

REPORT

MonotaRO

8

第8期年次報告書

平成19年1月1日～平成19年12月31日



MonotaRO.com

株式会社MonotaRO

証券コード：3064

成長軌道への復帰を、
さらに力強いものにするための
プロモーション、システム強化に
取り組みます

① ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。ここに、第8期（平成19年1月1日～平成19年12月31日）の事業概況をご報告させていただきます。

② 第8期（2007年12月期）業績の概況をご説明下さい。

物流センター移転に伴う費用が増加しましたが、増益を確保することができました。

売上高は10,897百万円（前期比18.8%増）、営業利益480百万円（同4.0%増）、経常利益485百万円（同7.8%増）、当期純利益461百万円（同1.6%増）となりました。当社が販売する工場用間接資材販売業界は、製造現場の比較的好調な需要環境に支えられ、総じて堅調な事業環境で推移いたしました。このなか、登録会員数は当事業年度中に6.5万件が新たに加わりました。前事業年度末の登録会員数は17.5万件でしたが、当事業年度末には24万件に増加しました。顧客数の増加は、2003年度が2.4万件、2004年度が3万件、2005年度が3.9万件、2006年度が5.4万件と年を追うごとにペースが拡大しています。利益面では、物流センターの移転に伴う費用や新規備品などの購入費用、倉庫の拡大による賃借料の増加などのほか、移転時の初期トラブルを修復するために臨時人員を大量に投入したことなどで、販管費が一時的に多額に発生しましたが、営業利益は前期の実績を上回ることができました。



代表執行役社長 瀬戸 欣哉

③ 事業の拡大に向けて第8期は、どのようなことに取り組みましたか。

約3倍の広さの物流センターに移転し、取扱量の増加に対応、商品ラインアップ強化を図りました。

2007年1月に、物流センターを大阪府東大阪市から、約3倍の広さの兵庫県尼崎市のプロロジスパーク尼崎3階（約2万4,400m²）に移転しました。商品取扱量の増加に対応するとともに、商品ラインアップの強化を図りました。このほか、事務用品に特化した「文房具カタログ」や特価商品だけを掲載した「価格破壊カタログ」など、積極的なカタログの配布を行いました。10月に配布した「間接資材総合カタログ」では、新物流センターに移転し、商品の取り扱い点数が大幅に増えたことをアピールできたと考えています。また、お客様の利便性を考慮した商品カテゴリーに特化したウェブサイトのオープンや、積極的なプロモーション活動も展開しました。ファクシミリやダイレクトメールによるタイムリーなチラシの発行に加えて、インターネットを使った広告展開、関西地区限定ですがテレビCMやラジオCMを投入し、継続的な成長への積極的な取り組みを行いました。

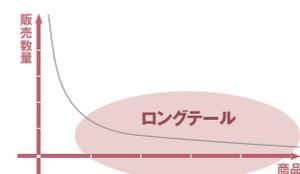
④ 強みや優位性が高い点などを教えてください。

オリジナル商品の開発やソフトウェアを自社で製作しコスト競争力を高めています。

ネットビジネスを展開する企業でも、売れ筋商品を中心とした旧来のビジネスを踏襲している企業が多いのが現状ですが、当社はそれとは一線を画したビジネスを展開しています。当社のサイトに来ていただければ、他ではあまり売られていない、売れ筋商品ではないような商品を、安く、早く購入することができます。いわゆる、ロングテールビジネス（注）です。インターネットを活用することで、規模の経済を追求し、特殊な分野の工具も豊富に取り揃えることが可能となりました。80万アイテムにもものぼる品揃え、そして高い検索性など、従来にない新たな価値を提供することで差別化を図り、シェアの拡大を進めております。オリジナル商品の開発や海外商品の輸入、ソフトウェアからコンテンツまで自社で製作することで生産性を

上げていますので、コスト競争力の点からも、優位性は高いと考えています。また、当社の顧客の膨大な受注・顧客データベースをもとに、例えば、新商品が発売された際に、どのような顧客層にどのような販売促進を実施すると効果が高いかといったデータを蓄積しています。これらを活用したマーケティングのノウハウが今後、強みになってくると考えています。

(注)ロングテール:売上が上位にある一定の商品が利益の大部分を稼ぐという旧来の考え方に対して、あまり売れない商品が欠かせない収益源になるとする考え方。縦軸を販売数量、横軸に売れた商品を販売数量の多い順に並べたグラフを書くと、右に低く長く伸びた尻尾 (tail) のような形を描くことから、こう呼ばれる。



⑤ 長期的な成長に向けた具体的な施策をお聞かせください。

商品の幅を広げ、顧客の利便性をさらに高めていきます。

商品の幅を広げることで、さらに顧客の利便性が向上し、それが売上高の増加につながると考えています。次年度は、工業金物や科学研究実験器具などの取扱商品点数の充実などに加えて、新カテゴリーに素材などを投入する計画です。素材はこれまで取り扱っていた鉄製品だけでなく、ステンレス、アルミ、伸銅品などを展開していきます。また、カタログのページ数を1500ページと従来よりも300ページ増やします。各カテゴリーで大幅な商品の拡充を予定しています。特に、事務用品、機械部品、溶接、スプレー、静電気、トラック用品などを充実させます。そして、商品数が増えても膨大な商品のなかからお客様が必要な商品を選びやすくするために、新しい仕組みのプラットフォームの構築を図ります。購入履歴などのデータベースから、顧客毎にそれぞれ違ったプロモーションを展開する計画ですが、例えば、購入した商品に対する感想などを投稿していただき、商品の仕様以外の情報については、生の声の情報として、他の顧客に届くようなシステムなどを作っていきます。このほか、最近、工事現場などのパソコンがない環境でも商品注文したいというニーズが増えていますので、携帯電話を活用したB2B(電子商取引における企業間取引)モバイルサイトの開設を予定しています。



⑥ 第9期の業績見通しを教えてください。

成長軌道への復帰を、さらに力強いものにするためのプロモーション、システム強化に取り組みます。

新カテゴリーの商品展開、ページ数を増量した新規カタログの発行や顧客毎のホームページ上のプロモーションなど、積極的な営業展開によって、売上高は13,016百万円(前期比19.4%増)、営業利益850百万円(同77.0%増)、経常利益840百万円(同73.0%増)、当期純利益829百万円(同79.8%増)を見込んでおります。第8期は年初に物流センター移転のトラブルが発生したことが響き、売上高の成長率は、それ以前の事業年度に比べて若干減速しました。しかしながら、第4四半期には既に成長軌道に戻っております。また、新規顧客獲得数も月間5,000件の水準を維持し、堅調に推移しておりますので、売上高はこれまでと同様の成長を見込んでおります。利益面は、原材料、仕入コストの増加や、為替の動向など不透明要因はございますが、第8期に計上した移転に関連する費用などが第9期は発生しないため、大幅な増益となる見通しです。第9期は成長軌道への復帰を、さらに力強いものにするためのプロモーションの強化とシステム投資を実施してまいります。

⑦ 株主の皆様へメッセージをお願いします。

間接資材といえば、MonotaROというデファクトスタンダードとなるために、今後も様々な施策を展開します。

引き続き、旧態依然とした流通構造の改革を目指し、日本のものづくりを支える中小企業に貢献する事業を展開してまいります。工場間接資材は、購買頻度が低い地味な商品群です。趣味、嗜好品からみると、なかなか知名度が上がりにくいものです。こういった分野で中長期的に業績を伸ばしていくには、知名度の向上、新規顧客の拡大が重要課題だと考えています。間接資材といえば、MonotaROというデファクトスタンダードとなるために、今後も様々な施策を展開する計画です。株主をはじめステークホルダーの皆様には、今後とも長期的な視点で見守っていただき、一層のご支援、ご鞭撻を賜りましたら幸いに存じます。



大量に仕入れる大企業にも負けない低価格で1個から即日出荷します。

MonotaROはインターネット通信販売で工場用間接資材を販売しています。切削工具や研磨材などの工業用資材、梱包、清掃、安全用品などの消耗品に至るまで工場内で日常的に必要なとされる約80万点にのぼる製品を品揃え、現在24万件を超える事業者の皆様にご利用いただいております。

モノタロウ MonotaRO ディストリビューションセンター

通販で無駄なコストを省き低価格を実現

現場を支えるネットストア
モノタロウ
MonotaRO
◆国内最大の事業者向けインターネットサイト◆

各種製造工場や建築現場など、ものづくり企業をターゲットに、各種工具や補修・梱包・清掃資材といった多岐にわたる間接資材を格安で提供する国内最大のインターネットサイトです。

IHC MonotaRO
◆個人向けインターネットサイト◆

BtoB通販で培った商品力、価格訴求力を活かした個人向けのサイトです。「モノが多すぎてHCでは探しきれない」「HCに行く時間がない」といった声にもお応えします。掲載商品数は約1万点で「HCでは手に入れることが難しい商品」も取り揃えています。

刃 MonotaRO
◆切削工具専門販売サイト◆

切削工具を専門に扱い、ドリルの替刃やフライス用チップなどの小物単品を全て配送費無料でお届けします。取り替える頻度が少なかったり、用途が特殊であるなどから、単品や小ロットで購入できる便利なサイトです。

ベアリングタロウ
◆軸受専門販売サイト◆

軸受を専門に扱うインターネット販売サイトで、交換用規格品のほぼ全品番にあたる約2万種類を揃えた国内最大の専門ショップです。軸受は種類が膨大な数に及びますが、「ベアリングタロウ」は十二分な品揃えで、商品探しの手間隙を解消、単品購入でも配送無料のシステムを実施しています。

80万アイテムにのぼる豊富な品揃え



商品別ウェブサイト

全国の工場・事務所、ユーザー数24万件

モノタロウがまとめて仕入れ

国内外の卸業者・メーカー

テレビ、ラジオ、交通広告展開

読売テレビで2007年8月1日～31日まで、モノタロウのパペットが登場するCMを放送しました。モノタロウのパペットは現在、尼崎オフィスの受付で来社される皆さんを出迎えています!



朝日放送ラジオで2007年7月～12月まで、テレビCMと同じような内容のCMを放送しました。また、2008年1月～3月まで、静岡放送ラジオ及び福岡放送ラジオにて、商品キャンペーンCMを放送しました。



●金属加工の製造業が多い街、横浜市北区、鶴見区、都築区を走る横浜市バスに交通広告を掲載しました。納得ゆくまでデザインの変更を繰り返し、車体によく映える、真っ赤なMonotaROカラーの広告になりました。

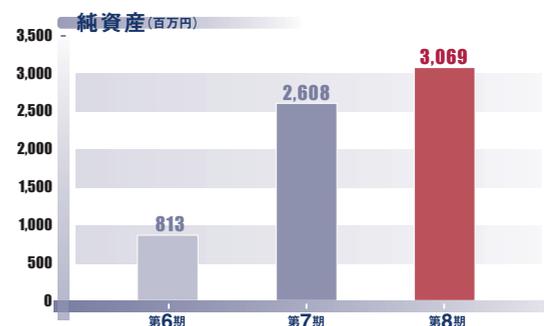
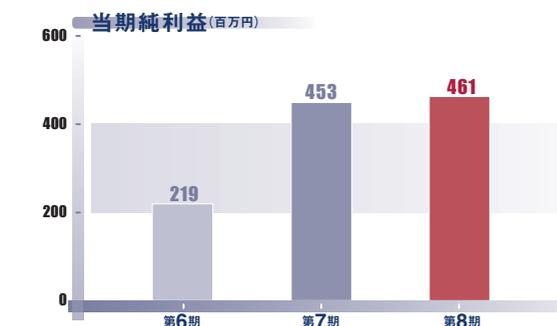
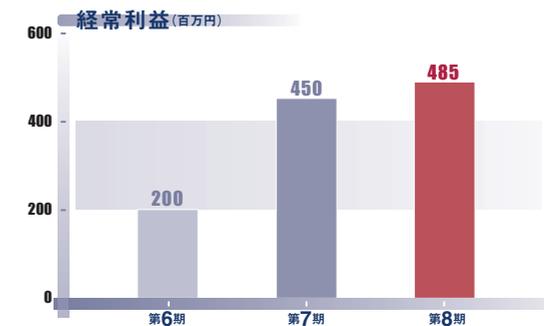
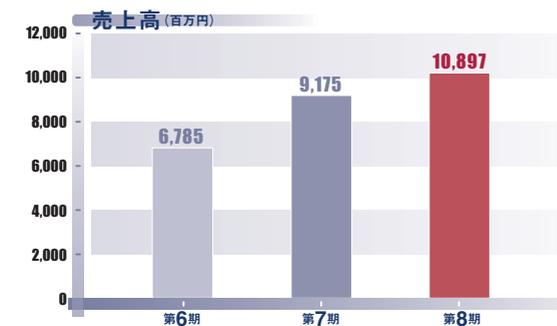
11月29日から、OnetoOneマーケティング強化の一貫として、サイトに「ユーザー別バナー表示機能」を追加しました。ユーザーの業種や購入商品履歴、購入回数、頻度などによって、おすすめ商品やキャンペーンのバナーをユーザー別に表示させます。顧客のニーズに合った効果的なキャンペーン情報提供が可能となります。既に導入している「デジタルチラシ」とあわせて、今後、一層の強化を図ります。



9月25日から、沖縄・離島を除く九州地域への翌日配送を開始しました。これまでの、翌日配送は、本州(新潟以西)、四国、福岡県福岡市、宮城県仙台市に限られていましたが、物流業者との協力関係を強化し、顧客からのニーズが高い翌日配送可能エリアの拡大を目指し、努力を続けています。

ユーザー別バナー表示を開始

翌日配送エリアを拡大



(注)第6期の1株当たり純資産・当期純利益は、第7期に行われた株式分割が第6期に行われたものとして計算

新規顧客数が 順調に増加しました。

当期中に65,032件の新規顧客を獲得することができ、当事業年度末の登録会員数は、239,816件となりました。この結果、当事業年度における売上高は10,897百万円（前期比18.8%増）となりました。一方、利益面では、物流センター移転に伴う移転費用、新規備品など購入費用や、新旧物流センターの重複稼働期間の発生による賃借料及び物流作業要員人件費の二重負担など、当初から想定していた費用の増加のほか、物流センター移転時の初期トラブル修復のため、臨時の人員を大量に投入したことなど、一時的な販売費及び一般管理費が多額に発生した影響もあり、営業利益は480百万円（同4.0%増）、経常利益は485百万円（同7.8%増）となりました。また、同じく物流センターの移転に絡んで発生した商品廃棄損や固定資産除却損の特別損失などにより、当期純利益は461百万円（同1.6%増）となりました。

（注）1社で複数の事業所が登録されている場合があります。また、個人事業主も含まれております。

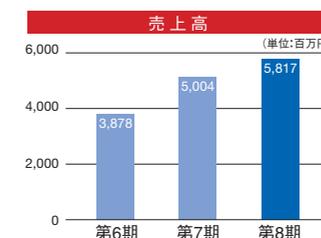


取 扱 商 品

工場 消耗品

主として製造現場で使用される工具類など、耐久期間の短いもの及び使用の都度減耗・消耗するもので、右記の商品を中心に取り扱いしております。溶接用品、研磨材、作業工具、切削工具、手袋などの受注の好調に支えられ、売上高は5,817百万円（前期比16.2%増）となりました。

はんだ関連商品、電動・空圧工具、スプレー・オイル・グリス、メガネ、切削工具、ステンレス・アルミ製品、塗装用品、マスク、安全用品、清掃用品・洗剤、安全靴・安全スニーカー、手袋、静電気対策・クリーンルーム用品、接着剤・補修材、研磨材、安全標識、測定工具、作業工具

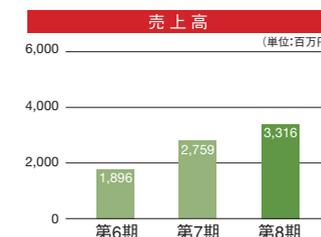


工場 交換部品

主として製造現場で使用される補助機器や製造設備などの補助用品で、右記の商品を中心に取り扱いしております。

配管・継手、ベアリング・伝導機器、機械部品、梱包用品などの受注の好調に支えられ、売上高は3,316百万円（前期比20.2%増）となりました。

梱包用品、電気材料、機械部品、油圧機器、ねじ・ボルト類、コンプレッサー・カブラ・空圧機器・ホース・チューブ、キャスター、配管・継手・バルブ類、ベアリング・伝導機器、トラック用品、テープ、ポンプ・送風機、荷役運搬機器、制御機器

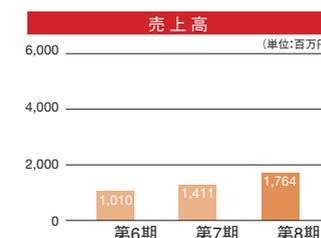


その他

工場消耗品及び工場交換部品以外のもので、右記の商品を中心に取り扱いしております。

事務用品、OA用品、照明、作業服などの受注の好調に支えられ、売上高は1,764百万円（前期比25.0%増）となりました。

電池、照明、トナー・インク、作業服、事務用品



■貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	前事業年度 (平成18年12月31日現在)	当事業年度 (平成19年12月31日現在)
資産の部			
流動資産		4,138,359	4,085,672
現金及び預金		1,548,537	979,955
売掛金		1,133,787	1,389,447
たな卸資産		1,015,352	1,244,876
その他		463,006	492,330
貸倒引当金		△ 22,325	△ 20,938
固定資産		493,505	600,793
有形固定資産		116,397	202,785
無形固定資産		217,562	275,581
ソフトウェア		178,399	270,099
その他		39,162	5,481
投資その他の資産		159,545	122,426
差入保証金		156,802	121,782
その他		14,850	9,199
貸倒引当金		△ 12,107	△ 8,555
資産合計		4,631,864	4,686,466
負債の部			
流動負債		2,023,045	1,616,638
支払手形及び買掛金		1,619,455	1,256,940
未払金		351,899	316,393
その他		51,691	43,304
負債合計		2,023,045	1,616,638
純資産の部			
株主資本		2,608,818	3,069,827
資本金		1,675,324	1,675,324
資本剰余金		479,862	479,862
利益剰余金		453,631	914,640
純資産合計		2,608,818	3,069,827
負債純資産合計		4,631,864	4,686,466

■損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	前事業年度 (自平成18年1月1日 至平成18年12月31日)	当事業年度 (自平成19年1月1日 至平成19年12月31日)
売上高		9,175,451	10,897,575
売上原価		6,857,576	8,018,418
売上総利益		2,317,875	2,879,156
販売費及び一般管理費		1,855,726	2,398,692
営業利益		462,149	480,463
営業外収益		11,774	17,605
営業外費用		23,360	12,179
経常利益		450,562	485,890
特別利益		-	-
特別損失		-	12,672
税引前当期純利益		450,562	473,217
法人税、住民税及び事業税		3,240	4,415
法人税等調整額		△ 6,308	7,792
当期純利益		453,631	461,009

■キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	前事業年度 (自平成18年1月1日 至平成18年12月31日)	当事業年度 (自平成19年1月1日 至平成19年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		184,468	△ 247,529
投資活動によるキャッシュ・フロー		△ 232,898	△ 321,052
財務活動によるキャッシュ・フロー		1,228,757	-
現金及び現金同等物の増加額(△減少額)		1,180,326	△ 568,582
現金及び現金同等物の期首残高		368,211	1,548,537
現金及び現金同等物の期末残高		1,548,537	979,955

■株主資本等変動計算書 当会計期間(自平成19年1月1日至平成19年12月31日)

(単位:千円)

	株主資本					株主資本合計	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金			
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計		
平成18年12月31日残高	1,675,324	479,862	479,862	453,631	453,631	2,608,818	2,608,818
事業年度中の変動額							
当期純利益				461,009	461,009	461,009	461,009
事業年度中の変動額合計				461,009	461,009	461,009	461,009
平成19年12月31日残高	1,675,324	479,862	479,862	914,640	914,640	3,069,827	3,069,827

● 会社概要 (2007年12月31日現在)

社名	株式会社 MonotaRO (英文名 MonotaRO Co.,Ltd.)
本社及び物流センター	兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 プロロジスパーク尼崎3階 (注) 本社所在地は2008年3月27日に大阪市中央区から移転しました。
設立	2000年10月
資本金	16億7,532万円
従業員数	155名
主要な事業内容	インターネット等を利用した工場用間接資材の販売

● 役員 (2008年3月27日現在)

取締役兼代表執行役社長	瀬戸 欣哉
取締役	藤尾 裕章
取締役	宮島 正敬
取締役	山形 康郎
取締役	喜多村 晴雄
取締役	William J. Noonan (ウィリアム・ジェイ・ヌーナン)
執行役員	田中 秀和
執行役員	室 大二郎
執行役員	鈴木 雅哉

● 株式の状況

発行可能株式総数	52,800株
発行済株式の総数	46,001株
株主数	1,700名

● 大株主

株主名	持株数(株)	出資比率(%)
グレンジャー・インターナショナル・インク	17,640	38.34
住友商事株式会社	14,229	30.93
ワークス投資事業有限責任組合	2,242	4.87
三菱UFJキャピタル株式会社	1,255	2.72
株式会社ドリームインキュベータ	1,050	2.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	347	0.75
バンクオブニューヨーク・エリート・アカウンティング・サービス	334	0.72
瀬戸 欣哉	300	0.65
イチエスピー・バンク・エル・シー・ライオン・ソフトウェア	296	0.64
イチエスピー・アド・サービス・パーク・システム・コーポレーション	280	0.60

■ 株主メモ ■

事業年度	1月1日から12月31日まで
定時株主総会	3月中
基準日	定時株主総会 12月31日 期末配当金 12月31日 中間配当金 6月30日
株主名簿管理人	〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所 (お問合せ先)	〒530-0004 大阪市北区堂島浜一丁目1番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 フリーダイヤル：0120-094-777
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国本支店 株式関係のお手続き用紙のご請求は、次の三菱UFJ信託銀行の電話及びインターネットでも24時間承っております。 フリーダイヤル：0120-244-479(本店証券代行部) 0120-684-479(大阪証券代行部) インターネットURL： http://www.tr.mufj.jp/daikou/

上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ
公告方法	電子公告 当社ホームページURL： http://www.monotaro.com ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告することができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

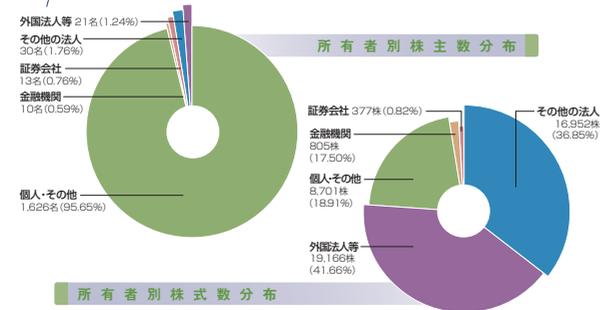
● ホームページのご案内

事業者向けサイトのほか、消費者向けサイト、モバイルサイトなどのサイトをオープンしています。「IR情報」のページには投資家の皆様への情報を掲載しております。

<http://www.monotaro.com>



● 株式分布状況





株式会社MonotaRO