

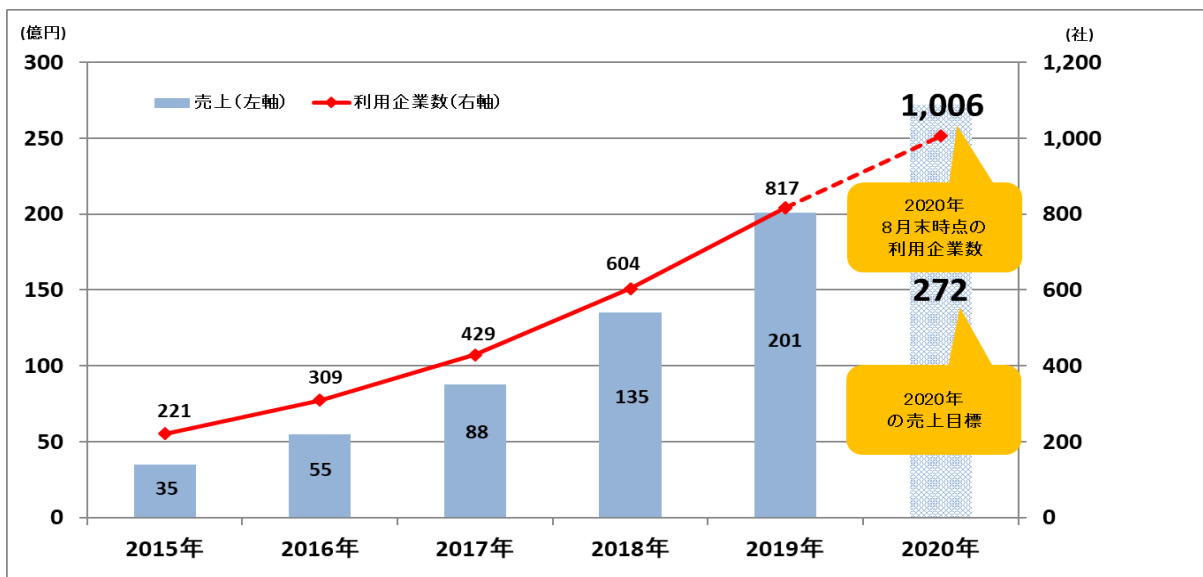
大企業向け間接資材(MRO)集中購買サービス 利用企業数 1,000 社達成

工業用間接資材※通信販売最大手の株式会社 MonotaRO(モノタロウ)では、2020年8月末に大企業向け間接資材(MRO)集中購買サービスの利用企業数が1,000社を達成いたしました。

■ 過去5年で新規利用企業数4倍超の購買管理システム事業(大企業連携)

当社の購買管理システム事業(大企業連携)は、2010年以降、大企業向けに必要な間接資材が一度に揃う「ワンストップショッピング」の実現を目指し、様々な外部購買プラットフォームとのシステム連携や当社独自の購買プラットフォームの開発・提供を通じたサービス拡充を図ってまいりました。当事業の新規利用企業数は過去5年間で4倍超となるなど、製造業、建設・工事業をはじめ、ビルメンテナンス業や小売業まで、約1,000社の幅広い業種のお客様にご利用いただいております。

◆ 利用企業数と売上推移



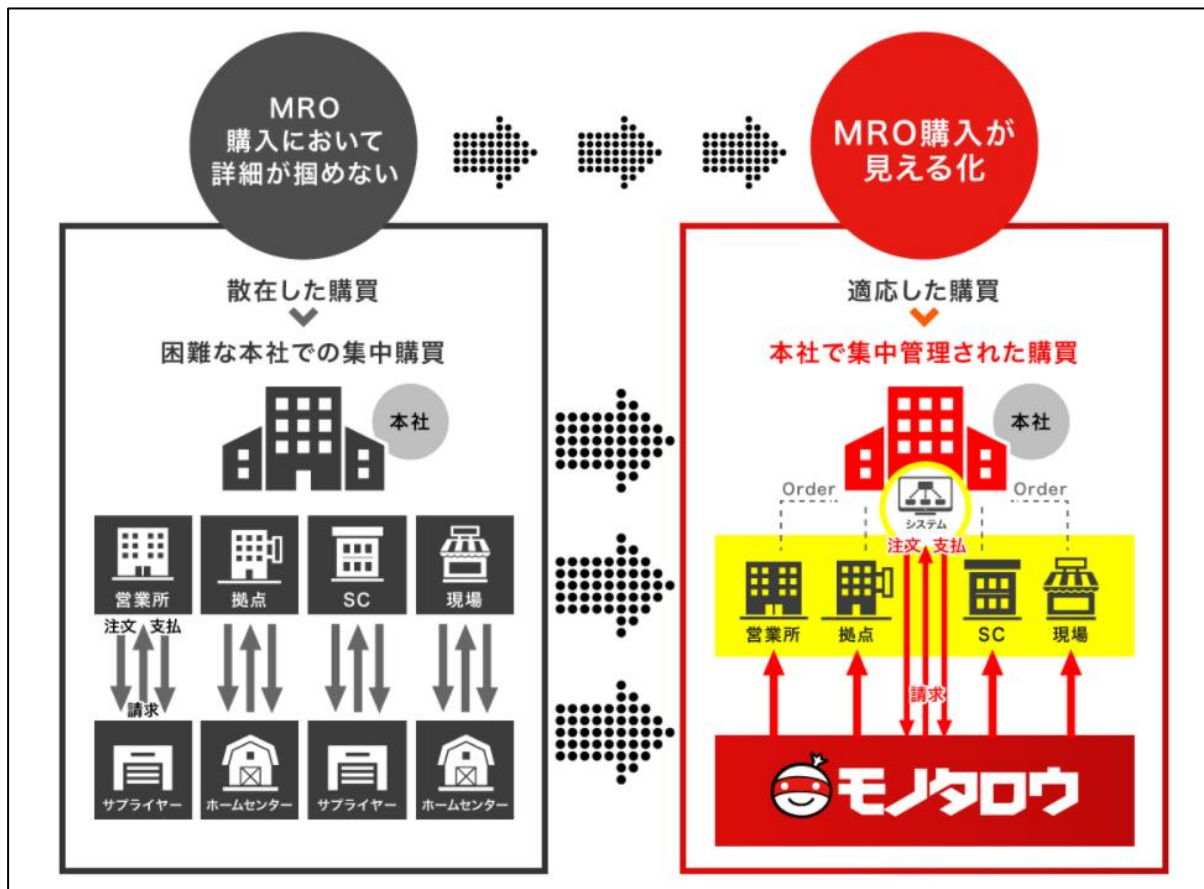
■ 高いサービス力と連携可能なチャネルの多さが利用増へ

総商品点数:1,800万、当日/翌日出荷対象商品点数:120万、ブランド数:13,000を取扱っており、あらゆる業種・職種のお客様に必要な商品が短時間で見つかります。ご注文いただいた商品は迅速に届き、間接資材購買業務に係る時間が飛躍的に削減されます。また、各種購買管理システムとの連携、当社が開発・提供する「モノタロウ ONE SOURCE」、「モノタロウ ONE SOURCE Lite」の導入など、多くのチャネルを通じて当社サービスをご利用いただくことが可能です。



■ 購買一本化・管理一元化により業務効率化・ガバナンス強化を実現

当社サービスの利用により、各現場・拠点における企業活動の様々なシーンで必要となる間接資材購買の一本化が可能となります。各現場・拠点ごとの注文・受取を維持しつつ、それまで分散していた購買が一本化され、すべての購買履歴データが蓄積・可視化されることで購買管理の一元化が可能となり、本社の調達・購買部門および各現場・拠点双方の業務効率改善およびガバナンス強化を実現します。



■ 関東圏や中部圏への拠点新設でさらなる営業体制を強化

兵庫(尼崎)の本社に加え、2018年に東京(赤坂)、2019年に愛知(名古屋)に営業拠点を開設し、事業拡大に対応する営業体制を強化しています。今後も顧客数、顧客利用拠点数、口座数、口座当り利用の増加を図り、2020年度の当事業売上は272億円を目標としております。

当社では引き続き、間接資材調達を効率化する購買プラットフォームの提供を通じたユーザー利便性の向上に取り組んでまいります。

- **株式会社 MonotaRO について** (本社: 兵庫県尼崎市、代表執行役社長: 鈴木雅哉、URL: <https://corp.monotaro.com/>)
 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 1,800 万アイテムを販売しています。2020年9月10日現在の登録ユーザー数は、約500万。2006年12月、東証マザーズ上場。2009年12月、東証一部上場。2019年度の12月期の売上高は1,314億円。2020年度の12月期の売上高予想は1,564億円。

● 本件に関する報道関係の皆様からのお問い合わせ

株式会社 MonotaRO IR・広報グループ 木原 TEL: 06-4869-7190 pr@monotaro.com

※ 工業用間接資材とは、製造業の現場における資材のうち、最終製品になる原材料や部品などの“直接資材”を除く全ての資材を指し、切削工具や研磨材などの工作用資材から梱包・補修・清掃・安全・事務用品まで多岐にわたります。