

MonotaRO REPORT 13

第13期 中間報告書

平成24年1月1日～平成24年6月30日

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

- 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。
- 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。

トップインタビュー

13期 中間事業概況のご報告 新規顧客の獲得好調で計画を上方修正

第3ディストリビューションセンター
2013年10月に新設計画発表!

80,000アイテムが明日届く、
新発刊 当日出荷カタログVol.1

経費節減カタログVol.2発刊

連載 **MonotaRO** が行く!

◎コスト削減を実現!! MonotaROのプライベートブランド商品

株式会社 MonotaRO

証券コード:3064

株主の皆様へ

拝啓 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。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、日本の製造業・工事業・自動車整備業等事業者の皆様を支える効率的な購買プラットフォームを提供すべく、価値あるサービスの提供に日々努力を致しております。

更なる飛躍を目指し、従業員一同、邁進してまいります。
株主・投資家の皆様の変わらぬご支援を心よりお願い申し上げます。

代表執行役会長 瀬戸欣哉

さらなる成長を目指して強みを増強し、 企業価値を高めてまいります。

代表執行役社長

鈴木雅哉

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13期第2四半期(平成24年1月1日～平成24年6月30日)の事業概況を代表執行役社長 鈴木よりご報告させていただきます。

→第13期(2012年12月期)第2四半期の決算概況をご説明ください。 利便性の提供により新規顧客を好調に獲得し、増収増益を達成

2011年末からの欧州債務危機や、欧州への輸出停滞によって中国経済も減速に入る形で、世界全般として景気を見た場合にはスローダウンが顕著となってきた感があります。当社が扱うMRO業界においても、3、4月以降あまり芳しくないという声も聞こえてきました。難しい局面に入ってきている中、当社は積極的に取り扱い商品の幅を拡大、在庫商品を期初の6万点から8万点に増加し、ワンストップ・ショッピングの利便性を向上してまいりました。前期下半期には月間約1万だった新規顧客獲得数が、第13期初より1.3万、1.5万と増え、大きな景気の流れに左右されることなく好調に推移いたしました。

その結果、2012年12月期第2四半期累計期間における売上高は13,677百万円、営業利益は1,423百万円、四半期純利益は828百万円となり、増収増益を達成いたしました。

→新規顧客獲得数増加を生み出した背景を教えてください。 プロセスコストを低減し、利便性を高めることで成長を加速

インターネットのリーチを活かしたビジネスモデル上、ワンプライスで、簡単に商品検索ができ、そのまま登録、注文、支払いが可能であることは非常に重要です。より有用なウェブサイト構築、当社のページを見つけてもらいやすくする対策としてのSEOやキーワード広告にも注力いたしております。平日15時までのご注文でほとんどの地域に翌日のお届けを実現している在庫の充実も、目標を上回るペースで達成いたしました。昨年秋季から、スマートフォンやタブレットPCからのアクセスが急速に増え、5月にはスマートフォン用サイトをリリースいたしました。現場で商品を使用している方が、今手元にある商品を調べる・発注する際においてモバイルデバイスの利便性はさらに高まると思われ、9月中にはスマートフォン用アプリをリリースいたします。

顧客の購買プロセスコストを低減し、高い利便性の提供に取り組んだことにより、88,137口座の新規顧客を獲得し、口座数は791,909口座となりました。

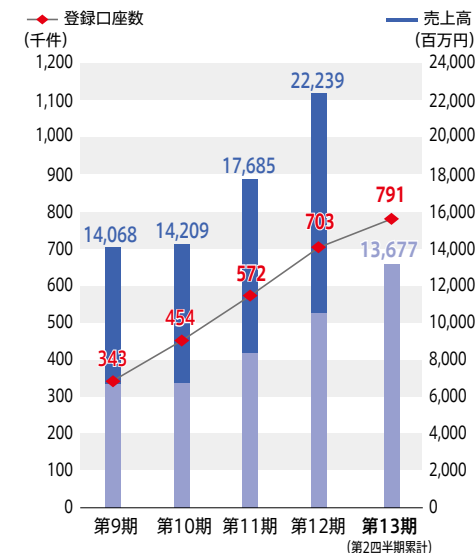
→第13期通期の業績見通しをお聞かせください。 目標を上回る達成度により業績予想を修正。さらなるシェア拡大を目指す

マーケット全体としては、依然として改善の確信は持てず、さらに悪化する可能性もないとは言いきれません。しかし、当社の強みは特定の地域や業種に依存せず、顧客層が製造業、工事業、自動車整備業など多岐にわたっていることです。ゆえに、リーマンショックのような全世界規模で全業種において大きなインパクトを与えるような事態が起こらない限り、顕著な影響は受けないと考えられます。

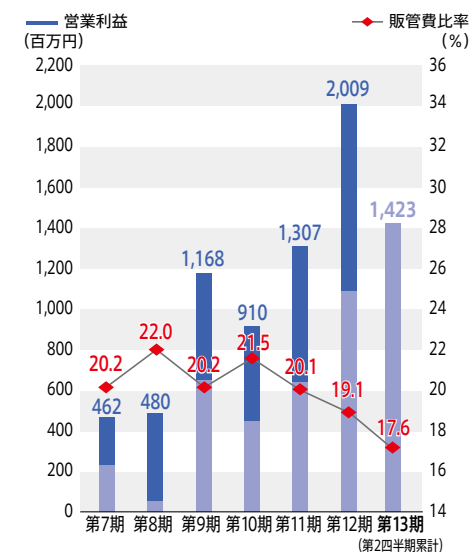
上半期を通して新規顧客獲得および既存顧客への新規在庫商品を中心とした追加販売が順調に進み、当初予想を上回りました。よって、これまで行ってきた施策は年度を通して継続できると実現できると判断し、業績予想を修正いたしております。

当社のPB商品は、事業者ユーザ向けに価格メリットを提供すると同時に、当社の利益率も改善し、さらには顧客の囲い込みと離脱防止にも非常に効果があります。人員も拡充いたしており、海外サプライヤーとの直接交渉などに引き続き努めてまいります。

▶▶ 登録口座数と売上高



▶▶ 営業利益と販管費比率



ウェブサイト上で「当日出荷」と表示される場合と「5日以内出荷」と表示される場合では、その商品が選択・注文される確率には大きな差が生じます。5年後10年後の成長を見通した時、在庫スペースの拡大と出荷能力増強が必須であると判断し、将来的に在庫数2、30万点が可能となる第3ディストリビューションセンターの新設を決定いたしました。今のステージでは、物流センターを全国に分散させることよりも、商品在庫を集約し、当日出荷商品の拡充を進めることがよりお客様のニーズにお応えすることとなると考え、第1ディストリビューションセンター至近に開設予定です。

インターネットによる通信販売をBtoB事業において実現する当社は、世界でもかなりユニークな存在です。親会社のグレンジャー社出資により2010年10月に米国で『Zoro Tools, Inc.』を設立し、2011年5月より営業を開始いたしました。リスクを小さくすべく、成功報酬型の収入を得る形としています。

近年は成長カーブも倍増してきており、シェア拡大とそれによるさらなる成長加速を目指してまいります。

→株主の皆様へメッセージをお願いいたします。

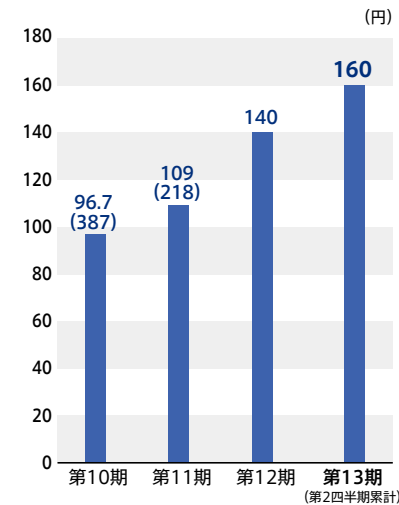
関わる人すべてが喜びを実感できるよう企業価値を高める

さまざまなテクノロジーの活用により、通信販売ができることは将来的にますます広がっていくと思います。その点を追求することで、コストを下げると同時により一層の価格競争力も持たせることが可能であり、株主の皆様への還元促進にもつながります。お客様が当社のサービスに対してさらに満足していただけるように努めてまいります。

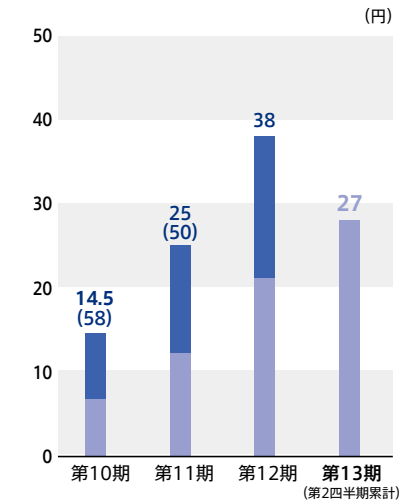
また、従業員の方が当社で働くことの喜びを感じられるように、当社に関係する人すべてが幸せを感じてもらえるような会社として、対話を重ね、企業価値を高めていきたいと考えております。

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※



2011年第3四半期より、2011年8月に設立しました「株式会社K-engine」(「ケンジン」・木造住宅建設の為の工務店に向けたシステム提供および建材販売会社)を含めた連結決算となっております。子会社連結による決算への影響が軽微である為、本資料内では過去の単独決算実績と今期の連結決算を並列して比較掲載しています。

※当社は、平成23年8月16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11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。

特集:ITと物流

担当執行役が語る 成長を支えるIT面/物流面のインフラ構築

Q1 急速な成長を維持する中で、インターネット通販を支えるIT面や物流面での施策、それに伴うインフラ構築についてお聞かせください。

ITと物流は、当社のビジネスモデルを実現し、競争力を創出するための大変重要なパートです。

特色としては、ほとんどのプロセスはIT化され、全ての業務ドメインを自社コントロールしていることが挙げられます。企画、設計、開発、運用、改善の全フェーズを完全にコントロールすることで、ビジネスモデルの進化・洗練、業務プロセスの効率化、経営環境の変化への対応、お客様サービスの充実などをスピーディかつ低コストで実現しています。

例えば、販売管理システムは2011年10月にデータ処理スピードがそれまでの10倍以上になりましたが、その開発プロジェクトの投資額と期間は通常の約半分で完了しました。これは、

業務フロー、業務ロジック、データ構造、プログラム構造、サーバ・ネットワーク構成などを正確に把握し、改善ノウハウを自社で持っているため、コストとパフォーマンスにおいて最適なプロジェクトを進めることができたからだと自負しています。

物流面では特に、品揃えの充実と配送スピードの向上に日々取り組んでおり、高頻度商品を集積させ、出荷能力・保管効率を最大化した物流倉庫の構築を図るなど、物流能力を強化させてまいりました。現在も、当日出荷商品の拡大、非在庫商品の配送日数の短縮(当日・翌日出荷の拡大)を進めています。

これからもより一層、ビジネスモデルを洗練できるよう、努力してまいります。

Q2 2013年10月より第3ディストリビューションセンターを開設するという発表をされましたが、開設の理由や立地場所について、また開設に向けた取り組みや開設後の目標についてお聞かせください。

当社は現在、8万点の在庫商品を持ち、一日あたり1.5万件出荷しています。数年後には、さらに在庫商品数を2、30万点に拡張し、品揃えを充実させると共に売上の増大に対応する出荷能力を確保することが、第3ディストリビューションセンター開設の目的です。在庫商品を増やすことで、当日出荷商品が拡大し、お客様の利便性が高められます。

当社は拠点を集約することで、幅広い商品を在庫し、低コストで効率的に運営することを物流戦略としており、新センターは、第1ディストリビューションセンターと至近距離に位置するため、一体運営が可能です。開設にあたっては、これまで以上に庫内オペレーションを自動・省力化し、低コスト・高品質の倉庫運営を実現いたします。

物流センターの拡張により、お客様に一層の利便性をご満足を提供していきたいと考えています。



ITサービス部門/物流部門担当執行役
柴垣 香平

2013年10月に第3ディストリビューションセンターを新設

現在、兵庫県尼崎市の第1ディストリビューションセンター（本社）と宮城県多賀城市の第2ディストリビューションセンターにて事業を展開しておりますが、在庫・出荷能力をより増強するため、本社近郊の当社専用物流施設「プロロジスパーク尼崎3」に第3ディストリビューションセンターの新設を決定、2013年10月より物件のリースを開始し、2014年1月からの本格稼働を予定しております。

新物流センターは、現在の4倍近くとなる最大約30万アイテムまで在庫でき、当日出荷率を高め、より迅速にお客様へお届けすることが可能となります。今後も段階的な在庫商品数の

拡大に努め、スピーディな商品の配送と効率的な物流施設の運営を目指してまいります。



80,000アイテムが明日届く 当日出荷カタログVol.1を新発刊

業績拡大に伴う人気商品の在庫取扱いの強化により、今年9月までの目標であった70,000点をさらに超え、7月1日に80,000点を突破いたしました。それを記念し、当日出荷対象の在庫商品を集めた『当日出荷カタログVol.1』を発刊いたしました。厳選した人気商品約36,500点を集めたカタログで、掲載商品は平日15時までのご注文で翌日にお届けすることが可能です。また、取扱いジャンル毎の人気商品トップ10を紹介する「売れ筋ランキング」や、今お使いの商品とPB商品を比較し、どれだけコストの削減が可能かを示す「節約探検隊」など、人気商品やお買い得商品、おすすめ商品が一覧でご確認いただけます。



PB商品を中心に約6,800アイテムを 掲載した経費節減カタログVol.2を発刊

2004年にプライベートブランド（PB）「MonotaRO」商品の取り扱いを4アイテムで開始以来、2010年にはさらに価格訴求を追求した「大阪魂」、2012年にはワンランク上の高品質なアイテムを集めた「男前MonotaRO」を新設。価格と品質にこだわったPB商品を積極的に展開し続け、ご好評をいただいています。現在の各PB取扱商品数は、「MonotaRO」約5,900アイテム、「大阪魂」が約18,000アイテム、「男前MonotaRO」約140アイテムとなっています。それらコスト削減に有用な3つのPB商品と海外有名メーカー商品を56カテゴリ、約6,800点を掲載した「経費節減カタログVol.2」を1月に発刊いたしました。



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



150万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**80%**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



全国80万超の事業所

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

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、自動車整備業、建設・工事業向けの商品など、ものづくりの現場で必要とされる約**150万点**にのぼる商品を、全国**80万**を超える事業所の皆様にご利用いただいています。

▶ 貸借対照表(要旨)

科 目	前期(第12期) 平成23年12月31日現在	当中間期(第13期) 平成24年6月30日現在
(資産の部)		
流動資産	8,044,052	8,646,263
現金及び預金	1,519,895	1,698,553
売掛金	2,319,498	2,757,880
たな卸資産	2,931,550	2,951,529
その他	1,303,362	1,265,528
貸倒引当金	△30,255	△27,228
固定資産	1,003,069	1,063,220
有形固定資産	206,257	187,303
無形固定資産	593,463	653,920
投資その他の資産	203,349	221,997
差入保証金	146,223	141,155
その他	74,461	96,447
貸倒引当金	△17,335	△15,605
資産合計	9,047,122	9,709,484

(単位：千円)

科 目	前期(第12期) 平成23年12月31日現在	当中間期(第13期) 平成24年6月30日現在
(負債の部)		
流動負債	4,750,007	4,726,292
買掛金	1,936,657	2,071,205
短期借入金	1,300,000	1,300,000
未払金	743,765	469,653
その他	769,583	885,433
固定負債	41,244	99,094
負債合計	4,791,251	4,825,386
(純資産の部)		
株主資本	4,178,671	4,791,229
資本金	1,724,618	1,733,253
資本剰余金	529,155	537,790
利益剰余金	2,025,669	2,645,382
自己株式	△100,772	△125,197
新株予約権	49,032	62,066
少数株主持分	28,166	30,802
純資産合計	4,255,870	4,884,098
負債純資産合計	9,047,122	9,709,484

▶ 損益計算書(要旨)

科 目	前中間期(第12期) 自 23年 1月 1日 至 23年 6月30日	当中間期(第13期) 自 24年 1月 1日 至 24年 6月30日
売上高	10,513,318	13,677,176
売上原価	7,534,860	9,846,555
売上総利益	2,978,457	3,830,621
販売費及び一般管理費	1,892,241	2,406,896
営業利益	1,086,216	1,423,724
営業外収益	25,881	24,737
営業外費用	6,159	8,853
経常利益	1,105,937	1,439,608
特別利益	778	0
特別損失	27,365	30
税引前四半期純利益	1,079,349	1,439,577
法人税、住民税及び事業税	477,188	624,801
法人税等調整額	△19,275	△16,341
少数株主損益調整前当期純利益	—	831,117
少数株主利益	—	2,635
四半期純利益	621,436	828,482

(単位：千円)

▶ キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科 目	前中間期(第12期) 自 23年 1月 1日 至 23年 6月30日	当中間期(第13期) 自 24年 1月 1日 至 24年 6月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	192	545,940
投資活動によるキャッシュ・フロー	△263,433	△149,750
財務活動によるキャッシュ・フロー	377,952	△217,531
現金及び現金同等物の増減額	114,710	178,658
現金及び現金同等物の期首残高	1,240,833	1,519,895
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,355,544	1,698,553

※2011年第3四半期より、2011年8月に設立しました「株式会社K-engine」（「ケンジン」・木造住宅建設の為の工務店に向けたシステム提供および建材販売会社）を含めた連結決算となっております。子会社連結による決算への影響が軽微である為、本資料内では過去の単独決算実績と今期の連結決算を並列して比較掲載しています。

▶ 会社概要 (2012年6月30日現在)

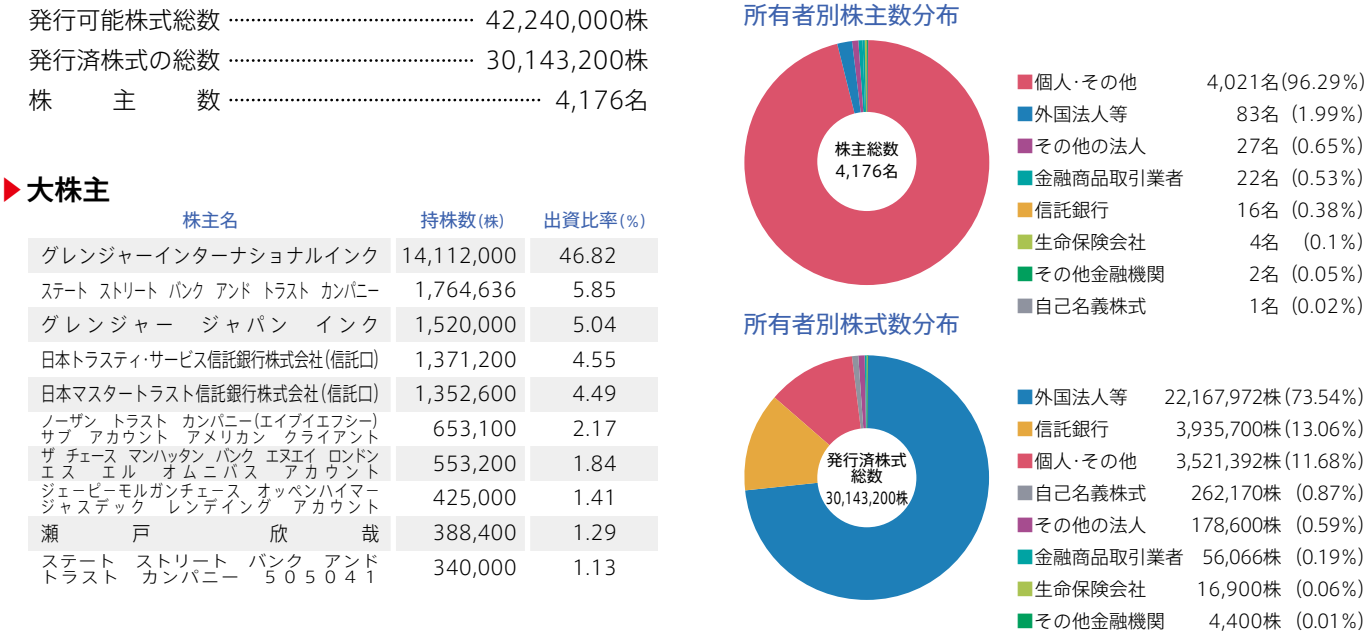
社名	株式会社 MonotaRO (英文名 MonotaRO Co.,Ltd.)
本社	兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F
物流センター	第1: 兵庫県尼崎市西向島町231番地の2 GLP尼崎3F 第2: 宮城県多賀城市栄2-1-1 プロロジスパーク多賀城3F・4F
設立	2000年10月
資本金	17億3,325万円
従業員数	494名
主な事業内容	インターネットを利用した工場用間接資材の販売

▶ 株式の状況 (2012年6月30日現在)

発行可能株式総数	42,240,000株
発行済株式の総数	30,143,200株
株主数	4,176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	14,112,000	46.82
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー	1,764,636	5.85
グレンジャー ジャパン インク	1,520,000	5.04
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,371,200	4.55
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,352,600	4.49
ノーザン トラスト カンパニー(エイブイエフシー) サブ アカウント アメリカーン クライアント	653,100	2.17
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン エス エル オム ニバス アカウント	553,200	1.84
ジュービーモルガンチェース オープンハイマー ジャスデック レンディング アカウント	425,000	1.41
瀬戸 欣哉	388,400	1.29
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505041	340,000	1.13



取締役兼代表執行役会長	瀬戸 欣哉
取締役兼代表執行役社長	鈴木 雅哉
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	岸田 雅裕
取締役	Ronald L.Jadin (ロナルド・エル・ジャディン)
執行役員 副社長	室 大二郎
執行役員	田中 秀和
執行役員	柴垣 香平

モノタロウ侍活動報告書

モノタロウ

MonotaRO が行く!

続々と新しいものが登場し大好評のPB商品の中から
ご家庭でもなじみの深いアイテムを紹介します。

コスト削減を実現!! MonotaROのプライベートブランド商品

2004年7月から取り扱いを開始しているプライベートブランド(PB)商品。安価で高品質なアイテムを提供するため、国内外のメーカーと提携/協力しながら日々PB商品の開発に積極的に取り組んでいます。現在では、MonotaROブランド、大阪魂ブランド、男前MonotaROブランドの3ブランドで他社にはないMonotaROだけのオリジナル商品を展開しています。

現在のPB総アイテム数

約 24,000

(2012年6月末)

MonotaRO

2004年7月、需要の高い商品を国内外のメーカーと提携及び協力し、高品質な商品を一般的な市場価格より2割から5割安い価格帯で提供する初のPBとして開設。

現在のアイテム数

約 5,900

(2012年6月末)

乾湿両用電気掃除機
モノクリーナー
1台 **¥4,690**
ステンレスタンクと取り外し可能なフィルターでお手入れも簡単。

食器洗い洗剤
1本(5L) **¥528**
野菜・果物・食器・調理用具に!

LED電球日本 7.5W
1個 **¥980**
節電対策に! 明るさ抜群で大人気!

洗濯洗剤(柔軟剤タイプ)
1箱(1kg) **¥160**
柔軟剤入のため、洗いがりもやわらか。

エアークイックブロー(軽量タイプ)
1台 **¥5,990**
約1.2kgの軽量ボディで大変扱いやすいです。

コピー用紙
1箱(500枚×5冊入) **¥1,478**
白色度82%の白過ぎない自然な色合い。

大阪魂

2010年5月、「MonotaRO」ブランドよりさらに価格訴求を追求した低価格帯の商品を集めた第2のPBとして開設。

現在のアイテム数

約 18,000

(2012年6月末)

高圧洗浄機
1台 **¥8,600**
1400Wのパワーで頑固な汚れも洗浄できます。

最大噴出圧力 10MPa(メガパスカル)でキャスター付き!

男前MonotaRO

2012年1月、「MonotaRO」ブランドよりワンランク上の高品質なアイテムを集めた第3のPBとして開設。

現在のアイテム数

約 140

(2012年6月末)

ラッカースプレー
1本(300mL) **¥398**
シャッターや自転車、家電、おもちゃなどの補修用のタッチアップに!

♪