

2025年12月期 第1四半期 決算概要

2025年5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：2,420万点超・うち当日出荷対象商品約71.0万点、在庫点数約64.4万点)
- 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3月末）

	正社員		アルバイト・派遣		計	
本社等（内、MonotaRO）	1,208	(680)	441	(398)	1,649	(1,078)
物流センター（同）	243	(173)	1,566	(1,443)	1,809	(1,616)
計（同）	1,451	(853)	2,007	(1,841)	3,458	(2,694)

- 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1四半期 【連結】決算概要

損益計算書サマリー

	2024年度Q1 実績		2025年度Q1 計画		2025年度Q1 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	69,139		78,945		79,106		+14.4%	+0.2%
売上総利益	20,215	29.2%	23,041	29.2%	23,278	29.4%	+15.2%	+1.0%
販売管理費	11,313	16.4%	13,298	16.8%	12,538	15.8%	+10.8%	△5.7%
営業利益	8,901	12.9%	9,743	12.3%	10,740	13.6%	+20.7%	+10.2%
経常利益	8,984	13.0%	9,742	12.3%	10,714	13.5%	+19.2%	+10.0%
当期純利益 (法人税等税率)	6,085 (31.8%)	8.8%	6,658 (31.7%)	8.4%	7,404 (30.9%)	9.4%	+21.7%	+11.2%
親会社株主に帰属 する当期純利益	6,256	9.0%	6,787	8.6%	7,537	9.5%	+20.5%	+11.1%

貸借対照表サマリー

		2024年 3月	2024年 12月	2025年 3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	14,568	30,727	29,470	20.1%
	売掛金	32,631	33,569	36,342	24.7%
	棚卸資産	19,038	20,661	21,605	14.7%
	その他	8,406	9,158	9,034	6.2%
流動資産合計		74,645	94,116	96,453	65.7%
固定 資産	有形固定資産	39,125	37,305	36,758	25.0%
	無形固定資産	6,311	6,516	6,413	4.4%
	投資その他資産	6,961	7,090	7,218	4.9%
固定資産合計		52,398	50,911	50,389	34.3%
資産合計		127,043	145,028	146,842	

		2024年 3月	2024年 12月	2025年 3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	19,845	19,825	23,214	15.8%
	短期借入金等	2,700	430	406	0.3%
	その他	11,000	16,205	12,352	8.4%
流動負債合計		33,546	36,461	35,974	24.5%
固定負債		4,441	4,300	4,340	3.0%
負債合計		37,987	40,761	40,314	27.5%
純資産の部					
株主資本合計		88,201	103,260	105,603	71.9%
その他		854	1,006	923	0.6%
純資産合計		89,055	104,267	106,527	72.5%
負債・純資産合計		127,043	145,028	146,842	

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Q1 実績	2025年度Q1 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	8,928	10,710
減価償却費	1,392	1,726
売上債権の増減額（△は増加）	△3,263	△2,813
棚卸資産の増減額（△は増加）	△118	△1,019
仕入債務の増減額（△は減少）	2,773	3,437
法人税等の支払額	△5,739	△6,921
未払消費税等の増減額（△は減少）	△814	△625
その他	△178	346
計	2,981	4,841
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	△409	△351
無形固定資産取得による支出	△454	△617
その他	286	221
計	△577	△747
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△2,250	—
配当金の支払額	△3,939	△4,944
その他	△108	△8
計	△6,297	△4,952
現金および現金同等物に係る換算差額	7	△41
現金および現金同等物の増減額（△は減少）	△3,885	△900
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	14,568	29,470

2025年12月期 第1四半期 【单体】決算概要

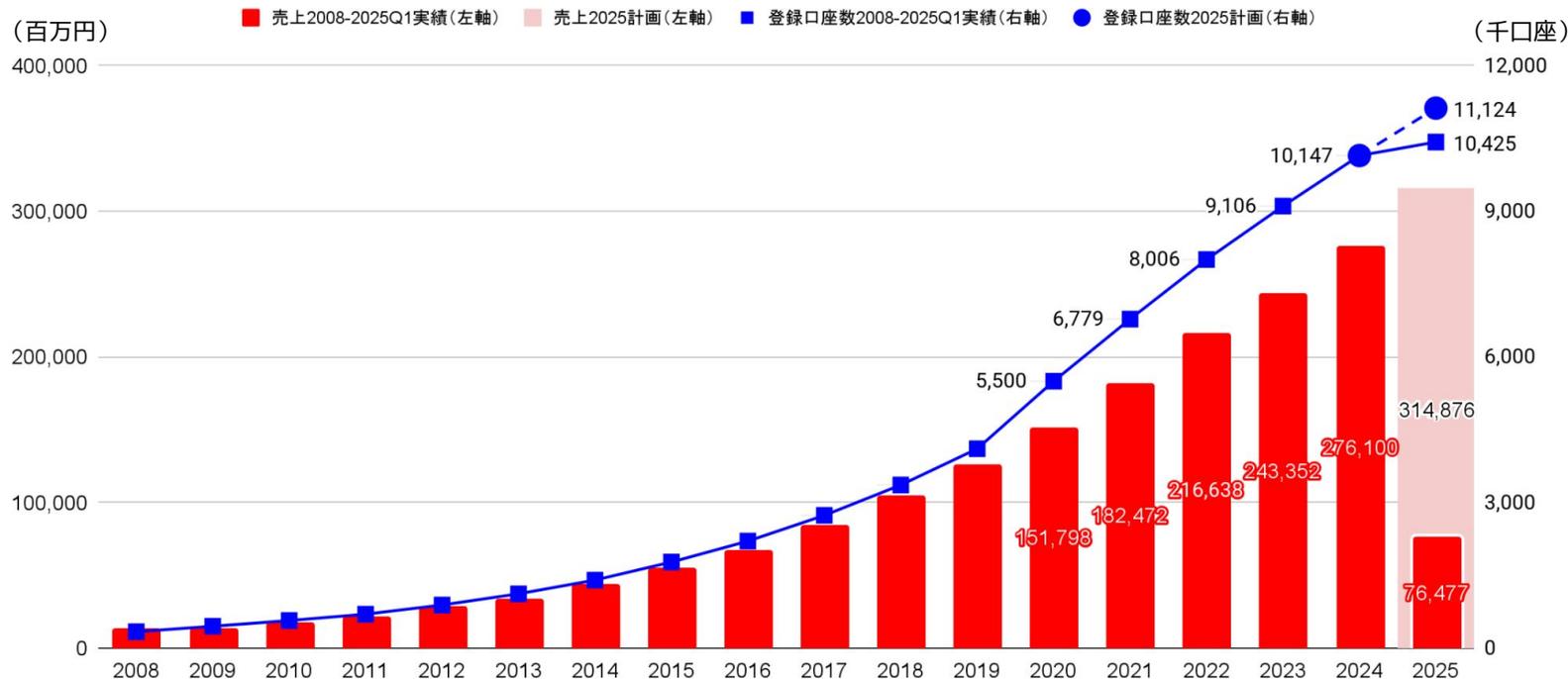
	2024年度Q1 実績		2025年度Q1 計画		2025年度Q1 実績			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	前年比	計画比
売上高	66,288		75,893		76,477		+15.4%	+0.8%
内 大企業連携	20,831	31.4%	26,198	34.5%	26,207	34.3%	+25.8%	+0.0%
売上総利益	19,691	29.7%	22,368	29.5%	22,738	29.7%	+15.5%	+1.7%
販売管理費	10,385	15.7%	12,294	16.2%	11,647	15.2%	+12.1%	△5.3%
営業利益	9,305	14.0%	10,074	13.3%	11,091	14.5%	+19.2%	+10.1%
経常利益	9,387	14.2%	10,084	13.3%	11,063	14.5%	+17.8%	+9.7%
当期純利益 (法人税等税率)	6,488 (30.5%)	9.8%	7,000 (30.6%)	9.2%	7,753 (29.9%)	10.1%	+19.5%	+10.8%

	2024年度Q1 実績 (A)		2025年度Q1 実績 (B)		増減 (B-A)			
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比	増減金額 (百万円)	増減率	売上比増減	
売上高	66,288	—	76,477	—	増減金額 (百万円) +10,189	+10.4%	—	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業：注文件数、注文単価共に上昇。 ■ 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：+25.8%）。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比増。
売上総利益	19,691	29.7%	22,738	29.7%	増減金額 (百万円) +3,047	+15.5%	売上比増減 +0.0%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率減（△0.5pt.：円安による輸入商品粗利率減、商品ミックスによる粗利率減等）。 ■ ロイヤリティ受領額対前年比増。 ■ 配送料率改善（+0.3pt.：箱当たり注文単価上昇）。
販売管理費	10,385	15.7%	11,647	15.2%	増減金額 (百万円) +1,261	+12.1%	売上比増減 △0.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他費率減（△0.3pt.：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（△0.2pt.：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）。 ■ 広告宣伝費率減（△0.1pt.：売上増、チラシ費用減等）。 ■ 減価償却費率増（+0.1pt.：受発注管理システム/OMS早期償却等）。
営業利益	9,305	14.0%	11,091	14.5%	増減金額 (百万円) +1,786	+19.2%	売上比増減 +0.5%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販管費率改善（△0.5pt.）により、営業利益率は改善（+0.5pt.）。
当期純利益 (法人税等税率)	6,488 (30.5%)	9.8%	7,753 (29.9%)	10.1%	増減金額 (百万円) +1,265	+19.5%	売上比増減 +0.3%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 当期純利益は対前年+19.5%。 ■ 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。

損益計算書サマリー 3/3 対計画

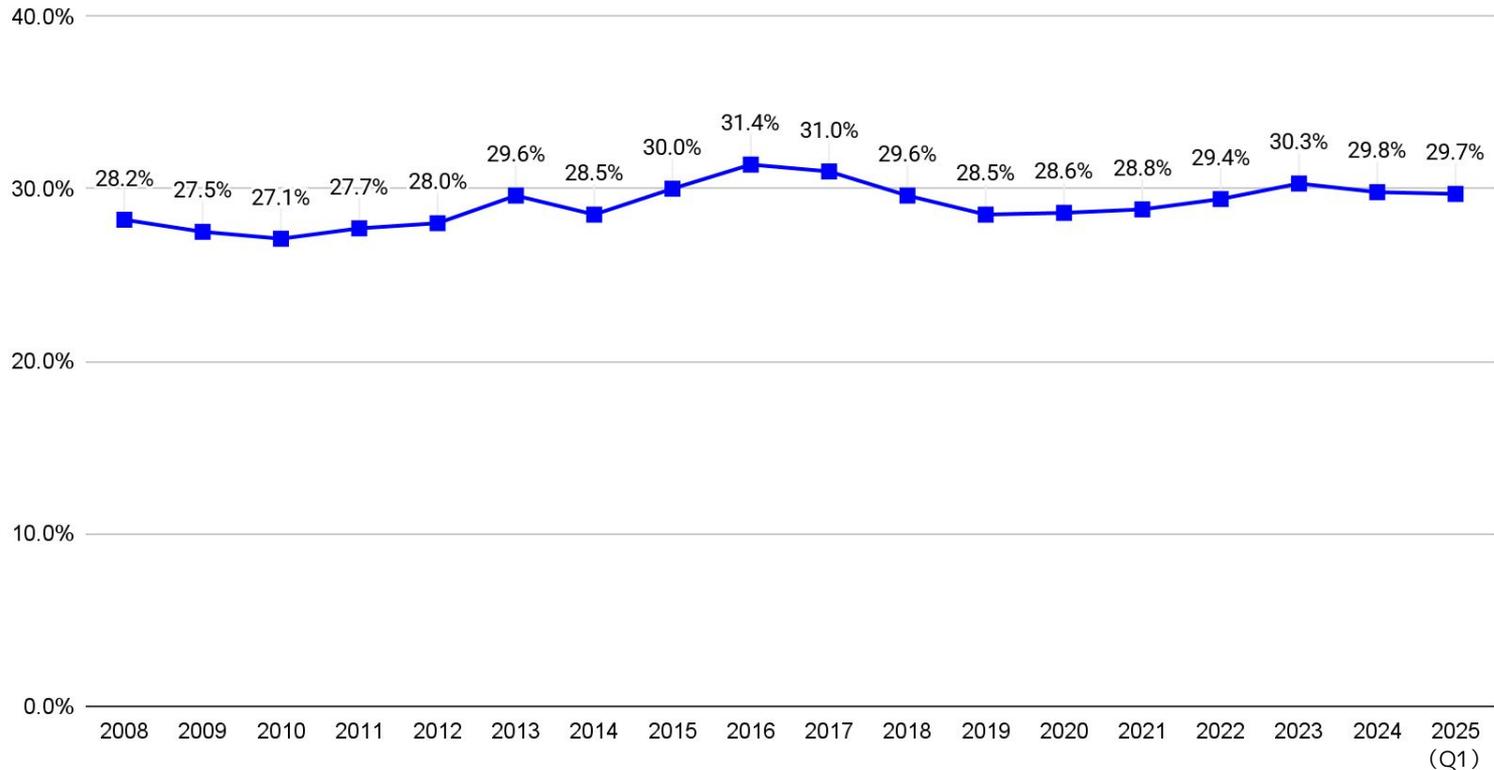
	2025年度Q1 計画 (A)		2025年度Q1 実績 (B)		増減 (B-A)		
	金額 (百万円)	売上比	金額 (百万円)	売上比			
売上高	75,893	—	76,477	—	増減金額 (百万円)	+583	<ul style="list-style-type: none"> ■ 事業者向けネット通販事業：新規顧客獲得が計画対比増。 ■ 購買管理システム事業（大企業連携）：計画水準。 ■ ロイヤリティ受領額対計画比増。
					増減率	+0.8%	
					売上比増減	—	
売上総利益	22,368	29.5%	22,738	29.7%	増減金額 (百万円)	+370	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品粗利率減（△0.1pt：円安による輸入商品粗利率減、国内PB利益率減、商品ミックスによる粗利率減等）。 ■ ロイヤリティ受領額対計画比増。 ■ 配送料率改善（+0.2pt：箱当たり注文金額増等）。
					増減率	+1.7%	
					売上比増減	+0.2%	
販売管理費	12,294	16.2%	11,647	15.2%	増減金額 (百万円)	△646	<ul style="list-style-type: none"> ■ その他費用率減（△0.4pt：貸倒率改善、ソフト内製費用資産振替増、システム利用料減、物流営繕費見積差異、出荷箱当り売上増による梱包費減等）。 ■ 広告宣伝費率減（△0.3pt：チラシ費用見積り差異等）。 ■ 業務委託費率減（△0.2pt：出荷箱当り売上増および生産性改善等）。 ■ 減価償却費率減（△0.1pt：OMS償却費用見積り差異等）。
					増減率	△5.3%	
					売上比増減	△1.0%	
営業利益	10,074	13.3%	11,091	14.5%	増減金額 (百万円)	+1,017	<ul style="list-style-type: none"> ■ 粗利率が上昇（+0.2pt.）し、販管費率が減少（△1.0pt.）したため、営業利益率増（+1.2pt.）。
					増減率	+10.1%	
					売上比増減	+1.2%	
当期純利益 (法人税等税率)	7,000 (30.6%)	9.2%	7,753 (29.9%)	10.1%	増減金額 (百万円)	+753	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益が計画から1,017百万円増となり、当期純利益は753百万円増（計画比+10.8%）。 ■ 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。
					増減率	+10.8%	
					売上比増減	+0.9%	

売上・登録口座数推移

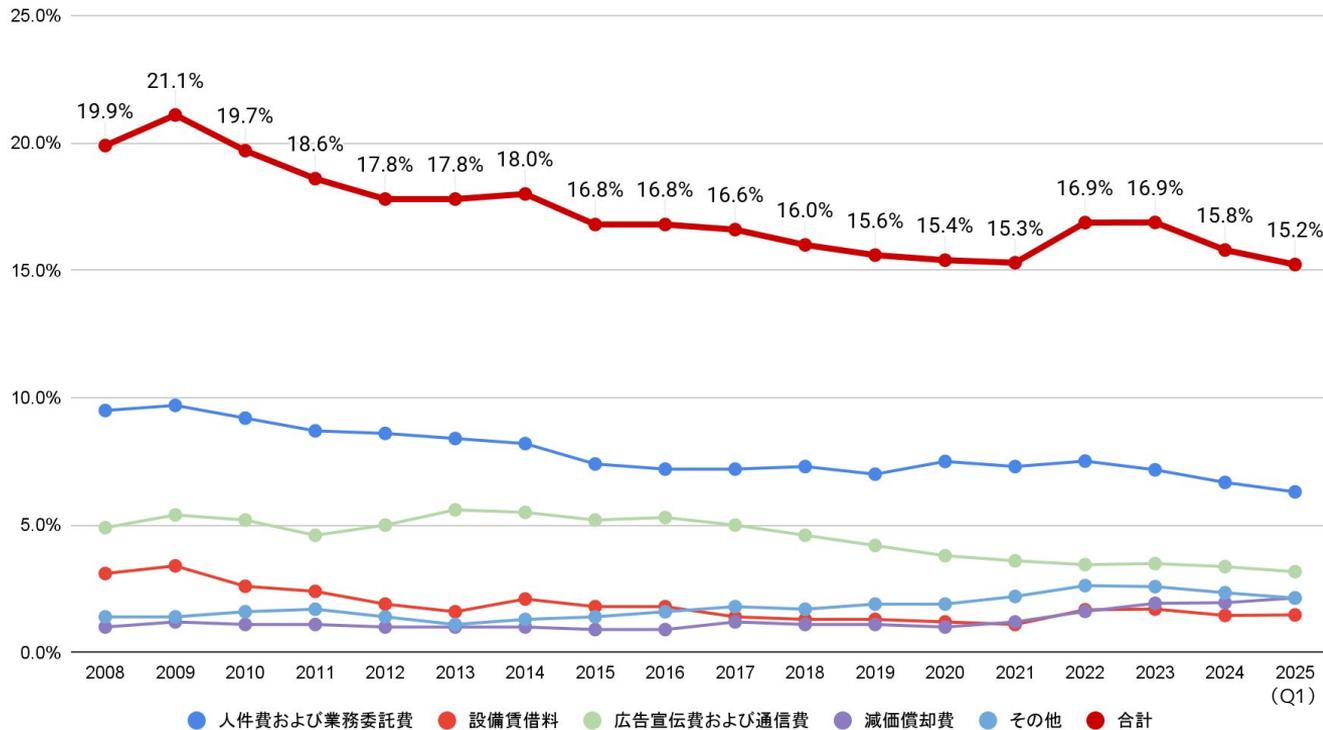


	2024年12月末		2025年3月末		2025年12月末 (計画)	
登録口座数 (千口座)	10,147	1,040	10,425	277	11,124	976
	(対2023年12月末)		(対2024年12月末)		(対2024年12月末)	

売上総利益率推移



販売管理費率推移



	2024Q1 実績	2025Q1 実績
人件費	4.3%	4.2%
業務委託費	2.3%	2.1%
設備賃借料	1.5%	1.5%
広告宣伝費	3.1%	3.0%
通信費	0.1%	0.2%
減価償却費	2.0%	2.1%
その他	2.4%	2.1%
計	15.7%	15.2%

- 物流関連コスト2025Q1売上比実績：6.2%
 - ・ 対前年同期：△0.5pt.
 - 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：△0.1pt.（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）
 - その他費用率：△0.1pt.（出荷箱当り売上増に伴う梱包費率減等）
 - ・ 対計画：△0.2pt.
 - その他費用率：△0.2pt.（宮繕発生時期の見込み差異等）
 - 人件費・業務委託費率：△0.1pt.（箱当り売上増による売上当たり出荷箱数減等）

	2024年度Q1 実績		2025年度Q1 計画		2025年度Q1 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）	66,288		75,893		76,477		+15.4%	+0.8%
減価償却費	866	1.3%	885	1.2%	881	1.2%	+1.7%	△0.5%
人件費・業務委託費	1,919	2.9%	2,118	2.8%	2,051	2.7%	+6.8%	△3.2%
設備賃借料	867	1.3%	898	1.2%	908	1.2%	+4.8%	+1.2%
その他費用	792	1.2%	965	1.3%	871	1.1%	+9.9%	△9.7%
合計	4,446	6.7%	4,867	6.4%	4,712	6.2%	+6.0%	△3.2%

貸借対照表サマリー

		2024年 3月	2024年 12月	2025年 3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	14,171	29,981	28,543	19.4%
	売掛金	32,084	32,981	35,789	24.4%
	棚卸資産	17,670	19,298	20,348	13.9%
	その他	8,050	8,704	8,604	5.9%
流動資産合計		71,977	90,966	93,286	63.6%
固定 資産	有形固定資産	37,932	36,250	35,768	24.4%
	無形固定資産	6,214	6,419	6,326	4.3%
	投資その他資産	10,164	10,668	11,408	7.8%
固定資産合計		54,311	53,337	53,504	36.4%
資産合計		126,288	144,304	146,791	

		2024年 3月	2024年 12月	2025年 3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	19,096	19,016	22,514	15.3%
	短期借入金等	2,250	—	—	0.0%
	その他	10,232	15,367	11,559	7.9%
流動負債合計		31,579	34,383	34,074	23.2%
固定負債		4,049	4,129	4,141	2.8%
負債合計		35,628	38,513	38,215	26.0%
純資産の部					
株主資本合計		90,631	105,762	108,546	73.9%
新株予約権		28	28	28	0.0%
純資産合計		90,660	105,790	108,575	74.0%
負債・純資産合計		126,288	144,304	146,791	

注：短期借入金等：短期借入金および1年以内返済長期借入金。

2025年12月期 第1四半期 【海外子会社】決算概要

■ NAVIMRO（韓国）

- ・マーケティング施策を十分に行うことができず、新規顧客獲得・リピート率が伸びず、売上は前年実績・計画から減。
- ・Q2以降はリソースを優先してマーケティングに充て、売上成長を図る。

	2024年度Q1 実績			2025年度Q1 計画			2025年度Q1 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	23.7	+15.6%	+7.4%	24.4	+3.1%	+3.7%	21.4	△9.5%	△12.2%	△3.8%	△7.2%
営業利益	△0.4	-	-	△0.2	-	-	△0.2	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.5	-	-	△0.3	-	-	△0.3	-	-	-	-

■ MONOTARO INDONESIA（インドネシア）

- ・インサイドセールスによる顧客保持は継続して成果を出したものの、新規顧客獲得が進捗せず。また、断食月（ラマダン）最終週の需要減が計画を上回ったため、売上は計画を達成できず。
- ・仕入・価格設定の改善により粗利率は拡大するとともに、売上規模の拡大に伴って販管費率も改善。

	2024年度Q1 実績			2025年度Q1 計画			2025年度Q1 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	3.0	+35.9%	+24.5%	3.9	+32.1%	+30.8%	3.4	+14.8%	△13.1%	+16.0%	△11.3%
営業利益	△0.7	-	-	△0.8	-	-	△0.7	-	-	-	-
当期純利益×持分（※注1）	△0.4	-	-	△0.4	-	-	△0.4	-	-	-	-

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)

- ・売上は前年・計画を下回ったものの、ターゲットとする大手事業顧客へシフトが進捗し、大手顧客の割合が拡大。
- ・返品率が改善したため、粗利率が改善。
- ・一方、リピート率・注文単価は前年同期から横ばいで推移しているため、改善を図る。

	2024年度Q1 実績			2025年度Q1 計画			2025年度Q1 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
(※2) 流通総額 (GMV)	3.1	+10.4%	△0.6%	2.8	△11.3%	△12.3%	2.3	△25.3%	△15.7%	△24.0%	△13.4%
(※2) 売上	2.1	+15.3%	+3.8%	2.1	△1.1%	△2.2%	1.8	△13.4%	△12.4%	△11.9%	△9.9%
営業利益	△2.8	-	-	△2.1	-	-	△2.4	-	-	-	-
当期純利益×持分 (※1)	△1.4	-	-	△1.2	-	-	△1.4	-	-	-	-

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。

2025年12月期 第1四半期 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%

	2025年度上期計画（1月～6月）			2025年度下期計画（7月～12月）		
	金額（百万円）	売上比	前年比	金額（百万円）	売上比	前年比
売上高	159,579		14.5%	168,594		13.4%
売上総利益	46,806	29.3%	14.8%	50,034	29.7%	14.7%
販売管理費	26,874	16.8%	16.5%	26,967	16.0%	11.0%
営業利益	19,932	12.5%	12.4%	23,067	13.7%	19.3%
経常利益	19,937	12.5%	11.6%	23,089	13.7%	18.7%
当期純利益 (法人税等税率)	13,652 (31.5%)	8.6%	12.3%	16,179 (29.9%)	9.6%	19.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	13,899	8.7%	11.2%	16,385	9.7%	18.4%

※：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 (※1)	276,100		314,876		14.0%
内 大企業連携 (※1)	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%

	2025年度上期計画 (1月～6月)			2025年度下期計画 (7月～12月)		
	金額 (百万円)	売上比	前年比	金額 (百万円)	売上比	前年比
売上高 (※1)	153,296		14.8%	161,579		13.3%
内 大企業連携 (※1)	51,950	33.9%	26.3%	55,810	34.5%	24.2%
売上総利益	45,418	29.6%	14.4%	48,454	30.0%	14.2%
販売管理費	24,887	16.2%	17.4%	24,905	15.4%	11.2%
営業利益	20,531	13.4%	10.9%	23,549	14.6%	17.5%
経常利益	20,551	13.4%	10.2%	23,569	14.6%	17.0%
当期純利益 (法人税等税率)	14,266 (30.6%)	9.3%	10.2%	16,659 (29.3%)	10.3%	27.8%

※1：営業日数（2024年上期/下期：120日/124日、2025年上期/下期：119日/122日）を考慮。

■ 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。

■ 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

アプローチ：

- ・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	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。 	<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)	<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(例：カタログ)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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・チラシによる法人新規獲得数が計画比増。 ・2025年下期より、主要カタログを順次発刊予定。 ・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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規システム連携先獲得のMid向け営業活動は計画通り進捗。 ・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)	<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。 	<ul style="list-style-type: none"> ・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)。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新規システム連携先獲得のLarge向け営業活動は計画通り進捗。 ・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

■ 事業者向けネット通販事業 (monotaro.com)

新規顧客獲得	既存顧客利用増
<ul style="list-style-type: none"> 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・チラシによるSmallの新規獲得数が計画比増。 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年下期より、主要カタログを順次発刊予定。 高度な統合マーケティングを実現する販促基盤開発の強化。 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 (大企業連携)

新規連携企業獲得	契約先営業活動
<ul style="list-style-type: none"> 新規システム連携先獲得のMid・Large (規模の特に大きい企業も含む) 向け営業活動は計画通り進捗。 	<ul style="list-style-type: none"> 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。 出荷締切時間延長の認知率向上施策を強化。 PB商品のプロモーションを展開。

2024年Q1 実績			2025年Q1累計 計画			2025年Q1 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
20,831	+30.4%	31.4%	26,198	+25.8%	34.5%	26,207	+25.8%	+0.0%	34.3%
			2024年度 Q4末 実績			2025年度 Q1末 実績			
			企業数			企業数		前年度末比	
連携企業数 (内、ONE SOURCE / ONE SOURCE Lite)			(※注) 3,845 (2,994)			(※注) 3,945 (3,052)		+100 (+58)	

※注：2024年12月・2025年3月のアクティブ企業数。

■ ロイヤリティ事業

	2025年度Q1
対象事業 (Grainger社 米・英Zoroビジネス)	<ul style="list-style-type: none"> 売上・営業利益とも2024Q1から成長。
ロイヤリティ受領額	<ul style="list-style-type: none"> 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

・ 施策の進捗状況

- 2024年 9月 南関東で開始
- 2024年12月 関西に地域拡大
- 2025年 1月 北関東・甲信越に地域拡大
- 2025年 3月 東海に地域拡大
- 2025年 4月 42都府県に拡大

・ 施策実施による影響

- 南関東/関西など、締切り時間延長開始導入が早い地域において、顧客の15-17時に注文件数増加傾向など購買行動の変化は出現。
- 一方で、売上増との強い相関関係は確認できていない（施策対象外地域でも売上増を観測）。
- 2025年1Qに実施したユーザー調査では、施策認知度は20%程度。

・ 顧客認知の向上施策

- TVCM/ラジオ、チラシ、DM、サイト上告知の強化。
- 当日出荷対象商品に対して平日（0-17時）にお届け日を表示サービスの開始（4月17日～）。
 - 平日の15-17時に注文しようとする顧客が商品が翌日届くことの認知が可能に。

ご注文内容

モノタロウからの配送 (全1件)

4/5(土)にお届け (本日17時までにご注文の場合)

➡

モノタロウからの配送 (全1件)

4/5(土)にお届け (本日17時までにご注文の場合)

商品画像	注文コード	商品名	単価	数量	小計	費用負担先
	34910836	モノタロウ/単3 アルカリ乾電池 単3 内容量: 1パック(4本) タイプ: 単3形 電圧(V): 1.5 本数: 4本 化学物質安全性参考資料:	¥129	5 個	¥645	指定なし
	36557631	モノタロウ/ ブレーキ&パーツクリーナー 2000 内容量: 1本(840ml) 成分: イソヘキサン、エタノール、プロパン 付属品: 操作しやすいボタン付き硬質樹脂ノズル 種別: 油性、エアノール 適合機群: 機械部品 主な用途: 油汚れ 危険等級: II 危険物の類別: 第四類 危険物の品名: 第一石油類 危険物の数量: 0.504L 特性: 可燃性	¥269	5 個	¥1,345	指定なし
	01658877	モノタロウ/キナリ/フリー(L) 綿特日本一 革手 10ゲージ 内容量: 1ダース(12双) サイズ: フリー 全長(cm): 約23 中指長(cm): 約8 材質: ポリエステル、綿、その他 質量(g/ダース): 600 ゲージ数: 10 入数(双): 12 色: 生成 厚さ: 通常 糸本数(本): 2 素材: ポリエステル、綿、その他	¥269	10 双	¥2,690	指定なし
小計						¥4,680
配送料						¥0
代引手数料						¥300
消費税						¥498
合計金額						¥5,478

※支払方法によって消費税額が変わる場合がございます。請求書または領収証をご確認ください。

まだご注文は確定していません。

ご注文内容の確定

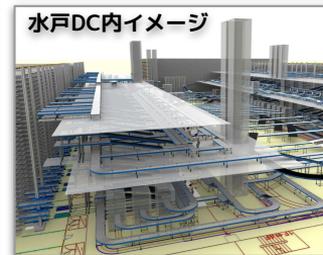
図：お届け日表示の画面イメージ

■ 水戸DC概要

建物構造	地上4階
延床面積	約74,000㎡
在庫点数	約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（※1）
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月に建物着工。
- 投資額は504億円（※1）。
 - 建設物価の上昇による建設コストのさらなる上振れが見込まれる他、一部の仕様変更及び設備・機器導入の追加により既に開示している460億円から変更（2025年5月1日変更開示）。
 - 当投資は有利子負債で調達予定。



■ 販売管理費（2025年Q1）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）	<ul style="list-style-type: none"> 計画からの販売管理費減。 <ul style="list-style-type: none"> 貸倒率の改善、システム利用料、IT開発費（外注コスト、内製資産化率）の減等。 	約△2.1億円
物流費用減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"> 計画からの販売管理費減。 <ul style="list-style-type: none"> 業務委託費、梱包費、保守・消耗品費の見積り差異等。 	約△1.2億円
広告宣伝費減 （延期分を除く）	<ul style="list-style-type: none"> 新規顧客獲得を中心に事業拡大に向けた費用支出を行うも、Q1は計画費用の全額使用には至らず。 	約△0.9億円
Q2以降延期	<ul style="list-style-type: none"> Q2以降に持ち越し（発生時期ずれ）。 <ul style="list-style-type: none"> 広告宣伝費、物流備品・保守費用、システム利用料、教育・研修費等。 	約△2.2億円
	合計	約△6.4億円

サステナビリティ

			2025年1Q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	<ul style="list-style-type: none"> 2024年GHG排出量の算定を開始。 物流センターの省エネルギーの取組みを継続（照明調光による電力削減エリア拡大）。
		環境配慮型商品の開発と提案	<ul style="list-style-type: none"> 環境配慮型商品の紹介ページを更新し、取組内容を追加。
		資源循環型モデルの実現	<ul style="list-style-type: none"> 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組みを継続。
	社会	サステナブル調達の実行	<ul style="list-style-type: none"> 2024年時点で約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。 監査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	<ul style="list-style-type: none"> 本社・物流拠点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。
開示		<ul style="list-style-type: none"> SSBJ開示基準公表を受け、法規制等の情報収集を開始。 	

主な外部評価（グローバル）

(注)



A
※2024年6月時点

FTSE

3.7
※2024年12月時点



B-Rating
※2025年2月時点

Sustainalytics

Medium Risk
※2024年2月時点

主な指数組み入れ

(注)

**2024 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)**

**FTSE Blossom Japan
Index**

**FTSE Blossom Japan
Sector Relative
Index**

主な外部評価（国内）



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



えるぼし 三つ星（最高位）認定

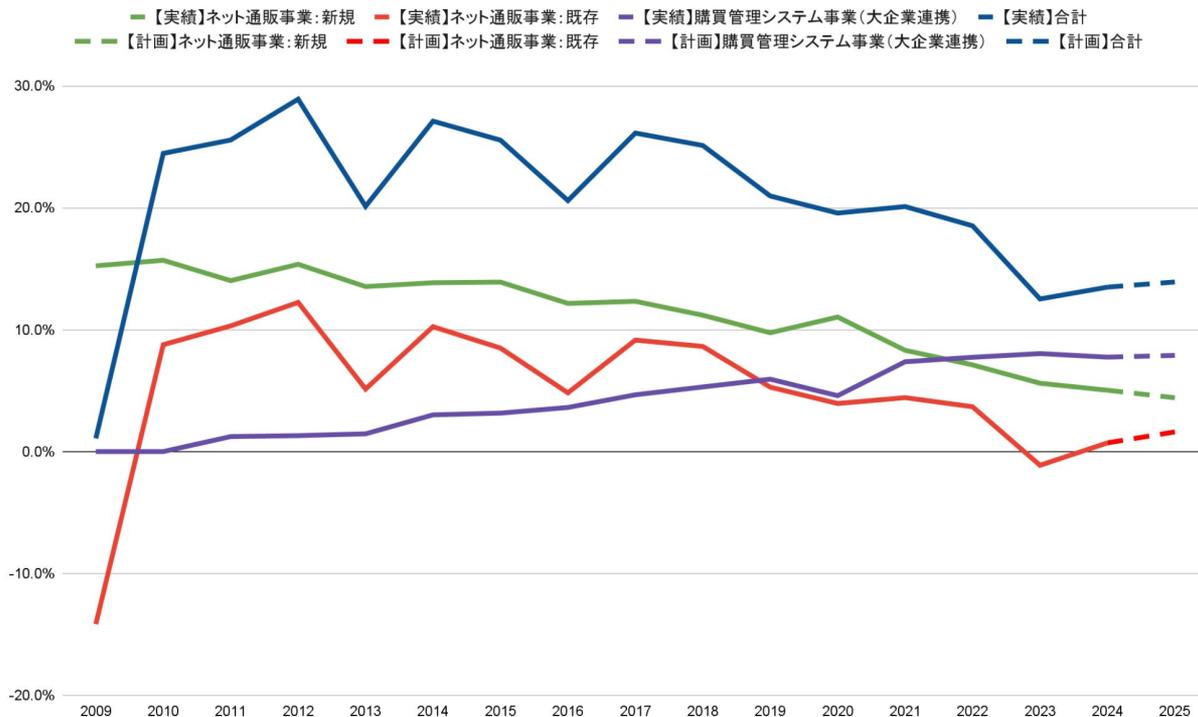


くるみん 二期連続認定

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。

參考資料

単体 売上成長率（事業/新規・既存顧客別貢献度）



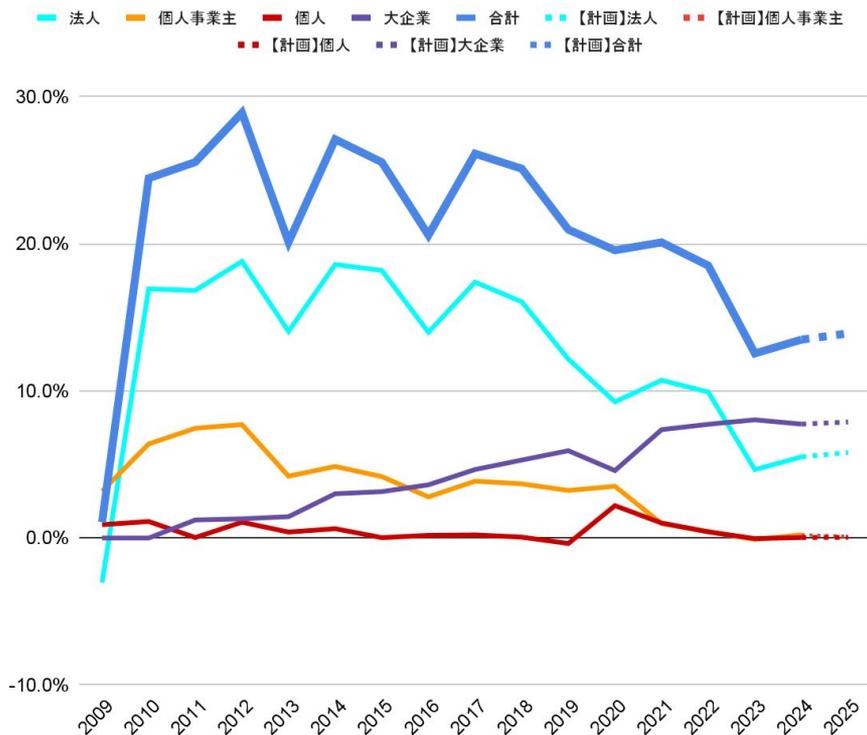
※：2024年度末時点のステータスで遡り、年度毎に対前年の売上全体の成長に占める各チャネルの内訳（貢献度）を整理したもの。

※：「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。

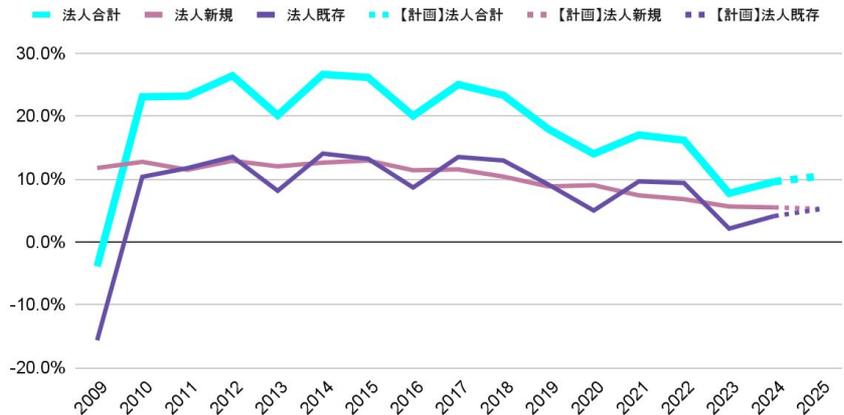
※：2024年度開示資料から、以前はmonotaro.com経由での注文ではあるものの「購買管理システム事業（大企業連携事業）」と区分されていた売上（過去の営業管理上の区分によるもの）について、2023年度に行った会計システムのリプレイスを機に「monotaro.com」の売上に再整理した（成長率への影響は軽微）。

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)

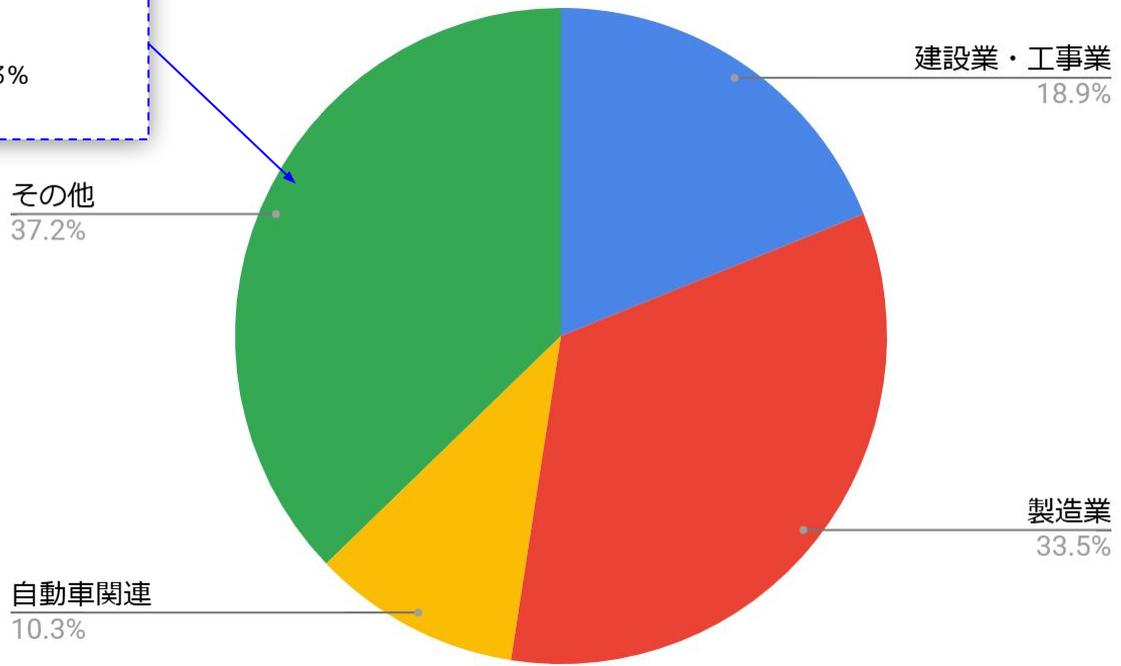


- monotaro.com法人顧客の成長貢献度・成長
 - ・売上全体の成長（2024実績は13.5%・2025計画は14.0%）の内、monotaro.comの合計売上成長への貢献度は2024実績は約6%・2025計画も約6%（左グラフ）。
 - ・monotaro.com法人顧客の売上成長は2024実績は約10%、2025計画は約10%を計画（上グラフ）。

単体 顧客属性

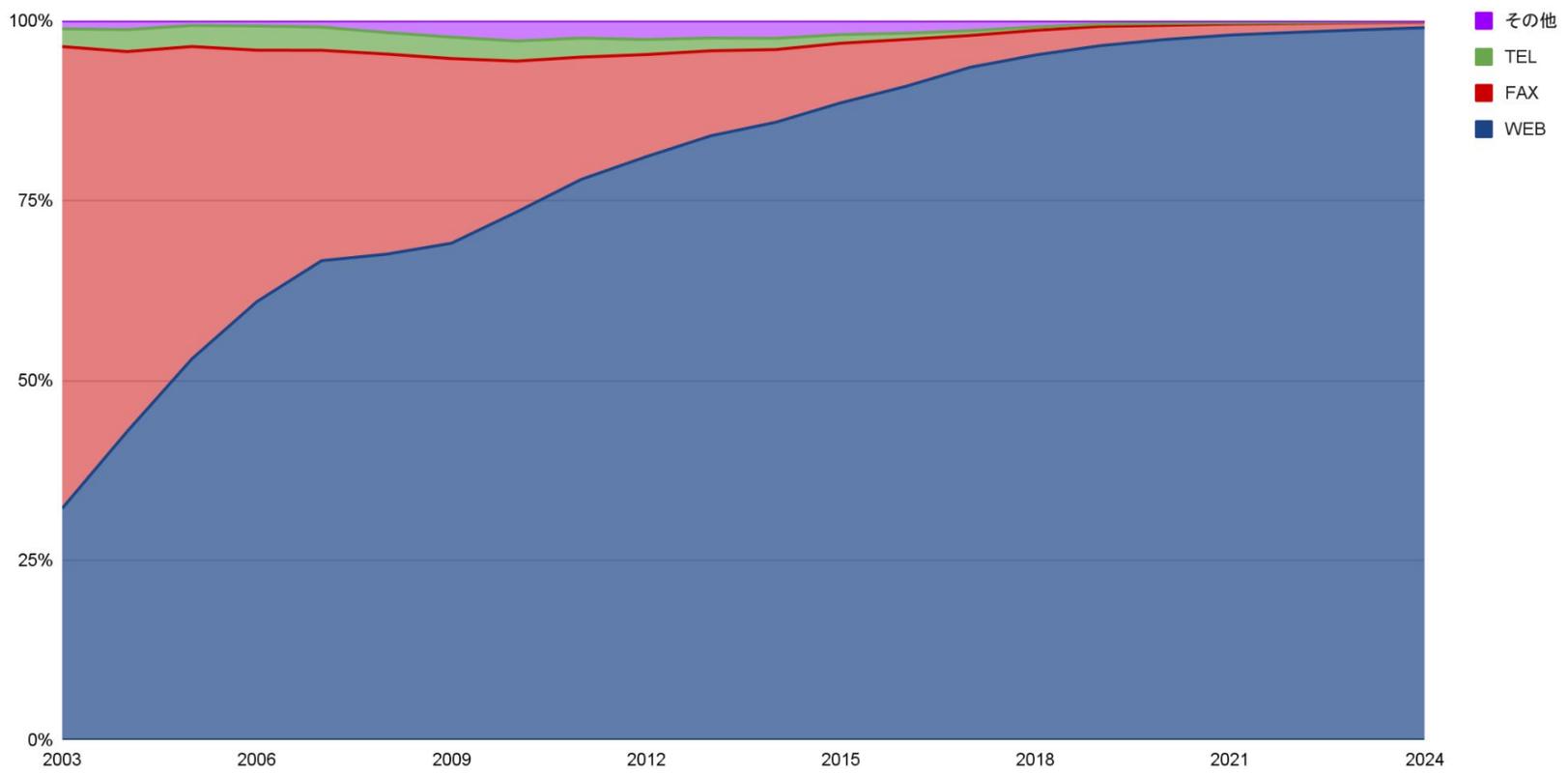
顧客の業種

- ・卸売、小売業、飲食店：10.7%
- ・教育：2.5%
- ・農業：2.1%
- ・社会保険・福祉：1.3%
- ・医療：1.1%

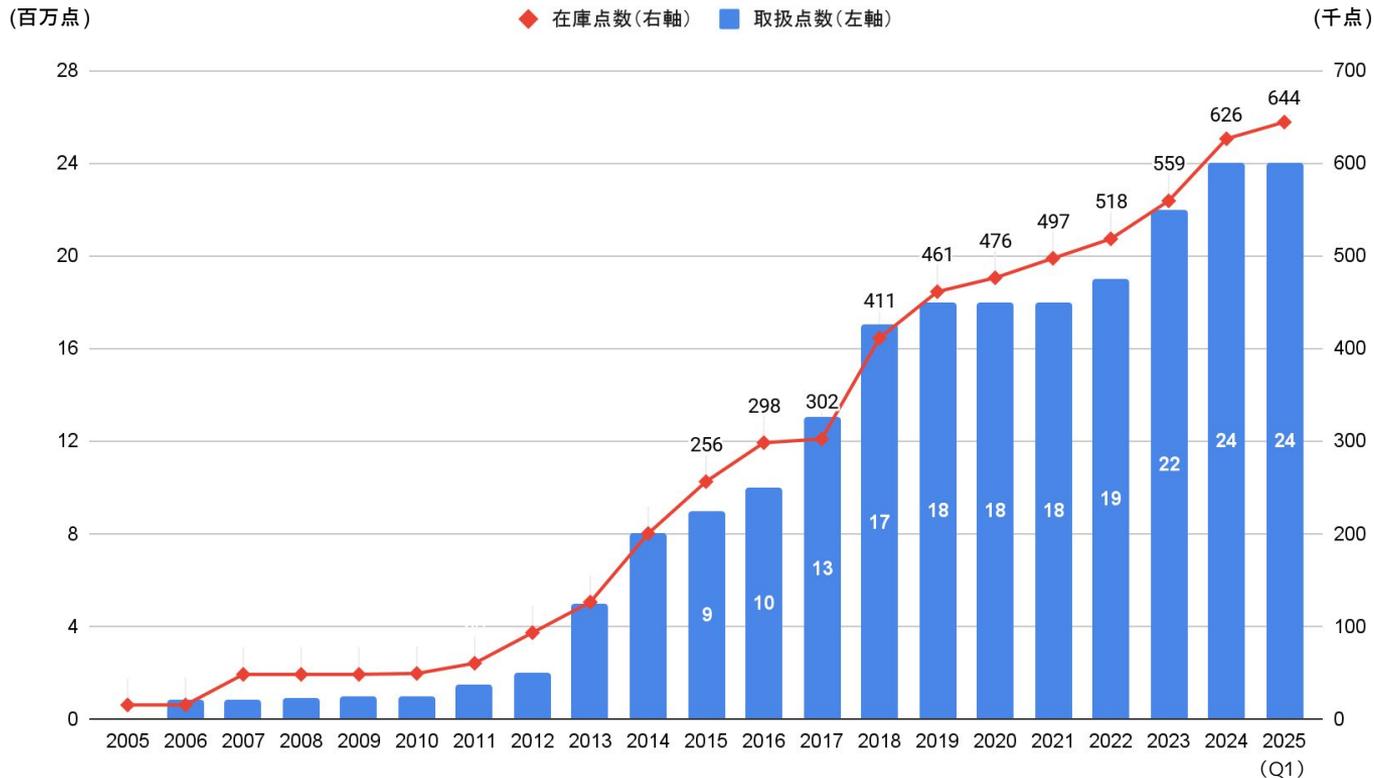


2024年売上ベース
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

単体 受注方法比率



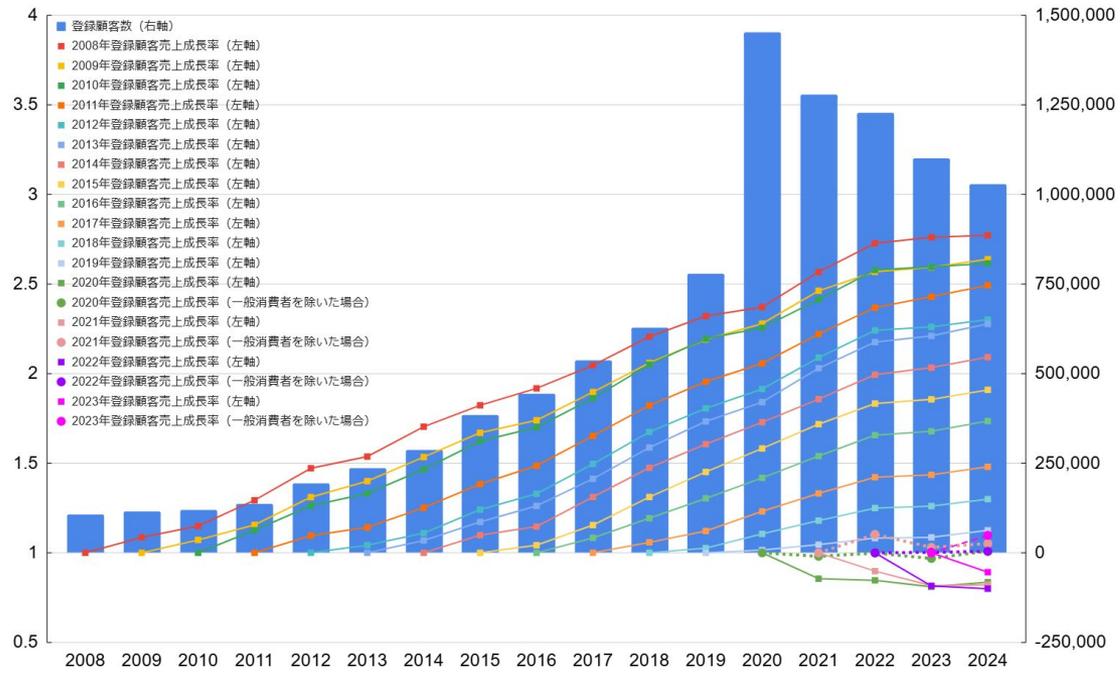
単体 取扱・在庫点数



単体 登録年度別売上成長

(購入金額成長)

(顧客獲得数)

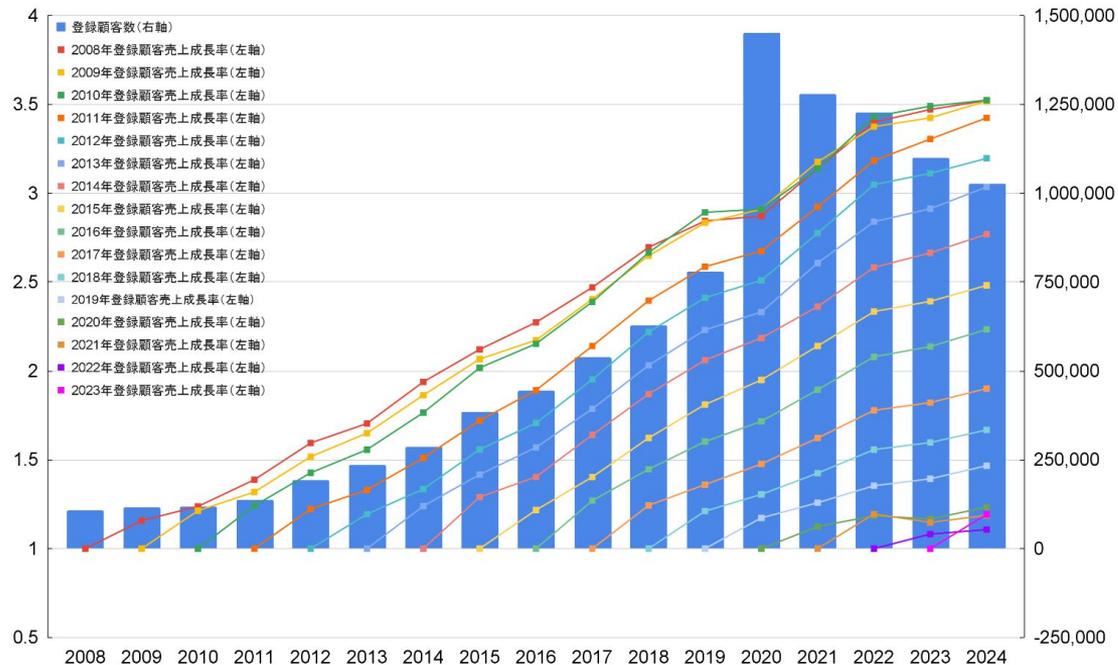


※：登録顧客数・売上とも2024年度末時点で事業者向けネット通販事業（monotaro.com）顧客のものを各登録年度まで遡って整理したもの（購買管理システム事業/大企業連携へ移行した顧客の売上データは含まれない）。
 ※：折れ線グラフ（左軸）は該当年度登録顧客の売上成長率。登録年度の売上を1とした場合の倍率。

単体 登録年度別売上成長（法人）

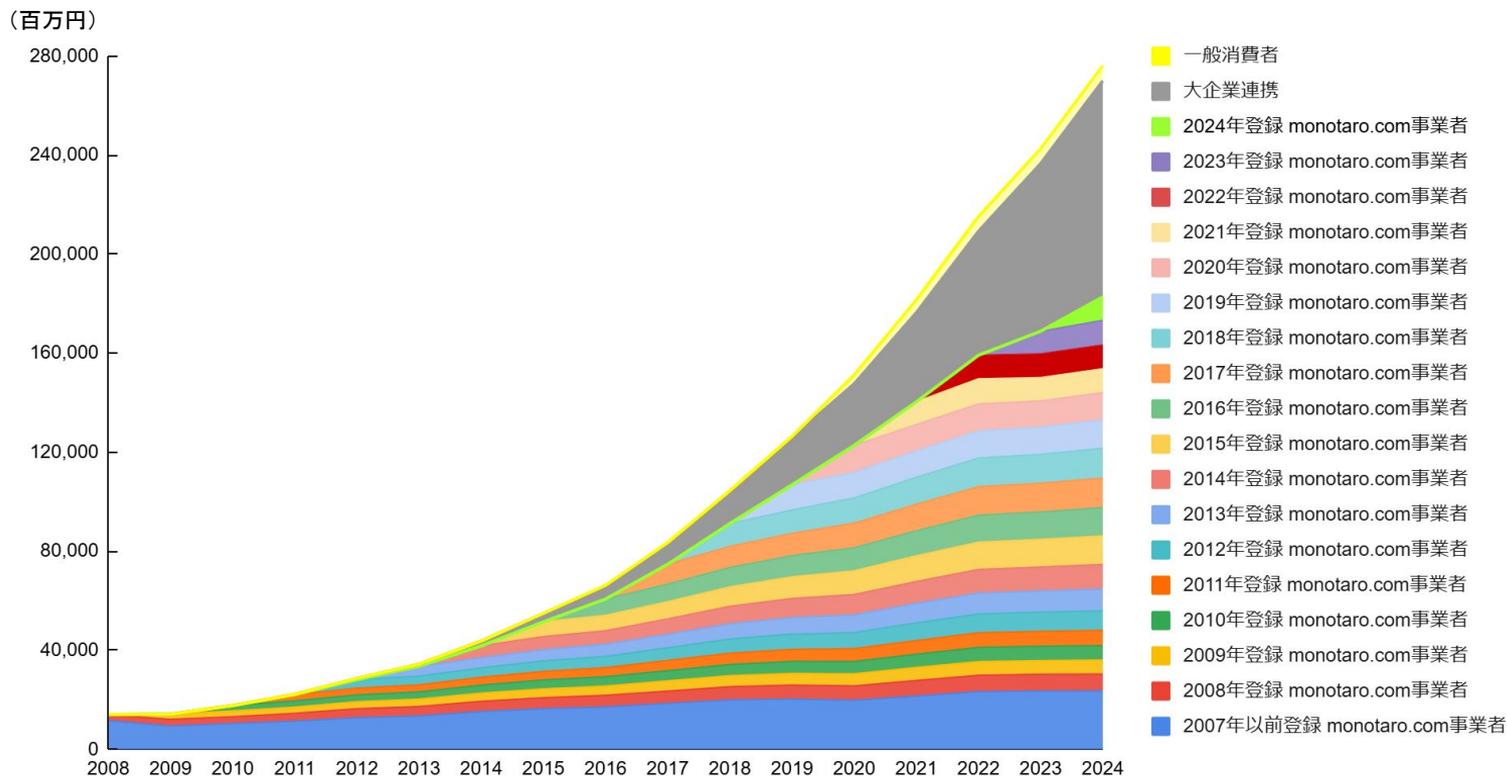
（購入金額成長）

（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。
 ※：棒グラフは法人以外も含めた各年度における新規登録者合計。

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）。

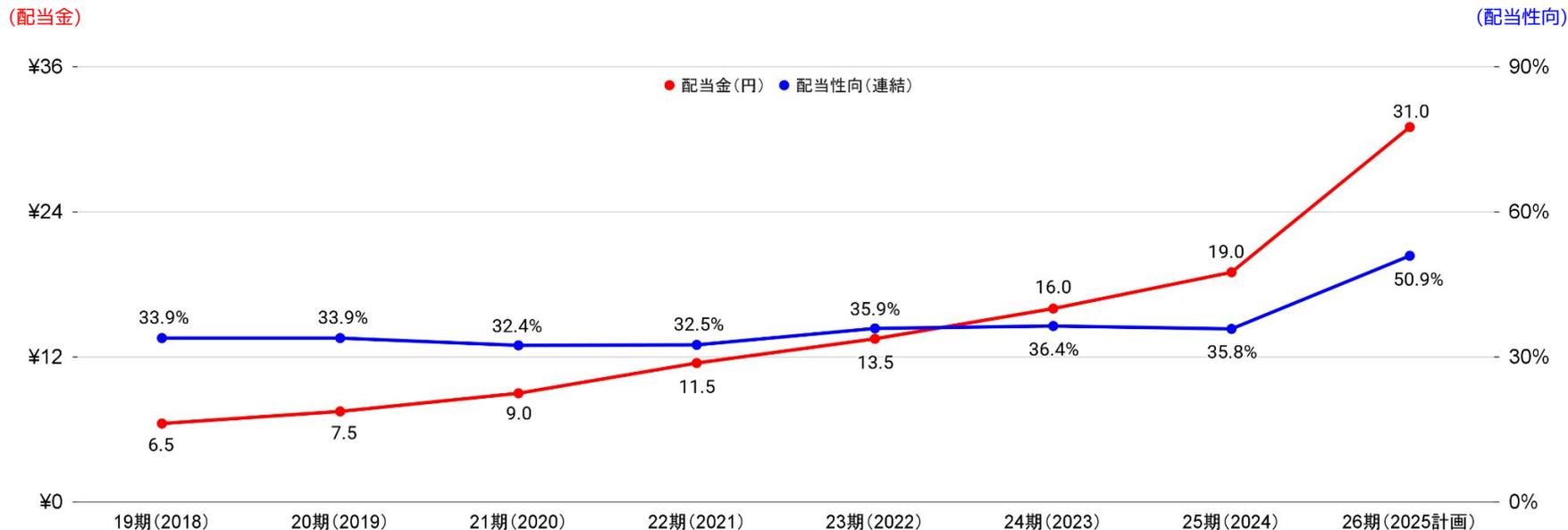
物流拠点

	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	第1期22年4月 第2期23年4月	2028年5月予定

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）配当見込：1株当り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株当り31.0円（中間配当計画 15.0円、期末配当計画 16.0円）。



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

Mail: pr@monotaro.com

IR情報: <https://corp.monotaro.com/ir/index.html>