(△0.4ポイント)、商品ミックス変動および大企業連携比率増(△0.1ポイント)、海外ロイヤリティ減等により対前年減。
- GP率計画比△0.4ポイント。輸入商品売上比率増等により商品GP率上昇(+0.2ポイント)となるが、商品のDC間移送費率増(△0.1ポイント)、値上げ等による配送料率増(△0.1ポイント)、海外ロイヤリティ減等により対計画減。

■ 販売管理費 19,681百万円(前年比 +16.7%、計画比 △4.1%)

- 販売管理费率(販管费率)前年同期比△0.4ポイント。広告宣伝费率減(カタログ製作費減・TVCM放映減)および売上増を主因に販管费率は対前年減。
- 販管费率計画比△0.1ポイント。笠間DC出荷比率対計画減により尼崎DC派遣社員関連费率が増となるも、採用未達による人件费率減およびソフトウェア内製増による人件費資産振替増等により対計画減。

■ 営業利益 16,430百万円(前年比 +15.1%、計画比 △4.6%)

■ 当期純利益 11,309百万円(前年比 +15.1%、計画比 △6.7%)

- 当期純利益率は前年比△0.4ポイント。所得拡大税制適用により法人税等税率は低下したが営業利益率減(△0.6ポイント)、高槻市爆発事故補償対応を含む特別損失3.2億円計上等により対前年減。
- 当期純利益率は計画比△0.4ポイント。営業利益率減(△0.2ポイント)、特別損失計上等により対計画減。

【単体】2019年度 損益計算書サマリー

	2018年度 実績		2019年度 計画		2019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	105,331		130,594		126,543		+20.1%	△3.1%
売上総利益	31,147	29.6%	37,748	28.9%	36,111	28.5%	+15.9%	△4.3%
販売管理費	16,868	16.0%	20,528	15.7%	19,681	15.6%	+16.7%	△4.1%
営業利益	14,278	13.6%	17,219	13.2%	16,430	13.0%	+15.1%	△4.6%
経常利益	14,250	13.5%	17,189	13.2%	16,444	13.0%	+15.4%	△4.3%
当期純利益 (法人税等税率)	9,825 (30.9%)	9.3%	12,116 (29.5%)	9.3%	11,309 (29.9%)	8.9%	+15.1%	△6.7%

【単体】2019年度 貸借対照表サマリー

		2018年 12月	2019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	11,610	9,958	16.4%
	売掛金	11,476	14,376	23.7%
	棚卸資産	9,543	11,094	18.3%
	その他	4,225	4,485	7.4%
流動資産合計		36,856	39,914	65.9%
固定資産	有形固定資産	9,598	12,023	19.8%
	無形固定資産	1,316	2,919	4.8%
	投資その他資産	3,815	5,748	9.5%
固定資産合計		14,729	20,691	34.1%
資産合計		51,585	60,605	

		2018年 12月	2019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	8,015	9,446	15.6%
	短期借入金等	2,000	2,498	4.1%
	その他	7,523	7,479	12.3%
流動負債合計		17,539	19,424	32.1%
固定負債		2,879	2,180	3.6%
負債合計		20,419	21,604	35.6%
純資産の部				
株主資本合計		31,130	38,955	64.3%
新株予約権		35	44	0.1%
純資産合計		31,166	39,000	64.4%
負債・純資産合計		51,585	60,605	

※ 2019Q1より繰延税金資産は固定資産(投資その他資産)に全て計上。
 上記2018年12月実績も比較のため同様に計上。
 旧会計基準で流動資産(その他)に含まれる金額:2018年12月:195百万円

※ 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

営業利益
(2018年度)

売上増加



売上総利益率低下



販売管理費率改善



・ 設備賃借料率上昇



・ 業務委託費率上昇



・ その他費率上昇



・ 広告宣伝費率低下



・ 人件費率低下



・ 通信費率低下



・ 減価償却費率低下



営業利益
(2019年度)

14,278百万円

+2,875百万円	<ul style="list-style-type: none"> 検索キーワード・商品リスティング広告強化、検索エンジン最適化(SEO)、取扱点数拡大等の取組みにより、獲得口座数増。事業者向けネット通販事業売上は対前年増。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)売上も対前年増。
△1,308百万円	<ul style="list-style-type: none"> 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。
+585百万円	<ul style="list-style-type: none"> 下記要因により販売管理費率低下。
△78百万円	<ul style="list-style-type: none"> 設備賃借の増(東京・大阪・名古屋オフィス、尼崎本社増床、笠間コールセンター、外部倉庫等)に伴い設備賃借料率上昇。
△28百万円	<ul style="list-style-type: none"> 笠間DCの第二期拡張工事竣工による出荷比率増に伴う派遣社員増員等により業務委託費率上昇。
△294百万円	<ul style="list-style-type: none"> 退職給付会計適用に伴う前年度期末一括マイナス計上(270百万円を退職給付に係る資産計上)を主因にその他費用率上昇。
+475百万円	<ul style="list-style-type: none"> 売上増によるTVCM費率減およびカタログ製作効率化に伴う制作費率減により、広告宣伝費率改善。
+357百万円	<ul style="list-style-type: none"> 人員増の対売上成長減(採用計画未達)と退職給付会計適用に伴う前年度期末一括計上(237百万円)の反動で人件費率改善。
+95百万円	<ul style="list-style-type: none"> プロモーションに係るコミュニケーションチャンネル構成の変更による通信費率改善が主因。
+57百万円	<ul style="list-style-type: none"> 笠間DC拡張工事竣工に伴い設備は拡大するも、減価償却方法変更(定率法から定額法)および売上増により減価償却費率改善。

16,430百万円(前年比:+2,152百万円、+15.1%)

※ 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。

2019年12月期 【連結】決算概要

【連結】2019年度 損益計算書サマリー 1/2

	2018年度 実績		2019年度 計画		2019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	109,553		136,258		131,463		+20.0%	△3.5%
売上総利益	32,027	29.2%	39,065	28.7%	37,095	28.2%	+15.8%	△5.0%
販売管理費	18,236	16.6%	22,529	16.5%	21,256	16.2%	+16.6%	△5.6%
営業利益	13,790	12.6%	16,536	12.1%	15,839	12.0%	+14.9%	△4.2%
経常利益	13,788	12.6%	16,530	12.1%	15,887	12.1%	+15.2%	△3.9%
当期純利益 (法人税等税率)	9,366 (32.0%)	8.6%	11,457 (30.7%)	8.4%	10,751 (30.9%)	8.2%	+14.8%	△6.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,515	8.7%	11,715	8.6%	10,984	8.4%	+15.4%	△6.2%

【連結】2019年度 損益計算書サマリー 2/2

■ NAVIMRO(韓国)

- 新規顧客獲得は年度後半に計画を上振れて推移するも、経済悪化を背景に売上は計画未達。
- 売上は計画から下振れるも、通期での黒字(営業利益計上)を達成。

	2018年度 実績			2019年度 計画			2019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	39.7	+13.2%	+12.0%	50.0	+25.9%	+26.5%	45.1	+13.5%	△9.8%	+21.8%	△3.7%
営業利益	△0.6	—	—	0.07	—	—	0.1	—	+115.0%	—	+129.4%
当期純利益×持分(※注1)	△0.5	—	—	0.07	—	—	0.2	—	+223.3%	—	+245.1%

■ MONOTARO INDONESIA(インドネシア)

- 売上は対前年同期比40%超増となるも、計画には届かず。損失は若干超過。
- 顧客獲得・初回購入率とも改善傾向にあり、ローカルブランド商品採用も継続強化中。

	2018年度 実績			2019年度 計画			2019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	2.6	+34.5%	+44.9%	4.3	+66.3%	+66.3%	3.8	+46.8%	△11.7%	+48.7%	△10.6%
営業利益	△2.4	—	—	△2.5	—	—	△2.9	—	—	—	—
当期純利益×持分(※注1)	△1.0	—	—	△1.1	—	—	△1.3	—	—	—	—

■ ZORO SHANGHAI(中国)

- 新規顧客獲得、初回購入率の改善に取り組むも、状況好転せず売上は計画未達に終わる。
- 営業損失は計画内に着地。

	2018年度 実績			2019年度 計画			2019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	0.1	(※注2) —	(※注2) —	2.2	(※注2) —	(※注2) —	0.6	(※注2) —	△72.2%	(※注2) —	△71.8%
営業利益	△1.8	—	—	△4.2	—	—	△3.2	—	—	—	—
当期純利益×持分(※注1)	△1.3	—	—	△2.7	—	—	△2.1	—	—	—	—

※注1: 当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。

※注2: 2018年6月事業開始であるため前年比は算定せず。

【連結】2019年度 貸借対照表サマリー

		2018年 12月	2019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	12,381	11,155	18.7%
	売掛金	11,546	14,472	24.2%
	棚卸資産	9,987	11,563	19.4%
	その他	4,269	4,581	7.7%
流動資産合計		38,184	41,771	70.0%
固定資産	有形固定資産	9,620	12,048	20.2%
	無形固定資産	1,483	3,084	5.2%
	投資その他資産	1,416	2,787	4.7%
固定資産合計		12,521	17,920	30.0%
資産合計		50,706	59,691	

		2018年 12月	2019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	8,318	9,829	16.5%
	短期借入金等	2,000	2,498	4.2%
	その他	7,642	7,644	12.8%
流動負債合計		17,961	19,973	33.5%
固定負債		2,906	2,205	3.7%
負債合計		20,867	22,179	37.2%
純資産の部				
株主資本合計		29,544	37,062	62.1%
その他		293	450	0.8%
純資産合計		29,838	37,512	62.8%
負債・純資産合計		50,706	59,691	

※ 2019Q1より繰延税金資産は固定資産(投資その他資産)に全て計上。
 上記2018年12月実績も比較のため同様に計上。
 旧会計基準で流動資産(その他)に含まれる金額:2018年12月:196百万円

※ 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】2019年度 キャッシュフローサマリー

	2018年度	2019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	13,767	15,568
売上債権の増減額(△は増加)	△1,513	△2,927
棚卸資産の増減額(△は増加)	△1,932	△1,593
仕入債務の増減額(△は減少)	1,511	1,523
法人税等の支払額	△3,630	△4,948
その他	2,334	1,441
計	10,537	9,064
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	△423	△1,055
無形固定資産取得による支出	△629	△1,361
差入保証金の差入による支出	△60	△663
その他	△353	△686
計	△1,467	△3,765
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	△2,125	△2,000
リース債務の返済による支出	△845	△1,499
配当金の支払額	△2,978	△3,478
その他	275	415
計	△5,673	△6,562
現金および現金同等物に係る換算差額	△44	△29
現金および現金同等物の増減額(△は減少)	3,352	△1,293
現金および現金同等物の期首残高	8,688	12,040
現金および現金同等物の期末残高	12,040	10,746

2020年12月期 事業戦略・計画

【単体】2020年度 計画概略

- 売上 150,049百万円(前年比+18.6%)
 - 新規顧客獲得拡大(91.8万口座)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。
 - ロイヤリティはGrainger社が欧米Zoroビジネスの継続成長を優先するため、Zoroビジネスの営業利益は縮小、ロイヤリティ受領額も減となる計画。
- 売上総利益 43,168百万円(前年比+19.5%:売上総利益率 28.8%、前年率比+0.3ポイント)
 - 大企業連携売上比率は拡大するものの、仕入れ最適化、原価為替レート円高により商品粗利率増(+0.4ポイント)。ロイヤリティ受領額は若干減となるも、GP%は対前年比増。
- 販売管理費 23,917百万円(前年比+21.5%:販管費率 15.9%、前年率比+0.3ポイント)
 - 売上増を主因に広告宣伝費率は減となるが、商品情報管理・受発注管理システムの使用開始に伴うシステム利用率および減価償却費率の増、採用増に伴う人件費率増、IT関連委託増に伴う業務委託比率増等により、販管費率は対前年増。
- 営業利益 19,250百万円(前年比+17.2%:営業利益率 12.8%、前年率比△0.2ポイント)
- 当期純利益 13,339百万円(前年比+18.0%:当期純利益率 8.9%、前年率比±0.0ポイント)
 - 税制優遇(所得拡大推進税制)の今年度適用はないため、法人税等税率は前年度からの上昇を見込むが、前年度計上した特別損失(高槻市爆発事故補償対応関連)を今年度は計上しないため、当期純利益率は前年度実績と同レベル。

【単体】2020年度 事業計画

	2019年度 実績		2020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	126,543		150,049		+18.6%
売上総利益	36,111	28.5%	43,168	28.8%	+19.5%
販売管理費	19,681	15.6%	23,917	15.9%	+21.5%
営業利益	16,430	13.0%	19,250	12.8%	+17.2%
経常利益	16,444	13.0%	19,220	12.8%	+16.9%
当期純利益 (法人税等税率)	11,309 (29.9%)	8.9%	13,339 (30.6%)	8.9%	+18.0%

	2020年度 上期(1月~6月)			2020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	71,819		+18.6%	78,230		+18.6%
売上総利益	20,632	28.7%	+18.6%	22,535	28.8%	+20.4%
販売管理費	11,349	15.8%	+19.7%	12,567	16.1%	+23.2%
営業利益	9,282	12.9%	+17.3%	9,967	12.7%	+17.0%
経常利益	9,265	12.9%	+17.2%	9,954	12.7%	+16.6%
当期純利益 (法人税等税率)	6,430 (30.6%)	9.0%	+17.1%	6,908 (30.6%)	8.8%	+18.7%

事業計画・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
 - 400万超の口座から得られる検索・購買行動データの更なる活用をベースに、取扱点数の拡大、検索キーワード・商品リスティング広告およびSEO強化等による当社サイトへのトラフィック拡大や更なるコンバージョンレート向上に取組み、新規顧客獲得(今年度計画91.8万口座獲得)を図り顧客ベース拡大を継続する。
- 顧客生涯価値の向上
 - 商品検索傾向(検索商品カテゴリやタイミング)等から推論した顧客の生涯価値をベースにマーケティングへ投下するリソースの強弱を最適化し新規獲得顧客の生涯価値の向上を図る。
- 既存顧客向け売上の拡大
 - 商品検索結果・プロモーションの顧客属性毎の最適化等を引続き詳細化・推進するとともに、受発注管理システム(Order Management System)を含むシステム導入・開発を通じた配送時間を短縮させてサービスの充実を図り、既存顧客当りの売上増へ繋げていく。

■ 購買管理システム事業(大企業連携)

● 売上実績・計画

	2019年度実績			2020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	201億円	+48%	15.9%	272億円	+35%	18.2%

● 連携企業数実績

	2018年度 Q4末		2019年度 Q4末	
	企業数	企業数	前年度末比	検討中の企業数
連携企業数	604	817	+213	—
One Source	12	14	+2	1
One Source Lite	172	363	+191	252

● 体制強化

- 名古屋に営業拠点を開設し2019年9月営業活動開始。2020年度は中部地区の活動を本格化。
- 顧客数、顧客利用拠点数、口座数、口座当り利用それぞれの拡大に取組み、2020年度の売上計画(272億円)達成に繋げる。

事業計画・戦略 2/5 国内事業 ②

■ ロイヤリティ事業

- 対象事業(Grainger社 欧・米Zoroビジネス)は持続的成長のため、商品ラインナップ拡大とシステム開発・チーム強化を行い、法人顧客獲得強化中(投資側面が強い販売管理費を計上)。
- Zoroの2019年度営業利益は対前年減となり当社ロイヤリティ受領額も減(計画からも減)。
- Zoroの事業強化継続を想定し2020年度ロイヤリティ受領額は前年度からの更なる減を見込む。

■ データサイエンスに基づくマーケティングカ・システム開発の体制強化

- 東京オフィス開設後のデータサイエンティスト・ITエンジニア採用はほぼ計画通り進行中(2018～2020年度で30名程度採用)。
- 尼崎オフィスでも採用中。より高度なデジタル・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。

■ サプライチェーン高度化の新ITプラットフォーム構築(システム導入プロジェクト進行中)

- 商品情報管理システム(Product Information Management / PIM)
 - 上半期に初期版(Phase 1)運用開始見込み(ほぼ計画通り)。Phase 2等が以後運用予定。
 - 取扱商品点数増に伴う商品情報拡大対応へ向けてマスターデータ基盤(商品、仕入先等)を構築・整理し商品情報の多様化・充実化を図る。
 - サプライヤー向けポータルサイト開設やワークフロー整備を将来的に行い商品情報の入手効率化・コスト抑制へ繋げるとともに、商品販売までのリードタイム短縮化を図る。
 - 中期的にスムーズな海外展開のための情報の多言語化に取り組む。
- 受発注管理システム(Order Management System / OMS)
 - 上半期に初期版(Phase 1)運用開始見込み(ほぼ計画通り)。Phase 2等が以後運用予定。
 - 多様なルールに基づき最適な配送方法の判断を可能にする。これにより、物流オペレーションの平準化、荷別れ抑制、物流ネットワークの更なる最適化や配送・物流関連コスト抑制を図るとともに、配送リードタイムを短縮させて利便性向上・受注増へ繋げていく。

事業計画・戦略 3/5 物流 ①

■ 物流関連コスト2019年度売上比実績：6.1%

- 物流関連コスト合計額は計画内に着地するも、売上が対計画減となり、同コスト比率は対前年・対計画とも0.1ポイント上昇。
- 出荷比率は自動化が進んだ笠間DCへシフトするも、尼崎DC・笠間DCとも人員確保のためのパート・アルバイト給与単価上昇により、人件費・業務委託比率は前年度実績から同レベル。

■ 在庫

- 2019年度12月末実績：46.1万点
- 2020年度12月末計画：50.0万点程度。

■ 出荷状況

- 設備拡張が竣工した笠間DCの出荷比率は上昇するも計画未達。
- 2020年度は笠間DCの出荷比率は前年から更に上昇する計画。

	2018年度 実績		2019年度 計画		2019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)	105,331		130,594		126,543		+20.1%	△3.1%
減価償却費	691	0.7%	958	0.7%	837	0.7%	+21.1%	△12.7%
人件費・業務委託費	3,496	3.3%	4,183	3.2%	4,150	3.3%	+18.7%	△0.8%
設備賃借料	1,179	1.1%	1,497	1.1%	1,487	1.2%	+26.1%	△0.7%
その他	941	0.9%	1,138	0.9%	1,216	1.0%	+29.2%	+6.9%
合計	6,309	6.0%	7,778	6.0%	7,692	6.1%	+21.9%	△1.1%

事業計画・戦略 4/5 物流 ②

■ 2020年度物流関連コスト売上比計画

- ・ 笠間DC設備拡張により今年度は生産性の高い笠間DCへ出荷シフトが進行するため、人件費・業務委託費率減(△0.1ポイント)を計画。
- ・ 今年度は物流関連施設の新規稼働は無く、減価償却費を含む固定費率は売上増に伴い減。
- ・ 今年度物流関連コスト売上比は2019年度から△0.3ポイントの5.8%を計画。

	2019年度 実績		2020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)	126,543		150,049		+18.6%
減価償却費	837	0.7%	939	0.6%	+12.2%
人件費・業務委託費	4,150	3.3%	4,800	3.2%	+15.7%
設備賃借料	1,487	1.2%	1,649	1.1%	+10.9%
その他	1,216	1.0%	1,385	0.9%	+13.9%
合計	7,692	6.1%	8,775	5.8%	+14.1%

	2020年度 上期(1~6月)			2020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)	71,819		+18.6%	78,230		+18.6%
減価償却費	458	0.6%	+19.4%	480	0.6%	+6.0%
人件費・業務委託費	2,297	3.2%	+15.9%	2,503	3.2%	+15.5%
設備賃借料	812	1.1%	+14.0%	837	1.1%	+8.0%
その他	688	1.0%	+20.4%	696	0.9%	+8.1%
合計	4,257	5.9%	+16.6%	4,517	5.8%	+11.8%

事業計画・戦略 5/5 物流 ③

■ 新物流拠点設置状況アップデート

名称(仮称)		茨城中央SC	猪名川DC
所在地		茨城県東茨城郡茨城町	兵庫県川辺郡猪名川町
使用延床面積		約49,000㎡	約130,000㎡ (使用床面積は段階的に拡張)
稼働開始		2021年4月目途	2022年4月目途
出荷能力		約3万行/日	約18万行/日(当初約10万行/日)
在庫能力		需要上位商品 2~3万 SKU 保持 (主機能はバックヤード)	50万SKU
投資額・ 賃借料	土地	約13億円	賃借料: 合計約171億円 (2021年12月~2031年11月 10年間の契約期間の合計賃借料)
	建物	約60億円 (現在精査中)	
	設備		現在精査中
摘要		笠間DCのバックヤードが主機能。高需要商品を中心に出荷機能も有する。海外コンテナを常陸那珂港から陸揚して商品を保管。	当初1年は4フロアの内、3フロアを賃借。出荷増に伴い、1フロアを追加賃借予定。
工事進捗		敷地造成中	敷地造成中
イメージ			

【連結】2020年度 事業計画 海外子会社

■ NAVIMRO(韓国)

- MonotaRO(日本)の支援も活用し顧客ベース拡大を図る。物流も改善して売上増へ繋げる。
- 2019年度に達成した利益を2020年度に更に成長させる。

	2019年度実績			2020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	45.1	+13.5%	+21.8%	54.0	+19.7%	+20.5%
営業利益	0.1	—	—	0.8	+412.6%	+415.9%
当期純利益×持分(※注1)	0.2	—	—	0.9	+285.3%	+287.8%

■ 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法人顧客拡大、在庫拡大に引続き取組むとともに、物流改善も推進して事業拡大を図る。

	2019年度実績			2020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	3.8	+46.8%	+48.7%	7.5	+96.6%	+94.1%
営業利益	△2.9	—	—	△3.1	—	—
当期純利益×持分(※注1)	△1.3	—	—	△1.4	—	—

■ ZORO SHANGHAI(中国)

- 取扱商品充実、SEM取組み等を通じて引続き新規顧客獲得に注力し、中国における有効な顧客ベース拡大施策を推進して売上計画達成に繋げる。

	2019年度実績			2020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	0.6	(※注2) —	(※注2) —	2.5	+317.5%	+322.8%
営業利益	△3.2	—	—	△4.5	—	—
当期純利益×持分(※注1)	△2.1	—	—	△3.0	—	—

※注1: 当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。

※注2: 2018年6月事業開始であるため前年比は算定せず。

【連結】2020年度 事業計画

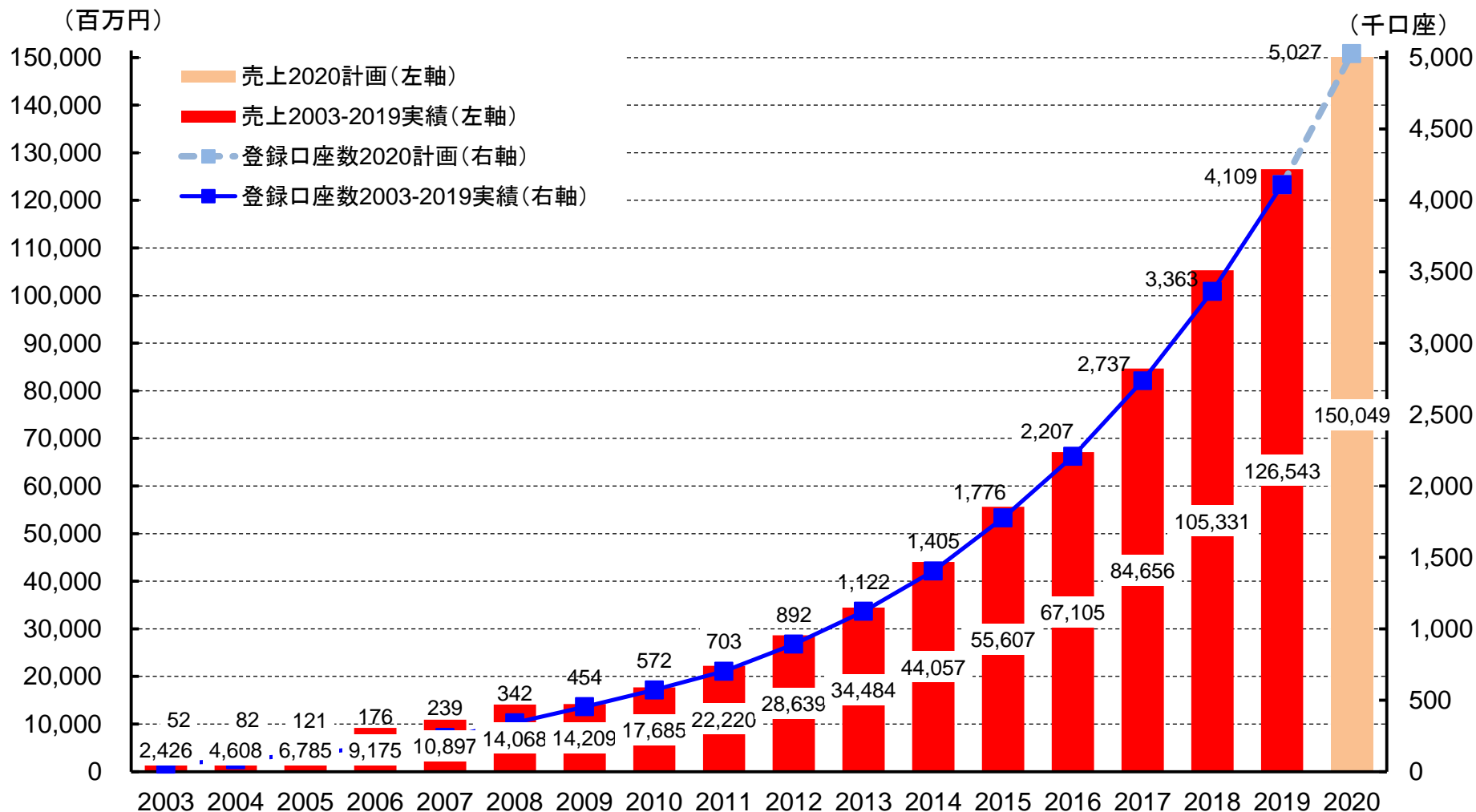
	2019年度 実績		2020年度 計画		
	金額(百万円)	売上比	金額(百万円)	売上比	前年比
売上高	131,463		156,468		+19.0%
売上総利益	37,095	28.2%	44,653	28.5%	+20.4%
販売管理費	21,256	16.2%	26,084	16.7%	+22.7%
営業利益	15,839	12.0%	18,569	11.9%	+17.2%
経常利益	15,887	12.1%	18,584	11.9%	+17.0%
当期純利益 (法人税等税率)	10,751 (30.9%)	8.2%	12,703 (31.6%)	8.1%	+18.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,984	8.4%	12,997	8.3%	+18.3%

	2020年度 上期(1月～6月)			2020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	74,744		+18.7%	81,723		+19.3%
売上総利益	21,310	28.5%	+19.3%	23,342	28.6%	+21.4%
販売管理費	12,384	16.6%	+20.6%	13,699	16.8%	+24.7%
営業利益	8,925	11.9%	+17.5%	9,643	11.8%	+17.0%
経常利益	8,934	12.0%	+17.4%	9,650	11.8%	+16.6%
当期純利益 (法人税等税率)	6,099 (31.7%)	8.2%	+17.5%	6,604 (31.5%)	8.1%	+18.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,239	8.3%	+17.7%	6,758	8.3%	+18.9%

※注: 公表済の連結業績予想に対して期中最新の連結業績予想が下記変動幅のいずれかを超過した場合、修正開示を行う。

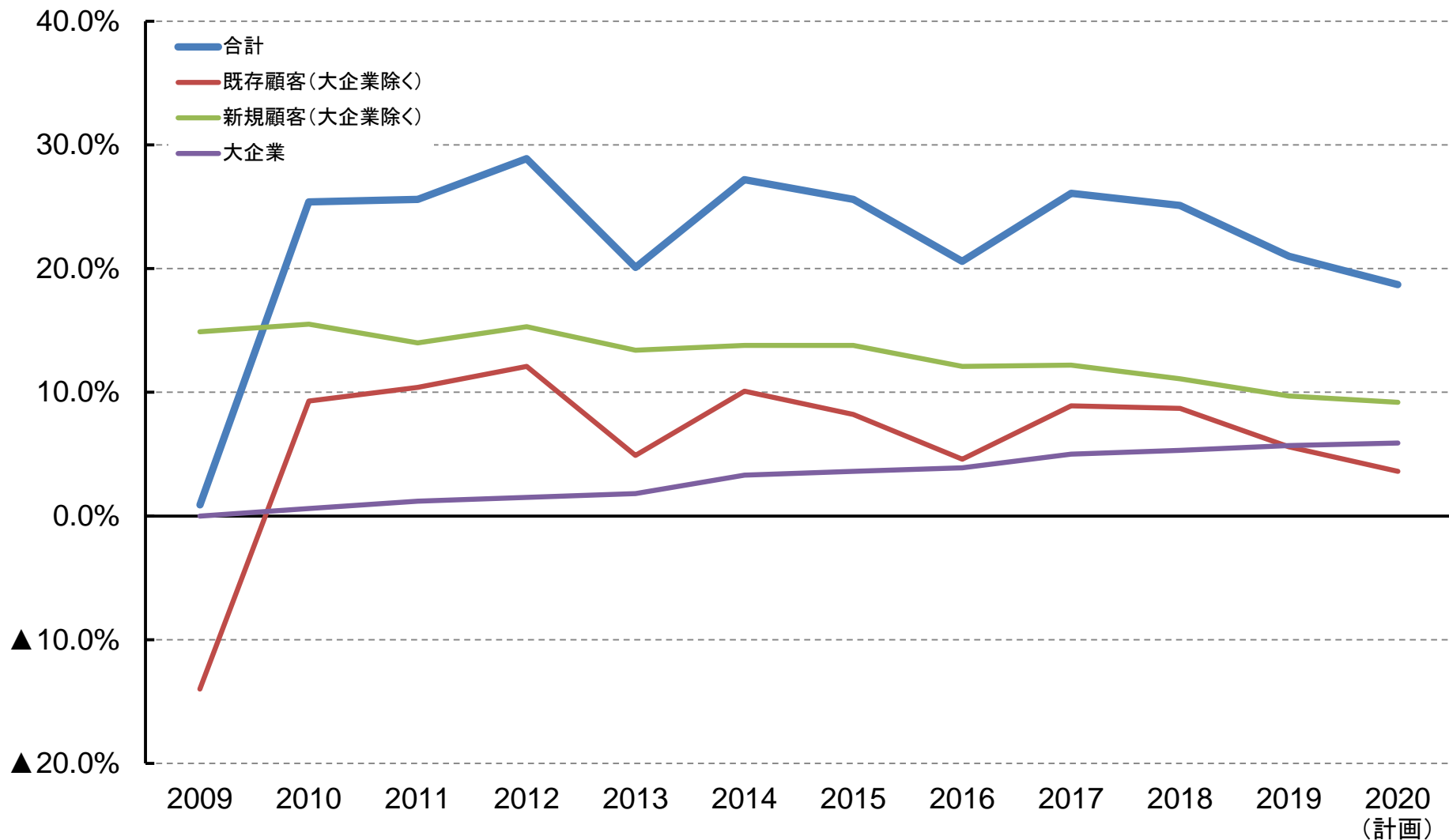
連結売上高: ±5%、連結営業利益: ±10%、連結経常利益: ±10%、親会社株主に帰属する当期純利益: ±10%

【単体】売上・登録口座数推移



	2018年12月末	2019年12月末	2020年12月末(計画)
登録口座数	3,363,711	4,109,701	5,027,701
		+745,990 (対2018年12月末)	+918,000 (対2019年12月末)

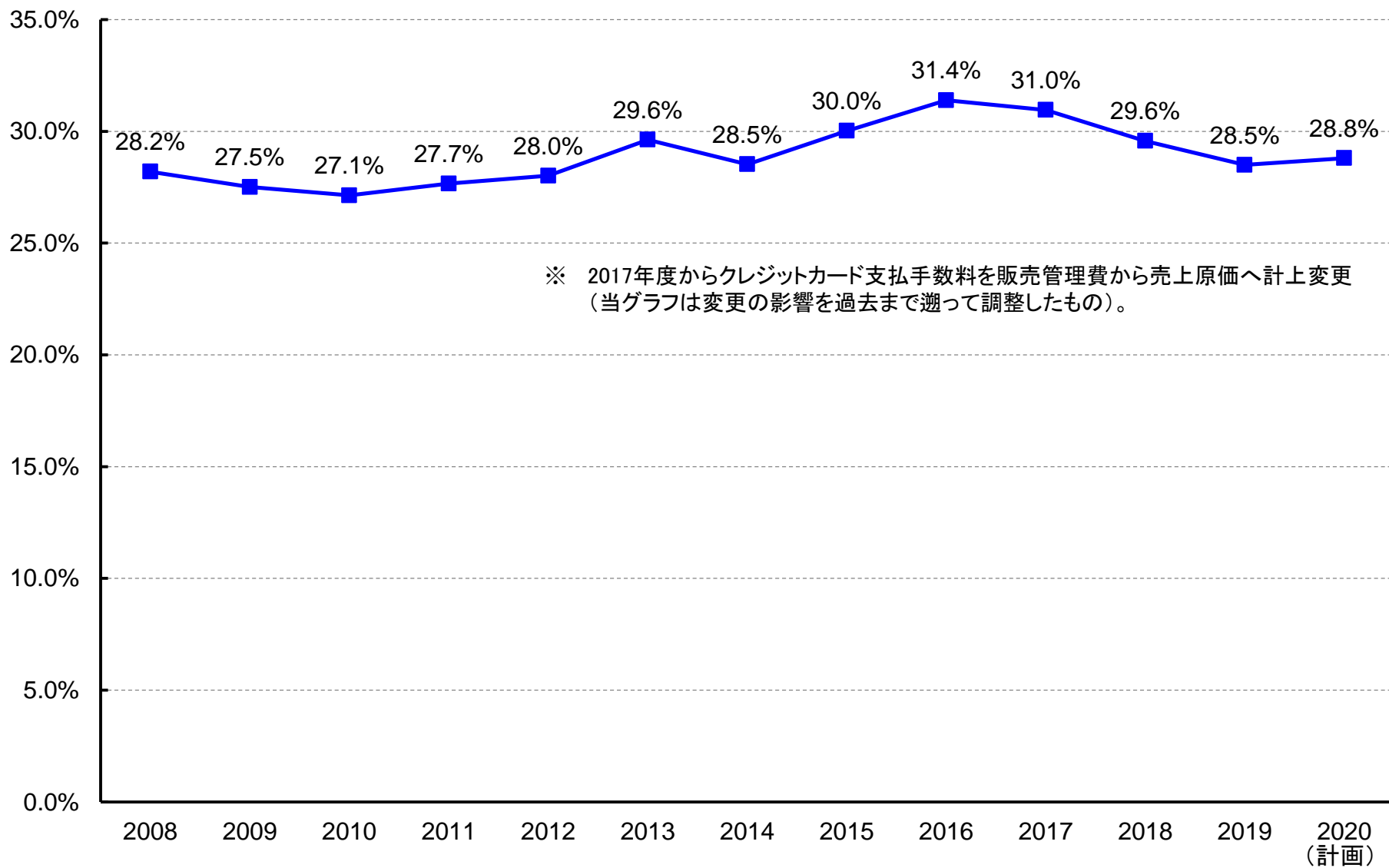
【単体】売上成長率(事業別/新規・既存顧客別貢献度)



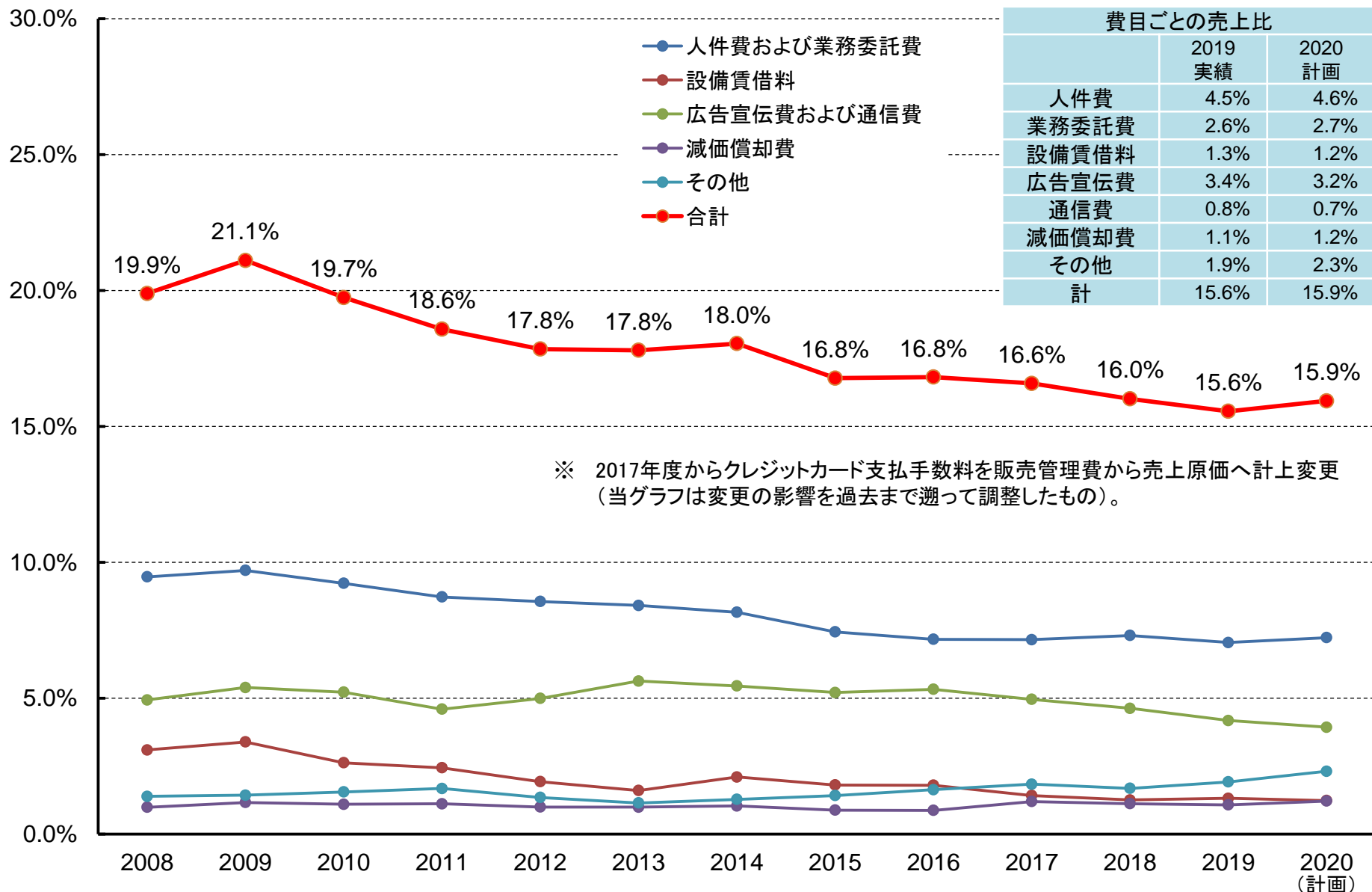
※注1: 売上全体の成長に占める各チャネルの内訳(貢献度)を整理したもの。

※注2: 大企業は新規・既存の両顧客の合計。

【単体】売上総利益率推移

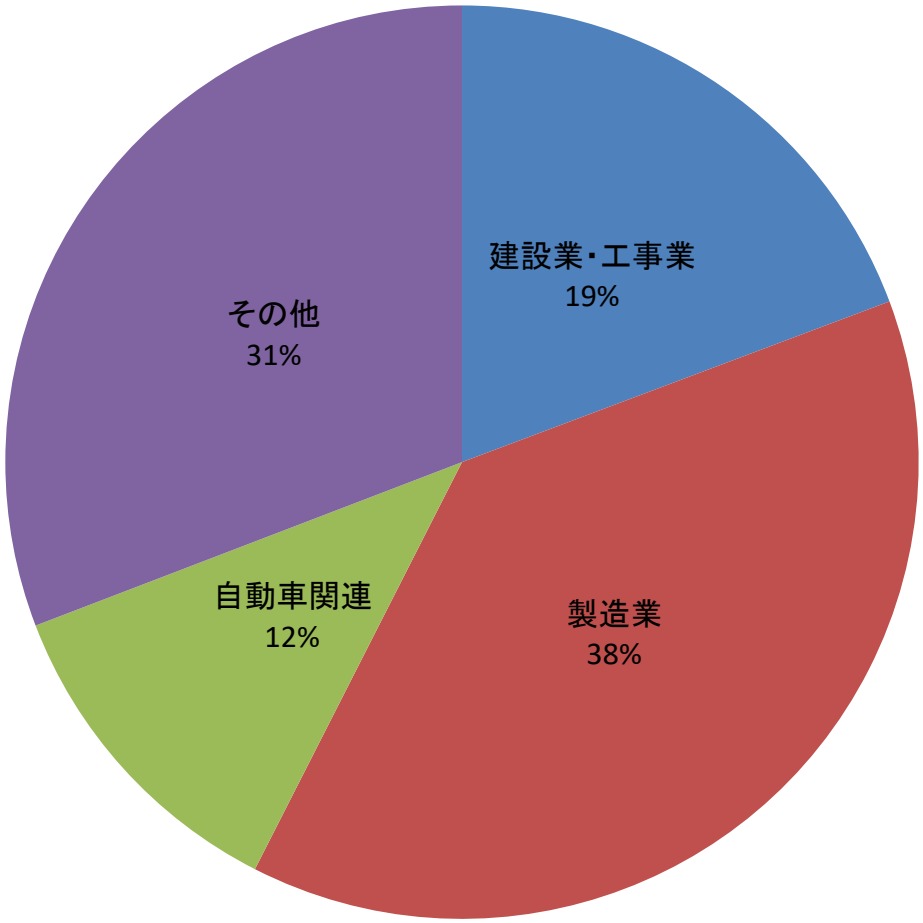


【単体】販売管理費率推移



参考資料

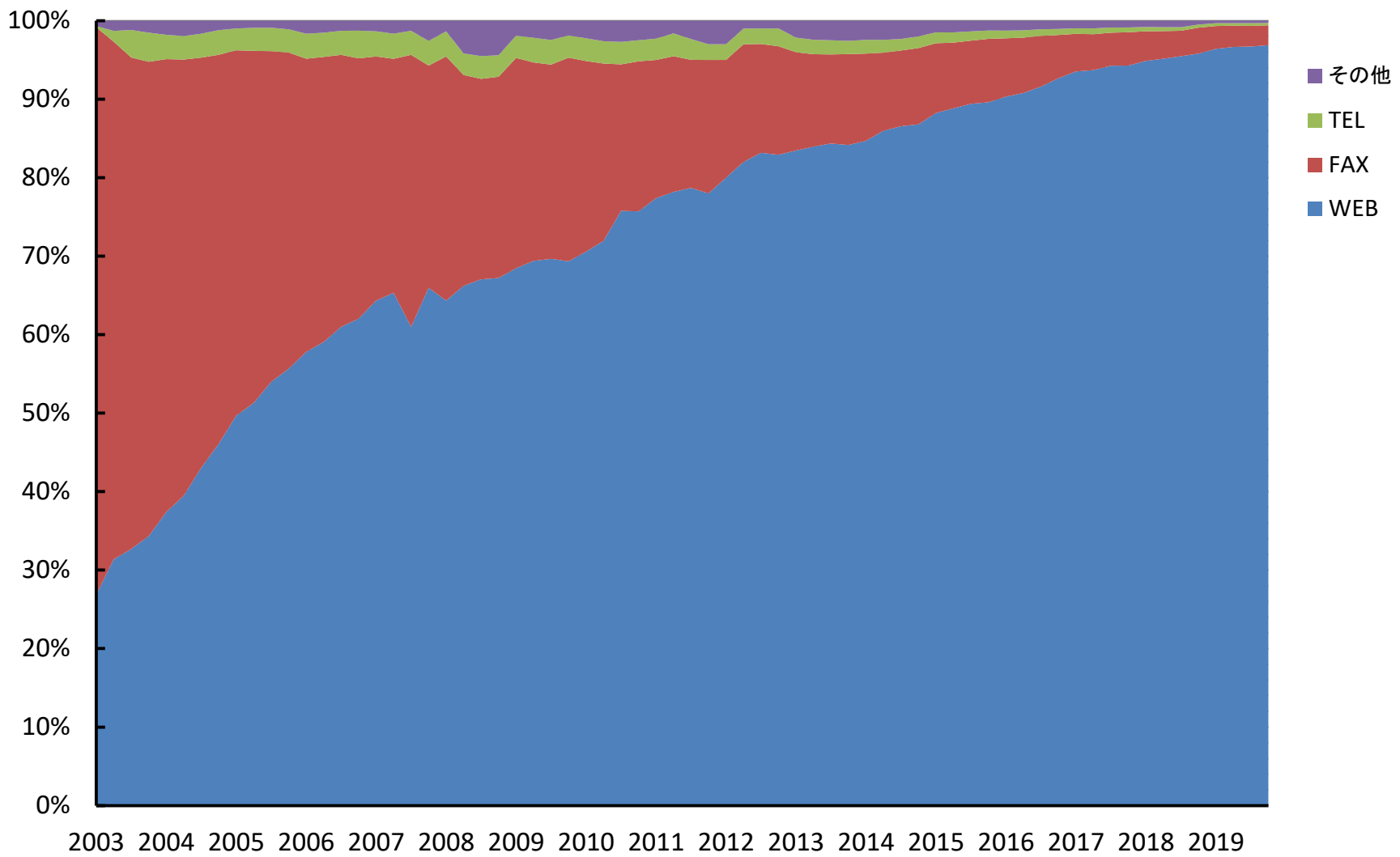
顧客の業種



2019年売上ベース

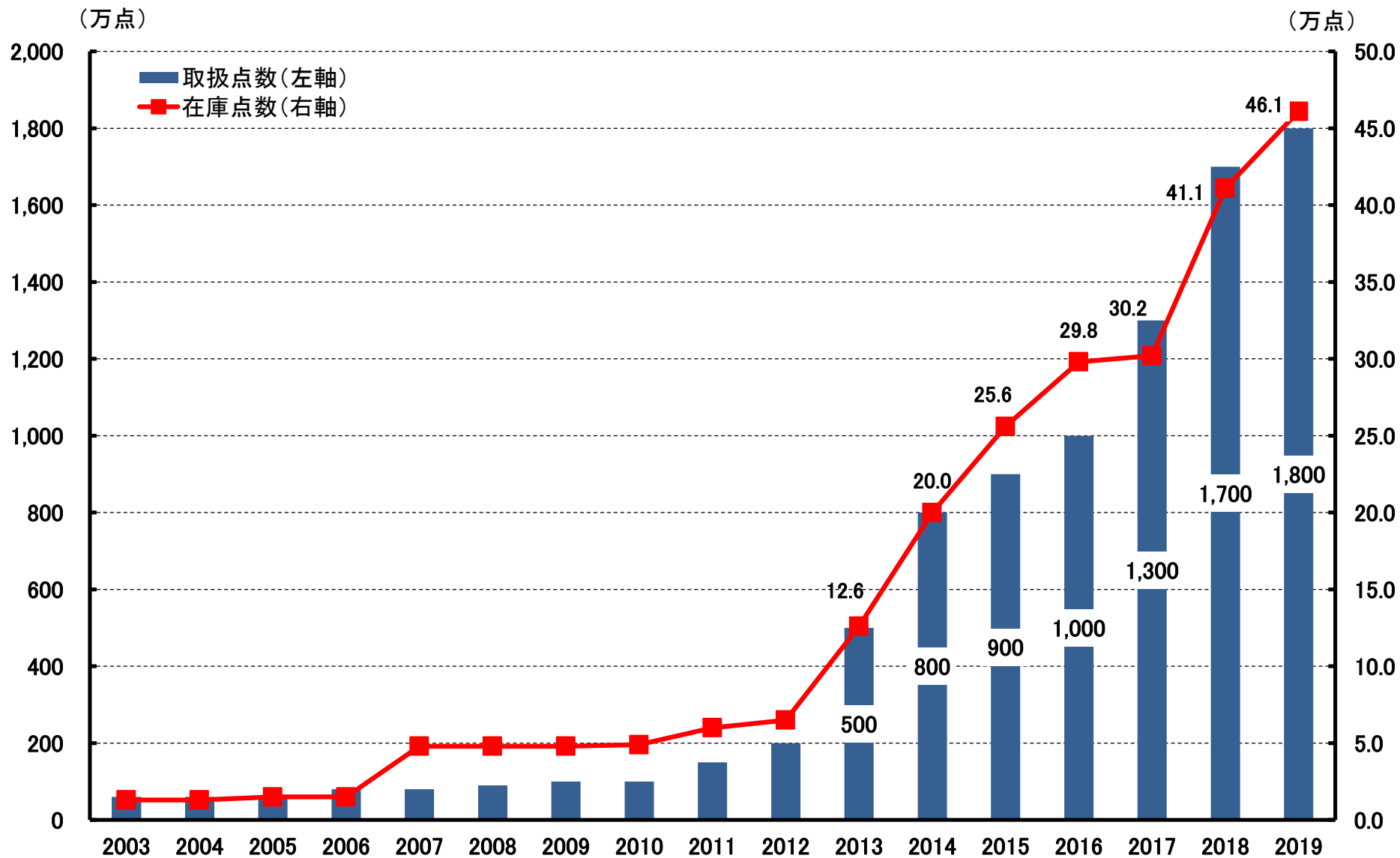
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

受注方法比率



各年売上ベース

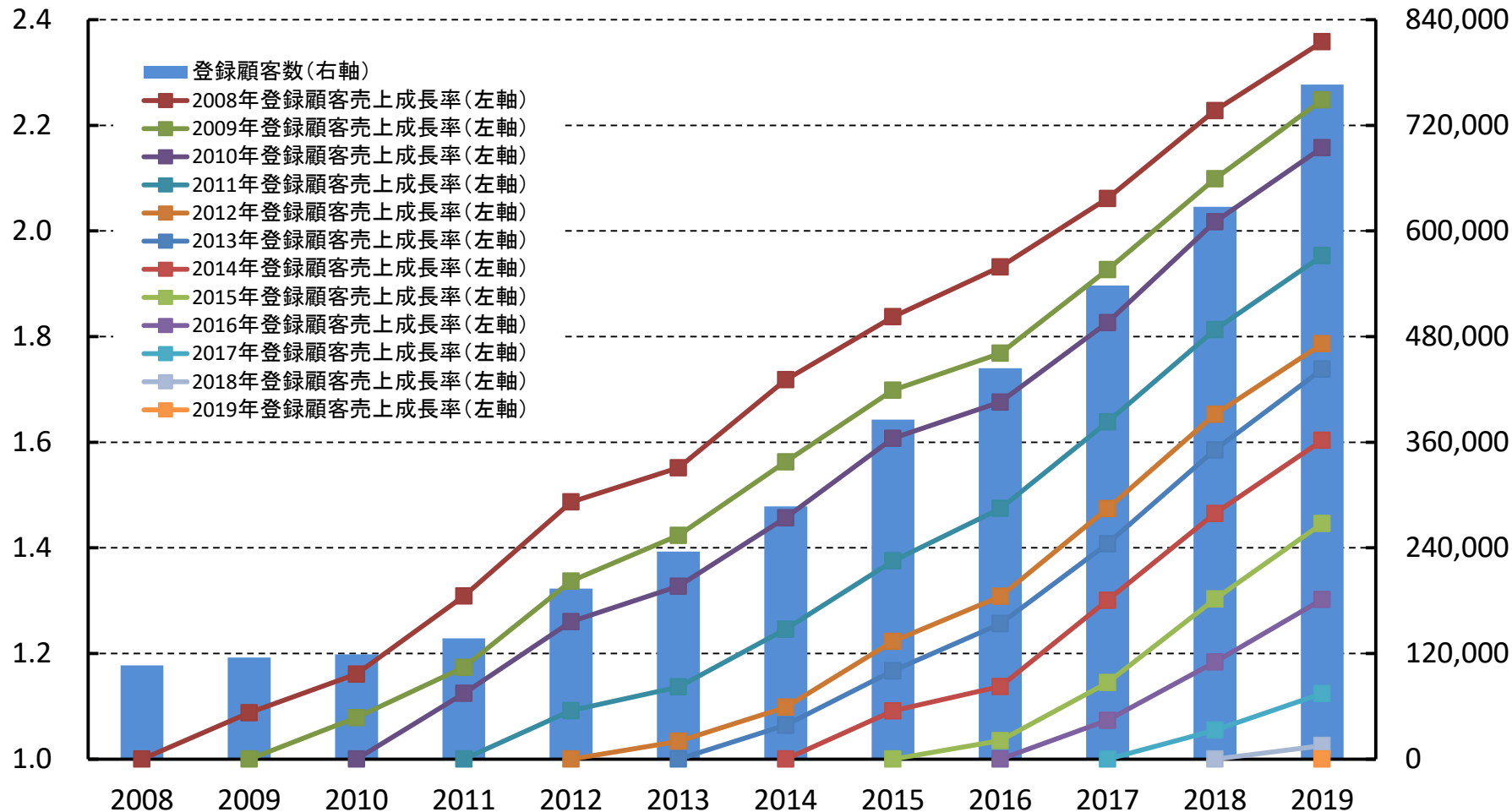
取扱・在庫点数



登録年度別登録顧客数・売上成長率

(購入金額成長)

(登録顧客数)

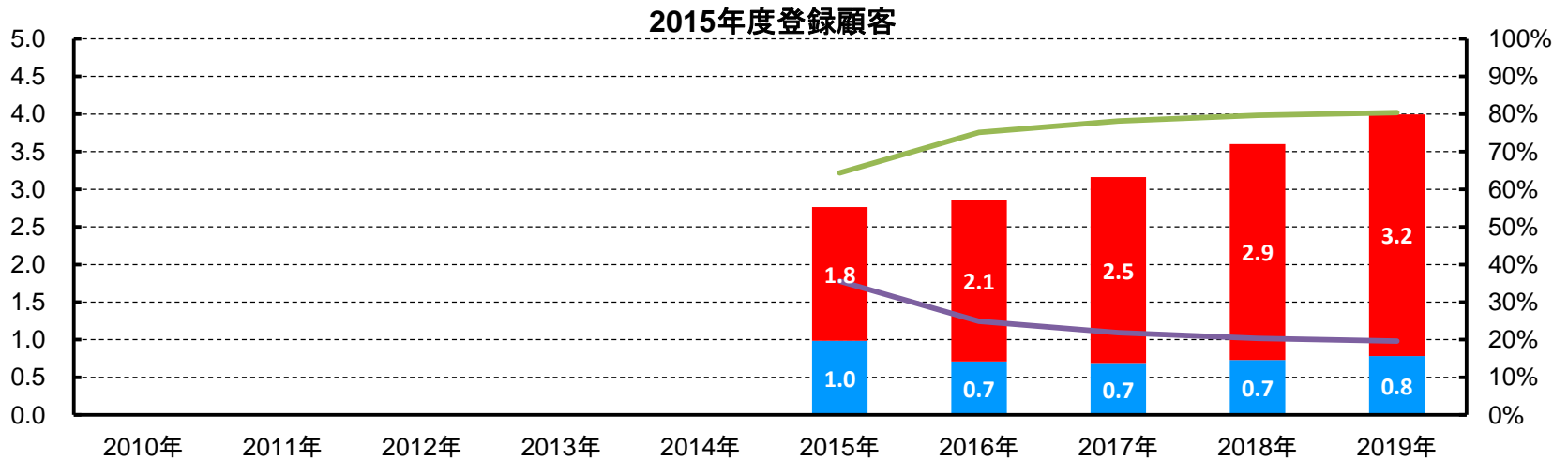
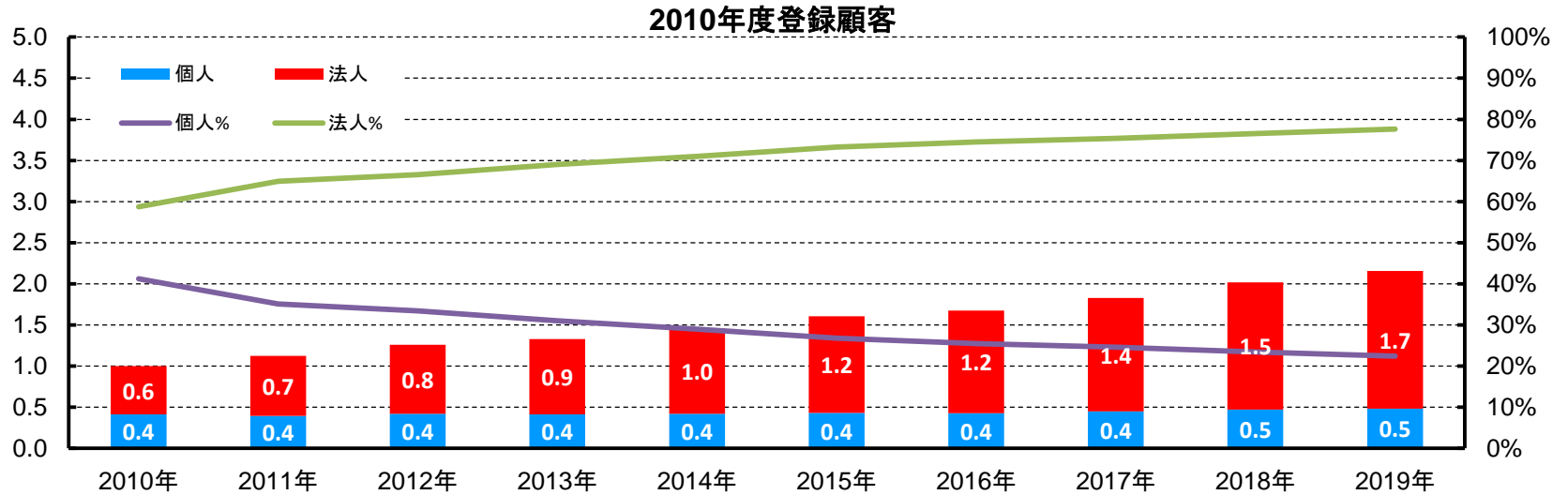


※注1: 棒グラフ(右軸)は該当年度に登録した顧客で2019年度末時点において事業者向けネット通販事業(monotaro.com)の顧客数。

※注2: 折線グラフ(左軸)は該当年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を1とした場合の倍率。

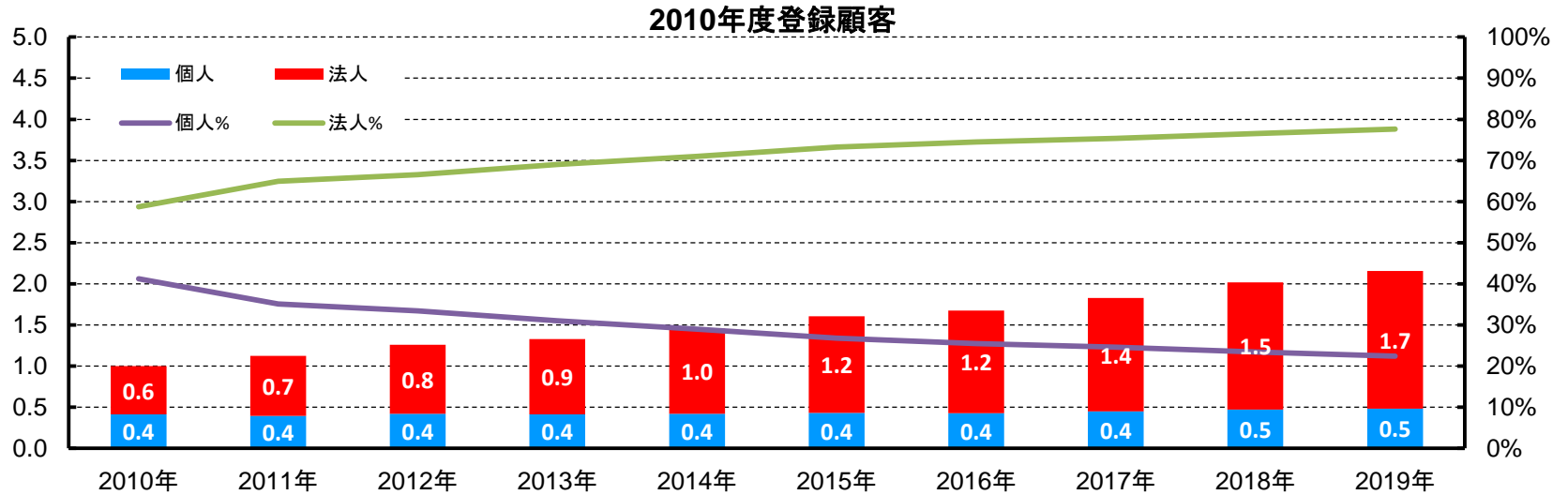
※注3: 登録顧客数・売上とも2019年度末時点で事業者向けネット通販事業(monotaro.com)顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの(購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない)。

登録年度別売上成長・顧客内訳(登録後5年・10年経過時点での比較)



※注1: 棒グラフ(左軸)は2010年度(登録後10年経過時点)・2015年度(登録後5年経過時点)に登録した顧客の2010年度における同年度登録顧客の売上を「1」とした場合の各登録年度顧客の売上成長。棒グラフの内訳は法人および個人。
 ※注2: 線グラフ(右軸)は法人・個人の売上割合。
 ※注3: 売上は2019年度末時点で事業者向けネット通販事業(monotaro.com)顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの(購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない)。

登録年度別売上成長・顧客内訳(登録後3年・10年経過時点での比較)

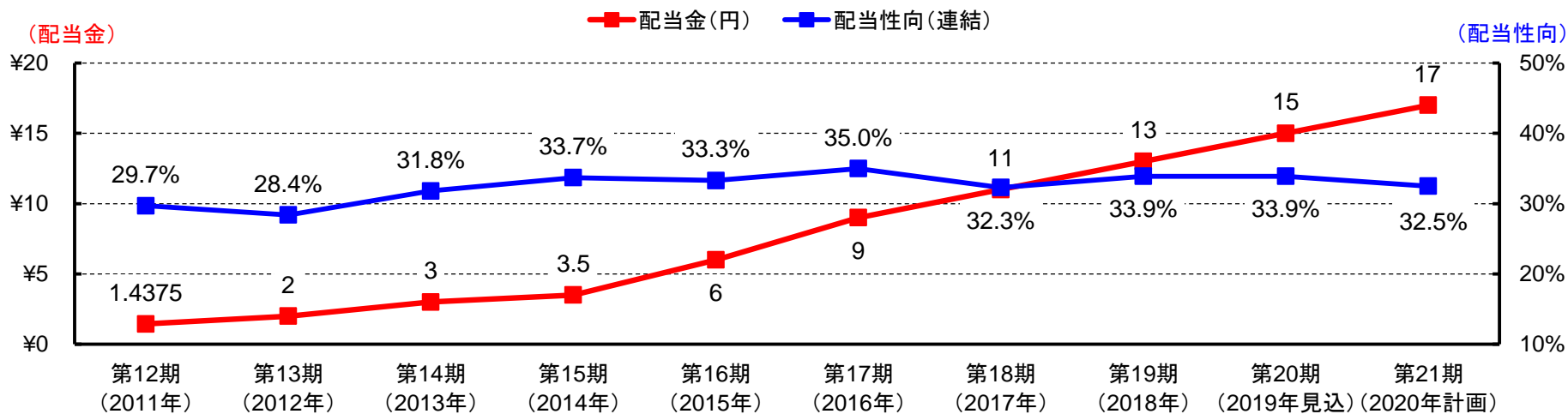


- ※注1: 棒グラフ(左軸)は2010年度(登録後10年経過時点)・2017年度(登録後3年経過時点)に登録した顧客の2010年度における同年度登録顧客の売上を「1」とした場合の 各登録年度顧客の売上成長。棒グラフの内訳は法人および個人。
- ※注2: 線グラフ(右軸)は法人・個人の売上割合。
- ※注3: 売上は2019年度末時点で事業者向けネット通販事業(monotaro.com)顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの(購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない)。

株主還元

■ 配当の状況

- 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20期(2019年度)配当実績: 1株当り15円(中間配当7.5円、期末配当/付議予定7.5円)。
- 第21期(2020年度)配当計画: 1株当り17円。



※ 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の。

■ 株主優待制度

- 12月31日時点で当社株式1単元(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/>