

# 2024年12月期 第1四半期 決算概要

---

2024年4月

株式会社 MonotaRO

[www.monotaro.com](http://www.monotaro.com)

東証プライム市場：3064

- 主な事業内容
  - ・インターネット等を利用した、事業者向け工場・工事用、自動車整備用等の間接資材の通信販売  
(商品点数：2,300万点超・うち当日出荷対象商品65.1万点、在庫点数55.9万点)
- 販売商品の特長
  - ・種類は多岐にわたり、顧客にとっては価格よりも利便性が重要
- 従業員数（連結・2024年3月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,160	(617)	446	(395)	1,606	(1,012)
物流センター（同）	217	(164)	1,571	(1,463)	1,788	(1,627)
計（同）	1,377	(781)	2,017	(1,858)	3,394	(2,639)

- 主な競合
  - ・訪問工具商、金物屋、自動車部品商、インターネット通販サイト等
- 主な顧客層
  - ・製造業、建設・工事業、自動車関連等（中小企業が中心顧客）
- 市場規模
  - ・5～10兆円
- 経営戦略
  - ・インターネットを活用して規模の経済を実現し、幅広い商材と高い検索性で差別化する。
  - ・累積する受注・顧客データベースを整備分析したマーケティングで顧客を囲い込む。
  - ・ソフト開発からコンテンツ制作までの多くを自社で行うことで高い生産性を実現する。

# 2024年12月期 第1四半期 【单体】決算概要

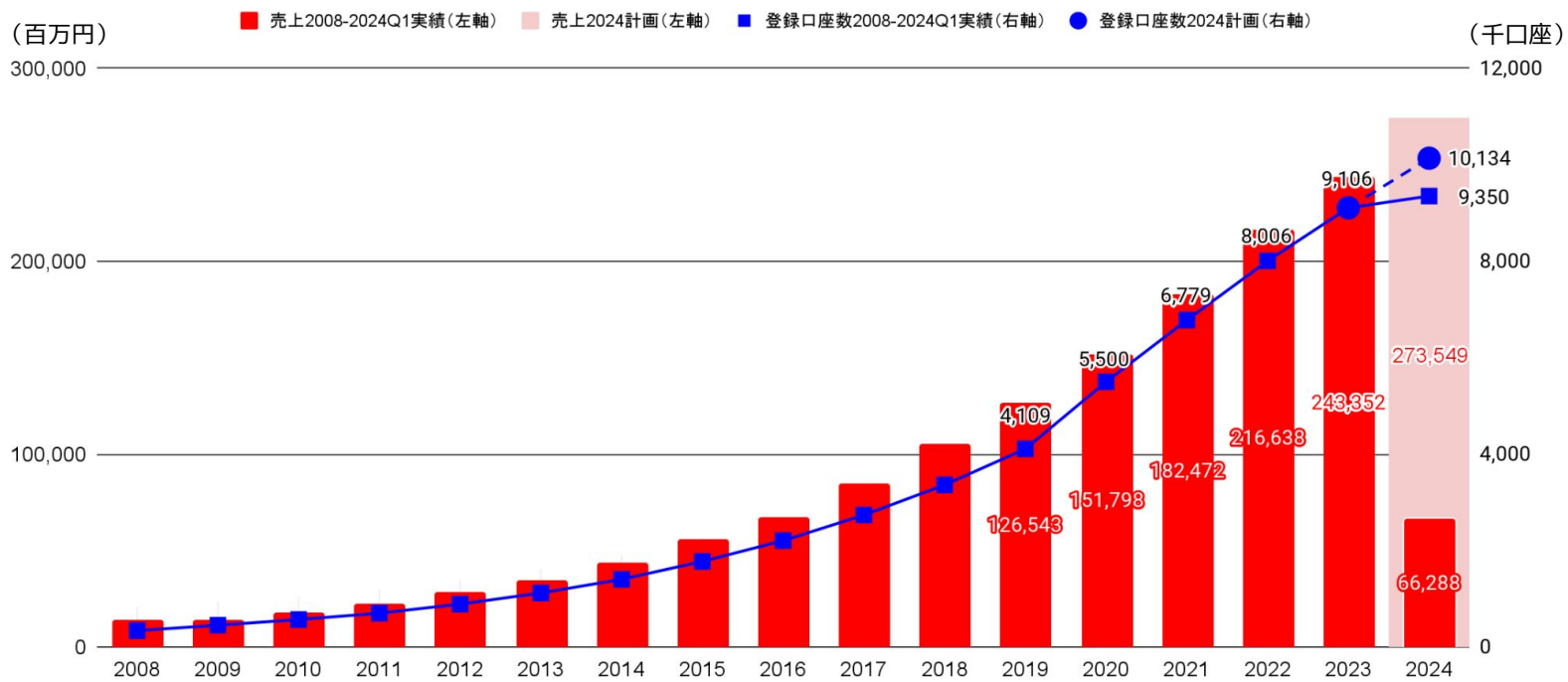
## 損益計算書サマリー 1/3

	2023年度Q1 実績		2024年度Q1 計画		2024年度Q1 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高	59,594		66,320		66,288		+11.2%	△0.0%
内 大企業連携	15,970	26.8%	20,707	31.2%	20,831	31.4%	+30.4%	+0.6%
売上総利益	18,090	30.4%	19,845	29.9%	19,691	29.7%	+8.8%	△0.8%
販売管理費	9,806	16.5%	10,883	16.4%	10,385	15.7%	+5.9%	△4.6%
営業利益	8,284	13.9%	8,961	13.5%	9,305	14.0%	+12.3%	+3.8%
経常利益	8,358	14.0%	8,969	13.5%	9,387	14.2%	+12.3%	+4.7%
当期純利益 (法人税等税率)	5,830 (30.2%)	9.8%	6,238 (30.4%)	9.4%	6,488 (30.5%)	9.8%	+11.3%	+4.0%

	2023年度Q1 実績 (A)		2024年度Q1 実績 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	59,594	—	66,288	—	増減金額 (百万円)	+6,693	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業者向けネット通販事業：注文単価が上昇。</li> <li>購買管理システム事業（大企業連携）：注文顧客数増を主因に高成長（対前年同期：+30.4%）。</li> <li>ロイヤリティ受領額対前年比減。</li> </ul>
					増減率	+11.2%	
					売上比増減	—	
売上総利益	18,090	30.4%	19,691	29.7%	増減金額 (百万円)	+1,600	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品粗利率減（△0.5pt.：商品ミックスによる粗利率減、PB売上比率減と円安による粗利率減）。</li> <li>ロイヤリティ受領額対前年比減。</li> </ul>
					増減率	+8.8%	
					売上比増減	△0.7%	
販売管理費	9,806	16.5%	10,385	15.7%	増減金額 (百万円)	+579	<ul style="list-style-type: none"> <li>設備賃借料率減（△0.4pt.：尼崎DC賃貸借契約終了、売上増等）。</li> <li>業務委託費率減（△0.4pt.：出荷箱当たり売上増、及び業務生産性向上による業務委託費率減等）。</li> <li>人件費率減（△0.2pt.：出荷箱当たり売上増および業務生産性向上による人件費率減等）。</li> <li>その他費用率減（△0.1pt.：前年は猪名川DC第2期稼働準備による一時的な耐久備品費用増等）。</li> <li>減価償却費率増（+0.4pt.：猪名川DC第2期稼働開始等）。</li> </ul>
					増減率	+5.9%	
					売上比増減	△0.8%	
営業利益	8,284	13.9%	9,305	14.0%	増減金額 (百万円)	+1,021	<ul style="list-style-type: none"> <li>粗利率が悪化（△0.7pt.）したものの、販管費率改善（△0.8pt.）により、営業利益率は改善（+0.1pt.）。</li> </ul>
					増減率	+12.3%	
					売上比増減	+0.1%	
当期純利益 (法人税等税率)	5,830 (30.2%)	9.8%	6,488 (30.5%)	9.8%	増減金額 (百万円)	+658	<ul style="list-style-type: none"> <li>営業利益が対前年で増加（+12.3%）したため、当期純利益は対前年+11.3%。</li> </ul>
					増減率	+11.3%	
					売上比増減	+0.0%	

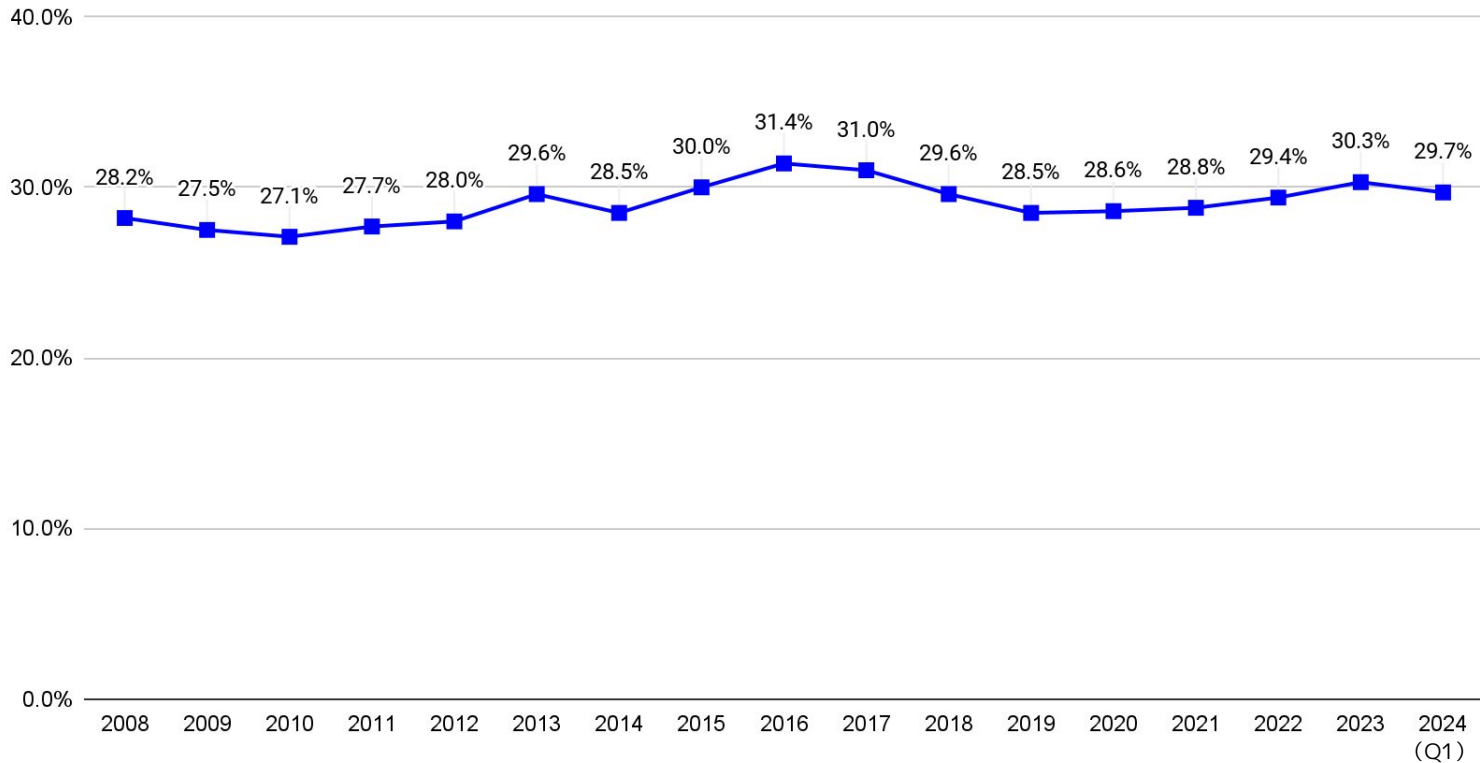
	2024年度Q1 計画 (A)		2024年度Q1 実績 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	66,320	—	66,288	—	増減金額 (百万円)	△32	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者向けネット通販事業：ほぼ計画通り。</li> <li>■ 購買管理システム事業（大企業連携）：計画を0.6%上回る。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対計画比増。</li> </ul>
					増減率	△0.0%	
					売上比増減	—	
売上総利益	19,845	29.9%	19,691	29.7%	増減金額 (百万円)	△154	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品粗利率減（△0.3pt：商品ミックスによる粗利率減、PB売上比率減と円安による粗利率減）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対計画比増。</li> </ul>
					増減率	△0.8%	
					売上比増減	△0.2%	
販売管理費	10,883	16.4%	10,385	15.7%	増減金額 (百万円)	△498	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ その他費用率減（△0.3pt：物流施設における備品費用減。システム利用料減等）。</li> <li>■ 広告宣伝費率減（△0.2pt：リスティング・チラシ費用減等）。</li> <li>■ 業務委託費率減（△0.1pt：システムエンジニア派遣費用減等）。</li> <li>■ 設備賃借料率減（△0.1pt：外部倉庫賃借の計画見積差異等）。</li> <li>■ 人件費率減（△0.1pt：物流拠点における生産性向上等）。</li> </ul>
					増減率	△4.6%	
					売上比増減	△0.7%	
営業利益	8,961	13.5%	9,305	14.0%	増減金額 (百万円)	+343	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 粗利率が低下したものの、販管費が減少したため、営業利益額増（+3.8%）。</li> </ul>
					増減率	+3.8%	
					売上比増減	+0.5%	
当期純利益 (法人税等税率)	6,238 (30.4%)	9.4%	6,488 (30.5%)	9.8%	増減金額 (百万円)	+250	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業利益の対計画増により、当期純利益増（+4.0%）。</li> </ul>
					増減率	+4.0%	
					売上比増減	+0.4%	

# 売上・登録口座数推移



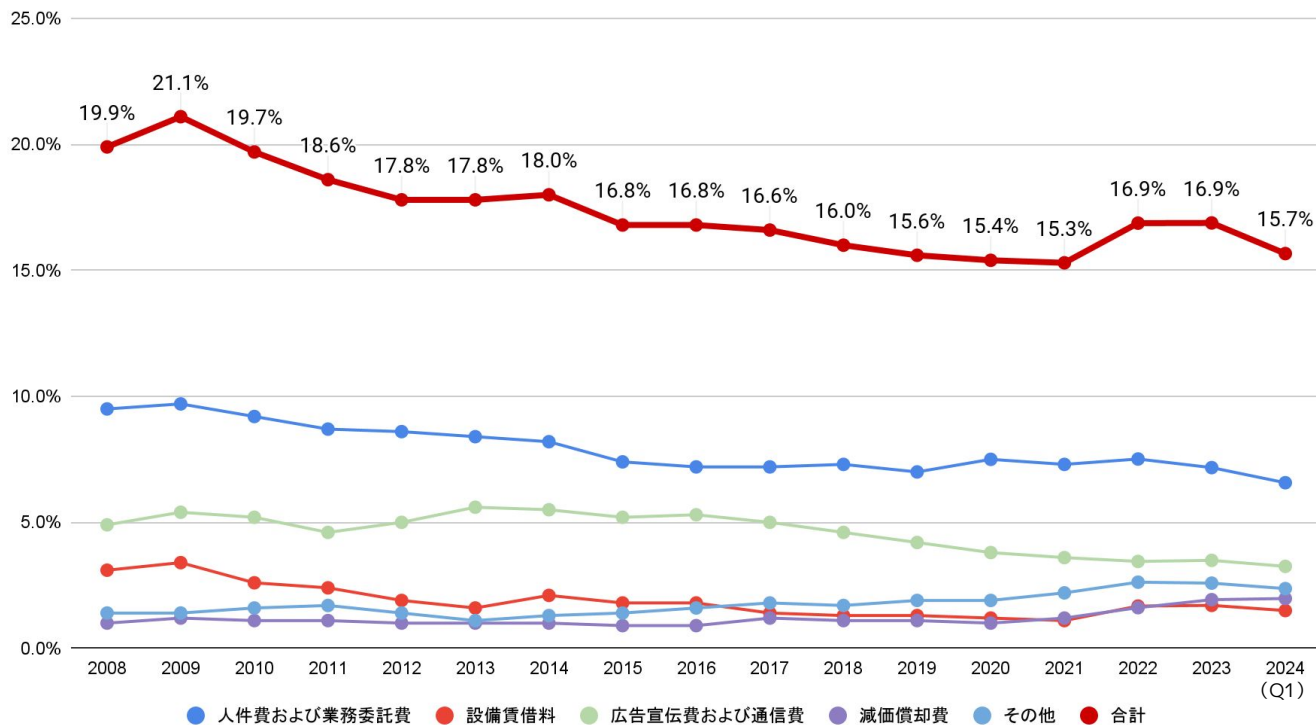
	2023年12月末		2024年3月末		2024年12月末 (計画)	
登録口座数	9,106,521	+1,100,027	9,350,525	+244,004	10,134,252	+1,027,731
		(対2022年12月末)		(対2023年12月末)		(対2023年12月末)

# 売上総利益率推移





# 販売管理費率推移



	2023Q1 実績	2024Q1 実績
人件費	4.5%	4.3%
業務委託費	2.7%	2.3%
設備賃借料	1.9%	1.5%
広告宣伝費	3.1%	3.1%
通信費	0.2%	0.1%
減価償却費	1.6%	2.0%
その他	2.5%	2.4%
計	16.5%	15.7%

- 物流関連コスト2024Q1売上比実績：6.7%
  - ・ 対前年同期：△0.8pt.
    - 人件費・業務委託費率：△0.4pt.（箱当り売上増による売上当たり出荷箱数減、業務生産性改善等）
    - 設備賃借料率：△0.4pt.（尼崎DC賃貸借契約終了、売上増による売上比率減等）
    - その他費用率：△0.1pt.（猪名川DC第2期稼働準備費用減等）
    - 減価償却費率：+0.2pt.（2023年4月、猪名川DC第2期稼働等）
  - ・ 対計画：△0.2pt.
    - その他費用率：△0.1pt.（物流施設における備品費用減等）
    - 設備賃借料率：△0.1pt.（外部倉庫賃借の計画見積差異等）

	2023年度Q1 実績		2024年度Q1 計画		2024年度Q1 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高（単体）	59,594		66,320		66,288		+11.2%	△0.0%
減価償却費	635	1.1%	871	1.3%	866	1.3%	+36.3%	△0.6%
人件費・業務委託費	1,984	3.3%	1,938	2.9%	1,919	2.9%	△3.3%	△1.0%
設備賃借料	1,034	1.7%	922	1.4%	867	1.3%	△16.2%	△6.0%
その他費用	795	1.3%	850	1.3%	792	1.2%	△0.3%	△6.7%
合計	4,450	7.5%	4,582	6.9%	4,446	6.7%	△0.1%	△3.0%

## 貸借対照表サマリー

		2023年 3月	2023年 12月	2024年 3月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
資産の部					
流動 資産	現預金	7,477	17,995	14,171	11.2%
	売掛金	27,917	28,802	32,084	25.4%
	棚卸資産	18,517	17,513	17,670	14.0%
	その他	7,452	8,089	8,050	6.4%
流動資産合計		61,365	72,400	71,977	57.0%
固定 資産	有形固定資産	35,431	38,335	37,932	30.0%
	無形固定資産	6,403	6,263	6,214	4.9%
	投資その他資産	9,930	10,332	10,164	8.0%
固定資産合計		51,765	54,931	54,311	43.0%
資産合計		113,131	127,332	126,288	

		2023年 3月	2023年 12月	2024年 3月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
負債の部					
流動 負債	買掛金	17,756	16,304	19,096	15.1%
	短期借入金等	4,500	4,500	2,250	1.8%
	その他	10,104	14,267	10,232	8.1%
流動負債合計		32,361	35,072	31,579	25.0%
固定負債		4,781	4,006	4,049	3.2%
負債合計		37,142	39,079	35,628	28.2%
純資産の部					
株主資本合計		75,960	88,225	90,631	71.8%
新株予約権		28	28	28	0.0%
純資産合計		75,988	88,253	90,660	71.8%
負債・純資産合計		113,131	127,332	126,288	

注：短期借入金等：短期借入金および1年以内返済長期借入金。

# 2024年12月期 第1四半期 【連結】決算概要

## 損益計算書サマリー 1/3

	2023年度Q1 実績		2024年度Q1 計画		2024年度Q1実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高	62,014		69,150		69,139		+11.5%	△0.0%
売上総利益	18,585	30.0%	20,419	29.5%	20,215	29.2%	+8.8%	△1.0%
販売管理費	10,555	17.0%	11,886	17.2%	11,313	16.4%	+7.2%	△4.8%
営業利益	8,030	12.9%	8,532	12.3%	8,901	12.9%	+10.9%	+4.3%
経常利益	8,084	13.0%	8,532	12.3%	8,984	13.0%	+11.1%	+5.3%
当期純利益 (法人税等税率)	5,556 (31.3%)	9.0%	5,801 (32.0%)	8.4%	6,085 (31.8%)	8.8%	+9.5%	+4.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,687	9.2%	5,971	8.6%	6,256	9.0%	+10.0%	+4.8%

■ NAVIMRO (韓国)

- ・大企業ビジネスを加速し、売上は前年から成長するも、計画未達。
- ・在庫商品ラインナップを見直し、リピート率の改善を目指す。

	2023年度Q1 実績			2024年度Q1 計画			2024年度Q1 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	20.5	+21.2%	+12.6%	23.7	+15.8%	+11.7%	23.7	+15.6%	△0.2%	+7.4%	△3.9%
営業利益	0.2	+55.1%	+44.1%	△0.7	-	-	△0.4	-	-	-	-
当期純利益×持分 (注1)	0.1	△10.4%	△16.8%	△0.7	-	-	△0.5	-	-	-	-

■ MONOTARO INDONESIA (インドネシア)

- ・定期的に間接商材を購入していただける既存顧客が増加し、計画を上回る売上成長。
- ・在庫条件を見直し。納期の長い商品、高LTV顧客購入傾向が高い商品、体積が小さい商品を優先的に在庫している。

	2023年度Q1 実績			2024年度Q1 計画			2024年度Q1 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	2.2	+61.1%	+50.0%	2.6	+19.9%	+12.2%	3.0	+35.9%	+13.4%	+24.5%	+11.0%
営業利益	△0.6	-	-	△0.9	-	-	△0.7	-	-	-	-
当期純利益×持分 (注1)	△0.3	-	-	△0.4	-	-	△0.4	-	-	-	-

注1：当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。

■ IB MonotaRO (インド)

- ・売上は計画を若干上振れ。リピート率改善のため、工業地・商業地の顧客に注力し、消耗品の在庫を拡充する。
- ・納期短縮のため、2024年新たに3つの都市で倉庫を開設。

	2023年度Q1 実績			2024年度Q1 計画			2024年度Q1 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
(注2) 流通総額 (GMV)	2.8	+58.5%	+52.7%	2.9	+3.0%	△2.4%	3.1	+10.4%	+7.2%	△0.6%	+1.9%
(注2) 売上	1.8	+53.1%	+47.4%	1.8	+2.6%	△2.8%	2.1	+15.3%	+12.4%	+3.8%	+6.8%
営業利益	△1.8	-	-	△2.6	-	-	△2.8	-	-	-	-
当期純利益×持分 (注1)	△1.0	-	-	△1.3	-	-	△1.4	-	-	-	-

注1：当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。

注2：マーケットプレイスでの出品者による販売は手数料部分のみを売上として計上。

## 貸借対照表サマリー

		2023年 3月	2023年 12月	2024年 3月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
資産の部					
流動 資産	現預金	8,407	18,644	14,568	11.5%
	売掛金	28,343	29,349	32,631	25.7%
	棚卸資産	19,783	18,875	19,038	15.0%
	その他	7,798	8,417	8,406	6.6%
流動資産合計		64,332	75,286	74,645	58.8%
固定 資産	有形固定資産	36,233	39,561	39,125	30.8%
	無形固定資産	7,204	6,359	6,311	5.0%
	投資その他資産	6,290	7,144	6,961	5.5%
固定資産合計		49,729	53,065	52,398	41.2%
資産合計		114,061	128,352	127,043	

		2023年 3月	2023年 12月	2024年 3月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
負債の部					
流動 負債	買掛金	18,381	17,052	19,845	15.6%
	短期借入金等	4,813	4,942	2,700	2.1%
	その他	10,911	14,995	11,000	8.7%
流動負債合計		34,107	36,989	33,546	26.4%
固定負債		5,259	4,380	4,441	3.5%
負債合計		39,366	41,369	37,987	29.9%
純資産の部					
株主資本合計		74,003	86,028	88,201	69.4%
その他		691	954	854	0.7%
純資産合計		74,695	86,982	89,055	70.1%
負債・純資産合計		114,061	128,352	127,043	

注：短期借入金等：短期借入金および一年以内返済長期借入金。



## キャッシュフローサマリー

	2023年度Q1 実績	2024年度Q1 実績
	金額（百万円）	金額（百万円）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	8,084	8,928
減価償却費	990	1,392
売上債権の増減額（△は増加）	△1,830	△3,263
棚卸資産の増減額（△は増加）	△205	△118
仕入債務の増減額（△は減少）	2,724	2,773
法人税等の支払額	△4,240	△5,739
未払消費税等の増減額	785	△814
その他	332	△178
計	6,640	2,981
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産取得による支出	△846	△409
無形固定資産取得による支出	△563	△454
その他	158	286
計	△1,251	△577
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△2,250	△2,250
配当金の支払額	△3,450	△3,939
その他	39	△108
計	△5,661	△6,297
現金および現金同等物に係る換算差額	△16	7
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	△289	△3,885
現金および現金同等物の期首残高	8,586	18,454
現金および現金同等物の期末残高	8,297	14,568

# 2024年12月期 第1四半期 事業計画・戦略

## 単体計画

	2023年度実績		2024年度計画		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比
売上高	243,352		273,549		12.4%
内 大企業連携	67,327	27.7%	86,382	31.6%	28.3%
売上総利益	73,759	30.3%	82,231	30.1%	11.5%
販売管理費	41,084	16.9%	45,273	16.6%	10.2%
営業利益	32,675	13.4%	36,957	13.5%	13.1%
経常利益	32,891	13.5%	36,984	13.5%	12.4%
当期純利益 (法人税等税率)	22,072 (28.9%)	9.1%	25,714 (30.4%)	9.4%	16.5%

	2024年度上期計画 (1月~6月)			2024年度下期計画 (7月~12月)		
	金額 (百万円)	売上比	前年比	金額 (百万円)	売上比	前年比
売上高	133,176		11.6%	140,373		13.2%
内 大企業連携	41,228	31.0%	28.9%	45,153	32.2%	27.8%
売上総利益	39,841	29.9%	10.1%	42,390	30.2%	12.8%
販売管理費	22,113	16.6%	9.2%	23,159	16.5%	11.2%
営業利益	17,727	13.3%	11.3%	19,230	13.7%	14.8%
経常利益	17,741	13.3%	10.2%	19,243	13.7%	14.6%
当期純利益 (法人税等税率)	12,339 (30.4%)	9.3%	10.1%	13,375 (30.5%)	9.5%	23.1%

## 連結計画 1/2

	2023年度実績		2024年度計画			
	金額（百万円）	売上比	金額（百万円）	売上比	前年比	
売上高	254,286		286,570		12.7%	
売上総利益	75,964	29.9%	84,990	29.7%	11.9%	
販売管理費	44,654	17.6%	49,169	17.2%	10.1%	
営業利益	31,309	12.3%	35,820	12.5%	14.4%	
経常利益	31,538	12.4%	35,835	12.5%	13.6%	
当期純利益	21,264	8.4%	24,565	8.6%	15.5%	
(法人税等税率)	(30.9%)		(31.4%)			
親会社株主に帰属する当期純利益	21,813	8.6%	25,096	8.8%	15.1%	
	2024年度上期計画（1月～6月）			2024年度下期計画（7月～12月）		
	金額（百万円）	売上比	前年比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	139,015		11.7%	147,555		13.6%
売上総利益	41,057	29.5%	10.4%	43,933	29.8%	13.3%
販売管理費	24,034	17.3%	10.1%	25,134	17.0%	10.1%
営業利益	17,022	12.2%	10.7%	18,798	12.7%	18.0%
経常利益	17,024	12.2%	9.6%	18,811	12.7%	17.5%
当期純利益	11,622	8.4%	9.4%	12,943	8.8%	21.6%
(法人税等税率)	(31.7%)			(31.2%)		
親会社株主に帰属する当期純利益	11,923	8.6%	9.6%	13,173	8.9%	20.5%

注：公表済の連結業績予想に対して期中最新の連結業績予想が下記変動幅のいずれかを超過した場合、修正開示を行う。

連結売上高：±5%、連結営業利益：±10%、連結経常利益：±10%、親会社株主に帰属する当期純利益：±10%

## ■ NAVIMRO（韓国）

	2023年度 実績			2024年度 計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
売上	93.0	+15.8%	+9.4%	108.0	+16.1%	+16.1%
営業利益	△1.1	-	-	△0.1	-	-
当期純利益×持分 <sup>(注1)</sup>	△1.2	-	-	△0.3	-	-

## ■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

	2023年度 実績			2024年度 計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
売上	9.7	+34.2%	+28.4%	12.8	+30.7%	+30.7%
営業利益	△3.3	-	-	△3.2	-	-
当期純利益×持分 <sup>(注1)</sup>	△1.6	-	-	△1.6	-	-

## ■ IB MONOTARO（インド）

	2023年度 実績			2024年度 計画		
	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比	金額(億円)	前年比	現地通貨前年比
<sup>(注2)</sup> 流通総額 (GMV)	12.4	+19.6%	+17.5%	14.2	+14.3%	+14.3%
<sup>(注2)</sup> 売上	7.9	+15.4%	+13.3%	9.3	+17.2%	+17.2%
営業利益	△7.9	-	-	△8.0	-	-
当期純利益×持分 <sup>(注1)</sup>	△4.1	-	-	△4.1	-	-

注1：当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。

注2：マーケットプレースでの出品者による販売は手数料部分のみを売上として計上。

## ■ 顧客事業規模別 市場分析と当社現状

	顧客売上規模	事業者の特徴	当社の状況	今後の戦略
事業所向けネット通販事業 購買管理システム事業	Micro (個人事業主、一般消費者、その他)	<ul style="list-style-type: none"> <li>個人事業主、一般消費者</li> <li>個人が事業やプライベートで利用するものを購入。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年売上構成比：約10%</li> <li>2023年売上成長率：約0%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期待LTVを加味した上でダイレクトマーケティングを最適化。</li> </ul>
	Small (売上20億円未満の法人、約450万社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員：10名未満</li> <li>間接資材購買担当者は、1~2名で「商品発注者=利用者」</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年売上構成比：約40%</li> <li>2023年売上成長率：約9%</li> <li>法人企業登録率(注1)は約30%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>期待LTVを加味し、より高度なダイレクトマーケティングで新規企業の獲得推進。</li> <li>既存ユーザーの購買拡大のためのパーソナライズ化/統合マーケティング推進。</li> </ul>
	Mid (売上300億円未満の法人、約6万社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員：約50~500人規模</li> <li>複数拠点/事業所保有。</li> <li>間接資材購買担当者は複数存在し、代理発注のケースも。 - 商品発注者≠利用者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年売上構成比：約25%</li> <li>2023年売上成長率：約15%</li> <li>法人事業登録率(注1)は約80%と高い中、拠点浸透率(注2)は20%程度。</li> <li>約2,300社と購買システム連携済。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業内新規ユーザー獲得策を強化(例：チラシ)。</li> <li>ユーザー単価増に向けた施策展開 - 利用者へ届くマーケティングとサイト販促機能強化。</li> </ul>
	Large (売上300億円以上、約6,000社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>従業員：約500人以上</li> <li>高い上場企業比率。</li> <li>拠点/部署が多数存在し、間接資材発注パターンも複雑。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年売上構成比：約25%</li> <li>2023年売上成長率：約25%</li> <li>法人企業当社登録率(注1)は90%以上だが、拠点浸透率(注2)は9%程度。</li> <li>約1,000社と購買システム連携済。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規システム連携企業獲得に向け営業体制強化。</li> <li>ターゲット企業の調達プロセス、購買構造、ニーズ、課題理解により効果的営業活動を型化。</li> </ul>

注1：法人企業登録率=企業内で1人でも当社アカウントを保有している法人企業の率

注2：拠点浸透率=企業の事業所・拠点の中で1人でも当社アカウントを保有している事業所・拠点の率

## ■ 事業者向けネット通販事業（monotaro.com）

新規顧客獲得	既存顧客利用増
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客毎の期待生涯価値を算出した上での適切な獲得コストでオンライン（SEM・SEO）/オフライン（チラシ）広告を投下し、新規顧客獲得数と累積獲得LTV最大化を進める。</li> <li>ただし、2024Q1の新規顧客獲得は計画未達。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>休眠層顧客の再定着化に向けた施策の継続（チラシ、ミニカタログ送付）。</li> <li>高頻度購入顧客に対して、購入カテゴリ拡大に向けたよりリアルタイムにパーソナライズした販促基盤を開発中。</li> <li>当日出荷締切時間の延長についても調整・取組中。</li> </ul>

## ■ 購買管理システム事業（大企業連携）

新規連携企業獲得	利用増
<ul style="list-style-type: none"> <li>大企業の中でも特に売上規模・ユーザー数の大きい企業の新規接続獲得に向けて営業リソース強化。2024年1Qは計画通りに推移。</li> <li>大企業の中でも特に売上規模の大きい企業の新規獲得が順調に推移。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客毎に間接資材の購買方法・課題についてヒアリングを実施。効率的な間接資材購買の提案に繋げる。</li> <li>One to one マーケティングの実現に向けてテストを実施中。</li> <li>当日出荷注文締切時間の延長についても調整・取り組み中。</li> </ul>

2023年Q1 実績			2024年Q1 計画			2024年Q1 実績			
金額（百万円）	前年同期比	売上合計比	金額（百万円）	前年同期比	売上合計比	金額（百万円）	前年同期比	計画比	売上合計比
15,970	+33.7%	26.8%	20,707	+29.7%	31.2%	20,831	+30.4%	+0.6%	31.4%

連携企業数（内、ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite）	2023年度 Q4末	2024年度 Q1末 実績		
	企業数	企業数	前年度末比	検討中企業数
	（※注）3,578（2,827）	（※注）3,638（2,876）	+60（+49）	130社

※注：2023年12月・2024年3月のアクティブ企業数。

## ■ ロイヤリティ事業

	2024Q1
対象事業（Grainger社 米・英Zoroビジネス）	・米国売上は2023Q1から約5%成長するも、粗利率・営業利益が前年同期から減。
ロイヤリティ受領額	・前年同期から減となるも、計画を上回る。

## ■ 販売管理費（2024年Q1）対計画

	販売管理費減内訳	金額
事務所関連費用減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"><li>計画からの販売管理費減。<ul style="list-style-type: none"><li>システム利用料、IT開発費（外注コスト、内製資産化率）、貸倒引当率等の見積もり差異等。</li></ul></li></ul>	約△2.0億円
物流費用減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"><li>計画からの販売管理費減。<ul style="list-style-type: none"><li>外部倉庫賃借料・備品消耗品費の見積もり差異等。</li></ul></li></ul>	約△1.2億円
広告宣伝費減	<ul style="list-style-type: none"><li>新規顧客獲得を中心に事業拡大に向けた費用支出を行うも、Q1は計画費用の全額使用には至らず。</li></ul>	約△1.0億円
Q2以降延期	<ul style="list-style-type: none"><li>Q2以降に持ち越し（発生時期ずれ）。<ul style="list-style-type: none"><li>システム利用料、教育研修費、採用費、物流システム保守費等。</li></ul></li></ul>	約△0.6億円
	合計	約△4.9億円



# サステナビリティ

			2024年取り組み（予定を含む）
サステナビリティ優先取組み分野	環境	気候変動対策としてのCO2排出量の削減	<ul style="list-style-type: none"> <li>2030年にCO2排出総量を2020年比50%削減を目標に設定。</li> <li>2023年のCO2排出量第三者検証。</li> <li>新関東DCでの再生可能エネルギーの導入検討。</li> <li>猪名川DC省エネ施策の検討と実施。</li> </ul>
		環境配慮型商品の開発と提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユーザー利用状況分析を踏まえた商品の提案。</li> <li>環境に配慮したPB商品の開発。</li> <li>メーカーによるサステナブル素材や商品の紹介やセミナーを社内浸透イベント「サステナDAY」として開催。</li> </ul>
		資源循環型モデルの実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>廃棄物削減・リサイクル推進プランの実施。</li> <li>リサイクル定義の策定と開示に向けた準備。</li> </ul>
		サステナブル調達の実行	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先に調達ガイドライン配布と賛同依頼。</li> <li>取引先へ自己点検アンケートの依頼・実施・分析。遵守に向けた監査プロセスの検討。</li> </ul>
	社会	ダイバーシティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年3月、健康経営優良法人2024（大規模法人部門）に認定。</li> <li>障がい者雇用採用チャネルの拡大。定着支援の強化を継続。</li> <li>社内浸透イベント「D&amp;I Week」としてセミナーや座談会の開催。</li> <li>シッター補助券の利用促進施策の実施。</li> </ul>

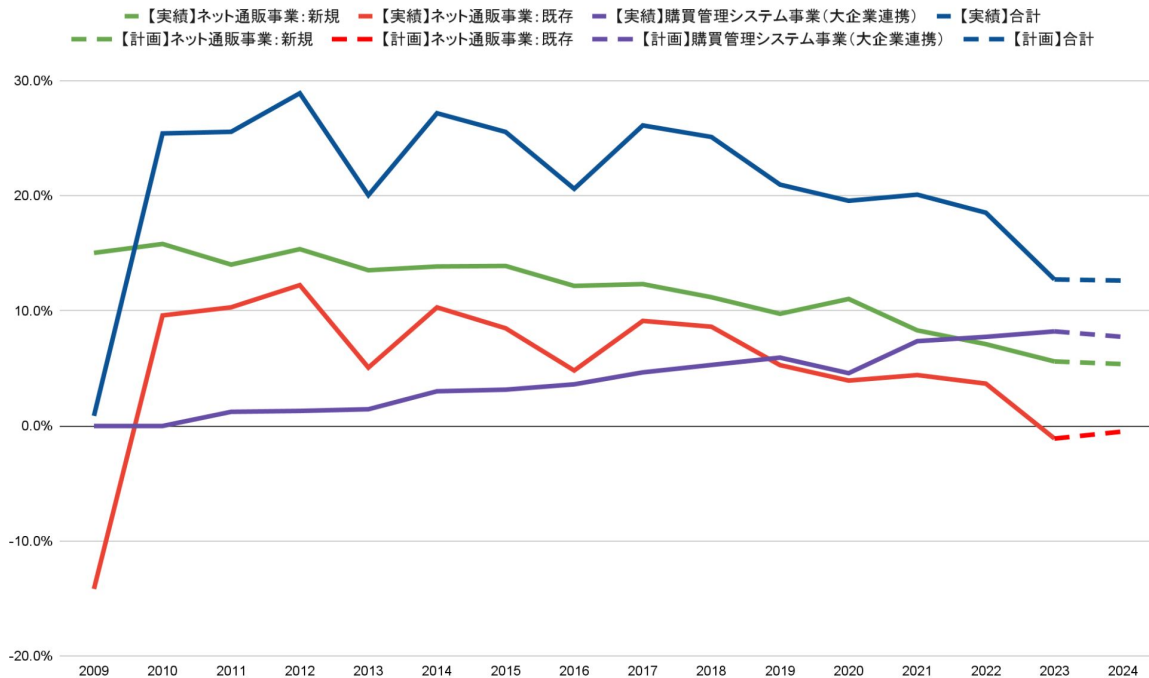
## 参照

- サステナビリティページ: <https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/index.html>



# 參考資料

# 単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）



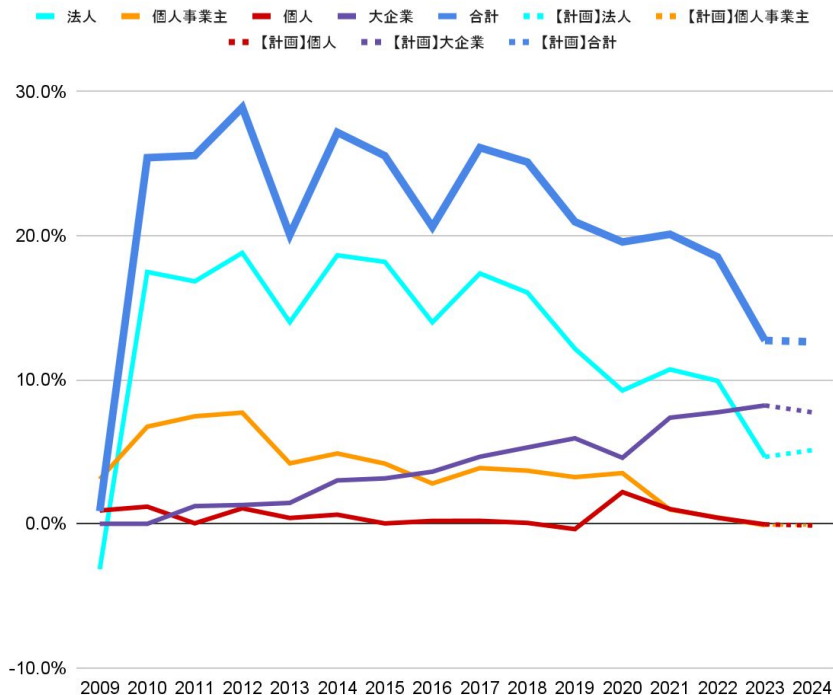
※注1：2023年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したものの。

※注2：「ネット通販事業：新規」は、各年度に獲得した顧客からの売上による貢献度、「ネット通販事業：既存」は、前年度以前に獲得した顧客からの売上による貢献度を示す。

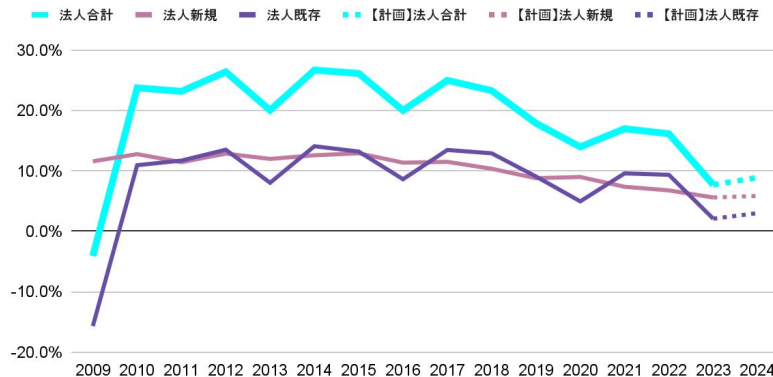
※注3：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「購買管理システム事業（大企業連携事業）」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレースを機に「monotaro.com」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

# 単体 売上成長率 (法人/法人新規・既存別貢献度)

売上合計成長率  
(monotaro.com法人、大企業、個人事業主、個人消費者 貢献度)



monotaro.com法人売上成長率  
(新規・既存 貢献度)

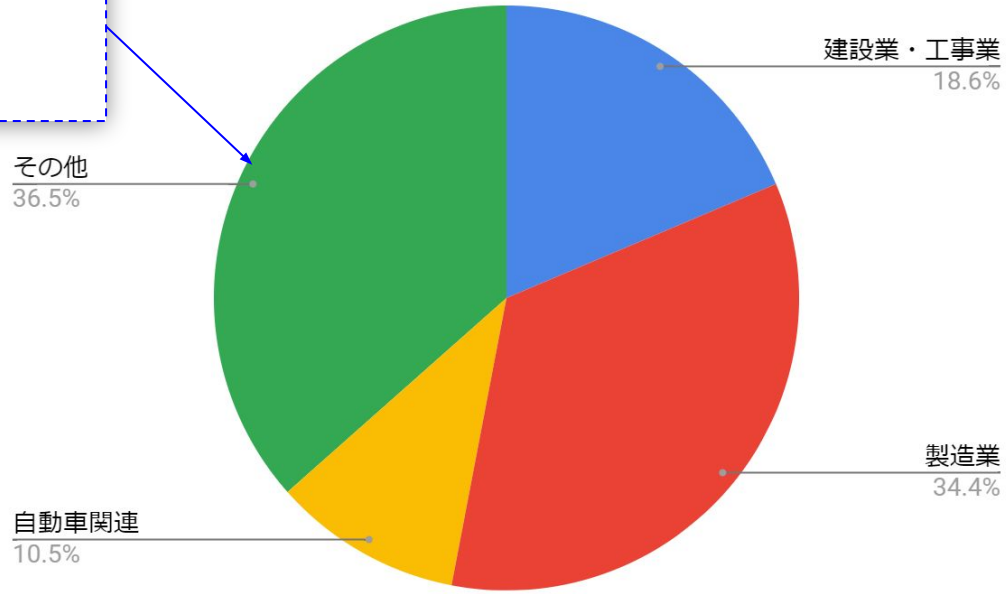


- monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長
  - ・売上全体の成長（2023実績は12.3%・2024計画は12.4%）の内、monotaro.comの合計売上成長への貢献度は2023実績は約5%・2024計画も約5%。大企業連携が高い成長率を維持しているのに対し、monotaro.comの成長貢献度は相対的に下落傾向（左グラフ）。
  - ・monotaro.com法人顧客の売上成長は2023実績は約8%・2024は約9%を計画（上グラフ）。

# 単体 顧客属性

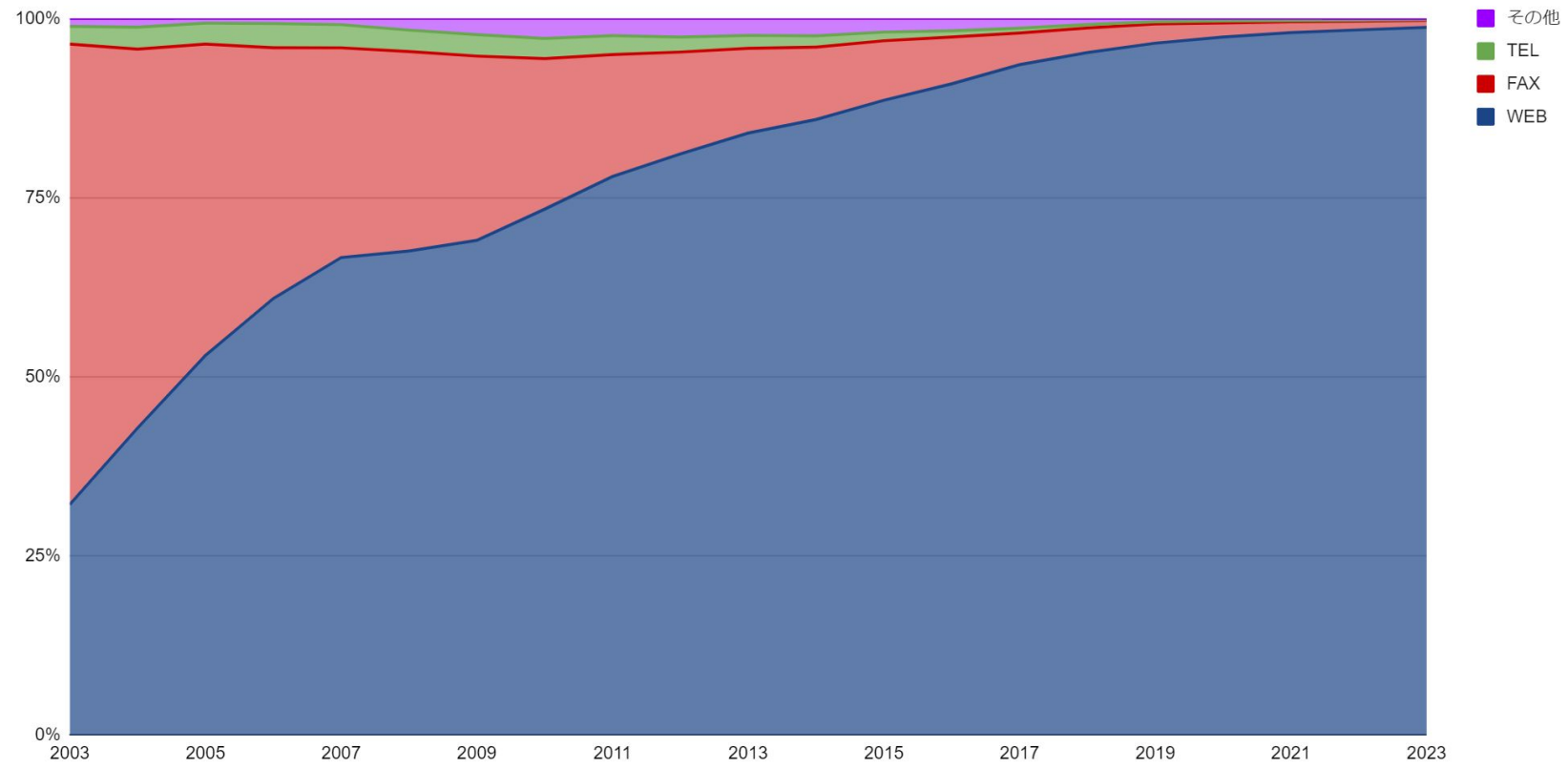
## 顧客の業種

- ・卸売、小売業、飲食店：10.4%
- ・教育：2.4%
- ・農業：2.2%
- ・社会保険・福祉：1.2%
- ・医療：1.1%

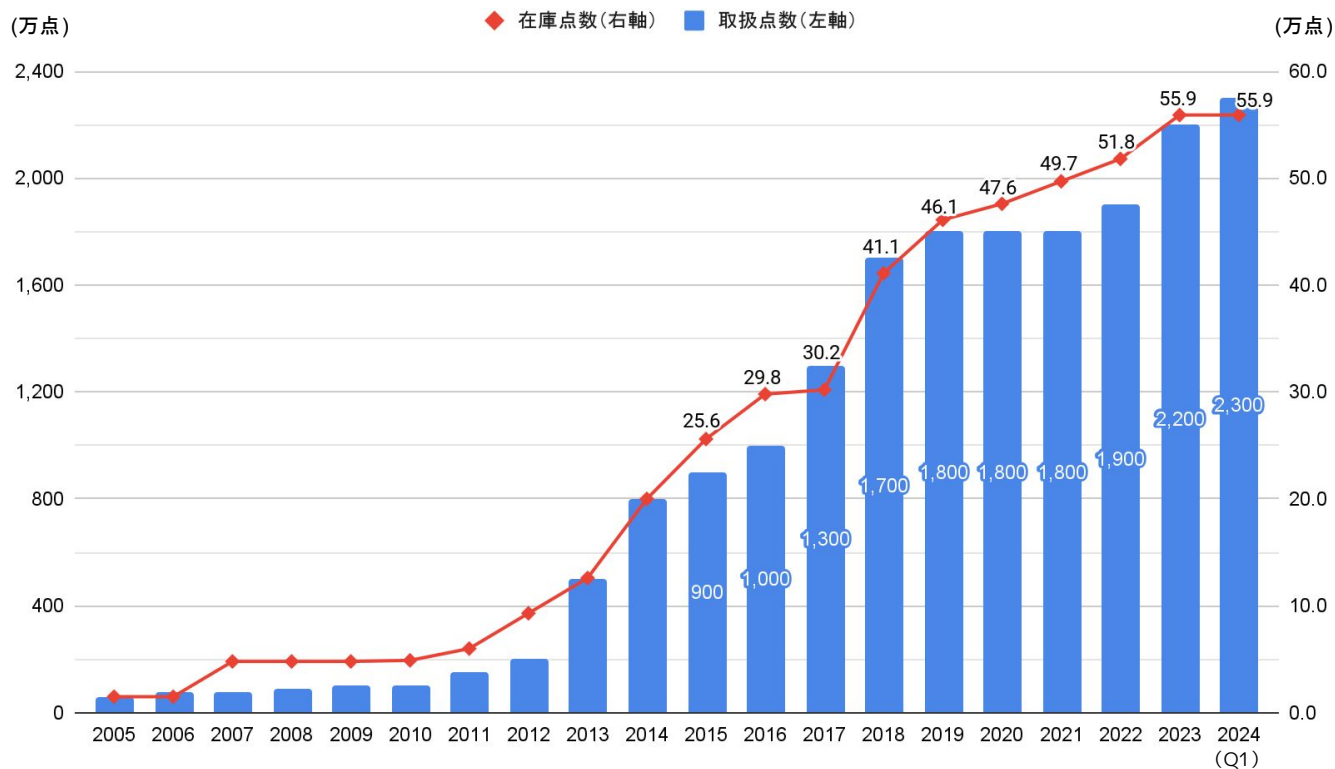


2023年売上ベース  
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

# 単体 受注方法比率



# 単体 取扱・在庫点数

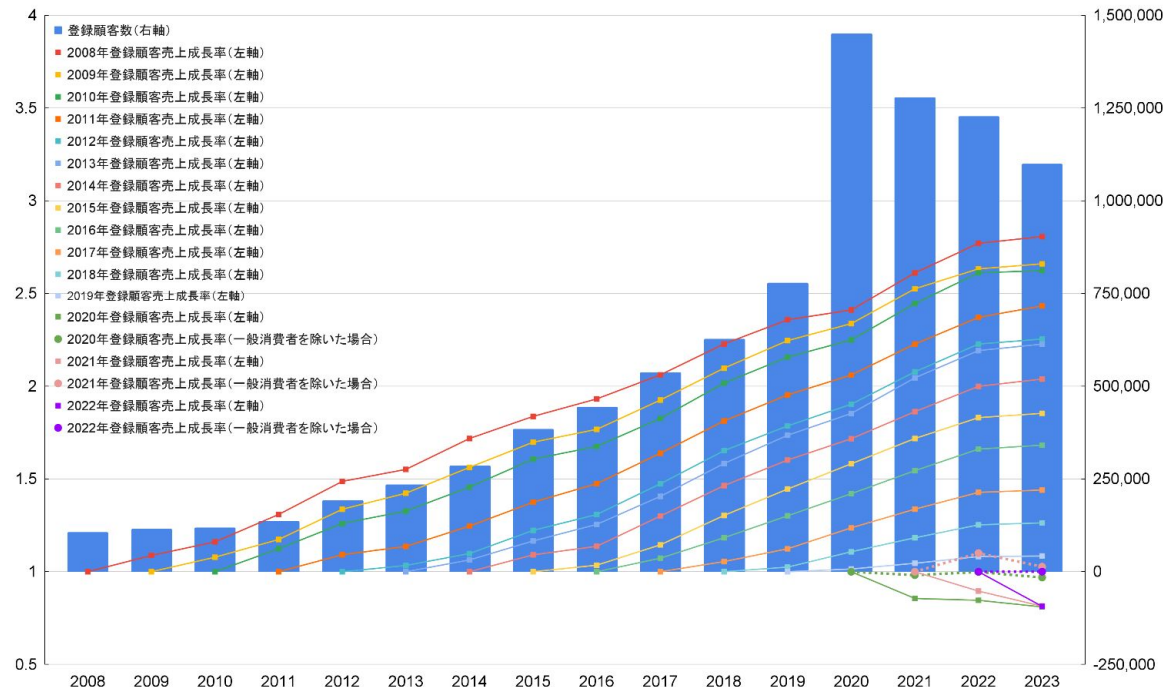




# 単体 登録年度別売上成長

(購入金額成長)

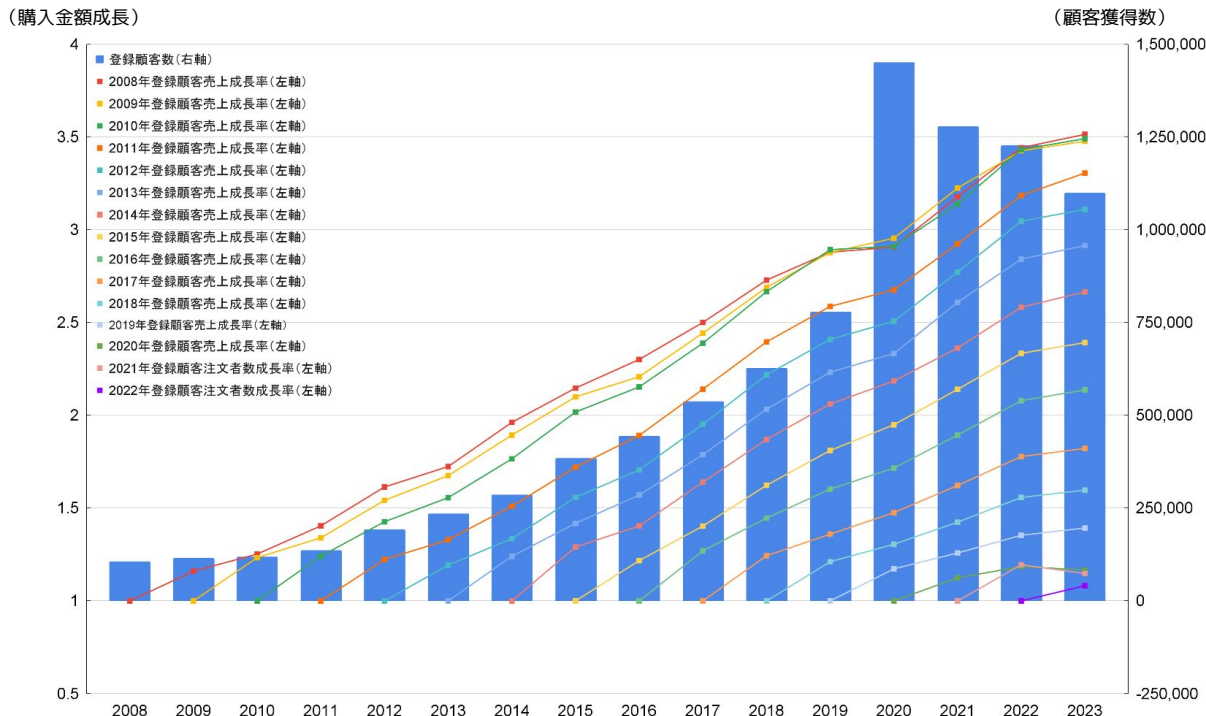
(顧客獲得数)



※注1：登録顧客数・売上とも2023年度末時点で事業者向けネット通販事業 (monotaro.com) 顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの (購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない)。

※注2：折れ線グラフ (左軸) は該年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を 1 とした場合の倍率。

# 単体 登録年度別売上成長（法人）

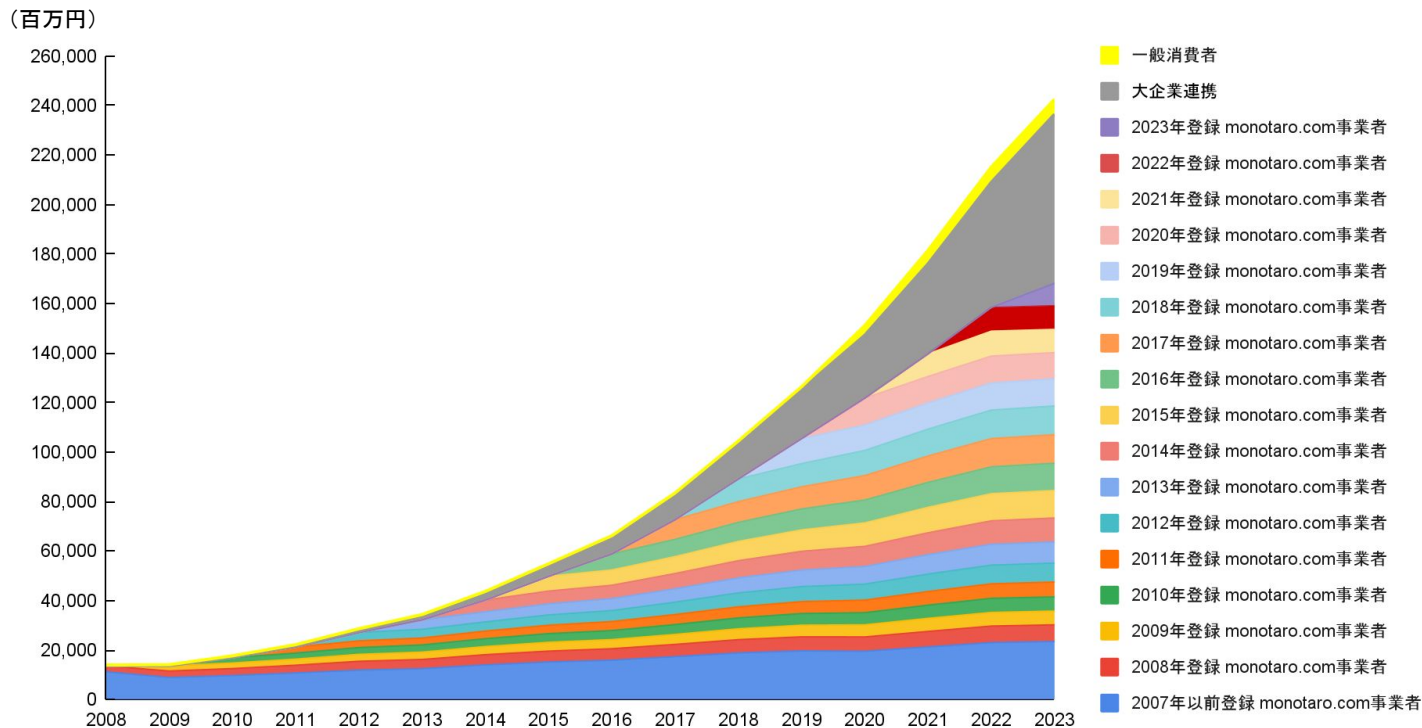


※注1：登録顧客数・売上とも2023年度末時点で事業者向けネット通販事業（monotaro.com）顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない）。

※注2：折れ線グラフ（左軸）は該年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を1とした場合の倍率。

※注3：棒グラフは法人以外も含めた各年度における新規登録数。

# 単体 登録年度別売上推移



※注1: monotaro.com事業者売上は 2023年度末時点のステータスで各登録年度毎に遡って整理したもの。

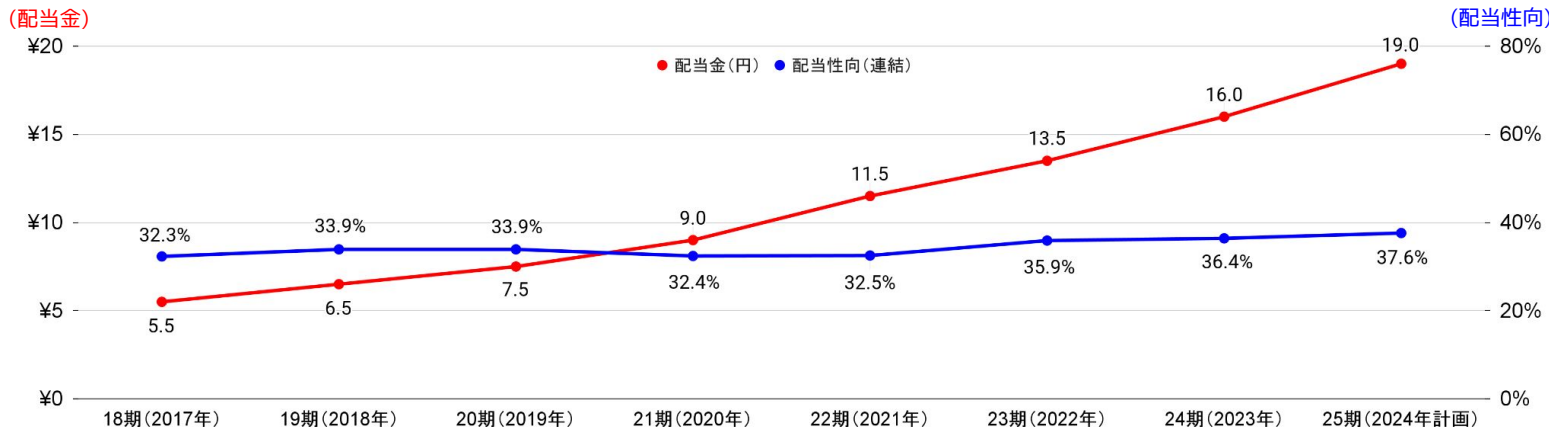
※注2: 大企業連携売上は 2023年度末時点のステータスで遡って合算したもの。

※注3: 一般消費者売上は monotaro.com一般消費者の2023年度末時点のステータスで遡った売上と IHCモノタロウ売上を合算したもの  
(IHCは閉鎖・monotaro.comへ統合済)。

# 株主還元

## ■ 配当の状況

- ・ 配当方針：安定的かつ継続的な業績成長に見合った成果を配分。
- ・ 第24期（2023年度）配当実績：1株当たり16.0円（中間配当 8.0円、期末配当 8.0円）。
- ・ 第25期（2024年度）配当計画：1株当たり19.0円（中間配当 9.0円、期末配当 10.0円）。



## ■ 株主優待制度

- ・ 12月31日時点で当社株式1単元（100株）を半年以上継続保有されている株主様を対象に実施。
- ・ 継続保有期間（右表）に応じ当社プライベートブランド商品からお選び頂き贈呈。

継続保有期間	優待額
半年以上	3,000円（税抜）
3年以上	5,000円（税抜）
5年以上	7,000円（税抜）

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としていません。

## お問い合わせ先

経営管理部門 IR・広報グループ

Tel: 06-4869-7190

Fax: 06-4869-7178

Mail: [pr@monotaro.com](mailto:pr@monotaro.com)

IR情報: <https://corp.monotaro.com/ir/index.html>