

会社概要 (2025年6月30日現在)

社名 株式会社 MonotaRO (英文名 MonotaRO Co., Ltd.)
 本社 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番2号 JPタワー大阪22階
 物流拠点 笠間DC: 茨城県笠間市平町1877-3
 茨城中央SC: 茨城県東茨城郡茨城町中央工業団地3番8
 猪名川DC: 兵庫県川辺郡猪名川町差組字小谷101-1 プロロジスパーク猪名川1
 設立 2000年10月
 資本金 20億42百万円
 従業員数 3,487名 (アルバイト・派遣社員を含む)
 子会社 NAVIMRO Co., Ltd. (大韓民国 ソウル特別市)
 PT MONOTARO INDONESIA (インドネシア共和国ジャカルタ市)
 IB MONOTARO PRIVATE LIMITED (インド ニューデリー)
 事業内容 インターネットを利用した間接資材の販売

役員 (2025年6月30日現在)

取締役会長代表執行役 鈴木 雅哉
 取締役代表執行役社長 田村 咲耶
 取締役 岸田 雅裕
 取締役 伊勢 智子
 取締役 鷺谷 万里
 取締役 三浦 洋
 取締役 中島 潔
 取締役 Peter Kenevan (ピーター・ケネバン)
 取締役 Barry Greenhouse (バリー・グリーンハウス)
 執行役副社長 甲田 哲也
 専務執行役 田浦 秀俊
 常務執行役 普川 泰如
 執行役 北下 浩市
 執行役 勇木 洋平
 執行役 張信鵬

株式の状況 (2025年6月30日現在)

発行可能株式総数 675,840,000株
 発行済株式の総数 501,351,000株
 株主数 33,440名

大株主

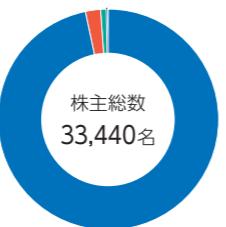
株主名	持株数	持株比率(%)
GRAINGER GLOBAL HOLDINGS, INC.	250,112,000	50.33
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	42,326,600	8.52
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	13,255,847	2.67
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	12,725,500	2.56
CITIBANK, N.A.-NY, AS DEPOSITORY BANK FOR DEPOSITORY SHARE HOLDERS	10,188,765	2.05
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	10,141,719	2.04
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	7,840,308	1.58
BNYM AS AGT/CLTS 10 PERCENT	6,245,576	1.26
STATE STREET BANK VWEST CLIENT - TREATY 505234	5,444,700	1.10
JPモルガン証券株式会社	4,766,827	0.96

※持株比率は自己株式(4,445,102株)を控除して計算しています。

株主メモ

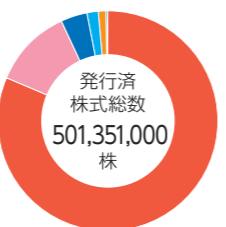
事業年度 1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 3月中
 基準日 定時株主総会 12月31日
 中間配当 6月30日
 期末配当 12月31日
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
 同連絡先 〒541-8502 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
 Tel. 0120-094-777 (通話料無料)
 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場

所有者別株主数分布



個人・その他	32,380名 (96.83%)
外国法人等	725名 (2.17%)
その他の法人	264名 (0.79%)
金融商品取引業者	40名 (0.12%)
生命保険会社	16名 (0.05%)
信託銀行	9名 (0.03%)
その他金融機関	4名 (0.01%)
銀行	1名 (0.00%)
自己名義株式	1名 (0.00%)

所有者別株式数分布



外国法人等	408,532,505株 (81.49%)
信託銀行	58,854,300株 (11.74%)
個人・その他	19,575,373株 (3.90%)
金融商品取引業者	8,659,692株 (1.73%)
自己名義株式	4,445,102株 (0.89%)
その他の法人	859,128株 (0.17%)
生命保険会社	357,200株 (0.07%)
その他金融機関	57,700株 (0.01%)
銀行	10,000株 (0.00%)

第26期 中間報告書 2025年1月1日～2025年6月30日

MonotaRO モノタロウ REPORT

(2025年6月30日現在)

登録ユーザー数 over 10,690,000 users

資材調達 ネットワークの変革

25年の感謝とともに、
挑戦し続ける力で、次の未来へ。



ホームページのご案内

会社概要や経営方針、最新ニュースを掲載しています。
 「IRページ」には投資家の皆様への情報を掲載しています。



IR情報メール配信サービスのお知らせ
 適時開示情報やその他リリース情報をメールで配信!
 ご登録は右記よりどうぞ!



株式会社
MonotaRO

東京証券取引所 プライム市場
証券コード: 3064



創業25年の感謝を新たな力に、
強みを生かし、さらなる顧客利便性と
企業価値の向上を目指します。

代表執行役社長 田村 咲耶

株主の皆さまへ

2000年に大阪市西区の立売堀で事業を開始した当社は、2025年10月に創業25周年を迎えます。これもひとえに、株主の皆さまのご支援とご愛顧によるものです。心より感謝申し上げます。今後も従業員とともに企業理念「資材調達ネットワークを変革する」の実現に邁進してまいります。

2025年上半期も過去最高の売上高および営業利益を更新

世界および日本の経済は、世界情勢の不安定化や関税政策の混乱など、先行きの不透明感が続いている。そのような環境下ではありますが、当社は2024年より、間接資材市場を企業の事業規模ごとに4つのセグメント (Micro, Small, Mid, Large : 右図参照) に分類することで、顧客分析の精度を高め、それぞれの特性に合わせた施策は着実に進捗しています。

当社の2025年上半期業績は、購買管理システム事業(大企業連携)が貢献しました。また、当社売上構成比約4割を占める Small層に対し、顧客生涯価値(以下、LTV)に基づく新規獲得施策を強化しました。インターネット広告、チラシ、架電を活用し、新規登録顧客数は計画を上回りました。加えて、6月から義務化された熱中症対策の関連商品も売上計画比増に貢献し、全体として前年同期比(連結)で売上14.9%増、営業利益で23.4%増を達成しました。

持続的成長に向けて

国内間接資材市場は約8兆~10兆円と推計される中、当社のシェアは約3%です。当社はシェア拡大を通じて、中長期的な売上成長率15%超を目指し、特に2つの施策を強化しています。

①Mid・Large層には、購買管理システム事業(大企業連携)の新規連携先を拡大し、拠点浸透によるエンドユーザー獲得を進めています。具体的には、営業人員を増員し、お客様の各拠点で説明会や展示会を開催するなど、営業活動を強化しています。

②Micro・Small・Mid層には、LTVの推計に基づいた、顧客の新規獲得、定着化、LTV向上を最大化するための取り組みを強化しています。具体的には、統合マーケティング基盤を刷新し、ダイレクトメールやサイト、アプリ、チラシなどチャネルを横断したお客様ごとの最適な販促によって、定着率の向上を図っています。

人材育成と社会的価値

当社は、持続的な成長の源泉は「人」にあると考え、採用と育成に注力しています。「Keep Young(学び続ける・変わり続ける)」という価値観のもと、全社育成プログラム「MonotaROアカデミー」を新設し、社員のスキルアップ、専門性の向上、リーダーシップ育成を進めています。

また、当社には「他者への敬意」の企業文化が根付いています。他者への敬意があつてこそ、チームとして力を発揮できます。恐れずに「挑戦」し、その結果の分析と改善を繰り返すことで、チームは「成長」と「信頼」を獲得します。これは、私たちが未来に向けて進み続けるための原動力だと考えています。

当社は、「間接資材調達における非効率をテクノロジーで変革する」という挑戦を続けてきました。25周年はあくまで通過点にすぎません。今後も人手不足や購買業務の煩雑化という社会課題に対し、高精度な商品提案、豊富な品揃え、迅速なお届けといったサービスの高度化を追求し、産業社会に求められ続ける存在でありたいと考えています。「挑戦」と「敬意」の企業文化のもと、持続的な価値創造に邁進してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、引き続き当社に対するご支援とご指導を賜りますよう、お願い申し上げます。

事業内容

間接資材調達のプラットフォームとして、お客様の手間や時間を省き効率化を促進するサービスを提供しています。

お客様の利便性を高め、顧客満足度の向上を目指す

2,637万点以上の品揃え

インターネットの強みを活かし、ロングテール商品もきめ細かく取り揃え、お客様の多様なニーズにお応えします。

高度な商品検索・商品推薦システム

膨大な商品情報とお客様の行動履歴などのデータを活用し、お客様一人ひとりに合わせた検索結果・推薦商品を表示します。これにより、商品探索の時間を短縮します。

当社の
強み

物流オペレーションの省力化

搬送ロボットを1,300台以上導入し、物流オペレーションの省力化を実現。約66.1万点の在庫を保有し、早期に正しくお届けするためのサービス向上に取り組んでいます。

サービス改善に取り組む社内体制

カスタマーサポートと物流センターを自社で運営し、部門横断型で協力し合いながら改善活動を行っています。PDCAサイクルを活用し、サービス向上に継続的に取り組んでいます。

当社顧客 事業規模別の市場分析と当社現状

	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年の上期取り組み
事業者向けネット通販事業	Micro (個人事業主、一般消費者、その他)	<ul style="list-style-type: none"> 2024年売上構成比:10%(△1pt.) 2024年売上成長率:1%(+3pt.) 	<ul style="list-style-type: none"> 期待LTVを加味した上でダイレクトマーケティングを最適化。 新規顧客獲得数が計画を上回る。
購買管理システム事業	Small (売上20億円未満の法人等、約450万社)	<ul style="list-style-type: none"> 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% 	<ul style="list-style-type: none"> 各チャネル、販促基盤システムの強化による新規顧客獲得・定着策の強化。 2023年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。 インターネット広告・チラシ・インサイドセールスによる新規法人顧客の獲得数が計画を上回る。 「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。
購買管理システム事業	Mid (売上300億円未満の法人等、約6万社)	<ul style="list-style-type: none"> 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% 	<ul style="list-style-type: none"> 各チャネル、販促基盤システム強化による新規顧客獲得・定着策の強化。 システム連携の新規顧客獲得のため、Mid向け営業活動の強化。 インサイドセールスを中心とする営業活動は、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。
購買管理システム事業	Large (売上300億円以上の法人等、約6,500社)	<ul style="list-style-type: none"> 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み。 	<ul style="list-style-type: none"> システム連携の新規顧客獲得営業の継続。 浸透度の低い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。 営業活動は、計画を上回って進捗。 注文件数の合計は、計画に至らず。 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に営業担当配置と営業人員強化。

※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

執行役メッセージ

規律ある成長投資と
高い資本効率を維持し、
企業価値向上を目指します。

執行役
経営管理部門長
ファイナンス管掌 開示担当
勇木 洋平

株主の皆さんへ

平素より格別なご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。2025年3月に執行役に就任いたしました、勇木と申します。私は2021年に経営管理部門メンバーとして入社し、IR活動や財務報告の内部統制に携わった後、経営監査室長を務め、このたび執行役を拝命しました。

成長投資の規律ある意思決定、精緻なコスト管理

当社は「成長投資の規律ある意思決定」と「精緻なコスト管理」を財務の基本方針とし、資本効率を重視したバランスシート・マネジメントに取り組んでいます。

2025年上半期は、連結売上高1,602億円(前年同期比14.9%増)、営業利益218億円(前年同期比23.4%増)、売上総利益29.9%と着実な成長を維持しています。これらの成果は、単体売上高の33.4%を占める「購買管理システム事業(大企業連携)」の営業力強化による力強い成長、「事業者向けネット通販事業(monotaro.com)」の顧客分析の強化により最適化した販促の効果などが貢献しています。また、資本効率と生産性を向上させるべく、全社でデータとテクノロジーの活用を徹底しています。仕入価格やコスト構造の変化へ即応する柔軟なプライシングも実行しつつ、営業利益率の持続的な向上に努めます。

キャピタルアロケーション

資金調達と配分の方針として、投資の性質に応じた最適な資金調達手段を選択しています。例えば、現在建設中の水戸ディストリビューションセンター(茨城県水戸市)に代表される「既存領域のキャパシティ増強」投資については、安定したキャッシュフローによる投資回収が見込まれるため、資本コストの低い有利子負債を活用します。一方、その他の成長投資機会については、自己資本による機動的な対応を基本とします。

また、株主還元の方針として、配当性向50%以上を目標とし、事業成長への投資と株主還元の適切なバランスを図ります。

成長の展望

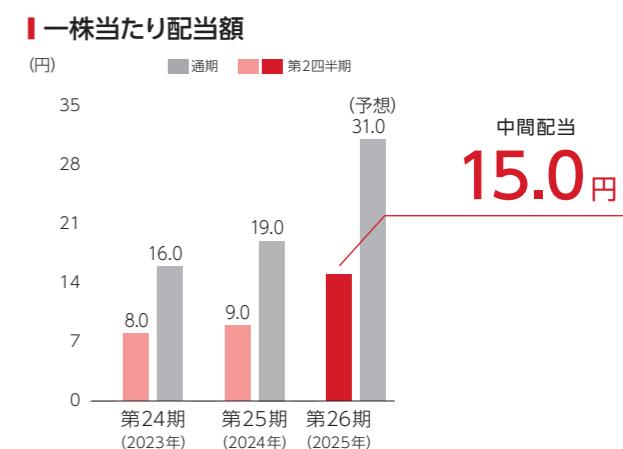
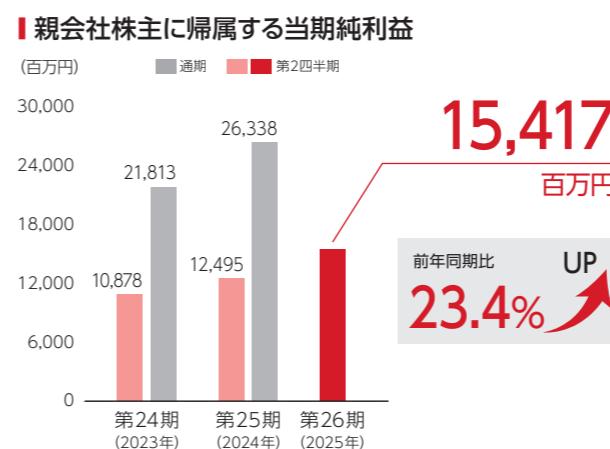
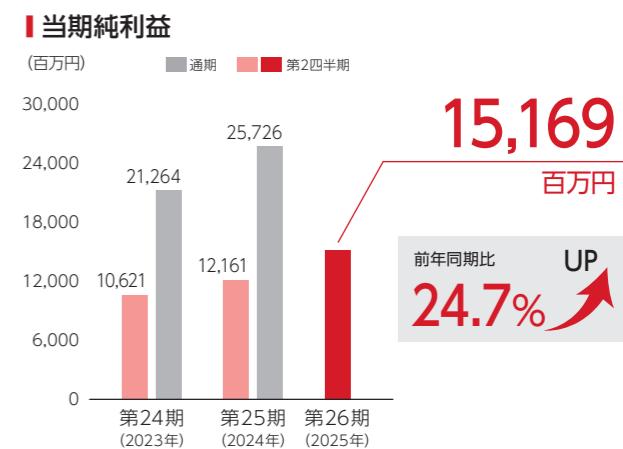
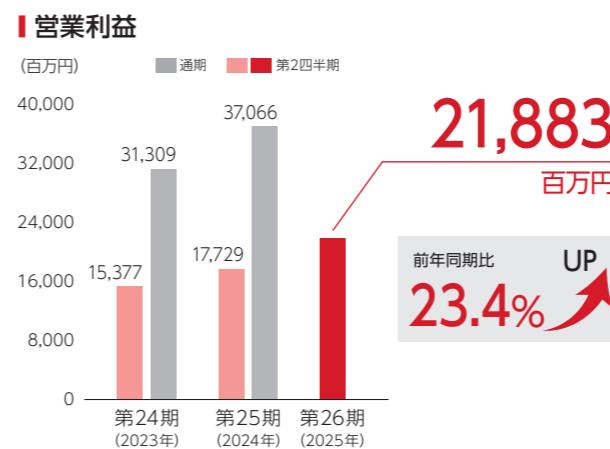
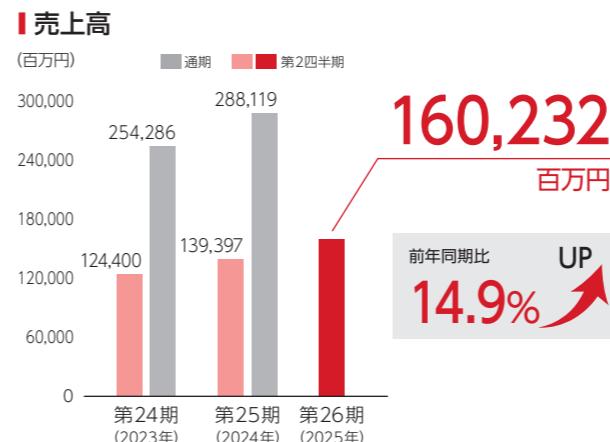
当社の成長ポテンシャルは依然として非常に大きく、国内間接資材市場8兆~10兆円(推計)に対しシェアは約3%です。「資材調達ネットワークの変革」を実現するために、新規顧客の獲得と既存顧客内のウォレットシェア拡大を進めます。また、韓国、インドネシア、インドの事業においても、成長加速に注力し、さらなる成長を目指します。

国内においては、顧客規模Micro・Small・Mid・Largeの4セグメント施策のそれぞれに即した適切な投資を実施し、海外事業においては、現地の状況に柔軟に合わせた成長加速の施策にも積極投資をしていきます。中長期的な売上成長15%以上の実現とそれを上回る利益成長、ROE30%を目標に、事業成長と資本収益性の向上を図ります。

今後もリスク管理とガバナンスの充実を図り、透明性の高い財務経営を行い、「健全な成長」を実現します。そして、皆様との対話を深め、持続的な発展と企業価値向上を追求していきます。

今後ともご支援・ご指導を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

財務データ(連結)



新商品・新サービス紹介

モノタロウ

超濃縮 油汚れ洗剤
洗浄力 リッチ

お客様の実際の現場で、汚れの種類や洗剤のニーズを調査し、組成分析から取り組み開発した商品です。頑固な油汚れやグリース汚れ、厨房の硬化油に対しても効果を発揮します。

注文コード
11789341

モノタロウ

乾湿両用掃除機
コード収納が便利なタイプ

お客様の声から生まれた商品です。お手入れの簡単な樹脂タンクとフィルター。コードの巻取りや開放操作も簡単です。

注文コード
21359469

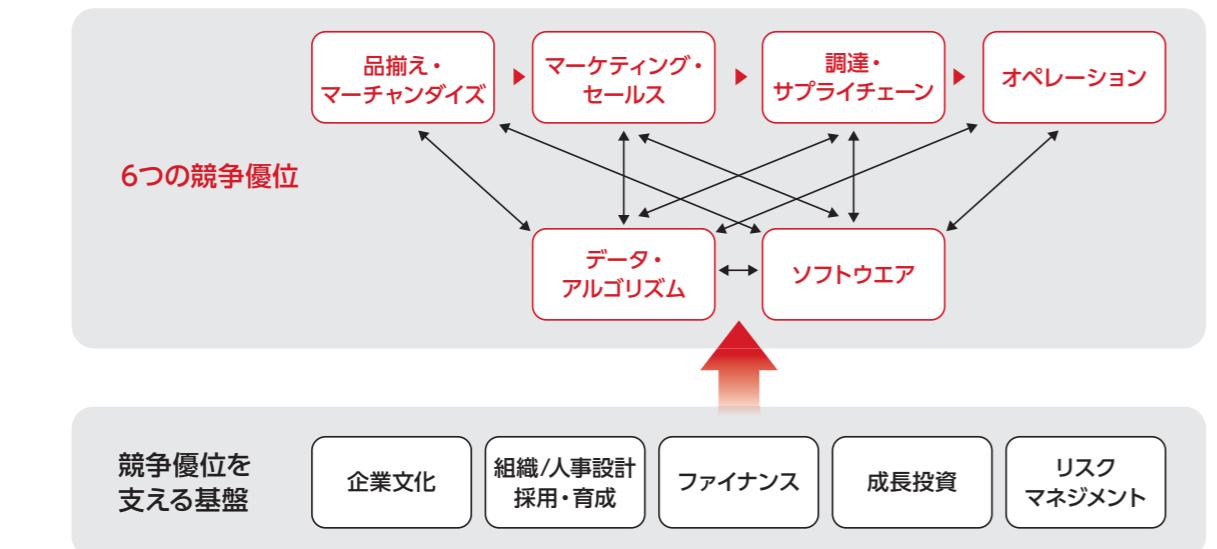
サービス: 建機レンタル

建設機械(建機)の新品購入には、通常数百万円~数千万円と高額な費用と、メンテナンスやそのための人手が必要となります。こうしたコスト面・運用面での負担を軽減するため、建機レンタルの需要が年々高まっています。



- 約1,100機種約81万点の取り扱い商品
- 全国の現場に配送!返却時はお客様の現場へ回収に伺います。
- <https://www.monotaro.com/note/kenkirental-service/>





品揃え・マーチャンダイズ

取扱商品点数は2,637万点以上。最適品質でリーズナブルを追求したプライベートブランド商品も多数。



調達・サプライチェーン

機械学習を用いた需要予測に基づく自動発注による仕入れを実施。在庫連携による納期精度向上やリスクに柔軟に対応できるサプライチェーン構築を強化。



マーケティング・セールス

お客様の業種や当社サイト内での行動履歴などのデータをもとにした商品推薦およびプロモーション、新規顧客獲得・定着策の強化。



オペレーション

RPAを活用した業務の自動化や、多数のロボットを導入した物流センター運営により、高い生産性を実現。



データ・アルゴリズム

蓄積した膨大なデータを、独自のアルゴリズムを通じて高速かつ高精度に演算処理し、需要予測や個別最適化などを実現。反復学習がもたらす進化と、新たな価値創造へのたゆまぬ挑戦。



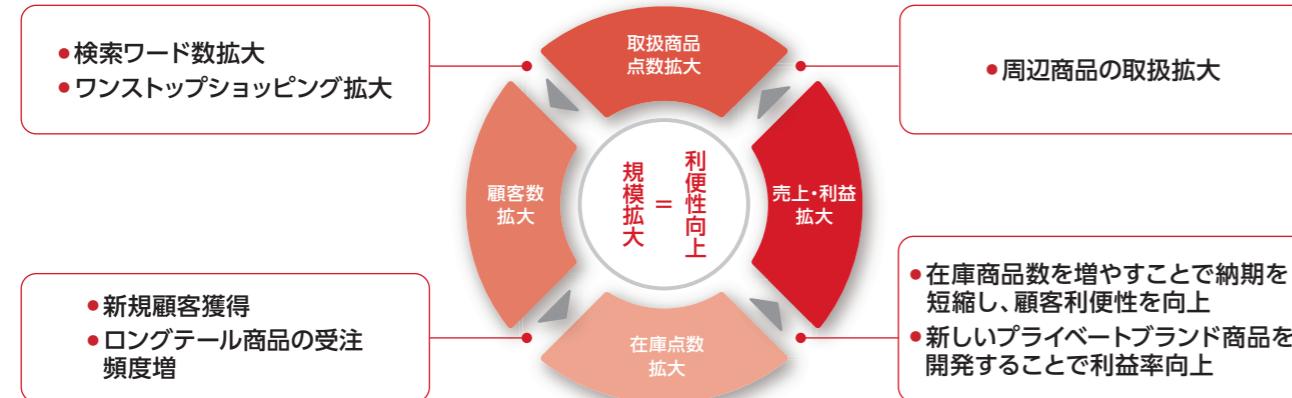
ソフトウェア

データ・アルゴリズムを効率良く活用するためのシステム開発。ほとんどの基幹システムを内製しているため、機動的なカスタマイズが可能。



成長サイクル

規模の拡大がお客様の利便性向上に繋がり、お客様数の増加が更なる規模の拡大に繋がるという当社の成長サイクルを表しています。



トピックス

当日出荷対象商品の注文受付を17時まで延長、42都府県に拡大(2025年4月)

「仕事がはかどる」迅速な資材調達を、より多くのお客様へ。当日出荷のご注文締切時間を平日15時から17時に延長し、翌日の仕事に必要な商品をより遅くまでご注文いただけます。

2024年9月に南関東を対象に開始したこのサービスは、現在42都府県に拡大しました。これからもお客様の利便性向上に貢献していきます。

詳細はこち「[当日出荷について](https://help.monotaro.com/app/answers/detail/a_id/162/)

当日出荷の注文締切 17時まで延長



購買管理システム事業(大企業連携)導入企業数は4,000社へ

新規連携先の拡大に加え、既存のお客様の拠点で展示会などを開催。利用拡大に向けた活動を強化するため、2025年は営業人員を増員。また、下請法改正セミナーの開催や調達DXカンファレンスへの登壇など認知向上に努めました。

お客様の拠点ごとの購買実績レポート等を提示して購買プロセスの改善を推進するなど、導入から利用拡大までの一貫したサポートで、売上は前年同期比+25.7%と成長を続けています。

モタロウセッション
データで実現する「見える化」のすすめ
間接材領域のリスク、見逃していませんか?
調達DX Conference 2025 春
2025.6.3(火) / 6.4(水) | オンライン配信・参加費無料

水戸DC起工式開催

2028年5月に稼働開始予定の水戸DC(ディストリビューションセンター)の起工式を、2025年5月8日に厳かに執り行いました。

参列者一同で、作業者の皆さまの安全と、工事の着実な進行を祈願しました。



【水戸DC概要】

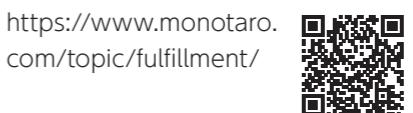
- 延床面積: 約74,000m²
- 在庫保有能力: 約50万点
- 出荷能力: 30万行/日

お届け日表示の開始

2025年4月より、ご注文画面にて、お届け予定日が確認できるようになりました。60万点以上の当日出荷商品が対象で、利便性の向上と再配達の削減に貢献します。



※「モノタロウの配送サービス向上と負担軽減への取組み」はこち
https://www.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability_07.html



プラチナくるみん認定

社員一人ひとりの能力を活かせる環境づくりを進め、多様で柔軟な働き方の選択肢を広げています。子育て座談会の実施や男性の育児休業取得促進など「子育て世代の仕事と家庭の両立支援」が評価され、優良な子育てサポート企業として認定されました。



※その他の「主な外部評価」はこち
https://corp.monotaro.com/ir/sustainability/sustainability_07.html

