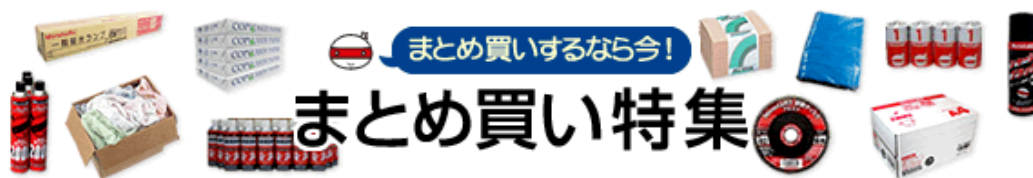


3月の受注動向、備品や消耗品のまとめ買いが売れ行き好調！

個人事業者や免税事業者様においては、増税前の駆け込み需要が顕著！

当社では、2014年2月23日(日)に『経費節減カタログVol.3』(右写真)を発刊しました。このカタログでは、新商品も合わせた60カテゴリ、合計約10,000点の厳選されたプライベートブランド(PB)商品を掲載し、これまで以上にコスト削減に有用なまとめ買いの商品を多く掲載しています。また当社サイト内でも「まとめ買い特集」を3月10日から新設しています。
<http://www.monotaro.com/news/feature/1040/>



MonotaRO「経費節減カタログvol.3」掲載 売れ筋上位3商品

調査期間2014年2月23日～3月11日
 ※価格はカタログ掲載時の表記です。



そのほか、こんな商品も「まとめ買い」で売れています！

MonotaRO
 綿特日本一軍手
 600g(キナリ)
 1ダース(12双入)
 230円(税別)

MonotaRO
 ストレッチフィルム
 15ミクロン 500mm幅
 1箱 6巻
 3,480円(税別)

大阪魂
 ブレーキ&パーツクリーナー
 魂 2000
 1ケース(840mL×30本入)
 5,380円(税別)

MonotaRO
 作業服つなぎタイプ
 フード付
 1着
 259円(税別)

大阪魂
 ポリ袋
 90L 100枚入り
 279円(税別)

当社では、増税前の3月の需要予測として、インターネット通販の会員様を対象に、「4月の消費税増税前の購買」について、顧客アンケートを行いました。(調査結果は次ページご参照ください)

その結果、仕事で使う消耗品の前倒し購入意向については、50名以下の小規模の事業者においては、34.1%を占めるということが判明しました。

新年度を控えたこの時期は、まとめ買い需要が見込まれる時期ではありますが、今回の消費税増税との関係性については、事業者においては、消費税の最終負担者とならないため、増税前駆け込み購買はメリットとはいえません。ただし、中小規模事業者を主要顧客とする当社サービスでは、個人事業者、免税事業者もご利用いただいております。そのような皆様においては、一般生活者と同様に駆け込みによる負担軽減が図られるため、まとめ買いの傾向が顕著になったものと推察されます。

「4月の消費税増税前の購買」 についての顧客アンケート

【調査実施概要】

対象: 当社登録の会員

調査方法: インターネットリサーチ

調査地域: 全国

調査期間: 2014年2月24日～2月26日(3日間)

有効回答者数: 1,459人

2014年の消費税8%への引き上げ前に、あなたの仕事で使う備品や消耗品を、あらかじめ購入する予定はありますか。

全体でみると、31.8%の事業者が「予定している」と回答。

回答	回答数	%
予定していない	1,003	68.7%
予定している	456	31.3%
合計	1,459	100.0%

回答者が所属する事業者の従業員数別分析

勤務先の従業員数(事業者規模)でみると、とりわけ50名以下の事業者の購入意向が高いことがわかる。

従業員数	購入予定		回答者数	購入予定あり比率
	あり	なし		
5名未満	238	456	694	34.3%
5～10名	67	142	209	32.1%
11～50名	100	186	286	35.0%
51～100名	18	71	89	20.2%
101～500名	20	82	102	19.6%
501～1000名	4	16	20	20.0%
1001～5000名	5	28	33	15.2%
5001名以上	4	19	23	17.4%
合計	456	1,000	1,456	

50名以下の事業者に絞った購入意向をみると、34.1%が購入意向がある。

5名未満	238	456	694	34.3%
5～10名	67	142	209	32.1%
11～50名	100	186	286	35.0%
小計	405	784	1,189	34.1%

2014年4月の消費税引き上げを前に、個人消費の駆け込み需要が話題になりましたが、事業者においても、消費税増税前に、「備品や消耗品の購入を予定している」と答えた方は全体の3割を超える結果となりました。

さらに回答者の事業者規模(従業員数)で分類して、購入意向をみると、従業員数11名から50名の規模の事業者が35.0%と最も高く、次いで5名未満が34.3%、5～10名が32.1%といずれも購入意向があったことが分かります。

一方、51名以上から1000名、さらに1000名以上になると購入意向は少なくなります。これは、事業者においては消費税の最終負担者とならないため、増税前駆け込み購買がメリットにならないということが理解されていると考えられます。

MonotaRO 会社概要

本社: 兵庫県尼崎市 代表執行役社長: 鈴木雅哉

URL: <http://www.monotaro.com/>

2006年12月、東証マザーズ上場。2009年12月、東証一部上場。2013年度の12月期の売上高は約345億円。

2014年度の12月期の売上高予想は約426億円。

株式会社MonotaRO (モノタロウ)は、工業用間接資材※1の通信販売最大手として、切削工具や研磨材などの工業用資材から自動車関連商品、梱包・補修・清掃・安全・事務用品に至るまで、現場・工場で必要とされる製品 700万アイテムを販売しています。

2014年2月10日現在の利用ユーザー数は、約114万。

※1工業用間接資材とは、製造業の現場における資材のうち、最終製品になる原材料や部品などの“直接資材”を除く全ての資材を指します。