

# 2024年12月期 第2四半期 決算概要

---

2024年8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：約2,290万点・うち当日出荷対象商品65.9万点、在庫点数56.8万点)
- 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6月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,180	(661)	446	(398)	1,626	(1,059)
物流センター（同）	225	(166)	1,617	(1,499)	1,842	(1,665)
計（同）	1,405	(827)	2,063	(1,897)	3,468	(2,724)

- 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。

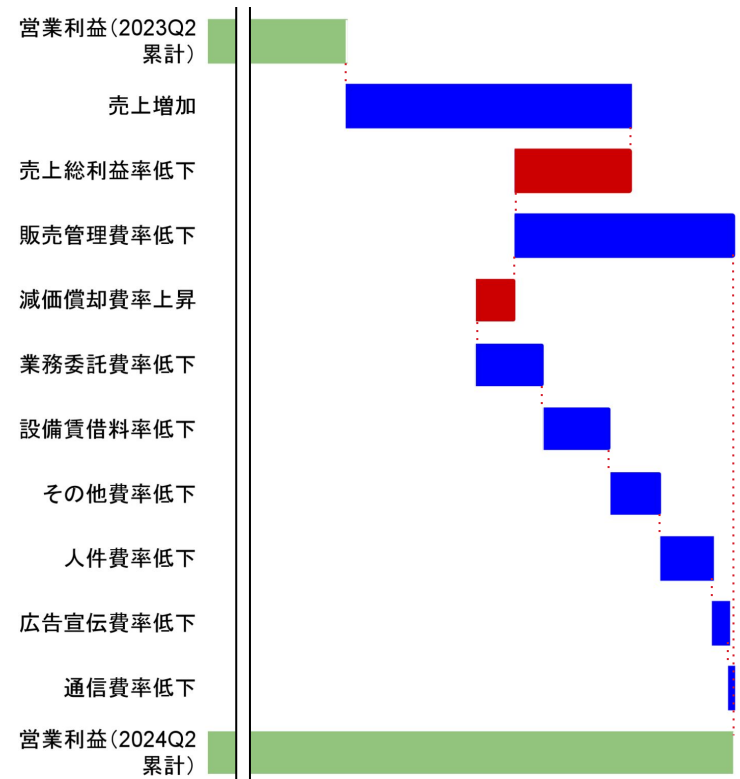
# 2024年12月期 第2四半期 累計 【単体】決算概要

	2023年度Q2累計 実績		2024年度Q2累計 計画		2024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	119,347		133,176		133,531		+11.9%	+0.3%
内 大企業連携	31,993	26.8%	41,228	31.0%	41,131	30.8%	+28.6%	△0.2%
売上総利益	36,174	30.3%	39,841	29.9%	39,706	29.7%	+9.8%	△0.3%
販売管理費	20,250	17.0%	22,113	16.6%	21,200	15.9%	+4.7%	△4.1%
営業利益	15,923	13.3%	17,727	13.3%	18,505	13.9%	+16.2%	+4.4%
経常利益	16,097	13.5%	17,741	13.3%	18,655	14.0%	+15.9%	+5.2%
当期純利益 (法人税等税率)	11,205 (30.4%)	9.4%	12,339 (30.4%)	9.3%	12,944 (30.4%)	9.7%	+15.5%	+4.9%

	2023年度Q2累計 実績 (A)		2024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	119,347	—	133,531	—	増減金額 (百万円)	+14,183	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者向けネット通販事業：注文件数・単価共に上昇。</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：+28.6%）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対前年比減。</li> </ul>
					増減率	+11.9%	
					売上比増減	—	
売上総利益	36,174	30.3%	39,706	29.7%	増減金額 (百万円)	+3,531	<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、円安による輸入商品粗利率減）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対前年比減。</li> <li>■ 代引手数料・諸係率改善（+0.1pt）</li> </ul>
					増減率	+9.8%	
					売上比増減	△0.6%	
販売管理費	20,250	17.0%	21,200	15.9%	増減金額 (百万円)	+950	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 業務委託費率減（△0.4pt.：出荷箱当り売上増、生産性向上等）。</li> <li>■ 設備賃借料率減（△0.3pt.：尼崎DC賃借契約終了、売上増による売上比率減等）。</li> <li>■ その他費用率減（△0.3pt.：2023年4月の猪名川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>■ 人件費率減（△0.3pt.：出荷箱当り売上増、生産性向上等）。</li> <li>■ 広告宣伝費率減（△0.1pt.：リスティング広告費率減等）。</li> <li>■ 減価償却費率増（+0.2pt.：2023年4月猪名川DC第2期稼働等）。</li> </ul>
					増減率	+4.7%	
					売上比増減	△1.1%	
営業利益	15,923	13.3%	18,505	13.9%	増減金額 (百万円)	+2,581	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 粗利率が低下（△0.6pt.）したものの、販管費率改善（△1.1pt.）により、営業利益率は改善（+0.6pt.）。</li> </ul>
					増減率	+16.2%	
					売上比増減	+0.6%	
当期純利益 (法人税等税率)	11,205 (30.4%)	9.4%	12,944 (30.4%)	9.7%	増減金額 (百万円)	+1,739	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業利益が対前年で増加（+16.2%）したため、当期純利益は対前年+15.5%。</li> </ul>
					増減率	+15.5%	
					売上比増減	+0.3%	

	2024年度Q2累計 計画 (A)		2024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	133,176	—	133,531	—	増減金額 (百万円)	+354	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 事業者向けネット通販事業：計画を若干上回る。</li> <li>■ 購買管理システム事業（大企業連携）：計画を0.2%下回る。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対計画比増。</li> </ul>
					増減率	+0.3%	
					売上比増減	—	
売上総利益	39,841	29.9%	39,706	29.7%	増減金額 (百万円)	△134	<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商品比率減、円安による輸入商品粗利率減）。</li> <li>■ ロイヤリティ受領額対計画比増。</li> </ul>
					増減率	△0.3%	
					売上比増減	△0.2%	
販売管理費	22,113	16.6%	21,200	15.9%	増減金額 (百万円)	△913	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ その他費用率減（△0.3pt：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>■ 人件費率減（△0.1pt：生産性改善と従業員数の計画差異等）。</li> <li>■ 設備賃借料率減（△0.1pt：外部倉庫賃借の計画差異等）。</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> </ul>
					増減率	△4.1%	
					売上比増減	△0.7%	
営業利益	17,727	13.3%	18,505	13.9%	増減金額 (百万円)	+778	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 粗利率が低下（△0.2pt.）したものの、販管費が減少したため、営業利益額増（+4.4%）。</li> </ul>
					増減率	+4.4%	
					売上比増減	+0.6%	
当期純利益 (法人税等税率)	12,339 (30.4%)	9.3%	12,944 (30.4%)	9.7%	増減金額 (百万円)	+605	<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（+4.9%）。</li> </ul>
					増減率	+4.9%	
					売上比増減	+0.4%	

# 営業利益の増減要因分析



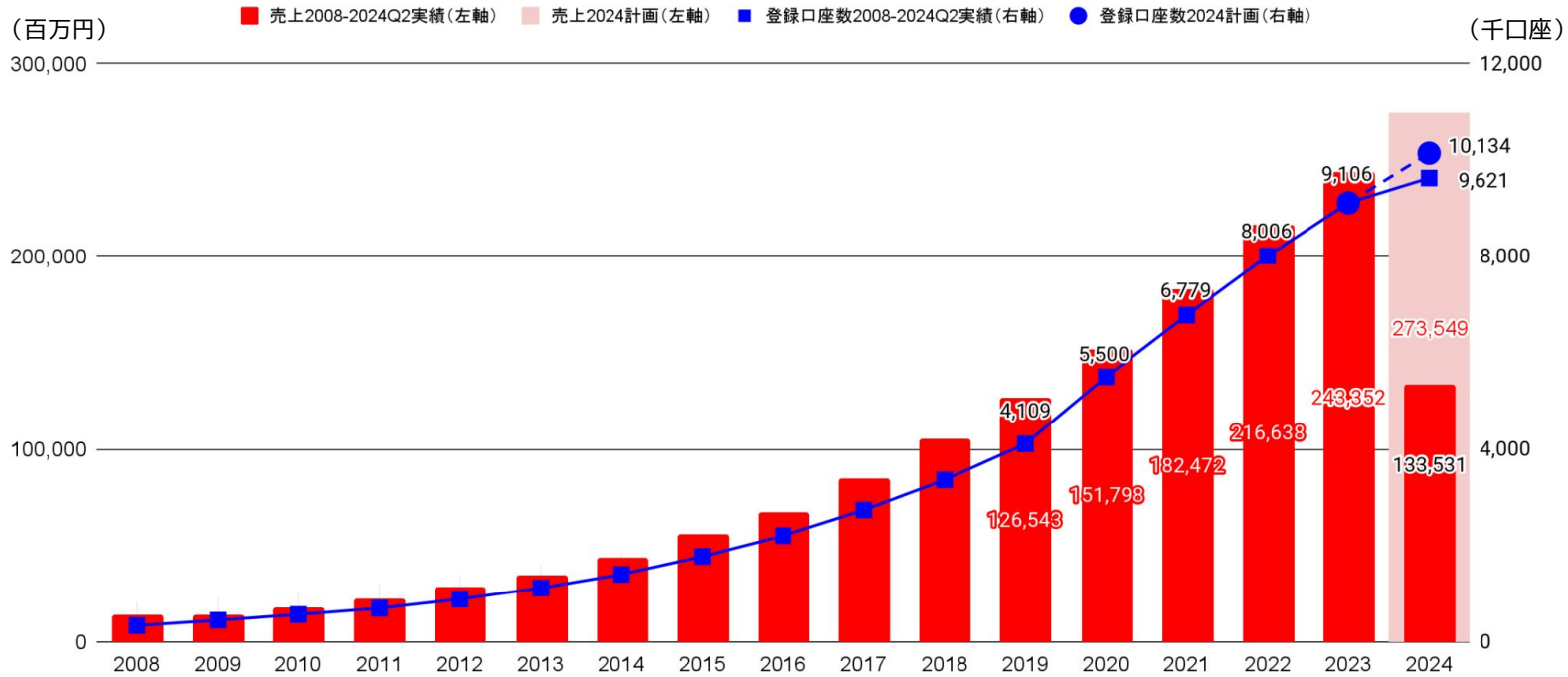
2023年Q2 累計営業利益：15,923百万円

+1,892百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ monotaro.com：注文件数・単価共に上昇。</li> <li>■ 大企業連携：注文顧客数増が主因で高成長続く。</li> </ul>
△767百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 商品ミックスを主因に商品粗利率減。</li> <li>■ ロイヤリティ減。</li> </ul>
+1,456百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 下記により販売管理費率は2023年水準より改善。</li> </ul>
△265百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 2023年4月猪名川DC第2期稼働開始等。</li> </ul>
+453百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出荷箱当り売上増、生産性向上等。</li> </ul>
+442百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 尼崎DC賃借契約終了、売上増による売上比率減等。</li> </ul>
+343百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 猪名川DC第2期稼働開始に伴う一時費用の剥落等。</li> </ul>
+339百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 出荷箱当り売上増、生産性向上等。</li> </ul>
+108百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ リスティング広告費率減等。</li> </ul>
+37百万円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 紙類の送付が減少等。</li> </ul>

2024年Q2 累計営業利益：18,505百万円（前年同月比：+2,581百万円、+16.2%）

※ 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。

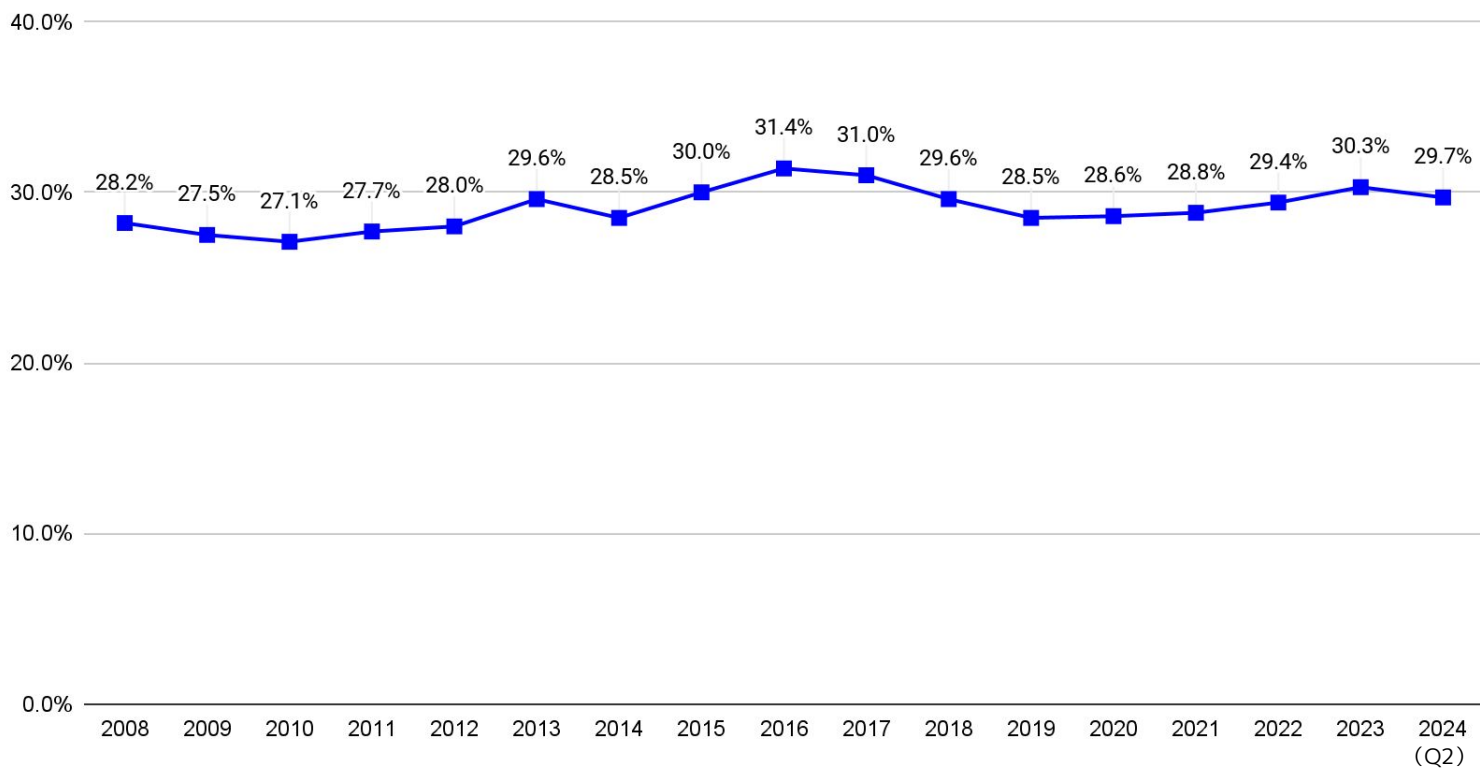
# 売上・登録口座数推移



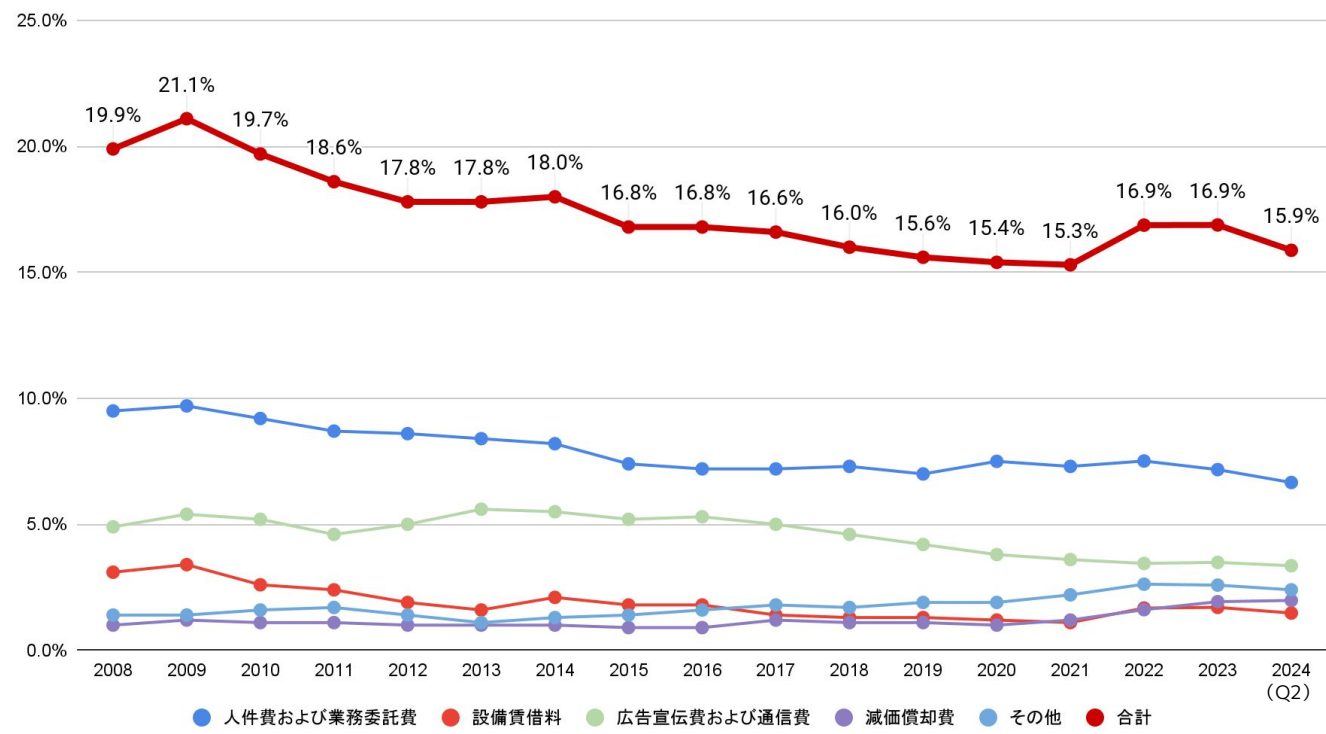
	2023年12月末		2024年6月末		2024年12月末 (計画)	
登録口座数	9,106,521	+1,100,027	9,621,608	+515,087	10,134,252	+1,027,731
		(対2022年12月末)		(対2023年12月末)		(対2023年12月末)



# 売上総利益率推移



# 販売管理費率推移



	2023Q2 累計実績	2024Q2 累計実績
人件費	4.6%	4.3%
業務委託費	2.7%	2.3%
設備賃借料	1.8%	1.5%
広告宣伝費	3.3%	3.2%
通信費	0.2%	0.1%
減価償却費	1.8%	2.0%
その他	2.7%	2.4%
計	17.0%	15.9%

- 物流関連コスト2024Q2累計売上比実績：6.8%
  - ・ 対前年同期：△0.9pt.
    - 人件費・業務委託費率：△0.5pt.（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：△0.3pt.（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：△0.2pt.（猪名川DC第2期稼働準備費用減等）
    - 減価償却費率：+0.1pt.（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）
    - 人件費・業務委託費：△0.1pt.（ほぼ計画通り）

	2023年度Q2累計 実績		2024年度Q2累計 計画		2024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）	119,347		133,176		133,531		+11.9%	+0.3%
減価償却費	1,427	1.2%	1,761	1.3%	1,738	1.3%	+21.8%	△1.3%
人件費・業務委託費	4,092	3.4%	3,952	3.0%	3,924	2.9%	△4.1%	△0.7%
設備賃借料	1,917	1.6%	1,842	1.4%	1,732	1.3%	△9.7%	△6.0%
その他費用	1,726	1.4%	1,734	1.3%	1,648	1.2%	△4.5%	△4.9%
合計	9,163	7.7%	9,290	7.0%	9,044	6.8%	△1.3%	△2.6%

## 貸借対照表サマリー

		2023年 6月	2023年 12月	2024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	10,995	17,995	21,444	16.0%
	売掛金	28,015	28,802	31,187	23.2%
	棚卸資産	19,561	17,513	18,601	13.8%
	その他	7,485	8,089	8,619	6.4%
流動資産合計		66,059	72,400	79,854	59.4%
固定 資産	有形固定資産	35,667	38,335	37,456	27.9%
	無形固定資産	6,536	6,263	6,266	4.7%
	投資その他資産	11,305	10,332	10,786	8.0%
固定資産合計		53,510	54,931	54,509	40.6%
資産合計		119,569	127,332	134,363	

		2023年 6月	2023年 12月	2024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	17,236	16,304	17,902	13.3%
	短期借入金等	4,500	4,500	2,250	1.7%
	その他	11,217	14,267	12,918	9.6%
流動負債合計		32,953	35,072	33,071	24.6%
固定負債		5,253	4,006	4,069	3.0%
負債合計		38,207	39,079	37,141	27.6%
純資産の部					
株主資本合計		81,334	88,225	97,194	72.3%
新株予約権		28	28	28	0.0%
純資産合計		81,362	88,253	97,222	72.4%
負債・純資産合計		119,569	127,332	134,363	

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2四半期 累計 【連結】決算概要

	2023年度Q2累計 実績		2024年度Q2累計 計画		2024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	124,400		139,015		139,397		+12.1%	+0.3%
売上総利益	37,198	29.9%	41,057	29.5%	40,788	29.3%	+9.7%	△0.7%
販売管理費	21,820	17.5%	24,034	17.3%	23,059	16.5%	+5.7%	△4.1%
営業利益	15,377	12.4%	17,022	12.2%	17,729	12.7%	+15.3%	+4.2%
経常利益	15,529	12.5%	17,024	12.2%	17,872	12.8%	+15.1%	+5.0%
当期純利益 (法人税等税率)	10,621 (31.6%)	8.5%	11,622 (31.7%)	8.4%	12,161 (31.7%)	8.7%	+14.5%	+4.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	10,878	8.7%	11,923	8.6%	12,495	9.0%	+14.9%	+4.8%

■ NAVIMRO（韓国）

- ・ 開拓余地の大きい大企業向けビジネスを加速。
- ・ 製造業向けの商品の取扱いを拡大し、リピート率の改善を目指す。

	2023年度Q2累計 実績			2024年度Q2累計 計画			2024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	42.8	+17.5%	+12.4%	49.0	+14.5%	+10.9%	48.8	+14.1%	△0.4%	+5.5%	△4.9%
営業利益	0.0	△90.2%	△90.6%	△0.7	-	-	△0.7	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.0	-	-	△0.8	-	-	△0.8	-	-	-	-

■ 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。
- ・ ワンストップショッピングを実現するため、取扱商品点数の拡大、仕入先との在庫連携を推進。

	2023年度Q2累計 実績			2024年度Q2累計 計画			2024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	4.2	+47.8%	+41.2%	5.2	+23.3%	+19.3%	5.9	+38.4%	+12.3%	+29.8%	+8.8%
営業利益	△1.4	-	-	△1.8	-	-	△1.5	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.8	-	-	△0.9	-	-	△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）

- ・売上は計画を若干上振れ。消耗品販売の注力により、リピート率は改善が見られるものの、平均注文単価が低下。
- ・引き続き顧客生涯価値の高い法人顧客の獲得を目指す。

	2023年度Q2累計 実績			2024年度Q2累計 計画			2024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)	6.6	+37.2%	+24.9%	6.2	△5.2%	△1.3%	6.5	△1.8%	+3.6%	△5.0%	△3.7%
(※注2) 売上	4.3	+33.2%	+21.3%	4.0	△8.0%	△4.2%	4.4	+2.1%	+11.0%	△1.2%	+3.1%
営業利益	△3.8	-	-	△4.4	-	-	△5.3	-	-	-	-
当期純利益×持分 (※注1)	△2.0	-	-	△2.3	-	-	△2.8	-	-	-	-

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。

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 6月	2023年 12月	2024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	12,402	18,644	21,883	16.2%
	売掛金	28,537	29,349	31,822	23.6%
	棚卸資産	20,835	18,875	20,079	14.9%
	その他	7,834	8,417	9,048	6.7%
流動資産合計		69,610	75,286	82,833	61.4%
固定 資産	有形固定資産	36,799	39,561	38,640	28.6%
	無形固定資産	7,386	6,359	6,365	4.7%
	投資その他資産	6,950	7,144	7,064	5.2%
固定資産合計		51,136	53,065	52,070	38.6%
資産合計		120,746	128,352	134,904	

		2023年 6月	2023年 12月	2024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	17,926	17,052	18,727	13.9%
	短期借入金等	4,784	4,942	2,690	2.0%
	その他	11,881	14,995	13,692	10.1%
流動負債合計		34,592	36,989	35,110	26.0%
固定負債		5,767	4,380	4,497	3.3%
負債合計		40,360	41,369	39,608	29.4%
純資産の部					
株主資本合計		79,095	86,028	94,571	70.1%
その他		1,290	954	723	0.5%
純資産合計		80,385	86,982	95,295	70.6%
負債・純資産合計		120,746	128,352	134,904	

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Q2累計 実績	2024年度Q2累計 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	15,527	17,815
減価償却費	2,165	2,823
売上債権の増減額（△は増加）	△1,984	△2,430
棚卸資産の増減額（△は増加）	△1,167	△1,098
仕入債務の増減額（△は減少）	2,218	1,623
法人税等の支払額	△4,245	△5,720
未払消費税等の増減額（△は減少）	477	△873
その他	625	△807
計	13,616	11,333
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	△2,956	△863
無形固定資産取得による支出	△1,233	△1,026
その他	△525	323
計	△4,714	△1,566
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	△3,477	△3,974
その他	351	△149
計	△5,375	△6,374
現金および現金同等物に係る換算差額	53	36
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	3,579	3,428
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	12,165	21,883

# 2024年12月期 第2四半期 累計 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%

	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%

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 (注1)	△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 (注1)	△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
(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。



## ■ 顧客事業規模別 市場分析と当社現状

	顧客売上規模	当社の状況	今後の戦略	進捗状況
事業者向けインターネット通販事業 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>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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>置き配導入による利便性向上</li> </ul>
	Small (売上20億円未満の法人、約450万社)	<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客の期待生涯LTVの理解向上と、それに基づく施策展開推進(高LTV顧客獲得と定着化)。</li> <li>新リストに基づく新規顧客獲得向けチラシ増刷(8月～)。</li> <li>5月より新販促基盤の運用開始し、今後範囲拡大予定。</li> </ul>
	Mid (売上300億円未満の法人、約6万社)	<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               <ul style="list-style-type: none"> <li>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> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業内新規拠点浸透の拡大に向けたチラシ送付開始(8月～)。</li> <li>注文頻度増に向け、購買システム上での販促キャンペーンの開始。</li> <li>今後、新規購買システム連携拡大の営業体制強化を検討。</li> </ul>
	Large (売上300億円以上の法人、約6,000社)	<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業・拠点単位の見立てポテンシャルの精緻化。</li> <li>大口新規契約獲得の商談数・契約件数は計画通り進捗。</li> <li>拠点浸透率拡大に向けた営業活動の型化を実施中。</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

## ■ ヤマト運輸との連携強化による、配送サービス向上施策

解決したい課題	「今日の仕事中に注文した商品が、明日の仕事に間に合うようにしたい」	「仕事に必要なものを、仕事で使うタイミングに合わせて受け取りたい」	「不在時でも荷物を受け取りたい」
解決策	<ul style="list-style-type: none"> <li>出荷締切時間の延長。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>配送日時指定。</li> </ul> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>置き配サービス。</li> </ul> 
想定顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>15時以降に仕事に必要なものを発注する顧客。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>建築業や製造業・工場現場など、特定のタイミングで受け取りをしたい顧客。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日中不在にしたり、オフィスや自宅で業務を行っていて現場で受け取ることができない顧客（特に個人事業主と一般消費者）。</li> </ul>
取り組みの方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年3Q: 当日出荷商品の出荷締切時間を17時までに延長を南関東地域にて開始。</li> <li>その後、順次対象地域を拡大。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2024年7月: 倉庫から商品出荷後にヤマト運輸のサイト上にて配送日時指定が可能に。</li> <li>2025年1Q: 注文時に、当社サイト上で配送日時指定が可能に。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2023年11月: 置き配を一部で開始（14都府県、法人/個人事業主のみ）。</li> <li>2024年6月: 置き配をリニューアル（全国展開、対象を一般消費者にも拡大）。</li> </ul>



# 国内事業 3/4

## ■ 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>高LTV顧客を検索広告強化により獲得強化。これにより、新規顧客売上は計画達成（2024年Q2累計）。</li> <li>顧客リストを刷新し、新規獲得チラシの送付対象を拡大（8月～）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客の購入ステージ毎のLTVを精緻化し、ステージに応じたパーソナライズ・統合マーケティング推進策を検討中。5月より販促基盤の運用開始。</li> <li>2023年から実施してきた休眠復活顧客の定着効果を確認。</li> <li>配送サービス向上に向けて各種施策を実施中。</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>企業・拠点単位の見立てポテンシャルの精緻化。</li> <li>大口新規契約獲得の商談数・契約件数は計画通り進捗。</li> <li>新規利用開始後の売上が計画未達。契約後の拠点浸透率拡大に向けた営業活動の型化。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>拠点浸透率・ユーザー数の拡大に向けた営業型化活動を実施中。（顧客拠点内での展示会の実施等）</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>配送サービス向上に向けて各種施策を実施中。</li> </ul>

2023年Q2累計 実績			2024年Q2累計 計画			2024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
31,993	+35.4%	26.8%	41,228	+28.9%	31.0%	41,131	+28.6%	△0.2%	30.8%

連携企業数（内、ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite）	2023年度 Q4末 実績	2024年度 Q2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）3,724（2,924）	+146（+97）	133社

※注：2023年12月・2024年6月のアクティブ企業数。

## ■ ロイヤリティ事業

	2024Q2累計
対象事業（Grainger社 米・英Zoroビジネス）	・米国売上は2023Q2から6.9%成長するも、粗利率・営業利益率が前年同期から減。
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Q2累計）対計画

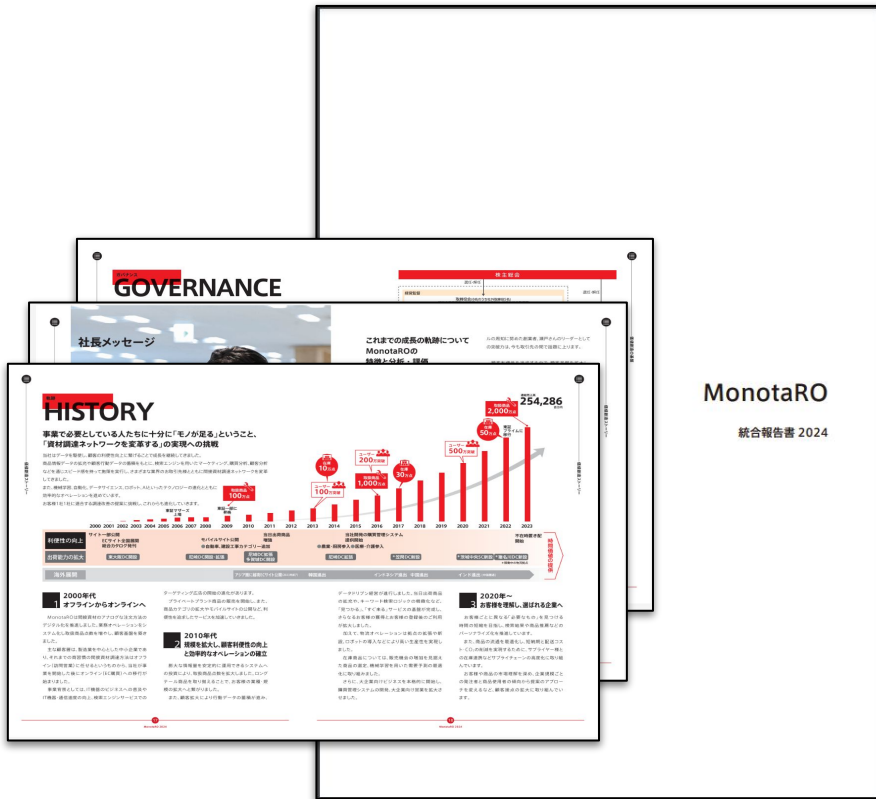
	販売管理費減内訳	金額
事務所関連費用減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"><li>計画からの販売管理費減。<ul style="list-style-type: none"><li>- システム利用料、他勘定振替高増、貸倒引当金減等。</li></ul></li></ul>	約△4.4億円
物流費用減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"><li>計画からの販売管理費減。<ul style="list-style-type: none"><li>- 外部倉庫賃借料・備品消耗品費・営繕費の見積もり差異等。</li></ul></li></ul>	約△2.1億円
広告宣伝費減	<ul style="list-style-type: none"><li>リスティング広告・チラシ（主に既存）費用減</li></ul>	約△1.7億円
Q3以降延期	<ul style="list-style-type: none"><li>Q3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△0.7億円
	合計	約△9.1億円

# サステナビリティ

			2024年2Qの進捗と今後の予定
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>2023年のCO2排出量算定完了。第三者保証検証中。</li> <li>GHG算定ツールの導入（算定の属人化防止・効率化）。</li> <li>輸入品コンテナのラウンドユースを開始。</li> </ul>
		環境配慮型商品の開発と提案	<ul style="list-style-type: none"> <li>クローズドリサイクルの段ボールをモノタロウブランドで販売開始。</li> <li>メーカー4社にご協力いただき、環境配慮型商品の社内展示会を2024年5月に開催。</li> <li>環境配慮型商品のユーザー認知向上のため、サイトナビゲーションの改善（予定）。</li> </ul>
		資源循環型モデルの実現	<ul style="list-style-type: none"> <li>不要物（廃棄物を含む）のリサイクル定義を策定中。</li> <li>取引先廃棄物処理業者にリサイクル処理有無のアンケート調査中。</li> </ul>
	社会	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賛同・自己点検アンケートの回収を継続。</li> <li>調達ガイドライン遵守に向けたモニタリング評価として、監査基準・対象・手法を調査、検討中。</li> <li>調査参考として、一部取引先の製造拠点にて当社立ち合いのもとサステナビリティ監査を実施。監査結果を取引先に共有し、改善依頼を実施。</li> </ul>
		ダイバーシティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> <li>障がい者雇用採用促進と定着支援・対応フローの整備中。</li> <li>社内浸透イベント「D&amp;I Week」を5月に開催。子育て座談会、キャリアデザイン、障がい者雇用、介護と仕事の両立などについてセミナー・座談会を実施。</li> </ul>
災害対応			<ul style="list-style-type: none"> <li>能登半島地震直後より経済産業省・石川県からの物資供給要請を受け、当社スタッフ、仕入先様・配送事業者様・省庁や自治体の皆様など多くの方のご協力を得て、物資調達・発送を実施。</li> <li>6月、商品取扱と物資調達対応に対し、経済産業省から感謝状を受領。</li> </ul>

# 參考資料

# 統合報告書



- 2024年7月24日、当社は初の「統合報告書 2024」を発刊・開示。

- ・ 開示場所（当社IRサイト）：

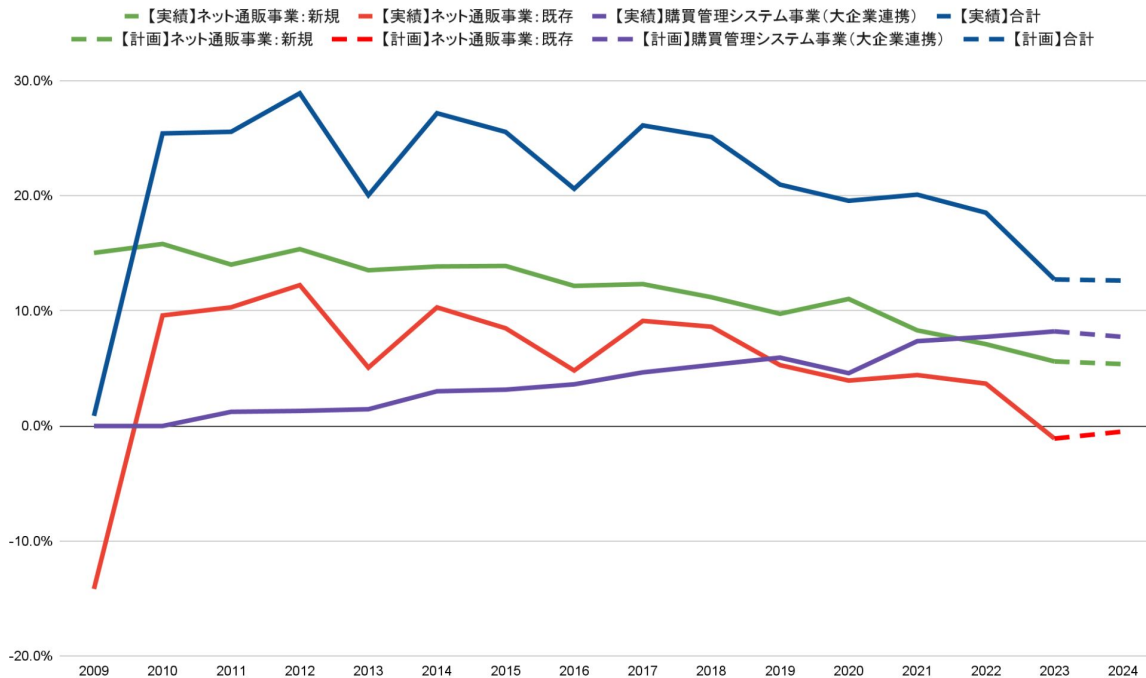
[https://corp.monotaro.com/ir/library/library\\_11.html](https://corp.monotaro.com/ir/library/library_11.html)

※ 日本語版（英文報告書は9月下旬に発刊・開示予定）

- 主な内容：

- ・ 冒頭：代表執行役会長挨拶等
  - ・ MonotaROとは
  - ・ 価値創造ストーリー
  - ・ 価値創造の実践
  - ・ 価値創造の基盤
  - ・ 財務・会社情報

# 単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）



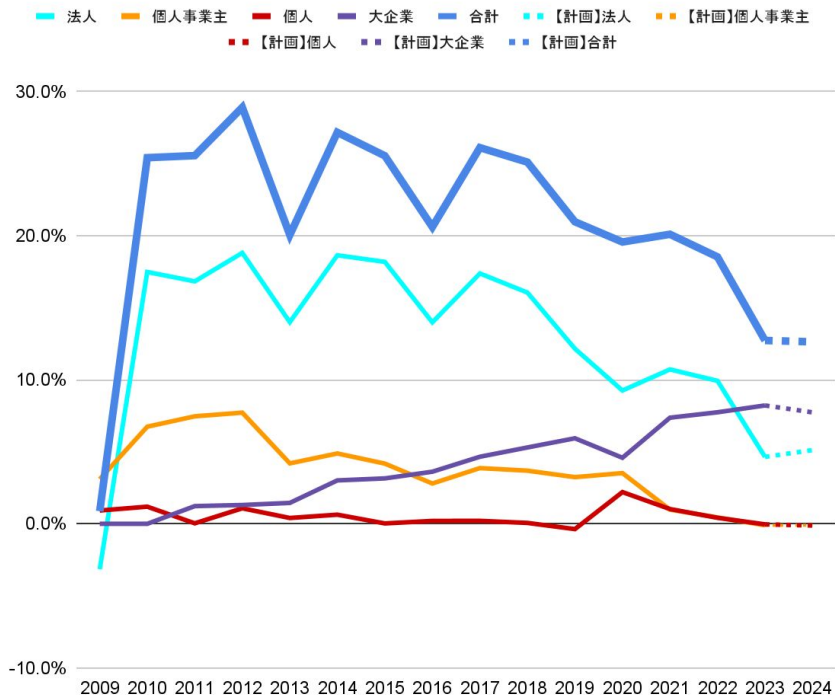
※注1：2023年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したものを。

※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。

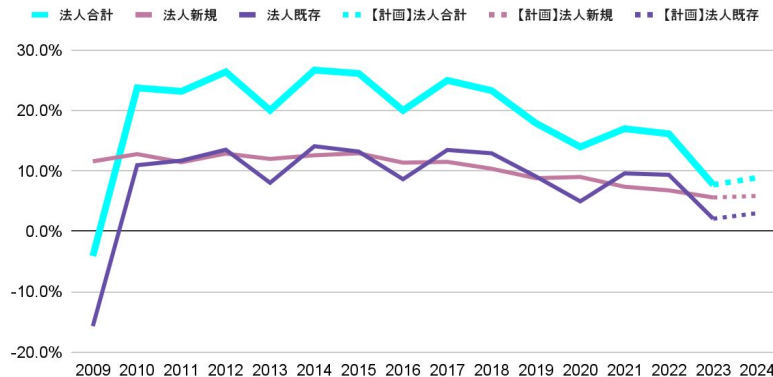
※注3：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「購買管理システム事業（大企業連携事業）」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレースを機に「monotaro.com」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

# 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)



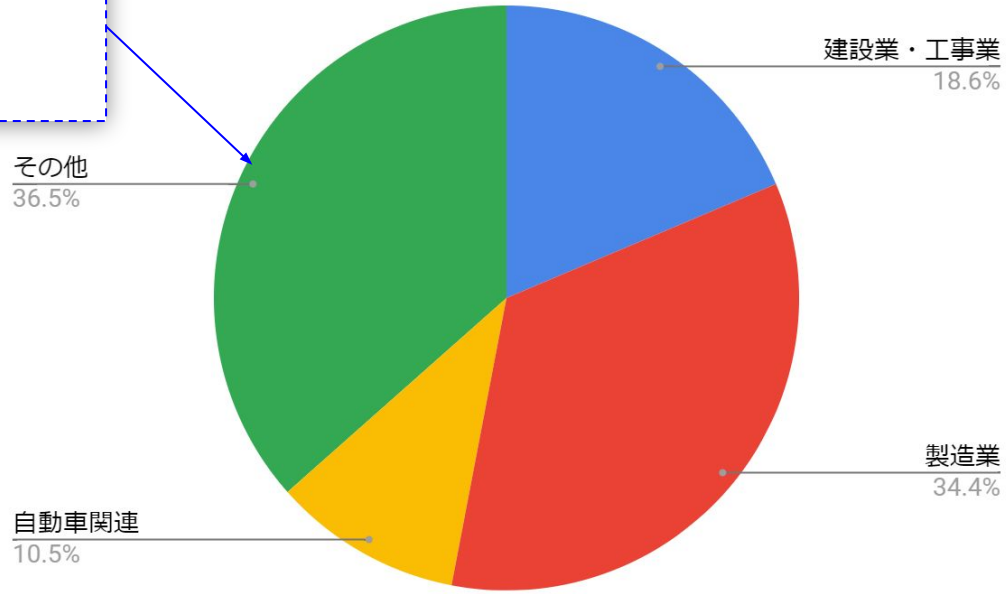
- monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長
  - ・売上全体の成長（2023実績は12.3%・2024計画は12.4%）の内、monotaro.comの合計売上成長への貢献度は2023実績は約5%・2024計画も約5%。大企業連携が高い成長率を維持しているのに対し、monotaro.comの成長貢献度は相対的に下落傾向（左グラフ）。
  - ・monotaro.com法人顧客の売上成長は2023実績は約8%・2024は約9%を計画（上グラフ）。



# 単体 顧客属性

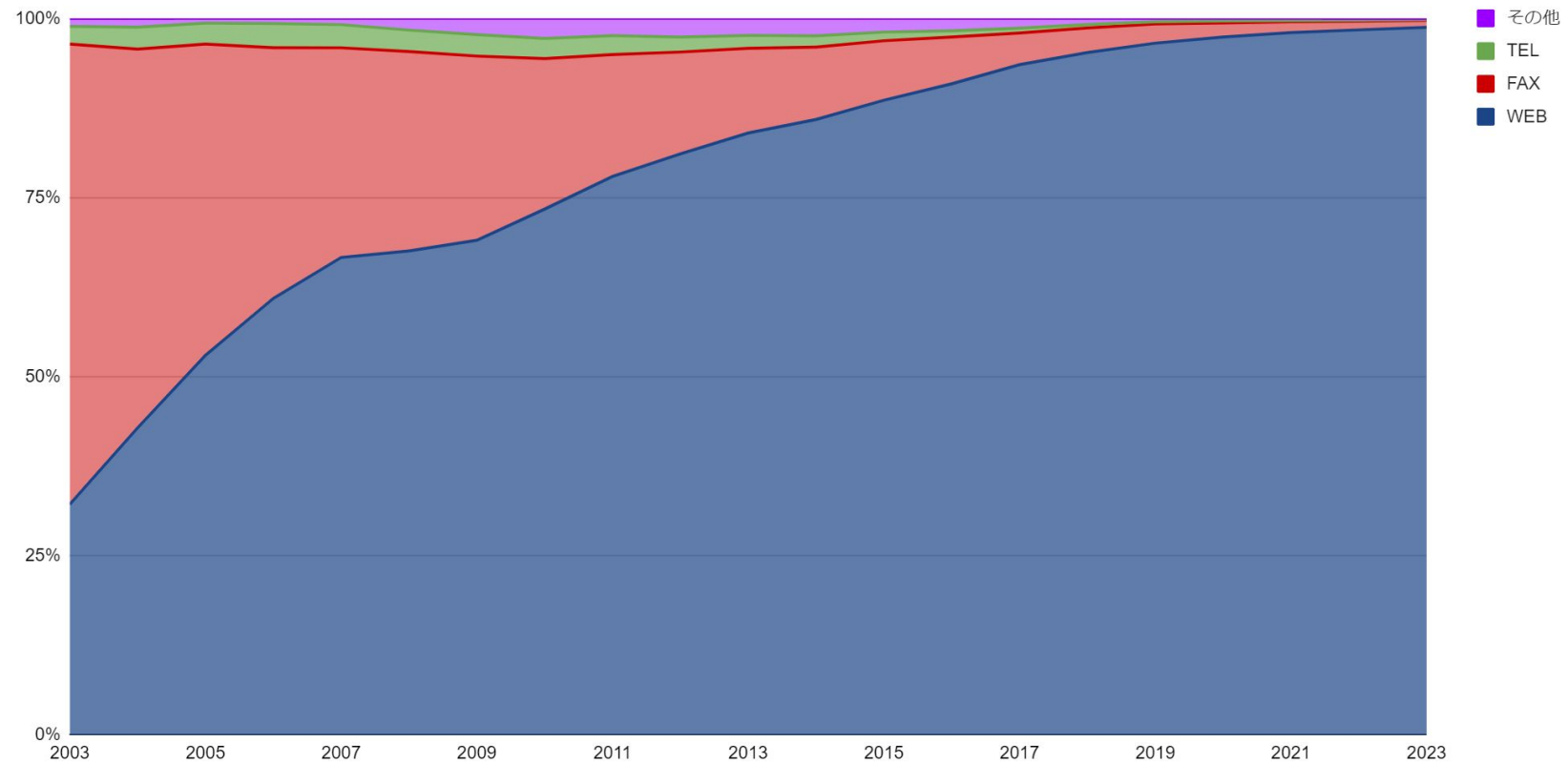
## 顧客の業種

- ・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%

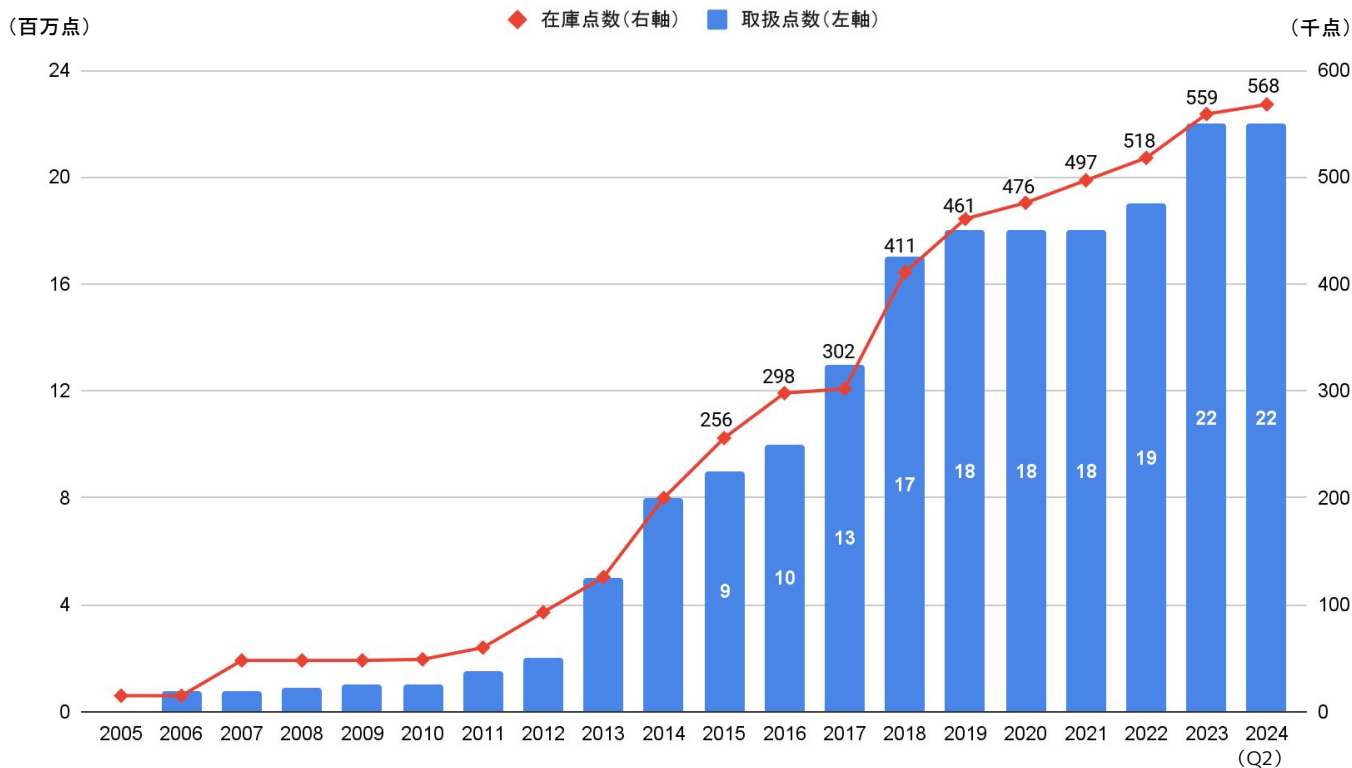


2023年売上ベース  
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

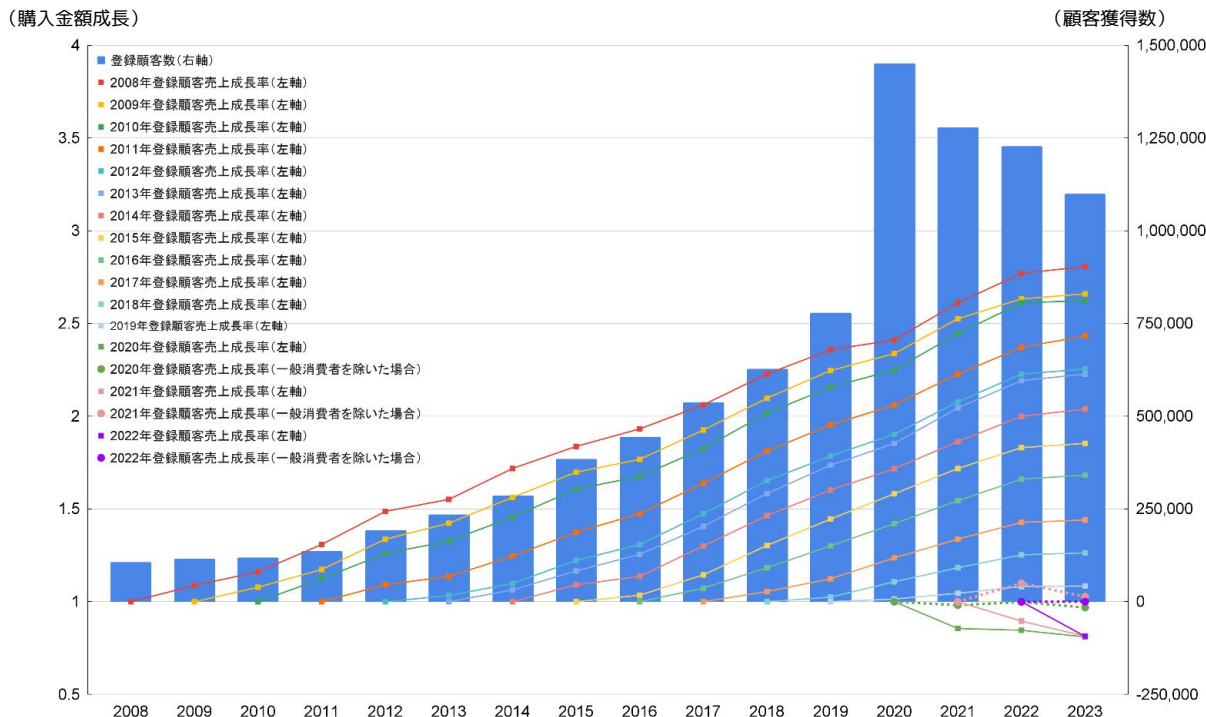
# 単体 受注方法比率



# 単体 取扱・在庫点数



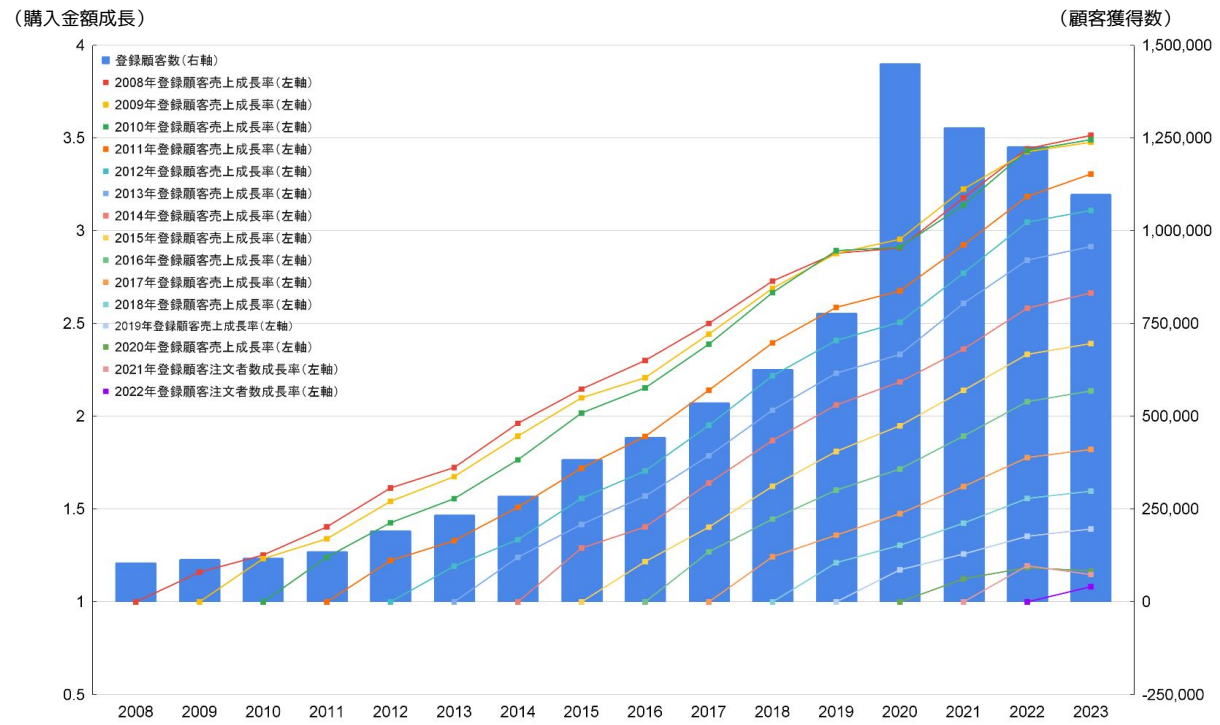
# 単体 登録年度別売上成長



※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）。

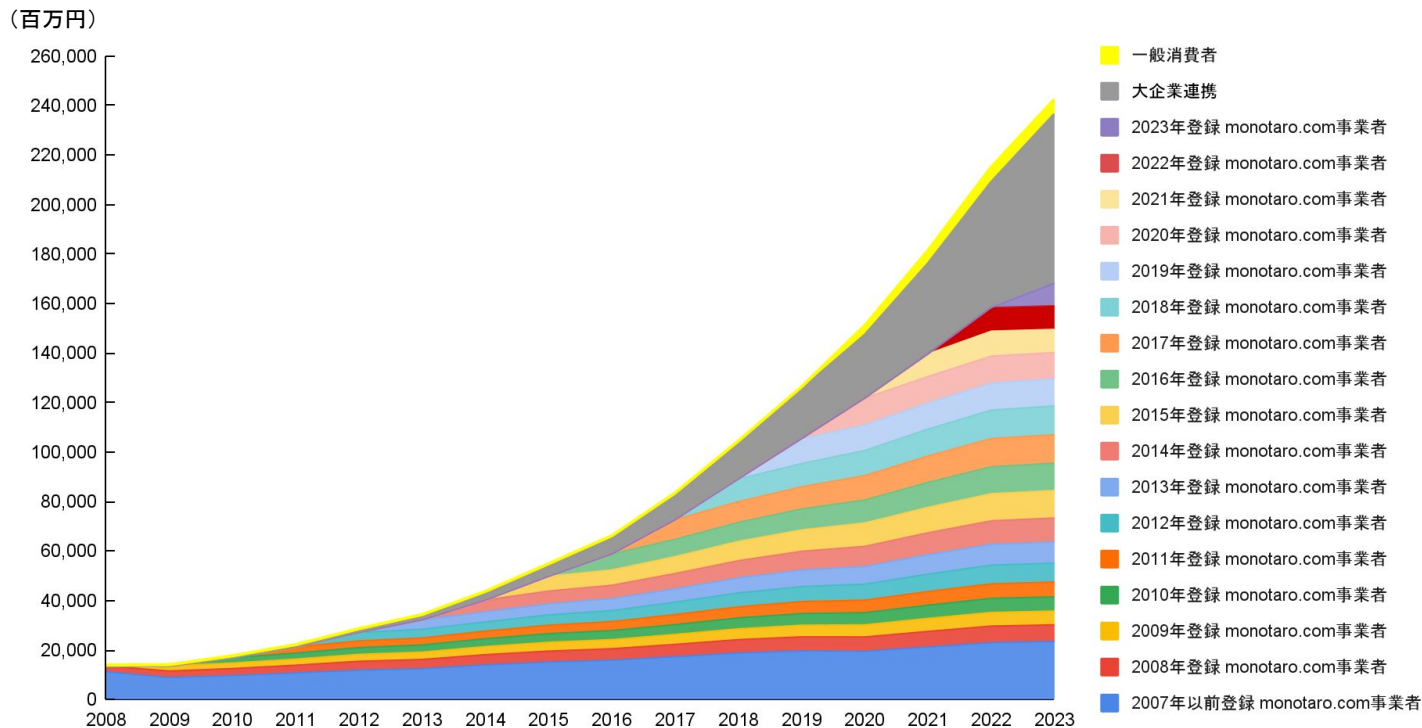
※注2：折れ線グラフ（左軸）は該当年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を1とした場合の倍率。

# 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



※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)。

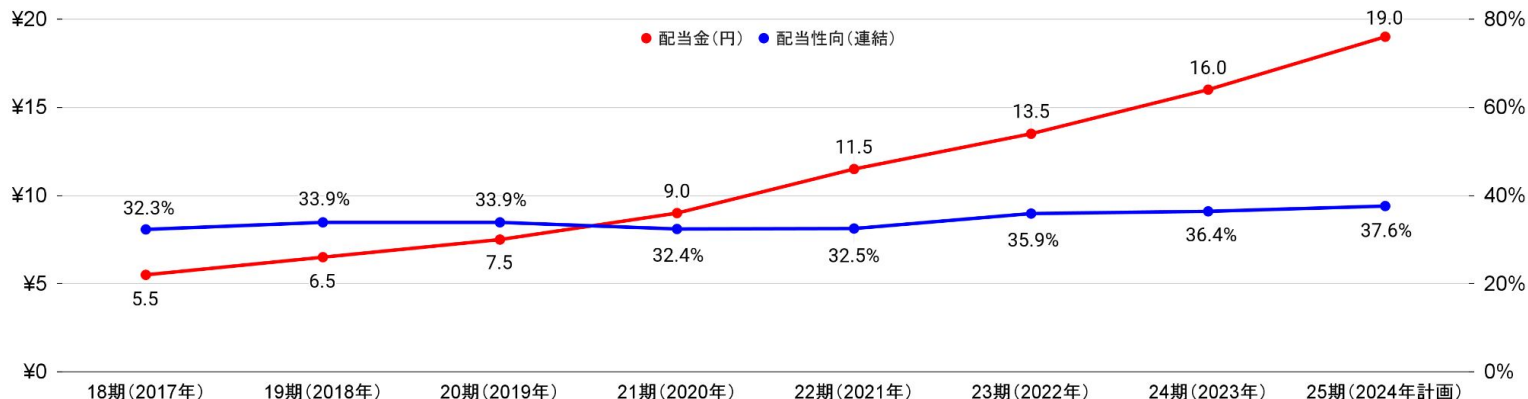
# 株主還元

## ■ 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（中間配当実績 8.0円、期末配当実績 8.0円）。
- ・ 第25期（2024年度）配当計画：1株当たり19.0円（中間配当実績 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](mailto:pr@monotaro.com)

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