

2025年12月期 第2四半期 決算概要

2025年7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：2,637万点超・うち当日出荷対象商品約71.6万点、在庫点数約66.1万点)
- 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・2025年6月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,233	(732)	453	(406)	1,686	(1,138)
物流センター（同）	240	(176)	1,563	(1,441)	1,803	(1,617)
計（同）	1,473	(908)	2,016	(1,847)	3,489	(2,755)

- 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
 - ・8～10兆円
- 経営戦略
 - ・品揃え・マーケティング/セールス・サプライチェーン・オペレーション・ソフトウェア・
データ/アルゴリズムの競争優位性を高度化し、顧客利便性を追求することでシェアゲインを進める

2025年12月期 第2四半期 累計 【連結】決算概要

損益計算書サマリー

	2024年度Q2 累計 実績		2025年度Q2 累計 計画		2025年度Q2 累計 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	139,397		159,579		160,232		+14.9%	+0.4%
売上総利益	40,788	29.3%	46,806	29.3%	47,483	29.6%	+16.4%	+1.4%
販売管理費	23,059	16.5%	26,874	16.8%	25,599	16.0%	+11.0%	△4.7%
営業利益	17,729	12.7%	19,932	12.5%	21,883	13.7%	+23.4%	+9.8%
経常利益	17,872	12.8%	19,937	12.5%	21,840	13.6%	+22.2%	+9.5%
当期純利益 (法人税等税率)	12,161 (31.7%)	8.7%	13,652 (31.5%)	8.6%	15,169 (30.5%)	9.5%	+24.7%	+11.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	12,495	9.0%	13,899	8.7%	15,417	9.6%	+23.4%	+10.9%

貸借対照表サマリー

		2024年 6月	2024年 12月	2025年 6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	21,883	30,727	35,775	21.6%
	売掛金	31,822	33,569	37,470	22.6%
	棚卸資産	20,079	20,661	22,426	13.5%
	その他	9,048	9,158	9,925	6.0%
流動資産合計		82,833	94,116	105,598	63.7%
固定 資産	有形固定資産	38,640	37,305	45,170	27.2%
	無形固定資産	6,365	6,516	7,793	4.7%
	投資その他資産	7,064	7,090	7,265	4.4%
固定資産合計		52,070	50,911	60,230	36.3%
資産合計		134,904	145,028	165,828	

		2024年 6月	2024年 12月	2025年 6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	18,727	19,825	22,463	13.5%
	短期借入金等	2,690	430	320	0.2%
	その他	13,692	16,205	16,074	9.7%
流動負債合計		35,110	36,461	38,858	23.4%
固定負債		4,497	4,300	12,732	7.7%
負債合計		39,608	40,761	51,591	31.1%
純資産の部					
株主資本合計		94,571	103,260	113,332	68.3%
その他		723	1,006	904	0.5%
純資産合計		95,295	104,267	114,237	68.9%
負債・純資産合計		134,904	145,028	165,828	

注：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

	2024年度Q2累計 実績	2025年度Q2累計 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	17,815	21,835
減価償却費	2,823	3,514
売上債権の増減額（△は増加）	△2,430	△3,924
棚卸資産の増減額（△は増加）	△1,098	△1,820
仕入債務の増減額（△は減少）	1,623	2,663
法人税等の支払額	△5,720	△6,896
未払消費税等の増減額（△は減少）	△873	△926
その他	△807	△872
計	11,333	13,574
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	△863	△9,166
無形固定資産取得による支出	△1,026	△2,915
その他	323	△291
計	△1,566	△12,373
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	—	9,000
長期借入金の返済による支出	△2,250	△208
配当金の支払額	△3,974	△4,971
その他	△149	△25
計	△6,374	3,794
現金および現金同等物に係る換算差額	36	△48
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	3,428	4,945
現金および現金同等物の期首残高	18,454	30,370
現金および現金同等物の期末残高	21,883	35,316

2025年12月期 第2四半期 累計 【単体】決算概要

損益計算書サマリー 1/3

	2024年度Q2 累計 実績		2025年度Q2 累計 計画		2025年度Q2 累計 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	133,531		153,296		155,006		+16.1%	+1.1%
内 大企業連携	41,131	30.8%	51,950	33.9%	51,712	33.4%	+25.7%	△0.5%
売上総利益	39,706	29.7%	45,418	29.6%	46,373	29.9%	+16.8%	+2.1%
販売管理費	21,200	15.9%	24,887	16.2%	23,858	15.4%	+12.5%	△4.1%
営業利益	18,505	13.9%	20,531	13.4%	22,514	14.5%	+21.7%	+9.7%
経常利益	18,655	14.0%	20,551	13.4%	22,467	14.5%	+20.4%	+9.3%
当期純利益 (法人税等税率)	12,944 (30.4%)	9.7%	14,266 (30.6%)	9.3%	15,796 (29.7%)	10.2%	+22.0%	+10.7%

損益計算書サマリー 2/3 対前年実績

	2024年度Q2累計 実績 (A)		2025年度Q2累計 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	133,531	—	155,006	—	増減金額 (百万円)	+21,475	■ 事業者向けネット通販事業：注文件数・単価共に上昇。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：注文顧客数増を主因に高成長（対前年同期：+25.7%）。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比増。
					増減率	+16.1%	
					売上比増減	—	
売上総利益	39,706	29.7%	46,373	29.9%	増減金額 (百万円)	+6,666	■ 商品粗利率減（△0.2pt.：商品ミックスによる粗利率減、大企業連携売上比率増による粗利率減等）。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比増。 ■ 配送料率改善（+0.2pt.：箱当たり注文金額増等）。
					増減率	+16.8%	
					売上比増減	+0.2%	
販売管理費	21,200	15.9%	23,858	15.4%	増減金額 (百万円)	+2,657	■ 人件費率減（△0.2pt.：出荷箱当たり売上増および生産性改善等）。 ■ その他費率減（△0.2pt.：システム利用料率減、ソフト内製費用資産振替増等）。 ■ 業務委託費率減（△0.1pt.：出荷箱あたり売上増および生産性改善等）。 ■ 広告宣伝費率減（△0.1pt.：売上増、チラシ費用率減等）。 ■ 減価償却費率増（+0.2pt.：受発注管理システム/OMS早期償却等）。
					増減率	+12.5%	
					売上比増減	△0.5%	
営業利益	18,505	13.9%	22,514	14.5%	増減金額 (百万円)	+4,009	■ 粗利率が上昇（+0.2pt）し、販管費率が改善（△0.5pt.）したため、営業利益率は改善（+0.6pt.）。
					増減率	+21.7%	
					売上比増減	+0.6%	
当期純利益 (法人税等税率)	12,944 (30.4%)	9.7%	15,796 (29.7%)	10.2%	増減金額 (百万円)	+2,851	■ 当期純利益は対前年+22.0%。 ■ 今年度から税額控除の見込額を各四半期の税額から控除することとなったため、法人税等税率が減少。
					増減率	+22.0%	
					売上比増減	+0.5%	

損益計算書サマリー 3/3 対計画

	2025年度Q2累計 計画 (A)		2025年度Q2累計 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	153,296	—	155,006	—	増減金額 (百万円)	+1,709
					増減率	+1.1%
					売上比増減	—
売上総利益	45,418	29.6%	46,373	29.9%	増減金額 (百万円)	+954
					増減率	+2.1%
					売上比増減	+0.3%
販売管理費	24,887	16.2%	23,858	15.4%	増減金額 (百万円)	△1,029
					増減率	△4.1%
					売上比増減	△0.8%
営業利益	20,531	13.4%	22,514	14.5%	増減金額 (百万円)	+1,983
					増減率	+9.7%
					売上比増減	+1.1%
当期純利益 (法人税等税率)	14,266 (30.6%)	9.3%	15,796 (29.7%)	10.2%	増減金額 (百万円)	+1,529
					増減率	+10.7%
					売上比増減	+0.9%

- 全体：熱中症対策義務化による夏季商材の5月以降計画比増。
- 事業者向けネット通販事業：新規顧客獲得数及び既存顧客売上の計画比増。
- 購買管理システム事業（大企業連携）：一部新規及び既存企業の注文件数計画比減。
- ロイヤリティ受領額計画比増。

- 商品粗利率増（+0.1pt：仕入改善、仕入リベート計上時期ずれによる粗利率増等）。
- ロイヤリティ受領額計画比増。
- 配送料率改善（+0.1pt：箱当たり注文金額増等）。

- 広告宣伝費率減（△0.3pt：チラシ費用見積差異等）。
- その経費率減（△0.2pt：システム利用料減、物流営繕費見積差異、貸倒率改善等）。
- 業務委託費率減（△0.1pt：出荷箱当たり売上増および生産性改善等）。
- 人件費率減（△0.1pt：出荷箱当たり売上増および生産性改善等）。
- 減価償却費率減（△0.1pt：OMS償却費用見積もり差異等）。

- 粗利率が上昇（+0.3pt.）し、販管費率が減少（△0.8pt.）したため、営業利益率増（+1.1pt.）。

- 営業利益が計画から1,983百万円増となり、当期純利益は1,529百万円増（計画比+10.7%）。
- 今年度から税額控除の見込額を各四半期の税額から控除するよう変更したため、法人税等税率が減少。

営業利益の増減要因分析

2024上期営業利益

売上増加

売上総利益率上昇

販売管理費率低下

減価償却費率上昇

通信費率上昇

設備賃借料率低下

広告宣伝費率低下

業務委託費率低下

その他費率低下

人件費率低下

2025上期営業利益

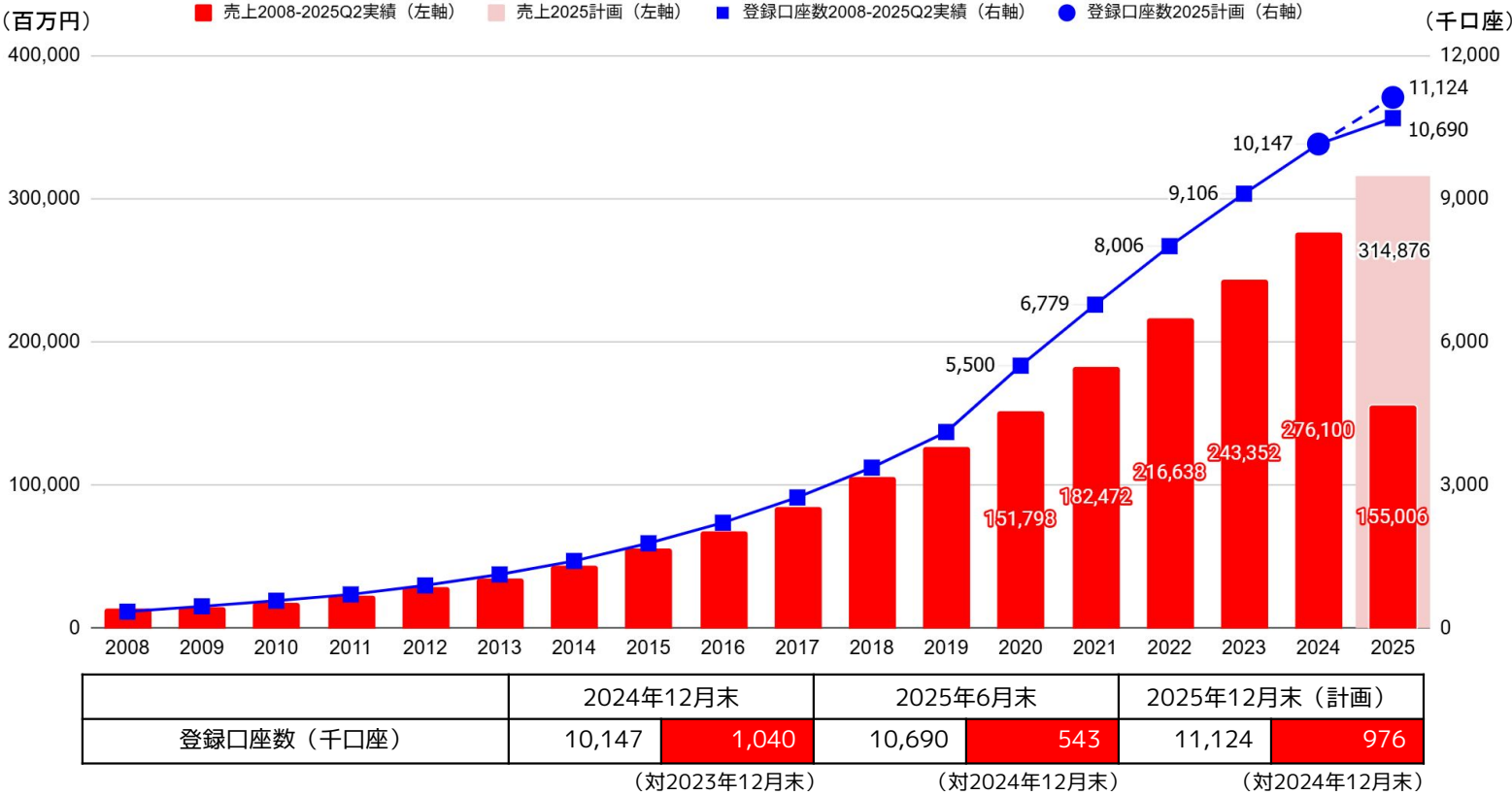
2024上期営業利益：18,505百万円

+2,976百万円	■ 事業者向けネット通販事業：注文件数・単価共に上昇。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：高成長維持。 ■ ロイヤリティ：2024年上期から増。
+281百万円	■ 大企業連携売上比率増、商品ミックス等により粗利率が 減小したものの、ロイヤリティ増、配送料率改善等により 利益率増。
+752百万円	■ 販売管理比率は2024年上期から改善。
△273百万円	・ 受発注管理システム/OMS早期償却等。
△10百万円	・ 郵便料金値上げによる通信費増。
+25百万円	・ 猪名川IDC稼働率増。
+178百万円	・ 郵送チラシ費用減等。
+179百万円	・ 出荷箱あたり売上増および生産性改善等。
+316百万円	・ システム利用料減、ソフト内製費用資産振替増等。
+338百万円	・ 出荷箱あたり売上増および生産性改善等。

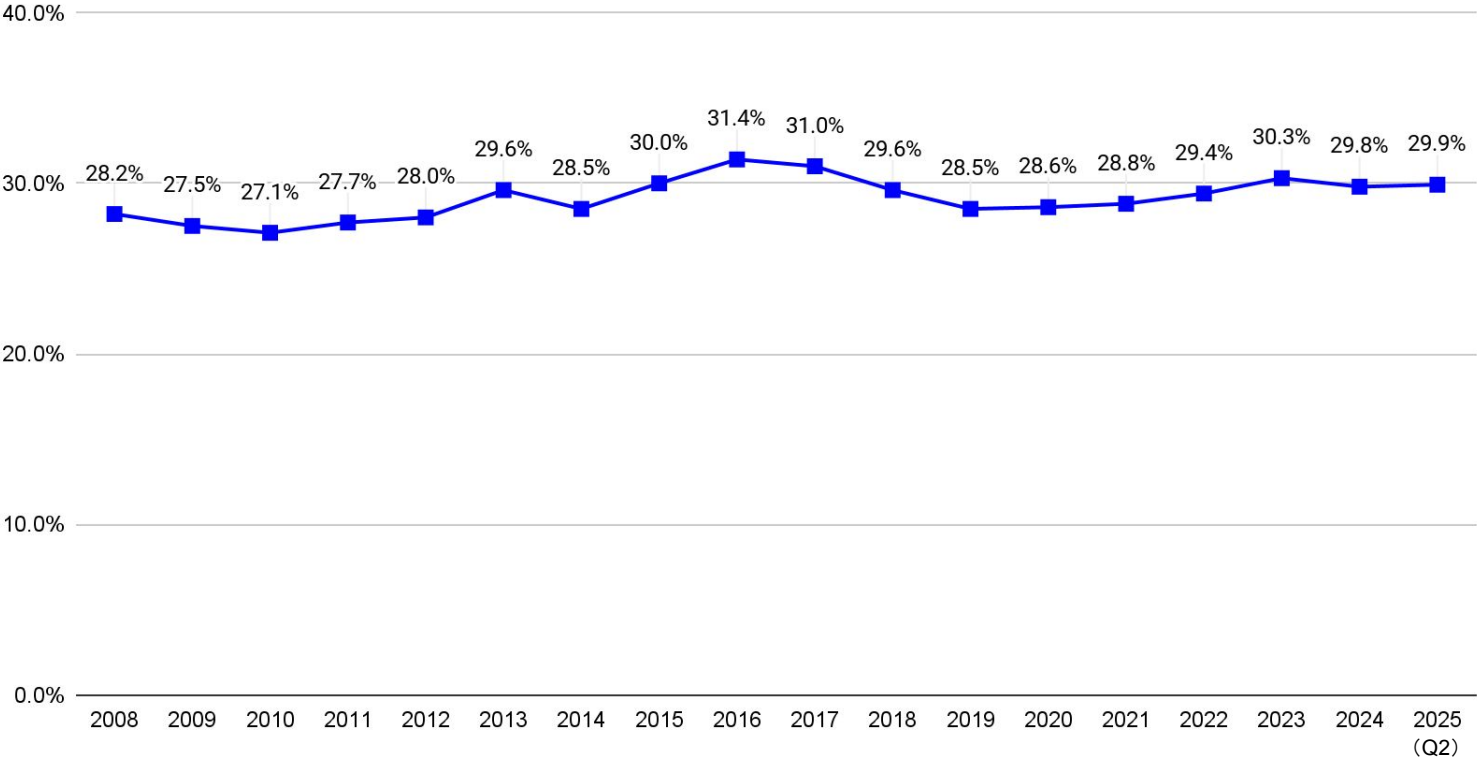
2025上期営業利益：22,514百万円（前年比：+4,009百万円、+21.7%）

※：増減金額は要因ごとの比率変動等による営業利益の変動額であり、要因項目の実変動金額ではない。

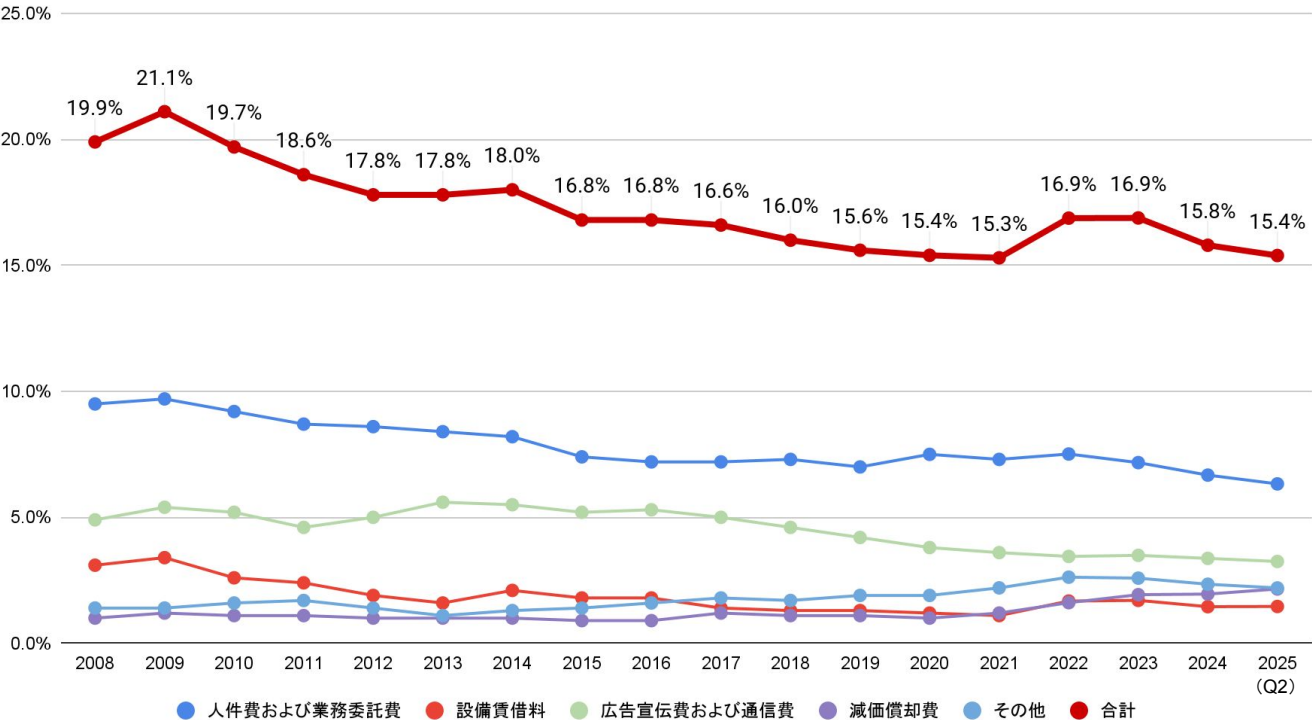
売上・登録口座数推移



売上総利益率推移



販売管理費率推移



費目ごとの売上比		
	2024Q2 累計実績	2025Q2 累計実績
人件費	4.3%	4.1%
業務委託費	2.3%	2.2%
設備賃借料	1.5%	1.5%
広告宣伝費	3.2%	3.1%
通信費	0.1%	0.2%
減価償却費	2.0%	2.2%
その他	2.4%	2.2%
計	15.9%	15.4%

物流関連コスト

■ 物流関連コスト2025Q2累計売上比実績：6.2%

- ・ 対前年同期：△0.6pt.
 - 人件費・業務委託費率：△0.2pt.（箱当り売上増による売上当たり出荷箱数減、業務生産性改善等）
 - 減価償却費率：△0.2pt.（売上増による売上比率減等）
 - 設備賃借料率：△0.1pt.（売上増による売上比率減等）
- ・ 対計画：△0.3pt.
 - その他費用率：△0.1pt.（箱当り売上増による売上当たり出荷箱数減、営繕発生時期の見込み差異等）
 - 人件費・業務委託費率：△0.2pt.（箱当り売上増による売上当たり出荷箱数減等）

	2024年度Q2累計 実績		2025年度Q2累計 計画		2025年度Q2累計 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）	133,531		153,296		155,006		+16.1%	+1.1%
減価償却費	1,738	1.3%	1,781	1.2%	1,766	1.1%	+1.6%	△0.8%
人件費・業務委託費	3,924	2.9%	4,380	2.9%	4,196	2.7%	+6.9%	△4.2%
設備賃借料	1,732	1.3%	1,792	1.2%	1,828	1.2%	+5.5%	+2.0%
その他費用	1,648	1.2%	1,965	1.3%	1,835	1.2%	+11.4%	△6.6%
合計	9,044	6.8%	9,919	6.5%	9,627	6.2%	+6.4%	△2.9%

貸借対照表サマリー

		2024年 6月	2024年 12月	2025年 6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	21,444	29,981	34,828	21.0%
	売掛金	31,187	32,981	36,914	22.2%
	棚卸資産	18,601	19,298	21,166	12.7%
	その他	8,619	8,704	9,488	5.7%
流動資産合計		79,854	90,966	102,398	61.6%
固定 資産	有形固定資産	37,456	36,250	44,167	26.6%
	無形固定資産	6,266	6,419	7,711	4.6%
	投資その他資産	10,786	10,668	11,883	7.2%
固定資産合計		54,509	53,337	63,762	38.4%
資産合計		134,363	144,304	166,161	

		2024年 6月	2024年 12月	2025年 6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	17,902	19,016	21,790	13.1%
	短期借入金等	2,250	—	—	0.0%
	その他	12,918	15,367	15,239	9.2%
流動負債合計		33,071	34,383	37,030	22.3%
固定負債		4,069	4,129	12,518	7.5%
負債合計		37,141	38,513	49,548	29.8%
純資産の部					
株主資本合計		97,194	105,762	116,584	70.2%
新株予約権		28	28	28	0.0%
純資産合計		97,222	105,790	116,612	70.2%
負債・純資産合計		134,363	144,304	166,161	

注：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。

2025年12月期 第2四半期 累計 【海外子会社】決算概要

損益計算書サマリー 1/2

■ NAVIMRO（韓国）

- ・マーケティング施策の最適化により新規顧客獲得・リピート率が改善したものの、Q2累計売上は前年実績・計画から減。
- ・4月～6月は各月で営業黒字化。

	2024Q2累計 実績			2025Q2累計 計画			2025Q2累計 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	48.8	+14.1%	+5.5%	50.6	+3.6%	+5.1%	43.9	△10.0%	△13.1%	△3.4%	△8.0%
営業利益	△0.7	—	—	△0.1	—	—	△0.1	—	—	—	—
当期純利益×持分（※注1）	△0.8	—	—	△0.2	—	—	△0.2	—	—	—	—

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- ・ラマダン（断食）時期前後の祝日（政府による有給取得奨励日）の増加、高単価注文の減少などにより計画未達。
- ・顧客拡大は新規・既存ともに順調。サプライチェーン強化の継続により引き続き事業成長を図る。

	2024Q2累計 実績			2025Q2累計 計画			2025Q2累計 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
売上	5.9	+38.4%	+29.8%	7.8	+32.7%	+32.7%	6.1	+2.9%	△22.5%	+9.4%	△17.6%
営業利益	△1.5	—	—	△1.5	—	—	△1.7	—	—	—	—
当期純利益×持分（※注1）	△0.8	—	—	△0.9	—	—	△0.9	—	—	—	—

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。

■ IB MonotaRO（インド）

- ・売上高は対前年および対計画で減少。注力セグメントである中小企業に事業をシフト。
- ・サービス品質改善により返品率低下。利益率のコントロールが改善し、貢献利益率はQ1から上昇。
- ・引き続き注力セグメント向けの施策を推進し、下期からの事業拡大を図る。

	2024Q2累計 実績			2025Q2累計 計画			2025Q2累計 実績				
	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	現地通貨 前年同期比	金額 (億円)	前年同期比	計画比	現地通貨 前年同期比	現地通貨 計画比
(※注2) 流通総額 (GMV)	6.5	△1.8%	△5.0%	5.8	△10.8%	△9.8%	4.2	△34.8%	△26.9%	△30.7%	△23.1%
(※注2) 売上	4.4	+2.1%	△1.2%	4.3	△3.4%	△2.3%	3.2	△26.8%	△24.2%	△22.2%	△20.3%
営業利益	△5.3	—	—	△4.2	—	—	△4.5	—	—	—	—
当期純利益×持分 (※注1)	△2.8	—	—	△2.4	—	—	△2.6	—	—	—	—

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：マーケットプレイ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。

2025年12月期 第2四半期 累計 事業計画・戦略

連結計画

	2024年度実績		2025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	288,119		328,173		13.9%
売上総利益	84,420	29.3%	96,841	29.5%	14.7%
販売管理費	47,353	16.4%	53,841	16.4%	13.7%
営業利益	37,066	12.9%	43,000	13.1%	16.0%
経常利益	37,320	13.0%	43,026	13.1%	15.3%
当期純利益 (法人税等税率)	25,726 (30.8%)	8.9%	29,832 (30.6%)	9.1%	16.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	26,338	9.1%	30,284	9.2%	15.0%

※：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%

単体計画

	2024年度実績		2025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	276,100		314,876		14.0%
内 大企業連携	86,083	31.2%	107,761	34.2%	25.2%
売上総利益	82,141	29.8%	93,873	29.8%	14.3%
販売管理費	43,591	15.8%	49,792	15.8%	14.2%
営業利益	38,550	14.0%	44,080	14.0%	14.3%
経常利益	38,805	14.1%	44,120	14.0%	13.7%
当期純利益 (法人税等税率)	25,984 (29.6%)	9.4%	30,926 (29.9%)	9.8%	19.0%

海外子会社計画

■ NAVIMRO（韓国）

	2024年度 実績			2025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	99.5	+7.1%	+3.7%	105.7	+6.2%	+6.2%
営業利益	△1.2	－	－	△0.0	－	－
当期純利益×持分（※1）	△1.5	－	－	△0.1	－	－

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

	2024年度 実績			2025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	12.6	+29.1%	+25.0%	17.7	+40.6%	+40.6%
営業利益	△3.0	－	－	△2.6	－	－
当期純利益×持分（※1）	△1.5	－	－	△1.5	－	－

■ IB MONOTARO（インド）

	2024年度 実績			2025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
（※2）流通総額（GMV）	13.0	+4.1%	△2.1%	12.6	△2.3%	△2.3%
（※2）売上	9.3	+17.3%	+10.2%	9.4	+0.7%	+0.7%
営業利益	△10.1	－	－	△8.1	－	－
当期純利益×持分（※1）	△5.5	－	－	△4.7	－	－

※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。
※2：マーケットプレイ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。

■ 当社顧客事業規模別 市場分析と当社現状のアップデート

- ・Micro～Mid：期待生涯顧客価値（LTV）の計算に基づいて、新規顧客の獲得、獲得顧客の定着化、定着後顧客のLTV拡大を最大化する
- ・Mid～Large：購買システム連携企業の新規連携先の拡大、拠点浸透によるエンドユーザー獲得/エンドユーザー単価増

	顧客売上規模（※1） （市場規模：約8-10兆円）	当社の2024年末状況 （）は2023年末からの変化	2025年の方向	進捗状況
事業者向けネット通販事業 購買管理システム事業	Micro （個人事業主、一般消費者、その他）	・2024年売上構成比：10%（△1pt.） ・2024年売上成長率：1%（+3pt.）	・期待LTVを加味し、ダイレクトマーケティングを最適化。	・期待LTVを加味したダイレクトマーケティング最適化により、新規獲得数が計画比増。
	Small （売上20億円未満の法人等、約450万社）	・2024年売上構成比：39%（△1pt.） ・2024年売上成長率：10%（±0pt.） ・法人企業登録率（※2）は約25%	・各チャネル、販促基盤システムの強化による新規獲得・定着策の強化。 ・2023年に以降成長率が低下している、既存顧客にとっての初購入商品からの売上成長再加速を目指した売り場作り（例：カタログ）。	・期待LTVに基づく新規獲得施策の強化を通じ、インターネット広告・チラシ・インサイドセールスによる法人新規獲得数が計画比増。 ・「物流/保管/梱包用品/テープ」カタログ発刊（7月）。 ・出荷締切時間延長の認知率向上施策を強化。
	Mid （売上300億円未満の法人等、約6万社）	・2024年売上構成比：22%（±0pt.） ・2024年売上成長率：15%（+1pt.） ・購買システム経由売上比：約30% ・法人企業登録率（※2）は約85%と高い中、拠点浸透率（※3）は約20%	・各チャネル、販促基盤システム強化による新規獲得・定着策の強化。 ・新規システム連携のためのMid向け営業活動の強化。	・新規システム連携先獲得のインサイドセールスを中心とするMid向け営業活動は、計画通りに進捗。 ・出荷締切時間延長の認知率向上施策を強化。
	Large （売上300億円以上の法人等、約6,500社）	・2024年売上構成比：29%（+3pt.） ・2024年売上成長率：25%（△1pt.） ・購買システム経由売上比：約90% ・法人企業登録率（※2）は約90%以上だが、拠点浸透率（※3）は約10% ・約1,000社と購買システム連携済。	・新規連携先獲得活動の継続。 ・高ポテンシャル拠点をターゲットに現場営業活動の強化。 ・大企業向けサービス開発強化（例：配送日指定等）。	・新規システム連携先獲得のLarge向け営業活動は、計画を上回って進捗。 ・一部新規及び既存企業の注文件数計画比減。 ・拠点浸透率、拠点内利用者数増を目的に高ポテンシャル拠点到営業担当配置と営業人員強化。

※：2024年開示版からデータソースの拡大・定義を精緻化しアップデート（廃業定義、法人番号定義、法人以外の事業団体データの精査）

※1：顧客売上規模は2024年末時点の顧客のもの

※2：法人企業登録率＝企業内で1人でも当社アカウントを保有している法人企業の率

※3：拠点浸透率＝企業の事業所・拠点の中で1人でも当社アカウントを保有している事業所・拠点の率

■ 購買管理システム事業（大企業連携）

2024年Q2累計 実績			2025年Q2累計 計画			2025年Q2累計 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
41,131	+28.6%	30.8%	51,950	+26.3%	33.9%	51,712	+25.7%	△0.5%	33.4%
			2024年度 Q4末 実績			2025年度 Q2末 実績			
			企業数			企業数		前年度末比	
連携企業数（内、ONE SOURCE Lite）			（※注） 3,845 （2,994）			（※注） 4,068 （3,178）		+223 （+184）	

※注：2024年12月・2025年6月のアクティブ企業数

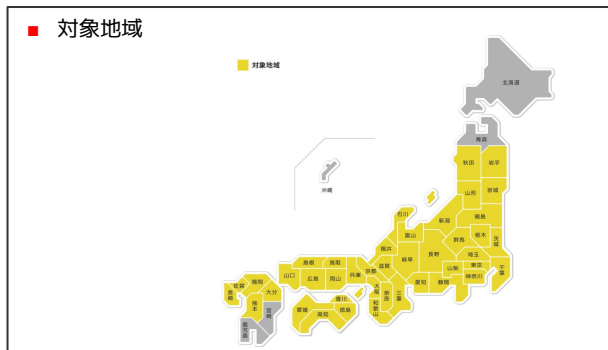
■ ロイヤリティ事業

	2025年度Q2累計
対象事業（Grainger社 米・英Zoroビジネス）	・ 売上・営業利益とも前年同期から成長。
ロイヤリティ受領額	・ ロイヤリティ受取額実績は前年同期・計画を上回る。

■ 当日出荷の締切時間延長（15時→17時）について

- ・ 施策の進捗
 - 2025年4月 42都府県に対象地域を拡大
- ・ 顧客認知度の向上施策強化
 - TVCM、ラジオ、動画配信
 - 郵送チラシを通じた訴求
 - ECサイトトップページのバナー提示等
- ・ 顧客認知度と効果
 - 2025年6月のユーザー調査（※1）では、施策認知度40%程度（3月末時点：20%程度）。
 - 締切時間延長に反応しやすい顧客層/商品カテゴリの理解を継続中。

■ 対象地域



・ TVCM



・ チラシ



・ ECサイトバナー



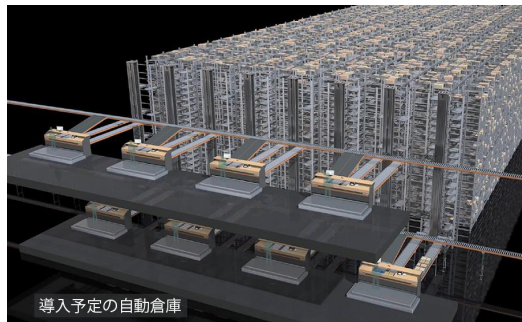
※1：過去6か月以内にECサイト（monotaro.com）での購入履歴が1回以上ある法人・個人事業主から11万人を無作為に抽出し、2025年1月より毎月実施

■ 水戸DC概要

フロア	地上4階
延床面積	約74,000m ²
在庫点数	50万SKU
出荷能力	30万行/日
建物着工時期	2025年5月
建物竣工時期	2027年5月（予定）
DC稼働時期	2028年5月（予定）
投資額	504億円
所有資産	DC全体（土地、建物、マテハン等）を当社資産として所有

■ 水戸DC進捗状況

- ・ 2025年5月に起工式を実施し、工事着工
- ・ 6月末時点で、基礎工事が進行中



■ 販売管理費（2025年度Q2累計）対計画

	販売管理費減内訳	金額
事務所関連費用減 （延期分を除く）	IT開発費（外注コスト、内製資産化率）、貸倒率の改善、システム利用料の減等。	約△3.1億円
物流費用減 （延期分を除く）	業務委託費・人件費、梱包費の見積り差異等。	約△2.3億円
広告宣伝費減 （延期分を除く）	カタログ発刊費用減、チラシ費用の見積り差異等。	約△3.4億円
Q3以降へ延期 （発生時期ずれ）	物流備品・保守費用、広告宣伝費、システム利用料等。	約△1.2億円
合計		約△10.2億円

サステナビリティ

			2025年2Q進捗
サステナビリティ優先取り組み分野	環境	気候変動対策としてのCO2排出量の削減	・2024年GHG排出量算定結果の第三者保証報告書を受領し、開示。 ・物流センターの省エネルギーの取り組みを継続（照明区分分割・人感センサ設置による電力使用量削減）。
		環境配慮型商品の開発と提案	・社内の環境配慮型商品への理解を高めるため、エコプロダクツ展示・体験会を実施。
		資源循環型モデルの実現	・2024年不要物（有価物+廃棄物）量とリサイクル率を開示。 ・不要物を分別し、リサイクルできるものを増やす取り組みを継続。剥離紙のリサイクルを開始。
	社会	サステナブル調達の実行	・約2,500社に調達ガイドラインを配布。約8割より調達ガイドライン賛同確認書・自己点検アンケートを回収。 ・調達ガイドライン遵守に向けたモニタリング評価の監査基準・対象・手法を調査、検討中。 ・複数取引先の製造拠点にて当社立ち合いのもとサステナビリティ監査を実施。結果を取引先に共有し、改善依頼を実施。
		ダイバーシティ＆インクルージョン	・本社・物流センターで障がい者雇用促進施策を実施するとともに全社へ周知。 ・サステナビリティページ・採用ページにおいてD&Iに関する情報をアップデート。 ・第2回D&I推進Weekにおいて、意識醸成・相互理解促進のためのセミナー/座談会を開催。
開示			・人材育成における研修一覧を開示。

主な外部評価（グローバル）



A

FTSE

3.7



B-Rating

Sustainalytics

Low Risk

主な指数組み入れ

【MSCI】

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

- ・ MSCI日本株女性活躍指数 (セレクト)
- ・ ACWI
- ・ ACWI CLIMATE CHANGE
- ・ ACWI LOW CARBON LEADERS
- ・ ACWI SCREENED
- ・ ACWI UNIVERSAL

【FTSE】

- ・ FTSE Blossom Japan Index
- ・ FTSE Blossom Japan Sector Relative Index
- ・ FTSE4Good Index Series

主な外部評価（国内）

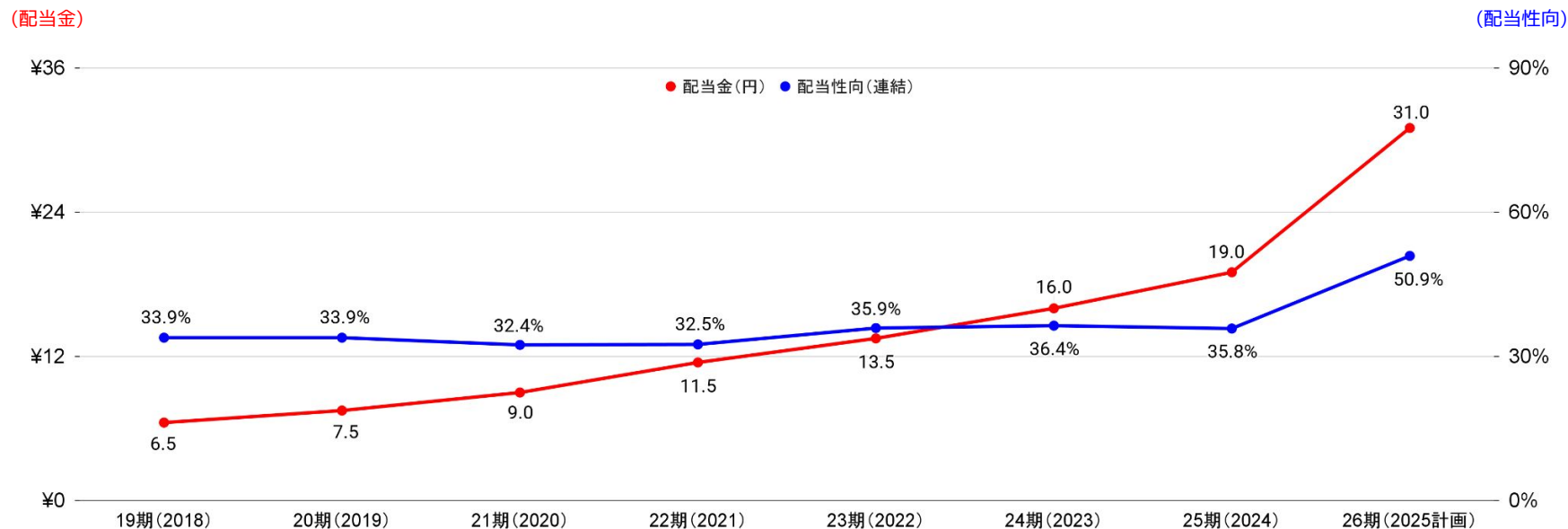


注：MSCIインデックスへの株式会社MonotaROの掲載、およびMSCIロゴ、トレードマーク、サービスマーク、インデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社による株式会社MonotaROのスポンサーシップ、推奨、宣伝を意味するものではありません。MSCI インデックスは MSCI の独占的財産です。MSCI ならびに MSCI インデックスの名称およびロゴは MSCI またはその関連会社の商標またはサービスマークです。

株主還元

■ 配当の状況

- ・ 配当方針：親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向50%以上を目安に実施。
- ・ 第25期（2024年度）配当実績：1株当たり19.0円（中間配当実績 9.0円、期末配当実績 10.0円）。
- ・ 第26期（2025年度）配当計画：1株当たり31.0円（中間配当実績 15.0円、期末配当計画 16.0円）。



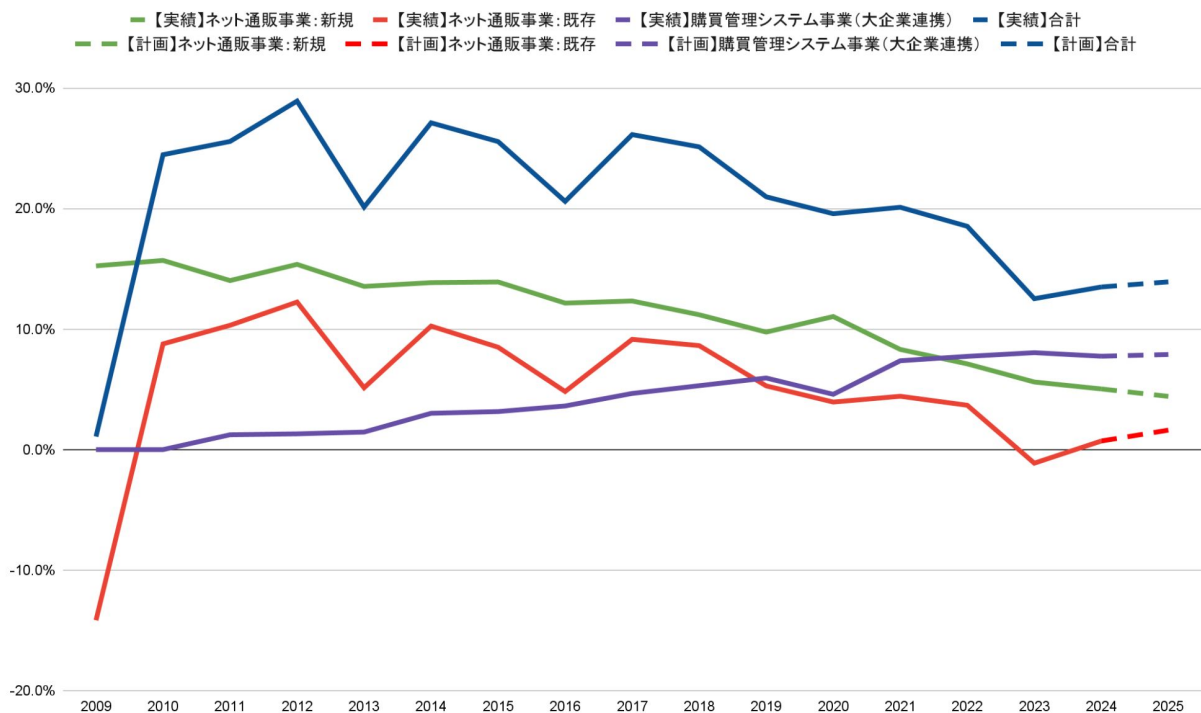
参考資料

統合報告書

- 2025年7月23日、「統合報告書2025」を開示。
 - https://corp.monotaro.com/ir/library/library_11.html
 - 英語版は8月下旬に開示予定。



単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）



※：2024年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年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。

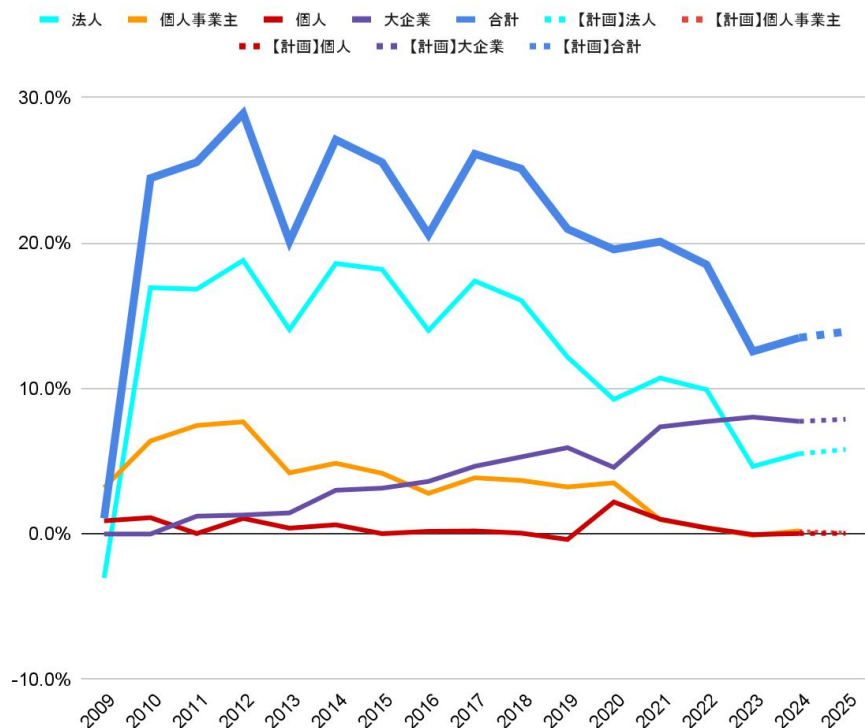
※：「ネット通販事業：新規」は、各年度に獲得した顧客からの売上による貢献度、「ネット通販事業：既存」は、前年度以前に獲得した顧客からの売上による貢献度を示す。

※：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「購買管理システム事業（大企業連携事業）」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレイスを機に「monotaro.com」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

単体 売上成長率（法人/法人新規・既存別貢献度）

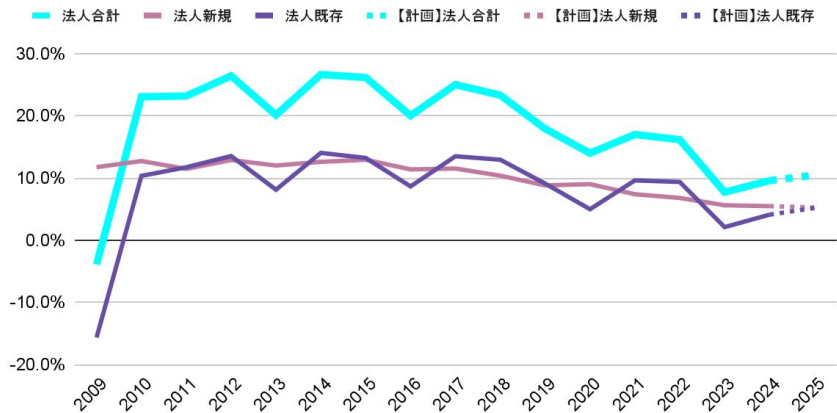
売上合計成長率

（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）

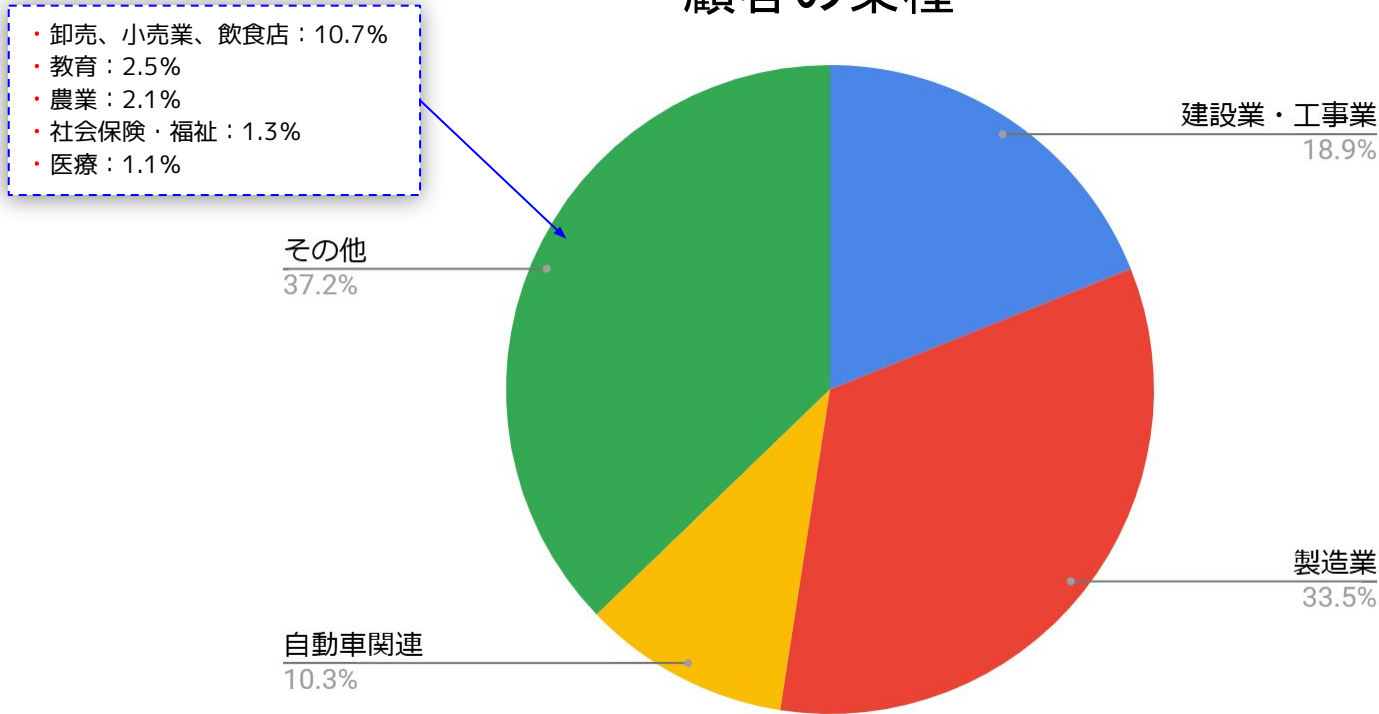


■ monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長

- ・売上全体の成長（2024実績は13.5%・2025計画は14.0%）の内、monotaro.comの合計売上成長への貢献度は2024実績は約6%・2025計画も約6%（左グラフ）。
- ・monotaro.com法人顧客の売上成長は2024実績は約10%、2025計画は約10%を計画（上グラフ）。

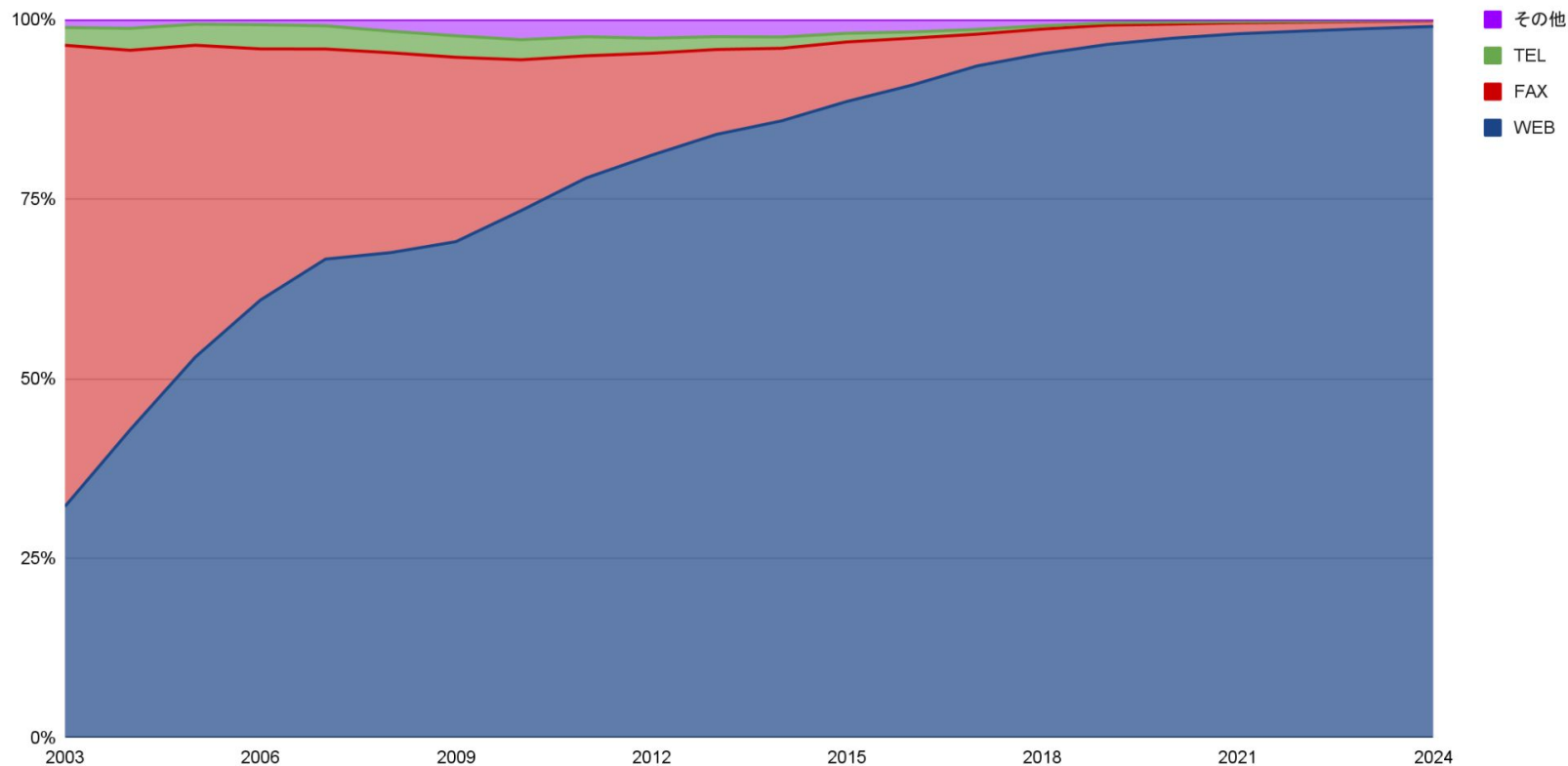
単体 顧客属性

顧客の業種

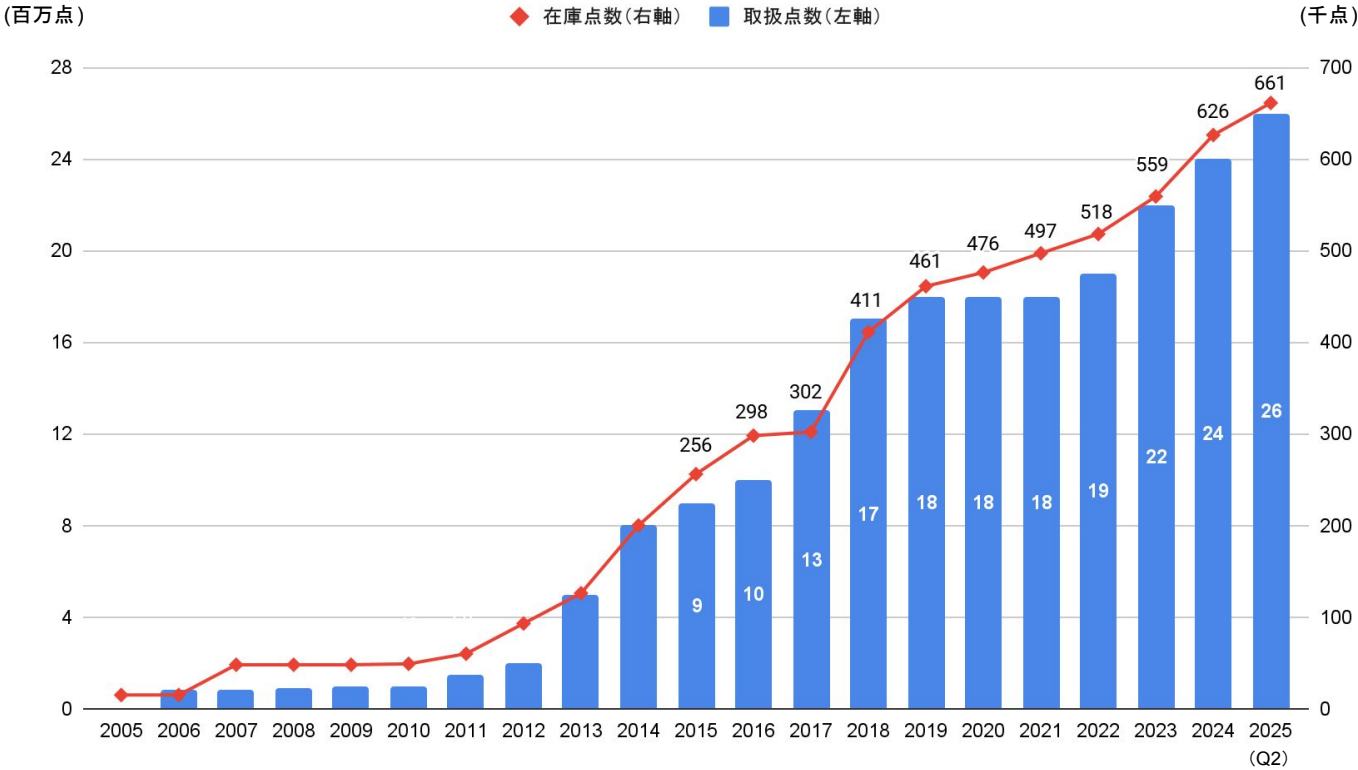


2024年売上ベース
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

単体 受注方法比率



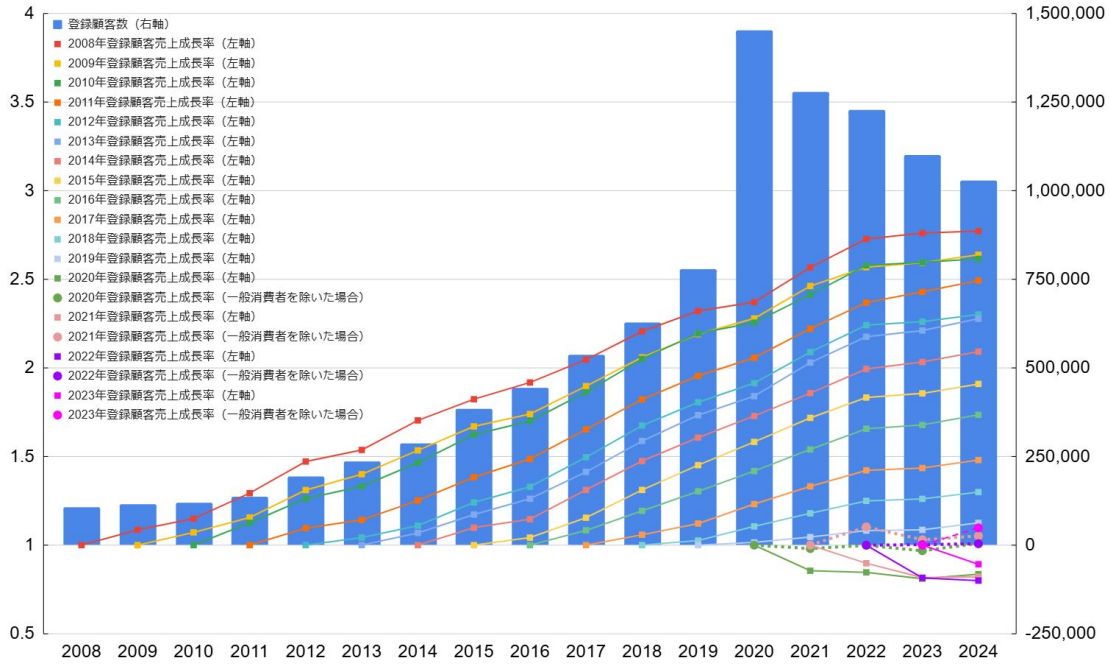
単体 取扱・在庫点数



単体 登録年度別売上成長

(購入金額成長)

(顧客獲得数)



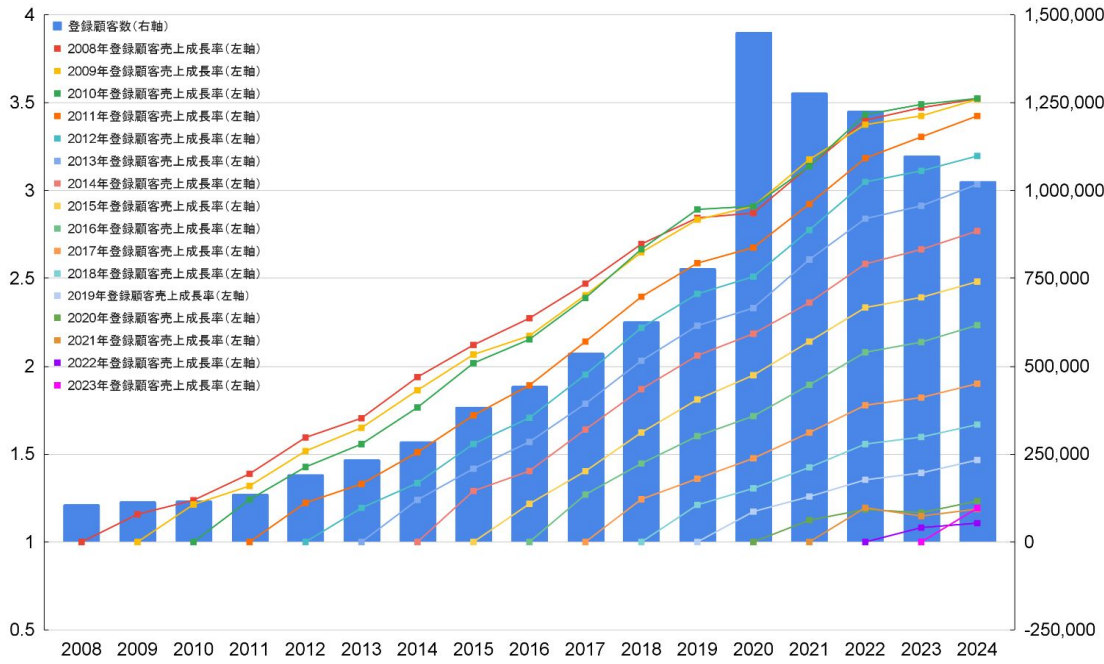
※：登録顧客数・売上とも2024年度末時点で事業者向けネット通販事業（monotaro.com）顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない）。

※：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 登録年度別売上成長（法人）

（購入金額成長）

（顧客獲得数）

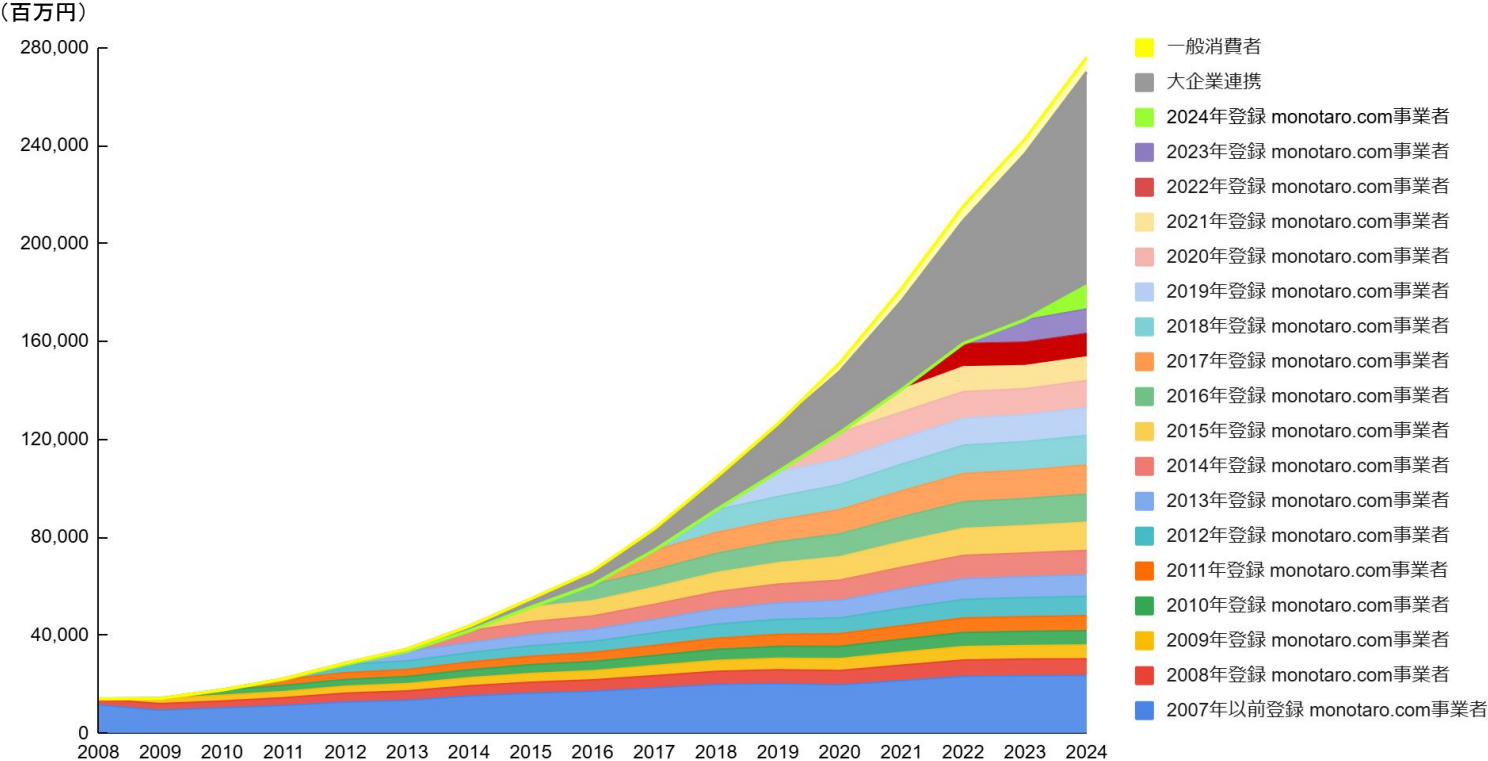


※：登録顧客数・売上とも2024年度末時点で事業者向けネット通販事業（monotaro.com）顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない）。

※：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。

※：棒グラフは法人も含めた各年度における新規登録者。

単体 登録年度別売上推移



※：monotaro.com事業者売上は2024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。
※：大企業連携売上は2024年度末時点のステータスで遡って合算したもの。
※：一般消費者売上はmonotaro.com一般消費者の2024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）。

物流拠点

	笠間DC	茨城中央SC	猪名川DC	水戸DC
外観				
フロア	地上1階平屋建	地上1階平屋建	地上6階建（賃借）	地上4階建
延床面積	約56,000 m ²	約49,000 m ²	約194,000 m ²	約74,000 m ²
在庫点数	33万SKU	3万SKU	55万SKU	50万SKU
出荷能力 行数/日	10万行	3万行	18万行	30万行
出荷稼働時期	2017年4月	2021年4月	2022年4月	2028年5月予定

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>

