

2023年12月期 決算概要

2024年2月

株式会社 MonotaRO

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：2,200万点超・うち当日出荷対象商品66.6万点、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・2023年12月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,159	(612)	457	(395)	1,616	(1,007)
物流センター（同）	213	(160)	1,541	(1,432)	1,754	(1,592)
計（同）	1,372	(772)	1,998	(1,827)	3,370	(2,599)

- 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。

経営体制

取締役 (注1)	執行役 (注2)
取締役 兼 代表執行役会長 鈴木 雅哉	
取締役 兼 代表執行役社長 (経営全般、マーケティング、大企業連携 管掌) 田村 咲耶	
取締役 岸田 雅裕	執行役副社長 (商品、コーポレート 管掌) 甲田 哲也
取締役 伊勢 智子	常務執行役 (海外事業 管掌) 田浦 秀俊
取締役 鷺谷 万里	執行役 (ITエンジニアリング 管掌) 普川 泰如
取締役 三浦 洋	執行役 (オペレーション 管掌) 北下 浩市
取締役 Barry Greenhouse	
取締役 中島 潔 (マクニカホールディングス株式会社 取締役会長)	

※ 注1：2024年3月開催予定の当社第24回定時株主総会において正式決定。

※ 注2：上記定時株主総会終了後開催の取締役会において正式決定。

※ 注3：瀬戸 欣哉は上記株主総会において当社取締役を退任し創業者 名誉顧問に就任。今後はMonotaRO創業者として経営に関する知見に基づく助言を行う。

2023年12月期 【单体】決算概要

損益計算書サマリー 1/3

	2022年度 実績		2023年度 計画		2023年度 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	216,638		253,373		243,352		+12.3%	△4.0%
内 大企業連携	50,027	23.1%	69,250	27.3%	67,327	27.7%	+34.6%	△2.8%
売上総利益	63,643	29.4%	75,672	29.9%	73,759	30.3%	+15.9%	△2.5%
販売管理費	36,558	16.9%	42,711	16.9%	41,084	16.9%	+12.4%	△3.8%
営業利益	27,085	12.5%	32,960	13.0%	32,675	13.4%	+20.6%	△0.9%
経常利益	27,239	12.6%	32,918	13.0%	32,891	13.5%	+20.7%	△0.1%
当期純利益 (法人税等税率)	19,044 (27.8%)	8.8%	23,283 (29.2%)	9.2%	22,072 (28.9%)	9.1%	+15.9%	△5.2%

損益計算書サマリー 2/3 対前年

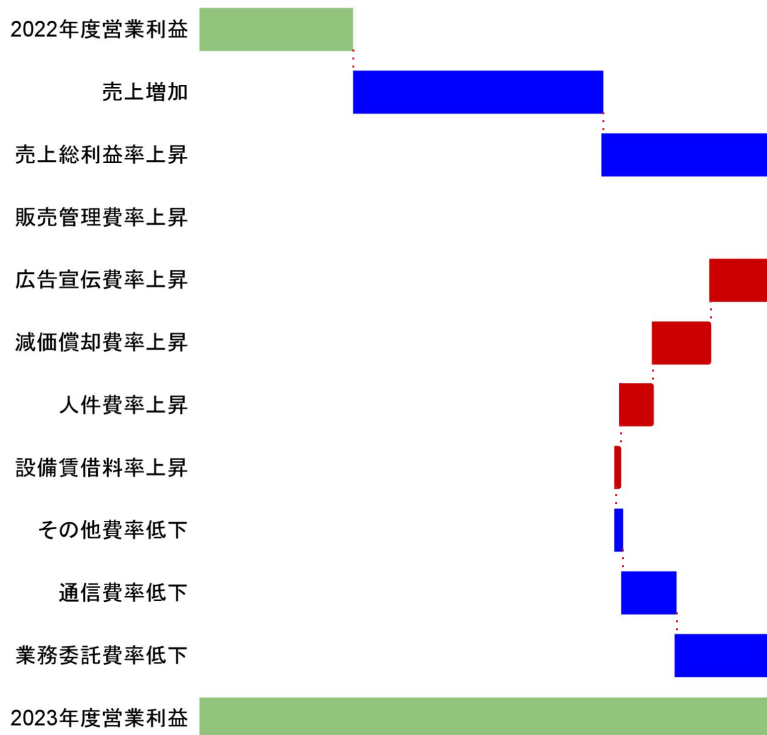
	2022年度 実績 (A)		2023年度 実績 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	216,638	—	243,352	—	増減金額 (百万円)	+26,713	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業：注文単価・注文回数増により成長。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：連携社数増・注文顧客数増を主因に高成長（対前年同期：+34.6%）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	+12.3%	
					売上比増減	—	
売上総利益	63,643	29.4%	73,759	30.3%	増減金額 (百万円)	+10,115	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率増（+0.6pt.：国内商品の価格変更および大企業連携の販売価格に係る契約見直し進捗による粗利率改善、大企業連携売上比率増および円安による粗利率減）。 ■ 配送料・諸掛率改善（+0.6pt.：注文単価増による配送料率減、輸入輸送料率改善、代引・クレジットカード手数料売上比減等）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	+15.9%	
					売上比増減	+0.9%	
販売管理費	36,558	16.9%	41,084	16.9%	増減金額 (百万円)	+4,525	<ul style="list-style-type: none"> ■ 広告宣伝費率増（+0.3pt.：既存顧客向けチラシ送付増等）。 ■ 減価償却費率増（+0.3pt.：猪名川IDC稼働開始等）。 ■ 人件費率増（+0.2pt.：賃上げ、アルバイト社員への賞与支給等）。 ■ 業務委託費率減（△0.5pt.：箱単価上昇により箱数の増加が抑制）。 ■ 通信費率減（△0.3pt.：カタログ発送費減等）。
					増減率	+12.4%	
					売上比増減	+0.0%	
営業利益	27,085	12.5%	32,675	13.4%	増減金額 (百万円)	+5,589	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粗利率改善（+0.9pt.）により、営業利益率は改善（+0.9pt.）。
					増減率	+20.6%	
					売上比増減	+0.9%	
当期純利益 (法人税等税率)	19,044 (27.8%)	8.8%	22,072 (28.9%)	9.1%	増減金額 (百万円)	+3,028	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益は20.6%成長するも、インド子会社株式評価損（1,746百万円）を計上したため、当期純利益額は対前年+15.9%。
					増減率	+15.9%	
					売上比増減	+0.3%	

損益計算書サマリー 3/3 対計画

	2023年度 計画 (A)		2023年度 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	253,373	—	243,352	—	増減金額 (百万円)	△10,020	<ul style="list-style-type: none"> ■ 2022年は新型コロナウイルス関連商品の需要、サプライチェーン混乱に伴う半導体関連商品の需要があったが、2023年の計画にその反動影響を織り込んでいなかった。 ■ 事業者向けネット通販事業：注文顧客数減、注文顧客当売上減となり計画未達。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：特定大手顧客の売上未達および注文件数下振れにより計画未達（△2.8%）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	△4.0%	
					売上比増減	—	
売上総利益	75,672	29.9%	73,759	30.3%	増減金額 (百万円)	△1,912	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率増（+0.4pt：国内・輸入商品とも商品粗利率改善）。 ■ 配送料・諸掛率改善（+0.4pt：注文単価増による配送料率減、輸入品輸送料率改善等）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	△2.5%	
					売上比増減	+0.4%	
販売管理費	42,711	16.9%	41,084	16.9%	増減金額 (百万円)	△1,627	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他費率減（△0.3pt：営繕費、備品消耗品費、梱包費減等）。 ■ 業務委託費率減（△0.1pt：箱当売上増による出荷箱数減による倉庫派遣費用減、システムエンジニア派遣費用減等）。 ■ 広告宣伝費率増（+0.4pt：既存顧客向けチラシ発送増等）。
					増減率	△3.8%	
					売上比増減	+0.0%	
営業利益	32,960	13.0%	32,675	13.4%	増減金額 (百万円)	△285	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粗利率が改善したものの、売上未達のため営業利益未達（△0.9%）。
					増減率	△0.9%	
					売上比増減	+0.4%	
当期純利益 (法人税等税率)	23,283 (29.2%)	9.2%	22,072 (28.9%)	9.1%	増減金額 (百万円)	△1,211	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益額の計画未達に加え、インド子会社株式評価損（1,746百万円）を計上したことにより、当期純利益は対計画△5.2%。
					増減率	△5.2%	
					売上比増減	△0.1%	

営業利益の増減要因分析

2022年度営業利益：27,085百万円



+3,340百万円	<ul style="list-style-type: none"> 仕入値上昇に伴う価格改定によって注文単価が上昇。 monotaro.com：注文単価・注文回数増により売上増。 大企業連携：高成長維持。
+2,268百万円	<ul style="list-style-type: none"> 国内商品粗利率改善を主因に商品粗利率増。 配送料率・輸入品輸送料率改善。 ロイヤリティ減。
△18百万円	<ul style="list-style-type: none"> 下記により販売管理費率は2022年と同水準。
△815百万円	<ul style="list-style-type: none"> 既存顧客向けチラシ送付増等。
△772百万円	<ul style="list-style-type: none"> 猪名川IDC稼働開始等。
△435百万円	<ul style="list-style-type: none"> 賃上げ。アルバイト社員への賞与支給等。
△66百万円	<ul style="list-style-type: none"> 猪名川IDC稼働開始等。
+92百万円	<ul style="list-style-type: none"> 備品・消耗品費用減等。
+712百万円	<ul style="list-style-type: none"> カタログ発送費減等。
+1,266百万円	<ul style="list-style-type: none"> 注文単価増が出荷箱数増を抑制等。

2023年度営業利益：32,675百万円（前年比：+5,589百万円、+20.6%）

※ 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。

物流関連コスト 1/2 コスト範囲変更

■ 物流関連コスト変更

- 物流設備にかかる公租公課/固定資産税（その他費用）を追加。

• 物流関連コスト変更前

	2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 計画		2023年度 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	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高 (単体)	182,472		216,638		253,373		243,352		+12.3%	△4.0%
減価償却費	1,459	0.8%	2,340	1.1%	3,154	1.2%	3,098	1.3%	+32.4%	△1.8%
人件費・業務委託費	6,486	3.6%	8,157	3.8%	8,551	3.4%	8,019	3.3%	△1.7%	△6.2%
設備賃借料	1,652	0.9%	3,247	1.5%	3,793	1.5%	3,665	1.5%	+12.9%	△3.4%
その他費用	2,193	1.2%	3,090	1.4%	3,817	1.5%	3,045	1.3%	△1.5%	△20.2%
合計	11,792	6.5%	16,836	7.8%	19,316	7.6%	17,829	7.3%	+5.9%	△7.7%

• 物流関連コスト変更後

	2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 計画		2023年度 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	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高 (単体)	182,472		216,638		253,373		243,352		+12.3%	△4.0%
減価償却費	1,459	0.8%	2,340	1.1%	3,154	1.2%	3,098	1.3%	+32.4%	△1.8%
人件費・業務委託費	6,486	3.6%	8,157	3.8%	8,551	3.4%	8,019	3.3%	△1.7%	△6.2%
設備賃借料	1,652	0.9%	3,247	1.5%	3,793	1.5%	3,665	1.5%	+12.9%	△3.4%
その他費用	2,267	1.2%	3,162	1.5%	4,065	1.6%	3,242	1.3%	+2.5%	△20.2%
合計	11,865	6.5%	16,908	7.8%	19,565	7.7%	18,026	7.4%	+6.6%	△7.9%

物流関連コスト 2/2 対前年実績・対計画

- 物流関連コスト 2023年度売上比実績：7.4%
 - ・ 対前年：△0.4pt.
 - 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：△0.5pt. (賃上げを実施の一方、箱当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：△0.2pt. (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：△0.3pt.
 - 減価償却費率：+0.1pt. (売上計画未達)
 - その他費用率：△0.3pt. (DC設備の保守・修繕の未発生、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)

	2021年度 実績		2022年度 実績		2023年度 計画		2023年度 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	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高 (単体)	182,472		216,638		253,373		243,352		+12.3%	△4.0%
減価償却費	1,459	0.8%	2,340	1.1%	3,154	1.2%	3,098	1.3%	+32.4%	△1.8%
人件費・業務委託費	6,486	3.6%	8,157	3.8%	8,551	3.4%	8,019	3.3%	△1.7%	△6.2%
設備賃借料	1,652	0.9%	3,247	1.5%	3,793	1.5%	3,665	1.5%	+12.9%	△3.4%
その他費用	2,267	1.2%	3,162	1.5%	4,065	1.6%	3,242	1.3%	+2.5%	△20.2%
合計	11,865	6.5%	16,908	7.8%	19,565	7.7%	18,026	7.4%	+6.6%	△7.9%

貸借対照表サマリー

		2022年 12月	2023年 12月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
資産の部				
流動資産	現預金	7,318	17,995	14.1%
	売掛金	26,108	28,802	22.6%
	棚卸資産	18,319	17,513	13.8%
	その他	7,726	8,089	6.4%
流動資産合計		59,472	72,400	56.9%
固定資産	有形固定資産	34,818	38,335	30.1%
	無形固定資産	6,291	6,263	4.9%
	投資その他資産	10,198	10,332	8.1%
固定資産合計		51,309	54,931	43.1%
資産合計		110,781	127,332	

		2022年 12月	2023年 12月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
負債の部				
流動負債	買掛金	14,961	16,304	12.8%
	短期借入金等	4,500	4,500	3.5%
	その他	10,623	14,267	11.2%
流動負債合計		30,084	35,072	27.5%
固定負債		7,059	4,006	3.1%
負債合計		37,144	39,079	30.7%
純資産の部				
株主資本合計		73,603	88,225	69.3%
新株予約権		33	28	0.0%
純資産合計		73,637	88,253	69.3%
負債・純資産合計		110,781	127,332	

※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 【連結】決算概要

損益計算書サマリー 1/3

	2022年度 実績		2023年度 計画		2023年度実績			
	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	225,970		265,195		254,286		+12.5%	△4.1%
売上総利益	65,437	29.0%	78,288	29.5%	75,964	29.9%	+16.1%	△3.0%
販売管理費	39,224	17.4%	46,258	17.4%	44,654	17.6%	+13.8%	△3.5%
営業利益	26,213	11.6%	32,030	12.1%	31,309	12.3%	+19.4%	△2.3%
経常利益	26,398	11.7%	31,986	12.1%	31,538	12.4%	+19.5%	△1.4%
当期純利益 (法人税等税率)	18,194 (28.8%)	8.1%	22,347 (30.1%)	8.4%	(*) 21,264 (30.9%)	8.4%	+16.9%	△4.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	18,658	8.3%	22,789	8.6%	21,813	8.6%	+16.9%	△4.3%

※ 2023年度実績において、インド子会社に関して、連結でのれんの減損として665百万円を計上。

■ NAVIMRO (韓国)

- ・大企業顧客からの注文拡大等もあり、売上は前年から成長するも、中小企業顧客が新規・既存共に売上計画未達。
- ・新DC稼働に伴う費用増を売上計画の未達と粗利率の改善遅れにより賄えず通期で損失を計上。

	2022年度 実績			2023年度 計画			2023年度 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	80.3	+21.0%	+14.1%	95.3	+18.7%	+18.7%	93.0	+15.8%	△2.5%	+9.4%	△7.8%
営業利益	1.9	+17.9%	+11.2%	0.7	△63.1%	△63.1%	△1.1	-	-	-	-
当期純利益×持分 <small>(※注1)</small>	1.9	+22.5%	+15.6%	0.5	△73.4%	△73.4%	△1.2	-	-	-	-

■ MONOTARO INDONESIA (インドネシア)

- ・売上が計画未達となるも、オンライン・インサイドセールスによる事業者顧客獲得と既存顧客売上拡大を実現。
- ・ヘビーユーザーの売上はほぼ計画通りだったが、ライトユーザーの利用が年度を通じて計画から下振れ。
- ・現状メインとなるジャカルタ周辺の需要に加え、第2の都市スラバヤに事務所を開設し、自社便での配送も12月より開始。

	2022年度 実績			2023年度 計画			2023年度 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	7.3	+84.5%	+59.6%	11.5	+57.9%	+57.9%	9.7	+34.2%	△15.0%	+28.4%	△18.7%
営業利益	△2.5	-	-	△1.7	-	-	△3.3	-	-	-	-
当期純利益×持分 <small>(※注1)</small>	△1.3	-	-	△0.8	-	-	△1.6	-	-	-	-

※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現地通貨ベースで前年から約18%成長。
- ・注力セグメント（顧客属性、商品カテゴリ、販売地域）を選定、顧客構成を着実に注力セグメントへシフト。
- ・キャンセル・返品率改善の結果、粗利率は前年比で大幅に改善。
- ・リードタイム短縮のため倉庫拠点の開設を進め、デリーとムンバイ周辺地域における自社便による配送も開始。

	2022年度 実績			2023年度 計画			2023年度 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)	10.4	+116.1%	+92.9%	16.4	+57.6%	+57.6%	12.4	+19.6%	△24.1%	+17.5%	△25.5%
(※注2) 売上	6.9	+120.2%	+96.6%	11.3	+63.4%	+63.4%	7.9	+15.4%	△29.4%	+13.3%	△30.7%
営業利益	△7.3	—	—	△7.5	—	—	△7.9	—	—	—	—
当期純利益×持分 (※注1)	△3.6	—	—	△3.7	—	—	△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。

貸借対照表サマリー

		2022年 12月	2023年 12月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
資産の部				
流動資産	現預金	8,887	18,644	14.5%
	売掛金	26,512	29,349	22.9%
	棚卸資産	19,585	18,875	14.7%
	その他	8,060	8,417	6.6%
流動資産合計		63,045	75,286	58.7%
固定資産	有形固定資産	35,046	39,561	30.8%
	無形固定資産	7,093	6,359	5.0%
	投資その他資産	6,551	7,144	5.6%
固定資産合計		48,691	53,065	41.3%
資産合計		111,737	128,352	

		2022年 12月	2023年 12月	
		金額 (百万円)	金額 (百万円)	構成比
負債の部				
流動負債	買掛金	15,667	17,052	13.3%
	短期借入金等	4,772	4,942	3.9%
	その他	11,135	14,995	11.7%
流動負債合計		31,575	36,989	28.8%
固定負債		7,539	4,380	3.4%
負債合計		39,115	41,369	32.2%
純資産の部				
株主資本合計		71,789	86,028	67.0%
その他		832	954	0.7%
純資産合計		72,621	86,982	67.8%
負債・純資産合計		111,737	128,352	

※ 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 実績	2023年度 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	25,554	30,770
減価償却費	3,565	4,876
売上債権の増減額 (△は増加)	△3,929	△2,808
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△4,091	781
仕入債務の増減額 (△は減少)	1,055	1,345
法人税等の支払額	△7,321	△8,049
未払消費税等の増減額	252	1,747
その他	398	1,270
計	15,483	29,932
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	△9,461	△5,852
無形固定資産取得による支出	△2,047	△2,107
その他	(※注) △1,025	△441
計	△12,535	△8,401
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	0	△4,715
配当金の支払額	△6,087	△7,451
その他	573	461
計	△5,514	△11,705
現金および現金同等物に係る換算差額	83	42
現金および現金同等物の増減額 (△は減少)	△2,482	9,867
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	8,586	18,454

※注：アルダグラム社への出資等。

2024年12月期 事業計画・戦略

単体計画

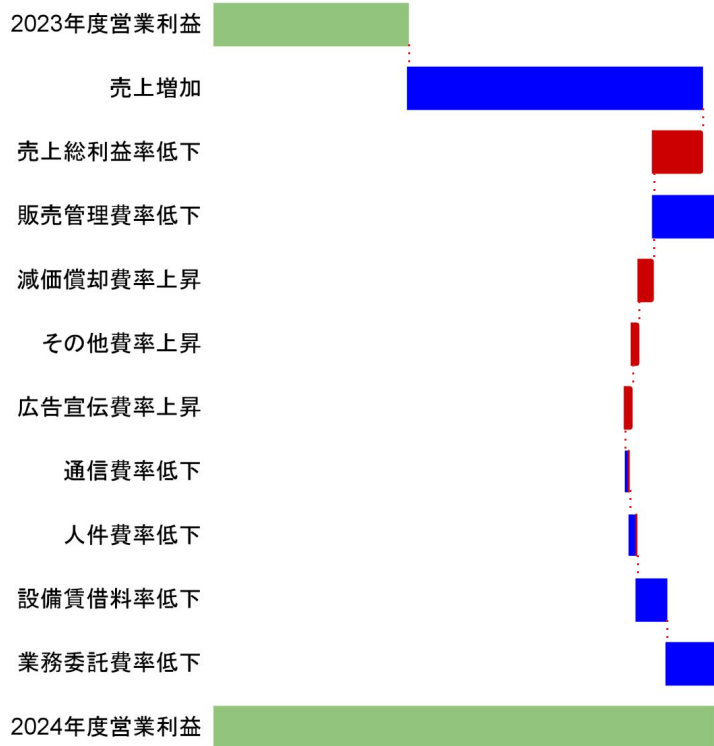
	2023年度実績		2024年度計画		
	金額（百万円）	売上比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	243,352		273,549		12.4%
内 大企業連携	67,327	27.7%	86,382	31.6%	28.3%
売上総利益	73,759	30.3%	82,231	30.1%	11.5%
販売管理費	41,084	16.9%	45,273	16.6%	10.2%
営業利益	32,675	13.4%	36,957	13.5%	13.1%
経常利益	32,891	13.5%	36,984	13.5%	12.4%
当期純利益 (法人税等税率)	22,072 (28.9%)	9.1%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

単体計画 対 前年実績

	2023年度 実績 (A)		2024年度 計画 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	243,352	—	273,549	—	増減金額 (百万円)	+30,196	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業：法人顧客の顧客当たり売上の上昇。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：マーケティング効果最適化の観点で、事業者向けネット通販事業顧客から大企業連携への移行推進の一部を停止することとするも、高成長率を維持（+28.3%）。
					増減率	+12.4%	
					売上比増減	—	
売上総利益	73,759	30.3%	82,231	30.1%	増減金額 (百万円)	+8,471	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率減（△0.1pt.：大企業連携の販売価格契約見直しの効果継続があるものの、同事業の売上比率増および為替円安等）。 ■ 配送料・諸掛率改善（+0.1pt.：国内配送料金の値上げを受けるも、箱当売上も同レベルで向上し影響無し。クレジットカード売上比率の低下により、クレジットカード手数料率減）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	+11.5%	
					売上比増減	△0.2%	
販売管理費	41,084	16.9%	45,273	16.6%	増減金額 (百万円)	+4,189	<ul style="list-style-type: none"> ■ 業務委託費率減（△0.3pt.：箱当売上増による売上当出荷箱数減及び猪名川IDCの生産性改善等）。 ■ 設備賃借料率減（△0.1pt.：売上増に伴う売上比率減）。 ■ 人件費率減（△0.1pt.：業務委託費減の理由と同じ）。 ■ 減価償却費率増（+0.1pt.：猪名川IDC第2期稼働開始）。 ■ 広告宣伝費率増（+0.1pt.：リスティング・既存向けチラシ費用増等）。
					増減率	+10.2%	
					売上比増減	△0.3%	
営業利益	32,675	13.4%	36,957	13.5%	増減金額 (百万円)	+4,282	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粗利率は悪化するものの、販管費率は改善するため、営業利益率増（+0.1pt.）。
					増減率	+13.1%	
					売上比増減	+0.1%	
当期純利益 (法人税等税率)	22,072 (28.9%)	9.1%	25,714 (30.4%)	9.4%	増減金額 (百万円)	+3,641	<ul style="list-style-type: none"> ■ 法人税率増（税控除減）となるものの、前年はインド子会社株式評価損（1,746百万円）を計上していたため、当期純利益率改善（+0.3pt.）。
					増減率	+16.5%	
					売上比増減	+0.3%	

営業利益の増減要因分析



2023年度営業利益：32,675百万円

+4,054百万円	<ul style="list-style-type: none"> ■ monotaro.com：注文単価・注文回数増により売上増。 ■ 大企業連携：高成長維持。
△681百万円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大企業連携の販売価格契約見直しの効果継続があるものの、売上比率増および為替円安等による商品粗利率低下。 ■ クレジットカード支払手数料率改善なるも、ロイヤリティ減。
+909百万円	<ul style="list-style-type: none"> ■ 下記により販売管理費率低下。
△191百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 猪名川DC2期が2023年4月より稼働開始等。
△96百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ システム利用料、固定資産税増等。
△89百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ リスティング費用増、既存顧客向けチラシ費用増等。
+51百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増、郵送費横ばい（送付書類電子化進捗）等。
+103百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 注文単価増が出荷箱数増抑制、猪名川DC生産性改善等。
+407百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 売上増に伴う売上比率減等。
+724百万円	<ul style="list-style-type: none"> ・ 注文単価増が出荷箱数増抑制、猪名川DC生産性改善等。

2024年度営業利益：36,957百万円（前年比：+4,282百万円、+13.1%）

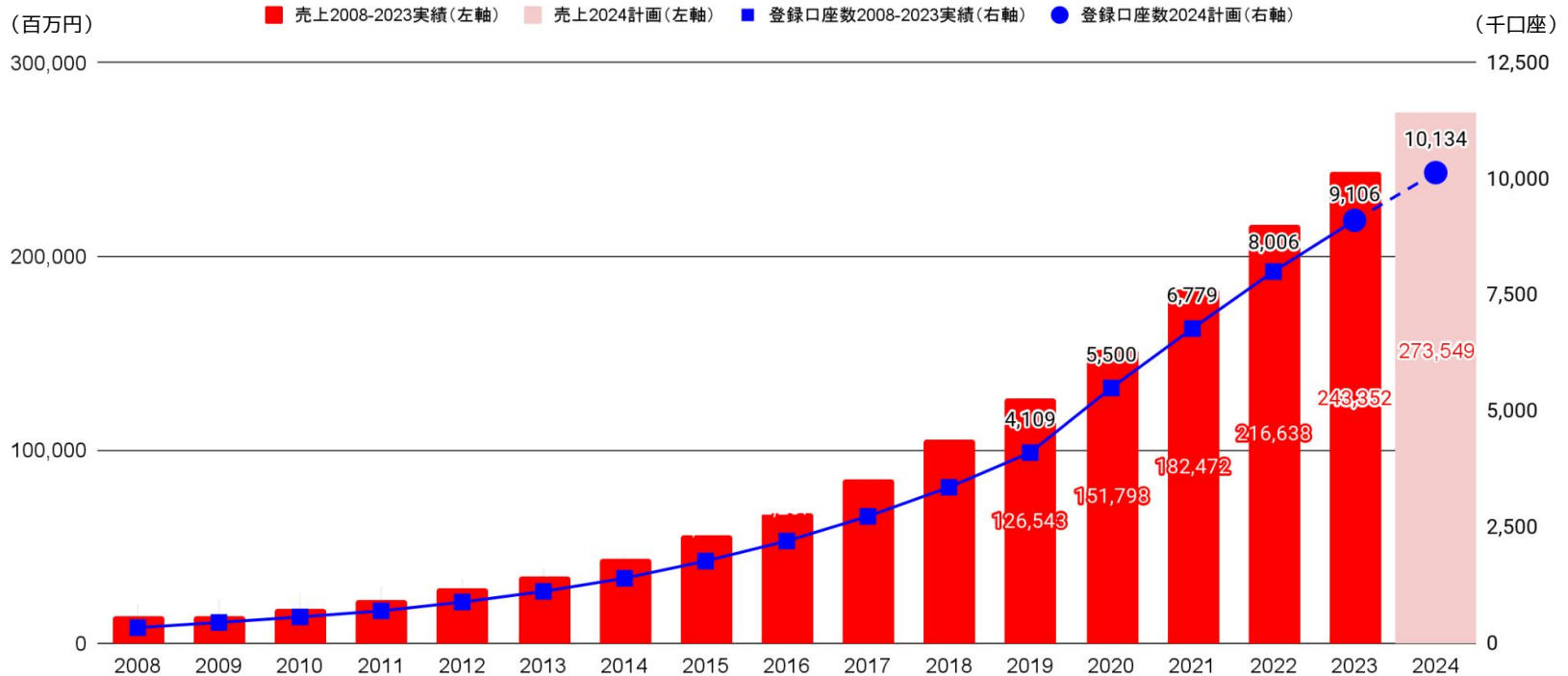
※ 増減金額は要因ごとの比率変動等による営業利益の変動額であり、要因項目の実変動金額ではない。

物流関連コスト

- 物流関連コスト2024年度売上比計画：6.9%
 - ・ 対前年：△0.5pt.
 - 人件費・業務委託費率：△0.4pt.（箱当り売上増による売上当り出荷箱数減等）
 - 設備賃借料率：△0.1pt.（売上増等）

	2022年度		2023年度						2024年度					
	年度実績		上期実績		下期実績		年度実績		上期計画		下期計画		年度計画	
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比
売上高（単体）	216,638		119,347		124,005		243,352		133,176		140,373		273,549	
減価償却費	2,340	1.1%	1,427	1.2%	1,671	1.3%	3,098	1.3%	1,761	1.3%	1,828	1.3%	3,590	1.3%
人件費・業務委託費	8,157	3.8%	4,092	3.4%	3,927	3.2%	8,019	3.3%	3,952	3.0%	4,104	2.9%	8,056	2.9%
設備賃借料	3,247	1.5%	1,917	1.6%	1,748	1.4%	3,665	1.5%	1,842	1.4%	1,852	1.3%	3,694	1.4%
その他費用	3,162	1.5%	1,726	1.4%	1,516	1.2%	3,242	1.3%	1,734	1.3%	1,846	1.3%	3,580	1.3%
合計	16,908	7.8%	9,163	7.7%	8,863	7.1%	18,026	7.4%	9,290	7.0%	9,632	6.9%	18,922	6.9%

売上・登録口座数推移



	2022年12月末		2023年12月末		2024年12月末 (計画)	
登録口座数	8,006,494	+1,227,175	9,106,521	+1,100,027	10,134,252	+1,027,731

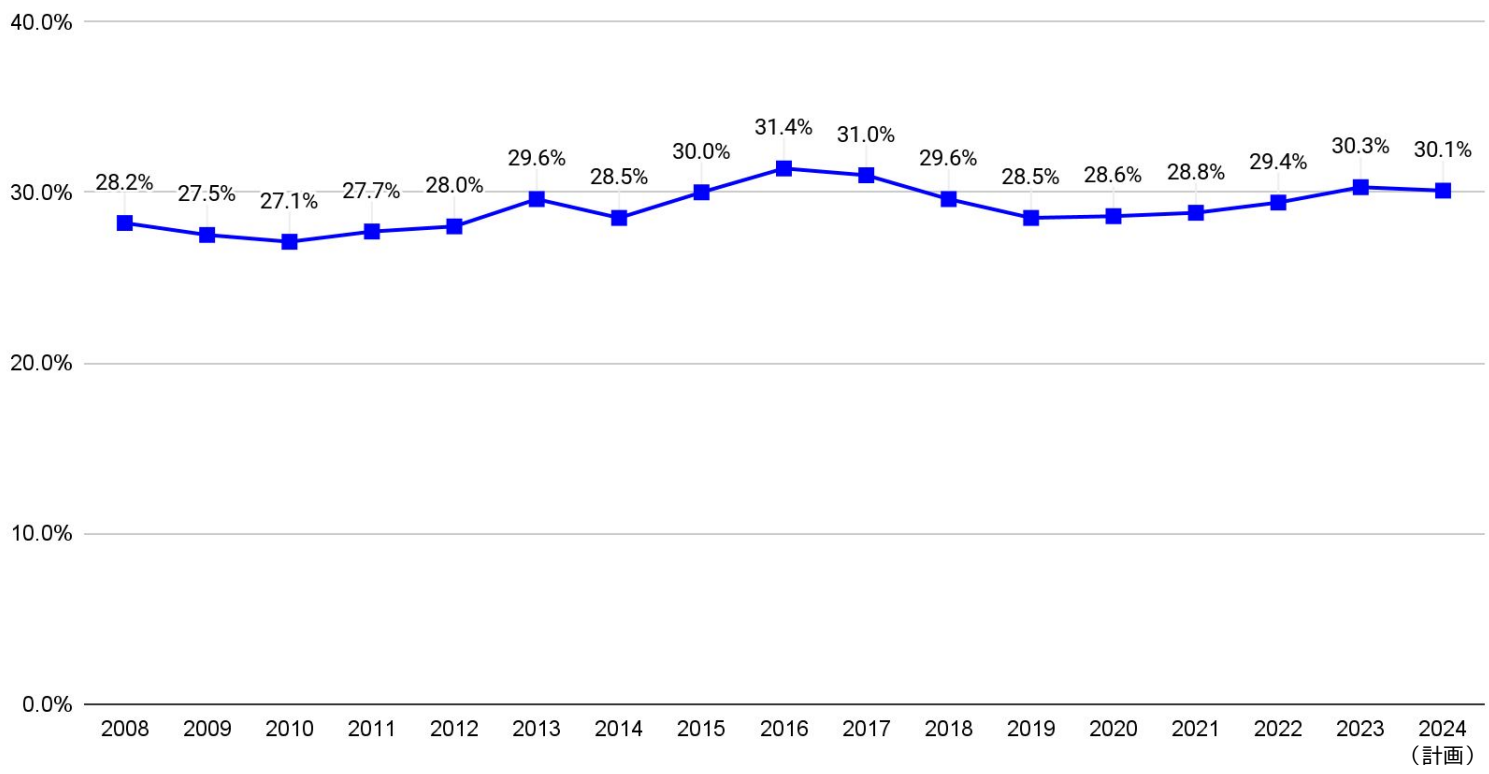
(対2021年12月末)

(対2022年12月末)

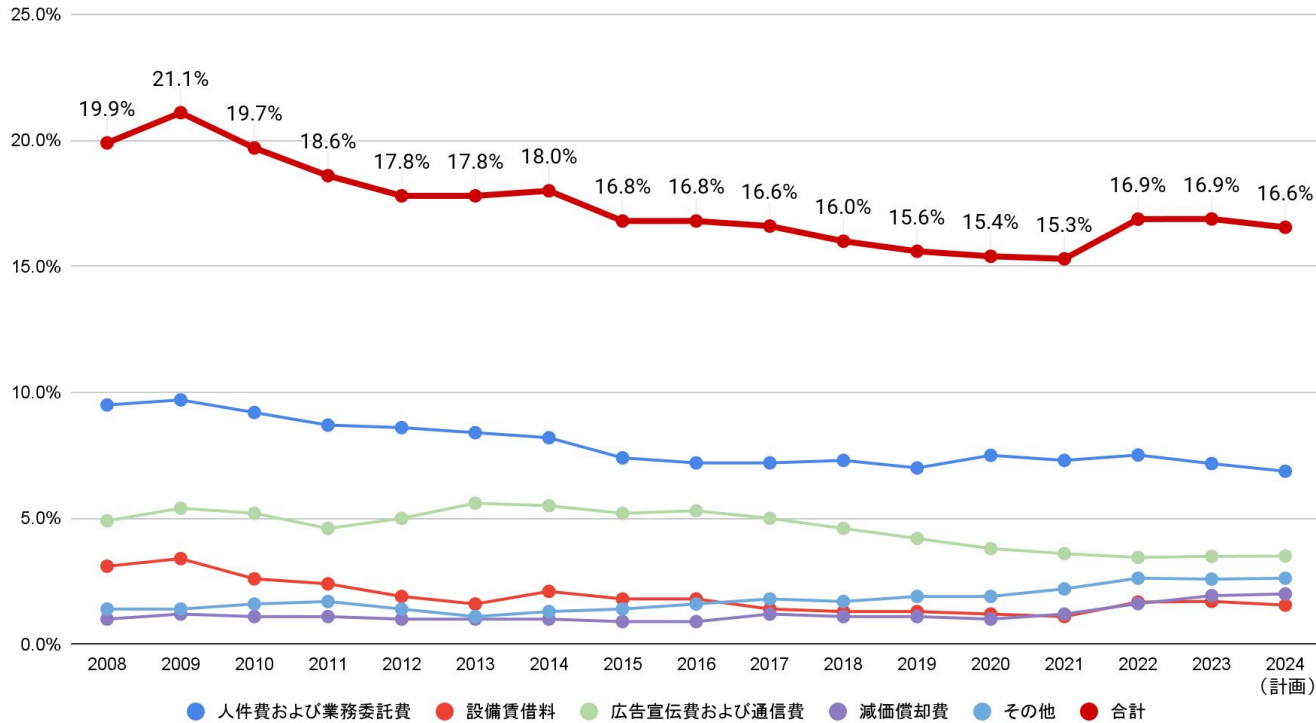
(対2023年12月末)

※ 法人の獲得数は前年比増加、個人の獲得数は個人事業主含め減少を見込む

売上総利益率推移



販売管理費率推移



	2023 実績	2024 計画
人件費	4.6%	4.5%
業務委託費	2.6%	2.3%
設備賃借料	1.7%	1.6%
広告宣伝費	3.3%	3.4%
通信費	0.2%	0.2%
減価償却費	1.9%	2.0%
その他	2.6%	2.6%
計	16.9%	16.6%

■ 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
事業者向ネット 通販事業	Micro (個人事業主、一般消費者、その他)	<ul style="list-style-type: none"> 個人事業主、一般消費者 個人が事業やプライベートで利用するものを購入。 	<ul style="list-style-type: none"> 売上構成比(注1)：約10%、前年比成長率：約0% コロナ関連商材の反動により成長率鈍化。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。
	Small (売上20億円未満の法人、約450万社)	<ul style="list-style-type: none"> 従業員：10名未満 間接資材購買担当者は、1~2名で「商品発注者=利用者」 	<ul style="list-style-type: none"> 売上構成比(注1)：約40%、前年比成長率：約9% 法人企業登録率は約30% 新規顧客獲得はSEM/SEO/チラシ。 2023年は半導体等の供給不安による特需の反動影響大。 	<ul style="list-style-type: none"> 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獲得推進。 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。
購買管理システム 事業	Mid (売上300億円未満の法人、約6万社)	<ul style="list-style-type: none"> 従業員：約50~500人規模 複数拠点/事業所保有。 間接資材購買担当者は複数存在 「商品発注者」が複数の他人分を代理発注するケースも。 <ul style="list-style-type: none"> 商品発注者≠利用者 	<ul style="list-style-type: none"> 売上構成比：約25%、前年成長率：約15% 法人企業登録率は約80%と高い中、企業内ユーザー増が成長ドライバー。 	<ul style="list-style-type: none"> 企業内新規ユーザー獲得策を強化(例：チラシ) ユーザー単価増に向けた施策展開 <ul style="list-style-type: none"> 利用者に届くマーケティングとサイト販促機能強化。
	Large (売上300億円以上、約6,000社)	<ul style="list-style-type: none"> 従業員：約500人以上 高い上場企業比率。 拠点/部署が多数存在し、間接資材発注パターンも複雑。 <ul style="list-style-type: none"> 全社統制型/拠点決定型 	<ul style="list-style-type: none"> 売上構成比：約25%、前年比成長率：約25% 法人企業当社登録率は90%以上、システム購買連携による企業内ユーザー増が成長ドライバー。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 上記により企業内ウォレットシェア拡大を進める。

注1：売上は2023年

注2：当社登録率=企業内で1人でも当社アカウントを保有している法人事業者。

■ 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"> 連携後、利用者数、利用拡大を期待できる大規模事業者との接点の場であるセミナー等を継続実施。 monotaro.comを既にご利用のお客様で購買管理システム導入による社内利用拡大確度が低いお客様への積極的な営業を一時的に停止。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 購買管理システムご利用のお客様に実現できていなかった One to one マーケティングの実現を目指す。

2022年 実績			2023年 実績				2024年 計画		
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	金額（百万円）	前年同期比	売上合計比
50,027	+39.0%	23.1%	67,327	+34.6%	△2.8%	27.7%	86,382	+28.3%	31.6%

	2022年度 Q4末	2023年度 Q4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) 3,578 (2,827)	+1,057 (+980)	111社

※ 注：2022年12月・2023年12月のアクティブ企業数。

■ ロイヤリティ事業

	2023年度実績	2024年度計画
対象事業 （Grainger社 米・英 Zoroビジネス）	<ul style="list-style-type: none"> 売上（米国）は前年から成長するも対計画減。 営業利益は対前年・対計画とも減。 	<ul style="list-style-type: none"> 1桁台中盤%の売上成長を計画。
ロイヤリティ受領額	<ul style="list-style-type: none"> 2024年累計受領額は前年・計画から減。 	<ul style="list-style-type: none"> 2023年の受領額よりも減少する見通し。

■ 新関東DC概要

■ 設備等概要

- 所在地：茨城県水戸市
- 建物着工時期：2025年5月
- 建物竣工時期：2027年4月
- 設備竣工時期：2028年2月
- 出荷能力：30万行/日
- 在庫能力：50万SKU

■ 投資総額：約460億円

- 土地：約27億円
- 建物：約210～220億円（延床面積79,000㎡）
- 設備：約200億円
- その他：約20億円

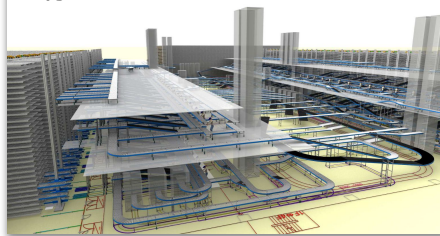
■ 特徴

- 自社物件に初めて免震を採用し、災害に備える。
- 建設費高騰を受け、設計を通じ、能力・コストを最適化。
- 新設備により、作業フローを集約・変更し、笠間DCと比較して生産性3倍の実現を目指す。

DC外観イメージ



DC内イメージ



■ 出荷・在庫能力まとめ

	出荷能力(行/日)	在庫能力(SKU)
笠間DC	10万	33万
茨城中央SC	3万	3万
猪名川DC	18万	55万
新関東DC	30万	50万

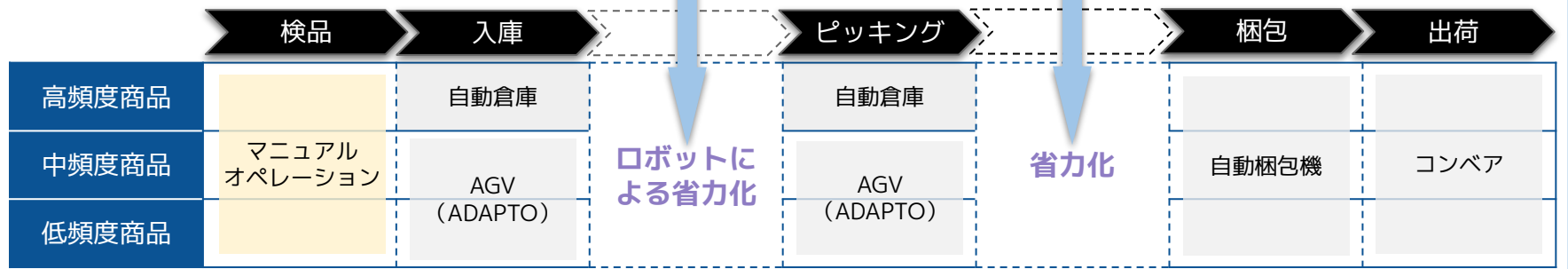
国内事業 4/4

- 既存DC・新関東DC建設の物流業務比較と生産性改善
 - ・自動化を推進する業務領域の拡大（入庫・ピッキング業務）。
 - ・業務省力化（在庫・集約業務）。

既存DC（猪名川DC）の業務フロー



新関東DC業務フロー



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 (法人税等税率)	21,264 (30.9%)	8.4%	24,565 (31.4%)	8.6%	15.5%
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 (法人税等税率)	11,622 (31.7%)	8.4%	9.4%	12,943 (31.2%)	8.8%	21.6%
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）

- ・自社開発した購買管理システムを活用し、大企業顧客からの売上増を目指す。
- ・2023年2Qに自動搬送型ロボットを利用した新DCが稼働。2024年は新DCの費用が通期で影響し、販管費が増加。
- ・新DCの生産性改善について、日本での知見を活かして進める。

	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（※注1）	△1.2	—	—	△0.3	—	—

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- ・法人顧客（その中でも大企業）の獲得に注力し、顧客基盤の拡大につなげる。
- ・ライトユーザーの獲得・リピート率の改善も合わせて進める。

	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（※注1）	△1.6	—	—	△1.6	—	—

■ IB MONOTARO（インド）

- ・注力セグメント（顧客属性・商品カテゴリ・販売地域）に販促費用を投下し、引き続き拡大を図る。
- ・各国での成功例を元にリピート率改善の施策を展開する。

	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
（※注2）流通総額（GMV）	12.4	+19.6%	+17.5%	14.2	+14.3%	+14.3%
（※注2）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（※注1）	△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。

サステナビリティ

■ 2023年サステナビリティ進展事項

			2023年の取組み
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"> 猪名川DCで使用する電力を実質再生可能エネルギーに変更。 茨城中央SCの屋根に断熱塗料を塗布。 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）。
		環境配慮型商品の開発と提案	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型商品の対象認証を10認証に拡大。 対象商品点数の充実。 環境配慮型商品の対象商品を絞り込んで商品検索できる機能を実装。
		資源循環型モデルの実現	<ul style="list-style-type: none"> 取引先と協働し輸送時破損商品の削減。 在庫数量適正化による期限切れ商品の削減。 賞味期限内でありながら、当社ルール上廃棄となる商品をフードバンクに寄贈。
	社会	サステナブル調達の実行	<ul style="list-style-type: none"> 取引先に調達ガイドライン配布と賛同依頼。 取引先へ自己点検アンケートの依頼・実施・分析。 遵守に向けたプレ監査を一部で実施。
		ダイバーシティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> くるみん認定を取得（2023年3月）。 キャリアデザイン休職制度の新設。 ファミリーサポート休職新設。 積立有給休暇制度新設。 評価・報酬制度、従業員持株会について開示。 労働安全衛生、健康経営の推進についての開示。 ベビーシッター利用補助制度の導入。
継続取組	企業統治	企業倫理に関する研修実施	<ul style="list-style-type: none"> 入社時・継続研修等の更なる充実を通じて企業倫理に対する従業員の意識付けを継続。 事業行動指針研修の対象をアルバイト社員にも拡大。

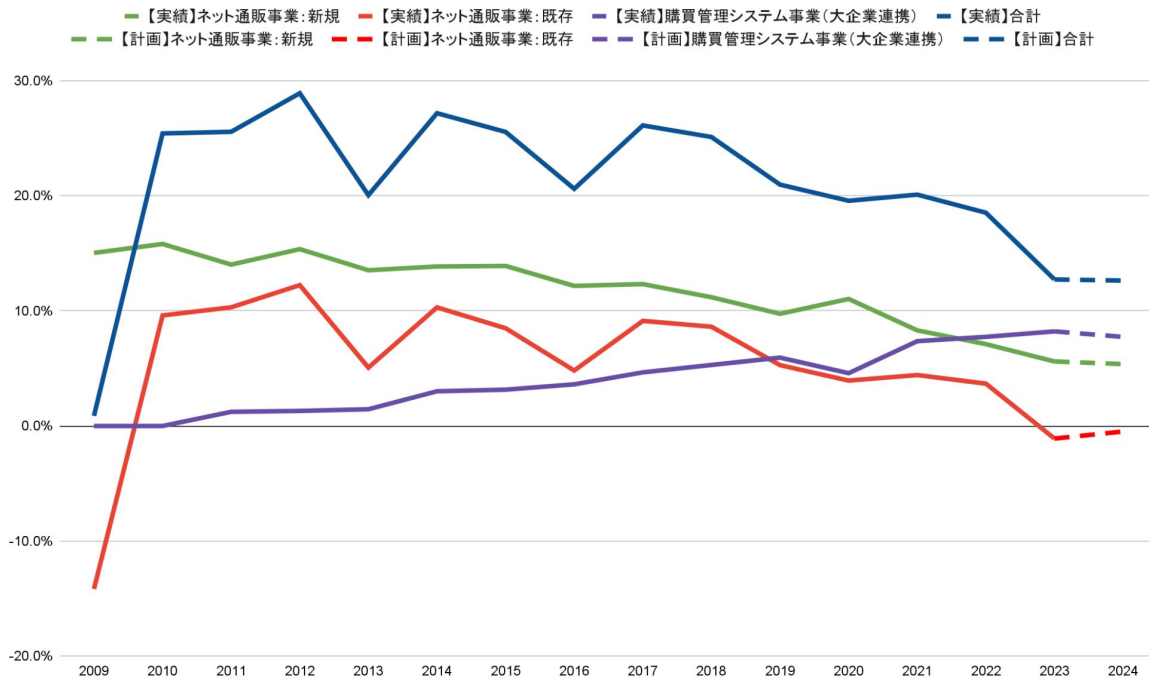
参照

- 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）



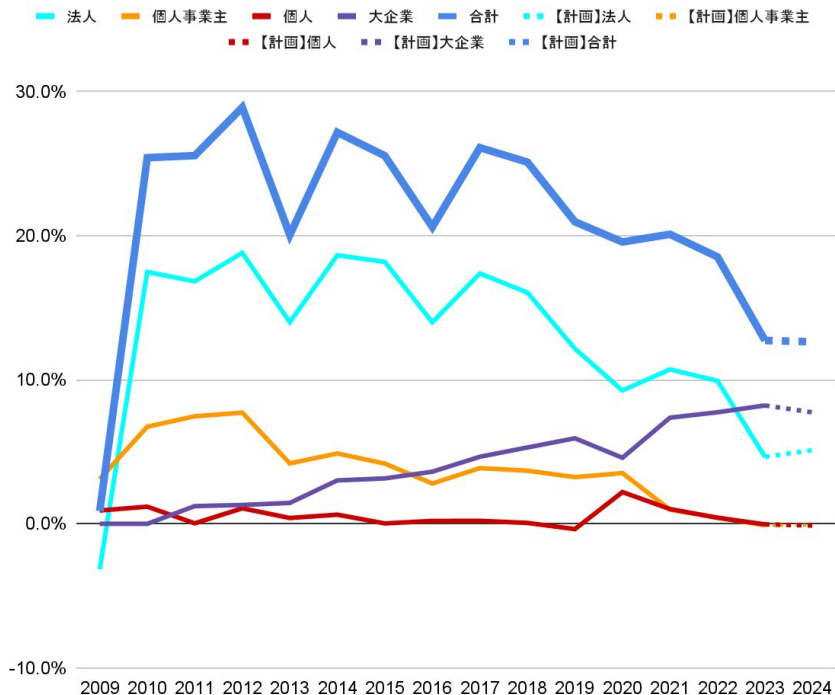
※注1：2023年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したものの。

※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。

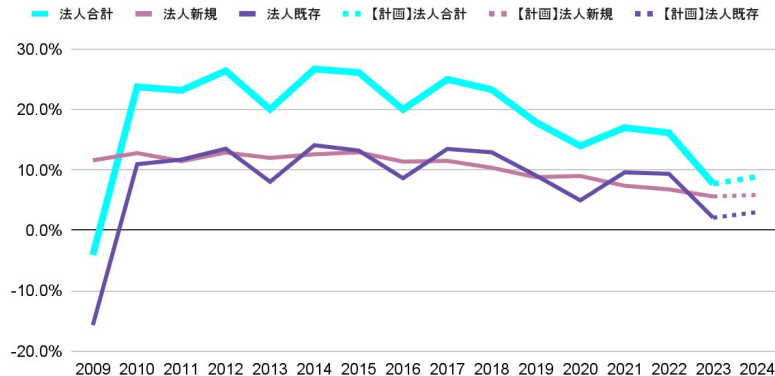
※注3：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「購買管理システム事業（大企業連携事業）」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレースを機に「monotaro.com」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

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)



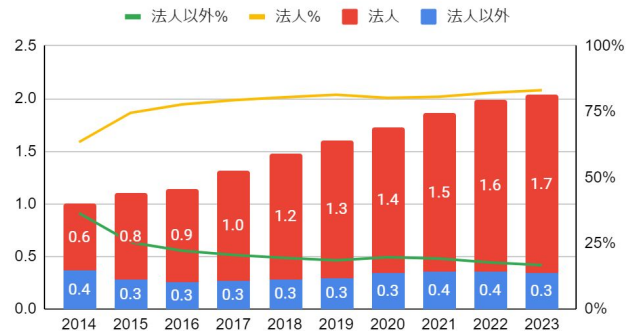
monotaro.com法人売上成長率
(新規・既存 貢献度)



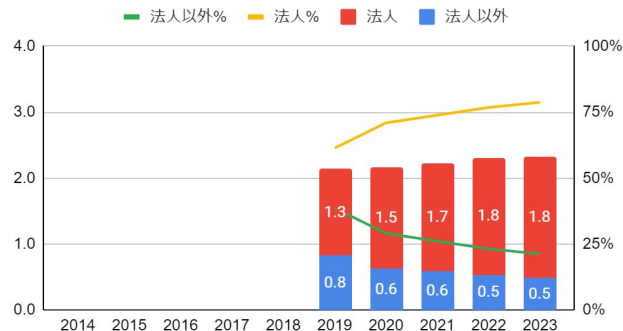
- monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長
 - ・売上全体の成長（2023実績は12.3%・2024計画は12.4%）の内、monotaro.comの合計売上成長への貢献度は2023実績は約5%・2024計画も約5%。大企業連携が高い成長率を維持しているのに対し、monotaro.comの成長貢献度は相対的に下落傾向（左グラフ）。
 - ・monotaro.com法人顧客の売上成長は2023実績は約8%・2024は約9%を計画（上グラフ）。

単体 登録年度別売上成長・顧客内訳

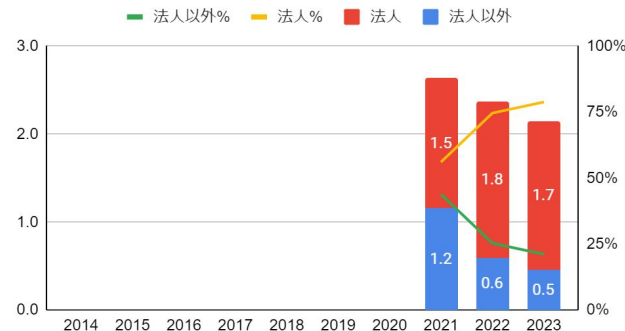
2014年度登録顧客



2019年度登録顧客



2021年度登録顧客

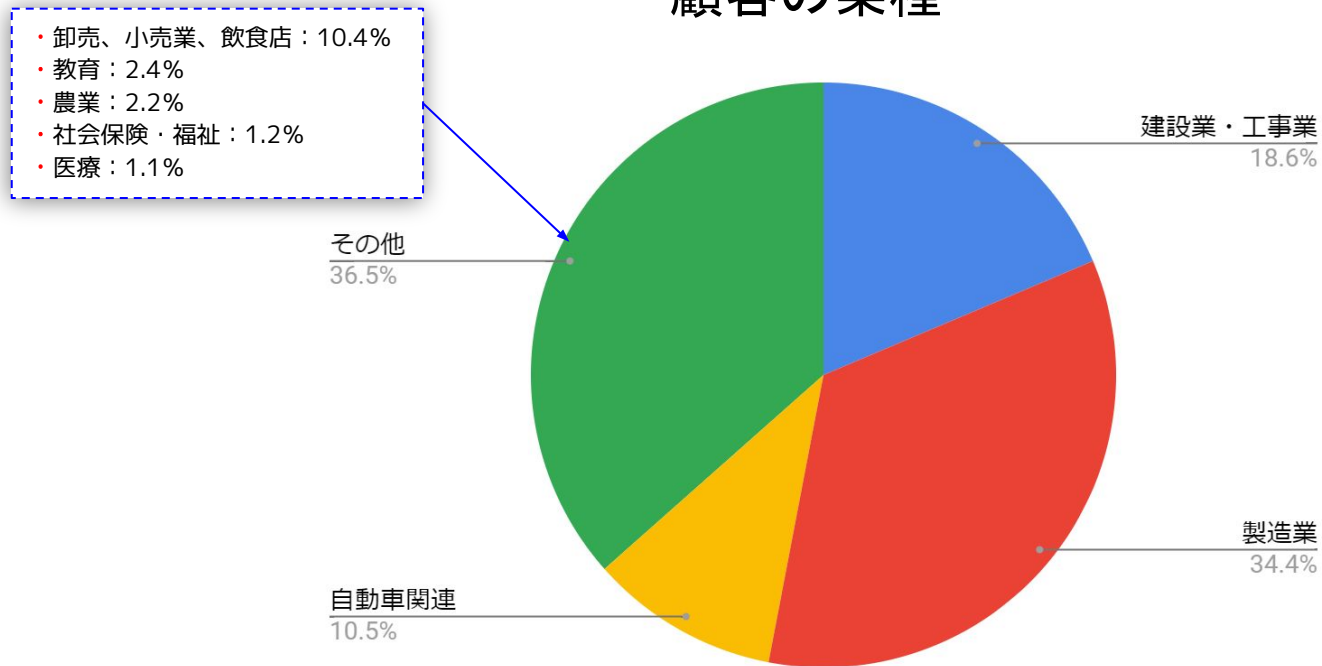


※注1：棒グラフ（左軸）は2014年度（登録後10年経過時点）・2019年度（登録後5年経過時点）・2021年度（登録後3年経過時点）に登録した顧客の2014年度における同年度登録顧客の売上を「1」とした場合の各登録年度顧客の売上成長。棒グラフの内訳は法人・法人以外。線グラフ（右軸）は法人・法人以外の売上割合。

※注2：売上は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）。

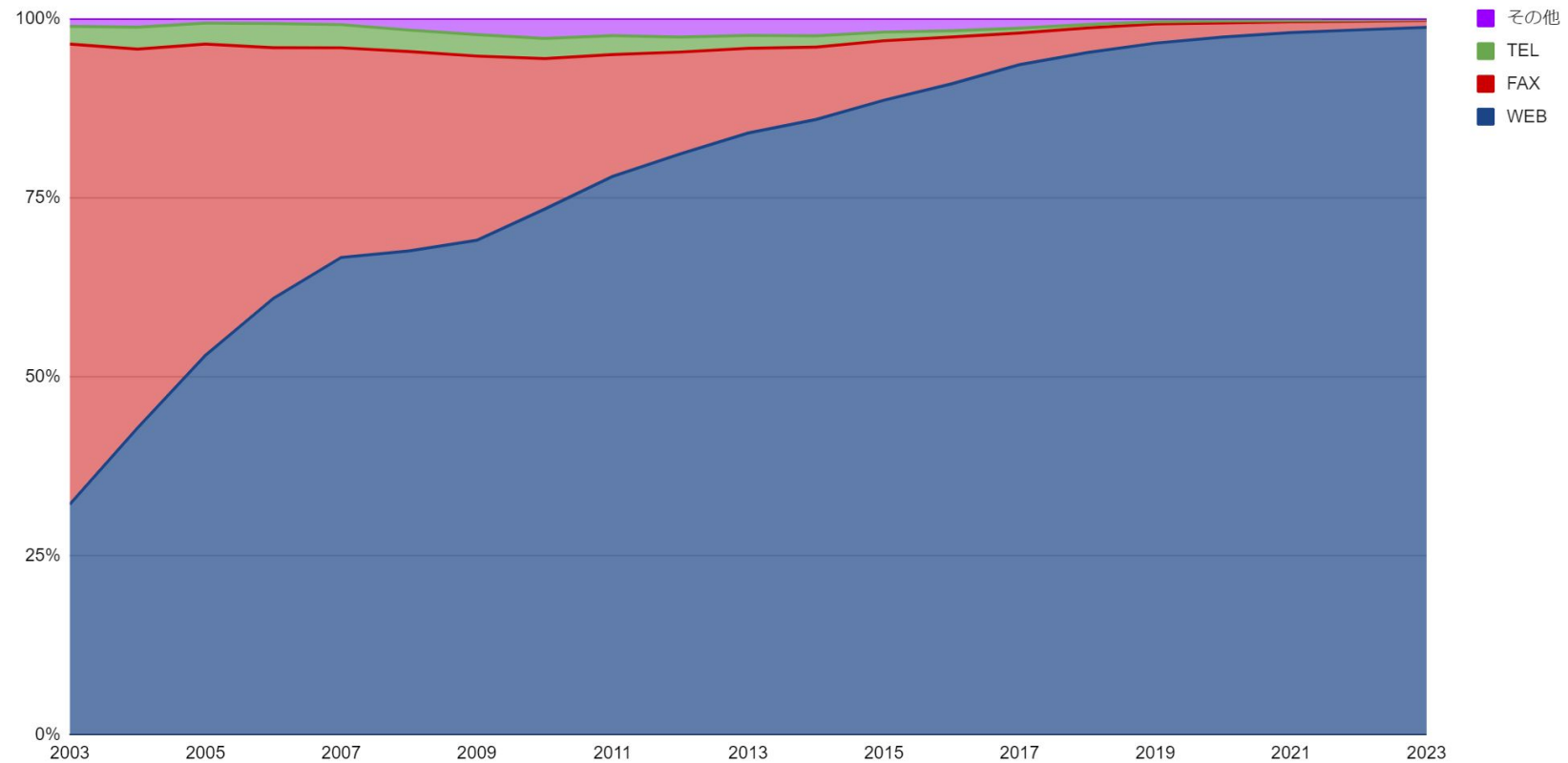
単体 顧客属性

顧客の業種

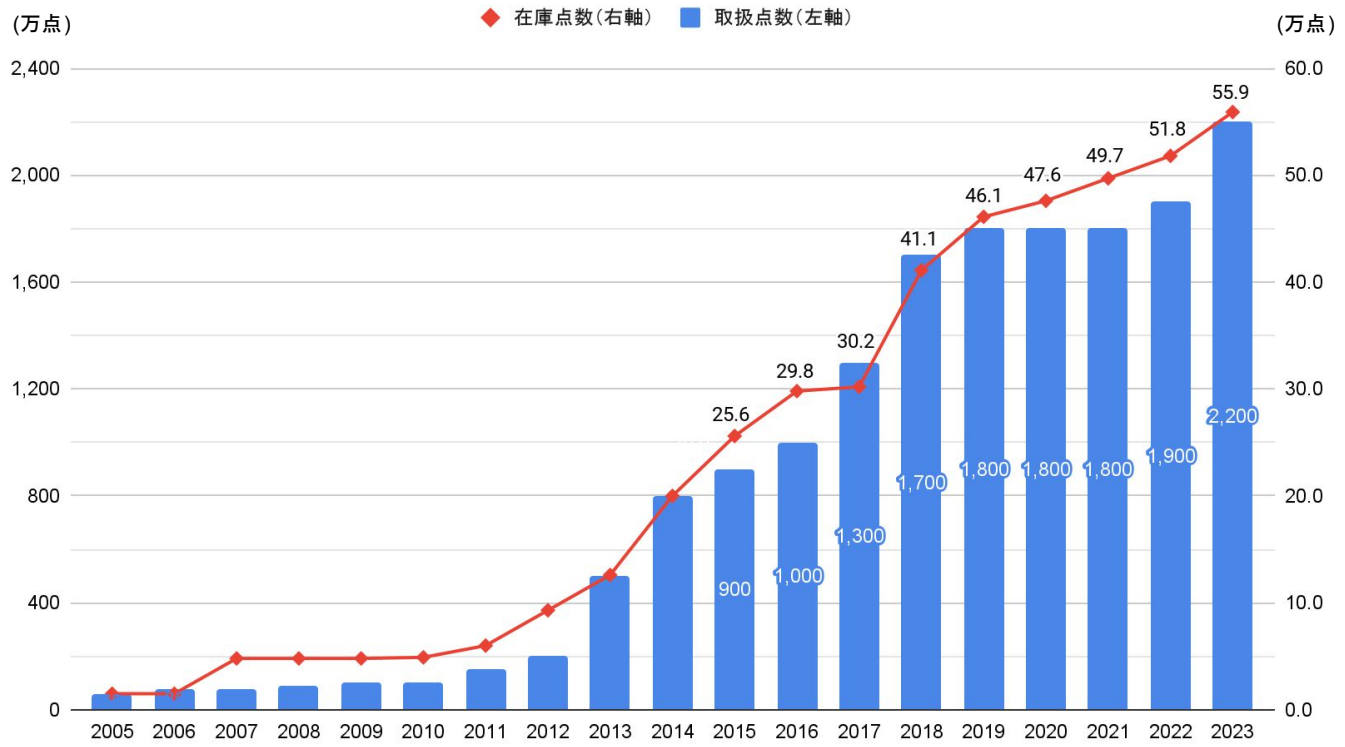


2023年売上ベース
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

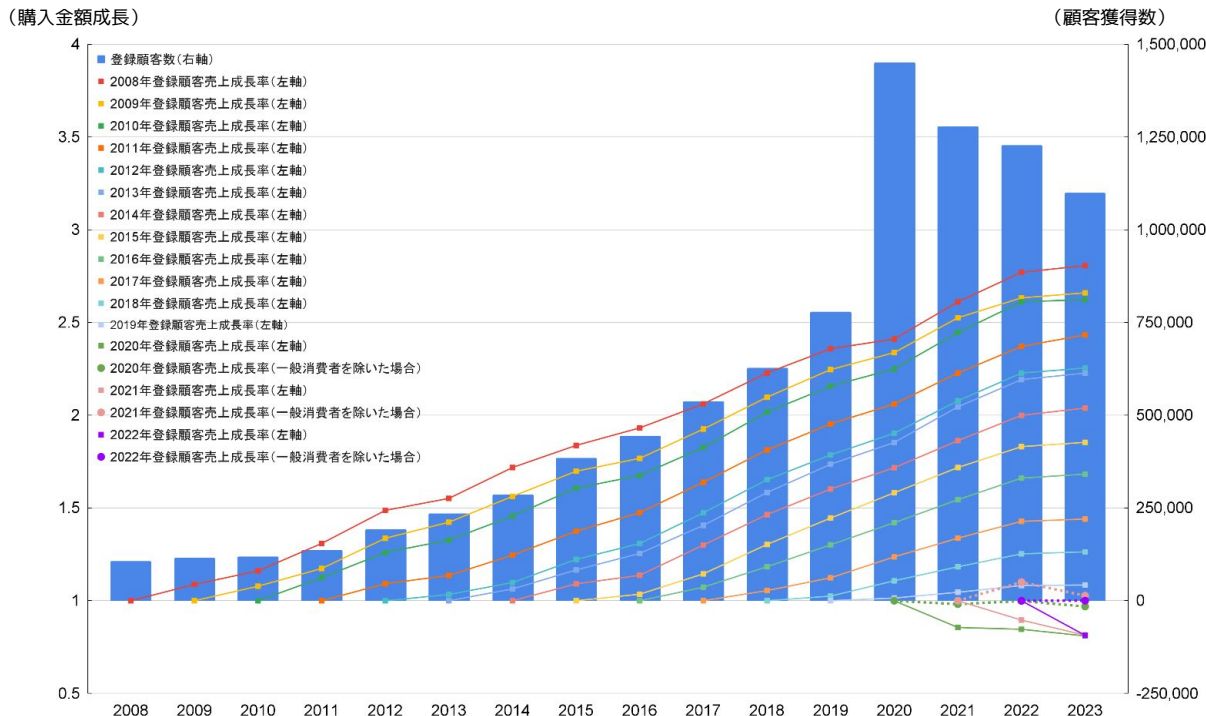
単体 受注方法比率



単体 取扱・在庫点数



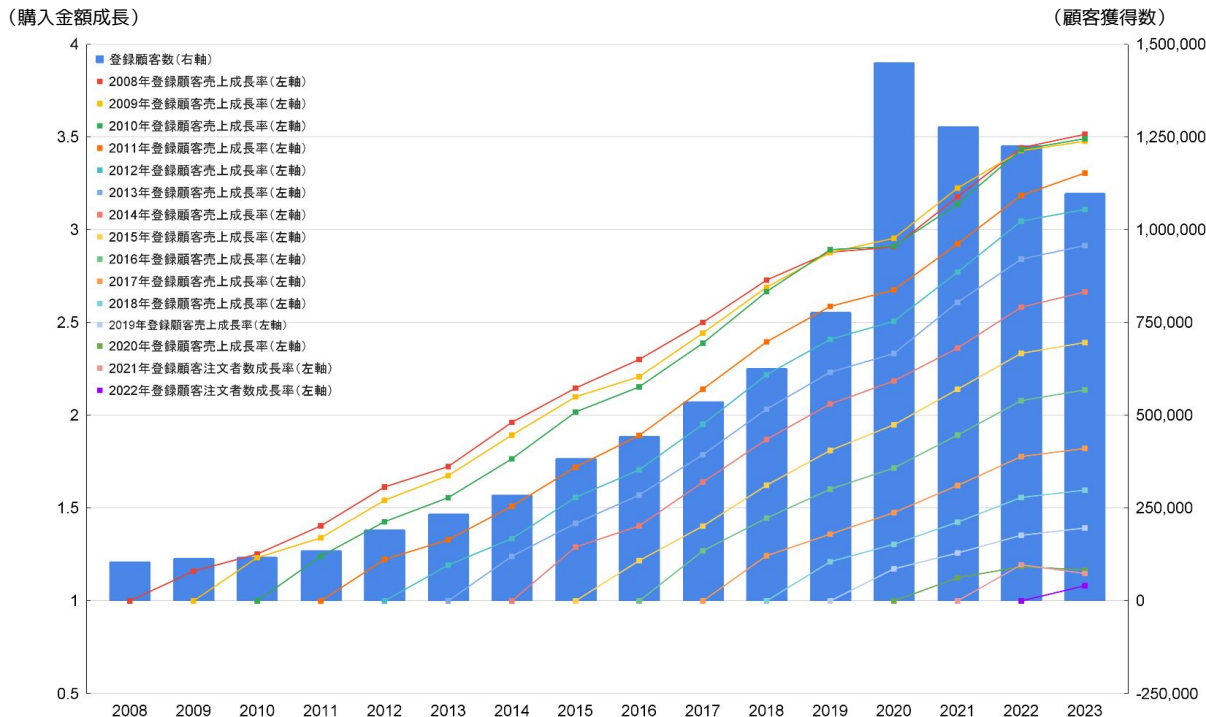
単体 登録年度別売上成長



※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）



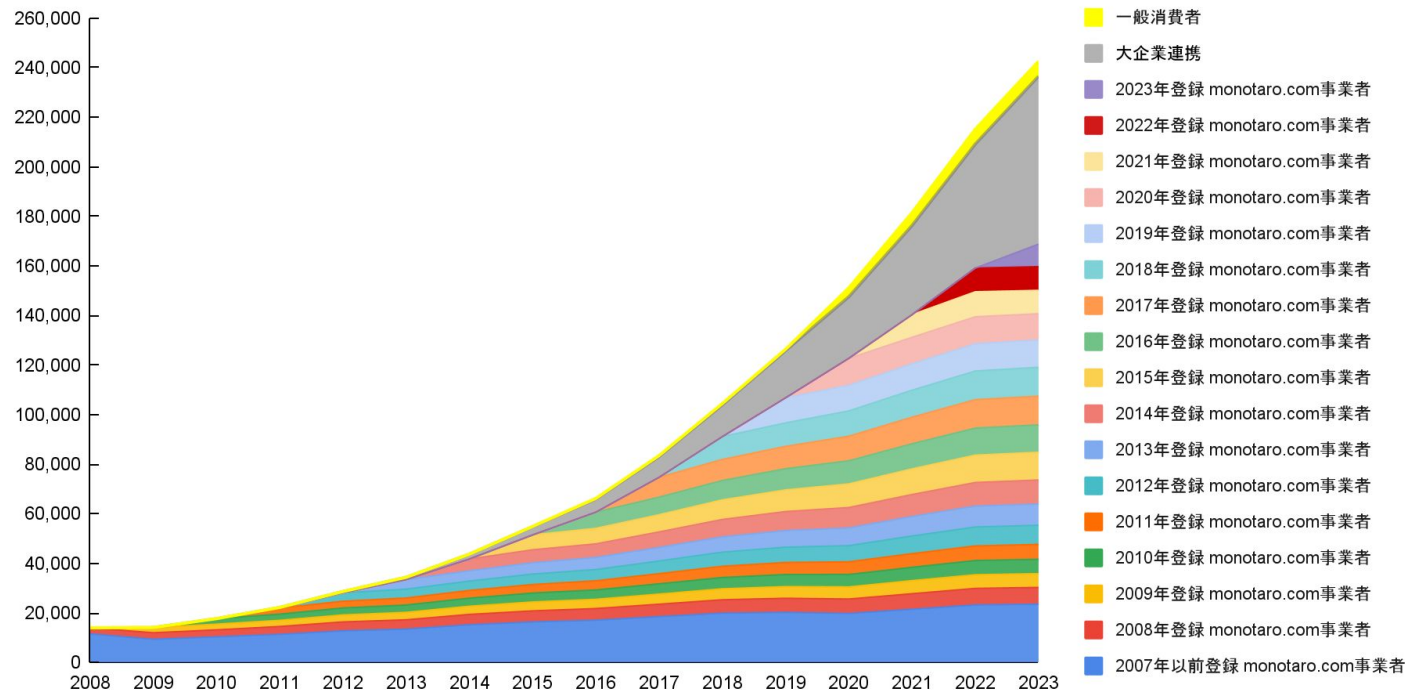
※注1：登録顧客数・売上とも2023年度末時点で事業者向けネット通販事業（monotaro.com）顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない）。

※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

(百万円)



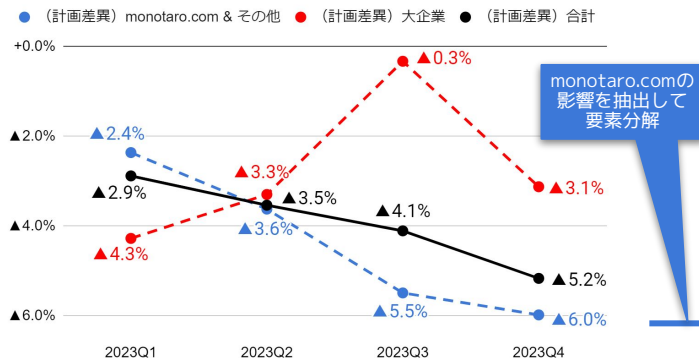
※注1: monotaro.com事業者売上は 2023年度末時点のステータスで各登録年度毎に遡って整理したもの。

※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。

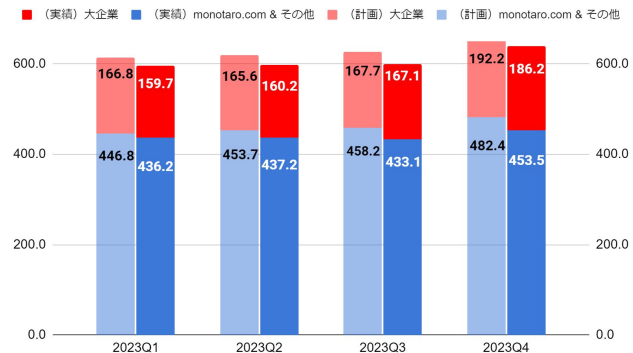
※注3: 一般消費者売上は monotaro.com一般消費者の 2023年度末時点のステータスで遡った売上と IHCモノタロウ売上を合算したもの (IHCは閉鎖・monotaro.comへ統合済)。

2023年売上実績 対計画差異

販売チャネル毎売上差異 計画対実績 (%)



販売チャネル毎売上 計画対実績 (億円)

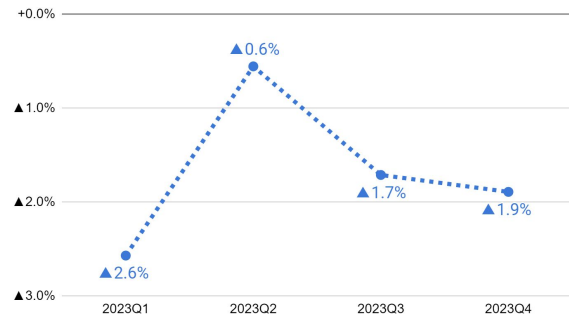


※ monotaro.com & その他の「その他」は、ロイヤリティ、海外越境EC売上等を含む。

事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)

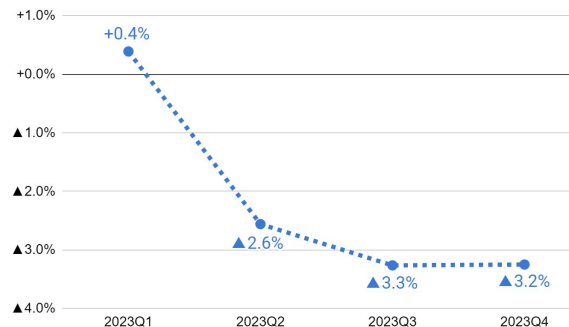
注文顧客数差異

注文顧客数差異 (%)



注文顧客当売上差異

注文顧客当売上差異 (%)



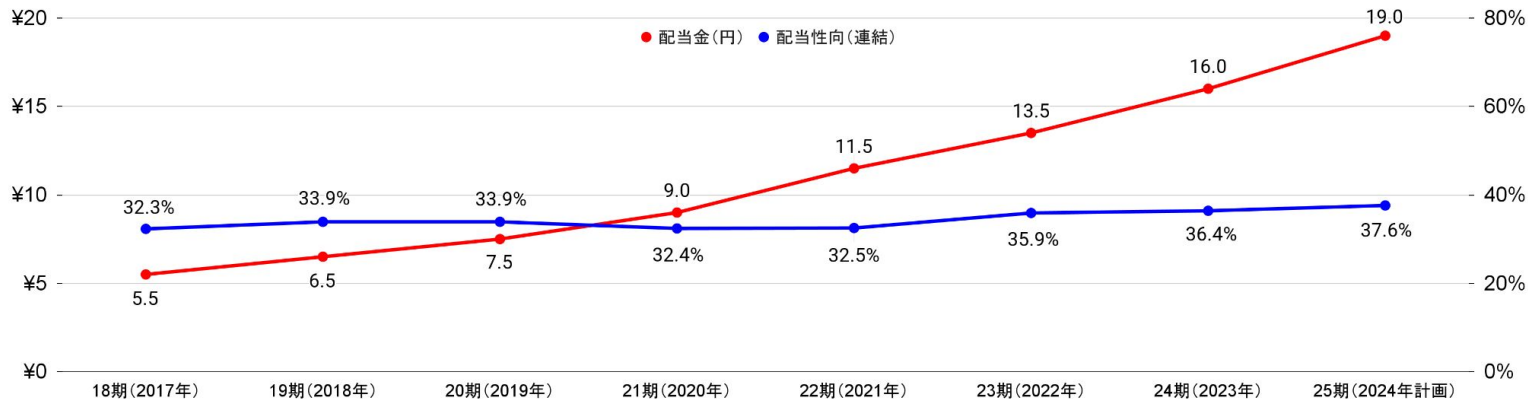
株主還元

■ 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）配当見込：1株当り16.0円（中間配当実績 8.0円、期末配当見込 8.0円）。
- ・ 第25期（2024年度）配当計画：1株当り19.0円（中間配当計画 9.0円、期末配当計画 10.0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

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

