

# 2023年12月期 第2四半期 決算概要

---

2023年7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：2,000万点超・うち当日出荷対象商品61.5万点、在庫点数51.9万点)
- 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・2023年6月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,113	(610)	489	(409)	1,602	(1,019)
物流センター（同）	201	(147)	1,535	(1,447)	1,736	(1,594)
計（同）	1,314	(757)	2,024	(1,856)	3,338	(2,613)

- 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。

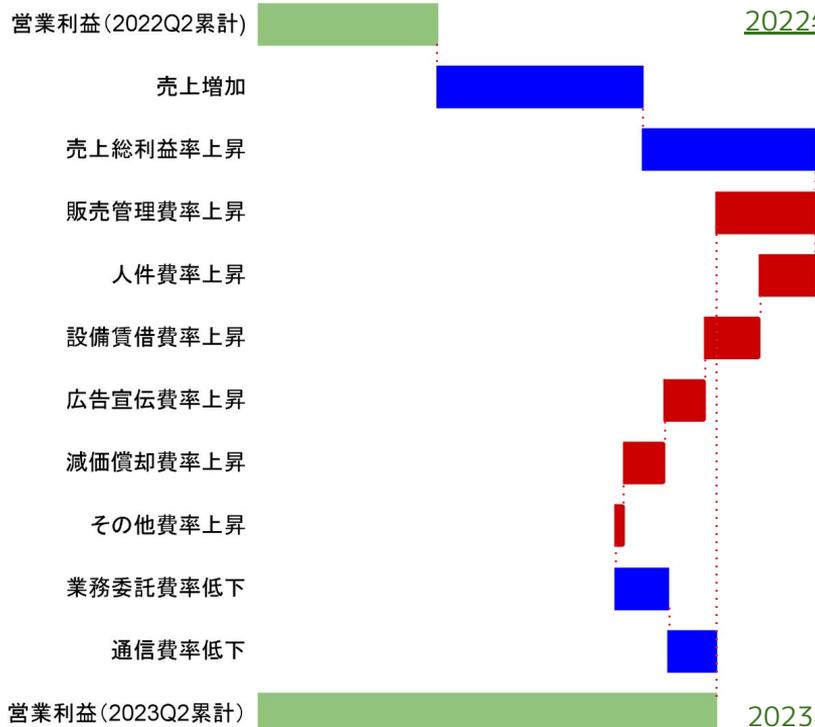
# 2023年12月期 第2四半期 【单体】決算概要

	2022年度Q2累計 実績		2023年度Q2累計 計画		2023年度Q2累計 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	105,653		123,309		119,347		+13.0%	△3.2%
内 大企業連携	23,636	22.4%	33,254	27.0%	31,993	26.8%	+35.4%	△3.8%
売上総利益	30,708	29.1%	36,572	29.7%	36,174	30.3%	+17.8%	△1.1%
販売管理費	17,167	16.2%	21,142	17.1%	20,250	17.0%	+18.0%	△4.2%
営業利益	13,540	12.8%	15,429	12.5%	15,923	13.3%	+17.6%	+3.2%
経常利益	13,690	13.0%	15,408	12.5%	16,097	13.5%	+17.6%	+4.5%
当期純利益 (法人税等税率)	9,493 (30.6%)	9.0%	10,696 (30.6%)	8.7%	11,205 (30.4%)	9.4%	+18.0%	+4.8%

	2022年度Q2累計 実績 (A)		2023年度Q2累計 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	105,653	—	119,347	—	増減金額 (百万円)	+13,694	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者向けネット通販事業：注文単価・注文回数増により成長。</li> <li>■ 大企業連携：連携社数増・注文顧客数増を主因に高成長（対前年同期：+35.4%）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額減。</li> </ul>
					増減率	+13.0%	
					売上比増減	—	
売上総利益	30,708	29.1%	36,174	30.3%	増減金額 (百万円)	+5,466	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品粗利率増（+0.7pt.：大企業連携売上比率増、円安により輸入商品粗利率減となるも、価格変更による国内商品粗利率増等）。</li> <li>■ 配送料・諸掛率改善（+0.6pt.：注文単価増による配送料率減、輸入品輸送料率改善等）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額減。</li> </ul>
					増減率	+17.8%	
					売上比増減	+1.2%	
販売管理費	17,167	16.2%	20,250	17.0%	増減金額 (百万円)	+3,082	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 人件費率増（+0.4pt.：賃上げ、アルバイト社員への賞与支給等）。</li> <li>■ 設備賃借料率増（+0.4pt.：猪名川DC稼働開始等）。</li> <li>■ 広告宣伝費率増（+0.3pt.：既存顧客向けチラシ送付増等）。</li> <li>■ 減価償却費率増（+0.3pt.：猪名川DC稼働開始等）。</li> <li>■ その他費用率増（+0.1pt.：システム利用料増等）。</li> <li>■ 業務委託費率減（△0.4pt.：注文単価増が出荷箱数増を抑制等）。</li> <li>■ 通信費率減（△0.3pt.：カタログ発送費減等）。</li> </ul>
					増減率	+18.0%	
					売上比増減	+0.8%	
営業利益	13,540	12.8%	15,923	13.3%	増減金額 (百万円)	+2,383	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 販売管理費率が上昇（+0.8pt.）するも、粗利率改善（+1.2pt.）により、営業利益率は改善（+0.5pt.）。</li> </ul>
					増減率	+17.6%	
					売上比増減	+0.5%	
当期純利益 (法人税等税率)	9,493 (30.6%)	9.0%	11,205 (30.4%)	9.4%	増減金額 (百万円)	+1,711	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当期純利益額は対前年+18.0%。営業利益率上昇（+0.5pt.）により、当期純利益率上昇（+0.4pt.）。</li> </ul>
					増減率	+18.0%	
					売上比増減	+0.4%	

	2023年度Q2累計 計画 (A)		2023年度Q2累計 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	123,309	—	119,347	—	増減金額 (百万円)	△3,962	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者向けネット通販事業：注文顧客数未達を主因に計画未達。</li> <li>■ 購買管理システム事業（大企業連携）：特定大手顧客の注文回数未達を主因に計画未達（△3.8%）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額減。</li> </ul>
					増減率	△3.2%	
					売上比増減	—	
売上総利益	36,572	29.7%	36,174	30.3%	増減金額 (百万円)	△397	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品粗利率増（+0.4pt：国内・輸入商品とも商品粗利率改善）。</li> <li>■ 配送料・諸掛率改善（+0.5pt：注文単価増による配送料率減、輸入品輸送料率改善等）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額減。</li> </ul>
					増減率	△1.1%	
					売上比増減	+0.6%	
販売管理費	21,142	17.1%	20,250	17.0%	増減金額 (百万円)	△891	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ その他費率減（△0.4pt：営繕費、備品消耗品費、システム利用料、梱包費減等）。</li> <li>■ 業務委託費率減（△0.2pt：出荷箱数減による倉庫派遣費減、システムエンジニア派遣費用減等）。</li> <li>■ 人件費率増（+0.1pt：アルバイト社員への賞与支給等）。</li> <li>■ 広告宣伝費率増（+0.3pt：既存顧客向けチラシ発送増等）。</li> </ul>
					増減率	△4.2%	
					売上比増減	△0.1%	
営業利益	15,429	12.5%	15,923	13.3%	増減金額 (百万円)	+494	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上は計画を下回ったものの、粗利率改善と販売管理費率減により、営業利益額増（+3.2%）。</li> </ul>
					増減率	+3.2%	
					売上比増減	+0.8%	
当期純利益 (法人税等税率)	10,696 (30.6%)	8.7%	11,205 (30.4%)	9.4%	増減金額 (百万円)	+508	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業利益の対計画増により、当期純利益額増（+4.8%）、利益率改善（+0.7pt.）。</li> </ul>
					増減率	+4.8%	
					売上比増減	+0.7%	

# 営業利益の増減要因分析



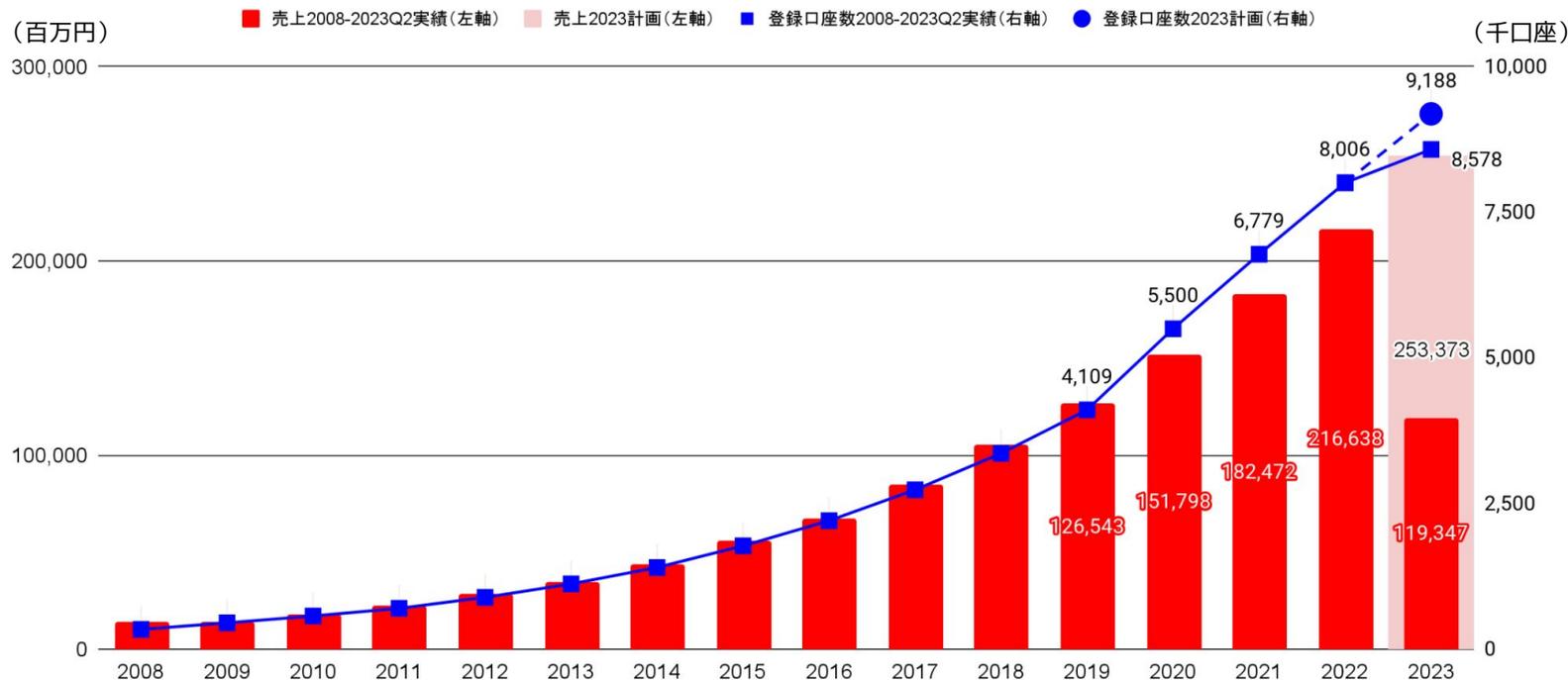
2022年Q2累計営業利益：13,540百万円

+1,755百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ monotaro.com：注文単価・注文回数増により売上増。</li> <li>■ 大企業連携：高成長維持。</li> </ul>
+1,486百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 国内商品粗利率改善を主に因に商品粗利率増。</li> <li>■ ロイヤリティ減。</li> <li>■ 配送料率・輸入品輸送料率改善。</li> </ul>
△858百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 下記により販売管理費率上昇。</li> </ul>
△486百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 賃上げ。アルバイト社員への賞与支給等。</li> </ul>
△465百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 猪名川DC稼働開始等。</li> </ul>
△352百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 既存顧客向けチラシ送付増等。</li> </ul>
△344百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 猪名川DC稼働開始等。</li> </ul>
△77百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ システム利用料増等。</li> </ul>
+455百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 注文単価増が出荷箱数増を抑制等。</li> </ul>
+412百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ カタログ発送費減等。</li> </ul>

2023年Q2累計営業利益：15,923百万円

※ 増減金額は要因ごとの比率変動等による営業利益の変動額であり、要因項目の実変動金額ではない。

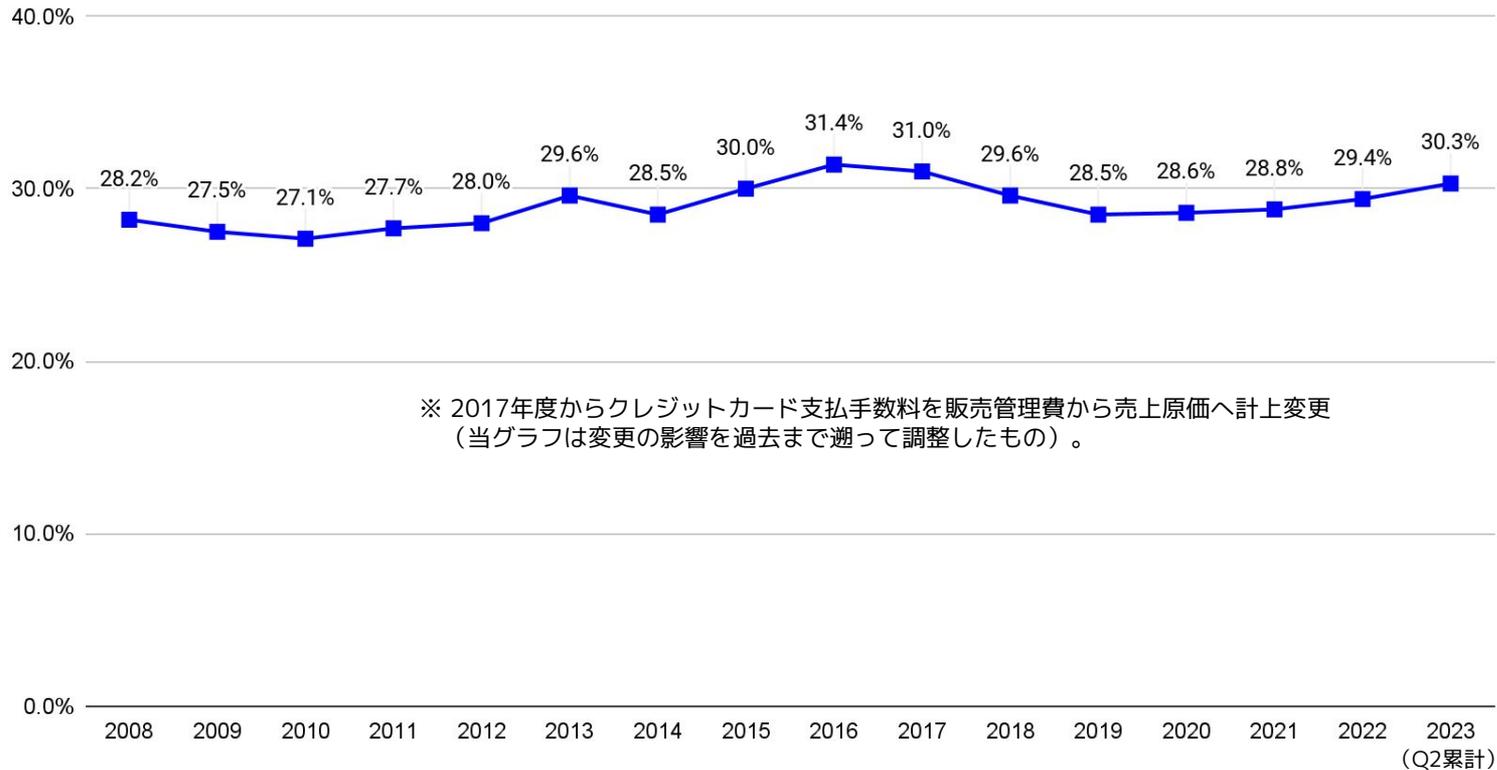
## 売上・登録口座数推移



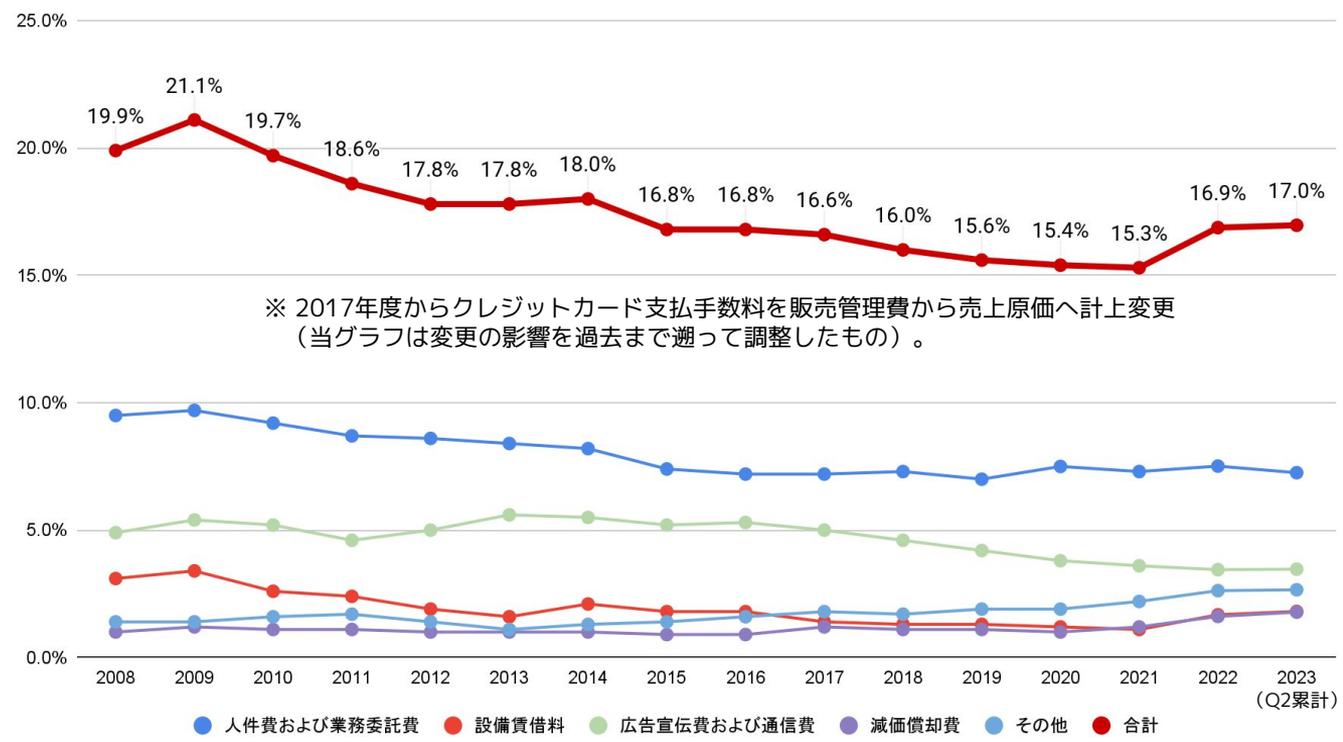
	2022年12月末		2023年6月末		2023年12月末(計画)	
登録口座数	8,006,494	+1,227,175	8,578,358	+571,864	9,188,494	+1,182,000
		(対2021年12月末)		(対2022年12月末)		(対2022年12月末)

※ 新型コロナウイルスのパンデミック以降、一般消費者顧客の登録が急増していたが、2023年は昨年比で減少するため、新規顧客獲得計画件数は昨年比で減少する見込。但し、法人顧客獲得については前年から微増する計画。

## 売上総利益率推移



# 販売管理費率推移



費目ごとの売上比		
	2022Q2 累計実績	2023Q2 累計実績
人件費	4.2%	4.6%
業務委託費	3.1%	2.7%
設備賃借料	1.4%	1.8%
広告宣伝費	3.0%	3.3%
通信費	0.5%	0.2%
減価償却費	1.5%	1.8%
その他	2.6%	2.7%
計	16.2%	17.0%

- 物流関連コスト2023Q2累計売上比実績：7.5%
  - ・ 対前年同期：+0.2pt.
    - 設備賃借料率：+0.3pt.（猪名川DC稼働開始等）
    - 減価償却費率：+0.2pt.（猪名川DC稼働開始等）
    - 人件費・業務委託費率：△0.2pt.（箱当り売上増による売上当り出荷箱数減、猪名川DCの生産性上昇等）
    - その他費用率：△0.1pt.（猪名川DC第2期稼働準備費用が前年同期の第1期分より減等）
  - ・ 対計画：△0.4pt.
    - その他費用率：△0.3pt.（DC設備の保守・修繕の下期への延期、備品費・梱包費の見込差異等）
    - 人件費・業務委託費率：△0.1pt.（箱当り売上増による売上当り出荷箱数減等）

	2022年度Q2累計実績		2023年度Q2累計計画		2023年度Q2累計実績			
	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）	105,653		123,309		119,347		+13.0%	△3.2%
減価償却費	1,044	1.0%	1,455	1.2%	1,427	1.2%	+36.6%	△2.0%
人件費・業務委託費	3,827	3.6%	4,375	3.5%	4,092	3.4%	+6.9%	△6.5%
設備賃借料	1,323	1.3%	1,955	1.6%	1,917	1.6%	+44.9%	△1.9%
その他費用	1,530	1.4%	1,936	1.6%	1,529	1.3%	△0.1%	△21.0%
合計	7,726	7.3%	9,722	7.9%	8,966	7.5%	+16.0%	△7.8%

## 貸借対照表サマリー

		2022年 6月	2022年 12月	2023年 6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	4,217	7,318	10,995	9.2%
	売掛金	25,420	26,108	28,015	23.4%
	棚卸資産	16,841	18,319	19,561	16.4%
	その他	7,189	7,726	7,485	6.3%
流動資産合計		53,669	59,472	66,059	55.2%
固定 資産	有形固定資産	35,527	34,818	35,667	29.8%
	無形固定資産	6,180	6,291	6,536	5.5%
	投資その他資産	9,903	10,198	11,305	9.5%
固定資産合計		51,610	51,309	53,510	44.8%
資産合計		105,279	110,781	119,569	

		2022年 6月	2022年 12月	2023年 6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	15,986	14,961	17,236	14.4%
	短期借入金等	2,250	4,500	4,500	3.8%
	その他	10,337	10,623	11,217	9.4%
流動負債合計		28,573	30,084	32,953	27.6%
固定負債		9,390	7,059	5,253	4.4%
負債合計		37,963	37,144	38,207	32.0%
純資産の部					
株主資本合計		67,220	73,603	81,334	68.0%
新株予約権		95	33	28	0.0%
純資産合計		67,316	73,637	81,362	68.0%
負債・純資産合計		105,279	110,781	119,569	

※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。

# 2023年12月期 第2四半期 【連結】決算概要

	2022年度Q2累計 実績		2023年度Q2累計 計画		2023年度Q2累計 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	109,863		128,696		124,400		+13.2%	△3.3%
売上総利益	31,508	28.7%	37,759	29.3%	37,198	29.9%	+18.1%	△1.5%
販売管理費	18,371	16.7%	22,859	17.8%	21,820	17.5%	+18.8%	△4.5%
営業利益	13,136	12.0%	14,899	11.6%	15,377	12.4%	+17.1%	+3.2%
経常利益	13,319	12.1%	14,878	11.6%	15,529	12.5%	+16.6%	+4.4%
当期純利益 (法人税等税率)	9,122 (31.5%)	8.3%	10,167 (31.7%)	7.9%	10,621 (31.6%)	8.5%	+16.4%	+4.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	9,317	8.5%	10,400	8.1%	10,878	8.7%	+16.7%	+4.6%

## ■ NAVIMRO（韓国）

- ・大企業顧客からの注文拡大等もあり、売上は前年から2桁成長は維持するも、経済環境が厳しく計画未達。
- ・2023年7月の新倉庫稼働のための準備費用発生。
- ・仕入強化、柔軟な価格改定等により、粗利率改善を図る。

	2022年度Q2累計 実績			2023年度Q2累計 計画			2023年度Q2累計 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	36.4	+15.4%	+11.6%	44.5	+22.2%	+19.7%	42.8	+17.5%	△3.8%	+12.4%	△6.1%
営業利益	0.7	△20.5%	△23.1%	△0.0	-	-	0.0	△90.2%	-	△90.6%	-
当期純利益×持分（※注1）	0.7	△11.0%	△14.0%	△0.1	-	-	△0.0	-	-	-	-

## ■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- ・売上が計画未達であるものの、オンラインとインサイドセールスによる事業者顧客の獲得を推進。
- ・現在、売上のほとんどはジャカルタ周辺からの注文だが、他地域でのビジネス拡大を目指し、第2の都市スラバヤに事務所開設。

	2022年度Q2累計 実績			2023年度Q2累計 計画			2023年度Q2累計 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	2.9	+64.4%	+45.3%	4.7	+63.1%	+57.6%	4.2	+47.8%	△9.4%	+41.2%	△10.4%
営業利益	△1.3	-	-	△1.0	-	-	△1.4	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.6	-	-	△0.5	-	-	△0.8	-	-	-	-

※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）

- ・売上は計画未達となるも前年から大きく成長。
- ・引き続き、需要が見込める商品採用を進め、リピート率改善を図る。
- ・商品カテゴリ・販売地域毎の売上・利益状況等から注力すべきセグメントを選定し、売上増と粗利率改善の両立を図る。

	2022年度Q2累計 実績			2023年度Q2累計 計画			2023年度Q2累計 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)	4.8	+152.5%	+127.7%	6.7	+38.8%	+33.9%	6.6	+37.2%	△1.1%	+24.9%	△6.7%
(※注2) 売上	3.2	+154.9%	+132.8%	4.5	+39.3%	+34.3%	4.3	+33.2%	△4.3%	+21.3%	△9.7%
営業利益	△2.9	-	-	△3.8	-	-	△3.8	-	-	-	-
当期純利益×持分 (※注1)	△1.4	-	-	△1.9	-	-	△2.0	-	-	-	-

※ 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。

## 貸借対照表サマリー

		2022年 6月	2022年 12月	2023年 6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	5,843	8,887	12,402	10.3%
	売掛金	25,769	26,512	28,537	23.6%
	棚卸資産	17,977	19,585	20,835	17.3%
	その他	7,514	8,060	7,834	6.5%
流動資産合計		57,105	63,045	69,610	57.6%
固定 資産	有形固定資産	35,615	35,046	36,799	30.5%
	無形固定資産	7,076	7,093	7,386	6.1%
	投資その他資産	6,199	6,551	6,950	5.8%
固定資産合計		48,890	48,691	51,136	42.4%
資産合計		105,996	111,737	120,746	

		2022年 6月	2022年 12月	2023年 6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	16,536	15,667	17,926	14.8%
	短期借入金等	2,267	4,772	4,784	4.0%
	その他	10,802	11,135	11,881	9.8%
流動負債合計		29,606	31,575	34,592	28.6%
固定負債		9,467	7,539	5,767	4.8%
負債合計		39,074	39,115	40,360	33.4%
純資産の部					
株主資本合計		65,616	71,789	79,095	65.5%
その他		1,305	832	1,290	1.1%
純資産合計		66,921	72,621	80,385	66.6%
負債・純資産合計		105,996	111,737	120,746	

※ 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

	2022年度Q2累計実績	2023年度Q2累計実績
	金額（百万円）	金額（百万円）
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	13,317	15,527
減価償却費	1,610	2,165
売上債権の増減額（△は増加）	△3,171	△1,984
棚卸資産の増減額（△は増加）	△2,450	△1,167
仕入債務の増減額（△は減少）	1,924	2,218
法人税等の支払額	△3,860	△4,245
未払消費税等の増減額	△253	477
その他	715	625
計	7,832	13,616
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産取得による支出	△8,341	△2,956
無形固定資産取得による支出	△1,421	△1,233
その他	（※注） △1,291	△525
計	△11,054	△4,714
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	—	△2,250
リース債務の返済による支出	△17	△3
配当金の支払額	△2,833	△3,477
その他	△72	354
計	△2,923	△5,375
現金および現金同等物に係る換算差額	67	53
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	△6,077	3,579
現金および現金同等物の期首残高	11,068	8,586
現金および現金同等物の期末残高	4,991	12,165

※注：アルダグラム社への出資等。

# 2023年12月期 第2四半期 事業計画・戦略

## 単体計画

	2022年度実績		2023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	216,638		253,373		17.0%
内 大企業連携	50,027	23.1%	69,250	27.3%	38.4%
売上総利益	63,643	29.4%	75,672	29.9%	18.9%
販売管理費	36,558	16.9%	42,711	16.9%	16.8%
営業利益	27,085	12.5%	32,960	13.0%	21.7%
経常利益	27,239	12.6%	32,918	13.0%	20.8%
当期純利益 (法人税等税率)	19,044 (27.8%)	8.8%	23,283 (29.2%)	9.2%	22.3%

	2022年度実績		2023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	225,970		265,195		17.4%
売上総利益	65,437	29.0%	78,288	29.5%	19.6%
販売管理費	39,224	17.4%	46,258	17.4%	17.9%
営業利益	26,213	11.6%	32,030	12.1%	22.2%
経常利益	26,398	11.7%	31,986	12.1%	21.2%
当期純利益 (法人税等税率)	18,194 (28.8%)	8.1%	22,347 (30.1%)	8.4%	22.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,658	8.3%	22,789	8.6%	22.1%

※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)

	2022年度 実績			2023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	80.3	+21.0%	+14.1%	95.3	+18.7%	+18.7%
営業利益	1.9	+17.9%	+11.2%	0.7	△63.1%	△63.1%
当期純利益×持分 (※注1)	1.9	+22.5%	+15.6%	0.5	△73.4%	△73.4%

## ■ MONOTARO INDONESIA (インドネシア)

	2022年度 実績			2023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	7.3	+84.5%	+59.6%	11.5	+57.9%	+57.9%
営業利益	△2.5	—	—	△1.7	—	—
当期純利益×持分 (※注1)	△1.3	—	—	△0.8	—	—

## ■ IB MONOTARO (インド)

	2022年度 実績			2023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
(※注2) 流通総額 (GMV)	10.4	+116.1%	+92.9%	16.4	+57.6%	+57.6%
(※注2) 売上	6.9	+120.2%	+96.6%	11.3	+63.4%	+63.4%
営業利益	△7.3	—	—	△7.5	—	—
当期純利益×持分 (※注1)	△3.6	—	—	△3.7	—	—

※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。

# 国内事業 1/4

■ 事業者向けネット通販事業（monotaro.com）売上の課題・対応

		現状の課題	対応						
注文 顧客数	顧客数	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高生涯価値（LTV）顧客獲得拡大。</li> </ul>	<p>LTVをベースにリソース配分</p> <table border="1"> <tr> <td>事業者見込顧客へ送付 (期待LTVが高い)</td> <td>チラシ (オフライン)</td> </tr> <tr> <td>顧客セグメント視点</td> <td>SEM (オンライン)</td> </tr> <tr> <td colspan="2">+ 商品カテゴリー視点</td> </tr> </table> <p>取扱点数拡大 現在2千万点超 (ワンストップ ショッピング 拡大)</p>	事業者見込顧客へ送付 (期待LTVが高い)	チラシ (オフライン)	顧客セグメント視点	SEM (オンライン)	+ 商品カテゴリー視点	
	事業者見込顧客へ送付 (期待LTVが高い)	チラシ (オフライン)							
顧客セグメント視点	SEM (オンライン)								
+ 商品カテゴリー視点									
	アクティブ率	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 新規顧客利用成長加速。</li> <li>■ 低頻度利用顧客の再アクティベーション。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 獲得後コミュニケーション強化。</li> </ul>						
顧客当り 売上	注文頻度	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 上昇率低下。</li> </ul>	<p>適切な キャンペーン 実施</p> <p>パーソナライズ チラシ配布 (オフライン展開)</p> <p>在庫点数拡大 (待つ時間短縮)</p> <p>オンライン 検索機能向上 推奨機能向上 (体験・認知)</p>						
	注文単価	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 注文商品種類数減。</li> <li>■ 商品種類当り注文数減。</li> </ul> <p>物価高がネガティブに影響。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商品仕入強化（納期等の諸条件を含め最適な価格を求める）。</li> <li>・ ターゲットとする粗利益維持を基本に競争力ある販売価格提示（3ヶ月毎の価格見直し実施）。</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						契約先営業活動				
<ul style="list-style-type: none"> <li>自社開催も含め間接資材購買の生産性向上に関するセミナーを開催。</li> <li>潜在的なニーズは大きく、当事業採用により間接資材購買プロセスの生産性向上が大きいと期待できる企業に対し連携を提案。</li> </ul>						<ul style="list-style-type: none"> <li>調達部門管理者や企業内の新規ユーザーとのコミュニケーションを通じ、利用の早期成長を図る。</li> <li>カスタマーサポート機能の充実により顧客の間接資材購買効率化支援強化。</li> <li>マネジメント層での打合せを通じて、顧客企業内での利用浸透を図る。</li> </ul>				
2022年Q2累計 実績			2023年Q2累計 計画			2023年Q2累計 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	
23,636	+38.1%	22.4%	33,254	+40.7%	27.0%	31,993	+35.4%	△3.8%	26.8%	
			2022年度 Q4末		2023年度 Q2末					
			企業数		企業数		前年度末比		検討中企業数	
連携企業数（内、ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite）			（※注） 2,521（1,847）		（※注） 3,084（2,355）		+563（+508）		849社	

※注：2022年12月・2023年6月のアクティブ企業数。

## ■ ロイヤリティ事業

		2023Q2累計
対象事業（Grainger社 米・英Zoroビジネス）		・米国ではマクロ環境の影響によりQ2累計売上は想定よりも伸び悩み、営業利益は前年同期比で減益。
ロイヤリティ受領額		・Q2累計受領額は前年同期・計画から減。

## ■ 2023Q2販売管理費の対計画増減要因・金額

販売管理費増減要因	金額
<ul style="list-style-type: none"> <li>売上減に伴う販売管理費減 (売上減に伴い減となる物流関連人件費・業務委託費、梱包費等減)</li> </ul>	約△1.7億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>販売価格調整(値上げ)に伴う出荷箱数減 (物流拠点業務減による物流関連人件費・業務委託費減)</li> </ul>	約△2.3億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>Q3以降へ実施延期 (システムコンサル/業務委託、物流消耗備品購入、物流設備保守・修理)</li> </ul>	約△1.1億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>その他計画からの販売管理費減(物流関連費用) (物流設備修理・建物管理費用未発生、外部倉庫賃借料減等)</li> </ul>	約△3.7億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>その他計画からの販売管理費減(物流関連以外) (システム開発委託費減、クラウドサービス費用減、システム利用料減、採用費減等)</li> </ul>	約△4.5億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>実施決定の追加施策 (既存顧客向けチラシ発送増の施策を実施したことによる広告宣伝費増等)</li> </ul>	約+2.7億円
<ul style="list-style-type: none"> <li>アルバイト従業員への賞与支給</li> </ul>	約+1.7億円
合計	約△8.9億円

## ■ 物流拠点状況

拠点名称		稼働開始	出荷能力 (行/日)	在庫能力 (SKU)	摘要
尼崎ディストリビューションセンター (DC) ※ 稼働終了		2014年7月	60,000	300,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 猪名川DCへ機能移転後、2022年10月に稼働終了。</li> <li>・ 猪名川DCへ2022年12月統合（賃貸借契約は2023年3月まで）。</li> <li>・ 土地・建物は賃借。</li> </ul>
笠間DC		2017年3月	100,000	350,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ピッキングにおいて自動棚搬送型ロボット導入。</li> <li>・ ワンフロアでのオペレーション。</li> <li>・ 土地・建物は所有。</li> </ul>
茨城中央サテライトセンター		2021年2月	30,000	20,000～ 30,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 主機能はバックヤード。</li> <li>・ 出荷機能も有し、ピッキングで自動搬送型ロボット活用。</li> <li>・ 土地・建物は所有。</li> </ul>
猪名川DC	第1期	2022年4月	90,000	300,000	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 尼崎DCから機能引継（第1期）。</li> <li>・ 自動搬送型ロボット導入。</li> <li>・ 複数階での運用。               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 入荷：1階、ピッキング：2・4階、出荷：3階等、バックヤード：5階、長尺/重量物の入出荷：6階、等</li> </ul> </li> <li>・ 土地・建物は賃借。</li> </ul>
	第2期	2023年4月	90,000	300,000	
	計	—	180,000	600,000	
新関東DC ※ 稼働予定		2027年 (予定)	200,000～ 300,000 (検討中)	500,000 (検討中)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ これまでと異なる設備技術の導入を計画。</li> <li>・ 建設費用上昇を受け計画を調整中（稼働開始時期も見直し）。</li> <li>・ 土地・建物は所有予定。</li> </ul>

# 本社移転

- 2023年11月、本社を兵庫県尼崎市から大阪市北区梅田に移転

現在の課題	新本社	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員数が増え、様々な場所で業務を行うようになった。</li> </ul>		 <p data-bbox="1408 754 1682 776">JPタワー大阪（本社移転先）</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>・慢性的な会議室不足。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 兵庫県尼崎市の本社機能と大阪梅田にある2つの拠点を統合。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・従業員間でコミュニケーションを取るのが難しい。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 座席をフリーアドレス制にし、十分な会議スペースを確保。</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>・リモートワークのような多様な働き方の発生。</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材の確保。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ JR大阪駅直結、10以上の路線が利用可能な魅力的な立地。</li> </ul>	

セレンディピティが生まれやすい環境で、持続的な成長を目指す。

本社移転費用が2023年の業績に与える影響は軽微。

# サステナビリティ

## ■ 2023Q2サステナビリティ進展事項

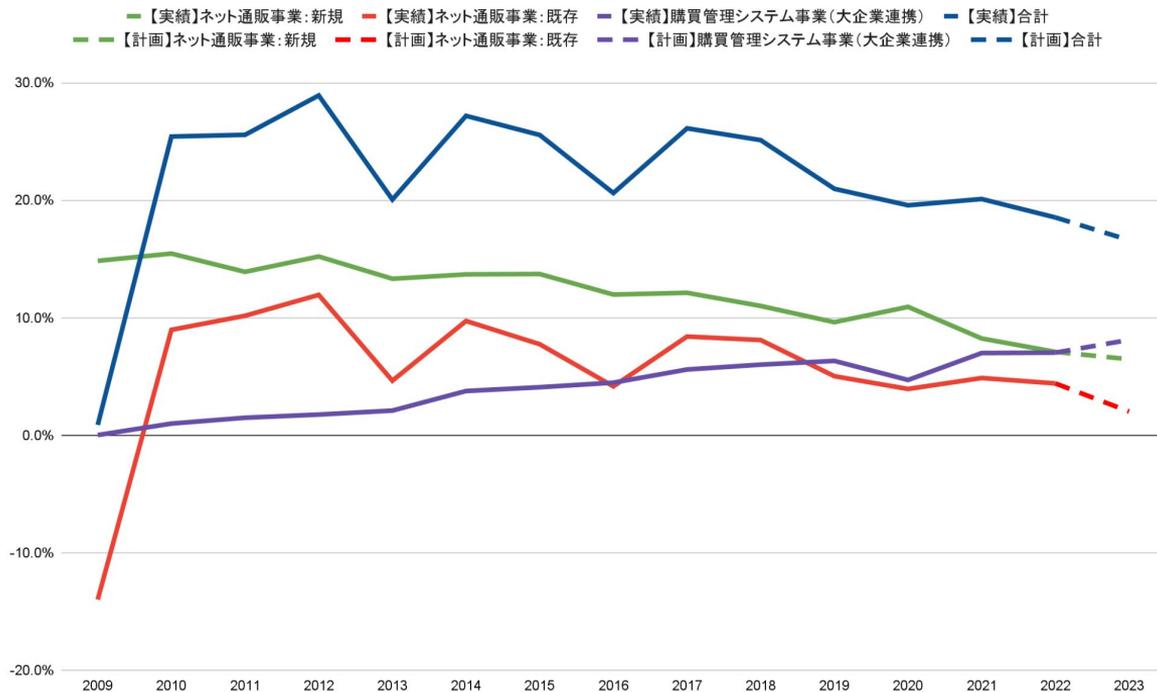
		これまでの取組み	進展事項
環境	気候変動対策としてのCO2排出量削減	・ 笠間DCと茨城中央SCで使用する電力を実質再生可能エネルギーに変更。	・ 猪名川DCで使用する電力についても実質再生可能エネルギーに変更。
		・ 笠間DCの屋根に断熱塗料を塗布。倉庫内気温低下を実現。	・ 断熱塗料の塗布を茨城中央SCでも実施。
		・ コンプレッサー圧を最適化することによる電力使用量削減。	・ 猪名川DCにおけるAGV稼働エリアの照明照度の適正化（人不在エリアの照度抑制）。
	資源循環型モデルの実現	・ 笠間DC・茨城中央SCにおいて、外装破損等により販売できなくなった一部の商品を社内消耗品として使用開始。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取引先と協働し輸送時破損商品の削減。</li> <li>・ 在庫数量適正化による期限切れ商品の削減。</li> </ul>

## 参照

- サステナビリティページ: <https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/index.html>
  - ・ 環境（E）: [https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability\\_02.html](https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability_02.html)
  - ・ 社会（S）: [https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability\\_03.html](https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability_03.html)
  - ・ ガバナンス（G）: <https://corp.monotaro.com/ir/cg/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）

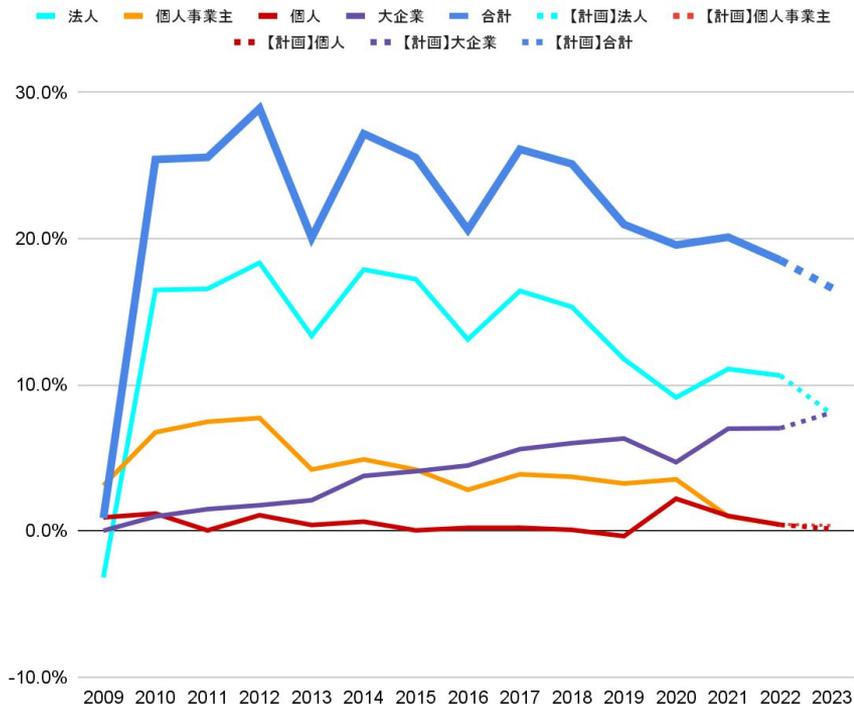


※注1: 2022年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳(貢献度)を整理したもの。

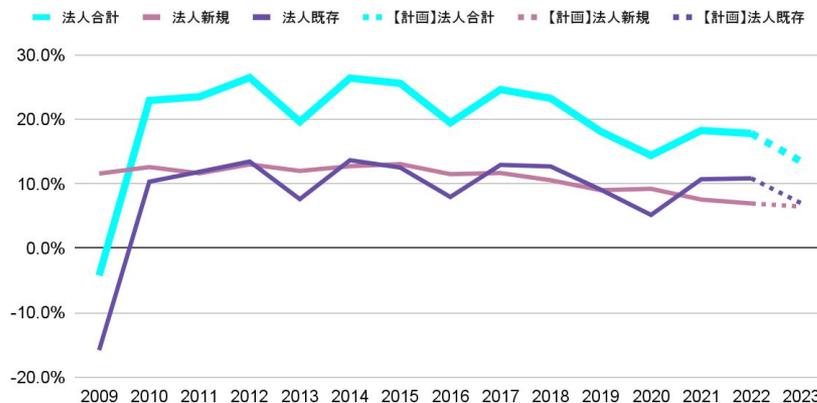
※注2:「ネット通販事業:新規」は、各年度に獲得した顧客からの売上による貢献度、「ネット通販事業:既存」は、前年度以前に獲得した顧客からの売上による貢献度を示す。

# 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)



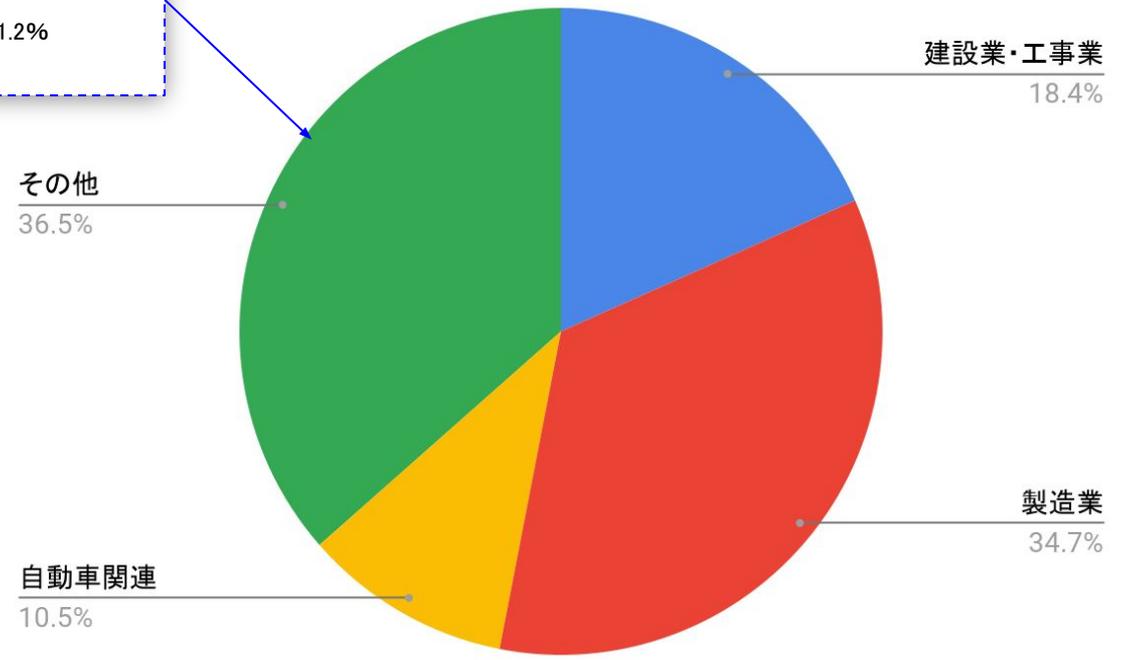
■ monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長

- 売上全体の成長（2022実績は18.7%・2023計画は17.0%）の内、monotaro.com法人顧客の合計売上成長への貢献度は2022実績は約10%・2023計画は約8%。高成長維持の大企業連携の成長貢献度上昇に伴い、monotaro.comの成長貢献度は相対的に下落傾向に見える（左グラフ）。
- monotaro.com法人顧客の売上成長は2022実績は約18%・2023計画は約13%（上グラフ）。

# 単体 顧客属性

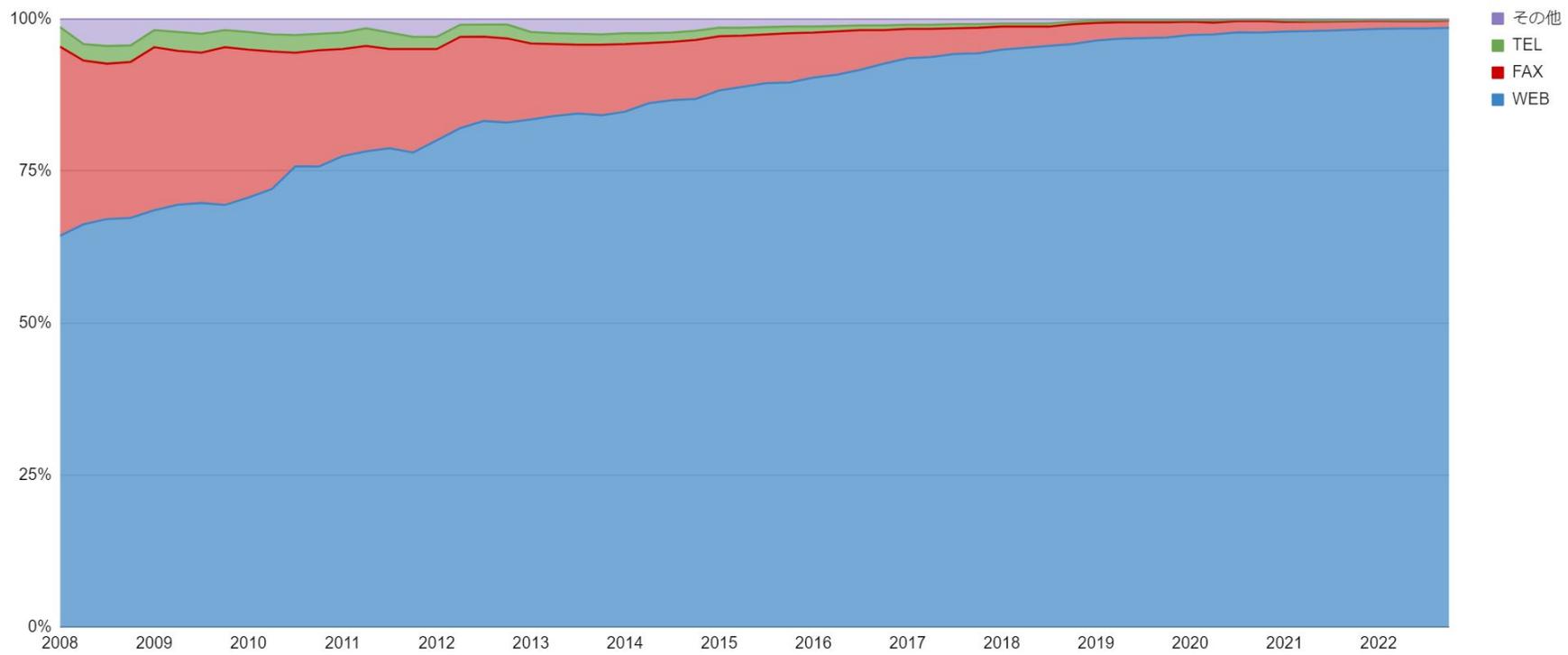
## 顧客の業種

- 卸売、小売業、飲食店:10.2%
- 教育:2.3%
- 農業:2.2%
- 社会保険・福祉:1.2%
- 医療:1.2%

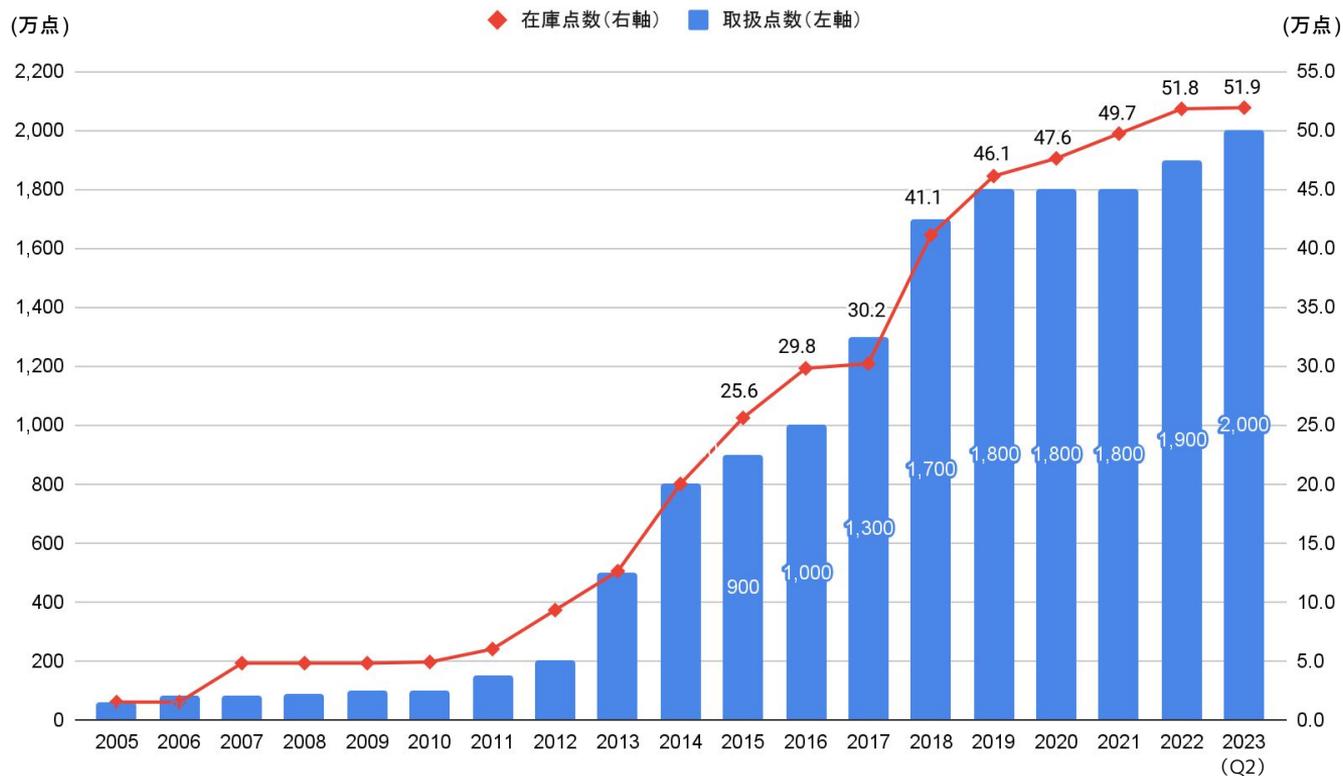


2022年売上ベース  
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

# 単体 受注方法比率



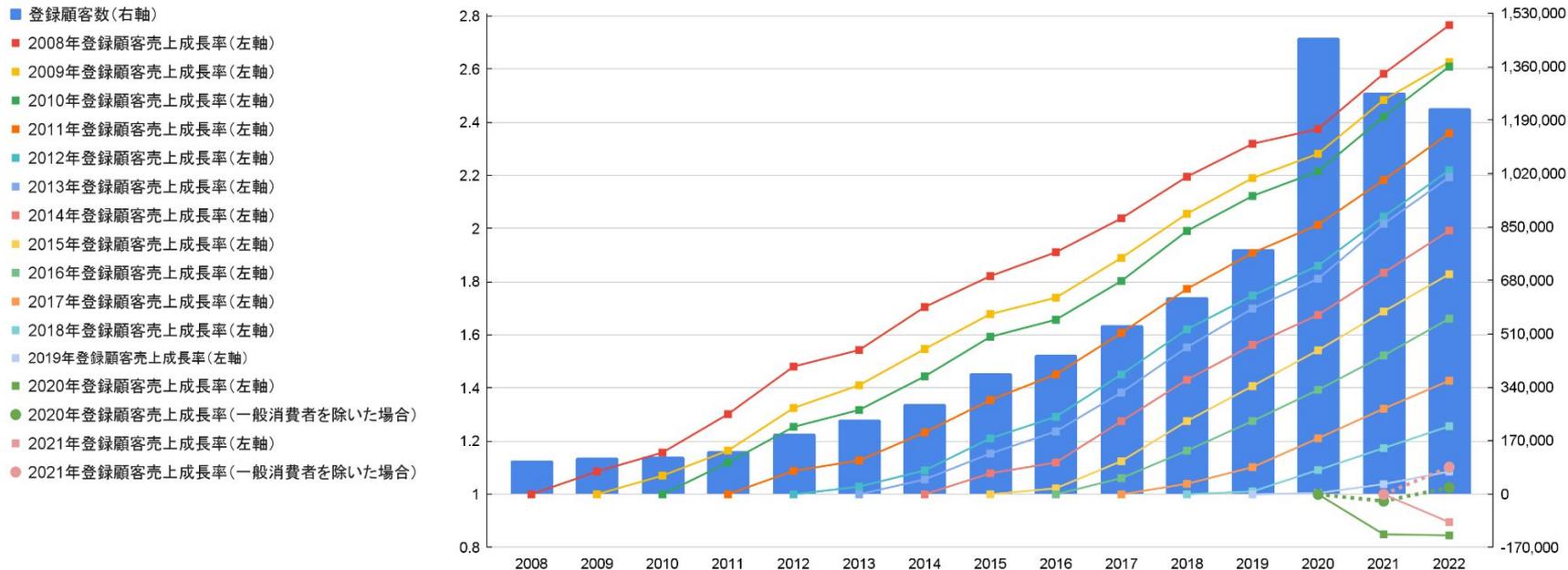
# 単体 取扱・在庫点数



# 単体 登録年度別売上成長

(購入金額成長)

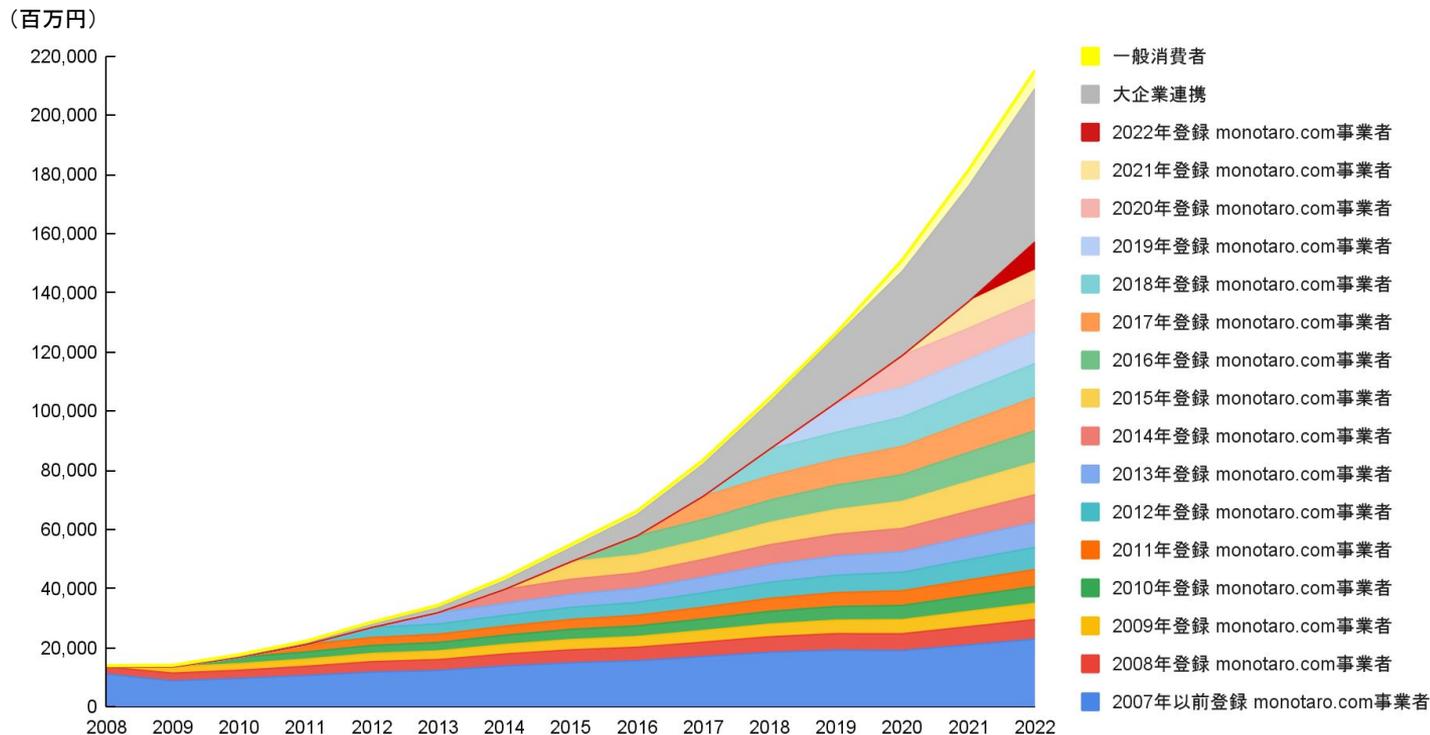
(顧客獲得数)



※注1: 登録顧客数・売上とも2022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)は該当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 登録年度別売上推移



※注1: monotaro.com事業者売上は2022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2022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2022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)。

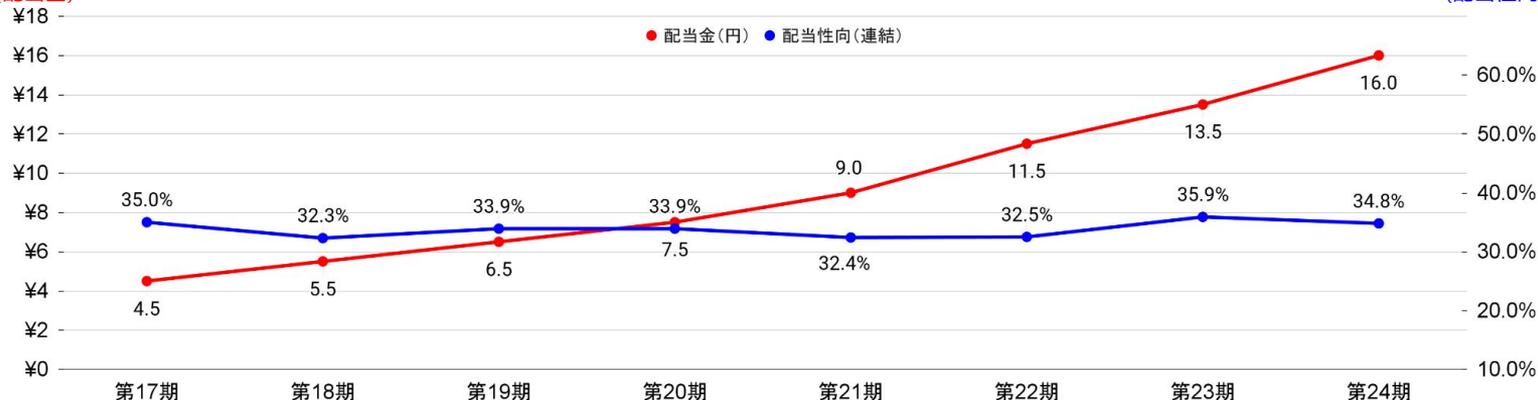
# 株主還元

## ■ 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23期（2022年度）配当実績：1株当たり13.5円（中間配当実績 6.5円、期末配当実績 7.0円）。
- ・ 第24期（2023年度）配当計画：1株当たり16.0円（中間配当実績 8.0円、期末配当計画 8.0円）。

(配当金)

(配当性向)



## ■ 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>

