

|| 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 >>>](#)

2023年5月30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. 2023年12月期第1四半期の単体業績	01
2. 2023年12月期の連結業績見通し	01
3. 休眠顧客の掘り起こし策に手応え	02
■ 業績動向	03
■ 今後の見通し	04
■ トピックス	05
1. monotaro.com 事業の直近の市場動向と対策	05
2. サステナビリティへの取り組み充実、情報開示を強化	06
■ 株主還元策	06

■ 要約

2023年12月期第1四半期は、 販売価格の値上げや製造業の景況感悪化も、大幅な増収増益を継続

MonotaRO<3064>は、兵庫県尼崎市に本社を置く、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。間接資材市場は5～10兆円規模であり、訪問工具商・金物屋・自動車部品商などが主な販売チャネルとなっており、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。

1. 2023年12月期第1四半期の単体業績

2023年12月期第1四半期単体業績は、売上高は前年同期比13.1%増の59,594百万円、営業利益は同20.6%増の8,284百万円、当期純利益は同21.3%増の5,830百万円となり、大幅な増収増益を継続した。期初計画比では売上高でわずかに計画未達(計画比2.9%減)となったものの、営業利益及び当期純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)においては、計画から若干下振れて推移した。これは、既存顧客の注文者数の成長鈍化や主要顧客である製造業の景況感の悪化の影響等が考えられる。顧客数は前期末比279千口座増と堅調に増加した。各利益が計画を上回ったのは、売上総利益率が計画を上回ったこと及び販管費額を計画比で抑えられたことが要因だ。営業利益率は前年同期比0.9ポイント増加、計画比でも1.3ポイント上回る13.9%と、順調な進捗となった。

2. 2023年12月期の連結業績見通し

2023年12月期通期の連結業績は、売上高は前期比17.4%増の265,195百万円、営業利益は同22.2%増の32,030百万円、経常利益は同21.2%増の31,986百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同22.1%増の22,789百万円と、売上高及び各利益の2ケタ成長を予想する。ネット通販事業の新規登録口座数に関しては、118万口座(前期は122万口座)と前期並みの獲得を見込む。既存顧客に関しては、伸び率はやや落ちる見込みではあるものの、広告宣伝や物流の各側面での取り組みを強化する。購買管理システム事業(大企業連携)に関しても引き続き高成長を見込む。第1四半期を終えて、業績の変動要因が顕在化してきた。マイナス要因としては製造業の景況感悪化が懸念される。プラス要因としては輸入コスト(コンテナ運賃等)の上昇緩和や1箱当たり注文単価上昇による送料の売上比率の改善、休眠顧客への有効な販促手法の確立などが挙げられる。弊社では、2023年12月期は前期に対応した価格改定や新システム(PIM(Product Information Management: 商品情報管理)、OMS(Order Management System: 注文管理システム))本格稼働等のインフラ投資等の取り組みの効果を享受することができる年であり、長年にわたり各利益において前期比で20%以上の成長を継続してきた実績を加味すると、事業計画の達成は十分可能であると考えている。

要約

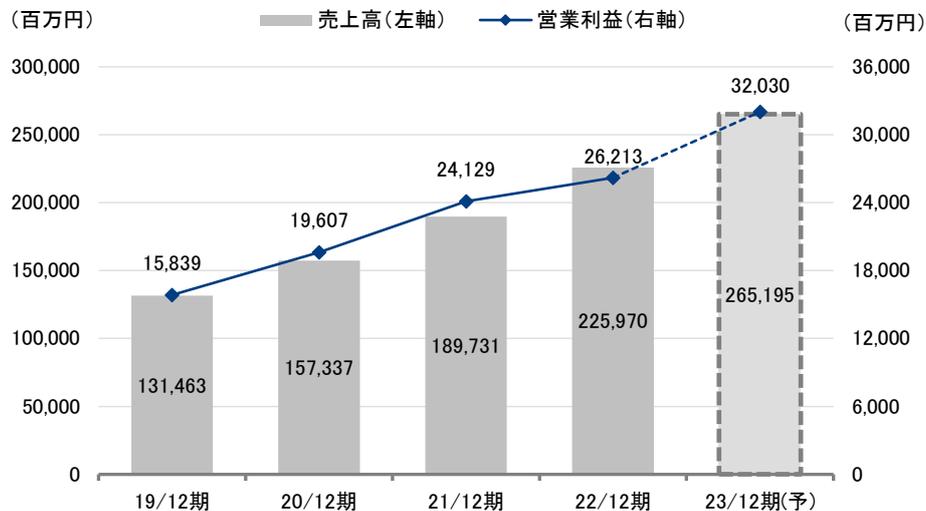
3. 休眠顧客の掘り起こし策に手応え

同社の顧客層の中でも、ライトユーザー(休眠顧客含む)の注文率が低下する傾向が顕著となっていた。同社では、これまでのコミュニケーション・販促活動が新規顧客獲得とヘビーユーザー向けに偏りライトユーザーが手薄であったという課題に焦点を当て、2023年12月期第1四半期に解決策のトライアルを行った。その結果、効率的に再利用開始や利用増を促進できることがわかった。ライトユーザーの復活コストは、新規顧客獲得コストの半分程度であり、十分効果が見込める。2023年12月期は、ライトユーザーに向けた販促予算を配分することで、費用対効果の高い売上拡大を目指す。

Key Points

- ・2023年12月期第1四半期は、売上計画未達も各利益は計画を上回る
- ・2023年12月期は、営業利益で前期比22%増の320億円を予想。猪名川ディストリビューションセンター(以下、DC)第2期の開設コスト等をこなして利益成長ペース回復見込み
- ・休眠顧客の掘り起こし策に手応え。サステナビリティの取り組み充実、情報開示を強化
- ・10年以上にわたり増配を続ける。2023年12月期は16.0円(前期比2.5円増)、配当性向34.8%を予想

業績推移(連結)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2023年12月期第1四半期は、各利益は計画を上回る

2023年12月期第1四半期単体業績は、売上高は前年同期比13.1%増の59,594百万円、営業利益は同20.6%増の8,284百万円、当期純利益は同21.3%増の5,830百万円となり、大幅な増収増益を継続した。期初計画比では売上高でわずかに計画未達(計画比2.9%減)となったものの、営業利益及び当期純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)は、計画から若干下振れて推移した。この要因としては、既存顧客の注文者数の成長鈍化や主要顧客である製造業の景況感の悪化の影響等により顧客当たりの注文回数が減ったことが考えられる。顧客数は前期末比279千口座増と堅調に増加した。購買管理システム事業(大企業連携)単独では、連携社数が前期末比で254社増加し、売上高は前年同期比33.7%増と高い成長となったが計画には未達となった。

各利益が計画を上回ったのは、売上総利益率が計画を上回ったことと販管費額を計画比で抑えられたことがある。売上総利益率は、計画比0.9ポイント増の30.4%となった。これは、1箱当たり注文単価上昇や輸入船便価格のコスト上昇圧力低下等による配送料・諸掛率の減少やNB/国内商品の粗利率上昇による商品粗利率増が主な要因である。販管費額は計画比で5.8%減、販管費率で計画比0.5ポイント減の16.5%であり、その他費率減(システム利用料、営繕費等)や業務委託費率減(出荷箱数減による倉庫派遣費減等)が主な要因である。結果として、営業利益率は前年同期比0.9ポイント増加、計画比でも1.3ポイント上回る13.9%と、順調な進捗となった。

収益性・安全性についてもROE28.4%(2022年12月期)、自己資本比率65.2%(2023年3月末)と、ともに際立つ業績となっている。

業績動向

2023年12月第1四半期単体損益サマリー

(単位：百万円)

	22/12期1Q		23/12期1Q		前年同期比		前年同期比 変化要因	計画比 変化要因		
	実績	売上比	計画	売上比	実績	売上比				
売上高	52,687	100.0%	61,365	100.0%	59,594	100.0%	13.1%	-2.9%	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・注文単価増及び注文頻度増により増収 ・顧客数増加 (279 千口座増加)	【事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)】 ・計画から若干下振れ。商品価格の値上がりや景気の影響が考えられる
(内 大企業 連携売上高)	11,942	22.7%	16,684	27.2%	15,970	26.8%	33.7%	-4.3%	・新規顧客獲得及び既存顧客注文の増加により引き続き高成長 (前年同期比 33.7% 増)	・計画未達 (計画比 -4.3%)
売上総利益	15,050	28.6%	18,120	29.5%	18,090	30.4%	20.2%	-0.2%	・売上総利益率は前年同期比 1.8P 増 ・商品粗利率増 (前期 2Q より行っている段階的販売価格の変更等の影響、1.0P 増) ・配送料・諸掛率減 (1 箱当たり注文単価上昇、OMS による配送効率化等の影響、0.8P 増)	・売上総利益率は計画比 0.9P 超 ・配送料・諸掛率改善 (1 箱当たり注文単価上昇、輸入船便価格のコスト上昇圧力低下、0.6P 超) ・商品粗利率増 (NB/国内商品の粗利率上昇、0.3P 超)
販売管理費	8,184	15.5%	10,412	17.0%	9,806	16.5%	19.8%	-5.8%	・販管費率で前年同期比 1.0P 増 ・猪名川 DC・尼崎 DC 並行稼働に伴う設備賃借料増等 (0.9P 増)、減価償却費増 (0.4P 増) ・賃上げ等による人件費増 (0.4P 増) など	・販管費率では計画比 -5.8%。販管費率は計画比 -0.5P ・その他費率減 (システム利用料、営繕費等、-0.4P) ・業務委託費率減 (出荷箱数減による倉庫派遣費減等、-0.3P) など
営業利益	6,866	13.0%	7,707	12.6%	8,284	13.9%	20.6%	7.5%	・営業利益額は売上総利益増により前年同期比 20.6% 増 ・営業利益率は売上総利益率改善を主因に同 0.9P 増	・販売管理費の減少を主因に、営業利益額は計画比 7.5% 超。営業利益率は計画を 1.3P 上回る
当期純利益	4,806	9.1%	5,343	8.7%	5,830	9.8%	21.3%	9.1%	・当期純利益率は営業利益率上昇等により同 0.7P 増	・営業利益率の上昇等により当期純利益率は計画比 1.1P 超

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年12月期は営業利益で前期比22%増の320億円を予想。 猪名川 DC 第2期の開設コスト等をこなして利益成長ペース回復見込み

2023年12月期通期の連結業績は、売上高は前期比17.4%増の265,195百万円、営業利益は同22.2%増の32,030百万円、経常利益は同21.2%増の31,986百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同22.1%増の22,789百万円と、売上高及び各利益の2ケタ成長を予想する。

今後の見通し

売上面については、2022年12月期（前期比19.1%増）から1.7ポイント下がるものの、17.4%増と依然として高い成長を見込む。同社の年間の計画は、ネット通販事業・新規、既存、大企業連携に分けて成長を予測したうえで足し合わせる。ネット通販事業の新規登録口座数に関しては、118万口座（前期は122万口座）と前期並みの獲得を見込む。顧客生涯価値（Life Time Value）や獲得費用のバランスの観点から最適化を図り、有望な法人を中心に獲得を推進する。既存顧客に関しては、売上合計の伸び率はやや落ちる見込みではあるものの、広告宣伝や物流などの各側面での取り組みを強化する。販売サイト検索機能向上に引き続き取り組み、探している商品への到達時間を短縮することで顧客経験を向上させる。また、年2回のカタログ送付から、カスタマイズしたチラシの送付にシフトすることにより、費用対効果の高い広告宣伝を行う計画もある。2023年12月期第1四半期においては、ライトユーザー（休眠顧客含む）を掘り起こす販売促進策の費用対効果が高いことが確認されたことで、期中に対策を強化する方針である。購買管理システム事業（大企業連携）に関しては、2023年12月期の売上高計画69,250百万円（前期比38.4%増）と引き続き高成長を見込む。顧客とのコミュニケーションを一段と推進するとともに、購買管理システム上の検索機能向上等を行い、顧客のMRO購買業務の生産性向上に貢献する計画である。ロイヤリティ事業は、欧米Zoro事業が2023年12月期も増収増益の見込みであり、ロイヤリティの受領も前期を上回る見込みだ。

売上総利益率は29.5%（前期比0.5ポイント増）と上昇する予想である。2022年12月期第2四半期から実施した価格改定が通期で影響することや商品粗利率は輸入商品売上比率が低下すること、1箱当たり注文単価の上昇などを想定する。販管費率は17.4%と前期並みを見込む。猪名川DC第2期稼働に関連する減価償却費や全社員賃上げなどの人件費を計画する。結果として、営業利益率12.1%（前期比0.5ポイント増）、営業利益額で前期比22.2%増を予想する。

2023年12月期第1四半期を終えて、業績の変動要因が顕在化してきた。マイナス要因としては製造業の景況感悪化が懸念される。プラス要因としては、輸入コスト（コンテナ運賃等）の上昇緩和や1箱当たり注文単価上昇による配送料の売上比率の改善、休眠顧客への有効な販促手法の確立などが挙げられる。弊社では、2023年12月期は前期に対応した価格改定や新システム（PIM、OMS）本格稼働等のインフラ投資等の取り組みの効果を享受することができる年であり、長年にわたり各利益において前期比で20%以上の成長を継続してきた実績を加味すると、事業計画の達成は十分可能であると考えている。

トピックス

休眠顧客の掘り起こし策に手応え

1. monotaro.com 事業の直近の市場動向と対策

同社の主要顧客は、製造業（構成比34.7%）であり、その景気動向は内閣府「機械受注統計」で把握することができる。2023年1月・2月の機械受注は累計で5兆341億円であり、前年同期比で3.4%減と足元減速傾向にあった。同社売上においても、主要3業種（製造・建設・自動車）の1社当たりの既存顧客売上が前年同期を下回り、インフレや国内外での需要減少など顧客企業を取り巻く環境は厳しさを増していたことが想定される。また、顧客層の中でもライトユーザー（休眠顧客含む）の注文率が低下する傾向が顕著になっていた。

トピックス

約 800 万顧客のうち約 500 万顧客は事業者であり、そのうちの一定数は休眠顧客やライトユーザーである。同社では、これまでのコミュニケーション・販促活動が新規顧客獲得とヘビーユーザー向けに偏っており、ライトユーザーに手薄であったという課題に焦点を当て、第 1 四半期に解決策のトライアルを行った。その結果、掲載内容をパーソナライズ化（個別の顧客ニーズにマッチさせる）したチラシを作成して送付することにより、効率的に再利用開始や利用増を促進できることがわかった。ライトユーザーの復活コストは新規顧客獲得コストの半分程度であり、十分効果が見込める。2023 年 12 月期は、ライトユーザーに、より販促予算を配分することで、費用対効果の高い売上拡大を目指す。この事例が示すように、外部環境の変化への機敏な対応力は同社の強みの 1 つと言えるだろう。

2. サステナビリティへの取り組み充実、情報開示を強化

同社では、創業以来、企業理念である「資材調達ネットワークを変革する」ことを目指して、資材調達プラットフォームの技術革新を継続し、本業を通じて社会貢献に携わってきた。そして、かねてより災害時の物資の提供、地域社会でのボランティア活動などの活動を行ってきた。2021 年にはサステナビリティ委員会及び専門部会を設置し、優先課題の決定や具体的計画の立案や展開を積極的に行っている。直近の成果としては、TCFD 提言に基づく開示（気候変動対策、2030 年までに CO₂ 排出絶対量を 2020 年比で 50% 削減することを目標とする）、サステナブル調達ガイドラインの開示、女性活躍推進企業としてのえるぼし認定（3 つ星、2023 年 2 月）、子育てサポート企業としてのくるみん認定（2023 年 3 月）などが挙げられる。2023 年 3 月には、同社公式サイト内のサステナビリティページをリニューアルした。これまで 1 ページで全項目をカバーしていたものを「環境」「社会」「ガバナンス」に再整理し、「TCFD 提言に基づく開示」と「ESG データ集」を新規開示した。ESG データ集では、同社の管理指標を時系列で開示しており、取り組みが進捗していることに加え、透明性がさらに高まったことがわかる。

■ 株主還元策

10 年以上にわたり増配を続ける。 2023 年 12 月期は前期比 2.5 円増の 16.0 円を予想

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おり、配当性向は近年では 32% から 35% のレンジで推移してきた。2023 年 12 月期の配当金は前期比 2.5 円増配の年間配当 16.0 円、配当性向は 34.8% 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、同社は株主優待として、決算期末（12 月末日）に 100 株以上を半年以上継続して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）。商品への変換率も高く好評を得ていると言う。

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