MonotaRO REPORT 11

第11期 中間報告書

平成22年1月1日～平成22年6月30日

トップインタビュー

11期 中間事業概況のご報告

顧客シェアを拡大し増収増益を実現

Topics

輸出事業を開始　新PB「大阪魂」誕生！

大企業購買システムと連携開始

成長を牽引する「クラウド」の可能性

連載 MonotaRO（モノタロウ）が行く！

◎本社内にショールーム完成！プライベートブランド商品が一堂に！

株式会社MonotaRO

証券コード：3064

高まるコスト意識を的確に捉え、顧客シェアを拡大。通期計画達成に向けて順調に歩みを進めました。

代表執行役社長
瀬戸欣哉

株主の皆様におかれましては、益々のご清栄のこととお喜び申し上げます。
ここに、第11期第2四半期（平成22年1月1日～平成22年6月30日）の事業概況をご報告させていただきます。

➔第11期（2010年12月期）第2四半期の決算概況をご説明ください。

購買顧客数の拡大が購買単価低迷をカバーし増収増益を達成

2010年12月期第2四半期累計期間における売上高は8,319百万円（前期比23.7％増）、営業利益は636百万円（同43.8％増）、四半期純利益は367百万円（同46.2％増）に達し、大幅な増収増益となりました。

2008年後半からの世界的な景気低迷をきっかけにして大幅に下がった購買単価は、緩やかながらも持ち直しが見られる景気状況に合わせて回復しつつあります。しかしながら、いまだ先の見えない経済状況が続いているのも事実であり、当社顧客の中心を占める中小の製造業や建設業をはじめ多くの事業所で、これまで習慣的に買っていた間接資材に対して慎重な選定が行われるようになっています。

当社は「1円でも安く買いたい」という市場のニーズに応え、的確なアプローチを行うことによって購買顧客数を大きく増やしました。購買単価の低調をカバーするシェアの拡大が当決算期の好業績につながりました。

➔新規顧客の獲得実績が飛躍的に向上している理由を教えてください。

効果を増すインターネット広告にリソースを投入。同時にユーザ層を広げることで大量獲得を実現

当期間中に獲得した新規顧客は6万口座にのぼり、総登録会員数は51万口座となりました。

過去を振り返ると、2000年の当社設立から2007年末までの登録口座数が現時点の約半数にあたる26万でした。そして2008年から当四半期末までのわずか2年半で、ほぼ同じ数の新規顧客を獲得できたのです。

獲得実績が加速的に向上している背景には、通信環境の整備が進みインターネット広告の効果が大きくなってきていることがあげられます。一方でコスト削減ニーズがあり、そのリサーチに使われる手段としてインターネットの比重が日々拡大。そこに当社が広告やSEOを効果的に展開することによって、新たな顧客を誘導し購買へと促していきます。

また、一昨年には自動車アフターマーケット、昨年からは工事業向け間接資材市場へと新しい事業フィールドに参入したことも功を奏しました。常に次の展開領域を視野に入れてユーザ層を広げていくことで、大規模な顧客獲得を可能にしています。

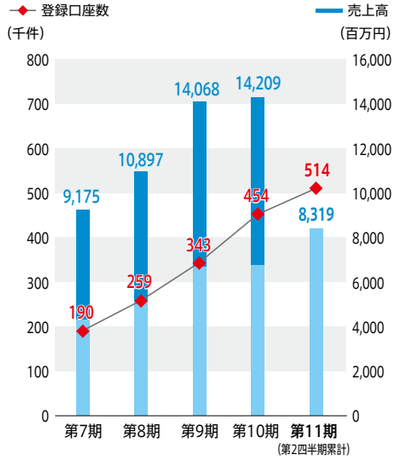
➔第11期 通期の業績見通しをお聞かせください。

計画を上回るペースで推移しているが増収・増益幅は期初計画通りの見込み

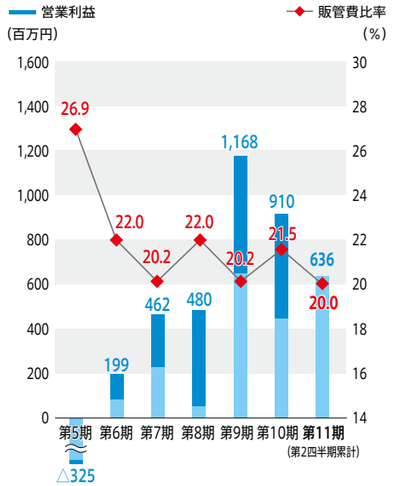
下期においても順調に新規顧客を獲得し、売上の増加に寄与すると考えられますが、経済状況は回復傾向にあると言われながらも、雇用面などを見ると依然厳しい情勢は払拭されておらず、当社顧客の多くは先行きに不安感を抱えているのが実情です。したがって期初（2010年1月26日）に公表いたしました業績予想から修正は行っておりません。2010年12月期通期の売上高は16,607百万円（前期比16.9％増）、営業利益は1,150百万円（同26.4％増）、当期純利益は650百万円（同31.4％増）を計画しています。

購買単価の低迷を補うにあたっては、当社事業戦略の根幹である“新規顧客の開拓”と“既存顧客のリピーター化”を軸に、自動車整備業、工事業に続く新たな事業分野への参入と、それに伴う商品ラインナップの充実をこれからも進めていく考えです。なかでも、商品展開において特に力を入れているのがプライベートブランド商品の拡充です。

▶▶ 登録口座数と売上高



▶▶ 営業利益と販管費比率



コスト意識が高まる今のような時代、お客様にメリットのある商品を提供するにはプライベートブランドは非常に重要であり、また利益率が高いため当社収益にも大きく貢献します。より多くのお客様に、より価値のある商品を提供することで当期計画の達成と収益力のさらなる強化を進めてまいります。

➔株主の皆様へメッセージをお願いします。

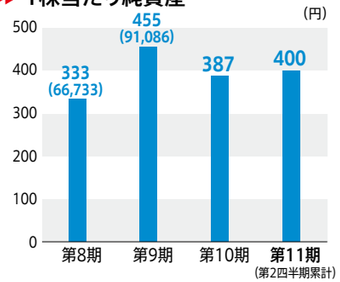
株主還元を第一に考え、当期より中間配当を開始

株主様からのこれまでのお力添えもあり、現時点で必要な資金面での企業体力は十分に備わったとの判断から、当期より中間配当を開始いたします。配当は1株あたり15円とさせていただきました。

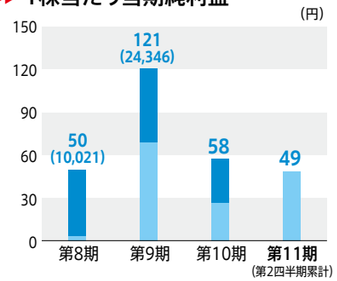
また、アンケートなどから「1回あたりの株式売買単位を下げてほしい」という要望が多く寄せられたこともあり、2010年8月25日付けで株式分割を実施いたしました。当社の株式保有は大口の機関投資家が多くを占めてきましたが、これを契機に個人投資家にも広く購入していただけるようになると考えています。当社株式を“買いやすく”“売りやすく”することによって流動性向上を促進していきます。

当社はこれからも間接資材業界のデファクトスタンダードを目指して挑戦を続けてまいります。株主をはじめステークホルダーの皆様にはより一層のご支援・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。

▶▶ 1株当たり純資産※



▶▶ 1株当たり当期純利益※



Topics

PB商品を中心に輸出事業を開始

2010年4月に中国を皮切りに海外への輸出事業を開始しました。中国に続いて韓国や、グレンジャー社の販売ネットワークを活用して2011年にはアメリカ、カナダなど7カ国への輸出を計画しています。取扱い商品はプライベートブランド（PB）商品が中心。販路を広げるとともに、さらに競争力のあるPB商品の開発を進めることで顧客満足度と収益性の向上に尽力していきます。

Topics

新たなPB『大阪魂（おおさかだましい）』誕生！

2010年5月より第2のPB『大阪魂』を発売しました。従来のMonotaROブランドから、さらに価格訴求を追求した低価格帯商品ブランドです。“安さ”はもちろん品質や、お客様のニーズに合わせて選んでいただけるきめ細かい商品ラインナップを実現。それらを探しやすく、またわかりやすくご紹介することで利便性の向上にも貢献していきます。

Topics

大企業購買システムとの連携をスタート

2010年4月に株式会社カウネットの「べんりねっと」、続いて同年7月にアスクル株式会社の「SOLOEL（ソロエル）」との連携をスタート。これらの管理購買システムを利用する大企業がシステムを通じて当社の商品を購入できるようになりました。今回参入したのは上場企業を中心とした700社以上の企業を相手とする大規模なマーケットです。今後、開拓を進め収益の拡大を図っていきます。

※当社は、平成21年5月21日付で普通株式１株につき200株の割合で株式分割を実施しております。「1株当たり純資産」「1株当たり当期純利益」の第9期以前の各期の数値は、当該株式分割に伴う影響等を加味した遡及修正値を使用しております。（　）内の数値は遡及修正前の数値です。

Topics

担当執行役が語る

成長を牽引する「クラウド」の可能性

①「クラウドコンピューティング」、「クラウドソーシング」とは何ですか？

➔ 外部においた資源を有効に活用する仕組みです。

クラウドコンピューティングとは、自社でサーバーを運用する代わりにそれを専門に行うベンダーに任せてネットワーク越しにサービスとして利用することです。自社でサーバーを運用する場合、ピーク利用時を見据えて容量を設計するため“無駄”が発生してしまいますが、クラウドコンピューティングを利用するとコンピューター資源を“必要なときに必要なだけ”効率的に利用することができるのです。特にリソース設計が難しい新規プロジェクトの立上げ時や、使用量が大きく変動するアプリケーションに最適です。

一方、クラウドソーシングは人間の労働力を分散処理する仕組みのことです。コンピューターが不得意とする作業を細かく切り分け、一斉に世界中の人に作業を振り分けて短時間で作業を終えることが可能になります。時には自社に無い特殊技能を世界に求めることもできるのです。

②どのように活用しているのですか？

➔ リスクを回避しながら、革新的な企画開発が可能に。

クラウドコンピューティングとクラウドソーシングをうまく活用することで、自社の人的資源やコンピューティング資源に制限されることなく新しい企画を開発する環境を構築できます。

具体的な活用例として商品レコメンド（顧客ごとへのおすすめ商品）機能の高度化があります。それまでの機能にページ閲覧履歴の情報を加えた場合、データボリュームが膨大になり、その処理をするのに必要な時間とリソースの観点から非現実的でした。そこで分析に伴う演算をクラウド環境で分散処理させることにしたのです。その結果、月間150万人以上いるサイト訪問者の全閲覧履歴と購買行動から一人ひとりの行動に応じた商品レコメンドができるようになり、バスケットに商品を入れていただける割合が6％以上向上しました。一方、この取り組みには“やってみないと分からない”というリスクもまた存在していました。クラウド環境を利用することでハードウェアの初期投資をゼロに抑え、ピーク時にはサーバー60台分の処理を行いながら夜間は1台分に縮退するという柔軟なスケーラビリティー（拡張性）も得られ、結果的に大変満足しています。

これからもこの技術を活用し、より多くの企画開発をより速く実践していくことでお客様に喜んでいただけるサービスを提供したいと考えています。

執行役企画開発部長
金澤　祐悟

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

国内外の卸業者・メーカー

100万超の品揃えと価格訴求力

◎直接輸入、卸業者からの仕入などによる、仕入ルートの最適化
◎価格訴求力のあるプライベートブランド商品の開発
◎ロングテール商品でお客様のニーズに対応

お客様の購買を省力化

◎お客様のリピート率50％を実現するデータベースマーケティング
◎必要なものを手間なく探せ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の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

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、新たに自動車整備業、建設・工事業向けの商品も加え、ものづくりの現場で必要とされる約100万点にのぼる商品を、全国51万を超える事業所の皆様にご利用いただいています。

全国51万超の事業所

製造業　自動車整備業　建設・工事業

サービス向上への迅速な体制

◎カスタマーサポート・物流センターを自社運営することによる、サービス向上への迅速なフィードバック体制

景気持ち直しと顧客開拓活動が相乗し、大幅な増益を達成

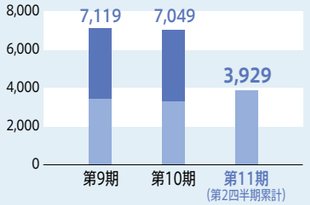
当期の経済動向は緩やかながらも回復基調で推移し、当社が属する工場用間接資材業界においても稼働率の上昇とともに生産活動も大企業を中心に回復。製造設備の交換部品や消耗品などの需要も前年同月を上回る水準まで戻ってきました。

このような経済環境のなか、当社は引き続き積極的なプロモーション活動を展開し、新規顧客の獲得と既存顧客の離脱防止に注力。その結果、売上高は8,319百万円（前期比23.7％増）となりました。利益面は、出荷量の増加にともなう物流部門の人件費など変動的費用の増加はあったものの、売上総利益で十分吸収できたため営業利益は636百万円（同43.8％増）となりました。経常利益は円高による為替差益の発生もあり643百万円（同45.4％増）、四半期純利益は367百万円（同46.2％増）となりました。

売上高　（単位：百万円）

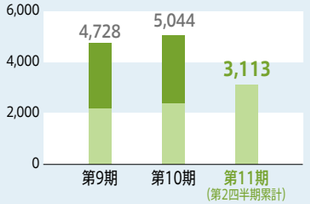
工場消耗品

国内製造業の在庫・生産調整が一段落し、稼働率が回復するのにともなって電動・空圧工具、切削工具および測定用品が好調に推移し、売上高は3,929百万円（前期比17.2％増）となりました。



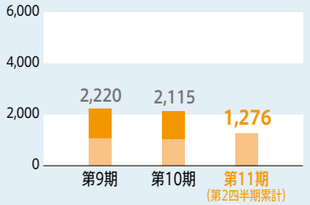
工場交換部品

テープ、電気材料、コンプレッサー等すべてのカテゴリで前年売上を上回ったほか、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増が大きく寄与し、売上高は3,113百万円（前期比31.0％増）となりました。



その他

作業服、照明器具および科学研究・実験器具の好調に加え、2009年秋に専門カタログを創刊した工事用品関連商品が順調に売上を伸ばし、売上高は1,276百万円（前期比28.2％増）となりました。



▶貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科　目	前期(第10期) 平成21年12月31日現在	当中間期(第11期) 平成22年6月30日現在
(資産の部)		
流動資産	5,119,981	**5,018,910**
現金及び預金	1,532,574	**994,493**
売掛金	1,684,975	**1,904,016**
たな卸資産	1,322,080	**1,578,804**
その他	597,847	**561,620**
貸倒引当金	△17,499	**△20,025**
固定資産	809,997	**836,919**
有形固定資産	169,304	**162,385**
無形固定資産	466,552	**493,128**
投資その他の資産	174,140	**181,405**
差入保証金	151,352	**150,914**
その他	41,072	**48,420**
貸倒引当金	△18,286	**△17,930**
資産合計	5,929,978	**5,855,829**

科　目	前期(第10期) 平成21年12月31日現在	当中間期(第11期) 平成22年6月30日現在
(負債の部)		
流動負債	3,051,603	**2,880,670**
買掛金	1,467,734	**1,423,580**
短期借入金	800,000	**800,000**
未払金	304,532	**237,846**
その他	479,333	**419,242**
固定負債	——	**13,678**
役員退職慰労引当金	——	**13,678**
負債合計	3,051,603	**2,894,348**
(純資産の部)		
株主資本	2,868,589	**2,945,242**
資本金	1,681,806	**1,685,660**
資本剰余金	486,344	**490,198**
利益剰余金	700,557	**846,101**
自己株式	△119	**△76,718**
新株予約権	9,786	**16,238**
純資産合計	2,878,375	**2,961,481**
負債純資産合計	5,929,978	**5,855,829**

▶損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科　目	前中間期(第10期) 自 21年 1月 1日 至 21年 6月30日	当中間期(第11期) 自 22年 1月 1日 至 22年 6月30日
売上高	6,723,526	**8,319,544**
売上原価	4,827,098	**6,021,255**
売上総利益	1,896,428	**2,298,288**
販売費及び一般管理費	1,453,754	**1,661,867**
営業利益	442,673	**636,420**
営業外収益	6,264	**12,944**
営業外費用	6,599	**6,333**
経常利益	442,338	**643,032**
特別損失	567	**151**
税引前四半期純利益	441,770	**642,880**
法人税、住民税及び事業税	194,902	**282,581**
法人税等調整額	△4,464	**△7,074**
四半期純利益	251,333	**367,372**

▶キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科　目	前中間期(第10期) 自 21年 1月 1日 至 21年 6月30日	当中間期(第11期) 自 22年 1月 1日 至 22年 6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	468,434	**△144,262**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△126,026	**△105,583**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△228,895	**△288,235**
現金及び現金同等物の増減額(△減少額)	113,513	**△538,081**
現金及び現金同等物の期首残高	1,724,549	**1,532,574**
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,838,062	**994,493**

▶会社概要（2010年6月30日現在）

社名	株式会社 MonotaRO （英文名 MonotaRO Co.,Ltd.）
本社	兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F
物流センター	第1：兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F 第2：大阪府大阪市住之江区柴谷2-8-76 ロジポート1F
設立	2000年10月
資本金	16億8,180万円
従業員数	328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（2010年8月31日現在）

取締役兼代表執行役社長	瀬戸欣哉
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	Court Carruthers（コート・カルザス）
常務執行役	室大二郎
執行役	田中秀和
執行役	鈴木雅哉
執行役	金澤祐悟

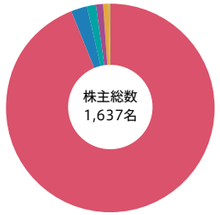
▶株式の状況

発行可能株式総数	10,560,000株
発行済株式の総数	7,407,600株
株主数	1,637名

▶大株主

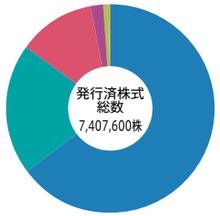
株主名	持株数（株）	出資比率（%）
グレンジャー・インターナショナル・インク	35,280	47.92
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,989	9.49
グレンジャー・ジャパン・インク	3,800	5.16
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	3,522	4.78
ノーザン・トラスト・カンパニー・エイブイエフシー・リ・ノーザン・トラスト・ガンジー・ノン・トリーティークライアンツ	3,129	4.25
バンク・オブ・ニューヨーク ジーシーエム クライアント アカウント	1,138	1.54
三菱UFJキャピタル株式会社	1,079	1.46
NCT信託銀行株式会社（投信口）	942	1.27
瀬戸欣哉	866	1.17
ビーエヌピーパリバプライムブローカレッジインク アカウントカスタマー	805	1.09

所有者別株主数分布



個人・その他	1541名	(94.14%)
外国法人等	39名	(2.38%)
金融機関	23名	(1.4%)
その他の法人	17名	(1.04%)
金融商品取引業者	16名	(0.98%)
自己名義株式	1名	(0.06%)

所有者別株式数分布



外国法人等	4,811,991株	(64.96%)
金融機関	1,486,091株	(20.07%)
個人・その他	901,642株	(12.17%)
その他の法人	143,043株	(1.93%)
自己名義株式	45,615株	(0.62%)
金融商品取引業者	19,218株	(0.26%)

モノタロウ活動報告書

MonotaRO（モノタロウ）が行く！

MonotaROのキャラとしておなじみ(?)のモノタロウ侍が
5月にオープンしたばかりのショールームを案内してくれました。

MonotaRO本社内に、ショールーム完成！

プライベートブランド（PB）商品4500アイテムがズラリ

5月中旬、本社内にMonotaRO初のショールームがオープンしました。ここにはMonotaROが企画・開発したPB商品をほぼすべて取り揃え、実際に手に取って見ていただくことができます。

お客様にPB商品について知っていただく目的であるのはもちろん、「PBを日本の産業資材市場に広めるぞっ」という社員一同の思いもあります。お客様のもとへ自信をもって送りだすには、まずは自分たちが“ファン”にならないと！ということで、ズラリと並ぶモノタロウマークの商品を前にモノタロウ侍も自信満々の様子でした。

“安い”“選べる”でお客様の役に立つ

MonotaROのPB商品はとにかく“安い”のが自慢。市価やナショナルブランド商品の価格と比べると半値以下の商品も！もちろん品質も満足いただけること間違いなしです。

ラインナップも豊富でまさに“かゆいところに手が届く”品揃え。これからもどんどんアイテムを増やしてお客様の役に立っていきます。

ここでモノタロウ侍の活躍がご覧いただけます。
http://www.monotaro.com/topic/monotaro/

モノタロウ
MonotaRO
http://www.monotaro.com

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
掲載しています。

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 中間配当　6月30日 期末配当　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 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号 Tel. 0120-094-777（通話料無料）
上場証券取引所	東京証券取引所市場第１部
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。

ご注意

1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、その他各種お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。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お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。
3. 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。