

2026年12月期 第2四半期 決算概要

2026年8月

株式会社 MonotaRO

www.monotaro.com

東証プライム市場：3064

2026年12月期第2四半期決算 ハイライト

- 中東情勢変化に対応し、既存顧客の前倒し購入だけでなく、新規顧客獲得、既存顧客の新規商品カテゴリ購入、PB比率が拡大。
- エンタープライズ事業は、営業活動型化進捗により大規模未利用拠点開拓は計画を上回る。オフィス関連商品は売上成長増に貢献も、計画比は下振れ。
- 海外子会社売上が計画を上回り、連結の計画比増に貢献。

連結実績

売上高

1,932億円

前年比 +20.6% 計画比 +2.6%

営業利益

273億円

前年比 +24.9% 計画比 +6.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

185億円

前年比 +20.5% 計画比 +6.0%

MonotaRO単体

売上高

1,873億円

前年比 +20.8%
計画比 +2.6%MonotaRO.com事業
(ロイヤリティ含む)

1,232億円

前年比 +19.8%
計画比 +3.8%

エンタープライズ事業

641億円

前年比 +24.0%
計画比 +0.3%
売上構成比 34.2%

営業利益

279億円

前年比 +24.1%
計画比 +5.6%
営業利益率 14.9%

■ 売上高・営業利益

- MonotaRO単体売上高、営業利益、当期純利益は共に計画を上回る

■ MonotaRO.com事業

- 中東情勢変化による需要増に対し、PBをはじめとした商品調達力の競争優位を活かし、売上・営業利益は計画を上回る

■ エンタープライズ事業

- 大規模未利用拠点開拓は計画比増。夏季・オフィス関連商品計画比下振れの一方、石油由来商品需要が計画比増に貢献

2026年12月期第2四半期 【連結】決算概要

損益計算書サマリー

	2025年度Q2 累計 実績		2026年度Q2 累計 計画		2026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	160,232		188,325		193,261		+20.6%	+2.6%
売上総利益	47,483	29.6%	55,573	29.5%	57,561	29.8%	+21.2%	+3.6%
販売管理費	25,599	16.0%	29,782	15.8%	30,219	15.6%	+18.0%	+1.5%
営業利益	21,883	13.7%	25,791	13.7%	27,342	14.1%	+24.9%	+6.0%
経常利益	21,840	13.6%	25,647	13.6%	27,125	14.0%	+24.2%	+5.8%
当期純利益 (法人税等税率)	15,169 (30.5%)	9.5%	17,375 (32.3%)	9.2%	18,393 (32.2%)	9.5%	+21.2%	+5.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	15,417	9.6%	17,521	9.3%	18,578	9.6%	+20.5%	+6.0%

貸借対照表サマリー

		2025年 6月	2025年 12月	2026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	35,775	47,293	41,334	21.6%
	売掛金	37,470	42,614	40,811	21.4%
	棚卸資産	22,426	22,436	29,030	15.2%
	その他	9,925	10,772	11,366	6.0%
流動資産合計		105,598	123,116	122,542	64.1%
固定 資産	有形固定資産	45,170	54,958	54,141	28.3%
	無形固定資産	7,793	7,685	7,647	4.0%
	投資その他資産	7,265	7,484	6,695	3.5%
固定資産合計		60,230	70,127	68,483	35.9%
資産合計		165,828	193,243	191,025	

		2025年 6月	2025年 12月	2026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	22,463	25,018	26,587	13.9%
	短期借入金等(※1)	320	109	220	0.1%
	その他	16,074	28,430	18,689	9.8%
流動負債合計		38,858	53,558	45,497	23.8%
固定 負債	長期借入金	9,000	13,000	20,500	10.7%
	その他	3,732	3,751	3,863	2.0%
固定負債合計		12,732	16,751	24,363	12.8%
負債合計		51,591	70,310	69,861	36.6%
純資産の部					
株主資本合計		113,332	122,174	120,551	63.1%
自己株式		△835	△876	△4,942	△2.6%
その他		904	759	613	0.3%
純資産合計		114,237	122,933	121,164	63.4%
負債・純資産合計		165,828	193,243	191,025	

※1：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

	2025年度Q2累計 実績	2026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	21,835	27,116
減価償却費	3,514	3,101
売上債権の増減額（△は増加）	△3,924	1,773
棚卸資産の増減額（△は増加）	△1,820	△6,641
仕入債務の増減額（△は減少）	2,663	1,607
法人税等の支払額	△6,896	△8,567
未払消費税等の増減額（△は減少）	△926	△1,072
その他	△872	△881
計	13,574	16,436
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	△9,166	△8,697
無形固定資産取得による支出	△2,915	△1,141
その他	△291	△291
計	△12,373	△10,131
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入による収入	9,000	7,500
長期借入金の返済による支出	△208	—
配当金の支払額	△4,971	△8,943
自己株式取得	△93	△9,999
非支配株主からの株式の取得	—	△1,206
その他	67	63
計	3,794	△12,586
現金および現金同等物に係る換算差額	△48	△4
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	4,945	△6,286
現金および現金同等物の期首残高	30,370	46,995
現金および現金同等物の期末残高	35,316	40,709

2026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

	2025年度Q2 累計 実績		2026年度Q2 累計 計画		2026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	155,006		182,627		187,293		+20.8%	+2.6%
うち エンター プライズ事業	51,712	33.4%	63,911	35.0%	64,131	34.2%	+24.0%	+0.3%
売上総利益	46,373	29.9%	54,239	29.7%	56,271	30.0%	+21.3%	+3.7%
販売管理費	23,858	15.4%	27,762	15.2%	28,324	15.1%	+18.7%	+2.0%
営業利益	22,514	14.5%	26,476	14.5%	27,947	14.9%	+24.1%	+5.6%
経常利益	22,467	14.5%	26,297	14.4%	27,829	14.9%	+23.9%	+5.8%
当期純利益 (法人税等税率)	15,796 (29.7%)	10.2%	18,021 (31.5%)	9.9%	19,095 (31.3%)	10.2%	+20.9%	+6.0%

損益計算書サマリー 2/3 対前年実績

	2025年度Q2累計 実績 (A)		2026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	155,006	—	187,293	—	増減金額 (百万円)	+32,286	■ 中東情勢変化による石油由来商品需要増、オフィス関連商品需要増、夏季商材需要減。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比減。
					増減率	+20.8%	
					売上比増減	—	
売上総利益	46,373	29.9%	56,271	30.0%	増減金額 (百万円)	+9,898	■ 商品粗利率増 (+0.6pt. : 石油由来商品需要増によるPB比率増、夏季商材減等)。 ■ 配送料率増 (△0.2pt. : 出荷箱当たり配送費増等)。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比減。
					増減率	+21.3%	
					売上比増減	+0.1%	
販売管理費	23,858	15.4%	28,324	15.1%	増減金額 (百万円)	+4,466	■ 減価償却費率減 (△0.6pt. : 受発注管理システム/OMS早期償却費用減等)。 ■ 人件費率減 (△0.3pt. : 生産性改善等)。 ■ 賃借料率減 (△0.2pt. : 売上増による賃借料費率減)。 ■ 業務委託費率増 (+0.3pt. : 物流業務委託費増等)。 ■ 広告宣伝費率増 (+0.4pt. : リスティング広告、TV広告増等)。 ■ その他費用率 (+0.1pt. : システム利用料増等)。
					増減率	+18.7%	
					売上比増減	△0.3%	
営業利益	22,514	14.5%	27,947	14.9%	増減金額 (百万円)	+5,432	
					増減率	+24.1%	
					売上比増減	+0.4%	
当期純利益 (法人税等税率)	15,796 (29.7%)	10.2%	19,095 (31.3%)	10.2%	増減金額 (百万円)	+3,299	
					増減率	+20.9%	
					売上比増減	+0.0%	

損益計算書サマリー 3/3 対計画

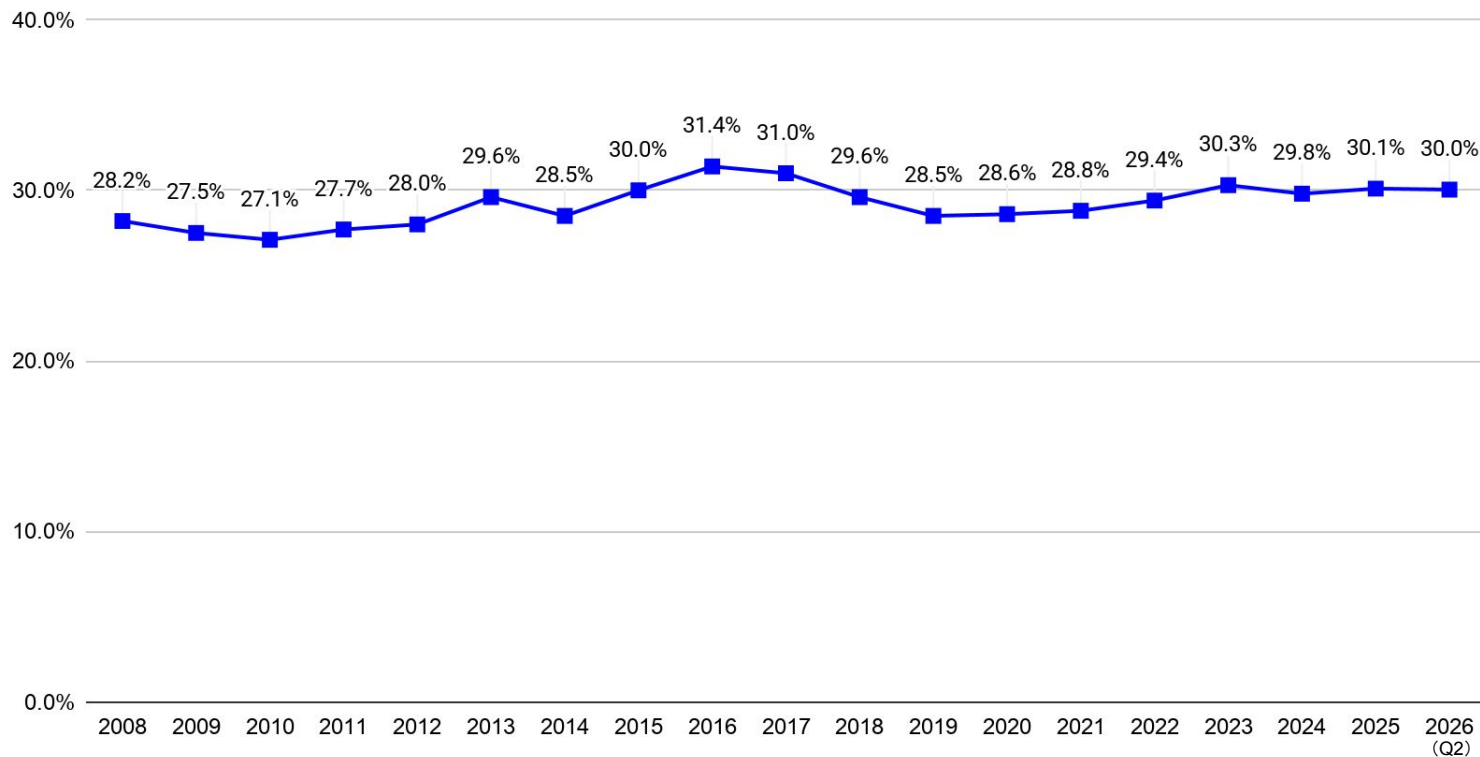
	2026年度Q2累計 計画 (A)		2026年度Q2累計 実績 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	182,627	—	187,293	—	増減金額 (百万円)	+4,666	■ MonotaRO.com事業：事務用品・コピー用紙のリテンション計画比減。夏季商材も低気温により計画比減となったが、中東情勢影響による関連商品需要増等により計画比増。 ■ エンタープライズ事業：オフィス関連商品需要、夏季商材は計画比減。新規企業接続数、未利用拠点獲得は計画を上回って推移。
					増減率	+2.6%	
					売上比増減	—	
売上総利益	54,239	29.7%	56,271	30.0%	増減金額 (百万円)	+2,032	■ 商品粗利率増 (+0.4pt.：石油由来商品需要増によるPB比率増等。夏季商材比率減)。 ■ 諸掛率増 (△0.1pt.：カード決済手数料計画比増等)。 ■ ロイヤリティ受領額は計画通り。
					増減率	+3.7%	
					売上比増減	+0.3%	
販売管理費	27,762	15.2%	28,324	15.1%	増減金額 (百万円)	+562	■ その他経費率減 (△0.2pt.：営繕費率減・保険料減等)。 ■ 業務委託費率増 (+0.1pt.：倉庫関連費用増等)。
					増減率	+2.0%	
					売上比増減	△0.1%	
営業利益	26,476	14.5%	27,947	14.9%	増減金額 (百万円)	+1,470	
					増減率	+5.6%	
					売上比増減	+0.4%	
当期純利益 (法人税等税率)	18,021 (31.5%)	9.9%	19,095 (31.3%)	10.2%	増減金額 (百万円)	+1,074	
					増減率	+6.0%	
					売上比増減	+0.3%	

外部要因の変化と今後の見通し

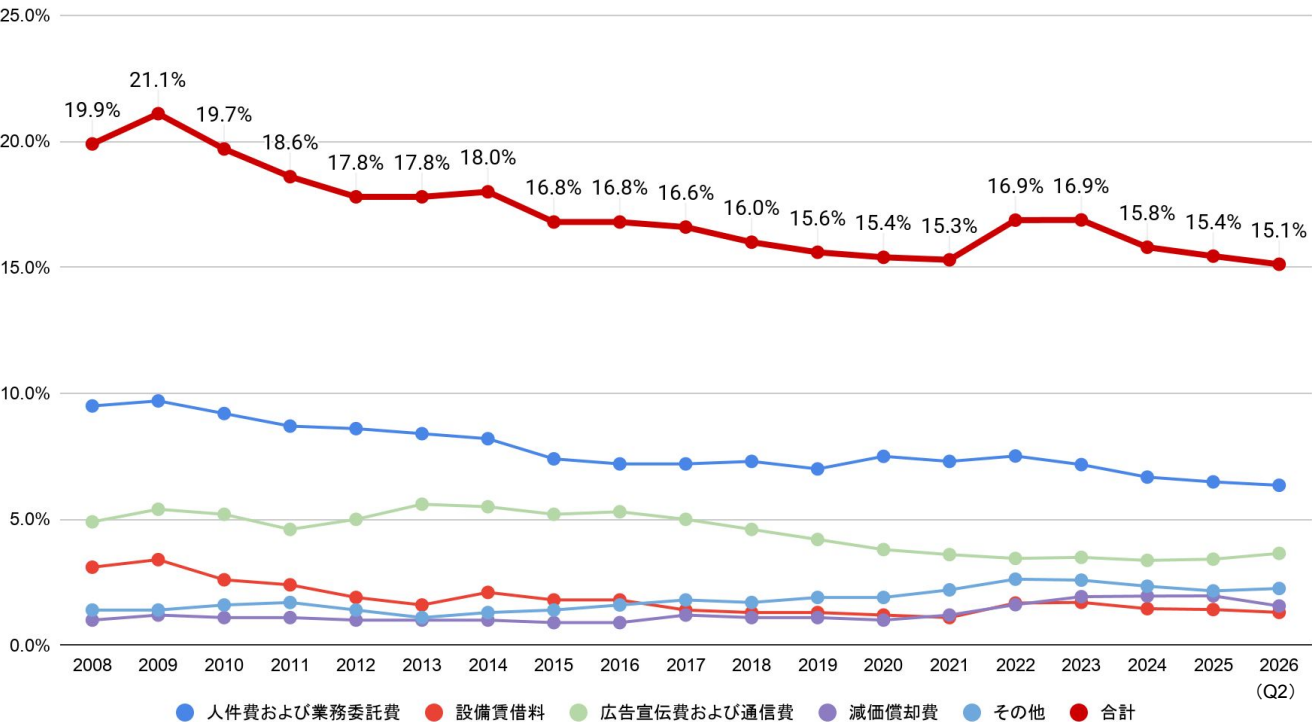
- 外部要因への機動的な対応を通して競争優位性をさらに磨き、一時的要因を持続的な成長へ転換。

	期初計画	上期の状況	下期の見通し
石油由来商品	—	3月後半～5月に石油由来商品の需要が急増 - 約5割は既存顧客の前買い、4割が既存顧客の新規商品カテゴリ、1割が新規顧客の流入	- 既存顧客による前倒し購入における反動を想定 - 流入顧客、既存顧客の新規商品カテゴリ購入の定着を一定程度想定
オフィス関連商品	2025年度第4四半期の流入分が3月までに一定の定着率に収束し、期末まで継続する見立て	- 流入顧客は一定程度定着。 - コピー用紙、事務用品の定着は計画を下回る	コピー用紙・事務用品等の課題カテゴリにおける品揃え・配送サービス改善施策を推進
夏季商材	6月より夏季商材需要増開始の見立て	6月は気温が低く夏季商材売上は計画を下回る	7月中旬以降は平年を上回る猛暑となり、需要が回復 - 今後の天候・気温動向を注視

売上総利益率推移



販売管理費率推移



費目ごとの売上比		
	2025Q2 累計実績	2026Q2 累計実績
人件費	4.1%	3.8%
業務委託費	2.2%	2.5%
設備賃借料	1.5%	1.3%
広告宣伝費	3.0%	3.4%
通信費	0.2%	0.2%
減価償却費	2.2%	1.6%
その他	2.2%	2.3%
計	15.4%	15.1%

物流関連コスト

■ 物流関連コスト2026年Q2 売上比実績：5.9%

- 対前年同期：△0.3pt.
 - 減価償却費率：△0.2pt.（売上増・猪名川DC稼働率増による売上比率減）
 - 設備賃借料率：△0.2pt.（売上増・猪名川DC稼働率増による売上比率減）
 - 人件費・業務委託費率：+0.1pt.（倉庫派遣費用増等）
- 対計画：±0.0pt.
 - その他費用率：△0.1pt.（営繕費/備品消耗品費減少・発生時期ズレ等）
 - 人件費・業務委託費率：+0.1pt.（見積り差異等による倉庫派遣費用増）

	2025年度Q2累計 実績		2026年度Q2累計 計画		2026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）	155,006		182,627		187,293		+20.8%	+2.6%
減価償却費	1,760	1.1%	1,700	0.9%	1,715	0.9%	△2.6%	0.9%
人件費・業務委託費	4,196	2.7%	4,966	2.7%	5,244	2.7%	+25.0%	5.6%
設備賃借料	1,828	1.2%	1,955	1.1%	1,950	1.0%	+6.7%	△0.2%
その他費用	1,836	1.2%	2,209	1.2%	2,077	1.1%	+13.1%	△6.0%
合計	9,622	6.2%	10,831	5.9%	10,988	5.9%	+14.2%	1.5%

貸借対照表サマリー

		2025年 6月	2025年 12月	2026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	34,828	46,736	40,354	20.8%
	売掛金	36,914	42,031	40,079	20.7%
	棚卸資産	21,166	21,072	27,626	14.2%
	その他	9,488	10,269	10,832	5.6%
流動資産合計		102,398	120,111	118,892	61.3%
固定 資産	有形固定資産	44,167	54,148	53,400	27.5%
	無形固定資産	7,711	7,614	7,595	3.9%
	投資その他資産	11,883	12,419	14,036	7.2%
固定資産合計		63,762	74,182	75,031	38.7%
資産合計		166,161	194,293	193,924	

		2025年 6月	2025年 12月	2026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	21,790	24,134	25,638	13.2%
	短期借入金等	—	—	—	0.0%
	その他	15,239	27,587	17,874	9.2%
流動負債合計		37,030	51,721	43,512	22.4%
固定 負債	長期借入金	9,000	13,000	20,500	10.6%
	その他	3,518	3,548	3,622	1.9%
固定負債合計		12,518	16,548	24,122	12.4%
負債合計		49,548	68,270	67,635	34.9%
純資産の部					
株主資本合計		116,584	126,006	126,276	65.1%
自己株式		△835	△876	△4,942	△2.5%
新株予約権		28	16	12	0.0%
純資産合計		116,612	126,022	126,289	65.1%
負債・純資産合計		166,161	194,293	193,924	

2026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

■ NAVIMRO（韓国）

- ・昨年度来のマーケティング施策最適化が奏功し新規顧客獲得と既存顧客のリピート率が改善。売上高は前年及び計画を上回る着地。
- ・韓国ならではの市場環境に沿った戦略を策定・実行（例：試験研究カテゴリ等）。

	2025Q2累計 実績			2026Q2累計 計画			2026Q2累計 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上高	43.6	△10.7%	△3.4%	45.9	+5.4%	+4.3%	49.1	+12.5%	+6.8%	+10.0%	+5.5%
営業利益	△0.1	—	—	△0.3	—	—	0.3	—	—	—	—
当期純利益×持分（※1）	△0.2	—	—	△0.4	—	—	0.3	—	—	—	—

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- ・昨年度から引き続き、法人既存顧客のリピート率が改善し、売上高は前年及び計画を上回る着地。
- ・自社配送、輸入商流の強化等の独自施策により競争優位を確立。非製造業顧客の積極的な取り組み等の各施策も奏功。

	2025Q2累計 実績			2026Q2累計 計画			2026Q2累計 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
売上高	6.1	+2.9%	+9.4%	7.7	+27.2%	+26.2%	8.3	+36.3%	+7.1%	+33.7%	+6.0%
営業利益	△1.7	—	—	△1.5	—	—	△1.8	—	—	—	—
当期純利益×持分（※1）	△0.9	—	—	△1.5	—	—	△1.5	—	—	—	—

損益計算書サマリー

■ IB MONOTARO（インド）

- ・ 自社配送も含めたサービスの向上で、新規顧客獲得に加え、リピート顧客も創出。売上高は前年及び計画を上回る着地。
- ・ 品揃え強化やPB開発、独自の商品調達システム等により競争優位を確立。注力顧客（法人）で成長開始。

	2025Q2累計 実績			2026Q2累計 計画			2026Q2累計 実績				
	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	金額 (億円)	前年比	計画比	現地通貨 前年比	現地通貨 計画比
流通総額（GMV）（※2）	4.2	△34.8%	△30.7%	4.2	△0.3%	△0.3%	4.2	+0.2%	+0.5%	+1.4%	+1.6%
売上高（※2）	3.2	△26.8%	△22.2%	3.0	△6.2%	△6.2%	3.2	+0.7%	+7.3%	+1.9%	+8.6%
営業利益	△4.5	—	—	△4.0	—	—	△4.4	—	—	—	—
当期純利益×持分（※1）	△2.6	—	—	△2.3	—	—	△2.8	—	—	—	—

※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。

2026年12月期 第2四半期 累計 事業計画・戦略

	2025年度実績		2026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	333,880		381,379		14.2%
売上総利益	99,636	29.8%	113,035	29.6%	13.4%
販売管理費	53,443	16.0%	59,966	15.7%	12.2%
営業利益	46,192	13.8%	53,069	13.9%	14.9%
経常利益	46,057	13.8%	52,789	13.8%	14.6%
当期純利益 (法人税等税率)	31,979 (30.5%)	9.6%	35,895 (32.0%)	9.4%	12.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	32,434	9.7%	36,180	9.5%	11.5%

※：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

	2025年度実績		2026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（※1）	322,814		368,849		14.3%
うち、エンタープライズ事業（※1）	106,310	32.9%	127,985	34.7%	20.4%
売上総利益	97,243	30.1%	110,069	29.8%	13.2%
販売管理費	49,864	15.4%	55,840	15.1%	12.0%
営業利益	47,379	14.7%	54,228	14.7%	14.5%
経常利益	47,406	14.7%	53,869	14.6%	13.6%
当期純利益 （法人税等税率）	32,659 （29.6%）	10.1%	36,978 （31.3%）	10.0%	13.2%

海外子会社計画

■ NAVIMRO（韓国）

	2025年度 実績			2026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	92.2	△7.3%	△2.1%	99.0	+7.4%	+7.4%
営業利益	0.0	—	—	0.3	+836.4%	+836.4%
当期純利益×持分（※1）	0.0	—	—	0.3	—	—

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

	2025年度 実績			2026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	14.0	+10.8%	+16.9%	18.9	+35.2%	+35.2%
営業利益	△3.0	—	—	△2.4	—	—
当期純利益×持分（※1）	△1.7	—	—	△2.4	—	—

■ IB MONOTARO（インド）

	2025年度 実績			2026年度 計画		
	金額（億円）	前年比	現地通貨前年比	金額（億円）※3	前年比	現地通貨前年比
流通総額（GMV）（※2）	7.9	△39.0%	△35.9%	9.2	+17.0%	+17.0%
売上（※2）	6.0	△35.1%	△31.7%	6.9	+13.6%	+13.6%
営業利益	△8.6	—	—	△7.9	—	—
当期純利益×持分（※1）	△5.1	—	—	△4.5	—	—

※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。
※3：「2025年12月期 決算概要」より邦貨換算レートを訂正しております。

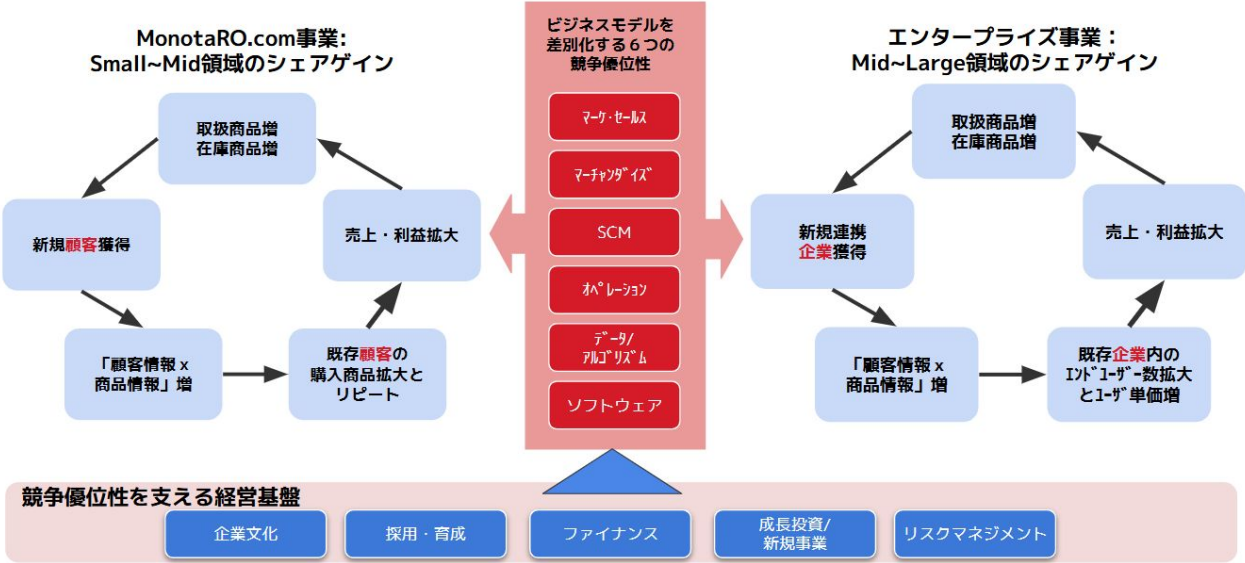
当社の事業成長実現の仕組みと目標

企業理念

ビジネス
モデルと
競争優位性

中長期
売上・利益目標

資材調達ネットワークを変革する



15%超の売上成長軌道回復、約3%（※1）のシェアを2倍以上に
売上成長を超える利益成長の実現

※1：2024年開始時を基準

国内事業：間接資材市場環境と当社状況

■ 2026年第2四半期の状況

- 供給が不安定な市況において、「品揃え」「サプライチェーン」の競争優位性を通じた新規顧客獲得・既存顧客の新規商品拡大が進捗。
- Large領域においては、営業型化による未利用拠点開拓が進捗。
- オフィス関連商品のリテンションは計画下振れのカテゴリーも生じており、改善策を実施。

顧客 セグメント (市場規模)	当社 推定シェア (2025)	売上構成比 2025年 ()内は前年比	売上成長率 2025年 ()内は前年比	ITP ¹ 事業 接続企業数 (※1, 2) 2026年6月末	2026年第2四半期累計 進捗状況
Micro	—	9% (△1%)	7% (+6%)	-	
Small 約460万社 (約1.5~2.5兆円)	3.3~5.5%	39% (±0%)	15% (+5%)	-	● 新規商品カテゴリ拡大購入訴求、サイト利便性を追及したトップページ刷新（6月） ● AIエージェントβ版開始（4月） ● 『オフィスサプライ/照明/清掃用品/日用品』カタログ発刊（3月）
Mid 約6.5万社 (約1.5~2.5兆円)	2.8~4.8%	22% (±0%)	16% (+1%)	約3,800社 25年12月末比: +約300社	● 営業体制増強による新規接続企業獲得は計画通り進捗
Large 約6.6千社 (約5~6兆円)	1.6~1.9%	30% (+1%)	24% (△1%)	約1,950社 25年12月末比: +約150社	● 拠点営業活動型化による未利用拠点の開拓は開拓拠点数・開拓後売上金額共に計画を上回る⇒未利用拠点開拓に加え、低利用拠点開拓活動へ拡大 ● 新規接続企業獲得は計画通り進捗も、2025年獲得企業の2年目立ち上がり計画下振れ⇒拠点浸透活動のノウハウを活用
Total (約8~10兆円)	3.2~4.0%	-	16.9% (+3.4%)		● 中東情勢による石油由来原材料商品安定供給による新規顧客・既存顧客の新規商品カテゴリー流入 ● 2025年4Q流入顧客のリテンションは、事務用品・コピー用紙は計画下回る⇒品揃え/サイト体験等改善へ ● 納期日指定開始（Q3-）

※1：エンタープライズ事業接続企業数は、モノタロウONE SOURCE LiteもしくはモノタロウPunchOut接続済かつエンドユーザーが5名以上登録している企業数で、納品先企業をカウント
※2：接続企業数のセグメント分類方法を最新ステータスに修正し、25年12月末時点の接続企業数はMidが3,481社、Largeが1,787社となった。

「品揃え」「安定供給」によるシェア拡大

- 石油由来商品はPB商品を揃え、2026年上期は供給量確保による安定供給策を推進。
- 既存顧客への供給継続に加え、従来、商社やホームセンターから調達していた顧客獲得に貢献。

● 石油由来PB商品の代表例



【ブレーキ&パーツクリーナー】



【軍手】



【ニトリルゴム手袋】



【ストレッチフィルム】



【ポリ袋】

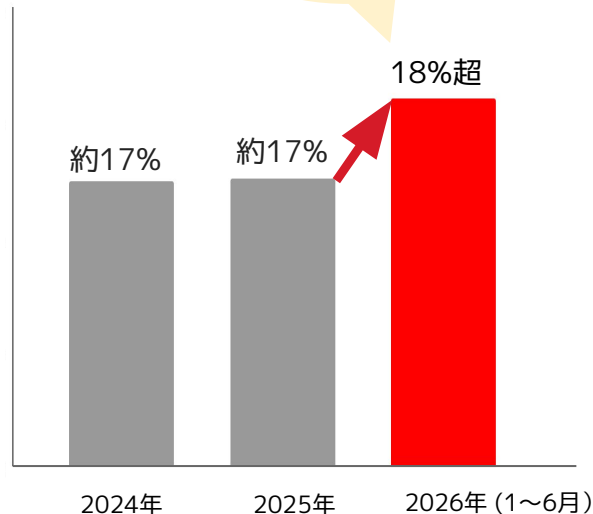


【ハンドクリーナー】

● 石油由来商品の需要増

売上高比率(%)

石油由来商品
需要増により
PB比率が上昇



サイト体験の向上を通じたリピート購入と購入商品拡大の促進

■ 十数年ぶりのトップページリニューアル - 能動的な提案でAI時代でも「人が自ら訪れたいくなる」サイトへ進化し、ウォレットシェアを拡大。

● 新トップページ



● 新トップページにおける改善点

狙い：リピート購入の促進

改善①「買ったものリスト」をトップ配置へ

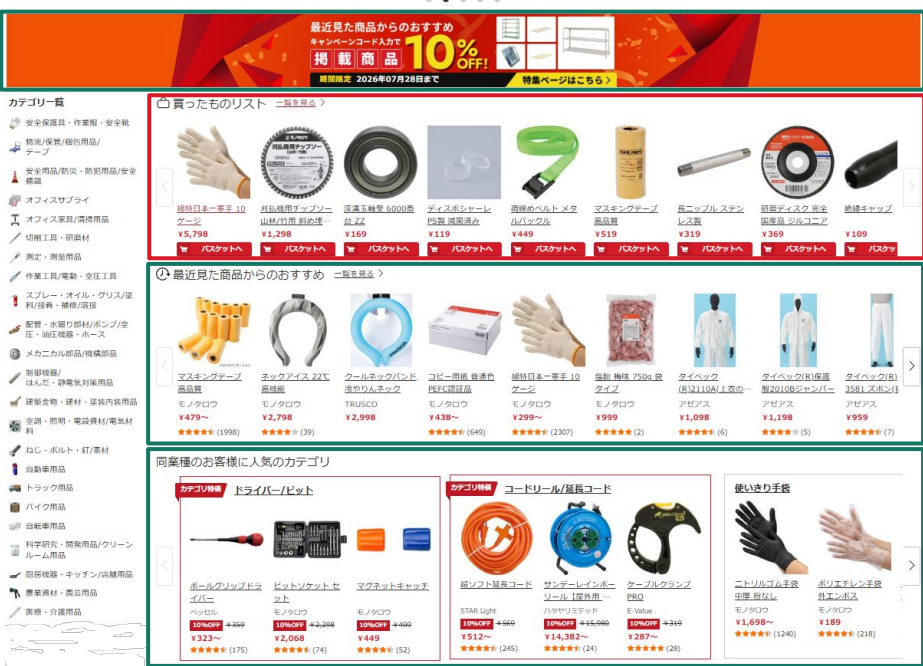
MonotaRO.com 売上高の約5割を占める既存顧客のリピート購入の利便性を高め、検索・購入の手間を削減

狙い：既存顧客の新規カテゴリ購買拡大

改善② 顧客ごとカスタマイズの強化

「最近見た商品からのおすすめ」機能の充実
未購入品に利用可能なクーポン配布
リアルタイムの閲覧行動を反映
→未購入カテゴリへの関心を喚起して新規商品カテゴリ購入を促進

「同業種のお客様に人気のカテゴリ」機能を追加
同業種の購買傾向に基づくカテゴリ提案により、他社で購買している商品のシフト（ウォレットシェア拡大）を狙う



Large市場におけるシェア拡大施策の状況

- 当社の「品揃え」「納期」「システム利便性」を通じ、広い業種・拠点でエンタープライズサービスを導入・成長。
- 一方、既存企業内の拠点浸透率・拠点内利用率には拡大余地が大きい。
- 業種・拠点タイプのLTVに基づき、営業・マーケティング活動・サービス開発を展開していく。

Large市場の概要とエンタープライズ事業の拠点浸透度状況

		Large市場			当社状況					
		企業数 (約)	対象 拠点数 (約)	市場 規模	接続 企業数 (約)	対象 拠点数 (約)	売上 2025(約) YoY(約)	拠点 あたり 売上	拠点数 拡大 余地	拠点内 ユーザー数 拡大余地
製造業	大規模 拠点 (※2)	1,600	1.3万	1.8兆～	850	0.6万	340億 (30%)	大～ 特大	中	大
	上記以外 拠点		11万	1.1兆～		6.2万	90億 (20%)	小～中	大	小～中
非製造業 (※1)	大規模 拠点	5,100	1.6万	1.2兆～	1,100	0.5万	60億 (25%)	大～ 特大	中	大
	上記以外 拠点		90万～	0.6兆～		22万	260億 (25%)	小～中	大	小～中
		6,700	110万	5.1兆～	1,950	30万	750億 (25%)			

現在の重点活動

営業活動による拠点レベルでの浸透拡大

- 拠点LTVの高い大規模拠点への認知訴求・導入支援を目的に、拠点能動営業の型化を2025年3Qより本格的に開始
- 大規模未利用拠点の利用開始の型化は進捗営業生産性も向上。低利用拠点開拓に着手

さらなる成長に向けて

業種顧客理解深化と成長基盤構築

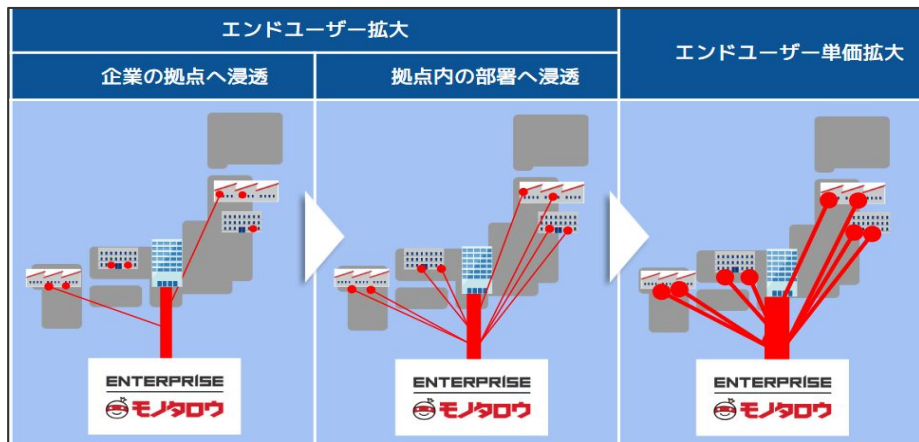
- 業種・拠点特性、LTV理解に基づいた営業、マーケティング活動の調査・検討
- 業種・拠点・部署に適するサービス・商品・データ基盤の開発

※1：非製造業は建設業、運輸業、サービス業が中心
※2：大規模拠点は工場、研究所、発電所等

Large市場における大規模拠点の利用浸透拡大活動

- エンタープライズサービス接続後の企業内においては、当社利用が進んでいる拠点と、低利用・未利用の拠点が混在している状態。
- 2026年より、能動的な拠点営業活動を通じた、認知獲得/購買フロー導入支援により未利用拠点開始・立上は進捗。
- 2026年下期は上記に加え、営業型化能力を高め、低浸透拠点内の部署・ユーザー拡大施策を推進。

エンタープライズ事業のシェア拡大イメージ



Large市場：既存企業の大規模拠点構成比（Total約10,000拠点）



同対象拠点の当社売上高構成比（2025年、約400億円）



※：低浸透拠点の定義は大規模拠点の間
接材拠点市場売上シェアが概算1%
未満の拠点

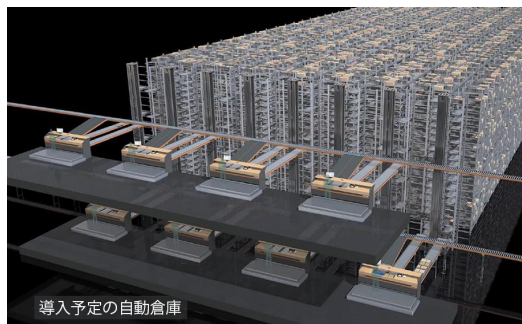
水戸物流センター計画と進捗状況

■ 水戸DC概要

フロア	地上4階
延床面積	約74,000㎡
在庫点数	50万SKU
出荷能力	30万行/日 笠間DCの3倍の一人当たり生産性
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、着工
- ・ 主要建築工程（免震/床工事、屋根・外壁設置）が全て完了
- ・ 危険物倉庫含む全体進捗は計画通り



サステナビリティ

	外観	導入時期	取組内容
笠間DC		2022年	東京電力エナジーパートナー株式会社が提供する「グリーンベシックプラン」を採用。FIT非化石証書（トラッキング付き）と再エネ指定の非FIT非化石証書（電源属性情報有り）を組み合わせた、実質CO ₂ 排出ゼロのプラン
茨城中央SC		2022年	同上
		2026年	自社所有・自家消費型の太陽光発電設備を導入し稼働開始
猪名川DC		2023年	FIT非化石証書（トラッキング付き）を活用
		2024年	猪名川DCが入居するプロロジスパーク猪名川1が供給する太陽光発電電力の利用を開始。2026年よりプロロジスパーク猪名川2からの供給も開始
本社		2025年	入居するJPタワー大阪が契約する「再エネECOプラン」の利用を開始
水戸DC （予定）		2028年	2028年4月からの創エネ電力の自家消費運用に向け、プロロジスとオンサイトPPA契約を締結。屋根面に太陽光パネルを設置する計画であり、自社保有の物流施設として「オンサイトPPAモデル」を採用するのは初の取り組み

主な外部評価（グローバル）



CCC B BB BBB A AA AAA

FTSE
ESG Score

3.5

CDP
Score

B-Rating



注：MSCI指数について当社のMSCI指数への組み入れ及び本ページにおけるMSCIのロゴ、商標、サービスマーク又は指数名称の使用は、MSCI又はその関連会社による当社への後援、保証、販促には該当しません。MSCI指数はMSCIの独占的財産です。MSCI指数の名称及びロゴはMSCI又はその関係会社の商標又はサービスマークです。

主な指数組み入れ

MSCI

- ACWI IMI、ACWI
- JAPAN EMPOWERING WOMEN (WIN)
- WORLD SCREENED
- WORLD ESG ENHANCED FOCUS CTB
- WORLD LOW CARBON SRI SELECTION
- JAPAN SCREENED

FTSE

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

JPX



- JPXプライム150指数
- 日経連続増配株指数

主な外部認定（国内）



プラチナえるぼし

女性活躍推進法に基づき、行動計画の実行、目標の達成といった取組の実施状況が特に優良であるとして、厚生労働大臣から「プラチナえるぼし」認定を受けました。(2026年)



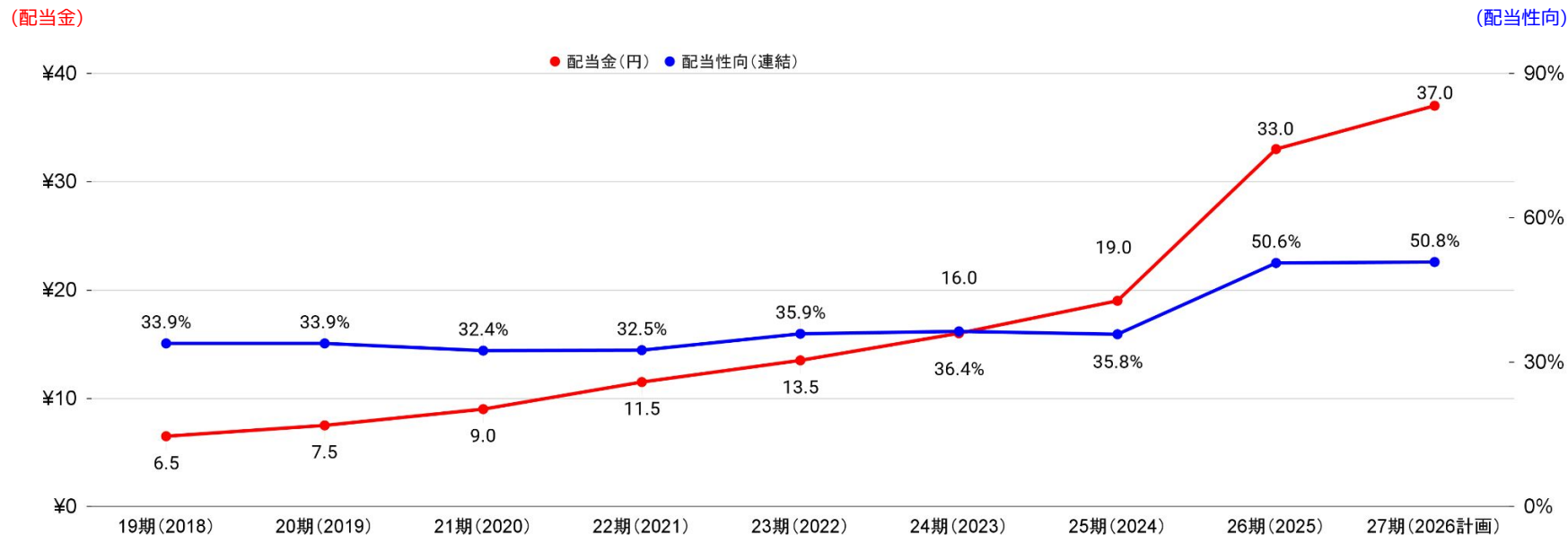
プラチナくるみん

次世代育成支援対策推進法に基づき、優良な「子育てサポート企業」として評価され、厚生労働大臣から「プラチナくるみん」の認定を受けました。(2025年)

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26期（2025年度）配当実績：1株当たり33.0円（中間配当実績 15.0円、期末配当実績 18.0円）。
- ・ 第27期（2026年度）配当計画：1株当たり37.0円（中間配当実績 18.0円、期末配当計画 19.0円）。



參考資料

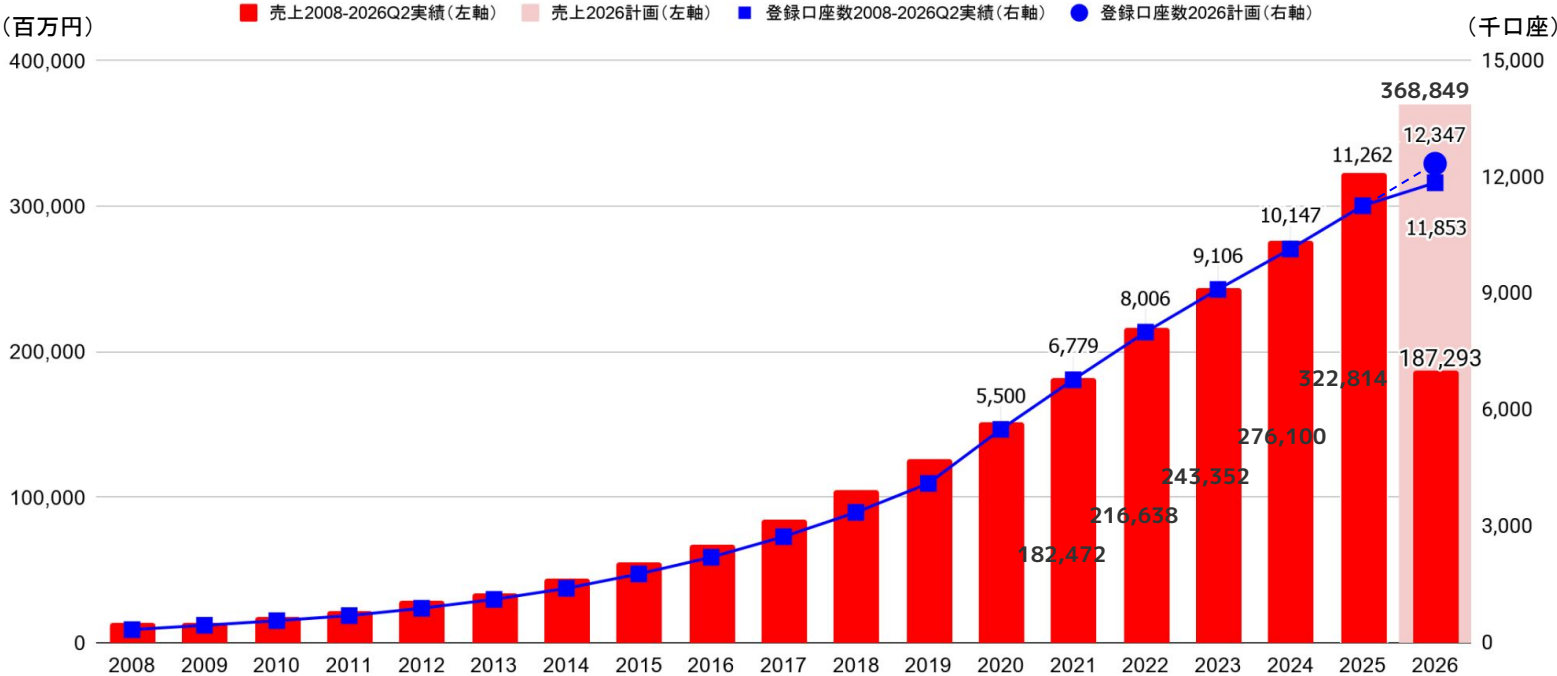
事業概要と特徴・差別化戦略

- 企業理念
 - ・ 資材調達ネットワークを変革する
- 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：2,866万点超・うち当日出荷対象商品約76.1万点、在庫点数約73.1万点)
- 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・2026年6月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,335	(805)	478	(437)	1,813	(1,242)
物流センター（同）	255	(188)	1,712	(1,591)	1,967	(1,779)
計（同）	1,590	(993)	2,190	(2,028)	3,780	(3,021)

- 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
- 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

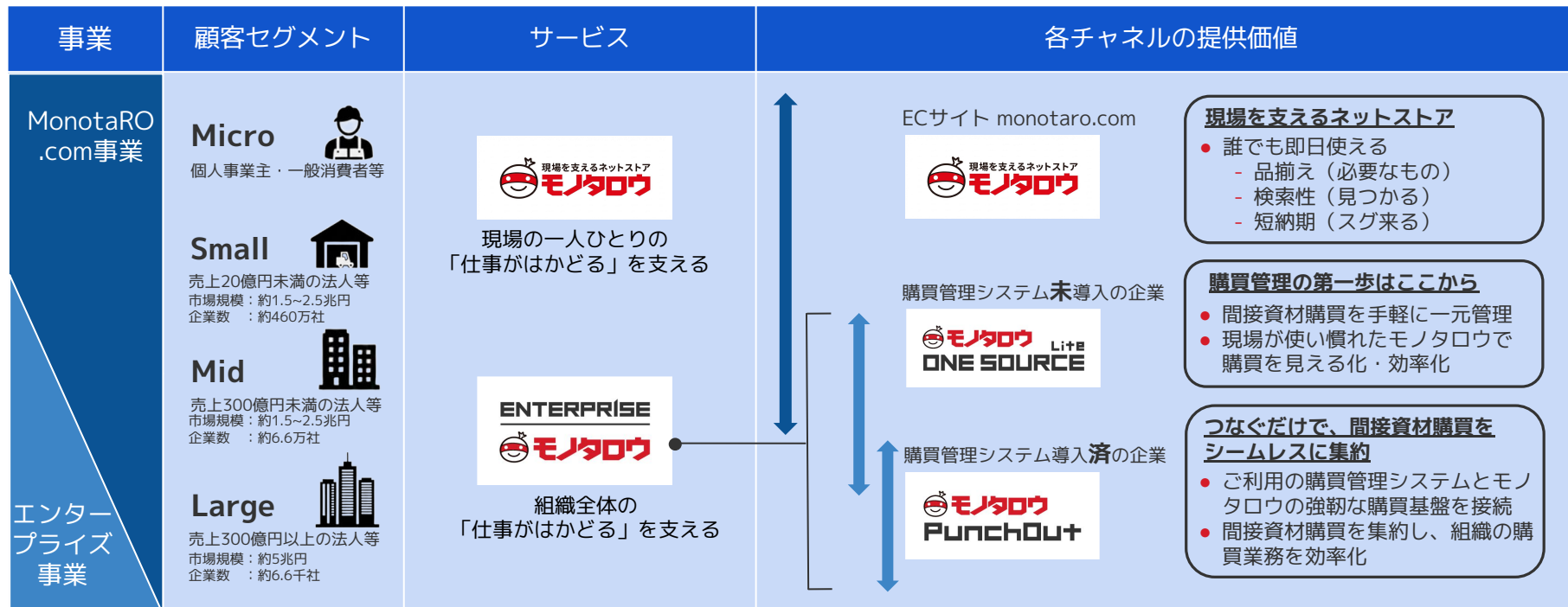
売上・登録口座数推移



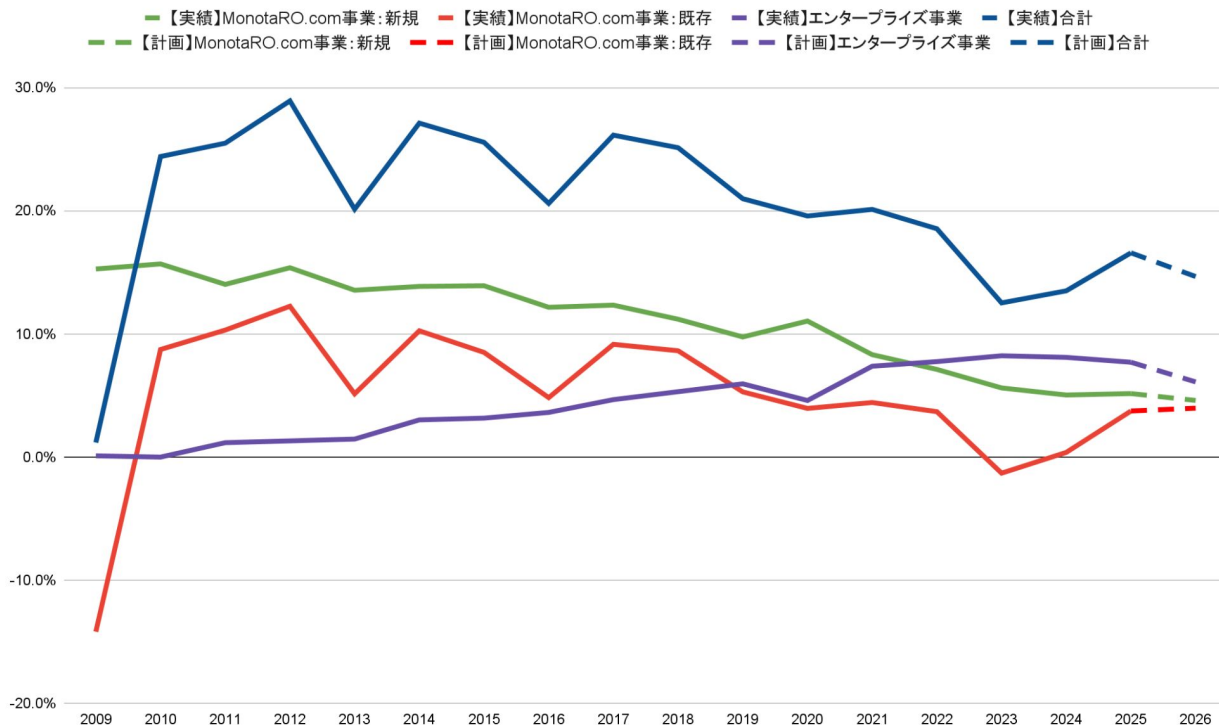
	2025年12月末		2026年6月末		2026年12月末 (計画)	
登録口座数 (千口座)	11,262	1,114	11,853	591	12,347	1,085
	(対2024年12月末)		(対2025年12月末)		(対2025年12月末)	

事業展開と提供価値

- 提供価値：間接資材購買プロセスにかかる利便性追求による時間価値の提供。



単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）



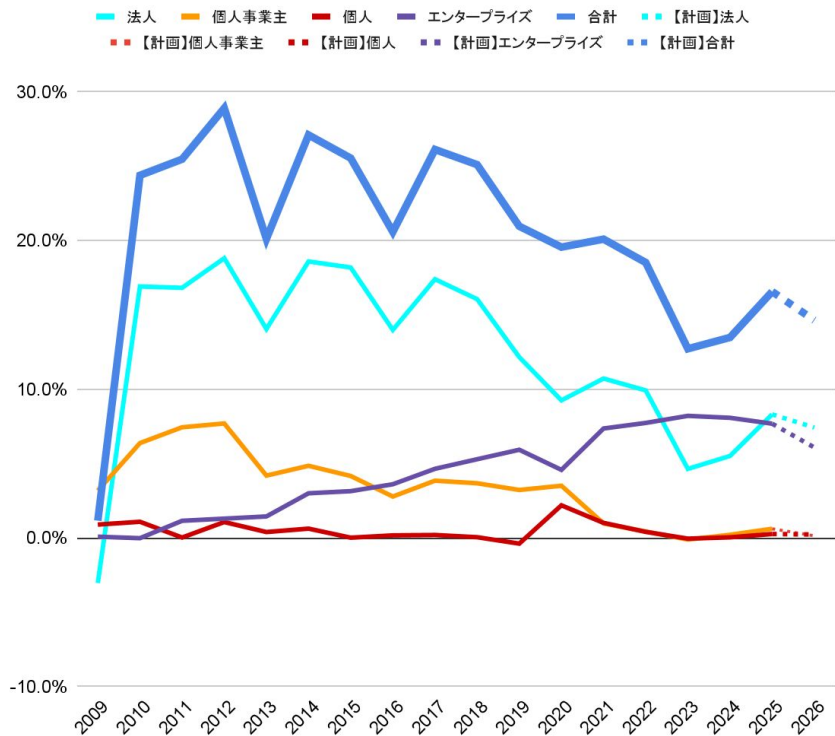
※：2025年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したもの。

※：「MonotaRO.com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、「MonotaRO.com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。

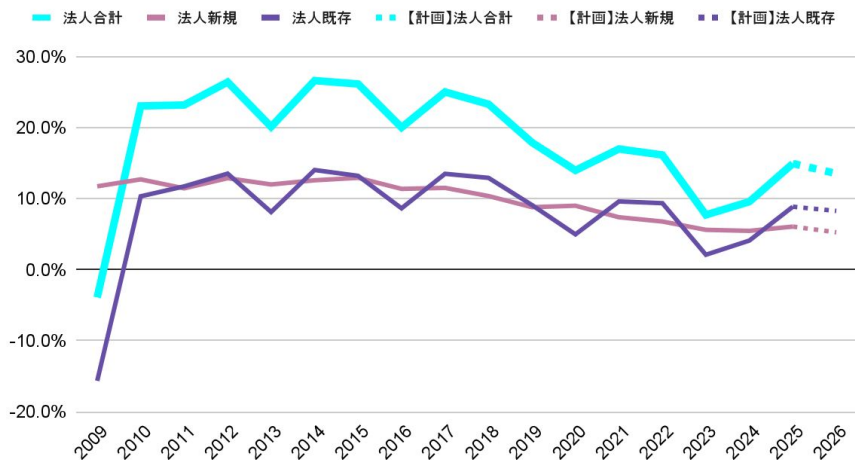
※：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「エンタープライズ事業」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレイスを機に「MonotaRO.com事業」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

単体 売上成長率（法人/法人新規・既存別貢献度）

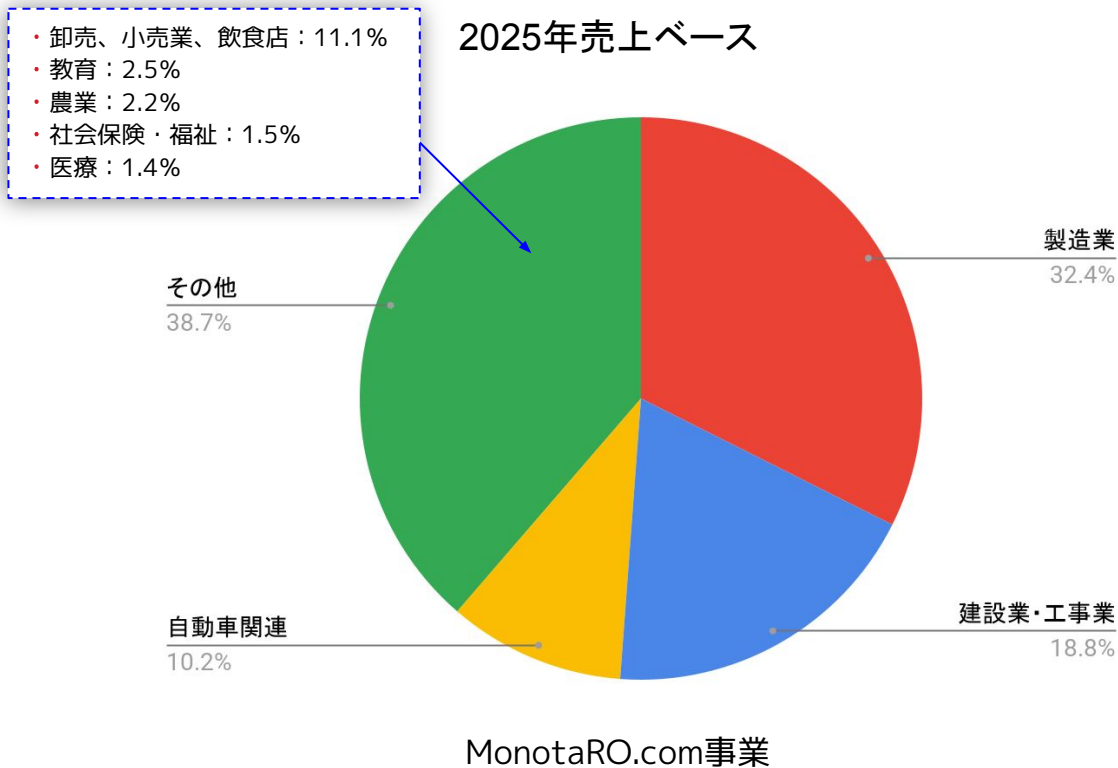
売上成長率分解



MonotaRO.com 法人売上成長率(新規・既存)

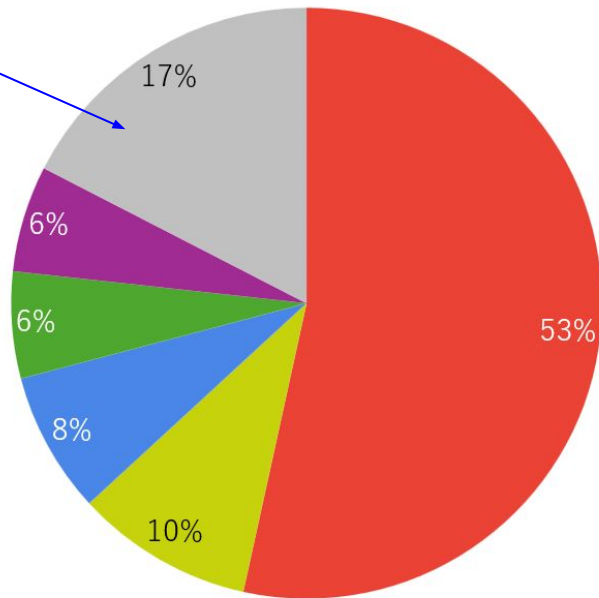


単体 顧客属性 MonotaRO.com事業



単体 顧客属性 エンタープライズ事業

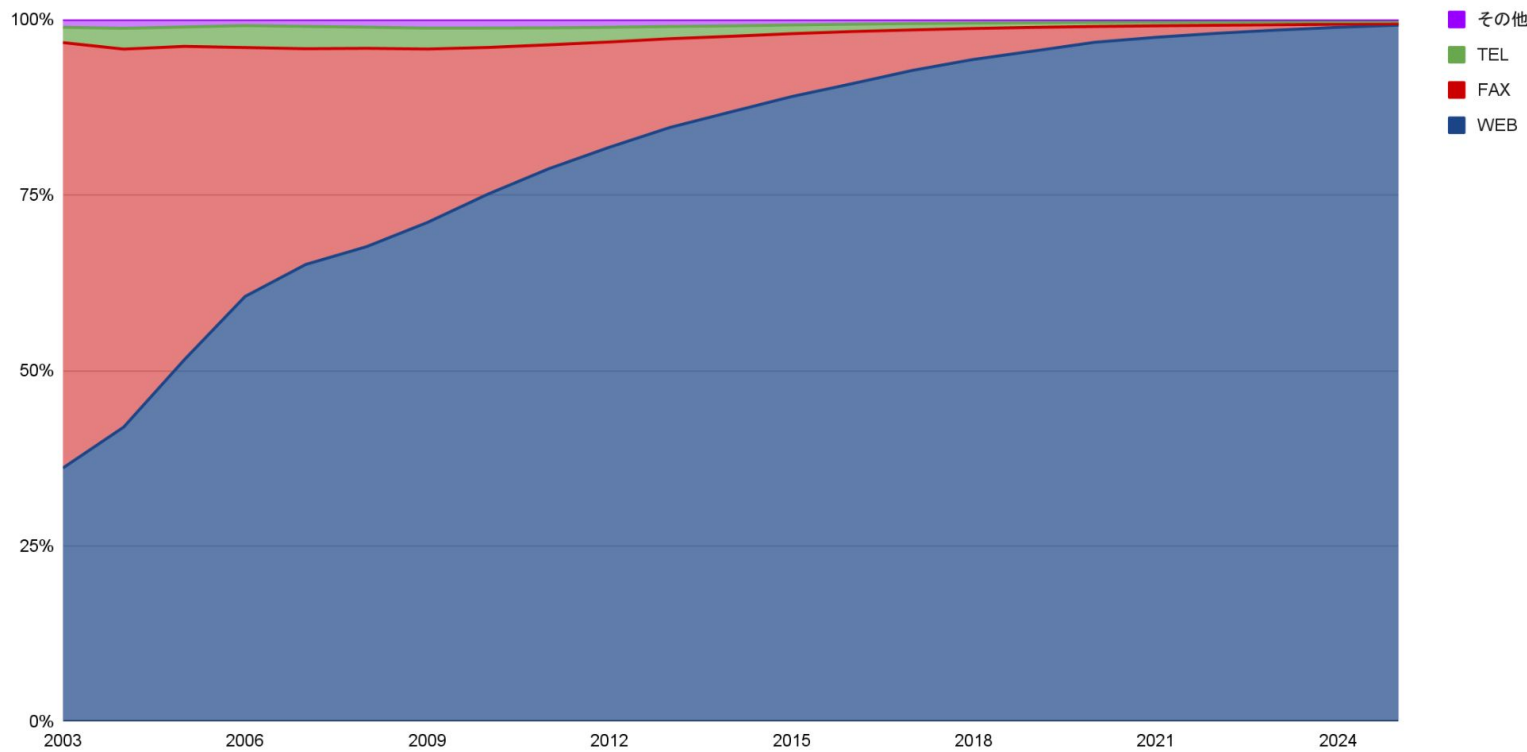
2025年売上ベース



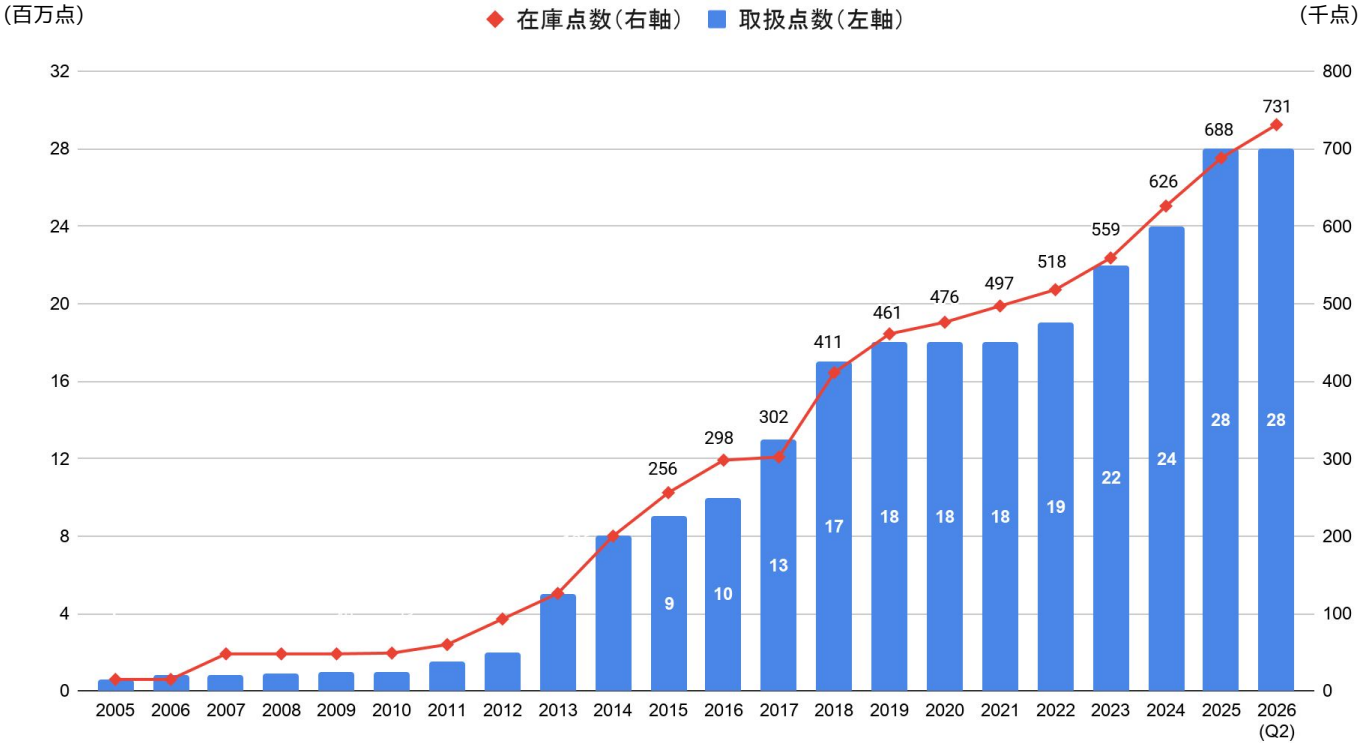
- ・ 学術研究、専門技術サービス：4.6%
- ・ 不動産業、物品賃貸業：3.1%
- ・ 電気・ガス・熱供給・水道業：2.1%
- ・ 生活関連サービス業、娯楽業：2.0%
- ・ 情報通信業：1.8%

製造業	運輸業、郵便業
卸売業、小売業	サービス業（他に分類されないもの）
建設業	その他

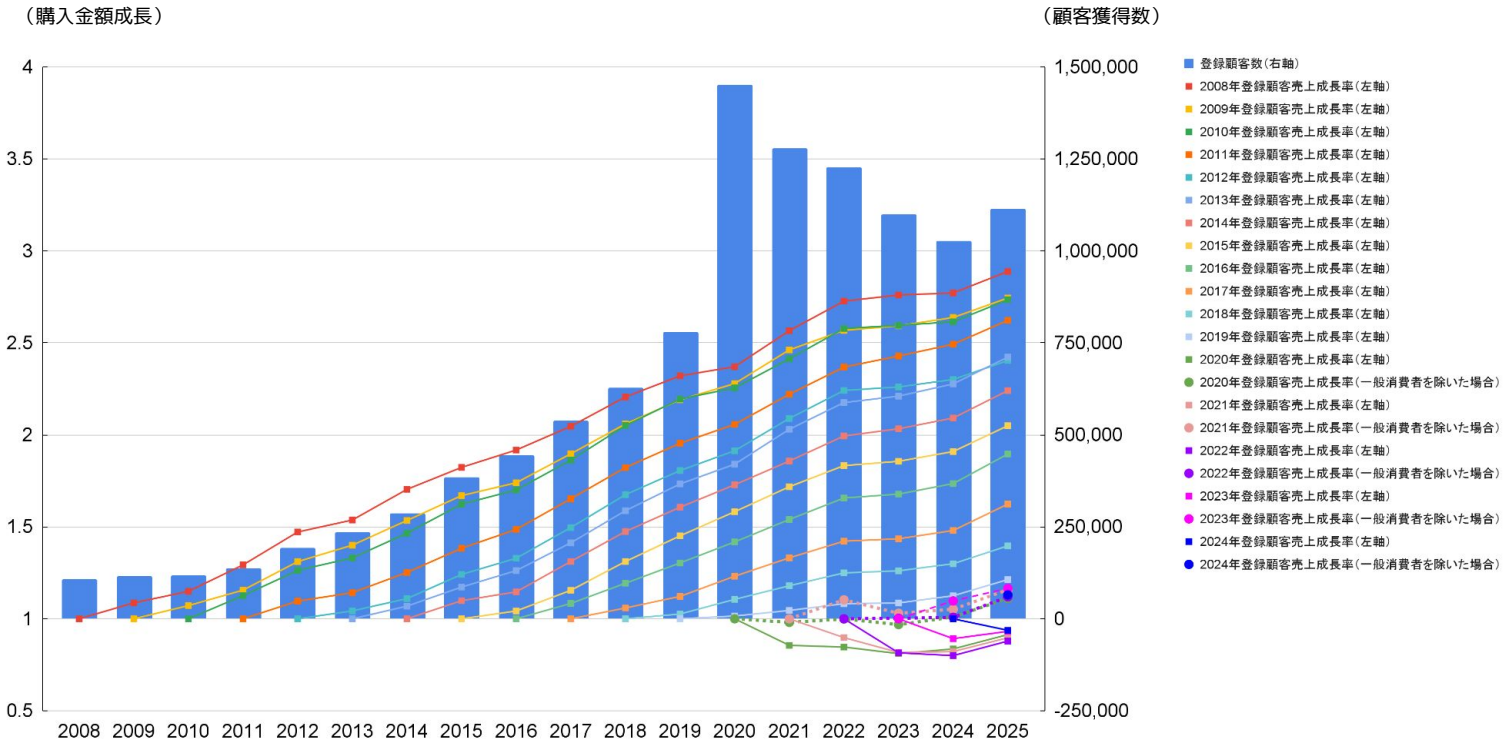
単体 受注方法比率



単体 取扱・在庫点数



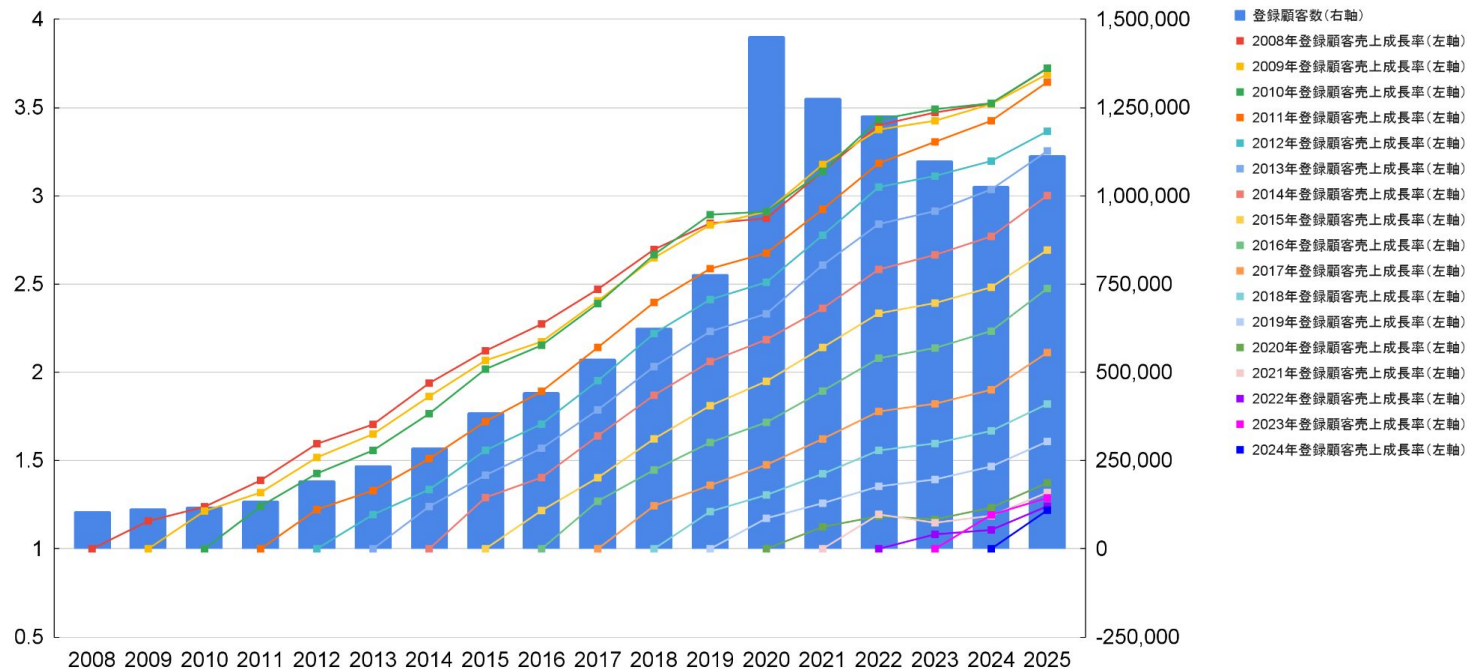
単体 登録年度別売上成長



単体 登録年度別売上成長（法人）

（購入金額成長）

（顧客獲得数）



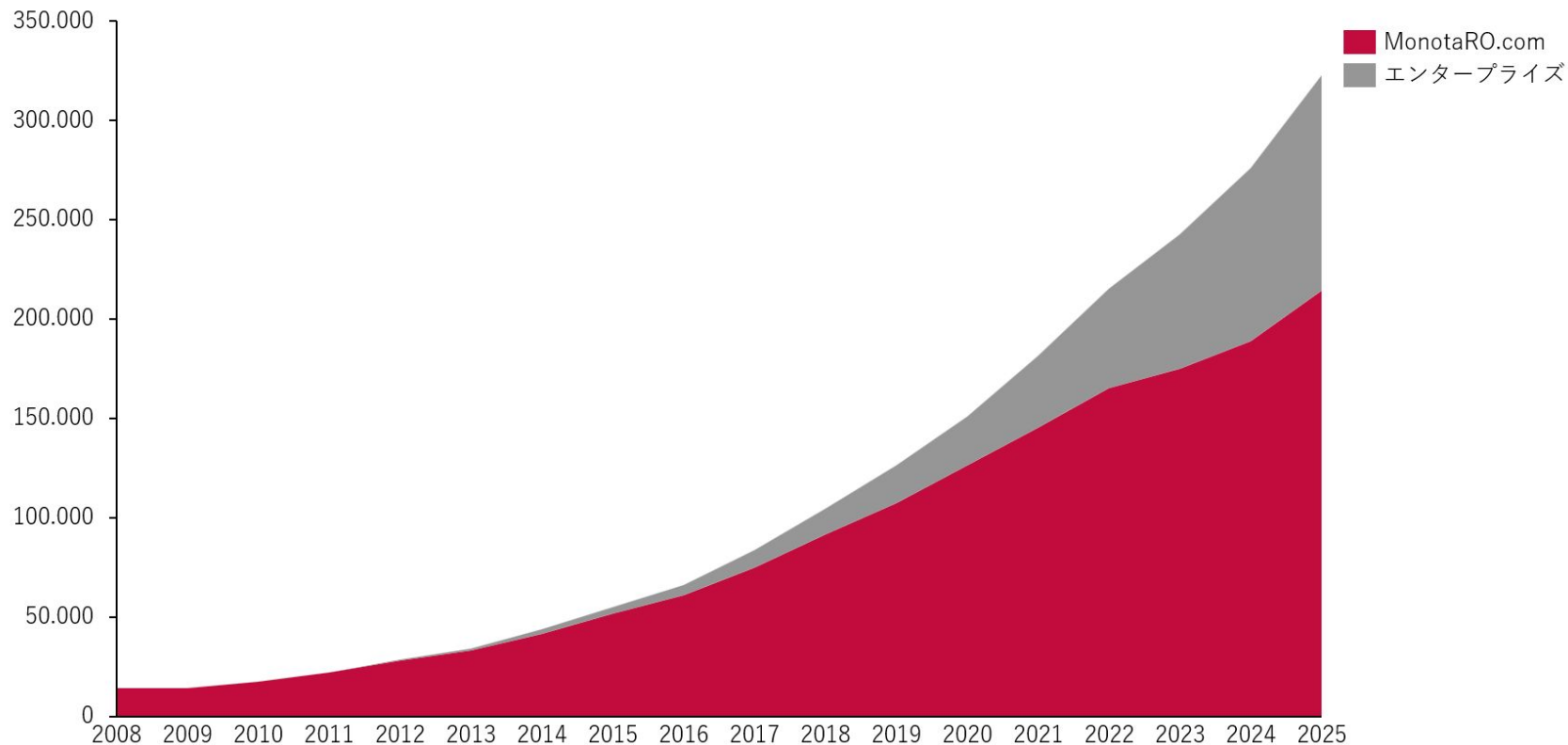
※：登録顧客数・売上とも2025年度末時点でMonotaRO.com事業顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（エンタープライズ事業へ移行した顧客の売上データは含まれない）。

※：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。

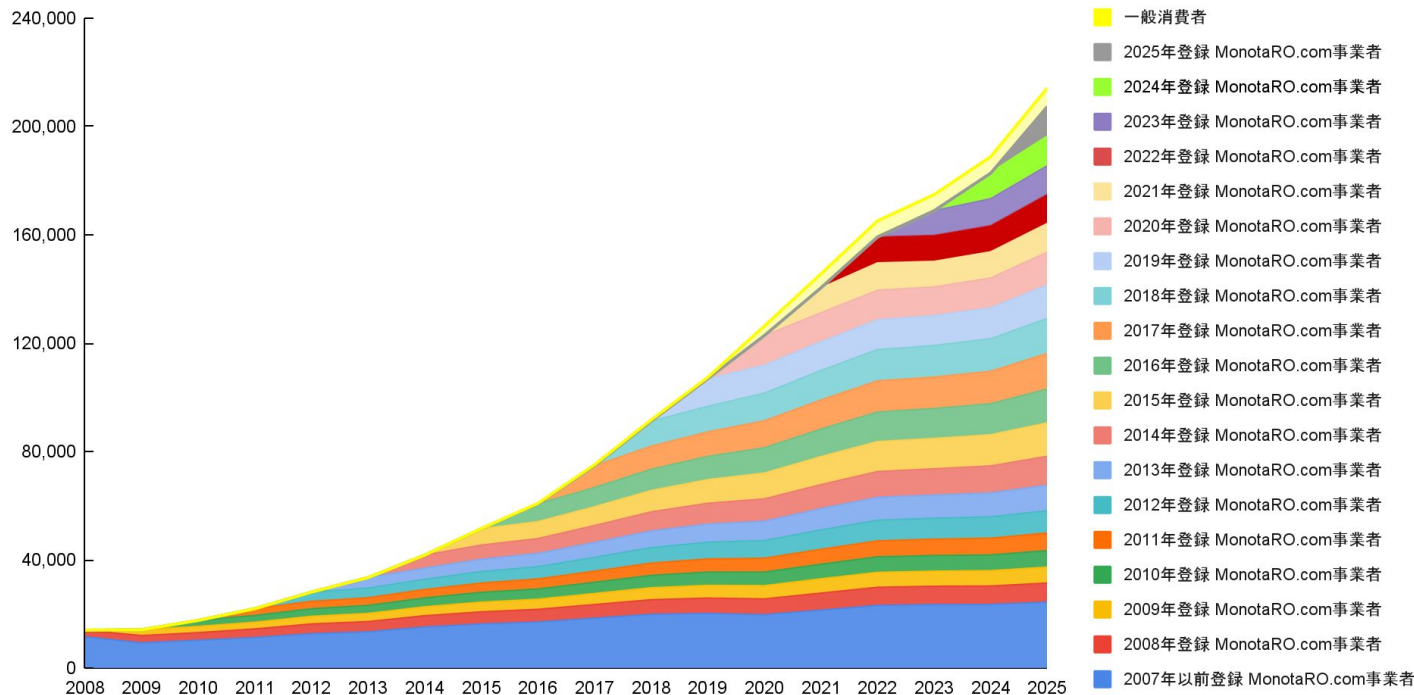
単体 事業別売上推移

(百万円)



MonotaRO.com事業 登録年別売上推移

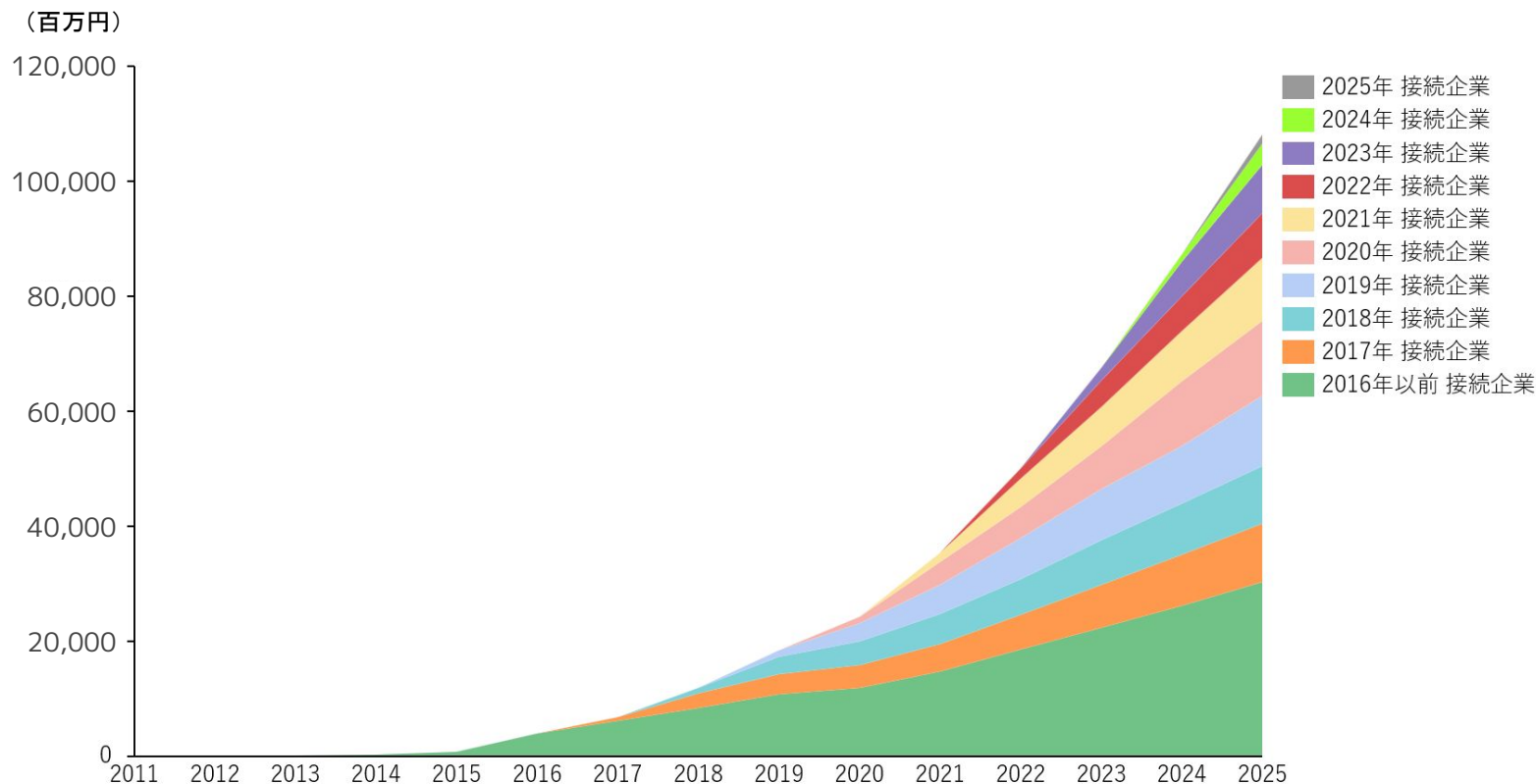
(百万円)



※：毎年MonotaRO.comからエンタープライズへの顧客の遷移が発生するため、MonotaRO.com事業者売上は、2025年度末時点の顧客ステータスを各登録年度に遡及して適用

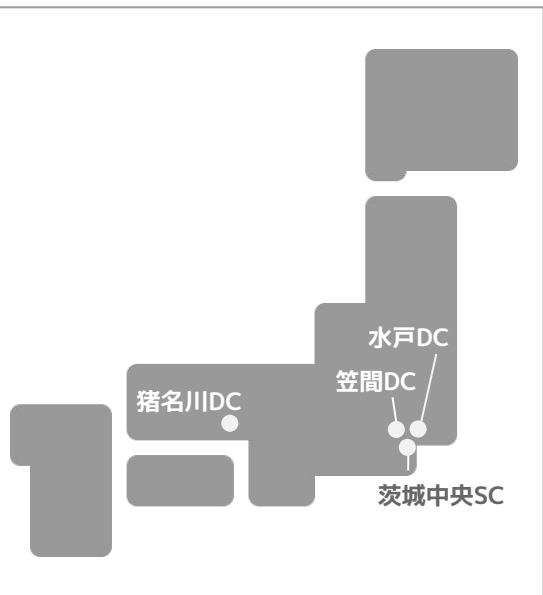
※：一般消費者売上は、2025年度末時点のMonotaRO.com一般消費者ステータスを各登録年に遡及した売上と、IHCモノタロウ売上を合算したもの（IHCは閉鎖・MonotaRO.comへ統合済）

エンタープライズ事業継続年企業別売上推移



※：エンタープライズ事業への継続年は、当社チャネル(モノタロウONE SOURCE LITE/モノタロウPunchOut)に接続した年を開始年として定義

物流拠点



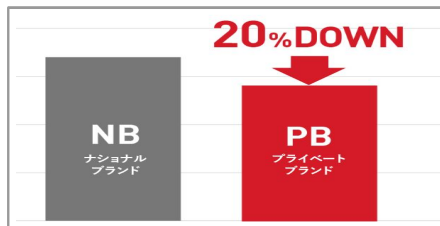
	笠間DC	茨城中央SC	猪名川DC	水戸DC（予定）
外観				
フロア	地上1階平屋建	地上1階平屋建	地上6階建 （賃借）	地上4階建
免震/耐震	耐震	耐震	免震	免震
延床面積	約56,000 m ²	約49,000 m ²	約194,000 m ²	約74,000 m ²
在庫点数	33万SKU	3万SKU	55万SKU	50万SKU
出荷能力 行数/日	10万行	3万行	18万行	30万行
出荷稼働 時期	2017年4月	2021年4月	2022年4月	2028年5月予定

価値あるプライベートブランド商品の強化

■ 当社でしか買えない商品の展開により顧客の定着化に貢献

・ プライベートブランド商品の特長

- ・ ナショナルブランドに対して
2割程度のコストダウン



- ・ 約2万点の豊富な品揃え



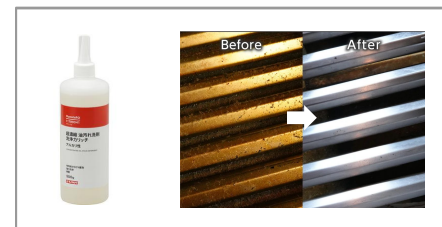
- ・ すぐ届く
(9割以上が当日出荷対象)



・ 価値あるプライベートブランド商品の開発

・ 超濃縮 油汚れ洗剤 洗浄力 リッチ

- ・ 汚れに効く有効成分を大幅に増やし50%以上配合した、当社が組成から開発したオリジナル洗剤
- ・ 主な使用業種：製造業、飲食業



・ ブレーキ&パーツクリーナー ウルトラストロング 2Way

- ・ 噴射性能の改良による従来品を上回る洗浄力、従来比約1.3倍の原液量
- ・ 主な使用業種：自動車関連業、製造業



・ 防毒マスク

- ・ 当社子会社が三光化学工業製のマスク製品の開発・製造を引継ぎ、当社がPBとして販売
- ・ 主な使用業種：製造業、建設業、自動車関連業



キャピタルアロケーションの考え方 1/2

■ 中長期の売上及び利益成長目標

当社は、インターネットを通じた国内外の間接資材の販売におけるビジネスモデルの進化とそれを進化させるうえで必要となるサービスの展開を実施していくことにより、中長期的に

- ・ 売上成長率：15%超
- ・ 売上増加率を超える利益成長の実現

を目指して、事業を推進します。

そのため、国内外での事業拡大に向け、技術革新とオペレーション進化への投資を行います。

■ 株主資本コストを踏まえたROEの中長期的な目標

当社は、株主資本コストについて、「CAPM方式」と株式市場が期待する当社への利回りを反映した「株式益回り方式」で算定しました。「CAPM方式」では約7%、

「株式益回り方式」では、株式市場が当社に期待する中長期的な利益成長率を15%と想定し、現下の株価とPERの水準から約18%と推計しました。この認識のもと、当社は

- ・ ROE30%以上の水準の実現

を目指します。

■ 成長投資と株主還元方針

成長投資に関し、当社は、①既存ドメイン領域のキャパシティ増強、②既存ドメイン領域の機能強化等によるシェアゲイン、③新技術の獲得、④当社ビジネスモデルの海外展開の加速、⑤購買プロセスにかかる提供価値拡大による新たな競争優位性の獲得、⑥技術革新等による潜在的な競争力低下への対応といった類型を想定しています。

このうち、物流拠点への設備投資に代表される「①既存ドメイン領域のキャパシティ増強」への投資は、将来の投資回収が比較的確実であることから、これに必要な投資は有利子負債で調達することを基本とします。

その上で、配当については、

- ・ 親会社株主に帰属する連結当期純利益に対する配当性向50%以上

を目安に実施します。その余のキャッシュにつきましては、ROE30%以上の水準を維持しつつ、15%を超える売上成長（利益成長はそれを超えるもの）を実現していくための成長投資、または投資を行わない場合には自己株式取得による株主還元に用います。

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>

