

MonotaRO REPORT 11

第11期 年次報告書

平成22年1月1日～平成22年12月31日

トップインタビュー

11期 決算概況と次期見通し

計画通りの新規獲得で増収増益を達成



株主優待制度 株主様にお好みの
PB商品を贈呈

PB商品を中心に輸出事業を開始
大企業購買システムと連携スタート

6冊目の専用カタログとして『科学研究・開発用品編』を新たに発行

連載 モノタロウ **MonotaROが行く!**

◎おかげさまで10周年! ◎物流センター拡張の変遷

株式会社 MonotaRO

証券コード:3064



代表執行役社長
瀬戸 欣哉

株主の皆様におかれましては、益々ご清栄のこととお喜び申し上げます。
ここに、第11期(平成22年1月1日～平成22年12月31日)の事業概況をご報告させていただきます。

社長インタビュー

Top Interview

→第11期(2010年12月期)の決算概況をお聞かせください。

依然厳しい状況にある顧客のニーズを掴み、増収増益を達成

当期におけるわが国の経済状況は、自立性は弱いながらも持ち直しの傾向が見られ、国内製造業の稼働率は大企業を中心に回復基調で推移しました。しかしながら、当社顧客の多くを占める中小製造業の現場においては依然厳しい状況が継続したのが実情です。当社はそのような中にある顧客のニーズを着実に掴むことができた結果、2010年12月期における業績は、売上高17,685百万円(前期比24.5%増)、営業利益1,307百万円(同43.6%増)、経常利益は円高によって発生した為替差益も含めて1,325百万円(同50.9%増)、当期純利益752百万円(同51.8%増)となりました。計画通りに新規顧客が獲得でき、好業績につながったと考えています。

間接資材業界のデファクトスタンダードを目指してこれからも進化を続けていきます。

→大幅な増収増益を生み出した背景をご説明ください。

3つの施策が相乗的に効果を発揮 新規顧客の大量獲得が大きく寄与

当期の好業績に最も大きく寄与したのは順調に進んだ新規顧客の獲得です。その背景には3つの施策が相乗的に絡み合い、それが集客効果を高めた結果であると見ています。

まず、ユーザ心理としてインターネットで商品を探す、買う行為に抵抗が少なくなってきたのも追い風となり当社が打ち出すインターネット上での広告効果がますます向上しています。

次に、低迷する経済情勢の出口が一向に見えない中、少しでも安く、手間をかけずに買いたいというニーズが年を経るごとに強まっています。価格・利便性の両面でこのニーズにお応えしている当社の展開が、実際の購買行動につなげています。

第3は、新たな事業分野への進出です。すでに参入した自動車アフターマーケット、工事業向け間接資材市場においても顧客数は拡大を続けており、今や収益を支える重要な柱となっています。これに続き、科学・実験器具分野に参入しました。当分野におけるユーザはその多くが一件ごとの購買規模が小さく、問屋のカatalogから定価で購入するのが当たり前。価格メリットを享受できるのはごく少数の大規模ユーザに限られているのが現状です。当社はこの常識を打ち破り、購買規模に関わらず安く購入することができる、という新たな価値を提案。他社との

違いを明確に提示できたと考えています。これにともなって「科学研究・開発用品編」カATALOGを発行。今後、商品ラインナップの充実を進め顧客数の拡大を図っていきます。

これらの結果、当期において12万を超える新規口座を獲得し、大幅な増収増益を達成できました。また、今後もこの施策の有効性は持続すると見ており、当社の将来性を支える基盤であると認識しています。

→第12期(2011年12月期)業績見通しを教えてください。

景気動向に左右されにくい収益構造の強みが一層明確に

2011年12月期通期の業績として、売上高20,548百万円(前期比16.2%増)、営業利益1,611百万円(同23.2%増)、当期純利益900百万円(同19.8%増)を計画しています。

来期においても市場環境が大きく改善されることは無いと見込まれます。しかしながら、当社の方針は“良いものを安く、便利に買いたい”という、いわば普遍的な需要者ニーズに基づいたものであり、景気動向に左右されにくいとも言えます。2008年のリーマンショック以降、長引く景気低迷がより多くの人々の意識を変えるきっかけとなり、当社への支持の拡大につながっています。ですから、当期のような市場環境が続いたとしても一定の収益を得られる見込みですし、仮に好転した場合は、プラスアルファとして業績に反映してくると見ています。

→どのような取り組みを計画されていますか。

新規顧客獲得を核に 中長期的戦略を組み合わせて挑む

事業戦略の中心となるのは、やはり新規顧客の大量獲得と既存顧客のリピーター化です。

そのためには、第一に、前述した通り効果を増しているインターネット分野へのリソース投入を強化し、ユーザの立場に立ったウェブサイトの構築を地道に進めていくことが重要です。たとえば、まずその商品について知りたいというニーズに応えられるよう商品について詳しい情報を提示する必要があります。当社の場合、品揃えが多量であるため、そのデータ量は膨大になります。そこで中間報告書でもご紹介したクラウドの技術を活用し、それをスムーズに処理しています。

一方、クラウドはデータベースマーケティングの進化にも貢献。サイトの閲覧や購買の履歴から次に買っただけそんな商品を提案する従来の手法から、一歩進めた試みに取り組んでいます。これにはさらに多くの情報の分析が必要ですが、ここにもクラウドを投入することで機動的な技術開発を可能にしています。

カタログにおいてもさらなる分冊化を進め、商品を探しやすく、選びやすい構成へと随時、改訂を行っていきます。

中長期的な戦略としてプライバー

ブランド商品の拡充と、それを中心とした海外輸出事業にも引き続き注力していきます。商品全体の取り扱い量が増えることで、仕入れルートの幅が拡大。品質や価格において、顧客にさらなるメリットをご提供することが可能になります。今後もより多くの顧客の役に立ち、それを源泉とした安定的な成長を実現できるよう努めてまいります。

→株主の皆様メッセージをお願いします。

株式保有数に関わらずメリットを享受して いただける優待制度を導入

今後の投資に必要な資金は十分に確保できていることから、それ以外で蓄積した利益は株主様に還元していくのが当然であると考えています。まず当期の配当は、期中に株式分割を実施しており、実質的に中間、期末に各7円50銭、年間配当15円となります。来期につきましては、増益を確保する計画であることから1株あたり3円増配し年間配当は18円を予定しています。

株式分割を機に個人株主様が順調に増えていることもふまえ、当期から新たな株主優待制度を設立。株式の保有規模に関わらず、すべての株主様がメリットを享受していただけるようにいたしました。これからも株主様はもちろんより多くの方々に当社の“ファン”になっていただくことで、間接資材業界のデファクトスタンダードとしての存在感を高めていきたいと考えています。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お願い申し上げます。

いしづえ
お客様からの確かなご支持を礎に、
さらなる成長戦略を実行していきます。

執行役メッセージ

商品部門

商品部門を担当している室 大二郎です。2010年度は自動車整備業、工事業向けの商品を中心とした販売分析に最も注力した結果、同10月にはカタログへの掲載商品を約5万点増加することができました。あわせて市場価格の再調査と見直しを行い、1万点以上の商品の値下げを実施しました。また、新たに製造業の工程で使用されている科学研究や開発用品へのご要望に対応し、商品の採用を積極的に行いました。2011年度は中国のコストや世界的な原材料の高騰による仕入れ価格の変動が予想されますが、これまで同様、お客様にとって魅力ある商品の採用を行ってまいります。今後ともご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

常務執行役商品部長 室 大二郎



管理部門

管理部門にて情報開示を担当している田中秀和です。株主の皆様におかれましては日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当社は長期的な成長を期待される方々に株主となっただくことを目指し、配当を中心とする株主還元を最重要課題と認識しています。そのため、バランスシートマネジメントを重視した経営により最適資本構成を追求し、株主資本コストに見合った利益配当を継続的かつ安定的に実施していきたいと考えています。また、当期から株主優待制度を導入し株主還元の域を広げました。2011年度も株主還元のさらなる充実に取り組む所存ですので、変わらぬご支援、ご指導をお願い申し上げます。

執行役管理部長 田中 秀和



マーケティング部門

マーケティング部門を担当している鈴木雅哉です。2010年度は各種データの活用による効果的な販促活動をはじめ、より利便性の高いサイト・カタログの製作に注力しました。また、新たな分野として管理購買システムとの連携に取り組み、同4月に株式会社カウネットの「べんりねっと」、続く7月にはアスクル株式会社の「SOLOEL(ソロエル)」との連携を開始し、その他にも上場企業を中心に、現在すでに20以上の企業グループとの取引を行っています。当社の強みであるプライベートブランドを中心とした膨大な商品データベースとシステム開発力によって、大手企業のお客様にとっても商品コスト・業務コストの両面で貢献していきたいと考えています。

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、 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。

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120万点にのぼる商品を、全国57万を超える事業所の皆様にご利用いただいています。

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。



工具や備部品、消耗品など 面倒な購買はみんな、

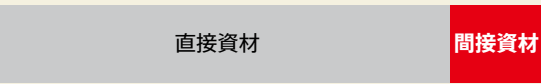
モノタロウ

MonotaRO にまかせよう!!

より多くのお客様にそう思ってくださいことで、当社は企業価値の向上を図っています。

間接資材は、まさに少量多品種。間接資材が事業者の購買金額に占める割合は全体の2割程度であるのに対し、その購買にかかる手間は品目の多さから、8割にもおよぶと言われています。

購買金額



購買にかかる手間



そうした「購買にかかる手間」は目に見えにくいコストです。当社をご利用いただいたお客様はスムーズな商品検索、注文、お届けのプロセスを体験することで、初めて従来かかっていた手間の大きさに気づいた、とおっしゃいます。

当社が不要な手間を軽減することで、製造業や建築工事業、整備業といったお客様のより効率的で競争力のある事業運営に貢献するには、

信頼の価格

豊富な品揃え

効率的な注文プロセス



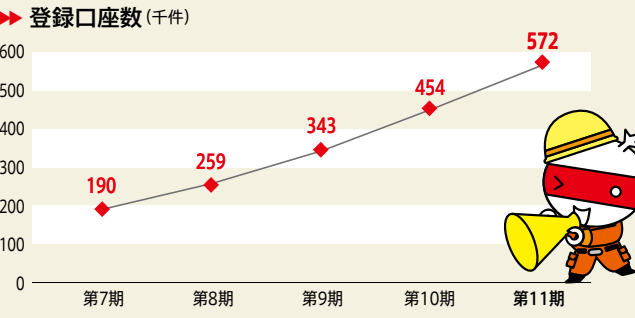
これらを向上させていくことが重要です。

世界をフィールドに最適な仕入を行い、お客様のニーズを的確に掴んだ商品を提供、機動的にITテクノロジーを導入してプロセスを進化させる、そうした努力を推し進めることで、「間接資材？だったらMonotaROだよ」——。1人でも多くの方にそう言ってもらえるようになりたいと考えています。



登録口座数は年々、着実に増加。
伴って当社業績も成長を続けています。

「ラインナップが豊富」「注文が簡単」「安い」「早い」など、お客様からいただく数々の声には、間接資材購買の“常識”に新たな風を吹き込んだ当社の施策がお客様のニーズを掴み、確かなご支持につながっていることが表れています。これを背景に登録口座数は年を重ねるごとに着実に増加。当社の成長の基盤になっています。



エンジンオイルの品質表示が細かく表示されており安心感がありました。実際の使用感も素晴らしいものでした。これからもお買い物させていただきます。良い品物をよろしくお願いします。 東京都 自動車整備業

ホームセンターではこのサイズのこの形のラチェットは手に入らなくて、助かりました。 東京都 電子部品製造業

商品説明が判りやすく購入までの時間が短くて良い 大阪府 精密測定器製造業

注文も簡単だしなんとんでも 早く届く 感激しました ありがと カタログも見やすいです 鳥取県 せんい製品製造業

良品且つ安価であったこと。迅速に対応いただいたこと。大変満足しています。 愛媛県 個人事業主

小ロットで納期が早い。 サイトの商品レビューでマイナス面の投稿も掲載されていて、信頼でき非常に参考になります。 当日/翌日出荷アイテムを増やして欲しい。 兵庫県 金属加工業

探していた品物が、ありました！ 千葉県 機械製造業

お世話になっています。今までは毎回買い出しにいていましたが大変でした。モノタロウ様を利用させていただいてからは仕事にも集中でき商品も安いだけではなく大変満足できる商品です。また対応、発送も早く素晴らしいとおもいます。今後も宜しくお願いします。 滋賀県 電気器具製造業

お客様の声

株主優待に新制度を設立 株主様にお好みのPB商品を贈呈

株主様からのご支援・ご愛顧への感謝をお伝えするとともに、さらに多くの方々に当社の株主になっていただくことを目的に、株主優待の一貫として当社のプライベートブランド(PB)商品の中からお好みの商品を贈呈する制度を新設しました。平成22年12月31日現在、100株以上保有されている株主様が対象です。詳しくは優待権利をお持ちの株主様にお送りする「株主優待のご案内」、または当社ホームページをご覧ください。

プライベートブランド約12,000商品の中から、
お好みの商品を3,000円以内分お選びいただけます



海外輸出事業の拡大により PB商品のさらなる充実を目指す

中国を相手国としてはじめたPB商品の海外輸出事業は順調に滑り出し、以降2011年からはアメリカ、カナダ、メキシコ、パナマ、韓国、インドへの輸出を予定しています。海外輸出を進めることでPB商品全体の取り扱い量を増やし、海外はもちろん国内ユーザにもより安価での商品提供が可能となります。

大企業購買システムとの連携 大企業のお客様にも最適な購買環境を

大企業向け購買システムである株式会社カウネットの「べんりねっと」、アスクル株式会社の「SOLOEL(ソロエル)」との連携を開始。当社の120万点におよぶ国内最大の間接資材商品データベースは、利便性の向上をはじめ、購買の『見える化』が求められる企業のニーズにマッチし、着々と実績を重ねています。今後も最適な購買環境の提供を進め、収益基盤の拡大を図っていきます。

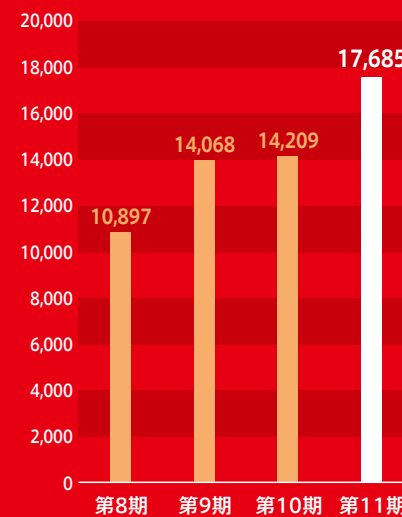
6冊目の専用カタログとして 『科学研究・開発用品編』を新たに発行

研究や開発に携わるお客様からのニーズにお応えし、科学研究・開発用品を専門に扱うカタログを発行しました。当分野はとりわけ専門性が高いため、お客様1人ひとりのご要望にお応えできるよう幅広く商品を取り扱うことに注力。5千点以上の商品を掲載しています。これにより、研究開発分野のお客様にとってスムーズな商品選択と発注が可能になるとともに、今後も取扱商品の拡充を進め、さらなるユーザ層の拡大を目指します。



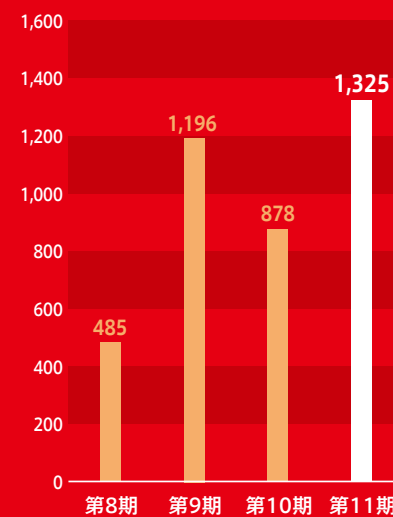
▶▶ 売上高

(百万円)



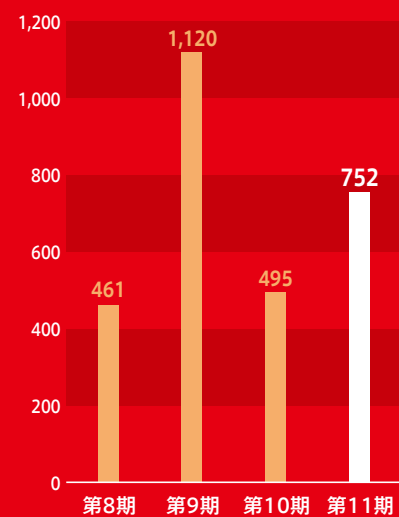
▶▶ 経常利益

(百万円)



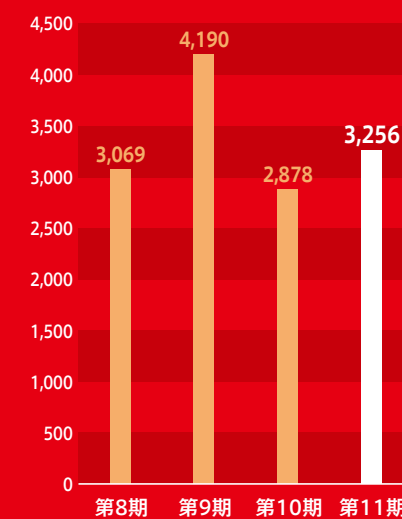
▶▶ 当期純利益

(百万円)



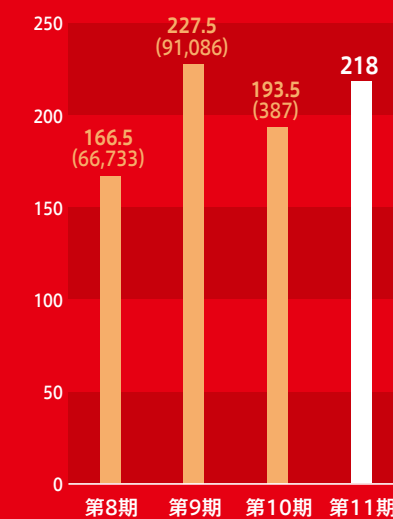
▶▶ 純資産

(百万円)



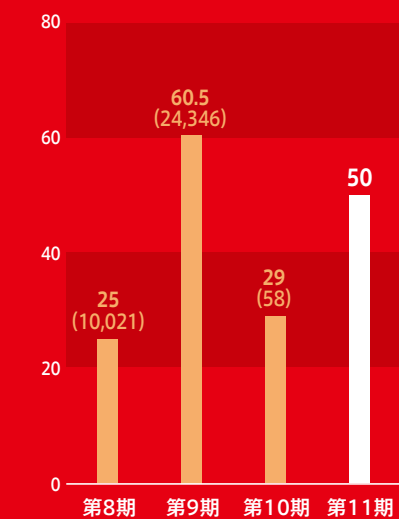
▶▶ 1株当たり純資産※

(円)



▶▶ 1株当たり当期純利益※

(円)



※当社は、平成22年8月24日付で普通株式1株につき2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10期以前の各期の数値は、当該株式分割を含む過去の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。

▶ 貸借対照表(要旨)

科 目	前期(第10期) 平成21年12月31日現在	当期(第11期) 平成22年12月31日現在
(資産の部)		
流動資産	5,119,981	5,841,178
現金・預金及び受取手形	1,532,574	1,241,744
売掛金	1,684,975	2,229,219
たな卸資産	1,322,082	1,699,017
その他	597,848	694,842
貸倒引当金	△17,499	△23,646
固定資産	809,997	882,645
有形固定資産	169,304	162,623
無形固定資産	466,552	530,690
投資その他の資産	174,140	189,331
差入保証金	151,352	150,696
その他	41,074	56,322
貸倒引当金	△18,286	△17,688
資産合計	5,929,978	6,723,823

(単位：千円)

科 目	前期(第10期) 平成21年12月31日現在	当期(第11期) 平成22年12月31日現在
(負債の部)		
流動負債	3,051,603	3,439,779
買掛金	1,467,734	1,534,220
短期借入金	800,000	800,000
未払金	304,532	564,934
その他	479,335	540,624
固定負債	—	27,357
負債合計	3,051,603	3,467,136
(純資産の部)		
株主資本	2,868,589	3,227,316
資本金	1,681,806	1,692,844
資本剰余金	486,344	497,381
利益剰余金	700,557	1,120,457
自己株式	△119	△83,367
新株予約権	9,786	29,370
純資産合計	2,878,375	3,256,687
負債純資産合計	5,929,978	6,723,823

▶ 損益計算書(要旨)

科 目	前事業年度 自 21年 1月 1日 至 21年12月31日	当事業年度 自 22年 1月 1日 至 22年12月31日
売上高	14,209,103	17,685,553
売上原価	10,249,998	12,816,461
売上総利益	3,959,104	4,869,092
販売費及び一般管理費	3,048,787	3,561,647
営業利益	910,317	1,307,444
営業外収益	18,368	29,997
営業外費用	49,850	11,519
経常利益	878,835	1,325,922
特別損失	2,296	252
税引前当期純利益	876,538	1,325,670
法人税、住民税及び事業税	407,146	605,084
法人税等調整額	△26,060	△31,573
当期純利益	495,453	752,158

(単位：千円)

科 目	前事業年度 自 21年 1月 1日 至 21年12月31日	当事業年度 自 22年 1月 1日 至 22年12月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,033,163	340,657
投資活動によるキャッシュ・フロー	△208,220	△241,125
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,016,918	△391,272
現金及び現金同等物の増減額(△減少額)	△191,975	△291,740
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期末残高	1,532,574	1,240,833

▶ 株主資本等変動計算書

当会計期間(自 平成22年1月1日 至 平成22年12月31日)

(単位：千円)

	株主資本							新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金			自己株式	株主資本合計		
		資本準備金	利益準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計				
前期末残高	1,681,806	486,344	23,005	677,552	700,557	△119	2,868,589	9,786	2,878,375
当期変動額									
新株の発行	11,037	11,037					22,075		22,075
利益準備金の取崩			△23,005	23,005	—		—		—
剰余金の配当				△332,258	△332,258		△332,258		△332,258
当期純利益				752,158	752,158		752,158		752,158
自己株式の取得						△83,247	△83,247		△83,247
株主資本以外の項目（純額）								19,583	19,583
当期変動額合計	11,037	11,037	△23,005	442,905	419,900	△83,247	358,727	19,583	378,311
当期末残高	1,692,844	497,381	—	1,120,457	1,120,457	△83,367	3,227,316	29,370	3,256,687

▶ 会社概要 (2010年12月31日現在)

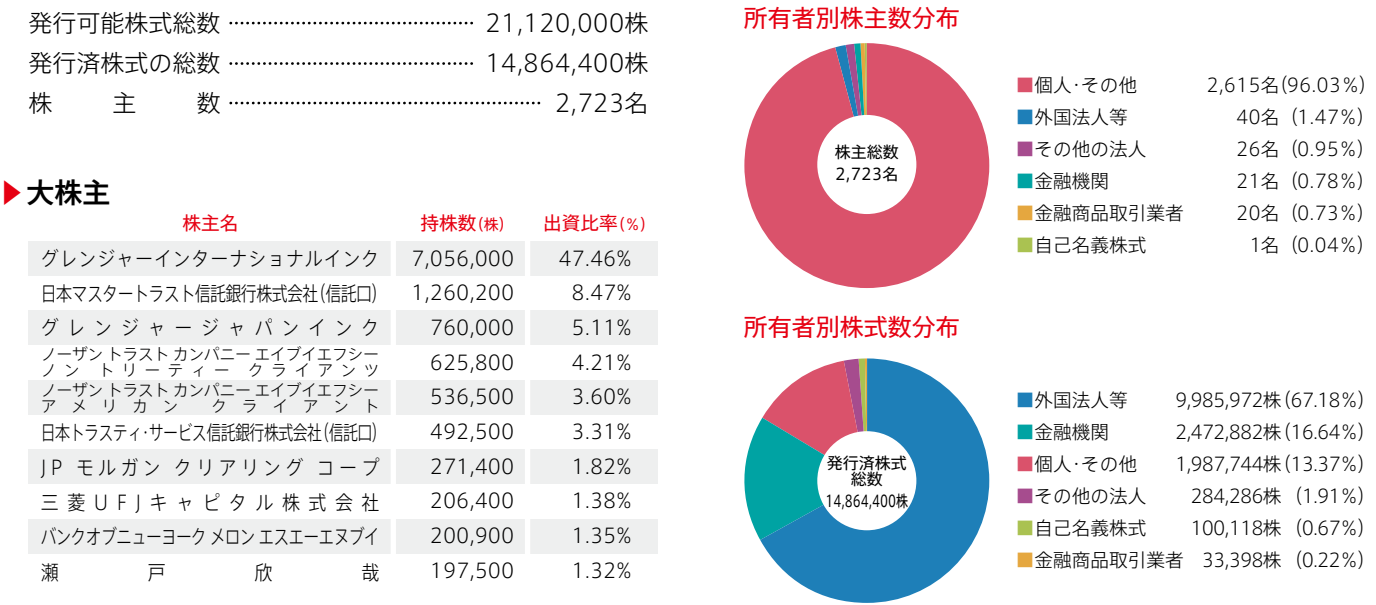
社名	株式会社 MonotaRO (英文名 MonotaRO Co.,Ltd.)
本社	兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F
物流センター	第1: 兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F 第2: 大阪府大阪市住之江区柴谷2-8-76 ロジポート1F
設立	2000年10月
資本金	16億9,284万円
従業員数	355名
主要な事業内容	インターネット等を利用した工場用間接資材の販売

▶ 株式の状況

発行可能株式総数	21,120,000株
発行済株式の総数	14,864,400株
株主数	2,723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	7,056,000	47.46%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,260,200	8.47%
グレンジャージャパンインク	760,000	5.11%
ノーザントラストカンパニーエイブイエフシー ノントリーディングクライアランス	625,800	4.21%
ノーザントラストカンパニーエイブイエフシー アメリカンクライアランス	536,500	3.60%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	492,500	3.31%
J P モルガン クリアリング コーポ	271,400	1.82%
三菱UFJキャピタル株式会社	206,400	1.38%
バンクオブニューヨークメロンエスエーエヌバイ	200,900	1.35%
瀬戸欣哉	197,500	1.32%



▶ 役員 (2011年3月24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



モノタロウ MonotaRO が行く!

MonotaROの活動をモノタロウ侍がご紹介するこのコーナー。
今回は設立10周年を迎えたみんなの意気込みをお伝えします!



おそろいTシャツで全員集合。「これからガンバルぞー」

おかげさまで10周年!

2010年10月19日、株式会社MonotaROは
お客様をはじめたくさんの方々に支えていただき、
設立から10年の節目を迎えることができました。
社員一同、心から感謝を申し上げますとともに、
気持ちを新たに頑張っていきます!

私たちはこれからも
お客様と共に
成長していきます



～物流センター拡張の変遷～

2002年 開設

東大阪市
物流センター

坪数 400坪
在庫数 4,000品
従業員数 81名

2003年 拡張

東大阪市
物流センター

坪数 2,000坪
在庫数 13,000品
従業員数 96名

**2007年 拡張
移転**

尼崎市
物流センター

坪数 7,272坪
在庫数 45,000品
従業員数 212名

2008年 増設

大阪市住之江区
第2物流センター

坪数 3,000坪
在庫数 48,000品
(尼崎・住之江合計)
従業員数 303名

現在

尼崎市 物流センター	大阪市住之江区 第2物流センター
坪数 7,272坪	坪数 2,000坪
在庫数 49,000品 (尼崎・住之江合計)	
従業員数 355名	

モノタロウ侍の活躍が詳しくご覧いただけます! <http://www.monotaro.com/topic/monotaro/>

モノタロウ MonotaR

<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 特別口座に登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。