

2023年12月期 第1四半期 決算概要

2023年4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：1,900万点超・うち当日出荷対象商品61.0万点、在庫点数51.4万点)
- 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3月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,082	(572)	472	(402)	1,554	(974)
物流センター（同）	208	(151)	1,518	(1,427)	1,726	(1,578)
計（同）	1,290	(723)	1,990	(1,829)	3,280	(2,552)

- 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1四半期 【单体】決算概要

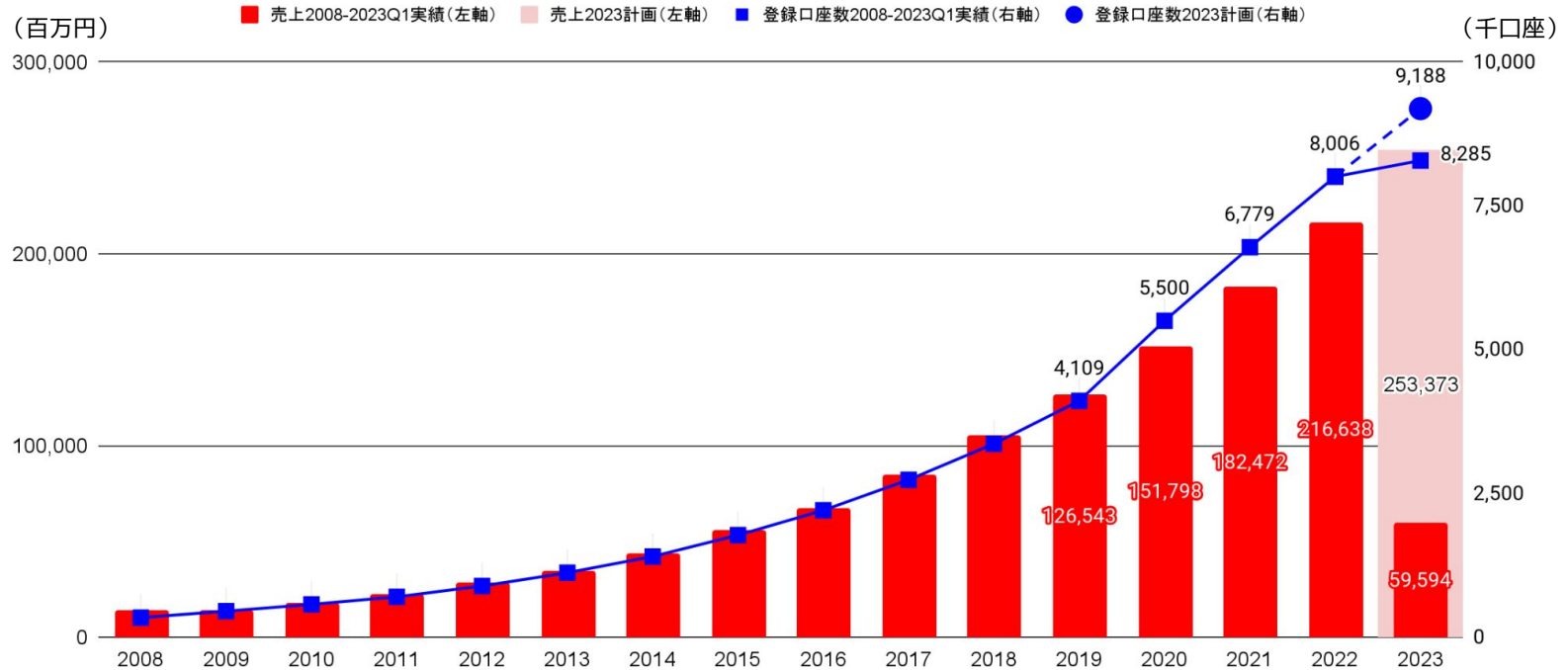
損益計算書サマリー 1/3

	2022年度Q1 実績		2023年度Q1 計画		2023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	52,687		61,365		59,594		+13.1%	△2.9%
内 大企業連携	11,942	22.7%	16,684	27.2%	15,970	26.8%	+33.7%	△4.3%
売上総利益	15,050	28.6%	18,120	29.5%	18,090	30.4%	+20.2%	△0.2%
販売管理費	8,184	15.5%	10,412	17.0%	9,806	16.5%	+19.8%	△5.8%
営業利益	6,866	13.0%	7,707	12.6%	8,284	13.9%	+20.6%	+7.5%
経常利益	6,936	13.2%	7,697	12.5%	8,358	14.0%	+20.5%	+8.6%
当期純利益 (法人税等税率)	4,806 (30.7%)	9.1%	5,343 (30.6%)	8.7%	5,830 (30.2%)	9.8%	+21.3%	+9.1%

	2022年度Q1 実績 (A)		2023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	52,687	—	59,594	—	増減金額 (百万円)	+6,907	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業は注文単価・注文頻度増により成長。 ■ 大企業連携は引き続き高成長を維持(対前年同期：+33.7%)。 ■ 円安を背景にロイヤリティ受領額増。
					増減率	+13.1%	
					売上比増減	—	
売上総利益	15,050	28.6%	18,090	30.4%	増減金額 (百万円)	+3,039	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率増(+1.0pt.：円安により輸入商品粗利率減となったものの、前年Q2より行っている段階的販売価格の変更、特価キャンペーン時期・期間見直しを行うことで改善)。 ■ 配送料・諸掛率改善(+0.8pt.：箱当たり注文単価上昇、OMSによる配送効率化、船便価格のコスト上昇圧力低下)。
					増減率	+20.2%	
					売上比増減	+1.8%	
販売管理費	8,184	15.5%	9,806	16.5%	増減金額 (百万円)	+1,622	<ul style="list-style-type: none"> ■ 設備賃借料率増(+0.9pt.：猪名川DC稼働に伴う賃借料増等)。 ■ 減価償却費率増(+0.4pt.：猪名川DC・PIM稼働開始等)。 ■ 人件費率増(+0.4pt.：賃上げ等)。 ■ その他費率増(+0.1pt.：システム利用料・水道光熱費増等)。 ■ 業務委託費率減(△0.2pt.：箱当たり注文単価上昇により売上成長に対し出荷箱数増の抑制等)。 ■ 広告宣伝費率減(△0.2pt.：定期カタログ発行廃止等)。 ■ 通信費率減(△0.5pt.：新規・既存顧客向けカタログ発送減等)。
					増減率	+19.8%	
					売上比増減	+1.0%	
営業利益	6,866	13.0%	8,284	13.9%	増減金額 (百万円)	+1,417	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販売管理費率が上昇(+1.0pt.)するも、粗利率改善(+1.8pt.)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)	4,806 (30.7%)	9.1%	5,830 (30.2%)	9.8%	増減金額 (百万円)	+1,023	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当期純利益額は対前年+21.3%。営業利益率上昇(+0.9pt.)により、当期純利益率上昇(+0.7pt.)。
					増減率	+21.3%	
					売上比増減	+0.7%	

	2023年度Q1 計画 (A)		2023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	61,365	—	59,594	—	増減金額 (百万円)	△1,770	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業：計画未達。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：計画未達（△4.3%）。 ■ ロイヤリティ受領額減。
					増減率	△2.9%	
					売上比増減	—	
売上総利益	18,120	29.5%	18,090	30.4%	増減金額 (百万円)	△29	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率増（+0.3pt：NB/国内商品の粗利率上昇が主因）。 ■ 配送料・諸掛率改善（+0.6pt：箱当り注文単価上昇、輸入船便価格のコスト上昇圧力低下）。
					増減率	△0.2%	
					売上比増減	+0.9%	
販売管理費	10,412	17.0%	9,806	16.5%	増減金額 (百万円)	△606	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他費率減（△0.4pt：システム利用料、営繕費、備品消耗品費、梱包費減等）。 ■ 業務委託費率減（△0.3pt：出荷箱数減による倉庫派遣費減等）。 ■ 人件費率増（+0.1pt：売上未達による売上比増等）。 ■ 広告宣伝費率増（+0.2pt：チラシ発送数増、売上未達による売上比増等）。
					増減率	△5.8%	
					売上比増減	△0.5%	
営業利益	7,707	12.6%	8,284	13.9%	増減金額 (百万円)	+576	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上は計画を下回ったものの、粗利率改善と販売管理費減により、営業利益額増（+7.5%）。
					増減率	+7.5%	
					売上比増減	+1.3%	
当期純利益 (法人税等税率)	5,343 (30.6%)	8.7%	5,830 (30.2%)	9.8%	増減金額 (百万円)	+486	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益の対計画増により、当期純利益額増（+9.1%）、利益率改善（+1.1pt.）。
					増減率	+9.1%	
					売上比増減	+1.1%	

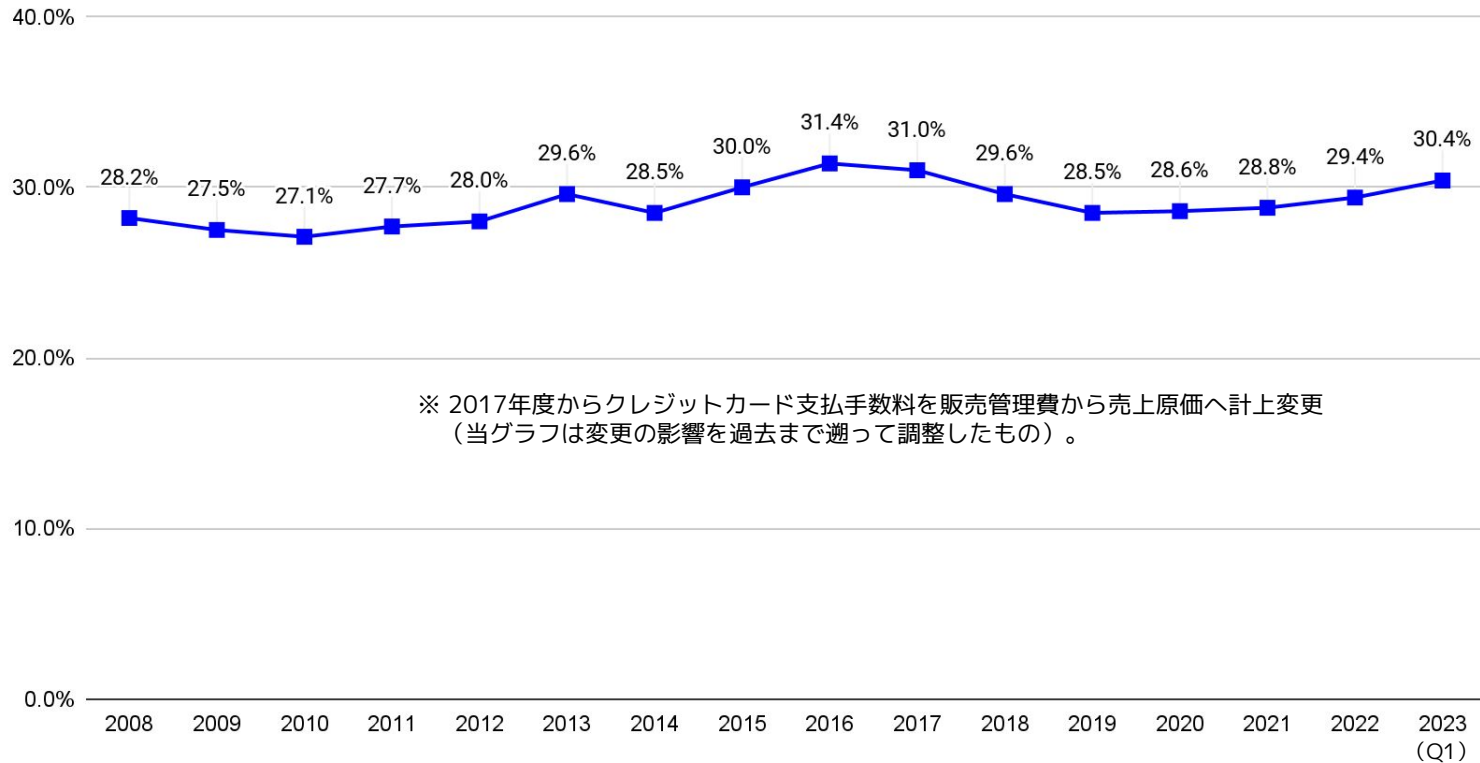
売上・登録口座数推移



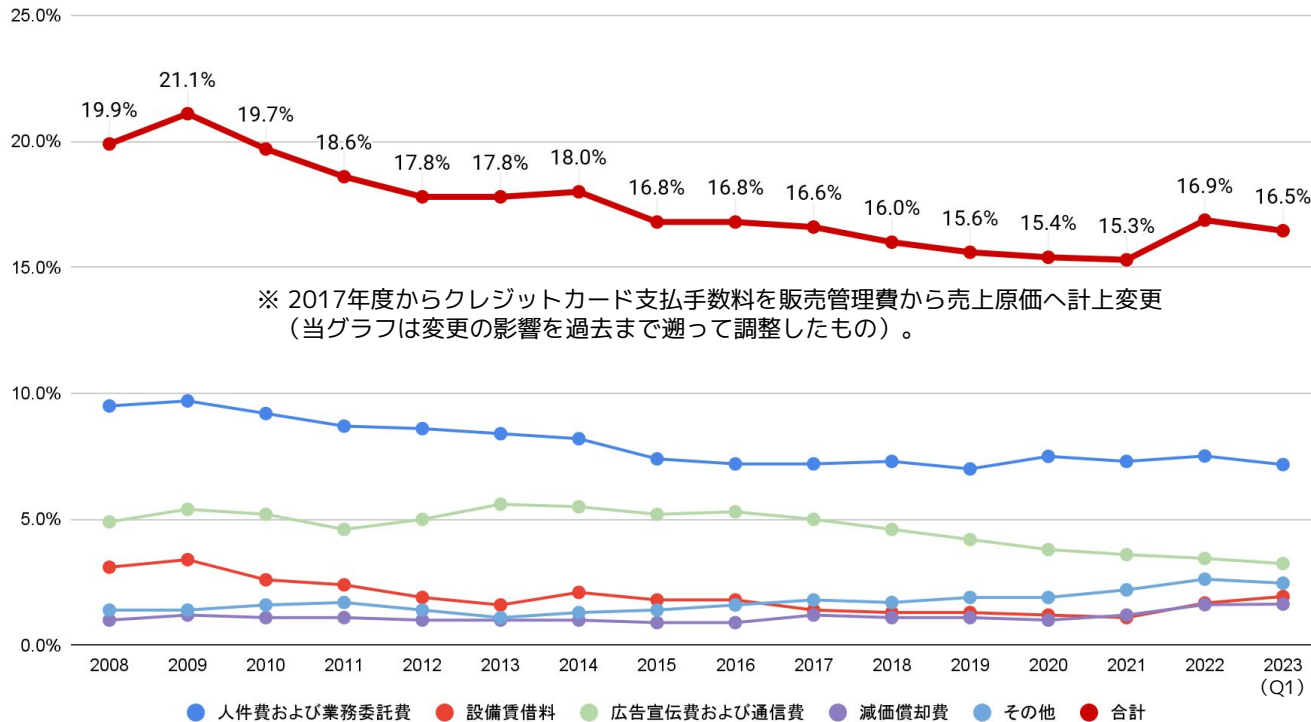
	2022年12月末		2023年3月末		2023年12月末 (計画)	
登録口座数	8,006,494	+1,227,175	8,285,645	+279,151	9,188,494	+1,182,000

※ 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



	2022Q1 実績	2023Q1 実績
人件費	4.1%	4.5%
業務委託費	2.9%	2.7%
設備賃借料	1.0%	1.9%
広告宣伝費	3.3%	3.1%
通信費	0.7%	0.2%
減価償却費	1.2%	1.6%
その他	2.4%	2.5%
計	15.5%	16.5%

- 物流関連コスト2023Q1売上比実績：7.5%
 - ・ 対前年同期：+1.1pt.
 - 設備賃借料率：+0.9pt.（2022年4月、猪名川DC第1期稼働、2023年3月まで尼崎DC賃借料発生等）
 - 減価償却費率：+0.4pt.（2022年4月、猪名川DC第1期稼働等）
 - 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等）
 - その他費用率：△0.1pt.（猪名川DC第2期稼働準備費用の対前年同期第1期分減等）
 - ・ 対計画：△0.4pt.
 - 人件費・業務委託費率：△0.3pt.（箱当り売上増による売上当り出荷箱数減等）
 - その他費用率：△0.3pt.（DC設備の保守・修繕がQ2以降へ延期等）
 - 減価償却費率：+0.1pt.（売上計画未達に伴う費率増等）

	2022年度Q1実績		2023年度Q1計画		2023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）	52,687		61,365		59,594		+13.1%	△2.9%
減価償却費	392	0.7%	638	1.0%	635	1.1%	+61.8%	△0.5%
人件費・業務委託費	1,818	3.5%	2,194	3.6%	1,984	3.3%	+9.1%	△9.5%
設備賃借料	435	0.8%	1,043	1.7%	1,034	1.7%	+137.7%	△0.9%
その他費用	729	1.4%	972	1.6%	795	1.3%	+9.0%	△18.2%
合計	3,376	6.4%	4,849	7.9%	4,450	7.5%	+31.8%	△8.2%

貸借対照表サマリー

		2022年 3月	2022年 12月	2023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	8,201	7,318	7,477	6.6%
	売掛金	25,099	26,108	27,917	24.7%
	棚卸資産	14,782	18,319	18,517	16.4%
	その他	6,750	7,726	7,452	6.6%
流動資産合計		54,834	59,472	61,365	54.2%
固定 資産	有形固定資産	32,741	34,818	35,431	31.3%
	無形固定資産	5,568	6,291	6,403	5.7%
	投資その他資産	8,319	10,198	9,930	8.8%
固定資産合計		46,629	51,309	51,765	45.8%
資産合計		101,464	110,781	113,131	

		2022年 3月	2022年 12月	2023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	16,073	14,961	17,756	15.7%
	短期借入金等	2,250	4,500	4,500	4.0%
	その他	11,075	10,623	10,104	8.9%
流動負債合計		29,398	30,084	32,361	28.6%
固定負債		9,445	7,059	4,781	4.2%
負債合計		38,844	37,144	37,142	32.8%
純資産の部					
株主資本合計		62,526	73,603	75,960	67.1%
新株予約権		93	33	28	0.0%
純資産合計		62,620	73,637	75,988	67.2%
負債・純資産合計		101,464	110,781	113,131	

※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1四半期 【連結】決算概要

損益計算書サマリー 1/2

	2022年度Q1 実績		2023年度Q1 計画		2023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	54,610		63,936		62,014		+13.6%	△3.0%
売上総利益	15,418	28.2%	18,678	29.2%	18,585	30.0%	+20.5%	△0.5%
販売管理費	8,754	16.0%	11,204	17.5%	10,555	17.0%	+20.6%	△5.8%
営業利益	6,664	12.2%	7,473	11.7%	8,030	12.9%	+20.5%	+7.5%
経常利益	6,746	12.4%	7,462	11.7%	8,084	13.0%	+19.8%	+8.3%
当期純利益 (法人税等税率)	4,618 (31.5%)	8.5%	5,105 (31.6%)	8.0%	5,556 (31.3%)	9.0%	+20.3%	+8.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,709	8.6%	5,227	8.2%	5,687	9.2%	+20.8%	+8.8%

損益計算書サマリー 2/2

■ NAVIMRO（韓国）

- 取扱・在庫商品点数を拡大し、売上は前年から成長するも計画未達。
- 掛け売りでの注文が好調に推移。大企業顧客からの注文増。

	2022年度Q1 実績			2023年度Q1 計画			2023年度Q1 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上	16.9	+12.6%	+11.1%	21.3	+26.0%	+19.5%	20.5	+21.2%	△3.8%	+12.6%	△5.8%
営業利益	0.1	△55.1%	△55.7%	0.4	+131.1%	+119.1%	0.2	+55.1%	△32.9%	+44.1%	△34.2%
当期純利益×持分（※注1）	0.2	△44.8%	△45.6%	0.3	+60.5%	+52.2%	0.1	△10.4%	△44.2%	△16.8%	△45.3%

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- 売上計画は若干未達であるものの、オンラインとインサイドセールスによる顧客獲得強化により、顧客基盤は順調に拡大。
- インドネシア国内外サプライヤーとの在庫情報連携により、納期の短縮・可視化、利便性向上を推進。

	2022年度Q1 実績			2023年度Q1 計画			2023年度Q1 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上	1.3	+56.7%	+45.1%	2.3	+68.5%	+53.3%	2.2	+61.1%	△4.4%	+50.0%	△2.2%
営業利益	△0.6	-	-	△0.5	-	-	△0.6	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.3	-	-	△0.2	-	-	△0.3	-	-	-	-

■ 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。代金引換の高返品率とそれに伴う配送料増・売上総利益率悪化への対応を継続。
- 取扱商品点数の拡充等、利便性の向上に向けた取組みを更に強化。

	2022年度Q1 実績			2023年度Q1 計画			2023年度Q1 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
（※注2）流通総額（GMV）	1.8	+105.8%	+93.9%	3.0	+66.6%	+54.7%	2.8	+58.5%	△4.8%	+52.7%	△1.3%
（※注3）売上	1.2	+124.6%	+111.6%	2.0	+71.9%	+59.6%	1.8	+53.1%	△11.0%	+47.4%	△7.7%
営業利益	△1.4	-	-	△2.0	-	-	△1.8	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.7	-	-	△1.0	-	-	△1.0	-	-	-	-

※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 3月	2022年 12月	2023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	10,036	8,887	8,407	7.4%
	売掛金	25,379	26,512	28,343	24.8%
	棚卸資産	15,832	19,585	19,783	17.3%
	その他	7,004	8,060	7,798	6.8%
流動資産合計		58,253	63,045	64,332	56.4%
固定 資産	有形固定資産	32,832	35,046	36,233	31.8%
	無形固定資産	6,422	7,093	7,204	6.3%
	投資その他資産	4,573	6,551	6,290	5.5%
固定資産合計		43,827	48,691	49,729	43.6%
資産合計		102,081	111,737	114,061	

		2022年 3月	2022年 12月	2023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	16,607	15,667	18,381	16.1%
	短期借入金等	2,250	4,772	4,813	4.2%
	その他	11,509	11,135	10,911	9.6%
流動負債合計		30,367	31,575	34,107	29.9%
固定負債		9,507	7,539	5,259	4.6%
負債合計		39,874	39,115	39,366	34.5%
純資産の部					
株主資本合計		61,001	71,789	74,003	64.9%
その他		1,205	832	691	0.6%
純資産合計		62,206	72,621	74,695	65.5%
負債・純資産合計		102,081	111,737	114,061	

※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Q1実績	2023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	6,745	8,084
減価償却費	672	990
売上債権の増減額（△は増加）	△2,799	△1,830
棚卸資産の増減額（△は増加）	△354	△205
仕入債務の増減額（△は減少）	2,022	2,724
法人税等の支払額	△3,879	△4,240
未払消費税等の増減額	734	785
その他	67	332
計	3,208	6,640
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	△2,090	△846
無形固定資産取得による支出	△361	△563
その他	△176	158
計	△2,627	△1,251
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
リース債務の返済による支出	△12	△4
配当金の支払額	△2,833	△3,450
その他	－	43
計	△2,846	△5,661
現金および現金同等物に係る換算差額	25	△16
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	△2,240	△289
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	8,828	8,297

2023年12月期 第1四半期 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%

	2023年度上期計画（1月～6月）			2023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	123,309		16.7%	130,064		17.2%
内 大企業連携	33,254	27.0%	40.7%	35,996	27.7%	36.4%
売上総利益	36,572	29.7%	19.1%	39,100	30.1%	18.7%
販売管理費	21,142	17.1%	23.2%	21,568	16.6%	11.2%
営業利益	15,429	12.5%	14.0%	17,531	13.5%	29.4%
経常利益	15,408	12.5%	12.5%	17,509	13.5%	29.2%
当期純利益 (法人税等税率)	10,696 (30.6%)	8.7%	12.7%	12,587 (28.1%)	9.7%	31.8%

連結計画 1/2

	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	18,194	8.1%	22,347	8.4%	22.8%	
(法人税等税率)	(28.8%)		(30.1%)			
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%	
	2023年度上期計画（1月～6月）			2023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	128,696		17.1%	136,499		17.6%
売上総利益	37,759	29.3%	19.8%	40,529	29.7%	19.5%
販売管理費	22,859	17.8%	24.4%	23,398	17.1%	12.2%
営業利益	14,899	11.6%	13.4%	17,131	12.6%	31.0%
経常利益	14,878	11.6%	11.7%	17,108	12.5%	30.8%
当期純利益	10,167	7.9%	11.4%	12,180	8.9%	34.3%
(法人税等税率)	(31.7%)			(28.8%)		
親会社株主に帰属する当期純利益	10,400	8.1%	11.6%	12,389	9.1%	32.6%

※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。

■ 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"> オンライン獲得施策（SEM・SEO）・オフライン獲得施策（登録見込みの事業者へチラシ送付）とも顧客の期待生涯価値をベースに合理性を確認しつつ実施。効果をベースに広告宣伝の配分を最適化。 登録後のコミュニケーションの内容・タイミングの最適化を図り、利用定着・利用額増を通じて新規顧客の生涯価値を向上させ、将来の売上成長に繋げる。 	<ul style="list-style-type: none"> チラシの効果が認められるため、チラシ内容の拡充とパーソナライズ化して推薦する商品の精度向上を更に図り、キャンペーンの内容を最適化。 長期で利用が無い顧客の行動も分析し、利用再開へ繋げるコミュニケーションの向上を検討する等、顧客の利用頻度に基づくグループ毎に施策を検討して実施。

■ 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"> 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。 自社連携システムのみならず、他社の各購買管理システムでの取引開始、商談も進捗中。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 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。

2022年Q1 実績			2023年Q1 計画			2023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
11,942	+35.3%	22.7%	16,684	+39.7%	27.2%	15,970	+33.7%	△4.3%	26.8%

連携企業数（内、ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite）	2022年度 Q4末 実績	2023年度 Q1末 実績		
	企業数	企業数	前年度末比	検討中企業数
	（※注）2,521（1,847）	（※注）2,775（2,071）	+254（+224）	808社

※注：2022年12月・2023年3月のアクティブ企業数。

■ ロイヤリティ事業

	2023Q1
対象事業（Grainger社 米・英Zoroビジネス）	・米国売上は2022Q1から13.5%成長（営業日ベース）するも、非メイン事業であるB2Cビジネスの減速により、計画は未達成。
ロイヤリティ受領額	・前年同期から増となるも、計画を下回る。

■ 現在の事業環境と当社事業への影響

トピック		事業環境	当社事業への影響
全体		<ul style="list-style-type: none"> 価格高騰（BtoCに比べてBtoBは顕著）。 サプライチェーンの混乱は落ち着く。 新型コロナウイルスの感染対策が緩和され、リオープニング需要からサービス業が好調。 配送料の値上げ要請が配送事業者側から起きている。 	<ul style="list-style-type: none"> カタログ発刊時に行っていた価格改定を四半期に一度行う（今後は随時見直す場合もある）。 箱当たり注文単価増により配送費率改善。 新規登録のお客様の中に占める、一般消費者顧客の割合が引き続き高い。 配送料の値上げ時期・幅は未確定。
売上	monotaro.com	<ul style="list-style-type: none"> 国内外の需要低下を受け、製造業の景況感悪化。 インフレ環境下で、賃上げ機運が高まっているが、中小企業は大企業に比べて余力が小さい。 	<ul style="list-style-type: none"> 主要3業種（製造業、建設工事業、自動車関連業）の既存顧客売上が前年割れ。 電動工具等の商品の売上成長率が低い傾向。 ライトユーザーの需要低下。
	大企業	<ul style="list-style-type: none"> 原材料価格の上昇を価格に転嫁。 製造業の景況感は良くない。 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格上昇分を販売価格に転嫁。 一部のお客様の需要が計画より弱いものの、事業環境の変化は感じ取っていない。
粗利		<ul style="list-style-type: none"> 輸入コスト（コンテナ運賃等）上昇の緩和。 円安は昨年秋の状況から緩和。 	<ul style="list-style-type: none"> 輸入コストは対前年比減。 円安影響は残存（入荷から出荷までタイムラグがあるため）。

■ 売上の現状と今後の対応

顧客種別		売上の現状	今後の対応	
共通		<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格の上昇を見込み、粗利率を確保するため値上げ。 製造業顧客の経済活動減速。 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入価格上昇速度に合わせ、販売価格適正化へ向けた調整。 	
monotaro.com	新規	<ul style="list-style-type: none"> オンライン（SEM・SEO）での顧客獲得を柱としつつ、法人見込客にチラシを送付。 新規顧客獲得に占める一般消費者の割合が高い。 	<ul style="list-style-type: none"> 期待生涯顧客価値をベースにリソースの施策配分適正化を図る。 登録後のコミュニケーション回数・タイミングを最適化し、利用成長促進。 	
	既存	ヘビーユーザー	<ul style="list-style-type: none"> 注文単価・注文頻度共に成長。 	<ul style="list-style-type: none"> 取扱商品点数・在庫点数の拡大。 検索結果のパーソナライズ化推進。 販売サイト商品推薦の充実。
		ライトユーザー	<ul style="list-style-type: none"> 注文者数減。 コミュニケーションが新規顧客獲得とヘビーユーザーに偏り、ライトユーザー向けコミュニケーションが手薄。 	<ul style="list-style-type: none"> 掲載内容をパーソナライズ化したチラシ送付の強化。 利用頻度・インターバルに応じた利用増・再利用開始刺激策実施。
大企業		<ul style="list-style-type: none"> 年始の大企業顧客稼働実績が計画から乖離。 	<ul style="list-style-type: none"> 3月の売上は計画通り。 今後の動向を注視しつつ、顧客事業・成長段階毎の施策を実施。 	

■ 2023Q1販売管理費の対計画減要因・金額

販売管理費減要因	金額
<ul style="list-style-type: none">売上減に伴う販売管理費減 (売上減に伴い減となる人件費、業務委託費、梱包費等減)	約△0.8億円
<ul style="list-style-type: none">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人件費、業務委託費)	約△1.3億円
<ul style="list-style-type: none">Q2以降へ実施延期 (システム保守、コンサル/業務委託、物流消耗備品購入、物流設備保守)	約△1.3億円
<ul style="list-style-type: none">その他計画からの販売管理費減 (システム開発業務委託減、物流設備修理・建物管理費用未発生、システム利用料減等)	約△3.0億円
<ul style="list-style-type: none">2023Q1実施決定の施策実行 (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)	約+0.4億円
合計	約△6.0億円

物流拠点開設状況

■ 新物流拠点状況

名称		猪名川DC		東京/関東エリア新DC
所在地		兵庫県川辺郡猪名川町		茨城県
使用延床面積		計約194,000 m ²		計画中
在庫能力		約60万SKU		約50万SKU (計画中)
稼働開始		第1期 2022年4月稼働	第2期 2023年4月稼働見込み	2026年度目途
出荷能力		約9万行/日	約9万行/日追加 (計約18万行/日)	20~30万行/日 (計画中)
投資・賃借料	土地	—————		合計約400億円 (予定) ・ DC建物は2026Q1竣工予定。
	建物	賃借建物 追加工事 約19億円・原状回復費用 約14億円		
	賃借料	第1期4.5~5.0フロア・危険物倉庫：約225億円 (2021~31年 共益費込)		
		—————	第2期1フロア追加 約53億円 (2022~31年 共益費込)	
設備	約79億円	—————	約76億円	
摘要		1年目は4.5~5.0フロアおよび危険物倉庫賃借。 2年目から1フロアを追加し計5.5~6.0フロアを賃借。		—
外観等		 		—

サステナビリティ

			これまでの取組み	今後の取組み
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"> 2021年のCO2排出量第三者検証完了。 GHG排出量（Scope1+Scope2）において、2030年までに2020年比で50%削減することを目標。 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響についてTCFD提言に基づき開示。 	<ul style="list-style-type: none"> 2022年のCO2排出量第三者検証。 猪名川DC・新DCでの再生可能エネルギーの導入検討。 茨城中央SC屋根への断熱塗料塗布（2023年6月予定）。
		環境配慮型商品の開発と提案	<ul style="list-style-type: none"> 当社顧客が環境配慮に取り組むための効率的間接資材購買をサポート。 2022年10月27日、monotaro.comにおいて、エコロジープロダクト特集ページを公開。環境配慮属性を追加し、絞り込みが可能。 「グリーン購入」や「エコマーク」等の環境6認証を、エコロジープロダクト(環境配慮型商品)と定義。 	<ul style="list-style-type: none"> ユーザー利用状況分析を踏まえた商品の提案。 環境に配慮したPB商品の開発。
		資源循環型モデルの実現	<ul style="list-style-type: none"> 笠間DC・茨城中央SCにおいて、外装破損等により商品として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"> 廃棄物削減推進プラン、リサイクル推進プラン、分別徹底プランの策定と実施。
		サステナブル調達の実行	<ul style="list-style-type: none"> サステナブル調達（持続可能性/人権・環境に配慮した調達）に関する取引先との協調について、公的ガイドラインと専門家意見を参考に方針・ガイドラインを策定、公開。 	<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。 遵守に向けた監査プロセス、改善支援の検討。
	社会	ダイバーシティ & インクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> えるぼし認定（3つ星）を取得（2022年2月）。 くるみん認定を取得（2023年3月） 時間単位有給制度の新設。 キャリアデザイン休職新設（大学等への就学を目的とする休職が可能）。 ファミリーサポート休職新設（育児・介護・不妊治療の休職が可能）。 積立有給休暇制度新設（付与後2年経過した有給を育児・介護・不妊治療目的に利用可能）。 短時間勤務制度・フレックス勤務制度の利用対象拡大（不妊治療での取得が可能、介護・病気理由の利用上限が10年に）。 	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き、多様な従業員の働くモチベーションを高める制度の検討・導入、運用サポートを行う。 関連公的証明・認証を取得し開示することで、当社の取組みの認知度を高め、社員採用に活かす。
継続取組み	企業統治	企業倫理に関する研修実施	<ul style="list-style-type: none"> 2022年第4四半期に、反贈収賄、事業行動指針（ビジネス・コンタクト・ガイドライン）個人情報取扱等の研修を実施。 成長に伴って従業員数が拡大するなかで、高い倫理感に基づく行動の重要性についての動機付けを一層強化。 	<ul style="list-style-type: none"> 入社時・継続研修等の実施・内容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。

- サステナビリティサイト更新
 - ・ 開示を、「環境」、「社会」、「ガバナンス」に整理。
 - ・ 「TCFD提言に基づく開示」、「ESGデータ集」も新規開示。
 - ・ 今後、情報の充実とともに、開示を発展させていく。

The screenshot displays the Monotaoru Sustainability website interface. At the top, there is a navigation bar with the Monotaoru logo and menu items: 企業情報 (Company Information), IR情報 (IR Information), ニュース (News), and 採用情報 (Recruitment Information). A language selector for English is also present.

The main content area is titled "サステナビリティ" (Sustainability) and includes a breadcrumb trail: トップページ > IR情報 > サステナビリティ. Below this, there are several content cards, each with a red dot indicating an update:

- 方針 (Policy):** サステナビリティ推進に向けたトップメッセージを掲載しています。また当社が取り組む重要課題（マテリアリティ）とサステナビリティ推進の体制を説明します。
- 環境(Environment):** 二酸化炭素排出量の削減、資源循環型モデル実現に向けた取組み、環境配慮型商品の販売等、当社の「環境」に関する取り組みを説明します。
- 社会(Social):** 調達方針、ダイバーシティ&インクルージョン等、当社の「社会」に関する取り組みを説明します。
- ガバナンス(Governance):** 当社の「ガバナンス」に関する体制と取り組みを説明します。
- TCFD提言に基づく開示:** 気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言に基づく開示を行っています。
- ESGデータ集:** ESGに関連するデータを集約し、掲載しています。

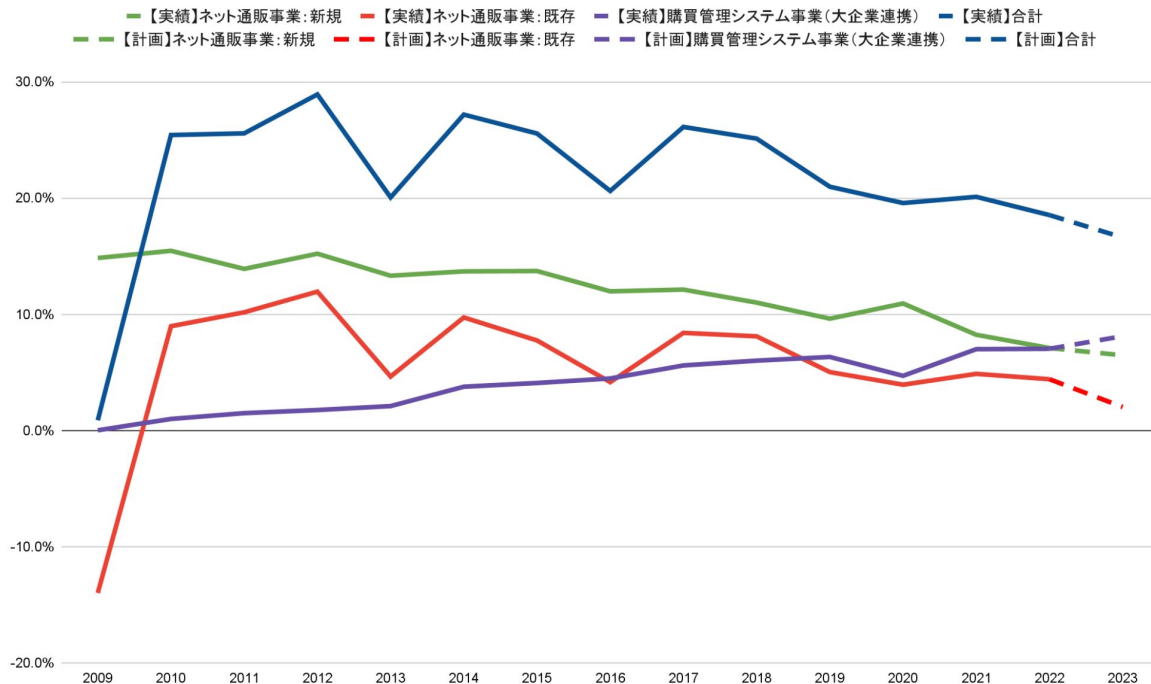
On the right side, there is a search bar and a vertical menu with the following items:

- IR情報
- 個人投資家の皆様へ
- 経営方針
- サステナビリティ
 - 方針
 - 環境(Environment)
 - 社会(Social)
 - ガバナンス(Governance)
 - TCFD提言に基づく開示
 - ESGデータ集
- IRイベント
- IR資料室
- 業績・財務情報
- コーポレート・ガバナンス
- 株式・社債情報
- よくあるご質問
- IRカレンダー
- IRサイトマップ
- IRお問い合わせ
- 免責事項
- 株価情報

At the bottom right, there is a section for "業績・財務情報" (Performance & Financial Information) with a red dot, containing links for: 直近の業績, 業績予想, 業績ハイライト, 主な経営指標, and 貸借対照表. A "もっと見る" (View More) button is located below these links.

參考資料

単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）

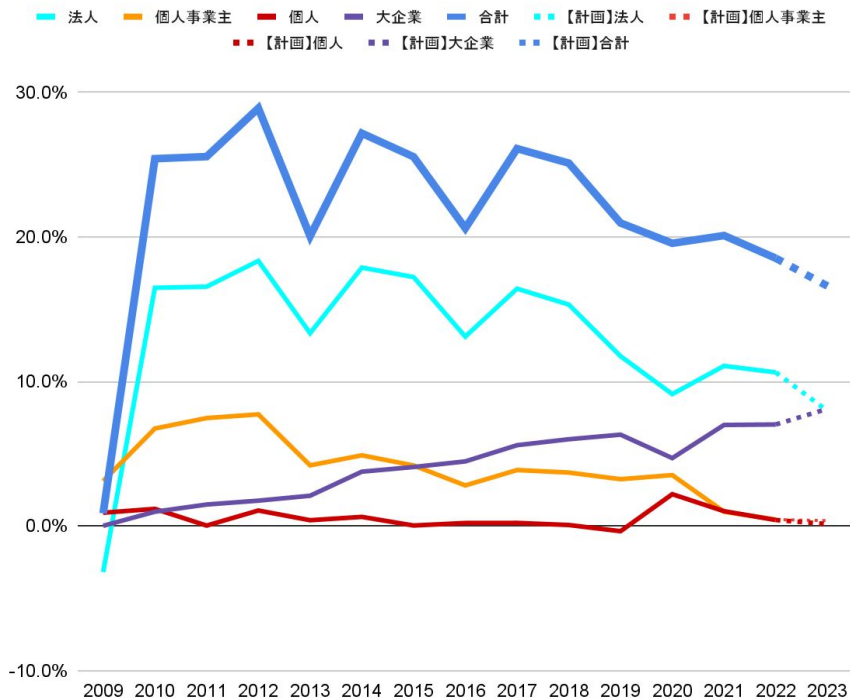


※注1: 2022年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年同期の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳(貢献度)を整理したもの。

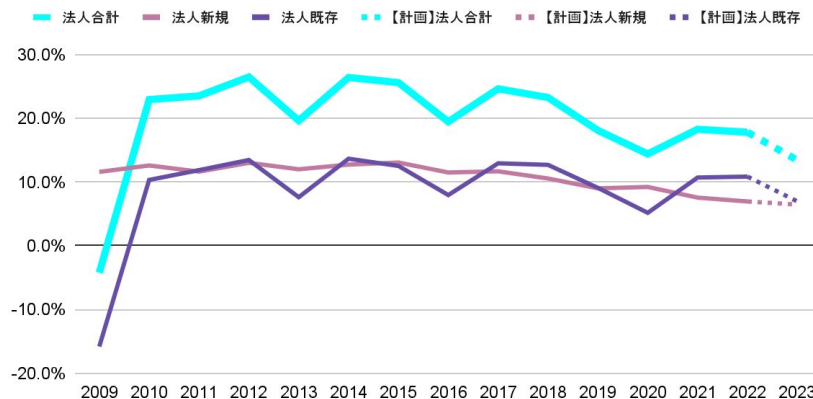
※注2:「ネット通販事業:新規」は、各年度に獲得した顧客からの売上による貢献度、「ネット通販事業:既存」は、前年度以前に獲得した顧客からの売上による貢献度を示す。

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)



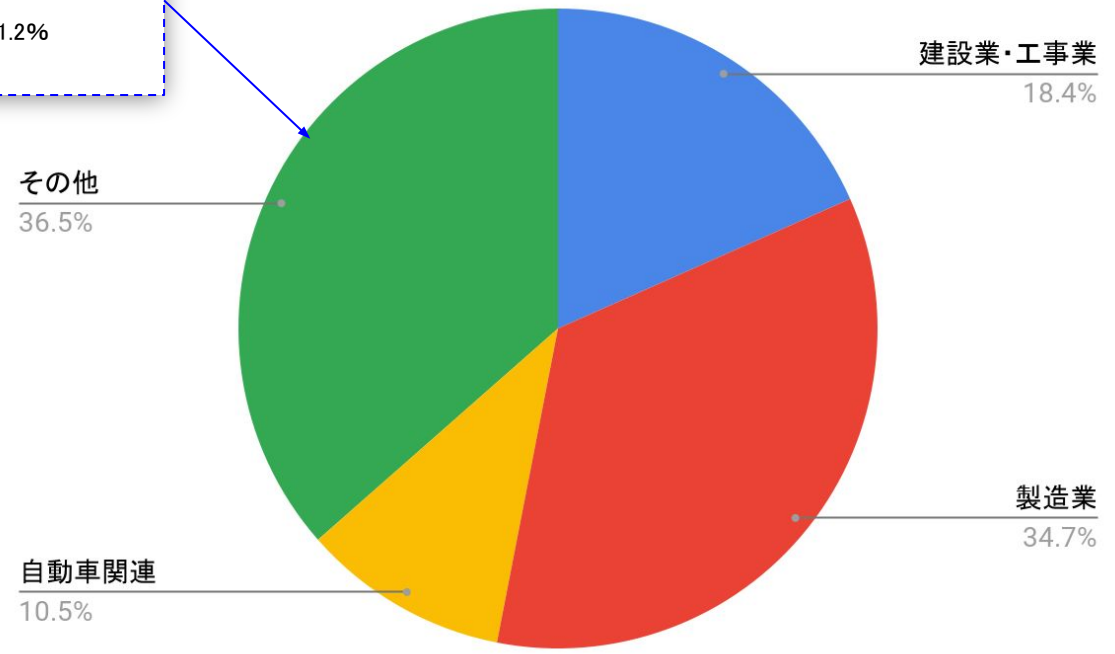
■ monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長

- 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

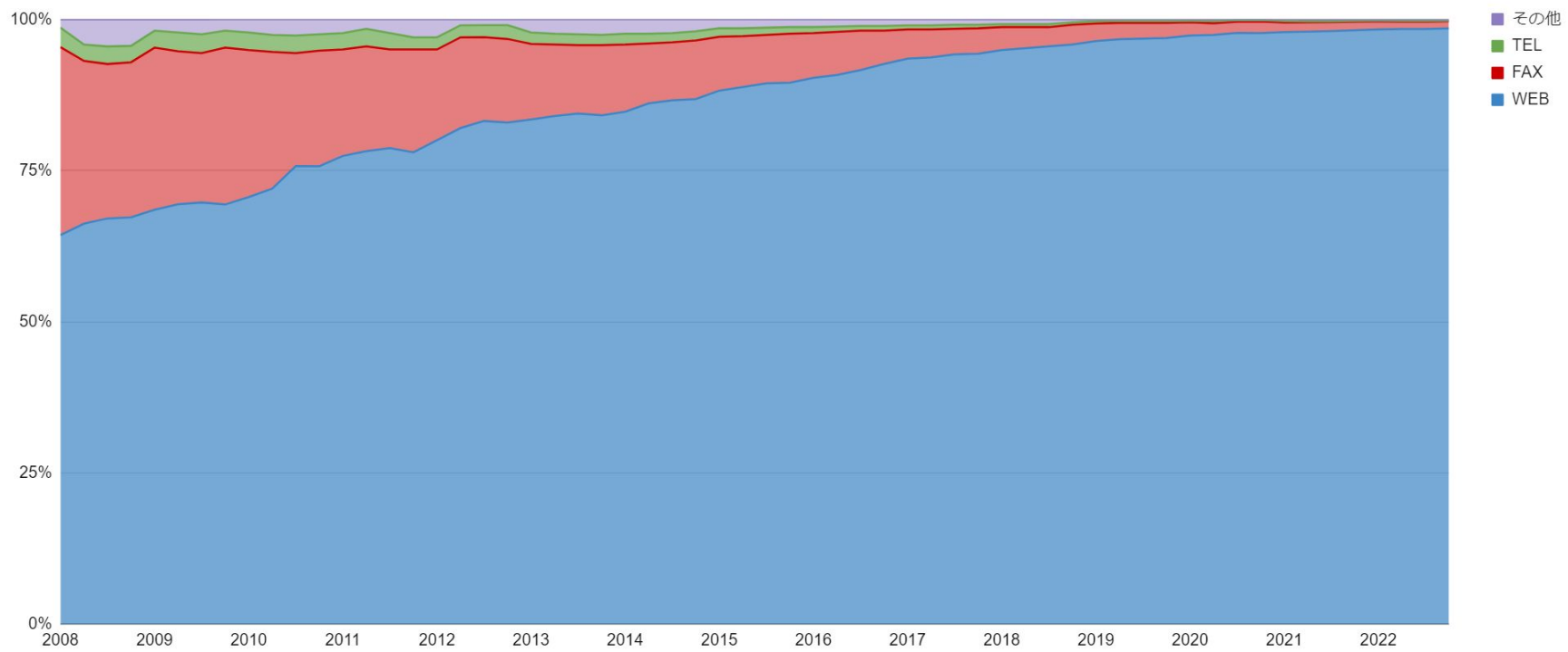
顧客の業種

- ・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%

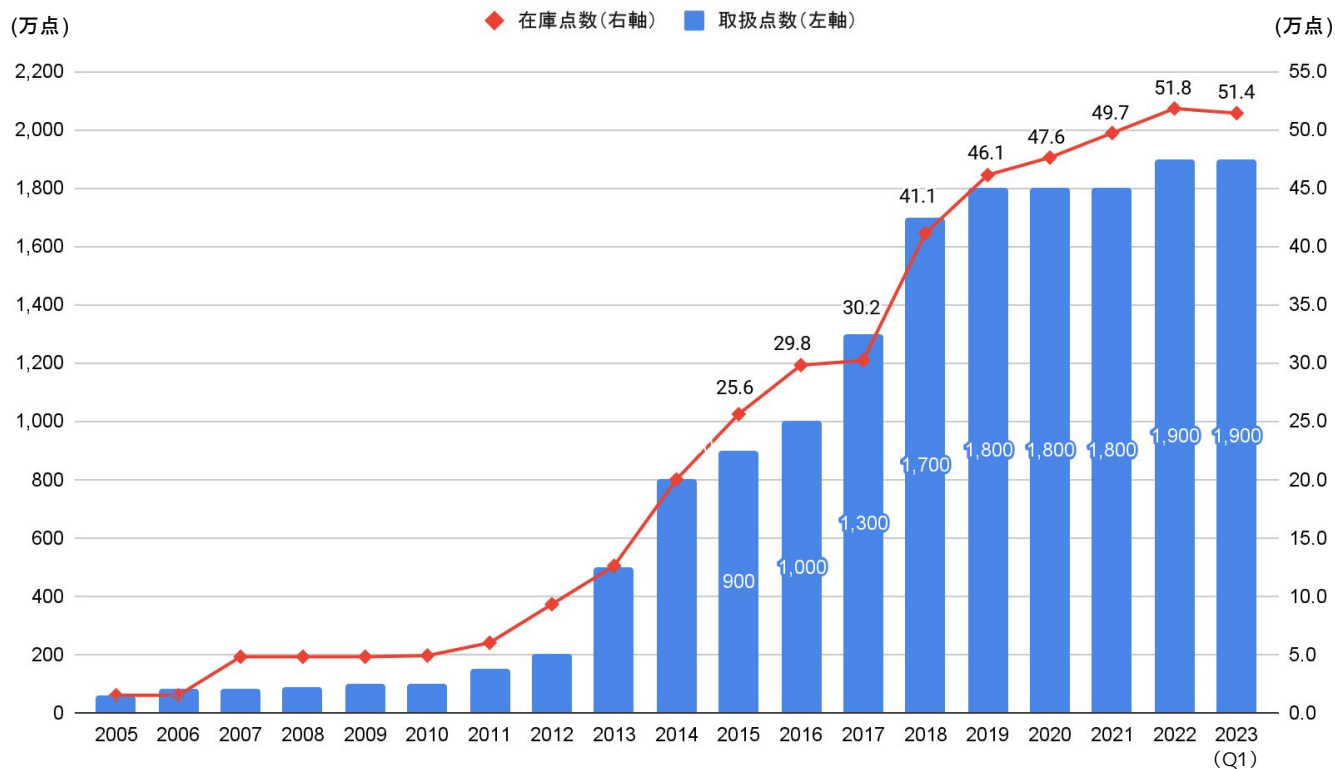


2022年売上ベース
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

単体 受注方法比率



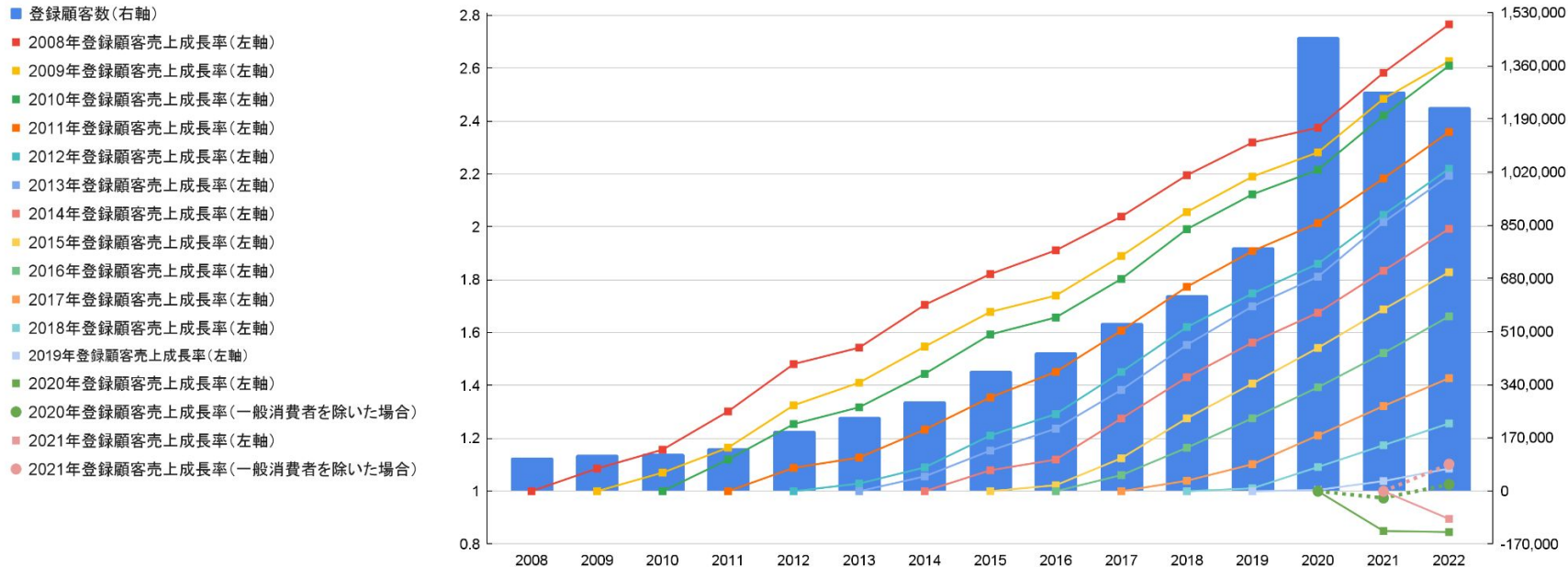
単体 取扱・在庫点数



単体 登録年度別売上成長

(購入金額成長)

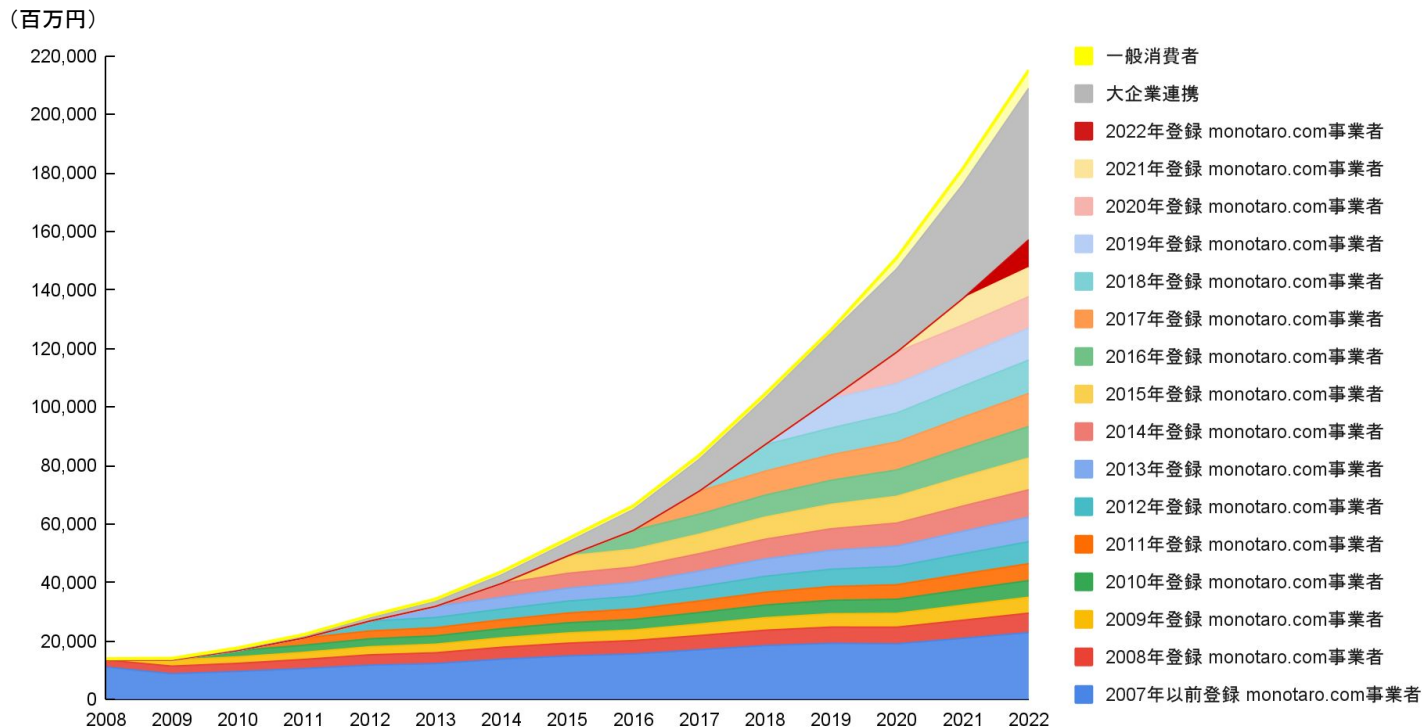
(顧客獲得数)



※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)。

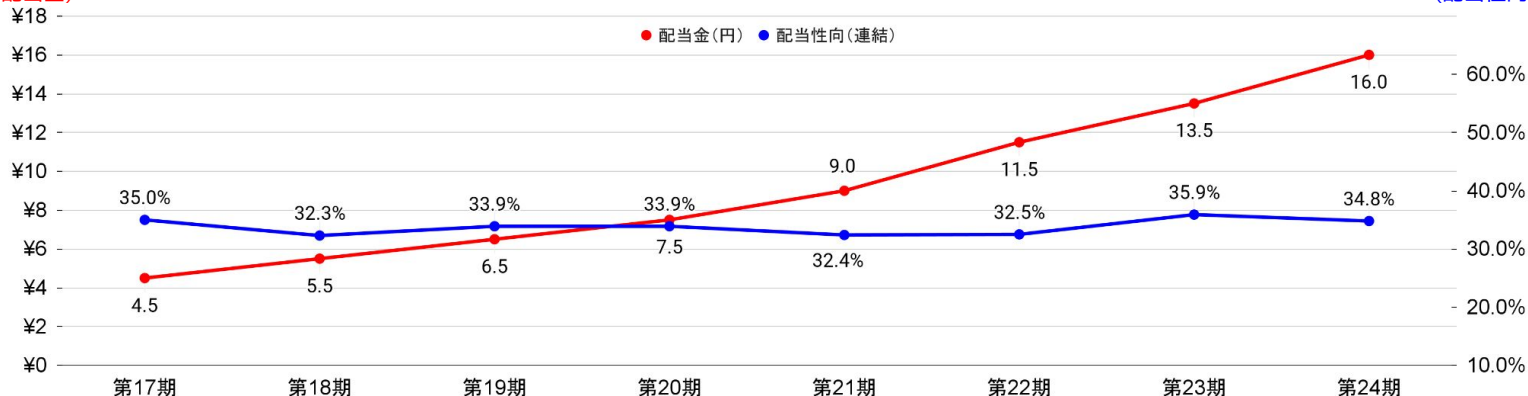
株主還元

■ 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 6.5円、期末配当 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 8.0円、期末配当 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

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

