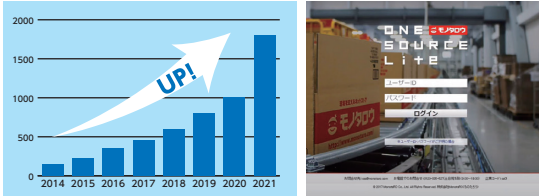


新たな事業領域への挑戦

大企業向け購買改革ソリューション提供

ご利用企業は1,800社(2022年2月時点)

お客様がすでにお使いの購買管理システムとの連携や、モノタロウ独自の購買管理システム「One Sorce」「One Sorce Lite」をご提供しています。各拠点でバラバラに発注されている間接資材の調達を、全社的に管理・見える化を実現。購買・調達の手間を省き、加えて経理ご担当者様等の負担も軽減。購買システムでは、承認フロー機能、分析レポート・コンサルティングなどをご提供、プレミアムコールセンター設置などサポート対応も充実しています。モノタロウは大企業のお客様の資材調達効率化に貢献します。詳細は、<https://procurement.monotaro.com/> をご覧ください。



海外市場への事業展開

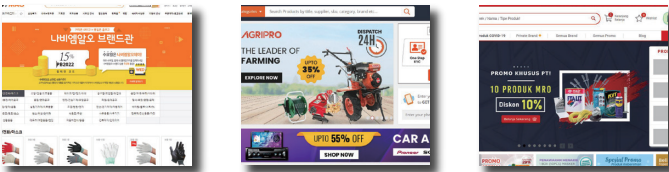
アジアを中心に3つの子会社と6か国の販売サイトを展開

モノタロウが日本で培ったEコマースのノウハウを活用し、海外展開を進めています。世界のお客様に、間接資材調達をより便利に、より安心して行っていただけるよう、サービスの向上に挑戦し続けます。

■海外子会社

- ・NAVIMRO(韓国)
- ・monotaro.id(インドネシア)
- ・IB MONOTARO(インド)

間接資材の調達は国により様々な市場背景があり、現地仕入・決済システムなど国ごとに合わせた取り組みを進めています。



■海外関連サービス/サイト

- ・MonotaRO Singapore
- ・MonotaRO Philippine
- ・MonotaRO Vietnam
- ・MonotaRO Malaysia
- ・MonotaRO Taiwan
- ・MonotaRO Thailand

海外向けサイトを運営し、monotaro.com で取り扱っている多くの商品を掲載。

6つのECサイトで18か国に展開しています。

取扱商品点数: 1,400万点、納期(平均): 約1週間 でお届けしています。

日系企業の海外工場をはじめ、さまざまな業種の企業様にお使いいただいています。サポートは日本語と英語で対応しています。

2022年には、英語版カタログ(monotaro product catalog) vol.2を発刊しました。



新物流拠点 猪名川ディストリビューションセンター 2022年4月に本格稼働

自動搬送ロボットや自動荷揃え装置の活用、システムによる配送区分選定の自動化など、テクノロジーとオペレーションの力を増強し、お客様の利便性向上に貢献し続けます。2023年の第2期稼働時には、合計60万点の在庫能力・18万行/日の出荷能力となります。

本センターの開設により、2017年に稼働を開始した「笠間DC」と

2021年に稼働を開始した「茨城中央SC」と合わせて、

これまで以上に多くの商品を迅速に

お客様のもとへお届けすることが可能となります。

物流の効率化向上と従業員の負担軽減を目的に、自動搬送ロボットを第1期で約400台導入しました。



所在地: 兵庫県川辺郡猪名川町差組
倉庫面積: 約189,000㎡(約57,000坪)
構造: 鉄筋構造6階建て

モノタロウのサステナビリティ

モノタロウの取組む重要課題(マテリアリティ)

- ①環境や人権に配慮した産業社会の発展に向けたサプライヤーとの協働
- ②気候変動対策としての二酸化炭素排出量の削減
- ③ダイバーシティ&インクルージョン
- ④リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現
- ⑤環境配慮型商品の開発と提案

につきまして、まず優先して取り組むべき課題としました。

これらの取組みを軌道に乗せつつ、更なる取組みにつきまして、

今後社会に対して発信してまいります。

優先取組み分野	関連するSDGs
気候変動対策としての二酸化炭素排出量の削減	7 再生可能エネルギー、9 産業・製造業、12 持続可能な消費と生産、13 気候変動、17 パートナリシップ
リサイクル・廃棄物削減を通じた資源循環型モデルの実現	12 持続可能な消費と生産、17 パートナリシップ
環境や人権に配慮した産業社会の発展に向けたサプライヤーとの協働	8 持続可能な産業と雇用、12 持続可能な消費と生産、17 パートナリシップ
ダイバーシティ&インクルージョン	5 性別平等、8 持続可能な産業と雇用、10 公平な社会と繁栄
環境配慮型商品の開発と提案	9 持続可能な産業と雇用、12 持続可能な消費と生産、13 気候変動、14 海洋資源、15 陸域生態系、17 パートナリシップ

会社情報

概要 [2021年12月31日現在]

社名 …………… 株式会社MonotaRO(英名: MonotaRO Co.,Ltd.)
本社 …………… 兵庫県尼崎市竹谷町2-183 リベル3F
東京オフィス …… 東京都港区赤坂4-1-33 赤坂中西ビル4F
梅田サテライトオフィス… 大阪府大阪市北区梅田2-2-2 ヒルトンプラザウエスト オフィスタワー 13F
名古屋オフィス …… 愛知県名古屋市中村区名駅4-13-7 西柳パークビル 7F
物流センター …… 尼崎DC: 兵庫県尼崎市西向島町75-1
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
設立 …………… 2000年10月
資本金 …………… 20億61万円
主要株主 …………… Grainger International Inc
従業員数 …………… 2,908名(連結、アルバイト・派遣社員を含む)
主要な事業内容 …… インターネット等を利用した間接資材の販売

【関連子会社】

社名 …………… NAVIMRO Co., Ltd.
100%(完全子会社)
本社 …………… 韓国ソウル市
設立 …………… 2013年1月
資本金 …………… 17,000百万ウォン
主な事業内容 …… 韓国国内におけるインターネットを利用した間接資材の販売
社名 …………… PT MONOTARO INDONESIA
出資比率 …………… MonotaRO 51.0%
本社 …………… インドネシアジャカルタ市
資本金 …………… 296,111百万ルピア
主な事業内容 …… インドネシア国内におけるインターネットを利用した間接資材の販売

社名 …………… IB MONOTARO PRIVATE LIMITED
出資比率 …………… MonotaRO 51.6%
本社 …………… インドニューデリー市
資本金 …………… 31百万インド・ルピー
主な事業内容 …… インド国内におけるインターネットを利用した間接資材の販売

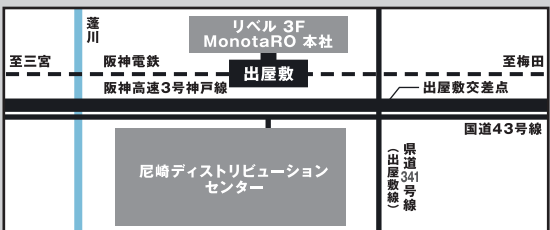
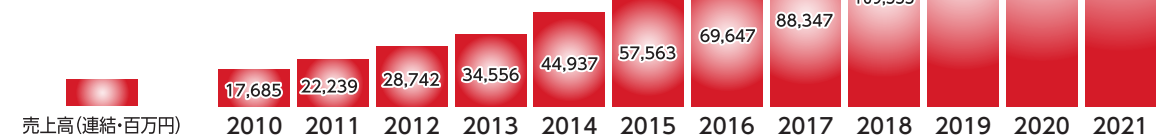
業績

2021年通期実績

国内サイト monotaro.com
取扱アイテム数 | 累計登録ユーザー数
1,800万点超 | **677万**超

連結

売上高 **1,897**億円 **▲20.6%** 前年比
経常利益 **243**億円 **▲23.5%** 前年比
親会社に帰属する当期利益 **175**億円 **▲27.5%** 前年比



沿革

2000年 10月 …… 住友商事と米国グレンジャー社の出資により設立
事業主向けサイト「MonotaRO.com」オープン
近畿地方・東海地方40社限定のテスト運営開始
2001年 11月 …… 間接資材調達サイト全国展開。本格営業開始
2002年 3月 …… 大阪府東大阪市にディストリビューションセンター開設
(1,320㎡、2003年2月に3,300㎡に拡張)
2004年 7月 …… 第1のプライベートブランド「モノタロウ」を発売開始
2006年 2月 …… 社名変更(住商グレンジャー(株) → (株)MonotaRO)
6月 …… 消費者向けサイト「IHC.MonotaRO」オープン(2020年9月「モノタロウ」へサイト統合)
12月 …… 東証マザーズ上場
2007年 1月 …… 兵庫県尼崎市にディストリビューションセンター移転(24,000㎡)
2008年 3月 …… 本社を兵庫県尼崎市へ移転
5月 …… 自動車関連業界向け商品販売事業に参入
7月 …… 大阪市住之江区にディストリビューションセンター開設(9,900㎡、2011年に統合)
2009年 12月 …… 東証一部上場
2010年 4月 …… 海外輸出事業を開始
5月 …… 第2のプライベートブランド「大阪魂」を発売開始(2019年8月に一般ブランドへ変更)
2011年 2月 …… 兵庫県尼崎市のディストリビューションセンターを28,000㎡に拡張
5月 …… 宮城県多賀城市に多賀城ディストリビューションセンター開設
(8,300㎡、2017年5月に閉鎖)
2012年 1月 …… 第3のプライベートブランド「男前モノタロウ」を発売開始
(2019年8月にモノタロウブランドへ統合)
3月22日 …… 鈴木雅哉代表執行役社長就任、瀬戸欣哉代表執行役会長に就任
2013年 1月 …… 韓国に子会社設立、同国MRO市場に進出
8月 …… フォーブス・アジアの「年商1000億円未満の最も優れた企業上位200社」に選定
10月 …… 東南アジア向けサイト開設
2014年 5月 …… 農業資材・厨房用品販売事業に参入
7月 …… 兵庫県尼崎市に尼崎ディストリビューションセンター開設(44,000㎡)
2015年 5月 …… 医療・介護用品販売事業に参入
2016年 10月 …… インドネシアのEコマース事業会社に出資、同国MRO市場に進出
2017年 3月 …… 茨城県笠間市に笠間ディストリビューションセンター開設(56,200㎡)
5月 …… フォーブスの「世界で最も革新的な成長企業」6位に選定
7月 …… 北海道札幌市に北海道ディストリビューションセンター開設(990㎡)(2021年閉鎖)
2018年 2月 …… 中国に子会社設立、同国MRO市場に進出(2020年9月撤退決定)
4月 …… 佐賀県佐賀市にモノタロウAlストアをオープン(2021年7月に閉店)
8月 …… 東京都港区赤坂に東京オフィス開設
大阪府大阪市北区に大阪オフィス開設(2021年2月に閉鎖)
2019年 9月 …… 愛知県名古屋市に名古屋オフィス開設
2020年 9月 …… インドMRO市場に進出
10月 …… 会社設立20周年を迎える
2021年 1月 …… 大阪府大阪市北区に梅田サテライトオフィス開設
3月 …… 茨城県東茨城郡に茨城中央サテライトセンター開設(49,000㎡)
2022年 4月 …… 東証プライム市場へ移行
兵庫県川辺郡に猪名川ディストリビューションセンター開設
(2022年第1期、2023年第2期予定合わせ約189,000㎡)

現場を支えるネットストア

モノタロウ



進化する、産業を支える間接資材調達

当社は2000年に創業し、製造業の工場や自動車整備業、建設・工事業を中心に、農業、飲食業、学校など多岐にわたる現場で使用されている間接資材のECプラットフォームを運営して参りました。

現在は、切削工具や研磨材などの工業用資材から自動車関連商品や工事用品、事務用品に至るまで、現場・工場が必要とされる製品 約1,800万アイテムを取り扱っております。

ECサイト「モノタロウ.com」に加え、カタログやチラシといった紙媒体を使い、日本全国の700万件を超えるお客様に販売しています。(2022年3月末現在)

間接資材は必要となる商品が多品種で、かつ購買の頻度や購入数量が少ない場合が多く企業の規模ごとに取引価格や納期が異なるという商流が主流となっていました。

従来の不透明で不均衡な調達取引の仕組みを変革し、当社が提供する「すべてのお客様に公平かつ適正な価格で購入していただけるサービス」は、お客様の高い評価を得て、事業規模を拡大し続けています。

さまざまな業種のお客様のニーズを捉えた取扱商品の豊富さや、蓄積したデータ量、物流拠点を拡張して迅速な出荷体制を整えるといったスケールメリットを活かし、近年では大企業のお客様に購買システム連携というソリューション提供も行い、事業の成長が加速しています。

膨大な商品群の中から必要なものを素早く見つけ出せる自社開発の高度な検索システムや、データベースマーケティングを行い、「見つけやすいサイト」づくりに力を入れています。

個々のお客様に的確な商品を推薦し、ストレスなく購入していただき、迅速に届ける。

ITの力をベースに、お客様の仕事の効率化につなげ時間を有効活用していただくために、サービスの強化を継続して参ります。

当社の強み

- 1,800万点の品揃え、約50万点の在庫保有が実現する、700万を超える多業種ユーザーへの利便性の提供
- データサイエンスとオペレーションの力を最大限活用し、低コストながら効果的で高効率な販売と物流の仕組みの開発力
- 新しいことにチャレンジし、テストを繰り返して最適解を導き出す実行力

関係者の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、何卒宜しく願い申し上げます。

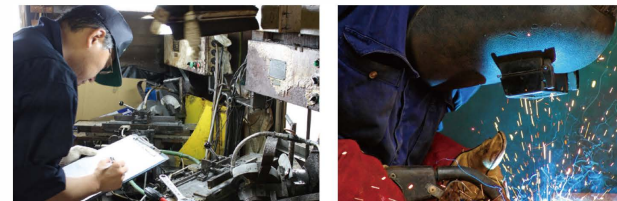
代表執行役 社長
鈴木雅哉

Masaya Suzuki



全国のさまざまな業種で多くの満足を。 ご利用顧客数700万件超

現在、当社をご利用いただいているお客様は700万件以上。
(2022年3月末時点)
これからも多くの現場で「便利で安くて早い」間接資材購入に貢献し、お客様とともに成長してまいります。



独自の購買システムの提供とパンチアウト連携。 導入企業は1,800社

購買システムのソリューション提案による大企業様の調達システムの効率化と見える化に貢献。ITサポートやカスタマーセンターのサービスも充実しており、2021年通期は前年比40%超の成長を実現。



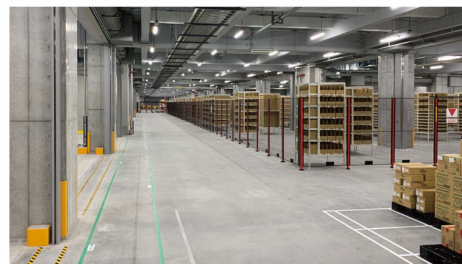
多岐にわたる商品を、より安く、より効率的に。 仕入先2,000社

仕入先は卸業者様やメーカー様など2,000社以上、輸入先も10カ国を超えています。これらの仕入先を最適に活用し、多岐にわたる商品をより安く、より効率的に調達しています。



ロングテール商品で細かなニーズに対応。 取扱商品1,800万点超

インターネットの強みを活用し、他では採算性の問題からあまり取扱いのない商品(ロングテール商品)をきめ細かく取り揃え、お客様の多様なニーズに幅広くお応えします。



サービス向上への迅速な配送体制。

在庫商品 約50万点 低コスト&高パフォーマンス オペレーション

より迅速な配送体制を整備し、約50万点超の商品を自社運営の物流センターにて在庫・出荷しています。効率的かつ機動性の高いオペレーションの実装で当日出荷によるお客様の利便性向上に努めています。



資材調達ネットワークの変革!



過去の購買実績を詳細に分析。 高いリピート率を 実現するデータベース マーケティング

お客様の過去の購買実績を、データマイニングツールを駆使して詳細に分析。「先のニーズ」を予測して、お客様ひとりひとりに合わせた有用な情報をお届けすることで高いリピート率を実現しています。日々蓄積されるお客様からの膨大な注文情報が、他の追随を許さないより精度の高いマーケティングを実現し、またその情報力でお客様の購買プロセス省力化に貢献しています。



低価格と高品質を追及した、オリジナル商品の展開。

プライベートブランド商品 30万点超

自社で企画・開発したプライベートブランド商品は30万点以上に及びます。価格メリットと品質の高さでお客様の商品調達コストの削減にも大きな支持を得ています。

