

MonotaRO REPORT

第9期年次報告書
平成20年1月1日～平成20年12月31日



MonotaRO
.com

株式会社MonotaRO
証券コード:3064

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9期(平成20年1月1日～平成20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9期(2008年12月期)の決算概況を教えてください。

新規顧客が順調に増加し増収増益を達成、初の配当を実施

2008年12月期の売上高は14,068百万円(前期比29.1%増)となりました。当期は倒産した自動車整備業向け通信販売会社から在庫商品を買取り、自動車のアフターマーケット業界に進出するなど、積極的な営業展開を行った結果、新規顧客数が8万事業所(2007年12月期は6.5万事業所)に拡大し、期末の登録会員数は32万事業所となりました。

利益面につきましても、当期は売上総利益率の改善を図ることができました。主な要因としては、倒産会社から在庫商品を買取る際に好条件で購入できたことが挙げられます。この

ほか、円高の影響で輸入商品の利益率が向上したこと、売上高の増加に伴ってロングテール商品の購入が増加したことなどです。

また前期は、物流センターの移転に伴う臨時費用が発生しましたが、当期はこれらの要因がなくなり、営業利益は1,168百万円(同143.2%増)と、大幅な増益を達成することができました。

なお当社は、会社設立以来配当を実施した実績はございませんでしたが、当期において税務上の欠損金の解消が図れたこと、そして業績が順調に

推移していますので、当期から配当を実施することとし、期末配当は1株当たり5,000円とさせていただきます。

(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います。

代表執行役社長
瀬戸 欣哉

この嵐をチャンスと捉えて
流通のルールを変える
間接資材業界の
デファクトスタンダードを目指します



③ 事業環境について、どのようにみていますか。

不況の影響を受けにくい、自動車アフター市場にタイミング良く参入

景気の先行き不透明感によって、製造設備の交換部品や消耗品等の需要は減少気味で推移する見通しです。こうした環境下で、自動車アフターマーケットに進出できたことは、非常にタイミングが良かったと思っています。これまで、当社が手掛けてきた工場用間接資材向けの市場に非常によく似ていますし、自動車整備業、ガソリンスタンド、カーディーラー、バイクショップ、钣金・塗装業向けなどの自動車アフターマーケットは不況の影響を直接受けないと考えています。新車を買わなくても、自動車には乗ります。新車に買い替えない、すなわち中古車や車齢の高い自動車に乗り続けるということは、メンテナンス需要拡大につながります。今、もう一つの成長エンジンを持つことができたことは、幸運だったと思います。

④ 第10期の業績見通しを教えてください。

今回の不況は将来の収益基盤確立のための大きなチャンス

現在の事業環境からみて、2009年12月期の既存顧客の売上高は25%程度落ち込むとみています。このため、新規顧客の獲得が何よりも重要です。採算面でみると既存顧客からの受注落ち込みを捕いぎられるものではありませんが、景気が回復に向かった時には、大きな収益をもたらしてくれることは、過去の実績からみて明かです。今回の不況は、将来の収益基盤確立のため、新規顧客獲得の大きなチャンスと捉え、積極的な営業展開を計画しています。様々な施策の実行によって、2009年12月期の売上高は15,012百万円を見込んでいます。

一方、利益面は、次期は好採算の倒産品の買取りによる効果が薄れてしまいます。加えて不況時には不要不急のロングテール商品を買わなくなる傾向にあること、また、2008年に開設した第2物流センター(住之江ディスプレイセンター)の固定費の増加が、年間を通じてフルにかかってくることや、新規顧客獲得のためのプロモーション費用等の増加を見込み、営業利益は1,016百万円を計画しています。次期は法人税等の負担額が増えることもあり、当期純利益は567百万円と大幅な減益の見通しとなっておりますが、一定水準の収益は確保する見込みですので、期末配当として、1株当たり5,000円の配当を予定しています。

⑤ 重点施策をお聞かせください

月間1万件の新規顧客獲得、購買頻度の維持に注力

次期は次の5点に重点的に取り組みたいと考えています。

(1) 積極的なプロモーションを通じた新規顧客の獲得

消耗品や交換品の購買は製造業にとって必ずしも重要度の高い業務と捉えられていないため、顧客は仕入先の変更に関して非常に保守的になる傾向があります。ただ、今回の不況は、こうした顧客の意識を変えるのに最適な機会です。不況の進行によって、細々した間接資材でも少しでも安く、便利に買いたいというニーズが出ています。新規顧客数は従来月間5,000事業所前後でしたが、12月、1月は1万事業所を超えました。積極的なプロモーションを通して、新規顧客の大量獲得を目指し、2009年12月期は月間1万事業所のペースを持続していく計画です。

(2) 輸入消耗品の強化

円高を利用した輸入商品やプライベートブランドでの割安商品をより多く導入します。

(3) 効率的プロモーションによるコスト削減

より精度の高いデータベースマーケティングを実行します。カタログを分冊化し、必要な顧客に必要な組み合わせのカタログを送付したり、ワンtoワンでのチラシ作成など、効率的なプロモーションによるコストの削減を図ります。

(4) 購買頻度の維持

注文単価が低下しても、顧客の購買習慣が残っていれば好況時の飛躍が期待できますので、売上高の拡大よりも、購買頻度の維持に力を注ぎます。

(5) 物流センターの最適化

物流センター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整備に取り組みます。

⑥ 株主の皆様へメッセージをお願いします。

どこで買うか迷った時、MonotaROから購入しようという常識を

米・IBM サミュエル・バルムサノ会長が「勝者は嵐を生き延びた者ではなく、ゲームのルールを変えた者だ」と語っていますが、今は、この不況という嵐を単に生き延びるために耐えるのではなく、当社が流通のルールを変える、ということを理解していただく時期だと考えています。そして嵐が過ぎ去った後に、お客様が商品をどこで購入しようかと迷った時、MonotaROから買えば間違いのないぞ、という常識がルールとして確立しているようになりたいと考えています。非常に、厳しい時期ではありますが、この嵐をチャンスと捉えて、間接資材業界のデファクトスタンダードを目指してまいります。引き続き株主をはじめステークホルダーの皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

執行役ごあいさつ



執行役管理部長
田中 秀和

管理部門・情報開示を担当しております田中秀和です。株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。当社は、当社を取り巻くあらゆるステークホルダーに対し、情報開示が最重要項目のひとつと位置付け、東証マザーズ市場への上場以来、企業内容を適時、適切にわかりやすく開示し、ディスクロージャーに積極的に取り組んでまいりました。今、社会が求めるニーズは刻々と変化しており、新事業年度は、四半期報告の制度化に伴い、決算発表の更なる早期化を実現させるとともに、明確でわかりやすい決算短信・事業報告書の作成並びに各種のIR情報を充実させてまいりたいと考えております。今後とも「質」「実」を高めて、株主・投資家の皆様にとって、有用な情報提供ができますよう注力してまいりますので、これからも変わらぬ力強いご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

商品部門を担当しています室大二郎です。商品部では、商品の採用、媒体の作成が主な業務となっております。2008年度は、これまでの販売分析を基に、品揃えを強化いたしました。製造業向けの消耗品を中心に、期中に参入した自動車アフターマーケットの採用強化を行いました。媒体においては、新規顧客向けカタログを3月と9月の2回、既存顧客向けカタログを9月に1回、さらに、自動車アフターマーケット向けである自動車・トラック用品カタログを9月に発行いたしました。2009年度は、製造業、自動車アフターマーケット向けの割安消耗品と工事業向けの商品採用を強化していきたいと思っております。今後も、微力ながら精一杯努力して参りますので、皆様方のお力添えを賜りますよう、何卒お願い申し上げます。



執行役商品部長
室 大二郎

マーケティング部門を担当しています鈴木雅哉です。2008年度は、これまで以上にお客様の購買行動を分析し、必要とされる情報をお届けすることを目指し、3カ月に及ぶテスト期間の後、9月にはデータマイニングツールを新たに採用いたしました。現在では1カ月に30本以上のモデルを構築し、お客様毎の最適な商品情報の提供を行うことで、キャンペーンの効果を向上させております。2009年度においても、データマイニングによって得られた傾向を活かし、より多くのお客様に喜んでいただけるサービスを目指してまいります。微力ながら精一杯努力して参りますので、今後ともMonotaROに皆様方のお力添えを賜りますよう、何卒お願い申し上げます。



執行役マーケティング部長
鈴木 雅哉

間接資材の流通を革新し、モノづくりの現場で満足いただける納期・価格・利便性を提供致します。

MonotaROはインターネット通信販売で工場などの現場で使用される間接資材を販売しています。作業工具、切削工具、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、あまたに自動車整備業、建設・工事業向けの商品も加え、モノづくりの現場で必要とされる約90万点にのぼる製品を、全国32万を超える事業所の皆様にご利用いただいております。今後も品揃えと顧客数を拡張し、新たな購買のデファクトスタンダードを創造します。



お客様の購買を省力化

必要なものを手間なく探していただける高度な検索性を備えたウェブサイト、ニーズに合わせたカタログなど様々な販売メディア



低コストなオペレーション

自社開発ソフトにより標準化されたオペレーションで受注から商品発送までを低コストに運用



90万超の品揃え・価格訴求力

直接輸入、PB商品の開発、卸業者からの仕入などによる仕入ルートの最適化



製造業

自動車整備業

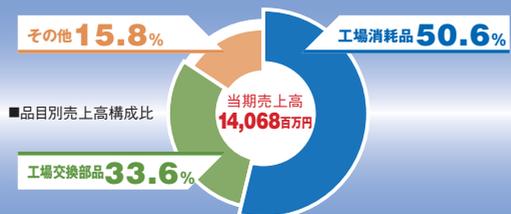
建設・工事業

全国32万超の事業所

国内外の卸業者・メーカー

新規獲得顧客が順調に拡大。 自動車整備業への進出なども寄与しました。

当期は新規獲得顧客が順調に拡大したほか、自動車整備業への進出などが寄与し、売上高は14,068百万円(前期比29.1%増)となりました。一方、利益面では、前期は物流センターの移転に伴う引越費用や新規備品等の購入費用、新旧物流センターの重複稼働期間の発生によるコストの二重負担等がありました。また、物流センター移転時に絡んで発生した出荷遅れ等初期トラブルの修復費用等、臨時費用が発生いたしましたが、当期は、これらの要因がなくなりました。売上高も大きく伸びたことと、利益率の高い商品の販売も相俟って、営業利益は1,168百万円(同143.2%増)、経常利益は為替差益等もあり1,196百万円(同146.2%増)となりました。当期純利益は、本社移転に伴う建物附属設備の固定資産除却損などの特別損失が22百万円発生したことと、会社設立以来初めての課税所得の発生による法人税、住民税及び事業税が82百万円発生しましたが1,120百万円(同142.9%増)と大幅な増益を達成することができました。

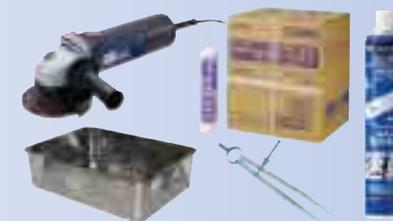


取扱商品

工場消耗品

作業工具、電動・空圧工具、塗装・養生用品、清掃用品・洗剤などの受注の好調に支えられました。売上高は7,119百万円(前期比22.4%増)となりました。

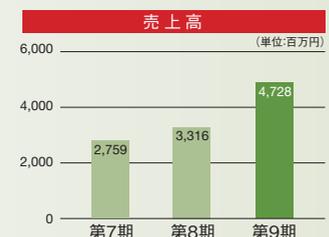
はんだ関連商品、電動・空圧工具、スプレー・オイル・グリス、メガネ、切削工具、ステンレス・アルミ製品、塗装用品、マスク、安全用品、清掃用品・洗剤、安全靴・安全スニーカー、静電気対策・クリーンルーム用品、接着剤・補修材、研磨材、安全標識、測定工具、手袋、作業工具



工場交換部品

ベアリング・伝動機器、電気材料、梱包用品などの受注の好調に加え、当期の年央からの自動車関連アフターマーケットへの参入による自動車整備・トラック用品の販売が大きく寄与しました。売上高は4,728百万円(前期比42.6%増)と大きく伸ばすことができました。

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・カプラー・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・伝動機器、トラック用品、テープ、ポンプ・送風機、制御機器、荷役運搬機器



その他

OA用品、インク・トナー、照明、作業服、科学研究・実験器具などの受注の好調に支えられました。売上高は2,220百万円(前期比25.9%増)となりました。

電池、照明、トナー・インク、作業服、事務用品



モバイルサイトをオープン

7月17日、注文チャネルを拡大し、顧客の利便性向上を図るため、モバイルサイトを開設しました。当社は必要な時に必要なだけ、便利なインターネットを通じて発注するお客様が多くを占め、作業現場において工業用間接資材が不足した場合に、パソコンのない作業現場でも、その場で簡単に、ネットを通じて発注したいという要望がこれまで、多数寄せられていました。そこで、パソコン向けウェブサイト登録済みのお客様を対象に、モバイルサイトを開設いたしました。今後も、当社の約90万点の取扱商品の中から、お客様にとって必要な商品をより簡単に発注出来る、利便性の高いサイト構築を実践してまいります。



自動車・トラック用品ウェブサイト、カタログを創刊

当社は5月に自動車関連業界に参入し、当面は当社のメインウェブサイトにて販売活動を開始していましたが、9月26日に自動車トラック用品専門ホームページをオープン、続いて9月28日に「自動車・トラック用品カタログ Vol.1」を創刊しました。カタログでは約8,800点の商品を「ガレージ設備・機器」「整備工具・収納」「板金・塗装関連」など12のカテゴリーに分類して掲載しています。自動車関連業界向けは、自動車整備機器、自動車補修部品、カー用品などの商品を取り揃え、製造業向け商品と同様に、インターネットおよびカタログを通じての商品販売体制が整いました。



2000年10月の設立以来顧客数を順調に伸ばし、事業所登録数(顧客数)は2008年12月末に32万事業所となりました。年間の登録事業所数は2005年:3.9万件、2006年:5.5万件、2007年:6.5万件、2008年:8.0万件と順調に推移しています。今後も、業界の慣習である「一物多価」をなくし、より高品質で、廉価かつ多岐にわたる商品を「一物一価」で提供することを目的に、インターネットサイトの充実やプライベートブランド商品の開発、海外ブランド商品の積極輸入、顧客へのサービスを強化に取り組みます。そして、当社および当社のサービスに対する認知度の向上を図り、これまで以上の事業所獲得を目指します。



登録事業所数30万を達成



Financial Statements

財務諸表

■貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	当事業年度 (平成20年12月31日現在)	前事業年度 (平成19年12月31日現在)
資産の部			
流動資産		5,466,201	4,085,672
現金及び預金		1,724,549	979,955
売掛金		1,611,242	1,389,447
たな卸資産		1,557,783	1,244,876
その他		593,063	492,330
貸倒引当金		△20,436	△20,938
固定資産		765,233	600,793
有形固定資産		203,991	202,785
無形固定資産		378,159	275,581
ソフトウェア		311,196	270,099
その他		66,963	5,481
投資その他の資産		183,082	122,426
差入保証金		168,551	121,782
その他		24,515	9,199
貸倒引当金		△9,984	△8,555
資産合計		6,231,434	4,686,466
負債の部			
流動負債		2,040,543	1,616,638
支払手形及び買掛金		1,411,736	1,256,940
未払金		425,353	316,393
その他		203,454	43,304
負債合計		2,040,543	1,616,638
純資産の部			
株主資本		4,190,891	3,069,827
資本金		1,675,849	1,675,324
資本剰余金		480,387	479,862
利益剰余金		2,034,653	914,640
純資産合計		4,190,891	3,069,827
負債純資産合計		6,231,434	4,686,466

■損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	当事業年度 (自平成20年1月1日 至平成20年12月31日)	前事業年度 (自平成19年1月1日 至平成19年12月31日)
売上高		14,068,391	10,897,575
売上原価		10,061,066	8,018,418
売上総利益		4,007,324	2,879,156
販売費及び一般管理費		2,838,601	2,398,692
営業利益		1,168,722	480,463
営業外収益		42,518	17,605
営業外費用		15,068	12,179
経常利益		1,196,172	485,890
特別利益		—	—
特別損失		22,764	12,672
税引前当期純利益		1,173,407	473,217
法人税、住民税及び事業税		82,938	4,415
法人税等調整額		△29,543	7,792
当期純利益		1,120,013	461,009

■キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	期別	当事業年度 (自平成20年1月1日 至平成20年12月31日)	前事業年度 (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		1,047,058	△247,529
投資活動によるキャッシュ・フロー		△303,515	△321,052
財務活動によるキャッシュ・フロー		1,050	—
現金及び現金同等物の増減額(△減少額)		744,593	△568,582
現金及び現金同等物の期首残高		979,955	1,548,537
現金及び現金同等物の期末残高		1,724,549	979,955

■株主資本等変動計算書 当会計期間(自平成20年1月1日至平成20年12月31日)

(単位:千円)

科目	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
事業年度中の変動額							
新株の発行	525	525	525			1,050	1,050
当期純利益				1,120,013	1,120,013	1,120,013	1,120,013
事業年度中の変動額合計	525	525	525	1,120,013	1,120,013	1,121,063	1,121,063
平成20年12月31日残高	1,675,849	480,387	480,387	2,034,653	2,034,653	4,190,891	4,190,891

会社概要 (2008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
設立	2000年10月
資本金	16億7,532万円
従業員数	335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 (2009年3月26日現在)

取締役兼代表執行役社長	瀬戸 欣哉
取締役	富樫 和久
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	Joseph A. McCluskey (ジョセフ・エイ・マクラスキー)
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	46,010株
株主数	1,054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・リンク	17,640	38.33
住友商事株式会社	14,229	30.92
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託)	3,059	6.64
日本ラステイサービス信託銀行株式会社(信託)	1,796	3.90
ワークス投資事業有限責任組合	1,049	2.27
三菱UFJキャピタル株式会社	741	1.61
株式会社ドリームインキュベータ	600	1.30
日興シティ信託銀行株式会社(信託)	577	1.25
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託)	341	0.74
バンクオブ・ニューヨーク・シーエムクライアントアカウント サービス・リアルタイム・サービス・エフイー・エス	322	0.69

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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒530-0004 大阪市北区堂島浜一丁目1番5号 Tel 0120-094-777(通話料無料)
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。

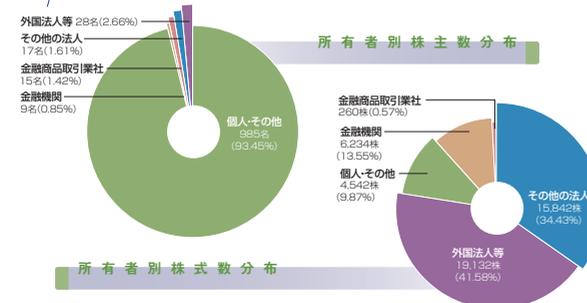
ホームページのご案内

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



ご注意

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。



株式会社MonotaRO