

「工場で使える便利な通販」MonotaRO.com
MonotaRO 初となる海外輸出事業を4月より開始
～ 中国を皮切りに、1年後にはアジア・中南米など世界7ヵ国に拡大 ～

工業用間接資材 1 通信販売最大手の株式会社^{モノタロウ}MonotaRO(本社:兵庫県尼崎市、代表執行役社長:瀬戸欣哉、URL:<http://www.monotaro.com/>)は、プライベートブランド(PB)商品を中心とした工具等の間接資材の海外輸出事業を4月から開始いたします。海外への輸出事業は、MonotaROでは初の展開となります。

初の輸出先となる中国には、4月中旬頃から出荷を開始する予定です。また、5～6月頃には韓国向けに、また来年(2011年)春頃には米国、カナダ、メキシコ、パナマ、インドへの輸出も開始する予定となっているなど、当社では現在合わせて世界7ヵ国での輸出を計画しております。輸出された商品は、現地の卸売業者、もしくは小売業者により販売されますが、グレンジャー社の販売ネットワークも利用することになります。

日本製の工具類の海外への進出状況は、「日本品質」への信頼に基づく潜在的なニーズが高いものの、日本のメーカーが現地でのディストリビューション機能を持たないなどの事情により、現状では限定的なものになっています。

当社が各国にて実施した市場調査の結果から、当社取扱商品が海外においても十分な競争力があり、またそうした日本品質に対するニーズにも応えられると判断し、今回の海外輸出事業を進めることにいたしました。海外への輸出により全体の取扱量を増やすことによって、当社のバイイングパワーをさらに強化し、国内のユーザーに対してもより幅広い、安価なプライベートブランド商品の提供が可能となります。

当社代表執行役社長である瀬戸 欣哉は、「当社では日々、PB商品の強化を図って参りました。今回、取引量拡大の施策として、初めて海外輸出事業を展開いたします。当面1年間での売上目標額は10億円を見込んでおり、その後も輸出国や輸出商品数などを拡大させていくつもりです。また今回の海外輸出事業では、当社のPB商品の販売はもとより、現在限定的となっている日本製の工具類販売全体の新たな販路拡大への道筋作りに寄与できればと思っております」と述べています。

MonotaROでは、今後も産業材のプライベートブランド普及のパイオニアとして、間接資材購買の省コスト化及び効率化を積極的に提案して参ります。

株式会社 MonotaRO について

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、梱包・補修・清掃・安全・事務用品に至るまで、現場・工場で必要とされる製品 100 万アイテムを販売しています。2010年3月現在の利用ユーザー数は、約47.2万。2006年12月、東証マザーズ上場。2009年12月東証一部上場。

< 本件に関するお問合せ >

株式会社 MonotaRO 管理部 山崎 TEL: 06-4869-7111 E-mail: pr@monotaro.com