2026年12月期 第3四半期 決算概要

2026年11月

株式会社 MonotaRO

www.monotaro.com

東証プライム市場：3064

© 2026 MonotaRO Co., Ltd. All Rights Reserved.

2026年12月期第3四半期決算
ハイライト

2026年Q3 決算

2026年12月期第3四半期決算ハイライト

- MonotaRO.com事業、エンタープライズ事業共にQ2石油由来商品需要増の反動を見込んだが新規カテゴリ購入のリテンションが想定以上、Q3売上は計画通り。
- MonotaRO.comは8月リリースのお届け希望日指定サービスも注文回数増に貢献。エンタープライズの大規模未利用拠点開拓は計画を上回る。
- NB利益率上昇、PB比率上昇により利益率が計画を上回る。

連結実績

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2,872億円	411億円	279億円
前年比 +19.0%　計画比 +1.8%	前年比 +23.8%　計画比 +6.1%	前年比 +18.9%　計画比 +5.8%

MonotaRO単体

売上高	2,779億円	前年比	+19.2%
		計画比	+1.7%
MonotaRO.com事業（ロイヤリティ含む）	1,825億円	前年比	+17.3%
		計画比	+2.5%
エンタープライズ事業	954億円	前年比	+23.0%
		計画比	+0.2%
		売上構成比	34.3%
営業利益	420億円	前年比	+23.2%
		計画比	+5.9%
		営業利益率	15.1%

■ 売上高・営業利益

- 仕入価格上昇に対する価格転嫁等によるNB利益率改善と、PB比率上昇により、利益率が計画を上回る

■ MonotaRO.com事業

- Q3は石油由来商品需要の反動減を見込むも、想定以上のリテンション率と、制御機器需要が想定以上で計画通り着地

■ エンタープライズ事業

- 大規模未利用拠点開拓は計画を上回って推移し、オフィス関連商品の下振れがありながら、Q3は計画達成

2026年12月期第3四半期
【連結】決算概要

損益計算書サマリー

	2025年度Q3 累計 実績		2026年度Q3 累計 計画		2026年度Q3 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	241,400		282,350		287,299		+19.0%	+1.8%
売上総利益	71,833	29.8%	83,530	29.6%	86,201	30.0%	+20.0%	+3.2%
販売管理費	38,558	16.0%	44,722	15.8%	45,009	15.7%	+16.7%	+0.6%
営業利益	33,274	13.8%	38,807	13.7%	41,192	14.3%	+23.8%	+6.1%
経常利益	33,300	13.8%	38,606	13.7%	40,826	14.2%	+22.6%	+5.7%
当期純利益（法人税等税率）	23,136 (30.5%)	9.6%	26,183 (32.2%)	9.3%	27,692 (32.2%)	9.6%	+19.7%	+5.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	23,485	9.7%	26,399	9.3%	27,933	9.7%	+18.9%	+5.8%

貸借対照表サマリー

		2025年9月	2025年12月	2026年9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	35,501	47,293	38,239	19.8%
	売掛金	36,316	42,614	38,052	19.7%
	棚卸資産	22,906	22,436	30,402	15.7%
	その他	9,182	10,772	10,977	5.7%
流動資産合計		103,908	123,116	117,672	60.9%
固定資産	有形固定資産	47,794	54,958	61,321	31.7%
	無形固定資産	7,746	7,685	7,617	3.9%
	投資その他資産	8,190	7,484	6,640	3.4%
固定資産合計		63,731	70,127	75,580	39.1%
資産合計		167,639	193,243	193,252	

		2025年9月	2025年12月	2026年9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	22,041	25,018	24,212	12.5%
	短期借入金等(※1)	182	109	193	0.1%
	その他	13,905	28,430	15,471	8.0%
流動負債合計		36,129	53,558	39,877	20.6%
固定負債	長期借入金	13,000	13,000	28,000	14.5%
	その他	3,773	3,751	3,871	2.0%
固定負債合計		16,773	16,751	31,871	16.5%
負債合計		52,903	70,310	71,748	37.1%
純資産の部					
株主資本合計		113,948	122,174	120,927	62.6%
自己株式		△876	△876	△5,083	△2.6%
その他		788	759	575	0.3%
純資産合計		114,736	122,933	121,503	62.9%
負債・純資産合計		167,639	193,243	193,252	

※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Q3累計 実績	2026年度Q3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	33,300	40,816
減価償却費	5,132	4,667
売上債権の増減額（△は増加）	△2,772	4,575
棚卸資産の増減額（△は増加）	△2,305	△7,951
仕入債務の増減額（△は減少）	2,241	△825
法人税等の支払額	△12,631	△15,784
未払消費税等の増減額（△は減少）	△716	△1,641
その他	△346	△734
計	21,901	23,121
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	△12,532	△16,230
無形固定資産取得による支出	△3,543	△1,738
その他	△1,264	△244
計	△17,340	△18,213
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入による収入	13,000	15,000
長期借入金の返済による支出	△210	ー
配当金の支払額	△12,413	△17,777
自己株式取得	△138	△10,173
非支配株主からの株式の取得	ー	△1,206
その他	△133	△1
計	103	△14,158
現金および現金同等物に係る換算差額	7	△27
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	4,671	△9,277
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	35,042	37,718

2026年12月期 第3四半期 累計
【単体】決算概要

損益計算書サマリー 1/3

	2025年度Q3 累計 実績		2026年度Q3 累計 計画		2026年度Q3 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	233,276		273,310		277,974		+19.2%	+1.7%
うち エンター プライズ事業	77,599	33.3%	95,211	34.8%	95,431	34.3%	+23.0%	+0.2%
売上総利益	70,081	30.0%	81,398	29.8%	84,197	30.3%	+20.1%	+3.4%
販売管理費	35,926	15.4%	41,667	15.2%	42,135	15.2%	+17.3%	+1.1%
営業利益	34,154	14.6%	39,730	14.5%	42,062	15.1%	+23.2%	+5.9%
経常利益	34,170	14.6%	39,479	14.4%	41,901	15.1%	+22.6%	+6.1%
当期純利益（法人税等税率）	24,001 (29.7%)	10.3%	27,055 (31.5%)	9.9%	28,757 (31.3%)	10.3%	+19.8%	+6.3%

損益計算書サマリー 2/3 対前年実績

	2025年度Q3累計 実績（A）		2026年度Q3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	233,276	—	277,974	—	増減金額（百万円）	+44,698	■ 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、制御機器単価上昇・数量増。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比減。
					増減率	+19.2%	
					売上比増減	—	
売上総利益	70,081	30.0%	84,197	30.3%	増減金額（百万円）	+14,116	■ 商品粗利率増（+0.6pt.：NB利益率上昇、石油由来商品需要増によるPB比率増等。） ■ 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	+20.1%	
					売上比増減	+0.2%	
販売管理費	35,926	15.4%	42,135	15.2%	増減金額（百万円）	+6,209	■ 減価償却費率減（△0.5pt.：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（△0.1pt.：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（+0.2pt.：リスティング広告、TV広告増等）。 ■ その他費用率増（+0.1pt.：システム利用料増等）
					増減率	+17.3%	
					売上比増減	△0.2%	
営業利益	34,154	14.6%	42,062	15.1%	増減金額（百万円）	+7,908	
					増減率	+23.2%	
					売上比増減	+0.5%	
当期純利益（法人税等税率）	24,001（29.7%）	10.3%	28,757（31.3%）	10.3%	増減金額（百万円）	+4,756	
					増減率	+19.8%	
					売上比増減	+0.1%	

損益計算書サマリー 3/3 対計画

	2026年度Q3累計 計画（A）		2026年度Q3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	273,310	—	277,974	—	増減金額（百万円） 増減率 売上比増減	+4,664 +1.7% —	■ MonotaRO.com事業：事務用品・コピー用紙のリテンション計画比減。夏季商材も暑い期間が短く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、制御機器売上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。
売上総利益	81,398	29.8%	84,197	30.3%	増減金額（百万円） 増減率 売上比増減	+2,799 +3.4% +0.5%	■ 商品粗利率増（+0.5pt.：NB利益率上昇、石油由来商品需要増によるPB比率増等。） ■ 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。
販売管理費	41,667	15.2%	42,135	15.2%	増減金額（百万円） 増減率 売上比増減	+468 +1.1% △0.1%	■ 人件費率減（△0.1pt.：アルバイト給与計画比減等） ■ その他費用率減（△0.1pt.：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）。
営業利益	39,730	14.5%	42,062	15.1%	増減金額（百万円） 増減率 売上比増減	+2,332 +5.9% +0.6%	
当期純利益 （法人税等税率）	27,055 (31.5%)	9.9%	28,757 (31.3%)	10.3%	増減金額（百万円） 増減率 売上比増減	+1,702 +6.3% +0.4%	

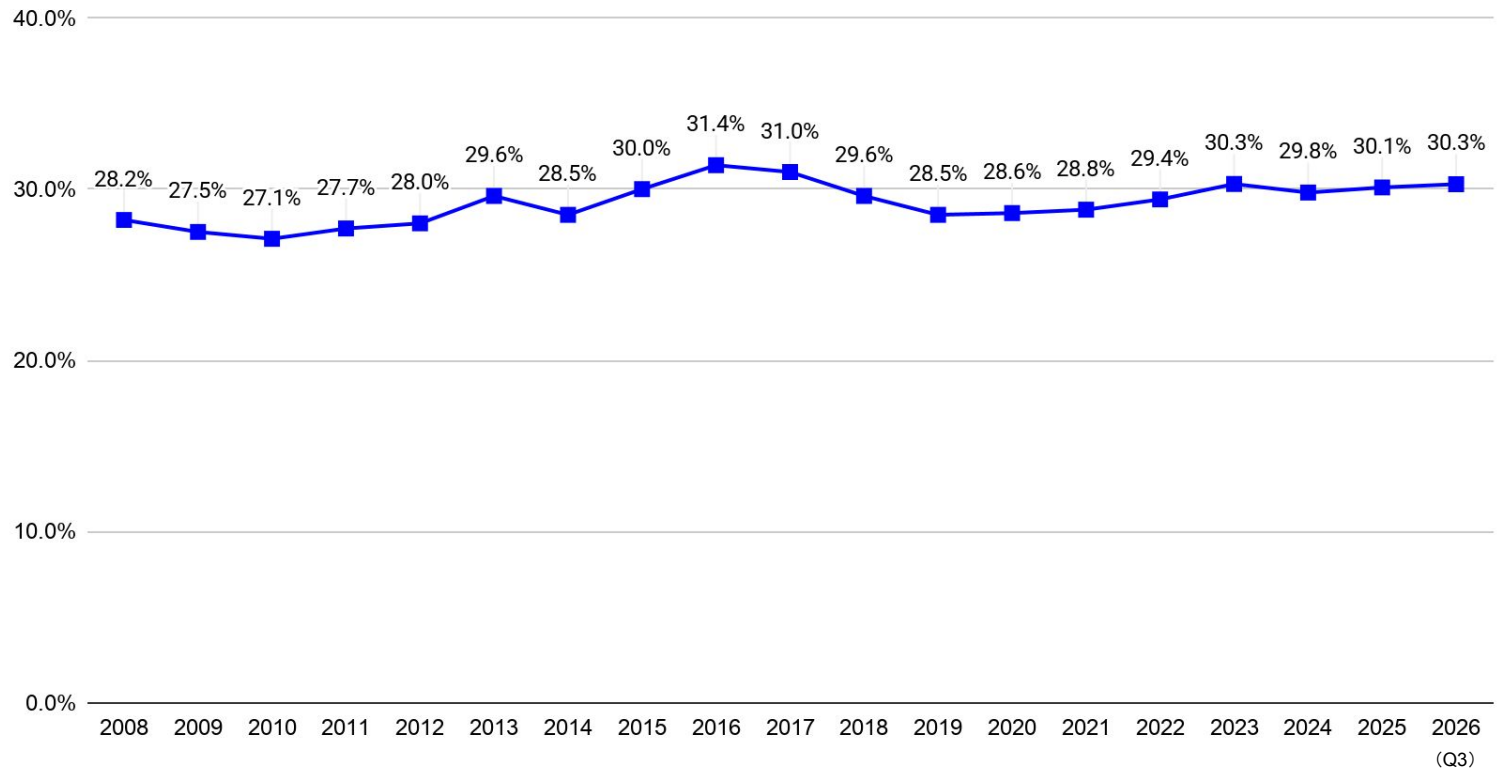
外部要因の変化と今後の見通し

- **石油由来商品前買いの反動は、第2四半期時点の想定を下回る**
- **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、一時要因を持続的な成長へ転換を図る**

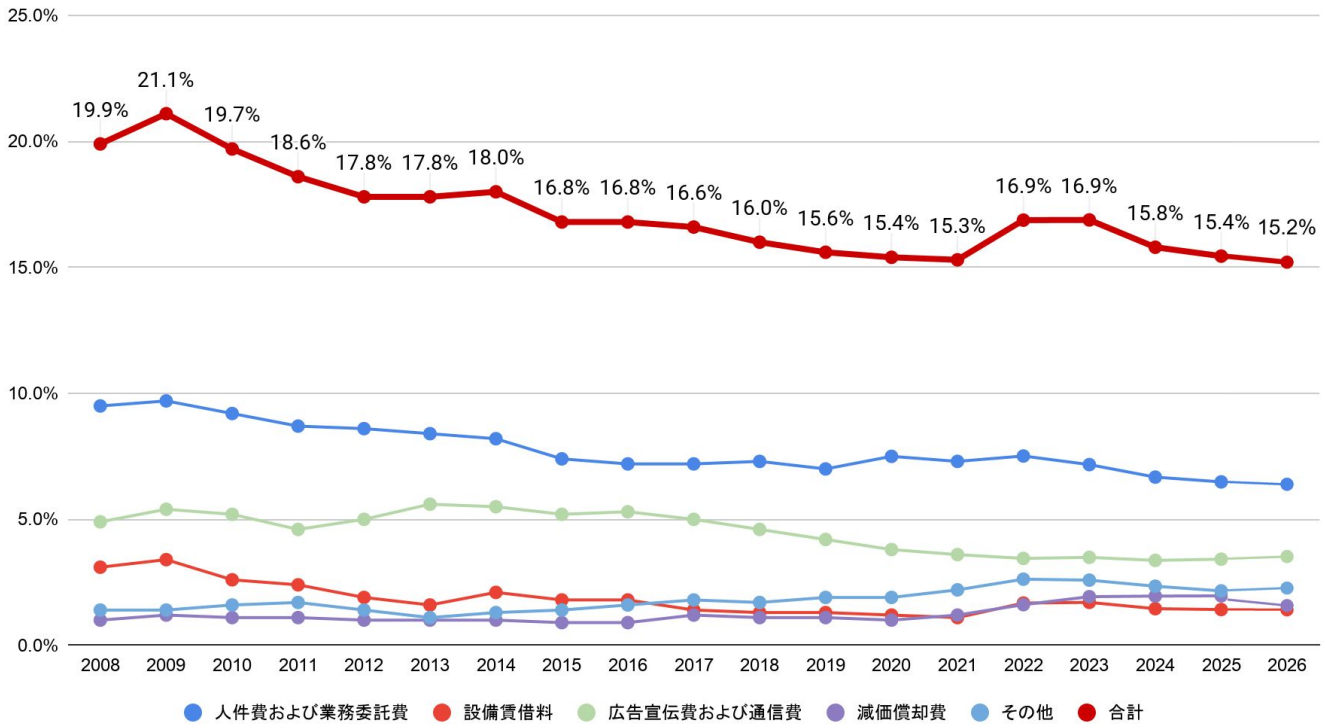
	期初計画	3Qまでの状況	今後の見通し
石油由来商品	―	・需要増の約5割を占めた「既存顧客」は、反動が想定を下回る。一部は他社からの購入先の切り替えと分析 ・残り約5割の「既存顧客の新規商品カテゴリ購入＋新規顧客」は、反動減を含む9月時点でも想定・オフィス関連商品をともに上回る定着率を維持	・購入先のオフライン→オンラインへの切り替えのため、引き続き高い定着率を想定。反動減が一巡する10月以降の定着率を確認
オフィス関連商品	・2025年度第4四半期の流入分が3月までに一定の定着率に収束し、期末まで継続する見立て	・流入顧客は計画比7割程度定着し、前年比でプラスに寄与	・定着は第2四半期以降横ばいで推移。今後も同水準を想定
夏季商材	・６月より需要増開始の見立て	・暑い期間が短く、計画を下回る	・ピークを過ぎたため計画回復の見通しなし
制御機器	・特段の想定なし	・一部メーカーの値上げに伴う単価上昇に加え、購入顧客数・購入数量も増加し、前年を大きく上回る	・値上げによる単価の押し上げは当面継続。数量の動向を注視

売上総利益率推移

■ ロイヤリティ額減少や配送費上昇があるも、NB利益率、PB比率の上昇によりGP率は前年・計画を上回って推移。



販売管理費率推移



費目ごとの売上比		
	2025Q3 累計実績	2026Q3 累計実績
人件費	4.2%	3.9%
業務委託費	2.2%	2.5%
設備賃借料	1.5%	1.4%
広告宣伝費	3.1%	3.3%
通信費	0.2%	0.2%
減価償却費	2.1%	1.6%
その他	2.2%	2.3%
計	15.4%	15.2%

物流関連コスト

- 物流関連コスト2026年Q3 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：△0.1pt.（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：±0.0pt.（倉庫派遣費用増等）
  - 対計画：△0.1pt.
    - 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：±0.0pt.（見積り差異等による倉庫派遣費用増）

	2025年度Q3累計 実績		2026年度Q3累計 計画		2026年度Q3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）	233,276		273,310		277,974		+19.2%	+1.7%
減価償却費	2,642	1.1%	2,524	0.9%	2,546	0.9%	△3.7%	+0.8%
人件費・業務委託費	6,393	2.7%	7,566	2.8%	7,705	2.8%	+20.5%	+1.8%
設備賃借料	2,764	1.2%	2,967	1.1%	3,015	1.1%	+9.1%	+1.6%
その他費用	2,792	1.2%	3,293	1.2%	3,164	1.1%	+13.3%	△3.9%
合計	14,593	6.3%	16,351	6.0%	16,432	5.9%	+12.6%	+0.5%

貸借対照表サマリー

		2025年9月	2025年12月	2026年9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	34,808	46,736	37,012	18.8%
	売掛金	35,695	42,031	37,328	19.0%
	棚卸資産	21,618	21,072	28,957	14.7%
	その他	8,741	10,269	10,410	5.3%
流動資産合計		100,864	120,111	113,707	57.9%
固定資産	有形固定資産	46,910	54,148	60,629	30.8%
	無形固定資産	7,674	7,614	7,577	3.9%
	投資その他資産	12,807	12,419	14,640	7.4%
固定資産合計		67,392	74,182	82,847	42.1%
資産合計		168,257	194,293	196,554	

		2025年9月	2025年12月	2026年9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	21,258	24,134	23,286	11.8%
	短期借入金等	－	－	－	－
	その他	13,100	27,587	14,664	7.5%
流動負債合計		34,358	51,721	37,951	19.3%
固定負債	長期借入金	13,000	13,000	28,000	14.2%
	その他	3,534	3,548	3,632	1.8%
固定負債合計		16,534	16,548	31,632	16.1%
負債合計		50,893	68,270	69,583	35.4%
純資産の部					
株主資本合計		117,336	126,006	126,959	64.6%
自己株式		△876	△876	△5,083	△2.6%
新株予約権		28	16	12	0.0%
純資産合計		117,364	126,022	126,971	64.6%
負債・純資産合計		168,257	194,293	196,554	

2026年12月期 第3四半期 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）。

	2025Q3累計 実績			2026Q3累計 計画			2026Q3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	68.2	△7.0%	△1.7%	72.1	+5.6%	+6.1%	76.4	+11.9%	+6.0%	+9.1%	+2.8%
営業利益	0.1	△117.8%	–	0.0	–	–	0.7	+300.0%	–	+287.1%	–
当期純利益×持分（※1）	0.0	△104.0%	–	0.0	–	–	0.7	–	–	–	–

■ 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込み等の各施策も奏功。

	2025Q3累計 実績			2026Q3累計 計画			2026Q3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	10.0	+9.1%	+15.1%	13.1	+30.9%	+30.9%	13.4	+34.0%	+2.4%	+34.0%	+2.4%
営業利益	△2.3	–	–	△1.9	–	–	△2.8	–	–	–	–
当期純利益×持分（※1）	△1.3	–	–	△1.9	–	–	△2.5	–	–	–	–

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。

	2025Q3累計 実績			2026Q3累計 計画			2026Q3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）	6.0	△38.6%	△34.7%	6.6	+9.5%	+8.8%	6.3	+5.4%	△3.7%	+6.6%	△2.0%
売上高（※2）	4.6	△34.1%	△29.9%	4.8	+4.5%	+3.9%	5.0	+7.9%	+3.2%	+9.1%	+5.0%
営業利益	△6.5	–	–	△6.0	–	–	△6.3	–	–	–	–
当期純利益×持分（※1）	△3.8	–	–	△3.4	–	–	△4.2	–	–	–	–

※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：マーケットプレー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3四半期 累計
事業計画・戦略

連結計画

	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	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	–	–

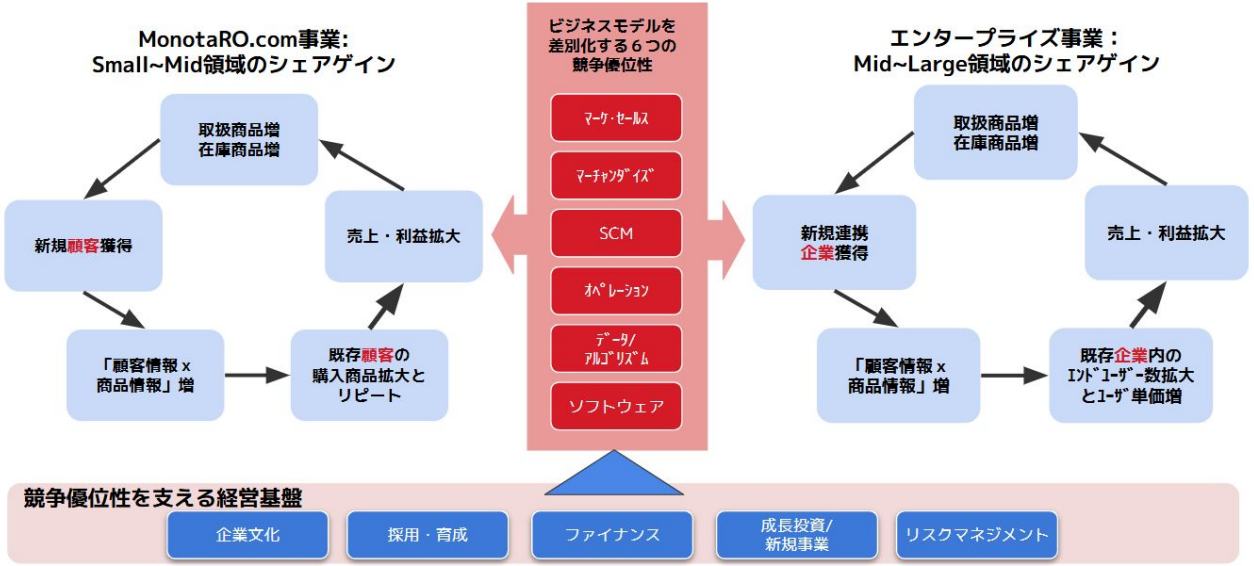
※1：当期純利益に各年度末時点の持分比率を乗じた参考値。
※2：マーケットプレースでの出品者による販売は手数料部分のみを売上として計上。
※3：「2025年12月期 決算概要」より邦貨換算レートを訂正しております。

当社の事業成長実現の仕組みと目標

企業理念

資材調達ネットワークを変革する

ビジネスモデルと競争優位性



中長期売上・利益目標

15%超の売上成長軌道回復、約3%（※）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

※：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3四半期の状況

- 「品揃え」「安定供給」で獲得した顧客の継続購入と、エンタープライズ事業の拠点開拓が進捗。オフィス関連商品は改善策を推進

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	ｴﾝﾌﾟﾗ事業接続企業数 (※1, 2) 2026年9月末	2026年第3四半期累計　進捗状況
Micro	ー	9% （△1%）	7% （+6%）	-	
Small 約460万社 （約1.5~2.5兆円）	3.3~5.5%	39% （±0%）	15% （+5%）	-	● 既存顧客向け新規商品カテゴリ購入の訴求策の推進（インターネット広告強化（8月~）、カタログ（3月、9月）、トップページ刷新（6月）） ● AIエージェントβ版（4月～）は、テストを通じて利用者を拡大中
Mid 約6.6万社 （約1.5~2.5兆円）	2.8~4.8%	22% （±0%）	16% （+1%）	約3,950社 25年12月末比: +約450社	● 営業体制増強による新規接続企業獲得は前年を上回るペースで推移
Large 約6.6千社 （約5~6兆円）	1.6~1.9%	30% （+1%）	24% （△1%）	約2,000社 25年12月末比: +約200社	● 営業による大規模未利用拠点開拓は営業型化進捗に伴い計画を上回る。 ● 2025年獲得企業の2年目の立ち上がりは計画を下回る → 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%)		● 石油由来商品の前買いの反動は想定を下回り、新規顧客・既存顧客の新規商品カテゴリー購入は、想定・オフィス関連商品を上回る定着率を維持 ● 2025年4Q流入顧客のオフィス関連カテゴリのリテンションは計画比7割程度→品揃え/サイト体験等の改善 ● 注文時に受取日を選べる「お届け希望日指定サービス」を開始（8月）。10月には「受取曜日指定サービス」も開始

※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。

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

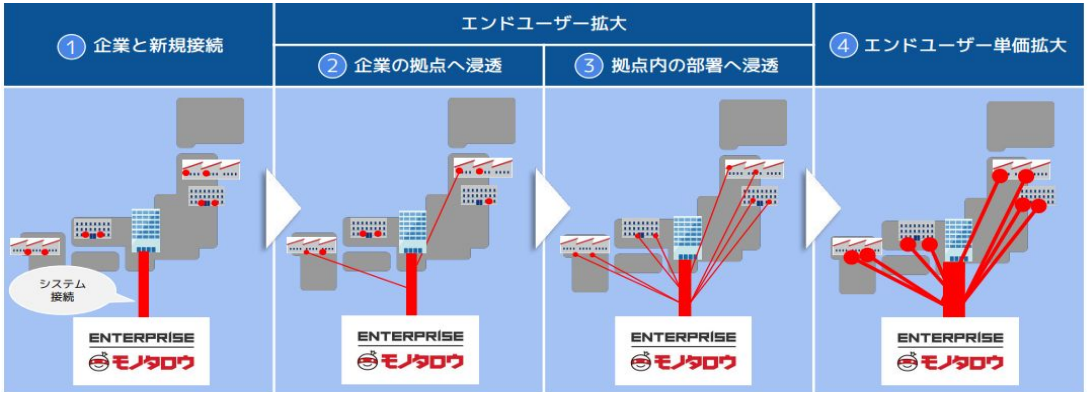
業種顧客理解深化と成長基盤構築

- 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

- エンタープライズ事業の企業内浸透率を高める営業活動の型化を推進中
- 2026年の重点領域は、当社利用可能企業でありながら、未利用の大規模拠点への浸透活動



- 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（※2）



※1：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
※2：2025年、約400億円

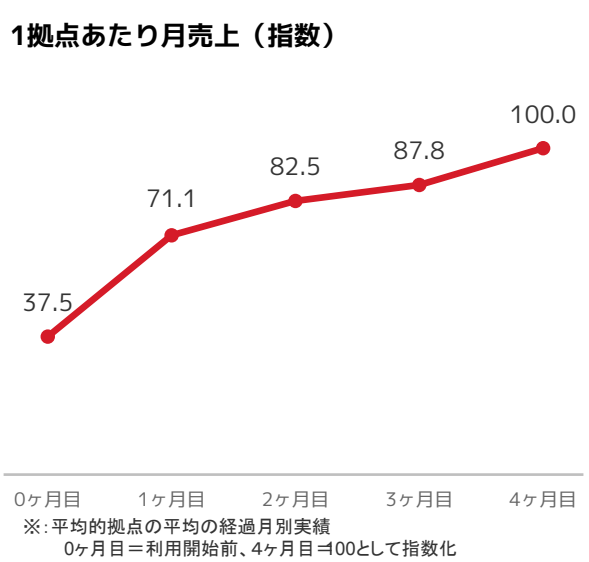
Large市場における大規模拠点の利用浸透活動

- **拠点営業活動の課題に対して、対策を講じて型化し、計画を上回るペース・生産性で未利用拠点の利用開始が進捗**
- **利用開始後、拠点売上はユーザー数・注文件数増を観測し、将来的な売上増加速に貢献**
- **今後は「未利用拠点の利用開始」の展開と「未利用部署」開拓の型化を進める**

● 拠点営業活動の課題と対策・進捗

従来の課題	対策・進捗
拠点粒度の社内データ精度が低くターゲティングが困難	市場データと社内データの統合により精度を高め、拠点利用開始LTVを算定し優先ターゲットを特定
「なぜ、当社を利用していないのか」の解像度が低い	未利用理由の多くは「当社サービスの認知不足」と「拠点内の業務フロー変更の手間」 営業による、認知獲得から購買フロー導入までの支援で解決できることを確認
拠点営業活動の仕組みが未整備	フェーズ管理の整備、ベストプラクティス共有を支援する朝礼をグループ全体に導入し営業接点が2倍以上に

● 利用開始後の拠点売上の積み上がり（※）



※：平均的拠点の平均の経過月別実績
0ヶ月目＝利用開始前、4ヶ月目＝100として指数化

ウォレットシェア拡大に向けた購買体験の向上

■ お届け希望日指定サービス（8月～）

- BtoB特有の計画的な資材調達ニーズに応え、注文時に受取日を指定できる「お届け希望日指定サービス」※を開始
- サービス開始後からお客様のご好評を頂いているが、さらなる認知向上を目指す



■ 受取曜日指定サービス（10月～）

- 受け取れない曜日をお届け先ごとに一度登録するだけで自動的に避ける「受取曜日指定サービス」※も開始
- お届け希望日指定の利用分析で、法人のお客様のご利用の多くが「翌週の月曜日」の指定だったことを受けて開発



今後もお客様の利便性を高めるため、認知向上に取り組んでいく

※対象：お届け希望日指定＝MonotaRO.com、モノタロウ ONE SOURCE Lite
受取曜日指定＝MonotaRO.com（PC版）

ウォレットシェア拡大に向けた新規カテゴリー購入の促進

■ カタログの発刊

- 既存顧客の新たなカテゴリーの購入がLTV向上に寄与するという分析に基づき、2022年以来となるカタログを発刊
  （3月：オフィスサプライ／照明／清掃用具／日用品、9月：電動工具）
- 送付先での新規カテゴリー購入がオフィスサプライ等編、電動工具編ともに増加
- FY27もカテゴリーを拡大し引き続き発刊予定

■ オフィスサプライ／照明／清掃用具／日用品



■ 電動工具



AI時代における当社の競争優位性

「資材調達ネットワークの変革」に如何にAIを取り込むのか

競争優位基盤の向上

品揃え・在庫商品による差別化

- ロングテール商品
- プライベートブランド
- 当日出荷可能商品数

商品情報×顧客業務情報に基づくデータ基盤

- 顧客の業務・タスク単位で情報を構造化
- 商品情報・購買履歴と統合
- 業務理解に基づき最適な商品選定・提案を可能にする

業務生産性の向上

ソフトウェア開発生産性の向上

- 既に全エンジニアがAIツールを利用して開発
- 今後AI利用を前提とした開発プロセスへの変革を行う

社内業務生産性向上

- コールセンター向けAIエージェントの導入。導入業務では42%の業務をAIが代替
- 営業・マーケ・マーチャンダイジング業務でもAI活用

提供価値の向上

購買意思決定の高度化（購買エージェント）（2026年中）

- 業務・タスクに応じた最適な商品提案
- 過去購買・類似データを活用した意思決定支援

顧客業務プロセスの自動化・統合

- 工程管理アプリ「KANNA」での購買プロセス短縮価値検討

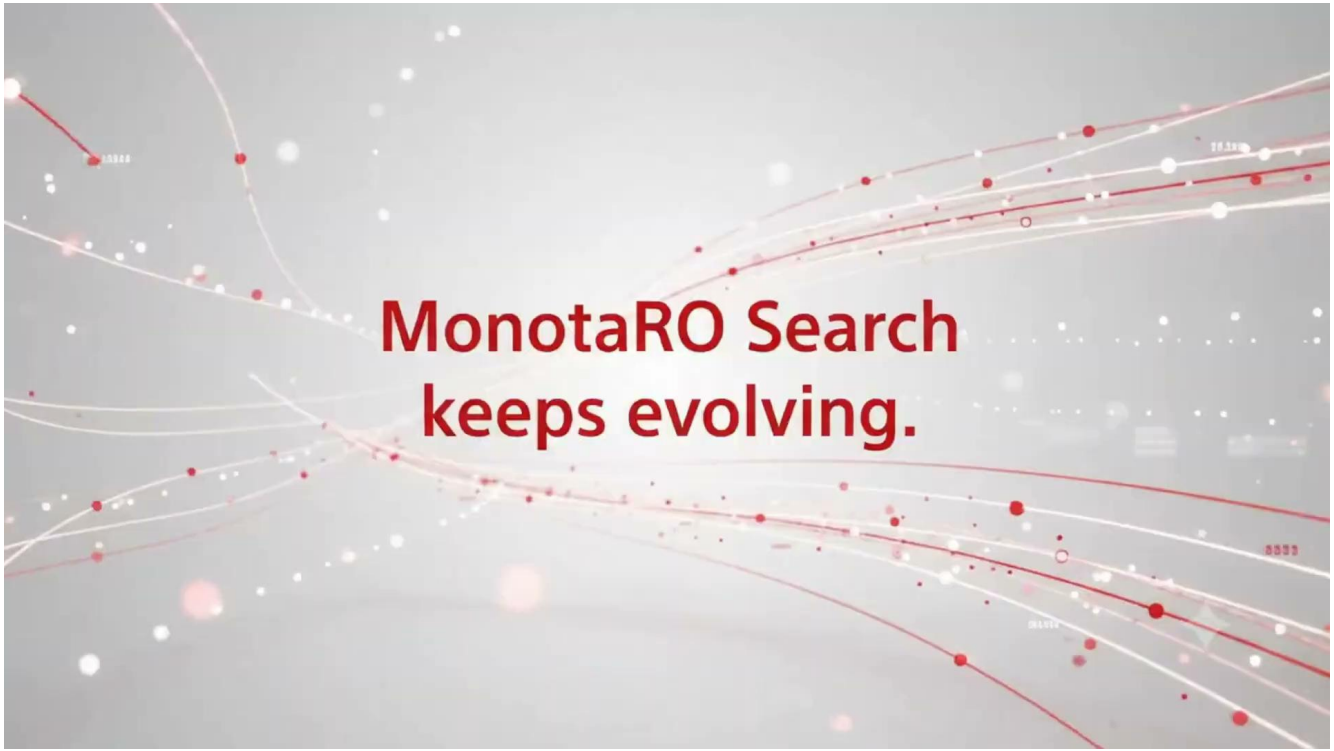
AI時代にも活きてくる商品検索の競争優位

	2,800万超のアイテムの構造化されたデータ	＋	高精度の検索システム	＋	ベクトル検索（24年11月導入）
優位性	・顧客の欲しいSpecに沿ったデータ構造で、商品絞り込みを可能に		・過去の購買情報や業種情報をもとに検索結果を最適化		・キーワードが一致せずとも曖昧な自然文検索に対応可能
内容	・構造化された商品データで顧客の商品絞り込みをサポート 検索ワード：軍手 絞り込み要素 **ゲージ数・サイズ・入数 色・機能・質量(g/ダース) 厚さ(cm)・全長(cm) 生産国・ブランド エコロジープロダクト 商品レビュー・価格 出荷目安** ゲージ数：10 (235)／13 (139)／15 (80) 機能：タッチパネル対応 (8)／伸縮性・柔軟性 (139)／低発塵性 (15)		・同じキーワードでも、ユーザーの業種で検索の表示順が異なる 検索ワード：手袋 医療系ユーザー → 製造業ユーザー → ・商品のマスタにない専門ワード、業界用語も検索可能 検索ワード：ねこ → 手押し一輪車		・検索ヒット率向上：**検索結果0件の状態が約70%減少** Before：モノタロウ 検索結果 0 件／工場の床に白い線を引く After：モノタロウ／工場の床に白い線を引く

AI時代で、さらに任される存在へ

AI時代にさらに任される存在になるための競争優位構築

■ モノタロウAI（購買エージェントAI）動画



動画視聴はこちら：https://youtu.be/uuDNiWSQpS0

購買エージェントの提供価値と期待されるビジネス効果①

■ 曖昧な言葉でも、購買履歴から「いつもの」商品を提示



提供価値	期待されるビジネス効果
● 商品探しの体験向上 ・用途などの曖昧検索に対応 ・再購入の曖昧検索 ・代替商品/適合商品検索の効率化	● 再購入頻度↑ ● 新規カテゴリ購入↑

購買エージェントの提供価値と期待されるビジネス効果②

■ タスクを入力するだけでカテゴリー横断で資材が揃う

トラックの荷台を黒く塗り直すのに必要なアイテムを揃えたい

① 下地処理（古い塗膜・錆の研磨）

● 錆や古い塗膜の除去・足付けに使える、耐水タイプの布ペーパーです。



研磨布シート
モノタロウ
★★★★½
¥299～
当日出荷

② 錆止め（下地）

● 錆の上から直接塗れ、錆止めと上塗りを同時にできるスプレーです。荷台の補修箇所に扱いやすい選択肢です。



油性 高耐久鉄部用スプレー
アサヒペン
★★★★½
¥1,698～
当日出荷 から

③ 黒色の上塗り塗料

● 荷台全体を黒く塗る場合に適した、シャーシー用の油性黒色塗料です。下回り・荷台裏の防錆にも使われます。



シャーシーブラック 油性 スプレータイプ
モノタロウ
★★★★½
¥389～
当日出荷

④ マスキング・養生

● 黒く塗らない部分を保護する、布テープ付きのマスカーです。塗料の飛び散りを抑えるコロナ処理付きです。



マスカー 布テープ付き コロナ処理（グリーン）
モノタロウ
★★★★½
¥119～
当日出荷

⑤ 塗装用具

● 塗装面の凹凸にもなじみやすい、内装用のウレタン製ローラーです。



本職ローラー（特殊ウレタン）
KLASS(クラス/旧:極東産機
★★★★☆
¥2,998～
当日出荷

提供価値	期待されるビジネス効果
● 購入プロセスの効率化 ・利用シーン単位で必要商品を一覧表示 ・補充漏れなくワンストップで購買完結 ・複数カテゴリの一括提案	● 注文あたり点数・単価 ↑

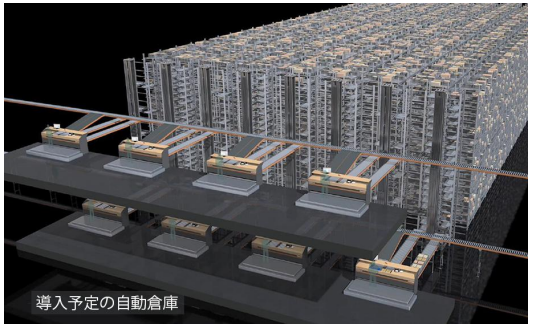
水戸物流センター計画と進捗状況

■ 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
投資額	513億円
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
- 建屋の躯体、外装工事が完了。現在は内装（壁・天井）、設備（配管等）、事務棟、外構の舗装工事を進めており、全体の進捗は計画通り


導入予定の自動倉庫


空撮写真（2026年10月撮影）



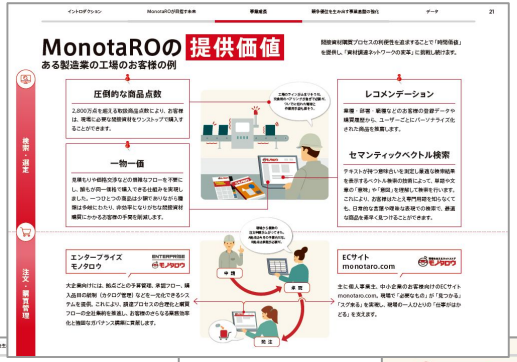
導入予定のシャトル(搬送装置)

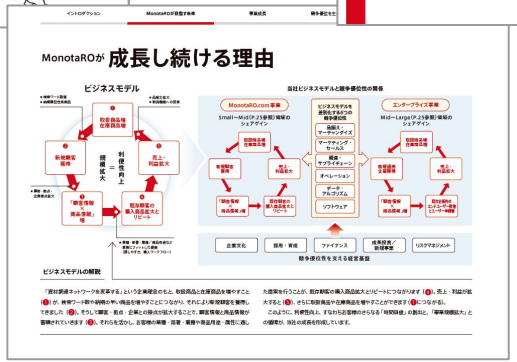

建物内部（2026年10月撮影）

統合報告書

- **2026年7月30日「統合報告書2026」を和英同時開示**
  - アップデートされたビジネスモデルと「6つの競争優位性」を再整理し、成長の道筋を提示
  - 「もっと"みんなの顔"が見える1冊に」をコンセプトにお客様、社員、社外取締役の顔と声をより多く掲載
  - エンタープライズ・AI・物流・海外の取り組みも掲載









サステナビリティ

外部評価

主な外部評価（グローバル）

MSCI ESG RATINGS — A

FTSE ESG Score — 3.5

CDP Score — B-Rating

Rated MORNINGSTAR SUSTAINALYTICS — Medium Risk

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

- MSCI Japan ESG Select Leaders (GPIF採用)
- ACWI IMI
- JAPAN EMPOWERING WOMEN (WIN)(GPIF採用)
- WORLD SMALL CAP SCREENED
- WORLD SMALL CAP ESG ENHANCED CTB
- WORLD SMALL CAP LC SCREENED SEL

FTSE

- FTSE JPX Blossom Japan Index (GPIF採用)
- FTSE JPX Blossom Japan Sector Relative Index (GPIF採用)
- FTSE4Good Index Series

JPX / 日経

JPX PRIME 150

- JPXプライム150指数
- JPX日経インデックス400
- 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

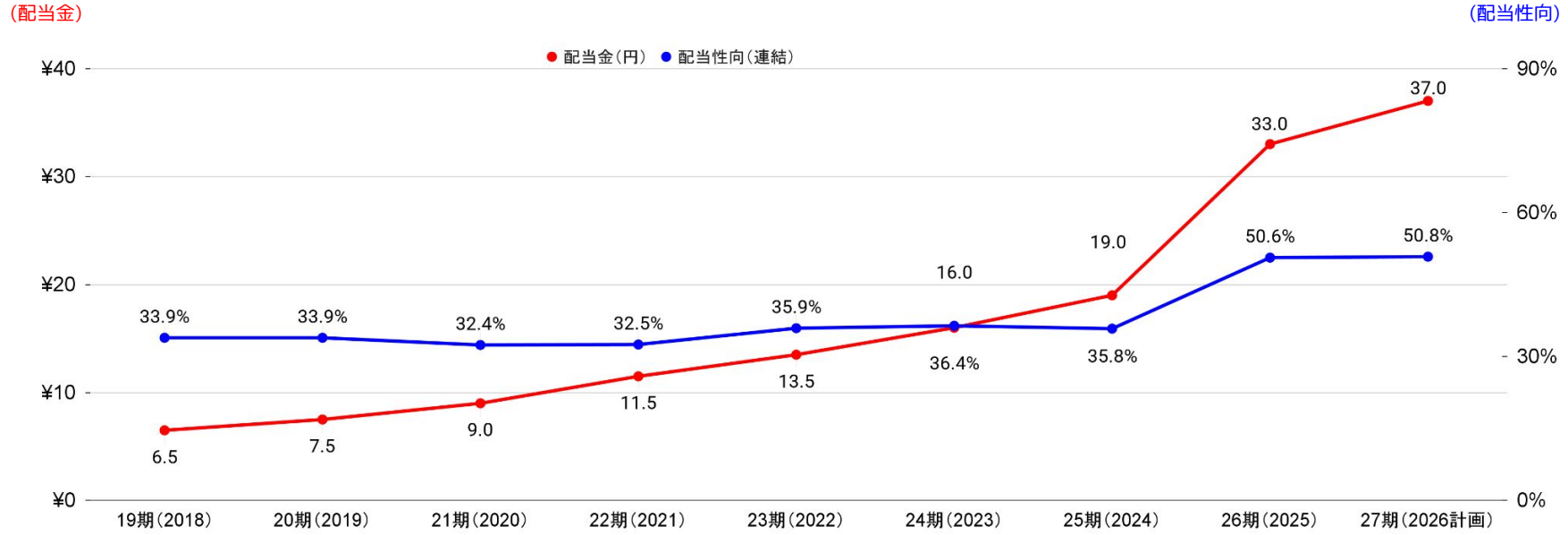
次世代育成支援対策推進法 に基づき、優良な「子育てサポート企業」として評価され、厚生労働大臣から「プラチナくるみん」の認定を受けました。(2025年)

株主還元

配当

■ 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）。



参考資料

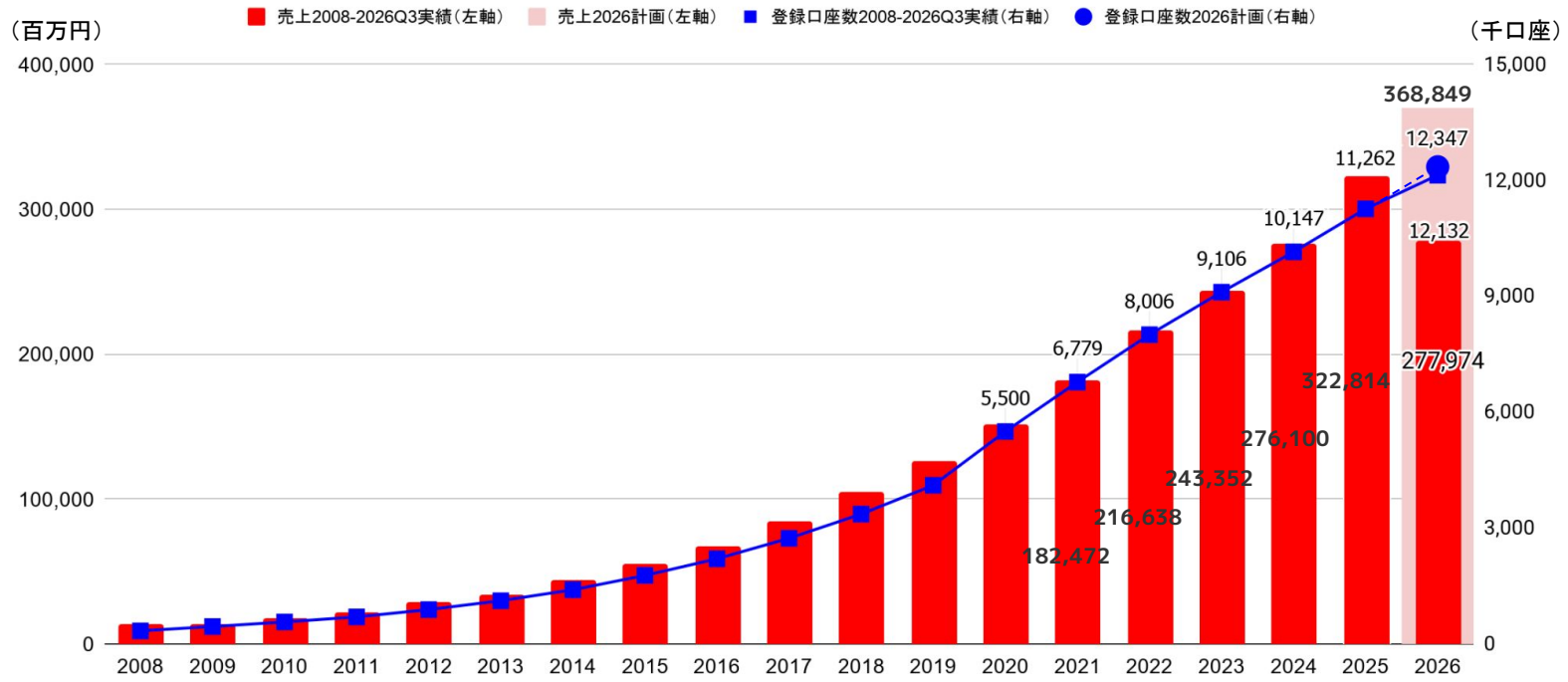
事業概要と特徴・差別化戦略

- 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：2,970万点超・うち当日出荷対象商品約83.1万点、在庫点数約79.3万点）
- 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9月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,340	(808)	477	(438)	1,817	(1,246)
物流センター（同）	260	(198)	1,656	(1,537)	1,916	(1,735)
計（同）	1,600	(1,006)	2,133	(1,975)	3,733	(2,981)

- 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



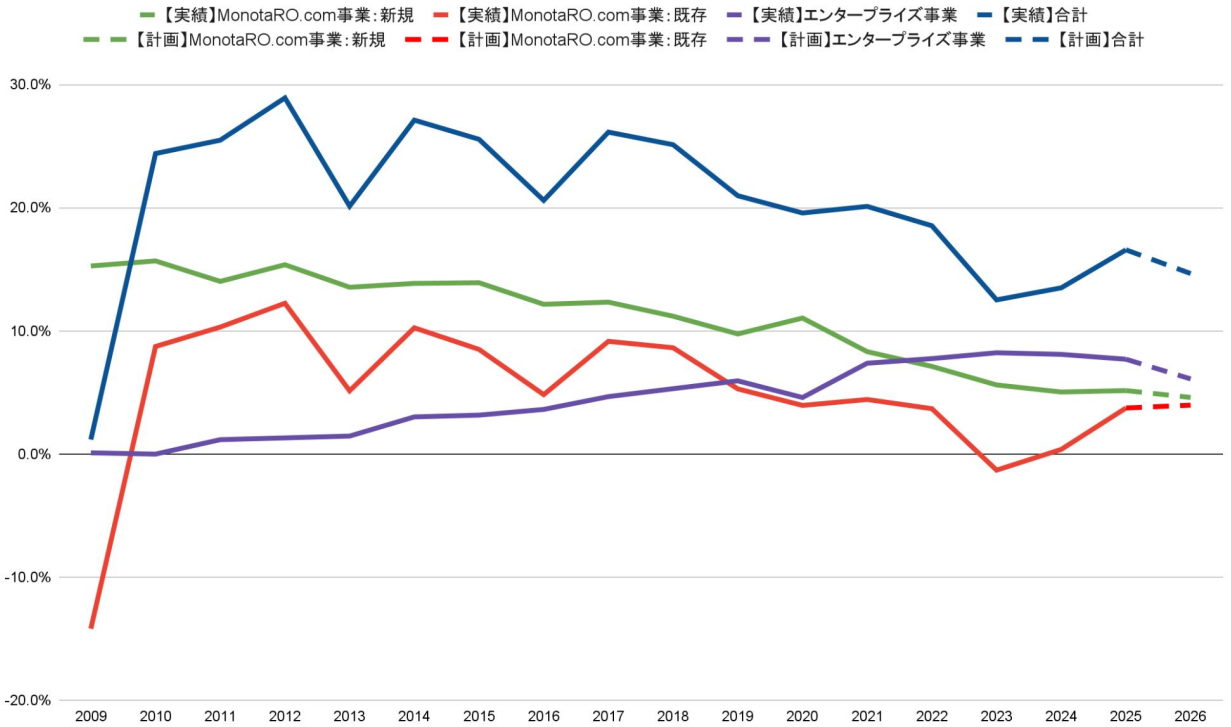
	2025年12月末		2026年9月末		2026年12月末（計画）	
登録口座数（千口座）	11,262	1,114	12,132	870	12,347	1,085
		（対2024年12月末）		（対2025年12月末）		（対2025年12月末）

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。

事業	顧客セグメント	サービス	各チャネルの提供価値
MonotaRO .com事業	**Micro** 個人事業主・一般消費者等	現場の一人ひとりの「仕事がはかどる」を支える	ECサイト monotaro.com 現場を支えるネットストア モノタロウ **現場を支えるネットストア** ● 誰でも即日使える - 品揃え（必要なもの） - 検索性（見つかる） - 短納期（スグ来る）
	Small 売上20億円未満の法人等 市場規模：約1.5~2.5兆円 企業数　：約460万社		購買管理システム**未**導入の企業 モノタロウ Lite ONE SOURCE **購買管理の第一歩はここから** ● 間接資材購買を手軽に一元管理 ● 現場が使い慣れたモノタロウで購買を見える化・効率化
エンタープライズ事業	**Mid** 売上300億円未満の法人等 市場規模：約1.5~2.5兆円 企業数　：約6.6万社	ENTERPRISE モノタロウ 組織全体の「仕事がはかどる」を支える	購買管理システム導入**済**の企業 モノタロウ PunchOut+ **つなぐだけで、間接資材購買をシームレスに集約** ● ご利用の購買管理システムとモノタロウの強靭な購買基盤を接続 ● 間接資材購買を集約し、組織の購買業務を効率化
	Large 売上300億円以上の法人等 市場規模：約5~6兆円 企業数　：約6.6千社		

単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）

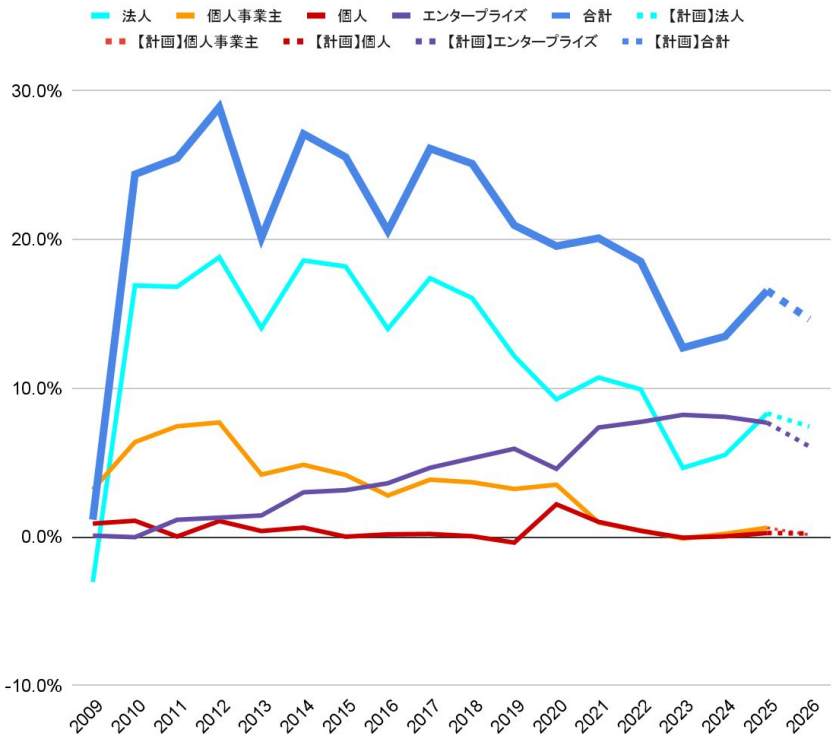


※： 2025年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したもの。
※：「MonotaRO.com事業：新規」は、各年度に獲得した顧客からの売上による貢献度、「MonotaRO.com事業：既存」は、前年度以前に獲得した顧客からの売上による貢献度を示す。
※： 2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「エンタープライズ事業」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレイスを機に「MonotaRO.com事業」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

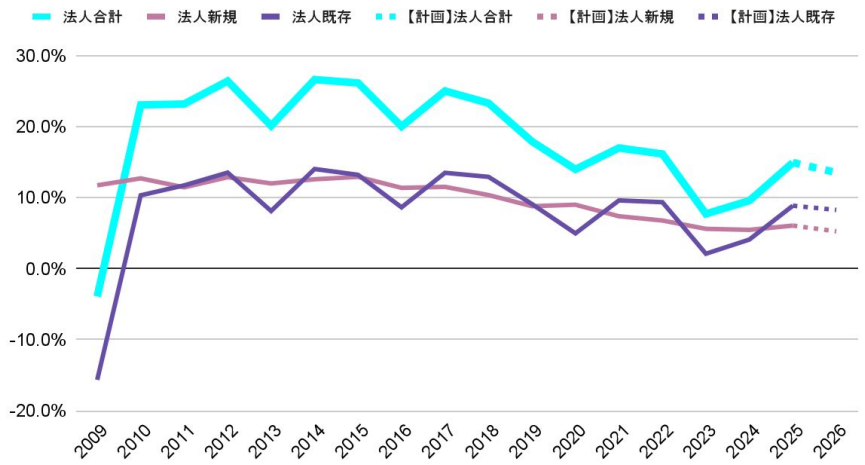
参考資料

単体 売上成長率（法人/法人新規・既存別貢献度）

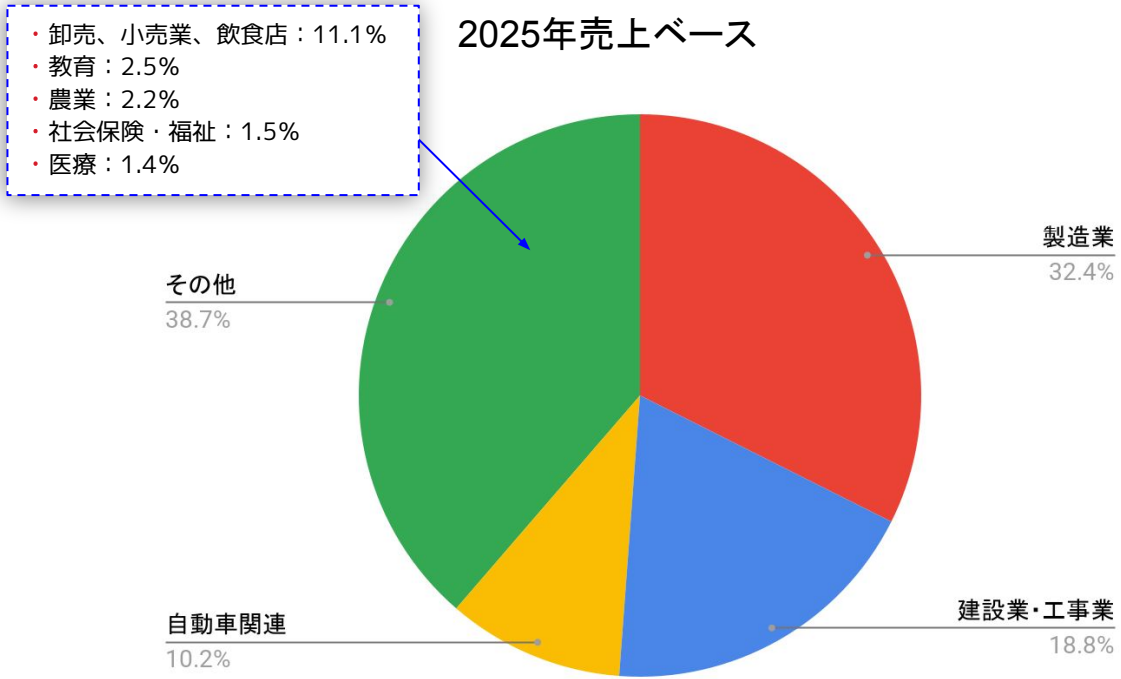
売上成長率分解



MonotaRO.com 法人売上成長率（新規・既存）



単体 顧客属性 MonotaRO.com事業

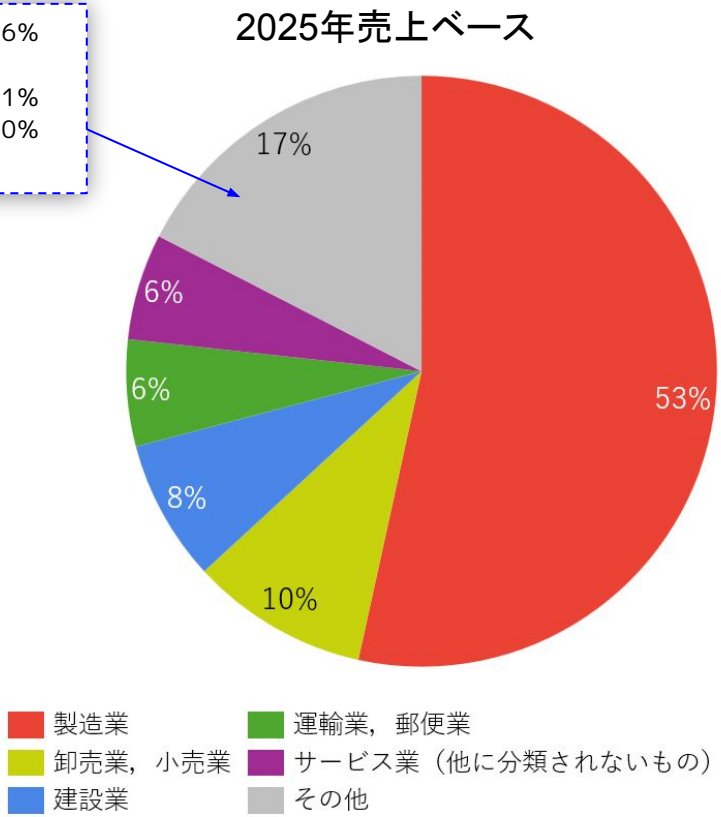


MonotaRO.com事業

参考資料

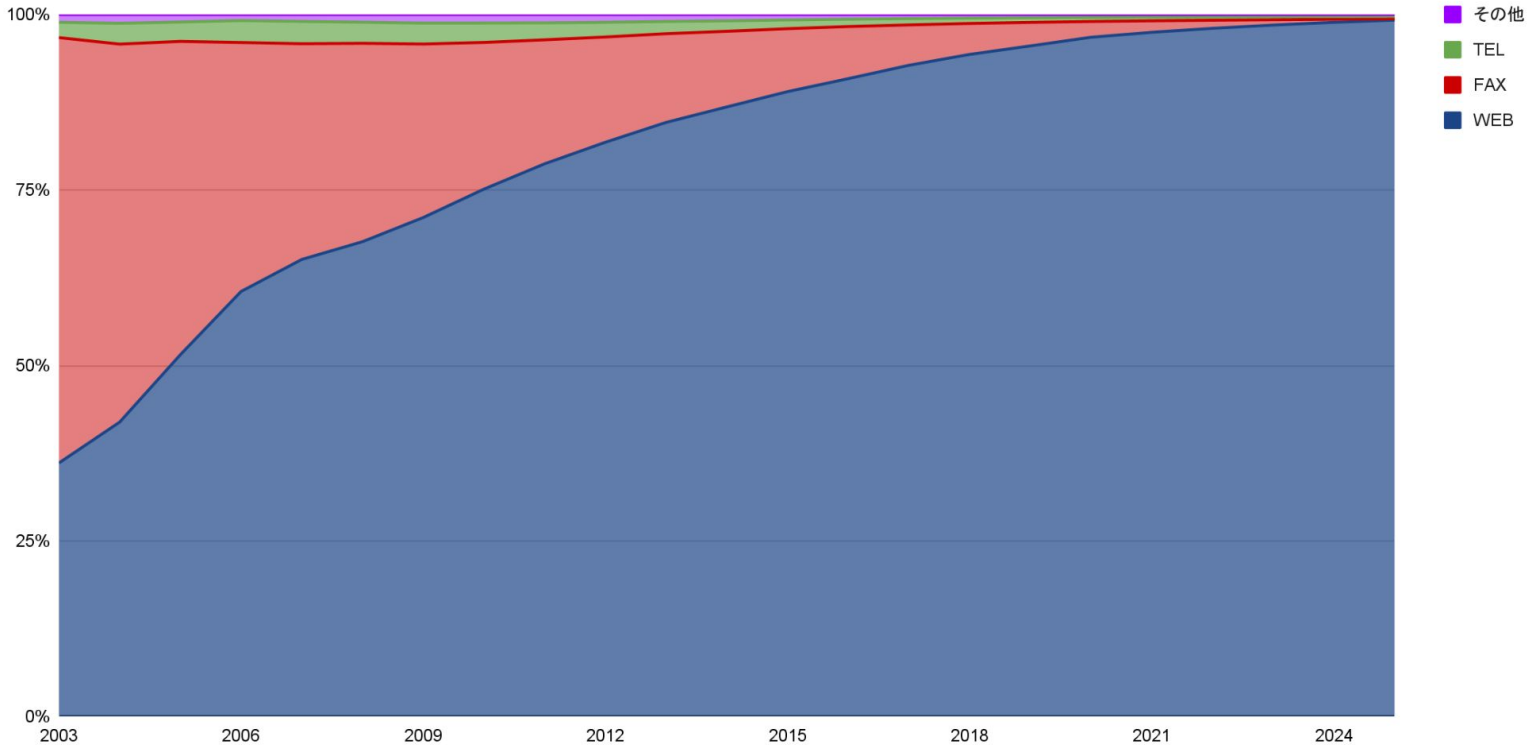
単体 顧客属性 エンタープライズ事業

・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%

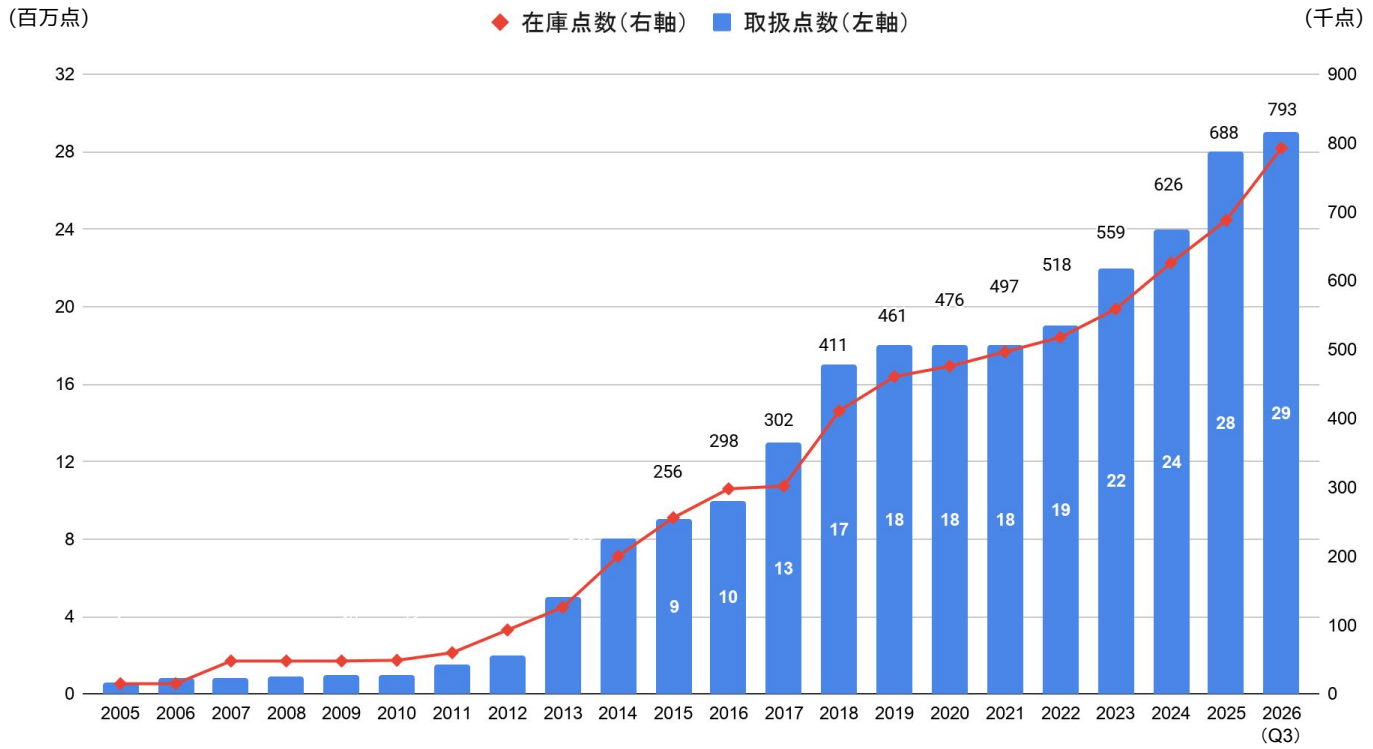


参考資料

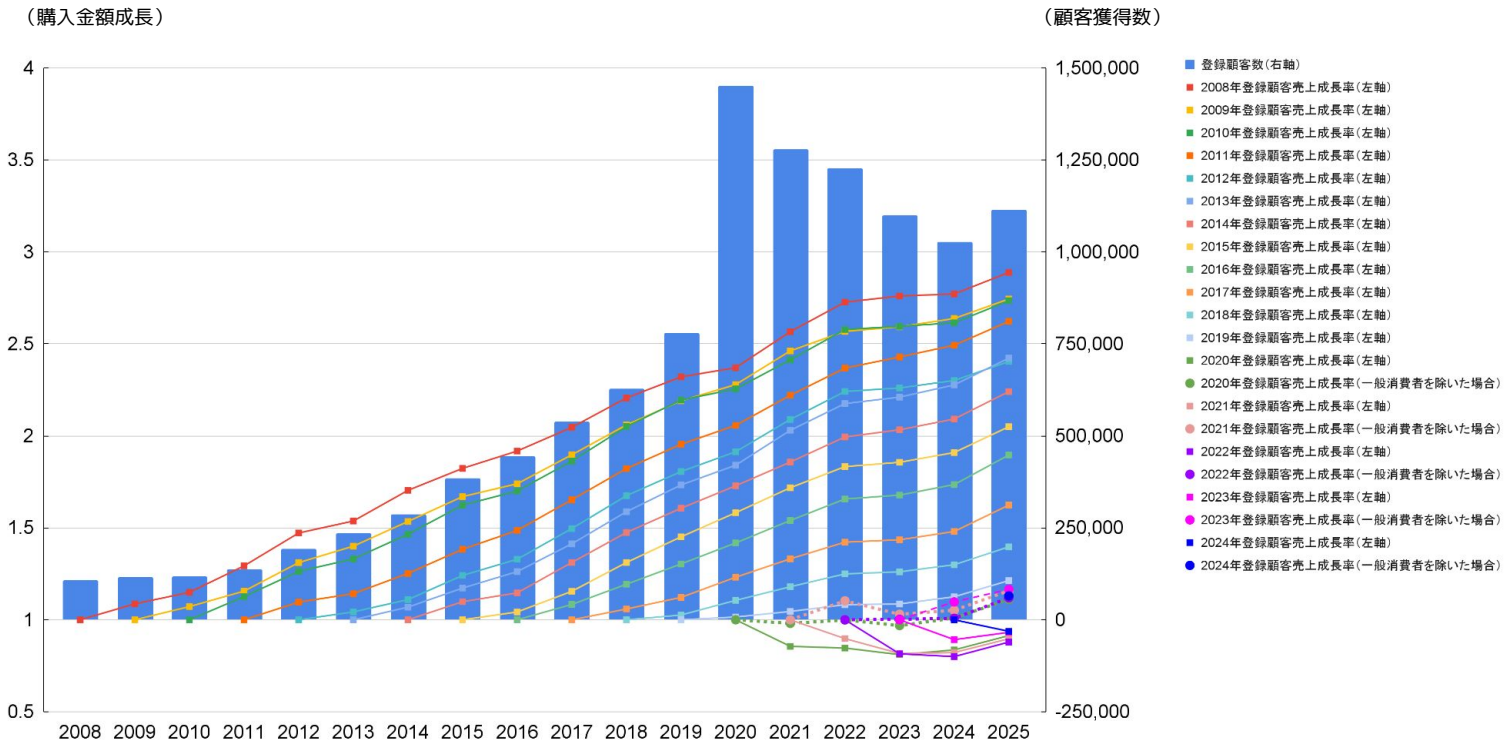
単体 受注方法比率



単体 取扱・在庫点数


(百万点)
在庫点数(右軸)
取扱点数(左軸)
(千点)
32
28
24
20
16
12
8
4
0
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
2026 (Q3)
256
298
302
411
461
476
497
518
559
626
688
793
9
10
13
17
18
18
18
19
22
24
28
29

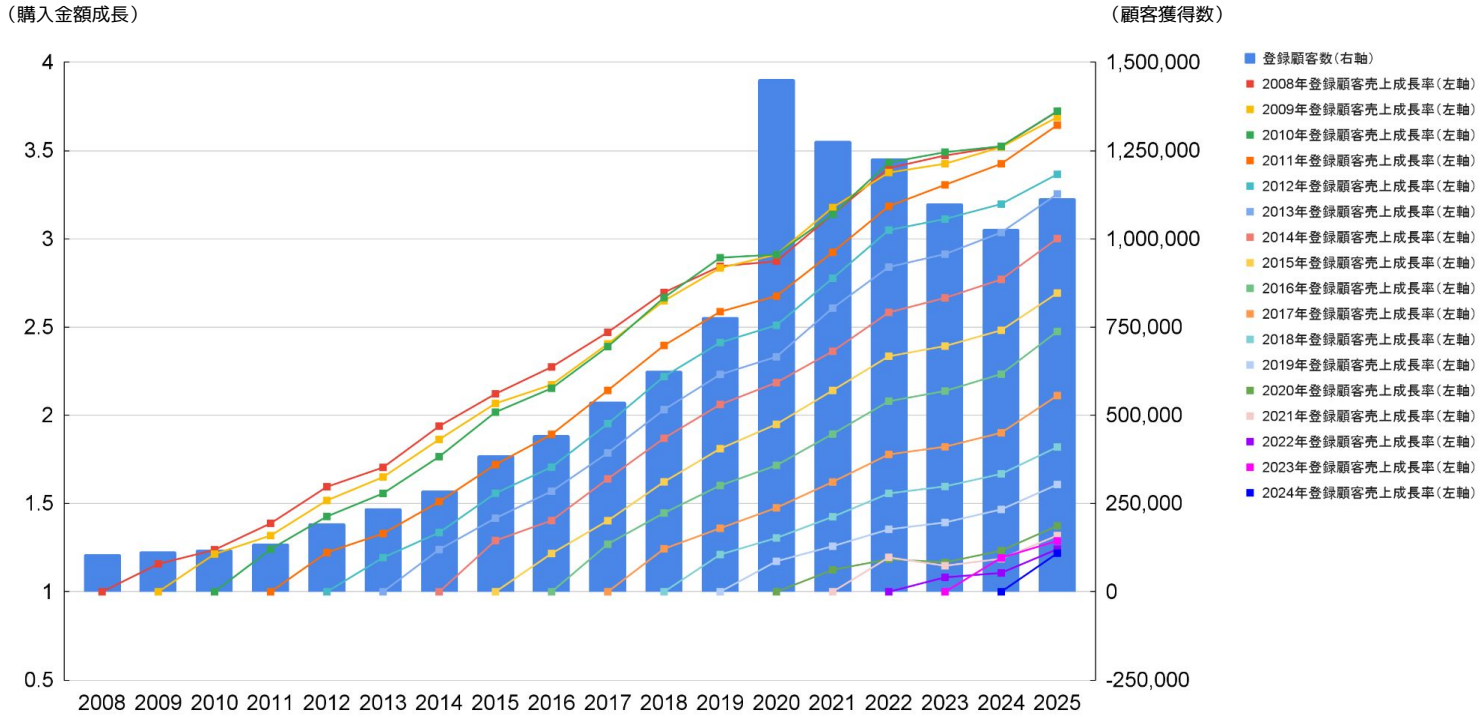
単体 登録年度別売上成長



※：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。

参考資料

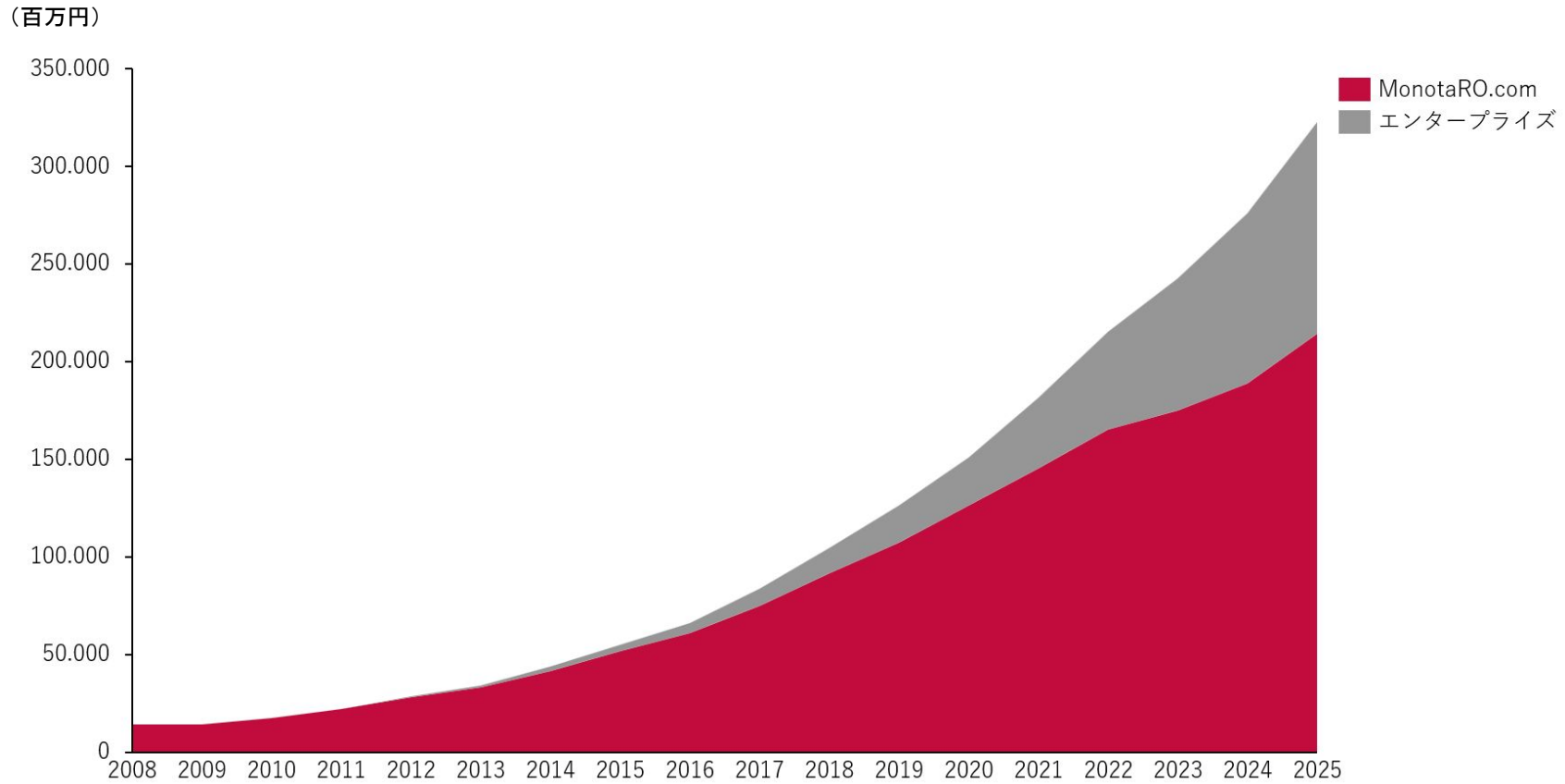
単体 登録年度別売上成長（法人）



※：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。

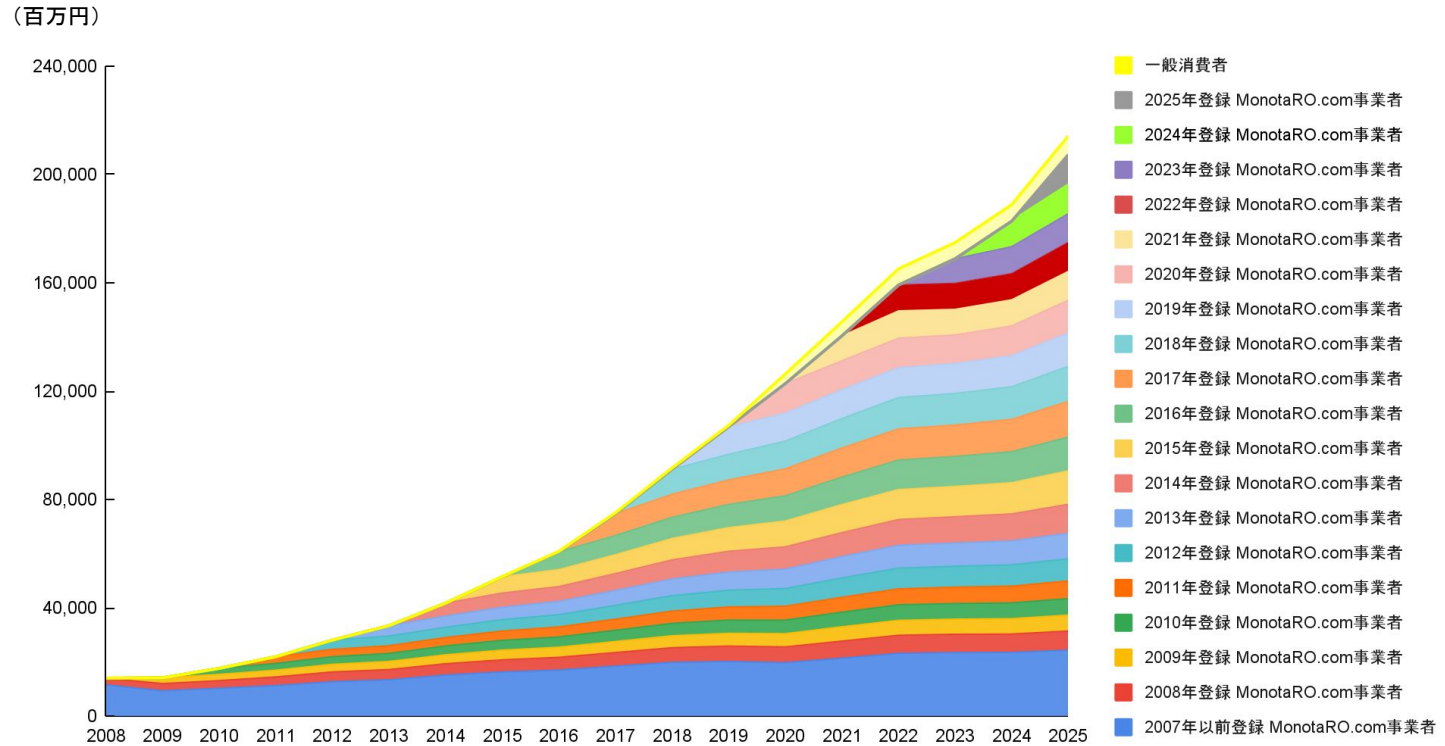
参考資料

単体 事業別売上推移



参考資料

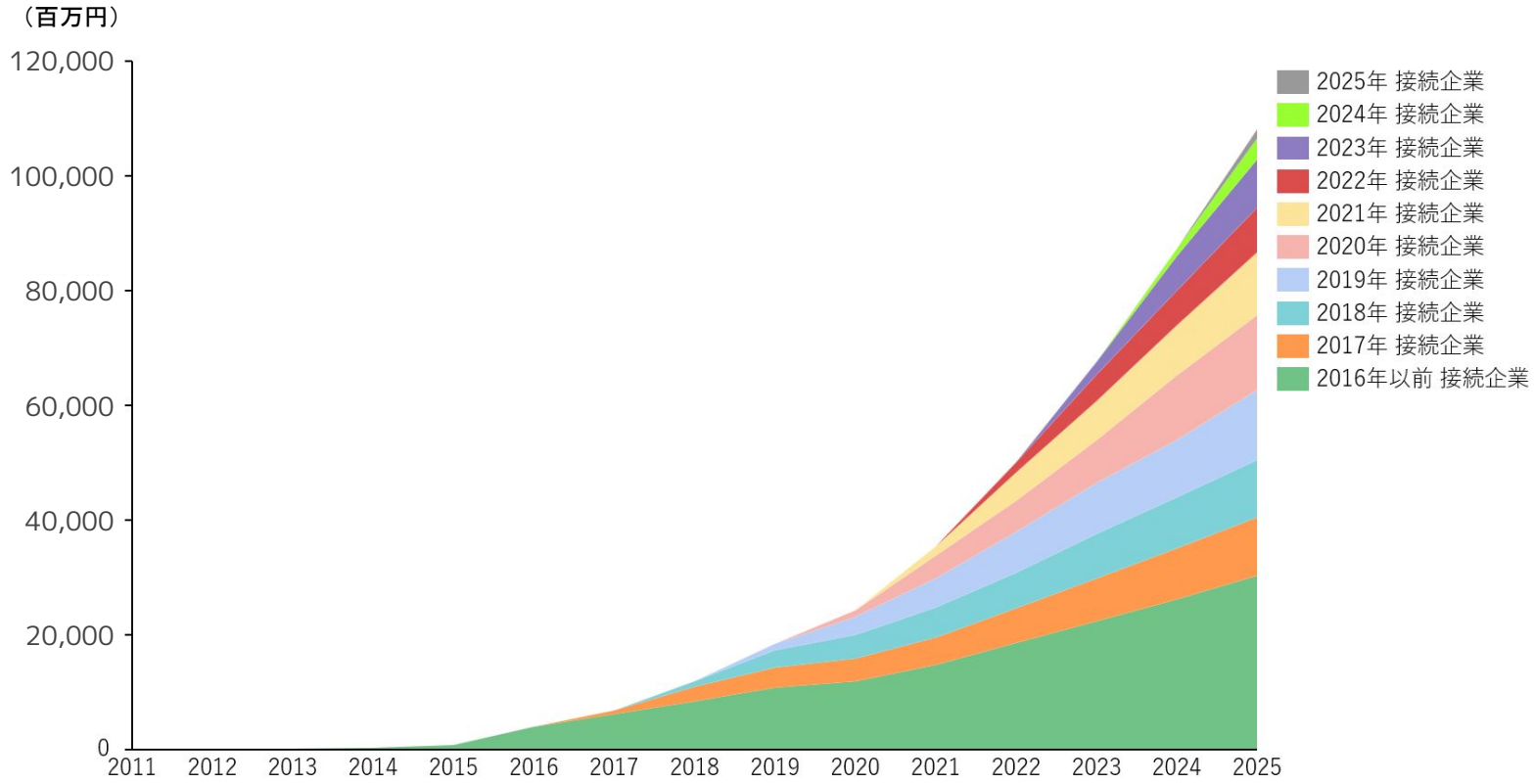
MonotaRO.com事業 登録年別売上推移



※：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）

参考資料

エンタープライズ事業接続年企業別売上推移



※：エンタープライズ事業への接続年は、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

参考資料

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 ㎡	約49,000 ㎡	約194,000 ㎡	約74,000 ㎡
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

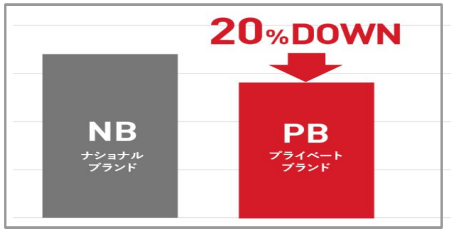
参考資料

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

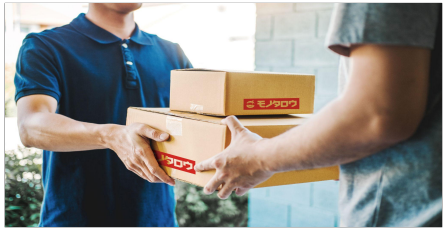
・ナショナルブランドに対して
2割程度のコストダウン



・約2万点の豊富な品揃え

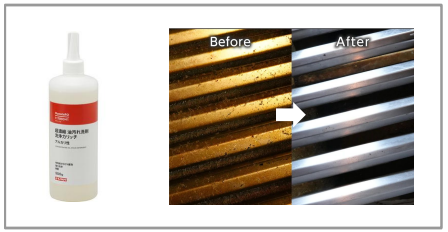


・すぐ届く
（9割以上が当日出荷対象）

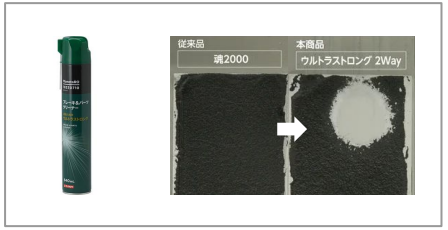


・価値あるプライベートブランド商品の開発

・**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。

キャピタルアロケーションの考え方 2/2

■ 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、

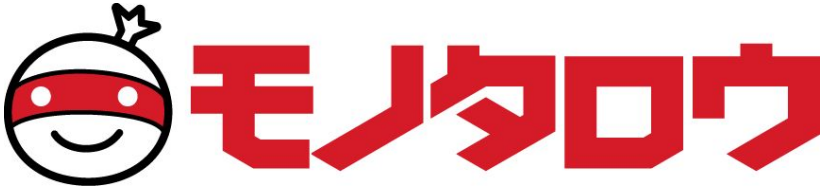
- 親会社株主に帰属する連結当期純利益に対する配当性向50%以上

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



© 2026 MonotaRO Co., Ltd. All Rights Reserved.