

|| 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9月2日(月)

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2四半期の単体業績	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	05
■ トピック	06
■ 株主還元策	08

要約

2024年12月期第2四半期は、前年同期比2ケタ増収増益。 2024年12月期は業績好調を維持し、 売上高2,865億円、営業利益358億円を見込む

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4,000m²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得て、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いる。2024年6月末現在で9,621千口座の顧客に対して2,290万点を超えるアイテムを取り扱い、56.8万点を自社センターに在庫する。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るPB商品、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70.5%(2024年6月末)と、収益性・安全性ともに際立つ業績である。また同社は2024年1月1日をもって、新しい代表執行役社長に常務執行役であった田村咲耶(たむらさくや)氏が昇格した。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2四半期の単体業績

2024年12月期第2四半期単体業績は、売上高が前年同期比11.9%増の133,531百万円、営業利益が同16.2%増の18,505百万円、四半期純利益が同15.5%増の12,944百万円となり、2ケタ成長を継続した。計画に対しても、売上高及び営業利益は過達と順調である。売上面では、主力の事業者向けネット通販事業は、注文顧客数増及び注文単価増が原動力となり、前年同期比でも計画比でも順調に推移した。その中で、購買管理システム事業(大企業連携)は注文顧客数増を主因として、同28.6%増と高い成長を維持しており、売上構成比で30.8%となった。新規顧客獲得数は前期末比515千口座増と堅調に増加した。

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、売上高が前期比12.7%増の286,570百万円、営業利益が同14.4%増の35,820百万円、経常利益が同13.6%増の35,835百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同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2ケタ増の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2四半期を終えて通期の売上高計画に対する進捗率は48.6%（前年同期は48.9%）と前期並みである。

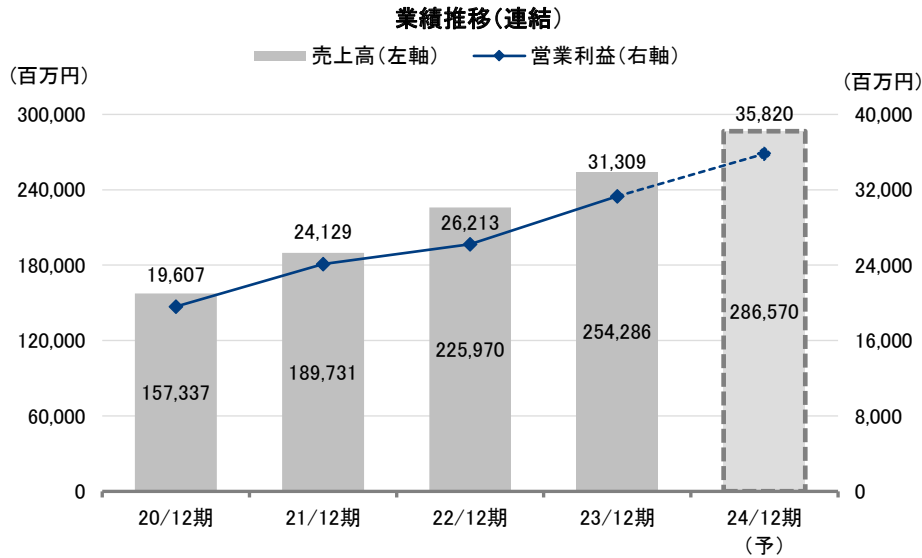
売上総利益率は前期比0.2ポイント減の29.7%と下降する見込みである一方、販管費率を前期比0.4ポイント減の17.2%と前期からさらなる改善を見込む。結果として、営業利益率は前期比0.2ポイント増の12.5%を予想する。通期の営業利益計画に対する第2四半期の進捗率は49.5%（前年同期は49.1%）、親会社株主に帰属する当期純利益計画に対する進捗率は49.8%（同49.9%）と、いずれも前期並みであり順調に推移している。

為替の変動や原材料価格の動向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ディストリビューションセンター（DC）の生産性向上など改善策が奏功しており、足元の業績は順調である。新しいマーケティング施策やヤマト運輸（株）と連携した配送サービスの向上策（一部エリアでの出荷締め切り時間延長など）の効果は予算に織り込んでおらず、弊社では期中にそれらの効果が一部顕在化する可能性があると考えている。

Key Points

- ・ 2024年12月期第2四半期は、前年同期比2ケタ増収増益
- ・ 2024年12月期の連結業績予想は売上高2,865億円、営業利益358億円
- ・ 一部エリアでの出荷締め切り時間延長などヤマト運輸と連携した配送サービス向上策を開始予定

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2四半期は増収による利益増に加え、注文単価上昇や生産性向上により販管費を抑制

2024年12月期第2四半期単体業績は、売上高が前年同期比11.9%増の133,531百万円、営業利益が同16.2%増の18,505百万円、四半期純利益が同15.5%増の12,944百万円となり、2ケタ成長を継続した。計画に対しても、売上高及び営業利益は過達と順調であった。

売上面では、主力の事業者向けネット通販事業は、注文顧客数増及び注文単価増が原動力となり、前年同期比でも計画比でも順調に推移した。その中で、購買管理システム事業(大企業連携)は注文顧客数増を主因として、同28.6%増と高い成長を維持しており、売上構成比で30.8%となり30%を超えた。新規顧客獲得数は前期末比515千口座増と堅調に増加した。

売上総利益に関しては、増収により金額ベースで前年同期比9.8%増となったものの、売上総利益率では同0.6ポイント減となった。これは、大企業連携の売上構成比が上がるのに伴いPB商品の構成比が減少したこと、円安により輸入商品粗利率が低下したこと等が要因である。販管費に関しては、金額ベースで前年同期比4.7%増、販管費率で同1.1ポイント減と抑制された。これは、箱当たり単価上昇や生産性向上により業務委託費率や人件費率が減少したこと等が要因である。

MonotaRO | 2024年9月2日(月)
 3064 東証プライム市場 | <https://corp.monotaro.com/ir/index.html>

業績動向

結果として、営業利益は、売上総利益の増加を主因に前年同期比 16.2% 増加し、営業利益率は販管費率の改善を主因に同0.6ポイント上昇し 13.9% となった。財務の安全性についても、自己資本比率 70.5% (2024年6月末)、流動比率 235.9% (同) と極めて健全である。

2024年12月第2四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	23/12期2Q		24/12期2Q				前期比		計画比	
	実績	売上比	計画	売上比	実績	売上比	前年同期比	計画比	進捗*	変化要因
売上高	119,347	100.0%	133,176	100.0%	133,531	100.0%	11.9%	0.3%	○	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・注文件数増、注文単価増により増収 ・顧客数増加 (515 千口座増加)
(内 大企業 連携売上高)	31,993	26.8%	41,228	31.0%	41,131	30.8%	28.6%	-0.2%	◎	・注文顧客数増を主因に高成長
売上総利益	36,174	30.3%	39,841	29.9%	39,706	29.7%	9.8%	-0.3%	○	・売上総利益率は前年同期比 0.6P 減 ・商品粗利率減 (商品ミックス、円安による輸入商品粗利率減、0.5P 減) ・ロイヤリティ受領額減
販売管理費	20,250	17.0%	22,113	16.6%	21,200	15.9%	4.7%	-4.1%	◎	・販管費率は前年同期比 1.1P 減 ・箱単価上昇や生産性向上による業務委託費率減 (0.4P 減) ・尼崎 DC 賃貸借契約終了等による設備賃借料率減 (0.3P 減) ・箱単価上昇や生産性向上による人件費率減 (0.3P 減) など
営業利益	15,923	13.3%	17,727	13.3%	18,505	13.9%	16.2%	4.4%	◎	・営業利益額は売上総利益増により前期比 16.2% 増 ・営業利益率は販管費率改善を主因に同 0.6P 増
四半期純利益	11,205	9.4%	12,339	9.3%	12,944	9.7%	15.5%	4.9%	◎	・四半期純利益額は営業利益増により前年同期比 15.5% 増

※ 進捗に関してはフィスコが評価
出所：決算概要資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年12月期連結業績予想は売上高2,865億円、営業利益358億円。 下期に新たな配送施策・マーケティング施策の効果が顕在化する 可能性あり

2024年12月期の連結業績は、売上高が前期比12.7%増の286,570百万円、営業利益が同14.4%増の35,820百万円、経常利益が同13.6%増の35,835百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同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2ケタ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だ。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、主にMidやLarge）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2四半期を終えて、通期の売上高計画に対する進捗率は48.6%（前年同期は48.9%）と前期並みである。

売上総利益率は前期比0.2ポイント減の29.7%と下降に転じる予想である。販管費率は同0.4ポイント減の17.2%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、営業利益率は前期比0.2ポイント増の12.5%を予想している。通期の営業利益計画に対する第2四半期の進捗率は49.5%（前年同期は49.1%）、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49.8%（同49.9%）と、いずれも前期並みであり順調に推移している。

為替の変動や原材料価格の動向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、足元の業績は順調である。新しいマーケティング施策や配送サービスの向上策（出荷締め切り時間の2時間延長など）の効果は予算に織り込んでおらず、弊社では期中にそれらの効果が一部顕在化する可能性があると考えている。

今後の見通し

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	2Q進捗率
売上高	254,286	100.0%	286,570	100.0%	12.7%	48.6%
売上総利益	75,964	29.9%	84,990	29.7%	11.9%	48.0%
販売管理費	44,654	17.6%	49,169	17.2%	10.1%	46.9%
営業利益	31,309	12.3%	35,820	12.5%	14.4%	49.5%
経常利益	31,538	12.4%	35,835	12.5%	13.6%	49.9%
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%	49.8%

出所：決算概要資料よりフィスコ作成

トピック

配送日の指定などヤマト運輸と連携した配送サービス向上策を開始予定

同社は物流機能の向上を最重要課題と捉え、配送スピードや品質の改善を行ってきた。物流センターの大型化や東西2拠点化、無人搬送ロボットの導入などは先進的な取り組みの一例である。進行期には、配送サービスで大きな進歩を遂げようとしている。具体的には、(1) 出荷締切時間の延長、(2) 配送日時の指定、(3) 置き配サービス、の3施策である。いずれの施策もヤマト運輸との連携強化によるものだ。特に、「出荷締切時間の延長」については、これまで機会を失っていた注文も少なからずあったと想定されることから、直接的な増収効果が期待できると弊社では考えている。

(1) 出荷締切時間の延長

当日出荷商品の出荷締切時間を、これまでの15時から17時まで延長する取り組みである。同社の顧客には「今日の作中に注文して、明日の作中に間に合わせたい」といった緊急性の高い購入シーンは少なからずあり、15時以降に気づいた場合には近隣のホームセンターなどを利用して急場をしのぐことになる。同社にとっては機会損失が発生していた可能性がある。また、15時から17時までの注文に関しては確実に注文から到着までの期間が短縮されるため、顧客満足度の向上が期待できる。2024年12月期第3四半期には南関東地域で開始し、その後、順次対象地域を拡大する。

(2) 配送日時の指定



建設業や製造業・工事現場などの顧客を想定しており、「使うタイミングに合わせて受け取りたい」「月末は避けて受け取りたい」などの要望に応えるために実現した。2024年7月からヤマト運輸のサイトにて配送日時の指定が可能となり、2025年12月期第1四半期からは同社サイトでの配送日時指定が可能となる予定だ。

トピック

(3) 置き配サービス

主に個人事業主や一般消費者を対象としたサービスで、「不在時でも荷物を受け取りたい」「現場で荷物を受け取りたい」というニーズに応えた。また、物流業界の「2024年問題」という社会課題の解決にも貢献する取り組みだ。2023年11月には14都府県の法人・個人事業主を対象に開始しており、2024年6月には全国展開し、対象を一般消費者にも拡大した。

ヤマト運輸との連携強化による配送サービス向上施策

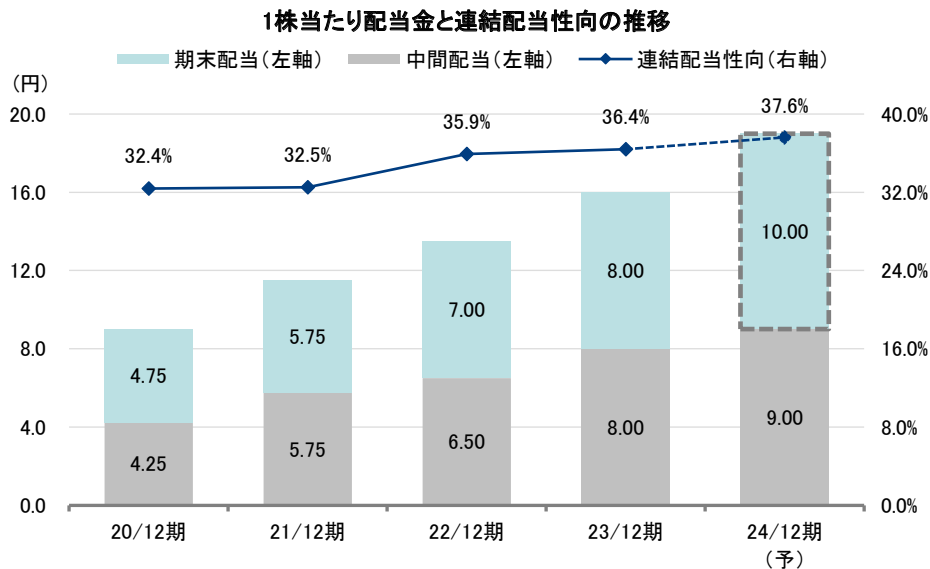
解決したい課題	「今日の仕事中に注文した商品が、明日の仕事に間に合うようにしたい」	「仕事に必要なものを、仕事で使うタイミングに合わせて受け取りたい」	「不在時でも荷物を受け取りたい」
解決策	<ul style="list-style-type: none"> 出荷締切時間の延長。 	<ul style="list-style-type: none"> 配送日時の指定。 	<ul style="list-style-type: none"> 置き配サービス。 
想定顧客	<ul style="list-style-type: none"> 15時以降に仕事に必要なものを発注する顧客。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 	<ul style="list-style-type: none"> 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）。
取り組みの方向性	<ul style="list-style-type: none"> 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。 その後、順次対象地域を拡大。 	<ul style="list-style-type: none"> 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の指定が可能に。 2025年1Q: 注文時に、当社サイト上で配送日時指定が可能に。 	<ul style="list-style-type: none"> 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）。 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）。

出所：決算概要資料より掲載

■ 株主還元策

2024年12月期の配当は前期比3.0円増の19.0円を予想。 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月期の配当は前期比3.0円増の19.0円（中間配当9.0円実施済、期末配当10.0円予想）、配当性向は37.6%を予想する。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、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期は遡って修正している
 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