

会社概要 (2026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	20億50百万円
従業員数	3,780名(連結、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 ニューデリー市) MONOTARO TECHNOLOGIES INDIA PRIVATE LIMITED (インド チェンナイ市) 物太郎 (上海) 貿易有限公司 (中華人民共和国 上海市) 新三光マスク株式会社 (神奈川県 厚木市)
事業内容	インターネットを利用した間接資材の販売

株式の状況 (2026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	496,155,600株
株 主 数	42,596名

大株主

株主名	持株数	持株比率(%)
GRAINGER GLOBAL HOLDINGS, INC.	249,112,000	50.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	45,280,500	9.21
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	11,216,292	2.28
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	10,818,300	2.20
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	10,301,700	2.09
CITIBANK, N.A.-NY, AS DEPOSITARY BANK FOR DEPOSITARY SHARE HOLDERS	9,787,833	1.99
CEP LUX-ORBIS SICAV	6,435,700	1.31
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	5,138,527	1.04
GIC PRIVATE LIMITED - C	4,981,369	1.01
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	4,439,067	0.90

※持株比率は自己株式(4,383,066株)を控除して計算しています。

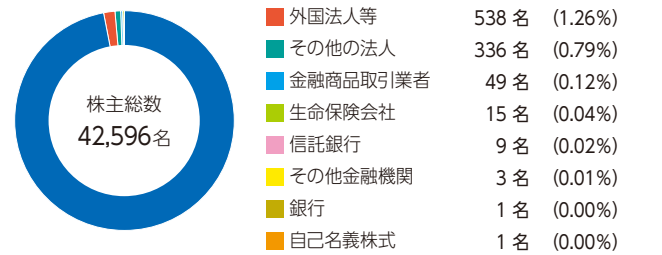
株主メモ

事 業 年 度	1月1日から12月31日まで
定 時 株 主 総 会	3月
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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部 〒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

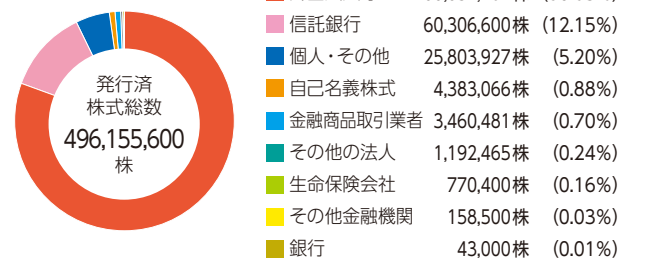
役員 (2026年6月30日現在)

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	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	大 村 佳也子
取 締 役	小 川 恭 範
取 締 役	Abe Thomas (エイブ・トーマス)
専 務 執 行 役	田 浦 秀 俊
常 務 執 行 役	普 川 泰 如
執 行 役	勇 木 洋 平
執 行 役	張 信 鵬
執 行 役	高 橋 宏 昌
執 行 役	折 戸 光太郎
執 行 役	花 原 通 人

所有者別株主数分布



所有者別株式数分布



公 告 方 法	電子公告
	当社ウェブサイトURL
	https://corp.monotaro.com/ir/notice/index.html
	ただし事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

【ご注意】❶株券電子化に伴い、株主様の住所変更、その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人（三菱UFJ信託銀行）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。❷特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、左記特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行）にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店でもお取次ぎいたします。❸未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

第27期 中間報告書 2026年1月1日～ 2026年6月30日

MonotaRO モノタロウ REPORT

(2026年6月30日現在)

登 録 ユ ー ザ ー 数 over 1,850,000 users



WEB 当社ウェブサイトのご案内

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しています。右記よりご登録いただけます。



株式会社
MonotaRO 東京証券取引所 プライム市場
証券コード：3064

トップメッセージ

「資材調達ネットワークの変革」を
目指し、社会を支える基盤として
成長を加速していきます

取締役代表執行役社長 田村 咲耶

株主の皆様へ

当社は2000年の創業以来、「資材調達ネットワークを変革する」という企業理念のもと、企業が工場や施設、職場などの現場に必要なあらゆる間接資材を、インターネットを通じてお届けしてまいりました。日々変化する経営環境や供給不安などの困難に直面するたび、「仕事に必要なものをお届けする」ということの重要性を一貫して実感しています。不測の事態においても、お客様の事業継続を支え続けることが、当社の存在意義に他なりません。今後も「資材調達ネットワークの変革」を目指し、社会を支える基盤として成長を加速していきます。

2026年度上期も過去最高の売上高および営業利益を更新

2026年度上期の売上高は1,932億円、営業利益は273億円となり、いずれも過去最高を更新しました。積極的な新規顧客の獲得や販促活動を展開し、さらなる認知向上に努めてまいりました。また、商品戦略におきましても、お客様のあらゆるニーズに応えるべく取扱商品点数を継続的に拡大しています。これらの取り組みが着実に成果へと結びつきました。

持続的成長に向けて

当社は創業から25年が過ぎ、おかげさまで売上高は3,000億円を超える規模へと成長しました。街の事業主様から日本を代表する大企業まで、広範な顧客基盤を築くことができましたことは、私たちの大きな誇りです。

しかし、国内で8兆～10兆円といわれる巨大な間接資材市場において、当社のシェアはまだ3～4%に過ぎません。現在も市場の約8割がオフライン（対面や従来型の取引）での調達という状況です*。働く現場の資材調達の多くは依然として電話やファックス、紙の見積書や購買稟議など、手作業による業務プロセスに依存していて、サプライヤーの比較や見積処理などに膨大な時間が費やされています。言い換えれば、ここにはまだ「開拓されていない市場」が広がっているということです。モノタロウで注文すれば2,800万点以上という圧倒的な品揃えの中から、手に入りにくい専門的なニッチ商品であっても翌日には現場へ届く――。当社ならではの利便性をより多くのお客様へお届けし、日本の働く現場の業務効率化に貢献していくことで、さらなる持続的成長と企業価値の向上に邁進してまいります。

株主の皆様におかれましては、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。

*当社調べ

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。

MonotaROの提供価値

間接資材購買プロセスの利便性を追求することで「時間価値」を提供し、「資材調達ネットワークの変革」に挑戦し続けます。



検索・選定

圧倒的な商品点数

2,800万点を超える取扱商品点数により、お客様は、現場に必要な間接資材をワンストップで購入することができます。

一物一価

見積もりや価格交渉などの煩雑なフローを不要にし、誰もが同一価格で購入できる仕組みを実現しました。一つひとつの商品は少額でありながら種類は多岐にわたり、非効率になりがちな間接資材購買にかかるお客様の手間を削減します。



レコメンデーション

業種・部署・職種などのお客様の登録データや購買履歴から、ユーザーごとにパーソナライズされた商品を推薦します。

セマンティックベクトル検索

テキストが持つ意味合いを測定し最適な検索結果を表示するベクトル検索の技術によって、単語や文章の「意味」や「意図」を理解して検索を行います。これにより、お客様はたとえ専門用語を知らなくても、日常的な言葉や曖昧な表現での検索で、最適な商品を素早く見つけることができます。

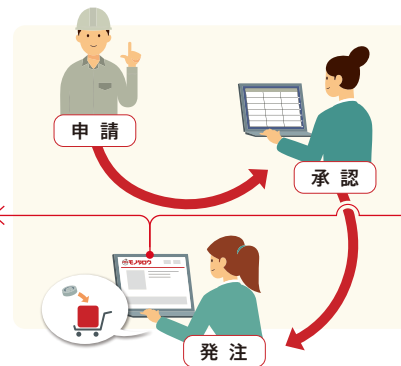


注文・購買管理

エンタープライズ モノタロウ



大企業向けには、拠点ごとの予算管理、承認フロー、購入品目の統制（カタログ管理）などを一元化できるシステムを提供。これにより、調達プロセスの合理化と購買フローの全社集約を推進し、お客様のさらなる業務効率化と強固なガバナンス体制構築に貢献します。



ECサイト monotaro.com



主に個人事業主、中小企業のお客様向けのECサイト monotaro.com。現場で「必要なもの」が「見つかる」「スグ来る」を実現し、現場の一人ひとりの「仕事がかどる」を支えます。



受注・物流

仕入れ

サプライヤーとの 在庫連携による納期短縮

自社の物流センターに在庫していない商品についても、サプライヤーと在庫情報をリアルタイムで連携することで、欠品率を抑制し、サプライヤーからの当日直送出荷による納期短縮を実現します。

ピッキング

棚搬送ロボットと プロジェクションマッピング

棚搬送ロボットが、商品の保管棚を作業員の前方まで運んできます。その後、ピッキング対象商品がある位置を、背面のプロジェクターが照らして指示します。これにより、類似品や異なる規格の商品が多数存在する中でも、作業員が迷うことなく、瞬時に正しい商品をピッキングできます。



入荷

入荷仕分けロボット

入荷プロセスにおいて、人の作業エリアを固定化し、仕分けと搬送を自動化することで、省人化と生産性向上を実現しています。

梱包

ダンボール箱の自動封函機

ピッキング・箱詰めされたさまざまなダンボール箱のサイズを自動で検知し、箱の高さを適切に調整し、封函を行います。梱包という定型作業の一部を機械に任せることで、出荷プロセス全体のスピードを上げています。これも、迅速な配送の一助となっています。



配送・受け取り

17時までのご注文で当日出荷

お客様は業務時間中に注文した商品を、最短で翌日の午前中に受け取ることが可能です。



お届け日表示機能

注文時に商品のお届け日（配達予定日）がわかる「お届け日表示」機能により、お客様は仕事の予定が立てやすくなります。
※対象商品拡大中



テクノロジーとAIの力で一人ひとりの
お客様に最適な購買体験と
圧倒的な生産性をもたらします

執行役データ・アルゴリズム本部長 張 信鵬

株主の皆様へ

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月に執行役に就任しました、張（ちょう）と申します。私は2016年に当社に入社以来、一貫してデータマーケティングおよびデータサイエンスの領域に従事してきました。

データで切り開くさらなる事業成長

当社の事業は創業以来一貫して「データとテクノロジー」によって支えられています。数千万点に及ぶ商品データと、業種や事業規模が多岐にわたる多種多様なお客様の行動データを高度なアルゴリズムで最適化し、検索から配送にいたるプロセスを自動化することで効率的に拡大してまいりました。近年、目覚ましい進化を遂げているAI技術を全社的に取り込み、社内の生産性改革を進めると同時に、お客様へ革新的な購買体験を提供することで、さらなる成長を目指します。

AIの活用による生産性改革とお客様への利便性提供

社内業務においては、セキュリティを確保した環境下で生成AIの利用を広く促進しています。リサーチや分析、資料作成などの定型業務を効率化し、従業員がより創造的で付加価値の高い業務に集中できる環境の整備に努めています。ソフトウェア開発の現場でAIによるコード生成やレビュー支援を全面的に導入し、開発スピードと品質の向上を実現しています。また、カスタマーサポート部門では「カスタマーサービスエージェントAI」の実用化を進めています。過去の対話履歴やマニュアルを学習したAIが迅速に一次回答を行うことで、お客様をお待たせしない体制を構築します。AIで時間的負担を減らしつつ、人は高度な判断や品質管理に注力することで、早く、確実で、納得感のあるサポートの実現を目指します。

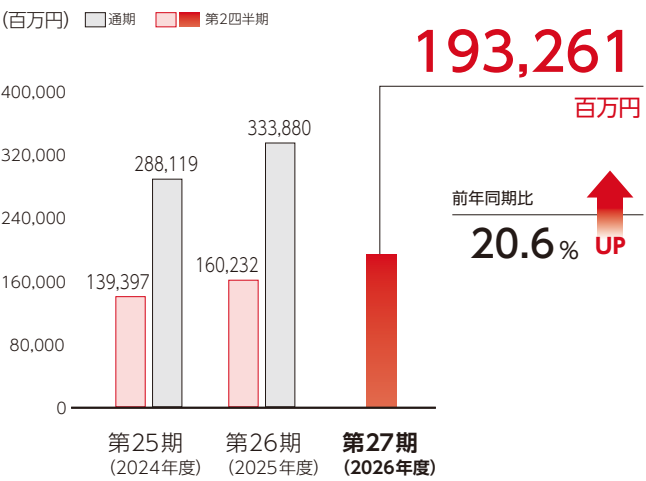
モノタロウ独自の購買エージェントの開発

さらに現在、対話型AIを活用した「購買エージェント」の自社開発に注力しています。これは、当社が25年超にわたり積み上げてきた莫大な顧客データと商品データをもとに、2,800万点超の品揃えの中から、お客様のニーズに最も適合する商品をAIが自動的に絞り込む仕組みです。他社では見つけにくい専門性の高い商品（ロングテール品）も含めて、最適候補を提示し、納期データなどについても確実な提案を行うことで、単なる売れ筋ランキングの提示にとどまらない、お客様ごとに納得感のある「選定支援」を実現してまいります。この購買エージェントはすでに実地テストを開始していて、従来のキーワード検索に比べて購買率が向上するなど、AIが選定した商品がお客様の需要を的確に満たしていることが実証されています。今後は、検証で見えた「複数条件の一括検索」などの需要対応や利用促進を開発フォーカスの中核に据え、AIが最適な商品を選ぶ「購買決定の代行」へと進化させていく計画です。

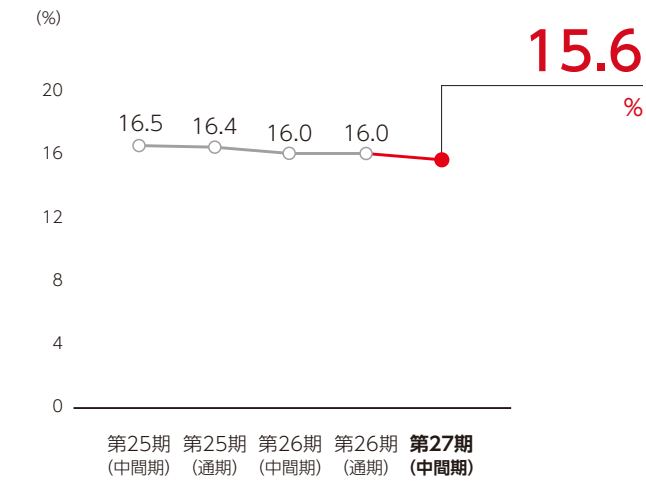
今後ともご支援・ご指導を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

財務データ（連結）

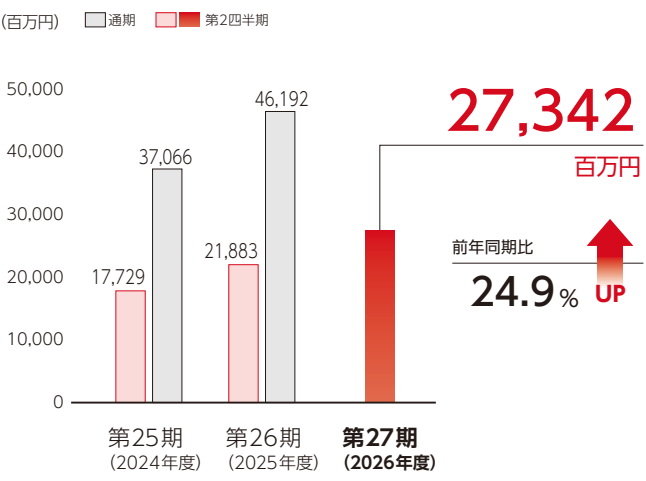
売上高



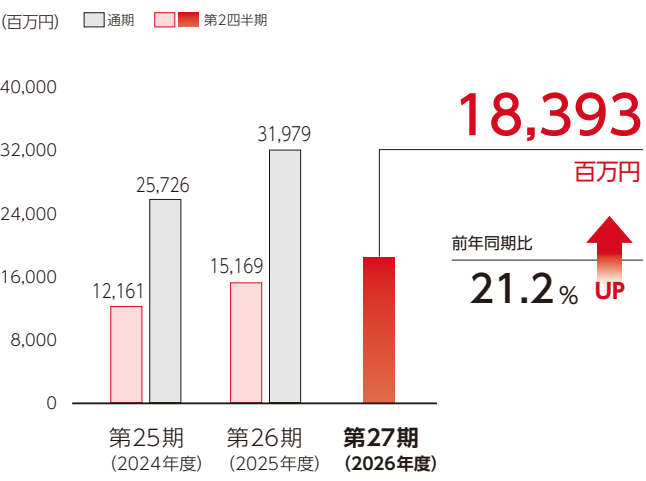
売上に対する販管費比率



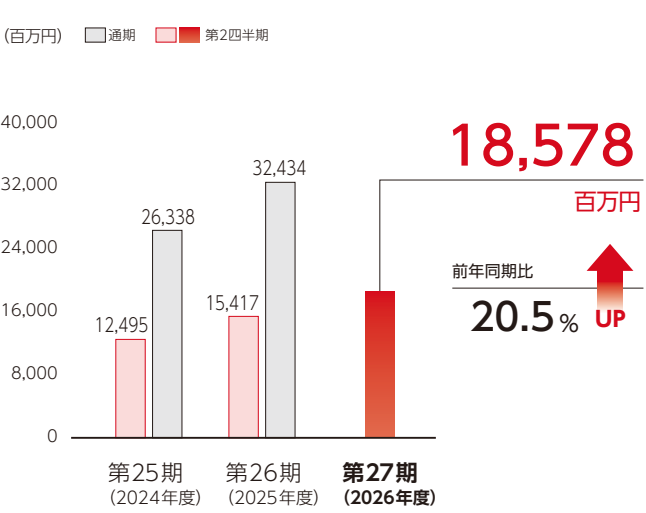
営業利益



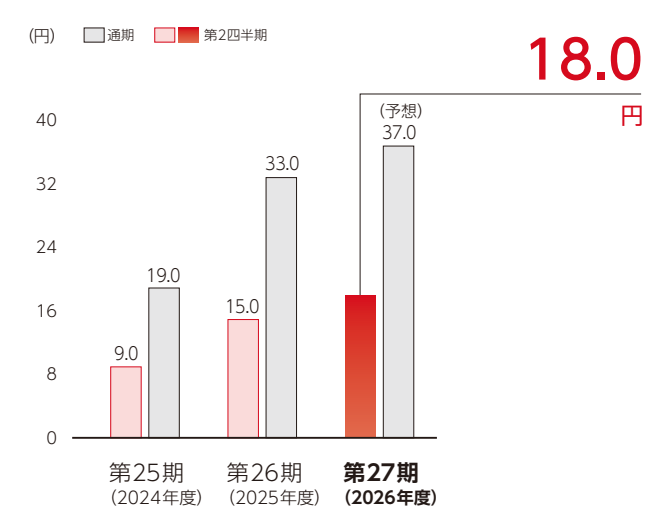
当期純利益

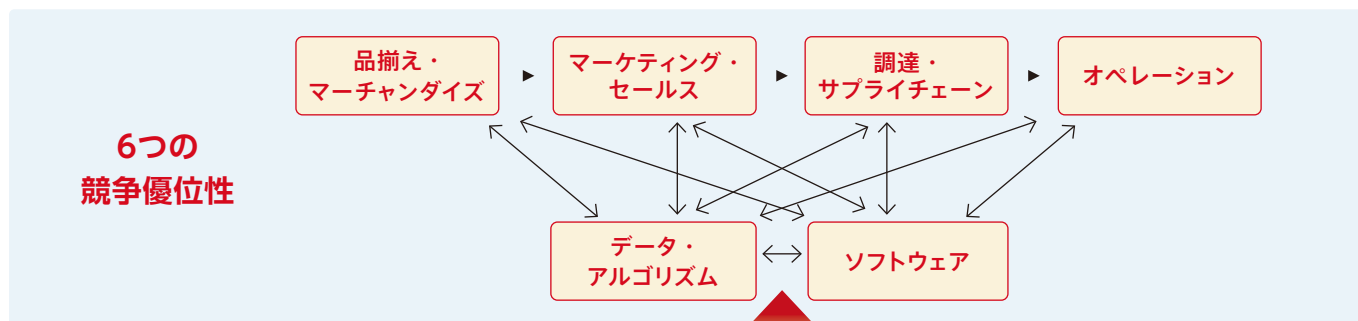


親会社株主に帰属する当期純利益



株主還元 1株当たり配当額





品揃え・マーチャンダイズ

取扱商品点数は2,800万点以上。「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。



マーケティング・セールス

お客様の固有情報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販促、期待されるLTV※1に基づく新規顧客獲得施策を実施。



データ・アルゴリズム

蓄積したデータを独自の機械学習やアルゴリズムなどへ組み込み、需要予測や個別最適化した施策などに利用。



※1 顧客生涯価値

調達・サプライチェーン

機械学習による需要予測に基づき自動発注で仕入れを実施。サプライチェーンの改善により短納期を実現。



オペレーション

RPA※2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により、高い生産性を実現。



ソフトウェア

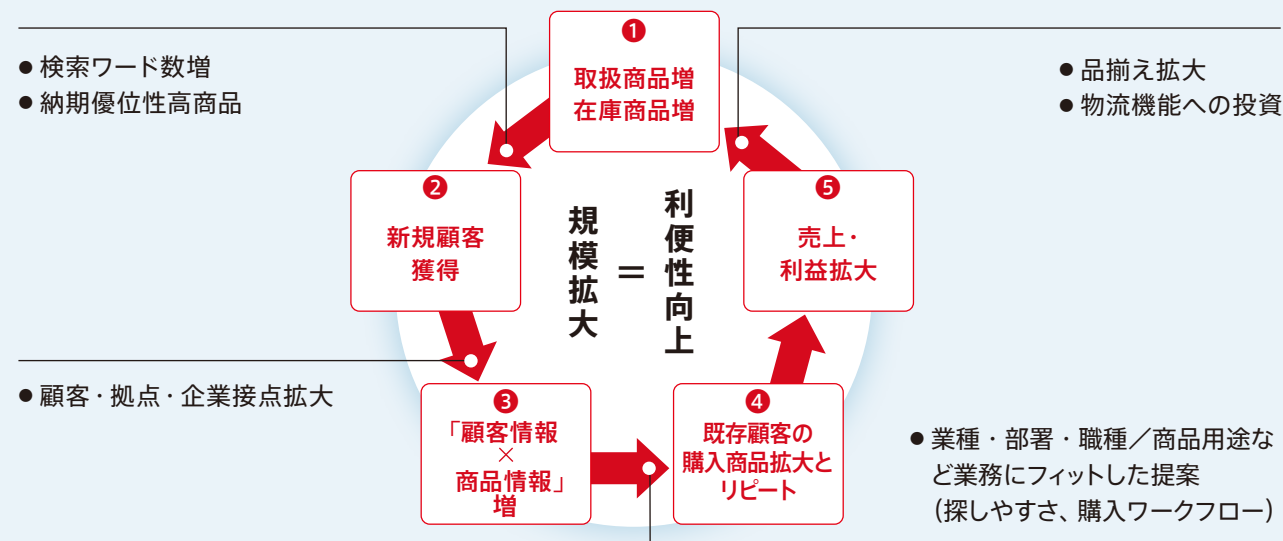
データ・アルゴリズムを効率良く活用するためのシステム開発。ほとんどの基幹システムを内製しているため、機動的なカスタマイズが可能。



※2 ソフトウェアロボットによる定型業務の自動化

ビジネスモデル

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



新TVCM「もっと!現場の味方 モノタロウ」の放映開始

2026年2月8日より、新TVCMの放映を全国で開始しました。本CMでは、現場の皆様の日々の「困りごと」に寄り添い、モノタロウのご利用で間接資材調達の時間や手間を削減し、現場の一人ひとりの「仕事がかどる」を支えたいという当社の想いを込めています。



東京オフィスを「赤坂トラストタワー」へ移転し稼働開始

事業成長に伴う人員増への対応と、創造的かつ効率的に業務を行える環境整備のため、2026年3月30日に東京オフィスを移転しました。新オフィスは『KÔBA (コーバ)』をスローガンに掲げ、多様なスペースの組み合わせによりコミュニケーションとイノベーションの促進を目指します。



プライベートブランド新商品

工具セット 自動車整備用 (2026年1月17日発売)



現場のニーズをもとに自動車整備に必要な高品質工具を厳選した工具セットです。整理整頓がしやすく、持ち運びの利便性と日々の作業効率が向上します。

本田技研工業様より「優良感謝賞 間接材部門」を受賞

当社は本田技研工業株式会社様より「2026年 優良感謝賞 間接材部門」を受賞しました。間接材調達のEC活用促進による年間約2万時間の工数削減や、現場への利便性浸透を通じてEC利用を定着させ、ガバナンスの効いた健全な調達基盤の構築に寄与したことが高く評価されました。



「統合報告書2026」の発行

ステークホルダーの皆様と価値創造ストーリーを共有し、対話を深めるため、「統合報告書2026」を2026年7月末に発行しました。経営トップのメッセージをはじめ、データやAIを活用した競争優位の源泉や事業成長への道筋を紹介しています。当社ウェブサイトよりぜひご覧ください。



詳しくはこちら

