

MonotaRO REPORT 10

第10期中間報告書

平成21年1月1日～平成21年6月30日



現場を支える90万点パワー!!



株式会社MonotaRO

証券コード:3064

株主価値の向上に向けた自己株式取得を実施 効率的プロモーションにより 新規顧客獲得に引き続き注力

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10期第2四半期(平成21年1月1日～平成21年6月30日)の
事業概況をご報告させていただきます。

代表執行役社長
瀬戸 欣哉



2009年12月期第2四半期の 決算概況をご説明下さい。

既存顧客への売上高は減少したものの、新規顧客が伸長

2009年12月期第2四半期累計期間の売上高は6,723百万円(前年同期比1.1%増)となりました。当社が販売する工場用間接資材業界は、国内製造業を中心としたモノづくりの現場における稼働率の低下、消費マインドの冷え込みや節約志向が一段と高まり、製造設備の交換部品や消耗品等の需要は低調に推移しました。

このなか、3月に新規カタログを発行し、インターネットを使った広告や、顧客の利便性向上など、引き続き積極的なプロモーション活動を展開し、新規顧客の獲得に力を注ぎました。この結果、新規顧客数は当第2四半期累計期間中に5.6万口座(注)を獲得することができ、当第2四半期末の登録会員数は、39.9万口座となりました。既存顧客への売上高は前年同期に比べてマイナスとなりましたが、新規顧客の獲得は順調に推移しました。また、昨年に参入した自動車アフターマーケット分野の伸びも寄与しました。利益面は2008年の後半に開設した第2物流センター(住之江ディストリビューションセンター)の賃借料や人件費など、売上高の伸び率を上回る固定費の増加が響き、営業利益は442百万円(同31.5%減)、経常利益は442百万円(同33.0%減)となりました。また、四半期純利益は、税務上の繰越欠損解消により法人税等税負担が

発生したため251百万円(同60.8%減)となりました。

当第2四半期の累計業績は、客単価の低下などから、売上高は期初の計画値を若干下回りましたが、人件費を中心に経費をコントロールできたことで、利益は計画を達成することができ、厳しい事業環境のなか、善戦できたのではないかと考えています。

(注)口座数は、1事業所で複数登録されることがあります。

この先の経営環境をどのようにみていますか。

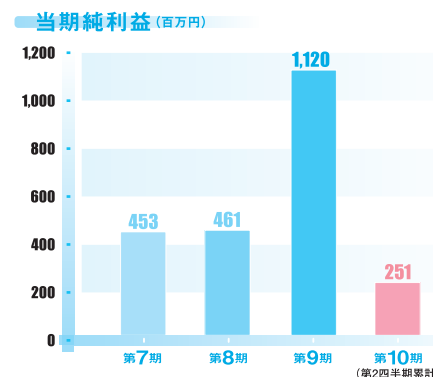
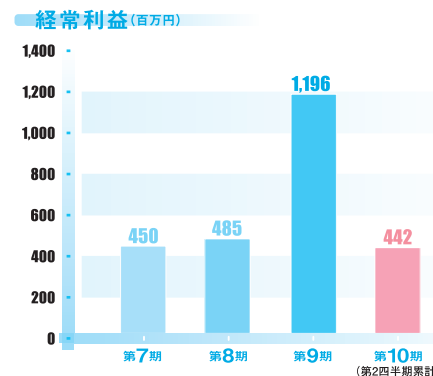
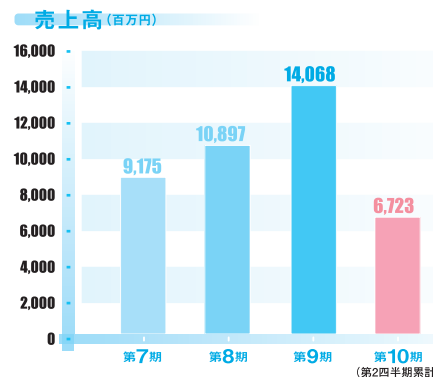
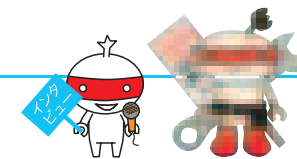
事業環境が厳しいこの時期、シェアを拡大できる大きなチャンス

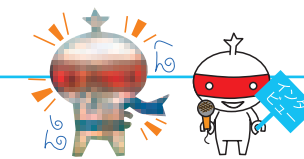
輸出や生産に持ち直しの動きが見られ、大手企業では業績底入れの兆しも出ていますが、中小企業の経営環境は、まだ厳しい状況が続くとみています。秋頃までは、回復を期待することは難しいのではないかと思います。しかし、景気が低迷している時こそ、コストを抑えるために新しい仕入れ先を探そうという動きが活発になりますので、当社としては、この時期、シェアを拡大できる大きなチャンスだと思います。また、自動車アフターマーケットについても、不況で新車は買わなくても、自動車には乗りますので、景気の影響を直接受けないと考えています。中古車や車齢の高い自動車に乗り続けるために、メンテナンス需要が拡大しますので、自動車整備業、ガソリンスタンド、カーディーラー、バイクショップ、钣金・塗装業向けなどは伸びるとみています。

2009年12月期通期の 業績見通しを教えてください。

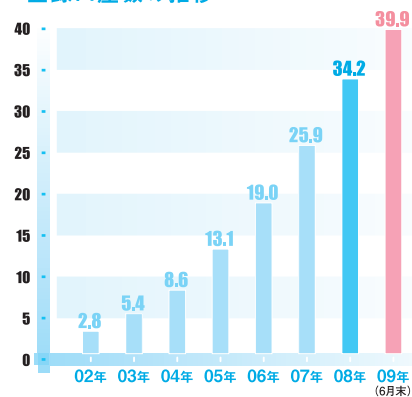
期初計画どおり、増収、減益を計画

新規顧客の獲得が順調に推移していることなどを踏まえ、2009年12月期通期の業績計画は、期初に公表(2009年2月13日)いたしました見通しから修正は行っておりません。2009年12月期通期の売上高は15,012百万円(前期比6.7%増)、営業利益は1,016百万円(同13.0%減)、経常利益は1,003百万円(同16.1%減)を計画しています。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(同49.3%減)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

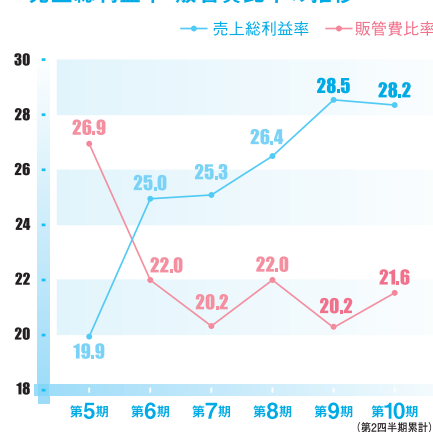




登録口座数の推移(万件)



売上総利益率・販管費比率の推移(%)



当は、1株当たり25円を予定しています。

利益が前期に比べて、減少する計画ですが、その主な要因は、前期は自動車アフターマーケットに参入した際に、好採算の倒産品を買い取った効果があったこと、2008年に開設した第2物流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などです。下期も、引き続き、積極的なプロモーションを通じた新規顧客の獲得を続けます。昨年、導入したデータマイニングツールや、6月に導入した販促キャンペーン用のマーケティング支援システムを活用した効率的なプロモーションを実施してまいります。

自己株式取得、大株主の異動に関する経緯をお聞かせ下さい。

様々なリスク発生を回避する対策を検討

当社は、2006年12月に東証マザーズに上場いたしました。当初から、株式の流動性の低さが懸案となっていました。流動性を高めるには、大株主に株式を売却してもらう必要があったのですが、今年に入り、当社第2位の株主である住友商事から、投資政策の変更を理由に、保有する当社株式全てを処分したいという申し出を受けました。住友商事が保有する当社の株式数は発行済株式総数の30.92%に相当します(2009年6月30日時点)ので、売却により流動性を高めることが期待できます。ただし、当社の株式が短期間に市場に放出されることになれば、市場の混乱を招いてしまうこと、当社が望まないような敵対的な買収者が現れてしまうという恐れがありました。また住友商事が保有する当社株式をTOB(株式公開買付)によって、他の大株主が取得した場合には、住友商事と他の大株主の合計の持株比率が大きく上昇してしまい、上場廃止の懸念も出てまいりますし、東京証券取引所市場第1部への市場変更を目指している当社にとって、その実現が難しくなる可能性も出てきます。これらの様々なリスク発生を回避するため、対策について検討を重ねてまいりましたが、今回は、自己株式の取得を行うことが、最良策であると判断しました。

上限16億円、875円で自己株式を取得後に消却

自己株式の取得価額は16億円を上限として、1株当たり875円で買い付け、取得後に

自己株式を消却いたします。これまでは、物流センター拡張の可能性を考慮して、利益剰余金を主に内部留保にまわしてまいりましたが、物流効率の改善が図れたため、当面は内部留保を増やす必要性は低いと考えております。自己株式取得後も株主の皆様に対して、配当を継続する十分な利益蓄積も期待できます。また、自己株式の取得にあわせて必要な資金の一部として8億円を金融機関から借入れることを予定しておりますので、資本効率の改善にもつながります。

買付価格の875円につきましては、取締役会決議日の前営業日までの3か月間(2009年3月19日~6月18日まで)の東京証券取引所マザーズにおける終値平均値976円や、取締役会決議日の前営業日の終値(1,031円)と比較して、合理的な価格です。効率的に自己株式を取得することができるうえ、消却することで、株主の皆様の持株比率を24.7%実質的に増加させる効果があり、ひいては当社が最重要課題だと考えております株主の皆様への利益還元にもかなうものです。

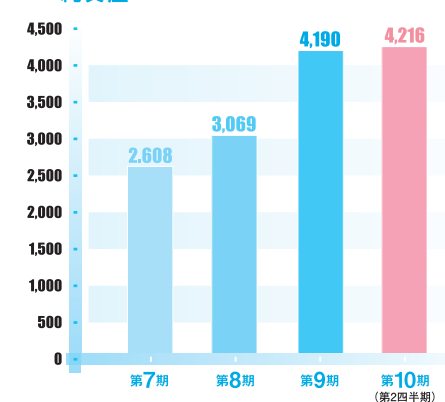
株主の皆様へメッセージをお願いします。

株主還元として最も有効な施策を実施

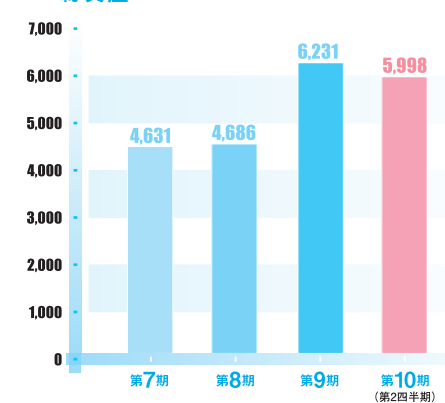
今回、当社の筆頭株主であるグレンジャー・インターナショナル・インクの100%親会社であるグレンジャー社との間でTOBの実施予定を含む資本参加契約を締結しております。自己株式を消却した結果、グレンジャー・グループが当社の発行済株式総数の53%の株式を保有することとなり、当社の親会社となります。当社は上場の維持及び東京証券取引所市場第1部への市場変更の申請を予定しておりますが、これらについてグレンジャー社は支持しておりますし、また、経営の独立性も尊重してくれています。非常に複雑な流れとなりましたが、当社が最も重視していることは、株主の皆様已取得いただいた当社株式を価値のあるものにしていきたいということです。株主の皆様への還元策として、最も有効である自己株式の取得を一気に実施するという事は、株主の皆様のために非常に有効であると考えています。

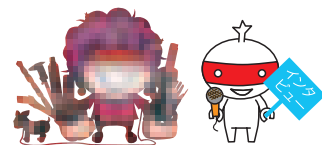
今後も、引き続き、間接資材業界のデファクトスタンダードを目指してまいります。株主をはじめステークホルダーの皆様には、一層のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

純資産(百万円)



総資産(百万円)





執行役の方々に質問をしました.....

- ① 第2四半期に実施した主な施策とその狙いを詳しく教えてください。
- ② 施策の成果を教えてください。
- ③ 現在の担当分野における課題を教えてください。
- ④ 下期の重点施策を教えてください。
- ⑤ 株主の皆様へメッセージをお願いします。



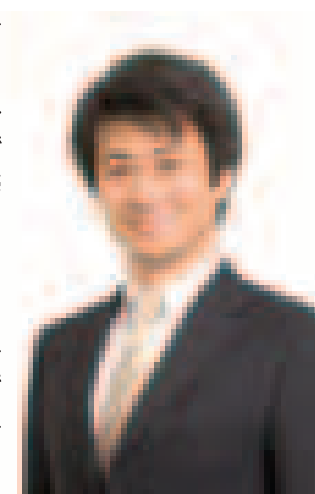
執行役管理部長
田中 秀和

- ① 第2四半期の主な施策は、株式の流動比率を高めることと、株主価値の向上を目指しての資本政策の見直しであります。これには、東京証券取引所市場第1部の上場基準を充足させるという意味合いも含んでおります。
- ② 6月19日に開示・発表しましたとおり、特定の株主からの自己株式取得の件が7月30日開催の臨時株主総会において決議され、これを実行し、資本効率の改善が図れました。また、自己株式の消却を実施することで、株主の皆様の持株比率を、実質的に24.7%増加させることができ、株主価値の向上が図れます。
- ③ この施策は、第2四半期は主として構想段階であり、下期が実行段階となりますので、息を抜かず着実に実行していかなければならないと感じております。
- ④ これも6月19日に開示・発表しましたとおり、当社は、平成21年中の東京証券取引所市場第1部への市場変更を実現すべく準備を行っております。下期は、上記施策の実行と、これの実現に向けて、最大限注力していきたいと考えています。なお、東京証券取引所市場第1部への市場変更の承認を受けられるかは、不確定な要素を含んでおり、市場変更が認められない場合もあります。
- ⑤ 今後とも質・実を高めて、株主・投資家の皆様にとって、有益となるような施策を実行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。



執行役商品部長
室 大 二 郎

- ① 第2四半期における主な施策としては、昨年、新規参入しました自動車整備業界向け商品の拡充に、注力いたしました。自動車整備業界は、市場規模の大きさから、低価格商品の供給により、大きく伸びる可能性があります。
- ② 自動車整備業界に向けて、オイルフィルター、エンジンオイル、カー用品等の低価格商品の採用と販促を行った結果、順調に、ユーザーを獲得しており、売上げも伸びています。また、カー用品等の汎用品は、既存の製造業のユーザーからも、多く受注しており、売上げのアップになっています。
- ③ 自動車整備業界の商品を採用していく中で、車体番号や製品番号のデータ取得により、一層、選びやすい仕組みづくりをしていかなければならないと感じています。
- ④ 下期の重点施策は、引き続き、自動車整備業界の低価格品の商品採用と工事業向けの商品採用に注力していきます。
- ⑤ 今後ともMonotaROに皆様方のご支援ご指導を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



執行役マーケティング部長
鈴木 雅 哉

- ① 第2四半期においては、昨年導入しましたデータマイニングツール「KXEN」をより一層活用し、これまで以上にお客様ごとに最適なプロモーションを実現するため、米国UNICA社のソフトウェア「Affinium（アフィニウム）™」を6月に導入いたしました。「Affinium」は、効果的かつ効率的なマーケティングを可能とするソフトウェアであり、全世界で800社以上の導入実績を有しております。
- ② 上記の「Affinium」の導入により、MonotaROではお客様ごとにデータマイニングツールによって計算された関連性の高いプロモーションを最適なタイミングに最適なチャネルで送付することが可能になるだけでなく、その効果測定においても自動化が実現されるため、弊社の最大の資源である顧客データベースと販売データベースを活用したマーケティング活動、サービス提供を実現する土台を完全に築くことができました。
- ③ 今後においては、まだまだ画一的な表示を行っている弊社ウェブサイトにおいても、「KXEN」、「Affinium」を活用することで、より一層お客様ごとに使い勝手の良いサービスを提供していかなければならないと感じております。
- ④ 下期においては、10月に「間接資材総合カタログ」を発刊いたします。これまですべてのカテゴリを1冊に収める形で発刊していましたが、今回からカテゴリ毎に分冊を行います。お客様ごとに最適な組み合わせで発送することで、より探しやすいカタログを実現できるようになるのではないかと思います。また、ウェブサイトにおいてもよりお客様の過去の購入商品や業種などに則した表示を実現させたいと考えております。
- ⑤ 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、何卒よろしくお願い申し上げます。



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、あらたに自動車整備業、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90万点にのぼる商品を、全国37万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。



国内外の卸業者・メーカー

MonotaRO

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



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



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

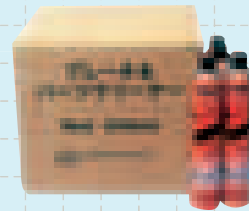
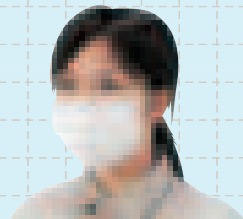
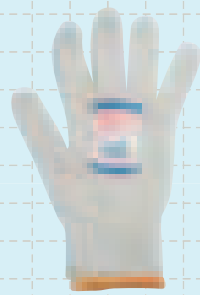
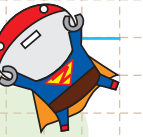


製造業

自動車整備業

建設・工事業

全国37万超の事業所



モノタロウ MonotaRO

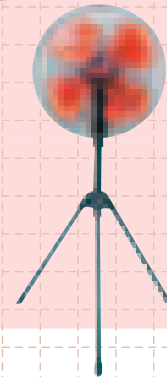
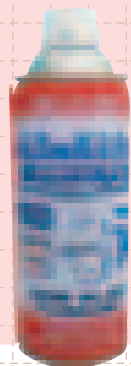
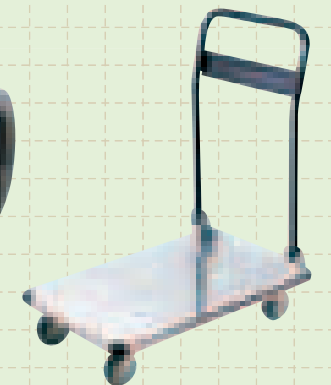
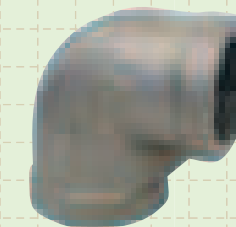
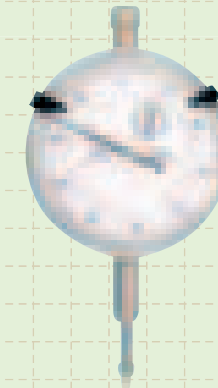
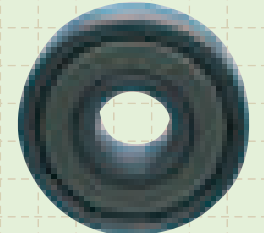
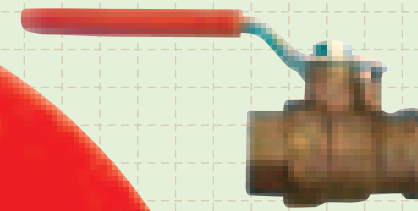
プライベートブランド商品の紹介

消耗品から交換部品まで3,500点超を開発

MonotaROでは、需要の高い商品を国内外メーカーとの連携によりプライベートブランド商品として開発することで、市場価格に比べて大変お買い得な価格でお客様に商品を提供しています。プライベートブランド商品は、お客様に価格メリットを提供するに留まらず、他では得難い価格の商品であるため顧客の囲い込みにも寄与し、また当社の営業総利益率の改善にも貢献します。

消耗品を中心に開発されたプライベートブランド商品は、徐々に交換部品等広範なカテゴリでも導入を進めており、現在商品点数は3,500点を超えています。

今後もプライベートブランド商品の開発を始め、お客様の間接資材コスト削減に貢献するサービスを提供してまいります。

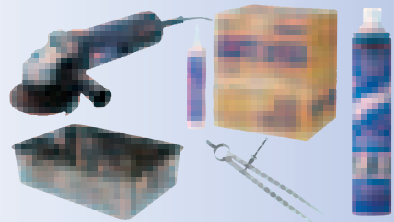
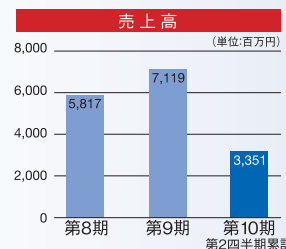


新規獲得顧客が順調に拡大。自動車アフターマーケットへの進出なども寄与しました。

取扱商品といたしましては、工場内で日常的に使用される消耗品や補修用品といった産業用間接資材を中心としております。産業用間接資材は、企業において、購買金額の占める割合が低い一方で、購買アイテム数が多岐にわたるといった特徴があり、購買時間をかけずに商品を仕入れることが重視される傾向にあります。事業別概況については、下記のとおりです。

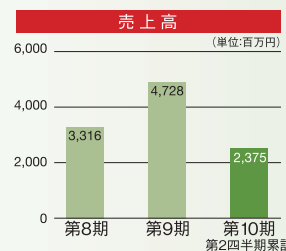
工場
消耗品

マスク、作業工具、スプレー、塗装・養生用品は好調に推移しましたが、切削工具、手袋などの落ち込みにより、売上高は3,351百万円（前年同期比2.8%減）となりました。



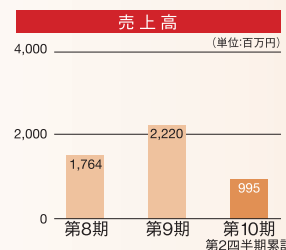
工場
交換部品

前事業年度から参入した自動車アフターマーケット向け自動車整備・トラック用品の売上が大きく寄与し、売上高は2,375百万円（前年同期比9.9%増）となりました。



その他

前事業年度から取扱いを開始した工事用品は増加しましたが、空調設備、OA/PC用品などが低調に推移し、売上高は995百万円（前年同期比4.3%減）となりました。



■貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

| 科目 | 期別 | 当第2四半期会計期間末 (平成21年6月30日) | 前事業年度末 (平成20年12月31日) |
|--------------|----|-----------------------------|-------------------------|
| 資産の部 | | | |
| 流動資産 | | 5,187,626 | 5,466,201 |
| 現金及び預金 | | 1,838,062 | 1,724,549 |
| 受取手形及び売掛金 | | 1,542,578 | 1,611,242 |
| たな卸資産 | | 1,313,756 | 1,557,783 |
| その他 | | 509,975 | 593,063 |
| 貸倒引当金 | | △16,745 | △20,436 |
| 固定資産 | | 810,514 | 765,233 |
| 有形固定資産 | | 189,898 | 203,991 |
| 無形固定資産 | | 430,673 | 378,159 |
| 投資その他の資産 | | 189,942 | 183,082 |
| 差入保証金 | | 170,008 | 168,551 |
| その他 | | 35,203 | 24,515 |
| 貸倒引当金 | | △15,269 | △9,984 |
| 資産合計 | | 5,998,140 | 6,231,434 |
| 負債の部 | | | |
| 流動負債 | | 1,781,636 | 2,040,543 |
| 支払手形及び買掛金 | | 1,281,415 | 1,411,736 |
| 未払金 | | 228,401 | 425,353 |
| その他 | | 271,820 | 203,454 |
| 負債合計 | | 1,781,636 | 2,040,543 |
| 純資産の部 | | | |
| 株主資本 | | 4,212,055 | 4,190,891 |
| 資本金 | | 1,675,849 | 1,675,849 |
| 資本剰余金 | | 480,387 | 480,387 |
| 利益剰余金 | | 2,055,937 | 2,034,653 |
| 自己株式 | | △119 | - |
| 新株予約権 | | 4,448 | - |
| 純資産合計 | | 4,216,503 | 4,190,891 |
| 負債純資産合計 | | 5,998,140 | 6,231,434 |

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 |
| 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) (ご注意) 平成21年10月13日より住所が下記に変更となります。 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 電話番号は変更ありません |
| 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。 |

