

|| 企業調査レポート ||

## MonotaRO

3064 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2024年5月21日(火)

執筆：客員アナリスト

**角田秀夫**

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2024年12月期第1四半期の単体業績	01
2. 2024年12月期の連結業績見通し	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	04
■ 戦略・トピックス	06
1. 精緻なマーケティングの進展	06
2. 大企業連携の強化	07
■ 株主還元策	07

## 要約

### 2024年12月期第1四半期は、売上高・各利益ともに 前年同期比10%増を超える成長。 大企業連携売上高の構成比が3割を超える

MonotaRO<3064>は、大阪府大阪市※に本社を置く、間接資材のインターネット通販会社である。間接資材は、製造工程で使用される研磨剤やドリル、軍手など品目が多種にわたり、業種により個別性が高い。間接資材の市場規模は5～10兆円で、主な販売チャネルは訪問工具商・金物屋・自動車部品商などであり、特にインターネット通販チャネルの成長性は高い。同業他社には、アスクル<2678>、ミスミグループ本社<9962>、アマゾンジャパン(同)などがある。

※2023年11月、本社を兵庫県尼崎市から大阪市北区「JPタワー大阪」に移転した。今後、業務効率化と生産性向上をさらに推し進めるとともに、社員相互のコミュニケーションを活性化させ、さらなる成長を図ることを目的とした移転である。そのため、1フロアが約4,000m<sup>2</sup>の広さを生かし、一人ひとりの社員がクリエイティブなアイデアを自由に出し合い、セレンディピティを高めて協創を生み出せるようなスペースと打合せスペースを多く設けている。

同社のビジネスモデルの特徴は、同一の価格で間接資材を販売するという点である。不透明な価格での購入を強いられることが多かった中小企業を中心に支持を受け、ニッチ市場における専門通販業者として確固たる地位を確立した。近年は大企業との連携による購買管理システム事業も急成長しており、売上構成比は3割を超える。2024年3月末現在で9,350千口座の顧客に対して2,300万点を超えるアイテムを取り扱い、55.9万点を自社センターから出荷する。ロングテールの圧倒的な品揃え、コストパフォーマンスに優れたPB商品(33.1万点)、サイトでの商品推薦や短いリードタイムなど、同社の間接資材プラットフォームは他社と差別化されており、2ケタ以上の高い成長を継続している。加えて、ROE27.5%(2023年12月期)、自己資本比率69.8%(2024年3月末)と、収益性・安全性ともに際立つ業績である。同社を率いるのは、2024年1月に新たに代表執行役社長に就任した田村咲耶(たむらさくや)氏である。田村社長は、サプライチェーンマネジメント部門でキャリアをスタートし、新型コロナウイルス感染症拡大時の対応や猪名川DCの計画・運用などにおいて成果を上げ、マーケティング、カスタマーエクスペリエンス(CX)マネジメント、ビジネスプロセスマネジメント(BPM)などの経験を積んできた。10年以上にわたり同社の成長をけん引してきた前代表執行役社長の鈴木雅哉(すずきまさや)氏は、代表執行役会長として経営全般・海外分野などを担当している。

#### 1. 2024年12月期第1四半期の単体業績

2024年12月期第1四半期単体業績は、売上高は前年同期比11.2%増の66,288百万円、営業利益は同12.3%増の9,305百万円、四半期純利益は同11.3%増の6,488百万円となり、売上高・各利益ともに2ケタ増となった。期初計画比では、売上高でほぼ計画どおり、各利益では計画を上回った。主力の事業者向けネット通販事業及び購買管理システム事業(大企業連携)の売上高は、ほぼ計画どおり推移した。事業者向けネット通販事業では、注文単価の上昇が増収の原動力となった。顧客数は前期末比244千口座増と計画未達ながらも堅調に増加した。購買管理システム事業(大企業連携)単独では、注文顧客数増により引き続き前年同期比30.4%増と高い成長となり、全社売上高に対する構成比で30%を超えた。

## 要約

## 2. 2024年12月期の連結業績見通し

2024年12月期の連結業績は、売上高は前期比12.7%増の286,570百万円、営業利益は同14.4%増の35,820百万円、経常利益は同13.6%増の35,835百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同15.1%増の25,096百万円と、売上高・各利益ともに期初計画どおり10%増を超える成長を見込んでいる。

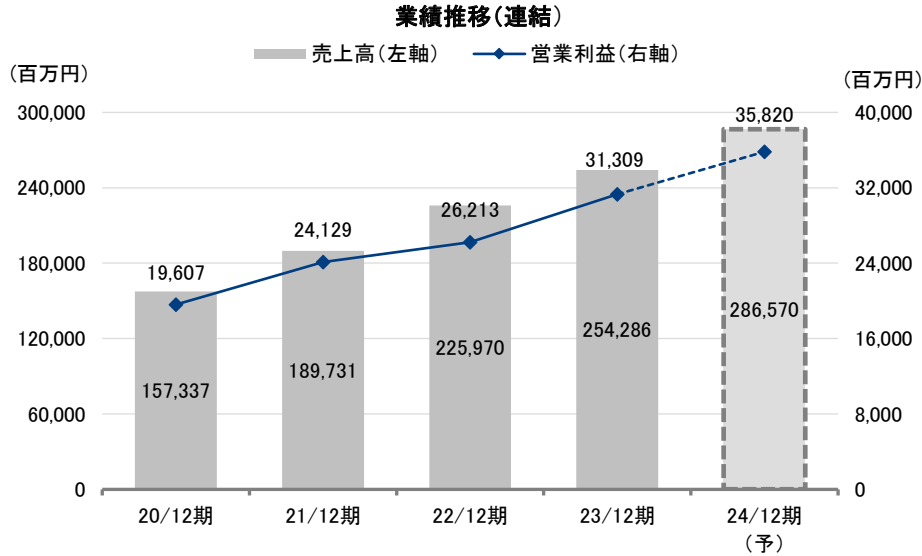
売上高に関しては、前期の増収率並みの予想で依然として高い成長を見込む。ネット通販事業・新規に関しては、前期からやや目標は下がるが、LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）がより高い法人は獲得数を増加させる計画である。顧客の購買拡大を目的にパーソナライズ化や統合マーケティングを推進するなど、施策の精緻化を推進する。購買管理システム事業（大企業連携）に関しては、引き続き高成長を見込む。2024年12月期第1四半期を終えて、通期の売上高計画に対する進捗率は24.1%（前年同期は24.4%）と前期並みである。

売上総利益率は、大企業連携売上比率の上昇などを理由にやや下降に転じる予想である。販管費率は、箱当たりの売上の増加などにより改善を見込む。結果として、営業利益率12.5%（前期比0.2ポイント増）を予想する。通期の営業利益計画に対する第1四半期の進捗率は24.8%（前年同期は25.6%）、親会社株主に帰属する当期純利益計画に対する進捗率は24.9%（前年同期は26.1%）といずれも順調に推移する。円安など外部環境の不透明さはあるものの、大企業連携の高成長や猪名川DCの生産性向上など改善策が奏功しており、順調に第1四半期を滑り出したと弊社では考えている。前期に手応えをつかんだ新しいマーケティング手法の効果は予算に織り込んでおらず、期中に効果が顕在化する可能性がある。

### Key Points

- ・2024年12月期第1四半期は、売上高・各利益ともに前年同期比10%増を超える成長。大企業連携売上高の構成比が3割を超える
- ・2024年12月期第1四半期時点の売上高・営業利益の進捗率は順調で、通期では売上高2,865億円、営業利益358億円を見込む
- ・新しいマーケティング手法の効果は予算に織り込んでおらず、期中に効果が顕在化する可能性

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2024年12月期第1四半期は、売上高・各利益とも前年同期比2ケタ増。期初計画比は、売上高はほぼ計画どおり、各利益は計画超え

2024年12月期第1四半期単体業績は、売上高は前年同期比11.2%増の66,288百万円、営業利益は同12.3%増の9,305百万円、四半期純利益は同11.3%増の6,488百万円となり、売上高・各利益ともに2ケタ増となった。期初計画比では、売上高でほぼ計画どおり、各利益では計画を上回った。

主力の事業者向けネット通販事業及び購買管理システム事業（大企業連携）の売上高は、ほぼ計画どおり推移した。事業者向けネット通販事業では、注文単価の上昇が増収の原動力となった。顧客数は前期末比244千口座増と計画未達ながらも堅調に増加した。購買管理システム事業（大企業連携）単独では、注文顧客数増により引き続き前年同期比30.4%増と高い成長となり、全社売上高に対する構成比で30%を超えた。

売上総利益は、前年同期比8.8%増と増収に伴って増加したがやや伸びが減速した。売上総利益率では、前年同期比0.7ポイント減、計画比でも0.2ポイント減となっており、商品ミックス変化やPB比率減、円安などが影響した。販管費は前年同期比5.9%増、販管費率も同0.8ポイント減と抑制気味であった。要因としては、前期に発生した猪名川DC第2期稼働関連費用が2024年12月期は発生しないことや箱当たり単価の上昇による生産性の向上などである。結果として、営業利益及び四半期純利益の額と率において、前年同期比及び計画比で増益となった。財務の安全性については、自己資本比率69.8%（2024年3月末）、流動比率222.5%（同）と極めて健全である。

## 業績動向

## 2024年12月第1四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	23/12期1Q		24/12期1Q				前年同期比		計画比	
	実績	売上比	計画	売上比	実績	売上比	前期比	計画比	進捗*	変化要因
売上高	59,594	100.0%	66,320	100.0%	66,288	100.0%	11.2%	-0.0%	○	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・注文単価増により増収 ・顧客数増加 (244千口座増加)
(内 大企業連携売上高)	15,970	26.8%	20,707	31.2%	20,831	31.4%	30.4%	0.6%	◎	・注文顧客数増により引き続き高成長 ○ ・計画を0.6%上回る
売上総利益	18,090	30.4%	19,845	29.9%	19,691	29.7%	8.8%	-0.8%	○	・売上総利益率は前年同期比0.7P減 ・商品粗利率減 (商品ミックス、PB売上減、円安等、0.5P減) ・ロイヤリティ受領額減
販売管理費	9,806	16.5%	10,883	16.4%	10,385	15.7%	5.9%	-4.6%	◎	・販管費率は前年同期比0.8P減 ・尼崎DC賃貸借契約終了等による設備賃料率減 (0.4P減) ・箱単価上昇による業務委託費率減 (0.4P減) ・猪名川DC第2期稼働開始等による減価償却費率増 (0.4P増)
営業利益	8,284	13.9%	8,961	13.5%	9,305	14.0%	12.3%	3.8%	○	・営業利益額は売上総利益増により前期比12.3%増 ・営業利益率は販管費率改善を主因に同0.1P増
四半期純利益	5,830	9.8%	6,238	9.4%	6,488	9.8%	11.3%	4.0%	○	・四半期純利益額は営業利益増により前年同期比11.3%増 ○ ・営業利益の対計画増により、四半期純利益は計画比4.0%増

※ 進捗に関してはフィスコが評価  
出所：決算概要よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 2024年12月期予想は売上高2,865億円、営業利益358億円。 第1四半期時点の売上高・営業利益の進捗率は順調

2024年12月期の連結業績は、売上高は前期比12.7%増の286,570百万円、営業利益は同14.4%増の35,820百万円、経常利益は同13.6%増の35,835百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同15.1%増の25,096百万円と、売上高・各利益ともに期初計画どおり10%増を超える成長を見込んでいる。

売上高に関しては、前期の増収率（12.5%増）並みの予想で依然として高い成長を見込む。同社の年間計画の予測は、ネット通販事業の登録年度別平均売上高を算出し、大企業連携顧客の成長を推測したうえで足し合わせて行っている。ネット通販事業・新規に関しては、1,027千口座（前期は1,100千口座）と前期からやや目標は下がるが、LTVがより高い法人は獲得数を増加させる計画である。2024年12月期は、新体制の下、既存顧客を「Micro」「Small」「Mid」「Large」にセグメントし、より緻密なマーケティングを展開する方針である。同社の顧客が多い「Small」における購買拡大を目的にパーソナライズ化や統合マーケティングを推進するなど、施策の精緻化を推進する。購買管理システム事業（大企業連携）に関しては、2024年12月期の売上高は86,382百万円（前期比28.3%増）と引き続き高成長を見込む。ロイヤリティ事業は、欧米Zoro事業が増収に向かうと見ているが、ロイヤリティの受領額は前期比で減少の見込みだ。2024年12月期第1四半期を終えて、通期の売上高計画に対する進捗率は24.1%（前年同期は24.4%）と前期並みである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

売上総利益率は29.7%（前期比0.2ポイント減）と下降に転じる予想である。販管費率は17.2%（前期17.6%）と前期からさらなる改善を見込む。箱当たりの売上の増加及び猪名川DCの生産性改善などによる業務委託比率減少が主なドライバーである。結果として、営業利益率12.5%（前期比0.2ポイント増）を予想している。通期の営業利益計画に対する第1四半期の進捗率は24.8%（前年同期は25.6%）、親会社株主に帰属する当期純利益計画に対する進捗率は24.9%（前年同期は26.1%）と、いずれも順調に推移している。

円安など外部環境の不透明さはあるものの、大企業連携の高成長や猪名川DCの生産性向上など改善策が奏功しており、順調に第1四半期を滑り出したと弊社では考えている。前期に手応えをつかんだ新しいマーケティング手法の効果は予算に織り込んでおらず、期中に効果が顕在化する可能性がある。

**連結事業計画**

（単位：百万円）

	23/12期		24/12期			
	実績	売上比	予想	売上比	前期比	1Q進捗率
売上高	254,286	100.0%	286,570	100.0%	12.7%	24.1%
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%	24.8%
経常利益	31,538	12.4%	35,835	12.5%	13.6%	25.1%
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%	24.9%

出所：決算概要よりフィスコ作成



## ■ 戦略・トピックス

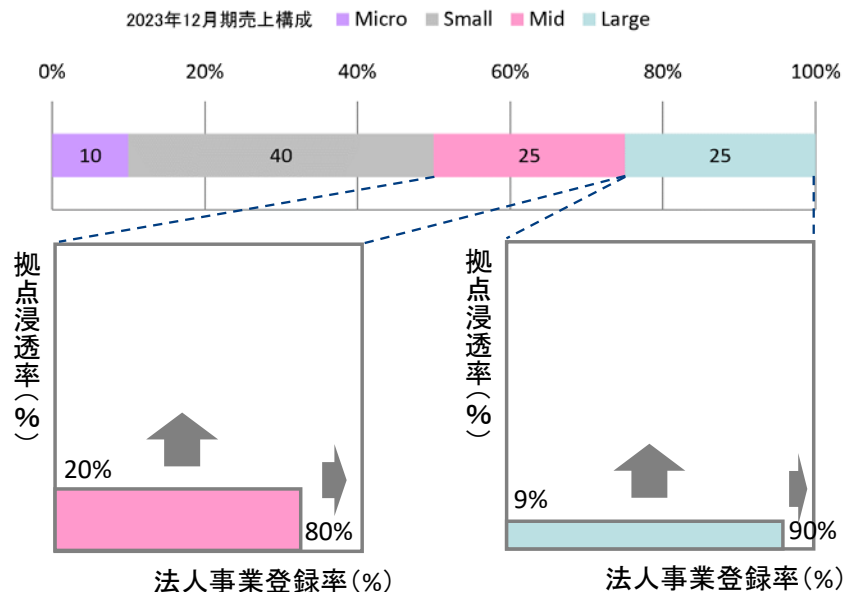
### 精緻なマーケティング分析の結果、中堅・大企業の拠点浸透による成長ポテンシャルが大きいことが判明

#### 1. 精緻なマーケティングの進展

同社は、田村新社長へのバトンタッチを機に新たな挑戦を行っていく計画であり、マーケティング面の変化としては、顧客セグメント戦略・戦術を精緻化してきた。主な標的市場（顧客）は、「Micro」「Small」「Mid」「Large」の4セグメントに分類され、より鮮明な顧客理解が進んできた。特に直近の調査・分析により明らかになってきたことは、「Mid」「Large」における成長余地の大きさである。売上構成比で25%を占める「Mid」顧客は売上高300億円未満の法人約6万社であり、法人事業登録率は約80%と高い。従業員数で50～500人規模であり、拠点が複数あり、間接資材の発注担当者も複数存在する。同社が算出した「拠点浸透率（顧客企業の拠点のうち利用されている拠点の比率）」では20%であり、利用者拡大の余地が大きいことが判明した。「Large」セグメントにおいても同様のことが言える。これらの顧客は、売上高300億円以上の法人約6千社であり、同社の売上構成比の約25%を占め、法人事業登録率は90%と高い。従業員数は500人以上で拠点が多数存在し、間接資材の発注パターンが複雑である。直近の精査で「拠点浸透率」が9%であることが判明した。同社はMRO※の国内市場規模を5兆円から10兆円と推定しているが、精緻なマーケティングを追求するなかで、より実態に近い市場規模やシェアが明らかにされてくることが期待できる。同社では、マクロな市場理解とともにセグメントの特徴に応じたきめ細かな対策を行うことで、より多くの顧客獲得を目指す方針である。

※ MROとは製造業の現場でよく使われている用語で、工場や施設のメンテナンス（maintenance）、リペア（repair）、オペレーション（operations）及び、それらの作業に必要な消耗品や副資材のこと。

#### 顧客規模別の市場と当社浸透率





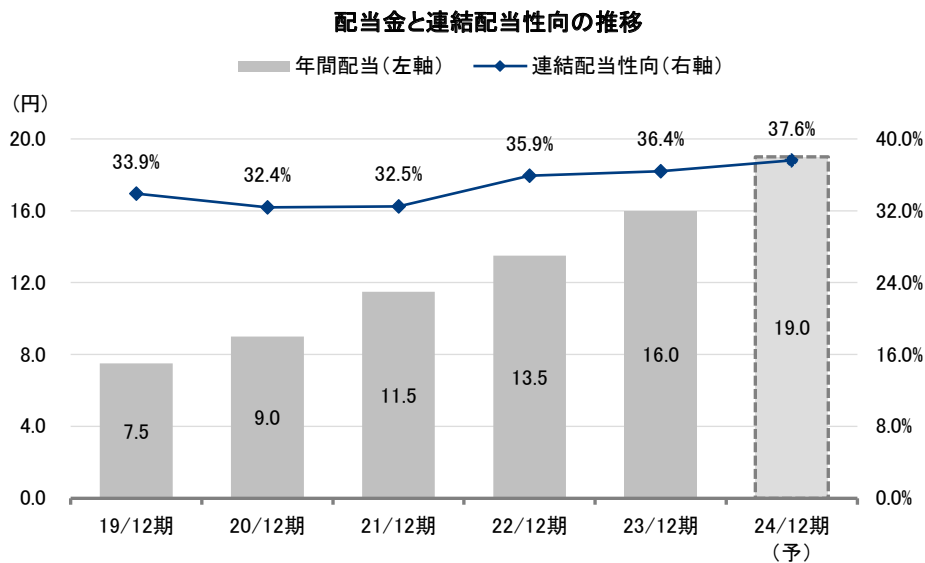
## 2. 大企業連携の強化

同社の大企業連携売上高の全社売上高（単体）に占める構成比は、2024年12月期第1四半期に初めて30%を超えた。10年前の2013年12月期はこの数値は3.0%であり、毎年2～3%ずつ上昇し、その存在感を高めてきた。同社では、新規の大企業連携企業の拡大及び拠点拡大、利用金額の増大の両面で取り組みを進めている。大企業攻略を専門とする営業リソースの強化を継続的に行っており、組織体制は充実しつつある。また、顧客に間接資材の購買方法・課題についてヒアリングを実施し、効率的な資材購買の提案につなげたい考えである。さらに将来的には、当日出荷注文締切時間（現状15時締切）の延長についても調整・取り組みを行っている。

## ■ 株主還元策

### 2024年12月期は19.0円（前期比3.0円増）、配当性向37.6%を予想。増益率が高いため速い増配ペースが期待できる

同社は業績に合わせて安定配当する方針である。過去10年以上にわたり連続して増配を続けている。2024年12月期の配当金は前期比3.0円増配の年間配当19.0円（配当性向は37.6%）を期初に予想している。同社は利益の成長率が高いため速い増配ペースが期待できる。また、同社は株主優待として、決算期末（12月末日）に100株以上を半年以上にわたって継続保有している株主に対し、継続保有期間に応じた金額相当分のPB商品を贈呈している（半年以上：3,000円分、3年以上：5,000円分、5年以上：7,000円分）。掃除用品やキッチン用品などをはじめ様々な商品と交換できる。



注：2021年4月1日に1：2の株式分割を実施しており、20/12期以前を遡って修正  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp