



資材調達 ネットワークを 変革する。



モリタロウ

東証プライム市場 3064

顧客理解を深め、サービスを向上

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、間接資材EC事業を展開し、お客様に「時間」という価値を提供しています。

当社のサービスは、製造業や自動車関連業、建設業、農業、飲食業、学校、研究機関など、幅広い現場でご利用いただいております。ご登録者数は1,000万件を超えます。また、日本国内に加え、韓国、インドネシア、インドでも事業を展開しています。

間接資材は、直接資材（最終製品になる原材料や部品）に比べ、個々の商品の購入頻度や金額が低い一方、商品の種類が非常に多いという特徴があり、ご購入される方にとっては購入のたびに多くの手間や時間がかかっています。

当社はこうした手間を解消するため、テクノロジーとデータを活用して、お客様の調達プロセスの効率化に取り組んでいます。さまざまな業種のお客様のニーズを満たす取扱商品の豊富さと、お客様ごとに必要な商品を素早く見つけられる検索や商品提案のシステムを提供しています。また、先進的な物流拠点での効率的なオペレーションで早い納品体制を実現し、お客様の利便性向上を目指しています。

当社は、2025年10月に創業25周年を迎えます。これもひとえに、お客様をはじめ、お取引先様や関係者の皆様のご支援とご愛顧のおかげです。心より感謝申し上げます。当社のサービスは、お客様に「仕事がはかどる」体験を提供し、結果として「使える時間」を増やします。これは、人手不足や本業にかかる時間の不足といった産業課題の解決に繋がると考えています。「使える時間」という価値の提供を通じて、生産性の向上や新技術の開発、新ビジネスの創造といった産業発展への貢献を目指しています。

当社の強み

1. ワンストップショッピング

2,400万点を超える豊富な品揃えと、60万点以上の即日出荷対応により、お客様は現場で必要な間接資材をまとめて調達可能。

2. ワンプライス・ポリシー

透明、公正でわかりやすい価格。

3. 見つけやすく・すぐ届く

膨大なデータをさまざまに活用し、満足度の高い顧客体験を提供。

関係者の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご協力とご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表執行役 社長 **田村咲耶**

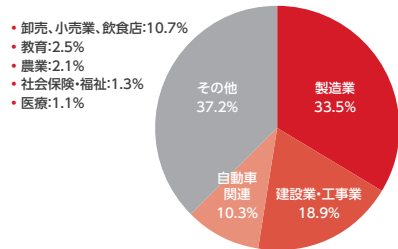


モノタロウで「仕事はかどる」

全国のさまざまな業種で多くの満足を

ご利用口座数 1,014万件

これからも「見つかる・便利・効率的」な間接資材購入に貢献し、お客様と共に成長してまいります。



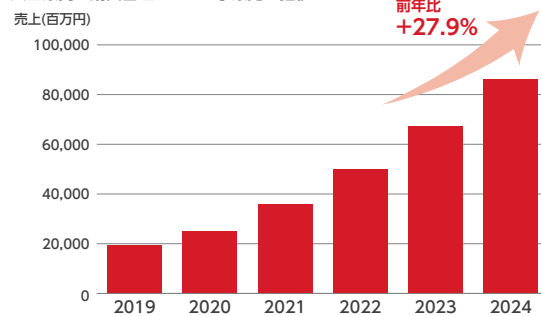
2024年売上ベース
monotaro.com受注のみ(大企業連携を除く)

大企業向けサービス「購買管理システム事業」

ご利用企業約 3,800社

お客様がご利用の購買システムに当社カタログを連携、もしくは当社独自の購買管理システム「ONE SOURCE Lite」の導入、2つのソリューションをご提供。ともに初期費用・運用費が無料で、業務効率化を通じて大企業の購買課題の解決に貢献します。

大企業向け購買管理システム事業売上推移



多岐にわたる商品を、より早く、より効率的に

仕入先 2,000社以上

国内および海外10か国以上の工場、メーカー、卸業者など、合計2,000社以上の仕入先様とお取引をしています。サプライチェーンを高度化することにより、多岐にわたる商品を効率的に、より早く正しく調達し、お客様にお届けします。

ロングテール商品で細かなニーズに対応

取扱商品 2,475万点

インターネット販売の強みを活用し、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)も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出荷体制

在庫商品 62.6万点

自社運営の物流センターにて、迅速な出荷体制を整備し、在庫・出荷を行っています。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。



※掲載の数字は、2024年12月31日時点

お客様ごとの購買傾向を詳細に分析

高いリピート率を 実現する データマーケティング

お客様の注文情報やサイト上での行動情報などの膨大なデータをさまざまな視点で分析。

お客様ごとに異なる「ニーズを先読み」した推薦機能など、ロジックを構築し仮説検証を進めることで、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。



価格と最適品質を追求した、オリジナル商品

モノタロウブランド商品

価格メリットと最適品質でお客様の商品調達コストの削減に貢献しています。自社で企画・開発もしくはOEMによる製造委託を行っています。



アジア3か国に展開

海外市場への事業展開

モノタロウが日本で培ったEコマースのノウハウと、現地の手法の成功例を活用しあっています。

■海外子会社

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

間接資材の調達には国によりさまざまな市場背景があり、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。



モノタロウのビジネスノウハウの提供

Zoro Tools へのコンサルティング事業

Grainger社のECビジネスZoro Tools(アメリカ・イギリス)において、当社のデータベースマーケティングや商品展開等のノウハウを提供し支援する事業を行っています。

2024年のトピックス



配送サービス向上の取り組み

受取方法と配送日時が指定可能に
さらに翌日午前中に受け取れるご注文時間帯が広がりました

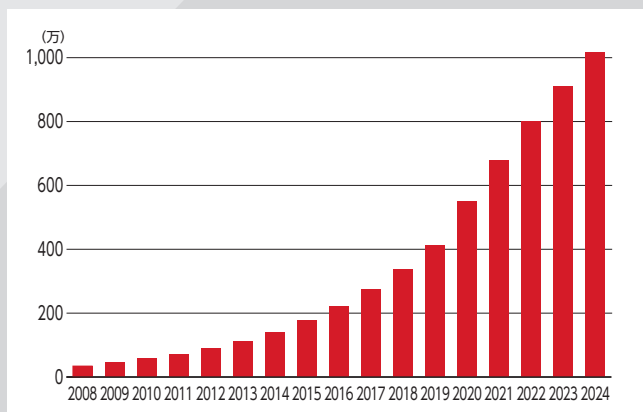
当社は、お客様の効率的な間接資材調達に貢献するため、配送サービス向上の取り組みを進めています。

2023年に開始した置き配サービスを2024年5月にリニューアルし、法人や個人事業主に加え、個人のお客様も全国で利用可能となりました。6月には配送日時指定サービスを開始し、お客様が配送方法や日時を出荷後に配信される通知メールから指定可能になりました。これは再配達削減にも貢献しています。

また、物流オペレーションの効率化などを行い、関東・関西・甲信越・東海地域へのお届けにおいて、最短翌日午前中に商品を受け取れるご注文締切時間を、従来の15時から17時に延長しました。2025年中には一部地域を除く全国に拡大予定です。

ご登録お客様数1,000万件突破

ご登録お客様数は、2020年の約550万件から増加し、2024年12月末時点で1,000万件を超えました。当社は、多くの事業者に「仕事がかどる」という体験を提供し、その結果生まれる「使える時間」が、お客様の事業発展につながるよう、サービスの向上にこれからも取り組みます。



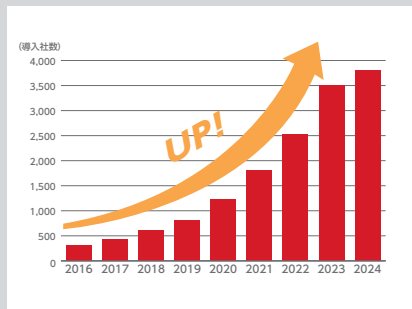
新物流拠点

水戸ディストリビューションセンター (2028年稼働予定)

当社は、2028年稼働予定の新しい物流拠点を茨城県水戸市に建設する準備を進めています。新たな物流技術を導入し、入庫やピッキング業務の自動化や在庫管理の省力化を図ることで、現在の笠間ディストリビューションセンターの約3倍の生産性を目指します。



大企業向け購買管理システム ご利用企業3,800社突破



当社は、集中購買による間接資材調達プロセスの可視化や工数削減に貢献できる、大企業向け購買管理システムを提供しており、ご利用企業数は3,800社を超えました。豊富な商品点数に加え、大企業向けコールセンターや利用状況分析レポートのご提供など、導入から運用定着までサポートしています。

サステナブル調達ガイドラインを 累計約2,500社に配布



当社は、お取引先の皆様と当社の相互繁栄に繋がる持続可能な事業活動を行うため、共存共栄、人権尊重、法令遵守、環境配慮を柱とする「サステナブル調達ガイドライン」を2023年に制定しました。2024年12月末時点で、サプライヤー様約2,500社に配布し、自己点検アンケートへの回答などにご協力いただいています。

商品検索システムの 精度を向上



当社は、ECサイトはお客様が必要とする商品を簡単に見つけられる「検索性」が重要と考え、創業当初から力を入れています。ベクトル検索を導入した独自の検索システムを構築することで、検索ワードに対して高い関連性(精度)を持つ商品リストを検索結果として表示することができるように、お客様の「見つけやすさ」を実現しました。

会社情報

概要 [2024年12月31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
尼崎オフィス 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
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 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IDC: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 20億4,200万円
親会社 W.W.Grainger, Inc.
従業員数 3,487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.
本社 大韓民国ソウル特別市
設立 2013年1月
主な事業内容 韓国国内におけるインターネット等を利用した間接資材の販売

社名 PT MONOTARO INDONESIA
本社 インドネシア共和国ジャカルタ市
設立 2016年10月
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等を利用した間接資材の販売

社名 IB MONOTARO PRIVATE LIMITED
本社 インド共和国ニューデリー
設立 2020年9月
主な事業内容 インド国内におけるインターネット等を利用した間接資材の販売

沿革

2000年 10月19日 ... 住友商事と米国グレンジャー社の出資により設立
10月 ... 事業主向けサイト「MonotaRO.com」オープン
URL: <https://www.monotaro.com/>
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
(2007年に尼崎DCに統合)
2004年 7月 ... 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)
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 ... MonotaROモバイルサイトオープン
2009年 12月 ... 東証一部上場
2011年 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 3月22日 ... 鈴木雅哉代表執行役社長就任(現:会長)
瀬戸欣哉代表執行役会長に就任(現:名誉顧問)
2013年 1月 ... 韓国に子会社を設立し、同国MRO市場に進出
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㎡、2022年12月猪名川DCに統合)
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投資。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㎡)
2018年 2月 ... 中国MRO市場に進出(2021年9月に撤退)
2020年 9月 ... インドMRO市場に進出
2021年 2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㎡)
3月 ... えるぼし(3つ星)認定
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
(約194,000㎡ 2023年に2期完了)
2023年 3月 ... くるみん認定
11月 ... 本社を大阪府大阪市へ移転
2024年 1月1日 ... 田村 咲耶 代表執行役社長就任(現:取締役兼代表執行役社長)
鈴木 雅哉 取締役兼代表執行役会長就任
3月 ... 健康経営優良法人2024(大規模法人部門)に認定
10月 ... 石川県と災害時の物資供給に関する協定を締結

業績

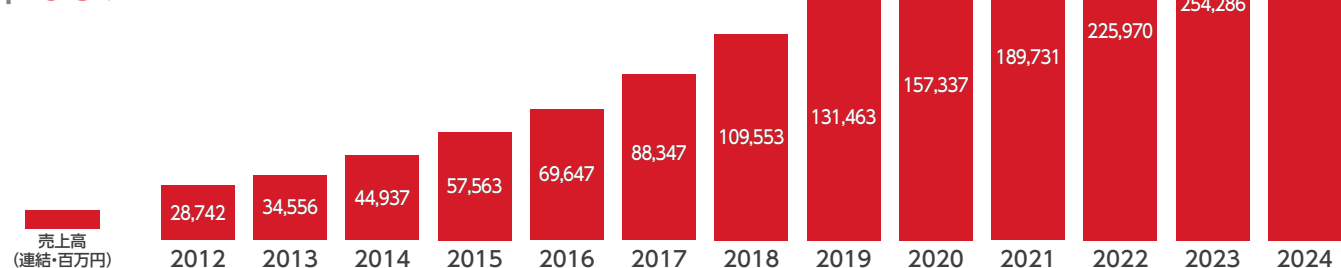
2024年通期実績

国内サイト [monotaro.com](https://www.monotaro.com/)

取扱商品 **2,475**万点 | ご利用顧客数 **1,014**万

連結

売上高 **2,881**億円 **▲13.3%** UP
売上総利益率(売上比) **29.3%**



株式会社 MonotaRO

<https://www.monotaro.com/>

コーポレートサイト: <https://corp.monotaro.com/>

〒530-0001 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
TEL: (06) 4869-7111【代表】